

2018年1月18日号

検索

最適価格はAIに聞け

中古品の査定もAIにお任せ

中古車や中古衣料品は同じモノでも条件次第で価格が異なる商品の代表例だ。品目数は膨大なうえに、値付けの条件が複雑なためその作業は煩雑極まりない。人が苦勞していた中古品の査定にまでAIが入り込んでいる。

リクルートマーケティングパートナーズはAIを活用した中古車販売支援システム「D-MATCH」を運営している。中古車情報サイト「カーセンサーnet」に掲載・蓄積された約170万件の販売データを基に、中古車販売店の経営を支援するサービスだ。

「中小販売店は勘と経験の世界で商売をしている。一方、大手専門店は経営合理化が進む。中小を支援して差を縮めなければ市場全体の健全な発展を望めない」。同社自動車事業本部メディアプロデュース統括部の嶋村亜海氏はサービスの狙いを説明する。

中古品市場はもともと条件によって「一物多価」になる性質を持つ。特に自動車は品目数が膨大だ。例えばスマートフォンのiPhoneなら、iPhone 8やXなどのほか色やストレージ容量のラインアップを含めても数十種類程度。一方、乗用車はトヨタ自動車の製品だけで約400モデルある。色やオプションの違いでさらに種類は増える。年式や走行距離数、事故歴なども価格に影響する。カーセンサーnetはこうした多種の中古車の販売実績情報を200万件以上蓄積している。

中古車市場をAIで攻略

これを「中古車（車種、価格、年式、型式、走行距離など）」、「店舗（口コミ、業態、地域など）」および「その他（相場との差、需給バランス）」などの3つの切り口で、10種類以上の変数を設定。機械学習で予測モデルを作成した。

予測モデルに車の各種情報を与えると、その車の「予測成約率（販売店が該当車をカーセンサーnetに掲載した場合、1カ月以内に売れる確率）」をはじき出す。経験と勘ではなく、過去の膨大な取引から導き出したデータであるため、おおむね72パーセントの予測精度を実現しているという。

販売店はこれを見て、「予測成約率が80パーセントもあるなら仕入れよう」といった判断をする。価格自体をAIが算出するわけではないが、直近の自動車オークションなどの平均価格を参考価格として表示する機能がある。成約率が高い中古車に絞って仕入れることで、在庫負担を軽減できる。

開発を担当したリクルートテクノロジーソリューションズ統括部の北條健太氏は、様々な変数を組み合わせて予測モデルを作成したと説明する。「中古車のスペックは重要だが、店舗情報も成約率を大きく左右する」という。単に安くて良質だけでは売れない。輸送費が上乗せされるため、成約率は販売店の地域性に依存する部分が多い。さらに販売店の口コミも成約率を左右する。

コラム目次

[ローソンが挑む「一物多価」](#)[買い時は百人百様 最適な「時価」で売る](#)[支援ツールが充実 問われる活用力](#)[米シェア大手が探る価格調整の進化形](#)

バックナンバー

[バックナンバー一覧](#)

アクセスランキング

【動かないコンピュータ】
不正アクセスで8万件的個人情報漏洩 事態把握から5カ月経って公表

【最適価格はAIに聞け】
ローソンが挑む「一物多価」

【ニュース&レポート】
PC・サーバー・スマホに脆弱性 CPU欠陥問題、世界を震撼

【ニュース&レポート】
国が民間クラウド解禁へ 行政システム改革に本腰

【CIOが挑む】
基幹系刷新、7年おきに 現場の要件定義力で遂行

【乱反射】
富士通、NTTデータ、NRI 海外ITサービス3強の行方

【最適価格はAIに聞け】
買い時は百人百様 最適な「時価」で売る

【最適価格はAIに聞け】
中古品の査定もAIにお任せ

【動かないコンピュータ】
ERP導入に失敗、委託先を提訴 パッケージ連携で「不具合多発」

【現場を元気にする DevOps 2.0】
【第10回】ツールだけでは元気は出ない DevOps 2.0に必要な7つの役割

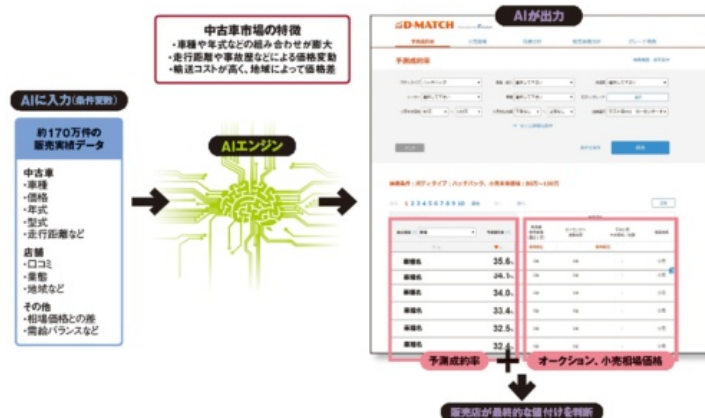
関連書籍

[SEよ大志を抱こう](#)

D-MATCHを使いこなしている販売店からは「最高益を更新した」といった声も上がるという。一方、「予測成約率よりも、明日何を仕入れるべきかを示してほしい」といった声も寄せられる。D-MATCHは過去の実績に基づく成約率を出すだけ。実際に仕入れる場合は、販売店の周辺に該当車種を欲しがっている人がいるかどうかなど、人の判断を加味せざるを得ない。「AIは万能ではない。AIは支援に徹して最後は人が判断するという使い方が、リクルートグループ共通のAI活用法」（北條氏）との考え方で開発を進める。

図 リクルートマーケティングパートナーズの中古車販売支援AI「D-MATCH」の仕組み

多種多様なデータから成約率を推定（画像提供：リクルートマーケティングパートナーズ）



[画像のクリックで拡大表示]

事故車の仕入れ支援にも

事故車専門仕入販売業のタウは一般の中古車よりもさらに特殊な事故車を扱う。国内で年間約30万台の修理されない事故車が発生し、このうちタウは約20パーセントを扱う。損保会社などから情報を得て年間4万7000台を買い取り、オークションで販売する。

タウの売上高はここ5年で2倍近くに急成長している。河内山高広上席執行役員情報システム部長は「従来のやり方では仕入れ業務が回らなくなってきた」と話す。

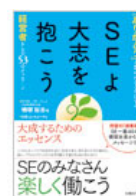
そこで、AIを使う新たな「価格算出システム」を構築中だ。現在データを検証中で、2018年9月までの稼働を目指す。タウは事故車の仕入れ値とオークションで売れた際の販売価格の実績データを蓄積している。このデータを機械学習させ、仕入れ値の目安をはじき出すのが骨子だ。

仕入れ担当者は販売価格の実績だけではなく、修理代の相場や部品相場なども勘案しなければならない。大衆車なら修理しても事故車なりの価値しか付かないが、希少車は高い価値が付くなど見積もりは複雑だ。担当者は通常、1台につき数十分かけて何台分も見積もりを繰り返す。

河内山上席執行役員は「AIが効果を発揮できるケースは限られるだろう」と見る。希少車の評価や、特に複雑な修理が必要な際の評価は、AIによる値付けになじまないと見ている。相場から仕入れ値を機械的に決めやすい単純なケースから適用し、仕入れ担当者の負担を少しずつ減らす。

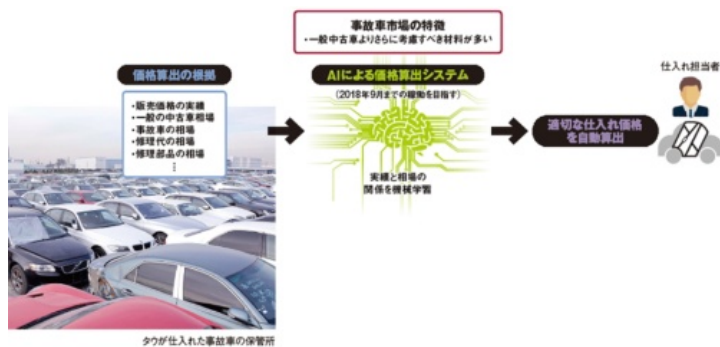
図 タウが開発中の価格算出システム

事故車査定にもAIを活用（写真提供：タウ）



SEのやりがいを改めて認識できるとともに、楽しく働きながら大成するための「気付き」が得られます。これからの時代を生きるSEに必要な心構えや物事の見え方を体系的に整理し、53のメッセージとしてまとめている。『日経コンピュータ』の人気連載を基にした、SE一筋40年の著者による待望の初書籍です。

（ A5判、276ページ、1,680円 ）



[画像のクリックで拡大表示]

中古衣料品の値付けをAIで支援

ITベンチャーのエバーキューは中古衣料品店の買い取り担当者向けに値付け支援システム「judgee（ジャッジー）」を手がける。2017年秋に中古衣料品専門店「ドンドンダウン」を全国に約50店展開するDon Don upが採用に向けた検証を始めた。

衣料品は車以上に品目数が膨大だ。しかも車はひと目見れば車種が分かるが、衣料品は品目を特定すること自体が困難。エバーキューはここにAIを適用する。アパレル業界出身の竹島康弘社長は「衣料品にはバーコードがない。ブランドが独自に品番を付けており、統一されたルールもない。この状況で中古品を安定的に流通させるのはハードルがかなり高い」と説明する。

そこでエバーキューは衣料品を画像で判別するjudgeeを開発した。利用時はまず衣料品のタグのアップと全体の写真を撮影する。あらかじめ1品目当たり50～100枚の「教師データ」画像を学習させており、約8000品目を自動判別できる。

判別後、「ゾゾタウン」などの通販サイトで売られている相場価格を表示する。つまりjudgeeは商品を判別するだけで価格の査定機能はない。

中古衣料品は着古したら無価値になるものもあれば、逆に価値が増すビンテージジーンズのような商材もある。竹島社長は「状態を勘案した複雑な価格査定はAIにはできない。単純な商品の判別をAIに任せれば、人は詳細な目利きが必要な商品の査定に専念できる」と力を込める。

図 エバーキューの「Judgee（ジャッジー）」の仕組み

中古衣料品を自動判別（画像提供：エバーキュー）



[画像のクリックで拡大表示]

ツイート

0