

リンクプロモーション 沖 晋社長



も意識を変えられ「良い機会」と語る沖社長は、中古車を通じて事業展開を聞いた。

「昨年の実績が良かった要因は、買い取りで仕入れた車両の直接販売比率が上がった。一昨年は、リーマンショックの影響を受けたこともあるが、直営店舗の2009年12月の実績では粗利率で前年比17%増になった。出張査定による買い取り力を入れた効果と見ている」

「委託販売を事業の基本と

「愛車広場カーリンク」を展開するリンクプロモーション。ユーザーから仕入れた車両を直接販売する委託販売の認知度が高まり、直営店舗と加盟店の粗利率が伸びている。沖晋社長は、異業種を含めて25年にわたる企業コンサルタントとしての実績を持つ。「自動車業界は厳しい環境だからこそ、経営者も社員

「委託販売のメリットは、オークションを前提とした買い取り店より高値で買い取りができることだ。すぐに現金を必要としないお客さまに対してメリットを提案している。成約率は、委託販売期間2週間で約半数、1カ月では7~8割となっている。また、査定価格ゼロの車でも、中古車としてのニーズがある。売る方と買う方、双方のお客さまの希望をすべてかなえるのが私たちの仕事だ」

「出張買い取りは競合も多

厳しい環境こそ社員の意識変えるチャンスに

「本社のコールセンターを育てるポイントは、良い商品は、昨年の1月から5人の専任体制として、出張買い取りを支援する。お客さまの問い合わせはクリックレスボンスが重要だ。直営店の拠点で出張買い取り専門の社員を常駐させる。加盟店舗の40拠点は出張買い取りの取り組みを始めていく。残りの直営店と加盟店でも専任者を配置できるようにしていきたい。当社の委託販売の良さを伝えればお客さまは理解していただける」

「拠点数が直営店と加盟店をあわせて100店舗に拡大した

「新たな投資が難しい環境にあるが、加盟店の中には増したいという要望がある。直営店と加盟店では住み分けができていく。加

「今後の事業見通しは、自動車業界は、09年が良かったが今年も前年並みかそれを上回る実績になると思っている。08年秋の水準にはならないだろう。2、3月のキャンペーンでは、各店舗の粗利率確保を最優先課題として掲げた。出張買い取りを手がける加盟店がさらに増えれば、ランココマースナルなどを展開できればと考えている」

委託販売の魅力伝える

（秋田 憲作）