

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2004年放送分](#) > [4月17日放送分 IT技術で成功！～自動車用品販売ソフト会社の経営戦略～](#)

## 4月17日放送分 IT技術で成功！～自動車用品販売ソフト会社の経営戦略～

17日 (TX・TVO・TSC)

18日 (TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVQ・OTV)

19日 (BSJ)

自動車分野をターゲットに様々な角度からビジネスチャンスを見出してきた広島県の(株)カーレックス(資本金1億8,000万円、従業員数50名)が行き着いたのは、カー販売ソフトを売るといこと。1994年の創業以来、付加価値を創造し、アイデアを売るとい経営戦略を駆使してきた社長が、IT分野へ挑戦する姿を紹介する。

### IT技術で成功！

～自動車用品販売ソフト会社の経営戦略～

～

[視聴覚教材No. TV16-3](#)



自動車販売会社で何やら気になるものを発見した志垣さん。

それはパソコンでカー用品を選べるソフト「カープランナー」。車の車種を選び、欲しい用品を画面上で装着させるだけ。操作はとっても簡単！



このカー用品販売支援ソフトを開発したカ



ーレックスの三野社長。

「なぜ車を買う所でカー用品を買えないの  
だろうと疑問を持ち、無在庫無展示で専門  
家もいないシステムを作ればビジネスに  
なると思った。」と三野社長。



システムを作り上げるにはメーカーの協力が  
必要不可欠。人間関係を築きながら、3  
年がかりで300～500あるメーカーの協  
力を得た。

システムを導入した中古車販売店では「知  
識がなくても、用品を販売できるようにな  
った。売上げも徐々に伸びている。」と喜ぶ。



本日の対談のゲストは、カープランナーの  
代理店業務を行うカーレックスインターナ



ショナルの松原社長と信用力強化のため支援している日本エル・シー・エーの沖常務。

松原社長は「カー用品店で用品をローンで購入すると、車のローン金利よりも高い。車購入時にカー用品も買えるのはお客さまのメリットになる。」と話す。



「カーレックスが中小企業で不安があるという理由で、契約に踏み切れないディーラーが多かった。そこで資本を入れ、事業を一緒に育てることにした。」と沖常務。

POINT: 顧客が納得する信用力をつける



ITで画期的な商品を生み出した三野社長だが、「やはりビジネスというのは泥臭いもの。Face to faceが大切だ。」と最後に語った。

POINT: 技術力だけではダメ。人間関係が大切。



[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN