



新車・中古車の販売

- 本社所在地：熊本県熊本市健軍本町2-7
- 事業概要：新車、中古車販売・車検、整備、钣金塗装・陸運局指定民間車検工場・リース車両の取り扱い・保険代理店業務・カーコーティング事業
- 常時使用する従業員：47名
(2025年5月時点)
- 現在の売上高19.2億円
(2024年5月期)
- 法人番号：9330002025755
- Web：https://kuwabara-motors.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

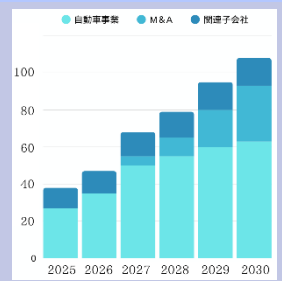


代表取締役社長
桑原 啓輔

クルマが描く「いま」と「みらい」を支え続ける

私たちは整備業界と働く人の未来を創造する企業です。8年で売上10倍、平均年収450万円、生産性1,500万円を実現し、「特攻隊整備技術」の原点を継承してきました。2030年までに売上100億円達成。総投資8億円のEV対応フラッグシップ店舗を構築し、同業整備業の事業承継でM&A部門30億円を目指す。すでに兵庫県でのM&A成功実績（営業赤字5,000万円→1年で黒字転換）を達成し、後継者不在の整備業者を年1件以上承継、地域の社会インフラ維持に貢献。従業員数を47名から120名へ拡大し平均年収600万円の実現に取り組みます。2025年8月の株式会社化と事業多角化を通じて、社員・顧客・地域が豊かになる産業モデルを構築し、自動車整備業のDX化で従業員一人当たり生産性日本一を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題



実現目標

2030年に売上高100億円達成を目指し、年率30%で成長します。店舗を3から10へ拡大し熊本県内シェアNo.1を確立。総投資8億円のEV対応フラッグシップ店舗とM&A事業展開で、従業員47名から120名へ拡大し5年で5倍の事業規模を実現します。

課題

- ・クラウド整備システム導入で業務効率30%向上
- ・熊本県内シェアNo.1と従業員120名への人材確保
- ・整備DXノウハウの全国200社展開による外貨獲得事業の構築
- ・平均年収600万円実現に向けた生産性向上と継続的賃上げ体制確立
- ・「所有」から「利用」へのシフトに対応した新たな顧客体験創造
- ・デジタルマーケティングによる県外顧客の獲得拡大

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・次世代型店舗展開（現在の3店舗から10店へ/熊本・東海、関東地方）
- ・フラッグシップ店をDXショールーム化し顧客体験革新と業界変革
- ・钣金塗装の内製化による高品質修理と収益性向上
- ・M&Aによる事業多角化
(不動産、金融、アパレル、整備DXスクール)
- ・同業整備業の事業承継、M&A事業展開
- ・クラウド型整備管理システム構築と業務プロセス革新
- ・AI診断・クラウドCRM活用による提案型整備への転換
- ・デジタルマーケティングによる県外顧客獲得と収益基盤強化

実施体制

- ・2025年8月の株式会社化と事業部制導入
- ・EV対応フラッグシップ店舗建設（2026年、総投資8億円）
- ・AI診断・クラウドCRM導入による提案型整備とDX推進
- ・整備士資格取得支援と年間教育投資50万円体制
- ・年率8%以上の継続的賃上げ実現制度の導入
- ・整備DXスクールのオンライン配信体制構築
- ・福岡、愛知進出とM&A推進部設置

売上高100億円実現に向けた具体策

1. 売上高目標と事業構成の推移

年度	自動車事業	M&A事業	関連子会社	合計
2025年5月期	27億円		11億円	38億円
2026年5月期	35億円		12億円	47億円
2027年5月期	50億円	5億円	13億円	68億円
2028年5月期	55億円	10億円	14億円	79億円
2029年5月期	60億円	20億円	15億円	95億円
2030年5月期	63億円	30億円	15億円	108億円

2. 主要施策の詳細

- 【次世代型フラッグシップ店】2026年開設、総投資8億円（補助金4億円申請）。EV・ADAS対応設備、AI診断装置、急速充電設備を完備。同業整備業の事業承継、M&A事業の中核拠点。
年間目標：新車400台、中古車600台、整備8,000台。県外からの視察・研修受入で年間収益500万円創出。
主要既存店舗の改築、投資3億。DXショールーム機能を持たせ、全国の整備業者に公開。
- 【M&A展開】地方では整備工場の廃業が続出し、車が生活インフラである地域住民の暮らしに直結する深刻な問題を解決。
2024年兵庫県「ダイハツ明石西・大久保」事業承継。営業赤字5,000万円→1年で黒字転換達成。後継者不在の整備業者を年1件以上承継、
2030年M&A部門30億円目標。買収企業へDXノウハウ導入で成長支援。5年で計6社のM&Aにより売上20億円増加を目指す。
- 【整備DX化スクール事業】フラッグシップ店舗のDX化ノウハウを事業承継先企業や同業他社に展開。M&A支援の一環として位置づけ、整備業界の生産性向上に貢献。年間売上2億円規模。
整備業界の人材不足解消と生産性向上に貢献する教育プログラム提供。
- 【店舗ネットワーク】3店舗→10店舗（熊本県内、東海・関東地方へ）。2026年フラッグシップ開設、2028年までに7店舗新規出店。
クラウドシステムによる店舗間データ連携で顧客体験の標準化と業務効率30%向上を実現。
- 【デジタルマーケティング戦略】専門整備サービスのオンライン集客体制構築。SEO対策とSNS活用で県外からの顧客獲得を月50件に拡大。年間600件の県外顧客から約1.2億円の収益創出。
カスタマージャーニー全体をデジタル化し顧客生涯価値を最大化。

3. 主要施策の詳細

- 【株式会社化】2025年8月株式会社化、4事業部制導入。①自動車販売・整備、②钣金塗装、③DXコンサルティング、④新規事業（不動産・金融・アパレル）体制。
- 【M&A戦略】兵庫県M&A成功実績をテンプレート化。全国の後継者不在整備業者をターゲット。
M&A推進部設置済。後継者問題企業を地域貢献型M&Aで再生。M&A推進部設置。
- 【人材戦略】5年で社員73名増（47名→120名）、女性比率40%へ。資格取得支援、教育投資50万円/年体制。3年で年収150万円アップのキャリア可視化人事評価制度導入。
- 【賃上げ戦略】年率8%以上の継続的賃上げ実現。平均年収450→600万円（業界平均の2倍）、人件費総額1.75→7.2億円へ拡大。地域賃金水準向上モデル確立。
- 【DX推進体制】全社DX体制確立。業務プロセスデジタル化で効率30%向上。KPI経営とPDCAサイクル確立。DXスクールオンライン配信体制構築で外貨獲得。