

神戸・明石地域最大級の軽自動車専門店・軽スタジオ



弊社店舗（軽スタジオ大蔵谷）

- 本社所在地：兵庫県神戸市
- 事業概要：自動車整備及び販売業
- 常時使用する従業員：32名
(2024年10月時点)
- 現在の売上高：20億円
(2024年10月期)
- 法人番号：7140001014169
- Web：https://www.kobe-car.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
松尾 章弘

お客様の満足のため、新サービスを提供します。

(株)松尾モータースでは、2008年より『軽スタジオ大蔵谷』として軽自動車を中心とした新古車専門店としてご希望に沿ったお車をお選びして戴けるように多くの多種多様な品揃えをして参りましたが、昨今の旧車ブームにおけるお客様のご要望にお応えすべく、新たに趣味性の高い個性的な旧車をレストアして新たな価値を付加して提供する事業を立ち上げます。希少性も高く単価も付加価値に見合った設定とすることで100億円企業を目指します。本来の自動車らしい自動車を扱うことで、技術的修練にも役立つので社員の整備技術の向上にも役立つ事業となります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

年間売上高100億円達成に向けて、旧型のミニのレストア工場を立ち上げ、同車種に絞って多店舗展開をします。レストア技術の習熟した従業員を育成し年間レストア件数を多店舗展開により伸ばすことで売上増大を目指します。尚、既存事業については現状維持を前提とし2036年10月期の100億超えを計画します。

課題

(株)松尾モータースでは、軽自動車の販売について新古車専門店という特徴づけで地域の皆様に支持を戴いておりましたが地域の特性上実用車としての軽自動車のニーズとして特に女性ユーザーを中心とした顧客構成となっています。しかし、今後売上を伸ばすためには女性向けの実用車販売に留まらず、昨今若者離れが目立つ自動車の趣味的は側面に注目して改めて若者向けの市場の開拓が今後の自動車販売に繋がるものと考えています。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

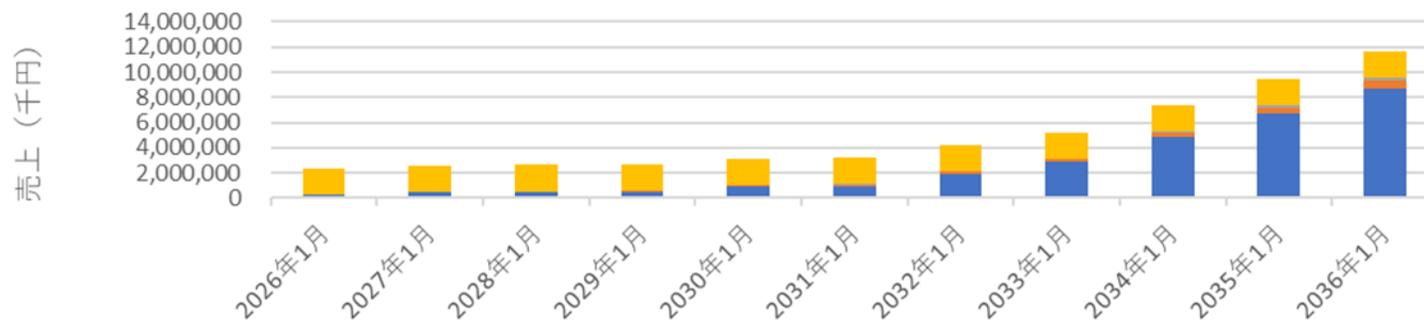
年間売上高100億円達成のために、従来の女性を中心とした実用車販売市場に加え、趣味性の高いレストアした旧車を若者を中心としたマニア向けに18店舗展開してターゲット市場を広げることとします。今後更に個性を重視する市場となることが見込まれ、昨今の旧車価格の高騰を見るまでもなく個性的な旧車の市場が大きくなるものと考えています。

実施体制

- ・新規にレストア用の工場建屋を準備。2店舗目から立地調査、市場調査の体制を整える。
- ・社内に店舗の開店に合わせた新人を雇用しレストアチームを設置して習熟すべき技術研修会を開催
- ・レストアのベース車両調達チームを設置

(株)松尾モータース売上計画

2026年10月期～2036年度10月期(株)松尾モータース売上計画



	2026年 10月	2027年 10月	2028年 10月	2029年 10月	2030年 10月	2031年 10月	2032年 10月	2033年 10月	2034年 10月	2035年 10月	2036年 10月
■ 既存事業	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000
■ メンテナンス売上		2,400	7,200	12,000	16,800	26,400	36,000	55,200	84,000	132,000	199,200
■ 車検売上			24,000	48,000	72,000	96,000	168,000	192,000	360,000	480,000	744,000
■ レストア車年間売上	240,000	480,000	480,000	480,000	960,000	960,000	1,920,000	2,880,000	4,800,000	6,720,000	8,640,000

年度

■ レストア車年間売上 ■ 車検売上 ■ メンテナンス売上 ■ 既存事業

100億
達成