

クルマヤ暦45年、クルマヤのオヤジが教える

失敗しない車の選び方

しまった、車が大きすぎ！ 経費が大変、軽にすれば良かった！

あれあれ 事故車を買っちゃった！ メーター戻して有るみたい！

こんな失敗しないために

自動車の整備士、钣金士、査定士、事故アドバイザーの資格を持っているクルマヤ暦45年のオヤジが、貴方のために失敗しない車選びを伝授します。

プロの車の選び方を身に付けて、素敵な愛車をGETしてください！

車購入でなやむベスト3は！！

予算 車種選び 購入店 だと言います。そこで

1. 予算についての提案
2. 車種選びについての提案
3. 購入店選びの提案

中古車購入でなやむベスト3は！！

故障 事故車 メーター戻し では無いでしょうか。でも

1. 中古車は本当に故障するのか？
2. 事故車の見分け方は？ 買ってても良い事故車とは！
3. メーター戻し車の見付け方？ 買ってても良い多走行車とは！

について伝授して行きます。少々長くなりますが最後までお読み下さい。

車を買うときに なやむ ベスト3は

予算 車種選び 購入店 だと言います。

新車を買う、も中古車を買うどちらにしても、あなたのカーライフに合った予算、車種選び、販売店選びは大切です。これらについてこれから提案して行きます。

1. 予算についての提案

予算についてはあなたの所得、使える預金、下だし車の価格などまちまちで、私共の口をはさむ所ではありませんが、ローンでの購入では、無理な支払い計画を立てると生活に余裕が無くなり、カーライフでの楽しみが出来ないという事になったら車を買った意味がありません。

まして、ローンの支払い不能におちいってしまったら最悪です。販売店によって違いますが、低金利ローンをご利用になる場合には、支払い期間をなるべく長く組まれるように、またボーナス払い併用はあまりおすすめしません。

車の購入費用の他に、色々維持費がかかります。自動車税 任意保険 車庫の賃貸料 ガソリン代 車検点検 不慮の事故 故障や消耗品の購入など

一月にかかる経費は 年間の走行距離の多少によっても違いがありますが、一般的には、2年または3年間にかかる費用の月平均として

軽自動車で20,000円/月

小型車で 30,000円/月

は必要だと思います。

車は、生活必需品であると同時に生活を楽しむツールでもあるわけです。
ボーナスは生活を楽しむためとして、支払い計画に組み込まないことをお勧めします。

(注) ローン取引で、支払い遅延 不払い 支払い回数延長などがあると、次回のローン申込みのときに引き受けを拒否されることがあります。

ローンが組めなければ、希望の車が求められない事が起きてしまう事になります。

ローン会社は信用調査というシステムでつながっています。一社にトラブルがあると全社取引出来なくなってしまう場合があります。無理な支払い計画はトラブルの元！

2. 車種選びについて提案

車種選びですが、これもなやむところでしょう。先の予算に制限された中で

- ・ 車へのこだわり セダンタイプ ミニバンタイプ スポーツカー
- ・ 家族構成 独身 既婚 親と同居 子供がいる
- ・ 生活パターン 会社勤め 自営業 学生 定年悠々

3. 購入店の選び方の提案

先ず新車の場合、

- ・ 取り扱いディーラーで買う。 信用がある
 - ・ お付き合いの修理工場で買う。 購入後の整備をお願いする
 - ・ 中古車など扱っている車販センターで買う。 購入価格、下取り価格がお得
- という選択肢があります。

企業規模から言ってもディーラーは信用が有ります。色々な面でディーラーからの購入にはメリットがあるかもしれません。

でもディーラーセールスのおすすめ車では、会社にとって、またセールスにとって利益のある車や長期在庫の車をすすめられる可能性も有ります。

あなたの提案の車が人気のない車でも、提案してきた車を買ってもらう方が楽だから売ってしまう事もあると聞きます。

わたし達は、整備工場と車販センターを経営しています。

だからと言って整備工場や車販業者をひいきするわけでは有りませんが、修理工場にしても車販センターにしてもディーラーには無いメリットがあります。

整備工場や車販業者も新車の仕入れはディーラーからですから、新車の品質や保証に替わりはありません。

むしろサービスの窓口が増えたというメリットが加わります。

皆さんが勘違いされている事に、

「整備工場や車販センターで買うと、手数料を取られて高い買い物になってしまうのではないか！」

と思われていることです。

たしかに整備工場や車販業者も商売ですから、仲介手数料を頂くこともあります。

あなたはもしかして、一般ユーザーのあなたへの値引きと、整備工場や車販業者への値引きが同じだと思っているのでは？

一般ユーザーであるあなたへの値引きは、営業所の所長枠で決まっています。

一方、業者への値引き枠は、本社の業販部長（など）枠で決まっていますのです。

所長枠+業者リベート=部長枠

となっているのは、あなたにも理解できますよね。

この業者リベートは利益として頂きたいのですが、それでは整備工場や車販業者を選んでいただいたメリットがあなたに生まれません。

業者リベートを利益にするか値引きにするかは業者次第。交渉で上乗せ値引きを勝ち取ってください。

車販センターからの購入にもう一つメリットがあります。

下取りがある場合に、下取り価格で断然有利です。なぜってあなたから下取りした車は車販センターでの商品だからです。

今では、中古車販売店の展示車の70%がオークションで購入した車です。だからあなたの車もオークション相場に近い価格で下取れるわけです。

オークションでの仕入では前の使用者が誰かはわからないものです。もし、あなたが中古車を買うとした場合、前の使用者が気になりませんか？車販センターでも前の使用者がわかる車は欲しいのです。

値引きや下取り価格については、さきにディーラーで交渉してから整備工場や車販業者と交渉することをおすすめします。整備工場や車販業者からの購入にメリットが無ければやめてしまえば良いことです。

車販業者によりますが、いまひとつ見逃せないメリットがあります。ディーラーによっても違いますが、ローンの金利が5~7%と比較的高めです。

車販センターでは独自にローン会社と交渉してより低金利のローンを取り扱っているところが多いと思います。ローン元金 200万円 60回払いで比べてみると10万円以上も金利が少ない場合もあります。

単なる値引きだけを、比べるのではなく、下取りも、金利もと最終支払額を比べられることをお勧めします。

少々手前味噌な話になりますが、わたしのところでは、ローンの金利が3.3%と銀行のオートローン（表面金利は低いけど別途保証料が加算される）と同等あるいは低い金利で提供しています。

この低金利のローンは、どこの車販店でも取り扱えるわけでは有りません。お取引頂いた、あなたの信用（ローンの支払いでトラブルの無い信用）がわたし達の店の信用となって「低金利ローンが実現」しているのです。

わたし達が「あなたへ無理のない支払いのご提案」をさせて頂き、あなたが実行した結果です。ありがたいことです。

わたし達が扱っているローンは、とても審査が簡単です。購入が決まればその場で申込み、審査は30分くらいで終わると言う手軽さです。銀行での審査には、時間もかかるし、所得証明などの書類の請求もされます。また、何度か会社を休んだりして（土日祭日は休み）通わなければなりません。

中古車の購入では、もうひとつヤフオクで代表される、インターネットオークションから競り落とすという方法があります。今後はこのルートが拡大していくことが予想されます。でも当分の間はお勧め出来ません。まだ悪質な出品者が大勢いるからです。罰則の強化や対策がとられてからでないかと泣く事になるかもしれません。

中古車の購入についても、基本的な予算の組み方とか、車種選びとかは新車と同じで

す。でも中古車の購入では、根本的に違う事があります。
それは新車の場合、品質はどこで買って同じですが、中古車は品質が一台一台違う
と言う事です。だからあなたに合った車選びだけでなく、品質の良い車選びが必要と
なり、信用ある販売店選びも大切となってきます。

あなたが中古車を買おうとした場合、どんな方法でさがし、どんな基準で選ぶのでし
ょうか？

今まではGooなどの中古車情報誌を買って欲しい車をインデックスからさがして、
近くのディーラー展示場や中古車屋を覗いていたと思いますが、この冊子を見ている貴
方は、インターネットでヤフーやMSN、楽天などの検索サイトから探されていると
思います。検索で表示されたリストの中から「価格の安い車」「走行距離の比較的少
ない車」などを選び出して「在庫確認」「見積もり依頼」「現車確認」というのが一
般的かと思います。

でもここに落とし穴があります。
心情としてはわかりますが「安い車からの選択は間違い」だと思います。
あなたがネットで検索して情報を得ていると同じで、わたし達にも価格情報は日常的
に入ってきます。

オークションであれば、出品店にも購入店にも価格情報は入っているのです。
と言う事は「売り手も買い手も相場取引をしている。」と言う事です。
程度の良い（価値の有る）車は高く、程度の悪い（外観ばかりでなく内容も）車は安
く、これが市場原理です。

だから現実には

「安い車には良い車はない。」 「安い車には安い理由が隠れている。」

と言って過言ではないと思います。

だから高い車を買いなさいと言うわけではありません。同じ車種、グレードでも色目、
走行距離、車検残、装備で相場があります。その相場の中の価値ある車をさがしてく
ださい。そんな車を探し当てたときの喜びは大きいのではと思います。

「安い車には安いわけがある。」のですが、でもそのわけがあとで書きます「買って
も良い事故車」や「買って良い多走行車」であるとしたら、（販売店がはっきり提
示しているならば信用して）購入する選択肢もあるかと思います。

中古車購入では、購入後の保証やメンテナンスが重要かと思います。
雑誌などに「自家整備工場あり」とうたっている店も多く見受けられます。
整備工場には、運輸局から資格を与えられた「認証工場」と「指定工場」があります。
他の資格のない工場では、車の主要箇所の分解整備は出来ません。当然車検や12ヶ
月点検など、主要箇所の分解をとまなう整備は出来ません。これでは保証整備やメン
テナンスに支障をきたす事になります。承知の上で販売店を選んでください。

中古車購入で なやむ ベスト3は！

中古車は故障する！ 事故車でないか！ メーター戻してない！ だといわれます。

たしかに中古車は商品として、程度にばらつきがあり購入車選択では頭を悩ませることでしょう。

これは買い手側のあなたばかりでなく、売り手側の販売店もなやんでいます。なぜって良識のある販売店ではその車の保証をして行かなければならないからです。

また、販売店では事故車を事故車でないとして売ることはできませんし、メーター戻しも同じです。最近では車検証に車検時の走行距離が記録されていますので戻す業者も少なく（もともとほんの一握りの悪質業者だけです。）になりましたが、まだ時々メーター戻しをした不届き者のニュースが流れます。

そこでオークションでは、出品店が事故や多走行を隠そうとする、購入店はそれをあばこうと知恵比べが始まるわけです。中古車の仕入担当はこうして事故車、メーター改ざん車の見極めのプロになっていくわけです。

表紙に書いたとおり、わたしは元钣金屋で修理屋、今査定士で事故アドバイザーですから、故障する車しない車の見分け方、そして事故車を事故車と見せない修理の裏技から事故車の見つけ方まで熟知しています。また、多走行だと何処がいたむかも知りつくしています。そこでその見極めの技をあなたに伝授しようと言うわけです。

1. 中古車は故障するか！

中古車を買う時のネックの一つが買ったあとで故障しないかという心配でしょう。たしかに年数を経過した車は、故障頻度が多くなるのは確かです。しかしあなたが心配するほど多いのでしょうか？

わたし達がこうして毎日仕事をしていますが、保証整備はほとんどありません。扱い商品車の質にもよるのですが、修理工場などでは、最近の車は故障しないで困っているくらいです。

あなたが持っている故障についての認識にもよると思いますが、次にあげるものは故障とはいいません。

ファンベルトの音、ゆるみ、切れ

ブレーキパットの減り、音

タイヤのパンク、減り

電球きれ

そのほかバッテリーなどによるものなど、消耗品の劣化破損は新車でも起こる事です。これは消耗と言います。

では故障とはどういうことを言うのでしょうか？

エンジンやミッション内部のトラブル サスペンションのトラブル

ハンドル周りのトラブルなど日頃手を入れることの少ない部位の破損です。

これとて日頃（車検などで）手入れをしていけばふせげるものが大部分です。

と言う事は、

「中古車では、日頃の手入れがされている車か、いない車かが問題となる」わけです。

そこで

日頃手入れをしている車か、いない車かの見分け方の極意

オイル交換の頻度で車の手入れがわかる！

オイル交換を小まめにしている人は整備も小まめにしている可能性が高い。

- ・ ステッカーの交換日、交換時kmと現在kmなどチェック。
交換頻度がわかる。
- ・ オイルキャップを外し、キャップの裏やエンジン内部を見る。
カスの付着具合や内部の汚れで、日頃の手入れがわかる。。
- ・ エンジン本体の汚れを見る。
整備工場で車検をした場合にはエンジンルームを洗います。
- ・

車検、点検のステッカーや記録簿で日頃の手入れがわかる！

- ・ 車検、点検の実施工場の信頼性
- ・ 車検時の点検ステッカーがあるか？
無い場合は代行車検の可能性大
- ・ 点検ステッカーの次回期限を大幅に過ぎていないか？
- ・ タイミングベルトの交換状態を見る。
- ・

手抜き車検や点検をしているかで整備に対する気持ちがわかる。

車の汚れ具合で、前のユーザーの車への愛着がわかる！

- ・ 車のシート、屋根の内側の汚れ具合はどうか？
- ・

シートやルーフの内張りの汚れは販売店でもおとしにくいもの。前の使用者の車に対する気持ちがわかる。

このようにして前使用者の車に対する気持ちを推測する事で手入れの状態を知ると言う事が出来るのです。

日頃の手入れの行き届いた車は故障しないものです。

そんな中古車をあなたも手に入れてください。

もしかして、あなたは手抜き組みでは有りませんか？

2.事故車の見つけ方

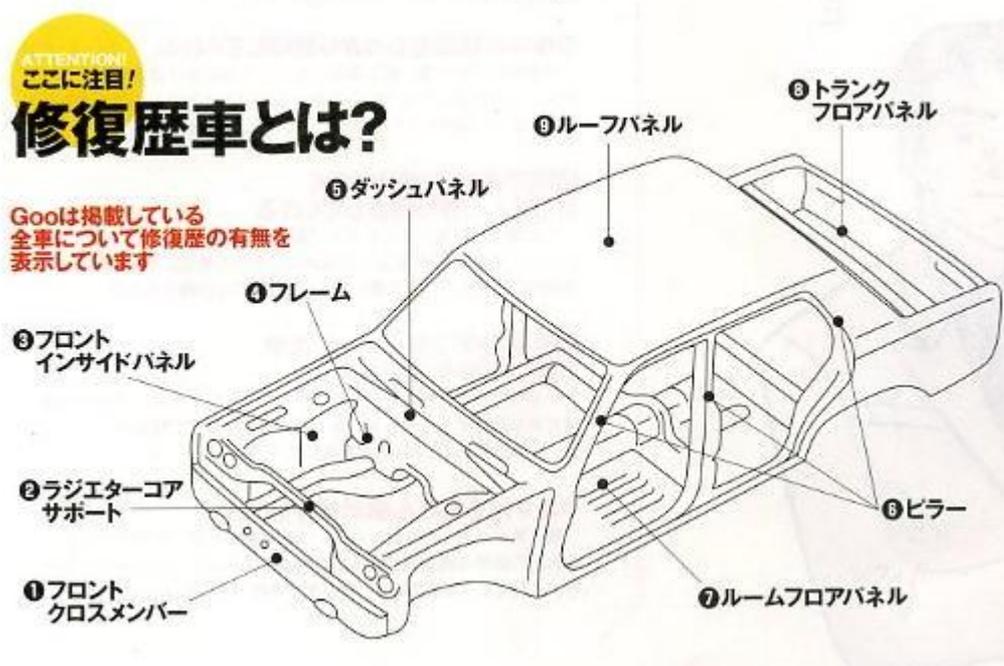
事故車（修復暦車）と言うと皆さんは購入をきらいいます。当然と言えば当然なんです
が、事故車（事故車評価されてしまった車）も捨てたものではありません。

事故車の評価は、性能機能に関係なく修復場所によって決まる。

詳しい事は、「買って良い事故車とは！」で書いておきます。

先ず、事故車についてその定義から知らなくてはなりません。

事故車の定義は「自動車公正取引協議会」などが決めています。



これは「車情報誌 グー」に掲載されているものをコピーしています。

①から⑨の各部所を修正または交換した場合、修復暦車（事故車）と言います。

部品をスポット溶接などで組み立てた車体の主要構造の一部を交換あるいは修理した場合は事故車と定義されます。

その主要構造物にボルトナット、クリップ、接着剤などで取り付けられた部品の交換または修理した場合は、事故車としない。としています。

また、この図で注目しておく場所があります。

主要構造物の一部としてスポット溶接されているにもかかわらず、リヤーフエンダー（クォーターパネル）およびバックパネルが修復暦（事故車）対象から外されている事です。これは、この部位の損傷が車自体の性能に及ぼす影響が少ないから除外しているということです。

先に書いたように

「事故車の評価は、修復後の機能性能に関係なく下される。」

と同時に、その事故の大小にかかわらず

「修復暦対象部位が破損または修復されていれば、損傷の大小にかかわらず下される。」

と言う事をおぼえておいて頂きたいと思います。

交通事故では、事故車の対象となる主要箇所の損傷ばかりが事故で壊れるわけではありません。

その主要構造部位の修理跡を見つけるのはどうするか！という前に、先ず事故といえばどんな事故が多いか！という事を考えて見ます。

- ・ 交差点での出会いがしらの事故
どちらの車かが、前の部分正面、右側面、左側面が破損する
- ・ 追突事故
追突車は前部、左右前部。被追突車は後部、左右後部が破損する
- ・ 単独脱輪事故
前部下回り
- ・ 横転、転覆事故
窓、ドアの柱部分、ルーフ、ルーフサイド、ガラス

などです。

その事故でどの部分にどんなダメージが生まれるか！を推測をすることも大事なこととなります。

事故車の発見の仕方の極意

すこしはなれて車全体を見てみましょう。

- ・ 塗装に色むらが無いかな？ 塗装面が波打っていないかな？ 不自然にきれいな箇所はないかな？
- ・ ドア、ボンネット、トランクリッドの各部品間の隙間が揃っているかな？
- ・ 車体に前後左右に傾きなどが無いかな？

各部品の取り付け部分をのぞいて見よう。

- ・ ドア、ボンネット、トランクリッドの各部の取り付けボルトに、取り外した痕跡があるかな？
- ・ タイヤハウスの内側のアンダーコートに、はくりした跡や塗り替えた後はないかな？
- ・ コーキング（防水シーリング）をはがした後がないかな？
- ・ 二枚三枚と鉄板が重なってスポットされた部分からサビが出ていないかな？

このような不自然な箇所が見つかったらその周りを丹念に見ることにします。

修理をする者の技術が劣っていれば発見は容易ですが、丹念に直してあれば発見は簡単ではありません。

でも

どんなプロでも新車製作時と修理時では、溶接方法の違いや、コーキング剤の材質や施行方法の違いで新車と同じようには復元できないものです。

ここが修理跡発見の鍵となります。

修理箇所発見の裏技

車は左右対称に出来ています。左右を良く見比べる。

基本的に車は左右対称に出来ています。不審箇所があればその反対側と見比べる事で

修理箇所がわかります。

左右の汚れ具合も見のがせません。修理した方は、していない方よりきれいです。修理箇所が2重3重になっている箱状部分は修理がしにくいので痕跡が残りやすい。フレームやピラーなど鉄板が2枚3枚と重ね合わせてスポット溶接された部分は裏側からの修理が出来ず、切り取ったりはがしたりと痕跡が残りやすくなります。

前後のバンパー裏の下側（下から覗く）に痕跡が残りやすい。

事故破損が一番多い箇所です。上側は修理しやすいけれど下側はしばらく痕跡が残りやすい箇所です。

床下に修理の痕跡を探す。

床下は修理がしばらく、また手抜きしてしまう場所です。前後左右の下側を覗き込んでみてください。

エンジンルームの奥の部分。

エンジンルームまわりの破損は、左右の側突、または追突などでダメージを受けます。そんな事故をイメージして事故をしたらこんな所が壊れるのではないかと予測して見る事が必要です。

修理の際、エンジンを降ろして修理をすれば良いのですが、钣金やはメカ部分に手を着けたがらないものなのです。

修理跡が残る箇所は、そんなエンジンが邪魔で修理しづらい部位、隠れてしまう部位が手抜きしやすい箇所です。

そして、先の図の修復暦対象となる部位が修理してあるかで事故車が否かが決まるのです。

では事故車は本当に買ってはいけない車なのでしょうか？

前にも書きましたが、

事故車の定義は、その車の性能や機能に関係なく事故暦対象部位が修理されたか否か！だけが問われていて、損傷の大きさや修理後の状態などに関係なく下されていると言う事なんです。

钣金修理技術が良く、オークション検査員の目を逃れ、またあなたの目からも逃れた事故車があったとします。これは事故車ですか？

もちろん事故車です。

でもそれだけいいいに修理されていたら買ってもし良い車だと思いませんか！

そこで買ってもし良い事故車とは

大事故であるならともかく、小事故あるいは中事故でも、修理がいいいにされていて機能性能に問題の無い車なら買ってよい車と言えます。

事故車の評価を受けただけで価格は、10～20%も下がる場合があります。

しっかり修理された事故車が安く買えたなら検討の余地は有ると思いませんか！

3. 中古車にはメーター戻しの心配もあります。

メーター戻しは多走行車を少走行車や標準走行車の走行距離にして隠すと言うことです。多走行車と少走行車では、相場が何十万円と違う場合があります。

そのために悪徳業者が手を出すのです。

では、多走行車とは何を基準に言うのでしょうか？

貴方は一年間に何km走行しますか？主に通勤に使用している車で有れば、片道10km。20km/日×30日=600km/月となり、7~8千kmが目安でしょう。私たちは、標準走行キロ数は、目安として

軽乗用車は7200km/年 600km/月

小型車は 8400km/年 700km/月

としています。それに経過月数をかけて標準走行距離として算出し、メーター走行距離と比較し差を見て少走行か過走行かを査定しています。

メーター戻し車の見分け方は！

話によると、デジタルメーター戻しは巧妙な手口で行われているようで、わたし達にはわかりません。でも、「メーター修理格安にてお引き受けします。」などと悪魔のお誘いのFAXが年中送られてきます。ですからメーターを見ても戻してあるのかどうかなどはわたし達にもわかりません。

メーター戻しは車の痛み具合から判断するしかないのではと思います。

では走行距離が10万kmを越えた車はどこが傷むのでしょうか！

先ず、乗り降りのときに必ずおこなう動作は運転席のドアの開閉です。開閉を通勤20kmで6回すると、10万kmでは3万回も開閉を行うことになります。

ではドアのどこが傷むのでしょうか？

ドア本体にも痛みが出てきますが特に

- ・ 取り付け部分の蝶つがいにガタが出てくる。
ドアを20cm程開けての後ろ側を持って、持ち上げる動作を試みる。
- ・ 外の取っ手部分のガタツキを見る。
開かない程度に軽く操作してみる。指先にアソビが感じられます。
- ・ ドアガラスと枠とのガタツキを見る。
ガラスを20cmほど下げ、手で前後に動かしてガタツキを見る。
- ・ ドアのキャッチャー（ドアをボデーに固定する装置）のロック部の磨耗を見る。
チカラのかかる部分で磨耗しやすい部品です。

その結果や遊びの度合いを、右後あるいは左のドアと比べると、傷み具合の程度がわかります。（右ハンドルの場合）

次は運転中に常に操作する部分の劣化磨耗を調べます。

外から見える部分では

- ・ ステアリングホイール（ハンドル）周囲の磨耗
ハンドルには走行kmに応じた磨耗が残るものです。
- ・ チェンチレバーのグリップ部分

- ・ 各ペタルゴムの磨耗
- ・ フロアマットの右足かかと部分の磨耗
- ・ 運転席シートの表地のスレ、クッション材のヘタリ
ここは乗り降りした数の、またその人の記録簿です。

メカニックの部分では

- ・ ハンドルの遊び ハンドルの上下のガタ
エンジンOFFの状態ではハンドルを軽く左右にまわします。回転角15度以内が標準です。また、エンジンをかけて左右に一杯に回して異常がないかを調べます。ハンドルを持って上下（天井と床方向）に揺すってみます。少々のガタは有るものですが多ければ疑ってみる！

他にも、車体全体の雰囲気や、車体の前後左右に傾きなどが無いかなども見逃せません。

以上まだまだ有りますが書ききれません。

調べてみて、一箇所だけが異常と感じた場合には故障とも言えますが、複数に異常を感じた場合にはメーター戻しを疑ってみる事になります。私たちはこの時点で仕入を止める事になります。

メーター戻しをしているような業者からは買わないことですが、でもその車を販売している業者がメーター戻しをしているとは限りません。オークションで買った場合、その出品業者かもしれませんし、よくある例に「ユーザー自体が走行kmの少ない中古メーターに替えて下出ししてくる」ことがあるのも事実です。どちらにしてもその行為を見抜けなかった業者にも責任は有ると思います。

メーター戻しはこれくらいにして、多走行車は買ってはいけない車なのでしょうか？今の車は性能が良く、手入れさえしていれば、軽自動車でさえ20万kmの使用に耐えてくれます。

買ってよい多走行車とは！

たとえば、同じ車種、見た目同程度の車が有ったとして（走行kmは簡略しています）

A車は 4年経過車で6万km（標準走行4万km 2万km過走行）

B車は 8年経過車で4万km（標準走行8万km 4万km少走行）

価格は不問として貴方はどちらを選びますか？

A車とB車の比較は過走行と少走行の比較をとれば当然B車選ぶでしょう。でもそれだけでいいんですか？

わたしはA車を選びたいと思います。

全ての品物には経年劣化（時が経つと傷む）が起きます。

特に車はホース、パッキン、シールなど多くのゴム製品が使用されています。ゴム製品は経年劣化が起きやすい素材です。

B車の場合、毎日のように使用して4万kmなら良いのですが、5年は良く乗っていたが、後の3年間はほとんど乗っていないという事になると心配です。

ゴム類は使用していないと硬化する性質もあるからです。

具体的にどんな車なら買ってよいかということですが、先に書きました「中古車は故障するか！」で、手入れの良い車について書きました。

- ・ エンジンはオイル交換が大切。
- ・ 車検点検は正規の整備工場で。
- ・ 前のユーザーの車への愛着を推しはかる。

このように手入れを良くしている多走行車は、手入れをしていないで少走行の車より私は信頼がおけると思っています。

中古車購入において、無事故車や少走行車を買うことのほうが良いに決まっています。でも、

事故車にしても多走行車にしても納得のいく仕上がりや手入れが確認できれば、「1割2割とお得な価格で購入する」という選択肢も有るのではと思います。

ここまで読んでくださった貴方も気づかれたことと思いますが、

事故の修理にしても車検点検にしても

「技術のある正規の修理工場、板金塗装工場」を選ぶということ。

「安い(あるいは技術の無い)修理工場や板金塗装工場」を選んでではだめということ。

簡単一日仕上げの板金塗装ではあとで、ひび割れやゆがみ変色で減額。車検代行業者や、安いばかりの車検やさんの利用はその場しのぎのことで、あとで路上故障やエンジン破損などという、しっぺ返しが待っています。

「貴方が車の修理にかけたお金は、下出し価格や、故障も無く長く乗れる。」と言うことで決して無駄にはならないものです。

いつも安い車検を！とおっしゃるお客様に

「車はあなたの命を乗せています。

けちった金額ほどにあなたの命は安いのですか！」

と言っています。

~~~~~

お話を終わるに当たって

先ず、最後まで読んでくれて本当にありがとう御座います。心からお礼申し上げます。

このわたしのつたない「失敗しない車の選び方」はあなたの為になったでしょうか？

中古車の選び方についての読み物は、本屋さんでも見かけます。

著者は、中古車販売店の営業マンかそれに近い人たちのものが多いと見受けられます。

私のように、もと钣金やで、修理やで販売店のオヤジと言う経歴のものは珍しいのではと思います。

そんなオヤジの書いたものですから、読みやすい言葉で、文章で、また多くの資料を集めて解説している専門的なものではありません。

でも、きっとそんな私でなければ書けなかった部分もあるのではと思っています。

現実問題としてここに書いた車、「程度の良い事故車」や「手入れの良い多走行車」が私共の店に置いてある訳ではありません。

あなた方が、みんな一様に「無事故車」を「少走行車」を求めている現実から、「結果として求められている車を在庫する。」ことになってしまっているのです。

長引く不況、近づく増税。同じ予算が取れたとしても、理想的な車が手に入る時代は終わるのかもしれませんが。

「事故車やメーター戻しを見付ける方法」という、皆様の関心事を通じて

新車を買うのはディーラーばかりでなく「車販センターで買う。」メリット。「買って良い事故車」や「買って良い多走行車」の提案。

と言う私の気持ちが理解頂けたら幸いです。

車の購入の提案でも、ただ安いからだけで購入店を決めるのも味気ない話です。

昔から言われている事に「遠い親戚より近くの他人」と付き合う方が良い。車の購入でも「遠いクルマヤより、近くで面倒見の良いクルマヤ」から買う方が良い。と思います。

わたし達、車の販売をしている者にとっても、保証などを含め、買って頂いたあとのお付き合いを大切にしていきたいと思っています。

最後になりますが、このレポートが、あなたの車選びに少しでもお役に立てられ、喜んで頂けたら、これに勝る幸せはありません。こんなオヤジのいる車販センターに、お近くを通りかかった節にはぜひお立ち寄り頂いてお声掛け下さい。お逢いできる日を楽しみにしています。

平成18年1月  
クロストーク株式会社 車両販売部  
坪井車販 坪井弘明

追記

この冊子を書いていて、車選びは「販売店選び」なのではないかと気づきました。あなたに選ばれる「販売店でありたい。」とこのレポートを書いていて強く思いました。

「あなたの車選びのアドバイス」と思い書いていることが「あなたに選ばれる店づくり」を気づかせて頂きました。ありがとうございます。精進します。

メールでのご意見ご感想ご質問などいただけたらはげみになります。

[x-talk@ny.tokai.or.jp](mailto:x-talk@ny.tokai.or.jp)

また、時々ホームページの店にもお出で下さい。

<http://www.x-talk.co.jp>