

各 位

2010年8月23日

オートックワン株式会社

SBIホールディングス株式会社

オートックワン、業界初、自動車販売会社向けクラウドCRMサービスを開始 ～顧客情報を全社でリアルタイムに共有できる営業支援システム～

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CEO：北尾 吉孝）の子会社で、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）は、株式会社セールスフォース・ドットコム（以下、セールスフォース・ドットコム）の技術を採用し、本年10月より自動車販売会社向けにクラウド*1CRM*2サービスの提供を開始します。

SBIグループでは現在、SBIモーゲージ株式会社において住宅ローンの業務オペレーションに関わるすべてのプロセスをクラウド化するなど、クラウドサービスの活用を推進しておりますが、今般のオートックワンによるサービス提供も、クラウドを積極的に活用する取り組みの一貫であります。

本サービスは、オートックワンが提供する自動車販売会社向けメール商談システムDRT(Dealer Real Time System)の新車見積り商談データと各販社の所有する顧客データ、来場者データ、商談データ、営業管理データ等をクラウド上で一元・共有管理できるサービスです。顧客管理・活動管理・商談管理機能など販売管理に必要な機能を標準装備しており、必要に応じてカスタマイズも簡単に素早く対応できます。さらに、販売現場のコミュニケーションを促進するセールスフォース・ドットコムの新機能「Chatter」を本サービスに追加しました。Chatterは、商談の進め方や多様な商品の勧め方など営業マン個人が持つノウハウをツイッター感覚で情報交換できるコミュニケーション促進機能ツールです。これにより、販売現場における組織横断型の「知恵のコミュニケーション」がタイムリーに行われ「顧客の来場率の向上」「来場成約率の向上」等の営業活動の強化・推進が可能となります。

本サービスの提供については、オートックワン加盟の自動車販売会社向けに先行販売し、順次全国の自動車販売会社各社に拡販していく予定です。

なお、本サービスは、オートックワンが提供するクラウドサービスの第一弾となります。オートックワンでは、変化の激しいビジネス環境へ高い対応力を持つ（低コスト・迅速・柔軟）クラウドを利用した新たなサービスを開発し、自動車販売の活性化を目指した活動を今後も続けてまいります。

【開発背景】

自動車販売業界では、現在進行している消費者ニーズの変化や市場変化に積極的に対応していくことが求められています。加えて、エコカー補助金制度の終了以降、更なる市場低迷が懸念されており、自動車販売各社ではCRM(顧客接点マネジメント)重視の営業施策の強化が喫緊の課題となっています。

一方、自動車販売会社では、顧客管理・営業管理に関しては、主にメーカー提供のシステムを利用していますが、各社の施策やキャンペーンにあわせてシステムをカスタマイズしようとする、ハード・ソフトともに

多額の投資と時間が必要となってしまいます。

このような中、オートックワンでは、クラウドサービスで世界トップクラスのセールスフォース・ドットコムの CRM アプリケーションを利用することで上記課題の解決策を提供します。

【サービス特徴】

1. セールスフォース・ドットコムのクラウド(ネットワーク)上にサービスを展開するため、世界水準のセキュリティと低コスト運用が実現されます。(全世界で 77,300 社超が利用)
2. セールスフォース・ドットコムの CRM アプリケーション (自社管理客マスターと同期) と DRT が統合環境で利用可能になります。同一の ID/パスワードで同時にログインでき、顧客・商談情報の同期も 1 時間置きに実施されます (予定)。
3. 営業活動に必要な機能は、セールスフォース・ドットコムの豊富なアプリケーションライブラリーから「いつでも」「自由に」利用可能です。これらのライブラリーは世界中のクライアントの要望を反映して日々進化していきます。
4. 顧客属性の追加や、営業活動管理画面、顧客商談情報管理画面などの改修・改変も簡便に、スピーディに行えます。改修・改変作業は一定の研修を受ければ自社の IT スタッフで対応可能です。
5. システムはすべてクラウド上で統合し、営業現場で使いやすいインターフェースを提供します。現在利用している顧客管理・運用システムの運用を継続しながら、すぐに導入することが可能です。継続利用が難しいと判断された場合も、導入前の運用環境に速やかに戻すことが可能です。

【料金体系】

費用はランニングコストのみで、初期投資は必要ありません。

利用者 1 アカウントあたりオートックワン加盟の自動車販売会社は特別価格 4,000 円 (月額)、

その他自動車販売会社に関しては利用者 1 アカウント 10,000 円 (月額) を想定。

※ 導入の際の社員研修、システムのカスタマイズ、営業活動リサーチに必要な費用は別途。

【セールスフォース・ドットコムについて】

セールスフォース・ドットコムは、エンタープライズ・クラウドコンピューティング企業です。同社のリアルタイム・マルチテナント・アーキテクチャを基盤にしたプラットフォームと CRM アプリケーション(<http://www.salesforce.com/jp/products/>)は、顧客とのコミュニケーション手法に革命をもたらしています。

2010 年 4 月現在、同社のサービスは、日本郵政グループ、みずほフィナンシャルグループ (敬称略、順不同) を含む世界 77,300 社に利用されています。

*1 クラウド: クラウドコンピューティングにおいて、ソフトウェアやハードウェアの利用権などをネットワーク越しにサービスとして利用者に提供するデータセンターや、その中で運用されているサーバ群のこと [IT 用語辞典より]

*2 CRM : Customer Relationship Management の略。

※ 本リリースは、自動車産業記者会にて資料配布しています。

この件に関するお問い合わせ先
オートックワン (株) 担当 大石
TEL.03-5476-7141