



小売で販売台数を倍にするのは難しいが、 ワンプラ市場を活用すれば可能！

大手カー用品店のマネージャー経験などを経て、2000年に中古車販売会社を創業。新しいことにはいち早くチャレンジし続けてきた藤原社長。車輛の仕入れが最も重要と語り、独自のノウハウで車輛の仕入れをしている。1年前から取り組み始めたワンプラ市場での実績と今後の将来性について聞いてきた。

【TOP 加盟店】

有限会社オートベア 藤原社長
所在地：兵庫県加古郡稲美町
在庫台数：約50台



ワンプラ市場の活用の方
として、藤原社長が考えるポ
イントは「価格」と「写真」だ。

ネットの世界では 価格ありき

ワンプラ市場で在庫の50%以上を回転させることも可能だと感じているとのこと。

オークション相場と小売相場の間で取引されるワンプラ市場においては、特に「価格」が重要と考える。ワンプラバイヤーの多くは、ワンプラ市場の画面を見せながら商談していると想定し、オークションで競るよりも仕入れ価格が確定している分、その価格が重要だと捉えているとのこと。また、写真の扱いもバイヤーサイドの気持ちも想定し、一般ユーザー向けの写真だけでなく、プロだからこそ気になるポイントの写真を撮影し掲載するなど、写真を撮影する際には、意味のある写真をとるように指示しているとのこと。ネットの世界では比較が容易にできるため、比較されることを前提にした

●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/

Quick x Quick 導入前は、ワンプラ市場は大手メーカー系のオークション会場で行っているという程度の認識だった。ワンプラ市場への出品もコストがかからないものだけが掲載していたが、1台も売れることはなかったという。在庫は「悪」だと語る藤原社長は、自社在庫の回転率を向上させるために、オートバイユーザーへの加盟を決めた。

大手ポータルサイトでの販売が50%を占め、店頭販売が30%、ワンプラ市場での販売は20%程度。独自のノウハウで、安定してユーザー買取りができる状態になりつつあったため、ワンプラ市場へも価格競争力のある車輛なら勝負になると確信していた。

在庫は「悪」だと
考えている

ワンプラ市場で1台
最高38万円の利益確保も！

ワンプラ市場を活用すれば販売台数を倍にできる

Quick x Quickのワンプラ市場

現在、Quick x Quickのワンプラ市場は約900社の中古車販売店様から店頭在庫を出品していただいております。月間約2500台の出品があります。そのうち10%にあたる約250台がQuick x Quickの販売チャネルを通じて、成約となっております。TOPクラスの企業様では、月間15台の成約をいただいていた、出品台数に対して約30%の成約率を出している企業様も多数いらっしゃいます。

兵庫県内某社・国産中古車販売店AS様(在庫50台)

Quick x Quick導入 ビフォー		Quick x Quick導入 アフター	
月間販売台数	粗利	月間販売台数	粗利
小売 10台	2,000,000円	小売 10台	2,000,000円
		Quick x Quick 15台	1,500,000円
売却損 5台	-500,000円	売却損 0台	
合計 10台	1,500,000円	合計 25台	3,500,000円

1台だけをフォーカスして捉えようと、1台あたりの利益は店頭販売よりも減少するだけと思われがちですが、店頭販売とワンプラ市場を併用することにより、販売総数が増加。また売却損も減少し非常にバランスの良い経営状態となり、売上げの大幅アップを継続的に達成しております。

「ひと手間」をかけている。ネットを重視しているのも、しっかりと理由がある。創業時は、店頭販売やネットなどの割合が均等であったが、ここ数年においては、ネットの比重が大きくなり、いまでは50%を越すに至っているという。しっかりと現状分析とバイヤー側の気持ちを想定したワンプラ活用が、同社の成功のキーポイントであった。