

中古車せどり転売ビジネス

パーフェクト実践マニュアル

中古車せどり転売ビジネス実践会



車業界経験ゼロの『ど素人』が、

最高月販 51 台、1 台の最高利益額 116 万円を達成した手法を公開!!

好きな車も乗り放題♪

【推奨環境】

このレポート上に書かれているURLはクリックできます。できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は中古車せどり転売ビジネス実践会に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

はじめに

第 1 章:準備編

第 2 章:仕入れリサーチ編

第 3 章:AA での仕入れ方法

第 4 章:販売編

第 5 章:取引業者

第 6 章:最後に

はじめに

皆さま、こんにちは。

中古車せどり転売ビジネス実践会の主宰の、
MASTER チャーリーこと、小川と申します。

簡単にプロフィールをご紹介します。

昭和 46 年生まれ。。。そこそこおっさんです(笑)

東北の地方国立大学を卒業後、某メーカーに就職。

営業マンとしてそこそこの売上を達成するも、
来る日も来る日も残業の連続で、
家族はほったらかし、、、

夫や父親としては失格ですね^^;

ただひたすら仕事に明け暮れる毎日で、
強烈な時は朝 5 時から日をまたいで 1 時や 2 時まで働く時期も 1 年近くありました。

今でいうブラック企業ですね(笑)

でも何の疑問も感じなかったのは、
やはり家族の為、ひいてはお金や将来の為というのがあったからだと思います。

でもそんな私に転機が訪れました。

そのまま営業マンとして定年を迎えると思っていたのに、
突然本社勤務の辞令。

しかも慣れない土地、大阪。

栄転ではありましたが、
職種も変われば住む土地も変わる。。

これが企業戦士としての宿命なのかと思いました。

ところがですよ、いざ赴任してみればそこは想像とは違った世界で、
残業もない 9～17 時勤務、
おまけに給料も 1 割程度上がりました。

今まで営業の最前線で地べた這いながらやってきた事は何だったんだろう？

ガンガン働いてる営業マンより、定時で上がる後方スタッフのほうが給料が高いんだ
ろう？

いろんな疑問が沸き起こりました。

企業の歪みを感じましたね。

そして、(当時 40 歳だった私は)周りの 50 歳の人、60 歳の人を見れば、
10 年後、20 年後の姿が容易に想像がついてしまう。

そんな自分に嫌気がさし、
自分の可能性に賭けたくて会社と言う組織を飛び出しました。

もちろん何の下地もなく飛び出したわけではなく、
大阪に赴任して疑問を感じた瞬間から副業を始めました。

それが「副業マスター」の始まりです。

私の副業の歴史は、皆さんご存知の「せどり」から始めました。

当時は本や CD/DVD、ゲームなどのメディア系が主流でしたね。

その後、ネットでの輸出入、時間給でのアルバイト、買取サイトの運営などを経て、
副業での収入が本業に追いつく頃に脱サラの決意をしました。

このレポートを手にした方は少なからず他の「せどり」の教材も手にされてるはずで
す。

では「せどり」とはどういう意味なのでしょう？

Wikipedia で調べてみます。

<https://ja.wikipedia.org/wiki/%E3%81%9B%E3%81%A9%E3%82%8A>

元々は古書業界で使われていた言葉だそうですが、
現在は「安く仕入れて、高く売って利ざやを稼ぐ転売行為」を意味します。

最近では「ホームセンターせどり」や「某家電量販店せどり」など様々な切り口の「せどり」の形態が存在しますね。

では数々の副業を経験してきた私がなぜ「中古車せどり」を推奨するのか？

これには副業でやっていく上でのいくつかのポイントがあります。

- ① 1台売れた時の粗利が大きい
- ② 古車というマーケットが膨大
- ③ ぐ金額の割に時間はさほどかからない

では順を追って説明していきますね。

- ① 1台売れた時の粗利が大きい

本などのメディア系の「せどり」を経験した方ならお分かりと思います。

1個当たりの利益は数百円～数千円。

これを着々と積み重ねて売上を作ります。
時間が無尽蔵にある方なら可能かもしれません。

しかし、副業で限られた時間の中でこれらの作業をこなすには並大抵の時間と労力では事足りません。

まずは仕入れの為、店舗を隈なくまわる訳ですが、
これだけ「せどり」の情報が氾濫してる昨今、
店舗をまわってもまずは同業の「せどらー」との戦いになります。

ライバルよりいかに早く情報をキャッチして店舗に行くか？

例えば開店と同時に行かなければいけない等、
フットワークでは専業「せどらー」には敵いませんよね。

車の仕入れはネットで完結する事もできます。

家でポチポチするだけです。

そして、ここからが重要です！！

在庫・売上・利益の関係性です。

従来の「せどり」と比較しましょう。

例えば、あなたが「(本などのメディア系)通常せどり」で月収(←売上ではありません、利益ですね)15万円を得たいとします。

1個あたり3,000円の利益が見込めそうな商品を見つけたとしたら、
月に50個販売しなければいけません。

ちなみに最近では 3,000 円利益の出る商品を見つける事は至難の業です。

「通常せどり」の利益率は 20～30%です。

3,000 円前後の利益を出す為には 10,000 円前後の商品を仕入れなければいけませんね。

じゃあ 10,000 円の商品を 50 個仕入れれば月収 15 万円は達成できるのかと言うとそうではありません。

月に売れる数は、「総在庫数の 30～40%」です。

この割合は熟練のせどら一さんの数字ですから、もちろん初心者の方はさらに下がります。

という事は。。。

3,000 円の利益を出す為に 10,000 円の商品を月に 50 個販売して、さらに在庫もその 2～3 倍持たなければ毎月コンスタントに売上・利益は維持できない。

ざっと計算しても、常に 150 万円程度の在庫金額は常に必要です。

それだけ仕入れもしなければいけません。
副業でやるには非現実的だと思いませんか？

車は非常に利益額の高い商材です。

上手くやれば月収 15 万円は 1 台で可能です。

それでもあなたはまだ「通常せどり」を選びますか？(笑)

② 中古車というマーケットが膨大

2016 年度中古車(乗用車)の登録台数は 376 万台です。

ちなみに新車は 497 万台。

ここ数年どちらの数字も大きく上下してません。

という事は、日本人の 7 割以上の方が毎年車を買っている計算になります。

もちろん複数台所有の方もおられますね。

私が住んでいる東北の田舎では大人 1 人に車 1 台が常識です。

日本人にとって車は、
電気・ガス・水道などの次に来るインフラに近いものと言っても過言ではありません。
しかも家・保険と並ぶ高額支出のアイテムです。

家や保険を副業で売る事は出来ません。

しかし、車でしたら可能です。

これだけ大きなマーケットであれば隙間もかなりあります。

私のスキームではそこを突いていきます。

③ 稼ぐ金額の割に時間はさほどかからない

副業を選ぶうえで必ず本業との兼ね合いが出て来ます。

休日とか仕事が終わってからとか。。。

店舗で仕入れを行ってる「せどらー」さんだと営業時間との勝負ですね。

仕入れ→検品→出品→梱包→発送

「せどり」にはこれだけの作業が必要です。

当然、売上が増えれば作業量も増えますね。

そして①に書いた様な、1 個当たりの単価が低い商材だと稼いだら稼いだけ身体と時間がしんどくなる。。。

まさに負のスパイラルですね。

車は1台売れば10～30万円程度の利益額です。

ちなみに私の1台あたり最高利益額は116万円です。
(これはかなりのレアケースですが…)

1ヶ月での最高販売台数は51台です。

さすがにこの月はフラフラでしたけどね(笑)

でも「人間本気を出せばこれだけできるんだ！！」という自信にもつながりました。

それでは私が提案する「中古車せどり」について具体的にご説明させていただきます。

第 1 章:準備編

① 古物商免許の取得

中古車に限らず、中古品をビジネスとして取り扱うには古物商の免許が必要になります。

ネットオークションやフリマアプリなどで、明らかに「プロでは？」と思われる出品者がいますよね。

中には古物商を取得していない出品者も少なくありません。

でもそれではトラブルの元です。

免許が無くても一応商売はできます。

その出品物がもし盗難品だったら？

もし無許可で古物商の営業を行うと『懲役 3 年または 100 万円以下の罰金』が課せられます。

きちんと免許を取り、健全な運営を行いましょう。

★取得条件の確認

下記に当てはまる人は取得できません。

- ・成年被後見人、被保佐人又は破産者で復権を得ないもの。
(従来は禁治産者、準禁治産者と呼ばれていたもの)
- ・禁錮以上の刑、又は特定の犯罪により罰金の刑に処せられ、5年を経過しない者
住居の定まらない者
- ・古物営業の許可を取り消されてから、5年を経過しない者
- ・営業に関して成年者と同一の能力を有しない未成年者

ポイント: 上記は難しく書いてますが、
基本的には成人で、前科が無ければほとんどの方は取得できます。

★警察署の窓口へ行く

営業を行う住所が管轄になっている警察へ向かいます。

警察署内には「古物商」担当の係があります。

基本的には「生活安全課」が担当します。

風営法などを管轄してる部署です。

警察署によって部署名が違う場合がありますので、
入口の総合案内で「古物商担当」の部署につないでもらう様話してください。

担当部署に行ったら担当警察官が出てきて、
そこで申請に必要な「記載書類」と「記入箇所」の説明を受けます。

申請が個人か法人か、申請内容も伝えましょう。

ケースバイケースですが、「副業」と口に出すと、
その場で却下される場合があります。

担当警察官の対応は当たり外れがあります。

やましい事をしてる訳ではありませんので、
ビクビクする必要はありませんが、
最低限、服装・マナー・言葉づかいには気を付けましょう。

警察官は「人を疑う」のが仕事ですから(笑)

感じの良い担当官でしたら名前を聞いておいて、
その後不明点などが出てきた時も聞いてもらえるように、
自分の担当にしていましょう。

詳しい書類や手続きに関しては下記サイトをご参照ください。

<http://www.keishicho.metro.tokyo.jp/tetsuzuki/kobutsu/tetsuzuki/kyoka.html>

私の過去のコンサルの経験上、よく相談される事項を下記にまとめてます。

- ・初めてビジネスをするので「略歴」の書きようがない
→ 今までの職歴を簡単に書いてください。
あとはこれからビジネスを始める意気込みを口頭で説明すれば、
熱意は伝わります。

- ・管轄の警察署にもよりますが、「自動車商」で申請すると、
駐車場所を数台分確保してるか確認される場合があります。
→ 駐車場所を確保してるのがベストですが、
確保してない場合は場所を必要としない小物で申請しましょう。
これは私のケースですが、最初は自宅で申請しましたので、
駐車場所が確保できず「道具商」で申請しました。
免許を交付される時には〇〇商という記載はありません。
古物商はひとくくりで古物商なんです。
のちに駐車場所が確保できてから追加で申請しましたけどね^^;

・申請する営業場所が賃貸物件の為、
大家さんの許可がおりない。
→これが結構厄介です。
事務所物件ならまだしも、
普通の賃貸住宅ですと、
大家さんは「古物商＝室内が汚れる」というイメージを持たれがちです。
基本的には大家さんと腹を割って話して納得いただくのがベストです。
自動車商なので室内に中古品は持ち込む事はありません、とか。
ネットで完結するビジネスなので室内に在庫は持たない、とか。
とにかく、「物件を汚す様な迷惑行為は一切しない」、
というイメージを持って納得いただく必要があります。

ここまでするといよいよ書類の提出です。

手数料の 19,000 円の収入印紙を購入して、
書類をチェックしてもらいます。

申請期間中に警察官が現地確認にアポなしで来る場合があります。

電話で色々聞かれる場合もあります。

躊躇することなく、堂々と対応してください。

ちょっとうるさい担当者に当たった時でも、
「自分はこれから古物を主軸にビジネスを始めるんだ!!」
という熱意と意気込みを見せる事が大切です。

特に事務所・店舗や HP が無い申請者の場合は、
根掘り葉掘り聞かれます。

それは最近、「便利だから」という理由だけで申請に来る、
軽い気持ちのせどらーや転売屋を排除する為です。

ウソやハッタリはいけませんが、
毅然とした態度で好印象を与えましょう。

余談ですが、
交付した後でチェックに来る事はまずありません(笑)

交付までの期間は警察署により多少の前後はありますが、
実働(土日祝除く)で 45 日が目安です。

許可が下りれば普通は警察から電話が来ます。

たまにこちらから連絡しないと放置の署もありますので、
2ヶ月経って音沙汰がない場合は問い合わせしてみてください。

★取得後の準備

- ・古物商許可免許表示プレートの購入

どこの車屋さんにも掲げてあるこういう標識です。



免許取得後に警察署内にある防犯協会で購入する事を勧められますが、
5～6 千円と少し高めなので、
今はネットで買う方が多いですね。

たとえばこんなショップがあります↓

<http://item.rakuten.co.jp/arutesuta/kobutsu/>

「古物 プレート」で検索すると色々なショップが出て来ます。

経費をかけたくない方は自作される方もいます。

古物商許可の標識は、古物営業法施行規則第 11 条、別記様式第 13 条にその様式が定められています。

許可を受けている業者であること、逆にいえば無許可営業の古物商ではないことがわかるように、許可番号などを記載して作成します。

・古物台帳の購入

古物営業法では一定の品目を取引する場合や、
1万円以上の取引をする場合に、
古物台帳への記載・記録が必要だと定められています。

その名の通り”古物商が古物の取引結果を記録するための台帳”のことです。

免除されるもの以外の取引で台帳への記録を怠ると、
古物営業法違反で厳しい罰則を受けることになりますのでご注意ください。

確認の義務違反や古物商の帳簿の記録義務違反は6ヶ月以下の懲役又は30万円以下の罰金とかなり重たいので要注意です。

古物商の許可を得た場合、取引が許可されると同時に義務も科せられます。

それは

- 1:取引相手の身元確認
 - 2:取引記録の管理(保存)義務
 - 3:盗品などを発見した場合の警察への通知義務
- の3つです。

取引をしたら確認事項と取引の記録を管理し、保存しておくことが義務づけられています。

これも防犯協会やネットで売っています。

エクセルファイル等でパソコンで管理することも認められているので、
自己管理でも OK です。

細かい規定がある都道府県もありますので、
自己管理をする場合は事前の確認をされることをお勧めします。

② 業者オークション会場への入会

この実践会のスキームではここが一番のキモになります。

そして皆さん、一番興味のある項目ではないでしょうか？

それでは早速ご説明します。

業者オークションに入会するには主に下記の項目を提出して審査を受けます。

- 1)古物商許可証を受けてから1年以上を経過している事
- 2)常設の展示場と事務所を有し、営業活動をしている事
- 3)推薦人・紹介者を用意できる事
- 4)連帯保証人を用意できる事
- 5)保証金を会場に預託できる事

これだけ聞くと難しそうですが、
建前上の話もありますし、
オークション会場も会員数を増やして出品台数を増やしたいのが本音ですので、
融通を利かせる場合もあります。

それでは項目ごとにご説明しますね。

1) 古物商許可証を受けてから1年以上を経過している事

これは絶対条件にしている会場が多いですね。

でも、1年未満だと絶対入会できないかと言うとそうでもありません。

先ほども言いましたが、オークション会場も出品台数を増やすのがミッションです。

会場毎に営業担当がいます。

営業ですからもちろんノルマもあります。

こっそり審査を通してくれる場合もあります。

オークション会場には2種類の会員がいます。

「一般会員」と「現金会員」です。

一般会員は車を落札するとすぐに搬出できます。

支払いは1週間以内でOKです。

要は「ツケ払い」ですね。

それだけ今までの信用があるからです。

現金会員は入金しないと車を搬出できません。

現金会員でしたら可能性はあります。

2) 常設の展示場と事務所を有し、営業活動をしている事

基本的には事務所・ストックヤード・全景の画像を提出しなければいけません。

要は車屋として体裁が成り立っていないとダメという事です。

皆さんからすれば、これから仕入れ先を探すのに、

既に車屋として活動してないと審査が通らないって矛盾を感じませんか？

これも建前論です。

ちなみに私は自宅の写真で一番厳しい会場の審査を通しました。

持ち運びできる看板を作って、

自宅を撮影する時にはその看板を自宅の外壁に貼って、

ストックヤードの撮影をする時は、

当時借りてた3台分の月極駐車場のフェンスに看板を貼って撮影しました。

3) 推薦人・紹介者を用意できる事

これに関しては会場により必要な所と不要な所があります。

業界大手やディーラー系は素性の分からない会員を入れたくないので、
縁故→縁故で会員を集めてます。

大手とディーラー系以外はお願いすれば紹介無しでも入会できます。

4) 連帯保証人を用意できる事

これが一番厄介です。

法人であれば、代表個人が入れば OK という会場もあります。

基本的には連帯保証人は、

「定職に就いて不動産を所有してる事」が条件となります。

ただ、会場により基準が違いますので、

営業担当に詳しく聞けば最低基準を教えてください。

親・兄弟で OK という会場もあります。

5) 保証金を会場に預託できる事

これは審査が通った後で、入会手続きの時に支払います。

金額は会場や条件により異なりますが、

大体 5～20 万円が相場です。

【オークション会場の種類】

ではどこの会場に入会するかという事になります。

中古車業者オークション会場は業界内では AA(オートオークション)と呼ばれてますので、
以後、AA と表記させていただきます。

・専業系 AA

オークションを生業として成り立っている AA。

・メーカー系 AA

トヨタ・ホンダなどが連結子会社として運営している AA。

主にディーラーの下取り車が多い。

・中販連系 AA

正式には中古自動車販売商工組合・中古自動車販売共同体の運営する AA。

要は地元販売業者の組合が運営しており、

全国各地にあります。

「JU 都道府県名」で検索すると皆さんがお住まいの地域にもあるはずです。

・ポータル系 AA

何社かの AA と提携し、PC でのみ入札を行う。

最近出て来た新形態です。

取引の全てはネットで完結する事が出来ますが、

現地会場には入れません。

・入札会

これはセリ方式ではなく、1 度限りの入札によって取引する形態です。

たまにビックリするほど安く買えたりします。

それでは次頁にて具体的にどのような会場があるかご説明します。

・専業系 AA

■USS: <http://www.ussnet.co.jp/>

言わずと知れた業界最大手、業界唯一の東証一部上場企業です。

AA 流通の 4 割近くがこの USS です。

当然、審査が一番厳しいです^^;

世の中の半分近くの中古屋さんは USS の正会員ではないと思います。

それだけハードルは高いですが、

出品される台数は他の AA と比較しても断トツなので、

本気で車ビジネスに取り組むのでしたら USS の正会員を目指してください。

会場名	住所	TEL	開催日
USS札幌	北海道江別市角山7番地の9	011-380-2700	毎週水曜日
USS東北	宮城県仙台市太白区大字足立字万崎123番地	0224-82-1000	毎週水曜日
USS新潟	新潟県新潟市東区幸町1番1号	025-66-6000	毎週水曜日
USS群馬	群馬県高崎市中央387番地	0274-24-6000	毎週土曜日
USS東京	千葉県野田市木崎5番地	04-7120-6000	毎週水曜日
USS埼玉	埼玉県入間市宮寺3003番地1	04-2335-2020	毎週金曜日
USS横浜	神奈川県横浜市鶴見区大黒町9番20号	045-508-7000	毎週火曜日
USS静岡	静岡県静岡市東区362番地1	0533-45-0005	毎週土曜日
USS北陸	石川県加賀市伊賀町1番地1	0761-74-5850	毎週金曜日
USS名古屋	愛知県東海市新宝町507番地の20	052-889-1111	毎週金曜日
USS名古屋	愛知県東海市新宝町507番地の22	052-881-6100	毎週火曜日
USS大阪	大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番100号	06-6476-1000	毎週金曜日
USS神戸	兵庫県神戸市中央区港島一丁目4番地6	078-304-5000	毎週水曜日
USS岡山	岡山県赤松市長尾54番地1	086-255-9000	毎週土曜日
USS四国	愛媛県松山市北堀本町甲57番地	089-270-8800	毎週土曜日
USS福岡	福岡県筑紫野市大字西小田139番地1	092-925-9000	毎週水曜日
USS九州	佐賀県鳥栖市酒井西町横ノ口70番地1	0942-81-1234	毎週土曜日

■HAA 神戸: <http://www.haakobe.com/>

関西の雄です。

全国に 170 ほどある AA の中で 2 番目の規模を誇ります。

(ちなみに 1 番は前述の USS 東京です)



■その他 専業系

CAA(4 会場): : <http://www.caanet.jp/index.php>

アライ AA(4 会場): <http://www.araiaa.jp/>
バントラや建機を扱う専門の会場あり

JAA: <http://www.jaa.co.jp/index.php>
HAA の系列です

ミライブ(元 BCN): <http://www.mirive.co.jp/>
最近の成長株です

LAA(3 会場): <http://www.laa-group.jp/>

KCAA グループ(4 会場): <http://www.kcaa.co.jp/>

ベイオーク: <http://www.bay-auc.com/top/>

IAA: <http://i-aa.co.jp/index.php?FrontPage>

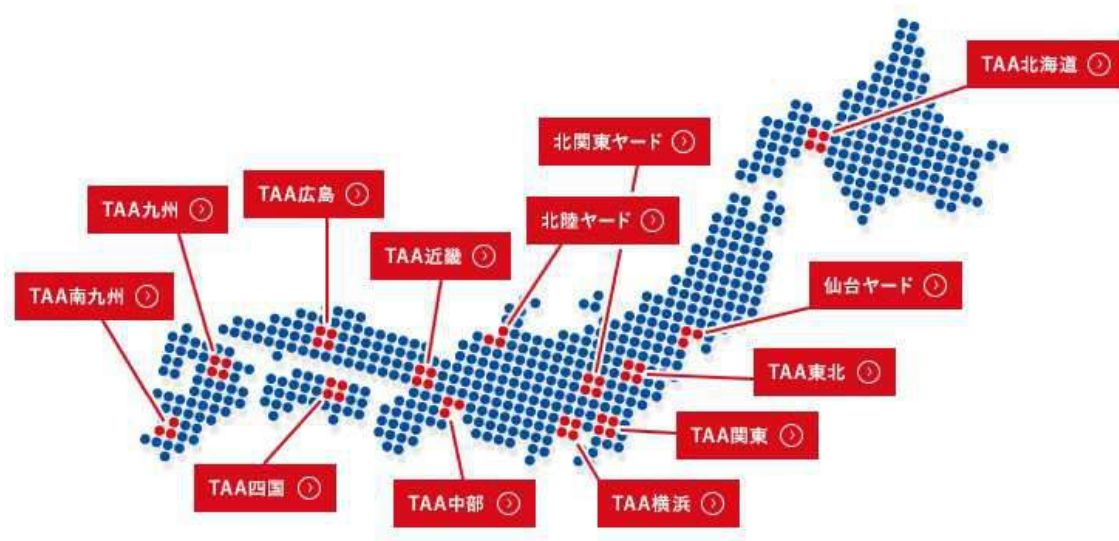
ヒーロー・メンバーズ AA: <http://hero.livelink.ne.jp/>

・メーカー系 AA

■TAA(13 会場): <http://www.toyota-usec.co.jp/taa/>

トヨタ系の AA です。

車輛の検査が厳しいので買う側にとっては安心できる会場のひとつです。



■ホンダ AA(6 会場): <http://www.honda-uc.com/auction/>

こちらはホンダ系の AA です。



■東京会場
<東京都立川市>

[▶ 詳細情報](#)



■名古屋会場
<愛知県東海市>

[▶ 詳細情報](#)



■関西会場
<兵庫県神戸市>

[▶ 詳細情報](#)



■九州会場
<福岡県筑後市>

[▶ 詳細情報](#)



■北海道会場
<北海道千歳市>

[▶ 詳細情報](#)



■仙台会場
<宮城県岩沼市>

[▶ 詳細情報](#)

■NAA(4 会場): <https://www.naa-net.ne.jp/NAA-NET/html/index.php>
日産系の AA です。

■SAA: <http://www.suzuki-saa.co.jp/>
スズキ系の AA です。

・中販連系 AA

■JU グループ: <http://www.jucda.or.jp/>

北海道から沖縄まで 47 都道府県にあります。



・ポータル系 AA

■オートサーバー: <http://www.autoserver.co.jp/>

初心者の方にはまずここに登録する事をお勧めします!!

ポータル系で USS と提携してるのはここだけです。

全国 120 の AA 会場と接続してます。

ほぼここだけで全国 AA の出品車両は閲覧できます。

しかも入会金・月会費無料です!!

入会金
無料
月会費

日本最大級の中古車流通ネットサービス

AS NET
エーエス・ネット

出品台数 年間約**900万台**!!
全国**50,000**会員様が利用中!!
※2016年7月1日現在

日本最大級の
中古車在庫情報!

The advertisement features a computer monitor displaying the AS NET website. A red circle highlights the '買いたい' (I want to buy) button on the website. A cartoon character of a woman is pointing at the monitor. Below the monitor, five cars (yellow, blue, red, black, and green) are parked on a red carpet.

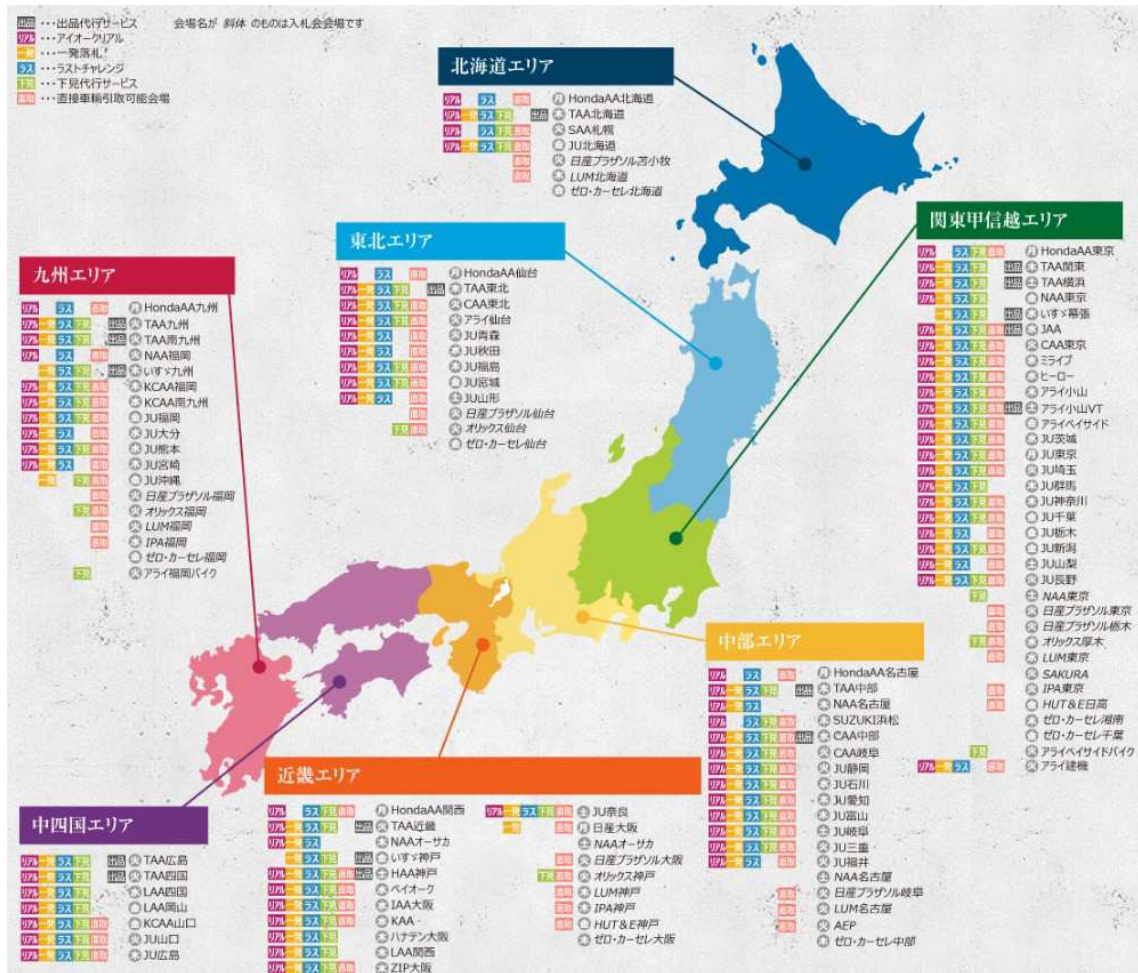
■アイオーク:<https://www.iauc.co.jp/>

全国 132 の会場と接続してますが、

USS は対象外です。

バイクの会場も接続してますのでバイクを扱う予定の方はこちらをお勧めします。

月会費が 6,800 円かかります。



・入札会

■ゼロ・カーセクション:<http://www.zero-group.co.jp/services/vehicle/carselection/>

陸送会社最大手ゼロが運営する入札会です。

リースアップやレンタアップなど低価格な車が中心です。

思わず安く買える事があります。

■NPS 入札会(7 会場):<http://www.nissan-fs.co.jp/nps/system/index.html>

親会社の日産フィナンシャルサービスのリース・クレジットアップ車、

並びに日産レンタカーのレンタアップ車を出品してます。

■ORIX 入札会(4 会場):<http://www.orixcar.jp/auto-plaza/>

■LUM 入札会(5 会場):<http://www.unikettor.co.jp/>

■IPA 入札会(4 会場):<https://www.spacemove.co.jp/ipa/>

第2章:仕入れリサーチ編

さあ、ここまで来たら車を仕入れる準備が整いました!!

これからは実際にどういう車を仕入れるかご説明します。

結論から言います。

「売りたい車」より「売れる車」です。

既に売れた履歴が見れて、
それと同じような車が AA に出品されたら落札します。

売値がある程度想定できるので、
仕入れさえうまく行けば利益は確保できますね。

当実践会のスキームでは販売に際しては主にヤフオクを使いますので、
次頁より具体的にご説明します。

① オークファンプロ Plus への登録

ネットオークションで落札する時にも、出品する時にも、
落札相場を調べたいと思った時によく使われている、
『aucfan(オークファン)』はご存知の方も多いと思います。

オークション初心者の人から、
本格的に利益を出しているという上級者の人まで、
多くのユーザーがいます。

オークファンは、国内のオークション情報をはじめとした、
インターネット上の商品情報を集めて、比較・分析しているサービスです。

落札したい場合には、目当ての商品の取引相場が確認できたり、
入札予約やウォッチリストで管理できたりします。

出品者としても、商品価格が一覧で見れたり、実際に取引された商品を見る事が出来るから、
売価の設定がしやすくなったり。

商品を検索して、比較・検討して、出品・入札できる。相場が分かる事で、安く買い、高く売る事が
できるというものです。

オークファンはログインしなくてもそのまま使えます。無料で会員登録しログインして利用するとさら
に使える機能が増えたり、見られる期間が伸びます。

さらに上の有料の【プレミアム会員】というのもあり、オークファンを最大限に有効利用できます。

「過去相場検索サイト、オークファン」ですが、さらに上の【オークファンプロ】があります。

違いがうまく理解しづらいかと思いますが、
ここまでは、『ゲスト < 一般会員 < プレミアム会員』と、
同じ線上に続いてあった感じですが、
この【オークファンプロ】は全く別モノと捉えてもらった方がいいです。

今までもヤフオク！、楽天オークション、モバオク、ebay、セカイモン、タオバオなど、
各種オークション出品・落札、
さらに海外アマゾンなどを利用して稼いできて、
さらに上を目指すプロの人用のツールになります。

オークション、Amazon 販売、転売・せどり、ネット輸出輸入に、
オークファンのデータを活用して稼ぐためのツールです。

オークファンが貯め込んできたデータを使って分析ができるという感じでしょうか。

2016 年に、そのオークファンプロを進化させた、
「オークファンプロ Plus」が発表されました。

旧作オークファンプロからの利点とすれば、

- ・過去10年分の相場が分かるのがとてもいい。
- ・変動が激しい商品の相場が分かる。
- ・カテゴリー毎の詳細が分かるから、高い利用価値がある
- ・他の出品者の出品物が見れるのがうれしい
- ・どんな商品が売れているか、価格設定も参考にできるし、落札率の高い人も研究できてありがたい

などがありました。

中古車転売ビジネスで結果を出そうと思うと、重要となるのが、
「今欲しがっている商品を、いかに安く仕入れることができるか」という点になります。

しっかりとこのポイントが実践できていれば、失敗する確率はかなり下げられます。

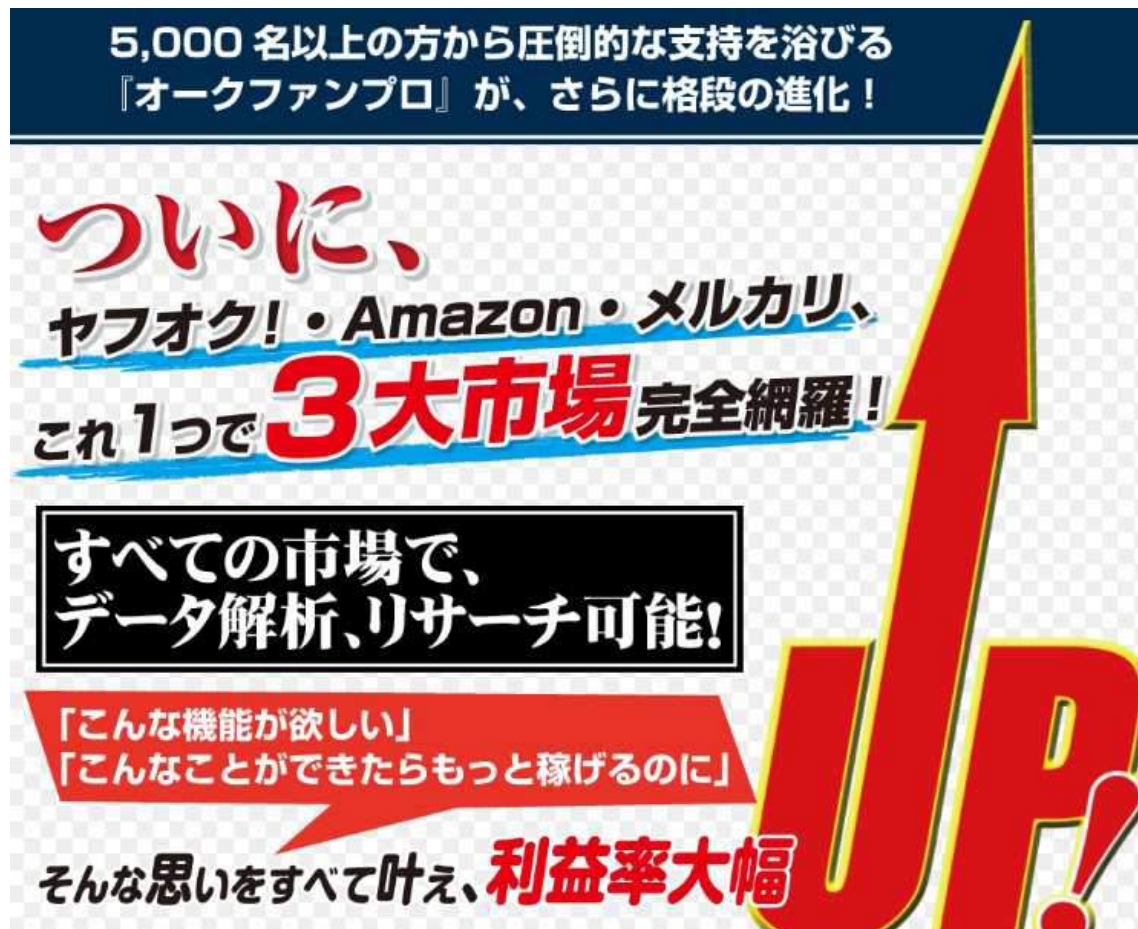
なぜなら、そんな車ばかりを仕入れる事ができていれば、
出品後の集客は、ヤフオクに任せておけば、
勝手に購入者が現れて、売れていくことで利益は上がっていきます。

多くのユーザーを抱えていた「オークファンプロ」でしたが、水面下ではさらに進化させるために研究・開発が進められていたようです。

オークファンプロ Plus

<http://pro.aucfan.com/>

(月額 5,980 円がかかります)



5,000 名以上の方から圧倒的な支持を浴びる
『オークファンプロ』が、さらに格段の進化！

ついに、
ヤフオク!・Amazon・メルカリ、
これ1つで**3大市場**完全網羅！

すべての市場で、
データ解析、リサーチ可能！

「こんな機能が欲しい」
「こんなことができればもっと稼げるのに」

そんな思いをすべて叶え、**利益率大幅** UP!

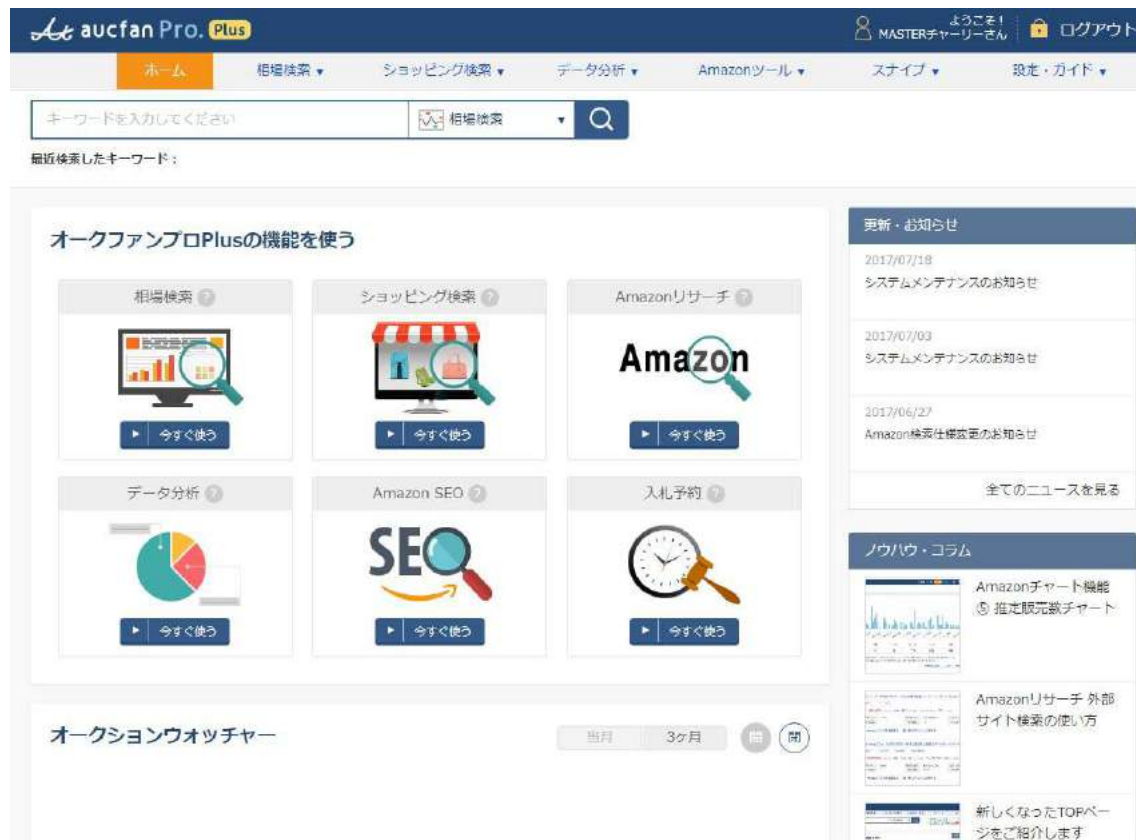
月会費が少し高く感じるかもしれませんが、
これから数十万円～数百万円の車を扱おうとしてるのでしたら、
トレンドを把握したり、リサーチ時間の短縮と思えば、
必要経費とお考えください。

最近では時代の流れにより、
メルカリでも車が売れる様になってきました。

私も何台か販売しましたが、
あのスピード感はクセになりますね(笑)

それでは実際のリサーチ方法をご説明します。

① お住まいの地域で売れてるセラーをリサーチする



ログインするとこの様な画面が表示されます。

メインナビの「データ分析」にカーソルを持って行くと、
「トップセラー」というプルダウンが出て来ますので、
それをクリックしてください。

The screenshot shows the aucfan Pro. Plus website interface. At the top, there's a navigation bar with links like ホーム, 相場検索, ショッピング検索, データ分析 (highlighted), Amazonツール, スナイプ, and 設定・ガイド. Below this, there's a search bar with a dropdown menu for 'トップセラー' (Top Sellers). The main content area shows various filters for searching items, including '除外キーワード' (Exclude keywords), '価格帯' (Price range), '出品タイプ' (Listing type), '出品状態' (Listing status), and '出品地域' (Listing location). A grid of categories is displayed, including コンピュータ, 家電, AV, カメラ, 音楽, 本, 雑誌, 映画, ビデオ, おもちゃ, ゲーム, ホビー, カルチャー, アンティーク, コレクション, スポーツ, レジャー, 自動車, オートバイ, ファッション, アクセサリー, 時計, ビューティー, ヘルスケア, 食品, 飲料, 住まい, インテリア, ペット, 生き物, 事務, 商標用品, 花, 園芸, チケット, 金券, 宿泊予約, ベビー用品, タレントグッズ, コミック, アニメグッズ, 不動産, and チャリティ. A '検索' (Search) button is at the bottom of the filter section. Below the filter section, the 'トップセラー' (Top Sellers) dropdown menu is expanded, showing the current search conditions: キーワード: -, 分析期間: 2017年07月12日 ~ 2017年07月18日, 除外キーワード: -, 価格帯: 未設定, 出品タイプ: 全て, 出品状態: 全て, 出品地域: 全ての出品地域, and サイト・カテゴリ: ヤフオク.

そうするとこの画面になりますので、
「自動車、オートバイ」→「中古車・新車」と画面を進めてください。

The screenshot shows the aucfan Pro. Plus website interface. At the top, there's a header with the logo and navigation links like 'ホーム', '相場検索', 'ショッピング検索', 'データ分析', 'Amazonツール', 'スナイプ', and '設定・ガイド'. Below the header, there's a search bar with a dropdown for '期間' (7日), a text input for 'キーワードを入力してください', and a 'トップセラー' button. To the right of the search bar is a link for 'トップセラーの使い方'. Below the search bar, there's a section for '絞り込み条件を入力する' with a 'すべての条件をクリア' button. This section contains several filters: '除外キーワード', '価格帯' (with a price range input), '出品タイプ' (with radio buttons for '全て', 'ストア', '一般'), '出品状態' (with radio buttons for '全て', '新到', '中古'), and '出品地域' (with a dropdown menu). Below these filters is a grid of car brands categorized by type (e.g., 'トラック、ダンプ、建設機', '乗用車', 'オートバイ', '中古車・新車'). The brands listed include Toyota, Nissan, Honda, BMW, MG, etc. At the bottom of the grid is a '検索' button. Below the grid is a 'トップセラー' section with a user icon.

この画面になったはずですよ。

次はエリア別のセラーを検索します。

右上の「出品地域」のプルダウンをまず初めはお住まいの地域に設定してください。

なぜなら売れる車は地域によって一定の傾向があるからです。

雪国では 4WD が売れます。

都会では輸入車が人気です、、、などなど。。。

それから左上の「期間」のプルダウンを設定してください。

90 日が全体像を把握しやすいですが、
都会などデータが多くて結果が出ない場合は、
60 日→30 日と狭めていってください。

今回は「東京都」「30 日」で検索してみます。

全 674 件の中の 1~30 件目

前へ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 ... 23 次へ

この条件での出品者数 : 674

順位	出品者ID	▼総落札額	出品数	総落札数	落札率	平均落札額	最高落札額	開催日平均(日間)
1	kurumaerabi_store	¥ 18,620,264	626	12	1.9 %	¥ 1,551,689	¥ 7,388,889	10
2	hizumix2000	¥ 12,430,000	9	3	33.3 %	¥ 4,143,333	¥ 5,400,000	8
3	lion_niw_store	¥ 10,273,000	1,198	4	0.3 %	¥ 2,568,250	¥ 6,637,000	3
4	surf7620	¥ 9,200,000	2	2	100 %	¥ 4,600,000	¥ 4,700,000	4
5	akasaka3111	¥ 8,264,066	49	21	42.9 %	¥ 393,527	¥ 626,301	6
6	stronger913	¥ 8,066,000	19	11	57.9 %	¥ 733,273	¥ 1,281,000	6
7	rco_221084001	¥ 6,017,593	49	1	2 %	¥ 6,017,593	¥ 6,017,593	7
8	shinku304_1203	¥ 5,901,000	3	1	33.3 %	¥ 5,901,000	¥ 5,901,000	7
9	kanhonomama	¥ 5,423,100	20	17	85 %	¥ 319,006	¥ 613,000	7
10	shiori248	¥ 5,001,000	2	1	50 %	¥ 5,001,000	¥ 5,001,000	7
11	pin_0707	¥ 4,714,279	46	35	76.1 %	¥ 134,694	¥ 399,001	5
12	mi_and_factory	¥ 4,282,001	18	10	55.6 %	¥ 428,200	¥ 801,000	8
13	haru10trade	¥ 4,152,000	9	4	44.4 %	¥ 1,038,000	¥ 1,398,000	10
14	zxcvb2570	¥ 4,061,535	32	17	53.1 %	¥ 238,914	¥ 401,000	7
15	sweetpup8593	¥ 4,057,000	10	2	20 %	¥ 2,028,500	¥ 2,680,000	11
16	tokyokoichan	¥ 3,891,000	18	10	55.6 %	¥ 389,100	¥ 518,000	9
17	katsu1873	¥ 3,701,000	1	1	100 %	¥ 3,701,000	¥ 3,701,000	13

この様な検索結果が表示されます。

この時のデータの見方をご説明します。

落札率が大幅に低いセラーは、
他サイトでも併売してます。

40%を超えているセラーはヤフオクで本気で売ってると思って良いでしょう。

40%を超えているセラーを見つけたら、
「出品者 ID」にマウスオーバーすると、、

詳細データを分析する

過去 30 日の落札品一覧詳細を表示

出品中商品をヤフオクで見る

の 3 行が表示されますので、
一番上の「詳細データを分析する」をクリックすると、
別タブでそのセラーの詳細データが見れます。

その別タブで開いたページの下部に、
「高額落札商品一覧」が表示されます。



高額落札商品一覧

※ 過去30日での落札結果 有料オプション・その他のオプションでの絞り込みは反映されません。



『修復歴無し』H21/トヨタ/ＦＪクルーザー/4WD/左ハンドル/クルーズコントロール/ナビ
出品者:stronger913
開始価格:10,000 円
落札価格:1,785,000 円
入札:154件 終了日:06月04日



『修復歴無し』『サンルーフ』H20/アルファード/350X/両側パワースライドドア/ナビ
出品者:stronger913
開始価格:10,000 円
落札価格:1,292,000 円
入札:156件 終了日:06月03日



『修復歴無し』Hベンツ/E250ステーションワゴン/CGIブルーエフィエンスシー/ナビ/オーディオ
出品者:stronger913
開始価格:1,200,000 円
落札価格:1,200,000 円
入札:1件 終了日:06月30日



『修復歴無し』Hベンツ/E250ステーションワゴン/CGIブルーエフィエンスシー/ナビ/オーディオ
出品者:stronger913
開始価格:10,000 円
落札価格:1,160,000 円
入札:153件 終了日:06月06日



『修復歴無し』Hベンツ/E250ステーションワゴン/CGIブルーエフィエンスシー/ナビ/オーディオ
出品者:stronger913



『修復歴無し』『S-ハイブリット』H24/ゼレナ/ハイウェイスター/両パワースライドドア/ナビ
出品者:stronger913



『修復歴無し』『S-ハイブリット』H24/ゼレナ/ライダー/ブラックライン/両側パワースライド
出品者:stronger913



『修復歴無し』『S-ハイブリット』平26/ゼレナ/20X/左パワースラ/ナビ・バックモニター/ナビ
出品者:stronger913

まずはこのリストの上から順に AA の落札相場を調べてください。

AA の落札相場は、加盟すると WEB サイトが閲覧できるようになりますので、どの会場も過去の落札相場が見れるページがあります。

それと見比べるとそのセラーがどれだけ利益を取っているか分かります。

AA の過去の落札データは当然ですが多いほうが良いので、
接続会場の多い前述の、

- ・オートサーバー
- ・アイオーク

あたりに登録しておくことで正確な相場が掴めます。

最初は落札率の高いセラーの過去の出品車両は全数検索してみてください。

慣れてくると気付きますが、

- ・ミニバン
- ・ハイブリッド
- ・軽自動車

は人気が高いので利益が薄いのがお分かりいただけると思います。

ただ、人気が高いので、間違いなく短期間で売れます。

ですからこれらの車種を仕入れる場合は薄利多売の方でいくしかないと思います。

コツを掴んでリサーチのスピードが速くなって来たら隣県も検索してみてくださいね。

面白い発見があるかもしれません。

②車種別にリサーチする

ここまでやれば、お住まいのエリアで、

- ・どんな車が売れるか？
- ・どんな車が利幅が厚いか？

大体お分かりになるはずです。

どのエリアにも共通して言えるのは、

- ・ドイツ車以外の輸入車
- ・希少車
- ・旧車
- ・特殊車両（キャンピングカー・冷凍冷蔵車・移動販売車など）

あたりが利幅が厚いですね。

そしたら次はその車をたくさん売ってるセラーをリサーチしてみましょう。

例えば、ボルボも利益の厚い車種のひとつです。

ではボルボをたくさん売ってるセラーを検索します。

先ほどの、オークファンプロ Plus の TOP ページに戻って、
「トップセラー」のページに入ります。

絞り込みでボルボを指定して、
「出品地域」を「全ての出品地域」に指定して、
期間は 30 日もしくは 60 日でボルボをたくさん売ってるセラーを検索します。

そうすると、「ボルボを売ってるセラーランキング」が検索結果として出ます。

先ほどと同じく、

落札率の高い(今回は 30%程度以上を目安に)セラーの検索をします。

「高額落札商品一覧」の中にボルボ以外の他の車種も出て来るはずです。

それも利幅の厚い車である可能性が高いですので、
また AA 相場を検索してみてください。

この様にして、ひとつ利益の厚い車が見つかり、
芋づる式に利益の取れる車が見つかります。

20 個くらいは常にリストアップしておいてください。

あとで自動化につながりますので。

これで利益の取れる車のアタリは付きました!!

それでは実際に AA でどの様に仕入れるか次章でご説明します。

第3章:AAでの仕入れ方法

(1)出品リストの確認

AAに入会すると、サイトが閲覧できるようになります。

出品リストは大抵、開催日の前日夜に確定します。

大体 20～22 時には確定してます。

そこから車探しが始まります。

前章で作ったリストをもとに、
似た様な車が出品されてないかチェックしていきます。

(2)出品票の見方

会場によりフォーマットは様々ですが、
記載される項目はどこも同じです。

例えばこんな感じ。。

輸入車コーナー

No. 1	車歴 (自家用以外は記入)		排気量 2500cc	型 式 DBA-BB5254w		評価点 3.5
	初度登録年月 21/2月	車 名 VOLVO	駆動方式 5	グレード V70-2.5T LE	2WD 4WD	
車検 30年 2月		シフト FA/T	特 徴 SR (AW) PS PW 57 TV ナビ ETC		セールスポイント ☆パワーバックドア ☆プッシュスタート ☆メモリパワーシート (ベンチレーター&ヒーター付) ☆キセノンライト ☆ETC	
走行 156,517 Km	外 色 ブラック	内 色 ブラック	新車価格手帳 (付随書付) 有・無			
燃料 ガソリン・軽油・()	輸入区分 デパート・並行	ハンドル 左・右	名義変更期間 月 日			
年式 09	リサイクル 24930円	乗車定員 5人	登録地 車台地 シリアル地			

○注意事項 (修繕・不具合箇所および状態等)

保証・ディーラーキック・スペアキー・モニター後送

○検査員報告 (USS使用欄)

内装スレ・汚れ・傷 フロアマット
Awキズ
各キズの跡
下廻りサビ

内寸[約] × × (cm)

全長 全幅 高さ

◆ (車検証上の寸法)

まずは評価点です。

評価点	走行距離	内装評価	外装評価	内外装の程度
S 点	10,000km 未満	A	A	ほとんど無傷、無補修であるもの。 (登録後 1 年未満)
6 点	30,000km 未満	A	A	ほとんど無傷、無補修で、加修の必要のないもの。 (エンジンおよび足回り関係が良好であること)
5 点	60,000km 未満	A	A	目立たない傷、凹はあるものの、 内外装ともほとんど加修の必要のないもの。 外装部品の交換のないもの。 (エンジンおよび足回り関係が良好であること)
4.5 点	100,000km 未満	B	B	内外装とも軽微な補修をすることにより 5 点に準ずるもの。
4 点	150,000km 未満	C 以上	C 以上	目立つ傷、凹、錆、焦げ、破れが少々あり、加修が必要と思われるもの。
3.5 点	150,000km 未満	D 以上	D 以上	大小の板金や加修を必要とする所が数ヶ所あるもの。 多数の焦げ穴、破れ等があるもの。
3 点		E 以上	E 以上	全補修、交換、張り替えを必要とするもの。
2 点				商品価値の低いもの。
1 点				改造車、災害者(塩害、雹害、冠水車等)、粗悪車、競技車。
R 点				修復歴車
×点				極端な低年式車、レプリカ車、クラシックカー等の、評価の困難なもの

ネットで販売するに当たっては 3.5～4 点が妥当です。

AA 会場によっては多少表記が違います。

次に外装に記載されてる記号

線キズ	A1	小	手のひらで隠れる程度の線キズ
	A2	中	A1 を超える線キズ
	A3	大	全面的な線キズ、A2 程度が複数あるもの
キズの無いへこみ	U1	小	ゴルフボール大程度のへこみ
	U2	中	テニスボール大程度のへこみ
	U3	大	サッカーボール大程度のへこみ
キズの伴うへこみ	B1	小	他のダメージ 1&U1 程度のへこみ
	B2	中	他のダメージ 2&U1～U2 程度のへこみ
	B3	大	他のダメージ 3&U1～U3 程度のへこみ
要塗装	P1	小	色ズレ小、塗装剥げ小程度
	P2	中	色違い、部分的な色褪せ、塗装剥げ中程度
	P3	大	全面的な色褪せ、大きなパネルの大きな塗装剥げ
補修跡	W1	小	透かしてみても確認できる補修跡、補修波小
	W2	中	容易に確認できる補修跡、補修波中
	W3	大	全体的で再加修の必要な補修跡
錆	S1	小	500 円玉程度の錆
	S2	中	テニスボール大程度の錆
	S3	大	サッカーボール大程度の錆
腐食	C1	小	500 円玉程度の腐食

	C2	中	テニスボール大程度の腐食
	C3	大	サッカーボール大程度の腐食(出品不可)
バンパー	X1	部分的交換要する(分割タイプで一部のみ)(要記載)	
	X2	部分的交換要する(分割タイプで両サイド)(要記載)	
	X3	要交換(へこみ大、10 cm以上の亀裂等)(要記載)	
幌	X1	5 cm以内の切れ、補修小、焦げ小(要記載)	
	X2	5～20 cm以内の切れ、又はその補修跡(要記載)	
	X3	要交換(20 cm以上の切れ、補修不良大等)(要記載)	
スクリーン	X1	5 cm以内の切れ、補修小、焦げ小(要記載)	
	X2	要交換(5 cm以上の切れ、くもり大)(要記載)	
F ガラス	X1	良好な補修跡、飛び石多数、気泡小、キズ小(要記載)	
	X2	3 cm以内の割れ、気泡中、キズ中(要記載)	
	X3	要交換(10 cm以内の割れ、補修不良、気泡大、キズ大(要記載)	
サイドガラス	X1	交換を要するキズ	
交換済み	XX		

外装の評価

評価点	評価基準
A ランク	1. 2～3cm程の小さな傷、小凹が2～3ヶ所以内
	2. 板金塗装済みでも、直し方が良好なもの
B ランク	1. 5～20cm の傷、ゴルフボール大の凹みが少々あるもの
	2. 板金塗装済みで、少々波のあるもの
	3. ガラス(ヒビ、ワイパー傷の大きなもの)割れのあるもの
C ランク	1. B ランク程度の傷、凹みが多数あるもの
	2. 20～40cmの大きな傷が数ヶ所あるもの
	3. 握り拳大以上の凹みが2～3ヶ所あるもの
	4. 板金塗装済みで大きな波、少々の色ボケ、ムラのあるもの
D ランク	1. 大きな傷が多数あるもの
	2. 大きめの凹みが数ヶ所あるもの
	3. 交換を必要とする程ひどい凹、傷のあるもの
	4. 板金塗装済みだが、再補修が必要なもの
	5. 錆の多いもの
	6. 腐食のあるもの
E ランク	1. ボディーが全補修必要なもの(傷、凹の多いもの、色ボケ等)
	2. 腐食が多く、腐食穴のあるもの

内装の評価

評価点	評価基準
A ランク	1. 加修の必要がない、または必要性の低いものでそのまま展示できるもの
	2. 目立たない小さな破れ、軽い焦げ、または簡単に取れる汚れ等が、全部で2～3ヶ所程度のもの
	3. 大きな部品の欠品がないもの
B ランク	1. 加修の必要性の低いもの、または不具合内容があまり商品価値に影響しないもの
	2. 小さな破れ、軽い焦げ、擦れ、ビス穴が数ヶ所あるもの
	3. 小さな焦げ穴、ダッシュボードの小さなウキあるもの
	4. 簡単に取れる汚れのあるもの
C ランク	1. 軽微な加修を必要とするもの、または不具合内容が商品価値を下げるもの
	2. 焦げ、焦げ穴、擦れ、破れ、目立つビス穴、ダッシュボードのウキ、小さなひび割れ等があるもの
	3. 汚れはあるがクリーニングにより B ランクに準ずるもの
D ランク	1. 加修を必要とするもの
	2. 多数の焦げ穴、破れ等があり張り替えが必要なもの
	3. ダッシュボードの大きく変形したもの
	4. クリーニングをしても落ちないひどい汚れがあるもの
E ランク	1. 大きな加修を必要とするもの
	2. ダッシュボード等に目立つ大きなひび割れや、加工跡があり交換を要するもの
	3. 内装、シート等にひどい汚れ、破れまたはヘタリ等のあるもの

4. 室内に強い異臭があり、そのままの状態では展示できないもの

以上を考慮し、総合的に判断しましょう。

どの程度が許容範囲かは個人差がありますし、
こればかりは経験がモノを言います。

修復歴ありの R 点評価の車は基本的にお勧めしませんが、
安く買えます。

お客様の中にはそれを承知で買われる方もいます。

ただし、これは上級技ですので、
今回のマニュアルでは割愛させていただきます。

(3) 実際に競り落とす

AA 会場に初めて行かれた方はセリ時間の短さにビックリするでしょう。

1 台の競りは 10～20 秒程度です。

その間にいくらまで入札するか決断しなければいけません。

オークションには2つの入札方法があります。

- ・リアル入札
 - ・指値入札
- です。

リアル入札は、
POS というボタンが付いたスティックを持ち、
1 押し 3,000～5,000 円で、最後まで押し続けた人が落札します。



指値入札はセリが始まる前にあらかじめ金額を決めて入札しておきます。

初心者には指値入札をお勧めします。

これは私の経験談ですが。。。

セリが盛り上がってくると、
どうしても欲しい車だとボタンを押すのにアツくなって、
思わぬ予算オーバーで落札してしまう事があります^^;

ビジネスは利益を上げてナンボですからね。

自分の車なら話は別ですが(笑)

(3)落札したら

会場に支払いを行います、
落札価格以外にも下記費用がかかります。

- ・消費税:落札価格の 8%
- ・リサイクル預託金:車種により 1～2 万円程度
- ・自動車税:月割
- ・入札料:数千円
- ・落札料:会場により 1～2 万円程度

支払い期限はどこの会場も落札より 1 週間です。

厳しい会場ですと、1 度支払いが遅れただけでも退会処分になります。

お金の事ですので、充分丁寧に対応しましょう。

(4)車が届いたらチェックする事

- ・内外装のコンディション
- ・電装系(ライト・PW・ドアミラー・エアコン・サンルーフ・スライドドアなど)
- ・ミッション系(ショックや滑り)
- ・タイヤの残り溝
- ・エンジンルーム内(オイルや冷却水)
- ・ブレーキ
- ・異音

AA ではミッション系以外はクレーム対象になる事はあまりありません。

業者間取引ですので、ノークレームが大前提です。

数をこなせばどの車種がどこが弱いかわかってきます。

第4章:販売編

さあ、お目当ての車が届いたらいよいよ売り出します!!

どのサイトに掲載するにしてもまずは車の撮影をしなければいけません。

できればプロのカメラマンにお願いするのが良いでしょう。

世の中にはフリーのカメラマンがたくさんいます。

「車 カメラマン 探す」で検索するといろいろなサイトが出て来ます。

有名な所ではランサーズですね。

http://www.lancers.jp/?ref=header_menu

相場は1台あたり15,000円前後です。

プロに15,000円払っても、自分で撮影するのと比べると、
売値で5~10万円は上がりますから、
高く売る為の必要経費とお考えください。

ちなみに上が私が撮った画像で、
下がプロのカメラマンが撮った画像です。



同じ車です(笑)

それと枚数は「可能な限り」多く撮影してください。

この実践会はネットで車を買われる方を相手にしてます。

ほとんどの方が現車確認はされずに、
画像のみで判断されます。

ですので、できるだけ多くの情報を提供してください。

外装の傷や内装の汚れも包み隠さず撮影してください。

人間の心理として隠したくなるのは分かりますが、
購入者の心理は真逆で、正直に開示したほうが安心感が増します。

画像が揃ったらいよいよネットで売りに出しましょう!!

ネットで車を売る方法はいくつかあります。

- ・自社サイト
- ・Goo やカーセンサーなど大手中古車サイト
- ・ネットオークション
- ・フリマアプリ
- ・地元情報サイト
- ・SNS

今回はこの中でも一番集客力があるヤフオクでの売り方をご説明します。

個人的にも一番オススメな販売チャネルです。

これからはメルカリなどのフリマアプリも台頭してくるかもしれませんね。



車を出品するにはプレミアム会員に登録する必要があります。

<https://premium.yahoo.co.jp/info/guidelines.html>

(月額 462 円です)

出品方法については解説してるサイトがたくさんありますので、
ここでは割愛させていただきます。

重要なポイントだけご説明します。

★タイトルの 65 文字は可能な限り埋めてください

★くどいようですが画像はたくさん掲載してください。

私はいつも 1 台につき 200 枚程 閲覧できるようにしてます。

メインで PR したい画像は HTML で出品ページに。
(「ヤフオク 画像 複数」などで検索すると色々な無料サービスがあります)

どのサービスでも 20 枚程度は出品ページに貼り付けられます。

細かい所や補足したい画像はオンラインストレージのリンクを貼る。
(Yahoo!ボックスだとスムーズにページが遷移します)

他のドメインに飛ばそうとすると一旦ヤフオク側から警告が入り、
ユーザー目線ではクリック数が増えてしまいます。

★説明文は普通の文字入力ですと他のセラーと比較すると見劣りします。

HTML タグ入力をお勧めします。

HTML タグが分からない方はテンプレートを使用してください。

これも色々ありますが、私は即売くんを使用してます。

<http://www.noncky.net/software/sokubaikun/>

★説明文と価格設定に関しては後述します。

★下記に全てチェックを入れてください。

- ・入札者評価制限
- ・入札者認証制限
- ・自動延長
- ・早期終了

質の悪い入札者から自分の身を守る為です

💡 ヒント表示 ON | OFF

▼ オプション設定 ?

取引オプション	
入札者評価制限	<input checked="" type="checkbox"/> 総合評価で制限 評価の合計が-1以下の利用者は入札できなくなります <input checked="" type="checkbox"/> 非常に悪い・悪い評価の割合で制限 「非常に悪い・悪い」の評価の割合が多い利用者は入札できなくなります(詳細)
入札者認証制限	<input checked="" type="checkbox"/> 入札者認証制限あり モバイル確認または本人確認などを行っていない利用者は入札できなくなります(詳細)
自動延長	<input checked="" type="checkbox"/> 自動延長あり オークション終了までの5分間に入札があった場合、自動的に5分間延長します
早期終了	<input checked="" type="checkbox"/> 早期終了あり 設定した終了日時前にオークションを終了させることができます

★注目のオークション・太字テキスト・背景色もできればお金をかけてください。
普通の車屋がかける広告宣伝費から考えれば微々たるものです。

PRオプション	
あなたへのおすすめコレクション (有料)	<p>  設定料 ¥0 </p> <p> ヤフオク特約の低価格型オプション！ 多くの人が見ているページで自分の商品をアピールしよう </p> <p> 「あなたへのおすすめコレクション」は他の出品オプションではリーチできていなかったマイ・オークションなど、人が多く集まるページで自分の商品をアピールすることができます！更に設定する必要な無料なので、気軽に始められます。 (詳細) </p> <p> 落札価格の <input type="text"/> % 落札価格に対して1.0~20.0%で設定 (画像のアップロードが必要となります) </p> <p> 出品する商品に四角がありその内容に準じて、マイ・オークション (入札中) 画面などで「あなたへのおすすめコレクション」欄に商品を表示できます。設定は無料です。「あなたへのおすすめコレクション」欄経由で入札されると規定した料率のオプション料が発生します。オプション料は、落札価格に設定料率を乗じた価格です。 (表示欄経由で入札があった場合のみ、当該入札による落札ではなくても落札価格を基に計算されます) (詳細) </p>
注目のオークション (有料)	<p> 1日あたり <input type="text"/> 円 1日あたり20円 (税込22円) ~ </p> <p> 各カテゴリの商品一覧ページ (上部) にある、「注目のオークション」欄に商品を表示できます。 (詳細) </p> <p> 「注目のオークション」を設定している商品のうち、設定金額の高さや、出品者の過去の落札率などを加味した上位3件を検索結果ページの最上部に表示します。 (詳細) </p>
太字テキスト (有料)	<p> <input checked="" type="checkbox"/> 1出品あたり0.8円 (税込) </p> <p> 商品タイトルと太字で表示できます。 (詳細) </p>
背景色 (有料)	<p> <input checked="" type="checkbox"/> 1出品あたり2.40円 (税込) </p> <p> 商品タイトルなどの背景を黄色で表示できます。 (詳細) </p>

★説明文について

路面店の相場と比較して、格安の出品だという事を PR してください。

理由は、多額の固定費(展示場運営費・人件費・広告宣伝費)をカットしてるからです。

簡単な自己紹介も記載してください。

第三者の検査を受けてるから安心な車両だという事、
試乗した感想、車両のスペック・装備の説明、
その他、気付いた事は事細かに記載しましょう。

顔の見えない相手との取引は入札者も一抹の不安を抱えています。

私の場合は、Facebook へのリンクも記載しました。

オークションは対等な立場での取引ですので、
媚を売る必要はありませんが、礼節は尽くしましょうね。

私が 6 年かけて完成させたテンプレートがありますので、
ご希望の方には有償でお渡します。

★価格設定について

2つのやり方があります。

まずは(最低落札価格の設定なしで)1円スタートしちゃう。

これはなかなか勇気がいる事ですが必ず売れます(笑)

ミニバン・ハイブリッド・軽自動車あたりの人気車種だと閲覧数も多いので、相場より低い価格で落札される事はまずありません。

もうひとつは即決価格を思い切り高くして、値下げ交渉機能を設定する方法。

高い金額からの交渉で多少安くしても、結果、相場よりは高く売れます。

人間の心理を突いた作戦です。

この方法はニッチな車種に有効です。

1人だけハマれば良い訳です。

こちらのほうが利幅は厚いです。

ただ売れるまで時間はかかります。

どちらの方法を取るかは人それぞれの考え方です。

台数を捌けるだけの土地と時間に余裕がある方は前者をお勧めしますし、数ヶ月寝かせておくだけの金銭的に余裕がある方は後者をお勧めします。

★質問について

ネットで車を買おうとしてる方は、少なからず無茶苦茶な質問をしてくるケースがあります。

その時は。。。放置で OK です。

回答しなければ、その質問が公開される事ありません。

また、やたら細かい質問をしてくる人も放置です。

性格的に細かい人は、落札してからも何かと細かいです。

予期せぬトラブルに発展致しかねません。

日本人の気質として、来た質問にはきっちり答えなければという発想が働きます。

しかし、ヤフオクでそれをする必要はありません。

細かい質問に丁寧に答えれば、
さらに細かい質問が来ます。

ドツボにハマります。

アバウトなくらいがちょうど良いです。

アバウトな売り手にはアバウトな買い手が付きますから、
余計な労力を使わなくて済みます。

★引き渡し

落札されたら引き渡しの作業が最後にあります。

ヤフオクは少しでも安く買いたい方が多いので、
陸送代を浮かす為、直接引き取りに来られるのがほとんどです。

名義変更も落札者がご自身で手続きされるケースが 9 割です。

AA から仕入れた車でしたら、
引き渡しの前に、一旦ご自身の名義に変更しておいてくださいね。

仕入れた時のままの名義で落札者に渡してしまうと、
名義変更期限を守ってくれないトラブルが発生する可能性があります。

AA で落札した車の名義変更期限は、
落札の翌月末です。

手続きが遅れて AA からペナルティを受けるならまだしも、
そのまま居なくなられたら AA は退会処分になります。

せっかく買った AA ですからその辺は丁寧にしましょう。

念には念を。

落札者からは免許証の画像を確保しておきましょう。

何かと理由をつけて免許証を出さない人は、
逃げる可能性大です。

名義変更が完了するまでは保証金もお預かりしておいたほうが良いです。

相場は 3 万円前後です。

お金を預けてる限りは、
「早く名義変更しなければ」という意識が働くものです。

★必要書類

引き渡し時には下記の書類をお渡しします。

- ・車検証
- ・印鑑証明書
- ・委任状
- ・譲渡証

以上、名義変更時に必要です。

その他に、

- ・リサイクル預託券
- ・自賠責保険証券

も車に入れておかねばいけませんのでお渡してください。

第 5 章:取引業者

中古車ビジネスをしていく上で、必ず付き合わなければいけない業者がいます。

- ・整備屋
- ・板金屋
- ・ルームクリーニング屋

AA から届いた車は、大なり小なり不具合があると思って間違いありません。

そんな時は業者さんに依頼します。

どれにも言える事ですが、
仕上がりはボチボチだけど値段が安い所、
仕上がりは抜群だけど値段は張るところ、
の 2 ヶ所と付き合っていたほうが良いですね。

入ってくる車の状態やお客様の要望により使い分けましょう。

- ・解体屋

車を販売した時に、今まで乗ってた車を引き取るケースがあります。

明らかに再販売が困難な場合は解体屋に引き取ってもらえばお金になります。

車は、車としての機能を果たさなくても、
最後は鉄屑としての価値がありますからね。

ボロボロの軽自動車でも 5,000 円くらいでは引き取ってくれます。

それと、解体屋は引き取った車をバラして部品取りもしてるので、
パーツ屋も兼ねてる場合があります。

中古パーツなど探してる時、助けになってくれる事もあります。

・陸送屋

車検の無い車を動かす時や、遠隔地の購入者に車を届ける時に利用します。

最大手は株式会社ゼロですが、
他にもたくさんあります。

AA の各会場にも窓口を設けて客を待ってます。

金額はどこも大差ありませんので、
丁寧な仕事をしてくれるところを選びましょう。

第 6 章:最後に

ここまで中古車せどり転売ビジネスの概要についてご説明してきましたが、ご自身で車を扱うイメージは出来上がりましたか？

私が何万時間もかけて蓄積したノウハウですので、全部ご説明しようと思うとこの数十倍のページ数になってしまいます。

今回のマニュアルは「まずスタートラインに立つ事」が目的です。

マニュアルのひとつひとつを見ると、かなり工数が多い様に感じる方もおられるかもしれませんが、大体の作業はルーティンとして自動化できるものです。

自動化ができてしまえば、単価の高いビジネスですので、さほど拘束時間は長くありません。

世の中には稼げる情報がたくさんあります。

コピペで月収 100 万円とか、
〇〇するだけで月収数十万円とか。。

でもその類のビジネスモデルは長続きはしません。

次から次へと雨後の筍の様に出てきてはすぐに消えます。

車のビジネスは 70 年近い歴史があります。

それだけ普遍なものなのです。

これを購入された皆様もぜひ車業界に参入し、
永続的に稼がれる事を切に願います。

ご不明点・ご質問はお気軽にメールにてご連絡ください。

発行者 【中古車せどり転売ビジネス実践会】主宰 チャーリー

メールアドレス: info@kuruma-sedori.com

LINE@にて毎日情報発信中!!



友達追加 URL <https://line.me/R/ti/p/%40cwz7972z>

ID 検索 [@cwz7972z](#)