



AI-Futtaim

業種

自動車アフターマーケット

部署

AI Futtaim Automotive

本社

アラブ首長国連邦ドバイ

課題

- これまでの価格戦略により構築された値引き構造
- 価格戦略が市場に合っていない
- 変動する市場動向への迅速な対応が困難

ソリューション

Syncron Price™

成果

- お客様の期待に沿った価格戦略
- 80%以上の営業活動で値引き交渉が不要に
- 外交販売員のプロセスが迅速化
- カスタマーサービスとネットプロモータースコアが向上
- Syncron Priceの使用初年度で目標達成率が26%アップ

AI-Futtaim、シンク ロンのサポートにより 部品価格戦略で年間 目標を上回る

自動車業界と自動車部品業界を牽引する企業が、Syncron InventoryソリューションとSyncron Priceソリューションの統合を通じて顧客体験と利益の急速な向上を実現。

チャレンジ

AI-Futtaim Automotiveは、中東にある非常に優秀な自動車ソリューションプロバイダーで、販売からサービスに至るまでエンド・ツー・エンドのポートフォリオを備えています。地域の自動車市場が成長する中、AI-FuttaimのB2BとB2Cのアフターマーケット自動車部品事業は拡大を続けており、中核となる顧客やパートナーとの関係、および消費者向けプラットフォーム全体での関係を拡大する機会を創出しています。

しかし、このようなクロスチャネルの成長によって複雑性が高まり、機転の利いた洞察に対するニーズも高まります。このような洞察を得た企業は、顧客の期待への対応と業務のさらなるシームレス化を実現できるようになります。

AI-Futtaimは、顧客体験を中心としたダイナミックなデジタル変革の一環として、アフターマーケット業務の革新、価格設定と在庫管理のパフォーマンス向上を目指し、シンクロンを採用しました。これにより、コスト削減、コンバージョン率の向上、顧客体験全体の向上を実現したのです。

チャンス

Research and Marketsの「Industry Analysis and Growth Forecast」（業界分析と成長予測）では、UAEのアフターマーケット自動車部品分野は、2025年までに約2倍の6億3440万ドルに達すると予想されています。AI-Futtaimのように総合的な輸送ソリューションを提供し、すでにアフターマーケットのカテゴリーリーダーである企業にとって、アフターマーケットサービスは重要な成長セグメントであるだけでなく、顧客満足度と顧客維持の原動力でもあります。

「AI-FuttaimはUAEのマーケットリーダーです。複数のブランドがあり、品質と顧客を最重要視していることで定評があります。」と、AI-Futtaimのアフターマーケット営業を統括するジャワハル・ガネーシュ（Jawahar Ganesh）自動車部長はおっしゃっています。

「アフターセールスは、お客様を維持し続け、適正価格でお客様にサービス、を提供し続け、適切な場所に適切なレベルの品質で製品をお届けし続けるための重要な要素です。」

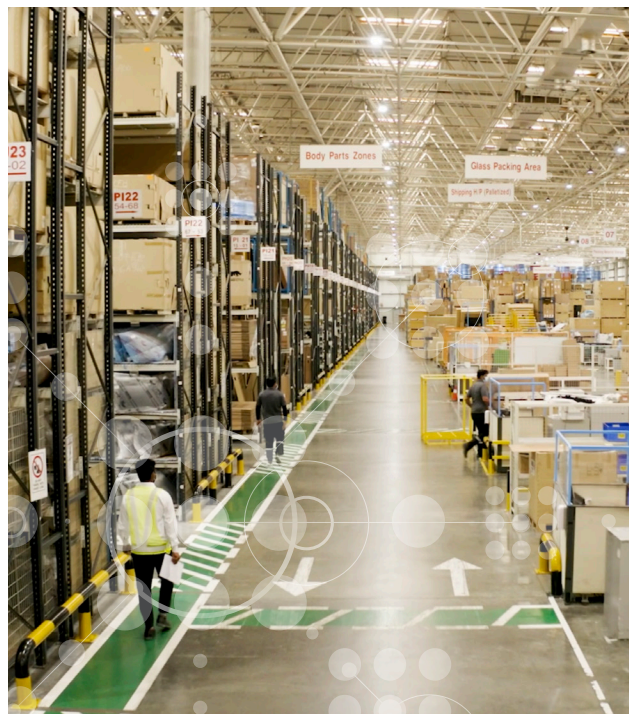
AL-FUTTAIMのJAWAHAR GANESH
(ジャワハル・ガネーシュ) 自動車部長

大企業から小企業まで網羅するAI-Futtaim独自のサービスプロバイダーネットワークを含むB2BとB2Cの多彩な販売チャネルネットワークと、電子商取引による自動車部品市場の拡大を支援するために、AI-Futtaimは、数百万のSKUで構成されており常に進化しているダイナミックな自動車部品在庫を管理しています。成功には、適切なソリューションと適切な部品を適切な価格で提供することが不可欠です。

ガネーシュ氏は、この点によって複雑性が生まれていると指摘しています。「部品ビジネスでは、1台の車に対して少なくとも5,000前後の部品番号が存在します。当社の事業範囲を考えると、SKUは最高で100万近くに達します。」

その複雑性のみが高まることが予想されます。自動車アフターマーケットサプライヤー協会（AASA）によると、アフターマーケット分野で予想される新製品ボリュームの成長の約40%が、現在の自動車には搭載されていない自動車部品によるものです。eコマース市場の拡大とカテゴリーの継続的な革新という2つのトレンドに対応するためには、堅牢性と反応性に優れた在庫管理ソリューションが必要となります。つまり、必要なときに商品を確実に入手できるだけでなく、顧客の信頼を維持するために期待を反映させた価格設定を行うことができるソリューションです。

顧客との約束とカテゴリーリーダーシップを維持するために、AI-Futtaimは、業務を最適化でき、市場需要への即応力を備えたシームレスでインテリジェントな営業活動を実現できるソリューションをシンクロンに求めました。



シンクロンのインテリジェントソリューション

AI-Futtaimは、バラバラだった在庫管理チャンネル、購買チャンネル、販売チャンネルを結びつけるために、複数のブランドと地域を横断する形でSynchron PriceソリューションとSynchron Inventoryソリューションを導入しました。Synchron Priceは、人工知能と機械学習を活用して目に見えない価格設定の機会を明確にすることで、市場の需要に沿った価格設定を実現します。これにより、AI-Futtaimの製品が市場で一貫して競争力に優れた地位を確保でき、顧客は可能な限り最適な価格で商品を購入できます。

AI-Futtaimの価格・グローバルアフターセールス責任者であるジェームズ・ヘンダーソン (James Henderson) 氏は、「売上の大半が投げ売り品の購入であるため、価格設定ソリューションもそれに合わせたものでなければなりません。シンクロンソリューションでは、私たちがビジネスとしてやりたいことに適したソリューションを取り揃えることが非常に重視されています。」とおっしゃっています。

AI-FuttaimはSynchron Inventoryも導入し、在庫補充システムを自動化するとともに、すべてのプラットフォームでSKUを継続的かつ機動的に管理できるようになりました。これにより、AI-Futtaimは市場の需要に迅速に対応するとともに、在庫システム全体で余分な古い在庫品を最小限に抑えることができます。さらに、シンクロンのソリューションに組み込まれた自律的なロジックにより、AI-Futtaimは新製品に最適な価格を設定でき、また、余分な古い在庫に対しても最適な価格を即座に設定できるようになりました。





AL-FUTTAIMとシンクロンのインパクト

シンクロンのインテリジェントな市場価格設定ソリューションと在庫管理ソリューション間のリアルタイムインタラクションにより、AI-Futtaimはコスト効率の向上を実現すると同時に、顧客が必要な製品を期待通りの価格で入手できるという素晴らしい体験を提供できるようになりました。

コスト面では、連携のとれた機動性の高い営業活動を実現し、AI-Futtaimの在庫が市場の需要に対応できるようになりました。「当社のシステム内にある古い在庫を大幅に減らすことができました。さらに、価格戦略を実施する際には、この価格ソリューションによって自動的に在庫システムが更新され、反復不能需要としてブロックが作られるので、過去に経験した、在庫を原価以下で処分したにもかかわらず在庫管理システムによって再注文されるという事態を防ぐことができます。現在では、これらすべてが完全に統合されており、価格設定チームが実行した作業は自動的に在庫チームに通知されます。」

このように、価格設定の有効性とパフォーマンスのリアルタイム管理を組み合わせることで、ビジネスに強いインパクトを与えることができました。ヘンダーソン氏は

「初年度は10月までにその年の目標を達成し、全体の達成率が約26%になりました。」とおっしゃっています。「2年目は、グループ全体の価格戦略をさまざまな販売チャネルで実施することに注力しました。その結果、昨年を大幅に上回る今年目標値をすでに達成できています。」

最も重要な点は市場がそれに注目していることです。AI-Futtaimの戦略変革責任者であるキース・フィッシャー (Keith Fisher) 氏は、「当社と市場のディーラーとの関係が非常に緊密になっています。実際に、信頼を結ぶ新たな関係が生まれました。」とおっしゃっています。

▶ **詳細は[Synchron.com](https://synchron.com)でご覧いただけます。**