

《21世紀の自動車整備業》一段と悪化する整備工場の経営状況！3分の2近くの会社が「赤字経営」

AUTOMOTIVE

1958年9月13日 第3種郵便物認可 2010年12月1日発行  
通巻 637号 (毎月1日・月1回発行)ISSN 1346-0315



# アフターマーケット

特集

2010 Dec  
No. 637

12

エンジンオイル交換を省く  
保有長期化時代の

まだ「換えるだけ」の  
オイル交換でいいの!?



●三菱ふそう「キャンター」  
アクセサリ特集



●Honda「ライフ」  
アクセサリ特集



●トヨタ「ラクティス」  
アクセサリ特集

編集 一押 特集!!

カーナビ冬商戦が熱い!!  
アナログ停波目前で「地デジ特需」に期待

# ウリカイネットワーク

## マイカーの「個人間売買仲介ネットワーク」を構築 車販を強化し新たな顧客づくりに挑戦!

市場での顧客争奪戦が激化する中で、「ウリカイネットワーク」(山本彬程会長)はマイカーの個人間売買仲介ネットワークを構築し、車販を強化するとともに新たな顧客づくりに挑戦している。

山本会長は1976年に中古車販売を主体とする山本自動車販売を兵庫県赤穂市で設立。その後、メンテナンスに注力するため整備工場を設立し、83年に山本自動車技術研究会に社名変更。89年には販売専門店のオートステーションセンターを設立し、整備と販売を分業化して事業展開している。

従来、同社の車検台数は年500〜600台規模だったが、97年4月から「ユーザー立会い車検」を開始すると、順調に台数を伸ばして現在は1200台を獲得している。

ただし、山本会長は車販と車検は

「表裏一体の関係」と捉えてきたため、「車検と車販も考えるグループ」として、98年10月に「オートリバーグループ」(ARG)を兵庫県内の整備業者5社で結成。「らくらく60分車検」の名称でグループ展開を開始した。グループのメンバーは山本技研がそうであったように、車検台数が2〜3倍に増加するなど大きな成果を上げたが、最近では各社とも伸び悩んでいるという。

その理由は、ディーラーの顧客囲い込みや市場競争の激化もあるが、それよりも「従来の車検の集客方法が限界にきている」とみている。

「これまでは他社が販売した車の車検を取り込む形で伸ばしてきましたが、もうその方法では伸びません。車検に特化していたのではいずれ頭打ちになることは分かっていました。それが現実になったのです。

本来、車販と車検は両輪であり、

表裏一体の関係です。これからは他社が販売した車を車検で取りつつ、自分たちでも販売の種をまいて育てていかないと車検の台数は伸びません」と山本会長は断言する。

では、どうやって販売の種まきをするか。「ディーラーにはない方法でユーザーの信頼を得られる方法」を思案した末に考え出したのが、「マイカーの個人間売買仲介ネットワークサービース」(ウリカイネットワーク)である。その発想に基づき、05年11月に「ARGウリカイネットワーク有限責任事業組合」を設立、06年1月に中小企業経営革新計画の承認を得て、06年10月に「ウリカイ赤穂駅北店」をオープンした。

**個人間売買のメリットを提供し  
お客様の支持を得る!**

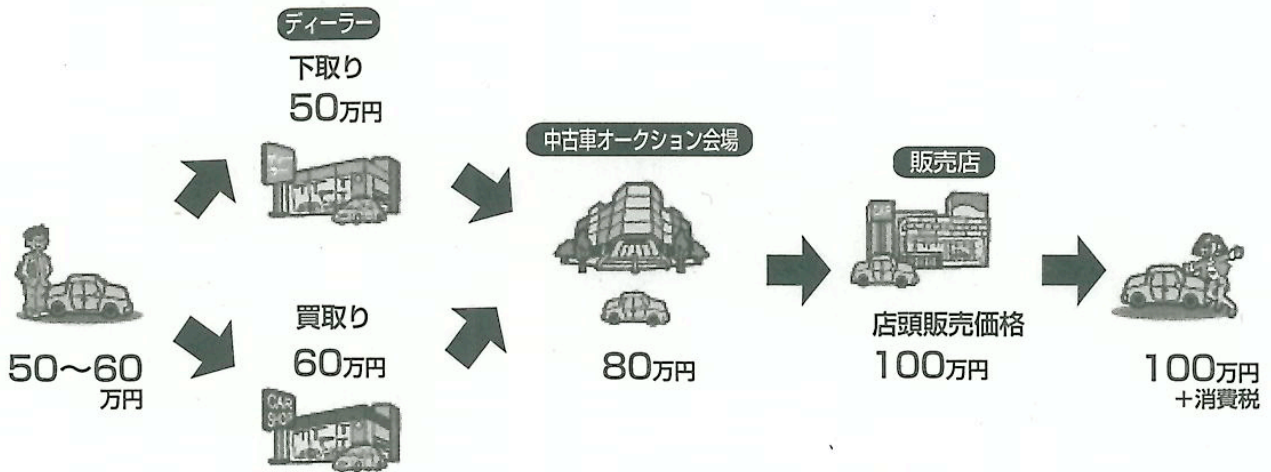
個人間売買のメリットは、業者の

中間マージンを省けるので、売人は業者の買取価格より高く売れ、買手人は市場価格より安く買えることだ。だが、名義変更に伴う手続きが複雑なことや、事故歴と車の使用状況、メンテナンスの実施状況などが分からず、故障に対する保証の問題でトラブルになることもある。


そこで、ウリカイネットワークは整備業者が仲介することで、事故歴や車両状態を細かくチェックし、個人間売買にありがちなトラブルを解消するとともに、面倒な手続きを代行するシステムを構築した。これにより、ユーザーは「高く売れて、安く買える」という個人間売買本来のメリットを享受でき、安心して売却・購入できるようにする。

一方、個人間売買の仲介をする整備業者は、現車を仕入れる必要がないので運転資金が不要で、共有在庫から選べるため仕入れや在庫リスク

【一般的な中古車販売の場合】



●売る人  50~60万円 で売却

●買う人  車輦価格  
100万円 + 消費税(5%) = 105万円 で購入

※その他、諸費用(車庫証明、名義変更etc)が4万円程度。

がない。また、独自のメンテナンス保証制度によって車検や鈹金、保険販売による売上向上が期待できるだけでなく、「高く売れて安く買えるので、お客様の支持を得られるのが最大のメリット」と山本会長は力説する。

「車検と同じように車販でも情報を公開して透明性を確保すれば、お客様から信頼されます。かつての自動車業界はディーラーと業者者ですみ分けが図られていましたが、今は共存共栄できる時代ではありません。大手にない「本物商品」で勝つしかない」と力を込める。

**出品台数は毎年増加  
70%は出品店で売買成立**

山本会長の経営するウリカイ赤穂駅北店の実績を見ると、月当たりの出品台数は1年目は2~3台、2年目は7~8台、3年目は12~13台、4年目の今年は25台と毎年上がってきている。

出品者は、自社顧客と新規顧客で半々の割合。同社では車検と個人間売買を掲載したチラシを月2回、計9万枚、地元の赤穂市と隣接する2市1町の10万人を対象に配布しており、そのチラシを見た新規顧客が出品するケースが半数を占める。

4年間営業して分かったことは、出品車が出品店で売れる確率は約70%と想定していたよりも多く、その結果、自社1店舗だけの売り買いだけでなく十分に採算が取れることである。現状では落札に出品が追いつかず、常に出品車が品薄状態で、特に「お買い得車」はすぐに売れると嬉しい悲鳴を上げている。

また、競合するサービスが他にないこともあり、来店客は高い確率で利用しており、売買が成立したお客様の満足度は、ほぼ100%と自信を持っている。

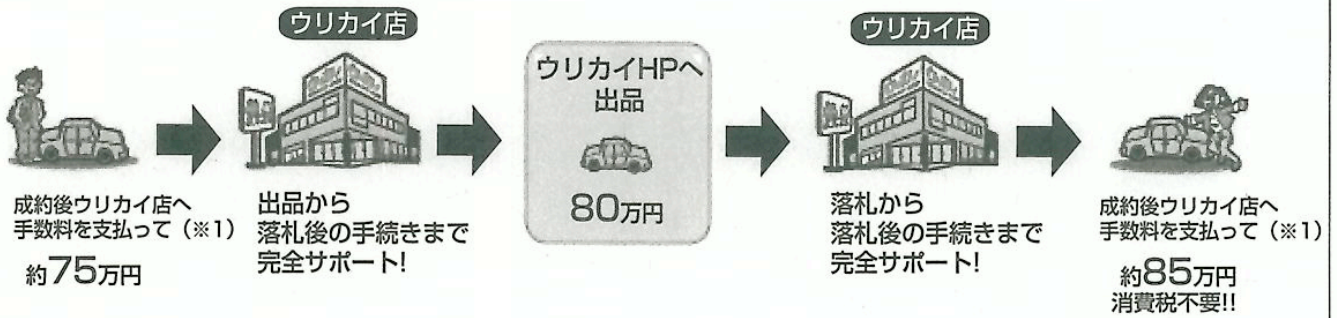
さらに、車の委託展示を希望するお客様も当初の予想より多く、店舗によっては十数台の委託販売車を預っている例もある。購入希望客からも「実車を見たい」という要望があるので、展示スペースのない整備工場会員に対して、同社所有の洗車場2箇所を委託展示スペースとして提供することを検討中である。

こうした取り組みを行うためにも、「地域で輪になることが大切」と話している。

**車も「地産地消」の時代  
信頼されるネットワークを構築**

山本会長は「他の部門が減少する

【ウリカイネットワークの場合】



(※1) 成約後、手数料をウリカイ店に支払う。成約しない場合、費用は一切不要!

●売る人		ウリカイ店へ支払う手数料	=	5,250円	+	システム利用料	+	52,500円	=	57,750円	(30~100万円の車)
		仲介手数料									
		車輜価格	-	手数料	=	74.2万円	で売却				※仲介手数料は車輜本体価格により多少異なる
		80万円	-	約5.8万円	=	74.2万円	で売却				
●買う人		ウリカイ店へ支払う手数料	=	5,250円	+	システム利用料	+	52,500円	=	57,750円	(30~100万円の車)
		仲介手数料									
		車輜価格	+	手数料	=	85.8万円	で購入				※仲介手数料は車輜本体価格により多少異なる
		80万円	+	約5.8万円	=	85.8万円	で購入				

※その他、諸費用(車庫証明、名義変更etc)が4万円程度。

中にあって、個人間売買と委託販売だけが唯一右肩上がりに伸びています。何よりも地域の人が利用していただける兆候が出てきたことが信頼の証しになっています」と個人間売買の将来に大いなる可能性を見出し出しており、地域の中で信頼されるウリカイネットワークを構築したいと考えている。

「従来の中古車販売では、下取り車を展示販売すると、売却した顧客に上乘せした利益が分かってしまうので、地元では売らずにオークションに流したり、ネットで販売していました。個人間売買にはそういう不透明なグレーゾーンがないので、納得し信頼して買っていただけれます。買う人の70%が地元の市民なのがその証拠です。車も「地産地消」の時代になったのです。だからこそ、このビジネスでは地域密着の整備工場が大切です。

個人間売買は信頼できる仲介店があつて成り立つものです。「安心して買った」「あの店で買って良かった」とお客様に喜んでいただいて、広めていただけるのが大きなポイントです。仲介手数料を5%にしたのも、アンケートを行って納得いただける範囲で決めました。

整備工場は利益が確保できていないので慎重になっていますが、個人間売買は仕入れリスクも投資の必要も

ありません。整備業界を見ていると即効性を求めがちですが、即効性のあるものは一過性のものが多く、効果がなくなった時の反動も大きいです。ビジネスは長期で考えていくことも必要です。たとえ今は苦しくても、消費者が喜ぶことを追求していかないと長続きしません。

当社が97年に立会い車検を始めた時に、対抗して同様の車検を後から始めた会社がありますが、多少安いだけならお客様は動きません。2番手は真似をしていると思われからです。誰かの後追いをやるのではなく、地域で「元祖」と呼ばれることが必要ではないでしょうか。

当初は類似のサービスを展開するフランチャイズなどが多数出てくると予想していましたが、営業を始めるとみると、現場でのノウハウが必要で簡単には参入できないと感じました。実際には同様のサービスを始めたものの、お客様からの信用をなくして撤退した企業もあります。地域で輪になって信頼できるネットワークを広げていくのが今後の目標です」として、発祥の地である兵庫(10月現在、仲介店数24店)をモデルにして、希望者にはノウハウを提供していく方針である。

【兵庫県赤穂市元町4-19】