

様式第三十（第18条第3項関係）

認定特別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12月22日

2. 認定特別事業再編事業者名

打川自動車株式会社

3. 特別事業再編の目標

（1）特別事業再編計画に係る事業の目標 (価値観)

当社はこれまで、秋田県横手市を拠点に、自動車整備および車両販売を通じて、お客様に「安全」「安心」「便利さ」の価値を提供してきた。地域に密着し、お客様の暮らしや仕事を支える車両の整備・販売を一貫して行うことを強みとし、継続的に成長してきた。しかし、少子高齢化や人口減少により、地域における自動車保有台数の減少や競合環境の変化が進み、事業環境は厳しさを増している。

一方、A社は、秋田県由利本荘市を拠点に、ヤンマー特約店として農機の販売・整備を行い、地域の農業者から高い信頼を得ている。当社は、A社を完全子会社化し、農機分野への新規参入と事業多角化を進め、地域の農業と運輸を一体的に支える体制を構築する。

（ビジネスモデル）

当社の顧客分析により、農村地域では農機と軽トラック等の小型商用車の両方を保有する農業者が多く、これらを一括で整備・保守できるサービスへの需要が高いことが分かっている。当社は、A社の農機販売・整備ネットワークと当社の自動車整備体制を組み合わせ、車両と農機具の保守契約や販売を一体的に提供する「ワンストップ整備サービス」を展開する。両社が保有する販売管理・顧客管理の仕組みは類似しているが、整備記録やアフターサービスの予約・点検スケジュール管理など、運用面の標準化と共有化を進めることで、顧客対応の迅速化と品質の均一化を図る。

（戦略）

両社の既存顧客基盤を共有し、農機の顧客に自動車整備サービスを、自動車整備の顧客に農機販売・保守サービスを提案するクロスセルを推進する。さらに、ヤンマー製品の販売・整備を軸に、アタッチメントや関連資材の販売など付帯事業の拡大も図る。

（持続可能性・成長性）

本再編により、農機分野への新規参入と自動車整備分野との相乗効果によって、安定的かつ多角的な収益基盤を確立する。農機と車両の両方を扱うことで、需要の繁閑差を相互に補完でき、結果として通年で安定したサービス提供が可能となる。また、両事業において省エネルギー型設備や再生部品の活用を推進し、環境負荷の低減を図る。これらにより、地域経済の活性化と持続可能な成長の両立を目指す。

（ガバナンス）

上記に掲げた特別事業再編計画の実施に当たり、執行部門と監督部門の責任と権限を明確に分離し、特別事業再編計画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。

以上により、当社の経営資源の最適配置によって生産性の向上、需要の開拓及び財務内容の健全性の向上を図り、企業価値の更なる向上を目指す。

(2) 生産性の向上、需要の開拓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))

生産性の向上：2028年度に2023年度比で従業員1人あたり付加価値額を42.9%向上。

需要の開拓：2028年度に2023年度比で売上高を42.1%向上。

財務の健全性：2028年度において有利子負債はキャッシュフローの9.8倍、営業収支比率は114.0%とする。

4. 特別事業再編の内容

(1) 特別事業再編に係る事業の内容

①計画の対象となる事業

自動車整備事業および農機販売・整備事業

〈選定の理由〉

当社は、自動車整備を中心に事業を展開しており、これまで横手市本社および秋田営業所を拠点に、由利本荘地域やにかほ市の鉄道関連事業者、建設会社、自治体の車両整備・修繕ニーズに対応してきた。これらは出張工事や本社への車両運搬によって対応してきたが、効率面で課題があった。

一方、A社は農機の販売・整備を中心とした事業を展開し、当該地域における基盤を有している。当社がA社を子会社化することにより、同地域に営業拠点を確立でき、顧客満足度の向上と効率的なサービス提供が可能となる。

さらに、当社がヤンマー特約店となることで新たな顧客層を獲得でき、加えて既存顧客基盤とのクロスセルによって、販路拡大や事業シナジーの創出が期待できる。これにより、自動車整備と農機分野を両輪とする新たな収益基盤を確立し、競争力・収益力の強化を図るものである。

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

当社は、A社の全株式を取得し子会社化することにより、自動車整備事業と農機販売・整備事業を一体的に展開する体制を構築する。これにより、これまで横手市本社および秋田営業所から由利本荘地域へ出張対応していた体制を改め、由利本荘地域に新たな営業拠点を確立し、顧客へのサービス提供の効率化と利便性向上を図る。

さらに、両社の顧客基盤を相互に活用することで、自動車整備と農機販売・整備のクロスセルを推進し、販路の拡大を実現する。特に、当社がヤンマー特約店となることで新たな顧客層の獲得が可能となり、安定的な売上基盤の構築に資する。

これにより、当社は自動車整備事業と農機販売・整備事業を両輪とする収益構造への転換を図り、事業の規模拡大および効率化を進める。加えて、地域における顧客対応力の強化により顧客満足度を高め、収益力および競争力の向上を実現することを目指す。

なお、当該特別事業再編計画による生産性の向上は、当該事業分野の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あるものではなく、下請振興基準および労務費転嫁指針に沿った適切な価格転嫁の取組を実施することから、一般消費者および関連事業者の利益を不当に害するおそれはない。

(事業の構造の変更)

- ・ A社の株式の承継（全株式取得による子会社化）

〈譲受会社〉

名称：打川自動車株式会社

住所：秋田県横手市駅前町7番30号

代表者の氏名：打川敦

資本金：10,000,000円

〈譲渡会社〉

名称：A社

(事業の分野又は方式の変更)

A社を子会社化し、同社の農機販売・整備機能と打川自動車の自動車整備事業を一体化させることにより、事業の規模拡大と効率化を促進する体制を構築する。具体的には、両社の顧客基盤を統合して販路を拡大するとともに、ヤンマー特約店としての地位を活かし新たな顧客層を獲得する。また、由利本荘地域に営業拠点を併設することで、これまで横手本社や秋田営業所からの出張対応に依存していた業務を現地で完結できる体制とし、顧客満足度の向上と事業経費の削減を実現する。

さらに、部品・在庫管理の共同化、顧客情報の統合管理によるサービス水準の向上を図るとともに、自動車整備と農機販売・整備のクロスセルを推進することにより、収益基盤を強化する。

これにより、これにより、需要の開拓としては、2023年度比で2028年度までに新商品等の売上高比率を全社売上高の10%以上とすることを目標とする。

(2) 特別事業再編を行う場所の住所

名称：打川自動車株式会社

住所：秋田県横手市駅前町7番30号

名称：A社

(3) 措置の相手方である他の事業者・関係事業者・外国法人に関する事項

措置の相手方である他の事業者

A社

A社と打川自動車株式会社の間に、計画開始前において資本関係はない。

関係事業者

株式会社秋田重車輛

当社が株式会社秋田重車輛の発行済株式のすべてを保有するため、関係事業者に該当する。

(4) 特別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) 特別事業再編に伴う設備投資の内容

該当なし

(6) 不動産の譲受け、取得又は譲渡の予定

該当なし

5. 特別事業再編の実施時期

(1) 特別事業再編の開始時期及び完了時期

開始時期：2026年1月

終了時期：2029年1月

6. 特別事業再編に伴う労務に関する事項

(1) 特別事業再編の開始時期の従業員数（2025年12月末時点）

打川自動車(株) 26名

A社 7名

(株)秋田重車輛 16名

(2) 特別事業再編の終了時期の従業員数

打川自動車(株) 28名
A社 9名
(株)秋田重車輛 18名

(3) 特別事業再編計画に充てる予定の従業員数

打川自動車(株) 28名
A社 9名
(株)秋田重車輛 18名

(4) (3) 中、新規採用される従業員数

打川自動車(株) 3名
A社 1名
(株)秋田重車輛 1名

(5) 特別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 2名
転籍予定人員数 なし
解雇予定人員数 なし

(出向予定人員数の内訳)

- 打川自動車(株)からA社へ 1名
- 打川自動車(株)から(株)秋田重車輛へ 1名
- (株)秋田重車輛から打川自動車(株)へ 1名

(6) 雇用者給与等支給額の改善を示す数値目標

雇用者給与等支給額の改善としては、2028年度には2023年度に比べて、雇用者給与等支給額を年率2.5%以上向上させることを目標とする。

7. その他

該当なし

別表1

特別事業再編のために行う措置の内容

措置事項	実施する措置の内容及びその実施する時期	期待する措置
法第2条第17項第2号の要件		
イ 新商品の開発及び生産又は新たな役務の開発及び提供による生産若しくは販売に係る商品の構成又は提供に係る役務の構成の変化	A社を子会社化し、同社の農機販売・整備機能と打川自動車の自動車整備事業を一体化させることにより、事業の規模拡大と効率化を促進する体制を構築する。具体的には、両社の顧客基盤を統合して販路を拡大するとともに、ヤンマー特約店としての地位を活かし新たな顧客層を獲得する。また、由利本荘地	

		<p>域に営業拠点を併設することで、これまで横手本社や秋田営業所からの出張対応に依存していた業務を現地で完結できる体制とし、顧客満足度の向上と事業経費の削減を実現する。</p> <p>さらに、部品・在庫管理の共同化、顧客情報の統合管理によるサービス水準の向上を図るとともに、自動車整備と農機販売・整備のクロスセルを推進することにより、収益基盤を強化する。</p> <p>これにより、これにより、需要の開拓としては、2023年度比で2028年度までに新商品等の売上高比率を全社売上高の10%以上することを目標とする。</p>	
	法第2条第18項の要件	実施する措置の内容及びその実施する時期	措置の相手方となる他の事業者の関係
	六 他の会社の株式又は持分の取得（当該他の会社の総株主又は総出資者の議決権の100分の50を超える議決権を保有することとなるものに限る。）	<p>株式取得会社 名称：A社 取得後株式比率： 100%</p>	<p>株式保有比率：0% 派遣役員割合：0%</p> <p>租税特別措置法 第56条（中小企業事業再編投資損失準備金）</p>