



TOP 加盟店 INTERVIEW



【TOP 加盟店】

有限会社富永自動車商会
所在地：福岡県糟屋郡新宮町
在庫台数：70台 社員数：2名

ワンプラ市場で毎月必ず成約!! 安定的に成約台数を積み重ねる工夫



福岡県内のオークション会場で12年半に渡り、仕入れ責任者として自社会場への良質車供給に奔走されていた富永社長。2003年に有限富永自動車商会を創業され、2006年には過去の仕入れノウハウを活かし、小売りでの中古車販売にも力を入れ順調に業績を伸ばしてきた。全国50ヶ所を超えるオークション会場での仕入れ経験を活かしたワンプラ活用術を聞いてきた。

登録の手間を大幅軽減 Quick x Quickを活用して

これからの中古車販売はインターネットと上手に付き合えないと立ち行かない

15年ほど前から急速に普及したインターネットオークション。これがどう中古車業界に影響を及ぼすのか？

表面上のことだけを捉えれば情報収集が早く、楽になったということだが、中古車業界の現場を長く経験してきた富永社長はこのことに一早く着目し、インターネットオークションの普及に柔軟に対応してきた。それまではオークション会場に足を運ばないと中古車の仕入れは難しかったが、店舗にいながらにして全国の車が買えるようになるため、どうしても競合バイヤーが増え全国的に中古車相場は均等化してしまう。加えて輸出業者の参入も増加の一途をたどり利益は圧縮されてしまう。

この状況下で如何にして他社との差別化を図るかを考えた時、逆転の発案で全国のバイヤー（ユーザー&業者も含め）に自社の顧客になっていただけるチャンスにもなりうることに注目し環境を整えてきた。他社とのしつかりとした差別化をしないと価格競争に巻き込まれるだけになる。こう考えた富永社長は、全国を視野に入れた販売に取り組んだ。その選択肢の一つがワンプラ市

場の活用だ。エンドユーザーと同じように、ワンプラ市場でも「信用」が大事だと考え、メーカー巻き戻し車輦や事故車は取り扱わず、すべて無事故・実走行の車輦のみを仕入れ、店頭販売をしながら、並行してワンプラ市場にも出品している。自社の商圏とワンプラ市場の特性を自己分析し、需要がありながら他社では見つからない車輦を販売することで、オンラインワンとなり、全国の市場相手でも価格競争に陥ることなく、安定的に成約を積み重ねている。

そういった希少車輦を見つけるには全国50ヶ所を超えるオークション会場での仕入れ経験が大きいに役立っている。オークション会場ごとの評価点の傾向や特徴が頭に入っていることと、インターネットをフルに活用した情報収集ができるようになったことが大きい。効果もしつかりと現れた。従来は雑誌がメインで自社商圏中心の販売だったが、小売用インターネットサイトの活用で全国からの問い合わせも増え、現在では半数以上が福岡県外のユーザーへ販売されるほど、ここ10年強で販売スタイルは激変した。まさに時代の潮流に柔軟に対応し、業績を積み上げてきた結果である。

カーセンサー逆運動 を活用し、手間を大幅軽減

以前は他社サービスを利用してワンプラ市場への出品をしていたが、成約時コストは許容範囲としても、月額固定費はできるだけ抑えておくべきと考え、Quick x Quickに乗り換えていただいた。常時60ヶ所の在庫管理を一人でされている富永社長は、車輦の在庫管理や小売サイトへの車輦登録（出品）もご自身でされている。取材当日も店頭で自ら作業中にお邪魔し、ネットオークションでのセリの合間に取材を受けていただくぐらい、店舗の仕入れから販売までのすべての業務をご自身でされている。これだけの仕事量一人でこなすのはかなり大変で、優先順位の高いことから処理をしていると必然的にワンプラ市場への出品もおおざりになりがちになってしまふのが一般的だと思われる。

しかし、ワンプラ市場への出品も収益確保、在庫の回転率UPのためにとても重要なことと位置付けている富永社長は、ワンプラ市場への出品もしつかりと取り組んでいるため、毎月安定した成約につなげることができている。業務の効率化を図るために富永社長が活用しているのが、カーセンサー逆運動サービスだ。やはり店頭小売が最優先のため、仕入れた車輦はまずカーセンサー（CMATCH）に登録している。その後ワンプラ市場などへの出品のため、同じ車輦の情報を繰り返して他のサイトへも入力しなくてはならない。しかし、カーセンサー逆運動サービスを活用することで、仕入れ後にカーセンサー（CMATCH）に登録した車輦情報が、随時 Quick x Quick に自動で取り込まれるため、車輦情報や車輦写真を重複して何度も入力する必要がなく、1台あたり3〜4分程度でワンプラ市場への出品も完了させることができる。また、月に2回程度は出品中の車輦の価格調整をするなど、こまめな情報のメンテナンスも安定的に成約を続けていく要因の一つだ。

エリア営業マン紹介

会員様と長いおつきあいを続けていくために、誠実に迅速な対応を心がけています。時には会員様に誘われて、食事に一緒させていただいたり会員様とこまめにコミュニケーションをとることを心がけています。週末はDJとして、休日は山登りキャンプにアクティブに動き回っています。



九州エリア営業担当 堤 智洋