

日本自行車市場現況

整理◎編輯部

累計2005年1至11月，台灣出口至日本的自行車總數達177,213萬輛，平均單價為190.21美元。依據日本（財）白轉車產業振興協會的統計資料顯示，2004年日本自行車的市場規模（生產＋進口－出口）為903億3,750萬日圓，較2003年衰退0.5%，總銷售量為1,058萬4,029輛，微增2.2%。從生產額來看，2004年日本自行車生產數量為245萬4,641輛，較前一年減少2.6%，總金額為367億2,100萬日圓，亦減少0.4%，然而與幾年前相比，縮減趨勢已有緩和；進口數量（2004年增加5%）雖有增加的趨勢，但進口金額卻減少。

進口單價 呈下降趨勢

日本自行車的銷售種類大致上可分為MTB（越野車）、迷你車、幼童車、子供車、輕快車及其他（折疊車）等六項，2004年其總進口數量累計870萬2,876輛，較上年增加5%，進口金額為551億7,853萬日圓，減少0.5%。從車種別來分析，除了MTB和幼童車之進口數量較2003年衰退外，其他車種均成長；但在進口金額上，除了MTB和幼童車因數量減少而金額亦隨之減

少外，輕快車的進口數量雖增加，但進口金額卻下滑了2.9%，而且從統計數字可發現，日本自行車的進口單價呈現往下降的趨勢。

自中國進口約860萬輛

依Cycle Press根據日本財務省關稅局的統計數字所計算的結果顯示，2004年日本自行車的前十大進口國依序為中國大陸、台灣、美國、印度、香港、越南、義大利、德國、維德角（Cape Verde，葡屬非洲國家）和英國。日本自行車前三大進口來源依序為中國、台灣及美國，2004年日本自行車總進口量為913萬8,411輛中，其中前三大進口來源地即占了912萬1,770輛，佔有率高達99.8%；依據統計資料顯示，自中國大陸進口的數量約860萬3,603輛，自台灣進口約50萬9,563輛。在進口金額上，排名依序為中國大陸、台灣、美國和義大利，其中自中國大陸之進口金額為480億1,759萬日圓，從台灣之進口金額為56億6,028萬日圓，兩者佔所有進口金額之97.7%。從平均單價來看，拔得頭籌的為義大利、其次為英、美、德和越南，台灣排第六，平均單價1萬1,108日圓，而自中國進口

的平均單價為5,581日圓。

根據日本關稅局統計資料顯示，日本2005年1到9月的自行車進口量總計為7,122,058輛，總金額為441.9億日圓，平均單價為6,205日圓。其中，從中國大陸進口的整車達6,879,302輛（以輕快車最多，佔309.5萬輛），總金額為39,746,656日圓，平均單價為5,778日圓；從台灣進口之整車量為227,527輛（以登山車居多，佔88,684輛、其次為幼兒車，佔78,444輛），總金額為3,415,976日圓，平均單價為15,013日圓。

711款車種通過BAA檢測

日本自轉車協會理事長暨Shimano公司總裁Yoshizo Shimazo表示，日本自行車的年需求量約在1,100萬輛，估計整個日本約有5千家的自行車專賣店，其中比較專業且具有一定水準的車店數量約1千家；而量販店約3千家左右，最大的量販店為Aeon與Ito Yokado，量販店的自行車平均銷售單價約100-200美元。日本每年仰賴進口的自行車佔總消費量的83%，近年來由於低價進口車充斥日本市場，造成許多安全與環境問題，日本於2004年9月起對在當地銷售的



▲東京Y's Bike Academy車店。



▲Y's Bike Academy店經理高橋功。



▲價值3百萬日幣的車架尺寸測量設備。

自行車開始實施 BAA (Bicycle Association Approved) 安全準則認證。BAA 屬於自願性，非強制性的認證，初期所有車款都須送至日本接受品檢測試，通過者發給 BAA 的識別貼標，一輛車收費一塊美金，Yoshizo Shimazo 指出，到目前為止已有超過 40 家企業、711 款車種通過 BAA 的檢測標準。

東京 & 大阪車店參觀

在 Shimano 的安排下，本刊走訪了在東京頗具規模與代表性的專業自行車店 Y. International，他們在東京共開設了 11 家的車店，我們參觀的是他們於三年半前在赤阪開設的車店。Y's Bike Academy。參觀完這家車店後，真讓人不得不佩服日本人對於空間利用的功力，小小的空間，地下兩層加地上六樓，居然能擺得下 80 輛整車，且各式零配件產品相當齊全，還提供維修與量測等服務，店員僅 7 名。店經理高橋功表示，該車店的營業利潤大概 35%-40%，今年的營業額可望較去年成長 5%。高橋功經理指出，該店最大宗的銷售品還是以補修件為主，而主要銷售車款則以登山車為主。值得一提的是，最近公路車的銷售成長

許多，一般最受歡迎的公路車品牌包括 Trek、Giant、Cannondale 等。除了銷售全球知名品牌，他們也經營自創品牌 antares，店經理說，自有品牌的車多由大陸台資廠代工，平均銷售單價約 10 萬日幣，年銷售量約 1,500 輛。店內最值錢的，是一套價值 300 萬日幣的量測儀器，用來幫客人測量身體尺寸，以便幫客人挑選最合適的車架尺寸以及調整各種高度與角度，專業度十足，這在台灣車店可還是前所未見的呢！

第二家車店是位於大阪市北區浮口的 Via Cycles Village，佔地 80 坪，比起東京的狹窄擁擠，這家店顯得寬敞明亮，店員共 6 名，37 歲的店老闆北浦朗文表示，類似這

樣規模的專業車店在大阪只有 3 家，該店以經營中高層的消費者為主，除了店面，也透過網路銷售，整車的平均銷售單價為 8 萬日幣，銷售利潤約 35%，而該店一年的營業額可達 1.5 億日幣，相當驚人！然而更驚人的事在後頭，這家店的租金每個月得繳 70 萬日幣！



▲大阪市Via Cycles Village車店老闆北浦朗文(左)與三司達董事長周邦秋(右)是舊識。

