

MITSUMORI

月刊 三森コーポレーション

2019 秋号

007

TAKE FREE



ピックアップ商品

スロットルボディー

定番商品

CVT Continuously Variable Transmission

写真のモデルは、三森コーポレーションの営業の山本(左)と坂口(右)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



山本 知佳
CHIKA YAMAMOTO

主な業務: 営業コミュニケーター

座右の銘: 初心忘るべからず **勤続年:** 6ヶ月

入社のきっかけ: 以前はリサイクルショップでの買取り査定や販売をしていました。求職中に恩師に三森コーポレーションを紹介して頂き、職種も営業という事で元々接客業が好きな私は三森に猛アタクし、無事入社させて頂きました。恩師と三森に感謝です。

趣味・特技: ドライブやDIY、美味しいものが好きなので、美味しいもの目当てに遠出して帰りにホームセンターに寄るのが大好きです!

休日の過ごし方: 家の掃除やかたづけ、ちょっとしたDIYをしてお昼寝をのんびり過ごしたいと思いつつ、やらなければならない用事をこなして一日が終わってしまいます。

仕事で気をつけている事: 言葉使いや失礼のない対応を心掛けています。お客様と直接お話をさせていただいて少しでも笑顔になっていただけるよう、ユーモアを盛り込んだトークが出来るように意識しております。

お客様へ: 入社したばかりの新人ではありますが、直接お客様のご意見、ご要望を聞かせていただきたいと思いますので、お気軽に話しかけてください。日々精進して参りますので、宜しくお願いいたします。

主な業務: 販売フロント

座右の銘: 継続は力なり **勤続年:** 10ヶ月

入社のきっかけ: 前職が今の会社の取引先で働いており、活気がある会社だというイメージがあり、そのような会社でステップアップしたいと思い入社に至りました。

趣味・特技: 音楽鑑賞やスポーツ観戦が好きです。音楽は色々なジャンルを聴きますが特に好きなのはロック系です。お気に入りの音楽を聴きながら運転するのがストレス解消になります。サッカーや野球等が好きで、特にサッカー日本代表の試合があればテレビの前で会場のサポーターさながら応援しています。

休日の過ごし方: 気の合う友人と飲みに行ったり、ビリヤードやダーツするのが好きです。数年前に始めたばかりで初心者ですが冬には筋肉痛になりながらスノボに行ったりしています(笑)

仕事で気をつけている事: お客様のニーズに合った部品探いや、早口になりやすいので聞き取りやすいようにゆっくりはっきり話すことを心掛けています。

お客様へ: まだまだ至らない点は多いですが、丁寧な対応を心がけて参りますので宜しくお願い致します。



柴田 哲也
TETSUYA SHIBATA



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
部品のお問合せは: TEL 022-255-6564 FAX 022-396-1008
URL <http://www.3mori.co.jp>



スロットルボディ

電動スロットルボディのお問い合わせが増えて
います！

安いのに保証が充実は三森コーポレーションだけです!!
中古もリビルトもスロットルボディはミツモリへ

スロットルボディの不具合だと、アイドルリン
グが保持できない、アイドル回転にバラつきが・
といった症状が多いのではないのでしょうか。

右折の信号待ちで発進しようとしたらエン
スト、なんて事があつたら恐怖ですよ〜。
入庫しても症状が確認出来ない事も多いら
しいですが、一度スロットルボディを疑ってみ
て下さい。

弊社では、十分なチェックを行った後に取り外
した中古部品と、しっかりと洗浄を行い消耗品
などは新品交換済みのリビルト部品がありま
す。中古品は3ヶ月保証と中古品としてはあり
えない長さリビルト品は1年間1万kmの長期
保証に工賃、代車費用も保証する『完全保証パッ
ク』付きです！ お客様のご予算に応じてお選
びいただけます。



ピックアップ商品



CVT (Continuously Variable Transmission)

日本で走っている乗用車の約99%はオートマチック車
という統計があります。なんと世界一の割合だそうで
す。

オートマミッションと言っても種類があり、2ペダル
といつとろは同じでも構造は全く違いますがATもCV
Tも総称して『オートマ』と言っている事が多いと思いま
す。ひと昔前ですと3速や4速オートマがメインだったの
が最近が多段式AT化が進んでいて、5速、6速、7速
と増えていき、日本の某自動車メーカーが10速ATを開
発したと発表されたのは約2年前の話です。

CVTも無段変速で燃費が良いのでほとんどのメー
カーでは小型車に採用されていますよな。
多段式ATが高級車、CVTが小型車〜中型車に搭載さ
れているといった感じでしょうか。
燃費規制が厳しいため、いずれはCVT→DCTへ変
わっていくのでしょうか？いや、たぶんいずれは内燃機
関ではなく電動モーターが主流になる時代が来るので
しょうね。

定番商品

弊社ではCVTの出筋を把握しており、多数在庫を取
り揃えております！在庫があるものは当日発送可能で
すよ！しかもリビルト品であれば2年間3万kmの長期保証
に、万が一の場合は工賃、代車、レッカー費用まで保証
する『完全保証パック』付きです！

交換の際はミッションオイルクーラーの同時交換を
必ず行ってくださいね。車種によりますが新品のミッ
ションコンピューターを同時交換が必要な車種があり
ますし、コーディング（初期化）が必要な車種もあり
ますので、ご注文の際に必ず弊社販売スタッフが説明
をさせて頂いております。必ず指示に従い作業をお願
いいたします。

CVTの事なら、無段変速のような滑らかな対応？
のミツモリへ！



価格は安いのですが
保証はほとんど無いのが
普通の時代だったようです

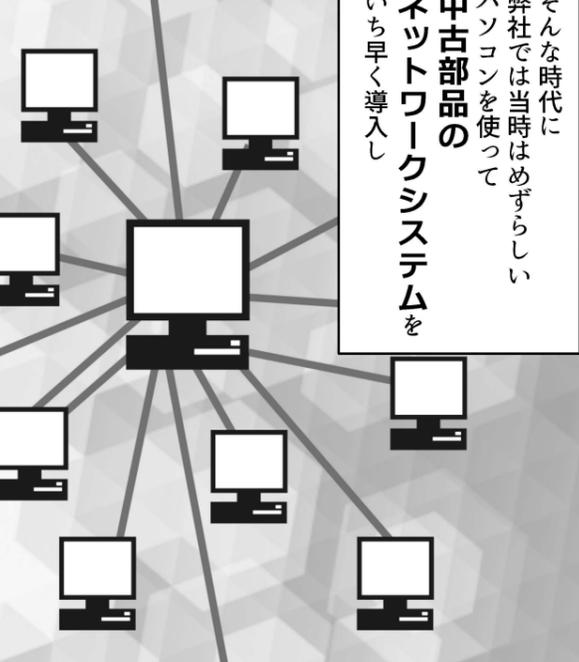


解体屋さんへ行って
車よじ登り
自分で外すのが当たりまえで



今から20〜30年前の
中古部品といえ

全国ネットで中古部品を
販売したのがきっかけで
販売量が急増



そんな時代に
弊社では当時はめずらしい
パソコンを使って
中古部品の
ネットワークシステムを
いち早く導入し



しかも当時の
解体屋さんと
言えば

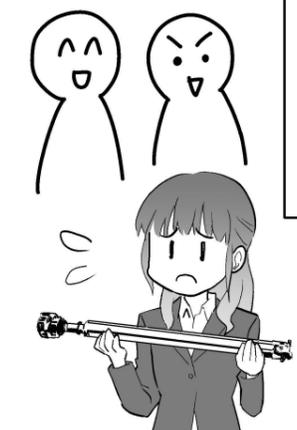
こわいおじさんが
必ずいた：
そうですW

弊社では独自に
保証の改定を行い
2011年に他社にはない
長期保証を付けました



特に大手優良企業様などからは
あまりお問い合わせがありませんでした

やっぱり
新品だよ〜



しかし
当時まだ品質的に
安からう悪からうという
イメージが中古部品や
リビルト部品にありました



こんにちは!
三森コーポレーション
営業の



- トラブル損害は、全額負担
- 業界最長!メーカーを超えた長期保証



完全保証パック



そこで今回
なぜ完全保証パックが
誕生したか



なんて
言われる事もあります

カービジネスの未来へのヒント

■中古車注文販売での大きな課題
最近、SSや整備業をメインにオークション落札代行が増えています。みなさまの中にも、お客様とPACCで一緒にオークション出品車両を選んだことがある方もいらっしゃるのではないのでしょうか？この方法自体は悪くはありませんが、大きな課題だと感じるのは手数料という形で利益をいただく場が多いためです。

■中古車注文販売での失敗例
この中古車の注文販売で、よく店舗からお聞きする失敗例に次のようなものがあります。
①要望が細かく(厳しく)最適な車が見つからない。
②金額(値段)が合わず、車両落札できない。
③ようやく落札できたが、利益がほとんど残らなかった。
実は上記のいずれも、商談の内容(注文の受け方)に課題があるケースがほとんどです。

■中古車注文販売での失敗例
この中古車の注文販売で、よく店舗からお聞きする失敗例に次のようなものがあります。

■中古車販売数増加の鍵になる注文販売
中古車の販売数増加で利益を上げるために、大きな展示場がない中古車店や特に整備工場、SSにおいてはお客様から要望いただいた車をオークションで落札する、注文販売が重要です。
この中古車販売方法は実際に現車を確認しての車販売とおおきく異なり、在庫のない車を販売しますので、「お客様からの信頼と相談力」が、成功の大きなポイントになります。
お客様からの信頼がなければ、そもそも車両落札をお願いいただけません。また、商談力がなければ、値段での商談になりやすく、ようやく車両販売が決まっても利益にはならない...ということになってしまいます。

経営コラム 小・中規模中古車店、整備業、SSなどで車販を増やす注文販売！

「手数料をいただいている注文販売は利益が少なく、中長期的な結果ではお客様の満足度が高まらない」からです。

お客様への透明性を大切に車両落札価格まであきらかにしてしまってお店もありますが、その場合どうしても、手数料という形で利益をいただかないといけません。この手数料はだいたい五万円位や車両価格の5%程度という場合が多いようです。名義変更や納車整備費用は別途としても、中古車販売時の利益としてとても十分ではありませんので、最終的にはお客様さまへ満足なサービスを提供することができないことがあるのです。
基本、中古車の利益というのは何も儲けのためだけでなく「予想外の車両トラブル発生時の対処用」にしっかり確保しておかなければいけないのです。

実際に手数料制などの薄利で販売する店舗は出品票には記載がなかったキズや凹みがあった際には、そのまま納車してしまったり、修理代はお客様ご負担とするケースです。
車業界以外、たとえばホテルやレストランで原価を明示して販売していることがありますでしょうか？ そもそも、そんな必要もありませんし透明性と原価の価格(落札)をオープンにするのは、まったく別だと思えます。

お客様に喜んでいただき、未永くお付き合いする。そのために、最も必要なのは適正な価格で適正な車を選んでもらうための商談力です。

手数料等ではなく、商談力をしっかり磨き、ステップアップしていきましょ。



上記の記事は、自動車業界専門コンサルティング会社「株式会社カービジネス研究所」様のご協力によりご提供いただいています

