



スマートを、たのしもう。

ガリバーインターナショナル 様
http://www.i3-systems.com/case_gulliversolution.html

株式会社ガリバーインターナショナルは、全国に420店舗を構える国内最大級の中古車買い取り・販売企業です。これまで、特に買い取り業務に力を入れてきた同社が、2012年から新たに小売ビジネス強化策の一環として打ち出したのが、大型展示販売施設「WOW! TOWN (ワオタウン)」。中古車展示場の常識を覆すその斬新さで、メディアでもたびたび取り上げられることも多いWOW! TOWNですが、その中核を担っているのが、アイキューブドシステムズが開発したiPadアプリです。ITチーム坂口直樹さまに、その開発の背景や経緯についてお話をうかがいました。

(2013年2月28日現在)

掲載日：2013年2月

※本事例中に記載の内容は掲載時点のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があります。ご了承ください。

導入サービス

CLOMO MDM

CLOMO MOBILE APP PORTAL

Yubizo Engine

単なる開発ベンダーではなく、共にソリューションを作りあげるビジネスパートナー

課題

- 開発期間が限られているため、運用をしながら、継続的に機能追加・改善を行いたい。

解決方法

- クラウドを介するソリューション構成で、アプリ変更の際に基幹システム変更が必要ないため、迅速な立ち上げ、追加、アップデートが可能。

現場で運用しながら
機能を追加・改善



株式会社ガリバーインターナショナル

アプリのアイデア、
運用上の機能追加、改善要求



弊社

頂いたアイデア、ご要望
からUX/UIご提案
ソフトウェアの提案・開発

iPadで実現したこれまでにない斬新な中古車展示場「WOW! TOWN」

ー まずは、WOW! TOWNの概要について簡単に教えてください。

坂口さま：弊社はこれまで、中古車の買い取りと、それをオークションに売却するスタイルで、ビジネスを展開してきました。一方、販売の方は、全国の在庫車をどの店舗でも検索できる画像販売システム「ドルフィネット」を中心に手掛けてきました。WOW! TOWNは、そんな弊社が初めて手掛ける展示型の中古車販売店舗です。現在、幕張店（千葉県）と大宮店（埼玉県）、箕面店（大阪府）の3店舗を展開しています。

ー WOW! TOWNでは、これまでの中古車業界の常識を覆すような、かなりユニークな取り組みが行われていると聞いています。

坂口さま：WOW! TOWNの企画立案は2011年春にスタートしたのですが、当初から「これまでどこにもなかった中古車展示場」を目指しました。そこで、お客さまを惹きつける新たな仕掛けの1つとして浮上したのが、iPadの活用です。一般的な中古車展示場では、車の価格やスペックを書いたボードがフロントガラスに貼られていますが、まずはこれを廃止することにしました。その代わりに、各車にQRコードを印刷した紙を付けて、それをiPadで読み込めば画面上に詳細

企業情報

株式会社ガリバーインターナショナル

- ・ 1994年10月25日 設立
- ・ 資本金：41億5,700万円
- ・ 自動車の買取事業、自動車の販売事業、
その他自動車流通に関わる事
- ・ 従業員：1,969名 (2013年2月28日現在)
- ・ <http://221616.com/gulliver/>
(2013年2月28日現在)



ITチーム
坂口 直樹 様



な情報が表示されるという仕組みを考えました。

ー 確かに、あの大きなプライスボードが掲げられているのを見ると、「いかにも中古車店！」というイメージになりますね。

坂口さま：それだけでなく、施設自体もなるべく中古車展示場に見えないような洗練された外見や空間デザインを心掛けました。実際のところ、カフェや住宅展示場と間違えて来店されるお客さまも大勢いらっしゃいます。

ー なるほど。では、WOW！TOWNでのiPadの使い方について、もう少し詳しく教えてください。

坂口さま：お客さまが来店されると、まずは紙の用紙にプロフィール情報を記入していただき、その後に小さなシアター施設でWOW！TOWNの説明ビデオをご覧ください。その間に、従業員がiPadにプロフィール情報を入力し、ビデオ閲覧を終えたお客さまにお渡しします。次に、iPad上のアプリを使って簡単なアンケートに答えてもらい、お客さまの嗜好を診断します。診断結果は、「ファミリー」「エコロジー」「アクティブ」「ファッション」「ドライビングプレジャー」の

5つの軸で数値化されて表示されます。

ー 来店者のカーライフのスタイルを診断するわけですね。

坂口さま：はい。実はWOW！TOWNの展示施設やスペースもこの5つのエリアに分かれていますので、診断結果を参考にしながら好みのエリアを回っていただき、もし気になる車があればQRコードをiPadアプリで撮影して詳細情報を呼び出し、さらに気に入ったものについては「いいね！」ボタンを押すことでチェックリストに保存できます。

こうしてお客さまがチェックされた車に関する情報は、バックエンドのデータベースに転送・保存されます。

一通り展示スペースを回って、お客さまが戻ってこられた後は、今度はiMacからその情報を呼び出して、大きな画面上であらためて気になった車の情報を確認したり、弊社の従業員を交えて商談できるようにになっています。

ー 中古車店というよりは、まるでテーマパークのようで、とても楽しそうですね。

ガリバーのモバイル戦略を支える
アイキューブドシステムズの
ソリューション力

ー WOW ! TOWNでは何台のiPadが
使われているのでしょうか？

坂口さま：各店舗ごとに70～80台のiPad miniを導入しています。これらはお客さまに自由に使っていただける分、その管理に気を配る必要がありますが、アイキューブドシステムズさんのMDMサービス「CLOMO MDM」を使うことで効率よく管理できています。

弊社では、2010年に全国にいる営業スタッフを対象に1500台のiPadを社内導入しているのですが、その管理をCLOMO MDMですずっと行ってきました、今回WOW ! TOWNでお客さま用端末として導入したiPad miniも、これと同様の仕組みを使って管理しています。

ー ちなみにMDMだけでなく、こうしたWOW ! TOWNの一連のシステムは、アイキューブドシステムズがその開発を担当していますが、なぜ同社をソリューションパートナーとして選んだのでしょうか？

坂口さま：以前より、iPadを使った査定アプリや販売アプリなど、数々のモバイルアプリの開発をアイキューブドシステムズさんにお願いしてきましたから、今回のWOW ! TOWN用アプリの開発も引き続きお願いするのが自然な流れでした。

そもそも、アイキューブドシステムズさんが提供している開発フレームワーク「Yubizo Engine」に惚れ込んだのが、アプリ開発をお願いする初めのきっかけでした。またアプリの中身だけでなく、デザインに関しても優れた提案力を持っている点があり、アイキューブドシステムズさんにアプリ開発をずっとお願いし続けている理由の1つです。

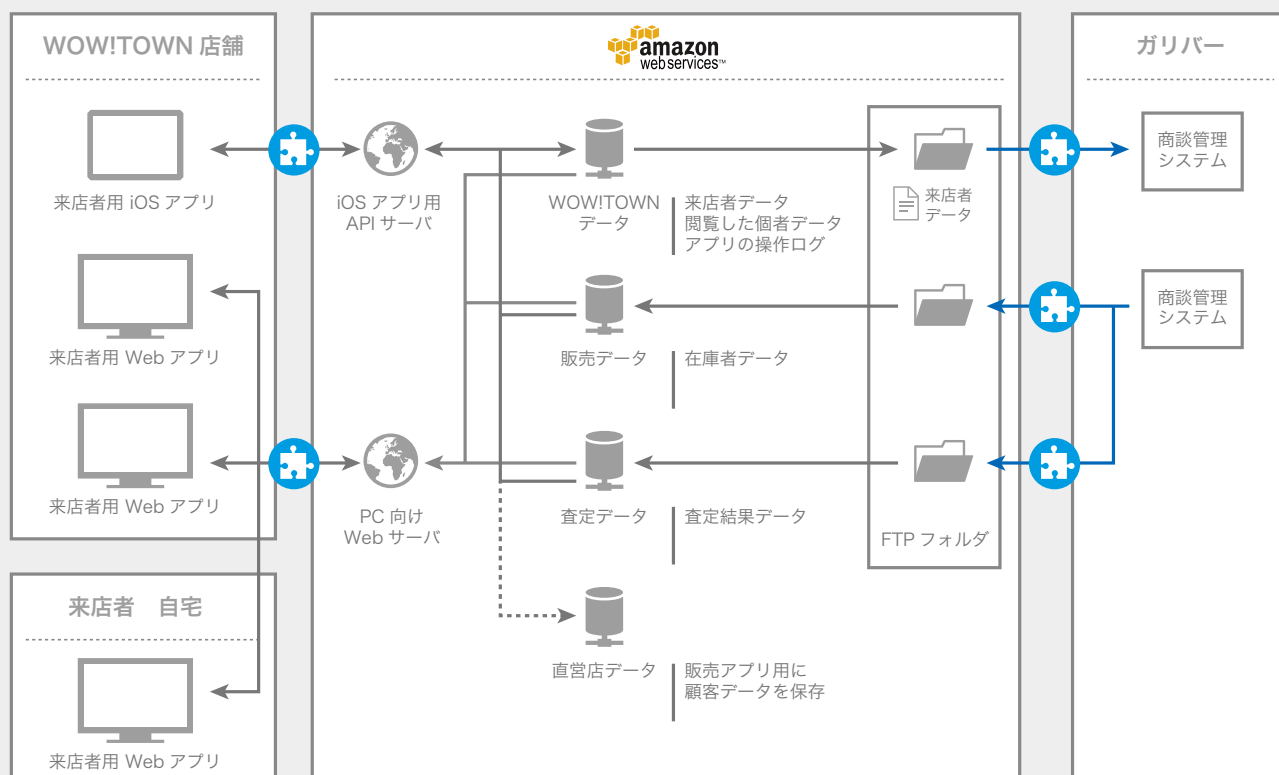
ー 今回のシステムでは、iPadアプリとバックエンドのデータベースシステムが連動する構成になっていますね。

坂口さま：はい。WOW ! TOWN用のデータベースはすべてAmazon Web Services (AWS) のクラウド環境上に構築しており、iPadアプリからアクセスしてデータの登録や参照を行う仕組みになっています。また、在庫データなどは、社内の基幹システムからバッチ処理でAWS上のデータベースにロードしています。これらAWS上のバックエンドシステムも、すべてアイキューブドシステムズさんに構築していただきました。

ー なぜオンプレミスのみではなく、クラウドを同時に選ばれたのでしょうか？

坂口さま：1つには、弊社が現在進めている「クラウドプロジェクト」があります。これは、システムを極力クラウド環境上に載せた上で、ユーザーが利用する端

WOW!TOWN - システム構成



i3systems 提供のソリューション

をPCからスマートデバイスに切り替えることで、時間や場所に縛られず、いつでもどこにいても働くことができるワークスタイルの実現を目指すという取り組みです。

ー アイキューブドシステムズのAWSスキルに不安はありましたか？

坂口さま：もともとアイキューブドシステムズさんのサービスはAWS上で運営されていますし、これまで開発してもらったiPadアプリは、すべてAWSをバックエンドにしていますから、まったく不安はありませんでした。それどころか、AWS上に構築したシステムの運用も、当初はすべてアイキューブドシステムズさんをお願いしてきてきました。

現在では、弊社のクラウドプロジェクトの進展に合わせて、徐々に自社運用に移行しているところです。

アイキューブドシステムズさんのソリューションは、iPadアプリと基幹システムの間にクラウドを挟むというのですが、この方法だとアプリの仕様を変更する際に、基幹システムに手を加える必要がありません。

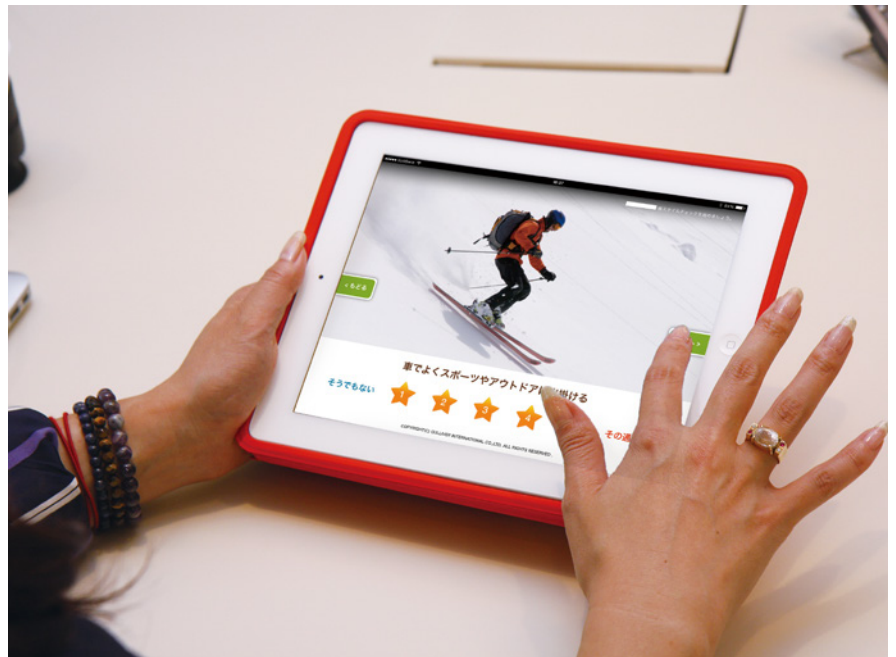
これは、スモールスタートから徐々にアプリを高度化していくには、非常に適したシステム構成なのです。

アイキューブドシステムズさんにこうしたシステム構成を提案いただいたおかげで、今回のWOW! TOWN用アプリをはじめとする数々のiPadアプリを迅速に立ち上げることができたと考えています。

クラウド開発やUI/UX提案も含めた総合スキルで短期間プロジェクトを完遂

ー お話をうかがうと、かなり大掛かりなシステムのように思えるのですが、やはり設計や実装にはかなり時間がかかったのでしょうか？

坂口さま：iPadを使ったこうした仕掛けをやろうと決めたのは、WOW! TOWNの1号店がオープンするわずか3、4カ月前のことでした。かなり時間



が限られていましたから、まずはできるところからスモールスタートさせて、実際に現場で運用しながら機能を追加したり改善していく方法を取りました。

ー 相当タイトなスケジュールだったんですね。

坂口さま：そうですね。時間が限られていることもあり、また継続的に機能追加・改善を行っていきたいということもあり、プロジェクトの進め方はアジャイル開発のスタイルを導入しました。

実際の開発作業は、アイキューブドシステムズさんの福岡本社で行われていたのですが、われわれの方でラフに起こしたアプリのイメージを福岡に送って、それに応える形ですぐにモックアップを作ってもらって、それを見ながらまたデザインや仕様を詰めていって……というサイクルを何度も回すことで開発を進めてきました。

ー 開発チームと地理的に離れていることで、何か不便を感じることはありましたか？

坂口さま：普段のやりとりはSkypeで済ませて、直接顔を合わせるのは月に1回ほどでしたが、それまでのアプリ開発プロジェクトも同様のやり方で進めてき

ましたから、特に問題はありませんでしたね。むしろ、われわれと一緒にユーザーの立場に立って仕様の検討をしていただいたり、さまざまな提案をしていただけるので、大変助かっています。

また、プログラムとデザインの両面で優れた提案をいただける点は、とても魅力に感じています。大抵のベンダーは、プログラムかデザインのどちらかが強い一方、もう片方が弱いんですよね。

ー それまでのアプリ開発プロジェクトのノウハウが生かされていたわけですね。

坂口さま：WOW! TOWN用アプリの機能自体も、実は過去にアイキューブドシステムズさんに開発していただいたさまざまなアプリや、AWS上のバックエンドシステムの仕組みをかなり流用しています。

例えば、チェックした車の詳細情報を閲覧する機能は、以前に開発した販売アプリの仕組みを流用しています。アイキューブドシステムズさんにモバイルシステムの開発を一括してお任せしてきたおかげで、今回のように効率的なマッシュアップ開発が可能になったと考えています。

ー ちなみに、開発環境もAWS上で構築されたのでしょうか？

坂口さま：はい。開発サーバやテストサーバを1台立てるにしても、オンプレミス環境ではサーバの調達や環境構築に時間もコストもかかってしまいます。

しかし、これがクラウドなら、あっという間にサーバを調達できます。こうしたクラウドならではのメリットを活かした結果、素早いトライアンドエラーを繰り返しながら迅速に開発作業を進められました。

この点においても、アイキューブドシステムズさんはAWSを使った開発に精通されているので、今回のようにスピーディーな開発が可能になったのだと思います。

ー クラウドを使ったアプリ開発には、メリットがあるということですね。

坂口さま：アイキューブドシステムズさんのソリューションは、クライアントアプリと基幹システムの間にクラウドを挟むというものです。アプリの仕様を変更する際に基幹システムに手を加える必要がないため、アジャイル開発スタイルに極めて適したシステム構成なのです。

こうした構成を当初から提案いただいたおかげで、今回のWOW！TOWN用アプリをはじめとする数々のiPadアプリを迅速に立ち上げることができました。

今後もソリューションパートナーとしてユーザーとともにビジネスを作り上げていく

ー WOW！TOWNをオープンされて、もうどのぐらい経つのでしょうか？

坂口さま：1号店の幕張店がオープンしたのが2012年7月ですから、1年ちょっとですね。大宮店と箕面店のオープン

は同じ年の12月ですから、こちらは10カ月ほどです。

ー これまでのところ、どのようなビジネス効果が表れていますか？

坂口さま：1店舗当たり月平均で約1000組、のべ人数にすると約2000～3000人ものお客さまにご来場いただいています。既存店舗と比べると平均購買単価が高い[a]のが特徴です。

従来の中古車の売り方は、「まず価格ありき」という面が強いと思いますが、WOW！TOWNではお客さまにこれまでにない購買体験を提供することで、この先入観を覆すことができたと思います。今回iPadを使った仕組みを導入したことで、お客さまは従業員にせつつかれることなく自由に車を見ることができ、また弊社としても各店舗の人員を抑えることができました。WOW！TOWNはかなり規模が大きい施設なのですが、わずか7、8名のスタッフで運営[b]できています。

しかも、わずか7～8名のスタッフで運営しているだけではなく、一人あたりの販売台数は月10台以上となり、既存店では一人あたり月2～3台です。ITを効率よく利用している成果の現れかと思っています。

ー 今後、WOW！TOWNの店舗数を増やす計画はあるのでしょうか？

坂口さま：現在、弊社は日本全国におよそ420店舗を構えているのですが、2018年2月までにこれを800店舗[2]まで増やす予定です。その内でWOW！TOWN10店舗程度の予定です。

ー では今後、WOW！TOWNにさらに新しい仕掛けが登場するかもしれませんね。

坂口さま：現在運用しているWOW！TOWN用アプリも、随時現場からのフィードバックを受けて、継続的にアップデートを続けています。また、同様のアプリを通常店舗でも利用できるようにしました。さらには、WOW！TOWNでチェックリストに追加した車の情報を、店舗の外からでもWeb経由で参照できる仕組みも、現在開発しているところです。これらすべての開発は、引き続きアイキューブドシステムズさんにお願いしているのですが、今後も弊社内ではさまざまなビジネスアイデアが上がってくると思うので、その具現化に向けて、これまで通り単なる開発ベンダーとしてではなく、共にソリューションを作り上げていくパートナーとしてご支援いただければと思います。

ー ありがとうございます。

その他導入事例はこちら ▶ <http://www.i3-systems.com/case.html>



CLOMO 全製品 30 日間無料トライアル実施中

<http://www.i3-systems.com>

お問い合わせ先