



TOP 加盟店 INTERVIEW

株式会社 JUCC 編



【TOP 加盟店】

株式会社 JUCC 友田社長

所在地：兵庫県神戸市北区

在庫台数：100台

社員数：店頭2名



粗利が見えやすいワンプラ市場を活用して、店頭小売との両輪で経営!

平成17年から神戸市北区で中古車販売店を運営する株式会社JUCC様。創業時は業販から事業をスタートさせ、買取事業なども手掛けながら、元々経験があった小売を6年前にスタートさせた。5月度のQuick×Quick成約ランキングのTOP賞を受賞された同社に企業成長の秘訣を聞いた。

5月度成約率14%!
9ヶ月間で62台の
成約実績!!

「当社では、他共有在庫とQuick×Quickを併用しているんです。同じ写真で同じ価格で、同じタイミングで掲載しているんですけど、ワンプラ市場での実績の7割以上がオートバリューで売れるんです。2時間で4台売れたこともありまして。」と語る友田社長。

導入初月から 8台も成約

他共有在庫を導入することにしたのが、ちょうど3年前。昨年の9月にQuick×Quickを導入後も、同じように活用はしているとのこと。当時は、他共有在庫もやっているし、新たなチャネルを増やしても、それほど売れることはないだろうと軽

い気持ちで取り組み始めた。

しかし、導入初月からいきなり8台もの成約をほこり、以降10台前後の成約を継続している。店舗には100台の在庫を常時保有し、買取や下取りが減少しているため、車輛の仕入れのほとんどがオークション会場での仕入れとのこと。オークションで仕入れた直後に、カーセンサーやCOOなどの小売サイトへ掲載をして、入庫3日以内にはQuick×Quickにも車輛を100%登録しているとのこと。

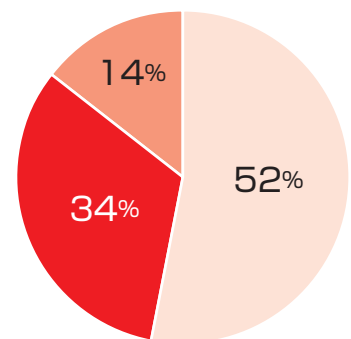
「車輛をすぐに登録することは徹底してやっています」と話す。

回転率をあげることが 重要なポイント

オークションに出品すると毎週1万円の出品料がかかるから、1か月にすると4万円のコストになる。Quick×Quickなら出品料がゼロだから、店の在庫が満タンになるまでは、店頭と並べて小売をしながらQuick×Quickに掲載するのが効率的。オークションとの一番の違いは、出品料がかからないこと。そのため、多少長期在庫になっても経営的には大きな痛手にならないとのこと。

チャネルがあるなら増やすべき。売れる機会を作るべきと考えた。

同社の5月度の販売比較



■ Quick×Quick ■ 他共有在庫 □ 小売

小売とワンプラ市場での成約が両立する同社の販売実績。

特に注目したいのが、同じワンプラ市場である他共有在庫とQuick×Quickでの販売実績の差である。販売チャネルの数やユーザーから見たときの使い勝手などが影響しているものと思われるが、2.5倍近い実績は非常に魅力的と友田社長も話す。

当初は半信半疑だったワンプラ市場であるが、売れるという実績を体験するとともに、期待値が上がってきている。当初は月1台と考えていたが、いまでは月10台は超えたいし、感覚としては15台以上になってきている。店頭在庫が100台ほどあるため、10%も売れば恩の字だが、20%が見えるように急成長しているから、なおさら期待値が高くなる。

Quick×Quickの共有在庫に登録するのにかかる費用は、仕入れた時の片道の陸送費だけしかかからない。店頭で並べて売りながら、登録しておくだけで車輛が勝手に回転していく。店頭小売よりも粗利は低くなるが、リスクとコストがかからないため、今後も積極的に活用していきたいと語る。

● 資料請求・問合せ先

Quick×Quick
サポートセンター
神戸市東灘区向洋町中6丁目9番
TEL：078-200-4546
FAX：078-843-0611
http://www.919919.jp/

で、店頭在庫の回転率が向上した。そのため、店頭の目立つ場所に展示する車輛がころころ変わる。それが近隣のユーザーから見ると、「JUCCの車輛がいつも変わっている」というように映り、繁盛店という印象に繋がっている。友田社長は語る。今後は成約ランキングの上位だけでなく、落札部門（創設計画中）での上位を目指し、地域に根差した中古車販売店として活躍していきたいとのこと。