



TOP 加盟店 INTERVIEW

vol.5

カーライフ
サンコー 編

「中古車販売店の救世主」想像以上の効果にワンプラ市場への期待が膨らむ

「手間がかかる割には、あまり売れないだろう」と加盟前の気持ちを語る生田社長。そんな想いとは異なり、店頭在庫30台中、ワンプラ市場で月間7台を成約することになったという。驚きを隠せないワンプラ市場の効果に、半年間の成果とワンプラ市場の活用の仕方を聞いてみた。

【TOP 加盟店】

カーライフサンコー 生田社長
所在地：大阪府東大阪市
在庫台数：30台
社員数：3名



平成元年に中古車販売店を創業。店頭在庫は30台ほどで、一般的な街の中古車販売店という印象のカーライフサンコー様。仕入れの7割ほどはオークション会場からで、下取りや買取りは3割ほどとのこと。小売がメインで某ユーザー向けポータルサイトへの車輛出品をしているため、ワンプラ市場への出品は、登録が二重になるだけで、ポータルサイトと同じように問合せがあったり、車輛が売れることはそれほど無いだろうと思っていた。当初は、月間で1台でも売れば、儲けモノというぐらいのイメージだったとのこと。

思ったよりも大きな市場

加盟後半年間で33台成約。店頭在庫の回転率が1.5倍に！

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計/成約平均
成約台数	2台	3台	7台	2台	7台	5台	5台	4台	9台	44台
成約率	6.7%	10.0%	23.3%	6.7%	23.3%	16.7%	16.7%	13.3%	30%	16.3%

「店頭在庫に並べているだけで長期在庫になるよりも、ワンプラで店頭車輛を回転させること」の重要性

Quick x Quickに加盟後は、どんな車輛が売れるかもわからないから、「まずは100%登録してみよう」と思い、在庫車輛30台を全部登録してみたとのこと。結果はすぐにあらわれた。加盟後から毎月コンスタントに車輛を成約し、半年間で30台以上を成約するに至った。利用を継続する中で、

まずは在庫車輛を100%登録してみよう

しかし、ワンプラ市場で月間7台成約したこともあった。ワンプラ市場に取り組み始めて「思ったよりも大きな市場」ということを実感したと語る生田社長。

を改めて実感したこと。

やることやればコンスタントに売れる

店頭で1年以上眠っていた長期在庫車輛も売れた。Quick x Quickに取り組みすることで、店頭車輛の回転率は1.5倍ほどに上がった。当初はそれほど期待していなかったワンプラ市場であるが、今は「無くてはならないもの」になりつつあるという。

● 資料請求・問合せ先

Quick x 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/

ワンプラ市場の3つのメリットと効果

ここ数年で一気に成長しつつある「ワンプラ市場」

- 1 出品料がかからず、成約時課金というシステム
- 2 オークション会場への出品が不要のため、店頭販売との併用が可能
- 3 陸送費などの販売コストがかからない

落札する側の立場で考えると、自社在庫としては抱えにくい車輛などは、ワンプラで探せばいいという考え方もあるようだ。小売で半年間店頭に並べていた場合、18万円市場を併用し2カ月目に10万円で成約になった場合、月当たり利益は5万円となる。回転率が上がることによって黒字体質になるということであり、利益単価ではなく、月当たり利益をチェックすることが重要となる。