

クルマ道楽を
まじめに。



株式会社アメリッツ
平成28年度 知的資産経営報告書
Copyright (C) 2016 Amerits Automotive Company.
All Rights Reserved.

平成28年4月に発生した熊本地震により被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。

私ども株式会社アメリッツは兵庫県西宮市に実店舗があり、自動車パーツをネット通販している会社です。

「クルマ道楽をまじめに考える」をモットーに、お客様へ品質と安全性の高いカスタム・ドレスアップパーツをお届けすることで社会に貢献します。そして、仕入先、運送会社ほか取引先へ感謝を忘れず、社会から必要とされる企業を目指します。

この知的資産経営報告書は、新規お取引をご検討いただける企業の皆様や採用希望者、既存取引先の皆様に読んでいただきたく作成いたしました。最後までお読みいただければ幸いです。この場をお借りしまして、日頃よりご愛顧いただいております皆さまに心より厚く御礼を申し上げます。

平成28年5月
株式会社アメリッツ 代表取締役 高野 好司

クルマ道楽をまじめに考える会社。



社 名 / 株式会社アメリッツ

所 在 地 / 662-0975 兵庫県西宮市市庭町5-18 TEL 0798-23-3343 FAX 0798-23-3347

設 立 / 1998年4月

事業内容 / 自動車部品・用品のネット通販及び実店舗販売

代 表 者 / 高野 好司(タカノ ヨシツグ)

正 社 員 / 5名

営業時間 / 月～土曜日 10:00～18:00 (第2、第4土曜日と祝祭日を除く)

売 上 高 / 2億5900万円 (第18期 2016年3月末)

《沿革》

1998年 兵庫県西宮市(現所在地)に中古車販売店オープン。「アメリッツ・ドットコム」開設

1999年 米国よりアメ車用パーツの輸入開始

2000年 アメ車オリジナルパーツを台湾で生産、日本国内で販売。

ネット通販開始「アメリッツ・ドットコム」

2002年 クルマ買取専門サイトを4サイトオープン、関東、中部、関西で車両買取りを実施

2007年 自動車販売・整備・買取事業を撤退。部品、用品販売に事業を集中・選択

オンラインショップ「200Kモータリング」開設

2010年 オンラインショップ「カスタムワゴン」開設

2013年 オンラインショップ「プリウスカスタム」開設

2015年 西宮市長より道路愛護活動協力団体として感謝状を拝受する

オンラインショップ「ラグジュアリーカーパーツ」開設

カスタム熱が上昇しそうな 新型車登場は期待薄。

2015年度の新車販売台数（軽自動車を含む）は、前年度比6.8%減の493万7734台だった。500万台割れは、東日本大震災の直後の11年度以来4年ぶり、減少は2年連続。15年4月の軽自動車税増税などで軽の販売台数が大きく落ち込んだことが響いた。

2016年度の国内新車販売台数（軽自動車を含む）は15年度と比べ6.5%増の525万8400台になると推測。17年4月に消費税率が10%に引き上げられると想定し、駆け込み需要を織り込んでいる。前年度を上回れば3年ぶりとなる。

消費税率引き上げ前の駆け込み需要が今秋から顕在化することが期待される。しかし、2014年4月の消費税率引き上げ前と比較すると2%増と前回より少ないことや景況感に対する冷え込みが感じられることから、駆け込み需要の盛り上がりは欠けると思われる。その他、世の中の動きとしては4月電力小売り全面自由化、5月伊勢志摩G7サミット、7月参議院選挙、8月リオ・デ・ジャネイロ・オリンピック、11月米国大統領選挙 翌2017年1月米国新大統領就任 4月消費税10%導入予定。

2012年日産キャラバン、2013年ハリアー、2014年ノア・ヴォクシー、アルファード・ヴェルファイア、2015年プリウスと人気車のモデルチェンジが続いたが今年は国産車、輸入車ともにモデルチェンジや新型車発表は少なく、カスタム、ドレスアップで盛り上がりそうなクルマが見当たらない。200系ハイエースは登場から今年で12年目となりモデル末期になりつつある。

主な新車情報は、7月、トヨタC-HR（新型車）、8月、エスティマ（マイナーチェンジ）、9月、プリウスPHV（フルモデルチェンジ）、ホンダNSX（フルモデルチェンジ）、レクサスは12月にLC500（新型車）。アメ車はフォードの年内撤退が発表され、販売台数が減少。Jeepブランドが唯一、アメ車販売を支える存在になりそう。欧州車は1月にアウディA4、4月にA4アバント（ともにフルモデルチェンジ）、8月にベンツEクラスがフルモデルチェンジ予定。

イントロダクション 運営サイト

Online Shop

Corporate Site



アメ車用パーツ専門店



ハイエース用パーツ専門店



国産ミニバン・ワゴン用
パーツ専門店



コーポレートサイト
会社概要・採用情報など



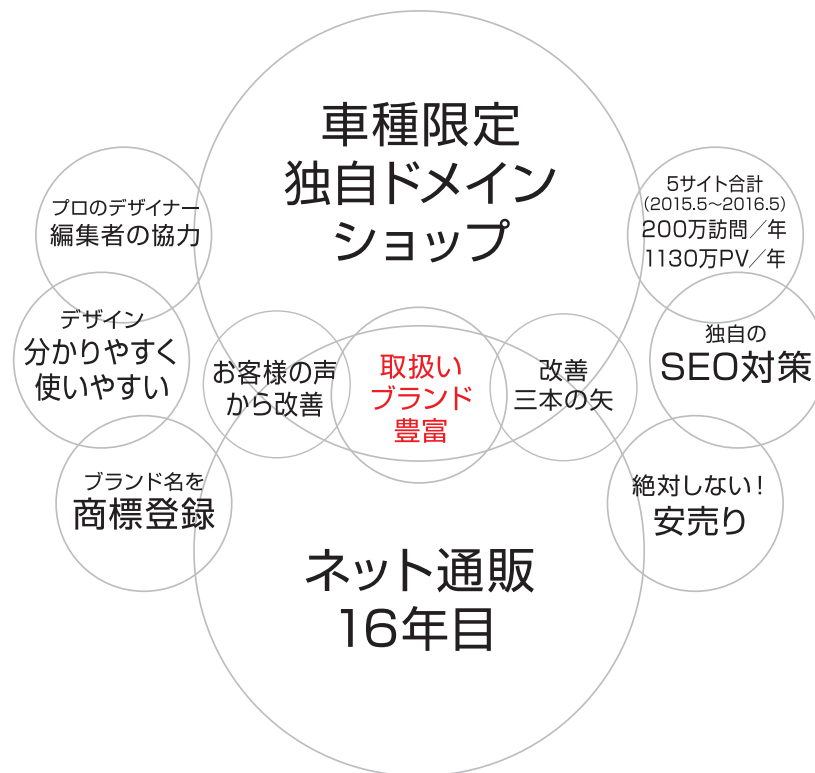
プリウス用パーツ専門店



欧州車・レクサス用
パーツ専門店

NEW

ワクワク「取扱ブランドが豊富」 目指す「安心して使えるオンラインショップ」。



ネット通販16年目。車種を限定した5つの独自ドメインショップを運営中。

目指しているのは「分かりやすく使いやすいオンラインショップで、ワクワクする品揃え」です。

取扱いブランドが豊富でまとめ買いできるのも特徴の一つ。

お客様の声から改善

お客様からいただく「問い合わせ」から商品備考欄や画像修正を実施。

「問合せ＝商品説明の不備？」と考えます。

改善三本の矢

一本目は売れている商品の修正、二本目が売れない商品の削除、三本目は価格と仕様変更に伴う同期作業。日々コツコツ続けることが大切。

参考情報 アメリッツの商標



コーポレートサイト
アメリッツロゴマーク/クルマ道楽をまじめに考える/株式会社アメリッツ
(登録第5625839号)

<http://www.ameritsautomotive.com>



「200Kモータリング/200K MOTORINGロゴマーク」
(登録第5296544号)

<http://200k-motoring.com>



「カスタムワゴン、CUSTOM-wagon.com、
ロゴマーク(車の図)&キャッチコピー」
(登録第5442209号)

<http://www.custom-wagon.com>



「アメリッツ」(登録第5190675号)
及び「アメ車道楽をまじめに考える会社/
ameritsロゴマーク」
(登録第5140257号)

<http://amerits.com>



「ラグジュアリーカーパーツドットコム、
LUXURYCAR PARTS.com、ロゴマーク&キャッチコピー」
商標登録出願中

<http://www.luxurycar-parts.com>



ご利用3回以上のお得意様、 1万人を目指す。

実店舗ノウハウを ネット通販に活かす。

実店舗運営19年目。(兵庫県西宮市)

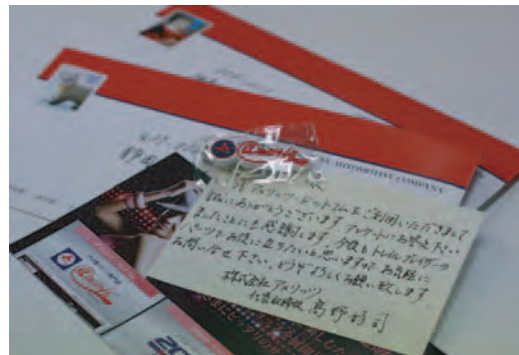
来店や電話応対で得た接客技術をネット通販にも活かしている。
オンラインショップを見て電話で注文や問合せができるという
ことを大切にしてきた。

クルマ好きのスタッフと直接話せることが安心感につながって
いると思う。

購入者アンケートに スピード対応。

アンケートの内容によっては担当者が素早くお客様と連絡をとる
こともある。不安や不満に対して文字ではなく声で解消すること
も時と場合によって必要だと考えるからです。

お客様との信頼関係という
知的資産を
継続的に創り出すために



アンケートに答えてもらった方には粗品と社長自筆のメッセージを
送付しています。

感動は往復する。

このことに気付いたのも大きな知的資産となりました。仕事で
お客さまを感動させることができれば、お客さまから感謝のメッ
セージが届き、それを読んだスタッフがまた感動するのです。

データを一元管理。

各オンラインショップとリンクしている独自の業務管理システム
は顧客情報及び仕入・売上・販売価格・店別利益を一元管理。
業務管理システムは販売戦略の基本となる必要情報がリアルタイム
で引き出せ、お客様との関係を強化する役割も果たしています。
顧客情報については、サーバーの分離及びアクセス権を厳重管理
しています。

顧客総数 35,434人
(平成28年5月現在)

私たちは、
約束した通りの姿勢を
守ります。

仕入先企業様とお約束

販売チャンネルの一つとして
アメリッツのオンラインショップを活用してください。

- 商品のよさ、魅力をお客様に全力でアピールします。
- 商品イメージを下げる「安売り」は決していたしません。
- 商品画像、情報をいただいた仕入企業様から原則仕入をします。
- オリジナルパーツの企画・製造等（メーカー業務）へ進出せず、販売業に徹します。
- 商品に対するお客様の声を仕入企業様にフィードバックします。
- 商品代金の支払いは期日を厳守し、支払い日が週末や祝祭日の場合は前銀行営業日に送金します。
- 振込手数料は金額にかかわらず弊社が負担します。
- 我々は仕入先企業で働く社員の皆さまへの感謝の気持ちを忘れません。

そして、仕入額を
増やしていくために。

**仕入先企業の信頼を獲得する方法は唯一、
取引高を増やすこと。**

仕入先企業から新商品、廃盤、価格変更の情報を、アメリッツ担当者からは
お客様の商品レビューや品質情報などをタイムリーにやり取りすることが
必要だと考えます。

新鮮な商品情報を発信していただける仕入先企業との取引は増加しやすい
と感じています。

ぜひ、担当者まで新鮮な商品情報をお知らせ願います。

アメリッツの知的資産 社内体制

チーム・アメリッツ。



【チームワーク】

クルマ道楽をまじめに考えるためには、遊び心を失わないことが大切。個人の売上ノルマを設定せず、お互いがサポート、応援しあうチームを目指しています。集客、接客、仕入・発送を極める力は安易に人を増やすことではなくチームワーク向上にあると考えます。

【前年同月同日比】

毎日の売上・利益を社内公表しています。儲かっているのか、儲かっていないのかを把握することはモチベーション向上に必要なだと考えます。また前年データから傾向をつかんでいます。

【そうじ】

2007年から始業と同時に社内清掃と地域のゴミ拾いを行っています。地域清掃に対して西宮市長より平成27年道路愛護活動協力団体として感謝状を拝受しました。

【人間力】

販売している商品が同じなら人間力で差別化をはかりたいと考えます。読書手当、致知輪読会、親孝行奨励を継続しています。

1	2	3
4	5	6
7	8	9

- 1) 経営指針書で当期方針を確認
- 2) 毎朝の朝礼では週目標、理念、接客挨拶を唱和、個人取組み発表
- 3) 「心を育てる一日一話」輪読
- 4) 社長と握手、ハイタッチの実行
- 5) 人間学を学ぶ雑誌「致知」を毎月、全員へ送付
- 6) 始業と同時に掃除25分間(2007年8月から継続中)
- 7) ランチミーティング、飲みニケーション
- 8) 雑学教室(水曜日) 仕事自慢ミーティング(木曜日)、商品情報共有ミーティング(土曜日)、店長主催勉強会(月1回) 致知輪読会(第4水曜日)などをチームワークを高めるために実行中
- 9) 社長は経営を学ぶ(兵庫県中小企業家同友会 2008年入会)

経営者・社員紹介

高野好司
たかのよしつぐ・代表取締役社長

昭和40年、兵庫県尼崎市生まれ。
大学卒業後、輸入車販売大手のヤナセに入社。約10年勤務後に独立。
家族は妻と一男一女の4人。
趣味：ジョギング、モータースポーツ観戦
自動車関連の仕事に携わって29年目。
経営者としての役割を果たし弊社に関係するすべての人が勝つこと
「全員勝者」を目指してがんばりたい。



あとべひろき 【平成元年2月、兵庫県生まれ】

物心ついた3歳から、ドライバーを片手にオモチャの分解。学生時代は、バイクジリに没頭。待望の四輪免許を取得してからは数々のイベントに参戦し、最新トレンドを常に勉強(?)しています。最近では音響チューニングにもハマっていて、音楽を聴きながらドライブするのがマイブーム！
アメリッツ一番のクルマ好きを自負する私は、国産車から輸入車まで幅広い車歴経験を生かし、お客様にご満足頂ける接客を心がけています。

入社前からクルマ好き？ 入社したからクルマ好き？ 今はみんなクルマ好き！



川口 次郎

かわぐち じろう・店長
【昭和55年2月、兵庫県生まれ】

父の厳しいクルマ教育(?)を受け、幼い頃からカスタムの道へ引きこまれる。プラモデルに始まり、自転車、バイク、クルマなど、タイヤが付いている物をカスタムするのが大好きな人間へと成長しました。今では、私と同じようにクルマを愛する方のお役に立てる仕事に携わり毎日を全力で楽しんでいます！
今後の目標は、アメリッツで運営しているネットショップ一つひとつの専門性を高め続け車種を問わず「クルマのカスタムパーツ販売ならアメリッツ」と支持してもらうことです。そのためにも、責任を持って良い商品をお客さまにお届けしたいと思っています。



高井 雅人

たかい まさと
【昭和59年2月、兵庫県生まれ】

「お客様の喜び」が私自身の仕事のエネルギー源です！売上、利益ではなく、どうすればお客様に喜んで頂けるか？そのようなことを日々追求しています。このような思考になれたのも仕事はもちろん人間力も高められるアメリッツに入社してからです。
また、お客様だけではなく、日本全国の取引先さまとの交流もあり、日々、楽しい仕事ライフを過ごしています。音楽が大好きで無人島に持っていくもの一つあげるとしたら「イヤホン」です。趣味でDJをしまして自家製CDもプレゼントできますのでお気軽にご連絡ください♪

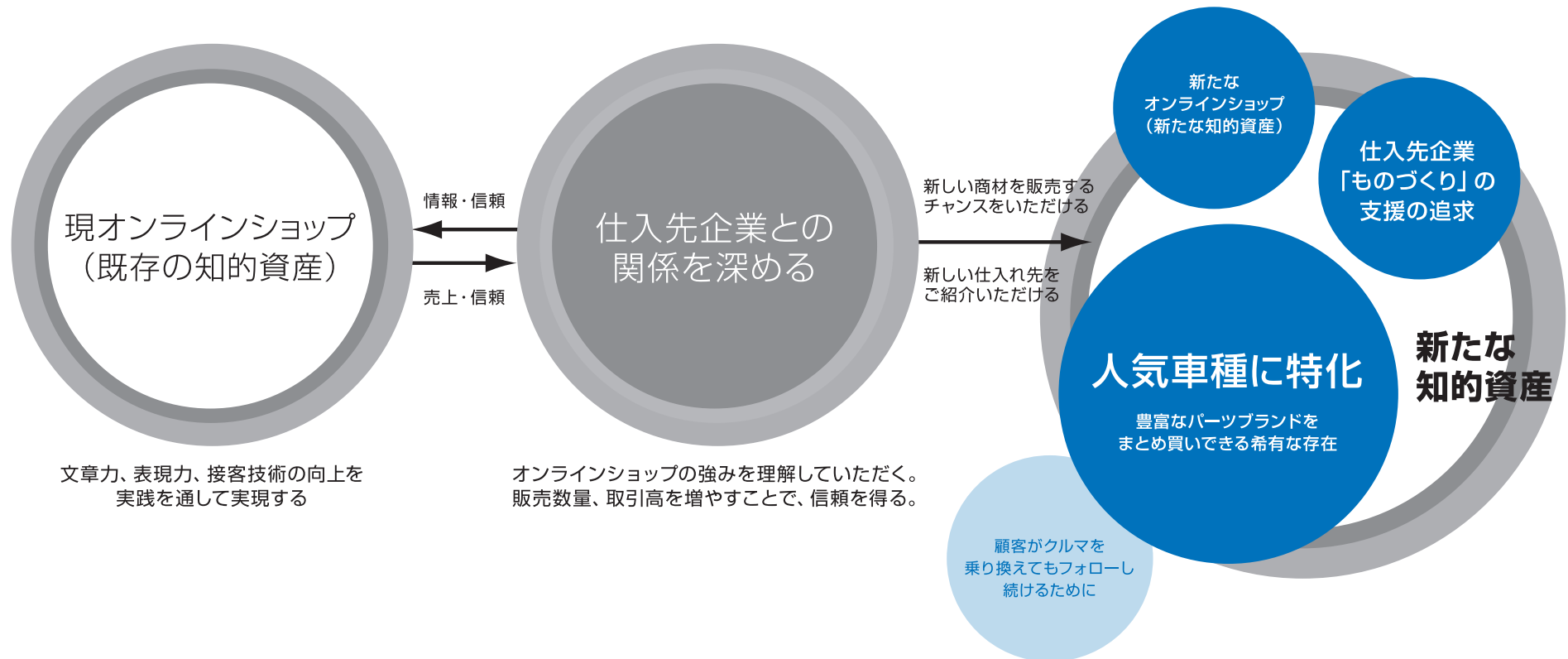


武田 翔

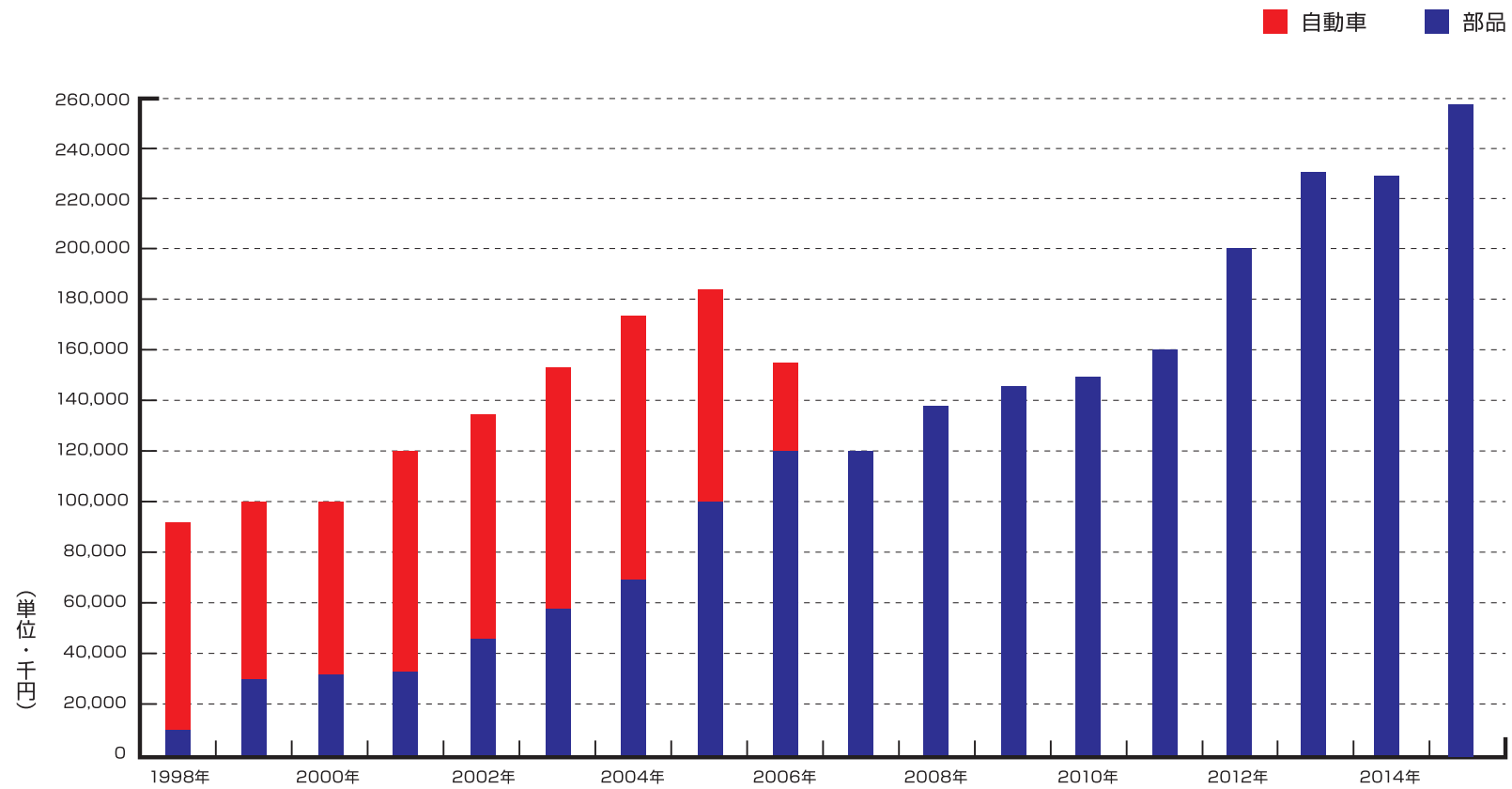
たけだ しょう 【昭和63年6月、埼玉県生まれ】

小さいころから、漫画や本などで目にするカッコいいクルマやバイクに憧れてきた。乗るよりも、カスタムされた車やバイク等を街中で見かける時が一番ドキッとします。スカイラインやスーパーなど、様々なクルマに興味が変わり、最近では新型のプリウス50系がお気に入り。特に、ブラックアウトされたCピラーの部分が私の心をくすぐる。
読書が好きで、それに影響されやすい私の今の夢は、フィアット500やペスパで京都の町をあてもなく走り回ること。奥が深いカスタムの世界をどんどん知っていききたい。

オンラインショップの進化は 仕入れ先企業との関係から必然的に創出され、 その進化が、また新たな知的資産を生む。



参考DATA アメリッツ年間売上げ



参考情報 アメリッツの基本理念・経営理念・事業方針・行動指針

<基本理念>

誠実を基本とし熱意と闘争心のあるプロである。

意気揚々のびのびと常に働くことを楽しむ。

無駄を無くし、常に改善し決して現状に満足しない。

お客様と社会に責任を果たし適正な利益を追求する。

給料はお客様からいただいていると自覚する。

社員を大切にし自主性を認め貢献に応じて機会と報酬を与える。

<経営理念>

株式会社アメリッツは、社員の物心両面の幸せと社会貢献を追求します。

・仕事を通して人間力を高め続けることで実現する。

・仕入先からいただく商品とお客様からいただくお金で実現する。

・感謝の心と高い志、継続的改善で実現する。

<事業方針>

株式会社アメリッツはクルマ道楽をまじめに考え、カスタムやドレスアップを楽しむ人々に、品質と安全性の高い自動車パーツを販売する企業。

オンラインショップにお客様が求める商品をわかりやすく掲載し、お客様の声から改善し、正確に商品をお届けすることで、信頼され愛され続ける社員と会社を目指します。

お客様の役に立ち、心を打つ感動サービスを提供することで社会に貢献します。

お客様、お取引先、社員の満足を追求するため、常識にとらわれず変化し、成長を続けます。

アメリッツ・ベーシックス<行動指針>

アメリッツのメンバー全員は毎日の行動の中でお客様やお取引先、同僚、家族、地域住民、会社の施設や備品、商品に対して「ちょっとした思いやり」や「心遣い」を実践します。

<誓い>

自動車パーツ販売以外の他業種、特に不動産投資や株などの金融商品取引には絶対に手を出しません。