

ディーラーが続出!

「コ山岡商法」 の夢の跡

ローバー幹部はミスを連発

ローバーのあるディーラー幹部のひとりには、こう言っていて怒りをあらわにした。

「こんな詐欺みたいなことが、仮にも法治国家の日本でまかり通っているのか。我われが反対したRSOを強引に導入しておいて(店の)足を弱らせ、もったいぶって運転資金を貸しつけながら、最後には店をツブすか乗っ取るつもりだろう。絶対に許せない。」

RSOとは、ローバー・スマート・オーナーシップのこと。くわしくはカコミ記事を参照してほしいが、簡単に言えば1996年にローバー・ジャパンが導入した、残価設定型ローン^①のカタチをとった金融商品だ。

96年当時は、下取り価格が新車価格に占める割合(いわゆる残価率)が、50%と高かったため、翌97年はローバーの年間販売台数の4割に相当する1万台が、RSOを利用して販売された。

同業他社もいつせいに追随し、ピーター・ウッズやデビッド・ブルームら当時のローバー・ジャパン幹部は、鼻高々で自分たちの手柄だと公言してははからなかった。

しかし、残価設定ローンは、もともと下取り金額を頭金代わりに使って新車を拡販するという、欧米では一般的な手法だった。ウッズら幹部はこれに目をつけ、たんに日本へ持ち込んだだけ。とりたてて自分の業績だと騒ぎ立てるようなことではない。グローバルに事業を展開している企業では、日常業務のひとつに過ぎないやり方だ。

RSOとはこういう買い方

RSO(ローバー・スマート・オーナーシップ)は、いわゆる「残価設定型ローン」の先駆けとして、96年秋に当時のインポーター(輸入業者)であるローバー・ジャパンが導入した金融商品だ。あらかじめ決めた3年後の下取り価格を差し引くことで、月々の支払い額が抑えられる仕組み。ローンが終了する3

年後に、利用者は、
新規車両を再契約する。
残価分を支払って車両を買い取る。
車両を返却する。
- - の3つのうち、いずれかを選ぶことができた。

当時、ローバーのカタログに掲載されていたキャッチコピーは・・・新しい「買いやすさ」をローバーから・・・という文言。税金や諸費用をローンに組み込んだり、頭金がなくともローンが組めるとさえ説明されている。



差損はすべてディーラー負担

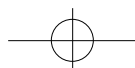
しかも、彼らは日本への導入にあたって致命的なミスを連発した。

まず、月々の支払額を抑えたいあまり、当初の残価率を50%に設定した。いくら輸入車とは言え、「ミニ」以外はおしなべて知名度が低い中堅ブランドのローバーにとつては、あまりに無謀な残価率だ。

なぜなら、中古車市場での人気(＝価格)が追いつかないからで、残価設定ローンのポイントは、まさに残価率の設定にある。拡販効果と販売収益への寄与度、3年後の中古車

相場対策などをにらんで慎重に決めていたら、こんな数字にはならない。実際、翌97年には残価率を40%に下げ、さらに現在では車種ごとに異なった残価率が設定されている。当たり前の話だ。

次のミスはディーラー対策だ。実はこれこそ、損害賠償訴訟の遠因になっている。ローバー・ジャパンはそれまでに「フェアプレイ政策」と称して、「レンジローバー」を300万円値下げしたり、ローンのゼロ金利などを実施してきたが、問題はこうした施策が、ディーラーの準備が整わないうちに一方的に行われたことだ。「フェアプレイ」では、ディー



SCOOOP 26

車界の断層

魔の99年9月
から1年

倒産間近のディー

ローバー “コ”

ラーの営業マンは顧客に根回しするヒマもなく、値下げ前の(要するに不当に高い)価格で買った顧客に頭を下げてまわった。

RSO導入についても、ディーラーへの事前相談はないに等しかった。しかも、下取り価格と査定価格に差が生じた場合はディーラーが負

担しなければならぬ」ということが導入後に判明し、ローバー・ジャパンが導入したのだから、同社が補てんしてくれるものと考えていたディーラーは浮き足立った。

ローバー・ジャパンも中古車相場を維持しようと、認定中古車の金利優遇や販売拠点の増設などに取り組ん

本誌9月号で指摘したローバー・ジャパンに関する不安が、次第に現実のものとなりつつある。ローバーを指導しているBMWの「ローバーは見捨てる」政策の影響が出始めているからだ。数多くのローバーディーラーが、ローバー・スマート・オーナーシップ(RSO)への対策で、資金繰りに行き詰まって倒産の危機にひんする一方、そうしたディーラーの相当数が団結して、BMWサイドに対し、損害賠償を求める動きにまで発展しそうな可能性すら出てきている。まだまだ混乱が続くようなローバー・ジャパンの周辺をレポートする。

Report: 車屋根次郎(Yanejiro Kuruma)

だもの、しよせんは付け焼き刃でしかなく、相場維持の効果が出ていたとは言いがたい。RSOとは結局、新車の値引き負担を3年後のディーラーに押しつけ、新車販売を伸ばしたに過ぎなかったのだ。こうして、RSO車両の返却が始まる。魔の99年9月、がやってきた。

はじめのうちは不景気が幸いし、ローン終了者の半数以上が、かを選んでいた。つまり、そのままクルマを返却してしまつユーザーは半数未満で、ディーラーの負担も比較的少なかった。しかし、ジワジワと返却されるクルマが増え始めるにしたがって、ディーラーの負担は重くな

RSOを利用して購入したユーザーも多かったミニ。



っていくのだ。

こうしてついに、BMW日本法人の金融子会社から融資をストップされたり、補修部品の供給すら拒否されたりする。ヤバイディーラーが現れることとなったのだ。

「こうしたディーラーはまだ氷山の一角。これから全国で続発する恐れがある」と関係者は指摘する。

「差損を被ることがわかつたなら、RSOでの販売を止めておけばよかったじゃないか」。こうした素朴な疑問に対し、前出のディーラー幹部は、「我われも止めたかったが、ローバー・ジャパンに強制され、とても止められる状況ではなかった」と説明する。



ローバー・ジャパンの幹部の意向で、ディーラーに相談もなく突然に値下げされたレンジローバー。このことが、現在の混乱をまねいた原因のおもとであるともいわれている。



BMW側が今後どのように対応していくかで、ローバー・ジャパンのディーラーやユーザーもかなり影響を受ける。

を売却することになって、初めて問題を公表し、当時の親会社であったBMWに監督責任としての損害賠償を求める動きに出たわけだ。

BMW・ジャパン側では、「事情が各ディーラーごとに違つたため、個別に解決への話し合いをしている最中なのだが」と困惑を隠さない。

ディーラーらも、できれば問題を紳士的に解決したい(担当弁護士)考えたが、BMW・ジャパンの対応によつては問題をBMW本社へ持ち込み、欧州で法的手段に出る構えも見せている。

RSOは、97年に破産した、いわゆる「コソ山岡商法」に例えられるが、残価設定ローン自体は効果的な金融商品だ。「まとまった資金はないが、月々の収入は安定している」という人も車を買えるし、ディーラーも値引きをほとんどしないで済む利点がある。

RSO問題がここまで深刻になったのは、当時のローバー・ジャパン幹部がローン導入の環境をロクに整えず、販売台数を増やす即効薬として多用したところにある。損害賠償問題は今後の行方を見守るとして、BMW・ジャパンとローバー・ディーラーには、何よりも消費者保護を第一に行動してもらいたいものだ。