

毎月 1 日 発行

第 120 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) ユーストカードットコム

無料版

4 月号

ユーストカー
NEWS

《6 面》

ニュージー向け中古車輸出はどうなる？

《5 面》

タフトの検査には意外なヒントが!?

車屋のお勉強シリーズ

中古車大学

AA 平均価格の

下落相場場の正しい見方

新年度の始まりにあたり、今回は『中古車大学』で相場の見方をお伝えする。前回は昨年の 6 月に開講した。その時のタイトルも「平均価格の罠（わな）」であった。しつこく「罠」をお伝えする理由は、この罠をいつ忘れてしまうからだ。何を忘れてしまうか。「平均価格」という見た目に惑わされてはいけない、ということだ。

我々が相場を見る時には、数字となった価格を見ている。数字にならないものを見ることはできないので当然だ。ただ、その価格がどのように計算されたのかを知らなければ、見た目に惑わされることになる。

相場というものは、中古車も株価も、沢山の成約価格を集めてきて、何らかの方法で平均している。しかし平均値とは何なのかを理解していないと、判断を間違えることがある。

数字の見た目だけではない部分、つまり真実に迫るにはどのようにしたら良いか。今回の講義を参考にして、相場の先読みをしていただきたい。

《2 面へつづく》

業界最多の
リアル接続会場!

大好評! リアルロボ アイオーリアルの応札をロボットが代行する機能も搭載!

入会資料請求は
弊社サイトまたは
電話で受付

アイオーク Q 検索



株式会社 アイオーク

〒102-0075
東京都千代田区三番町 8-1

TEL.03-3512-6123

FAX.03-3512-6110

QRコードで
アクセス



AA 平均価格の例題

中古車価格を3車種10台のみで説明

(価格が万円)

		落札価格	落札数	平均落札価格
先週	GTR	1,500	1	402
	プリウス	400	5	
	N-BOX	130	4	

		落札価格	落札数	平均落札価格
今週	GTR	1,500	3	649
	プリウス	400	4	
	N-BOX	130	3	

各車種の価格は先週と同じでも、落札台数の割合が変われば平均価格は変わる。例題の場合、平均価格だけ見れば、先週対比、約 250 万円上昇したように見えてしまう



図2 国産車の平均落札価格と成約率

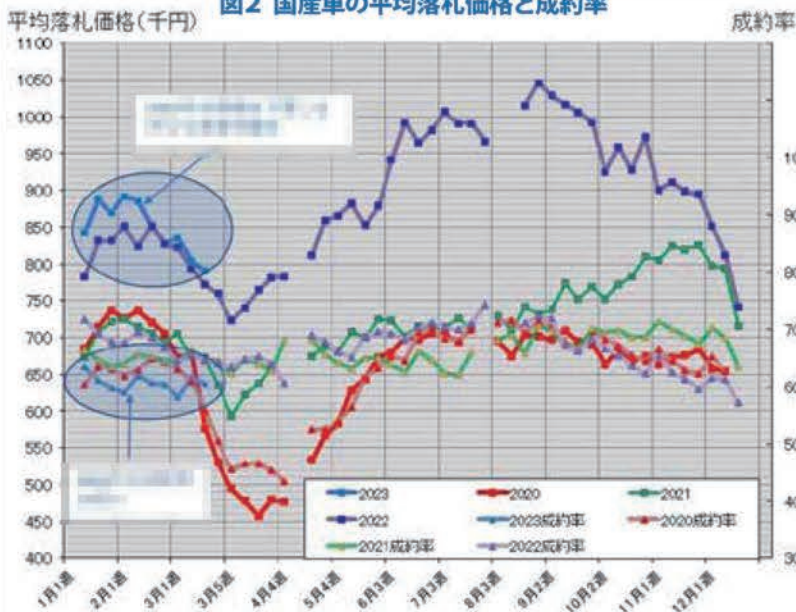
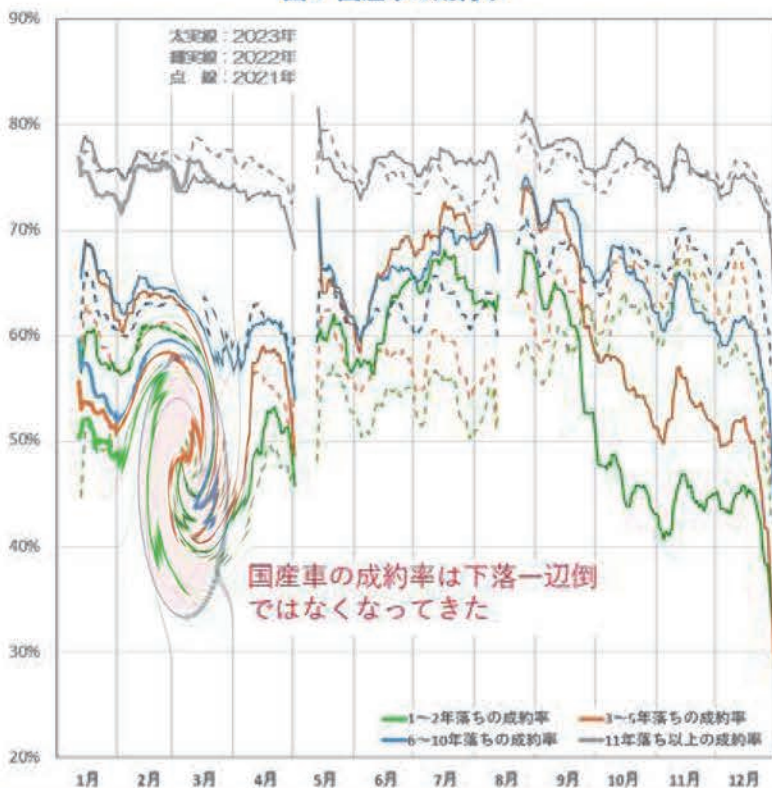
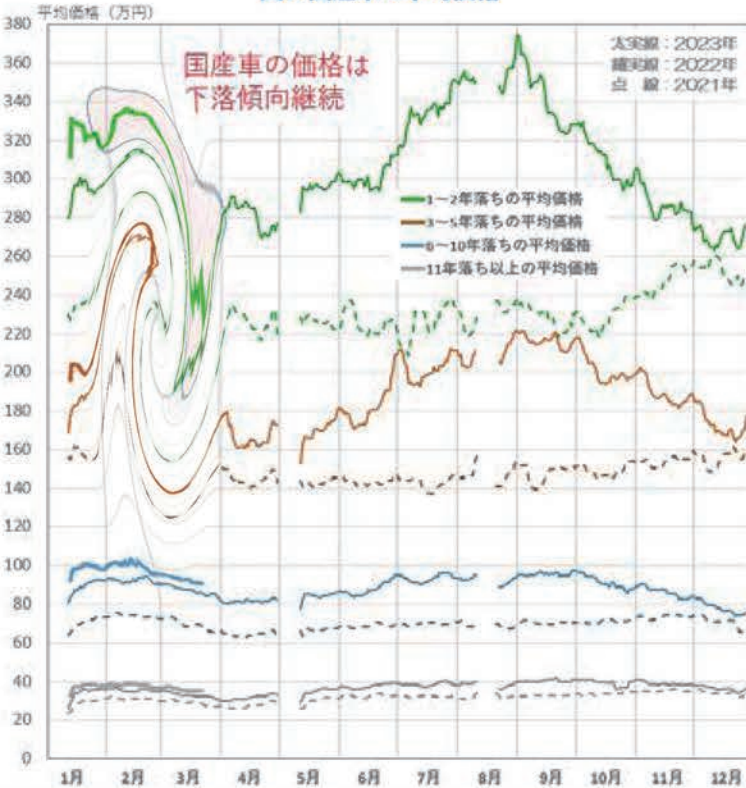


図4 国産車の成約率



国産車の成約率は下落一辺倒ではなくなってきた

図3 国産車の平均価格



国産車の価格は下落傾向継続

全体の平均価格の罠
平均価格とは

私たちは、子どもの時から「平均」を知っている。自分のテストの点が学年の平均より上か下か。違うグループを比較する時にも、平均値で比較することが多い。A組とB組の平均値を比べて、高い方を優秀と判断

平均値で判断して良いか

しかし、本当に平均値だけで結論を出して良いのか。これだけみんなが使っているのだから、悪いはずがない。ただし、その裏側にあるものを見ないと判断を誤る。

例題

左上に例題を示した。この場合、落札台数の内訳が変わったことで、平均価格は上昇してしまっているように見える。ここではわかりやすいように3車種で説明したが、何万台も落札されるAAでも同じ。平均価格だけを見て、相場を判断することの危険性がわかっていただけるだろう。

成約率が低い時の罠

ここからが、今回の講義の本番になる。現在のそのような相場環境の時、

と判断することは危険な

の。と考えると、同時に出品台数と成約率を見なくてはならない。ある車種について、オークションで、セリにより途中まで価格が付いた車をピックアップして、落札車と流札車を合わせて平均価格を計算してみた。

足元の相場動向

出品台数と成約率、平均価格の間には関係があることは本紙で説明してきている。成約率と平均価格は同方向、出品台数はその逆に動く。

中古車オークションの価格は、昨年9月上旬をピークに下落傾向が続いている。成約率も下落傾向が続いていたが、足元では下落一辺倒ではなく

転じる。

4月12日

ベイオク

株式化18周年大記念
オークション

18周年

感謝の気持ちを込めて

周年記念品
育てるタオル
9:00~

北新地寛龍 恋なり

AA
終了後

占いの城
ぴかれます
新年度の運勢は!?

台数賞

ご出品
1台以上

デザイン
用紙
1.5kg

トースター4枚焼

輸入タイヤの
オートウェイ
特価販売会

屋台

ご落札
2台以上

お手元スピーカー

アイスコーヒー
メーカー

フェイススチーム

軽自動車デビュー

キャンペーン中

出品2回迄

キャンペーン価格

出品料 1000 円

成約料 15,000 円

高額買取保証

実施中

限界価格に
挑戦中!

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

図5 リーマンショック時の出品台数・成約率・平均価格

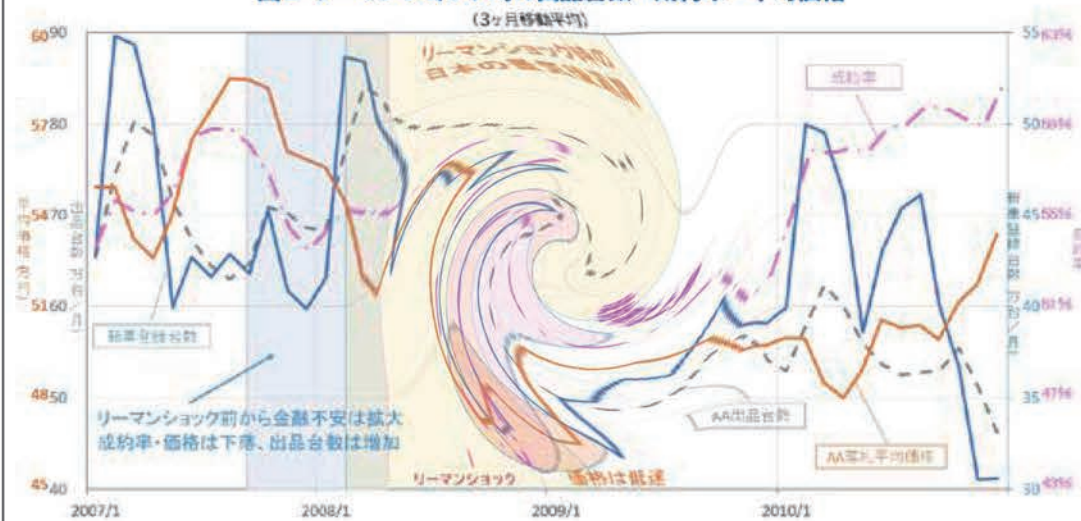


図6 アルファードの価格

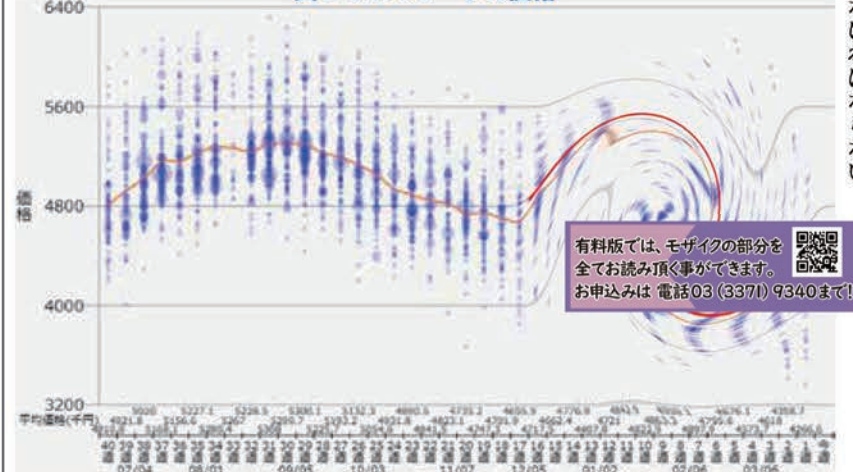


図7 アルファードの成約率



性があることも考えてお
かなければならない。

可能
が影響していると見られ
る。出品台数が増加した

相場は下落傾向にある
が、目立つのが
全体の相場

まとめ

ここまで、中古車大学で相場の見方を説明した。価格は昨年9月のピークからは随分下落したように見えるが、まだ昨年・一昨年の水準に戻ってきただけだ。

相場は元に戻ってきただけだが、その落差は大きい。ハードランディングとなれば痛みを伴う。痛みは早めに出しておくと重要だ。

今回の講義では、兆候が見て取れると説明した。このまま相場が下げ止まるのかはよくわからない。

説明してきた通り、

相場が反転して、以前のよう
な高値に戻ることを期待し
ておられるかも知れない。し
かし、その期待は捨てた方が
良い。オークションに出品し
た時は、「惜しい」と思っても
そこで売ってしまった方が良
い。次回以降のオークション
に期待しても、さらに価格は
下がっているだろう。

は拡大し続ける。傷は最小限
に抑えなければならない。

過去の事例
リーマンショック
成約率と平均価格は通常は同じ方向に動く。ただし、現在の相場動向は大量出品のなか、投げ売りの傾向が始め、成約率は上昇する場面もあるのに、価格は下落を続けている。

先月号で出品台数↓成約率↓平均価格という順番があると説明したが、通常は1カ月程度の違いに止まる。ただし、過去には、成約率は下げ止まっても、相場上昇に転じるまでには時間を要した場合もある。

転じた。すでに、中古車市場の成約率は下がって上昇に向かっていた（売却側は諦めモード）ので、成約率は

現在、成約率が下落一辺倒でなくなったといっても、元々の出品台数の多さや、成約率がなお高いことから見ると、足元の成約率の持ち直しは

急落している。この傾向は、需給の変動が影響していると見られる。出品台数が増加した

る。そのような例のなかでは、2008年のリーマンショック時の動きが最も大きい。

左図の黄色い網掛けは、日本におけるリーマンショック前後の景気後退期である。

出品台数を見ると、相場上昇が大きかっただけに、

なかでの成約率の低下であり、セオリー通りの価格形成、一方で投げ売りといえないと見られる。

図8 NX ハイブリッドの価格

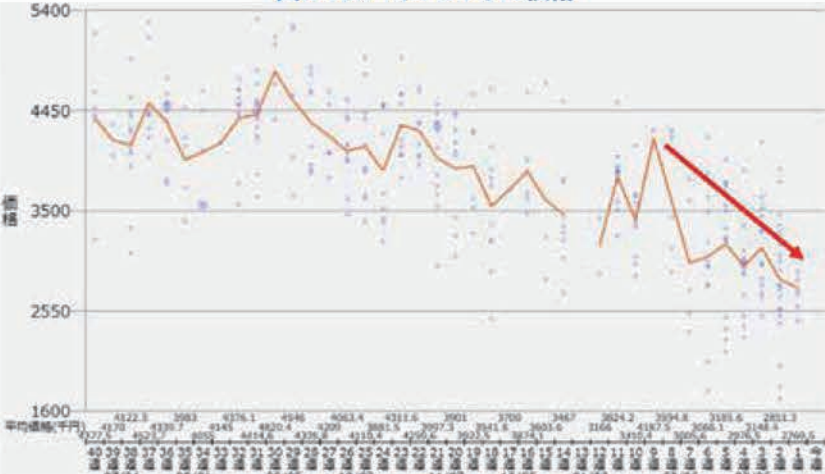


図9 NX ハイブリッドの成約率



MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

4月の開催スケジュール

4月 5日(水)	G-1 AA 全車流れ無料・お取引賞
4月12日(水)	MIRIVE AA 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
4月19日(水)	春の大感謝祭 AA ~提携会場協賛~ 全車流れ無料・お取引賞
4月26日(水)	フレッシュディーラーズ AA 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



編集部が全国で聞いた小売り最前線レポート

「あのお店はいま何をしているのか？」

昨春秋あたりからのAA相場の下落で仕入れ値も下がり、小売店は良くなってきたかと思えば、そうでもないようだ。また、買取り車の扱いに四苦八苦している販売店も多い。こんな時、全国の小売店はどのようにしているのか。各地でヒアリングしてみた。

△千葉の小売店△

「相場の下落は想像していた以上に早く、昨年オークションで仕入れて、長期在庫になっていた車をだいたい抱えてしまった。こうした車両は段階的に値下げをしながら対応してきたが、まずは長在庫を清算して、新しい車を仕入れてコツコツ販売することで、会社のお金を回していくように決めた。」

オークションに出品する際には、経理とも相談して、どれだけ損切りをして良いのかを確認した上で処分している。会社の状況的には、ここ数カ月は厳しくなりそうだが、昨年は十分な利益を得たので、あくまでも通期でみて黒字になれば良い。いまは常にそこを意識しながら経営にあたっている状況だ」

△神奈川の小売店△



△新潟の小売店△



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!

△宮崎の小売店△



△兵庫の小売店△



厳し状況はいつまで続くのか (写真はイメージ)

△京都の小売店△



目標台数 14,100台

第59回

令和5年度 関連協

START

アライ小山

アライバイサイド

GOAL

JU 栃木

4月7日金

いち金 !!

JU関連協スプリングリレーAA

セレモニースタート 10:45

セリスタート 11:00

JU 東京

4月10日月

関連協リレー&青年部主催チャリティ記念AA 東山部会長ファイナル

セレモニースタート 9:20

セリスタート 10:00

JU 長野

4月11日火

JU関連協スプリングリレーオークション

セレモニースタート 12:20

セリスタート 12:30

JU 茨城

4月12日水

JU関連協リレー&出品協力店協賛AA

セレモニースタート 11:20

セリスタート 11:30

JU 群馬

4月20日木

関連協スプリングリレー・全支部合同記念AA

セレモニースタート 10:50

セリスタート 11:00

JU 埼玉

4月18日火

JU関連協スプリングリレー&JU埼玉スタートジャンボ記念AA

セレモニースタート 9:45

セリスタート 10:00

JU 山梨

4月15日土

関連協スプリングリレーAA

セレモニースタート 10:55

セリスタート 11:00

JU 新潟

4月14日金

JU関連協スプリングリレー・上信越3県合同・商組設立46周年記念AA

セレモニースタート 10:45

セリスタート 11:00

JU 神奈川

4月13日木

関連協スプリングリレーOB会&ディーラー協賛AA

セレモニースタート 10:40

セリスタート 11:00

アライ小山

4月20日木

JU関連協スプリングリレーオークション

セレモニースタート 11:00

セリスタート 11:10

JU 千葉

4月21日金

JU関連協スプリングリレー

セレモニースタート 10:50

セリスタート 11:00

アライバイサイド

4月21日金

JU関連協スプリングリレー記念AA

セレモニースタート 9:50

セリスタート 10:00

カタログギフト 全会場63点

シウマイ・焼売4箱詰合せ 全会場103点

お問い合わせ先

●JU東京／☎048(990)8611 ●JU埼玉／☎048(798)2111 ●JU神奈川／☎0465(37)3751 ●JU千葉／☎043(257)5257 ●JU茨城／☎0299(48)1833 ●JU栃木／☎028(648)1181 ●JU群馬／☎027(350)1200 ●JU長野／☎0263(58)3700 ●JU新潟／☎025(362)6666 ●JU山梨／☎055(279)2552 ●アライバイサイド／☎044(288)7788 ●アライ小山／☎0285(45)1555



画像① 4つのポイント (赤丸) 付近を確認!



画像② 上部のフェンダーステー (画像は新車状態)



画像③ フェンダーステーの取付部は要注意! (画像は新車状態)



画像④ バンパーステーは直角形状 (画像は新車状態)



画像⑥ 2020 年9月製造

発売からまもなく3年
実は、今回ご紹介するのは2代目。小型ジープタイプだった初代に対して、流行のSUVデザインを纏い40年振りに復活しました。
現行タフトは、2020年6月にデビュー、販売開始から、間もなく満3年を迎えようとしています。

新世代DNGA-A採用
タフトは、ダイハツが開発を主導したDNGA-Aと呼ばれるプラットフォームを採用。
このプラットフォームは、Bセグメント以下の小型車向けに開発、ロッキール(トヨタ・ライズ)などにも順次採用されているものです。
ラジエーターコアサポーターは、サイドメンバー間

上下にあるフェンダーステーに注意!
フロントエリアの確認は、4つのポイント(左)右フロントインサイドパネル&サイドメンバー先端部)を中心に行なっていくます(画像①)。なかでも、フロントインサイドパネル先端の上下に装着されたフェン

ダーステーには要注意です。
ダイハツの各モデルは、同一プラットフォームを用いて様々なデザインへ展開しています。タフトの場合、デザインとしてボンネットの取り付け位置が高く、プラットフォームとフロントフェンダーをつなぐ上部のステーが大型化されています(画像②)。それだけ衝撃を広く受けやすく、損傷リスクも高くなります。

下部側にあるフェンダーステー(画像③)は、バンパーやヘッドライトにも近く、上部以上に損傷リスクが高くなります。上部側に比べて死角も多いため、査定検査用のライトを用いて確認するようにしましょう。

リヤエリア攻略法
リヤエリアは、バンパー下側から確認を行います。まずは、リヤバンパーを固定するバンパーステーの状態をチェックしましょう(画像④)。直角形状なので、衝撃によつて変形したらずくに分かります。

要注視エリアは、リヤエンドパネルやリヤフタの左右両端付近。カバーが付いており、真下から覗き込まないと見ることができません。汚れが気になるようでしたら、ミラーツールを用いるなど工夫してみてください。

タフトのリヤゲートは、鋼板製ではなく樹脂製です。鋼板と異なり、取り付けボルトの回し跡のようなヒートも少なく、交換歴のチェックも難しくですが、意外なところにヒントが存在します。

刻印された数字が、車両の初度登録年月よりも新しい場合、交換された証拠となります。カバーを外すという面倒な点もありますが、車両状態をより正確に把握したい場合におすすめです。ぜひ参考にしてみてください。

樹脂製のリヤゲートは、鋼板製ではなく樹脂製です。鋼板と異なり、取り付けボルトの回し跡のようなヒートも少なく、交換歴のチェックも難しくですが、意外なところにヒントが存在します。

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、軽自動車規格のクロスオーバーSUV、ダイハツ・タフト(LA900S/910S系)を取り上げます。

レポート 株式会社 ジャッジメント



発売から3年が経過

ロアの左右両端付近。カバーが付いており、真下から覗き込まないと見ることができません。汚れが気になるようでしたら、ミラーツールを用いるなど工夫してみてください。

樹脂製のリヤゲートは、鋼板製ではなく樹脂製です。鋼板と異なり、取り付けボルトの回し跡のようなヒートも少なく、交換歴のチェックも難しくですが、意外なところにヒントが存在します。

刻印された数字が、車両の初度登録年月よりも新しい場合、交換された証拠となります。カバーを外すという面倒な点もありますが、車両状態をより正確に把握したい場合におすすめです。ぜひ参考にしてみてください。

刻印された数字が、車両の初度登録年月よりも新しい場合、交換された証拠となります。カバーを外すという面倒な点もありますが、車両状態をより正確に把握したい場合におすすめです。ぜひ参考にしてみてください。

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) 7.7%
- ◆車台番号刻印位置
→センターフロアパネルの運転席側足元に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→左センターピラー、コーションプレート内に記載
- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置



ダイハツ・タフトの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

フロントエリアの骨格部位は、エンジンルーム側から確認することが可能で難しさはありません。反面、リヤエリアは部分的にカバーで覆われている箇所もあり、見落としリスクも高くなります。軽自動車ボディは、クラッシュプルゾーンが狭いので慎重に確認するようにしましょう。



アライオークションに生まれ変わりました

2023年4月1日より、アライオートオークションは、名称とロゴマークを変更しました。新名称は「アライオークション」です。1987年に乗用車からスタートしたアライオートオークションは、多くのお客様のご支援、ご愛顧をいただき成長を続け、今では乗用車に加えトラック・建設機械・フォークリフト・産業機械・農業機械と幅広い商材を取り扱うまでに発展してきました。この商材拡大に対応して昨年10月からはお客様にとってより使いやすく利便性の高いオークションとするため、「バントラ」、「総合機械」、「乗用車」と商材単位の運営体制に変更しました。現在、全国どこのアライオークション会場でも全ての商材を扱い、同じサービスを提供することが出来る体制づくりを進めています。こうした取り扱い商材拡大と事業運営体制の変更を受けて、当社オークションの名称を「アライオークション」に変更しました。

アライオークション総合機械

総合機械 開場6周年 オークション

2023年4月25日(火)

ARAI AUCTIONS アライオークション <https://www.arai-aa.jp/>

2023
4/15 SAT

Excellence
for you

設立10周年記念オークション



■ 来場者プレゼント「エアーかおるタオル」プレゼント (エントリーの方)

■ 朝市イベント ■ お客様感謝賞「大関 吟醸 酒カステラ」プレゼント ⊕ さらにお取引抽選会
(名湯温泉ペア旅行・豪華家電)

●トレタマ EX コーナー出品無料(流札時) ●売切り EX コーナー出品無料(流札時) ●トレタマ 100 コーナー出品無料(流札時)

★Member's Point 5 倍(ご出品・ご成約・ご落札いただきましたお客様) ★場内およびインターネットより G-Force 入札無料

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 058-398-5102 FAX 058-398-5109

www.i-gforce.co.jp



ニュージーランド向け中古車輸出の行方

昨年が底? 今年は緩やかな回復に期待

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

日本の中古車輸出仕向国の上位常連に長年、君臨しているニュージーランド(NZ)。しかしここ数年、異変が生じている。今号では同国向け輸出の老舗であり、現地でグループ企業も運営している平和オート株式会社(大阪府泉大津市、阿部潤志社長)を訪ね、NZの現状と今後について話を聞いた。

日本の中古車輸出仕向国の上位常連に長年、君臨しているニュージーランド(NZ)。しかしここ数年、異変が生じている。今号では同国向け輸出の老舗であり、現地でグループ企業も運営している平和オート株式会社(大阪府泉大津市、阿部潤志社長)を訪ね、NZの現状と今後について話を聞いた。

NZは、これまで年間1万台、年間12万台の中古車が安定して輸出されている。優等生とも言える仕向国であった。しかし、ここ3年は状況が異なっている。

まず2020年は、強固なゼロコロナ対策によって厳しい行動制限が敷かれ、港湾業務が滞り、それが減少につながったという明らかな要因がある。

翌21年は、そのコロナ対策が多少緩まったことで回復したが、それでも辛うじて10万台を超える程度であった。

しかし昨年は再び減少に転じ、過去10年間では最も少ない8万4033台まで落ち込んだ。この要因についても明確で、同国政府が昨年4月からガソリン車やディーゼル車を締め出すことを目的に、環境に優しいEVとHV以外の輸入される車を両に対して、追加の税金を課したことが大きく影響した。

Vol.119 中古車輸出

が知りたい

そこ

まず、昨年の状況から平和オートに聞いてみた。取材に応じてくれた

のは、営業本部海外一部の堀越京佑部長代理、および同部NZセクションの永田耕介係長。

回復するとまでは言わないが、緩やかな回復に向かっている」と語ってくれた。

輸入規制緩和の気配が?

回復の背景には、首相交代劇があるらしい。同国では1月25日にアーダーン首相が辞任し、同じく与党である労働党の党首ヒプキンス氏が第41代首相に就任した。

10月には総選挙を控えているが、世論調査では保守派の野党・国民党にリードされているため、現状を何としても打開しなければならぬ状況に追い込まれている。

NZにおいては、中古車輸入は重要な産業として位置付けられ、歳入のなかでもその税収割合は



平和オートの本社最上階から見渡した泉北港

大きい。雇用されている国民も多く裾野は広い。低迷が続く現状を打開すべく、何らかの経済政策を打ち出さなければならぬと考えているようだ。そこに、輸入規制緩和の動きがあるのではと分析しているようだ。

これを裏付けるか否かは別として、永田係長が興味深いエピソードを紹介してくれた。

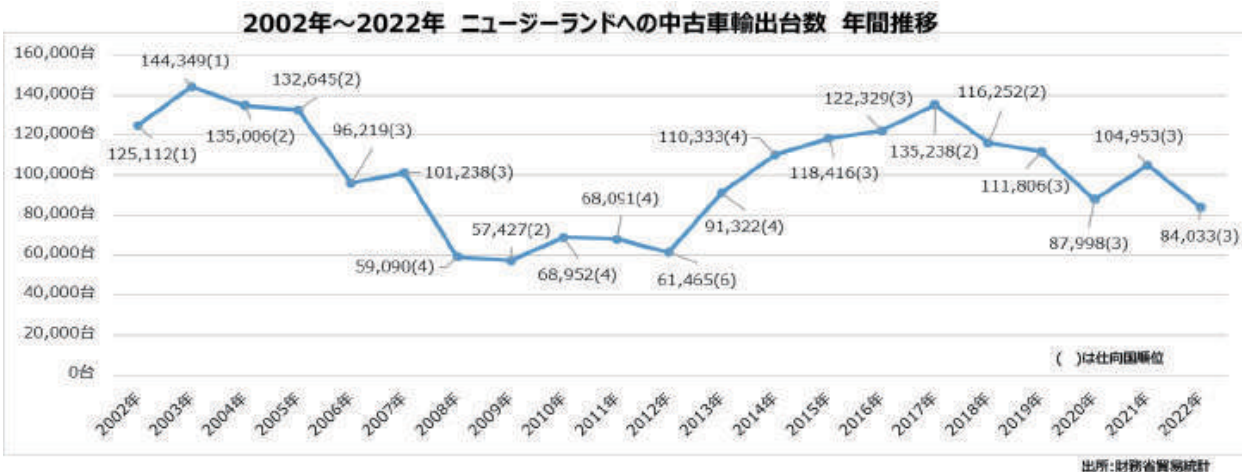
それは、昨年11月に同国運輸局(NZTA)の担当官が来日し、平和オートを訪問した時の話。日本の街中でEVが余り走っていないことに疑問を抱き「なぜ、こんなに少ないのか」と質問されたとのこと。

NZ政府としても運輸局としても、環境に優しい車、とくにEVの輸入を促進したいのに、輸入元の日本で絶対数が少なければそれは難しくなる。NZの国民は選択の幅が狭くなり、またEV価格も高騰して、状況が改善するどころか、より厳しくなると感じたことから前述の質問につながったのではないかと推察される。

このように、輸入国の現状をしっかりと把握せず、内燃機関車の税率アップに踏み切った背景には、COP(国連気候変動枠組条約締結国会議)26での宣言が影響しているのではないだろうか。

COP26は、21年秋に英国グラスゴーで開催された。その宣言内容は「35年までに主要市場で、40年までに全世界で、EVを含むクルマの新車販売をすべてZEV(ゼロエミッション車)・二酸化炭素の排出ゼロにする」というもの。

NZはアジア、オセアニアのなかでは唯一、都市や企業ではなく国として署名した。確かに環境に厳しい国であることは認識するが、何分、性急に動き出した節が感じられる。



中国系新車EV参入の影響と今後

昨年、NZでの新車販売に関しては、中国系を中心にEVが約3万台輸入された。それまで年間でも5000台前後で推移していたので、一気に6倍まで跳ね上がり、その点については功を奏したといえる。

平和オートには、最後にこの中国系新車EVの輸入拡大が、日本からの中古車輸出に与える影響

に加え、中国ブランドに対してNZ国民が抱いているイメージについて聞いてみた。

堀越部長代理は「まだ納車されて時間が経っていないので、真価が問われるのはこれからだと思う」とした上で「コンディションやコストパフォーマンスなどが評価されれば増加し、日本の中古車輸入に影響をおよぼす可能性が出てくるかも知れない」と語った。

ブランドイメージについては「NZは以前から積極的な移民政策をとってきて、中国人がかなり移住しているため、日本よりはネガティブイメージはない。また、中国系EVのなかには、上海汽車グループ傘下となったMGなどのメーカーも含まれるが、このブランドはNZ国民にとって長らく英国ブランドとして馴染みもあり、車両価格も安いので、好調な売れ行きを示している」とコメントしてくれた。

中国系新車EVは、このように侮れない存在ではあるようだ。ただ、一巡するまで様子見の時間がまだ必要であり、さらに供給側も潤沢に供給するまでには至っていない。それまでの間は、内燃機関車に対する輸入規制を完全に元に戻すことはないと思うが、緩和する動きに出ることは十分、有り得るのではないだろうか。

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/>
Platinum Auto Space - 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



CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

春フェスAA

~2023~

AM10:00 スタート

Part 1

4月5日(水)

出品または落札1台以上賞

Part 2

4月12日(水)

出品または落札1台以上賞



ガトーフェスタハラダ
グーテ・デ・ロワ プレミアム



ガトーフェスタハラダ
グーテ・デ・ロワ

※掲載の写真はイメージです。
※賞品の受け渡しは会場のみとなります。

4月のAA
スケジュール

4月5日(水) 1687回
春フェスAA ~2023~
part 1

4月12日(水) 1688回
春フェスAA ~2023~
part 2

4月19日(水) 1689回
レギュラーAA

4月26日(水) 1690回
レギュラーAA

※火曜日の搬入時間は、昼12時迄となります。※4月よりコーナー編成等を改訂させていただきます。詳しくはTC-webΣの会場紹介をご確認ください。



株式会社 シーイーエー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



あらゆる要望に応える体制を構築 めざすのは顧客との生涯取引

(有)ズーム (北海道北見市)

北海道北見市で創業が約20年。顧客のあらゆる要望に応える店づくりを進め、現在は車販からレンタカー、アフターまで多彩なサービスを展開。取扱い車種も乗用車から商用車まで幅広い。地域のお客様にとって、車のことなら何でも対応してくれる店として、厚い支持を集めている。

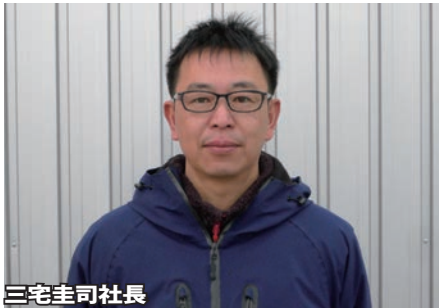
展示場をみると軽自動車やワンボックスなどが並んでいるほか、トラックやタイヤショベルといった働くクルマまで、多種多様な車両が集まっている。

「プライスが付いている在庫車は20台〜30台ですが、そのほかレンタカーをやっていますので、代車も含めると全部で250台〜300台を所有しています」と三宅社長。

北海道東部・北見市の夕陽ヶ丘通り。周囲は自動車事業者が多く、今回訪問したカーショップ・ズームもこの通り沿いに居を構えている。

若い時から車の改造が趣味だったという三宅圭司社長は、23歳の時に独立。個人事業を経て平成16年に有限会社ズームへと法人化した。

この敷地は1100坪で、認証工場も完備。



三宅圭司社長



取材に訪れたのは2月10日。この日の時点では280台もの車両を所有



働くクルマも用意している。小売りもレンタカーも、顧客とその紹介客が中心だ



認証工場を完備。ちなみに同社の全スタッフが国家整備士の資格を持っている



車販を担当する三人。売る瞬間だけではなく、お客様毎の最適なプランを提案する

10年程になりますが、これまで『こんな車両を用意できますか』と聞かれたものは、常に頑張つて準備してきました。会社の立ち上げ時は改造スポーツカーの店だったの

で、こうした事業形態になるとは予想もしてませんでしたね」と三宅社長。

営業をせず、紹介のみで増えてきたレンタカー事業は、同社で買ったお客様が、いかに満足しているかに他ならない。それにしても、これまで顧客の要望にノーを言うこと

となく、対応してきた同社の姿勢も、また見事なものである。

小売りは目標を設定せず

さて、会社の根幹を成す車販については、三宅社長と取締役の堺氏の2名であたっている。

く月10台くらいだと思えますよ」と、曖昧な答えが返ってきたことに少々驚いたが、「日々の業務をこなしながら、顧客にきちんと向き合つて丁寧な商談をすれば、1人が月5台を売るのでも十分に忙しいのです」ということだった。

安心のカーライフを提供

そんな販売担当の二人が心掛けてるのは、売

る時の一瞬だけを考えるのではなく、個々のお客様にとつて最適な提案をすることだ。

「販売のスタッフを入れるのが目的ではないので、それだけの人はいりません。僕ら二人が同じ考えで、それをブレずに売つていくことが大事。ですから、販売台数の目標も設定はしてないのです」。

そう話す三宅社長に、

最後に、他社と比べて優位点はどこにあると思うかを聞いた。

「しいて言えば、毎回の仕事をきちんとしていることでしょうか。あとは、何でもできるようにしていることで、『これはウチではできません』とい

うことが極力無いように、お客様が求めるものに対して、対応できる手数をたくさん持っていることですかね」と、みている。

取材中に、三宅社長はあらゆるシーンで「お客様が車に困らないように、何の心配もなく乗れたらいい」という言葉を幾度か口にした。

いまのカーショップ・ズームは、そうした顧客と一緒に作り上げてきた姿だといえるだろう。

適正販売店の展開に期待

所属のJU北見では、流通事業に長く携わってきたが、2年前から小売振興委員長に就任した三宅社長。

本稿のテーマの適正販売店制度は「もっと広めていかないとけませんね。ただ、その一方で、ブランドとして、認定店になるのに、もっと厳しくてもいいかなと思うこともあります」と自身の考えを口にした。

続けて、「もっと広がっていくことで、認定店の中での勉強会や指導などがどんどんでき上がって

いけば、より良いものとなっていくと思います」と今後の展開に期待を寄せる。

そう話す三宅社長のカーショップ・ズームも適正販売店の名前に十分、相応しいお店だった。

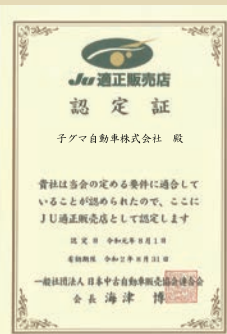
△了▽



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

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。

教えて弁護士先生

従業員の過失・不正編



従業員が会社に損害を与えるようなことをしてしまった場合、その従業員はどのような責任を負うのだろうか。例えば中古車の買取りのために多額の現金を持ち出し、盗まれてしまったら、従業員はそれを賠償しなければならないのだろうか。それが盗難ではなく、従業員が現金を横領した場合に違いはあるのだろうか。また、従業員が取引先と結託して会社に損害を与えた場合はどうなのだろうか。相場以上の金額で買取って、後でバックマージンをもらっていたという事例もあるようだ。横澤弁護士に聞いてみよう。

不注意で現金を盗まれてしまったら? 「従業員の賠償額は2〜3割」

横澤弁護士
今回は、従業員が会社に損害を与えてしまった場合の話題です。

会社に損害を与えるパターンとしては、様々なものが考えられます。現金を盗まれてしまった場合は、従業員の過失によるものですが、現金を横領したというのであれば、故意によるものなので犯罪にもなります。

ただ、会社の金銭的な損害という観点からすると、どちらとも一緒のようにも思えます。このような場合、従業員の責任にどのような違いが出てくるのでしょうか。

まず、従業員の不注意で現金を盗まれてしまったというケースを考えてみましょう。



従業員は、会社の現金を適切に取り扱う義務があり、不注意で現金を盗まれてしまった場合には、現金の取扱いについては、現金の取扱いについて意を注いでいたとしても、不可抗力で現金を奪われたような場合には、従業員

員には過失が無いといえるので、会社に対して損害賠償義務を負うことにはないと考えられます。

では、不注意で現金を盗まれてしまった場合、従業員はその全額を、会社に対して賠償する義務を負うのでしょうか。

この点については重要な判例があり、全額の賠償が認められないこととなります。

色々な要素を加味して判断されるのですが、例えば、事業の性格、規模、施設の状況、労働者の業務の内容、労働条件、勤務態度、加害行為の態様、加害行為の予防などの要素をもとに、損害の公平な分担という見地から賠償額が定められることとなります。

誤解を恐れずもう少し簡単に言うと、会社は従業員を雇用することによって利益を上げているわけで、仮に従業員が100万円の利益を上げ

たとしても、その利益を従業員が100%保有できるわけではなく、従業員は予め決められた給与をもらうだけです。

このように、従業員が利益を上げて、従業員がその利益を100%受領できるわけではないのに、損害を与えた場合だけ従業員が100%の損失を受けるのは不公平という考えに基づいています。

そのため、過失によって現金が盗まれた場合、どの程度の不注意があったのか、日頃から会社がどのような対策をとっていたのか、どのような指導がなされていたのか、長時間勤務により注意散漫となるような勤務条件ではなかったか、などといった事情から賠償額が決められることとなります。

では、その割合はどのくらいなのでしょう。統計をとったわけではなく、私の感覚的なものですが、従業員として真面目に勤務しているにもかかわらず、過失によって会社に損害を与えてしまった場合、その賠償額は、認められるとしても、会社の損害の2〜3割くらいに留まっているように思います。

それでは会社にとって、大損害ではないかと思われるかも知れませんが、第一に加害者である窃盗犯からの回収をめざすべきであり、また盗難

といった事態に備えるために、保険加入を検討すべきだと言えるでしょう。

一方、従業員が故意に現金を横領した場合はどうでしょうか。

この場合、従業員の賠償義務を制限する根拠に乏しいことから、100%の賠償義務が認められることが多いと思います。

普段から、会社が従業員を酷使して莫大な利益を上げているにも関わらず、従業員の就業環境は劣悪で、従業員が会社に対する腹いせのために現金を横領したといった事情があるのであれば、賠償義務が制限される可能性があります。しかし、そのようなケースは稀でしょう。

また、従業員が故意に現金を横領したのであれば、横領罪や窃盗罪という犯罪に該当し、逮捕・起訴されることもあります。

これに対して、過失で現金を盗まれた場合には、犯罪には該当しません。犯罪は、法律に定められている罪に該当しなければ成立しないわけですが、過失によって金銭を取られることは、犯罪として規定されていないからです。

車を運転している時に、過失で人をケガさせてしまえば、自動車運転

CAA東京会場 2023.04

春のケーキ祭

4/11
第1139回

レンタリース協賛記念AA

特設 レンタリースコーナー 実施

ふりにゃんの
焼き印がかわいい、
練乳クリームたっぷり
ロールケーキ!



成約又は落札1台以上賞!!
Pastel パステル
ふりにゃんロール

4/4
第1138回

4/18
第1140回

4/25
第1141回

落札1台以上賞!!

3開催共通企画!

3種類から選べるケーキ!!



岩手県盛岡市で
人気のケーキ屋さん!
じゅくる オリジナル
塩麹ロール



チョコレートがお好きな方の
デザートにぴったり!!
シャトレーゼ
ケーキ・お・ショロ



練乳をたっぷり!
乳味豊かな味わい
不二家 白乳
クリームロール

オークション
スケジュール

4/4 第1138回 レギュラー AA

4/11 第1139回 レンタリース協賛記念 AA

4/18 第1140回 レギュラー AA

4/25 第1141回 レギュラー AA

※諸般の事情により内容の変更・イベントの中止をさせていただく場合がございます。あらかじめご了承ください。 ※写真・イラストは全てイメージとなります。



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のこならTC-webΣ http://taacaa.jp/



過失致傷罪という犯罪が成立します。これは法律にそのような罪が定めてあるからです。少し話は逸れますが、車を運転して人を死傷させてしまうと犯罪に該当しますが、車を運転していて過失で物を壊した場合には、犯罪に該当しません。故意に物を壊した場合には、器物損壊罪という犯罪に該当しますが、過失で物を壊した場合には、犯罪として規定されていないからです。もっとも、過失で物を壊した場合には、民事的な責任として損害賠償義務が生じるようになります。古くからある不正行為の態様ですが、未だに中古車業界でも時折、発生しています。

買取りの際に、相場以上の金額で買取ってバックマージンを受け取る、修理を委託して高額な修理費を支払い、バックマージンを受け取るといった態様や、自分の知人や親族の会社を使い、不正な取引をして会社に損害を与えるといったケースもあります。こういった不正事案は、前述の現金が無くなった場合と異なり、一応は正当に見える取引が

あることから、従業員の責任を問うための立証が難しい場合があります。不正な取引が長期間常態化していれば、正常な取引との違いがはっきりします。不正行為の立証がしやすいです。しかし、通常は発覚しないように不正行為を行ないますので、すべてが不正な取引というわけではなく、散発的に不正取引が織り込まれていることが多いです。

そうすると会社側が不正行為を指摘しても、何か事情があって通常よりも高い金額であった、といった弁解が従業員から出され、なかなか不正行為の立証ができないことがあります。

取引の相手方が正直に話してくれば良いのですが、不正の協力をしていた相手が、こちら側に有利な証言をしてくれる

ことは少ないです。不正と思われる取引を分析してみると、特定の業者との取引だけ不自然な点があったり、上司等の介入がなく、特定の従業員単独で取引ができる時だけ不正が行なわれている、といった場合がある

りますので、そういった形で不正行為を立証していくことが多いです。従業員が自分自身で不正行為を行なったことを認めたり、本人が認めていない場合でも、その他の資料で不正行為が立証できれば、従業員に対して賠償請求ができること

になります。ただ、単発的な不正行為ではなく、長期間にわたって継続的に不正行為が行なわれた場合には、過去の不正行為を裏付ける資料の収集が困難であることが多く、すべての不正行為について、完璧に調査をして、損害賠償をするというのは難しいことが多いです。

結局のところ、不正行為があった場合、事後的な損害回復ができないことは多々あるので、不正行為が発生しないよう防止策を講じることが一番良い解決方法だといえます。

不正防止のための「不正のトライアングル」などの話は、本誌2月号でコメントをしていますので、参考してみてください。



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/>



スペイン発コーチビルダー「フータン」上陸 正規販売店第一号が大阪市にオープン

中古車販売のロシェル

スペインのお洒落で特別な車が日本に上陸した——。中古車販売などを手掛けるロシェル株式会社（大阪府和泉市、坂口勝己社長）は、このほどスペインのコーチビルダーである HURTAN Automobiles（フータン・オートモビルズ）と正規輸入販売契約を締結。大阪市西区において、日本初の正規販売店をオープンした。

フータン・オートモビルズは、1991 年にファン・ウルタード氏がスペイン・サンタフェで設立した少数生産の改造車体メーカーだ。同社の車は、熟練した職人の伝統と最先端テクノロジーの組み合わせで 1 台 1 台を制作しており、年間生産台数は 100 台足らずという稀少車。

今回、日本で販売するのは、マツダロードスター（スペイン仕様MX-5）をベースにしたグランドアルバイシン。モデルは、クラシッ

材、縫製やパイピングなど様々な選択が可能で、世界に 1 台だけのオリジナルカーをオーダーすることができる。

ロシェルでは、日本初のインポーターに名乗りを上げた経緯について「当社は中古車販売のほか、故障診断機ランチテックの日本正規輸入元を展開しているが、事業の柱をもう一つ欲しかった。そんななかで、知人からスペインの自動車ショーに魅力的な車が出展されていると聞いて見に行き『これは面白い!』と決断した」（坂口社長）という。

ショールームをオープンして以降、その特異性もあって問い合わせが多数、届いている。「先日は、英国紳士のようなお洒落な年配の方が見に来られた。医師などからの関心も高い。支払い希望はすべてキャッシュ」と富裕層を中心に反響も大きく、すでに第 1 号を受注。そのほか数台が商談中という。

フータンの告知については「大メーカーではないので、SNS を活用していく。また、展示会などへも積極的に出展していきたい」と地道に拡げていく考えだ。

一方、顧客の代替えについてはどうだろうか。フータンが中古車として流通するにはまだ時間が掛かりそうだが「こうした個性的な車は知人から知人へ渡るケースが多く、一般的な流通はしづらいのでは。オークションに出品された場合の相場はまったく読めないが、ミツオカなどは車種によって高く、フータンも大



展示1台で営業マンは1名が常駐する

いに期待したい」と話す。

最後に坂口社長は「大阪の拠点が軌道に乗ったら、東京と横浜にもショールームを出したい」と他店舗展開の構想を描く。ラインナップも拡充していく予定とのことで、街中でフータンを見かける日は近いかも知れない。



坂口社長



車両価格は910万円（税込）から

20年間の感謝を大切な会員様に・・・

2023.4.19 (WED) 10:00 スタート

USS福岡会場 誕生20周年記念AA

オールディーラー協賛記念 & YANASEジョイント

20 周年記念スペシャルイベント企画

【出品早期搬入】3/22 (Wed) より搬入受付中!

企画①

特設【ディーラーコーナー】 毎月恒例!

特設【ヤナセコーナー】 半年に1回限定!

企画③

取引2台賞

【ミスタードーナツ8個詰合せ】

出品と落札台数の合計台数が2台以上の会員様対象



企画⑤

GoTo! FUKUOKA! 再出品賞

4月15日(土)九州会場 → 4月19日(水)福岡会場
上記開催のUSS九州会場からUSS福岡会場へ再出品頂いた会員様に
再出品台数に応じて豪華賞品をプレゼント!

企画②

来場者エントリー賞

【数量限定! 輝黄卵たまご1パック】



企画④

出品賞

出品台数の合計台数に応じて豪華賞品進呈

【5台・10台・20台・30台・50台・70台・100台賞】

落札賞

落札台数の合計台数に応じて豪華賞品進呈

【20台・30台・50台賞】

企画⑥

バターチャレンジゲーム券

4.19開催【誕生20周年記念】に取引頂ければ・・・

4.26開催で使用できるバターチャレンジ券を進呈致します

1等から10等まで豪華賞品が当たります!

USS

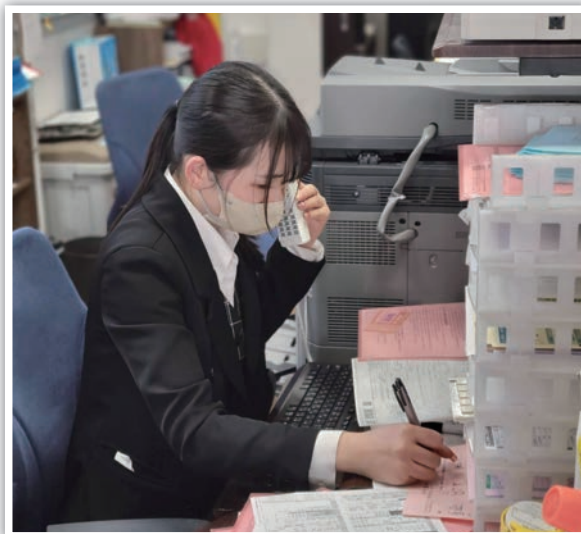
USS福岡会場

〒818-0032 福岡県筑紫野市大字西小田 139番地1
TEL 092-926-9000 FAX 092-926-9002

外国人整備人材と 共存共栄する時代⁵¹

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

自動車整備だけでなく、外国人女性のサービスフロント人材活用が増えている。「外国人に接客は無理だよ」と考える経営者も一度、彼女達と一緒に働いてみて欲しい。



フロント人材のディンさん

初めての外国人フロント人材の採用

株式会社小林モーター（東京都清瀬市、小林保晴社長）では、ベトナム人女性のフロント人材として、ディンさんを採用した。

「フロントで働く日本人スタッフの場合はパートが多く、短時間労働がとて多かったのです。それより、フルタイムで働ける外国人を採用する方が良いのではと考えました」（小林社長）。

小林モーターでは、2017年に2名のフィリピン人技能実習生を受け入れていた。当時、周りの自動車企業では外国人採用がまだ珍しい時期だったが、外国人を積極的に活用した。

現在は、フィリピンからの技能実習生が5名、ベトナム人が3名（2級整備士2名、フロント人材1名）、スリランカ人1名（セールス）が働いている。

当時、社内では「自分たち日本人の仕事が外国人に奪われてしまうのではないかと感じる反発がありました。同時に外国人の採用を受け入れられず、辞めてしまった日本人スタッフもいました」という。

しかし、小林社長は『これからの自動車業界は変わる!』という信念を持っていた。日本人ス

タッフが辞めたとしても、会社が変わっていかねばいけないというのがあった。そのため、社内で外国人活用の必要性を説明し続けた。

初めての外国人フロント人材採用の際にも、従業員は不安がっていた。小林社長は「人が少ないからフロント人材を入れて欲しいと要望があったが、実際に入社してきたのは外国人だったので従業員は『えっ?』というところがありました」と語る。

そのため、採用時には現場との相性をとても重要視したという。

「面接をしていて、緊張しながらも一生懸命に話をしてくるディンさんと接し、誠実さをひしひしと感じました。入社してから、ひたむきに努力して働く姿勢を感じ、スタッフとも上手にやっていけると思いました」。

採用して分かる なくてはいけない仲間

小林社長は、教育の仕組みがしっかりしていれば、日本人でも外国人でも育成することはできると信じている。

「いくら優秀で日本語が話せても、日本人のお客様と話すとなると、やっぱりまだ足りない。例えば、年配の方にはベトナム人の日本語が聞き取りづらかったりします。漢

字を使って日本語(文字)を書くという仕事も、トレーニングが必要になります。優秀といっても最初からできる人はいません」。

一方で、しっかりと教育をすれば、彼ら外国人は日本人より一生懸命に仕事に取り組み、成果を出してくれる。

ディンさんには、フロント業務として電話対応、受付、お客様の出迎えなど、初歩から業務を覚えて貰った。

「ディンさんの上達っぷりには、圧倒的なスピード感がありました。とくに昨年、店長がコロナになって人数不足になった時、お客様からのお叱りもあつたが結果的にもの凄いくスキルアップして、社内表彰でトップ10に入るようになりました。現在では、見積もり作成やトスアップ(保険の提案、乗り換えの提案、飯金の提案など)にも積極的で、数字も上がって来ています。外国人の仲間がいないと仕事が回らないということ、店長が一番実感していると思います」

外国人活用で社風が変化

小林社長は「しっかりと期待してあげれば外国人も成長してくれます。日本人と平等の評価のなかで工場長、副店長などの役職に就いて欲しいと

思っています。彼らほど真つ直ぐで、仕事熱心な人材はなかなかいません。ディンさんも今年中にフロントチーフになって欲しい。その方が彼女も動きやすくなります」と期待する。

続けて「外国人は会社の新しい『風』となり、社風が変わります。外国人スタッフは若い子が多く、その若いパワーにはみんなが惹きつけられます。お客様からの偏見もなくなってきました。元気な外国人をもっと採用して、グローバルなイメージを地域に広げていきたいですね」。

悩むのであればまず採用

外国人を採用するかどうかわ迷っているのであれば、絶対に入れた方が良く小林社長は言う。「これからどんどん取り合ひになっていきます。外国人は、基本的に能力もモチベーションも高いからです」と話す。

すでに、日本の経済は外国人なくして成り立たない状況になっている。小林モーターのように、整備からフロントなどへ活躍の幅も広がっている。外国人の受け入れ体制を整え、彼らが魅力的だと感じる会社を創り上げていくタイミングに来ている。



LUM 入札会 × ゲストの対談コーナー

ラムトーク

このコーナーではLUM入札会の2匹のひつじがさまざまなゲストをお招きし、業界やお仕事についてインタビューしちゃいます!

第1回 ゲスト：株式会社ユニケット 代表取締役社長 小野寺 孝允 Onodera Takayoshi

4月から社長に就任した小野寺さん。まずはLUM入札会について教えてください。

年間7万台を取り扱う入札会形式のオークションです。状態がよく新鮮な出品ラインナップが特長。利便性の高いシステムは、昨年大幅リニューアルした最新式です。インターネット上で行われる入札会なんですよね。

はい、良質なリースアップ車をネットで仕入れられます。画像は最大4枚ご用意していますし、約8割の出品車両は、過去のメンテナンス履歴を閲覧できますので安心して入札ができるとお声をいただいています。

こんにちは新社長です
LUM 入札会ご期待ください!



本日のゲスト

らむちょぶ

まもんちゃん

必要とされる入札会——
当たり前のように、難しい目標でもあると思いますが、展望をお聞かせください。

具体的内容はまだ秘密です(笑)ただ、自動車業界に大きな貢献をすること——お客様の課題と一緒に解決して、関わる人々と企業が大きく成長すること。入札会に拘らず、そんな事業をつくるのが、わたしたちのこれからの目標です。

小野寺社長の考えるLUM入札会の魅力とは?

まずはなにより、リース満了車を大量に取り扱う唯一無二の会場です。成約率は85%と高いですし、売りやすい。北海道・沖縄まで全国に16会場が毎週稼働しているのどこからでも出品や落札ができます!最新のシステムツールを使って、出品者様にとっても、落札者様にとってもご利用しやすい入札会です。

これからはどんな入札会へと変化していくのでしょうか。そうですね。まずは様々な企業様とタイアップして、画像によるオークションサービスの展開を企画しています。WEBとリアル両方から会員様をバックアップすることで会員様に必要とされる入札会を目指します。



小野寺 孝允
おのでらたかよし
神奈川県出身

「好きな車はヒーローやヒロインが乗りそうな赤い車! マツダがいいですね」

新規入会大募集中!



LUM 入札会 株式会社ユニケット



03-5937-5044



LINE
@lumlum21

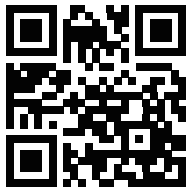
新規入会
お申込み



※このコーナーは広告です。
※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。

在庫確保に困っている 中古車販売店様へ

そろそろ、自社で
「わナンバー」を
準備しませんか?



<http://wn.j-carnet.co.jp/>



VAFTEDグループ
日本カーネット株式会社

ネット集客 増強研究会

車屋の新規オープンの来店特典とは

大平喜久

今回は、車屋の新規オープンの来店特典。ふむ、お気持ちよく分かりますけど、よく考えてみましょう。

例えばですよ。ちよつと前ですけど、唐揚げ屋がたぐさんオープンしてました。それらの唐揚げ屋が、オープン記念で「1週間のみ、10個買うともう5個プレゼント」ってありだと思ふんですよ。なぜって、まずはその店の唐揚げが美味いかどうか、知ってもらう必要があるわけですから。赤字

オープン記念で「1台買うと、さらにもう1台プレゼント」ってわけにはいかないじゃないですか。

よくありがちな事例で言うと、例えばボックスティッシュプレゼント。その場合、来店するのはボックスティッシュが欲しい人であつて、車が欲しい人じゃない場合がほとんどなんですよ。つまり、同一線上にある商品の促進は効果を持ちますが、それがずれたら持ちにくいということなんですね。

ここで少し考えなくてはいけません。今買ってもらえなくても、将来的に買ってもらえるような促進商品を用意しなければ意味がない、ということなんです。

堀越社長の経営指南

「総括する」ということ



例えば、しばらく悪い業績が続いている時。お客様から大きなクレームを頂戴した時。あるいは、従業員の事故や退職などで組織の雰囲気が悪くなっている時。

しまったのか、その問題点の整理。そして、その伝えた日を境に、⑤の具体的施策に全員で力を注いでいくこと。それを組織のリーダーが率先垂範で引っ張っていくこと。そうして具体的な施策の結果が少しずつ出てくれば、組織は自信を取り戻し、良い方向へ向かっていくでしょう。

組織を構成するのは「人」であり、組織風土とは「人」の気持ちの集合体が醸し出すものと言えます。そして、「人」が活動するには「リズム」が必要なのです。

悪役の 烏となりて 卒園す



俳句
de
ひと休み

荒井寿一(荒井商工会長)

今月の一句の季語は卒園の春。卒業、卒業歌などと同様。我が孫も早や六歳を迎え幼稚園を卒園する。卒園前の学芸会、演目は「眠り姫」。魔法のマレフィセントの手下の烏役を照れくさそうに演じていたのが印象的であった。

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

4月の開催スケジュール

4月 7日(金)	フレッシュ AA フレッシュコーナー流れ無料・お取引賞
4月14日(金)	フレッシュ AA フレッシュコーナー流れ無料・お取引賞
4月21日(金)	春まつり Part① 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
4月28日(金)	春まつり Part② 出品3台以上で流れ無料・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



しごとの心得



・人間関係がうまくいくか不安

春に限らず、新入社員を迎え、多くは教育担当を決めて、仕事を教えるようだ。君が教育担当をやってくれ」と指示された社員は、喜んでそのお役目を引き受けているだろうか。教育担当を命じられた人は、だいたいこのような不安やストレスを抱えて教育にあっている。

前号で「だから教育は必要なんです!」と題し、お客様に信頼される、恥ずかしくない営業にするためには社員教育が必要であることを紹介した。社員教育は社員が勝手に学ぶわけではなく、しっかりした教育担当が必要である。今回は、その教育担当に焦点をあてた話をしてみたい。

教育担当は楽じゃない... と言わせないために

・面倒くさい余計な仕事
・自分の仕事が進まない
・新人の面倒を丸投げされる
・もし辞めてしまったらどうしよう

このようなネガティブな気持ちで教育担当をやられたら、教育を受ける新入社員も気持ちが良くないものではない。教育担当が気持ちよく組めるようにするには、どうしたら良いか。

みんなでウェルカム

新入社員は、これから会社やお店の仲間となる人だ。会社やお店全体で、仲間として受け入れ、社内でのコミュニケーション構築に積極的に関わっていく。教育担当は仕事の基本を教える役割を担っているのだ。

あつて、他の人たちは新入社員を放っておいてよいというのではなく、現場での実践を教えるという意識を持たなければいけないだろう。

会社やお店に馴染んでもらうことは、教育担当だけの問題ではなく、会社やお店全体がウェルカムな雰囲気の中で新人教育に心を配ることが必要なのである。

教育担当の仕事の負担を 考える

仕事を教えるということ、自分でやってしまうよりも2倍以上の時間がかかる。そのため、仕事が溜まってしまい、残業を余儀なくされることもある。この物理的な負担を、教育担当を依頼する方は考えてあげなくてはならないだろう。

教育をしている間は、教育担当の仕事は他の人に少し肩代わりさせるなど仕事の負担を調整し、全員が間接的であれ新人教育に参加するという意識は大切。チームワークを良くする重要なポイントにもなる。

教育担当に意義を与える 評価制度

教育担当は、単なる頼ま

れ仕事ではない。教える側の教育担当自身のスキルアップにつながるセルフトレーニング、つまり自身で行なう自身に対する教育になる。これは意識されないことが多い。

教育担当は自分の知識や経験を新人に伝えていく。その過程において、自分の知識が正しいか、よく理解しているか、手順が間違っていないか等を見直したり、自分の知識や技術を整理したり新たな気付きを得ることができるといえる。

さらに、相手に正しく伝わるように説明ができるか、わかりやすく説明できるかといった、伝えるスキル向上の機会になる。これは、接客業ではとても重要なスキルだ。

教育担当を依頼した人に、この役割が自身のトレーニングになることをきちんと伝えるとともに、依頼する会社側としてそこに對してきちんとした評価とその評価に応じて報酬を与えることにより、より一層意義を感じさせ、教育担当に對するモチベーションを上げてもらうことができる。

教育担当を評価制度で フォローする

教育担当を命じた上司は、教育がどの様にどこまで進んでいるのか、定期的に報告を受けることが大切である。報告を受けることにより、新人教育の進捗が「どうだ? 教育は進んでいるか?」という曖昧な確

認ではなく、具体的にどこまで教え、どこまでできるようになったか把握ができる。その結果を評価すると良い。フォーマットのなかで教育の結果が思わしくない部分が見つかった場合には、その部分で得意な人に代わりに教えさせるといった分業の相談もできる。

フォーマットを使って報告を受ける過程で、教育担当が直面している課題や問題に触れることができ、それに対する対応も一緒に協議することができるといえる。教育担当が一人で思い悩むことを防ぐことができる。

くれぐれも、教育担当の相談役は命じた上司であることを忘れないようにしたい。結果に応じて、昇給やインセンティブ、ボーナスなどの設定を明確にしておくのも良い。教える側の結果が良ければ教育担当の実入りにつながる...という好循環が始まるだろう。また、しっかり稼げることににより「次の教育担当」を目指す人が出てくるのではないだろうか。教育に関する内容と教育フォーマットに関して、今後もしっかりお伝えしていく予定だ。

教育中は新入社員の方にばかり目がいて、教育担当の苦労や心の疲労には気が付かないものだ。新しい芽がしっかりと社内や店内で花咲くように、その世話をしてくれる教育担当への気配りと評価を忘れてはならない。

3月、4月木更津港 スービック配船増便中!!

- ・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-ジェシー株式会社

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、新門司

<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



ECL AGENCY, LTD

Vladivostok
Xingang
Qingdao
Shanghai
Yokohama
Kobe
Nagoya
Kanda
Chittagong

ローン困難者向けに新ファイナンス提供

会員支援の一環、すでに千社が申し込み

ユー・エス・エス



USSサポートサービスの新メニューとして用意する

ユー・エス・エス (USS、瀬田大社長兼COO) は、4 月から新たなオートファイナンス「コネクテッドローン」の提供を開始する。

これは、USSサポートサービスの新メニューとして実施するもので、USS会員を対象とした業務支援の一環。コネクテッドローンは、これまで審査の通らない、もしくは通りづらかったユーザーでも利用できることが最大の特徴。ファイナンスを利用して購入した車には、エンジンの遠隔制御やGPS位置情報の特定が可能なデバイスを積み、支払いが滞った場合にはエンジンを停止、車両を回収することで実現した。

自動車販売店にとって、ローン審査の不可は最大のネック。ユーザーが購入意思を持っていても売ることができず、現場で涙をのむケースは後を絶たない。

USSでは「このローンは、自己破産から一定期間のお客様と反社以外は基本的に利用できる予定。すでにUSS会員1000社から申し込みがあり、そのうちの100社が確定。会員の商売に必ず役立つと確信している」(瀬田社長兼COO)と話す。

今後、まずはデバイス3000台の利用を目標に、全国のグループ会場でも窓口を設けるなど認知度を高めていく。

荒井商事 (荒井亮三社長) は4月1日より、オークション事業の名称を「アライオートオークション」から、新たに「アライオークション」へと変更。さらにロゴをリニューアルした。

「アライオークション」へ名称変更

ロゴマークもリニューアル 荒井商事

高め、会員が使いやすいオークションを提供するため、昨年10月からは、4輪、バントラ、建機の3つの商材単位の運営に変更している。

今回の名称変更は、「オート自動車」に留まらず、今後も取扱い商材の幅をさらに広げ、進化し続けるオークションであり続けたいという想いから、「アライオートオークション」の「オート」を除いた名称へと変更。さらに、約20年間使用

してきたロゴもリニューアル。青・黄色の配色を引き継ぎ、これまでの歴史を大切にしながらも、挑戦を続け、新しい価値を創造し続けるオークション会場であり続けるという想いを込めた。

同社では、「新たな名称とロゴマークのもと、会員にさらに愛され、期待いただけるオークション会場の構築に努めていく」としている。



「いつか近畿地区ナンバーワン会場に」

TAA近畿 営業室長 三宅雅之氏



「これまでは、やりたい仕事があったら自分で動けましたが、今は部下に任せないといけない。自分でやった方が早いのは分かっているだけに……辛抱の日々です」。

そういつて笑うのは、このほど営業室長に就いた三宅雅之氏。TAA近畿のトップ営業マンとして経験を積んできたが、これからは管理者としての手腕が期待されている。「仕事はプロセスが大事と

言われることがあります。が、営業なのでやっぱり数字が大事。ただし、締め付けて実績を上げるのではなく、部下各々の個性を活かす方向で伸ばしていきたい」というのが三宅流だ。

8名いる営業マンはすべて自分よりも社歴が浅い。それぞれ入社時から仕事を教えてきたこともあって「今までと立場や仕事内容がそんなに変わるわけではありません。それぞれの長

所も短所もよく知っていますし、各担当の会員も把握している」と話す。部下にとっては何でもお見通しの怖さはあるが、何でも頼れる兄貴分のような存在だろうと思う。こうした人材が営業のトップにいる体制は理想的に違いない。

最後に三宅氏の目標を聞いてみた。「TAA近畿は、その高品質な品揃えから関西の『ブランド』『百貨店』と言っていたこともあ

りますが、出品規模で見たらまだまだ。商圏的には大阪の南の方など弱いところもあります。高価格が入る特性なども武器に、いつか近畿地区ナンバーワン会場にしたいですね」と熱く語る。めざす夢はただ一つだ。趣味は釣り。遠く和歌山県の串本まで出かけるという。車も好きで、ハタチからMT乗りを貫いてきたが、つい最近AT車に乗り換えてしまったと悔しそう。

KCAA 福岡

4/13 創立34周年 大記念AA開催

パート①
セレモニースタート AM 9:30~
セリスタート AM 9:45~

早期搬入可能 出品料：流れ車無料!!
お楽しみ取引賞多数!!
キッチンカー 来場者サービス!!

4/20 (木) 創立34周年 大記念AAパート②

KCAA <https://www.kcaa.co.jp>

インターネットリアルオークション 「四輪牧場」会員募集中

KCAA 南九州 4/12 福岡会場34周年 連動大記念AA	KCAA 福岡 4/13 パート① 4/20 パート② 創立34周年大記念AA	KCAA 山口 4/21 新年度お客様感謝 大記念AA	KCAA 京都 4/19 春の大感謝記念AA
---	---	--	---

インターネットリアルオークション

四輪牧場 Web Real System

好評につき、出品店調整機能追加!

KCAAグループ会員募集中!

<https://www.kcaa.co.jp>

KCAA 南九州 宮崎県えびの市湯田372 TEL: 0984-35-2000 FAX: 0984-35-2255	KCAA 福岡 福岡県古賀市青柳132-16 TEL: 092-944-4343 FAX: 092-944-4169	KCAA 山口 山口県山口市阿知須5870-14 TEL: 0836-66-2323 FAX: 0836-66-2121	KCAA 京都 京都市伏見区深草鞍ヶ谷12-5 TEL: 075-644-2200 FAX: 075-644-2519
--	---	---	--

沖縄ヤードコーナーが常設から3周年 荒井商事 高成約率で人気の出品ブロック

荒井商事（荒井亮三社長）が主催するアライオークション「ベイサイドの「沖縄ヤードコーナー」は、毎週の常設化から3周年が経過。3月24日の同会場では、これを記念した第2弾のイベント「A」が開かれた。

当日の沖縄ヤードコーナーは、84台を出品。多くのバイヤーの応札が入り、成約率82・1%と、



小林統括リーダー（右）と高橋悟ヤード長

活発なセリが展開された。沖縄ヤードは、県内中部・うるま市の中城湾港の一角にあり、敷地は1750坪。2017年10月からベイサイド4輪の1コーナーとして、隔週からスタートし、3年前からは毎開催で実施している。

加えて、一昨年9月からトラックも集荷し、小山バントラでも沖縄ヤードコーナーを常設化。今後は同社の推進するマルチオークション化にも意欲をみせている。ベイサイド4輪の沖縄ヤードコーナーは、リース、レンタ、ディーラーの3業態を中心に1開催平均60台から70台を出品、成約率は80%から85%で推移。「バイヤー



中城湾港の一角にある沖縄ヤード

は沖縄県はもちろん、内地の小売り店や輸出業者も買っている」（小林元彦4輪オークション統括リーダー）という人気の出品ブロックだ。

こうした高成約率を後押しするため、最大で25枚の画像を用意。「車両のどの角度、どの部分の画像が必要かを買う側にヒアリングし、撮影をしている」といった工夫を凝らす。

今後の沖縄ヤードについて小林統括リーダーは「車の社会の沖縄はまだ拡大の余地があるので、人員も増やして営業を強化。手厚いサポートでより出品しやすいようにし、一層の増強を図っていききたい」という。

「海上運賃が下がってきたのは明るい兆し」

日本中古車輸出業協同組合 佐藤博理事長



「中古車輸出に大きな影響を与えるのは船枠スペースと海上運賃の問題だ。近年、コンテナは品不足によって高騰傾向にあったが、昨年後半辺りから供給量が増える、今度は暴落を始めた。同時にPCC（自動車専用運搬船）の運賃も下がり、輸出事業者にとっては明るい兆しが見えている。

また、コロナの影響が収まってきたことも追い風だ。とくに観光立国で回復すれば中古車需要も一気に増えてくる。目が離せない注目国は相変わらずロシアだが、全体的に注文が減っている。ルーブルが一時に比べて落ち込んでいることもあるが、今後どうなるのか予想が難しい。」

タウ・エートス協同組合

佐賀県みやき町と進出協定及び災害連携協定を締結 8月に「スーパーカーテンダー九州」開設

損害車買取大手のタウ（宮本明岳社長）は、佐賀県みやき町に、自動車リサイクルの複合施設を開設するにあたり、同町と「進出協定」ならびに「環境保全協定」を3月23日に締結。

また同時に、エートス協同組合と、災害時における車両の移動等に関する「災害連携協定」も締結。同日にこれら協定の締結式を執り行なった。

タウはこれまで、損害車のリユースビジネスを

グローバルに展開。また、台風被害等で発生する水害車の不正流通という社会課題に対しても、適正に修理し、販売時には独自の保証サービスを提供するなど、損害車の市場価値向上にも努めてきた。

次なるステップとして同社では、みやき町に損害車の買取・钣金修理・小売りに加え、初の解体工場を併設した一気通貫型の複合施設「スーパーカーテンダー九州」を8月に開設する。

「みやき町の協力を得ながら循環型ビジネスを確立し、さらには地域経済の振興にも貢献していく」（同社）としている。

併せて、台風被害の多

い地域周辺の防災・減災力を高めるべく、タウが代表理事を務めるエートス協同組合と「災害連携協定」も締結。

この協定では、災害発生後、町が管理する道路等で動かなくなってしまう被災車両のレッカー移動を請け負い、人命救助や支援物資の運搬が滞りなく行なわれるよう、迅速な復興支援への寄与を目的としている。



3月23日にみやき町で締結式を開催

いつでもどこでも
TAA・CAA

TC-webΣとTCアプリがバージョンアップ！！

3/24金よりサービス開始

オンラインの機能が更に充実、スピーディーなお手続きが可能です

更に利便性が向上しました

4つの便利な機能が追加！

- 再出品申込のオンライン化**
 流札車両の再出品申込がオンラインで完結
- 車検情報表示**
 落札車の車検情報がその場ですぐに関覧できるようになりました
※一部表示できない車両があります（従来通りのFAXにて対応）
- 車両状態票の表示**
 会場へ来場した際に出品番号札QRコード読取で対象車両の状態票が確認できるようになりました
- メモ入力機能**
 お気に入り登録した車両へコメント追加ができるようになりました

その他新機能・機能の詳しい紹介はTC-webΣへ！

トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-863-0388 仙台ヤード 022-390-0125 関東会場 043-246-5211 埼玉ヤード 0480-77-7391
 北関東ヤード 027-257-0613 東北会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810 静岡ヤード 0538-77-2080 北陸ヤード 076-238-3711
 近畿会場 073-625-3485 兵庫会場 078-644-3801 広島会場 082-437-2600 西国会場 0875-56-2400 愛知ヤード 053-804-3297
 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

CAA 株式会社 シーエーエー

東北会場 TEL 019-672-5100 東京会場 TEL 04-7160-6000 中部会場 TEL 0565-29-1100 岐阜会場 TEL 058-391-0001

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 茅場町ロードスクエア 8 階
 TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

TC-webΣ
<https://taacaa.jp/>

AI 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	D	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	
スズキ	ジムニー	MM71S	H.30 / 3	-	-	H	4WD	10	4WDハイブリッド MZ	IA	■ 知	ZMV			64 05/08 45 B 1,315 1,423
スズキ	アルトSD	HA36S	R.3 / 1	-	-	G	2W	6	L	IA	■ 知	ZJ3			15 06/01 40 C 515 579
スバル	WRX STI	VAB	H.30 / 12	後	-	G	4WD	20	タイラ R-R	MT	■ フ	K7X			9 05/12 40 A 5,314 5,526
スバル	BRZ	ZC6	H.28 / 9	後	-	G	2W	20	S	FA	■ 知	K1X			30 05/09 45 B 1,616 1,756
ホンダ	ヴェゼル	RU1	H.27 / 6	後	-	G	2W	15	S	FA	■ 知	NH788P			88 06/06 45 B 1,217 1,329
スズキ	エブリイバン	DA17V	H.29 / 11	後	-	G	2W	6	PC	IA	■ シルバ	Z2S			31 05/11 40 C 491 562
ホンダ	N-BOXカスタム	JF3	H.30 / 4	-	-	G	2W	6	G-Lターボホンダセンシング	IA	■ 知	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	■ フ	A6R			35 05/02 40 B 694 758
スズキ	ジムニーエボ	JB74W	R.2 / 2	-	-	G	4WD	15	JC	FA	■ 知	ZJ3			67 45 B 2,107 1,959
マツダ	ロードスター	ND5RC	R.2 / 7	-	-	G	2W	15	SSスペシャルパッケージ	FA	■ フ	46V			20 05/07 45 B 1,728 1,838
マツダ	CX-3	DKFW	R.1 / 4	-	-	G	2W	20	20S7速アクトイブSパッケージ	FA	■ フ	42S			37 06/04 40 C 1,516 1,672
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.30 / 10	前	-	G	2W	16	1.6i-Lアイサイト	FA	■ フ	M2Y			28 05/10 40 B 908 1,046
ホンダ	フリード	GB5	H.30 / 1	-	-	G	2W	15	ホンダセンシング	IA	■ 知	NH788P			48 40 B 1,345 1,502
スズキ	スイフト	ZC53S	H.30 / 1	-	-	H	2W	12	ハイブリッドRS	FA	■ 知	ZVR			2 50 A 1,300 1,165
スズキ	アルトSD	HA36S	H.29 / 5	-	-	G	4WD	6	4WD-L	IA	■ シ	26U			47 45 A 395 462
三菱	ekクロス	B11W	H.30 / 2	前	-	G	4WD	6	4WD-G	IA	■ フ	V09			44 05/02 40 B 645 714
スズキ	スパーシアキア	MK53S	R.2 / 12	後	-	H	2W	6	ハイブリッドXZ	IA	■ フ	DYA			7 05/12 50 A 1,360 1,512
ホンダ	フリードハイブリッド	GB8	H.30 / 1	-	-	H	4WD	15	ハイブリッドホンダセンシング	IA	■ 知	NH788P			95 45 B 1,341 1,452
スズキ	キャリイラック	DA16T	H.30 / 5	-	-	G	4WD	6	4WDJCSスペシャル	FS	■ シルバ	Z2S			21 06/05 45 B 662 725
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RU4	R.1 / 12	-	-	H	4WD	15	ハイブリッドホンダセンシング	FA	■ 知	NH883P			45 45 B 2,358 2,410
マツダ	CX-3	DK5AW	H.28 / 2	前	-	D	4WD	15	XDクーリング	FA	■ シルバ	47A			90 05/02 45 B 1,033 930
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.29 / 11	後	-	G	2W	16	1.6i-Lアイサイト	FA	■ カンタ	61K			42 45 B 875 1,018
マツダ	CX-5	KE2AW	H.28 / 7	-	-	D	4WD	22	XD	FA	■ グ	42A			74 45 B 976 1,048
ホンダ	ステップワゴンハイブリッド	RP3	H.27 / 12	-	-	G	2W	15	スパータークルスリット	IA	■ シルバ	NH704M			45 40 D 1,481 1,649
マツダ	CX-3	DK5FW	H.27 / 2	-	-	D	2W	15	XDクーリングパッケージ	FA	■ 知	47A			71 06/02 40 C 892 1,022
マツダ	フレックスハイブリッド	GP5	H.29 / 9	後	-	H	2W	15	ハイブリッドホンダセンシング	FA	■ フ	R565M			84 06/09 40 D 768 892
三菱	加ターフルカー	NRE161G	R.1 / 8	前	-	G	2W	15	1.5Gターフルハイブリッド	FA	■ 知	070			64 06/08 40 D 1,372 1,507
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.30 / 10	前	-	G	2W	16	1.6i-Lアイサイト	FA	■ フ	M2Y			28 05/10 40 B 1,046 908
ホンダ	フリード	GB5	H.30 / 1	-	-	G	2W	15	ホンダセンシング	IA	■ 知	NH788P			48 40 B 1,345 1,502
ダイハツ	タント	LA600S	R.1 / 2	-	-	G	2W	6	X VS SA3	IA	■ 知	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



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 関西支店 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 1-1-3 10F 23 号
TEL: 0466-55-0818 FAX: 0466-55-0888 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	4	⑭ 3,110	+40.3	59.4	-9.2	660	+11
J U 札幌	4	919	+43.6	72.6	-0.8	303	-60
T A A 北海道	4	723	+15.1	75.5	-4.1	461	+40
N A A 北海道	1	387	+25.2	60.2	-13.9	355	-1
札幌 A A	3	384	+60.0	62.4	-9.7	375	-69
ホンダ北海道	4	232	+8.4	89.3	-5.1	444	-31
J U 函館	3	133	+35.7	52.0	-14.2	433	-167
J U 帯広	4	108	+17.4	44.1	-19.6	395	+46
J U 北見	3	63	+34.0	61.2	-1.0	291	-75
J U 旭川	4	34	-8.1	69.4	-14.8	280	-49
J U 釧路	4	29	± 0.0	56.9	-4.6	555	+8
J U 室蘭	4	17	± 0.0	59.1	-22.1	303	+131

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	4	1,612	+15.4	68.7	-11.7	304	-2
U S S 東北	4	1,206	+25.6	70.7	-11.2	486	+18
T A A 東北	4	1,165	+10.3	84.4	-4.9	445	-28
J U 福島	4	1,129	+25.3	58.4	-5.7	332	+33
C A A 東北	4	591	+22.4	69.3	-10.3	350	+68
アライ仙台	4	554	+116.4	81.4	-2.3	245	-15
ホンダ仙台	4	268	-24.9	95.6	-2.9	273	-83
J U 山形	2	223	+7.7	58.7	-9.3	250	-5
J U 秋田	3	177	+14.9	78.9	-0.1	150	+1
J U 青森	1	160	+158.1	90.6	+5.1	265	-10

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	4	① 16,756	+14.7	60.1	-9.4	1,417	+16
U S S 横浜	4	④ 5,762	+32.2	61.1	-4.8	975	+87
M I R I V E 埼玉	4	⑦ 4,630	+23.6	71.9	-8.5	486	+58
アライパントラ	4	⑩ 3,688	+6.3	67.4	+0.5	1,002	+84
T A A 横浜	4	⑬ 3,121	+19.1	83.6	-6.2	916	+104
C A A 東京	4	⑯ 2,948	+52.5	62.8	-11.5	750	+175
J U 埼玉	4	⑱ 2,400	+6.7	49.0	-4.8	544	+33
T A A 関東	4	⑳ 2,341	+10.7	81.9	-5.6	755	+107
アライベイト	4	1,818	+57.7	80.3	-8.1	487	+29
J A A	4	1,606	+11.4	42.5	-8.9	915	+49
J U 東京	4	1,517	+15.4	62.7	-5.6	409	+74
アライ総合機械	4	1,483	+70.5	72.2	-0.2	554	-281
J U 千葉	4	1,263	+4.9	59.9	-2.9	478	+92
U S S 群馬	4	1,202	+15.1	64.1	-6.9	494	-19
ホンダ東京	4	1,063	+3.9	91.8	-5.4	463	± 0
U S S 埼玉	4	1,016	+32.8	59.3	-6.2	380	-21
J U 群馬	4	980	+34.2	62.0	-11.7	277	-160
U S S 新潟	4	905	+24.0	52.2	-6.9	385	-70
J U 新潟	4	878	+15.7	64.7	-7.6	234	-10
J U 神奈川	4	866	+4.8	49.7	-11.3	380	-124
J U 栃木	4	814	+27.8	35.7	-3.1	265	-94
アライ小山 4 輪	4	741	+33.3	83.0	-9.1	348	+28
ヒーロー	4	721	+25.2	57.7	-10.6	336	-17
N A A 東京	4	694	+11.2	74.3	-14.0	447	+16
J U 茨城	4	571	+15.6	62.0	-3.6	340	+13
いすゞ東京	4	504	+1.6	53.1	+4.3	1,776	+86
J U 長野	4	444	+19.0	32.5	-6.5	234	-29
ジップ東京	4	384	+34.7	44.7	-10.1	1,638	+71
J U 山梨	4	53	+15.2	46.9	+3.7	200	+30

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	4	② 11,627	+16.8	51.9	-9.0	1,585	+3
J U 岐阜羽島 A A	4	⑤ 5,670	+31.0	44.5	-1.0	496	+1
C A A 中部	4	⑨ 4,517	+31.1	65.5	-12.7	862	+82
J U 愛知	4	⑪ 3,452	+14.5	75.9	-4.3	417	+21
U S S 名古屋	4	⑯ 2,904	+53.7	78.7	-10.8	106	-11
U S S 静岡	4	⑰ 2,354	-12.8	61.3	+2.1	408	+10
M I R I V E 愛知	4	2,285	+46.4	68.6	-3.1	461	+18
T A A 中部	4	2,084	+28.3	84.5	-6.7	518	± 0
C A A 岐阜	4	1,094	+0.3	68.6	+6.9	483	+31
J U 静岡	4	1,042	+14.1	59.7	-1.1	173	-16
J U 三重	4	932	+14.4	45.6	-0.7	338	+67
ホンダ名古屋	4	714	+22.5	84.8	-11.9	495	-21
N A A 名古屋	4	597	+15.0	80.5	-3.7	440	+25
S A A 浜松	4	575	+52.9	44.0	-12.4	576	-79
U S S 北陸	4	454	+29.3	77.4	+6.3	245	-41
J U 石川	4	312	+7.6	59.7	-14.1	354	-18
J U 富山	3	311	+13.1	57.5	-4.0	253	-38
愛知トヨタ	4	261	-8.1	96.6	-0.9	358	-31
J U 福井	2	195	+25.0	52.1	-8.2	161	-18

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	16,756
②	U S S 名古屋	11,627
③	H A A 神戸	7,238
④	U S S 横浜	5,762
⑤	J U 岐阜羽島 A A	5,670
⑥	U S S 九州	5,318
⑦	M I R I V E 埼玉	4,630
⑧	U S S 大阪	4,615
⑨	C A A 中部	4,517
⑩	アライパントラ	3,688



2023 年 2 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	171	447,784	270,332	60.4	228,570,967	846
	± 0 開催	+24.2%	+11.1%	-7.1 ポイント	+10.4%	-4 千円
メーカー系	112	111,350	88,014	79.0	57,254,585	651
	± 0 開催	+16.1%	+6.7%	-7.0 ポイント	+14.5%	+45 千円
J U 系	138	121,003	69,223	57.2	24,967,117	361
	-5 開催	+16.6%	+7.4%	-4.9 ポイント	+8.6%	+4 千円
合 計	421	680,137	427,569	62.9	310,792,669	727
	-5 開催	+21.4%	+9.5%	-6.8 ポイント	+11.0%	+10 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 7,238	+45.1	52.2	-13.5	1,007	+82
U S S 大阪	4	⑧ 4,615	+11.2	53.4	-7.7	852	+60
M I R I V E 大阪	4	⑫ 3,186	+38.6	71.1	-9.4	593	+58
T A A 近畿	4	⑰ 2,508	+19.7	76.2	-8.5	861	+79
U S S 神戸	4	1,885	+12.6	53.0	-7.2	618	+83
ベイオーク	4	1,400	+17.2	63.6	-10.5	877	-11
T A A 兵庫	4	1,102	+27.0	70.7	-9.8	653	+33
いすゞ神戸	4	995	+2.4	65.4	+6.2	1,702	+293
ホンダ関西	4	979	+7.9	90.3	-8.3	517	+6
I A A 大阪	4	892	+24.8	70.5	+6.3	163	-5
K C A A 京都	4	556	+24.7	45.7	-7.1	360	+60
N A A 大阪	4	521	+29.9	84.5	-7.5	648	+74
ジップ大阪	4	510	+34.9	46.7	-8.9	1,939	+469
J U 奈良	4	351	+8.7	61.4	-8.8	326	+4
日産大阪	4	256	-6.9	88.2	-3.4	249	+31

中国四	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	2,303	+23.6	53.5	-6.4	370	-69
U S S 岡山	4	1,767	+35.3	74.0	-6.5	479	-44
T A A 広島	4	1,593	+23.0	73.5	-12.0	624	+2
L A A 四国	4	1,227	+19.0	50.2	-8.3	272	-38
T A A 四国	4	1,133	+26.2	89.0	-3.5	383	-11
J U 広島	4	958	+22.7	47.9	-3.0	314	-22
K C A A 山口	4	914	+24.2	54.0	-4.8	354	-53
J U 島根	1	386	+62.9	74.4	-7.4	176	-24
N A A 広島	1	267	+11.3	81.3	-4.1	221	+13
J U 山口	4	198	+21.5	30.3	-16.1	305	-97
広島 A A	2	137	+20.2	61.2	-4.4	376	-30

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	⑥ 5,318	+13.2	61.4	-6.8	843	+8
T A A 九州	4	2,194	+16.5	74.5	-9.2	565	-7
K C A A 福岡	4	1,943	+41.3	48.3	+1.6	302	+6
K C A A 南九州	4	1,760	+29.6	35.7	-13.2	335	-36
J U 福岡	4	1,281	-0.3	57.0	-4.1	231	+33
U S S 福岡	4	962	+46.0	60.0	+1.1	525	-68
J U 大分	2	744	+40.4	85.8	-1.9	116	-7
T A A 南九州	4	642	+27.1	72.1	-11.9	451	+33
ホンダ九州	4	545	+12.8	95.1	-3.1	306	-18
N A A 福岡	4	530	+39.8	64.2	-25.2	317	+27
J U 長崎	1	494	-7.0	42.3	-12.3	192	-50
J U 沖縄	4	388	+19.0	68.4	-2.9	171	-34
J U 鹿児島	4	384	-1.5	59.9	-4.4	192	-3
J U 熊本	3	353	-0.6	72.5	-2.9	127	-10
いすゞ九州	4	269	-10.3	73.1	+2.9	941	+121
J U 宮崎	2	70	± 0.0	68.3	-12.7	133	+10

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	830	+32.6	43.3	+3.7	665	-328

※出品平均台数の前の数字①～⑭は全国順位 ※U S S 四国の実績はH A A 神戸に含む

M I R I V E 大阪

2023 年 4 月の開催スケジュール



4/6 通常 A A	◆成約賞
4/13 通常 A A	◆成約賞
4/20 スプリング A A	●DR&下取買取コーナー 流札時出品料 1,000 円 ◆成約賞
4/27 通常 A A	●ロープライスコーナー 流札時出品料 1,000 円 ◆成約賞 ※大型車は通常手数料となります

MIRIVE WEB サイトから
M ライブで埼玉・大阪・愛知の車を買えます。

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



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

TEL : 072-330-2200

新型 Z R-V が ついに販売開始！

群雄割拠のクロスオーバー SUV 界で

存在感を出せるか？

4 月 21 日に販売開始となるミドルクラスのクロスオーバー SUV、ホンダ「Z R-V」。2022 年 12 月に国内販売が終了となった C R-V の代わりに投入されたモデルだ。

パワートレインもシビックと同じく、2・0 L 直噴エンジン＋モーターの e・HEV と、1・5 L 直噴ターボの 2 種類。Z R-V は、シビッククロスオーバーと考えるとよいだろう。

ただ、シビックの弱点であった最小回転半径 5・7 m は、Z R-V では 5・5 m にまで短縮されている。

懸念されるのがエクステリアデザインだ。とくに、フロントフェイスの

縦に線の入ったグリルは、ヴェゼルやシビックなど、近年のどのホンダ車とも似ておらず、ワンポイントだけでもホンダ車とデザインを合わせて

質感は、ライバルを半歩以上、上回っていると思う。走りに関しては、スイ

スイと曲がるハンドリングと路面を滑るような乗り心地、高い静粛性など、優秀な出来だ。揺れが少なく、安定した走り心地はまるでセダンのよう。シビックに近い乗車姿勢にしたことでドライバーは踏ん張りが効く姿勢を

格的には R A V 4 やエクストレイル、C X 60 などがライバルとなる。グレード構成は、1・5 L V T E C ターボエンジンの標準仕様 X と上級仕様の Z、2・0 L ガソリンエンジンとモーターの e・HEV の X と Z、それぞれに 2 W D と A W D を用意している。車両価格は税込 29 4 万円〜4 1 1 万円と、ハリ

とることができ、高めのアイポイントも合わさって、コーナー先の予測や街中での右左折の状況が判断しやすい。走りの良さで選んでも間違いのない一台だ。

が、ミドルクラスのクロスオーバー SUV といえ、人気モデルがひしめく激戦区であり、C X 5、カローラクロスなど、より価格帯の安いモデルもある。クルマ本体の出来は文句がないぶん、エクステリアデザインがボトルネックにならないか気になるところだ。（自動車ジャーナリスト 吉川賢一）



グレード	乗車定員	エンジン	トランスミッション	駆動方式	燃費 km/L	価格 (税込)
e:HEV Z	5 名	2.0L 直噴アトキンソンサイクルエンジン + 2 モーターハイブリッド	電気式無段変速機	FF	22.0	¥3,899,500
				4WD	21.5	¥4,119,500
e:HEV X				FF	22.1	¥3,298,900
				4WD	21.7	¥3,518,900
Z	5 名	1.5L 直噴 VTEC TURBO	無段変速 AT (トルコン付)	FF	14.5	¥3,548,600
				4WD	13.9	¥3,768,600
X				FF	14.6	¥2,949,100
				4WD	13.9	¥3,169,100



Z R-V e:HEV Z FF

主要諸元

全長×全幅×全高：4570mm×1840mm×1620mm、ホイールベース：2655mm、トレッド (Fr/Rr)：1590mm/1605mm、最低地上高：190mm、車両重量：1580kg、最小回転半径：5.5m、乗車定員：5 名、エンジン：水冷直列 4 気筒横置、排気量：1993cc、最高出力：104k/6000rpm、最大トルク：182N・m/4500rpm、フロントモーター：最高出力 135kW、最大トルク：182N・m、リチウムイオン電池、使用燃料とタンク容量：無鉛レギュラーガソリン 57L、主ブレーキ (Fr/Rr)：ベンチレーテッドディスク式/ディスク式、タイヤサイズ (Fr/Rr)：225/55R18、サスペンション (Fr/Rr) マクファerson 式/マルチリンク式

新車情報

国産車 (2/24 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ミツビシ	RVR	3代目 (GA系)	改良	2月24日
レクサス	NX、NX/ハイブリッド	2代目 (20系)	SC	3月2日
レクサス	NX_PHEV	1代目 (20系)	SC	3月2日
スバル	インプレッサ5HB/ハイブリッド	1代目	NR	3月2日
スバル	インプレッサ5HB	6代目	FC	3月2日
トヨタ	プリウスPHEV	3代目 (60系)	FC	3月15日
ニッサン	ノートオーラ	1代目 (E13系)	改良	5月1日
ニッサン	ノート	3代目 (E13系)	改良	5月1日

輸入車 (2/17 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMW	BMW iX1	1代目 (U11系)	NR	2月17日
BMW	BMW X1	3代目 (U11系)	FC	2月17日
メルセデスベンツ	ベンツBクラス	3代目 (W 247系)	MC	2月27日
メルセデスベンツ	ベンツAクラスセダン	4代目 (V177系)	MC	2月27日
メルセデスベンツ	ベンツAクラス	4代目 (W 177系)	MC	2月27日
BMW	BMW M2クーペ	2代目 (G87系)	FC	2月27日
アウディ	アウディQ8スポーツバックEトロン	1代目 (GE系)	NR	3月1日
アウディ	アウディQ8 Eトロン	1代目 (GE系)	NR	3月1日
マセラティ	マセラティレヴァンテ	1代目	特別	3月2日
マセラティ	マセラティギブリ	3代目 (M157系)	特別	3月2日
ルノー	ルノーカンゲー	3代目 (KF系)	FC、特別	3月2日
プジョー	プジョー3008、プジョー5008	2代目 (P8系)	特別	3月7日
ボルボ	ボルボC40リチャージ	1代目 (XE系)	改良	3月8日
ボルボ	ボルボXC40リチャージ	1代目 (XE系)	改良	3月8日
フォルクスワーゲン	VW ゴルフ5HB	8代目 (CD系)	特別	3月9日
フォルクスワーゲン	VW ゴルフヴァリアント	4代目 (CD系)	特別	3月9日
アバルト	アバルト695ツurisモ	1代目	NR	3月14日
アバルト	アバルト695コンペティツィオーネ	1代目	NR	3月14日
アバルト	アバルト695Cツurisモ	1代目	NR	3月14日

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!

Saitama Brand

「埼玉ブランド」落札特典
オリジナルクリアファイル付き!!

- 【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

4月

- 4/4(火) レギュラーAA
4/11(火) 第2回MAA関東 in JU埼玉AA
4/18(火) 関連協スプリングリレー & JU埼玉スタートジャンボ記念AA
4/25(火) GW前哨戦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！

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！

正面ルーフ

左右側面

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>



キバン博士の

基盤代替コラム



株式会社チームエル



株式会社チームエル

Vol.3

侮るなかれ、ネーミングの効果とは！



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。3回目の今回は「ネーミング」についてお話ししましょう。

「ネーミング」の重要な役割のひとつは「他と区別」することです。たくさんの人、たくさんモノ、たくさん情報が溢れかえっている現代ですので、その中で、間違えないよう区別するわけです。

私たちは、無意識のうちにネーミングであらゆるものを区別し、違いを認識しているのです。

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！



「ネーミング」はマーケティングの視点でも重要な手法の一つなのです。



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 オスカードリーム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)



スーパー博士！

信をもって自社商品にアピールすることができるようになります。



TAA

×

LEXUS



TAAだからできる高品質・高成約率
レクサスコーナー 全会場実施中

トヨタ・オート・オークション インターネットサービス  詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

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	埼玉ヤード	0480-77-7391
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	072-826-3486	兵庫会場	0798-44-3201	広島会場	082-437-2600	四国会場	0875-56-2400	愛媛ヤード	089-904-3297
九州会場	0942-41-2266	南九州会場	0995-54-1511						

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第22回

『商談の入口でアイスブレイクをするバカ営業』をいませんか？

【前編】



あなたは、初対面のお客様と商談の入口で何を話しているでしょうか？ もし、どこかで聞いた天気やニュースの話をしているとしたら相当、危険です。そもそもアイスブレイクの「アイス」というのは、いわば初対面同士の間に生まれる「緊張」のことです。これは営業現場だけに限った話ではなく、例えば男女間にも生まれます。まず、この「緊張」を解くのが、アイスブレイクということなんです。

まず、考えてみて欲しいのですが、同じ初対面でも相手が年下の同性だったり、たまたま隣に座った人と立ち話をする際に「緊張」は生まれると思いますか？ 生まれません。なぜなら対等だから。この場合は「アイス」がないから「ブレイク」する必要がないのです。

念してしまっています。同じ人間同士なのに、そこには上下関係というパワーバランスが生じています。逆に、こびる必要のない他人同士であれば、お互いが打ち解けるために努力をします。こびるとは、片一方がなんとか打ち解けようとしているシーンと考えてみてください。

先にも述べた通り、同性同士で話しかける、営業マンがお客さんに対し商談するなどの場合、「緊張」が生まれます。それは、下心があるからです。言い方を変えると、こびるようになります。「嫌われないように」という意識が働き、会話を上手に入ることに、緊張を解くことに専念してしまっています。同じ人間同士なのに、そこには上下関係というパワーバランスが生じています。

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！



ないと、入ることすらできないということなのです。

成約率を劇的に高める！
商談入口で必要な3要素

もし、あなたが商談の入口でアイスブレイクなどを考えていたら、購買に至るまでのプロセスが決定的に不足しているかも知れません。では、何が不足しているのか？ それは

①行動力ラベリング

②

③

という3つの要素です。初めて聞いた人もいると思うので、それぞれ詳しく説明していきます。まず始めに、ラベリング理論というのを聞いたことはありますか？ これは1960年代に、社会学者のハワード・ベッカーが提唱した理論です。人は他社からのラベリン

グ（レッテル貼り）によって生み出されます。簡単に言うと「あの人は○○なんだ」というレッテルを貼ること、その人が実際に「○」な人、のような行動を取ることを言います。では、商談ではどういうラベルを貼ると良いのでしょうか？

あなたが欲しい結果は「契約」です。つまり、

を最初に貼ることで、行動力がある人というラベル

貼った状態で商談がスタートできるのです。最後には契約という行動を取る確率が上がります。次号では、②について詳しく解説します。

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 ・兵庫タイヤ販売 ・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



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 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



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

- 4月5日 第1516回 オークション
- 12日 第1517回 桜まつり記念
- 19日 第1518回 オークション
- 26日 第1519回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

- 4月6日 第1132回 オークション
- 13日 第1133回 桜まつり記念
- 20日 第1134回 オークション
- 27日 第1135回 オークション

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

- 4月7日 第1677回 オークション
- 14日 第1678回 桜まつり記念
- 21日 第1679回 オークション
- 28日 第1680回 オークション

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

最強買取店になるための
訓練

2023/03/29 12:24:50



いち早く調整している輸入車 国産車高年式はこれからが厳しい

1〜3面では中古車大

学として、相場の見方を
お伝えした。そこで説明
できなかった、輸入車の
現状、また、相場人が気
になったグラフを説明す
る。希望的観測は持たず
に、グラフから需給や価
格の現状を見て欲しい。

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!

輸入車の価格・成約率

2面では国産車の平均
価格と成約率を取り上げ
て説明した。輸入車はど
うだろうか。

輸入車の平均価格は、
全体に下落が続いてい
る。図1のように、3
5年落ち、6〜10年落ち
は

きた。

その背景には図2の出
品台数の状況がある。輸
入車の出品台数は3〜5
年落ちが増加傾向を示す
とともに、国産車と異な

図3は成約率である

が、輸入車

が見えてきている。こちら

も、とくに1〜2年落ち

で、

見極めが必要だ。

まとめると、出品台数

が多い中で、流札が続き、

諦めの中、投げ売りの動

きが国産車よりも早く見

え始めたと言える。

国産車、当年モノの出品

が急ピッチで増加(3年

ぶりの早さ)

2面に示した国産車の

成約率は、下げ止まりの

動きが見られると説明し

たが、1〜2年落ちでは、

2月に比べれば低下して

いる。

出品台数のグラフは掲

載していないが、1〜2

年落ちの出品台数は一昨

年並みとなっており、3

5年落ちの多さが目立

つ状況である。

今回は、普段は掲載し

ていない当年モノの出品

台数を見てみた。自動車

メーカーが国内販売を重

視し、AAでは、アル

ファードの当年モノ価格

の下落も注目されている

ところである。

グラフを見ると令和5

年登録車の出品は、

もちろん、出品台数の

多さは、新車販売の増加

だけではなく、足元で相

場が冷え込み、流札によ

り再出品が増えているこ

とされる。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年

モノのアルファードは

輸出

される。アルファードの

輸出状況を確認すると、

なく、全体の需給を反映

して決まっているよう

だ。

ただ、流札・再出品が

多いことも、今後の相場

の下押し要因となる。今

後の相場動向に注意が必

要だ。

本紙3面のケーススタ

ディでアルファードを取

り上げたが、マレーシア

に行く年式を見た。当年