

## 地域優秀販売店・工場 様

中古車オークションシステムは、新型中古車オークションと販売支援ツール「売買くん」を関連、連動することにより、自動車関連企業様にとっては、長年の難点・ガンが解消する、又、第3の整備売り上げ、コスト削減、利益確保、様々なメリット等 いままでない素晴らしいシステムです。是非、賛同いただければ、幸いです。

### 加盟店（サテライト店）メリット

加盟店であるサテライト店は、YOU オークションのインフォメーションであり、サービスステーション役目を担っています。地域優秀中古車販売店又、整備工場から5万人の人口に対して1社のみに限定で設置、又、オークションと連動している販売支援ソフト「売買くん」設置していただき、システム操作することにより、自動車診断書発行 安全な車両代金決済業務、落札車両預かり業務、落札車両輸送業務、引き渡し業務等、安心安全な YOU オークションを遂行しています。

具体的に、お客様が気軽に参加出来る、当社独自のカーオークションシステムを提供し「確実に、安全に、安心して、より便利に」また、「より安く購入ができ、またより高く売却する」ことを可能です。

#### ※ 確実に、安全に、安心の訳

- ・会員は、身元確認しております。
- ・出品車両は、トラブル防止の為、制限しております。
- ・出品者は、当該車両の申告書を提出して頂きます。

自動車申告書は、出品車輛に関する出品者にしか分からない車輛情報、マイカー使用状態、車歴等、アピールポイントを申告してもらうシステムです。又、出品者の制約書になっています。

- ・お近くのサテライト店で、プロ（自動車診断士）が、出品車両を自動車診断し、自動車診断書を発行していただきます。自動車診断 盗難車両出品防止 壊渡を可能である車両を確認
- ・落札された車両代金も確実 安心です。提案書 2/24 ページ参照

落札されますと、出品者は、A サテライト店に車両預けます 確認しましたら落札者へ、振込支持し、振り込んでいただきます 出品者は車両代金受領してから引き渡す 落札者は車両引き渡すうけてから、代金を振り込む A サテライト店から B サテライト店へ陸送 B サテライト店で引き渡す、

- ・個人売買の大きなメリットとして、「一般的な流通段階での中間マージンが省ける 売る方も、買う方も オークション性質上、市場価格よりも 20-40 万お得です。

<<引き渡し受けてから、車両代金決済する・・・ 代金受けてから引き渡す>>

※自分で売却する、 利用しない手はないと確信いたします。

#### 1. 新車購入時の下取り車両

一般の方が、下取り車両を当オークションで売りに出す

#### 2. 新車は、値引きして購入

#### 3. 買い取り店を廻る 又、煩わしい交渉必要ない

#### 4. 用途変更 軽自動車からワゴン車（車軽自動車は、出品し売る ワゴン車は落札し、購入）

今現在の車両処分に利用 買い取り店に行く必要なくなった（ガリバー アップル ラビット ）

以下の理由により、加盟店、販売支援ソフト「売買くん」は容易に販売、加盟店を募ることができると確信します。

「YOU オークション HP 確実・安全・安心なYOUオークションの理由、より高く売り、より安く買える理由、確実・安全・安心なYOUオークションの理由」 参照

サテライト店メリット（具体的に）

※地域優秀中古車販売店又、整備工場から5万人の人口に対して1社のみ限定で設置 他社との差別化を計っています。

※ サテライト店は店頭販売しやすい

1. 当オークションはサテライト店向けに、即決価格、最低落札価格を「オークションの日」だけ提示いたしますので、見込み客に店頭で、お客様から選んだ車をすぐその場で落札できます。「オークションの日」です。
2. 交渉ホットラインでオークション中でも、当社を介し、価格交渉を行うことにより、最終日まで待たなくとも落札できます。通常7日間です。
3. つまり代行です。代行料 15,000 円＋加修費用等、中古車仕上げ費用が利益加算方式です。中古車販売は、通常 すぐの故障は貴社負担 利益減算になります。
4. 販売車は保証問題がつきまといいますが、当オークションより、ユーザーが車両購入し、名義変更、修理を依頼するので保証の問題がなくなります。

※ 車両販売（新車納入時期条件に）

1. 新車販売時 下取り価格の採算があわない場合、当オークションを利用し、先売りをする事により、新車販売でき、確実な利益が確保でき、下取り車、在庫にならない。  
ディーラーに下取り車をお願いする必要がない 貴社の裁量で新車販売可能
2. 新車販売契約された 下取り車を早く販売することが可能です（新車納入まで販売する）。
3. 委託販売車等可能です。
4. 当オークションと店頭販売を平行販売可能。

※ 車両販売（新車納入時期条件に）

1. 新車販売時 下取り価格の採算があわない場合、当オークションを利用し、先売りをする事により、新車販売でき、確実な利益が確保でき、下取り車、在庫にならない。  
ディーラーに下取り車をお願いする必要がない 貴社の裁量で新車販売可能
2. 新車販売契約された 下取り車を早く販売することが可能です（新車納入まで販売する）。
3. 委託販売車等可能です。
4. 当オークションと店頭販売を平行販売可能。

※中古車販売店の「ガン」である損金発生させない

YOUオークションを利用し、長期在庫車、下取り車を効率的に処分する。

中古車販売店は、業者オークションを利用 価格体系 「HP より高く売り、より安く買える理由」参照

中古車販売店は、長期在庫処分 換金に業者オークションへ売却、その際、損金発生 (査定損)  
YOUオークションは、一般の方が(落札)購入するため、損金発生せず、売却 利益がでる。

例

業者オークション利用売却 昨年 年間 50台利用の場合(展示場20台以下の規模)にて  
YOUオークション売却 + 平均60000円/台 → → +3000000円  
業者オークション出品料 △平均 5000円/台 → → + 250000円  
業者オークション場搬入料 △ ???

YOUオークション利用売却 販売だけで、昨年より、+3250000円 お得、しかも、損金発生しない

展示場50台規模の業者オークション利用売却 約15台/月 年間180台 △欠損金平均約7~10万 △約1260万/年  
YOUオークション売却 平均+60000円/台 → 10800000円の利益がプラス

展示場100台規模の業者オークション利用売却 約33台/月 年間396台 △欠損金平均約7~10万 △約2272万/年  
YOUオークション売却 +平均60000円/台 → 23760000円の利益がプラス

- ・新車販売時、下取り車ディーラーに依存せず、自社で処分(YOUオークション)し、今まで以上に+50000円利益確保
- ・下取金額が、お客と合わない場合、当該車両をYOUオークションで先売り処分し、利益確保(安全確実)
- ・当社ユーザー層にない下取り、例えば、スズキの新車購入、外車下取りの場合先売り処分し、利益確保(安全確実)今までは断っていた。
- ・新車が売りやすくなる 下取り車上記の方法で処分 利益も確保しやすい
- ・買取店に行くユーザーにYOUオークションに誘導
- ・上記の方法を、ディーラーの営業マンに教え、診断料を売り上げになる。(レバライト8500円です。喜ばれる、営業マンは、ノルマもあり、下取りが合わなく難題な客も抱えている。)
- ・展示場に来客者が展示車両をみて、目当ての車がないと帰ってしまう その時、「どんな車をお探しですか」お声をかけ、YOUオークションに誘導し、自社のお客になっていただく(買いに来たことは、いまの車を話すということ)

このように、中古車の流通が全く、違ってきます。他店の販売店 車買取店は、太刀打ちできません非常に脅威です。

#### ※ 中古車仕入れ

1. 業者オークションは業者が出品しますので販売しやすい車両は出品しない傾向にあります当オークションは一般の方が対象です。
2. 人気車種が仕入れのチャンスが拡大します。  
(他の業者の下取り車 買い取り車等は人気車種は自分で処理し利益確保)
3. 仕入れ価格は、サテライト店のみ使用できるX2価格で即決落札。
4. サテライト店は、仲介手数料の基本料金免除がありますのでお得になります。

#### ※ 顧客獲得のチャンス

1. 同業者との差別化戦略がはかれます。

2. 新規客が来店します。

※ お客様がすべて来店するシステムです。(低コストで高利益)

自動車販売 整備業の最大ロスである引取り、納車は、ありません やってはいけません

1. 出品者が自動車診断書発行の為、ユーザーが来店いたします。
2. オークションの相談に来店されると予想されます。(ローンの相談、価格の相談等)
3. 出品車両が売買成立の場合、車両を引き渡し(預かり)に来店します。
4. 落札者(購入者)が車両を引き取りに来店します。

※ 来店時いろいろな商品を勧めるチャンス 顧客獲得のチャンス

1. 出品するということは、別な車を購入すること 勧めるチャンス
2. 出品者に、自動車診断発行の為の点検や加修を勧めることができます。板金塗装、ボディコート等(売り上げにつながる)
3. 出品車が落札(売れた場合)となりますと12ヶ月点検して引渡ししなければなりません。点検の結果、故障の場合は修理して渡しますので整備売り上げが見込まれます。

<< 第3の整備売り上げ、コスト削減、利益確保!! >>

※ 出品車両 預かり業務の際(売買成立)

1. 当社より預かり手数料

※ 落札車両 引渡し業務の際

1. 当社より引渡し手数料
2. 名義変更料 車庫証明等費用
3. 中古車仕上げ、板金塗装、ボディコーティング、クリーニング等の受注のチャンス

※ 経費が節減

1. 当オークションは、出品は無料です。他の業者は、売買成立時仲介料を平均30,000円頂きますが、サテライト店は、基本料金免除 売買制約料のみ。
2. 業者オークションを利用されている方は、出品料・会場までの車両運搬費用等費用がかかりますが、その分浮くことになります。

※この事業に追い風なる消費増税10% 問題

2019年(平成31年)10月1日引き上げることになり、これにより出品者と落札者の双方に大きな価格メリットが期待できます。お客様にとっては大変お得 サテライト店は、追い風になり、ユーザー獲得、利益拡大のチャンス

車両販売価格 830000円 消費税8%=? 830000円 消費税10%=?

消費税10%の方が簡単に暗算でき、消費税に対して、より敏感になると思われます。

第3の整備売り上げ、コスト削減、利益確保!!

※サテライト店募集による販売支援ソフト「売買くん」販売

販売支援ソフト「売買くん」 キャンペーン価格 900000 円 リース契約 16830 円 料率 0.0187  
定価 1800000 円 リース契約 33660 円 料率 0.0187  
50%引き 900000 円 リース契約 16830 円 料率 0.0187

以上のことから、この当社独自のカーオークションシステムは自動車業界の難題をいくつも解決し、お客様が気軽に参加出来る、確実に、安全に、安心して、より便利に」また、「より安く購入ができ、またより高く売却する」ことを可能です。

従って販売支援ソフト「売買くん」販売しやすく加盟店確保しやすい

テレビ ラジオ SNS 等、いろんな宣伝し一般方に促し、会員を募り 又、加盟店を募っていきます。会員数が多くなり、出品台数が多くなり サテライト店が増加することにより、商品力が評価されます、

当ビックビジネスモデルは、出品者と落札者が直接コンタクトを行うという点は、現状の中古車流通体制を大きく 変えるものです。

中古車販売店 買い取り店等 他店では、大変脅威ではないでしょうか

御不明点や質問が御座いましたら、お問い合わせください。ご連絡お待ちしております。

平成 31 年 04 月 29 日  
福島市五月町 1-11 平和信用ビル 2F  
株式会社ハイブリッド  
代表取締役 佐々木清三