



「大手カーディーラーのナンバープレート認識システムには、オートフォーカス機能を搭載し、16:9のアスペクト比を備えたネットワークカメラが不可欠でした。AXIS Q1755は、最適の選択だったと思います。」

株式会社ピー・エム・シー 情報システム部 次長 重崎光輝氏

### ネットワークカメラはAXIS Q1755 2台を選択

本店駐車場には、AXIS Q1755 2台が、PMCオリジナルのケースに格納され、設置されています。他のメーカーのカメラも比較検討されましたが、Axisネットワークカメラを選択した主な理由は、HDTVの高画質によりナンバープレートの認識が可能であり、システムに必要なオートフォーカス機能、16:9のアスペクト比を備えていたことでした。

大手カーディーラーは、日本全国に販売網を展開していますが、ナンバープレート認識システムを導入している店舗は、まだ珍しく、PCとAxisネットワークカメラというリーズナブルな価格のシステム構成には、多店舗からも関心が寄せられています。

### CS向上のためにデータ分析にも着手

本店では、平日と土曜日・日曜日では、来店者数に大きな違いがあります。土日は、車両の出入りが激しく、当然、接客業務が多忙になります。

顧客満足度を向上させるには、曜日別、時間帯別の来場実績、天候・イベント開催と来場者数の関連、お客様の滞在時間、来店頻度などのデータ分析を行い、営業スタッフの割り当てや接客業務に活かしていく必要があります。稼働後1年の現在は、まだ、分析業務に着手したばかりですが、今後、分析結果を活用し、1～2年後に、顧客満足度、引いては販売実績向上につなげていけるように計画しています。

### 本店以外の各店舗への拡張も計画

「ナンバープレート認識システムにより、本店の接客業務は、飛躍的に改善されました。お客様来店と同時に、担当営業スタッフに必要な事項が連絡されるため、お客様のお名前を呼びかけることができ、本日はオイル交換を予定されていますね、といった接客が可能になりました。」

以前は、ダイレクトメールを発送するのも、半ば経験と勘によって行っていましたが、今後は、データ分析によって、月に1回がいいのか、3か月に1回が適切なのか、ということも判断できるようになると思います。

たとえば、お客様の車両が3台続いてしまったときは、多少お待たせすることがあります。しかし、来店時刻の管理もできるため、一定の時間が経過したら、かならずお声がけするなどの対応も可能になりました。

お客様が新車の買い替えをするまでには、だいたい8年から10年のお付き合いが必要です。来店していただいたときに、あの店に行ってもよかった、と思っていただけるように、今後もこのシステムを活かしていきたいと思います」(大手カーディーラー本店 店長 T氏)

大手カーディーラーでは、岡山県内の他店舗への展開を含めたシステムの拡張を計画しています。



AXIS Q1755 2台は、PMCオリジナルのハウジングに収納され、駐車場入り口に向けて設置されています。

**PMC**

株式会社ピー・エム・シー  
www.p-mileage.com



Vehicle Visionの詳細画面