



# 地域貢献につながる事業に 取り組んでいきたい

クルマ好きならば一度は手に取ったことがあるのではないだろうか。季刊誌『Cares(ケアーズ)』は、県内の自動車情報を紹介する雑誌として、多くのカーファンに喜ばれています。同誌を発行している(有)カードックプラスの手塚広美社長に話をうかがいました。

## 銀

行員からコンサルティング会社へ転職、セールスプロモーションの専門家として活躍していた手塚さんが、独立して自動車情報誌を発刊したのは平成15年のこと。父親が自動車工場を経営していたことがきっかけです。

「大手の下請けとして自動車修理を手がけてきた父ですが、近年は販売会社も修理などを自分で行うようになり、仕事が減ってきました。それで父の工場に入り、顧客開拓など営業をかって出たのですが、いろいろな方と接するうちに『町の自動車修理

工場は、いろいろな車についての技術や情報を持つている』ということに気がつきました。それを一般の方に発信することで、新しい顧客獲得につながれないかということが、最初のスタートでした。車のアフターケアやアフターマーケット情報を掲載した『ケアーズ』には、いろいろな車関連のイベントも掲載。徐々に愛読者も増え、2年ほどで経営も軌道にのってきかと言います。

「わが社も独自の車イベントを開催しています。今年も4月3日にバンパ広場で行う予定です。車好きだけでなく、一般の方にも楽しんでいただけるイベントにするつもりです」

こうしたイベントは、業界だけでなく、地域活性化も視野に入れたものだ、手塚社長は話します。「地域が良くなることで、お客さまも発展しますから」

自社イベントだけでなく、さまざまなイベント企画も行っている(有)カードックプラス。現在では出版とイベント企画運営が、経営の2本の柱となっています。「もともとセールスプロモーションが専門ですし、金融知識もありますので、企業プロモーション全体のご相談も、お受けしています」

さらに、昨年10月には新しい分野にチャレンジ。日光市下鉢石町に「日光・乙女チーズ」スイーツ店をオープン、栃木県産チーズを使用したオリジナルデリカテッセンや、県産牛乳によるジェラートなどを販売しています。

「これまでの10年は人に伝えていくことが仕事でしたが、今度は自ら商品を開発し、地域貢献できたらと考えて事業を始めました。またお店を運営することで新しいノウハウを蓄積し、それをお客さまに還元したいという思いもありました」

今後、事業経営を通じて、お客さまの企業にメリットを与えていきたいという手塚社長。「利益はもちろんだ切ですが、それよりもお客さまのお手伝いのできる喜びが大きいですね」と話す、生き生きとした表情が印象的でした。



昨年度の自社イベント「トレジャーマーケット」風景



「日光・乙女チーズ」の人気商品「乙女チーズ小町」



車に関する情報誌「ケアーズ」

## 社は

すべては  
クライアント様の  
繁栄を目指して。

## Information

有限会社カードックプラス  
代表取締役 手塚 広美  
設立/平成15年  
所在地/宇都宮市鶴田1-9-18  
☎ 028-649-3682  
☎ 028-649-3683  
(ケアーズ)  
http://care-s.jp  
(日光・乙女チーズ)  
http://nikko-otome.com



有限会社カードックプラス  
代表取締役 手塚 広美氏