

## 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5年3月31日
2. 認定事業再編事業者名  
広島トヨタ自動車株式会社
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、「お客さまが笑顔になる対話の場をたくさんつくることで、広島からしあわせなモビリティライフを創造する」という企業理念のもと、80年以上の間、広島のカーライフを支えてきた。

当社を取り巻く事業環境としては、少子高齢化を背景とした人口減少によりマイカー保有台数は停滞し、また、ITの発達、スマートホンの普及といったライフスタイルの変化により、様々なサービスを受けるにあたっての情報収集や利用の仕方が大きく変化している。

事業環境の変化に柔軟かつ迅速に対応し、広島トヨタの原点である「地域や人への熱い思い」「チャレンジ精神」「困難に直面しても失敗しても仲間であげ合う文化（チームワーク）」をグループ全体に浸透させ、引き続き、お客様、社員、地域にとってなくてはならない会社、またそうしたステークホルダーが「しあわせ」になる会社として、お客さまとの長いおつきあいをめざしていく。

（ビジネスモデル）

当社の事業は、トヨタ店をはじめレクサス、ダイハツ、Volkswagen 各店の運営、また、新車販売だけでなくU-Car販売、買取、車検・一般整備、生損保代理業など、自動車周辺事業を含めてラインナップとしては持っているものの、これまで当社では、幅広いエリアをカバーすることを企図した店舗展開を行い、営業スタッフによる訪問活動を中心にお客様との繋がりを保ち、新車販売を重視した運営を行ってきた。新車販売台数が右肩上がり増加する局面で当社の営業スタイルは成果を発揮してきたが、昨今では、単に“車を売る”だけではなく、お客様のカーライフに寄り添い、新車販売のみならず、買取・アフターサービス・U-Car販売・自動車関連部品販売・保険等も含めた総合的な営業（以下「総合営業」という。）により顧客生涯価値を高めることが求められ、顧客目線での適切な情報発信と提案を行うことが必要である。そういった局面では、網羅的な店舗展開は必ずしも効率的ではない。また、営業スタッフに根付いた新車販売重視の考え方は簡単に改革されるものでもない。

生産面では労働力不足や若者の車離れを背景としたエンジニアの不足は、当社のみならず、自動車業界全体にとっても大きな課題であるが、当社では、新車販売を重視するあまりエンジニアの採用・育成に十分な経営資源が割かれず、結果的にエンジニアが多く退職し十分な人材の確保が難しいという課題に直面している。

これらの状況を鑑み、当社グループは統括会社として、広島トヨタホールディングス株式会社（以下「ホールディングス」）を設立し、ヒト・モノ・カネ・情報といったグループの経営資源を一元管理し、ホールディングスを頂点に、広島ト

ヨタ自動車株式会社（以下「広島トヨタ」）、トヨタL&F広島株式会社（以下「L&F」）、広島トヨタトレーディング株式会社（以下「トレーディング」）、の内国法人に加えベトナム現地法人としてTOYOTA HIROSHIMA TAN CANG-HT CO.,LTD（以下「TAN CANG」）及びTOYOTA HIROSHIMA VINH PHUC-HT CO.,LTD（以下「VINH PHUC」）も含め、グループ全体で必要な施策を企画・実行し課題解決にあたる体制を構築する。

ホールディングス体制のもと、店舗展開方針や店舗コンセプトを見直すとともに、営業スタッフの総合力強化、営業スタッフの日々の営業活動をバックアップするITツールの導入や顧客情報管理、そしてエンジニアの育成が急務である。

（戦略）

多岐に渡る経営課題に対応するため、当社グループの経営資源（ヒト、モノ、カネ、情報）の一括管理と経営企画を行う統括会社としてホールディングスを設立する。ホールディングスではグループ全体の管理企画のほか、外部企業とのアライアンスなど事業会社では行いきにくい企画も行っていく。

なお、広島トヨタ、L&F、トレーディング、トレーディングの子会社であるTAN CANGとVINH PHUCは、ホールディングスの示すグループ経営方針のもと、事業執行に集中し、生産性の改善を目指していく。

具体的な経営資源における考え方は以下の通りである。

① ヒト	<p>グループ企業の管理企画部門の人材をホールディングスに集約し効率的な管理体制を構築するとともに、様々な企画を立案する。</p> <p>ヒトへの投資として人材育成方針は下記の通り。</p> <p>総合営業人材の育成…</p> <p>ホールディングスの管理の元、店舗統廃合・来店型モデル店舗の設置を通じて、営業スタッフの意識と営業スタイルを改革。グループ各社での情報をホールディングスで一括管理・グループ事業会社で相互利用し、データ連携した顧客管理・提案書作成システムを用いた新たな販売の方法を導入し、営業スタッフの成長をバックアップ。顧客生涯価値を高める総合営業人材へ育成する。</p> <p>エンジニアの育成とベトナム人材あっせん事業…</p> <p>ホールディングス管理の元、サービスセンターを新設し、広島トヨタの近隣店舗で行っている車両整備のうち、来店されない法人車両の整備を集約する。同センターを活用したOJTにより日本の新人エンジニアに加えベトナム人エンジニアの早期育成を行う。将来的には、ホールディングスとベトナム現地子会社が協力し、他社へベトナム人エンジニアをあっせんする事業を立ち上げる予定である。</p> <p>人事評価制度の刷新…</p> <p>企業方針に沿った行動を評価し、待遇面に反映する。</p>
② モノ （不動産）	<p>ホールディングス管理の元、店舗の統廃合（エリア重視/新車販売型から来店型へ）、サービスセンターの新設（来店されない法人車両の整備を集約とOJTによるエンジニアの早期育成）を行っていく。</p>
③ カネ	<p>ホールディングスにてグループの資金調達を一括して行い、また、キャッシュマネジメントシステムを用いて、グループの資金をホールディングスで集中管理し、必要な投資（店舗・工場・システム）に活用していく。</p>
④ 情報	<p>ホールディングスにてグループ企業の顧客情報を一括管理し、</p>

相互利用できるプラットフォームを確立、データを活用し、CRMツールや提案書作成ツールを用いた新たな販売の方法を導入し、来店型総合営業をバックアップする。
--

(持続可能性・成長性)

ホールディングスにてグループ経営資源を効率的に一括管理し、グループ全体の生産性を向上するとともに、当社グループの将来を支える人材を育成することで当社グループの持続可能性を高める。また、当社グループのベトナム現地法人とも連携し、ベトナム人エンジニアの育成・将来的な他社へのあっせんを目指す。こうした取組により、長期的には自動車業界のエンジニア不足にも貢献することで、持続可能な成長を目指す。

(ガバナンス)

事業再編の実施によりグループの経営資源のホールディングスによる一元管理が実現し、グループガバナンスの実効性を高める。これにより事業再編を確実に進捗させ、また、適切にモニタリングを行う。

これにより、当社の経営資源のグループ全体最適化を図り、生産性の向上並びに付加価値創出を図り、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

①生産性の向上を示す数値目標

2026年3月期には2022年3月期に比べて、当社グループ全体の従業員1人当たりの付加価値額を35.74%向上させることを目標とする。

②財務内容の健全性の向上を示す数値目標

2026年3月期において、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9.6倍に、経常収支比率を113.9%にすることを目標とする。

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

自動車小売業

<選定の理由>

当社は業歴も長く、広島県下で店舗展開を行い一定の顧客基盤を築いている。この基盤を活かし、さらに、営業面での意識改革と機能強化、サービスの効率化を行うことにより、業績を伸ばしていく余地があると判断しているため。

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

統括会社としてホールディングスを設立し、組織再編により管理・企画部門の人員、不動産、資金管理機能、顧客情報を集約する。ホールディングスの人員を中心に、各種企画を立案・実行する。不動産に関しては、有効活用の一環としての売却・事業に必要な不動産の取得・広島トヨタの店舗統廃合を主導する。情報に関してはグループ内の情報の統括管理・相互利用を念頭に置いた各種施策を立案・実行を行う。資金管理機能としてはグループ内の金融機関資金調達を行い、また、グループ内の余剰資金をホールディングスに集約、必要な事業会社に貸し付ける。具体的には、下記の施策を実現する。

・総合営業を行うことができる来店型店舗の設置(第一弾として祇園店を閉鎖し、本店・広島北店に統合するとともに、待ち時間を快適に過ごせる、また、ITを使った商談も行える来店型店舗を設置する)

・総合営業を容易にする販売方法の導入（グループ各社の顧客情報（メーカー提供のシステムで管理）を、ホールディングスにて一括して管理し、他の CRM ツールや提案書作成システムと連携し顧客のニーズやライフスタイルに合わせた提案ができる体制を構築

・ホールディングスの管理の下、広島トヨタの近隣店舗で行っている車両整備のうち、来店されない法人車両の整備を新設するサービスセンターへ集約して車両整備の能率を改善

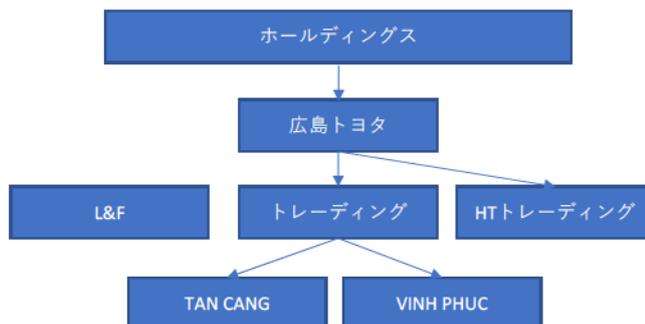
・エンジニア（日本人、ベトナム人）の育成（サービスセンターをOJT拠点として活用）

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状況にはなく、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はない。

（事業の構造の変更）

・現状のグループ組織図



※ 「L&F」の広島トヨタ持ち株比率は12.5%

・フォルクスワーゲン事業の分社化

〈分割会社〉

名称：広島トヨタトレーディング株式会社

住所：広島市中区広瀬北町2番24号

代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕

資本金：1,000万円

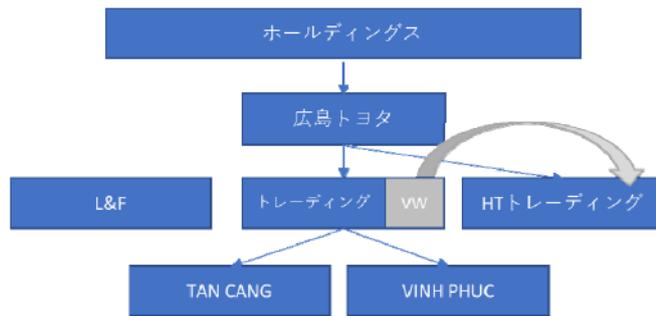
〈承継会社〉

名称：HTトレーディング株式会社（以下「HTトレーディング」）

住所：広島市中区広瀬北町2番24号

代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕

資本金：1,000万円



・吸収合併による事業の集約

〈合併会社〉

名称：広島トヨタ自動車株式会社  
 住所：広島市中区広瀬北町2番24号  
 代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕  
 資本金：8,097.14万円

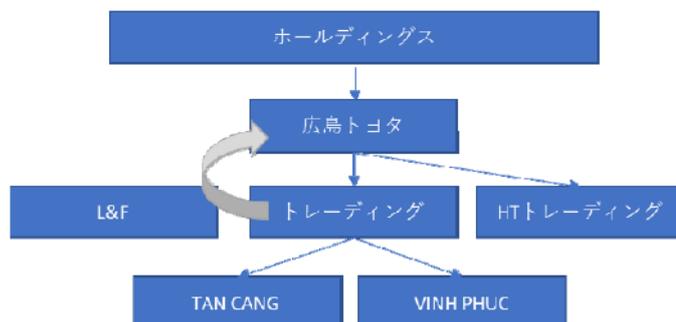
〈被合併会社〉

名称：広島トヨタトレーディング株式会社  
 住所：広島市中区広瀬北町2番24号  
 代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕  
 資本金：1,000万円

〈被合併法人の完全子会社〉

名称：TOYOTA HIROSHIMA TAN CANG-HT CO.,LTD  
 住所：220Bis Dien Bien Phu St., Ward 22, Binh Thanh District, HCMCity  
 代表者の氏名：General Director 津村 浩三  
 資本金：

名称：TOYOTA HIROSHIMA VINH PHUC-HT CO.,LTD  
 住所：Quat Luu Commune, Binh Xuyen District, Vinh Phuc Province  
 代表者の氏名：General Director 佐藤 章彦  
 資本金：



・吸収分割による不動産、HTトレーディング株式、管理企画・資金調達機能の移転

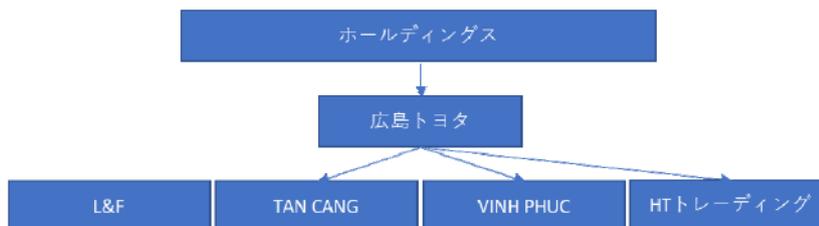
〈分割会社〉

名称：広島トヨタ自動車株式会社

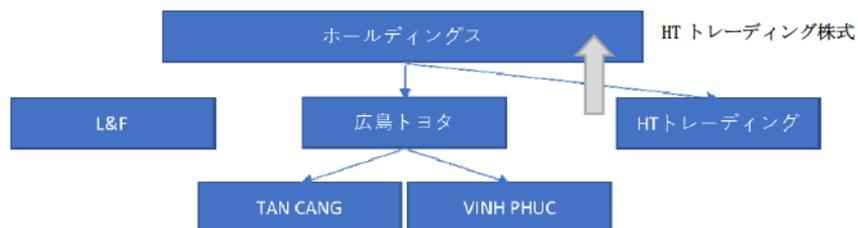
住所：広島市中区広瀬北町2番24号  
 代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕  
 資本金：8,097.14万円

〈承継会社〉

名称：広島トヨタホールディングス株式会社  
 住所：広島市中区広瀬北町2番24号  
 代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕  
 資本金：1,000万円



・再編後のグループ組織図



(事業の分野又は方式の変更)

令和5年2月1日に設立したホールディングスを統括会社として、広島トヨタの保有不動産を移転、広島トヨタ及びL&Fの管理・企画部門人材を転籍させる。また、グループ資金調達をホールディングスに切り替えるとともに、キャッシュマネジメントシステムを活用しホールディングスに資金集約する。

販売面では、集約した経営資源を活用し、今までの訪問営業に向けたエリア重視の店舗展開から、来店型店舗へ店舗ネットワークの再編を行うべく、モデル店舗として祇園店を、本店・広島北店へ統合したうえ同2店舗の改装を行う。

顧客情報を有効活用した総合営業スタイルを実現すべく、広島トヨタとL&Fのメーカー指定システムの顧客データを相互利用しCRMツールや提案書作成システムに連携する。法人営業に強いL&Fの法人顧客情報を、広島トヨタでの法人向け営業に活用する等、グループの情報資源を有効活用する仕組みとする。

生産面では、3,000坪程度の土地を購入しサービスセンターを新設し、広島トヨタの近隣店舗で行っている車両整備のうち、来店されない法人車両の整備を集約する。これにより、車両整備サービスを能率的に行う。2024年3月の竣工を目指して実施する。

サービスセンターは日本の高卒・専門学校卒の新人エンジニアに加えベトナム人エンジニアのOJT拠点としても位置付ける。

サービスセンターでの受入体制が整ったのち、日本で働くことを前提に、本再編により広島トヨタの子会社となるベトナム子会社で半年程度の研修（日本語・エンジニアの基礎）、研修後に広島トヨタやL&Fなどの当社グループ企業で働く。当社グループ企業に十分な人材を確保した後、外部企業へのあっせん（有料職業紹介）も行う予定である。

- (2) 事業再編を行う場所の住所  
広島県広島市中区広瀬北町2番24号  
広島トヨタ自動車株式会社

広島県広島市中区広瀬北町2番24号  
広島トヨタトレーディング株式会社

広島県広島市中区広瀬北町2番24号  
広島トヨタホールディングス株式会社

広島県広島市中区広瀬北町2番24号  
HTトレーディング株式会社

- (3) 関係事業者又は外国関係法人に関する事項  
広島トヨタ自動車株式会社  
広島トヨタトレーディング株式会社  
広島トヨタホールディングス株式会社  
HTトレーディング株式会社

- (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

- (1) 事業再編の開始時期及び終了時期  
開始時期：2023年4月  
終了時期：2026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（2023年4月1日時点）

広島トヨタ自動車株式会社	563名
広島トヨタトレーディング株式会社	50名
広島トヨタホールディングス株式会社	0名
HTトレーディング株式会社	0名

- (2) 事業再編の終了時期の従業員数

広島トヨタ自動車株式会社	562名
広島トヨタトレーディング株式会社	0名
広島トヨタホールディングス株式会社	30名
HTトレーディング株式会社	46名

- (3) 新規採用される従業員数（予定）

広島トヨタ自動車株式会社	30名
広島トヨタトレーディング株式会社	0名
広島トヨタホールディングス株式会社	0名
HTトレーディング株式会社	5名

- (4) 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：なし  
転籍予定人員数：80人  
解雇予定人員数：なし

7. その他  
該当なし

## 別表 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		
イ 合併	<p>① 合併会社            名称：広島トヨタ自動車株式会社            住所：広島県広島市中区広瀬北町2番24号            代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕            資本金：8,097.14万円</p> <p>② 被合併会社            名称：広島トヨタトレーディング株式会社            住所：広島市中区広瀬北町2番24号            代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕            資本金：1,000万円</p> <p>③ 合併比率：無対価            ④ 合併予定日：2023年4月1日</p>	租税特別措置法第80条第1項第5号（会社合併に伴う不動産の所有権の移転登記等の税率の軽減）
ロ 会社の分割	<p>① 分割会社            名称：広島トヨタトレーディング株式会社            住所：広島県広島市中区広瀬北町2番24号            代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕            資本金：1,000万円</p> <p>② 承継会社            名称：HTトレーディング株式会社            住所：広島県広島市中区広瀬北町2番24号            代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕            資本金：1,000万円</p> <p>③ 発行する株式を引き受ける者：            なし（無対価）            ④ 分割予定日：2023年4月1日</p> <p>① 分割会社            名称：広島トヨタ自動車株式会社            住所：広島県広島市中区広瀬北町2番24号            代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕            資本金：8,097.14万円</p> <p>② 承継会社            名称：広島トヨタホールディングス株式会社            住所：広島県広島市中区広瀬北町2番24号            代表者の氏名：代表取締役社長 藤井 一裕            資本金：1,000万円</p> <p>③ 発行する株式を引き受ける者：            なし（無対価）            ④ 分割予定日：2023年4月1日</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）
法第2条第17項第2号の要件		
ハ 商品の新た	顧客管理・提案書作成システムを用いた新たな	

	<p>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>	<p>販売の方法を導入し、来店型総合営業をバックアップする。顧客情報をデータベース化し、顧客のニーズやライフスタイルに合わせた提案書の作成システムを導入することにより、2026年3月期に新車販売1単位当たりの販売費を21.6%削減することを目標とする。</p>	
--	---	--	--