



店舗外観（輸入車専門店）

- 本社所在地：奈良県天理市富堂町34番地
- 事業概要：自動車販売・整備・板金
- 常時使用する従業員：42名（2025年5月期時点）
- 現在の売上高：15億円（2025年5月期）
- 法人番号：8150001007542
- Web：https://benefull.net/

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 杉本 佳嗣

★「誰でもできること」の積み重ねで「日本一」を目指す。

ベネフルは「役立つことがいっぱいある会社」として、お客様の期待を超えるサービスを追求し続けてきました。私たちは今、「売上高100億円」という目標を通じて、地域に必要なとされる企業としての次なるステージに挑戦します。単なる事業規模の拡大ではなく、アップサイクルカーや整備士育成を通じた社会課題の解決、顧客満足の最大化、そして社員一人ひとりの成長と待遇向上を実現します。100億企業とは、利益を地域・社会・社員に還元できる力の象徴。誰でもできることを徹底して日本一へ！全社一丸で取り組んでまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年に売上高100億円の達成を目指し、年率約10%の持続的成長を計画しています。まずはタワー型ショールームの開設とアップサイクルカー事業の立ち上げを推進し、整備士育成アカデミーによる人材確保と現場即戦力化を図ります。地域に密着しながらも広域集客を強化し、整備・販売・教育の融合モデルで高付加価値経営を実現していきます。

課題

自動車業界は、輸入車の高額化や電動化が進展、整備技術の高度化が求められる一方、整備士不足が深刻化しています。また、地方においては高齢者や低所得層の移動手段の確保も大きな社会課題です。さらに、多様な車種に対応できる整備・販売拠点が限られており、革新的な拠点整備と人材育成が急務となっています。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1店舗で年1,000台の販売・3,500台の車検整備を行う高効率回転モデルをシステム化、高級外車から中古の軽自動車まで全メーカー対応の強みを武器に多拠点展開を推進。タワー型ショールームやアップサイクルカー事業により販売・整備台数を拡大、整備士育成アカデミーで人材供給を内製化。即日車検・遠隔見積などの先進モデルで競争力を高め、2034年に売上100億円を実現します。

実施体制

100億円達成に向け、全メーカー対応型ショールームと整備拠点を計4店舗体制に拡大。各店舗で高度な整備と提案営業を担う人材を育成・配置し、従業員数200名体制で新車販売年5,000台、車検整備18万台を実現。本社は業務統括・DX推進・教育機能を担い、事業再現性を高めながら効率的な拡大とサービス品質の標準化を進めます。

自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

以下の3つの事業を柱にして100億円を実現、「外需獲得」「雇用促進」「地域経済牽引」を実現します。

① アップサイクルカー事業（2店舗新規出店）

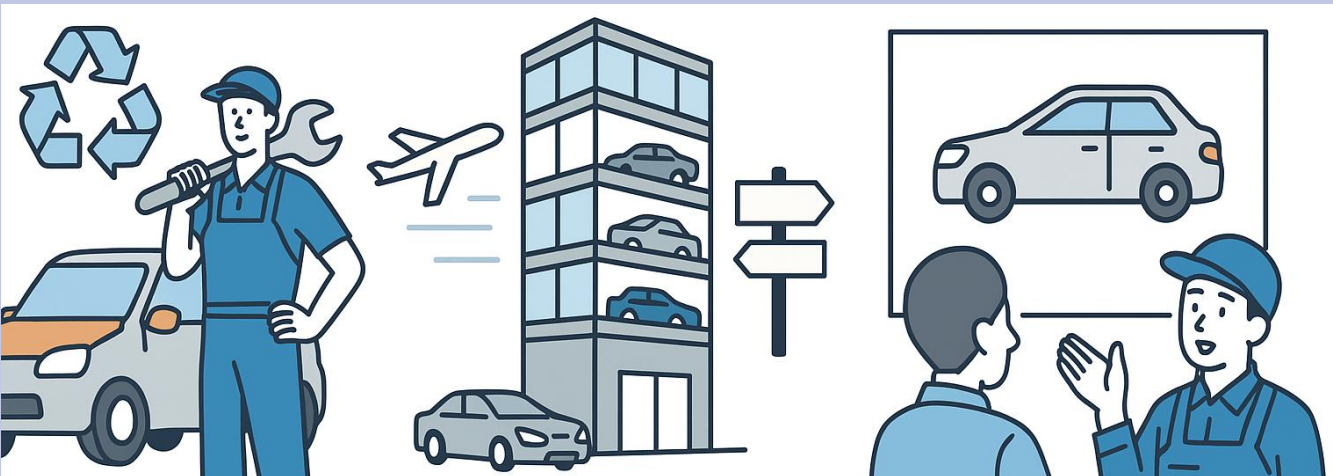
生活困窮者や高齢者の“足”を支えるべく、廃車を無償引取・再整備し、月5千円～の定額サブスク型で提供するアップサイクルカー事業を展開。奈良県内に2店舗を新規出店し、再生台数を年間1,000台規模に拡大します。安全・安価な移動インフラとしての社会的役割に加え、整備士育成の実習車両としても活用。車社会の新しい循環モデルを地域密着型で確立します。

② インバウンド自動車販売・車検事業

奈良観光と連携し隣県顧客の“インバウンド型車検・購入”を実現するタワー型ショールームを開設。全メーカーの国産車・輸入車を一括比較・即日レンタル可能なランドマーク施設として整備、隣県顧客の集客を強化。来店型インバウンド需要の創出により、観光・自動車・宿泊・飲食をつなぐ地域経済の波及効果を生み出し、外貨獲得型の成長モデルへ進化します。

③ 全メーカー対応！整備士育成センターの開設

高度化する車両整備ニーズに応えるべく、全メーカー・EV・輸入車対応の整備士育成センターを新設。OJTによる実車訓練、最新設備による電子制御対応力、接客・提案力を含めた“販売型整備士”の養成に注力します。3～6ヶ月で即戦力化できる短期集中プログラムを導入し、若年層・離職者・未経験者など多様な人材を地域から採用・輩出する仕組みを構築します。



①アップサイクルカー ②インバウンド自動車販売・車検 ③全メーカー対応整備士育成

