



(本文と写真は関係ありません)

一般ユーザーだけでなく、ディーラー名義の試乗車や納車待ちのクルマも盗難の被害に遭っているランクル(写真は100系)



### 試乗車にも忍び寄るランクル盗難の魔の手

新型エステイマの登場を受け、今年のトヨタ店は好調な販売状況を維持してきた。8月登場のセルシオも数多くのバックオーダーを抱え、現場ではウレシイ悲鳴が上がった。しかし、その反面、暗いカゲを落としている問題も発生した。

「じつはランクルの試乗車が盗難に遭ったんです。それも1台ではなく、複数の拠点から数台が盗まれましたね。新車プール(置き場)からも納車待ちのクルマが盗まれましたが、こちらは登録済みの(ナンバープレートがついている)クルマと、

未登録のクルマの両方が被害に遭いました。当社では警備会社のセキュリティシステムを取り入れていますが、異常信号の発令から10分後に警備員が駆けつけた時には、すでにクルマも犯人の姿もなかったそうです。

証言のとおり、驚いたことにランクルの盗難問題は個人ユーザーだけでなく、取扱いディーラーにも魔の手が伸びていたのだ。当然、盗まれたクルマの被害届けも出されており、運輸局へ再登録などで持ち込まれた際には発覚するはず。だが、そういった動きがないことから、盗難車が海外へ持ち出されていることは、まちがいないと見られる。

「もっとも気をつかうのはお客様から修理や点検で預かったクルマの保管ですね。必ずシャッターがあるような屋内に置いて、簡単にクルマが出せないようにバリアも用意しています。他府県のトヨタ店とも盗難車情報を共有しているので、万一、点検などで入庫した際には連絡を取り合っただけで確認できる体制を整えています。まあ、まず入庫していただくことには、ないですけどね」と、ディーラー側の対策もセールスマンが語ってくれた。このほか、セルシオや新型エステイマが盗まれたユーザーもいるよつだが、ほとんどが出先ではなく、自宅の駐車場から盗まれたケースだといふ。

ところで、ランクルにはイモビライザーが装備されるなど、盗難対策が織り込まれたが、「効果があるのは最初だけでしょね。そのうち破られますよ」と、セールスマンの反応も冷ややか。いまのところ、イモビライザー装着車が盗まれたケー

### 意外に少ない!? ストリームの儲け

続いて、3列シート5ナンバーサイズのミニバン『ストリーム』が投入されたホンダ系セールスマンの話に耳を傾けてみよう。

「ストリームは前評判が高く、10月末に注文をいただいたお客様への年内納車も難しくなっています。オデッセイと見比べるとユーザーも意外に多いですよ」と、出足の好調さを裏付ける証言が得られた。一方で「ディーラーマージンが少ないので、数をさばかないと儲けが出ないですね」といった声も出ている。たしかに、同クラスのミニバンに比べて価格設定は安い。ディーラーマージンも25〜30万円と、少ない。

ストリームのディーラーマージンは25〜30万円と少なく、「台数を稼がないと儲けが出ない」との声も飛び出している。



「割り切りが足りなかった」ディーラーマージンが多くて高値すぎる」といった声も聞かれるデュードントルネオ・ユーロR。



逆にディーラーマージンが多いのがアコードノトルネオ・ユーロRだが、意外にもバツとしていないのが実情だ。

「どうしてもファミリーセダン・ベイスというイメージがちらついて、いまひとつお客様の反応がよくないですね。もっと割り切った仕上げにしてほしかったですよ。スポーツイ路線も狙いたいけど、ファミリーユースにも配慮しなきゃ、と両方を狙ったのが失敗だと思えます」とセールスマンは分析する。増販策としてディーラーマージンを減らしてあと10万円は安くしないと売れないでしょう」との声も。

3月の決算期まではストリームとオデッセイ、そしてモデル末期を迎えてお買い得車も登場しているステップワゴンをメインに販売活動が展開されていく。

はみ出し情報 セルシオ「インテリアセレクション」のセミアリン本革は輸入品のため、供給が追いつかずディーラーでも納期がまったくつかめないらしい。納車待ちユーザーへの対応に苦慮。

# INSIDE VIEW

## 街でみつけた セールスの 本音



### ユーザーに励まされる 三菱系セイルスマン

リコール騒動で打撃を受けた三菱系ディーラーのようすはどうか。セイルスマンの反応を探ってみるが、まずは話題喚起を願う声が多かった。

「とりあえず、どんなクルマでもよいので新型車が欲しいですね。既存モデルだけでは客足が店頭に向かず、週末も交替出勤で事足りるほどヒマになってます」「セディアワゴン」は事前研修会の日時も決まっていたが、リコール騒ぎの一件で発売が延期され、研修会も急ぎよ中止になりました。

12月号でも報じたとおり、各ディーラーに配布されたセディアワゴンのセールスマニュアルもメーカーの手によって回収。発売が11月にスレ込んだことを受け、商品力に磨きがかけて若干の変更を施されて登場した。



予定よりも約1カ月遅れで発表されたセディアワゴン。三菱ディーラーに客足を向かわせる材料となるかどうか、見ものだ。

また、待望のランエボ も当初予定よりも遅れ、01年春の登場となるようだが、こちらに対しては、インプレッサSTiの登場から半年も待つユーザーは少ないでしょう。ほとんどのお客様はフロンティアを待たずにSTiを買ったんじゃないですか？」

早くも諦めモードの声が出た。リコール対象車の回収作業も滞りなく進んでいるようで、「最初は対象車ユーザーにのみ電話連絡をしましたが、ほかのお客様にも心配をおかけしないよう、最終的には全ユーザーに電話をしました。もちろんそれなりに回数も要しましたよ」との声からわかるように、三菱のネームバリューを維持するためにセイルスマン一人ひとりが努力していることが明らかに。ユーザーから非難の声を浴びせられなかったのか、つい心配になってしまっただけ「がんばってくださいな」と励ましの声をたくさんいただき、精神的にも救われました」と、泣かせるようなエピソードが飛び出した。

### もはや歓迎されな 最後発トヨタの 「ハイエース」

前回のINSIDE VIEWでお届けしたとおり、マツダ系ディーラーのトリエビュートに対する反応は冷やかかだ。発表前の取材だったにもかかわらず、「RAV4がああ状況じゃ、トリエビュートにも期待できないですね。もはやライト級クロカンも終わったカンがありますよ」と、セイルスマンの表情も冴えない。今後の売れ行きをチェックしたい1台ではある。なお、現時点での売れセはMPVとミニオの2車だといっ

が、やはりRXエボルフに対する期待が高いのは言うまでもない。



ピークをすぎた後に登場したトリエビュート。発表は急いだものの、じつは1月30日から販売が始まる。

「YRVが好調な滑り出しを見せているダイハツでは、セイルスマンにも安堵の表情が見られた。

「当初は20代の若者がメインになるかなと思いましたが、実際には30代から上が多いですね。20代（とくに25歳まで）の若者にとっては手が出しにくい金額なのでしょうが、最終的にはムーブに行きつくケースが多いです。確かに軽自動車だと維持費も安いですが、私どもの営業所ではムーブとYRVが同じくらい売れてますが、これほど人気が出るとは思ってませんでした。」

現時点ではトヨタでYRVのOEMモデルが販売される予定もなく、それがセイルスマンにとって何よりも救いとなっているようだ。しかし、「スパキー」が登場した途端に、アトリーフのお客がバッテリーと止まりました。やっぱりスパキーに流れてるのでしょうか。そういった意味でも、YRVは絶対に譲りたくないです」と、かたくなに自社ブランドを守りたい意志を現すセイルスマンも聞かれた。

現時点ではYRVがトヨタへOEM供給される話もなく、セイルスマンも胸をなで下ろしている。



最後に劇的な変身を遂げたNCVカローラに対するセイルスマンの声を聞いてみよう。

「いままでと違い、今回は自信を持ってお客様に薦められるクルマになったと思います。とくに内装の質感はセイルスマンの間でも好評ですよ」と評判も上々。菅高フォルムも大半のユーザーに受け入れられているようだが、「スングリしている」との理由で嫌がられる年配ユーザーも一部にはいらっしゃいます」とのこと。

「トヨタフレミオやカリーナをも上回るデキのよさと、ブラツツにはない高い質感のおかげで、トヨタのS-Mクラスセタンの中ではビカイチの存在になりました」といった自信にあふれた声を知ってか知らずか、前出のトヨタ店では、いつまでこの旧態依然としたカリーナを売らされるのか」と嘆く場面もあり、あまりに対照的なセイルスマン、同じトヨタのセイルスマンとは思えないほど差があった。