



（トラック販売・カスタム）

- 本社所在地：愛知県一宮市
- 事業概要：主に自動車販売や架装を行い運送会社支援業
- 常時使用する従業員：1名（2024年9月期）
- 現在の売上高：25億円（2024年9月期）
- 法人番号：6180001085439
- Web：https://artfriend-auto.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
近藤正人

私たちは共創と高志のもと持続可能な社会基盤を創るために貢献してまいります。

私達の経営方針は「共創」を大切にし、人とのつながりを重視しています。お客様やパートナーと深い絆を築きながら、新しいアイデアを生み出し社会課題に挑むことで、豊かな価値を届けたいと考えています。共創の力が自分や周囲の成長、そして幸せへとつながると信じ、未来を共に築き上げることを目指しています。心温まる瞬間を分かち合いながらみんなが笑顔になれる社会を実現したいと思っています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年の売上高達成に向け、関連会社を完全グループ化しながら年率10%程度の成長を目指す。

課題

- 新車中古車を含む車両価格の高騰
⇒付加価値を高めトータル的に利益をとれる体制をとる（時流にあったラインナップ）
- トラック性能が向上し複雑化している
⇒スキル向上の為担当責任者は研修や道具の完備を随時進展させる
- 国産トラックメーカーが再編される
⇒海外メーカーとの提携で販売を伸ばす優秀な企業を見定める
- 法令順守の社会性
⇒法令順守できる新商品の開発と研究を怠らない
- 運送業従事者の不足と高齢化
⇒顧客へ貢献できる提案と協力を惜しみなく行う

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

名古屋市を中心としたトラック販売店の包囲戦略
北部・西部はシェアを確保済みですが、東部（小牧・春日井）や南部（三河）への実店舗展開が必要です。販売台数の増加に伴い、タイヤ販売や架装、板金、リースなど付帯事業も拡大し、売上増と県外同業他社への防衛策となります。現在の法人を2030年までにホールディングス化し、売上を集約します。

実施体制

2025年	1号線沿い 西三河地区に	AUTO大府 OPEN	: 目標10億
2026年	グループ会社によって	レンタカ事業スタート	: 目標3億
2027年	19号41号 沿い	AUTO小牧・春日井店OPEN	: 目標10億
2028年	タイヤショップ展開		: 目標5億
2029年	大手物流会社と提携		: 目標1億
2030年	九州にAUTO鹿児島	OPEN	
	各社HDに集約		: 25億程度
2031年	関連会社 YKGDH参加		: 目標7億

（売上高100億円実現の目標と課題）

株式会社JHAホールディングスは、近藤正人が自らの事業をまとめるために設立した会社です。

現在、近藤は以下の会社を経営・支配しています。

株式会社アートフレンド（100%株主）株式会社アートフレンドAUTO（100%株主）株式会社YKG（60%株主。介護事業を運営）株式会社キング（近藤が役員。小型トラック販売）

これらの会社を、2030年までにホールディングス傘下に統合し、グループ全体で売上100億円を目指します。

それぞれの売上目標：アートフレンドAUTO：現在25億 → 60億円へ ●アートフレンド：現在4億 → 10億円へ ●YKG：現在4億 → 10億円へ ●キング：現在7億 → 15億円へ

課題と解決

- 国際事情による経済の劇的な変化
- 日本の経済力の弱体
- 日本人の職人が常に不足している
- 職人育成に時間が掛かる
- 個々に営業力が違う強化する仕組みが弱い
- 働きやすい企業であるという点でまだ不十分である
- 円安の影響（国際競争力の低下）

（対策）⇒常に有事に備え強靱な財務体質を維持する

（対策）⇒自社は常に自己資本比率を30%以上流動資産重視の経営を行う；海外市場を狙う。国内に起きるまだらな需要を取りに行く

（対策）⇒組織全体で常に採用と教育に注力する 若手担当者を選任

（対策）⇒組織的に教育のルールをしっかりと運用する

（対策）⇒事業部ごとに営業担当者の能力向上をさせる為、研修や分析を行い改善する

（対策）⇒組織全体で社員さんへの還元率を（労働分配率）高める努力

（対策）⇒外貨を稼ぐ事が出来ていない 海外に拠点を作る 事業部を設立する

