

2007年8月1日

いすゞ、北米でのトラック販売体制を強化

いすゞ自動車株式会社（代表取締役社長：細井 行、以下いすゞ）は、北米におけるキャブオーバートラック販売を強化する為、2007年8月1日より、いすゞコマースナルトラックオブアメリカ（社長：川原 誠、以下 ICTA）によるいすゞディーラーと GM トラックディーラーへの直接販売を開始する。

従来、北米におけるいすゞのトラック販売は、GM との合併会社である GM-いすゞコマースナルトラック LLC（社長：Jim Underwood、以下 GMICT）のサポートを通じ、いすゞ/GM 両ディーラーにて販売というルートで行なってきた。今回新型 N シリーズ・トラック（日本名：エルフ）の北米市場への本格展開に伴い、ICTA が直接販売を行なう事とし、新商品の市場へのアピール、顧客ニーズへの迅速な対応、効率的な販売施策展開を強化する。

いすゞは 2000 年に GM と合併でいすゞ/GM 両社の商業車の販売/マーケティングをサポートする GMICT（いすゞ：51%、GM：49%出資）を設立し、販売/シェアの拡大を進めてきた。今回の販売体制強化は、いすゞが世界的に進めるキャブオーバートラック販売強化の一環であり、海外トラック販売 30 万台を目指していくためのもの。

新しい販売体制においても、ICTA はクラス 3～5（積載量 3～4 トンクラス）のキャブオーバートラックを、従来通り、全米 200 店のいすゞディーラーと約 350 店の GM ディーラー（GMC およびシボレー店）で展開していく。また ICTA はクラス 6～7（積載量 5～8 トンクラス）のキャブオーバートラックもいすゞディーラーで販売する。

いすゞは北米トラック市場で、2006 年には 27,400 台を販売、将来的には 50,000 台の販売を目指している。

いすゞ コマーシャルトラック オブ アメリカ (ICTA) 概要

会社名	Isuzu Commercial Truck of America Inc. (ICTA)
設立	2003年5月
所在地	カリフォルニア州
資本金	\$2.6万USドル(約310万円)
出資比率	いすゞ80%、Itochu Automobile America Inc (IAAI). 20%
主たる業務	北米商用車事業統括管理 / 商用車の輸入及び卸売り / コンポーネントの輸入及び供給

以上