

## 2020年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の内容

日時：2019年11月5日（火）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

代表取締役社長 神谷健司

経営戦略部門 執行役員 大出章人

経営戦略室 高林成昭

※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。

### ・新車領域について(決算説明会資料 P.14)

Q. 新車領域について、商品・サービスのイメージは理解したが、御社の商品性の強みを教えてほしい。

A. DataLine AI 査定については、中古車再販の肝となる査定精度が極めて高いことが強みです。この精度の高さは、当社のグーネットに蓄積されたデータの量に起因しています。DataLine CRM は、今まで効果的に活かしきれていなかった新車ディーラーの持つ顧客データを DataLine AI 査定、DataLine SalesGuide とデータ連携することで、新車ディーラーの顧客接点を拡大することができるようになりました。これらの商品群をパッケージ化したことにより、下取りから中古車再販まで一気通貫で提供できるところに当社の強みがあります。

Q. 新車領域における新商品・サービス導入により顧客単価はどのくらい上がるのか教えてほしい。

A. 顧客単価については、DataLine SalesGuide と乗換提案書を合わせて現状ベース単価が2万円強ですが、新商品・サービスもそれぞれ同水準の単価のため、パッケージでの導入により顧客単価は2倍以上となる見込みであります。また将来的にマーケットが縮小したとしても、競争激化が進み、当社の提供する新商品・サービスによる付加価値付けは今以上に価値のあるものとなってくるため、マーケットの変化が大きいほど当社にとってはチャンスになると考えており、顧客単価も伸ばしていけると考えております。

Q. 中古車領域における対象のマーケット数の今後の見通しについて教えてほしい。

A. 中古車領域に関しては、中古車専門店数は減少したとしても、整備工場や新車ディーラー、ガソリンスタンド等が新しい事業の一環として今後参画することが予測され、中古車事業を手掛けるマーケット数は現状から大きくは変化しないと考えています。

### ・2020年3月期 第2四半期連結業績について(決算説明会資料 P.4)

Q. 営業利益の増減分析について、グループ会社のオートウェイとプロトリオスの増益寄与に関する背景と継続性について教えてほしい。

A. タイヤ・ホイール販売会社であるオートウェイとタイヤワールド館ベストは消費税増税前の駆け込み需要の影響により増益となりました。整備業界向け業務用システムを開発・販売する会社であるプロトリオスについても、リースアップの期間を前倒しにするなど少なからず駆け込み需要の影響があったと認識しています。