



株式会社
こうりょうホールディングス



こうりょうホールディングス本社

- 本社所在地：高知県高知市
- 事業概要：自動車学校事業運営
- 常時使用する従業員：150名
(グループ全体・2026年2月時点)
- 現在のグループ売上高：13.3億円
(グループ全体・2025年6月期)
- 法人番号：2490001010360
- Web：https://www.koryo-hd.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
山口 直剛

【経営理念】

私たちの自動車学校グループに関わる 全ての方が皆、兄弟、姉妹のように仲良く、平和な社会を作る

太平洋戦争の記憶が薄れない1950-1960年私たちの自動車学校は生まれました。その時代、30歳代から40歳代の創業者たちは何を考えていたか。彼らの生きた多感な10代から20代の青春時代は戦争という時代だったのです。彼らが何を思ったのか、多分「平和な時代」を夢見たのではないのでしょうか。初心運転者の育成という崇高な理念もさることながら、いち人間として創業者を見たとき、平和に貢献する産業、平和を味わうことが出来る仕事が出来ればと考えたはずで。平和を願う理念から生まれた自動車学校、創業の気持ちを大切に私たちは自動車学校事業を通じて、平和な社会作りを行ってまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

私たちが全国の自動車学校事業を通じて平和な社会作り貢献するために市場シェア10%、売上高300億円を目標としています。その通過点として2035年に売上高100億円（市場シェア3%強）を達成いたします。100億円達成に向け、以下3段階の成長フェーズにより展開。
フェーズⅠ 展開期～M&Aの推進・基盤強化～
フェーズⅡ 拡大期～M&A加速・全国展開～
フェーズⅢ 統合期～グループ統合・収益最大化～

課題

- ・免許取得者減少等に伴う地域の自動車学校の消失を防ぐため、承継の受け皿となり、地域の交通安全教育体制を守る。
- ・指定自動車教習所の経営承継（M&A）の実施を通じて、2035年までに30校100億円を実現する。
- ・継続的なM&A実施のため承継先の発掘を促進する。また、組織運営の強化に向けた経営人材の発掘及び計画的な育成を実施する。
- ・組織の拡大に向けて、安定的かつ計画的に資金を調達する。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

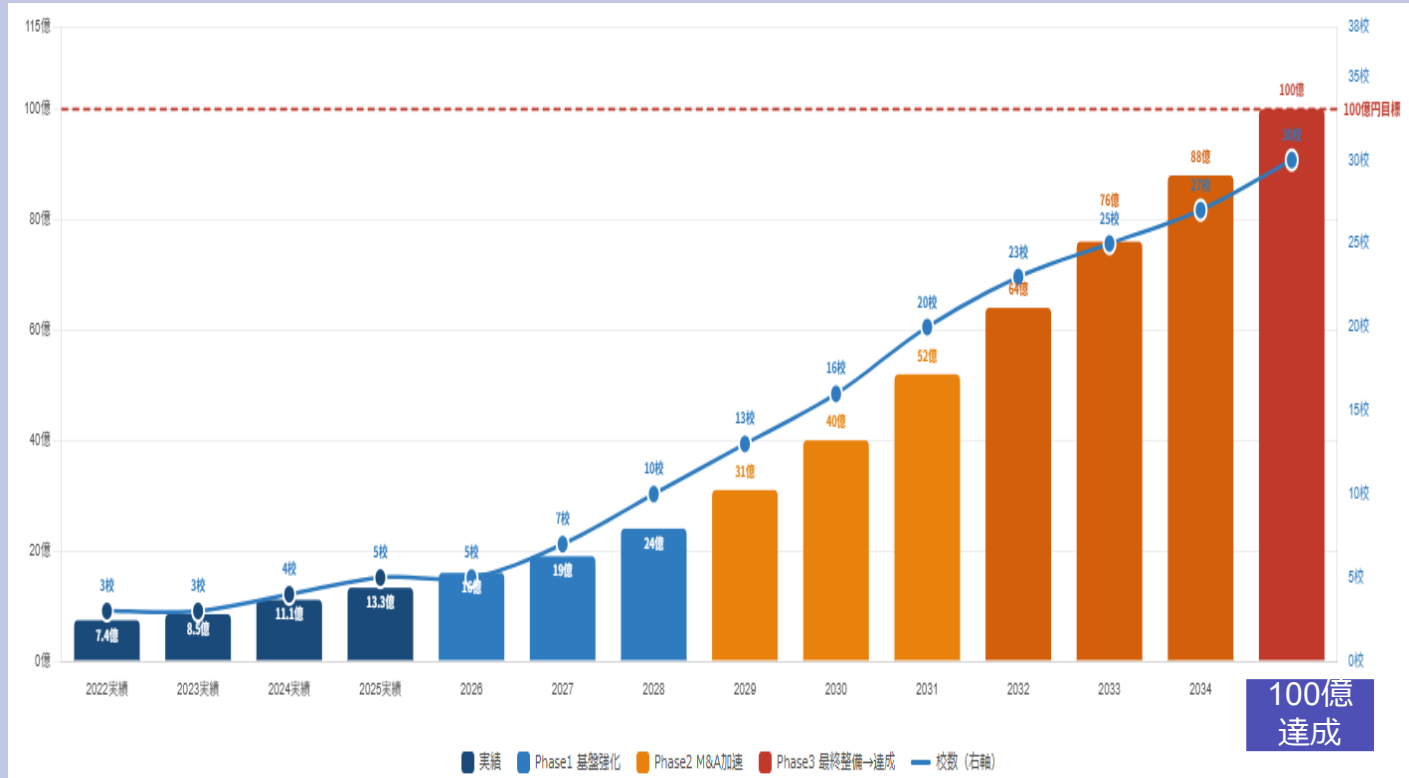
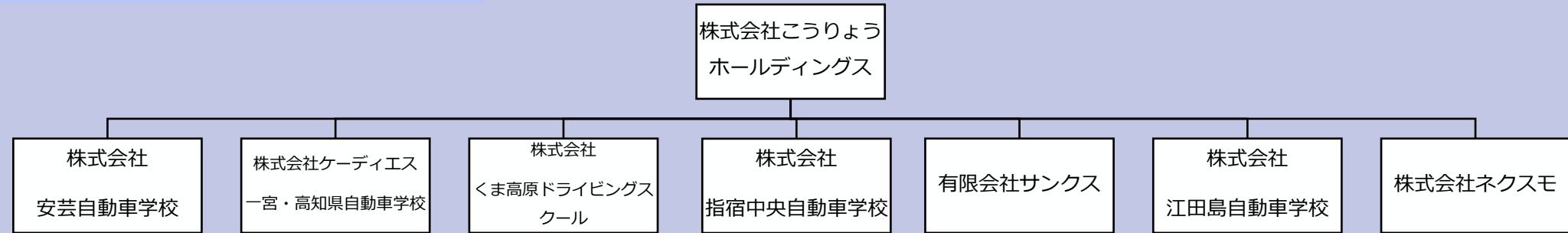
目指す成長手段

- ①既存事業の基盤拡充
 - ・ 合宿免許施設の整備や車種ラインアップの多様化、外国人ドライバーへの多言語対応教習の展開等により、独自性を高め、顧客拡大を目指す。
 - ・ デジタル技術を活用し、教習プログラムや顧客コミュニケーションを改善し、教習の効率化と顧客利便性向上を促進する。
- ②グループ経営基盤の強化
 - ・ 共通システムの整備等により事務コストを削減する。
 - ・ M&A実施後の円滑な統合（PMI）を推進のうえ、グループ教習品質の標準化を図る。

実施体制

- ・ M&Aエージェントとの連携強化により、候補先を安定的に発掘する。
- ・ 経営人材育成を立ち上げ、計画的な育成プログラムを策定する。
- ・ グループ経理・財務責任者や人事責任者の採用により、経営管理体制を整備する。
- ・ PMIロードマップを策定し、円滑な承継と労働環境の改善を図る。
- ・ 集客力強化のためにグループマーケティング会社を強化する。
- ・ 金融機関との関係、連携を強化して、安定的に資金調達する体制整備をする。

グループ売上100億円に向けた体制ならびに成長曲線



<年次計画詳細>

- 2022年実績 3校 7.4億 実績値
- 2023年実績 3校 8.5億 実績値
- 2024年実績 4校 11.1億 実績値
- 2025年実績 5校 13.3億 実績値
- 2026年 5校 16億円 既存底上げ・初期M&A
- 2027年 7校 19億円 既存底上げ・初期M&A
- 2028年 10校 24億円 既存底上げ・初期M&A
- 2029年 13校 31億円 年間2~3件M&A・20校体制へ
- 2030年 16校 40億円 年間2~3件M&A・20校体制へ
- 2031年 20校 52億円 年間2~3件M&A・20校体制へ
- 2032年 23校 64億円 グループ統合・収益安定化
- 2033年 25校 76億円 グループ統合・収益安定化
- 2034年 27校 88億円 グループ統合・収益安定化
- 2035年 30校 100億円 100億円達成・海外展開本格化
- 2045年までに 80校 300億円 国内外 交通安全普及企業

【売上高100億円実現の目標と課題】

- ・ 2035年に売上高100億円を達成し、全国の指定自動車教習所市場約3,500億円（年間卒業生数約150万人×顧客単価約23万円）のシェア10%超を狙う。M&Aにより30校体制を構築することで達成を目指す。
- ・ 主な課題：M&A候補先の発掘、グループ経営管理基盤（経営人材・財務・人事・IT）の整備、教習品質の標準化と収益モデルの横展開。