



発行所
日刊自動車新聞社
東京都港区芝大門1丁目10番11号
購読料 1カ月5343円+税
電話 東京(03)5777-2351代表
©日刊自動車新聞社2017

10月18日
(水曜日)

都心に工場を構える



汎用機能に加え独自のカスタマイズ

福井自動車(土田千恵社長)は都心に工場を構える老舗の整備事業者。半世紀以上にわたる整備業に携わ



土田 千恵社長

EBE(イーバ)「EBE整備支援システム」

り、自動車リースの黎明期である昭和40年代からリース販売を手がけるなど、時代を見据えた経営を展開してきた。整備用システムも20年以上前から使用し、オフコンが主流のころは自社でつくっていたという。

都心という地域柄、法人客が多い同社。納車引き取りが基本であり、そのため商圏が限られてしまうという。新規顧客の獲得が難しい中、土田社長は「既存顧客のニーズとウォンツをつかみ、入庫履歴などからデータを拾い出して提案することが大事になる。土田社長が「EBE整備支援システム」を導入した理由は、「可能性があるシステム」と感じたから。システムを使うのもつく得が難しい中、土田社長は「既存顧客、自社リースを得意とする

同社の特徴を汲み、営業と開発担当者が熱心に耳を傾けて整備用システムを提供してくれるのが「EBE」と判断した。汎用的な機能だけでなく、福井自動車独自のカスタマイズができることが魅力だった。さらに「当社のような都心の整備専門は少ないが、EBEは当社に有益な情報も提供してくれる」と信頼を寄せた。

同社は年3回、従業員主導で整備キャンペーンを展開する。消耗品やコーティングなど毎回テーマを変える中、後日整備の機能を用いて顧客のターゲットを絞り、PRに努めている。土田社長は「整備業はお客様ありきの商売。EBEの整備用システムを使って、クルマに詳しい方からあまり詳しくない方まで、最適な提案をしていきたい」と期待を込める。

必須機能の「後日整備」を有効活用

導入して半年余り。「後日整備」などの機能を活用し、アフターフォローを徹底する。きめ細やかなサービスがウリである同社ならではのサービスの提供につなげている。法人客、個人客ともクルマの使い方はさまざま。「お

福井自動車

(東京都千代田区)

きめ細かなアフターフォロー後押し



法人客と個人客ではアプローチが異なる。そこで必要となるのは整備システムだ

日刊自動車新聞社が記事利用を許諾しています。