

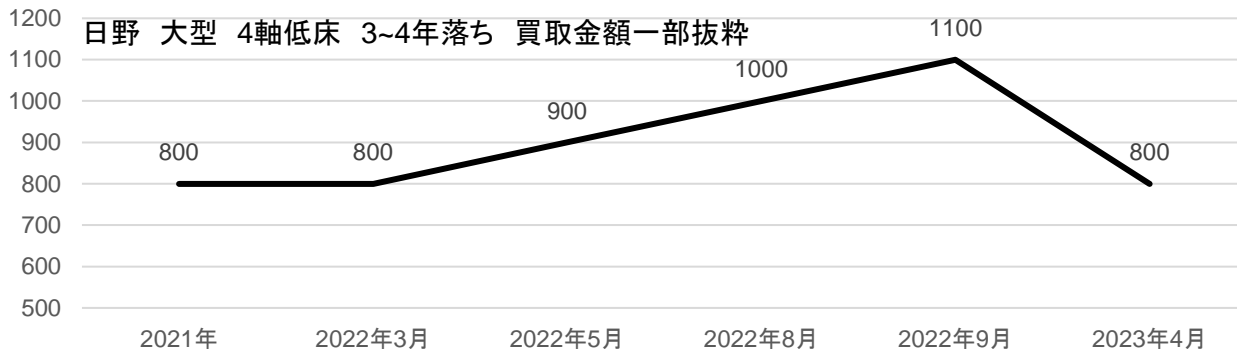
第36回 そうだったのか！シグマの学べるニュース

お客様 各位

この定期配信も御客様にとっても御好評を頂きましてありがとうございます。これからもみなさんのお役に立つ様にみなさんの疑問を解決し、有効な情報をお送りして行きたいと思っております。

Q “日野バブル”の終焉

コロナになり半導体不足、日野の不正で生産が止まり中古への需要が急増しました。需要の急増から相場が跳ね上がり一部では「日野バブル」なんて言葉が生まれました。お客様によってはいつも売却する10年落ちより高く売れる高年式を売却されて売却益を得る必殺技を使う方もいらっしゃいました。コロナに振り回されて来た数年ですが現状の相場は平時の相場へ日に日に戻っていつかという状態です。相場に関して多くの問い合わせを頂きましたのでまとめました。以下はシグマで取扱した日野車輛の実データを基にコロナ前後の相場動向になります。



2022年頭から夏にかけてわずか半年で最大300万金額が上昇しました。状況を余剰車などの売却を選択した方々には喜んで頂きました。我々は仕入れ金も同時に上がるのとそのまま販売価格に転嫁できないので利益は通常より下がります。在庫金額も膨れ上がりますので在庫リスクや金利負担などのデメリットやリスクも増加します。この時期は通常時に比べ3億程度在庫金額があがりました。よって相場が大きく動く時期はリスクが増加するので在庫の早期回転が重要になってきます。

こういった時期の一番のリスクはいつ相場が下落するのかわからないので在庫を持ちすぎてその間に相場が下がると全てが含み損になる事です。事実、下落が始まりましたら半年で相場も元にもどり、こういった変動が激しい時期は一定数の損切り車輛がでてしまいます。どこまで下がるかわからないので相場が不安定な時期に出す見積書には相当苦勞しており早め早めのお客様とのやり取りがリスク軽減につながります。

我々は相場が安定する事によってリスクを見える化し量をこなして高く買い、安く売って薄利多売でお客様に貢献するのが理想です。新車納期の少しずつですが動きだしておりより皆さまのお役に立ち得る機会が増えてくると思いますので何かご用命ありましたら担当か会社にご連絡お願い致します。m()m

**査定のご依頼、お問い合わせお待ちしております！！
不動態・故障車も自社レッカーで全国対応中です！！お任せください！！**

シグマ インターナショナル株式会社 本社 神奈川県横浜市中区日本大通り18 KRCビル7F
TEL : 045-680-1742 FAX : 045-228-8490 e-mail: info@sigmaintl.jp
本社 横浜 名古屋 神戸 福岡 を拠点に全国対応中！！！！