

2016年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の内容

日時：2015年11月4日（水）10：30～11：30

場所：大手町ファーストスクエア カンファレンス Room C

※決算説明会における質疑応答の内容です。当該内容については、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正しています。

・GooPit 事業について(決算説明会資料 P.21)

Q. 7月以降、急激に取引社数が増えています。その要因を教えてください。

A. 要因は3つあると考えています。

- ①外部企業との連携により、整備工場をご紹介いただくという従来からの取り組みに加え、グループ会社である(株)プロトデータセンターのコールサービス機能の活用も含め、当社営業スタッフによる契約獲得に向けた営業体制に大きく切り替えたこと。
- ②取引先との接点強化を目的とし、営業体制を大幅に強化したこと。
- ③今まで整備業界の活性化を目的としたメディアが無かったことから、特にユーザーへの直接的なリーチを図ることができるという点で、業界内での期待・関心が高まってきたこと。

Q. 取引先の業種内訳について、データがあれば教えてください。

A. 取引先の対象として整備工場以外にも、いくつか取引先の候補を挙げさせていただきましたが、こちらは“今後の取り組み”としてターゲットに含めている状況であり、現時点での取引先は、大半が整備工場です。

・第2四半期業績について

Q. 決算説明会資料 P.9～10 に挙がっている(株)プロトコーポレーション、(株)オートウェイ、(株)タイヤワールド館ベスト、(株)キングスオートの上半期の売上高及び営業利益を教えてください。

A. 以下の通りです。

	プロトコーポレーション	オートウェイ	タイヤワールド館ベスト	キングスオート
売上高	12,216	5,033	1,876	2,347
営業利益	2,260	90	▲47	12

※(株)オートウェイ、(株)タイヤワールド館ベスト、(株)キングスオートの営業利益につきましては、のれん償却前の数値となります。

・MOTOR GATE について(決算説明会資料 P.19)

Q. MOTOR GATE の取引社数について、計画未達となった要因の中で、外部環境の変化によるものがあれば教えてください。

A. MOTOR GATE については、一定の評価をいただいておりますが、中古車販売専門店を取り巻く環境は厳しい状況が続いています。こうした状況の中で、取引先の皆様に販売実績を上げていただくためにも、MOTOR GATE のデータ分析・書類作成や顧客管理等の機能を使い切っていただけるよう、商品説明に時間をかけるようにしています。コンサルティングとまでは言いませんが、当社の営業スタッフとしても、「各販売店様のニーズに応えたい」という思いで取り組んできた結果、2015年9月末時点で取引社数は最大となっています。今後も引き続き取引社数の拡大に向け注力していきます。

・Gooブランドについて

- Q. 海外中古車市場の拡大に対し、どうアプローチしていく予定か教えてください。
- A. 長期的な円安に伴い、海外における日本中古車の需要は益々高まると考えています。特に、オセアニアを中心に、中古車に対するクオリティが求められ始めています。これに対し、Goo 鑑定・GooPLUS・Goo 保証等のプライベートブランド商品（以下、PB 商品）を中古車コンテンツの付加サービスとして押し出すことで、アジアを中心とした海外諸国に対しても、安全・安心且つクオリティの高い中古車の提供を実現していくことができると考えています。既に台湾において Goo 鑑定のサービスを開始していますが、今後、海外で流通する中古車を日本に輸入するという流れが強くなった際にも、ユーザー目線で考えた場合、当社のこの PB 商品は大きな力を発揮すると期待しています。
- Q. ユーザーに対する Goo の訴求力を高めるための課題について教えてください。
- A. とにかくコンテンツを揃える必要があります。そのためにはやはり、取引社数の最大化が喫緊の課題であると認識しています。さらに当社の Goo 事業については、単に中古車情報をユーザーに提供するだけでなく、PB 商品を活用し、購入時に役立つ第三者による鑑定サービス、購入後の保証やアフターサービスにかかる情報提供にも注力することで、ユーザーのカーライフにおけるトータルサポートを狙います。また、情報の発信元である中古車販売店との強固な連携を維持し、確かな情報を収集・提供し「安心の Goo」を実現することで、ユーザーからの信頼を積み上げていきます。

・新車ディーラー向け商談ツールについて(決算説明会資料 P.15/23~24)

- Q. 新車ディーラー向けの営業方法について教えてください。
- A. 各地域の新車ディーラーに対し直接アプローチする場合と各メーカーの本部にアプローチをかけ、メーカー本部から当社の商品・サービスをご紹介いただくことで、各ディーラーにおける経営・販売支援の一環として、新車商談ツールを導入いただいています。
- Q. 今後、新車ディーラーの拠点数は減少傾向にあると思いますが、2018年3月末時点での新車ディーラーの総拠点数はどのくらいになると考えているのか教えてください。
- A. 確かに緩やかな減少傾向にあると予想していますが、数自体はさほど減らないと考えています。2018年3月には、約15,000の拠点数があると想定しており、そのうちの約3割の拠点数に当社の商品・サービスを導入していただけるよう取り組んでいきたいと考えています。
- Q. 新車ディーラー向け商談ツールの拡販による収益へのインパクトはどのくらいと考えているのか教えてください。
- A. 現時点においては導入期間であることもあり、比較的安価な設定でサービスを提供させていただいていますが、今後も継続的に価値を高めていき、ディーラー経営になくってはならないサービスへと成長させていくことで、当社の売上・利益成長の源泉になると考えています。

・2016年3月期の連結業績予想について(決算説明会資料 P.28)

- Q. 下半期、大幅な増収増益を見込んでいるようだが、見通しの考え方を教えてください。
- A. 主に、グループ会社である㈱オートウェイ及び㈱タイヤワールド館ベストにおいては、冬場のスタッドレスタイヤの需要拡大を見込んでおり、収益については上半期に比べ、下半期に集中する計画となっています。