

日時：2021年11月2日（火）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。

・上半期において想定していた M&A の遅れによる影響について(決算説明会資料 P.10)

- Q. 売上高については、上半期において想定していた M&A に遅れが生じていることによって計画を下回っているが、利益については計画を上回っている。要因を教えてください。
- A. M&A はグループ会社で検討を進めている案件。こちらが滞ったことにより上半期の売上高については計画を下回った。一方、利益については M&A による利益を大きく見込んでいなかったことから、マイナス要因とはならなかった。加えて、主にプロトコーポレーションにおける MOTORGATE の取引店舗数の増加、前期より生産性・効率性を重視した営業スタイルへ転換したことによる営業活動コストの減少、粗利益率の高い商品の売上構成比が上がっていることによって計画を上振れた。

・オートウェイの新規ブランド「FINALIST」の取り扱いについて

- Q. 当ブランドを取り扱いを始めた理由について教えてください。
- A. 取り扱いを始めた理由については価格、性能の部分など様々な理由があるが、物品販売については取り扱いアイテムを常に広げていく必要がある。その中で当然機能、価格的な部分で既に取り扱っている他ブランドと強みが被る可能性はあるが、他社と競合するよりは自社内で競合する方が良いということで、常に良いアイテムを探している。今回の FINALIST はその条件に見合ったということで、新たな戦略商品として取り扱いを始め、現在販売を強化をしている。

・昨今の新車供給の減少と中古車価格の高騰について

- Q. 昨今の新車供給不足等の自動車業界動向が、業績にどのように影響を与えて来たのか、そして今後の見通しについてどのように考えているか。
- A. 現状において、当社の新車領域への大きな影響は無いと考えている。中古車業界においては、新車供給の減少により中古車が発生しないということから、中古車のオークション相場が高騰を続けている。これによるマイナス面としては、中古車販売店の仕入れが難しくなっていること。対してプラス面は中古車販売店の店頭在庫の価値が上がること。しかし、現在の状況がしばらく続くとすると、供給不足という問題が顕著に表れ、資本力のある中古車販売店が有利な状況となり、中古車業界におけるプレイヤー集約の加速化要因になる可能性が出てくる。当社においては、従来より取引社数を広げる、事業領域を広げるなど、リスクの分散を進めてきた自負があるので、すぐに大きな影響があるとは思っていない。
-

・通期業績予想について

- Q. 通期業績予想を変更しなかった背景を教えてください。
- A. 通期業績予想については変更していないが、今後下期において既存事業による下押しリスクが有るということはないので、ご安心いただきたい。
-

・中古車を取り巻く業界環境の変化について（決算説明会資料 P.14）

- Q. MOTORGATE の取引店舗数は着実に増加しているということだが、コロナ禍以降の中古車相場の高騰等もあり、中古車を取り巻く業界の環境は変わりつつあると認識している。当決算説明会では低単価の小規模販売店との取引が増加したとのことだったが、中古車販売店は新車の供給不足により新規参入が増えている状況なのか。
- A. 中古車は自動車流通の中心的な部分になりつつあると考えている。完全な新規参入も当然あると思うが、もともと自動車業界において中古車販売以外の事業を行っていた事業者が中古車を扱い始めるという流れが、コロナ禍前より起こっていた。例えば、もともと整備工場を営み、これまでは車検時に下取りをした車をそのまま業販市場に流していたところを、そのまま自社の店頭で中古車として販売する、新車のサブディーラーにおいて、店頭で質の良い中古車を数台置き販売するなどの事例が多いと認識している。当社の MOTORGATE は、このように小規模で中古車を取り扱う販売店へ中古車ビジネスに参入頂ける環境を提供出来るということから、需要が高まっていると考えている。大規模中古車販売店への資本の集約化が進むのではないかとこの質問の声を頂くこともあるが、今回のコロナ禍による一時的な影響も含めて、現時点ではすぐに集約化がされるとは感じておらず、当社としても MOTORGATE の取引店舗数の増加を望めると考えている。
-