

無料版

11月号



毎月1日発行
第103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

《6~7面》
裁判はいくらかかる？ 弁護士費用は？

《22面・中古車輸出》
1年先に最大のチャンス到来か

大手には勝てない
高くても買う勇気を
仕入は止められない
ウチはまずまず
薄利多売に転換
仕入ができない！
車がなくて接客できない
レンタカーに注力

車販以外でしのぐ
お客様、予算上げて
正直儲かってる(買取店)
実際、赤字ですわ
展示場がスカスカ
来年までもつかなあ
同業を視
ポスを押す手が力む
今日も買えない
いつまで続くの？
AA仕入は儲からん
そいやあ厳しいよ
とにかく高い!!
利益が薄い
今日も買えない

200社に聞きました
中古車熱騰相場下
みんなどうしてる？

皆様ご存知の通り、オークション相場が高騰している。

これまでも本紙では、この高騰相場について幾度か特集を組み、その際には、中古車販売店やディーラーへのヒアリングも同時に行なってきた。

今回は、改めてこの歴史的な高騰相場下で、小売店の現状がどうなっているのかを調査。全国の中古車業者にフアックスアンケートと、本紙取材班によるヒアリングを敢行した。

小売店は、今どんな気持ちでポスを押し、実際に会社の状態はどうなのか。全国の生の声をお届けする。

高騰相場下の仕入と利幅

AA相場の高騰は、小売店にとっては仕入値が上がることになるので、厳しいところだ。

参考までに、直近9月の全国AAの平均単価をみると、今年が67万2000円で前年より7万5000円のアップ。また、一昨年9月は55万円だったの、それと比べると12万円以上も上昇しているのだ。

さて、そこでまず聞いたのがAA仕入について。

相場が高くて「仕入れられていない」と「台数を抑えて仕入れている」がほぼ同等で、ともに3割強ずつ。やはり車を回

11月オークネットTVオークション

11月のオークネットは連続記念オークション

秋の大収穫祭

わくわく大抽選会!

ANSからエントリー必須!
豪華景品内容は
中面広告をチェック!

1872AA 1日(月)	VUC(オークネット指定デポ)搬入時の 陸送費支援実施日(MAX30,即売りは対象外)	1873AA 8日(月)	秋の大収穫祭 PART 1
1874AA 13日(土) 15日(月)	秋の大収穫祭 PART 2	土曜日	
1875AA 22日(月)	さきどり レンタリース	1876AA 27日(土) 29日(月)	月曜日

土曜日

月曜日

土曜日

月曜日

レギュラー開催

本件についてのお問合せ先

株式会社 オークネット 流通営業部

03-6440-2220

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット 検索

AUCNET

高騰相場真ただ中

これが小売店の

生の声



〈高騰相場で仕入れられているか〉の声

- ・この相場がいつ終わるかはわからないから買うしかない。実際、高いと思って買えなかった夏場よりもさらに上がってしまった



Q2

Q1で『仕入れている』を選択された方、高騰相場の中どのように利益を出していますか？

販売価格を高く設定し利益を出している

利幅を減らして販売している

利益は取れなくても売っている

その他



Q1

今のAA相場は非常に高騰しておりますが、仕入れられていますか？



Q3

"展示車"をAAで仕入れをしている場合、どの位の価格まで追いかけていますか？

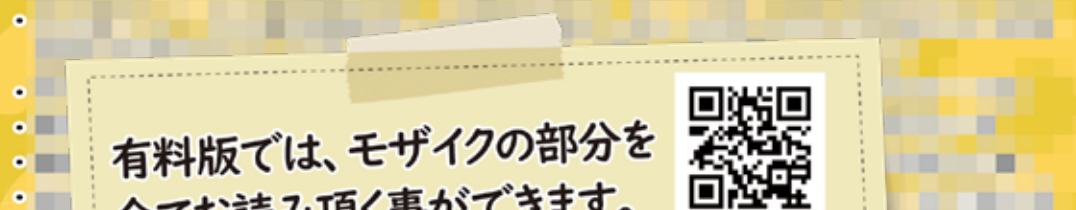


〈仕入れを止めている人はどのように店を維持しているか〉の声

- ・小売りの利益確保が難しいので、いまは整備部門のメニューを強化



〈展示車のAA仕入れはどの位の価格まで追うか〉の声



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!



話は、多くの販売店が口にしていた。

さて、次は展示車の仕入について。やはり注文車と違って、

「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

上げる工夫をしているところも多く聞かれた。こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んできてくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

いすゞユーマックス 創立記念オークション

〈記念MA〉出品賞進呈! 落札賞進呈!!

IMA 東京会場 11時~

11/10(水) 1449回

IMA 九州会場 11時~

11/11(木) 1065回

IMA 神戸会場 10時~

11/12(金) 1610回

創立記念品

いすゞユーマックス
オリジナル
チロルチョコ
プレゼント!

出品一台賞

産地の新米
プレゼント!
5kg

●記念品は多数ご用意しておりますが、万が一品切れの際はご了承ください。

※諸般の事情によりイベントの延期・内容の変更をさせていただく場合がございます。写真・イラストはイメージです。詳しくは各会場へお問合せください。

通常MAも開催!

IMA 東京会場

11/3(水)・17(水)・24(水)
1448回 1450回 1451回

IMA 九州会場

11/4(木)・18(木)・25(木)
1064回 1066回 1067回

IMA 神戸会場

11/5(金)・19(金)・26(金)
1609回 1611回 1612回

IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121

IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500

IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860



株式会社いすゞユーマックス

【本社】東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル4階

Q4

"注文車"を AA で仕入れをしている場合
どの位の価格まで追いかけていますか？

〈注文車の AA 仕入れはどの位の価格まで追いか〉の声

・相場を無視して買えるのは注文車だけ。結局お客が予算をあげてくれるかどうか

・

〈高騰相場が経営にどう影響しているか〉の声

・薄利であっても次の仕事（車検や点検、钣金など）につなげるようにする

・

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！



〈いま車を買っている人は何を思っているのか〉の声

・新車が遅いから中古車。これに尽きる。未使用車は小売りサイトで3日以内に売れる

・

Q5

ズバリお訊きします。この高騰相場
は経営にどう影響していますか？

相場が高いほうが
良い。順調

そこそこ良い

いつもと変わらない

何とかやりくりして
経営している

非常に厳しい

いつまで店がもつか……
という感じだ



たりと苦労している。
そんななかで、買取り
をそれなりに確保してい
るお店は調子が良い。
「利益が前期比120%。
ワンプラに高く出品して
も結構売れる」(中国地
方の小売店)。

思う(関西の小売り店)。
一方、こうした高騰相
場は各社の経営にどう影
響しているのか。
アンケートでは、

していることも。
「2000のAA相場

注文車をAAで仕入れ
る場合、どこまで追いか
けるのか。お客様の予算
が上限になるのは間違
ないが、そこに収まる金
額で落札できないことも
多々ある。
九州地方の小売り店で

顧客の予算内で買えない

海外への
販売チャネルを
増やしませんか？

中古車輸出

BE FORWARD MARKETPLACE とは

月間販売台数
15,000 台

圧倒的な
中古車販売の
実績



全世界
205 の国
と地域

世界に
販売網を
持つ



月間アクセス数
6,000 万PV

日本発の
世界と戦える
ECサイト



サプライヤー様募集! 登録料 利用料 成約料 **全て無料!** 商品出品後は、
販売から納車まで弊社が対応!

BE FORWARD
MARKETPLACE

【お問い合わせはコチラ】 MAIL contact@beforward.jp TEL 03-5775-3120 株式会社ビィ・フォアード <https://corporate.beforward.jp/company/>

Q7

相場暴騰前(コロナ前)と現在では月の販売台数はどれ位増減しましたか?

〈台数の増減率〉〈回答した人の割合〉

+200%増
+100%増
+60%増
+50%増
+20%増
+10%増
変わらない

増えた

36.9%

-10%減
-20%減
-30%減
-40%減
-50%減
-60%減
-70%減
-80%減
-90%減

減った

〈回答した人の割合〉〈台数の増減率〉

Q6

この高騰相場はいつごろ終わると思いますか?

〈回答数の多い上位を掲載〉

年 月

回答数

36件

16件

16件

14件

12件

12件

11件

11件

11件

10件

10件

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!



編集部で取材に回っている、必ず質問されるのが「この高騰相場はいつ終わるの?」だ。アンケートで最も多かった意見は、

「1年後まで続くかも」

各社がその対応に迫られている。

(関西の小売店)。これが多くの現場での声だ。アンケートでも

現在の小売り台数は、コロナ前と比べてどうなのかも調査してみた。

小売台数は半数以上が減

場の動きも変わる。いずれにしても、今はメーカー各社の状況に注視したい。

相

USS Used car System Solutions

USS九州会場

USED CAR SYSTEM SOLUTIONS



ANNIVERSARY

USS九州会場 誕生 27周年記念

11.20 [sat] 9:30スタート 早期搬入 10.22 [fri] 15:00より受付開始

全コーナー出品料 1,000円 (税別・流札時) ※成約時は通常

【特設】九州クラシック&スーパーカーコーナー開催!!