

無料版

10月号



毎月1日発行

第126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

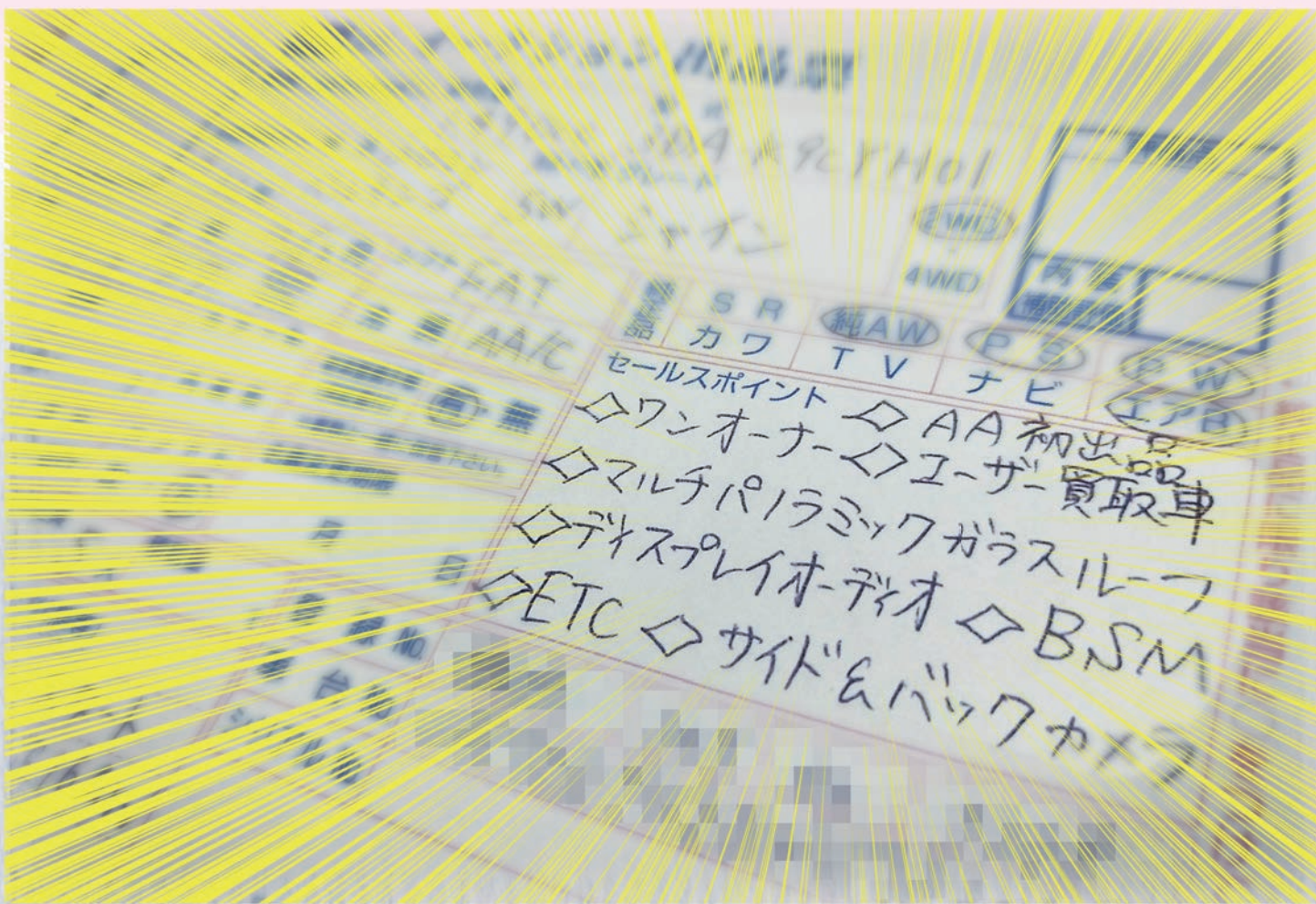
《6~7面》
中古車輸出

《23面》
最強買取店

新門司港の状況から最新のロシアを検証

成約にならない理由とは？

出品リストで紐解く 相場の変分岐点



出品票でひもとく
高値落札の分岐点

8月号では相場の「分岐点」と題して、個別の車のAA結果を左右する装備を説明した。そこではアルファードとブラッドを中心に重要装備を説明したが、その他にも相場を左右する条件はある。同じように見える車の出品なのに、なぜ、落札結果に差が付くのか。

もちろん、装備の差は重要なポイントで、以下でも説明の中心となるが、それだけではない。

今回は出品票に書いてある説明を切り口に、個別の車の相場が高くなる理由を説明してみたい。

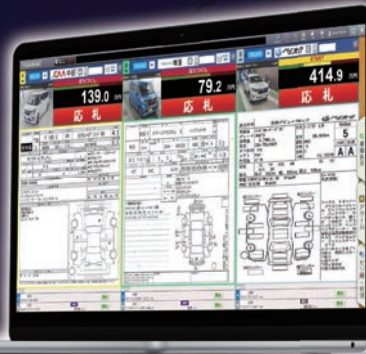
結果的には輸出が切り口となるケースが多い。また、いくら十分な装備を備えていても、輸出はそのタイミングも問題で、今の時代的には、今年中に行かない車に注意が必要になってくる。

以下では、装備や輸出の説明を行なっていくので、細心の注意を払って出品、落札して欲しい。

《2面へつづく》

業界最多の82会場とリアル接続!

オークション接続 出品台数 年間500万台の全国112会場
 共有在庫接続 掲載台数 常時10万台の11市場



株式会社 アイオーク

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
 TEL.03-3512-6123

新規会員募集中!
 入会資料請求はWEBサイトまたはお電話で受付OK!

<https://www.iauc.co.jp>
 またはQRコードから
 アクセス



なぜ?

出品票に
書く理由

ここでは、車種ごとに高値で落札となった車の出品票に何が書いてあったのかを紹介する。それを見ていくことにより、高値となる条件を探っていく。

事例① ランクルプラド

ランクルプラドについて、8月号ではサンルーフ、モデルスタエアロ、ベージュ革シートを重要装備として説明した。

この他にも、落札価格が思ったより高くなったり、安くなったりする分岐点には、以下のようなものがある。



輸出先から見れば、1ランク下のシンボルということになる。

また、ここでは注意事項に製造年5年落ちとある。パキスタン向け輸出では、製造年5年落ちの税金等が安くなるが、登録年と製造年が異なるため記述がある。

事例② 90系ノアHV

下の画像は、

なり、

ある。

これは当年モノがシンガポール向けに輸出されることで、高く落札されることを狙ったもの。

安くなる。

シンガポールでは、日本から見れば中古車であっても、一定の条件を満たせば、新車扱いと

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!



セールスポイント
☆4-ランルーフ ☆ルーフレール
☆メーカーナビ ☆マルチディスプレイモニター
☆クリアランスソナー ☆BSM
☆カンレイイセ仕様 ☆リアフォク
☆純正19AW ☆ベージュ内装

◎注意事項 (修復・不具合箇所および状態等)

☆モデルスタエアロキット
☆モデルスタウィングデッキ
☆2018年製造
☆走行 1万キロ未満

◎注意事項 (修復・不具合箇所および状態等)

2023年8月26日会場着

事例④ プレミオ

製造年5年落ちまでが高く、6年落ちとなると急激に価格が下がる車。バン格拉デシュ輸出によることは、これまで、本紙等で何度も説明してきた。

車体の色による価格差が大きい、その他に、行く条件として、

の有無となる。

今回、改めて確認すると、プレミオは、これまでバン格拉デシュ向けに大量に輸出されてきただけに、国内からの供給台数が減っており、相場ツキも変わってきているようだ。

出品票に書いてある方が高値落札となっている傾向がみられる。一方で、

寒冷地仕様でなくても高値落札となっている車が見られる。



セールスポイント
☆ブラキエムアゲハガラスブレイク
☆寒冷地仕様
☆LEDヘッドライト
☆185/65R15 アベオイル

事例③ アルファード

アルファードに関する重要装備は8月号で説明した。今回はJBLを説明する。

JBLは世界的なオーディオメーカーで車載オーディオも手掛けるが、そのオーディオシステムが付けられる車は、日本車では一部のトヨタ車に限られる。

マレーシアに多く輸出されているアルファードの

の出品票には「JBL」や「プレミアムサウンドシステム」の記述のあるものが見られる。



セールスポイント
・純正メーカーナビ
・JBLプレミアムサウンドシステム
・純正13.3インチリヤシートエンターテインメントシステム

バン格拉デシュ向け輸出の多い製造年5年落ちの車 (2023 年)

車名	型式	代表的なグレード
C-HRハイブリッド	ZYX10	G_LED イーヴォル、G

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!



POS 導入39周年 大記念オークション

10/18
水

お取引台数賞

10/4・11・18AA
3開催の新規ご出品台数の合計
※売却ブロックは除外
10/18AA 落札台数



他にも
話題の賞品
盛り沢山

お楽しみ
企画

お付き合い賞
屋台
特価物販会



詳細は
QRコードで!

ブロック新設

バイヤーの購買意欲が高いMAXシリーズ

10万円で自動売却 “MAX10ブロック”

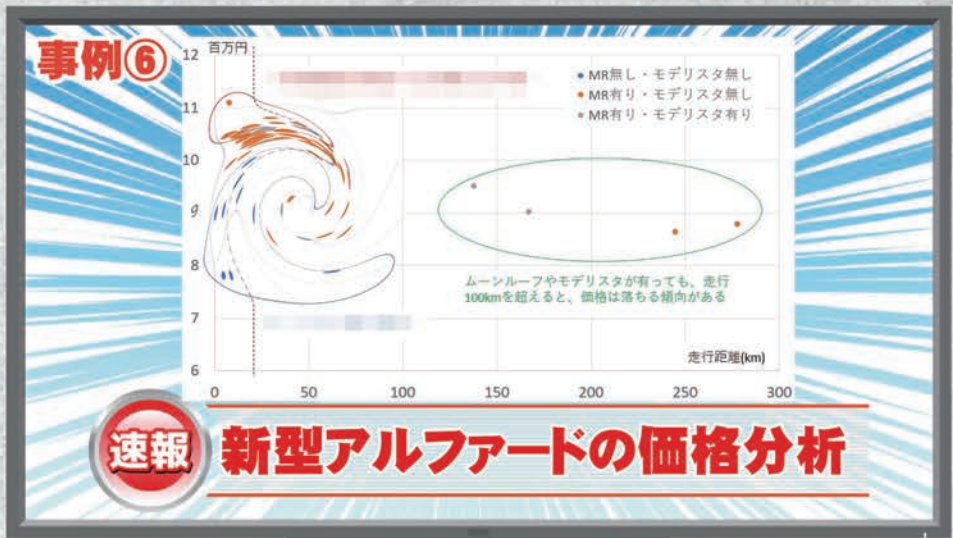
20万円で自動売却 “軽-MAX20ブロック”

※買取保証付・キャッシュバック対象外

4点以上の良質車満載

360度画像付 “バリュー4ブロック”

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!



図は新型アルファードのAGH40W、グレードZについて、ムーンスルーとモデルスタエアロの有無、および走行距離をカギにして、8月下旬から9月下旬までのAA落札価格を見たものである。なお、ムーンスルーが無いのにモデルスタエアロが付いている車はなかった。まず、



高値となる車はなかった。次に、モデルスタエアロの有る車の例は少ないが、900万円台の価格となっており、相応の価格は付いている。

出品票が守られない場合

シンガポールで新車扱いとするためには、新車登録後に抹消をしなければならぬ。書類送達日の記載は「2週間以内の抹消」に間に合うことをアピールするために記載されている。仮に、これが守られなかった場合、落札自体をキャンセルできるのだろうか。

いくつかのオークション会場に確認してみた。出品票の書き間違いという話であれば、規約上は、通常の遅延であれば、注意しておかなければならないポイントだ。なお、シンガポール向けの輸出をめざすのであれば、出品店の側で新車登録後2週間以内に抹消済みとしているケースもみられ、それらの車両も高く落札される傾向がある。



一例では、書ききれないので、セールスポイント欄、注意事項欄をフルに使用しての記述となっているが、重要なポイントである。

◎注意事項 (修復・不具合箇所および状態等)

- ・X-カーOPリアエンターテインメント
- ・X-カーOPクルボックス
- ・モデルスタエアロ・モデル12727ラナー
- ・モデルスタリアバンパー・スチールカード

純正品	S・B	純AW	P・S	P・W
カワ	カワ	カワ	カワ	カワ
セールスポイント				
・ユーザー電装品				
・7年オーナー				
・パノラミックビュー				
・JBLサウンド				

輸出先から整理してみると？

①シンガポールの新車扱い
新車登録後2週間以内に抹消、かつ抹消後、3か月以内にシンガポールに到着することが新車扱いの条件。中古車扱いになると、加料金が必要になる。新車登録後、2週間以内の抹消は、出品が遅くなるほど間に迫られることになるため、出品票に、抹消が間に合うことをアピールすることが記載されている場合がある。

事例ではノアHVを取り上げたが、アルファードやヴェゼルといった、シンガポールで人気の車に共通の条件である。

②製造年5年落ち・登録年7年落ち
事例で取り上げた車の中には、ランクルプラドやブレミオのように製造年5年落ちがポイントとなる車があった。これらは、パキスタン(船荷証券)、バングラデシュ(船積み)向け輸出が影響している。また、登録年7年落ちのケニア(陸揚げ)も相場に影響がある国だ。

個々の車の相場分析については、今回の事例を参考にしたい。今回取り上げた事項は、8月号の「分岐点」に準じるものである。装備に関係するものについては、当社が提供する査定システムの機能として拡充していくので、ぜひ利用いただきたい。

一方で、輸出等のタイミングによる価格差は、当社の輸出情報Webで提供している。各国の規制を確認するなどしていただきたい。早いもので、今は10月と気がつけば年末近くになっている。製造年5年落ち、登録年7年落ちの車は、規制では年末が「行く・行かない」の期限となるが、実際には輸送船の出航タイミング、また到着ベースの国は輸送船が到着するまでの時間も考えなければならない。

当社も情報提供をしていく予定であるが、万全を期すのであれば、11月中旬までに売れることを意識しておくべきだろう。

まとめ

MIRIVE 大阪

2023年10月の開催スケジュール

MIRIVE



- 10/5 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
- 10/12 通常AA ●成約賞
- 10/19 MIRIVE大阪会場 誕生4周年記念AA ◆全コーナー流札時 出品料1,000円 ★大抽選会 ※出品または落札いただいた方が対象(1社1回) ●成約賞
- 10/26 ハロウィンAA ●成約賞

MIRIVE WEBサイトからMライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

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

Ucar 指数による個別車種の相場動向

トヨタ ユーティリティ GFC27 < 5 年落ち >

2023 7 月 → 8 月 -4.4% ▼

< 相場短観 >

< 中古車指数 >

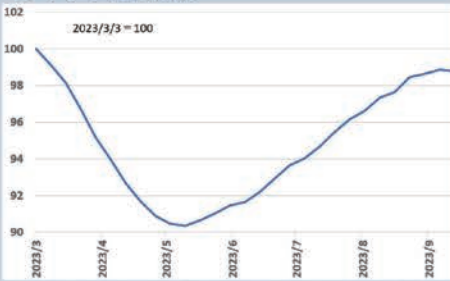


トヨタ アルファード AGH30W < 3 年落ち >

2023 7 月 → 8 月 2.2% ▲

< 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。足元は堅調だが盛り上がりには欠ける。需要は根強いが、引き続き輸送能力次第。かつ、年末に向けて輸入許可の枠もあり、見通しづらい。

トヨタ アクア NHP10 < 5 年落ち >

2023 7 月 → 8 月 -4.2% ▼

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



トヨタ ランドクルーザー プラド 5D TRJ150W < 5 年落ち >

2023 7 月 → 8 月 -5.5% ▼

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



ホンダ ステップワゴン ハイター RP3 < 5 年落ち >

2023 7 月 → 8 月 0.2% ▲

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



トヨタ ハリアー ZSU60W < 5 年落ち >

2023 7 月 → 8 月 -4.2% ▼

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



トヨタ C-HR NGX10 < 3 年落ち >

2023 7 月 → 8 月 8.8% ▲

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



ロシア向け輸出が継続しており注目車種の一つ。C-HR ハイブリッドからのシフトもあり、0 ともども 9 月に入って相場が上昇している。堅調を見込む。

スズキ エブリィバン DA17V < 5 年落ち >

2023 7 月 → 8 月 2.3% ▲

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



パキスタンとロシアへの輸出が多い。ロシア向け輸出も禁止処分ではなく、9 月に入ってから上昇している。パキスタン向けは低排気量が優遇され、相場は堅調を見込む。

毎月お届している Ucar 指数を、今月も個別車種で計算して紹介する。これは、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 2023 年 3 月 3 日とし、その時点の指数を 100 とした。指数が 100 を上回っていれば約半年前より高く、100 を下回っていればそれより低いことがわかる。なお、グラフの最終は 9 月 15 日までの 1 週間の値である。

USS OSAKA

22周年大記念会

10.20 [fri]

早期搬入 9.29 [fri] 8:00 スタート!!

取引 1 台賞 (出品または落札) ※ご来場者限定

モンシエール 堂島ロールハーフ & 堂島プリンスロールハーフ ※写真はイメージです。

出品台数賞 ※ご来場者限定

5 台・10 台・25 台・50 台・75 台・100 台・200 台賞



USS 大阪会場

〒555-0041 大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番106号 TEL.06-6476-1000

www.ussnet.co.jp

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

第28回

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術『成約率を向上させる『欲』に
訴求しないバカ営業』をいませんか？

あなたは商品(車)のメリットや機能を伝え、納得してもらえれば、お客様は満足して買ってくれると誤解していませんか？ お客様というのは、商品自慢を聞きたいのではなく、自分の未来がどうなるのか、ということにだけ興味があるのです。それが「ベネフィット」と呼ばれるものです。

欲を最大限引き出すことにフォーカスする

具体的には、車を買うことで、どんな未来が手に入るのかだったり、どんな自分になれるのかというものです。そのため、営業トークで最も重視しなくてはならないのが、このベネフィットでもあるのです。

ベネフィットは、同じようなことを何度聞いても飽きることなく、もっと聞きたくなるという面があります。

例えば、毎年夏休みは大型車に乗って家族で北海道にドライブ旅行に行きたい、大きな車庫付きの家に住みたい、都内の高層マンションに住みたい、といった具合に、同じことを言われても嫌な気持ちになるどころか、もっと夢を聞きたいと思うようになるのです。

そしてこのベネフィットには、面白い営業心理が隠されています。それは、人は夢を語らせると欲が抑えきれなくなるという心理です。そこに、あなた

の車を登場させるのです。

要は、あなたの商品を叶えることができるというのです。「夢の実現」提案する商品ですね。

そうすることで、あなたの商品はお客様にとっての救世主となり、感謝されるようになります。

商品を引き出すと説明し、納得してもらえれば

買ってもらえるという安易な考えは、もう止めてください。なぜなら、購入プロセスには順番があるからです。

ステップ①
爬虫類脳……短期的欲求

ステップ②
哺乳類脳……感情

ステップ③
人間脳……理屈

このように、理屈や納得というのは、人間脳で考えることだからです。そして、この脳は購入したことを正当化させるために、自己説得の材料として使うものです。



そのため、きちんと説明し納得してもらうのは最後の最後です。それまでは、夢を自ら語ってもらう「欲を最大限、引き出す」ことを意識して営業してください。そうすると、欲を抑え切れず商品を買わずにはいられなくなるのです。

欲しいと思った後なら聞きたい嬉しい

商品が良いと、どうしても説明をしなくなりまします。しかし、それはお客様の「心の段階」によつては迷惑行為となります。お客様が「欲しい」という気持ちにならないければ、商品をいくら説明しても耳を傾けてはくれません。

ただ、あなたは「説明なしに、欲しいと思ってもらえるわけがない」

商品説明をせずに欲を引き出す方法とは？

では、どうしたら商品説明をせずに欲しいと思ってもらえるのか。それは、欲や悩みをひとつ聞きだし、その解決策を示せば良いのです。

具体的方法はこうなります。

「〇〇(お客様が語った欲や悩み)の解決策についてお話したいのですが、興味ありますか？」と聞く。その後「はい」と言った人だけに「何故ですか？」と聞くのです。

ここでもまだ我慢です。

商品の説明を開始してはいけません。「なぜですか？」と聞くことによつて、あなたが説得するのではなく、お客様自身が自分に對し、その必要性を自己説得するようになります。

そう、営業マンは何も話していいにもかかわらず、お客様が勝手に必要だと感じるのです。ここまでできたら、ようやく

商品説明が効果を発揮します。

最後は、商品にもよりますがYES/NOだけ聞いても良いし、それで足りなければ、満足する条件を聞けばOKです。ポイントはお客様が聞く体勢になるまでは、賞品説明をしてはいけないということです。

せっかくの良い商品が、あなたの切り出すタイミングによって効果を失ってしまうのです。半減であればまだしも、タイミングによっては煙たい存在になってしまう。

商品が良ければ良いほど、焦ることはありません。完璧な商品説明をすることが仕事ではなく、買ってもらうことが仕事です。まずは、その商品の詳細を聞きたい、と思ってもらえる環境づくりを構築するところから始めて下さい。その演出が、その後の成約率を向上させます。

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

10月18日 (WED) AM11:00 start

創立20周年大記念

来場者様に
20周年記念品
プレゼント

ステーキ弁当
ご用意！
※1社1食のご提供となります。

ガラガラ
抽選会
お取引
1台で1回
2台2回
3台以上で3回

出品料全車
1,000円
(流札時)

KCAA GROUP
KCAA 京都

京都オートオークション株式会社
京都府京都市伏見区深草鞍ヶ谷町12-5
TEL075-644-2200 FAX075-644-2519
http://www.kcaa.co.jp

VAI TECグループ
日本カーネット株式会社 わにやふるカービジネス

漫画でわかる

自動車整備钣金工場の利益向上方法公開中！

どうにかしなきゃ...

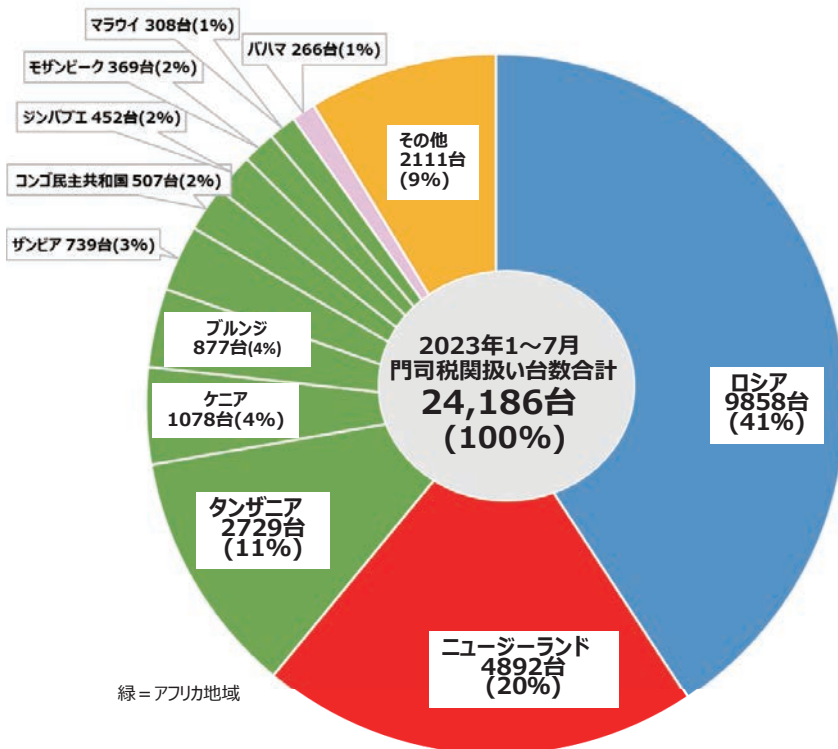
http://wn.j-carnet.co.jp/

コロナ禍で利益は減ったし最近、物価が高い...

新門司港では、全国の主要港で中古車輸出のターミナル事業を展開するECLエージェンシー（本社：東京都中央区、坂東博仁社長）が、実に4つのターミナルで21ヘクタール（約6万4000坪）にもおよぶ広大な敷地を擁し、輸出される中古車をハンドリングしている。

ターミナルを案内してくれた新門司営業所の坂本裕介所長によれば、「7月単月のロシア向け輸出は、8月からの規制に対

2023 年 1 月～7 月 門司税関扱い実績 中古車輸出仕向国内訳



坂本所長の説明によれば、ロシア船の寄港が近づくこと、ターミナルからこの荷捌地に車両を移動し、船積みが行なわれる。小型RO-RO船だこの荷捌地に車両が溢れるとのことだ。

ちなみに、7月には小型RO-RO船が8隻接岸したが、8月は半減したとのこと、改めて影

今後のロシアの動向について、ターミナルを運営する坂東社長は「8月は今回の経済制裁によって確かに半減以下となったが、08年から09年に経験したような大幅な減少（55万台が5万台）につながることはない」とし、さらに「9月以降は規制対象外の車両が増加傾向にある。あくまでも8月

新門司港発ロシア向け8月半減、9月は微増

7月のロシアへの中古車輸出は3万3173台と、2008年12月以来の3万台を超えた。しかしながら、8月以降は実質的な経済制裁とリサイクル料金的大幅な値上げによって、急ブレーキが掛かることは明らかである。実際にどれほどのダメージになるのか？そこで中古車輸出最前線である新門司港取材し、今後のロシアへの影響について探ってみた。

また舞鶴港ではなく、敢えて新門司港を選んだ理由から説明しよう。

これまでロシアがメインであったことは確かだが、前述の3港とは異なり、その他の仕向国も比較的多い港で、ロシアの影響が他国に対し、どのような影響を与えるかを検証するには最適と判断したからだ。

する駆け込み需要により、当社が当地で操業を開始（2014年）して以来、初めて3000台を超え、過去最高を更新した」とした上で「逆に8月は予想通り、その反動によって半減以下になつてい」とコメント。

ただ「9月に入つて、1・8t以下のガソリン／ディーゼル車を中心に若干、増加傾向にある」とのことだ。

ところで新門司港は、水深が浅いこともあって現状、大型の外航船が接岸することができない（将来的には浚渫工事の計画もあり、大型船の寄港も期待できる）。外航船としては唯一、ロシア向けの小型RO-RO船（積載台数MAX800台と小型LO-LO（同300台）のみが寄港している。

ちなみに、門司税関が発表している中古車輸出台数（円グラフ参照）のうち、ロシア向けの9858台を除く残りの車両は、近隣の博多港や下関港長州出島、荏田港などへ陸上で保税輸送され、それぞれの港から船積みされている。

そういことから、新門司港にはターミナルとは別に、ロシアの船が接岸する荷捌地が備わっている（画像①）。

一方、今回の規制で対象外となったフリード（GB3）、ウィッシュ（ZEG20W）、シエンタ（NSP170G）、ヴィッツ5D（KSP130）などを中心に、ロシア向けが増加するも、穴埋めするまでには遠くおよばないようだ。

逆に、その車種が被ってしまつたタンザニア、ケニア、モザンビークなどのアフリカ勢は、多少影響を受けている気配が感じられた。

次は他の仕向国への影響について。あくまでも筆者の感覚と、坂本所長の話を総合した上での検証となるが、ロシアに輸出できなくなったプリウス（ZVW30）、CHRHV（ZVX10）、カローラフィールダーHV（NKE165G）などのHV系が、ニュージーランド向けで増加している傾向が見受けられた。

経済制裁&リサイクル料値上げでロシアは？

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

輸出最前線・新門司港の最新状況から検証



画像① ロシアの船が接岸する岸壁と車両が待機する荷捌地

響の大きさを伺い知ることができた。

他の仕向国への影響とロシアの今後

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

ペーパーレス化は進んでいますか？

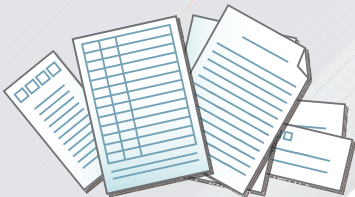
インボイス制度対応

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！



そこ

が知りたい

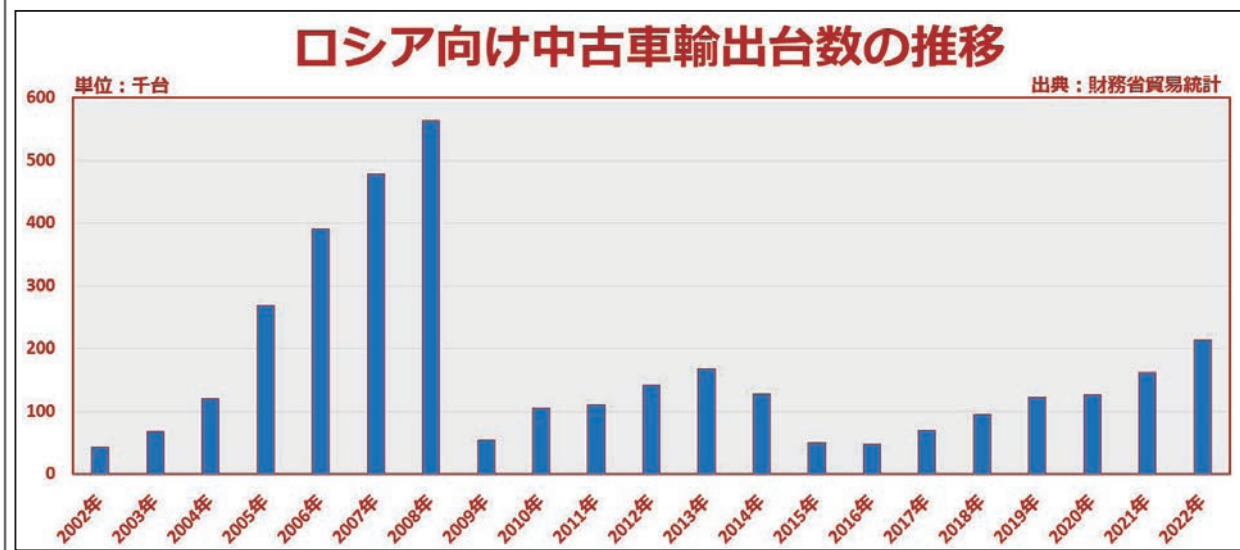
中古車輸出

Vol.125

「これは名目であって、実質上、西側諸国に対する鎖国だということは確かだと思うが、それはあくまでもウラル以西の話であり、極東地域においては、日本の中古車で交通社会が形成されている現状からすれば、本気度は欠ける」と話す。

その裏付けとして、今回の値上げではあくまでも『法人輸入』が対象であり『個人輸入』は据え置きとなっている。

実は、12年9月にリサ



「これは名目であって、実質上、西側諸国に対する鎖国だということは確かだと思うが、それはあくまでもウラル以西の話であり、極東地域においては、日本の中古車で交通社会が形成されている現状からすれば、本気度は欠ける」と話す。

その裏付けとして、今回の値上げではあくまでも『法人輸入』が対象であり『個人輸入』は据え置きとなっている。

実は、12年9月にリサ



現在のメインターミナル



14 年当時開発前のメインターミナル

令和5年度

JU 関連協

目標台数 15,320台

第60回

オータムリレーオークション

START

JUマスコットキャラクター
「アライ」の登場

JU 東京

10月2日(月)

新会場15周年記念・
JU関連協リレー・青年部協賛AA

セレモニースタート 9:20

セリスタート 10:00

JU 茨城

10月11日(水)

JU関連協リレー8・
関連協青年部協賛8・青年部会担当記念

セレモニースタート 10:40

セリスタート 11:00

JU 神奈川

10月12日(木)

関連協オータムリレー
OB会8・ディーラー協賛AA

セレモニースタート 10:40

セリスタート 11:00

JU 千葉

10月13日(金)

第60回JU関連協
オータムリレーオークション

セレモニースタート 10:50

セリスタート 11:00

JU 栃木

10月20日(金)

JU関連協オータムリレー8・
全支部員担当AA

セレモニースタート 10:45

セリスタート 11:00

アライ小山

10月19日(木)

開場36周年記念8・
JU関連協オータムリレーオークション

セレモニースタート 10:00

セリスタート 10:00
セレモニー
終了後

JU 群馬

10月19日(木)

関連協オータムリレー・
ロータス群馬同友会協賛・全支部会担当記念AA

セレモニースタート 10:50

セリスタート 11:00

JU 埼玉

10月17日(火)

JU関連協オータムリレー8・
JU埼玉会館25周年記念AA

セレモニースタート 9:50

セリスタート 10:00

JU 新潟

10月13日(金)

関連協オータムリレー・
青年部担当AA

セレモニースタート 10:10

セリスタート 10:30

アライベイスaid

10月20日(金)

JU関連協
オータムリレーオークション

セレモニースタート 9:50

セリスタート 10:00

JU 山梨

10月21日(土)

JU関連協
オータムリレーオークション

セレモニースタート 10:55

セリスタート 11:00

JU 長野

10月24日(火)

JU関連協リレー・
青年部担当オークション

セレモニースタート 10:30

セリスタート 11:00

GOAL!

カタログギフト
全食料64点

魚沼産こしひかり
全食料190点

お問い合わせ先 ●JU東京/ ☎048 (990) 8611 ●JU埼玉/ ☎048 (798) 2111 ●JU神奈川/ ☎0465 (37) 3751 ●JU千葉/ ☎043 (257) 5257 ●JU茨城/ ☎0299 (48) 1833 ●JU栃木/ ☎028 (648) 1181 ●JU群馬/ ☎027 (350) 1200 ●JU長野/ ☎0263 (58) 3700 ●JU新潟/ ☎025 (362) 6666 ●JU山梨/ ☎055 (279) 2552 ●アライAAベイスaid/ ☎044 (288) 7788 ●アライAA小山/ ☎0285 (45) 1555

TAA



2023

TAA近畿会場 滋賀ヤード 10/3(火) OPEN!

TOYOTA USEC



運用概要

運用方法	TAA近畿会場のC/Dレーンにて「滋賀ヤードコーナー」 「滋賀ヤードMAX10コーナー」として運営 出品車両は滋賀県栗東市のヤードにございます
開催日	2023年10月3日(火)AM10時より毎週開催
C/Dレーン コーナー編成	01.滋賀ヤードコーナー 76001~76999 02.滋賀ヤードMAX10コーナー 77001~77999
出品対象会員	TAA正会員、相互会員
手数料	TAA会員規約のとおり
事務局 営業時間	【月、水～土曜日】9:00～17:45 【開催日(火曜日)】8:00～17:45
取扱業務	出品車両の検査・展示・下見代行・クレーム受付 ※書類・入金についてはTAA近畿会場で受付 (滋賀ヤードでは取り扱いません) ※滋賀ヤードにはボス席はございませんが、TC-webΣ入会済みで あれば、PC・スマートフォンでセリ参加が可能です ※貸出PC20台、フリースペース20席あり
車両搬出	自己手配、事務局手配 ※会員様が来場する際はTAAカードをご着用ください ※事務局手配は西日本輸送センター TEL:0798-77-6326となります
車両搬出入時間	【月～土曜日】9:00～17:00 ※開催日前日12時以降のご搬入車両については翌週出品となります
下見可能時間	【月曜日】12:00～17:00 【火曜日】8:00～滋賀ヤードコーナー終了時まで
下見代行	TAA検査員による下見代行サービスを実施 【火曜日】9:00～滋賀ヤードコーナー終了時まで
クレーム期限	TAA会員規約のとおり

※バンロー・大型・中型車両は出品不可

滋賀ヤード発:主要都市輸送料金(税別) ※通常輸送料金

都道府県	市	料金	都道府県	市	料金
北海道	札幌市	¥48,700	愛知県	名古屋市	¥10,500
岩手県	盛岡市	¥50,300	愛知県	豊橋市	¥14,800
宮城県	仙台市	¥43,400	三重県	津市	¥11,200
福島県	福島市	¥39,500	岐阜県	岐阜市	¥10,500
茨城県	水戸市	¥34,300	富山県	富山市	¥21,500
栃木県	宇都宮市	¥34,300	福井県	福井市	¥16,100
群馬県	前橋市	¥34,300	石川県	金沢市	¥18,900
埼玉県	さいたま市	¥30,300	京都府	京都市	¥6,600
千葉県	千葉市	¥28,100	大阪府	大阪市	¥9,900
東京都	23区	¥25,400	奈良県	奈良市	¥9,300
神奈川県	横浜市	¥24,600	兵庫県	神戸市	¥12,600
神奈川県	相模原市	¥23,900	広島県	広島市	¥26,600
山梨県	甲府市	¥26,600	岡山県	岡山市	¥18,900
静岡県	静岡市	¥21,500	香川県	高松市	¥28,600
静岡県	浜松市	¥19,900	福岡県	福岡市	¥33,800
新潟県	新潟市	¥37,700	鹿児島県	鹿児島市	¥43,400
長野県	長野市	¥28,100	沖縄県	那覇市	¥76,800

※上記料金は西日本輸送センター手配の参考価格となります
 ※積載可能な普通乗用車の料金となります(1BOX、SUV等は基本20%割増)
 ※事故現状車、ローダウンなどキャリアカーへ積めない車両は別途見積もりとなります
 ※低年式車両また特殊形状の車両は別途見積もりとなります
 ※納車日優先や完全自走納車NGなどのご相談も別途料金にて承ります

新規会員募集中!

開催日

火曜日

接続会場

近畿・広島・四国・愛媛サテライト・九州・南九州
CAA東京・岐阜・東北

お問い合わせ

滋賀ヤード 滋賀県栗東市六地藏1154-1

TEL.077-507-1159 FAX.077-507-1012

TAA近畿会場 大阪府寝屋川市仁和寺本町3-1-22 **TEL.072-826-3486**

滋賀ヤード アクセスマップ



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/>

国内唯一のトラック専門オークション

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

IMA 東京会場

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

10月4日 第1540回 オークション

11日 第1541回 ハロウィン記念

18日 第1542回 オークション

25日 第1543回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

10月5日 第1156回 オークション

12日 第1157回 ハロウィン記念

19日 第1158回 オークション

26日 第1159回 オークション

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

10月6日 第1701回 オークション

13日 第1702回 ハロウィン記念

20日 第1703回 オークション

27日 第1704回 オークション

ima 新規会員募集中!

詳細は各会場にお問い合わせください

しごとの心得



しごとの心得

・目標を明確にした上で、評価する側・される側がこのものさしを使って、目標すべきこと

・どこを

・どれだけ(どこまで)

・どのように

例えば……

社員を評価するには、評価の基準となる「ものさし」が必要不可欠である。この「ものさし」は、すべきこと、やってほしいこと等、目標を明確に設定し、誰が評価しても○か×で同じ結果がでるものでなければならない。

「前回、社員の評価についてお話しした。社員を評価する際、評価側の主観や自分なりの「普通」が入る曖昧な基準で判断していいのだろうか。曖昧な基準での評価は、評価される側との認識の差異を生み、結果としてできないまま、やらないうままという状況になってしまう。

「達成できたか○か×で判断できる、明確な基準となるべきものでなければならぬ。

評価の基準がはっきりすることで、評価する側・される側も客観的に同じ評価結果を出すことができる。

これにより、人によって評価結果が変わることがなくなる」とともに、自分ができていないと評価されても納得ができる。自己評価もできるので、できていないことを是正する取り組みも自らしやすくなる。だからこそ、評価には「ものさし」を使うことが必要なのだ。

では、実際、細かく具体的な「基準となるものさし」はどう作れば良いのか。

●ものさしに使うNGワード

基準となるものさしには、曖昧な表現は使用しない。例えば次のような言葉は基準を伝えるものとしてNGワードとなる。

- ・できるだけ
- ・頑張つて
- ・最大限(最小限)
- ・精一杯
- ・きちんと
- ・なるべく……等

社員の評価は○か×で答えが出る「ものさし」で!

実際の例を挙げて「ものさし」を考えてみよう。

▶例題1▶

『できるだけ頑張つて売り上げを上げる』
『売上が上がるよう精一杯努力する』

営業の目標として、これでは曖昧だ。『できるだけ頑張る』という表現では、その度合いは受け取る人間によって様々である上に、どこまでやれば達成したことになるのかわからない。これを具体的な基準の「ものさし」にすると、こうなるだろう。

『10月は全員で●●台を売り上げる』
『毎月一人●台を売り上げる』

これであれば、誰がどれだけやれば達成したことになるのか、だれが見ても明白である。

▶例題2▶

『きちんと戸締り確認すること』

ある店が空き巣に入られた。警察の見立てでは戸の締め忘れだろうとのこと。店長は「きちんと戸締りを確認すること」と店内

のあちらこちらに張り紙した。しかし、ほぼ毎日、どこかのカギがかけ忘れられている状態がまだに続いている。これを改善する「ものさし」ならこうなるだろう。

『最後に帰る人は窓4カ所、表玄関、裏口の施錠を確認すること』

▶例題3▶

『電話はなるべく早く出る』

なるべく早くとは、どのくらいが早いのが不明瞭で、人によって差が出てしまう。電話は鳴つたら相手を待たさないようにすぐ出るようにしたいが、それを「ものさし」として明確化するとこうなるだろう。

『電話が鳴つたら3コール以内に切る』

基準の「ものさし」を作るにあたっては、作りすぎないように注意をしよう。これまで述べた通り、基準は明確化された具体的なもので、あまり作りすぎると考えて行動をしなくなってしまう、あるいはそれしなくなってしまう。だから、どうしてもやって欲しいことに絞ると良いだろう。

今回はわかりやすく初歩の例題をお伝えしたが、人事評価はもっと奥が深いものだ。営業成績と同様に判断しにくい部分もあるだろう。次号ではその部分について、「評価のものさし上級編」をお伝えする。

令和5年度(第19回)オールJU
全国リレーオークション10-11月の2カ月間で実施!!
全国53商組は一枚岩!!全国総台数
39,000台!各ブロック
大抽選会!
豪華賞品
プレゼント!
※抽選会の詳細は各会場
お問い合わせください北海道
2,100台!

大抽選会!!
沖縄招待旅行
各会場2本・計14本

10月 6日(金) JU 札幌
10月13日(金) JU 函館
10月20日(金) JU 釧路
10月27日(金) JU 室蘭

東北
4,950台!

大抽選会!!
最大5万円のギフト券
当選総数112本

10月13日(金) JU 宮城
10月17日(火) JU 岩手
10月21日(土) JU 山形
10月26日(木) JU 福島

中部
12,250台!

大抽選会!!
中部各県名産品・ギフト券

10月 3日(火) JU 福井
10月 5日(木) JU 富山
10月10日(火) JU 静岡

近畿
1,000台!

大抽選会!!
人気家電・ギフト券・旅行券

10月14日(土) JU 奈良
(JU 滋賀・JU 京都協賛)

中四国
3,630台!

大抽選会!!
ギフト券

10月13日(金) JU 島根
10月20日(金) JU 岡山
10月26日(木) JU 広島

九州
5,220台!

大抽選会!!
招待旅行
※行き先は後日発表します

10月 5日(木) JU 宮崎
10月11日(水) JU 長崎
10月20日(金) JU 福岡
10月27日(金) JU 佐賀
(JU 福岡会場)

10月18日(水) JU 石川
10月21日(土) JU 岐阜
10月24日(火) JU 三重

※日程は変更になる場合があります ※掲載の出品台数は10~11月の合計台数となります

教えて弁護士先生



「従業員の給与編」

中古車販売店の営業スタッフがまったく実績を上げられず、社長としては給与を下げたいと思っている。給与を減額することはできるのだろうか。編集部こんな相談が寄せられた。
このほかにも「展示車を従業員がぶつけたら、その損害を給与から引くことはできるのか」「会社が従業員に対してお金を貸している場合、その貸付金を差し引いて給与を支払えるのか」などもある。横澤弁護士に聞いてみよう。

成績悪いから給与減らしている?

「懲戒処分として減給するのでは難しい」

【横澤弁護士】

今回は、会社が支払う給与を減額できる場面があるのかどうか、解説していきます。

設定している会社では、時給額の変更が毎年必要になっていきます。給与を支払う場合のルールとしては、①通貨

で支払わなければならない、②直接支払わなければならない、③全額を支払わなければならないということがあります。

①通貨

②直接支払

③全額を支

では、営業成績が上がらない従業員や、さぼつてばかりの従業員について、給与の減額はできるのでしょうか。

まず、それができる場面としては、懲戒処分と

面として、懲戒処分と

による減給があり得ま

す。当然、従業員を降格

させるには、降格に相当

する理由が必要となりま

すので、降格すべき事

情もないのに降格による

減給をすると、その処分

が無効とされる可能性が

あります。

先ほどの営業成績が上

がらない従業員の場合

も、再三、指導等を行

う必要があります。

複数回の懲戒事由があ

れば、複数の懲戒処分を

することもできますが、

その場合でも給与総額の

10分の1を超えることは

できないとされています。

月給20万円だとすれ

ば、複数回の減給処分を

受けたとしても、2万円

の減給が限度ということ

になります。

このような減給は、懲

戒処分として実施される

ものなので、懲戒事由が

必要ですし、他の懲戒の

種類と比較して、減給が

相当とされる程度の非行

事実が必要です。

そのため、従業員本人

は努力をしているもの

の、営業成績が上がらな

いといった事情では、懲

戒処分として減給をする

ことは難しいです。これ

に対して、仕事をさぼつ

てばかりで、再三注意を

しても態度を改めないと

いった場合には、懲戒処

分としての減給が有効と

なる余地が出てきます。

一方、懲戒処分以外の

パターンとしては、降格

による減給があり得ま

す。当然、従業員を降格

させるには、降格に相当

する理由が必要となりま

すので、降格すべき事

情もないのに降格による

減給をすると、その処分

が無効とされる可能性が

あります。

先ほどの営業成績が上

がらない従業員の場合

も、再三、指導等を行

う必要があります。

複数回の懲戒事由があ

れば、複数の懲戒処分を

することもできますが、

その場合でも給与総額の

10分の1を超えることは

できないとされています。

月給20万円だとすれ

ば、複数回の減給処分を

受けたとしても、2万円

の減給が限度ということ

になります。

このような減給は、懲

戒処分として実施される

ものなので、懲戒事由が

必要ですし、他の懲戒の

種類と比較して、減給が

相当とされる程度の非行

事実が必要です。

そのため、従業員本人

は努力をしているもの

の、営業成績が上がらな

いといった事情では、懲

戒処分として減給をする

ことは難しいです。これ

に対して、仕事をさぼつ

てばかりで、再三注意を

しても態度を改めないと

いった場合には、懲戒処

分としての減給が有効と

なる余地が出てきます。

一方、懲戒処分以外の

パターンとしては、降格

による減給があり得ま

す。当然、従業員を降格

させるには、降格に相当

する理由が必要となりま

すので、降格すべき事

情もないのに降格による

減給をすると、その処分

が無効とされる可能性が

あります。

先ほどの営業成績が上

がらない従業員の場合

も、再三、指導等を行

う必要があります。

複数回の懲戒事由があ

れば、複数の懲戒処分を

することもできますが、

その場合でも給与総額の

10分の1を超えることは

できないとされています。

月給20万円だとすれ

ば、複数回の減給処分を

受けたとしても、2万円

の減給が限度ということ

になります。

このような減給は、懲

戒処分として実施される

ものなので、懲戒事由が

必要ですし、他の懲戒の

種類と比較して、減給が

相当とされる程度の非行

事実が必要です。

そのため、従業員本人

は努力をしているもの

の、営業成績が上がらな

いといった事情では、懲

戒処分として減給をする

ことは難しいです。これ

に対して、仕事をさぼつ

てばかりで、再三注意を

しても態度を改めないと

いった場合には、懲戒処

分としての減給が有効と

なる余地が出てきます。

一方、懲戒処分以外の

パターンとしては、降格

による減給があり得ま

す。当然、従業員を降格

させるには、降格に相当

する理由が必要となりま

すので、降格すべき事

情もないのに降格による

減給をすると、その処分

が無効とされる可能性が

あります。

先ほどの営業成績が上

がらない従業員の場合

も、再三、指導等を行

う必要があります。

複数回の懲戒事由があ

れば、複数の懲戒処分を

することもできますが、

その場合でも給与総額の

10分の1を超えることは

できないとされています。

月給20万円だとすれ

ば、複数回の減給処分を

受けたとしても、2万円

の減給が限度ということ

になります。

このような減給は、懲

戒処分として実施される

ものなので、懲戒事由が

必要ですし、他の懲戒の

種類と比較して、減給が

相当とされる程度の非行

事実が必要です。

そのため、従業員本人

は努力をしているもの

の、営業成績が上がらな

いといった事情では、懲

戒処分として減給をする

ことは難しいです。これ

に対して、仕事をさぼつ

てばかりで、再三注意を

しても態度を改めないと

いった場合には、懲戒処

分としての減給が有効と

なる余地が出てきます。

一方、懲戒処分以外の

パターンとしては、降格

による減給があり得ま

す。当然、従業員を降格

させるには、降格に相当

する理由が必要となりま

すので、降格すべき事

情もないのに降格による

減給をすると、その処分

が無効とされる可能性が

あります。

先ほどの営業成績が上

がらない従業員の場合

も、再三、指導等を行

う必要があります。

複数回の懲戒事由があ

れば、複数の懲戒処分を

することもできますが、

その場合でも給与総額の

10分の1を超えることは

できないとされています。

月給20万円だとすれ

ば、複数回の減給処分を

受けたとしても、2万円

の減給が限度ということ

になります。

このような減給は、懲

戒処分として実施される

ものなので、懲戒事由が

必要ですし、他の懲戒の

種類と比較して、減給が

相当とされる程度の非行

事実が必要です。

そのため、従業員本人

は努力をしているもの

の、営業成績が上がらな

いといった事情では、懲

戒処分として減給をする

ことは難しいです。これ

に対して、仕事をさぼつ

てばかりで、再三注意を

しても態度を改めないと

いった場合には、懲戒処

分としての減給が有効と

なる余地が出てきます。

一方、懲戒処分以外の

パターンとしては、降格

による減給があり得ま

す。当然、従業員を降格

させるには、降格に相当

する理由が必要となりま

すので、降格すべき事

情もないのに降格による

減給をすると、その処分

が無効とされる可能性が

あります。

先ほどの営業成績が上

がらない従業員の場合

も、再三、指導等を行

う必要があります。

複数回の懲戒事由があ

れば、複数の懲戒処分を

することもできますが、

その場合でも給与総額の

10分の1を超えることは

できないとされています。

月給20万円だとすれ

ば、複数回の減給処分を

受けたとしても、2万円

の減給が限度ということ

になります。

なっても上手い営業活動ができないなどの事情により、降格させるといふことはあり得るかも知れませんが、さぼってばかりの従業員も同様で、降格による減給が認められる余地があります。

さらに、減給は従業員との合意によっても行なうことができます。あくまで従業員の真意による合意が必要で、従業員の自由意思に基づかない場合は、表面上合意があったとしても、その合意が無効とされる場合があります。

そのため、従業員との話し合いを行なって、本人の自由意思に基づく合意が得られれば、合意に基づく減給を実施できることがあります。その場合には、書面で合意した内容を残しておくという良いでしょう。

このように、従業員の給与を減額できる場面は限られていて、社長の主観や独断で給与を減額することはできません。

これまで説明をしてきた事情もないのに減額をする、全額支払いのルールに反することになります。その場合、後に利息も付して、不足した給与を支払う義務が出てくることもあるので注意が必要です。

では次に、従業員が展示車をぶつけて会社に損害を与えた場合です。その損害額を給与から引くことができるのでしょうか。

会社は、従業員に対して有している損害賠償請求権と給与を相殺することになるのですが、会社側が給与を一方的に相殺することはできないといわれています。

つまり、会社が従業員によって損害を受けた場合であっても、損害額を給与から差し引くことはできないことになりま

す。

そのため、会社は給与から差し引くのではなく、別途従業員側から損害を賠償してもらうことになるのですが、会社が従業員によって損害を被った場合でも、全額の賠償を求められないことが多いです。

金銭の横領など、故意に基づいて損害を受けた場合であれば全額の賠償を受けられますが、冒頭

の質問のように、過失で自動車をぶつけてしまった場合などは、賠償額が相当制限されることになります。

通常は保険で填補されることになると思いますが、現実的な損害が生じた場合でも、全額の賠償は難しいということになります。

なお、会社側からの相殺はできないのですが、従業員側から相殺をすることは認められています。

そのために、給与の支払いには色々なルールがあり、良く理解しないといると、結果的に給与の一部未払いといった事態が生じることもあります。

会社側が従業員のお金を貸している場合も同様で、会社側からの相殺はできませんが、従業員側からの相殺はできます。

従業員が給与から借入分を差し引くことを希望しているのであれば、会社側が貸金分を控除して支払いをすることはできます。

このように、給与の支払いには色々なルールがあり、良く理解しないといると、結果的に給与の一部未払いといった事態が生じることもあります。

そのため、給与の減額ができる場面かどうかは、実施する際に弁護士等の専門家に相談して慎重に判断するのが良いと思います。



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

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





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/>

堀越社長の経営指南

どっちが罪?



先日、ある経営者の方とお話ししていた時にこんな話が出たんです。
「ねえねえ、『知ってて』やらないことと、『知らない』からできないこと、どっちが罪だと思う?」
「知っててやらない」のは、つまり、やらなければならないと知っているのに意図的にやらないということですから、当然こちらのほうが罪かな? と思ったのですが、「でもね、社会人としての責任は、自分の行動すべてに責任があるということ。知らなくても間違った行動をすれば責任はあるわけで、『知りませんでした』では済まないよね。だから知らないこと自体が『罪』だという考え方もあると思うんだよね。」
世の中って、『知らない』ことだらけなんだけど、だからこそ、少しでも『知っている』

ことを増やすために、学び続けなければならないと思うんだ。我々が勉強し続ける理由のひとつって、そういうことだと思っただよね。もちろん、そうやって色々なことを学んでも結局『やらない』『行動しない』っていうのは問題外だけどね(笑)。
なるほど、と思いました。我々は自分の行動に責任があります。知ってていようが知らなかりうが、やってはいけないことはやってはいけないし、為すべきことは為さないと成功することはできない。だから、我々社会人というのは日々、勉強し続ける必要がある、ということなんですね。
会話の中でふとしたお話だったのですが、気付きをいただいた瞬間でした。(株式会社チームエル堀越勝格社長)

落鮎の

木曽三川を

住処とす



俳句 de ひと休み

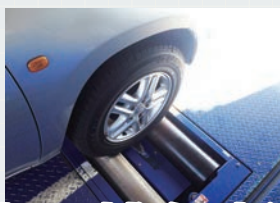
荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句の季節は落鮎の秋。落鮎とは、秋になり産卵のため河川の河口に下って来た鮎のこと。通常、鮎や鵜飼などは夏の季節として扱われる。木曽三川とは申すまでもなく木曽川、長良川、揖斐川の三つの川の総称であり、濃尾平野を流れる大河である。
その中でも長良川の鵜飼は千三百年以上の歴史のある伝統的漁法である。鵜飼は六名しかおらず代々世襲制であり、宮内庁式部職鵜匠という国家公務員である。

先日、機会があり鵜飼を見学することが出来た。漆黒の闇の中、煌々と輝く篝火に、一気に時代を遡ったような錯覚に陥った。信長も家康も芭蕉もチャップリンも同じ景色を見たであろうと想像すると感慨深いものがある。(気丈なる鵜匠の首鵜掴む)へほうほうと鵜匠親子の声揃ふへ鵜簀の火の子下へと散り行けりへ新涼の溜りに舳ふ鵜飼舟。どれこれも初秋の美濃の一景である。

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

ECL-ジェンシー株式会社

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



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

北陸サテライト会場がオープン 出品 1300 台で成約率 90%

トヨタユーゼック

トヨタユーゼック (北口武志社長) は 9 月 7 日、TAA 北陸サテライト会場をオープン。収容能力を上回る 1300 台が集まった。

木曜日開催の TAA 中部を親会場とし、出品車を映像で中継する北陸サテライト。これまでは同じ金沢市内で遠隔ヤードとして運用してきたが、

ポス席や検査棟などを備えるセリ会場に移転・新築。常設会場では 15 番目、サテライト会場としては愛媛、静岡、埼玉に次いで 4 番目となった。

オープンに当たっては中継する中部を 6 レーン化し、そのうちの E・F レーンを北陸サテライト専用割り当てた。

当日は、セリ前にオープニングセレモニーを開き、矢谷直樹取締役流通本部長が「金沢の地で 10 年間、石川、富山、福井を中心にディーラー、一般会員に支えていただき、出品ヤードとして大きく成長することができた。今後は売りだけでなく、買いも備えたセリ会場として飛躍的に利便性が向上したと挨拶した。

今回のオープン TAA では、ディーラーから 850 台、一般会員からは 450 台が出品された。出品会員数ではとくに一般会員が 150 社を超えるなど多く、ヤード運用時の 3 倍規模まで一気に伸びた。

また、タマ揃えについても A A デビュー 173 台、軽自動車 113 台などニーズの高い出品車が多数を占め、北陸サテラ



木曜開催の TAA 中部と映像で結ぶ

イトの成約率は 90% に到達。こうした活発な取引もあって、TAA 中部の全体実績は出品 3220 台、成約率 89.6%、単価 57 万 8000 円の好実績となり、成約率は直近 1 年間で最高値を記録した。

北陸サテライトでは「エアコンやヒーターなども備えた検査棟をはじめ、2 層 3 段の立体駐車場も整備。年間を通して TAA 他会場と同じ質の高い検査体制と受け入れを実現した。加えて、中部との幅広いネットワークによる応力力を活か

し、一層の取引き拡大をめざしていく」としている。

新門司マリナーで第 1 回ヨットレース マリンスポーツの振興で地域に貢献

ECLEE ジェンシー

全国の主要港で中古車輸出のターミナル事業を展開する ECLEE ジェンシー (本社 東京都中央区、坂東博仁社長) は 9 月 17 日、「第 1 回 ECLEE ジェンシーカップ 新門司マリナーヨットレース 2023」を開催した。

これは、同社が新門司マリナーの運営を今年 4 月 1 日に開始したことを記念したもの。地区内の新門司港ではターミナル事業を手掛けている。

同マリナーは、北九州市におけるマリネレジャーの拠点として 91 年にオープン。ヨット & ボートのハーバー管理業務や修理業務、さらに、マリンスポーツの振興業務を行なっている。



全艇が帰還したハーバーの様子

ヴァンツ北九州が共同で利用しているほか、国土交通省からは「しんもじ海の駅」としても登録されている。

これまでは第三セクターによって運営されていたが、飛躍的な成長を遂げている同社にマリナーの安定的な運営、多角

的な事業の展開を期待され、営業が移管されている。

ヨットレース当日、表彰式で挨拶に立った坂東社長は「この地で地域貢献活動を展開したいと考えていた。今回それが実現でき、大変感謝している。今後、地元の中学や高校の授業としてヨットの体験が計画されており、子供たちの育成も含めてマリンスポーツの振興に取り組んでいきたい」と語った。

また来賓として、地元の北九州市議であり、経済港湾委員長でもある吉田幸正氏が「当地で久々に活気のあるイベント。さすが ECLEE ジェンシー」

と、優勝のコメントを述べていた。

シーさんと感心しており、これまで以上に期待が膨らんでいる。今後、さらなる地域貢献活動をお願いしたい」と挨拶した。

ヨットレースは、九州エリアを中心に 23 艇がエントリー、19 艇が完走した。そして初の栄冠を勝ち取ったのは、福岡から参加した「ファルコン」。

2 位以下を 30 分以上引き離し、文句なしの優勝となった。

チームリーダーは「猛暑で決してコンディションは良くなかったが、風を上手くとらえることができた、勝つことができた」と、優勝のコメントを述べていた。

JU 愛知が「インターナショナルフェスティバル」 外国人会員を招き前夜祭・ディナーパーティー

JU 愛知 (加藤勇東理事長) は 9 月 20 日、外国人会員を招いて「インターナショナルフェスティバル前夜祭・ディナーパーティー」を名古屋市内のホテルで開催した。

この懇親会は、JU 愛知 A A の出品および、落札上位の外国人会員を招いて開いたもの。開会に際して加藤理事長は「JU 愛知 A A は昨年以上の

出品をいただき順調に推移し、成約率も 75% を超えている。これも、ここに集まった皆様のお陰と御礼申し上げたい。今後、も皆様の商売が繁盛し、JU 愛知と未永くウィンウィンの関係となるよう祈願している」と挨拶。

続いて、流通委員会のメンバーが登壇し、森川実委員長が「流通事業では、昨年に引き続き今年で 2 回目となるインター

ナショナルフェスティバルと、いい日旅立ちキャンペーンを JU 愛知 A A の 2 大イベントに掲げていく」と語った。

パーティーの席上では、出品および落札上位 20 社を表彰したほか抽選会を実施。親睦を深め、大いに盛り上がった。

加藤理事長は「当 A A は多くの外国人会員が参加し、多大な協力をいただいている。こうしたこ



USS GUNMA USS GUNMA USS GUNMA USS GUNMA USS GUNMA

おかげさまで 24 年



USS GUNMA USS GUNMA USS GUNMA

10.21 土

特設輸入車コーナー

○ 出品 or 落札で
ガラポン抽選会に参加
○ 出品落札台数賞
(3・10・20・40・60・80)



USS Used car System Solutions

USS 群馬 群馬県藤岡市中 387 TEL 0274-24-8000



USSの歩みを振り返る安藤会長兼CEO

開場40周年＋1 感謝の集い

総勢400名が楽しいひととき

ユー・エス・エス

ユー・エス・エス（USS、瀬田大社長兼CEO）は9月14日、長島温泉ホテル花水木において「開場40周年＋1 感謝の集い」を開催し、総勢400名を招待した。昨年の40周年パーティーがコロナの影響で開催できなかったため、満を持して盛大に開いた。当日は名古屋会場と取引の深い多数の会員はじめ、USSグループネットワーク接続会場の役員やグループ会場の元役員らも来場した。

開会にあたり、安藤之弘会長兼CEOは「1982年8月23日に出品255台、成約率75・8%で船出して以来、逆風も力に変えてここまでできた。今では年間出品300万台、業界ナンバーワンのシェア40%を誇っているのも、ひとえに会員および関係者の協力のおかげ、アイドルグループやNHK紅白歌合戦出場歌手が有名な曲を次々と披露。参加者は豪華なコース料理を堪能しながら楽しいひとときを過ごした。

続いて、来賓を代表してNTPホールディングスの小栗一朗社長、JU岐阜の横山隆仁会長が祝辞を贈り、日本オートオークション協議会の荒井寿一会長の発声で杯を上げた。

宴席では、人気フリーアナウンサーが司会を務め、アイドルグループやNHK紅白歌合戦出場歌手が有名な曲を次々と披露。参加者は豪華なコース料理を堪能しながら楽しいひとときを過ごした。

オークネット（藤崎慎一郎代表取締役社長CEO）は9月2日、第1回目となる「海の清掃活動」を神奈川・三浦市の三浦海岸で実施。社員やその家族など83名が参加した。

同社では、自然環境保全活動の一環として、2005年から森林整備活動を定例化している。今回はこの森づくりとは別に、新たな試みとして、海の豊かさを守り、地球環境に貢献することを目的に、海の美化に目を向けた。

当日の開会式で藤崎社長は「今日はオークネットのSDGsの活動の新たな一歩となる。我々は2020年から地球環境に貢献する活動を本格化

オークネットが「海の清掃活動」初の試みに社員など83名参加

しようと掲げ、事業の中ではもちろんのこと、社員が丸となって出来る社会活動をより増やそうと、プロジェクトメンバーからの発案によって今回の開催に至った。この活動を通じて環境に貢献すると同時に、部署を超えた社員同士の交流の場としても、懇親を深めてもらいたい」と挨拶した。

当日は好天に恵まれたなか、約1時間にわたって海岸のゴミを回収。浜辺の美化に取り組んだ。藤崎社長は「予想以上の人数が参加し、家族連れも多く楽しんで活動をしてくれた。環境貢献と社員同士の交流の大変良い機会になった」としている。



神奈川県の三浦海岸で活動を実施

【新刊書紹介】

成長の原動力は『会社を儲からないようにする』

磯崎自動車工業(株) 磯崎孝会長



鍍金塗装の技術を身付け、地元ひたちなかで整備鍍金業をスタート。その後、昭和49年9月に中古自動車販売を開始した磯崎自動車工業株式会社の磯崎孝社長（現会長）。創業50年を機に、これまでの自動車界での熱意、思い出を物語にして自費出版した。

昭和50年4月、JU中販連設立と同時に、JU

茨城に参画。本格的な総合自動車販売・整備事業の第一歩だった。

中販連入会後、オークション事業により安定的な中古車仕入れや他の加盟店との連携を深め、地域の中古車市場確立に尽力。その間、ボランティア活動にも

参加し、オークションコンダクターも務めた。利益を圧迫する「儲からない方針」は、社内でも猛烈な反対があったが、事故車の販売はしない、金利で儲けない、整備工賃は半額とした。商売の秘訣としての根本は「お客様をどう喜ばすか」「利益を還元」など顧客の囲い込みと、同業他社との摩擦を避ける「独創的な発想」とある。

発行所レジデント社。電話03-3237-3732

問い合わせは磯崎自動車工業。電話029-263-3245まで。

LAA岡山

10月20日(金)

L1

お客様感謝大記念AA

セリスタートAM10:00

JUコーナー開設

出品・落札台数賞

1台賞 5台賞 10台賞 20台賞 30台賞

20・30台賞は後日送付となります

〒701-0206 岡山県岡山市南区箕島 3443-1 TEL: 086-281-8801 FAX: 086-282-7005

JU岡山青年部後援

オールJU全国リレーAA

NZ、オーストラリア向けが好調 書類デジタル化など新サービス開始

輸出代行大手のAUTOHUB



LINE での自動応答システムもリリース

株式会社AUTOHUB（大阪府泉大津市、中村昌達社長）の展開する輸出代行サービスにおいて、ニュージーランド（NZ）およびオーストラリア向けの受注が好調に推

移している。

直近の状況について、4月1日付けで代表取締役就任した中村氏に聞くと「ここ4カ月の間、その2国向けは船腹を確保するのが非常に難しく、当社の供給量を受注が上回るほどだった」と、その活況ぶりを話す。

ニュージーランドは、国を挙げて脱炭素化に取り組みなかで、低CO2車の購入を促進する「フリーベイト制度」を導入しており、制度の開始当初は日本からの輸出が一時的に大きく落ち込んだ。

しかし「制度の影響が日本の輸出事業者にはつきりと分かってきたこと、同国の小売りがハイブリッドやEVへ移行したことで輸出も完全に回復した。今ではかつてないほどの勢いがある」と、中村社長は言う。

顧客が「HUBNET」で確認・ダウンロードできるようにした。1台1台の書類を採す手間などが大幅に削減されるため、非常に好評という。オートハブでは、今後についても「輸出業務をストレスフリーにできる会社をめざしている。そのストレスとは主にスピードのこと。今回の書類デジタル化もそうだが、電話やメール対応の迅速化や、LINEでの自動応答システムなどもリリースした。他社との差別化というよりは、人付き合いの基本という認識で取り組んでいく」と証など、すべての書類を

整備工場向けの支援サービス展開で NECネットエスアイと提携

リアルネットプロモーション

リアルネットプロモーション（小島健治社長）は、NECネットエスアイ（牛島祐之代表取締役執行役員社長）と、自動車整備工場を支援する『整備ナビゲーションサービス』の提供に関する提携をこのほど行った。

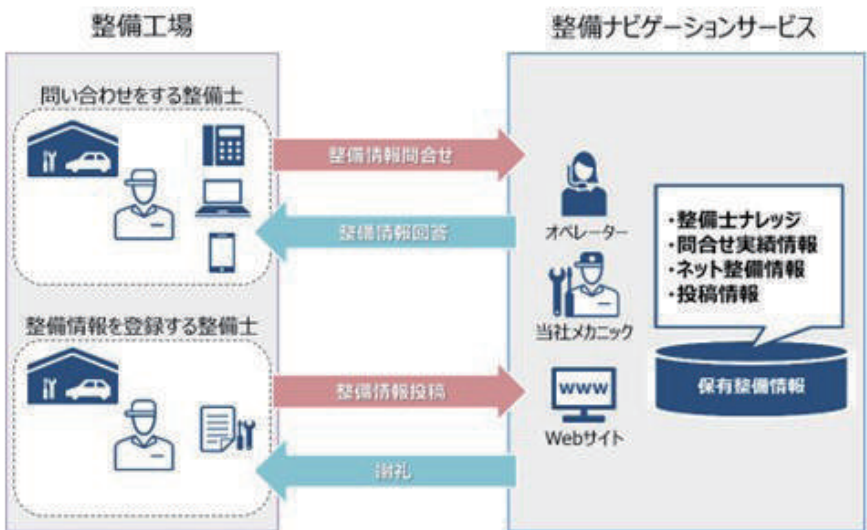
整備業界では、運転アシスト機能やEVといった新たな技術への対応や、電子車検証の発行、OBD車検など検査業務のデジタル化への対応が求められている。その一方で、慢性的な整備士不足といった課題もあり、業務効率化や省力化が急務だ。

リアルネット社は、第5世代ガラスコーティングのPGP加盟店の165店舗ならびに関連企業・団体向けに同サービスを提供することで、整備業の業務効率化に貢献

していく。整備業界では、運転アシスト機能やEVといった新たな技術への対応や、電子車検証の発行、OBD車検など検査業務のデジタル化への対応が求められている。その一方で、慢性的な整備士不足といった課題もあり、業務効率化や省力化が急務だ。

報告検索に要する時間を削減。資格を有する整備士やAI技術を活用し、国内外のメーカーを問わず修理・整備に関する問い合わせに電話、メール、ウェブフォーム、FAXで対応する。同サービスにより、整備手順の確認や故障診断、原因究明などの時間削減に貢献し、業務負担の軽減と整備品質を向上。様々な課題解決に寄与していく。

NECネットエスアイは、今後、Symphonict 337まで



入札会が無料※で 始められるのに やらないの？

LUM入札会ベーシックプランは年会費無料！！



ねこの手も借りたい仕入れ担当さま—まずはお電話ください！

リースアップ商用車が好評！

定期メンテナンスを受けたリースアップ車を中心に出品しています！

年間 70,000 台がズラリ！

全国約 15 会場で毎週開催しています！お近くの会場をぜひチェックしてください

成約率 85%を誇ります！

買いやすく仕入れやすいのが入札会の特長です！まずは試してみませんか？

申込↓



※プランによって落札手数料が変動します。あなたに合ったプランを営業担当がご提案いたします！気軽にお試しからお問合せください！



LUM入札会 株式会社ユニケット 070-3301-0738 (営業担当 吉田 yoshida)

※新規入会・会員更新には必ず
インボイス登録事業者番号が必要です。



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	⑬ 2,839	+9.6	67.7	-6.8	672	-46
J U 札幌	3	812	+13.2	79.0	+2.2	281	-94
T A A 北海道	4	723	+3.9	78.5	-4.4	492	+58
N A A 北海道	1	382	-7.5	68.8	-15.9	304	-46
札幌 A A	3	311	+14.3	61.6	-21.8	388	+23
ホンダ北海道	3	272	+25.9	93.5	-4.2	301	-92
J U 釧路	2	129	+396.2	51.4	-8.3	437	-172
J U 帯広	3	129	+10.3	53.5	+3.5	367	-157
J U 室蘭	2	111	+82.0	50.7	-10.5	222	-33
J U 函館	3	105	+1.0	50.3	-12.0	391	-217
J U 旭川	3	44	± 0.0	71.2	-7.0	374	+85
J U 北見	3	28	-53.3	70.2	+9.3	431	-57

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	3	1,810	+4.8	73.0	-8.3	307	-31
T A A 東北	4	1,392	+17.1	88.4	-3.3	481	+3
J U 福島	4	1,381	+2.8	56.7	-8.4	326	-11
U S S 東北	4	1,157	+22.7	78.0	-6.7	477	-17
アライ仙台	4	549	+93.3	93.0	+0.6	187	-95
C A A 東北	4	546	-0.5	72.0	-2.9	316	-29
ホンダ仙台	3	310	+3.0	96.5	-2.8	262	-56
J U 山形	2	218	+52.4	67.6	-6.4	210	-150
J U 秋田	3	205	-3.8	82.9	+1.9	125	-26
J U 青森	2	182	-12.9	77.4	-4.9	175	-69

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	① 14,472	+10.3	66.6	-7.5	1,445	-204
U S S 横浜	4	⑤ 4,662	+24.7	64.1	-8.5	1,012	-82
アライバントラ	3	⑦ 4,310	+12.2	62.9	-2.9	913	-31
M I R I V E 埼玉	4	⑨ 3,975	+13.2	77.5	-3.6	452	+56
T A A 横浜	3	⑫ 3,411	+28.1	89.7	-0.6	924	-20
T A A 関東	4	⑮ 2,594	+41.4	84.1	-5.4	774	-3
C A A 東京	4	⑱ 2,152	+9.1	73.7	-3.3	622	-71
J U 埼玉	4	⑲ 2,143	+12.9	58.2	-0.4	516	-100
J A A	4	1,577	+24.0	46.2	-4.5	962	-112
J U 千葉	3	1,457	+20.0	70.5	+7.7	429	-7
J U 東京	3	1,357	+11.5	59.2	-2.3	329	-77
アライ総合機械	4	1,348	+28.5	69.6	+5.1	565	-276
アライバントラ	3	1,302	+3.3	84.8	-5.0	503	+19
U S S 群馬	3	1,243	+4.3	61.9	-9.9	462	-92
ホンダ東京	3	1,137	+18.6	93.9	-3.9	397	-81
U S S 新潟	4	975	+17.6	55.1	-10.1	405	-33
U S S 埼玉	3	865	+2.4	78.1	+8.4	349	-43
J U 群馬	3	834	+27.9	50.9	-16.0	395	-112
J U 新潟	3	762	-1.6	65.1	-8.0	254	-30
N A A 東京	3	685	+15.3	71.9	-17.8	479	+54
J U 神奈川	4	653	+12.8	46.7	-10.1	410	-62
アライ小山 4 輪	4	651	+4.3	84.7	-4.1	383	+16
ヒーロー	4	634	+18.9	63.5	-2.4	326	-5
J U 栃木	3	616	+33.9	46.5	+9.4	168	-132
いすゞ東京	4	603	+2.0	45.4	-4.5	1,695	+111
J U 茨城	4	500	+5.0	59.7	+0.9	342	-17
J U 長野	4	404	+65.6	38.2	-5.8	212	-16
ジップ東京	3	382	+49.2	54.8	+1.7	1,855	+19
J U 山梨	3	55	+66.7	50.9	+2.9	216	-32

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	3	② 9,488	+19.2	59.7	-10.2	1,584	-233
J U 岐阜羽島 AA	3	④ 5,067	+34.5	45.9	-3.2	454	-134
C A A 中部	4	⑧ 4,276	+39.2	72.1	-7.3	827	-54
J U 愛知	4	⑪ 3,461	+11.6	76.0	-4.2	399	-9
U S S 静岡	3	⑳ 2,131	+9.3	65.7	+3.1	396	-65
T A A 中部	4	2,028	+6.8	88.0	-1.5	578	+37
U S S 名古屋	4	1,895	+7.7	86.7	-1.0	111	-12
M I R I V E 愛知	3	1,878	+16.8	72.8	+0.9	444	+48
C A A 岐阜	4	992	+12.9	70.5	-0.7	521	-45
J U 静岡	4	803	-20.4	55.3	-5.2	207	-17
J U 三重	4	781	+29.5	42.0	-3.7	323	-143
ホンダ名古屋	3	703	+20.8	92.0	-5.6	428	-47
N A A 名古屋	4	512	+1.8	84.7	-1.5	353	-36
愛知トヨタ	3	456	+50.5	98.4	+1.3	514	+84
J U 石川	3	426	+41.5	70.9	-6.4	318	-42
U S S 北陸	3	390	+6.3	82.6	+3.1	257	-116
S A A 浜松	4	362	+0.8	57.3	-7.6	625	+1
J U 富山	4	350	+18.2	63.6	-3.5	232	-76
J U 福井	2	230	+35.3	41.8	-15.3	158	+1

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	14,472
②	U S S 名古屋	9,488
③	H A A 神戸	5,954
④	J U 岐阜羽島 AA	5,067
⑤	U S S 横浜	4,662
⑥	U S S 九州	4,335
⑦	アライバントラ	4,310
⑧	C A A 中部	4,276
⑨	M I R I V E 埼玉	3,975
⑩	U S S 大阪	3,807

	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	157	342,281	226,336	66.1	194,586,139	860
	+4 開催	+21.7%	+12.5%	-5.4 ポイント	+5.1%	-61 千円
メーカー系	100	104,324	86,174	82.6	56,883,156	660
	+1 開催	+26.6%	+20.3%	-4.3 ポイント	+23.4%	+16 千円
J U 系	122	99,365	59,020	59.4	20,620,898	349
	+2 開催	+23.3%	+15.6%	-4.0 ポイント	+1.2%	-50 千円
合 計	379	545,970	371,530	68.0	272,090,193	732
	+7 開催	+22.9%	+14.7%	-4.9 ポイント	+8.1%	-45 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	3	③ 5,954	+16.2	62.4	-12.3	1,110	+11
U S S 大阪	3	⑩ 3,807	+3.2	60.8	-6.6	899	+42
T A A 近畿	4	⑭ 2,595	+37.6	81.0	-3.5	897	+36
M I R I V E 大阪	4	⑯ 2,242	+36.1	79.5	-4.7	546	+60
U S S 神戸	4	⑰ 2,167	+18.9	55.4	-6.0	623	+49
T A A 兵庫	3	1,343	+32.6	81.3	-3.0	681	-5
いすゞ神戸	3	1,302	+20.2	51.5	-3.9	1,451	-133
ベイオーク	4	1,001	+14.0	70.1	-7.0	901	-92
ホンダ関西	3	965	+5.7	95.9	-2.8	472	-99
I A A 大阪	4	687	+5.7	69.0	-1.2	195	+30
K C A A 京都	4	482	-6.4	50.9	+0.5	322	-17
N A A 大阪	4	466	+19.5	86.4	-7.0	608	+68
ジップ大阪	4	430	+39.6	62.4	-3.3	1,973	+226
J U 奈良	3	371	+1.1	67.7	-4.8	329	-16
日産大阪	3	304	+18.3	91.5	-2.4	220	-38

中国四	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	3	1,832	+11.1	62.2	-3.7	405	-90
T A A 広島	4	1,543	+28.4	82.8	-3.7	701	+28
U S S 岡山	3	1,363	+27.1	80.9	-3.4	476	-102
L A A 四国	4	1,130	+45.8	52.5	-3.8	296	-86
J U 広島	4	1,086	+70.5	51.7	+0.4	291	-90
T A A 四国	4	1,029	+22.2	86.5	-7.6	369	+36
K C A A 山口	3	756	+16.3	58.8	+1.6	438	+36
N A A 広島	1	260	+2.0	74.2	-11.7	193	-24
J U 島根	1	189	-22.2	83.1	+2.0	158	-65
J U 山口	4	182	+17.4	33.4	-8.2	433	+3
広島 A A	2	112	-2.6	65.2	-6.4	300	-56
J U 鳥取	1	101	-59.6	82.2	+0.6	157	-149

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	3	⑥ 4,335	+2.2	67.9	-6.0	895	-61
T A A 九州	4	2,079	+24.8	82.4	-2.6	628	+17
K C A A 福岡	4	1,778	+47.7	48.6	-4.5	271	-44
J U 福岡	3	1,235	+19.2	52.9	-9.6	245	+6
K C A A 南九州	4	1,221	-4.7	37.2	-2.5	364	± 0
U S S 福岡	4	793	+22.2	59.8	-12.1	713	+133
J U 大分	2	571	+29.2	87.3	+1.0	99	-23
ホンダ九州	3	540	+21.9	97.0	-1.4	290	-8
T A A 南九州	4	524	+11.3	81.9	-0.7	464	+31
J U 長崎	1	476	+17.5	53.2	+0.9	134	-93
N A A 福岡	4	469	+24.4	75.2	-19.0	321	-7
いすゞ九州	4	374	-0.8	60.8	-9.9	940	+19
J U 沖縄	3	364	-7.1	64.2	-8.8	165	-9
J U 鹿児島	3	307	+4.8	50.5	-4.0	177	-76
K C A A 南九州 2nd	2	300	-	74.3	-	304	-
J U 熊本	3	205	+25.0	62.3	+2.6	161	+28
J U 宮崎	3	62	-11.4	65.9	-4.8	163	+7

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	3	710	+10.2	48.2	+5.9	989	+11

※出品平均台数の前の数字①～⑯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

【愛知】10月の開催スケジュール

10月 6日(金)	フレッシュ AA フレッシュ(コンパクト) コーナー流れ無料 お取引賞
10月13日(金)	秋の大感謝祭 AA Part① 出品3台以上で流れ無料・出品3台未満は流れ3,000円 お取引賞
10月20日(金)	秋の大感謝祭 AA Part② 出品3台以上で流れ無料・出品3台未満は流れ3,000円 お取引賞
10月27日(金)	ハロウィン AA 軽 & 輸入車コーナー流れ無料・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

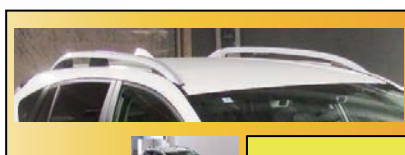
査定を高く! 安く! かの 分岐点 がわかる!! 査定システムが出来ました!



車種ごとに **重要装備** が変わるのだ!

車種ごとに重要装備ボタンが変わります

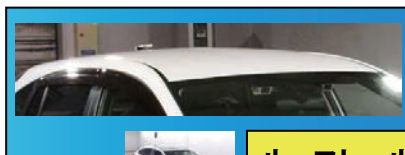
スバル XV GT3 1.6-Lアイサイトの場合
条件:ディーラーナビ・革



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!**

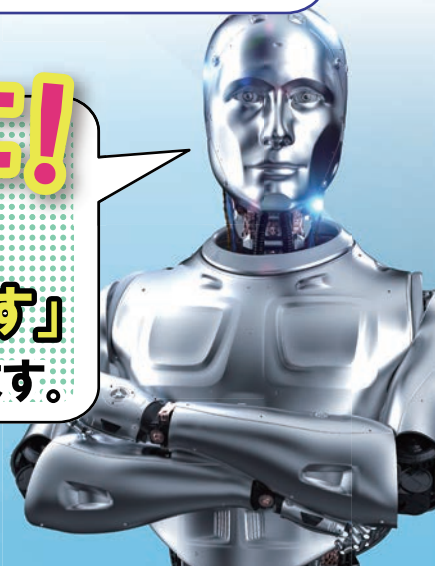
この差はでかいぞ!

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



センチュリー

主要諸元

全長×全幅×全高：5205mm×1990mm×1805mm、ホイールベース：2950mm、トレッド（Fr/Rr）：1705mm/1715mm、最低地上高：185mm、前後軸間距離：1220mm、車両重量：2570kg、最小回転半径：5.5m、乗車定員：4名、駆動方式：E-Four Advanced、エンジン：V型6気筒（2GR-FXS）、排気量：3.456L、最高出力：193kW（262ps）/6000rpm、最大トルク：335N・m/4600rpm、フロントモーター最高出力：134（182）kW/PS、最大トルク270Nm、リアモーター最高出力：80（109）kW/PS、最大トルク169Nm、タンク容量：55L、変速機：電気式無段変速、動力用主電池：リチウムイオン51Ah、WLTCモード燃費：14.2km/L、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）：255/55R20 & 255/55R20、ホイール：9Jアルミ、サスペンション（Fr/Rr）：マクファersonストラット式/マルチリンク式

センチュリー

パワートレイン	トランスミッション	駆動	価格（税込）
シリーズパラレルプラグインハイブリッドシステム （2GR-FXS 3.5L V 型 6 気筒エンジン）	電気式無段変速機	E-Four Advanced	¥25,000,000

9月6日、トヨタはブラッグシップモデル「センチュリー」に新モデルを追加、同日より注文受付を開始した。月販基準台数は30台で、23年内の発売が予定されている。

トヨタはこの新型センチュリーを「シヨーフアードリブンの新しい形」として提案しており、従来型をセンチュリー（セダントタイプ）と、セダンのほうを派生モデルと表すほど、力を入れていくようだ。SUVのような力強いスタイリングが特徴的で、まるでベントレー・ベンティガやロールスロイス・カリナンなど、世界の超高級SUVモデルにも似たデザインだ。洗練された優雅さが漂っているが、いたるところに和の心意氣も取り込まれており、まさ

に「ジャパニーズシヨ
ファードリブンの極み」
といってもよいだろう。
新型センチュリーは、
クラウンクロスオーバー
やハリアーと同じ、TNGA
プラットフォームを採
用している。パワートレ
ーンは3・5LのV型6気
筒エンジンにプラグイン
ハイブリッドを加えて、
前後軸に強力なモーター
を搭載した4輪駆動車と
なる。日常利
用ではBEVとして、長
距離移動時にはハイブ
リッドとして、センチュ
リーの名に相応しい静粛
性と落ち着いた走りを両
立。わずかに後輪も操舵
して小回りを良くする
4輪操舵システムも搭載
している。

エクステリアデザイン
のテーマは「威風凜然」。

威厳に満ちたさまや、貫禄があつて凛々しいことを表す言葉だ。単に従来のセンチュリーの背を高くめて大きなタイヤを履かせるだけではなく、ドアの大きさやピラーの角度などのバランスを取りながら、直線と曲線を上手く使つたスタイリングに仕上がっている。従来のセンチュリーの風格に、SUVの若々しさが加わつたような印象だ。前席ドアよりも後席ドアのほうが長いことは、後部座席にVIPを乗せる用ショーファーカーであることを表している。もちろん、センチュリーの証でもある精緻な彫刻が施された鳳凰エンブレムも装着されており、塗装面を徹底的に磨き上げる鏡面磨きの職人技など、匠の手作業による仕上げが

インテリアの出来映えも素晴らしい。最大75度まで開く後席ドアと、ほぼフラットなサイドシルで、VIPが後席へ乗り込むのに苦労することは一切ない。優雅で足元の広いリアシートに座り込むと、前方には広い空間が広がっている。後席シートは、幅の広いセンターアームレストで左右が分割されており、それ

それ独立式の本革張り大型リクライニングシートだ。後席シートの背面には遮音のためのガラスが設置されており、荷室スペースと後席エリアが隔離され、静粛性は飛躍的に高められている。冷蔵庫や靴べら置き、コートフックなども完備、さらにはリフレッシュシート（マッサージ機能）も備わる。ちなみに後席電動リクライニングは、最大77度まで倒すことが可能だ。

価格はベース価格が税

達2500万円で、これに一人一人の顧客に合わせた個別オーダーシステムを採用する。新型センチュリーの発表会場で、リンク式リアドアのGRセンチュリーが突如登場したのも、こうしたカスラムメイドもできることを表したものだ。なお、既存のセンチュリー（セダンタイプ）も税込2008万円で継続販売する。

悩ましいのは、レクサスの新型LMのほうが後

席スペースは遥かに広く、前席とのパーティションに巨大なモニターが付くなど、よりゴージャスな仕上がりになっていることだ。どちらを選んでも至高の一台には違いないが、世界のVIP御用達となっていく素質を持つのは、やはりこの新型センチュリーの方だろう。

トレトレ 新車情報

国産車 (8/23 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
トヨタ	GRカローラ	1代目 (A10系)	改良	8月23日
スバル	フォレスター	5代目 (SK系)	SC	8月24日
スバル	フォレスターハイブリッド	1代目 (SK系)	SC	8月24日
マツダ	CX-30	1代目 (DM系)	SC、特別	9月4日
マツダ	CX-5	2代目 (KF系)	SC、特別	9月4日
マツダ	マツダ3セダン、ファストバック	1代目 (BP系)	特別	9月4日
スバル	レガシアウトバック	4代目 (BT系)	SC、特別	9月7日
日産	キャラバンバン	5代目 (E26系)	特別	9月13日
マツダ	MX-30ロータリーEV	1代目 (DR系)	NR、特別	9月14日

輸入車 (8/22 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
アウディ	アウディRS3セダン、スポーツバック	2代目（GY系）	SC	8月22日
フィアット	フィアット500	3代目（312系）	特別	8月22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	8月24日
メルセデスベンツ	ベンツEQE_SUV	1代目（X294系）	NR	8月25日
BMW	BMW_X5	4代目（G05系）	特別	8月30日
BMW	BMW_X5_M	3代目（F95系）	改良	8月30日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目（952系）	特別	8月30日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目（949系）	特別	8月30日
クライスラーjeeb	jeebプレネーダ	1代目（BU/BV系）	特別	8月31日
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目（K9系）	特別	9月7日
シトロエン	シトロエンC5エアクロスSUV_PHEV	1代目（C8系）	特別	9月14日

火曜日はJU埼玉の日



[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**

10月



10/3(火) レギュラーAA

10/10(火) 第3回MAA関東 in JU埼玉AA

10/17(火) **JU関連協オースタムリレー&
JU埼玉会館25周年記念AA**

10/24(火) レギュラーAA

10/30(火) ハロウィン祭りAA

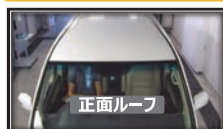
これがJU 埼玉の動画サービス！

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
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！



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



外国人整備人材と 共存共栄する時代 ⑤8

レポート 株式会社 アセアンカービジネスキャリア 代表取締役 川崎 大輔

自動車“整備”の人材だけでなく、サービスフロントにまで外国人の活躍が広がっている。そうした企業とフロントで働くベトナム人女性へのインタビューから、今後の外国人採用の可能性を探っていききたい。



原社長 (右) とアインさん

外国人女性のフロント

旭自動車ボデー株式会社 (埼玉県草加市、原賢治社長) は、ベトナム人女性をフロント人材として採用した。

外国人を受け入れたきっかけは、数年前のベトナム訪問だった。

原社長は「初めてベトナムに行き、現地の若い子たちと一緒にご飯を食べるなかで、勤勉で謙虚なベトナム人に感銘を受けました。将来、一緒に働きたいと思いました」。

続けて「そんな時、アインさんに会いました。異国の地で車の免許を取得して、豊かになるために努力をしている姿を見ました。何事も積極的に取り組み彼女ならできるかもと感じ、挑戦させてみました。今は見事にフロント業務をこなしてくれています」と語る。

日本語コミュニケーション能力、日本人スタッフとの協調性、そして性格の明るさを重視して採用を決めた。しかし不安がなかった訳ではない。

原社長は「まったく自動車に携わっておらず、日本語能力は問題ないですが文化が違うベトナムの若い子でした。そのため、社内からも『外国人の若い女の子のフロントってどうなの?』という声も最初は出ていました」と言う。

しかし、彼女の積極的で前向きな生活態度や仕事ぶりをスタッフたちが知るにつけ、社内には良い相乗効果が生まれた。

「本当に真面目でよく働きます。性格も素直ですので、社

内のムードメーカーです。会社のなかが明るくなつて、スタッフの外国人に対する考え方も間違いなく変わりました。今ではアインさんを皆が頼りにしています」。

日本で働くことを決めたベトナム人女性

アインさんは、ベトナムの高校を卒業して、地元の学校で日本語を学び19歳の時に来日。日本に来た理由は、子供の頃から『ドラえもん』や『名探偵コナン』を見て育ち、アニメを通じて日本に憧れを持った。高校生の時に映画『君の名は。』を見て感動した。日本で長く生活したいと思うきっかけとなった。

千葉県にある日本語学校に留学し、2年間日本語を学んだ。その後専門学校へ進み、ビジネス経営を専攻した。学生時代は、くら寿司やスシローなどで接客のアルバイトを経験。社交的な性格から、たくさんの友人ができた。

また、何ごとも一生懸命取り組む性格で、在学中に日本語N2も取得。23歳になった時に専門学校を卒業。日本人のビジネスの仕方をしっかりと学びたいと考え、ベトナムに帰らず日本で働く決意をした。人と接する仕事が好きだったため、フロント人材として旭自動車ボデーへの入社を決めた。

アインさんは「入社したばかりの頃は、お客様が何を言っているかわかりませんでした。特殊な部品名が多く、単語を理解していなかったためです。社内は忙しそうでしたので少し困りましたが、自分から積極的に学ばないといけないと思い、周りの人に部品名や、やり方とか自分からどんどん聞いて教えてもらうようにしました。みんな優しくてよかったです。現在、私の主な仕事は受付、見積もり、作業伝票の打ち込み、納車回送、売上伝票の作成などです」。

アインさんに、これから日本で働きたい外国人へアドバイスをお願いすると「自分にはどれだけの能力があるのか、見せないと仕事は来ません。成長していくには、自ら積極的に動いていくことが大切です。日本では、仕事に一生懸命、時間に正しく、プライベートと仕事を分けて働くビジネスマインドを身に付けられます。私は日本で学んだビジネスの経験をベトナムに持ち帰り、教えたい、伝えたいと考えています。この経験は将来、自分の国をサポートできると思います」と話す。

差別も区別も何もない活躍の幅は広がった

「うちは特殊でトラックがメインのため、ボディの構造や形、メーカなども違いますし、鍍金塗装や架装なども理解する必要があります。本人のやる気、かなり成長スピードが左右されるのではないのでしょうか。社内では教える体制を整えることも大切かなと思っています。アインさんだからこそ、やれているところも感じます。彼女の性格は明るく、どんどん新しい仕事を学びたいと言っています」。

きます。前向きな姿勢が成長スピードを高めています」(原社長)。

旭自動車ボデーでの外国人の受け入れ方針として『決して差別をしない』ということを決める。給料も生活も評価もみんな一緒。頑張れば頑張った分だけ給料も上がり、特別扱いはない。日本人社員もベトナム人の外国人社員たちも、原社長の考えを理解している。

「外国人女性のフロントを採用することに私は賛成です。男性が多い業界ですので、女性が入ってくるとするのはクッションにもなるし、ムードメーカーにもなつて社内の雰囲気も良くなります。社員は宝です。日本人でも、ベトナム人でも同じです。差別も区別もせず、同じ人間として考えています。ベトナム人スタッフに日本の仕事や働き方を知っていただいて、ベトナム進出時のリーダーとなつて欲しい」(同)。

整備エンジニアではなく、フロント人材として外国人を積極的に活用しようと考えている企業が増えてきている。外国人は『安い労働力として活用できる』というイメージが先行していたが、実は日本の受入企業がしっかりと活用しきれていなかったのではないだろうか。すでに会社においても、アインさんを見ると、女性の外国人フロント人材の将来の可能性を感じる。外国人を共存できる戦力として考えていくことが、大切な時代になっている。

TAA

TOYOTA U SEC

TAA

X

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

TC-web

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
関西分社 089-904-3297

東北会場 024-963-0388
横浜会場 045-828-6000
滋賀会場 077-507-1159
九州会場 0942-41-2266

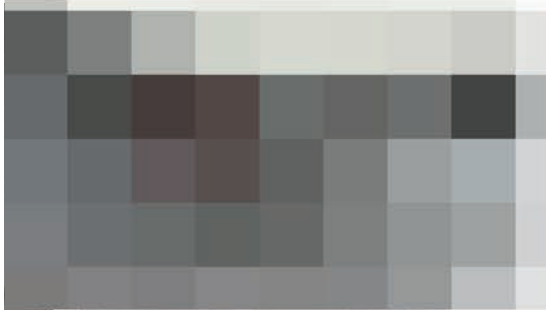
仙台ヤード 022-390-0125
中部会場 059-366-2810
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-64-1511

関東会場 043-246-5211
静岡分社 0538-77-2060
広島会場 082-437-2600

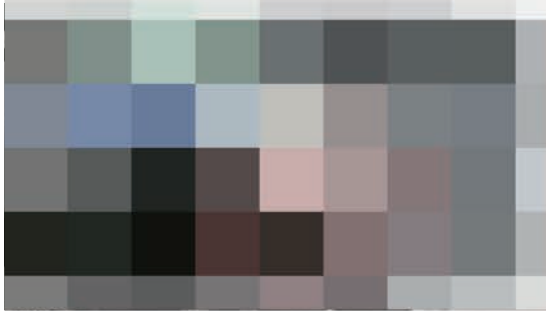
埼玉分社 0480-77-7391
北関東分社 076-205-0370
四国会場 0875-56-2400



画像① 4つのポイント (黄丸) を確認



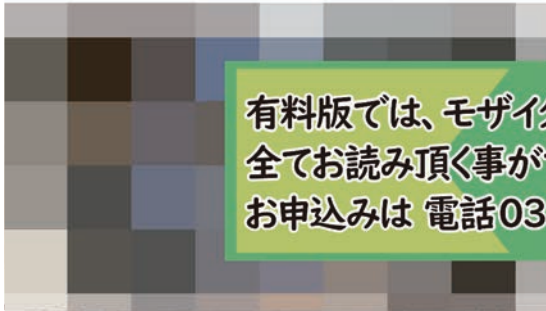
画像②



画像③



画像④ (同)



画像⑤

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、スタイリッシュなデザインのアウディ・TTクーペ (FV系) を取り上げます。

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

この要注意モデルを査定する際、どのようなポイントに注意してチェックをすればよいのでしょうか？

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』81

アウディ・TTクーペ (FV系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



生産終了であとは在庫のみ

（画像③赤丸）と、（画像③緑丸）付近に損傷、修理跡がないかを見ます。

（画像④赤丸）（画像④緑丸）を想定し、（画像⑤赤丸）（画像⑤緑丸）を確認するうえで、まずチェックしたいのが、（画像⑥）。

（画像⑥）を確認するうえで、まずチェックしたいのが、（画像⑦）。

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！



勝手に格付け！ 査定難易度



アルミ製の外板部位は交換修理もされやすく、骨格見極めに悩まされることも多いです。とはいえ、カバーで覆われている部分も少なく、本記事で紹介したポイントを中心にチェックを進めれば大丈夫です。



アウディ・TTクーペのYouTube動画はこちらからアクセスできます

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） 14.8%
- ◆車台番号刻印位置
→右フロントインサイドパネルに刻印（カバーを開けると確認できます）
- ◆色ナンバー表記位置
→
- ◆フロントフードオープナー位置
→フロントピラートリム下部付近に設置
- ◆OBD 2 接続端子位置
→ダッシュボード右下付近に設置

MIRIVE

埼玉会場

MIRIVE SAITAMA

【埼玉】10月の開催スケジュール	
10月 4日(水)	MIRIVE AA お取引賞
10月11日(水)	MIRIVE AA お取引賞
10月18日(水)	秋の大感謝祭 AA ~提携会場協賛~ 全車出品料流れ無料・お取引賞 特設『スペシャルコーナー』
10月25日(水)	フレッシュディーラーズ AA お取引賞

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

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



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 東インナー斎喜ビル 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)



加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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



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





株式会社チームエル



基盤代替コラム

Vol.9

代替情報管理なくして「基盤代替」なし

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。9回目の今回は「代替情報の管理」がテーマです。

以前、ご紹介した次回（2年後）の車検意向を確認する「車検時のアンケート」。実施したことのある店舗様も多いのではないかと思います。

ただこのアンケート、なかなか継続しない取り組みの一つです。何故、継続しないのでしょうか？

その理由のひとつは車検時に収集したこの情報が、すぐに代替に結びつかないからです。

車販営業にすれば、フォロワーしなければいけない案件を抱え、いつ乗りかえるかわからない情報までフォロワーする時間を確保するのは難しいのです。

とはいえ、「次の車検は通さないかも」という貴重な情報を放置するようでは、基盤代替は促進されません。

私が担当している、ある店舗では、次のようにお客様の代替情報を管理しています。

行なっているのです。実際に査定となったお客様の情報は、

うすれば、代替に至らず継続になったお客様が来店した場合も、フロントスタッフはしつこく査定提案することなく、車販営業にフォロワーをお願いすることが出来ます。

さらに、

お送りしています。

この仕組みにより、お客様の意向（車検か代替）に合わせた提案を店舗全体で入庫のたびに行なうことができるようになります。

使わない情報を管理しても意味はありません。収集した情報に基づいて、とるべきオペレーションを明確にすることで仕組みは生きてきます。

その仕組みがあつてこそ、情報は意味を持つ、活動は継続されるのです。

たのです。実際にこの仕組みにより、代替はもろん車検の予約も進んでいます。

この仕組み、難しそうに感じますが、役割分担さえ明確にしておけば、オペレーションはたいしたことはありません。

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!







<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

最強買取店になるための
訓練

最強買取店レクチャー 石沢マネージャーが伝える商談テクニク

基本の基本編 「商談とは何ぞや？」 ②

今号では前号の続き、「そもそも商談とは何なのか？」の2回目だ。今号では「成約にならない理由」にスポットを当てていく。とかく商談に関して「どうしたら成約するか」に意識を向けがちだ。石沢マネージャーは「どうしたら成約にならないのか」という逆説的感覚が大切だ、と話してくれた。今まで世の中でいわれているノウハウとは違う角度の内容なので、楽しみながらしっかり勉強をして業績につなげてほしい。

記者 「商談とは何ぞや？」の2回目です。よろしくお願ひします」

石沢マネージャー（以下、石沢M） 「よろしくお願ひします」

記者 「今回は『なぜ成約にならないか』について、掘り下げていくということでしたか」

石沢M 「そうです。Mさん（記者）が『どうして結婚できないか』を例題にするって伝えやすいのですが……」

記者 「いやいやいや、勘弁してください！ それ以外で解説をよろしくお願ひします！」

石沢M 「笑）……、わかりました。まず、商談テクニクの話になると、どういうテクニクやトークを使えば成約になるか、と考えがちですが、前回お伝えした逆説的に考えることが大切なのです」

記者 「どうして成約にならないか、ということですね」

石沢M 「そうです。『成約しない理由』にスポットを当てるのです。大切なことをお伝えしましょう。この成約しない理由をすべてあぶり出し、そのすべてを潰すことができた時に成約になります」

記者 「ん、ん？ もう一回いいですか」

石沢M 「わかりやすくお伝えします。商談が成約するには、『成約しない理由』をすべてあぶり出して、それがすべてなくなったときに、成約することになります」

記者 「なんとなくわかりました」

石沢M 「読者のために一度だけ使わせてください」

記者 「……」

無くせば結婚できる、結婚しないことが不可能になる、ということですね」

記者 「やめましょうって！」

石沢M 「結婚できない理由はいくつあるか、スポットを当ててみましょう」

記者 「やめやめやめっ！」

石沢M 「わかりやすいでしょう？ 読者のためですからお許しを」

記者 「……で、そのあとは？ 私の例題はやめてくださいよ」

石沢M 「わかりました。成約できない理由をすべてあぶり出して、潰した後には成約しないことができない……、つまり、絶対に成約することになる、ということですね。これは強烈ですよ。絶対に成約してしまうのですから。逆に、成約にならない理由が一つでも残っていると、成約しない確率が非常に大きくなってしまいます」



記者 「なるほど」

石沢M 「ここはしっかり覚えてください。商談の絶対的方程式ですから」

記者 「基本中の基本ということですね」

石沢M 「そうです。だからそこに着目しないといけません。どうしたら成約できるのか……のノウハウをいくら使っても、『成約できない理由の排除』を行わないとダメなのです」

記者 「ちよつと例題とかで説明をお願いします……」

石沢M 「（笑）わかりました。商談の例で、とても分かりやすくお伝えできます。まず素晴らしいテクニクをすべて身に付けた営業マンが、技術を駆使して商談をしています。商談相手のお客様は女性です」

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！



主婦としましょう。そのお客様が

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら



新規会員募集中



掲載台数年間1,000万台
75,000会員様が利用中

入会金
月会費

無料



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**

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！



入会金・月会費 無料会員募集中 詳しくはコチラ▶

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

オートサーバー

検索





今回は国産車の相場動向をおさらいし、また、8月に輸出規制が拡大されたロシア向け輸出の状況を見ることとする。相場動向は8月の夏休み後は状況が大きくは変化していない。

一方、個別車種を見ると低排気量車で相場上昇が見られる。ロシア向け輸出の規制変化も要因と考えられるので、その観点から整理した。

国産車の相場動向

図1は国産車のAA落札平均価格を3年比較で示したものである。1～2年落ち、3～5年落ちの高年式の価格が、9月初め以降、なっている。ただし、このグラフで、太線で示している今年の価格水準は、

要警戒である。ただし、先月と同様の状況でもあり、今月に入ってから相場下落が一時的なものかどうかは、まだ判断が付かない。

ロシア関連か？
低排気量車の相場が堅調

4面のUcar指数でも何車種か取り上げたが、足元では低排気量の車の相場が堅調で、中には上昇している車もある。世界的に低排気量車やHV、EVの人気が高まっていることもあるが、今回は、ロシア輸出が継続している車で、輸出台数が8月以降に堅調な車を一覧表に整理した。

ここでは、ヴィッツ5Dのグラフを掲載した。相場動向を確認するなどしていただければと思う。

ロシア向け輸出続報
相場は堅調だが
出品台数は多い

図3 国産車のAA 成約率

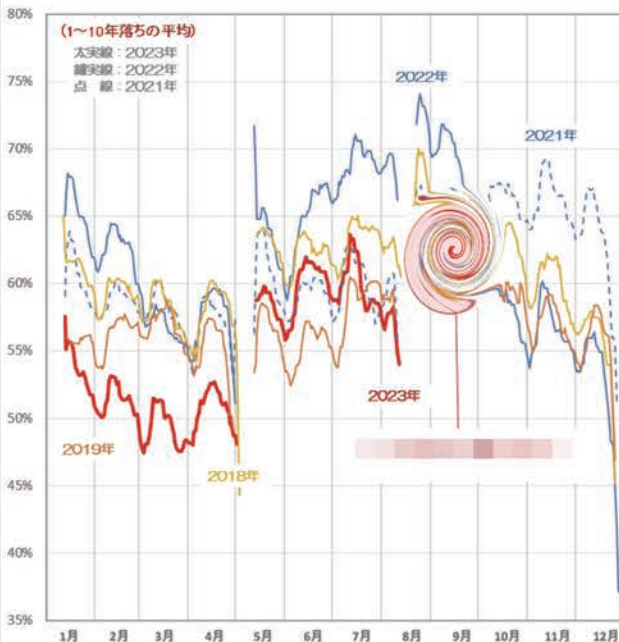


図2 国産車のAA 出品台数

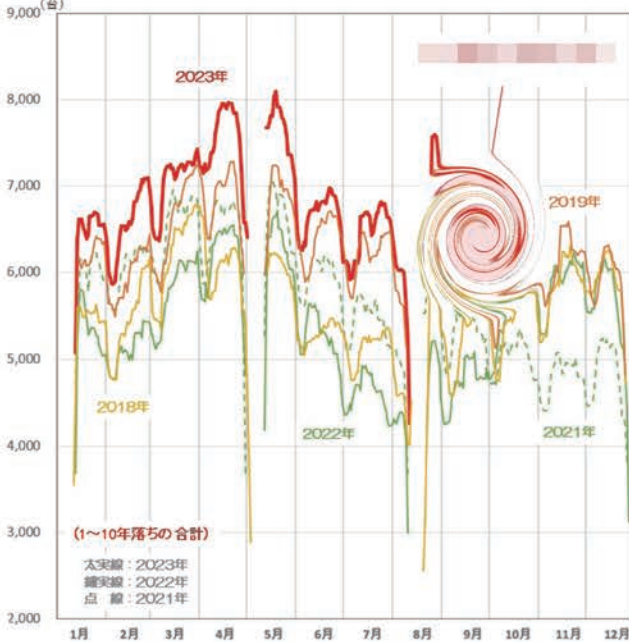
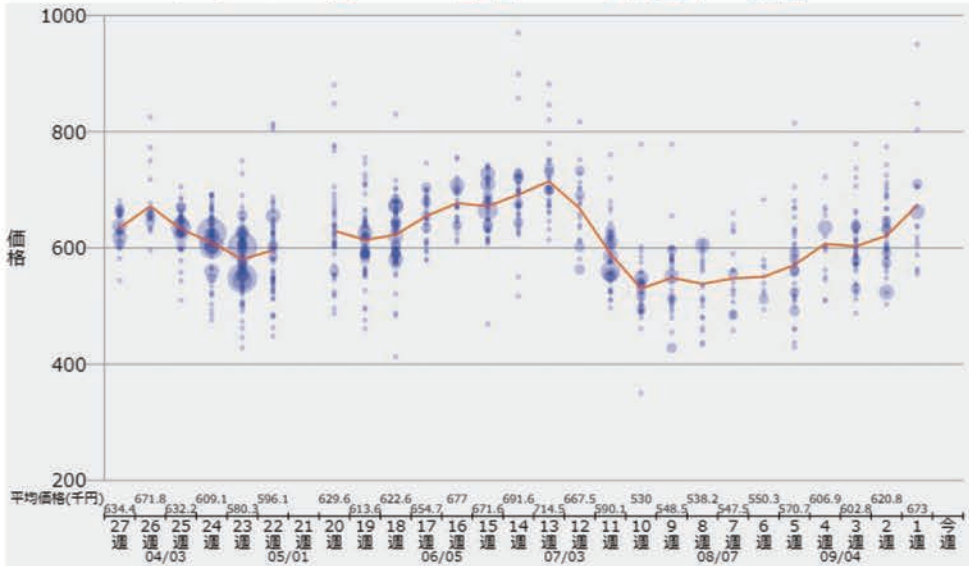


図1 国産車の年式別 AA 落札平均価格



ヴィッツ 5D_KSP130_F_2019 年製造車の価格



規制拡大後にロシア向け輸出が増えた車種

車名	型式	年	主なグレード
トヨタ ヴィッツ	130	2019	1.5L 16V
トヨタ ヴィッツ	130	2020	1.5L 16V
トヨタ ヴィッツ	130	2021	1.5L 16V
トヨタ ヴィッツ	130	2022	1.5L 16V
トヨタ ヴィッツ	130	2023	1.5L 16V

有料版では、モザイクの部分
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