

[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](#) > 9月18日放送分 オークションで業界を改革! ~板金塗装のネットワーク~

9月18日放送分 オークションで業界を改革! ~板金塗装のネットワーク~

18日放送 (TX・TVO・TSC)

19日放送 (TVH・OX・TVA・RCC・TVQ・OTV)

20日放送 (BSJ)

【企業レポート】自動車板金塗装修理のネットオークションを運営するというビジネスモデルを開発した愛知県の(株)シーアイシー(資本金1億1,100万円、従業員数95名)。これは消費者がガソリンスタンドなどに持ち込んだ修理車両をインターネットのオークション市場に公開し、板金業者が落札して修理を受注するというもの。消費者サービス向上と業界のシステム改革、ITの有効活用により新たなビジネスモデルを生んだ同社の経営戦略を紹介する。

ビジネス・ホット情報 「中小企業総合展2004 in Tokyo」開催のお知らせ
問い合わせ 中小企業総合展2004 運営事務局 電話03-5476-5001

オークションで業界を改革! ~板金塗装のネットワーク~

[視聴覚教材No. TV16-25](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



名古屋にやってきた志垣さん。今日お訪ねするのは、車の板金塗装のオークションシステムを考えた会社。

車の板金塗装ネット・オークションシステム「ファブリカ」を運営する(株)シーアイシーの谷口社長。



自動車販売店等に持ちこまれた修理車両をその場では施工せず、加盟している板金工場がオークションに参加し、修理工賃を競り落とすという仕組み。

修理車両が持ち込まれる店(修理受注店)にやってきた。修理の見積りは研修を受け、テストに合格した各店舗のスタッフが、見積はその場で作成。



品	色数	落札価格	陸送費	再期日数
及び	1	¥40,000	¥3,000	6
及び	1	¥28,000	¥4,700	5
及び	1	¥36,000	¥6,400	6
及び	1	¥37,000	¥6,000	6
及び	1	¥27,000	¥5,300	5
及び	1	¥28,000	¥5,700	2
及び	1	¥25,000	¥5,300	4

参考にするのは車種や傷の状態が似ている過去のオークションの落札価格。見積りの後、車はインターネットを使い、オークションにかけられ、板金工場に落札される。

修理受注店舗と修理を落札した板金工場
の間の車両の輸送は、点検を兼ねて本部
の検査員が行う。



修理を落札した板金工場では「仕事の無い時、インターネットを使って仕事を取れるのが第一の利点。売上は変わらないが、経費が減り、純利益が増えた。」とファブリカのメリットを挙げる。

Point: インターネットで仕事がとれる



「検査に重点を置いている。検査は標準化するのが難しい。それを点数化し、ノウハウとしている。」とシステム構築の難しさを話す谷口社長。



オークションの様子。インターネットで繋がる加盟店の板金工場では、パソコンに取り込まれた修理車両の写真を見る。500円ずつ上がる修理価格を最初に止めた工場が落札となる。

オークションシステムを開始した理由を谷口社長は「板金塗装業を始めたが、競争がなく旧態依然としていた。競争させる仕組みを作れば安くなり、オークションなら板金工場も暇な時に仕事をできる。市場を作れば、収益を頂けると考えた。」と話す。

Point: 業界の体質を改善するシステムを投入



財務工房の新納氏は「社長は度胸がある。事業が始まっておらず利益の無い時、億単位の広告料を払うという決断をした。普通できることではない。」と谷口社長を評価する。

これまでこのようなシステムがなかった理由を「オークションはどこかに集めてやるものだが、流通コストがかかり、金額の低い板金では利益が出なかった。」と谷口社長は説明。それをこの企業ではIT化で克服し、見事に成功させた！



[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