

2010年2月16日

いすゞ、国内新営業統括会社を立上げ

いすゞ自動車株式会社(以下「いすゞ」)は、急速に発展する新興国市場や日本に代表される成熟市場で多様化する市場のニーズに対して、個々の市場単位に最適の商品と顧客に信頼されるサービスを提供していくため、従来のトラックビジネスの在り方を変えていくことにグループを挙げて取り組んでおります。今回国内市場において、ライフサイクルビジネスにリソースを集中させ、CS向上と国内事業の安定化を図ることを狙いとして、国内営業機能を集約した国内新営業統括会社を2010年4月1日からスタートさせる予定です。

国内新営業統括会社は、2007年2月にいすゞと伊藤忠商事株式会社(以下「伊藤忠」)との共同出資で始めた、いすゞネットワークを母体に、いすゞ国内営業の機能を全面移管して立上げます。

いすゞネットワークは、立上げ以来ライフサイクルビジネス強化に向けた新しい販売・サービスの開発を他社に先駆けて推進してまいりました。一例として、自家用顧客向け会員制サポートサービスである「ELF サポート」も好評を得ており、会員数も堅調に増加しております。同時に、いすゞは、全国顧客情報管理システム、運行管理システム「みまもりくん」など、お客様単位の顧客サポートを目指したデータベース構築を進めており、システム環境も整いつつあることから、国内販売事業の強化を更に一歩進めるに至りました。

今回、いすゞ国内営業の機能を国内新営業統括会社へ移管し、よりお客様に近い所で業務を遂行することで、営業・サービスの専門性・機動性を高め、お客様とのコミュニケーションの強化・最適化を図り、当社の企業理念である「運ぶ」を支えお客様に信頼されるパートナーとしてCS No.1に向けて取組んでまいります。同時に半世紀以上続く商用車販売・サービス機能の在り方、国内新営業統括会社・販売会社の機能の在り方についても変革を行なっていく予定です。

※企業理念：「運ぶ」を支え信頼されるパートナーとして豊かな暮らし創りに貢献します。

新営業統括会社(名称未定)概要

事業開始 2010年4月

出資者 いすゞ 75%、伊藤忠 25%

事業内容 ・新車を含むライフサイクルビジネスのマーケティング
・戦略策定と販売会社の支援 ・販売会社の経営効率化の支援

従業員数 約180名(2010年4月予定)

いすゞは海外市場においても、商品と生産・販売・サービス等機能の在り方を個々の市場単位に最適化していくのと同時に、国内事業で培ったライフサイクルビジネスのノウハウを、いすゞ車の保有の多い地域・市場中心に水平展開し、事業拡大を図ってまいります。

以上