

美國 타이어 商의 多樣化한 販賣方法

協會 業務部 李 石 熙

- ◇……美國 Tire Review 社의 年次報告書에 依하면 80 年度 美國 타이어 商人……◇
- ◇……들의 販賣展望은 金利가 引上됨에 따라 信用去來(월부 去來)期間의 延長……◇
- ◇……으로 在庫는 減少되나, 서비스業(Brakes, Alignment, Shocks, Tune up……◇
- ◇……등)을 兼한 販賣方法의 改善 등으로 樂觀된다고 하였다. 그리고 타이어……◇
- ◇……商人의 大部分은 80年度의 賣出額 및 利益은 前年度에 比해 多같이……◇
- ◇……增加될 것이라고 豫測하였다. ……………◇

樂觀적인 販賣方法의 多樣化

Tire Review 社에서는 이미 6年前부터 타이어 商들의 販賣實績과 展望을 把握하기 위한 調査研究에 着手하였다.

1974年以後 타이어 産業에는 많은 變動이 있었으며, 타이어 商人들도 그 變遷에 積極的으로 適應하여 그들은 大規模的으로 自動車 엔진 및 其他 서비스 分野까지 進出하였고 또한 그들은 注油所에서의 不振한 서비스業을 發展시킴으로써 自動車分野의 專門業으로 등장하게 되었다. 즉, 1974年頃에는 注油所가 타이어 商들의 큰 競爭者로 登場하였으나 이번 調査結果에 나타난 바로는 그렇지 못하였다.

그리고 타이어 販賣商들에게 가장 重要한 賣出 및 收益面에 크게 影響을 미치게 된 다음과 같은 두 가지의 變化가 나타나기 시작하였다. 즉 그것은 乘用車를 低速力으로 運行하는 習慣과 수명이 긴 래디알 타이어의 迅速한 普及이다.

1974년에 래디알 타이어는 乘用車 타이어 賣出額의 15.3%를 차지하였으며, 1980년에는 約 50%까지 增加될 것으로 豫測된다.

1974年 同社의 調査統計에 의하면 타이어 商의

50%정도가 車輛整備를 兼해왔으나 現在에는 거의 80% 以上에 達하고 있다고 한다. 다시말하면 74年보다 타이어 販賣商의 55% 以上이 Brake 整備, 40% 以上이 Alignment 調整, 30% 以上이 緩衝裝置設置, 거의 80% 以上이 엔진 조정, 그리고 12% 以上이 휠 Balancing 을 하고 있다.

그리고 1974년에 比하면 모터 오일을 販賣 및 交換하고, 또 오일 및 에어필터까지 설치하는 곳이 2배 정도로 늘어났다. 뿐만아니라 22% 以上이 밧테리를 販賣하고 있다. 이와 같은 現象은 타이어 商의 서비스業을 分析할 때 나타난 사실로서, 營業方法의 變化라 하지 않을 수 없다.

타이어 商의 서비스 展望

서비스	希望者 (%)	非希望者 (%)	希望豫定者 (%)
Wheel Balancing	98.8	1.2	0
Wheel Alignment	78.7	15.7	5.6
Front End Work	77.4	17.0	5.5
Install Shocks	86.2	10.0	3.8
Brake Work	79.9	14.1	6.0
Engine Tune-Up	58.7	32.7	8.5
Muffler/Pipe Work	57.9	34.2	7.9

Tire Review 社 市場調査部에서 每年 3,400의 타이어 商人들을 相對로 市場調査한 結果는 다음과 같다.

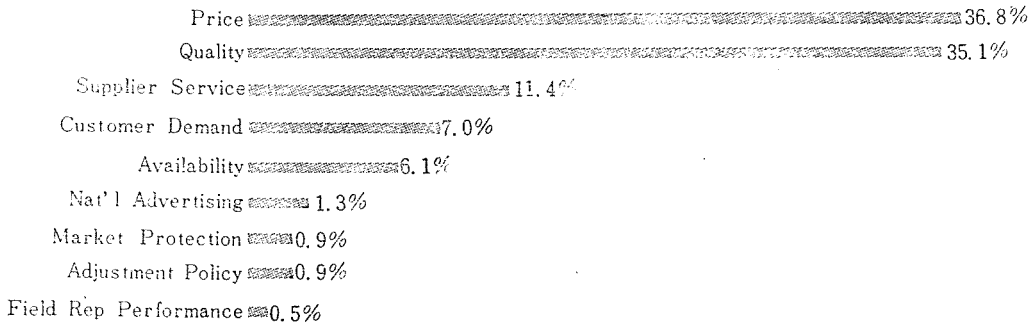
1. 營業方法

지난 3월과 4月初에 타이어商들을 對象으로 調査한 資料로써 그들은 80年度의 販賣實績과 收益展望을 現經濟 뉴스와 거의 같은 정도로 豫測할 수 있었다. 商人의 60%는 現在의 높은 金利가 타이어 在庫의 減少現象을 招來할 것이라고 豫測하고 있으며, 또 商人의 거의 4분의 3은 顧客으로부터 資金回收가 困難할 것이라고 하였다. 그러나 이미 8% 以下는 그들의 供給人을 줄일 것이라고 하며 10% 以下는 購買條件을 調整할 것이라고 하였다.

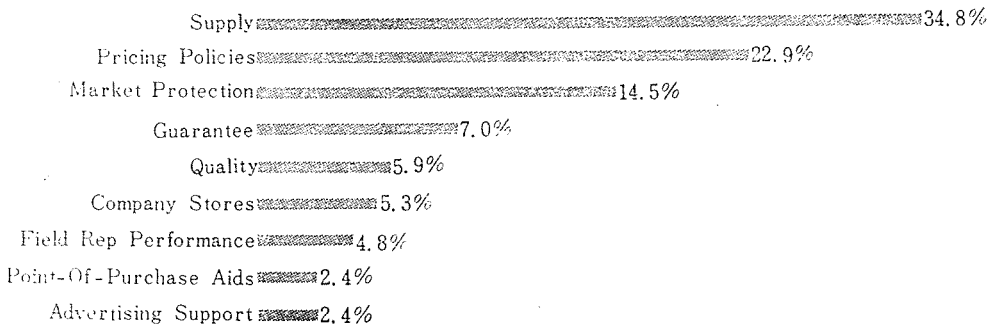
實際로 小賣商의 23.8%는 1982년까지 그들의 事業을 擴張할 計劃이라고 하였다.

現在 小賣商은 平均 9名의 從業員을 確保하고,

平均 1.6 outlet를 運用하고 있으며 각 outlet 는 4.1 service bay를 가지고 있다. 이 중 2.4 bay에 는 타이어 交換機가 설치되어 있다. 타이어 小賣商은 現在 많은 從業員과 타이어 倉庫를 가지고 있는 獨立 타이어 商人이 競爭對象으로 登場하고 있음을 認識하고 있다. 그들은 在庫統制方法으로 Loose leaf binder system을 이용하고 있으나, 獨立商人의 約 10%는 在庫調査를 위하여 EDP 裝置를 設置하고 있다(타이어 供給者(Distributor)의 35%와 小賣商 供給者의 18%가 在庫調査를 위하여 EDP를 이용하고 있다). 만일 그들이 EDP를 利用하게 되면 獨立타이어 商은 完全買入 또는 賃貸形式을 取하게 된다. 小賣商의 90% 以上이 그들의 供給者(Supplier)에 대하여 不滿을 表示하고 있는데, 그것은 供給의 不適合과 지연關係가 大部分이며, 其他 事項은 價格政策, 商標



[그림 1] 小賣商의 Brand 選擇基準



[그림 2] 供給者에 대한 小賣商의 不滿

의 市場確保 그리고 保證과 변상 조건 등이다.

2. 販賣展望

今年度 調査된 바에 의하면 1979年度 타이어 小賣商의 總賣出額이 483,000달러로 前年對比 8.1% 增加하였다(79年 販賣實績은 供給者가 1,150,000달러, 小賣商/供給者가 891,000달러이다).

79年度 小賣商의 66.4%는 賣出額이 增加하였고 20.1%는 減少하였으며, 13.5%는 變動이 없었다. 小賣商의 60%가 80年度 賣出額을 前年보다 增加할 것으로 豫測하고 있으나, 19.5%는 現在水準으로 維持될 것이라 하며, 21.1%는 減少趨勢를 나타낼 것이라고 하였다. 또 타이어商의 50%는 80年度 收益이 79年度보다는 많을 것이라고 하였으며, 24.2%는 前年보다 떨어질 것이라고 하였다. 타이어商의 賣出額은 다음과 같이 分析할 수 있다. 즉 타이어 販賣가 56%, 自動車 서비스가 27%, 其他가 17%이다.

3. 小賣商의 混合販賣/타이어 Brands

現在 美國 타이어 小賣商들은 自動車 타이어와 自動車關聯製品들을 함께 販賣하는 混合販賣方法을 차츰 擴張시키고 있다. 現在 많은 小賣商은 從前보다도 트럭 타이어, 農耕用 타이어, Van/4WD/RV/OTR 타이어와 밧테리, Oil 및 Air 필터, 모터 오일 등을 함께 取扱하고 있으며, 그 중에서도 特殊車輛用 타이어와 오일의 販賣率이 增加하였다.

타이어商들이 販賣하고 있는 타이어 중에서 77%가 新製타이어이고 23%는 再生타이어이다(再生타이어의 販賣率이 많이 增加되고 있다). 타이어商들의 營業方法을 分析해보면 4분의 3이 小賣, 11.1%가 都賣, 그리고 13.8%가 直去來(Commercial)이다. 그리고 타이어 種額別 販賣

	Radial(%)	Belted Bias(%)	Bias Ply (%)
乘用車用 타이어	50	20	30
LT/RV/Van 타이어	16	19	65
트럭用 타이어	16	12	72

比率를 보면 앞 표와 같다.

乘用車用 타이어의 平均小賣價格(規格에 關係없이)을 보면 1978년에는 39.48달러, 79년에는 44.27달러, 그리고 現在에는 49.79달러로 引上되었다. 그리고 小賣商이 供給者로부터 購入한 額數는 1979년에 196,400달러로 前年對比 7.6% 增加하였다.

獨立商人(타이어專業店)들은 多年間 주로 3種類의 Brand 만을 販賣하여 왔는데, 79年度에 Brand를 變更한 商人이 37%나 되었다. 그 原因은 타이어의 價格과 品質에 基因된 것이라고 하나, 타이어 供給者의 서비스와 評判 및 管理에도 影響이 있었다.

小賣商들의 混合販賣 現況

商 品 種 類	販賣比率 (%)
Passenger Car Tires	98.8
Light Truck Tires	98.8
Truck Tires	80.5
Farm Tires	64.2
Van/4WD/RV/Off-Road Tires	95.9
Custom Wheels/Wheel Accessories	81.7
Car Stereo/CB	13.3
Batteries	80.1
Oil & Air Filters	70.8
High Performance Parts & Access.	25.0
Motor Oil	69.1

4. 서비스 展望 및 機具

車輛의 下體 및 엔진 서비스는 獨立商人에 있어서 重要한 營業으로서 점차 增加되어 가고 있는 傾向이다. 商人들이 提供하고 있는 서비스는 1年前에 比하여 7가지중 5가지는 增加되었으며, 앞으로도 많은 商人들은 새로운 서비스 業務를 점차 擴張할 계획이라고 한다. 特히 엔진 調整과 排氣裝置部分에 力點을 둔다고 한다. 自動車 서비스는 타이어 販賣에 큰 도움을 주고 있다. 商人들의 서비스別 月間實績을 分析해보면 다음 表와 같다.

商人들의 서비스 중에서 거의 16.5%는 輸入車輛(外國車輛)이며, 輕트럭(Light truck), Van, 4WD, OTR 등 車輛의 서비스가 全體의 19%를

타이어商的 서비스 分析

서비스 別	月間平均서비스件數 (jobs/month)
Brake Job (four wheels)	24.4
Wheel Alignment (car)	87.6
Wheel Alignment (truck)	21.7
Wheel Balancing (pair)	215.4
Install Shock Absorbers (pair)	33.9
Exhaust System Installation	14.4
Engine Tune-Up	28.4
Oil Change & Oil Filter	59.8

차지한다고 한다. 타이어商들은 自動車의 서비스用 부속品(타이어 除外)을 각각 Jobber로부터 32%, TBA 供給者로부터 18%, 都賣商供給人으로부터 33%, 製造業者로부터 直接 13%, 其他商人으로부터 3%를 購入하고 있다.

서비스 機具 購入에 있어서는 타이어商의 45%

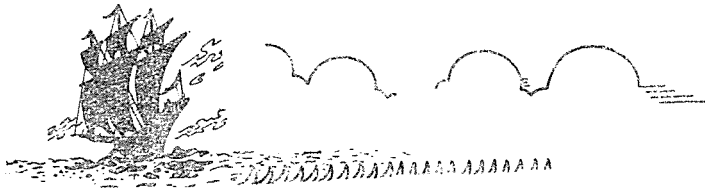
가 2年以內에 타이어 交換機를 購入할 것이며, 28%는 Balancing 機具, 20%는 Lift(또는 Hoist)를 購入할 것이라고 한다. 그리고 50%以上이 서비스 工具를 購入하게 될 것이다.

다음 表는 80年~82年初盤까지 갖추게 될 서비스 機具의 分布狀態를 나타낸 것이다.

'80~'82년에 具備될 서비스 機具의 比率

Tire Changer.....	45.4%
Balancing Equipment.....	28.2%
Alignment Equipment.....	16.8%
Brake Service Equipment.....	12.5%
Tune-Up Equipment	17.2%
Service Truck	17.6%
Lift or Hoist.....	20.7%
Shop Hand Tools.....	54.9%

(Tire Review. May 1980)



◎ 原 稿 募 集 ◎

本誌에 掲載할 타이어 工業에 限한 原稿를 다음 要領에 依據 募集하오니 많이 投稿하여 주시기 바랍니다.

內 容 : 1. 經營, 經濟, 貿易, 技術에 關한 論文 및 리포트 2. 紀行文 3. 體驗紀 등

面 數 : 200字 原稿紙 50面 內外

稿 料 : 採擇掲載分에 對해서는 所定の 稿料를 드립니다.