



サンライズ・エイチディ
SUNRISE・HD グループ



自動車整備・買取販売・レンタカー併設店舗

- 本社所在地：青森県青森市
- 事業概要：自動車の整備・買取・販売を中心とした自動車関連ソリューション業
- 常時使用する従業員：104名
(グループ全体 2026年1月時点)
- 現在の売上高：46億円
(グループ全体・2025年9月期)
- 法人番号：4420001017253
- Web：https://sunrise-hd.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
森 直樹

雪国の暮らしと移動を変える、新しいライフスタイルの創造

サンライズ・エイチディグループは雪国の生活にフォーカスした新しいライフスタイルの創造を目指し、価値ある「商品」「サービス」「会社」創りを通して、快適で活力のある地域を創り、雪国のお客様に豊かな生活を提供します。又、社員一人一人が豊かな人生を過ごせるよう、待遇だけでなく個々の専門領域に加え、マナー・ロジカルシンキング・ビジネス全般のスキル向上を目指した教育を積極的に行い、マルチリテラシーを備えることで自身の商品価値を高め社員とその家族の豊かさの向上に貢献し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

2031年の売上達成そして2035年の売上150億円に向け、自動車整備・買取販売事業はまず人材の採用と育成を計り人的リソースの底上げに伴い、既存店売上の最大化をめざす。次に優秀な人材の拡充に伴い青森県内に自動車整備・買取販売・レンタカーの複合店を2店舗出店、県外に3店舗を計画する。介護を中心としたウェルフェア事業部は通所介護を4店舗出店、通所介護利用者にニーズがある整骨院・マッサージ等の店舗を新たに出店を計画し相乗効果を企図する。尚、同業他社のM&Aについても前向きに取り組む。

課題

- ・全ての業態が労働集約型のビジネスのため、優秀な人材の確保
- ・ガバナンス・内部統制の強化
- ・経営幹部・中間管理監督者の採用と育成
- ・AIを使った労働生産性の向上
- ・カニバリゼーションを最小限にしたドミナント出店エリアの選定
- ・親和性があり且つ良質な顧客層へアプローチ可能な新規分野の開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・既存店舗により分析した商圈エリアの測定と顧客の属性を調査したうえで、出店エリアを選定しドミナント戦略による地域シェアアップを目指す
- ・整備士・看護師・整体師等の専門職の獲得は、新卒・中途採用を積極的に行くと同時に外国人の採用やリファラル採用・アルムナイ採用等機動的に行う
- ・経営幹部及び中間管理層はプロパー人材の教育成長を軸にUターン・Iターン希望者採用も併せて進める。
- ・各部門長それぞれの責任を明確にし、内部統制強化を推し進める。又、将来IPOを目指し従業員全員に会社の方向性を明確にする。

実施体制

- ・蓄積された高品質な顧客データに基づきマーケットの商圈人口範囲等の分析を行い、効率的且つ確度の高い新規出店計画
- ・求職者に選ばれる労働環境の整備とコーチング型社員教育プログラムの浸透及び高度化
- ・フランチャイザーと良好な関係を築き、条件の良い出店エリアの権利取得や事業譲渡希望がある場合の情報の入手をはかる。
- ・店舗増に対応できる管理機能のレベルアップ
- ・BCPを考慮した人員の配置と属人化の排除

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現目標とグループ体制

サンライズ・エイチディグループは自動車の整備事業を祖業としており、その後自動車の買取と販売、自動車の钣金塗装、農機具の買取販売事業、介護事業、保育園事業、レンタカー事業を豪雪地帯で名高い青森市を中心に事業展開をしております。事業の多角化を背景に2020年にホールディング体制に移行し持株会社として株式会社サンライズ・エイチディを設立。グループ企業全体の経営指導、財務計画、事業計画立案、内部統制強化を図りつつ、雪国のお客様に暮らしと移動をもっと快適に生活頂きたいというコンセプトのもと、地域コングロマリット化による顧客のLTVを高める戦略に基づき、事業を進めてまいります。

