

WEB活用 による 販路開拓

有限会社高野モータース

事業内容 自動車販売修理

企業 data 代表者：高野 哲男 所在地：岡谷市若宮2-5-33
従業員数：3名 連絡先：☎0266-22-6317

Introduction

長野県岡谷市において、創業50年を超えるスズキ車のサブディーラーとして、車検・整備・新車中古車販売を行っている。

企業の現状及び支援の経緯

スズキ車取扱店として、新、中古車販売及び車検修理を主とした運営を行っている。地元商圏において競合が多く存在している中、先の見通しにおいて不安要素が多い状態が続いている。

そこで集客ツールとして、WEB活用を行っていくことを検討。ホームページはあるものの、ほぼ機能していない状態であるため、持続化補助金の活用を行うことで、集客につなげるためのリニューアルを行いたい。

また、リニューアルに伴い、WEB活用を行っていく際のノウハウ習得も行いたい。

実施した支援内容

持続化補助金活用を前提に、企業としてWEBを活用していく戦略の策定を行った。

各種分析を通じて、他の同業者にはない強みとして、過去よりマニアに支持され、かつアウトドアブームによる需要が激増している車種となる「スズキジムニー」のメンテナンスやカスタム等が代表自身も所有し趣味として非常に知見が広いことが判った。歴代ジムニー全ての良し悪しを熟知しており、カスタム知識も豊富であることから、「スズキジムニーが得意なスズキ販売店」を前面に打ち出す事業戦略とした。

並行して、ジムニーのパーツ取り扱



い、中古部品のストックもあるため、全国のジムニーファンに向け、情報発信及びECサイト運営を行うこととなった。

支援の結果及び今後の展開など

持続化補助金採択により、コンテンツマーケティング型のホームページリニューアルを行い、自社の強みとなるジムニー情報をメインとしたコンテンツの発信を行っている。コンテンツの質や検索対策の効果もあり、ホームページ経由での問い合わせが急増。既存商圏外からの新規受注が増加している。また、ECサイト運営においては、社内在庫のジムニーパーツ販売を行ったところ、全国からの注文が発生、増

加しており、今後の売り上げ拡大においての可能性を実感している。得意なジャンルに特化し、WEBを活用することによって地元商圏外からの売り上げ獲得を拡大できる事業モデルとなった。



【カスタム車製作・販売】



【修理販売】

支援をうけて

代表取締役 高野 哲男 氏

同業の多い商圏内での差別化戦略や、新規顧客獲得に際し相談をしたところ、WEBを徹底活用したサービスの周知拡大や、物販のアドバイスを頂きました。自身が保有する特定車種のメンテナンスやカスタム情報を発信し続けているが、結果として既存商圏外からの問い合わせや新規受注が増加し続けている状態です。