

無料版

8月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第 148 号 定価 850 円 (税込み 935 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

中古車相場二極分化



国外高
国内低
分けて考える時代

車屋必見!



中古車相場は、見出しの通り「分けて考える時代」になったと言える。本紙ではこれまで、全体平均ではなく「年落ち別」にセグメント分けをしないと正しい相場判断はできない、とお伝えしてきた。

24面の必殺相場人のグラフがそれだ。国産普通車、軽自動車、輸入車に分けて掲載してきた。過去3年のグラフと、年落ち別のグラフを同時に表すと、見にくくなってしまいが、正しい相場判断をするには、ここまでやらないといけなかった。残念なこと(?)に、直近の相場は、さらにセグメント分けをしないと正しい判断ができない状態になってきている。「国内相場」と「輸出相場」に分けて考えなければいけないのだ。

目先の商売においては、年落ちセグメント分けのグラフより、国内・輸出のセグメント分けの方が、むしろ重要と言えるだろう。国内・輸出を合わせた平均値は、そのどちらにも正解とならない中途半端な数字になってしまうからだ。

今回は、国内向け・輸出向けに分けなければいけない理由を詳しくお伝えしていく。

《2面へつづく》

《7面・そこが知りたい中古車輸出》

侮れない中国の輸出

《24面・必殺相場人参上!!》

5年前はコロナ、相場高騰は続く



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

✓出張査定に自信!

✓すばやい商品化!

✓お客様の安心!



- 1Day基礎研修
- 検定研修
- 店舗出張型有り
- 料金17,380円～

お問い合わせ AIS 検定センター TEL.047-481-5541

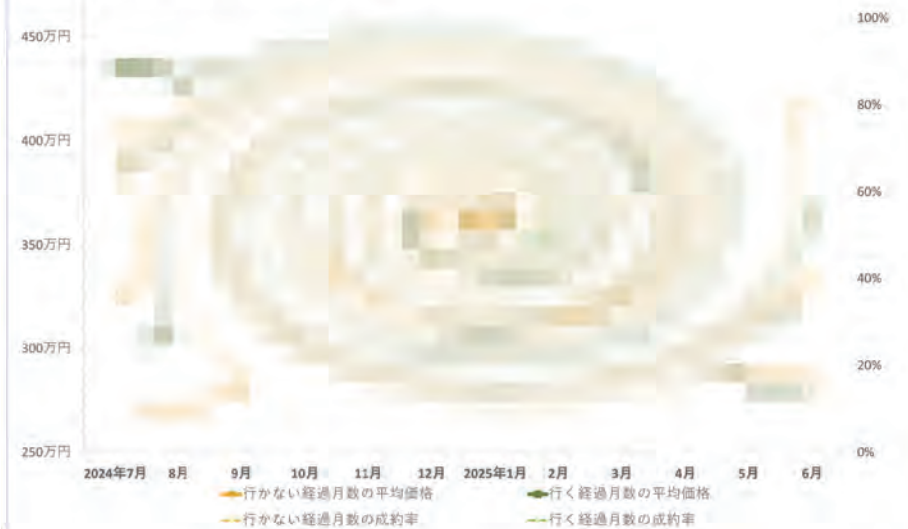
詳しくは

AIS 研修

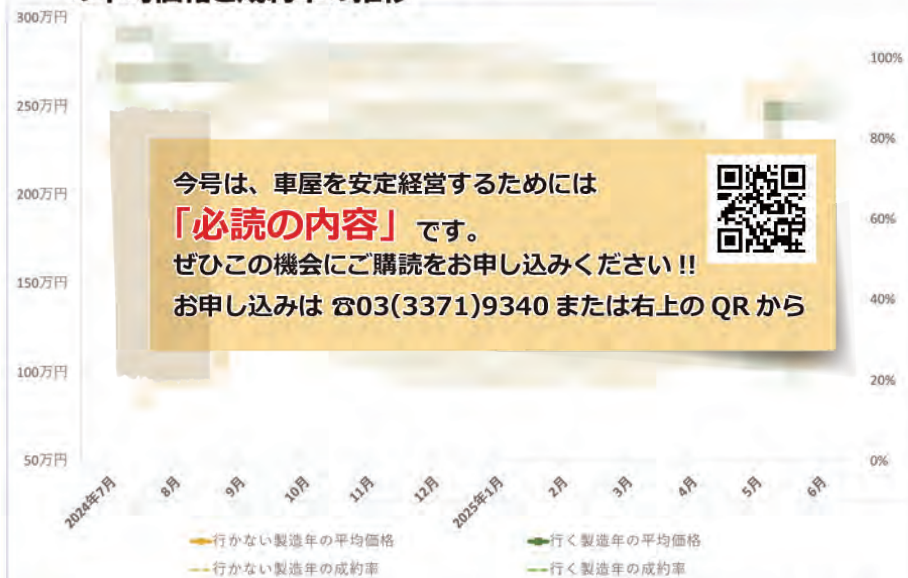
検索

株式会社ファブリカコミュニケーションズ カーソリューション事業部 TEL. 0120-122-960 <https://www.kurumaerabi.com/>

図③ アルファード AGH30W グレード：S・C パッケージ
マレーシアに行く【経過月数 55 ～ 59 カ月】と行かない【61 ～ 65 カ月】
の平均価格と成約率の推移



図④ ヴェゼル RV3 グレード：G
ロシアに行く【製造年3年落ち】と行かない【2年落ち】
の平均価格と成約率の推移



今号は、車屋を安定経営するためには

「必読の内容」です。

ぜひこの機会にご購読をお申し込みください！！

お申し込みは ☎03(3371)9340 または右上の QR から



今年2月に成約率が急落した理由

マレーシアに、デンツァ（BYDとメルセデスベンツの合併会社）がアル／ヴェルの対抗馬として、D9というミニバンEVを今年2月に発売開始した。この影響で、アルファードの需要が若干、落ち込んだ。

マレーシアディーラーのアルファード販売価格は54万8000リンギット、ヴェルファイア44万8000リンギットに対して、デンツァD9の上位グレードは30万9000リンギット、下位グレードは25万9000リンギットの設定だ。

一時的に、割安感のあるD9に需要が食われたものと思われる。しかし、その後の「行く車両の成約率」の上昇を見る限り、上級ミニバンの需要が、アルファードか



これはD9です。アルファードではありません

らデンツァD9にとって代わることはないだろう。しかしながら、アルファードの偽物という見え方に感じるのは、筆者だけではないだろう。

くどいようだが、この低い行かない成約率の時期のAA平均価格は、行かない相場とは言えるのかもしれないが、間違っても、国内販売可能仕入相場とは言えないということなのだ。

図③はAGH30WのアルファードS・Cパッケージを、行く・行かないセグメントに分けたグラフだ。こちらもマレーシア向けの規制でセグメントを分けた。先ほどお伝えしたが、マレーシアは行く登録経過月数は60カ月経過までである。40とは逆に、行かなくなる限界値でセグメント分けとなる。行く経過月数を55カ月～59カ月、行かない経過月数を



アルファード AGH30W グレード：S・C パッケージ

る。その乖離率も40アルファードよりも大きい。このグラフの、昨年後半の相場に着目してみた。行く価格は一定の水準をキープしているが、行かない価格は年末に向けて下落を続けている点だ。

24年7月時点の価格差は、およそ30万円だった。が、同年12月には、およそ68万円まで広がっている。行かない登録月の車両在庫に比べて、大きな損失を発生させてしまっている。

グラフは掲載していないが、全平均で見ても、うと行く価格が安定している。しかも台数が多い。従って、相場はかなり緩やかにしか下落していないように見えてしまう。

考察④ 国内向け車両の低成約率に着目

40、30アルファードで、もう一つ感じておかなければいけないのは、行かない車両の成約率が低いことだ。

アルファード等、プレミア価格で相場が形成されている車種の場合、一気に輸出対象から外れると、国内需要や新車納期の進捗などの影響で「ほとんど売れない」レベルの低成約率になる可能性があるということに肝に銘じておきたい。

そもそも、バックボーンでは行かない車両であっても、行く価格に引っぱられている状態なので、

を意図しておく必要があると思う。

アルファードに関わらず、輸出で相場が上に強く引っぱられている車種の行かなくなった車種については

を意図しておく必要があると思う。

また、40アルファードのプレミアが剥がれ始めると同時に、旧型である30の相場は、このとがわかる。新旧世代交代に関するこの事象は、繰り返し返されるのでしっかりと記憶しておきたい。

もう一つ、マレーシア向けの相場は高く買い上げる特性があるだけに、調整局面では、

ということも覚えておきたい。40系でもその特性が出ている。が危険、というところを覚えておくことが大切だ。



ヴェゼル RV3 グレード：G

さて、何かと話題のアルファードを用いて「分けることの重要性」をお伝えしたが、そのほかの車種も見よう。

ヴェゼルRV3・Gグレード

この車種は、ロシアに多く輸出されていることがわかっていて、ロシアは、製造年落ち3年未満はめっぽう税金が高い。7年落ちもまた、税率が上がるルールとなっている。

高い税金を払えば実際には輸出できるので、「行く・行かない」という表

国内唯一のトラック専門オークション

ima いすゞモーターオークション
URL <https://www.portal.umax.co.jp/>

IMA 東京会場
千葉県印西市牧の台3-1-1
TEL:0476-42-5121
毎週水曜日11:00スタート
8月 6日 第1629回 オークション
20日 第1630回 九州会場8周年記念
27日 第1631回 オークション

IMA 九州会場
福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860
毎週木曜日11:00スタート
8月21日 第1246回
来場記念品 ロゴ入りコースター
キッチンカー スムージー
豪華景品を用意!! ルーレット抽選会
先着20名様に 朝食パン詰め合わせ
7日 第1245回 オークション | 28日 第1247回 オークション

IMA 神戸会場
兵庫県神戸市灘区味泥町2-48
TEL:078-871-5500
毎週金曜日10:00スタート
8月 1日 第1789回 オークション
8日 第1790回 オークション
22日 第1791回 九州会場8周年記念
29日 第1792回 オークション

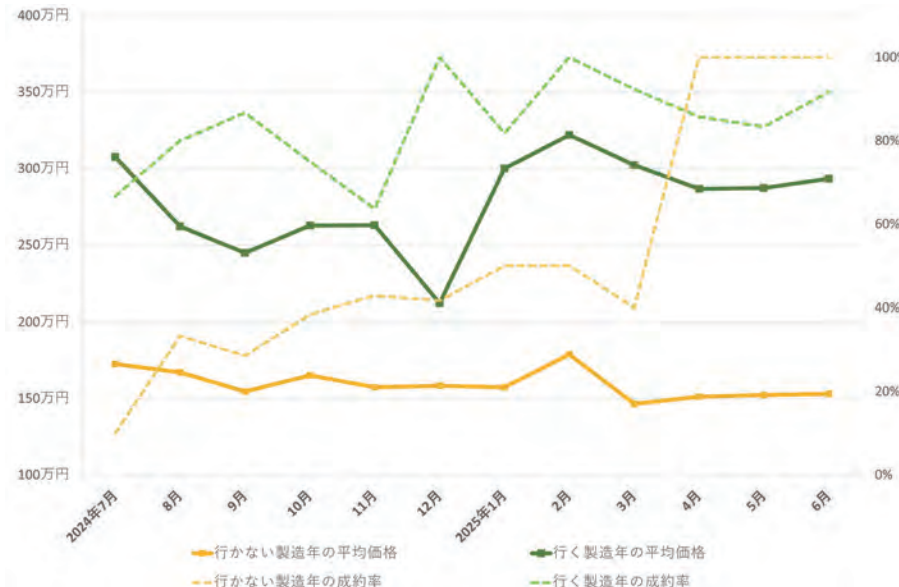
ima 新規会員募集中！

詳細は各会場にお問い合わせください

図⑤ ランドクルーザープラド TRJ150W グレード：TX_L パッケージ
パキスタンに行く【製造年5年落ち】と行かない【6年落ち】
の平均価格と成約率の推移



図⑥ プレミオ NZT260 グレード：1.5F_EX パッケージ
バングラデシュに行く【製造年5年落ち】と行かない【6年落ち】
の平均価格と成約率の推移



《3面からの続き》

現は本来、間違っているのだが、ほとんどのシッパはそれを意識して仕入れているので、ここまではそのまま「行く・行かない」の表現を踏襲していく。

製造年2年落ちⅡ行かない、製造年3年落ちⅡ行く、という条件でグラフを生成した。

こちらも例にもれず、総じて行く車両のグラフが高い。そして、行かない成約率が底をなめる状態が存在しているのも同じと言える。今年の年明けに一瞬、ロシア向けに陰りが出たことはあったが、そうとして行かない車種の不安定さに比べ、安定して推移していることがわかるだろう。



ランドクルーザープラド TRJ150W
グレード：TX_L パッケージ

高額になるという理屈だ。その5年落ちと、輸入ルールから外れた6年落ちの2つをグラフ化した。この車種が、先ほどまでのものと大きく違うのは、行く・行かないの「行かない」が国内向け相場ではなく、2番手の仕向け国があるというところだ。パキスタンに行かない6年落ちでも、A A平均落札価格は370万円近辺で推移している。この車種の、新車時の税抜き裸の価格は389万円である。国内相場であるわけがない。

「分けて考える」といっても、輸出と国内の相場のことをだけ言っているのではなく、仕向け国ごとに分ける、ということを知っておいてもらいた

いと思ひ紹介した。

プレミオ NZT260 1.5F_EX パッケージ

こちらも、逆スライドの仕向け国であるバングラデシュ向けの超人気車種だ。未だに、行く車種は新車価格より高く、プレミア価格で取引されている。言い換えれば、それだけ需要が強いということになる。

同国に行かなくなる



プレミオ NZT260 グレード：1.5F_EX パッケージ

相場の原因が、ここにあることがわかる車種だ。

《まとめ》

ここに取上げた車種は、輸出相場高騰を演出する代表どころではあるが、すべてではない。まだまだ数限りなく、輸出向け車種は多数存在する。そして、その輸出台数は、現時点で新記録ペースで推移している。

その輸出相場の実態が、今回の「分けて考える」で理解できたのではないだろうか。

輸出相場の実態と言ったが、実際は「国内相場の実態」というのが本質をとらえているかも知れない。国内向け相場が、いかに輸出によってゆがめられているのか、まずはしっかりと「分けて考える」志向で相場を判断して欲しい。そのうえで「どうすべきか」を考えることが重要だ。

一緒にくたのぼやけた相場を見ている時点で「どうするか」がわかるはずがないからだ。これから「分けて考える」時代なのである。

このようなことから、中古車相場は「分けて考える」時代と今号で取り上げた。中古車相場は、中古車流通に携わる者にとつて単なる指標ではなく、仕入れという商売に直結する行為の判断材料の要となるものだ。その要が「はっきりわからない」では、商売がうまく行くはずもない。

中古車ビジネスは「仕入れが命」と言われる。それをしっかりとコントロールできないければ、その命を絶たれることにもなりかねない。今後は、輸出に行く・行かないのセグメント分けを意識した指標をお届けしていくつもりだ。

月額払いでコスパ良く！

あなたどちら派？

月額費用 6,000円~

インストール費用・訪問指導含む
5年間利用料実質負担額 261,167円~

VS

IT導入補助金

どちらでも導入できる整備・車販・钣金ソフト

『日本カーネット ドリームパワー』で今すぐ検索 Q

※表示価格は税抜きで表示されています。

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

AS'NET
エーエス・ネット®

新規会員募集中

掲載台数年間1,200万台
80,000会員様が利用中

入会金 月会費 **無料**

お問い合わせ・資料請求は
03-6855-5500

株式会社 **オートサーバー**

AS'NET サービス紹介

仕入れ
17万台以上出品中
全国147会場と提携！
■共有在庫を業販価格で購入（ワンプライス）
■全国のオークションからセリで落札できる！
詳しくはコチラ！

売却
ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに！
■共有在庫へ業販価格で出品（ワンプライス）
■オークションの会員でなくてもオークションに出品できる！
詳しくはコチラ！

小売サポート
お客様との小売商談ツール！
■店頭在庫がなくとも車の販売ができる！
■お客様とのリモート商談がアプリで可能に！
詳しくはコチラ！

入会金・月会費 無料会員募集中 詳しくはコチラ▶
<https://www.autoserver.co.jp> オートサーバー 検索