

無料版

4月号



毎月1日発行
第36号 定価 540円 (本体500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

オークション会場

潜入調整室

最強買取店の実商談 《3・4面》

他店に行つたお客様が

戻ってくる!! その②

《22面》

拡大版

検査の匠

走行距離にまつわる話

今年の輸出を占う 《最終面》



調整機ボタンも明らかに

オークションは、買うのは簡単でも、売るのは慣れないとなかなか難しい。オークション初心者の頃、売切ったものの、突然、応札が消えてそのままドボン。売切りのタイミングを間違えて、失敗した経験は誰もがあろう。
それだけに「オークション調整」は「難しい」と思っている人たちが多いことも事実だ。オークション当日、調整コーナーは人だかりであふれている。窓を挟んだ壁の向こう側では、担当スタッフが調整機を自在に操り、セリを巧みにコントロールしている。出品店のリクエストに瞬時に応えるのが、彼らの使命だ。
セリのスタートから、スロー調整、売切り、成約まで十数秒。出品店と応札バイヤーとのやりとりは、すべてここで仕切られている。
出品時に見足を運ぶ調整室だが、実際、あの調整機がどのような仕組みになっているかは、なかなか知る機会がない。そこで今月号では、オークション会場の全面的な協力を頂き、調整室に潜入、調整機も調査した。
まず、出品時の調整室での流れはこんな感じだ。
調整スタッフ「〇〇自動車さん」
「〇〇自動車」「120万円希望で」
《2面へつづく》

AUCNET

新規入会キャンペーン

大好評につき 6/30まで

オークネットなら 年間486万台 109会場 から仕入れが出来る

- オークネットTVAA 共有在庫市場 & 一撃市場 オークネットレギュラーコース 通常月額 29,800円
全国75オークション会場 にリアルタイム応札できる ライブオークション 通常月額 5,000円
全国109オークション会場 に事前入札できる アイオーク

入会后1年間限定 通常合計 34,800円相当 キャンペーン 特別月額費用

14,900円/月

衝撃の 57% OFF

2年目以降は、月額34,800円でご利用いただけます。

①キャンペーン期間中(2016年6月30日迄)に入会申込みをして頂く。②レギュラーコースの基本サービスに加え、ライブオークション、アイオークも含め14,900円/月で1年間ご利用頂けます。③2年目以降はレギュラーコースの通常月額(29,800円/月)とライブオークションの通常月額(5,000円/月)の34,800円/月となります。④キャンペーン特別月額費用(14,900円/月)の場合、一部の取引手数料が通常のレギュラーコースより2,000円増しとなります。また、システムサポート料など別途発生する費用があります。⑤表記金額は、全て消費税別となります。⑥記載内容が予告なく変更・適用外となる場合がございます。ご了承下さい。

お申込みはこちらから



これが調整機 (写真はイメージ)

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。お申し込みは17面、または電話03(3371)9340まで

《1面からつづく》

オークションスタート!
〇〇自動車「スロー!」
セリ上がりとともに、応札がだんだん少なくなっていく!

調整スタッフ「118万円で捕まえてます」
〇〇自動車「125万円まで引つ張って」
マトリクスは2、3カ所点滅
〇〇自動車「売切り」

出品店は、マトリクスを見ながら応札の強さを判断し、スローのタイミングを判断する。ここがテクニックのみせどころ。出品店の指示をしっかりと受け止め、即座に機械に信号を送るのが調整スタッフの仕事で、一瞬の判断ミスで出品車を流してしまう可能性もあるだけに、慎重な対応と的確な判断が要求される。

調整スタッフは、一般的に中堅スタッフが担当することが多く、現場に出るまでには、数カ月か

ら数年の訓練を積んでいくという。調整はこうして行なわれている

調整スタッフの仕事の流れはこうだ。左の画像を参考にして欲しい。



調整スタッフは、これらのボタンを駆使しながら、オークションをコントロール。セリ画面だけを見ても、なかなかわからないオークションの現場は、こうして成り立っているのだ。

下から売切ってしまうのは、なかなか勇氣のいるところ。調整に行くのはそのためで、「相場の下からでも応札が強ければ売切る」「応札が弱くても希望金額まで引つ張って売切らなければならない」という。こんなことをするために、調整に行くしかない。

オークション会場で調整に行く理由を出品店に聞いてみた。「オークション会場にこんな意見が返ってきた。実際、オークション会場に聞いてみると、調整

にきている会員は、それだけに、調整スタッフの役割は大きく、彼らのプロフェッショナルな仕事はオークションを支えているといっても過言ではない。

出品店が調整する理由

改めて、出品店が調整に行く理由を考えてみた。出品店は、相場以上で車を売りたいと考えている。ただ、相場より下で売切らないと、なかなか応札がつかない。

現役調整員にインタビューが忘れられません

3月のある日、記者は某オークション会場に赴き、調整歴7年という現役の調整員の方に話を聞く機会を得た。

記者 調整の仕事は楽しいですか?
調整員 楽しくないですね、ハッキリ言って。出来て当たり前ですし、ミスしたら怒鳴られるなんて、しよっちゅうです。神経すり減らしてます。

記者 その分、給料が高いとか
調整員 いや、給料は高くないです。調整員は、信頼関係が生命線なんです。ところで、失敗したことってありますか?

記者 信頼関係が生命線なんです。ところで、失敗したことってありますか?
調整員 いや、失敗はしたことがありません。

ただ、これは「ユーザー買取り」など、あくまで安く仕入れたときにできることで、仕入れ価格の

調整員 出品会員さん

調整員

国内唯一のトラック専門オークション
IMA幕張会場
IMA九州会場
IMA神戸会場
新規会員募集中!!
いすゞモーターオークション、ima-netの新規会員募集中。詳細は各会場 又は NET事業グループにお問合せください。
株式会社いすゞユーマックス NET事業グループ TEL:03-5753-2184