

軽中古車市場

No.151

ジャーナリスト 吉村力雄

様々な問題を抱える修復歴車、 下取り値で不信を抱くユーザーも

「人気の軽中古車であっても、修復歴車になると敬遠される存在だが、修復を済ませて走行に支障が出なければ、売れるクルマだ。ユーザーは格安で買えると喜んでくれるし、売るサイドも一般の中古車以上に利益が出るので、双方にとって魅力的な中古車である」と語るのは、静岡市の某専門社の社長。

修復歴車が嫌われるのは修復の程度が様々なため。「修復歴の中身を大別すると、軽微なAランクから重度のCランクまでであるが、ウチが狙っていくのはもちろんAランクの中古車。それでも仕入れ値はびっくりするほど安い」と、先の社長は続ける。なぜ、そこまで安く仕入れられるのであろうか。「軽微な修復歴車でも、下取りの査定は低い値しか出てこない。オークション相場もまさに同様」なのである。

こんな例を紹介してくれた。3年落ちのミニバンタイプ上級グレードで両側スライドドアの軽自動車。新車価格は130万円。ナビやオーディオも装着されている。走行は2万km弱。ちょっとした追突事故を起

した結果、フロントのクロスメンバー、ラジエーターが若干押し込まれてしまった。フロント周りのバンパーも交換。修理代金は22万円の見積もりが出た。所有ユーザーは「修理代22万円を出すのならば、新車へ替える」といつてきた。そこの販売店が出した下取り価格は20万円。修理代22万円が掛かるので、実質的な下取り価値は42万円。

「修復歴のない中古車だったら一般的な小売値は90万円程度。仕入れ値は70万円前後、イコールで下取り値になる。先の例から見ると、修復歴車は30万円ほど値が下がるわけだ。問題は例え22万円掛けて修理しても、実質的な下取り価値の42万円では売れない。オークション回りでは20万円も値が入らない。良くて10~15万円と推測できる。こうしたクルマの小売値は35~40万円。ウチとしては一般的なクルマに比べてほぼ倍近い利益が確保できるわけだし、購入ユーザーも相場の半値近くで買える。これが修復歴車の大きな魅力である」と続ける。

ここの販売店では修復歴を表示して売っているのだが、Aランク程度の修復歴車の

場合、表示しないで売ってしまう販売店があるのだそうだ。先の価格展開から見て、表示しなければ大幅な利益が見込める。例えば一般的な中古車相場の10~20万円安の値付けで70~80万円、それなりの割安感を打ち出せる。まさにボロ儲け。「走行面で支障が出ないため、ユーザーが修復歴アリと気が付くのは数年後の代替え査定の時。でも、相場より安く買っていると諦める。ここで当時の販売店へクレームを付けるユーザーはまずいない。だから、不当行為が助長されていく。一部の販売店がこうした行為をしているから、中古車業界の信頼性が確立されないのだ」。多くの業界関係者の声である。

問題の解決策はないのか。先の専門店の社長は「販売店に対して襟を正した商売をしるといってもまず無理。とにかく誰でも簡単に中古車の商売を始められるからだ。次はやはり修復歴車定義の抜本的改定ではないだろうか。Aランクの修復歴で、走行に支障が出ないものは修復歴から除外すれば、下取り査定時での下落が防げる」と話す。ただ「実現は難しいが、そうなったらウチの商売はお手上げになる」(笑)。

追突事故車の下取り値の出し方にもこの社長は首を傾げる。「まず最大の疑問点は



修理代金の出し方。22万円はユーザーが出す修理費用なので、販売店サイドの利益が上乘せされている。実質的な修理費用は18万円前後と思われる。すでに4万円分が余計に差し引かれている。そして下取り価格20万円も、自社ユーザーであるならばもっと考慮した価格提示ができるはず。ウチならば35万円以上は出せる。下取り車の再販方法を考えれば決して赤字にはならない。どうも販売部門、修理部門の管理が一元化されていないから、こうした下取り値が出てきてしまう。このような場合は、やはり販売部門主導型の査定をするべきなのである。ユーザーあつての商売だから、目先の利益を追求するのではなく、代替えを含めて長い目での経営戦略が大事。こんな額を出されたら、ユーザーは2度とこの店からクルマは買わないであろう」。先の社長はなかなかの理論を打ち出す。

修復歴定義を始め販売店サイドの査定の出し方には、ユーザーの心情が汲み取れないのである。とくに「修復歴車は売れない」という販売店の固定概念が強過ぎると感じるのは、レポーターだけではないはず。例え修復歴車でも工夫した売り方で捌いているところがある。ただし、キチンとした修復歴表示が前提にはなってくるが…。