# 株式会社パパママカーズ（卸売・小売業）

PAPAMAMA CAR'S



世界に一台のカラーリングや
カスタムによる「オリジナルカー」

〇本社所在地：大阪府富田林市喜志新家町1丁目4040-1
〇事業概要：オリジナルカスタムカー（全塗装・カスタム中古車）の企画・製造・販売、買取、修理・車検、オートローン・保証、オリジナルパーツEC
〇常時使用する従業員：9名　（2026年9月時点）
〇現在の売上高：16.9億円（ 2026年3月期）
〇法人番号：7120101056344
〇Web：https://papamama-cars.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
市口 慎太朗

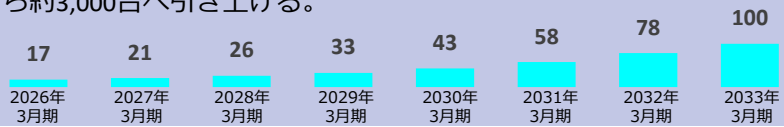
### 非日常を日常へ。カスタムカーが当たり前の社会に。

「非日常を日常へ。カスタムカーが当たり前の社会に。」
クルマが"ただの移動手段"になり、業界が縮小しつつある今、私たちは新車・中古車に次ぐ「第3の選択肢」としてオリジナルカーを提案してきました。これまでに1,000台以上を製作し、全国のお客様に届けています。「つくる人・届ける人・乗る人、全部が幸せでなきゃ意味がない」という想いのもと、売上100億円企業への成長を通じて、地域の若手職人が誇りを持って働ける工場をつくり、クルマで毎日にちょっとした幸せを運ぶ会社を全国へ広げていきます。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2033年3月期に売上高100億円を達成する。カスタマイズ工場の増設と工程の標準化・省力化で生産能力を高め、ショッピングモール型店舗を2拠点から10拠点へ拡大し、年間販売台数を約500台から約3,000台へ引き上げる。




### 課題

- **生産能力：** 全塗装は1台約59時間の手作業中心の工程で、工場の規模と設備が製作台数の上限になっている
- **人材：** 塗装・板金職人の採用が難しく、技能伝承が熟練工の勘に頼っている
- **販売網・物流：** 店舗は大阪・神奈川の2拠点のみ。関東の受注車両を大阪工場へ往復輸送しており、納期とコストが重い

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- **設備投資：** 新工場を開設し、高性能塗装ブース等の導入により、作業工数を大幅に削減。以降も工場を段階的に増設
- **店舗：** 大型商業施設の出店を、2032年度までに10拠点へ拡大
- **人材：** 「職人育成アカデミー」をつくり、設備で判断基準を可視化して若手を早期に戦力化
- **EC・DX：** カラーカスタマイザーとSNSで来店不要の全国販売を拡大し、受注～納車の進捗をシステムで管理
- **商品開発：** オリジナルパーツ・オリジナルモデルを開発し、卸販売も行う

### 実施体制

**【社内】**
- 代表取締役 ：全体統括（出店・投資の意思決定）
- 製造：製造部門の従業員を増員し、新工場の立ち上げに充当
- 営業・SNS：営業責任者がSNS広報・EC販売を統括
- 管理：経理・人事を担う管理部長クラスを外部から採用

**【社外】**
- 金融機関：出店・工場投資の資金調達
- 塗料販売店・設備メーカー：設備導入と操作研修

※本宣言は企業自身が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