

第34回 そうだったのか！シグマの学べるニュース

お客様 各位

この定期配信も御客様にとっても御好評を頂きましてありがとうございます。これからもみなさんのお役に立つ様にみなさんの疑問を解決し、有効な情報をお送りして行きたいと思っております。

Q 新車納車延期と中古相場への影響

回答：

コロナから始まりサプライチェーンが機能せず半導体の問題もあり新車トラックの納車の見通しが付かない状態が続いております。大手メーカーも計画に対して10~20%前後の生産しか出来ていないとの事で4月以降に徐々に稼働が上がってくるとの話もありますのでこちらとすると一刻も早く状態が解決する事をのぞむばかりです。

中古車の相場は新車の納車期間とある程度連動する部分もあり過去の事例で言うと冷凍車の納期遅れから冷凍車の金額があがったり、東日本大震災の際は一時的なダンプ系需要増から新車が追いつかず金額があがった経緯があります。今回の半導体不足からの納車遅れも例外ではありません。

中古車の部分なのですが相場としては増額傾向です。該当車輛は比較的高年式の車輛で価格としては現時点で昨年対比で5~10%程度です。台数が少ない車種はプラスαの物もあります。

そもそも新車代替で10年落ちの車輛を売却するのに新車が無いからと10年落ちの中古を代わりに買う必要はなく、新車が納車されないのであれば現状の車輛をもう一度車検を伸ばすとの話をよく聞きます。代替を控えた分、マーケットに出る車輛が減り中古トラック需要は一定数あるのでバランスが崩れて値上がりしている感じです。小型中型大型や形状は問わず売れ筋の車輛は相場が値上がりしています。

全ての車種が値上がりしているわけではありません。現状では輸出向け車輛に関しては元々中古車のマーケットなので半導体の影響は出ておりません。値上がり傾向の車輛は未使用から7年落ちぐらいの車輛が多いです。

「お前らいいな～儲かって」と言われますが販売価格だけ上がるならもちろんそうなのですが、同時に仕入価格も上がるので持ち出しとしては増えているのと、世の中が平時の戻った時に相場も元に戻るので残った在庫はそのまま在庫リスクにつながってしまいます。過去の冷凍車やダンプの時も大変でした。

お客様側でも計画的に納車がされなければ計画的な償却が取れず予定外の利益が出てしまいます。翌年からの償却調整が大変な会社様もあるのでと思います。我々としても不安定な情勢では色々リスクを考えての仕事になってしまうので平時に戻る事をのぞんでおります。お客様側でも遅れながらも新車代替の予定が経った場合や、稼働率が低い車輛などは逆に売り時だと思います。そのような場合は担当営業か本社までご連絡ください。

査定のご依頼、お問い合わせお待ちしております！！

シグマ インターナショナル株式会社 本社 神奈川県横浜市中区日本大通り18 KRCビル7F
TEL : 045-680-1742 FAX : 045-228-8490 e-mail: info@sigmaintl.jp

圧倒的な海外ネットワークで車輛資産を正當に評価いたします。

Create new value by innovation