

欲しい車が市場価格よりお得に買える！

“在庫にない車でも大丈夫！”

全国、そして全世界からの情報をITをフル稼働することで

リスクなしでゲットできる秘密”をご紹介します。

注文販売なんて怖くて頼めない…

10年前はインターネットで買い物してクレジットカードの番号を入力するのが怖いと言っていた人が沢山いました。

いまではAmazonで本は買うという人が珍しくなく、ネットオークションで簡単に買い物することに抵抗ある人自体が少数派になってきています。

時代は確実に変わったのです。

これは、中古車選びも例外ではありません。

私が大学生のころは、中古車雑誌を片手に近所の販売店を4～5件まわって、テンションの高い販売店のお兄ちゃんにつかまって、思わず契約してしまったなんてこともありました。

しかし、現在は違います。

Goo-net やカーセンサーなどのポータルサイトをチェックし、欲しい車種を

- ☑ メーカー
- ☑ 年式
- ☑ 走行距離
- ☑ ボディカラー
- ☑ 価格（もちろん、安い順から！）
- ☑ 装備

の条件をソートして、弊社の在庫にたどり着いたのではないのでしょうか？

Goo-netにもカーセンサーにも載っていない “裏在庫”があることをご存知ですか？

ユーザーがGoo-netやカーセンサーで検索しているクルマと同じかそれ以上の量が業者間取引で流通しているという事実は知っていても、あまり意識されていません。

そして、その裏在庫の相場は、一般的な小売相場よりも安いということがポイントです。

ユーザーに替わって何百台というクルマを仕入から販売までやってきた確かなプロの目でこの裏在庫から、

- ☑ メーカー
- ☑ 年式
- ☑ 走行距離
- ☑ ボディカラー
- ☑ 価格（もちろん、安い順から！）
- ☑ 装備

を選んでご提供するというシステムが“注文販売”なのです。

「現車が見れないのが心配」

このようにおっしゃるお気持ちはよくわかります。

弊社では魅力的なクルマを仕入するために、九州に限らず毎日のように関東や関西から全国規模での仕入をおこなっています。

仕入をしている社長である私はどこでその仕入をしていると思いますか？

ほとんどの場合はパソコンやipadを駆使してインターネット上で仕入をしています。

「現車が見れないから安心できない」という町の中古車屋のおじさんたちは、近所の

オークション会場で「いいクルマないよね～」と愚痴を言い合っています。

出品台数が地方と全国だとまったく違うから当たり前

なのですが、陸送費をケチるために、程度の悪い不人気車が高い値段でズラりと展示場に並ぶわけです。

売れるわけもないですよ…。

オークションに出品される中古車にはその**会場ごとの査定**が付いています。

その査定の評価やキズの状態などをチェックすることで、弊社は安心して現車を見ずに車を選ぶことができるわけです。

基本		検査	画像	相場	見積
総合評価	4.5点	★☆☆	★☆☆	★☆☆	★☆☆
外装	★☆☆	★☆☆	★☆☆	★☆☆	★☆☆
内装	★☆☆	★☆☆	★☆☆	★☆☆	★☆☆
★☆☆	★☆☆	★☆☆	★☆☆	★☆☆	★☆☆

車名・グレード	BMW X5 xDrive35d ブルーパフォーマンス	参考価格	763.1万円(税込)
年式	24年	型式	LDA-ZWGS
燃料	軽油	排気量	3000cc
シフト	FAT	定員	5人
車検	27年06月	走行	11千km
駆動	4WD	ドア	5
エアコン	あり		

HDD	ETC	純正ナビ	純正ETC	純正キー	純正エアロ	純正タイヤ	純正ホイール	純正パッド	純正ガラス
保証書	取説	純正キー	純正エアロ	純正パッド	純正ガラス	純正ナビ	純正ETC	純正キー	純正エアロ
純正CD	純正フロアマット	純正エアロ	純正パッド	純正ガラス	純正ナビ	純正ETC	純正キー	純正エアロ	純正パッド

色No/色詳細	3007&10の付	3007&10の付	
ハンドル/内装色	右	70	
修復歴/メーター交換	無/無	車庫	自家用
モデル	DR	型式類別	17006 3
問合せ番号	V29320001	管理番号	
所在地	福岡768-6	陸送	福岡
NOx		積載(1)	
検査日	13年02月19日	種別	共有在庫

S点 新古車

6点 新車同様

5点 中古車最高レベル

4.5点 中古車上級レベル

4点 小キズ有り程度

3.5点 目に見えるキズあり

R点 修復歴あり

走行距離 1433Km
バックドア内張りA<小>
ガラスフィルム張

コメント1
コメント2
修正項目

比較追加

巷のブローカーのような業者は**経験と研究心が少ない**ために、**会場ごとの査定の基準**やその裏側まで知らずにこの査定の評価を鵜呑みにしていることも少なくありません。

弊社ではご商談の中でしっかりと**お客様のニーズや求めている基準**を把握して、最適な一台を迅速に全国からお探ししています。

3.5点の評価点のクルマの“目に見えるキズ”を钣金して、小キズまで修理して磨けば**4.5点レベルに仕上げることも可能**です。

乗ってみて事故車かどうかわかりますか？

実際に目でみて乗って事故車かどうかをわかる人は**プロでもほとんどいません**。

不安要素を払拭したいために試乗したりするわけですが、一番の関心事である

「これって事故車じゃないですか？」

ということをご自身の感覚では残念ながら確かめられないわけです。

オークションや業者間取引に付帯する査定に誤りがあった場合は**保証がききます**。

メーター改ざん車であったり修復歴ありの車であることが判明した場合はオークション規定により落札キャンセルや値引きでの対応が受けられます。

やみくもにインターネット検索で条件だけをソートして、クルマを選ぶよりもよっぽど安全ともいえます。

損はしないだろうか？

中古車には**市場相場というものが明確に存在しています**。

弊社にご来店いただくお客様の80%の方は全国での**小売相場を把握した上で弊社にご来店**いただいております。

そもそも相場よりも大きくかけ離れた価格を高らかに掲げていても問い合わせすらこないという現実があるわけです。

弊社ではこの市場データを徹底的に把握することに努めており、以下のようなデータを瞬時に提示するシステムをもっています。

- ✓ 最終の成約金額（最安値～最高値－平均価格）
- ✓ 平均成約率
- ✓ 成約までの在庫期間
- ✓ 成約の都道府県
- ✓ ディーラー車 or 並行輸入車

<<前へ | 1 | 2 | 次へ>> 全74件中 1 - 50件 ソートのクリア フィルタ解除 印刷

物件削除日	型式	年式	ドア	排気	グレード	シフト	駆動	S	R	車	ナビ	その他	走行	カラー	車検	Go	外	内	機	骨	最終価格	在庫	エリア	ディ/専	正/並	成約	修歴
13/03/15	FE30	2008年	5D	3.0	3.0si	AT	4WD	SR		車	HDD	フル,18AW,7人,1オナ禁煙記,キーレス,CD,ABS,エアB,Pシート,盗防	16	シルバ	車検整備付						3980	12日	三重県	ディ	正	成約	無
13/03/07	FE30	2008年	5D	3.0	3.0si	AT	4WD	SR		車	HDD	フル,20AW,7人,禁煙記,エアロ,キーレス,CD,ABS,エアB,Pシート,盗防	23	ガンM	車検25.2						4280	36日	静岡県	専	正	成約	無
13/03/07	FE30	2008年	5D	3.0	3.0si	AT	4WD			車	HDD	フル,18AW,1オナ禁煙記,キーレス,MD,CD,ABS,エアB,WAC,Pシート,盗防	14	ブラック	なし	盗	5	5	正常	正常	3880	41日	東京都	専	正	成約	無
13/03/02	FE30	2008年	5D	3.0	xDrive 30	AT	4WD	SR		車	HDD	フル,1オナ記,キーレス,CD,ABS,エアB,Pシート,盗防	6	ホワイトIII	車検整備付						5334	19日	東京都	ディ	正	成約	無
13/03/01	FE30	2008年	5D	3.0	xDrive 30	AT	4WD			車	HDD	フル,禁煙記,キーレス,CD,ABS,エアB,Pシート,盗防	24	ホワイト	車検25.12	盗	5	5	正常	正常	4199	79日	埼玉県	専	正	成約	無
13/03/01	FA30N	2007年	5D	3.0	3.0i	AT	2WD	SR		車	HDD	フル,CD,ABS,エアB	27	ブラック	車検25.6						3150	28日	千葉県	ディ	正	成約	無
13/02/27	FE30	2007年	5D	3.0	3.0si		4WD			車	HDD	フル,18AW,1オナ記,キーレス,CD,ABS,エアB,Pシート,盗防	30		車検整備付						3888	103日	山口県	ディ	正	成約	無
13/02/23	FE30	2008年	5D	3.0	xDrive 30	MAT	4WD			車	HDD	フル,18AW,7人,3列,1オナ禁煙記,キーレス,CD,ABS,エアB,Pシート	11	ブラックM	車検整備付						4980	59日	愛知県	ディ	正	成約	無
13/02/22	FE30	2008年	5D	3.0	3.0si		4WD			車	HDD	フル,18AW,記,エアロ,キーレス,MD,CD,ABS,エアB,Pシート,盗防	23	ブラックM	車検25.3						4680	103日	千葉県	専	正	成約	無
13/02/19	FE48	2008年	5D	4.8	xDrive 48	AT	4WD			車	HDD	フル,寒冷記,キーレス,CD,ABS,エアB,Pシート,盗防	8	ホワイト	車検整備付						4300	34日	愛知県	ディ	正	成約	無

小売成約率は、直近の小売成約した物件の割合です。

小売成約率 35% **平均成約日数 99日**
 【全体】74件、最小2948千円～平均**4434千円**～最大6480千円 メモ
 【成約】26件、最小3150千円～平均4330千円～最大6480千円 グラフ

ここまで提示できればお客様にとって **価格の上で損な提案というのはいけません** ですね。

このデータを提示させていただいた上でお客様のご予算とすり合わせて目標金額を共有していきます。

一般的な町の中古車屋さんにとっては不都合なシステムかも知れません(笑)

また、こうしたデータの把握と提案力が **Car Concent Cost** (覚えにくくてすみません) が **多くのお客様に選ばれている理由**だと自負しております。

本当に希望の車が見つかるの？

ご希望にピッタリの車は必ず見つかります。

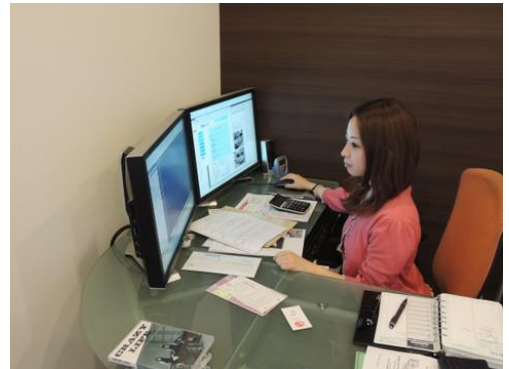
「知り合いの中古車販売店にオークションで頼んでるんだけど、なかなかタマ数が少ないみたいで見つからないだよね。」

ということで弊社にご相談いただき、**わずか2日間でご提案させていただき、ご成約いただいたことがあります。**

先ほどご紹介した陸送費をケチって近所のオークション会場でしか探していない販売店だったとしたらなぜ2カ月もかかっていたのかの説明はつきません。



オークション会場



弊社スタッフが相場を調べている仕事風景

また、弊社では**ヨーロッパ本国からのファクトリーオーダーによる新車の並行輸入や中古車の並行輸入もご提案可能**です。



アストンマーチン DBS ボランテ



アウディ R8



BMW X5 ディーゼル (新並)

注文販売でご成約いただいたお客様の声

もともと購入を検討していたものの、オーダー購入！？に不安大でした。しかし、社長溢れる行動力と情報で、ニードの共有化ができ、理想の車と巡りあうことができました。本当に感謝感謝です。



(アウディ A3 福岡市 N様)

最初は外国車は値段が高くて手が出せないと思っていましたが、矢野社長の取り扱っている外国車は本当に値段が安くてびっくりしました！

そして、値段は安いのに、車の質も非常に良いことにまたまたびっくりなんです！

なによりも一番の決め手は、矢野社長の人柄です！実際の契約までに、親身になって相談にのっていただき、本当に自分に合う車を一緒になって探していただきました！

私のわがままにも、矢野社長は丁寧に優しく対応してくださいました！矢野社長の素敵な対応のおかげで、納車までがすごくスムーズでした！

車の質、サービスともに、私の想像を遥かに超えたものでした！本当に感動しました！

矢野社長のおかげで、感謝と幸せな気持ちでいっぱいです！

最初は外国車は値段が高くて手が出せないと思っていましたが、矢野社長の取り扱っている外国車は本当に値段が安くてびっくりしました！

そして、値段は安いのに、車の質も非常に良いことにまたまたびっくりなんです！

なによりも一番の決め手は、矢野社長の人柄です！実際の契約までに、親身になって相談にのっていただき、本当に自分に合う車を一緒になって探していただきました！

私のわがままにも、矢野社長は丁寧に優しく対応してくださいました！矢野社長の素敵な対応のおかげで、納車までがすごくスムーズでした！

車の質、サービスともに、私の想像を遥かに超えたものでした！本当に感動しました！

矢野社長のおかげで、感謝と幸せな気持ちでいっぱいです！



(BMW X3 神崎市 K様)

VOLVO40T-4 75th アニバーサリーを遠距離購入（沖縄）しましたが、最初から最後まで大変安心して取引できました。

本土からのネット購入は今回で3回目ですがこんなに気持ち良く購入できた事に感謝です。

特にこちらの立場に立っての相談に乗って頂き、且つ諸経費・陸送費などのコスト追求も真面目で、今までの約半額で済みました。

そして現車到着後、少し不具合を発見して連絡すると、即座に当地ヤナセと連携をし、誠意ある敏速な対応で改善していただきました。

現車も大変気に入って大切にしたいと思います。

来年娘の車も買い替えも是非お願いしたいと思っています。

大ファンになりました。

機会があれば是非沖縄に出店して貰いたいものです。



(ボルボ V40 沖縄県 H様)

フォルクスワーゲン ニュービートルを注文購入させていただきました。

初めての自動車購入、しかもいきなり欧州車ということで、正直不安がありましたが、矢野社長がひとつひとつ疑問に答えてくださったり、私の要望を丁寧に汲み取っていただけのお

かげで、予算内で満足以上のとても素晴らしい車を購入することができました。
矢野社長には、車はただの通勤手段ではないことを教えていただきました。今は充実したカーライフが始まり、毎日の運転がとても楽しいです。
これからもメンテナンスなどでお世話になります。今後とも宜しくお願い申し上げます。



(VW ニュービートル 福岡市 S様)

前の車に引き続き、カーコンセントコストさんにお世話になることになりました。
BMW 1シリーズでは珍しいオプションのサンルーフ付きの車をご紹介いただき最初ビックリでしたが、本当に嬉しかったです！
予算に合わせたタイヤやオーディオなどの提案など、矢野さんの思いやりを感じました。
今回、この BMW116i を探していただいて、本当に感謝しています。



(BMW 116i 鳥栖市 A様)

なぜそんなことができるの？

私はもともと自動車業界の人間ではありません。
みなさんと同じでクルマが大好きで何台もクルマを乗りついできたユーザーでした。
業界に染まってしまうと、その業界の慣習にどっぷりと浸かってしまい、肝心のお客様のニーズを忘れてしまいがちになってしまいます。

販売する側としてお客様と対峙するようなセールスではなく、お客様と同じ方向と目線でクルマ選びをするという姿勢こそ、注文販売のようなスキームが出来上がってきた理由にほかならないと考えております。

・ 在庫リスクを考慮しない分、価格に還元できる一物販されているものに利益が乗っていることは誰でも理解していると思います。販売する側はできるだけ高く、購入する側はできるだけ安く購入したいわけですが、**モノ余り情報過多**の日本においてはどちらかという**購入する側のニーズに比重をかける必要がある**と私は考えています。そこで、在庫期間をゼロにする注文販売というスキームを使うことで、**弊社の利益も確保しながらお客様に最大限の還元をさせていただく**という新たな選択肢を創業時からやってきており実績を積み重ねてきました。

・ 圧倒的な情報量をコントロールする仕組みとネットワークー弊社に來られたお客様が一番ビックリされるのは珈琲へのこだわりとパソコン画面の多さです(笑)株のデイトレーダーのような4枚モニターから商談スペースには2枚のモニター、社長室にはこれまた4枚のモニター、それぞれの机には2枚モニターが常備されています。これは、**全国のオークション情報や相場情報、業販情報のやりとりを株の取引のように日々やっていく上で必要なものなのです**。オークション会社が発行している紙の情報誌をつづけながらめくるような悠長な時間は弊社ではありえません！

・ 立派なショールームを持たないーとても立派なショールームの支店長さんと厚意にしているお客様がそのお店の販売管理費を聞いたところ、**弊社のおよそ3倍のコスト**がかかっていました。そのコストは誰が払うか？もちろん、**お客様からの利益で支払われる**わけです。素敵な空間で買い物するのは気持ちいいものですが、数十万払って、時には数百万払ってでもそのステイタスが味わいたいというお客様は弊社のサービスは向かないかも知れません。弊社は小さくてもこだわりのあるサロンを作り、その価値を共有できるお客様とのご縁をつなげたらと思っています。

それでも在庫を持っている理由

「そんなに注文販売がメリットあるなら、在庫とか持つ意味ないんじゃないの？」

確かにそうですね(笑)

在庫車は**相場の下限でしか仕入れをしないという基準**をクリアしたものをラインナップしています。

モノが悪いわけではなく、下取車や買取、または販売店の資金繰りのために泣く泣く手放された**掘り出し物**などが主な**流通経路**です。

すぐに売れてくれれば、安くても利益が残るクルマも多いわけですが、**長期在庫になるリスクを抱えている**わけです。

弊社は比較的、小売での成績は悪くありませんので、販売努力をすることで利益が上がるという図式は会社の中での緊張感とスタッフのモチベーションにもつながり、損得だけでは計れない意味があると考えております。

- ✓ 注文販売のメリットは理解した。
- ✓ リスクが少ないことは理解した。
- ✓ お得に買えることは理解した。

漠然として不安が無くなったらなら、あとは決めるだけです。

そうは言ってもクルマというのは高い買い物です。

フェラーリやランボルギーニを買うお客様に最後に襲いかかってくる感情は実は“罪悪感”だったりします。

お客様の声をいただいているオーナー様もみなさん少なからず不安を抱えた状態からのスタートでした。

「う～ん、どうしようかなあ。」

というところまで行って立ち止まったら、是非ご電話いただくかご来店ください。

すべての疑問にお答えし、ご納得いただけるご提案をさせていただきます！



具体的な手順

✓ クルマの“お探し条件”の決定

Goo-net やカーセンサーで探されていた条件を直接弊社のほうでお伺いいたします。

お客様に変わって裏在庫からお探しするイメージです。

お支払方法も現金振込にされるかオートローンにされるかを決めておかれてください。

✓ 注文販売契約書の締結

【車名】【グレード】【色】【走行距離】【装備】【予算】等を打ち合わせさせていただいて、「その条件を満たすものがあったら契約しますよ」という内容の契約書になります。

✓ クルマのご提案

オークションの場合は前日にすべての出品リストが出揃います。

前のステップで条件の摺合せをしていますから、確認作業という感じになりますね。携帯のメールでクルマの詳細と写真を送って「じゃあ、これが予算内でいけるようならお願いします!」というようなパターンが通常の流れになります。

✓ 正式な契約書の締結

きちんとクルマが手配できた時点で初めて契約の締結になります。契約の締結と同時に車庫証明の手配や希望ナンバー、必要書類の手配などの打ち合わせを同時進行で進めていき、迅速に納車まで進めてまいります。

