

無料版

4月号



毎月1日発行
 第96号 定価 550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

中古車大学

授業



損切り車を撲滅できる!

成約率のお勉強

仕入れ値よりも安値で処分する「損切り」。今回の中古車大学の授業は、誰もが嫌いなこの「損切り車」を撲滅するための授業を行なう。なぜ「損切り車」が発生するのか、かわれば、それを防ぐことは可能になるのだ。この授業は今回、2時限に分けて開講する。

1時限目は「成約率」に見る需給関係の勉強。需給関係という難しく感じるが、言い換えれば「どれくらい欲しいがられるか?」「どれくらいモテるか?」ということに過ぎないのである。

2時限目では1時限目で勉強した「成約率」「需給関係」を使った実習だ。勉強が嫌いな人も「損切り車撲滅!」が目的であれば、机に向かうことができるのではないか。

それでは授業を始めよう。ハイ、その君!ちゃんと座ってユーストカーNEWSを開きなさい。

《2面へつづく》

人気モデル解体新書・トヨタカムリ (70系)

タンザニアで新たなビジネスモデル?

11面・検査の匠

5面・輸出

アイオークはスマホでOK!

アプリのダウンロード不要、すぐ使えます。



会場でも、外出先でも、気になったその時に

クルマの検索と入札だけじゃなくリアルロボもスマホでOK!

※リアルロボとは、アイオークリアルのポス押しをロボットが代行してくれる機能です。



株式会社 **アイオーク**

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
 FAX.03-3512-6110 E-MAIL:info@iauc.co.jp
TEL.03-3512-6123

入会資料請求もスマホでOK!
www.iauc.co.jp
 アイオーク 検索



<解説①>

【需要】
欲しさのレベル※ × 欲しい人の数 = 需要の強弱
値が高いほど強い需要
低いと弱い需要
※欲しさのレベルは一律ではないのだが、平均値として考えてもらいたい

の数のこと
出回る数の多さということだ。 数が
多い=供給が強い=価格は安くなる

★供給が多い状態とは

④ 4月は、3月に納車された新車の下取りが大量発生して、出品台数が増える

3月決算で大量に納車が進み、市場に下取り車が放出される。4月の相場が緩むのは、中古車の供給量が増えるからである。また、4月の平均相場が低いのは、自動車税の関係もあり、車齢の古い車が大量に出品されるからである。

⑤ 月末はオークションの出品台数が増える

月末には換金処分や、月締めの売りが多く発生する。月末開催のオークションの出品台数が多くなる。つまり供給が多い状態となる。「月末だから安いな……」は、よく聞く話だろう。

⑥ モデルチェンジ前後に、旧型が市場に大量発生する

新しいモデルが発売になると、旧型から乗り換える人が多く発生する。その結果、新車の納車が進むと下取りが多く発生する。また、新型発表から旧型になると安くなるので、業者の在庫処分などで出品が増える。

⑦ 出品台数がいきなり増えた開催など

記念開催などは、お客さん、つまり落札店の数に対して、中古車の数が多い状態になる場合が多い。その開催の後半から終盤は、価格が入りにくいことも多いと聞く。おなかいっぱい、途中で帰ることもあるのではないかな。

⑧ 新車時に大量に売れた車

新車で多く売れば、中古車としても供給が多くなるのは必然だ。

⑨ 登録3年・5年・7年の年周りの車検切れ周期

新車が売れた年の3年後、5年後、7年後は、車検切れの大量発生につながる。中古車の発生が多くなる。とくに5年と7年は多い。④で説明した大量に売れた車はなおさらだ。

★強い需要の中古車とは……

待っている人が多い、または強く待ち望んでいる状態の車がこれに当たる。また、現在では資産として持とう、という新たな需要も生まれてきている。いくつかのカテゴリーに分けて説明しよう。

① 程度の良い低年式スポーティー車種、知名度のある旧車など

最近のバブルを見ればお判りだろう。実際に面白い車がなくなってきたから、需要が強まっているのかもしれない。マニュアル車の数は、昔との比較にならないほど希少になってしまった。車好きが昔のスポーティー車に熱い視線を向けるのは、需給関係からすれば、当たり前といえる。

② 条件の揃った人気車

なぜか買おうとすると、高く買えない……というのはこれに当たる。世の中の動きは、ある程度同じ動きをするものだ。冬前に4WDを買っておこうとか、春先にワンボックスに乗りたいたいとか。モデルチェンジの時の動きも、同じ感じ方をする人が多いだろう。皆さんが良く受ける注文車両に関しては、とくに車種が決まっている場合は、人気車を受注する機会が多く、必ず競争相手がいるものです。車種が決まっていなくても、程度や装備や色なども、一定の条件に人気が集まりやすいのは経験していると思う。

③ 輸出で条件がはまった車両

②と同じ要素だが、輸入規制やパーミットなどの影響による需要が強い状態。パキスタンなどは大金持ちが「●と▲で◆色の車であれば、いくらでも買うぞ!」という需要がある。数は多いと言えないが、欲しいレベルは最強だろう。いくらでもいいから……的な大金持ちの需要は最強である。

【供給】

市場に出回る欲しがられるモノ=商品

【供給】
市場に出回る欲しがられるモノ=商品

「の「小回君」に登場してもらった。
《今回は授業の体(てい)でお伝えしよう》
1時限目 需要と供給
中古車教授(以下、教授)「そもそも損切りは、なぜ起きるのか知っていますか? 損切りというのは、最初から損切るつもりで買った、下取りたりしていないはずですね。儲かるとして仕入れたものが、『損切り車』になることがほとんどのはずです。皆さんは、どんな損切りをしたことがありますか? 新田君ど

う?」
新田「はい、新車の納期が遅れて、下取り車が入ってくる時には、相場が落ちてしまったとか……ですかね」
教授「なるほど。下取り額を納車まで約束したということですね。それまで価格は大丈夫だと思っていたところ、相場が下落した、ということだね。小回君は?」
小回「僕は損切りは、しよつちゅうやってますよ。でも今回のコロナの緊急事態の相場急落はびっくりしました。あの時、投げ売ってたら、今こじこじはしませんよ。あまりに

も暴落したので、売らな売れない。でも、それが功を奏して、相場が復活して何とかトントンにはなりましたよ」
教授「ほう、それはよかったですね。坪井君はどうかな?」
坪井「車販サイトによく売ってたから、調子に乗って仕入れてたら、アクセスがピタッとなくなつて。なかなか売れず、仕入れた車をオークションで処分したときに、すごく損切りになりました」
教授「なるほど。ありそうですね。最後に買手君は?」
買手「僕はですね、最近

事故の見落としをしてしまつて、大きく損をしたことがありません」
教授「それは別授業ではないか? 査定の授業は向こうの教室だぞ。それは損切り車ではなく、単なるミス査定だろう?」
買手「すみません。あ、じゃあ相場を見て、『いくら?』と思つて仕入れたら、オークションでノークールとか、すごい下の方で流れてしまうことが、ちよいちよいあります」
教授「そうそう、そういうのがこの授業でやることですよ。皆さん、今話をしてくれたいことについて、何が関係しているの

かを説明しましょう。難しう考えないで下さい。今の話は全て『需給関係』が要因になっているのを見て。四字熟語で言う『買手君! 前』と固いですが、要は『欲しいか欲しくないか』『モテるかモテないか』という同じなのです」
一同「うむむ……」
教授「買手君、君は女の子にモテるほうですか?」
買手「いや、全然です」
教授「だらうね。でも女の子だらけの学校に、もし君が一人、男子として入学していたらどうなるだろうか?」

買手「うれいすね」
教授「そうじゃなくて! 必ず彼女はできる……!」
「うか、君は結構モテるはずですよ。女性が多数で男性が君一人。女性は男性を求めると普通だから、選択肢がなければ、君は必ず選ばれるのですよ」
新田「学校外で彼氏を作ればよいのではないですか? 何も買手君を選ばなくても」
教授「確かにそうかもしれないが、そうすると買手君には彼女ができないことになるから、田舎の学校ということにしておいてくれないかな(笑)。

この話と損切り車の話を先ほどの『需給関係』でくつ付けられる。『需給』は『需要』と『供給』のことです。もつとわかりやすくしましょう。『需要』とは欲しがっているレベルと、その数の多さをかけ合わせたもので、『供給』とは欲しがらるモノの数の多さ。少なさのことです。だから買手君一人だと、女性の人数に対して男性の人数が少ない、つまり供給が小さいということになります。これを『供給①』のようになりま

給関係の話はあるけれど、代表的なものはこんな感じですよ。皆さんも知っていただかないかな」
小回「そうですね。全部は知らなかったですけど、月末と記念開催は買いで狙つてますよ」
教授「なるほど、経済合理性に合った判断をしているね」
新田「うちは月末に安くても処分をしようと思ってますよ。月締めで処分することが決まりみたいになつてくるんです」
坪井「その理屈はわかるけど、我々は欲しい車が出たところで常に買つてい

かないと、お客さんに逃げられちゃうから、月末狙いとかな余裕はないです」
買手「僕たちも目標達成のために、月末に押し込んじゃつてます」
教授「皆、それぞれの立場でいろいろな意見がありますね。様々な考えがあつてよろしいと思う。ひと月単位の話ではなく、もう少しマクロ、つまり大きな流れも知っておかなければ、商売の波に乗ることはできないので、需給関係についても少し話していきますよ。『AA成約率』は知っていますよね」
需給と「AA成約率」
教授「需要と供給について、この解説②を見てほしい。すごく大切な所だから皆、真剣に聞くように。損をする原因につ

穴場!
クルマの仕入れ・販売の
カーセブンネットワークの車を買える!
カーセブン業販マーケット
TEL:03-5436-7735
http://www.touzaikaiun.jp
東西海運株式会社
TEL: 03-6458-4633

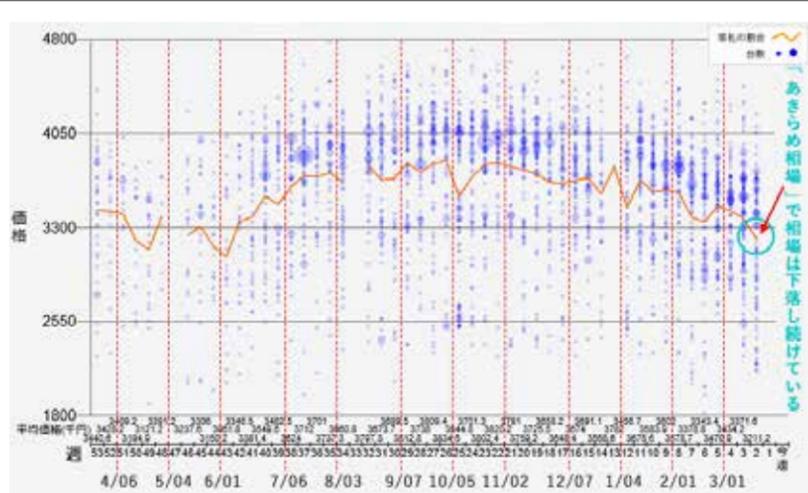


図1 ヴェルファイア AGH30W (H30 / 1~R2 / 1) AA 落札平均価格



図2 ヴェルファイア AGH30W (H30 / 1~R2 / 1) 成約率及び出品台数 差し替え画像



図3 ヴェルファイア AGH30W (H30 / 1~R2 / 1) SRあり 成約率及び出品台数



図4 ヴェルファイア AGH30W (H30 / 1~R2 / 1) SRなし 成約率及び出品台数

「下の棒グラフがヴェルファイアの出品台数です。今年に入って急増して、それに伴い成約率が落ちていきます。これが供給が多い状態、価格が下落するわかりやすい例ですね」

小回「最近少し成約率が上がっているのは、どうしてですか？」

教授「良い質問です。ここで図1の平均価格を見てみましょう。通常であ

買手 「大切な事はわかるけどどうやって読めるんですか？それがわかれば苦労しないですよ」

教授 「この後の授業で、ちゃんとやるから大丈夫。そういう買手君は、さっき買った車がノー

買手 「はい。今回も31年ね」

教授 「この後の授業で、コールとかで困ったことがある、と言っていましたね」

買手 「いいえ、調べていないです」

教授 「成約率」を調べて買おうとは、なかなか勇気がありますね。『成約率』は需給と強い関係があるのです。何しろ、出品したものが売れるか流れるかの確率が『成約率』ですから。この部分

「ここ一年の成約率を見てみよう。図2が一年間の成約率だ。さすがに緊急事態宣言中はひどい成約率だが、そのあとは順調に回復しているようにみえるが、今年に入って

買手 「まだ損切ってませんよ！」

教授 「それは失礼。この成約率の説明を聞いてから、損切りの判断をするといい。黒板に書くかノートをしつかりとるように」

一番大切な事
中古車相場は『需要の強弱』と『供給の大小』により決定される。『需要』と『供給』の流れが読めれば、未来の価格がわかる。つまり、未来の価格がわかれば、『損切り』は撲滅できるのです。

式ヴェルファイアZ-Aがノーコールで参ります」

教授 「なるほど。最近ヴェルファイア弱いね。『成約率』は調べたのかな」

買手 「いいえ、調べていないです」

教授 「『成約率』を調べて買おうとは、なかなか勇気がありますね。『成約率』は需給と強い関係があるのです。何しろ、出品したものが売れるか流れるかの確率が『成約率』ですから。この部分

「ここ一年の成約率を見てみよう。図2が一年間の成約率だ。さすがに緊急事態宣言中はひどい成約率だが、そのあとは順調に回復しているようにみえるが、今年に入って

買手 「まだ損切ってませんよ！」

教授 「それは失礼。この成約率の説明を聞いてから、損切りの判断をするといい。黒板に書くかノートをしつかりとるように」

<解説②>
需要と供給の強弱による相場の動き

① 需要数は少ない
供給がほぼない → 価格は青天井 (需要は強くなる)

② 需要多い
供給少ない → 価格が上がる

③ 需要は普通 供給多い → 価格が下がる

④ 需要少ない
供給多い → 価格がすごく下がる

⑤ 需要がほぼない (存在を知らない)
供給が少しある → 価格がすごく安いまたは値が付かない

⑥ 需要は少ない
供給がすごく多い → 価格が付かない場合がある

いての説明だから」

一同「はい」

教授 「需要と供給について、中古車流通相場に関して大まかにいうと、解説②のどれかに当てはまる。欲しい人が多くて数が少ないと価格は高くなり、欲しい人が少なくて数が多いと価格は安くなる……」

新田 「先生、質問です。①は『欲しい人が多くて数が少ない』ではないのですか？」

教授 「新田君、いいところ

ろに気が付きませんでしたね。①は間違いではないのですよ。そもそも数が極端に少ない車に関して、欲しい人は多くはいません。例えばケンメリGT-Rは数が極端に少ないです。でも欲しい人がいる人は多くはないです。出てこないから、欲しい人が少ない……というものが正解かもしれない。その代わり、数少ない欲しい人の『欲しいレベル』は、極端に高いのです。むしろ数が少ないから、欲しいレベル

教授 「『成約率』を調べて買おうとは、なかなか勇気がありますね。『成約率』は需給と強い関係があるのです。何しろ、出品したものが売れるか流れるかの確率が『成約率』ですから。この部分

をまずは覚えなさいといけません。しっかりと聞いて覚えるように」

★AA成約率
オークションに出品された台数に対して落札された台数の割合。全体の台数、車種、コーナー毎に算出する。人気がある需要が強い場合は成約率は高くなる傾向がある。

教授 「未来の相場がわかる……、その前に、今買う車で損をしない方法を覚えなさいといけません。次のグラフを見てください」

教授 「『成約率』を調べて買おうとは、なかなか勇気がありますね。『成約率』は需給と強い関係があるのです。何しろ、出品したものが売れるか流れるかの確率が『成約率』ですから。この部分

供給=出品台数
今年に入ってから出品台数が急増
出品台数が急増=供給多い
→ 価格下落

お問い合わせ急増中!!

フランチャイズ加盟店 募集!

ダイレクト販売 最大利益の確保ができるカーセブン独自のスキーム

独自契約・販売システム 加盟店だけが使えるオリジナル契約・販売システム

独自施策『安心宣言』 ユーザー様に安心を提供、競合他社との差別化

スーパーバイザー 研修による店舗運営サポート

詳細はこちら
資料請求も承ります

クマ売り買いおトク!!
カーセブン

TEL:03-5436-7735
email: car7-nsd@carseven.jp

株式会社カーセブンディベロップメント 〒141-0032 東京都品川区大崎2-11-1 大崎ウィズタワー23階 担当: New Sales Development 山田

くるま屋をスグにスタート!?

~車屋開業に必要なものを集めました~

開業に役立つ
ノウハウ大公開

開業にあたっての
基礎知識解説

くるま屋を始めるにあたっての
必要なものを網羅!?

低コスト・高性能
サービスとシステムの利用料金
5,000円/月~

※別途初期費用が掛かります。
※オプション商品の契約は別途費用が掛かります。

スグに始められる秘密は
kurumaya-hajimeru.com で検索

需給 = 成約率 だが、 = 成約価格とは言えない

「需給」と「成約率」の関係は、単純に「需給が増えれば成約率も上がる」とは言えない。むしろ、成約率が上がると相場が高くなる可能性がある。これは、中古車の相場が「需給」で動くのではなく、「成約率」で動くという点に注意が必要だ。

「『3面からいっき』」
れば成約率が上がると相場も上がると思いがちですが、この成約率の上昇は出品店の「あきらめ相場」が作っているのです。
新田「あきらめ相場？」
教授「そうです。出品してもなかなか値段が入らない……、そういう段階では、徐々に落札価格は下がっていきます。そして、持っているのを我慢できない出品店が、安くても『投げ売り』を始めます。そうすると、『ここまで安いなら買おう』と、落札店が買ってくるというわけです。言い方を換えると、価格の下落が需要を呼び起こすということ。価格の低さが需要を引き起こすことがあるのです。パーゲンセールで人がゴッた返すのと同じです」
小回「なるほど」
教授「この手の相場の動きは、その『価格』に需要があるので、相場が高くなる可能性は低いのです。さらにヴェルファイア30系はモデル末期ですから、価格以外の需要を期待しても、どんな出品台数が増えてくるだろう」

「買手」「ということは、僕のヴェルファイアは厳しいということですか？」
教授「残念ながら、その可能性が大きい。ちなみに主要装備で、何か欠けているものはないですか」
買手「サンルーフ無しです」
教授「あー、それは痛いですね。『成約率』を見ない怖い最たる例だ。図3、4を見てみましょう」
買手「やばいじゃないですか！ これ」
教授「そう。サンルーフがないと、成約率は20%そこそこです。わかりやすく言うと、5台に4台は流れているということだね」
小回「すげっ！」
坪井「確かにサンルーフ無しは、安く出しても問い合わせが少なかった記憶が……」
買手「……」
教授「サンルーフがないと、別車種と比べていほどの成約率の低さになるんだ。さらに買手君は、成約価格が見えないで買っている。次の図でその怖さを勉強してほしい。表に出てくる成約価格の裏では、このような流れ価格の車両がたくさんあるということ。流れ車両もスクラップ的廃札かもしれない流札価格が見受けられるが、実際のセリでは赤丸の価格くらいで、ほとんど流れているのが実情です。そう考えると買手君のサンルーフ無しのノーコールも、そんなにおかしな話ではないことが理解できるのではないだろうか」
買手「ショックです……理解したくないです」
新田「新車売るときは、サンルーフを付けないといけないですね」
小回「条件外れた奴は回さないな！、自分も」
教授「大事なことを書くからノートしてください。成約価格は、需給や成約率と似て非なるものなのです。成約値だけを見て『成約率』を見ないと高値掴みをするになり、損切り車を掴むことになるのです」

2時限目 応用実践編・15年間の相場の分析
教授「さて、2限目を始めよう。1限目で勉強した需給関係と成約率を使って、過去15年間の相場を分析していく。24面のグラフ①～⑥までの相場が動いた期間の要因を、需給を中心に解説していく。注目しておかなければいけないのは、常に『新車の売れ行き』だ。新車の売れ行きにより、下取りの中古車が発生するから。これは相場を分析するときの最も重要な要素ですよ。たまた、今の相場を判断するのとは、ちよつと考え方が違うので注意してほしい」

「中古車価格は需給で決まる」
・需給と成約率は深い関係がある。成約率を見て相場判断することが重要
・落札価格相場と判断すると危険。成約率が低い車は、裏に安い流札が隠れている
※ここで宣伝のようで恐縮ですが、弊社ユーストカーハイパーでは成約率を詳細にみる事ができます。お問い合わせは電話0466(55)0818まで。

「24面へ」
は、常に『新車の売れ行き』だ。新車の売れ行きにより、下取りの中古車が発生するから。これは相場を分析するときの最も重要な要素ですよ。たまた、今の相場を判断するのとは、ちよつと考え方が違うので注意してほしい」

図5ヴェルファイア AGH30W (H30 / 1~R2 / 1) 今年3月のAA結果

令和3年度 オールJU 関連協

第55回 スプリングラリー オークション

出品台数 **15,000台**

カタログギフト **78点**

山梨県 **88点**
『信玄武者ほうとう3種セット』

JU 栃木 4月2日(金) 令和3年度 第55回JU関連協スプリングラリーいちいちオークション セレモニースタート 11:00 セリスタート 11:15	JU 神奈川 4月8日(木) 関連協スプリングラリーOB会&ディーラー協賛AA セレモニースタート 10:40 セリスタート 11:00	JU 新潟 4月9日(金) JU関連協スプリングラリー上信越3県合同・商組設立44周年記念 セレモニースタート 10:45 セリスタート 11:00	JU 山梨 4月10日(土) 令和3年度JU関連協スプリングラリーAA セレモニースタート 10:55 セリスタート 11:00	JU 東京 4月12日(日) 土屋部長会長ファイナル 関連協ラリー-青年部主催チャリティ記念AA セレモニースタート 9:15 セリスタート 10:00	JU 茨城 4月14日(火) JU関連協ラリー&出品協力店協賛AA セレモニースタート 11:20 セリスタート 11:30
JU アライ小山 4月22日(木) JU関連協スプリングラリー記念オークション セレモニースタート 11:00 セリスタート 11:10	JU 長野 4月20日(火) JU関連協ラリー-青年部主催オークション セレモニースタート 11:45 セリスタート 12:00	JU 埼玉 4月20日(火) 関連協スプリングラリー&JU埼玉スタートジャンボ記念AA セレモニースタート 9:45 セリスタート 10:00	JU アライバヤ 4月16日(金) JU関連協スプリングラリー記念AA セレモニースタート 10:00 セリスタート 10:10	JU 千葉 4月16日(金) 関連協スプリングラリー セレモニースタート 10:45 セリスタート 11:00	JU 群馬 4月15日(木) 関連協スプリングラリー-全支部合同記念AA セレモニースタート 10:50 セリスタート 11:00

GOAL

お問い合わせ先
 ●JU 東京/ ☎048(990)8611 ●JU 埼玉/ ☎048(798)2111 ●JU 神奈川/ ☎0465(37)3751 ●JU 千葉/ ☎043(257)5257 ●JU 茨城/ ☎0299(48)1833 ●JU 栃木/ ☎028(648)1181
 ●JU 群馬/ ☎027(350)1200 ●JU 長野/ ☎0263(58)3700 ●JU 新潟/ ☎025(362)6666 ●JU 山梨/ ☎055(279)2552 ●アライAAバヤ/ ☎044(288)7788 ●アライAA小山/ ☎0285(45)1555

《4面から》

や専門会場の設置が進んだ。その結果、AAでは出品台数が大幅に増加。中古車相場...

本来、出品台数の減少は価格の上昇となるはずだが、

「平均」価格が高くなったといえる。

盛で、増税直前の3月には、新車登録台数は月47万台(平均値)にまで増加した。

出され、経済活動が停止状態となった。20年4~7月を中心に自動車各社で生産調整が進められ、国内への新車供給は大幅に縮小した。

なお、昨年後半は新車登録台数が増加しているが、AA出品台数は増えていない。これは、

利益に直結するからきちんと復習するように。今回の講義では、この知識をもって未来相場の予測の授業を行います。損切りと縁を切るために勉強を頑張ってください!

もう一点忘れてはならないのは中古車輸出。

これと同じことが、コロナ禍で緊急事態宣言直後の相場でも起きた。

東日本大震災では多くの自動車工場、部品工場が被災、震災直後の自動車生産は月33万台(平均値)程度まで縮小したが、その後V字回復。1年後には月45万台、10万台以上増加した。

供給不足による価格上昇の他に、もう一つの平均価格上昇の要因として輸出が挙げられる。

3月の東北地方の地震、3月には半導体工場の火災などで自動車の生産が滞っており、新車の供給はいまだ回復途上にあるといえる。

今後、ユーストカーNEWSでは「中古車大学授業」として未来の相場予測をお伝えしていきます。また教室で会いましょう。

相場の上昇の一因となった。

●需給背景...政府の財政出動により需要が強まる

●需給背景...新車需要減

●需給背景...新車需要減

●需給背景...新車需要減

●需給背景...新車需要減

●需給背景...新車需要減

②リーマンショックによる市場縮小

●需給背景...新車・中古車ともに需要激減

●需給背景...新車需要減

●需給背景...新車需要減

●需給背景...新車需要減

●需給背景...新車需要減

●需給背景...新車需要減

③自動車スクラップインセンティブによる新車生活況とAAの停滞

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

④東日本大震災

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

●需給背景...震災直後...

⑤消費税増税5%→8%

●需給背景...新車需要激減

●需給背景...新車需要激減

●需給背景...新車需要激減

●需給背景...新車需要激減

●需給背景...新車需要激減

●需給背景...新車需要激減

●中古車需給...

●中古車需給...

●中古車需給...

●中古車需給...

●中古車需給...

●中古車需給...

●中古車需給...

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!



for-you Excellence for you 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!! 売切りEX & トレタマEX