

## 様式第十八（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8年3月30日

2. 認定事業者名  
株式会社ハタヤホールディングス

3. 認定事業再編計画の目標

（1）事業再編に係る事業の目標

（価値観）

当社グループを取り巻く事業環境は、少子高齢化・人口減少の進行による市場縮小、価値観やライフスタイルの多様化など、大きな構造変化の局面にあります。こうした環境下において、企業には単なる事業継続にとどまらず、地域社会の持続可能性に寄与する存在であることが求められています。

当社グループは、「地域社会と共に成長し、環境・社会・経済の調和を大切にしながら、持続可能な未来を創造する」ことを基本理念とし、事業活動を通じて、すべての人が安心して暮らせるまちづくりに貢献してまいりました。

また、ダイバーシティ&インクルージョンの考え方を重視し、多様な人材がそれぞれの強みを活かし、活躍できる企業グループであることを目指しています。

今後も、「お客様、地域社会、社員から日本一ありがとうをもらえるグループ」を目標に掲げ、感謝され、信頼され続ける企業グループとして、地域とともに歩み続けてまいります。

（ビジネスモデル）

当社グループは、茨城トヨペット株式会社及びネッツトヨタつくば株式会社の2社を中核事業会社とし、これに加え、茨城ヤナセ株式会社、株式会社昭和自動車教習所、株式会社菱友（ゴルフ練習場運営）、株式会社菱彩（つくりおき.jpフランチャイズ事業）の計6社により構成されています。

再編の対象となる2社は、主にトヨタ車・レクサス車・中古車の販売及び整備事業を中心に、生損害保険代理業を展開し、地域に密着したモビリティサービスを提供してきました。一方、グループ各社は、それぞれ異なる事業領域において地域社会のニーズに応える役割を担っています。

本事業再編では、こうしたグループ各社が保有するヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源をグループ全体で一元管理し、重複機能の解消とリソースの有効活用を図ります。

これにより、各社が単独では対応しきれなかった経営課題についても、グループ横断で解決に取り組む体制を構築し、グループ全体としての競争力と持続性の向上を目指します。

（戦略）

本事業再編により、当社グループはグループ全体の経営戦略を統括する体制を構築し、以下の施策を段階的に推進していきます。

① 資産管理・投資戦略の高度化

グループが保有する不動産（遊休資産を含む）について、立地特性や収益性を踏まえた有効活用を進めるとともに、店舗のリロケーションや統廃合を含めた最適配置を検討します。

また、グループファイナンスの導入により資金調達を一元化し、調達コストの低減を図るとともに、グループ全体最適の観点から投資判断を行うことで、資本効率の向上を目指します。

② バックヤード業務のシェアドサービス化

各社に分散していた管理・間接部門機能を集約し、シェアドサービスとして提供することで、業務の標準化・効率化を推進します。

これにより、人的コストシナジーを最大化するとともに、各事業会社が本来注力すべ

き事業活動に専念できる体制を構築します。

③ 人材育成とグループ内人材流動化の促進

グループ各社間での出向や人事交流を積極的に行い、事業や職種を超えた経験機会を提供します。

グループ横断での多様なキャリア形成を支援することで、社員一人ひとりの成長とエンゲージメントを高めるとともに、将来のグループ経営を担う人材の育成につなげていきます。

(持続可能性・成長性)

当社グループは、ホールディングスにおいてヒト・モノ・カネ・情報といったグループ経営資源を効率的に一括管理することで、重複業務の解消と経営判断の迅速化を図り、グループ全体の生産性向上を実現していきます。

特に、グループ管理部門を中心としたシェアドサービス機能を展開することで、間接業務の集約・標準化を進め、人的コストシナジーの創出を図ります。将来的には、こうした管理ノウハウや業務基盤を活用し、ビジネスプロセスアウトソーシング (BPO) として県内企業の管理業務を受託することも視野に入れ、地域企業の業務効率化や競争力向上に寄与することで、県内産業全体の活性化につなげていきます。

また、グループ連携による採用活動の強化や、グループ間での人事交流を通じた横断的なキャリア支援を推進し、多様な経験機会を提供することで人材育成を図ります。これにより、社員一人ひとりの成長と定着率の向上を実現するとともに、将来のグループ経営を支える人材基盤を強化していきます。

これらの取り組みを通じて、当社グループは変化の激しい経営環境においても柔軟かつ持続的に成長できる体制を構築し、グループ全体の持続可能性を一層高めてまいります。

(ガバナンス)

本事業再編の実施により、グループの経営資源を当社 (ホールディングス) が一元的に管理する体制が確立され、グループガバナンスの実効性が大きく向上します。当社は、グループ全体の経営方針・投資方針を明確化するとともに、各事業会社の業務執行状況を適切に把握・監督していきます。

また、グループガバナンスの実効性については、定期的なモニタリングを行い、リスク管理及びコンプライアンス体制の強化を継続的に図ります。これにより、グループ経営資源の全体最適化を推進し、生産性の向上及び付加価値の創出を実現するとともに、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

(2) 生産性の向上を示す数値目標

計画の対象となる事業の生産性の向上としては、2028 年度において、従業員 1 人当たり付加価値額を 2024 年度比で 9.4% 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 年度において、当社グループ全体の有利子負債キャッシュフロー倍率を 0.9 倍、経常収支比率を 121.8% とすることを目標とする。

4. 認定事業再編計画に係る事業再編の内容

(1) 事業再編に係る事業の内容

① 計画の対象となる事業

自動車小売業 (新車・中古車販売、車検・整備等のアフターサービスを含む)

< 選定の理由 >

当社グループは、長年にわたり茨城県下を中心として自動車小売事業を展開し、地域に根差した営業基盤と顧客基盤を構築してきた。一方で、近年は自動車市場の成熟化、人口減少による需要構造の変化、電動化・デジタル化の進展等により、従来型の事業運営では持続的な収益確保が困難となりつつある。

特に、グループ各社に分散して配置されているバックヤード部門 (管理部門人員、不動産管理、資金管理等) については、重複コストや業務の非効率が生じており、グループ全体の資本効率および生産性向上の阻害要因となっている。

このため、当社グループの中核事業である自動車小売業を対象として事業再編を実施し、経営資源の最適配分と業務効率化を図ることが、グループ全体の競争力強化に資すると判断し、本事業を計画の対象とした。

## 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

茨城トヨペット株式会社及びネッツトヨタつくば株式会社の持株会社である当社に対して、会社分割の手法により不動産事業及び管理部門を移転させる事業再編を実施する。具体的には、管理部門人員、保有不動産の管理機能、資金管理・財務管理機能等を当社に集約し、業務プロセスの標準化及び重複業務の削減を図る。これにより、間接部門コストの削減と意思決定の迅速化を実現し、グループ全体の業務効率改善を進める。

併せて、業務のデジタル化・業務プロセスの見直しを進めることにより、従来の属人的な管理体制から、データに基づく効率的な経営管理体制へと転換する。これにより、店舗運営や営業活動に経営資源を重点配分できる体制を構築し、自動車小売業における付加価値の向上を図る。

本事業再編により、管理部門の集約による固定費削減、業務の標準化・効率化が進み、資本効率及び労働生産性の向上が見込まれる。これらの取り組みは一時的なコスト削減にとどまらず、経営資源配分の最適化を通じて、当該事業分野における市場構造を踏まえた持続的な生産性向上につながるものである。

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にはなく、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ない。

### (事業の構造の変更)

無対価吸収分割による不動産事業及び管理部門の移転

#### <分割会社①>

名称：茨城トヨペット株式会社

住所：茨城県水戸市千波町 2028 番地の 1

代表者の氏名：幡谷 俊一郎

資本金：5,000 万円

#### <分割会社②>

名称：ネッツトヨタつくば株式会社

住所：茨城県古河市旭町二丁目 19 番 35 号

代表者の氏名：幡谷 俊一郎

資本金：5,000 万円

#### <承継会社>

名称：株式会社ハタヤホールディングス

住所：茨城県水戸市千波町 2028 番地 1

代表者の氏名：幡谷 俊一郎

資本金：4,800 万円

### (事業の分野又は方式の変更)

茨城トヨペット株式会社及びネッツトヨタつくば株式会社は、自動車小売業における中古車販売の高度化を目的として、トヨタ自動車が開発した中古車販売支援システム『U-SLIM』を活用した新たな役務の提供を図る。

U-SLIMは、以下の二つの機能を有するシステムであり、これらを通じて中古車販売プロセスの可視化及び一元管理を実現する。

①下取予定車両の早期提案機能

②下取から販売までのステータス管理機能

具体的には、下取予定時点から顧客への提案準備を開始し、車両入庫後直ちに商談提案を行うことで、下取から受注までのリードタイムを短縮し、高効率な販売を実現する。また、グループ内における中古車販売の統合インターフェースとして、すべての提案可能車両を検索・提案可能とすることにより、提案可能車両の拡充を図り、中古車販売の最大化を実現する。

これにより、茨城トヨペット株式会社及びネットヨタつくば株式会社における役務の構成は、各店舗・各社が個別に管理・販売を行う従来の方式から、U-SLIMを基盤とした統合的な販売支援サービスを活用する方式へと転換する。その結果、業務効率の向上及び販売機会の最大化を同時に実現するものであり、商品の新販売方式の導入により商品等1単位当たりの販売費を2028年度において、15.4%削減を目標とする。

(2) 事業再編を行う場所の住所

茨城県水戸市千波町 2028 番地 1  
株式会社ハタヤホールディングス

茨城県水戸市千波町 2028 番地の 1  
茨城トヨペット株式会社

茨城県古河市旭町二丁目 19 番地 35 号  
ネットヨタつくば株式会社

(3) 関係事業者又は外国関係法人に関する事項

茨城トヨペット株式会社  
株式会社ハタヤホールディングスは発行株式総数の 100%を保有しており関係事業者に該当。  
ネットヨタつくば株式会社  
株式会社ハタヤホールディングスは発行株式総数の 100%を保有しており関係事業者に該当。

(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. 事業再編の開始時期及び終了時期

開始時期：2026 年 4 月  
終了時期：2029 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 (2026 年 4 月 1 日時点)

株式会社ハタヤホールディングス	37 名
茨城トヨペット株式会社	733 名
ネットヨタつくば株式会社	176 名

(2) 事業再編の終了時期の従業員数

株式会社ハタヤホールディングス	83 名
茨城トヨペット株式会社	719 名
ネットヨタつくば株式会社	190 名

(3) 事業再編に充てる予定の従業員数

茨城トヨペット株式会社	36 名
ネットヨタつくば株式会社	10 名

(4) (3) 中、新規採用される従業員数

茨城トヨペット株式会社	145 名
ネットヨタつくば株式会社	54 名

(5) 事業再編に伴い出向又は解雇される従業員数

出向予定人員数：	0 名
転籍予定人員数：	46 名
茨城トヨペット株式会社	36 名
ネットヨタつくば株式会社	10 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	<p>①分割会社            名称：茨城トヨペット株式会社            住所：茨城県水戸市千波町2028番地の1            代表者の氏名：幡谷 俊一郎            資本金：5,000万円            分割予定日：2026年4月1日</p> <p>名称：ネットヨタつくば株式会社            住所：茨城県古河市旭町二丁目19番35号            代表者の氏名：幡谷 俊一郎            資本金：5,000万円            分割予定日：2026年4月1日</p> <p>②承継会社            名称：株式会社ハタヤホールディングス            住所：茨城県水戸市千波町2028番地1            代表者の氏名：幡谷 俊一郎            資本金：4,800万円</p> <p>③発行する株式を引き受ける者：なし（無対価）</p> <p>④分割予定日：2026年4月1日</p>	<p>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）</p>
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	<p>本事業再編により、当社グループは、自動車小売業における中古車販売の高度化を目的として、トヨタ自動車が開発した中古車販売支援システム『U-SLIM』を活用した新たな役務を提供する。</p> <p>U-SLIMは、</p> <p>① 下取予定車両の早期提案機能            ② 下取から販売までのステータス管理機能            の二つの機能を有するシステムであり、これらを通じて中古車販売プロセスの可視化および一元管理を実現する。</p> <p>本役務の狙いは大きく二点である。</p> <p>第一に、下取予定時点から顧客への提案準備を開始し、車両入庫後直ちに商談提案を行うことで、下取から受注までのリードタイムを短縮し、販売活動の効率化及び販売費の最適化を実現する点である。</p> <p>第二に、グループ内における中古車販売の統合インターフェースとして、すべての提案可能車両を検索・提案可能とすることにより、重複業務や機会損失を削減し、営業プロセスの効率化</p>	

	<p>を図る点である。</p> <p>これにより、当社グループにおける役務の構成は、各店舗・各社が個別に管理・販売を行う従来の方式から、U-SLIMを基盤とした統合的な販売支援サービスを活用する方式へと転換する。</p> <p>当該役務は、業務効率の向上及び販売機会の最大化を同時に実現するものであり、当該事業分野における市場構造に照らしても、持続的な生産性向上が見込まれる。</p> <p>なお、商品の新販売方式の導入により商品等1単位当たりの販売費を15.4%削減することを役務目標とする。</p>	
--	---	--