

Quick × Quick

919919.jp

自動車業界動向

2022.02.20

クイック・ネットワーク株式会社

Quick×ワンプライス成約車種 1月度ランキング

コンパクト



1位	プリウス	平均 H25年	1,009,000円
2位	アクア	平均 H26年	757,000円
3位	ノート	平均 H28年	929,000円
4位	フィット	平均 H25年	675,000円
5位	ヴェッツ	平均 H25年	659,000円

ミニバン・1BOX



1位	アルファード	平均 H29年	3,336,000円
2位	ヴォクシー	平均 H27年	1,764,000円
3位	ヴェルファイア	平均 H27年	2,530,000円
4位	セレナ	平均 H26年	1,054,000円
5位	シエンタ	平均 H25年	901,000円

軽自動車



1位	タント	平均 H27年	882,000円
2位	ワゴンR	平均 H27年	633,000円
3位	ハスラー	平均 H28年	920,000円
4位	ハイゼットカーゴ	平均 H26年	564,000円
5位	ジムニー	平均 H24年	1,321,000円

SUV・クロカン



1位	ハリアー	平均 H27年	2,146,000円
2位	エクストレイル	平均 H26年	1,329,000円
3位	ランドクルーザープラド	平均 H24年	2,692,000円
4位	RX	平均 H27年	3,461,000円
5位	ヴェゼル	平均 H28年	1,457,000円

輸入車



1位	MINI	平均 H27年	2,149,000円
2位	Cクラス	平均 H26年	2,288,000円
3位	Eクラス	平均 H27年	2,876,000円
4位	Sクラス	平均 H26年	4,314,000円
5位	3シリーズ	平均 H25年	1,606,000円

どの部門も上位車種は定番のラインナップとなっています。その中で、一時期停滞気味だったアルファード/ヴェルファイアへの需要が一気に高まり順位が大きく上がりました。また、先月まで3年落ち平成30年式前後の車種が多かったが、引続く玉不足と価格高騰の影響やユーザー予算に合わせて平成25～27年式あたりの車種への需要が高くなっています。価格変動が激しくなっている為、こまめな内容・価格見直しが成約の近道になっている様です。

中古車輸出情報

中古車輸出統計データ - グーネット自動車流通より

中古車年間輸出台数 二年ぶりに増加

前年比15.3%増

日本中古車輸出業協同組合がまとめた12月の中古車輸出台数は、前年同月比2.0%増の9万9411台だった。仕向け国別では、ロシアが8カ月連続で首位となった。同国は、19.8%増の1万3467台。2位のアラブ首長国連邦は、同17.6%減の1万1663台で続いた。3位はニュージーランドで、輸出台数は同8.8%減だった。

2021年(1月~12月)の中古車輸出台数合計は122万4924台で、前年比15.3%増。二年ぶりの増加となった。

2021年12月 中古車輸出 仕向け国 ベスト20

順位	国名	地域	単月				累計(1月~12月)				前月(2021年11月)				
			本月	占比率	前年同月	占比率	前年比	本年	占比率	前年	占比率	前年比	前月	占比率	前月比
1	ロシア	ヨーロッパ	13,467	13.5%	11,241	11.5%	119.8%	162,249	13.2%	126,418	11.9%	128.3%	14,804	14.3%	91.0%
2	アラブ首長国連邦	アジア	11,663	11.7%	14,149	14.5%	82.4%	133,231	10.9%	135,927	12.8%	98.0%	10,436	10.1%	111.6%
3	ニュージーランド	大洋州	7,835	7.9%	8,593	8.8%	91.2%	104,953	8.6%	87,988	8.3%	119.3%	8,175	7.9%	98.8%
4	チリ	南アメリカ	7,433	7.5%	8,450	8.7%	88.0%	68,781	7.5%	67,658	6.4%	121.2%	5,384	5.8%	128.5%
5	モンゴル	アジア	5,872	5.9%	3,659	3.8%	160.0%	63,505	5.2%	50,927	4.8%	124.7%	7,995	7.7%	74.0%
6	タンザニア	アフリカ	5,557	5.6%	4,281	4.4%	129.8%	62,428	5.1%	49,489	4.7%	128.1%	5,725	5.8%	96.2%
7	パキスタン	アジア	4,723	4.8%	4,878	5.0%	96.9%	38,452	3.1%	29,508	2.9%	165.4%	2,132	2.1%	221.5%
8	タイ	アジア	3,444	3.5%	2,950	3.0%	116.4%	27,831	2.3%	29,557	2.2%	117.3%	2,135	2.1%	161.3%
9	バングラデシュ	アジア	2,810	2.8%	1,931	2.0%	145.5%	27,065	2.2%	17,486	1.6%	154.9%	981	0.9%	202.4%
10	南アフリカ共和国	アフリカ	2,765	2.8%	3,504	3.7%	77.6%	43,688	3.6%	41,833	3.9%	104.2%	2,711	2.6%	102.0%
11	フィリピン	アジア	2,450	2.5%	2,058	2.0%	120.8%	30,660	2.2%	29,057	2.7%	136.5%	3,510	3.4%	69.8%
12	ケニア	アフリカ	2,320	2.3%	3,326	3.4%	70.2%	73,459	6.0%	62,940	5.9%	116.7%	7,725	7.5%	90.0%
13	英国	ヨーロッパ	2,204	2.2%	1,205	1.3%	182.9%	15,824	1.3%	9,904	0.9%	159.8%	1,520	1.5%	144.1%
14	ウガンダ	アフリカ	2,008	2.0%	1,706	1.8%	117.7%	27,859	2.3%	28,227	2.7%	98.7%	2,463	2.4%	81.5%
15	ジャマイカ	北アメリカ	1,817	1.8%	2,128	2.2%	85.4%	26,411	2.2%	22,971	2.2%	115.0%	2,427	2.3%	74.0%
16	キプロス	ヨーロッパ	1,607	1.6%	581	0.6%	276.6%	10,131	0.8%	9,180	0.9%	110.4%	1,058	1.0%	151.9%
17	ザンビア	アフリカ	1,359	1.4%	628	0.6%	216.4%	13,833	1.1%	6,590	0.6%	211.8%	1,381	1.3%	100.6%
18	マレーシア	アジア	1,315	1.3%	1,079	1.1%	121.9%	20,762	1.7%	19,229	1.8%	108.1%	2,403	2.3%	54.7%
19	ナイジェリア	アフリカ	1,143	1.1%	950	1.0%	119.2%	15,040	1.2%	12,840	1.2%	117.1%	1,105	1.1%	103.4%
20	マラウイ	アフリカ	1,053	1.1%	409	0.4%	257.5%	12,060	1.0%	5,102	0.5%	236.4%	1,052	1.0%	100.1%
	その他		16,566	16.7%	19,763	20.3%	88.3%	217,638	17.6%	231,183	21.8%	84.2%	18,186	17.5%	91.1%
	合計		99,411		97,435		102.0%	1,224,924		1,062,064		115.3%	103,693		95.9%

2022年1月 Quick×ワンプライス 輸出向け成約車両ランキング		
1位	ハリアー	
	平均年式 H28年	平均金額 2,097,000円
2位	ヴェルファイア	
	平均年式 H27年	平均金額 2,464,000円
3位	アルファード	
	平均年式 H29年	平均金額 3,656,000円
4位	ヴォクシー	
	平均年式 H29年	平均金額 1,988,000円
5位	ハイエースバン	
	平均年式 H26年	平均金額 1,172,000円

Quick×ワンプライス輸出向け成約台数



Quick×ワンプライス出品成約状況

Quick×ワンプライス入札件数



主要AA会場出品台数



前年1月 今年1月
 平均単価 138,0万円 → 164,1万円

前年1月 今年1月
 平均単価 58,8万円 → 65,4万円

ヤードの入庫制限が徐々に解除された事により、貿易会社様からの申込が多く見られました。また、AA玉不足の影響と価格高騰が引続いている事で昨年1月と比べ平均単価はAAで7万前後、Quickワンプライスではなんと25万円前後も上がっています。2月に入って国内需要も高まっている為、機会を逃さずQuickワンプライスで落札する傾向はますます強まると考えられます。

2022年 1月 新車販売ランキング

乗用車				
順位	ブランド通称名	ブランド名	台数	前年同月比
1	ヤリス	トヨタ	18,169	98.1
2	カローラ	トヨタ	12,671	163
3	ルーミー	トヨタ	10,712	97.9
4	アクア	トヨタ	9,857	325
5	ライズ	トヨタ	8,494	121.6
6	ノート	日産	8,374	111.2
7	フリード	ホンダ	4,838	96.8
8	セレナ	日産	4,713	82.7
9	アルファード	トヨタ	4,641	46.4
10	ヴェゼル	ホンダ	4,294	188.5
11	フィット	ホンダ	4,250	72.2
12	ソリオ	スズキ	3,670	67.4
13	シエンタ	トヨタ	3,455	57.1
14	ハリアー	トヨタ	3,050	33.2
15	キックス	日産	2,896	62.1

軽自動車				
順位	ブランド通称名	ブランド名	台数	前年同月比
1	N-BOX	ホンダ	19,215	117.4
2	タント	ダイハツ	7,988	67.7
3	ムーヴ	ダイハツ	7,876	89.1
4	ワゴンR	スズキ	5,920	123.7
5	スペーシア	スズキ	5,513	42.4
6	アルト	スズキ	5,277	103.4
7	デイズ	日産	5,161	92.4
8	ハスラー	スズキ	4,673	61.0
9	タフト	ダイハツ	4,578	86.8
10	ミラ	ダイハツ	4,460	79.0
11	ジムニー	スズキ	3,656	94.1
12	N-WGN	ホンダ	2,844	65.8
13	eK	三菱	1,807	70.0
14	N-ONE	ホンダ	1,565	64.3
15	ピクシス	トヨタ	1,478	115.5

自動車業界トピックス

【特集】中古車の「支払総額」表示義務化へ



自動車公正取引協議会（公取協、神子柴寿昭会長）は、広告表示適正化に向けて、中古車の「支払総額」の表示義務付けを検討している。早ければ年度内に規約・規則改正案をとりまとめ、6月の総会で承認後、消費者庁と公正取引委員会へ改正規約の認定承認を申請、来年3月以降に改正規約が施行される見込みだ。数年ぶりの大きな自動車公正競争規約の改正となる。

<支払総額表示義務付けの背景>

中古車の「支払総額」の表示義務付けの検討の背景にあるのは、公取協が、消費者からの苦情相談の多い大手専門店等を対象に実施した実態調査でも明らかになった「安価な車両価格を表示しているが、その価格では販売しない不当な価格表示」や「高額な保証や整備、オプションの購入を強制する不適切な販売行為」、「不適切な諸費用の請求」などの中古車販売における問題点だ。

公取協では、現状の問題を解決するために必要な対応として、規約・規則を改正し、中古車の販売価格として「支払総額」表示を義務付ける（併せて内訳として「車両価格」と「諸費用の額」を表示する）こと、また、表示した「支払総額」で購入できない場合、不当な価格表示（規約・景表法違反）となることを会員・非会員に周知するとともに、不当な価格表示に関する規定及び規約違反措置基準（厳罰化）の見直しを行うこと等についても検討が行われている。

また、「支払総額」表示により、高額・不適切な諸費用の請求には一定の歯止めがかかるが、根本的に解決するためには、不適切な「諸費用」の明確化・周知が必要としている。特に、納車に関連した名目の費用（「納車準備費用」、「納車点検費用」、「納車整備費用」等）の請求は、慣行化しているが、中古車の商品化のための費用は、名称の如何を問わず中古車の車両価格に含まれるべきもので、「諸費用」として不適切（請求できない）ものである。

情報誌賛助会員に対しては、規約・規則の改正に伴い、各社媒体の掲載基準も「支払総額」の表示を義務化することのほか、現状の「車両価格」が公正な競争価格となっていないこと、「不当な価格表示」や「不適切な諸費用」、「高額な諸費用の請求」等の未然防止の観点から、掲載事業者に対して表示した「支払総額」で購入できない場合は不当な価格表示となることの周知活動、「諸費用の考え方」の事前の周知・啓発、その上で、誌面・サイトにおける消費者への周知・啓発活動の実施について協力要請が行われている。

現状の問題を解決するために必要な対応とは何か。どう規約が改正されるのか。諸費用についてどう考えればよいのか、規約改正後の表示のポイントなどについて次ページ以降にまとめた。

自動車業界トピックス

「中古車の「支払総額」に含めることができる「諸費用」の考え方」



現状の規約では、中古車の販売価格の表示は、「現金価格 (車両価格)」か「支払総額」のいずれかを表示する。「現金価格 (車両価格)」とは、店頭において、車両を引き渡す場合の消費税を含めた現金販売価格であって、「諸費用 (保険料や消費税を除く税金、登録等に伴う費用)」は含まない。「支払総額」は、この「現金価格 (車両価格)」に中古車を購入する際に最低限必要な「諸費用」を加えた価格だ。(図表①)

「支払総額」に含めることができる「諸費用」

現金価格 (車両価格) とは別に、「諸費用」として請求できる費用は、以下の「保険料、税金 (消費税を除く)、登録等に伴う費用」に限られます。

1) 保険料	○自賠責保険料 (未経過相当額含む)
2) 税金	①自動車重量税 ②自動車税種別割 (未経過相当額含む) ③自動車税環境性能割 ④車庫証明、検査登録等の法定費用 ⑤リサイクル預託金相当額 (現金価格に含まれない場合)
3) 登録等に伴う費用	①検査登録手続き代行費用 ⇒車両の検査・登録業務の代行費用 ②車庫証明手続き代行費用 ⇒購入者の車庫証明を取る業務の代行費用

購入者が行うべき手続きを、購入者の依頼に基づき販売店が代行する場合に発生する費用

図表②

グーネット自動車流通より

「諸費用の考え方」

「諸費用」は、保険料、税金、登録等に伴う費用を指す。従って、支払総額に含めることができる適切な「諸費用」とは、図表②に限られる。店頭納車の場合は請求できない納車費用や信販会社または他の販売店の所有権留保車両を下取る際の所有権留保の解除費用である下取り手続き代行費用などは、「諸費用」としては適切だが、購入者により要否が異なるため支払総額には含めない。

「諸費用」として不適切なもの (「現金価格 (車両価格)」に含まれるべき費用)

以下のような、販売の準備行為や車両の商品化のための作業の費用等は、現金価格 (車両価格) に含める必要があります。(別途請求することはできません。)

1) 販売店が自動車を販売するにあたり、当然行うべき作業にかかる費用	①納車前の車内清掃 ②洗車、クリーニング ③ワックスがけ 等 ⇒例: 「納車準備費用等」
2) 納車前に最低限必要な点検・軽整備の費用や、実施が販売条件である軽整備等の費用	①納車前の点検 ②オイル交換、バッテリー交換等の軽整備 等 ⇒例: 「納車点検費用等」「納車整備費用等」
3) その他、本来販売する自動車の現金価格 (車両価格) に含まれるべき性質のもの	①利益、販売手数料 ②オークション送付費 ③広告掲載料 等

図表③

一方、「諸費用」としては不適切で、「現金販売価格 (車両価格)」に含まれるべき費用としては図表③となる。納車準備費用や納車点検費用等、名称の如何を問わず、車内清掃や洗車、クリーニング、ワックスがけなど販売の準備行為や車両の商品化のための作業の費用等は、「現金販売価格 (車両価格)」に含めることが必要で別途請求することはできない。

グーネット自動車流通より

自動車業界トピックス

＜既に規約違反として警告も＞

これらの費用を「現金価格（車両価格）」に含めず、別途請求した場合、「表示した販売価格で購入できるかのように誤認させる「不当表示」に該当する。また、定期点検整備の実施や、保証、オプション等の購入が車両購入の条件である場合、これに要する費用は、「現金価格（車両価格）」に含めて表示することが必要になる。

公取協では、安価な販売価格を表示し、整備や保証、オプション等の購入を強制（表示価格では購入できない）した事業者に対し、既に規約違反として「警告」の措置をとるとともに、不適切な販売対応について改善指導を行った。

これら公正競争規約に則った考え方は、現状の規約に則ったものであり、新しい考え方ではないので規約違反になっていないかどうか注意が必要だ。

広告、チラシ等表示例

コートリ 1.5M

改正後は必ず表示

支払総額 104万円

車両価格92万円 諸費用12万円

■保証付(部分保証1年間走行無制限) ■整備付
 ■初年度登録2018年 ■検2021年1月 ■グリーン
 ■1.5万km ■修復歴なし ■リ済込 ■車台番号512

※支払総額には、車両価格の他、保証料、税金、登録等に伴う費用、リサイクル料、税金、登録料等、購入時に必要な全ての費用が含まれています。
 ※支払総額は、3月現在、実売価格(原価)では販売車台の場合の価格です。
 ※お客様の要望に基づくオプション等の費用は別途申し付けます。

グーネット自動車流通より

＜規約改正試案について＞

規約改正試案は、「中古車の販売価格として支払総額を表示、併せて、内訳として車両価格及び諸費用の額を表示することとする」としている。プライスボードの表示例や広告、チラシ等表示も例示された。諸費用の内訳については省略できるが、諸費用として不適切なものは含めることはできない。（前ページ図表③）

現状の問題を解決するために必要な対応としては、支払総額表示の義務化だけにとどまらない。不当表示への対応として、規約違反措置基準の厳罰化も検討されている。

表示された「支払総額」で購入できない等の不当な価格表示に対する不当表示規定の策定や規約違反措置基準の見直しを行う。これらは規約、景表法違反となることを明確化し、会員、非会員にも広く周知する。



その「諸費用」は何かのため？「諸費用」の内容を確認！

「諸費用の考え方」の掲載事業者に対する事前の周知・啓発、その上で、店頭・サイトにおける消費者への周知・啓発活動のご協力について

(参考)
 中古車の販売店等に対するYouTube動画を視聴
https://www.aftc.or.jp/aru/2021_aftc/index.html

「諸費用」っていろいろあってよくわからないけど、どこで買っても必要となる費用だから、ちょっと高いと思って、しょうがないかな。

中古車購入時には、「車両価格」のほかに「諸費用」として、「登録料」や「税金」、「登録等に伴う費用」が必要になります。

グーネット自動車流通より

自動車業界トピックス

「JU中販連 塚田長志指導環境担当副理事長」



「総額表示はユーザーの安心と信頼を得るためにも大切な取組み。表示価格と支払い価格が異なるような業界であってはいけない。総額表示は中古車販売業を守るためにも、表立って進めていくべき施策である」。

「総額表示は自動車販売に限らず小売業の中でメリットは高まる。自動車販売では将来の整備や車検費用を車両販売時に請求し、後々ユーザーとトラブルになるケースも生じている。また、キャンセルに応じない等の消費者相談も散見される。こと中古車販売においてはユーザーを守ることが中古車業界の発展に繋がる。我々が襟を正した商売に努めないと中古車業界の明るい未来が見えない。自動車販売店の皆様と共に健全な販売の形態を作っていく意味でも総額表示は必要なもの。願わくばユーザーのことを考え、総額表示は国として法制化してほしい思いがある。中古車販売業に関しては全てを総額表示にすべき。ユーザーを保護するための法律も必要ではと考える」。

「総額表示への取組みは、ユーザーが中古車販売業界を安心して利用できるかどうかを判断してもらえる分岐点とも言える。その意味でもユーザー第一主義を徹底していきたい」。

「JU中販連はユーザーから信頼される、認められる組織の構築に取り組んでいる。その一例がJU適正販売店制度や中古自動車販売士制度であり、ユーザーに向き合って対処していく姿勢が込められている。JU中販連の取組みに賛同していただける方は是非、加盟してほしい。中古車は大切に扱っていかないといけない商品。ユーザーのため、消費者のためにできることを推進していきたい」。

ゲーネット自動車流通より

整備工場のDX化サービス

「MOTOR GATE PIT IN」サービス提供開始



プロトコーポレーション（名古屋市中区、神谷健司社長）は2月1日、運営するクルマ総合サイト「ゲーネット」シリーズを利用する企業向けの経営支援サービスプラットフォーム「MOTOR GATE（モーターゲート）」において、自動車整備業界向けの入庫管理システム「MOTOR GATE PIT IN（モーターゲート ピットイン）」の提供を開始した。

「MOTOR GATE PIT IN」は自動車整備工場向けの入庫管理システム。ユーザーがサイトを利用し、クルマメンテナンス及び車検の予約をWebで行うことが増加しているが、自動車整備工場の多くがDX化に対応できておらず、煩雑な業務が発生している。そこで、全国約1万3000件の自動車整備工場情報を掲載する、クルマメンテナンスサイト「ゲーネットピット」のサービスプラットフォームである「MOTOR GATE」を活用して新たに入庫管理システム機能を追加することで自動車整備工場のDX化による業務効率改善を支援することを目指す。

「MOTOR GATE PIT IN」は「ゲーネットピット」だけではなく他社ECサイトからの入庫や、AIチャットボットの貸出サービスと組み合わせることで各自動車整備工場の自社サイトからの入庫予約も一元管理することが可能となる。

今後も同社は「ゲーネット」シリーズ及びサービスプラットフォーム「MOTOR GATE」を通じて、人員不足が深刻化している自動車整備業界のDX化による業務効率と営業効率改善に貢献していきたいと考えている。

ゲーネット自動車流通より

Quick×Quick共有在庫なら無料で出品!! こんなに売れる！実例紹介!!

Quick×Quick 共有在庫出品を活用しませんか??

Case 1

中古車小売と並行して
Quick×Quick 共有在庫
に出品出来る!



あくまでも小売販売が優先だが、
小売販売価格より少し下げた出品価格で
Quick×Quick に出品しておいたら売れる!
長期在庫によるリスク減の為
こまめな出品金額調整でさらに成約率 UP!

成約率
約5%

例) 某大手中古車販売店→Quick×Quick 共有在庫出品台数約 1,500 台 1ヶ月成約台数平均 80 台
某ミニバン専門店→Quick×Quick 共有在庫出品台数約 60 台 1ヶ月成約台数平均 4 台

Case 2

中古車小売の際に
下取り車両を無料で
Quick×Quick 共有在庫
に出品出来る!



小売販売時の下取り車を即 WEB で
Quick×Quick 共有在庫に出品!
下取り車両を手間なく出品出来て
成約数 UP!

成約率
約10%

例) 某ディーラー販売店→Quick×Quick 共有在庫出品台数約 360 台 1ヶ月成約台数平均 37 台
某輸入車中古車店→Quick×Quick 共有在庫出品台数約 100 台 1ヶ月成約台数平均 11 台

Case 3

換金目的でオークションに
出品する前に、相場価格で
Quick×Quick 共有在庫に
出品出来る!



現車オークション出品前に
Quick×Quick 共有在庫で換金すると
陸送料金や出品料コストかからず利益 UP!!
会場での調整作業も不要です。

成約率
約20%

例) 某業販会員→Quick×Quick 共有在庫出品台数約 630 台 1ヶ月成約台数平均 124 台
某買取専門店→Quick×Quick 共有在庫出品台数約 80 台 1ヶ月成約台数平均 18 台

海外向けサイトへ

カンタン掲載!! 掲載料無料!!

外国語でのやりとり一切不要!!



TCV
looking for a car?



 **CardealPage**



CAR FROM JAPAN

PicknBuy24.com

入札増加中の海外向けサイトの掲載先が追加されました!!

一括で複数の海外向けサイトに掲載できるのは Quick×Quick だけ!!

Welcome to TCV, tradecarview
See the change from tradecarview



TCV

looking for a car?

TCV (ディー・シー・ヴィー) は、世界中のバイヤーに日本の中古車を届ける、日本最大級の中古車輸出サイト。
200ヵ国以上の国と地域の人々に日本の中古車売買のサービスを提供する、ワールドワイドなサービスです。



Why Car From Japan?

✓ 370万人登録者

✓ 輸出先: 69カ国

✓ バイヤー満足度は98%

世界へ販売路を拡大

弊社の強み

- 集客: 人数日本一
- 海外: 50カ国以上のバイヤー
- 販売: 多言語商談対応
- 輸出: ワンストップサービス

貴社のお車海外へ運ぶお手伝いを致します!
中古車輸出 越境 EC サイト **CardealPage**

カーディールページ4つの特徴

1. 全世界 200カ国以上のユーザーがアクセス
2. アフリカ人現地スタッフが現地の言語でオンタイム商談!
3. 海外拠点「CDPドキュメントセンター」で買手業務のコスト削減とシームレス化を実現
4. アフリカ内陸国への輸送「City Delivery Service」でエンドユーザーへWEB サイト直売!



世界規模市場、自動車業界の“Amazon”をめざして アジアNo.1 World Wide Car Market “PicknBuy24.com”

※自動車という特殊商品にして最大のオンライン市場をつくり、リアルとオンラインで最大規模に流通。海外90%以上の取引実績と国内40%以上のカーシェアリングと、業界No.1の自動車オークション運営のLOTTEグループが、プラットフォームを構築し、さらなる成長を遂げるグローバルプラットフォーム。

最強タッグで世界の自動車ビジネスを変える



目標100万台!!

PicknBuy24.com
グローバルインターネットプラットフォーム

日本と韓国の中古車を全世界へ輸出

Quick×ワンプライス 成約UPのテクニック!!

Quick×ワンプライスでは、大手中古車貿易サイトや中古車リース会社との連携出品がスタートし、徐々に輸出向け車輛・リース会社向け車輛の成約が増えてきています。是非とも出品内容を精査・修正し、成約UPを目指しましょう!!

海外向け成約のコツ!!

★ 初度登録を月まで登録!

(輸出は国によって年式規制がある為、登録月までわかる事で成約になるケースが多いです!)

★ 長さ・幅・高さを入力!

(車輛のサイズによって、輸出する際の運賃が決まります)

★ 写真は4分割を活用してできるだけ多く! そして下記の内容が伝わる事で成約への近道となります!

- ・ 下回りの画像・給油口のサビ確認画像
(サビ・フシヨク状況がわかるもの)
- ・ タイヤの残ミゾやスタッドレスか夏タイヤかがわかる画像
- ・ 装備品のスイッチ類の画像
(オプション品やスベアキー等も)
- ・ チェックランプ点灯状況や故障内容などがわかる画像
(メーター画像) 又は文言



Quick×Quick への出品例

★ 初年度を月まで登録

★ 長さ・幅・高さを入力

★ 4分割画像の作成機能の活用

★ 4分割画像の作成機能の活用で 下廻り・装備品など状態の判る画像の掲載



大好評!! 最大1,000万円利用可能な Quick×らくらく後払い

お客様からの依頼の車を買いたい
けど落札後1週間以内の支払いが…
どうしようかなあ?



Quick×ワンプライスの車なら!!

後払いOK

「Quick×らくらく後払い」なら、落札月の翌月末の支払でOK。
落札後お客様から入金を待って支払できれば、自己資金使わずに販売できます。

Quick×らくらく後払いってどんなサービス?

特長① 落札月の翌月末のお支払いでOK!! ※1

特長② 手数料は落札総額の2%のみ!!

特長③ 簡単な申込手続き!! ※2

特長④ 1000万円までご利用可能!! ※3

■注意

- ※1 書類は当社にて預りとなります。入金確認後に書類発送となりますので、名義変更期限を考えてのご返済をお願いします。
- ※2 事前に提携リース会社による審査・契約が必要となります。
- ※3 1台あたり車両価格500万円(税別)までとなります。Quick×スキップサポートと併せて1,000万円までとなります。輸入車は一部お取り扱いできないメーカーが御座います。

オークション会場からの輸送も 個人宅への輸送もお任せ!!

Quick×Quick
会員限定!!

輸送料金にご不満の方!!
まずは輸送料金だけでも
比べて下さい

Quick×輸送

お客様の声



いつもより1万円も安くて助かった!
個人宅にも対応してくれて助かった!

千葉県野田市から



例①: クラウン
例②: セレナ (背高)

宮城県 仙台市青葉区 (税抜)	埼玉県 さいたま市大宮区 (税抜)	静岡県 浜松市中区 (税抜)	大阪府 大阪市住吉区 (税抜)	福岡県 福岡市博多区 (税抜)
① 21,400円 ② 25,400円	① 10,400円 ② 12,200円	① 19,400円 ② 22,900円	① 26,400円 ② 31,400円	① 35,900円 ② 42,800円

愛知県東海市から



例①: クラウン
例②: セレナ (背高)

宮城県 仙台市青葉区 (税抜)	埼玉県 さいたま市大宮区 (税抜)	静岡県 浜松市中区 (税抜)	大阪府 大阪市住吉区 (税抜)	福岡県 福岡市博多区 (税抜)
① 26,500円 ② 31,700円	① 18,500円 ② 22,100円	① 10,100円 ② 12,000円	① 13,500円 ② 16,100円	① 28,500円 ② 34,100円

兵庫県神戸市東灘区から



例①: クラウン
例②: セレナ (背高)

宮城県 仙台市青葉区 (税抜)	埼玉県 さいたま市大宮区 (税抜)	静岡県 浜松市中区 (税抜)	大阪府 阪市住吉区 (税抜)	福岡県 福岡市博多区 (税抜)
① 33,000円 ② 39,600円	① 26,000円 ② 31,200円	① 25,500円 ② 30,500円	① 5,500円 ② 6,600円	① 25,300円 ② 30,400円

※上記は一例となります、実際の輸送金額はお問合せ下さい。

Quick × Goo 鑑定

あのGoo鑑定が Quick × Quick に連動して
簡単に Quick × ワンプライス に出品できるようになりました!!

- ★ 出品が更にカンタンに
- ★ 安心の第三者査定
- ★ 消費者向け表現で分かりやすい




※ Goo 逆連動登録をされているお客様のみとなります。
Goo 鑑定連動出品にて成約の際は成約料 +2,000 円となります。

Quick×Quick

閲覧カウンターは分かりやすい！

Quick×Quick

TOP ページ



「クルマを売る」⇒在庫車両一覧での
閲覧数カウンター機能が強化!!
注目車両が一目で分かる!!

在庫車両一覧ページ



※画像は閲覧イメージです、実際の画面とは異なる場合がございます。

↑ 閲覧数大幅 UP!!

先週比閲覧数が 20 カウント以上で表示されます

↗ 閲覧数 UP!!

先週比閲覧数が 5 カウント以上で表示されます

「閲覧履歴表示」



「閲覧履歴」ボタンを押せば
閲覧数の推移が表示されます

Quick×Quickなら注目車両が一目で分かる!!

出品車両の価格見直しで入札率 UP のチャンス!!

競合他社と差別化!! 閲覧件数UP!!

Quick×Quick



「クルマを売る」⇒写真・展開図タブの中の
「画像一括登録はこちら」の下に
「メイン画像テキスト」入力欄が追加されました。



※何も入力しない場合、赤枠とコメントは追加されません。



セールスポイントを赤ワク表示でアピール!!

検索結果画面で他社出品車両と差別化!!

Quick商談/商談用設定マニュアル

「マージン」「登録手数料」等の一律設定と「個別マージン」の設定方法

① Quick商談TOP

お客様と一緒に画面を見ながら
お車を探すことができます

② 「商談する」をクリック

商談する

自社マージンを合わせた販売価格を表示することができます
【納車前点検・登録費用・登録手数料・オプション】
等を設定すると「車出し・価格をシミュレーション」に
反映させることができます。

③ 右上の歯車をクリック

④ この画面でマージン等の一律設定ができます

⑤ このボタンを押すと
設定が反映されます

設定を反映する

個別マージンを設定する

このボタンからお車に入り登録済みの車種ごとに
個別にマージン設定が可能です
※他種車種とのマージン設定よりも
個別マージンを優先して反映されます。

右側の赤丸のところの設定ができます

Quick×Quick 便利ツールのご紹介

- 在庫管理
- 商談管理
- 精算管理
- 伝票作成
- 顧客管理
- 各種設定



「計算書」「成約票」を印刷したい
書類・名変の状況を確認したい
計算書が本社にしか届かない
入金日を確認したい ...etc

**そんな悩みには
便利ツールをご利用下さい!!**

- ① まず便利ツールをクリック
- ② クイックマネージャーへ
- ③ 各種機能をご利用頂けます



- ② クイックマネージャーへ



商談管理画面



名変後の車検証や商談状況
書類到着期限などを確認頂けます

計算書管理画面



過去の計算書の確認・印刷ができます。

新しい仕入れサービスのご案内



SellCa

**Quick×Quick会員であればセルカオークション
ID : PWを即発行可能!!**

一般ユーザーと買取事業者を直接つなぐ

新しい買取オークション



SellCaで買い取る

3つのメリット



① ここでしか買えないユーザー出品車

オートオークションにないユーザー車が直接仕入れ可能



② 初期費用・月額利用料 0円

落札手数料のみ！中間コストゼロでユーザー車を買える



③ 検査もバッチリ！第三者査定！

セルカ認定査定士が査定しているから安心して買えます！

クイック・ネットワーク株式会社

〒650-0041 兵庫県神戸市中央区新港町11-1 シーライオンアワーズビル9F

TEL : 050-3145-6925 FAX : 06-7632-4589

mail : support.buyer@sellca-sellcar.com

Quick×Quick 便利ツール

1石10鳥! カンタン出品!
「安心落札!ワンブラの決定版」

Quick×Quick



Quick名変

車庫・名変・決済・電子申請サービス

- 車庫と名変で**2,300円**(手数料一律・DSS申請の場合)
- 全国の行政書士をマッチング
- アプリ無料
- 県外封印(プライム会員のみ)



Quick×スキップサポート

1,000万円の仕入れ資金サポートサービス!!
儲けのチャンスを逃しません!!



Quick×Quick

廃車出張買取サービス

買取金額
地域 No.1
挑戦中!!



Quick×輸送

オークション会場からの輸送も、個人宅への輸送もお任せ下さい!!

輸送料金
比べて下さい!!



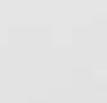
Quick×モバイル

出品準備メンテナンス / 出品準備指導・相談 / ヤフオクメンテナンス / Quick×輸送



ヤフオク! クイックエントリーの
ヤフオク連携がスタート!

出品無料



Quick Quick PRO

車販店のためのオールインワンプラットフォーム



Quick×Quick会員なら多くの便利なサービスをご利用頂けます!!