

システム導入による販路拡大およびネットビジネスの強化

津奈木町商工会 氏名 松嶋 真義

事業者名：ダイハツ鳥居

業種：自動車小売業

担当者コメント

人口減少や高齢化が進む地域においては商圏を拡大する取組が今後ますます重要になってくると感じた。



店舗写真

支援テーマ

<input type="checkbox"/>	創業
<input type="checkbox"/>	経営革新
<input type="checkbox"/>	地域資源活用・新連携
<input type="checkbox"/>	農商工連携・6次産業
<input checked="" type="checkbox"/>	販路拡大・販路支援
<input type="checkbox"/>	海外展開・海外販路開拓
<input type="checkbox"/>	事業再生・再チャレンジ
<input type="checkbox"/>	事業承継
<input type="checkbox"/>	ものづくり
<input type="checkbox"/>	雇用・労務関係
<input type="checkbox"/>	資金繰り
<input type="checkbox"/>	持続化補助金
<input type="checkbox"/>	その他

支援前の課題

【企業概要】

昭和43年に自動車整備工場（有限会社鳥居自動車）としてスタートし、平成2年に販売部門として有限会社ダイハツ鳥居を立ち上げた。

事業内容は新車・中古車の販売、自動車保険、自動車リサイクル事業、太陽光発電事業、レンタカー事業をしている。

平成16年に自動車リサイクル事業を開始。自動車販売から車検・整備・钣金、そして廃車・リサイクルまでの自動車に関する事業全般を取り扱っている。

（創業）平成2年5月

（代表者の年齢）79歳

（現状分析）・強み 後継者の存在

・弱み 顧客の高齢化

・機会 カーボンニュートラに向けた電気自動車の普及

・売れ筋商品・顧客ニーズの把握 納期の問題により中古車のニーズが高くなってきている。

・競合する店舗等 町内に2事業所、商圏内には多数存在している。

【支援課題・支援計画】

（支援課題）自動車の販売台数が減少する中で、どのように売上を維持していくか。

（短期計画）中古部品販売システムの導入による販路の拡大

（中長期計画）自動車リサイクル部門の成長によるグループ全体のコスト削減

支援内容

(1) システム導入のための持続化補助金申請支援

新しくシステムを導入するにあたり、補助金の要件を満たしていたため、低感染リスク型の持続化補助金を申請することとなった。申請にあたり、システム導入による顧客との接触機会の減少及び導入するシステムの優位性が伝わるよう申請書の作成を支援した。

また、システムの導入により、仕入れ経費の減少や売上の増加が見込めるため、従業員の賃上げを行うこととなった。

(2) 資金繰り支援

新しいシステムを導入し、システムを介しての売上が少しずつ伸びてきているものの、賃上げを行った分を補うほどの利益はでておらず、完全に軌道にのるまでにはまだまだ時間がかかるということで、資金繰りを安定させるために、マル経制度を活用し運転資金の借入を支援した。



事業者様の声

新システムの導入により販路が拡大し、自動車解体技術と会社経営のノウハウまで教えてもらった事で、徐々に売上が上がってきています。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

仕入先と販売先が全国に広がったので、価格帯や部品の種類などお客様のニーズに対応できます！

