



毎月1日発行

第12号 定価 540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

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

無料版

4月号

小売りの回復予測も徹底調査

消費税8% 反動減はこうして乗り切る!

全国の小売店に直前アンケート



4月から消費税が8%に引き上げられた。これは、中古車市場にとってマイナス要因であることは言うまでもなく、小売が好調だった2月、3月の反動もあり、マーケットはしばらく低迷するだろうという見方が大多数だ。

こうした中、消費増税前の中古車小売市場がどう動き、中古車販売店は4月以降、どんな対策を考えているのか。ユーストカーニュースでは、全国の中古車小売店にアンケートを実施。近況と増税対策を聞いた。

アンケートは、3月第2週にユーストカーニュース購読者をはじめ、計2418社に実施。また大手、中小を含めた中古車販売店に直接聞き取り調査、取材を行った。

年明けからの流れを総括すると、1月以降、駆け込み需要の効果で中古車小売市場は上向き、2月に入るとその勢いはさらに加速する。ところが、週末に襲った2度の大雪がその勢いに水を差した。

しかしながらユーザーの購買意欲は強く、3月も引き続き小売は好調。さすがに後半は減速したものの、おおむね2月、3月は良かったというの

7面 中古車判定塾 出張査定に潜む落とし穴

11面 輸出大国チリの実態 貿易統計ではわからない 輸出動向

査定ミス減らすなら **AveProTouch**

ミスのない **スピード査定**

全国から業販車両が探せる **autoBank**

業界No.1の共有在庫数で小売のチャンスが格段にアップ

集客チャンスを飛躍的に拡大 **オクネットIP**

インターネットで中古車販売をするなら…?

充実した保証サービス **オークネット保証**

お客様とのコミュニケーション作りをサポート

4月からの販売準備はおまかせください!
株式会社 **オークネット** の小売支援サービス

商品内容は動画にて配信中!!
オークネット 動画 検索

本件に関するお問い合わせは ▶ リテールサポート事業部 ☎ 03-6440-2201





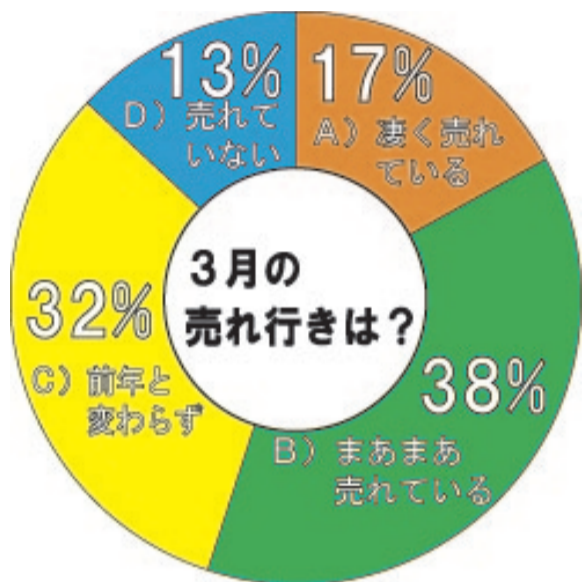
3月はオークション相場も高めに推移したが、4月以降は果たして…

《1面から続く》

多くの中古車販売店の実感だろう。3月後半は、陸送がマヒしたことも好調な小売をスローダウンさせた一因となったが、アンケートでも年度末の小売市場が好調だった実態を表している。

グラフの「3月の売れ行きはどうですか？」の問いには、「すごく売れている」と、「まあまあ売れている」が合計で55%と過半数を占めており、「売れていない」と答えたのは、13%と最も少なかった。

売れていると答えた販売店の実績では、平均で前年比136%（アンケート結果の平均）という高い伸びで、新車に限っては倍増した、と答



4月以降の予測

22.23面に関連記事

その一方で、4月以降の販売については、ただ回復時期については、6月から8月といった意見が最も多く、落ち込みは一時的で、すぐに回復するだろうという楽観的な意見が多数を占めている。

2月、3月は、市場が良かったことからオーク

回復時期は6月から8月?

える販売店も少なくなかった。これはまさしく駆け込み需要の影響といえる。

どんな車が売れたのかは様々だが、増税の影響の大きい高年式、高額車は動いていたという意見が多い一方で、「とにかく燃費の話題が多い。いまだ景気上昇感の実態として無く、まだなお先行

「陸送の混乱はゴールデンウィークまで続きそう。その影響でオークションでの買いを控えている販売店が多く、しばらくは相場が弱いと思う」という意見も。

また、ある大手販売店では、4月以降の相場について、「良質車は下落しないが、低価格車は鉄

「陸送の混乱はゴールデンウィークまで続きそう。その影響でオークションでの買いを控えている販売店が多く、しばらくは相場が弱いと思う」という意見も。

また、ある大手販売店では、4月以降の相場について、「良質車は下落しないが、低価格車は鉄

き不透明感が強い。車の経費を抑えたいというユーザーが多い」といった回答が多数集まった。

クルマに対する二極化が進んでいるという意見も多く、「新車で高額車を買うか、中古で10万キロオーバーの安いものを買うか」、ユーザーの意識が分かれるところだ。

シヨンの相場も高く、バイヤーも高めの仕入れを余儀なくされてきた。3月後半からオークション相場も下降してきており、例年の傾向では、4月以降もゴールデンウィーク明けまでは相場が向上する可能性は低い。とくに今年、増税による反動もあり、小売店にとって、仕入れには最適な時期が来るともいえる。

アンケートでも「4月以降は、消費税アップ分相場が下がると予想。その分、いままでもより安く販売価格を設定できるのでは」

利益は車両販売だけではない

4月以降、落ち込みが予想される小売市場にあって、中古車販売店はどうの様な対策を考えているのだろうか。

インに小売している店舗では、4割減少してもおかしくない」と、分析している。

今回、駆け込み需要があった分、今後は一時的な販売の落ち込みは仕方ないとして、夏前には販売が回復するといった声が大手販売店からも多数聞かれた。

また、中小の販売店でも2月、3月がいつになく好調だったことで自信を取り戻し、今後、前向きな事業展開を打ち出している経営者の声も届いている。

一方で、ユーザーのニーズはより細分化していることは事実。とくに燃費をはじめとした経済性、そしてなにより価格に敏感になっており、増税による消費者の心理的な影響が販売を左右することになるだろう。

それだけに、ユーザーのニーズをしっかりつかむことが重要で、同時にユーザーの意識を動かすための増税対策は万全にしておきたいところだ。

4月以降、落ち込みが予想される小売市場にあって、中古車販売店はどうの様な対策を考えているのだろうか。

有料版では、モザイクの部分をお読み頂く事ができます。お申し込みは12面、または電話03(3371)9340まで

IYASAKA = トータルカーライフサポートで生涯顧客の創造を! =

軽補修から本格BPまで対応!! **パンチの稼働率が大幅にアップします。**

カラライナ ウイングベイシステム

ABS-380 トリニティテスタ (サイドスリップ・ブレーキ・速度計複合試験器)

検査ライン上で、**まず診断30秒!!**

立合い型アライメント調整が **ビジネスモデルを変える!!**

HUNTER ホークアイ エリート

高精度・ハイスピードな4カメラシステム。

■セット時間大幅短縮! ■再検査時間:2分! ■調整時間大幅短縮!

http://www.iyasaka.co.jp