

## アラカン 田中 一榮代表取締役役に聞く

# 個人間の自動車売買がオンラインで完結 独自のサービス「カババ」で革命起こす

「自動車フリマのすべての過程を代行するサービス」が注目される株式会社アラカン（本社・名古屋市中区）。「自動車フリマ事業（カババ）」を展開し、「誰でも安心して売却できる自動車の個人売買サービス」は、「クルマの売却革命」とされ、2024年版の日経クロストrend「未来の市場をつくる100社」にも選出された。

——御社が開発した「カババ」のサービスが高く評価され「未来の市場をつくる100社」に選出されました。他社のフリマサイト類似サービスとの違いはどんなところに？

**田中** 大きく3つの違いがあります。まず1つ目は車両品質の情報信用度が高いことです。「カババ」の資格を持ったプロの鑑定士が実際にお客様のところに outgoing 品質のチェックを行います。サイトへの掲載も弊社鑑定士が行うことで、情報をごまかすことができない仕組みになっております。

2つ目はサービスの利便性が高いということです。他のサービスはマッチングする相手を探すまでがサービスの提供範囲ですが、「カババ」では名義変更、車両運搬、納車前点検、納車後の保証までカババで提供して、車の売買がオンラインで完結できるようになっております。

3つ目はシステム利用料を固定（38,500円税込）にしたことで、車両単価の高い車ほど、相対的にお得に利用できるサービスとなっております。

今までワンストップでここまで提供しているサービスはなかったため、多くのお客様にご利用いただけていると思います。

アラカンは車を売るのではなく、サービスを売る会社です。「カババ」は、「車をフリマで個人売買する際の消費者の不安」を解消し、満足をお届けするサービスなのです。

——1つ目の信用度の高さについて。

**田中** 一般的なフリマサービスでは、情報は



売り手が自分で入力するため、情報信用度が買い手からは不透明でした。「カババ」はすべてプロが代行することで、信用度を一般的な中古車販売店と同じレベルまで高めております。また、価格設定もプロが最新の相場情報に基づき、売り手と買い手双方にメリットがある価格を提案します。そのため、サイトにアップされている車に当たり外れが無く、買い手が安心して購入することができるのです。

——2つ目のサービスの利便性の高さは。

**田中** 車の出品作業（車の撮影・紹介文・価格設定など）、名義変更、整備、クレーム処理まで、売手と買い手が行う多岐にわたる作業を代行します。売主も買主も意思決定後は立ち合うだけで、顔が見える状態でカババのプロが進めていくため、利便性が高いだけでなく、双方に安心感があります。

——3つ目の手数料が安い理由は？