

おかげさまで三周年と二ヶ月 ^^。

拝啓。新緑の候、皆様におかれましてはいかがお過ごしでしょうか。私？ちょっと、暇をしています。今なら特別サービスがつくかも、お気軽にお声をかけてください。地獄の底までついて行きます（笑）。

今月のテーマは「**絶好調自動車メーカー、国内でなぜ売れない？**」と題してお送りします。なお、今号からメール・アドレス宛に PDF ファイルでお送りします。ではしばらくお付き合いを。



しかし凄いですね、「トヨタ」。売り上げ 24 兆円、ロシアの国家予算よりも多いそうです。利益も 2 兆 2000 億円。世界の企業の当期利益ランキングでは 15 位だそうです。石油メジャーや金融業を外すと、上にいるのは「ファイザー」一社。実質的に製造業では世界第二位ということになります。言っただけですが**愛知県の片田舎の企業が**……。すごい、もう素直に拍手ですね。日本政府が破綻してもトヨタがいれば大丈夫かもしれない（笑）。

そんな絶好調トヨタですが、国内販売に目を移すと 830 万台（05 年）→806 万台（06 年）→781 万台（07 年）と販売台数が減少しています。さらに 08 年の予測でも 770 万台と自ら減少のシナリオを描いています。これはいったいどう言うことなのでしょう。すぐに少子化社会の到来と結び付けてもいいのですが、



一応はマーケットターですからもう少し踏み込んで分析をして見たいと思います。

トヨタに限らずと言うことで「日本自動車工業会」と言う業界団体が今年の 4 月に「乗用車市場動向調査」を発表しています。それによりますと、国内の新車販売が停滞している原因を 4 つに分析しています。

- ①「登録乗用車を新車で買って 5 年以内に買い換える」というこれまでの傾向が減少
- ②「中古化」→※説明がどこにもないんですが、中古車に乗る人が増えたって言うこと？
- ③「非保有化」→※都市機能が発達した結果、クルマの便利さが減少している、のだそうです。
- ④「小型化」→※これはよく分かりますよね。最近軽自動車をよく見る

でも、①の「**保有長期化**」ってこれは結果であって原因じゃないですよ。なぜ保有の長期化が起きているのかを掘り下げていかないと、国内販売の減少の原因にはたどり着けないと思うんですが、このレポートにはその部分の掘り下げがないんです。書きたくないのかもしれませんが（笑）。

私は少し意地悪ですので、以下の三点から解き明かして見たいと思います。

- ① クルマそのものの魅力の減少（コモディティ化）
- ② 新車で買うことの意味の減少
- ③ 「老後の不安」と言う呪縛 の3点です。

まず一番目の「クルマそのものの魅力の減少」から行きましょう。皆さんもお感じになられているかと思いますが、最近心の底から欲しいクルマって、なくなりましたね。クルマの基本性能がほとんど差がなくなってきているからだだと思います。無理をすれば軽だって120キロ(!)は普通に出来ます。エアバックはほとんど全車標準装備。かつては欲しかったナビもそうですね。大抵全部ついてきます。



スタイリングも同様。どこを見回しても同じようなワンボックスタイプのクルマばかり。自慢ではありませんが、私がスタイルから車名をすぐに言える国産車は非常に少ない（外車は分かり易い）。自分自身の商売を否定するようなことは言いたくないのですが、定量調査の結果の最大公約数みたいなクルマばかりです。そのはずで、購入者がそう言う「たくさん乗れて、荷物が出しやすく、安全性に配慮されているクルマ」を求めているから仕方がないんですね。最大の原因は、「消費者がクルマに対して興味を失って」きていることでしょう。高度成長期のステイタスシンボル、「いつかはクラウン」なんて言う時代はとうの昔に消えてしまっています。今はそれ以上の危機です。消費者が商品ジャンルから興味をなくしてしまったら「嗜好品」の最たるものであった、クルマはお仕舞いです。今、軽自動車がよく売れていると言う背景にはこうした「どのクルマも同じ様なもの」「街乗りなら軽で十分」という無関心購買が増えてきていることと密接な関係があると思います（もちろん経済的な理由も大きい、その件については後述します）。

二番目、「新車で買うことの意味の減少」です。かつては新車に乗ることに明確に意味がありました。**技術革新がどんどん旧車を陳腐化することが出来た**からです。車検を二回くらい通すと（当時は4年でした）、魅力的なクルマが次々と登場していました。個人的にはあまり車に詳しくないのですが、基本性能、燃費、安全性、スタイリング全てが4年で陳腐化するサイクルができていたと思



います。

現在はどうかと言うと、技術革新は絶え間なく続けられているのですが、誰にも分かるような**はっきりとした知覚品質**を持ち合わせるクルマは少ないように思います。

かつて、新車が納車になる日は「ハレの日」でありました。近所から見に来る人がいたりして（笑）。

もう一つは純粋に経済的な面ですが、新車は納車された瞬間に「2割減価」されます。新車のコスト構造が見えます。莫大な広告・販促費用、ディーラーの人件費、立派なショールーム。これ、全部新車のコストに乗っかっています。個人的には私は何でも中古主義です。服でさえ古着が大好きです。クルマもこれまで**一台残らず中古車**（しかも全部30万円以下）（笑）。やりにくいでしょうねこういう消費者は。もともと相手にしてないか。（笑）

息子が免許を取ってクルマを乗り出しましたので、せめてエアバックくらいついてないと、と思い買い換えました。それでも二桁万円でした^^;。でも、もし新車で買えば250万円！長距離ドライブに興味がない私にとっては街乗りのクルマはなんでもいいのです。5年落ちのクルマにちゃんとABSとエアバックとナビがついてきます。「人が乗ったクルマなんて気持ちが悪い」と、言う感情を除けば現時点において新車を積極的に購入する合理的な理由は薄まりつつあります。

三番目！「老後の不安と言う名の呪縛」です。日ごろから散々聞き飽きるほど聞かされていますよね。「少子化社会の行方」「超高齢社会の到来」「あなたの老後はどうなる」「退職までに〇〇〇〇万円ないとあなたの暮らしは・・・」「果たして年金はもらえるのか」etc.これくらいははっきりとした未来予測はないわけで（あらゆる統計の中で人口統計が最も信頼できます。合計特殊出生率も一行に上向かない中、財布のひもは一段と厳しくなると思います。締められた財布のひもが直撃するのが「クルマ」です。家計の買い物の中で住宅を除けば最も大きい買い物。確実に減価償却し、10年後には無価値になることが確実なものに厳しい目が向けられるのはむしろ自然なことでしょう。



呪縛は根拠がなくても行動を縛ります。

また、クルマは金食い虫です。購入費用はもちろんですが、維持費にやたらとお金がかかる。ガス代、自動車保険、税金、etc.若い世代には「ケータイ」にかかるお金の方が大切です。

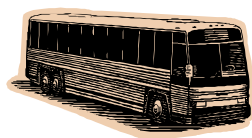
私もクルマを買い換える気はさらさらありませんが、大画面ハイビジョンテレビだったら、考えます。2年位前から言っているのですが、いまだに妻からのOKサインが出ません(T_T)。地デジだつてきれいだし、ましてやフルスペック・ハイビジョンの映像の美しさたるやこれまでのテレビを見るのがいやに



なるくらいなのに・・・え～～～話が本線から外れました（恥）。

実は、この三番目の理由が大きいと考えています。クルマだけではないかもしれません。まあ、今あるものを大切に使うって長持ちをさせようと言うのは、資源問題にとっても環境問題にとっても温暖化にとっても、いいことなのですよ。

先日所用があって、**クライスラーのディーラー**を覗く機会があったのですが、びっくりしま



※←これはうそです（笑）

した。**でかい！（笑）**

。主要車種は全部2.5トン越え（マジです）



こりゃダイムラーに捨てられるわけだわ、と実感。かくしてトヨタは北米で稼ぐ（笑）。

今回は6月中旬くらいにお届けします。ではでは～（^^）/～～～（不要の方は下記アドレスまで）

株式会社アール・リサーチ 〒271-0051 千葉県松戸市馬橋 1896-1 ヴィレッジK・I馬橋3F

Tel 047-342-3181 mobile 090-7428-8999 mail : ryubon@kkd.biglobe.ne.jp