

トラスト企画 — Trust Kikaku —



本社写真

- 本社所在地：茨城県下妻市
- 事業概要：中古車販売業
- 常時使用する従業員：62名
(2026年6月時点)
- 現在の売上高：39億円
(2025年9月期)
- 法人番号：6050002041362
- Web：
<https://trustplanning.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
寺田 実

一台のクルマから、まだない価値と熱狂を生み出す

当社は、平成6年の創業以来、国産スポーツカーの買取・販売を通じて成長してまいりました。私たちが目指すのは、中古車売買における不安をなくし、安心してクルマを売買できる環境を広げること、そしてYouTube等のSNSを通じて中古車売買の透明性と楽しさを発信し、クルマ文化の魅力を次の世代へつなぐことです。今後は、スポーツカー中心のビジネスモデルをさらに進化させ、取扱車種の拡大、店舗展開、海外市場への挑戦を進めながら、組織体制の強化と新たな市場開拓を通じて、2034年に売上高100億円を達成することを目指します

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

段階的な成長戦略により、2024年からの第1フェーズで中古車買取販売へのシフトを確固たるものとし、第2フェーズでの全国店舗展開を見据え、2034年（Phase.3）において全社売上高100億円、営業利益5.1億円の達成を目標とします。大衆車や海外市場への展開で安定した収益基盤を構築します。

課題

- スポーツカーの枯渇を見据えた次なる成長事業の柱の構築
- 買取販売増加に向けた査定士の育成と、BtoC向け納車整備士の増強
- 事業拡大に対応出来る中間管理職の育成と指揮命令系統の確立
- 在庫顧客管理の脱アナログ化の構築
- 米国販売網の確立とグローバルな需要獲得体制の構築

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による新たな商圏への進出と、ドミナント出店戦略による顧客接点の増加
- 廃版パーツの代替品開発を強化し、当社独自性を強める事による、長期的なファンを獲得
- スポーツカーに加え、需要の高いSUVやミニバン等大衆車の取扱を拡大。
- YouTubeとTikTokのWタレント化で若年層を開拓し顧客の裾野を拡大。

実施体制

- 自律的なキャリア形成と対話を通じた組織風土改革で人材の育成定着を図る。
- 100億円達成に向けたM&Aの検討や、戦略的な事業提携を牽引する専門部署の新設。
- 査定士や納車整備士など、事業拡大の要となる専門人材の採用と育成を専門化し強化。
- アナログベースの非効率的な業務領域のシステム化による効率化を強化。

売上高100億円実現の目標と課題

・私たちが掲げる「売上高100億円」は、単なる数字の目標ではなく、トラスト企画が自動車業界において独自のポジションを確立し、持続可能な成長を遂げるための明確な道標です。この目標達成に向け、現在から2034年に至るまでのロードマップを3つのフェーズに分け、着実かつダイナミックに事業を展開してまいります。

Phase.1（2024～2027年）：本格的な中古車買取販売業へのシフトと足場固め

【売上高目標：52億円 / 営業利益目標：3.4億円】

最初の3力年は、今後の成長に向けた強力な事業基盤を構築する期間

- マーケティングの革新。これまで成功を収めてきたYouTubeでの発信に加え、若手従業員を起用したTikTok等のSNS展開（Wタレント化）を推進し、新たな顧客層である20～30代のコアファンを獲得します
- 取扱車種の多角化：得意とする国産スポーツカー領域を深掘りしつつ、カスタム比率が高く部品取りも見込めるSUVやミニバン、大衆車へと買取・販売の幅を広げます
- 出店・設備投資：ドミナント戦略の第一歩として、競合がひしめく自動車街に千葉店や神戸店などの新店舗を開業します。同時に、増加する販売量に対応するため、納車整備士の増強と工場等のインフラ整備を急ピッチで進めます

Phase.2（2028～2032年）：ドミナント戦略の本格化と全国展開への布石

【売上高目標：80億円 / 営業利益目標：4.4億円】

足場固めを完了した後は、多店舗展開による一気呵成のスケールアップを図ります。

- 関東圏の制覇と広域展開：各都道府県に1店舗を基本方針とし、関東全域および愛知・関西エリアへと中核店舗・近郊店舗を計画的に配置します。これにより、車両輸送コストの削減と棚卸回転率の向上を同時に実現します。
- 海外事業の自立化：米国カリフォルニア州での事業を本格稼働させ、現地での車両買取や部品抽出・販売ビジネスを軌道に乗せ、海外売上比率を大幅に引き上げます。

Phase.3（2033～2034年）：100億円企業の実現と市場の牽引

【売上高目標：100億円 / 営業利益目標：5.1億円】

最終フェーズでは、市況変動リスクの高いスポーツカービジネスへの依存から脱却し、安定した大衆車の買取販売とグローバル展開を収益の柱とします

- 国内は全国ネットワークを完成させ、M&Aを含めたスケールメリットを最大限に活かします。
- 海外市場においては、大衆車の輸出拡大（新興国等）を進め、トラスト企画のブランドを世界規模で確立します

