

～業界初の成果報酬型ビジネスをスマートフォンにて展開～

オートックワン、新車&中古車購入支援サービス『くるマルシェ』を今秋開始

SBIホールディングス株式会社(本社:東京都港区、代表取締役執行役員社長:北尾 吉孝)の連結子会社で、インターネット自動車販売仲介サービス会社のオートックワン株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:加登吉邦 以下、オートックワン <http://autoc-one.jp/>)は、新規ユーザー層の開拓を図るため、従来の車種指定による新車見積提案に加え、新たなクルマ購入支援サービス「くるマルシェ」(URL: <https://kurumarche.autoc-one.jp/>)を企画開発しました。ユーザーの好みや興味に適したクルマを新車、中古車問わずに同時に車種提案する新サービスはスマートフォンにて今秋開始を予定しており、業界初の成果報酬型となります。

オートックワンは1999年11月の事業開始以来、中核事業として新車見積仲介サービスを展開しており、現在では新車関連の記事・ニュースなどの編集コンテンツを豊富に掲載することにより、月間180万人の方に利用されています。そのうち60%に相当する約100万人は日常的にサイト・雑誌など自動車関連メディアを視聴するクルマ情報リテラシーの高いユーザーとなっています。(オートックワン調べ)。

今回の新サービスは、こうしたクルマ情報リテラシーの高い層ではなく、クルマは欲しいが何が良いかわからない、自分にあったクルマ選びのアドバイスが欲しいなどの思いをもった多くの一般生活者(新規ユーザー層)を対象に企画開発しました。簡単なタイプ診断と好みの画像選択を行う2ステップのみで自然にクルマ選びが出来るため、誰でも気軽に利用いただけます。また、新車と中古車が同時に提案されるのでクルマ選択の幅が広がるとともに利便性も高まります。

7月末よりテスト運用しているβ版では、ユーザーの新車か中古車かというこだわりは少なく、同じ条件下で両方を検討したいとする意識傾向が見て取れます。

「くるマルシェ」のビジネスは、サービスを利用したユーザーが実際にクルマを購入した時点で購入元ディーラーへ課金する成果報酬型となります。売り手となる新車、中古車のディーラーも参加しやすく、ユーザーも多種多様なクルマ提案を受けることができます。

なお、ユーザーへも「購入お祝い金」をオートックワンからプレゼントする Win-Win-Win の形は業界初のビジネスモデルとなります。

若年層のクルマ離れなど市場環境が厳しくなる中、オートックワンでは「くるマルシェ」を、従来慣習に捉われずに、生活者視点で一段と消費者寄りに進化させたサービスとして提供していく予定です。

また、中古車をはじめ、自動車保険、オートローンなどSBIグループが手掛ける自動車関連事業との連携により同サービスの強化、拡大を視野に年間利用者100万人を目指しています。

【本サービスの概要・特長】

- ・「楽しみながら、いつのまにかクルマ選び」

簡単なタイプ診断と画像選択のゲーム性に富んだ2つの操作を経るだけで、自然にクルマ選びができるため、従来の車種選択段階の敷居を大幅に低くします。

- ・「車種見積でなく車種提案へ」

ユーザーの選択画像と希望条件で、ディーラーはユーザーにマッチした車種提案を行います。従来の特定車種への見積金額の返答でなく、ユーザーの興味にマッチした車種そのものを新車、中古車の枠を越えて提案します。

- ・「成果報酬型ビジネス」

車種提案となるため、ディーラーはメーカーや新車・中古車の制限なく参加が可能です。ユーザーが興味をもった提案にチェックした時点で商談開始となります。ディーラーへの課金は成約時となります（成果報酬型）。

また、同サービス利用の付加価値となるよう、成約ユーザーにも成約お祝い金を還元する業界初のビジネスとなります。

【利用画面例】

＜タイプ診断画面 1＞



＜タイプ診断画面 2＞



＜画像選択画面＞



以上

この件に関するお問い合わせ先

オートックワン株式会社 担当 大石

TEL.03-5476-7141