



## 費用をかけずに店頭小売と併用できる 「ワンプラ市場」の将来性に確信

大手ハウスメーカーを退職後、16年前に独立され中古車販売店を始めた大森社長。今年の4月にQuick×Quickに加盟いただき、加盟直後にQuick×Quickで3台の成約をいただいた。大森社長が感じる、ワンプラ市場の魅力と将来性を聞いてきた。

### 加盟後1ヶ月半で3台成約！ 費用対効果がバツグン！

リスクが無いなら、  
新しいことにチャレンジ  
したほうがいい！

兵庫県宝塚市で中古車販売の会社を創業された大森社長。独自のノウハウで車輛の仕入れや販売をされ、安定的に車輛も販売されている。今年の4月からQuick×Quickに加盟いただき、ワンプラ市場のすごさを実感したとのこと。加盟前は、周囲にワンプラをやっている人もおらず、うわさもあまり聞いたことがなかったため、ワンプラ市場がどのようなものなのかも全く知らず、一部の限られた人たちが活用しているものと考えていた。小売を専門にして販売が不調だったわけではなく、自分には特に関係のないものという認識だった。オークションは、車がどうし

ても売れない時だけ利用する場所という位置付けで、自分からアクションを起こしてまで、ワンプラ市場に登録しようとは思っていなかったとのこと。Quick×Quickの営業をうけ、それなら長期在庫の車輛を登録してみようと思っ、軽い気持ちで登録をした。そんな軽い気持ちで始めたワンプラ市場であった

### 1年以上の長在車輛が 加盟後1週間で売れた！

リスクがないから加盟しただけで、本当に車輛が売れることは全く期待していなかった。車輛がたくさん売れるなら、仲間内でうわさになるはずだし、他にやっている人がいかなかったため、効果には半信半疑だったとのこと。しかし、加盟1週間後に本部から電話があり、1年以上店頭で売れていなかったマークXがいきなり売れてしまった。オークションに出そうかと考えていた矢先に、Quick×Quickの営業をうけ、それなら長期在庫の車輛を登録してみようと思っ、軽い気持ちで登録をした。そんな軽い気持ちで始めたワンプラ市場であった

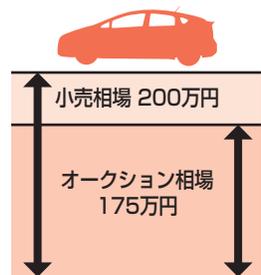
### ワンプラ市場で車輛が売れる理由とは

ネットの普及により、車輛相場が一般消費者でもある程度把握できるようになり、以前よりも普通車で販売利益を確保することが難しくなってきた。

客注の場合でも、オークションの競上がり方式だと、利益確保が不安定になるというデメリットがある中、オークション価格よりも多少高くても、価格の競上がり無く、車輛さえ見つけることができれば、利益が確保しやすいというのがワンプラ市場の大きなメリットの一つ。

小売相場とオークション相場の間で取引されるワンプラ市場は、バイヤーにとっても車輛仕入れの新しい手法として確立しつつあるようだ。

《プリウスの場合》



小売相場とオークション相場の間で取引されるワンプラ市場。車輛のグレードや評価点にもよるが、他出品車輛との比較をしながら値付けをすることがポイント

### ワンプラ市場の魅力と 将来性

「開催日だけのオークションと違い、毎日チャンスがあるのがワンプラ市場。」と大森社長はワンプラ市場の特徴を捉えている。また、車輛をオークション会場へ陸送する必要がないため、店頭販売をしながらできることも、ワンプラ市場に取り組みメリットと語る。ワンプラ市場で売るためのポイントは、写真点数

だと分析し、ユーザーが見ると同じように写真を沢山掲載するように意識しているとのこと。市場が縮小傾向にある中、今後は消費者の動向や市場の環境を捉え、その時に応じた「第2の販売手段」が必要になると常に考えているとのこと。それが「ワンプラ市場」になると大森社長は確信している。

#### 【TOP 加盟店】

ミレニアム 大森社長  
所在地：兵庫県宝塚市  
在庫台数：15台～20台  
社員数：1名



#### ● 資料請求・問合せ先

**Quick×Quick**  
サポートセンター

神戸市東灘区向洋町中6丁目9番  
TEL：078-200-4546  
FAX：078-843-0611  
<http://www.919919.jp/>