

「愛車広場カーリンク」の業績が好調、店舗平均粗利前年比 110% (2～3 月)、32 店舗が過去最高益記録を更新 (3 月) ～SS、自動車整備業系の加盟店が大躍進、中古車委託販売事業が本格化～

株式会社エル・シー・エーホールディングス（東証二部上場：4798）（本社：東京都台東区、代表取締役社長：石塚孝一）のグループ企業である株式会社リンク・プロモーション（本社：東京都台東区、代表取締役社長：沖晋）が本部として運営する、中古車委託販売のフランチャイズチェーン「愛車広場カーリンク」の業績が好調です。

愛車広場カーリンクでは、2～3 月に全国の加盟店で取組む恒例の販売キャンペーンを実施しています。この期間、全国の中古車登録台数が 92%に落ち込む中、愛車広場カーリンクの加盟店の店舗平均粗利額は前年比 110%と着実な成長を実現しました。また、3 月は、加盟店 100 店舗中、32 店舗が過去最高益（獲得粗利額）を更新しました。

特にSS系の加盟店は、10 店舗中 7 店舗が 3 月度、車販粗利において過去最高益を獲得しました。2 ヶ月合計で 1,440 万円の粗利を獲得する店舗も現れ、ここに来て中古車委託販売事業を中核事業と位置付けるSSが増加しています。

又、自動車整備業系の加盟店においても、2 年前から愛車広場カーリンク本部が提唱している「基盤買取モデル」を推進する事により、過去最高の車販粗利を獲得する加盟店が続出しており、2 ヶ月間で 1,000 万円以上の粗利を獲得した店舗が 4 店舗になるなど、大躍進を果たしました。

愛車広場カーリンク本部では、今回のキャンペーンでのSS系加盟店、自動車整備業系加盟店の成功事例を標準化し、早期に他店への展開を図る事により、全店の更なる業績拡大を目指す構えです。

【中古車の委託販売とは】

自動車の売却を希望するユーザーから委託を受けて購入希望ユーザーを探し、見つかった段階で売却希望ユーザーからその自動車を買取り、購入希望ユーザーに販売するという中古車販売の形態。

一般的な中古車流通は、売却ユーザーと購入ユーザーの間に①買取店（ディー

ラー) ②オートオークション③中古車販売店と3者の業者が入る為、流通マージンが大きくなる。

委託販売の形態であれば、流通マージンを抑えることが出来る為、売却希望、購入希望の双方のユーザーの希望に近い金額で取引を成立させる事ができ、ユーザーに喜ばれる事が多く、リピーターや新たな顧客の紹介につながる事が多い。

【株式会社リンク・プロモーションについて】

2000年12月に設立。当初は販促コンサルティング業を中心に事業運営を行っていたが2003年7月に新規事業として新車販売事業に進出。2004年には「買取のアップル」の加盟店舗を譲り受け、新車販売、中古車買取・販売の実業店舗を16店舗運営し、現在の愛車広場カーリンクの「中古車委託販売」に関するビジネスモデルの研究開発を進める。2006年から愛車広場カーリンクの加盟募集をスタートし、2008年には50店舗、2009年11月には100店舗体制となる。

■ 会社概要

会社名：株式会社エル・シー・エーホールディングス(東証二部上場：4798)

住所：東京都台東区東上野五丁目1番5号

代表者名：代表取締役社長 石塚孝一

業務内容：企業経営全般にわたるコンサルティング業務

URL：<http://www.lca-j.co.jp/>

会社名：株式会社リンク・プロモーション

URL：<http://www.linkpro.jp/>

住所：東京都台東区東上野五丁目1番5号

代表者名：代表取締役社長 沖 晋

業務内容：「愛車広場カーリンク」FC本部事業、
自動車業界向けコンサルティング業

■ 本リリースに関するお問い合わせ

担当：瀬野 幸洋(e-mail：y_seno@link-promotion.co.jp)

TEL：03-5806-2564 (受付時間 月～金 10:00～12:00/13:00～17:00)

FAX：03-5827-7693

URL：<http://www.carlink.jp/> (愛車広場カーリンク公式ホームページ)
<http://www.carlink.jp/fc/> (カーリンク加盟募集サイト)