

株式会社商工組合中央金庫が実施する **cars** 株式会社に対する ポジティブ・インパクト・ファイナンスに係る 第三者意見

株式会社日本格付研究所（JCR）は、株式会社商工組合中央金庫が実施する cars 株式会社に対するポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）について、国連環境計画金融イニシアティブのポジティブ・インパクト・ファイナンス原則への適合性に対する第三者意見書を提出しました。

本件は、環境省 ESG 金融ハイレベル・パネル設置要綱第2項（4）に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」への整合性も併せて確認しています。

* 詳細な意見書の内容は次ページ以降をご参照ください。

第三者意見書

2023年11月30日
株式会社 日本格付研究所

評価対象：

cars 株式会社に対するポジティブ・インパクト・ファイナンス

貸付人：株式会社商工組合中央金庫

評価者：株式会社商工中金経済研究所

第三者意見提供者：株式会社日本格付研究所（JCR）

結論：

本ファイナンスは、国連環境計画金融イニシアティブの策定したポジティブ・インパクト・ファイナンス原則に適合している。

また、環境省のESG金融ハイレベル・パネル設置要綱第2項（4）に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」と整合的である。



I. JCR の確認事項と留意点

JCR は、株式会社商工組合中央金庫（「商工中金」）が cars 株式会社（「cars」）に対して実施する中小企業向けのポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）について、株式会社商工中金経済研究所（「商工中金経済研究所」）による分析・評価を参照し、国連環境計画金融イニシアティブ（UNEP FI）の策定した PIF 原則に適合していること、および、環境省の ESG 金融ハイレベル・パネル設置要綱第 2 項（4）に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」と整合的であることを確認した。

PIF とは、SDGs の目標達成に向けた企業活動を、金融機関が審査・評価することを通じて促進し、以て持続可能な社会の実現に貢献することを狙いとして、当該企業活動が与えるポジティブなインパクトを特定・評価の上、融資等を実行し、モニタリングする運営のことをいう。

PIF 原則は、4 つの原則からなる。すなわち、第 1 原則は、SDGs に資する三つの柱（環境・社会・経済）に対してポジティブな成果を確認できるかまたはネガティブな影響を特定し対処していること、第 2 原則は、PIF 実施に際し、十分なプロセス、手法、評価ツールを含む評価フレームワークを作成すること、第 3 原則は、ポジティブ・インパクトを測るプロジェクト等の詳細、評価・モニタリングプロセス、ポジティブ・インパクトについての透明性を確保すること、第 4 原則は、PIF 商品が内部組織または第三者によって評価されていることである。

UNEP FI は、ポジティブ・インパクト・ファイナンス・イニシアティブ（PIF イニシアティブ）を組成し、PIF 推進のためのモデル・フレームワーク、インパクト・レーダー、インパクト分析ツールを開発した。商工中金は、中小企業向けの PIF の実施体制整備に際し、商工中金経済研究所と共同でこれらのツールを参照した分析・評価方法とツールを開発している。ただし、PIF イニシアティブが作成したインパクト分析ツールのいくつかのステップは、国内外で大きなマーケットシェアを有し、インパクトが相対的に大きい大企業を想定した分析・評価項目として設定されている。JCR は、PIF イニシアティブ事務局と協議しながら、中小企業の包括分析・評価においては省略すべき事項を特定し、商工中金及び商工中金経済研究所にそれを提示している。なお、商工中金は、本ファイナンス実施に際し、中小企業の定義を、中小企業基本法の定義する中小企業等(会社法の定義する大会社以外の企業)としている。

JCR は、中小企業のインパクト評価に際しては、以下の特性を考慮したうえで PIF 原則との適合性を確認した。

- ① SDGs の三要素のうちの経済、PIF 原則で参照するインパクト領域における「包括的で健全な経済」、「経済収れん」の観点からポジティブな成果が期待できる事業主体で

- ある。ソーシャルボンドのプロジェクト分類では、雇用創出や雇用の維持を目的とした中小企業向けファイナンスそのものが社会的便益を有すると定義されている。
- ② 日本における企業数では全体の 99.7%を占めるにもかかわらず、付加価値額では 52.9%にとどまることからわかるとおり、個別の中小企業のインパクトの発現の仕方や影響度は、その事業規模に従い、大企業ほど大きくはない。¹
 - ③ サステナビリティ実施体制や開示の度合いも、上場企業ほどの開示義務を有していないことなどから、大企業に比して未整備である。

II. PIF 原則への適合に係る意見

PIF 原則 1

SDGs に資する三つの柱（環境・社会・経済）に対してポジティブな成果を確認できるかまたはネガティブな影響を特定し対処していること。

SDGs に係る包括的な審査によって、PIF は SDGs に対するファイナンスが抱えている諸問題に直接対応している。

商工中金及び商工中金経済研究所は、本ファイナンスを通じ、cars の持ちうるインパクトを、UNEP FI の定めるインパクト領域および SDGs の 169 ターゲットについて包括的な分析を行った。

この結果、cars がポジティブな成果を発現するインパクト領域を有し、ネガティブな影響を特定しその低減に努めていることを確認している。

SDGs に対する貢献内容も明らかとなっている。

PIF 原則 2

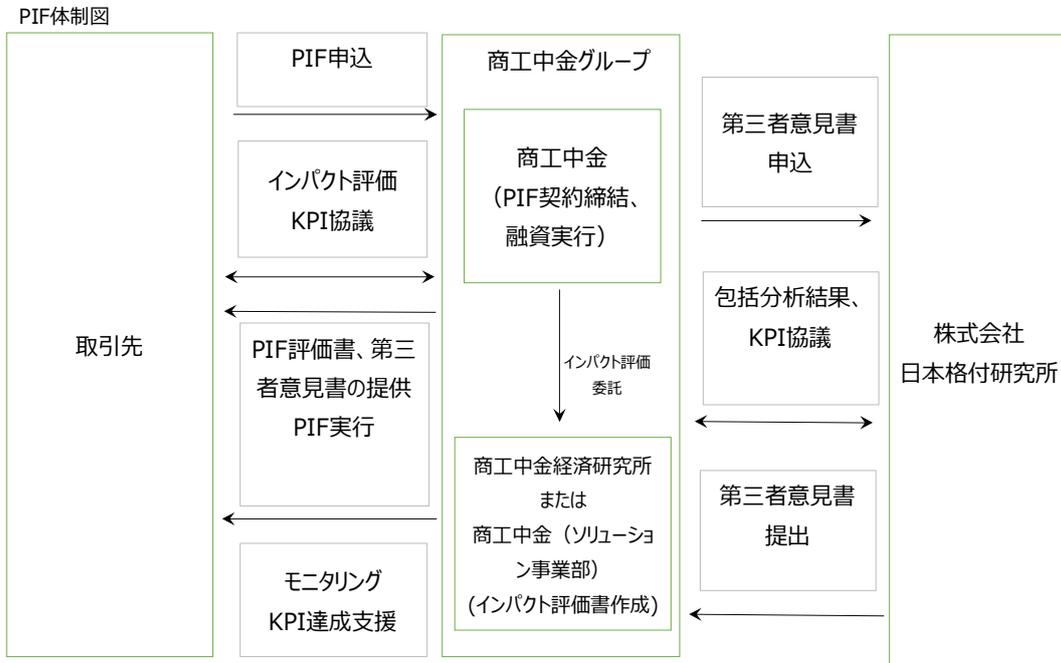
PIF を実行するため、事業主体（銀行・投資家等）には、投融資先の事業活動・プロジェクト・プログラム・事業主体のポジティブ・インパクトを特定しモニターするための、十分なプロセス・方法・ツールが必要である。

JCR は、商工中金が PIF を実施するために適切な実施体制とプロセス、評価方法及び評価ツールを確立したことを確認した。

¹ 経済センサス活動調査（2016年）。中小企業の定義は、中小企業基本法上の定義。業種によって異なり、製造業は資本金 3 億円以下または従業員 300 人以下、サービス業は資本金 5 千万円以下または従業員 100 人以下などだ。小規模事業者は製造業の場合、従業員 20 人以下の企業をさす。



(1) 商工中金は、本ファイナンス実施に際し、以下の実施体制を確立した。



(出所：商工中金提供資料)

(2) 実施プロセスについて、商工中金では社内規程を整備している。

(3) インパクト分析・評価の方法とツール開発について、商工中金からの委託を受けて、商工中金経済研究所が分析方法及び分析ツールを、UNEP FI が定めた PIF モデル・フレームワーク、インパクト分析ツールを参考に確立している。

PIF 原則 3 透明性

PIF を提供する事業主体は、以下について透明性の確保と情報開示をすべきである。

- ・本 PIF を通じて借入人が意図するポジティブ・インパクト
- ・インパクトの適格性の決定、モニター、検証するためのプロセス
- ・借入人による資金調達後のインパクトレポート

PIF 原則 3 で求められる情報は、全て商工中金経済研究所が作成した評価書を通して商工中金及び一般に開示される予定であることを確認した。



PIF 原則 4 評価

事業主体（銀行・投資家等）の提供する PIF は、実現するインパクトに基づいて内部の専門性を有した機関または外部の評価機関によって評価されていること。

本ファイナンスでは、商工中金経済研究所が、JCR の協力を得て、インパクトの包括分析、特定、評価を行った。JCR は、本ファイナンスにおけるポジティブ・ネガティブ両側面のインパクトが適切に特定され、評価されていることを第三者として確認した。

III. 「インパクトファイナンスの基本的考え方」との整合に係る意見

インパクトファイナンスの基本的考え方は、インパクトファイナンスを ESG 金融の発展形として環境・社会・経済へのインパクトを追求するものと位置づけ、大規模な民間資金を巻き込みインパクトファイナンスを主流化することを目的としている。当該目的のため、国内外で発展している様々な投融資におけるインパクトファイナンスの考え方を参照しながら、基本的な考え方をとりまとめているものであり、インパクトファイナンスに係る原則・ガイドライン・規制等ではないため、JCR は本基本的考え方に対する適合性の確認は行わない。ただし、国内でインパクトファイナンスを主流化するための環境省及び ESG 金融ハイレベル・パネルの重要なメッセージとして、本ファイナンス実施に際しては本基本的考え方に整合的であるか否かを確認することとした。

本基本的考え方におけるインパクトファイナンスは、以下の 4 要素を満たすものとして定義されている。本ファイナンスは、以下の 4 要素と基本的には整合している。ただし、要素③について、モニタリング結果は基本的には借入人である cars から貸付人である商工中金及び評価者である商工中金経済研究所に対して開示がなされることとし、可能な範囲で対外公表も検討していくこととしている。

要素① 投融資時に、環境、社会、経済のいずれの側面においても重大なネガティブインパクトを適切に緩和・管理することを前提に、少なくとも一つの側面においてポジティブなインパクトを生み出す意図を持つもの

要素② インパクトの評価及びモニタリングを行うもの

要素③ インパクトの評価結果及びモニタリング結果の情報開示を行うもの

要素④ 中長期的な視点に基づき、個々の金融機関/投資家にとって適切なリスク・リターンを確保しようとするもの

また、本ファイナンスの評価・モニタリングのプロセスは、本基本的考え方で示された評価・モニタリングフローと同等のものを想定しており、特に、企業の多様なインパクトを包括的に把握するものと整合的である。



IV. 結論

以上の確認より、本ファイナンスは、国連環境計画金融イニシアティブの策定したポジティブ・インパクト・ファイナンス原則に適合している。

また、環境省の ESG 金融ハイレベル・パネル設置要綱第 2 項 (4) に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」と整合的である。

(第三者意見責任者)

株式会社日本格付研究所

サステナブル・ファイナンス評価部長

梶原 敦子

梶原 敦子

担当主任アナリスト

川越 広志

川越 広志

担当アナリスト

藤田 剛志

藤田 剛志



本第三者意見に関する重要な説明

1. JCR 第三者意見の前提・意義・限界

日本格付研究所（JCR）が提供する第三者意見は、事業主体及び調達主体の、国連環境計画金融イニシアティブの策定したポジティブ・インパクト金融(PIF)原則への適合性及び環境省 ESG 金融ハイレベル・パネル内に設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」への整合性に関する、JCR の現時点での総合的な意見の表明であり、当該ポジティブ・インパクト金融がもたらすポジティブなインパクトの程度を完全に表示しているものではありません。

本第三者意見は、依頼者である調達主体及び事業主体から供与された情報及び JCR が独自に収集した情報に基づく現時点での計画又は状況に対する意見の表明であり、将来におけるポジティブな成果を保証するものではありません。また、本第三者意見は、PIF によるポジティブな効果を定量的に証明するものではなく、その効果について責任を負うものではありません。本事業により調達される資金が同社の設定するインパクト指標の達成度について、JCR は調達主体または調達主体の依頼する第三者によって定量的・定性的に測定されていることを確認しますが、原則としてこれを直接測定することはありません。

2. 本第三者意見を作成するうえで参照した国際的なイニシアティブ、原則等

本意見作成にあたり、JCR は、以下の原則等を参照しています。

国連環境計画 金融イニシアティブ ポジティブ・インパクト金融原則

環境省 ESG 金融ハイレベル・パネル内ポジティブインパクトファイナンスタスクフォース
「インパクトファイナンスの基本的考え方」

3. 信用格付業にかかるとの関係

本第三者意見を提供する行為は、JCR が関連業務として行うものであり、信用格付業にかかるとは異なります。

4. 信用格付との関係

本件評価は信用格付とは異なり、また、あらかじめ定められた信用格付を提供し、または閲覧に供することを約束するものではありません。

5. JCR の第三者性

本 PIF の事業主体または調達主体と JCR との間に、利益相反を生じる可能性のある資本関係、人的関係等はありません。

■留意事項

本文書に記載された情報は、JCR が、事業主体または調達主体及び正確で信頼すべき情報源から入手したものです。ただし、当該情報には、人為的、機械的、またはその他の事由による誤りが存在する可能性があります。したがって、JCR は、明示的であると暗示的であるとを問わず、当該情報の正確性、結果、的確性、適時性、完全性、市場性、特定の目的への適合性について、一切表明保証するものではなく、また、JCR は、当該情報の誤り、遺漏、または当該情報を使用した結果について、一切責任を負いません。JCR は、いかなる状況においても、当該情報のあらゆる使用から生じうる、機会損失、金銭的損失を含むあらゆる種類の、特別損害、間接損害、付随的損害、派生的損害について、契約責任、不法行為責任、無過失責任その他責任原因のいかなるものを問わず、また、当該損害が予見可能であると予見不可能であるとを問わず、一切責任を負いません。本第三者意見は、評価の対象であるポジティブ・インパクト・ファイナンスにかかる各種のリスク（信用リスク、価格変動リスク、市場流動性リスク、価格変動リスク等）について、何ら意見を表明するものではありません。また、本第三者意見は JCR の現時点での総合的な意見の表明であって、事実の表明ではなく、リスクの判断や個別の債券、コマーシャルペーパー等の購入、売却、保有の意思決定に関して何らの推奨をするものでもありません。本第三者意見は、情報の変更、情報の不足その他の事由により変更、中断、または撤回されることがあります。本文書に係る一切の権利は、JCR が保有しています。本文書の一部または全部を問わず、JCR に無断で複製、翻案、改変等を行うことは禁じられています。

■用語解説

第三者意見：本レポートは、依頼人の求めに応じ、独立・中立・公平な立場から、銀行等が作成したポジティブ・インパクト・ファイナンス評価書の国連環境計画金融イニシアティブのポジティブ・インパクト金融原則への適合性について第三者意見を述べたものです。

事業主体：ポジティブ・インパクト・ファイナンスを実施する金融機関をいいます。

調達主体：ポジティブ・インパクト・ビジネスのためにポジティブ・インパクト・ファイナンスによって借入を行う事業会社等をいいます。

■サステナブル・ファイナンスの外部評価者としての登録状況等

- ・国連環境計画 金融イニシアティブ ポジティブインパクト作業部会メンバー
- ・環境省 グリーンボンド外部レビュー者登録
- ・ICMA (国際資本市場協会)に外部評価者としてオブザーバー登録、ソーシャルボンド原則作業部会メンバー
- ・Climate Bonds Initiative Approved Verifier (気候債イニシアティブ認定検証機関)

■本件に関するお問い合わせ先

情報サービス部 TEL : 03-3544-7013 FAX : 03-3544-7026

株式会社 日本格付研究所

Japan Credit Rating Agency, Ltd.

信用格付業者 金融庁長官（格付）第1号

〒104-0061 東京都中央区銀座5-15-8 時事通信ビル

ポジティブ・インパクト・ファイナンス評価書

2023年11月30日

株式会社商工中金経済研究所

商工中金経済研究所は株式会社商工組合中央金庫（以下、商工中金）が cars 株式会社（以下、cars）に対してポジティブ・インパクト・ファイナンスを実施するにあたって、carsの活動が、環境・社会・経済に及ぼすインパクト（ポジティブな影響及びネガティブな影響）を分析・評価しました。

分析・評価にあたっては、株式会社日本格付研究所の協力を得て、国連環境計画金融イニシアティブ（UNEP FI）が提唱した「ポジティブ・インパクト金融原則」及びESG金融ハイレベル・パネル設置要綱第2項（4）に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」に則った上で、中堅・中小企業^{※1}に対するファイナンスに適用しています。

※1 中小企業基本法の定義する中小企業等（会社法の定義する大会社以外の企業）

目次

1. 評価対象のファイナンスの概要
2. 企業概要・事業活動
 - 2.1 基本情報
 - 2.2 業界動向
 - 2.3 企業理念等
 - 2.4 事業活動
3. 包括的インパクト分析
4. 本ファイナンスの実行にあたり特定したインパクトと設定したKPI及びSDGsとの関係性
5. サステナビリティ管理体制
6. モニタリング
7. 総合評価

1. 評価対象のファイナンスの概要

企業名	cars 株式会社
借入金額	300,000,000 円
資金使途	運転資金
借入期間	5 年
モニタリング実施時期	毎年 10 月

2. 企業概要・事業活動

2.1 基本情報

本社所在地	東京本社：東京都渋谷区渋谷 2-24-12WeWork 渋谷スクランブルスクエア 奈良本社：奈良県天理市川原城町 313-1
設立	1960 年 7 月 1 日
資本金	299,738,000 円（2023 年 9 月 30 日時点）
従業員数	177 名（派遣、パート、嘱託、外国人技能実習生を含む） ※2023 年 9 月現在
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 中古車小売業 ● 自動車整備業 ● 損害保険代理業 ● 経営コンサルタント業 ● 情報処理・提供サービス業（グローバルカーライフテックサービス）
主要取引先	一般顧客 自動車整備業者他

【業務内容】

carsは中古車買取・販売、車検、整備、板金、保険販売等実店舗の運営を行うとともに、自動車アフターマーケット（整備工場、車検等）のDX化を推進するクラウド顧客管理システムやカーライフサービスの業者間マッチングができるプラットフォームの開発、販売を行う、オフライン、オンライン業の両方を兼ね備えたハイブリッド型企業である。

・中古車買取・販売及び自動車整備業（オフライン事業）

carsは、東京都、大阪府、奈良県にて5店舗の中古自動車買取・販売店と、大阪府、奈良県にて4店舗の車検・自動車整備店並びに1店舗の板金塗装店を運営している。中古車買取・販売と車検・自動車整備を併設している店舗が主体であり、整備依頼顧客から中古車の査定・買取依頼を受けることも多い。自動車アフターマーケットにおいて、保険販売を含めたトータルなカーライフサービスを提供できる点が強みである。

また自社で培った顧客管理、販売管理手法やノウハウを活用し、これまで40社を超える自動車整備工場等を買収・再生することで事業拡大を実現してきた。

・自動車アフターマーケットのDX化事業（オンライン事業）

carsは自動車アフターマーケットにおける自社のノウハウを活かして業界の発展、「カーライフ革命」につなげるため、2019年に第二創業宣言を行いDX化事業に本格的に進出した。

同社は下記（図表①）の通り、これまでの「商品中心主義」で車の販売を起点とした商品・サービスの提供から、「顧客中心主義」で利用を起点とした商品・サービス提供へのパラダイムシフトを目指している。また同社が目指す「オートアフターマーケットのアップデートイメージ図」は次頁（図表②）の通りである。

carsが目指すパラダイムシフト「カーライフ革命」

商品中心主義

から

顧客中心主義へ



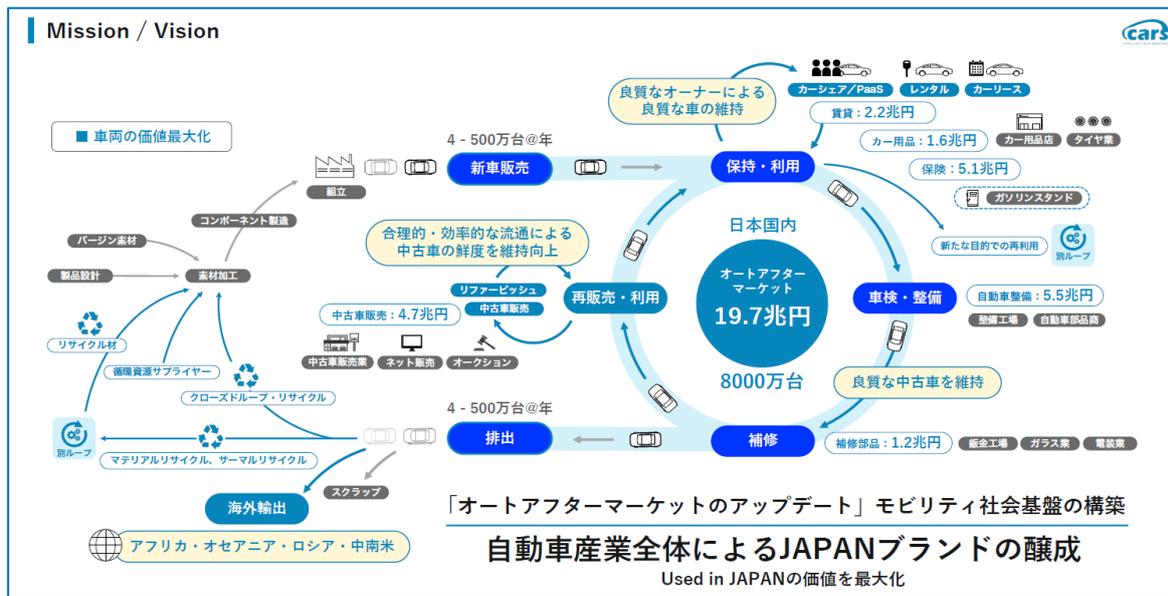
KPI：売上・台数・ノルマ
主なプレイヤー
トヨタ、日産、ホンダ、メルセデス…



KPI：カスタマーサクセス
主なプレイヤー
スーパー、ドラッグ、ホームセンター

図表① carsが目指す「カーライフ革命イメージ図」

（出典：cars提供資料より）



図表② carsが目指す「オートアフターマーケットのアップデートイメージ図」
(出典：cars 提供資料より)

carsが取り組んでいるDX化事業のクラウドサービスは主に下記の通りである。

サービス名	取引形態	サービス内容
①carsMANAGER	BtoB	<ul style="list-style-type: none"> 主に自動車整備業者向けのサービス。 AIを活用し、収集・解析した人とクルマのカーライフデータを「経営支援」「集客支援」「複業支援」に利活用。持続的に成長するカーライフバリューチェーンで「利益増」「顧客増」「効率増」を実現する。
②carsMARKET	BtoB BtoC CtoC	<ul style="list-style-type: none"> 新たな自動車売買・流通市場を創造。 車両に乗りながら出品できるプロマーケット。車の選択肢が広がる。 carsMANAGER導入業者から車データが集まる仕組みを構築。
③carsSERVICE	BtoC	<ul style="list-style-type: none"> BtoC向けサービスの総称。具体的なサービスは主に以下のものがある。
・carsAI査定		<ul style="list-style-type: none"> マイカー相場をビッグデータにより30秒で査定が可能。
・carsLOAN		<ul style="list-style-type: none"> オンラインで24時間いつでもカーローンの申し込みが可能。
・carsCARE		<ul style="list-style-type: none"> 優良ストアで車検・修理・パーツ取付・オイル交換、保険手続き等が可能。
・carsPARTS		<ul style="list-style-type: none"> カーナビ、タイヤ、バッテリー等をオンライン購入可能。
・carsMEMBER	<ul style="list-style-type: none"> メンバー登録することでマイページでの車のメンテ状況管理、AI査定、マイカー購入、売却や整備・修理等の予約が可能。 	
④carsGROWTH	BtoB	<ul style="list-style-type: none"> サービス導入企業（ホームセンター、スーパー他）の顧客、社員、社用車について、自動車アフターサービス業者とマッチングすることでカーライフをサポートするとともに、導入企業の事業多角化に貢献。

図表③ carsが提供するDX化事業のサービス
(出典：cars ウェブサイト及び同社からのヒアリングにより商工中金経済研究所にて作成)

【事業拠点】

拠点名	住所	役割等
東京本社	東京都渋谷区渋谷2-24-12WeWork 渋谷スクランブルスクエア	カーテッククラウドサービス開発の管理拠点
奈良本社	奈良県天理市川原城町313-1	車販売、整備店舗に関する管理拠点
東京オフィス	東京都渋谷区渋谷1-3-9ヒューリック渋谷一丁目ビル	

- ・中古車買取・販売店 5店舗
- ・車検・自動車整備店 4店舗
- ・板金塗装店 1店舗

〔代表取締役〕



〔東京本社〕



〔東京本社 社内イメージ〕



〔東京オフィス〕



〔cars 関西 奈良〕



〔cars 板橋〕



【沿革】

1960年 7月	天理興業株式会社（現cars株式会社）を奈良県天理市にて設立
2007年 8月	藤堂高明氏が代表取締役に就任
2015年 7月	社名を株式会社ファーストグループに変更
2018年 3月	株式会社ファーストグループ東京本社を渋谷に設置
2019年 1月	第二創業宣言。carsMANAGERの開発、販売を主力事業に位置付け
2021年 1月	carsMANAGERをリリース 東京本社にてISO27001認証を取得
2022年 2月	シリーズA総額16億円の調達を実施
2022年 7月	社名をcars株式会社へ変更
2022年10月	「carsMANAGER」がグッドデザイン賞を受賞  GOOD DESIGN AWARD 2022年度受賞
2023年 8月	プレシリーズB総額15億円の調達を実施

・carsの事業推移

①藤堂社長就任による改革⇒自社事業の再建

現代表取締役社長の藤堂高明氏は、システム系大手企業のシステムエンジニアとして勤務後、奈良県の実家事業を先代（実父）より引き継いだ。承継当時は多額の借入金があり、かつ経常的な赤字経営状態であったが、車検中心の業務から中古車販売、保険にも業務領域を広げ、顧客志向と顧客データに基づく戦略的な営業を実施することで黒字化を実現し、自社事業の再建を果たした。

②自社ビジネスモデルの活用⇒M&Aによる再生事業の展開

町の整備工場は中小零細業者が多い。経営状態は芳しくなく、経営者が高齢化し廃業の危機にある事業者も少なくない。藤堂社長は自社事業の再生に成功した後、廃業の危機等にある事業者を自らの手で救いたいとの思いから、数多くの企業買収等を行った。自社の経営ノウハウをもとに開発した顧客管理システム（CRM）を活用し、家業引継ぎ後15年で売上30倍、車検台数20倍、管理顧客数35倍等、飛躍的な事業拡大に成功した。

③第二創業宣言⇒DXプラットフォームとしてカーライフ革命への挑戦

M&Aでの事業拡大を続ける選択肢もあったが、規模拡大による組織上の問題やソフトバンクアカデミア^{※2}で競争優位性について突き詰めて考えた結果、ビジネスの発想を転換した。「競争相手に武器を与え、持続可能な自動車整備業界へ貢献する」「人と車のデータを預かることで、お客様の役に立つサービスを提供する」ことを目指し、これまでの実店舗中心のビジネスからの転換を決意し、2019年1月に「グローバルカーライフテックサービス」を主業務とする第二創業宣言を実施した。2022年1月には自動車整備業界のDX化を支援するcarsMANAGERをリリースしている。

※2 ソフトバンクアカデミア

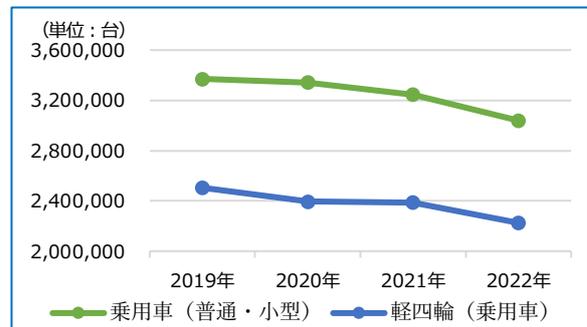
ソフトバンクグループの後継者およびAI群戦略を担う事業家を発掘・育成することを目的に、孫正義氏が校長となり2010年に開校。藤堂社長は同校の第1期生であり、同校プレゼン大会で2度の優勝実績を持つ。

2.2 業界動向

【中古車販売業】

・中古車販売業の概況

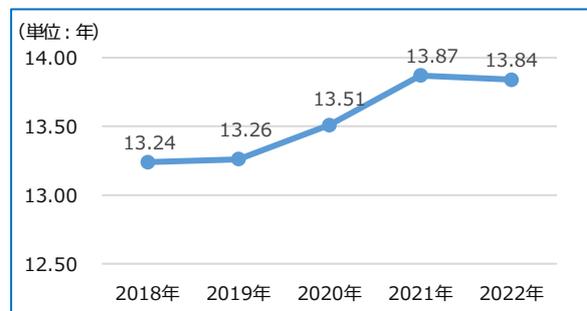
中古車の販売台数は、人口減少や若者の車離れ、半導体不足による新車減産による品不足の影響もあり図表④の通り、近年減少傾向にある。一方、販売金額は帝国データバンク調べによると、2022年の市場規模が前年度に比べ0.3%増の3兆8,948億円となり過去最高を更新した。これは新車の品不足により中古車の販売価格が上昇した影響が大きい。



図表④ 中古車販売・登録台数推移（乗用車及び軽四輪）
（出典：（一社）日本自動車販売協会連合会、（一社）全国軽自動車連合会公表データより商工中金経済研究所にて作成）

・中古車販売業の役割

中古車販売業は顧客のライフサイクルやニーズに合わせ、様々な車種や価格帯の車を提供することでカーライフを支える重要な役割を担っている。また中古車の買い取りや整備によりリユースすることで、車を長く使用することが可能となる。図表⑤の通り乗用車の平均使用年数は2022年に13.84年となっている。中古車販売業は循環型社会へ大きく貢献している。



図表⑤ 乗用車の平均使用年数推移
（出典：（一財）自動車検査登録情報協会公表データより商工中金経済研究所にて作成）

・中古車販売業の課題

中古車販売業の課題として、主に考えられるものは以下の通りである。

①市場縮小による競争環境激化への対応

人口減少や若者の車離れ、高齢者の免許返上、カーシェアの進展等により、今後も国内における車の購入需要は減少が見込まれる。一方、新車ディーラーの中古車市場への参入増加、ネット利用による個人間売買の増加により、縮小するパイの中で競争激化が予想される。こうした状況に対応するため、車の販売だけでなくトータルなカーライフサービスを拡充していくことが課題である。

②中古車販売業の信頼性向上

近時発生したビッグモーター事件により、中古車販売業に対し不信感が増すことも予想され、顧客が安心して購入できる環境整備が重要である。具体的には車両品質評価の見える化、中古車販売士認定取得など販売員の教育強化、中古車価格・相場情報の開示等が考えられる。

③ICTの活用

価格の事前検索や予約機能など、インターネット活用により顧客利便性向上に取り組むことも重要である。

④環境負荷低減への取り組み

ガソリン車からHV・EVへのシフト、エコ整備への取り組み等、環境負荷低減への取り組みも必要である。

【自動車整備業】

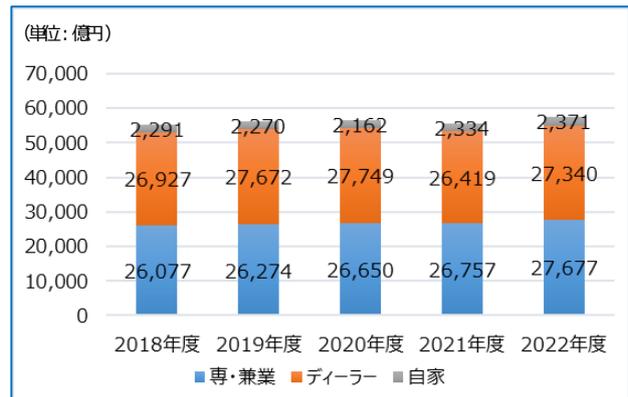
・自動車整備業の概況

自動車整備業における整備事業場数は、（一社）日本自動車整備振興会連合会によれば、2022年度で91,711事業場となっており、ここ5年間はほぼ横ばいで推移している。業態別^{※3}の事業場数では専・兼業者が全体の78.4%を占めている。

※3 業態別

①専業：自動車整備業の売上高が総売上高の50%を超えるもの。②兼業：兼業売上の売上高が総売上高の50%以上を占めるもの。③ディーラー：自動車製造会社等と特約販売店契約を結んでいる企業の事業場。④自家：主に自企業で保有する車両の整備を行う事業場。

一方、売上高は2022年度に5兆7,388億円と前年比で微増しているが、業態別では専・兼業者より数の少ないディーラーが47.6%と全体のほぼ半分以上を占めている（図表⑥参照）。2022年度の整備要員1人当り年間整備売上高は、ディーラーの23,180千円に対し、専・兼業者は10,514千円と業態間格差が大きい。整備要員の平均年齢もディーラーで36.8歳、専・兼業者で51.2歳と専・兼業で高齢化が進んでいる。1事業場当りの整備要員数は全事業場平均で4.4人と小規模事業場が多い。



図表⑥ 自動車整備業の総整備売上高推移

（出典：（一社）日本自動車整備振興会連合会公表データより
商工中金経済研究所にて作成）

・自動車整備業の役割

日本の自動車保有台数は82,644,029台（2023年5月末）であるが、自動車整備業は多くの自動車を安全な状態に整備し自動車事故を未然に防ぐ役割を担っており、安全なカーライフ社会を支える存在である。

・自動車整備業の課題

ディーラー系を除く専・兼業者にとり課題として考えられるものは、主に以下の通りである。

①魅力ある顧客サービス提供による付加価値向上

車のEV化が進展すると車の部品点数が減少し、長期的には整備・車検売上の減少が予想される。地場密着型事業所が多い特性を活かし、整備+アルファのトータルサービスを提供していくことが重要である。

②人材確保、人材育成と整備技術高度化への対応

自動車整備職種の有効求人倍率は2021年度で4.55倍と高く採用難の状況である。また今後EVや先進安全装置搭載車の増加が見込まれ、自動車整備士には電子制御装置や先進安全装置に係る幅広い知識・技能が必要となる。職場環境や処遇面の改善を行うことで整備士の魅力を高めるとともに、計画的な人材育成を行うことが重要である。

③環境負荷低減への取り組み

エンジンオイルやオイルフィルタの定期交換やタイヤ空気圧の適正化など定期的な整備（エコ整備）の実施により燃費が向上することが分かっており、エコ整備の取り組み強化や整備等に伴い発生する廃棄物処理の適正化など環境負荷低減に取り組むことも重要である。

2.3 企業理念等

事業コンセプト
<p>Enjoy ! Smart Car Life</p>  <p>さあ、世界中に エンジョイ＆スマートな カーライフを。</p>
MISSION（存在意義）
カーライフ革命で人々に喜びと感動を
VISION（目指す姿）
グローバルNO.1のカーライフテックカンパニーへ
VALUE（行動指針）
<ul style="list-style-type: none"> ① 顧客体験を楽しもう！ ② プロフェッショナルを楽しもう！ ③ スマートカーライフを楽しもう！
情報セキュリティ方針
<p>cars株式会社は、自動車業界向けWebシステムの設計・開発・構築・運用保守等の事業を行っています。</p> <p>当社は、お客様や社会からの信頼に応える持続可能な企業を目指すために、お客様から委託され取扱う資産の消失、盗難、不正使用、漏えいを防止することを目的として、情報セキュリティマネジメントシステムを確立し、導入、運用、監視、見直し、維持及び継続的改善を行います。</p> <p>当社の役員及びすべての従業員は、この目的を理解し、本基本方針ならびに確立した情報セキュリティマネジメントシステムの規定や手順および関連法令やガイドライン等を遵守することで、情報セキュリティ重視の考えで業務を遂行します。</p>

2.4 事業活動

carsは企業理念の実現に向け、大別すると以下の3つを中心に環境・社会・経済へインパクトを生む事業活動を行っている。

1. DX化を中心とした自動車アフターマーケットの課題解決への取り組み
2. 環境負荷低減等への取り組み
3. 従業員エンゲージメント向上と労働環境改善への取り組み

1. DX化を中心とした自動車アフターマーケットの課題解決への取り組み

【自動車アフターマーケットの現状と課題】

	対象	現状	課題
①	自動車整備業者	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模業者が多い ・専業・兼業者の生産性が低い ・専業・兼業者で高齢化と人手不足 ・DX化の遅れ ・自動車整備・修理拠点として不可欠 	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模業者でも提供可能なサービス拡充（付加価値向上） ・DXによる専業・兼業者の生産性向上 ・処遇改善による人材確保、人材育成 ・持続可能な整備工場モデルの確立
②	流通経路	<ul style="list-style-type: none"> ・オートオークションを通すことが多い ・オートオークションでは会場への陸送費の他、出品料等の費用がかかる 	<ul style="list-style-type: none"> ・効率的な流通経路の確立 ・未成約分を含めた出品車陸送によるCO₂排出等の環境負荷低減
③	中古車価格	<ul style="list-style-type: none"> ・車種、色、車のコンディションがまちまちで価格水準が分かりにくい ・業者と消費者間の情報の非対称性 	<ul style="list-style-type: none"> ・一般顧客にもわかる価格水準提示 ・車のコンディション（年式、走行距離、修理履歴、事故歴等）の見える化
④	中古車買取業者	<ul style="list-style-type: none"> ・強引な買取手法をとる業者が存在 ・情報の非対称性（買い手優位） 	<ul style="list-style-type: none"> ・売買価格相場の見える化 ・顧客が安心できる買取方法の確立
⑤	中古車販売業者	<ul style="list-style-type: none"> ・強引な販売をする業者が存在 ・不良品を売りトラブルになるケース ・情報の非対称性（売り手優位） ・展示場に商品（在庫）を並べ販売 	<ul style="list-style-type: none"> ・売買価格相場の見える化 ・顧客が安心できる販売方法の確立 ・無在庫販売の検討
⑥	大手小売店	<ul style="list-style-type: none"> ・車で来店客が多いが、自動車整備等のサービス提供が難しい 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客と接点の多い大手小売業者によるカーライフサービスの提供拡大

図表⑦ 自動車アフターマーケットの現状と課題

（出典：商工中金経済研究所にて作成）

上記のような自動車アフターマーケットにおける課題を解決するため、carsはDX化を中心に業界を変革していく。またビッグデータの収集・蓄積・解析により、新サービスの創造と提供を行うことも目指している。

【自動車整備業界のDX化と業界の持続化への貢献】

自動車整備業界は安全なカーライフにとり不可欠な存在であるが、小規模な専業・兼業者が多く、低収益で高齢化・人手不足が進行している。carsはM&Aにより整備業者の再生に取り組んできたが、業界のDX化を支援し、業界の発展に貢献するため、自社ノウハウを発展させたクラウドサービス「carsMANAGER」を開発し、2021年にリリースした。2023年8月時点で同サービスの課金契約者数は200件を超え、順調に増加している。

・carsMANAGERのサービス内容



図表⑧ carsMANAGER のサービス内容
(出典：cars ウェブサイトより)

✓ サービスのポイント～DX化により自動車（整備）業界の経営をサポート

- ①経営支援：経営目標の管理から顧客・車両情報の集積を強力にサポート（目標設定、予実管理、各種分析、顧客満足度把握・改善、スマートツールによる情報収集・活用等）。
- ②集客支援：顧客接点毎のカーライフに最適なタイミングでマーケティングオートメーション（ターゲットリスト自動生成、新規とリピート顧客の自動分類、オムニチャネル配信、スマート予約機能等）。
- ③複業支援：異業種との相互送客で新規顧客増とプロマーケットでの車両売買で収益増を実現（異業種顧客からの新規顧客送客、AI査定による車両相場算出、車両の共有在庫化による車販促進、有料車両売買のマーケットプレイス提供等）。

・業務効率化と生産性向上

自動車整備業界では経営の効率化やDX化が遅れ、事業領域も車両のメンテナンスにとどまり収益機会を逃してきた事業者も多い。これまで紙ベースの車検顧客資料に基づき車検案内を電話で行ってきたやり方を、「carsMANAGER」を導入することで、顧客ターゲットリストを自動生成し、メールやLINE、電話等を使い分け、車検以外のサービスもあわせてセールスするやり方に変えることが可能となる。顧客管理業務や営業を飛躍的に効率化できるとともに、収益機会を逃さないことで、収益増効果が期待できる。またクラウド管理によりペーパーレス化を進め、効率化により従業員の時間外労働削減への寄与も見込まれる。

・「複業」による収益増加

carsが提携している異業種企業から車検、修理、メンテナンスサービスを受注したり、自社ではできないサービスを他社に取次することで収益機会を拡大することができる。また、carsMARKET（自動車売買プラットフォーム）を活用することで、中古車売買へ事業領域を拡大することも可能となる。具体的には、車両の小売相場を①「AI査定」で確認することができ、②マーケットに出品された車両の購入、③中古車やライド車^{※4}の売却などにより、収益増が期待できる。

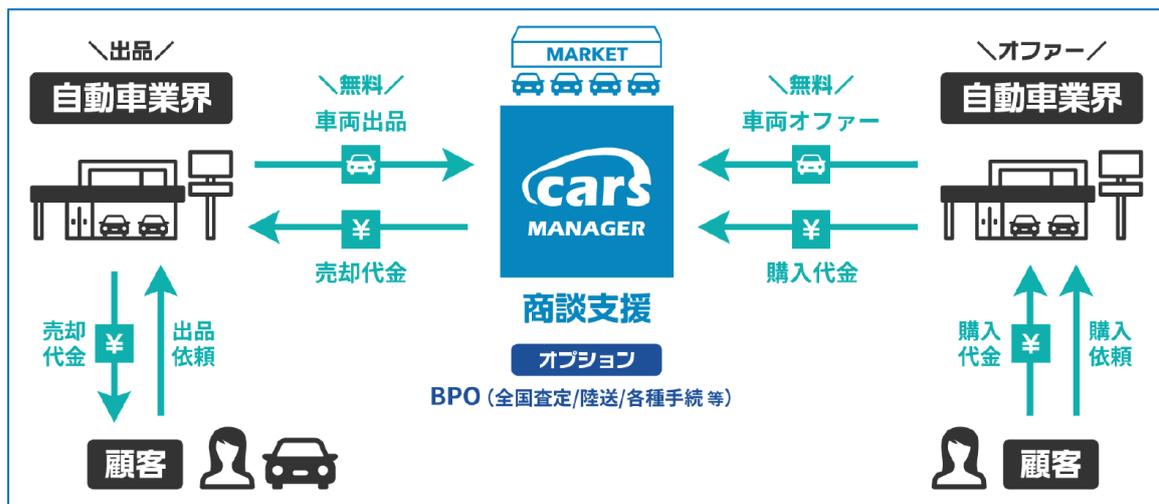
※4 ライド車～新車や中古車に加えて、cars独自の新しいジャンルで、個人や法人などで所有している現在利用中の車のこと。

・業務効率化等による人手不足への対応

今後、EVや先進安全装置搭載車の増加が見込まれ、自動車整備士には電子制御装置や先進安全装置に係る幅広い知識・技能が必要となるが、整備手順マニュアルなどを整備することでサポートを予定している。また、インカム装置による会話データの保存・活用や、クラウド録画サービスによる現場画像（ライブ・録画）の保存・活用により、各業務の即時共有や遠隔接客支援も可能となり、業務効率化につながる。前述の顧客管理業務や営業の効率化とあわせ、深刻化する人手不足対策に貢献していく。

【中古車流通効率化への取り組み】

・carsMARKETのサービス内容



図表⑨ carsMARKETのサービス内容
(出典：cars提供資料より)

✓ サービスのポイント～新たな自動車売買・流通マーケットの創造

- ① 車両に乗りながら出品できる初めてのプロマーケット。消費者のニーズにあう車の選択肢が広がる。
- ② 乗りながら車を出品できることで、売買対象車両の飛躍的な増加が見込まれる。
- ③ BtoB、BtoC、CtoCの各形態の取引が可能。
- ④ carsMANAGER導入の自動車整備業者から車の出品・購入希望データが集まる仕組みを構築。
- ⑤ 在庫や営業人員を抱えず販売することで固定費削減が可能。

・一般利用者の利便性向上への貢献（ニーズにあった車種選択と価格メリットの享受）

carsMARKETは、車に乗りながら売却に向けて出品（情報登録）できる新たな自動車取引市場である。同サービスは一般利用者（売り手・買い手）にとって下記のメリットがある。

- ①乗りながら出品できることで売却直前まで乗りながら価格の見極めができること。
- ②AI査定で売買相場を確認できること。
- ③オークション市場を通さず、中古車買取店・販売店も通さないことから中間マージンを削減できること。
- ④買取店・販売店に来店せず、申込や売買をすることが出来ること。
- ⑤現物だけでなくライド車を含めた登録情報ベースで車が選べ、自分のニーズに合った車種購入の機会が広がること。
- ⑥carsが間に入ることで整備や書類手続きを任すことができること。

またcarsMANAGER導入業者は、中古車売買プラットフォームを活用することで収益機会の拡大につながる。

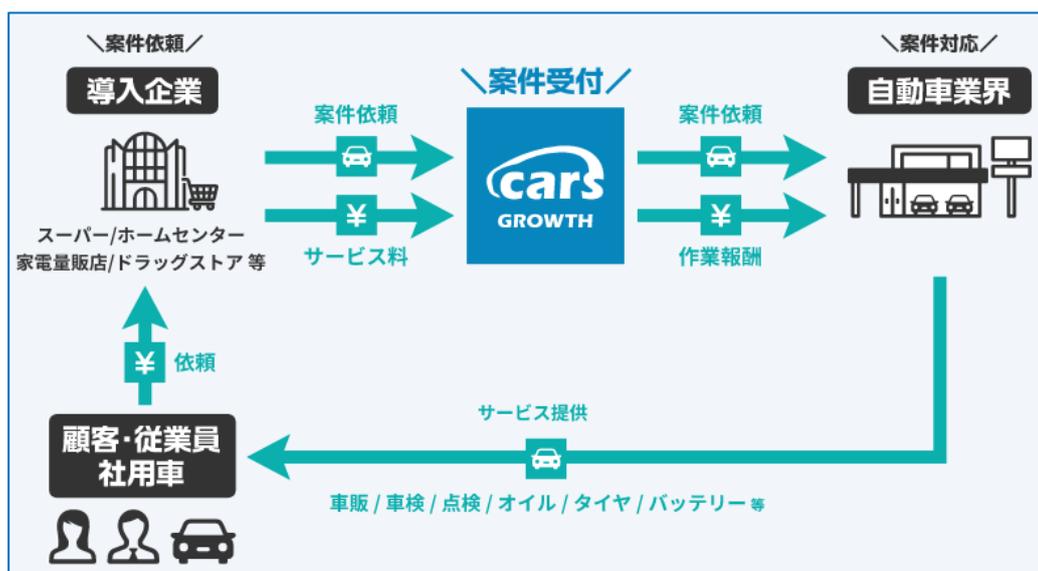
・売買の効率化や輸送コストの削減、環境負荷の低減

現在の中古車売買はオートオークションや中古車買取店・販売店を通すものが主流であるが、効率面や環境負荷からみると課題がある。carsMARKETの活用を広げることで下記の通り、課題解決が可能である。

- ①オートオークション会場までの出品車の陸送削減により、陸送の手間と陸送に伴うCO₂排出を削減
- ②オークションの成約率は60～70%程度と言われており、無駄な出品手続きを削減
- ③中古車販売店が現在行っている「展示場に車（在庫）を並べて販売」する方法を見直すことで、在庫負担を減らすことが可能。ライド車の販売と組み合わせることで販売の効率化と自動車鮮度の向上（乗らないまま在庫として展示される無駄な期間を削減）が可能

【アフターマーケットにおけるサービス提供者の多様化による消費者メリットの増大】

・carsGROWTHのサービス内容



図表⑩ carsGROWTHのサービス内容
(出典：carsウェブサイトより)

✓ サービスのポイント～導入企業は顧客へ自動車アフターサービスを提供することで事業領域拡大

- ①顧客のカーライフニーズをサポートすることで、顧客との関係強化と収益機会拡大が可能。
- ②導入企業の従業員に対する福利厚生面のサポートと収益機会拡大が可能。
- ③社用車の管理最適化、メンテ管理負担の軽減などが可能。
- ④自動車アフター市場に参入することで将来の収益機会の探索につながる。

・導入先小売店による顧客（一般消費者）への自動車アフターサービスの提供

ホームセンターやスーパー等は、車での来店客も多く広い駐車場を抱え、顧客との接触頻度も高い。一方、車のメンテナンス事業（整備や修理、車検）は、整備士や整備工場等の体制を構築する必要があり、車の販売事業も同様にメンテナンス体制を構築することが必要で、参入ハードルがある。carsGROWTHを導入することで、導入先はcarsのプラットフォームを経由して、アフターマーケット事業者とつながり、サービス提供が可能となる。顧客にとっては身近な店舗で買い物をしながら、サービスを受けることも可能となり、利便性向上につながる。またcarsのプラットフォームを通して、自動車整備業者は受注を得ることが可能となる。2021年11月にはホームセンター大手のカインズグループと資本業務提携を実施しており、現在さらにcarsGROWTHの導入企業拡大に取り組んでいる。

【カーライフサービスの利便性向上への取り組み】

・carsSERVICEの内容



図表⑪ carsSERVICE のサービス内容（現時点では一部リリース未了サービスを含む）
（出典：cars 提供資料より）

✓ サービスのポイント～carsMEMBER への登録でワンストップカーライフサービスの享受が可能

- ①AI査定～マイカー相場をビッグデータにより30秒で査定が可能。
- ②carsLOAN～オンラインで24時間いつでもカーローンの申し込みが可能。
- ③carsCARE～優良ストアで車検・修理・パーツ取付・オイル交換・保険手続き等が可能。
- ④carsPARTS～カーナビ、タイヤ、バッテリー等をオンライン購入可能。

carsSERVICEの利用で車の売買からメンテナンス、カー用品購入までトータルでサービスを受けることができ、消費者のモビリティやカーライフに関する利便性向上が期待できる。また今後はシェアリングや自動運転技術を活用したサービス提供も計画中である。

【プラットフォームとして目指す社会課題解決、新たなサービスの提供】

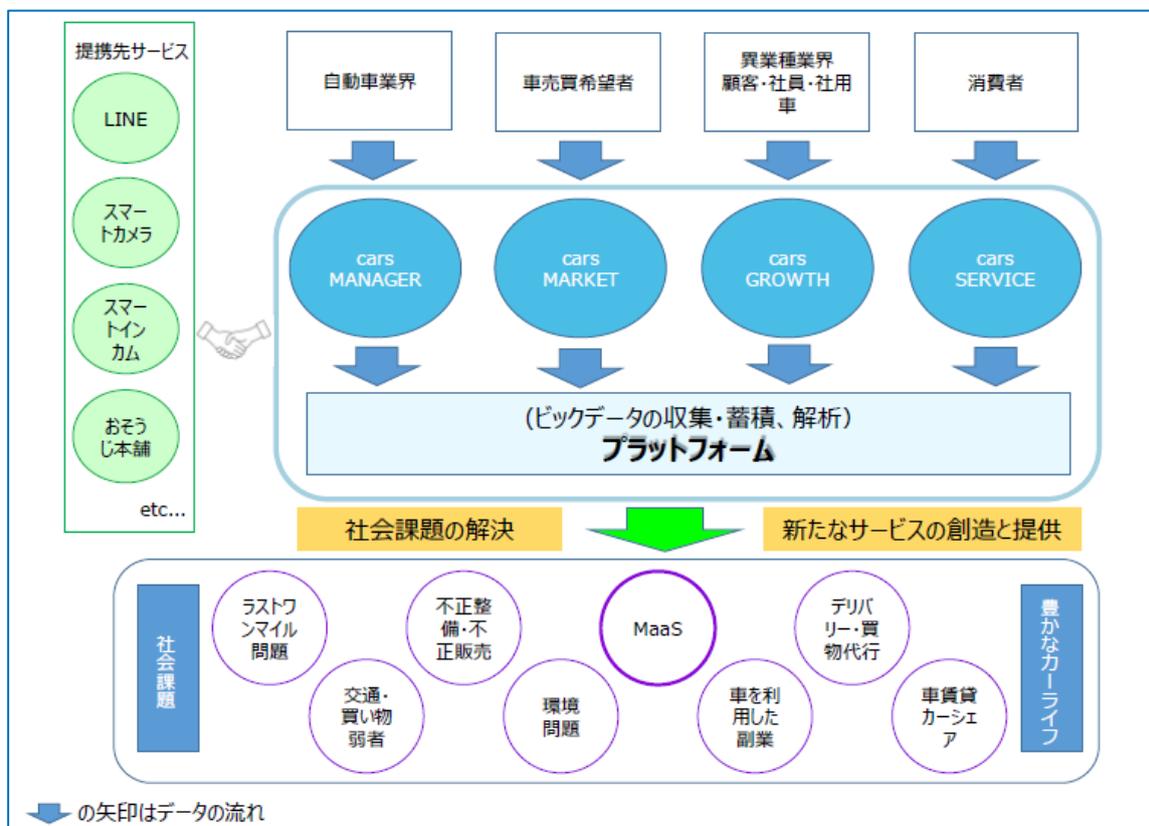
・異業種との提携によるサービスの強化

carsではcarsMANAGERのサービス機能強化のため、下表の通り、異業種企業との連携を開始している。同時に、多くの企業と資本業務提携を行い、より強固な連携によりスマートモビリティ社会の共創を目指している。

提携先名	サービス内容
LINEヤフー(株)	「スマートLINE連携」によりLINE公式アカウントを会員サイト化
セーフイー(株)	クラウド録画サービス「Safie」との「スマートカメラ」提携サービス
(株)BONX	現場コミュニケーション「BONX WORK」との「スマートインカム」連携サービス
HITOWAライフパートナー(株)	おそうじ本舗による出張型手洗いプレミアム洗車・コーティングサービス
(株)RevComm	音声解析AI電話「MiiTel」による架電業務、通話記録サービス

・データの利活用による新サービスの提供

carsMANAGER導入業者からの車に関する整備データや顧客データ、carsGROWTH提携企業からの顧客、従業員、社用車のデータ等入手し、ビッグデータとして蓄積することができる。また、carsMARKET、carsSERVICEの利用者からもデータ入手できる。carsはこうした車や顧客に関するデータを収集・蓄積し、解析することで「社会課題」の解決や「豊かなカーライフ」に向けて新サービスを創造し、提供したいと考えている（図表②参照）。将来的には「次世代のスマートモビリティ社会共創」の実現を目指している。



図表② cars が目指すビッグデータ活用による新サービスの提供イメージ
(出典：cars へのヒアリングをもとに商工中金経済研究所にて作成)

2. 環境負荷低減等への取り組み

【中古車の資産価値維持と循環促進、廃棄物削減への取り組み】

・中古車買取・販売、整備によるリユースの促進

中古車買取・販売、整備事業は「リユース」産業の代表的なものである。carsは自社店舗中心に中古車の買取・販売、整備を行っているが、AI査定を含め適正な価格で中古車を買取し、整備が必要なものは自社工場で安全基準や環境基準に適応した整備を行った上で販売している。

我が国では同じ耐久消費財の「戸建住宅」が、中古市場やメンテナンス市場が発達しておらず、使用価値が残存していても市場価値は低くとどまっているのとは対照的に、中古車は適切なメンテナンス市場と流通市場があることが、価格の維持と循環を促進していると考えられる。同社の事業は中古車の資産価値の維持・向上に貢献しており、車資源の循環促進や効率的な利用、車両の使用長期化へ貢献している。

・移動手段へのアクセス

車のリユースが促進され、安全に整備された中古車が供給されることで、消費者にとっては新車と比較して安価で車を購入することが可能となる。carsの事業は資源循環の促進に加え、移動手段の選択肢を広げ、それぞれのニーズに合わせた移動手段へのアクセスを容易にすることに貢献している。

・リサイクルの促進と適正な廃車処分

使用済エンジンオイルは回収し、リサイクル業者に有価販売しており、業者で処理を行った後、ボイラー等の燃料として再利用されている。バッテリーについてもリサイクル業者に引き渡している。事故などで破損したバンパーは、素材ごとに分別の上産廃業者に引き渡している。また廃車となった車両は、ISO14001認証を取得している提携解体業者に依頼することで、リサイクルを含め適正な処理を行っている。

【CO₂排出量削減への取り組み】

・照明のLED化と代車の電動車^{※5}への切り替え

自社の店舗、事務所で使用している照明はほぼ100%LED化が完了している。また車検や修理時に顧客に利用してもらう代車について、今後電動車に順次切り替える方針である。

※5 電動車～EVの他、HV、PHV、FCVを含む。

・carsMANAGERやcarsMARKETの普及による環境負荷低減

carsMANAGERは自動車整備業界のDX化を支援するシステムであり、導入企業は、これまで販促のためDM送付していたものを、メールやLINE等で配信する方法に変更することで、紙の使用や発送の手間を削減できる。同じく紙ベースでデータ管理を行い、会議や打ち合わせしていたものも、ディスプレイやPCなどで共有することで紙の使用を削減できる。cars自体も当該システムを活用することでペーパーレス化に取り組んでいる。

carsMARKETの普及により、これまで流通の主体であったオートオークション会場に現物（車）を集めて業者間で取引する形態を変革することが可能となり、オークション会場への陸送に伴うCO₂排出量を削減できる。

・リモートワークの促進

東京本社と東京オフィスでは常時30～40名がリモートワークを実施している。リモートワークによる従業員の通勤抑制により、CO₂の排出抑制の効果がある。

・電動車の販売促進

中古車の資産価値維持と循環促進により、資源の有効利用に貢献してきた中古車業界であるが、現状ではガソリン車中心の取り扱いとなっており、EV等と比べCO₂排出量が多いという課題がある。

日本では、2021年1月に当時の菅総理大臣が「2035年までに新車販売で電動車100%を実現する」ことを宣言し、自動車メーカー最大手のトヨタ自動車は、2030年のEV世界販売目標を350万台としている。こうしたことから、今後2030年頃に向けて電動化が急速に進む見込みである。一方、中古車市場では、通常新車販売から4～5年遅れて普及していくことが予想される。

carsはこれまでもHV・EV等の電動車の買取・販売や、社内代車として電動車を使用することで、CO₂排出抑制に向けた配慮を行ってきた。今後より積極的にCO₂排出抑制に貢献できるよう、社内代車の電動車台数増加や、販売強化に向け検討している。但し、新車流通後数年を経て商品供給が可能となるという中古車市場の特性上、自社で販売量をコントロールすることは難しく、市場での流通状況を見極めながら販売目標を設定する予定である。現時点では、ガソリン車の中古車市場価値の維持が、売却資金の確保⇒電動車（新車）の購入促進につながっている例も多くあるとみられ、引き続きガソリン車の買取・整備・販売市場を維持することは社会的にも必要である。電動車の流通状況を見極めつつ、電動車の買取・販売、整備体制を今後しっかりと構築していく予定である。

3. 従業員エンゲージメントの向上と労働環境改善への取り組み

【従業員エンゲージメント向上への取り組み】

・自動車整備士の地位向上と給与の大幅アップ

自動車整備に関連する大学や専門学校への進学率が低迷し、自動車整備士を志望する若者が減っているが、藤堂社長は目標の一つとして自動車整備士の社会的地位向上を掲げている。経験年数が浅く、これから整備士資格取得を目指す従業員の処遇を見直すべきと考え、給与ベースを底上げする賃金改革に着手した。2023年9月に整備士の資格未取得者を含む整備部門の年収を最低360万円以上に引き上げ、実施前と比べ100万円程度の年収増となる従業員も出るなど、思い切った給与アップを行った。

・人事評価制度の運用や1on1ミーティング実施による目標の明確化と働きがいの向上

人事評価制度として、各部署で四半期毎にOKR（達成目標と主要な成果）やKPIを設定し、自身の目標設定まで落とし込んでいる。会社の事業計画をベースに設定するため、個人目標が会社の目標と乖離することが少なく、自身の頑張りが会社の成長につながることを感じとれるように工夫している。また定期的に上司と部下の間で1on1ミーティングを実施し、自身に足りていないスキル、会社の目標に見合ったスキルセットの確認、自己能力開発に向けた取り組みについて対話する場を設けている。

・コミュニケーション促進やメンター制度の採用

東京の従業員はリモートワークも多いことから、他部署同士の食事会を推奨するための補助を出し、仕事上でかわりの少ないメンバー同士がコミュニケーションをとれる環境を提供している。新入社員にはメンター制度をとっており、1人の新入社員に1人のメンターがつき、仕事に慣れるまでの期間、手厚いサポートを行っている。また毎週月曜日に全体朝礼を実施し、新入社員の紹介、新規プロジェクトの進捗共有を行う等、社内でのどのようなことが起こっているか、自分の仕事がどのように全体に影響があるのかを感じられるような情報共有の場を提供している。

・柔軟な働き方の促進

多様な個性と働き方を尊重し、心身ともに健康で働ける環境を整備するため、東京本社の従業員について、最も生産性の高い働き方と、ワークライフバランスを重視した働きやすい職場環境を提供している。東京本社は渋谷駅直結の渋谷スクランブルスクエア内にあり、利便性の高い立地となっている。リモートワークを取り入れ、副業も許可している。また、ロングバケーション制度（5日連続での休暇）を採用しており、土日とあわせると最大9日の休みを取得することができ、リフレッシュの機会を提供している。

奈良本社の働き方については、来年以降、東京本社に習いワークライフバランスを重視した環境提供ができるよう、順次改善していく意向である。

・人材教育、資格取得の奨励

自動車整備士2級と3級の資格取得者が合計24名在籍している。同社では整備士の資格に応じて資格手当を支給している。また、資格取得に必要な受検費用や講習費用は会社で負担することで、資格取得をサポートしている。

【ダイバーシティの取り組み】

・外国人技能実習生の受入

carsには現在、外国人労働者4名（うち外国人技能実習生2名）が在籍している。外国人労働者のうちビザを取得し、自動車整備士3級の資格をもった従業員がいるが、現在は板金塗装工場で活躍しており、日本人労働者と同一の賃金水準にて雇用している。

外国人技能実習生については、コロナ禍であったことから、現在新規受入はいったん休止しているが、今後再開し、人数を増やしていく方針である。その際、衣食住など生活の基本となる部分で外国人でも働きやすい環境を整備していく方針である。

・障がい者雇用の検討

現在、障がい者雇用は行っていないが、整備士をサポートする職務を中心に、障がい者雇用が可能と考えている。今後業務を整理、可視化・マニュアル化した上で、雇用環境を整え、採用募集をしたいと考えている。

【労働環境改善の取り組み】

・労災事故防止、労働安全衛生管理の取り組み

労働安全衛生に関し、carsの業務分野の中で特にリスクが高いと考えられる整備、板金部門での対策として、「業務監査ユニット」「業務改善委員会」を設置し、労災事故につながるような設備がないか、また作業面や働き方に問題がないかを定期的にチェックしている。「業務監査ユニット」「業務改善委員会」の活動状況については、定期的に代表取締役を交えてミーティングを行い、労災事故を未然に防ぐ対応を行っている。

こうした取り組みにより、2020年以降は4日以上の上の休業を伴う労災事故は発生していない。

・時間外労働、有給休暇取得率

carsでは時間外労働の削減や有給休暇の取得促進による労働環境改善にも取り組んでいる。2022年度の従業員平均時間外労働時間は年間8.5時間と少ない数値となっている。

また有給休暇の取得についてもロングバケーション制度（5日/年）、カーライフを楽しむ休暇（1日/年）、家族のための休暇（3日/年）、リフレッシュ休暇（5日/2年）等、同社独自の休暇制度を採用し、取得を奨励している。こうした取り組みにより同社の有給休暇取得率は69%となっており、厚生労働省「令和4年就労条件総合調査」による平均値58.3%を上回っている。

3.包括的インパクト分析

UNEP FIのインパクトレーダー及び事業活動などを踏まえて特定したインパクト

入手可能性、アクセス可能性、手ごろさ、品質（一定の固有の特徴がニーズを満たす程度）		
水	食糧	住居
保健・衛生	教育	雇用
エネルギー	移動手段	情報
文化・伝統	人格と人の安全保障	正義
強固な制度・平和・安定		
質（物理的・科学的構成・性質）の有効利用		
水	大気	土壌
生物多様性と生態系サービス	資源効率・安全性	気候
廃棄物		
人と社会のための経済的価値創造		
包摂的で健全な経済	経済収束	

（黄：ポジティブ増大 青：ネガティブ緩和 緑：ポジティブ/ネガティブ双方のインパクト領域を表示）

【UNEP FIのインパクト分析ツールを用いた結果】

国際標準産業分類	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動車販売業 ● 自動車整備・修理業 ● 保険代理・仲買業 ● 経営コンサルタント業 ● 他に分類されないその他情報サービス業
ポジティブ・インパクト	雇用、移動手段、情報、強固な制度・平和・安定、包摂的で健全な経済
ネガティブ・インパクト	保健・衛生、雇用、人格と人の安全保障、大気、土壌、資源効率・安全性、気候、廃棄物、経済収束

【当社の事業活動を踏まえ特定したインパクト】

■ポジティブ・インパクト

インパクト	取組内容
教育	➢ 従業員の技能向上への取り組み（資格取得支援）
雇用	➢ 給与水準引き上げ、コミュニケーションや柔軟な働き方の促進による従業員エンゲージメント向上への取り組み

雇用、包摂的で健全な経済	➤ ダイバーシティへの取り組み（外国人技能実習生の受入、障がい者雇用の開始）
移動手段	➤ 中古車買取・中古車販売事業、整備事業を通じた、ニーズにあった移動手段供給への貢献
情報、資源効率・安全性、経済収束	➤ carsMANAGERのサービス提供による自動車整備業界の業務効率化と付加価値向上への取り組み
移動手段、情報、大気、資源効率・安全性、気候、廃棄物	➤ carsMARKETのサービス提供による中古車売買の効率化と環境負荷低減への取り組み
資源効率・安全性、廃棄物	➤ 中古車買取・中古車販売事業、整備事業を通じた、中古車の資産価値の維持・向上と循環の促進による、効率的な資源利用への貢献
気候	➤ 電動車の中古車販売増を通じたCO ₂ 排出量抑制への取り組み

■ネガティブ・インパクト（緩和の取り組み）

インパクト	取組内容
保健・衛生、雇用	➤ 労災事故防止への取り組み
雇用	➤ 労働環境改善への取り組み
資源効率・安全性、廃棄物	➤ 適正な廃棄物処理の取り組み
気候	➤ CO ₂ 排出量削減への取り組み

UNEP FIのインパクト分析で発出された「大気」「土壌」は、carsの中古車買取・販売事業では、中古車の自走や牽引車による販売前の移動で排気ガスを排出するが、法令が定める排ガス規制に対応した車両により運航していること、事業上回収されるエンジンオイル等は業者に有価で販売しリサイクルしており、廃車となった車両、廃タイヤについても適正に処理していることから、ネガティブ・インパクトに特定していない。「人格と人の安全保障」は、同社で個人情報を含むデータを収集し利用しているが、ISO27001認証を取得し、適切に管理していること、「経済収束」は同社のサプライチェーン上でネガティブなインパクトを与える事業活動は見当たらないことから、ネガティブ・インパクトに特定していない。

また、インパクト分析で発出された「強固な制度・平和・安定」は、現状、同社事業でポジティブなインパクトを与えるものは見当たらないことから、ポジティブ・インパクトとして特定していない。

4.本ファイナンスの実行にあたり特定したインパクトと設定した KPI 及び SDGs との関係性

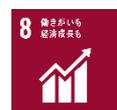
carsは商工中金と共同し、本ファイナンスにおける重要な以下の管理指標（以下 KPI という）を設定した。設定した KPI のうち目標年度に達したものについては、再度の目標設定等を検討する。

【ポジティブ・インパクト】

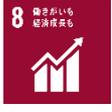
特定したインパクト	教育	
取組内容（インパクト内容）	従業員の技能向上への取り組み（資格取得支援）	
KPI	・自動車整備士（2級、3級）取得者を2028年6月までに17名増加させる（2023年10月時点24名）。	
KPI達成に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・資格取得のための支援（資格取得費用の会社負担、通常出勤扱いでの研修参加、社内外研修の充実）を行う。 ・採用にあたり整備士の社会的地位向上を目標に掲げ、整備士資格手当支給額の増大、働き方改革による残業時間の低減、年間休日の増加、ワークライフバランスの実現のため有休取得推奨を行い、働きやすい職場環境を整備する。 ・計画的な採用ができるよう整備士採用に強い外部の採用専門家を利用する。人事総務部との連携を強化し自社でノウハウを構築する。 	
貢献するSDGsターゲット	4.4	2030年までに、技術的・職業的スキルなど、雇用、働きがいのある人間らしい仕事及び起業に必要な技能を備えた若者と成人の割合を大幅に増加させる。



特定したインパクト	雇用、包摂的で健全な経済	
取組内容（インパクト内容）	ダイバーシティへの取り組み	
KPI	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人技能実習生を2028年6月までに4名増加させる（2023年9月時点2名）。 ・障がい者雇用を2028年6月までに2名行う（現時点0名）。 	
KPI達成に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人技能実習生のサポート体制を人事総務部主体で整え、衣食住等生活の基本となる部分で外国人が働きやすい環境を整備する。 ・業務の整理、可視化・マニュアル化を行い、障がい者が働きやすい環境を整備する。 	
貢献するSDGsターゲット	8.5	2030年までに、若者や障害者を含む全ての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、並びに同一労働同一賃金を達成する。



	8.8	移住労働者、特に女性の移住労働者や不安定な雇用状態にある労働者など、全ての労働者の権利を保護し、安全・安心な労働環境を促進する。	
	10.2	2030年までに、年齢、性別、障害、人種、民族、出自、宗教、あるいは経済的地位その他の状況に関わりなく、全ての人々の能力強化及び社会的、経済的及び政治的な包含を促進する。	

特定したインパクト	情報、資源効率・安全性、経済収束		
取組内容（インパクト内容）	carsMANAGERのサービス提供による自動車整備業界の業務効率化と付加価値向上への取り組み		
KPI	・carsMANAGERの課金契約者数を2028年6月までに6,000件以上にする（2023年8月時点225件）。		
KPI達成に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・代理店販売を本格稼働する。 ・資本業務提携先やその他異業種企業との連携により新規ターゲットリストを拡大する。 ・継続利用や新規顧客誘致のため市場バグの削除や顧客から要望の多い機能開発・改善、サクセス事例のセールスキット化等、営業ツールの強化を行う。また、エバンジェリスト^{※6}を有効活用し、ネットワーク効果による契約件数の拡大を目指す。 <p>※6 エバンジェリスト～主にIT企業で自社の製品やサービスを中立的な立場でわかりやすく消費者に伝える職種のこと。</p>		
貢献するSDGsターゲット	8.3	生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する。	
	9.4	2030年までに、資源利用効率の向上とクリーン技術及び環境に配慮した技術・産業プロセスの導入拡大を通じたインフラ改良や産業改善により、持続可能性を向上させる。全ての国々は各国の能力に応じた取組を行う。	
	12.2	2030年までに天然資源の持続可能な管理及び効率的な利用を達成する。	

特定したインパクト	移動手段、情報、大気、資源効率・安全性、気候、廃棄物		
取組内容（インパクト内容）	carsMARKETのサービス提供による中古車売買の効率化と環境負荷低減への取り組み		
KPI	・carsMARKETにおける中古車の売買取扱い件数を2028年6月までに10,000件以上にする（本格稼働前であり2023年8月時点では実績1件）。		
KPI達成に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・carsMARKETの本格稼働を早期に実現する。 ・ライドストック（carsMARKET上での登録車両台数）を拡大する。 ・AI査定精度向上やシステム改善により、顧客満足度を向上させる。 		
貢献するSDGsターゲット	7.3	2030年までに、世界全体のエネルギー効率の改善率を倍増させる。	
	9.1	全ての人々に安価で公平なアクセスに重点を置いた経済発展と人間の福祉を支援するために、地域・越境インフラを含む質の高い、信頼でき、持続可能かつ強靱（レジリエント）なインフラを開発する。	
	9.4	2030年までに、資源利用効率の向上とクリーン技術及び環境に配慮した技術・産業プロセスの導入拡大を通じたインフラ改良や産業改善により、持続可能性を向上させる。全ての国々は各国の能力に応じた取組を行う。	
	11.2	2030年までに、脆弱な立場にある人々、女性、子供、障害者及び高齢者のニーズに特に配慮し、公共交通機関の拡大などを通じた交通の安全性改善により、全ての人々に、安全かつ安価で容易に利用できる、持続可能な輸送システムへのアクセスを提供する。	
	11.6	2030年までに、大気質及び一般並びにその他の廃棄物の管理に特別な注意を払うことによるものを含め、都市の一人当たりの環境上の悪影響を軽減する。	
	12.2	2030年までに天然資源の持続可能な管理及び効率的な利用を達成する。	

	12.5	2030年までに、廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利用により、廃棄物の発生を大幅に削減する。	
	13.3	気候変動の緩和、適応、影響軽減及び早期警戒に関する教育、啓発、人的能力及び制度機能を改善する。	

特定したインパクト	気候		
取組内容（インパクト内容）	電動車の中古車販売増を通じたCO ₂ 排出量抑制への取り組み		
KPI	・2026年6月までに自社の中古車販売における電動車の販売目標（台数または割合）を設定する。		
KPI達成に向けた取り組み	・継続的に電動車のマーケット動向や自社の販売動向をモニタリングする。目標の設定については、今後のKPIモニタリング時にcars、商工中金、商工中金経済研究所の3者で話し合う。		
貢献するSDGsターゲット	13.3	気候変動の緩和、適応、影響軽減及び早期警戒に関する教育、啓発、人的能力及び制度機能を改善する。	

【ネガティブ・インパクト（緩和の取り組み）】

特定したインパクト	保健・衛生、雇用	
取組内容（インパクト内容）	労災事故防止への取り組み	
KPI	・4日以上休業を伴う労働災害について毎年0件を継続する。	
KPI達成に向けた取り組み	・業務監査ユニット、業務改善委員会を設置し、労災事故につながるような設備がないか、作業面や働き方に問題がないか定期的にチェックする（現在実施している取り組みを継続）。	
貢献するSDGsターゲット	8.8	移住労働者、特に女性の移住労働者や不安定な雇用状態にある労働者など、全ての労働者の権利を保護し、安全・安心な労働環境を促進する。 

特定したインパクト	気候	
取組内容（インパクト内容）	CO ₂ 排出量削減への取り組み	
KPI	・顧客に提供する代車について、2028年6月までに20台電動車に切り替える（2023年9月時点9台⇒20台へ11台増加させる）。	
KPI達成に向けた取り組み	・毎年、代車の電動車割合をモニタリングし、各店舗に代車廃棄のタイミングや新規代車導入時に、電動車の導入が可能かどうか検証を行う。	
貢献するSDGsターゲット	9.1	全ての人々に安価で公平なアクセスに重点を置いた経済発展と人間の福祉を支援するために、地域・越境インフラを含む質の高い、信頼でき、持続可能かつ強靱（レジリエント）なインフラを開発する。
	9.4	2030年までに、資源利用効率の向上とクリーン技術及び環境に配慮した技術・産業プロセスの導入拡大を通じたインフラ改良や産業改善により、持続可能性を向上させる。全ての国々は各国の能力に応じた取組を行う。 

なお、「雇用」をネガティブ・インパクトとして特定しているが、現状時間外労働は少なく、有給休暇取得率も高く、現状の取り組みを維持していく方針であることからKPIは設定しない。また、「資源効率・安全性」「廃棄物」をネガティブ・インパクトとして特定しているが、現在の適切な取り組み（リサイクルの促進と法令に則った適正な廃棄）を継続していく方であることから、同様にKPIは設定しない。

5.サステナビリティ管理体制

cars では、本ファイナンスに取り組むにあたり、藤堂社長を最高責任者として、自社の事業活動とインパクトリーダー、SDGs における貢献などとの関連性について検討を行った。本ファイナンス実行後も、藤堂社長を最高責任者とし、澤村取締役をプロジェクト・リーダー、山口財務経理部長を事務局、KPI 毎に選任されたリーダーを中心として、全従業員が一丸となって KPI の達成に向けた活動を推進していく。

(最高責任者)	代表取締役社長	藤堂高明
(プロジェクト・リーダー)	取締役	澤村清秀
(事務局)	財務経理部長	山口亮
(KPI推進リーダー)	設定したKPIごとにリーダーを選任	

6.モニタリング

本ファイナンスに取り組むにあたり設定したKPIの進捗状況は、carsと商工中金並びに商工中金経済研究所が年1回以上の頻度で話し合う場を設け、その進捗状況を確認する。モニタリング期間中は、商工中金はKPIの達成のため適宜サポートを行う予定であり、事業環境の変化等により当初設定したKPIが実状にそぐわなくなった場合は、carsと協議して再設定を検討する。

7.総合評価

本件はUNEP FIの「ポジティブ・インパクト金融原則」に準拠した融資である。carsは、上記の結果、本件融資期間を通じてポジティブな成果の発現とネガティブな影響の低減に努めることを確認した。また、商工中金は年に1回以上その成果を確認する。

本評価書に関する重要な説明

1. 本評価書は、商工中金経済研究所が商工中金から委託を受けて作成したもので、商工中金経済研究所が商工中金に対して提出するものです。
2. 本評価書の評価は、依頼者である商工中金及び申込者から供与された情報と商工中金経済研究所が独自に収集した情報に基づく、現時点での計画または状況に対する評価で、将来におけるポジティブな成果を保証するものではありません。また、商工中金経済研究所は本評価書を利用したことにより発生するいかなる費用または損害について一切責任を負いません。
3. 本評価を実施するにあたっては、国連環境計画金融イニシアティブ（UNEP FI）が提唱した「ポジティブ・インパクト金融原則」に適合させるとともに、ESG 金融ハイレベル・パネル設置要綱第 2 項（4）に基づき設置されたポジティブインパクトファイナンスタスクフォースがまとめた「インパクトファイナンスの基本的考え方」に整合させながら実施しています。なお、株式会社日本格付研究所から、本ポジティブ・インパクト・ファイナンスに関する第三者意見書の提供を受けています。

〈本件に関するお問い合わせ先〉

株式会社商工中金経済研究所

執行役員 浜崎 治

〒105-0012

東京都港区芝大門2丁目12番18号 共生ビル

TEL: 03-3437-0182 FAX: 03-3437-0190