



SBD 車のeコマース
サードパーティコンテンツ・サービスの統合によるOEMの収益化戦略
2023年10月1日発行

レポート番号：#637



車のeコマース サードパーティコンテンツ・サービスの統合による OEMの収益化戦略

多くのドライバーにとって、商取引は従来から所有体験の重要な部分を占めています。今日、こうした取引は、ガソリンや駐車料金、サービスやメンテナンス費用の支払いに至るまで、車外の様々な目的に利用されています。今後、コネクティビティサービスは、新しい自動車技術やシステムとともに発展し、車内での商取引の機会は増していくと考えられます。

OEMやサプライヤー、そしてAmazonなどのテックジャイアントが、インフォテインメントシステムを活用して車内決済を行うようになったのはごく最近のことです。EVエコシステムにおける一部のキープレイヤーも同様のソリューションを提供していますが、企業の多くは自動運転車における商取引の機会に注目しています。自動運転システムの採用の拡大により、自動車を第3の居住空間として捉えるOEMが増加し、ゲームや動画のストリーミング配信といった新しいタイプのサービスや、新たな収益源が生まれる可能性があります。

本書では、車のeコマースのエコシステムにおける主なユースケースを紹介し、その中でテックジャイアント企業が果たすと予想される役割について焦点を当て解説します。また現在、車のeコマースソリューションを提供しているOEMやサプライヤーについても取り上げ、今後5年間で車内の商取引エコシステムがどのように成長するかや、その成長に影響を及ぼし得る要素について考察します。

目次

- はじめに：本書の主な検討事項と各章の概要
- 要旨：概要と重要ポイント
- 動機：主要な車のeコマースの利害関係者グループそれぞれにとっての主な動機付け要因
- 成功要因：市場動向と参入障壁の分析
- 技術：車のeコマース実現に必要なさまざまなテクノロジースタックの分析
- エコシステム：8つのユースケースとその実装例、障害、エコシステムの概略図など
- 市場の展望：採用および収益機会についてのロードマップおよび5年予測
- 提言：利害関係者に向けた、車のeコマースを成功させる方法に関する提言
- 追加調査

関連レポート

ソフトウェア・ディファインド・ビークル
レポート番号: 636

本書ではソフトウェアディファインドビークルについて詳説するとともに、クロスプラットフォームソフトウェアによる継続的な更新および保守が可能な車両を構築するために、どのようにプラットフォームおよびサービスを活用すべきかを検証します。

対象市場

欧州 北米 中国
日本 グローバル その他

レポート発行頻度

毎年更新
 半年更新
 四半期更新
 毎月更新
 1 ワンタイム

レポート形態

PDF
 PowerPoint
 Excel
 Online

ページ数

55+

本書について（調査対象・範囲）

本書では下記について解説しています。

- > 車のeコマースの新たなユースケースとは？
- > Amazonのようなテックジャイアントが果たす役割とは？
- > 車のeコマースのエコシステムはどのように進化しているのか？
- > 車のeコマースの成長スピードとは？

SBDカスタマーポータル

ご契約いただいたレポートへはお客様専用ポータルサイトからアクセスいただけます。

ポータルサイトのアカウントはご契約企業ごとに作成され、ご契約企業に所属する方であれば登録ユーザー数に制限はございません。

ご契約状況の確認や、ポータルサイトへの新規ユーザー登録をご希望の場合は、SBD Automotive ジャパンまでお問い合わせください。



本書に関するお問合せ・お見積り依頼

「車のeコマース：サードパーティコンテンツ・サービスの統合によるOEMの収益化戦略」

お問合せ・お見積り依頼



サンプルレポートの無料ダウンロード

