



本社お客様待合室

- 本社所在地：岐阜県各務原市
- 事業概要：自動車販売業、整備業、钣金塗装業、レンタカー事業、自動車保険事業
- 常時使用する従業員：40名
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：11.5億円
(2025年5月期)
- 法人番号：3200001007632
- Web：
<https://www.yokoyama-m.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
横山 智紀

子供たちに誇れる明るい社会をつくる

創業65年の歴史と信頼を基盤に、私たちは次なるステージへ挑戦します。自動車業界が直面する「人材不足・後継者不足」という課題を、DXによる省力化とM&Aによる事業承継で解決し、地域に不可欠な整備インフラを守り抜きます。「人への投資」こそが最大の成長戦略です。社員一人ひとりがプロフェッショナルとして輝き、物心両面の豊かさを実現することで、業界の常識を変える高収益・高生産性企業をつくり上げます。この100億宣言は、子供たちの未来と地域の安全を守るための、私たちの覚悟の証です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2032年（第71期）に売上高60億円を達成し、長期的に売上高100億円を目指す。
- 売上高100億円の達成予定年：2036年
 - 成長率：年率20%超の成長を持続（直近5カ年計画に基づく）

課題

- 人材・後継者不足：業界全体での整備士不足と、地域整備工場の後継者不在による廃業リスクの増大。
- 生産性の限界：アナログ業務や属人化した作業による労働生産性の停滞（現状約530万円/人からの脱却が必要）。
- 収益構造の変革：車両販売だけでなく、ストック型ビジネス（車検・保険・リース・コーティング）への転換とLTVの最大化。

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による商圏拡大とDX省力化投資による生産性革命**
1. **M&A・事業承継の推進**：後継者不足に悩む地域の整備工場・販売店をグループ化し、技術と顧客基盤を承継。地域インフラを守りつつ規模を拡大する。
 2. **省力化・自動化投資（DX）**：最新の検査ラインシステム・自動廃油処理・AI活用などを導入し、作業時間を年間1,500時間以上削減。労働生産性を業界高水準（620万円以上）へ引き上げる。
 3. **トータルカーライフ事業の深化**：新車リース、钣金内製化、コーティング事業、保険事業の柱を強化し、顧客生涯価値（LTV）を最大化する。

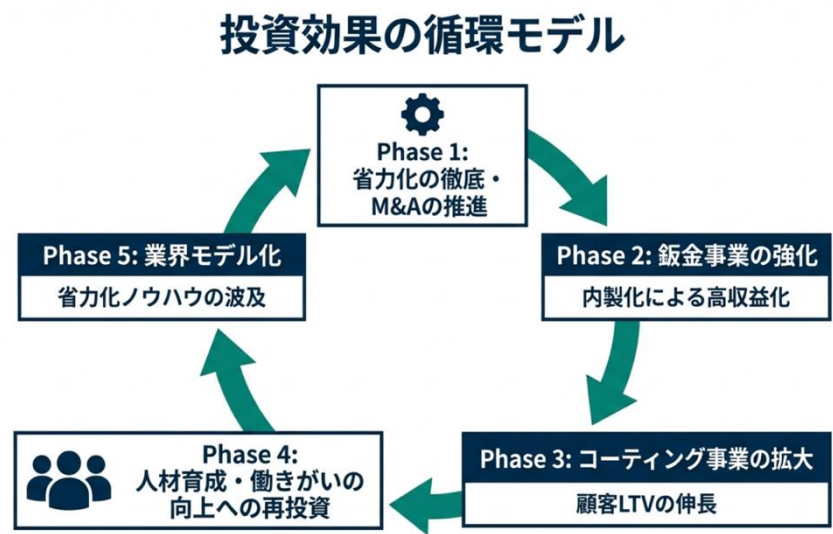
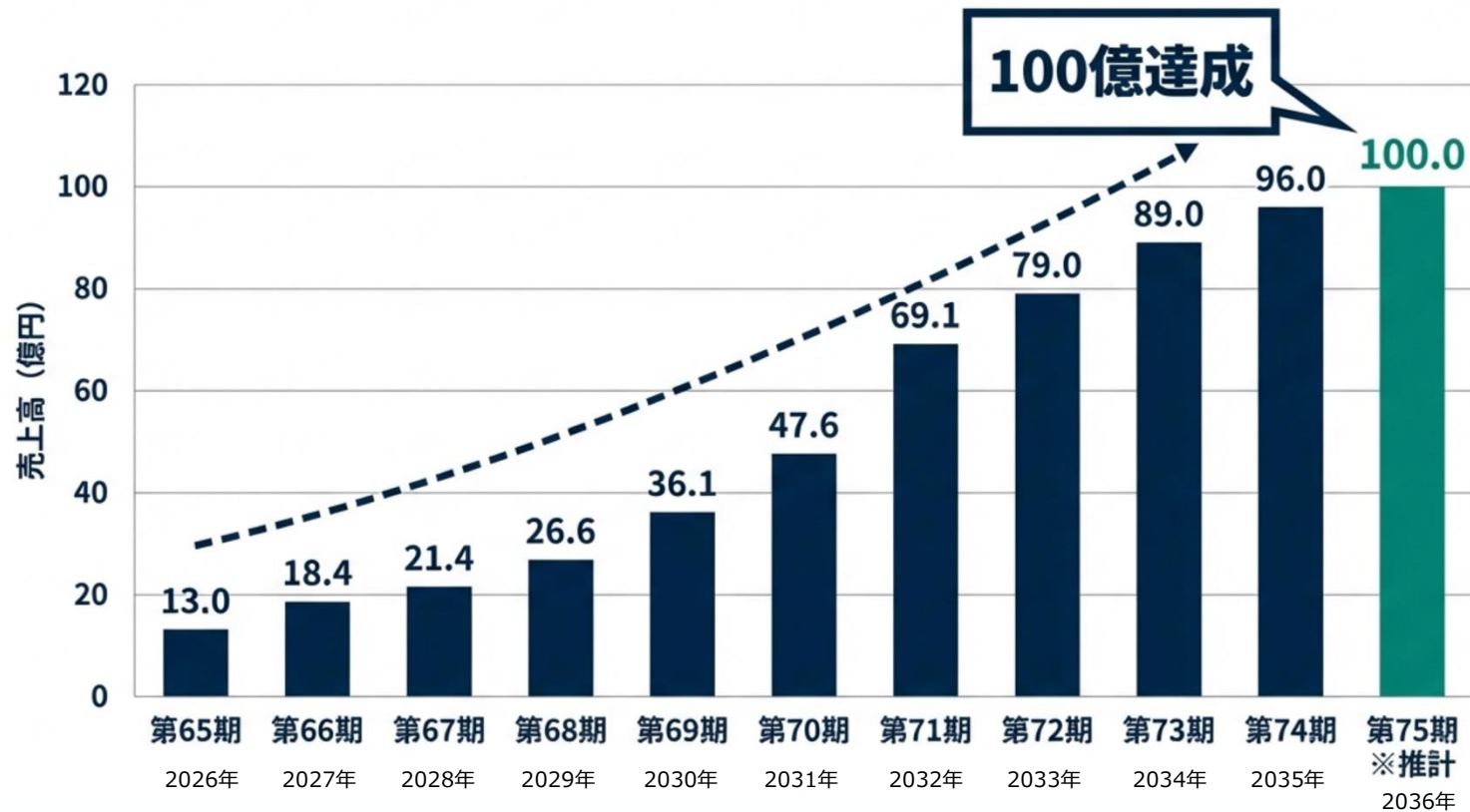
実施体制

- プロジェクトチーム制：社長直轄の「成長戦略プロジェクト」および新規事業・M&A推進チームを組成し、若手リーダーを抜擢。
- 人材育成・処遇改善：業界水準120%の給与実現、企業型DC導入など、社員が長く安心して働ける環境を整備。外国人技能実習生の戦力化とリーダー育成を強化する。
- 外部連携：金融機関、DXベンダー、コンサルタントと連携し、財務基盤の強化と最先端技術の導入を加速させる。

※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100億円実現の目標と課題

売上高推移と100億円実現へのロードマップ



※本資料内のイメージ画像は、AI (Google NotebookLM) の生成・提供素材を使用して作成したコンセプトイメージです。