

国内マーケット

次世代車整備ネット構築

業界団体と連携へ

オートボックスセブンは、次世代自動車に対応する整備ネットワークの構築をめざし、自動車整備業界団体との連携を進める。すでに一部団体へのアプローチが着手しており、今後「積極果敢に進めていく」と(小林善夫)社長が語る。同社はクルマを取り巻く環境変化に対応し、ネットワークを構築し、新たな経営計画を発表している。整備ネットワークもこの環境変化を踏まえて、整備事業者との連携を進め、次世代自動車のメンテナンスを担う市場を構築する。



このほど開催した2019年3月期決算説明会で小林社長が明らかにした。小林社長は「ネットワーク作りは手間はかかる」との認識を示しながらも、「一方で『私から声を掛けさせてもらっている団体もある。車整備、整備事業分解、車体整備業を問わずに連携を進めていく(写真はイメージ)』」と語った。

オリコ、フィリピン進出

自動車ローン中古車をメインに

オリコは16日、フィリピンで自動車ローン事業に参入すると発表した。9月をめぐりに現地子会社を新設し12月に営業をスタートする計画。同社は2015年タイに進出しており、海外での自動車ローン展開は2カ国目となる。フィリピンでは中古車をメインに、ローの取り扱いを増やす方針。

12月から

ねたから事業化調査を進めてきた。現地モーターセクターの進出で、オリコが得意とする中古車ビジネスの伸びしろも大きいと判断、独自の進出を決定した。右肩上がりで伸びているという。フィリピン事業も早期に成長軌道に乗せるとして、海外事業を新たな収益の柱として育成していく考えだ。

Table with 2 columns: 2019年4月の中古輸入車登録台数, 車種, 4月, 2019年累計

車種別みると、小型乗用車を除きプラスだった。乗用車は、普通乗用車3万8822台(同8.7%増)、小型乗用車7万389台(同0.9%減)の計4万6211台(7.1%増)。貨物車は、普通貨物車974台(同10.3%増)、小型貨物車1,434台(同10.4%増)の計2,408台(同18.5%増)となつた。

Table with 2 columns: 2019年4月の中古輸出車登録台数, 車種, 4月, 2019年累計

輸出先の分散化とEC戦略を重視。AITRAが今後、力をいれること。台湾企業が多岐にわたる輸出先を持つ。AITRAは、日本企業との連携を強化し、海外市場での競争力を高める。AITRAは、日本企業との連携を強化し、海外市場での競争力を高める。

Table with 2 columns: 2019年4月の中古車登録台数, 車種, 4月, 2019年累計

4月の中古車登録2カ月ぶりプラス。普通乗用車好調。日本自動車販売協会連合会によると、4月の中古車登録台数は前年同月比7.3%増の4万7938台で、2カ月ぶりにプラスとなった。

台湾の台北市で先月開催された「台北国際自動車部品及アクセサリー見本市(台北AMP A)」は、1千社以上が出展し、最新の製品やアイデアを披露する機会となった。

台湾メーカーの国際市場開拓を支援

台湾の自動車業界に対する支援策の展開は、「台湾メーカーの国際市場開拓をサポートしている。例えば今年には中国の電気自動車(EV)市場におけるビジネスチャ

葉明水CEOに聞く

日系企業との提携拡大期待

AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。

輸出先の分散化とEC戦略を重視

AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。

AITRAが今後、力をいれること

AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。

AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める

AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。

AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。

AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。AITRAは、日本企業との提携を強化し、海外市場での競争力を高める。

譲渡は信頼できる社長に

私が実際に担当した案件でも、最終的に評価額が低い方の企業が譲渡先に選ばれたことがありました。この会社の譲渡先候補が2社あり、1社は私、もう1社は他社がアドバイザーとなっていました。トップ面談前の価格提示は、私が担当した会社は他社よりも3割も低かったのです。

準備はできていますか？事業承継

以前、企業評価に関する記事を紹介させていただきました。譲渡価格は最終的に当事者間で決めるものになります。企業評価はその目安を示す際に用いられる手法です。M&Aにおいては、譲渡価格がいくらになるのかという点は重要なポイントです。しかし、金額よりも、譲渡する経営者にとって、譲渡企業の社長が本当に信頼できる企業かどうかということが、譲渡企業にとって重要なポイントです。

準備はできていますか？事業承継

準備はできていますか？事業承継。準備はできていますか？事業承継。準備はできていますか？事業承継。

準備はできていますか？事業承継。準備はできていますか？事業承継。準備はできていますか？事業承継。

準備はできていますか？事業承継。準備はできていますか？事業承継。準備はできていますか？事業承継。

AS NET エーエス・ネット 安心仕入のワンプラに注目!! 会員募集中 無料 入会金 月会費

AS NET エーエス・ネット 安心仕入のワンプラに注目!! 会員募集中 無料 入会金 月会費

トータルカーライフサポートで生涯顧客の創造を! IYASAKA 導入こそ改善。車検業務の合理化・効率化・時間短縮へ CS-2100シリーズ コンピュータ検査システム コンサートシステム 唯一無二の精密洗浄。Fuorse フォーゼ