

CHALLENGING COMPANY

株式会社ホットマン

(東証JASDAQ : 3190)

2015年3月期第2四半期 決算説明資料

2014年11月27日

企業ハイライト

会社概要：宮城県を地盤とするメガフランチャイジー

会 社 名	株式会社ホットマン (HOTMAN Co., Ltd.)
代 表 者	代表取締役 伊藤信幸
U R L	http://www.yg-hotman.com/
所 在 地	宮城県仙台市太白区西多賀四丁目4番17号
設 立	1975年1月
従 業 員 数	937人(臨時雇用者数182人)(2015年9月30日現在)
売上高・営業利益	売上高22,737百万円、経常利益964百万円(2014年3月期)
事 業 内 容	カー用品販売のイエローハット等、複数のフランチャイズ事業を運営
営 業 拠 点	宮城県を中心に東北及び北関東、長野に109店(2014年9月30日現在)
資 本 金	1,910百万円(2014年9月30日現在)
関 係 会 社	イエローハット(東証1部・9882) 1998年1月の第三者割当増資で当社大株主に(2014年3月末15.1%)。 当社は、同社の持分法適用会社。 * 当社もイエローハット株式の0.4%を所有 * 当社の連結対象子会社、持分法適用会社はない

イエローハット中心にFCで小売・サービス業を展開(109店) 株式会社 **ホットマン**

(2014年9月30日現在)



中古車販売

UP GARAGE (6)



中古カー用品販売・タイヤディスカウントストア

イエローハット店舗が
全体の約3/4(81店/109店)



レンタカー

※イエローハット西多賀店内に併設



100円ショップ



カー用品

(宮城30・岩手14・福島11・茨城14・栃木2・長野10)
ナショナルブランドを活用しながら、
独自のカーライフ・サービスを提供

車検

钣金塗装

整備

損害保険



宝くじ売り場



アミューズメント施設



CD/DVD レンタル・書籍販売

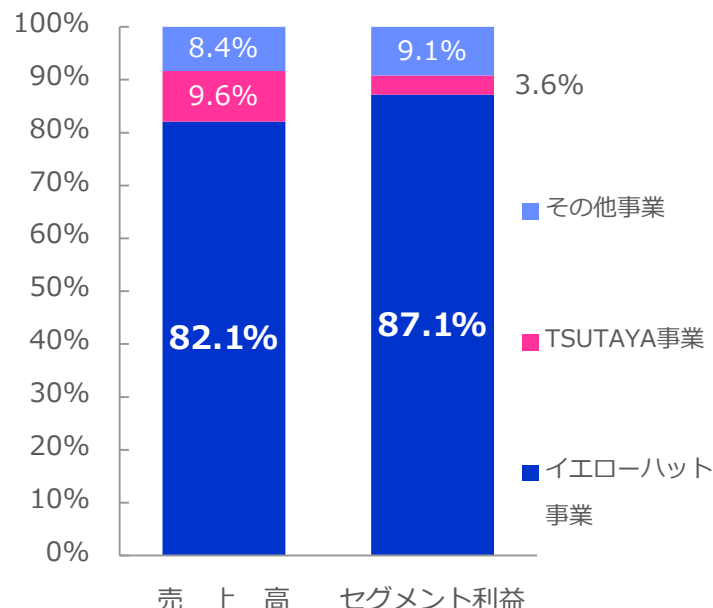


インターネットカフェ



セグメント別売上高・利益 (2014年3月期)

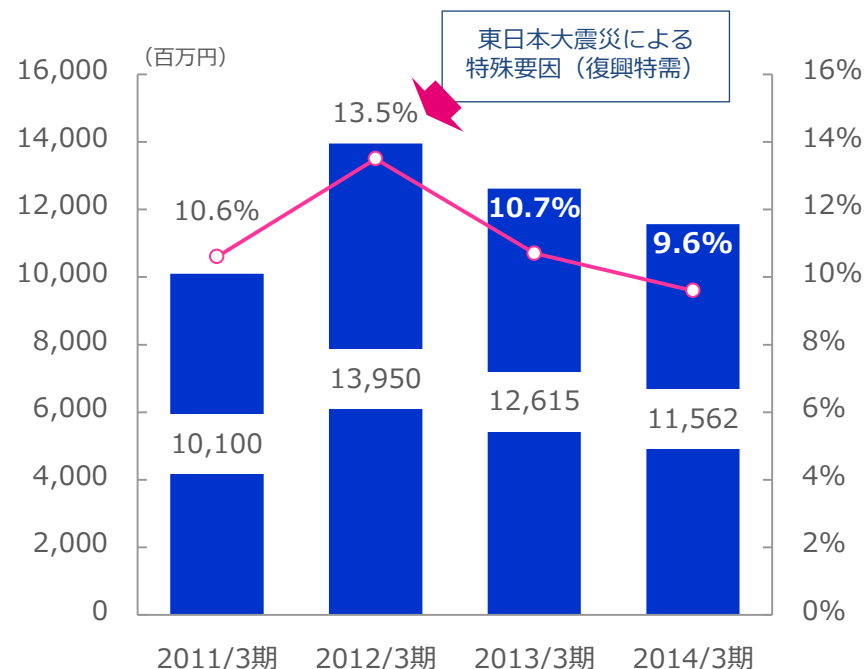
イエローハット事業が
売上高の82.1%、利益の87.1%を占める



注1: その他事業は、ガリバー事業、アップガレージ事業、ダイソー事業、セガ事業、自遊空間事業、宝くじ事業、保険収入を含む(ニコニコレンタカー事業はイエローハット事業に含む)
 注2: セグメント別利益構成比は、調整額(各セグメントに配分していない全社費用)控除前の金額を100として計算
 出所: 当社資料

イエローハットの 対当社売上高推移

当社はイエローハットの最大販売先
総売上の約10%を占める

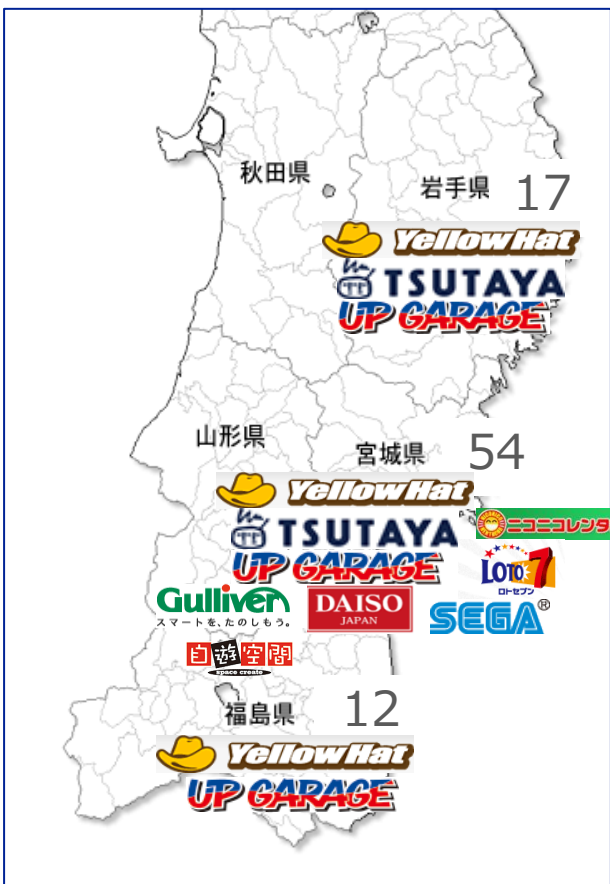


注: 折れ線グラフはイエローハットの総売上高に占める対当社売上高の比率
 出所: イエローハット有価証券報告書より作成

東北を中心に降雪地帯で店舗展開

東北

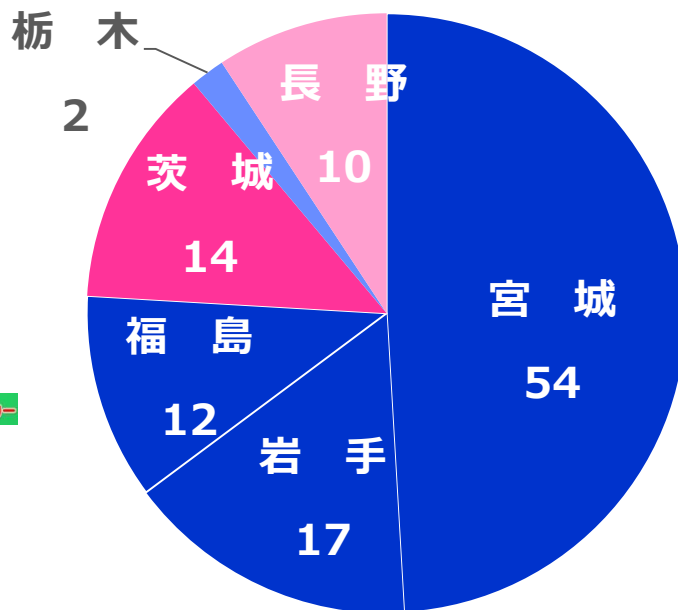
宮城県を中心に
岩手県・福島県で展開



所在地別店舗数

(2014年9月末日現在)

東北地域(宮城、岩手、福島)
が全体の約3/4(83店/109店)



出所 : 当社資料より作成

*平成26年12月12日、
茨城県にイエローハットを出店予定
(茨城県内15店舗目)

北関東

茨城県中心に展開



長野

長野県内で広域展開



2015年3月期第2四半期業績 2015年3月期見通し

2015年3月期2Q業績ハイライト

- ・売上高: 消費税率引き上げ前駆け込み需要の反動減が長期化
- ・営業・経常利益: 電気料の値上げ・改装等の投資費用の増加

(単位: 百万円)

	2015年 3月期 1・2Q	期初計画	計画比	
			差異	%
売上高	8,825	9,190	▲364	▲4.0
営業利益	▲501	▲109	▲392	-
経常利益	▲476	▲88	▲387	-
四半期 純利益	▲396	▲47	▲348	-

※2014年3月期1・2Qについては四半期財務諸表を作成していないため、前年同期比比較は行っておりません。

2015年3月期2Q業績(収益構造)

売上高・利益：カーナビゲーション販売不振等により期初計画を下回る
売上総利益率は2014年3月期に比べて上昇

(単位：百万円)

	2015年 3月期 1・2Q	売上高比	期初計画	2014年 3月期	売上高比
売上高	8,825	100.0%	9,190	22,737	100.0%
売上総利益	3,692	41.8%	3,970	9,203	40.5%
販売費・一般管理費	4,193	47.5%	4,079	8,273	36.4%
営業利益	▲501	▲5.7%	▲109	930	4.1%
経常利益	▲476	▲5.4%	▲88	964	4.2%
四半期純利益	▲396	▲6.5%	▲47	489	2.2%

※2014年3月期1・2Qについては四半期財務諸表を作成していないため、前年同期比比較は行っておりません。

売上高計画未達要因(計画比▲364百万円)

- 消費税率引き上げ前の駆け込み需要反動減が長期化
- 天候不順による来客数減少
- カーナビゲーション等の販売単価下落
- 車検獲得強化途上で計画未達

営業利益計画未達要因(計画比▲392百万円)

- 車検獲得の不振 → 粗利減少
- 来客数減少対策として店舗改装を実施 → 費用増加
- 電気料値上げ → 費用増加
- 従業員勤労意欲向上へ手当見直し → 人件費増加

セグメント別売上高の動向

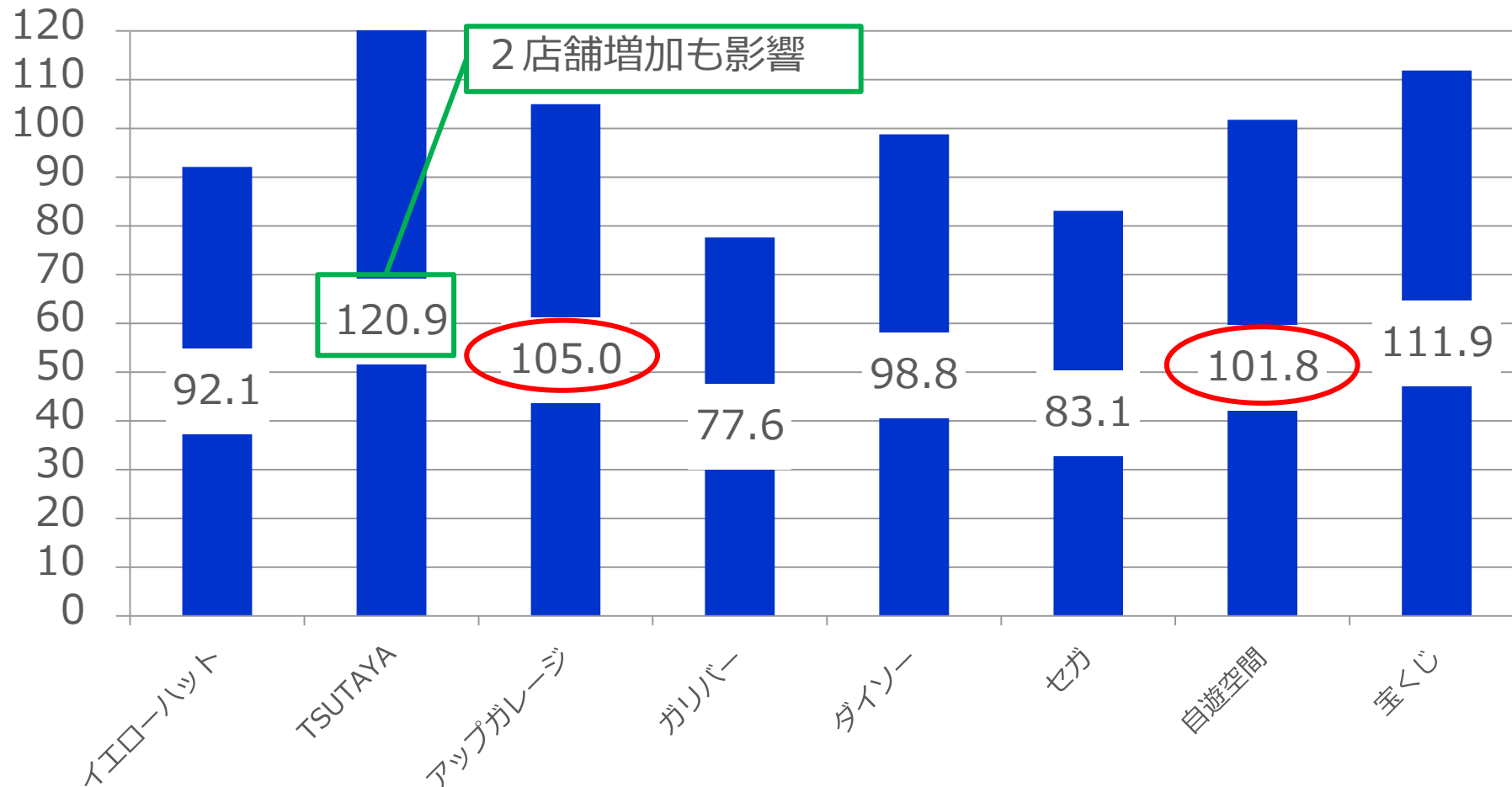
- ・イエローハット：増税前特需反動減が長期化、2Qは高額商品販売が低迷
- ・TSUTAYA：店舗増で前年同期比増加もレンタル停滞で計画下回る （単位：百万円）

	2015年 3月期 1・2Q	期初計画	計画比		2014年 3月期
			差異	%	
イエローハット	6,705 (76.0%)	6,931 (75.4%)	▲225	▲3.3	18,662 (82.0%)
TSUTAYA	1,300 (14.7%)	1,412 (15.4%)	▲111	▲7.9	2,174 (9.6%)
その他	820 (9.3%)	846 (9.2%)	▲26	▲3.1	1,900 (8.4%)
合計	8,825	9,190	△364	△4.0	22,737

FC別売上高の動向(前年同期比%)

TSUTAYA増収、アップガレージ・自遊空間は安定

(単位：%)



※2014年3月期1・2Qについては四半期財務諸表を作成していないため、売上高は参考数値として当社社内データを基に前年同期比を算出しております。

セグメント別営業利益の動向

- ・TSUTAYA: 人員シフトの見直し、経費等の改善で黒字化・計画上回る
- ・イエローハット: 売り場改装等、今後に向けた投資により費用増加 (単位: 百万円)

	2015年 3月期 1・2Q	期初計画	計画比		2014年 3月期
			差異	%	
イエローハット	▲344 (112.3%)	51 (74.2%)	▲395	-	1,134 (87.1%)
TSUTAYA	29 (▲9.6%)	▲16 (▲23.8%)	+45	-	46 (3.6%)
その他	8 (▲2.8%)	34 (49.6%)	▲25	▲75.2	120 (9.3%)
調整額	▲194	▲178	▲16	-	▲372
計	△501	△109	△392	-	930

※ () は全社費用 (調整額) 控除前に対する構成比となります。

主な資産・負債の動き①

スタッドレスタイヤ等の冬商戦へ向けて、たな卸資産が増加

(単位：百万円)

資産の部	14年3月期末		15年3月期 2 Q末			備考
	実績	構成比	実績	構成比	差異	
流動資産	8,199	54.2%	7,575	52.5%	▲623	
現金及び預金	2,196	14.5%	1,066	7.4%	▲1,130	出店費用等の支払による減少
たな卸資産	4,269	28.2%	5,207	36.1%	+938	冬タイヤ等増加
売掛金	714	4.7%	392	2.7%	▲322	増税前需要の反動
固定資産	6,932	45.8%	6,842	47.5%	▲90	
建物	2,458	16.2%	2,454	17.0%	▲3	
土地	1,860	12.3%	1,861	12.9%	+1	
投資その他の資産	2,049	13.5%	1,959	13.6%	▲90	TSUTAYA 2店舗譲受完了による減少
資産合計	15,131	100.0%	14,417	100.0%	△714	

主な資産・負債の動き②

長期借入金を中心に有利子負債の減少は計画どおり進捗

(単位：百万円)

負債の部	14年3月期末		15年3月期2Q末			備考
	実績	構成比	実績	構成比	差異	
流動負債	6,011	39.7%	5,974	41.4%	▲36	
短期借入金	2,400	15.9%	2,700	18.7%	+300	季節運転資金
固定負債	3,414	22.6%	3,185	22.1%	▲229	
長期借入金	2,127	14.1%	1,888	13.1%	▲239	返済による減少
負債合計	9,426	62.3%	9,160	63.5%	△265	
株主資本合計	5,616	37.1%	5,138	35.6%	▲477	
評価・換算差額等合計	89	0.6%	119	0.8%	+29	
純資産合計	5,705	37.7%	5,257	36.5%	△448	
負債・純資産合計	15,131	100.0%	14,417	100.0%	△714	

キャッシュ・フローの動向

業績の低迷もあり、営業活動キャッシュ・フローはマイナス
長期借入金を返済、財務体質強化へ

(単位：百万円)

	2013/4-2014/3 (年間)	2014/4-2014/9 (半年)	備考
現金・現金同等物 期首残高	979	2,010	
営業活動キャッシュ・フロー	885	▲840	冬商戦へ、 たな卸資産の増加 (タイヤ等)
投資活動キャッシュ・フロー	▲277	▲146	新店・改装等へ投資
フリー・キャッシュ・フロー	608	△987	
財務活動キャッシュ・フロー	423	▲156	長期借入金の返済
現金・現金同等物 期末残高	2,010	866	

2015年3月期： 上半期決算を踏まえ、下方修正

(単位：百万円)

	2014年3月期 (実績)	2015年3月期 (計画) (10/10発表)	前期比	
			差異	%
売上高	22,737	22,170	▲567	▲2.5
営業利益	930	330	▲600	▲64.5
経常利益	964	360	▲604	▲62.7
当期純利益	489	130	▲359	▲73.4

2015年3月期業績見通し(上半期・下半期)

下半期（10月～3月：繁忙期）は、降雪シーズンへスタッドレスタイヤ販売を強化

（単位：百万円）

	2015年3月期（計画）		前年同期比（%）※	
	1・2Q	3・4Q	1・2Q	3・4Q
売上高	8,825	13,344	▲4.2	▲1.3
営業利益	▲501	831	—	▲24.9
経常利益	▲476	836	—	▲25.4
四半期純利益	▲396	526	—	▲12.2

※2014年3月期1・2Qについては四半期財務諸表を作成していないため、参考数値として当社社内データを基に前年同期比を算出しております。

当社を取り巻く環境

- 消費税率引き上げ前特需の反動減は長期化予想
→カーナビゲーションや中古車等の販売に影響
- 地方まで政策が追い付いておらず、増税により購買意欲が低下

各事業の見通し状況（全社費用控除前）

イエローハット： 減収減益

3月新車販売増加で高付加価値冬季商品の需要増加は想定されるが高額品の購買意欲低下で、商品単価は下落と予想

TSUTAYA： 増収

増店と書籍部門の堅調さを見込み、前期比2割以上の増収へ

その他： 減収

ガリバーは、消費税率引き上げ前特需の反動で減収へ

TSUTAYA: 増店と書籍部門堅調で前期比23%増収へ

イエローハット: 増税反動の長期化予想、トップライン引き下げ

(単位: 百万円)

	2014年3月期 (実績)	2015年3月期 (修正計画)	前期比	
			差異	%
イエローハット	18,662 (82.1%)	17,701 (79.8%)	▲960	▲5.1
TSUTAYA	2,174 (9.6%)	2,673 (12.1%)	+499	+23.0
その他	1,900 (8.4%)	1,794 (8.1%)	▲106	▲2.5
合計	22,737	22,170	△567	△2.5

2015年3月期セグメント別営業利益見通し

・イエローハット中心に、お客様視点で利便性高い売場展開を目的に改装等を計画 → 各事業費用増加、減益へ

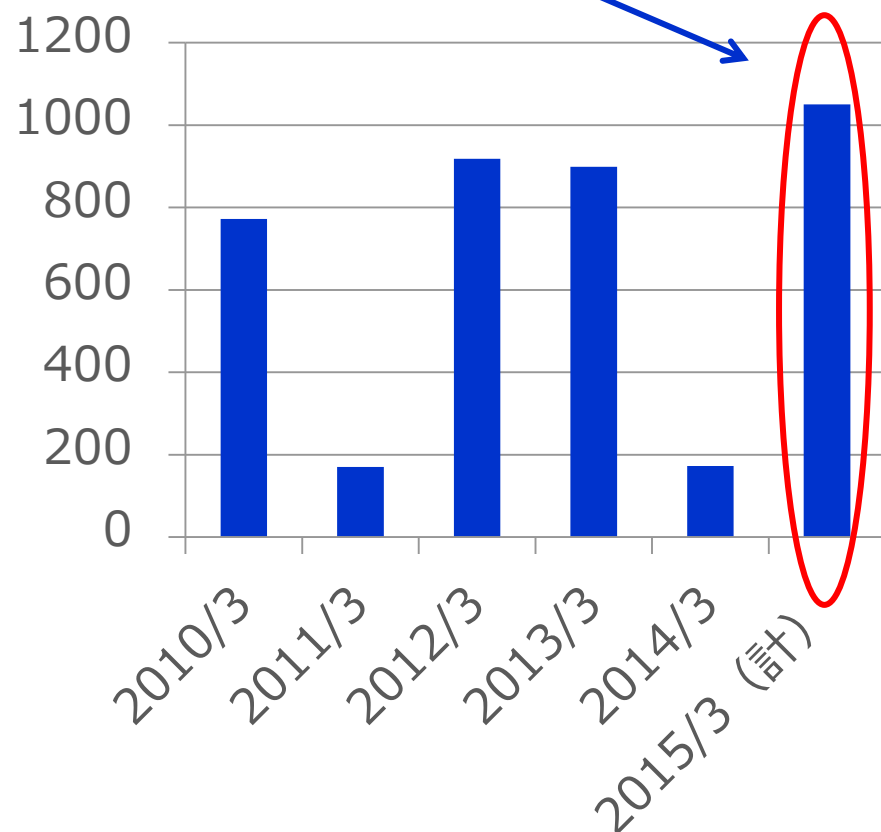
(単位：百万円)

	2014年3月期 (実績)	2015年3月期 (修正計画)	前期比	
			差異	%
イエローハット	1,134 (87.1%)	605 (85.0%)	▲528	▲46.6
TSUTAYA	46 (3.6%)	42 (6.0%)	▲4	▲9.3
その他	120 (9.3%)	64 (9.0%)	▲56	▲46.7
合計	1,302	712	▲589	▲45.3

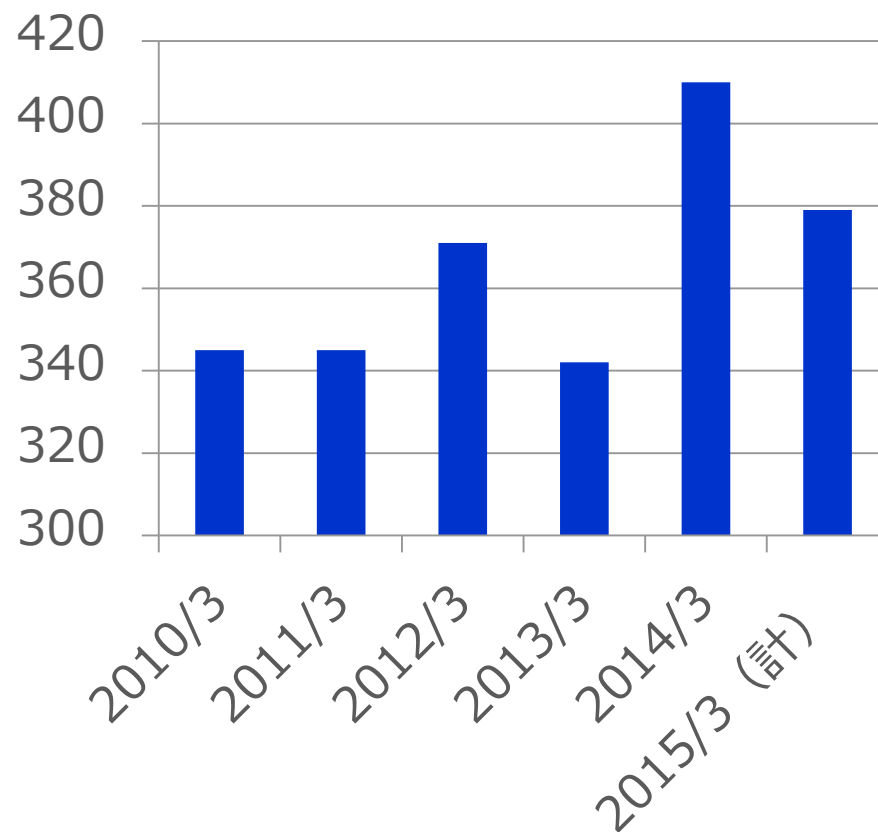
* 合計値には全社費用は含まれておりません

2015年3月期： 出店展開及び売場改装等で設備投資を活発化

設備投資 (単位：百万円)



減価償却費 (単位：百万円)



(配当)

2014年3月期(決定): 1株当たり10円

2015年3月期(予想): 同上 (期初見通し変わらず)

(株主優待) *2015年3月期中間期末を基準に JCBギフトカードの贈呈を実施

配 当

1株当たり配当

10円

+

株主優待(JCBギフトカード)

100株以上

1,000円分

300株以上

2,000円分

1,000株以上

3,000円分

安定した配当を継続して実施予定

(見本) **11月13日発送済み**



事業状況とトピックス

「自動車関連市場は統合化」
車販売・用品販売・整備の垣根が低くなる

当社存在感が増大へ

ホットマン
カー用品販売、タイヤ交換、車検、整備、保険を中心に
カーライフのワンストップサービスを提供

購入
(新車・中古車)


スマートを、たのしもう。

整備・钣金
車検・保険

 **Yellow Hat**

部品交換
カー用品の購入

 **Yellow Hat**

UP GARAGE

売却


スマートを、たのしもう。

ホットマン

東北地方を中心に車社会である降雪地域で事業を展開
(タイヤを中心に非降雪地域に比べて安定したカー用品需要がある)

中核事業であるイエローハット事業の着実な成長

- ・スケールメリットの享受
- ・ドミナント化による地域認知度・信用度の向上



イエローハット事業とシナジー効果を持つ他業態事業の拡大

- ・イエローハット店舗との複合出店
- ・収益源の多様化
- ・お客様の利便性の更なる向上

イエローハット

- ・第3四半期： 冬季用品の特需 → タイヤを中心に売り逃し対策
（イエローハット本部によるCM告知強化・価格戦略）
準降雪エリアはサービスの強化
- ・第4四半期： サービスの強化 → 車検を中心に注力

TSUTAYA

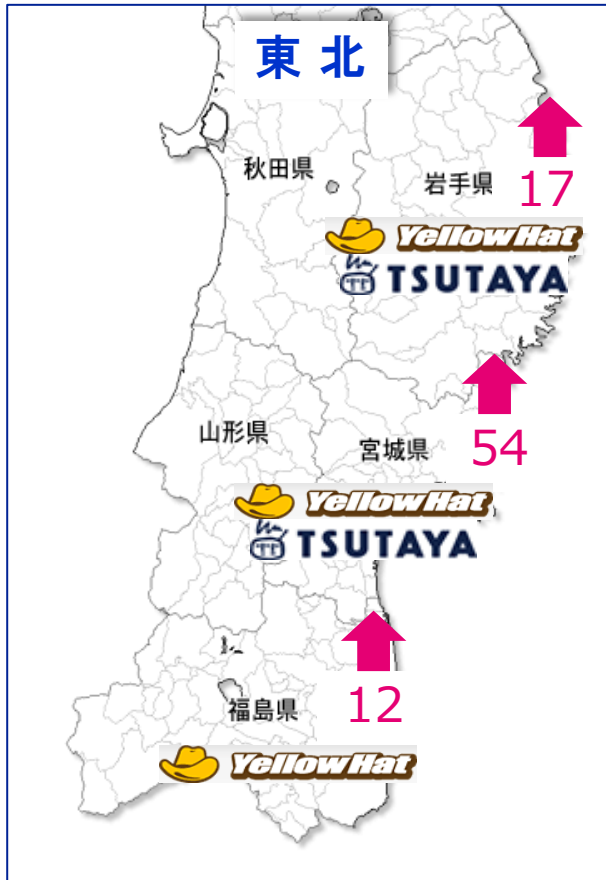
- ・書籍強化 → 書籍売場の拡充
- ・費用の見直しは1年を経過 → 維持継続

全社

- ・節電等の費用削減
- ・消費者の購買意欲が低調な今こそ、先を見据えた安定顧客づくりに注力 → 店舗改装等による新しい客層の取り込み

出店戦略：降雪地帯・地方エリアでのドミナント出店

- ①FC展開で効率的に事業拡大(  TSUTAYA 中心)
- ②地域密着型車社会での出店



出店余地あり

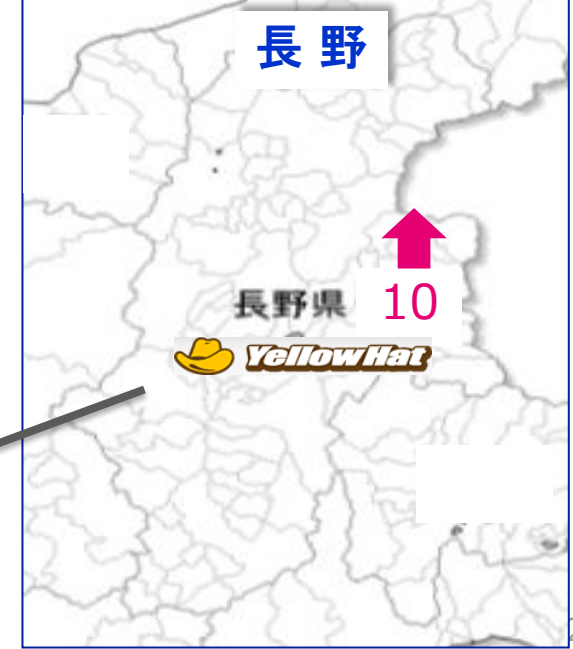
- ・降雪エリア
(岩手・宮城・福島・長野・茨城・栃木)
で出店余地大きい

小規模店舗の展開

- ・お客様の「利便性」が確実に増加
- ・地域社会の振興
(雇用・経済発展・震災復興)
に貢献している

FC店舗の継続的な譲受

- ・当社以外の運営するFC店舗の譲受案件が継続的に持ち込まれる
(例)長野県で10店舗譲受
当社の人材・資金・運営ノウハウで地域ネットワーク再生に成功



最近の出店例： 宮城県のリoadサイドに積極的に出店



2014年7月25日

加美中新田店
(宮城県加美郡加美町)



2014年4月1日

ヨークタウン新田東店
(仙台市宮城野区)



2014年4月1日

田子店
(仙台市宮城野区)



今後の出店計画:

2015年3月期下半期: +2店 (期末店舗数 → 111店へ)

2014年12月12日

・イエローハット常陸太田店: 茨城県常陸太田市

④出店

2015年3月(予定)

・イエローハット店舗: 福島県本宮市

③シナジー効果を勘案し
他事業の出店を計画

2016年3月期以降:

2016年3月(予定)

・イエローハット店舗: 宮城県宮城郡利府町

②イエローハットを中心に
出店を計画

その他、検討地域

当社出店エリア全域

M&A等の場合は新規エリアにも出店

①出店候補地の状況を勘案
人口・保有台数・発展性等々

(出店までの流れ)

車検獲得強化を推進

ハウスカード発行による 顧客囲い込み

イエローハットの自動車整備工場化

会員数約20万人(2014年9月末現在)

① 一般の店舗

↓
認証工場

↓
車検指定工場化

② 店舗人材改革

- ・ 二級整備士や検査員の資格取得
- ・ 新たな業務に積極的に取り組む
「オールマイティな社員への挑戦」



自動車整備工場化の状況について

- ・車検指定工場は上半期2店舗増加、イエローハット水戸中央店も指定工場化へさらなる増店を目指し進行中！

認証工場の数

- ・78店舗(イエローハット:81店舗中77店舗が認証工場)

車検指定工場の数

- ・8店舗(岩手2店舗、宮城4店舗、福島2店舗)

整備士資格取得者数

- ・検査員⇒37名
- ・2級整備士⇒145名
- ・3級整備士⇒50名

※2014年11月15日現在

車検指定工場

NEW!

- イエローハット盛岡インター店
- イエローハット北上店
- イエローハット古川店
- イエローハット富谷店
- イエローハット仙台バイパス店
- イエローハット南仙台店
- NEW! イエローハット須賀川東店
- イエローハット会津インター店

NEW!

イエローハットカード・イエローハットロードサービスカード
イエローハットのチェーンカードでありながら、
「ホットマンの店舗で使える独自の特典」を付与

イエローハットカード
の特典
(全国共通)



ホットマンの店舗で
使える特典
(当社イエローハット)



当社顧客の困り込み
(平均利用回数、購入単価向上などに貢献)

当社のハウスカード



会員数約20万人(2014年9月末現在)

平均利用回数・平均単価向上などに効果

イエローハットクレジット&ポイントカードの状況

- ・年間平均利用回数: 9回 (無料配布のポイントカードは3回)
- ・1品あたり購入単価: 非会員の実績の約2倍 (2014年9月実績)
- ・若年層の購入単価: 無料配布のポイントカードの2倍以上

全会員の状況

- ・2014年9月末現在の全会員数 → 99万人
- ・50歳以上の会員様が多く加入されている → 18.6%

現在の取組み

若年層の取り込みに注力 → 将来の安定顧客へ

(ご参考) 当社概要など

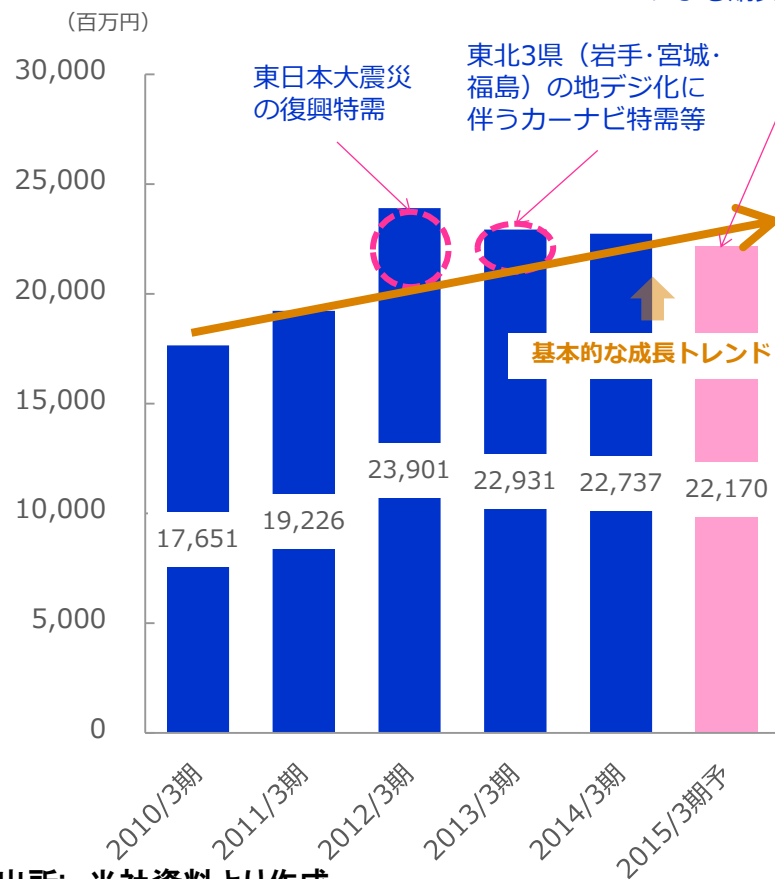
沿革：カー用品チェーンから拡大・発展

1975年1月	宮城県古川市(現、大崎市古川)にホットマンを設立、 カー用品店「カーコーナー ホットマン」を開店
1984年9月	ローヤル(現、イエローハット)と当社の子会社「宮城イエローハット」がグループ店 (FC)契約を締結 (宮城イエローハットは後にホットマンに吸収)
1991年10月	セガエンタープライゼス(現、セガエンタテインメント)と共同経営契約を締結、 セガ事業を開始
1998年11月	カルチュア・コンビニエンス・クラブとFC契約を締結、TSUTAYA事業を開始
1999年4月	ガリバーインターナショナルとFC契約を締結、ガリバー事業を開始
2004年1月	アップガレージと「アップガレージ」のFC契約を締結、アップガレージ事業を開始
2005年7月	大創産業とFC契約を締結、ダイソー事業を開始
2011年1月	レンタスとニコニコレンタカーのFC契約を締結
2011年1月	東北ニュービジネス大賞 特別賞受賞
2011年10月	ランシステムとインターネットカフェ「自遊空間」のFC契約を締結
2012年3月	みずほ銀行と宝くじ販売等の事務の一部受託契約を締結
2012年8月	アップガレージと「東京タイヤ流通センター」のFC契約を締結
2012年10月	日本スポーツ振興センターと「toto」、「BIG」に係る販売・払戻業務契約を締結
2014年3月	東証JASDAQ(スタンダード)へ上場(証券コード:3190)
2014年7月	イエローハット加美中新田店(宮城県)をオープン、109店舗に

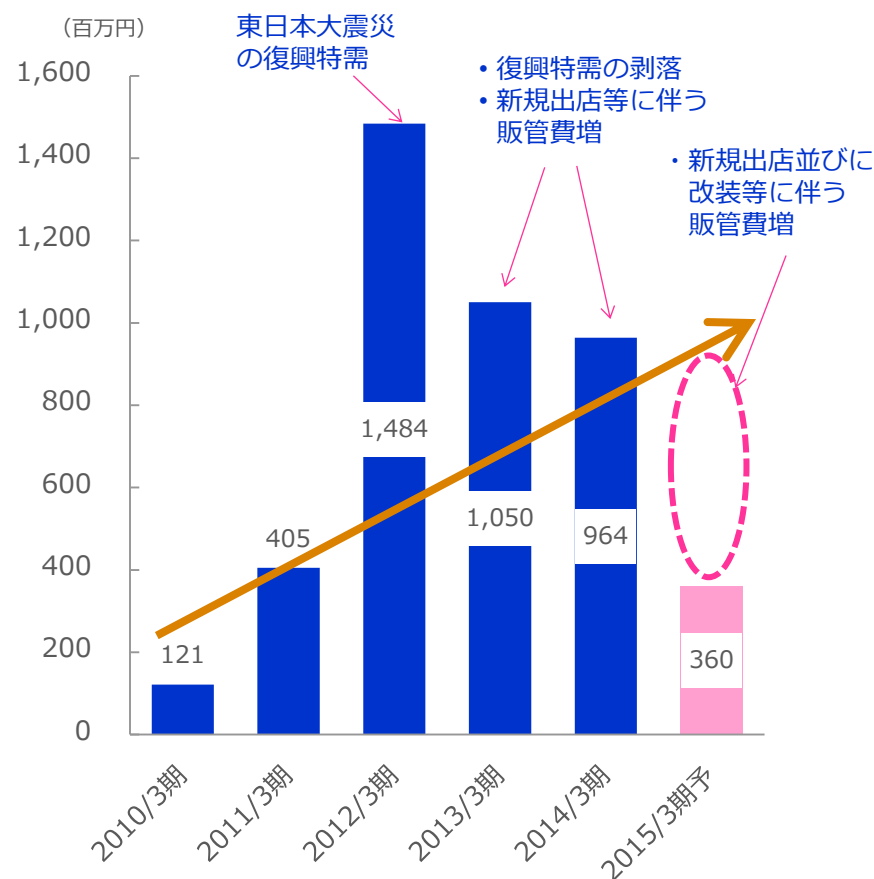
2012年3月期、2013年3月期の業績は、震災復興特需等の影響あり
2015年3月期は増税による影響で成長トレンドを下回る予想

売上高

消費税率引き上げ前の駆け込み需要の反動並びに増税による購買意欲の低下



経常利益

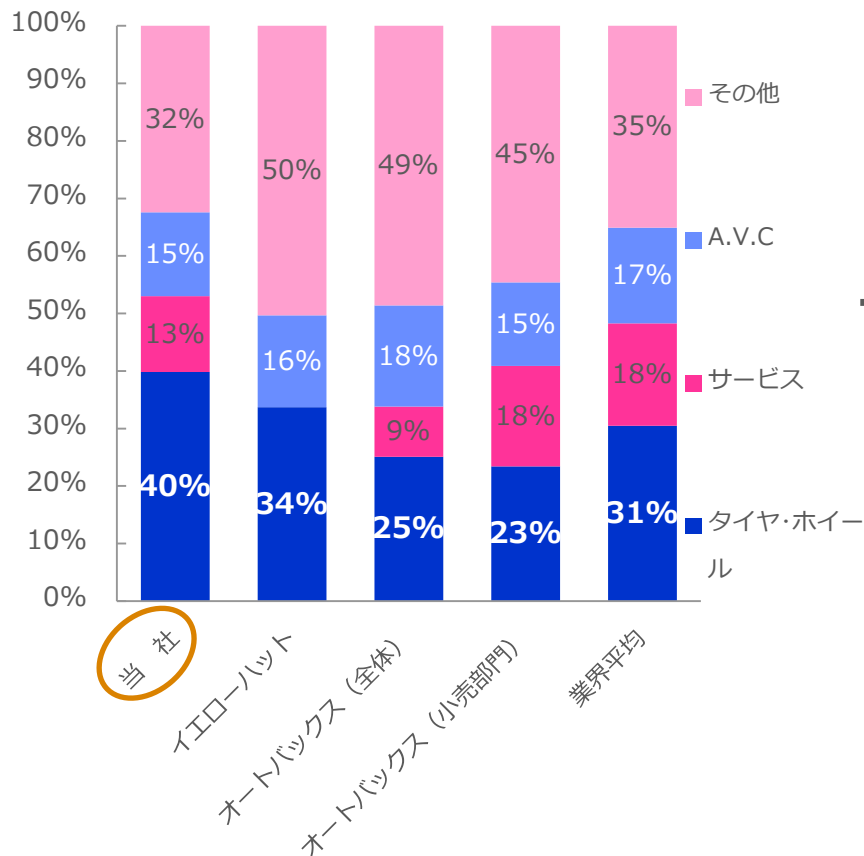


出所: 当社資料より作成

降雪地帯：車＝ライフライン、徒歩5分の距離でも車で移動

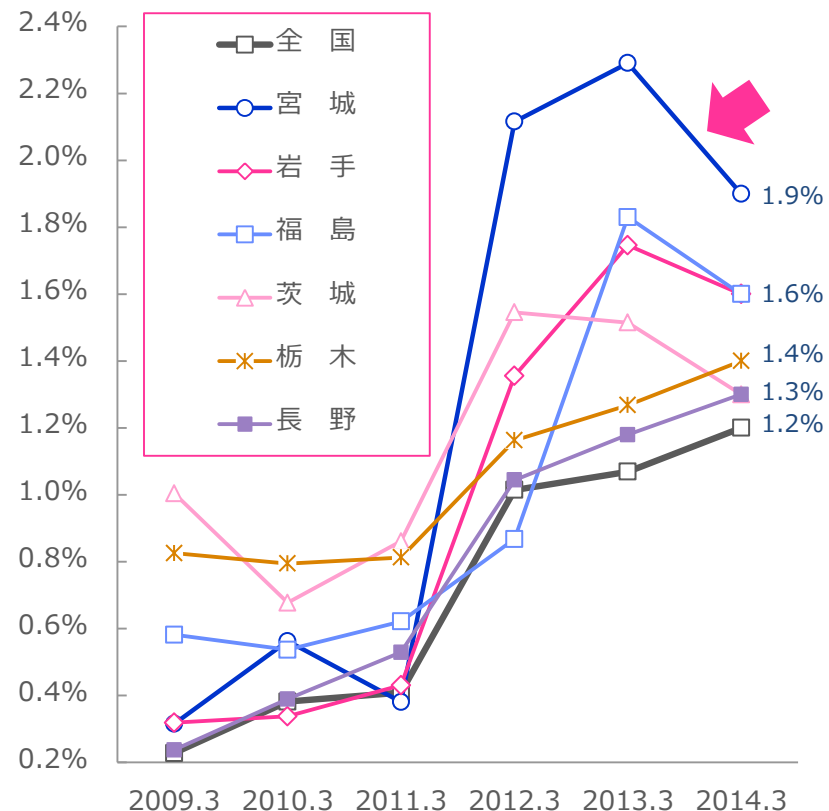
当社のカー用品の売上構成

タイヤ(及び取付サービス)の比率が高い
スタッドレスタイヤへのタイヤ交換は毎冬発生



当社営業エリアの乗用車登録台数推移

全国平均を上回る高い増加率



注：イエローハットは卸・小売り合計の数値。また、イエローハットの「サービス」は「その他」に含まれる
出所：当社資料、有価証券報告書(イエローハット、オートバックス)、自動車用品小売業協会資料(業界平均)より作成

注：数字は前年比増加率、乗用車登録台数には軽自動車を含む
出所：一般財団法人自動車検査登録情報協会資料より作成

「毎日の暮らしの隣に」

「カー用品販売拠点」を中心とした効率的な店舗展開

出店展開例① (宮城県大崎市古川)

イエローハット中心に
他業態店舗を配置



買い物拠点となる
カー用品販売店の
利便性を高め、来客を促す

カー用品販売店を出店する際に
①近くに他業態店舗を配置
②大型商業施設の近隣に出店

車の点検やタイヤ交換等の
待ち時間を有効活用していただく
(シナジー効果)

顧客満足度の向上

収益機会の増大

出店展開例② (宮城県登米市南方町)

イエローハットを
大型商業施設近隣に出店



お客様は当社サービスを「回遊」する

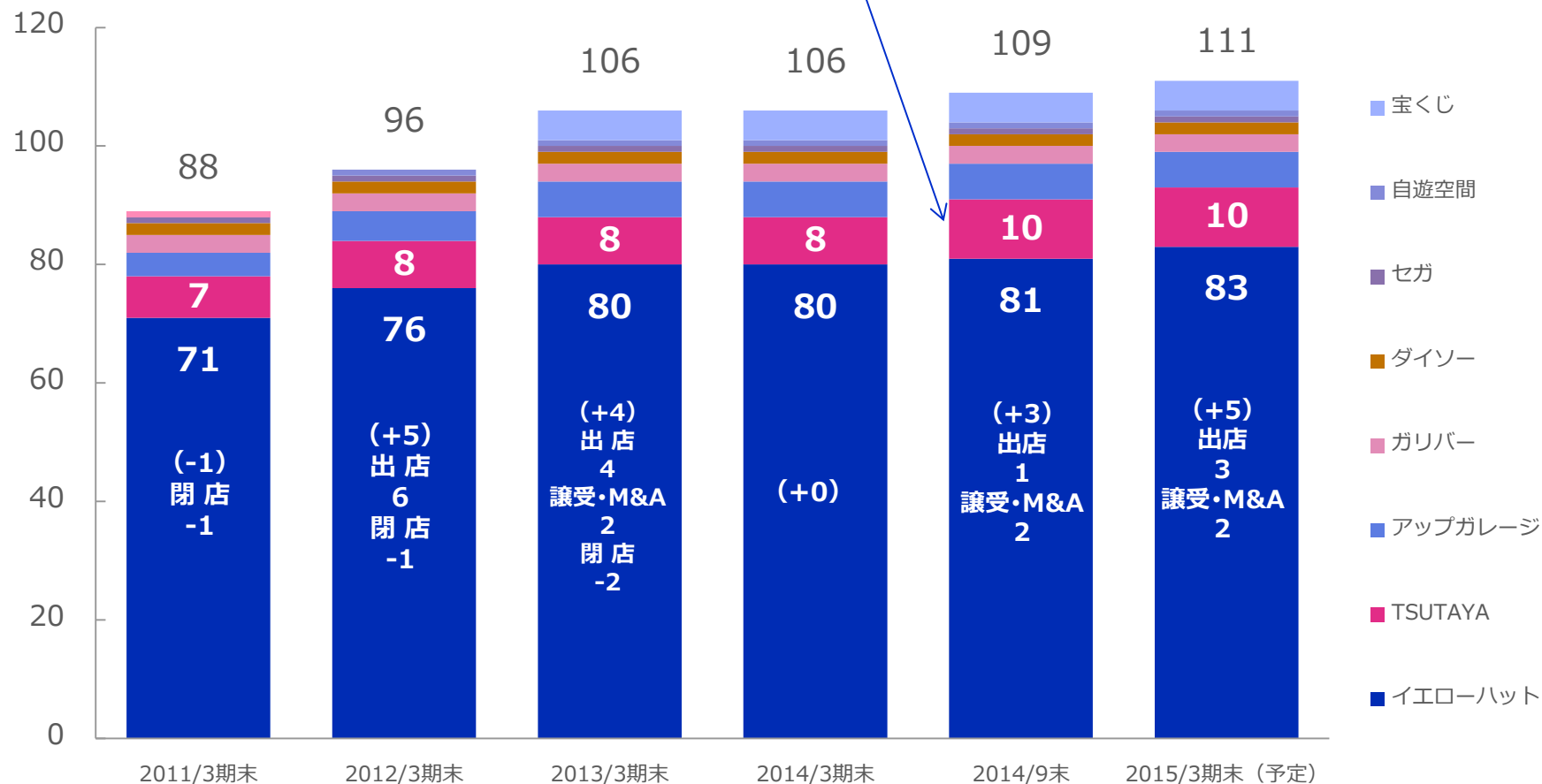
イエローハットを中心に店舗を展開し、集客でシナジー効果を図る



店舗網拡大では店舗譲受・M&Aを活用

2014/4/1
千明カルチャーからのTSUTAYA 2店舗譲受(仙台)

2014年9月末日現在
109店舗中、40店舗が
譲受・M&Aによって取得した店舗



「他利」の理念と「地域社会」への貢献を重視

- 社名の由来
 - 「**熱い、燃える集団（ホットマン）**」であること
 - 取引先、お客様に対して「**温かい**」「**優しい**」社員
- 経営理念：「**他人（ひと）のしあわせが、自分のしあわせ（他利）**」
 - 「自分以外はお客様」
近江商人の経営哲学「三方よし」にならい、
他人の利益・長期の利益・
三方（買方・売方・世間）の利益、を重視
 - 「**損得より先に善悪を考えよう**」
- ミッション（存在意義）：
「**地域社会**」の人々の生活をより楽しく、
より豊かに高めていくためにお役に立つこと



「場」をきれいにすることで
人間力の向上を図る

さらには、「気づき」を養い
モチベーションアップにもつながる

社内清掃



近隣清掃



地域社会での清掃



特定非営利活動法人
日本を美しくする会 | 掃除に学ぶ会

宮城掃除に学ぶ会(平成9年～)



地域密着型事業は、地域経済の発展・雇用の拡大などで
コミュニティを活性化する重要な社会的役割があり、事業への評価が高い

両行は
10位以内の
主要株主

1	従業員持株会	17.95%	6		
2	弊社社長	15.50%	7		
3	イエローハット	15.11%	8		
4			9	七十七銀行	2.06%
5	日本政策投資銀行	3.44%	10		



- ・東北初の小売店への出資(平成20年)
- ・地域雇用促進・経済発展寄与への貢献を評価



(2014年9月30日現在)

- ・未上場先としての唯一の出資(平成23年)
- ・第13回平成22年度七十七ビジネス大賞を受賞



本資料は、株式会社ホットマンの事業および業界動向に加えて、株式会社ホットマンによる現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまっています。すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社ホットマンは、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2014年11月27日現在において、利用可能な情報に基づいて、株式会社ホットマンによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。

2014年11月

CHALLENGING COMPANY
株式会社ホットマン
(東証JASDAQ : 3190)