



本社外観（山口県岩国市）

- 本社所在地：山口県岩国市
- 事業概要：Honda Cars 山口東として山口県東部5拠点で新車・中古車販売を中核に、車検・点検整備、保険代理、不動産賃貸を展開
- 常時使用する従業員：113名（2026年3月時点）
- 現在の売上高：46.7億円（2026年3月期）
- 法人番号：8250001011492
- Web：https://hondacars-yamaguchihigashi.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
安井 久則

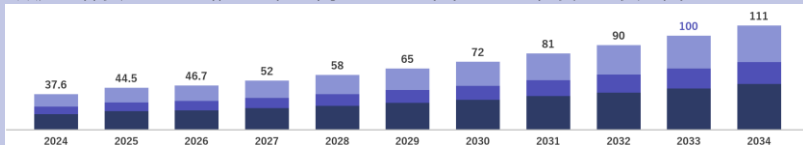
地域とともに、周りの人を幸せにする

当社は1969年の創業以来、山口県東部でHonda車の販売とアフターサービスを一体で担い、お客様の快適なカーライフを支える一番身近なパートナーとして歩んでまいりました。近年は同業3社の事業を承継し5拠点体制へ拡大しています。新車・中古車販売を成長の主軸に、岩国店で培った生産性モデルを各店へ広げ、販売とサービスの両輪で地域の車社会と雇用を次の世代へつないでいきます。売上高100億円への成長は、年間休日の拡大や生産性に連動した処遇改善として社員一人ひとりに還元し、地域とともに歩む企業として実現してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年に売上高100億円の達成を目指す。2026年3月期の売上高46.7億円を起点に、ホンダ系販売店の統合による拠点拡大（山口県外を含む）と、新車・中古車販売の伸長および整備生産性の向上により年率11.5%程度の成長を図る。



課題

- ・新車・中古車販売の商圏が山口県東部に限られ、県外への展開余地を活かせていない
- ・統合店（田布施・萩・徳山）と岩国店の生産性格差の解消
- ・老朽化した検査ライン・リフト・洗車設備と工場空調の未整備
- ・統合後の販売・サービス品質の平準化と、店舗を任せられる管理者層の育成
- ・電動車の普及に対応した販売提案力・整備技術の確保と、営業・整備人材の採用・定着

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ホンダ系販売店の統合（吸収合併・事業譲受）を山口県外へ広げ、5拠点程度の追加で販売基盤を拡大
- ・中古車販売の強化（下取り車の自社販売比率向上と残価設定型販売による優良中古車の還流）
- ・レンタカー事業の新規立ち上げ（保有資産の稼働率向上と若年層需要への対応）
- ・省力化投資による整備生産性の向上（検査ライン・リフト・洗車機等の導入で車検所要時間を2時間30分から1時間30分へ短縮）
- ・田布施店の新築移転（2026年度）と岩国本社の建て替え（2027年度以降）による販売・受入能力の拡大
- ・自家消費型太陽光発電と全工場空調の整備による作業環境と収益体質の改善

実施体制

- ・代表取締役 安井 久則が最終決定者兼事業責任者として投資判断と会社統合を統括
- ・販売部門：専務取締役（仕入／販売責任者）が新車・中古車の拡販を推進
- ・サービス／管理・総務／DX推進：部長が統括し岩国店の稼働管理手法を各店へ横展開
- ・各拠点は店長・工場長が責任者。統合店の立ち上げはメーカー系販売会社出身者4名の専任チームが支援
- ・粗利生産性と時間外労働を指標としたインセンティブ制度、年間休日115日→120日、年14～15名採用
- ・5年間で総額5億円超の設備投資をリース・金融機関と連携して実行

売上高100億円実現に向けた成長シナリオ

■ これまでの成長（同業3社の事業承継）

令和5年11月 有限会社藤岡ホンダの事業を承継し田布施店を開設
 令和6年6月 山口ホンダ販売株式会社を合併し徳山店・下松店を開設
 令和7年6月 有限会社ホンダオート萩を合併し萩店を開設
 売上高は2024年3月期37.6億円から2026年3月期46.7億円へ拡大し、
 従業員数も3事業所71名から5事業所117名となりました。

■ 100億円までの道筋

- ① 既存事業の深化（販売とサービスの生産性向上）
 岩国店は5つのピットを30分単位で管理し車検を1台1時間30分で完了。
 1人当たり工賃粗利は岩国店170万円に対し統合店130万円で、この差を
 埋めることが最大の伸びしろです。
- ② 省力化投資と拠点整備による受入能力の拡大
 田布施店・萩店に検査ライン・リフト・洗車機等を導入し車検所要時間
 を1時間30分へ短縮。田布施店の新築移転と岩国本社の建て替えを含め
 5年間で総額5億円超を投資します。
- ③ 商圏の拡大（山口県外への拠点展開とM&Aの継続）
 ホンダ系販売店の統合を山口県外へ広げ5拠点程度を追加。海外進出は
 メーカーが担う領域のため、国内でのM&Aによる拡大に集中します。
- ④ 新規事業（レンタカー事業・中古車販売の強化）
 レンタカー事業を立ち上げ若年層の車離れに対応。下取り車の自社販売
 比率を高め中古車販売を伸ばし、グループの飲食・宿泊事業のノウハウ
 も活用します。

■ 成長を社員に還元する仕組み

インセンティブ制度と決算賞与により生産性向上の成果を処遇へ反映。
 年間休日は115日から120日へ拡大し、年間14～15名の採用を継続します。

売上高の推移と計画（単位：億円／各年3月期）

2024～2026年は実績、2027年以降は計画。2033年3月期に売上高100億円を達成する計画です。

