

豊橋三菱ふそう自動車販売株式会社



本社

- 本社所在地：愛知県豊橋市
- 事業概要：三菱ふそう製トラック・バスの販売、中古車販売、車検・点検、修理、部品販売、保険代理店業務、ゴルフ練習場・ゴルフショップ経営
- 常時使用する従業員：97名
（2026年9月時点）
- 現在の売上高：42億円
（2025年12月期）
- 法人番号：1180301006628
- Web：https://www.toyofu.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
石川 豊太郎

商用車ディーラーの枠を超え、お客様の経営課題をワンストップで解決する地域No.1のモビリティパートナーへ。

信頼と実績の97年から、100周年に向けてのラストスパート。
地域での信頼を磨き上げ、地域ダントツの「売上100億」を目指します。
特定エリアでのシェアと実績を基盤に、商用車モビリティの枠を超えた地域No.1のパートナーへと進化します。
100億円という数字は、この地域のお客様からいただいた「信頼の総量」です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、整備士の採用強化と技術力向上により整備対応力を高め、サービス入庫台数を増加させる。
また、新車・中古車販売の強化により販売機会を最大化し、売上高100億円の実現を目指す。

課題

- ・入庫依頼台数が整備士の消化台数を上回っており、修理・車検・点検の日程調整によるサービス部門の機会損失が発生している。
- ・電子制御系をはじめとする高度・複雑な整備に対応できる整備士が不足している。
- ・新車販売時の車両完成・架装に時間を要するため、販売台数の増加に対応する体制が十分ではない。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・高校生を中心とした採用活動を強化し、整備士の安定的な人材確保を図る。
- ・入社後の教育・研修を充実させ、整備士の技術力向上と早期戦力化を図る。
- ・新車・中古車の積極的な提案活動により、販売機会の最大化を図る。
- ・整備部門の対応力向上により入庫可能台数を増加させ、販売後のアフターサービスを含めた顧客満足度の向上につなげる。

実施体制

- ・入社後の教育スケジュールを確立し、段階的な教育により、5年を目安に一般修理に対応できる整備士を育成する。
- ・高度な修理・電子制御系整備への対応力を高めるため、メーカー研修および社内教育を強化する。
- ・整備士の増員により整備対応台数を拡大し、サービス部門の機会損失を削減する。
- ・新車・中古車在庫の適正化と販売体制の強化により、販売台数の増加に対応する。