

無料版

11月号

ユースター NEWS

毎月1日発行
 第127号 定価850円(税込み935円・送料別途)
 本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階
 ☎03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
 本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは
☎03-3371-9340
 発行所 (株)ユースター (株)ユースタードットコム

年替わり

今年には要注意!



超解説

行く 行かない

11月となり、AAは年末を意識する時期となった。今回は輸出に行く、行かないという点を踏まえて、年末までの相場動向を取り上げてみたい。昨今の今ごろは、相場が全体的に下落局面となつたなかで、ケニア向けの車種は輸出終了を見込んだ相場下落の動きが見られていた。例年に比べて動きが早かつたようだ。

今年、新車販売台数が異常に少なかった過去2年の状況から回復しており、相場の動きは例年と同様になる可能性が高いのではないかと考えている。そこで年末に向けて、ケニア以外にも注意すべき仕向国や車種等の説明を行なうこととする。

一方で、今年の相場を見る上での注目点は引き続きロシアであろう。ロシア向け輸出は、経済制裁の強化に伴い、今年8月9日以降に輸出できる車種が減少した。その後の動向を整理し、規制対象が否かによる相場の違い等を解説し、今後の相場を見る上でのポイントを示すこととする。

《2面へつづく》

《6面》
輸出関連記事

ロシアへの規制対象車が韓国から再輸出!?

《18面》
検査の匠

スペーシアの攻略方法とは?

AUCNET B2B 中古車インターネットオークション

共有在庫は「高い」の常識を覆す

掲載車は全てAA相場のワンプライス
 人気車種が納得価格で落札できる!!

毎週 **水** 曜日
 に車両更新!!



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



相場に影響を与える国を、一覧表で整理した。以下、補足説明をしておく。

1. バングラデシュ、パキスタン

ベースなので、年内の最終便がいつになるかが重要。

バングラデシュは、ハイブリッド車の方がガソリン車・ディーゼル車よりも税制上、優遇されており、注目車種はハイブリッド車を中心。

プレミオはガソリン車だが、引き続き人気がある。ただし、台数が少なく、

相場に影響を与える国を、一覧表で整理した。以下、補足説明をしておく。

パキスタンは、低排気量の車が税制上優遇されており、注目車種は、

もとより、その他の年式も相場を良く見ていること。

ケニアは、低排気量の車が税制上優遇されており、注目車種は、

超解説 国別の説明 相場に影響を与える 国別の輸入規制と注目車種

国名	規制の内容等	輸出台数の多い車種
バングラデシュ	年式切替のタイミングは	C-HRハイブリッド(ZYX10)、 オ(NZT260) プレミ
パキスタン	乗用車(2WD): 乗用車(4WD): SUV(2WD・4WD): 商用車・バス: 年式切替のタイミングは	アルト5D(HA36S)、 C-HRハイブリッド(ZYX10)、
ケニア	初度登録年より 製造年月から 年式切替のタイミングは	カローラアクシオ(NRE161)、
マレーシア	初度登録月からの経過月数 12ヵ月から59ヵ月まで	N BOXカスタム(JF3)、
ロシア	ロシア側の年式規制はなし 日本側からの輸出規制あり (1900cc以下の内燃機関車のみ輸出可)	ヴィッツ5D(KSP130)、

ケニアは、低排気量の車が税制上優遇されており、注目車種は、

ケニア向け輸出が多い注目車種は、表に記載のとおり。グラフも示しておく。すでに、下落局面に入っている可能性もある。

初度登録月から12ヵ月〜59ヵ月までがマレーシア輸出で行く車。到着ベースなので、その後の手続きや航海の所要日数を考えれば、

年内に到着を要す。

ケニアは、低排気量の車が税制上優遇されており、注目車種は、

ケニア向け輸出が多い注目車種は、表に記載のとおり。グラフも示しておく。すでに、下落局面に入っている可能性もある。

初度登録月から12ヵ月〜59ヵ月までがマレーシア輸出で行く車。到着ベースなので、その後の手続きや航海の所要日数を考えれば、

年内に到着を要す。

ケニアは、低排気量の車が税制上優遇されており、注目車種は、

ケニア向け輸出が多い注目車種は、表に記載のとおり。グラフも示しておく。すでに、下落局面に入っている可能性もある。

初度登録月から12ヵ月〜59ヵ月までがマレーシア輸出で行く車。到着ベースなので、その後の手続きや航海の所要日数を考えれば、

年内に到着を要す。

ケニアは、低排気量の車が税制上優遇されており、注目車種は、

ケニア向け輸出が多い注目車種は、表に記載のとおり。グラフも示しておく。すでに、下落局面に入っている可能性もある。

初度登録月から12ヵ月〜59ヵ月までがマレーシア輸出で行く車。到着ベースなので、その後の手続きや航海の所要日数を考えれば、

年内に到着を要す。

仕入れの最終時期と考えられるが、駆け込みや反動といった動きが見られるかもしれない。

なほ、マレーシアについては年明け後の事情にも触れておきたい。

24年に入れば、新しいサイクルが始まることとなる。

そこに向けての相場動向も注意しておくべきだ。今年1月のアルファードの相場上昇は、マレーシアの年明けの動きが影響したと考えられる。

年内到着が必要で、輸出業者は所要航海日数を考えての入札となる。年内に到着する船があり、かつ、その船に載せられるかを見ながらのAとなる。

航海日数が掛かるので、年を超えたら行かなくなる限界年式等の車が高く売れる可能性があるのは、最後のタイミングとなる。

仕入れの最終時期と考えられるが、駆け込みや反動といった動きが見られるかもしれない。

なほ、マレーシアについては年明け後の事情にも触れておきたい。

24年に入れば、新しいサイクルが始まることとなる。

そこに向けての相場動向も注意しておくべきだ。今年1月のアルファードの相場上昇は、マレーシアの年明けの動きが影響したと考えられる。

年内到着が必要で、輸出業者は所要航海日数を考えての入札となる。年内に到着する船があり、かつ、その船に載せられるかを見ながらのAとなる。

航海日数が掛かるので、年を超えたら行かなくなる限界年式等の車が高く売れる可能性があるのは、最後のタイミングとなる。

図1ミライース 2019年製造車の相場動向

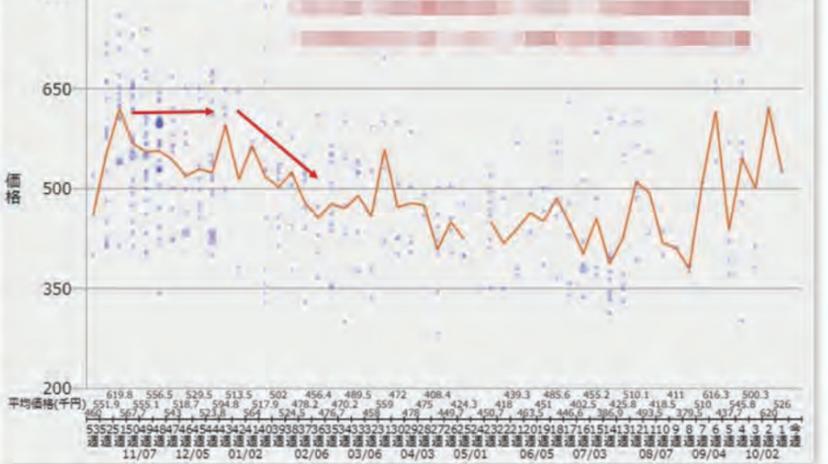


図2ハリアー 2016年登録車の相場動向



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!

11月イベント

11/1AA お取引賞

ご出品1台以上
または
ご落札2台以上

高級デミッシュ食パン2斤

「雅-みやび」

11/15AA お取引賞

ご出品1台以上
または
ご落札2台以上

揚げたてからあげ 約10個入り

11/25AA お取引賞

ご出品1台以上
または
ご落札2台以上

ミスタードーナツ 人気ドーナツ 詰合せ

バイオークの自社ネットなら

360度画像で買いやすい

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

更に **入札料0円**

他にもお役立ち機能満載
詳細はHPをみてね!

買取保証 実施中

Low-Maxブロック限定です。

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!

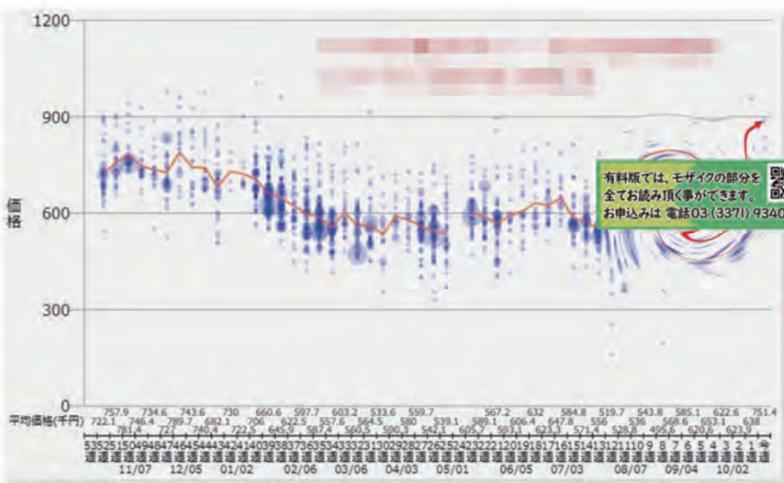


図3 ノート 2019年製造車の相場動向

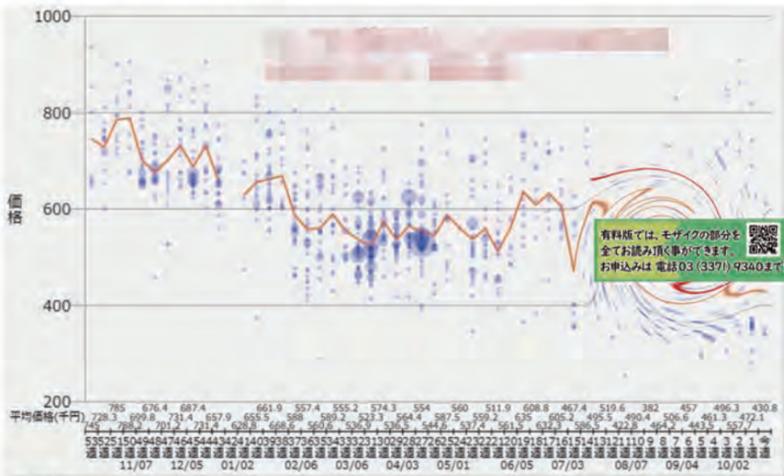


図4 ノート 2018年製造車の相場動向

輸出禁止とならなかつた車は、排気量1900cc以下のガソリン車とディーゼル車。これらの車であっても、制裁拡大の新聞報道が出た当初は相場が下落した車があったが、その後、相場は横ばいか上昇した。

輸出禁止となった車の相場動向ではないだろうか。もちろん、ロシアに行かなくなったことで相場が下落した車はある。ただし、編集部が調べたところ、第三国にいったん輸出し、そこから口

シヤに輸出されている車があるようだ。この再輸出の出のようである。当然のことながら、他国を経由してロシアへ再輸出されるのであれば、価格は割高となる。それだけの価値がある車ということだろう。

これらの車の相場を見ると、上昇するところまでは行っていないようである。コストを考えると、直接輸出していた時



ロシア 輸出禁止の車と輸出できる車

輸出台数が増え、相場が上昇した車もある。2面の表には、今年8月以降に輸出の多い車を掲載した。

読者が気になるのは、輸出禁止となった車の相場動向ではないだろうか。

ロシア向け車種については、これまで本紙でも何回も取りあげてきた。それらを参考に、年式ごとに相場動向を確認することが必要である。

の台数にまで戻ることには考えにくい。過度な期待は禁物というところである。なお、ロシアは年式による輸入規制はないが、経過年数により税金が変わる場合がある。実際の輸出状況を見ると、車によって行く年式が集中している(左図)。



まとめ
年末が近くなってきたが、過去2年は自動車生産の変動が相場に影響を与えたため、あまり参考にはならない。必要があるだろう。

第一に、年が明ければ行かなくなる車・年式に注意して、万全を期すこと。限界年式の車を抱えているのであれば、間に合うように船に乗せる必要

要がある。仕向国への輸送船の状況を確認しなければならぬ。第二に、とくに注意が必要である。今回取り上げたのは、所要日数を確認して動かなければならぬ。タイミングで整理すると、り上がる車もあるようだ。この辺のことも気にしておくことよ

モデルチェンジ

ここまで輸出について説明してきたが、相場に影響を与えてきたのはそれだけではない。モデルチェンジ(MC)による影響を見落としていると、年初には相場が下落していた、ということもあり得る。

昨年までの2年間は半導体等の部品不足のため、新車生産が停滞した。そのため、MC等

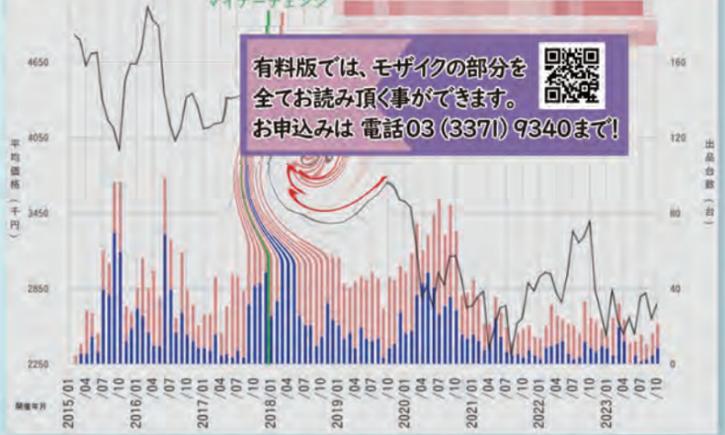
の件数は少なく、うわさは出てきたが、相場に影響を与えてきた。ただし、この9、10月にはモデルチェンジの発表が増えた。新車販売台数が3年前の水準にまで回復してきていることが背景にありそうだ。

モデルチェンジの時には、その前後で相場が動くことがある。過去の典型的な例はグラフ

メーカー	車種	2023年			2024年		
		10	11	12	1	2	3
トヨタ	加-ラカス	改良					

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!

図5 アルファードのMC前後に見られた相場変動



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

11月1日 第1544回 オークション
8日 第1545回 いすゞユーマックス創立記念
15日 第1546回 オークション
22日 第1547回 オークション
29日 第1548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

11月2日 第1160回 オークション
9日 第1161回 いすゞユーマックス創立記念
16日 第1162回 オークション
23日 第1163回 オークション
30日 第1164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

11月3日 第1705回 オークション
10日 第1706回 いすゞユーマックス創立記念
17日 第1707回 オークション
24日 第1708回 オークション

ユーマックス西日本入札会開催

場所 いすゞユーマックス 神戸営業部 開催日 11月17日(金) ※11月16日(木)下見可

※入札会にご参加いただくには、いすゞモーターオークション会員資格が必要となります

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



毎月お届しているUcar指数を、今月も個別車種で紹介する。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ものである。考え方は本紙6月号を見ていただきたい。今月は、基準日を2023年4月7日週とし、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の4月7日週より高く、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10月20日までの1週間の値である。

ニッサン セレナ GFC27 <5年落ち>
 2023 8月→9月 **-1.4%** ▼ <相場短観>
 <中古車指数>
 有料版では10月20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 8月→9月 **-2.4%** ▼ <相場短観>
 <中古車指数>
 相場は8月に比べて下落し10月も下落傾向。マレーシア向け輸出の好不調が価格に反映する車。引き続き輸送能力次第。輸入許可増発の話もあるが、年末に向けて見通しづらい

トヨタ アクア NHP10 <5年落ち>
 2023 8月→9月 **4.1%** ▲ <相場短観>
 <中古車指数>
 有料版では10月20日までのUcar指数をグラフで表示

トヨタ ランドクルーザープラド5D TRJ150W <5年落ち>
 2023 8月→9月 **-1.9%** ▼ <相場短観>
 <中古車指数>
 有料版では10月20日までのUcar指数をグラフで表示

ホンダ ステップワゴンスパダ RP3 <5年落ち>
 2023 8月→9月 **-1.5%** ▼ <相場短観>
 <中古車指数>
 有料版では10月20日までのUcar指数をグラフで表示

トヨタ ハリアー ZSU60W <5年落ち>
 2023 8月→9月 **-6.1%** ▼ <相場短観>
 <中古車指数>
 有料版では10月20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 8月→9月 **-1.7%** ▼ <相場短観>
 <中古車指数>
 有料版では10月20日までのUcar指数をグラフで表示

ホンダ フィット GK3 <4年落ち>
 2023 8月→9月 **11.8%** ▲ <相場短観>
 <中古車指数>
 有料版では10月20日までのUcar指数をグラフで表示

青年部スーパーBIG & デイラー協賛AA

11月16日(木)
 AM11:00 スタート



出品額 1,000円
※流札時



礒本 青年部会長

セリ順 軽自動車 → ゴールデン → 0売切り → 青年部 → デイラー+初出品 → レギュラー → MAX15 → バントラ → NC売切り → 当日出品

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

0売切りコーナー
 出品2,000円・成約料7,000円
※不動産・事故現状車などは出品出来ません

特別出店
ハンバーガー

AA終了後に
現金抽選会!!

入札料無料!!
 ・K-NAVI ・アイオーク
 ・JUナビ ・シグマネット



JU 神奈川

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

搬入は11.9時~15時まで ※各コーナーへの出品受付は15日①17時までとなります ※記念AAに付き各手数料1,000円UPさせていただきます

年間輸出は初の140万台超えが現実味

ロシアへの規制対象車が韓国から再輸出!?

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

8月9日に発動されたロシアへの追加経済制裁によって、大幅なダウンが予想されていた8月の中古車輸出。しかし、ふたを開けてみれば12万3575台と、8月単月として過去最高を更新。さらに、今年の累計でも100万台近くに到達するなど、中古車輸出はかつてないほど盛況を呈している。この勢いは今後も続き、08年に記録した134万7026台を超えることはほぼ確実。そればかりか、初の140万台超えも現実味を帯びてきた。また、ロシアへの輸出業者は、制裁対象となった中古車の輸出を諦めていなかったことが明らかになった。その実態にも迫ってみる。

好調の要因は第一に円安

通常、8月は夏季休暇で港湾作業が止まり、輸出業者の仕入先となるオークションも休催となることから、12月同様に台数は落ち込む月だ。とくに、今年はロシアへの追加制裁もあって、10万台をキープできれば御の字というのが大筋の見方であったのだが、実際には2万台強も上回った。ロシアについては、確かに制裁の影響を受けて1万2455台となり、前月比で62.5%減、前年同月比でも42.7%の大幅な減少になったのだが、何といても他の仕向国が絶好調だったことが予想を覆した。

輸出全体の86%を占める上位25カ国のうち、8月に前年を下回ったのは、ロシアを除いてフィリピン(商業車のみ輸出)とバングラデシュのわずかに2カ国のみ。なかには、

輸出全体の86%を占める上位25カ国のうち、8月に前年を下回ったのは、ロシアを除いてフィリピン(商業車のみ輸出)とバングラデシュのわずかに2カ国のみ。なかには、

ナへの詰め込み作業を請け負う業者が人手不足に陥っていて、最低でも1カ月待ちの状況が続いている。そのなかで追い風となっているのは、自社でバンニングを施行する業者だ。アラブ首長国連邦(UAE)が好調なのは、その業者に支えられていることが最大の要因。今年、過去最高だった08年の記録を確実に更新するだろう。そう言わしめる確固たる要因は、

当時はロシア一国に、56万3369台が輸出されており、あくまでもロシア頼みであったのに対し、今年はいくつかの仕向国が好調であり、行き先が分散されている点にある。この傾向は今後も継続されるばかりか、8月までの累計で前年割れしている4カ国のうち、マレーシアやバングラデ

韓国への輸出が増加 ロシアへの再輸出か

路のRO-RO船の船腹が空き始め、11月末に向けて回復が期待できるなど、これまで低調であった国も上向いてくることから、初の140万台超えも視野に入ってきている。

2カ月以上が経過したが、規制対象車についても、ロシアへ再輸出されている兆しが見受けられる。実際に、日本より早く追加制裁に踏み切った米国や欧州は、ロシアへ経済制裁を発動していない西アジアのアルメニアを経由して、中古車をロシアに再輸出しているとの情報がある。

時、日本製品の不買運動もあり、日本の排出ガス基準車の国内登録を禁止し、それによって中古車輸入はほぼ止まっていた。ところが、日本が追加制裁を発表した7月になると、いきなり輸入台数が増えはじめている。9月実績は、この原稿執筆時点ではまだ発表前であるが、関係筋の情報をまとめると、どうやら600万台以上になっているとのこと。

肝心のロシアの今後だが、あくまでも8月実績が底で、非規制対象車の輸出が今後じわじわと増えていき、早晚、月間平均1万3500台〜1万4000台まで回復するという見方が大勢だ。となると、ロシアの年間台数は22万台を超えて前年を上回り、今年もUAEを抑え仕向国トップの座は揺るがないものとみられている。

一方、日本の中古車の場合、現時点での経由地はどうやら韓国によった。韓国は19年4月から、当

ちなみに現在、韓国はロシアへの追加制裁には踏み切っていないため、5万USD以下の車両であれば、通関し関税さえ支払えば再輸出することは可能だ。従って、かなり高い確率でロシアへの再輸出が推測される。仮に今後、韓国が追加制裁に踏み切った場合には、改めて経済制裁が行なわれていない第三国を探し、再輸出してくると思われる。それだけ、ロシアの需要は底固いものがあることを実感させる。ただ、税関の仕向国申告はロシアとはならないので、実態が分かり難くなるのも事実である。

2023年1月～8月累計 中古車輸出台数実績

Table with 6 columns: 順位, 国名, 地域名, 台数, 去年1-8, 前年比. Lists 25 countries and their export performance.

出所:財務省貿易統計

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

CAA東京会場

CAA 24th TOKYO ANNIVERSARY

2023 **11/14** TUE

セリ開始
ABレーン・CDレーン
全 10:00 START

第1168回 開設 **24周年記念 AA**

Special 1

全車 出品料 無料!!

(流札時)

Special 2

出品3台以上賞

コーナー3台以上出品で必ずもらえる!

国産牛肉 くずまき高原牧場 直送
焼き肉用お肉 (モモ・バラ) **2kg**

↑ 2つの重複OK ↓

Special 3

来場POS登録で進呈!

とれたて! **りんご** (4個) + CAA東京会場 安全協議会 協賛 オリジナル ボックスティッシュ (5個パック)

Special 4

成約または落札1台以上賞

お待たせしました! 久しぶりの登場です!

Bo-LoGNE **ポロニーヤ** 3斤

CAA東京会場 限定企画

応札保証コーナー 応札保証金額

11/14 開催限定! 出品するチャンス!!

MEGA盛り 情熱価格!

24周年なので頑張ります! 乞うご期待ください!

11月オークションスケジュール

11/7	第1167回	レギュラー AA
11/14	第1168回	開設24周年記念 AA
11/21	第1169回	レギュラー AA
11/28	第1170回	周年感謝祭 AA ご来場 POS登録で 2024年 CAA オリジナルカレンダー進呈! 出品または落札1台以上賞 鏡揚げポット(塩)&ポットカレーバスタ

※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。

MONTHLY INTERVIEW



荒井商事株式会社
取締役オークションカンパニー長
東馬 圭一 氏

自動車に関しては
東馬氏 乗用車やトラックの仕事もしてきた。とくにトラックでは、いすゞとの

まずは経歴について。
三菱商事時代は、主にごの
ようなことをしていたのか
東馬氏 入社以来、機械畑
のビジネスをずっと歩ん
できた。最初は工場の生産
設備で、その後は建設機
械、農業機械、フォーク
リフトにも携わった。建機
に関しては、子会社のレン
タルのニッケンの仕事も担
当。そのほか、日立建機と
一緒に中国での工場開設に
携わるなど、色々と経験し
てきた。

アライオークションの陣頭指揮を執って約2年。豊富な経験を活かした手腕を随所に発揮し、商材別のセリ開催実現など、オークションをより進化させてきた。そして今月には、ついに名古屋会場がオープン、新たな挑戦が始まる。今回は東馬圭一氏の横顔を紹介しつつ、オークション事業全般の話を聞いた。

その後、荒井商事に入社して、初めてオークションを見た感想は
東馬氏 小山会場では、多くの外国人会員が居たことに驚いた。あとはセリのスピード。出品4000台以上が夕方には完了している。この品目数をその時間

合併事業が海外で幾つかあつて、最も大きなものは、タイでの販売、生産も行った。
そして、三菱商事を定年退職した後は、三菱オートリースへ。結果的に、アライオークションの取り扱い商材は、これまでほとんど関係してきた。

「オークションを長期的に 継続するビジネスへ」

～名古屋会場を開設、アライオークションの方向性を聞く～

でさばっているのは、すごいと思つた。

これまで約2年間オークションを経験して、改めて思うことは

東馬氏 社会的機能として

必要なものだと痛感している。中古車に一定程度のバリュウを残して、一連の流れをうまくつないでいく仕組み、二次流通の社会インフラを担うという意味で、オークションは大変大きな意義を持つものだと思う。逆に言うと、オークションがなければ、絶対に困るということだ。

オークションの業界自体に関しては

東馬氏 業界外の人、一般消費者の目線でみた時に、二次流通の世界はブラックボックス化している。オークション会社は何をしているのか、知らない人がほとんどだろう。中古車流通の仕組みがどのようになっているのか、活動を通じてもっと知らしめても良いと思う。

では、今度はアライオークションの話。全会場複数商材を扱うマルチ化を進めているが

東馬氏 会員のニーズによって取扱品目が増え、我々がその受け皿になり得たということ。

ただ、当然、検査は商材によって異なるので、新しい商材が入るたびに、どのようにしてオークションで売買可能な品物に仕立てていくか、という様々な努力が間違

いなくあつた。そこにはきちんと対応してきたし、これからの対応していく。

総合機械とバントラは、同日開催で一本化した

東馬氏 買い手にとって何

が良いかを考えた結果であつて、バイヤーがより買いやすいということ、出す側にとつても売りやすいということ。つまり、これも会員の利便性を考えてのことだ。

現在、総合機械は火曜日、バントラは土曜日に全国の会場をつないで開催する体制を構築し、どこの会場で売っても同じ値段が入る。そういう努力をこれまで重ねてきた。

4輪では企業系AAトップの高成約率会場と

東馬氏 我々にとつては、

売れるようにすることが一番重要。なので、例えば「輸出のマーケットはこうなつていて、いま売るべきですよ」などの情報を出すこと。それが仕事だという観念が常にある。

そして、我々にとつて成約率というのは、他会場との差別化の指標という意識が強く、とくに大切にしている。いま4輪は小山、ベイサイドはともに8割以上で推移しており、仙台は90%超えと、より一層アップしてきた。

「情報」という点において、めざす部分は

東馬氏 売れる商材がどの

ようなもので、世界のどこで必要とされ、どのように使われているかなど、マッチングの色々な情報源を整理整頓して、顧客にアドバイスできるような会場をめざしている。

オークションはサービス業であり、情報が一番。情報のレベルをいかに顧客ニーズにマッチさせていけるか。そしてゆくゆくは、さらにその上をいく感動を

提供していきたい。さて、今月は遂にグループ7番目の名古屋会場がオープンするが

東馬氏 名古屋会場は車

電車ともアクセスが非常に良く、港湾エリアで輸出にも向いている素晴らしいロケーション。そして、トラック専門オークションとしてはマーケットの空白地帯。我々にとつては、その空白地帯を埋めるといふことだ。

これまで開設準備室で

東馬氏 とても良い感触を

掴んでいる。まず11月1日にバントラ、次いで21日に総合機械をスタートするが、両方ともに目標を超える出品台数の目処が立つた。

あとは、これを継続的にできるよう、会員の基盤を強固にし、一層、知名度を上げるなど、地道な活動に努めていきたい。名古屋会場は、とにかく軌道に乗せることが重要。この会場を皆様に評価いただいて、満足のあるものにしていく。

最後にオークションの全体的な今後の展望について

東馬氏 二次流通の中で、アライオークションがどの

ような機能を果たしていけるのか。それを自問自答しながら、できれば他社が

やってないことに取り組んでいきたい。

加えて、このオークションを長く安定したビジネスとして継続していくこと。我々は何のためにこの事業をやっているのか、単なる規模の拡大や利益の拡大ではなく、きちんと評価されて、長く続けられるビジネスにしていきたい。そう考えている。

そのためには何を

東馬氏 他からシェアを奪

うとかではなく、他会場とは違うこと、あるいは他社にはできていない付加価値を会員に提供、業界の中で、他とは絶対に違うもの、を、幾つ作り上げていくのが非常に重要だ。

加えて、DXの技術等でマッチングのサービスをより工夫し、一層スムーズに取り引きを完結できるものを提供。オークションそのものの競争力は何かを、より突き詰めていきたい。

プロフィール 1957年4月生まれの66歳。1980年に三菱商事入社、最終は産業機械本部長。2017年に三菱オートリース社長に就任。21年8月に荒井商事入社、同年10月から現職に就いた。趣味はゴルフ。

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。



アライオークション名古屋会場
グランドオープン
バントラオークション
11月11日(土) 開催
総合機械オークション
11月21日(火) 開催

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

教えて弁護士先生

「インボイス編」



10月からインボイス制度が始まった。自動車販売店としては、どのようなことに気を付けなければならないのだろうか。中古車を下取りするにあたって、一般の消費者から買取ると、業者から買取るとで違いはあるのだろうか。また、オークションの出品店が分からないにも関わらず、落札した際に支払った消費税を仕入税額控除して良いのだろうか。インボイス制度の注意点などについて聞いてみよう。

ユーザー買取りの場合 「仕入れ税額控除がでるぞう?」

【横澤弁護士】
今回は少し難しい話ですが、インボイス制度について解説したいと思います。その前にまず、消費税の仕組みについて理解する必要があります。



少し解説します。消費税の課税対象となるには、次の4つの要件を満たす必要があります。
①国内において行なうものであること
②事業者が事業として行なうものであること
③対価を得て行なうものであること
④資産の譲渡および貸付け並びに役務の提供であること

例えば、アメリカにある中古車を売買する契約であれば、国内で行なうものではないので、①の要件を欠き、消費税の課税対象とはなりません。また、事業者が事業として行なうものである必要があるので、個人間売買であれば、②の要件を欠き不課税となります。法人が行なう活動はすべて事業性がありますので、法人による売買は課税対象となります。
個人事業主の場合も、事業で使用している車の売買であれば、課税対象となります。
個人間売買では消費税が掛からないことから、消費税分を抑えるために個人間売買が増えるのではないかと懸念されますが、日本では中古車販売店の信用が高く、販売店から購入する消費者が多い状況です。ただ消費税率が高い国では、中古車流通において個人間売買が盛んなところもあるようです。
中古車の下取りや販売であれば、有償であることが通常ですので③の要件が満たされますし、中古車という資産の譲渡に該当しますので④の要件も満たされることとなります。
以上の4要件を満たした場合でも、消費という性格に合わないものや、政策的配慮から非課税取引とされているものがあります。
例えば、土地の貸付けは非課税とされていることから、店舗設置のために土地を借りている場合に、その土地賃料には消費税が加えられていないはずですが、土地であっても駐車場のようには整備された土地の場合には、土地の賃借ではなく施設の利用という側面があることから、課税対象となります。
また、住宅の貸付けは非課税なのですが、事務所や店舗の貸付けは課税取引とされています。自動車の売買では、福祉車両を対象とする場合に非課税となりますが、これは政策的配慮から非課税とされているものです。
さらに、免税という制度があり、輸出取引や外国人旅行者の国外持出の場合には、消費税が免除されています。中古車の輸出にあたって消費税がかからないのは、この免税制度によるものです。
以上のような要件をすべて満たした取引に消費税が課税されるわけですが、国内の事業者が関与する取引は、ほとんど消費税がかかってきます。そのため、事業を行なうに際しては、売上によって消費税を預かることになり、逆に仕入れによつて消費税を支払うこととなります。事業者は、大雑把に言うところ「預かった消費税から支払った消費税を引いた額」を消費税として納付することになります。預かった消費税「支払った消費税」を「納付税額」と認識しておけば良いでしょう。

JU 福岡

52 周年記念

福岡県中古自動車販売協会 福岡県中古自動車販売商工組合 ☎ 092-944-1101

11/24 (金)

PART①
10:00 Start

フレッシュコーナー 特別企画

フレッシュコーナー 成約時出品料無料!

入場賞

12/1 (金)

PART②
9:30 Start

フレッシュコーナー 特別企画

フレッシュコーナー 成約時出品料無料!

入場賞

昼食無料サービス 特別メニュー

取引感謝賞: 3台以上~200台以上まで賞品を準備 11/24・12/1の合計台数でカウント

※JU鹿児島会場及びネット落札は対象外

1台出品料0円!

成約・流札に関わらず1台分が無料!
(11/24・12/1のいずれかの開催で1社1台限定)

の納税額が増えちゃうことになりま。簡易課税制度を使用している場合には、仕入税額控除を気にしなくて良いか、免税事業者に消費税を支払った場合の経過措置等、細かい話はいろいろあるのですが、今回の主要なテーマではないので、インボイス制度に関する詳細な情報は、ネットや書籍から収集していただき、分からないことは税理士に問い合わせてみてください。

では、インボイス制度について、中古車販売店としては、どのようなことに気を付ければ良いでしょうか。

取引にあたって消費税を支払う場合、相手が適格請求書発行事業者でないこと、消費税の仕入れ税額控除ができなくなることから、何かを買ったり、サービスを受ける場合には、取引の相手が適格請求書発行事業者かどうかの確認が必要となります。

大手の取引先であれば問題ありませんが、事務所の大家が個人の免税事業者であったり、事務用品や日用雑貨を購入している先が個人商店で免税事業者であるといったケースが考えられます。

免税事業者であっても、当面は経過措置によって仕入税額の一定割合を控除できるので、適格請求書発行事業者と取引する場合に比べ

れば、納税額は高くなってしまう。こういった場合、免税事業者に対して取引価格の引下げを要請し、仕入税額控除が制限される分について、免税事業者の仕入れや諸経費の支払いに係る消費税の負担をも考慮した上で、双方納得の上で取引価格を設定すれば、結果的に取引価格が引き下げられたとしても、法律上問題はありません。

しかし、再交渉が形式的なものに過ぎず、仕入側の都合のみで著しく低い価格を設定した場合に、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる場合があります。

では、中古車販売店が中古車の下取りにあたって消費税を支払う場合、相手が一般消費者や免税事業者であると、仕入税

額控除ができなくなるの。このような場合に対応するため、古物商が古物の買取りをする場合、適格請求書(インボイス)が無くとも、一定の事項を記載した帳簿を保存することで、仕入税額控除が認められることになっています。

また、オークションで中古車を落札した場合に、オークション事業者から発行される計算書等が適格請求書(インボイス)として使用できることになりま。オークション事業者には、媒介者交付特例という制度が適用され、出品店に代わって適格請求書(インボイス)を発行できるようになっているのです。ただ、この関係で、オークションにおいて中古車を出品するためには、適格請求書発行事業者であることが求められることになりま。このように、古物商の特例が認められているため、中古車販売店が中古車を仕入れるにあたって仕入税額控除の問題が生じることは、少ないのではないかと考えられます。

この他にも、インボイス制度には色々細かいルールがありますので、不明点等は税理士に相談して確認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

額控除ができなくなるの。このような場合に対応するため、古物商が古物の買取りをする場合、適格請求書(インボイス)が無くとも、一定の事項を記載した帳簿を保存することで、仕入税額控除が認められることになっています。

また、オークションで中古車を落札した場合に、オークション事業者から発行される計算書等が適格請求書(インボイス)として使用できることになりま。オークション事業者には、媒介者交付特例という制度が適用され、出品店に代わって適格請求書(インボイス)を発行できるようになっているのです。ただ、この関係で、オークションにおいて中古車を出品するためには、適格請求書発行事業者であることが求められることになりま。このように、古物商の特例が認められているため、中古車販売店が中古車を仕入れるにあたって仕入税額控除の問題が生じることは、少ないのではないかと考えられます。

この他にも、インボイス制度には色々細かいルールがありますので、不明点等は税理士に相談して確認するのが良いと思います。

額控除ができなくなるの。このような場合に対応するため、古物商が古物の買取りをする場合、適格請求書(インボイス)が無くとも、一定の事項を記載した帳簿を保存することで、仕入税額控除が認められることになっています。

また、オークションで中古車を落札した場合に、オークション事業者から発行される計算書等が適格請求書(インボイス)として使用できることになりま。オークション事業者には、媒介者交付特例という制度が適用され、出品店に代わって適格請求書(インボイス)を発行できるようになっているのです。ただ、この関係で、オークションにおいて中古車を出品するためには、適格請求書発行事業者であることが求められることになりま。このように、古物商の特例が認められているため、中古車販売店が中古車を仕入れるにあたって仕入税額控除の問題が生じることは、少ないのではないかと考えられます。

この他にも、インボイス制度には色々細かいルールがありますので、不明点等は税理士に相談して確認するのが良いと思います。



額控除ができなくなるの。このような場合に対応するため、古物商が古物の買取りをする場合、適格請求書(インボイス)が無くとも、一定の事項を記載した帳簿を保存することで、仕入税額控除が認められることになっています。

また、オークションで中古車を落札した場合に、オークション事業者から発行される計算書等が適格請求書(インボイス)として使用できることになりま。オークション事業者には、媒介者交付特例という制度が適用され、出品店に代わって適格請求書(インボイス)を発行できるようになっているのです。ただ、この関係で、オークションにおいて中古車を出品するためには、適格請求書発行事業者であることが求められることになりま。このように、古物商の特例が認められているため、中古車販売店が中古車を仕入れるにあたって仕入税額控除の問題が生じることは、少ないのではないかと考えられます。

この他にも、インボイス制度には色々細かいルールがありますので、不明点等は税理士に相談して確認するのが良いと思います。

AUCNET B2B 中古車インターネットオークション

共有在庫は「高い」の常識を覆す

GOOD VALUE
グッドバリュー

掲載車は全てAA相場のワンプライス
人気車種が
納得価格で落札できる!!

毎週 **水曜日**

に車両更新!!



4つの「買いやすさ」ポイント

確実に購入できる

在庫率100%の
ワンプライス車両で
24時間落札可能!



新鮮車両

リースアップ車両
下取買取車両がメイン
毎週水曜日に車両更新中



適正価格

掲載車両は
オークション相場内の納得価格!



安心のAIS検査つき

25年以上、
業界内で高評価獲得の安心検査!



過去落札車両例



ステップワゴンスパシア
ホンダセンシング
RP3
51,794km
AIS評価点 3.5 **220万円**



ハイエースバン 2WD
スーパーGL ロング
TRH200V
127,958km
AIS評価点 3.5 **179.9万円**

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

11月8日(水)



中部会場

午前10時開始

秋の初出品 ジャンボAA



出品料無料

流
礼
時

初出品プレミアムコーナー

初出品コーナー

CAA中部初出品コーナー

軽初出品コーナー

出品 または 落札 1台以上賞



味仙台湾
ラーメンセット

名古屋
名物



もしくは あんかけ
パスタセット

出品 3台以上賞

検査無し売切りコーナーを除く

本ずあい蟹 2杯



※掲載画像はイメージです

11月のAAスケジュール

11月1日(水) 1715回
レギュラーAA

11月8日(水) 1716回
秋の初出品ジャンボAA

11月15日(水) 1717回
レギュラーAA

11月22日(水) 1718回
レギュラーAA

11月29日(水) 1719回
レギュラーAA

CAA 株式会社 シーイーイー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

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



MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

11月の開催スケジュール

11月 1日(水)	MIRIVE AA お取引賞
11月 8日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
11月15日(水)	Autumn Fair 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
11月22日(水)	フレッシュディーラーズAA Part① お取引賞
11月29日(水)	フレッシュディーラーズAA Part② 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



しごとの心得



評価のものさし編

評価のものさし上級編 ①

社員の成長を促す人事評価

これまで、評価には基準となるものさしが必要ないと、そのものさしは誰もが同じ答えが出る具体的な基準であることが必要だと、初歩的な例を挙げてお伝えしてきた。今回は「評価のものさし上級編」として、人事評価での運用を掘り下げていく。

営業職の人事評価としてよく使用されるのが営業成績だ。営業成績は1カ月の成約台数や金額といった明確なものさしで評価することができる。だが、営業職以外の社員や、営業職であっても営業成績以外のスキルやモチベーションを高め、会社の成長をなし得るには、他の部分での成果も評価のものさしが必要となる。

といったこと等について、基準となる評価のものさしを設定し、人事評価の対象にしていく。どんなものさしを作成するのかは、会社/店舗が社員にして欲しいことやめざしているに現状はできていないことになる。

評価のものさしが必要なのは、

- ・身だしなみについて
- ・接客態度について
- ・社内/店内清掃、整頓について
- ・業務内容について

例えば項目で言うところ...
評価し、それを営業成績と同等に扱うことが必要だ。

大きな理由は、人事制度として給与等に反映させる場合とは異なり、評価の公平性が担保されていないから。気に入らない部下の評価を下げる、ということができないように、ものさしで具体的な成果や数値を決め、評価に透明性を持たせるのである。

●段階を評価する

評価のものさしは、誰が評価しても〇か×かがわかるもの、と以前説明したが、なかには〇か×での評価だと努力途中のものが0評価になってしまふ。目標に向かって社員のモチベーションが続きにくくなってしまふだろう。あるいは〇か×では評価しにくいこともあるだろう。

そこが起点となり、次回からはそこからどれだけ成果が上がったかを評価付ける。評価に際しては、たまたまできたのではなく、同じ行動が定着して取れていることを評価する。定着した行動を積み重ねること、人材の育成に通じていくからだ。

また、例えば5段階評価だとし、最初から4と評価された人がいてその後もずっと4のままだとする。かたや、最初は評価1だったが何度かの評価を経て4になった人がいたとする。この2人は4だから同じなのではなく、成長できたという意味で後者の方が評価が高くなる。

●上昇した数値を評価する

評価で出された点数は誰がどこまでできているかの目安となり、点差は成長プロセスに対する評価となる。ここを人事評価の対象に組み入れないと、いつまでも達成努力をしない人が評価されてしまう結果となる。継続した努力を評価することにより、社員の成長と組織の成長を実現できるのだ。

●外部の意見を評価の一部にすることも

お客様アンケートを行なう際、担当した社員の実名入りでアンケートをお客様に書いてもらった結果を評価対象にしてもよいだろう。実名入りなので、誰が書いたかわからないように、回収箱の置き場所に工夫したり、担当以外が直接回収するなどの気遣いが必要になる。

人事評価制度を行なうには、まずは対象となる社員にその制度を行なうことの意味をよく理解させる。そして制度のルールすなわち評価のものさしを明確に提示することである。運用が始まった後、定期的に評価する側/される側はヒアリングの機会を設け、社員のモチベーションと評価に対する納得感を確認しよう。

さて、人事評価制度を始めるぞ! というところで、最初に説明だけしたら、あとはそれぞれのリーダーや上司任せにしてしまうケースが少なくない。投げっぱなしにせず、評価する側に対しては評価が必要だ。それについては次号でお伝えしよう。



FC

加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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

システムも、ビジネスも、ブランドも。

その全てで
強力サポート

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

Apple
車買取・販売



TOZAI

大切なお車運びます!!

<http://www.touzaikalun.jp>

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

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL : 011-887-1031 (代)	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)

ネット集客増強研究会

車屋の目標達成の方法

大平喜久



コロナが5類に移行し、う人はいないわけですから、いぶん経つんで、積極的に動いている方も多しと思えます。そのなかで、目標達成の方法論です。まず、みなさん、目標を持ってますか? できれば数値目標の方が良いですよ。なぜなら達成したか、できなかったかの検証が容易なんです。目標を決めていない場合、この段階でアウトです。なぜって、富士山頂に行く人は、富士山に登ると決めた人だけが登るわけですよ。散歩のついでに登ってしまった、という場合とそうでない場合です。次にですけど、目標を決めているけど、紙に書いていない人と書いていない人がいるわけですよ。これ、実は紙に書いていない場合とそうでない場合です。問題は習慣の作り方なんです。どういう習慣を作っていくのか、作り方があっていいですね。野球のイチローでも大谷でも、ひたすらルーティンをやりますよね。目標はあるけど達成できない人、たぶんこのやり方が分からないんですよ。覚えて、ものごとく自分自身が変わりま

で、目標達成率はおおむね10倍の差が出ます。いい加減に言っているわけじゃないですよ。ちゃんとした統計的データに基づいた話です。ここからが本質論です。目標を達成するには、それに至る習慣なしでは達成できないんです。つまり、同じことを繰り返すんですよ。小さい習慣を、ひたすら繰り返すんです。



秋夕焼の湿原の

先の先



荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句の季節は秋夕焼の秋。その湿原とは日本で一番広いと言はれる釧路湿原のこと。東西最大幅25キロ、南北36キロ、面積2万2000ヘクタールとい

う広大なもの。初めての釧路、昔は漁業や製糸業で繁栄した町であつたが、現在は産業低迷に伴い、やや沈滞気味のことであつた。しかし、自

然は昔日同様変わらない。港の夕景はノスタルジーを味わせてくれる。石川啄木の歌碑もここに散見出来る。「さいはての駅に下り立ち雪あかり

さびしき町にあゆみ入りにき」は釧路駅に降り立った明治四十一年一月の作品。市内には明治創業の竹老園という老舗の蕎麦店があり、蕎麦寿司の甘酸っぱい味は忘れられない。湿原には丹頂鶴が飛来し、エゾシカ、エゾリス、キタキツネ、オジロワシなどが生息している。大湿原の夕焼は圧巻で、澄んだ空気の先の先の見えないうらみ、見事に茜色に染めていることであらう。

俳句 de ひと休み

USS Used car System Solutions USS九州会場



2023.11.18 [sat] 9:30 START

USS九州会場誕生29周年記念

~ Special Corner ~

特設【九州名車コーナー】開催

〈早期搬入〉10/20 (fri) 15:00より受付

JU長野で令和5年度青年部研修会 停滞打破をテーマに講話と実践報告を実施

JU関東甲信越



「打破」を掲げて実施。これは地域の高校生が製作したもの



村井健太青年部会長

JU関東甲信越(塚田長志会長)は10月23日、「令和5年度青年部研修会」を開催。JU長野が幹事を務め、関連協1都9県のみならず、他ブロックからも青年部会員が参加した。

当日の研修会は「停滞打破」を共通のテーマに2部構成で実施。第1部は県下の優良企業・伊那食品工業を訪れ、年輪経営(年輪のように少しずつ成長)の重要性を村井健太青年部会長が講話した。

一方、翌日には、JU長野で「関連協リレー・青年部担当記念A」を開催。目標に掲げた出品888台を大幅に超える1180台を集めた。

今回は、初の試みとして関連協青年部映像コーナーを実施。各都県がそれぞれ最低10台以上を映像出品したもので、商売につながる車を意識し、予定以上の135台が集まった。

今回の研修会とA.A.について担当県の村井健太青年部会長は「長野らしさを生かした研修会にしよう」と企画し、参加者からは多くの好評の声を聞いた。1部、2部とも共通するポイントが「人を大切にする」とあり、学ぶ点は多かったと思う。また、A.A.では初の映像出品も実施し、皆様の協力をいただき、全体でも出品目標をクリアすることができ感謝したい」とコメントした。

本社と輸送部門のオフィスを移転 業務効率化で2024年問題に対応

ソウイング

自動車輸送などを手掛けるソウイング(丹羽政之会長兼社長、本社栃木県小山市)は、本社ならびに輸送部門のオフィスを10月23日に移転した。



移転先の小山営業所



移転会見で丹羽会長兼社長(右)と佐野営業本部長

これまでの、小山市犬塚で本社を構えていたが、10月23日からは、小山市粟宮に所在する同社の小山営業所へと移転。同日から営業を開始した。

今回の移転について同社では、本社および輸送部門と小山営業所のオフィスを刷新し、より働きやすい環境の整備を図った。

さらに同社では、車で約10分の小山市南飯田に約3000坪の土地を取得。「6500坪の小山営業所だけでは車両置き場が間に合わないため、中継車を含めた置き場として確保。来年4月からの運用開始を予定している」としている。

なお、新本社の概要は以下の通り。
住所: 栃木県小山市粟宮1347-1
電話: 0285(37)8000
FAX: 0285(21)5000

滋賀県栗東市内に出品ヤードオープン TAA近畿と中継し初回成約率9割超え

トヨタユーズック

トヨタユーズック(北口武志社長)は10月3日、滋賀県栗東市内に「滋賀ヤード」をオープン。出品車227台が集まり、成約率90.3%を記録した。

同ヤードは、TAA近畿と中継でセリを結ぶ遠隔出品車置き場。滋賀県を中心としたディーラーや一般会員に対して、近畿会場まで陸送しなくても出品できるよう配慮した。収容能力は300台で、事務所のほか検査棟・撮影室なども備えている。なお、TAAグループのヤードとしては、仙台、北関東、多摩、厚木、京都(特設)、沖縄に次ぐ7カ所目。

初回のセリ中継となった当日は、「滋賀ヤード」コーナーに91台、「滋賀ヤードMax10」コーナーには136台が集まった。

また、この移転にともない、小山営業所の社屋を全面改装。オフィスや会議室のみならず、ドライバー用の仮眠室やシャワールームも刷新し、より働きやすい環境の整備を図った。



名神高速・栗東ICから数分という好立地

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!

中部
12,250台!

11月9日(木) JU 愛知

近畿
1,000台!

11月11日(土) JU 奈良

中四国
3,630台!

11月7日(火) JU 山口
11月14日(火) JU 鳥取
11月21日(火) JU 高知

九州
5,220台!

11月15日(水) JU 熊本
11月17日(金) JU 鹿児島
11月22日(水) JU 大分
11月24日(金) JU 沖縄

北海道
2,100台!

11月10日(金) JU 帯広
11月10日(金) JU 北見
11月17日(金) JU 旭川

東北
4,950台!

11月7日(火) JU 青森
11月15日(水) JU 秋田

関東甲信越
9,770台!

11月8日(水) JU 茨城
11月10日(金) JU 新潟
11月10日(金) JU 千葉
11月11日(土) JU 山梨
11月16日(木) JU 群馬
11月17日(金) JU 栃木

11月21日(火) JU 埼玉
11月21日(火) JU 長野
11月23日(木) JU 神奈川
11月27日(月) JU 東京

※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

第1回自動車オークション代表者会議

NPO自流通研の中尾理事長が講演

中国オークション産業協会



講演する中尾理事長

中国の自動車オークション企業が加盟する中国オークション産業協会(本部は北京市東城区、黄小堅会長、略称CAA)は、このほど安徽省合肥市のクラウンプラザホテルで「第1回自動車オークション代表者会議」を開催した。

今回は、自動車オークション専門委員会の設立から10周年を迎えたことを記念して実施。全国の自動車オークション企業代表者はもとより、政府関係者、学術研究者、自動車メーカー関連、さらに中古車輸出事業者など400名の参加者が集い、盛大な催しとなった。

中国の中古車流通は近年、政府が打ち出す規制緩和によって取扱台数が拡大。2022年には1602万台の中古車が国内で販売された。

また、19年には中古車輸出解禁。これまでの輸出累計台数はわずかに9万2131台に過ぎないが、中国が提唱する巨大経済圏構想「一帯一路」を背景に拡大してきた100国以上にも上る新車輸出のルートに、中古車

も輸出させる計画があるようで、24年以降は爆発的な成長が期待できる。

中国の中古車流通は、今まさに大きなターニングポイントに差し掛かっているのだ。

一方、オークション流通量は22年実績で138万台弱と、未だ占める割合は少ない。そこで、この機を絶好のタイミングとして捉え、今後の中古車流通の中心的な担い手となるべく、次世代対応型のオークションにドラステックな転換を図ることが、今回の会議の大

きなテーマでもあるようだ。

当日は、日本からNPO法人自動車流通市場研究所の中尾理事長が招かれ「飛躍的な成長を遂げた日本の中古車輸出とオークションの役割」について講演を行なった。

中尾理事長は「中古車取引には欠かせない価格と品質の透明化を、日本のオークションは長年担ってきた。それが国内中古車流通の成長につながり、また世界一の中古車輸出大国となった要因でもあった。日・中でオークションの成り立ちや経緯は異なるが、中国でも今後のオークションの発展が、中古車輸出も含め、必ずや中古車流通全体の繁栄につながるはずだ」と強調した。

一連の会議日程を終えた中尾理事長は、会議で再三、取り上げられていた新疆ウイグル自治区で急ピッチに開発が進められている「コルガス自由貿易圏」に注目した。

中国政府は、中東・パシフィックの自由貿易圏に引き取らないほどの規模をめざしているようで、「この自由貿易圏が本格稼働すれば、アジア・欧州に向けた巨大な物流拠点になるだろう」とし、「これによって新車輸出がより活性化し、それに乗じて中古車の輸出も爆発的に拡大することは、決して夢物語ではないかもしれない」と締めくくった。

第26回目の森づくり活動を実施 55名が参加、森林整備の意義を学ぶ

オークネット

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は10月21日、第26回目となる森づくり活動を、埼玉県入間郡越生町の越生ふれあいの里山・オークネットの森で開催した。

当日は、オークネットグループ社員33名と、NPO法人埼玉森林サポータークラブ22名の合計55名が参加。参加者は、森林整備の意義や自然に関する学習をしながら、間伐・除伐を実際に体験した。

同社の森づくり活動は、自然環境保全活動の一環として、森

林の育成補助による地球温暖化防止と、花粉の少ない森づくりを行なうことを目的に実施。これまで26回実施し、のべ1000名以上が参加している。

「当社はできる限り地球に負荷を掛けないよう、自動車から排出されるCO2を抑える活動に取り組んでいる。今後も環境負荷の少ないサステナブルな情報流通の普及と、CO2を吸収する緑を増やす植樹・森を育てる森林整備活動に積極的に取り組んでいく」(同社)。



越生ふれあいの里山・オークネットの森で実施

日本カーシェアリング協会へ2台寄贈 災害復興に向けた取り組みの一環

車買取り大手のソコカラ

車買取り大手のソコカラ(運営:株式会社はなまる、岡崎和也代表取締役)は10月24日、一般社団法人日本カーシェアリング協会(吉澤武彦代表理事)へ車両2台を寄贈した。

同協会は、自然災害などの被災者に対して、無償で車の貸し出しを行なっている。ソコカラでは、台風13号の被害に遭った福島県いわき市在住の方々を利用してもらうと今回の寄贈を決めた。

同協会では「今もまだマイカーが被災をしていて、次の車がない方がいるので今回の寄付は大変助かっている。東日本大震災規模の災害が起きた場合でも、車両の提供ができるような今回のような連携の輪を拡げていきたいと考えている」とコメントした。

ソコカラでは、今後も災害復興に向けた取り組みを積極的に進めていく方針だ。

創業 25th ANNIVERSARY 記念

11月10日
PART I
10/27(金)より早期搬入受付

11月17日
PART II
スバルAA同時開催

USS Used car System Solutions 埼玉会場

「JAPAN MOBILITY SHOW 2023」 東京モーターショーが名称変え 4年振りに開催

自動車の祭典・東京モーターショーが名称を変え、「JAPAN MOBILITY SHOW 2023」として4年振りに開催された。会場となった東京ビッグサイトでは、国産主要メーカーをはじめ、海外からもベンツ、BMW、そして日本市場への進出を果たした中国のBYDなども出展。各社が脱炭素社会に向けたEVや低公害車、また次世代モビリティを披露した。

なかでも注目を集めたのは、日産ブースに飾られた「ニッサン ハイパーフォース」。GTRの未来を想像させるフォルムの内側はEVとなっていた。また、レクサスが2026年導入予定のEVコンセプト「LF-ZC」や、ホンダの懐かしい名称を復活させた「プレリウド コンセプト」、FRレイアウトに変更してきたダイハツ「ビジョンコペン」、そしてマツダのロータリーEVシステムを採用した「MAZDA ICONIC SP」など、魅力的な多くの車種が世界で初めて披露された。



MAZDA

MAZDA ICONIC SP

ランドクルーザー 250

トヨタ FT-3e

Land Cruiser Se

mitsubishi DX Concept

SUBARU SPORT MOBILITY Concept

SUBARU レイバック

VISION COPEN

ベンツ EQS

トヨタ FT-3e

プレリウド コンセプト

クルーズ オリジン

レクサス LF-ZL

BMW i5

YANGWANG U8

NISSAN ハイパーフォース

新型ライトシ(プロトタイプ)

規模の大きかったBYDブース

LUM入礼会はリースアップ車メインだから!

バリバリ走る軽バンいっぱい!

LUMの軽バンがオススメな理由
定期メンテナンスを受けてきた元法人リース車を出品しているため
良コンディションの軽貨物が仕入れやすい!

LUM入礼会は入会金・年会費 無料

お試しい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礼会の
特長です! まずは試してみませんか?



※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入礼会 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)
USS札幌	4	⑫ 3,363	-5.0	70.9	-3.0	683	+1
TAA北海道	4	722	+33.5	82.3	-2.2	500	-36
JU札幌	5	656	-0.8	80.2	+8.2	268	-97
NAA北海道	1	415	+28.5	60.5	-27.4	377	-39
札幌AA	3	405	+15.1	64.4	-20.1	354	-4
ホンダ北海道	4	210	+20.0	93.6	-5.0	369	+2
JU函館	5	112	+9.8	53.2	-7.2	514	-246
JU北見	5	48	+2.1	59.0	-8.9	464	-88
JU旭川	5	38	+5.6	70.2	-2.7	349	+10
JU室蘭	5	36	+300.0	62.2	-10.0	248	+64
JU釧路	5	31	-48.3	68.8	+6.9	611	+39
JU帯広	5	14	-84.4	54.2	+3.5	587	+103

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東北	4	1,512	+7.0	78.0	-3.7	490	-31
TAA東北	4	1,473	+47.4	89.1	-2.3	526	+34
JU宮城	5	1,283	+8.1	76.5	-3.5	279	-36
JU福島	4	1,144	+25.4	54.3	-5.3	303	-1
ライオン	4	565	+90.9	95.4	+3.9	200	-67
CAA東北	4	500	+9.9	68.3	-6.3	335	-3
ホンダ仙台	4	312	+0.3	96.3	-2.8	259	-72
JU秋田	3	190	-10.4	81.1	+0.8	121	-22
JU山形	2	115	-10.2	51.5	-10.2	197	-38
JU青森	2	89	+29.0	90.4	+2.7	150	-199

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 14,940	+12.2	67.7	-4.3	1,506	-189
USS横浜	4	⑤ 4,723	+23.2	64.8	-6.0	1,054	-57
ライオン	5	⑦ 4,258	+12.0	64.7	-2.3	932	-37
MIRIVE埼玉	4	⑨ 3,794	+2.3	77.0	-1.4	466	+30
TAA横浜	5	⑬ 3,151	+33.3	90.2	+1.5	1,006	-11
TAA関東	4	⑭ 2,746	+64.9	84.5	-5.6	785	+18
CAA東京	4	⑰ 2,195	+6.8	75.3	-2.9	666	-44
JU埼玉	4	1,834	+16.0	54.4	+1.8	576	-37
JAA	4	1,587	+20.2	44.8	-5.8	935	-123
ライオンイイト	5	1,544	+13.8	87.2	-0.2	510	-47
ライオン総合機械	4	1,503	+29.2	74.2	+7.8	535	-270
JU千葉	5	1,376	+17.7	67.3	+10.0	439	-62
JU東京	4	1,289	+18.6	57.7	-2.9	347	-83
USS群馬	5	1,262	+22.6	64.4	-4.2	495	-81
ホンダ東京	4	1,103	+6.4	93.9	-2.5	460	-21
USS新潟	4	1,046	+3.4	54.5	-10.8	440	+11
JU新潟	5	899	+16.1	67.7	-4.5	246	-10
JU神奈川	4	878	+24.9	59.4	-2.4	378	-49
USS埼玉	5	839	+1.6	76.6	+14.1	337	-83
JU群馬	4	766	+33.4	51.8	-11.9	380	-61
JU栃木	5	693	+16.3	47.2	+8.3	216	-128
NAA東京	5	686	+25.6	71.2	-19.4	576	+50
ヒーロー	4	638	+2.4	66.4	-4.7	343	+9
ライオン小山4輪	4	633	+30.2	84.6	-5.4	363	-9
いすゞ東京	4	607	+14.3	48.0	-4.8	1,644	-92
JU茨城	4	537	-1.8	58.0	+3.0	381	-33
JU長野	4	498	+43.5	38.7	-3.5	267	-15
ジップ東京	5	394	+31.3	53.8	-3.2	1,797	+61
JU山梨	5	61	-39.0	52.1	+5.7	225	-61

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	5	② 10,292	+15.6	58.8	-7.1	1,641	-219
JU岐阜羽島AA	5	④ 5,057	+31.9	46.3	-2.2	465	-163
CAA中部	4	⑧ 4,175	+25.4	74.2	-2.7	881	-80
JU愛知	4	⑪ 3,691	+25.3	78.3	-2.2	404	-36
TAA中部	4	⑯ 2,565	+68.8	88.0	-2.0	598	+8
USS-R名古屋	4	⑳ 1,992	+11.0	86.6	-1.3	111	-20
USS静岡	5	1,956	+0.8	63.1	+2.7	421	-55
MIRIVE愛知	5	1,698	+8.3	69.6	-1.6	447	+28
CAA岐阜	4	978	+11.3	69.6	-3.3	617	+21
JU静岡	4	859	+6.0	59.1	+2.4	238	-24
JU三重	4	680	+18.7	39.8	-4.4	370	-162
NAA名古屋	4	570	+24.5	84.6	-2.1	431	-29
ホンダ名古屋	4	568	+12.3	94.3	-2.4	462	-35
愛知トヨタ	4	430	+81.4	98.2	+0.5	517	+53
SA A浜松	4	396	+11.5	61.0	-4.2	666	-14
JU富山	4	340	+20.1	60.6	-2.0	262	-46
USS北陸	5	289	-3.0	79.8	-2.4	299	-11
JU石川	4	262	+1.9	64.2	-10.6	319	-66
JU福井	2	211	-30.8	50.0	-12.6	193	-70

1開催平均の出品ベスト10(台)		
①	USS東京	14,940
②	USS名古屋	10,292
③	HAA神戸	5,838
④	JU岐阜羽島AA	5,057
⑤	USS横浜	4,723
⑥	USS九州	4,307
⑦	アライアントラ	4,258
⑧	CAA中部	4,175
⑨	MIRIVE埼玉	3,794
⑩	USS大阪	3,749



	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	190	427,949	283,026	66.1	256,488,282	906
	+7開催	+13.0%	+7.0%	-3.8ポイント	-4.8%	-112千円
メーカー系	116	122,197	101,602	83.1	71,964,846	708
	-5開催	+30.2%	+25.8%	-3.0ポイント	+27.2%	+8千円
JU系	162	122,871	72,653	59.1	26,115,136	359
	-1開催	+15.9%	+10.4%	-2.9ポイント	-3.6%	-53千円
合計	468	673,017	457,281	67.9	354,568,264	775
	+1開催	+16.3%	+11.2%	-3.2ポイント	+0.4%	-84千円

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。 ※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	5	③ 5,838	+22.4	61.7	-7.3	1,079	-52
USS大阪	5	⑩ 3,749	+15.3	59.6	-4.5	919	+22
TAA近畿	4	⑮ 2,745	+49.6	82.6	-1.3	941	+36
MIRIVE大阪	4	⑱ 2,080	+23.4	79.0	-3.7	561	+5
USS神戸	4	1,937	-7.3	56.5	-4.4	638	+70
いすゞ神戸	5	1,246	+25.5	53.3	-7.2	1,463	-162
TAA兵庫	5	1,077	+25.5	79.1	-1.6	716	+28
ペイオク	4	957	+0.4	72.2	-2.6	841	-212
IAA大阪	4	949	+41.6	74.0	-2.4	213	+35
ホンダ関西	4	915	+9.4	97.2	-1.2	473	-75
NAA大阪	4	561	+40.6	83.5	-8.5	667	+55
KCAA京都	4	490	-3.7	50.2	-2.4	317	-49
ジップ大阪	4	416	+33.8	61.3	+1.1	1,983	+235
JU奈良	5	336	+5.0	63.3	+0.7	340	-84
日産大阪	4	305	+16.0	92.5	+1.8	224	-66

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
LAA岡山	5	1,682	+14.1	59.4	-2.1	405	-104
TAA広島	4	1,474	+40.0	84.3	-0.3	726	-4
USS岡山	5	1,391	+7.0	81.0	+1.2	501	-107
TAA四国	4	1,071	+34.5	84.9	-6.9	408	-70
LAA四国	4	1,009	+45.2	51.3	-4.6	324	-85
JU広島	4	845	-3.6	50.5	-6.5	329	-48
KCAA山口	5	728	+17.2	55.5	-1.2	418	-45
JU山口	4	263	+5.2	37.4	-11.9	555	+53
NAA広島	1	237	+7.7	72.6	-16.0	217	-14
JU島根	1	204	-32.2	80.4	-7.3	170	-85
JU鳥取	1	135	+23.9	79.3	-14.3	141	-56
広島AA	2	108	+5.9	73.1	+5.0	328	±0

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	5	⑥ 4,307	+7.6	68.4	-3.5	925	-120
TAA九州	4	⑲ 2,075	+30.3	81.6	-2.1	658	-20
KCAA福岡	4	1,655	+34.9	49.4	-2.9	273	-67
KCAA南九州	4	1,300	-13.7	46.2	+0.7	353	-30
JU福岡	5	1,136	+28.1	52.9	-7.5	271	-40
USS福岡	4	705	-6.7	59.7	-7.2	717	+136
TAA南九州	4	523	+22.2	84.1	+1.2	439	-19
JU大分	2	496	+7.6	86.4	-1.2	115	-13
JU長崎	2	490	-2.2	55.5	-0.8	146	-12
NAA福岡	4	462	+24.5	76.5	-15.2	330	-55
ホンダ九州	4	454	-8.7	97.3	-1.1	303	-12
JU熊本	3	374	+41.1	72.4	+6.2	172	+32
JU沖縄	5	364	+8.7	64.2	-6.8	188	-7
いすゞ九州	4	345	+19.4	64.0	-3.5	853	-15
JU鹿児島	5	310	-2.5	54.0	-3.9	230	-40
KCAA南九州2nd	4	148	-	39.7	-	435	-
JU宮崎	3	82	+36.7	71.3	-5.0	149	-28

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	610	-0.3	39.5	-2.0	1,144	-3

※出品平均台数の前の数字①～⑱は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸を含む



11月の開催スケジュール	
【特別企画】	
11月12月 成約台数賞	
11月/12月、8開催の成約台数合計に応じて素敵なプレゼント	
11月3日(金)	軽・輸入車まつり AA 軽・輸入車コーナー 流れ無料 ・お取引賞
11月10日(金)	Autumn AA Part① 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞
11月17日(金)	Autumn AA Part② 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞
11月24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

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! 指す 安く! 指す 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
	ルーフレールなし	AA落札平均 146万円

差額は**23万円!**

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 ユースター ネットコム 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



2017年から販売



画像① 各部位の先端(黄丸)を確認



画像③ 見にくい位置にあるので確認は慎重に……(同)



画像④ バンパーステアが押されていないか?(同)

パレットの後継モデル
 スペーシアは、2013年にパレットの後継モデルとしてデビュー。今紹介するMK53系は、2代目モデルとして17年から販売されています。3年経過した時点(20年)の修復歴遭遇率は8・6%でしたが、現在では14・4%と、かなり上昇している危険モデルです。

軽自動車の人気カテゴリがゆえ、査定案件としても多いモデルですが、どのようなポイントに注意すれば良いのでしょうか?
多数のスズキ車と共有化されたプラットフォーム
 スペーシアに採用されているのは『ハーテクトプラットフォーム』。ジムニーを除く、スズ

キの軽自動車、およびコンパクトモデルに採用されているので、意外と見慣れた感があります。ロアコアサポートはボルト装着タイプ。ボンネットを開けると、隙間なく詰まったエンジンルームが確認できます。骨格部も死角が多いので、損傷リスクの高い先端部を中心に、修復歴チェックを進めていきましょう(画像①黄丸)。

フロントエリア攻略方法
 エンジンルームでまず目につくのが、フロント

損傷リスクが高い(=修理もされやすい)わりに、比較的確認しやすい場所にあるのでオススメです。
 ここから少し視線を下げると、フロントインサイドパネル先端部に装着された『もう一つの』フェンダーステアが確認でき

リヤエリア攻略方法
 リヤエリアの確認は、荷室側からできますが、オススメはバンパー下側からです。リヤエンドパネル下部には、中央部と左右端にバンパーステアが装着されています(画像④赤丸)。

このバンパーステアは、後方からの衝撃によって曲がりやすく、衝撃波及のバロメーターになります。
 スズキのモデルに、あるあるですが、リヤエリアの左右両端エリアが部分的にカバーで覆われています。バンパーステアの状態確認だけでなく、面倒でも隙間から覗いてチェックするようにしましょう。

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、人気の軽トールワゴン、スズキ・スペーシア(MK53S系)を取り上げます。

レポート 株式会社 ジャッジメント

第117回 検査の匠が教える 中古車判定塾
査定検査に役立つ! 人気モデル「解体新書」82
スズキ・スペーシア(MK53S系)

インサイドパネル上面に溶接装着された大型フェンダーステア(画像②赤丸)。
 ボンネット位置を嵩上げする役割を持つ部位ですが、フェンダー取り付け部と、フロントインサイドパネルへの取り付け部周辺は要注意です。

損傷リスクが高い(=修理もされやすい)わりに、比較的確認しやすい場所にあるのでオススメです。
 ここから少し視線を下げると、フロントインサイドパネル先端部に装着された『もう一つの』フェンダーステアが確認でき

ます(画像③赤丸)。
 上面のステアよりも曲がりやすい形状で、損傷リスクはコチラの方が高いです。
 死角も多いので、査定検査用ライトを使用して慎重にチェックするようにしましょう。

部分的にカバーで覆われています。バンパーステアの状態確認だけでなく、面倒でも隙間から覗いてチェックするようにしましょう。



スズキ・スペーシアの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) 14.4%
- ◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネルに刻印
- ◆色ナンバー表記位置
→ダッシュパネルに表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→フロントピラートリム下部に設置
- ◆OBD2接続端子位置
→給油口オープナー奥に設置

勝手に格付け! 査定難易度



エンジンルームは死角も多く、リヤエリアも左右両端がカバーで覆われていたり査定泣かせのモデルといえます。本文でも述べたように、修復歴遭遇率も上昇しているので油断しないようにしてください。

MIRIVE 大阪

2023年11月の開催スケジュール

MIRIVE



11/2	通常AA	◆ロープライスコナー 流札時出品料1,000円 ●成約賞
11/9	通常AA	●成約賞
11/16	もみじまつりAA	◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ●成約賞
11/23	通常AA	●成約賞
11/30	通常AA	●成約賞

MIRIVE WEBサイトからMライブで埼玉・大阪・愛知の車を買えます。

水曜日は 埼玉の日
 木曜日は 大阪の日
 金曜日は 愛知の日

新規入会好評受付中!
 申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



株式会社MIRIVE 大阪会場 TEL : 072-330-2200

〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

※大型車は通常の手数料となります

軽の絶対王者、ホンダN-BOXの新型が登場

高級感と使い勝手に
より磨きがかけられた

10月6日、軽自動車の絶対王者、ホンダN-BOXの新型が発売された。先代モデル同様に、標準モデルとカスタムモデルのふたつがラインアップされ、先進安全運転支援システム「ホンダセンシング」を標準装備するほか、新たに近距離衝突軽減ブレーキや急アキュセル抑制機能を追加するなど、正常進化での登場となった。

アは一見すると先代モデルからさほど変わっていないように見えるが、細部はブラッシュアップされており、たとえばヘッドライトにはフルLEDランプを採用し、目尻にアクセントを入れたことで、ぱつぱつ目の愛嬌のある顔に。ほかに、小さい丸穴が並ぶフロントグリルなどによって、高級感により磨きがかけられた。

また、後席から見たときの前席シートバックのシヨルダー部分を細くしたこと、後席からの前方視界が広がった。肩や肘が当たっていたドアの内張りを凹ませたことで、左右方向のスペースも拡大、先代比で55mmも幅が拡大したそう。静粛性を高めるため、ルーフやフロアに使う遮音部材が変更されており、高速道路のクルージングなどでは、ますます静かです。

(自動車ジャーナリスト 吉川賢一)

上質な走りが楽しめるようになったという。車両価格は、標準モデルが税込164,174万円、カスタムが184,205万円、カスタムターボが204,216万円(全て2WDの価格)。先代モデルと比べて、概ね車両価格は維持されている。なお、標準モデルとカスタムの両方に、車いすに対応したスロープモデルも設定。ユーザーのあらゆるニーズに応える、王者の風格が伝わってくる。



20代、30代の子育て世代から60代以上のシニアまで、幅広いユーザーに支持されてきたN-BOX。強みのひとつが、高級感のあるデザインだ。今回の新型のエクステリア

インテリアは大きく進化した。先代モデルはステアリングホイールの上からメーターを見る形式だったが、新型はステアリングの内側を通してメーターを見る形式へ変

新車情報

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
マツダ	マツダ2	1代目(DJ系)	改良	9月21日
トヨタ	GR86	1代目(ZN8系)	特別	9月22日
スバル	BRZ	2代目(ZD8系)	SC	9月22日
トヨタ	ハイラックストラック4D	8代目(120系)	改良	9月28日
ニッサン	デイズ、デイズハイウェイスター	2代目(B4系)	MC、特別	9月29日
スズキ	ワゴンR	6代目(MH35/55/85/95系)	改良	10月2日
スズキ	ワゴンRカスタムZ	1代目(MH55/95系)	改良	10月2日
スズキ	ワゴンRステイグレイ	4代目(MH35/55/95系)	改良	10月2日
スズキ	スイフトスポーツ	4代目(ZC33系)	改良	10月2日
レクサス	LS、LSハイブリッド	2代目(50系)	SC	10月4日
レクサス	RC_F	1代目(10系)	特別	10月5日
トヨタ	クラウンスポーツハイブリッド	1代目(H30系)	NR	10月6日
ホンダ	N-BOX、N-BOXカスタム	3代目(JF5/6系)	FC	10月6日
ニッサン	キャラバンバン	5代目(E26系)	特別	10月11日
ホンダ	ZR-Vハイブリッド	1代目(RZ系)	特別	10月12日
マツダ	フレア	2代目(MJ55/95系)	改良	10月12日

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
アウディ	アウディA6、A6アバント	5代目(F2系)	特別	9月19日
アウディ	アウディA7スポーツバック	2代目(F2系)	特別	9月19日
アウディ	アウディQ7	2代目(4M系)	追加、特別	9月20日
BYD	BYD Dolphin	1代目(EM系)	NR	9月20日
アウディ	アウディRS7スポーツBパフォーマ	2代目(F2系)	FC	9月21日
アウディ	アウディRS6アバントパフォーマン	2代目(F2系)	FC	9月21日
メルセデスベンツ	ベンツCLAクラス	2代目(C118系)	MC	9月25日
メルセデスベンツ	ベンツCLAシューティングブレーク	2代目(X118系)	MC	9月25日
AMG	AMG CLAクラス	2代目(C118系)	MC	9月25日
AMG	AMG CLAシューティングブレーク	2代目(X118系)	MC	9月25日
アウディ	アウディQ3	2代目(F3系)	特別	9月25日
アウディ	アウディQ3スポーツバック	1代目(F3系)	特別	9月25日
フォルクスワーゲン	VW Tクロス	1代目(C1系)	特別	9月25日
メルセデスベンツ	ベンツGLAクラス	2代目(H247系)	MC、特別	9月26日
アウディ	アウディRS4アバント	4代目(B9系)	特別	9月26日
アウディ	アウディRS5スポーツバック	1代目(F5系)	特別	9月26日
AMG	AMG Sクラス	6代目(W222系)	FC、特別	9月27日
メルセデスベンツ	ベンツGLEクラス	2代目(W167系)	MC	9月28日
メルセデスベンツ	ベンツGLEクラスクーペ	2代目(C293系)	MC	9月28日
AMG	AMG GLEクラス	2代目(W167系)	MC	9月28日
AMG	AMG GLEクラスクーペ	2代目(C293系)	MC	9月28日
シボレー	シボレーカマロ	6代目(A1XC系)	SC、特別	10月5日
BMWミニ	BMWミニクラブマン	2代目(F54系)	特別	10月5日
プジョー	プジョーリフター	1代目(K9系)	特別	10月5日
アバルト	アバルト500e、500eカプリオレ	1代目	NR、特別	10月11日
クライスラー	ジープラングラーアンリミテッド	2代目(JL系)	特別	10月12日
ルノー	ルノーカンゲー	3代目(KF系)	特別	10月15日

N-BOX

< N-BOX 2WD 主要諸元 >
全長×全幅×全高 3395mm × 1475mm × 1790mm、ホイールベース 2520mm、トレッド (Fr/Rr) 1305mm/1305mm、最低地上高 145mm、車両重量 910kg、最小回転半径 4.5m、乗車定員 4名、駆動方式 FF、エンジン 水冷3気筒横置エンジン(S07B)、排気量 0.658L、最高出力 43kW(58ps)/7300rpm、最大トルク 65N・m/4800rpm、タンク容量 27L、無鉛レギュラーガソリン、無段階変速オートマチック(トルクコンバーター付)、WLTCモード燃費 21.6km/L、主ブレーキ(Fr/Rr) 油圧式ベンチレーテッドディスク/油圧式リレーティング・ブレーキング、タイヤサイズ (Fr/Rr) 155/65R14 / 155/65R14、サスペンション (Fr/Rr) マクファーソン式/車軸式

タイプ	エンジン	価格(税込)	
		FF	4WD
N-BOX	660cc	¥1,648,900	¥1,782,000
N-BOX ファッションスタイル		¥1,747,900	¥1,881,000
N-BOX CUSTOM		¥1,847,900	¥1,982,200
N-BOX CUSTOM コーディネートスタイルモトーン		¥2,059,200	¥2,192,300
N-BOX CUSTOM コーディネートスタイルモトーン2トーン		¥2,119,700	¥2,252,800
N-BOX CUSTOM ターボ		¥2,049,300	¥2,182,400
N-BOX CUSTOM ターボ コーディネートスタイルモトーン		¥2,169,200	¥2,302,300
N-BOX CUSTOM ターボ コーディネートスタイルモトーン2トーン		¥2,229,700	¥2,362,800

火曜日はJU埼玉の日

高成約 継続中!!

埼玉ブランド!! 大好評!!

Saitama Brand

「埼玉ブランド」落札特典 オリジナルクリアファイル付き!!

- [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

- 11月
- 11/7(火) レギュラーAA
 - 11/14(火) 豊作まつりAA
 - 11/21(火) オールJU全国リレー収穫祭ビッグAA
 - 11/28(火) レギュラーAA

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!

- ルーフのキズ凹みがよく見える!
- 側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!
- 乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!

正面ルーフ 左右側面 内装静止画360°

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

外国人整備人材と 共存共栄する時代 59

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

全日本ロータス同友会元会長(現相談役)の室谷真一氏は、ミャンマー人材プロジェクトを推進している。ミャンマー人を技能実習生として雇用し、自社で独自の日本語や整備教育を施して国家資格3級整備士資格を取得。ミャンマー自動車整備産業の発展へとつなげるビジョンを掲げている。



左から野崎氏、ナイン氏、室谷社長、テ氏(ミャンマーで撮影)

出稼ぎ制度からの脱却

株式会社TMコーポレーション(石川県金沢市、室谷真一社長)では、ミャンマー人技能実習生を採用し、3級自動車整備士資格の取得までを自社教育で行なっている。

日本で活躍できる海外人材の教育を始めたのは、ここ数年の整備士人材の減少が理由だ。

室谷社長は「メカニックスを募集できたのは10年前くらいまで。ここ数年で、極端に若者の車離れが起きてしまい、整備専門学校への入学者数も減りました。有効求人倍率もすぐ上がりました。日本の自動車産業は大事です。どこかの国と連携を取っていくことが重要だと思いました。そんな時、仏教への信仰が強いミャンマーを訪問。彼らに指導育成をしていくことで、自動車産業を守っていく可能性を感じました」と話す。

クラクションの音と車がかかった返すなか、数センチの幅で交わして走る大量のタクシー。ミャンマーを訪問すると、朝夕の市内の渋滞度合いに驚く。

多くは日本メーカーの古車である。日本式の整備教育をミャンマーでも活かせるよう、カスタマイズしていくことは大切なポイントだ。しかし、日本だけがメリットを得るのでは長く続かない。ウィンウィンの関係構築が重要だ。

2019年、TMコーポレーションに2名のミャンマー人が入社した。選抜はミャンマー現地に足を運んで行なった。

「即戦力として貢献して欲しいが、将来的に自国に戻って自動車業界をめざせる人を探しました。最終的には両親にも会って選ばしました」。

室谷社長は「技能実習制度とは、その子たちの夢に対して我々が支援してあげること。夢がなく、ただお金だけあれば本人のモチベーションは長く続かない。受入企業としては人手だけ欲しい、監理団体(組合)からすれば、人数をたくさん入れれば売上が上がる、これだけを考えている限り、単なる出稼ぎ制度のままです」。

受け入れた企業には、外国人を育ててもらう必要がありません。自社の理念を掲げ、この制度を使える受入企業、そして組合がどれだけいるでしょうか?と語る。

最初に入社した2名は4年目に入り、特定技能になった。2名とも整備士国家資格3級の筆記検定試験には合格した。しかし、実務試験は2年に1度しかないため、今は試験が訪れるのを待っている状態である。

整備士試験は外国人に 敵しくメリットもなし

TMコーポレーションでは、初めての外国人の受け

入れに対して、外国人と働く場合にどういったことが大切かを、文面と口頭で日本人スタッフに伝えていた。受け入れに対しては、不安というよりワクワク感で受け入れることができたという。元氣よく挨拶し、礼儀正しく、皆から可愛がられるようなミャンマー人が来てくれたので、それ以上の不安は完全に払拭された。

一方で、問題視しなければいけないのは整備士受験の仕組みである。室谷社長は言う。3級整備士になるには、日本自動車整備振興会が実施する「登録試験」、そして国が実施する「検定試験」の2つの方法がある。

これは実施機関が違うだけなのだが、前者の登録試験を受けるのが一般的だ。自動車整備振興会主催のセミナーに6カ月通って試験を受ければ、実技検定試験が免除になるためだ。

しかしながら、技能実習生は時給で働く。現場から6カ月間離れてセミナーに参加すると、かなりの勉強時間が必要になる。実習生へ給与を払うことができなくなってしまう。

そのため、TMコーポレーションで働くミャンマー人達は、独学で勉強して国が実施する『検定試験』を受験、そして合格した。しかし、国が実施する検定試験の場合は実技検定試験の免除はない。さらに、実技検定試験は2年に1回実施する地域も限定的と

なっている。なぜかという点、受ける人がいないからだ。

「学科合格の有効期限は2年。実技は2年に1回しか実施しない。言っていることと、やっていることが違うのではない。片方では整備士になる人が少ないといっているが、試験を簡単に受けることができない。もっと機会を提供し、環境を変えてあげないと、試験にトライする人も増えない。車のことを勉強したいという若者に対応していかないといけない」。

続けて「頑張る日本では整備士資格を取得しても、ミャンマーでは活かされない資格。制度が矛盾している。各国で資格が活かせるようにできれば、外国人にもメリットがある。また、日本では整備士資格の有無で給与体系が決まる。外国人はお金を出して整備士学校に行かないと資格が取得できず、給与が良くなる。結果的に外国人の給与も上げられず、整備士も育たず、継続しない悪循環になってしまふ」と問題点を指摘する。

ミャンマーでは、街中に無数にあるパママショップの小規模整備も含め、整備工場が1000以上あるといわれているが実態は不明だ。しかし、しっかりと整備ができる工場は圧倒的に不足している。

ミャンマーにおける自動車整備環境の課題は、整備士制度がなく国家資格として確立されていないこと、さらに自動車に関する安全意識も低いことだ。整備士学校もほとんどなく、技術や知識を得る教育の場がない。

単に整備工場を作れば良いというのではなく、工場のシステムのなかで働けるだけの知識、そして技術を持つ労働者を教育していくことが、結果的にミャンマーの若者に働く場所を創り出し、ミャンマーの自動車整備産業の発展につながっていく。

室谷氏が指摘するように、整備士資格を取得することも難しく、取得しても自国で使うことができない

整備士資格は外国人にとって魅力はない。今の日本を見渡すと、外国人にとっても新しい自動車整備士を育成する土壌が整っていない。当然、整備業界のなかにいる個々の企業もしっかりとした理解を示し、育成できる体制を整えていく必要がある。

一方で、整備業界だけに任せるのではなく、自動車整備人材育成に向けた制度設計の見直しを行なうことを、国として検討すべきタイミングに来ているのではないか。

整備・钣金・車両販売システムの入替・購入を検討中の方へ

月額 6,000円(税抜)

※別途初期費用が必要になります

- 月単位で運用停止ができる
- オプションの追加解約も月単位
- 会計上の管理もしやすい
- 新しい商品やサービスを取り入れやすい

IT導入補助金最大3/4補助

補助金なし 導入額(税込) 88万円	補助金あり 実質負担額 約29.1万円
--------------------------	---------------------------

サブスク or 補助金利用
選んで使えるシステム

j-carnet.co.jp で 検索

日本カーネット株式会社

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

第29回

『環境の力を無視するバカ営業』をいませんか?

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

世の中には、成功者と凡人がいます。そして成功していく人はほとんど成功し、凡人のことを引き離していきます。同じ「車」という商品を扱っていても、売れる営業と鳴かず飛ばずの営業がいます。何か違いがあるのは事実です。ということは、その差を生み出す原因さえ分かっちゃえば、埋めることも解決することもできるということなんです。では何が、その差を生み出しているのでしょうか?

それは

という

ことです。これは、ミラーニューロンと言います、イタリア・パルマ大学のジャコモ博士が発表した結果で、脳の中にあるモノマネ細胞が影響していると言われています。

そのため、あなたの今の人生が望まないもので不安を抱えているとしたら、それは、あなたがいけないわけではなく、

すると行動の基準が引き上がり「成功ステージに駆け上がる」ことができるのです。

人は人に影響される

このように、人は人に影響され、人生までも決まってしまうんです。あなたが望まない人生を生きていると、言うのであれば、

です。あなたが売れる営業になりたければ、環境を無理にでも変える必要があるし、今の悪影響を与えている人との時間を減らさなければいけません。

師匠にする



があなたの成功を決めます。人間は、弱い生き物です。ビールを片手に少しテレビを見て休憩したら、また頑張ろう。そう思っている内に時間が経過していきま。では、どうしたら、その誘惑に打ち勝つことができるのか? それは

るものをすべて解除すること。すべてのブレーキが外れた瞬間、予測がつかないスピードが出るのです。

成功するのは不可能

このは、自分で選べるということなんです。言い換えれば、あなたの成功は選択によって決まります。

が必要、ということをお忘れないうでください。

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!



藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。
顧客獲得コンサルタント。
兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。
6年で1000社以上のクライアントを獲得

〈クライアント一例〉

- ・丸山自動車・兵庫タイハツ販売・山陽ヤナセ
- ・ホンダカーズ埼玉南・小林モーターグループ
- ・アップルオートネットワーク・ホンダ販売北見
- ・ミニークホールディングス・ホンダクリオ上尾
- ・ネットヨタソナ神戸・プラウド・ユネネット等

ありがとうございます
感謝を込めて

KCAA山口

創立24周年

大記念AA

11月24日(金)

AM10:00セラスタート

※セレモニースタートAM9:45

企画1
台数に応じて
お取引賞!

自社ネット
好評稼働中

四輪救場

企画2
豪華景品が当たる
居残り
抽選会

KCAA山口
【事務所】〒754-1277山口県山口市阿知須6870-14
【TEL】0836-66-2323 / 【FAX】0836-66-2121
【HP】https://www.kcaa.co.jp/



キバン博士の

基盤代替コラム

株式会社チームエル



Vol.10

セールスの極意 『3 マメ活動』

その①手マメ:DM 編

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。今回から3回にわたって「セールスの極意3マメ活動」についてお話しいたします。

営業で大切なことの1つが「マメである」ということは、皆さんもご存知かと思いますが、それが今回のテーマ「3マメ活動」です。

「3マメ活動とは」「手マメ」「ロマメ」「足マメ」の活動。具体的には「手紙」「電話」「訪問(面談)」の活動を言います。

この3つの活動の「量」と「質」を高めてさえいけば、実績はアップするというセールスの極意ともいえる活動です。今回は「手マメ活動」すなわち、

あるということです。

あるということです。



そして、大事なのは企

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



画内容というより

当たり前ですが、成約特典だけで車を買う人はいません。普段からアプローチしてくれている人だからこそ、必要になった時に「会ってみよう」と思い出してくれるものなのです。

実績をあげたいのなら「手間」をかけましょう。その「手間」こそが「手マメ」です。ご理解いただけましたでしょうか。

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!

日本のユーズドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

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



お問い合わせはコチラ!

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

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?」 ③

石沢マネージャーが「そもそも商談とは何なのか?」を教えてください。商談とは何ぞや?」の3回目。前号の終わりに「成約できない理由」を知ることが大切とお伝えしたが、今号では成約ができない理由の内容を解説する。また、石沢マネージャー曰く、商談全体像を俯瞰することがとても大切で、それにはこの「成約ができない理由」が最も大切な要素となるという。デジタル時代は瞬間的技術ばかりがもてはやされていて、枝ばかり見て木全体を見ていないという。それは「成約できない理由」の内容について説明していこう。

記者「今回は『成約できない理由』について、お話しただけということ、よろしくお願ひします」

石沢M「わかりました。まず商談とは何かをお話ししましょう」

記者「はい。よろしくお願ひします」

▲商談とは
■お客様の問題(不安・不満・迷い等)をすべてあぶり出す
■それを解決する、またはそれが「解決できること」であることを理解させる

石沢M「ということ、商談とは問題解決なのです」
記者「どうですか?」
石沢M「結論を言うと、問題がすべて解決すると100%契約に結び付きます。100%です。契約になら

ない場合は問題が残っているからなのです。問題が残っている場合はなかなか成約に結び付きません」

記者「わかりやすく説明してください」

石沢M「Mさんに質問ですが、買取商談で成約にならない理由は何かありますか?」

記者「それはいろいろあるでしょうね。乗り換えがまだしつかり決まっていなかったか、他店のほうが高いとか」

石沢M「そうですね。あとは?」

記者「持ち主の代理で来ていますか?」
石沢M「それでは書き出してみましょう」



ない状態……(不安)
■新車がまだ決まっていな……(どの新車が良いかの迷い、つまり不安)
■新車を買えるのか(支払えるのか)……(不安)
■今後支払えなくなる可能性……(不安)
■他店のほうが高いかもしれない……(不安)
■奥さん(旦那)が反対……(不安)
■乗り換えが損(贅沢)にならないか……(不安)
■(他店やディーラーに断りを入れづらい……嫌

われたらどうしよう、という不安)代理で来店
石沢M「まだまだあるかも知れませんが、よくあるものを列挙してみました」
記者「確かにそうですね」
石沢M「乗り換えのたまたまの数字作りとして『とりあえずいくらくらいか知りたい』というのは、言い換えれば『乗り換えられるか不安』だから下調べをしていることになりま……(不安)を抱えているようには見えないお客様に感じますが、本来は『不安』になりますね。ほとんどが『不安』なことですね」

記者「不安だらけですね」
石沢M「Mさんですか?」
記者「やめましょう!」
石沢M「一番最後の『代理で来店』は、不安ではないですね。でも『決定権がない』という問題を抱えている、これは解決しない問題ですね」

どうなりますか?」
記者「絶対に売らないですよ?」
石沢M「そうですね。どうしてかわかりますか?」
記者「どうしても何も、代理だからじゃないですか」
石沢M「代理の人が勝手に売ってしまうとどうなるんですか?」
記者「それは持ち主が怒るでしょうね」
石沢M「そうですね。怒られるという不安ですね」
記者「あ、なるほど!」
石沢M「この不安は営業マンが素晴らしいトークを使って解決できますか?」
記者「んー、できないです」
石沢M「です。ですから不安がある状態では成約に至らないのです。もうおわかりだと思っのですが、商談のバックボーンには上記のような様々な『不安』をお客様は抱えてきています。それをしっかりと見て、解決するかどうかをお伝えしましょう」

▲問題点(不安)がなくなるとどうなるか
■とりあえずいくらかわかかって乗り換えも決められた

次号では「成約にならない理由」の「問題点・不安」をどう聞き出していくのか、についてお伝えします。お楽しみに。

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら



新規会員募集中



掲載台数年間1,000万台
75,000会員様が利用中

入会金 月会費 **無料**

AS NET サービス紹介

仕入れ **売却** **小売サポート**

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!

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!

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!



詳しくはコチラ!



詳しくはコチラ!



株式会社 **オートサーバー**

お問い合わせ・資料請求は
☎03-5144-8530

入会金・月会費 無料会員募集中 詳しくはコチラ▶

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

検索





を... 急騰し、その後は今年4月まで下落が続くとあった。...

急激な下落とはならず、横ばいでの動きとなっている(図4)。

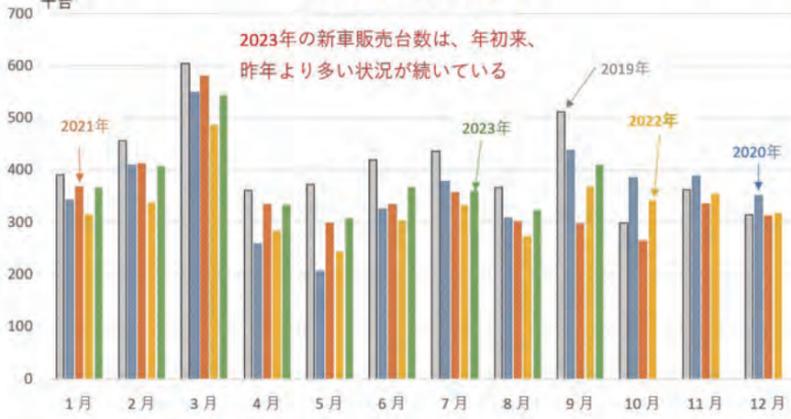
となった(図2)。出品台数は、どの年式も9月と同程度で、ここ

動き

直近の相場を10月21日までのデータで説明する。国産車は10月に入って

年末は例年通りの動きか 出品台数が多いなか、緩やかに下落

図1 新車登録台数の推移



2023年の新車販売台数は、年初来、昨年より多い状況が続いている

図1に新車登録台数の動きを示したが、今年の新車販売が年初から昨年

比べて多い状況が続いている。これを受けて中古車市場への出品も多く

輸入車

輸出品も、

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

な

図3 国産車のAA 出品台数

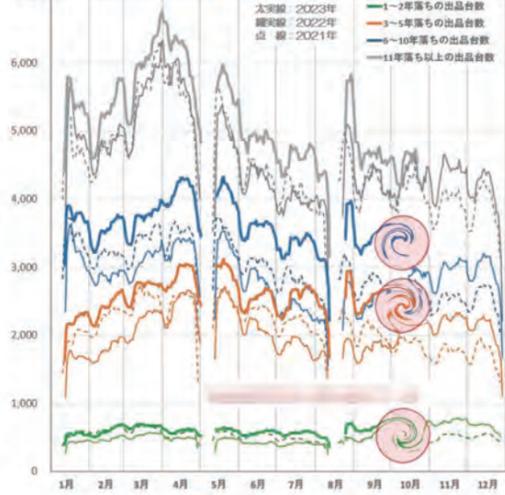


図2 国産車のAA 落札平均価格



図6 輸入車のAA 出品台数

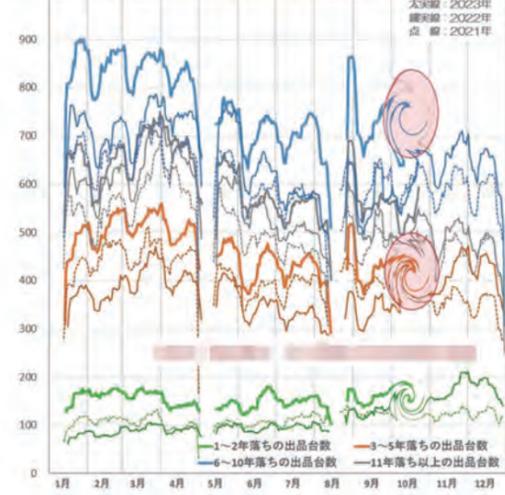


図5 輸入車のAA 落札平均価格

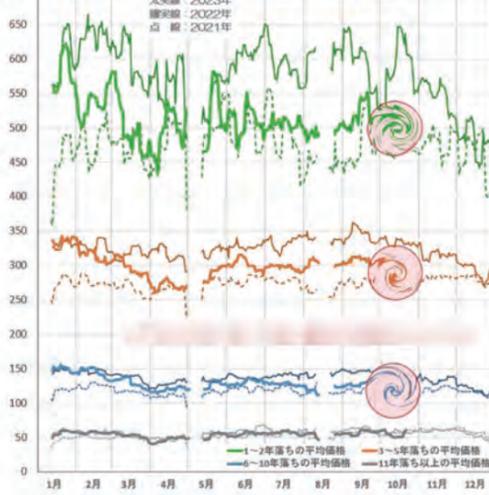
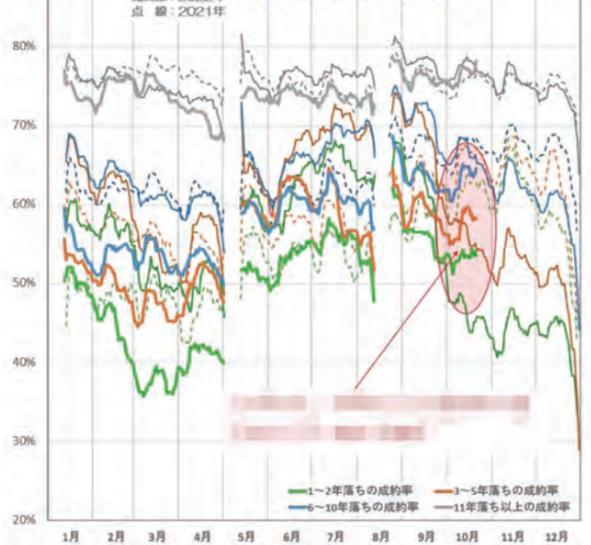


図4 国産車のAA 成約率



グラフでは急角度となっている(図6)。そのような中で、ここでは図を示さないが、成約率は国産車と同様に高めの水準を維持しており、相場が堅調なことを示している。国産車と同様に、まだ満たされていない需

要が残っているというところである。これらの動きは、国産車と同様と見られる。輸入車の新車販売も、昨年よりは多い状況が続いており、中古車相場も

for-you Excellence for you

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

株式会社JU岐阜羽島オートオークション 〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地 tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 http://www.i-gforce.co.jp