

無料版

5月号

ユーストカー
NEWS

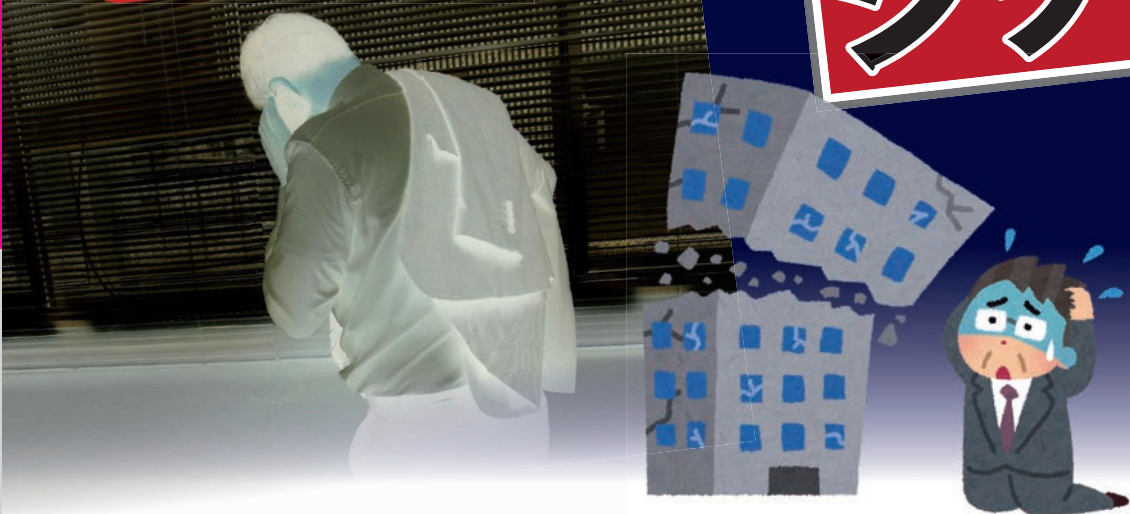
毎月1日発行

第49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

倒産の
シグナル思い当たれば
要注意

中古車販売店の商売は、年々、難しくなっている。いまは、そんな簡単かつ単純に売れる時代ではなく、ましてや、仕入れたって、ますます難しくなっていることは、いうまでもないだろう。

そんな時代だからこそ、いかに企業を存続させ、繁栄していくかが重要なのである。そのため今回は、これの思いっきり真逆に考えて、どういう中古車販売店が倒産したり、あるいは倒産のリスクを高めているのか。そんな部分に切り込んでみたい。

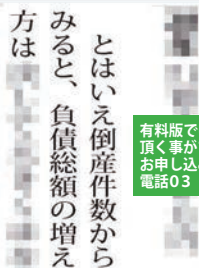
本紙では、ある大手の調査機関から中古車小売りの業の倒産に関するデータを入手した。

それによると、自主廃業などを除いた法的整理の件数は、以下のような推移をたどっている。



昨年はその前の年にくらべて、一気に倒産件数が増加し、過去5年で最も多い件数となった。

また、負債総額も次の推移からわかるように、



この傾向をどのようにみてよいのか、その調査

25年から徐々に大きくなり、昨年はそれを超えるまでに至っているのだ。

「倒産件数が増加しているのは、銀行支援が受けられないために、資金繰りがつかなくなったケースが多数。収支改善の見通しが立たず、経営改善もやりようがないという状況でしょうか。また、ここきて、後継者がいないということで結果的に、倒産に至ってしまうケースも増えてきているようですね」と話した。

残念ではあるが、中古車販売店の倒産件数が増えていることは間違いないようだ。

《2面へつづく》

有料版では、モザイクの部分をお読み頂く事ができます。
お申し込み21面、または
電話03(3371)9340まで

あなただに売りたい！
魔法の言葉「売りたい」《3・4面》最強買取店の教則レクチャー
「売りたい」

《5面》

注目の輸出仕向国フィリピン

(前編)

好評連載

トップセールスマン列伝

《9面》

オークネオステーションハイパー AUCNeo Station HYPER

新セリ入会キャンペーン

3会場同時参加可能

圧倒的な検索利便性

売 買
オークネット TVAA
共有在庫市場&一撃市場
レギュラー 通常月額 29,800円
コース全国77オークション会場
にリアルタイム応札出来る
ライブオークション 通常月額 5,000円全国117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
34,800円相当
キャンペーン
特別月額費用

14,900円/月 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(2017年6月30日迄)に入会申込みを頂く、②レギュラーコースの通常月額(5,000円/月)の34,800円/月となります。③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。④表記金額は、全て消費税別となります。⑤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。

オークネットなら年間500万台、117会場から仕入れが出来る

本件についてのお問合せ先 ▶ 株式会社 オークネット・セールス アンド サポート ☎03-5548-6151

URL: www.aucnet.co.jp
オークネット 検索

AUCNET

《1面からのつづき》

「意見を全く聞かない」
は要注意

中古車販売店が倒産するのは、車が売れなくなって、運転資金が回らなくなっていくのが大半だ。

では、その前段階では、どのようなことが原因に挙げられるのか。
今回は、色々な中古車販売店や経営コンサルタント、弁護士などに取材してみたところ、以下のような話が聞こえてきた。

有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂くことができます。
お申し込み21面、または
電話03(3371)9340まで

と考える。倒産しては博打の要素が強い。ある軽自動車専門店

倒産に追い込んでしまった、という実例もある。急ぎすぎ、勢いに任せた事業展開は、どこかに

ひずみが生じてしまう。また一方で、儲かっていくとお金に余裕ができ、『つつい

実はそこからおかしくなったということは多かった。では、今度は倒産に至りやすい社長について。こちらも、複数の共通点が見受けられた。

実は、このケースが一番多いという。しかも、会社がまわっている時には、それに気が付かないのがやっかいだ。そのほかでは

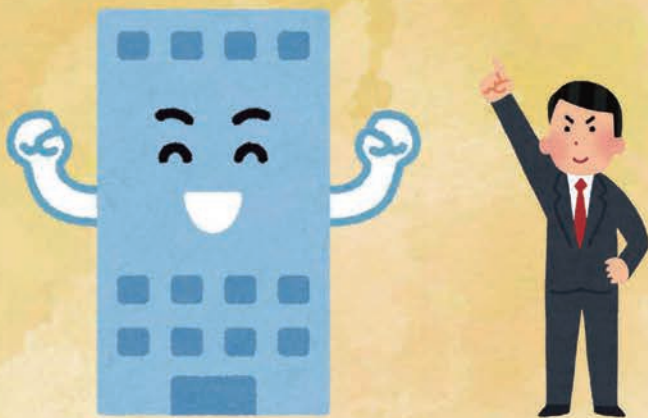
気が付くと歯止めが利かなくなるといことが起こりやすい。

こんな兆候は危険!!

では、会社が傾きかけて、倒産の危険性が生じ

ると、どんなシグナルが出てくるのだろうか。かつて本紙では、中古車雑誌営業マンによる覆面座談会を掲載したが、『広告掲載費の支払いが

倒産寸前から復活したA社



累積赤字は1億円以上、月売上は500万円。倒産の2文字がすぐ目の前。先代の社長はそんな状況を理解しているのかよく分からず、仕入れてくるのはボロ車ばかり。社員もやる気なし、店の観葉植物は枯れたまま……。ずっと中に居るとわからないのですね。二代目として戻ってきた私は



何とか経常利益は出せるようになりましたよ。



とくに広告費の未払いについては、それを伝えても、「確認して折り返す」という返事が何度も続いた後に、最終的には

やっぱり倒産したB社



倒産していたある中古車販売店にいたんですけど、あの時の社長は、いま思えば会議なんかしていても



なんかもうまいから、つい流されてしまうんです。個人的な理由で会社を辞めたんですけど、何年かして倒産したという話を耳にしたときは、「やっぱり」と思って。せめて聞く耳を持っている人だったら、もっと伸びたのにと、もったいない気がします。



結局のところ、倒産してしまう会社は、気が付くと、

振り返ると

すから。というこ

「何といつても社員に元気がないお店。売れてない、会社がヤバイという空気は、やはり社員は察しますからね。それと

るんでしょね。また、あるA社の営業担当者、会員店を訪ねる際に、こんなことがあると要注意と察知するそ

という元社長の話も聞いた。

ある現役の大手の社長がこんな話をした。「売れ行きが悪かったり、何か新しいことをする際には、必ず

は、注意している」という答えが返ってきた。「今まで

という会社が落ちていきやすい、ということ。今回の取材では、

音沙汰無しになるケースがほとんどだ。次は、オークション会場の関係者にも、潰れる危険性のある会員販売店の兆候について、聞いてみた。すると、

振り返ると、お客様が二の次、三の次となってしまうのだ。そして、もう一つ気が付いたことは、

MIRIVE

MIRIVE WEBサイトは、
(MIRIVEインターネットライブオークション含む)

さらに

落札料は会場落札料と同額!

かかる費用は落札料のみ!

例えば、軽コーナーの車両を落札したら落札料は会場落札と同じ8,000円!

入会金・月額費用

0円

【MIRIVE WEBサイトの特徴】

- インターネットライブ (業界初! ブラウザモデル!)
- 画像枚数が7枚 (7枚表示はMIRIVEサイトだけ!)
- らくらく商談申込み
- 出品票作成機能 などなど

→ ご利用申込みはWEBから。

毎週水曜日開催

埼玉県深谷市田中2631 TEL: 048-583-7811

www.mirive.co.jp

