



本社ショールーム

- 本社所在地：福岡県太宰府市水城1-4-10
- 事業概要：輸入車の販売・整備・保管・輸送
- 常時使用する従業員：5名
(2025年6月時点)
- 現在の売上高：22億円
(2025年3月期)
- 法人番号：5290001034591
- Web：<http://www.carconcentcost.co.jp>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
矢野 康二

閉塞感のある日本経済の状況を打開し、夢がもてる社会へ！

社会的背景として、現在の日本経済の閉塞感や若年層の夢の希薄化に対し、スーパーカーが持つ象徴的な意味（成功の象徴）が再び経済を活性化する可能性を秘めていると思います。スーパーカーストレージサービスの事業を通じて、若い経営者や起業家が夢を持ち、経済の好循環を生み出す一助となることを目指しています。それにより関連サービスや同業他社も巻き込み、業界全体の成長を促すことができたと思っています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2031年の売上高達成に向けてストレージサービスの利用者から派生する委託販売が拡大していき売上増加。年間約30%の売上増を目標に掲げる。

課題

- ・サービスの認知を取るための広告戦略の立案と展開
- ・協業の相乗効果が得られる会社との事業提携
- ・採用の強化と良質なサービス提供の為の研修
- ・独自の査定基準の策定と実施
- ・為替や関税の変動に対して柔軟に対応できる体制づくり

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・自社の限られた資本力でも、YouTubeの露出や委託販売モデルを活用することで、大きな成長が見込める。資金勝負に頼らず、独自の仕組みで業績拡大を図る。
- ・ストックヤードでの実績構築を足掛かりに、月額賃料収入と車両の販売益の二本立てで収益拡大を図る。預かりサービスと販売事業の両輪で安定した収益基盤を目指す。

実施体制

- ・全国10拠点、各60台管理を目標とした立地選定およびパートナーシップの構築
- ・相乗効果が得られるYouTubeコラボ動画を企画。
- ・車両管理システムの構築。
- ・委託販売に関する取引プロセスの整備と法的検証の実施
- ・車両撮影スタジオの運用体制、管理システムの整備

売上高100億円実現の目標と課題

ビジネスモデルの概要

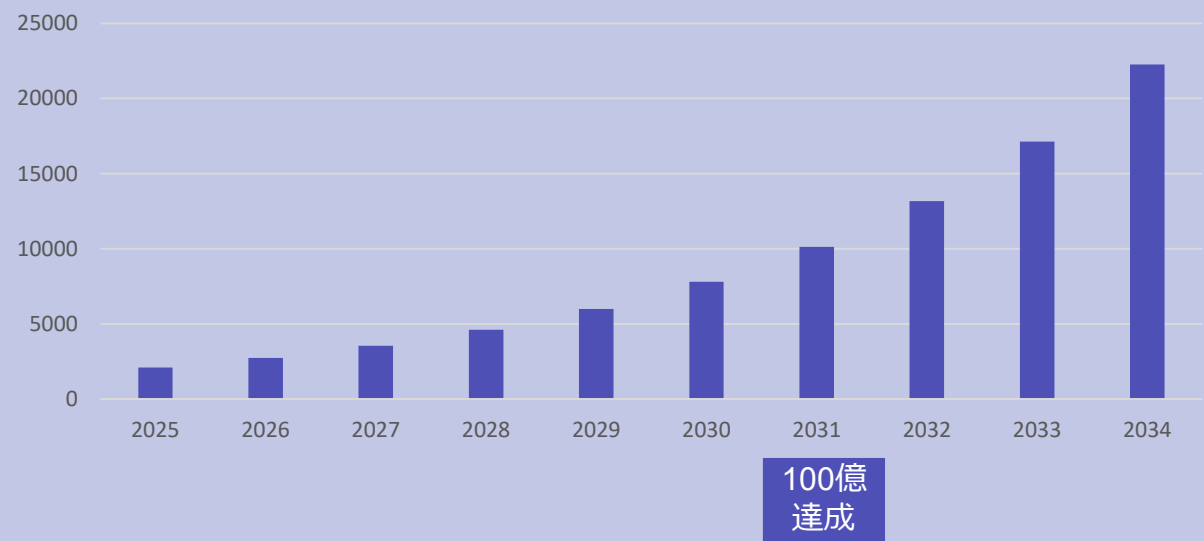
従来モデル：既存顧客から車を買取り、それを仕入れて販売するビジネスモデル。
 従来の仕組み：会社の与信に多くを頼り、金融機関からの借入れが多ければ、それだけ多くの仕入れと売上が立つという図式に依存していた。

スーパーカーストレージサービス導入の背景

スーパーカー所有者が抱える問題：セキュリティや電源などが完備されたガレージの確保が困難であり、そのニーズが高いこと。
 このようなガレージ設備の不足が、高価な車の保管や管理における重要な課題となっている。

新サービスの特徴と効果

弊社サービスがスーパーカー所有者のガレージニーズを満たし、多くの車を預かり管理することで、従来の買い取りや仕入れでは得られなかった見込み車両が多数集積する。これらの集まった車両の管理を通じて、それらの車が販売される際に、弊社が第一に声がかかる販売候補となる仕組みを実現。この仕組みにより、自社の資金力に頼ることなく、より多くの車両を取り扱うことが可能となり、売上拡大に直結する新たなビジネススキームを構築している。



売上向上と事業計画の転換

スーパーカーストレージサービスを通じて新たに集積される多くの車両が、販売活動に直接的に寄与し、大幅な売上拡大が見込まれている。
 この新しいビジネススキームは、従来のモデルが抱えていた資金面での与信や金融機関からの借入れリスクを軽減し、より安定した事業運営を実現する計画である。

