

## ガリバー、日本初のインターネットを利用した 完全リアルタイムオートオークションを開始 ～車流通企業として卸売事業強化～

株式会社ガリバーインターナショナル

株式会社ガリバーインターナショナル(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:羽鳥 兼市、以下:ガリバー)は、2005年1月中古車事業者向けのインターネットを利用した完全リアルタイムオートオークション「GAO!(ガオール)オークション」を新たに展開する。

オートオークション会場数は現在約150ヶ所あり、出品車両を会場に持ち込み、他の中古車事業者が競り上がりオークションに参加し落札するモデルが一般的である。

一方、「GAO!オークション」は、車両を移動する事無く出品車両のデータを店舗にて登録する事により、インターネット上で競り上がりオークションを可能とした、日本初の完全リアルタイムオートオークションシステムである。

ガリバーでは、従来より通信衛星やインターネットを介して、買い取り車両を中古車事業者へ全国統一価格で卸売するサービスを展開してきた。今後は、同サービスと並行し、同オークションサービスを展開することで自動車流通の活性化を図っていく。

### 【「GAO!オークション」の特徴】

1. 通信環境の技術革新にあわせたサービスである。  
インターネットを介したリアルタイムオークション実現のため、同時に数千人のアクセスが集中してもサーバダウンしない日本初のシステム設計がなされている。



2. 出品車両の質と量を重視したオークションである。  
ガリバーが既存オークション会場へ同社の買い取り車両を出品する際の平均成約率は72%(04年3月～8月)であり、同期比オークション会場における車両の平均成約率56%を大きく上回る。ガリバーの買い取り車両は年間25万台であり、毎月15,000～25,000台程度の新鮮な買い取り車両を「GAO!オークション」へ出品するため、売れ筋の良質車両を安定的に供給する事が可能となる。

### 【中古車事業者に対するガリバーの施策】

中古車市場は景気に左右されにくく堅調に推移していると言われているが、新車ディーラー、オークション運営会社、カー用品店、買い取りチェーンなどが次々と新規参入する中、既存の中古車事業者にとってその環境は年々厳しくなっている。

ガリバーでは、買い取りを主軸とした事業展開を進めており、買い取った車両をいかに早く適正利益を確保し売却できるかが成功の鍵を握る。そのため、同社の買い取り車両の売却先であるオートオークションを通じ同社車両を購入するであろう中古車事業者の活性化を促す事が自社ビジネスの存続と発展に連鎖するという判断から中古車事業者向けサービスを99年より提供し、卸売事業 情報提供サービス事業と各会員のニーズにあわせサービスを強化している。

< 参考資料 >

【インターネットオークション画面イメージ】



**【オークション画面セリ応札画面】**  
ユーザーの不安を払拭するため、画像オークションの特性にあわせ詳細な文字情報、画面情報を用意。

【インターネットオークション応札専用スイッチ】



**【オークション応札専用スイッチPCに接続して使用するボス】**  
なお、既存のパソコンにUSB接続にて利用可能。(マウスにて応札も可能)はユーザーが使用しているものをそのまま利用可能である。

【ガリバーの主な画像販売事業】



**【ガリバー店舗での小売事業】**  
全国約500店舗のガリバーで一般ユーザーに対し画像で情報提供し販売するもの。

**【中古車販売事業者への卸売事業】**  
ガリバーで買い取った車両を中古車事業者に対し、「GAO!オークション」を通じて販売するもの。価格の競りあがりオークションである。

**【中古車販売事業者への卸売事業】**  
ガリバーで買い取った車両を中古車事業者に対し、在庫共有システムを通じて販売するもの。全国統一価格が設定され、時間を競って落札するシステムである。(旧名称:web GAuc )