

毎月1日発行

第121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)ユースター (株)ユースタードットコム

無料版

5月号

ユースター NEWS

中古車価格 底打ち?

その車 戻る?

戻らない?

とっち!?

中古車相場は、昨年9月上旬をピークに下落が続いている。今月号でも確認いただけるが、AAへの出品台数はまだまだ多く、落札価格はさらに下落するであろう。それでも、読者からは、もうそろそろ上昇に転じるのではないかとの声も聞く。これは願望に近いかも知れない。確かに、一つ一つの車の価格は、その車ごとの需給関係で決まるのだから、全体が下落基調の中でも、上昇する車はあるかも知れない。今回は、そのような願望に応えたいと思い、相場上昇・下落のポイントを検討した。上昇するポイントを押さえた車であれば、現在の下落相場の中でも、利益が確保できるかも知れない。

《2面へつづく》

新車リース大阪ナンバーワンに聞いた、3つの基本とは?

21面

《4面》

いま注目すべき相場の車種別『中古車指数』

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礼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 🔍 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



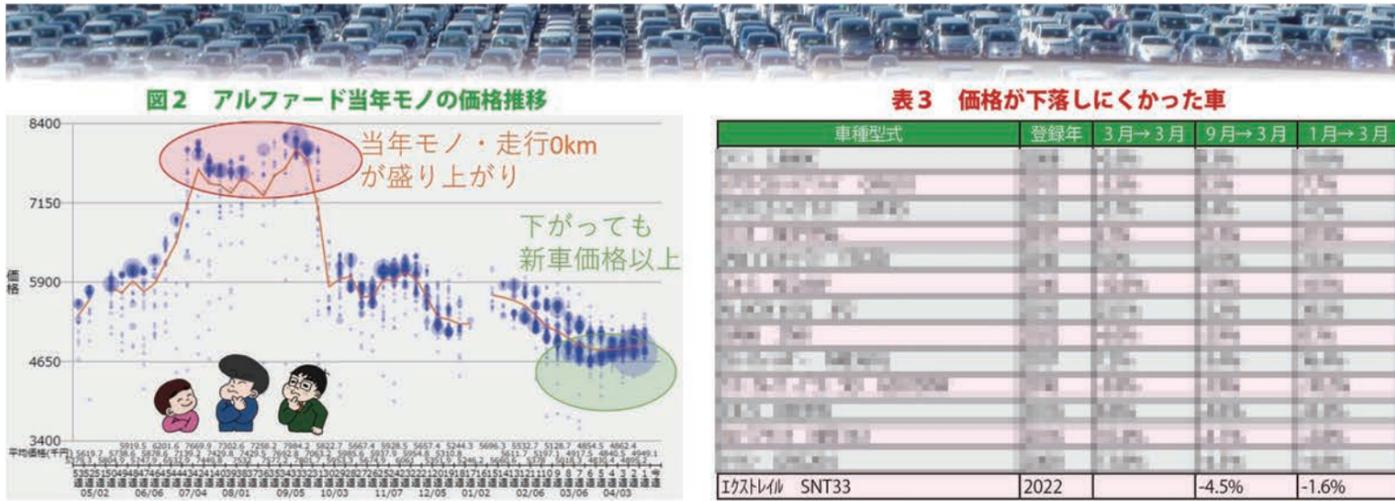


表3 価格が下落しにくかった車

車種型式	登録年	3月→3月	9月→3月	1月→3月
イコストレイル	SNT33	2022	-4.5%	-1.6%

表4 価格が下落しにくかった車(1月~3月と年間)

車種型式	登録年	3月→3月	9月→3月	1月→3月	輸出先	
アルファードハイブリッド	AYH30W	2022	8.3%	-20.0%	-19.1%	シンガポール(昨年中)

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

ば、上回っている。下落した車では、見られる車である。また、全体にハイブリッド車が多いように見える。ハイブリッド車の価格は、昨年はロシア向け輸出で高騰したものが多かったが、ベースの人気が戻ると見られる。高年式のものも、表4に載っている。なお、表4に載っていないが、年式が違えば、ワイドボディに載っている車もある。年式の違いによる差は認識していただきたいところである。

相場が戻る可能性のある車の整理

ここまでの分析を踏まえて、相場が戻る車を考える。以下のような車ではないか。
・特定の国へ輸出される車(下段参照)
・旧車
・出品台数が少ない車、盛り上がりの小さかった車。ただし、不人気車と紙一重
仮説として、昨年9月〜昨年12月は急落した車が上がり過ぎて、足元で価格が上昇した車に該当し

そうだが、ただ、低年式の車は、元々の価格水準が低い中での値頃感・値動きであり、損得の金額は小さい。
下落率ランキングに入っている車は、その後の相場が保っている。輸出で人気の車は、ある国で限界年式を超えても、次の仕向国が発生する可能性がある。そのような車は、下落後がねらい目となるだろう。
表4の中では、シンガポールが該当し

注目の輸出国

- シンガポール・タイ**: 当年モノの相場をけん引する国。今回の下落率ランキングで見ても、高年式で下落率が大きい車は少なかった。昨年夏のアルファードのように、盛り上がったケースもある。そのけん引役である両国への輸出が止まっている訳ではないので、人気はどの車に向かうのか、常に注目しておくべきであろう。
- マレーシア**: 下落率ランキングで、高年式車への輸出が減少している。一方で、低年式車への輸出は増加している。これは、高年式車の価格が下落していることによるものと考えられる。
- バングラデシュ**: 下落率ランキングで、高年式車への輸出が減少している。一方で、低年式車への輸出は増加している。これは、高年式車の価格が下落していることによるものと考えられる。
- カナダ**: 下落率ランキングで、高年式車への輸出が減少している。一方で、低年式車への輸出は増加している。これは、高年式車の価格が下落していることによるものと考えられる。
- ロシア・パキスタン**: ロシアやパキスタンは牽引役になる兆しが見えない。ロシアは経済情勢が徐々に悪化し、ロシア通貨のルーブルは対円で見て、ウクライナ侵攻前と同じレベルにまで下がった。ロシア向け輸出は多いが、価格を引き上げるまでとは考えられない。パキスタンへの輸出台数は引き続き少なく、相場をけん引する様子は何もない。

まとめ

山高ければ谷深し

相場は下落が続くと見込んでいる。24面の相場人で説明するが、全体の出品台数はなお増加傾向で、成約率は低位で推移。とえていえば、お腹か、需要を押し上げる要因は、

にお腹に入れようとは思われない状況である。今回は、そのような中でも、相場が上昇する可能性を、今年3月の価格を主に昨年9月と比較して分析した。

現在の需給から見れば価格が下落する。何の根拠もなく、相場が十分に下がったとか、上がるの底がある、それを過ぎれば再び相場が上昇する、山を平地まで下りただけであり、今はその途中なのだ。

相場が戻るための要因を満たしていなければ、どこまで勉強できるか、勝敗は決まる。このタイトルには「山高ければ谷深し」と記したが、実は、目の前に谷底があって、それを過ぎれば再び相場が上昇する、山を平地まで下りただけであり、今はその途中なのだ。

MIRIVE 大阪 2023年5月の開催スケジュール

- 5/4 休催
- 5/11 通常AA ●成約賞
- 5/18 菖蒲まつりAA ◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ●成約賞
- 5/25 通常AA ●成約賞

MIRIVE WEBサイトからMライブで埼玉・大阪・愛知の車が買えます。

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 TEL: 072-330-2200 〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

中古車指数

以下は編集部が注目する車種について、型式・年式別に情報を示したものです。グラフは弊社が算出する中古車指数。モデル・年落ち毎に、基準となる走行距離を定めて、算出している。中古車の平均価格ではなく、基準時点を100とした指数である。今後は、各車種について、見通しも示していく予定。
 車名のすぐ下の数字(%)は、型式・年式別に月別のオークション平均価格を計算し、1月から3月の変化率を示した。データ数が少ないために中古車指数が計算できなかった車種については、ユーストカーハイパーのグラフを示した(最下段の3つのグラフ)。



アルファード AGH30W S.Cパッケージ <1年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>
 輸出面はマレーシアが影響。1月は高かったが2月以降、下落が続く。ただし、相場水準はまだ高い。マレーシア向け輸出次第だが、昨年ほどの輸出台数は見込めず、下落基調と見込む

ランドクルーザー ZX VJA300W <1年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>
 5年落ちに比べ価格下落の程度が大きい。今年に入ってからの出品台数の増え方が極めて多い。パキスタン向け輸出が盛り上がりなければ、落ち着きどころを探る展開。とはいえ、いまだに1千万円超の取引もあり別次元ではある

ハリアー MXUA80 Z <1年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>
 マレーシア向け輸出が多い車種。アルファードと同じく、2月以降も緩やかに下落傾向。今のところ、令和4年登録車の出品が極端に少ない。今後も出品台数が少ないようであれば、価格上昇の可能性はある

エスティマ ACR50W アエラスプレミアム <5年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

ランドクルーザープラド 5D TRJ150W <5年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

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

ハリアー ZSU60W エレガンス <1年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

WRX S4 VAG 2.0GT-S アイサイト <7年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

N-BOX JF3 G・L ホンダセンシング <3年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

ランドクルーザー URJ202W ZX <5年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

カロラアクシオハイブリッド NKE165 <5年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

アルファード GGH30W SC <1年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

エスクァイアハイブリッド ZWR80G <5年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

カロラクロスハイブリッド ZVG11 <1年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

リーフ AZE0 <7年落ち>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>

アルファードハイブリッド AYH30W <当年>
 2023 1月→3月 -12.5%
 <相場短観>



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いたしました。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い利便性の高いオークションとするため、「パントラ」、「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。

ARAI INFORMATION

アライオークション4輪仙台
 仙台会場 開場31周年記念
 オークション
 2023年6月20日(火)

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

輸出好調の背景にあるフレイトフォワードの存在

クライアントのニーズに応えた 世界に通用するサービス展開

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

歴史的な相場高騰で勢いのあった中古車市場も、このところ新車供給の回復とともに陰りが見え始めている。しかし、中古車輸出については依然、好調さを維持している。この背景には、輸出をあらゆる面からサポートするフレイトフォワードの存在がある。

今回は、常にクライアントの声を傾け、新たなサービスを積極的に展開している株式会社AUTOHUB(オートハブ)の存在がある。

それは、同社が今年からサービスを開始した「プラチナ・オート・スペース(PAS)」の誕生秘話にある。昨年5月、中村社長(当時は取締役)がオーストラリアのクライアントを訪れた時、そのクライアントから「買付けは可能だが、船積みの目処がまったくたかない。優に3か月以上かかってしまう」と返事がきたと

「確かにこの時期はPCC(自動車専用運搬船)の船腹スペースがなく、またコンテナも不足していた。止むを得ない状況だったとは十分認識して

「日本からの回答は「ちょっと順番を守らなければ」「金さえ払えば、早く船積みされるのは非常識だ」と言われてしまった。どんな状況でも、誠実に順番を待つことが日本の商習慣であり、お金で何とかするのは美徳に反すると話され、あたかも自分が拝金主義者のような対応をされた、憤慨していたのだ。

「ただだけ掛かって」といっては極端だったが、何も違法なことをしてこれと言っているわけではない。世界的にみても「特急便」的なサービスは存在し、適正な価格を支払うことで、優先されるのは真つ当なサービスである。

実際にこの業者は、日本からの仕入れを諦めて他国で買付けを行ない、特急便を使って1か月以内にユーザーに納めることができたことだ。

「この事例では、日本の輸出業者だけではなく、オートハブ社や船会社、さらにドイツ車を販売しようとした卸業者など、多くの周辺事業者が機会損失していることが認識される。

また、今回指摘されたのはたかが1台だが、それが氷山の一角であることは容易に想像がつく。しかし、現状では日本にこうした「特急便」的なサービスは存在していないため、世界のVIPへの販売機会を損失するのでは、避けられないのが実状。近年、中国・韓国に寄港する船が増え、日本寄港船は減少しているのも、こうした価格競争に負けていることが原因の一端にあるのではないだろうか。

話は戻るが、オーストラリアから帰国した中村社長は、日本の輸出業者に聞き取り調査を行なった。実際に、同じようなケースで機会損失したところ、改めてフレイトフォワードとは何なのか説明したい。それは船会社の代理店も代行として、船のブッキングを行なう企業のことだ。

また、以前は専門性が高かったが、このようにサービスが普及したことで、多くのプレーヤーを生み出している。サービス内容については、その企業の成り立ちやバックボーンによってそれぞれ異なるが、近年では代金決済代行まで行なう企業もある。

そうしたなかで、オートハブ社のラインナップは充実しており、ほぼ揃っている。しかも、特筆すべきはオセアニア(豪州&ニュージーランド)において、グループ企業現地法人を構築、輸出業務を代行するだけではなく、現地側でもその車両を通関し、国内登録して納車までする「D2Dパッケージサービス」が存在することだ。

要するに、輸出経験のない中古車事業者でも、仮にオークランドの知人へ在庫車を輸出しようとした場合、同社に依頼すれば車両の引き取りから現地納車まで、一気通貫でサービスを受けられる。また、近年の動向として、各仕向国でもウェブサイトに在庫車をアップして販売する傾向が高まっている。

そこで同社は、日本の港にある段階で車両画像を撮影し、車両情報も併せて輸入業者に提供するサービスも展開。これによって、仕向国の港に着する前に成約するケースもあるなど好評のよう

Vol.120 中古車輸出

「日本からの回答は「ちょっと順番を守らなければ」「金さえ払えば、早く船積みされるのは非常識だ」と言われてしまった。どんな状況でも、誠実に順番を待つことが日本の商習慣であり、お金で何とかするのは美徳に反すると話され、あたかも自分が拝金主義者のような対応をされた、憤慨していたのだ。

「ただだけ掛かって」といっては極端だったが、何も違法なことをしてこれと言っているわけではない。世界的にみても「特急便」的なサービスは存在し、適正な価格を支払うことで、優先されるのは真つ当なサービスである。

実際にこの業者は、日本からの仕入れを諦めて他国で買付けを行ない、特急便を使って1か月以内にユーザーに納めることができたことだ。

「この事例では、日本の輸出業者だけではなく、オートハブ社や船会社、さらにドイツ車を販売しようとした卸業者など、多くの周辺事業者が機会損失していることが認識される。

また、今回指摘されたのはたかが1台だが、それが氷山の一角であることは容易に想像がつく。しかし、現状では日本にこうした「特急便」的なサービスは存在していないため、世界のVIPへの販売機会を損失するのでは、避けられないのが実状。近年、中国・韓国に寄港する船が増え、日本寄港船は減少しているのも、こうした価格競争に負けていることが原因の一端にあるのではないだろうか。

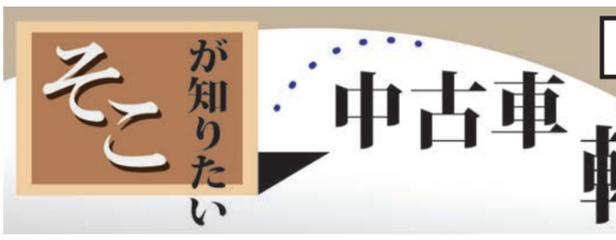
話は戻るが、オーストラリアから帰国した中村社長は、日本の輸出業者に聞き取り調査を行なった。実際に、同じようなケースで機会損失したところ、改めてフレイトフォワードとは何なのか説明したい。それは船会社の代理店も代行として、船のブッキングを行なう企業のことだ。

また、以前は専門性が高かったが、このようにサービスが普及したことで、多くのプレーヤーを生み出している。サービス内容については、その企業の成り立ちやバックボーンによってそれぞれ異なるが、近年では代金決済代行まで行なう企業もある。

そうしたなかで、オートハブ社のラインナップは充実しており、ほぼ揃っている。しかも、特筆すべきはオセアニア(豪州&ニュージーランド)において、グループ企業現地法人を構築、輸出業務を代行するだけではなく、現地側でもその車両を通関し、国内登録して納車までする「D2Dパッケージサービス」が存在することだ。

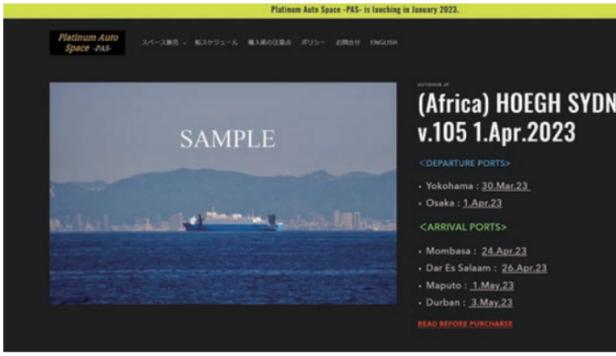
要するに、輸出経験のない中古車事業者でも、仮にオークランドの知人へ在庫車を輸出しようとした場合、同社に依頼すれば車両の引き取りから現地納車まで、一気通貫でサービスを受けられる。また、近年の動向として、各仕向国でもウェブサイトに在庫車をアップして販売する傾向が高まっている。

そこで同社は、日本の港にある段階で車両画像を撮影し、車両情報も併せて輸入業者に提供するサービスも展開。これによって、仕向国の港に着する前に成約するケースもあるなど好評のよう



AUTOHUB 社サイトの船積スケジュール

「日本からの回答は「ちょっと順番を守らなければ」「金さえ払えば、早く船積みされるのは非常識だ」と言われてしまった。どんな状況でも、誠実に順番を待つことが日本の商習慣であり、お金で何とかするのは美徳に反すると話され、あたかも自分が拝金主義者のような対応をされた、憤慨していたのだ。



今年1月にリリースしたプラチナ・オート・スペースのサイト

「日本からの回答は「ちょっと順番を守らなければ」「金さえ払えば、早く船積みされるのは非常識だ」と言われてしまった。どんな状況でも、誠実に順番を待つことが日本の商習慣であり、お金で何とかするのは美徳に反すると話され、あたかも自分が拝金主義者のような対応をされた、憤慨していたのだ。

Advertisement for 'Platinum Auto Space - PAS' featuring the headline '希少なスペースの優先権を購入しませんか?' (Don't you buy the priority of scarce space?) and '“プラチナスペース”を買う時代' (It's time to buy Platinum Space). It includes contact information for AUTOHUB and a QR code.

5/25 USS TOKYO 29TH ANNIVERSARY

取引1台賞

MonCher

堂島ピスタチオロール

出品3台賞

ゲームチャレンジ

※各取引賞は、ご来場者様のみとさせていただきます、賞品がなくなり次第終了とさせていただきます。
また、諸事情により急遽イベントを変更・中止する場合がございます。



シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.80

地域に根ざして60年の時を歩む

(株)福元輪業 (鹿児島市城南町)



福元克社長



国道 225 号線沿いの本社。存在感は抜群で、ひととき目立つ



バラエティに富んだ展示車構成も、やはり軽自動車は人気だ



アフターも安心な認証工場を完備。車検受注は年間約 500 台



合同展示場の JU 鹿児島カーパークにも出展。宣伝効果も高い

創業60年と鹿児島の中古車販売店でも草分け的な存在の福元輪業。温かみのある雰囲気と信頼できるスタッフ揃いで、ここはまるで町医者のような。長い歴史も相まって、そんな安心感に包まれていた。

鹿児島市の中心部からも近い、天保山大橋のすぐそばに本社を構える福元輪業。交通量が多い国道225号線沿いで、視覚効果も十分に得られる好ロケーションに位置。その立地条件と長い歴史から、多くのユーザーがこの店舗の存在を記憶しているものと思われる。

創業したのは昭和38年。文字通り老舗の中古車販売店で、今年でちょうど60周年の節目を迎えた。「社名の『福元輪業』が示すとおり、親父が自転

車屋を始めたのがスタートです。その時代ですから中古車販売店というのは、恐らく存在していません。ウチも自転車、バイクときて昭和48年に四輪専門になったそうです」と語る福元克氏。

現在同社は、認証工場を備えた本社と、道路を挟んだ向かいの城南店そしてそこから約3キロ離れたところにある合同展示場のJU鹿児島カーパークにも出展。3店舗体制で、在庫は計60台規模で展開している。

「お客様の層も「男性・女性を問わず、若い人から高齢者までと幅が広く、その結果から展示車も低価格から高額車まで色々ですね。」

そして、社長の人柄そのままに、店内は温かな雰囲気があり、またペテランが多いスタッフの対応も感じが良い。もちろん、同社の長い歴史も、お客様にとっては大きな安心材料になっているだろう。

「大学を卒業して銀行に勤めていた息子が、突然後を継ぐと言ってくれまして。思いもよらないことで驚きましたけど、嬉しかったですね。」

オイル交換無料が好評

インターネットの冒頭に、自社を簡単に説明するとどういってお店かを探ねると、「地域に密着した町の親切的なクルマ屋さん。当社は、そのようなイメージでやっていま

す」と、笑みを浮かべながら答えた福元社長。その言葉が示すように、同社の口コミには「親切で丁寧」といった記載が目立っていたことが印象に残っている。

「お客様の層も「男性・女性を問わず、若い人から高齢者までと幅が広く、その結果から展示車も低価格から高額車まで色々ですね。」

「お客様の層も「男性・女性を問わず、若い人から高齢者までと幅が広く、その結果から展示車も低価格から高額車まで色々ですね。」

「お客様の層も「男性・女性を問わず、若い人から高齢者までと幅が広く、その結果から展示車も低価格から高額車まで色々ですね。」

「お客様の層も「男性・女性を問わず、若い人から高齢者までと幅が広く、その結果から展示車も低価格から高額車まで色々ですね。」

「お客様の層も「男性・女性を問わず、若い人から高齢者までと幅が広く、その結果から展示車も低価格から高額車まで色々ですね。」

「お客様の層も「男性・女性を問わず、若い人から高齢者までと幅が広く、その結果から展示車も低価格から高額車まで色々ですね。」

「お客様の層も「男性・女性を問わず、若い人から高齢者までと幅が広く、その結果から展示車も低価格から高額車まで色々ですね。」

「お客様の層も「男性・女性を問わず、若い人から高齢者までと幅が広く、その結果から展示車も低価格から高額車まで色々ですね。」

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

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。




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。

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!!!

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



3/24^金より
サービス
開始

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



✓ 車検証情報の表示

落札車の車検証情報が
その場ですぐ閲覧
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!

taacaa



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
埼玉サテライト会場 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
静岡サテライト会場 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 875-56-2400 愛媛サテライト会場 089-904-3297 九州会場 0942-41-2266
南九州会場 0995-54-1511

CAA 株式会社 シーイーイー

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

株式会社 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 茅場町プロードスクエア8階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

インターネットサービス



<https://taacaa.jp/>

教えて弁護士先生



従業員の採用編

ある中古車販売店の社長が、従業員から雇用契約書を見せて欲しいと言われたのだが、実際には作成してなかったらしい。このような場合、会社はどのように対応すれば良いのだろうか。雇用契約書を作成してない、罰則などはあるのか。そのほか、従業員を採用する際に、どのようなことに注意すれば良いのだろうか。良い人材だと思って採用してみたものの、実際には能力不足だった場合などもあるだろう。横澤弁護士に聞いてみよう。

従業員の解雇という手段は比較的ハードルが高い

横澤弁護士

今回は、従業員を採用する際に注意すべきことを説明します。

雇用契約書を従業員から見せるように言われたとのことですが、実は私の法律事務所でも雇用契約書を作成していません。法律上、雇用契約書を作成することは必須ではないのです。雇用契約を締結した際に、必ず作成しなければならないのは労働条件通知書という書類です。

それでは、雇用契約書と労働条件通知書は何が違うのでしょうか。契約書は、当事者双方が契約を締結したことを証する書面ですので、当事者双方の名前で締結します。そのため、雇用契約書には会社と従業員の双方が署名や記名をして、当事



者双方が作成者となりませぬ。一方、労働条件通知書は、会社側が一方的に通知すれば良いものなので、会社側だけが作成者となります。もともと、従業員が労働条件通知書を受領したことを示すために、従業員から署名をもらうこともあります。それでは、会社側が作成する労働条件通知書には、何を書けば良いのでしょうか。記載事項は法律で決められていて、労働

契約の期間、就業場所、業務内容、始業終業時刻、残業の有無、休憩時間、休日、賃金に関する等を記載しなければなりません。

ただ、実際には、厚生労働省のホームページ等に書式が用意されていますので、そういった書式を使って、労働条件通知書を作成することが多いです。法律上決められた内容が盛り込まれていれば良いので、労働条件通知書という形式の書面は作成せず、代わりに雇用契約書を作成することもあります。当該従業員に適用される部分を明確にして、就業規則を雇用契約の際に交付することで良いとされています。このように、雇用契約を締結した従業員は、労働条件通知書の内容によって正確な雇用条件を知ることができるため、労働条件通知書は、従業員にとっては非常に重要な書類であるといえま

す。そのため、会社が労働条件通知書を作成していない場合、30万円以下の罰金に処せられる場合があります。

また、労働条件通知書に記載されていた内容が、実際の雇用条件と異なっていた場合、従業員は雇用契約を即時に解約することができます。さらに、従業員が就職するために引越をしたような場合には、雇用契約を解除したことにより、元の住所へ戻るための費用の負担を会社側に求めることができます。

労働条件通知書は、雇用契約を締結した際に作成が必要となるもので、雇用期間中に労働条件が変更となった場合に書式が用意されています。ただし、期間の定めのある雇用契約が更新となった場合や、転籍により他の会社に移った場合には、新たに雇用契約を締結したことになりますので、労働条件通知書の作成が必要となります。

では、従業員を雇用するにあたって、どのようなトラブルが多いのでしょうか。まず、従業員側から不満が多いのは、求人と異なる労働条件であったというものです。会社が従業員を採用する場合、ハローワークで求人をしたり、民間のサイトなどを用いることが多いと思います。そういった求人の場で示さ



れた労働条件と異なる雇用契約を締結することができるとは、例え「月給20万円以上」と求人しながら、実際の月給は19万円であったり、「正社員募集」と表示しながら、短期の期間雇用であった場合が考えられます。この問題は、どの時点で雇用契約が成立するか、という問題と関係するのですが、求人を見た応募者が会社に応募した時点で契約が成立するわけではなく、応募後、会社がその人を採用することを決め、双方が雇用契約を締結することに合意をした時点で、雇用契約が成立することになります。

そうすると、求人段階に労働条件を提示していたとしても、その後の面接等の場で異なる条件が提示され、それに応募者が合意をしていたら、後に示された条件での雇用契約が成立したことになります。

し、給与に関する説明が不十分だったとして、100万円の慰謝料請求が認められた事案もあります(東京高裁平成12年4月19日判決)。

また、ハローワークでの求人内容と異なる採用をしていると、ハローワークとの信頼関係が壊れることも考えられるので、そういった注意も必要かと思えます。

次に、良い人材だと思っ採用してみたが、働き出してみると態度が悪かったり、能力が不足していたりした場合、会社側としてどのような対応をすることができると考えてみましょう。

まず、会社の就業規則に照らして、従業員の行動に問題のある場合には、懲戒処分を行なうことが考えられます。接客態度が悪く、営業上の支障が出るような場合、その都度注意をして改善を促す必要がありませんが、一向に改善が認められない場合には、解雇という手段もあり得ます。能力不足の場合にも、最終的には解雇という手段もありますが、会社側としては試用期間を長期間設定すれば、問題ある社員を解雇することが容易になると考える方も知れませんが、あまりに長期間の試用期間は無効であると考えられています。一般的には、1ヵ月から3ヵ月程度で、長くても6ヵ月という会社が多いように思います。従業員を採用するにあたって、履歴書や面接だけではどのような人物像か分からないことが多いので、実際に働き出してから採用時には試用期間を設定して、様子を見るというのをお勧めです。

引き続き、その会社で雇用するのが適当でないとは判断されるような場合には、本採用拒否をすることができると考えられています。

このように、解雇という手段は比較的ハードルが高いので、採用にあたって試用期間を設けて、雇用契約を締結するということが良くあります。試用期間中であっても、自由に解雇できるわけではなく、本採用後には、試用期間が満了するまでは、試用期間中の勤務状態等から、

採用時には知ることができなかつたが、採用決定後の調査結果や試用期間中の勤務状態等から、

採用時には知ることができなかつたが、採用決定後の調査結果や試用期間中の勤務状態等から、



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



中部会場

5/10 水
AM10:00
START

初出品 ジャンボAA

出品料無料

(流札時)

★★★★★ 初出品系4コーナー ★★★★★

初出品プレミアムコーナー

初出品コーナー

CAA中部初出品コーナー

軽初出品コーナー

来場賞

無料屋台券
進呈!

出品または落札
1台以上賞

和菓子の代表格「おもち」を
フランス生まれのおしゃれな焼菓子
「ガトー」でサンド。
軽い食感と、本格的な美味しさが
「名古屋ならでは」と大人気です。



「名古屋ふらんす(6個入り)」

出品3台以上賞

(検査無し売切りコーナーを除く)

発泡酒



コヒー



お茶



or

or

選べるドリンク
1ケース



※掲載の写真・イラストはイメージです。

5月
スケジュール

5月3日(水)
休催

5月10日(水) 1691回
初出品ジャンボAA

5月17日(水) 1692回
レギュラーAA

5月24日(水) 1693回
レギュラーAA

5月31日(水) 1694回
レギュラーAA



株式会社 シーイーイー 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





株式会社ユニセット
代表取締役社長 小野寺 孝允 氏

社長就任後、真っ先に取り組むべきことは
小野寺(以下、敬称略) 新規性のあるサービスの開発は本気で難しく、時代的にIT(アプリ)に寄る傾向が強いのですが、私は既存サービスのブラッシュアップと多様化を行ない、新規性のあるサービスに昇華させます。また、海外を視野に入れて、ビジネスの構築を行なっていきます。

社長の強みは
小野寺 私は車両の売買(小売・業販・輸出)、オークションやヤード運営、車両輸送(物流)、構内作業関連、店舗開発(出店)に関わる業務の運営に携わってきました。経験がないのは製造と整備くらいです。そのなかで様々な企業の方と協業させていただきましたので、そうした経験や人脈を活かしていきます。

「手段に拘らず 新たなビジネスを創造」

MONTHLY INTERVIEW

好調の要因は
小野寺 昨年に入札会のシステムを大幅にリニューアルして、令和の最新システムに生まれ変わりました。こうした会員の利便性を追求したお陰もあるかも知れません。また改良は常に続けていて、4月からはアカウント追加サービスをリリースし、複数人での閲覧、入札ができるようになりました。

最後にLUM入札会の今後の展開について
小野寺 短期的なことと、様々な企業とタイアップし、今までの商慣習に無い、それぞれが独自のルールを持ったオークションサービスを展開します。また、ウエ

リニューアル後の動向に
小野寺 今のところ良い評判をいただいています。入札会の会員数は、インボイスの登録を参加条件としたため一旦、減少しましたが、その減少した分、新規会員が増えました。そのため、現時点では昨年と同程度です。今後出品に比例して、落札会員数は増えていくと見込んでいます。

中古車流通の見通しはどうか
小野寺 当面は大きな変化は無いように思います。新車の納期遅延が改善され、中古車流通事業も徐々に景気回復していくでしょう。相場の凸凹によって、多数の企業が収益予測から大きく離れてしまいましたが、こちらも需要と供給のバランスが整い、一旦は大きな乱高下は収まり安定するのではないのでしょうか。



入札会は全国16ヤードで毎週火、水、木に開催

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2回 ゲスト：株式会社ユニセット 営業担当 営業ワンさん(営業マンならぬ……)

日本全国へLUM入札会を広めるべく、奔走する営業ワン。どんなお客様のところへ行きますか? 会員制の入札会ですので、全国の中古車販売店などを訪問します。店長さんや仕入担当者さんにお会いして、LUM入札会の良さをお伝えしています!

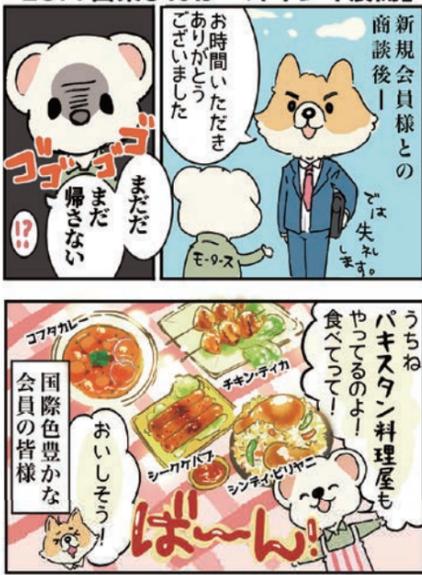
ズバリ、良さは?

出品されている車両の多くがリースアップ車などです。乗用、商用、トラック、バスなどバリエーションの豊富さに思わず目移りしちゃいますよ。

いつもご利用いただいている会員様からは、率直な感想を聞くことも多いそうですね。

オークションではなく入札会形式なので、「入札金額を決めるために相場情報や出品票をしっかりと見ていけるよ!」から買えたときは結構うれしいよ!とよく言われます。

LUM 営業まんが「オイシイ展開」



ときには営業ワンが困ってしまふようなお声もあるのでは? 「Do you speak English?」 答えは No です。日本中世界中と取引する会員様が多いんです。勉強不足で Sorry! でも最近海外バイヤーさん向けの英語のパンフレットを皆で作ってますよ。

意外と知られていないヒミツがあれば、コソコソ教えてください。開催日、とある時間を過ぎると途中経過(あなたの順位)がわかる仕組みはご存知ですか? 知らなかった! という方は、すぐにお問い合わせください!

会員様からの嬉しいお言葉とメッセージを最後にお届けします!

「LUMで買った車でビジネスがうまくいったよ!」というお言葉をいただいたときには「役に立てた良かった」と素直にうれしかったです。ぜひ御社の仕入れも、営業ワンにサポートさせてください!

新規入会 大募集中!



※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。

外国人整備人材と存共栄する時代⑤2

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

森川工場長(右から2人目)と外国人整備人材たち



株式会社須走オートサービス(静岡県沼津市、鈴木誠治)では、ベトナム人の技能実習生3名とタイ人の特定技能(自動車整備職種)1名が働く。自動車整備の多くの企業にとって、外国人と働くことが特別なことでなくなってきた。

須走オートサービスの森川博基工場長は「できれば特定技能で継続して働いて欲しい」と言う。現在、工場を受け入れているベトナム人技能実習生は3年目。今年11月くらいに研修期限を迎える予定だ。今までであれば、そのままベトナムに帰国する必要があった。しかし、特定技能という新しい在留資格ができたことにより、継続して日本に滞在し、働くことが可能となった。

「特定技能」制度とは、2019年4月にできた新しい在留資格だ。今まで自動車整備は単純労働とみなされ、原則、外国人労働者の従事は禁止されていた(私は整備が単純とは思えないが、そう理解されている)。

しかし、14分野(昨年8月末より12分野)において、特定技能として外国人の就労が可能となった。自動車整備分野においては、在留期間が最長5年の「特定技能1号」が創設された。当初、19年からの5年間に限って、特定技能(自動車整備職種)の外国人の受け入れ見込み上限人数を7000人と設定した。しかし、昨年8月末の閣議決定において、特定技能における受入見込み人数は6500人へと見直しが行われた。

出入国在留管理庁の統計データ(昨年12月末)によると、自動車整備分野で働く特定技能外国人の人数は、1738人と増えている。特定技能人材を受け入れたい企業は、次の3つの条件を満たし、かつ外国人を直接雇用することが求められる。・地方運輸局長の認証を受けていること

・国土交通省が設置する「自動車整備分野特定技能協議会」の構成員になること

・同協議会に対して必要な協力を示すこと

また、条件には示していないが「特定技能」の受け入れのために、法律で定められた支援を行なう体制を構築するか、もしくはその支援内容をすべて「登録支援機関」に委託する必要がある。

日本の整備工場が外国人採用を拡大するには

須走オートサービスで外国人を採用した最も大きな理由は、人手不足の解消であった。一方で、トラック整備を主たる業務として行なう会社にとって、将来の海外への足がかりになれ

ばという思いもあった。「発展途上国への可能性を知りたい。日本で走っているトラックは海外に多く輸出されています。そんな市場の可能性につながれば、ということも考えています」。

さらに「今は、彼らがないと会社が立ち行かないと思います。整備士は足りていません。専門学校に入学して資格を取

得する人数は、年間1万人もいない。そのようななかで、業界の待遇が変わらない限り、日本人の整備士は減る一方だと思っています。外国人を採用していくことが解決策なのではないでしょうか」と語る。

日本の整備工場が外国人採用を拡大していくためには、外国人人材をたの労働力として考えてはいけない。差別・区別せずに日本人と同じ待遇、条件、接し方をしていくことが重要となる。

森川工場長は「日本に来てくれて、技術を覚えて、自国に戻って仕事をするといいことを考える」と、この子達の人生がかかっています。受入企業もそういう認識を持たないといけません。彼らの人生を預かるつもりで、そして日本に来て良かったなと思ってもらえるように」と話す。

ける自動車整備職種として、100%の钣金塗装業務が可能になった。特定技能(自動車整備職種)の外国人を雇用している認定工場は、钣金塗装を主業務として働いてもらうことも可能になった。

また、初めての外国人採用として、特定技能は活用しやすい。その理由は技能実習生に比べ、技術が高く現場の即戦力として活躍ができるためだ。特定技能ビザ取得への道は大きく2ルートある。

1つ目は技能実習ルート。技能実習が終了したら特定技能へ移行。同業種であれば、無試験で移行が可能だ。

2つ目は試験ルート。技能試験と日本語試験に合格すると、特定技能の申請が可能となる。昨年12月末時点において、自動車整備分野で働く1738人の特定技能外国人は、1484人が技能実習ルート、239人が試験ルートとなっており、技能実習ルートの比率は約85%で圧倒的に多い。

技能実習ルートで来る特定技能の人は、日本語でのコミュニケーションも問題がなく、日本の生活やビジネスにも慣れてきている。整備業務も経験済みで教えることが少ない。初めての外国人採用の企業であっても安心だ。人材不足に悩む、自

動車整備、钣金塗装業界にとって魅力的な人材となる。ここでは、特定技能の外国人が入りたくなるような受け入れ体制を構築することが重要だ。彼らにとって魅力的な企業になることが整備企業に求められる。

さらにもう1点。外国人が働いたことがない企業に魅力を感じられない。募集を行なっても、外国人の獲得ができるか分からない。外国人の受け入れの経験がない企業に不安なのだ。そのようにならないためには、できるだけ早い時期に、外国人の受け入れ経験を積んでいくことが大切だ。

「社内での外国人の受け入れ体制として、特別なものは組んでいませんでした。20年頃は、外国人を採用している企業も少なく、またうちとしても初めてだったので、実際にやってみないと分かりませんでした。良い話も悪い話も聞きま

してみたいと分からないと思います」。

続けて「当社は人が少なく、体制が本場にギリギリのところまで外国人を採用しました。そのため、彼らに教える人材の確保もできず申し訳なかったです。もう少し余裕を持ったところでやっていければと反省しました。一方で、外国人の仕事に関する意識は高くなる気がありますので、非常に助かっています」と本音を語る。

CAA東京会場
2023.05

初出品フェスタ!

5月は! 毎開催実施

初出品プレミアムコーナー

出品料無料 (流札時)



株式会社シーイーエー 東京会場
〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1
TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

<http://www.caanet.jp>

WebのことならTC-web

<http://taacaa.jp/>

毎週火曜日開催
AM10:00スタート



5/16 (火) 第1143回 春の初出品ジャンボAA

全コーナー対象

現状車でも、売切りでも、リミットでも!とにかく初出品車はすべて対象です!

初出品車 出品料無料 (流札時)

ご来場賞!!
POS登録でもれなく



都府美煎本舗
鏡揚げポット(塩)

成約または落札1台以上賞!!

ハズレなしの春の大抽選会!!



1等 ゲーム機!

2等 ゲーム機!

3等 フルトゥースイヤホン

4等 フルーツ詰め合わせ!

5等 パワコンベンチラスケット

ハズレない! 都府美煎本舗 末等 ポットカレーパスタ

オークション
スケジュール

5/2 休催

5/9 (第1142回) レギュラー AA

5/16 (第1143回) 春の初出品ジャンボAA

5/23 (第1144回) レギュラー AA

5/30 (第1145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。



458 ページ
B5 サイズ

販売期間(FC)27/01/26~(発行)		中古車基本価格表		中古車基本価格表		中古車基本価格表		中古車基本価格表		中古車基本価格表	
車種	グレード	年式	月式	走行	燃費	車検	納期	車検	納期	車検	納期
SBA-AG35W	8	4W	CVT	25	0	5	3430				
AG35W	8	4W	CVT	25	0	5	3430				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	3784				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	3784				
AG35W	8	4W	CVT	25	0	5	3744				
AG35W	8	4W	CVT	25	0	5	3744				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	3867				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	3867				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	3867				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	3867				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4470				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4470				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4096				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4096				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4096				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4096				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4144				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4144				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4144				
AG35W	7	4W	CVT	25	0	5	4144				

『中古車基本価格表』
無料サンプルプレゼントにつきましては
☎0466-55-0818
または、✉info@u-car.co.jp
まで今すぐお申し込みを

**最強買取店になるための
最強買取店が使う
「中古車基本価格表」
無料サンプルプレゼント**

今月も無料プレゼントキャンペーンを行なうので、ぜひ受け取って、商売に役立てていただきたい。お申し込みはこちら→

**台湾におけるEV事業戦略の現状
～台北国際汽機車零配件展を視察～**

レポート 中尾聡



展示会内部の様子



納智捷汽車股份有限公司の左自生董事長(右側)と李應生副總經理



和泰汽車が展示したトヨタ自動車のEV「bZ4X」



和泰汽車(トヨタ自動車系)が展示したのはトヨタ自動車のFCV「MIRAI」



ピックアップトラックの「モデルV」



CセグメントのSUV「モデルC」

台湾では、今年39回目となるアジア最大規模を誇る自動車部品の「台北国際汽機車零配件展(TAIPEI AMPA 2023)」が台北市内で開催された。今回は、スマートモビリティ関連の「台湾国際智慧移動展(2035E モビリティ台湾)」との同時開催となり、台湾産の新型EVなど数多く出展されていた。筆者はこの展示会を視察し、また今回出展されていたEVの開発、販売における最高責任者に話を聞いたので、その様子を含めてお伝えする。

この展示会は世界4大展示会の一つともいわれ、今回も台湾と海外17の国や地域から合わせて約830社が参加し、約2200のブースが出展された。

会期は、リアル開催が4月12日～15日、デジタル開催が同10日～23日、リアル開催では国内から4万5000人、海外から4000人が来場した。

台湾大手メーカーと電子工業世界最大手がタッグ

台湾の自動車メーカーである裕隆集団(ユーロ)と、電子機器の受託製造サービスで世界最大手の鴻海科技集団(ホン)が共同で設立した「鴻華先進科技」開発による、3タイプの新世代EVが展示された。それ以外にも、上級セダンの「モデルE」とEVバスの「モデルT」がある。

最初の「モデルC」は個人向けで、価格を100万台湾ドル(約420万円)以内に抑えている。販売は、裕隆集団のグループ企業である納智捷汽車股份有限公司(左自生董事長)が担当する。

トヨタはFCVを含めた次世代自動車戦略をPR

トヨタ系台湾自動車販売最大手の和泰汽車のブースでは、EVの「bZ4X」に加え、FCV「MIRAI」も展示。EVだけでなく、FCVも含まれて次世代の自動車へ取り組んでいる同社の姿勢を改めてアピールしていた。

また、台湾經濟部(経済産業省)技術処のブースでは、台湾で初めて量産されたスマートEVマイクロバスも展示されていた。

今後の展開については「生産拠点を国内だけでなく、海外にも展開していくつもり。また現在は左ハンドルだが、将来的には右ハンドルも生産。グローバルな展開を視野に入れている」とし、最後に「日本の皆さんにも是非興味をもってもらえれば」と話してくれた。

現状を聞いたところ、今年から販売を開始し、受注台数はすでに2万台を超えている。現在、工場をフル稼働させ、急ピッチで生産しているとのこと。

LAA LIGHT AUTO AUCTION

エルーエーエー四国会場
第1183回

OPEN 24周年 大記念AA

5月17日(水) 9:30～セリ開始

日頃は格別のお引き立てをいただき、ありがとうございます。おかげさまでLAA四国会場はオープンより24周年を無事迎えることができました。今後もスタッフ一同心をこめておもてなしをさせていただきます。変わらぬご愛顧を賜りますことお願い申し上げます。尚5月17日(水)は、様々な特典をご用意して、お客様のご来場を心よりお待ちしております。

LAA 四国会場

〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙77
TEL:0896-74-5355 FAX:0896-74-5330
毎週水曜日オークション開催

エルーエーエー四国会場 http://www.laa-group.jp/

Vol.4 何故できない? 車検コール



これは裏返せば、「空いていなければコールをしなくてもいい」という指示です。スタッフは他にもたくさん業務を抱えているのですから、『空いている』時間ではない

車検コールは1日30分もあれば十分できる業務です。だから、「空いている時間にコールを」と指示していることはないでしょうか? これは裏返せば、「空いていなければコールをしなくてもいい」という指示です。スタッフは他にもたくさん業務を抱えているのですから、『空いている』時間ではない

基盤活動のひとつで「活動が継続しない」とよくお聞きするのが「車検コール」の活動です。ただ、キバン博士が思うには、活動が「継続できない」のではなく、そもそも活動内容が「決まっていない」のが問題ではないかと思うのです。

「さて、最後に「いや、それでもない方へ。であれば、コール代行会社に外注するという意思決定をしていますか?」

「言っていることは同じですが、Aの場合、このあと「ご予約いかがでしょうか?」となってしまうのですが、Bの場合「ご都合のいい日程をいただけますか?」と続けることができます。予約率が違うのは明らかです。何度も何度も断られれば、スタッフも続けたくなくなりもします。

「く、時間を『つくらないと』コールは進みません。そして、もう一つ決まっていなかったのが「トークスクリプト」です。予約率の低いスタッフは「断られやすいトーク」を使っているのです。例えば、
A「早割の特典があるのでご予約をと思のですが、少し早いですね」
B「少し早いです、早割の特典があるのでご予約をと思いませんか?」

なぜのゆるキャラ『やました』ミライブ イメージキャラクターの座をつかむのか?!

ミライブ(伊藤文彦社長)に、突如として現れたこのゆるキャラ。何とも言えないゆるい感じに好感が持てるが、名前はズバリ『やました』というらしい。このゆるキャラが、果たして『やました君』なのか、あるいは『やましたちゃん』なのかも不明



な、未知の生物。どことなく、同社のイメージとは少々異なるような気もするが、そこは「よりミライブに親しみを感じていただくために、こうした試みも良いのでは」と思って、まずは試みに登場させた」と伊藤社長は話す。とはいえ、『やました』は正式採用をされたのではなく、こうした記事での反響次第。「好評であれば、イメージキャラクターとして登用することも考えている」とい。今後、正式なイメージキャラクターとしての座をつかむことができるのか。果たして『やました』の運命はいかに。

中古車販売 ターゲットの決め方 大平喜久

たまにはちよつとストリートな記事書きましようか。ターゲットの明確化が大事なんて、マーケティングの本読んでみると書いてありますし、コンサルの人とかいいますよね。ちよつとこのあたり分かりますよ。説明しますね。僕がよく「戦略とは、どこの誰に何をどうやってやるか、これを決めること」という感じがします。誰に、という部分がターゲットの明確化ということなんです。仮にですけど、このターゲットを年収5000万円以上の金持ちとするじゃないですか(事例であって、実際にはこんなざっくりとした決め方はしないですよ)。そうすると、『誰に』

が上記定義だとすると、『何を』という部分は、フェラーリとかポルシェとか高級車になりやすいわけじゃないですか。つまり、最初に『誰に』という部分を決めると戦略上、決めなければならぬ他の部分が決めるやすくなるんです。このターゲットを決めるために、よく言われるのがペルソナマーケティングという手法なんです。つまり『誰』を仮定して、ものごとく細かく設定して、それに向けて戦略を決めていくというやり方です。例えば、山田太郎35歳、従業員57人の工場の製品検査課の課長で、奥さんは32歳の花子さん、子供は7歳の娘と4歳の娘の二人、郊外の建売住宅に住んでいる、みたいなペルソナを決めて、そこから派生して戦略を決めていく、みたいなやり方なんです。そもそもなぜ、山田太郎35歳をペルソナとするのか、という問題があつて、僕の解釈ではかなりこじつけじゃないの?って思うんです。

だからターゲットの明確化というのは、実はコンサルの偉い先生が言うほど簡単じゃないんです。じゃあ、どうやって決めるのが良いか。あくまでも僕の考えですけど、こういった人に売りたいって思っても、結局は誰でも車買ってくれれば良いや、つてなりやすいわけじゃないですか。これ難しいんですよ。だから逆に、こういう奴だけには売りたいくないというのを明確化するんですよ。これならサラサラつて出てくるじゃないですか。

か。例えば金払いが悪い人クレマーとか、偉そうな態度の人とか、一杯いますでしょ。クレマーというか、クレームになるような売り方を避けたいのであれば、過走行とか古い車は売らないとか、『何を』の部分が決めやすくなってくるわけですね。もちろん、過走行の車がすべてクレームになるわけではないですけど、故障の確率が上がるんで、クレームにつながりやすいわけですよ。とくにお客さんがクレマーというわけではなくても、クレームになりやすいのは避けるという事ですね。

木偶のごと 稚に四肢あり 春眠る

今月の一句の季語は春眠るの春。コロナもやつと先の見通しが立ちつつある。卒業式も入学式も、まだマスクを着けたままの生徒が多いものの、通常通り行なわれ出した。全国各地の祭りも、待つてましたとばかり、スタートした。こんなにもたくさんさんの祭りが日本全国にあるのかと改めて驚かされる。実は私の住むあたりは昔、徳川家康がよく鷹狩りに来ていた場所中原御殿という。今年の家康ブームということで、鷹狩り行列なる祭りが行なわれていた。連日祭り太鼓が響いてにぎやかである。さて、今月の一句について、木偶とは木彫りのあやつり人形のこと。放置されている人形はぐてつとして、両手両足をだらりと脱力している。稚児もまた、熟睡している姿はこの人形のように、無為の状態であるように見える。純粹で真白な夢を見ているのかもしれない。我々には取り戻すことの出来ない時間がある。



「無料」で代車を貸出している整備・钣金工場様へ。 有益化! 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/



しごとの心得

この時、お互いに結果は見えない。そして、例えば毎週、上長が双方のフォーマットを並べて確認し、双方の理解度の認識が合っているか確認する。上長はフォーマットで

下のサンプルを見ていただきたい。同じフォーマットを双方が持ち、今日やる内容をお互いに認識する。例えば社員全員の名前と役職、役割を教える。教えた日実施日を入れ、一日の終わりに双方がそれぞれに○△×を結果に入れる。

教える内容をフォーマットにすることには利点がある。ひとつは、入社のために教育する内容に偏りが出ない、取りこぼしが出ないことだ。もうひとつは同じフォーマットを教育側と教育される側で使うことにより、お互いの理解度の差が客観的に見えることである。

前号で「教育担当は楽じゃない……と言わせないために」と題し、社員教育は教育担当が肝であることをお伝えした。教育担当にモチベーションを上げてもらうために、フォーマットを利用した評価制度を設けることをおすすめしたい。その今回はフォーマットについてお伝えする。

フォーマットで社員教育を可視化する!

どこまで教育が進んでいるかを確認できる。

また、教育担当が○と判断したものに対し、される側が○以外をつけていた場合は、再度教える際に、教育担当と見直すことができる。

ここで大事なことは、差異が出たからといって「ダメじゃないか」と叱責せず、なぜ差異が出たか、次はどうやって教えるかを一緒に考えることだ。

フォーマットをチェックしながら、教える際に気を付けたことや気が付いたことなど、努力している点を聞き出し評価のポイントとする。また、教える内容について困っていることや、得意ではないことなどがあつた場合は、その分野が得意な人に依頼させるなど、教育担当が直面している課題と一緒に対応

する。フォーマットに記載する内容は、あまり細かくしない。例えば、「5Sが理解できたか」の「5S」って何だっけ?と思う方が、教育される側はチェックす

る際に振り取りやすい。さらには、教育担当も教えるために改めて振り返ることが出来る。そして、すべて終了したら定着確認を行なう。教えられた側の人別の新人に同じことを教えるということをやってもらおう。これにより教わったことが定着していく。最終的に大事なことは、教育されたことが定着することなのだ。

社員教育フォーマット(入社時用)

	実施日	結果	実施日	結果	実施日	結果	終了印	定着確認
社員全員の名前と役職を覚えたか	4月10日	○					○	
社内の配置を覚えたか	4月10日	○					○	
開店準備の手順を覚えたか	4月10日	△	4月13日	○			○	
閉店時の手順を覚えたか	4月10日	△	4月14日	○			○	
社内のルールは覚えたか								
5Sが理解できたか	4月13日	X	4月18日	△				
個人情報の取り扱いについて理解できたか	4月14日	X	4月20日	△				
電話に出ることができるか	4月10日	△	4月18日	○			○	
電話の取次ぎができるか	4月10日	X	4月20日	△	4月21日	○	○	
身だしなみができているか	4月10日	○						
来客の対応ができるか								
洗車の手順は覚えたか								
納車の手順は覚えたか								
受取の手順は覚えたか								

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/>



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

過去最高の出品8810台で節目飾る

設立10周年記念AA、成約台数も新記録



セリスタートの前に熊崎社長が挨拶



AA前日には記念パーティーを開催。登壇する横山理事長

JU岐阜羽島オートオークション

JU岐阜羽島オートオークション(熊崎尚樹社長)は4月15日、「設立10周年記念AA」を開催。出品8810台の新記録を樹立した。これまでの出品記録は5周年AAでの7873台。今回は初の8000台超えを果たし、看板コーナーのトレタマシリーズとEXシリーズの計4ブロックでも最多の4006台を集めた。

また当日は、活発な取引が行なわれた結果、成約台数4657台も過去最高。出品、成約の2部門で新記録を樹立し、10周年の節目を飾った。

セリ前のセレモニーでは、熊崎社長が御礼の言葉を述べ、「今後も当社の強みを活かしながら、業界に役立つ新しいサービスを創造し、皆様に提供していきたい」と挨拶。続いて、横山隆仁JU岐阜理事が「この会場は平成17年にグラウンドオープンし、平成25年に株式会社を設立してAA運営をスタートした。今後も会員との強固なパートナーシップを結びながら、ますますの発展に向けて努めていきたい」と話した。

また、来賓を代表して海津博JU中販連会長がお祝いの言葉を述べた。

今回のAAについて熊崎社長は、「この大きな節目で新記録ができるとに感謝している。一方で、想定以上の台数を頂戴したことで、搬入制限をせざるを得なかったことにお詫び申し上げたい。今後、処理能力を超えた際の対応と改善策を考えていく」とコメントした。

なお、AA前日には岐阜市内のホテルで記念パーティーを開催。会員、組合員、AA関係者や取引先など総勢265名が出席する宴席となり、途中には、ものまねタレントが相次いで登場。大いに盛り上がった。

トヨタユーズック(北口武志社長)は、今年9月に「TAA北陸サテライト」会場を開設する。

現在、金沢市に構えている北陸ヤードを同市内の打木町東地内へ移転し、セリ設備を備えた常設会場に生まれ変わる。

敷地面積は約9610坪、ポス80席程度を有し、2層3段の立体駐車場を新設。収容能力は、北陸ヤードの600台から1200台へと倍増する。さらに、3レーンの検査棟や2レーン分の調整室も用意する。

セリは木曜日開催のTAA中部を親会場とし、出品車を映像で中継。北陸サテ

9月にTAA北陸サテライト会場開設

トヨタユーズック ポス80席、収容1200台で中部と中継

ライトコーナーとして実施する。

トヨタユーズックでは「三重県のTAA中部会場とともに、中部地区の会員には一層、利便性の高いオークションとしてTAAを活用いただくことが可能となる。今後、会員の利便性向上に努め、安心・安全な中古車流通インフラとして、会場の運営を通じて選ばれ、支持される会場をめざしていく」としている。



木曜日開催のTAA中部と映像で結ぶ

なお、北陸サテライトは常設会場として15番目、サテライト会場としては愛媛・静岡・埼玉に次いで4会場目となる。

22年度の平均出品は1万5041台で歴代2位

5月25日には29周年AAを開催

USS東京の2022年度AA実績(22年4月~23年3月)は、平均出品1万5041台で歴代2位の好実績。前年度の平均1万3609台から10・5%増という大幅伸長をみせた。

同会場の22年度実績は、前年度比1開催減の48回で、出品台数は8・3%増の72万1989台、成約台数は2・6%増の47万1005台、成約率3・7ポイント減の約65・2%、平均単価は20万1000円増の150万6000円を記録した。

今後について三上正裕会場長は「出品車のデータ登録のスピードアップや、イベントの継続など、サービスの向上に努め、会員の満足度をさらに高めていきたい」としている。



USS東京 万6000円を記録した。

AA市場が深刻なタマ不足となる中、同会場は1年を通してビッグAAを展開。その結果、22年度の総出品は歴代3位、1開催平均の出品は歴代2位、平均単価は歴代1位を記録した。

なお、USS東京では、5月25日に「29周年記念AA」を開催する。当日は取引1台賞や出品3台賞を用意したイベント開催で、オークションの盛

5/3(水) 休館・GW期間の各種取扱いはホームページでご確認をお願いします。

5月 毎週イベント開催

5/10AA

お取引1台賞

釜揚げしらす

5/17AA

お取引1台賞

二方蒲鉾 人気4種セット

5/24AA

お取引1台賞

ミスタードーナツ パイ5個セット

5/31AA

屋台サービス

バイネット バイオークの自社ネット

360度 画像で 買いやすい

内装複数枚掲載

入札料0円 下見代行1000円

使用料: 月2000円(91) 年度契約

英語OK・リアル応札 前ワンブラも☆

株式会社バイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30 TEL06-6612-5612

北海道盲導犬協会への チャリティ募金伝達式

JU北海道青年部会

JU北海道青年部会(北村有司代表幹事)は4月14日、公益財団法人北海道盲導犬協会へのチャリティ募金伝達式を行った。

同青年部会は、社会貢献を目的に2012年からこの活動を実施。昨年までの累計680万円強の募金額となり、2017年の1頭目に引き続き、2頭目の育成費用を達成している。

今回も各支部で集めた募金やチャリティセリでの収益金やAAの手数料一部などを寄付。また、盲導犬協会からは感謝状が贈られた。



2022年度(22年4月~23年3月)のAA実績と前年度対比

	開催数(回)	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	2,084	4,687,303	3,001,644	64.0%	2,632,370,758	877
	(2,082)	(4,329,858)	(2,865,865)	(66.2%)	(2,225,996,644)	(777)
	+2開催	+8.3%	+4.7%	-2.2ポイント	+18.3%	+100千円
メーカー系	1,359	1,275,019	1,049,189	82.3%	668,143,552	637
	(1,363)	(1,298,858)	(1,086,562)	(83.7%)	(614,906,099)	(566)
	-4開催	-1.8%	-3.4%	-1.4ポイント	+8.7%	+71千円
JU系	1,751	1,313,583	770,299	58.6%	285,580,410	371
	(1,764)	(1,263,535)	(766,520)	(60.7%)	(249,101,607)	(325)
	-13開催	+4.0%	+0.5%	-2.1ポイント	+14.6%	+46千円
合計	5,194	7,275,905	4,821,132	66.3%	3,586,094,720	744
	(5,209)	(6,892,251)	(4,718,947)	(68.5%)	(3,090,004,350)	(655)
	-15開催	+5.6%	+2.2%	-2.2ポイント	+16.1%	+89千円

※それぞれ上段が2022年度実績、中段が2021年度実績、下段は対比

主催者発表、ユースター集計による2022年度全国定例AA会場の集計期間は2022年4月から今年3月までで、出品台数は前年比5.6%のプラス。また同様に、成約台数も2%強の増加と、売り買いともにプラスとなった。

なお、2022年1月~12月の暦年実績では、出品台数が約69.5万台で700万台を切っていたが、今回の年度実績では昨秋以降の中古車流通台数の増加を受けて、暦年実績よりも32万台多かった。

ただ、平均単価は秋以降の相場下落の影響を受けたものの、暦年実績を2000円上回った。参考までに2022年暦年実績は以下の通り。

- ▼開催数5196回
- ▼出品台数694万9965台
- ▼成約台数472万5243台
- ▼成約率68.0%
- ▼平均単価74万2000円

現在は、新車の納期が正常へと戻りつつあり中古車流通も一時の高騰相場が終わり、元の状態に戻ってきている。当面は出品台数の増加が続いていくだろう。

下期の挽回で出品は5%増の727万台

本紙集計の2022年度全国定例オークション実績

災害時の車両支援協力で協定を締結

JU東京と日本カーシェアリング協会

JU東京(萩田典雄理事長)と日本カーシェアリング協会(吉澤武彦代表理事)は4月17日、「自動車を活用した支援活動への協力に関する協定」を締結した。

日本カーシェアリング協会では、災害時に被災者へ無償で車を貸し出す支援活動を展開。これに対してこの協定では、自然災害が発生した際に、JU東京が可能な範囲で車両を提供するほか、組合員・協会の計401社に対しても同様に協力を呼び掛ける。

JUと同協会では、すでに11商組がこの協定を結んでおり、今回のJU東京で12都県目。また関連協ブロック内ではJU新潟、長野に次いで3商組目となる。



左から吉澤代表理事、萩田理事長、田中総務委員長

吉澤代表理事は「関東エリアでは初の協定締結で、我々にとっては非常に意義深い。近隣住民にとっても安心感をもたらす」とコメント。

また、萩田理事長は「この活動に大いに共感・賛同をして今日を迎えた。車を生業としている団体として困った方を助けるのは責務。この協定がより広がっていくことを願う」と話した。

愛知から内装360度画像を提供

ミライブ 業界初の高解像度11Kで撮影



11Kは拡大しても鮮明な画像

ミライブ(伊藤文彦社長)は、オークション業界初となる11Kの高解像度で内装360度画像の撮影および提供を開始する。これは、より落札しやすいセリ環境構築の一環として、グループで取り組むもの。まずは愛知県

良質車を区分したフレッシュコーナーを対象に稼働。出品全体の約半数を占めるポリウムゾーンであり、幅広い仕入れ支援につながると思われる。将来的には「会員の声を聞きながら、対象を拡げていきたい」(堀淳会場長)という。

画像の閲覧は場内端末のほか、ミライブのウェブサイトで可能だ。一方、今後についてもさらなる利便性向上に取り組む構え。

現在、検査のデジタル化への準備を3会場に進めており、今年度内には移行する見込み。

伊藤社長は「誰が検査しても同じ評価点が付くよう標準化を図りたい」と話しており、引き続き売買しやすい環境づくりを推進していく。

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

5月の開催スケジュール

5月3日(水)	休 催
5月10日(水)	G-1 AA 全車流れ無料・お取引賞
5月17日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
5月24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
5月31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



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)
USS札幌	5	⑫ 3,853	+24.9	64.0	-8.4	538	-1
JU札幌	5	956	+22.3	72.3	-0.9	279	-120
TAA北海道	5	796	+19.2	74.8	-3.2	397	+44
札幌AA	3	431	+19.7	68.3	-8.6	332	+8
NAA北海道	1	420	+27.7	63.3	-16.0	368	+22
ホンダ北海道	4	226	+20.9	89.2	-2.9	392	+20
JU函館	5	115	-2.5	46.3	-10.2	440	-201
JU釧路	5	87	-9.4	46.2	-21.2	463	+80
JU室蘭	4	83	+2.5	48.9	-21.8	242	+79
JU帯広	5	72	+26.3	44.5	-23.2	304	-58
JU北見	5	58	+26.1	63.2	+0.5	322	-15
JU旭川	5	48	+6.7	69.7	-6.3	180	-89

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)
USS東北	5	1,674	+13.4	69.1	-7.4	451	+24
JU宮城	5	1,589	+10.0	69.6	-8.7	247	-13
TAA東北	5	1,401	+19.9	79.5	-5.9	429	+11
JU福島	5	1,123	+18.8	58.9	-4.2	273	-1
CAA東北	4	770	+48.6	73.0	-4.9	326	+78
アライ仙台	4	530	+118.1	81.6	-3.4	204	+20
ホンダ仙台	4	344	-10.2	94.6	-2.6	265	-83
JU青森	2	218	+84.7	81.7	+8.4	185	-70
JU秋田	4	174	+35.9	84.1	-1.6	128	+20
JU山形	2	170	+49.1	61.4	-2.5	230	-67

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)
USS東京	5	① 17,613	+8.6	58.3	-6.6	1,286	-63
MIRIVE埼玉	5	⑥ 5,480	+5.8	66.4	-7.4	428	+14
USS横浜	4	⑦ 5,448	+34.6	59.6	-6.6	951	+131
アライパントラ	4	⑩ 4,040	+6.7	66.0	-0.5	953	+19
TAA横浜	4	⑪ 4,026	+33.1	81.4	-4.4	886	+119
CAA東京	4	⑬ 2,734	+22.5	61.3	-8.5	579	+30
TAA関東	5	⑰ 2,643	+15.9	79.7	-4.7	682	+53
JU埼玉	4	2,311	-9.8	45.2	-1.9	526	+27
アライバ イット	5	2,080	+50.2	79.3	-5.5	421	-17
JAA	5	1,865	+9.3	39.7	-4.7	819	-33
USS群馬	4	1,585	+15.2	59.9	-3.2	469	-9
JU千葉	5	1,499	-3.9	62.0	+0.3	439	+85
JU東京	4	1,466	+6.0	58.5	-5.6	333	+50
USS埼玉	5	1,417	-0.9	56.8	-5.0	335	+25
アライ総合機械	4	1,382	+32.9	69.5	-1.3	599	-190
USS新潟	5	1,222	+29.7	54.9	-8.7	319	-31
ホンダ東京	4	1,216	-1.2	89.9	-4.1	461	+31
JU新潟	5	997	-4.6	59.2	-5.7	231	-3
JU神奈川	5	984	+21.0	51.0	-4.2	361	-51
アライ小山4輪	5	958	+43.6	82.5	-7.1	345	+21
JU群馬	5	855	+26.7	50.3	-22.2	346	-15
NAA東京	5	848	+6.5	71.7	-16.4	458	+32
JU栃木	5	769	+20.3	34.8	+4.9	175	-104
ヒーロー	5	726	+26.7	52.3	-13.3	345	+17
JU茨城	5	640	+7.2	58.0	-5.4	300	+6
いすゞ東京	5	565	+6.4	51.0	-0.6	1,744	+141
JU長野	4	563	+35.0	35.3	-2.5	188	-56
ジップ東京	4	424	+30.1	45.8	-4.5	1,684	+138
JU山梨	4	67	-10.7	44.2	-10.8	146	+32

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)
USS名古屋	5	② 11,242	+5.4	49.0	-7.2	1,438	-70
JU岐阜羽島AA	4	④ 5,679	+23.8	44.2	-1.3	468	+5
CAA中部	5	⑨ 4,663	+22.6	65.5	-7.8	786	+49
JU愛知	5	⑬ 3,799	+14.1	75.0	-2.2	366	-2
USS-R名古屋	4	⑯ 2,998	+22.6	82.7	-0.8	98	-8
TAA中部	5	⑰ 2,992	+71.8	82.8	-6.1	451	-51
MIRIVE愛知	5	2,580	+19.5	62.1	-2.8	425	-4
USS静岡	4	2,305	-14.3	61.3	+2.3	356	-4
CAA岐阜	4	1,230	+9.8	66.8	+2.8	398	-39
JU静岡	4	1,118	+17.4	53.4	-8.6	175	-49
ホンダ名古屋	4	855	+10.9	83.4	-8.4	467	-11
JU三重	4	829	+18.4	41.9	-1.7	341	+95
NAA名古屋	5	687	+18.9	84.3	+2.6	420	-26
SAA浜松	5	652	+63.0	44.4	-14.5	576	-28
USS北陸	4	570	+30.1	78.0	+6.4	200	-103
JU石川	4	436	+27.1	67.4	-8.3	322	+11
JU富山	5	399	+2.6	59.0	-5.8	234	+8
愛知トヨタ	4	353	+8.3	95.7	-1.1	329	-80
JU福井	3	345	+84.5	47.5	-6.9	198	-4

1開催平均の出品ベスト10 (台)	
①	USS東京 17,613
②	USS名古屋 11,242
③	HAA神戸 7,770
④	JU岐阜羽島AA 5,679
⑤	USS九州 5,663
⑥	MIRIVE埼玉 5,480
⑦	USS横浜 5,448
⑧	USS大阪 4,702
⑨	CAA中部 4,663
⑩	アライパントラ 4,040



	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	197	555,670	327,931	59.0	247,709,458	755
メーカー系	123	151,264	116,365	76.9	71,867,867	618
JU系	169	146,769	83,007	56.6	26,925,797	324
合計	489	853,703	527,303	61.8	346,503,122	657

※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)
HAA神戸	4	③ 7,770	+18.4	51.0	-8.2	930	+57
USS大阪	5	⑧ 4,702	+5.0	51.7	-5.0	747	+39
TAA近畿	4	⑭ 3,445	+54.8	72.1	-5.1	806	+76
MIRIVE大阪	5	⑮ 3,211	+7.2	71.7	-1.1	513	-45
USS神戸	5	2,354	+8.3	52.3	-5.6	581	+66
TAA兵庫	4	1,544	+32.1	72.0	-7.1	663	+73
ベイオーク	5	1,411	+14.1	60.9	-8.4	787	-28
ホンダ関西	4	1,177	+5.7	91.5	-3.9	558	+40
いすゞ神戸	5	1,134	+2.1	60.4	-0.9	1,640	+178
I A A大阪	5	1,075	+34.7	67.5	+2.5	151	+31
NAA大阪	5	695	+33.4	75.8	-10.7	671	+136
KCAA京都	5	576	+4.5	48.2	-2.5	288	+37
ジップ大阪	5	542	+27.2	45.2	-6.3	1,897	+388
JU奈良	4	354	+5.7	62.5	-8.8	326	+64
日産大阪	4	312	-10.6	88.5	+3.0	214	-6

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)
LAA岡山	5	2,335	+19.1	52.0	-0.2	301	-71
USS岡山	4	2,257	+24.2	72.9	-1.6	418	-38
TAA広島	4	2,187	+49.6	72.2	-6.3	579	+31
TAA四国	4	1,437	+30.6	87.0	-2.9	325	-11
JU広島	5	1,358	+9.9	48.0	+0.5	257	-54
LAA四国	5	1,222	+31.3	47.0	-8.5	238	-40
KCAA山口	5	913	+30.2	54.0	-2.7	316	-18
JU山口	4	487	+81.7	34.1	-12.4	300	-59
JU島根	1	327	+9.4	68.2	-15.4	211	+39
NAA広島	1	278	+12.1	68.0	-15.1	193	-8
JU鳥取	1	210	+59.1	61.9	-16.9	89	-97
広島AA	2	145	+15.1	58.5	-9.8	319	-49

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)
USS九州	4	⑤ 5,663	+3.6	60.7	-3.2	736	-28
TAA九州	4	⑳ 2,595	+26.3	70.8	-8.1	544	+22
KCAA福岡	5	2,018	+35.0	47.8	-0.2	264	-6
KCAA南九州	5	1,685	+27.2	39.5	-4.3	327	±0
JU福岡	5	1,242	+14.4	59.6	-8.6	231	±0
USS福岡	5	1,138	+15.2	58.1	-1.3	510	+78
JU長崎	1	719	+39.3	57.7	+4.7	141	-38
TAA南九州	4	682	+32.2	76.4	-3.8	374	-2
ホンダ九州	4	655	+15.1	93.0	-3.2	279	+5
NAA福岡	4	576	+17.3	62.4	-23.6	342	+77
JU大分	2	528	+10.2	86.6	-0.5	90	-17
JU沖縄	5	418	+9.7	68.7	-2.3	147	-24
JU鹿児島	5	393	-2.0	55.6	-8.8	195	+1
いすゞ九州	5	339	+0.3	68.6	-1.1	944	+82
JU熊本	5	208	-11.1	59.0	-11.6	112	+3
JU宮崎	4	85	+21.4	63.6	-13.3	134	+30

TV・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	699	+14.6	23.8	-9.6	1,222	+92

※出品平均台数の数字①～⑳は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸に含む

Apple FC
 加盟店募集
 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
 アップルオートネットワーク株式会社
 お問い合わせ FC開発事業部
 ☎03-3516-0731

車買取・販売
アッピル
 オリコン顧客満足度
 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
No.1

https://www.applenet.co.jp/

TOZAI
 Marine transportation of the car
 大切なお車運びます!!
<http://www.touzaikalun.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)
 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)
 北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (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)

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)
 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)
 宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興連宮崎ビル2F TEL : 0985-35-2948 (代)
 沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)



デリカミニGプレミアム4WD

全長×全幅×全高:3395mm×1475mm×1800mm、ホイールベース:2495mm、トレッド(Fr/Rr):1300mm/1290mm、最低地上高:160mm、車両重量:1050kg、最小回転半径:4.9m、乗車定員:4名、エンジン:水冷直列3気筒、排気量:659cc、最高出力:38kW/6400rpm、最大トルク:60N・m/3600rpm、フロントモーター:最高出力2kW、最大トルク40N・m、リチウムイオン電池、WLTCモード燃費:19.0km/L、使用燃料とタンク容量:無鉛レギュラーガソリン/27L、主ブレーキ(Fr/Rr):ベンチレーテッドディスク式/リーディングトレーリング式ドラム、タイヤサイズ(Fr/Rr):165/60R15、サスペンション(Fr/Rr):ストラット式/トルクアーム式3リンク

三菱を代表するモデルである「デリカ」の名を冠したデリカミニ。三菱の「ミニ」といえば、あの名車「パジェロミニ」が思い出されるが、はたしてデリカミニはパジェロミニのように、愛されるブランドになるか、今後の活躍に期待したい。(自動車ジャーナリスト 吉川賢一)

三菱を代表するモデルである「デリカ」の名を冠したデリカミニ。三菱の「ミニ」といえば、あの名車「パジェロミニ」が思い出されるが、はたしてデリカミニはパジェロミニのように、愛されるブランドになるか、今後の活躍に期待したい。(自動車ジャーナリスト 吉川賢一)

「eKクロススペース」をベースに、SUVテイストのカスタムが施された三菱の「デリカミニ」。「タントファンクロス」や「スペースギア」などの人気モデルが先行する、SUV風味の軽スーパーハイットワゴンだ。

前後のバンパーを除いたボディパネルやインテリアはeKクロススペースと同様だが、フロントとリアのバンパーを変え、ホイールデザインを変えた大径タイヤを装着したことで、印象が大きく変わっている。特に、

やんちゃな目つきへのヘッドライトや、格子状模様が入ったフロントグリルなどは、名車デリカの名に恥じない仕上がりぶりだ。デリカミニの商品開発責任者である藤井康輔氏も、このデザインをデリカミニの強みとして挙げていた。

藤井氏がもうひとつデリカミニの強みとして挙げるのが、4WD専用の足回りだ。フルタイム4WDによって、滑りやすい路面での走破性はもちろん、わだち路などでも高い直進性が得られる。Kクロススペースがベ

新型デリカミニ、発売前に目標の4倍を受注!

デリカの血を継いだデザインと4WDの走り勝負

うで、リアのショックアブソーバー特性については、テストコースで念入りに調整もしている。藤井氏はデリカミニ発表の際、「デリカミニにはライバルがたぐさいるが、デリカミニは大径タイヤと専用チューニングのショックアブソーバーによって、ライバルとはかなり異なった乗り味に仕上がっている。ぜひ乗り比べていただきたい」と、自信たっぷりに語っていた。もと

もと走りの素性が良いeKクロススペースがベースだけに、期待できると

思っている。

SUV風味となると、荷物の載せおろしなどの使い勝手も気になる。だが、デリカミニは荷室床面高さや積載量についてもライバルに劣ることはなく、開口部も約650mmと非常に広い。もちろん、日産プロパイロットの三菱版「Miパイロット」やデジタルインナーミラー、マルチアラウンドモニター(移動物検知付)など、先進の支援装備も用意される(上位グレードのみ)。

グレード構成は、ガソリンNAの「G」と、ガソリンターボの「T」、それぞれにMiパイロット付のプレミアムと標準仕様が、駆動方式は2WDと4WDが用意され、価格帯は約180万円〜224万円(税込)だ。

トトレ新車情報

国産車 (3/30 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
レクサス	UX300e	1代目(10系)	SC	3月30日
レクサス	RZ	10系	NR	3月30日
ニッサン	GT-R	1代目(R35系)	MC	4月1日
三菱	デリカミニ	1代目(B3系)	NR	5月25日
三菱	eKスペース	2代目(B3系)	MC	5月25日
マツダ	マツダ3ファストバック	1代目(BP系)	SC	6月1日
マツダ	マツダ3セダン	1代目(BP系)	SC	6月1日

輸入車 (3/16 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラス	2代目(X254系)	FC	3月16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	4月4日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	8代目(CD系)	特別	4月4日
シトロエン	シトロエンDS7_Eテンス	1代目(X7系)	NR	4月14日
シトロエン	シトロエンDS7	1代目(X7系)	NR	4月14日
クライスラー	ジープラングラーアンリミテッド	2代目(JL系)	特別	4月22日

グレード	乗車定員	駆動方式	燃費 km/L	価格(税込)
T Premium	4名	2WD	19.2	¥2,074,600
		4WD	17.5	¥2,238,500
T		2WD	19.2	¥1,881,000
		4WD	17.5	¥2,092,200
G Premium	2WD	20.9	¥1,985,500	
	4WD	19.0	¥2,149,400	
G	2WD	20.9	¥1,804,000	
	4WD	19.0	¥2,015,200	

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!

高成約 継続中!!

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!!

「手数料について」埼玉ブランドにつきましては、各コーナーの手数料に準じます

【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

5月

5/2(火) 休催

5/9(火) 藤まつりAA

5/16(火) 新緑フレッシュAA

5/23(火) さつき祭りAA

5/30(火) レギュラー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>

小売店訪問

大阪ナンバーワンの新車リース販売店に聞く!
「成約につながる“3つの基本”を忠実に」

株式会社タモツ自動車 (大阪狭山市)

大阪府に、新車の個人リース販売を得意とする企業がある。一定期間、定額支払いのサブスクリプションサービス=サブスクという単語が定着したように、自動車販売においても、こうした世の中の流れに乗って業績を伸ばしている。

株式会社タモツ自動車(大阪狭山市、落合啓之社長)は、オリコオートリース(岡本武己社長)の展開するオートリースグループ『コアクラブ』において、2022年度の総合ポイント獲得数で大阪府1位。それも、今回で4年連続の達成となり“大阪ナンバーワン”を邁進中である。

タモツ自動車の年間販売台数は、約300台を数える新車がメイン。その支払い比率はローン1割、残り9割がリースだ。

リース販売に乗り出したきっかけを、落合社長に聞いてみた。

「お客様に『金利が高い』と言われたことが大きかったです。そこで、リース販売なら定額で話せる、それにお客様も囲い込めるのではと考えました」。

これは10年くらい前のことだと言う。当時はまだ、今と違って自動車をリースで買う個人など、ほとんどいなかった時代だ。そんな黎明期から手探りで試行錯誤を重ね、着実にリース販売を増やしてきた。

創業40周年の老舗

タモツ自動車は、来年で創業40周年を迎える老舗だ。管理顧客は5500人ほどと言う。その数を母体として、リース販売の比率を上げている。「指定工場を完備していますので、車検の待ち時間などに



落合社長

リースの話を持ち出します。『こんな買い方も今はあるんですよ〜』といった感じですね。

なかなか穏やかな導入部分だが、お客様への案内から成約まで、綿密なシミュレーションを練り上げている。それを全社員で一丸となって取り組んでいるのだ。

そのなかで、リース販売を成約に結びつける“3つの基本”があると落合社長は教えてくれた。

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!



タモツ自動車では、今日もこの“3つの基本”を守って忠実にリース販売を進めている。



交通量の多い道路沿いに立地

リース販売の売れ筋車

さて、最後にリース販売の売れ筋も聞いてみた。

と落合社長は教えてくれた。

中古車関連事業者のなかでも長い歴史を誇るタモツ自動車。そんな老舗でも、その歴史に甘んじることなく、時代の変化に対して柔軟に手法を変えている。社長の代も変わり、一朝一夕でできたことではないと察するが、こうした挑戦する姿勢を賞賛したい。

新車の納期も正常に近づきつつある。これからはさらに、リース販売を増やしていくだろう。



指定工場を完備

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。

ECL AGENCY, LTD



弊社木更津、名古屋(推奨)、泉北、神戸、博多、新門司各ターミナルで実施中!

荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。

詳しくは担当まで!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECLI-ジェイ株式会社

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4F
【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

第112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』 76

アウディ・R8 (4S系)

レポート 株式会社 ジャッジメント

ウラカンと同じASFを採用



2016年にフルモデルチェンジ

りますが、フロントエリア全体がカバーで覆われています。このカバーを外すために、内張り外し等の工具は必須。画像①の赤丸②、③の位置に取り付けられた

「衝突・接触による損傷」で交換された可能性が高くなります。さらに、確認すること(画像③)も可能です(画像③)。

リヤエアリアは、リヤバンパーのメッシュカバー部分から覗き込みます(画像⑤)。ご覧の通り、ASF特有の角管形状のリヤサイドメンバーが確認できるので、バンパーブラケットと接合している先端部を中心に観察していきます。

アルミ合金製の角管フレームは、損傷してしまえば、完全に復元することは難しく、フレーム修正した場合には、その痕跡が残ります。このことから確認ポイントとしてお勧めです。

車体の確認手法に工夫が求められるモデルです。予備知識の無い状態で判断できるほど甘くはありません。カバーを外す工具、丁寧に外す技術、面倒でもそれらを行なう根気。ある意味、査定検査の総合力が問われるモデルといえます。

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!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp

現行モデルは2代目

アウディが誇るスーパースポーツモデルのR8は、2016年にフルモデルチェンジを行ない、現在、第二世代となっています。

生産工程の大部分を手作業で行なうことから、1日で20台ほどしか造ることができない希少車ですが、こうしたプレミアムカーを得意とする買取・小売り店にとっては決して珍しいものではなく、年に数回は遭遇することになります。

ひとつのモデルにフォーカスして、注意すべきポイントを紹介するこのコーナー。今回はアウディのフラッグシップモデルR8(4S系)を取り上げます。

そうした査定機会の際、どのような点に注意すれば良いのでしょうか?

R8のプラットフォームは、新世代ASF(アウディ・スペース・フレーム)を採用。その名の通り、フェラーリやランボルギーニのようなスーパースポーツモデルに多く採用されているスペースフレームと同様の構造から、R8がスーパーカーであることが窺えます。

以前に、当コーナーで兄弟車のランボルギーニ・ウラカンを取り上げた際(2022年4月号)にも述べましたが、骨格部位の状態確認にひと苦労させられます。

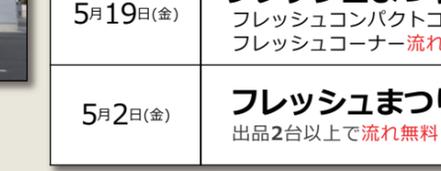
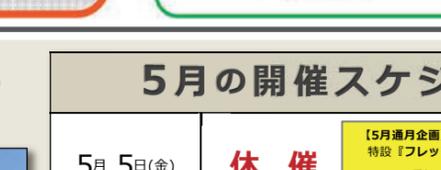
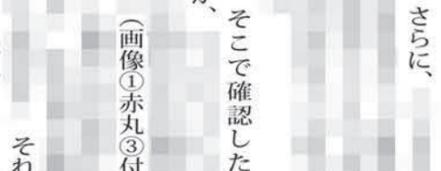
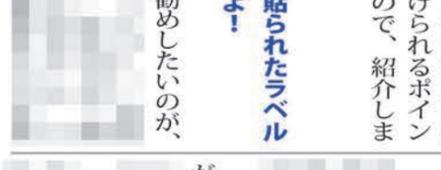
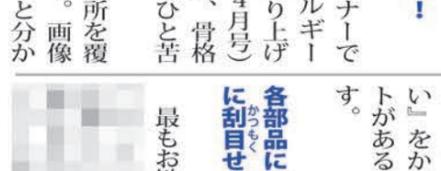
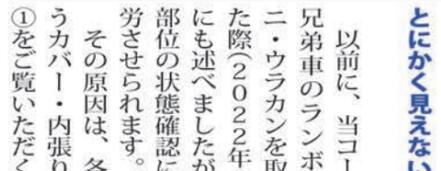
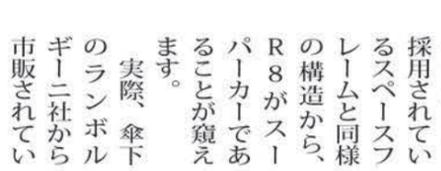
その原因は、各所を覆うカバー・内張り。画像①をご覧くださいと分か

りませんが、フロントエリア全体がカバーで覆われています。このカバーを外すために、内張り外し等の工具は必須。画像①の赤丸②、③の位置に取り付けられた

「衝突・接触による損傷」で交換された可能性が高くなります。さらに、確認すること(画像③)も可能です(画像③)。

リヤエアリアは、リヤバンパーのメッシュカバー部分から覗き込みます(画像⑤)。ご覧の通り、ASF特有の角管形状のリヤサイドメンバーが確認できるので、バンパーブラケットと接合している先端部を中心に観察していきます。

アルミ合金製の角管フレームは、損傷してしまえば、完全に復元することは難しく、フレーム修正した場合には、その痕跡が残ります。このことから確認ポイントとしてお勧めです。



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!



画像① フロントエリアをどう攻略するか?

画像②

画像③

画像④

画像⑤

画像⑥

画像⑦

画像⑧

画像⑨

画像⑩

画像⑪

画像⑫

画像⑬

画像⑭

画像⑮

画像⑯

画像⑰

画像⑱

画像⑲

画像⑳

画像㉑

画像㉒

画像㉓

画像㉔

画像㉕

画像㉖

画像㉗

画像㉘

画像㉙

画像㉚

画像㉛

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) 1%未満
- ◆車台番号刻印位置
→
- ◆色ナンバー表記位置
→
- ◆フロントフードオープナー位置
→運転席側ドア内張りに設置

アウディ・R8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

車体の確認手法に工夫が求められるモデルです。予備知識の無い状態で判断できるほど甘くはありません。カバーを外す工具、丁寧に外す技術、面倒でもそれらを行なう根気。ある意味、査定検査の総合力が問われるモデルといえます。

査定難易度 A

MIRIVE 愛知会場

MIRIVE AICHI

5月の開催スケジュール

5月5日(金)	休 催	【5月通月企画】 特設『フレッシュコンパクトコーナー』設置 MIRIVE愛知に過去90日間出品歴がなく1500cc以下の車両(自動選定。手数料はフレッシュコーナーと同様)
5月12日(金)	フレッシュまつり AA Part①	フレッシュコンパクトコーナー 流れ無料 フレッシュコーナー 流れ無料・お取引賞
5月19日(金)	フレッシュまつり AA Part②	フレッシュコンパクトコーナー 流れ無料 フレッシュコーナー 流れ無料・お取引賞
5月26日(金)	フレッシュまつり AA Part③	出品2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

第23回

『商談の入口でアイスブレイクをするバカ営業』をしていませんか? 【後編】

高単価の成約を連続し年収1000万円を叶える営業術

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、②信頼、③グッド&ニユーという3つの要素です。前号では①の行動力、②の信頼、③のグッド&ニユーについて詳しく解説します。

信頼していない会社や人から商品は買わない
成約に至るために不足している二つ目の要素は『信頼』です。人は信頼していない会社や人から商品を買うことはありません。そこで使うのが『ハロー効果』です。これは「目立つ特徴が、対象の印象や評価に影響を与える現象のこと」で、1920年に心理学者のエドワード・ソーンダイクによって提唱されました。

この『ハロー』は、日本語で後光など、後ろからさす光のことです。対象が後ろから照らされることで、対象の価値以上に輝いているように錯覚してしまう、というわけです。例えば、ある飲食店があったとします。そして、最後は「グッド&ニユー」です。今度は『カラーバズ効果』を用います。これは「自分が意識している情報が、自然と目に飛び込んでくる」という現象のことを指します。例えば子供が産まれた人は、今まで意識してこ

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!



を語ってください。

人は良い物・新しい物を欲しがる

聞いたんですか?」と聞いてしまうと、プラスの意見ではなく、マイナスの意見が出てくる場合があります。

なかつたのに、アンパンマンなどの情報がどんどん目に入ってくるようになるはずなんです。これは、それまでその存在に意識を向けていなかったためにスルーしていた情報が、今度は目に留まるようになったために起こる現象です。

このようにハロー効果によって、人の評価にはゆがみが発生します。では、

あなたも今、この文章を見るのを一時的に止め目をつぶって「黒色」として目を開けてください。3回言ってみてください。そして目を開けてください。周りにあった黒色のものが目に入ってきてませんか? 人間は、自分にとって興味のないものは、視界に入っても情報として受け取れません。逆に、関心のあるものだけを受け取る仕組みになっています。つまり、自分の興味・関心というフィルターを通して、世の中を見て情報を処理しているわけです。また、どんな商品やサービスであっても、メリットがあればデメリットもありません。商談の入口で、ただ漠然と「今回はどういった点に興味を持って、問い合わせをいただいたのですか?」と聞いただけでは、プラスの意見が出てくる場合があります。

認識したら、それが欲しくなるのです。これを踏まえて

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
- ・ミニクホールディングス・ホンダクワイオ上尾・ネットヨタソナ神戸
- ・プラウド・ユーネット等

今回、読者様へプレゼントを用意しました。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



という意識になるので、購買意欲が上がるのです。商談は最初が肝心! 入口でコケると全部ダメ

物事はすべて最初が肝心です。商談で初めにとった態度や方法が、そのまますべて最終的にまで影響することになります。成約を取りたいければ以上の3つを準備し、面談の入口は相手を準備して見てください。相手に漠然とした質問をして、商談を始めていでは意味がありません。入口は、これら3つの要素だけです。アイスブレイクをするのではなく、一度、意識してみてください。その差に驚くことでしょう。

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら



新規会員募集中



掲載台数年間1,000万台
75,000会員様が利用中

入会金 月会費 **無料**

AS NET サービス紹介

仕入れ

14万台以上出品中
全国130会場と提携!

- 共有在庫を業販価格で購入(ワンプライス)
- 全国のオークションからセリで落札できる!

詳しくはコチラ!



売却

ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに!

- 共有在庫へ業販価格で出品(ワンプライス)
- オークションの会員でなくてもオークションに出品できる!

詳しくはコチラ!



小売サポート

お客様との小売商談ツール!

- 店頭在庫がなくても車の販売ができる!
- お客様とのリモート商談がアプリで可能に!

詳しくはコチラ!



株式会社 オートサーバー

お問い合わせ・資料請求は

03-5144-8530

入会金・月会費 無料会員募集中 詳しくはコチラ▶

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

検索





国産車の出品台数まだ増加中 3〜5年落ち、 6〜10年落ちの出品が増加

1〜4面では個別車種の相場動向を分析した。ここでは、全体の出品台数と成約率を見ることで、足元の相場動向を確認しておこう。今回は国産車を取り上げる。

まず、落札平均価格は、引き続き下落傾向であり、とくに、3〜5年落ちの平均価格が急激に下がっている。下落の角度も急になっている。出品台数に目立った動きが見られる。

また、3〜5年落ちの平均価格は、引き続き下落傾向であり、とくに、3〜5年落ちの平均価格が急激に下がっている。下落の角度も急激になっている。出品台数に目立った動きが見られる。

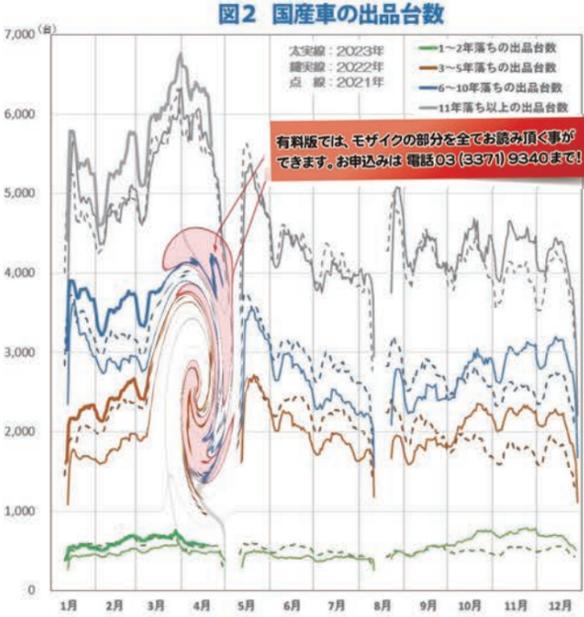
そのようななかで、成約率は、6〜10年落ちは横ばいだが、3〜5年落ちは下落傾向にある。

今後、相場の転換点となりうる。ポイントとして見ておく必要がある。

ここではグラフを示していないが、輸入車、軽自動車、中古車、軽自動車は国産車ほど多くない。いち早く調整していることを反映していると思われる。

価格はまだ高い

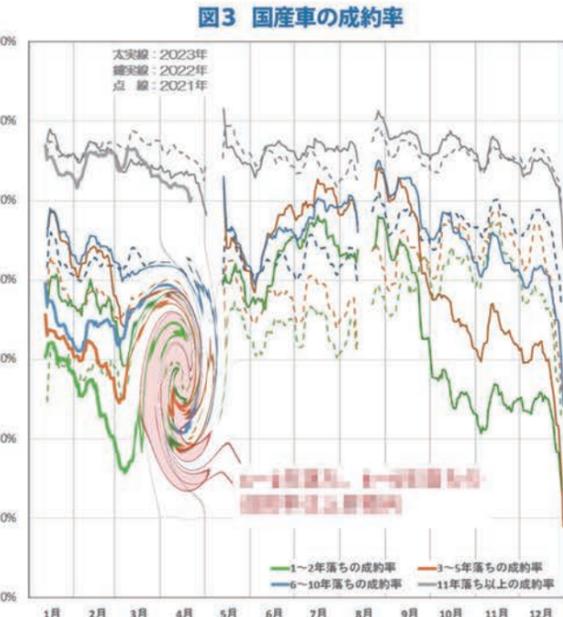
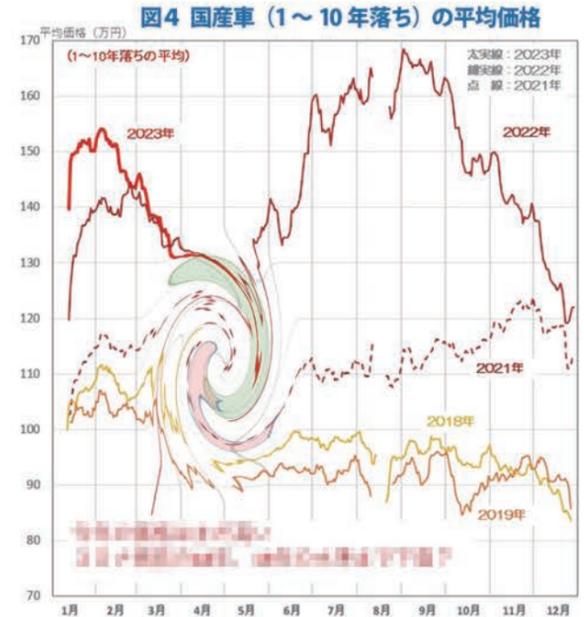
4面で個別の車種について中古車指数を示した。個別に見て、落札価格は合向に向かっているものの、まだ高い車が多かった。



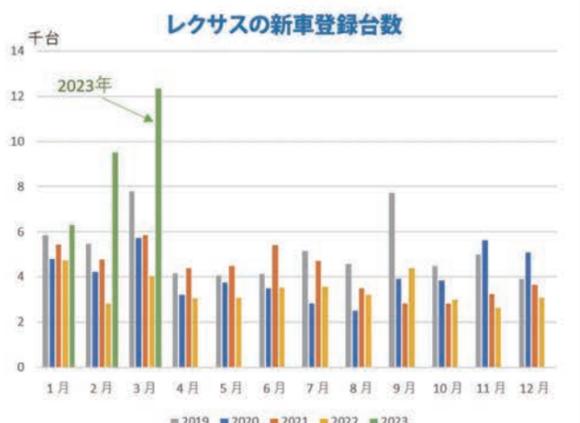
合計の価格については、ここまでの説明で、3年比較のグラフを示して説明したが、考えてみれば、コロナ禍以降は、19年と比べてどうであろうか。

2月号では2019年の価格までの下落も考えておくべきとしたが、現在の価格水準は、18年と比べてどうであろうか。

図4は国産車の1〜10年落ちの平均価格



実際に、そこまで下落するかどうかはわからないが、現在見えている出品台数や新車販売台数の状況からは、価格下落が止まるとは言えない。



for you 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