

無料版

5月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行
第73号 定価 540円 (本体500円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階
☎03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは
☎03-3371-9340
発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

新車 VS 中古車



どっちがお得???

《21面》

小売店訪問

《有》カーショップアシスト

軽キヤンプ販売の壁とは!?

《5面》

敏腕マネージャーに聞く

ロープレ訓練の

効果的方法



《2面へつづく》
皆さんも、中古車買取りやフリマなど、一度は利用しているのではないかと思います。例えばマンガ、ブックオフとい

「中古車」は車の中古品では
ない?
言葉で見ると、中古車とは車(新車)の中古品という事になる。そして中古車市場の成り立ちは、そもそも新車を

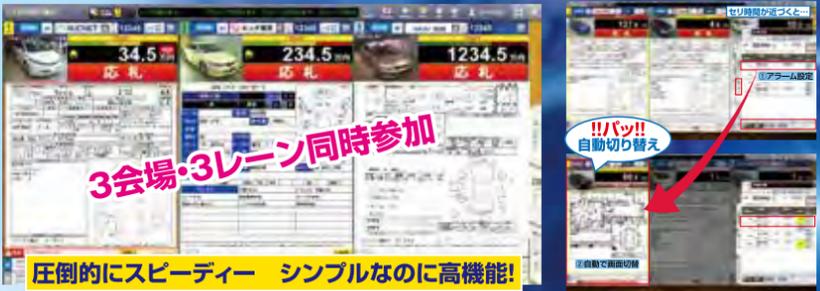
明確化され、「買取専門店」という業態が立ち上がった。また、中古車流通が確立されたことで、諸外国への輸出も急成長。それが相場を高騰させ、結果的に新車への乗り換えを促している、と見ることもできよう。

平成の時代が終わり、今月から「令和」がスタートした。平成という30年の間に、ディーラーの中古車へのシフトが進んだほか、買取り店や大手チェーの台頭、はたまた輸出の拡大など、中古車を軸としたいくつかのビジネスも活性化。我々中古車業界にとっては、激動の時代であったといえよう。そこで令和へ元号が切り替わった今、改めて我々の商材である「中古車」とは、どういう存在なのかを掘り下げていこうと考えた。我々の存在意義を確かめるべく、中古車はユーザーにとっての「お得」につながっているのか、そうであれば、どれくらい「お得」をユーザーに届けられているのかを確認していこうと思う。そこで新車・中古車との比較において、どのクルマのどのタイミングであればお得になるのか。今号では「新車vs中古車」と題してお届けする。

Web i-Auc アイオークリアル

- 同時3画面
- 即起動
- JAVA不要
- 即切替
- オートアラーム

NEW 2会場リアル接続決定! オークネットバイク 4月25日(木) ZIP東京 5月25日(土)



入札接続 113会場 リアル接続 81会場

簡取扱512万台!

(2018年実績)

大好評!!3ヶ月の新規入会特典!! 人気の秘密はコチラ

株式会社 アイオーク 〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1 FAX.03-3512-6110 E-MAIL:info@iauc.co.jp

TEL.03-3512-6123 http://www.iauc.co.jp/ 詳しくは アイオーク 検索



新車VS中古車 ひと月くらいかなるの?

う店舗があるが、筆者があまりにたまった漫画の単行本を処分した際に、1冊10円〜30円くらいだったと思う。

また、新品で購入したパソコンが仕事の仕様に合わず、購入してすぐ買取査定に出したことがある。この時23万円で購入し、実際に未使用の状態だったが、「7万円です」と言われて、納得いらずに個人売買で15万円です。売った後であれば、3万円が良い所だったかもしれない。

まだまだ挙げればきりはないが、「中古品」の相場は「これっぽっち」の値段がほとんどなのだ。逆に中古品でも、ヴィンテージものや、なかなか手に入らないエルメスなどのブランド品は、新品よりも高くなることはあるが、それは我々の業界でも同じ。というより、それよりも、ハンパない価格が付く中古車が多い。存在するのは皆数も知っての通りだ。

話を戻そう。我々が扱っている「中古車」は、もはや新車の「中古品」ではなく、「中古車」というブランドでの商売と言える。

流通量の多い一般的な車種であっても、数年使用後でも、新車価格の70%から80%も価値が残る車は多い。これは輸出に行っていないとしても、ある。これに販売利益を乗せていくと、新車からちょっとしか安くない中古車になるわけだ。

実際、昨今の高値張り付き相場の状況で、新車からの割安感をアピールして商売をしている店は少数派であることが、我々の取材で分かっている。

前述の、「ブランド化」した中古車を販売しているお店が多いというの、間違っていないだろう。

「●●型の黒が欲しい」や「程度の良いアシ車、何かない?」というユーザーは、新車のこと、その車種の最新だった時のことは全く考えていないはずだ。「中古車」としての「ブランド」が、確立されている証拠だろう。

そうであるならば、我々がお客様に提供する「お得感」は、すでに無くなってしまうのだろうか? 実際の相場をもとにして検証を行なってみよう。

表の細かい数字を見ただけで、拒否反応を起してはいけない。よく見ると、面白い傾向が随所に見て取れるのだ。

例えば、表②のプリウス3代目(ZVW30前期型、22年式)の紫の部分を見てほしい。新車を買っても、4年落ちまでの中古車を買っても、1か月に償却する金額はほとんど変わらない。

実際、平成22年に新車でプリウスを買い、3年間所有したユーザーが月々、負担した金額は2万4246円。これに対し、同じ22年式車を3年落ちの25年に購入し、3年間所有の負担金額は、2万6389円だった。

新車を3年間乗ったユーザーより、3年落ちの中古車を3年間乗ったユーザーの方が償却額は大きくなっている。

これは、30型プリウスが国内の中古車小売り市場で高い人気を維持したことに加え、輸出市場でもニーズが拡大、結果的に3年落ちの中古車相場が高かったことによる。

購入したユーザーは、割高な中古車を買って、それから3年後の6年落ちと見ると、面白い傾向が随所に見て取れるのだ。

例えば、表②のプリウス3代目(ZVW30前期型、22年式)の紫の部分を見てほしい。新車を買っても、4年落ちまでの中古車を買っても、1か月に償却する金額はほとんど変わらない。

実際、平成22年に新車でプリウスを買い、3年間所有したユーザーが月々、負担した金額は2万4246円。これに対し、同じ22年式車を3年落ちの25年に購入し、3年間所有の負担金額は、2万6389円だった。

これは、2年落ちの中古車が、輸出相場の影響で極めて強かったことが大きな要因。月々1万5000円で新車のプリウスが乗れたのだから、非常にお得だったといえる。

これは、2年落ちの中古車が、輸出相場の影響で極めて強かったことが大きな要因。月々1万5000円で新車のプリウスが乗れたのだから、非常にお得だったといえる。

これは、2年落ちの中古車が、輸出相場の影響で極めて強かったことが大きな要因。月々1万5000円で新車のプリウスが乗れたのだから、非常にお得だったといえる。

これは、2年落ちの中古車が、輸出相場の影響で極めて強かったことが大きな要因。月々1万5000円で新車のプリウスが乗れたのだから、非常にお得だったといえる。

これは、2年落ちの中古車が、輸出相場の影響で極めて強かったことが大きな要因。月々1万5000円で新車のプリウスが乗れたのだから、非常にお得だったといえる。

これは、2年落ちの中古車が、輸出相場の影響で極めて強かったことが大きな要因。月々1万5000円で新車のプリウスが乗れたのだから、非常にお得だったといえる。

これは、2年落ちの中古車が、輸出相場の影響で極めて強かったことが大きな要因。月々1万5000円で新車のプリウスが乗れたのだから、非常にお得だったといえる。

これは、2年落ちの中古車が、輸出相場の影響で極めて強かったことが大きな要因。月々1万5000円で新車のプリウスが乗れたのだから、非常にお得だったといえる。

購入したユーザーは、割高な中古車を買って、それから3年後の6年落ちと見ると、面白い傾向が随所に見て取れるのだ。

例えば、表②のプリウス3代目(ZVW30前期型、22年式)の紫の部分を見てほしい。新車を買っても、4年落ちまでの中古車を買っても、1か月に償却する金額はほとんど変わらない。

実際、平成22年に新車でプリウスを買い、3年間所有したユーザーが月々、負担した金額は2万4246円。これに対し、同じ22年式車を3年落ちの25年に購入し、3年間所有の負担金額は、2万6389円だった。

新車を3年間乗ったユーザーより、3年落ちの中古車を3年間乗ったユーザーの方が償却額は大きくなっている。

これは、30型プリウスが国内の中古車小売り市場で高い人気を維持したことに加え、輸出市場でもニーズが拡大、結果的に3年落ちの中古車相場が高かったことによる。

購入したユーザーは、割高な中古車を買って、それから3年後の6年落ちと見ると、面白い傾向が随所に見て取れるのだ。

例えば、表②のプリウス3代目(ZVW30前期型、22年式)の紫の部分を見てほしい。新車を買っても、4年落ちまでの中古車を買っても、1か月に償却する金額はほとんど変わらない。

実際、平成22年に新車でプリウスを買い、3年間所有したユーザーが月々、負担した金額は2万4246円。これに対し、同じ22年式車を3年落ちの25年に購入し、3年間所有の負担金額は、2万6389円だった。

プリウスの2代目と3代目の数字が若干違うのは、ハイブリッド(HV)の話が大きかった2代目の再販価値が高かったためだろう。

3代目になると、HVの流通量が増え、再販価値が低くなったので償却額も増えていると思われる。

これは、22年11月にC26型が発売され、3年後が見られる。CC25同士で19年式の新モデル直後と、22年式のモデル末期を比較した。

19年式の前期型を新車で購入し、3年間保有した場合の償却額は、

26型が発売され、3年後が見られる。CC25同士で19年式の新モデル直後と、22年式のモデル末期を比較した。

19年式の前期型を新車で購入し、3年間保有した場合の償却額は、

26型が発売され、3年後が見られる。CC25同士で19年式の新モデル直後と、22年式のモデル末期を比較した。

19年式の前期型を新車で購入し、3年間保有した場合の償却額は、

表① H16年式プリウス2代目(NHW20)

乗り出し	H16年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有	10年所有	11年所有	12年所有	13年所有	14年所有	15年所有
新車															14,298	13,428
1年落ち															14,167	
2年落ち																
3年落ち																
4年落ち																
5年落ち																
6年落ち																
7年落ち																
8年落ち																
9年落ち																
10年落ち																
11年落ち																
12年落ち																
13年落ち																
14年落ち																

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。電話 03(3371)9340 まで!

表② H22年式プリウス3代目(ZVW30)

乗り出し	H22年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有
新車				24,246						
1年落ち				25,417						
2年落ち				23,333						
3年落ち				26,389						
4年落ち				23,889						
5年落ち										
6年落ち										
7年落ち										
8年落ち										

※表①～⑥の空欄の箇所はH32年以降に該当するため、集計値なし。

これは、22年11月にC26型が発売され、3年後が見られる。CC25同士で19年式の新モデル直後と、22年式のモデル末期を比較した。19年式の前期型を新車で購入し、3年間保有した場合の償却額は、

ホンダオートオークション 東京会場

新潟・御殿場サテライト3周年記念AA

5月20日(月) 10:30スタート
東京会場 TEL 042-540-8609

毎週月曜日 10:30 オークションスタート!



東京会場(立川)と小川サテライト plus 限定

来場プレゼント

当日ご来場いただいた方に先着で

金目鯛煎餅プレゼント!

●煎餅はイメージです。●プレゼント内容は予告なく変更する場合がございます。●プレゼントは多数ご利用しておりますが、万一届かない場合はご連絡ください。●詳しくはスタッフまでお問い合わせください。

北海道会場 TEL 0123-28-8609
名古屋会場 TEL 052-603-8609

仙台会場 TEL 0223-25-8609
関西会場 TEL 078-391-8609

東京会場 TEL 042-540-8609
九州会場 TEL 0942-52-8609

http://www.honda-uc.com/auction/

「軽自動車」年落ちの計算を出すためにかなり占めるが、16年式で計算してみた。

一方でコスバと言えは「軽自動車」。年落ちの計算を出すためにかなり占めるが、16年式で計算してみた。

表⑤を見ると、コスバの高い軽自動車であつても、5〜6年所有するならば、

額の差だ。これを大きいとみるかどうか。

最後は、中古車の価格優位性の高い車種を紹介したい。表⑥のベンツSクラスだ。高級輸入車全般が、これに近い動きをすると思われる。

こちらは、中古車乗り出し価格はA相場の消費税込み価格に60万円を乗せて計算した。

表を見て頂ければお分かりの通り、新車は月の償却額が非常に高い。モデル初期で計算したため、3年落ちの中古車も償却額として優位性は低い。5年落ちくらいになると、ちよつと待って……(走行距離で割っている模様)あつ、タクシーのほう全然安い!(笑)

今回は乗り換える車を少し考えるという。

価格優位性の知識を持つ

さて、今回は「1カ月いくらかかるか?」という月の償却額で「新車vs中古車」をお伝えした。今まで、このような観点

表③ H19年式セレナ3代目(CC25)

乗り出し	H19年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有	10年所有	11年所有	12年所有
新車	2,673,200	62,350	32,008	28,006	20,900	22,553	19,767	20,514	19,669	19,520	19,152	18,623	17,349
1年落ち		2,175,000											
2年落ち			2,155,000										
3年落ち				1,915,000									
4年落ち					1,920,000								
5年落ち						1,570,000							
6年落ち							1,500,000						
7年落ち								1,200,000					
8年落ち									1,035,000				
9年落ち										815,000			
10年落ち											625,000		
11年落ち												465,000	

表④ H22年式セレナ3代目(CC25) モデル末期

乗り出し	H22年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有
新車	2,688,000									
1年落ち		2,295,000								
2年落ち			1,990,000							
3年落ち				1,805,000						
4年落ち					1,655,000					
5年落ち						1,505,000				
6年落ち							1,305,000			
7年落ち								1,175,000		
8年落ち									935,000	

表⑤ H16年式ワゴンR3代目(MH21S)

乗り出し	H16年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有	10年所有	11年所有	12年所有	13年所有	14年所有	15年所有
新車											8,352	8,009	7,550	7,258	6,829	6,429
1年落ち											6,500	6,136	5,938	5,577	5,238	
2年落ち											6,125	5,909	5,521	5,160		
3年落ち											6,042	5,606	5,208			
4年落ち											5,917	5,455				
5年落ち											5,375					
6年落ち																
7年落ち																
8年落ち																
9年落ち																
10年落ち																
11年落ち																
12年落ち																
13年落ち																
14年落ち																

有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。電話 03(3371)9340まで!

表⑥ H18年式ベンツSクラス5代目(221056)

乗り出し	H18年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有	10年所有	11年所有	12年所有	13年所有
新車	10,652,000													
1年落ち		9,475,000												
2年落ち			8,485,000											
3年落ち				6,155,000										
4年落ち					5,820,000									
5年落ち						4,885,000								
6年落ち							4,010,000							
7年落ち								3,370,000						
8年落ち									2,775,000					
9年落ち										2,460,000				
10年落ち											2,010,000			
11年落ち												1,450,000		
12年落ち													1,430,000	

※表①〜⑥の空欄の箇所はH32年以降に該当するため、集計値なし。

「えっ、ちよつと待って……(走行距離で割っている模様)あつ、タクシーのほう全然安い!(笑)」

今回は乗り換える車を少し考えるという。

価格優位性の知識を持つ

さて、今回は「1カ月いくらかかるか?」という月の償却額で「新車vs中古車」をお伝えした。今まで、このような観点

で我々の商材である「中古車」を考えたことがある人は少ないだろう。

先述の通り、皆様はブランドとして、「中古車」をされているが、昨今のお客様は情報武装をして商談に臨んでくる。

その時に、「ノリ」や「プライド」だけでは戦えない。しっかりと価格優位性の角度でも知識を持っておくに越したことはないだろう。

また、乗り換えサイクルのアドバイスをしつかり行ない、自社にて乗換を継続してもらうことも、今後は必要な戦略だ。

最後に「中古車の優位性」のとは全く別角度の

エピソードを紹介する。取材中のセリフをそのままお伝えしよう。

※取材先の钣金工場にて

女子スタッフ「またやられちゃったんですね!」

(ボンネット10円パンチ)

お客様「全く手つかずっ

て扱いにくいんだよね。少しこなれていないと。ワッハッハ」

……ということで、塗装をすることになった。筆者の横での会話そのものをお伝えした。

ひとつ言い忘れたことがある。このお客様の年齢は90歳、身長180センチ以上のナイスガイだったという事を付け加えておく。




日野販売店 出品限定

日野コーナー開催中!!

日野販売店からの出品車が充実!

トヨタ・オート・オークション インターネットサービス TC-web 詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 TEL.0123-28-8700 東北会場 TEL.024-963-0388 仙台ヤード TEL.022-390-0125

関東会場 TEL.043-246-5211 北関東ヤード TEL.027-257-0613 横浜会場 TEL.045-628-6000

中部会場 TEL.059-366-2810 北陸ヤード TEL.076-238-3711 近畿会場 TEL.072-826-3486

広島会場 TEL.082-437-2600 四国会場 TEL.0875-56-2400

九州会場 TEL.0942-41-2266 南九州会場 TEL.0995-54-1511

東北会場 開催スケジュール

5/23* 6/20* 7/18* 8/22* 9/19*

関東会場 開催スケジュール

5/16*/30* 6/13*/27* 7/11*/25* 8/8*/29* 9/12*/26*

近畿会場 開催スケジュール

5/21* 6/18* 7/16* 8/27* 9/17*

広島会場 開催スケジュール

5/21* 6/18* 7/16* 8/27* 9/17*

九州会場 開催スケジュール

5/21* 6/18* 7/16* 8/27* 9/17*

南九州会場 開催スケジュール

5/21* 6/18* 7/16* 8/27* 9/17*