



- 本社所在地：愛知県一宮市和光1丁目8-7-1
- 事業概要：自動車小売・整備業
- 常時使用する従業員：5名（2026年5月時点）
- 現在の売上高：12.9億円（2025年12月期）
- 法人番号：T5810974034259
- Web：https://www.colors-cardeals.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表 森 彩樹

企業理念：「クルマを通じて、関わるすべての人を幸せに」
 私たちColorsは、一台の車との出会いがその人の人生を彩ると信じています。卓越した技術力で「諦めていた車」を蘇らせ、誠実なサービスで「任せてよかった」という安心を届ける。自家用車から大型トラック、旧車から最新の輸入車まで、あらゆるモビリティの悩みに応えられる存在であり続けること。そして、お客様・取引先・従業員・地域社会、関わるすべての人が誇れる企業へと成長し続けること。それが、Colorsの経営理念です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

既存事業である自動車小売・整備の枠を超え、2034年に売上高100億円達成を目指します。この実現のため、最新システム導入による徹底したDX化を図り、業務の生産性を劇的に向上させます。また、自家用車だけでなく、大型トラックや特殊車両といった新たな市場を開拓し、各メーカーとの代理店契約を拡充することで、地域社会のみならず広域の顧客ニーズに包括的に応える業界トップクラスのモビリティ企業へと成長します。

課題

- ①社内の情報共有や事務手続きにおいて手作業が多く残存しており、非効率化とヒューマンエラーのリスクが課題です。
- ②現状の設備と技術では自家用車の対応が中心となっており、需要が高まっている大型トラックや特殊車両のニーズに応えできていません。
- ③既存の整備工場が手狭な状態であり、自社で対応可能なキャパシティを超過しているため、外注に依存せざるを得ない状況です。
- ④お預かりできる車両台数に物理的な制限があるため、ご依頼があってもお断りせざるを得ない機会損失が多発しています。

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徹底したDX化と定型業務の排除：最新の管理システムを全社的に導入し、事務作業を自動化。圧倒的な生産性向上を実現します。
- ②代理店契約の拡大と多角化：多様な車両メーカーとの強力なパートナーシップを拡大し、大型トラックや特殊車両を含めた販売・整備網を構築します。
- ③大規模整備工場の新設と内製化：大型車両の整備にも完全対応可能な大規模整備工場を新設。外注費を削減し高利益率な内製化体制を確立します。
- ④巨大保管ヤードの併設：新工場に隣接する広大な土地を確保し、増大する需要を100%取りこぼすことなく受注できる強固な事業基盤を形成します。

実施体制

- 目標達成に向け、各領域の専門性を最大限に活かす体制を構築します。
- ①プロジェクト推進責任者（森 彩樹）：全体の事業戦略の策定および、社内システム化・DX推進の陣頭指揮を執り、組織全体の変革を牽引します。
 - ②技術・現場部門：多様な車種に対応するための高度な整備技術の習得と、生産性の高い現場オペレーションの確立を担います。
 - ③施設・企画部門：大規模整備工場および保管ヤードの新設に向けた最適な用地の確保、施設要件の定義、および設備投資のマネジメントを担います。

100億円達成へのロードマップと体制

【100億円達成に向けたロードマップと具体的戦略】

100億円という高い目標を達成するため、2025年実績の約12.9億円から年平均約25%の成長率を維持する9カ年計画を実行します。

■ 第1フェーズ（基盤構築とシステム化：2025年～2026年）

売上目標：約12.9億円 → 15億円

現状のアナログ業務からの完全脱却を目指し、全社的な業務管理システム・DXツールの導入を完了させます。同時に、将来の事業拡大を見据えた大規模整備工場および隣接保管ヤードの用地確保を完了し、成長のための地盤を固めます。

■ 第2フェーズ（設備投資と事業領域の大幅拡大：2027年～2029年）

売上目標：20億円 → 41億円

最新設備を備えた大規模整備工場を稼働させます。Colorsの技術力向上により、自家用車だけでなく大型トラックや特殊車両の整備内製化を実現します。また、広大な保管場所を活用することでこれまでの機会損失を完全にゼロにし、各メーカーとの代理店契約を急速に拡大することで、新規顧客層を大量に獲得し売上を飛躍させます。

■ 第3フェーズ（広域展開と100億円の達成：2030年～2034年）

売上目標：54億円 → 102億円

確立した圧倒的な整備能力と販売網を武器に、事業エリアを広域へと拡大します。DX化された高効率なオペレーションが完全に定着し、従業員一人当たりの生産性が最大化された状態で、高利益体質のまま売上高102億円を達成し、モビリティ業界の新たなリーディングカンパニーとしての地位を確立します。

