

ARGウリカイネットワークLELP

消費税率のアップが取りざたされる昨今、先々の中古車の個人売買の拡大を視野に入れた「ARGウリカイネットワークLELP」が注目を集めている。ネットワークは2012年をメドに全国6500社会員の構築を青写真として描き、会員拡大に余念がない。ニュービジネスの現状に迫る。



広範囲で各地を巡回し、ネットワーク運営をアピールする。

避けられない消費税率のアップ ネットの普及が新事業を生む

今後の増税をめぐる議論の焦点となっていくと考えられるのが、消費税率の引き上げ問題といえよう。7%を経て2ケタの10%、あるいはそれ以上の税率に向かうのか、いずれにしても近い将来にはそれが現実のものとなるだろう。

今から18年前の89年に消費税が導入された時も、中古車の個人間売買の事業化が取りざたされたことがあった。しかし、結局はカタチになることもなくさたやみとなった経緯がある。

だが、時代は流れインターネットの急激な普及が流通事情を一変させた。インターネット上でのオークションや個人間売買のマーケットが形成されたことがウリカイネットワークを生み出す結果ともなった。

05年に兵庫県で立ち上げ 付帯事業で手数料収入を

ウリカイネットワークは05年に兵庫県で地元の中古車専門店、整備工場などが中心となって立ち上げた。近い将来、消費税率のアップに伴い諸外国のように中古車の個人間売買が加速すると予想し、そのサポートをする事業者を全国的にネットワーク化して売買に伴う付帯事業で手数料収益を上げるシステムをスタートさせた。

インターネット上でのトラブルは昔から付き物。「金を振り込んだ物が届かない」「届いた物が実際とは違う」などのトラブルの発生もしばしばだ。まして車ともなると一般ユーザーにとっては車両状態やメンテナンスの不安、売買後の名義変更など煩雑な手続きがあるだけに安心して売買できる環境を整えることは難しかった。

ネット売買のリスクを回避 全国的にネットワークを構築

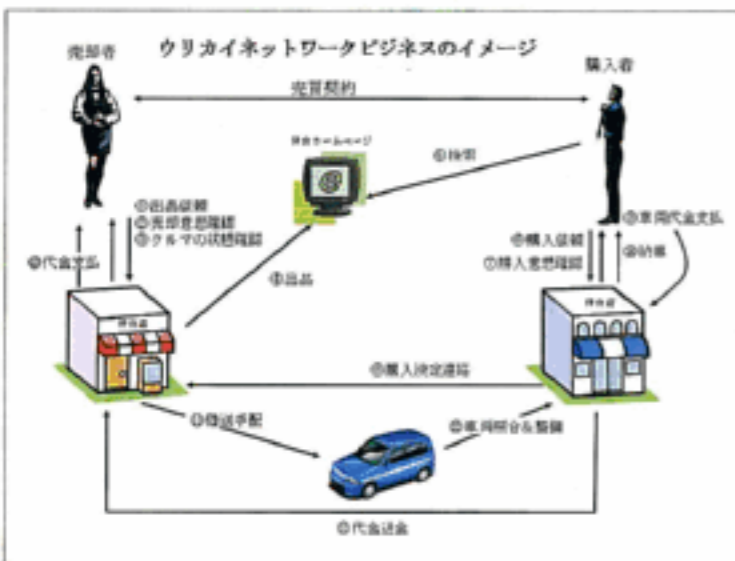
そこに風穴を開けようとするのがウリカイネットワークだ。整備や中古車のプロが全国的にネットワークを組んで仲介することで、ユーザーのリスクや不安を解消し、安心・納得・保証を付加して新しい中古車流通を実現するシステムを構築したのだ。加盟店は車の仲介料や査定料、陸送費、販売時における車検、部用品販売などアフ

ターでの収益が見込める。

ユーザーもウリカイのホームページに登録しておけば売買に伴う面倒な手続きを代行してもらえ安心した売買ができるという、双方がメリットを享受できる体制を整えている。

ウリカイネットワークは05年末に経済産業省中小企業庁が創設した「有限責任事業組合」の認可を取得しており、06年初めには兵庫県知事から「中小企業経営革新計画承認事業」の承認を受けている。

ウリカイネットワークビジネスのイメージ図



http://www.uri-kai.jp

ウリカイネットワーク 山本彬程本部長に聞く

「人口2万人に1店舗を目指す」



山本彬程本部長

「エリアテリトリ制を導入していますね。」

「人口2万人のエリアに1店舗を設置する。日本の人口が1億3000万人だから6500店舗がマックスとなる。テリトリの権利を握るため200社は仮入会としているのだから、新規事業だけに様子見や慎重になつているのだと思う。」

「地元(兵庫県)での反応はどうですか。」

「兵庫県では34社が加盟している。今年中に150社まで拡大したい。県の人口を考えれば275社が上限となる。広報車を3台製作し2月下旬から広報活動を展開している。7月末までに県内をくまなく回り、再度新事業の訴求をしたい。昨年11月の大阪オートビジネスフェアに次いで、今年3月にはIAAE(国際オートアフターマーケットエキスポ2007)にも出展した。手こたえは上々だ。」