

無料版

5月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第133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

《21面・1ページの心得》
《24面》
《必殺相場人参上!!》
令和の新人はメールが書けない!?
高騰相場はいつ下がるのか?

AAが高い、買えない なんかいい手ある? 利益がイマイチなんですよ 頼む、もう誰もポス押さないで

高いか 安いかのどっちか

200社に聞きました!!

当社はまずまず 3月の小売り

高くても買って くれます

真面目が一番!

みんななぁ! どうだった?

可もなく 不可もなく

やっぱり 顧客管理が 大事

ウチは アカン ですわ

一時の底は 脱したかな

周りも結構 売れてるってよ

また 「検討します」か...

新卒需要が 少なかった

〇〇は儲かる! でも書かないで

そこそこ 動きは良い

AAの方が 儲かる

陸送、時間掛かりますね

オークション相場の高騰が止まらない。新車の長納期化を背景にした下取り車・買取り車不足から出品台数が激減。例年、最大の需要期である3月に出品が前年比17%減、台数にして14万台も落ち込む時代がやって来ようとは、多くの読者が夢にも思わなかったはずである。

こうした深刻なタマ不足のなか、海外からの中古車需要は過去最多を記録した昨年の勢いをさらに増しており、国内向けの事業者と輸出事業者のせめぎ合いで落札価格の上昇に歯止めが利かない状況だ。

では、この仕入れが困難な状況下において、春商戦を迎えた中古車販売店はどうしているのだろうか。

これまでも本紙では、相場について何度も取り上げてきたが、今回は従来とは違った高騰相場の3月に、小売りの現状がどうなっているのかを調査。全国の販売店やディーラーなどにFAXアンケートとヒアリング取材を敢行した。

相場が高くてもオークションで買えているのか、それを小売り価格に上乘せしても売れるのか、はたまた小売りは諦めたのか。最前線の現場の声をお届けする。

2面へつづく

業界最多の82会場と接続

アイオーリアルに新機能が追加され リニューアル!

【新機能①】メモ機能
応札予定の車に自分用のメモを追加できます。

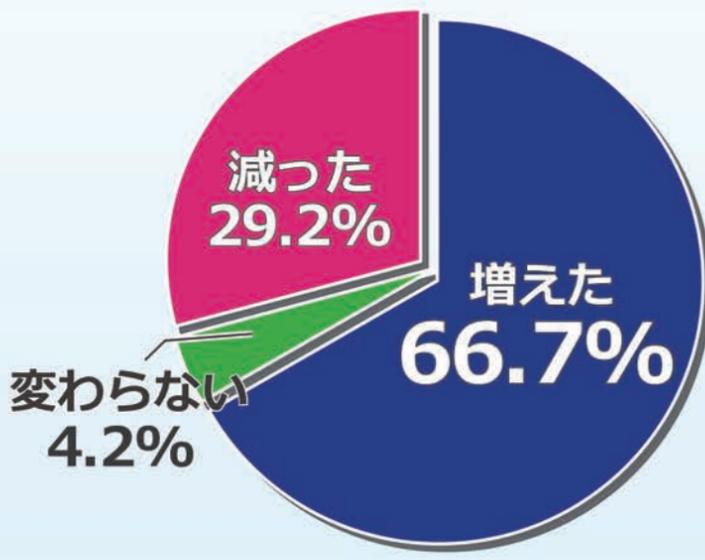
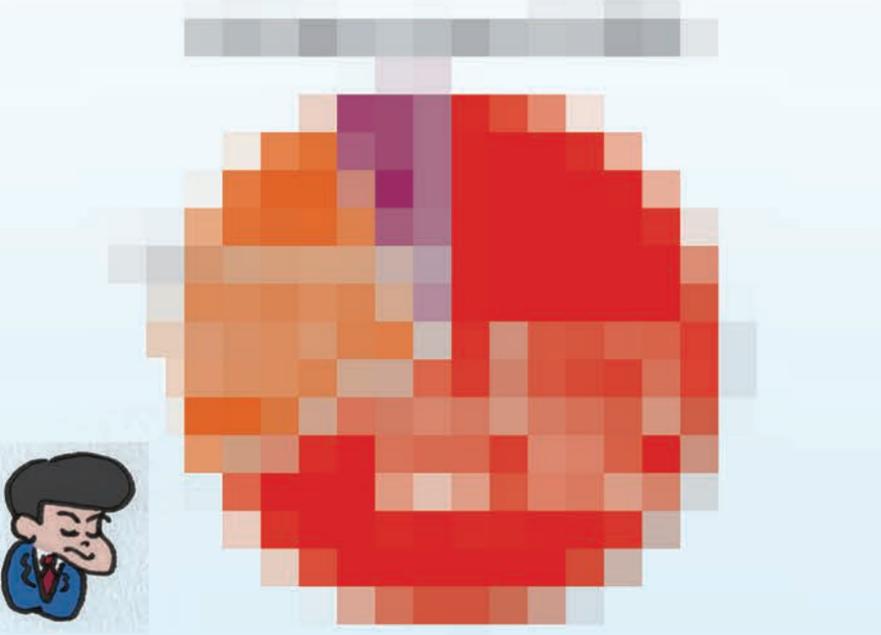
【新機能②】会場グループ並び替え機能
会場選択画面を自由自在にカスタマイズできます。

激動の中の高騰相場真ただ中 高騰相場の小売店の声



Q3 オークションの出品台数が少なく、相場高騰していますが仕入はどうしていますか？

Q1 例年3月と今年3月を比べて販売台数は何台増えましたか、減りましたか？



Q4 未だに中古車相場が高騰していますが、プライスが高くてもお客様は買ってくれますか？

Q2 例年3月と今年3月を比べて利益はどうでしたか？

・高くても仕方ないと買って

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!



現在のA/A相場は異常値

改めて説明するまでもないが、オークション相場が高くなるということは、買取り店にとっては良くても、小売店にとっては厳しい。そもそも高騰するという事は競合が増えている訳で、希望の車種を落札すること自体が思うようにいかならなくなってくる。

ここで、参考までに今年3月がどうなっていたかを記すと、全国の企業系、メーカーディーラー系、JUを合わせたオークションの平均落札価格は80万4000円。前年同月比で14万7000円も上がった。

ちなみに、本紙が3年前の11月号で『歴史的な高騰相場』として紹介した10月の実績が67万2000円。この比較からも、現在の相場がいかに『異常値』が分かってもらえると思う。

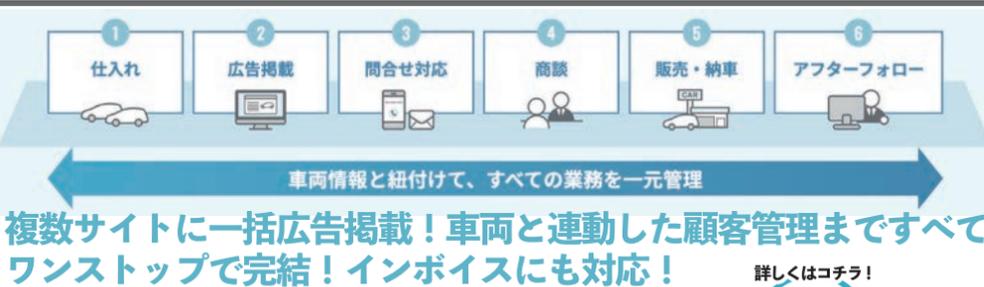
「必要だから買う」

さて、それでは調査結果をみてみよう。FAXアンケートと取材した小売店によると、全体の7割弱が例年の3月よりも「販売台数が増えた」と答えている。「仕入れ値が高いのになぜ？」と思ったかも知れないが、先に進めよう。次に利益はどうだったのかというと、

最短1分で仕入れ完了! symphonyアプリ(iOS版)



中古車販売管理&広告配信プラットフォーム



車選びドットコム



株式会社フアブリカコミュニケーションズ U-CARソリューション事業本部
お問い合わせ・資料請求 TEL. 0120-122-960



- 広告配信
- 車両販売管理
- 中古車保証サービス
- オートローン連携サービス

Q6 今年3月の小売りの総評を良いも悪いも教えてください

.....

中古車の相場高騰によって新車との比較となるが、多少高くてもすぐ欲しいお客様は中古車、納車が待てるお客様は新車。売る側も買う側も。予算はもちろんだが、今はお客様が早く欲しいかどうかの優先順位が上がっている

.....

Q5 今中古車を購入しているお客様はどう思っていますか?

- ・物価が高騰しているので、少しでも安く
- ・信頼性が薄れている

.....

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!




小売店のコメントが印象に残った調査だった。

という、ある

るのが現状」ということ
だろう。
しかし、
している

のが現実だろう。
こうして高くても仕入れた車を小売りしたらどうだったのか。「仕方ないと買っていく」という

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

5月8日 第1568回 東京会場5周年記念

来場プレゼント!!
オリジナルサーモスマグボトル

キッチンカー
ベビーカステラ
千葉物産展開催

特別コーナー
●AA初出品コーナー
●リース・レンタアップコーナー

15日 第1569回 オークション | 22日 第1570回 オークション | 29日 第1571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

5月9日 第1184回 東京会場5周年記念
16日 第1185回 オークション
23日 第1186回 オークション
30日 第1187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

5月10日 第1729回 東京会場5周年記念
17日 第1730回 オークション
24日 第1731回 オークション
31日 第1732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

大手販売店に

ヒアリング

してみた



某大手販売店の役員
に、3月の小売り状況についてインタビューを行った。我々が考えている以上に、研究と努力をされていることがわかった。大手販売店の3月はどうだったのかをお伝えしよう。

記者「この3月はズバリ売れましたか? 儲かりましたか? 一言で言う」と

役員「台数、一台当たりの粗利も好調でした」

記者「我々のほうで読者にアンケートを取った結果だと、A A相場の高騰で仕入れが高くなった分を堂々と販売価格に転嫁できず、台数はそこそこ売れたのだけれど利幅が取れなかった、という意見が多かったのですが、大手さんはどうでしたか?」

役員「形としては、おっしゃる通りA Aは非常に高いので、ユーザーからの買取を中心に在庫構成を変えてコントロールしました。そうすることに

記者「ユーザーは、そこまでタイムリーに価格に反応していないと思うのですが、売手側の御社は、どういう考えがあったのですか?」

役員「おっしゃる通り、国内の一般ユーザーでもニーズがあるので、A Aで仕入れると一台当たりの粗利益の確保をするのが非常に難しい。その辺は直接ユーザーから買ったものを並べて対処しました」

記者「商売の原理からいうと、さすがにA A価格より上の販売価格は高すぎるからといってA Aと同じ値段で小売りするのは、なんてことはないですよ?」

役員「当然、当然。A Aの価格よりは強気で出しました。今回難しかったのは、アルファードでいうと、毎週、毎週価格が動くじゃないですか。業販サイトに乗せながら、デイリーで本部が相場を見ながらコントロールして、本当に毎週、毎週仕入れの値付けと小売りのプライスを変化させましたね」

記者「ユーザーは、そこまでタイムリーに価格に反応していないと思うのですが、売手側の御社は、どういう考えがあったのですか?」

役員「おっしゃる通り、国内の一般ユーザーでもニーズがあるので、A Aで仕入れると一台当たりの粗利益の確保をするのが非常に難しい。その辺は直接ユーザーから買ったものを並べて対処しました」

記者「現場から上がってきた情報としては、お客様から頼んでもなかなか来ないじゃないですか。3月車検月が多いですけど、一旦、新車のオーダーを入れつつ、自分の乗っている下取りも高いので、高くて高年式中古車を購入する……そういったニーズが多かったように思いませんか?」

役員「現場から上がってきた情報としては、お客様から頼んでもなかなか来ないじゃないですか。3月車検月が多いですけど、一旦、新車のオーダーを入れつつ、自分の乗っている下取りも高いので、高くて高年式中古車を購入する……そういったニーズが多かったように思いませんか?」

記者「なるほど、嗜好性がなくなったとか、大らかに買った、イコール価格が高くて買おう、というのが私の頭の中では線がつかないのです。けれども、どこでそれがつかないのか、今一度教えてください」

役員「現場から聞いているところとしては、まず車より高い中古車価格について、お客様はどのようなイメージを持っていますか?」

役員「現場から聞いているところとしては、まず車より高い中古車価格について、お客様はどのようなイメージを持っていますか?」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「なるほど、嗜好性がなくなったとか、大らかに買った、イコール価格が高くて買おう、というのが私の頭の中では線がつかないのです。けれども、どこでそれがつかないのか、今一度教えてください」

役員「現場から聞いているところとしては、まず車より高い中古車価格について、お客様はどのようなイメージを持っていますか?」

役員「現場から聞いているところとしては、まず車より高い中古車価格について、お客様はどのようなイメージを持っていますか?」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「なるほど、嗜好性がなくなったとか、大らかに買った、イコール価格が高くて買おう、というのが私の頭の中では線がつかないのです。けれども、どこでそれがつかないのか、今一度教えてください」

役員「現場から聞いているところとしては、まず車より高い中古車価格について、お客様はどのようなイメージを持っていますか?」

役員「現場から聞いているところとしては、まず車より高い中古車価格について、お客様はどのようなイメージを持っていますか?」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

記者「昔と違って、役員「そうですね、そうです」

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!



第1233回

おかげ様でLAA四国会場はオープンより25周年を無事迎える運びとなりました。これもひとえに皆様方の厚いご支援と温かい激励の賜でございます。今後も様々な取り組みにより、お客様の利便性向上を目指してまいりますので、変わらぬご愛顧を賜りますことお願い申し上げます。尚5月22日(水)は、様々な特典をご用意して、お客様のご来場を心よりお待ちしております。

オフィスや自宅、ネット回線が繋がる所であればどこからでも

会場多機能端末とリンク WEB 端末から

セリ調整も可能!

LAA会員でない方もLAP入会でネットからの落札が可能です!

LAP新規会員様募集中

LAP共有在庫の出品・落札もできます

すべて本部仲介で安心取引 高談・書類授受・陸送手配・クレーム

入会費 年会費 **無料**

25th

ANNIVERSARY

2024年5月22日(水)

9:30~セリ開始

LAA 四国 LIGHT AUTO AUCTION SHIKOKU

〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙 77

TEL:0896-74-5355 FAX:0896-74-5330

http://www.laa-group.jp/

毎週水曜日オークション開催