

無料版

3月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第 119 号 定価 850 円 (税込み 935 円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6 階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株) ユーストカー (株) ユーストカードコム

《6~7面》

気になる日韓中古車輸出を比較

最強買取店が使う「最強ツール」とは？

23面



《2面へつづく》

暴落スタート
本紙は2月号で「暴落に注意」と題して相場見通しを改定した。足元までの相場の特徴は、以下のようなものである。
平均落札価格は昨年9月上旬をピークに下落傾向が続いている。ただ、下落し続けても、出品台数は多く、成約率は大幅に低下し続けており、これらの状況が反転する兆しが見えない。
そもそも相場水準がまだ高く、出品台数、成約率の状況から見ると、相場の調整はまだ始まったばかりといったところであらうか。その中で、自動車メーカーは新車の国内販売台数を増やしてきている。これが、今回の相場見直し改定の背景である。
今回は、改めて出品成約率に対する見方、考え方を、過去の事例を振り返ることで、わかりやすく説明していきたい。それに加えて、最近の新車販売等のデータも説明する。様々な角度から説明するので、参考にしていただければと思う。

日本全国から買える！

リアル応札
業界No.1!

リアル応札 **77**会場

総 接 続 **111**会場※

※アイオーク接続会場含む

総流通台数 **500**万台

- おまとめサービスのご利用で入金前搬出OK!
- 3会場&3レーン同時応札OK!
- ポス応札を自動化できる「らくPOS」!

共有在庫
落札手数料 **3,900円!**

オークネットなら、AIS検査付きのクルマが買える!

資料請求はこちら!

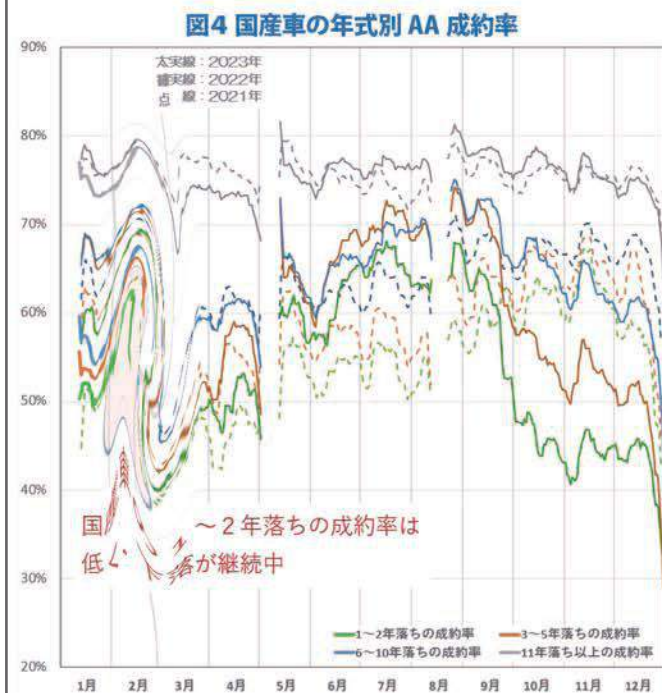
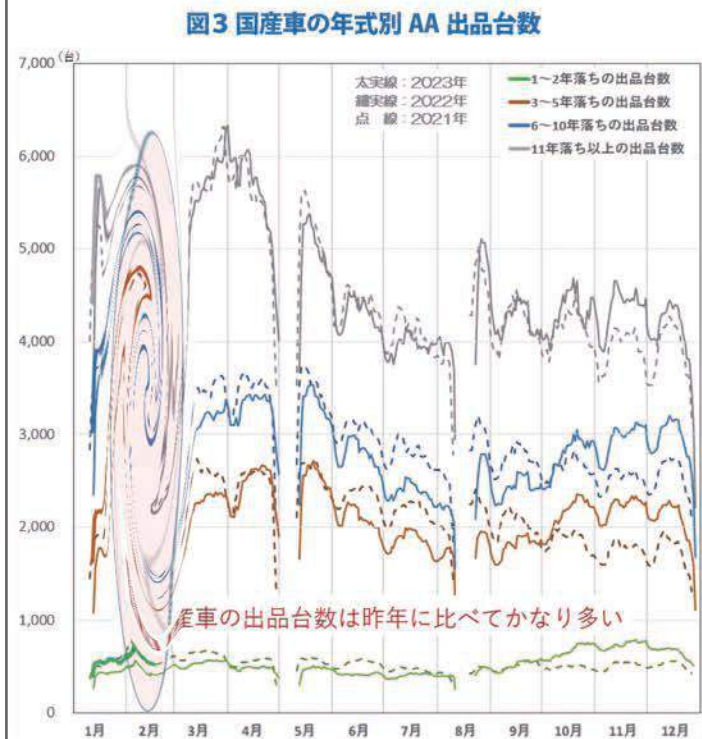
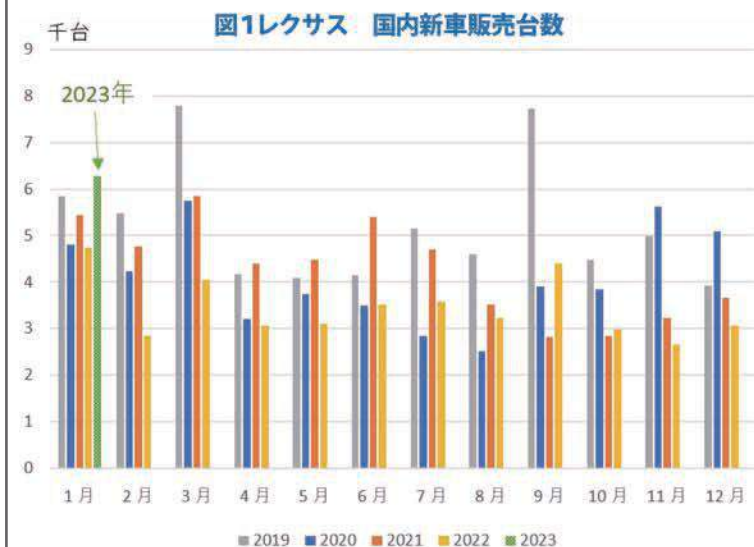
<https://www.aucnet.co.jp/car/>



AUCNET

株式会社 オークネット

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア TEL:03-6440-2220



相場見直し改定

相場暴落の見直しを立てた一番の理由は、自動車メーカーが国内販売の強化に乗り出したからだ。昨年中は急激な円安が進み、メーカーは新車供給において、国内より、海外を重視していた。これを国内重視に逆回転させるのだから、出入りは大きい。ベースとなる生産台数の増加も見込まれるだけに、国内販売台数の増加幅は大きいと見込んでいる。

新車販売が増えれば、乗り換えに伴い、中古車出品が増加することは、過去の本紙でも何回も説明してきたところ。現在、すでに出品台数は多いのだが、さらに増加することが予想される。

これにより、中古車価格はコロナ禍前の平常時に戻る。現在の相場水準

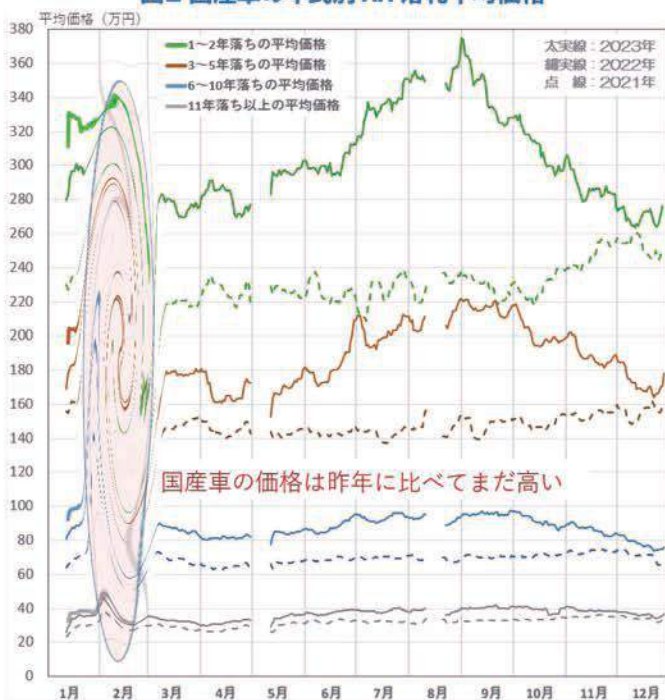
から見れば暴落する、というのが見直し内容である。最新の情報を確認しておこう。1月に入ってから、1月の販売台数は前年同月に比べて、それぞれ約18%増、約32%増となった。

相場の現状

相場の現状を、国産車、輸入車、軽自動車に分けて見てみる。輸入車、軽自動車のグラフは24面に掲載する。共通の現象として、出品増、成約率低下、価格の高止まりが表れている。

国産車の価格は、輸入車の販売が増加中であり、海外メーカーも日本国内への供給を増やしているようだ。軽自動車の価格は、大きく低下している。

図2 国産車の年式別 AA 落札平均価格



平均価格の罠

出品台数、成約率と価格の関係

ここは、非常に注意して見てもらいたい。重要なのは、罠にはまらないためには、本紙で説明している出品台数と成約率が重要だ。

ここでは、過去に現われた、成約率の低下と相場下落の関連を見てみたい。

ここ15年で成約率の低下と相場下落が関連を持っていた。出現した中で、今回の参考になりそうなものとして、以下の2回を取り上げたい。

・リーマンショック前後の2年

東日本大震災後

東日本大震災は2011年3月に発生した。その際に、半導体メーカーであるルネサスエレクトロニクスが被災し生産停止となった。

今回の相場下落に際して、重要なのは、出品台数、成約率、価格の動きをよく見ておくことである。出品台数が減少し始めた後に成約率が下げ止まり、その後価格が上昇に転じた。現在の状況は、方向にある、というところである。

008年

・東日本大震災によりサプライチェーンが崩壊。その後の2011年後半から12年

リーマンショック

リーマンショックは08年9月に発生したが、それ以前から信用不安が世界に波及しており、日本では08年2月に景気後退が始まった。

成約率は下落を続けた。出品台数は08年3月~4月をピークに減少に転じたが、その後しばらくは成約率が低下し、価格は上昇に転じた。

価格が再び上昇に転じたのは、出品台数が減少し始め、成約率が底を打った後であった。これらのグラフを見てわかるのは、出品台数の

新規会員募集中!

さらに詳しい情報は
こちらからチェック!



HONDA

入会保証金

0円

入会金(税別)

35,000円

年会費

無料

ランニングコストで比較してください

☑保証金なし ☑年会費なし ☑Web(H@Live)使用料なし

※前年度購入実績がない場合、毎年4月に会員更新手数料が発生します。新規会員の方は入会の翌々年から発生します。

入会専用フリーダイヤル
0120-55-8609

HPより入会申込書
をご請求ください。

ホンダAA 検索

2023年度年間スケジュール

4月	3・10・17・24	8月	7・21・28	12月	4・11・18・25
5月	8・15・22・29	9月	4・11・18・25	2024年 1月	8・15・22・29
6月	5・12・19・26	10月	2・9・16・23・30	2月	5・12・19・26
7月	3・10・17・24・31	11月	6・13・20・27	3月	4・11・18・25

ホンダオートオークション

<https://www.honda-uc.com/auction/>

北海道会場 TEL 0123-28-8609

名古屋会場 TEL 052-603-8609

仙台会場 TEL 0223-25-8609

関西会場 TEL 078-391-8609

東京会場 TEL 042-540-8609

九州会場 TEL 0942-52-8609

図6 東日本大震災後の AA 出品台数、成約率、落札平均価格

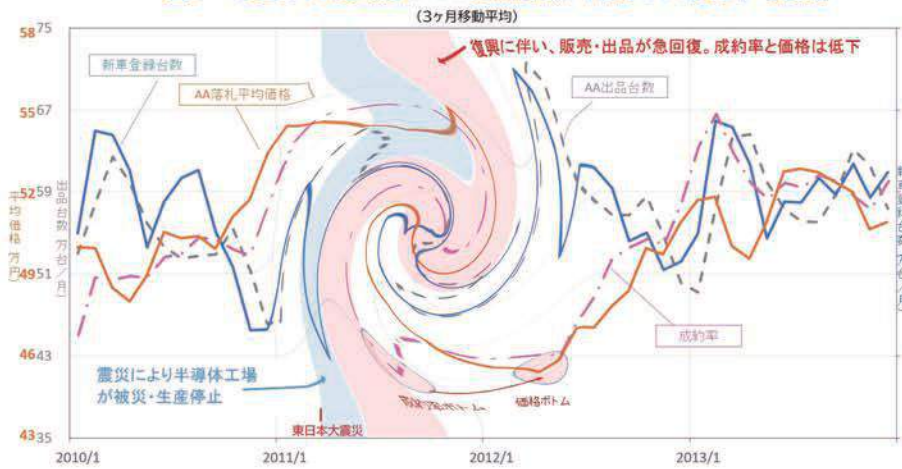


図5 リーマンショック前後の AA 出品台数、成約率、落札平均価格

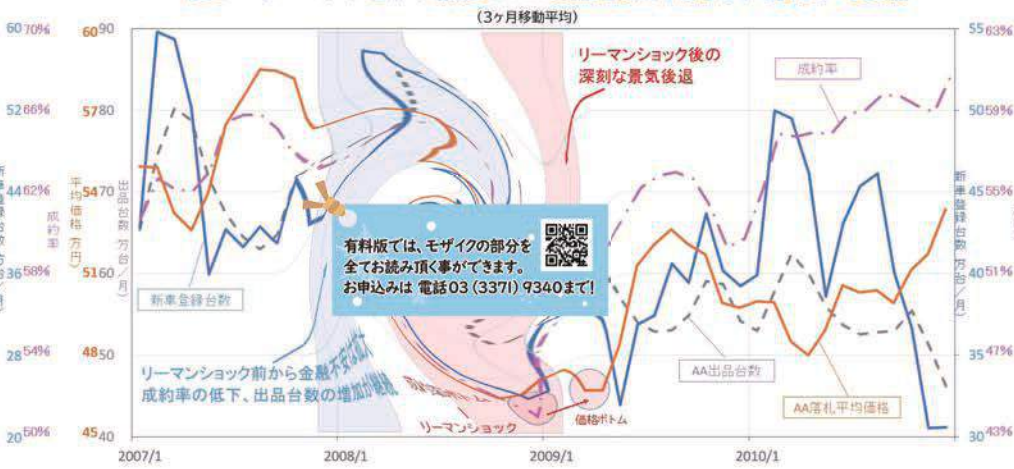


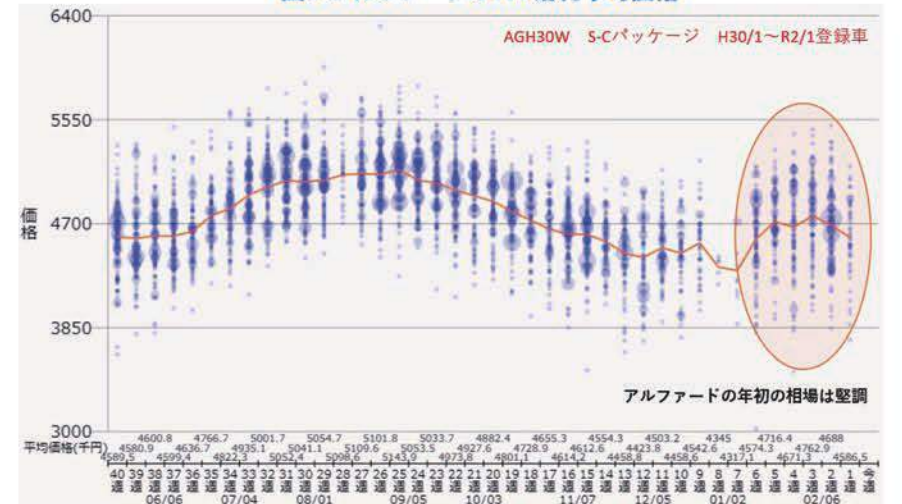
図7 登録年別 AA 出品台数



図8 AA 初出品と再出品



図9 アルファードの AA 落札平均価格



出品内容の分析

全体と個別会場

マクロ (全体)

すでに出品台数が多い状況が続いている。今の状況をどのように理解したら良いだろう。A Aでの出品台数を年式別に集計してみたのが図7である。

車検時期との関係で、注目すべき年式の3年、6年落ちの出品台数を示しているが、年初から出品が多くなっている。注

目すべき」と言ったのは、昨年、あるいは今年が車検年に当たっているためである。昨年は新車の納期が長期化し、車検を機に買い替えられなかった車が発生した。今年

ミクロ (A A会場データ)

一方で、新車販売の増加に伴う買い替えだけでなく、出品台数が増えているように見える。

図8は、あるオークション会場のコーナー別出品台数を示した図である。初出品車が

ない。

一方で、再出品車を含むその他のコーナーの台数は大幅に増加。昨年9月に比べて、今年に入ってから50〜60%増となっている。

今見えている高値が維持できなくなるといふことだ。

輸出との関係

輸出車は底値が浅い?

全体の相場の流れは説明してきた通りだが、個別の車種の相場を見る場合には、輸出のことを考える必要がある。全

体では下落しても、輸出には「行く車」は相場を維持することが見込まれる。

今年の中古車輸出について、先月号では「座談会」の内容をお伝えした。

好調が見込まれる。

ロシア情勢も要注意
ロシアのウクライナ侵攻は様々な可能性を考えておくことが必要。ロシアが戦争で窮地に陥れば、核兵器が使われる可

能性があるかもしれない。その場合は、ロシア向け輸出は消滅する。一方で、

輸出は中古車相場への影響が大きいにも関わらず、このように実態がわからず、またどちらに転ぶかわからない面がある。当社の輸出情報Webサービスで情報を獲得していただきたい。

USS 神戸会場

決算!

2023.03.22 ▶ 03.29

大感謝祭

Part1 3.22

出品 or 落札 1 台賞
焼き芋 KAITSUKA
『紅天使』



Part2 3.29

出品 or 落札 1 台賞
モンシェール
「博多あまおうショコロール」
ミディアムサイズ



Part1 3.22 + Part2 3.29 出品台数賞
上記 2 開催の出品合計台数に応じて 豪華賞品をプレゼント!

合計 5 台賞 合計 10 台賞 合計 20 台賞 合計 30 台賞 合計 50 台賞 合計 100 台賞

3月1日(水)より 早期搬入 受付中!

3.29 PART 2 超大型イベント恒例!
パターチャレンジ!

3/22のお取引1台以上で参加券(1打分)をプレゼント!
3/29のお取引1台以上で1打! 3台以上で2打!

3.29 PART 2 大好評!
大抽選会!

USS 神戸会場 兵庫県神戸市中央区港島 1-4-6 ☎ 078-304-5000

成約率が低い時の相場の流れ

・最初

平均

・我慢

・価格

有料版では、モザイクの部分を
全てお読み頂く事ができます。
お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!



相場の見方

現在の AA 市場は、出品台数が多く、成約率が低い中で高値を維持している。相場の罫で説明した通り、相場を見る時には、

はまる恐れがあるからだ。

成約率が低い時の相場下落の流れ

成約率は低くても、見た目の平均価格は高いのだから、出品店は、その値段で売れば良いと思って出品するだろう。しかし、出品した車に何か問題があれば、流札してしまう。

出品店は、流札しても、平均価格は維持され、現在の中古車市場である。

と予想される。価格は下がると予測せざるを得ないのが、現在の中古車市場である。

約率は下落する。

成約しない車は、どこかで売らなければならない。AA で売却するのであれば、落札されるまでは再出品を行わなければならない。

暴落となる。

ここまで来て、成約率が上昇に転じ、価格は下げ止まり、上昇に転じていくこととなる。

成約率や価格が上昇に転じるまでには、このプロセスを経る必要がある。過去の経験は 2〜3 面で説明したとおりである。

現在のように、出品台数が多くて成約率が低い間は、

と予想される。価格は下がると予測せざるを得ないのが、現在の中古車市場である。

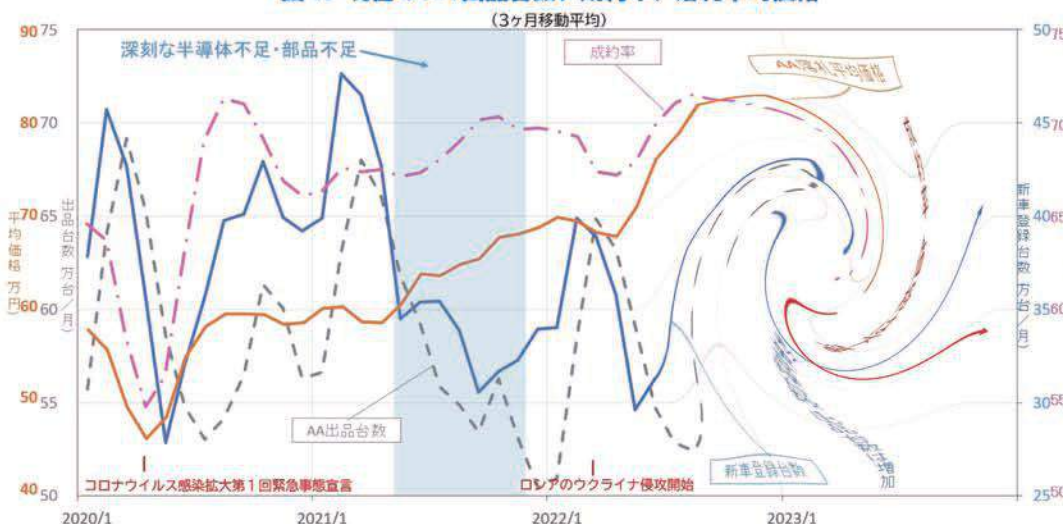
まとめ

自動車メーカーの新車販売は国内向けにシフトしており、販売台数も増えている。すでに AA への出品台数は増えている中で、さらに新車販売の拡大が出品台数を押し上げるだろう。これは、成約率の低下、落札平均価格の下落につながると思われる。

ただし、これは異常だった市場が元に戻っているだけのことだ。市場が元に戻るとは、中古車がタマ不足の時代の時間節約的な性格から、中古車本来の価格節約的な性格に戻ることを意味する。買取・下取りの際には、必要になる。逆に小売店にとっては、中古車価格が適正な水準となっていく。

異常な相場に慣れた低温やけどの方も、正常に戻る過程であることを認識して、商売に向かっている。

図 10 現在の AA 出品台数、成約率、落札平均価格 (3ヶ月移動平均)



USS Used car System Solutions USS札幌会場

3月15日(水) AM9時30分

RCコーナーよりスタート!!

＝ おかげさまで ＝

25周年記念
大感謝祭AA

第1224回

2023
towards 2048

感謝を
込めて

6,000台

特設

スーパーステージ
コーナー

25周年特別メニューもご用意!!
レストラン&カフェ・スイーツデー開催!

※各賞品のお受取りは当日に限らせていただきます。※各賞品、数に限りがございますので、いずれかが無くなった場合お選びできなくなりますので予めご了承ください。

UMEYA
シュークリーム販売

SANSHIRO from HOKKAIDO
COROMORE
揚げたて
クロック
販売

Tany's Kitchen
ピタパン
販売

みごと当てた方に
豪華賞品プレゼント!!
ダーツゲーム

(RC-RCセカンドコーナーの出品を除く)

出品もしくは落札していただいた会員様はダーツゲームに参加できます。
取引台数によって抽選回数が右記の通りとなり最大4回までとなります。
出品と落札は別にカウントします。

1台〜4台
出品or落札 1回

5台〜9台
出品or落札 2回

A賞
(SONY) PlayStation 5

B賞
(レイコップ) 布団クリーナー

C賞
(Amazon) Echo第4世代 スマートスピーカー

(BALMUDA) 電気炊飯器

(SHARP) 32型TV

(Toshiba) パナソニック ヨーヨーメーカー

(ミューエラ) キャップ

※掲載の賞品は一例です。この他にも多数をご用意しております。

★ 来場者限定 (RC-RCセカンドコーナーの出品を除く)

掲載の賞品は一例です。該当する台数賞品の賞品をいずれか1点お選びいただけます。

出品・落札 10台賞

(De'Longhi) エスプレッソ カプチーノメーカー

(SHARP) 空気清浄機 パーソナルタイプ

(アイリスオーヤマ) 布団乾燥機

(SHARP) 電気炊飯器

(De'Longhi) デリカ エスプレッソ カプチーノメーカー

(Apple) AirPods Pro (第2世代)

(THE NORTH FACE) ストートジャケット

(BALMUDA) ギャククリーナー

出品・落札 20台賞

(De'Longhi) エスプレッソ カプチーノメーカー

(Panasonic) コードレス掃除機

(BRUNO) 電気圧力鍋

(De'Longhi) デリカ エスプレッソ カプチーノメーカー

(アイロボット) ルンバV12

(ReFa) ビューティフル ドライヤープロ

(富士通) Chromebook ノートPC

出品・落札 30台賞

(Apple) AirPods Pro (第2世代)

(THE NORTH FACE) ストートジャケット

(BALMUDA) ギャククリーナー

出品・落札 50台賞

(De'Longhi) デリカ エスプレッソ カプチーノメーカー

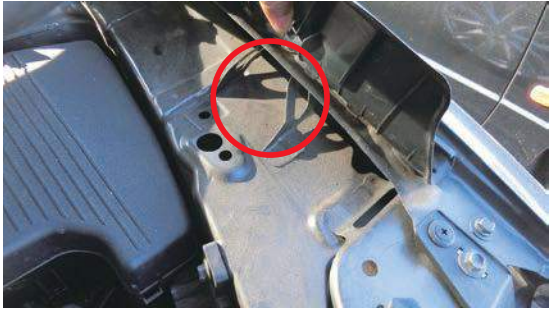
(アイロボット) ルンバV12

(ReFa) ビューティフル ドライヤープロ

(富士通) Chromebook ノートPC



昨年 11 月にビッグマイナーチェンジ



画像② カバーは柔らかくめくりやすいです
(画像は新車状態)



画像③ 製造日は左から右へと読みます
(画像は 2019 年 2 月 13 日製造)



画像⑤ バンパーホースメントとの接合部は要注意！
(画像は新車状態)



画像① 4つのポイントを確認！

さらに確認しておきたいのが、フロントフェンダーの取付ステー（画像②赤丸）です。
ご覧の通り、新車時からいびつな形状をしています。かなり肉抜きされているので、フェンダーが強く押されるとすぐに歪みが生じてしまいます。
フロントフェンダーに



画像④ CX-5 よりも遮蔽物は少なく確認しやすい

ひとつのモデルをフォーカスして『注意すべきポイント』を紹介するこのコーナー。今回は、昨年11月にビッグマイナーチェンジを実施したマツダの大型SUVモデルCX-8（KG系）を取り上げます。

点に注意すればよいのでしょうか？
2代目CX-5と共有
外見的に、2代目CX-5（KF系）と酷似している同モデルですが、

修復歴基準に抵触する骨格部位としては『4つのポイント（左右フロントインサイドパネル、およびサイドメンバー先端（画像①赤丸））を必ず押さえるようにしまし

現在、市販されているマツダの各モデルは、ヘッドライトユニット上面に貼られたラベルで製造日を特定することができます（画像③）。
通常では、初度登録年月よりも古い日付が印字

リヤエリアの攻略法
リヤエリアは、荷室側からも状態確認はできますが、できることならバンパー下側から覗くことをおすすめします（画像④）。

最低地上高の高いSUVモデルでは、リヤゲートに干渉せずに、リヤバンパー ↓ リヤエンドパネル ↓ リヤフロア（またはリヤサイドメンバー先端部・画像⑤）へと衝撃波及することも多く、リヤゲートの状態確認に頼った推察は非常に危険です。

実際に、SUVモデルのリヤエリア修復歴見落としは『リヤゲートの状態が正常（新車状態）だったので油断した』ことで発生しています。
死角になるようなエリアも少なく、チェックもしやすいので、必ず確認するようにしてください。

第111回
検査の匠が教える中古車判定塾

査定検査に役立つ！人気モデル『解体新書』74

マツダ・CX-8（KG系）

レポート
株式会社 ジャッジメント

そもそもベースとなるプラットフォームを共有しています。
ですので、修復歴のチェックポイントもCX-5とほぼ同じといえます。

交換歴を含む修理跡を発見した場合、左右の取付ステーを比較して歪みが生じていないかを、必ず確認するようにしましょう。

されているはずですが、それよりも新しい日付の場合、ユニットが交換されていると判断できます。もちろん、故障が原因ということも考えられますが、査定検査では接触による損傷の可能性も疑わないといけません。

最低地上高の高いSUVモデルでは、リヤゲートに干渉せずに、リヤバンパー ↓ リヤエンドパネル ↓ リヤフロア（またはリヤサイドメンバー先端部・画像⑤）へと衝撃波及することも多く、リヤゲートの状態確認に頼った推察は非常に危険です。

要所を覆い隠すようなカバーも少なく、バンパー下側からも覗きやすい形状です。とはいえ、本文中でも申し上げたように、バンパー単体への衝撃入力による車体下部骨格への損傷・修理跡も頻繁にみられるので油断はできません。大きなボディサイズのため、左側面の修復歴車も多く見られます。

知っておきたいインスペクション・データ

◆修復歴遭遇率（弊社検査実績）
11.7%（2023年2月現在）

◆車台番号刻印位置
→右前シート足元付近に刻印

◆色ナンバー表記位置
→右センターピラー下部に表記

◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード右端下部に設置

◆OBD2接続端子設置位置
→ダッシュボード右側下部に設置

QRコード

マツダ・CX-8のYouTube動画はこちらからアクセスできます

勝手に格付け！査定難易度

所要を覆い隠すようなカバーも少なく、バンパー下側からも覗きやすい形状です。とはいえ、本文中でも申し上げたように、バンパー単体への衝撃入力による車体下部骨格への損傷・修理跡も頻繁にみられるので油断はできません。大きなボディサイズのため、左側面の修復歴車も多く見られます。

MIRIVE 愛知会場

MIRIVE AICHI

3月の開催スケジュール

3月 3日(金)	決算応援月間 Part① 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
3月10日(金)	決算応援月間 Part② 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
3月17日(金)	決算応援月間 Part③ 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
3月24日(金)	決算応援月間 Part④ 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
3月31日(金)	決算応援月間 Part⑤ 全車流れ無料・お取引賞

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp

QRコード

22 年日韓中古車輸出実績比較分析

コロナ禍での歪と
ウクライナ侵攻で異常な事態に

レポート

NPO 法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

このほど、日韓ともに 2022 年間の中古車輸出実績の詳細が明らかになった。日本が前年同期比 1・1% 増の 123 万 8194 台の実績に対し、韓国は 40 万 4653 台で同 13・3% と二桁の減少になるなど明暗が分かれた (7 面表)。

しかし、両国とも船枠スペースの問題による影響、またロシアへの台数拡大や輸出車両価格の暴騰など同じ傾向が見られた。

発生する中古車のハンドル位置は右と左で異なるものの、両国の実績を比較・分析すると興味深い共通点が見えてきた。今回はそれを拡大し紹介する。

低価格車・コンテナ航路の仕向国が揺れた 1 年

昨年、日韓とも中古車輸出に共通して大きな影響を与えたのは、何といても船枠スペースの問題だ。

PCC (自動車専用運搬船) については通年で低調であったが、とくに前半は極端に供給量が少なかったことで、コンテナ需要が高まった。その結果、コンテナの海上

運賃は、コロナ禍によるコンテナ不足によって近年、高騰傾向にあったが、それをさらに押し上げてしまった。

一般的にコンテナを利用するのは、低価格帯の車を主流に輸出する仕向国だが、その多くの国々でコストが見合わなくなり、輸出を減少せざるを得なくなってしまうのだ。

一方、年後半は PCC の供給量が徐々に増え始めると、コンテナの海上運賃が今度は急落するようになり、逆にこの手の仕向国が一気に巻き返しに転じるといって、乱高下

の激しい 1 年となった。具体的に紹介すると、まず韓国については、10 年連続で仕向国トップに君臨するリビアが典型的な事例だ。

ちなみに、韓国が二桁の輸出台数は、昨年は 1 月に 1902 台でスタートし、それ以降も低調に推移したが、コンテナ価格が下降し始めた 9 月から急上昇。12 月になると、何と 1 月の 10 倍となる 1 万 8990 台 (PCC を含めた全体では 2 万 71 台) まで、一気に跳ね上がったという (資料① 参照)。

代表する仕向国は以上の 2 カ国だが、低価格帯が輸出されるコンテナ航路の国に関しては、日韓とも同じような傾向が見受けられた。

ロシアへの経済制裁で中古車輸出に異変が

話は一変するが、ロシアのウクライナ侵攻に対する西側諸国の経済制裁によって、昨年のロシア国内の新車販売台数は、前年比 58・8% 減の 68 万 7370 台となった。

実際に、1 年間で 100 万台もの新車販売が減少したことになるが、これを一部穴埋めする形にな

なったのが、日韓からの中古車輸出であった。日本からロシアへの中古車輸出に関しては、車両価格の高騰に見る高年式車需要の高まりや、日本船社のレビュテーションリスク (評判悪化のリスク) による太平洋側航路からの撤退と、ロシアおよび中国船社の進出急加速といった異変が見られた。

このような異変は生じたが、年間台数では 08 年の 56 万 3369 台に次ぐ 21 万 3617 台と高実績となっている。

一方、韓国だが、かつて 11 年に東日本大震災の影響で日本からの中古車輸出が低迷した際、日本の中古車の代替えとして、ロシアに韓国の中古車が輸出されていたことがある (11 年実績は 2 万 9753 台)。

距離的には日本より近く、安価で左ハンドルであることから、12 年には 4 万 4035 台まで拡大した。

しかし、日本の中古車が復活するようになると韓国車は徐々に衰退し、21 年には 2364 台まで台数を落としていた。

そのようななかで昨年、経済制裁が行なわれ、新車が供給されなくなるのと、日本の高年式中古車の需要が高まった。それにもなると、中古車相場も歴史的な高騰になってしまったことで、ロシアのバイヤーは再び韓国車に目を向けるようにな

り、8 月頃からロシアへの中古車輸出が再燃するという事態が起きている。結果的に、昨年は前年の 8 倍、1 万 9626 台が輸出され、仕向国ランキングでは、圏外から一気に 6 位にまでランクアップしている。

しかし、韓国からロシアへの中古車輸出で興味深い点は、実は他に潜んでいる。

先述したロシアへの輸出実績は、ほぼ極東地域のウラジオストクへの直入れである。しかし、現地情報筋の話からすると、ひとつランク上のキルギス、また 8 位のタジキスタン、10 位のアゼルバイジャン、13 位のカザフスタン、21 位のジョージアが増やしていることに注目すべきだ。

実はその増加分については、最終仕向国がロシアであり、その車両はモスクワやサンクトペテルブルクで登録されていたという、驚くべき事実があるようだ。

それも、当年物の 0 キューブメーター車がほとんどで、中古車輸出といたうよりも、新車並行的な要素が強いとのこと。

極東地域は新中とも日本車の方が人気は高いが、ウラル以西は韓国の新車需要があることから十分、納得いける話である (資料② 参照)。

また、筆者は目を疑ったが、昨年の韓国輸出車の平均価格は前年の倍に達していて、日本の車両

資料② ロシアのウクライナ侵攻によって影響を受けた韓国の仕向国

国名	順位	2022 年	2021 年	前年比
ロシア	6 位	19,626 台	2,364 台	830.2 %
キルギス	5 位	23,273 台	4,478 台	519.7 %
ガザフスタン	13 位	9,539 台	4,008 台	238.0 %
タジキスタン	8 位	16,267 台	9,059 台	179.6 %
ジョージア	21 位	3,443 台	2,880 台	119.5 %
ウクライナ	30 位	1,407 台	16,473 台	8.5 %

出所: 韓国貿易協会 ※ウクライナの 22 年はほぼ 2 月までの実績

価格も歴史的な高値であったが、それを上回っているのだ。

確かに、低価格帯のロシアの半減が車両価格を押し上げた要因のひとつだとは思っている。しかし、これだけ高値に跳ね上がった背景には、やはりこのような新車並行的なロシアへの迂回輸出があったことが窺える。

右ハンドルの日本の中古車需要はないが、近年ウクライナへの中古車輸出で需要が高まっていたのが、左ハンドルの韓国車だった。

一昨年の 21 年には、1 万 6473 台の中古車が韓国から輸出され、仕向国ランキングでも 9 位にランクインしていた。同じく絶対数は少ないが、中国からもウクライナへ

輸出されている。中国の場合、仕向国毎の台数の発表がないため実績は不明だが、21 年はトップ 3 にランクインしている。このように、東アジアからウクライナへ左ハンドル車の輸出が拡大していたなかで、今回のロシアの侵攻によって、同国への輸出は遮断されることとなった。

グローバルに中古車輸出ウェブを展開するビー・フォアード (本社 東京都港区、山川博功社長) では、韓国からも大量の中古車を数多くの国に輸出。前述のように、近年、ウクライナからの需要の高まりに対応すべく、昨年 2 月 1 日にキウに支店を開設したばかりであった。

希少なスペースの優先権を購入しませんか?

“プラチナスペース”を買う時代

業界初
世界初

23 年 1 月船から購入可能!

https://pas-japan.com/
PlatinumAutoSpace-PAS-



プラチナチケットという言葉があります。これは入手困難なレアチケットのことを指します。中古車を輸出するにあたり、急ぎや特定の日程を指しての予約は、不可能に近い状況です。(2022 年 12 月現在) その希少なスペースを優先的に購入できるチケットを販売しております!

中古車輸出は

AUTOHUB
FORWARD TOGETHER

オートハブ

https://www.autohub.co.jp

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380

そこが知りたい

中古車輸出

Vol.118

はあったが、閉鎖せざるを得なかった。
今後のキーウ支店について、山川社長に話を聞いたところ「現時点ではまったく見通しは立たないが、いずれ停戦となり復興となれば、再び需要が発生すると思う。その時に、すぐにでも再開できるような体制だけは整えておきたい」とコメントしてくれた。

輸出車両価格暴騰の背景
輸出台数だけでいえば、日本は02年の統計開始以来、上から8番目。韓国も前年を大きく割ったといっても、10年の統計開始以降では3番目の高実績だった。
両国とも、取り巻く市場環境が自動車生産の低

迷と、それに伴う中古車発生量の減少といった厳しいなかで、相当健闘した1年であった。しかし内容的には極めて異常な1年で、その最も象徴的なことは、輸出車両価格の暴騰にある。
日本では、半世紀以上の歴史のある中古車輸出において、運ばれる車両は経年車で低価格車というイメージが長年にわたって構築されてきた。
今回、何かと話題に取り上げられたロシアについても、同国へ中古車輸出が開始された80年代初頭では、車両価格は携行品扱いのわずか数万円であった。それが、昨年は150万円近くにまで跳ね上がり異常な事態となっている。
ロシアについては、経済制裁によって新車供給が滞ったことが暴騰の要因のひとつにある。ただ世界的にも、3年間におよぶコロナ禍によって、世界各国で自動車生産および新車供給が停滞。多くの国が、新車供給不足を日韓の高年式の中古車で補填しようとする傾向が高まったことが、背景にあったと考えている。
以上のように、昨年の両国の中古車輸出は、3年間のコロナ禍の歪にロシアのウクライナ侵攻が加わって、異常な事態となった1年であったとともに、改めて世界的に両国の中古車への需要の高さが浮き彫りになった1年であった。

日韓中古車輸出実績比較分析											
日本						韓国					
順位	国	地域	2022年実績	2021年実績	前年比	国	地域	2022年実績	2021年実績	前年比	
1	ロシア	ヨーロッパ	213,617台	162,249台	131.7 %	リビア	北アフリカ	61,841台	112,289台	55.1 %	
2	アラブ首長国連邦	アジア	150,734台	133,233台	113.1 %	ヨルダン	アジア	42,273台	37,215台	113.6 %	
3	ニューージーランド	オセアニア	84,109台	104,954台	80.1 %	トルコ	ヨーロッパ	40,514台	35,084台	115.5 %	
4	タンザニア	東アフリカ	71,667台	62,428台	114.8 %	エジプト	北アフリカ	38,516台	28,469台	135.3 %	
5	ケニア	東アフリカ	61,356台	73,460台	83.5 %	キルギス	アジア	23,273台	4,478台	519.7 %	
6	チリ	南米	56,501台	88,782台	63.6 %	ロシア	ヨーロッパ	19,626台	2,364台	830.2 %	
7	モンゴル	アジア	46,243台	63,509台	72.8 %	チリ	南アメリカ	17,251台	39,563台	43.6 %	
8	フィリピン	アジア	37,414台	39,669台	94.3 %	タジキスタン	アジア	16,267台	9,059台	179.6 %	
9	マレーシア	アジア	37,267台	20,792台	179.2 %	ドミニカ共和国	中央アメリカ	11,981台	14,314台	83.7 %	
10	南アフリカ共和国	南アフリカ	36,185台	43,692台	82.8 %	アゼルバイジャン	アジア	10,975台	7,584台	144.7 %	
11	タイ	アジア	35,270台	27,633台	127.6 %	カンボジア	アジア	10,524台	13,437台	78.3 %	
12	ジャマイカ	中央アメリカ	29,697台	26,411台	112.4 %	グアテマラ	中央アメリカ	10,045台	13,905台	72.2 %	
13	バングラデシュ	アジア	28,007台	27,095台	103.4 %	カザフスタン	アジア	9,539台	4,008台	238.0 %	
14	ウガンダ	東アフリカ	26,110台	27,855台	93.7 %	モンゴル	アジア	8,952台	17,098台	52.4 %	
15	ザンビア	東アフリカ	19,767台	13,835台	142.9 %	アラブ首長国連邦	アジア	8,872台	4,258台	208.4 %	
16	英国	ヨーロッパ	19,412台	15,824台	122.7 %	コスタリカ	中央アメリカ	6,998台	5,773台	121.2 %	
17	オーストラリア	オセアニア	19,063台	13,350台	142.8 %	イエメン	アジア	6,705台	19,141台	35.0 %	
18	ナイジェリア	西アフリカ	17,174台	15,041台	114.2 %	サウジアラビア	アジア	6,261台	4,015台	155.9 %	
19	アメリカ合衆国	アメリカ	15,892台	11,380台	139.6 %	ガーナ	西アフリカ	6,196台	17,459台	35.5 %	
20	コンゴ民主共和国	中部アフリカ	14,604台	11,515台	126.8 %	フィリピン	アジア	4,618台	5,457台	84.6 %	
21	キプロス	地中海	14,209台	10,131台	140.3 %	ジョージア	ヨーロッパ	3,443台	2,880台	119.5 %	
22	ミャンマー	アジア	13,435台	13,226台	101.6 %	マダガスカル	東アフリカ	3,279台	2,064台	158.9 %	
23	モザンビーク	東アフリカ	13,111台	16,516台	79.4 %	ホンジュラス	中央アメリカ	3,113台	3,288台	94.7 %	
24	パキスタン	アジア	12,932台	38,453台	33.6 %	アンゴラ	中部アフリカ	2,501台	1,260台	198.5 %	
25	ガイアナ	南アメリカ	11,939台	11,401台	104.7 %	アメリカ合衆国	アメリカ	2,316台	2,100台	110.3 %	
輸出台数合計			1,238,194台	1,224,954台	101.1 %	輸出台数合計			404,653台	467,038台	86.6 %
仕向国数			161か国	162か国	1か国減	仕向国数			165か国	166か国	1か国減
輸出合計金額			1,120,897,764,000円	750,051,975,000円	149.4 %	輸出合計金額			390,881,087,620円	229,103,640,000円	171.0 %
台当たり単価			906,000円	612,310円	148.0 %	台当たり単価			965,966円	487,704円	198.0 %

出所：日本=財務省通関統計 韓国=韓国貿易協会
※日本の実績で、数字が赤字で記載しているのは過去最高値

※韓国の輸出額は、USD 1で発表されていた数値を為替レート 2021年は1ドル=116.12円で2022年は1ドル=132.14円で換算した。



<https://www.jumvea.or.jp/jpn>
info@jumvea.or.jp

中古車輸出

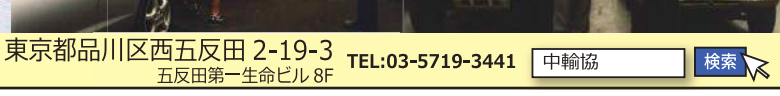
なら

JUMVEA

へ加入



JUMVEA [ジャンベア] 日本中古車輸出業協同組合



東京都品川区西五反田 2-19-3
五反田第一生命ビル 8F
TEL:03-5719-3441 中輪協 検索

muryo.indd 7

2023/02/27 16:57:26

紹介 & 入会 TAA / CAA 共通

期間: 2023年1月~3月末

キャンペーン

ご紹介いただいた方には



TRDウインドブルゾン

人生を豊かにする非日常を
日常に変えるTRDコレクション

いずれか
好きな方を
プレゼント!!



**京都・辻が花
京野菜のお吸物最中詰合せ**

味わい深く仕上げたお吸物を最中とともに。

※紹介特典の賞品はキャンペーン期間終了後発送させていただきます。

ご入会いただいた方には

TC-web Σ

※フル・ライトプランに限る

どちらも!

入会金
10,000円 & 月会費
3ヶ月分

0円

ご紹介・ご入会についてはまず会場へご相談ください。

CAA 株式会社 シーイーエー

中部会場 毎週水曜日開催
TEL 0565-29-1100
FAX 0565-29-2010

岐阜会場 毎週火曜日開催
TEL 058-391-0001
FAX 058-391-0022

東北会場 毎週火曜日開催
TEL 019-672-5100
FAX 019-672-5101

東京会場 毎週火曜日開催
TEL 04-7160-6000
FAX 04-7160-6010

特徴を持たせた品揃え 将来を見据え若年層の獲得へ

(有)フジミオート(愛知県豊橋市)

3年前に改装した店舗は、ホワイトを基調とした洗練されたイメージで、展示場には車がきれいに並べられていた。価格競争をせずに、他社との差別化を図った車種構成、そして、若年層にターゲットを絞った展開で、将来を見据える。

愛知県の南東部で、静岡県とも隣接する豊橋市。ここで創業から37年目を迎えたフジミオート。会社の起源となった1978年開業の整備工場は父が担当し、二代目の小野浩己社長は、店舗の運営を主に担当している。

「展示車の並べ方は意識してやっています」と言うが、確かにこれによって、ユーザーのお店に対する印象は格段に良くなり、安心感を与えることもなるように思えた。

ミラコアがずらり

この展示在庫は65台で、「数は多い方が絶対いい」と昔から思っていた。昨年の相場が高いうちでも、ほとんど補充をしてきました。ローカル

展示している車両をみると、軽自動車が多くを占めているが、そのほとんどがミラコア。それ以外の普通車は、レクサ

スを中心に高額な車が並んでいる。「ミラコアを見に来たお客様からは『たくさんありますね』とかなり反応はいいです。そして、普通車の方はノーマル車ではなく、少しさわっているものを並べて、差別化を図っています。他社と同じような車で価格競争をしても仕方ないですからね」という。

ミラコアは、免許を取ったばかりの女性のお客様を狙ったものの、一方の普通車は趣味性が高い車種で、こちらも若年層がターゲットとなる。「ウチは管理ユーザーありきの商売が基本ですが、将来のことを考えると若い人を狙って、そこを育てていこうと思えます。若い人たちは友人にも勧めたり、SNSで情報発信をしてくれ

る。そうしたクチコミによって、お店の評判が拡がることは大きいですがね」と、小野社長はそれ狙いを語った。

確かに、車離れの進行や高齢者の免許返納などで、何もしないと顧客の数はどうしても減少へと向かっていく。将来も事業を継続していくためには、ここでいかに若年層の管理顧客を獲得できるかが重要となるが、そこにはやはり問題もある。「若い子は、どんなに良い対応をしても、よそに流れてしまふことがあります。手厚いサービスをしても簡単に離脱してしまうので、やはり難しいですね」と言う。

さて、ここで同社のクチコミを見ると、高い評価が多く並んでいる。では、小野社長は、お客様とどのように向き合っているのだろうか。それについて聞くと、「販売の際には、車の良いところではなく、悪いことを多く話すようにしています」という答えが返ってきた。

「自分のファンを増やす」というのも、車を売りたいが故に良いことばかりを並べるのは、顧客視点ではない。本心に喜ばれるのは、お客様が気になることや、その車のデメリットなど、必要な情報をきちんと伝えてあげること。それが買い手視点の売り方だ。そうしたことを踏まえて、自社の商売について心掛けていることをこう話してくれた。

「お客様がウチで買って良かったと思ってくれたのは当たり前なこと、その際に、いかに喜んでいただけたかを意識しています。例えば、ホイールに傷があることをきちんと話して、納車の時には補修してあげたら嬉しいですね。このように僕は、常に自分が車を買ったことも事実である。

持って、お客様と接するようにしています」。そんな同社の顧客は、データ上では3000を数えるが、実稼働でいけば500〜600。それはすぐにお客様の顔が浮かび、離れることはないと思う顧客の数だ。そうした管理顧客を守っていくため、小野社長はどのような店づくりを進めているのか。

「常にお客様が気軽に立ち寄ってくれる店でありたいですね。それが基本で、自分目当てで来てくれる店ができればと思っています。要は自分のファンになってもらって、僕から買いたいと思ってくれたらいいですね」と前を向く。

一方で、JU適正販売店には、制度開始から早々に認定店になったそうで、理由は「ユーザーから見ると、他店が認定店になっているのに、ウチがなっていないのは良くないと思ったからです」ということだった。

実際には、認定店の目印としては、店頭に適正販売店の看板を掲げるほか、名刺への記載にとどまっていますが、それでも「お客様には、良い販売店であることは認識いただけるので、やはり認定店になって良かったと思っています」。小野社長は、そんなふうに適正販売店のメリットを話してくれた。



小野浩己社長。「お客様との関係性がどこまで近い商売はない。楽しいです」と話す



内外装ともにホワイトで統一された店舗。スタイリッシュかつ清潔感があって格好がいい



たくさんのミラコアが勢揃い。しかも測ったかのように前後も車間もきれいに並んでいる



展示車は増加し続けて65台規模。基本的に車販の営業は小野社長が担当している



簡易ピットに加えて、店舗から3分程度の所に整備工場がある。車検入庫は月60台

JU適正販売店として認定されるには、JUが実施する各種研修修了や、お使いの自動車売買契約書がJUモデル注文書に準拠していることなどが条件になります。



標識 (ステンレス製)



のぼり

JU 適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。

JU 適正販売店

JU適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

教えて弁護士先生



ネットの投稿編

ユーザーが中古車を購入する際に、ネットの口コミを参考にすることは良くあることだろう。そこで、ネット上の評価が高ければ集客につながるかもしれないが、評価が低ければ逆に顧客が離れてしまうかも知れない。

また、誰もがネットで自由に意見を言うことから、悪口が書かれることもあるかも知れない。自社の評価を下げるような口コミや悪口などは、できれば削除したいところだが……。実際、そのようなことは可能なのだろうか。横澤弁護士に聞いてみた。

口コミや悪口の投稿は削除できるのか?

横澤弁護士

今回は、ネット上で口コミや悪口を書かれた場合の対応について、解説していきます。

私はネット分野の専門ではないのですが、ネット上での名誉棄損やプライバシー侵害などの問題は多く、専門家でない私の所にも時折、相談が寄せられます。

今回は、中古車販売店において多く起こるネット上の問題を取り上げたいと思います。

まず注意しなければならないのは、憲法上、表現の自由が認められており、日本国内においては、ネット上で自分の意見や体験、感想を言うことは、原則として自由であると

いうことです。

これは他人を批判することや、自分の経験に基づき、他人にとってマイナスの情報を公開すること

とも含まれます。

従って、商品の説明が十分にできなかった販売員がいたとして、ネット上で「応じた営業担当

のレベルが低く、商品説明が良く分からなかった」といった投稿がなされた場合、その投稿を法的に削除することは、困難であるといえます。

店側としては「レベルが低い」とは心外だということですが、何を

いかなる判断するのか難しいところですが、投稿者の主観に基づく感想といえるもので、そのういつた投稿に正面から反論するのも得策とはいえないと思います。

また「担当者の態度が悪く、不愉快だった」といった投稿も同様で、投稿者の主観を表現したに過ぎず、表現の自由の範囲内として許容されるものといえるでしょう。

こういった投稿がなされた場合の対処法としては、放置しておくか、店舗側でコメントできるサ

イトのものであれば「不快な思いをさせて申し訳ありません。今後、同様の事態が生じないよう、従業員の研修・教育等の改善策を講じさせていただきます」といった大人の対応をするのが良いと思います。

もっとも、事実と反した内容が記載されていた場合、例えば「営業担当者が接客中にもかかわらず、ポケットに手をつまみながら話していた」という内容が事実と異なる場合には「そのような事実はございません」などとコメントをするのも一案です。

ただし、そのような虚報を続けるのは店舗側の印象を悪くする可能性があるため、ネット上で複数の反論戦をするのは避けるべきでしょう。

では、表現の自由の範囲を超えるような中傷やプライバシー侵害に該当するような違法な投稿がなされた場合はどのようにすれば良いのでしょうか。

その場合、まず投稿されたサイトに対して、削除請求ができないか調べてみると良いです。

通常、一般の人が書込みできるサイトには、利用規約等が定められ、サイト管理者が投稿内容を確認した上で規約違反であると判断すれば、当該投稿を削除してくれることがあります。サイトに



よって、削除請求の方法はメールであったり、サイト内のお問い合わせフォームであったりします。

グーグルでは、店舗の情報等を登録できるグーグルビジネスプロフィールというサービスを提供しており、ここで店舗の情報を登録している中古車販売店も多いと思います。このサービスの口コミの削除をリクエストするページも、グーグルに設けられています。

もっとも、削除対象となるのは、グーグルの定めたポリシーに反するものだけで、注意が必要で、また、グーグルは事実関係の調査をするわけではないので、投稿者と店舗側の意見の相違がある場合にも削除は難しいです。

グーグルに限らず、他のサイトでも削除請求のフォームが設けられていることが多いので、投稿の削除を請求したい場合には、各サイトに設けられたフォームに基づいて請求するか、そのようなフォームが無い場合に

CAA東京会場 2023.03

3/7
[火曜日]
第1134回

期末大商戦AA

出品2台以上賞

くずまき高原牧場生乳
100%使用した
食べるヨーグルト



くずまき高原牧場
くずまき高原ヨーグルト

成約又は落札1台以上賞

おやつにぴったりな
ジュニアデニッシュ!



Bo-LoGNE
ORIGINAL DANISH
ポローニャジュニア

3/14
[火曜日]
第1135回

買取店協賛記念AA

特設 買取店コーナー 実施

出品3台以上賞



御用邸チーズケーキと
クッキーのセット

成約又は落札1台以上賞



行列のできる人気店宇都宮餃子!!
まさし
正嗣 冷凍生餃子

オークション
スケジュール

3/7 期末大商戦AA
第1134回

3/14 買取店協賛記念AA
第1135回

3/21 レギュラーAA
第1136回

3/28 レギュラーAA
第1137回

※諸般の事情によりイベント内容の変更、または中止とさせて頂く場合がございます。 ※写真・イラストは全てイメージとなります。 ※内容が変更となる場合がありますので、あらかじめご了承ください。



株式会社シーイーエー 東京会場

<http://www.caanet.jp>

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>



は、サイト開設者にメールなどで依頼をしてみるのが良いと思います。サイト開設者が、サイト上のフォームやメール等ではなく、送信防止措置依頼による削除請求を受け付けている場合もあります。

さて、これまではサイト管理者に対して投稿の削除を求める方法ですが、では違法な投稿をした人に対して、損害賠償請求を行なうことはできないのでしょうか。

これは、プロバイダ責任制限法という法律に基づいたものですが、その手続きを行なうための書式が「プロバイダ責任制限法ガイドライン等検討協議会」のウェブサイトに用意されています。

この手続きの特色としては、この請求を受けたサイト開設者が、投稿者に対して意見照会をすることにあります。

例えば、ブログ上で名誉棄損などの被害を受けた場合に、この送信防止措置依頼をブログの管理会社へ行なうと、そのブログを投稿した発信者に意見照会がなされることになります。

このように、投稿者に意見照会がなされることで、それ以降同様の投稿がされないことも期待できます。ただし、これはブログのように会員登録をして、サイト管理者が発信者に対して連絡を取ることができる場合に限り、匿名の投稿サイトなどでは意見照会がされないこととなります。

削除ができない場合には、削除仮処分や削除訴訟といった、裁判所を通じて手続きを採るしか方法はありません。こうなると弁護士に依頼して、手続きを行なうしかないと思います。

このように、投稿者に意見照会がなされることで、それ以降同様の投稿がされないことも期待できます。ただし、これはブログのように会員登録をして、サイト管理者が発信者に対して連絡を取ることができる場合に限り、匿名の投稿サイトなどでは意見照会がされないこととなります。



「ちゃんねる」のサイト管理者も投稿者は誰か分からないこととなります。しかし、サイト管理者は一定期間、IPアドレス等のログ情報を保有しています。このIPアドレスが分かれば、今度はそのIPアドレスを管理するプロバイダに照会をすることになります。

従来は、サイト管理者に対して、IPアドレスの開示を求めた後、そのIPアドレスを元に、プロバイダに対して投稿者の情報開示請求を行なうという二段階の手続きが必要でした。

しかし近時の法改正により、これらの手続きが一回でできるようになりました。また、法改正により、SNS等を用いたログイン型のサービスにおけるログイン時のIPアドレス等の情報も開示されるようになり、違法な投稿に対する対処が従来よりもやりやすくなったようです。

これらの法改正は、昨年10月から施行されたものです。私もまだ経験がないのですが、違法な投稿の被害に遭われている方は、ネット関係を専門としている弁護士に依頼してみてください。

プロフィール

埼玉県久喜市出身。早稲田大学卒。弁護士として、中古自動車流通に関する業務を多く取り扱うほか、企業の抱える各種問題(従業員、株主、取引先との法的問題)に対応している。お問い合わせ、ご相談は下記連絡先まで。

長野国助法律事務所

弁護士 横澤 康平氏

〒107-0052
東京都港区赤坂3-2-12
赤坂ノアビル7階

電話 03(3587)2511
FAX 03(3587)2560
k-yokozawa@naganolaw.co.jp

日本全国から買える！ リアル応札 業界No.1!

リアル応札 77会場 総 接 続 111会場※ ※アイオーク接続会場含む 総流通台数 500万台

- おまとめサービスのご利用で入金前搬出OK!
- 3会場&3レーン同時応札OK!
- ポス応札を自動化できる「らくPOS」!

共有在庫
落札手数料

3,900円!

オークネットなら、AIS検査付きのクルマが買える!

資料請求はこちら!

<https://www.aucnet.co.jp/car/>

TOZAI
marine transportation

大切なお車運びます!! <http://www.touzaikaiun.jp>

東西海運株式会社 本社 / 〒135-0016 東京都江東区東陽4-1-7 佐藤ダイヤビルディング 7F
TEL : 03-6458-4633 (代) FAX : 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL : 011-887-1031 (代)	大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードビル4F TEL : 06-6685-1031 (代)
仙台支店 仙台市若林区六丁目字南 97-3 東インター斎喜ビル 1F-D 号室 TEL : 022-349-8340 (代)	福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL : 092-674-1031 (代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL : 0985-35-2948 (代)
名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL : 052-451-1031 (代)	沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)

低額で気軽に定額利用

サブスクで整備・車販システムが使える!!

大手車検フランチャイズ及び大手車販店でも利用中!

月額課金・定額制	月額 6,000円 ~	OSS インボイス 電子車検証 対応	選べるサービス 追加機能 新ビジネス多数
-----------------	--------------------	---------------------------	-----------------------------

※別途初期費用がかかります

アップデート無料・全国 4,000 社の導入実績あり
先行きが見えない現在、一括現金での購入やリースを組むのは不安ですよね…。整備ソフトも月額制で利用して万が一に備えませんか?

j-carnet.co.jp で **検索**

WAFTECグループ **日本カーネット株式会社**



TAA兵庫 会場長 前原康昌氏

前原氏(以下、敬称略)「私自身、TAA広島では立ち上げから携わっていたが、5年〜10年掛かって分かってくることもあると学んだ。兵庫はオープンからまだ3年という若い会場であり、試行錯誤を重ねながらこれから成長していく会場だと感じている」

前原氏(以下、敬称略)「私自身、TAA広島では立ち上げから携わっていたが、5年〜10年掛かって分かってくることもあると学んだ。兵庫はオープンからまだ3年という若い会場であり、試行錯誤を重ねながらこれから成長していく会場だと感じている」

今年1月1日付けで、TAA兵庫の会場長に就任した前原康昌氏。広島会場でゼロから培ってきた経験が、強みであり、兵庫会場の将来を託された。昨年は深刻なタマ不足のなか、兵庫会場はグループで唯一、出品で前年超えを果たした成長株だ。前原氏に現状と目標を聞いた。

前原氏「横濱はグループのなかでも大規模会場であり、高額車や輸入車などもバラエティに富んでいる。さらに、会場間ネットワークでの落札料が提携外部ネットワークよりも安いので、兵庫の場

より細やかな運営が持て味だ。こうした両会場で異なる特色を活かし、相互の流札車を映像で出品するコーナーも実施している。近畿とは開催曜日が違うので、便利に使ってもらいたい」

より細やかな運営が持て味だ。こうした両会場で異なる特色を活かし、相互の流札車を映像で出品するコーナーも実施している。近畿とは開催曜日が違うので、便利に使ってもらいたい」

MONTHLY INTERVIEW

「地元・兵庫県に根ざした会場づくりを」

「プロフィール」
昭和46年1月生まれの52歳。広島会場で開設準備室から17年間在籍し、営業室長、会場長を経験。趣味はゴルフと映画鑑賞。一番好きな映画は「なし。それだけの作品に良さがある」。

会場長としての目標は前原「私が重視したいのは、地元・兵庫県の会員にもっと利用してもらうことだ。地域密着を掲げている以上、地元根ざした会場づくりをしていきたい。しかし直近の実績で見ると、兵庫県よりも大阪府からの出品の方が1.5倍も多い。地元会員の取引は、まだまだ伸びる余地がある。同時に来場にもこだわって購買力を上げ、セリの活気を高めていきたい」

3月4日から下回り画像の提供を開始前原「実際に自分の目で見たが、画像は鮮明で、細部まではつきりと確認できる。先行するTAA北海道などでは明らかに成約面でプラスとなった。腐食の程度が視認できることでバイヤーは応札価格の限界が掴みやすく、さらに安心して取引してもらえないか」

内から横濱の出品車を落札できることは、関西の会員にとつてメリットのひとつだ。同時に兵庫の出品車にも、もっと注目してもらえよう取り組みたい」

あなたの「したい」にお応えする
中古車取引のwebサービス

いつでもどこでも TAA/CAA
webサービスでビジネスをサポート

買う 売る 探す 管理する

TC-web

トヨタ・オート・オークション
北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388 仙台ヤード 022-390-0125 関東会場 043-246-5211 新潟ヤード 025-238-3711
北関東ヤード 027-257-0613 横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810 静岡ヤード 0538-77-2060 北陸ヤード 076-238-3711
近畿会場 078-826-3486 兵庫会場 0798-44-3201 広島会場 082-437-2600 四国会場 0875-66-2400 愛媛ヤード 089-904-3297
九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-64-1511

外先でも応じられる webリアル

常時掲載台数 約10万台
※ストックワンプライス含む

AA 接続会場数 業界最大級 全国90会場
※2022年11月時点

TC APP スマホがオークション会場

「TCアプリ」好評配信中! 利用料 0円 ダウンロードはこちら

アプリの便利な機能 / プッシュ通知

セリの開始・結果 会場からのお知らせを タイムリーにお届け

iPhone App Store Android Google Play

ご入会も簡単! 新規入会募集中! 入会金 10,000円 (税別) 月額費 3,800円 (税別) ~

シグマネットワークス
〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 3-9-10
茅場町プロダクトエリア 8 階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

TC-web
<https://taacaa.jp/>

外国人整備人材と 共存共栄する時代⁵⁰

レポート 株式会社アセアンカービジネスキャリア 代表取締役 川崎 大輔

新型コロナウイルス感染対策による厳しい入国制限があるなかで、整備企業による特定技能外国人の採用が増えている。なぜ、増えているのか? 特定技能外国人を採用している企業を紹介したい。



左から小野瀬社長、マイン氏、三次主任

コロナ禍にも関わらず
増える特定技能外国人

なぜ最近、とくに特定技能外国人が増えているのだろうか。

自動車整備職種における特定技能外国人の87% (昨年6月末時点) が、3年間日本で技能実習 (自動車整備) として働いた外国人となっている。

技能実習から、特定技能への移行が急激に進んだ理由は以下だ。当初、特定技能外国人は、アセアン諸国から新たに日本に

来てもらうことを想定していたが、入国制限が強化され、多くの帰国困難者が出たことが大きかった。加えて、新型コロナウイルス感染症対策の特例措置として、条件が緩和されたことも一層その傾向を強めた。

「特定技能」とは、2019年4月にできた日本の新しい在留資格だ。今まで、原則として単純労働とみなされ、外国人労働者の従事は禁止されていた12分野において、外国人労働者の就労が可能となった。そのなかに、自動車整備職種も含まれた。技能実習を終了するか、もしくは当該分野の試験に合格することで特定技能を取得し、5年間の就労が可能になる。

小野瀬自動車株式会社 (茨城県ひたちなか市、小野瀬社長) では、募集しても若い人材が集まらなかった。そこで昨年、特定技能外国人の採用に踏

み切った。

採用したマイン氏は、別の日本企業で技能実習生として3年の経験をした後、特定技能に移行したベトナム人だ。

「特定技能人材を採用した理由は2点あります。まず、日本で3年の経験があるので、即戦力として活用できると考えた点。また、日本語能力や日本での生活にも慣れている、比較的小さいコミュニケーションも取りやすいと思ったからです」 (小野瀬社長)。

さらに「私自身もベトナムに行ったことがあって、国の成長性や活気を感じ、親日感情も高いと思っていました。採用は人柄を重視。オンラインで3名の面接をしたなか、マイン君は際立って受け答えが笑顔で、日本人っぽく、会社内で可愛がられるような性格だと感じたので採用しました」と語る。

外国人採用の一番の効用は「社内の活性化」

小野瀬社長は「求めているのは消極的ではなく、積極的な外国人。外国人が入社することで社内が活性化できればと考えていました。そのため、自らの輪に入って人間関係を作っていくのかどうか、どこまでコミュニケーションが取れるのか、多少不安がありました」と言う。

さで日本人スタッフと溶け込んでいった。

「マイン君がすごかったのは、入社前にスタッフの顔と名前を覚えてくたさいと言ってきたこと。入社日には、日本人社員に『○○さんですね、宜しくお願いします』と挨拶して回っていました。もちろん、すぐに日本人スタッフもマイン君のことを受け入れていきまし

た。ベトナム人が入社したからとくに何かを変えたということはありません。言葉のコミュニケーションも問題ないし、指示にもしっかりと動いてくれます。やることになれば自分から聞きにきてくれるので、完全に不安を払拭できました。今では経営理念の読み合わせにも加わっていますので、日本人社員も何も言えない雰囲気です (笑)。

実際、外国人が入社して社風が変わったと感じる企業経営者は多い。小野瀬社長も現在のマイン氏に期待することとして「単純業務だけでなく、将来的には顧客への立ち合い説明もできるような役割を期待しています」。

続けて「マイン君が頑張っている姿は、他の日本人スタッフにも良い影響を与えています。彼ら外国人のハングリーさや貪欲さ、根性ある仕事などを日本人スタッフが見て『私たちも見習うところがあるかも』と感じているところは、正直あります」と語る。

マイン氏の業務は、車検を日本人エンジニアと

ペアで動くほか、タイヤ交換やオイル交換などの軽整備は単独で行なっている。前職の経験もあり、タイヤ交換は社内でも一番早くできるという。タイヤに

関しては、お客様対応もやり始めている。難しい作業に関しては、ベテランスタッフに横につきながらOJTで行なっている。生活は、会社の近くに家を借りて歩いて出社。休みの日は、同じ釣りが趣味な日本人スタッフたちと海釣りに行くという、充実した日々を送っているようだ。

外国人活用にチャレンジすべきか?

一方で、特定技能は万能ではなく、課題点もある。「住居補助費と制度上の管理費がかかるため、日本人より高くなってきます。また、技能実習と特定技能の違いを本人が分かっているため、自立していない点も制度上の課題かもしれません」。

さらに「一番の課題は、5年という期限があることですね。彼らの向上心はとても魅力です。可能であれば長く働いてほしい」と語る。現時点で、特定技能で働ける期間は5年だ。

「採用しなかったのですが、外国人の雇用を増やしていくためには、就業規則、とくに勤務体系や

評価制度をしっかりとすることが大切だと思います。そうしないと、外国人にも選ばれない会社になつてしまいます」。

また「外国人採用を少しでも検討しているのあれば、早い時期にチャレンジした方がよいと思います。1人受け入れると課題も見えます。また2人目も採用しやすくなります」と話す。

外国人の受け入れが上手にしている会社では、外国人の受け入れ体制をしっかりと作っている。最初から完全ではないが、外国人を採用しながら少しずつ作り上げることが重要だ。

外国人をしっかりと評価している上司の下につけたり、孤独にならないよう、外国人の採用の必要性・重要性を社内 (とくに人事社員や配属先の現場責任者) に伝えたりと、会社ごとに工夫している。

日本に魅力を感じて来てくれるアセアンの若者達を、しっかりと受け入れていくことはとても大切だ。誰もが豊かな明日をめざして、夢を持って仕事をしたい。

「特定技能」という新しい在留資格ができ、外国人の就業の幅が広がった。日本国内だけに目を向けて人材獲得の消耗戦が続けるか、労働人口が豊富で魅力あるアセアンの若者の人材活用にチャレンジするのか。あなたならどちらの道を選択するのが良いと考えるだろうか。

「採用しなかったのですが、外国人の雇用を増やしていくためには、就業規則、とくに勤務体系や

関連協賛
**青年部スーパーBIG
ディーラー協賛AA**

セリ順 軽自動車 → 0売切り → ゴールデン → 青年部 → ディーラー+初出品 → SP → レギュラー → MAX15 → バントラ → NC売切り → 当日出品

ディーラー+初出品コーナー
初出品表示は過去2ヶ月間AA・入札会の出品・落札履歴が無い車種
走行不明車、メーター改ざん車は初出品表示不可

アメリカンギャレー 特別出店
「Shallow Bee」
湘南チーズステーキ

搬入は3.2時~8時まで
※各コーナーへの出品受付は8日17時までとなります
※記念AAに付き各手数料1,000円UPさせていただきます

0売切りコーナー
出品2,000円・成約料7,000円
※不動態・事故現状車などは出品出来ません

入札料無料!!
・K-NAVI・アイオーク
・JUナビ・シグマネット

3月9日(木)
AM11:00 スタート

出品料 1,000円
※流札時

豊原青年部部会長
實方関連協青年部部会長
**ファイナル
オークション!!**



JU 神奈川
神奈川県小田原市成田1042
TEL 0465-37-3751
<http://www.ju-kanagawa.com/>

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



- ☑ 充実した研修制度・サポート体制
- ☑ 負担の少ない加盟料
- ☑ 全国チェーンの認知度

オリコン顧客満足度

No.1



2022年 オリコン顧客満足度調査
車買取会社 売却手続き 第1位



お問い合わせ
FC開発事業部

☎03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社
<http://www.applenet.co.jp>



ネット集客 増強研究会

女性社員の採用方法

大平喜久

車屋さんの女性社員の採用方法ですね。個人的には、営業でもその他の事務系作業でも、女性はかなり優秀な人が多いという印象を持っていますね。

それが今、女性限定募集というような切り口はダメなわけじゃないですか。そんななかで、どうやって女性が面接に来てくれるような表現方法を取るのか、ということなんでしょうね。

まあ当然、やり方はあるわけですよ。高い確率で女性に響く表現方法というのはあるわけですよ。それでなんとか面接にこぎつけたとしても、面接に来てくれたと

しても採用する、しないの判断はこちら側にあるわけですが、同様に入社しても良い、やめておくという判断は相手側にあるわけですね。

まあ、なんとなく良さそうなんだから入社させたいと思ったとするじゃないですか。この時に給与とか労働条件とかが当然、入社の判断基準になるわけですが、女性の場合、男性からは想像できないような判断基準を持っているんです。

根源的な欲求っていうんですけど、これが男性とは異なるんですよ。

ここを上手く使くと、入社していただける可能性はグッと高くなるんですよ。

猿曳きは

青き竹馬

天へ立て

荒井寿一 (荒井商事会長)



御 de ひと休み

今月の一句の季節は猿曳きで冬の季語。猿廻しのことである。立春も近い某日、熱海糸川添いに早咲きで有名な熱海桜を見に行った折に出会った景。あたみ桜とは明治四年にイタリア人によってもたらされたと言、少し濃いめのピンク色をした花。いわゆるソメイヨシノなどとは違って、ポテッと咲いている印象で、早咲きで有名な伊豆の河津桜などより一カ月くらい早く咲くものである。

元々は熱海の老舗古屋旅館に咲いていたものをこちらに移植したもので、一度訪れてみては。荒井寿一 (荒井商事会長)



IMA神戸 営業グループ
蒲生 ゆいさん



いすゞユーマックスが新卒の営業職として初めて採用した女性が蒲生さんだ。今年1月からは、神戸会場の商談窓口でも

すよ。最近、人によって何を聞きに来たのかが分かるようになりました。と、そんな心配もどこ吹く風。早くも順応している様子だ。

入社の動機についても聞いてみた。「オークションという仕事はまったく知りませんでした。『面白そう!』と思いました。知らないことばかりなので、新しい知識が増えることが嬉しいです」と話す。

未知の世界、それも男社会といえるAA業界に對しても非常に前向き。蒲生さんを面接した人の喜ぶ顔が目につかぶ。

HAA KOBE

[N][E][X][T]

3.11 (メイン) [sat]

取引1台賞 (出品または落札)
※ご来場者限定
阪神百貨店 行列No.1商品!
薫るバター
サブリナ



Bigガラガラ抽選会

プライムタイム 4. 出品賞 (出品1台につき)
コーナー 出品賞 (出品1台につき)
※ご来場者限定
JCBギフトカード or QUOカード
or amazonギフト券
1,000円分

アサヒ
スーパードライ
生ジョッキ缶 (6缶)

2週連続開催

HAA KOBE

NEXT大記念AA

HAA神戸

〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21番1号 TEL.078-326-5566

3.18 (セカンド) [sat]

取引1台賞 (出品または落札)
※ご来場者限定
国内バウムクーヘンNo.1商品!
治一郎
バウムクーヘン



Miniガラガラ抽選会

特設ディーラーコーナー開催
落札料 9,000円 (税別)

しごとの心得

基礎学力テスト 2023/Over

名前 【 田中 太郎 】

★次の漢字の読み方を書いてください

・相殺 (さうさ) ・押印 (おしん) ・瑕疵 (さ) 点数 (0 / 3)

★次のカタカナ部分を漢字に直してください

・キンチョウする (清潔) ・クウゼンの出来事 (偶然) 点数 (1 / 4)

・テンブ資料 (添付) ・ダイタイ案 (大抵)

★次の下線部に最も適する漢字をそれぞれ1~5の中から一つ選んでください

・私にはショセン関係ない。 ①処 ②諸 ③所 ④緒 ⑤初 (3)

・シンチョウに事を運ぶ ①慎 ②伸 ③深 ④振 ⑤心 (1)

・ソウジョウ効果があらわれる。 ①刺 ②乗 ③状 ④定 ⑤条 (2)

★次の計算をしてください

・ $27 \times 17 = (459)$ ・ $14 \div 8 = (1.75)$ ・ $95 - 24 = (71)$ 点数 (5 / 8)

・ $(-4) + (-5) = (-9)$ ・ $6 - 7 + 8 = (7)$ ・ $-3^2 = (-9)$

・ $5 \times (-4) - 6 \div (-3) = (-22)$ ・ $\frac{2}{3} \times (-\frac{5}{24}) = (-\frac{5}{36})$

★次の計算をしてください

・定価が 12000 円、値引き後 9000 円になっている商品 A がある。 12000 10000

この商品 A は何パーセント値引きしてあるか? 2400 9600

3600 3600

(21.5%)

・40%引きすると 4500 円になる商品 B がある。 9000 10000

この商品 B の定価はいくらか? 50 8100

(8100 円)

点数 (0 / 2)

社員教育 基礎学力編

だから教育は必要なんです!

突然だが、ある中古車販売店の社長が、営業職全員に対してテストを行なってみた。20点満点のものだ。テストを採点していて、社長は愕然としてしまった。

つ「おいしい」と答えている。このような間違いが多かったようだ。「瑕疵(かし)」に至っては読めていない。

「瑕疵」は、業界用語で「瑕疵記号」や契約書などで、普段から使っているはずである。書けないのは仕方がないと百歩譲っても、読めないのは問題である。

中古車販売店では、一台の車を扱っている。それを販売している営業が、業界用語や小学生レベルの言葉が読めない・正しく言えないのでは、お客様は安心して高い買い物ができないだろう。

次号では、教育をどのように落とし込んでいったらよいのか、また教育をする側が直面する難しさについて取り上げたい。

漢字が読めないだけでなく、一般常識が欠けていると「この人、大丈夫?」とお客様に不信感を与えてしまい、とてもこの人から車を買おうとは思ってもらえない。お客様に信頼される、恥ずかしくない営業にするために、社員教育は必要なのである。

木更津港

スービック定期配船中!!

- ・Free Time 60days!
 - ・段積作業サービス!
 - ・運転手さんに優しい昼間木更津駅への送迎サービス!
- なんでもご相談ください!!

日本のユーズドカーを、全世界へ

ECL-JEPP-株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産 日本橋ビル4階
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新潟

<https://www.ecl-agency.com/>
お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp

お問い合わせはコチラ!

TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256





買取車が半数以上を占めるサテライト香川

青年部研修会でメタバース体験 J U 東京が担当し 130 名が参加

J U 関東甲信越

J U 関東甲信越 (関連協) は 2 月 5 日、「令和 4 年度・第 35 回青年部研修会」を開催。J U 東京の担当で、「仮想空間メタバース・With コロナ時代の新たなコミュニケーションツールとして」をテーマに行なった。

研修会では、(株)海馬の北村勝利社長を講師に招いて実施。まずは新車メーカーの事例として、日産の新車発表会や、スバルのアイサイトの V R 体験などを紹介。そこに行かなくても体感できる、あるいは、実車では困難な疑似シミュレーションなどが可能と紹介した。

また、北村氏は「3 次元の

インターネットとして交流を行なうのがメタバース。とくに、中古車販売店の場合には来店動機をつくるのに有効。こうしたテクノロジーや知識を今後のビジネスのシーンで使ってもらいたい」などと話した。

続いて参加者は、6 組に分かれてメタバースを体験。専用のゴーグルを着用し、まずは e スポーツを楽しんだ後に、各自がアバターとなって渋谷の街から大阪に移動しながらも、グループ内での交流を行なった。

今回の研修について J U 東京の東山喜明青年部会長は「メタバースは自動車ビジネスとの相性がとても良く、これから一層の普及が予想される。ここで得た知識を今後は各商組や各社がより掘り下げて、これからの商売に役立ててもらいたい」としている。



講演を聞いた後、着ている T シャツの色ごとに分かれて体験学習を行なった

シテイライト (丸山明社長) の遠隔出品ヤード「サテライト香川」が好調な立ち上がりを見せている。

同ヤードは香川県高松市内に開設したもので、L A A としては神戸西、鳥取に次ぐ 3 つ目のサテライト施設。出品車は映像で L A A 四国と結び、同会場の 1 コーナーとして毎週セリを行なっている。

サテライト香川は、今年初荷の 1 月 11 日に出品 116 台でランドオーブン。以降の出品は 78 台、62 台、89 台、62 台と安定的に推移し、5 開催平均では 80 台を集荷。「当初見込みの 50 台を超え、予想を大幅に上回るペースで定着してきている (L A A 四国) という。」



高松自動車道「高松西」インターから至近

サテライト香川が好調推移

予想を上回るペースで定着

L A A 四国

下回り画像の提供が一斉に拡大

3 月 4 日から 7 会場などで開始

トヨタユーゼック



西日本地区での提供が本格化

トヨタユーゼック (北口武志社長) は、3 月 4 日からグループ 7 会場などで出品車の下回り画像の提供を開始する。

下回り画像の撮影・掲載は、出品車を安心して買える環境づくりの一環として北海道会場を皮切りに順次スタート。基本的に全コーナーが対象で、会場内端末はじめ T C W e b S D でも閲覧が可能。導入会場では「画

像は拡大もできるためサビの程度などが把握しやすくなり、全体的に成約はアップした (同社と) セリの活性化につながっているという。

T A A では今後もグループ全会場での提供をめざし、3 月 4 日開催からは横浜・兵庫・厚木・ド、7 日開催からは近畿、広島、四国、九州、南九州、愛媛サテライトで開始する。

KCAA 南九州

3 月 8 日 (水)

セレモニー
セリスタート

AM 9:20
AM 9:30

新会場 9 周年大記念 AA

ご出品・ご落札で!!
取引賞進呈!!

2 台以上賞
5 台以上賞
10 台以上賞

流札時出品料
2,000 円 (税別)

※リユースは、1,000 円 (税別)

1 台のお取引から
豪華賞品が当たる!!

大好評!!

企画満載!!

居残り大抽選会!!

豪華賞品多数!!

※代理受取りは出来ません。
AA 当日は是非、
最後までお付き合い下さい。

四輪牧場
四輪牧場会員下見料 無料

(四輪牧場・オークネット・リアル・ア・オートサー・リアル・LAAWEB・他にア・ネット (アライ))
KCAA 南九州 KCAA 福岡 KCAA 山口 KCAA 広島 KCAA 愛媛
TEL: 0984-120-1200 FAX: 0984-120-1205 TEL: 092-944-4444 FAX: 092-944-4189 TEL: 0836-56-2323 FAX: 0836-66-2121 TEL: 075-644-2200 FAX: 075-644-2019
ホームページアドレス http://www.kcaa.co.jp



MIRIVE 大阪

株式会社MIRIVE 大阪会場
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

2023年3月の開催スケジュール

3/2	通常AA	●成約賞
3/9	通常AA	●成約賞
3/16	年度末お客様大感謝祭AA Part.1	◆全コーナー流札時出品料1,000円 ●成約1台・3台・5台賞
3/23	通常AA	●成約賞
3/30	年度末お客様大感謝祭AA Part.2	●成約1台・3台賞

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp



TEL : 072-330-2200

堀越社長の経営指南

「職業倫理意識」

子供の頃、親や先生から当たり前で教わってきたこと。
「おはようございます」と挨拶をすること。「いただきます」を言うこと。時間を守ること。
このほかにありません。困ったら助け合う。何かしてもらったら「ありがとう」と言う、失敗したら「ごめんなさい」。

えんいし「申し訳ございません。」も言えませんが、さらには「このくらいはいいだろ」とお客様にウソを言ったり、職場のルールを破ったり。「これくらいは他の業者もやっているから大丈夫」「やらないと業績が落ちるんだから仕方ない」など、勝手な理屈で法律にさえも抵触してしまふ。しかもそれが「上司も一緒に」なっている。若い世代の模範となっていないか。

社会人となった我々大人は、正しい職業倫理を若い世代に伝えていくことが、与えられた役割ではないかと思うのです。
(株式会社カービズ 堀越勝格社長)





EV販売に止まらない電気関連相談窓口として展開していく

新チェーン「EV市場」立ち上げ事業説明会

加盟店の利益詳細や特典など発表

カーベル

新車市場など全国90店舗を展開するカーベル(伊藤一正社長)は、電気自動車(EV)販売等を行なう新たなチェーン「EV市場(いちば)」を立ち上げた。

これは「新車市場」「100円レンタカー」「ペットの旅立ち」「コレカラ」に次ぐ第5のブランドとなる。

EV市場は、EVの販売だけでなく、電気関連の相談窓口拠点としてV2Hシステム(※)や太陽光パネル、家庭用蓄電池、エコユニットなどをセットで販売する。現在、電気関連設備の導入には手厚い補助金が支給されており「国策をい

当日は、EV販売のターゲット客や利益の詳細、補助金の申請、斬新な広告手法などを発表。また、加盟に際しては、各社の管理顧客に対してカーベルが代理提案を行ない、成約時に売上の8%を選元する初回特典なども紹介した。

(※) V2HはEVやPHVに蓄えられた電気を家庭で有効活用するシステム

2月22日には、都内の本社で2回目の事業説明会を開催し、現加盟店など多数が参加した。

「早く形にしたサービス」として全国展開していく。

Q.LUM 入札会こんな風に思ってませんか？

01

入札するたび
お金がかかる？

入札は無料です。
何度金額を変えても
何台でも入札料はかかりません。

02

入札会は
買いづらい？

LUMは成約率85%
安定した仕入れのパートナー
としてお役にたきます。

03

会場が
遠い？

全国約20会場を展開。
近くの会場で仕入れて輸送費
削減を叶えるネットワーク。

04

入会する
メリットは？

直接会員がオトク！
各種手数料のほかサービスなど
ぜひ比較してみてください。

05

使いづらい？

リニューアルオープン！
2022年秋、最新システムに
生まれ変わったばかりです。

06

忙しくて
入札できない？

1度価格を決めればOK
入札会形式(指値)だから
張り付く必要がありません。

07

新規入会
いつ入っても
同じ？

いまが最大のチャンス！
2月からの年会費制だから
この春の入会がオトクです！

まずはお気軽にご相談ください！

03-5937-5044

LINE @lumlum21

新規入会
お申込み



※新規入会・会員更新には
インボイス登録事業者番号が必要です。

A1 在庫管理

パーフェクトに
ちゃんと
で



現在の在庫価値は〇〇〇〇円です。
仕入れから〇〇〇円減額しています。



〇〇〇番の車輛はプライスを下げましょう。



〇〇〇番の車輛はこれから相場が落ちます。AAに出して下さい。



在庫車一覧表																						現在 価格	
メーカー	車種	型式	年式	M C	D 並行	燃料	駆 動	排 気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革 付	17D	装備	走行 距離	車種 年月	評 価	内 装	入庫 価格		
並び替え																							
絞り込み																							
スズキ	知多	MN71S	H.30 / 3	-	-	H	4WD	10	4WDハイブリッド MZ	IA	70	ZMV						64	05/03	45	B	1,315	1,423
スズキ	アルト	HA36S	R.3 / 1	-	-	G	2W	6	L	IA	70	ZJ3						15	06/01	40	C	515	579
スバル	WRX STI	VAB	H.30 / 12	後	-	G	4WD	20	タイプ RA-R	MT	70	K7X						9	05/12	40	A	5,314	5,526
スバル	BRZ	ZC6	H.28 / 9	後	-	G	2W	20	S	FA	70	K1X						30	05/09	45	B	1,616	1,756
ホンダ	ウェゼ	RU1	H.27 / 6	後	-	G	2W	15	S	FA	70	NH788P						88	06/06	45	B	1,217	1,329
スズキ	エブリイ	DA17V	H.29 / 11	後	-	G	2W	6	PC	IA	70	Z2S						31	05/11	40	C	491	562
ホンダ	N-BOX	JF3	H.30 / 4	-	-	G	2W	6	G-13i-ホンダセンシング	IA	70	NH731P						38	05/04	40	C	1,104	1,220
スズキ	ハスラー	MR41S	H.30 / 1	-	-	H	2W	6	G	IA	70	A6R						35	05/02	40	B	694	758
スズキ	ジムニー	JB74W	R.2 / 2	-	-	G	4WD	15	JD	FA	70	ZJ3						67		45	B	2,107	1,959
マツダ	ロードスター	ND5RC	R.2 / 7	-	-	G	2W	15	Sペタルハッチ	FA	70	46V						20	05/07	45	B	1,728	1,838
マツダ	CX-3	DKEFW	R.1 / 4	-	-	G	2W	20	20S7 ロアティア Sハッチ	FA	70	42S						37	06/04	40	C	1,516	1,672
スバル	インテグラスポーツ	GT2	H.30 / 10	前	-	G	2W	16	1.6i-Liサイト	FA	70	M2Y						28	05/10	40	B	908	1,046
ホンダ	フリード	GB5	H.30 / 1	-	-	G	2W	15	Gホンダセンシング	IA	70	NH788P						48		40	B	1,345	1,502
スズキ	スイフト	ZC8SS	H.30 / 1	-	-	H	2W	12	ハイブリッド RS	FA	70	ZVR						2		50	A	1,300	1,165
スズキ	アルト	HA36S	H.29 / 5	-	-	G	4WD	6	4WD L	IA	70	28U						47		45	A	395	462
三菱	ek	B11W	H.30 / 2	前	-	G	4WD	6	4WD G	IA	70	V09						44	05/02	40	B	645	714
スズキ	スーパースポーツ	MKS3S	R.2 / 12	後	-	H	2W	6	ハイブリッド XZ	IA	70	DYA						7	05/12	50	A	1,360	1,512
ホンダ	フリード	GB8	H.30 / 1	-	-	H	4WD	15	ハイブリッド Gホンダセンシング	IA	70	NH788P						95		45	B	1,341	1,462
スズキ	キャイイ	DA16T	H.30 / 5	-	-	G	4WD	6	4WD XCSハッチ	F5	70	Z2S						21	06/05	45	B	662	725
ホンダ	ウェゼ	RU4	R.1 / 12	-	-	H	4WD	15	ハイブリッド Z-ホンダセンシング	FA	70	NH883P						45		45	B	2,358	2,410
マツダ	CX-3	DKSAW	H.28 / 2	前	-	D	4WD	15	XDワイルド	FA	70	47A						90	05/02	45	B	1,033	930
スバル	インテグラスポーツ	GT2	H.29 / 11	後	-	G	2W	16	1.6i-Liサイト	FA	70	61K						42		45	B	875	1,018
マツダ	CX-5	KE2AW	H.28 / 7	-	-	D	4WD	22	XD	FA	70	42A						74		45	B	976	1,048
ホンダ	ステップ	RP3	H.27 / 12	-	-	G	2W	15	スーパースポーツ	IA	70	NH704M						45		40	D	1,481	1,649
マツダ	CX-3	DKEFW	H.27 / 2	-	-	D	2W	15	XDワイルドハッチ	FA	70	47A						71	06/02	40	C	892	1,022
ホンダ	フリード	GP5	H.29 / 9	後	-	H	2W	15	ハイブリッド Sホンダセンシング	FA	70	R565M						84	06/09	40	D	768	892
三菱	加-スーパースポーツ	NRE161G	R.1 / 8	前	-	G	2W	15	1.5G7 フルハイブリッド	FA	70	070						64	06/08	40	D	1,372	1,507
スバル	インテグラスポーツ	GT2	H.30 / 10	前	-	G	2W	16	1.6i-Liサイト	FA	70	M2Y						28	05/10	40	B	1,046	908
ホンダ	フリード	GB5	H.30 / 1	-	-	G	2W	15	Gホンダセンシング	IA	70	NH788P						48		40	B	1,345	1,502
ダイハツ	タント	LA800S	R.1 / 2	-	-	G	2W	6	X VS SA3	IA	70	X07						8	06/02	45	A	952	1,111

超
重要です

健全な運営は パーフェクトな在庫管理から!!

資料請求はこちらから! 24時間受付中!!

0466-55-0818

info@u-car.co.jp

株式会社 ユースター
ドットコム

メールでお問い合わせの際は、お名前・携帯番号を入れて下さい info@u-car.co.jp

本社 〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢 5-9 朝日生命藤沢ビル 8 階 TEL: 0466-55-0818 FAX: 0466-55-0888
関西支店 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 1-1-3 10F 23 号 TEL: 06-6476-8580 FAX: 06-6476-8582



北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	3	⑬ 2,982	+21.9	60.8	-9.9	659	+53
T A A 北海道	3	945	+15.5	80.4	+1.8	426	+43
J U 札幌	3	696	+59.3	65.1	-1.0	300	-50
N A A 北海道	1	445	+25.0	65.8	-13.4	313	-83
札幌 A A	3	392	+29.4	63.3	-15.4	319	-85
ホンダ北海道	4	230	+8.5	90.3	-6.9	396	-82
J U 函館	3	141	+45.4	42.3	-18.9	553	-64
J U 北見	3	65	+116.7	58.2	-6.3	321	-117
J U 釧路	3	55	+7.8	59.1	-4.1	351	-104
J U 旭川	3	35	-5.4	69.5	-8.7	464	+162
J U 室蘭	3	34	+9.7	58.4	-14.2	309	+139
J U 帯広	3	34	+13.3	58.3	+1.2	323	+26

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
J U 宮城	3	1,686	+10.4	67.6	-11.7	297	+13
T A A 東北	3	1,449	+2.4	84.7	-2.8	414	-1
U S S 東北	3	1,365	+19.1	73.1	-9.2	479	+41
J U 福島	3	1,171	+23.4	57.1	-10.3	290	+29
C A A 東北	4	646	+24.2	64.8	-12.6	319	+62
アライ仙台	4	439	+96.0	81.8	-7.7	242	-30
ホンダ仙台	4	237	+2.2	96.4	-2.2	279	+6
J U 青森	1	147	+129.7	89.8	+14.8	194	-146
J U 山形	1	115	-13.5	56.5	-11.2	160	+21
J U 秋田	3	113	+5.6	83.8	+2.5	119	+16

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	3	① 18,025	+15.7	60.7	-10.4	1,427	+60
M I R I V E 埼玉	3	⑤ 5,136	+40.9	71.1	-7.6	472	+29
U S S 横浜	4	⑦ 4,807	+29.0	61.8	-9.6	1,073	+168
アライバントラ	3	⑩ 3,968	+0.4	63.4	-1.3	966	+57
T A A 関東	3	⑪ 3,552	+20.5	81.7	-5.0	713	+92
T A A 横浜	4	⑮ 2,833	+12.0	84.1	-5.7	933	+114
C A A 東京	4	⑯ 2,801	+15.8	64.2	-10.3	685	+142
J U 埼玉	4	1,922	+11.9	46.7	-7.4	567	+57
J A A	3	1,703	+0.8	48.2	-10.4	885	+42
アライバ'イト'	4	1,511	+15.3	79.5	-8.1	466	-3
アライ総合機械	4	1,491	+56.1	70.7	+2.8	517	-350
J U 千葉	3	1,324	+14.0	64.8	-1.5	457	+97
U S S 埼玉	3	1,280	+51.8	61.4	-3.5	372	-11
J U 東京	4	1,141	+0.1	54.9	-8.8	378	+31
ホンダ東京	4	1,106	+1.6	91.2	-5.3	434	-14
U S S 群馬	4	1,082	+16.6	64.6	-6.2	479	-23
U S S 新潟	3	1,069	+22.9	53.9	-5.8	424	+21
J U 神奈川	3	872	+20.4	53.0	-5.9	572	+18
アライ小山 4 輪	3	847	+62.3	80.5	-9.9	355	+62
J U 群馬	3	842	+21.2	62.5	-12.8	347	-130
ヒーロー	3	767	+23.5	63.4	-7.2	338	-35
J U 新潟	4	703	+19.4	60.8	-6.4	208	-19
J U 栃木	3	664	+36.3	33.8	-2.6	228	-124
いすゞ東京	3	592	-4.4	53.1	+1.9	1,734	+143
N A A 東京	4	592	-1.7	76.4	-14.5	436	+78
J U 茨城	3	513	-10.3	62.0	-4.1	320	+34
ジップ東京	3	423	+52.2	49.2	-10.6	1,550	+155
J U 長野	4	329	-2.7	39.5	-2.6	202	+24
J U 山梨	3	85	+60.4	49.6	-0.6	146	-33

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	3	② 11,653	+34.2	55.3	-5.0	1,605	+59
J U 岐阜羽島 A A	4	④ 5,155	+24.1	43.6	-0.8	539	+4
C A A 中部	3	⑥ 5,062	+24.3	67.5	-12.6	825	+88
J U 愛知	3	⑫ 3,533	+47.1	73.7	-4.8	418	+42
T A A 中部	3	⑯ 2,713	+20.5	86.0	-3.3	505	+11
M I R I V E 愛知	4	⑰ 2,093	+32.1	65.0	-3.6	456	-9
U S S-R 名古屋	4	1,982	+8.1	80.0	-7.3	117	-1
U S S 静岡	4	1,807	-12.1	58.2	-2.5	421	+36
C A A 岐阜	4	1,307	-12.8	69.7	-0.7	395	+52
J U 静岡	4	920	-10.7	57.5	+0.3	200	+2
J U 三重	4	731	+16.6	37.9	-3.6	405	+90
ホンダ名古屋	4	602	+4.7	86.7	-9.3	517	+30
S A A 浜松	3	572	+35.5	45.2	-16.0	589	-59
N A A 名古屋	4	513	+7.8	80.3	-3.1	377	-10
J U 石川	3	347	+18.4	59.5	-13.7	323	+29
U S S 北陸	4	313	-9.0	68.4	-2.5	261	+2
J U 福井	1	310	+26.5	62.3	+0.3	190	+46
J U 富山	3	294	+19.0	64.2	-4.6	203	-12
愛知トヨタ	4	289	-37.2	96.0	-2.3	343	+10

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	18,025
②	U S S 名古屋	11,653
③	H A A 神戸	6,086
④	J U 岐阜羽島 A A	5,155
⑤	M I R I V E 埼玉	5,136
⑥	C A A 中部	5,062
⑦	U S S 横浜	4,807
⑧	U S S 大阪	4,685
⑨	U S S 九州	4,376
⑩	アライバントラ	3,968



2023 年 1 月
オークション
実績

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率 (%)	成約金額 (千円)	平均単価 (千円)
企業系	147	365,723	223,119	61.0	188,311,542	844
	± 0 開催	+18.7%	+5.8%	-7.4 ポイント	+8.6%	+21 千円
メーカー系	104	110,423	87,787	79.5	56,041,742	638
	+7 開催	+14.2%	+6.4%	-5.8 ポイント	+16.7%	+56 千円
J U 系	119	95,870	53,165	55.5	20,143,486	379
	-4 開催	+15.2%	+5.2%	-5.2 ポイント	+11.5%	+21 千円
合 計	370	572,016	364,071	63.6	264,496,770	726
	+3 開催	+17.2%	+5.9%	-6.9 ポイント	+10.4%	+29 千円

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	③ 6,086	+34.5	53.4	-12.5	1,015	+55
U S S 大阪	3	⑧ 4,685	+34.8	56.0	-5.8	827	+81
M I R I V E 大阪	4	⑭ 2,855	+36.7	67.4	-11.9	593	+2
T A A 近畿	4	⑯ 2,623	-4.5	75.4	-6.0	891	+152
U S S 神戸	3	1,934	+5.5	54.6	-9.3	559	+94
T A A 兵庫	4	1,618	+5.8	70.3	-8.9	706	+108
ペイオー	3	1,276	+8.4	65.2	-10.6	861	-14
いすゞ神戸	3	1,098	-11.0	61.3	+1.7	1,693	+297
ホンダ関西	4	1,074	+29.6	92.1	-5.6	544	+13
I A A 大阪	3	841	+7.0	71.1	+6.3	184	+32
K C A A 京都	3	615	+8.3	44.4	-14.1	366	+74
ジップ大阪	3	560	+19.4	50.6	-11.8	1,743	+395
N A A 大阪	4	410	+5.9	84.0	-8.2	630	+99
J U 奈良	4	318	+4.3	56.9	-14.7	350	+22
日産大阪	4	265	-6.0	89.9	-3.6	230	+9

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	4	1,992	+19.9	49.4	-8.0	371	-61
T A A 広島	4	1,877	-3.2	72.7	-9.3	605	-13
U S S 岡山	4	1,476	+30.6	73.9	-7.9	473	-19
J U 広島	3	1,117	-1.6	50.0	-0.7	287	-17
T A A 四国	4	1,081	-6.4	87.1	-4.8	343	-19
L A A 四国	3	1,054	+25.2	49.7	-3.4	298	-15
K C A A 山口	3	977	+51.5	52.4	-3.3	368	-48
J U 島根	1	288	+8.3	84.0	-2.8	202	-32
N A A 広島	1	282	+16.5	75.9	-7.2	238	+22
J U 山口	4	216	+0.9	34.8	-12.8	368	-67
J U 鳥取	1	134	-	85.1	-	175	-
広島 A A	2	134	+7.2	56.2	-14.2	419	-21

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	⑨ 4,376	+7.0	60.9	-7.8	814	+51
T A A 九州	4	⑳ 2,011	-14.5	76.6	-8.3	577	+65
K C A A 福岡	3	1,933	+31.4	48.2	-5.4	314	+39
K C A A 南九州	3	1,759	+32.1	40.7	-6.6	350	+12
J U 福岡	3	1,269	+27.8	63.5	+1.3	269	+31
U S S 福岡	3	1,105	+37.1	58.9	-5.5	555	+17
T A A 南九州	4	574	+2.0	74.0	-7.5	426	+24
ホンダ九州	4	524	+19.6	95.3	-3.0	270	-22
J U 長崎	1	480	+8.8	48.8	-6.1	161	-5
N A A 福岡	4	465	+17.1	68.4	-22.4	339	+20
J U 沖縄	4	353	-2.5	67.1	± 0.0	193	-3
J U 大分	2	330	-6.2	82.1	-4.8	113	-2
いすゞ九州	3	328	-12.8	69.0	-1.2	961	+129
J U 鹿児島	3	325	-3.0	51.0	-6.9	223	-22
J U 熊本	3	203	+8.0	58.9	-7.6	151	+22
J U 宮崎	2	166	+55.1	72.9	-14.0	171	+27

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	811	+6.2	36.9	-12.2	876	-87

※出品平均台数の前の数字①～㉔は全国順位 ※U S S 四国の実績はH A A 神戸に含む

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

3月の開催スケジュール

3月 1日(水)	年度末決算大感謝祭 AA Part ① 全車出品料流れ無料・お取引賞
3月 8日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
3月15日(水)	年度末決算大感謝祭 AA Part ② 全車出品料流れ無料・お取引賞
3月22日(水)	フレッシュディーラーズ AA ① 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
3月29日(水)	フレッシュディーラーズ AA ② お取引賞



MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！

お申込みはWEBからかんたん手続き！

www.mirive.co.jp





レクサス RX500h

主要諸元

全長×全幅×全高：4890mm×1920mm×1700mm、ホイールベース：2850mm、トレッド（Fr/Rr）：1650mm/1675mm、最低地上高：195mm、車両重量：2100kg、最小回転半径：5.5m、乗車定員：5名、エンジン：直列4気筒インタークーラー付ターボ、排気量：2393cc、最高出力：202kW/6000rpm、最大トルク：460N・m/2000-3000rpm、フロントモーター 型式：12M、最高出力：64kW、最大トルク：292N・m、リアモーター 型式：1YM、最高出力：76kW、最大トルク：169N・m、バッテリー：ニッケル水素電池、容量：5Ah、使用燃料とタンク容量：無鉛プレミアムガソリン 65L、主ブレーキ（Fr/Rr）：ベンチレーテッドディスク/ベンチレーテッドディスク、タイヤサイズ（Fr,Rr）：235/50R21、サスペンション（Fr/Rr）：マクファーソンストラット/マルチリンク式

外観は、基本的には先代RXを継承しつつ、細やかな部分でディテールを改良し、低重心で踏ん張り感のあるスタイルに。新しいフロントフェイスのスピンドルボディは、存在感とボリューム感がさらに増し、威風堂々とした佇まい。ボディサイズは、全長と全幅は先代RXと同じで、全幅が25mm広がり全高は10mm低くなったが、ホイールベースは60mmも延長されて2850mmとなった。

内装は、ダッシュボードからドアまでラウンドした形状のデザインで、広さと包まれ感があり、落ち着いたインテリヤに。インパネ中央の大型ディスプレイや液晶メーターなど、最新のデジタルアイテムも備わ

走りに関しては、高剛性ボディと軽量化の両立、そして低床化を目的に、RAV4やハリアイと共通のGA-Kプラットフォームのリアセクションを全面改良して採用。

トップグレードであるRX500h Fスポーツに、ダイレクトかつトルクフルで気持ちのいい

グレード構成は、2・5LビュアガソリンエンジンのRX350（2WDも設定、他は全て4WD）、2・5LガソリンエンジンとモーターのプラグインハイブリッドRX450h+、そして最上級グレードの2・4LターボハイブリッドのRX500hと、バリエーション豊富。車両価格は税込で664万円（900万円）だ。

なかでもRX500hは、恐ろしく速いSUVであり、後輪操舵もつくなどオールマイティな仕様なので、とにかく最上級を望む方や走りにこだわりのある方には、うってつけだろう。（自動車ジャーナリスト 吉川賢一）

2022年11月18日に正式発表となった、レクサスの新型「RX」。レクサスの粋（すい）を集めた最新の技術とデザインが盛り込まれた今作は、存在感とボリューム感がさらに増し、威風堂々とした佇まい。ボディサイズは、全長と全幅は先代RXと同じで、全幅が25mm広がり全高は10mm低くなったが、ホイールベースは60mmも延長されて2850mmとなった。

内装は、ダッシュボードからドアまでラウンドした形状のデザインで、広さと包まれ感があり、落ち着いたインテリヤに。インパネ中央の大型ディスプレイや液晶メーターなど、最新のデジタルアイテムも備わ

走りに関しては、高剛性ボディと軽量化の両立、そして低床化を目的に、RAV4やハリアイと共通のGA-Kプラットフォームのリアセクションを全面改良して採用。

走りを実現する駆動制御DIRECT4の搭載のほか、後輪を操舵するダイナミックリアステアリング（DRS）も搭載。歴代RXの弱点であった最小回転半径も、シリーズで唯一5.5m（他グレードは5.9m）となり、小回り性能もリカバリーした。

SUVでありながら 走りも期待できる新型RX

存在感十分!!



	グレード	駆動方式	価格（税込）
RX500h	F SPORT Performance	AWD	¥9,000,000
RX450h +	version L	AWD	¥8,710,000
RX350	version L	AWD	¥7,050,000
		2WD(FF)	¥6,640,000
	F SPORT	AWD	¥7,060,000

火曜日はJU埼玉の日



【出品条件】 ※ご不明な点は、お問い合わせください

- ① 出品店申告で埼玉県外の登録がない車両（複数オーナー可）
※ 新車保証書の有無は問いません
- ② 埼玉県内登録から他県の自社登録又は抹消登録から60日以内の車両は「埼玉ブランド」として認めます
- ③ 車歴は自家用（リース可）で年式・車種は問いません
- ④ 走行距離10万キロ未満
- ⑤ 現状車を除く車両で外装評価C以上・内装評価C以上のサビ腐食の少ない車両

3月



3/7(火) 春一番スーパーAA

3/14(火) 軽コーナーフェスタAA

3/21(火) 埼玉ブランド推奨AA

3/28(火) 年度末大感謝祭AA

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みがよく見える！



正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！



内装静止画360°

▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼

URL: <https://www.jusaa.com>





ブランド卵
半額!!

3/22

決算感謝 Day

北海道物産展

パート1

2週合算 ご出品台数賞

当日ご落札台数賞

ご来場賞：ミスト

詳細はホームページを見てね！

チャンス

出品2回迄

軽自動車デビュー
キャンペーン中

キャンペーン価格
出品料 1000 円
成約料 15,000 円

限界価格に
挑戦中!

高額買取保証
実施中

株式会社ベリオフ 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30
TEL06-6612-5612



キバン博士の
基盤代替コラム

株式会社チームエル





Team-L
株式会社チームエル

Vol.2
「しなくては……」を「しようか」に変えるメンテナンス DM

基盤代替に携わって12年、
キバン博士がお送りする基盤
代替コラム。
2回目は「メンテナンスの
案内の工夫」についてお話し
しましょう。

お客様が自社で車を乗り替
えていただけるのは、「乗り
替えを検討しているときに、
他社よりも魅力的なメリット
がある」場合です。

ただし、お客様が乗り替え
を検討するタイミングは様々
です。
情報収集を繰り返せば精度
は高まりますが、すべてのお
客様の代替検討時期を正確に
把握するのは不可能です。

よって、
このアプローチは、お客様
が「乗り替えたい」というタ
イミングを逃さないことが重
要です。
当たり前のように聞こえる
かもしれませんが、実はこの
ポイントを徹底できている企
業様は多くありません。

月平均25台を販売するA社
は現在、
すべてが車販のアプローチ
ではありません。
お客様と多頻度に接点を持
ち、お客様が「乗り替えたい」
と思うタイミングを逃さない
ことが重要なのです。
この活動をやり続けられる
企業様は必ず成果を出せます。

今はそこまでできなくとも、
まずは基本的な接点である
メンテナンスのDMを見直
してみましょう。

は必須です。
それはできているという店
舗は内容を見直してみましょ
う。
単なる案内ハガキを
送っていませんか？
お客様はメンテナンスを
「したい！」ではなく、「しな
い」と思っているん
です。
お金をかけてもらうのに、
単なる案内ハガキではモチ
ベーションが上がりません。
有料の健康診断の案内が届い
て、「いきなり！」と皆さん
は思いますか？
お客様にお送りする案内、
ちよつと知恵を絞って少し工
夫してみたらどうでしょう。

例えば、
ベタな企画かもしれませんが、
「しなくては……」をせ
めて「しようか」になるよう
な、ちよつとした工夫はでき
るはずです。



国内唯一のトラック専門オークション

IMA 東京会場
千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121

毎週水曜日11:00スタート

3月1日 第1511回 オークション
8日 第1512回 ひなまつり記念
15日 第1513回 オークション
22日 第1514回 オークション
29日 第1515回 期末感謝祭

IMA 九州会場
福岡県古賀市青柳市馬渡808 TEL:092-942-0860

毎週木曜日11:00スタート

3月2日 第1127回 オークション
9日 第1128回 ひなまつり記念
16日 第1129回 オークション
23日 第1130回 オークション
30日 第1131回 期末感謝祭

IMA 神戸会場
兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500

毎週金曜日10:00スタート

3月3日 第1672回 オークション
10日 第1673回 ひなまつり記念
17日 第1674回 オークション
24日 第1675回 オークション
31日 第1676回 期末感謝祭

ima 新規会員募集中！ 詳細は各会場にお問い合わせください

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第21回

『コミュニケーションを勘違いするバカ営業』をしていませんか?

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

【後編】

前は「そもそもコミュニケーションの目的は何なのか」でした。

一言でいえば「自分の意図した通りに相手動かすこと」。文章にすれば固い感じですが「こう言えばこういう反応になるだろうなあ」と、誰もが程度予想しながらコミュニケーションをとっているのがそれです。

ですが、人によってやり方を変えなければ、自分の意図したような反応にはならない。そこが難しいところです。

今回は、もっとシンプルに誰にでも共通するコミュニケーション手法について紹介したいと思います。

「人を動かす秘訣はひとつ」
「人を動かす秘訣はひとつ」

世界で1500万部以上、売れている名著『人を動かす』の著者デール・カーネギーは、そのなかでこう語っています。

「人を動かす秘訣は、この世にただひとつしかない。この事実が気になっている人は、はなはだ少ないように思われる。しかし、人を動かす秘訣は、間違いない。ひとつしかないのである。すなわち『自ら動きたくなくなる気持ちを起こさせること』。これが秘訣だ」。

人が動く動機には、外発

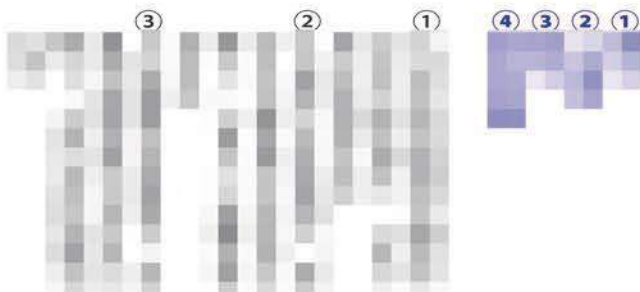
的動機と内発的動機があります。「エンジンをつけて罰を与える」など、外発的動機も瞬発的には十分に機能しますが「自ら動きたくなくなる気持ちを起こさせること」とは、まさしく内発的動機であり、強力な持続性のある動機です。

では「自ら動きたくなくなる気持ちを起こさせる」内発的動機にアクセスするには、どうすれば良いのでしょうか。世の中を見渡してみますと、以下の原理に気がきます。

「子供も大人も、自ら動きたくなくなる原理は同じである」

4つの内発的動機

内発的動機を具体的なキーワードに落とし込むと、こうなります。



車を買いたいお店にきた人には、必ず動機があります。売れない営業マンはそのことを理解せず、車の説明を始めます。そうではなく、

有料版では、モザイクの部分を
全てお読み頂く事ができます。
お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!



内発的動機を埋めると リピーターを生む

巷の営業トークやキャンペーンや値引きなどは、外発的動機を満たす行動です。それでも売れるのですが、トップセールスをめざすあなたは、外発的動機と内発的動機をどちらも理解して、内発的動機を満たす

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。顧客獲得コンサルタント。

兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得

〈クライアント一例〉

- ・丸山自動車 ・兵庫タイハツ販売 ・山陽ヤナセ
- ・ホンダカーズ埼玉南 ・小林モーターグループ
- ・アップルオートネットワーク ・ホンダ販売北見
- ・ミニークホールディングス ・ホンダクリオ上尾
- ・ネットトヨタソナ神戸 ・クラウド ・ユネット等

今回、読者様へプレゼントを用意致しました。右のQRコードにアクセスして下さい。また、営業研修の問合せは下記まで。

03-6277-5319



ことを意識してください。そうすることで顧客に満足してもらえ、買ってもらえることは当たり前で、リピーターを作ることが出来ます。「どうせ車を買うなら、あなたからもう一度買いたい」と言われたことはありますか? どうせ営業をやるなら、そうやって言

われないと思いませんか? それには相手の内発的動機を理解し、埋めてあげるコミュニケーションを取ることで叶えることができます。なぜなら、人は自分のことを深く理解してくれる人とながりたいと思うからです。

そのための第一歩は、あなた自身の内発的動機を理解することです。自分の動機を理解する深さでしか、他人を理解することができません。あなたが車を買った時の、真の内発的動機を理解するところから始めましょう。

ゼロから始める! 法人営業

ずっと勝ち続ける

新規開拓営業の新常識

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

はじめての人でも なやんでいる人でも使える!

0社 → 1000社を

新規開拓した、ずっと勝ち続ける新常識

法人営業営業未経験の私が、「お金なし」「コネなし」「実績なし」の状況からトップ営業成績を収めた手法を大公開!誰でもできる再現性が高いやり方です。

藤原智浩 著

本を発売しました!

本書で伝えることは非常識に思えるかも知れませんが、確実に結果をもたらす、念願の『反響営業』に切り替える内容です。誰でも確実に結果を出せる手法を紹介しています。

価格 1,650 円 Amazonでも販売中です!

アライオートオークション名古屋

2023年秋グランドオープン!!

トラック・建設機械・農業機械・フォークリフト取扱い!!
POS席100席、アライグループ
すべてのオークションへのセリ参加が可能!!

信頼・創造・笑顔

当社は人々の暮らしに欠かすことのできない「クルマ」と「食」の2分野を軸に、事業拡大を進めています。創業より100年の間、その時代に必要とされるサービスを提供してきました。他者の模倣・後追いではなく、オリジナリティに溢れたサービスの創造に努めてきたからこそ、お客様からの支持をいただき続けてきたものと自負しています。次の100年、いえ、これからの10年は更なる激動の時代を迎えます。そうした時代の変化にしっかりと対応しながら、当社のビジョン「日本の価値を世界へ」を実現するために新たなチャレンジを掲げています。

荒井商事 <https://www.arai-group.co.jp>



ARAI AUTO AUCTION GROUP <https://www.arai-aa.jp/>



国内の輸入車の新車販売台数を見ても、昨年の11月以降にはつきりと増えており、買い替えに伴う高年式車の出品が多くなっているものと見られる。その中で、

輸入車は、

価格は、

今号のトップ記事では輸入車、軽自動車の現在の相場状況のグラフを示せなかったため、ここでは輸入車を中心に、順に説明する。

輸入車相場は下落

個車の相場動向
レクサス、ベンツ

が始まっている状況といえる。

軽自動車

軽自動車の価格は、

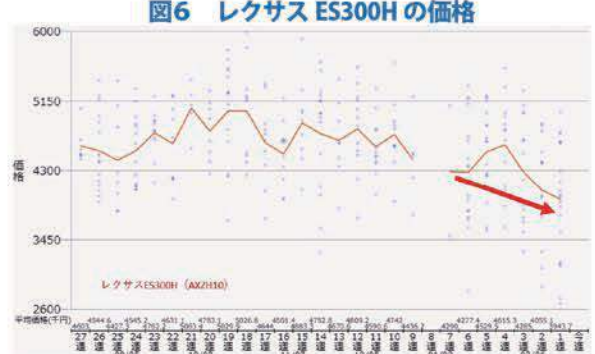
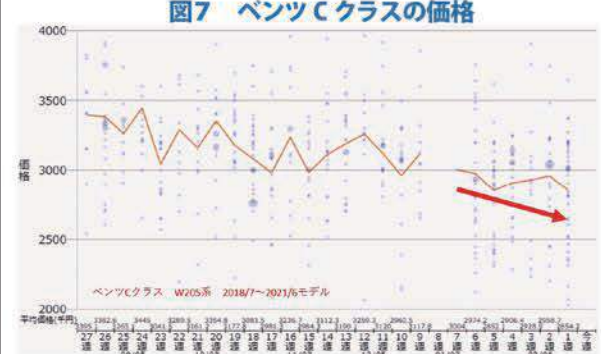
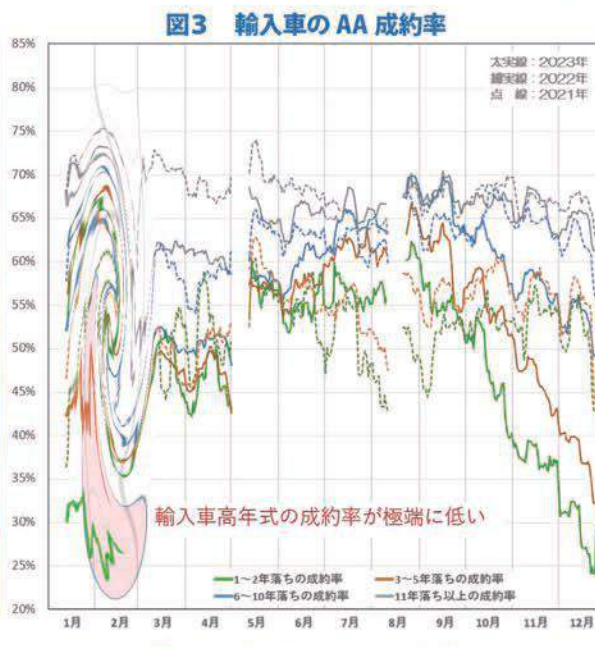
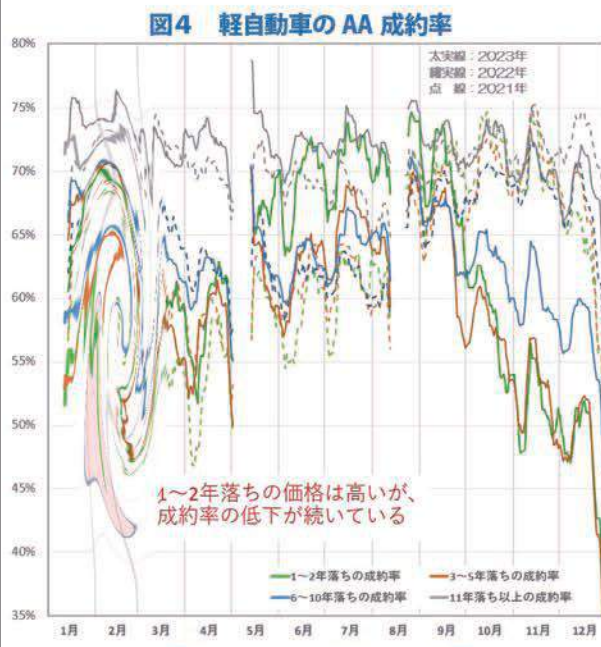
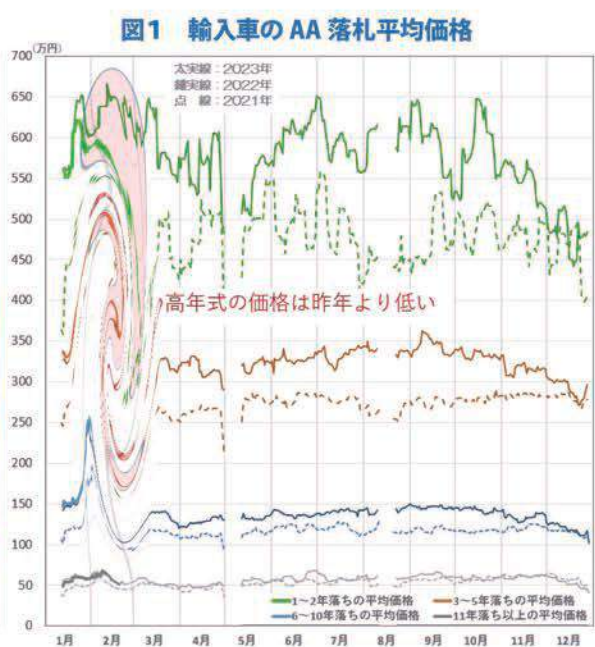
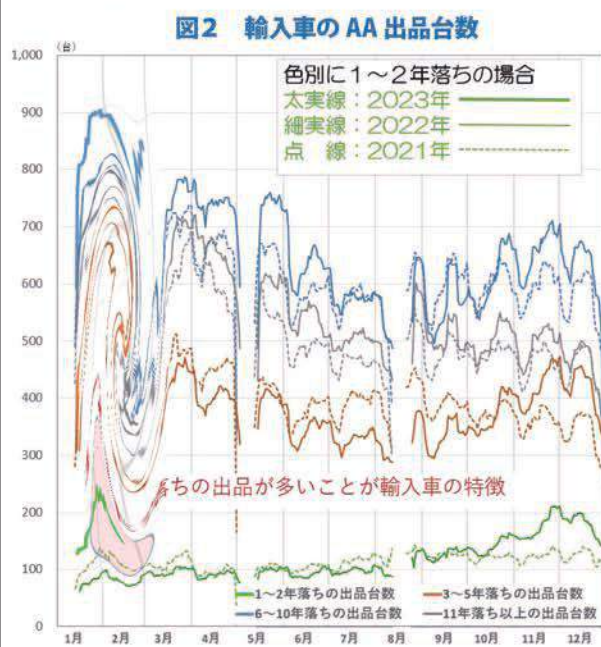
の出品台数の増え方が大きく、いち早く相場下落が始まっている。より低年式の軽自動車の出品が

価格を維持しているものの、成約率は低下を続けており、今後、相場下落に向かうと見られる。

出品台数が多く、典型的な動きとなっている車として、販売台数の多いレクサス ES300H のグラフを掲載する。1月

以降の出品台数が顕著に増加しているためと見られる。

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申込みは 電話 03 (3371) 9340 まで!



Excellence

for you

大好評!!

過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション

〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地
tel 058-398-5100 (代) fax 058-398-5109

<http://www.i-gforce.co.jp>