

# バリ通信



2309号

信頼できない中古車販売店の見分け方

この記事を書いているのはお盆前ですが、某大手中古車販売店の不正行為、お客様の車を意図的に傷をつけて保険金請求を水増ししたり、街路樹を意図的に枯らしたりするなどの報道はまだまだ止む気配がない状態です。

勿論、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良いのか分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で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者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話も含めてご説明させていただきますが、まず第一に、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。私たち中古車屋の仕入れの大半はオートオークション会場という所で行いますが、これは皆さんもご存じかと思えます。買取り及び下取りも仕入れですが、お客様が今欲しがっている車が都合よく入ってこない、販売店の好みや得意・不得意などがあるので、まずはオートオークションということになりま

バリ通信は  
過去に

(有)FORZA  
愛媛日産自動車(株) 勤務時代  
公益社団法人 今治青年会議所  
今治商工会議所青年部

を通じて面識のある大切な方にお送りしております。

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出来るという仕組みで、落札価格というのは車種毎に相場というものがあり、いくらその車が欲しいと思っても他の業者が高値で応札すれば仕入れは出来ません。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判断をして各車が競りに参加しています。最後までボタンを押ししたものが競りに勝つのですから、大手とか中小零細であっても仕入れ条件が変わるものではありませんので、極端に安く売るといことは出来ない仕組みなのです。ここが他の商売と最も異なる所であると思います。高く値付けするのは自由ですが、希少価値がある場合でないと難しいのです。

つまり大手スーパードなどは大量仕入れによって小さいスーパーより安く仕入れが可能という『スケールメリット』が働く訳ですが、スーパードに限らず大量仕入れをすれば安くなるというのは経済の大原則で、これは売り手と買い手の価格交渉で決まるのです。車の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ありません。買取ってオークションにて売却する際でも同じ原理ですので、大手だから有利という事は無いのです。

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付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して、そのプライスを見てお客様が訪問すると、あたかもお得なように見せかけたAパック、Bパック、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ね。

以前、他県の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(苦笑)。中古車の場合、フロアマットやドアバイザーは通常付いていますが、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。要は車両価格や掲載されている支払総額が、実際には異常に大きく開いているお店は注意ということです。(似たような実態を過去のバリ通信に書いていますので、当社ホームページを是非ご覧ください)、例えば、ローン購入ならこの価格で売りますが、現金購入の場合は値段が変わるといってお店もあり、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、今の低金利時代に10%近い金利であれば暴利と言ってもいいと思います。某大手販売店で238万円借り入れの10年払い、金利が驚愕の138万円という記載があるローン申込用紙コピーを持っていきますので、ウチに寄って頂ければ見て頂く事が可能ですよ。(他にも色々あり)

まあ10%近い金利がカーローンにしては高いと言っても違法ではないのですが、アカンのは『月々幾らです』としか話をしないで、金利が何%かは話をしないのです。先程ローンの申込用紙に金利手数料138万円と書かれてはありますが、説明は無かったそうです。幸い、そのお客様はキャンセル出来ないと言われていたところ、私に相談をしに来て無事にキャンセル出来たのですが、138万円もの金利が付くローンですから、バックマージンが凄まじいので、絶対に逃したくなかったでしょうね。

また注文書に走行距離や修復歴の有無の記載が無い、下手すれば控えを渡さないお店も当然ながら要注意です。過去にこれらの記載が無い注文書で走行不明の車をつかまされたお客様は、売ったお店と『言った・聞いていない』の水掛け論で話が進みませんでした。もう一人、走行距離不明の車を買ってしまったお客様がいました。全て記載された注文書、購入後のメンテナンスにかかった請求書と領収書を几帳面に残していましたので、私が『販売店に返金を求めると必ず、「ウチではやっていない」と言うはずなので、「私は御社から買ったので、御社は御社で仕入れ先に請求してください。そうしてくれないなら公正取引協議会に訴える」と言ってください』とアドバイスしたところ全額返金された事例がありました。(公取で確認が取れると一定期間、その業者はオークションで取引出来なくなります)

これらの話は、ウチの事務所に来て頂いた際に聞いた事ある方もいらっしやるかと思うのですが、今回、自動車業界の人間も驚愕したのが、売り上げを伸ばすためにお客様の車に自ら傷を付けるという行為で、車好きは勿論、まともな倫理観を持った人からすると信じられないような話ですよ、ね、

余談ですが、某大手販売店前の街路樹がビククリするくらい見事に枯れているという事で、某社の草枯らし剤がメチャクチャ売れたそうですね、これがホントの『風が吹けば桶屋が儲かる』という事でしょうか?あれ?意味違えますかね?(苦笑)