



2013年(平成25年) 6月号 毎月1日発行

発行所 (株)ユーストカー 発行人 茂山伸/編集人 宮沢信行 (株)ユーストカードットコム

購読・広告のお申し込みは

☎03-3371-9340 第2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

これが

儲かる秘訣!

買取・フリマ

<5面> <7面>

輸出好調の要因

<2面>

GW営業の実態調査

今年の連休は売れたのか!?

取材をしていると、よく聞かれるのが、「GWはどうなの?」といった言葉だ。自社の売れ行きに関わらず、誰でも他社の状況は気になるのが本音。そこで本紙では、記憶もまだ新しいところで、ゴールデンウィークの営業実態を調査した。

景気動向について、どのような印象を持っているかを掴むものとして景況感のメインド調査がある。そんな風に、本紙では、クルマ屋さんのGWの売上が良かったのか、悪かったのか、それとも普通だったのか、その印象をとにかく手当たり次第に聞いた。例年、クルマ屋さんにとってGWは、決して良い売上状況とはいえない。とはいえ、今年はアベノミクスによって消費が上向き加減。そこに動きがあることを期待して集計したGW期間全体の印象は、最も多かったのが「普通」で半数近くに。次いで「悪い」が3割弱で、最後が「良い」となった。

普通という、良いような悪いような曖昧な答えであるが、とはいえ「悪い」の辺りではなかったことをポジティブに捉えるべきであろう。また、最も少なかった、良いという回答であるが、「今年もGWは展示場の草むしり」と思っていたが、意外と売れたという様に、特別なことでもせずに結果が出て驚くケースも。中でも輸入車専門店が比較的良好な回答をしていたのが印象に残った。

そんなGW期間中だが、全体的にやや低調という印象は否めない。また流れとしては、4月27日からの出足がまずまずという意見が多かったものの、5月1日を境に「悪い」の割合が高まっている。一方、連休中は、ディーラーの休みが長めで、中古車販売店は休まず営業していたという店舗も多かったが、営業率をみると後半の5月3日からは休業が増えたことがわかる。ただ、後半はわりと「良い」「悪い」が明確に分かれており、お店を開けて良かったのかどうかには差が生じる結果となった。

なお、今回のアンケートは、中古車販売店、買取店、ディーラーなど自動車事業者を対象に、全国984件の回答を反映したもので(調査で聞いた主

GW中の営業率と景況感の回答 (本紙調べ)

日付	4/27 (土)	4/28 (日)	4/29 (月)	4/30 (火)	5/1 (水)	5/2 (木)	5/3 (金)	5/4 (土)	5/5 (日)	5/6 (月)
営業率	89.4%	82.7%	77.2%	75.9%	71.5%	74.0%	64.2%	67.5%	64.2%	72.4%
1位	普 48.5%	普 48.2%	普 46.4%	普 59.3%	普 44.0%	普 47.1%	悪 41.8%	悪 39.5%	悪 34.0%	普 34.3%
2位	良 37.5%	良 37.5%	悪 23.2%	良 22.0%	悪 32.0%	悪 29.4%	普 32.6%	普 37.2%	普 33.7%	良 33.1%
3位	悪 14.0%	悪 14.3%	良 21.4%	悪 18.6%	良 24.0%	良 23.5%	良 25.6%	良 23.3%	良 33.3%	悪 32.6%

入札接続100会場突破記念 入会キャンペーン実施中!!

入会金 30,000円無料!

詳しくは<http://www.iauc.co.jp/>

欲しい!見つかると買える! 中古車仕入れのパートナー



〒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

月	火	水	木	金	土
AAA 東京					
AAA 関東					
AAA 中部					
AAA 北陸					
AAA 近畿					
AAA 中国					
AAA 四国					
AAA 九州					
AAA 沖縄					
AAA 北海道					
AAA 東北					
AAA 関東					
AAA 中部					
AAA 北陸					
AAA 近畿					
AAA 中国					
AAA 四国					
AAA 九州					
AAA 沖縄					
AAA 北海道					
AAA 東北					

※上記は2013年5月現在の接続会場です。 ※日産フランネル東京入札会は原則第二回開催、日産フランネル大阪・岐阜入札会は原則第一回開催、日産フランネル仙台・福岡・栃木入札会は原則月1回開催です。 ※日産フランネル北陸入札会は原則第二回開催、日産フランネル中部入札会は原則第一回開催、日産フランネル近畿入札会は原則第一回開催です。 ※スズキ入札会九州・東北は原則隔週開催、スズキ入札会名古屋・神戶は原則隔週開催です。smarpは原則隔週開催です。 ※サクラ入札会は原則隔週開催です。AEP入札会は原則月1回開催です。