

バイク買取査定 カーナビ連携地図運行管理システム の概要に関するご紹介

株式会社アイケイコーポレーション
KDDI株式会社



1. 目標と課題

(1) 達成目標

業務改善による業務拡大と、トラックや査定員の稼働効率UPにより業績向上と売上拡大を目指す。

(2) 課題

(2-1) 運行管理者の業務改善

- お客様からの査定依頼は、本部のコールセンターで受け付け、運行管理者がスケジュールリングしている。
- 全国の査定依頼を本部でスケジュールするため、全国の店舗、査定員、トラック等について状況を把握すると共に、豊富な経験と土地勘が必要である。また、スケジュールミスは影響が大きく、お客様に迷惑をかけるだけでなくビジネスチャンスを逃す結果も懸念される。運行管理者を確保・維持することは容易ではない。
- 従って、業務拡大に対応するためにも、運行管理者の経験や土地勘の有無に依存しないかたちでの効率向上が求められている。

(2-2) 査定員の稼働効率UP

- お客様宅への訪問は、店舗を発するときに渡される訪問リストを元に、査定員が手持ちの地図等で確認しながら、また自身の土地勘で到着し査定を実施している。従って、途中で訪問先の変更が難しく、変更時は混乱する。
- 従って、査定員に正確な訪問先を伝え、訪問先へ効率的なルートで到着させると共に、変更時には的確な指示を与え、タイムリーなアレンジに対応させたい。

(2-3) トラックの稼働効率UP

- トラック稼働効率UPのためには、効率的なルートを通り、満載して店舗に戻ってこなければならない。そのような、スケジュールを組みこむことが、まずは必要であり、トラックの磨耗を抑えながら全体的なトラックの出勤回数を削減して経費抑制が実現できる。
- ただし、いくら効率的なスケジュールを設定しても、バイクを買取りできなかった場合、トラックには空きスペースが発生する。また、前の物件で査定に時間がかかった場合や、渋滞や事故で次の訪問先へ遅れる場合、他のトラックの手配などが必要であるが、ルート変更や物件変更などの、当日作業は非常に手間がかかる。
- 業務拡大に対応する為には、各トラックの把握と的確な指示・手配が必要であり、トラック1台あたりの稼働効率向上が“かなめ”である。

2. 実現方法と特徴

(1) 実現方法

(1-1) 運行管理者の業務改善

- サーバ/クライアント型システムを構築し、スケジュールをサーバ上で管理。運行管理者間の情報共有も実現。スケジュールするための必要情報を基幹システム(ホスト)から取得。動的かつ分散した訪問先住所を、全国約3100万件の住所データから検索し、地図画面にプロット表示。ビジュアル的に場所を確認しながら、該当日の店舗情報、査定員の動怠情報などと組み合わせ、ガントチャートのスケジュール表に割付ける。経路計算結果による移動時間を自動的にスケジュール表へ付加表示し、経験と土地勘に依存しない訪問先設定が容易かつビジュアル的に実施できる。
- 全国店舗の端末から入力される進捗状況などを基幹システム(ホスト)から随時受取り、スケジュール表に反映。進捗が色で変化し目で見る進捗管理を実現。更に、次の訪問場所へ移動する時間になっても査定が終了しない場合、運行管理者側にアラームが発生。次訪問先との時間調整の可否、地図を見ながら他のトラックのルートや、査定・積載状況、店舗のトラック空状況など、ビジュアル的に確認・判断し、最適な指示や変更が可能。
- スケジュールは、当日の稼動トラック約100台に対し、随時自動的に情報転送し指示。

(1-2) 査定員とトラックの稼動効率UP

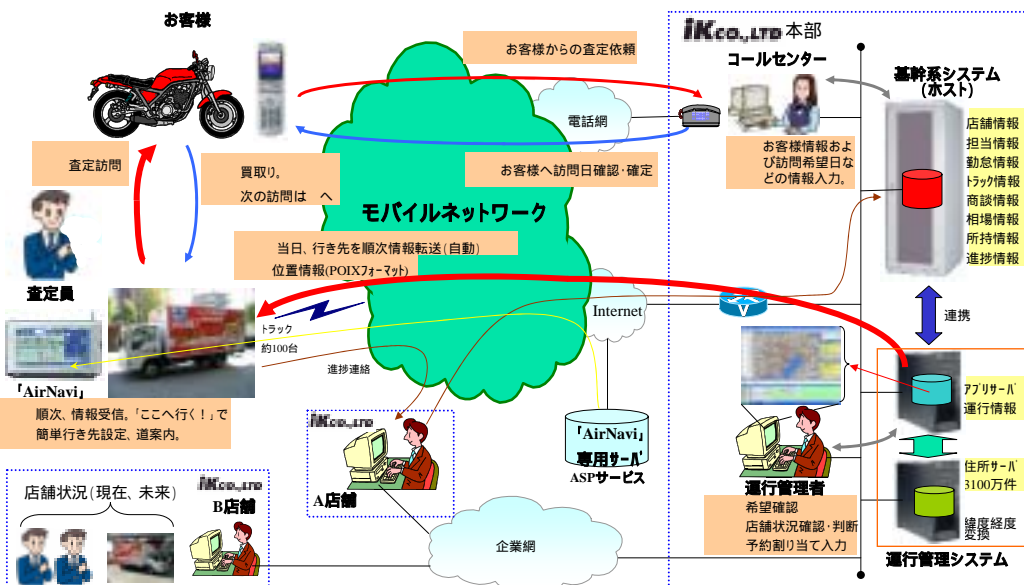
- 約100台あるトラックに、通信機能付きオンラインルート探索・ナビゲーションシステム「Air Navi」を搭載。
- 予め予約が組まれたスケジュールを、当日、自動的にトラックの「Air Navi」へ転送。訪問先情報により正確な情報を確認できると共に、POIXフォーマットに準拠した訪問先住所の位置情報を「Air Navi」に自動認識させ、行き先設定は簡単なボタン操作のみで実現。
- 「Air Navi」の地図はネットワークから常に最新の状態で維持されと共に、渋滞情報(VICS)を考慮したリアルタイムルート検索は、訪問先までの効率的なルート案内を実現。
- 行き先変更時には、運行管理者から手動で情報を転送可能。混乱なく査定員を次の訪問先へ導きます。

(2) 本システムの特徴

- 様々な情報を収集し、スケジュール計画からトラックのカーナビゲーションまで行う本システムは、世界初の通信モジュール内蔵型カーナビゲーション「Air Navi(エアナビ)」(パイオニア社製)と基幹システム(ホスト)を連携させ、シームレスなオンライン・トータルナビゲーションを業界で始めて実現しました。
- 「Air Navi」は、最大144Kbpsの通信モジュール(KDDI製)を内蔵し、全国どこでも高速かつスムーズな通信を提供。検索やルート探索などのカーナビゲーションとしての機能をAir Navi専用サーバにて行うため、従来のディスク型ナビとは異なり、サーバに蓄えられている膨大なデータは定期的(月1回程度)に更新され、常に最新のデータが検索結果に反映可能。
- ランニングの維持管理を最小限に抑えながら、業務改善による業務拡大と、トラックや査定員の稼動効率UPにより業績向上と売上拡大を実現します。

Slide2

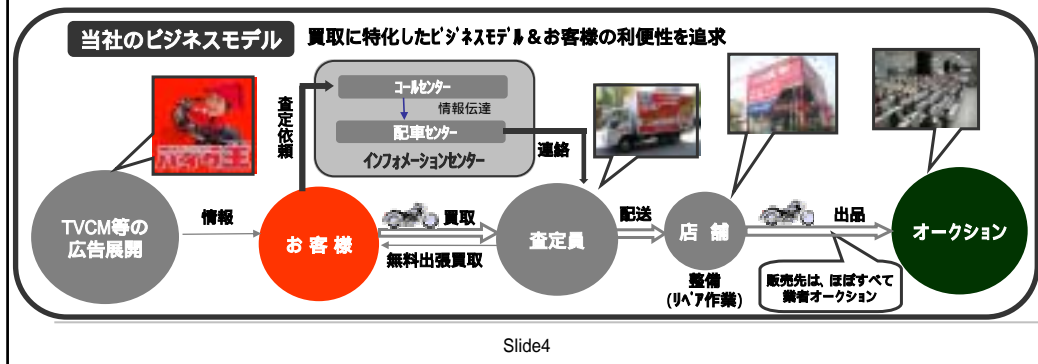
3. カーナビ連携地図運行管理システム構成図



Slide3

会社概要・ビジネスモデル

- ・ 設立 1998年9月 (創業 1994年9月)
- ・ 主な事業内容 オートバイの新しい流通システムを提案する**バイク買取専門店「バイク王」**の経営
- ・ 本社所在地 〒150-0022東京都渋谷区恵比寿南1-6-10 恵比寿MFビル14号館5F
- ・ 店舗数 全国34店舗(板橋パーツ店1店舗を含む) (2005年4月現在)
- ・ 取扱台数 67,500台 (2004年8月期)
- ・ 売上 9,708百万円 (2004年8月期)



Slide4