



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

# ネットトヨタウエスト兵庫株式会社

5

ネットトヨタウエスト兵庫は、1980年4月に兵庫県の西部を商圏とするトヨタ系の自動車販売会社として設立された。設立時はトヨタビスタ兵庫という社名だったが、2004年5月に販売網再編の一環としてネットトヨタ店となった。ビスタ時代の営業マン一人当たりの新車販売台数は全ビスタ店の平均の2倍、サービスマン一人当たりの整備台数も3倍にもなる。営業エリアの市場規模はビスタ店66店舗中19番目だが、販売台数は8位で車検件数は4位。社員給与や休日は業界トップで社員の定着率はほぼ100%である。2007年現在、新車販売16店舗、中古者販売2店舗、輸入車販売1店舗、従業員約270名、売上は約140億円という規模である。

当社の社長である青井一美氏は、その卓越した経営手腕と独創的な発想によって、自動車販売業界において全国トップクラスの経営成績を達成してきた。設立当初からメンテナンスを事業の柱として、青井社長が「通院型」と呼ぶ徹底した店頭販売によって高い経営効率を達成した。「ビスタ兵庫もうで」といわれるよう、トヨタの社員や役員だけでなく、ライバルの自動車メーカーや販売店も、その経営手法やビジネスモデルを学ぶために頻繁に訪問している。

10

15

20

## 国内の自動車販売の状況

日本国内における自動車販売は長期にわたって低迷を続けている。2006年度の新車登録台数は約372万台であり、ピークだった1990年度に比べて約35%も減少していた（付属資料1）。国内新車販売の不振を受け、販売会社の統廃合が相次いでいた。日本自動車販売協会連合会の会員数は2005年から2006年の2年で100社近く減り、1995年のピーク時（2,255社）に比べると25%の大幅な減少になっていた。また市場の縮小に伴って販売業者間の価格競争が熾烈になり、新車販売や中古車販売の利益率も低下していた（付属資料2）。

25

25

本ケースは標記企業の全面的な協力を得て、慶應義塾大学大学院経営管理研究科 教授 磯辺剛彦が作成した。経営上の適切あるいは不適切な状況を例示するものではない。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail:case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright© 磯辺剛彦（2007年7月作成）