KaitoriAI Chat｜リユース・買取業者向け AI LINE査定受付Bot

料金体系と、
件数別の効果目安

料金の組み立てと、お問い合わせの件数から見た粗利の増加分を、ご自身の行で読める形にまとめました。

この資料で分かること

- 料金の3要素（初期構築費・月額・受付完了ごとの従量）と、何に対する対価か。金額の決め方
- 月100件から500件までの、粗利の増加分の目安と、お見積もりとの見比べ方
- 目安の根拠になっている実測データと、その限界

2026年9月版　**REIZI PRODUCTION**　開発・運用: 小林 玲仁
サービス詳細: **https://reiziproduction.com/kaitoriai/**

1. サービスの範囲

何をするサービスか

LINE公式アカウントに届いた買取のお問い合わせに、AIがその場で返信し、査定に必要な情報を品目ごとに聞き取ります。写真を送っていただければ型番や製造年も読み取り、答えが曖昧なときは聞き返します。担当者の方には、査定に必要な情報が揃った状態でお渡しします。

既存のLINE公式アカウントにBotを接続する形なので、友だちを引き継いだまま査定の入り口だけを切り替えられます。夜間の問い合わせは翌朝、スタッフのLINEグループへダイジェストで届きます。

できること

- AIが主導する会話式ヒアリング（選択肢はクイックリプライで提示）
- 曖昧・不足の回答への聞き返しと入力例の提示
- 写真からの型番・製造年の読み取り
- 関連品目の掘り起こし提案
- 査定完了のスタッフ通知・朝ダイジェスト
- 稼働時間帯・個別停止などの運用制御

やらないこと

- 査定金額を自動で決めること（金額はお店が決めます）
- 買取成立を確約する案内
- スタッフ対応の完全な置き換え
- 会話が行き詰まったまま粘ること（詰まりを検知したらスタッフへ引き継ぎます）
- 「24時間完璧対応」の保証

守備範囲をはっきりさせることが、現場で使い続けられる条件だと考えています。お客様の感情の機微までは読み切れないため、詰まりの検知とスタッフへの引き継ぎを設計に組み込んでいます。

2. 料金体系

3つの要素で構成しています

初期構築費は一度きり、月額は固定、従量は受付が完了した分だけです。AI・LINEの通信費は月額に含みますので、利用量の請求が別に立つことはありません。

初期構築費

一度きり

取扱品目に合わせた会話設計、既存LINEへの接続、シナリオテスト、夜間限定の試験運用まで。

月額利用料

毎月固定

サーバー監視、不具合対応、会話ログのレビューと文言のチューニング。AI・LINEの通信費を含みます。

受付完了1件ごと

完了分だけ

AIが査定に必要な情報を聞き終え、御社へ受付通知が届いた1件が対象です。

「受付完了」の数え方

AIが査定に必要な情報を聞き終えて、御社へ受付通知が届いた1件を指します。会話の途中で離脱したものは件数に入りません。御社に届く通知だけで件数を数えていただける形にしています。

金額の決め方

毎月のお支払いは**「固定の月額 ＋ 受付完了1件の単価 × その月の受付完了件数」**の1行です。店舗数・問い合わせ量・取扱品目で構築の手間と運用の負荷が変わるため、初期構築費も含め、金額はこの型のまま規模に合わせて無料相談でご提示します。

暴走課金を防ぐため、AI呼び出し回数には安全上限を設けています。上限に達した場合はスタッフへ引き継ぎ、請求が読めなくなることはありません。

効果検証にご協力いただける場合

現在、効果検証にご協力いただける事業者様を募集しており、その場合は**初期構築費を半額**でご案内しています。ご協力をお願いしたい内容は次の3点です。適用条件と期限は無料相談でご案内します。

- 同時期A/Bテストによる効果検証（同じLINEアカウント内でお客様を2群に分け、従来の入力フォームとAIを同時期に比べます）
- 導入後のご感想アンケートへのご回答
- 貴社名・店舗のお写真の掲載許可

料金の構成は2026年9月時点のものです。金額は無料相談で、店舗数・問い合わせ量・取扱品目を伺ったうえでお見積もりします。

3. 件数別の効果目安

御社の件数の行を、そのままお読みください

導入企業「高価買取タカガイ」様（大阪市）の実測値を月間の受付完了件数に当てた、粗利の増加分の目安です。「御社なら月いくら」を当方で計算するのではなく、ご自身の件数の行で読んでいただく形にしています。お見積もりの月額と、ご自身の行の増加分を見比べてください。

A/Bの実測値で見る場合（問い合わせ1件あたり +879円）

同時期A/B比較で、問い合わせ1件あたりの粗利は 949円 から 1,828円 へ、1件あたり879円増えました。この879円を件数に当てています。

月間受付完了	粗利の増加（月）	1件あたり
100件	8.8万円	+879円
150件	13.2万円	+879円
200件	17.6万円	+879円
300件	**26.4万円**	**+879円**
500件	44.0万円	+879円

実額で見る場合（問い合わせ1件あたり +1,750円・同社ご報告）

同社の管理表の粗利は保守的な記録方法のため、実際の粗利はその約2倍とのご報告をいただいています。両群に同じ条件がかかるので比率は変わらず、実額でみた増加分は1件あたり約1,750円です。出所はA/Bの実測ではなく同社のご報告なので、上の表と分けています。

月間受付完了	粗利の増加（月）	1件あたり
100件	17.5万円	+1,750円
150件	26.3万円	+1,750円
200件	35.0万円	+1,750円
300件	**52.5万円**	**+1,750円**
500件	87.5万円	+1,750円

> **お見積もりの月額（固定の月額 ＋ 単価 × 件数）が、御社の行の粗利の増加分を下回っていれば、その月のお支払いは増加分で賄える計算です。**初期構築費は、増加分から月額を引いた残りで割ると、回収までの月数になります。無料相談では、御社の件数と金額でこの計算をした表をお出しします。

この目安は「高価買取タカガイ」様の数値を当てた試算であり、御社で同じ結果が出ることをお約束するものではありません。統計的に確定しているのは有効依頼率（1.37倍）で、粗利の差は同じ向きですが検証期間では確定していません（95%信頼区間 1.03〜4.15倍）。だからこそ、御社でも同時期A/Bで実数を測りながら進める形をお勧めしています。

4. 目安の根拠

導入企業での同時期A/B実測

LINE友だち約4.8万人の買取企業「高価買取タカガイ」様（株式会社ふたたび・大阪市）で、同じLINE公式アカウントに来たお客様を半分ずつに分け、同じ時期に KaitoriAI Chat と従来の入力フォームを並行して使って比べました。集計期間は2026年7月13日から31日の19日間です。

指標	KaitoriAI Chat	従来の入力フォーム	読み方
問い合わせ（受付番号の発行）	246件	275件	母集団。両群で521件
スタッフがすぐ動ける査定依頼になった割合（有効依頼率）	**49.2%**	**36.0%**	**1.37倍。統計的に確定（p=0.0023）**
成約（実数）	28件	16件	問い合わせに対する成約率は 11.4% と 5.8%。差は検証期間では確定していません
問い合わせ1件が生む粗利（管理表の記録値）	1,828円	949円	1件あたり +879円、約2倍。95%信頼区間 1.03〜4.15倍

成約1件あたりの粗利は両群でほぼ同じでした。増えたのは「単価」ではなく、問い合わせが査定依頼として成立し、成約まで進む割合です。夜間の問い合わせにその場で返し、品目・状態・地域・時期を聞き終えた状態で朝スタッフに届くことが効いています。

現場の声

> **AIが集めた情報が始業時にまとまっているのは、めちゃくちゃ助かる**
>
> 以前は型番や容量が載ったラベルの画像を一枚ずつ開いて、目で追って管理表へ転記していました。今はその読み取りと転記が済んだ状態で情報が届くので、査定を始めるまでがスムーズです。
>
> 高価買取タカガイ　杉谷さん（査定担当）

掲載している数値は、導入企業「高価買取タカガイ」様（社名・実績数値の掲載許諾済み）における実測データに基づくものであり、効果を保証するものではありません。実額補正（1件あたり約1,750円）は同社からのご報告に基づく値で、A/Bの実測値（+879円）と出所が異なります。

5. 導入の流れ

まず夜間だけ、小さく始めます

買取業向けの会話設計は実運用で磨いた土台を流用するため、ゼロから作るより早く立ち上がります。ヒアリングから本番運用まで標準1ヶ月以内です。導入企業では最短1週間で本番稼働した実績がありますが、シナリオテストと夜間限定の試験運用を挟む段階導入をお勧めしています。

01　ヒアリング
取扱品目・NG品目・営業時間・現在の査定動線を確認します。

02　会話設計・構築
買取業向けの会話基盤に、貴社の文言・品目・通知先を設定します。

03　シナリオテスト
実際の問い合わせを模したテストで、想定外の会話への耐性を確認します。

04　夜間限定で試験運用
まず営業時間外だけBotに任せ、日中は今まで通り。小さく始めます。

05　本番運用・改善
会話ログをレビューしながら言い回しを継続改善。効果は従来動線との同時期A/B比較で実測できます。

開発・運用について

KaitoriAI Chat は REIZI PRODUCTION の小林玲仁が設計・開発し、いまも自分で運用しています。ご相談から稼働後まで、窓口は変わりません。オンラインで全国に対応し、返信は1営業日以内です。

次の一歩

> 御社の店舗数・月間のお問い合わせ件数・現在の査定動線をお伺いできれば、規模に合わせたお見積もりと、御社の件数で計算した回収の表をお出しします。オンラインで30分ほどの無料相談から始められます。相見積もり・情報収集段階でも歓迎です。しつこい営業はしません。
>
> 無料相談の申し込み: **https://reiziproduction.com/kaitoriai/#contact**

本資料の内容は2026年9月時点のものです。料金・仕様は予告なく改定する場合があります。本資料に記載の数値は導入企業における実測データ、および導入前後の運用比較に基づくものであり、効果を保証するものではありません。