



加藤嘉利

「顧客第二」の中古車の 新オークション

オートコミュニケーションズ社長

藤沢 御社が、十月から始められる中古車のネットオークションは、日本初のビジネスモデルと、うかがいました。

加藤 弊社のオークションシステム「オニキス買取オークションドットコム」は、自動車を売りたい一般の方と、自動車を買いたい中古車販売店が、直接自動車の売買をネット上で行います。いまもネットによる中古車オークションはありますが、個人から自動車を買取った買取専門店等が、中古車販売店向けのオークションに自動車を出品する形態です。ですから、中古車がユーザーの手に渡るまでには、買取店、オークション会社、中古車販売店を経由しなければなりません。当然、中間マージンが発生するので、自動車を売るユーザーの下取り価格も下がってしまいます。これを解消するために、中間業者を排したのが、私たちが十月から始めるオ



新車の低金利システム、新車が半額で乗れる「ワンナップシステム」等、次々と自動車業界の常識を打ち破っていく加藤嘉利氏。この10月から始まる同氏発案の新オークションシステムが、再び業界に大きな波をもたらそうだ――

PHOTO:荒井孝治

オークションシステムです(四十四頁図)。
藤沢 どのようにビジネスを展開されるのでしょうか。

加藤 ネットオークションの最終目標会員店数は三千社です。ユーザーは下取り車を三千社に見てもらおうことになりません。これで決まった下取り価格なら、ユーザーも納得しやすいのではないのでしょうか。オークションは、加盟店がチラシ広告を出すことでユーザーに広めていこうと考えています。愛車の自己査定に不安があるユーザーには、全国のオニキス・チェーン店が査定のサポートをします。この査定サポートはフリー(料金)をとらず、無料でやることがポイントです。

藤沢 無料で、しかも親切にしてもらえば、また御社のお世話になろうと顧客は思いますね。

加藤 いまは広告を出せば、お客さんが来るという時代ではありません。そんな時こそ、多少の功利を捨てて、ユーザーの利益を考える必要があるのです。査定料等下取り時の利益は切る勇気が必要です。

藤沢 まずはユーザーが第一だと。



Yoshitoshi Kato

●かとう・よしとし
1944年東京都生まれ。64年、城西レントゲン学校卒業。
67年にトヨタカローラに入社するが翌年退社し、
70年に日昇自動車販売創業。
91年オニクスコーポレーション
(現・オートコミュニケーションズ)設立。

加藤 このオークションの目的も、下取り

り価格が安いというユーザーの不満を解消したかったのです。下取り価格が安くなってしまいう理由は、販売店が高値で買い取っても売れないリスクを抱えているためです。では、このリスクをどうやれば軽減できるか。下取りに出される車を多くの販売店で競れば、車の適正価格に近づき、過剰な高値で下取りしてしまうリスクは下がります。そのためにオークションを開くことにしました。

価格交渉せず

藤沢 ネットオークションゆえの障害が想定されます。たとえば、ネット上で契約が成立した後、販売店の社員がユーザーの元へ下取りに向かい、現物の状態を見て価格を下げたくなること

があるのではないのでしょうか。

加藤 ユーザーによる深刻な虚偽情報があれば契約は破棄されます。虚偽がなければ、その場での価格変更はしません。買取店がユーザーを訪問し、買い取る時には価格交渉は済んでいる状態です。そうすることで、実は新たなビジネスが構築できるのです。

藤沢 販売店の代わりに御社が車を取りに行くとか。

加藤 いえ。販売店が行くことが大切です。なぜなら、買い取る時に、新たに別の商談が生まれる可能性がある。車を売った人のほとんどは、新しい車が欲しい人でもあります。もし、買い取りに来た販売員と値段交渉の駆け引きがあつては、お客様の気持ちは構えてしまう。しかし、下取りの値段交渉

が済んでいれば、販売員に構えることはない。この心理条件は営業マンにとって非常に重要です。

藤沢 なるほど。しかし、それでは新規商談のチャンスを各販売店にあげてしまうことになりませんか。

加藤 かまいません。ユーザーのためにやっていることです。個人ユーザーの出品は無料でオークションエントリーの目標は月間二万台、販売店の登録料は月九千円を予定しています。

藤沢 買取専門店最大手の企業の売上は伸び悩んでいます。この情勢を見て、御社は買取業者を排したオークションを始められたのでしょうか。

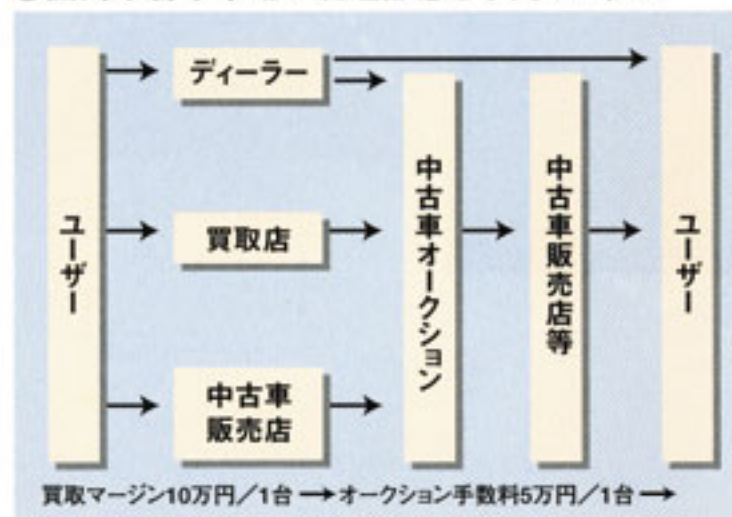
加藤 買取大手さんと競争するつもりはありません。オートバックスグループさんが買い取りのコマーシャルを始める等、買取マーケットが広がりつつある情勢を踏まえての決定です。

収益は後回し

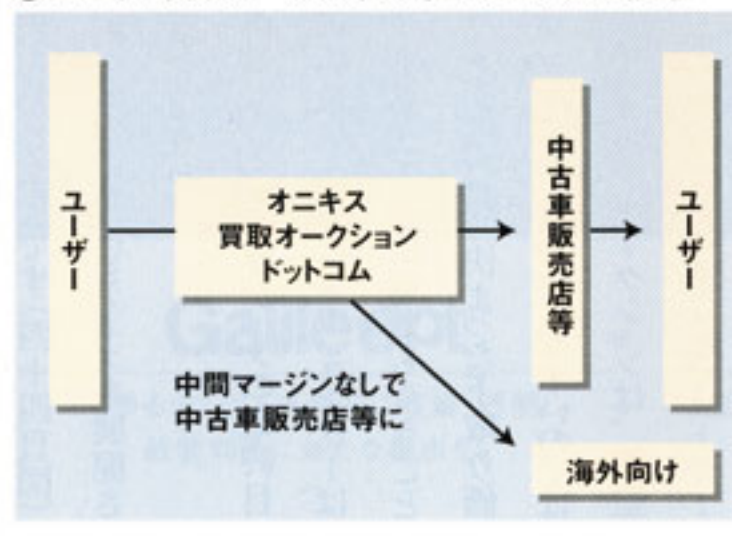
藤沢 ネットではない、現行の買取方法は縮小させていくのでしょうか。

加藤 あえて縮小するつもりはありませんが、ユーザーの利益を考えたら、メインはオークションによる買い取りになるでしょう。車を売るためには、まずユーザーの高値下取りに協力しなくてはなりません。ユーザーの車を三千

◎国内中古車市場の流通形態と中間マージン



◎オニクス買取オークションドットコム流通形態



社で競るのですから、「日本で一番高く下取り車を買う会社」を掲げること
も不可能ではないでしょう。また、弊
社としても、下取り価格が上がるとい
うことはワンナップシステムに対応でき
る車種が増えていく、という利点もあ
ります。

藤沢 ユーザーとしては大変ありがた
いのですが、オークションのシステム構築
費用もかかるでしょうし、しかも販売
店の登録料は月九千円。収益性はいか
がですか。

加藤 儲けは狙っていません。ですから
オークションに参加するための登録料も、
高くはしない。新たなマーケットをつく
るので、儲けを追求してはいけ
ないでしょう。世の中はどんどん進化
して、下取りによる利益獲得はもう容
易じゃない。短期的な収益性はともかく、
将来的な流れは必ずここに来ると考
えています。

藤沢 競るといふことは、目利きの勝
負になってきますね。

加藤 かつては、中古車販売店はメー
カー系ディーラーへ足を運び、自分の
目で車を評価し買い取っていました。

しかし、効率が悪いので、現在のよう
に買取業者の方々が登場し、私たち
に中古車の紹介を始めたのです。この
体制に我々が安住してしまったおかげで、
買取業者が仕入れの主導権を握って
しまったといえます。ですから、私た
ちは再び商売人の目をもち、自分た
ちで中古車を仕入れなくてはいけない。
いまのように、買取業者に任せきりで、
与えられた評価点で車を選択する商
売は簡便です。しかし、それではプロ
の目は養われない。

藤沢 もう一度、自分たちで車の品質
を見極めるわけですね。

加藤 目利きだけでなく、顧客とのコ
ミュニケーションも見直さなくてはいけ
ません。営業マンの中には、お客様が
欲しい車をネットオークションで探して
提供するだけの者がいます。これでは、
単なる探し屋さんですね。お客様が
Aという車を欲しが
っているのなら、お客
様がその車を欲しが
る理由も知るべきです。
理由がわかれば、別
の選択肢を提案する

こともできます。

藤沢 顧客にとって本当にふさわしい
車を提供できますね。

加藤 従来の営業のようにお客様と
の世間話がうまくても駄目なのです。
お客様に色々な提案をできる会話を
するために、社員にはもっと車の勉強
をしていただきたい。そこで、いま、販
売員向けの通信教育と車関連の本を
集めた図書館を社内につくる予定です。
車を知り尽くしていることが、ユーザ
ーの信頼を得るのです。

次の一手

藤沢 最後に、加藤さんは、このネッ
トオークションシステムだけでなく、新
車低金利システムやワンナップシステム*
等、常に新しいアイデアをオニキスに与
え続けています。いまも、新しい構想
をお持ちなのですか。

加藤 二つほど頭にあります。一つは

マンションのワンナップシステム。人のラ
イフスタイルは十年ほどで変わります。
例えば、子どもが生まれると子ども
部屋が必要ですが、大きくなって家を
出て行けば部屋はいらなくなる。で
すから、例えばマンションを十年払い、
四〇%で売ったらどうか。計算する
と家賃より安く済みます。もう一つは、
ユーザーに平日に安く遊べるサービ
スを提供したいと思っています。このア
イデアでは、ウィークデーに空いている
地方の旅館やゴルフ場等をユーザーに
提供してみたい。どうやったらこのサ
ービスを安く提供できるか、いま色々
と考えているところです。

(取材日：二〇〇六年八月二十九日)

*新車購入時の支払いを、車本体価格の最高手前まであと回
しできる、オートコミュニケーションズ独自のローンシステム。



Kumi Fujisawa

●ふじさわ・くみ
1996年日本初の投資信託評価会社、
アイフィスを起業。99年同社をスタン
ダード&プアーズ社に売却。2000年
シンクタンク・ソフィアバンク設立に参
画。現在同社副代表、社会起業家を
支援する「社会起業家フォーラム」副
代表。金融審議会委員、税制調査会
委員他、政府研究会の委員も複数兼
務。近著に「なぜ、御用聞きビジネス
が伸びているのか」(ダイヤモンド社)。

新刊紹介

【「躓き」の効用 「オニキス」成功物語】

リベラルタイム出版社刊
渡辺美喜男著
本体629円+税/新書判/188頁
10月5日発売

今回ご登場いただいた、加藤氏の半生、経営
戦略、発想方法等を綴った新書が、小社より発
売されます。対談では紹介しきれなかった、オ
ニキス成功の秘訣が盛り込まれた充実の一冊。
お近くの書店で、是非お求めください。