

Regalia Co., Ltd.



社屋全景

- 本社所在地：岐阜県大垣市
- 事業概要：外車の新車・中古車販売。
国産車もメーカー問わず扱う。高級車両に加え、車椅子自動車やキャンピングカーといった特殊車両にも対応する。
- 常時使用する従業員：4名
（2025年2月時点）
- 現在の売上高：19億円
（2025年2月期）
- 法人番号：4200001038379
- Web：Webサイトなし

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
谷崎 翔平

安心で豊かなカーライフの提供

当社は、車椅子での移動やキャンプなど特殊なニーズを持つお客様、さらには高額車両を所有するお客様に対し、多様な車両販売を通じて「安心で豊かなカーライフ」を提供しています。特に外車や特殊車両への柔軟な対応力は当社の大きな強みであり、多様化するお客様の要望にも確かな技術と知識で応えてきました。今後も、お客様に真の安心と満足をお届けするため、設備の充実や従業員の待遇改善に積極的に投資し、より質の高いサービス体制を整えていきます。また、これらの取り組みを通じて地域経済への貢献を一層強化し、地域の皆様に信頼される企業として成長を続けていきたいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は自動車整備の内製化によって利益率を高め、販売とサービスの両輪で事業を力強く拡大し、100億円企業への飛躍を目指す。2034年の売上高100億円達成に向け、整備事業の内製化による収益力向上と販売台数の拡大を戦略的に進め、年率20%程度の持続的な成長を実現できる体制を構築していく。こうした取り組みを通じ、企業としての競争力強化と、お客様により高品質なサービスを提供できる環境づくりを推進する。

課題

- ・整備内製化に伴い、外車・特殊車両に対応可能な専門的ノウハウと専用機材を習得・確立し、より高度な整備体制を構築する。
- ・整備による収益改善を原資として車両仕入れ資金を安定的に確保し、販売台数の継続的な増加と市場競争力の強化を図る。
- ・新たに採用する技術者を含め、効率的で強固な事業実施体制を構築し、将来的な事業拡大やサービス品質向上にも対応できる組織基盤を整える。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・現在地から大垣インター真横（大垣市浅草2丁目）への移転に伴い、総額約1.4億円の建物投資を実施する。これにより、展示台数を6～7台から8～12台へ拡張し、在庫の豊富さで販売機会を大幅に増やす。
- ・門型リフトを含む専門的な機械装置を導入する。
- ・サービス強化：整備業務を専門窓口として活用し、特に需要のある特殊車両の整備対応力を強みに、整備顧客を新たな車両販売へつなげる戦略を推進する。また、車検を含めたフルサービスの対応を内製化し、顧客満足度と利益率の向上を図る。

実施体制

- ・現在の社長を除く4名体制から、整備技術者を含む専門性の高い人材を継続的に採用・育成し、事業拡大に対応可能な強固な組織体制を構築する。
- ・移転先の新工場には、関連会社2社（マフラーを輸入する会社、コーティング会社）も入居し、3社合計で7名体制となる見込みであり、コーティングやパーツ販売との連携によるサービス高度化と効率化を図る。
- ・新たな整備部門の組織体制を確立し、外部リソース（顧問税理士等）の活用も視野に入れる。

売上高100億円実現の目標

【成長に向けた内製化の目的】

当社は、自動車整備を自社で行う体制を整えることで、収益面でも事業運営の面でもより大きな成長を実現し、将来的には売上100億円規模の企業を目指しています。これまで外部に委託していた整備業務を内製化することで、整備による利益が増えるだけでなく、サービスの質が向上し、お客様への対応もより丁寧かつ迅速に行えるようになります。こうした変化は、お客様の満足度向上や車両販売との相乗効果を生み出し、当社の強みである外車や特殊車両への対応力をさらに高めていくことにもつながります。

【内製化が生み出す好循環】

整備内製化は、単なるコスト削減を目的とした取り組みではなく、当社が長期的に成長していくための大切な投資です。整備によって生まれる利益を新たな車両仕入れやラインアップの拡充に活かすことで、販売台数を着実に伸ばす好循環が生まれます。この成長サイクルを確立することで、販売とサービスが互いを支え合う力強い事業基盤がつくられ、安定した成長が見込めます。

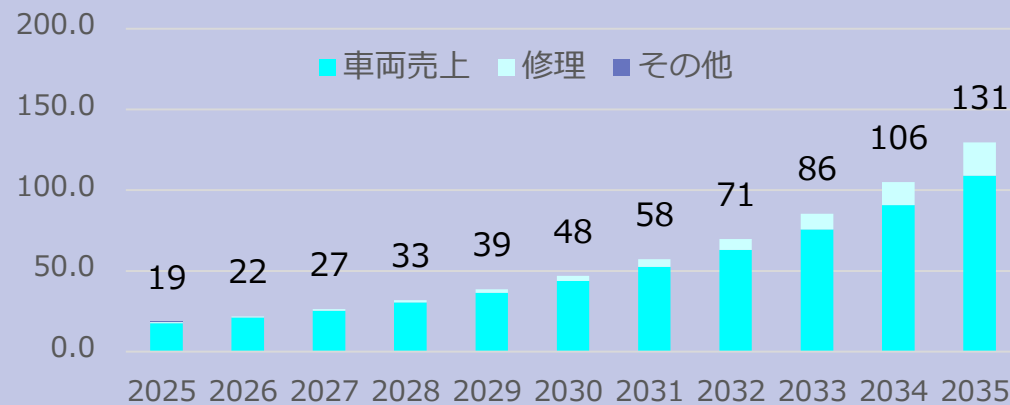
【2034年に向けた成長シナリオ】

また、2034年に売上100億円を達成するという当社の目標は、年率20%ほどの成長を続けることで実現できると想定しています。この成長率は、整備内製化による利益率の向上や高付加価値車両の取り扱い増加など、当社が得意とする強みを活かすことで十分達成可能な数字です。特に外車や特殊車両の整備対応力は、お客様からの信頼獲得に直結し、高価格帯車両の販売増加にもつながります。

【お客様との関係強化と安定成長】

さらに、整備を自社で担うことにより、購入後のメンテナンスまで一貫してサポートできる体制が整い、お客様との長期的な関係づくりがしやすくなります。リピート購入やご紹介による新規顧客獲得が期待でき、安定した売上基盤の形成にも大きく貢献します。こうした取り組みを継続して進めることで、当社は競争力をより高め、地域のお客様に安心して選んでいただける存在を目指してまいります。

売上高


100億
達成
