

## 内外交差点

# ソコカラのタクシー買取物語 世界の大舞台が彼らの「第二の人生」

前出 啓太氏 (はなまる新規事業本部) 第10/12回

## タクシー車両における主流車種の変化

ひと昔前、日本の「タクシー」といえば、誰もが真先に思い浮かべるのは、あの質実剛健なスタイルを貫いたクラウンコンフォートでした。角張ったフォルム、自動で開く左後部ドア、そして何十万キロ走っても音を上げない驚異の耐久性。まさに日本の公共交通を支えてきた立役者です。しかし、最近では街中でその姿を見かける機会も、ずいぶんと少なくなったように感じます。かつての「タクシーの顔」は、今どこへ向かっているのでしょうか。

現在、日本のタクシー市場は大きな転換期を迎えています。主流はトヨタの「JPNタクシー」へと完全に移り変わりました。さらに、ハイブリッド車の代名詞である「プリウスα」や、高級送迎や大人数に対応する「アルファード」「セレナ」といったミニバン型、そして環境意識の高まりを受けてBYDなどの電気自動車（EV）も導入されています。用途や利用者、時代の要請に合わせて車種を選択肢は劇的に広がりました。その一方で、役割を終えたクラウンコンフォートたちが次々と引退しています。タクシー事業者様の中には、「長年連れ添った愛車が、ただの鉄屑として捨てられてしまうのは忍びない」と感じている方も多いはずで。では、ソコカラが買い取った後の彼らの「第二の人生」についてお話ししましょう。

## 多走行車両の解体と部品の再利用

まず一つ目のルートは、あまりに多走行であったり、年式が古かったりして、車両としての再利用が難しいケースです。こうした車両は、専門の解体工場へと運ばれます。しかし、これは「廃棄」ではありません。むしろ「資源としての再生」です。

熟練の作業員の手によって、主要なパーツが一つひとつ丁寧に抜き取られます。これらの部品は、海を越えて中東のドバイをはじめとする世界で再利用されます。

## 自社オークションを活用した車両輸出



二つ目のルートは、まだ十分に現役で通用する車両

の「海外輸出」です。ここが、私たち「ソコカラ」が得意とする領域です。

一般的に、中古車の輸出には多くの仲介業者が介在し、その分だけ

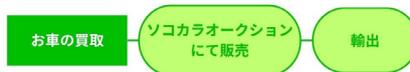
買取価格が削られてしまいます。しかし、ソコカラは自社でオークションを運営しており、世界中の海外バイヤーとダイレクトに繋がるルートを持っています。

さらに、私たちの強みは「物流」にもあります。広大な自社ヤード（保管場所）を保有しているため、買取から船積みまでの陸送費用を最小限に抑えることが可能です。この「中間手数料の排除」と「物流コストの削減」という二つの柱があるからこそ、私たちはタクシー事業者様に対して、他社には真似できない「高価買取」を提示できるのです。

多走行車両の解体のフロー



ソコカラの販売フロー



このように、独自の販路で車両の寿命を最大限に延ばすことは、資源の浪費を防ぐ持続可能な消費と生産（SDGs）に直結します。一台でも多くの車両を次なる活躍の場へ送り出すことで、私たちは環境負荷の低減に貢献しています。

## 2026年の市場動向と適切な売却時期

一般的に1月は、年式更新により国内の中古車相場が下落する時期ですが、輸出に強いソコカラは違います。海外市場では年式以上に「整備の質」が正當に評価されるうえ、現在の円安基調も強力な追い風となり、国内の相場下落を補って高価買取が可能です。

2026年より全国で新CMの放映もスタートし、現場ではヴォクシー等の人気車種が続々と入荷しております。独自の輸出・解体ルートを確立している弊社だからこそ、「過走行」や「低年式」といった不安を「確かな価値」へと昇華させることができるのです。

「もう値段がつかないだろう」と諦めてしまう前に、まずは一度私たちにご相談ください。皆様が長年大切にされてきた一台を、責任を持って世界という新たな舞台での「第二の人生」へとお繋ぎいたします。

