

デジタル化の一環として導入したサテロクが収益確保に大きく貢献

株式会社カーサービス山形

山形県で自動車販売から修理、車検、点検、板金などのサービスを提供するカーサービス山形では、サテロクを積極的に活用しています。そのメリットを経営者と現場の目線で語っていただきました。

カーサービス山形のCASA DOLCE天童店

変化を恐れぬ姿勢で
トップディーラーに成長

小売販売台数は約2600台、車検台数は5200台を突破。山形県内に8店舗を構える株式会社カーサービス山形は、中古車業界では県下トップのディーラーです。中古車販売だけでなく、新車販売、車検、レンタカー、カーリースなど、事業の多角化を図ったのは現社長の小川大輔さん。先代社長の急逝に伴い2004年に社長に就任すると、現代的なビジネスモデルへの転換に着手しました。「社長就任時の売上高は約65億円。販売台数は3500台ほどで、経営自体は順調でした。ただ、その内容は雑。売りっぱなしで、アフターサービスには注力していませんでした。車を販売した後も、お客様と良い関係を継続することが経営の安定化にもつながると考え、車にまつわる一貫サービスを提供する企業へと舵を切ったのです」

紆余曲折あり、一旦売上が48億円に落ち込みましたが、2019年には売上高過去最高の68億円を達成。この頃には売上の構成比が小売りと整備で売上の3分の2を占めるようになり、当初の目論見が実を結び成果として現れるようになりました。

査定の均一化、効率化、記録共有の容易さがメリット

ただ、経営の内容が変化すれば、新たな課題も生まれてきます。中古車の買い取りや下取り時の査定についても、社長は頭を悩ませていたそうです。「販売に力を入れるあまり、査定については後回しになっていました。約40名いるスタッフの統率がうまくとれず、査定時に作業の無駄や金額のばらつきが生まれてしまっていました」

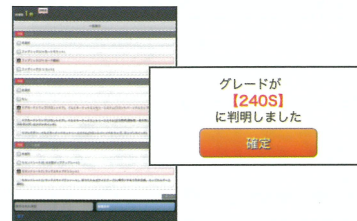
査定の効率化、均一化を図るために他社の査定システムを導入したこともありましたが、しかし、2年ほど利用しましたが、

また、作業が効率化されたことで、長瀬さんのストレスも軽減されたそうです。

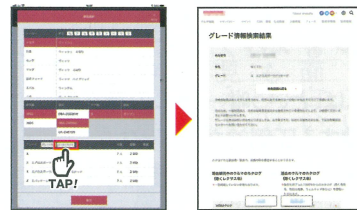
「サテロク導入前は、現場スタッフから電話がひっきりなしにかかってくる状態でした。『この車にはこんな装備が付いているんだけど、グレードはなに?』といった具合です。電話対応で手一杯の日もあったのですが、今はそれからも開放されました」

今やサテロクは同社にとってなくてはならないツール。「査定の記録を残し、社内ですぐに共有できるというのもメリット。言った、言わないでトラブルになることがなくなりました。改善してほしい細かな部分もありますが、サテロクが一定レベルでの収益確保に寄与しているのは明らかです」と最後に社長が教えてくれました。

査定・在庫登録アプリサテロク活用術

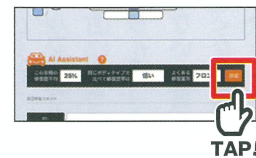


グレードが
[240S]
に判別しました
確定

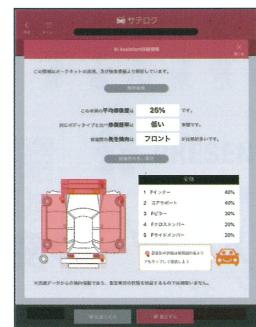


正確な査定額の算出に欠かせないグレード判別サービス

装備を選択することで、車両のグレードが絞り込まれます。国産メーカーにおいては、メーカーサイトでのグレード検索が可能です。



TAP!



修復歴AI Assistantで査定をサポート

膨大なAIS検査データから「AIアシスタント」機能によって修復歴の傾向を表示し査定をサポートします。さらに、細かいポイントも画像で表示されます。

サテロクアプリのダウンロードはこちら



サテロクを使えば、車検証のQRコードを読み込むことで車の基本情報は登録完了。グレード判別画面で該当装備を選択し、車体の傷をプルダウンメニューで選びながら登録。利用者は、現車を見ながらありのままを入力するだけで、査定を進められる



1.お子様連れのお客様に好評な遊具スペースも 2.作業性の良い検査・整備工場も完備 3.商談スペースは気持ちの良い吹き抜け空間。この他に、個室相談スペースもある 4.屋上に太陽光発電設備が設置され、天童店の電力の約半分をまかなっている

〇お話を聞いたのは



代表取締役社長
小川大輔さん
営業サポートチーム課長
長瀬智晴さん
株式会社カーサービス山形
④ 山形県山形市
上山家町字下宿766-6
④ 023-631-3711