CarSensor

EDGE

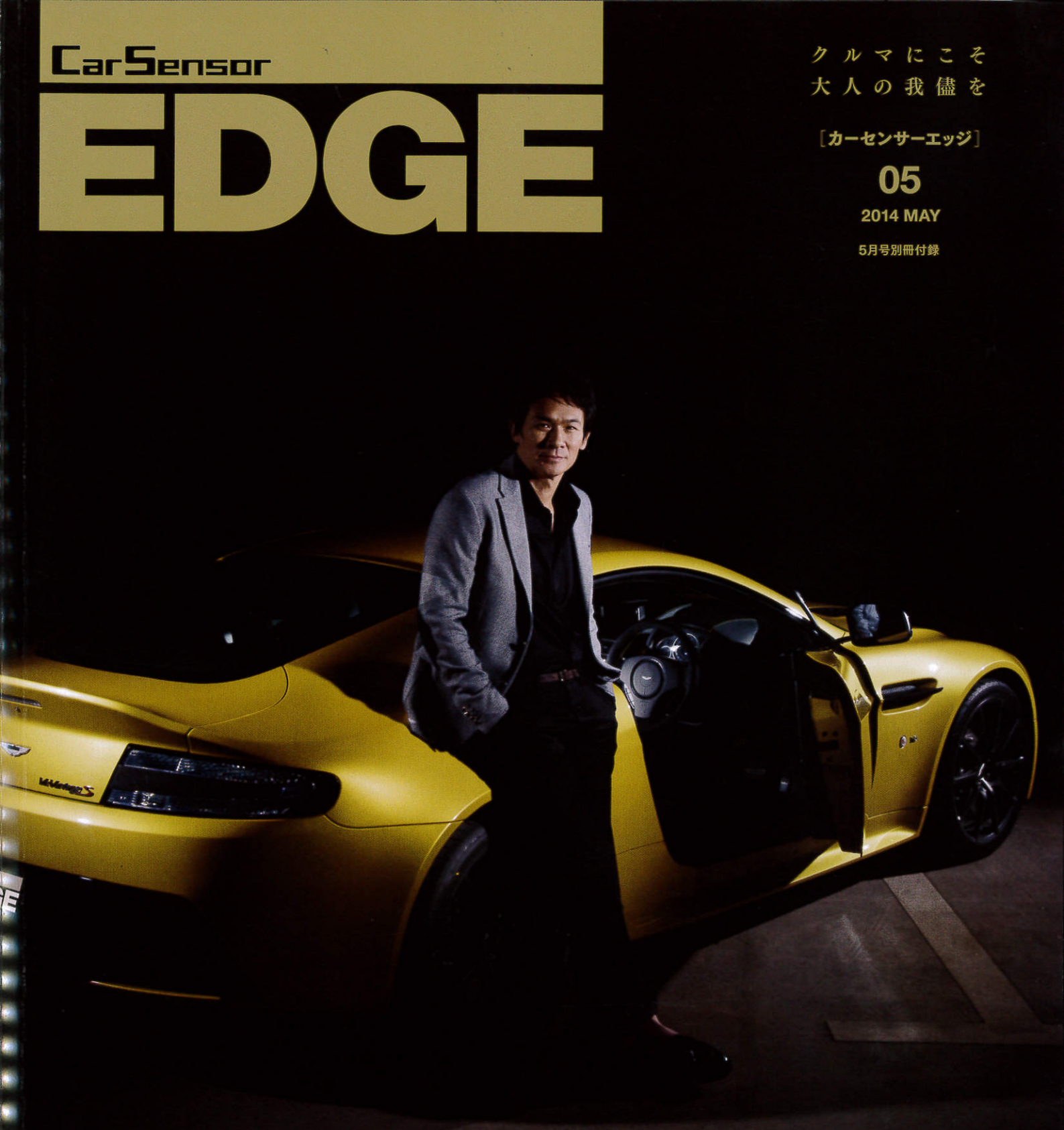
クルマにこそ
大人の我儘を

［カーセンサーエッジ］

05

2014 MAY

5月号別冊付録



ひと味ある
中古車屋巡り

RECRUIT

AUTO RIMESSA

アウトリメッサ

PHONE 048-950-1616

買い取りに自信があるからこそ
中古車の一番搾りが提供できる

アウトリメッサ取締役営業部長

宮島裕輔氏

小さい頃からクルマ好きで中古車販売店をずっとやりたいと考えていたという宮島氏。その気持ちが今の丁寧な各サービスに反映され、全国のユーザーから高く評価されている

クルマ好きだからこそできる販売車両への様々なアプローチ

「売りたくないクルマは仕入れない」って、まっとうな意見だけれど、ミュージシャンが自分の思い通りの曲だけで生計を立てようというのと同じで、そう簡単にできることじゃない。

ただし本業が中古車販売店への業販で、その仕事の中で見つけた「売りたいクルマ」を店頭で販売するというカタチなら、あり得るかもしれない。だって副業だモン、売れなくても困らないモンとくまモン的に言うわけではないが、アウトリメッサの営業部長・宮島さんが、冒頭の言葉を述べたのは本当だ。

クルマが好きで、昔から中古車販売がやりたかったと言う。しかし最初から中古車販売店に入るのではなく、ラーメンを極めるためにイタリアンを学ぶかのように、新車輸入車ディーラーの社員から経歴をスタート。そこで得た人脈は、今の業販や店頭に並べるクルマの仕入れに役立っているだけでなく、アウトリメッサの社長との出会いを生み「本業があっての、中古車販売」という就職先まで導いてくれた。

大手中古車販売店がこぞって出店している激戦区に、世の中にあまり流通していない高品質なクルマ、それも15台程度あればいいという戦略でお店を構えた。GSを居抜いた買い取り販売店をさらに居抜いたこのお店には「Auto Rimessa」というお店の名前すら見当たらない。訪れたお客が「住所からするとこの辺のハズなんですが…」と10m先にいる宮島さんに電話をかけてくることもある。いや、来店よりもネットだけで買う人が多いという。だからお店を構えて5年が経っても看板なんていらないモン。

ネットで買う人が多いし、そもそもクルマが大好きだから、宮島さんは時に2時間もかけて説明文を書く。例えばこんな感じ。「名車W123が入庫しました。しかもヤナセ正規販売のワンオーナー！　足立33が健在です。え？何でこんなに高いんですか？とまずお思いのことでしょう…」。以下その理由を中心に愛情を込めて約4000字。交換部品名や修理箇所も漏らさず書く。全国からお客が来るということは納車で全国に出向くし、合わせて業販を含めた仕入れのために全国を飛び回る、その合間に書く。その甲斐あって「相場よりも安く、前オーナーさんがゴルフを乗り継いで大事に乗られていた情報を知ることができた」といったユーザーからのコメントが届く。来店したことのないユーザーが多いにもかかわらず、カーセンサーnetのユーザーからの総合評価は5点満点だ。

いい曲だけを作るから大成功するミュージシャンがいるのと同じ。売れなくても本業があるなんて思っているほうが、失敗するんだモン!?

所在地：埼玉県三郷市上彦名51-1
営業時間：10:00～18:00　定休日：月曜日
http://www.auto-rimessa.com/