

業種	自動車販売・買取業
活用分野	自動車買取・下取時の査定業務
テクノロジー	スマートフォン

車検証のQRコードを独自解析 顧客本位の中古車査定システムを

自動車流通業界で唯一、買取と販売の両事業を併せ持つフランチャイズチェーン(FC)の「カーセブン」。その運営会社であるカーセブンディベロップメントは、2011年7月から、スマートフォンやタブレット端末を利用して自動車買取・下取時の査定業務の効率化を実現する「インスマートシステム」の提供を開始した。

FC加盟店、直営店の業務を支援するものだが、「お客様のためになる中古車流通の新たな仕組みを作り出す業界標準のシステムとして、同業他社にも広く利用していただくことを目指しています」と、同社代表取締役社長の井上貴之氏は意気込む。

車両情報のデジタル化で より迅速かつ正確な査定が可能に

同システムは、車検証に記載されているQRコードを読み取って車両の基本情報を自動取得し、さらにモバイル端末で撮影した実車の写真データを組み合わせ、査定情報として活用できるようにするもの。現場用の端

末としては、“推奨機種”を設けたAndroid対応のスマートフォンおよびタブレット端末に加えて、2012年3月からはiPhoneも取り込んだ。

これまで買取希望の中古車の査定にあたっては、査定担当者・価格決裁者・サポート窓口のカーセブンライジングセンターの間で車両状態などの情報を電話やFAXで伝達していた。これがすべてデジタルデータになることで、より正確・適正な査定が短時間ででき、大幅な業務効率化とともにCS向上も実現できる。

システムの最大のポイントは、車検証のQRコード解析に成功したこと。「このコードはオープン情報ではないため、読み取った文字列と車種を紐付けてデータベース化していく作業を延々と続けました」と、コーポレートマネジメント&プランニンググループ兼広報 シニアマネージャーの飯塚誉規氏は開発時の苦勞を明かす。その結果、QRコードと車種マスターを突合し査定に必要な車両基本情報を取得できる独自の仕組みを作り上げた。



カーセブンディベロップメント 代表取締役社長 井上 貴之氏(写真左)、
同コーポレートマネジメント&プランニングディ
ヴィジョン コーポレートマネジメント&プラン
ニンググループ 兼 広報 シニアマネージャー
飯塚 誉規氏(右)

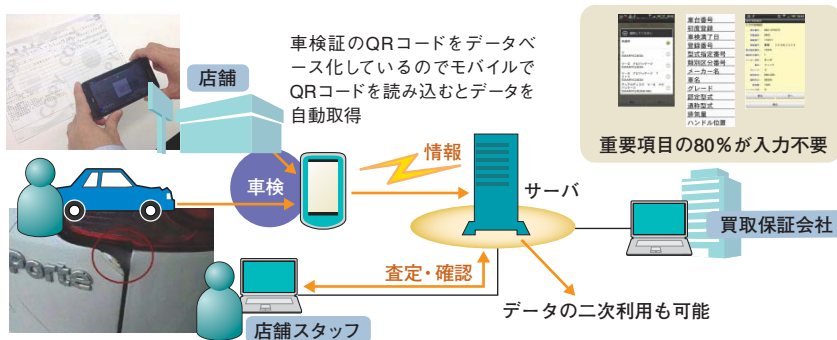
加盟店以外にも利用が波及 中古車売買の効率化にも貢献

「インスマートシステム」の導入先は、FC加盟店に限らないカーディーラー、中古車買取店・販売店、さらにガソリンスタンド、自動車整備工場など幅広い業種・業態に及ぶ。提供開始から1年足らずでFC加盟店数を大きく上回る約120社が導入し、利用ID数も750を超えた。2014年には800社・1万IDの利用実績を目指している。

導入企業では、査定業務の効率化や精度向上だけでなく、業者間での中古車売買の効率化というメリットも享受できている。「査定した車の情報をシステム利用者同士で共有することにより、中古車売買の業界オークションを経由せずに転売できるのです」と井上氏は話す。

今後は、求車情報をアップすれば、蓄積した査定データから該当する車両を抽出し、売り手・買い手の双方に通知する仕組みも提供する予定だ。顧客と直に接する流通側が商品の情報を持つことで、業界のビジネス構造を大きく変える可能性もある。

図 「インスマートシステム」の概要



Profile

株式会社カーセブンディベロップメント
<http://www.carseven.co.jp/>

本社所在地	東京都中央区日本橋堀留町1-10-1 細田商事ビル2階
設立	2003年1月
資本金	3億8595万円

事業内容
自動車小売・買取のフランチャイズチェーン「カーセブン」の運営(加盟店54社・112店舗、直営店3店舗)