

2021年3月期 第3四半期 決算説明会 質疑応答の内容

日時：2021年2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 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、ご理解頂きやすいよう部分的に加筆・修正しています。

・2021年3月期通期連結業績予想の修正について(決算説明会資料 P.23,P.42)

Q. 業績予想修正の要因として販管費の減少が大きいとのことだったが、第2四半期の決算説明会でも取り上げられていた拠点統廃合については第3四半期までにどのくらいの効果が出ているのか。また、今期に実施した拠点統廃合による効果は今後どのように出てくるのか。

A. 販管費減少の要因としては人件費によるところが大きい。期初に予定していた人員を下回って推移しており、第4四半期に大幅に増員する予定も無いことから業績予想の修正を行った。かねてより申し上げている通り生産性の向上に確りと取り組み続けた結果であり、一人当たりの売上・利益を高めていくことで過剰な人員を抱えないようにしている。拠点統廃合については、今期において18拠点(上半期に8拠点、下半期に10拠点)行った。地代家賃、水道光熱費等々が今後における経費削減の要因にはなってくるが、特に今期の販管費の減少には大きくインパクトしておらず、拠点統廃合が要因で業績予想の修正を行った訳ではない。

・グーネット中古車(Goo-net)の中古車掲載台数について

Q. 2021年3月期におけるグーネット中古車(Goo-net)のホームページ上の中古車掲載台数を月次推移で教えてほしい。

A. 【2020年4月】539,861台 【5月】523,287台 【6月】488,286台 【7月】463,110台
【8月】444,938台 【9月】447,025台 【10月】468,722台 【11月】486,576台
【12月】545,968台

昨年発令された1回目の緊急事態宣言下においてマーケットが停止した際は、販売店の在庫が過剰となり掲載台数が50万台を超えていたが、マーケットの状況が落ち着くにつれて例年通りの水準に戻っていった。12月に伸びているのは季節性によるもの。12月度については中古車の最需要期(1月～3月)に向け例年掲載台数が増える傾向にある。

・COVID-19の感染再拡大による緊急事態宣言発令に伴う当社の対応について

Q. 感染再拡大により今年1月から発令された2度目の緊急事態宣言を受け、顧客に対して何か特別な措置は取っているのか。

A. 今年1月から発令された2度目の緊急事態宣言下においては特別な措置は取っておらず、特段通常時と変わらない営業を行っている。

・ **DataLine SalesGuide の導入拠点数について(決算説明会資料 P.20)**

- Q. 今回の決算説明会の中で、当期末には導入拠点数を 6,000 拠点まで伸ばせる見込みという話があったが導入拠点数の推移をみると前期末は 5,697 拠点、当第 1 四半期は 5,635 拠点、当第 2 四半期は 5,746 拠点、当第 3 四半期は 5,792 拠点となっており、かなり大きな目標という印象。当期末に 6,000 拠点という見込みを持っている具体的な根拠を教えてください。
- A. 根拠としては 2 つ有り、1 つ目が規模の大きなディーラーに導入していただく見込みがあること、2 つ目が顧客の意向として年度末決算までに導入したいという方針があること。DataLine SalesGuide は主に新車ディーラーの商談ツールとして導入されるため、顧客が持つシステムとの連動等の工数を掛ける必要があり、導入までの時間が長くなる傾向がある。しかし前述の通り、昨年秋頃から顧客の中で年度末決算までに導入をしたいという意向が出てきたため、当期末時点で 6,000 拠点という見込みを持っている。
-

・ **「MOTOR GATE」「DataLine SalesGuide」の運用形態について**

- Q. グーネットのバックグラウンドシステムである「MOTOR GATE」や新車販売店向けのサービスである「DataLine SalesGuide」はプラットフォームとして販売しているようだが、オンプレミスではなく、クラウド上のプラットフォームを通じて MG カレンダーや AI チャットボットなどのオプション商品を使用出来るようになっている SaaS 型商品という捉え方で良いか。
- A. モデルとしては SaaS 型と言っても過言ではないと考えている。「MOTOR GATE」というクラウド上のプラットフォームで MG カレンダーなどのオプション商品をアドオンし、月額課金で支払いが発生するモデルになっているので、当然ながら導入拠点数が増加すればするほど売上として積み上がっていくという認識をしている。
-