新車値引き大作戦

羊蹄医師会
倶知安あづま眼科　東　由直

妻の愛車マーチが来年で購入10年目となり、この度新車購入を検討することとなった。コロナ禍で新車市場が冷え切っていることを逆手に取り、大型値引きを期待し作戦を立てることにした。値引き交渉においては、「まだ下げられるか、本当にここまでか」とお互いの探り合いの結果、自分も安く車を購入、相手も痛手を被らず営業成績が上がる、互いがwin-winとなるのが理想である。だがこれは日常診療にも言えるが、白熱すると時に人間関係を悪化させかねないこともあり、小さな町で開業している自分としては、言動や振る舞いに細心の注意を払いながら、しかし高い買い物であるため少しでも安く購入しようと妻にも協力を求めた（そもそも妻の車なのですが笑）。

車の選択においては、妻は車には特にこだわりは無く、運転、駐車も上手とはいえないためとりあえず小さな車を、また子供や親の様子を見に札幌や旭川など遠出をする機会が多いため高速走行にストレスを感じないこと、さらに当地は豪雪地帯であることを考慮し、ターゲットをハイブリッドのコンパクト４WD車とした。まず新車購入雑誌で現状の車の売れ行きや人気状況、求めている車種の詳細および競合車の確認をし、第一候補、第二候補…と順位をつけた。妻は元々の付き合いを大事にしたいとのことであり、まず日産の車を本線とし、トヨタ、ホンダの同系統の車と競合させることとした。

私が新車購入の際に熟読する「月刊自家用車」７月号の新車購入術によると、「決め手は短期決戦、一通り見積もりを取ったら順位をつけたランクの低い車から２回目の見積もりを取り、最後に本命の車に他社の条件を伝えて一気に攻める」とある。さらにトヨタの販売店は４系列存在し、今までハリアーはトヨペット店、クラウンはトヨタ店、ヤリスはネッツ店という具合に専売制をとっていたが本年５月からこれが廃止となったため、どの系列店でも購入できるようになった。よって同一車をトヨタの別系列店で競合させることが可能になり、より値引きも緩むことが予想された。

上記雑誌の中の人気コラム「Ｘ氏の値引き大作戦」も参考にし、早速日産、ホンダ（当町にはホンダのディーラーがなく隣町に出向く）、さらにトヨタからはＡ（私の車のディーラー）と別系列のＢの２社、合計４社から一通り見積もりを取り試合開始。取った見積もりをふるいにかけ、その中でトヨタＡ社にさらに突っ込んで交渉（私の車の担当者に目一杯の額を出してもらった。本命が頓挫した場合、こちらでも十分な内容であった）、この条件を元に日産に乗り込んだ。交渉の詳細は書面に残すと何かと支障があり割愛するが、なかなか白熱した。そしてほぼ満足な額をたたき出し契約に至った。

最初は担当者と我々夫婦での交渉であったが、最後は店長と私との戦いとなった。今回の値引き交渉のコツとして、交渉は必ず妻を帯同させて行い（そもそも今回は妻の車です）、２人が異なる意見、要望を述べるのが効果的であった。私は「機能重視」、妻は「価格重視」を主張。実際トヨタＡ社の見積もりは本命車より高額であったが、機能を考えると大変満足感があり自分的には即決の内容だった。そこを私が仕掛けた後で、妻が「主人は他社を推しているのですが、私は少しでも価格が安い方がいいし御社とのお付き合いを継続したい」と演技？してもらい、この一言が大型値引きにつながったようだ。結局、マーチの下取り価格（10年車なので最初はほとんど値がつかなかったがここもかなり調整）も上乗せがあり、最初の見積もりからの差では、家族５人で東京ディズニーランド旅行に行ける程の商談結果であった。

今回の交渉結果に満足感が大きい自分（何回も述べるがそもそも妻の車）であったが、結局今回の作戦は「自分が悪者に扮して妻の要求を推す」形であったため、人口15,000人の町の開業医の行動としては得策とはいえず、今回の商談によりディーラー関係の患者が減らないか心配な今日この頃である。