

無料版

9月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第 125 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

《22 面》

《6・7 面》

ウクライナで日本の中古車が躍動

ターゲティングが代替の成否を分ける

ロシア規制



その後...

〔上の画像〕規制強化を前に
駆け込み輸出が発生
(7月末に富山で撮影)

《2面へつづく》

中古車輸出は6月まで
好調が続いている。輸出
相手国の中で、最多の輸
出台数となっているのが
ロシアである。
ただし、本紙の先月号
執筆中に、ロシア向け輸
出の規制強化のニュース
が流れ、その23面でロシ
ア向け輸出に関する規制
の概要等を伝えた。
実際に、8月9日から
規制が強化されることにな
ったため、輸出業者は、
それまでの間、ロシア輸
出を急いで行なわなけれ
ばならず、大変だったよ
うだ。
では、この規制により、
日本の中古車輸出は、ど
こに、どれほどの影響を
受けたのか。また、今後
のロシア向け車種の相場
はどうなっていくのか。
規制強化後の輸出状況や
相場状況を確認すること
により、今後の動向を
探ってみることにした。
今回は、これに合わせて、
ロシア以外に気にな
る輸出先もピックアップ。
また、足元の国内の
新車販売や納期の状況等
を確認することで、今後
の中古車市場を見通すこ
ととする。

AUCNET B2B 中古車インターネットオークション



オークネット
新規会員募集!

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/>



月額
3ヵ月 無料 キャンペーン
実施中!

リアル応札 78会場
総接続 108会場

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 日本の中古車輸出台数推移

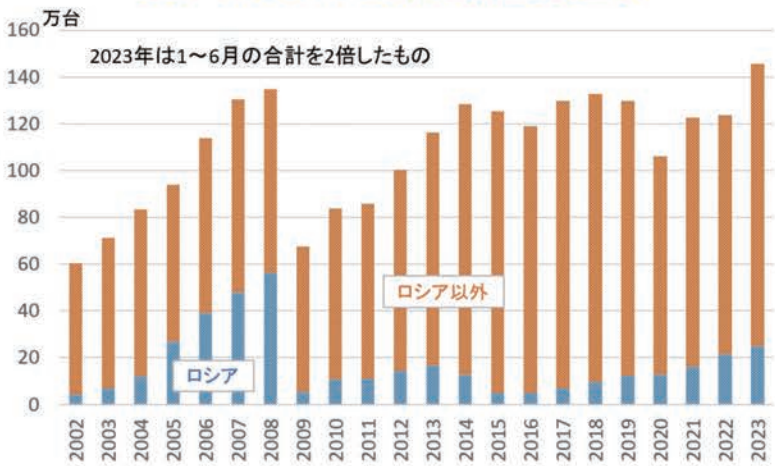
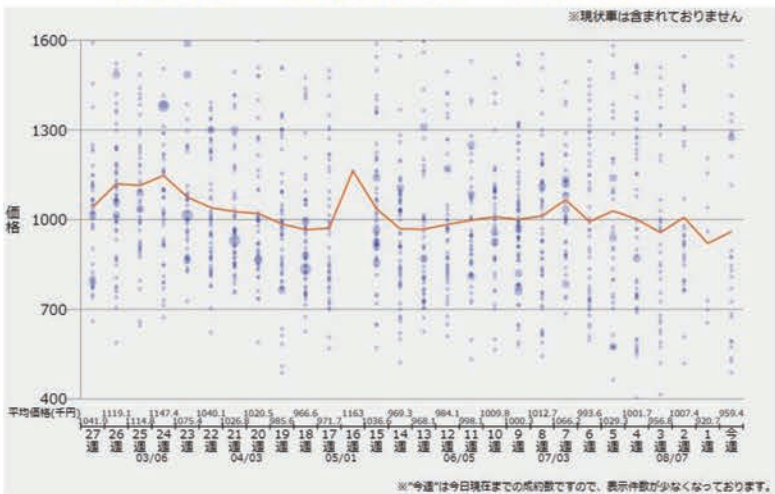


図2 ルーブル円相場



ヴォクシーハイブリッド 2014-2015



ロシア向け輸出の変化

中古車輸出台数は好調

最初に、今年前半の中古車輸出台数を振り返っておこう。左の図で23年の実績は1月～6月の輸出台数を2倍してグラフ化した。今年の輸出台数は好調に推移しており、財務省の貿易統計で暦年の中古車輸出台数がわかる2002年以降で、最も多くなる勢いである。

規制の内容

先月号でも伝えたが、今年の8月以降の日本とロシアの規制変更は日本の中古車輸出に抑制的に働くと思われる。下の表に改めて整理したので確認して欲しい。

ロシア側の規制変化は、現在の日本の中古車輸出が

より、輸出禁止車種は大幅に拡大した。以下で、制裁拡大による中古車相場への影響を見ていく。

日本の中古車輸出台数推移

ロシア側規制変化	日本側規制変化
- 法人名義輸入に係る廃車税（リサイクル税）の大幅引き上げ - 排気量が大きいほど高額 8月1日に開始 - 個人名義輸入の場合は、以下条件をクリアすれば引き上げの対象外 - 年1台、購入後1年以内に転売しない、排気3000cc以下	- 従来は税別 600 万円超の自動車の輸出を禁止 - 排気量が 1900cc 超のガソリン車とディーゼル車、ハイブリッド車、プラグインハイブリッド車、電気自動車を輸出禁止に追加 8月9日に開始

規制拡大後の相場動向

ポイント1
輸出が続くか否か

2. 面下に、先月号で掲

載した一覧表に足元の相場動向を追加して掲載した。ロシア向け輸出の多かった50車種・グレード

3面中央の価格変化率は、下段表を含む50車種・グレードで確認した。詳細はQRコード先ファイルを参照のこと

バキスタン動向、スリランカ動向

ロシア以外にも、注目の輸出仕向国の動向に簡単に触れておく。

貿易統計では、5月からパキスタン向け輸出が増加しているが、AA結果からは4月に取引増加が始まっていたようだ。

これは昨年、実施された調整関税が、3月に終了したことが大きい。足元で、パキスタン向け輸出の拡大は、

実際、新年度のバジェットでは

関税上

限が撤廃されており、その排気量での関税引き上げ観測が見られる。

一方で、

輸出が増加する可能性がある。足元の状況を見ると、とくに

の輸出が増えているようだ。スリランカも多少の状況の変化があつたので触れておく。スリランカは外貨準備不足から長く自動車の輸入をストップしていたが、8月14日に

今年の4月以降、外貨準備の改善、自動車以外の輸入開始の動きがあり、注意しておく必要がある。

ロシアに多く輸出されている車種の内容

平均落札価格 (千円) と変化率

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	相場確認	7/17まで1ヵ月 (A)	7/18～8/22(B)	変化率 A/B	8月23～8/25(C)	変化率 C/B
×	ランドクルーザープラド 5D	TRJ150W	TX_L パッケージ	2018～2020	パキスタン、ケニア、バングラデシュ	2020のみ下落					
×	ランドクルーザープラド 5D	TRJ150W	TX	2018～2020	パキスタン、タンザニア	全般に下落					
×	加-ラファエル-ハイブリッド	NKE165G	ハイブリッド	2018～2019	バングラデシュ	2018は影響なし。2019は下落					

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

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、「バントラ」、「総合機械」、「乗用車」と商材単位の運営体制に変更しました。現在、全国どこのアライオークション会場でも全ての商材を扱い、同じサービスを提供することが出来る体制づくりを進めています。こうした取り扱い商材拡大と事業運営体制の変更を受けて、当社オークションの名称を「アライオークション」に変更しました。



ARAI INFORMATION

アライオークション4輪小山

小山会場
開場36周年記念&
JU関連協オータムリレーオークション
10月19日(木)



アライオークション

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

図 3 ランドクルーザープラド TRJ150W TX L 2019 製造車

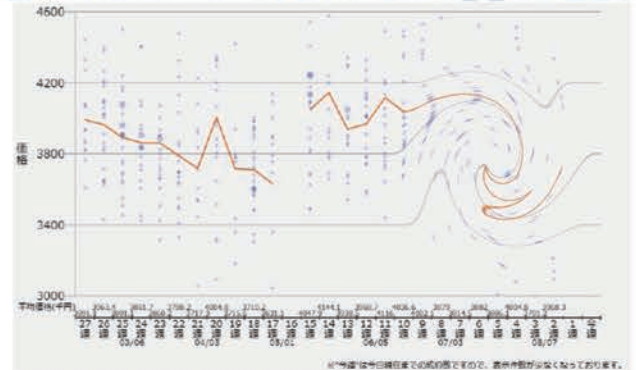
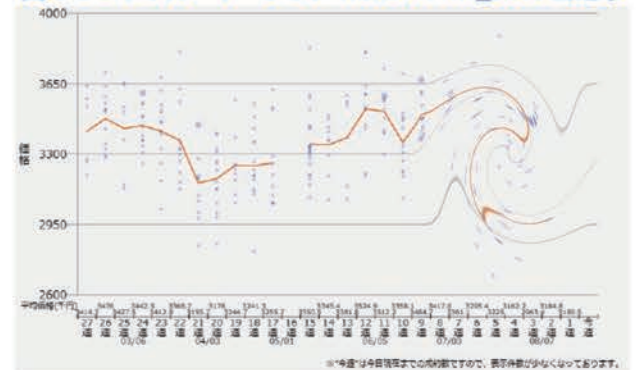
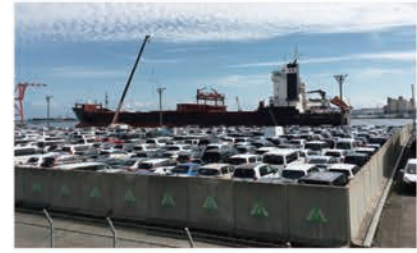


図 4 ランドクルーザープラド TRJ150W TX 2019 製造車



規制強化後にロシア向け輸出の多い車種		
車種	型式	製造年
フリード	GB3,GB4	2010 ~ 2012

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！



ここまでは、ロシア向け
輸出の規制強化の影響を
見てきた。また、規制強
化から日が浅く、今後の
動向には注意が必要だ。
大げなをしないために
は、個別車種についての
輸出事情の把握が必要で
あり、当社サービスの中
古車輸出情報Webの情
報を確認して欲しい。
最後に、中古車市場全
体の状況について触れ
ておく。

状況ではない。これを
反映して、トヨタ車の納
期の状況を確認してみ
る。

の相場が軟調に
なるのではないかと見
ている。

年式・グレードにより
ロシア以外にも行く
ロシア輸出が続く車は

ポイント2
他の輸出先があるか否か

ロシアはTX-LもT
Xも輸入していたが、
相場が保つ、
保たないにつながるケ
ー
スがあるようだ。

ロシア輸出が続く車種
ロシア輸出の禁止車種

	7/18 前後の価格変化率	7/18 の報道後と 8/23 ~ 25 の価格変化率
ロシア輸出が続く車種	-7.9%	
ロシア輸出の禁止車種	-6.7%	

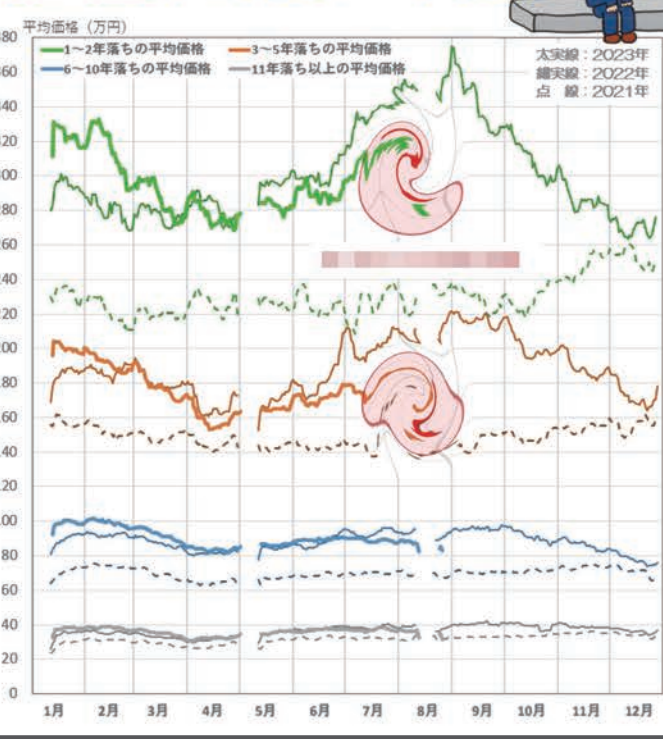
まとめ 中古車相場見通し

ここまでは、ロシア向け
輸出の規制強化の影響を
見てきた。また、規制強
化から日が浅く、今後の
動向には注意が必要だ。
大げなをしないために
は、個別車種についての
輸出事情の把握が必要で
あり、当社サービスの中
古車輸出情報Webの情
報を確認して欲しい。
最後に、中古車市場全
体の状況について触れ
ておく。

状況ではない。これを
反映して、トヨタ車の納
期の状況を確認してみ
る。

の相場が軟調に
なるのではないかと見
ている。

図 5 国産車の年式別 AA 平均価格



国内唯一のトラック専門オークション

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

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121

毎週水曜日11:00スタート

9月6日 第1536回 オークション
13日 第1537回 お月見記念
20日 第1538回 オークション
27日 第1539回 期末感謝祭

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳馬渡808 TEL:092-942-0860

毎週木曜日11:00スタート

9月7日 第1152回 オークション
14日 第1153回 お月見記念
21日 第1154回 オークション
28日 第1155回 期末感謝祭

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500

毎週金曜日10:00スタート

9月1日 第1696回 オークション
8日 第1697回 お月見記念
15日 第1698回 オークション
22日 第1699回 オークション
29日 第1700回 期末&1700回記念

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

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8月11日までの1週間の値である。

トヨタ ランドクルーザー プラド 5D TRJ150W <5年落ち>

2023 6月→7月 1.2% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11日 までの
Ucar 指数をグラフで表示

日産 セレナ GFC27 <5年落ち>

2023 6月→7月 1.3% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11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 6月→7月 5.5% ▲ <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、上昇継続中。
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、緩やかにながらも上
昇が見込まれる

トヨタ ハリアー ZSU60W <5年落ち>

2023 6月→7月 -4.7% ▼ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11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 6月→7月 -1.9% ▼ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11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 6月→7月 3.5% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11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 6月→7月 10.4% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11日 までの
Ucar 指数をグラフで表示

ホンダ ステップワゴン バター RP3 <5年落ち>

2023 6月→7月 2.0% ▲ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11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 6月→7月 -1.2% ▼ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11日 までの
Ucar 指数をグラフで表示

ホンダ フィットシャトルハイブリッド GP2 <11年落ち>

2023 6月→7月 -18.1% ▼ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11日 までの
Ucar 指数をグラフで表示

トヨタ 加-ファルータ ハイブリッド NKE165G <4年落ち>

2023 6月→7月 -8.5% ▼ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11日 までの
Ucar 指数をグラフで表示

トヨタ ライズ A200A <3年落ち>

2023 6月→7月 -1.4% ▼ <相場短観>

<中古車指数>

有料版では
8月11日 までの
Ucar 指数をグラフで表示

Ju 神奈川

9月21日木 AM11:00
スタート

会場オープン29周年 全7支部
ディーラー協賛スペシャルAA

9月は周年月間企画実施!!

4開催 連続
取引 (出品・落札)
富士屋ホテル湯本
ペアランチ

4開催 連続
成約及び落札2台以上
富士屋ホテル宮ノ下
ペアランチ

4開催 合計
成約・落札20台以上
富士屋ホテル湯本
ペア宿泊

4開催 連続
成約・落札10台以上
富士屋ホテル宮ノ下
ペア宿泊

21日 お楽しみ商品
ポスセリコーナー

ワンボス100円で
北海道直送、
鮮魚セットを企画!

ご来場記念品

Juオリジナル
牛革多機能バース&
朱肉セットプレゼント

中古車販売価格の支払い総額表示ブース設置

Ju 神奈川 神奈川県小田原市成田 1042
TEL 0465-37-3751

※画像はイメージとなります

USS

Used car
System
Solutions

USSは新たな挑戦へ

40+1st

ANNIVERSARY

Since 1982

USSは、新たな挑戦の1歩を踏み出します。

USS 名古屋会場

ANNIVERSARY
EVENT 9/15^{Fri} 開催早期搬入8/25^金より
受入可能!!

取引1台以上賞

ダーツチャレンジ



景品多数ご用意しております!!

※景品イベント内容は変更となる場合がございます。

特賞 電動キックボード

1等 REGZA 65V型4Kチューナー液晶テレビ
dyson V12 detectslim+コードレス掃除機2等 10.9インチ iPad Wi-Fiモデル 64GB
日立 73L 冷蔵庫 Chiil3等 Apple Watch Series8 アルミ・45mm GPSモデル
PlayStation5 など取引1台以上で、
もれなく全社に

モンシェール

『堂島ロール』プレゼント



戦時下のウクライナで日本の中古車が躍動

負傷兵の搬送、食料・薬品の前線輸送など

レポート

NPO 法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

ロシアへの中古車輸出に関して、ついに日本政府は 8 月から実質的な制裁に踏み切った。さらに、ロシア側でも中古車輸入に対してリサイクル料金の大幅な値上げを導入。同時に規制が強化されたことから、同国向け輸出台数は大幅な減少が予想される。

一方、ウクライナについてだが、昨年 2 月のロシア侵略以降、日本からの輸出が一時的に停止していた。しかし、今年 2 月からわずかな台数だが再開され、7 月時点ですでに通年での過去最高記録を更新している。誰がどのような事情で輸出しているのか――筆者が調査していたところ、関西在住のウクライナ国際政治学者がレンコ・アンドリーさん（35）が、母国支援のために輸出していることが判明した。今回、日本ウクライナ文化交流協会を通じて取材を申し入れ、詳しい事情を聞いてみた。

日本の中古車はロシア狙撃兵を惑わす

グレンコさん自身は、国際政治学者であり、もちろん、これまで中古車輸出に携わったことはない。なぜ今回、中古車を輸出することになったのか。まずその点から聞いてみた。

「きっかけは、ウクライナに住む親戚からの連絡

だった」と言う。ウクライナ軍を支援する、現地ボランティア団体と交流があった親戚は、その団体の性能が良く、軍でも評価が高い。ぜひ送ってもらえないか」と相談を受けたことを伝えた。

グレンコさんは「車両は戦争において、武器の次に重要な物資になる。武器を送ることはできないが、民間人にできる最大限の支援になる」と判断し、協力を決めた。その団体はウクライナ政府が公認しており、中古車を関税免除で送れるということだった。また同国は、基本的に左ハンドルの国だが、これまで戦時下のウクライナでは、兵の移動や負傷兵の搬送、さらに民間人の避難などでは必須。とくに日本の中古車だと、ロシアに攻撃されて悪路と化した道を走行するには最適とのこと。

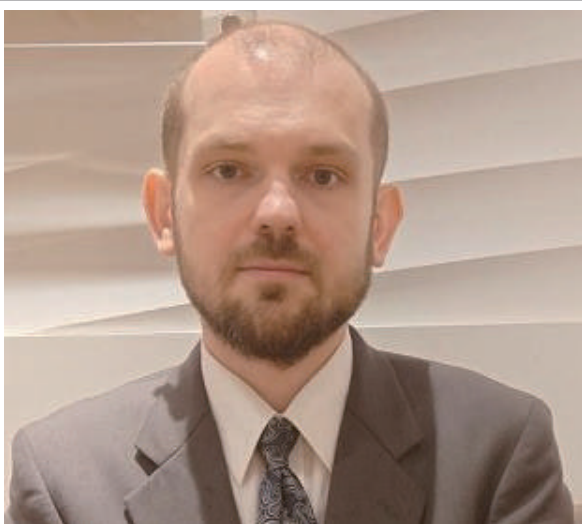
また前線に狙撃兵に狙われる危険性を孕んでいるが、日本の中古車は右ハンドルで運転席が逆であることから、狙撃兵を惑わす意外な効果もあるそうだ。

協力を決断し、即行動を開始したグレンコさんだったが、どうやって中古車を買付け、どのように輸出したらいいのか皆目見当がつかなかった。しかし、あらゆる伝手（つて）を通じて、神戸で中古車輸出業を営む同郷のウクライナ人につながることで、その輸出業者に予算を伝え、4 駆のディーゼル車の買い付けと輸出手配を依頼し、第一弾として 3 台を確保。それを 40 日コンテナにパッキングして 2 月 24 日に神戸港を出発。その後、3 カ月を要し、5 月中旬にウクライナ軍に無事引き渡された。

記念すべき第一号車（画像①参照）は、パジェロ・エクシード（V78W 系）の 4 駆のディーゼル車で現在、東部前線のドネツク州で活躍しているとのことだ。

想定外の輸送長期化 8 月以降は若干ダウン

今年 2 月から 7 月までに計 6 回（月 1 回のペース）で輸出された 3 台がウクライナ国内でナンバーが取り付けられる様子



ウクライナ人国際政治学者 グレンコ・アンドリーさん



画像① 5 月中旬東部前線ドネツク州で活動を開始したパジェロ・エクシード



画像② 第二弾で輸出された 3 台がウクライナ国内でナンバーが取り付けられる様子

ペーパーレス化は進んでいますか？

インボイス制度対応

AUTOHUB の請求書は、全てデジタル化しております。

請求書が発行されるとメールでお知らせ

いつでも請求書のダウンロードが可能！

車両毎の料金を表示する機能やスムーズな検索が可能！

中古車輸出は

AUTOHUB™
FORWARD TOGETHER

オートハブ

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

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380

そこが知りたい 中古車輸出

Vol.124

最後に国際政治学者であるグレンコさんに聞いてみた。経済は専門外なので、あくまでも私見と前置きした上で「それは額面通りで良いのではないか。ロシアは今後、長期にわたって自由主義諸国と一線を画そうとしている。自動車産業に限らず、戦争以降、自由主義諸国のメーカーが撤退したが、これが戻ることを期待はしていない。逆にこれを機に、自国の産業を育成したいとの表れではないか」と語ってくれた。

話は変わるが、ちょうど取材前日に、ロシアのサイトにリサイクル料金の値上げの記事が発表された。理由としては「自国の自動車産業育成のため」としているが、本当の意図はどこにあるのか。

ロシアのリサイクル料金値上げは産業育成の表れ

このように、実際にやってみると想定外のことが発生し、現在では止む無くペースダウンしている。しかし、グレンコさんは「最近、日本の方からキャリートラックを無償提供してもらい、第6弾で輸出することができ、良い流れにはなっている」とした上で、「自

分がもつと積極的にPRして支援を募り、早い段階で元のペースに戻したい」と語ってくれた。経年式の日本車が、ウクライナの前線で活躍していることは誇らしいことであり、それを支援することは、日本人の平和に対する貢献になるだろう。今後もより多くの支援が集まり、大量の日本の中古車がウクライナの前線で活躍することを期待したい。



画像③ 第二弾で送られたエルフ W キャブトラックとウクライナ軍兵士たち (ハルキウ州)



画像④ 一般の方から無償提供されたキャリートラック

USS札幌会場

第1249回

秋の大感謝祭

AAオートオークション

特設
スーパーステージコーナー・
車台番号不鮮明コーナー

前受搬入 9/6水
より実施!!
早期搬入を
お願い致します。

5,200台

アタック

9/20水

9:30~
スタート!!

来場者限定 (RC-RCセカンドコーナーの出品を除く)

掲載の賞品は一例です。該当する台数賞の賞品をいずれか1点お選びいただけます。
抽選は9/20(水)15:00~16:00に実施します。

出品・賞品 1.9台賞

みごと当てた方に豪華賞品プレゼント!!

ダーツゲーム

1等〜4等
抽選の権利
1等〜4等
抽選の権利

出典品は先着順で抽選が行われます。抽選はダーツゲームに参加できます。抽選回数によって抽選額が右記の通りとなり最大4回までとなります。出典品と賞品は別にカウントします。

A賞 (Dyson) Supersonic Ionic ヘアドライヤー (Sony) PlayStation5

B賞 (Panasonic) 空気清浄機 (Yosoyos) コーヒーメーカー (Toshiba) メガワット T-Rex (BRUNO) クラッシュジョーゼット (KORONA) スタレックス ラグワセ

C賞 (Toshiba) コーヒーメーカー (BRUNO) クラッシュジョーゼット (KORONA) スタレックス ラグワセ

出品・賞品 10台賞

(AVIOT) ワイヤレスイヤホン (Shingling) ワイヤレスイヤホン (Russell Hobbs) ベーシックドリッパー (Russell Hobbs) コーヒーラインダーセット

(Shingling) ワイヤレスイヤホン (Russell Hobbs) ベーシックドリッパー (Russell Hobbs) コーヒーラインダーセット

(Shingling) ワイヤレスイヤホン (Russell Hobbs) ベーシックドリッパー (Russell Hobbs) コーヒーラインダーセット

(Shingling) ワイヤレスイヤホン (Russell Hobbs) ベーシックドリッパー (Russell Hobbs) コーヒーラインダーセット

出品・賞品 30台賞

(Aladdin) フリコナー (KARCHER) スチームモップ (KARCHER) スチームモップ

(Aladdin) フリコナー (KARCHER) スチームモップ (KARCHER) スチームモップ

(Aladdin) フリコナー (KARCHER) スチームモップ (KARCHER) スチームモップ

出品・賞品 60台賞

(BALMUDA) オープンレンジ (BALMUDA) オープンレンジ

(BALMUDA) オープンレンジ (BALMUDA) オープンレンジ

(BALMUDA) オープンレンジ (BALMUDA) オープンレンジ

出品・賞品 42V

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

出品・賞品 42V

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

出品・賞品 42V

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

出品・賞品 42V

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

(DeLonghi) エスプレッソマシン (DeLonghi) エスプレッソマシン

TAA

TOYOTA USEC

会場並みの設備をコンパクトに備え
より便利になります!

北陸ヤードから**移転**

2023年 9月7日(木)

TAA北陸 サテライト会場 OPEN!

開催日

木曜日

接続会場

北海道・東北・関東
埼玉サテライト
中部・静岡サテライト

お問い合わせ

TAA北陸サテライト会場

〒920-0377 石川県金沢市第5次安原異業種工業団地土地区画
整理事業施工地区内3街区2番

TEL.076-205-0370

FAX.076-205-0371

新規会員募集中!



トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

第27回

『営業で稼げる5ステップを踏まないバカ営業』をいませんか？

高単価の成約を連続し
年収1000万円を叶える営業術

多くの営業マンは、やり方やテクニックを知れば結果が出ると思つていますが、それでもできない人など巨万といます。営業で本当に大切なことは『5つのステップを踏む』ことなのです。

初めから成功することなどありません。しっかりとプロセスを踏み、何度失敗を繰り返しても、再度改善を繰り返した結果、今の輝かしい成功があるだけです。今回の5ステップを、スタートの段階から念頭に置いてください。すると、成功という果実を手にするようになります。

【ステップ1】
営業で大事なものは
スキルよりも『考え方』

ステップ1は考え方です。スキルは後で身につけてきますが、考え方が間違っていると正しい方向に行きません。

営業とは、お客様の問題を解決するお手伝いをする職業です。現状↓壁↓理想。人間は、誰でも『こうなりたい』という理想があります。しかし、現状はそうなれていません。そこに壁、つまり問題が発生します。

なので、お客様の現状と理想を理解し、問題を解決する手段として提案を行います。そして、お客様と成長の感動を共に

有するという使命があるのです。

営業というのはコミュニケーション、とくに会話の仕事です。お客さんに「売り込む」のではなく、お客さんから「聞き出す」ことが大事だということです。説得するたにコミュニケーション力を使っているのではなく、聞き出すためにコミュニケーションを行なって、現状や壁や理想を聞いて、問題解決の提案をしてください。

【ステップ2】
打席に立つ回数を増やす
質より『量』

考え方を身に着けたら、次は営業の数をこなすことです。アポイントの電話、商談の数。とにかくストイックに数をこなしてください。

ストイックとは何か？『ストイック』他人からみて、異常だと思われることです。周りに影響されず、当たり前基準を高く持つことです。

もし暇な店舗にいるなら、グループで1番忙しい店舗に異動願いを出してみ。それくらい量をこなすことは大事。経験が1番の財産です。質のことは考えずに、まずは量をこなしてみてください。

【ステップ3】
成果が出ている人を
徹底的に『真似る』

量をこなしてきたら、

次は質を研究しましょう。具体的な方法は、あなたの会社で1番売れている営業マンのやり方を徹底的に真似しましょう。

あなたのオリジナリティは一切要りません。完全に一致させてください。思考・行動・発言、すべてです。多くの人は、自分のエゴでこれができません。稼きたければエゴを捨ててください。

トップ営業マンは、あなたに営業を教える義務はありません。その時は、その人が好きなモノを調べてプレゼントするなど、何とかして車を売る営業ノウハウを教えてください。そうして、なるべく一緒にいて下さい。

人はミラーニューロンという細胞があり、一緒にいる人から影響を受ける生き物です。また、仕事とは期限内に成果を出すことです。量をこなして残業するのではなく、勤務時間内に成果を出すことを考えてください。

徹底的にパクリ、期限内に目標達成できるようにしましょう。

【ステップ4】
相手の感情を動かすこと
で『売れ続ける』

商品が売れる時の公式は「価値÷価格」です。価値とはお客さまが得られるメリット、価格とは、お客さまが支払う金額。お客さまは価値と価格を比べて購入を決定して

います。なので、営業は価値を伝えることが仕事です。

価値を伝えるには、商品の「機能特徴」「得られる結果」「得られる感情」を伝えていきます。売れない営業は、機能特徴を売ります。売れる営業は、お客さんが得られる結果を売ります。

そして売れ続ける営業は、商品を使うことで得られる感情変化を売ります。

人の行動原理は、不快な状態を避けて、快の状態に近づくために行動します。つまり人は理屈ではなく、感情で商品を買います。

感情を売るポイントとして、具体的に商品を使用しているシーンを伝えることです。営業として売れ続けるならば、人の負の感情（不快・不満・不安）を、快の感情（快適・満足・安心）に変えてあげてください。感情を動かす術を身に着けましょう。

【ステップ5】
ニモの法則で紹介契約
成功を『加速させる』

ある程度、成果が出てきたら、紹介契約を生みだして成果を出すスピードを上げていきましょう。

紹介の秘訣は、先に「与えること」です。契約後も、お客さんに与え続ける。住宅や銀行など、あなたの商材に関連するものがあれば、他の会社に見込み客を紹介してあげる。社内の営業マンに、自分が上手にいったやり方を教えてあげる。社内の営業事務さんに差し入れを言う。

とにかく、自分のため「だけ」ではなく、人のため「にも」できることを考えましょう。それを「ニモの法則」と言います。

相手が望むものを先に与えることを実践してみてください。そうすることで、あなたが自然と返ってきます。これを実践することで人たらしになり、営業マンとしての成功が加速していきます。

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。

顧客獲得コンサルタント。

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

〈クライアント一例〉

- ・丸山自動車・兵庫ダイハツ販売・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・プラウド・ユネネット等

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

GCV (総循環型流通価値) の拡大めざすオークネット

環境に与える効果を可視化し、持続可能な社会の実現に貢献

GCVとは?

Gross Circulation Value (総循環型流通価値)

→当社の事業が経済と環境に与える影響を金額的に示したもの



当社は貢献金額（プラス）が
リスク金額（マイナス）を
大きく上回る
「カーボンポジティブ」

今回紹介するGCV（総循環型流通価値）とは、Gross Circulation Valueの略称だ。これはオークネットの事業活動によって、『経済』と『環境』に与えた影響を金額的に示した独自の経営指標のことである。

地球規模での循環型流通を実現し、持続可能な社会に貢献する企業をめざす当社では、中古車をはじめ中古デジタル機器、ブランド品、花き、中古バイク、中古医療機器など、様々な商品の流通市場を提供。こうしたリユース品は、再利用するため、資源の保全、GHG排出の削減といった観点から、そもそも環境にとって優しいものだ。

オークネット（藤崎慎一郎代表取締役社長CEO）が、規模拡大をめざしている重要な経営指標のひとつに「GCV」（＝総循環型流通価値）というものがある。これは2021年から採り入れた独自の指標で、2022年のGCVは5417億円を記録し、2025年には1兆円を目標に掲げているという。

この指標は同社だけの話ではなく、オークネット会員にも関係しているものである。そこで今月号では、このGCVについて触れてみたい。

そこで同社では、GCVという指標を設定することで、地球環境に与えるプラスの効果を正しく可視化している。

「GCVの規模が大きくなることは、モノを捨てずに済んだこと、そして新しくモノをつくらずに済んだことを意味する。つまりGCVとは、地球に対する負荷軽減の指標。当社では経営指標の一つとして採用し、その規模をパートナーとともに増やしていくことをめざしていく」と、同社は記している。

高評価を受けるGCV

オークネットは創業当初から、情報流通という独自のサービスを展開。中古車を展示場から移動させることなくセリに掛けるTVオークションのパイオニアとして、いち早く環境負荷の低減を図ってきた企業だ。

さて、先に紹介した5417億円という昨年のGCVは、上図のように、経済循環価値と環境価値を足したものの。その詳しい内容は同社のコーポレートサイトで公開しているので、ここでは割愛させていただきます。

とくに、GCVの環

境データの信頼性に関しては、独立機関である（一社）非財務情報保証協会による第三者保証を4月に取得。これにより指標は信頼性があり、客観性が高いものと保証された。

また、GCVの経済学的な観点における妥当性等の根拠に関して、東京大学エコノミックスコンサルティング社（川原田陽介社長「UTEcon」）から評価され、『GCVの基本的な考え方、環境経済学におけるグリーン会計（Green National Accounting）の考え方と整合的である』と結論付けられた。

これに関して同社は「UTEconによる「GCVに関する報告書」の要約版を、7月31日からサイトで公開している。

会員も環境価値向上に貢献

このように、高い信頼性をもつて評価されているGCVであるが、オークネットでは「これは当社だけでなく、会員の皆様とともに生み出した環境価値。中古車流通においては、会員の皆様もこのGCV数値に貢献していただいている」という。

というのも、先に紹介したようにオークネットの場合は、現車AA会場とは異なり、中古車の輸送は出品店から落札店への直接輸送が基本となるため、車両の移動距離は短縮。それに加えて、会員が会場へ足を運ぶということもないため、会員自身の移動距離の減少にもつながっているからだ。

つまり、同社のオークションに参加することによって、会員は自ずと環境価値を高めることに貢献しているといえるのだ。

（了）

AUCNET B2B 中古車インターネットオークション

オークネット 新規会員募集!

リアル応札 78会場

総接続 108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/>



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

教えて弁護士先生

「従業員の有給休暇編」



会社の従業員であれば、有給休暇を取得することができるはずだが、実際に取ることはできて
いるのだろうか。色々な事情はあるが、業務が忙しく有給休暇を取ることができない、会社側が
有給休暇の取得を認めないなどの事態が起こった場合、何らかのペナルティはあるのだろうか。
また、有給休暇は正社員だけが取得できるのか。有期契約社員、パートタイムの社員はどうなっ
ているのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

有休を取らせなかったらどうなるの？
『6か月以下の懲役、または30万円以下の罰金』

【横澤弁護士】

今回は有給休暇の話で
すね。法律上は、年次有
給休暇といい、年休（ね
んきゅう）と略されたり
します。一般的に有給休
暇と言えば、この年次有
給休暇を指すことが多い
ので、今回は年次有給休

暇のことを有給休暇と言
うようにします。

有給休暇は、労働基準
法という法律に定められ
ているのですが、従業員
が取得できる日数などが
具体的に細かく規定され
ています。

法律の規定は、最低限



の日数を定めたものです
るので、会社側が就業規則
等によって、独自に法律
以上の日数の有給休暇を
定めることはできます。
法律上は、働き出して
から6カ月継続勤務し、
全労働日の8割以上を出
勤しないと有給休暇を認
める必要はありません。
しかし、働き出した直後
から、会社の規程により
有給休暇を認めているこ
ともあります。

また、法律では勤務を
開始した日を起算点とし
て、有給休暇を取得でき
る日数が決まります。た
だ、各従業員の勤務開始
日を管理するのは大変な
ので、会社で統一した基
準日を定めて管理するこ
とも多いです。

フルタイム従業員の
有給休暇の付与日数は、

働いた分だけ、時給に
よって給与が支払われる

ので、休暇を取得して働
けなかった場合には給与
は発生しないと思われが
ちです。しかし、有給休
暇は本来、勤務すべき日
を休暇として、その休暇
日の給与も支払わないとい
けないものです。

そのため、パートタイ
ム従業員、時給制社員が
いる場合には、有給休暇
が付与される条件を満た
しているかを確認し、条
件を満たしている場合に
は、有給休暇の取得を認
める必要があります。

付与日数は、週の労働
日数や1年間の所定労働
日数によって変わってき
ますので、厚労省のウェ
ブページなどで確認をす
るか、社会保険労務士に
相談をしてみてください。

また、有給休暇は原則
1日単位で取得するもの
です。従業員側が半日
単位での取得を希望し
た場合、会社側が任意で半
日の取得を認めることは
差し支えありません。

さらに、従業員側と会
社側とで労使協定を締結
することによって、時間
単位での取得を認めるこ
ともできます。



日以上の有給休暇を取得
していれば、会社側が時
季を指定して付与すべき
義務はありません。これ
は、会社側の義務として
課されているもので、従
業員が有給休暇を年間5
日間取得しているかを確
認し、もし休んでいない
れば取得させなければな
りません。

有給休暇付与の基準
日が4月1日だとする
と、年度末になって確認
して、急に有給休暇を取
らせるのは従業員本人に
とつても、会社の業務上
も不都合なことがあるの
で、ある程度、余裕のあ
る時期に確認して、計画
的に取得させるのが良い
でしょう。

従業員が有給休暇を取
るかを判断するため
に、従業員の有給休暇の
使途を聞く必要がある場
合もあるからです。

一方、有給休暇を取得
した従業員に対して、会
社は不利益な取扱いをし
てはならないとされてい
ます。有給休暇をほとん
ど取得しなかった従業員
と、すべて消化した従業
員との間で、有給休暇の
取得の有無を理由として
差別したり、処遇に差を
設けることはできません。
世間的には、生産性の
向上ということが言われ
ていますので、従業員に
は有給休暇の取得によ
り、リフレッシュしても
らう一方で、会社内では
業務の効率化を図ること

ですが、従業員側が半日
単位での取得を希望し
た場合、会社側が任意で半
日の取得を認めることは
差し支えありません。

従業員が有給休暇を取
るかを判断するため
に、従業員の有給休暇の
使途を聞く必要がある場
合もあるからです。

従業員が有給休暇を取
るかを判断するため
に、従業員の有給休暇の
使途を聞く必要がある場
合もあるからです。

最後に、従業員に有給
休暇の取得を認めなかつ
たり、制限したりした場
合にはどうなるのでしょ
うか。まず前提として、
有給休暇は法律で認めら
れた権利ですので、会社
に有給休暇に関する決ま
りがない場合であつても、
従業員は法律の基準
に基づき休暇を取得する
ことができます。

そのため、会社が「う
ちには有給休暇は無い」
と言っても、法律上認め
られないことになりま
す。もし、有給休暇の取
得が認められていないこ
とが労働基準監督署の耳
に入れば、労基署からの
調査が入り、それによつ
て是正勧告を受ける場合
があります。

勧告に従わずに是正を
しなかったり、有給休暇
に関する違反が重大であ
るような場合には、罰則
が適用されることがあり
ます。

有給休暇の規定に従わ
なかった場合の罰則とし
ては、6カ月以下の懲役、
または30万円以下の罰金
が定められています。

こうした有給休暇の規
定違反で懲役刑を受けた
人の話を私は聞いたこと
がありませんが、労働関
連の法律違反での罰金は
比較的多くありますの
で、ご注意ください。

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/アビル7階

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

中部会場

9/13^水
AM10:00 START

上半期
期末大商戦AA

成約または落札1台以上賞

お茶または
スポーツドリンク
1ケース進呈!!

※掲載のイラストはイメージです。※賞品の受け渡しは会場のみとなります。

9月月間
(9/6、9/13、9/20、9/27)

リミット60コーナー

出品料無料!

(流札時)

9月のAA スケジュール	9月6日(水) 1707回 レギュラーAA	9月13日(水) 1708回 上半期期末大商戦AA	9月20日(水) 1709回 レギュラーAA	9月27日(水) 1710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

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

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





画像① 4つのポイント (黄丸) を確認



画像② ジュリエッタのフロントインサイドパネル (左上チェロキーのフロントインサイドパネル)



画像③ 不自然な隙間が生じていないか? (画像は新車状態)



画像⑤ リヤエンドパネル下部のバンパーステア (同)

ゴルフ・Aクラスの競合モデル

940系ジュリエッタは、147の後継モデルとしてデビュー。日本国内では2012年に販売開始され、2021年にその幕を閉じました。販売期間が9年にもおよぶため流通量も多く、査定現場でも頻繁に遭遇します。修復歴車の遭遇率も10%を超えており、警戒が必要なモデルといえます。

意外なあの車と共有!?

ジュリエッタは、新開発された『コンパクト』と呼ばれるプラットフォームを採用。このコンパクトプラットフォームは、後にグループ内の別ブランドであるジープチェロキー (KL系) に

も採用されます。まったく異なるキャラクターのモデルですが、実際エンジンルーム内を見てみると、その印象は酷似していることが分かります (画像②)。

ラジエーターコアサポートは、スタンダードなボルト装着タイプ。修復歴チェックは『4つのポイント (左右フロントインサイドパネル先端部、およびフロントサイドメンバー先端部)』を中心に行ないます (画像①)。

フロントエリア攻略方法

フロントインサイドパネルに残っている場合、フロントフェンダー自体を交換、または修理している可能性があります。そこから少し斜め下方向へ目を移すと、フロントサイドメンバーの先端部を確認することができ

ます。先端部は、ラジエーターコアサポートとボルトでびったりと装着されています (画像③)。

先端部に取り付けられたフタ状の部位が衝撃を受けやすいので、接合部分に不自然な隙間がある場合には注意が必要です。

リヤエリア攻略方法

ジュリエッタのリヤエリアチェックは、ボディ下側からがおすすめです。アンダーカバーで覆われている箇所もなく、リヤエンドパネルと隣接する

リヤサイドメンバー



画像④ 接合部に塗布されたシーラント (同)

ひとつのモデルにフォーカスして『注意すべきポイント』を紹介するこのコーナー。今回は、アルファロメオのCセグメントモデルとして販売されていたジュリエッタ (940系) を取り上げます。

検査の匠が教える **中古車判定塾** 第115回

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』80

アルファロメオ・ジュリエッタ (940系)



販売期間は9年にもおよぶ

レポート

株式会社 ジャッジメント

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) 13.4%
- ◆車台番号刻印位置
→右フロントインサイドパネルに刻印
- ◆色ナンバー表記位置
→ボンネット裏面に表記
- ◆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
→ハンドル下付近に設置

勝手に格付け! 査定難易度



フロントエリアは、カバー類で覆われている箇所も少ないので、修復歴チェックに困ることはありません。リヤエリアもアンダーカバーが装着されていないので、確認は容易に行なうことができます。外板部位に商品化目的の加修も多くみられますので、見落とさないよう注意してください。



アルファロメオ・ジュリエッタのYouTube動画はこちらからアクセスできます

MIRIVE 大阪

2023年9月の開催スケジュール

MIRIVE



9/7 通常AA	◆ロープライスコーナー 流札時出品料1,000円 ●成約賞
9/14 半期末決算謝恩AA	◆全コーナー1社3台 流札時出品料1,000円 ●成約1台・3台・5台賞
9/21 通常AA	●成約賞
9/28 通常AA	●成約賞

※大型車は通常手数料となります

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が買えます。

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

ネット集客
増強研究会

車屋の社長業の定義

大平喜久

車屋の社長業という仕事の定義ですね。普段あまりこんなことは考えないと思うのですが、定義付けして仕事してる場合とそうでない場合では、数年で利益に大きな開きが出てくると思います。

ちよつと説明しますね。まあ、車屋に限らずですけど、僕が社長業に対して持っている定義は「詰まるどころ、無から有を作る作業」。こうやって定義しています。

社長の仕事って、いっぱいあるじゃないですか。給与計算をしている社長、社会保険の手続きも自分でやる社長、現場で洗車したり車売ったりという社長もいるし、色々あるわけですよ。

それで、定義を使って考えてみると、凄く分かりやすいと思うんですよ。その仕事は「無から有を生んでいるか?」。給与計算はルーティンであって、何かは生みません。社会保険も同様。洗車はまあ大事ですけど、アルバイトでもできるから、無から有ではないですね。車を売る。無から有といえはそうですけど、社長といえども24時間働けないですね。

だけど、社員教育のシステムやマニュアル化を進める。そうすると、社員が今まで販売が1だったのが1〜2くらいにはなるかも知れない。これ、今までないものだから、無から有なわけですよ。

集客で反応が取れる広告物を作る。これも無から有ですよ。ブログを開設して、検索ワードを勉強して集客に使う。社内の問題を洗い出し、問題が解決するシステム、または方法を考える。これも無から有ですよ。

では「きちんとした身なりをしましょう」とって朝礼で言うのはどうでしょう。これって大事ですけど、ユニフォームがある場合、きちんとした身なりって「何がきちんとしているか?」分からないですよ。だから無から有ではないですけど、服装規定を決めてファール化して、周知徹底する。これは無から有なんです。



銭湯の天井高し 蝉時雨

俳句 de ひと休み

荒井寿一 (荒井商事会長)

今月の一句の季語は蝉時雨の夏。今年の夏の暑さは異常であり、皆さんも苦労なさっていることでしょう。温暖化という一語では片付けられないくらい、気候変動はスケールを増しているように思う。

先日、思いがけず蒲田近くの桜館という銭湯へ行ってきた。久々のことでもあり、下町風情あふれた地でもあったため興味深いことが多かった。まず、俱利伽羅紋が多いこと。公衆浴場は入場OKとのこと。次に、ここは天然温泉で黒湯と呼ばれる。関東ロー層の腐植物(草木)が元になっているとのこと。電気風呂でビリビリし、狭いサウナで温まって快適な一時を過ごせた。

ライブ愛知 営業課
鈴木 美波さん

ミライブ愛知で初の女性営業スタッフとして、5月1日付けで入社した鈴木美波さん。応募の動機は「色々な分野でAIの導入が進んでいます、営業職は(それが)一番難しい業種だと思ったからです。人としてやり甲斐がある仕事です。また、オークションは在庫を抱えないビジネスモデルなので魅力的に感じました」と話す。若い新人さんながら、非常にしっかりとした考えを持っていることに驚かされる。

実は、ミライブでは事務職で募集していたのだが、面接官が鈴木さんのこうした見識と意識の高さを感じて、その場で営業職を打診したという経緯がある。

愛知会場については「会員さんとの雰囲気アットホームでとても和やか。良い距離感を保ちながら寄り添えていけたら」と話す。

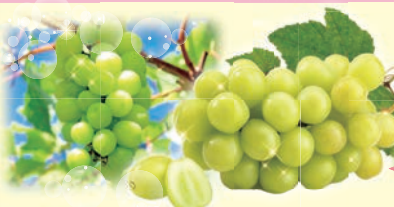
CAA東京会場 2023.09

Autumn Shine

9/12 (火)
第1159回

レンタリース協賛記念AA

特設 レンタリースコーナー 実施



成約又は落札1台以上賞!!
とれたて! シャインマスカット

9/19 (火)
第1160回

オールディーラー協賛記念AA

特設 ディーラー&ディーラー売切りコーナー 実施



オークション
スケジュール

9/5 (第1158回) レギュラー AA

9/12 (第1159回) レンタリース協賛記念AA

9/19 (第1160回) オールディーラー協賛記念AA

9/26 (第1161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

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1

TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

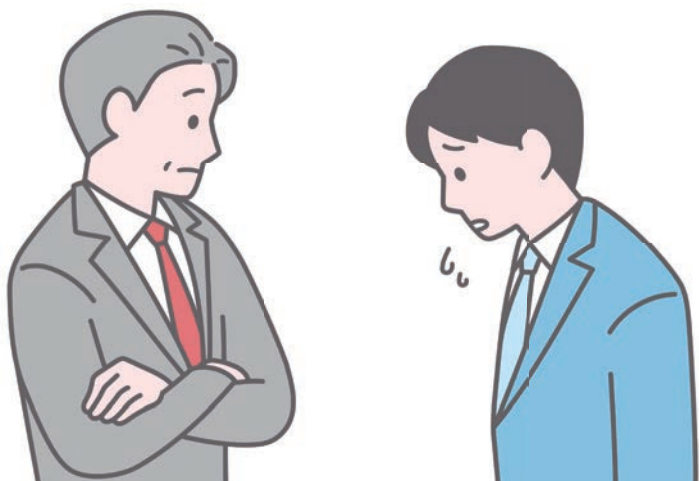
http://www.caanet.jp

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-webΣ http://taacaa.jp/



しごとの心得



従業員の行動で、「な
んでできないんだ」とか
「だめだなあ」と気にな
ることが多々ある、とお
悩みではないだろうか。
言っても直らないから諦
めた、との声が聞こえて
きそう。

「評価のものさし」とは、
会社や店舗が従業員に対
して求める要件を具体的
に示したものである。い
わば、できているか否か、
やっているか否かの評価
(判断) の基準となるも
のである。

この「評価のものさし」
がないと、できていない、
やっていない、という周
囲の評価がそれぞれの感
覚によるものになってし
まう。逆に評価される側
は、実はやっている、で
きているつもりなので、
直すということに思いが
およばない、または何故
できないと言われるのか
わからない。

よって、自分ではでき
ていると思っている自己
評価と、周囲が行なう評
価に差異ができ、いつま
でたつても平行線の状態
に陥ってしまうのであ
る。では「評価のものさ
し」とはどういったもの
なのだろうか。

●誰が評価しても同じ結 果が出るもの

「評価のものさし」は人
によって評価が違つては
いけない。そこで、誰が
評価しても同じ結果にな
るよう、評価する基準を
具体的に明文化したもの
になる。

・大きな声で挨拶をする

これでは「大きな声」
がどのくらいなのか、人
によって判断が分かれ
る。なぜ大きな声で挨拶
するのか。社内やお客様
に元気に聞こえる大きさ
で挨拶して欲しいからだ

「どうしてできないんだ!?」
「やってるつもりなのに」
「このギャップはなぜ？」

とする。
そうであれば、室内の
どこにいても、玄関に届
くくらいの大ききで声を
出すことが必要だ。よつ
て、具体的にすると次の
ようになる。

・正しい挨拶をする

来客時には、マナーの
良い挨拶をしてもらいた
い。だが「正しい」が人
それぞれでは、本人と周
囲の評価が分かれてしま
う。

そのため、正しい挨拶
とはどういうものかを具
体的に示すことが必要だ。

↓お客様への挨拶は次の
手順で行なう

- ① いらっしゃいませ、ま
たは、ありがとうございます
と相手を見
てはつきりと言う
- ② お辞儀は45度にする
- ③ 語先後礼をする (先に
挨拶、後にお辞儀)

具体的な「評価のもの
さし」があれば、評価す
る側、評価される側の判
断基準が一致するため、

お互いの客観的な評価も
一致する。できていない、
やっていないことも具体
的にわかるので、自己評
価において自ら改善する
ことも可能になる。

「評価のものさし」は、
社内にきちんと公開し、
誰もが確認することがで
きるようにする。評価表
にして、定期的に上長と
部下とで確認し合うのも
良いだろう。

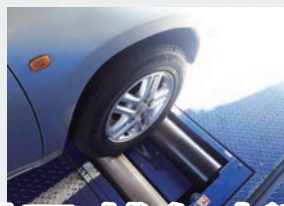
基準が具体的に示され
ることによって、何を直
せばよいのか、何を頑張
ればよいのか、自他とも
に明確にわかるので、社
員教育で得たものが定着
していくことになる。

大事なことは、社内ま
たは店内で共有する「評
価のものさし」を持ち、
それに従つてお互いに成
長していくというモチ
ベーションを皆で高める
ことである。形骸化する
とあら捜しになるので、
評価する行為そのものを
目的としないうちに注意
しよう。

この「評価のものさ
し」については、今後も
深くわかりやすくお伝え
する。



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-株式会社

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

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

お問い合わせはコチラ！

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



南九州セカンドグラントオープン

初の土曜開催で成約 8 割超と活況

九州中央オートオークション

九州中央オートオークション (大峰高社長) は 8 月 19 日、毎週土曜日開催の新たなオークション「南九州 2nd (セカンド)」をグラントオープン。出品 404 台が集まり、81.2% の高成約率で華々しくスタートした。

い専属スタッフにも恵まれてオープンすることができた。今日はディーラーや買取店からの出品車も多く、良い買い物をし、売却につなげて欲しい」と挨拶した。

続いて、JU 宮崎の平山学理事長が来賓を代表して「土曜日なら参加できるといふ会員の声へ真摯に向き合い、週 2 回開催に踏み切った英断に敬意を表したい。新車の納期の回復に伴って中古車も増えつつある。南九州会場のさらなる発展に期待したい」と祝辞を贈った。

当日は、目標の 300 台を 104 台上回る出品車を数えるなど期待が集まった。さらに、全車が南九州セカンドへ新規搬入されたフレッシュな車

南九州セカンドは、KCA 南九州会場で開催するもの。これにより、同会場では毎週水曜日と土曜日にオークションを実施していく。KCA グループとしては、5 つ目の現車オークションとなる。

オープン当日は、セリ前にセレモニーを開き、大峰社長が「初の土曜開催に多数参加していただき感謝したい。8 名の良



水曜開催とは異なるまったく新しい AA がスタート



セリ前に謝意を示す大峰社長

商組設立 46 周年 & 青年部会担当 AA 広域から JU 関係者が来場し賑わう

JU 埼玉オートオークション

JU 埼玉オートオークション (佐藤誠社長) は 8 月 29 日、「JU 埼玉商組設立 46 周年記念 & 青年部会担当 AA」を開催した。

当日は新規搬入車を中心に 3488 台集荷。成約率 23.36%、成約率 67.0%、単価 52 万 2000 円の好成果を収めた。

続いて、吉田博徳青年部会長は「北は北海道から西は三重まで、青年部の代表が駆け付けてくれた」と、青年部の絆の強さを改めて強調した。

また、オークション前日には、さいたま市内のホテルで「前夜祭」を開催。広域から 140 名以上が参加する盛大な催しとなった。



新規車中心に出品 3500 台規模で開催

セリ前のセレモニーで JU 埼玉の添野健理事長は、記念オークションへの多数の出品に感謝の意を表すとともに、「全国から JU グループの役員、青年部会員の皆様に来場していただき、また組合員からも 1419 台という多くの出品を集めることができた」と挨拶。

取材の席上で JU 埼玉 AA の佐藤社長は、「オークションのさらなる活性化、収益向上に向け、若手リーダーの育成が大きなテーマ」と述べた。



前夜祭では役員が登場

適正販売店の拡大へ独自の PR 展開 AA 会場に特設ブースを設置

JU 札幌

JU 札幌 (近藤昇理事長) は、JU 適正販売店の認定店の拡大に向けて、オークション会場に特設ブースを設けるなど、独自の展開で PR 活動を行なっている。

JU 適正販売店のブースは AA 会場の 2 階に設置。専用のノボリのほか、「JU 適正販売店の基礎知識」「JU 適正販売店のメリット」といった説明を掲示して、この制度を紹介。また、パソコンで YouTube の「JU 適正販売店とは」を終日流

している。さらに、8 月 4 日のオークション前のセレモニー後には、指導環境委員会のメンバーが適正販売店のノボリ旗を持って登場。北村有司委員長がこの制度を紹介し、「認定店を 1 社でも多く増やすことで、JU ショップ全体のイメージ

アップにつなげていきたい」と話した。今回の JU 札幌独自の取り組みについて近藤理事長は、「オークション会場には多くの会員が集まるので、JU 適正販売店制度の認知を図るには大変良い機会。こうした PR を始めてからは早速、認定店の申し込みがあった」と手応えを掴んでいる。



会場の食堂前の特設ブース。メリットなどを分かりやすく記載 (8 月 4 日撮影)



セリ前に指導環境委員会が PR

KCAA 南九州 おかげさまで

創立 32 周年 大記念 AA 開催

企画満載!!

令和 5 年 9 月 13 日 (水)

スタート AM 9:30
セレモニー AM 9:15

★良質車大集合 ★高成約率

セレモニー AM 9:15

お早めのご来場お願い致します。

企画1

流札時出品料

2,000円 (税別)

リユースカーは、1,000円 (税別)

企画2 大好評!!

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当日は現金、最後までお付き合い下さい。

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

四輪牧場

四輪牧場会員下見料 無料

新規会員様募集中

多数のご出品ご来場
お待ちしております。

(四輪牧場・オークネットリアル・アイオーリアル・オートサーバーリアル・LAWEB・他にアイネット(アライ))

ホームページアドレス <http://www.kcaa.co.jp>

KCAA 南九州

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谷町12-5
TEL(075)644-2200 FAX(275)644-2519

JU青森 (石山英二理事) は 8 月 8 日、「CAA 協賛・ねぶたまつりオークション」を開催した。

これは、青森の夏の風物詩「ねぶた祭り」の時期に合わせて毎年実施している恒例のイベント。東北を中心に多くの会員が参加し、例年、盛り上がりを見せている。

また、シーエーエーの齊藤啓太社長が「この A に協賛して今年で 15 回目。JU 青森とは平成 14 年の提携 A 以来、協力を一層強固なものとしていく。今後も協賛 A をよりブラッシュアップし、東北の中古車流通活性化に寄与していきたい」と話した。



JU青森恒例のイベントAAとして定着

出品目標を超え成約率77% CAA協賛・ねぶたまつりAA JU青森

JU青森



15 日の大イベントでは取引 1 台でダーツに参加可能

ユー・エス・エス (USS、瀬田大社長兼 COO) の名古屋会場は、このほどデジタル出品の対象を全コーナーに拡大した。

同会場では、デジタル出品導入後、プライム系コーナーを中心に徐々に浸透。このほど、事故・現状車コーナーも対象としたことで、全コーナーにデジタル出品ができるようになった。

出品会員の入力作業は書きよりも負担が少ないという面もあり、今後は一層の普及を図っていく考えだ。

9月15日にアニバーサリーAA開催

デジタル出品を全コーナーへ拡大

USS名古屋

「四輪牧場」のスマホアプリ稼働 全4会場・5AAで利用可能

九州中央オークション

九州中央オークション (KCA) は、このほどグループ全会場である四輪牧場のスマホアプリ「4rin Smart Real」を稼働した。

このアプリでは、セリへのリアル応札をはじめ、リアル音声にも対応。さらに出品車両検索、不在入札、商談申込み、ワンプライス登録など、オークション売買に必要なほぼすべての機能を備えた。8 月 19 日にオープンした南九州セカンドからスタートし、全 4 会場・5 AA で利用可能だ。

当日は、取引 1 台からダーツチャレンジに参加可能で、賞品には電動キックボードや 65V 型 4K チューナー液晶テレビなどを用意。誰でも賞品が得られる可能性があるが、幅広く謝意を表した企画となっている。

さらに、取引 1 台以上の全会員に堂島ロールも進呈する。



タイムラグがないリアル応札が可能。機能も複数用意

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

中古車輸出

JUMVEA

へ加入

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

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	㉓ 3,032	+16.8	65.9	-8.5	638	-22
T A A 北海道	4	784	+16.8	79.1	-4.5	466	+12
J U 札幌	4	701	+8.3	74.3	-0.9	294	-39
N A A 北海道	1	404	-9.6	61.1	-24.1	309	-11
札幌 A A	3	353	+21.3	58.6	-24.7	351	+54
ホンダ北海道	5	184	-12.0	92.8	-5.0	370	+22
J U 函館	4	101	+2.0	46.4	-18.8	679	-157
J U 室蘭	4	64	+25.5	46.5	+3.0	262	-64
J U 釧路	4	61	-15.3	51.2	-0.9	628	+33
J U 帯広	4	58	+31.8	43.9	-7.7	415	-9
J U 北見	4	49	+48.5	58.4	-13.7	457	+90
J U 旭川	4	35	-2.8	63.8	-15.2	289	+17

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)
T A A 東北	4	1,467	+36.7	86.1	-5.0	476	+6
J U 宮城	4	1,300	+10.9	72.4	-5.5	299	-5
J U 福島	4	1,254	+7.0	56.2	-5.4	305	+12
U S S 東北	4	1,252	+20.6	75.9	-6.7	475	-17
C A A 東北	4	530	+5.6	70.6	-3.5	337	-7
アライ仙台	4	505	+72.4	89.4	-4.7	198	-113
ホンダ仙台	5	260	+1.2	95.5	-3.5	241	-35
J U 山形	2	196	+7.1	74.0	+1.9	226	-21
J U 青森	2	150	+92.3	79.0	-9.4	169	-47
J U 秋田	3	133	-10.7	83.0	-0.9	97	-31

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	㉑ 14,721	+12.6	65.9	-6.9	1,505	-136
U S S 横浜	4	㉒ 4,613	+39.7	62.1	-9.6	1,063	+46
M I R I V E 埼玉	4	㉓ 4,608	+33.8	75.3	-3.9	450	+48
アライバントラ	5	㉔ 4,276	+10.5	60.2	-3.6	931	-28
T A A 横浜	5	㉕ 3,312	+37.5	88.8	-2.0	981	+59
T A A 関東	4	㉖ 2,673	+42.1	84.1	-5.9	799	+39
C A A 東京	4	㉗ 2,207	+17.0	70.4	-3.8	646	-91
J U 埼玉	4	1,988	+28.3	53.1	-1.6	511	-72
J A A	4	1,503	+25.5	46.1	-8.6	897	-73
アライ総合機械	4	1,430	+38.4	67.1	+2.1	566	-279
J U 千葉	4	1,407	+25.8	68.6	+11.2	458	+16
アライバ 伊豆	4	1,382	+31.2	80.3	-7.5	542	+14
J U 東京	5	1,317	+4.4	56.5	-9.0	366	-30
U S S 群馬	5	1,096	+34.6	62.0	-10.7	493	-80
U S S 新潟	4	1,027	+21.8	52.7	-12.3	402	-43
ホンダ東京	5	1,018	+18.6	94.0	-4.2	422	-63
J U 群馬	4	921	+19.8	58.5	-7.3	307	-112
J U 新潟	4	890	+24.1	65.4	-8.0	257	-12
J U 神奈川	4	881	+34.5	50.0	-9.5	438	+13
U S S 埼玉	4	867	+14.1	78.5	+13.8	336	-80
N A A 東京	4	856	+62.4	66.7	-22.5	542	+42
ヒーロー	4	816	+9.1	62.3	-7.8	360	+23
J U 栃木	4	667	+36.1	41.9	+7.1	182	-164
アライ小山 4 輪	4	666	+26.9	83.3	-8.4	363	+38
いすゞ東京	4	586	+2.4	49.8	+1.2	1,612	-125
J U 茨城	4	558	+13.4	56.2	-1.3	350	-5
ジップ東京	5	372	+24.8	55.4	-0.3	1,836	+137
J U 長野	4	371	+12.8	38.9	-1.4	214	-64
J U 山梨	5	54	+14.9	43.7	-5.0	205	+28

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	4	㉘ 9,701	+26.1	58.7	-8.4	1,631	-202
C A A 中部	4	㉙ 5,377	+46.6	72.2	-7.3	787	-45
J U 岐阜羽島 AA	5	㉚ 5,137	+40.2	45.5	-3.5	469	-135
J U 愛知	4	㉛ 3,619	+17.7	72.0	-6.7	408	-25
T A A 中部	4	㉜ 2,226	+32.9	87.2	-1.1	632	+26
M I R I V E 愛知	4	㉝ 2,026	+55.2	69.2	+1.4	444	+41
U S S 静岡	5	1,902	-2.1	60.5	+2.3	407	-71
USS-R 名古屋	4	1,652	+3.5	84.6	-0.9	112	-11
J U 静岡	4	886	+9.9	57.0	+3.6	218	-30
C A A 岐阜	4	880	-2.2	62.0	-12.2	489	-69
J U 三重	4	749	+34.0	37.6	-4.5	335	-125
J U 福井	2	530	+142.0	60.9	-3.4	218	-36
N A A 名古屋	4	529	+4.8	86.3	+0.6	394	-28
ホンダ名古屋	5	520	+3.6	88.2	-9.0	521	-4
愛知トヨタ	4	410	+76.0	96.8	+0.1	472	+51
S A A 浜松	4	392	+8.0	55.5	± 0.0	640	+46
J U 富山	4	349	+22.9	59.3	-4.5	232	-52
J U 石川	4	331	+23.0	62.0	-8.2	352	-24
U S S 北陸	5	299	± 0.0	76.9	-0.1	246	-67

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	14,721
②	U S S 名古屋	9,701
③	H A A 神戸	5,442
④	C A A 中部	5,377
⑤	J U 岐阜羽島 AA	5,137
⑥	U S S 横浜	4,613
⑦	M I R I V E 埼玉	4,608
⑧	アライバントラ	4,276
⑨	U S S 九州	4,061
⑩	U S S 大阪	3,970

	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	180	407,293	261,360	64.2	231,686,000	886
	-6 開催	+16.2%	+7.1%	-5.4 ポイント	-1.9%	-82 千円
メーカー系	121	122,362	100,118	81.8	69,877,302	698
	+6 開催	+29.7%	+24.2%	-3.6 ポイント	+28.0%	+21 千円
J U 系	149	122,452	69,409	56.7	24,985,828	360
	-14 開催	+17.3%	+7.8%	-5.0 ポイント	-1.7%	-35 千円
合 計	450	652,107	430,887	66.1	326,549,130	758
	-14 開催	+18.7%	+10.8%	-4.7 ポイント	+3.3%	-55 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	5	㉞ 5,442	+29.7	60.8	-9.9	1,101	-40
U S S 大阪	4	㉟ 3,970	+22.3	57.4	-5.6	939	+57
T A A 近畿	4	㊱ 2,755	+51.7	80.1	-4.5	927	+48
M I R I V E 大阪	4	㊲ 2,344	+59.8	77.6	-4.1	537	+63
U S S 神戸	4	1,853	+10.1	51.8	-8.9	651	+81
いすゞ神戸	4	1,251	+16.8	53.7	-2.4	1,474	-76
T A A 兵庫	5	1,135	+38.2	75.2	-2.9	780	+55
ベイオーク	4	1,028	+28.2	66.7	-13.6	863	-133
I A A 大阪	4	773	+13.8	69.6	+1.4	256	+95
ホンダ関西	5	770	-3.9	96.5	-2.1	525	-40
N A A 大阪	4	565	+18.7	83.0	-10.0	677	+114
K C A A 京都	4	484	-12.8	52.8	-1.0	329	-9
ジップ大阪	4	438	+37.3	60.2	-4.7	2,002	+331
J U 奈良	5	306	+12.5	61.1	-0.8	344	-46
日産大阪	5	269	+4.7	89.6	-3.3	221	-4

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	4	1,765	+25.4	56.7	-2.7	400	-95
T A A 広島	4	1,501	+35.1	80.5	-4.6	696	+40
U S S 岡山	5	1,496	+12.8	77.0	-3.1	480	-89
T A A 四国	4	1,187	+21.0	83.2	-7.0	376	+42
L A A 四国	4	1,077	+52.5	48.9	-5.0	319	-84
J U 広島	4	964	+29.4	48.1	-6.6	329	-30
K C A A 山口	4	823	+30.2	60.2	-0.3	400	-20
J U 山口	4	310	+7.3	34.2	-15.0	409	-39
N A A 広島	1	237	+1.3	70.9	-19.7	203	-27
J U 島根	2	236	+23.6	79.0	-8.7	260	+73
J U 鳥取	1	123	-6.1	81.3	+1.1	100	-32
広島 AA	2	114	+0.9	54.8	-15.0	333	-1

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	5	㊳ 4,061	+10.4	67.1	-4.4	908	-60
T A A 九州	4	㊴ 2,088	+24.1	81.3	-3.8	648	+28
K C A A 福岡	4	1,769	+44.5	44.8	-5.7	280	+18
J U 福岡	4	1,572	+48.4	54.4	-8.6	255	-10
KCAA 南九州	4	1,318	-5.8	38.9	-0.6	340	-36
U S S 福岡	4	686	+3.3	57.3	-10.1	757	+156
J U 長崎	1	568	+24.3	49.1	-7.6	156	-23
T A A 南九州	4	511	+19.4	80.5	+2.6	451	-31
N A A 福岡	4	471	+31.6	68.8	-21.9	399	+57
J U 大分	2	404	+4.9	84.5	-3.3	93	-29
ホンダ九州	5	377	-1.6	96.3	-1.8	277	-11
J U 沖縄	4	345	+8.2	65.5	-6.8	173	-8
J U 鹿児島	4	319	+16.8	53.3	+0.3	222	-33
いすゞ九州	4	318	+4.3	60.5	-9.5	925	+66
J U 熊本	3	309	-7.2	63.5	-9.7	125	-65
J U 宮崎	3	116	-26.6	70.2	-13.8	182	+47

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	5	605	-1.1	40.7	-3.8	1,030	-83

※出品平均台数の前の数字①～㉞は全国順位

※ U S S 四国の実績は H A A 神戸に含む

MIRIVE

愛知会場

MIRIVE AICHI

9 月 の 開 催 ス ケ ジ ュ ー ル	
9 月 1 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
9 月 8 日 (金)	フレッシュ&輸入車まつり AA フレッシュ (コンパクト) 輸入車コーナー流れ無料 お取引賞
9 月 15 日 (金)	Thanks AA Part① 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
9 月 22 日 (金)	Thanks AA Part② 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
9 月 29 日 (金)	半期末決算記念 AA 全車流れ 1,000 円・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

外国人整備人材と共存共栄する時代⑤7

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

前回に引き続き、トヨタ南海グループから「外国人受け入れ体制の作り方」、さらには「日本にきた外国人の教育方法」などをインタビューした。優秀な外国人に、就労先として日本を選んでももらえるか考えなくてはいけないタイミングにきている。日本の企業は「選ぶ」ではなく「口説く」という姿勢を忘れてはいけない。



国家資格を取得した1期生のホアン氏

ベトナム人の受け入れ体制の構築

ベトナムのトヨタ南海ハイフォンでは、現地で採用したベトナム人のサポートのため事務局を設立している。日本への入国準備なども含め、現地講師がベトナム語と日本語で説明を行なっている。

一方、日本側でのベトナム人の受け入れ体制はどうやって作っていったのか? 同社サービス部(技術教育業務改善室)の中村氏は「2017年より、日本の整備専門学校を卒業したベトナム人の採用を開始しており、受け入れ当時よりベトナム人エンジニア向けの研修を行ない、より理解を深めるよう都度、見直しをしながら研修を行なってきました。また、私を含めた12名が海外のトヨタ自動車に出向しており、そこで外国人スタッフとのコミュニケーションや教育などの経験を積んでいます」と語る。

言葉の壁に関しては、日本の本社での集合教育は、基本的に日本語での研修を行ない、コミュニケーションを重視。「聞くことが苦手な人が多いですが、比較的、読むことができるので、ワードで日本語の説明を打ち出し、スクリーンに映しながら理解できるまで時間をかけて対応しています。私自身が翻訳機

能を使い、片言のベトナム語で場を和ませることもあります。店舗では、メモに書いて説明してくれたり、翻訳アプリ、携帯での音声録音して自習しているメンバーもいます」。

トレーニングと業務、そして生活

ベトナム人は3級整備士をめざし、トレーニングを受けることになる。トヨタ南海グループ内で大阪府自動車整備振興会の認定を取得し(第15分教場)、10月から3月までの6カ月間、自社育成を行なっている。

本来は、振興会での講習を受講することになるが、トヨタ南海グループでは自社トレーナーが講師として講習を実施しているため、普段の研修や業務の内容から個々の苦手な部分、得意な部分を把握し、サポートを行なえる体制を整えている。

研修にかかる時間は日本人より多少、長くなってしまうが、基本的には同じスケジュールで進むことになる。日本人の高卒であれば、入社後すぐにトヨタ資格(G4)の学習を開始し、1年または半年の実務経験を経て、国家3級の研修が開始される。並行してトヨタ資格(G3)の研修も進んでいく。

検や車検業務がメインとなる。順次、国家3級、2級、自動車検査員資格を取得してもらい、将来は自動車検査員として、管理を含めた業務に携わってもらう予定だ。単身で来日しているベトナム人は、ルームシェアしてお互いに生活の助け合いができるようにしている。家族帯同の人は、ほかのベトナム人の近くに住居を構えて生活している。

人材の循環をめざす

トヨタ南海グループと、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、人材の循環が行なえるような体制を構築した。それにより、ベトナム人にとつて継続した長期的な就業が可能となる。

トヨタ南海グループの国内各店舗では、日本の自動車整備学校に留学し、2級整備士資格を取得したベトナム人エンジニアが働いている。

彼らが日本に骨を埋めるかは分からない。自国に帰国する可能性も大きい。その際には、幹部候補として、同社がベトナムに設立した子会社(現地法人)であるトヨタ南海ハイフォンに送り込み、日本のディーラーで働いて培った高い整備技術、日本流の接客サービスを現地スタッフたちに伝承していく役割を担えることになる。

ることになる。

一方で、ベトナムで採用され、彼らの教育を受けたベトナム人整備士候補が日本で3級、2級整備士資格、日本語能力N2、自動車運転免許の取得をめざしながら、日本のトヨタ南海グループで働く。

ベトナム人たちの懸念として、外国人としての出社の限界、そして入社後の将来の不安がある。そういう意味でも、期待する役割、母国や海外との関わり、最終的なキャリアアップなどの可能性を示す必要がある。

トヨタ南海グループが構築している循環型人材活用により、双方がウィンウィンとなり、長期的な就業が実現できる体制をめざしている。

ベトナム人との共存共栄

サービス部(技術教育業務改善室)でベトナム人の教育を担当する中村氏は、日本にきたベトナム人全員が、日本の自動車整備技術を身に付け、整備士資格を取得し、自動車検査員をめざして欲しいと考えている。

その後は、ベトナム人それぞれが望むキャリアプラン、ライフプランに合わせてサポートをしていくことで、彼らが自らやりたい分野で活躍できるようになることを期待している。

トナム人の課題については「一番は日本語だと思っています。その対策として、現場で使用する日本語の一覧を作成しました。それを日本語教育の中に組み込んでいます。南海での採用者については、大阪弁の説明も行ないます。留学生と比べると日本語能力が低いので、同じ感覚で話をするとは伝わらないということに困っていました。が、ゆっくり話す、スマホの翻訳を使う、書いて見せる、録音して勉強させるなど、色々な方法で対応してくれています。どうしても日本語で相談できないことや困ったことがあ

れば、現地の日本語の先生がサポートします。その情報を日本人事務局が管理し、対応しています」(中村氏)。

さらに「すべての新入社員に言えることです。が、丁寧に指導する必要があります。南海では、とくに良くしてもらっていることを好事例として全社展開を行ない、さらに良くしていくと取り組んでいます」と語る。

トヨタ南海グループの取り組みは、日本の自動車企業で今後、外国人を活用していくために参考になる事例となる。

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

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

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

9月 毎週 プレゼント 企画

9/6AA 発泡酒1ケース

9/13AA 食パン

9/20AA カップメン1ケース

9/27 上期決算感謝 Day

お取引に応じて "食欲の秋" にぴったりな 美味しい商品を もれなくプレゼント♡

詳細は ホームページを見てね!

ブロック新設

バイヤーの購買意欲が高いMAXシリーズ

30万円で自動売切 **"MAX30 ブロック"**

60万円で自動売切 **"MAX60 ブロック"**

買取保証付きで安心♪

ノークリーム 車両検査ナシ **"売切ブロック"**

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

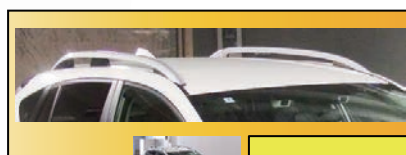
査定を高く! 安く! の 分岐点 がわかる!! 査定システムが出来ました!



車種ごとに **重要装備** が変わるのだ!



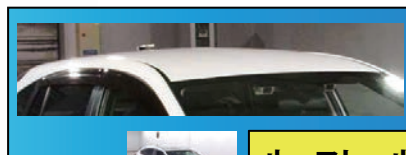
スバル XV GT3 1.6-L アイサイトの場合
条件: ディーラーナビ・革



ルーフレール
あり

AA落札平均
169万円

ルーフレールありの場合



ルーフレール
なし

AA落札平均
146万円

ルーフレールなしの場合

差額は **23万円!**

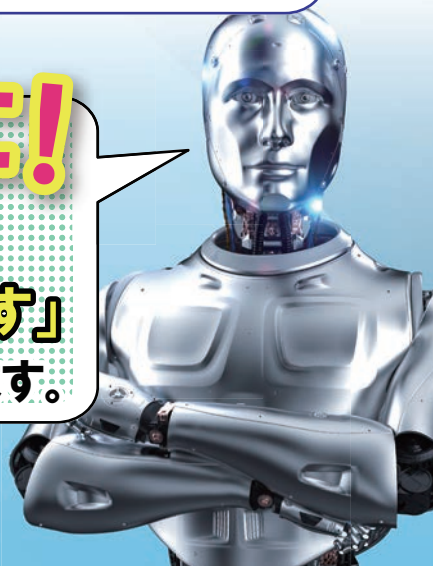
この差はでかいぞ!

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

フェアレディZ NISMO

主要諸元

全長×全幅×全高:4410mm×1870mm×1315mm、ホイールベース:2550mm、トレッド(Fr/Rr):1570mm/1580mm、最低地上高:125mm、車両重量:1680kg、最小回転半径:5.2m、乗車定員:2名、駆動方式:後輪駆動、エンジン:V型6気筒DOHC 筒内直接燃料噴射(VR30DDTT)、排気量:2997cc、最高出力:309kW(420ps)/6400rpm、最大トルク:520N・m/2000-5200rpm、WLTCモード燃費:9.2km/L、使用燃料/タンク容量:無鉛プレミアムガソリン/62L、変速機:マニュアルモード付フルレンジ電子制御9速AT、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):255/40R19 & 285/35R19、サスペンション(Fr/Rr):ダブルウィッシュボーン式/マルチリンク式

フェアレディZ NISMO

駆動	エンジン	グレード	ミッション	価格(税込)
2WD	VR30DDTT	NISMO	9M-ATx	¥9,200,400

スカイライン NISMO

主要諸元

全長×全幅×全高:4835mm×1820mm×1440mm、ホイールベース:2850mm、トレッド(Fr/Rr):1540mm/1560mm、最低地上高:130mm、車両重量:1760kg、最小回転半径:5.6m、乗車定員:5名、駆動方式:後輪駆動、エンジン:V型6気筒DOHC 筒内直接燃料噴射(VR30DDTT)、排気量:2997cc、最高出力:309kW(420ps)/6400rpm、最大トルク:550N・m/2800-4400rpm、使用燃料/タンク容量:無鉛プレミアムガソリン/80L、変速機:マニュアルモード付フルレンジ電子制御7速AT、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):245/40R19 & 265/35R19、サスペンション(Fr/Rr):独立懸架ダブルウィッシュボーン式/独立懸架マルチリンク式

スカイライン NISMO

駆動	エンジン	グレード	ミッション	価格(税込)
2WD	VR30DDTT (NISMO 専用チューン)	NISMO RECARO シート+ カーボン製フィニッシャー装着 NISMO リミテッド	7M-ATx	¥7,880,400
				¥8,470,000
				¥9,479,800



フェアレディZ NISMO、スカイライン NISMO が登場

ピュアガソリン 後輪駆動車 2台がそろい踏み

8月1日、日産はフェアレディZに最上級モデルとなるNISMOを追加することを発表した。レースからフィードバックした技術を取り込んだ専用エアロバンパーに加え、フェンダーモール、リアスポイラー、リアLEDランプなどをNISMO専用に開発、ノーマル比で空力性能を向上させている。

その一週間後の8月8日、スカイライン400Rの限定車「スカイラインNISMO」も発表。限定1000台で9月上旬より発売する。また「スカイラインNISMO」リミテッドも1000台限定で、こちらは2024年夏に発売するという。

デビューし、19年には世界の高速道路本線上での手放し走行を可能とした「プロパイロット2.0」を搭載(現在は廃止)した現行のV37型スカイライン。日産で唯一の4ドアセダンとなつてしま

また、軽量化と走りのしなやかさを出すため、400Rの標準であるラフフラットタイヤからノーマルの高性能タイヤに変更したほか、リアタイヤの幅を20mm拡大。この高性能タイヤに合わせ、サスペンションとス

価格がフェアレディZ NISMOが920万円、スカイラインNISMOが788万円、スカイラインNISMOリミテッドが947万円。どちらにもマニュアル車の設定がないのは非常に残念だが、最後のピュアガソリン後輪駆動車としての希少性は高く、完売は必至だろう。

ルが限定販売されることとなった。エクステリアデザインで目を引くのは、NISMOがレースで培った空力テクノロジーを折り込んだ前後のド迫力なエアロバンパーだ。フロント

0.5PSから420PSに、最大トルクも475Nmから550Nmまで大幅にアップさせている。SPORTおよびSPORT+モードにはNISMO専用チューンまで施され、抜群のレスポンスに仕上げたそう。

M専用チューニングが施されるそう。V37史上、最上級のスポーツセダンになったといえる。

トトレ 新車情報

国産車 (7/20 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
ミツオカ	ミツオカヒミコ	2代目 (ND系)	SC	7月20日
レクサス	RX	3代目 (A10系)	改良	7月27日
レクサス	RX_PHEV	1代目 (H10系)	改良	7月27日
レクサス	RXハイブリッド	3代目 (H10系)	改良、追加	7月27日
ニッサン	フェアレディZクーペ2シーター	7代目 (RZ34系)	SC、特別	8月1日
ニッサン	スカイラインセダン	13代目 (V37系)	特別	8月8日

輸入車 (7/19 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
フォルクスワーゲン	VWゴルフR	2代目 (CD系)	特別	7月19日
フィアット	フィアット500、500C	3代目 (312系)	特別	7月20日
シトロエン	シトロエンC3	3代目 (B6系)	特別	7月27日
アウディ	アウディSQ7	1代目 (4M系)	NR	7月31日
アウディ	アウディSQ8	1代目 (F1系)	NR	7月31日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB/UD系)	改良	8月2日
ボルボ	ボルボXC90	2代目 (LB/LD系)	改良	8月2日
BMWミニ	BMWミニクロスオーバー	2代目 (F60系)	特別	8月3日
アルファロメオ	アルファロメオトナレ	1代目 (AV系)	追加、特別	8月3日
プジョー	プジョー2008	2代目 (P2系)	特別	8月7日
プジョー	プジョー208_5HB	2代目 (P21系)	特別	8月7日
プジョー	プジョー308_5HB	3代目 (P5系)	特別	8月9日

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!

高成約
継続中!!

「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

Saitama Brand

「埼玉ブランド」落札特典
オリジナルクリアファイル付き!!

【出品条件】

※ご不明な点は、お問い合わせください

- 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
- 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
- 車歴は自家用(リース可)で年式・車種は問いません
- 走行距離10万キロ未満
- 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

9月



9/5(火) レギュラーAA

9/12(火) 秋商戦ビッグAA

9/19(火) オータムビッグAA

9/26(火) AA開催通算2100回 上半期決算AA

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みがよく見える！	側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！	乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！
正面ルーフ	左右側面	内装静止画360°

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



Apple FC
加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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

https://www.applenet.co.jp/
車買取・販売
アッパシ
オリコン顧客満足度調査
2022年 オリコン顧客満足度 第1位
車買取会社 売却手続き 第1位
No.1
オリコン
顧客満足度
2022

まだ代車をわナンバー
に変えていない
整備・钣金工場様へ

フランチャイズ加盟で
早く・簡単に
代車貸出を収益化!

QRコード

わにゃふる
カービジネス

WAFTECグループ
日本カーネット株式会社
http://wn.j-carnet.co.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.8

ターゲティングが成否を分ける 基盤代替、提案すべき基盤客とは？



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。8回目の今回は「ターゲティング」がテーマです。

代替サイクルを7年と考えると1年間での代替率は約14%。皆さんの基盤客のうち、1年間で14%のお客様が「どこかで」代替しているということになります。

その14%の代替率を自社で代替していただけるよう、我々は様々な取り組みをしているわけです。

前にもお話ししましたが、その基盤代替が一番難しいのが代替のタイミングをつかむこと。

接触頻度を高めることで、ある程度つかむことはできますが、基盤数が多くなればなるほど、それも難しくなります。

「もし代替希望の人が誰か分かれば、効果的にフォローできるのに……」とお考えになったこともあるでしょう。実は、わからないことも多いのです。

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

とヒアリングしてみたらどうでしょう？
実際、ある店舗でアンケート形式のヒアリングをしたところ、

と回答し
もちろん、
たそうです。



数程度となります。個人でフォローしようとするのは難しい数でも、店舗としてのフォローは可能です。

例えば、来店誘致することは難しいことでしょうか？
は難しいことでしょうか？
この方々に連絡をして状況を確認することは、できないことではないはずですが、さらに、そのお客様をよく見直してみてください。

……など、皆さんであれば提案の切り口が見えてくるはずです。

提案のターゲットが見えてくれば、内容もはっきりし、効果も上がるはず。

「まずは口説く相手をはつきりさせよ、さすれば道は見えてくる」です。

MIRIVE 埼玉会場

MIRIVE SAITAMA

9月の開催スケジュール

9月6日(水)	MIRIVE AA お取引賞
9月13日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約・落札賞・お取引賞
9月20日(水)	MIRIVEチャリティー AA 出品3台以上で流れ無料・お取引賞 特設『チャリティー0売切りコーナー』
9月27日(水)	半期末決算・フレッシュディーラーズ AA お取引賞

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

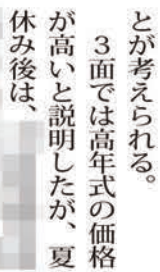
新規入会 好評受付中!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

水曜日は
埼玉の日木曜日は
大阪の日金曜日は
愛知の日

www.mirive.co.jp





と同じということであれば、今後、9月頃までは高水準が続く、その後、年末に向けて低下するこ

だし、図3を見ると、これは例年の動きと同じで、成約率の水準は一昨年と同程度である。例年

ておく。
成約率が、夏休み前に
比べて高く始まっている
のが特徴と言えよう。た

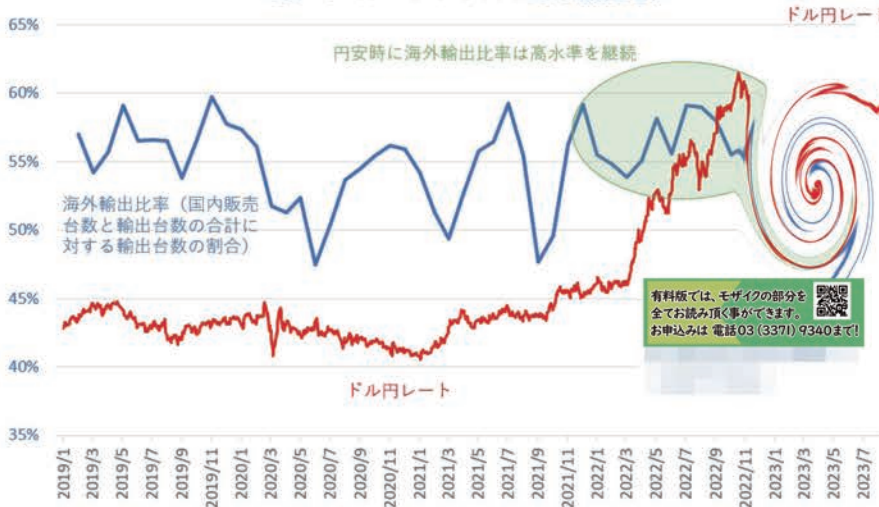
本紙執筆時点では、まだA Aデータは十分とは言えないが、足元の相場動向をグラフ等で確認し

本紙3面で全体の相場
動向を少しでも説明し
た。

夏休み後の相場動向

成約率は高いが例年通り
高年式は高値を継続

ドル円レー



は、20年～22年に比べれば多い。

図2でトヨタの発表数値を見ると、国内販売を

9年よりは少ないが、この年は、10月の消費税引き上げ前の駆け込み需要があった年である。今年

背景となる新車販売の状況を見ると、新車販売自体が低迷している訳ではない(図1)。201

ないが、高年式国産車の価格を細かく見ると、

している。

月	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
1月	250	210	240	230	270
2月	300	270	280	210	270
3月	420	380	390	330	400
4月	230	170	210	180	220
5月	250	150	190	160	220
6月	290	210	230	190	260
7月	300	240	250	210	260
8月	240	200	200	180	240
9月	350	290	200	240	200
10月	190	250	170	210	210
11月	240	230	220	220	220
12月	230	220	220	210	210

そのため、国内販売の納期が大幅に短縮することとはなく、新車が欲しい

重視していた3月頃の状況からは変化している。

450 千台
400
350 2019年
300

图1 国内新车

販売台数 (台)

2021

2022年

2020年

これを反映して、輸入車の相場は高年式でも弱くなっているようだ。今後も、年式ごとに細かく見ていくことが必要だ。

は、また異なるようだ。出品台数は過去に比べて多い状況が続いている。国産車と違い、高年式の出品も多い。

ここまで、国産車の説明をしたが、図は示さないが、簡単に、輸入車にも触れておく。

輸入車市場は国産車と

出品台数のグラフを見ると、

働くことになる。

トッブとなっている車も多い。

その中で、高年式は高値が続いている。ただし、

人が数カ月待ちの状況が続いている。オーダーズ

太実線：2023年
 鍵実線：2022年
 点 線：2021年

— 1～2年落ちの出品台数
 — 3～5年落ちの出品台数
 — 6～10年落ちの出品台数
 — 11年落ち以上の出品台数

平均価格 (円/kWh)

— 1～2年落ちの平均価格 — 3～5年落ちの平均価格
— 6～10年落ちの平均価格 — 11年以上の平均価格

太実線: 2023年
細実線: 2022年
点線: 2021年

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

太家線：2023年
露史線：2022年
点線：2021年

短利

短い折れ線が今年
夏休み前に比べれば高いが、例年と同様の動き
1～2年落ちは高く、今後の落ち着きどころを
見定める必要がある

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

— 1～2年落ちの成約率 — 3～5年落ちの成約率
— 6～10年落ちの成約率 — 11年落ち以上の成約率

短い太い折れ線が今年
夏休み前に比べれば高いが、例年と同様の動き
1～2年落ちは高く、今後の落ち着きどころを
見定める必要がある

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>