

様式第二十一（第13条関係）

認定事業再編計画の内容の公表

1. 認定をした年月日

令和7年3月13日

2. 認定事業者名

CNSホールディングス株式会社

3. 事業再編の目標

(1) 事業再編に係る事業の目標

(価値観)

当社グループは昭和41年創業のパブリカ香川株式会社（自動車販売事業）をルーツとし、「生涯顧客創りを通して『より豊かなモビリティライフ』と『安全・安心・信頼』を提供し続け、地元根に根差し応援される会社であり続ける」という経営理念のもと、『トヨタ自動車の車の販売・メンテナンス』と『SDGsを主とする地域課題の解決に資する取組み』を積極的に行ってきた。

現状の経営環境は、人口減少・高齢化といった社会情勢、移動方法の多様化、技術革新などにより日々大きく変化しており、今後益々厳しくなることが予想される。

これらの変化に対応するためには、顧客基盤の拡大だけでなく、コストの削減を実施し、効率的な経営を目指していかなければならない。

(ビジネスモデル)

当社グループは、親会社としてCNSホールディングス株式会社（以下、CNS HD）、子会社としてトヨタカローラ香川株式会社（以下、C香川）及びネッツトヨタ高松株式会社（以下、N高松）を保有するグループ企業で、主として自動車販売事業を行ってきた。昨今の購買人口の減少や地域経済の低迷により、売上・収益の減少が予想される。

今後は、自動車販売事業の主たる部門である販売部門と物流部門において新しいシステムを導入し、販売費を削減することで、より効率的な経営を目指していく。

これにより、車を仕入れて販売力で売る従来のビジネスモデルから、DXを導入した効率的な販売方法によるビジネスモデルへの転換を図る。

(戦略)

C香川を会社分割し、CNS HDに不動産移転を行う。また、C香川の自動車販売事業の販売部門と物流部門において、効率化を実施する。販売部門においては、全店舗に新たに販売促進システムを導入する。様々な顧客情報を瞬時に検索し、素早く顧客ニーズを察知することで営業活動を効率化し、販売費を削減する。また、物流部門において、新たな物流効率化システムを導入することで、作業の平準化や可視化を実現し、販売費を削減する。完全子会社のN高松の販売部門、物流部門でも同様な取組みを行い、グループ一体となって合理化を目指す。

(持続可能性・成長性)

購買人口の減少や地域経済の低迷により、マーケットが縮小傾向にある中で、顧客基盤の拡大を目指すだけでは当社グループの成長が鈍化することが予想される。よって、厳しい経営環境下においては経営の効率化が急務となっている。

今回の事業再編により、顧客を効率的に獲得し、また、バックヤード業務の費用も

削減することで、自動車販売事業のさらなる成長に結び付けていく。

(ガバナンス)

この度、C香川の会社分割の実施に当たり、グループの販売店会社の執行部門と、ホールディングス会社を主体とした執行部門と監督部門の責任と権限を明確に分離し、事業の進捗状況を適時適切にモニタリングできる体制の構築に努める。

また、経営資源の最適配置によって生産性の向上並びに付加価値創出を図り、グループ全体として、企業価値のさらなる向上を目指す。

(2) 生産性及び財務内容の健全性の向上を示す数値目標

(成果と重要な成果指標(KPI))

計画の対象となる事業の生産性の向上としては、2028年3月期には2024年3月期に比べて従業員1人あたりの付加価値額を12.73%向上させることを目標とする。

財務内容の健全性の向上としては、2028年3月期において当社の有利子負債はキャッシュフローの5.1倍、経常収支比率は115.0%となる予定である。

4. 事業再編の内容

(1) 事業再編に係る事業の内容

①計画の対象となる事業

自動車販売事業（販売部門、新車点検・中古車商品化などの物流部門）

〈選定の理由〉

自動車販売事業のマーケットが縮小傾向にある中で、顧客基盤の拡大を目指すだけでは成長が鈍化することが予想される。今後も自動車販売事業は当社グループの収益の柱となることは変わらないが、厳しい経営環境下においては経営の効率化が急務となっている。

そこで、自動車販売事業の主たる部門である販売部門と物流部門において新たなシステムを導入することで効率化を実施し、グループとして自動車販売事業の競争力・収益力の強化に取り組むに至った。

②実施する事業の構造の変更と分野又は方式の変更の内容

C香川で展開しているバックヤード部門（新車点検・中古車商品化などの物流部門と店舗の企画管理部門）をCNS HDに集約する。また、販売部門・物流部門において新たなシステムを導入し、業務の効率化を図る。同様にN高松でも同様な取組みを行い、グループ全体での合理化を図る。

なお、当該事業再編計画による生産性の向上は、当該事業分野における市場構造に照らしても持続的なものと見込まれる。

また、当該事業分野は過剰供給構造ではなく、さらに一般消費者及び関連事業者の利益を不当に害するおそれがあるものではない。

(事業の構造の変更)

- ・吸収分割による自動車販売業に係る不動産事業の移転(無対価の吸収分割)

〈分割会社〉

名称: トヨタカローラ香川株式会社

住所: 香川県高松市鬼無町是竹94番地

代表者の氏名: 代表取締役社長 向井 良太郎

資本金: 40,000,000円

〈承継会社〉

名称: CNSホールディングス株式会社

住所:香川県高松市鬼無町是竹94番地
代表者の氏名:代表取締役社長 向井 幸司
分割前の資本金:10,000,000円
分割後の資本金:10,000,000円
発行する株式を引き受ける者:無対価のため無し
分割予定日:2025年4月1日

(事業の分野又は方式の変更)

CNS HDをヘッドクォーターとしたグループの事業再編を行うとともに、販売部門では、顧客データをAIで分析して購入見込み顧客を絞り込むセールスツールと、ベテラン社員の営業ノウハウを一元管理するツールを導入する。従来の属人的営業スタイルから、DXを活用した効率的な販売方法に転換し、広告宣伝費など従来の営業活動でかかっていた販売費を削減する。

物流部門では、作業の全体像を把握し、スケジュールを組むことができる物流効率化システムを新たに導入し、作業効率を向上させる。また、作業者が新車点検と中古車クリーニング作業の両方ができるように多能工化を図り、納車までの作業の滞留を防ぐ。さらに、車の販売・保有台数等を地域毎に把握できるシステムを導入することで、車を効果的に各店舗に分配することができる。これらのシステムの機能の確立により、販売サイクルを短縮し、作業の滞留に伴う車の移動にかかる輸送費などの販売費を削減する。

以上により、効率的な経営体制を実現し、結果として、2027年度には2023年度に比べて商品1単位（1台）当たりの販売費の比率を6.12%削減させる。

(2) 事業再編を行う場所の住所

香川県高松市鬼無町是竹94番地
CNSホールディングス株式会社

香川県高松市鬼無町是竹94番地
トヨタカローラ香川株式会社

香川県高松市香西南町404番地1
ネットヨタ高松株式会社

(3) 関係事業者・外国関係法人に関する事項

香川県高松市鬼無町是竹94番地
トヨタカローラ香川株式会社
※CNSホールディングス株式会社の完全子会社のため(出資比率100%)

香川県高松市香西南町404番地1
ネットヨタ高松株式会社
※CNSホールディングス株式会社の完全子会社のため(出資比率100%)

(4) 事業再編を実施するための措置の内容

別表1のとおり

5. 事業再編の実施時期

事業再編の開始時期及び終了時期
開始時期:2025年4月

終了時期:2028年3月

6. 事業再編に伴う労務に関する事項

(1) 事業再編の開始時期の従業員数 (2025年1月末時点)

CNSホールディングス株式会社	53名
トヨタカローラ香川株式会社	237名
ネッツトヨタ高松株式会社	112名

(2) 事業再編の終了時期の従業員数

CNSホールディングス株式会社	64名
トヨタカローラ香川株式会社	231名
ネッツトヨタ高松株式会社	112名

(3) 新規に採用される従業員数

CNSホールディングス株式会社	3名
トヨタカローラ香川株式会社	7名
ネッツトヨタ高松株式会社	4名

(4) 事業再編に伴い出向または解雇される従業員数

出向予定人員数	10名
転籍予定人員数	0名
解雇予定人員数	0名

7. その他

該当なし

別表 1

1. 事業再編の措置の内容

措置事項		実施する措置の内容及びその実施する時期	期待する支援措置
法第2条第17項第1号の要件			
	ロ 会社の分割	① 分割会社 名称: トヨタカローラ香川株式会社 住所: 香川県高松市鬼無町是竹94番地 代表者の氏名: 代表取締役社長 向井良太郎 資本金: 40,000,000円 ② 承継会社 名称: CNSホールディングス株式会社 住所: 香川県高松市鬼無町是竹94番地 代表者の氏名: 代表取締役社長 向井幸司 分割前の資本金: 10,000,000円 分割後の資本金: 10,000,000円 ③ 発行する株式を引き受ける者: 無対価のため無し ④ 分割予定日: 2025年4月1日	租税特別措置法第80条第1項第6号(会社分割に伴う不動産の所有権の移転登記等の税率の軽減)
法第2条第17項第2号の要件			
	ハ 商品の新たな販売の方式の導入又は役務の新たな提供の方式の導入による商品の販売又は役務の提供の効率化	販売部門では、顧客データをAIで分析して購入見込み顧客を絞り込むセールスツールと、ベテラン社員の営業ノウハウを一元管理するツールを導入する。従来の属人的営業スタイルから、DXを活用した効率的な販売方法に転換し、広告宣伝費など従来の営業活動でかかっていた販売費を削減する。 物流部門では、作業の全体像を把握し、スケジュールを組むことができる物流効率化システムを新たに導入し、作業効率を向上させる。また、作業者が新車点検と中古車クリーニング作業の両方ができるように多能工化を図り、納車までの作業の滞留を防ぐ。さらに、車の販売・保有台数等を地域毎に把握できるシステムを導入することで、車を効果的に各店舗に分配することができる。これらのシステムの機能の確立により、販売サイクルを短縮し、作業の滞留に伴う車の	

		移動にかかる輸送費などの販売費を削減する。 結果として、2027年度には2023年度に比べて商品1単位（1台）当たりの販売費の比率を6.12%削減させる。	
--	--	---	--