



CONTINENT



コンチネント本社

- 本社所在地：岡山県岡山市南区妹尾
- 事業概要：新車・中古車販売・車検
自動車買取・カーセブン事業・整備
钣金・自動車保険・生命保険
レンタカー・アグリ事業
- 常時使用する従業員：40名
(2025年9月時点)
- 現在の売上高：22億円
(2025年4月期)
- 法人番号：9260001026076
- Web：https://conti-nent.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
平松 裕

確かな技術と自由な発想でお客様とのつながりを大切に

お客様への感社（感謝）	お客様への感謝を忘れずに、お客様に感動を与える会社であること。
地域社会への光健（貢献）	地域社会に貢献するためには我々が光り輝き常に健全であること。
会社の発展と社員の精挑（成長）	我々社員は常に精一杯の努力と何事にも挑戦し続けること。

私たちコンチネント社員は上記の社是を掲げ、地域貢献をし日々お客様より感謝される企業を目指しております。ネット社会で車が自動販売機のように人を介さずに販売することが可能となってきてます。ただ車を販売するだけでなく、一緒にカーライフを創造しより人生を楽しむことのできる様々な提案を行っております。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年に100億達成に向けて、大型店舗2店舗、小型店舗6店舗で年間小売台数2,500台、業販3,500台、自動車買取5,000台、車検台数6,000台を110名のスタッフで目標を達成します。2030年には50億を4店舗で、年間小売台数1,300台、業販1,700台、自動車買取2,700台、車検台数2,600台を中期目標に掲げ、毎年売上15%アップを目指す。

課題

- ・整備工場併設の多店舗の展開（指定工場の認可が必要）
- ・県内・県外への出店のための幹部の育成
- ・新卒や中途採用の人員確保
- ・財務専門知識、経験のある人員確保
- ・専門店など特化した店舗の展開
- ・大型店舗出店のための資金調達
- ・DXを活用した社内のシステム管理体制

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・M&Aによる多店舗展開
- ・アフターメンテナンスとして指定整備工場の多拠点化
- ・実現時を想像し将来を見越した幹部の育成体制
- ・整備士人員確保や定着化のための工場内空調設備への投資
- ・1拠点在庫300台展示可能な大型店舗の出店
- ・EV普及による整備工場体制や充電設備の設置
- ・専門性の強いM&Aの実施による商圏内のシェア確保と売上拡大
- ・AIやDXを活用した効率化と一貫した社内システムの管理・集計
- ・FC加盟し、全国レベルでの実績と自社ブランディング

実施体制

- ・整備士の人財確保に向けて新卒採用強化と育成プログラム作成
- ・他社情報や100億達成企業と交流できる県外への研修体制
- ・設備投資による施工条件と費用適正把握の事前実施
- ・EV整備研修の実施やEV展示比率50%社用車比率80%
- ・財務、労務、企画管理部の体制拡充と仕入専属担当者の設置
- ・バックオフィスの人数強化し、営業・整備に集中することができる組織体制
- ・ES(従業員満足度)CS(顧客満足度)向上における相談窓口の設置