



roadsurfer GmbH ・ 旅行 - キャンピングカー／RVレンタルマーケットプレイス ・ ドイツ、ミュンヘン（16カ国90拠点以上） ・ 2019

20日間で新プラットフォームを稼働。1年以内に予約数と- 収益が倍増。欧州を代表する- キャンピングカーレンタルマーケットプレイス。

20 日

ローンチ

2x

収益と予約数

40%

車両台数の増加

クライアントの背景

roadsurfer

GmbHは2016年にミュンヘンで設立され、欧州No.1のキャンピングカーレンタルプラットフォームへと成長しました。同社は16カ国-
に90以上の拠点を展開し、VW、メルセデス・ベンツ、ウェストファリアなどのメーカー製キャンピングカー約7,800~10,000台を保有-
しています。レンタル事業に加え、中古バン販売、長期サブスクリプション、プライベートキャンプ場マーケットプレイス（roadsurfer
Spots）にも事業を拡大しています。2023年には連結売上高約1億1,400万ユーロを計上し、マッコーリー・グループやBBVAなどの-
機関投資家から5億ユーロ以上の資金調達能力を確保しています。北米事業は2022年に-
ラスベガス、サンフランシスコ、ロサンゼルス、バンクーバー、カルガリーで開始されました。

課題

Gradionが2019年に参画した時点で、roadsurferのレガシープラットフォームは、事業を推進するどころか、むしろ制約-
となっていました。システムは非効率化が進み、顧客の予約フローは遅く、バックオフィスを通じた車両管理、イベント、拠点運営は-
社内チームにとって負担となっていました。また、欧州市場で急速に拡大する企業の技術的ニーズとの乖離も深刻化していました。

最も顕著な兆候は、顧客が直面する摩擦でした。予約体験は提供される製品の品質を反映しておらず、roadsurferの市場目標に追-
いついていないフロントエンドが、コンバージョン率を低下させていました。

社内においても、拠点運営、車両準備、販売イベントを管理するためのバックオフィスツールは同様に限定的でした。車両台数と-
拠点拡大に比例して運用コストが増大し、チームが利用できるツールは、その成長を効率的に吸収できるものではありませんでした。

プラットフォームの移行は、既存の事業運営を中断することなく実行する必要があります。roadsurferは移行期間中のダウンタイムを-
許容できませんでした。レンタル事業は継続的に稼働しており、移行の失敗は即座に商業的影響を及ぼすためです。新旧システムは、切-
り替えが完了するまで同期して並行稼働させる必要がありました。

アプローチ

2019年にGradionはroadsurfer社の社内製品開発チームおよびエンジニアリングチームに直接参画し、プロジェクトを開始しました。このパートナーシップモデルは期間を限定せず、Gradionのエンジニアはroadsurfer社の社内能力を継続的に強化し、モダナイゼーションプロジェクトを最初の最優先成果物と位置づけました。

新しいプラットフォームは、以下の4つの連携するワークストリームで構築されました。

顧客向け予約ページ：8言語と7通貨に対応し、拠点ごとの料金と空き状況に連動した、クリーンで直感的な予約インターフェースです。この再設計は、コンバージョン率の向上を主要な成果として目指しました。

バックオフィスシステム：roadsurfer社の従業員が拠点車両の管理、イベント計画、フリート状況の追跡、車両の引き渡し管理を行えるように特別に構築された運用ツールです。このシステムは、フリートと拠点の増加に対して、それに比例する運用コストの増加なしに対応できるよう設計されました。

レガシーデータ移行：すべての過去の運用データは、新しいプラットフォームに安全に移行されました。移行はサービス中断なしで実行され、移行期間中、レガシーシステムと新システム間の同期が維持されました。

CI/CD導入：アジャイル開発のサイクルとローンチ後の継続的な改善をサポートするため、継続的インテグレーションおよびデプロイメントパイプラインが導入されました。これにより、roadsurfer社が稼働開始後、プラットフォームを迅速に反復改善するための技術基盤が確立されました。

顧客アカウントページもスコープの一部として提供されました。予約後、顧客は直接予約にアクセスし、管理できます。

成果

20

新しい予約ソフトウェアの稼働開始までにかかった日数

2x

稼働開始から1年以内の予約数と収益の成長率

40%

合理化された運用システムによって実現されたフリート規模の拡大

40%

ページ読み込み速度の改善

プラットフォームは20日間で稼働を開始しました。1年以内に、その効果はすべての主要なビジネス指標において実証されました。

新しい予約ソフトウェアの稼働開始まで20日間

稼働開始から1年以内に予約数と収益が2倍に成長

合理化された運用システムにより、フリート規模が40%拡大

ページ読み込み速度が40%向上

顧客向け予約ページで8言語、7通貨に対応

拠点管理およびフリート運用における社内オーバーヘッドを削減

これらの結果は、マーケットプレイスビジネスにおけるプラットフォーム品質の複合的な効果を反映しています。ページの高速化はコンバージョン率を向上させ、優れたバックオフィスツールはフリートの迅速な拡張を可能にし、CI/CD機能は製品チームが市場状況に応じて迅速に反復改善することを可能にします。roadsurfer社のその後の成長（2023年には約1億1400万ユーロの収益、北米への事業拡大）は、このプロジェクトで確立された運用基盤の上に築かれました。

パートナーシップは初期のモダナイゼーションを超えて継続しています。Gradionのエンジニアはroadsurfer社の社内チームに引き続き参画し、同社の規模拡大に合わせて継続的な強化を提供しています。

"2019年からGradionのエンジニアと提携したことで、当社の予約システムやバックオフィスアプリケーションを含む社内アプリケーションの迅速な立ち上げが可能になりました。それ以来、当社はGradionと緊密に連携し、社内チームの強化を継続しています。Gradionのエンジニアの技術力と献身性を高く評価しています。"

John Webber

元CTO

提供サービス

- 顧客向け予約ページの設計と開発
- 最新のバックオフィスインターフェース
- レガシーデータ移行
- CI/CDパイプラインの実装
- 長期的な常駐型エンジニアリングパートナーシップ

技術スタック

- 顧客向け予約プラットフォーム（多言語・多通貨対応）
- バックオフィス業務管理システム
- CI/CDパイプライン
- カスタマーアカウントポータル

同様の課題についてご相談しませんか？

Gradionは、DACH、東南アジア、アフリカのソフトウェア企業、フィンテック、産業オペレーターと協業しています。ISO 27001認証取得。規制環境および高成長環境での23年の実績。

sales@gradion.com