

株式会社カーチスホールディングス (東証2部 7602)
2022年3月期 第2四半期決算短信説明資料

2021年11月10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。

目 次

【1】 2022年3月期 第2四半期決算の状況

- ① 国内中古車市場の動向(2021年4月～9月)
- ② 連結損益計算書(前年同期比較・業績予想比較)
- ③ 連結貸借対照表(前年同期末比較)
- ④ キャッシュ・フロー計算書(前年同期比較)

【2】 当第2四半期における営業展開の状況

- ① 千葉中央販売センターオープン
- ② 株式会社タカネットサービスとの業務提携

【3】 2022年3月期の業績見通し

- ① 業績計画について
- ② 業績計画の達成に向けて



【1】 2022年3月期 第2四半期決算の状況



【1】2022年3月期 第2四半期決算の状況

①国内中古車市場の動向(2021年4月～9月)

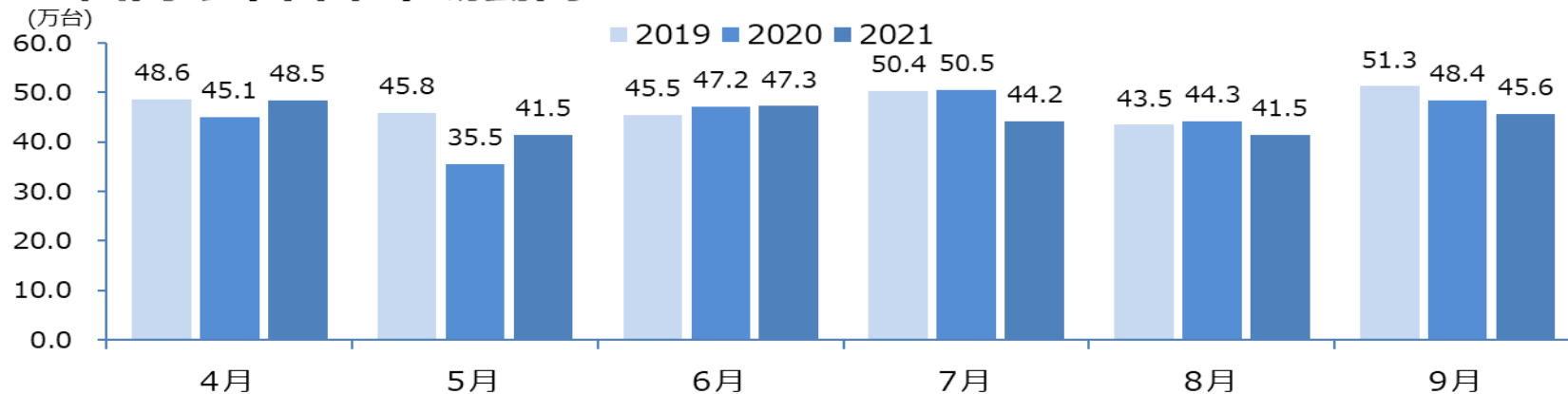
・中古車登録台数(2021年4月～2021年9月) ※乗用車のみ、貨物・バス等除く

2,686,056台

※ 前期2,710,068台 (前期同期比:▲0.9%)

(出典:日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会)

■国内の中古車市場動向



補足説明

- 2021年4月～2021年9月の期間の国内自動車販売業界においては、中古車登録数(軽自動車含む)は282万台(前期比0.9%減)となりました。
- 下期においても同様の傾向が続くと予想されます。



【1】2022年3月期 第2四半期決算の状況

②連結損益計算書(前年同期比較・業績予想比較)

■ 連結損益計算書 (前年同期比較・業績予想比較) (2021年4月～9月) (単位:百万円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期 増減額	業績予想	増減額
売上高	6,798	8,058	+1,260	8,800	△742
原価	5,211	6,474	+1,263	—	—
売上総利益	1,587	1,583	△4	—	—
売上総利益率	23.3%	19.6%	—	—	—
販売費及び一般管理費	1,617	1,618	+1	—	—
営業利益	▲29	▲35	△6	160	△195
経常利益	▲26	▲30	△4	160	△190
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲46	▲56	△10	115	△171

補足説明

- 売上高は商品ラインアップの改善より、1,260百万円増加となりました。
- 粗利率は長期在庫処分・仕入価格上昇により、3.7%減少となりました。
- 販売費及び一般管理費は前期に引き続き、地代家賃の見直しや水道光熱費の削減及び業務効率化を推進しました。



【1】2022年3月期 第2四半期決算の状況

③連結貸借対照表(前年期末比較)

■ 連結貸借対照表(前期末比較) (2021年4月～9月)

(単位:百万円)

	2021年3月期末	2022年3月期 第2四半期末	増減額
流動資産	5,745	5,044	△701
固定資産	1,903	1,922	+19
資産合計	7,648	6,967	△681
流動負債	1,696	1,094	△602
固定負債	180	196	+16
負債合計	1,876	1,290	△586
純資産	5,771	5,676	△95
負債・純資産合計	7,648	6,967	△681

補足説明

- 総資産は現金及び預金の減少、商品の増加等により、681百万円減少となりました。
- 負債は買掛金の減少、短期借入金の増加等により、586万円減少となりました。
- 純資産は利益剰余金の減少等により、95百万円減少となりました。



【1】 2022年3月期 第2四半期決算の状況

④ 連結キャッシュ・フロー計算書 (前年同期比較)

■ 連結キャッシュ・フロー計算書 (前年同期比較) (2021年4月～9月)

(単位:百万円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲178	▲902	△724
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲12	▲49	△37
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲61	157	+218
現金及び現金同等物の残高	2,589	1,433	△1,156

補足説明

- 営業CFは売上債権の減少、棚卸資産の増加、仕入債務の減少等により902百万円の支出となりました。
- 投資CFは有形固定資産・無形固定資産の取得、敷金及び保証金の回収等により49百万円の支出となりました。
- 財務CFは長期借入金の返済、短期借入金の借入等により157百万円の収入となりました。



【2】 当第2四半期における営業展開の状況



【2】 当第2四半期における営業展開の状況

① 千葉中央販売センターオープン

② 株式会社タカネットサービスとの業務提携

「カーチス千葉中央販売センター」

6月4日(金) グランドオープン！

3日(木)までプレオープンセールを開催！！

地域密着型店舗で顧客ファーストを実現

株式会社カーチスホールディングスの子会社である株式会社カーチス(本社:東京都千代田区紀尾井町4番1号 代表取締役社長 山田 貴宏 以下「カーチス」)は、千葉市美浜区のカーチス千葉販売センター(以下、千葉店)を移転し、千葉市中央区都町8丁目6番10号にカーチス千葉中央販売センター(以下、千葉中央店)としてグランドオープン致します。



千葉中央店は2000年から約20年間営業を行ってまいりました千葉店の機能を引き継ぎ、千葉市の中心かつ国道16号と国道51号の大通り沿いに位置する店舗となります。

全国から買取った車両の中から厳選した良質車を業界最高水準の保証制度のもと販売する事はもちろんの事、ハイブリッドカーを中心とした車両ラインアップで低燃費や脱炭素といったキーワードに敏感なお客様のニーズにお応えしてまいります。

カーチス千葉店でお車をご購入頂いたお客様につきましても、引き続きオイル交換や各種点検・整備といった各種サービスは専門スタッフが丁寧に対応し、これまで以上に満足いただける様、サービス向上につとめてまいります。

今後も「顧客ファースト」の観点で、お客様のあらゆるニーズに対応すべく、今まで以上の安心・快適なカーライフのご提供とサービスのさらなる向上に努めてまいります。

トラック買取・販売のトラックランドを
カーチスメガ仙台にオープン！！

東北エリアの商用車需要に応える販売力を強化

株式会社カーチスホールディングス(本社:東京都千代田区紀尾井町4番1号 取締役兼代表執行役社長 大屋 高志)は、株式会社タカネットサービス(本社:神奈川県横浜市西区みなとみらい4丁目4番2号 代表取締役 西口 高生 以下「TNS」)とトラックの買取・販売に関する業務提携により、東北エリアの商用車需要をカバーする拠点として、この10月カーチスメガ仙台にトラックランドをオープンいたしました。



今般の業務提携によりTNSが保有するトラックの在庫提供を受け、4月よりスタートした大型販売店カーチス枚方の展示販売に続き、2店舗目の展開となります。

カーチスメガ仙台では展示場の一部をTNSの営業拠点となる「トラックランドメガ仙台店」とすることで、TNSスタッフとの連携がより一層強化。これまで以上の協力体制のもと、東北エリアの商用車需要にお応えできる初の店舗が誕生致しました。

これを機に、10月15日(金)よりカーチス倶楽部会員を中心とした法人顧客向けの特選トラック販売会を開催し、東北エリアの商用車の買取・販売を拡充する足掛かりといたします。

今後も中古車とお客様の心を「ピッカピカカー」にするというコンセプトのもと、中古車市場における付加価値を高め、ますます多様化するお客様のニーズにお応えできる快適なカーライフのご提供とサービスの向上に努めてまいります。



Carchs Holdings Co.,Ltd

【3】 2022年3月期の業績見通し



【3】 2022年3月期の業績見通し

①業績計画について

売上高 18,500百万円

※ 前期 16,031百万円（+2,469百万円、+15.4%）

営業利益 250百万円

※ 前期 236百万円（+14百万円、+5.9%）

経常利益 250百万円

※ 前期 243百万円（+7百万円、+2.9%）

補足説明

- 上期においては千葉販売センターの移転に伴う千葉中央販売センターのオープン、株式会社タカネットサービスとの提携による枚方販売センターでの買取・販売及び仙台販売センター内にトラックランドをオープンなどの施策を実施しました。
- 下期においても商品ラインアップの充実等による販売力強化策及び当社事業とシナジーのあるM&Aや新規事業も積極的に推進してまいります。



【3】 2022年3月期の業績見通し

②業績計画の達成に向けて

1. 営業力の強化

- 大型3拠点(仙台、南港、枚方)の在庫拡大
- 販売店を中心とした営業拠点の出店強化
- 販売店への来店誘致の徹底及び成約率の向上
- インターネット媒体への掲載取組強化
- サービスメニューの拡充による付帯収益の強化
- 株式会社タカネットとの協業による商用車の取扱強化
- カーチス倶楽部会員向けの業者販売強化

2. 良質車両買取仕入

- 市場ニーズを踏まえた品揃え基準の適正化による良質車両の買取強化
- 査定媒体の最適化による査定の効率運用の推進

3. 海外事業の強化

- 国内海外輸出業者との業務提携の推進
- 中国合併事業(青島新馳汽車有限公司)における物流事業の推進
- グローバルサイト(PicknBuy24.com)を活用したワールドワイドでの認知度向上

4. その他

- 当社事業とシナジーのあるM&Aや新規事業の積極的推進



将来の見通しについて

本資料は、投資家判断の参考となる情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本資料には、当社グループの計画・戦略・業績等の将来予想に関する情報が掲載されており、これらの記載は、現在入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、リスク及び不確実な要素が含まれています。

当社の業績は、経済情勢、事業環境、為替動向等により、将来予想とは大きく異なる可能性があります。

当社は、本資料の利用、またはこれに付随して生じたいかなる損害についても、一切責任を負うものではありませんのでご了承下さい。