



例会日/第1・第3木曜日 12:30
例会場/グランプラザ中津ホテル TEL 0979-24-7111
事務局/〒871-0055 中津市殿町1383の1 中津商工会館2F
TEL 0979-22-9716 FAX 0979-22-9722
e-mail office@n-heisei.org
<http://www.n-heisei.org/>

第1352回例会 平成31年2月7日(木)

●本日の例会プログラム 例会

◎次回例会プログラム 例会



前回(1351回例会)の記録 平成31年1月24日(木)

■ゲスト

有限会社アラジン
代表取締役 吉田博史氏

■ビジター

■出席報告

会員数 22名
免除者数 2名
対象者数 20名
本日出席者 16名
欠席者数 4名
出席率 80.00%

■1350回出席報告の修正

1350回欠席者 2名
メイクアップ 0名
欠席者 2名
修正出席率 90.00% → **90.00%**

●メイクアップ

●欠席者

梶倉会員、矢頭会員

◎ロータリーソング 我らの生業

◎会長の時間 中島会長

有限会社アラジンの吉田社長にはご多用の中、当クラブの例会にお越し下さり誠にありがとうございます。吉田社長には後ほど卓話をいただきますが、お時間までよろしく願い申し上げます。



中津平成ロータリークラブの皆さんこんにちは、本日はお昼前に豊田町で火災があり、道路が凄く渋滞しておりましたが皆さんとこうしてお会いできましたことに先ずはほっとしております。蓮如上人の「朝には紅顔ありて夕には白骨となる身なり…」と言う言葉がありますが、人はいついかなる時でも災難に見舞われることもあると言う意味でもあります。我々もいつそういった災難に見舞われるかわかりませんが、その時の最低限の準備だけはしておきたいものです。

また、巷ではインフルエンザが大流行しており、学級

閉鎖になる学校もあるようです。本年度の当クラブのメインイベントの30周年記念式典・祝賀会まであと3ヶ月弱となりました。どうか、手洗いやうがい、マスクなど最低限の自衛手段や体調管理には十二分に留意され、全員元気にその時を迎えたいと思います。

本日も短い時間ではございますがよろしく願い申し上げます。

◎幹事報告 永松幹事

●例会変更 大分RC、大分東RC、大分臨海RC、大分南RC、大分中央RC、大分1985RC、宇佐八幡RC

●週報受理 宇佐八幡RC、仙台平成RC

●会報受理 中津沖代ライオンズクラブ

●幹事報告

・ロータリーの友1月号

・ハイライトよねやま226号

・中津RCより2月例会プログラム

・地区事務所移転のお知らせ

- ・中津市防災講演会についての御礼
- ・中津商工会議所より会議所ニュース
- ・中津中央RCより2月例会プログラム
- ・2019-2020年度地区研修・協議会 開催のご案内
- ・第3661地区、第2770地区ローターアクト両地区親善交流会のご案内

◎本日のメニュー



◎ニコニコボックス

- [川田会員] 家族がインフルでダウンしてます。
- [籾倉会員] お祝いいただきまして、ありがとうございます。
- [黒瀬会員] ディーゼルのお話です。
- [中島会長] いとこが結婚します。
- [永松幹事] 石が出来てたいへんです。
- [鎧坂会員] ゴルフコンペで優勝しました。

◎ゲスト卓話

「中津の中古車市場の現状」
 有限会社アラジン
 代表取締役 吉田博史氏



業界シェアランキング上位3位
1位: IDOM: 1,693億円 2位: ユー・エス・エス: 679億円 3位: ケーユーホールディングス: 612億円
平均年収ランキング上位3位
1位: ユー・エス・エス: 573万円 2位: パナテック: 550万円 3位: システム・ロケーション: 534万円
業界の動向
中古車の個人売買広がる




インターネットを通じて、中古車の個人売買を仲介する業者が増えています。中古車業界における流通は、買取店が消費者から買った車をオークションにかけるのが一般的ですが、業者間取引では、消費税がかかるほか、中間マージンも発生します。一方、個人間売買は消費税が非課税で、売り手側にもメリットがあります。

2014年の消費税増税を機に、個人間売買に参入する事業者が増えました。情報サイトのオールアバウトとカーコンビニ倶楽部は、2014年に個人間売買を支援するサイト「カーコン・マーケット」をオープンしました。車を売りたい人は、出品申込みをして、買取りのカーコンビニ倶楽部の店舗に車を持ち込めば、専任スタッフが査定を行ってくれるサービスになっています。

軽の未使用車の取り扱い強化

セダンやミニバンなどの登録車の販売が落ち込む一方、軽自動車販売が堅調となっています。

その際同時に未使用車の存在があります。未使用車とは、買い手の消費者が決まらないまま販売会社自社名義で届け出た車を指します。未使用車は走行距離が100キロ以下の場合が多く、一定量が出ているために新車扱いにはなりません。また中古車とも異なるため、未使用車や新古車とも呼ばれ、新車よりも安いので人気が高まっています。

【業界研究】中古車業界の現状・動向・課題について

業界の現状

主流はオークション

中古車業界は、中古車卸売業者や新車ディーラーなどから中古車を入れて、消費者に販売する業態です。

大手の中古車販売会社のなかには消費者から直接中古車を買取り、自社店舗で小売と販売を行う業者もありますが、近年では、実物の中古車を展示した会場で行うオークションとネットオークションが普及し、仕入れの主流となっています。

基本情報

- ・市場規模: 2兆4,935億円
- ・別業数: 71,723人
- ・平均年齢: 36.7歳
- ・平均勤続年数: 6.2年
- ・平均年収: 465万円

市場規模は2兆4,935億円と比較的大きな数字になっており、これはプライダル業界や化粧品業界とほぼ同程度の規模となります。

業界の今後の将来性

環境の変化に応じたビジネス展開が必要

人口の減少や、車の保有期間の長期化の影響で、新車自体が売れなくなっている状況のなか、個人間売買が拡大して中古車業界の競争は激化を懸念しています。市場規模も縮小傾向にあるので、当然のあたりは経営環境が改善することはないでしょう。

今後の対策としては、中古車販売を商業とすることにとどまらず、消費者の多様化するニーズに対応するためのビジネス展開が必要になってきます。

たとえば、自店の在庫車両を活用しての格安レンタカー事業やカーシェアリング事業への参入なども選択肢の一つとして持っておきたいところがあります。




この市場規模で平均年収465万円というのは少ないというにも思いますが、中古車業界というのは基本的に販売業なので、営業の給与はインセンティブになっていることが多いです。

つまり、車を販売した台数によって給与が決まるということです。ですので、営業成績を上げれば、年給に関係なくもっと多くの金額を稼ぐことも可能となります。

仕事内容

中古車業界の仕事は、車に関すること全般に関与する仕事になりますが、大まかに「営業」と「整備」に分けることができます。

営業の仕事は、お客さまに接客を行って車を販売し、お客さまの購入補助するのが基本業務になります。また、最近では、自動車ローンや自動車保険の販売も行っているところが増えてきています。そして接客以外にも、商品となる中古車の選別や、ネットに掲載するための写真撮影が重要な業務になります。

整備の仕事は、もちろん車の整備になりますが、整備にはお客さまに説明するための整備と、納品した後の定期的もしくは突発的な整備があります。中古車の場合、特定のメーカーだけというわけではなく、さまざまなメーカーの車種を扱います。

