

(5) 2019年(令和元年)11月4日(月曜日)

### 顧客の利益に貢献 国内と海外で展開 シグマインターナショナル

中古トラックの買い取り・販売を手がけるシグマインターナショナル(横浜市中区)。「国内と海外の両軸で展開していることが当社の強み」と語る春井勝匡

社長に話を聞いた。「トラックの中古販売は数多くあるが、それぞれ特色や得意分野が異なるため、競合はそれほど多くはない」と切り出す同社長。「当社は仕入れに注力している」という。

「販売の際は、型式や走行距離でランクを分けるが、それによって顧客に対する売り方・扱い方も変わってくる」と解説。「高い、でも仕方ないから買う」となってしまうほどと買っていただけでない。一度きりならそれでもいいかもしれ

れないが、当社は顧客と長い付き合い合いがしたいので、「買って良かった」「売って良かった」と思っていただけのように、真摯に一生懸命に取り組んでいると話す。

「そのために、当社では、営業マンを各地に配置し、取り扱い台数を増やしている。1台当たりの儲けを減らして顧客に還元するのが当社の信念」と説明。「顧客満足度を高めれば、リピーターになっていただけるはず」という。

現在、コンスタントに年間3000台を仕入れて「いる」という同社。上場企業から中小まで、様々な顧客に取引いただいている。国内の

「トラックを高く下取りに出すコツは、営業マンと密にコミュニケーションを取ること、そして早めの台替え」と話す春井社長。「国内の中古トラックの動きは活発だが、海外向けの需要は車種によっては下降気味。そういった適切な情報を事前に発信することで、少しでも顧客の利益に貢献したい」と語った。

(高橋頌子)