

三木市における中古車販売店の分布

田辺勇真

キーワード：中古車販売店, 新型コロナウイルス感染症, 三木市

1. はじめに

近年日本では、新車販売の売上実績よりも中古車販売の売上実績の方が良いというデータが出ている。中古車販売店は全国で 29,058 店舗存在している。中でも取扱店舗が 1,318 店舗ある兵庫県は店舗数が全国 8 位と上位である。本研究の対象地域である三木市は 44 店舗と人口当たりの店舗数が県内で 1 位である。人口が 1 位ではない市町村である三木市が人口当たりの店舗数が県内で 1 位であることには何か要因があるはずである。したがって、三木市を研究する中で地理的事象と物流の関係性をつかむことができれば中古車販売店の分布の原因がわかるだけでなく、郊外における物流、販売事業の経済的効果を明らかにする。

また、近年ではインターネットサイト（本研究ではカーセンサー）における市場が拡大している現状がある。その変わりゆく販売形態の中で中古車販売事業はどうなっているのかについても注目する。

さらに、昨今の新型コロナウイルス感染症による経済的な影響という点に関して、都市部、郊外を問わず飲食業界は大打撃を受けているといった現状が見られる。その中で、中古車販売にはどのように影響しているのかについても注目する。

2. 日本における中古車販売

図 1 は 2016 年から 2020 年における新車の乗用車（普通自動車＋軽自動車）の売上台数の推移を表している。この図を比較して分かることは新車の販売台数は年々目に見えて減少しているということが分かる。対して中古車の販売台数は毎年あまり変化がないということが分かる。つまり新車業界よりも中古車業界の方が安定した売上が出ているということである。特に増減に関しては 2020 年に双方の売上が前年比 100% を切ったという統計が出ている。新車の販売台数に関しては前年比 90% を切っている。次に分かることとして新車の販売台数よりも中古車の販売台数の方が圧倒的に多いということである。2016 年の時点ではそれほど大きな差ではなかったが 2020 年では約 90 万台といった大きな売上台数における差が生じていることが分かる。

図 2 は都道府県別の中古車販売店の店舗数をあらわしたものである。この図を見るとやはり人口の 1 位である東京都には 1457 店舗で全国 6 位、神奈川県には 1,377 店舗で全国 7 位、大阪府には 1,757 店舗で全国 4 位と人口上位の都道府県には中古車販売店の立地件数が上位であることが分かる。中でも愛知県は中古車販売店が 2,010 店舗で全国 1 位といったデータが得られた。これを見ると兵庫県でも中古車販売店が 1,318 店舗と全国 8 位の店舗数が立地していることが分かるので中古車の流通が盛んであることが分かる。全国的な中古車販売の動向は以上のようになっている。次に図 3 において兵庫県内の中古車販売店の店舗数をまとめた。この図を見て分かることは、やはり神戸市は兵庫県において 1 位の人口を抱えている市町村であるので 335 店舗と兵庫県内 1 位の中古車販売店が立地していることが分かる。次に人口が兵庫県内 2 位の姫路市には 158 店舗と兵庫県内 2 位の中古車販

売店が立地している。それに対して人口の下位の地域では中古車販売店の店舗数は10店舗も存在していない数店舗のみが立地しているようになっている。これが兵庫県内における中古車販売店の店舗数の分布である。しかし例外的な市町村もあり、人口7位の宝塚市や人口10位の三田市、人口11位の芦屋市は兵庫県内でも上位の人口を抱える市町村であるが、中古車販売店の店舗数は人口に対してはそれぞれ37店舗、45店舗、6店舗と上位2つの市町村と比べると差は明らかである。

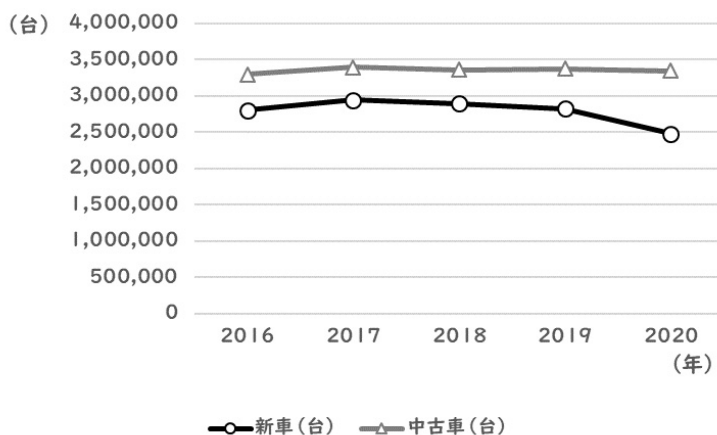


図1 新車, 中古車の売上台数の推移

出所：日本自動車販売協会連合会ホームページより作成

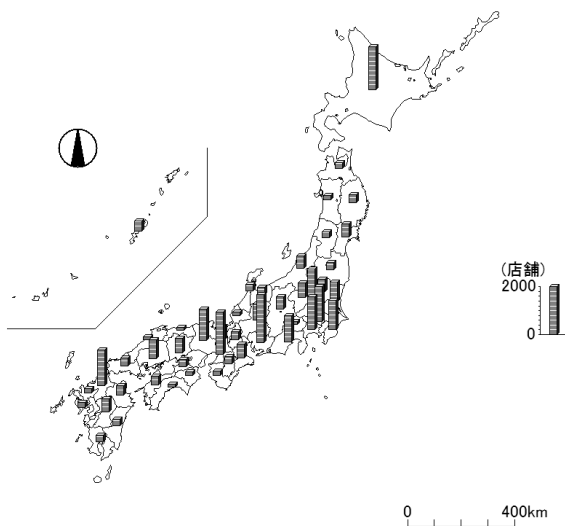


図2 都道府県別の中古車販売店舗数

出所：リクルートより筆者作成

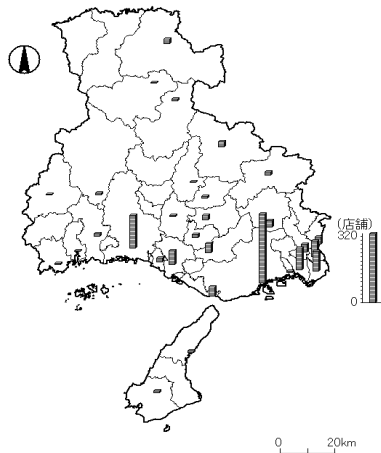


図3 兵庫県内の中古車販売店舗数

出所：リクルートより筆者作成

3. 三木市の地理

兵庫県の南部の東播地方に位置し、県民局は北播磨県民局の担当となっており、日本標準時子午線東経135度線の通る街である。六甲山地の西側・中国山地の南側の播磨平野に含まれ、市域を東から西に美囊川が流れる。平野部を囲むように河岸段丘となだらかな丘陵が広がる。

人口の面においては1999年の市の計画では、ひょうご情報公園都市・さつき台の開発による人口の増加を見込んでおり、2010年の人口を112,000人と予測していたが、実際には大幅な人口の増加はなく、吉川町との合併で8万人を超えるに留まっている。現在は自然動態・社会動態ともに減少が進行中で、年間で平均約0.6%の減少率を記録しているが、人口流出を防ぐために事業効果と民間の宅地開発による人口増加を目標にしている。吉川町との合併時の人口は83,931人であったが、合併後は減少が続き、2012年6月1日に推計人口が8万人を割った。2015年の国勢調査によると約77,000人である。そして令和2年12月は三木市総務部総務課の集計では76,565人となっている。

公共交通機関については三木市には中国自動車道や山陽自動車道といった都市部からの高速道路が付近に2本走っている。また三木市には公共交通機関としてバス、電車が通っている。なお三木市から神戸駅に直通している鉄道が存在していない。対して高速道路を見た場合には、三木市からは中国自動車道と山陽自動車道に乗ることができる。また明石市の方面に行く場合には国道175号線を利用すればすぐに行くことができる。また鉄道を見ると神戸電鉄粟生線が三木市南部を掠めているだけであることが分かる。次にバス路線に目を向けてみた場合神姫バスが三木市内で走っている。路線図を見た際に細川地区、吉川地区のバスの充実度が三木市街地や、国道175号線沿い比べると低いということがわかる。

三木市は大きく7つの地域に分かれており三木地区、久留美地区、別所地区、志染地区、緑が丘地区、細川地区、吉川地区がある。その7つの地区を今回の研究では大きく3つに区分する。まず国道175号線沿いの地域として、三木地区、別所地区、久留美地区をまとめて175号線沿い地区と考えることとする。次に三木市街地の地域として、志染地区、緑が丘地区、細川地区をまとめて三木市街地区とする。最後に吉川の地域として吉川地区とする。7つの三木市の中での地区を以上の3つの分布として、販売店の聞き取りを行う。本研究では立地の要因について研究をする。図4は各地区の地価を1坪当たりの平均値で表したもので

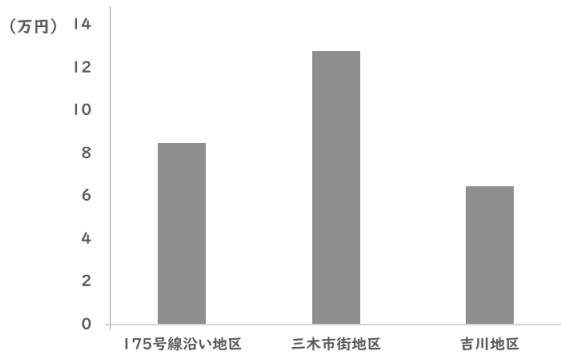


図4 三木市の地区別1坪当たりの地価
出所：TOCHI.COMより筆者作成

ある。図4を見てわかるように三木市街地の地区においては圧倒的に地価が高いということが分かる。次に高い地区は175号線沿いの地区であり、最も地価が低い地区は吉川地区となっている。このことから三木市街地区では広大な土地を用意するためには多額の資金が必要であることが分かる。しかし吉川地区、175号線沿い地区では、三木市街地区に比べれば少額の資金で土地を用意することが可能であることが分かる。

4. 三木市における中古車販売店の現状と展望

(1) 地区別販売店の立地

まず市町村の人口における中古車販売店の店舗数をあらわした図5を用意した。これを見ると図3とは大きく変わり、人口あたりの店舗数は神戸市や姫路市も他の市町村と変わらない比率になってしまっていることが分かる。その中でも注目できる市町村が2つ存在する。加東市と三木市である。加東市と三木市はともに人口あたりの店舗数が2000人弱の人に対して1店舗立地していることが分かる。中でも三木市は兵庫県内において人口あたりの店舗数が最も多いことが分かる。

その上で事務所の規模、何故その場所に立地したのかなどを自身で作成した地図(図6)を元に聞き取りを行うことで疑問を解決する。図6を見て分かるように国道175号線沿い地区と三木市街地区には多くの中古車販売店が立地していることが分かる。175号線沿い地区には国道の流れに沿った形で、中古車販売店が立地されていることが分かる。三木市街地区には市街地全体を覆うような形で各地に店舗が散らばっていることが分かる。吉川地区では後に地区別店舗数を図で表しているが6店舗がまとまった形で立地していることが分かる。この図6を通して、三木市街地区と吉川地区の境界となっている土地には中古車販売店の立地がほぼないことが分かる。

(2) 立地の要因と今後の展望

中古車を店舗に仕入れる際には、オートオークション会場から車を輸送してもらう必要がある。輸送の手段は、基本的にはトラックを使つての輸送である。輸送の際の手間を考えた場合、実際に自動車を輸送する経路として中国自動車道や、山陽自動車道を利用することによって三木市に非常にスムーズに中古車を輸送することが可能になっている。中国自動車道が通っていない小野市よりも、三木市の店舗が多い理由は、この自動車道が大きくかかわっている可能性が高い。中古車販売店に中古車を運搬してくる際に必要な手間が主要道路や高速道路沿いでは少ないことがあげられる。また主要道路の沿線上に立地している場合、交通量が多い道路であるので必然的に人目に触れる機会が多くなる。そういった要因で

主要道路沿いには中古車販売店が多い。また高速道路沿いの店舗の多さの理由は運搬のしやすさである。中古車は商品の中ではサイズがとても大きいので専用のレッカー車に一度に数台積んだうえでの運搬となる。よってその運搬をスムーズに進めるために高速道路がある。

更に三木市街地区に店舗が多い要因に関しては、人目に触れるという点で神戸という大都市のベッドタウンという利点を生かし住宅街に近い立地をしておくことで店舗に足繁く通ってもらうことが可能になる。以上の3つの大きな要因が中古車販売店の立地に大きく影響した結果、三木市の中古車販売店の店舗数を増やしている要因となっている。

次に175号線沿い地区の店舗には各販売店の取扱台数が多いという印象がある。他の地区と比べるとその平均的な台数が多い。これは国道という主要道路に面しているため品揃えが多い店舗であるほうが一見の客層をつかみやすいという点である。また三木市街地区と比較すれば地価が平均的に4～5万円安いので多くの在庫を抱える土地を用意しやすいということである。

最後に三木市には市街地や主要国道から離れた吉川地区や、山間地域が多く存在している。そういった地域の販売店の特徴は吉川付近は比較的台数が少なく、車種が一定の販売店が多い。特に山間部の販売店は取扱台数が極端に少ないといった結果がみられる。取扱台数が1台や2台の店舗も少なくない。何より他の地域と比べてみると店舗数も比較的少ない傾向にあるのが吉川、その他山間地域である。吉川地区は他の地区と比較すれば人口が少ないことが分かっているので、人口が少ないということはつまり需要が低いということにつながるので他地区と比較すれば店舗が少ないという結果となる。

以上の3つの地区から聞き取り調査を行った上で、地区ごとの地理的な特色、客層の違いによるマーケティングの方法の工夫が各地区で見られた。共通して言えることは、近年ではインターネット市場の活性化によって、販売の形式が変化してきているという点が3つの地区において共通していることが明らかになった。また在庫を抱えることに対するリスクや土地代に合わせた経営規模の違いも大きく変わっていることが分かっている。実際に店舗ごとの掲載台数を地区ごとに分けて平均をとってみた場合、聞き取りの内容と合致する内容が多く見られた(図7)。

展望に関しては2000年頃から我が国においてもインターネットの普及が急激に加速したことにより、自宅に居ながら日本全国の販売店が保有する在庫車両の中から中古車を選ぶことができる時代が到来した。その結果、価格競争の激化を生み、企業間の資金力や広告・販売力の差を顕著化させた。こんな時代だからこそ、初心に戻り、お客様目線に立った安心・安全な店舗作りを行い、自店の「ウリ」は何なのか、今一度見直すことが重要といえる。

(3) 新型コロナウイルスの影響

2020年という1年の中で車の売上はどのように推移していったのかについて見る。まず図8では中古車販売の2020年における月別販売台数と新車の月別販売台数を前年比で表している。新車販売は図示しているように、2019年の消費税増税に続いて新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、2020年9月まで12カ月連続で前年割れを記録している。10月からは前年比を上回る売り上げを上げているが、この1年で新車業界が受けた打撃が分かる。一方で、中古車市場は、緊急事態宣言解除後に急反転し、6月から販売実績が前年を上回っている。中古車販売の売上推移は前年比にして80%から120%の間に収まっていることが分かる。対して新車販売は50%から130%と売り上げの増減が激しくなっていることが分かる。よって中古車販売事業は新車販売に比べて安定した売り上げを上げており、新車販売は売り上げが不安定であった1年であることが分かる。

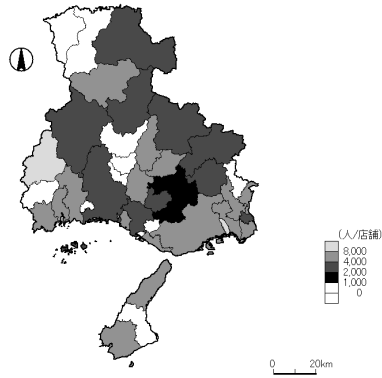


図5 兵庫県の市町村別人口における中古車販売店舗数
出所：リクルートより筆者作成



図6 三木市の中古車販売店の分布
出所：リクルートより筆者作成

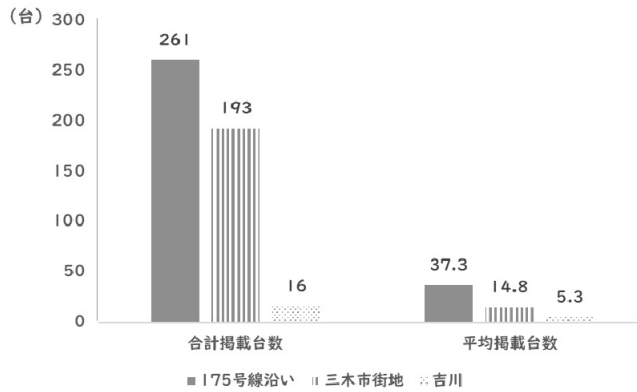


図7 地区別掲載台数の合計と平均
出所：リクルートより筆者作成

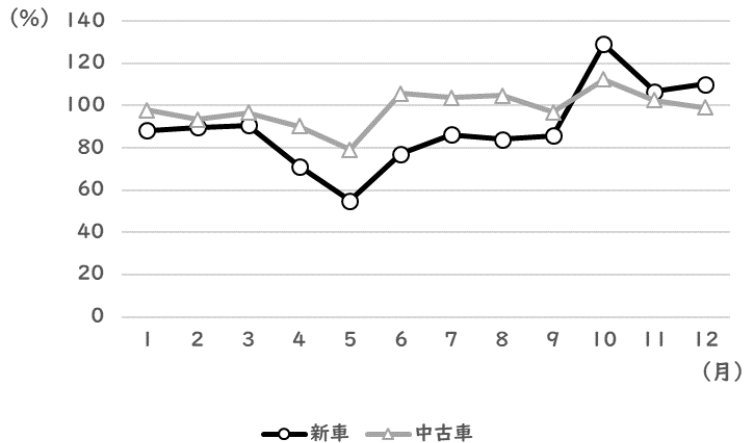


図8 2020年における新車, 中古車の販売台数の月別前年比
出所：日本自動車販売協会連合会より筆者作成

5. おわりに

本研究で得られた成果は次の通りである。兵庫県三木市における中古車販売店の多さについて確認した。兵庫県は1,318店舗中古車販売店が立地しており全国8位、三木市は44店舗と人口当たりの店舗数が県内1位である。その要因について第1に三木市の市町村としての性格がある。つまりベッドタウンであるという事実から中古車販売店が多く立地する要因となっている。次に三木市は周辺都市である神戸市と比較した場合安価な地価で近年流行しているインターネットサイトに掲載するための在庫を抱えやすい。その上で山陽自動車道, 中国自動車道などの高速道路や国道の整備がされていることからアクセスの良さも相まって店舗が多く立地している。

また中古車販売店は先ほども述べたインターネットサイトであるカーセンサーやグーネットが主流になろうとしている現状で販売形態の変化を強いられている。そんな中、新型コロナウイルスの流行によってさらに改革が求められている状況である。車の売上だけでなくどのようなサービスを充実させるかが販売店に求められる課題となっている。

引用文献

- 浅妻 裕 (2015)：日本における中古車輸出業の歩み, 第1期・第2期を中心に。『北海学園大学経済論集』, pp. 223-235
- 刈屋 大輔 (2017)：『知識ゼロからわかる物流の基本』, ソシム
- 長谷川 英伸 (2015)：中小企業のグローバル化に関する一考察, 三木市の金物産地を中心に。『玉川大学経営学部紀要』, pp. 45-53
- 三村 昌司 (2015)：価値を蓄積し続ける地域歴史資料, 兵庫県三木市・旧玉置家文書を事例に。『歴史評論』, pp. 78-87

引用 URL

リクルート：カーセンサーnet,

<https://www.carsensor.net/shop/hyogo/5446/index.html>. (閲覧日 2021年2月6日)

日本自動車販売協会連合会：中古車・車種別登録台数,

<http://www.jada.or.jp/data/year/y-u-touroku/y-u-type/> (閲覧日 2021 年 2 月 6 日)
TOCHI.COM (2021) : 土地価格ドットコム,
<https://www.tochi-d.com/> (閲覧日 2021 年 2 月 1 日)

Distribution of Used Car Dealers in Miki City, Hyogo

TANABE Yuma

Key Words : used car dealer, COVID-19, Miki city