

2017年3月期 決算説明会 質疑応答の内容

日時：2017年5月10日（水）16：30～17：30

場所：大手町ファーストスクエア カンファレンス Room D

※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。

・2017年3月期実績について(決算説明会資料 P.3)

- Q. 人員数の計画下振れについて、「計画よりも少ない人員数で事業を運営することができた」というポジティブな面がある一方、トップラインの伸長についてはやはり営業人員の増加は不可欠であると思います。それを踏まえて計画値を下回った理由を教えてください。
- A. 営業人員については、採用基準を落とすことなく採用活動をした結果、採用に至らなかったケースも発生しています。仰るとおり、少ない人員数で事業を運営することができたというのは結果論であり、営業人員を計画どおり増やすことができているならば売上高もさらに伸ばすことができたと考えています。今後、伸びしろのある新車領域、整備領域においては特に、生産性等も考慮に入れながら必要な人員数を確保していきたいと考えています。

・GooPit について(決算説明会資料 P.9)

- Q. GooPit の取引工場数について有料・無料取引の構成に変化が見られるが、営業方針や手法等に変更があれば教えてください。
- A. まず、有料取引工場のカウント方法に誤りがあることが判明しました。申し訳ございません。2017年3月末の1,815工場につきましては正確な数値となっています。また、年明け以降、組織・営業体制の見直しを行い、営業の進め方を変更しました。営業効率が改善してきていること、タイヤ取付サービスチケットの施策(決算説明会資料 P.23)が取引工場への送客を促進させる仕組みとして機能し始めていることなどが寄与し、無料取引工場との取引開始及び有料化ペースの促進に繋がっています。

・中期3ヶ年(2017～2019年3月期)事業計画について(決算説明会資料 P.13～14)

- Q. 2018年3月期事業計画修正の主な要因として「プロトリオスの事業環境変化」と記載がありますが、具体的な変化内容を教えてください。
- A. 事業環境の変化としては、整備工場向けシステムのクラウド化が進んでいることが挙げられます。従来、整備工場向けシステムといえば機能をパッケージ化したソフトウェアの販売が主流であり、プロトリオスについても同様の形態をとっています。しかしながら市場動向に鑑み、プロトリオスとしてもクラウド化への対応を最優先課題として捉え、こちらにリソースを割く方針に切り替えたことから、事業計画を修正させていただきました。
- Q. プロトリオスにおける「システムのクラウド化」を考える際、どこが競合にあたるか教えてください。
- A. 整備・钣金業界の市場構造は「大手」と「中小」に二分されますが、中でもプロトリオスの対象顧客は「中小」と呼ばれるセグメントとなります。クラウド化については現状、「大手」が利用するシステムから進行していますが、「中小」向けのシステムについても少しずつその流れがはじかっています。競合の固有名詞については控えさせていただきますが、マーケット全体の流れがクラウド化に向きつつある状況です。

Q. 2018年3月期における売上高の成長要因として「キングスオートの新仕向地への販売強化」と記載がありますが、具体的な取組み内容を教えてください。

A. キングスオートにおける取組みとして、各仕向地における人的ネットワークの構築を目的とした人員採用に注力しており、少しずつ効果が出てきている状況です。

Q. 2018年3月期における売上総利益の成長要因として「Goo 買取事業の強化」と記載がありますが、具体的な取組み内容を教えてください。

A. Goo 買取は、車の売却を考えるユーザーが買取価格の相場を Web で検索できるサービスです。この仕組みを回していくことが、ユーザー満足度の向上、ひいては Goo Life Time Value の構築(決算説明会資料 P.18)に繋がっていきます。仕組みさえ整えば、特にコストが大きくかかるようなサービスではないため、結果的に売上総利益を押し上げるような計画となっています。
