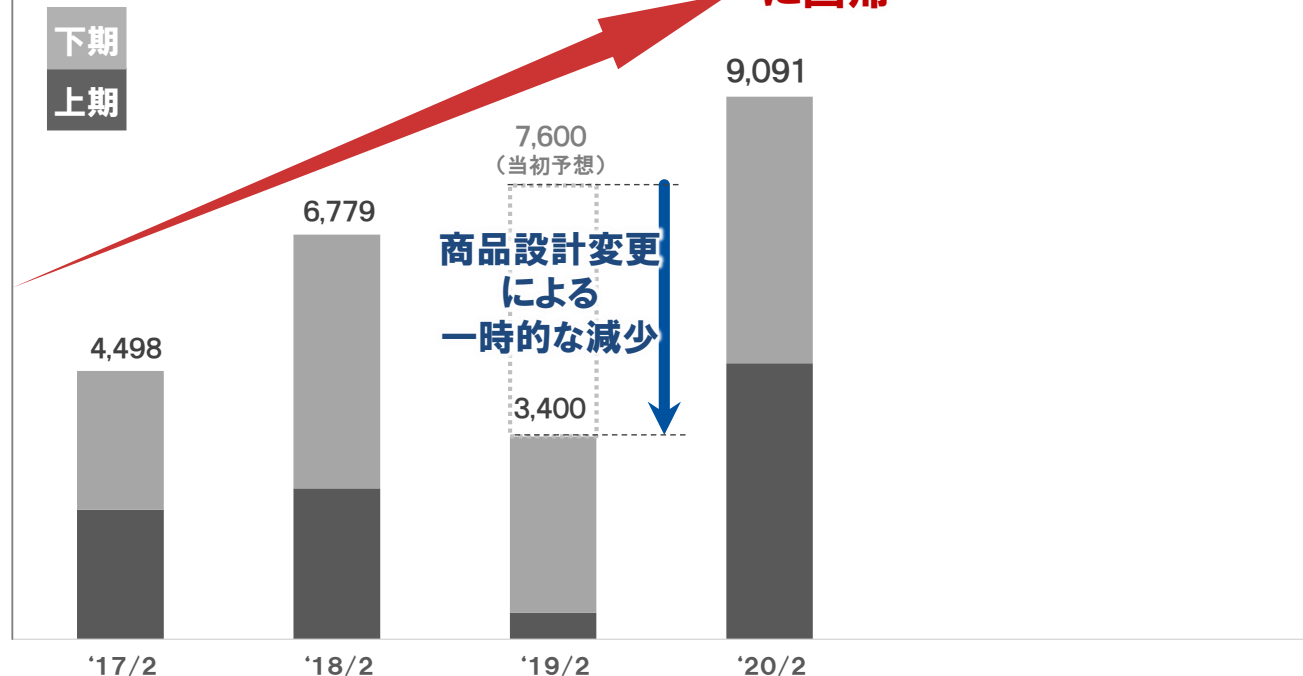


# 2020年2月期の振り返り

## 連結営業利益

(単位:百万円)



2019年2月期の商品設計変更による一時的な減少に対し、各種改善策が奏功。成長トレンドを取り戻した。

社長の羽鳥由宇介でございます。

私から上期の業績及び通期業績予想、新型コロナウイルス感染症の対応についてお話をさせていただきます。

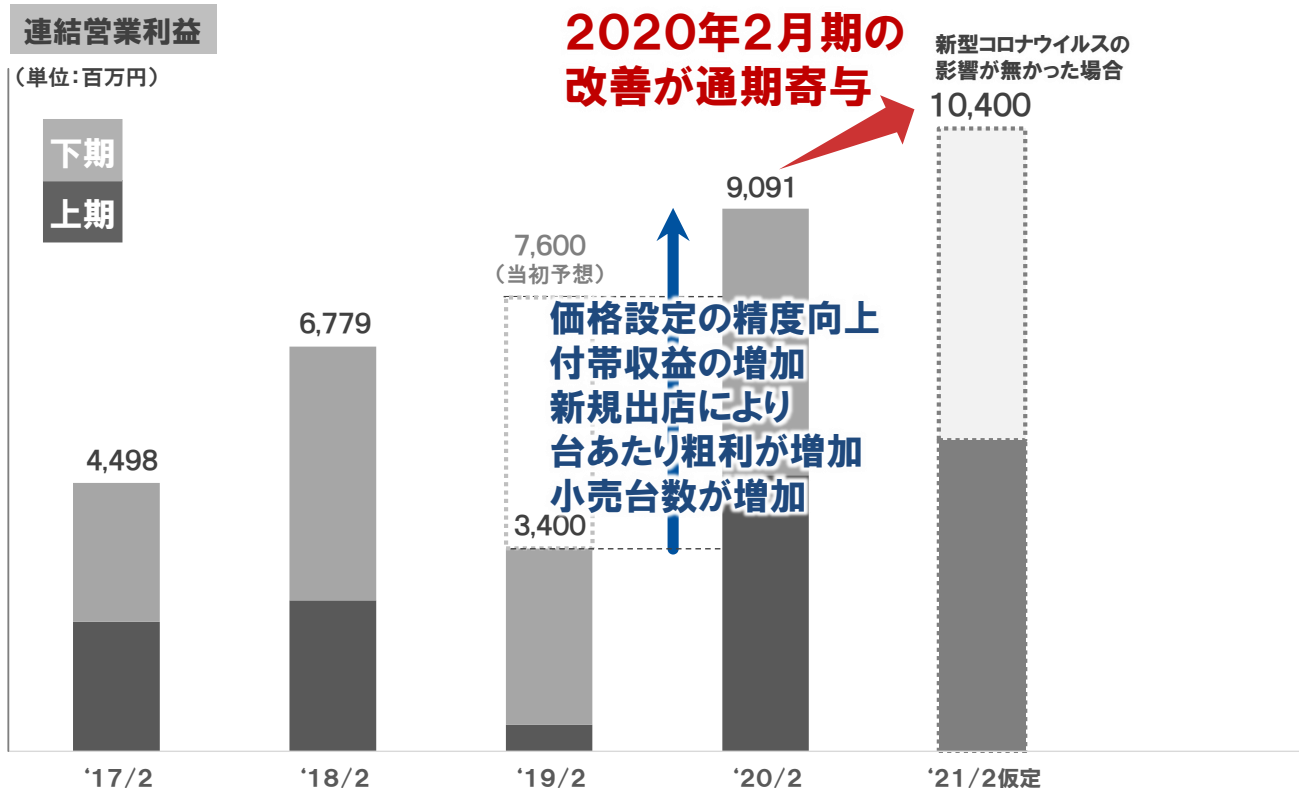
上期の業績をお話させていただく前に、今年の4月に遡りまして、当初の予想の前提はどうだったのかについて、ご説明いたします。

当社の業績は過去においては波がありました。前々期の商品設計変更による営業利益の減少から様々な改善に取り組み、前期はそれらの取り組みが奏功し、営業利益90億円で着地することができ、成長トレンドの波に乗ったと実感することができました。

# 新型コロナウイルスの影響が無かったと仮定した2021年2月期見込み

## 連結営業利益

(単位:百万円)



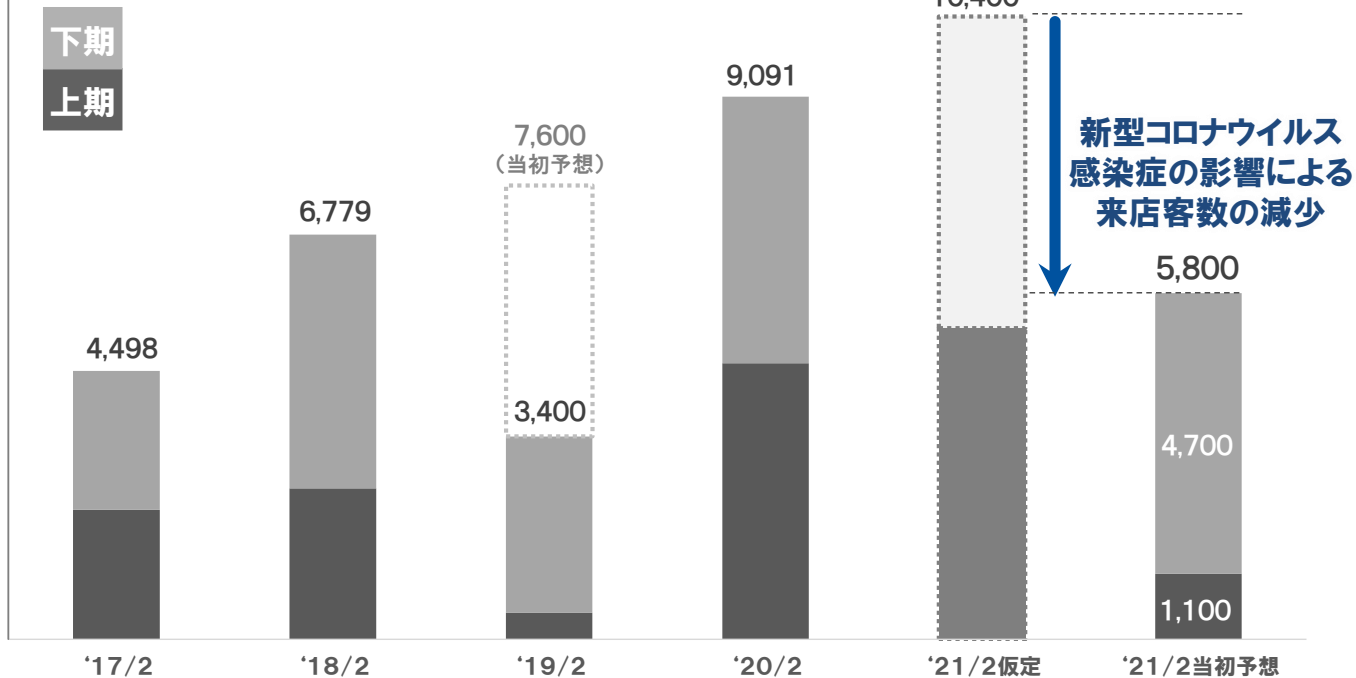
2020年2月期に各種実施した改善施策の改善効果は2021年2月期も継続できることから、新型コロナウイルス感染症の影響がないと仮定した場合は2期連続の増益となる見通しだった。

本来であれば、今期は成長トレンドを継続できることから、当初は104億円の営業利益計画を社内立てておりました。

# 2021年2月期 連結営業利益の当初予想

## 連結営業利益

(単位:百万円)



新型コロナウイルスの影響により、直営店の来店客数の減少を上期までとし、上期は小売台数が減少。下期以降は新型コロナウイルス感染症の影響はなく、小売台数が増加する前提。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響によりお客様の来店客数が大幅に減少するだろう、期間についても半年程度は継続するだろうと見込み、連結営業利益は通期で104億円ではなく、58億円として、4月に発表させていただきました。



		当初予想の前提 (前期比)	上期実績 (予想比)	主な要因
1	小売台数	↓	↑	来店客数の回復により当初予想から上振れ
2	小売粗利	→	→	当初予想通りの着地
3	買取台数	→	↓	新車市場の低迷により減少
4	卸売粗利	→	↓	1Qに急激なオークション相場下落により減少

新型コロナウイルス感染症の影響による来店客数の減少という環境下において、買取台数や卸売粗利が減少したものの、小売台数が当初予想に比べ大きく上振れたことにより、当初予想を上回って着地。

前段のような前提で、上期の連結営業利益の当初予想は11億円としましたが、結果として上期実績は40.5億円で着地となりました。要因といたしましては、主に以下の4つです。

1.小売台数は、当初、来店客数の減少により減少すると予想しておりましたが、1Qは厳しかったものの、2Qに思った以上に早く回復したため、予想よりも上振れました。

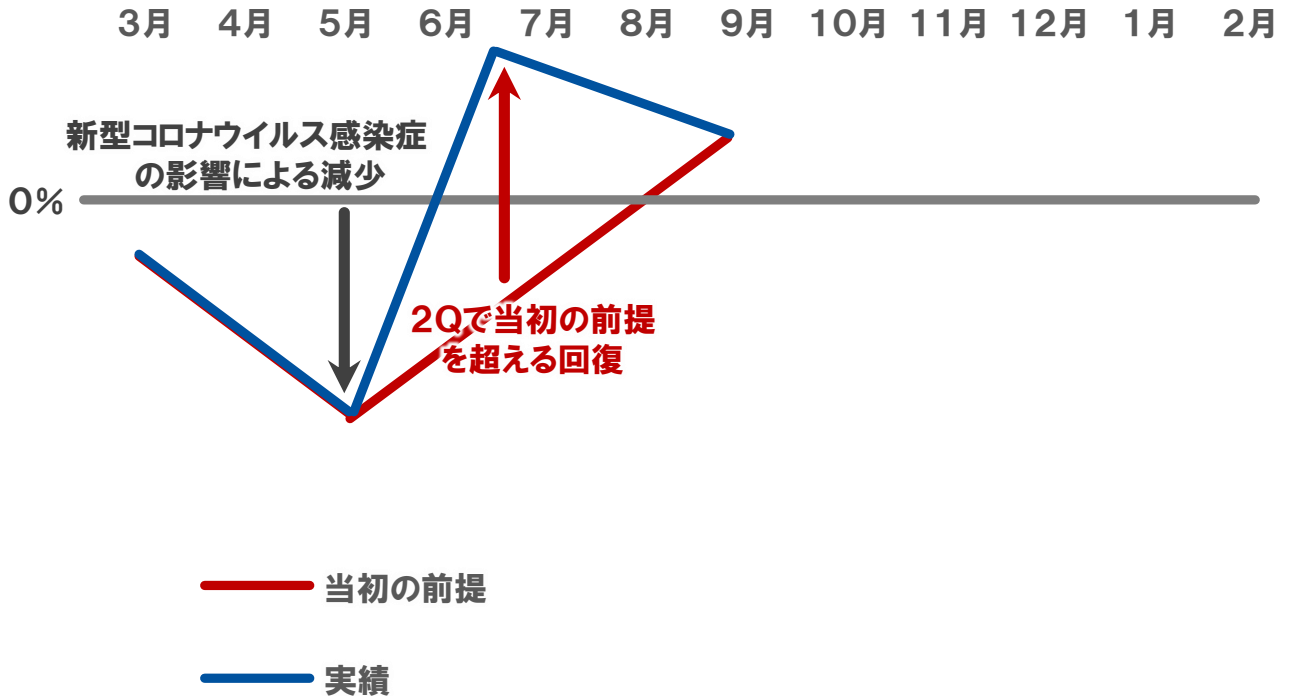
2.小売粗利は当初予想通りでした。

3.買取台数は、新車市場の低迷により、新車に乗り換えるため、下取車の買取を希望されて当社に来店されるお客様が、大きく減少したことから減少しました。

4.卸売粗利は、新型コロナウイルス感染症の影響により3月、4月、5月の中古車の流通が滞ったため、オークションの相場が急激に下落したため、減少しました。

# 上期の来店客数の前提

## 来店客数の前期比イメージ



10月14日時点において、上期と直近の来店客数の実績から判断し、上期の来店客数は、新型コロナウイルス感染症の影響はない前提。

5

当初予想の来店客数の前提と実績をグラフにしたものです。

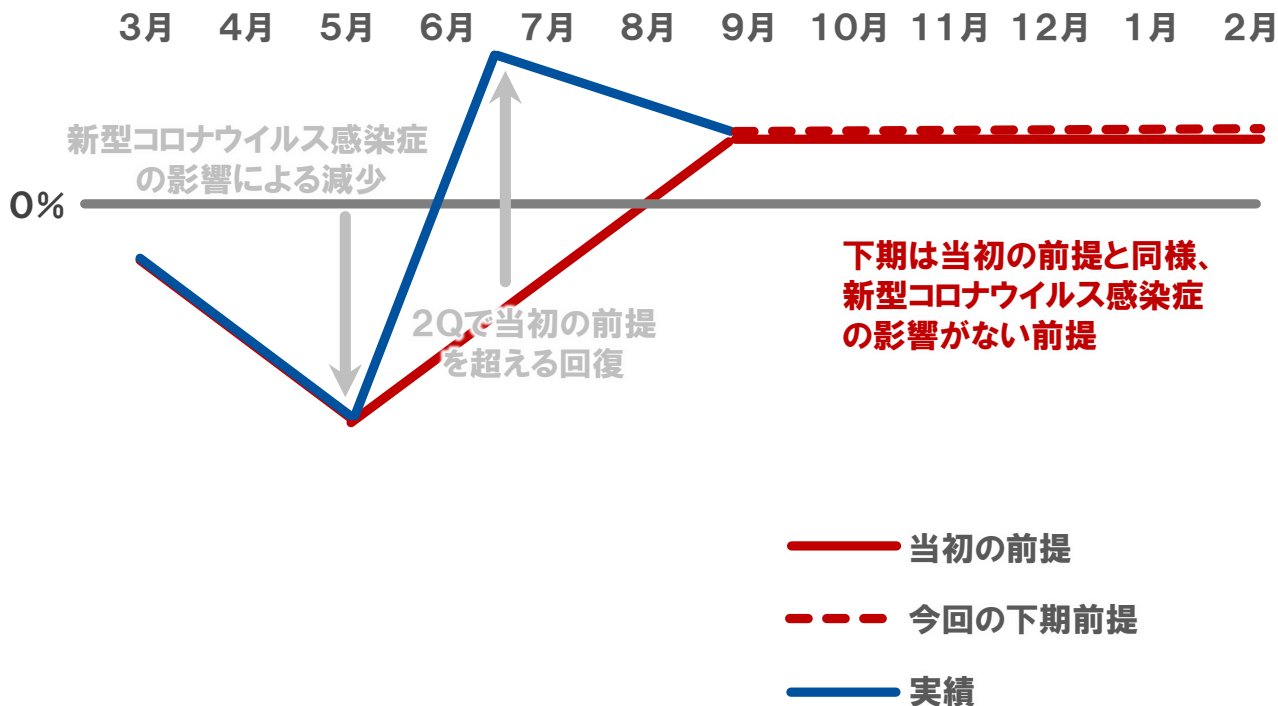
ご覧のように1Qは当初予想の通りだったものの、5月後半以降2Qにおいて当初予想は赤いラインのように徐々に回復すると予想しておりましたが、6月くらいから急激にお客様の来店が回復しました。7月、8月で落ち着いてきましたが、それでも当初の予想を超えております。このような状況であったため、上期の実績は当初予想から上振れる結果となりました。

上期を振り返ると、1Qはコロナの影響で一時的に自動車流通は滞ったものの、2Qで1Qの反動も含めて大幅に回復しております。

このことから、飲食業や観光業といった今回のコロナの影響で大変苦戦されている業態もあるかと思いますが、車に関しましては、車そのものが、ライフラインであることから、今回のコロナや過去のリーマンショックのような危機的な状況であっても、長期的にみれば需要が消えることのない商材であると実感しております。

# 下期の来店客数の前提

## 来店客数の前期比イメージ



10月14日時点において、上期と直近の来店客数の実績から判断し、下期の来店客数は、新型コロナウイルス感染症の影響はない前提。

続きまして、通期予想に関して、ご説明させていただきます。

こちらは先ほどご説明させていただきました、来店客数の前提と実績を示したグラフです。9月以降については、上期の状況を踏まえ、下期について、冬になり、コロナの状況は変わるかもしれませんが、自動車の売買においては、大きく影響がないと判断しました。よって、当初の前提と同様に、下期はコロナの影響がないという前提を置かせていただいております。

もちろん、今後、緊急事態宣言等を含むさらなる厳しい状況になれば別ですが、これまでと同等の状況下であれば、下期の予想は達成できると考えております。



		上期実績 (前期比)	下期予想 (前期比)	下期の想定
1	小売台数	↑	↑	小売台数は増加の想定
2	小売粗利	→	→	小売粗利は前期並みの想定
3	買取台数	↓	→	買取台数は新車市場は回復基調のため前期並みの想定
4	卸売粗利	↓	→	卸売粗利は前期並みに回復の想定

上期においては新型コロナウイルス感染症の影響により、買取台数、卸売台数が減少したものの、10月14日時点において、下期は新型コロナウイルス感染症の影響はない想定。

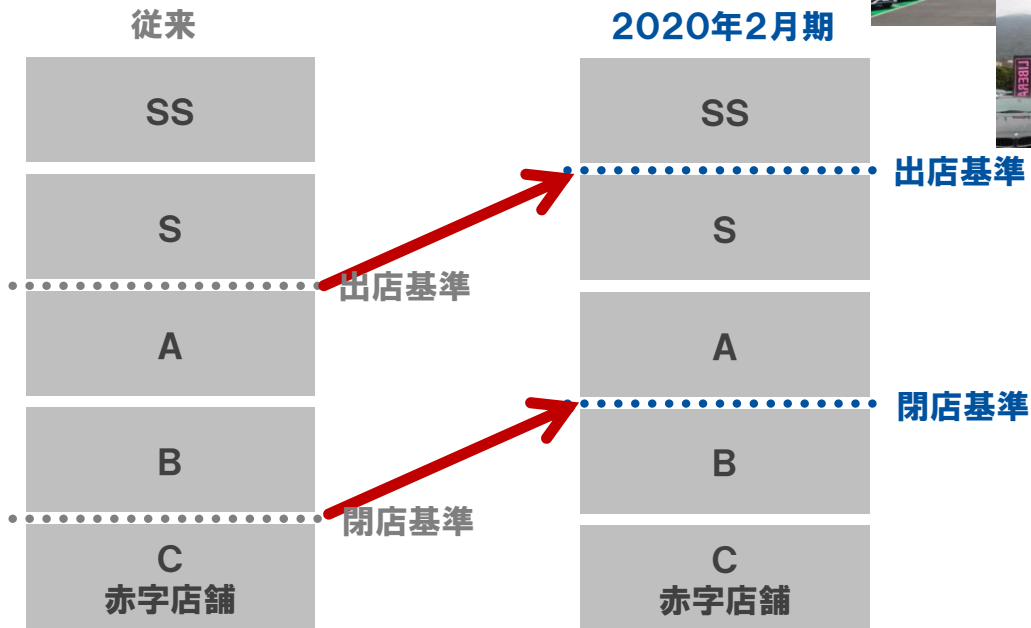
4月に当初予想連結営業利益58億円と発表させていただいておりますが、上期が上振れましたので、通期予想を修正させていただきまして、同87億円と修正させていただきます。下期の想定は以下の通りです。

1. 小売台数は、引き続き増加の想定です。
2. 小売粗利は、引き続き前期並みの想定です。
3. 買取台数は、新車市場では、滞っていた納車が少しずつ始まり、新車販売台数も回復してきておりますので、前期並みの想定です。
4. 卸売粗利は、回復して前期並みの想定です。

冒頭にお話しました通り、前々期から前期への足場固めを経て、今期は、連結営業利益104億円を想定していたように、毎年少しでも着実に成長を続けられるに基礎体力をつけられたと自負しております。そのため、下期は前期比で増益の予想です。来期以降につきましても、成長トレンドを維持してまいります。

# 出店基準・閉店基準の見直し

## 利益・資本効率によるランク



2020年2月期より出店基準及び閉店基準を厳格化。利益・資本効率が高い店舗を出店し、低い店舗は黒字でも閉店する。投資額と運転資本(在庫)に対するリターンを高めることが目的。

8

店舗展開についてご説明いたします。

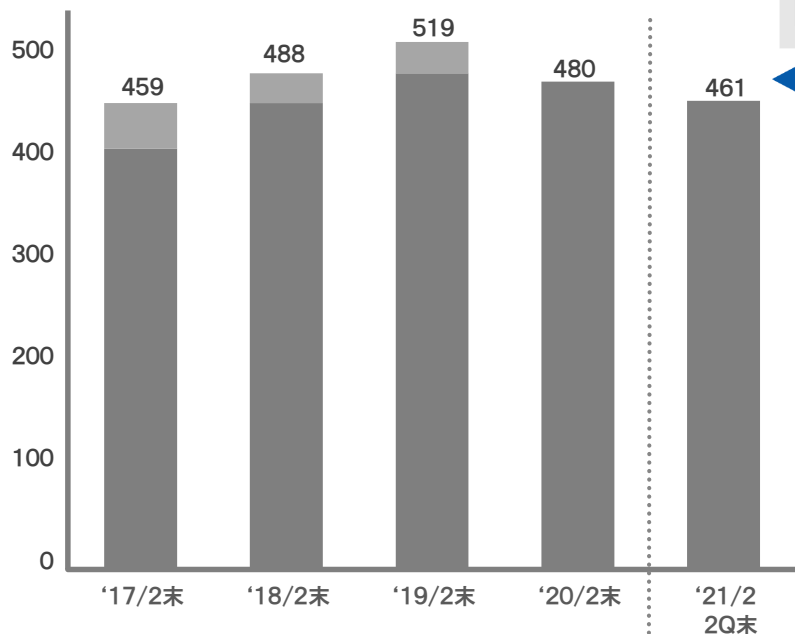
こちらは大きく変更はございません。前年からお話しております通り、店舗の出店閉店基準を厳しくしました。そのため、出店ありき、店舗数ありきではなく、資本効率の高い、利益率の高い店舗をきちんと着実に増やしていく方針です。



# 直営店舗の出店・閉店の状況

## 直営店舗数

(単位:店)



## 実績

[出店] 2 店舗

[閉店] 21 店舗

◀ 純減19店舗

店舗の効率化を進めるなかで、新型コロナウイルス感染症の影響も勘案し店舗閉店を前倒して実施。

上期の直営店の出店・閉店の実績です。

店舗の閉店に関しては、当初の予想よりも多くなっております。店舗の効率化を進捗とコロナの影響を勘案して、閉店を前倒しております。

一方で出店に関しては、現在、小売台数を押し上げている大型店が中心になります。今期は、店舗数を最優先事項とせず、着実に効率化をすすめてまいります。このような取り組みの結果として、資本効率の高い、着実に利益を生み出す店舗が増えていくと考えております。

### 在庫 コントロール

販売需要の見通しに応じて、在庫水準のコントロールを実施

### 販管費 コントロール

販売需要の見通しに応じて、広告宣伝費の抑制、加えて、旅費交通費等のコストコントロールも実施

### 社会貢献

全国約500の店舗網を活用し、医療従事者をはじめとした全国1万名の“移動を必要とするすべての方”を対象に当社の所有する車を最大3ヵ月間、無償提供する取り組み「Gulliverクルマ支援」を展開。（#SaveMoving）

最後に新型コロナウイルス感染症への対応です。

まず、在庫については、販売需要の見通しに応じて、臨機応変に本社コントロールをしてまいりました。

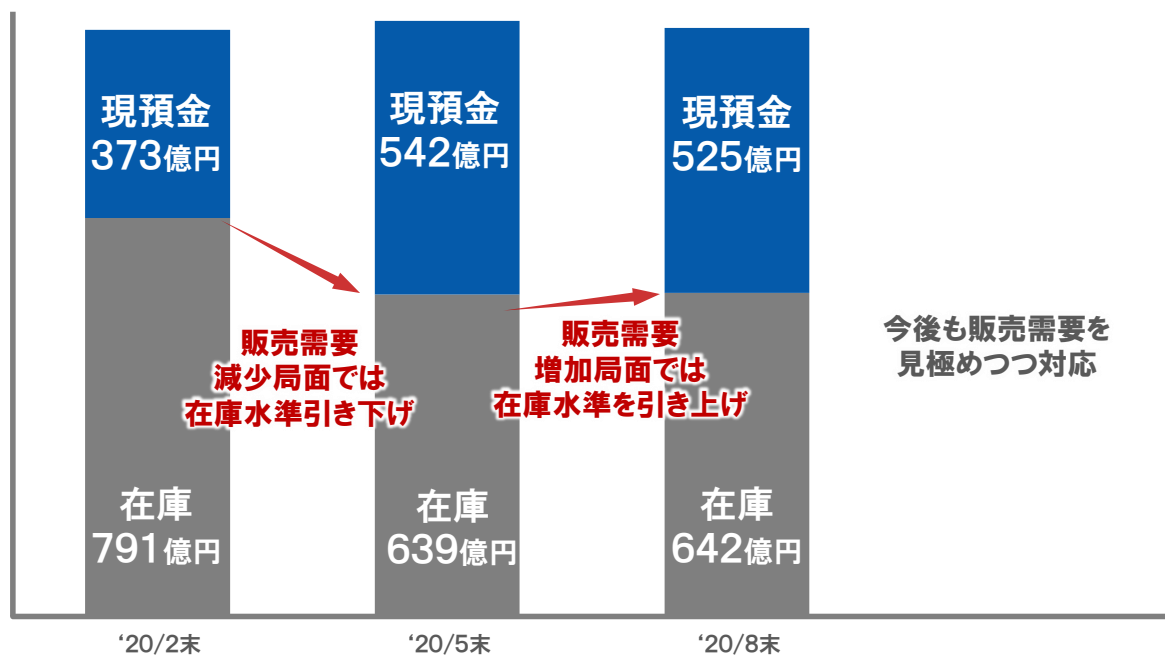
販管費については、コロナの影響による来店客数の減少が見込まれましたので、ネット広告を中心に広告宣伝費を抑制しました。また、マネージャーやスーパーバイザーの店舗臨店を控え、リモートでの指導体制を構築することで、旅費交通費等も削減しました。

社会貢献としては、緊急事態宣言が発出されてすぐに、医療従事者の方々を中心として、全国1万名の困っている方々に車の無償貸出を実施しました。

社会貢献の一環として取り組みましたが、対象となったの方々には大変喜んでいただきました。今後も地域に根差した、地域のお客様に必要とされる企業を目指してまいります。

# 販売需要に対応した在庫コントロールの実施

## 在庫と現預金の推移（連結）



1Qは新型コロナウイルス感染症の影響による来店客数の減少を見込み、3月の段階でいち早くオークション仕入を抑制による在庫水準の引き下げを実施。2Q来店客数増加が継続すると見込み在庫水準を引き上げを実施。

11

こちらは先ほどの在庫コントロールの実施を示したグラフです。  
当社は中古車の販売ビジネスですので、大量の在庫を保有するビジネスですが、  
在庫水準は販売重要を見極め、今後もコントロールしてまいります。

以上、当社の第2四半期の決算説明とさせていただきます。  
ご清聴ありがとうございました。