

中古車輸出業の実務講座 小冊子

中古車輸出はそんなに儲かるのか？

中古車ビジネスに興味のある方、これから独立や開業される方、既に国内で中古自動車を販売している方、海外に輸出してみませんか？
中古車輸出についての始め方や儲け方のポイントをわかりやすくご説明いたします。



輸出のメリット

輸出のポイント

みなさんの体験談

Q&Aコーナー



横浜貿易株式会社
YOKOHAMA TRADING CO.,LTD.

INDEX

- ／ 中古車輸出はそんなに儲かるのか？ 2
- ／ 中古車輸出の5つのメリット 5
- ／ 中古車輸出の流れについて 6
 - ／ バイヤー探し～輸出までの流れ 7
 - ／ マンガ：中古車輸出の流れ 8
- ／ 中古車輸出のポイント 9
- ／ 英語で商談？むずかしいの？ 11
- ／ Q&Aコーナー：輸出についての？にお答えします 12
- ／ みなさんの体験記コーナー 14
- ／ 海外バイヤー情報配信について 16
- ／ 弊社の取り組み：中古車輸出を正常な流れへ 17
- ／ あとがき：輸出することで国際貢献にご協力を！ 19

中古車輸出はそんなに儲かるのか？

まず、下記の表を見てください。

今年の6月～7月に弊社の一人の輸出担当者が、実際に販売した数字です。
全て弊社に寄せられた、海外バイヤーからのオファーにて成約したものです。

メーカー	モデル	型式	年式	輸出先(国)	CIF価格	車両仕入額	利益
トヨタ	ハイエース	LH113	1995	ジンバブエ	\$5,500	¥242,000	¥90,000
トヨタ	ハイエース	LH113	1995	ジンバブエ	\$5,500	¥274,000	¥90,000
メルセデス	ベンツ	SL	1988	ドイツ	¥1,440,000	¥1,200,000	¥100,000
トヨタ	ランドクルーザー	VZJ121W	2004	東ティモール	¥1,572,000	¥1,440,000	¥132,000
三菱	パジェロ	V73W	2005	東ティモール	¥1,600,000	¥1,500,000	¥100,000
三菱	パジェロ	V73W	2004	東ティモール	¥1,420,000	¥1,250,000	¥170,000
スズキ	エスクード	TL52W	2004	東ティモール	¥962,000	¥690,000	¥150,000
トヨタ	アベンシス	AZT225	2004	ケニヤ	\$7,100	¥392,000	¥90,000
トヨタ	ダイナ2T	XZU307	2000	タンザニア	\$8,900	¥404,000	¥230,000
トヨタ	ハイエース	LH162	2001	タンザニア	\$6,500	¥330,000	¥90,000
ポルシェ	ポルシェ	911	1989	ドイツ	¥2,190,000	¥1,700,000	¥300,000
トヨタ	タウンエース	KR42	2004	バングラデシュ	\$8,400	¥580,000	¥65,000
トヨタ	カローラ	AE113	1999	ボツワナ	\$2,500	¥64,000	¥56,000
日野	バス	RJ1JJAA	1996	ウガンダ	\$16,600	¥340,000	¥500,000
トヨタ	RAV4	ACA21W	2000	ザンビア	\$11,500	¥845,000	¥90,000
イスズ	バス	LR332	1995	ザンビア	\$15,000	¥515,000	¥390,000



計16台

利益計：¥2,183,100-

ここまで読んで興味があれば、あなたにとっては必要のない情報だと思しますので、どうぞお引取りください。

おや、あなたは残ってくれましたね、

このページまで残ってくれたあなたには、もう少し詳しい情報をお話しましょう。

インターネットでは、努力もせずに「誰でもすぐにウハウハ儲かる式」の情報商材がうようよしていますね。

少しく人生経験と常識のある人間ならば、すぐに理解できると思いますが、どんな大手が運営しているサイトだろうが、ホームページに車の情報を掲載しておくだけで、ドンドン売れてゆくというようなおとぎ話を信じてしまうことはないと思います。

ホームページ使用料や登録料などの名目で、年間に60万～100万円というお金を前払いして、果たして何台の車が売れると思いますか？



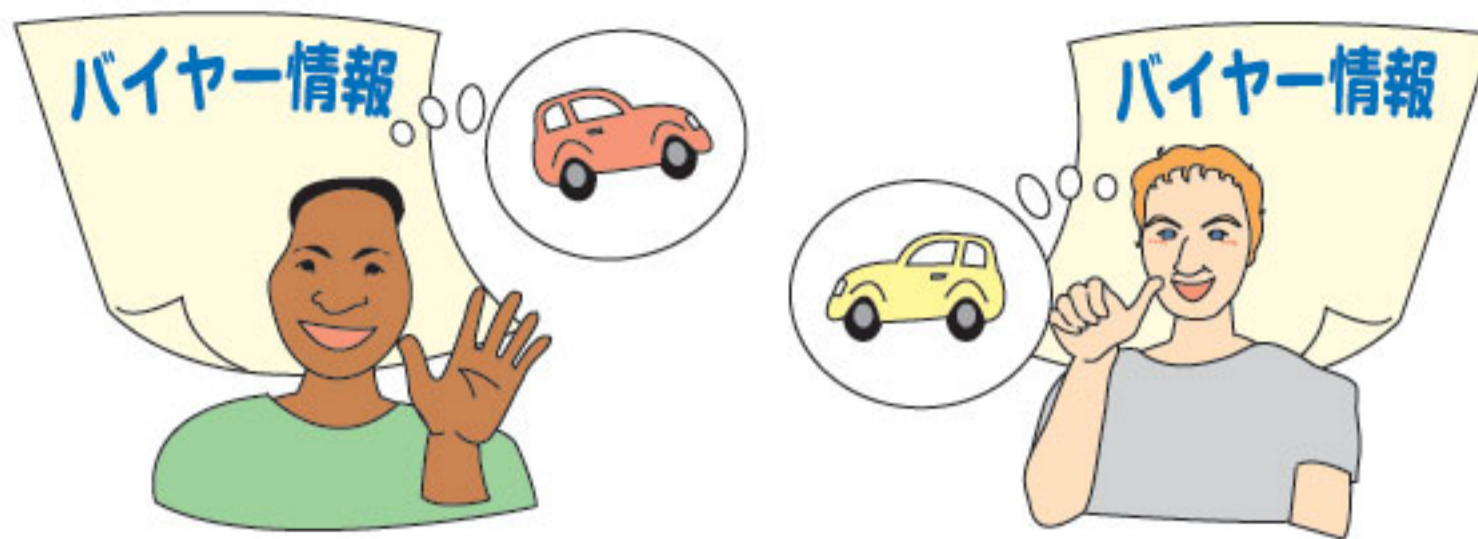
中古車の輸出ビジネスって何でしょう？
国内の中古車販売と何が違うのでしょうか？

みなさん、考え過ぎです。
車の情報があって、それを買おうとしているお客さんがいて、買ってくれたお客さんに車を届ける。輸出なので多少手続きが違いますが、要はまったく同じ商売です。

では、中古車の国内販売 = 海外輸出販売に違いがないのなら、何が一番この商売の
カナメでしょうか？

海外の人たちが欲しがると車が自社の在庫にあるか？
ドルと円の換算がわからない？
言葉が通じるか？
などなど…

中古車の輸出ビジネスにとって、一番大事な情報は、世界中から日本の車を求めている「バイヤー達の引き合い情報」なのです。



海外バイヤー情報 = お客様なのです！

2008年のサブプライムショック以来、日本からの中古車輸出は半減しましたが、マーケットを仔細に観察してみると、ほとんどがロシアと南米の減少分です。かえって増加している国も少なくありません。

弊社は長い間、「海外バイヤー情報」を集めるために数多くのホームページを運営してきましたが、昨年以來、スタッフを増強し、弊社の運営する「中古車輸出業の実務講座」の受講生に対して、現在ではほぼ毎日、月間600~1,000件の「海外バイヤー情報」の配信を行っています。これらの「海外バイヤー情報」に丁寧に対応してゆけば、月に数多くのバイヤーを獲得することも夢ではありません。

国際性と将来性を兼ね備えたこの有望なビジネスで、確実に成功をしてゆく為の一番の近道は、この「海外バイヤー情報」を如何に使いこなし、有望なバイヤーを獲得して行くか、にかかっています。

まったくの素人からのスタートを志す方は、弊社の運営する「中古車輸出業の実務講座」の受講から、「開業支援会」のコースをお勧めします。すでに国内で中古車販売、買取店などを運営されているプロの方は、「輸出支援会」へのご登録をお勧めします。

横浜貿易株式会社は過去11年にわたって、1,000人以上の受講生に中古車輸出のノウハウを指導してきました。次に成功して行くのは、あなたの番です。



中古車輸出の5つのメリット

中古車輸出のメリットを具体的に説明していきましょう。
同じ車を販売するのでも、国内と海外でこれだけメリットの違いがあります。

メリット1 車両についてのクレームが少ない！

国内販売と違い、海外輸出では車両に関するクレームはほとんどありません。日本人のように「ここに傷が…」とか「ちょっと凹みが…」なんて言う海外バイヤーは少ないのです。中古車とはいえ、日本車が優れているのは周知の事実で、バイヤーも経験から日本製中古車に信頼をおいているからだと思います。

メリット2 アフター保障がいららない！

日本人に車を売った場合は、売った後でアフター保障（手続き代行などのフォローも含め）が大変なのですが、海外では自己責任が浸透しているため、後からフォローを求める国はほとんどありません。輸出側は日本から輸出するまでの手続きを行い、輸出先の国で必要な手続きはバイヤーが行います。輸出が済み、車両がバイヤーの手に渡った後は、売り手にアフター保障の責任はほとんど発生することはありません。

メリット3 オファー優先！在庫がなくても大丈夫！

海外バイヤー情報のオファーの中に、該当する車両が自社の在庫になくても大丈夫。仕入れ可能な車両であれば、バイヤーと売買契約が成立した後、前渡し金を送金してもらい、それから仕入れればいいのです。国内販売のプロである方にとっては、オートオークション以外でも、独自ルートや仕入れ方法を持っている方も多くいると思います。仕入れ値のコントロールで利益をアップさせることも可能だと思います。

メリット4 日本の景気に左右されない！

日本の景気を気にする必要はありません。もちろん、近所の競合店を気にする必要もありません。当然ですが、いくら日本が不景気でも、景気の良い国は世界中にいくらでもあります。1つの国に限定せず、できるだけ多くの国にバイヤーを見つけることで、安定した取り引きを継続することが可能です。

メリット5 通常業務(国内販売)に影響しない！

輸出に関する手続き等、最初は戸惑いもあるかと思いますが、慣れてしまえばさほど時間のかかるものではありません。通常業務で販売を続けながら、長期在庫などの車両を欲しがらるバイヤーを探してみるのはいかがでしょうか？今まで確立してきた販路はそのままに、新しい「世界の市場」という販路を開拓してみてもいいかもしれません。

中古車輸出の流れについて

ここでは、輸出初心者の方に向けて、「海外バイヤー情報」をもとにはじめる中古車輸出の流れをご説明いたします。

1. 海外バイヤーにEメールで連絡する

まずは、毎日送られてくる「海外バイヤー情報」から、気になるバイヤー（オファー）を選定し、Eメールを出します。この時、必ずしもバイヤーが探している車両が在庫にないこともあると思いますが、そんなに気にする必要はありません。

既にお店を経営されている方は、お店に車を探しにくるお客さんに「ないから残念」と言って追い返しますか？「同じセダンだったらこっちの方が乗り心地がいいですよ」「ミニバンならこっちの方が経済的ですよ」などと、在庫にある車の良さやお得感をPRして、その結果、成約に結びつくことも少なくないと思います。

肝心なことは、「車を欲しがっているお客さんが来てくれている」ということなのです。これは輸出する場合でもまったく同じです。日本の中古車を買いたがっているお客さんが、わざわざメールで連絡してくれているのです。

2. オファーに該当する車両が在庫にあるか？

●在庫に該当車両がある場合

オファーにバイヤーが探している車両が明記されていて、該当車両が在庫にあれば、あとは価格交渉だけです。ですが、いつも在庫があるとは限りません。よほど大量の在庫を抱えて商売していない限り、在庫にない場合の方が多いと思います。

●在庫に該当車両がない場合

ここからが大事なところですよ。

自社に在庫にあるかないかは、実のところ二の次なのです。輸出の場合、お客さんが目の前にいて、店にいる時間内に実車を見て確かめて買っていくわけではなく、商談の間は車の写真と情報だけなのです。在庫になればオートオークションで探してあげることが伝え、価格と時間の交渉を進めます。

3. 代金の受け取り、車両発送

バイヤー情報の配信より商談にて決まった売買契約を基に、次のページの図のとおり、車両代金を受け取り、仕入れ、陸送、船積み、と輸出手続きが進んでいきます。

★マンガでわかる！中古車輸出の流れ！

オートオークションなどで
オファーに該当する
車両を仕入れる。



まずは、バイヤー探し。
「海外バイヤー情報」
なら数あるオファー
から選ぶだけ！
簡単です！



電話やEメールを使って
輸出の手続きを済ませ、
バイヤーに到着日を
連絡する。

あ、
もしもし？

Price USD 500,000
え〜っと…そうそう！



5

1

選んだオファーに
内容の確認の
返事を送り…

英語でも
メールだから
ゆっくり書けるね！



車両をバイヤーの指定する
港に輸出する。



いってきます！

6

バイヤーと
商談しながら
利益を計算。

仕入れ代 - ヤード代
陸送費 - 関税 ×
+ 船代 = 利益

すべてインターネットと
Eメール、電話だけで
できるんです！

あなたも
中古車輸出
はじめてみませんか？

7

You got a mail !!

その価格で
OKです！

4

8

中古車輸出のポイント

★ 儲かるためには

ストレートに言ってしまえば、イマジネーションと努力に尽きます。しかし、想像力を刺激する多くの経験と、効率の良い努力の仕方は、教えて差し上げることが出来ると思います。

こんなやり方で本当はいいのだろうか、バイヤーがこんな支払い方法を提示してきたが、OKしていいのだろうか？

ビジネスをスタートするといろいろの疑問がわいてくるとと思います。あなたの疑問には、いつでもメール、電話でお答えします。



★ お金について

必要資金：あなたの望みのレベルによって異なりますが、5万～10万の安い車を中心に扱えば、20～30万円のレベルからスタートすることは可能です。まず一台、二台を売ってみて、掛け算の原点を作ってください。

どれくらい儲かるの？

冒頭の、販売されたリストを良くご覧ください、まさかこんな車が、と思われるのではないのでしょうか？後は、あなたの想像力にお任せします。

チャップリンのライムライトという映画での名セリフ、人が生きていくためには”イマジネーション、勇気とSOME MONEY”が必要！



★ バイヤーについて

冒頭の「儲かるためには」を具体的に考えてみると、このビジネスでは、あなたが、どのようなよいバイヤーにめぐり合うことができるか？にかかっている部分があります。

そのために弊社では昔から、海外のバイヤー情報を充実させることに、意を尽くしてきました。

現在では、受講された方に月間600件～1,000件の「海外バイヤー情報」を提供しています。



★ フォロー体制について

まず、「海外バイヤー情報」にどのように対応したら良いのだろうか？日本に来たいといっているが、私は英語が話せない、メールが着たけど、意味がわからない？

後になって思えば、何ということもないことないようなことが不安なものです、急いでいるときは、すぐに電話をください。

こんなことが言えるのは、我々がこのビジネスを熟知しているからです。一緒に、がんばりましょう。

- 輸出コンサルティング
- 仕入れサポート
- 輸出支援
- 開業支援
- …etc.



英語で商談？むずかしいの？

英語での取引について

海外バイヤーとの商談は、ほとんどが英語です。これは貿易の共通言語になりますので、中古車の輸出貿易ビジネスをする上で避けることはできないでしょう。いくら良質の中古車を安く輸出しようと思っても、相手からの問い合わせが届いて、なにを言っているのかわからないのでは、ビジネスとして成り立ちません。ですが、必ずしも中古車の輸出ビジネスを継続させていくのに、語学に堪能である必要はありません。むしろ、あなたがこのビジネスで成功するんだと、いう熱意のほうが大事だと思います。

実際に海外バイヤーとのやり取りのメールは、難しいことを書いてくるわけではなく、彼らのほとんどが私たちと同じように、英語が母国語ではないのです。

日本の一般的なビジネスに使うな挨拶や信頼を得るための長い説明などはまったくいりません。むしろ、要点を簡素に伝える方が成約率が高くなります。

バイヤーがまず気にしているのは、車があるか？価格はいくらか？だけです。車を求めて、わざわざ日本にメールしてきているのです。日本的な社交辞令に沿った挨拶やこちらの事情などを、くどくど説明する必要はまったくないのです。

英語の鉄則ですが、「まず結論が先」です。日本語は説明が先にくることが多く、結論にたどり着くまで長い文章を書いたりしますが、英語でのビジネスですので、「結論＝車があるか？価格はいくらか？」が最優先です。

まず、最初の返事は極力シンプルに！そしてできるだけ多くのバイヤーに返事を書いて「あたりを見る」ことです。「数打てば当たる」方式ですが、そうすることで本当に買う気があるのか、どの程度商売しているバイヤーなのか、など、こちら側でも判断できるのです。無駄を省いて効率よく商談を進めていきましょう。

こちら側の返事に対して、本気のバイヤーはすぐに反応して、メールで価格交渉などの商談をしてきます。その場合でも、長い文章を書く必要ありません。ほとんど上記のような、最低限の挨拶と価格、だけです。後はどちらかの「OK!」ができれば商談成立ですので、輸出の準備に入ります。

英会話はできなくても…



Eメールでならゆっくり返事できます



Q & A コーナー：輸出についての？にお答えします

Q1 たくさんの輸出商品があるのに、なぜ中古車なのですか？

A1 一言で言えば非常に需要の強い商品であるからです。

あなたも現実にこのビジネスに参入され船会社に足を運ぶ機会があったらよく分かると思いますが、車専用船のスケジュールは常にいっぱいです。そのうちの相当部分は中古車で占められています。他の一般的な商品とは別格なのです。

最近、中古車の輸出関連のニュースがよくマスコミに登場するようになりました。世界各国から蟻が蜜に群がるように日本の中古車を求めて多くのパイヤーが押し寄せてきます。彼らにとってもまた非常に魅力のあるマーケットなのです。

また仕入れの面から考えてみますと、人気のあるいわゆる新品の商品はすべて販売チャンネルが決まっています、貴方が新規に参入しても、殆ど相手にしてもらえないでしょう。しかし中古車の場合は違います。貴方の熱意と努力さえあれば、必ず道は開けます。

Q2 月200万の利益はどのぐらいで達成できますか？

A2 早い人で半年、遅い人でも2、3年ででしょうか。

個人差が大きいので断言はできません。
なかには、一年足らずで月100台ペースを達成された方もおります。

Q3 コンピューター操作は必須でしょうか？

A3 現在では、コンピュータは必須と断言していいでしょう。

より有利にビジネスが展開できるという点で、ぜひお勧めしたいです。

現実には業界の殆どは未だにコンピューターを駆使して、と言うわけではありません。但し、世界中の各地から、メールによる取引の申込が頻繁にやってくるので、メール操作ぐらいは覚えておいた方が宜しいでしょう。最近では中古車などの写真の送付にメールがよく利用されるようになってきております。

不得意な方は、この機会に思い切ってチャレンジされてみませんか？

Q4

有望なマーケットのノウハウをどうして講座で公開するの？

A4

そんなに有望なマーケットならばノウハウやバイヤー情報を公開せずに自分の会社だけで大儲けしてしまえば良いのでは...確かにおっしゃる通りです(笑)。

ですが、一業者だけで利益を上げ続ける時代はまもなく終焉を迎えるでしょう。海外からの業者たちは結構結束が高く、このままではこの極めて有望なマーケットから逆に日本人のほうに追い出されてしまいかねません。

弊社の「中古車輸出業の実務講座」を受講され、ある程度の知識と志を持った優秀な同業者が数多く誕生してくれる事、願っております。

その方々と開業支援会を通じて結束してこのビジネスを守り育てていきたいという強い希望を持って本講座をスタートさせました。

もし100人の同士が集うことが出来たならば、中古車輸出に付随した有望な事業計画も軌道に乗せることが可能なのです。

Q5

わからないところを電話やEメールで教えてもらえますか？

A5

ご安心ください。マンツーマンで親切にお教えいたします。

弊社のサービスの大きな利点は、プロのアドバイスを直接聞けるところです。電話でもEメールでもかまいません。仕入れのコツや輸出のポイント、相手国ごとに違う商談のノウハウなど、いつでもご指導いたします。(電話&Eメールで無料相談を受けるには、「中古車輸出業の実務講座」を受講いただくか、または「輸出支援会」にご入会いただく必要があります)

Q6

中古車輸出を行うために資格はいりますか？

A6

中古車輸出業務は資格がいりません。

中古車輸出業を起業開業される際は、特別な資格はいりません。

車両の仕入れをする際に、オートオークションから仕入れる場合は、オークション入会時の提出書類に古物商の資格「古物商許可証」が必要になります。「古物商許可証」は最寄りの警察署に申請書を提出すれば、余程の犯罪履歴がない限り発行されるものですが、申請から発行まで約1ヶ月間かかります。

みなさんの体験記コーナー

Kさんの場合 ・千葉県千葉市 在住 38歳 男性

「結局あなたは何がしたいの？」
妻の言葉に、私は何も返すことができませんでした。

当時の私は前の事業で失敗し、妻の実家の父にも相当の迷惑を掛けていたため、もう後には引けないという気持ちが強くありました。

私が「中古車輸出業の実務講座」に入ったのは、100年に一度と言われた、サブプライムショックの嵐が吹き荒れた年の暮れでした。思いあぐねて電話を掛けたとき、三橋社長に言われた「こういう時こそチャンスなんだよ!!」という一言が背中を押してくれました。

送られてきた講座と資料をむさぼるように読みました。翌日から送られてきた「海外バイヤー情報」の山に挑戦し、無我夢中の数週間でしたが、はじめた月だけでアフリカとニュージーランドに4台の車が売れました。

アフリカに売った日野のバスからは50万円の利益が取れ「こんなことがあるんだ!!」と感動しました。心も体も冷え切っていた時期だけに、「海外バイヤー情報」から無意識に暖かい地域を選んでセッセとメールを送っていたようです。

仕事も一段落し、久しぶりに娘と妻を連れて花見に行きました。花見弁当とお酒で少し酔ったのか「あなたなら何とかしてくれると思っていた」と照れくさそうに妻は笑いました。娘は隣のマルチーズにちょっかいを出して、吠えられていました。

こんな穏やかな日が来ることを、今思えば私は、決心をしたあのときに確信していたのでしょう。

Iさんの場合 ・鳥取県 在住 33歳 女性

私がこの仕事をはじめて、ちょうど1年が経ちました。

自分で受講を決断した事とはいえ、教材がどっと届いた時には、一瞬プレッシャーで自信をなくしかけたのも事実。

その当時、仕事場での周りへの気遣いに疲れていた事もあり、自宅で自分のペースで仕事ができ、かつ収入が得られたら、、、というのが理想でした。

パソコンには自信がありましたが、その事だけで食べていけるほど甘くは無い事も覚悟していたつもりです。あの頃はテキストの大事と思えるところに赤鉛筆で線を引きながら、必死で何度も読みました。今思えば、ただただ、自由になりたかったのかも知れません。バイヤー情報の中から、毎日メールを出す事を日課にした事が、良かったのだと思います。いろいろと相手を想像しながら、メールを送ってみました。

3ヶ月ほど経った頃、カナダ人の学生から、スポーツ車1台の注文がきっかけでした。中古車とはいえ、自分が思っていたより低価格の車の依頼なので、始めは心配でした。2週間位して又1台の注文、最初の車もまだ船に乗っていないのに、、、こんな事ってあるんですね。友達からも頼まれたと言い、小型車の追加注文も1台もらいました。結局、最初の仕事で3台の車をバンクーバー港に輸出しました。

海外からの送金も、あまりにも普通に、自分の口座に入金された事も私には驚きでした。

今現在も勤めは続いています。

一時はあれほど辞めたいと思っていた職場だったのですが、周りに気を取られている余裕もなくなったせいか、人間関係がそんなに気にならなくなりました。

今後は、もう少しいろいろな国のパイヤーさんと取引をしてみたいと思っています。

そして、いつか良い時期に正真正銘の独立開業を、、、と目指しています。

いえ、今でも意識は独立開業です。

いろいろとご指導頂き、有難うございました。

今後とも宜しくお願いします。

Hさんの場合 ・大阪府大阪市 在住 42歳 男性

「もう何もかもいやになってしまった」「何で、俺がこんな目に会わなきゃいけないんだ」このセリフは私の口癖だった。

この実務講座の三橋先生に電話したときも、こんなたぐいの愚痴とも、ボヤキとも言えるようなことを連発していたようで、「君ね、余計なこと言うようだけど、そんな気持ちじゃ、何をやってもうまくいくわけないから、もったいないから、この講座はやめたほうがいいよ」と言われた。私はしばらく呆然としてしまった。

申し込みの相談で、お金を払おうという相手に、やめたほうがいいという、ビジネスがあるのだろうか？無性に腹がたったのと、なんだか自分が情けなくなって、すぐに電話をきってしまった。

何日かして、やっぱり気になって、もう一度電話をしてみた。30分以上も話を聞いてもらっただろうか。愚痴やぼやきなど、否定的なことは決して口にしないという、条件付きで「中古車輸出業の実務講座」に入れてもらった。

何か普通の商売でやっている講座とは違うものを感じた。

小さいころに父親をなくしていた私にとっては、親父というのはこんなことを言ってくれるものなのかもしれないと、思ったりした。

私は足が悪いので、あまり表に出歩くのは、苦手のほうだ。そんな人間でも、パソコンさえあれば、ほとんどの実務はこなせるように、貿易の世界というのは本当に分業が進んでいる。仕入れも殆どインターネットのオークションで間に合うし、関西で仕入れた車は、神戸や大阪から船に積んだりしている。

専業でバリバリやっている人の比べると、恥ずかしいが、充分食べいけるくらいは自信がついた。儲けよりも、私は先生と電話で話をするのが楽しみである。

感謝をすること、早起きをすること、大きな声で挨拶すること、気がついたらすぐのこと、墓参りを欠かさないこと、後始末をすること等など、普通なら説教くさくて聞きはしないのに、なぜか素直に心にしみる。

最近友達にも言われる。「お前変わったな!!」
ありがとうございます。

海外バイヤー情報配信について

車屋さんの悲鳴！

弊社が指導している「中古車輸出業の実務講座」への、国内中古車屋さんの問い合わせが増えてきています。

国内の中古車マーケットの冷え込みはかなりのものだそうで、このままでは、廃業か、倒産か？といったところも多いようです。まさに、車屋さんの悲鳴が聞こえるようです。

国内中古車屋さんの中には、まったくの初心者のように、一からの指導が必要でない方がかなりいるのではないかと、思い、今までの「中古車輸出業の実務講座」とは別のメニューを考えてみました。「海外バイヤー情報」の配信を含めた支援体制「輸出支援会」のサービスです。

中古車輸出ビジネスの成功のカギは何といっても、良いバイヤーと出会うことが出来るかどうかにかかっています！

弊社では、10年以上にわたって集めてある、豊富なバイヤー情報に、日々多数の弊社運営ウェブサイトから集めている新鮮なバイヤー情報をプラスして、相当数の海外バイヤー情報のデータベースを構築しています。このデータベースを基に、ほぼ毎日、月間600~1,000件の「海外バイヤー情報」を発信しています。



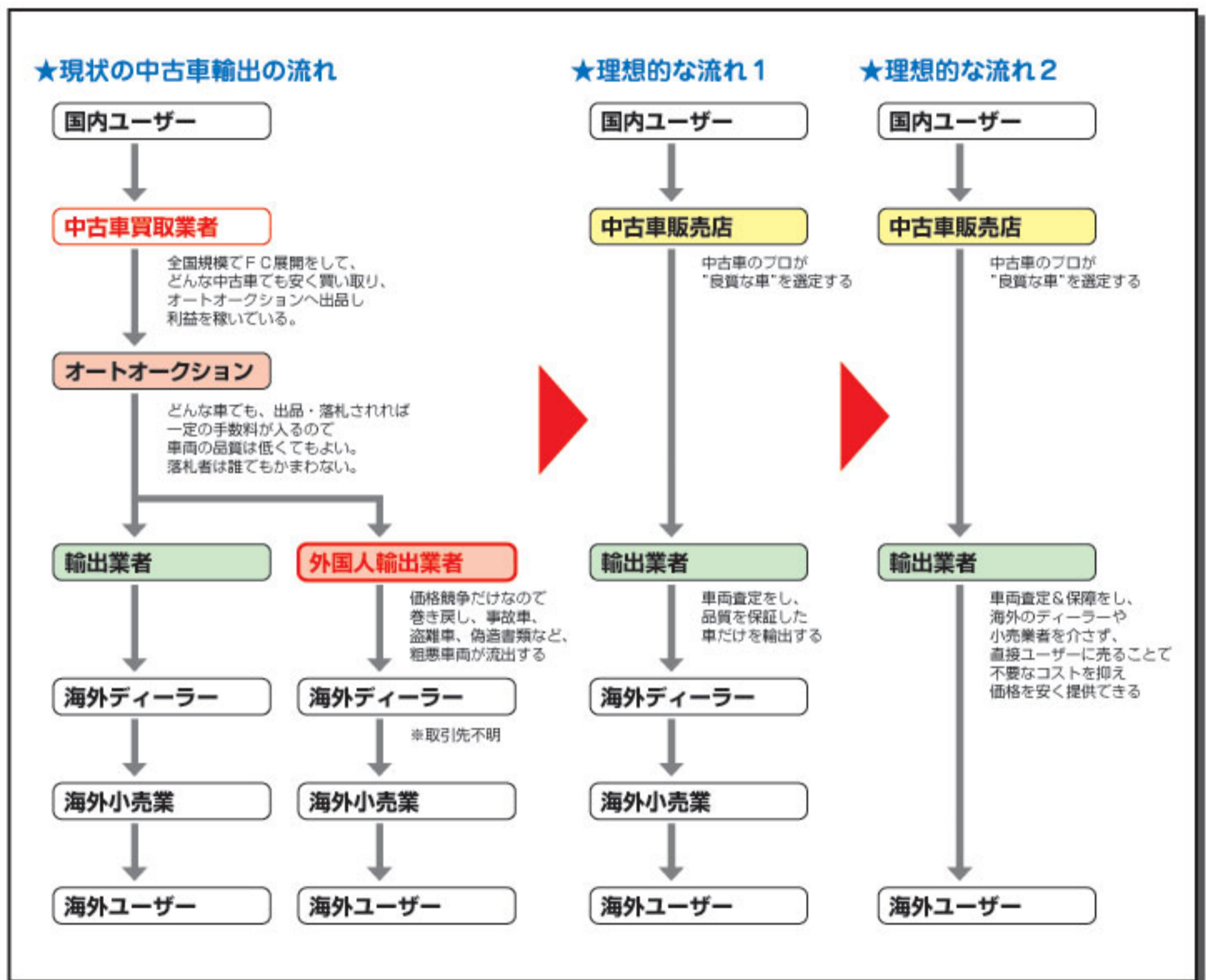
世界の中古車貿易の現場からの「生のバイヤー情報」を有効に活用してみてもいいのではないでしょうか？

弊社の取り組み：中古車輸出を正常な流れへ

以下の図は、現在の中古車輸出の主な流れを簡単に表しています。

本来であれば、国内で仕入れた車両は、我々のような輸出業者が品質を確認した上で、海外の輸入業者へと輸出され、海外ユーザーへと販売されます。ですが、近年では、多くの外国人輸出業者が安価な車ばかりを買いあさり、世界中に輸出してしまっているため、世界中に日本製のボロ車が出回ってしまっています。

私たちは、これから車のビジネスで開業される方、既に国内販売されている方に、少しでも「輸出」という選択肢があることに気づいていただき、世界に向けて本来の“MADE IN JAPAN”である、高品質な車両を販売していくお手伝いができればと思っています。



すべてが理想どおりにはいきませんが、少しでも正常な中古車輸出の流れに近づけるよう、弊社も全力を尽くして取り組んでおります。

あとかき：輸出することで国際貢献にご協力を！

海外での日本車の信頼を取り戻そう！

大量の粗悪な日本製中古車が不法に輸出され、海外マーケットでの日本自体の評判と信頼を損なう様な事態が、あちこちで起っています。

ここ数年、世界の多くの国から、いわゆる出稼ぎの外国人が、日本の富を求めて集まってきます。日本製中古車の輸出に於ける数々のトラブル、安かろう悪かろうの粗悪車の大量輸出、メーター巻き戻し、事故車、盗難車や書類偽造車の輸出もこれらの現象と深く関わっています。こういった不法に輸出される日本製中古車に対し、諸外国では、各種の輸入規制措置を取り始めています。

現に、アフリカなどで国連、JAICAなど国際機関のスタッフをしている人たちと食事をする機会があり、その折に、国連のスタッフの一人であるドイツの青年に突然「日本の車はドイツの車の足元にも及ばない、もう、ウンザリだ！」と言われてしまいました。ウガンダで4台の日本の中古車を乗り継いだそうですが、どれもこれもメーター巻き戻しの車や、事故車でまともに修復が施されていないものばかりで、ある時には、山奥で動かなくなって、命の危険にさらされたこともあった、ということです。日本の車一台だけで、奥地に入るのは危険だという話に、他のヨーロッパ諸国のスタッフたちも、相づちを打っていました。

なんとも恥ずかしい話ではありませんか…

私どもではかねてから、悪事が発生しやすい、複雑な流通経路をたどる中古車の輸出を、もっと単純な、日本のユーザから海外のユーザに直結する方法を模索してまいりました。

皆様が1人でも多く、この輸出ビジネスに参加していくことで、本来の「正しい日本の中古車」が世界に輸出され、日本の信頼を取り戻していけることを、心より願っております。



信頼

お申込について

・中古車輸出業の実務講座

お申し込みにつきましては、下記の弊社の各ウェブサイトよりお申込みください。

ウェブサイトのご紹介

中古車輸出業の実務講座

→ <http://www.bzschool.jp/>

早く気づいて、社長さん！
世界中から日本車を欲しがっているバイヤーが
オファーを送ってくれているのです！



横浜貿易株式会社

〒231-0032横浜市中区不老町2-8不二ビル
電話：045-222-6200 F A X：045-222-6286

