

# 業み2割減

に少なくなつた。AA初出品といつた小売り向きの車両に人氣が集中し相場も高騰。全般的に成約率が上昇したこと、で再出品が減り、出品減に拍車をかけた。

また、スクラップインセンティブが導入され、解体に回る車両が急増。13年超車は中

ち、13年超車が半分以上を占めるといふケースが目立つた。この割合はだんだんと低下しているようだが、来年3月以降も購入補助制度は継続するとみられ、中古車業界にとっては予断を許さない。

09年は買い取り事業者の小売の強化やインターネットの共有在庫など、AAを介さない中古車流通が注目を集めた。それでも中古車流通のインフラとして現車会場が果た

を関係する曜Eこと、器具として300万円とする。これまでに入金後搬出としていたが、今後は与信搬出を基本とする仕組みに移行する。

TAAは、火曜と木曜、および土曜にAAを開催している。この各曜日ごとに300万円の応札限度額を設ける。ワンプライスサービスでは、該当する開催曜日の応札限度額の残額を引き継ぐ。事前に申請すれば、応札限度額を超えての落札も可能とした。

## ロードサービス強化

### カーセブン 現場作業など無料

中古車買い取り、販売大手のカーセブンティベロプロメント(井上貴之社長、東京都中央区)は、ロードサービス機能強化する。プレスステーシ

・インターナショナル(玉上進一社長、東京都千代田区)と提携し、「プレミア・アシスト」を導入した。同社は車

両購入者に対し手厚いロードサービスを提供することでCS向上を図り、中長期的には車両販売の底上げにつなげる意向だ。

プレミア・アシストは、自動車販売店や損害保険会社などを対象に、24時間365日対応のロードサービスを提供

している。全国7800カ所のサービス出動拠点をもち、都心部では機動性の高いオートバイで作業現場に急行するなど質の高いロードサービスを提供している。

カーセブンが導入したサービスプランは、年会費が3150円のスタンダードプランと、同1万5000円のプレミアムプランの二つ。両プランでは点検および現場作業、タイヤ交換、バッテリー、鍵開

(N2)にはトランスフルとた一能になった場合の車両搬送についてはスタンダードプランが15キロまで、プレミアムプランが100キロまで対応する。帰宅、宿泊費はスタンダードプランが2万円、プレミアムプランが3万円まで負担する。

カーセブンでは「約4年前にロードサービスを始めたが、サービス内容が弱かった」(井上社長)ことから、サービス拡充を決めた。また「加盟店にはロードサービスの出動状況が報告される仕組みとなっており、代替提案の機会損失をなくすことができる。ロードサービス情報をもとにアフターフォローなど顧客管理を徹底し車両販売の拡大につなげる」(同社)考えた。

カーチス、大型直

営全店で初売り

2日から

中古車買い取り、販売の方