

大網ロータリークラブ

Club Weekly Bulletin



- クラブ創立：2000年1月13日
- 例会日：水曜日（12：30～13：30）
- 例会場：中部コミュニティセンター
TEL 0475-73-3337 FAX 0475-73-4360
- 事務所：〒299-3251
大網白里市大網450-6 ユアサビル2階
TEL 0475-70-0200 FAX 0475-70-0222
- 会長：小高 徹 幹事：高山 義則
- 広報・公共イメージ向上委員会
委員長 高野 祐二・会報担当 石田 英世

2022年10月11日(火)
第24巻第 12号

通巻第999号

<http://www.oamirotary.com>
E-mail : rc@oamirotary.com



本日の例会

合同ガバナー公式訪問

点 鐘 茂原中央RC 武田会長
唱 和 四つのテスト
ソング 奉仕の理想

ニコニコBOX

板倉 達夫 会員
良い事がありました。
自動車免許更新が出来ました。
90才までです。
事故のないよう気を付けます。

高山 義則 会員
PLIの研修をさせて頂いています。
教養が身に付き有難うございます。

例会日	10月5日	9月14日
会員数	31	31
出席	21	16
欠席	10	15
M U	0	2
免除	4	8
出席率	80.64	83.87

会長挨拶

小高 徹 会長



皆さんこんにちは。

10月に入りましてコスモスの花が見ごろとなりました。コスモスは、大網白里市、市の花に指定されています。コスモスの花言葉は、「乙女の真心」「調和」「謙虚」等があります。開花は6月から11月、赤、白、桃色、混合色などです。

赤いコスモスは、「愛情」「調和」、白いコスモスは、「優美」、桃色のコスモスは、「純潔」です。

コスモスの米語の花言葉は、「harmony（ハーモニー）」「調和」だそうです。

コスモスの花言葉の中に、「謙虚」と言う言葉が出てきましたが、謙虚なメジャーリーガー大谷選手の話です。10月3日、エンジェルス球団は、大谷選手と短年契約（1年）を結びました。その額、3,000万ドル、日本円に換算すると43億5千万、日給に換算すると、1,200万円、大谷選手の今期の成績からすれば安すぎる契約ではないのかと、アメリカのスポーツ誌では書かれています。来期はフリー契約となるため、大谷選手獲得にどれ位の契約金がだされるか注目して行きたいと思います。

さて、本日10月11日、ガバナー公式訪問を迎えるにあたり、理事会にて会員の皆様に報告事項が多いため会長挨拶は、以上と致します。

卓 話

藤田 和由 様

輸入車去れど輸入車



始めまして。紹介頂きました藤田和由と申します。地元の重鎮の皆様相手にどのような話をすれば良いのか、本来であれば事前に皆様から輸入車に対する関心事等聞き、それにお答えしながら進めていく方が良いのではないかと考えたりしましたが、限られた貴重な時間の中でもありますので、42年間、輸入車の販売現場一筋で得た経験等踏まえながら話を進めさせて頂く事と致しました。

まずは、インポーター（メーカー）とディーラーの関係について見ていきます。日本の乗用車市場（小型・普通車）における純輸入車（現地生産の逆輸入車を除く）の占有率（シェア）はどの程度あるのか？ その数値は世界と比べてどうなのかについて見てみると、2021年度（1～12月累計）のJAIA（日本自動車輸入組合）の統計によると、全乗用車（小型・普通車）登録台数は、2,399,862台でその内純輸入車は258,673台で、シェアは10.77%（100台中10台）でした。今年度2022年度（1～8月累計）は半導体不足の影響や中国のロックダウン、ロシア問題等がありましたが、1,451,820台（対前年▲15%）内純輸入車は148,291台（対前年▲16%）で、シェア10.2%となり、2021年度と比べても大きな変化はなく近い数値で推移しています。

第4回 理事会報告

協議・報告事項 行事予定

① スリランカ（食料支援）寄付金の募金について

例年通り実施

② 市産業文化祭参加について

開催日時：2022年10月29日（土）
9時30分～13時

※小雨決行・荒天中止

開催場所：大網白里アリーナ北側駐車場
（上貝塚160番地）

販売品 米 卵

参加数（1区画4人程度）

クラブ参加者

小高会長・高山幹事・石田会員

西岡社会奉仕リーダー

<出店者説明会>

日時：2022年10月6日（木）14時～

場所：保健文化センター 3階 ホール

出席者：高山幹事

③ 10/28（金）開催 3RC親睦ゴルフ大会
補助金について 2万

セミナー会議及び今後の行事予定

● 地区大会開催

【大会第1日目】2022年10月8日（土）

会場：ホテル ザ・マンハッタン

261-0021 千葉市美浜区ひび野 2-10-1

12時30分登録開始 13時00分開会点鐘

出席者：小高会長・高山幹事

【RI会長代理歓迎晩餐会】

2022年10月8日（土）

会場 ホテル ザ・マンハッタン

〒261-0021 千葉市美浜区ひび野 2-10-1

16時30分登録開始 16時45分開会

晩餐会 欠席

【大会第2日目】2022年10月9日（日）

会場：アパホテル&リゾート東京ベイ幕張

〒261-0021 千葉市美浜区ひび野 2-3

8時30分登録開始 9時30分開会点鐘

参加者（敬称略・順不同）

長谷川・星野・堀本・石田・泉・小高・小倉

大越・斉藤（幸）・佐藤・清宮（建）・四之宮

高野・高山・矢部（欠）・山岸・吉原

送迎バス有り

● 茂原中央RC・大網RC 合同ガバナー公式訪問

期日：2022年10月11日（火）

会場：茂原中央RC例会場（茂原卸商業団地会館）

集合時間：11：30

揃いのブレザー・ネクタイ（新調分）女性スカーフ 着用

送迎バス有り

● 3RC親睦ゴルフ大会（ホスト：大網RC）

期日：2022年10月28日（金）

会場：東千葉カントリークラブ 東コース

集合：8：40

スタート：9：22（1組目）

プレー費：14,780円

会費：8,000円

（懇親会不参加の方は、2,000円）

パーティ：プレー終了後 一軒家ダイニング
わいわい 駒込1203-5

● ブラッシュアップ研修会Ⅲ

期日：2022年11月12日（土）

9時10分～

会場：千葉市民会館

出席者：高山義則会員

ご参考までに。先日ニュースで取り上げられました時価総額10兆円でドイツ市場に上場したポルシェの日本での年間登録台数は7,009台（月平均580台）でした。

その他ロールスロイス・ベントレーは841台（月平均70台）、フェラーリは1,237台（月平均100台）となり、高額車両は順調に売れているようです。

販売台数順位をブランド別で見ると

1位 メルセデスベンツ 51,678台

2位 BMW 36,260台

3位 VW 35,213台

4位 AUDI 22,535台

5位 MINI 18,211台

6位 VOLVO 16,638台

と続きます。

さて、この輸入車シェア10.77%という数値は、世界的に見ると一言で非常に少ないと言わざるを得ません。アメリカ・ドイツ等で50%を輸入車が占めています。

これは日本にはトヨタ・日産・マツダ・ホンダ・スバル等多くの有名メーカーの存在が主な要因ですが、それにしても非常に少ない事は事実です。

そこで各輸入車メーカーは、日本での輸入車シェアの低さに目を付け、大きな伸びしろを求めて日本への進出を加速させて来ました。

それまでは、ヤナセがMB・VW・AUDI・GMの輸入権を一手に握っていました。私が入社した1979年（昭54）にはインポーターの存在はヤナセしかなく独占状態でした。本国から仕入れた車を各地のディーラーに卸す（ほとんどがヤナセ）それを販売（ほとんどヤナセ）していました。全ての部門を一手に握っていたわけです。それが2000年になるとメルセデス日本がヤナセに変わり、日本でのMB輸入権を全て手中に収めたのです。

インポーターとディーラーの違いを確認しておく、インポーターは1台でも多くの車両を販売店に買ってもらう、卸す事です。（ナンバー登録する必要はない）

一方のディーラーは、顧客に1台でも多く買ってもらう、販売する事です。（ナンバー登録）余談ですが、インポーターの代表者（主に外国人）は、日本での滞在期間が3～4年位が多く、その短期間で実績を求められる為、様々な手段を模索しますが、時にはディーラーに対して無理難題を押し付け、多くの車両仕入れを要求する事もあります。こんな状態が続くとインポーターとディーラーとの間で利害が衝突する事になります。インポーターは一台でも多く卸したい、ディーラーは一台でも余分な在庫は持ちたくないからです。そのことが表面化した2019年9月、遂にインポーターであるBMWジャパンに対して優越的地位の乱用の疑いから、公正取引委員会の強制捜査が入りました。当時私も首都圏地区の販売店協会理事として対応に追われた日々を鮮明に記憶しております。結果は「確約手続き」により、経過観察となっています。現在では、半導体不足で入荷台数も減少し、インポーターもこの件の影響もあつてか、ディーラーに対して慎重な対応を取っているようです。

さて、インポーターから1ディーラーになってしまったヤナセにとって何より大事な事は、まずは車両販売を第1優先にする事です。そして納めた車のサービス修理、更に代替時に得た車両を中古車で販売する。また、保険、アクセサリ販売も必要です。その中心的な担い手が言うまでもなく、セールスコンサルタント（SC）であります。最近では女性の販売員も増えており、セールスマンではなく、セールスコンサルタントと呼ぶ所が増えていきます。そこで主に私が在籍していたヤナセのSCの活動を中心に見ていきます。

私が現役時代教えられた販売の基本、それは「車を売る前に自分を売り込め」我々の仕事は「車はつくらない、車のある人生をつくる」人間関係作りに注力する事でした。

新人から3年目位までは飛び込み訪問、展示会参加、先輩との同行訪問が主な仕事でした。中堅になると先輩の引き継ぎ客や紹介も少し出てきたり、リストの訪問もしました。1人での活動中心です。

10年以上のベテランになると既納顧客（ユーザー）の代替、紹介販売（社内も含む）がほとんどです。



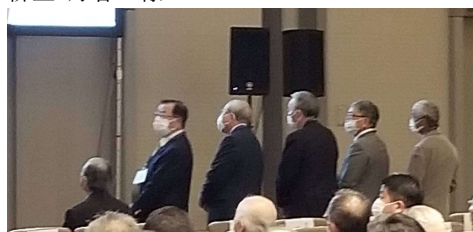
地区大会

2022年10月9日(日)開催

会場：アパホテル&リゾート東京ベイ幕張



国際ロータリー会長代理
第2610地区(富山・石川)パストガバナー
柳生 好春 様



米山功労者(メジャードナー) 清宮建治会員



米山奨学生ご紹介

米山功労者



板倉 達夫 会員
第10回 米山功労者(マルチプル)

例えば既納顧客が500軒、その方々に5年に1回代替してもらえれば年間代替だけで100台販売出来ます。2.5年で代替してもらえれば250台安定して売れる事になります。又、あくまでも数字の上での話ですが、MBのように単価が高い車両が多く、(AMG・Sクラス等)年間200台も売ったSCの売上高は@9,000千円(台当り想定価格)×200台 18億となります。年間販売目標3台/月 だとしても36台 相当な売上高です。ここは輸入車販売の大きなメリットの部分です。

そんな仕事に従事するSCの特徴は、私の印象ですが、体力があって負けず嫌い、どちらかと言うと体育会系の人間が多かった気がします。「夜討ち朝駆け」「3K:気力・根性・神頼み」懐かしい言葉が沢山ありました。因みに私の新車第1号車は、忘れもしません。東金雄蛇ヶ池の開業医の方でした。先生は早くにお亡くなりになりましたが、AUDIを購入頂きました。又、当時は「個人情報保護法」等の規制も緩く、今では考えられないような活動が多く存在しました。私もここでは話せない事もいくつかありましたが…ひとつふたつ披露させてもらいます。

それが今日ではどうでしょう?飛び込み訪問するにもマンションへは入室禁止の所も増えたり、共働き家庭も増え、自宅訪問も敬遠され、人間関係作りよりも車の性能や値段の事ばかり最優先となっています。更にスマートフォンやパソコンの環境も一般化した事で車の情報をあらかじめ知る機会が増え、ネット上での商談も活発になっています。時には商談の発生から購入まですべてをネット上で済ませ、納車の時に初めてお互いに顔を合わせる、なんて事も多々あるようです。インポーターも販売店に対し訪問型よりも来店型を奨励するところが増えていきます。日本のディーラーが顧客の所へ修理の車を取りに行ったり納めに行ったりする習慣がない欧米では、SCは売る事に専念、販売生産性も日本に比べて倍以上はあり、販売効率を高める為にも来店型をすすめてきます。このような販売現場の変化を目の当たりにしてみると、一抹の寂しさを感じずにはいられませんが、今でもプロゴルファーの方や車でお世話になった方々との付き合いは続いており、出会いの大切さ、SCをやっている良かったとつくづく感じています。対面でのコミュニケーションは、選挙活動等でも未だに続けられていて、今後も必要かつ大切にしていこうと思っています。

最後に、EV化について少し触れておきます。国産車が手頃な軽や小型車中心にEV車を販売していますが、輸入車は小型車に限らず中・大型車にもラインナップが豊富です。今後は充電施設の拡充、バッテリーのコストダウン等進めば、更に加速化していくと思われれます。水面

下では相当進化しているはずですが…ニューヨーク、サンフランシスコでは「ゼロミッション」を宣言し、2035年までに電気・DHV、燃料電池以外の車両はNGとしました。この流れは今後日本にどう影響してくるのか難しい局面ですが、方向はEV化に向かっている事は間違いありません。ご清聴ありがとうございました。

