



新社屋（2023年2月移転）

○本社所在地：大阪府茨木市彩都もえぎ
1丁目3番2号

○事業概要：自動車卸売業
自動車パーツ販売・取付

○常時使用する従業員：26名
(グループ全体・2025年8月時点)

○現在の売上高：69億円
(グループ全体・2025年6月期)

○法人番号：2120901000968

○Web：<https://www.jsracing.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
梅本 淳一

レースから始まる、日本の「クルマ」を世界へ

ジェイズ・コーポレーションの原動力、それは『クルマを乗る楽しさを、ここ茨木から日本中へ、そして世界中の人々と分かち合いたい』という尽きない情熱です。初めてハンドルを握った時の高揚感。愛車と共に駆け抜けた道の思い出。クルマは単なる移動手段ではなく、人生を豊かにするパートナーだと信じています。この素晴らしい体験をもっと多くの人に届けたい。その想いを実現するため、私たちは「売上100億円企業」を目指します。それは、より魅力的なクルマやサービスを提供し、仲間たちと成長し、そしてこの茨木の地から大きな夢を発信していくための大切なステップです。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年の売上高100億達成に向け、海外市場でのD2C(直接顧客販売)強化し比率を高める。国内では、ECU・パーツの研究開発と製品投入力を高める。卸売業では、コンプリートカー事業を柱の一角に成長させる。既存の幹を発展成長させる。

課題

- ・顧客層のカスタマイズに対する価値観の変化に対応する
- ・時代に合った新しい技術力と明確なブランド力の確立
- ・車両パーツの新開発、及び調達ルートの開拓
- ・車両、顧客層の新規開拓、定着化
- ・海外、特に東南アジア、アフリカエリアの市場開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・顧客層、顧客数の増加を狙い、走行会等イベント強化
- ・フラッグシップデモカーを製作し、パーツを販売する
- ・パーツ、卸売業でのオンラインプラットフォームの開発・導入
- ・海外サイトを多元化し、D2C(直販)を強化する
- ・パーツの開発サイクル強化、パーツ点数の増加を図る
- ・卸売業の海外販売(プラットフォーム販売も含む)を強化する

実施体制

- ・海外担当部署(パーツ・自動車)人員増加を図り強化する
- ・メカニックの人員増加と、個々のスキルアップを図り、質を高める
- ・パーツ開発チームを専任化し、開発スピードを上げる
- ・広報課の活動をオンライン・実地問わず活発化させる
- ・各部門との連携強化を図り、意思決定のスピード向上を図る
- ・手戻りのない精度の高い業務フローを構築する

（株）ジェイズ・コーポレーション（100億円達成の道）

車と共に・・・

感じろ。示せ。ワザ、エナジー、喜び。
Feel. Reveal. Waza, Energy, Satisfaction.

株式会社ジェイズ・コーポレーションの創業は1989年(平成元年)11月に遡り、当初は人材派遣業から始まる。1991年(平成3年)3月に設立。1年後「買取最終兵器」という現代でも少し奇抜に聞こえるキャッチフレーズを元に自動車買取業を開始する。それから5年後には海外輸出を開始する。現在の目標として、これから先5年の内に売上100億円を目指す。目標達成には、核となる中心部に創業当時のスピード感とアグレッシブさが絶対的に必要となる。しかし、現代という複雑社会ではそれだけでは足りず、全方位にアンテナを張り五感を働かせ情報収集を行い、迅速で適格な判断のもと各部署と連携を図り一丸となって事柄に取り組む事が肝となる。この業務の五感を鋭くするには、個々のレベルの引上げが必須となり、引上げには「学び・教育」が大事である。企業としては、学びの機会をできる限り全ての社員に与え、時には学ぶ事を依頼し、個々人の成長に期待する。その上で、車両事業部の一定の成長は当然であり、それ以上の成長が待たれるのが国内でホンダ自動車のアフターパーツ販売を行っている「部品販売事業部」であり、製品開発をしている「技術開発事業部」である。この2部署が売上100億円達成する為の要である。「技術開発事業部」は、ニーズや期待を超えた製品を如何に早く設計し、店頭orネットに並べる事ができるか。「部品販売事業部」は、製品を如何に早く、そして多くの人に販売することができるか。Web販売の拡大は急務である。海外での販売については、市場の拡大と深掘りを同時に進め、従来の何十倍と拡大しなければならない。

