

2019年3月期 第2四半期 決算説明会 Q&A

Q1.オートローン業界各社の決算をみていると、苦戦している会社や好調な会社などさまざまですが、競争環境や競合他社との加盟店バッティングについて教えてください。

A1.（回答者：柴田）競争環境において、大きなトレンドの変化はございません。この業界は、大手寡占化されており、新規参入プレーヤーも無いので、競争激化ということは現状ありません。一部の信販会社では、輸入車の新車に対するクレジットの取扱いが伸びていると考えておりますが、当社がメインターゲットとしている中古車事業においては新たなバッティングが起きているということはありません。

Q2.個人向けオートリース事業の当社ターゲットについて教えてください。

A2.（回答者：柴田）未使用車や新車も取り扱っている中古車ディーラーが、リースを使用するケースが非常に多いので、当社がこれまでアプローチできていなかった新たな加盟店の開拓が、今後は可能であると思っております。

個人向けオートリースの需要が伸びている 1 つの大きな理由として、地方において車は特に必要で、例えば奥様やお子様も使用するなど 2 台目以降の所有の必要性であったり、携帯代金と同等価格で保険込みの車を利用できる手軽さがあります。このことから、ターゲットとしては地方、主婦層・若年層と考えています。

Q3.会計基準変更（IFRS 9）に伴う与信コストの増減に関する今後の考え方について教えてください。

A3.（回答者：柴田）年 1 回保険料率の見直しを図っており、延滞債権残高率が上がれば（悪化すれば）保険料も大きくなる仕組みです。しかし、当社の延滞債権残高率は下降傾向かつ低水準で一定のため、今後保険料が大きくなることは考えにくいと思っております。

また、年に 2 回（2Q と 4Q）、保険会社からの保険金の入金がありますが、IFRS 9 の会計基準変更の影響により、その他収益に計上しております。今期 2 Q における保険金の入金額は 5.6 億円と 1Q 時点での予想を 0.6 億円上回っておりますが、これは債権残高が悪化しているということではなく、保険請求にかかる事務処理の迅速化によるものです。なお、延滞債権残高率を見ていただければ、保険料や保険入金額の金額水準は見て取れると思います。

Q4.中古車販売会社の大手への集約・再編がみられますが、今後、御社のマーケットシェアは維持できますか？

A4.（回答者：柴田）中古車販売会社に関しては、大手寡占化の流れは認識しております

が、寡占化の割合はさほど大きくならないと予測しております。当社の役目は、(母数の大きな) 中小の自動車販売店をサポートして活性化していくことが重要だと考えております。当社は **MULTI ACTIVE** 戦略を用いて、様々な商品を自動車販売店に提供しております。例えば、パーク 2 4 株式会社と提携して決済端末の導入をサポートしたり、当社のオートコンシェルジュサービスを提供することで、手が回りにくい **CS** のサポートをしたりしており、中小の自動車販売店をしっかりと支援していきたいと考えております。

Q5. 今後、加盟店数はどれくらいまで伸ばせますか？また、今回加盟店数の伸びが鈍化しているように見えるがこの点はどのように考えていますか？

A5. (回答者：柴田) 加盟店数の増加率に関しては、当社の計画通りと考えております。もちろん、加盟店数の上限はあります(中古車をメインとした販売会社が約 3 万~4 万社と言われているので)。当社の加盟店社数は現在約 1.9 万社で、今後当社では加盟店数を大きく伸ばしていくことよりも、加盟店の稼働率を伸ばしていくことに昨年より焦点をあてており、稼働率を上げるための営業戦略を実行しております。そのため、新規の加盟店数の伸びは徐々に鈍化していくと思います。この点、当社としては計画通りであり、全く心配しておりません。

Q6. クレジットの取扱高が増えているということは、稼働率が上がっているということですか？

A6. (回答者：柴田) もちろん、加盟店の稼働率は伸びております。加えて加盟店 1 社当たりの取扱高も増えております。昨年より開始したコンタクトセンターによる電話営業での効率的なアプローチにより、しばらく当社クレジットの利用が無かった加盟店の当社クレジットの利用が再開したなど、今後は更にしっかりと成果が出てくると思っております。