

無料版

8月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行
 第28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

《3~4面》
最強買取店の実商談
 話さないお客が
 心を開いていく!!

笑 泣

買取店と小売店

船井総研の店づくり
簡単な成約アップ術
 暑い夏に入店を促す

《23面》
ワンプラ指南

A 32059 ハイラックスハイブリッド 4D 3.5 B C リスト訂正 再セリ スタート 20万円 専用デザイナー輸出品保証 32061	C 59073 レジアスエスV 4D RA B B リスト訂正 再セリ スタート 465万円 パン・トラック 59075	E 60059 キリート 4 B B リスト訂正 再セリ スタート 100万円 60061	G 15061 X-TRAIL 4 B B リスト訂正 再セリ スタート 550万円 ワンオーナー 15063
B 32066 デイズ R B B リスト訂正 再セリ スタート 470万円 専用デザイナー輸出品保証 32068	D 59072 レジアスエスV 5D 3.5 B C リスト訂正 再セリ スタート 865万円 パン・トラック 59074	F 60066 セレナ 4 B B リスト訂正 再セリ スタート 50万円 60068	H 15060 MUGO 4.5 B リスト訂正 再セリ スタート 550万円 ワンオーナー 15062

相場上昇は

いつ止まるのか

中古車価格の高騰が続いている。例年、オークション相場は2月にピークを迎えるが、今年は新車販売の低迷が続いている影響で、夏場に向かっ相場はさらに上昇してきた。その結果、小売店は仕入れ価格の高騰に苦しむ一方で、買取店には予想を上回る大きな利益を生み出している。まさに「笑う買取店、泣く小売店」といった構図が鮮明になっているようだ。

中古車相場の上昇は、オークションの平均落札価格にも如実に表れている。その推移をみると、4月の平均は49万3000円、5月は54万9000円、6月は56万8000円と、この3カ月間でも平均単価は7万1000円上昇した。

《2面>>>》
 新車市場の低迷から、

AUCNET
 おかげ様で30周年
30th Anniversary
 since 1985
 Memorial Event Year!!

30th Memorial Event Year

ロングランマイレージキャンペーン

8月 一撃市場! 強化月間! 一撃市場 マイレージポイント 2倍

9月 秋祭り記念AA! 一撃市場 マイレージポイント 2倍

10月 共有在庫! 強化月間! 共有在庫 マイレージポイント 2倍

11月 30th 大感謝祭 フィナーレ! TVAA マイレージポイント 3倍

毎月イベント開催!!

マイレージ特典① 5000マイル達成者には海外旅行をご招待!!

マイレージ特典② 全国各地にて30th ゴルフコンペ開催!!



オークションではタマ不足が続いている

粗利1300万円の買取店も

《1面からつづく》

オークションには良質な初出品車が減少しており、こうした車に人気が集る。結果として相場を押し上げている。

また、新車が売れていないことに加えて、円安の影響によって輸出が活性化。たださえ市場に中古車が少なくも関わらず、輸出にも持って行

かれるのだから、中古車相場が高値を付け続けている。

こうした相場高騰は、買取店には追い風だ。本紙では、春先から驚異的に利益を伸ばしているという、中古車買取店の経営者に、詳しい話を聞くことができた。

複数の店舗を構えているこの買取店の第一四半期(4月から6月)の粗利

を見ると、1店舗平均で4月が760万円、5月は850万円、6月は1300万円に達したという。

「査定数が増えたことよりも、オークション相場が上がったことが増収の大きな要因。6月の1店舗平均の買取台数は66台で、台当たりの粗利も20万円を超えた。営業マン1人あたりの

第二粗利は264万円で、ベテランでは一人で500万円の粗利を挙げたスタッフもいたほど。実際、6月は過去最高の利益を記録したという。

一般的に買取店の粗利は、1店舗500万円を超えれば優秀といわれている中で、ここでは1店舗平均で1300万円以上の利益を上げているのだから、まさに異常値といえる。

それも買取をした台数が極端に増えているというわけではないので、まさに中古車相場が高騰を続けていることに他ならない。

この買取店経営者が続ける。「いまの相場ですか? そうですね、オークションでは100万円〜200万円の車だったから、想像よりも15万円は高く入る感覚。外部応札ではさらに値段が入ってくる。正直、小売店さんに申し訳ないですよ。私も長年、買取りをやっていますが、全体的にここまで熱いのは珍しい。相場が調子に乗りすぎているんですよ。」

言うまでもなく、相場は上がり続けるということもないので、その反動は必ずきます。なので、この状況が続くのも怖いので、もう少しペースダウンして欲しいのが本音」と、決して浮かれることなく、むしろ警戒心を抱く。

また、大手買取チェーンでも、こうした現象は

明確に表れている。「4、5、6月は、

を痛切に感じる」という。この様に、

仕入れに慎重な小売店

一方で、この相場高騰によって、仕入れ価格の上昇に頭を悩ませているのが小売店だ。「オークションが一番高い。小売価格を上回った相場で取引されることもあるのだから、とても買えない」「在庫として持つには相場が高すぎる。」

そのほかの声も紹介していく。「いまは、

を頑張るしかない」あるいは「こういった小売店の

なので

では、果たして、こうした状況がいつまで続くのだろうか。足元の相場をみると、7月も強気で推移している。

きちんとチェックすることは、いうまでもないだろう。前出の買取店では、「営業マンには、『いま、相場が強い』と査定室には指示していますけどね。」

新しい。気づいたときには不良在庫の山を築いていた。

ユーストカーNEWSでは、これからも皆様の販売に直結するホットな「相場情報」をお伝えしていきます。

また同時に、人気連載中の「必殺相場人」のコーナーでも、こうした相場関連のテクニカルな分析を行なっています。読者の皆様の販売に役立つ情報を随時、掲載していきますので、どうぞお見逃しなく。

と査定室には指示していますけどね。」

いずれにしても、相場が高いときこそ注意が必要だ。昨年の消費増税後の相場の急落は、記憶に

読者の皆様の販売に役立つ情報を随時、掲載していきますので、どうぞお見逃しなく。

読者の皆様の販売に役立つ情報を随時、掲載していきますので、どうぞお見逃しなく。

読者の皆様の販売に役立つ情報を随時、掲載していきますので、どうぞお見逃しなく。



良質なクルマには応札が集中

MIRIVE



26日
ディーラー会協賛 AA

セリ前抽選会
お取引賞

19日
800回記念AA
買取店ブランド
～チャリティー AA～
全車流れ無料

出品番号末尾『8』の車両を
落札の方に宝くじプレゼント
ドリンクサービス
お取引賞

12日
休催

8月5日
G-1&
アライ提携 AA

下取買取コーナー流れ無料
アライコーナー落札賞
お取引賞