



人と人を車でつなく架け橋

カーチスホールディングス（東証2部 7602）  
平成21年3月期 決算説明資料

平成21年5月11日

ご注意:

当資料に記載されている内容は、資料作成時点の当社の判断に基づくものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

# カーチスホールディングスのご紹介

## 会社概要

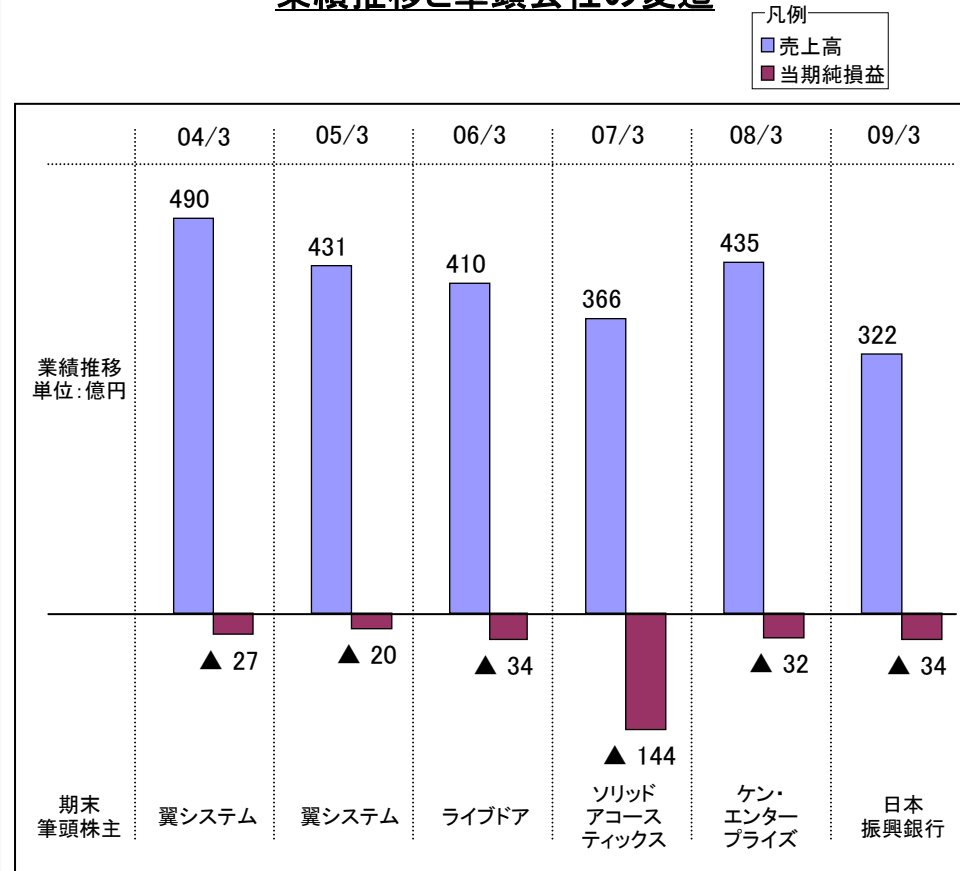
### ・事業内容

- 中古車流通業を全国で展開(42店舗)
- 出張査定し一般消費者から中古車を買取
- 買取車月間約4000台のうち、  
65%を業者間オークションに出品  
25%を自社販売店で販売  
5%を業者間売買取で販売
- 販売大型店 カートレット を5店舗展開
- 独立系買取業者では業界4位(売上ベース)  
ガリバー・ラビット・アップルに次ぐ

### ・会社概要

- 創業:1987年
- 資本金:144億47百万円
- 上場:店頭公開:1999年2月  
東証2部:1999年11月
- 社員数:455名(09年3月末現在)
- 中古車事業は100%子会社カーチスで展開

## 業績推移と筆頭会社の変遷



# 前期決算と今期計画の総括 V字回復の準備は完了 黒字体質を確保

## 前期決算と今期計画のポイント

- ・ 前期でV字回復の準備は終了
  - 不採算事業・店舗の閉鎖
  - 徹底したコスト削減
  - 売上主義から利益主義への転換
  - 経常損益黒字の目処
  - 「継続企業の疑義注記」除去
- ・ 想定されるリスクには保守的に引当を計上済
  - 訴訟引当金(18.7億)
- ・ 今期は当期利益3億を必達目標
  - 営業人員増員・拠点拡大を進める
  - 周辺事業へのM&Aも推進
  - 環境との共存についても検討開始
  - 早期の復配実現を目指す  
(減資も検討に入れる)

## 連結損益の概要(単位:百万円)

		通期累計	1Q 期間損益	2Q 期間損益	3Q 期間損益	4Q 期間損益
前期実績	売上高	32,230	9,371	8,969	6,255	7,634
	売上利益	5,894	1,522	1,750	1,177	1,445
	営業利益	▲ 591	▲ 564	211	▲ 156	▲ 82
	経常利益	▲ 476	▲ 558	244	▲ 104	▲ 57
	純利益	▲ 3,379	▲ 3,094	165	▲ 64	▲ 386
	売上利益率	18.3%	16.2%	19.5%	18.8%	18.9%
今期予測	売上高	32,000	6,000	7,750	8,250	10,000
	売上利益	5,903	1,063	1,473	1,568	1,800
	営業利益	240	▲ 350	88	183	320
	経常利益	300	▲ 335	103	198	335
	純利益	300	▲ 335	103	198	335
	売上利益率	18.4%	17.7%	19.0%	19.0%	18.0%

↑ 第一四半期は自動車税負担があり赤字

## 連結資産の概要(単位:百万円)

	総資産	純資産	資本金	現金及び 現金等価物	棚卸資産	在庫月数(※)
前々期末	8,692	4,751	14,447	1,915	3,232	0.89
前期末	6,472	1,323	14,447	1,481	1,493	0.56

※ : 年間連結売上高から概算 (期末棚卸資産÷(年間売上高÷12))

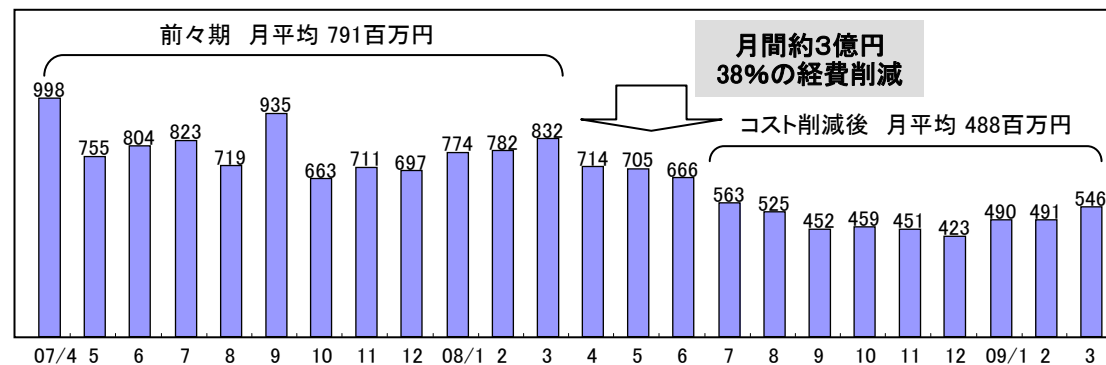
# 前期決算のポイント①

## リストラクチャリングにより販管費を約4割削減

### 前期リストラクチャリングの概要 (括弧内の数字は月間の経費削減額)

- 不採算店舗・不採算事業の縮小
  - 店舗の縮小・移転 : (44百万円)
  - 自動車物流業からの撤退(イー・ロジスティックスの休業) : (8百万円)
- 人件費の削減
  - 営業コールセンターの移転(東京 ⇒ 釧路) : (9百万円)
  - 間接人員の営業転化(間接人員 120人 ⇒ 70人に削減) : (20百万円)
  - 役員報酬削減(3月比で8百万円 ⇒ 4百万円) : (4百万円)
  - 経営委員会の廃止 : (5百万円)
- その他徹底したコスト削減
  - 弁護士費用の削減(3月比で14百万円 ⇒ 3百万円) : (11百万円)
  - 広告費用の見直し(テレビ、イベント等を中心に) : (58百万円)
  - 本社オフィス移転(280坪 @3.9万円 ⇒ 90坪 @1.5万円) : (10百万円)

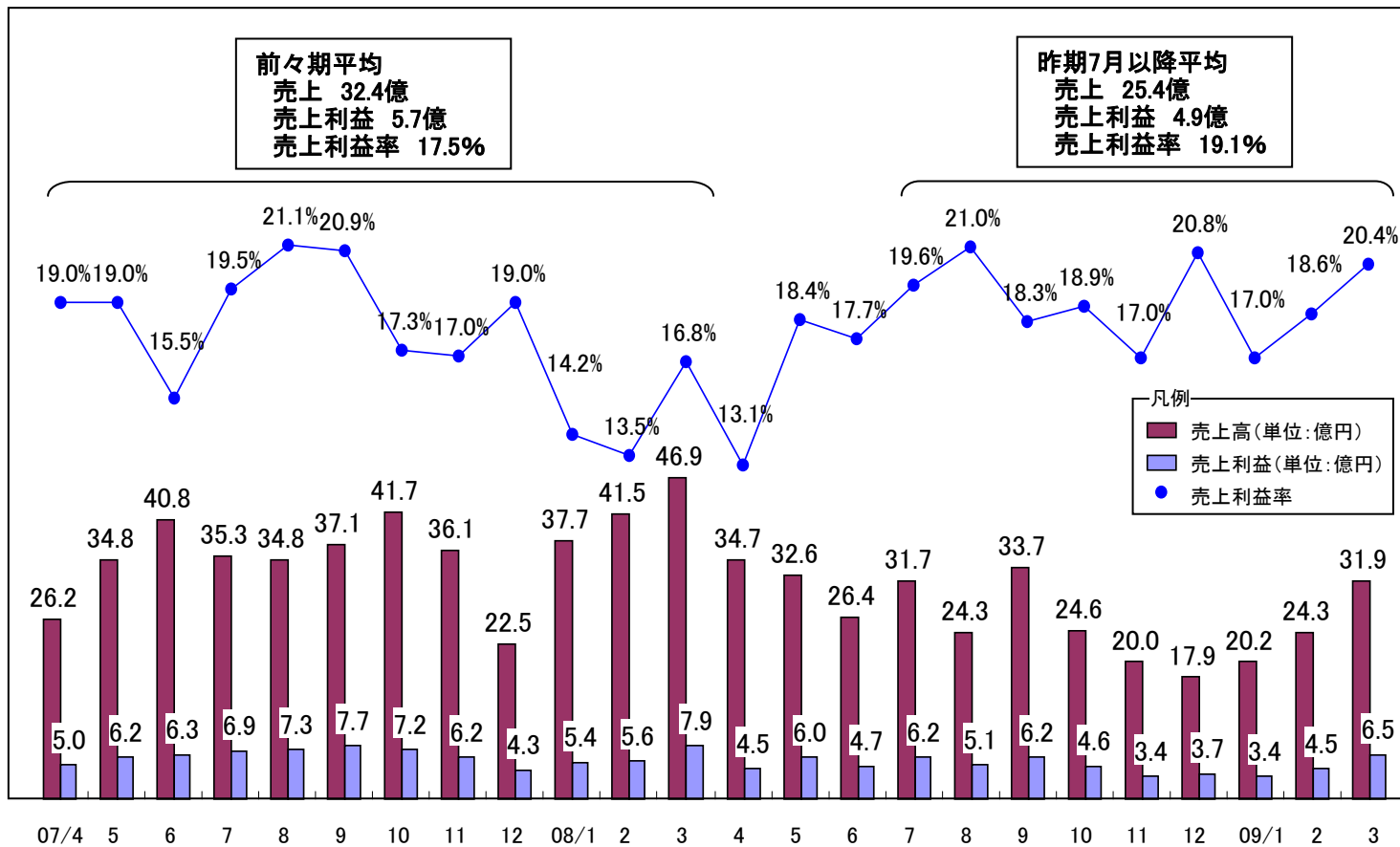
月間販管費の推移 (単位:百万円)



# 前期決算のポイント②

## 利益重視の営業に移行し粗利率が向上

月間売上・売上利益・売上利益率の推移



## 前期決算のポイント③ その他のトピックス

- 当社元取締役 渡邊茂氏からの預託金返還請求訴訟
  - 平成11年に遡っての約 37.4億の預託金とその利息の返還請求
  - 該当する金額が入金されていることは事実  
渡邊登(当社元代表取締役)の横領金の一部返還として振り込まれたのか、  
渡邊茂(訴訟原告 登の実兄であり元当社取締役)からの預託金であるのか、  
が訴訟の論点
  - 渡邊登の横領に関する刑事事件の資料閲覧が進み、年内には結審する見込み
  - 訴額の50%である約18.7億円を引当金として計上済(前々期末)
  - 訴訟の進捗によっては引当金の戻し入れが計上できる可能性もある
- 新大株主 日本振興銀行との関係について(保有比率 45.1% 3月25日現在)
  - 原則として1年以内に持分比率を5%以下に下げることがある(銀行法上の問題)
  - 日本振興銀行は市場での売却は行わない予定とのこと
  - 関係は良好。日本振興銀行、及び日本振興銀行の顧客とのシナジーについて検討中
- SFCGの破綻の影響について
  - T・ZONEコールセンター(カーチスコールセンターに社名変更済)が保有していた  
売掛金 1.1億円の100%を引当金設定
  - その他の影響は限定的と考える
  - 役員・従業員の兼務関係は全く存在しない

# 今期のポイント①

## 営業人員増と新規出店の開始

- 営業人員を75名純増、同時に出店を開始し、粗利の総額を向上させる
  - 1人あたり月商を775万(前期は794万)として年間計画を作成
  - 中古車業界にとって最大の繁忙期である3月に向け、採用・教育と出店を進める

### 今期事業計画

(百万円)	通期	4月	5月	6月	第1四半期 合計	7月	8月	9月	第2四半期 合計	10月	11月	12月	第3四半期 合計	1月	2月	3月	第4四半期 合計
売上	32,000	1,910	2,045	2,045	6,000	2,500	2,550	2,700	7,750	2,750	2,750	2,750	8,250	3,000	3,300	3,700	10,000
売上原価	26,097	1,522	1,718	1,697	4,937	2,025	2,066	2,187	6,278	2,228	2,228	2,228	6,683	2,460	2,706	3,034	8,200
売上総利益	5,903	388	327	348	1,063	475	485	513	1,473	523	523	523	1,568	540	594	666	1,800
販管費	5,663	463	480	470	1,413	460	460	465	1,385	460	460	465	1,385	490	490	500	1,480
営業利益	240	-75	-153	-122	-350	15	25	48	88	63	63	58	183	50	104	166	320
営業外収益	60	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	5	15
営業外費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
経常利益	300	-70	-148	-117	-335	15	25	48	103	63	63	58	198	50	104	166	335
特別利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
特別損失	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
当期利益	300	-70	-148	-117	-335	15	25	48	103	63	63	58	198	50	104	166	335
粗利率	18.4%	20.3%	16.0%	17.0%	17.7%	19.0%	19.0%	19.0%	19.0%	19.0%	19.0%	19.0%	19.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%
営業1人当たり売上	7.76	6.06	6.49	6.49	6.35	7.69	7.73	7.94	7.79	7.97	7.97	7.97	7.97	8.33	8.92	9.49	8.91
月初営業人員数	315	315	315	315		325	330	340		345	345	345		360	370	390	
営業人員の純増数	75	0	0	10		5	10	5		0	0	15		10	20	0	

## 今期のポイント②

# M & Aも視野に入れた周辺事業への進出

- 部品卸事業への進出
  - パーツ卸業者タカトク(本社:東京都世田谷区)の代表取締役である阿久津氏を事業会社カーチスの取締役に選任
  - 当社のパーツ仕入れに協力してもらうとともに、M&Aについても検討
- システム開発事業への進出
  - 中古車事業者向けのシステム開発会社と提携開始  
(トライテックシステム 本社:岡山県岡山市、カーフー 本社:兵庫県明石市)
  - 当社システムの開発に協力いただくとともに、営業協力も開始
- 金融事業への進出
  - 大株主である日本振興銀行と協力し、中古車事業者向けの売掛決済と在庫担保融資について検討
  - 中古車リース、レンタカーについても本格的に検討開始
- カーチス友の会(中古車事業者の連絡会) 1,200の会員に対して付帯サービスを提供していく





## 今期のポイント③

# 環境対応をチャンスと捉え積極的な戦略をとる

- 環境対応が今後の中古車事業のキモになると考える
  - 今走っている車を、高く買い取る会社は、今後社会的なニーズが高まると思われる
  - 長距離を乗らない人は、製造時の環境負荷がない中古車を選択する場合も増える
  - 日本の優良な車は、海外で今後長期間に渡ってニーズがあるだろう
  - 解体 ⇒ 資源の再利用も、社会的なニーズが強まる可能性は高い(特にレアメタル)
  - 既存の車のエコ対応改造等の事業にもニーズがある
- カーチスは車好きの集まり
  - いい車を高く引き取りたい
  - いい車に安く乗ってもらいたい
  - いい車に長生きしてほしいという思いはどこにも負けない。この思いを社会貢献に結び付けたい
- 今後50年間の車社会を見据え、今期から様々な手を打っていく
  - 危機意識:「10年後には化石燃料で走る新車は日本で売られていないかもしれない」
  - 早稲田環境研究所(早稲田大学発の環境ベンチャー)と協力し総合的に検討