

2017年3月期第2四半期 決算説明会・事業説明会 質疑応答の内容

日時：2016年11月7日（月）17：00～18：30

場所：フクラシア東京ステーション 会議室 L

※決算説明会・事業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。

・2017年3月期第2四半期決算概要について

- Q. 上半期の広告宣伝費関連が若干計画を下回っていることもあり、営業利益が期初計画 11 億 6 千万円に対し実績 13 億 3 千万円とのことでしたが、連結業績予想の修正は実施されていません。下半期に営業利益が計画対比で下回るようなリスク等があるのでしたら教えて下さい。
- A. 現時点で見込んでおりますリスクは特段ございません。ご指摘の通り、上半期の営業利益につきましては若干計画を上回っておりますが、現時点では通期連結業績予想の修正は必要ないと判断しております。

・ID 車両及び Goo 鑑定について

- Q. 2016 年 8 月に ID 車両をリリースされたとのことですが、業績に与える影響について Goo 鑑定との違いがあれば教えて下さい。
- A. ID 車両及び Goo 鑑定の目的は、ユーザーが安心して中古車を購入できる環境を創ること、具体的には中古車販売店とユーザーとの間の「情報の非対称性」をなくすことであり、車両状態情報を開示した ID 車両のリリースが直接的に売上高・営業利益にインパクトを与えるものではございません。しかしながら、このような中古車の価値向上に向けた取組みが成約実績の向上に繋がっておりますので、当社といたしましては間接的に取引社数の拡大（収益の拡大）に繋がるものと考えております。

・中期 3 ヶ年計画（2017～2019 年 3 月期）について

- Q. 2018 年 3 月期以降の売上高の伸びについて、整備・新車領域における取組みが成長ドライバーであることは聞いていますが、ID 車両の導入による既存の中古車領域のビジネスの伸びをどれ程見込まれているか教えて下さい。
- A. 中古車領域における当社のメインビジネスである Goo 事業については、中期 3 ヶ年において大きな伸びは計画しておりません。但し、現時点ではグループ各社とともに堅調に推移しており、中期 3 ヶ年では生活関連情報のヘルスケア領域のビジネス（㈱プロトメディカルケア）も成長ドライバーとして見込んでおります。
- Q. 中期 3 ヶ年における整備領域のビジネスの伸びをどれ程見込まれているか教えて下さい。
- A. 整備領域では現状の 10,000 工場を超えるネットワークを活用していくことは勿論、更に取り引社数の拡大に努めるとともに、当社メディアのみならず有力サイト・メディアとのアライアンスを強化することでユーザーリーチの向上を図ってまいります。具体的な内容は差し控えさせていただきますが、サービスの多様化を通じ、整備領域のプラットフォームを構築していければと考えております。

・ GooPit 及び Goo 車検について

Q. 今、Goo 車検を見てみたのですが、10,000 円のキャッシュバックキャンペーン中だということを差し引いても低価格であると感じました。一方、追加の整備・修理が必要になった場合の料金はどのように設定される計画なのか教えて下さい。

A. 一般的に、車検時に追加の整備・修理や部品交換等の対応が必要になることは稀なケースではございませんので、そのような場合も基本的には当社とユーザーの間で連絡を取り、追加料金をいただく形になります。

Q. Amazon.co.jp における「タイヤ取付 サービスチケット」の販売の件ですが、当サイト内でどのように検索するとヒットしますか？

A. 現在非常に探しづらい状況になっているのは確かであり、こちらの件については先方とも調整中ではありますが、サービス開始直後の実績としてはアクセス数及び受注状況についても好調です。今後、当該サービスチケットへの導線の更なる強化に伴い、実績を伸ばしていく計画でございますので、ご期待いただければと存じます。

■ご参考：ニュースリリース（2016 年 11 月 4 日）

EC サイトで「タイヤ取付 サービスチケット」を販売開始

～全国約 10,000 社掲載の「GooPit」からタイヤ取付対応可能な最寄の自動車整備工場を案内～

<http://www.proto-g.co.jp/IR/news/release20161104.html>
