～法人マーケット開拓に役立つ～　中古自動車販売業　38

業種別リスクマネジメント対処法

ARICEホールディングスグループ
http://www.arice-aip.co.jp　株式会社A.I.P　代表取締役　松本　一成

◆株式会社A.I.P

平成20年7月に営業を開始。法人マーケットに対するリスクマネジメントを切り口とした提案や独自の制度に基づく支店展開によって業容を拡大している。現在は全国に２法人営業部、19支店、10オフィスを持ち、損害保険約25億円、生命保険約35億円の取扱いを行う。2010年4月にはリスクマネジメントのコンサルティング及び教育等も視野に入れた総合的な組織体としてARICEホールディングス株式会社を設立し、理念を共有出来る代理店と積極的にノウハウやシステム、及びブランドの共有を進めている。

【本原稿は同社スタッフ共著、代表執筆者 株式会社A.I.P 仙台支店 支店長 加藤啓昭】

中古自動車販売業のリスクマネジメント

◇中古自動車販売業の特徴

中古自動車販売業が取り扱う「中古車」の発生源は①新車販売時の下取車、②所有者が不要になって売却した車、③ローン支払不能等による引上げ車、④登録後に破談になって生じる新古車の４通りとなります。

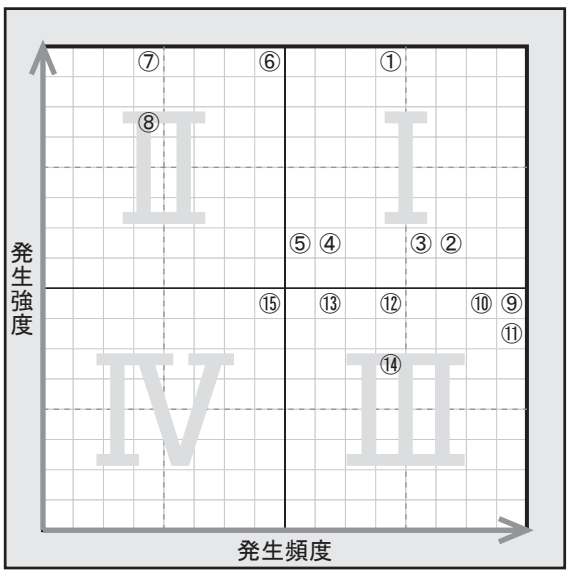
業況としては、これらの中古車を仕入れて販売するという仕組みですが、新車販売減少に伴う良質な中古車の供給不足や若年層の車離れ、買替えサイクルの長期化、レンタカー業者の低価格料金設定や都市部でのカーシェアリング等、業態の垣根を越えた競争が激化しております。経済産業省「商業統計表（平成19年）」によれば、中古自動車小売業の事業所数２万１１５８店で、９１．３％が従業者数９人以下の中小零細業者が占めております。

またＴＫＣ経営指標（平成２３年度版）から、粗利益率２０．６％(営業利益率１．１％）、自己資本比率２５％と利幅の少なさや借入依存型の経営状況であり、中古車であるが故の修理やアフターサービスを兼ね備えないと売り物にならないことなどから、自動車整備業との兼業が多いことが特徴的なところです。

商品（自動車）特性を挙げれば、時間経過やメーカーによる新型モデルの販売により商品価格が下落しますので、特徴的な販売戦略により利幅の確保や自動車販売から派生する他の事業等による多様な収益の確保が求められる業界となります。

◇リスクマップの例

Ⅰ ①自然災害(地震・ひょう災・水災害等)
②異業種参入
③事業戦略の失敗
④仕入価格の上昇
⑤仕入・販売等における技術革新
Ⅱ ⑥火災・爆発等
⑦社長・キーマンの経営離脱
⑧業務遂行中の賠償事故
Ⅲ ⑨資金繰り・資金調達
⑩品質低下・クレーム
⑪自動車の技術的進化
⑫商品価格の下落
⑬整備・修理不良のクレーム
⑭輸送・保管中の破損等
Ⅳ ⑮債権回収



◇中古自動車販売業の特徴的リスク

特徴的リスクとして、屋外展示が多いため①自然災害（地震、水害、ひょう災等）の影響を受け易く、ガソリン等の引火物による⑥火災・爆発等に繋がる可能性が高いこと、商品特性から⑭輸送・保管中の破損等が発生し易く、第三者への⑧業務遂行中の賠償事故に発展する可能性がある事等が挙げられます。②異業種参入による競争激化の中で③事業戦略の失敗や中古自動車の供給不足等による④仕入価格の上昇や、新型モデルの登場による在庫自動車の⑫商品価格の下落リスクもあります。

これらは原価率上昇による利益率の悪化や、デッドストック等在庫回転期間の長期化により⑨資金繰り・資金調達のリスクにも発展し経営に大きく影響を及ぼす可能性があります。またでインターネット等による消費者参加型の中古自動車流通市場が形成される等、⑤仕入・販売時の技術革新や⑪自動車の技術的進化への対応の遅れは、販売者としての機会損失リスクにもなります。

中古自動車販売時における⑩品質低下やクレームや⑬整備・修理不良のクレームは風評損害だけではなく大事故に発展する可能性があります。

仕入や販売における権限やノウハウが特定の人に依存する場合等は⑦社長・キーマンの経営離脱が大きなリスクとなり、販売も含め整備業においても決済方法や期限等の⑮債権回収にも注意が必要です。

◇中古自動車販売業の具体的リスク対策

近年では良質な在庫（中古自動車）不足や、顧客ニーズ・営業チャネルの変化等経営環境を脅かす要因が多数顕在し再編や倒産が相次いでおります。このような経営環境において生き残るためには例えばインターネットを活用した無店舗化（店舗縮小含む）や無在庫販売等による、低コスト・低価格・多売等の営業手法、特定車輛や特定顧客層にターゲットを絞り込んだ販売戦略、販売に加えて整備メンテナンスを付加価値とする等、利益率の向上策が考えられます。

また平成２５年３月末に予定されている中小企業金融円滑化法の期限切れは、企業の資金調達リスクを高めることになるため、実現性の高い事業計画や明確な営業戦略の構築により自力での資金調達力を高めることが急がれます。

修理・整備に関しても新車同然の状態の仕上がりを期待されることから、確かな技術と商品選定を行う眼・感性を育てることが急務となります。仕入、展示や保管、販売や整備修理、引渡、債権管理等の業務の中には多様なリスクが存在し、純粋損失だけをもたらすリスクが存在する一方で、これらは収益機会を逃すという機会損失リスクに発展致します。

業務中の賠償事故や顧客からのクレーム、商品事故等は利益と収益機会を喪失しますので、日常的なリスク管理は損失回避だけではなく収益をもたらすことにもなります。

中古自動車販売業の保険活用としてリスクマップにあるように損失発生の「強度（インパクト）」と「頻度（起こりやすさ）」から、⑥火災・爆発等、事故や病気等による⑦社長・キーマンの経営離脱、⑧業務遂行中の賠償事故は、発生頻度は少なくても発生した際の経営へのダメージが大きくなるため、商品保全のための保険、経営陣離脱に備えた事業保障性の生命保険、賠償事故に備えた保険の手当ては必須のものと考えられます。

◇中古自動車販売業における保険活用

整備修理等を行う場合には危険物等の管理も当然ながら必要となり、火災や爆発等で商材を失うだけではなく事業停止や類焼危険から第三者賠償にも発展することになります。事故や災害時の事業中断に備えた利益保険の他に、様々な賠償責任保険があります。

施設賠償責任保険や生産物賠償責任保険の他、商品自動車等の回送中の賠償責任保険、自動車整備や修理により他人所有の自動車を一時的に預かるような場合には、自動車管理者賠償責任保険があります。保険金額（支払限度額）や免責金額設定等により保険料を抑えることも考えられますが、大きな賠償事故が発生した際には損失額の予測やコントロールは困難になりますので、日常業務においてミスやクレームの発生防止に努める一方で予想最大損失額に備えた保険金額（支払限度額）の設定が望ましいと言えます。

見出し明朝１０文字●●

見出し明朝１２文字●●

知ってトクする　－706－

税務情報