

# アイエスオート通信

発行所 アイエスオート  
岐阜市今嶺4-8-9  
第034号 2019年12月1日発行  
フリーダイヤル 0120-668-999

## 業界最大の 変革期!

# 5年後の クルマ

# 選 び は 自 動 運 転 車

### 私たちが、あなたのお車をピカピカに致します

ユーザーが知らずに損をして  
いるクルマ業界の本音とは

こんにちはおクルマコンサルタントの伊藤です。これからの5年から10年くらいの間で自動車は大きく変化していきそうですが身近なお客様でもクルマ選びが変わってきました。今回はそんな話をしたいと思います。それは11月半ば日曜日の午前中に運輸局関係にお勤めの方で当店を10年くらいご利用されていた、Aさんと話す機会がありました。Aさんは今のクルマを10年以上乗られていて走行距離も20万キロを超えてそろそろ限界です。そこで次のクルマに買い替えるにあたってのご相談させていただきました。

Aさんの考えは「最近ようやく自動ブレーキなどの安全装置が標準装備になってきたけど次のクルマは5年くらいで買い替えようと思ってますがどうですか?」でした。何故5年なんですか?と聞いたらAさんはあと5年くらい経ったら自動運転のクルマが市販化され新技術のクルマが次々と出ると思うから今までのように長く乗るつもりはないとのことでした。

### 安い新車には訳がある

一つ目の安く購入することは一般的に誰でも調べれば分かると思われがちですが意外と知らずに損をしている場合があります。それは新車で購入した場合で、売れ残りやモデル末期を購入した場合です。売れ残り車というのは、海外生産の国産車や輸入車に当てはまりますが、例えばメルセデスベントツの場合は車種によってドイツ本国だけでなく、フィンラン

ド、メキシコ、ハンガリー、南アフリカなど世界各国で製造され船で1か月以上かかって日本に運ばれてきます。そして茨城県の日立市と愛知県豊橋市にある「新車整備センター」に入り輸送中のキズや凹みのチェックや日本仕様への機能性などの不具合が無いかの検査をして各ディーラーに納品されます。もちろん売れ筋かどうかもあると思いますが、お客様ですが、お客様からの発注が入る前に製造したクルマを何か月か掛かって各ディーラーに届きますのでディーラー毎に仕入れ台数の割り当てがあります。その結果として各ディーラーが自社名義にしたり社員に安く乗らせたりしています。(ベントツの社員はCクラス新車が月々2万円前後で1年間乗れるそうです)そのような自社登録のクルマや社員に乗らせたクルマは「登録済み未使用車」や「試乗車」というようなカテゴリーで市場に流通していきます。その他にも車種やグレードによっては、各ディーラーに長期在庫

## 知って得する車の買替えセミナー IN YouTube ライブセミナー

今回の記事を読んだかた限定で、YouTubeでセミナーを行います。今までは会場で開催してきましたが時間が合わないという意

見がありましたので第2弾です。『賢い車の乗り替え方』のより具体的なヒントをお伝えします。この内容を知るとどうすればお得に

車を乗り替えられるかが分かります。

【YouTube

beにライブ配信】下記のQRコードから配信します





として残ります、つまり製造から何か月も経った新車があるのです。またモデル末期の新車は、数か月後にフルモデルチェンジすると型落ちとなり価値が下がります。メーカーや車種によつては、新車を買うより登録済み未使用車や1年落ちの走行数千キロの中古車や試乗車の方を買うほうが断然お得な場合があるのです。

**新車と月々のローンが安いのは訳がある**

最近のディーラーさんで新車を購入される方は現金払いや割賦均等払いよりも残価設定ローンを使うのがとても多いと聞いています。月々の支払いが安くなるというところが特徴だと思いますが、これには注意すべき落とし穴が2つあります。

「新車ローンの落とし穴その1」一つ目の落とし穴とは「残価設定ローン」は金利が余分にかかることです、均等払いですと最終回まで同じ金額を毎月支払いますが「残価設定ローン」は最終回の残価分に余分に金利かかっています。具体的に言うと300万円のクルマで実質年率5%で61回の分割払い手数料は均等払いが402,813円に対して残価設定ローンの場合は505,214円となり同じ金利でも5年間で約10万円余分に支払うこととなります。

「新車ローンの落とし穴その2」次の落とし穴は最終回の残してある残価が実際の車の価値と異なる場合があることです。これはモデル末期で購入したり最終回時に既に製造していなくなったり不人気車などで売却時に残価設定価格より

価値が低い場合です。その理由は国産・輸入車問わず各販売店は、最終回の残価を高く設定することで月々の支払いが安くなりお客さんに売りやすくするためです。そのように後先を考えずに残価設定をしている場合があるので注意してください

**「中古車購入の注意点」**

最後に中古車を購入される場合の注意点です。Aさんの紹介で昨年当店でフィットを購入された大学のBさんの友人Cさんの話です。Cさんは、半年ほど前に一部上場の大手中古車販売店で日産エクストレイルを150万円で購入されましたがBさんがそのクルマの契約書を見て驚いたそうです。Cさんはインターネットで地域最安値の車両本体価格を調べて購入を決めたそうですが別途諸費用が約45万円です。これにCさんは何の疑問もなかったのですがBさんは自分の購入した時の諸費用が約15万円だったのでおかしいと思

諸費用の中身を調べました。そしたら不明な内容の登録手数料に通常は車両本体価格に含まれている部品や用品が別途であったり有料のアフターサービスが購入条件となっていたそうです。そこでCさんも諸費用が30万円高くなっている事に気づきました。そもそも日本のクルマ制度は税金が多く登録手続きがとても複雑ですので一般の方には判りにくいのが盲点です。

またローンの分割払い手数料率が未記入であったためBさんと計算したら何と10%でした。正規ディーラーの認定中古車販売店や日本中古自動車販売協会連合

会（通称JUC中販連）の加盟の販売店では平均5%前後なので約2倍高かったのです。計算すると150万円を5年間のローンとするに金利10%が412,200円、これが5%になると198,450円です。つまりCさんは不明な諸費用とローン金利で50万以上余分に払っていたのです。

**既に発生している額外メンテナンス費**

次に2つ目のメンテナンスや整備費用の負担についてですが新車にも当たり外れがあるのはご存知でしたか？

**「既に発生している額外メンテナンス費」**

いまの新型のクルマは最新装備が次々と開発されたものが搭載されていますので長年使用しているとどうしても予期せぬ不具合が出るのはあるとは思いませんか？

これは同じモデルの車種でも新発売した当初より何千台も生産していくと使われている部品が微妙に変更したり改良されているのです。つまり新発売したばかりの車種は故障が多いのです。

当社でもフルモデルチェンジしてすぐの新車でタントやエクストレイル、フォルクスワーゲンのザ・ビートルなどはよく故障しました。保証がついている間は費用の負担がありませんが今回のAさんのように5年間の保有・維持をするかたでしたら新車購入3年後からは有料となりますので費用の負担も出てきます。

どのらないと言われる方が少なくないので。

**3年しか乗れない車に6年ローン**

先日25歳のDさんという運送業を経営されている方が3年前に中古で購入したBMWの5シリーズが足回りから変な音がして壊れそうだと相談がありました。そして点検したところ足回りだけでなくラジエーターからの水漏れやその他も含めて状態の良くないクルマでした。Dさんは普段乗りで3年乗ったならそろそろ不具合が出ると思っ

ていたが恐らく購入時から程度が良くないからだと私は判断しました。私もそのクルマが通常中古車の展示場に置いてある車はどれも屋外です。ベントやレクサスの認定中古車店でも室内やガレージには入っていません、そして長期に動かないクルマはゴム関係の劣化が早くバッテリーなども早く消耗します。クルマにも鮮度があって乗っていないクルマほど突然乗り手が変わって動き出すと不具合が出るものなんです。



DさんのBMWはガラスモールやゴム系統の劣化状態が悪く走行距離の割には故障箇所が不自然であることから購入時から三年後の状態が予測できたと思われました。更にDさんが最も気の毒だったのは購入時6年間のローンであったこと、3年経った時点で約120万円の残債が残っていてそのBMWの価値はわずか5万円だったのです。

つまり差し引き115万円の負債が次のクルマの購入時に乗っかりましたので200万円が総額が315万円になります。これを続けていくと限りなく増えていくことになるのです。

**思ったより高く売れないのは訳がある**

最後の売却時に高く売れない訳ですが2つあります、1つは売却時に高く売れることを考えたクルマを選んでいないからです。「売却時のクルマが安くなる訳その1」

まず高く売れることを考える事は今回のAさんの場合ですと5年後にそのクルマが幾らで売れるかということ、5年後の中古車相場を予測を立てていない事です。

このポイントとしては3つあります一つ目はフルモデルチェンジするかのタイミングを見ることです。例えばAさんの購入候補である③スバルXVは平成29年4月に今の型になっていますが前型が平成24年10月から4年6か月でした、とすると次回のモデルチェンジは前回と同じである場合として考えると令和3年10月になります。とすると5年後の令和6年11月には次のモデルであると予測が出来ます。

更にトヨタ車は良くありますが5年後にその車の新車が販売していない場合があります。少し昔を思い出してみてください、

10年前に人気があったbBや高級ハイブリッド車のSAIなどもそれぞれ2、3年前に販売終了しています。特にレクサスやベンツなどの高級車はこのモデルチェンジ時期を押さえていないとかなりの大損になりますので注意してください。



「売却時のクルマが安くなる訳その2」2つ目はそのクルマを乗っている間に高く売れるようにしていないことです。これはそのクルマをどのように維持しているか、定期点検やオイル交換などを確実に実施しているかどうかです。過去の整備履歴は整備経験があるプロが見ればすぐにバレます。車検や定期点検が何処でやっているのかは幾つかの見るポイントで確認出来ますし、エンジンオイルを定期的に交換しているかは10年以上自動車整備をやっているか1000台くらい中古車を販売していればエンジン音で分かります。その他クルマの中でタバコを吸うとか動物を乗せているなどの車内の臭いは誤魔化せませんし、保管場所が屋根付きか屋外かどうかや洗車やワックス・ボディコーティングなど外装の状態も劣化状態を判断できるので使用または所有している際に大事にしない場合は売却時の価値が下がります。