



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ヵ月5343円+税  
電話 東京(03)5777-2351代表  
©日刊自動車新聞社2019

1月8日  
(火曜日)

統合型業務支援システム「iTte(イッテ)」

ディーラーへの導入拡大

TCS 20年度全国半数目指す

東京日産コンピュータシステム(TCS)は、日産自動車系ディーラー向けに開発した統合型業務支援システム「iTte(イッテ)」の導入拡大に乗り出す。すでに20社で活用されているが、2020年度をめどに全国の日産販社の半数程度での採用を目指す。イッテは業務管理だけでなく、購入確率の高いユーザーをビッグデータから算出する「予測分析サービス」を盛り込んでいく。ディーラー各社の販売戦略に役立つ支援システムは珍しい。営業活動を効率的に強化できるツールとしての利点を訴え、ディーラー各社に導入を働きかけていく計画だ。

同社が開発した予測分析サービスはディーラーやメーカーの顧客データから、新車の購入意欲の高いユーザーを自動でリストアップする。従来、こうした作業はスタッフの経験や勘に頼る部分が大きかった。これを自動化することで見逃しを防ぐとともに、

スタッフでは気がつきにくい見込客の抽出も実現する。実用化までに、東京日産(菊地文夫社長)などと約3年に渡ってテストを行い、予測精度を高めてきた。

TCSは労務管理などの業務支援や情報セキュリティ関連のシステムも手がけてい

入企業はサーバーなどハード面の投資も抑えることができる。必要なサービスだけを契約できる仕組みであり、ディーラー各社にも高いコストメリットが期待できる。

また、予測分析サービスの新規契約先には一定期間、無料で試用できる期間も設ける。この間、導入先のデータを収集して各社の特性に合わせた見込客のリストアップの精度向上を図るほか、使い勝手などの検証にも役立てる。ディーラー目線に立ったサービス導入にも気を配ることで、採用増に弾みをつけていく考えだ。

日刊自動車新聞社が記事利用を許諾しています。