

新車不足 遅れる納期

減産で人気車は半年待ちも
需要堅調、一部は中古に

半導体など部品不足による車大手の減産の影響で、新車の納期がさらに伸びている。一部の車両で半年から1年かかる場合もあり、消費者にどうて人気車種を中心に手に入りにくい状況が続いている。一方、販売店も店頭在庫が異例の水準まで低下しており、需要があるのに商機を逃している。買い手も売り手も前例のない新車不足に困惑している。

「そんなに待てない」。首都圏のスズキ販売店を訪れた60代の男性は肩を落とす。来年の車検切れを前に小型車「スイフトスポーツ」を購入しようとしたが、店員に「納車は半年後」と言われた。9月の国内新車販売は31万台と前年同月比55%減まで落ちた。

だ。昨年来の半導体不足で国内自動車が工場の一時停止などの生産調整を続けていたためだ。トヨタ自動車の直近9月の国内生産は13万6750台と前年同月比55%減まで落ちた。

以来53年ぶりの低水準だ。半導体などの供給制約に伴う自動車大手の大幅

は9月末に9,000万台を販売した。受注残が10月下旬には1割増の1万台と積み重なった。10月の受注残が通常の10倍に膨らんで、ある販売店もあるといつて、新車不足に販売店も心配を抱える。中部地方の多くの販売社では通常、グループ全体で300～400万台の在庫を持つが、足りない。

タクなどでは納期を待てず顧客が中古車に流れている。「軽トラックは商談の半分以上が中古車に移った」（首都圏のスズキ販売店）。中古車競売大手ユーズ・エス・エス（USS）によると、国内中古車の落札価格は9月に前年同月比で16%高い92万2000円。「過

新車不足にもかかわらず消費者の購買意欲は意外に底堅い。「外食・服飾費が車に回っている。新型コロナウイルス感染の落ち着きで消費意欲が回復している」(あるトヨタ販社)との声が販売店からも出る。首都圏のスズキ販売店は納期が1カ月遅れるごとに5000~1万円程度引きを上積みしている。西日本のあるマツダ販売店は、新車が届く前に車検切れになりそうな顧客に車検費用をほぼ

新車不足で納期が伸びている	納期の目安
ホンダ ヴェゼル	1年
トヨタ ハリアー	5ヶ月
トヨタ ヤリスクロス	5ヶ月
スズキ レクサスNX	6ヶ月
スズキ スイフトスポーツ	6ヶ月



スズキの販売店では納期が延びるほど値引きする苦肉の策を打ち出す店舗も出てきた

新車不足にもかかわらず消費者の購買意欲は意外に底堅い。「外食・服飾費が車に回っている。新型コロナウイルス感染の落ち着きで消費意欲が回復している」(あるトヨタ販社)との声が販売店から上がる。

東京地盤の日産東京販売ホールディングスは10月(20日時点)の契約数が前年同月比1~2割増と好調。あるトヨタ販社では9月末に9000台だった受注残が10月下旬は1割増の1万台と積み上がった。10月の受注残が通常の10倍に膨らんでいる販売店もあるという。

新車不足に販売店も頭を抱える。中部地方のある販社では通常、グループ全体で300~400台の在庫を持つが、足元では100台を切る「過去最低水準」(幹部)。ショールームに並べる車すらほとんどないといふ。日産自動車系列のある販社でも在庫が同水準まで低下。展示車まで売れてしまい試乗車を代わりに店頭に置く。「売る車がない」(北関東のスズキ販売店)。販売店の多くが商機を逃している。

顧客を引き留めるための負担も販売店にはかさ

む。首都圏のスズキ販売店は納期が1ヶ月遅れるごとに5000~1万円程度値引きを上積みして前車検切れになりそぞな顧客に車検費用をほぼ全額負担する取り組みを始めた。消費者にとっては納期さえ我慢できればメリットは少なくない。

一方、活況なのが中古車市場だ。業務用軽トラックなどでは納期を待てずに顧客が中古車に流れている。「軽トラックは商談の半分以上が中古車に移った」(首都圏のスズキ販売店)。中古車競売大手ユー・エス・エス(USS)によると、国内中古車の落札価格は9月に前年同月比で16%高い92万2000円。「過去10年で最高」(USS)。自動車各社は11月から生産改善の見通しを示す。ただ納車まで生産からも通常1~2カ月程度かかる。ある販社幹部は「メーカーが12月から増産しても来年3月までに受注分を納車できるかわからぬ」と不安を露さない。

新車の需要と供給のミスマッチに販売店が悩む日々が続きそうだ。