

無料版

3月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第11号 定価 525 円 (本体 500 円・送料別途)
本社 〒169-0075
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

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

8%目前 どうする消費増税
となりのくるま屋さん

こう動く!?

消費増税3%アップでプライスは?
緊急アンケートの結果を公開
店頭価格は本当に上げるの?

4月からの消費増税8%導入を前に自動車販売市場は賑わいを見せている。その一方で、4月以降の反動減を危惧する意見も多く、中古車業界も安泰ではないという本音のようだ。



年明け以降、中古車販売店では問い合わせ数、来店数とも年末に比べ急増。販売台数が伸びる一方、4月以降の需要の先

取りにすぎないのかもしれない。それでも、低調だった年末までのことを考えると久しぶりに手ごたえを感じる(首都圏の販売店)。

新車販売が好調なことから買取店の来店数も増えており、「新車への代替客の増加などもあって来店数は前年比25%増。売却を急いでいるお客さんも多く成約率も年末に比べ10%上がった(北日本の買取店)。こうした声は全国から聞こえてくる。

4月以降の落ち込みが最小限にとどまるよう願いながら、いまの好調な環境下で1台でも多くのクルマを販売しておきたいというのが販売店の正直な気持ちだろう。

2月の週末は雪の影響で水をさされた感はあるが、3月への期待は大きい。4月以降のマーケットが不透明ななか、最後の追い込みをかけたいところだ。

《21面》社員教育はハミガキに学べ!?

13年中古車輸出 《11面》

ケニア・キルギスなど 過去最高

《19面》ネー

叶美香さんが AA会場に!?

中古車販売に活用できる、車両カタログや事例などのデータベース

AIS

AIS テクニカルキャビネット



検査員のアタマの中、公開します。

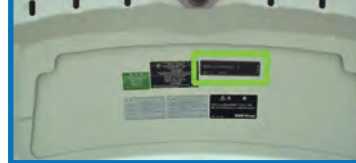
チェックポイント



チェックポイント



カラーナンバー



マーチの情報からダイムラーの情報まで、プロの情報を見やすく掲載!

1週間無料

月額4,800円(税別)

お試しキャンペーン実施中!!

サイトはコチラ <https://www.dic2.ais-inc.jp/>

お問い合わせ

株式会社オートモビル・インスペクション・システム 営業開発部

TEL.03-3512-6118

《1面から続く》

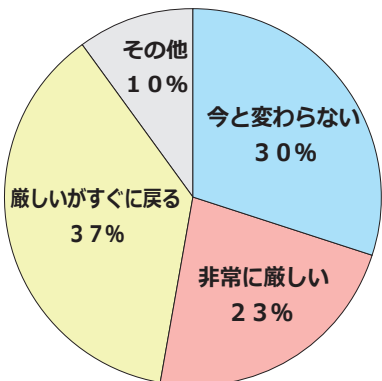
増税以降の小売市場予測 「非常に厳しい」は…

それではアンケートの結果を詳しくみてみよう。

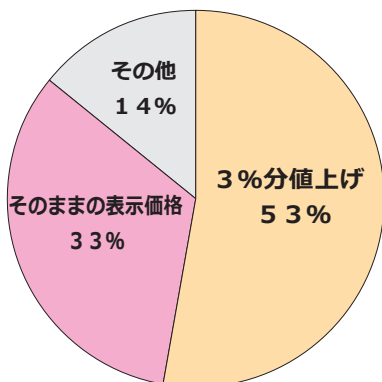
まずはじめに、4月の消費税アップ以降の小売市場は、果たしてどうなるかと予想しているのかを聞いてみた。すると、アンケートの回答で全体の37%と最も多かったのが「厳しいがすぐに戻る」という意見だった。

さらに、全体の30%が「今とあまり変わらない」と答えており、合計すると、実に7割近くが増税の影響をどちらかという観点で見ていることが分かった。

確かに、3%から5%に消費税がアップした1997年を振り返ると、自販連集計によると、古車登録台数は、増税直後の4月に0.9%の微減、5月も3.5%減と



① 4月の消費税アップ以降の小売はどうなるとおもいますか



② 増税前に仕入れた展示車の小売価格は、4月以降どうしますか



③ A A落札車も増税となりますが、応札(ポス押し)をどう変えますか

小売市場がどうなるか一概に予想することは難しい。ただ、中古車の発生が新車販売を源にしている以上、少なくとも良質車の仕入れは一層の激化が避けられなくなりそう

だ。なお、アンケートで4月以降の小売動向について、「非常に厳しい」と予想したのは全体の23%に止まった。

小売価格を53%が変更 「増税分を値上げする」

さて、続いては店舗の具体的な動向について紹介していく。

二つ目の質問は、消費税5%時に仕入れた展示車について、4月以降の小売価格はどうするかというもの。

価格が税込の総額表示である場合、そのままのプライスでは3%分の減収となる。このため、「3%分値上げする」を選んだ回答者は、半数を超える53%を占めた。

「そのままの表示価格(プライスを変えない)」を選択した店舗。なぜ、変更しないのかというと

「そのままだの表示価格(プライスを変えない)」を選択した店舗。なぜ、変更しないのかというと

ポス応札は弱まるのか？ 気になるA A仕入れは

4月以降、消費税が8%へアップするのは小売においてだけではない。当たり前だが、オークション落札車についても増税となる。

そこで、中古車販売店がオークションで仕入れる場合、ポス応札で何か変化があるのかどうか聞いてみた。

オークションの核となる応札力の話なので、買取店やディーラーなど、出品メインに利用している会員は、大いに気になるところではないだろうか。

結果は、

増税後の商談トーク こうすれば売れる？

これまで読んで頂いた方は、消費税増税に関して、ある程度の動向が掴めたかと思う。

アンケートの最後は、店舗毎に戦略を練っている増税後の商談に関して

「うまいトークが思い浮かばない。教えて欲しい」と寄せられたこの設問。その結果は、次のようなものだった。

有料版では、モザイクの部分を読んで頂くことができます。
お申し込みは16面、または
電話03(3371)9340まで

先ほど記したように、4月以降に展示車の小売価格(総額)を3%分値上げすると答えたのは、全体の半数以上を占めたという結果だった。

では、その3%値上がりした分をどうやってユーザーに納得して貰うのか。

多くの回答者からも、「うまいトークが思い浮かばない。教えて欲しい」と寄せられたこの設問。その結果は、次のようなものだった。

一方、こうしたサービス以外では、「取得税は安くなる」や「10%への」さらなる増税も控えている」など、同じ税金の話で背中を押そうという回答も見受けられた。

この原稿を執筆している2月現在、自動車販売だけでなく、全ての業界の小売業者が同じ問題に直面している。その対策はそれぞれだが、次に紹介する回答に、すべての答えがあるのかも知れない。

「来店者数が減少すれば、イベントやTELコールなどで来店者増を促すしかない。人の多く行き交うお店には、何か必ず仕事が行き交うと信じている」。

いつ入会するの? 今でしょ!!

『現車会場.NET』は、CAA株式会社シーエーエーが推奨する中古車オークションサイトです。

現車会場.NET

史上最大のキャンペーン

2014年
1月~3月まで!

期間中、現車会場.NETに入会すると(フルプラン、らくらく代行プラン)

最大 **48,500円** お得!

① 入会金10,000円が.....
② 月会費 入会月含め7ヶ月間.....
③ スマホ利用料 入会月含め7ヶ月間.....

金費 ■フルプラン:5,000円/月 ■らくらく代行プラン:9,600円/年 ■スマホ利用料金 500円/月
※キャンペーン終了後の利用料金は、上記の通りとなります。

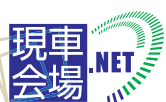
期間中、現車会場.NETにて

QUOカード 最大 **3,000円** もれなく貰える!

① ログインするだけで1,000円
② スマホ登録するだけで更に1,000円 GET!
③ ご落札・不在申込すると更に1,000円

※商品の発送は4月以降となります。
「現車会場.NET」接続の全国68会場から落札可能!

CAA TAA GBA GAA EJAA HAA 神戸 JJA ORIX Japan Car Finance smap HANSEN



お問合せ

「現車会場.NET」サポートセンター

運営: シグマネットワークス 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町3-9-10 茅場町プロードスクエア8F

TEL 03-6757-7800

FAX 03-6757-7801

http://www.gensya.net