



スズキフロンテ福山販売(株)店舗

- 本社所在地：広島県福山市引野町
- 事業概要：
 - スズキ・ルノー正規ディーラー事業
 - 新車・未使用車・中古車販売事業
 - 車両整備事業
 - 保険代理店事業
- 常時使用する従業員：45名
(2025年5月時点)
- 現在の売上高：31.1億円
(2025年5月期)
- 法人番号：2240001031035
- Web：https://fronte-fukuyama.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
佐々木 洋通

100年先も、地域に愛される会社を目指して

- 【使命】喜びのカーライフをお届けする（“笑顔と感謝の心でお役立ち”）
- 【経営目的】地域社会から尊敬され、最高に愛される自動車会社になる
- 【ビジョン】プロ意識をもって最高の接客・営業・サービスでお客様に感動され、リピートしてもらえる会社

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年度に売上高100億円を達成する。新車・中古車・リースの“三本柱”を強化し、アフターサービスの継続収益とDXで顧客生涯価値を最大化。年次計画に基づき、店舗網の拡大に加え、店舗価値向上と人材投資を同時推進し、地域で最も選ばれるモビリティ企業へ成長する。

課題

- ①整備士・営業職の採用難と育成
- ②良質中古車の仕入れ競争
- ③CRM未統合による営業生産性の低下
- ④多店舗運営での品質ばらつき

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 市場拡張と価値高度化
主力の自動車販売事業を核に周辺領域へ段階展開。顧客体験を磨き、単価とLTVの両輪で成長ポートフォリオを組む。
- ② アフター起点の収益安定化
品質基準と顧客接点設計を統一。継続利用を促し、リカーリングを厚くすることで地域での推奨度を高める。
- ③ 組織・DX基盤の強化
意思決定の可視化・標準化を進め、人材とデータを軸にスピードと生産性を引き上げ、実行力を底上げ。

実施体制

社長直轄の「100億戦略推進委員会」を設置し、販売・整備・管理の部門長とPMOで構成。年度計画をKPIに落とし込み、月次で進捗管理のほか資源配分の最適化を図る。四半期ごとに戦略レビューを行い、重要投資は投資委員会で審議。外部専門家とも連携し、リスク管理・内部統制・情報開示を強化。現場は権限委譲で迅速に改善を回す。

※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