

発行所  
日刊自動車新聞社  
東京都港区芝大門1丁目10番11号  
郵便番号105-0022  
電話 東京(03)5777-2351大代表  
©日刊自動車新聞社2015

**G-scan 2が新構成になりました!**

高性能スキャンツール G-scan2

**3** 選択しやすいプラン

プロフェッショナル  
スタンダード  
エントリー

詳しくは「G-scan.jp」  
または 販売店にお問い合わせください

# 日刊自動車新聞

9月18日  
(金曜日)

## アップガレージ・東京タイヤ流通センター東村山店



山本健太郎店長

東村山店はアップガレージと東京タイヤ流通センターを併設しているものの、両店舗間に仕切りがあるわけではない。中古タイヤの横に新品タイヤが置いてあるなど、東京タイヤ流通センターの商品

### 併設のメリット

2003年にアップガレージとしてオープンした東村山店も約4年前に東京タイヤ流通センターを併設した。中古のタイヤやチューニングパーツだけでなく新品の消耗品も扱い、幅広いユーザーを獲得している。

### 用品トレンド 販売最前線

## 新品・中古品店一体化で相乗効果

消耗品からチューニングパーツまで



2店舗分の内容を1店にまとめた

## 来店客に幅広い選択肢提供

（新田）アップガレージの一般的クルマへの関心が高い商品（中古）に関わらず、コアユーザーの利用が多いと気配。両方の価格を見比べられるようになった。このため、中古用品店は一般的にクルマへの関心が高い商品（中古）に関わらず、コアユーザーの利用が多いと気配。両方の価格を見比べられるようになった。このため、中古用品店は一般的にクルマへの関心が高い商品（中古）に関わらず、コアユーザーの利用が多いと気配。両方の価格を見比べられるようになった。



中古用品はマフラーや車高調整サスペンションキット、シートなど豊富に扱う



競合他店の状況も見ながら、値付けし買い取っている



新品タイヤと中古タイヤがところ狭しと並ぶ



バッテリーなどメンテナンス商品も扱う

**アップガレージ・東京タイヤ流通センター東村山店**

所在地—東京都東村山市本町1-9-2  
店長—山本健太郎氏  
TEL—042-390-5582  
営業時間—11~21時（日祝日は10~20時）

（記者目録）  
同店は中古品を扱っているため、店内の見え目も清潔感を出すことでユーザーに安心感を与えることに努めている。最近、キッズコーナーもつくった。新品商材で間口を広げ、幅広いユーザーが来たいと思う店舗づくりも重視している。

（林 果奈）

ホイールは、中古品の在庫が切れている場合などユーザーが希望する商品が店頭になかった場合には新品タイヤを提案できることだ。

基本的にはアップガレージ店では、店頭で販売する商品は自店舗で買い取ったアイテムが中心となる。仕入れは各店舗にとって重要な課題となるのだ。そこで同店ではアップガレージの商品、東京タイヤ流通センターの商品のどちらを購入したユーザーに対して「買い取り金額10%アップ優待券」を配ることで、幅広いユーザーに中古用品の買い取りを喚起している。

同店は新品商材と中古商材をうまく組み合わせることで、利用ユーザーを増やすだけでなく、チューニングパーツへの関心も高めていきたいユーザーに中古用品の買い取りを喚起している。

「当時の基礎は、やはり創業時がある中古用品事業。チューニングパーツを手ごねな価格で提供できる中古用品販売にしっかり取り組む、ユーザーにとってカスタマイズを身近なものにしたい」と思っている。

「現在のユーザーは、やはり創業時がある中古用品事業。チューニングパーツを手ごねな価格で提供できる中古用品販売にしっかり取り組む、ユーザーにとってカスタマイズを身近なものにしたい」と思っている。

「買い取りも強化」  
このほかにも両店舗を併設するメリットは多い。新品の在庫も取りそろえるタイヤ、

「また、用品業全体の縮小傾向に伴って、中古用品の仕入れは難しくなっている。しかし、アップガレージは車高調整サスペンションキットやマフラーなど、中古チューニングパーツを豊富に扱うことを強みとするため、ユーザーの来店のきっかけづくりを狙っている。ただ、現在他店の用品販店のように消耗品での収益を上げるのが目的ではない」とつた。

「当時の基礎は、やはり創業時がある中古用品事業。チューニングパーツを手ごねな価格で提供できる中古用品販売にしっかり取り組む、ユーザーにとってカスタマイズを身近なものにしたい」と思っている。

高いスキルが必要  
ただ、新品と中古を同時に扱うことで、店舗スタッフには高いスキルも求められる。「中古品を目的に来たユーザーも、要領次第では新品タイヤのほうが適しているというケースがある」（山本健太郎店長）ため、ユーザーの希望をくみ取る接客力が求められる。中古用品自体もユーザーから安全に使えるのかを聞かれることは多いことから、ユーザーに安心感を与えるための接客や知識が必要となっている。

さらに同店は現在、新品商材に関してタイヤだけでなく、オイルやバッテリー、ワイパーの買えコマなどの消耗品も積極的に扱うことで、ユーザーの来店のきっかけづくりを狙っている。ただ、現在他店の用品販店のように消耗品での収益を上げるのが目的ではない」とつた。

「当時の基礎は、やはり創業時がある中古用品事業。チューニングパーツを手ごねな価格で提供できる中古用品販売にしっかり取り組む、ユーザーにとってカスタマイズを身近なものにしたい」と思っている。

米企業が意識調査  
的」  
し、小売店を完全に信用している  
と回答した割合はわずか5%である  
り、個人情報取り扱いに関する  
オリジナルのキャンペーン  
カードを製作販売する「stage  
e1」（霜田勝美社長、神奈川県  
重が軽、軽自動車でもけん  
引が可能だ。生産はポテター  
をライン、シャシーを合  
ネルで、1000ccの電線に変  
換して使用できる。このため  
キャンピングカやバイクな  
多

「わかりマイナンバー制度」～ワンストップサービス時代に向けて～

購読対象：自動車ディーラー、自動車整備工場、中古車販売事業など

9月18日  
緊急発行!!

マイナンバーが  
今がチャンス! やってくる

自動車業界にもインパクト大

本文見本

いよいよ10月からスタート  
どうする?!

マイナンバー対策