

本資料は、投資家が匿名組合契約の申込みにあたり、必要な営業者情報を営業者が独自にまとめたものであり金商法による法定開示情報ではありません。



ITの力で中古車買取に革命を ー日本初のオークション形式のクルマ買取サービスー 事業計画

作成日：2018年3月14日
カープライス株式会社
代表取締役 梅下直也

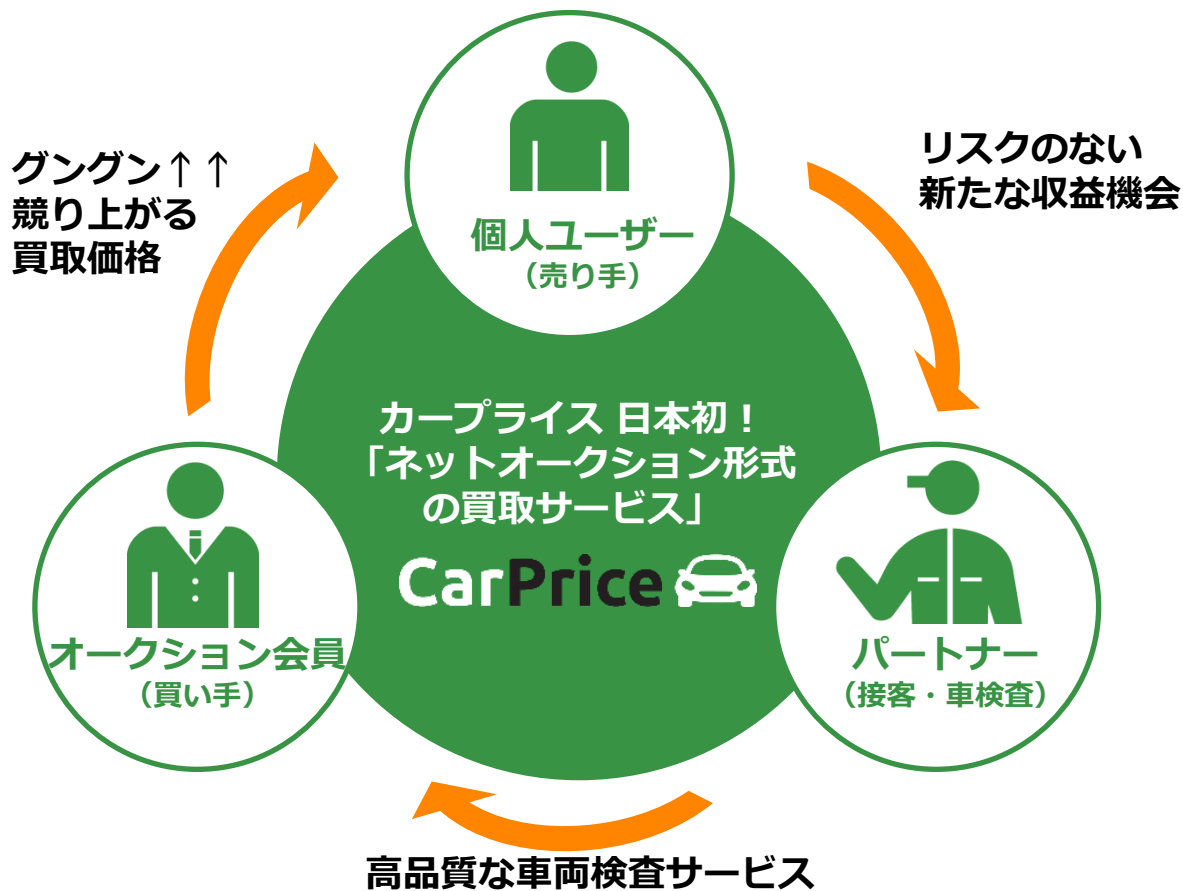
カープライスについて

「ユーザー本位の車社会の実現」をミッションに掲げ、 透明性の高い、日本初のネットオークション形式に よる中古車買取サービスを展開するベンチャー企業

主要株主：CARPRICE Holding Limited ・ 三井物産株式会社



ビジョン：「三方よし」の買取サービスを広め、**CarPrice** 
ユーザー本位の車社会を実現します！



梅下直也 / 代表取締役

東京大学 経済学部卒。2002年 三井住友銀行入行。2006年にロシアへ渡航、現地銀行設立プロジェクトの中核メンバーとして実務に携わる。設立完了後は、経営企画業務の傍ら、現地企業向け10億ドル規模のファイナンス組成等に従事。2013年より、英国ロンドンにてEMEA新興国（旧ソ連、東欧、中東、アフリカ）の現地企業向け大型ファイナンス組成、CRIを活用したリスクヘッジ、コンプラ対応、IHSと共同で独自の新興国向けモニタリングシステムを構築を主導。2015年に銀行を辞し、同年11月にカープライス株式会社を創業。

松井亮輔 / 取締役

慶応義塾大学経済学部卒。2003年全日本空輸株式会社へ入社。2008年より営業推進本部にて、法人販売戦略、WEB戦略等を担当。2010年より中期営業戦略を担当し、顧客戦略、マーケティングコミュニケーション戦略等を主導。退職後、IEビジネススクールにてMBA取得。2013年、楽天株式会社入社。プロジェクトリーダーとして、楽天市場史上最高売上を記録した楽天優勝セール、日本一セールを主導。その後、楽天市場モバイル戦略、コミュニケーションアプリ「Viber」のマーケティング戦略を主導。2016年カープライス株式会社取締役に就任。

曽田政洋 / 社外取締役

1999年、三井物産株式会社に入社。同社子会社である、PT. Bussan Auto Finance（在インドネシア、小売ファイナンス）の経営に9年間従事。現在は、同社機械・輸送システム第一本部 自動車第三部 第二事業室長として、カーシェア事業やディーラー事業等、国内外の自動車リテール事業を担当。

林 耕平 / 代表取締役

Babson CollegeにてMBA取得後、株式会社オーディアを設立し、オープンソース系のシステム開発サービスを提供。2010年にピクメディア株式会社にて日本初フラッシュマーケティングベンチャー「Piku（ピク）」の立ち上げに参画。2011年には株式会社ジャパンベンチャーリサーチ代表取締役として、ベンチャー企業と投資家をつなぐコミュニティサイト「Entrepedia（アントレベディア）」を立ち上げる。その後J-Seed Venturesのベンチャーパートナーを経て、2015年11月にカープライス株式会社を創業。

吉田周助 / 執行役員

一橋大学法学部卒。2009年 三井住友銀行入行。大企業向けトレードファイナンス（貿易金融）業務に従事後、2012年よりロシア三井住友銀行に勤務し、ロシア・CIS圏のマルチナショナル企業向けコーポレートファイナンス案件組成やプロダクツ開発等の業務に携わる。2016年にカープライス株式会社へ入社後、2017年より現職。

オスカー・ハルトマン / 社外取締役

ドイツの名門MBA WHU - Otto Beisheim School of Management 卒業。2004-2006年 BMW（マレーシア）勤務、2006-2008年Boston Consulting Group（ロシア）を経てKUPI-VIP、AKTIVO、CarFIX等、多数のベンチャー企業を立ち上げ、成功に導いた実績を持つ連続起業家 兼 投資家。中古車インターネットオークションを開発・運営する世界中のベンチャー企業へ投資し、同分野における深い知見を有する。また、「アントレプレナーシップを通じて社会を良くする」活動をライフワークとして行い、非営利ファンドの設立等を通じ、若き起業家を育成・支援する活動にも精力的に取り組んでいる。

- 2015年11月 創業
- 2016年2月 サービス開始、本社を杉並へ移転
- 2017年6月 三井物産株式会社と資本業務提携を締結
- 2018年1月 本社を渋谷区幡ヶ谷へ移転
- 2018年4月 Sony Bank GATE の募集開始！

Topics



カープライスがテレビ出演しました！

2017年6月19日（月）放送のテレビ東京「ワールドビジネスサテライト」にてカープライスが紹介されました！

中古車流通市場の課題と カープライスが考える「あるべき姿」

中古車流通市場 ①買取業務の問題



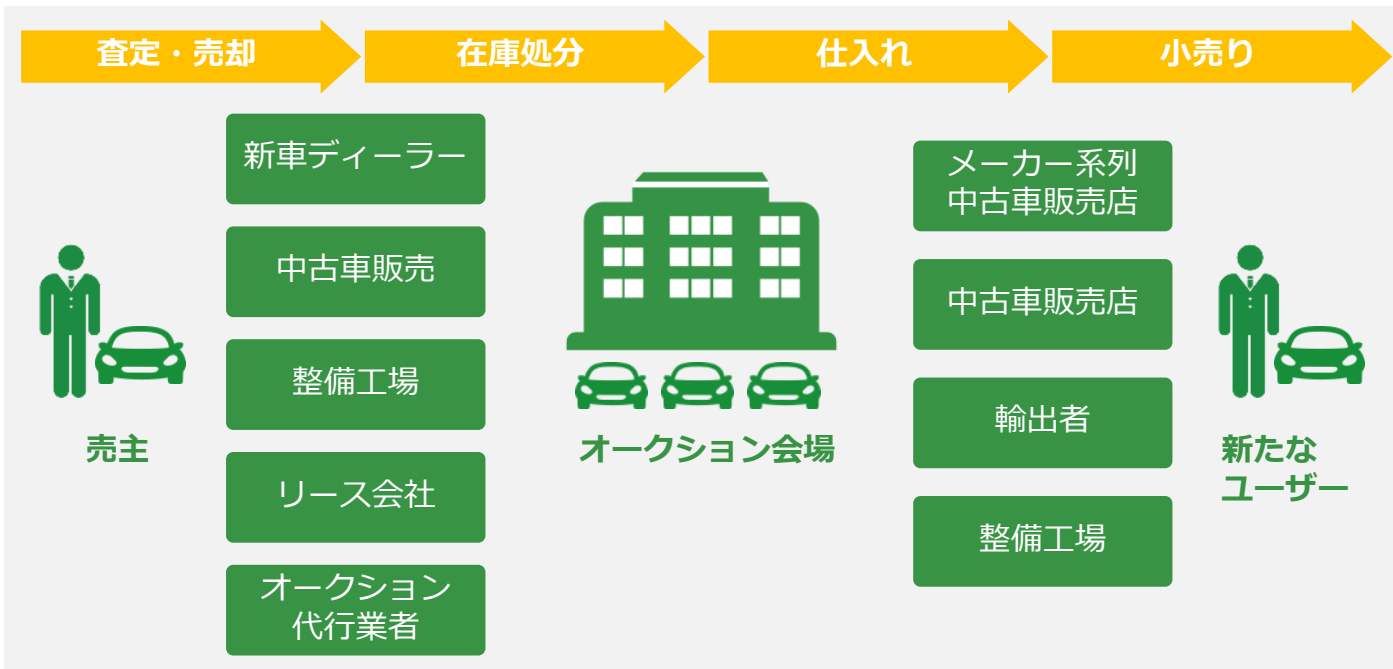
業者間オークション相場より大幅に低い買取相場
不透明な中古車買取プロセス
＝「業者本位」の買取サービス

中古車流通市場 ②一括査定の問題



一括査定は売り手にストレスを与え、買い手を疲弊させる

中古車流通市場 ③流通構造の問題



日本の典型的な中古車流通（多段階、長期間）

中古車買取サービスのあるべき姿

- ・ ユーザー目線での顧客サービス
- ・ 透明性が高い価格決定メカニズム（高い納得感）
- ・ 手間なく、ストレスフリーで高値売却を目指す仕組み
- ・ 日本全国、誰でも安心して利用可能
- ・ 売り手、買い手ともに満足する効率的な仕組み

カープライスの サービスモデル

CarPrice 

中古車流通市場をシンプルに

査定検査・オークション・売却



売主



パートナー店舗



CarPrice 
インターネット・
オークション



小売り

海外
バイヤー

輸出者

中古車
販売店

整備工場



買主

※オークションの閲覧はパートナー様店舗か売主様の端末で行います。

サービスの流れ

CarPrice 

Step1



無料査定のお申込み

WEBまたはお電話から無料査定のお申込み。

Step2



店舗のご案内

カープライスコールセンターよりご連絡。お近くの店舗をご案内。

Step3



店舗で車の検査

店舗またはご自宅でお車の検査。

Step4



買取価格の提示

検査データを元に10分のライブオークションを開催し、買取価格が決定。

カープライスが
車を検査!

オークションは
パソコン・スマホで
チェック
06:40
BMW 3シリーズ 318iD 4AT
(AL 19) 2011
¥2,185,000

手続きは
すべておまかせ!



ユーザー本位の日本初 ネットオークション形式の買取サービス

800社以上

オークション参加企業が続々増加

透明性No.1

グングン↑↑競り上がる買取額を
オークション画面でご確認！

信頼の車両検査

プロの検査員による丁寧な車両
検査で成約後も安心！

全国サービス

日本全国（一部離島は除く）で
オークションに出品できます！

出品料0円

手数料は成約時のみ
1万円（税別）をいただきます

陸送サービス0円

成約後の引取手数料が無料！
ご自宅まで陸送業社が引取りに

トヨタ プリウス

年式:2010年 走行距離: 5万キロ 査定時期:2017年6月



オークション落札価格

94万円

お客様希望売却価格

80万円

ダイハツ WAKE

年式:2015年 走行距離:2万キロ 査定時期:2017年8月



オークション落札価格

139万円

お客様希望売却価格

123万円

BMW 3シリーズ

年式:2009年 走行距離:2万キロ 査定時期:2017年8月



オークション落札価格

99万円

お客様希望売却価格

70万円

メルセデス・ベンツ Gクラス

年式:2002年 走行距離:14万キロ 査定時期:2017年10月



オークション落札価格

220万円

ディーラー提示価格

130万円

カープライスパートナー（＊）との Win-Winな協力関係

（＊） 当社サービスの接客・車両検査業務を代行する事業パートナー



ガソリンスタンド

- 若者を中心とした車離れ
- エコカーの普及
- 過度な価格競争



整備会社

- 若者を中心とした車離れ
- ディーラーの囲い込み
- 自動車の性能向上



中古車販売店

- 若者を中心とした車離れ
- 大手買取店による囲い込み
- 高額の査定コスト



出張査定員

- 開業、手元、回転資金
- 信用
- 広告、宣伝
- 経験、資格が活かせない

収益の悪化・顧客離れ

新たな収益の機会・顧客との関係強化が必要！

低リスク

在庫リスクゼロ、高度な交渉スキルゼロで中古車買取サービスを開始！

新規顧客の獲得

カープライスが送客する新規顧客との出会い、地域密着型集客ツールにより新規顧客を獲得

顧客関係の強化

お客様に喜んでいただくサービスにより、顧客関係を強化、「生涯顧客」化へ

ユーザー本位のサービスで、無理なく、生涯顧客を増やすことが可能に

CarPrice

- ・ オークションシステム
- ・ iOS査定検査アプリ
- ・ 電子契約システム
- ・ 応札会員企業集め
- ・ 集客ツール



サービスパッケージの提供
新たな収益機会の創出
顧客リレーション強化
集客支援、書類・陸送手配



パートナー企業様

- ・ 中古車検査スキルのある人材、接客サービス
- ・ 地域密着型の顧客基盤
- ・ 車販等、付帯サービスのご提供



接客サービスの提供
アプリによる査定代行業務
接客スペースの提供
顧客紹介



パートナー網拡大によって全国サービスを実現 CarPrice

- ➡ 入会金10万円（税別）、運転資金負担なしのパッケージでパートナーの新規参入を強力に後押し！
- ➡ iOS版インスペクターアプリ完成。車検証QRコード読み取り機能などで検査時間短縮と品質の向上を実現！
- ➡ 2018年1月、**55ガレージとの業務提携により**全国で査定検査が可能な体制を構築。出張査定員も全国主要都市に展開！



ガソリンスタンドなどを中心にパートナー
店舗を135店舗体制へ

（2018年1月現在）



オークション会員（＊）との Win-Winな協力関係

（＊） 当社オークションに参加、入札する企業・個人事業主



- ・ 大手買取店を始めとする買取事業の競合激化
- ・ 既存の業者オークションでは、質の高い「個人ユーザー車両」の供給が減少
- ・ 人材不足が深刻化
- ・ 一括査定などの浸透により、集客コスト（広告宣伝費）が高騰



ユーザー車両中心！

個人ユーザー出品主体の
カープライスは魅力的

入会金・月会費無料！

固定費なし、成約時のみ手数料を
お支払いする仕組み

PC・スマホから応札可能！

査定検査業務、買取交渉なし
どこにいても応札できる！

業務コストを削減！

書類チェック、陸送手配もカープライ
スに対応するので、省略化が実現

信頼性の高い、プロによる車両検査

CarPrice 

- 豊富な写真と詳細な車両情報を分かりやすく記載。
- 展開図記載の破損部写真や装備品情報等も充実しています！



装備品

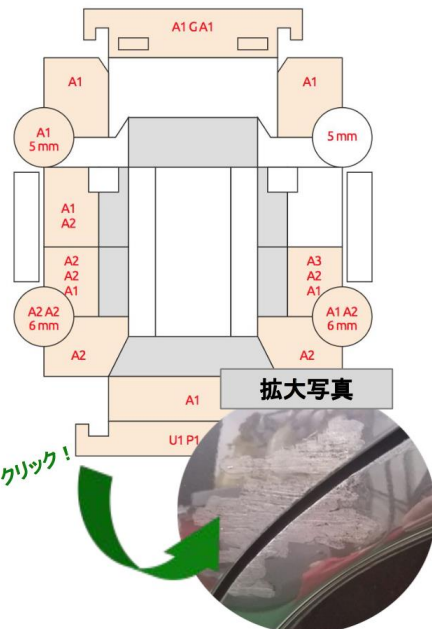
パワーステアリング(P/S)	☐ (正常)	パワーウィンドウ(P/W)	☐ (正常)
電動格納式ミラー	☐ (正常)	サンルーフ(S/R)	☐ (正常)
シート	フルレザー	ナビ	☐ (正常)
TV	☐ (正常)	アルミホイール(A/W)	☐

セールスポイント

プッシュスタート	☐
その他カメラ類	バックカメラ (正常)
ETC	☐
パワーバックドア	☐ (正常)
パワーシート	全席 (正常)
シートヒーター	全席 (正常)
コーナースエンサー	フロントリア

注意事項

外装全体	小傷、うす傷、飛び石
ペット毛	☐
内装全体	スレ、汚れ
その他注意事項	スタッドレスタイヤ 純正タイヤ有り(キズあり) 売却時に取り外すもの：カーオーディオ、スピーカー ※車両手渡し候補日：2/20,21,22(希望順)



車両引き渡し時期	2月下旬
車両所在地	神奈川県横浜市
引き渡しまでの距離増加予定	～約2,000キロ
書類引き渡し時期	2月下旬

信頼性の高い車両検査が、高額な応札を可能にし、トラブルを防ぎます！

ユーザーのためにもプロによる高品質な車両検査にこだわります！

どこにいても応札可能

CarPrice

➤ 時間や場所に関係なく、いつでも・どこでもオークションにご参加頂けます！

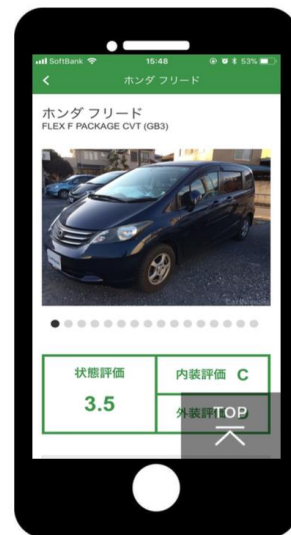
STEP ① 無料アプリをダウンロード！



STEP ② 出品リストをチェック！



STEP ③ 車両詳細チェック+入札！



ファンドの概要

事業概要

中古車買取インターネットオークション事業

ファンド名

ITの力で中古車買取に革命を

－日本初のオークション形式のクルマ買取サービス－

会計期間

2018年5月1日～2018年12月31日（8ヶ月間）

事業計画

売上高（会計期間中）：387百万円

目標募集 金額

1,000万円

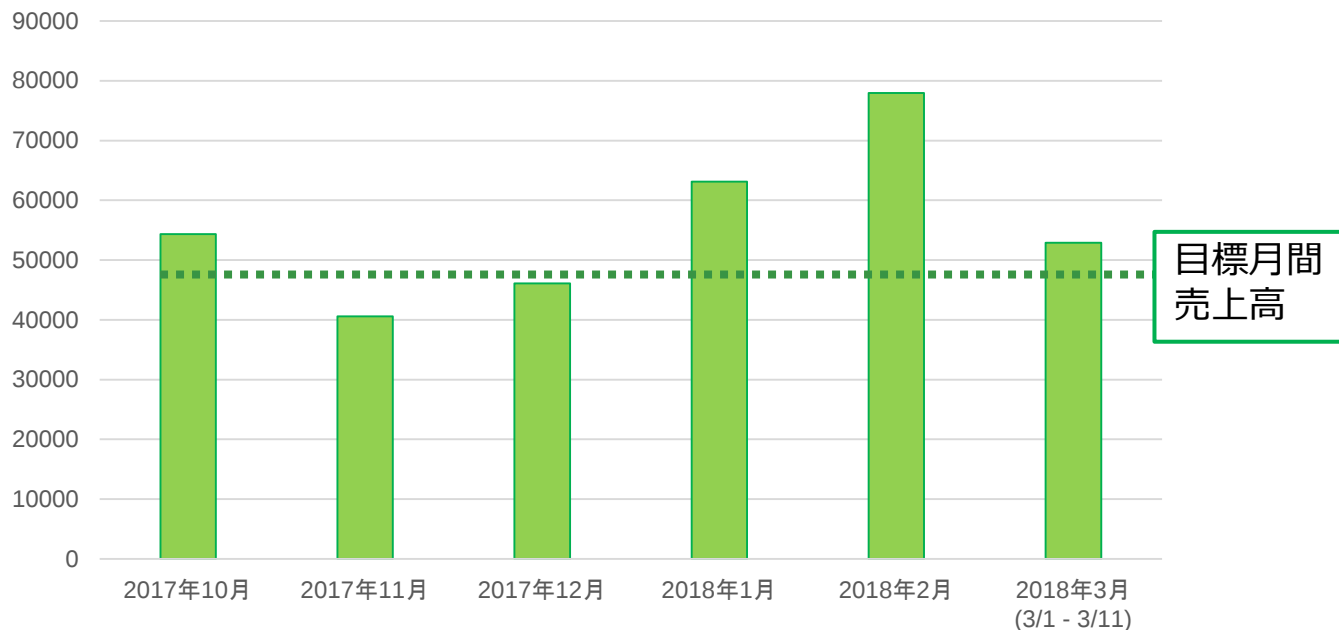
資金使途

広告宣伝費（WEB広告など）

※本プロジェクトを遂行するうえで資金が不足する部分については、自己資金を充当いたします。

(補足) 財務情報

月間売上高 (単位: 千円)



第3期累計	(単位:百万円)
売上高	483

2017年12月末	(単位:百万円)
総資産	526
現金及び預金	491
純資産	502
(ご参考)従業員数	49名

注) カープライス株式会社は平成27年11月に設立しております。
決算月は12月です。第3期累計とは2017年1月～12月を指します。
上記財務情報については、公認会計士または監査法人の監査を受けておりません。