

自動車関連サービスの AI ベンチャー事業によりマザーズ上場を目指す

株式会社ファーストグループ 奈良県天理市

商用車の整備工場だった株式会社ファーストグループは、自家用車のフランチャイズ車検の導入、M&A による買収・事業承継、中古車の買取・販売等への多角化、顧客基盤の増強により、自動車整備事業の黒字化に成功、近年急成長を遂げている。同社が設立した勉強会組織「CAMP（カー・アライアンス・メンバー・プログラム）」は、自動車関連サービス業の新たなビジネスモデル構築に向け同業者の参画を募り、自社の事業運営・業容拡大のノウハウを提供している。M&A は 40 件以上を成約させ、数年以内の年商 100 億円突破も射程に入れており、現在、自動車関連サービス業の生産性を向上させる AI も開発中。奈良県発の AI ベンチャー事業により、2022 年春のマザーズ上場を目指している。

会社概要



会社名：株式会社ファーストグループ
所在地：奈良県天理市川原城町 313-1
電話：0743-63-0178
FAX：0743-63-6646
設立：1960（昭和 35）年
代表者：代表取締役社長 藤堂 高明
資本金：30 百万円
従業員：260 名（グループ企業含む）
事業内容：自動車整備、買取・販売、
板金・塗装、保険代理店等
（グループ企業含む）
URL：<http://www.fstg.jp/>



本社



毎期赤字だった自動車整備事業の建て直しを決意

奈良県天理市にある株式会社ファーストグループは、自動車整備業を軸に近年急成長を遂げている。前身の天理興業株式会社は 1960 年の設立で、運送事業者のトラック等、商用車の整備を行っていた。先代社長の藤堂 順 聖^{とうどうじゅんせい}氏の誘いで、長男の高明氏が同社に入社したのは 2003 年。大手通信会社に勤務し、充実した日々を過ごしていたが、起業を目指して転職を考えていた頃だった。第二の人生を懸けようと決意して入社したものの、自動車整備事業は毎期 7 千万円の赤字で、不動産賃貸事業でどうにか赤字を補填している実態をその時初めて知る。先代は「行き詰まったら廃業して、不動産賃貸だけをやればいい」と言う始末。「自動車整備の素人に経営が務まるはずがない」という社内外からの冷めた視線に悔しさを噛みしめ、「本業を建て直す」との強い決意のもと、高明氏による第二創業が始まった。

フランチャイズ車検の導入と M&A により本業を再建

少数、特定の得意先に価格交渉力を握られる商用車の整備工場は、事業の先細りが目に見えていた。そこで高明氏は、多数の個人を顧客とする自家用車の車検サービスへの事業シフトを試みたが、商用車の整備工場が個人向けサービス業へ転換することは、容易なことではなかった。試行錯誤を繰り返す中、同氏が次に打ち出したのが、フランチャイズ車検の導入だった。これにより、事業運営、オペレーション、社員教育等のノウハウを手早く獲得できるという目算だったが、先代の猛反対に遭い、以降、経営方針を巡って親子で激しく議論する日々が続いた。

そんな矢先、先代が病に倒れた。実質的に経営

を担うこととなった高明氏は、2006年に車検サービスのフランチャイズ本部との仮契約を締結。従業員の根強い反発もあったが、もはや旧態依然の自動車整備工場では経営が立ち行かないことは明白。根気よく工場長と話し合うことで従業員の合意形成を図り、本契約の締結に漕ぎつけた。

当初はなかなか期待した成果をあげられなかったが、業務マニュアルの整備、スタッフの育成、店舗の改装等が徐々に奏功。加えて、事業承継問題を抱える同業他社をM&Aにより買収し、中古車の買取・販売、板金塗装、レッカー移動、保険代理店等への多角化と顧客基盤の増強を進め、毎期赤字だった自動車整備事業の黒字化に成功した。



中古車買取・販売店(左)と車検サービス店(右)

2007年に先代が他界し、社長に就任した高明氏は、黒字化の実現

に慢心せず

自らをさらに高める必要があると感じ、著名な経営者からより多くを学びたいと考えていた。2011年、ソフトバンクグループ株式会社の孫正義氏が校長を務める、後継者育成の企業内学校「ソフトバンクアカデミア」に外部受講生として参加。プレゼン大会の本選に3度出場し、2度の優勝を果たした。孫氏との出会いに刺激を受けた同氏は、学んだことを自社の経営に取り込み、業容拡大に拍車をかけた。「社長は誰からも評価されない。経営者として腕試しをしたかった」と当時を振り返る。

勉強会組織「CAMP」により同志を募る

2015年、同社は社名を株式会社ファーストグループに変更。M&A、事業運営支援により経営継続が困難となった同業者を再生させる“自動車整備業の投資・運営専門会社”であることを明確に打ち出した。「グループ」という言葉には「同業者との同志的結合により、戦略的シナジーグルー

プを形成する」との意味が込められている。

同年9月には勉強会組織「CAMP（カー・アライアンス・メンバー・プログラム）」を設立。自動車関連サービス業の新たなビジネスモデル構築に向け、同業者の参画を募ることを目的としており、同社が培ってきた事業運営の具体的なノウハウを社長自らがメンバーに提供している。開催地は北海道、関東、九州など年々拡大。加入メンバーも80社以上となっている。また、社長自身が経験した事業承継や自動車整備業の業績改善ノウハウを公開するセミナーも随時開催しており、異業種や各種団体からも講演依頼が舞い込む。



社長自らが講演するCAMP(左)およびセミナー等の案内(右)

AIベンチャー事業によりマザーズ上場を目指す

現在、同社はグループ企業10社、40拠点を数え、高明氏の入社時に1億5千万円だった年商は50億円を突破(2018年6月時点)。持ち込まれたM&A案件は累計110件となり、うち40件以上を成約させ事業運営を引き継ぐことで、数年以内の年商100億円突破も射程に入れている。

さらに同社では、グループ企業全体が保有する大量の取引データ、顧客情報を解析し、自動車関連サービス業の生産性を向上させるAIを開発中。社長は「業界の新たなプラットフォームを構築し、業界全体の魅力を向上させたい」と語り、2022年春、奈良県を本拠地とする企業として、新興企業向け株式市場マザーズへの上場を目指している。奈良県発のAIベンチャー事業が自動車関連サービス業界に新たな潮流を生み出すことを期待し、今後の活躍に注目したい。(前田 徹、八木陽子)