

ススキの穂サラサラ号

# ブル通信

2309

編集発行人 ブル  
ブル通信は発行人が  
ブルドッグの様な  
顔をしているので  
ブル通信としました。

ブル通信は  
過去に...

ガッツのお車の  
ご購入  
ご売却  
車検  
修理  
査定  
見積もり

の  
どれかをご利用頂いた  
お客様に  
お送りしています。

信頼できない

## 中古車販売店の見分け方

今般、大々的に報道にあるように某大手中古車販売店の不正行為、お客様の車に意図的に傷をつけて保険金請求を増しするなどの報道があいつぎました。もちろん全ての中古車販売店が不正を行っているわけではないですが、お客様におかれましては何を基準にお店選びをしたらいいのか？わからなくなるとお考えになるのが当たり前だと思います。

特に今回は不正な行為をしていた会社が誰もが名前を知っているような大手であっただけに衝撃的だとは思いますが、実はこの業界に関わる内部のものとして申し上げますと、中古車販売店に関しては大手だから安心とか中小零細だから信用できないとかはあまり関係ないと言えます。そのあたりの事情を業界内部の暴露も含めてご説明させていただきます。

明らかに安いと思える価格表示のお店は要注意だと言っていると思います。これを説明するには業界内部の事情から説明する必要があります。

僕たち中古車屋というのはその仕入れはオートオークション会場という所で行います。これはご存じかと思いますが、中古車1台1台が競りにかけられて最高値をつけた業者が落札できるという仕組みです。そしてこの落札価格というのは1台1台にだいたい相場というものがあいて、くらその車が欲しいと思ってても他の業者が高値で入札す

れば仕入れはできません。また著しくかけ離れた相場以上では仕入れることはありません。なぜなら最終的に購入されるのはお客様だからです。仕入れが高かったから売値も高くしてほしいと言って通用するものではありません。自社の経費や利益から逆算してだいたい〇円くらいまでは競り参加するが〇円以上なら降りるという判断をしてセリに参加しています。ですから大手であっても中小であっても仕入れ値は変わるものではありません。それゆえにそもそも極端に安く売ったり極端に高く売ったり（悪徳業者の場合はあるかもしれないです）することは不可能なのです。特に極端に安く売るといことは出来ない仕組みです。ここが他の商売と最も異なる所であると思います。

つまりスーパーなどは大量仕入れをすれば仕入れ値は小さいスーパーより安くなるというスケールメリットが働くわけです。スーパーに限らず大量仕入れをすれば安く売れるというのは経済の大原則です。これは売り手と買い手の価格交渉で決まるわけですが、オートオークションの場合、売り手と買い手は常に異なり、価格交渉が出来ないからこそオークション形式で値決めするという事になっています。結果、大手であれ中小であれ仕入れ値は変わるものではないです。仕入れ値が変わらなければ店頭プライスも多少の違いはあっても大きく異なることはありません。

これが真実ですが極端に安いプライスをつけているお店が多々あります。大手と言われるところでも結構あります。そのプライスを見てお客様が訪問するとAパッキリ、Bパ

り、Cパックというようなパッケージ商品を同時購入しないと購入できませんというような仕組みになっています。

先日お客様から聞いた話ですが、VWビートル120万円というプライスを見て訪問したら最終乗り出し価格は210万円と言われたそうです。中古車の場合、フロアマットやドアバイザーは通常、ついていますがそのお店ではそれらも仕入れ段階で全て外し、パッケージとするようです。いずれハンドルもオプションになるのでは？と業界では冗談で言われています。

要は車両価格と乗り出し価格が異常に大きく開いているお店は注意ということです。

またローンなら売るのが現金販売は出来ないというお店もありこれも要注意です。

これは店頭プライスを安く見せかけて異常に高いクレジット金利を使うという方法です。クレジット金利は年数が長くなればなるほど莫大な金利になるわけですが、信販会社との契約金利をそのままお客様に出しているお店もあるれば相当高い金利で出しているお店もあります。金融情勢にもよりますが通常5%以下の金利であればまあまあ妥当と言えますが10%近い金利であれば暴利と言っていると思います。

これも私が実際に確認した実例で言うところ年ほど前、現行のジムニーが出たとき納車待ちが2年、値引きは当然ほぼなしという状態の時、ある大手店舗でジムニー20万円引きという広告を見たことがあります。まあまあ大きな老舗のお店です。そもそも軽自動車で20万円値引きしたら100%大赤字、さらに納車待ちが2年です。からくりは長期クレジット契約でさらに異常に高い登録諸費用、現金販売はなし、上記のパッケージ販売でも異常に高いクレジット金利や20万円引きというおとり広告でもかなり法律スレスレ、もしくは公取あたりに見つかれば指導は入るレベルですが、完全に違法と言えるかというところかなりグレーですが、完全にブラックとは言いにくい所を突いてくるわけですが、まあともな倫理観を持った会社あるいは経営者なら絶対にやらないわけです。

こういった倫理観に欠如したお店というのは倫理観という根本的な部分が欠如しているわけですから、納車整備もろくにしないまま納車したり、保証期間内で故障が出て持ち込むと色々な難癖をつけて保証対応をしなかったりなどこういった事が社風となっていて平然と行われているたりするのが実態です。

さらに中古車情報や中古車販売を行っている大手の某サイトなどの評価はかなり眉唾ものだと思つて頂いた方がよいと思います。というのはそれらのサイトに自社の車を掲載するには当然お金がかかるわけですから、サイト運営者から見たらお金を落としてくれるお客様なわけですね。そのお客様に悪い評価がついた場合、悪い評価もそのまま出すのか？と言えば当然ながら忖度があるわけですね。

以前にも食ベログの評価が問題となり裁判で負けたことがありましたが、現在クチコミというのはお店選びのひとつの基準かと思いますがGoogle+などの評価は忖度は一切ないと思われるのである程度参考にはなると思いますが収益を目的としたサイトの評価はある程度、忖度があると思いたほうがよいのではないのでしょうか。

その他細かい点としては納車時に納車整備はどこをどのように行い何を交換したか？とか、保証書をきちんと出してくれるか？とか客観性のある車両状態の評価書を出してくれるとかこのあたりも参考にはなるのではないのでしょうか。

特に中古車販売というような商売は50年以上前からある商売です。仕入れて売る。という比較的単純な商売なわけですね。ビジネスモデル自体は昔から変わっていないわけですね。そういった中で急激に一気に会社が伸びて店舗数が増える。あるいは上場まで行くというケースではなにかしらの結構、無理なことをしない限り、もつとわかりやすく言う違法とはいいいくいく倫理的な問題があるやり方ではない限り短期間で急激に伸びるというのは考えにくいのではないかと思います。

普段、与太話しか書かない私ですが、さすがに今回の問題は同じ業界内の事なので避けて通れず、書かせて頂きました。何らかのお役に立てば幸いです。