

# AMANE会社紹介

# AMANEとLIGAREのミッション

つくる

新しい価値の循環を  
社会実装する



つたえる・つなぐ

判断に必要な情報をつたえ  
事業創造のかけ橋になる



# 背景

自動車・交通・まちづくり業界は同時に大変革が起きている

自動車産業

「100年に一度の変革期」

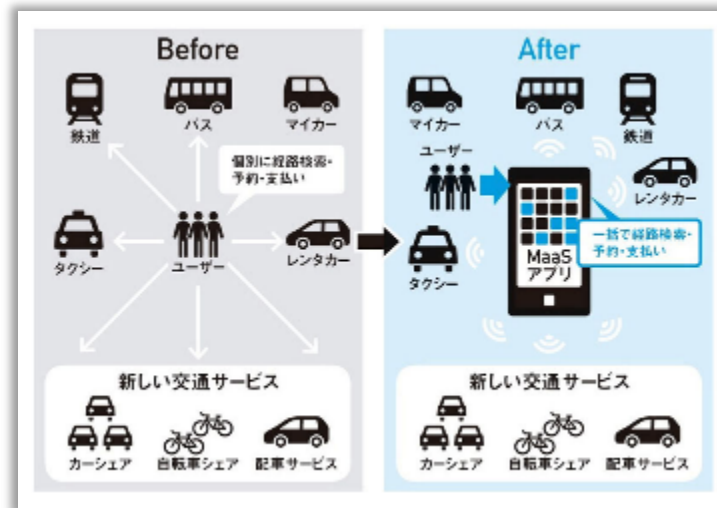


自動車メーカーは  
「モビリティカンパニー」へ

東京モーターショーは  
「ジャパンモビリティショー」へ

交通産業

MaaS&リデザインの潮流



「Mobility as a Service」の時代

まちづくり

スマート・デジタル化



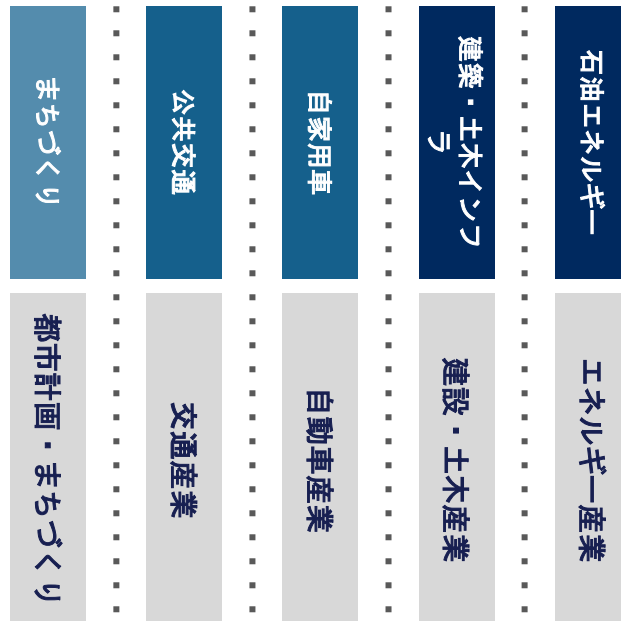
スマートシティの潮流  
(国土交通省HPより)

# 背景

業界ごとの縦割り構造の境界が溶け、他分野も巻き込みクロスセクター化しつつあり  
各業界をつなぎ、新しい価値を創造するプレイヤーが必要とされている

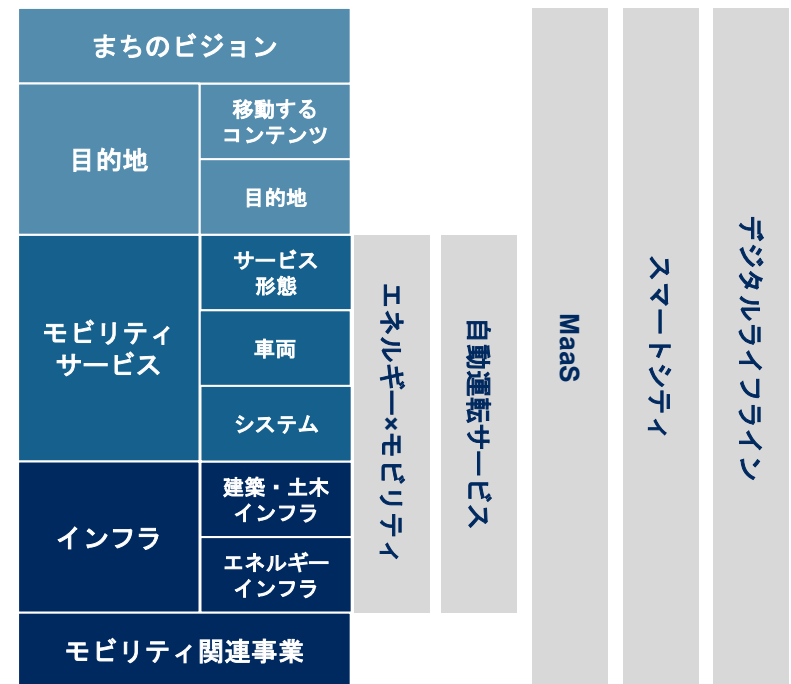
旧来

業界ごとに分断された縦割り構造



現在

業界を横断するテーマが多数登場  
クロスセクターの時代へ



# AMANEとLIGAREの事業内容

AMANEは自動車・交通・まちづくり領域のプロフェッショナルサービスを手掛け、LIGARE事業とも連携した上でクライアントの新規事業開発を支援。



## プロフェッショナルサービス

### コンサルティング

- 新規事業戦略策定支援
- 新規事業伴走支援
- 調査・分析
- 事業共創支援
- サービス開発支援
- 実証企画・運営支援

### システム開発

- 次世代サービス/システム企画
- システム開発
- アプリ開発

### 自社プロダクト・サービス

- EVフリート管理システム「e-mobilog」
- 電子チケットアプリ、回遊性向上アプリ
- 可動産マネジメントシステム「Moovable」
- 交通データ分析効率化ツール
- モビリティハブ運営

連携

連携

# LIGARE

ひと・まち・モビリティ

## プロフェッショナルサービス

- デジタルマーケティング支援
- セミナー運営
- オウンドメディア構築支援
- 書籍出版支援

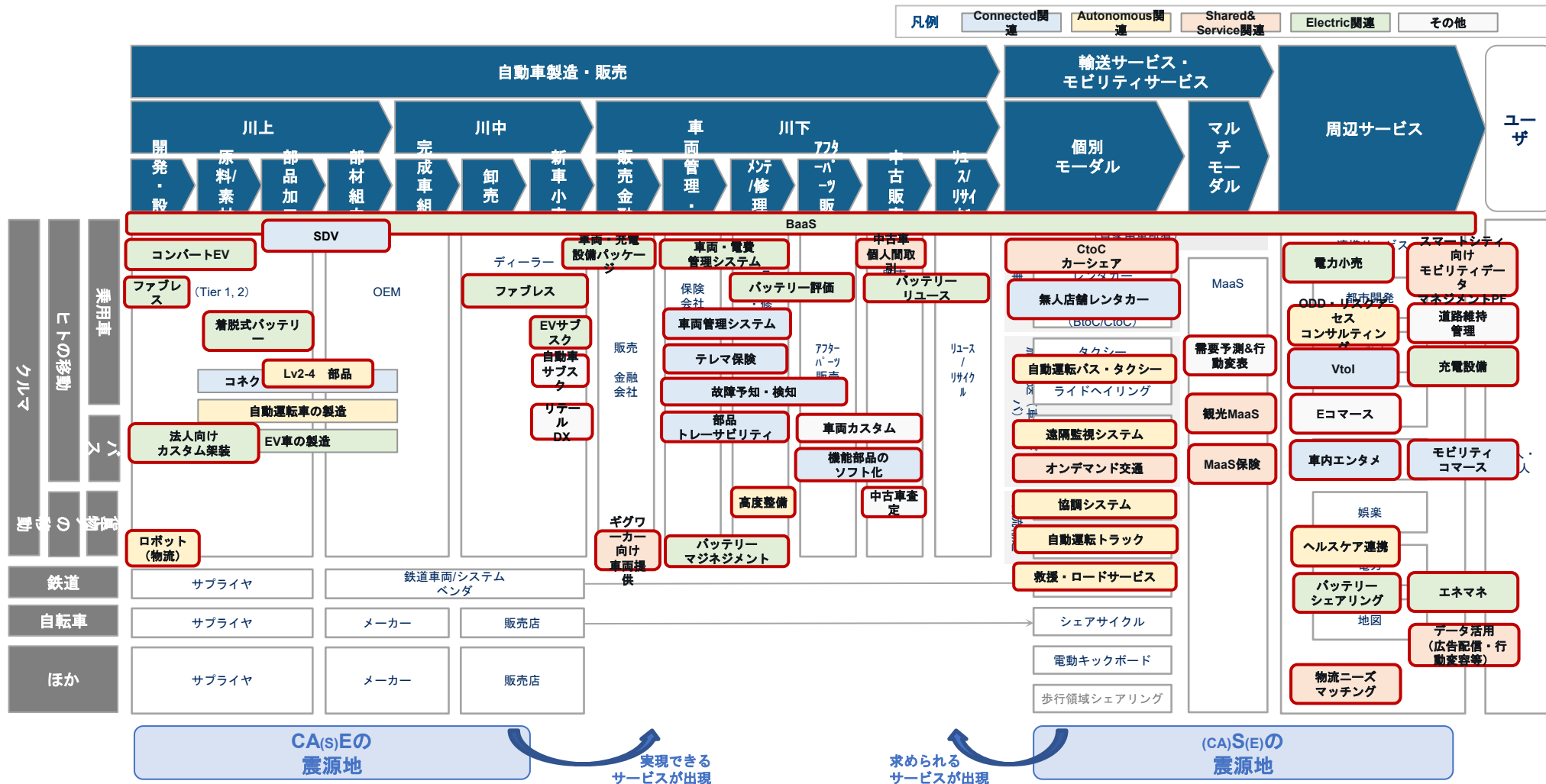
## 自社メディア

- WEBメディア「LIGARE」の運営
- LIGAREセミナーの開催
- モビリティテックサロンの開催

# 本日のセミナー概要説明

# 背景

自動車・モビリティ領域においてCASEを中心としたイノベーションが進展する中、産業を根底から支える自動車整備業の重要性がより一層高まっている。



# 本日のプログラム

- ・主催：株式会社AMANE
- ・協賛：株式会社自動車新聞社(LIGARE)
- ・特別協力：大和ライフネクスト株式会社（会場提供）

|       |                                                                                                                                     |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13:30 | 受付開始                                                                                                                                |
| 14:00 | ご挨拶・企画概要説明(10分)<br>株式会社AMANE マネージャー 鈴木 健吾                                                                                           |
| 14:10 | 基調講演(25分)<br>「自動車整備士の人材確保に向けた取組について」<br>国土交通省 物流・自動車局 自動車整備課 課長 多田 善隆 氏                                                             |
| 14:35 | 講演(15分)<br>「自動車整備業の経営実態調査について」<br>株式会社AMANE マネージャー 鈴木 健吾                                                                            |
| 14:50 | 講演(25分)<br>「【企業ブランディングによる整備士の採用・育成戦略】と<br>【事業継承の選択肢としてのホールディングス化】」<br>いづみ自動車株式会社 代表取締役会長 兼<br>I Z U M I ホールディングス株式会社 代表取締役社長 田村 圭 氏 |
| 15:15 | 講演(25分)<br>「次世代へつなぐ、自動車整備業の未来共創 守りながら進化する承継モデル」<br>サンタックス株式会社 代表取締役 田中 克昌 氏                                                         |
| 15:40 | 休憩(10分)                                                                                                                             |
| 15:50 | パネルディスカッション(25分)<br>「自動車整備業界における経営基盤強化および事業承継問題に関する取り組み」<br>上記登壇者の方々 / モデレータ 株式会社AMANE 代表取締役 井上 佳三                                  |
| 16:15 | 名刺交換(30分)                                                                                                                           |
| 16:45 | 閉会                                                                                                                                  |

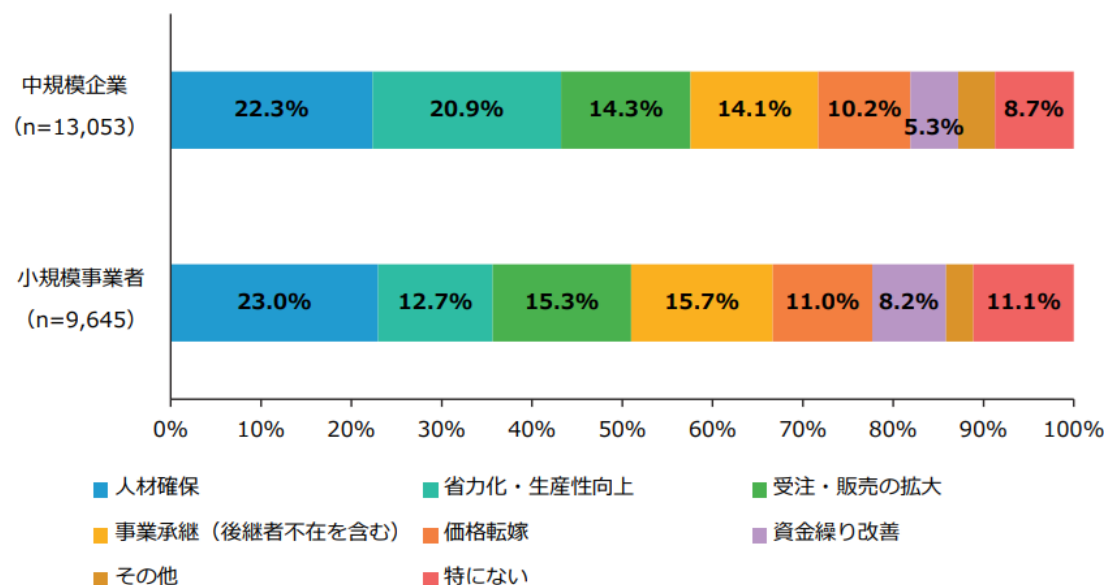


# 自動車整備業の経営実態調査について

## 背景

中小企業白書によると、中小企業が重視する経営課題として、①人材確保 ②省力化・生産性向上 ③受注・販売の拡大 ④事業承継（後継者不在を含む）の割合が高いとされている。

最も重視する経営課題（企業規模別）



資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

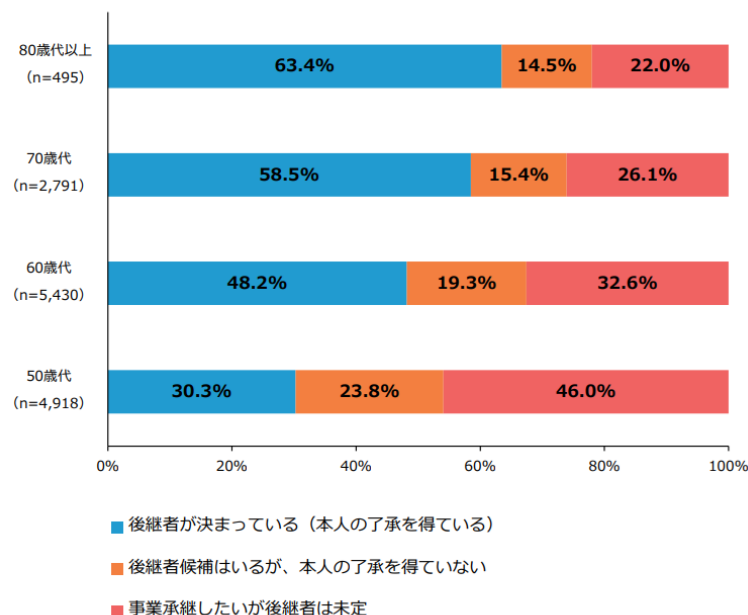
（注）「直面している経営課題のうち、まだ取り組んでいないが、これから着手する必要があるもの」で最も重要なものについて聞いたもの。

# 背景

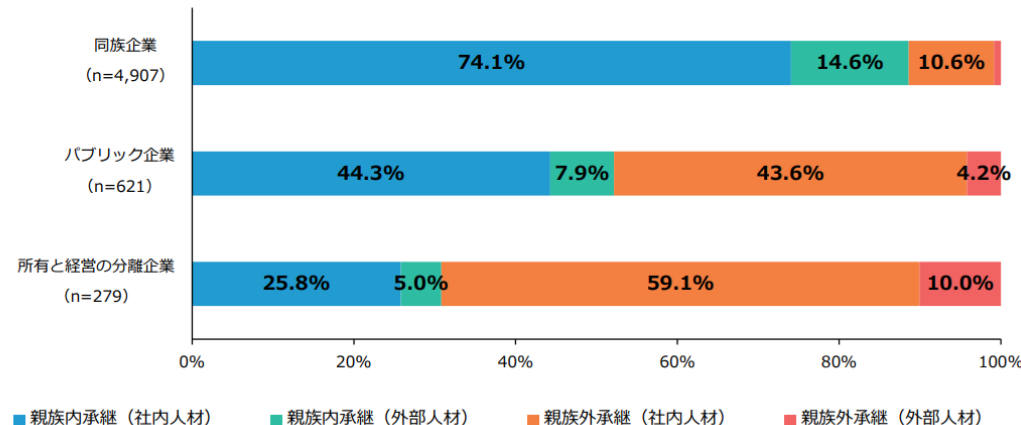
「事業承継」に絞って状況を俯瞰すると、

- ✓ 経営者の年代が上がるにつれて、後継者が決定している割合が高まっており(30%～60%台)、事業承継に備えている様子がうかがえる。
- ✓ 後継者の属性は企業類型別の特徴が反映されている一方、親族外(外部人材)を登用するケースは10%以下と稀。

後継者の選定状況（経営者の年代別）



後継者の属性（企業類型別）



資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

（注）1.組織形態について「法人」と回答した事業者に聞いたもの。

2.後継者の選定状況について、「後継者が決まっている（本人の了承を得ている）」と回答した事業者に聞いたもの。

資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

（注）1.後継者の選定状況について、「事業承継は検討していない」と回答した事業者は除く。

2.「後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない」は、複数の候補者で検討中の場合を含む。

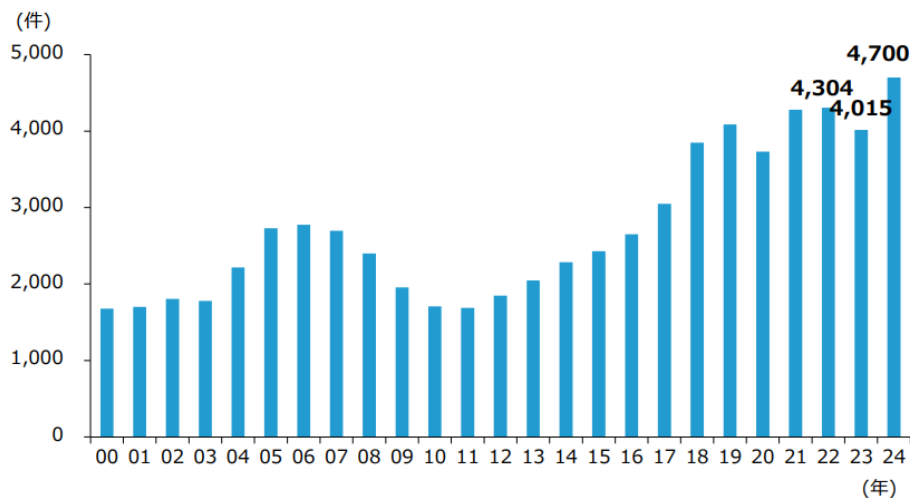
出所：中小企業白書2025

# 背景

また、外部企業との連携という側面では、

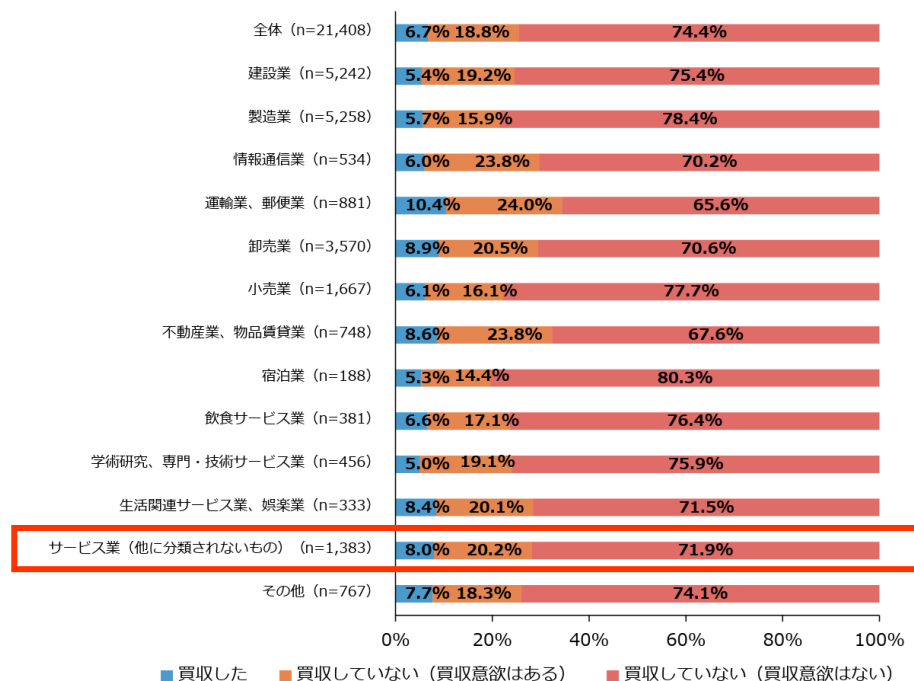
- ✓ 2024年は国内M&A実施件数は過去最多の4,700件となっている。
- ✓ その中で、サービス業(自動車整備業が該当する区分)では買収実施済み・買収意欲のある企業は約3割に上っている。

M&A件数の推移



資料：(株)レコフデータ調べ

M&Aの実施状況（業種別）



出所：中小企業白書2025

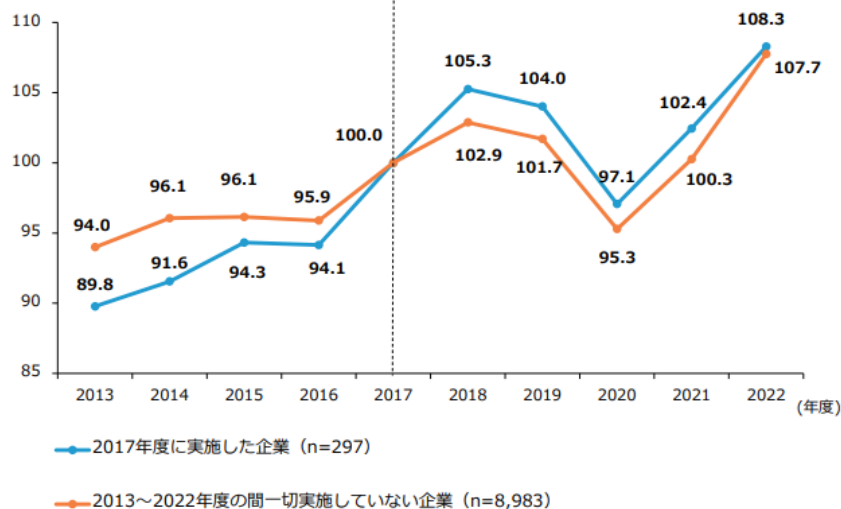
## 背景

### M&Aによる売上高への寄与を見ていくと、

- ✓ 「2017年度にM&Aを実施した企業」は、「2013～2022年度の間一切実施していない企業」よりも売上高をより高めている。
- ✓ また、売上高の伸び率は「30億円以上～60億円未満」が最も高く、次いで、「30億円未満」と続いていることから、M&Aによりマーケットの限界を打破し、同時に人材確保につなげることが成長に向けて有効であるとの示唆がある。

売上高の推移（M&Aの実施有無別）

（売上高 2017年度=100）

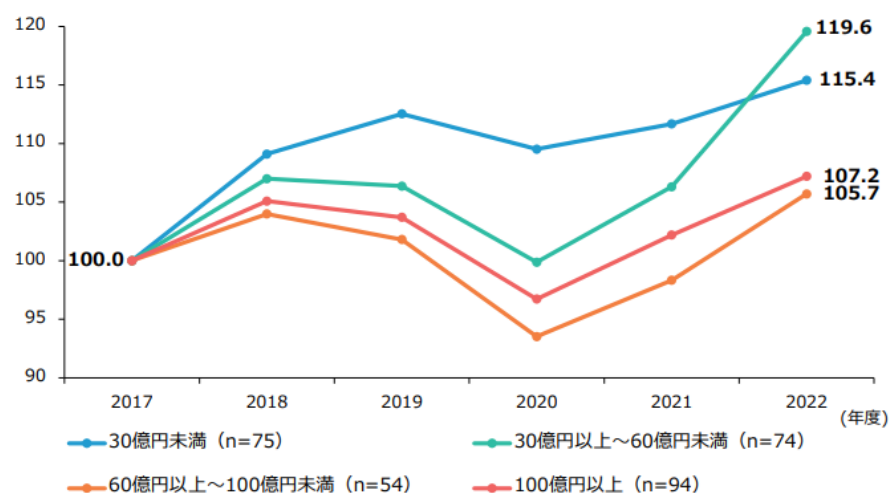


資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

- (注) 1. パネルデータを基に算出している。パネルデータの詳細は、第2部第2章第2節冒頭の脚注を参照。  
2. ここでいうM&Aの実施とは、「事業譲受」、「吸収合併」を実施した場合、及び「国内子会社」若しくは「海外子会社」を1社以上買収した場合をいう。  
3. 2017年度の数値を100として、2013年度から2022年度までの変化を見たもの。

M&A実施企業の売上高の推移（スケール別）

（売上高 2017年度=100）



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

- (注) 1. パネルデータを基に算出している。パネルデータの詳細は、第2部第2章第2節冒頭の脚注を参照。  
2. ここでいうM&Aの実施とは、2017年度において、「事業譲受」、「吸収合併」を実施した場合、及び「国内子会社」若しくは「海外子会社」を1社以上買収した場合をいう。  
3. 2017年度の数値を100として、2017年度から2022年度までの変化を見たもの。  
4. スケールは、2017年度の実績である。

# ■ 調査概要

## 1. 調査趣旨

- 主業が自動車一般整備業の企業に対し、経営課題や今後の展開など経営の実態に関する調査を実施

## 2. 調査対象企業

- 調査実施件数：162社

## 3. 調査手法

- 電話等によるヒアリング調査

## 4. 実施期間

- 2025年2月～ 2025年4月末

## 質問内容

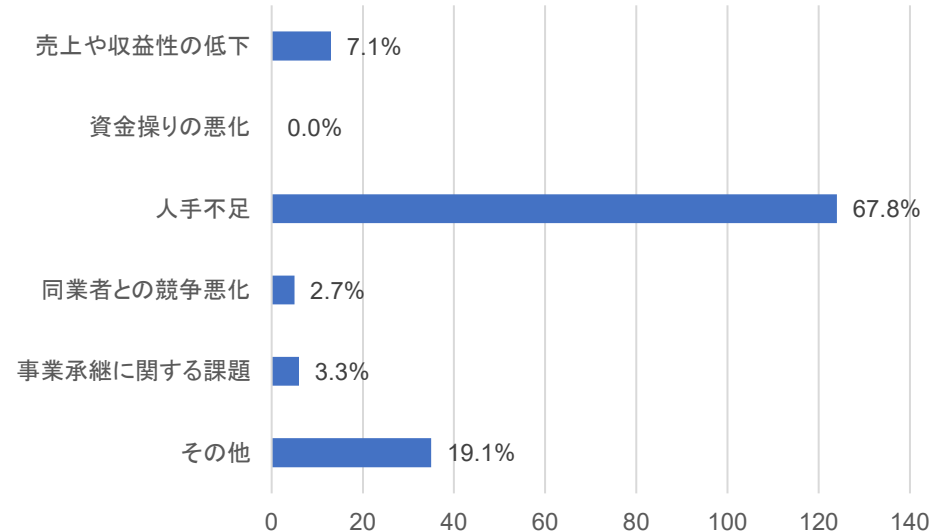
| 質問                                                                                      | 選択肢                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Q1 【複数回答】<br/>貴社における経営課題について該当するもの全て教えてください。</p>                                     | <p>①売上や収益性の低下<br/>②資金繰りの悪化<br/>③人手不足<br/>④同業者との競争激化<br/>⑤事業承継に関する課題<br/>⑥その他</p>                                        |
| <p>Q2 【複数回答】<br/>今後の事業の展開について該当するものを教えてください。</p>                                        | <p>①既にいる後継者に承継する予定である<br/>②後継者はいないが事業承継をしたい<br/>③他社と業務提携したい<br/>④事業譲渡・売却・休眠/廃業のいずれかを考えている<br/>⑤分からない →Q5 へ<br/>⑥その他</p> |
| <p>Q3 【単一回答】<br/>(Q2で⑤分からない以外を回答した企業様のみ)<br/>貴社では後継者への事業継承やM&amp;Aについて、どのようにお考えですか。</p> | <p>①最優先の経営上の課題と認識している<br/>②最優先ではないが、経営上の課題の一つとして認識している<br/>③現状、経営上の重要な課題として認識していない<br/>④その他</p>                         |
| <p>Q4 【単一回答】<br/>(Q2で⑤分からない以外を回答した企業様のみ)<br/>事業承継や売却などの開始時期について最も近いと思われる時期を教えてください。</p> | <p>① 1 年以内      ② 3 年以内<br/>③ 5 年以内      ④ 10 年以内<br/>⑤未定            ⑥その他</p>                                           |
| <p>Q5 【複数回答】<br/>(事業承継・M&amp;A に関する)相談先についてお聞かせください。</p>                                | <p>①士業(税理士等)      ②金融機関<br/>③商工会議所          ④公的支援機関<br/>⑤経営コンサルタント ⑥同業他社<br/>⑦取引先                ⑧その他</p>               |

## 設問別回答結果

Q1：貴社における経営課題について該当するもの全て教えてください。【複数回答】

- ✓ 「人手不足」と回答した企業が最も多く、124件（67.8%）であった。
- ✓ 次いで「売上や収益性の低下」と回答した企業が13件（7.1%）、「事業継承に関する課題」と回答した企業が6件（3.3%）であった。

| 回答内容       | 件数  | 構成比率  |
|------------|-----|-------|
| 売上や収益性の低下  | 13  | 7.1%  |
| 資金操りの悪化    | 0   | 0.0%  |
| 人手不足       | 124 | 67.8% |
| 同業者との競争悪化  | 5   | 2.7%  |
| 事業承継に関する課題 | 6   | 3.3%  |
| その他        | 35  | 19.1% |
| 合計         | 183 | —     |



### 【その他内容】

- ・ 高齢者の増加
- ・ 立地に関して
- ・ 建物の老朽化
- ・ 人材教育

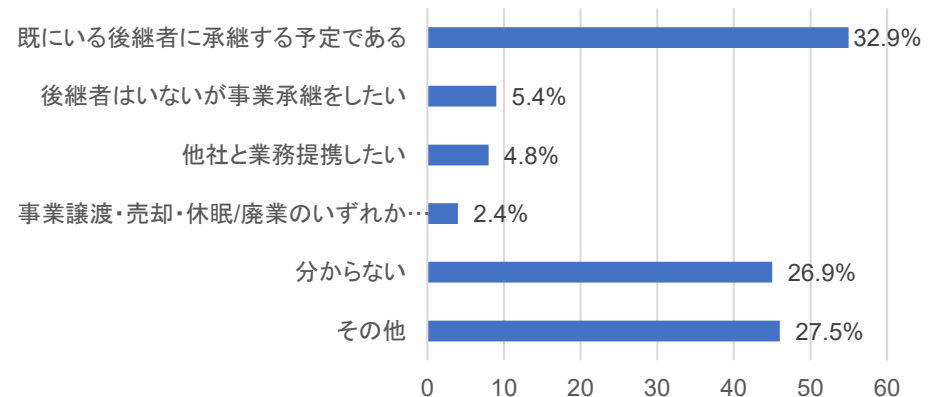


## 設問別回答結果

Q2：今後の事業の展開について該当するものを教えてください。【複数回答】

- ✓ 「既にいる後継者に承継する予定である」と回答した企業が最も多く、55件（32.9%）であった。
- ✓ 次いで「後継者はいないが事業承継をしたい」と回答した企業が9件（5.4%）、  
「他社と業務提携したい」と回答した企業が8件（4.8%）であった。
- ✓ 僅かではあるが、「事業譲渡・売却・休眠/廃業」と回答した企業は4件（2.4%）であった。

| 回答内容                     | 件数  | 構成比率  |
|--------------------------|-----|-------|
| 既にいる後継者に承継する予定である        | 55  | 32.9% |
| 後継者はいないが事業承継をしたい         | 9   | 5.4%  |
| 他社と業務提携したい               | 8   | 4.8%  |
| 事業譲渡・売却・休眠/廃業のいずれかを考えている | 4   | 2.4%  |
| 分からない                    | 45  | 26.9% |
| その他                      | 46  | 27.5% |
| 合計                       | 167 | —     |



### 【その他内容】

- ・ 株主の意向 ・ 事業の拡大
- ・ 親会社の意向 ・ 承継したばかり
- ・ M&Aしたばかり ・ 後継者はいるが承継するかは未定

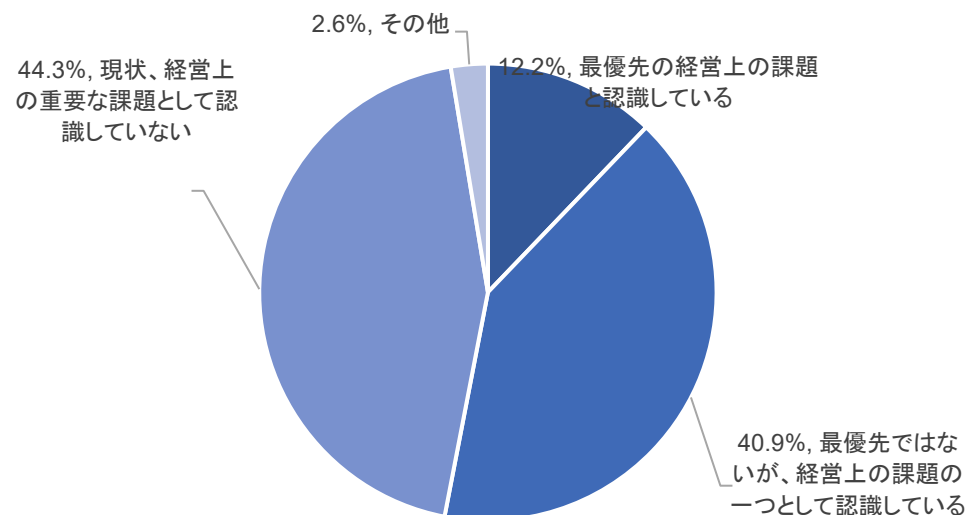
## 設問別回答結果

**Q3 : (Q2で⑤分らない以外を回答した企業様のみ)**

**貴社では後継者への事業継承やM&Aについて、どのようにお考えですか。【単一回答】**

- ✓ 「現状、経営上の重要な課題として認識していない」と回答した企業が最も多く、51件（44.3%）であった。
- ✓ 次いで「最優先ではないが、経営上の課題の一つとして認識している」と回答した企業が47件（40.9%）であり、「最優先の経営上の課題と認識している」と回答した企業は14件（12.2%）であった。

| 回答内容                        | 件数  | 構成比率  |
|-----------------------------|-----|-------|
| 最優先の経営上の課題と認識している           | 14  | 12.2% |
| 最優先ではないが、経営上の課題の一つとして認識している | 47  | 40.9% |
| 現状、経営上の重要な課題として認識していない      | 51  | 44.3% |
| その他                         | 3   | 2.6%  |
| 合計                          | 115 | —     |



### 【その他内容】

- ・ 承継に向けて準備を進めている
- ・ 親会社の意向

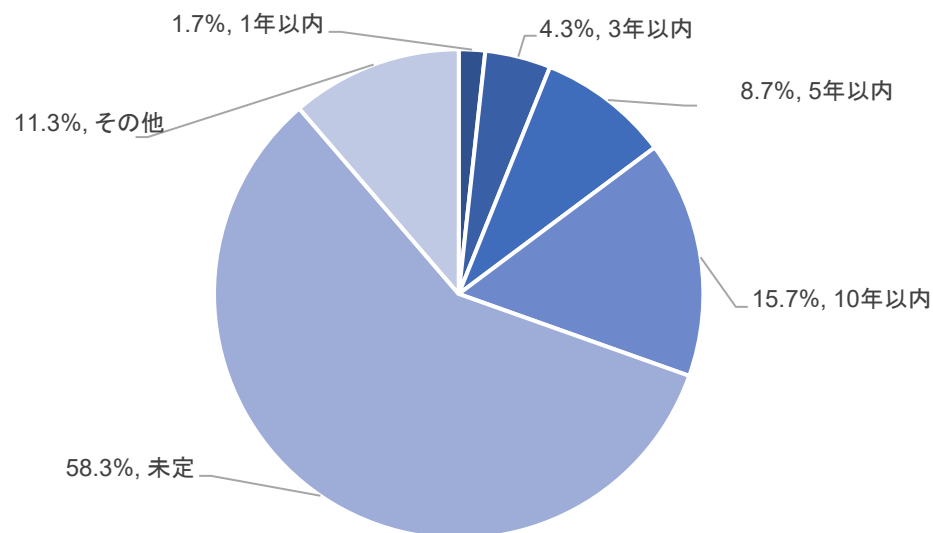
## 設問別回答結果

### Q4：(Q2で⑤分らない以外を回答した企業様のみ)

事業承継や売却などの開始時期について最も近いと思われる時期を教えてください。【単一回答】

- ✓ 事業承継や売却などの開始時期について、「10年以内」と回答した企業が最も多く、18件（15.7%）であった。
- ✓ 次いで「5年以内」と回答した企業が10件（8.7%）、「3年以内」と回答した企業が5件（4.3%）であった。

| 回答内容  | 件数  | 構成比率  |
|-------|-----|-------|
| 1年以内  | 2   | 1.7%  |
| 3年以内  | 5   | 4.3%  |
| 5年以内  | 10  | 8.7%  |
| 10年以内 | 18  | 15.7% |
| 未定    | 67  | 58.3% |
| その他   | 13  | 11.3% |
| 合計    | 115 | —     |



### 【その他内容】

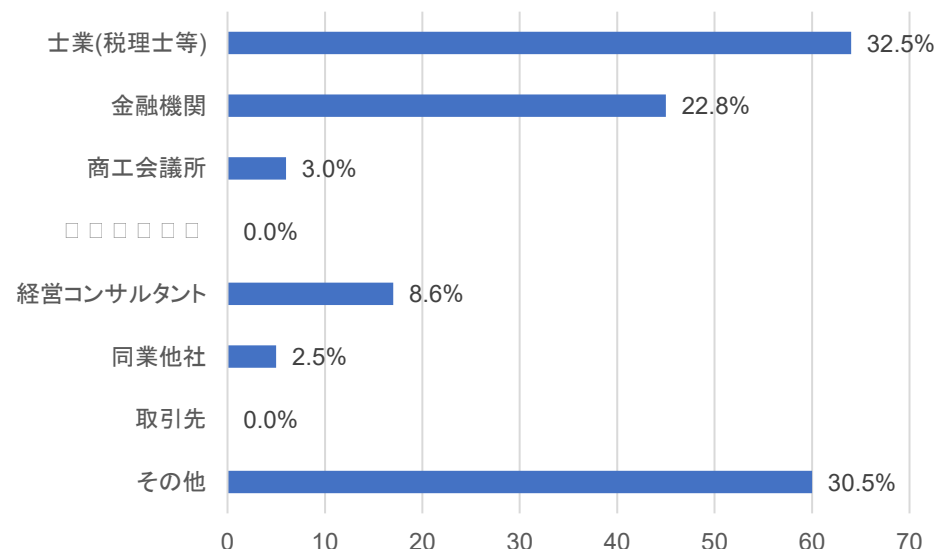
- ・ 親会社の意向
- ・ 既に承継済み

## 設問別回答結果

**Q5：(事業承継・M&Aに関する)相談先についてお聞かせください。【複数回答】**

- ✓ 「士業(税理士等)」と回答した企業が最も多く、64件（32.5%）であった。
- ✓ 次いで「金融機関」と回答した企業が45件（22.8%）、「経営コンサルタント」と回答した企業が17件（8.6%）であった。

| 回答内容      | 件数  | 構成比率  |
|-----------|-----|-------|
| 士業(税理士等)  | 64  | 32.5% |
| 金融機関      | 45  | 22.8% |
| 商工会議所     | 6   | 3.0%  |
| 公的支援機関    | 0   | 0.0%  |
| 経営コンサルタント | 17  | 8.6%  |
| 同業他社      | 5   | 2.5%  |
| 取引先       | 0   | 0.0%  |
| その他       | 60  | 30.5% |
| 合計        | 197 | —     |



### 【その他内容】

- ・ 株主 ・ 親会社 ・ 知人
- ・ M&A会社 ・ グループ会社

# 調査結果サマリ

## 本調査で明らかになった傾向について整理

### 経営課題

- ✓ 整備現場における「人手不足」（124件：67.8%）が顕著に現れている。
- ✓ 次点として「売上や収益性」（13件：7.1%）、「事業継承」（6件：3.3%）が課題として認識されている。

### 今後の事業展開

- ✓ 「既にいる後継者への承継」（55件：32.9%）、「後継者はいないが事業承継」（9件：5.4%）との回答から、次世代経営者へのバトンタッチが具体的に検討されている傾向がある。
- ✓ 「他社との業務提携」（8件：4.8%）も検討の選択肢となっている。

### 事業承継に向けた検討状況

- ✓ 事業承継は「最優先または経営上の課題の一つ」として認識されており（61件：53.1%）、そのうち向こう5年・10年（28件：24.4%）を見据えているとの声が多い。
- ✓ 相談先は「士業・金融機関」が最も多く（109件：55.3%）、「経営コンサルタント」も一定数ある中（17件：8.6%）、公的支援機関が活用されている声はなかった。

**END**