

<経営計画>【必須記入】

1. 企業概要

◆業種・店名	業種：自動車販売・修理 店名： ██████████
◆営業内容・サービス内容	・新車、中古車販売 ・修理 ・タイヤ販売（タイヤ保管料無料サービス）
◆事業沿革	・ █████年 █████月 古物商許可取得し、 █████内にて開業 ・ █████年 █████月 現地へ移転 ██████████ ██████████
◆商圈・主な顧客層	商圈：東海三県、滋賀県 自動車販売は全国対応可能 顧客：個人、中古車販売業者
◆営業時間・定休日	営業時間 8：00～18：00 / 定休日 不定休
◆従業員数	0名
◆主な販売促進方法	・ 口コミ ・ タイヤ保管無料サービスの提供による来店機会の増強 ・ 自動車オークションサイト
◆事業主等の略歴・技能等	・ 大型免許、牽引免許 ・ █████年 █████月 古物商許可取得

【写真】

写真	写真
店舗・作業場外観	店舗・作業場裏

【売上金額・利益状況】

	売上金額の大きい商品	
	商品名	割合
1位	中古車販売	█████ %
2位	修理	█████ %
3位	タイヤ等部品販売	█████ %

【売上高の推移】

	期 間	売上額
前々々期 (H29)	1/1～12/31	■■■■千円
前々期 (H30)	1/1～12/31	■■■■千円
前期 (R01)	1/1～12/31	■■■■千円
今期見込み (R02)	1/1～12/31	■■■■千円

売上高推移の
要因・考察・課題

現地に移転以降、「お客様の満足」のために日々サービスを提供してきた。「■■■■サービス」については、■■■当初から行っており、現在ではそのサービスによりお客様と接する機会を増やすことができている。

また、車を見ながらくつろげるスペースを設置し、お客様と話すことを通して、家族構成や趣味などのニーズを捉えたサービスが提供できるようにこころがけている。これまで、チラシなどによる広告宣伝は行ってこなかったが、口コミのみで売上を増加させることができた。

■■■年には、サービス力を向上させるため、それまでなかった■■■を導入し、代表自身がお客様のもとへ行けるようにしたことにより、業務範囲が広がった。それにより、お客様の満足度が増え、■■■千円の売上増加となった。

しかし、現在は作業スペースの一部にタイヤを保管しており、タイヤ預かり本数と作業台数の増加により、作業スペースや作業可能台数に限界がきている。また、タイヤ交換や自動車の下回りの作業を油圧式のフロアジャッキ■■■■を使用しているため、対応可能台数に限りがあり、時期によってはお客様からの依頼を断ることもある。

今年は、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、売上が前年同月比（■■■■）で約■■■%減っているが、年間売上を前年と同額程度確保できるように努める。

そこで、コンテナにタイヤを保管し、作業スペースを広げるとともに会議所の支援を受けて3S（整理・整頓・清掃）活動に務める。また、2柱リフト（参考写真②）を導入し作業効率を上げ、対応可能台数の増加を図る。

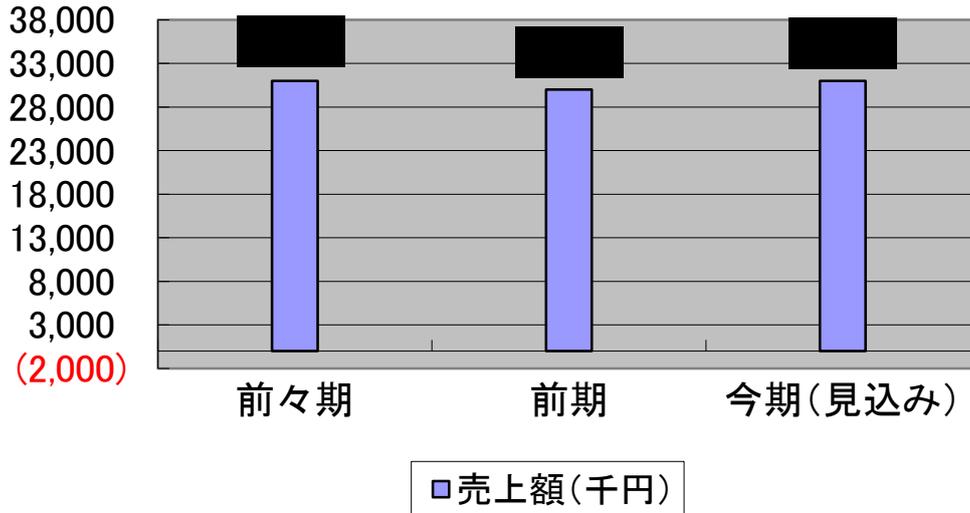


写真	<p>※イメージ画像</p>
参考写真① (油圧式フロアジャッキ)	参考写真② (2柱リフト)

2. 顧客ニーズと市場の動向

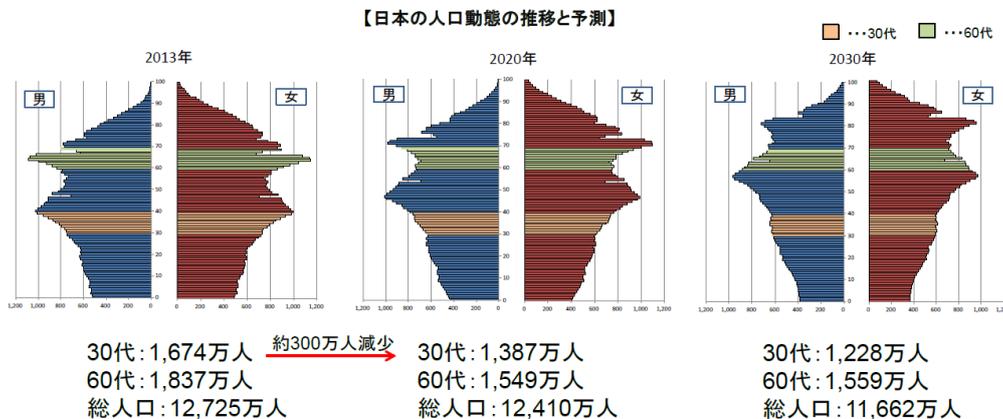
【顧客のニーズ・市場の動向・市場規模（現状と将来の見通し）】

① 人口の減少（図1）

日本の人口は、平成22年をピークに減少し、少子・高齢化が進んでいる。

さらに、自動車免許を取得し、自動車を新たに購入するであろう若者の人口は、年々減少し30代の人口は、令和2年には平成25年と比べて、約300万人減少すると考えられている。今後、人口の減少が、新車及び中古車の販売に影響を与えると考えられる。

図1



参考：「日本の統計2013（総務省）」、「日本の将来推計人口（国立社会保障・人口問題研究所）」

② 新車販売台数と中古車販売台数の減少（図2、図3）

新車市場については、バブル期（特に平成2年）の約770万台をピークに販売台数が、縮小傾向にあった。近年では、補助金などの国の施策により変動はあるものの、さらに減少が進み約500万台で推移している。今後は、人口の減少、若者の車離れ、性能向上で保有期間が長くなったなどさまざまな理由により、さらに減少していくと考えられ、メーカーによっては海外での販売にシフトしている。

中古車市場については、新車市場同様にバブル期の約800万台をピークに、平成12年以降減少傾向にあり、近年では700万台を切っているが、約670～680万台で推移している。

中古車の販売は、新車市場にもあるように人口の減少、若者の車離れ、性能向上などの影響を受けるだけでなく、新車の販売動向に左右される。そのため、新車販売が減少すれば下取り車両（市場に出る中古車）も減るため、中古車販売がさらに落ち込んでいくと考えられる。近年では、海外で性能の高い日本車への需要が高く、当社所在地の近隣でも、中古車を海外に輸出する会社が増えており、中古車市場は慢性的な不足の状況にある。

さらに、中古車販売業界は参入障壁が低く、競争が激化しており、海外へ輸出する事業者や資金力のあるディーラーに中古車が流れ、品揃えの面で対抗するのは難しくなると思われる。

そのため、当社を含めた小規模な自動車販売店は、顧客との関係性を維持し付加価値の高いサービスを提供し、顧客満足度を高めていくことが必要だと考える。また、メンテナンスサービス（整備、車検など）など、車販事業以外の収益を確保する「ストックビジネス」への展開がカギになると考える。

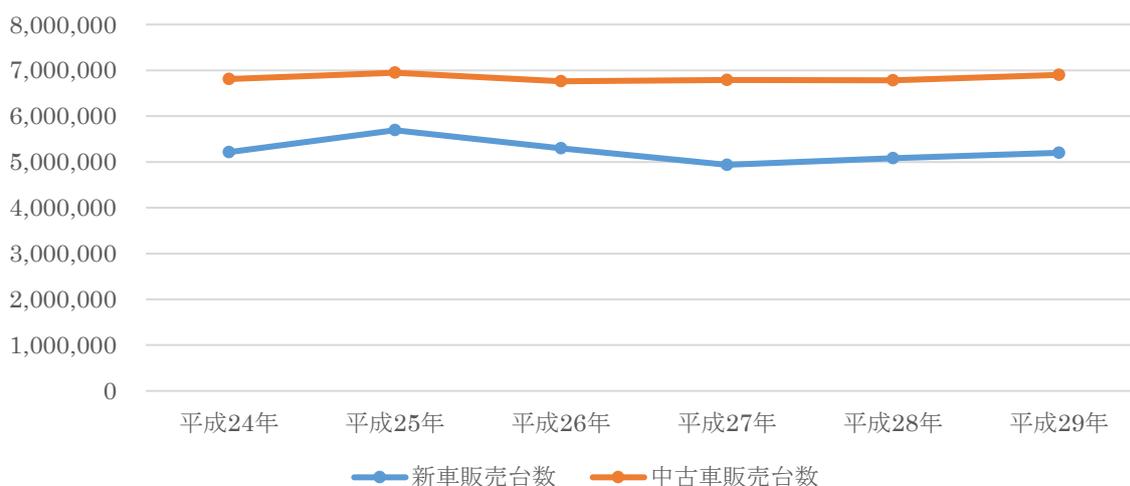
図2

新車・中古車 販売台数

（単位：台）

	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年
新車販売台数	5,212,472	5,692,019	5,296,993	4,937,638	5,077,854	5,197,027
中古車販売台数	6,812,573	6,947,074	6,760,847	6,787,987	6,778,863	6,897,919

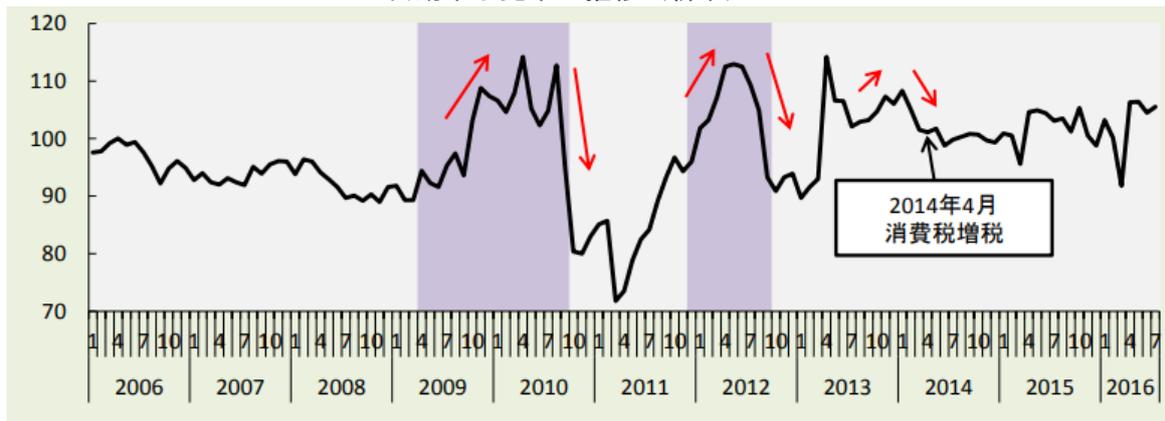
新車・中古車 販売台数の推移



参考：一般社団法人 日本自動車販売協会連合会 統計データ
 一般社団法人 全国軽自動車協会連合会 統計データ

図3

自動車小売業の推移（新車）



注) 紫色のシャド一部分は、主なエコカー補助金制度の実施期間（期間は新車登録又は新車届出を行う日付を基準）

1 回目：2009年4月10日～2010年9月7日まで

2 回目：2011年12月20日～2012年9月21日まで

参考：経済産業省 経済解析室 発表資料

③ 新車から中古車へのシフト

自動車の耐久年数の長期化に伴って、1台あたりの平均使用年数が、伸びてきており平成5年ごろから転換期を迎え、新車から中古車へシフトしていった。

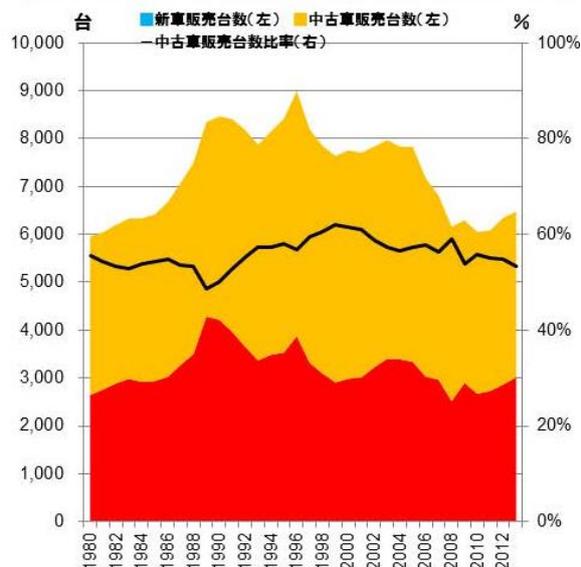
しかし、上記でも述べたように中古車市場は、新車の販売動向の影響を受けるため、今後さらに、中古車市場は他社との競争が激化すると考えられる。

図4

新車販売台数と平均使用年数



新車販売台数と中古車販売台数



参考：参考：一般社団法人 日本自動車販売協会連合会 データ

④ 市場の変化

全国的に見ると、2015年の「自動車レンタル業（個人向け）」の売上高は、992億6,100万円と前年比4.9%、契約台数は642万5,183台と同5.6%増加した。

「自動車レンタル業（個人向け）」活動指数は、上昇傾向で推移しており、世帯あたりの「レンタカー・カーシェアリング料金」の支出額も2014年以降増加している。

主な要因は、都心部を中心に自動車普及率が低下していることが挙げられ、2014年の自動車普及率は84.8%と、5年前と比較して▲0.7%ポイント、10年前と比較して▲1.4%ポイント低下しているのに対して、東京都区部では10年前と比較して▲6.4%ポイント低下している。

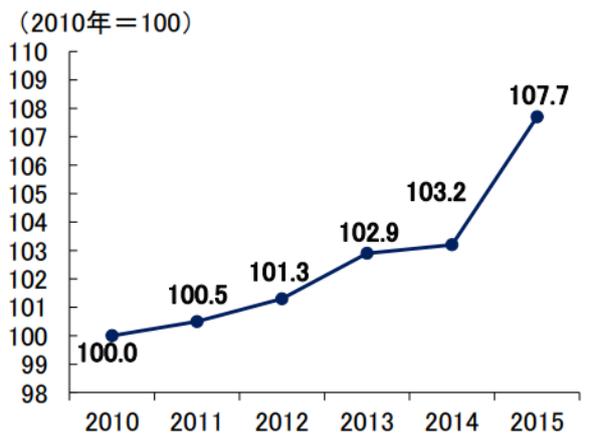
これらを背景に、2025年頃を境に新車販売市場が二つに分かれ始め、自己使用による新車販売台数が減り始める一方で、シェアリング用自動車の販売台数が増加し、2025年以降、新車販売台数は全体としてはほぼ横ばいとなると考えられる。

また、当社が所在する岐阜県の自動車普及率は、微増しており、都市部に比べて公共交通機関が少ない地方にとって、生活に自動車が欠かせないものであり、今後、地方の市場は激的に減少することはないと考えられる。

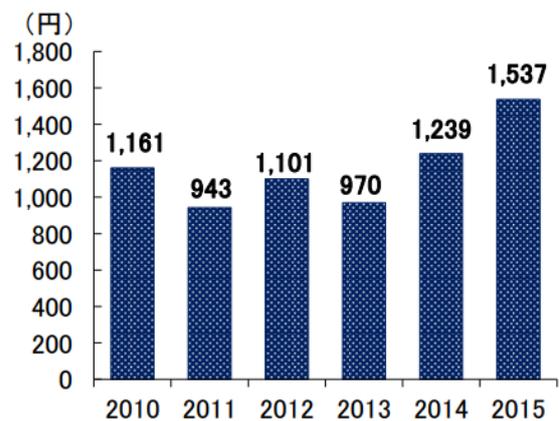
図5

「自動車レンタル業（個人向け）」活動指数の推移

1世帯当たり「レンタカー・カーシェアリング料金」支出額の推移

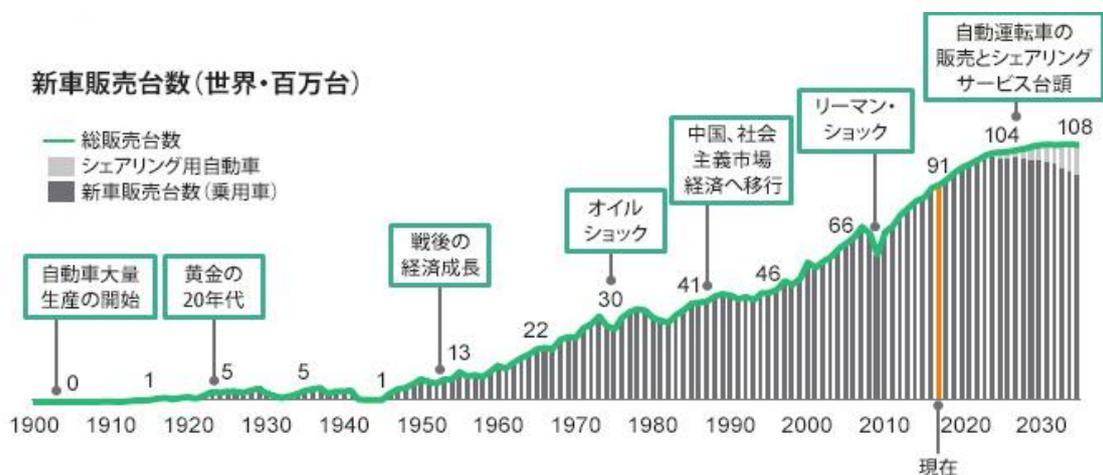


参考：経済産業省「第3次産業活動指数」



参考：資料：総務省「家計調査」

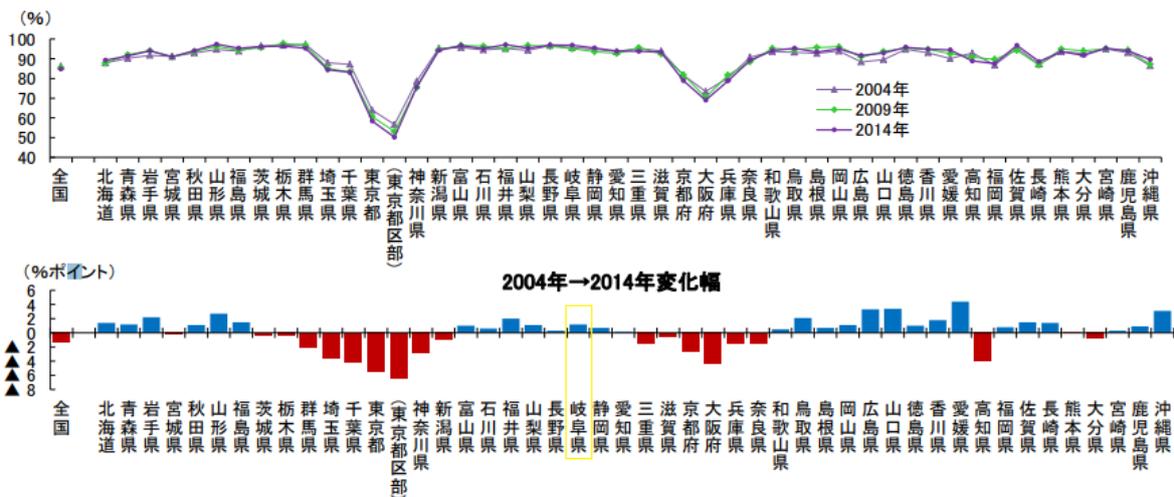
図6



参考：株式会社 プレジデント社 資料

図 6

都道府県別に見た自動車普及率の変化



資料：総務省「全国消費実態調査」

【競合他社の状況】

- ・岐阜県内には、同業者が1,603事業所あり、新車・中古車販売だけでなく、整備メンテナンス、車検、損害保険、リース販売に加え、最近では、レンタルやカーシェアリングなどあらゆるサービスを提供している。
- ・近隣のA社では、新車・中古車の販売を中心に、車検の認証工場を取得し、顧客の囲い込みを行っている。
- ・近隣のB社では、新車・中古車販売、整備メンテナンス、車検、損害保険、リース販売に加え、タイヤの預りサービスを展開し、年に1度は必ず来店する仕組みを作っている。
- ・近隣のC社では、中古車の販売を日本で行うのではなく、高品質高性能な日本車を整備し、海外で販売している。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

① 口コミの広がり

お客様から、「早く対応してくれてよかった」や「なんでも相談できてありがたい」などの声をいただいている。

お客様は、自動車に乗り故障などのトラブルが発生すると、大きな不安を感じる。そのため、当社は、「お客様の立場に立ったサービス」を提供しており、特に自動車の故障や問い合わせに対して、可能な限り早く対応している。

また、当社で購入したお客様が自動車ディーラーに聞きづらいことも、当社を通して対応し、ディーラーで購入することとの差をなくすことに心がけている。

さらに、■■■■年まで、資金繰りを考慮して■■■■を購入しておらず、同業者からレンタルや委託をしていたため、対応ができないこともあったが、■■■■を購入し稼働させたことにより、■■■■など対応可能な範囲が広がった。

それらにより、お客様のよい口コミが広がり、これまで売上を確保することができた。

② 対話によるニーズの掘り起こし

お客様から「考えていた車が購入できた」や「相談したことによってよい車を買えた」などの声をいただいている。

当社は、主に中古車を販売しており、自動車に対するお客様の要望は多種多様であり、その要望をうまく聞き取るため、お客様との対話を大切にしている。

お客様と車購入に関することや何気ない話の中から、お客様の生活環境や家族構成などによるニーズを掴み、提案も行うことにより、可能な限り真のニーズに近い中古車を提供している。

さらに、この対話により、当社になんでも相談できる環境づくりを可能にしている。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【注：採択審査時に「新型コロナウイルス感染症加点」の付与を希望する事業者については、同感染症の影響（罹患や売上減の状況等）と、そこからの「事業再建に向けた今後のプラン」を盛り込んでください。】

【経営方針】

「お客様の満足」

これまで、お客様の満足のためにサービスを提供してきたことにより、口コミが広がり経営を続けることができた。今後も、大型店や他店にないお客様のニーズにあったサービスを提供していきたい。

【新型コロナウイルス感染症による影響と今後のプラン】

当社は、お客様との対話を大切にし、ニーズにあった提案により、良い口コミが広がり、固定客及び新規客を獲得してきた。しかし、新型コロナウイルス感染症が拡大するにつれて、お客様からの問い合わせや来店数が減っており、売上が前年同月比 [REDACTED] で約 [REDACTED] %減少した。

これまでは、対応可能件数の限界により断ってきたが、2柱リフトの導入と3S（整理・整頓・清掃）活動により、作業効率を上げることで対応可能件数を増やす。

【目標】

	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年
売上高	[REDACTED]千円	[REDACTED]千円	[REDACTED]千円	[REDACTED]千円	[REDACTED]千円

【目標達成に向けた課題】

・作業スペースの拡大

顧客数が増えるとともにタイヤ保管本数が増えており、現在のスペースでは限界がある。そのため、タイヤのコンテナへの保管と3S活動により、作業スペースを広げるとともに、作業効率の良い機器の配置をする。

・作業効率と安全性の向上

タイヤ交換や車の下回り作業を行う際に、油圧式フロアジャッキを使用しており、作業効率が悪い。また、自動車の下回りの作業をする際には、ジャッキスタンドを使用しており、安全面で課題がある。そのため、2柱リフトを導入し、作業効率と安全性を高める。

例 油圧式フロアジャッキと2柱リフトの作業比較（自動車1台あたりのタイヤ交換作業）

	油圧式フロアジャッキ	2柱リフト
時間	20分	10分

【今後のプラン】

＜現状の課題＞

1. 作業スペースの限界
2. 作業効率が悪い
3. 安全性に課題あり
4. 現在 ■歳であるが、事業承継を見据えた経営力の強化

＜当事業での解決策＞

- ①作業スペースの拡大
 - ・タイヤをコンテナに保管(補助対象外)
 - ・3S活動(補助対象外・会議所の支援を受ける)
- ②作業効率と安全性の向上
 - ・2柱リフト導入
 - ・3S活動(補助対象外・会議所の支援を受ける)

＜実施事項と実施スケジュール＞

①作業スペースの拡大(補助対象外)

②2柱リフト導入(補助対象)

事項/時期	7月	8月
①	作業スペースの整理等 →	
②	見積・発注 →	設置・導入 →

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外 ((i)親族外役員・従業員、 (ii)第三者(取引先等))

＜補助事業計画＞

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

■設備導入による作業効率と安全性の向上■

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

【事業方針・事業実施の意義】

これまで、お客様の満足を第一にサービスを提供してきた。その結果、口コミによる顧客数の増加と売上の増加を図ることができた。

しかし、現在は作業スペースの一部にタイヤを保管しており、タイヤ預かり本数と作業台数の増加により、作業スペースや作業可能台数に限界がきている。

また、タイヤ交換や自動車の下回りの作業を油圧式のフロアジャッキを使用しているため、対応可能台数に限りがあり、時期によってはお客様からの依頼を断ることもある。

さらに、今年は、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、売上が前年同月比で■%減っているが、年間売上を前年と同額程度確保できるように努める。

そこで、コンテナにタイヤを保管し、作業スペースを広げるとともに会議所の支援を受けて3S（整理・整頓・清掃）活動に務める。また、2柱リフト（参考写真②）を導入し作業効率を上げ、対応可能台数の増加を図る。

【事業の内容】

◆取り組み事項	<p>①作業スペースの拡大(補助対象外) 顧客数が増えるとともにタイヤ保管本数が増えており、現在のスペースでは限界がある。そのため、タイヤのコンテナへの保管と3S活動により、作業スペースを広げるとともに、作業効率の良い機器の配置をする。</p> <p>②作業効率と安全性を高める（補助対象） タイヤ交換や車の下回り作業を行う際に、油圧式フロアジャッキを使用しており、作業効率が悪い。また、自動車の下回りの作業をする際には、ジャッキスタンドを使用しており、安全面で課題がある。そのため、2柱リフトを導入し、作業効率と安全性を高める。</p>
◆ターゲットとなる顧客層	<ul style="list-style-type: none"> ・タイヤ保管、修理、交換希望のお客様 ・車検入庫、自動車の下回り整備及び修理対象のお客様
◆実施体制	<p>○補助対象外</p> <ul style="list-style-type: none"> ・タイヤのコンテナ保管：■ ・作業スペース整理(3S)：■ <p style="text-align: right;">※会議所の支援を受ける</p> <p>○補助対象</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リフト設置：業者

【補助事業で創意工夫している点や特徴】

2柱リフトの導入とともに、会議所支援のもと3S作業を行い、作業効率と安全性の向上を図る。

【事業実施の手順（スキーム）・段取り】

＜実施事項と実施スケジュール＞

- ①作業スペースの拡大(補助対象外)
- ②2柱リフト導入(補助対象)

事項／時期	7月	8月
①	作業スペースの整理等 	
②	見積・発注 	設置・導入 

3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

* 公募要領 P.31 に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

タイヤ交換や自動車の下回り作業を行う際に、油圧式フロアジャッキを使用しており、作業効率が悪い。

そのため、2柱リフトの導入により、1台あたりの作業かかる時間を短縮する。

4. 補助事業の効果【必須記入】

* 販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

【目標】

- ・ 作業スペース拡大と 3S 活動(補助対象外)
 - ・ 2 柱リフトの導入 (補助対象)
- ▶ 作業効率と安全性の向上

	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年
売上高	■千円	■千円	■千円	■千円	■千円

【事業実施による地域への貢献】

- ・ お客様の自動車安全運行に貢献する。
 - ・ アパートやマンションに暮らすお客様のタイヤ保管スペースを提供し、季節にあったタイヤの装着台数を増やす。
- 交通事故の件数を減らす。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。