

～業界初の成果報酬型ビジネス 新車・中古車販社 100社超が参加～
オートックワン、“楽しみながら車を選ぶ”新規事業
新車&中古車購入支援サービス「くるマルシェ」を開始

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、新規事業として新車&中古車購入支援サービス「くるマルシェ」を2012年11月1日より開始します。(<https://kurumarche.autoc-one.jp/>)

オートックワンは、現在クルマ選びのポータルサイトとして月間 360 万人(PC、スマートフォン、モバイルの総計)にご利用いただき、新車をはじめとする自動車情報を積極的に収集するクルマ情報リテラシーの高いユーザーにご支持をいただいております。1999年11月1日の事業開始以来、中核事業として展開している新車見積り仲介サービスにおいても利用者の中心はクルマ情報リテラシーの高いユーザー層となっています。

今回の新規事業の「くるマルシェ」は、従来のオートックワンユーザー層ではなく、クルマに関する知識や情報はあまり持ち合わせてないものの、自分に合ったクルマ選びのアドバイスは欲しいという方を対象に企画開発したもので、これによりオートックワンの利用者層ならび事業の拡大を図ります。

具体的には、既存の新車見積りサービスが、ユーザーの指定する希望車種(新車)の見積りを新車販売会社が提供する仕組みに対し、「くるマルシェ」は、希望車種を指定することなくクルマ選びが出来るサービスです。簡単なペルソナ診断と好みのクルマ画像を選択し、予算などの希望条件を入力すると新車および中古車販社からユーザーの嗜好にあった車種が提案されます。新車、中古車を含めた多様な車種が提案される(※)ことにより、ユーザーのクルマ選択の幅だけでなく、クルマ本来の魅力と購入する楽しみも広がると考えております。

※「くるマルシェ」β版(テスト運用)利用者の過半数が購入希望車は新車中古車どちらでもよいと回答

なお、販売会社からの提案のほか、オートックワン編集部スタッフ等が「カーソムリエ」と称して、ユーザーひとりひとりへ中立的にクルマ選びのアドバイスを行っていきます。購入時の不安を解消し、満足度の高いクルマ選びをサポートする「カーソムリエ」を今後広く一般に募っていくため、「カーソムリエ検定」の創設を準備しており、来春にも実施展開していく予定です。

また、「くるマルシェ」のビジネスモデルは、従来の見積り依頼件数に応じた課金ではなく、ユーザーがクルマを購入した時点で購入元の販売会社へ課金する業界初の成果報酬型となります。この成果報酬型モデ

ルに対する販売会社の評価は高く、2012年11月開始時の参加予定社数は100社を超えています。

引き続き、オートックワン加盟販社をはじめ、自動車関連事業で約50,000社におよぶ中古車販社ネットワークを有するSBIグループとの連携を強め、くるマルシェの参加社拡大の営業活動を進めていきます。

さらにユーザー拡大施策として、サービス開始記念キャンペーンや各種プロモーションを実施し、初年度利用者100万人を目指します。

今後もオートックワンは、多彩なサービスの構築、即時展開をすることにより、多様化するユーザーニーズならび市場環境の変化に対応していきます。

【「くるマルシェ」の概要・特長】

サービス名称: 新車&中古車購入支援サービス「くるマルシェ」

サービス開始日: 2012年11月1日

対象デバイス: スマートフォン、パソコン

URL: <https://kurumarche.autoc-one.jp/>

初年度利用者目標: 100万人

初年度加盟ディーラー目標: 300社

主な特長:

① 「楽しみながら、いつのまにかクルマ選び」

ユーザーは、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。

※男女8タイプにペルソナ分析

② 「車種見積でなく車種提案へ」

新車・中古車販社は、上記結果から想定するユーザー像と希望条件(予算など)からニーズに適した車種提案を行います。従来の指定車種に対する見積金額の返答でなく、ユーザーの興味・好み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。

また、クルマ媒体編集者等で構成される「カーソムリエ」からも車種のアドバイスがあり、ユーザーは様々な提案の中から最も良いものを選択することができます。

③ 業界初の「成果報酬型ビジネス」と「ユーザーへの成約お祝い金」

車種提案となるため、自動車販売会社はメーカーや新車・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。販売会社への課金は成約時となる業界初の成果報酬型ビジネスです。

また、ユーザーへは同サービス利用の付加価値となるよう、成約時にユーザーへお祝い金を還元する業界初となる制度も導入します。

<「くるマルシェ」の利用画面例>



(診断 TOP 画面)



(診断設問画面)



(診断結果画面)



(車種選択画面)



(おすすめ車種画面)

【オートックワン株式会社の事業概況/2012年10月現在】

事業内容:	自動車購入支援サービス(http://autoc-one.jp/)
設立:	1999年6月(事業開始1999年11月1日)
資本金:	1億2500万円
売上高:	10億円(2012年3月期)
主要株主:	SBIグループ
オートックワンサイト訪問者数:	360万人/月
新車見積依頼件数:	80万件/年
加盟ディーラー:	770社/4,500拠点
メールマガジン会員数:	17万人

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