

日時：2022年8月3日（水）13：00～14：00

場所：プロトコーポレーション本社（WEB 配信）

代表取締役社長 神谷健司

経理・財務部門 執行役員 鈴木毅人

経理財務部 IR 森蒼葉

※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、ご理解頂きやすいよう部分的に加筆・修正しています。

・ 新車、中古車業界における動向と当社への影響について

- Q. 前期より、新車供給の滞り・中古車価格の高騰などが起こっており、当社のプラットフォーム事業に関連する取引先を取り巻く環境が変化していると思われるが、この変化によってこれまで当社にどのような影響があったのか。また、これから新車供給の滞りが解消されていくと思われるが、当社の業績にどのような影響を及ぼす可能性があるのか。
- A. 新車供給の滞り・中古車価格の高騰といった状況の中、当社の事業は右肩上がり成長を続けることが出来ている。要因として、新車ディーラーにおいては車検を迎えるタイミングで車の買い替えが促進されるという商習慣に変わりはなく、納車は出来ていないが、商談は進んでいる状況。また、新車ディーラーにとって既存顧客の防衛は経営を安定させるうえで非常に重要な要素。その面で、当社のサービスを通じた顧客とのコミュニケーションは、これまで以上に必要になってきている。中古車市場に関していうと、中古車は相場による商品であり、昨今のような大きな高騰が続くという状況はなかなか無いことではあるが、基本的にはオークションでの購入・下取り買取・販売価格の在り方については、相場に合わせて対応する中古車市場の商習慣に変わりはない。顧客である販売店の声を聞くと、価格の高騰によって仕入れが非常にリスクを伴うものになっているという話は当然あるが、仕入れが出来れば売れるというマーケット環境に、現時点では大きな変更はないと当社としては捉えている。また、新車供給の滞りが解消された場合、中古車価格は過去の水準に戻ると考えられるため、当社事業にとって追い風になると捉えている。しかし、昨今の状況がさらに1年、2年と続いた場合については、現時点でコメント出来るところまで見通せていない。当社としては、なるべく早く新車供給の滞りが解消されることを願っている。
- Q. 新車供給の滞り・中古車価格の高騰といった状況は、当社が事業を展開する上で向かい風であったにもかかわらず、今回のような業績を上げることが出来たという認識なのか、それとも、DXの必要性が業界で高まって来たことが追い風となり、今回のような業績を上げることが出来たという認識なのか、どちらなのか。
- A. DX化の風という部分に関しては、追い風であったと考えている。一方、新車の供給が滞る、中古車価格の高騰などの状況は当社ではコントロール出来ない範疇である。顧客である販売店においては、今回のような大きな市場の変化の中では、よりの確なデータに基づいた販売を行うことが求められる。その中で、DX化とそれを通じたコミュニケーションについて、当社が業界の皆様と一緒に適応していくという部分に関しては、今後マーケットに変化が起きても変わらないと考えている。そういった意味においては、今後もまだまだ突き詰めていける余地があると考えている。

・ **プラットフォーム事業における今後の戦略について(決算説明会資料 P.14~P.16)**

Q. 今回、プラットフォーム事業で特徴的だったのが、中古車・整備・新車領域ともに取引拠点数ならびに月額単価が順調に上昇していること。それぞれでどのような手応えを感じているか。新車領域のオプションサービスの導入拠点数推移を見ると、付帯しているサービスについては一進一退であると見受けられるが、今後の戦略イメージとして次から次へと新しい商品・サービスを投入して月額単価を上げていくのか、それとも既存サービスの営業活動を行うことによって、月額単価を上げていくのか。

A. 中古車・整備・新車領域については、これまで常に新しい商品・サービスの提供を続けてきたことが、足元の結果に出ていると感じている。今期以降も引き続き、データと AI 活用を軸に開発を推進する。また、自社での開発のみならず、他社との提携・連携を通じて、より早くサービスインすることで比較優位性を高め続けたいと考えている。中長期でマーケットを見た場合の対象顧客が、これ以上増えていくという発想は持っていないので、商品・サービスの価値を向上させることによって月額単価を上げ、収益力の強化に繋げていくものだと考えている。

・ **当社グループの方向性について**

Q. コスミック流通産業株式会社とコスミック GC システム株式会社に続き、沖縄バスケットボール株式会社の株式取得を行っているが、決算説明会の冒頭に話された自動車からモビリティへの拡大という点でいうと、関連性が薄いのではないかと疑問を持っている。改めて、当社の M&A を通じた事業の方向性と事業投資の基準について確認したい。

A. コスミック流通産業株式会社、コスミック GC システム株式会社については、商品券、レジャーチケット、株主優待券等の販売を手掛けているだけでなく、一部チケットにおいては発行も行っている。広い意味で「レジャー」というものを捉えた際に、当社モビリティ事業の既存リソースならびに今後手掛ける新規案件に関連してくる部分があると捉えている。沖縄バスケットボール株式会社については、2007 年に当社が沖縄県に設立した株式会社プロトソリューションにて株式取得をさせて頂いた。同社は当社グループの機能子会社という位置付けでありながら、外販についても強化をしながら成長を続けている会社。今回の件については、大変ありがたいことに当社のグループとしての経営を評価頂き、ご縁があったということで、100%ではないが資本参加をさせて頂いた。沖縄バスケットボール株式会社が運営する琉球ゴールデンキングスは、沖縄県においては大変有名な人気の高いチーム。資本を入れさせて頂くことによって、沖縄県のスポーツビジネスを盛り上げるとともに、株式会社プロトソリューションの企業ブランド価値の向上ならびに、新たな新規事業の可能性を期待するという意味を持った M&A。もう少しお時間を頂き、しっかりと実績をもってお示ししたいと考えているので、ご理解を頂きたい。

・ **当社の財務戦略と自社株買いについての方針**

Q. B/S に積み上がっている現金の使途と、M&A による ROE の低下について伺いたい。また、好業績にも関わらず低迷しているバリュエーションと株価について、市場から正しく評価されていると考えているか。それから、目標として掲げている時価総額 1,000 億円の達成のため、自社株買いを行う可能性はあるか。

A. 業績が堅調にも関わらず、株価が低迷しているのは、当社の財務戦略が市場から評価されていないことが要因であるというご指摘と捉えた上で回答をさせて頂く。当社としては、当然、株主・投資家の皆様のことを考えるべきであり、株価をしっかりと意識しなければならない。その中で、当社の戦略について賛否頂いていることについては理解をしている。一方、中長期的な投資や当社全体の可能性をどう広げていくかについては様々なことにチャレンジをする必要があるとともに、常に挑戦をしていかなければならない会社だと考えている。今後においてもご指摘頂いたことを踏まえ、ROE を著しく傷つけるような投資にならないように

経営をしていく必要があると捉えている。自社株買については、これまでも、そして、これからも継続的に検討を続けていくものだと考えているため、この場で明言することは控えさせて頂くが、全く検討していないということではない。現金の用途についても総合的に考えた上で適宜適切に判断し、株主還元や M&A を含めて対応していきたい。

・ **グーネットピット取引工場数について(決算説明会資料 P.15)**

Q. グーネットピット取引工場数が減少した要因について教えてほしい。

A. 一番の要因は、2022年2月にリリースした MOTOR GATE PIT IN の拡販にリソースを割いたことによって新規営業の推進に影響が出たこと。今回は MOTOR GATE PIT IN という新しいサービスにリソースを費やしたが、中期3ヶ年計画（2023年3月期～2025年3月期）においては8,000工場との取引を目標にしている。今回のような要因で取引工場数が上下することは今後も起こり得るが、整備領域を次なる利益の柱に出来るような実績を残したいと考えているため、ご期待を頂きたい。

以上