

～業界革新！中古車買取×インターネットのカープライス～ 代表取締役2名による年頭対談インタビューを発表！

2017年の年頭にあたり、謹んで新年のお慶びを申し上げます。

昨年は非常に多くの方にカープライスのサービスをご使用頂き、サービス開始約3か月で月間売上1億円を達成することができました。

創業時は3名だった社員数も現在は35名と、1年で15倍以上になり、会社が大きく成長できた1年となりました。

これもひとえに、お客様はもちろん、投資家の皆さんをはじめ様々な方からのお力添えのおかげと深く感謝しております。

本年も皆さんの期待に応えられますよう、社員一同全力で取り組んでまいりますので、皆様の一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

ロシア発の革新的なビジネススキームを用いて、中古車の高額買取を実現するカープライス株式会社(東京都杉並区上高井戸：<https://www.carprice.co.jp/>)は本日、代表取締役2名による年頭対談インタビューを発表いたしましたのでご報告いたします。前編では、代表取締役2名が、当社の現状や今後の展望、中古車業界の動向に至るまで、熱く語りつくします。

回答者：カープライス(株) 右：代表取締役 梅下直也（以下、梅下）
左：代表取締役 林耕平（以下、林）



【 本件に関するお問合せ 】

カープライス株式会社 TEL 03-4588-9500/ MOBILE 080-6654-2638/ FAX 03-4588-9501
E-mail info@carprice.co.jp 担当者：村上

■経営指針・業界事情について

——昨年は創業の年となりました。創業1年目のベンチャー企業として、2016年のカープライスはいかがでしたでしょうか。

林---IT企業のベンチャーだと、最初の売り上げがなかなか上がらず、いかに最初のユーザーを見つけ出すか試行錯誤することがほとんどなのですが、「中古車」というすでにあるもののベンチャー、ということもあり、最初のトランザクションは大変スムーズでした。2015年11月に創業し、最初のオークションは2月。確かフォルクスワーゲンの「Golf」を買ったと思うんですけど、「こんなに簡単に買えちゃうんだ!」と思ったほどです。

梅下---最初の落札価格は5万円でした。まだ社員も5人だった時期です。契約書もその場で、手書きで作ったりして。本当に「0」から「1」を産み出すゼロイチの世界です。人集めから始まり、ルールを作って、「本当に買えるのかな」と不安に思いながらのスタートでした。そういう意味では、本当に大変ではあったけれど、一番楽しい時期でもありました。

林---そうですね。ゼロから、何もないオフィスから作っていきましたね。

梅下---最初は3人で、銀座のインキュベーションオフィスでスタートしました。

林---本当に人が集まらなくて、当初はずっとLinkedInと格闘していました。

林---中古車の会社なのに社用車もなかったですから。査定士のT君は、東京の西へ東へ、ひたすら電車で移動していました。

梅下---電車に乗って、さらに走る。スポーツみたいですね。

梅下---何もない状況から、「コンセプト」と「ビジネスモデル」だけで人を集めるのが一番大変でしたね。何もないのに共感してくれる人はいて、そういう人たちが集まってくれて本当にありがたいな、と思いました。

林---将来はこうなる、というビジョンを見せることが大切ですね。本当に2016年は忘れがたい1年でした。今後も別の支店オープンなどでイチから始めることはあると思いますが、ここまでの「ゼロイチ」はもうないですからね。

(1/7)

【 本件に関するお問合せ 】

カープライス株式会社 TEL 03-4588-9500/ MOBILE 080-6654-2638/ FAX 03-4588-9501
E-mail info@carprice.co.jp 担当者：村上

■目標とその実現に向けたプラン

——2016年は作り上げる一年だったと。それでは2017年はいかがでしょうか。

林---長期的には、日本全国どこにいても、カープライスのサービスが受けられるような環境を作りたいと思っています。今年はその布石として、「成長モデル」を確立する年にできればと考えています。

梅下---その通りですね。今まで1年間やってきたことを、「プロダクト」という1つの形にする、というのが前半の大きなテーマです。今後のサービスの礎となるものを作りたいですね。創業の1年のドタバタをきちんと形にして、モデルを作る年ですね。

林---2016年は、ほとんど杉並区の1号店だけでやってきましたけど、12月に埼玉県上尾市にオープンした2号店は全国展開への第一歩だと思っています。短期的には関東周辺、中期的には大阪・名古屋・福岡・仙台などの地方都市も視野に入れています。スピード感を高めるためにも、今後は直営だけではなく色々なパートナーと組んで買い取りができるシステムの構築も考えています。例えば、全国に数多くある板金屋さんや車検屋さんなどと組んで、フランチャイズのような形も可能だと思います。そのためにも、誰でも操作ができるようなプロダクトの開発はとても重要です。開発リソースを重点的に割り、対応することが必要だと考えています。

梅下---プロダクトという観点からいうと、お客様向けのプロダクト開発も重要ですね。カープライスで車を売るとこんなに楽しいことがあると思っていただけるような。「カープライスで車を売る」というサービスが、一つの明確な勝ちパターンとなればいいと思っています。

■中期・長期の将来像について

——それでは、今後の中期・長期的な見通しについてはいかがでしょうか。

梅下---中期の目標としては、日本全国でこのシステムを使って車の売買ができる巨大な「マーケットプレイス」を作ることですね。長期の目標としては、やはりグローバル展開。グローバルに展開するために必要になるのは「物流」だったり「ファイナンス」だったり。そういったところまで一気通貫できるサービスを目指しています。中古車のオークションが1つ大きな柱としてある一方で、そこに付帯する「物流」、「情報提供」、「ファイナンス」などのパッケージサービスを日本全国や世界各国で車を買う人に体験してほしい、というのが我々のビジョンです。競争力のある、魅力的なものを産み出せると考えています。

林---今は国内だけでサービスを展開していますが、将来的には全てを英語化し、海外のバイヤーなどにも対応できるようにしたいと思っています。グローバル展開にあたっては、各国にあるカープライス※と提携するののも一つの案ですね。（※カープライスのサービスは、ロシアを始め世界9カ国で展開しています。）

梅下---そうですね。各国のカープライスと提携するときは、車そのものだけでなく日本にある優れたITテクノロジーなどのリソースを提供することもできますね。

(2/7)

【 本件に関するお問合せ 】

カープライス株式会社 TEL 03-4588-9500/ MOBILE 080-6654-2638/ FAX 03-4588-9501
E-mail info@carprice.co.jp 担当者：村上

■中古車業界の懸案事項・課題

——お二人とも起業は経験されていますが、中古車業界への参入は初めてとのこと。異業種から参入したからこそ分かる中古車業界の懸案事項、課題は何でしょうか。

林---まだまだIT化が遅れている分野なので、今後ITリソースを使って革新を起こしていける業界だと思います。懸念事項としては、新車・中古車双方の台数が年々減り続けている中で、どういう風に台数を増やしていくべきなのか、というのが業界全体で考えなければならない事項ですね。

梅下---1年間この業界で働いてみて、すごく効率的な部分もあるんですが、それは個々の最適化が行われている「部分最適」であって、それが全体的な仕組みになっているかというとそうではないんですね。最終的には変わっていく部分かもしれませんが、じゃあ誰が変えていくのか、という。パラダイムシフトを起こす誰かが必要なんです。

林---例えば、査定1つをとってみても、車が消費者から消費者に渡る間に、業界全体で何回も査定を行わなければならない。そこはやはり全体的に効率化できる部分なのではないかと思います。

——革命が起こり得る土壌はあるのでしょうか。

梅下---革命が起こるためには、いろいろな不満や願望を多くの人が内に持っていることが必要です。ガスが充満しているところに火花がついて燃え上がるように。そういった空気感は業界全体にあるように思います。だから、カープライスの動きを面白がって、期待してくれている人はたくさんいます。コアとなる仲間とタッグを組んで革命を実現していくことが今後必要になっていきますよね。

(3/7)

【 本件に関するお問合せ 】

カープライス株式会社 TEL 03-4588-9500/ MOBILE 080-6654-2638/ FAX 03-4588-9501
E-mail info@carprice.co.jp 担当者：村上

■中古車業界の最新動向・将来

——中古車業界は今後どういう風になっていくとお考えでしょうか。

梅下----大きな社会的ポイントとして、高齢化社会があります。今後高齢化がますます進むにあたって、高齢者の方々が車をどうしていくのか、という問題です。このあたりの課題に対し、何かソリューションが出てきてまた業界が変わる、ということが近い将来にあるのではないのでしょうか。中古車ビジネスに一番関連が深いのは、「衝突安全技術」の高まりです。これによって、事故の発生率が極端に減ります。そうすると、全国に9万社はあると言われる板金屋の仕事が減少する。今まで業界を支えてきた彼らに対して、僕たちは「中古車の売買」という新しい仕事を提供できるかもしれない。今後数年間で起こりうる話です。

林---中古車に限らず、車業界全体として見ると、電気自動車の登場により車のパーツや部品数が少なくなってきました。これにより車の構造自体が変化し、修理の方法なども全く変わってくるでしょう。そういった点は中古車業界としても注意して追っていく必要があります。

梅下---あとはIOTですね。中古車業界でのIOT技術も今後ますます大きくなります。例えばとあるベンチャー企業では、どんな車でもそのデバイスをつけることによって、トラッキングができ、遠隔でエンジンを安全に止めることができる、というテクノロジーを持っています。そういったテクノロジーを使って、ファイナンスをするという例が今後ますます増えてくるのではないのでしょうか。IOTが入ってきて、FinTechにもつながる、こういったことが今後の中古車業界でも間違いなく起こると思います。

(4/7)



新年、2017年の抱負を書初めとしてしたためる林（左）と梅下（右）。さて、書きあがった文字は、

【 本件に関するお問合せ 】

カープライス株式会社 TEL 03-4588-9500/ MOBILE 080-6654-2638/ FAX 03-4588-9501
E-mail info@carprice.co.jp 担当者：村上

■人材について

——1年間で社員数が15倍以上も増えました。今後も採用には力を入れていくのでしょうか。

梅下---優秀な人材は常に求めています。ベンチャーにとってどんな人材が好ましいかと考えたときに、やはり自分から物事を考え、自発的に行動できる社員が適していると思います。

林---まだまだ僕たちも創業期なので、何も無いところから物事を作り出していく必要があるんですね。何が正解、というのがまだない時期なんです。そういった時期には、失敗を恐れず、いろいろなことを仮説をもって試し、失敗も経験として今後活かす。そういったことを高いモチベーションとともにこなしていける人材が必要です。

梅下---まったくもってその通りです。

——グローバル人材についてはどのようにお考えですか？

梅下----グローバル人材に共通しているベースは、先ほど林が言ったように、自分で考え、その仮説に基づいて自らアクションを起こし、その結果を踏まえアクションをアジャストできることだと思います。そのベースに加えて、グローバルで活躍するために必要な語学や教養、マーケット知識などのスキルを備えている人材のことをグローバル人材と呼びます。あくまでベースとしては自分で考えて行動する、というのが必要だと思います。そういった素養を持った人材であれば、グローバルな対応を迫られる環境に身を置けば、グローバル人材として活躍することが十分可能なのではないでしょうか。今は主に国内に顧客を持つカープライスですが、当社の社員でも、その素養を持っていれば即グローバル人材としてステップアップすることができるのではないかと思います。今年はグローバル人材についてのブログを始めようと思っていますので、みなさまもぜひ読んでください。

(5/7)

【 本件に関するお問合せ 】

カープライス株式会社 TEL 03-4588-9500/ MOBILE 080-6654-2638/ FAX 03-4588-9501
E-mail info@carprice.co.jp 担当者：村上

——2016年、特に印象に残った社員は誰でしょうか。

林----そうですね。たとえばM君は印象に残っています。彼はロシア出身で、中古車業界の経験はほんの少しだけでした。創業期のベンチャー企業にかなり早い段階から飛び込んできて、立場も関係なく、良いことは良い、といろいろな提案をしてくれました。先ほど梅下が話していたグローバル人材にとっても近いのではないのでしょうか。自分が生まれた国じゃない場所でそういった働き方ができるのは、本当に素晴らしいことだと思います。

梅下---そうですね。彼は、ある意味とても日本的なんじゃないのでしょうか。外国人だからこそその「礼儀」がとても徹底しています。面接の際も1時間前に来て一度場所を確認してから、面接に臨んだんですよ。日本人として見習うべきところも多いと思います。

林---僕らが世界に出て行ったときに、彼と同じように、その国の文化を尊重して、ビジネスプラクティスを確認しながら仕事をしていければと思いますね。彼は、自国のロシアでカープライスのサービスが流通していて、それが日本でもサービスを始める、ということで応募してくれた。常にアンテナを張って情報収集し、チャンスがあれば飛び込む、というのも見習いたい姿勢です。

梅下---T君も特に印象に残っています。まだ何も無い創業期に、コンセプトとビジネスモデルに共感して、山形から身寄りもない東京に飛び込んでくれた。仕事をやめて、創業期のしかも遠隔地のベンチャーにジョインするということは、大変勇気のいることだと思います。彼は人集めの点でも貢献してくれました。

——起業家として、世の働く人たちにぜひ読んでほしい本などがありますか。

梅下---おすすめなのは、1910年代に出版されたThe Science of Getting Rich(ウォレス D.ワトルズ著、和訳版：お金持ちになる科学)です。もともとイギリスに住んでいた時期にそこにいたおばあちゃんが、ビジネスをやるならこの本を読めと勧めてくれました。起業家でなくても、働いている人であれば皆に共通するような考え方がシンプルにまとまっている本です。はっとさせられる点が多くありました。ぜひ原文の英語で読んでほしいですね。

林---僕はベタですが、リーン・スタートアップはぜひ読んでほしい本です。すでに語りつくされているものではありませんが、シリコンバレーのアントレプレナーであるエリック・リースが書いた本です。色々な失敗も経験した上で、その中でどうやったら成功するのか、常に仮説を持って行動する重要性について書かれています。ベンチャーというのは、何も無いところからビジネスモデルを検証していくための組織なので、既存の組織とはあり方からして根本的に違う、ということが書いてある本です。特に、これから初めてベンチャーで働く人や今働いている人には、一度読んでおいてほしいですね。

(6/7)

【 本件に関するお問合せ 】

カープライス株式会社 TEL 03-4588-9500/ MOBILE 080-6654-2638/ FAX 03-4588-9501
E-mail info@carprice.co.jp 担当者：村上

——最後に、お客様に向けて一言

林---まだカープライスのサービスを試したことの無い方は、ぜひ一度試して下さい。この1年間やってきて、そう言えるくらい胸の張れるサービスを作ってきたつもりです。オークション形式がどういったものなのか、自分の車がノーリスクでオークションにかけられる、とはどういったものなのか、日本で初めてのサービスを是非味わってください。

梅下---車を売る、ということをもっとシンプルに、もっと楽しくできないか、それを思っ始めたサービスです。このビジネス自体は第二次中古車革命を目指していますが、個人の方のサポートも不可欠です。選ばれるサービスだからこそできる革命です。できるだけ多くの人にサービスを体験していただき、違いを実感してもらうことで新しいマーケットを作り上げていくことができればと思っています。お客様の声によってサービスが磨かれていくものだと思うので、謙虚さを忘れずに、さらに良いサービスを目指したいと考えています。

(7/7)



書初めで書き上げた文字は「有言実行」（左：林）と「無血革命」（右：梅下）。2017年、無血革命を有言実行で成し遂げます。

【 本件に関するお問合せ 】

カープライス株式会社 TEL 03-4588-9500/ MOBILE 080-6654-2638/ FAX 03-4588-9501
E-mail info@carprice.co.jp 担当者：村上

カープライスとは

カープライスは、独自のネットオークションを導入した新しいクルマ買取サービスです。ロシアで発祥し、世界10か国で展開しているビジネススキームを日本で初めて取り入れ、今までなかったCtoBtoBのサービスを提供しています。お客様の車をオークションにかけ、全国の中古車販売店からの入札を直接募ることで、中間業者によるマージンをカットし、従来よりも15%~20%高い買取サービスを実現しました。また、たった一回、30分の実車査定のみで買取金額が決まるため、従来の一括査定により発生する面倒な相見積が不要となります。最新のビジネススキームで、どこよりも楽に高く車を売却できる、それがカープライスです。

【サービスの流れ】

＜査定、オークション出品、売却に必要な書類確認は全て無料です。＞

- 売却したい車の詳細を入力し、ウェブ上で査定額を確認。
- ウェブ上またはお電話で、来店日時を予約し、来店いただきます。（出張査定にも対応。）
- 最新モバイル端末を使用し、お車を30分で査定いたします。
- 即時に車両データを自社オークションシステムへアップロードし、全国の中古車販売店（バイヤー）から入札を募ります。
- オークションでは100件以上の販売店が同時に競り合い、15分程度で終了します。
- オークションで付いた最高入札価格をベースとした買取を行います。

＜中古車業界に革命を！＞

多くの方が行っている現在の一括査定では、様々な買取業者からの電話が鳴りやまない、また、業者ごとの査定が必要であるなど、時間のないお客様にとって大変負担が大きいものとなっています。また、現在の中古車マーケットでは、中間業者が非常に多く、何段階もの流通マージンが発生しており、高額での売却が困難となっています。なるべく高く売りたい売主と、なるべく安く買いたい買取業者の間では常に利益相反が起こるため、価格交渉による大きなストレスがかかります。また、各買取業者により提示される買取価格が様々であり、お客様自身の判断が困難であるなど、中古車業界が抱える問題は多岐にわたっています。

カープライスでは、売主と中古車販売店の双方の利益を考慮した新しいCtoBtoBのサービスを提供することで、これらの問題を解決し、中古車業界に革命を起こします！

一括査定よりも高く！



一括査定よりも楽に！



【会社概要】

- 会社名： カープライス株式会社
- 代表取締役： 梅下直也、林耕平
- 資本金： 9500万円
- 事業内容： ①中古車買い取り・販売 ②中古車オークション市場の運営及び主催 ③ソフトウェアの開発 ④前各号に付帯関連する一切の業務
- 本社： 東京都杉並区上高井戸1-22-14
- 設立： 平成27年11月17日