

毎月1日発行

第124号 定価 850円(税込み935円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階
☎03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎03-3371-9340

発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

無料版

8月号

ユーストカー
NEWS

相場を決める

ザ・分岐点

?

オークション結果を見て、同じような車なのに高かったり、安かったり、疑問を感じることもあると思う。今回は、「ザ・分岐点」と題して、その要因を説明する。

中古車は一物一価と言われる。一台ごとに、走行距離も違えば、傷のつき方も違うし、個別の車の値段を決めるのは個々の事情であることは、当然の話だろう。ただし、どこがどう違えば、結果がどれだけ違うのかは難しい。

これまで本紙では、重要な分岐点として、輸出の行く・行かないを伝えてきた。もちろん、それ以外にも様々あって、人気などとはすぐに思いつく分岐点だろう。装備も重要な分岐点の一つで、その考え方、見方を具体的に紹介する。

分岐点は車により様々、時期によっても変わり、それがあることがわかっていても難しい。この装備の違いで、こんなに結果が違うのかを理解し、買い取り、下取り等に活かしていただければと思う。

《2面へつづく》

え？ 過払い金請求するとローン通らないの？

《10・11面弁護士》

《23面》

ロシア向け輸出が止まる!!



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

検定合格者には
ライセンスカードと
合格証書を発行!

✓出張査定に自信!



✓すばやい商品化!



✓お客様の安心!



- 1Day基礎研修
- 検定研修
- 店舗出張型有り
- 料金17,380円～

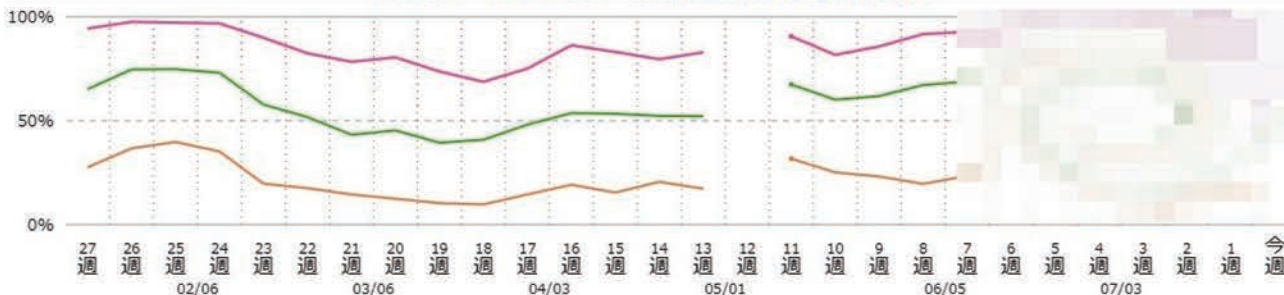
お問い合わせ AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは

AIS 研修

検索

アルファードのサンルーフの有無による成約率の違い



アルファードのその他の装備は条件とせず、サンルーフ (SR) の有無のみを変えてみた。

アルファードの SR の有無は、成約率に大きな差を生む。

グラフは登録 1 年落ち ~ 5 年落ちの車について見たものだが、SR がある場合、

ものとなっている。

これに伴い価格は、登録年 1 年落ちでは 50 万円近い差が発生している。重要なのは、SR が無い場合は、これよりもさらに低い価格で流札している車があるということで、本当の価格はもっと低いと言えるだろう。

SR は売れる・売れない、輸出に行く・行かない、価格が違うという三拍子揃った分岐点となる装備と言える。



	登録年 0 年落ち	登録年 1 年落ち	登録年 2 年落ち	登録年 3 年落ち	登録年 4 年落ち	登録年 5 年落ち	登録年 6 年落ち
SR あり	571	491	464	450	442	410	291
SR なし	539	442	423	418	406	382	281
差額	32	49	41	32	36	28	10

成約率に差が出る例として、高級車の革シートの有無が挙げられる。

センチュリーの場合、出品台数

は少ないが、革シートでない場合は、成約率は非常に低くなる。落札価格には 10% 程度の差が生じているようである。



分岐点② ナビゲーション

最近ではディスプレイオーディオの出現により、ナビとの優劣がはっきりしない車種もあるが、マレーシアに行くアルファードの場合、が、相場が高くなる条件である。

出品票には純正ナビとしか書かれていないこともあるが、分岐点となる。



SR ありと以下条件	登録年 0 年落ち	登録年 1 年落ち	登録年 2 年落ち	登録年 3 年落ち	登録年 4 年落ち	登録年 5 年落ち
						422
						407
						15

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!

車種別「分岐点」一覧表

車種	型式	グレード	装備
アルファード	AGH30W	S_C パッケージ	SR、革シート、ナビ、エアロ、デジタルインナーミラー、BSM、スペアタイヤ
ランドクルーザープラド 5D	TRJ150W	TX_L パッケージ	SR、革シート、ナビ、エアロ、7人乗り、純正 19AW、マルチテレイン、スペアタイヤ
センチュリー	UWG60	-	革シート

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!

ここではたくさんある分岐点の一部のみ紹介した。編集部で確認している分岐点を別途まとめているので、QRコードの連携先でご確認いただきたい。

なお、本紙が把握しておらず、読者様がご存知の分岐点はないだろうか。編集部まで連絡をいただきたい。今後も分岐点を記事として扱っていく予定なので、本紙で紹介できるような情報をいただいた方には、Q u o カード (1 万円分) を謝礼としてお送りする。

「分岐点」を一覧表にまとめたので、QR 先でご確認いただきたい。なお、本文記載の募集については、編集部まで電子メールにてご連絡いただきたい。送信先: uc-news@u-car.co.jp

分岐点

だらけのアルファードを紐とく

相場の分岐点を、アルファードで説明する。アルファードは装備等の分岐点が多いのだが、分岐点による影響範囲も、価格、輸出の行く・行かない、売れる・売れない (成約) といったように様々にある。ちよっとした違いのように見える装備等の影響の大きさを理解して欲しい。他に説明していない限り、価格等のデータは、アルファードの AGH30W、SC パッケージ、色はパールホワイトに絞って確認している。



USS 神戸会場

8.23 WED & 30 WED

年間最大の超ビッグイベント!



USS 神戸会場
18 周年記念 AA

USS KOBE
18th Anniversary

18th Anniversary AA

Part1 8.23 USS KOBE PRESENTS PREMIUM NIKU FESTA

THE MEAT FES.

出品 3 台以上で好きなお肉をプレゼント!

USS 神戸会場 夏の肉フェス

Part2 8.30 選べる! 出品 or 落札 1 台賞

沖縄那覇空港 限定商品

PUZO チーズケーキセラー

宮古島 塩チーズブッセ (5 個入)

OR

PUZO チーズケーキセラー

マンハッタンの恋 (ニューヨークチーズケーキ)

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

分岐点 ④ 登録年・登録月



アルファードは人気のある車だけに、その型式、年式によって輸出相手国が変わってくる。これまで触れなかったが、ハイブリッド車の分岐点はまた異なったものになる。

AGH30W の仕向国を整理すると、下表の通り。当年モノであれば、シン

ガポール、タイ、香港での人気、1 年～5 年落ちであればマレーシアでの人気に影響する。

逆に言えば、それらの国に行かなくなると、分岐点と思っていたものが分岐点でなくなる可能性があり、留意が必要である。

分岐点 ⑤ 仕向国 仕向国は年式によって様々



当年モノ	1 年～5 年落ち	3 年落ち以上
シンガポール、タイ、香港	マレーシア	ロシア

走行距離は、その経過月数や年数との関連性が高く、判断が難しいところもある。

アルファードの場合、当年モノもオークションに多数出品され、その高値落札が話題になる。

表は、登録後の経過月数が 0～1 カ月の車に絞り、その走行距離による価格を見たものである。当社 Web サービスのユーストカーハイパーでは走行距離 0 km と 1000km に当たる。もちろん、走行距離の短い方が相場は高く、その差は約 100 万円にもなる。さらに、出品票に戻って、個車の走行距離を確認したところ、一段劣る落札結果となっているようだ。

分岐点 ③ 走行距離



経過月数 0～1 カ月の車の価格	走行 0km	走行 1000km	差額 (万円)

まとめ

個別の車の相場を探っていくと、同じように見えても、中古車価格や成約率に違いが出る場合がある。予想外に高かったり安かったり。頭をひねることもあるが、その理由は必ずある。今回、紹介した分岐点は、その理由の一つである。これらのポイントを押さえておいて欲しい。

なお、分岐点はいつも同じというケースである。個別の車の相場を探っていくと、同じように見えても、中古車価格や成約率に違いが出る場合がある。予想外に高かったり安かったり。頭をひねることもあるが、その理由は必ずある。今回、紹介した分岐点は、その理由の一つである。これらのポイントを押さえておいて欲しい。

実際の車に則した重要装備の有無による価格差を、把握することが重要である。ここで紹介したのはごく一部で、「分岐点」をすべて伝えることはこの紙

面では不可能だ。プライシングの際に「なぜこの車だけ安い(高い)んだ？」は皆様もよく感じていることだろう。我々は、査定時にこの「分岐点」が車種ごとにすぐわかる「カー辞典査定システム」を開発した。ぜひページの広告を見ていただきたい。宣伝で恐縮だが、今後の販売に役立つ

ランドクルーザープラド

次に、プラドを例に説明する。数字は、TRJ150W、TX-L パッケージについて見たものである。プラドに関しては、これまで説明した装備の他、クー

ルボックス、マルチテレインモニター等、色々な装備が分岐点となっている。個別の AA 結果等で確認いただければと思う。



ランドクルーザープラド 5D TRJ150W TX-L パッケージ
オークション期間 (4/13～7/12)



他の装備は絞らず、エアロの違いのみで価格を見た。

が好まれ、2018 年製造車では、価格差が 350 万円となっている。

SR 有り及以下条件	2022 年製造	2021 年製造	2020 年製造	2019 年製造	2018 年製造	2017 年製造
						350
						345
						5

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！



定員も分岐点の一つ。プラドの場合、新車時に定員 5 人の販売も多く、AA での出品も相応にあるため、要確認事項である。表のほぼ全ての年式で 7 人乗りの相場のほうが高い。

ただし、他の車種では単純に定員が多ければ良い訳でもなく、例えば 3 人乗りの場合は価格が低くなる。

SR、	以下条件	2022 年製造	2021 年製造	2020 年製造	2019 年製造	2018 年製造	2017 年製造
							385
							296
							89



革シートの色も重要である。表のほぼ全ての年式でベージュ系の相場が高くなっている。これまでの三つの表に共通なのは、2018 年製造車の価格が盛り上がっていることである。製造年 5 年落ちまでが行くパキスタン等で、ベージュ系が好まれることがわかる。

SR、	以下条件	2022 年製造	2021 年製造	2020 年製造	2019 年製造	2018 年製造	2017 年製造
							404
							328
							76

IMA九州会場6周年記念

2023年8月10日(木) AM11:00～

来場記念品

オリジナル
モバイルバッテリー
Type-C対応の高容量充電器
電池残量デジタル表示
USBポート2口付き
(最大2台同時充電が可能)
※多数ご用意しておりますが品切れの際はご容赦ください。

熱中症対策

・アクエリアス
・ソルティライチ
ご用意しております
※無くなり次第終了となります。

キッチンカー

・クリームメロンパン
・フルーツかき氷
※多数ご用意しておりますが売り切れの際はご容赦ください。

LINEイベント

・ダーツイベント
・7月8月九州会場限定
ポイントカード
※写真でのご登録はイメージです。

8月スケジュール

IMA東京会場

8/2水・9水・23水・30水
1532回 1533回 1534回 1535回

IMA九州会場

8/3木・10木・24木・31木
1148回 1149回 1150回 1151回

IMA神戸会場

8/4金・11金・25金
1693回 1694回 1695回

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

IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

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

株式会社いすゞユーマックス

【本社】神奈川県横浜市西区高島1-2-5 横浜ゲートタワー10階



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！



とXVはマイナーチェンジに関係なく、オプションでルーフレール装着の有無が分かれる。現在は出品票に戻っての確認が必要だが、当社Webサービスで対応していく予定。

こんな 分岐点 知ってる？



ルーフレールによる価格差も大きい（5面広告ご参照）。
スバルXVの他、
で価格差が発生することが分かっている。
ルーフレールはモデルチェンジの時期に標準装備が外れるような変化があったり、グレードにより標準装備であったり、オプション装備であったり等、型式だけでは判別できないことがある。実車を確認した後、当社の査定システムを利用した、価格を確認していた

知りたい。
このルーフレールに関しては査定システムの他、当社Webサービスのユーストカーハイパーでもアイコン化していく予定である。
純正スペアタイヤの有無も分岐点となる場合がある。6月21日発売の新型アルファードは、スペアタイヤとユニバーサルステップのどちらか一方しか選べないようである。どちらが重要な分岐点となるのか、見ものである。

Ucar指数による個別車種の相場動向

毎月お届けしている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6月号を見ていただきたい。
今月は、基準日を今年初めの2023年1月6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を上回っていれば今年の年初より高く、100を下回っていれば年初より低いことがわかる。
なお、グラフの最終は7月14日までの1週間の値である

トヨタ ランドクルーザー 5D TRJ150W <5年落ち>

2023 5月→6月 2.7% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
7月14日までの
Ucar指数をグラフで表示



ニッサン セレナ GFC27 <5年落ち>

2023 5月→6月 1.7% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
7月14日までの
Ucar指数をグラフで表示

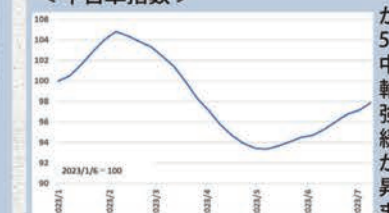


トヨタ アルファード AGH30W <3年落ち>

2023 5月→6月 0.4% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

マレーシア向け輸出の好不調が価格に反映。2月まで上昇、5月まで下落後、現在は上昇中。マレーシアの需要は強く輸送能力次第。輸出需要の強さから、緩やかながらも上昇が見込まれる



トヨタ ハリアー ZSU60W <5年落ち>

2023 5月→6月 2.7% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
7月14日までの
Ucar指数をグラフで表示



トヨタ アーク NHP10 <5年落ち>

2023 5月→6月 4.4% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
7月14日までの
Ucar指数をグラフで表示



トヨタ ランドクルーザー URJ202W <5年落ち>

2023 5月→6月 -0.5% ▼ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
7月14日までの
Ucar指数をグラフで表示



ダイハツ ミライース LA350S <3年落ち>

2023 5月→6月 9.3% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
7月14日までの
Ucar指数をグラフで表示



ホンダ ステップワゴンバナー RP3 <5年落ち>

2023 5月→6月 2.8% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
7月14日までの
Ucar指数をグラフで表示



トヨタ プリウス ZVW30 <11年落ち>

2023 5月→6月 1.5% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
7月14日までの
Ucar指数をグラフで表示



年間最大の
JU福島BIGイベント！

JU福島は、「24時間テレビ チャリティーキャンペーン」に協賛しています！

8月31日^{（木）} AM 9:30 セレモニー AM10:00 セリスタート

ももまつりAA

ももまつりAA

賞金付きコーナー
初出品&プレミアムコーナー
ゴールデンコーナー

Check1
賞金2万円
前日16:00締切

Check2
賞金2万円
前日16:00締切

当日9:00締切

20万MAXコーナー
前日16:00締切

バントラコーナー
当日10:00締切
出品料3.5万円（流札時）成約特別料金、大型流札7万円、ハイク・二輪は別料金。

売切りコーナー
当日10:00締切
出品料0円 送料補助8千円 普通車1,549CC以下は6千円、軽自動車は4千円
※成約10万円以上・出品料20万円以上・出品有料・送料補助なしになります。

全車対象で
出品3台以上の方に
「もも1箱」プレゼント

6台以上... ¥5,000補助
10台以上... ¥10,000補助

※出品料、出品料、出品料は別料金です。

もも試食
コーナーおいしい福島のももをぜひご賞味下さい

朝食サービス
★数量限定★

終日24時間 搬出・搬入OK 記念AAの急、手数料に変更があります。

JU福島 福島県福島市世木野字高野2-111 TEL 024-591-4821

査定を高く! 安く! かの 分岐点 査定システムが出来ました!



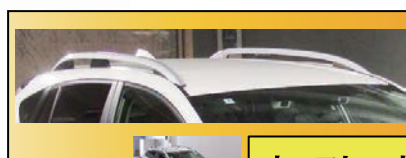
車種ごとに **重要装備** が変わるのだ!



車種ごとに重要装備ボタンが変わります

通常装備ボタン

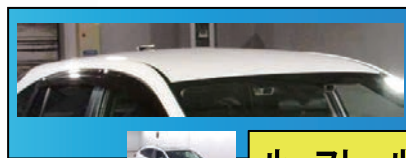
スバル XV GT3 1.6-L アイサイトの場合
条件: ディーラーナビ・革



ルーフレール
あり

ルーフレールありの場合

AA落札平均
169万円



ルーフレール
なし

ルーフレールなしの場合

AA落札平均
146万円

差額は **23万円!**

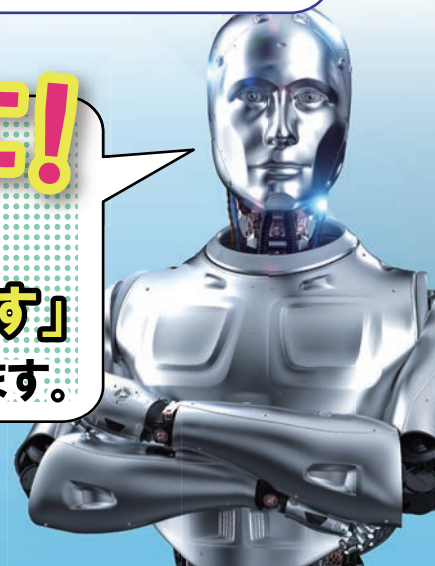
この差はでかいぞ!

なるほど!
この車種はルーフレールのあり・なしを見なきゃ
いけないのか! これを知らずに査定はできないね。

AI機能を使って

さらに!

「あと**4ヵ月**はこの車は
価格が下がりにくいです」
というお知らせもできます。



無料お試しはこちらから!



0466-55-0818



info@u-car.co.jp

スマホからのお試しはこちら!



株式会社 ユーストカー
ドットコム

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



中部会場

夏の初出品ジャンボAA

SUMMER HATSUSHUPPIN JUMBO!

8/23 水 AM 10:00 START

初出品プレミアムコーナー
CAA中部初出品コーナー

初出品コーナー
軽初出品コーナー

初出品系
4
コーナー

出品料無料

流札時

出品または落札
1台以上賞

出品3台以上賞
検査無し売切りコーナーを除く

メロン1玉

プラス

メロン2玉

つまり
合計
最大 **3玉**
もらえるチャンス!

賞品はAA当日のお渡しとなります
※掲載の画像はイメージです

8月

スケジュール

8/2 水 第1703回

レギュラーAA

8/9 水 第1704回

レギュラーAA

8/16 水

休 催

8/23 水 第1705回

夏の初出品ジャンボAA

8/30 水 第1706回

レギュラーAA



株式会社 シーエーエー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



好調なタンザニアを輸出検査から検証

ロシアの減少をどこまでカバーするか

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

好調に推移している中古車輸出において、仕向国トップのロシアで異変が生じた(23面に詳細記事)。水を差す気配が感じられ、気になるところではある。とはいえ、今年の好調がロシア一国に支えられていた訳ではなく、アラブ首長国連邦やニュージーランド、タイなどの存在があり、それらの国がこれを機に勢いが増す可能性が高まっている。

タンザニア向け検査

取材に訪れたのは、神奈川県大和市に本社を置き、全国9カ所の国際港で中古車輸出検査を展開するEAA株式会社。今回は、菅井プロスパー社長と橋野豊彦取締役の話

Vol.123 中古車輸出

そこが知りたい



画像①移動式検査車両



画像②移動式検査車両(発明の名称は車両検査装置)の特許証

創業メンバーでもある、橋野取締役は当時を

取材に訪れたのは、神奈川県大和市に本社を置き、全国9カ所の国際港で中古車輸出検査を展開するEAA株式会社。今回は、菅井プロスパー社長と橋野豊彦取締役の話

に巻き返しに転じると期待される。そのアフリカ勢を牽引するのが、昨年

を聞いた。まずは同社の現状と沿革について紹介する。

タンザニアへ輸出する中古車は、全車に輸出検査が義務付けられているが、同国政府から検査を委託されているのは、唯一、EAAだけである。

ちなみに、同社は最近南スーダン政府とも契約を締結。これを含めて8カ国の輸出検査を請け負い、年間の検査台数は15万台にも上る。

タンザニア向けの検査は目視と機械検査で行ない、検査費用は1台150USドル。1発での合格率はおよそ75%。残り25%ほどが不合格になるという理由は、おおよそ

ね錆(サビ)、タイヤの溝、チェックランプの不具合によるもの。その場合、21日以内に錆はタックアップし、タイヤは交換し、チェックランプは修理して再検査すること

で、ほぼ100%合格するようだ。

ところで何故、同社がタンザニアの輸出検査を始めたのかという点だが、菅井社長は「元々、自分が一輸出業者で、輸出検査を受けていた方

と制約があつて、検査機械などを設置することができなかった。このため、菅井社長は移動式の検査車両(画像①参照)を開発し、この問題を乗り切っている。

ちなみに、この検査車両は特許を取得(画像②参照)。さらに、その後は分割移動式の設置型検査施設も自社開発し、全国の港湾施設に展開している(画像③参照)。

ところで、近年のタンザニアの躍進は、実際に飛躍的に検査台数が拡大していることから菅井社長は肌で実感しているが、それ以上に彼自身が

・かつてはアフリカ社会主義を採用し閉鎖的だったが、民主化に踏み切り市場経済へ移行。

・玄関口ダルエスサラーム港の内陸国への輸送インフラの充実。

EAAは創立が2007年7月で、半年間の準備期間を経て、翌年1月からタンザニア向け検査を実際にスタートさせている。

創業メンバーでもある、橋野取締役は当時を

「飛躍的な成長を遂げている市場背景について」

・広大な国土(日本の国土の2.5倍)と豊富な資源に加えて人口が拡大(6100万人、20年前に比べて2.5倍に増加)し、目覚ましい経済発展を遂げている。

・国内の経済基盤強化を推し進めていた先代大統領が21年3月に急死。その後、就任した女性初のサミア大統領は、外資にオープンな経済政策を展開するなど開放路線へと舵を切っていること。

以上のようにコメント



画像③分割式設置型検査施設

“プラチナスペース”
を 買う時代
Platinum AutoSpace -PAS-

希少なスペースの優先権を購入しませんか?

PASで
スペースを
購入

車両の情報を
入力

優先的に
スペース確保

新着スペースや特別オファーをいち早く知りたい方は
<https://pas.japan.com/> HP 下部のメールアドレス登録からご登録ください。

中古車輸出は
AUTOHUB™
FORWARD TOGETHER

オートハブ

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

株式会社 AUTOHUB
大阪 ☎ 0725-23-8720
名古屋 ☎ 052-950-3380

令和5年8月19日(土) セリスタート AM10:00
セレモニー AM 9:45

KCAA
南九州 2nd

**GRAND
OPEN**

企画満載!! ★良質車大集合

企画1

来場者プレゼント

数に限りがあります。お早めのご来場お願い致します。

企画2

全車流札時出品料

1,000 (税別)

企画3

お取引2台から取引賞進呈!!

**2台
以上賞**

**5台
以上賞**

**10台
以上賞**

企画4

大女子言平!!



1台のお取引から豪華賞品が当たる!!

居残り大抽選会!!

※代理受取りは出来ません

AA当日は是非、最後までお付き合い下さい



四輪牧場会員下見料

無料

皆様方の多数のご出品・ご来場お待ちしております。

毎週水曜日 KCAA南九州 も絶賛稼働中!!

KCAA南九州 **KCAA**
南九州 2nd

宮崎県えびの市大字湯田372
TEL(0984)35-2000 FAX(0984)35-2255

KCAA福岡

福岡県古賀市大字青柳132-16
TEL(092)944-4343 FAX(092)944-4169

KCAA山口

山口県山口市阿知須5870-14
TEL(0836)66-2323 FAX(0836)66-2121

KCAA京都

京都府京都市伏見区深草鞍ヶ谷町12-5
TEL(075)644-2200 FAX(275)644-2519

ホームページアドレス <http://WWW.kcaa.co.jp>

次代を見据えて店舗を大幅改装

(株)松田自動車 (富山県射水市)

「小売りでも整備でも何う宣言なのです」と強調した。

まごころ販売は約束事

松田社長がこの大幅リニューアルを決断した背景としては、すでに会社

の後継者が存在していることが大きい。

まずは、銀行員だった長男が銀行を辞めて先に入社していたが、ディーラーで5年間学んできた

兄弟それぞれが得意な分野を活かし、会社の屋台骨を支えている。

それ以外にも「ディーラーを定年退職した元営業部長にも来てもらって、第2展示場とその向かいに造る拠点をみてもらう計画でいます。そうしたことで会社の体制はより強くなっていくでしょう」と松田社長は先を見据える。

このように次世代に向けた継承も着々と進んでいる同社であるが、世代が変わっていても、企業理念である『まごころ販売』は変わらないという。それについて松田社長はこんな話をしてくれた。

「小売りでも整備でも何でもそうですが、相手の気持ちがかかるというところが大事。お客様がどれだけ信頼してくれるのかは、当社側がどれだけお客様の気持ちが分かるかだと思っています。ですから、お客様の話をよく聞く、という姿勢を大切にしています。」

また、扱っている商品が中古車なので、どのような不具合が起こるかは分かりませんが、それでも当社は『まごころ販売』を掲げて、その言葉に責任を持った行動をとるようになっています。つまり『まごころ販売』というのは、お客様との約束。今後もそれは変わることではないのです。」

そんな商売の姿勢が、次の代にも脈々と継承されていく。

さて、そんな松田社長は、この5月までは、JU富山の会長・理事長を5期10年間にわたって務め、中古車業界の発展のために尽力してきた。それ以外にも、加盟し

ている全日本ロータス同友会のほか、地域でもいくつかの団体の役員を務めており、地元の活性化に向けた活動を積極的に行なうなど、多忙な日々を送っている。

「JUでも地域の活動でもそうですが、自分の関わっている業界や地域社会のことを一生懸命にやれば、いつかそれが自分の会社にも返ってくる。当社の目標は、地域に愛され、良いお客様づくりにして、地域の活性化に貢献できるようにすること。これは今も昔もずっと変わらないです」と強調する。

では最後に、JU適正販売店制度について考えを聞いてみた。

「先ほどのまごころ販売の話と同じですが、適正販売店もお客様との約束であって、認定店はその言葉に責任を持った商売をしないといけません。また、ひとつの例として、JU愛知では認定店の勉強会を充実させていて、とても良いことだと思っています。やはり常に勉強をしないといけないと生き残れないので、そうした魅力のある取り組みがもっと広がってほしいですね。」

こう話す松田社長。これからの商売は、顧客接点の強化が一層求められ、会社全体のレベルアップやスキルアップがより重要となると話してくれた。

「まごころ販売」を企業の理念に掲げて今年で創業56年。富山県射水市において、車の販売からアフターまで顧客のカーライフ全般をサポートする。そんな老舗の中古車販売店が今年に入って、拠点を大幅にリニューアル。新たな時代に向けて再スタートを切っている。

松田自動車の歴史を紐解くと、昭和42年に現社長の松田治男氏の父が町工場を開業したことが起源で、それ以降、モータリゼーションの進展とともに、周辺地域の顧客と一緒に歩んできた。松田社長の代になってから始めたという車販では、この拠点のほかに車で5分ほど離れた第2展示場を擁しており、合計で60台〜70台を展示している。

また、指定工場を完備しアフターサービスも充実。とくに代車は常時40台規模を用意するなど、お客様にとって、購入後も安心して任せられる体制を敷いている。

「社員には常々、『当社はお客様とのつながりで成り立っている会社であり、総合的な自動車のお医者さんなんだ』ということと話しています。ですから、お客様のあらゆるニーズに応えられなければいけませんし、一つひとつに安心してもらえるよう、サービスや技術を、常に磨いていないといけない。そう考えてやっています」と松田社長。

会社の長い歴史にあぐらをかくことなく、常に顧客の気持ちを汲んだ店舗運営をしてこまできた。そんな姿勢は二代目

社長になって一層、磨かれてきたことは想像に難くない。

冒頭でも少し触れたように同社では、店舗を大幅に改装し、今年の2月にリニューアルオープンを果たした。

今回のリニューアルのポイントとして、まず挙げられるのがEVへの対応だ。「予想よりも電気自動車は早く普及していくさそうだ」という松田社長の考えのもと、拠点には新たに充電設備を3カ所設置。さらに、店頭でもEVの試乗を積極的にPRするなど、力を入れ始めた。

また、ショールームも大幅に改装し、商談コーナーを増やしたほか、キッズコーナーの新設

さらにトイレの改装などを施した。

それ以外に最も注力したのが、ネット化やデジタル化に対応した店舗づくりの促進だ。

このため、店内には85インチの大型モニターを設置し、動画で車両説明が見られるようにしたほか、屋外向けに放映する大型のCMモニターも新設。その他、ネット販売における非接触型の商談への対応強化など、DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進を図った。

しかし、松田社長は、今回のリニューアルの最大のポイントについて、「何と言っても、当社がこれからの地域に根を据えて頑張っていきたい」という想いを示すためであり、ここで生き残っていきますよ、という

宣言なのですよ」と強調した。

「まごころ販売は約束事」



松田社長と同社の次代を担っていく二人



新たに充電機器を3カ所設けるなど、EVへの対応も強化された



リニューアルで商談スペースも拡充し、デジタル機器も導入した



サービスフロント。ロータスにも加盟しており、指定工場を備えている



車で約5分の第2拠点。この向かい側にも拡張し販売を一層強化

「先ほどのまごころ販売の話と同じですが、適正販売店もお客様との約束であって、認定店はその言葉に責任を持った商売をしないといけません。また、ひとつの例として、JU愛知では認定店の勉強会を充実させていて、とても良いことだと思っています。やはり常に勉強をしないといけないと生き残れないので、そうした魅力のある取り組みがもっと広がってほしいですね。」

こう話す松田社長。これからの商売は、顧客接点の強化が一層求められ、会社全体のレベルアップやスキルアップがより重要となると話してくれた。

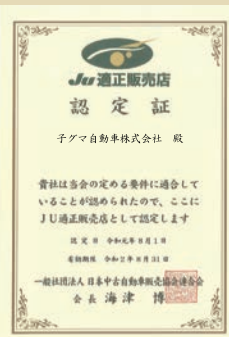
△了▽

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。



標識 (ステンレス製)



のぼり

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

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



こんな時どうする??



「あなたも払い過ぎの利息を
取り戻しませんか」



過払金請求、ローンが
通らなくなる
リスクがありますよ

【横澤弁護士】
今回は、借金と過払金返還請求の話をしてしたいと思います。よくテレビやラジオのCMなどで、弁護士や司法書士が過払金返還請求を勧める広告を観ます。そこで、まず過払金が生じる原因について解説します。

この利息制限法を超える利率は無効となるのですが、罰則は定められていますが、貸金業者側には問題ないのです。また、取引のある金融機関などは、契約の存在や返済状況などを信用情報機関に随時登録しています。

過払金返還請求をする 『ブラックリスト』に載る?

があり、お金を貸した際
の上限金利が定められて
います。具体的には、元
本が10万円未満であれば
年20%、10万円以上10
0万円未満であれば年
18%、100万円以上の
場合は15%と定められ
ています。

このように、利息制限法の利率を超える利息で貸付を行なうと、借りた側は本来よりも高い利率での返済を続けることになり、利息制限法の利率に引き直してみると、貸金業者側の計算では残高が残っているものの、実際に返済は完了になっており、さらに払い過ぎという状況が生じる
ことになり得ます。

金融機関や貸金業者、カード会社などは、取引開始時や取引中に、顧客の信用情報を確認するために、信用情報機関に対して照会を行います。

業者のなかには、出資法の利率は守るものの、利息制限法の利率は守らないというところが多いです。

具体的手続きの流れとしては、貸金業者側に取引履歴(いついくら借りて、いついくら返したかの一覧表)を出してもらい、それを利息制限法の利率に従って引き直し計算をすることになります。

中古車をローンで販売しようとしたら審査が通らなかった。顧客に事情を聞いたところ、過去に消費者金融に過払金返還請求を行なったことがあるとのことだった。過払金返還請求を行なうと、ローンの審査に通らないということがあるのだろうか。よく借金を返済しないとブラックリストに載ると言われるが、実際にブラックリストというものは存在するのだろうか。そして、過払金返還請求をすると、ブラックリストに載るのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

数百万円になることは珍しくありませんでした。今では出資法の上限金利も改正されていますので、10年以上前が過払金返還請求の全盛期だったといえます。過払金返還請求が多すぎて、倒産に至ったサラ金業者もいくつかありました。

たのでは、返還額の減額を要求されることが多いと思います。弁護士や司法書士は、業者側が返還に迫るという手段を用いるので、弁護士や司法書士が交渉にあつた方が、過払金の返還交渉が上手いくことが多いでしょう。

交渉で上手く返還されなかった場合には、訴訟を提起して返還を求めていくことになります。

教えて弁護士先生

「過払金請求編」

CAA東京会場

2023.08

Sunnydays!

8月は輸入車祭り

毎開催実施

輸入車初出品&輸入車コーナー

出品料無料

(流札時)

株式会社シーエーエー 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/>

8/22 夏の初出品ジャンボAA

第1156回

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)

成約または落札1台以上賞!!

ハズレなしの夏の抽選会!!

1等

dyson
Dyson Pure Hot + Cool HP00ISN

2等

dyson
Dyson Pure Cool Link タワーファン TP03WS

3等

選べる!夏のお楽しみ
●サントリー こだわり酒場のレモンサワー(24缶入り1ケース)
●レッドブル・エナジードリンク(24本) c瓶・ゼロ一諸合せ

ハズレなし

末等 梨

オークション スケジュール

8/1 第1154回 レギュラー AA	8/8 第1155回 レギュラー AA	8/15 休 催	8/22 第1156回 夏の初出品ジャンボAA	8/29 第1157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。



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

と契約しているかという情報も分かります。信用情報機関としては、具体的にCIC、JIC、全銀協といった機関があり、CICはクレジットカード会社等、JICは消費者金融等、全銀協は銀行等が多く登録を行なっています。

自分の信用情報は、これらの機関に対して開示請求をすれば開示してもらえます。ローンやクレジットカードの審査に通らなかった場合には、自分の信用情報を確認してみると良いと思います。返済に遅れがなくとも、借入金の金額や借入先が多かったり、クレ

ジットカードの契約先が多かったりすると、審査に通らないということもあります。では、過払金返還請求を貸金業者に対して行なった場合、信用情報機関に事故情報として掲載され、ローンの審査等が不利となることはあるのでしょうか。

過払金が発生しているという場合は、すでに借金は完済した状態で、むしろ払い過ぎの状態となつています。そのため、理論的には完済として信用情報機関に登録されることとなります。

たとしても、他の借入れが残ってその支払いが遅れていたということが考えられます。そういったことから、過払金返還請求自体によつて、ローンの審査が通らなかったというケースはほぼ考えられず、過払金返還請求をしようと思つたら実際には過払いでなかったか、他の借入金が残っていた結果、ローンの審査が通らなかったというケースがほとんどであるかと思ひます。

また、誤った情報が信用情報機関に掲載されることがありますが、その場合には、その情報を登録した貸金業者などに訂正するよう申し入れて、信用情報の訂正をしてもらうことになりま

す。信用情報機関にどのような情報が掲載されているかは、簡単に開示請求ができますので、とくに借入れなどの予定がなくとも、開示請求をしてみるのも面白いと思います。

私も自身自身の情報開示を請求したことがありますが、毎月のクレジットカードの支払いが遅れずなされていたし、作つたものの存在を忘れていたクレジットカードの情報が載つていて、無駄なカードを解約するのに役

オークネット 新規会員募集

リアル 応札

日本全国の会場出品数の約70%を網羅！

77会場

総 接 続

111会場

月額3ヵ月 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



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く利便性の高いオークションとするため、「パントリー」、「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輪ベイサイド開場22周年
記念オークション

part1 9月8日(金)・part2 9月22日(金)



アライオークション

<https://www.araiiaa.jp/>

キバン博士の

基盤代替コラム

株式会社チームエル

Team-L
株式会社チームエル

Vol.7

自店が選ばれる理由とは？

基盤代替に携わって12年、キバン博士がお送りする基盤代替コラム。

7回目の今回は「自店が選ばれる理由」がテーマです。

前回のコラムでは、「車検の時に自店で乗り替えるメリット」をアピールしようというお話をしました。そこで、今回はその「自店で乗り替えるメリット」について考えていきましょう。

例えば、皆さんの店舗で新車を購入するメリットはなんですか？

「博士、メリットと言われてもね……。真っ向勝負したらディーラーには価格が敵わない。まあ、うちは整備が本業です。それから、メンテナンスがしっかりしているところですかね」

「突然、外国人訛り風」**what! (なんと)** ソレじゃ、ディーラーで買って、メンテだけ出すのが一番いいコトにナッチャウヨ！ 整備業ならイチバンのメリット、アリマスネ。『国産全メーカー全車種から比較して選ぶことができる。お客様に本当にあった車を探お手伝いができる』

「確かに、うちもできますが、そういうお店はいっぱいあるでしょ？」

「No、no! (ちがう)」このあたり前のこと、ミナサン、意外にできてナイヤ」

「ご希望の車種は？ タントですか、人気ありますもんね。ちなみにタントのどんなところが気に入られたのですか？……そうですね。ピラーレスだと出入りが広くて解放感があります。それがタントの最大の人気です。お客様のいる家庭とかはと

ても便利ですから。ただ、●さん、お母さまの送り迎えを週2回するってお話だったじゃないですか。いや、実は年配の方には、ピラーがないと、つかまるところがなくて不安定という声もあって、それでスペーシアにされる方もいるんですよ。●

「●さんは大丈夫ですかね」
「コレ、デキテイナイところ多いネ。Why、タント？ Why、hy、N-BOX？ Why、車検？ ソボクな疑問が大切ネ！」

『国産全メーカー全車種取扱い！ 現金・ローン・マイカーリース何でもご相談ください！』とうたっている店舗は多いです。

ただ、DMやチラシならいいですが、私には「取扱い有。ご相談ください」という言葉は受け身の言葉に感じてしまうのです。

私たちの価値はお客様のお話をしっかりと聞き出した上で、比較検討できる情報提供・提案をしてあげることではないでしょうか。それができるからこそ、胸を張ってスタッフ全員がこう言える。

「当店では全メーカー全車種から比較して選ぶことができ、お客様に本当に合ったお車を探お手伝いができるんです」

また、そのスキルがうちのスタッフには……と自信がない店舗様も是非、この宣言してみるところからスタートしてみてください。その姿勢、その想いは、スタッフ、そしてお客様に伝わるはずですよ。

自店が選ばれる理由は、自ら作り出していきましょう。

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!!
大好評!!

Saitama Brand

「埼玉ブランド」落札特典
オリジナルクリアファイル付き!![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

8月



8/1(火) レギュラーAA

8/8(火) 夏祭りビッグAA

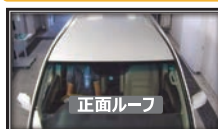
8/15(火) 休催

8/22(火) 納涼フェスタAA

8/29(火) JU埼玉商組設立46周年記念
& 青年部会担当AA

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みが
よく見える！

正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ
凹みがよく見える！

左右側面

乗車定員・車内・天張り
汚れがわかる！

内装静止画360°

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

MONTHLY INTERVIEW



株式会社ロジコ
代表取締役社長 松橋 亮太 氏

自動車輸送などを手広く展開する株式会社ロジコ。その代表取締役社長に、7月1日付けで松橋亮太氏が就任した。輸送業界は、ドライバーの労働時間の上限が設定される「2024年問題」を目前に控え、各社の舵取りが注目されている。こうしたなかで、売上高85億円を超え、業界内でも大きな役割を担っている同社の対策と現状、そして方向性はどうなのか。松橋新社長に話を聞いた。

——直近の輸送状況と印象的な点は
松橋社長 (以下、敬称略)
「コロナ禍、ウクライナ侵攻などによる半導体不足の影響で新車の納品が遅れ、これに伴う中古車の価格高騰のなか、中古車の海外輸出は盛況であった。乙仲ヤード（輸出向けの港）の搬入規制が常態化、よって単純輸送のみではなく車両の一次保管の需要が増し、搬入待ち時間を見越した運行工程が必須となった。このため、お客様や協力会社との調整工数は増えたが、人と人とのコミュニケーションが活発になったことにより、利用運送

事業を営む我々の存在意義を再認識できた」

——その中で感じたことは
松橋 「物流はライフラインであることを忘れることなく、可能な限りお客様のニーズに応えるべく、手間工数を掛けてでも運びきる努力を続けた。これは協力会社の尽力なしには成し遂げられなかったことも多くあり、心の底から感謝している。」

「アナログからデジタルの世界に物流業界を革新」

を重く受け止めている」

2024年問題の課題と対策

松橋 「中継拠点を増やし、輸送するハブ＆スポーク（片道300キロ未満）とくに東名阪の物流大動脈には、拠点を幾つか設ける重要性が増しているため、物流業界全体で協力関係を強固にしなが

ら、課題解決が図れるものと信じている。」

2024年問題を筆頭に物流業界の現状について、お客様に対して粘り強く誠意を持って理解をいただけるよう説明することにより、適正価格で依頼してもらえよう、我々だけではなく業界として取り組む必要があると思う」

具体的には

松橋 「積載率は片道満車、もしくは往復満車で輸送にカスタマイズして、我々が協力会社に依頼するアルゴリズムを実現させることにより、協力会社の積載率や積載効率を上げることに取り組んでいく。」

また、オークション会場から近隣中継拠点へ車両の横持ち輸送をかけた上で、積載率への積み込み順に車両を並べておくことにより、積み込み時間の短縮を実現させて、限られた時間で多くの車両を輸送できるオペレーションに変化させようと考えている」

社長就任にあたって、経験や強みが活かせる点は

松橋 「私はロジコ社前身であるハコボー社にアルバイトで入社し、営業・営業企画、営業事務、子会社の代表取締役や取締役などを経て、今の自分が形成されている。いわゆる現場と言われる場所を長く経験し、何でもやってきた。この経験から、従業員の抱えている悩みや要望を良く理解していると自負している。」

従業員と近い距離にいる存在であり、従業員の想いを汲み取れる。お客様や協力会社の本音や潜在的ニーズ、経営課題の多くは現場に眠っていることがあり、現場の声をしっかりと拾い上げて真摯に向き合うことで、課題の本質が見えてくる。その上で初めて効果的な対策を講じることができると思う」

真つ先に取り組むべきことは

松橋 「大きく二つある。社長就任にあたりお客様、協力会社、従業員、すべてのステークホルダーに支えられて今のロジコ、私があると改めて感じており感謝しかない。今度私が恩返しをする番だと強く誓っている。お客様、協力会社のニーズを形にすること、難しいと思うもお断りせずに、まずは実行すること、ポリシーとして、今まで以上に皆様から必

要とされる会社に成長させ、社会に貢献していきたい」

もう一つは

松橋 「人間にしかできない仕事とシステム化できる仕事の棲み分けを明確にし、AIテクノロジー（人工知能・機械学習・ディープラーニング・自然言語処理・コンピュータビジョン）を積極的に取り入れながら、アナログな世界から、デジタルの世界に物流業界を革新することに躊躇なく取り組みたい。」

より効率的で便利なソリューションを提供することで、物流業界のみならず自動車業界の一助になりたい。VUCAと呼ばれる時代、決断と実行のスピードが命運を分けると考えているため、思い切った舵取りをして、経営をリードする決意がある」

最後に中古車流通の見通しは

松橋 「新車の動きが出てきており、乗り換え需要に対して供給が追い付きつつある。コロナ前の水準までインバウンドも戻ってきたことなどから、レンタカー需要も確認できる。地政学的な問題など懸念点はあるが、中古車輸出が鈍化するとは思えないため、これらのことから中古車の動きも当面、期待が持てると考えている」

入札会での仕入れが

無料で試せるー!?

LUM入札会ベーシックプランは年会費無料!

今すぐ試してほしい3つの理由

良質リースアップ車

LUM入札会はしっかりメンテナンスを受けたリースアップ車両をメインに豊富な車種を出品しています!

全国で年間7万台

北は北海道から南は沖縄まで約15会場が毎週開催!年間7万台の出品がズラリ!

成約率85%

買いやすく仕入れやすい入札会!成約率は安定して好調です

詳しくはお問い合わせください!

新規入会受付中!

あなたに合ったプランをご提案します!

申し込みはインターネットで!



お問い合わせ TEL:070-3301-0738(営業担当 吉田)

書類審査がございます。インボイス登録番号必須。

株式会社ユニケット

JU北海道全7支部が中古車フェアを同時開催

JUの認知向上に大きな効果、成約率40%の会場も

JU北海道（高橋成人会長）は、7月1日（土）・2日（日）の2日間で、「夏だ！オールJU北海道中古車祭り」を開催した。これは、JU北海道の全7支部（札幌、帯広、釧路、函館、室蘭、旭川、北見）が、それぞれ会場で2日間同時に中古車フェアを行なったもので、昨年度に続いて2回目の実施となる。

とくに今回は集客に工夫を凝らした会場が多く、JUブランドのアピールの場として有効に活用。いま注目のキッチンカーが集まるイベントとの合同開催や、地域の商店会のお祭りとの合同開催など、多くの人が集まる催しとのコラボレーションも見られた。

また、JU函館では、『恐竜の徘徊』やミニ動物園などでファミリー層を誘致し、2日間で400人以上を集めた。

今回、全道の会場で実施した来場者へのアンケートでは、昨年よりもJUの認知度がアップしている結果が得られたが、今回の様々な試みによって、一層の認知度向上につながったものと予想される。

なお、今回のフェアは全道合計で115社が参加し、2日間で358台を販売。なかでも、JU札幌、JU釧路の両会場では、成約率が40%に達する売れ行きをみせた。

JU北海道では、来年度もフェアを継続する意向を示しており、参加店へのアンケートでは、全道の合同開催ということや、テレビCMなどの開催告知も全道規模で打つのでメリットは大きい、といった声が寄せられた。



JU帯広 (AA会場)



JU札幌 (つどむ)



JU函館 (AA会場)



JU釧路 (イオン昭和店)



JU旭川 (豊岡アモール)



JU室蘭 (苫小牧キラキラ公園)



JU北見 (AA会場)



JUジャンナイトでも告知

ネット集客 増強研究会

車屋の

スケジュールの立て方

大平喜久



スケジュールについてより、どっちかというと時間管理ですね。みなさん、時間管理ってどうやってやっていきます？僕の場合は、必要ならスケジュールというメールとかは、おおむね午前8時までは送信するようにしています。なぜかというと、やる事を決めていくというより、やらなくていいことを決めて、やるべきことをスケジュールリングしていくと、ほとんどは午前8時頃までに重要な仕事は済ませることができると、ひとつのテクニクです。このやり方がすべてだとは思わないですけど、やらなくていいことを先に決めると、やるべき

メールとかは、おおむね午前8時までは送信するようにしています。なぜかというと、やる事を決めていくというより、やらなくていいことを決めて、やるべきことをスケジュールリングしていくと、ほとんどは午前8時頃までに重要な仕事は済ませることができると、ひとつのテクニクです。このやり方がすべてだとは思わないですけど、やらなくていいことを先に決めると、やるべき

青柿や三兄弟の一人欠け

俳句 de ひと休み

荒井寿一（荒井商会长）



今月の一句の季節は青柿の夏。柿は梅雨時に目立たない花を咲かせ、その後青い実をつける。青葉に隠れて、なかなか見つけにくいものの、いつも思っている以上にたくさん実がついていることに驚かされる。しかし、その実がすべて大きな柿に成長するのではなく、そのうちの何個かは青柿のまま落ちてしまふのである。これは自然の摂理と言ってしまう。その通りかも知れないが、種を守るための柿の木自体の知恵なのかもしれない。

人間界も同じようとは思わないが、私も弟を五十過ぎの若さで亡くした。ブラジルに長く暮らしていたこともあって、弟はラテン系とも言うのか、マイペースで、言いたいことも言っていて、父親にもよく反発していた。晩年になって、どこか私と心通ずるものがあった。頼りにしたいと思っていた矢先の訃報であった。夏の蟬時雨の時期の死を思うと、今でもつらい記憶である。

某ネット銀行なんか、登録印そのものがない。便利ですよ。登録したければしてもいいけど、サインでいいんですよ。それで充分に必要なリスク回避はできるわけです。さすがですよ。長くなりましたけど、やらなくていいことをまず決める。あるいは社長自身がやらなくてもいいことは部下にすべて任せる。これ重要だと思いますけどね。

しごとの心得



●言葉を見本となる
例えば「報連相（ほうれんそう）はしっかりとやってね」と言つたところ

最初、言葉を覚えて、新人社員教育における、教える方のコツをいくつか紹介する。今回のコツはテクニック面だ。

●言葉を覚えさせる
業界用語や社内用語、物事の名前やその意味などは、最初に時間を掛けて教え、しっかりと覚えてもらう。言葉や名称を覚えてもらうと、仕事を教えるのが段々と楽になる。

例えば「今日は代行の書類と一緒に揃えよう」と言つたとき、代行とは手続き代行のことでお客様に代わって購入手続きをすることであるとか、必要な書類の名前など、最初に言葉の説明が無いと、新人にとっては初めて知る業務の上、知らない業界用語や社内用語をバンバンと出されて一方的に説明されることになる。うなずいてはいるだろうが、ほとんど理解できていない。この「わかつたふり」に騙されてはいけない。

メモを取っていったらそのメモが書き終えるように、説明のタイミングを図ってあげ、時間が許せばその場で復唱させると効果的である。

最初に言葉を覚えて、新人社員教育における、教える方のコツをいくつか紹介する。今回のコツはテクニック面だ。

新人社員教育のコツ②



●作業の背景を説明する
例えば、買い取った車をそこに停めておいて、とだけ指示すると、次も言わないといけない。あるいは、同じ作業でもケースごとに「それは違う」「この場合はこう」と個々に指摘を入れるだけの教え方をすると、なぜ今回はダメなのかかわからず、考えて仕事をすることができない。

例えば「今日は代行の書類と一緒に揃えよう」と言つたとき、代行とは手続き代行のことでお客様に代わって購入手続きをすることであるとか、必要な書類の名前など、最初に言葉の説明が無いと、新人にとっては初めて知る業務の上、知らない業界用語や社内用語をバンバンと出されて一方的に説明されることになる。うなずいてはいるだろうが、ほとんど理解できていない。この「わかつたふり」に騙されてはいけない。

メモを取っていったらそのメモが書き終えるように、説明のタイミングを図ってあげ、時間が許せばその場で復唱させると効果的である。

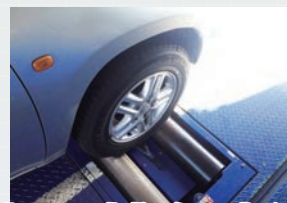
最初に言葉を覚えて、新人社員教育における、教える方のコツをいくつか紹介する。今回のコツはテクニック面だ。

例えば「今日は代行の書類と一緒に揃えよう」と言つたとき、代行とは手続き代行のことでお客様に代わって購入手続きをすることであるとか、必要な書類の名前など、最初に言葉の説明が無いと、新人にとっては初めて知る業務の上、知らない業界用語や社内用語をバンバンと出されて一方的に説明されることになる。うなずいてはいるだろうが、ほとんど理解できていない。この「わかつたふり」に騙されてはいけない。

例えば「今日は代行の書類と一緒に揃えよう」と言つたとき、代行とは手続き代行のことでお客様に代わって購入手続きをすることであるとか、必要な書類の名前など、最初に言葉の説明が無いと、新人にとっては初めて知る業務の上、知らない業界用語や社内用語をバンバンと出されて一方的に説明されることになる。うなずいてはいるだろうが、ほとんど理解できていない。この「わかつたふり」に騙されてはいけない。

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-ジェンジー株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産日本橋ビル 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

お問い合わせはコチラ！

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

中部会場が初の1万台超えAAを実現 『CAA魂』を発揮しグループ一丸で達成

シーエーエー



当日の新規搬入車は 9300 台超と内容も充実。成約率は 75.2% を記録した

CAA 中部が 7 月 12 日開催の「開設 35 周年記念 AA」で、初の大台超えとなる出品 1 万 4 82 台の新記録を樹立した。

当日、斎藤啓太社長は「会員はもちろん、地域の皆様、協力会社、そして従業員といった、すべての方々に支えられ、今日を迎えられたことが本当に嬉しく、そしてありがたく思う」と話し、その後も感謝しなれない、という言葉を繰り返した。

会員の支援・協力に対しては「我々に対する期待の大きさをひしひしと感じた。皆様の応援の強さは、自分が思っていた以上だった」と話す。

一方、この 1 万台超えは、現場の強い思いによって実現したことに言及。

「今回は決してトップダウンではなく、すべて現場起点で旗を振り、実現

したことに価値がある。しかも、中部会場だけでなく、各会場からも応援や協力を得るなど、CAA の全社員の力を結集して、過去に経験したことのない世界にチャレンジしてくれた。嬉しくて感無量」と斎藤社長。

開催前には後藤竜也会場長が、なぜ記録に挑戦するのかなど、開催の意義を説くためにスタッフや関係会社にも声を掛け、集会を開いたという。さらに、開催に際しては、35 周年専用の T シャツを着用し気持ちを一つにして取り組んだ。

こうしたことを踏まえて斎藤社長は「個々の力を結集した時に、想像以上のパワーを発揮するのが『CAA魂』。今回はその『CAA魂』を再認識する機会にもなった」と振り返った。

名古屋会場のオープン日が決定

バントラ 11 月 11 日 (土)
総合機械は 14 日 (火) から開始

荒井商事

荒井商事 (荒井亮三社長) が建設を進めている「アライオークション名古屋」のオープン日がこのほど明らかになった。

同社によると、バントラが 11 月 11 日 (土) オープンで、当日は出品 800 台を予定。また、総合機械は 11 月 14 日 (火) で、約 150 台からスタートする計画だ。

グループ 7 番目となる名古屋会場は、愛知県名古屋市港区空見町の約 1 万 7 651 坪。ポス 100 席のほか立ち席を 10 席設ける。

また、小山会場の今秋からの 10 レーン化への移行に伴い、名古屋会場においても、オープンから 10 レーンでスタートする。

中部エリア唯一のトラック・総合機械 (建機、農機、フォークリフト) の特化型会場として展開するアライオークション名古屋。同社では「このエリアの事業者からの反応も良く、オープンに向けた新規会員登録も順調に進んでいる」としている。



名古屋外観イメージ

三和サービスが 6 年連続 MVP に輝く 令和 4 年度 JU クレジット 年間グランプリ表彰式

JU 中商連・オリコ



左から海津会長、水野社長、飯盛社長

JU 中商連 (海津博理 理事長) とオリコ (飯盛徹夫 社長) は 7 月 24 日、「令和 4 年度 JU クレジット年間グランプリ表彰式」を都内のホテルで開催した。

これは令和 4 年 4 月から翌年 3 月末までの期間を対象に、JU オートローン、安心コミコプラン、JU カード獲得枚数の各部門において、優秀な成績を収めた会員店のほか、全国の MVP となる最優秀会員店を表彰したもの。

結果は、今回も愛知県の株式会社三和サービス (水野守道社長) が最優秀会員店賞に輝き、平成 29 年度と同グランプリ開始以来、6 年連続での MVP 受賞となった。

席上で水野社長は「この 1 年を思い返すと、中古車相場の高騰。昨秋には下落と非常に厳しい環境にあり、それがいまだに続いていると感じている。その中でも、ここ出席している表彰店の皆様は工夫を凝らして、一生懸命に取り組んでいるからこそ、こういう場があるものと思う。また来年もこの場で皆様とお会いできるよう、力を合わせて頑張っていければ」と話した。

各部門の表彰式で、全国 1 位から 3 位は以下通り。

【JU オートローン】
1 位：三和サービス
2 位：ORUS H インターナショナル
3 位：ロペライオ

【安心コミコプラン】
1 位：三和サービス
2 位：ジェーユーシー
3 位：オートウェーブ

【JU カード獲得枚数】
1 位：リバティ
2 位：三和サービス
3 位：大久自動車販売

なお、席上では「オリコ J-1 グランプリ」の表彰も行なわれ、稼働店数部門 (令和 3 年度末の未稼働 JU 店のうち 4 年度に稼働した店舗数が多いオリコ支店) では、新潟支店が第 1 位となった。また、稼働伸長率部門 (前年をベースに令和 4 年度の稼働率の伸長率が高い支店) の第 1 位は盛岡支店が輝いた。

「統合報告書 2022」を発行

オークネット

オークネット (藤崎慎一郎 代表取締役社長) は 7 月 26 日、「統合報告書 2022」を発行した。この報告書は同社のサステナビリティポリシー「Circulation Engine」に基づいた、オークネットの社会課題解決と、企業価値向上に向けた価値創造ストーリーや存在意義、考え方などを、経営者インタビューや社外取締役座談会を交えた財務・非



MIRIVE 埼玉会場

Summer !

MIRIVE SAITAMA

8 月の開催スケジュール

8 月 2 日 (水)	G-1 AA お取引賞
8 月 9 日 (水)	MIRIVE AA お取引賞
8 月 16 日 (水)	休 催
8 月 23 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
8 月 30 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



各ブランドで多数の新メニュー開始

高残価の新車リースなど加盟店支援強化

カーベル

カーベル(伊藤正社

長)は、このほど展開する各ブランドで多数の新メニューを開始した。売上増に直結する商品を拡充することで加盟店支援を強化していく。

まず「新車市場」では、

3年リースの「EZ楽」を発表。残価率70〜85%という18車種29グレード

に的を絞る、カラーもオプションもすべて固定。

「これなら、お客様が日本一安く新車に乗れる」

(同社)。満期車両は本部が引き上げ、加盟店にはリスクが掛からない仕組みだ。

また、DAMDコンプ

リートカー18車種に限定

した特別超高残価「俺乗

(おれのり)」では、一例

として、ハスラーハイブ

リッドが月額3万円(36

回)以下で提供できるよ

うにした。

続いて「100円レン

タカー」では、マンス

リーのニーズが高いこと

から「はた楽レンタカー」

をリリース。料金設定は

「各地域の需要に合わせ

た設定で貸し出して欲し

い」(同)と、加盟店が

自由に決められるように

した。

「100円レンタカー」

では、10月から専用アプ

リも用意。窓口業務の負

担を大幅に減らすことが

目的で、免許証やチェッ

クシート、帳票のオンラ

イン化やキャッシュレス

決済などが可能となるた

め、来店から乗り出し

までの時間がかかり短縮さ

れる。

また、個人向けリース

「コレCARラ」では、

オートサバーの共有在

庫サービスと連携。6万

台規模から選択できるよ

うになり、これまで以上

に仕入れやすくなった。

一方、このほど動物葬

開。「コレCAR

祭チェーン数で日本一と

なつた「ペットの旅立ち」

では、予約システムを

大幅に改良。ウエ

ブや店舗宛てでも

可能とした。同ブ

ランドは、月間関

覧数3万人を数え

る「ふあみまる」

サイトで告知を始

めるなどPRを強

化。加盟店送客に

力を入れている。

なお、カーベル

では7月と8月の

2カ月間にわた

り、3ブランドで

キャンペーンを展

開。「コレCAR

購入者へのギ

フト進呈をはじめ、「新

車市場」「100円レン

タカー」では、公式ライ

ンへの友達登録やツイッ

タ、およびインスタへ

の投稿でギフト券をプレ

ゼントするなど、ブラン

ドの一層の普及に取り組

んでいる。



「新車を日本一安く」提供できるメニューも

「最大のマーケットがなくなる」 中輸協・佐藤理事長に聞く

ウクライナへの侵攻を続けるロシアへの追加制裁として、中古車も含めた輸出規制の強化が明らかになった。日本は昨年4月から、600万円を超える高級車の輸出を禁止してきたが、新たに1.9%を超えるガソリン車とディーゼル車、HV、プラグイン

HV、EVが禁輸対象となる。緊急企画として、日本中古車輸出業協同組合の佐藤博理事長に聞いてみた。

「報道を見て非常に驚いた。本当にこの通りだとすると、ロシア向けの輸出はもう話にならないだろう。輸出台数はゼロに限りなく近づき、現在の最大のマーケットが消えてしまう。早速、ロシア向けの大手輸出事業者がオークションでの買いを止めたと聞いた。

これまで、ロシアへはランクルやプラドなどの高級車、それとHVが多く輸出されていた。そうした車は今後、日本からの正規ルートでは行かなくなる。ドバイや中国など、第三国を経由したルートでは輸出され



ていくだろうが、果たしてどうなっていくか未知数だ。

また、経済制裁で残された1.9%以下の中古車だが、当然、今までは余り輸出されていないカテゴリだ。ロシアで日本の中古車を購入するのは富裕層が多く、こうした車の需要はほとんど無かった。これがどう変わるのか現状ではまったく分からない。

今年は年間の輸出台数で過去最高が見込まれるほど好調だった。しかし、新たな経済制裁が発動されると、仮にそれが8月だった場合、ロシアだけで10万台規模が減少する計算。それでも調子の良い国が複数あるので、新記録ギリギリの140万台は期待したいところだ。

永年年会費無料のベーシックプラン開始

ユニケット

LUM入札会、導入コスト掛けず参加可能

豊富な車両画像をもとにWEB上から入札可能

WEBからの購入に不安という方でもご安心ください。LUM入札会場はほかのオークションや入札会より車両画像を多数掲載しています。

入札会と聞くと、手で競るものと思われがちですがLUM入札会ではインターネット上で入札・落札・搬出など一連の作業をすべて完結できるインターネット回線さえあれば、いつでも、どこからでもご参加いただけます。



webから参加できる入札会を全国16ヤードで展開

日本最大の中古車入札会「LUM」を展開するユニケット(小野寺孝允社長)は、このほど永年年会費無料の「ベーシックプラン」を開始した。

このプランは、落札料を1万7000円(税込込み、以下すべて)に設定する代わりに初期コストを抑えた。LUM入札会に初めて参加する、落札台数が少なくても良い、また起業したばかりの事業者などにとっては利用しやすい内容となっている。

導入コストを掛けずに仕入れ先を増やせるので、注文車が見つからない時など、もしものために入会しておくだけでも損はないプランだ。

一方、月間1台以上を落札する場合には「プレミアムプラン」が割安になる。こちらは年会費2万5000円(8月〜来年1月末まで)、落札料は1万2000円とし、ウェブによる下見サービスが利用可能だ。

LUM入札会では、商用車を中心に、年間7万台規模の出品を誇る国内最大の中古車入札会。また、その9割を大手リース会社からの良質なリースアップ車が占めており、優良な仕入れ先として年々、落札会員が拡大している。

なお、申し込みや問い合わせはLUM入札会専用サイトから受付けている。

8月 Summer Baycation

8/16 休催

ご出品でも
ご落札でも

お取引1台賞

8/9AA

もれなくプレゼント

毎日

アイスサービス

8/23AA

ベイオクの自社ネットなら

360度 画像で 買いやすい

使用料: 月2000円(税別)
年度契約
英語 OK・リアル応札
前ワンプラも☆

限界価格
買取保証
実施中

Low-Max ブロック限定です。

他にちも役立ち機能満載
詳細はHPをみてね!

入札料0円

他にもちも役立ち機能満載
詳細はHPをみてね!

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

北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	③ 3,364	+18.0	65.8	-6.5	669	+68
T A A 北海道	5	792	+19.5	81.2	-3.1	484	+65
J U 札幌	5	729	-14.8	74.5	-2.0	297	-17
札幌 A A	3	492	+18.0	61.7	-18.3	361	+12
N A A 北海道	1	462	+0.9	60.8	-19.5	330	-6
ホンダ北海道	4	235	+33.5	94.6	-3.0	370	-7
J U 函館	5	98	+2.1	53.1	-10.6	533	-265
J U 帯広	5	73	-26.3	53.0	-9.5	549	+110
J U 釧路	5	58	-18.3	44.0	-9.2	569	+47
J U 旭川	5	45	-6.2	69.6	-6.6	358	-56
J U 室蘭	5	44	+12.8	60.6	-4.1	317	+59
J U 北見	4	41	+2.5	57.4	-6.8	517	+132

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
J U 宮城	5	1,474	-4.0	71.3	-4.5	279	-29
U S S 東北	4	1,379	+23.8	75.8	-3.4	481	+13
T A A 東北	5	1,365	+38.0	86.5	-5.1	459	± 0
J U 福島	5	1,088	+13.7	52.1	-6.8	288	-14
J U 山形	1	900	+9.1	70.4	-4.8	229	-43
C A A 東北	4	688	+21.1	68.9	-5.4	337	+25
アライバントラ	4	650	+44.4	85.6	-3.4	238	-69
ホンダ仙台	4	274	+8.3	96.8	-1.6	261	-19
J U 秋田	3	222	+4.2	78.1	-0.9	123	-2
J U 青森	2	81	+22.7	77.2	-10.6	108	-70

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	5	① 14,834	+9.0	63.9	-6.2	1,468	-57
U S S 横浜	4	⑤ 4,834	+31.0	63.0	-6.0	1,053	+84
アライバントラ	4	⑥ 4,466	+12.8	62.8	-3.8	932	-6
M I R I V E 埼玉	4	⑦ 4,444	+21.7	75.9	+0.5	480	+50
T A A 横浜	4	⑪ 3,732	+40.6	88.7	-2.6	1,000	+131
T A A 関東	5	⑭ 2,823	+52.3	84.6	-3.9	793	+84
J U 埼玉	4	⑯ 2,489	+13.5	54.4	-0.9	512	-38
C A A 東京	4	⑱ 2,177	-0.1	73.4	-2.7	643	-11
アライ総合機械	4	1,637	+39.1	68.8	-0.9	513	-330
アライバントラ	5	1,542	+21.5	81.8	-3.7	524	+54
J A A	4	1,540	+13.2	44.2	-5.8	957	+3
J U 東京	4	1,316	+21.3	59.0	-4.4	386	+31
J U 千葉	5	1,314	+8.2	64.9	+6.3	489	+94
U S S 群馬	4	1,125	+24.2	65.4	-2.2	505	+32
J U 神奈川	5	1,030	+37.7	48.3	-9.7	432	+68
U S S 新潟	4	1,003	+8.7	52.9	-7.9	413	+25
ホンダ東京	4	971	+12.6	95.9	-2.0	446	-7
J U 新潟	5	964	+6.2	66.2	-4.7	231	-17
U S S 埼玉	5	884	+0.8	74.9	+9.6	351	-71
N A A 東京	5	759	+21.4	67.2	-21.2	629	+140
J U 栃木	5	738	+2.5	40.6	+6.6	217	-174
アライ小山 4 輪	5	703	+23.6	83.4	-6.4	385	± 0
ヒーロー	4	677	+28.2	60.4	-1.7	361	+5
いすゞ東京	4	656	+10.8	50.6	-1.3	1,714	+98
J U 群馬	5	620	+19.2	52.4	-11.3	389	+25
J U 茨城	4	586	+21.3	55.2	-1.6	324	-42
J U 長野	4	544	+92.2	37.6	-0.3	227	+6
ジップ東京	4	381	+22.9	55.5	+2.2	2,016	+226
J U 山梨	4	51	+2.0	41.2	-11.0	248	+25

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	5	② 9,574	+10.5	57.8	-6.1	1,602	-88
J U 岐阜羽島 A A	4	③ 5,767	+27.0	47.0	-2.3	452	-52
C A A 中部	4	⑩ 3,857	+25.8	73.9	-4.8	826	-19
J U 愛知	5	⑫ 3,645	+14.3	72.7	-6.1	414	-15
T A A 中部	5	⑬ 2,368	+55.7	87.9	-1.1	573	+4
M I R I V E 愛知	5	2,082	+19.5	65.7	-0.1	495	+38
U S S 静岡	4	2,000	-12.6	60.6	+6.4	423	-59
USS-R 名古屋	4	1,984	+11.9	80.1	-6.1	107	-17
C A A 岐阜	4	1,221	+21.9	69.0	+1.6	471	-85
J U 静岡	4	801	+1.0	56.6	+1.1	192	-66
J U 三重	4	751	+26.4	38.4	-5.7	298	-96
ホンダ名古屋	4	555	+16.1	90.2	-6.3	561	+75
N A A 名古屋	5	503	+3.7	83.4	-2.3	421	+1
愛知トヨタ	4	489	+138.5	94.1	-2.9	383	-38
S A A 浜松	5	431	+22.4	53.5	-6.6	613	+32
U S S 北陸	4	339	-2.9	70.6	-5.5	256	-24
J U 富山	5	325	+10.9	59.3	-1.7	243	-46
J U 石川	4	323	+12.9	66.4	-3.7	354	+22
J U 福井	3	218	+51.4	43.2	-5.5	193	+57

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	14,834
②	U S S 名古屋	9,574
③	J U 岐阜羽島 A A	5,767
④	H A A 神戸	5,687
⑤	U S S 横浜	4,834
⑥	アライバントラ	4,466
⑦	M I R I V E 埼玉	4,444
⑧	U S S 九州	4,289
⑨	U S S 大阪	4,248
⑩	C A A 中部	3,857

2023 年 6 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	183	439,731	280,340	63.8	251,224,061	896
	-7 開催	+14.7%	+8.1%	-3.8 ポイント	+7.8%	-3 千円
メーカー系	122	130,711	106,540	81.5	75,090,033	705
	+1 開催	+32.0%	+25.2%	-4.4 ポイント	+36.2%	+57 千円
J U 系	164	133,808	76,581	57.2	27,364,002	357
	+8 開催	+21.2%	+12.6%	-4.4 ポイント	+7.9%	-16 千円
合 計	469	704,250	463,461	65.8	353,678,096	763
	+2 開催	+18.8%	+12.4%	-3.8 ポイント	+12.8%	+3 千円

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	④ 5,687	+22.3	61.5	-5.9	1,061	+63
U S S 大阪	5	⑨ 4,248	+15.9	56.1	-4.6	937	+135
T A A 近畿	4	⑮ 2,626	+23.8	82.1	-3.0	900	+44
M I R I V E 大阪	5	⑳ 2,085	+13.6	75.6	-0.3	571	+10
U S S 神戸	4	1,956	+15.8	51.5	-10.4	660	+99
T A A 兵庫	4	1,319	+34.0	78.7	-1.1	775	+121
いすゞ神戸	5	1,286	+20.8	54.0	-8.9	1,465	-42
ベイオーク	4	1,266	+29.1	65.2	-7.4	873	-82
I A A 大阪	4	985	+25.6	72.3	+6.2	232	+78
ホンダ関西	4	808	+8.9	96.4	-1.6	586	+50
N A A 大阪	5	536	+48.1	81.0	-10.1	702	+97
ジップ大阪	5	515	+35.5	59.3	+3.1	2,243	+651
K C A A 京都	4	449	-9.1	52.4	+0.4	304	-25
J U 奈良	4	361	+13.5	60.8	-4.0	306	-20
日産大阪	4	257	-17.6	88.7	-4.5	223	-25

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	5	2,050	+7.3	59.0	+0.2	413	-38
T A A 広島	4	1,785	+41.2	78.8	-5.7	676	+53
U S S 岡山	4	1,342	+36.9	79.4	+0.4	492	-55
L A A 四国	4	1,137	+46.9	44.9	-5.9	305	-20
J U 広島	5	1,042	+36.7	44.6	-6.3	296	-10
T A A 四国	4	983	+15.5	87.7	-6.1	392	+4
K C A A 山口	5	770	+20.1	58.7	+0.2	412	-13
J U 島根	1	331	+0.9	68.0	-18.3	284	+55
N A A 広島	1	253	+9.5	72.3	-14.3	200	-36
J U 高知	1	246	+4.7	48.8	-0.1	205	-79
J U 山口	4	211	+37.9	33.8	-7.7	325	-104
J U 鳥取	1	200	+61.3	74.0	-5.0	162	+23
広島 A A	2	128	+20.8	56.6	-5.0	344	-62

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	⑧ 4,289	+6.6	66.6	-3.3	865	-20
T A A 九州	4	⑯ 2,345	+25.9	81.0	-4.6	653	+71
K C A A 福岡	5	1,935	+39.4	45.5	-4.9	290	+47
KCAA 南九州	4	1,415	+1.4	41.7	+1.2	342	-55
J U 福岡	5	1,088	+17.4	54.2	-9.8	239	-17
U S S 福岡	4	943	+39.7	62.9	-1.2	775	+174
J U 大分	2	586	+16.5	82.5	-5.8	126	-14
T A A 南九州	4	517	+19.7	80.5	+0.1	416	+38
N A A 福岡	4	504	+27.0	60.2	-25.0	434	+35
J U 長崎	1	491	+18.9	54.6	+2.1	152	-57
ホンダ九州	4	373	+12.3	96.4	-2.2	272	-46
いすゞ九州	5	343	+7.5	66.0	-7.6	925	+79
J U 沖縄	5	339	+0.3	61.7	-9.5	175	-1
J U 鹿児島	5	321	-8.5	54.0	-9.7	211	+14
J U 熊本	3	212	+34.2	62.2	+1.2	147	+3
J U 宮崎	3	74	-1.3	56.6	-12.6	169	+6

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	804	-6.1	38.1	-4.0	888	-22

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

MIRIVE 大阪

2023 年 8 月の開催スケジュール



8/3 通常 A A	◆ロープライスコーナー流札時出品料 1,000 円 ●成約賞
8/10 通常 A A	●成約賞
8/17 休催	
8/24 ひまわりまつり A A	◆全コーナー1社3台流札時出品料 1,000 円 ●成約賞
8/31 通常 A A	●成約賞

※大型車は通常の手数料となります

MIRIVE

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

〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200

外国人整備人材と共存共栄する時代⑤6

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

独自に行なった自動車整備会社の経営者へのアンケートでも「外国人の整備人材について検討している」「自社の課題として、整備人材の採用は課題であり、その解決の一助が海外からの人材の受け入れにあるのではと可能性を感じている」などの声が出ている。そんななか、自社で教育を行ない、外国人を日本に呼び寄せている企業がある。



Nankai's2 期生 JPG

ベトナム人受け入れの背景

トヨタ南海グループ（久保平社長）では、2017 年以降、ベトナム人の受け入れを積極的に行なっている。

きっかけは、海外事業として、ベトナムのハイフォンへのディーラー出店を決めたことだ。『ディーラー業を通じて、日本のノウハウやおもてなし文化を現地へ落とし込むこと』および『日本とベトナムとの間で、人材交流により社会貢献を行なうこと』が海外事業の目的であった。

当時より、日本人のエンジニアの不足は深刻な状況であった。まさに日本側での課題である。

エンジニアの労働環境や待遇の改善、魅力向上に取り組んでいるものの、自動車整備士をめざす日本人はすでに激減してしまっている。

そのため、急速なモータリゼーションが進んでいるベトナムで整備士をめざしたい若者を採用すること、彼らのニーズに応え、日本の整備業界の人材不足という課題を解決できると考えた現在、新卒採用エンジニアの約半分は、ベトナム人エンジニアになつていく。

さらに、ベトナム人が日本で整備職として、就労するまでの課題があることを知った。ベトナム人が日本へ留学するには、日本の日本語学校と、ベトナムの日本語

センターでの入学金、学費や手数料など、150 万円程度が必要となる。

そこに、日本の自動車整備専門学校の費用（学費等）が 200 万円から 300 万円加わる。

日本に来てからも、親からの援助がない場合の一例を挙げる。1LDK を 2 名でルームシェアし、週 28 時間のアルバイト収入で 10 万円程度。そこから学費を毎月 6 万円積立て、家賃と光熱費を折半して 1 人 2 万円、残った 2 万円を出し合っ

て食費や生活費に充てており、ベトナム人が留学生として来日し、整備職に就くには、まとまった費用を準備する必要がある。誰でも留学できる訳ではないのが実情だ。

トヨタ南海グループでは、日本側とベトナム側、それぞれの課題を解決するには、ベトナム人に対する新卒採用の教育ノウハウを持つトヨタ南海グループと、ベトナム現地の実態を把握しているトヨタ南海ハイフォン（現地法人）の双方がタッグを組むことで、社会に貢献しながら課題解決ができるかと考えた。

そのため、20 年より現地ベトナムで採用を開始。確かにベトナム人の受け入れに関して、不安な点がないわけではない。「教育が無料であることもあり、本当に自動車整備士になりたいのか、日本に行くための手段なのではないのか、な

どの不安は多少あります」と、同社サービス部（技術教育業務改善室）の中村氏は語る。

しかしながら、高卒で採用する日本人と同じように、働きながら各種資格を取得していけるプログラムをスタートさせた。当初は、現地で教育を 1 年、1.5 年受けた後に日本に送り出していた。しかし、カリキュラムの見直しや、教育の効率化などを図り、現在では 6 カ月の教育期間で育成している。

当面の送り出し先は、トヨタ南海グループが運営するトヨタ系ディーラーをメインとし、将来的にはトヨタ南海グループ以外のディーラーに対しても送り出していく予定だ。20 年に第 1 期生の 4 名からスタート。今年 6 月時点で計 24 名のベトナム人の送り出しが完了している。

どんな人材を受け入れ？ 現地での採用基準と教育

トヨタ南海ハイフォンでの採用基準は、現地の短大卒業以上というのが必須条件となっている。理由として「技術・人文知識・国際業務」の在留資格取得の最低要件となるためだ。在留資格が取れないと、お互いに無駄になってしまったため、とくに注意するポイントだ。

また専門は、自動車学部もしくは機械学部の卒業が望ましく、自動車整備経験、および日本語能力は N3 以上が望ましいという基準を持つている。ベトナムでの人材育成は、自動車の整備技術の実技と座学に分けられる。実技研修は大きく 2 つ。1 つ目は純粋な実技トレーニング研修で、トヨタディーラーに勤務した経験があるベトナム人が専任講師となり、カリキュラムを教えていく。カリキュラムは、日本のトヨタ南海グループの教育チームと一緒に作成したもので、日本の 12 カ月定期点検をベースに作成されている。

ベトナムでの実務は、日本の点検の流れとは異なるので、日本ですぐに実務サポートできるようにカスタマイズしながら学習していく。

2 つ目は、ベトナム人エンジニアの先輩が、実際の整備業務を通じて指導し、知識、技術を身に付けさせる OJT を実施。品質を下げないよう、先輩と一緒に実際のお客様の車の整備業務を行なう。また、日本の自動車整備業界の業務内容など詳細を説明し、理解させ、順応できるように教育を行なっている。

座学は、自動車整備に関するものと、日本語能力に関する 2 つを同時に学ぶ。自動車整備は、日本の 2 級整備士を保持しているベトナム人が座学で教えている。

3 級整備士レベルの試験で、90% 以上の得点を

3 回連続して取れる教育を行なう。日本語は、日本語の先生を採用して日本語センターで使われる「みんなの日本語」という教材を使う。とくに重視するのは会話能力で、日本で働いた時に、業務に困らないレベルを意識しながら日本語教育を行なう。

中村氏は「教育開始後は真面目に学習に取り組み、とくに日本語など遅れが出ている場合は、現地講師の協力もあり自主的に補習に参加しています」と語る。

重要なのは外国人を受け入れる仕組み

ベトナムで採用され、働きのながら各種資格を取得していく形で運営となるため、ベトナムでの教育期間（研修）中であつても給与は支払われる。

研修目標は、自動車整備の実務を 1 年、1.5 年ほど経験し、日本の国家試験受験に必要な実務経験に参入できるようにする。

また、3 級整備士筆記試験合格レベルの知識習得をめざす。能力の見える化のため、トヨタ認定制度の TEAM-GP といわれる G4（4 級相当）の学習、および実務教育を並行で受験をするようにしている。

これからの受け入れ企業様へ、能力の目安として活用できる。日本語能力は会話重視で、自動車整備士に必要な専門用語を習得し、N3 相当の日本語をマスターすることがゴールとなる。






TAA

LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー 全会場実施中











トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス 

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
北関東会場 027-257-0613
近畿会場 072-826-3486
九州会場 0942-41-2266

東北会場 024-963-0388
横浜会場 045-628-6000
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-64-1511

仙台ヤード 022-390-0125
中部会場 059-366-2810
広島会場 082-437-2600

関東会場 043-246-5211
静岡ヤード 0538-77-2060
四国会場 0875-66-2400

埼玉ヤード 0480-77-7391
北陸ヤード 076-238-3711
愛媛ヤード 089-904-3297

補助金とITを活用して 業務効率化しませんか？

最大 **3/4** 補助率 !

最高採択率 **100%** ※ 当社率

対応ソフトウェア

- ✓ 整備ソフトウェア
- ✓ 車両販売ソフトウェア
- ✓ 钣金見積ソフトウェア



j-carnet.co.jp

で

検索

VAFTECグループ
日本カーネット株式会社

グレード構成は、最高出力 279 馬力の 2・4 L ガソリンターボ車「Z プレミア」の 2WD と 4WD、2・5 L ハイブリッド「Z プレミア」の 2WD と E-Four、そして最上級グレード「エクゼクティブラウンジ」の 2WD と E-Four と

グレースは左右独立して作動できるので、後席用パワーサイドサンシェードも併せれば、明るさ調節が容易。また 2 列目シートはオートマン付で、ほぼフラットな姿勢にまで倒すことも可能。エクゼクティブラウンジには、14 インチの後席用モニターも標準装備となる（Z はディーラーオプション）。

（自動車ジャーナリスト
吉川賢一）



ヴェルファイア専用の 2・4 L 24A-FTS ターボエンジン

エクステリアは、フロントバンパー左右に開いたエアインテイク形状や、2 ラインのヘッドラ

イット、バンパーやグリルを開いたメッキラインなど、先代ヴェルファイアの特徴を残しているが、好き嫌いが分かれたギラギラしたフロントグリルはダーククロム色となり、かなり大人しくなっ

た。新型アルファードが清楚なデザインへ向かった一方で、純粹にカッコよさが追求されており、先代アルファードエアロ仕様のいいところを取り入

る。新型アルファードは先代より大幅に進化した。運転席前のメーターはフル液晶タイプとなり、全車に 14 インチの大型センターディスプレイを標準装

備。後席 2 列目、3 列目の天井を縦にくりぬいた、スパーロングオー

バーヘッドコンソールも嬉しい機能だ。

将来的には、Z プレミアよりも下の廉価グレードや、8 人乗りの登場を期待したいところだが、

新型ヴェルファイア 新エンジンを搭載し 新型アルファードとの差別化を図る

いった内容。価格は税込 65 万 5 千 892 万円だ。新型アルファードにはないターボエンジン仕様がヴェルファイアの売りでもあるが、新型アルファードよりも 100 万円ほど高い値付けは、チャレンジングだといえ



ヴェルファイア ターボガソリン Z Premier 2WD

主要諸元

全長×全幅×全高：4995mm×1850mm×1945mm、ホイールベース：3000mm、トレッド (Fr/Rr)：1600mm/1600mm、最低地上高：155mm、車両重量：2180kg、最小回転半径：5.9m、乗車定員：7 名、エンジン：直列 4 気筒インタークーラー付ターボ (T24A-FTS)、排気量：2,393cc、最高出力：205kW (279ps)/6000rpm、最大トルク：430N・m/1700-3600rpm、WLTC モード燃費：10.3km/L、使用燃料/タンク容量：無鉛プレミアムガソリン/75L、主ブレーキ (Fr/Rr)：ベンチレーテッドディスク/ベンチレーテッドディスク、タイヤサイズ (Fr/Rr)：225/55R19、19×7J アルミホイール、サスペンション (Fr/Rr)：マクファーソンストラット式コイルスプリング/ダブルウィッシュボーン式コイルスプリング

パワートレイン	グレード	乗車定員	駆動方式	価格 (税込)
ハイブリッド車	Executive Lounge	7	2WD	¥8,700,000
			E-Four	¥8,920,000
	Z Premier	7	2WD	¥6,900,000
			E-Four	¥7,120,000
ターボガソリン車	Z Premier	7	2WD	¥6,550,000
			AWD	¥6,748,000

トトレ 新車情報

国産車 (6/21 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
トヨタ	アルファード、ハイブリッド	4代目 (40系)	FC	6月21日
トヨタ	ヴェルファイア、ハイブリッド	3代目 (40系)	FC	6月21日
スズキ	キャリイトラック	12代目 (DA16系)	改良	7月3日
スズキ	スーパーキャリイ	1代目 (DA16系)	改良	7月3日
スバル	レヴォーグ	2代目 (VN系)	特別	7月3日
スズキ	ワゴンRスマイル	1代目 (MX81/91系)	SC、特別	7月12日

輸入車 (6/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
アバルト	アバルト 695 トリブート 131 ラリー	1代目 (312系)	NR	6月16日
シボレー	シボレーコルベット、コンバーチブル	8代目 (Y2系)	特別	6月20日
ブジョー	ブジョー 408	1代目 (P5系)	NR、特別	6月20日
アバルト	アバルト 695 ペッレ	1代目 (312系)	NR、特別	6月23日
アウディ	アウディ A8e	1代目 (F8系)	NR	6月26日
AMG	AMG SL クラス	7代目 (R232系)	特別	6月28日
AMG	AMG GT4 ドアクーペ	1代目 (X290系)	追加、改良	6月29日
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目 (K9系)	特別	6月29日
ルノー	ルノールーテシア 5HB	5代目 (BJ系)	追加	6月29日
フォルクスワーゲン	VW ゴルフトゥーラン	2代目 (11C/11D系)	改良	6月30日
ルノー	ルノーアルカナ	1代目 (LJ系)	特別	6月30日
メルセデスベンツ	ベンツ C クラス	5代目 (W206系)	特別	7月4日
シトロエン	シトロエン DS4	2代目 (D4系)	特別	7月4日
シトロエン	シトロエン DS4_E テンス	1代目 (D4系)	特別	7月4日
シトロエン	シトロエン DS7_E テンス	1代目 (X7系)	特別	7月4日
アウディ	アウディ Q2	1代目 (GA系)	特別	7月5日
シトロエン	シトロエン C3 エアクロス SUV	1代目 (A8系)	特別	7月6日
クライスラーjeeb	jeebコンパス	2代目 (M6系)	特別	7月7日
クライスラーjeeb	jeebラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	7月7日
ボルボ	ボルボ S60	3代目 (ZB系)	改良	7月12日
ボルボ	ボルボ S90	2代目 (PB系)	改良	7月12日
ボルボ	ボルボ V60、クロスカントリー	2代目 (ZB系)	改良	7月12日
ボルボ	ボルボ V90	2代目 (PB/PD系)	改良	7月12日
BMW ミニ	BMW ミニ 3HB	3代目 (F56系)	特別	7月13日
BMW ミニ	BMW ミニ 5HB	3代目 (F55系)	特別	7月13日
フィアット	フィアット 500	3代目 (312系)	特別	7月14日



大切なお車運びます!!

<http://www.touzaikaiun.jp>

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

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

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

Apple 車買取・販売
Apple 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

Apple 顧客満足度
2022

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

第 26 回

『2つの感情を無視して 理屈で売るバカ営業』 をしていませんか?

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

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!



勉強好きのあなたは、これまでに「感情でモノを買って、理性で正当化する」という言葉を耳にしたことがあると思います。あなたも「頭では要らないって分かってたけど……欲しくなって買ってしまった」ということがあったのではないのでしょうか?

これはつまり、一生懸命、理屈や論理で商品の説明をしても、お客様に気持ち良く商品を購入してもらうためには、感情に訴えないといけません。

この魅惑的な方法を知っている人は成果を出し続け、安定的な売上を確保することができているわけですが、この方法を知らない人は、努力とは無縁に売上を作ることができず、苦しむ羽目となります。

とはいえ「その感情に訴求する方法が分からないから苦労しているんだ」という人も多いと思いますので、今回は心理テクニックについて解説していきます。

では、どうしたら良いのでしょうか?



といった具合です。

例えば、以下です。
これからの奥様やお子さんから「パパ! 車狭い!」と文句を言われ続けますよ

このように

攻める
から
ことで、感情の揺れ幅を作ることができます。
例えば、

商品とは一見関係ないように見える感情の揺れが、大きく影響を与えるのです。

しかし、売れない営業マンは、説明をきちんと聞いてもらい、納得してもらえれば成約すると信じています。残念ながら、営業は真面目なだけで成約するほど、甘くはありません。

とはいえ、感情だけを意識し、煽ればいいのかと

がグラグラ揺れるのです。これは、セールスに何の影響もないように感じるのですが、実は大ありです。

いうと、それも間違いです。煽ると感情を揺らすのは、まったく異なり。それを間違えると信頼を失い、大怪我する羽目となるので注意が必要です。

ポイントを、
さりげなく挟み込むことを

果的に購入に至るのです。こんな話をすると、そんなのは邪道だと思われる方もいるかも知れませんが、しかし、本気でお客様を救いたければ2つの感情にフォーカスし、側のメッセージも入れて、揺らすことを意識してください。あなたがここで売らなければ、そのお客様は競合他社の粗悪品を買われる羽目となるのですから。

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役
顧客獲得コンサルタント。
兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得
〈クライアント一例〉
・丸山自動車・兵庫タイハツ販売・山陽ヤナセ
・ホンダカーズ埼玉南・小林モーターグループ
・アップルオートネットワーク・ホンダ販売北見
・ミニークホールディングス・ホンダクリオ上尾
・ネットトヨタソナ神戸・プラウド・ユーネット等

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!

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

中古車輸出

なら

JUMVEA

へ加入



JUMVEA [ジャンベア] 日本中古車輸出業協同組合



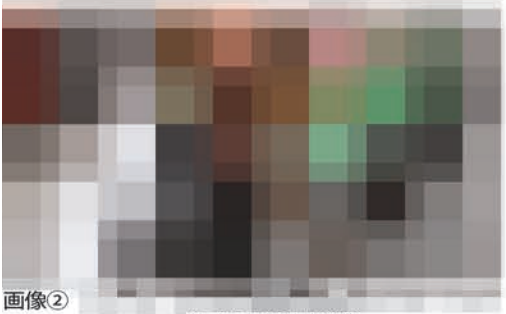
東京都品川区西五反田 2-19-3
五反田第一生命ビル 8F TEL:03-5719-3441

中輸協

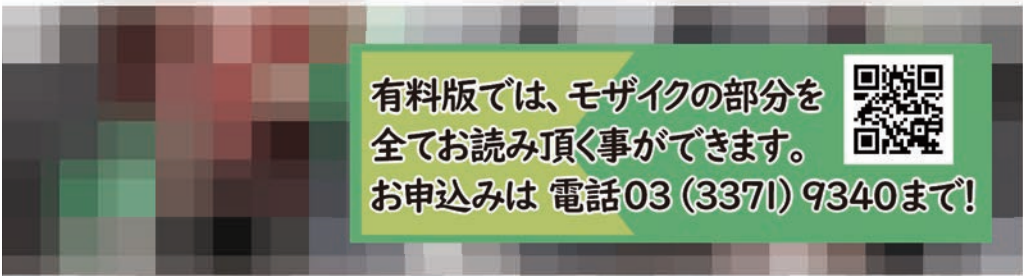
検索



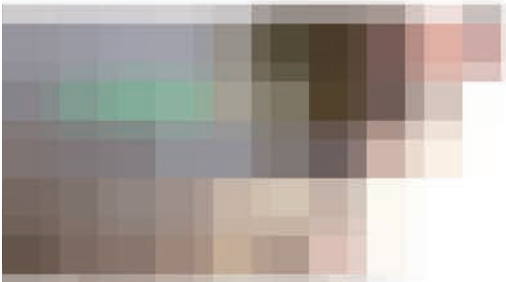
画像① 視認性の高いエンジンルーム



画像② (画像は新車状態)



画像③ 不自然な隙間が発生していないか？ (同)



画像④ (同)



画像⑤ 脇から確認 (同)



画像⑥ があるので誤解しやすい

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目

第114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』79

マツダ・デミオ (DJ系)

レポート 株式会社 ジャッジメント

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、マツダのDセグメントモデル、デミオ (DJ系) を取り上げます。

現在はMAZDA2に

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目

マツダ・デミオ (DJ系)

レポート 株式会社 ジャッジメント

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、マツダのDセグメントモデル、デミオ (DJ系) を取り上げます。

現在はMAZDA2に

マツダの屋台骨を長年背負ってきたデミオも、当モデルで4代目となります。

2014年にフルモデルチェンジした際には「魂動デザイン」を導入、スカイアクティブテクノロジーを各所に採用する等、マツダの本気度を感じさせるモデルとなりました。

現在は、MAZDA2と車名変更して販売中。もうすぐ販売から9年目



4代目となるデミオ改め MAZDA 2

こちらは、取り付け部に衝撃の負荷がかかりやすいので『不自然な隙間が無い？』『不自然な角度に曲がっていない？』をチェックするようにならなければなりません。

最後は先端部 (画像④) です。

同様に、丁寧な確認が求められます。

知っておきたいインスペクション・データ

◆修復歴遭遇率 (弊社検査実績) 15.4%

◆車台番号刻印位置 → 運転席足元下付近に刻印

◆色ナンバー表記位置 → 右センターピラーに表記

◆フロントフードオープナー位置 → ダッシュボードハンドル下付近に設置

◆OBD2 接続端子位置 → ダッシュボードハンドル下付近に設置

MIRIVE 愛知会場 MIRIVE AICHI

8月の開催スケジュール

8月4日(金)	The Urikiri AA 売切りコーナー出品料 1,000円 特別応札保証・お取引賞
8月11日(金)	Thanks AA Part① 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
8月18日(金)	休 催
8月25日(金)	Thanks AA Part② 出品3台以上で流れ無料・お取引賞

MIRIVE 新鮮車両のMIRIVE

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

金曜日は 愛知の日

新規入会 好評受付中！

お申込みはWEBからかんたん手続き！

www.mirive.co.jp

QRコード

ロシア側規制変化

日本側規制変化



ロシア向け中古車輸出に
関する規制に大きな変
化があった。実は、中古
車だけを対象にした規制
ではないのだが、現在
は、自動車メーカーの判
断で、ロシアのウクライ
ナ侵攻後、新車輸出がス
トップしている。中
古車最大の輸出相手国
である。昨年6月～9月
の中古車相場高騰の主役
でもあった。現在は、一
時期の異常に高い相場か
らは下落したが、ロシア
向け輸出が、中古車相場
を下支えているのは間
違いない。
具体的なロシアに行っ
ている車と、その型式、
グレード、そしてロシア
向け輸出が多い年式を表
にしたので、相場動向の

ロシア向け輸出止まる

古車が影響を受けること
になる。

ロシア側、日本側の両
方で変化があったので、
表を確認いただきたい。

言わずもがなだが、ロ
シアは、現在、日本の中
古車の最大の輸出相手国
である。昨年6月～9月
の中古車相場高騰の主役
でもあった。現在は、一
時期の異常に高い相場か
らは下落したが、ロシア
向け輸出が、中古車相場
を下支えているのは間
違いない。

確認をしていただければ
と思う。

タイトルに「ロシア向
け輸出止まる」としたが、
規制の内容を見ていただ
ければ、全てが止まる訳
ではない。ロシア側の

は、表の左に×のついた車
種は、

ということである。
また、日本側の

「中古車輸出情報Web」
の無料開放（お試し）も
行なっている。そこでは
すべてのロシア行き車種

ロシアに
と相場が確認できる。ぜ
ひお問い合わせをいた
だきたい。

ここでは、一部の車を
示した。輸出台数の多い
車は他にもあるので、Q
Rコードのリンク先ファ
イルで確認していただ
きたい。

また、弊社サービスの
「中古車輸出情報Web」
の無料開放（お試し）も
行なっている。そこでは
すべてのロシア行き車種



ロシア向け 50 車種を特別公開

今年1月～7月にロシア向け輸出の多かった
車種をグレード別に掲載した。今後の規制
対象が否か、他の仕向国も記載したので、
要注意車種等を確認いただきたい。QR先
には、この表と合わせて計 50 車種掲載し
たので、確認していただきたい。

ロシア向け車種一覧表

2023/01 ~ 2023/07

今後ロシアに 行く・行かない	車種	型式	グレード	輸出台数が 多い年式	他の仕向国
○	ウィッシュ	ZGE20W	1.8S	2009 ~ 2013	チリ
×	ノートeパワー	HE12	eパワー X	2018 ~ 2019	キプロス
○	アリード	GB3	Gジャストセレクション	2010 ~ 2012	タンザニア
×					
○					
×					
×					
×					
×					
×					
×					
○					
○					
×					
×					
○					
○					
○					
×					
○					
○					
○					
×					

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!



NZ：ニュージーランド

当社調べ

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

AS NET
エーエス・ネット®

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

AS NET サービス紹介

動画で
分かり
やすい!

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

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

検索





国産車と輸入車

出品台数は多く、成約率は低い

が相場は横ばい

足元の相場全体の動きを、以下のグラフで説明していこう。

国産車

まず、国産車は、7月初めから上旬までは、相場は上昇したが、その後下落している。

大きな流れとして、4月半ばまで下落、その後上昇し、7月に再び下落に転じたように見える。ただし、

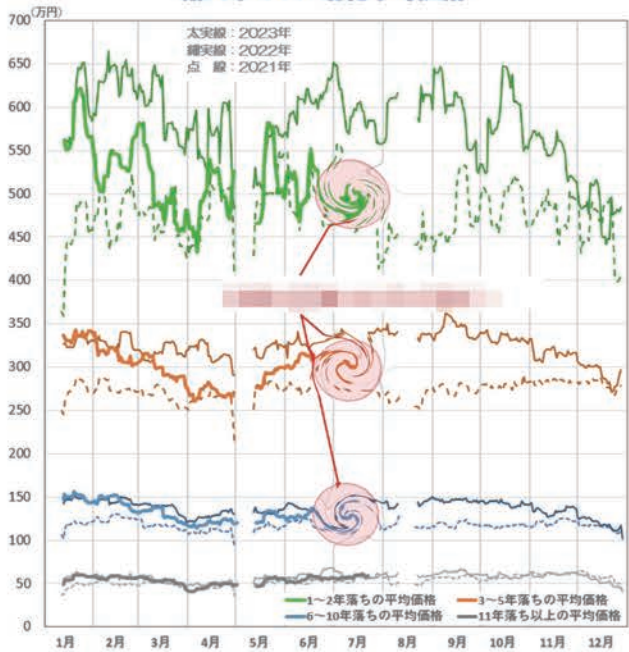
背景となる出品台数を見ると、

これが7月の相場下落につながっているようである。成約率を見ると、4月までの非常に低い水準よりは上昇したが、

整合的な動きとなっている。新車販売増に伴って買い替えが進んでいるのかも知れない。

平均価格のグラフに戻ると、昨年のような相場上昇は続かないことがはっきりしてきた。ただ、出品台数が多い中で価格を維持し、まだ、一昨年の水準よりは高い。例年の動きを見ると、9月頃までは、相場の変動は大きくない。このまま、横ばいで推移するのか、あるいは、出品台数の多さが相場の下落圧力となるのか、見極めづらい状況

輸入車の AA 落札平均価格



国産車の AA 落札平均価格



輸入車

次に、輸入車は価格と出品台数のグラフを見る。

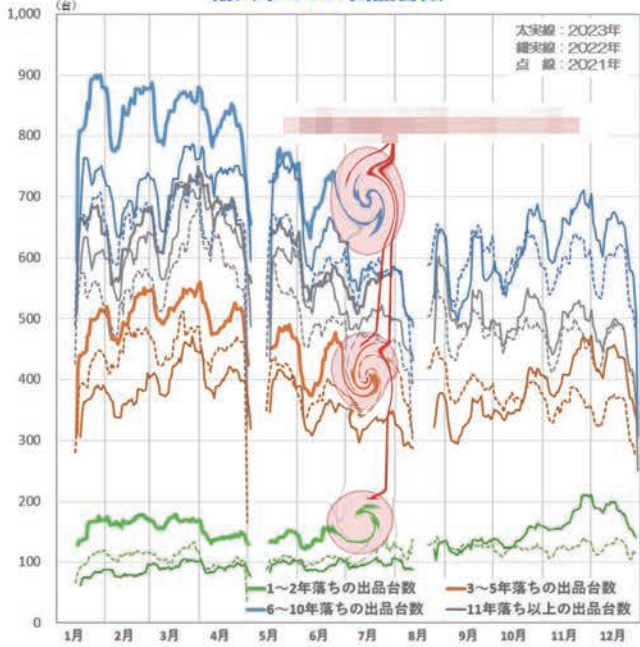
輸入車相場は、変動は大きいですが、となっている。国産車のような大きなうねりもない。ただし、出品台数を見ると、

となっている。

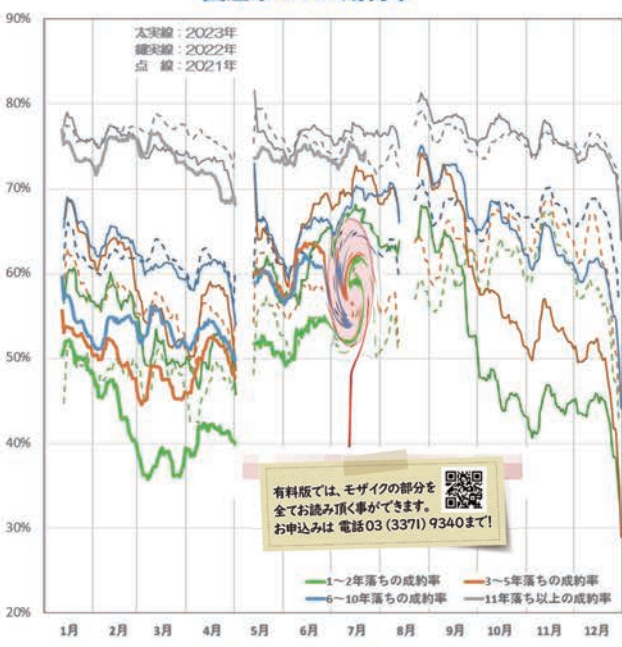
していないが、成約率も

輸入車も、出品台数が多い中で価格を維持している。このままの流れを維持して横ばいが続くのか、あるいは、出品台数の多さが相場の下落圧力として働くのか、難しい状況である。23面で説明したロシア向け輸出の変化もあり、相場は見極めづらい。

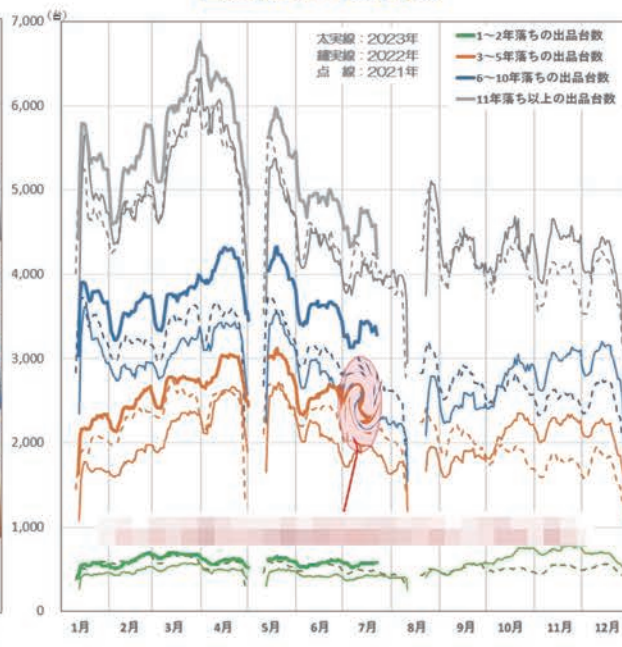
輸入車の AA 出品台数



国産車の AA 成約率



国産車の AA 出品台数



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

Excellence

for you

大好評!!

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

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション

〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地

tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109

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