

平成 23 年 9 月 18 日

埼玉県タイヤ商工協同組合

タイヤメーカー直営店.直接販売に関する専門店の問題と対応アンケート結果

組合員 30 社、非組合員 6 社 合計 36 社から回答を得ました。

具体的設問により、具体的なメーカー直営店の問題点、我々専門店のこれからの対応と県タイヤ組合や全国タイヤ組合への要望や活動の方針を探ってみました。

1. メーカー直営店が自店の顧客に営業をかけてくる事や自店の卸金額より安い見積もりを出して来られて安値競争へとなってしまう経験がある専門店は 67%ある。
2. タイヤ販社に見積もりを取ると明らかに市場価格平均より高い見積もりを提示された経験がある専門店は 50%ある。
3. TB 直営店でタイヤ自体もかなりの廉価で販売しているが、伴う工賃も安値で請け負っている事例を見かける専門店は 50%ある。

回答者からのコメント

- ① 工賃の安易な安売りは、安全の安売りであり責任ある作業をしているか疑問だ。
- ② 安値の工賃なのか工賃込み価格が見受けられる。

4. タイヤ販社は SS や中古車販売店等に卸売りする場合にかなりの安値販売をしており、到底自店では真似できない価格を散見した事がある専門店は 53%ある。

回答者からのコメント

- ① 安売りは特にスタッドレスタイヤの旧品が多いようだ。

5. メーカー直営店は価格をいくらでも調整できると考えている専門店は 78%あり、タイヤメーカーは、専門店より直営店に目を向けていると考えている専門店は 74%ある。

6. 直営店や直販は価格破壊をしていると思う専門店は 59%あり、我々専門店の商敵と思っている専門店は 69%になる。

回答者からのコメント

- ① あるタイヤメーカー直営店で工賃の安値がみられる。
- ② 自店の優良顧客（運送）に自店取り扱い外のメーカー直販が安値見積もりをしたので自店も価格を安くし、収益が落ちた。
- ③主力取引のタイヤメーカーは味方だと思っていたが、そうでないと思われた。
- ④メーカーセールスは安値販売をしていないと言うが実際はかなり値引き販売をしているようだ。