

# MITSUMORI

月刊 三森コーポレーション 2018 春号  
001



春のオススメ!

レンズリフォーマー済ヘッドライト

遂に出た スライドドアモーターのリビルト品

写真のモデルは、三森コーポレーションの営業の坂口です

## Mitsumori's Staff 中古部品マイスター

### 三森コーポレーションが誇る中古部品に関する プロフェッショナルスタッフをご紹介します



佐々 哲也  
SASA TETSUYA

**主な業務:** 販売課 (フロント) お客様に商品のご案内

**座右の銘:** 一期一会 **勤続年:** 16年

**入社のきっかけ:** 車に携わる仕事がしたく、人と話をするのも好きでしたので販売課 (フロント) として入社しました。

**趣味・特技:** 野球 (小・中・高) とやっていた / スキー (1級) / 車の改造・洗車  
アウトドア (BBQ)

**休日の過ごし方:** 家族とショッピング / 子供と遊ぶ (スポーツ・自転車・ゲーム)  
愛車ジムニーで泉ヶ岳・作並などの林道へ山遊びツーリング。

**仕事で気をつけている事:** お電話での対応となりますので、お客様の声でお急ぎなのか? 困っているのか? などを的確に把握しご要望に合った物をご案内出来るように心掛けております。

**お客様へ:** どんな商品でも、ご要望に合った商品をご案内させていただきます。

**主な業務:** 販売フロント / 電話受注 / 受付

**座右の銘:** 行き当たりばったり **勤続年:** 26年

**入社のきっかけ:** 元々タイヤショップにて販売員をしていましたが、車の部品など広く販売してみたく今の会社へ入社致しました。

**趣味・特技:** 蔵王や、秋湯などの日帰り温泉めぐり / 地図に載ってない林道・廃道  
ミステリーツーリング / 車の改造・カスタム

**休日の過ごし方:** 飼い猫とまったり遊ぶ / 妻の買い物の運転手 / ドライブ

**仕事で気をつけている事:** お客様のご要望に合った部品の検索や提案を心掛け、三森から部品を買って良かったと言って頂けるよう努力しています。

**お客様へ:** メカ系・エンジン・ミッションなど部品知識や互換など経験豊富なスタッフが揃っております。たくさんのお問合せやご相談お待ちしております。



門間 一久  
MONMA KAZUHISA



Mitsumori Corporation

株式会社 三森コーポレーション

〒983-0821 宮城県仙台市宮城野区岩切3丁目2番24号  
TEL 022-255-1878 URL <http://www.3mori.co.jp>



# 三森の季節商品

## レンズリフォーマー済ヘッドライト

春になってドライブがホントに気持ちのいい季節になりました！  
そこで今回は、春のドライブをさらに気持ちよくしてくれる商品をご紹介します！

おクルマも新車から5〜6年以上経過した、どうしてもヘッドライトの黄ばみやくすみがちよつと気になってきますよね。

これはレンズ表面のクリアコートの劣化が原因と言われています。  
最近では黄ばみ取り剤も簡易的なものからプロ仕様のものまで多くの種類が販売されているようです。

でも、ただけで頑張ると黄ばみを取っても、簡易的な溶剤では、2〜3ヶ月ほど経つと、どうしてもまた黄ばんでしまいますよね。

そこで三森コーポレーションでも様々な検証をしてみました！

その結果、長期間ピカピカな状態を持続させるには、劣化したクリアコートを完全に除去して、再度クリアコートを施工しないとダメだという事が分かりました。

ということがわかったんですね。

三森コーポレーションの「レンズリフォーマー済ヘッドライト」の紹介です。

三森コーポレーションの「レンズリフォーマー済ヘッドライト」は、すこく手間のかかる作業ではありませんが、クリアコートを丁寧に完全除去し、そこから再びクリアコートを再び塗布してピカピカに仕上がったヘッドライトのリビルト商品なんです。



快適なドライブのためにも！

Before



After



せっかく買って頂いたヘッドライトが、またすぐ黄ばんだりしたら申し訳ないですからね。  
ヘッドライトをピカピカにしただけで、おクルマのイメージはすこく変わりますよー！  
これからの季節、「レンズリフォーマー済ヘッドライト」に交換して、快適なドライブしませんか？

もちろん！  
中古車の販売をされている事業者様も、販売されている高年式中古車のライトを「レンズリフォーマー済ヘッドライト」に交換加修されるだけで、商品価値が上がることも間違いありません！

「レンズリフォーマー済ヘッドライト」をお探しの際は、ぜひ三森コーポレーションまでお問い合わせ下さい。

# 遂に出た

## スライドドアモーターのリビルト品

今回は、今までなかなかなかった新商品のご紹介です。

いまミニバンがめっちゃブームで大流行りですよ。そんなミニバンの人気の機能の一つが「オートスライドドア」です。自動で開いたり閉まったりしてくれるオートスライドドアってホントに便利だし、やっぱりちょっとラグジュアリーな気分にさせてくれます。

そんな便利でカッコ良いオートスライドドアですが、「最近だんだんと「故障しちゃうたー」なんて話が多く聞かれるようになってきています。

せっかくの便利な機能が使えないなんて、困っちゃいますよね。でも修理しようとしても純正の新品はすこく高い！

そこで！三森コーポレーションの「スライドドアモーターのリビルト品」の登場です。

オートスライドドアの故障の原因をほとんど突き詰めて検証した結果、リビルト品を作成するためには、メーカーから供給されない部品があることも

わかりました。そこはオリジナルで部品を製作し、自信を持っておすすめできるリビルト品に仕上げられています。もちろん、ワイヤーも付いた状態の商品ですので、取り付けるだけでOK！しかもリーズナブルで低価格！  
対応車種も随時どんどん増えてきておりますので、ぜひ三森コーポレーションまでお問い合わせ下さい。

三森自慢のスライドドアモーターリビルト品です！



国内最高レベルの知識を誇る  
中古部品のプロが対応!!



リサイクルパーツなどの  
車の部品を知り尽くした  
プロフェッショナル集団です!



三森コーポレーションのフロント陣は  
中古部品からリビルト部品  
メーカー純正品まで

フロントと呼ばれる  
ポジションのスタッフです



お客様から  
中古部品(リサイクルパーツ)  
などのお問い合わせに  
対応するのは



国内最高レベルの知識を誇る  
中古部品のプロがお客様からの

お客様からのお問い合わせや  
部品のオーダーに  
対応させていただきます!

もちろん全メーカー&全車種に  
完全対応いたしておりますので  
ご安心ください!

良いフォローする  
じゃん...

ブヨブヨ



みなさん  
こんにちは!  
三森コーポレーションの  
営業の坂口です!

今日は三森コーポレーションが  
多くのお客様に選ばれてる理由を  
ご紹介しちやいます!

ヨロシク!

ぼく  
モリヲ!



うわッ

だれっ?!

ビクッ

三森コーポレーションの  
オリジナルキャラの座を  
狙っている者だヨ!

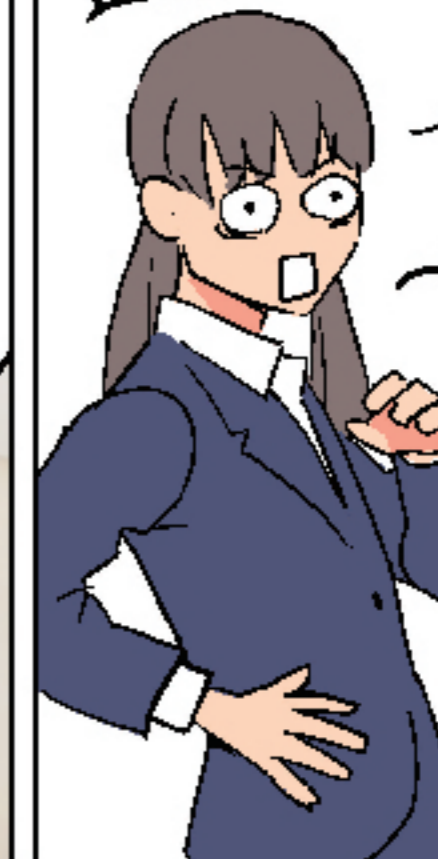
何それ  
まったくの部外者  
じゃん!



あっお姉さんホラッ  
はやく紹介しないと!

ページが  
なくなっちゃっ!

ハッ



それじゃー早速  
ご紹介しまーっす!

しまーっす!



# カービジネスの未来へのヒント

**実務ノート** **新規顧客を獲得する ネット販促テクニック**

中古車販売の新規集客に、Googleやカーセンサーネットなどのネット販促は不可欠となっておりますが、うまく活用できていない店舗も数多くあります。ネット販促は「掲載すればすぐ売れる」といったものではなく、成果を出すにはテクニックが必要です。このコラムでは、ネット販促で成果を出すに必要な3つの要素を解説いたします。

ネット販促で自社の掲載車を効果的に販売するためには、「アクセスを増やす事」と問い合わせを増やす事「この視点を押さえていく必要があります。どんなに魅力的なクルマであっても、ネットで検索している人の目に触れなければ意味がありません。また、クルマが魅力的でも、販売している店舗が魅力的でなかったり、あやしくたりすると、問い合わせをしてもらうことはできないでしょう。自社のネット販促に課題を感じている場合は、アクセスに課題があるのか、問い合わせの獲得に課題あるのかを分けて、分析する必要があります。

今回は、「アクセスを増やす取り組み」についてお伝えいたします。

まずは具体的な課題の分析方法を考えていきましょう。ネット販促の課題分析に必要なポイントには次の3つです。

- (1) 価格設定(プライシング)
- (2) 掲載画像と画像コメント
- (3) 店舗詳細ページ

この中で、アクセス数に関連するのは、(1)「価格設定(プライシング)」(2)「掲載画像」です。

アクセス数に課題があるケースでは、まずは、「(1)の2つを見直してあげる必要があります。」

今回はこの(1)「価格設定(プライシング)」について見ていきましょう。

**★価格設定(プライシング)を見直してアクセスを増やす!**

アクセス数を増やすのに、最も重要なのは「価格設定」です。クルマに限らず、ネットで商品を購入しようとする人の行動は、自分の欲しい商品を検索した後、価格順に並べると言われています。ネット通販などで「安い物」を優先して買う傾向にあり、価格が高いと売れにくいのは当然ですが、価格が他の掲載車よりも高いにもかかわらず、掲載順位が下がり、掲載ページにアクセスされないという状況になります。人気車や数多く普及している車種は、同じようなクルマが数えきれないほど掲載されています。そのため、そのような車両では、数万円、数千円の差で掲載順位が大きく違ってくることも多々あります。

販売する車の額を決定(プライシング)する際、仕入れの価格から欲しい利益を乗せて価格を決めているのを見ます。ネット販促のプライシングでは、いくら備わったかではなく、「いくらだったら売れるのか」を第一に考えなくてはなりません。

**★「売れる金額」を見つける方法!**

売れる額を見つけるファーストステップは、ライバル車を見つけることです。自社車両と競合するライバル車を発見し、そのライバル車を基準に額を決定します。ライバル車を探す際は、ユーザー視点を持つことが大切です。クルマのジャンルによってライバル車の選定方法が変わってきます。

例えば、軽自動車や大衆車など、掲載数が豊富な車両は、ライバル車のあるエリアを絞る必要があります。ユーザーは、探しているクルマがたまたま掲載されていれば、わざわざ遠方に行きに行かないでしょう。そのため、ライバル車のエリアは近隣となりませう。また、年式やグレード、色にこだわりがあるユーザーは少ないと思われ、車両の条件面は絞らずに「条件を広げてライバル車を設定しなくてはなりません。」

一方で、スポーツカーや輸入車など、趣味性が高く、掲載数が少ない車両の場合は、エリアを広げます。趣味性の高いクルマを探しているユーザーは、近隣に要望に合致するクルマがなければ遠方でも探します。ライバル車のエリアは「広域」になります。また、グレードや年式、色などにこだわりがあるユーザーも多く、より条件を絞って価格設定しなくてはなりません。とても極端な例ですが、8スーパのプライシングでは、MT、AT、ターボ、NAは、同年式の同車種でもライバルとはなりません。ポテチカラーも白とシルバーでは相場が大きく違うため、より絞った条件で全国区でライバル車を探す必要があります。

このように視点でライバル車を設定し、その車両よりも少しでも検索順位で有利になるような価格を設定できると、その掲載車へのアクセス数が大幅に高まります。もちろん、掲載後は、管理画面でアクセス数の実績を定期的に確認することが不可欠です。

故障や修理でいらしゃったお客様にリーズナブルでかつ安心できる修理を提供できるのが中古部品(リサイクルパーツ)やリビルト部品のいいところ♪

やっぱり土日に中古部品やリビルト部品の在庫の有無や金額・納期などをその場で確認できて

すぐお客様にお答えできるのは絶対に大切です

「素直で一生懸命」

成長する人の資質とは

仕事柄、日常的に人材採用や育成についての相談を受けます。その際、よくいただく質問に「どんな人を採用したらいいでしょうか」というものがあります。過去に色々な経験をしてきている人、苦勞を乗り越えてきた人、何かを成し遂げた経験のある人...などなど。色々な視点があり、また、理論的にはいろいろと人材の能力の定義などもあるのですが、ここではそういう難しいことではなく「長年の経験則として、間違いないことだけは外してはならない」として、これさえあれば必ず人は成長してくれる、というポイントがあります。それは「素直で一生懸命」

人であること、です。素直で一生懸命。この姿勢がある人材は、遅かれ早かれ必ず大きく成長していきます。

言い換えると、素直になれる人、というのは、「自分のことを中心に考える」「自己中心的」「自分が正しい」という考えを変えられない「自己正統化」を、目の前のやるべきことの前に、そういう余計なことを考えるために、結局やるべきことに「一生懸命」にならないのです。

また、最初は素直で一生懸命だった人も、時間が経つにつれ少しの実績が自信となり、それがやがて「過信」になり、そして素直さを失っていき、そういうことも少なくないでしょう。「これは、経営者や管理者であっても同じだと感じています。」

「素直になる」というのは、才能でもなく、技術でもありません。ただ、「素直に一生懸命頑張る」という行動のみです。その行動をする中で、周囲の評価が高まり、「頑張っているね」「ありがとう」といった声をもらえるようになってきます。そうすると、「自分かこれくらいで自信を肯定できるようになり、そして「一生懸命頑張る」という行動が、素直に一生懸命頑張るようになるのです。

「ここから始まる新たな世界があるかもしれないね。」

# 土日も休まず営業!



カーディーラーさんや整備工場さんなどでは多くのお客様が来店されるのは土日などの週末ですよ?

故障や修理でいらしゃったお客様にリーズナブルでかつ安心できる修理を提供できるのが中古部品(リサイクルパーツ)やリビルト部品のいいところ♪

やっぱり土日に中古部品やリビルト部品の在庫の有無や金額・納期などをその場で確認できて

すぐお客様にお答えできるのは絶対に大切です

つづく

あつもう残りページが無いじゃん!

お前のせいだ!

またね!

つづく