

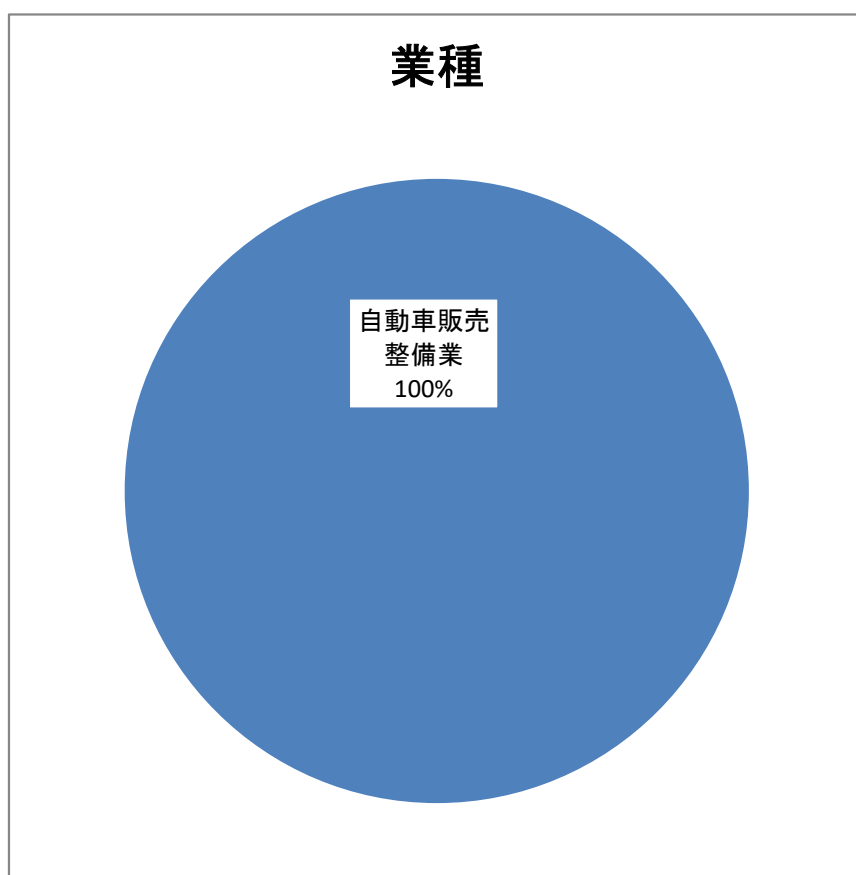
野々市市商工会景気動向調査結果
自動車販売整備業

2017年11月7日

- 1 調査対象業種
- 2 業歴
- 3 経営者の年齢、性別
- 4 従業員数
- 5 経営上の問題点
- 6 集客に向けた取り組み
- 7 顧客の囲い込みに向けた取り組み

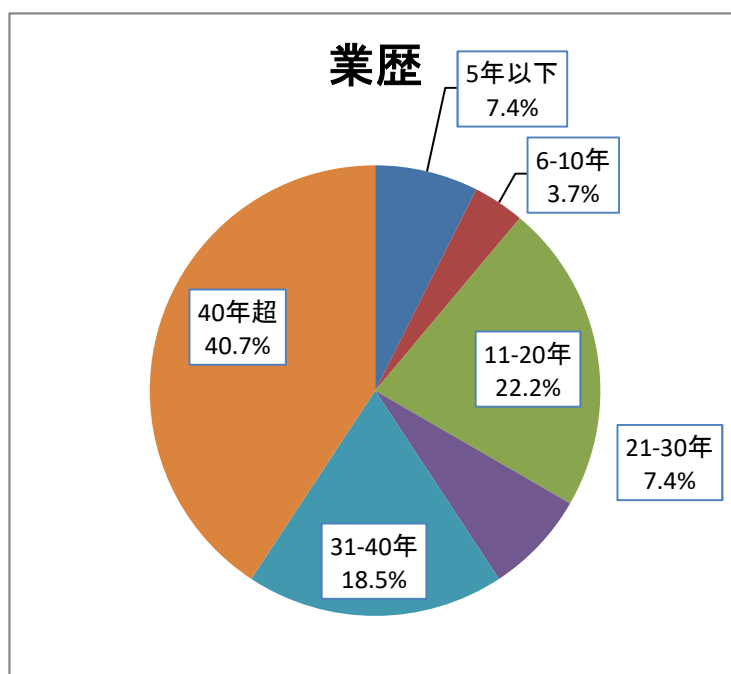
1 【業種数】

a	
	業種数
自動車販売整備業	27
合計	27



2 【業歴】

	5年以下	6-10年	11-20年	21-30年	31-40年	40年超	合計
自動車販売整備業	2	1	6	2	5	11	27

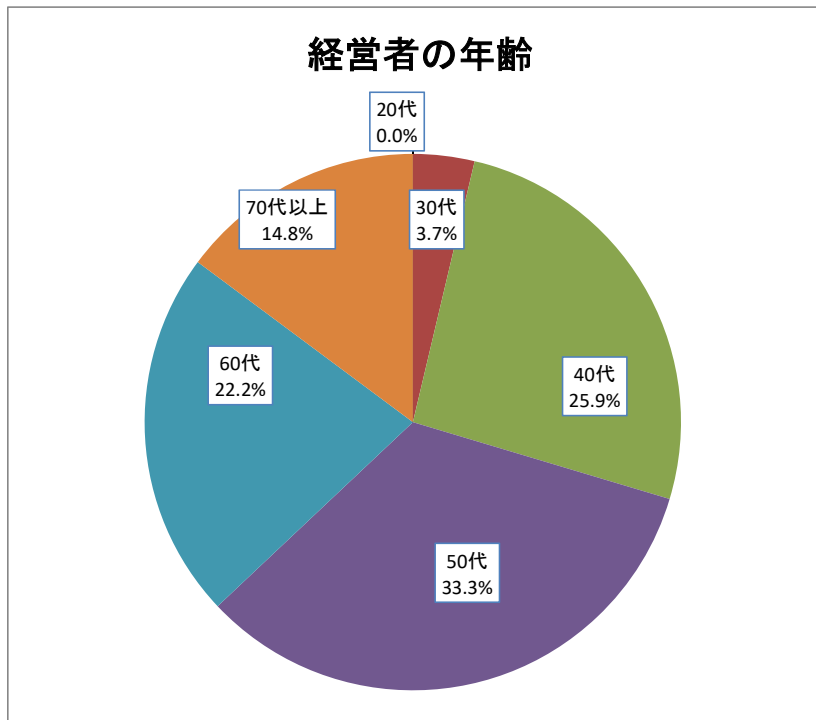


【業歴 [%】】

	5年以下	6-10年	11-20年	21-30年	31-40年	40年超	合計
自動車販売整備業	7.4%	3.7%	22.2%	7.4%	18.5%	40.7%	100.0%

3-1 【経営者の年齢】

	20代	30代	40代	50代	60代	70代以上	合計
自動車販売整備業	0	1	7	9	6	4	27

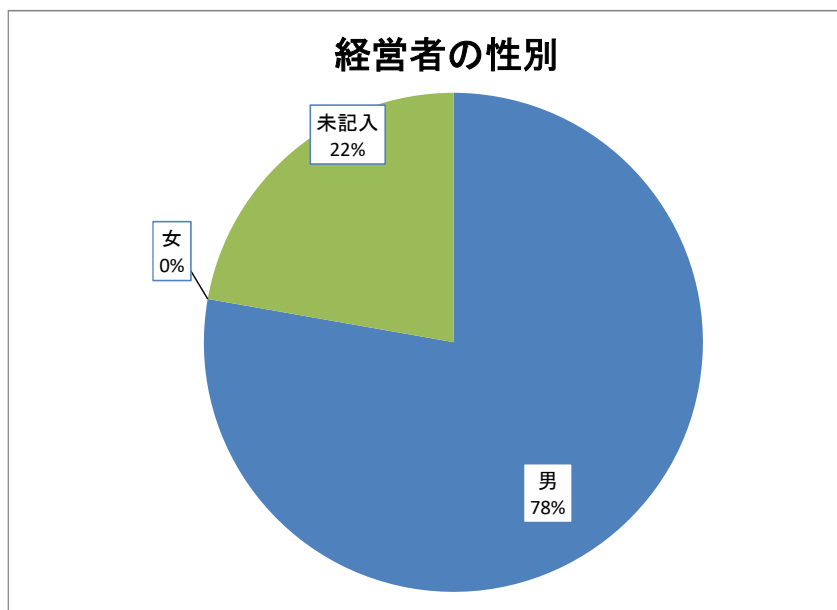


【経営者の年齢[%】

	20代	30代	40代	50代	60代	70代以上	合計
自動車販売整備業		3.7%	25.9%	33.3%	22.2%	14.8%	100.0%

3-2 【経営者の性別】

	男	女	未記入	合計
自動車販売整備業	21	0	6	27

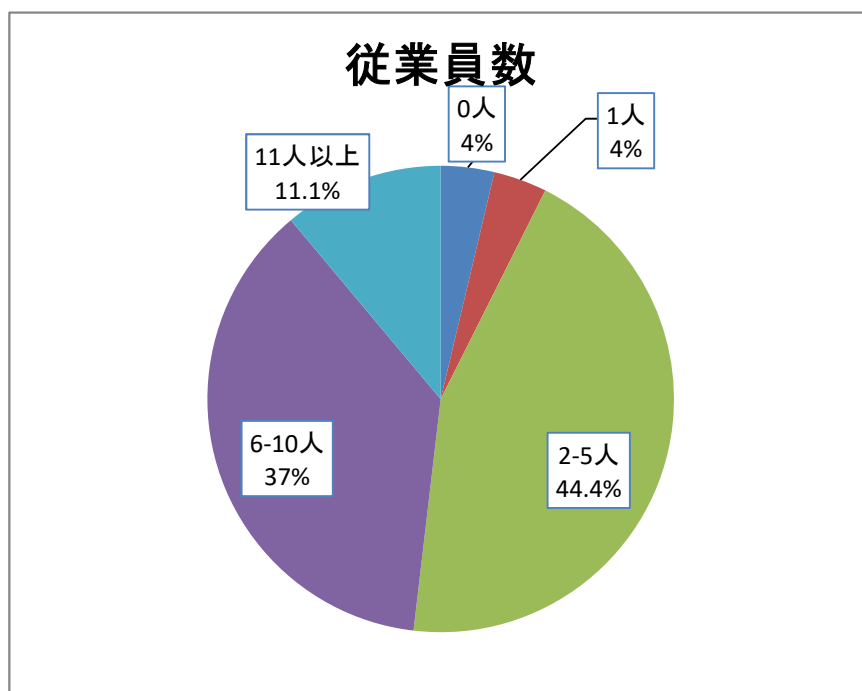


【経営者の性別[%】

	男	女	未記入	合計
自動車販売整備業	77.8%		22.2%	100.0%

4 【従業員数(経営者本人も含む)】

【Q3】	0人	1人	2-5人	6-10人	11人以上	合計
自動車販売整備業	1	1	12	10	3	27

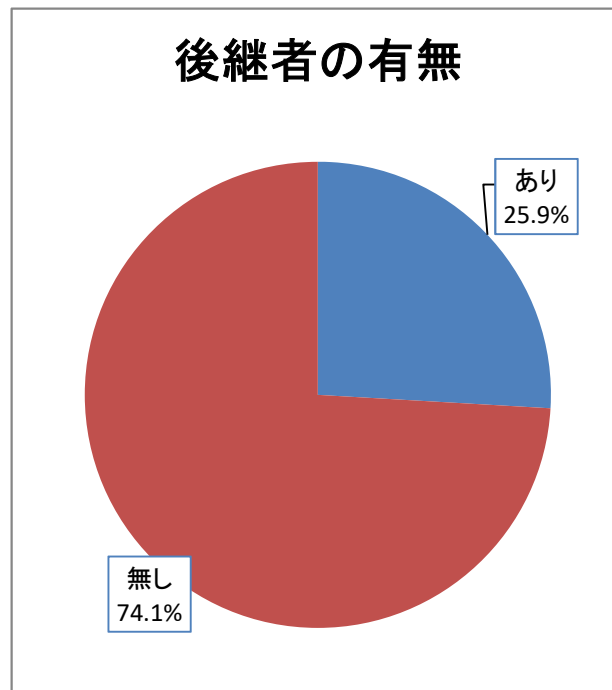


【従業員数(経営者本人も含む) [%]】

【Q3】	0人	1人	2-5人	6-10人	11人以上	合計
自動車販売整備業	3.7%	3.7%	44.4%	37.0%	11.1%	100.0%

5 【後継者の有無】

【Q4】	あり	無し	合計
自動車販売整備業	7	20	27

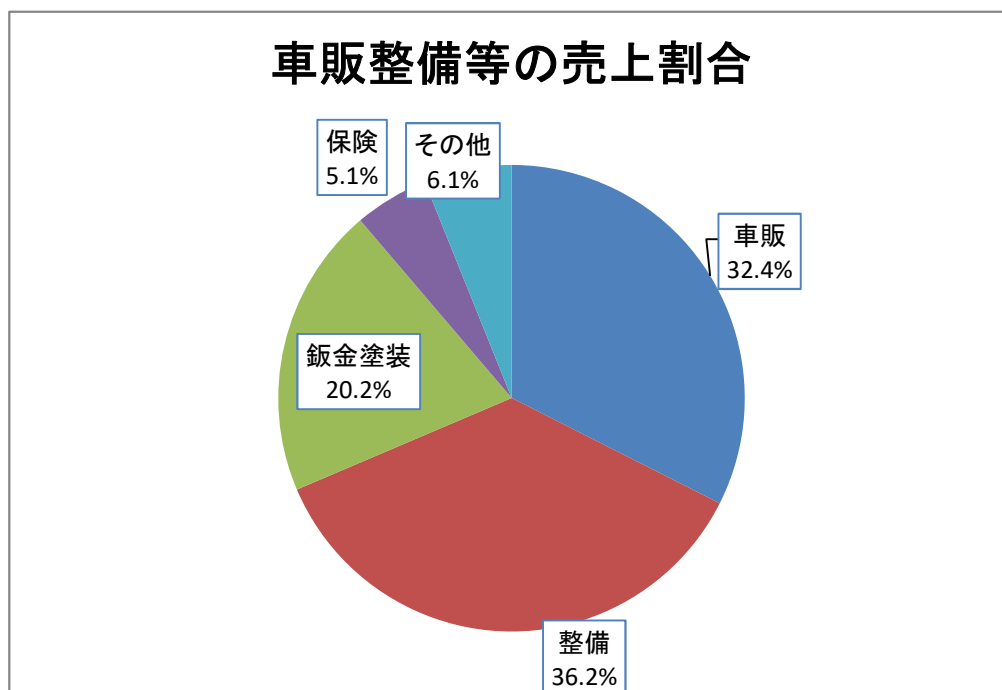


【後継者の有無 [%】

【Q4】	あり	無し	合計
自動車販売整備業	25.9%	74.1%	100.0%

6 【車販整備等の売上割合】

【Q5】	車販	整備	鈹金塗装	保険	その他	合計
自動車販売整備業	87.9	98	54.7	13.9	16.5	271



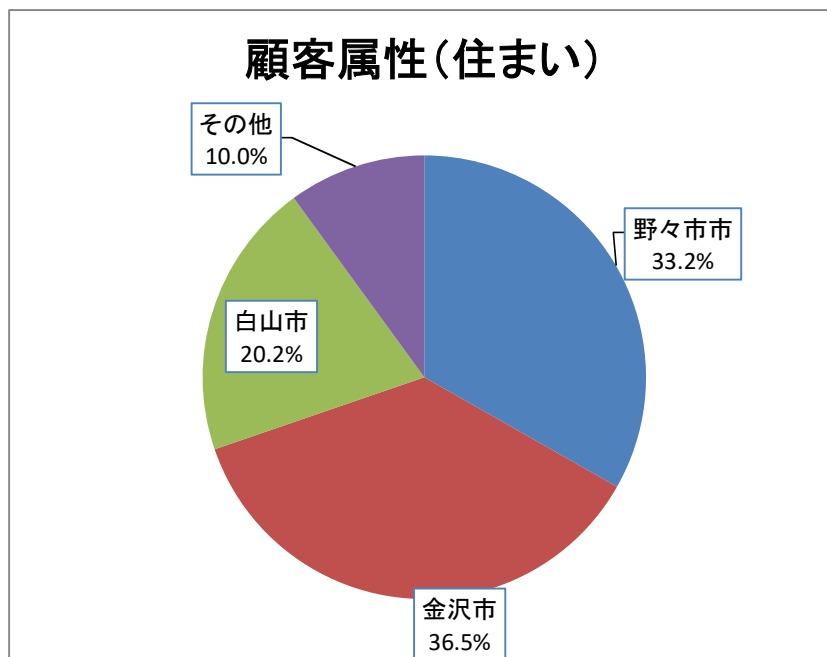
【車販整備等の売上割合 [%】

【Q5】	車販	整備	鈹金塗装	保険	その他	合計
自動車販売整備業	32.4%	36.2%	20.2%	5.1%	6.1%	100.0%

その他
 パーツ販売
 ボデー修理
 コーティング

7 【顧客属性】

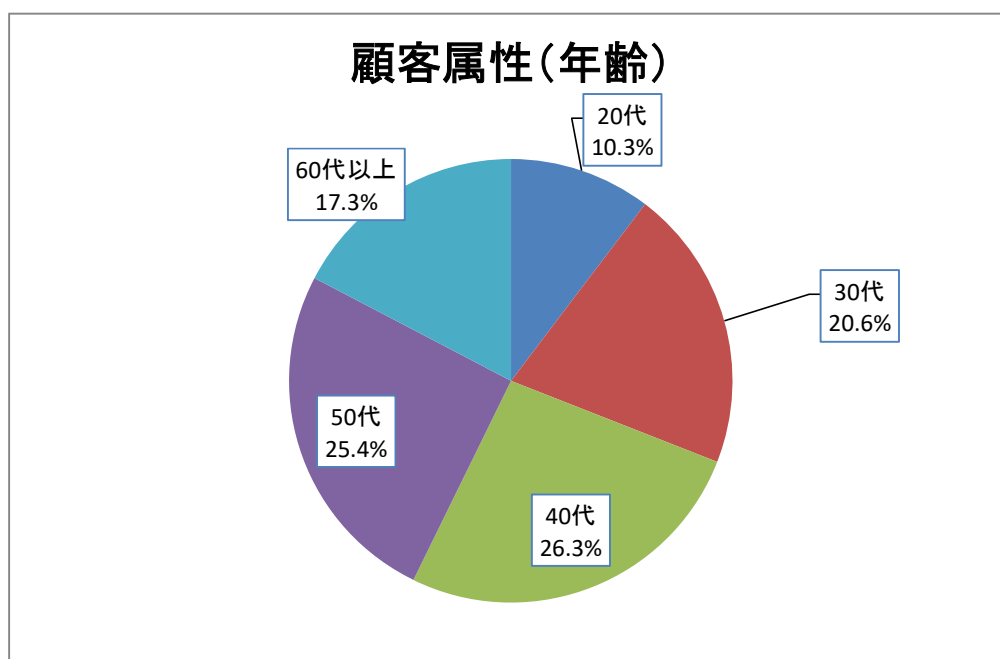
【Q6】住まい	野々市市	金沢市	白山市	その他	合計
自動車販売整備業	89.4	98.2	54.4	27	269



【顧客属性 [%】

【Q6】住まい	野々市市	金沢市	白山市	その他	合計
自動車販売整備業	33.2%	36.5%	20.2%	10.0%	100.0%

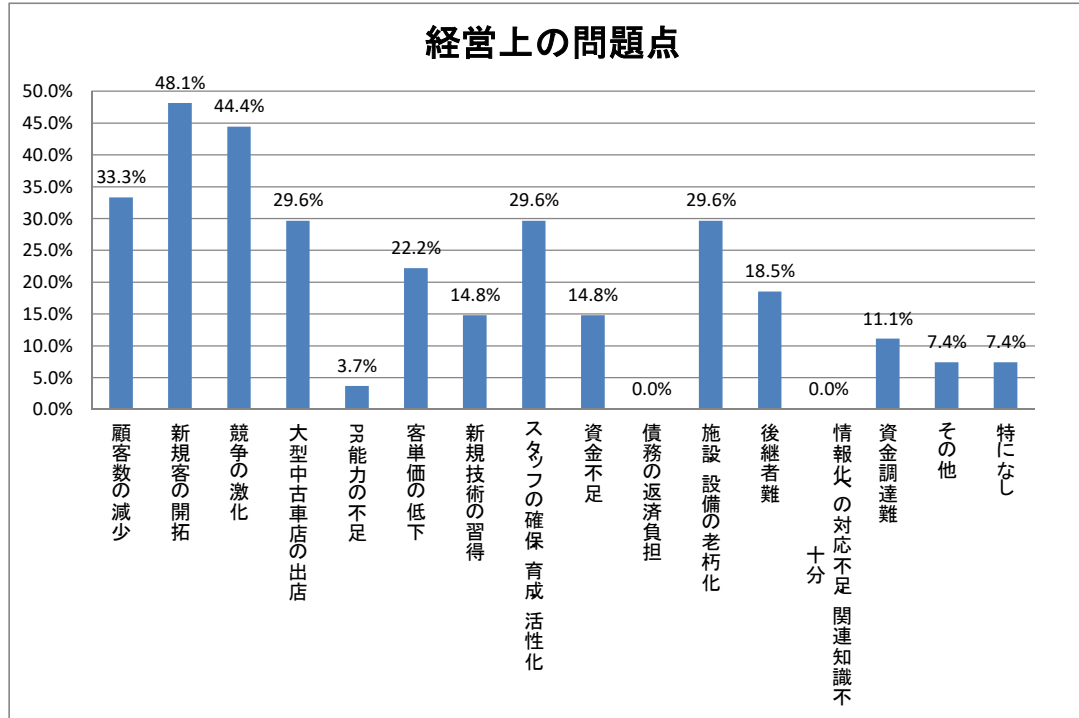
【Q6】年齢	20代	30代	40代	50代	60代以上	合計
自動車販売整備業	24	47.8	61	59	40.2	232



【Q6】年齢	20代	30代	40代	50代	60代以上	合計
自動車販売整備業	10.3%	20.6%	26.3%	25.4%	17.3%	100.0%

8【経営上の問題点】

	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
【Q7 経営上の問題点(複数回答可)】	顧客数の減少	新規客の開拓	競争の激化	大型中古車店の出店	PR能力の不足	客単価の低下	新規技術の習得	スタッフの確保・育成・活性化	資金不足	債務の返済負担	施設・設備の老朽化	後継者難	情報化への対応不足・関連知識不十分	資金調達難	その他	特になし
自動車販売整備業	9	13	12	8	1	6	4	8	4	0	8	5	0	3	2	2



【経営上の問題点 [%】

	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
【Q7 経営上の問題点(複数回答可)】	顧客数の減少	新規客の開拓	競争の激化	大型中古車店の出店	PR能力の不足	客単価の低下	新規技術の習得	スタッフの確保・育成・活性化	資金不足	債務の返済負担	施設・設備の老朽化	後継者難	情報化への対応不足・関連知識不十分	資金調達難	その他	特になし
自動車販売整備業	33.3%	48.1%	44.4%	29.6%	3.7%	22.2%	14.8%	29.6%	14.8%		29.6%	18.5%		11.1%	7.4%	7.4%

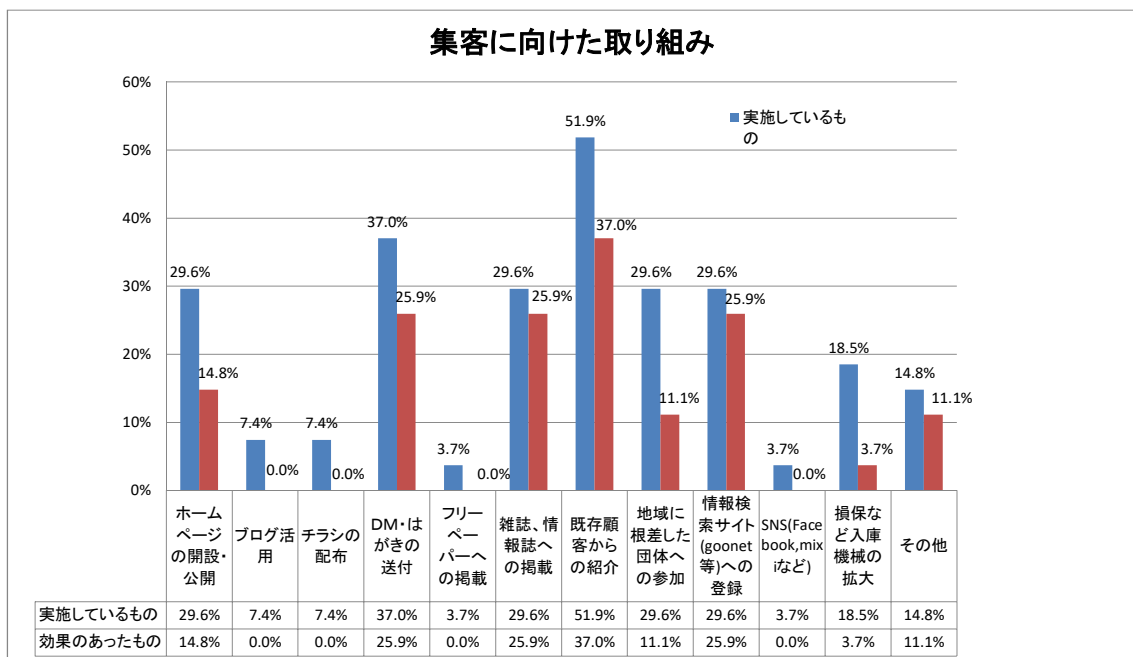
その他

場所が狭い
従業員を1人雇用し社長の母に給与が支払えれば、今の程度である程度満足している。こんなもので満足。

9 【集客に向けた取り組み】

○

	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
【Q8-1 実施しているもの(複数回答可)】	ホームページの開設・公開	ブログ活用	チラシの配布	DM・はがきの送付	フリーペーパーへの掲載	雑誌、情報誌への掲載	既存顧客からの紹介	地域に根差した団体への参加	情報検索サイト(goonet等)への登録	SNS(Facebook, mixiなど)	損保など入庫機械の拡大	その他
自動車販売整備業	8	2	2	10	1	8	14	8	8	1	5	4
【Q8-2 効果のあったもの(複数回答可)】	ホームページの開設・公開	ブログ活用	チラシの配布	DM・はがきの送付	フリーペーパーへの掲載	雑誌、情報誌への掲載	既存顧客からの紹介	地域に根差した団体への参加	情報検索サイト(goonet等)への登録	SNS(Facebook, mixiなど)	損保など入庫機械の拡大	その他
自動車販売整備業	4	0	0	7	0	7	10	3	7	0	1	3



【集客に向けた取り組み [%】】

	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
【Q8-1 実施しているもの(複数回答可)】	ホームページの開設・公開	ブログ活用	チラシの配布	DM・はがきの送付	フリーペーパーへの掲載	雑誌、情報誌への掲載	既存顧客からの紹介	地域に根差した団体への参加	情報検索サイト(goonet等)への登録	SNS(Facebook, mixiなど)	損保など入庫機械の拡大	その他
自動車販売整備業	29.6%	7.4%	7.4%	37.0%	3.7%	29.6%	51.9%	29.6%	29.6%	3.7%	18.5%	14.8%

【その他】

近所の方への心からのサービス、ちょっとしたスリキズ程度なら、チョチョイと適正価格で直してあげる。

	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
【Q8-2 効果のあったもの(複数回答可)】	ホームページの開設・公開	ブログ活用	チラシの配布	DM・はがきの送付	フリーペーパーへの掲載	雑誌、情報誌への掲載	既存顧客からの紹介	地域に根差した団体への参加	情報検索サイト(goonet等)への登録	SNS(Facebook, mixiなど)	損保など入庫機械の拡大	その他
自動車販売整備業	14.8%			25.9%		25.9%	37.0%	11.1%	25.9%		3.7%	11.1%

【その他】

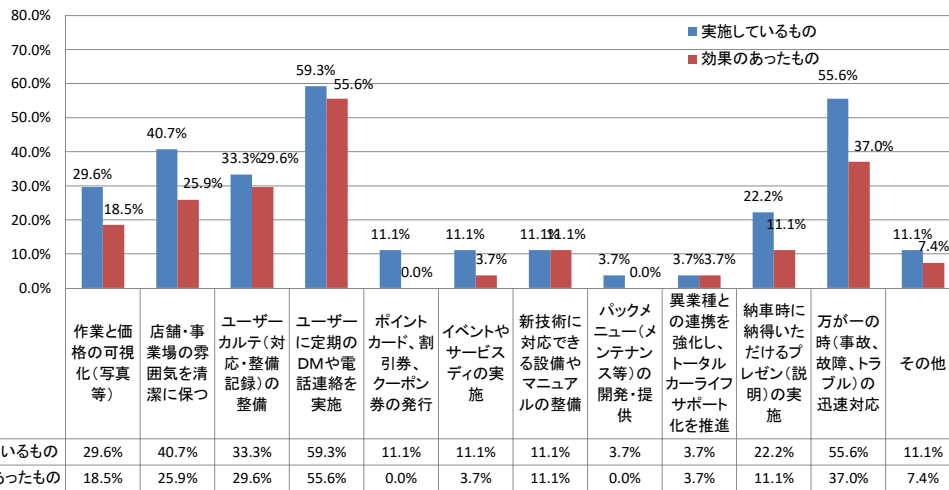
自分の技術をハイレベルに保つこと(これにより自ずと仕事依頼が来る)

10 【顧客の困り込みに向けた取り組み】 ○

	a	b	c	d	d	e	f	g	h	i	j	k
【Q9-1 実施しているもの(複数回答可)】	作業と価格の可視化(写真等)	店舗・事業場の雰囲気を清潔に保つ	ユーザーカード(対応・整備記録)の整備	ユーザーに定期的DMや電話連絡を実施	ポイントカード、割引券、クーポン券の発行	イベントやサービスデーの実施	新技術に対応できる設備やマニュアルの整備	バックメニュー(メンテナンス等)の開発・提供	異業種との連携を強化し、トータルカーライフサポート化を推進	納車時に納得いただけるブレゼン(説明)の実施	万が一の時(事故、故障、トラブル)の迅速対応	その他
自動車販売整備業	8	11	9	16	3	3	3	1	1	6	15	3

	a	b	c	d	d	e	f	g	h	i	j	k
【Q9-2 効果のあったもの(複数回答可)】	作業と価格の可視化(写真等)	店舗・事業場の雰囲気を清潔に保つ	ユーザーカード(対応・整備記録)の整備	ユーザーに定期的DMや電話連絡を実施	ポイントカード、割引券、クーポン券の発行	イベントやサービスデーの実施	新技術に対応できる設備やマニュアルの整備	バックメニュー(メンテナンス等)の開発・提供	異業種との連携を強化し、トータルカーライフサポート化を推進	納車時に納得いただけるブレゼン(説明)の実施	万が一の時(事故、故障、トラブル)の迅速対応	その他
自動車販売整備業	5	7	8	15	0	1	3	0	1	3	10	2

顧客の困り込みに向けた取り組み



【顧客の困り込みに向けた取り組み [%】

	a	b	c	d	d	e	f	g	h	i	j	k	
【Q9-1 実施しているもの(複数回答可)】	作業と価格の可視化(写真等)	店舗・事業場の雰囲気を清潔に保つ	ユーザーカード(対応・整備記録)の整備	ユーザーに定期的DMや電話連絡を実施	ポイントカード、割引券、クーポン券の発行	イベントやサービスデーの実施	新技術に対応できる設備やマニュアルの整備	バックメニュー(メンテナンス等)の開発・提供	異業種との連携を強化し、トータルカーライフサポート化を推進	納車時に納得いただけるブレゼン(説明)の実施	万が一の時(事故、故障、トラブル)の迅速対応	その他	
自動車販売整備業	29.6%	40.7%	33.3%	59.3%	11.1%	11.1%	11.1%	3.7%	11.1%	3.7%	22.2%	55.6%	11.1%

その他

必要な新技術に遅れないようにすること
車検サービス

	a	b	c	d	d	e	f	g	h	i	j	k
【Q9-2 効果のあったもの(複数回答可)】	作業と価格の可視化(写真等)	店舗・事業場の雰囲気を清潔に保つ	ユーザーカード(対応・整備記録)の整備	ユーザーに定期的DMや電話連絡を実施	ポイントカード、割引券、クーポン券の発行	イベントやサービスデーの実施	新技術に対応できる設備やマニュアルの整備	バックメニュー(メンテナンス等)の開発・提供	異業種との連携を強化し、トータルカーライフサポート化を推進	納車時に納得いただけるブレゼン(説明)の実施	万が一の時(事故、故障、トラブル)の迅速対応	その他
自動車販売整備業	18.5%	25.9%	29.6%	55.6%		3.7%	11.1%		3.7%	11.1%	37.0%	7.4%