

無料版

7月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第 147 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

中古車業界

5年後 どうなる?



アンケート結果を発表

中古車小売り市場が厳しい状況に直面している。本紙記者が全国の販売店にヒアリングした結果、規模の大小に関わらず、ほとんどの企業が「売れない」と溜息をついた。

そこで、今号では最前線の小売り状況を探るべく、全国の中古車販売店に対して緊急アンケートを実施。さらに、こうした先の見通せない販売環境のなかで、5年後の自社の姿をどのように描いているのかも聞いてみた。

その回答からは、中古車販売店の本音と、今後どのような小売り店が勝ち残っていくかの傾向がみえてきた。ここで得た経営のヒント、そして、今から5年後に向けて、備えていくべきことなどをお伝えしたい。

厳しい状況の小売り環境
7割超が景気悪いと回答

今回、本紙では全国およそ200社の中古車販売店に対して、①自社の景気感はどうか、②5年後に業界と自社はどうなっているか、という大きく分けて2つの内容について、アンケートとヒアリング取材を実施した。

まず、現在の景気感についての質問では「良い」と回答したのが25%弱に留まり、残りの75%強が「悪い」

《2面へつづく》

《24面・必殺相場人参上!!》
《7面・そこが知りたい中古車輸出》
《ロシアの現地最新情報》
相場は国内、輸出二極分化の様相

AUCNET

2025年、進化し続ける
中古車流通プラットフォーム

選べる、つながる、オークネット。

インターネットオークションを介して
日本全国113会場から仕入れ可能!

※グループ会社のアイオーク(Web-i-Auc)でもご利用いただけます



2025年。おかげさまで、オークネットは創業40周年を迎えます。
私たちは本物のサービスとは何かを常に考え追及していく
「本物主義」の理念に立ち返り
皆さまからのご期待に添えるようグループ一丸となり邁進して参ります。

オークネットの
特長



インターネット
オークションだから
会場へ移動しなくてもOK!



オークネット会員なら
アイオークの「Web-i-Auc」も
ご利用いただけます!
(追加料金なし)



忙しいあなたに代わります!
ロボットによる
自動成札機能



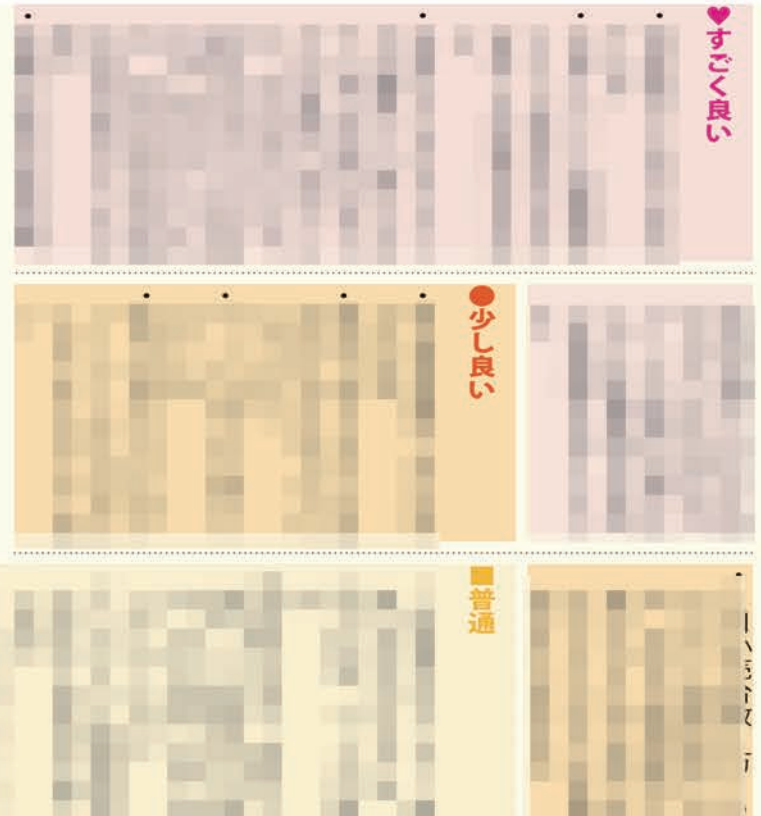
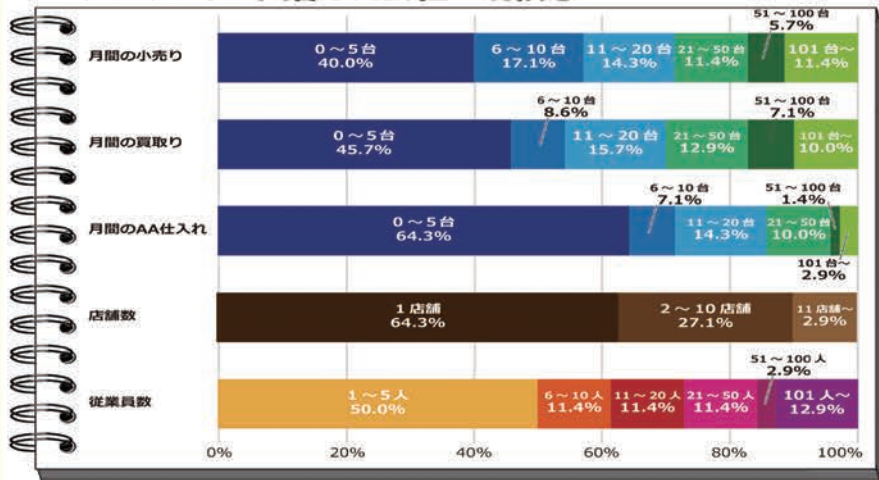
支払代行サービスを使えば、
入金前でも
車両の搬出が可能!

株式会社オークネット
〒107-8349
東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア
TEL: 03-6440-2222
https://www.aucnet.co.jp/car/

新規入会・
資料請求は
こちら>>>



アンケートに回答した会社の規模感



中古車専門店のアンケート回答

❤️
すごく良い

●
少し良い

■
普通

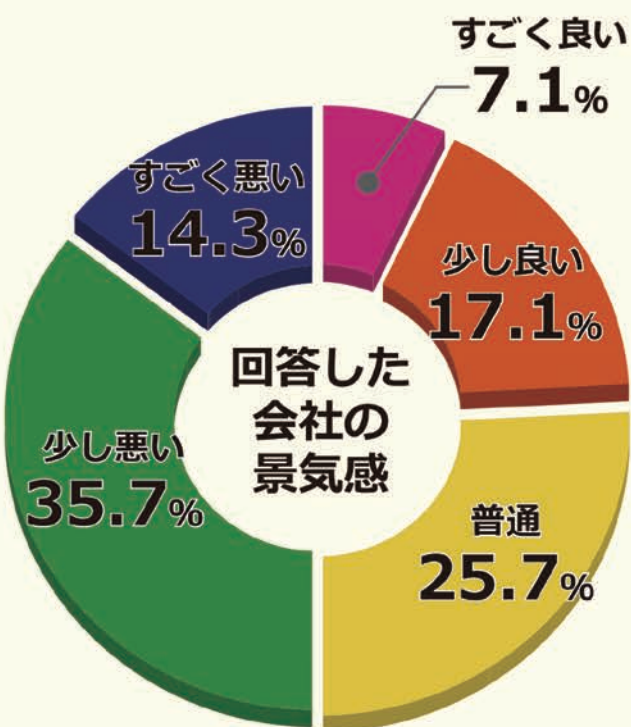
会社の景気感に対する各社のコメント

▲
少し悪い

・小売りの反響がかなり悪い。業販在庫共有サイトの反響も少し悪くなった。全体的に消費者の中古車購入意欲が落ちているのが原因

・一括査定プラットフォームが増え、買取価格が異常高騰しており、中

アンケートに回答した会社の景気感



古車価格もつられて高騰している

・新車の売りは好調だが中古車の売れ行きが悪

い

・今年に入り問い合わせ数および来店客数が減少、それに伴い成約台数も減

・来客数が少なくなった

・総額表示になり中古車販売協会の会員以外は罰則がない。結果、値付けの段階でオークション相場より安い値付けをしている販売店が以前より多く散見される。総額表示価格だけではの販売では利益が取れなくなった

・新規客や飛込客が少ない

・買取専門同士で潰し合っている感じ。ほとんど利益は出ない

・トヨタをはじめ売却制

限等の規制がきつい

・代替えサイクルの長期化と予算が低価格化するユーザーの増加

・新車は通常の代替需要により例年通りの実績で推移しているが、中古車の仕入れ環境が悪く販売に苦しんでいる

・高年式の小売り相場が高く、掲載台数も多いため台当たりの単価が薄利。来客も少なくなっている。営業のスキルや人材不足に悩まされており、思うような成果がでていない

・顧客には売れているが新規客が少なくなっている

・るのでマンネリ感がある

・平日の来店が激減した

・新車は前年より売れているが中古車がガタガタ。これでは利益が取れず社員の士気も上

×
すごく悪い

・物価やガソリンの高騰により、お客様の購入意欲が減少して買え控をしている傾向にある

・小売り媒体からの新規の来店や問い合わせが無い

・軽自動車の価格上昇による新車および未使用車販売台数の低下。A

・A相場高騰による中古車仕入の難航(出品では利益確保)。低価格帯中古車の需要増による台当たり利益の低下

・売れない買い取れないの二重苦

・長期在庫が増える

・社内での停滞感が出る

・儲かる仕事が多くな

取れない

「一面からの声」

と回答。全体的に、現在の小売りが低迷している状況が浮き彫りになった。

小売り不振の要因としては、物価高騰や先行き不透明感によって、消費者の購買意欲が冷え込んでいることが挙げられ、多くの中古車販売店が在庫の回転率低下に悩まされている。

こうした状況下にあるため、「来店が減った」「乗り換えをせずに車検を通すため、車販が減少しサービス売上が上がっている」などの声も聞かれた。

また、なかには「新車の納期遅延が解消されつつあるなかで、中古車の魅力が低下していることも影響」と指摘する声も聞く。長く続く相場の高騰によって、本来、中古車の持つ価格優位性が薄れており、さらに高い相場場で仕入れた車両の薄利に苦慮する販売店は多い。

一方で、景気感が良いと答えた数少ない販売店では、

「5年後は今のまま、会社は成長しているだろう」と前向きに話した。

「5年後の予測については、多くの小売り店が将来への不透明感を抱えている一方で、景気感が良いと答えた会社の大半は、「5年後もさほど悲壮感を漂

と、

多くの企業で共通点があることが明らかになった。

それは

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!



を他社以上に組み立てていると自信を持って言える。自発的に動き、考える社員が育っている

ので、5年後は今よりも会社は成長しているだろう」と前向きに話した。

「5年後の予測については、多くの小売り店が将来への不透明感を抱えている一方で、景気感が良いと答えた会社の大半は、「5年後もさほど悲壮感を漂

【中古車検索サイト】車選びドットコム 公式YouTubeチャンネル登録者25万人突破！



新車も中古車も！土屋圭市が試乗してリアルレビュー！



YouTube

中古車専門店のアンケート回答

Q: 5年後、中古車業界と貴社はどのようになっていると思いますか？

- ・縮小していく市場の競争でより新規顧客獲得は厳しくなる。中古車の程度の良いものは、減少↓高額化が進む
- ・中古車業界全体は車の進化や各企業の信用問題、海外勢の伸張などの要素もあり正念場を迎える。現状の小規模のまま適者生存をめざす
- ・利益が取りにくくなり街の中古車屋さんが減っていると思う
- ・車は壊れなくなり、修理から点検メンテに変わる
- ・M&A、世代交代
- ・中古車や新車販売台数は減少し、アフターセールスにシフトチェンジしている
- ・単なる在庫販売業から脱却し、価値提案型ビジネスへのシフト。サブスクリプションや残クレ、リース、保証整備を含めたトータルサポートの提案、顧客接点の多角化が鍵になる
- ・新車価格の高騰とデジタル化の進展により需要と供給のバランスが変化。価格や流通方法に大きな影響が出ると予想
- ・小型店は外国人ばかりになる
- ・中古車業界というよりは、自動車業界の人員不足により、整備難民が発生すると思う
- ・新車・未使用車の販売比率が今より向上していると思う。中古車の仕入れが非常に難しいため
- ・業界には大きな変化はない。現状の2倍の売上高を確保したい
- ・小売りが少なくなり、業者、AAメインの商売で回していくと思う
- ・小売りは一般人の相場感とAA相場にさらに乖離が生まれる。ユーザーが10年落ち・10万km以内の中古車を買うことがさらに困難になると予想される
- ・新車の車両本体価格もどんどん上がっており、新車の軽のハイトワゴンで200万円超が当たり前になっていくと思う。これにより、ローンが通らないとまともな車を買えない時代に5年後は近づいていると思う
- ・個人間の取引が多くなっていると思う。当社は存続し続けている個人と大手は変わらずやっていけていると思うが、従業員10〜50人の店は結構淘汰されていると思う。詐欺的店舗が増え法律の見直しやルールは厳しくなるのでは？
- ・中古車業界は半分に。弊社は閉業
- ・一括査定に頼る価格攻勢の強い業者の多くは淘汰され、適正価格と言われる相場形成が色濃くなる。安心、安全を重視した取引にシフト

中古車専門店のアンケート回答

Q: 5年後、会社はどうなっているべきとお考えですか？ そのために今考えていること、行なっていることを教えてください

- ・『お客様を守り続ける』
- ・買取り店では当社くらいしかやってない買取り後もフォローし続ける
- ・『取扱台数を2倍くらいに』
- ・多様な買取りの方法にチャレンジしている。また中古車の買取り・販売だけでなく別事業も取り入れて、相互にメリットの出る戦略も考えている
- ・従業員のスミーズな



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！

わせていない」という。そう話す販売店でも同様に、顧客管理と人材育成の徹底した強い企業が多く、会社経営を堅実に実践してきたところには、やはり勝ち残りの道が開けるのだろう。

実際、我々編集部でも、全国の小売り店取材していて実感するのは、

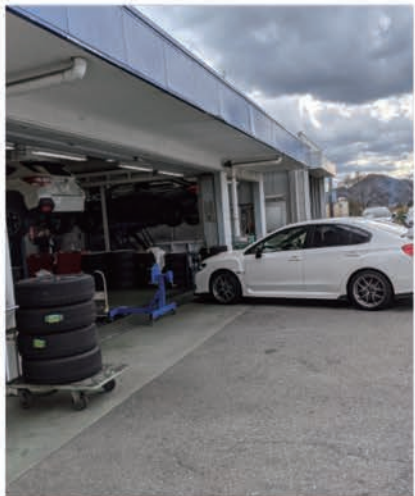
話した。少子高齢化など今後さらに厳しい小売り環境が予想されるなか、あつて、5年後も持続的な成長を実現するためには、

することが何よりも重要だ。

今回の特集を振り返ってみて、ひとつだけ確かに言えることがある。それは、小売り業界は今、まもなく5年後を迎えることは絶対ではないことだ。業界が変化するならば、中古車販売店も変わらなければ生き残れない。もし、あなたが現状を維持したい、今よりも良くなりたい、今よりもなら、今回の結果を踏まえ、一歩を踏み出していただきたい。

本紙では、今後も各社にとつて役立つ情報、そして勉強となるトピックを掲載していく。是非、有料版を購読いただいて、将来の勝ち残りへとつなげていただきたい。購読お申し込みは電話03 (3371) 9591まで。

この変革の時代では、こうした取り組みが一層重要で、強い会社づくりをすることが不可欠だ」と



《4面へつづく》

MIRIVE 埼玉会場

26th Anniversary

MIRIVE SAITAMA

埼玉会場 7月の開催スケジュール

7月 2日(水)	MIRIVE AA 全車出品料流れ2,000円・お取引賞
7月 9日(水)	メンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
7月16日(水)	開場26周年記念 AA 全車出品料流れ無料・来場プレゼント フリードリンク・ガラボン大会
7月23日(水)	フレッシュディーラーズ AA ① お取引賞
7月30日(水)	フレッシュディーラーズ AA ② お取引賞



MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！

お申込みはWEBからかんたん手続き！

www.mirive.co.jp





《3面からのつづき》

・『世交代、販売、集客の改革』

・『相場情報が一般に知られるようになったので売買では利益薄に。日々のメンテナンスや顧客の困り事を聞ける会社になる』

顧客との距離を縮めるために、アンケート取得や自宅・会社への訪問

・『カーライフ全体をサポートできる存在にならしたい。顧客から「任せて良かった」と言っていただけの店作りをめざす』

・『管理ユーザーとのより良い関係を作っていくしかない（AA業販は儲からなくなったため）』

・『いつもsmileで販売だけではなく修理（钣金含む）も一貫して行なえるように。外注だけに頼らない組織作りが必要』

修理に関しては内製化の促進。後継者不足のため廃業を考えている会社を吸収、自社の基盤を固める（若年層の雇用を拡大）

・『縮小する業界の中で逆行して全国区に店舗展開をしていると思う』

ガソリンスタンドを新設

・『新規で中古車屋を開業する人達は激減すると思う』

手の届きやすい価格帯の在庫構成を心掛けている

・『売上40億円。ファンからの買取りが月間100台。出張買取スタッフ20名体制』

NETでの表現。ラインマーケティング。FAQサイトの拡充

・『管理ユーザーの囲い込みをしっかり行ない周辺利益の向上が必須』

SNSの配信を強化

管理ユーザーに喜んでいただけの企画を検討中。人員増強と権限・責任の付与をさらに強化したい

・『販売だけではなくリースなどの販売手法を採り入れるべき』

業務提携を検討中

・『輸出メインで海外販売店とパイプを持ち販売したい』

・『いすゞ車の取り扱い開始。AAに出していた高年式トラックの小型強化』

口コミを書いてもらったらすぐに回答

・『日々を生きるのに一杯』

・『状況次第では撤退』

・『何かに特化して続けていきたい。ネオクラシックとか』

・『店主は65歳になり借金返済は終わりに近づいて辞められる状態に。新規は断っていると思う』

余分な設備投資や新規の長期借入はしない

・『5年後、弊社は閉業』

SSを販売チャンネルの中心に。顧客の総合的な満足度を上げて長期的な関係性を築く

・『リース200台貸し出しているがもっと増える』

代車やレンタカーのクオリティを上げていく

・『自社の強みを生かした全国チェーン展開している』

・『新車と特殊車両の販売に特化している』

・『この日本の景気では夢なんかない』

金融機関とコンサル契約を結び協議している

・『地域でナンバーワン店舗にする。それが生き残る最短の道』

・『10店舗運営で採用が難しくなっている状態。さらに拡がってゆく状態を実現』

採用にお金をかけている。月30〜50万円。ただ選任採用スタッフは不在なので手探り

・『もう少し直販できれば生き残れるかも？』

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!



シン・LUM-Rの季節到来!

シン・LUM-R

年間
出品台数
7万台
良質リースアップ車を
メインに豊富な品揃え!

85%
平均落札率
中古車仕入れの
強い味方です!

15会場
国内会場数
近くで落札できて
輸送費がオトク!

プレミアムプラン ベーシックプラン
年会費 50,000円 年会費 0円
落札手数料 13,000円〜 落札手数料 18,000円〜

LUMは会場現車確認(下見)OK!

※すべて税別価格です。※一部ヤードでは下見を実施しておりません。

シン・LUM-R
NEW!

イチセシ

大手買取店の
ユーザー車
コーナー!!
イチはやく
競りできる!

ニコレン

お買い得な
レンタアップ車
コーナー!!
現在 支度中!

落札手数料 13,000円 ※税別価格
日本全国! 毎週開催!

LUM-Rは画像出品のコーナーです!
車両情報はすべてWEBにて
全国どこからでも確認できます◎

今いちばん
アツい仕入れ月

LUM(ラム)入札会には無料プランがございます。まずはお気軽にお電話ください!

お問い合わせ: 03-5937-0140

株式会社ユニケット
※新規入会・会員継続には必ずインボイス登録事業者番号が必要です。