

2025年10月30日

各 位

会 社 名 株式会社アップガレージグループ
代表者名 代表取締役社長 河野 映彦
(コード番号：7134 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 専務執行役員管理本部長 大口 智文
(TEL 045-988-5777)

アップガレージグループ、25年の実績データをもとに店舗業務の生産性を高める
AI査定機能を開発

当社は、店舗での買取査定業務のさらなる効率化と質の向上を目指し、AI査定機能を開発しましたのでお知らせいたします。

記

■ 開発の背景

アップガレージグループでは、ブランドスローガン「Good Mobility, Happy Life」のもと、「循環型社会（サーキュラーエコノミー）における Mobility Parts の中核的サービスプロバイダー」を目指しています。

中古カー用品業界では、一般的に買取査定は属人化しやすい領域ですが、当社はこれまでに蓄積してきた25年分のデータを活用し、より高いレベルの査定パフォーマンスを実現するためにAI技術の導入を進めています。

今回開発したAI査定機能は、中期経営計画で掲げる企業像を実現するための3本柱のうち、「循環モデル拡張・効率化」における行動方針として定めたAI導入施策の一環です。

データとAIを活用して査定業務を効率化・高度化することで、スピード・精度・再現性をさらに高め、お客様のより豊かなモビリティライフを支える基盤を築いています。

■ AI 査定機能の概要

AI 査定機能は、アップガレージが長年蓄積してきた買取実績データを学習し、商品情報や状態に応じた適正価格を提示するシステムです。

査定画面にはAI チャットを組み込み、AI 買取担当が査定をサポート。

新人スタッフでも迷わず査定が進められるように設計し、現場の効率化と査定精度向上をともに実現しました。

商品情報

分類
タイヤホイール > アルミホイール > 17インチホイール

ホイール
BBS
ブランド設定なし
LM
本数 4本
デザイン スポーク
カラー ゴールド/シルバーダイヤカットリム(17インチ)
Fサイズ 8.5Jx17+48.0
Rサイズ 8.5Jx17+48.0
PCD 100.0-5H

商品名
【BBS (ビービーエス)】LM 090
バーコード表示文字数: 残12文字

製品カタログ・履歴から取得

AI値付け

●商品情報を入力することでAIが自動査定

AI買取担当

ご依頼の BBS LM090 (17インチ) について、過去の買取実績と平均売価 (約～円) をもとに算出しました。標準販売価格は約～円と見積もっています。状態や付属品により価格は変動しますので、詳しい状態をご教示いただければ、より正確な査定が可能です。

ホイールの状態について教えてください。例：リムやスポークの傷・キズの有無、腐食や塗装はどうなっていますか？付属品（ハブリング、ボルト等）の有無や、カスタム・修理履歴があれば併せてご提示ください。

質問テンプレ：
・査定時の注意事項はありますか？
・この商品の特徴・売りポイントはどんなところですか？
・どのような追加情報が必要でしょうか？

1本に擦り傷がありますが、全体的に良好な状態です！

1本に擦り傷があるものの全体的に良好な状態ということで、平均売価（～円）より高い～円での販売をお勧めします。過去実績を見ると、状態の良いLM090は～万円前半での販売が多く、1本のみ擦り傷であれば大幅な減額要因にはなりません。

このホイールはどの車種・年式に装着予定ですか？ハブリングやボルト等の付属品はありますか？

AIに質問する...

●チャット機能でより精度の高い査定をサポート

■ 開発の裏側 ～開発担当の苦労と挑戦～

1. 「これを作りたい」を実現するためのアプローチ

「これを作りたい」と口で言うのは簡単ですが、AI 開発では実現方法が多様で、最適なアプローチの見極めが重要です。自社・他社の事例を継続的に調査し、複数の手法を試行。成果が出た方法は磨き、合わないものは見直す柔軟さをもって対応しました。

限られた時間の中では、判断力と相談力も欠かせませんでした。

また、AI 査定機能では現場の声を即座に反映する必要があり、短期間での画面追加や修正対応も求め

られます。AI ツールで効率化を図りつつ、人が方向性と品質を管理することで、スピードと精度の両立を実現しました。

2. コスト面でのバランスを取る難しさ

最新 AI は高性能ですがコストが高く、一方、古いモデルでは精度が不十分な状況でした。

その中間を探るべく、既存システムを活かしつつ AI 以外のコストを抑え、最新技術とのバランスを取りながら最も費用対効果の高い構成を実現しました。

3. 現場に寄り添う AI 開発のアプローチ

現場の業務フローや課題を深く理解することが、AI 査定機能の開発においても欠かせませんでした。実際の業務でどのように使われるのか、どんな情報が必要とされるのかを店舗スタッフからヒアリングとすり合わせを繰り返し、機能や UI を設計しました。

単なる自動化ではなく、「現場で本当に使える AI」を目指しました。

■ 今後の展望

AIの進化に伴うアップデートと現場ヒアリングを繰り返すことにより、より現場とお客様のニーズに沿った高精度かつスピーディーな買取体験を実現し、従業員の働きやすさとお客様満足度の両立を図ります。

以上