

2018～2020年度 新・中期経営計画

～Carchs No.1 Worldwide Car Market Plan～

2018年5月9日

株式会社カーチスホールディングス



《 企業理念 》

人と人を車でつなぐ架け橋でありたい

1.	現・中期経営計画の振り返り	P2
2.	新中期経営計画の基本方針	P3
3.	新中期経営計画の重要な改革ステップ	P4
4.	新中期経営計画のロードマップ	P5
5.	基本戦略1(国内販売戦略)	P6
6.	基本戦略2(店舗出店戦略)	P7
7.	基本戦略3(広告戦略とネット販売戦略)	P8
8.	基本戦略4(輸出戦略)	P9
9.	新たな収益基盤の構築/輸出販売戦略	P10
10.	新たな収益基盤の構築/BtoB取引拡大	P11
11.	事業計画	P12
12.	免責事項	P13

1. 現・中期経営計画の振り返り



現・中期経営計画（～Carchs 30th Growth Action Plan～）の進捗状況

- 現在の中期経営計画は、2016年5月に策定した「Carchs30th Growth Action Plan」ですが、環境の変化などによる今後の事業の方向性を鑑み、今般新たに『新・中期経営計画』の～Carchs No.1 Worldwide Car Market Plan～を発表します。

現・中期経営計画				実 績	
（単位：百万円）	2017/3月期	2018/3月期	2019/3月期	2017/3月期	2018/3月期
売上高	37,600	45,000	50,000	31,587	24,440
営業利益	700	1,000	1,500	▲141	▲84
経常利益	720	1,020	1,520	▲105	▲68
店舗数	72	82	100	64	51

- ◆ 2017年度はオートオークション相場下落による収益悪化要因、輸出環境（為替相場など）の悪化要因などから、赤字へ転落。
- ◆ 2018年度は収益改善に向けた構造改革として、不採算店舗の統廃合、経費削減などを積極的に行った。また、利益重視の営業姿勢を推し進めた結果、利益改善がある程度進んだものの、赤字解消までには至らず。

2. 新中期経営計画の基本方針



～Carchs No.1 Worldwide Car Market Plan～

基本方針

『脱！オートオークション』宣言

強みを伸ばす営業戦略

- **買取ビジネス・パイオニアのカーチス**
- ◆ **オートオークション販売依存のビジネスモデルから脱却し、利益率の高い小売販売「買取直販」へのシフト**

成長させる営業戦略

- **国内外においてネット小売販売（BtoC）拡大**
- **複合型大型販売センターの新規出店攻勢**
- **業務提携などによる「業者販売」（BtoB）拡大**

3. 新中期経営計画の重要な改革ステップ



ステップ1 V字回復ステージ

◆ 抜本的構造改革の断行による安定的基盤の構築

- ✓ 収益性改善に向けた構造改革を、迅速、広範かつ大胆に進める
- ✓ 取り組むべき重要課題を明確にし、事業間の資源配分にメリハリをつける

ステップ2 持続的发展ステージ

◆ 既存事業の収益構造改革の完遂・脱オートオークション販売

◆ 事業ポートフォリオ構築

- ✓ 結果にこだわり、計画をやり切る

ステップ3 新たな成長ステージ

◆ グループ事業構造の改革・全世界でのB to C展開

◆ 新規事業の確立

- ✓ 成長分野・事業部門への積極投資
- ✓ 売上利益拡大

4. 新中期経営計画のロードマップ

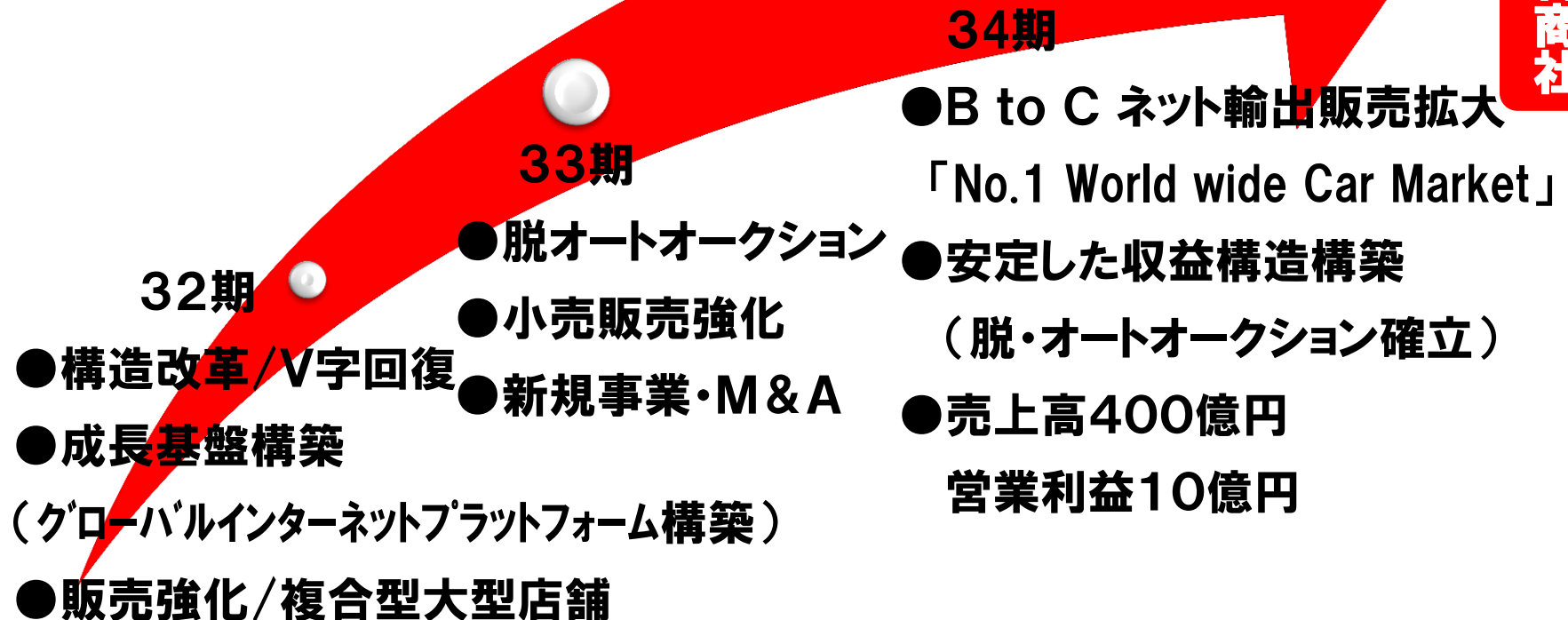


▶ カーチスグループの目指すべきビジョン

新中期経営計画策定の趣旨

- 業績のV字回復と黒字体質化を図り
永続的な発展を達成するために
新中期経営計画を策定

カービジネスの総合商社



5. 基本戦略1(国内販売戦略)



▶ 小売販売の強化

- オートオークション販売依存のビジネスモデルから脱却し、良質な車輛を直接小売販売へシフト強化する。

▶ 全国的なドミナント店舗展開の推進

- 小売販売の拡大のためには、全国に点在する買取店舗網＋サービス工場併設の大型販売センターを、広域にドミナント出店戦略を図り、「買取直販」＝買取と小売販売の相乗効果を狙う。
- 2020年3月末までには、年に2～3店舗の大型販売センターを出店させて70店舗の全国展開体制を図る。

▶ Win Winの業務提携推進・業者販売取引拡大

- 国内最大級のFC企業チェーンの株式会社カーベルとの会員組織「カーチス&カーベル倶楽部」発足。業者との取引紐帯強化を図る。
- 国内外の有力企業とのWin Winの業務提携を進める。

6. 基本戦略2(店舗出店戦略)



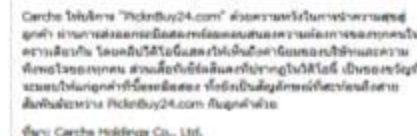
▶ 複合型の大型販売センターを出店。広域ドミナント戦略。

- サービス工場併設の大型販売センターを広域に出店し、買取店などとの相乗効果を発揮する広域ドミナント店舗展開を推進する。

<参考例> サービス工場併設大型販売センター「カーチスメガ仙台」 + 「ガチアウトレット カーチス広瀬通り サテライト」店舗



WEBオンラインショップ
PicknBuy 24. com



8

8. 基本戦略4(輸出戦略)



▶ 輸出販売の強化

- グループ会社である株式会社アガスタを通じて輸出事業を展開中。
1997年創業以来、80ヵ国3万人以上のお客様との取引実績。
- 今般、韓国大手財閥企業グループ・ロッテレンタルとの業務提携により新たに韓国の左ハンドル車も加えて、「PicknBuy24.com」オンラインショップで世界各国[128ヵ国]でのサービスを開始。
世界最大のNo.1 Worldwide Car Market を目指す。



9. 新たな収益事業基盤の構築/輸出販売戦略



▶ 全世界へ向けた輸出販売戦略

- ◆ 韓国最大の財閥企業グループのロッテレンタル株式会社とグローバルインターネットプラットフォームを構築。これにより、全世界128ヵ国へプロモーションを開始しました。
右ハンドルと左ハンドルの両車種を扱うことで、BtoC販売が全世界へ拡大。

グローバルインターネット プラットフォーム始動!! No.1 Worldwide Car Market

ロッテレンタルとタッグを組み準備を進めてきた
グローバルインターネットプラットフォームが、ついに、
本日4月23日(月)に本格始動!!
韓国で盛大なオープニングセレモニーを行い、全世界128ヶ国へ
プロモーションを開始し新ビジネスの船出に弾みを付けます!!



世界規模市場、自動車業界の“Amazon”をめざして No.1 World Wide Car Market “PicknBuy24.com”

自動車という世界共通にして最大のコンテンツをが つかないスケールとスピードでダイナミックに流通。
海外80カ国以上の取引実績と国内NWをもつカーチスグループと韓国No.1の自動車オークション運営のLOTTEグループが
アライアンスを結んだからこそ実現したグローバルプラットフォーム。
まずはアジア圏、さらにはアメリカ・ドイツ・中国とも連携した世界マーケットへの展開をめざします。

最強タッグで世界の自動車ビジネスを変える



登録台数 **目標100万台!!**

PicknBuy24.com
グローバルインターネットプラットフォーム

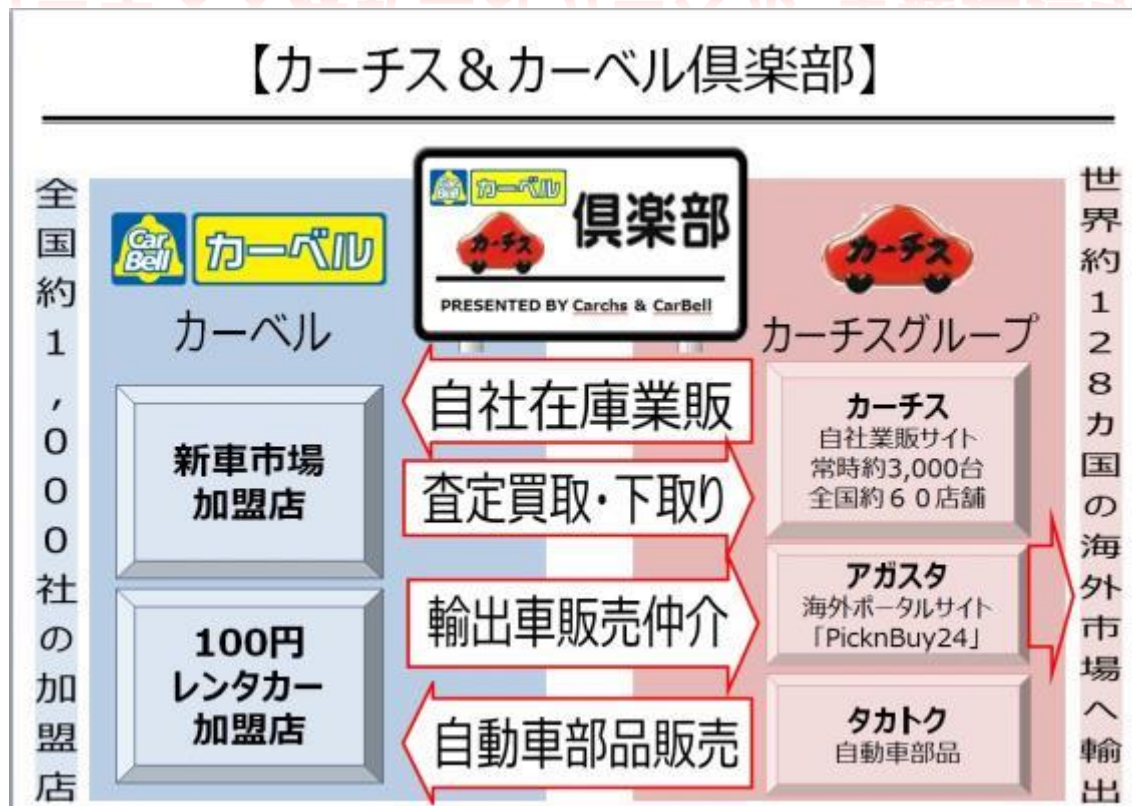


日本と韓国の中古車を全世界へ輸出

10. 新たな収益事業基盤の構築/ B to B 取引拡大



▶ 株式会社カーチス×株式会社カーベル 業務提携契約締結!!



車買取ビジネスパイオニアのカーチスと100円レンタカー
・新車市場の有力F C企業を多数持つカーベルとの
お互いの強みを生かしたWINWINの業務提携を締結。

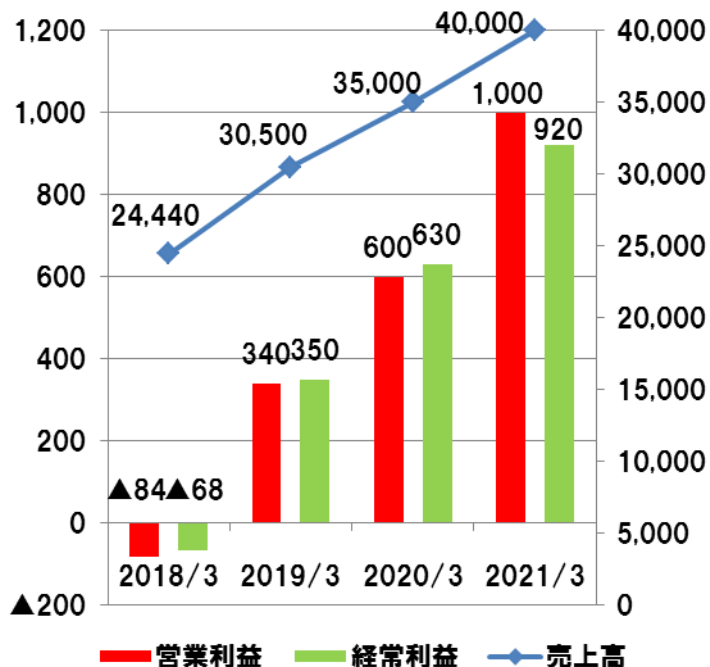
11. 事業計画 [新中期経営計画:2018年4月～2021年3月]



▶ 新中期経営計画

(単位:百万円)

	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (1期目)	2020年3月期 (2期目)	2021年3月期 (3期目)
売上高	24,440	30,500	35,000	40,000
営業利益	▲84	340	600	1,000
経常利益	▲68	350	630	920



ポイント

- 1期目である2019年3月期は、構造改革・プラットフォームの構築など成長基盤を固め、売上高305億円、経常利益3.5億円を達成。
- 2期目となる2020年3月期は小売販売に特化し、経常利益6.3億円を達成。
- 最終年度(3期目)である2021年3月期に「売上高400億円」「営業利益10億円」を達成。

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付随して生じたいかなる損害も、一切責任を負うものではありませんのでご了承下さい。