



店舗写真

○本社所在地：愛知県名古屋市中区栄五丁目13番21号

○事業概要：自動車販売事業/カーリース事業/高級SUV事業/車検事業/レンタル事業/鈹金事業/保険代理店事業

○常時使用する従業員：197名（2025年4月）
○現在の売上高：67.8億円（2024年11月期）
○法人番号：6180301025862
○Web：https://www.d-plus.info/

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
荻谷 大作

カーリースの革新を全国へ

私たちディープラスは、「月5,000円から新車に乗れる」定額マイカーリースを強みに、創業以来、東海エリアでのドミナント出店戦略を展開し、お客様からの信頼・実績を積み重ねてきました。今後は鈹金事業の内製化を通じて、サポート体制の充実を実現しながら、地域密着かつスケラブルな拠点モデルを全国へ展開します。カーリースは通常の車両販売とは違い、お客様との付き合いが継続しやすいストック型のビジネスモデルです。車の平均保有期間は約7年※とされ、買い替えや新たに車を購入したいニーズは定期的に生まれています。私たちは、カーリース専門店としての強みを活かし、購入からメンテナンス、乗り換えまでを一貫して支えるトータルカーライフサポートを提供することで、お客様の多様なニーズに安心と信頼でお応えしています。全国にディープラスを展開し誰もが気軽に車を持てる未来を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高達成に向け、82.7%程度の成長を目指す。既存商圏の深耕と新規エリアへの拡大を通じて、全国規模の事業展開を実現し、売上高100億円の達成を目指します。地域密着型のワンストップカーライフサービスモデルを全国に展開し、店舗数・契約数・単価のすべてにおいてスケラブルな成長基盤を構築します。

課題

- ◆鈹金対応キャパシティの限界による機会損失
- ◆店舗拡大スピードに対応するオペレーションの標準化
- ◆全国水準でのLTV最大化とリピート獲得を前提とした、アフター対応の品質、付帯サービスの体制整備
- ◆新商圏における認知獲得と価格訴求モデルの競争力維持

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ◆鈹金事業の内製化による機会損失の回収
- ◆商圏の大幅拡大（関西・九州・関東）
- ◆高頻度接点を活かしたLTV最大化戦略の推進
- ◆リース契約数の拡大と販売単価の向上
- ◆外国人雇用を起点とした海外展開の礎を構築
- ◆単価の高い特定の車種(SUVなど)を専門店として展開

実施体制

- ◆成長戦略推進プロジェクトを設置、商圏拡大に向けた人員配置と業務プロセス標準化を推進
- ◆本部による横断的な事業統括と展開支援
- ◆拠点別KPI（販売整備・リース継続率・粗利率など）管理体制を強化
- ◆人材採用育成について拠点単位の専任リーダー制を導入
- ◆事業拡大に応じた財務・法務・IT基盤の機能強化

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標

当社は、アフターサービスまで一体化した定額カーリース提供モデルを全国へと拡大することで、売上高100億円の達成を目指します。既存商圏での収益性と顧客満足度の向上に加え、関西・関東・九州などの新商圏での拠点展開によってさらなる成長機会を創出。リース契約満了後に再契約の機会が訪れる「新規顧客獲得＝ストック増加」となるビジネスモデルであることを活かし、売上高100億円を通過点として2030年には123.9億円(82.7%の成長率)の売上を目指します。

