

東京オート

顧客管理システム開発

クラウド上で分析可能

【宇都宮】国産・輸入車の新・中古車や登録済み未使用車の販売などを手掛ける東京オート(栃木県小山市、中村浩志社長)は、車両や顧客情報をクラウド上で自由に管理・分析が可能な「自動車販売業向けITプラットフォーム」の開発を開始した。2020年内の運用開始を目指す。また同社は、同プラットフォームを商圏の重ならない全国の独立系自動車販売企業への提供や、運用コンサルティング事業を計画しており、業界横断型の情報インフラの展開を目指す。

同社は、地域未来牽引企業に選定されており、同プラットフォームは、その地域経済牽引事業計画として開発する。従来の市販のIT顧客管理システムでは難しかった「使用者が自由にデータを活用した効果的なマーケティング活動」を可能にするものとして、第3セクターのシステムソリューションセンターとちぎ(栃木県高根沢町)と、業務向けITツールを開発するHIOPOI(神奈川県横浜)との連携でプラットフォームの開発を開始した。

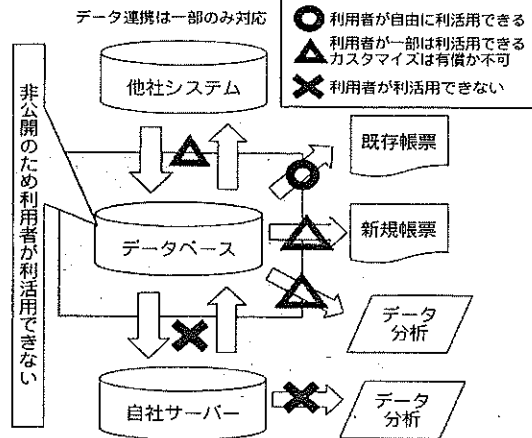
同プラットフォームは、独立系自動車販売企業が日常業務とデータベースの活用を自在にできるシステム環境を提供するためのIT基盤として、データベースの情報を自在に扱うことができ、他社の基幹システムとの連携や官公庁への電子申請、会計・人事ソフトとのネットワーク連携を可能にする拡張性と汎用性の高いものとなっている。

また、データベースから顧客情報と車両情報をいつでも自由に利用できることで、利用者が行いたいCRM(顧客管理)やマーケティング、商品分析などが自在にできるメリットを実現する。

さらに、プログラミング知識が必要ないHIOPOIのシステム開発ツール「TALON」をベースに開発し、導入企業の担当者がITに特別な知識がなくても、システムのカスタマイズ(設定調整)を行うことが可能になるといふ。

東京オートでは、同プラットフォームを20年中に開発する。同社で運用を開始後、同社と関わりのある同業他社に提供し、先事例と実績を蓄積する。さらに、業務提携先を増やしつつ同プラットフォームを拡販していく計画で、ターゲットは「自動車販売と自動車整備を自社で行い、3店舗以上の店舗を展開する年間10億〜100億円の同業他社」としている。同プラットフォームの安価な提供をはじめ、導入検討先企業向けの対応窓口を整備し、運用面などのコンサルティング事業の確立を目指す。

Before(市販の既存システムの問題点)



利用者が顧客情報と車両情報をいつでも自由に利用することで、CRMやマーケティング、商品分析を自在にできるようになる

After(ITプラットフォームによる解決イメージ)

