

無料版

7月号



毎月1日発行
第123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

24面

高年式の成約率上昇、相場好転か？

21面
基盤代替は車検からはじまる！



中古車相場は4月中旬まで下落が続いた後、5月、6月はそれより高く推移した。
本紙は2月号で「暴落に注意」の記事を出し、相場の下落を見込んでいた。ただし、4月中旬以降は、一本調子での下落とはなっていない。AA市場での入札等の感触も良く、中には本紙が「見通しを外した」と思っている読者もおられるだろう。
これまでも説明してきたが、相場は需給で決まる。暴落注意報を出したのは、新車販売が大きく増え、AAへの出品も増えることを見込んだためである。そこで、年後半の相場の方向性を見定めるため、需給に影響しそうなデータを、改めて検証してみることにした。
分析結果からは、自動車メーカーの国内重視の姿勢が多少、変化したことが、相場が維持している要因のようである。ただし出品台数はまだまだ多く、方向性は見定めづらい。今後も、今回取り上げたようなことをポイントに、相場動向を見ていくつもりである。
《2面へつづく》

オークネット 新規会員募集

リアル応札

総接続

月額3ヵ月 無料キャンペーン実施中!

77会場 111会場

日本全国の会場出品数の約70%を網羅!

資料請求はこちら!

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



AUCNET 株式会社 オークネット 〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア TEL:03-6440-2220

図1 中古車輸出台数の年別・月別推移

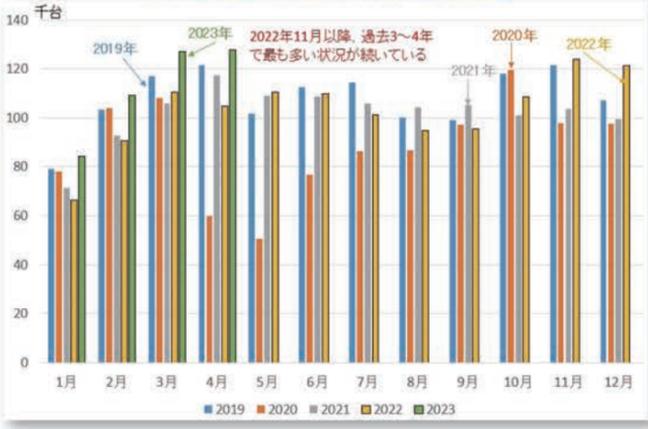


図2 中古軽乗用車の販売台数(3か月平均の前年比)



図3 新車登録と中古車登録



図5 トヨタ・レクサスの海外輸出比率

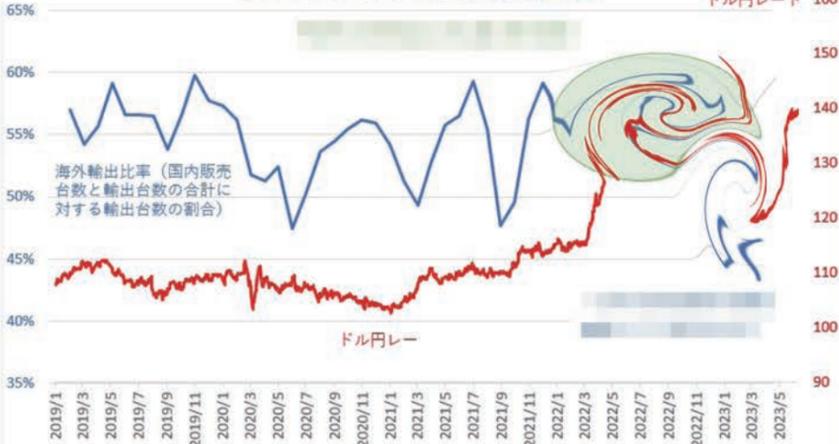
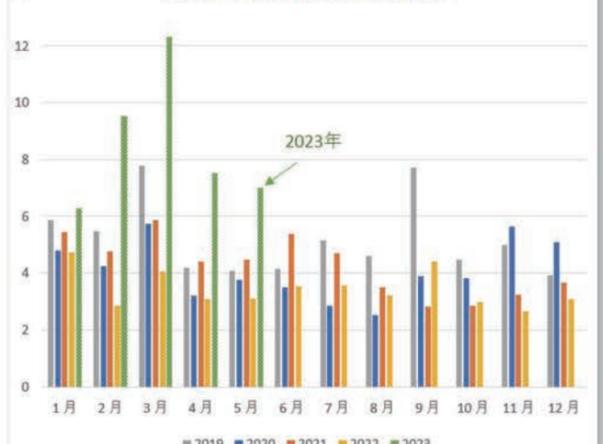


図4 レクサスの新車販売台数



需要面 輸出は堅調

まず輸出を見ることにする。昨年6月以降の相場上昇は、ロシア向け輸出にけん引されたことが大きい。

図1は、貿易統計による中古車輸出台数の年別・月別のグラフである。昨年11月以降の中古車輸出台数は、2019年以降の同月と比べて、最も多くなっている。

昨年9月上旬をピークに相場は下落が続いたが、その間も輸出は順調だった。また、この4月

以降に、この順調な輸出に変化があった訳ではない。つまり、

ようだ。需要の国内要因に明確な変化があった訳でもなさそう

消費税の引き上げ等のイベントはなかった。コロナ禍における「足車(あしぐるま)需要」に言及されたこともあったが、例として中古軽乗用車の販売台数は、その間に増えていない(図2)。足車需要は、

新車販売台数 勢いが鈍る

図2を見ると、むしろ、足元では販売台数が増えている。これを供給の増加と考えれば、相場下落の圧力が働いていると言える。

図3は、新車と中古車の登録台数を積み上げたものである。登録車のみを対象としているので、

相場が上昇に転じたのなら、この前提の検証は不可欠だ。

もう一つ、このグラフを見てわかることは、中古車登録の割合が2020~22年の間は、それ以前よりも高かったことである。コロナ以降の新車販売の停滞に伴うタマ

4月、5月は停滞

本紙が2月号で「暴落注意報」を出したのは、新車販売の増加が見込まれたからだ。トヨタ・レクサスの国内販売シフトにより、中古車出品は増え、相場は下落すると見込んだ。3月までの相場はその通りに進んだよう

軽自動車の数字は入っていない。今年の1月~3月は新車登録台数が増加したが、

ことがわかると言える。

ため中古車相場も上昇した。4月、5月は、

と

新車販売をブランド別に見ると、ホンダが昨年、一昨年に比べて増えている。トヨタ、レクサスは自動車増産の体制を整えたが、半面、十分な生産ができていないメーカーもあるということがある。

本紙6月号では、年間の新車販売台数を19年並みの500万台近いとまで見込んだ。ただ、足元までの状況を見ると、

ようだ。

足元では、

国内外の販売比率をコントロールするのは、当然と言えば、それまでだが。

協会設立 49周年 総会設立 47周年記念

夏祭り オークション

7月21日(金) 11:00~ セリスター

★お取引賞★

成約・落札合計2台で「炭酸水7ケース」プレゼント!!

働く軽コーナー成約手数料無料!

軽自動車の4ナンバー車のうち、走行12万キロ未満が対象です

JUナビ落札賞

JUナビを利用して、1開催で2台以上リアルまたは入札で落札されたお客様には、カタログギフトを郵送にて進呈いたします

※JUTレードを含む、その他の方法での外部落札は、対象外とさせていただきます

ポスト会員限定!

エコロジーコーナーに出品された「小型・普通乗用車」が成約されると、バッテリー購入補助券進呈!

千葉県中古自動車販売商工組合 千葉県千葉市稲毛区長沼原町421 TEL:043-257-5257

輸出とモデルチェンジ

輸出は今後も順調

輸出は堅調な状況がしばらく続きそうだが、2面で見たように、輸出が堅調な状況はこれまでも続いており、昨年のような、相場全体がビックリするような上昇を示す要因にはならないのではないか。当然、個別には相場に影響を与えるだろうが、世界全体に利上げの動きが進み、今年のポイントの一つは景気後退であった。ただし、未だに世界経済がリセッションに陥る訳ではなく、とくにアジア経済は内需を中心に良好だ。ロシア経済

仕向国	車名	型式	輸出される主なグレード	主な製造年
パキスタン	ミライース	LA350S	L_SA3、X_SA3	2020
バングラデシュ	プレミオ	NZT260	1.5F_EXパッケージ、1.5F_Lパッケージ	2018~2020

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!

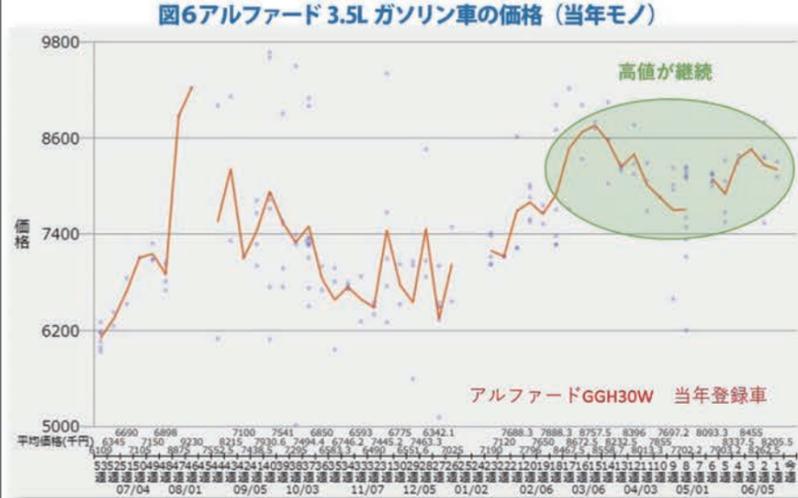


が予想される。輸送船事情と仕向国事情により、輸出業者が仕入れても海外に運搬できないというようなことも考えられる。仕向国も見ておく必要がある。なお、表にパキスタン、バングラデシュで人気の高い車種・型式を示した。この4月以降も、

懸念材料があるとするれば、輸送船事情と一部仕向国の外貨準備の状況である。自動車専用船はタイトな状況が続き、コテナ船価格も一方的な安値が続いている訳ではないようである。外貨準備に関しては、完全にストップしているスリランカは論外として、パキスタン、バングラデシュは

相場は新車の行先次第

相場の方向性は見極めづらい状況が続いている。輸出は好調だが、昨年から続いていることで、5月以降に急に増えた訳ではない。相場を左右しているのは、グラフは24面に示すが、AAでの出品台数は、

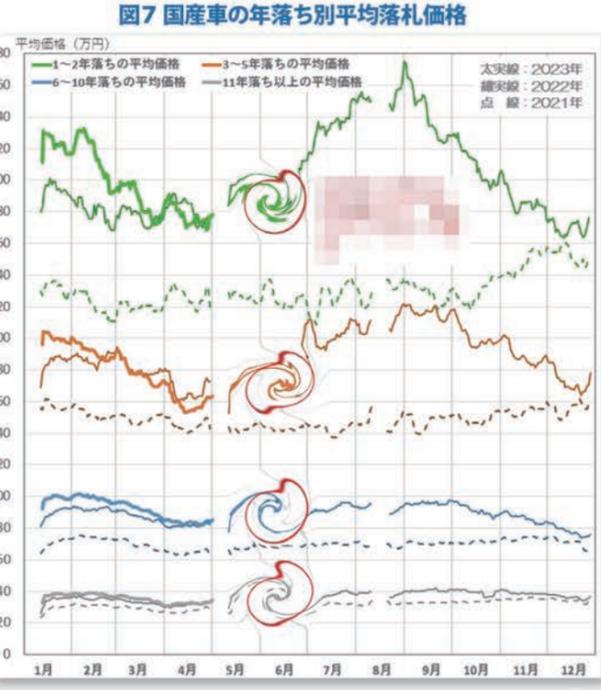
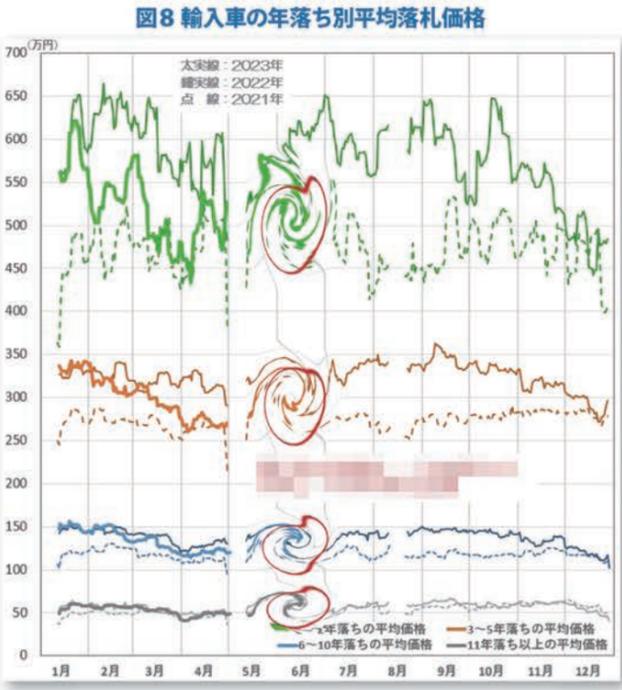


も重なれば、相場変動は複雑になることもあり得よう。当社Webサービスのユーストカーハイパーや、中古車輸出情報Webで情報は常にウオッチしていただきたい。

国産車の価格水準は、いるが両ブランドとも、れない。今後も、が相場を左右する

とくに国産車の相場が、調整仕切らない理由は、

レクサス・トヨタの販売台数は堅調を維持して



Ju奈良 商組設立 45周年記念 AA

7/15 (土)

11:00 START

奈良県中古自動車販売商工組合
〒639-1039 奈良県大和郡山椎木町 764 番 3 TEL : 0743-57-5678

イベント多数

Ucar指数による個別車種の相場動向

先月号で詳しく説明したUcar指数を、今月も個別車種で計算して紹介する。
 Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するために開発した指数である。考え方は先月号を見ていただきたい。
 今月は、基準日を約1年前の2022年6月3日週とし、その時点の指数を100とした。
 グラフで方向性がわかり、また、指数が100を上回っていれば昨年6月初めより高く、100を下回っていれば昨年6月より低いことがわかる。
 なお、グラフの最終は6月17日までの1週間の値である。



<p>トヨタ ヨリオン GFC27 <5年落ち></p> <p>2023 4月→5月 4.2% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>トヨタ アルファード AGH30W <走行0km></p> <p>2023 4月→5月 14.8% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>トヨタ アルファード AGH30W <3年落ち></p> <p>2023 4月→5月 2.6% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>マレーシア向け輸出の好不調が価格に反映。マレーシア輸出は好調を維持し、モデルチェンジに伴うタマ不足も予想される。緩やかながらも上昇が見込まれる</p>
<p>トヨタ ハリアー ZSU60W <5年落ち></p> <p>2023 4月→5月 -1.9% ▼ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>トヨタ アクア NHP10 <5年落ち></p> <p>2023 4月→5月 1.8% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>トヨタ ランドクルーザープラド 5D TRU150W <5年落ち></p> <p>2023 4月→5月 5.4% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>
<p>トヨタ アリクス ZVW30 <11年落ち></p> <p>2023 4月→5月 -0.9% ▼ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>レクス RX AGL20W <3年落ち></p> <p>2023 4月→5月 -0.3% ▼ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>ホンダ N BOXカスタム JF3 <5年落ち></p> <p>2023 4月→5月 4.1% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>
<p>ホンダ フィットハイブリッド GP5 <5年落ち></p> <p>2023 4月→5月 4.5% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>ホンダ ステップワゴンバスター RP3 <5年落ち></p> <p>2023 4月→5月 3.8% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>トヨタ アリクス ZVW50 <5年落ち></p> <p>2023 4月→5月 0.7% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>
<p>スバル フォレスター SJ5 <7年落ち></p> <p>2023 4月→5月 -6.9% ▼ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>スズキ ジムニー JB74W <1年落ち></p> <p>2023 4月→5月 2.9% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>	<p>ニッサン リーフ ZE1 <5年落ち></p> <p>2023 4月→5月 0.0% ▲ <相場短観></p> <p><中古車指数></p> <p>有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは電話03(3371)9340まで!</p>

JU 神奈川

7月13日(木) AM11:00

スタート

磯本青年部会長就任後
Firstオークション!!!

青年部 & ディーラー 協賛 AA

出品料 1,000円

※流札時

入札料無料!!

- ・K-NAVI・アイオーク
- ・JUナビ・シグマネット

セリ順

軽自動車 → ゴールデン → 0売切り → 青年部 → ディーラー → 初出品 →

レギュラー → MAX15 → バントラ → NC売切り → 当日出品

磯本青年部会長

ディーラー+初出品コーナー

初出品表示は過去2ヶ月間AA・入札会の出品・落札履歴が無い車輛
走行不明車、メーター改ざん車は初出品表示不可

0売切りコーナー

出品2,000円・成約料7,000円
※不動車・事故現状車などは出品出来ません

搬入は7.6時~12時まで ※各コーナーへの出品受付は12日(土)17時までとなります ※記念AAに付き各手数料1,000円UPさせていただきます

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

第1クォーターを地域別に分析(後半)

一部の国で気になる動きも視界良好

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

今年の中古車輸出は、2008年に記録した過去最高実績(134万7026台)を15年振りに更新する気配が感じられる。直近の4月実績も相変わらず絶好調だ。前号に引き続き、この好調さを地域別に分析してみよう。今回はアフリカ、大洋州、北アメリカ、南アメリカの各地域。第1クォーターに最新の4月実績まで加えて分析してみたい。

【アフリカ地域】タンザニア、ケニア、南アフリカ共和国
今年、第一に取り上げられるのはアフリカ地域。筆者は2月号でも同地域の特集を組み『今年イチオシ』の地域であると注目していた。実際に4月までの地域別割合(資料①参照)をみると、トップはアジア(占有率33%)。しかし、同地域でトップのアラブ首長国連邦(UAE)が輸出した6万2068台(資料②参照)のうち、約5万台は最終的にアフリカ諸国に再輸出されている。このことから、アフリカ地域が実質的にナンバーワンということが

できる。長年、アフリカ地域には、ロシアやUAE、ニュージーランド(NZ)といったトップ3常連国のような突出した国はなかったが、近年はタンザニアがこの一角に食い込んできており、その勢いが同地域の躍進へとつながっている。同国が好調な要因としては、以前95回目の連載でも紹介している通り、「リコンデション(加修・調整)」や「マイクローファイナンス(小口融資)」といった取り組みと、ダルエスサラーム港を起点とした内陸部への物流網の充実などが挙げられる。タンザニアはウガン

ダ、ザンビア、モザンビークなど多くの国と隣接しているが、前述したような展開は、そうした国々にも良い影響を与え、相乗効果を生み出しているものと分析。一方、タンザニアの隣国で、一昨年末まではアフリカ地域トップに君臨していたケニアだが、以前から自国での自動車生産を育成したいという国の姿勢があり、年式規制(現状は登録から7年落ちまで)の強化が常に噂されている。

【大洋州地域】ニュージーランド、オーストラリア
大洋州の主な仕向国はNZとオーストラリア(NZは、89年に自国での自動車生産から撤退して以来、日本からの中古車輸入にシフト。近年までは年間平均で1万台、年間12万台の中古車が安定的に輸入されていた国だ。しかし、昨今は環境対策が厳しくなり、ガ

ソリン車やディーゼル車を締め出す傾向があったり、減少傾向にある。7月には、新たに規制を強化するのはどの噂も出ており、気になるところ。ただ長年の実績で構築された流通の基盤があり、車種をハイブリッド車に変更することで、今後も底固い需要は見込める。

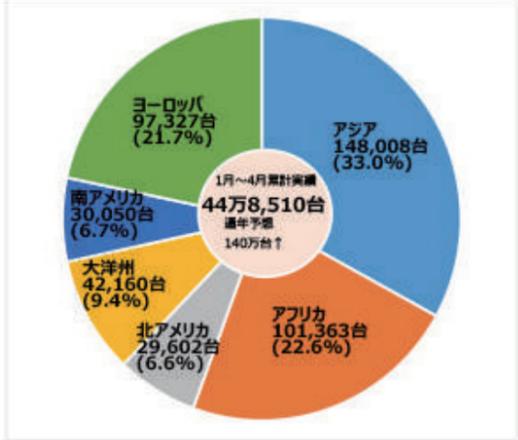
【南アメリカ地域】チリ、ガイアナ、スリナム
南アメリカ地域は、老舗で上位常連国であるチリと、同地域では数少ない右ハンドルの国ガイアナが9割以上を占めている。チリについては、昨年まで自動車専用運搬船(PC)の定期航路を運航していた韓国系の船会社が撤退。これによって大幅な落ち込みとなったが、今年はコンテナ船に切り替えたことで回復に転じている。

【北アメリカ地域】ジャマイカ、アメリカ、ドミニカ共和国
北アメリカ地域を長年牽引してきた国がジャマイカ。20年にはコロナ禍の影響を受け、大幅にダウンするものの、その後は毎年一ケタ伸長を示し、今後も期待できる。アメリカについては、日本が25年を経過した中古車しか輸入できないルールが存在するが、同国には日本の旧車を愛するコアなファン(JDMファン)が多く存在し、安定した需要が今後も見込める。

最後にまとめとして、今回紹介した大洋州地域や、前回紹介したアジア地域のなかに一部、気になる動きがみられる国はあるものの、総体的には概ね視界は良好だ。今年には年内中古車輸出台数の記録更新はもとより、初の140万台超えは、かなり高い確率で実現すると思われる。

Vol.122 中古車輸出

資料① 2023年1月~4月累計実績 地域別割合



これが乗用車にもおよびぶのでは、と懸念されていたが、逆に思うような新車供給が展開されていないことで、このところ回復に転じている。未だ新車販売は年間で5000台規模であり、このような状況下では、トップの座を奪還することは難しいが、当面は安定した需要が見込めるだろう。この他、あくまでも内陸への中継国だが、長年

資料② 2023年1月~4月 中古車輸出台数累計実績

Table with 5 columns: Rank, Country, Region, Volume, and Year-over Change. Lists top 25 countries and their export volumes.

Advertisement for AUTOHUB featuring a QR code, a flowchart for 'Platinum Auto Space - PAS', and contact information for the company.

HONDA

全国Hondaグループの限定出品!!

ホンダオートオークション6会場合同開催!!

22周年

記念AAA

開催!

開催日 2023年7月24日(月)

ご来場プレゼント

▶ご来場いただいた会員様に
2023年夏 Hondaオリジナル
ジャガードスリムバスタオル
プレゼント

- 画像はイメージです。実物とは異なる場合がございます。
- プレゼントは会員様1つとさせていただきます。
- プレゼントの数には限りがございますので、品切れの際はご容赦ください。
- 詳しくは会場スタッフまでお問い合わせください。



タオルサイズ: 約120×35cm

リアルタイム応札など便利な機能が充実した
H@Live・H@アプリ を是非ご利用ください!

H@Live
Honda Internet Auctionホンダイターネットオークション
【ハットライブ】

毎週月曜日 は6会場同時開催

月額使用料
無料!予約入札登録料
無料!!FAX下見 (3件)
無料!!!

後商談可能

落札料(予約入札落札料)

落札料+ 10,000円(税別)

12,000円(税別)

H@

H@アプリ

ホンダオートオークション会員様限定アプリ*

Point 1 ▶
スマホで
セリに参加Point 2 ▶
下見検索
落札管理Point 3 ▶
車検証
情報取得Point 4 ▶
計算書
情報取得

*Apple・Google各アカウント毎に月額2,000円発生します。*画面はイメージです。*このアプリのご利用にはホンダオートオークションの会員IDが必要です。



ホンダオートオークション

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

北海道会場 TEL 0123-28-8609 仙台会場 TEL 0223-25-8609 東京会場 TEL 042-540-8609
名古屋会場 TEL 052-603-8609 関西会場 TEL 078-391-8609 九州会場 TEL 0942-52-8609

小売店訪問

“2.5次元”の最新小売り拠点オープン 展示場を持たずオンラインに特化

トヨタユーゼック

トヨタユーゼック(北口武志社長)は、このほど大阪府寝屋川市内に中古車小売り店舗「トヨタユーゼック寝屋川」をオープンした。

同社にとって、小売店舗は8拠点目、関西地区では初となる。また、寝屋川店は展示場を持たず、トヨタ中古車オンラインストア、およびトヨタユーゼックネットストア掲載によるオンライン展示に特化。この出店方式は、昨年4月の千葉みなと店、今年2月の埼玉幸手店に次いで3拠点目となる。

小売りにあるはずの展示場がなく、敷地内は来場者駐車場のみ。事前知識がなければ、ここで中古車を買えるとは誰も思わないだろう。しかも、商談は基本的にオンライン、もしくはweb予約後の来店としているため、来店数も限られている。2次元と3次元を融合した流行の“2.5次元”的な店舗ということか。

同店の責任者である阪東潤一店長に話を聞いた。

—なぜこのような形態で出店したのか

「簡単に話すとディーラー支援の一環になります。トヨタユーゼックがこうした新しい売り方を模

索するなかで最適解を導き出し、ディーラーへ最先端の成功事例を伝達していくのが目的です」

—オンライン展示の理由は

「ウェブに力を入れることで近隣以外のお客様にも買ってもらい、アフターを地元のディーラーで受けていただければと考えています。ここでも5ストール、1検査ラインの認証工場を備えていますが、これはお客様に安心感を持っていただくためです」

—立ち上がりの状況は

「在庫規模は60台からスタートしました。半数は令和の年式と新しめですが、基本的に加修をしないアウトレット販売になります。そのため、ディーラーの中古車よりは安く設定しています。問い合わせや商談申し込み数は上々、3日間で2台を成約しました」

—問い合わせの多い車種は

「HVが主流ですね。アクア、プリウス、ハリアーが多いです。年齢層は40～50代が中心となっています」

—販売で力を入れているところは

「ディーラー並の接客水準を確保す



関西地区初の小売り拠点

ること。これは私がディーラー出身であり、大切な役割を担っていると考えています。加えてデジタル販売ですので、動画や画像のクオリティには自信を持っています」

敷地内には、専用の撮影ブースを備えていたが、そこに置かれた中古車が新車に見えるほど、照明や地面、壁の彩色にまで気を使っていた。現車を確認したいユーザーには動画を提供するため、この辺の作りは最もこだわっている点だろう。

同じ出店スタイルで第1号の千葉みなと店は、開設から1年で月販50台規模まで伸ばしているという。阪東店長は「寝屋川店は専

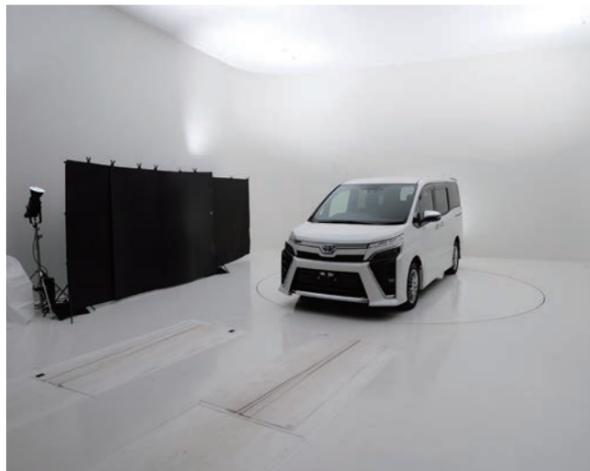
用撮影ブースなど理想の設備が揃った初めての拠点。販売目標はもう少し上をめざし、各ディーラーへ代替えなどを紹介できるよう、未来の新車のお客様をできるだけ多く獲得していきたい」と意気込んでいる。



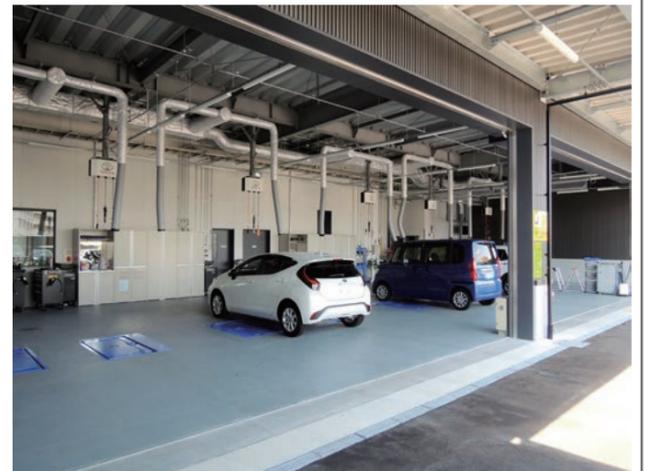
基本的に予約後の来店



阪東店長



こだわりの感じられる撮影ブース



認証工場を備える

日頃のご愛顧に感謝を込めて
四半期に一度の大記念

法人設立20周年大記念

7/12(水)

AM11:00スタート

出品料全車
1,000円
(濃札時)

お取引賞
出品又は濃札
1台以上で

ガラガラ抽選会
空くじ無し!
出品又は濃札
2台以上で1回
4台以上で2回

提携ネット KCAA GROUP **KCAA 京都** 京都オートオークション
京都市伏見区深草野ヶ谷町12-5 TEL:075-644-2200 FAX:075-644-2519
<http://www.kcaa.co.jp>

教えて弁護士先生



資金ショート編

会社を経営している人であれば、誰もが資金繰りで悩んだことがあるだろう。何とかその問題をクリアしたからこそ、会社が継続しているのだから、しかし、資金繰りが悪化してショートしてしまった場合、どのようなことになるのか。防ぐ手段はあるのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

借金の解決方法はいくつもある 適切な対処でリスタートも可能

【横澤弁護士】

今回は会社経営上、極めて重要な資金繰りの問題について解説したいと思います。

会社経営のためには事務所等の場所を確保し、従業員を雇い、事業遂行に必要な物品を購入したり、サービスを導入したりした上で、仕入れを行なう必要があります。何かと費用がかかります。この収支のバランスが一度狂うと、なかなか体制を戻すのが大変で、なかには倒産に至ってしまう会社もあります。

そこで、まず資金の調達の問題について検討していきます。

資金調達といえば、銀行等の金融機関からの借入れが最もメジャーですが、金融機関においては

融資の審査があることから、借入れには当然限度があります。また、過大に借入れをすれば、その返済のためにキャッシュフローが悪化することがあります。

金融機関からの借入れができないくらいに財政が悪化した場合には、社長等経営陣が個人の資産を会社に貸付け、会社の運転資金とすることがあります。

社長の貸付けであれば、社長が替わらない限り会社が返済しなくても問題は起こらないように思われます。しかし、相続が発生した場合には注意が必要です。

社長の会社に対する貸付金は、社長の資産になります。相続が発生した場合、亡くなった人の資産額によって相続税が課

せられますので、不必要に会社に対する貸付金を有していると、相続人がその分、多くの相続税を支払わなくてはならなくなります。

そのような事態にならないよう、生前に対策を取っておく必要があります。

具体的には、その貸付金を譲渡したり(そのような債権を買受けるサービスを行なっている会社もあります)、DES(デット・エクイティ・スワップ)という、貸付金を株式に交換する方法を使ったりします。

株式会社社長の資産となりますが、株式を会社後継者に譲渡するなどして、相続対策をすることができます。

また、株式会社であれば、新株発行をして資金調達をすることができます。上場をめざしている会社や、配当を行なっている会社でないと、なかなか株式の引き受け手を

探すのが大変だろうとは思いますが、

次に、資金不足の問題が生じた場合のことについて説明しましょう。

資金不足にも程度があり、役員の報酬を減額すれば対応できる状態から、銀行借入れが返済できない状態、税金や社会保険料の未払い、従業員の給与の遅配など、様々なパターンが考えられます。

役員報酬の減額程度で解決できれば問題は少ないですが、外部への支払いが滞ると、営業上の悪影響が生じる可能性が大きくなります。

とくに従業員への賃金未払いは、従業員の士気低下を招くだけではなく、従業員の家族も含めた生活に影響をおよぼす

可能性があります。このように見ていくと、資金ショートが起こってしまった場合には、役員等の身内の支払いを待ってもらい、次に金融機関や取引先で条件変更してもらえそうなど、交渉をする、それでも足りない場合には、税金や社会保険料の交渉を行なうという流れが良いのかも知れません。

個別に交渉しても資金ショートしてしまう場合には、弁護士に依頼して、民事再生や破産を検討することになります。

民事再生は、債務を一定割合減縮して事業を継続することができ、事業を継続して債務を返済できるだけの計画を立てられないといけません。そのような計画を立てられない場合には、破産を選択せざるを得ないこととなります。

最後に、私が経験した倒産事例についてご紹介し、会社が倒産するどのような事態になるのか、見ていきたいと思います。



最後に、私が経験した倒産事例についてご紹介し、会社が倒産するどのような事態になるのか、見ていきたいと思います。

業種は中古車販売業でありませんが、会社が倒産した場合の事例として、参考にしてみてください。

最初に会社の社長から相談を受けた時には、社長は会社の継続を希望していました。しかし、会社の事業内容や収支をよく見ていくと、万年の赤字体質で、債務を減らしたとしても、黒字転換は難しい状況でした。

債務を減縮すれば、事業を継続していける状態であれば、民事再生という手段で会社の継続を実現できるのですが、この件では社長とよく話し合い、会社を閉じ破産するという方針となりました。

会社を閉じることを決

CAA東京会場 2023.07

It's Summer time!

7/11 第1151回

買取店協賛記念AA

特設 買取店コーナー実施



出品3台以上賞!
アサヒスーパードライ生ジョッキ缶
or
お茶1ケース



成約又は落札1台以上賞!
ギャレットポップコーン
マイルドミルクコート缶

Anniversary 7/18 第1152回

愛知県豊田市で創業し、おかげさまで35周年

CAA創業記念AA

全車出品料無料(流札時)



ご来場賞!! POS登録でもれなく!
CAA創業35周年記念
オリジナル全乳



成約又は落札1台以上賞!
大玉マスクメロン

オークションスケジュール

7/4 第1150回 レギュラー AA

7/11 第1151回 買取店協賛記念 AA

7/18 第1152回 CAA創業記念 AA

7/25 第1153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。 ※上記賞品は当日会場受け取りに限りのご用意です。 ※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のことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>





めたことから、従業員を解雇しなければなりません。会社閉鎖を公表するXデーを決め、その日に社員10数名を全員集めて、弁護士同席の下、会社を閉鎖することになったので、従業員の方には辞めてもらうことになることを伝えました。

未払いの給与もあつたのですが、それは破産によって未払賃金立替制度を使って、事後的に支払いが受けられることを説明しました。

しかし、給料日に給与を受け取ることができず、支払いが先延ばしになることは事実で、突然の解雇や給与未払いについて、不平不満を訴える従業員もいました。ただ

会社には十分な資金がなく、従業員の方に負担をかけてしまうことは、やむを得ない状況でした。

破産申立てのために、準備すべき資料が沢山あり、複数の弁護士と会社の社長、その妻が順次資料を整え、また経理担当者にも日当を払い手

伝ってもらいました。破産申立てを行なった、裁判所によって破産開始決定が出されると、破産管財人という人が就任し、破産管財人が財産の処分を行ない、債権者に配当を行なうこととなります。

会社の社長は、会社の銀行借入れについて連帯

保証をしていましたので、社長も同時に破産申立てをしました。破産をすると、生活のために必要な資産を除いた不動産、預金、保険といった資産は換価されて債権者への配当に回されます。

本来、社長の自宅も処分して引越しをする必要があるところでしたが、社長の親族の協力によって、親族が自宅を買って、親族が社長の自宅をそのまま住み続けることができました。

このように、資金ショートの結果が破産ですが、破産といつても適切に対処すれば個人の負債は免責され、直ぐに再スタートを切ることができま

借金の解決方法はいくつもあり、破産による免責を受けることによつて、その後、大活躍している人もいることを覚えておいてください。



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

オークネット 新規会員募集

リアル応札

77

会場

総接続

111

会場

日本全国の
会場出品数の **約70%**を網羅!

月額 **3** カ月 **無料キャンペーン実施中!**

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



中部会場

35th Anniversary

7/12(水)

セリスタート AM10:00

セレモニー AM9:45~

開設35周年

記念オークション

全車出品料無料 流札時

出品または落札 1台以上賞

CAA
人気No.1賞品が
セットに!



都炉美煎本舗
「鏡揚げポット塩・
ポットカレーパスタセット」
プレゼント!

来場賞

35周年記念タオル

無料屋台券・ドリンク券 進呈!

35

35周年特別ランチ
その他特別企画をご用意!

※賞品は数に限りがあり、ご希望に沿えない場合もございます。予めご了承下さい。※掲載の写真・イラストはイメージです。

出品台数賞

(検査無し売切りコーナーと
映像コーナーを除く)

3台
以上

選べるドリンク 2ケースプレゼント!



もしくは

5台
以上

サムソナイトバッグ 全7種類から1つプレゼント!



ビジネスキャリー トートバッグ プリーラケース リュック ショルダーバッグ ショルダーバッグ トートバッグ

7/12
限定

検査なし売切りコーナーの

応札保証金額 UP!

地域No.1価格を
目指します!

詳細は6月28日(水) TC-webにて発表します。



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

TEL 0565-29-1100

CAА HP <http://www.caanet.jp/>

TC-web HP <http://taacaa.jp/>

FAX 0565-29-0700

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



『商談でいきなりクローキングをするバカ営業』をいませんか? [後編]

第25回

高単価の成約を連続し年収1000万円を叶える営業術

先月号の「前編」では、売上をアップするためには、クローキングされているという感覚を与えず「セールス」することが大切とお伝えしました。「そんな夢のような手法があれば苦労しないよ」と疑問に感じた人も多かったかも知れません。しかし、そんな夢のような手法が存在するのです。それが、シーディング(種付)です。今号では、より具体的に紹介します。

クローキングの前に伏線を引く

シーディングを具体的にこなす方法としては、提案する1週間前からメールなどを使い、お客様の意識が購入へ向くように仕向けていくということです。

話題は現在の市場価格、車のメンテナンス法、オスメのドライブスポット50選、売却を意図した賢者の購入法などがあります。

これはLINEでも良いです。大切なのは、これから提案する内容について関心を持たせるということです。

このような手順を踏むことで、車購入の重要性を伝えつつ、種付けすることができるようになります。

ただ、これは1回ではなく複数回に分けて、徐々に浸透させていくのがポイントです。なぜなら、分割することでハードルはより低くなり、売り込みを一切感じさせずに潜在意識に刷り込んでいくことができるからです。

要は、クローキングを仕掛ける前に「伏線を引く」必要があるということです。これは、高額商品になればなるほど重要となってきます。なぜなら、このようなことを事前に仕込むことで、次の宿題に持ち越されることはなく、即決させることができるようになるからです。

そこで、この伏線を引く際のコツは、従来の営業手法であるような、クローキング前に接触頻度を増やしたり、小さなイエスを積み上げるといった古典的な手法ではなく、逆算で仕掛けていかなければならないということです。

仕掛ける前に「伏線を引く」必要があるという点です。これは、高額商品になればなるほど重要となってきます。なぜなら、このようなことを事前に仕込むことで、次の宿題に持ち越されることはなく、即決させることができるようになるからです。

そこで、この伏線を引く際のコツは、従来の営業手法であるような、クローキング前に接触頻度を増やしたり、小さなイエスを積み上げるといった古典的な手法ではなく、逆算で仕掛けていかなければならないということです。

新発売の車の売り方

では最後に、1年間の売上を3日で上げることになった、非常にパワフルな「シーディングテンプレート」をご紹介します。

このテンプレートは、業種によって多少アレンジは必要ですが、大枠は基本同じですので、具体的な流れを掴んで下さい。

①こんな成分が今注目されているのを、ご存知ですか?
②この成分は、こんな効果があります。
(こんな不満は、放置しておくとこんな痛みが発生します)
③その成分を使った商品が開発されました。
(その不満を解消する商品が開発されました)

④商品をご紹介する前に開発秘話をお話します。
⑤この商品を実際に使った方のモニターさんの声です。
⑥〇〇日に一般販売を開始します。(宣言)
⑦販売を迎える前に、Q&Aにお答えします。
⑧お待たせしました。発売します。



ただ多くの人は、このような仕掛けを考えると、チラシなどで今すぐ客だけを釣上げるといった博打ビジネスを行なっています。しかし、その博打作戦も通用しなくなってきたりします。なぜなら、競争が激化したことで消費欲が低下し、反応率自体が全体を通して下がっています。

本を発売しました!



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

価格 1,650円



↑詳しくは上記の↑QRコードにアクセス

Amazonで購入された人に3大特典プレゼント!

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

「新車のご案内」というようなバカなことほしらないで下さい。それは戦略でも何でもありません。

大切なのは、いきなり売るのはなく、まずお客様の現実に入り込み、種付けすることです。その種が「興味という芽」を出し、最後に「商品を購入する」という花を咲かせるのです。そして、その一つの種付けが実る頃、「満開の売上」を花咲かせることになりま。

埼玉会場 7月の開催スケジュール

7月5日(水)	G-1 AA 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
7月12日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
7月19日(水)	開場24周年記念 AA 全車流れ無料・来場プレゼント・くじ引き抽選会
7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



MIRIVE 埼玉は開場24周年



増強研究会 ネット集客

中古車販売の顧客満足度の上げ方

大平喜久

誰でも一度は聞いたことのある言葉だと思いませんか。そうですね。顧客満足度が上がらなければ結局、利益は上がりませぬから。

それで、顧客満足度はどうやって上げるか? という事なんですけど、CSIだとかNPS、GCR、CESだとか、なんのこっちゃ? というような横文字が多いわけですよ。まあ一応意味は分かりますけど、実践できるかというところが『?』だと思いませんか。

さらに、顧客満足度は満足度ですから、これらの施策を実行したうえで、測定という作業が必要になるわけですね。僕ら普通の中古車屋が、本当にそういった施策をして、さらに測定までできるかと思ったら、僕は難しいと思っています。じゃあ当社では何もやっていないかと言われ、そうではないんですね。CSIとかNPSみたいな横文字を使っているだけで、内容的には同じことをやっています。

それが何かといった事を当たり前にきちんとかんして、ヒューマンエラーをできるだけ小さくしていくということなんです。

問題は、当たり前という概念が何をもって当たり前なのか、という定義です。

例えばですよ。お客さんが入ってきた時に、笑顔で「いらっしゃいませ」というのは当たり前だと

言うのは誰でも分かると思うんですよ。だけど電話が来た時に、最初にどんな言葉を発するか、担当者不在時にはどういう対応を取るのがベターなのかとか、対応ひとつだけでも相当な広い範囲があるわけですよ。それを一つ一つ明確文化してきたわけですよ。

そういった、起こり得ると思える事柄をすべて明文化して、マニュアル化したうえで、ある種の方法を使って社員に伝え

ていく。こういうことだと思いませんか。もちろん、当たり前という概念は人によって異なると思うわけだし、僕の思う当たり前だとして、違っているかも知れないわけですよ。

ただお陰様で、創業して28期の決算を組んで、なんとかずっと黒字を続けてきたんで、大きく外れてはいないはずなんです。

顧客満足度(CS)をWEBで検索したりすると、なんやら難しい横文字が出てきますけど、そんな難しいことは僕たち普通の中古車屋には無理なんで、身近なところから当たり前のことを当たり前にやっていく。結局そういうことなんじゃないでしょうか。



スペアリブ

しゃぶり尽くせり

信長忌

荒井寿一(荒井商事会長)



俳句 de ひと休み

今月の一句の季語は信長忌の夏。信長忌とは織田信長が京都本能寺で明智光秀に攻められ自刃した1582年、天正十年六月二日の忌日と言う。忌日とはその人物の亡くなった日のことで、命日のことである。

信長は自ら火を放ち、燃え盛る炎の中で自害して果てた。ドラマの中では信長が炎の中で仕舞を舞ったように描かれる。享年四十九才。現在放送中の「どうする家康」の中でも傍若無人な性格がよく表現されている。残虐性あり、正に鳴かぬなら殺してしまえ、鶯を地で行っている。

揚句はそのあたりを加味して、肉塊を骨の髄まで食べつくしてしまふ強烈な行為を信長とダブらせており、プラス、スペアリブ、しゃぶり、信長と「ぶ」のリズムが三つ連なることによつて、この一句を引き立てている。なかなか意図的に言葉を並べることがむずかしいことであるが、それが今回ほうまきはまったということになる。じっくり味わっていただけたら幸いです。

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。



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/ お問い合わせ agc-ad@ship.ecl.co.jp TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

MIRIVE 大阪

2023年7月の開催スケジュール

MIRIVE



7/6	通常AA	◆成約賞
7/13	会場設立38周年大記念AA Part①	●全コーナー流札時出品料1,000円 ◆成約賞 ◆来場賞 記念屋台(数量限定) ◆ドリンク無料配付(数量限定)
7/20	会場設立38周年大記念AA Part②	●ロープライス&30MAXコーナー流札時出品料1,000円 ◆成約賞
7/27	通常AA	◆成約賞

※大型車は通常手数料 ※7/13、20AA 2開催 成約台数賞はワンプラ成約対象外

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!

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

www.mirive.co.jp



しごとの心得



新入社員教育のコツ①

新人教育編

新人「あ、この書き方がわからないんですけど...」
教育係「ここって?」(手を休めずパソコンを見たまま)

新人「えっと...」
教育係「項目言ってる(まだパソコンを見たまま)」
新人「リサイクル料金...なんちゃら」
教育係「何?」(やつと顔を見た)

新人「すいません...」
教育係「あ、こっち間違ってるよ。ちゃんと確認しなきゃダメだよ」
新人「すいません...」

新人「あれです...」(「預託」の字を指をさす)
教育係「よたく、普通、読めるだろ? これは書類に」

新人「あ、この書き方がわからないんですけど...」
教育係「あ、こっち間違ってるよ。ちゃんと確認しなきゃダメだよ」
新人「すいません...」

新人「あれです...」(「預託」の字を指をさす)
教育係「よたく、普通、読めるだろ? これは書類に」

新人「あ、この書き方がわからないんですけど...」
教育係「あ、こっち間違ってるよ。ちゃんと確認しなきゃダメだよ」
新人「すいません...」

7月 ベイ夏祭り

7/5AA
お取引1台賞

菓子パン詰合せ

7/12AA
アイスサービス

7/19AA
お取引1台賞

お好きな日用品
プレゼント

7/26AA
屋台サービス

軽自動車デビュー

ベイクの出品歴が1ヵ月無い車両が出品可能

キャンペーン価格
出品料 1000円
成約料 15,000円 税別

アウトレットブロック

軽度の事故現状車
- 機関機構が原因の不動態

キャンペーン価格
出品料 0円
成約料 21,000円 税別

限界価格 買取保証 実施中

Low-Maxブロック限定です。詳細はHPをみてね!

株式会社ベイク 559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30
TEL06-6612-5612 詳細はHPをみてね!

USS 横浜が6レーンへ移行 8月29日開催からスタート予定



ユーストカーNEWS(US)の横浜会場は、出品増加に対応して6レーンに移行。8月29日のオークションからの開始を予定している。

USS横浜は、現在4レーンでオークションを実施。今後、6レーンへと移行することによって、セリ終了が2時間半から3時間早まる見込みで、会員の利便性が一層向上する。

また、6レーン化は8月のお盆休みの期間を利用して、システムの変更や調整室の増設などを実施。ただ、お盆休み明けの8月22日開催は4レーンで行ない、翌週の29日から6レーンをスタートする予定だ。

出品台数を順調に伸ばしている横浜会場は、4000台後半から5000台以上のオークションを安定的に実施。直近の今年度第一四半期(4月～6月)のAA実績では、平均出品は4978台を記録し、対前年比では29%増とグループでもトップクラスの伸び率をマークするなど好調だ。

堂蘭雅隆会場長は「5月末から開始した下廻り画像、タイヤ画像の提供に次いで、この6レーンへの移行ではセリ時間の短縮を計画。今後もこうした会員サービスの提供によって、利便性の向上を図っていききたい」としている。

月間3千件の売却依頼が届く『中古車一括査定』が好調な立ち上がり 仕入れ・販売支援のCTN

仕入れ・販売支援ネットワークを展開する株式会社CTN(大阪府寝屋川市、野呂厚誌社長)は、このほど『CTN中古車一括査定』サービスを開始した。ユーザーからの売却希望が1カ月で3000件寄せられており、好調な立ち上がりをみせている。

同サービスは、専用ホームページに届いたマイカーの売却依頼を会員へ提供するもの。サービスの告知をTikTokを始めとしたSNSを中心に展開し、車を売りたいユーザー層へ効果的に響いているようだ。

このサービスでは、ユーザーの入力項目が30にもおよぶほか、CTN本部が査定依頼日の確約を電話で取ってから会員へ情報を渡すため、売却の本気度が高いことが特徴。さらに、1件の売却依頼に対して最大3社までしか提供しないこともあって、実際に買い取

れる確率が非常に高くなっているという。

同社では元々、CTN会員600社に対する中古車仕入れの一環として始めたものだが、依頼件数が予想以上に多く対応しきれないため、このほど新たに一括査定サービスの会員を募集。

「CTNは大阪を中心としたネットワークのため、とくに関東や東北、北海道などで買い取れる査定技術を持った会員が不足している」という。

なお、問い合わせは <https://ctn-net.jp/kaitori/car/> まで。



ユーザーが入力する項目は30におよぶ



専用ウェブサイト

荒井寿一氏が新会長に 日本オートオークション協議会

日本オートオークション協議会

日本オートオークション協議会(NAK)は6月12日、「第15回定時総会」を開催。任期満了に伴う役員改選では、新会長に荒井寿一氏(荒井商事会長)を選任した。

また、副会長には海津博(J.U.中販連会長)、副会長に関勝之(ホンダユーテック社長)、専務理事には高橋淳之(日本オートオークション協議会)の各氏が就任。

荒井氏は2017年6月から2年間、会長を務め、今回は二度目の登板となる。就任に際し

て荒井会長は「オークション業界を繋ぐ唯一の組織であり、この業界を盛り上げていくには、NAKが立派に前に進んでいくことが最低条件。そのために尽力をしていく」と挨拶した。

なお、NAKの令和5年度の重要施策として、走行メーター管理システムでは、並行輸入中古車に関して、米国の民間調査機関が発行する走行履歴証明の「CARFAX」「AUTOCHECK」を証明書類として10月から採用することを決定。

さらに、10月から導入される



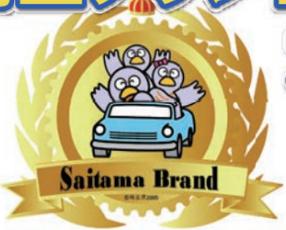
業界マスコミとの記者会見で抱負を語る荒井会長

インボイス制度について、AA会場では参加社の課税登録番号および、計算書のインボイス書式対応を、施行に間に合うよう作業を進めていく。

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!

高成約
継続中!!



「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

- 7月
- 7/4(火) レギュラーAA
 - 7/11(火) 夏商戦ビッグAA
 - 7/18(火) 暑中見舞い夏本番AA
 - 7/25(火) 月末大感謝祭AA

これがJU埼玉の動画サービス! 今まで見えなかったところが見えちゃいます!



▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼
URL:<https://www.jusaa.com>

海津博会長・理事長が再任

JU中販連・中商連の新体制固まる

JU中販連・中商連は6月8日、「令和5年度第2回合同理事会」並びに「第49回定時総会」「第46回通常総会」を都内のホテルで開催。役員改選では会長・理事長に海津博氏が再任した。

海津氏は、2017年6月に第6代目の中販連会長に就任。以降、3期6年務め、今回で4期目となる。

席上、「1期2年のこの任期中、業界のため、消費者のために最大限の努力をしていきたい。また今年は大きな節目で、10月から支払総額表示となる。引き続き、販売の正常化に向けてしっかりと進んでいく」と話した。

なお、JU中販連・中商連の令和5年度の正副会長



懇親会には業界からも多数が参加

- ▼以下の通り(敬称略)。
- ▼会長・理事長 海津博
- ▼副会長・副理事長 松本富男
- ▼副会長・副理事長 財藤和喜男
- ▼副会長・副理事長 塚田長志
- ▼副会長・副理事長 高橋成人
- ▼副会長・副理事長 ブロック長・副理事長 新園康男
- ▼副会長・副理事長 石山英二 ※新任



4期目を迎えた海津会長・理事長

外国人技能実習生の受け入れが急速な伸び

日本最大手のひとつ、流通産業協同組合

流通産業協同組合(本部) 東京都中央区、藤井孝男会長

による外国人技能実習生の受け入れが急速に伸びている。コロナ禍で入国待ちをしていたベトナムやカンボジアの実習生も来日できるようになり、新車ディーラーや中古車販売店、整備工場などの受け入れ企業も勢い付いている。

同組合は、日本国内に3000はあると言われる外国人技能実習生受け入れ機関のなかで、政府に認可を受けた最大手のひとつ。また、最大の送り出し元のベトナムにおいては、同国政府が認定した最

高ランク6つ星の優良機関でもある。

日本での年間受け入れは1000人を超え、物産製造や介護など多岐の分野にわたる。このうち、自動車整備に従事する外国人はすでに800人を数え、全体の3〜4割を占める主力職種にまで成長した。

受け入れ企業が後を絶たない背景には、こうした実績もさることながら、同組合の特徴である日本語学習アプリの提供や整備・車検学習サイト「LOAM」の用意、さらに実習生と受け入れ企業をつな



大阪事務所の岡本所長

新社長に伊藤行雄氏

JUコーポレーションが第25期定時総会

JUコーポレーションは6月19日、「第25期定時株主総会」を都内のホテルで開催。役員人事では、新たな代表取締役社長に伊藤行雄氏(JU宮城会長・理事長)を選任した。

総会後に開いた懇親会では役員が登壇。

席上、伊藤新社長は、「役員一丸となって積極的な事業推進をし、社長としての役割を果たすべく全力で邁進していく。私は常々、JU会員の健全な経営が組合の健全な経営があり、かつ、組合の健全な運営が成されることで、JU中販連としての力が発揮できるものと考えている。会員、組合のために尽力していく」とスピーチした。

なお、第25期の決算概要では、中古車流通の環境が急速に変化した中であったが、JUナビ、JUトレード、JUテントといったネット事業の需要向上などにより、売上が0.8%減、売上総利益が5.5%増、経常利益が14.4%増の減収増益となったことを明らかにした。

20周年 感謝の夕



総会終了後の懇親会で挨拶する伊藤社長

ナマケモ野さん
東京都出身
美味しいを探して一入旅
先日仙台で牛タンと
日本酒に心がトロトロに...

モモン田さん
埼玉県出身
最近のおやつ事情:
自分で干し芋を作って
食べています!!

新規入会 大募集中

コンディション良好
リースアップ車
全国15会場の
LUM(ラム)入札会

みんな何かのプロですね

ネコ山さんは
書類処理のプロ
だよねー

モモン田さんは
計算ソフトのプロ!
業務効率アップ!

ウサギ先輩は
電話に出る速さが
神業プロスピード!

休日プロ
よく遊び
よく働こう!

LUM事務局の必需品

お電話
ありがとうございます!

事務局では
お電話以外にも
印鑑証明
譲渡証明
車検証
書類を扱う

書類の端で
指切った
痛ッ

ばんせー
いっぱいあるわよ
これに全部
入れていきます!

LUM入札会 × ゲストの対談コーナー

ラムトーク

年間7万台出品! LUM入札会のインタビューコーナー!

第4回 ゲスト: LUM入札会事務局
ナマケモ野さん・モモン田さん

入札会事務局では年間7万台の車両を数人で取り扱っているとか。一体どんなお仕事なのでしょう? 出品者様と落札者様の間の架け橋となつて円滑な入札会運営を支えるお仕事です。例えば全国15会場での出品準備状況を把握したり、出品いただく車両、落札いただいた車両の書類対応などを一か所の事務局で取り扱うので、いつも慌ただしく動いていますよ。バイヤー様と直接電話で話すことも多いですね!

落札者様からの電話ですね。どんなお問い合わせが多い?

「落札車両の譲渡書類いつ届く?」というお問い合わせがよくあります。書類は最速で発送に努めますが、追跡番号をお伝えすることもできます。

をいただいています。これを見てくださった落札者様も、入会検討中の新規会員様も、ぜひお気軽にお電話いただければ嬉しいです。お目にかかる機会が少ないですが、いつでも事務局でお待ちしています!

小山会場がリニューアル

荒井商事 ヤード分割化などで利便性高まる

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライオークション小山は、このほど会場をリニューアル。6月10日のバントラでは、この披露を兼ねたイベントオークションを開催した。

加えて、会場に隣接して本部事務所棟、協力会社棟を新たに建設するなど、順次刷新した。とくに出品ヤードは、乗用車、小型トラック、中型・大型トラックと



左が AA 会場で右側が本部事務所棟と協力会社棟



県道を挟んで左側に正門(建設中)と小山会場、右側にBヤード

商材毎に3つに分け、それぞれに撮影所と搬出入口を新設。これにより「従来は搬出入口も1カ所だったので利便性が向上。これまでと比べて車両を探すのが一層容易になり、会員からは下見がしやすくなった」と

評価をいただいている」と話した。なお、リニューアル記念の当日は、協力会社棟1階に設けた、新たなモスクの披露式典を実施。来賓として、駐日パキスタン特命全權大使のラーザール・バシール・ターラ氏を招き、テープカットを行なった。

式典の席上で挨拶した荒井社長は「当社は1987年にこの地で4輪オークションを開業し、89年からバントラを開始。その中で多くにキスタンの皆様には多くの出品、落札をいただいている。以前のモスクは40平米だったが、今回は75平米と倍近くに拡張。今後も国内外の会員のため、当オークションがかけがえのない会場として、一層役に立てるよう最善を尽くしていきたい」などと語った。



マルチオークション化にともない、4月から通称名とロゴも刷新した



荒井社長とラーザール・バシール・ターラ氏特命全權大使



新たなモスクの完成を祝してテープカットを行なった

「役職とは」

堀越社長の経営指南

皆様は、何か役職はついていますか? 社長、部長、店長、主任などなど。

役職がついている人の多くは、当然ながら部下がいることでしょう。部下の業務の指示をすることがあるでしょうし、部下は当然その指示を受け入れ、行動することになるでしょう(なかなか行動しないんだよ……というお悩みもあるかも知れませんが……)。

ここで考えてみたいことがあります。「もし、あなたが役職についていなかったら、それでもその人は、自分の指示を受け入れてくれませんか?」

この問いに、自信を持って「大丈夫!」と思えるなら問題なし。しかし、多少なりとも不安があれば、一度、次のことを見直してみるのもひとつです。

役職がつくと往々にして「自分は部長なんだから、皆私の指示を聞いて当たり前」と、指示

「人」についてくるのです。その人を信頼しているから、その人の役に立ちたいと思えるから頑張れる。だから、同じ行動でも成果が変わってくる。

「組織での上下関係の前に、人と人

との関係」これを忘れてはいけません。役職があっても無くても人がついてくる。そういうリーダーシップを持つように、人と人との関係として、お互いを尊重し、感謝の気持ちを持っていてほしいものです。(株式会社カービビジネス研究所 堀越勝格社長)



江東区2カ所の社会福祉施設へ車いす寄贈 JU 東京青年部会が3回目の実施

JU東京・青年部会(杉本達哉部会長)は6月27日、江東区の2カ所の社会福祉施設を訪問し、車いすを計2台寄贈した。

この活動は、JU東京が推進するSDGsに加えて、地域社会への貢献活動の一環として行なっているもの。同青年部会では昨年度より、担当オークションの売上金の一部などを資金とし、東京都社会福祉協議会(東京善意銀行)を通じて、車いすを寄贈。今年1月の八王子市から開始し、3月の練馬区に次いで、

今回で3回目となる。

当日は、杉本部会長と永野寿仁副部会長が、江東区の『のびのび共同作業所大地』および『特別養護老人ホームむつみ園』を訪れ、贈呈式を開催。両施設からは「大変ありがたい。有効に使わせていただく」と御礼の言葉を受けた。

杉本青年部会長は「今後も地域社会のため継続していく。また、この活動を続けることによって、JU東京の名前がより浸透していけば、業界のレベルアップにも繋がっていくだろう」と話した。



外国人整備人材と共存共栄する時代(55)

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



日本で初の特定技能ズオン氏

2019年4月よりスタートした、新しい在留資格である特定技能。自動車業界において、この特定技能外国人の人数が増えている。つい先日、5月23日に開かれた自民党部会で、永住へとつながる「特定技能2号」への拡大という政府案が承認され、注目が集まっている。

自動車整備分野における「特定技能1号」の創設

「特定技能」制度とは、19年4月にできた日本の新しい在留資格だ。

今までは、自動車整備は単純労働とみなされ、外国人労働者の従事は原則として禁止されていた。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。

業務(コア業務)としての钣金塗装が加わった。今まで関連業務として副業(ノンコア業務)で钣金塗装に従事できていた。逆に言えば、100%の業務を钣金塗装に割り振ることができず、50%以下という制限があった。しかし、先述の閣議決定において、コア業務として100%の钣金塗装業務が可能になった。钣金塗装業界においては、人材不足を解消する大きな転換点となることは間違い無いただろう。

とつとして、在留期間が挙げられる。1号は通算で上限5年までだが、2号は更新される限り上限はない。つまり、2号の場合は、更新の継続により事実上無期限に滞在することができるといえる。もう一つの大きな違いとして、家族帯同が挙げられる。1号では、家族の帯同は基本的に認められていない。それに対し、2号は配偶者(妻・夫)や子であれば、要件を満たすことで帯同が可能だ。

「結婚が成立していること(配偶者の場合)」「扶養する能力があること」などの要件を満たせば、帯同した家族は「家族滞在」ビザを取得することができ、一緒に日本で生活をすることができるようになる。

現時点で、特定技能2号の対象は「建設」「造船・船用工業」の2分野のみであるが、自動車整備職種の分野を含む11分野に拡大する政府案が自民党部会で了承された。

今後、特定技能2号の分野拡大によって、長期就労可能な業種が増える。日本で長く働く外国人が増加するだろう。外国人労働者の受け入れの主流は、今後 特定技能へとシフトしていくことになる。

日本での業務経験や生活経験がなく、日本語コミュニケーション力が乏しい外国人をサポートしていくには、しっかりと事前の受け入れ体制構築が求められる。整えていかなければ、外国人の継続活用は難しいためだ。

そうならば、はじめて外国人を採用する企業にとって、特定技能の人数はメリット多い。統計データによると、22年12月末時点で働く特定技能1号の外国人数は1738人。そのうちの87%が技能実習(自動車整備)からのシフトとなっている。技能実習として業務経験を積んだ後に、同じ整備職種で特定技能1号になっているというのだ。つまり、本国からの技能実習生に比べ、日本での経験もあり、技術が高く現場の即戦力として活躍ができる。日本語でのコミュニケーションも問題がなく、日本での生活やビジネスにも慣れている。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は特定技能の外国人ということになる。株式会社ガレージフィックス(石川県金沢市)で、日本におけるベトナム人での特定技能1号取得者が誕生した。元々、同社に在籍していた技能実習生のズオン氏だ。

創設当初、19年からの5年間で、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人数の見直しが行われ、6500人へと再設定された。出入国在留管理庁(昨年12月末)の統計データによると、自動車整備分野で働く特定技能1号の外国人数は1738人となっている。制度の施行から3年8カ月経った後の人数の達成率は、見直された6500人で見ても26%ほど(約75%未達)と、大きく遅れをとっている。

特定技能1号(すべての業種)の在留者数は14万6002人、特定技能2号はわずか10名であった。19年に開始し、特定技能1号で働き始めた外国人が来年4月以降、在留期間が上限に達して帰国することになるため、特定技能2号への移行を可能にするための本格的な見直しが議論されることになった。実現すれば、自動車整備分野で働く外国人の永住と家族帯同への道を開くことになる。

特定技能1号と2号の違いは? 1号と2号の違いの心

特定技能と技能実習はどう違うのか? 「技能実習」は「技術移転による国際貢献」「特定技能」は「労働力の確保」と目的が異なる。誤解を恐れずに言えば、技能実習制度は本来の目的から逸れて、単純労働力として活用されている。自動車整備業界での人手不足の労働力として正しく外国人を受け入れるには、「特定技能」制度を活用していく必要がある。

そのようななか、技能実習は、転職制限が人権侵害の温床と批判されたことを受け、政府の有識者会議は今年4月、技能実習を廃止して、人材確保と育成を目的とした新たな制度を検討する方針を打ち出した。

転職が不可能という制限はなく見通した。93年に創設された技能実習には、日本で学んだスキルを出身国の経済発展に生かしてもらおうという理念があったが、実態のズレが指摘されてきていた。転職を原則禁止にしたため、実習生は賃金や職場に不満があっても働き続けるか、職場から逃げ出して不法就労をしてきた。

日本での業務経験や生活経験がなく、日本語コミュニケーション力が乏しい外国人をサポートしていくには、しっかりと事前の受け入れ体制構築が求められる。整えていかなければ、外国人の継続活用は難しいためだ。

最近では、新車

特定技能制度の拡大

すでに決定したものと

「特定技能」制度における

「特定技能1号と2号の違いは?

特定技能1号と2号の違いは?

Table with 3 columns: Skill Category, Duration, etc.

MIRIVE 愛知会場 advertisement with image and contact info.

7月の開催スケジュール advertisement with event details.

MIRIVE advertisement with logo and website information.

査定を高く! 安く!

指す 指す

か 安く! か

判断出来る

査定システムが出来ました!



車種ごとに**重要装備**が変わるのだ!

令和1年式として
ランクルプラドTRJ150Wの場合

	革 ベージュ系	定員 7人	ナビ メーカーOP	エアロ 純正モリスタ	平均値価格 499万円
→ ページュ革シートの場合					
	革 黒系	定員 7人	ナビ メーカーOP	エアロ 純正モリスタ	平均値価格 422万円
→ 黒革シートの場合					

差額は77万円

77万の差! この差はでかいぞ!
なるほど! この車種は革シートの色を見なきゃ
いけないのか! これを知らずに査定はできないね。
つまり、車種ごとに見るポイントがわかるのだ!

私を使って
「今年の**11月まで**に売らないと
75万円前後安くなります」
ということもできますよ。

お問い合わせはこちらから! **今すぐご連絡ください!**



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

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





出品 20.2%の大幅増で成約も2ケタ伸長に

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	4	⑭ 3,536	+12.0	64.6	-7.3	603	-4
TAA北海道	3	1,100	+11.7	79.1	-0.6	410	+40
JU札幌	3	842	-3.9	75.8	+2.5	247	-42
NAA北海道	1	576	+18.5	63.7	-19.0	340	+83
札幌AA	3	424	+28.9	57.2	-17.6	373	+88
ホンダ北海道	4	278	+42.6	90.2	-6.8	446	+162
JU函館	3	138	+8.7	47.0	-15.9	489	-84
JU帯広	3	91	+5.8	56.3	+2.2	364	-44
JU釧路	3	80	+5.3	44.4	-10.7	436	-156
JU室蘭	3	72	+26.3	57.1	-1.4	403	+247
JU北見	3	58	+1.8	55.5	-11.0	391	+34
JU旭川	3	39	-30.4	62.7	-19.3	282	-20

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)
TAA東北	3	1,764	+23.6	85.8	-4.1	444	-5
JU宮城	3	1,589	+11.0	73.9	-4.9	276	-19
USS東北	4	1,337	+15.7	73.5	-7.3	480	+16
JU福島	3	1,309	+9.8	57.0	-7.7	299	-22
アライ仙台	4	597	+93.8	86.9	-7.0	218	-42
CAA東北	4	563	+27.1	70.8	-5.9	342	+24
ホンダ仙台	4	364	+52.3	94.5	-3.4	244	+25
JU秋田	3	262	+17.0	78.0	-4.7	132	-20
JU青森	2	242	+2.1	85.1	-4.6	200	+7
JU山形	1	181	+40.3	62.4	-16.7	202	-61

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	3	① 15,939	+4.9	64.5	-4.3	1,393	-78
USS横浜	4	⑤ 5,061	+25.5	62.4	-3.8	1,017	+75
TAA横浜	3	⑦ 4,827	+33.3	84.5	-4.4	997	+132
アライパントラ	3	⑨ 4,763	+14.1	63.0	-3.0	942	-29
MIRIVE埼玉	4	⑩ 4,603	+3.1	72.8	-7.0	427	-22
TAA関東	3	⑬ 3,635	+38.4	81.9	-6.4	789	+120
JU埼玉	4	2,413	+17.9	51.6	+1.5	541	+11
CAA東京	4	2,411	+2.7	72.5	+0.5	644	+65
アライバイク	3	2,019	+30.1	81.0	-4.0	479	-14
JAA	4	1,960	+7.4	48.5	-3.9	754	-23
アライ総合機械	4	1,677	+60.8	69.1	-1.1	537	-384
JU千葉	3	1,577	+6.5	65.7	+0.5	462	+83
JU東京	4	1,469	+21.9	57.2	-8.2	339	-31
USS群馬	3	1,441	+5.2	62.5	-3.6	488	-67
USS新潟	4	1,359	-6.8	54.3	-9.7	370	+43
USS埼玉	3	1,207	+15.8	68.3	+2.2	372	-69
ホンダ東京	4	1,136	+8.0	92.3	-3.1	402	-11
JU新潟	3	1,105	+9.8	69.3	-4.3	207	-23
JU神奈川	3	1,105	+39.0	49.4	-10.1	405	-14
アライ小山4輪	3	1,023	+43.5	82.7	-6.5	377	+48
NAA東京	3	919	+36.6	66.2	-18.4	531	+139
JU群馬	3	839	+21.4	57.6	-11.0	285	-58
ヒーロー	4	804	+19.8	61.9	-4.6	356	+27
JU栃木	3	730	+8.8	38.2	+10.7	205	-111
いすゞ東京	4	692	-4.0	48.8	-3.2	1,754	-9
JU茨城	4	502	-9.5	58.1	-6.0	316	+18
ジップ東京	3	444	+24.7	56.5	+4.2	1,877	+467
JU長野	4	419	+42.5	38.4	+3.5	195	-60
JU山梨	3	58	+9.4	56.6	+6.6	158	-13

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	3	② 10,448	+4.4	58.6	-3.0	1,525	-97
JU岐阜羽島AA	3	④ 6,235	+24.0	45.8	-0.7	418	-27
CAA中部	4	⑪ 4,393	+12.1	74.2	-2.5	799	+38
TAA中部	3	⑫ 3,729	+36.1	73.2	-5.4	392	-35
USS静岡	3	⑬ 3,098	+28.0	84.3	-4.4	545	+9
USS静岡	3	⑭ 2,555	-10.9	62.2	+6.0	412	-20
USS-R名古屋	4	⑮ 2,436	+15.8	78.5	-7.4	102	-8
MIRIVE愛知	3	1,896	+11.3	69.2	-3.1	396	-82
CAA岐阜	4	1,181	+4.7	69.4	+2.8	435	-32
JU静岡	4	845	+7.5	57.7	+6.7	207	-13
JU三重	4	742	+29.3	37.4	-3.2	329	+25
NAA名古屋	3	684	+18.5	84.8	+2.4	404	+26
ホンダ名古屋	4	605	+24.7	88.3	-5.5	462	-6
USS北陸	3	604	-23.4	69.4	-3.2	250	+23
SAA浜松	3	507	+40.8	54.0	-8.5	614	+9
JU富山	3	467	+24.5	66.1	-0.7	196	-41
JU石川	3	456	+45.2	64.8	-3.5	337	+24
JU福井	2	281	+9.3	45.8	-5.8	164	-20

1開催平均の出品ベスト10(台)	
①	USS東京 15,939
②	USS名古屋 10,448
③	HAA神戸 6,852
④	JU岐阜羽島AA 6,235
⑤	USS横浜 5,061
⑥	USS大阪 4,882
⑦	TAA横浜 4,827
⑧	USS九州 4,801
⑨	アライパントラ 4,763
⑩	MIRIVE埼玉 4,603

2023年5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	151	373,427	238,411	63.8	189,236,507	794
メーカー系	+14開催	+19.8%	+14.0%	-3.3ポイント	+7.6%	-47千円
JU系	119	104,497	59,479	56.9	20,123,874	338
合計	366	601,641	396,053	65.8	275,713,244	696
	+11開催	+20.2%	+13.8%	-3.7ポイント	+11.7%	-14千円

※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)
HAA神戸	3	③ 6,852	+14.8	59.9	-3.3	1,015	+18
USS大阪	3	⑥ 4,882	+12.8	56.9	-3.4	893	+98
TAA近畿	4	⑯ 3,331	+20.6	79.0	-4.9	863	+75
MIRIVE大阪	3	⑰ 2,503	+6.4	72.7	-6.8	506	-126
USS神戸	4	2,231	+24.0	50.2	-10.5	668	+144
TAA兵庫	3	1,984	+37.0	77.1	-3.9	708	+65
いすゞ神戸	3	1,471	+24.1	55.4	-6.5	1,499	+11
ベイオーク	4	1,139	+4.3	63.5	-9.8	757	-68
ホンダ関西	4	900	+8.2	94.9	-1.7	506	+19
I A A大阪	4	846	-1.5	72.9	+6.2	195	+62
NAA大阪	3	716	+27.0	73.1	-17.4	552	-7
ジップ大阪	3	539	+17.4	60.1	+3.6	1,970	+409
K C A A京都	4	529	+6.7	48.8	-7.0	287	-27
JU奈良	3	353	+5.1	60.3	-6.1	324	-14
日産大阪	4	282	-14.0	84.6	-7.8	204	-21

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)
TAA広島	4	2,034	+31.8	72.8	-6.0	675	+56
LAA岡山	3	2,018	+19.8	57.8	+4.7	348	-44
USS岡山	3	1,699	+23.9	76.2	+0.2	458	-34
LAA四国	4	1,682	+16.1	48.8	-4.6	349	-17
JU広島	3	1,459	+16.9	49.5	-6.1	248	-39
TAA四国	4	1,102	+25.7	85.0	-6.1	359	-4
K C A A山口	3	959	+38.8	62.4	+4.8	323	-80
JU山口	3	321	+47.2	33.5	-13.8	378	-59
NAA広島	1	250	-0.4	72.0	-9.7	218	+12
JU島根	1	221	-4.3	75.6	-10.1	185	+18
広島AA	2	124	+21.6	60.3	-0.5	282	-72
JU鳥取	1	118	-25.3	72.0	-5.2	165	+17

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	3	⑧ 4,801	+1.8	66.9	-0.4	829	+20
TAA九州	4	⑰ 2,594	+27.2	79.4	-3.7	621	+39
K C A A福岡	3	1,970	+34.3	49.3	-3.2	276	+40
KCAA南九州	4	1,439	-1.8	37.8	-3.4	337	-13
JU福岡	3	1,377	+31.6	55.7	-10.4	265	-21
USS福岡	4	1,030	+13.1	62.6	-0.5	608	+46
TAA南九州	4	557	+25.2	80.0	+0.7	448	+62
NAA福岡	4	544	+13.1	58.3	-24.6	344	+27
JU長崎	1	446	+8.3	42.6	-6.9	162	-33
JU大分	2	446	-5.3	79.6	-8.8	89	-16
JU沖縄	3	436	+13.2	62.2	-6.9	177	+7
ホンダ九州	4	425	+3.2	97.1	-0.9	252	+7
いすゞ九州	3	385	+2.9	65.5	-6.0	852	+4
JU鹿児島	3	350	+7.4	55.3	-5.0	198	-22
JU熊本	4	178	+6.6	61.1	-3.4	130	+32
JU宮崎	3	32	-25.6	55.2	-22.7	208	+76

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	806	+25.7	40.9	+6.2	829	-344

※出品平均台数の前の数字①~⑳は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸に含む



キバン博士の

株式会社チームエル



株式会社チームエル

基盤代替コラム

Vol.6

車検から始まる基盤代替



「キバン博士、代替発掘をするには車検の何カ月前にアプローチするのがベストですか？」

こんな質問をよく受けます。この質問が出てくるといことは**お客様の反応があまり良くない**のでしょうか。

皆さんは**代替を提案す**

る一番いいタイミングはいつだと思えます？ 車検の3カ月前？ 6カ月前？ それとも1年前？

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!

「タイミングはいつ？」という発想は、

車検は乗り替えに踏み出す大きなきっかけになります。お客様の事情がいつ変わるか、お客様の気持ちがいっ盛り上がるか

私の知っているある店舗は、車検後4カ月以内の自社代替(下取り)であれば、

「育ちません。車検はすべてのお客様の車両をチェックできる、すべてのお客様とお話ができる2年に1度、必ず訪れる最大のチャンスです。皆さんはこの最大のチャンスに向け、

できていますか？ 基盤代替は車検から始まっています。

これを在庫時に説明することで、車検半年以内で乗り替えようと思ったお客様は声をかけてくれる確率が高まります。

さらに、

代替への気持ち育てることになりま

重ねて言いますが、基盤代替は



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
お問合わせ FC開発事業部
☎03-3516-0731

https://www.applet.com.jp/

重買取販売

Apple FC

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

7年
オリコン
顧客満足度
2022






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 (代)
TEL : 011-887-1031

仙台支店 仙台市若林区六丁目字南 97-3 東インター高層ビル 1F-D号室 (代)
TEL : 022-349-8340

北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 (代)
TEL : 0270-27-5005

名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F (代)
TEL : 052-451-1031

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 (代)
TEL : 06-6685-1031

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 (代)
TEL : 092-674-1031

宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F (代)
TEL : 0985-35-2948

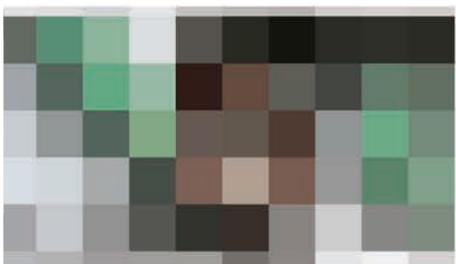
沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 (代)
TEL : 098-869-1031



画像① 4つのポイントをチェック!



画像②



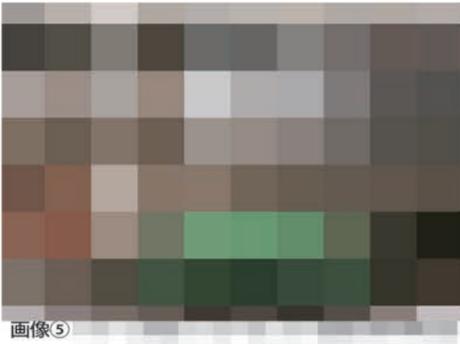
画像③



画像④ 損傷リスクの高いサイドメンバー先端部 (画像は新車状態)



画像⑥ プジョーのカラーコード位置 (この場合KWE)



画像⑤

人気モデルの2代目
 今回の紹介するP21系は、208の2代目として2020年7月に日本で販売開始。その年の『イオンポーター・オブ・ザ・イヤー』を受賞するなど、人気を得ています。発売から3年が経過したことで、街中でも頻繁に見かけるようになりました。比例して査定案件も増加しています。

修復歴が有る車両も見かけるようになった当モデル、チェックの際はど
 ここに注意すればよいのでしょうか?
 EV化を想定した最新のプラットフォームを採用。これまでのガソリン・ディーゼルエンジンに加え、EVパワートレインの搭載も可能となっています。

P21系は、新開発のプラットフォーム『CMP』を採用。これまでのガソリン・ディーゼルエンジンに加え、EVパワートレインの搭載も可能となっています。
 グループ内のシトロエン、DS、オベルのBセグメントモデルとも共有化されているので、それらを検査する際の参考にもできます。
 ラジエーターコアサポートはボルト装着。損傷リスクの高い『4つのポイント(左右Fインサイドパネル、サイドメンバー先端部)』(画像①)付近には、覆っているカバーもないので確認しやすい印象です。

フロントエリア攻略方法
 外板部位の状態を確認した後、エンジンルーム内でまず注目したいのが

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!

フロントエリアは荷室側、バンパー下側ともにカバーで覆われている。
 リヤエリアは荷室側、バンパー下側ともにカバーで覆われている。
 リヤエリアの調査は、初期に戸惑うのが3文字で構成されています。画像内では「KWEI」と表示されています。画像⑥のようが、左側から3文字目まで(画像の場合KWE)がカラーコードになります。

カラーコードについて
 丁寧に確認するようにしてください。

初めてプジョーの査定をする際に、戸惑うのが「カラーコード」の表示位置です。画像⑥のようが、左側から3文字目まで(画像の場合KWE)がカラーコードになります。

プジョー・208のYouTube動画はこちらからアクセスできます

第113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』78
プジョー・208 (P21系)
 レポート 株式会社 ジャッジメント



発売から3年が経過

続いてサイドメンバー。最新プラットフォームですが、これまでの直線基調の形状とあまり変化はありません。
 先端部前面はフラット形状で、ラジエーターコアサポートとボルト接合されています(画像④)。
 ご覧の通り、ピタリとラジエーターコアサポートとユニットと向き合っているため、ここに不自然な隙間が生じていた場合は要注意です。

カラーコードについて
 丁寧に確認するようにしてください。

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) 5.3%
- ◆車台番号刻印位置
→右フロントインサイドパネル(ストラットタワー部)に刻印
- ◆カラーコード表記位置
→左センターピラー下部に表記
- ◆フロントフードオープナー位置
→左フロントピラー下部付近に設置
- ◆OBD2端子設置位置
→グローブボックス内左側(カバーを外す)に設置

勝手に格付け! 査定難易度

ダメージを受けやすい骨格部位の要所は、カバーで覆われている箇所も少なく確認が容易です。基本の検査手順を順守すれば、見落としを防ぐことが可能。ただし、輸入車ゆえ外板部位の商品加修も多くみられます。各ピラーへの塗装(塗装飛び)がないか? 丁寧に確認するようにしてください。

査定難易度 C

国内唯一のトラック専門オークション

ima いすゞモーターオークション URL <http://www.portal.umax.co.jp/ima/>

IMA 東京会場	IMA 九州会場	IMA 神戸会場
千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121	福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860	兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500
毎週水曜日11:00スタート	毎週木曜日11:00スタート	毎週金曜日10:00スタート
7月5日 第1528回 オークション	7月6日 第1144回 オークション	7月7日 第1689回 オークション
12日 第1529回 ひまわり記念	13日 第1145回 ひまわり記念	14日 第1690回 ひまわり記念
19日 第1530回 オークション	20日 第1146回 オークション	21日 第1691回 オークション
26日 第1531回 オークション	27日 第1147回 オークション	28日 第1692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

「中古車基本価格表」で成約率UP

〈他社に行っていたかどうかを知る方法〉

多くの反響をいただいている「中古車基本価格表」だが、このツールを使うと、お客様が他社に行っていたかどうかを...

低いが、この車は高くできる」と言われれば、お客様は気持ち良い印象を持つに違いない...

なぜ、買取り商談で「本」が有効なのか



いま一度読み直してから今号をお読みいただく...

■第一の理由として、お客様の視線を下げて期待感を高めるため

・基本値としてある程度低い価格設定であることが大切。期待感を下げておいてから上げる...

・お客様は自分の車を減点されるのは嫌なもの。基本価格より高くなる「加点」方式の商談が成約率を上げる...

公共性・信憑性の両方の観点からも「本」であることが望ましい。すぐに書き換えられない、そこにある「モノ」...

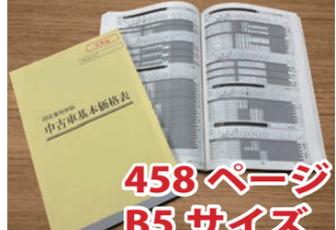
■第四として、お客様の反応を見て状況を探ることができ

・人は「基本」という指標を欲しがるといまだに保険会社が「赤本」を使っていることが...

・基本があると、その物差しを中心に目安として判断しやすくなる。

・それは公共的要素が含まれると良い。だから名称を「中古車基本価格表」とした。

■第三に、その「基本値」はWebのように数値を变化できるものではなく「本」という現物で「動かない基本であること」が大切



458ページ B5サイズ

記者「今回は『中古車基本価格表』を使ってお客...

本価格表」を使ってお客様が他社査定に行っていたかどうかをわかる手法について、お話ししたい...

「お客「はい」」 「営業「かなり厳しいと思えますが、査定を他社で出されたことはないですか？」

「お客「はい」」 「営業「はい」」 「営業「かなり厳しいと思えますが、査定を他社で出されたことはないですか？」

「お客「はい」」 「営業「はい」」 「営業「かなり厳しいと思えますが、査定を他社で出されたことはないですか？」

Table with columns for vehicle type, model, and price ranges. Includes sub-tables for different vehicle categories like 3BA-AGHSW and 3BA-OGHSW.

『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

AS NET サービス紹介. 日本最大級の中古車流通ネットワークサービス. 仕入れ, 売却, 小売サポート. 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.



図3に戻り、平均価格

図4の通り、出品台数は

図5の通り、成約率は

図6の通り、平均価格

中古車相場の現在地

中古車相場の現状は以下のように整理している。

①4月中旬までと比べると、出品台数は減り、成約率は上昇、価格も上昇した。

②昨年や一昨年と比べると、出品台数は多く、成約率は低い。価格は昨年と一昨年の間で変動中。

③の立場に立てば、相場は良くなっている。4月中旬まで大幅に下落したのだから、反動で、今後も相場は上昇が続けると見ている読者も多いのではないだろうか。本稿を執筆している6月下旬は、昨年では、相場高騰が始まった時期に当たる。

出品台数は多いが成約率は上昇

しばらくは横ばいか

一方、②のようにデータをみていくと、出品台数が多いことが気になる。ただし、最近の成約率も上昇してきている。出品台数が多い中で成約率の上昇。本紙が説明してきた相関関係から見れば、違和感のある動きである。とくに

18年、19年との比較

相場人欄では、いつも3年比較のグラフで説明している。ただし、そもそも過去2年は異常だった。2018年、19年と比較してみたらどうだろうか。普通の相場のパターンを思い出してみよう。

図3〜5は、AA落札平均価格、出品台数、成約率を見たものである。年落ち別にすると線が多くなるので、1〜10年の合計、平均で示した。

図4の通り、出品台数は、

図5の通り、成約率は、

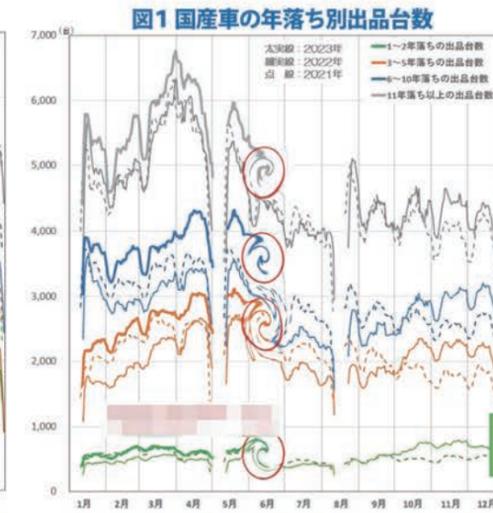
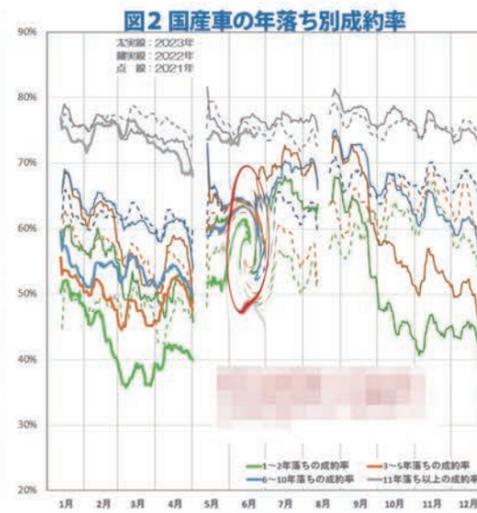
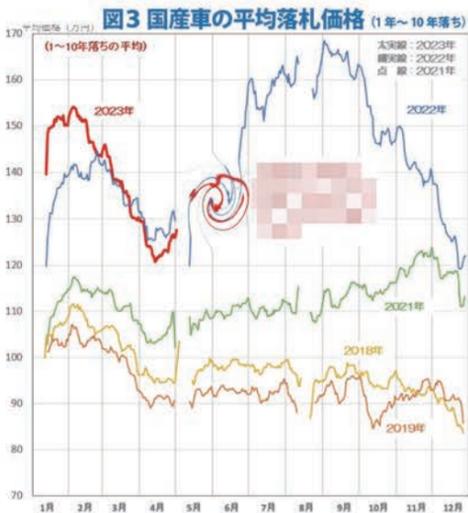
図6の通り、平均価格は、

現在の出品台数の多さからは、せいぜい、この横ばいの動きを見込んでおくのがよいのではないだろうか。その中で、出品台数が多いことを認識した上で、成約率を注意深く見て、相場の先読みをしていくという時期である。

実は、今回比較対象とした18年、19年は水害があり、それは相場の下支えに働いた。ただし、その変動がわかりづらいほど、その後相場は異常だったという点だ。

1〜3面で説明したが、現在の中古車相場が堅調なのは、

が要因のようである。わずかな違いが需給バランスに変化を与えて相場変動をもたらすことを認識しておくことが重要である。

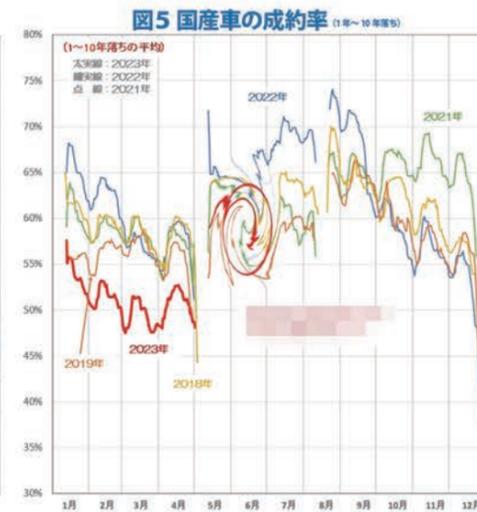


輸入車の出品台数 高年式で増加

3面では輸入車の相場にも言及した。輸入車の出品台数の状況だけ確認しておこう。

輸入車は6月には出品台数が多くなっている。特に、

有料版では、モザイク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!



年式の価格は

輸入車に関しても、需給は変動しており、細かい見ていかなければならない時期といえる。

昨年まで買い替えの進んだ出品台数が相応に増えている。成約率は低下しているが、輸入車の高

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