

2014年11月期 第2四半期 決算説明資料

NEXTAGE

株式会社ネクステージ（3186）

2014年7月16日

2014年11月期2Q実績



連結売上高 24,338百万円

- ・ 予算対比：99.5%
- ・ 前年同期比：133.0%（6,040百万円増）



連結営業利益 354百万円

- ・ 予算対比：115.5%
- ・ 前年同期比：77.9%（100百万円減）



連結経常利益 254百万円

- ・ 予算対比：108.5%
- ・ 前年同期比：51.5%（240百万円減）

出店計画

2013/11期末：37店舗

2013/11期第2四半期末：28店舗

2014/11期第2四半期末：42店舗

前期末比較：5店舗増（新規出店6店舗、閉店1店舗）

※閉店店舗は複合店の倉敷西店コンパクト専門店であり、拠点数の変動はありません。

※平成26年5月30日に第2四半期累計期間の業績予測の修正に関するお知らせを開示しております。

中期事業計画の進捗状況

進捗あり

①WEB戦略

WEBストア上で完結できるインターネット販売を確立させる

Amazon.co.jpでの
中古車販売をスタート

進捗あり

②整備事業の強化戦略

エリア戦略型店舗において長期的な顧客の囲い込み戦略、収益率の高い整備事業を強化

東海地方(愛知県)
に敷地面積3000坪超
大型店2店舗を建設予定

進捗あり

③ブランディング戦略

知名度向上(中古車=ネクステージ)
顧客の利便性を向上させる新サービスを次々に投入

- TVCM
- TV番組放映※マゼランの魂(IPO密着特集)
- TV特番協賛※浅田真央4分9秒の奇跡
- ニュース放映※Amazon中古車販売開始

2014年11月期2Q結果報告

2014年11月期2Qの市場環境

国内販売台数シェア

単位：台/%	2013年11月期 第2四半期	前年比	2014年11月期 第2四半期	前年比
中古普通車登録台数	1,796,884	98.2%	1,795,816	99.9%
中古軽自動車登録台数	1,568,390	102.7%	1,737,718	110.8%

単位：台/%	2013年11月期 第2四半期	前年比	2014年11月期 第2四半期	シェア
他社シェア	3,351,502	99.6%	3,514,919	99.5%
当社販売台数	13,772	0.4%	18,615	0.5%
市場全体	3,365,274	100.0%	3,533,534	100.0%

※集計期間は当社期首(12月)から当社2Q期末(5月)までとなっております。

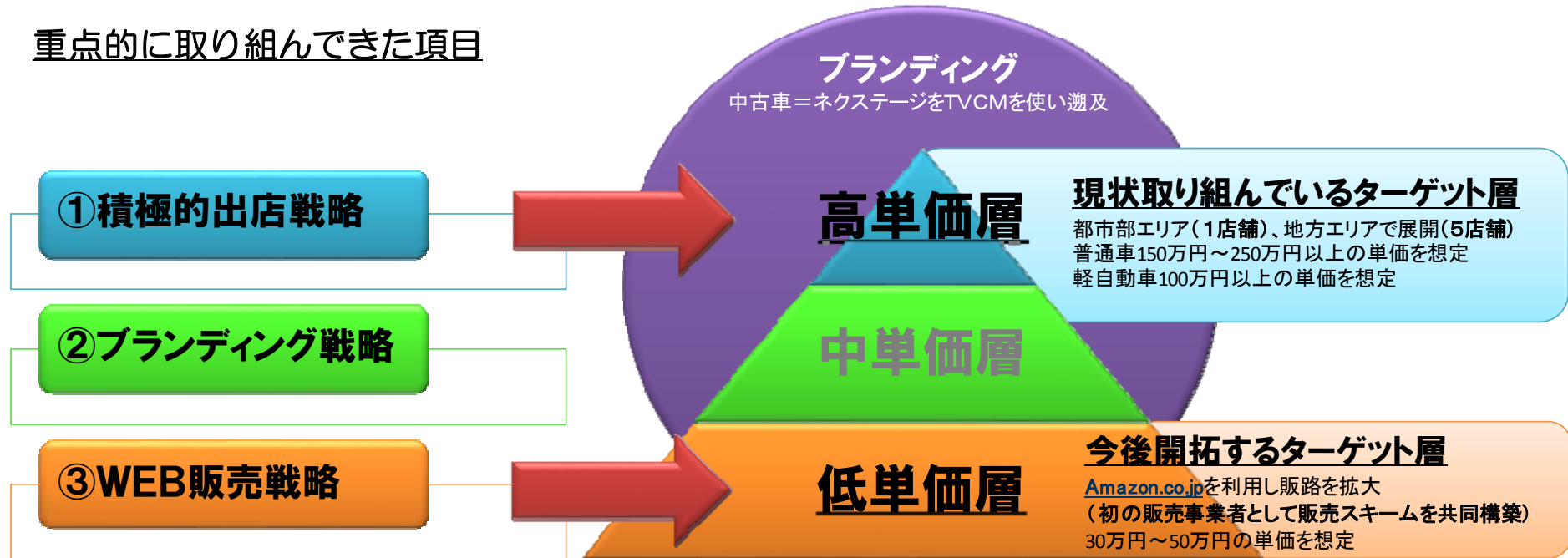
※出典：社)日本自動車販売連合会協会統計データ、社)全国軽自動車協会連合会統計データより

2014年11月期2Qの市場環境は、普通車は横ばい、軽自動車は10.8%増と消費税の駆け込み需要の影響により中古自動車の登録台数は好転いたしました。

当社におきましては、2月の大雪により関東甲信越地方の店舗に大きな打撃を受けました。また、4月以降の消費増税の反動減の影響により、2014年11月期2Qの当社における販売環境は厳しいものとなりました。

2014年11月期2Q重点施策

重点的に取り組んできた項目



①積極的出店戦略 平成26年11月期2Q実績:6店舗出店(2013年11月期末比較)

②ブランディング戦略 TVCM(自社宣伝)、ニュース放映、番組協賛等

③WEB販売戦略 Amazon.co.jpでの日本初中古車通信販売 ※平成26年6月より開始
気候に左右されない「全天候型販売モデル」
品質・保証・安心価格、中古車アウトレット販売モデル

2014年11月期2Q出店結果

- ◆新規出店計画比（通期） 10店舗 ⇒ 6店舗（進捗率60.0%）
- ◆撤退店舗数 1店舗（倉敷西コンパクト専門店）
- ◆前年同期末比較 28店舗 ⇒ 42店舗（14店舗増加）

百万円/%	2013年11月期		2014年11月期				
	実績 第2四半期	構成比	実績 第2四半期	構成比	前年比	計画値 通期	計画比
北海道東北地方	0店舗	0.0%	3店舗	7.1%	+3店舗	4店舗	△ 1店舗
関東甲信越地方	5店舗	17.9%	11店舗	26.2%	+6店舗	11店舗	+0店舗
東海北陸地方	15店舗	53.6%	17店舗	40.5%	+2店舗	16店舗	+1店舗
関西地方	4店舗	14.3%	5店舗	11.9%	+1店舗	5店舗	+0店舗
中国四国地方	0店舗	0.0%	1店舗	2.4%	+1店舗	1店舗	+0店舗
九州沖縄地方	4店舗	14.3%	5店舗	11.9%	+1店舗	7店舗	△ 2店舗
合計	28店舗	100.0%	42店舗	100.0%	+14店舗	44店舗	△ 2店舗



※平成26年5月30日に第2四半期累計期間の業績予測の修正に関するお知らせを開示しております。

2014年11月期2Q決算概要

計画比では売上高99.4%、営業利益115.5%、経常利益108.5%で着地

前年比では売上高133.0%、営業利益77.9%、経常利益51.5%で着地

◆売上総利益率について・・・前期15.9%⇒当期16.6% プライシングセンターの新設により価格設定の精度向上が影響

◆営業利益率について・・・前期2.5%⇒当期1.5% 2月の大雪や想定以上の消費増税反動減の影響、広告費の増加（ブランディング、販促費等）が影響

百万円/%	2013年11月期		2014年11月期						
	実績 第2四半期	構成比	実績 第2四半期	構成比	前年比	計画値 第2四半期	計画比	計画値 通期	計画比
売上高	18,297	100.0%	24,338	100.0%	133.0%	24,462	99.4%	51,235	47.5%
売上総利益	2,915	15.9%	4,030	16.6%	138.3%	4,026	100.1%	8,680	46.4%
販売管理費	2,460	13.4%	3,675	15.1%	149.4%	3,719	98.8%	7,680	47.9%
営業利益	455	2.5%	354	1.5%	77.9%	307	115.5%	1,000	35.5%
経常利益	494	2.7%	254	1.1%	51.5%	234	108.5%	887	28.7%
当期純利益	293	1.6%	124	0.5%	42.4%	113	109.4%	459	27.1%

※数値はすべて連結数値であります。

※平成26年5月30日に第2四半期累計期間の業績予測の修正に関するお知らせを開示しております。

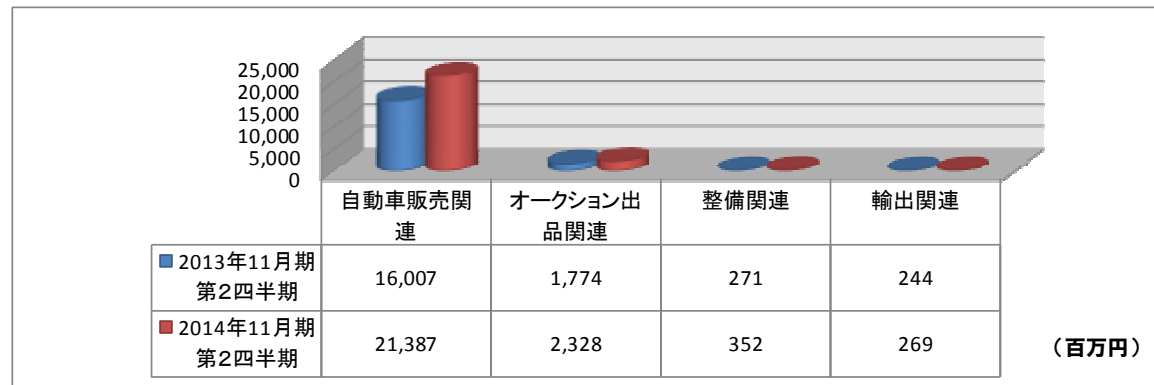
売上高構成

自動車販売関連は53億79百万円増（前年比133.6%）新規出店が寄与

オークション出品関連は戦略的に買取台数を増やし、出張買取事業は伸長し5億54百万円増（前年比131.2%）

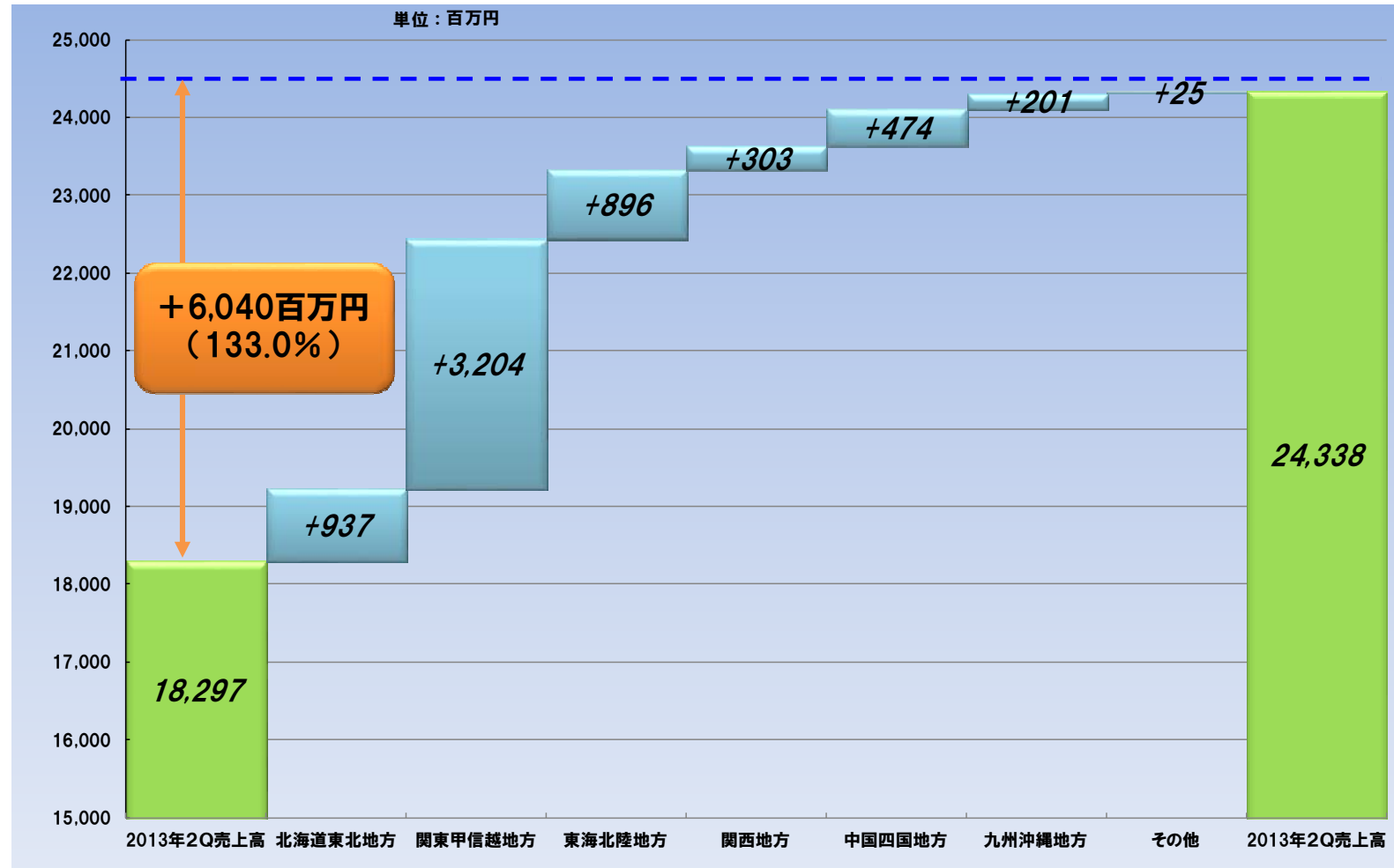
（単位：百万円・%）

項 目	2013年11月期 第2四半期		2014年11月期 第2四半期		売上高 増減分	前年比
	金額	割合	金額	割合		
自動車販売関連	16,007	87.5%	21,387	87.9%	5,379	133.6%
オークション出品関連	1,774	9.7%	2,328	9.6%	554	131.2%
整備関連	271	1.5%	352	1.5%	81	130.2%
輸出関連	244	1.3%	269	1.1%	24	110.1%
合 計	18,297	100.0%	24,338	100.0%	6,041	133.0%



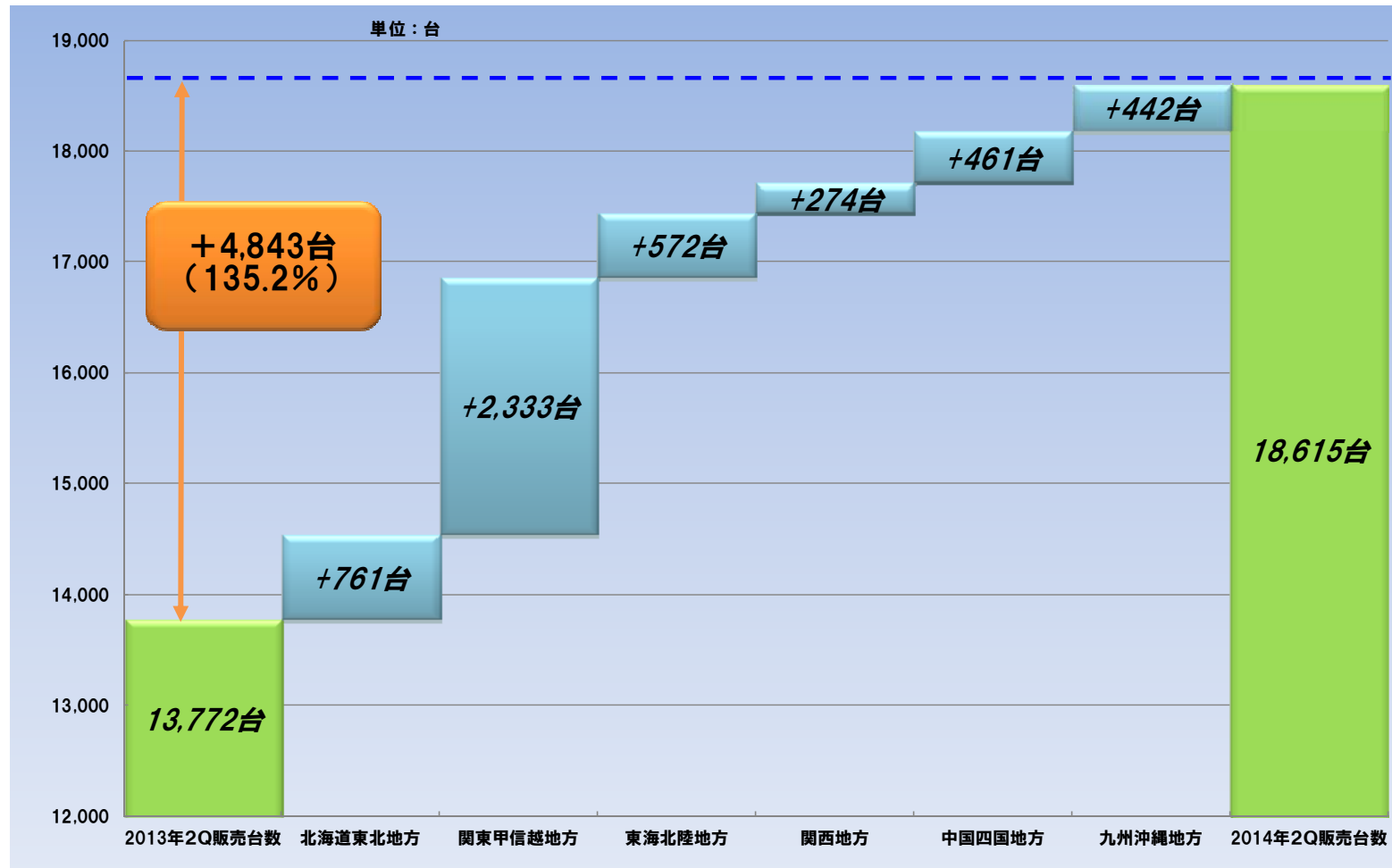
地域別売上高の変動額

主に関東甲信越地方の出店強化の効果で60億40百万円の増収



地域別販売台数の変動台数

主に関東甲信越地方の出店強化の効果で4,843台増（前期比135.2%）



既存店と新規出店の業績

既存店 売上高164億65百万円（前年比94.0%）

営業利益8億83百万円（前年比83.4%）の減収減益

営業利益率 6.1%⇒5.4%

新規出店 売上高14億55百万円増加

営業利益2億24百万円増加、出店費用により営業利益率3.5%

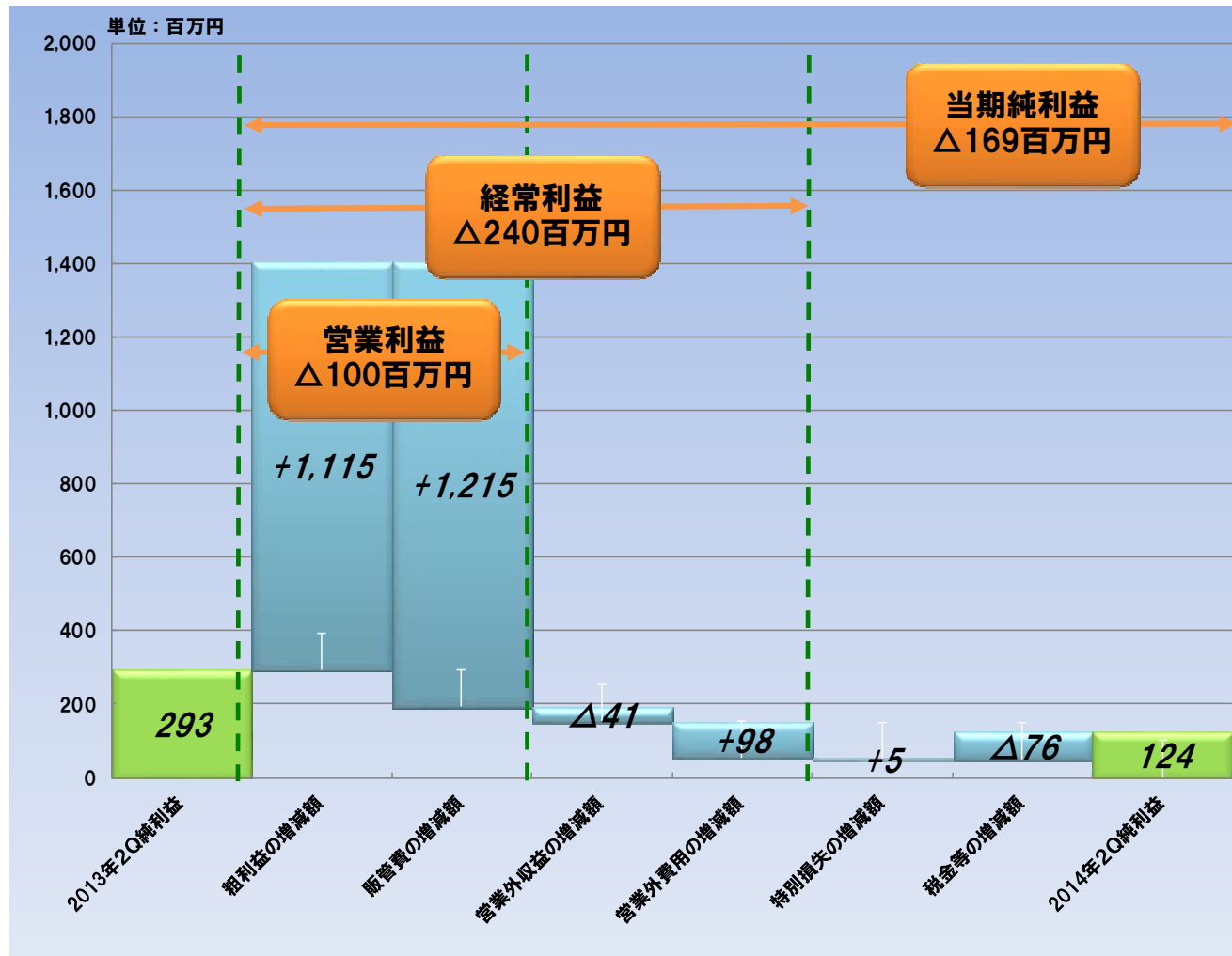
（単位：百万円・%）

百万円/%	店舗数	売上高			営業利益		
		2013年11月期 第2四半期	2014年11月期 第2四半期	前年比	2013年11月期 第2四半期	2014年11月期 第2四半期	前年比
既存店	28店舗	17,518	16,465	94.0%	1,060	883	83.4%
新規出店※1	14店舗	0	6,417	—	△ 26	224	—
その他※2	—	778	1,455	187.0%	△ 577	△ 753	—
合計	42店舗	18,297	24,338	133.0%	455	354	77.9%

※1 新規出店・・・2013/6/1～2014/5/31にオープンした店舗

※2 その他・・・間接部門、輸出事業、出張買取事業、子会社等を含めております。

当期純利益の増減要因



【販売費及び一般管理費】

人件費 +2億52百万円
・ 人員増加426名⇒579名

広告宣伝費 +3億63百万円
・ 新規出店にかかる広告費
・ TVCM (ブランディング)

賃借料 +72百万円
・ 新規出店による家賃等

減価償却費 +52百万円
・ 新規出店
・ システム投資等

支払手数料 +1億49百万円
・ 自社割賦保証料等

【営業外収益】

雑収入 +6百万円

【営業外費用】

支払手数料 +77百万円
・ 流動化スキーム構築手数料
・ シンジケートローン手数料

連結キャッシュ・フローの状況

新規出店等に伴う、たな卸資産増加により△10億38百万円、有形固定資産の取得により△2億85百万円

財務CFは新規出店準備に伴う短期借入により7億67百万円の収入

(単位：百万円)	2013年11月期 第2四半期	2014年11月期 第2四半期	増減額
営業CF	△ 234	△ 1,252	△ 1,018
税引前純利益	494	249	△ 245
減価償却費	129	186	56
たな卸資産	△ 556	△ 1,038	△ 482
仕入債務	△ 70	△ 92	△ 21
投資CF	△ 526	△ 337	189
有形固定資産の取得	△ 486	△ 285	200
差入保証金	△ 34	△ 65	△ 30
財務CF	1,229	767	△ 461
現金残高	1,733	1,634	△ 99

【営業CF】

たな卸資産

新規出店：前期末比+13億69百万円
 (前期2Q末4店舗⇒当期2Q末6店舗)
 ⇒在庫回転月数は1.89ヶ月

【財務CF】

短期借入金 前期末比+13億73百万円※1.2
 社債の償還 前期末比△5億円

※1.短期借入金のうちCL契約実行額は
 8億90百万円

(CL総額は29億円であります。)

※CL…コミットメントラインの略称

※2.短期借入金のうち、当座貸越契約実
 行額は38億34百万円

(当座貸越契約総額は58億円であります。)

連結貸借対照表（資産）

現預金は社債の償還、在庫調達により8億46百万円減少
 商品は新規出店に伴う在庫の増加により9億93百万円増加
 有形固定資産は新規出店設備により1億94百万円増加

(単位：百万円)	2013年11月期 (2013年11月30日)	2014年11月期 第2四半期	増減額
流動資産	10,164	10,755	591
現預金	2,533	1,686	△ 846
商品	6,975	7,969	993
売掛金	177	568	391
固定資産	2,810	3,071	260
有形固定資産	1,950	2,145	194
無形固定資産	135	132	△ 2
その他	724	792	68
総資産	12,974	13,826	851
総資産回転率/年	3.1	3.5	0.4

連結貸借対照表（負債・純資産）

短期借入金は在庫資金等に充当し13億73百万円増加

社債は償還により2億20百万円減少（1年内償還分も含め5億円減少）

（単位：百万円）	2013年11月期 （2013年11月30日）	2014年11月期 第2四半期	増減額
流動負債	6,365	7,424	1,058
買掛金	814	722	△ 92
短期借入金	3,441	4,814	1,373
一年内返済予定の長期借入金	499	540	41
固定負債	3,181	2,905	△ 276
社債	840	620	△ 220
長期借入金	2,134	2,054	△ 79
純資産	3,427	3,497	69
有利子負債残高	7,444	8,279	835
有利子負債依存度	57.4%	59.9%	2.5%
自己資本比率	26.4%	25.3%	-1.1%

中期経営計画

ビジネスモデルについて

販売可能限界価格 車輛本体利益を限界まで下げること、お値打ち感による集客効率を高め、在庫回転率を重視。

高品質 車輛本体価格が安いだけでなく、外部品質鑑定機関の鑑定、品質管理工場を持ち、安心感を重視した品質管理を徹底。

専門店展開 出店形態それぞれに取扱車種のカテゴリーを明確にすることで特定車種の在庫が豊富になり、ワンストップで顧客のニーズに沿った提案を可能にする

+

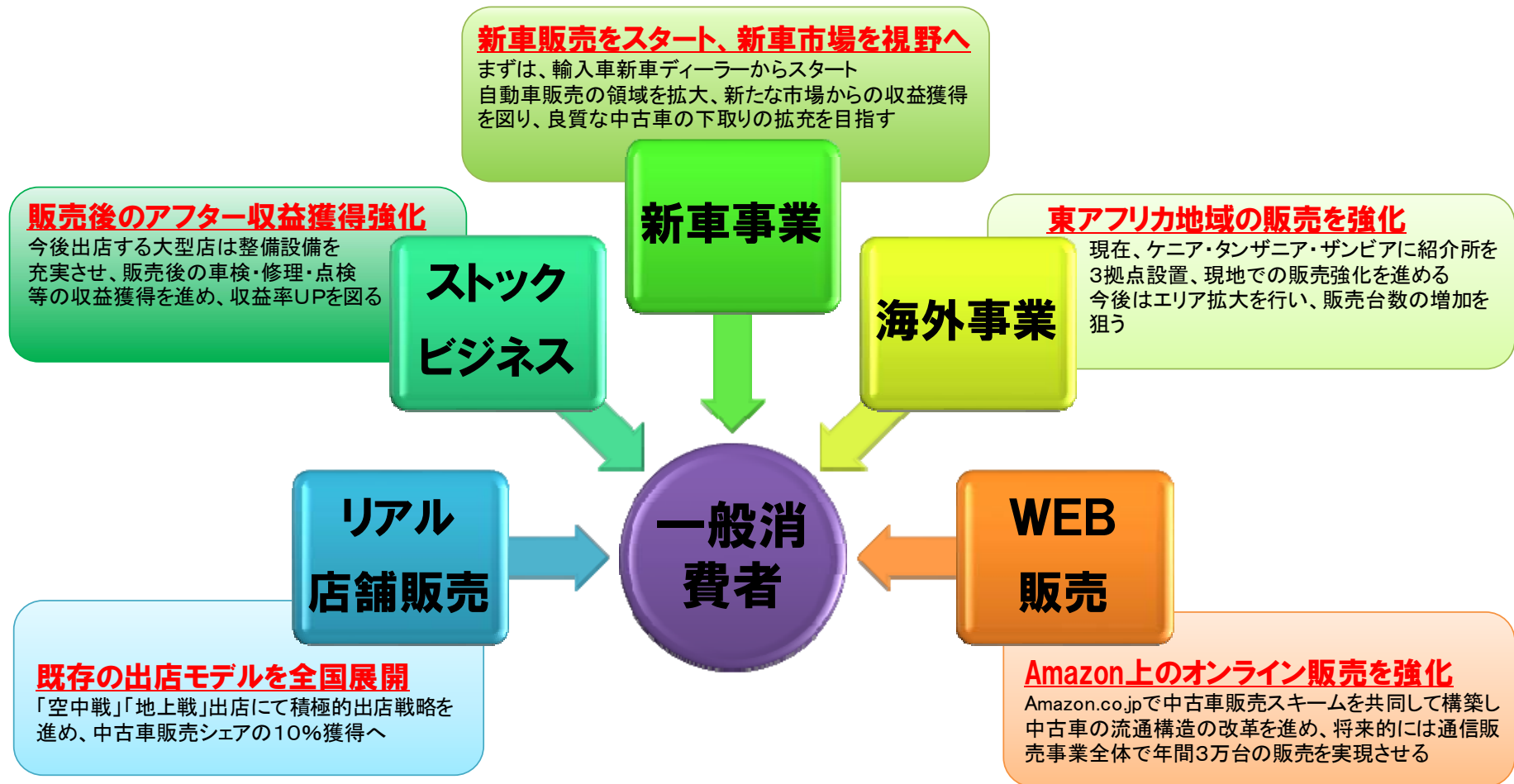
クロスセル

自動車販売の多角化経営企業

出店戦略/事業タイプ		広域商圏戦略型 販売事業		エリア戦略型 販売事業		新車販売事業	ネット販売型事業	中古車輸出事業
販売形態タイプ		専門店	複合店	専門店	大型店	専門店	通販	通販
稼働時期		稼働中	稼働中	稼働中	平成27年11月期より稼働予定	平成27年11月期より稼働予定	平成26年6月より稼働	稼働中
販売形態タイプ特性		車種タイプの専門性を持たせ、中古車ポータルサイトを利用した販売モデル	専門性を複合した販売モデル	車種タイプの専門性を持たせ、地域顧客をターゲットにした販売モデル	地域顧客をターゲットにしたアフターサービス重視の販売モデル	新車ディーラー運営による新車販売事業	Amazon.co.jpを利用した通販型販売モデル	東アフリカ、オセアニア等への中古車輸出事業
取扱車種	SUV	(ブランド)	○	○				国産 オールジャンル
	セダン・スポーツ		○	○				
	ミニバン	NECTAGE	○	○		○	○ 低価格帯	
	軽自動車				○	○	○ 低価格帯	
	コンパクト		○			○	○ 低価格帯	
	輸入車	(ブランド)	○					
	輸入車	AUTO STAGE						
	輸入車	新車ディーラー				○		

事業展開ビジョン

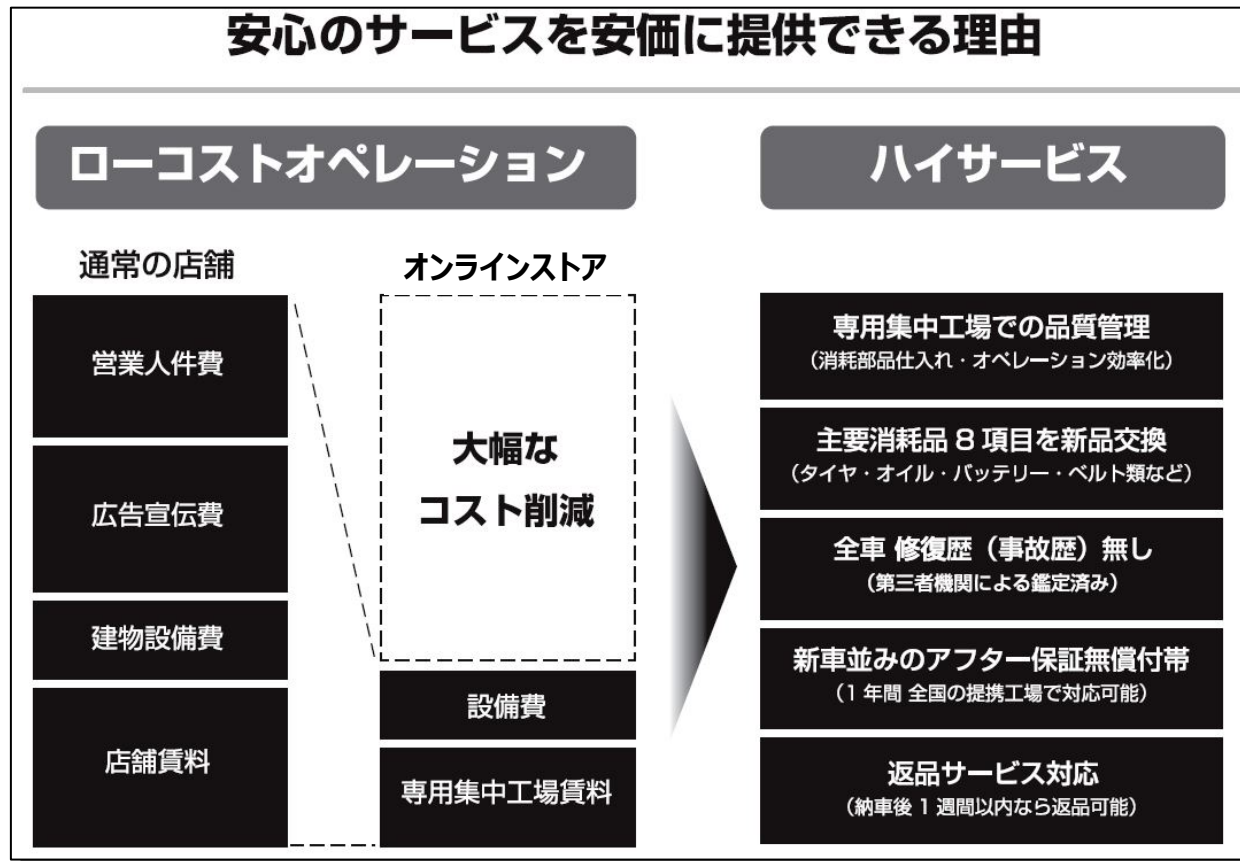
ネクステージの事業展開ビジョン



通信販売事業

◆中古車流通の常識を変える◆

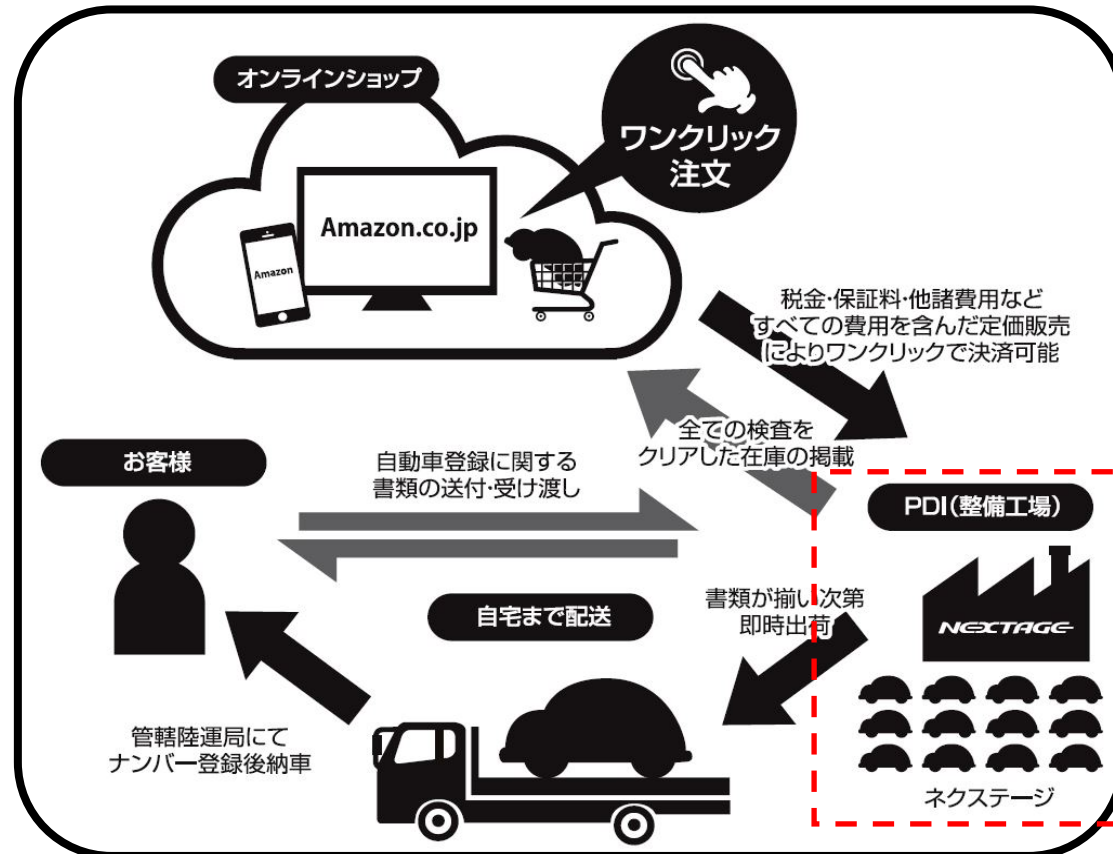
今までの中古車販売は品質にバラつきがあり、現車を見ないと安心して購入できませんでした。ネクステージは中古車の不安要素（品質、事故歴、保証）を極限まで抑え、日本初の通信販売事業へ平成26年6月より乗り出しました。



通信販売事業

◆中古車販売は展示販売から生産する時代へ◆

中古車は今まで店舗を構え、展示販売されるのが主流でした。中古車の通信販売が確立されれば、より中古車の生産能力が高い企業が求められます。当社は通信販売専用PDIセンターを設立し、月間5000台規模の生産能力を保有した設備を2015年11月期に開設予定です。



中期計画達成のための課題と強化方針

リアル店舗
展開事業

通信販売事業

整備事業
ストックビジネス

①販売シェア拡大政策

積極的出店戦略の継続

空中戦（広域商圈）、地上戦（エリア戦略）型のビジネスモデルで展開、新車販売も開始予定

通信販売専用PDIセンター開設

月間出荷能力5000台規模の工場を開設し、月間販売台数の大幅アップを目指す

整備工場を充実

大規模店舗の出店を計画、整備収益増と利益率向上を目指す

②ブランディング政策

中古車ニクステージ

TVCM等を使い知名度向上を目指す

中古車流通の常識を変える

今は中古車がネットで安心して購入できることをTVCM等を使い遡及する

「安心」「安全」ニクステージ

中古車購入の不安要素を払拭できる整備体制・サービス内容の確立を目指す

③ポジション確立政策

高価格帯の中古車を中心に販売

店舗販売では高価格帯の中古車を展示し従前の専門店展開を行う

低価格帯の中古車を中心に販売

コミ価格のアウトレット商品としての販売を確立させ、中古車を生産する中古車メーカーを目指す

中期計画について

(単位：百万円・%)

百万円/%	2014年11月期（予想）			2015年11月期（計画）			2016年11月期（計画）		
	数値	構成比	前年比	計画値	構成比	前期比	計画値	構成比	前期比
売上高	51,235	100.0%	128.8%	67,185	100.0%	131.1%	83,998	100.0%	125.0%
売上総利益	8,680	16.9%	137.4%	11,198	16.7%	129.0%	14,470	17.2%	129.2%
販売管理費	7,680	15.0%	145.2%	9,313	13.9%	121.2%	11,829	14.1%	127.0%
営業利益	1,000	2.0%	97.3%	1,885	2.8%	188.5%	2,640	3.1%	140.0%
経常利益	887	1.7%	83.8%	1,655	2.5%	186.5%	2,313	2.8%	139.7%
当期純利益	459	0.9%	78.5%	837	1.2%	182.3%	1,158	1.4%	138.3%

※平成26年5月30日に第2四半期累計期間の業績予想に関するお知らせを開示しております。

	2014年11月期（予想）		2015年11月期（計画）		2016年11月期（計画）	
	計画値	前年比	計画値	前期比	計画値	前期比
新規出店数	10店舗	+10店舗	15店舗	+5店舗	20店舗	+5店舗
退店店舗数	3店舗	△ 3店舗	計画なし	+0店舗	計画なし	+0店舗
総店舗数	44店舗	+7店舗	59店舗	+15店舗	79店舗	+20店舗
PDIセンター	1店舗	+0店舗	2店舗	+1店舗	3店舗	+1店舗

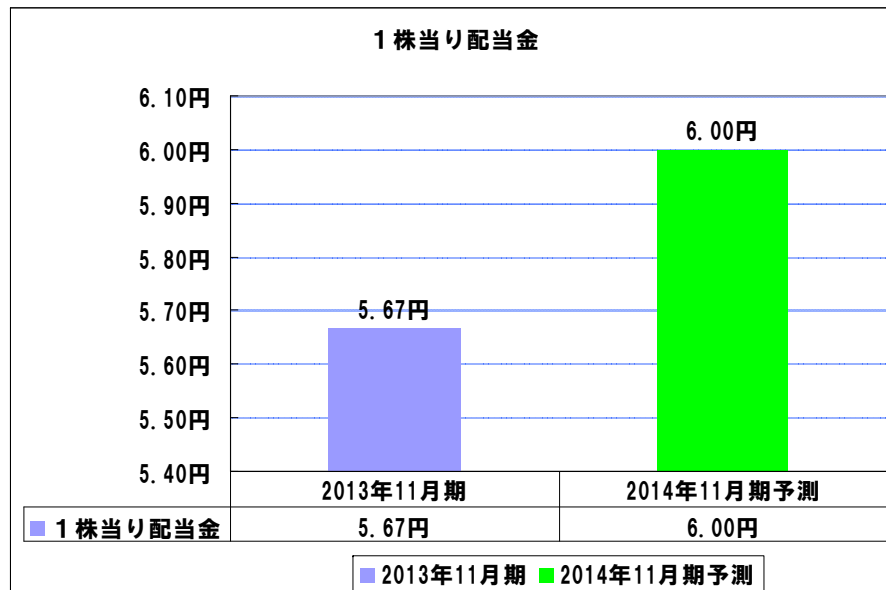
※2014年11月期の退店予定の店舗は名東軽自動車専門店及び藤沢店の計2店舗であります。

※2014年11月月に複合店であった倉敷西店は、平成26年2月28日にコンパクト専門店を閉店し、軽自動車専門店に統合しております。

※2014年11月期の通期業績予想の修正による影響は、2015年11月期の出店計画のうち2店舗は大規模店の出店を計画、また通信販売専用PDIセンターの開設を予定しており、2015年11月期以降における出店数及び業績予想に与える影響はないものと予想しております。

株主還元

配当の実施方針	<u>継続的</u>
配当額	安定的に <u>最低限6円</u> を維持※2013年12月以降の株式数に対して
配当性向	将来的には <u>20%</u> を目指す
利益還元の方針	株主への利益還元を重視すると共に企業成長に繋がる内部留保も勘案し利益還元をしていく方針



2014年11月期は、

1株当り配当額6円

(配当性向13.1%)を計画

2013年12月に1:3の株式分割を
実施

2020年ビジョン

2020年ビジョン

⇒全国No.1の中古車ディーラーを目指す

⇒中古車メーカー※を目指す

※中古車メーカーとは、仕入れた中古車を当社PDIセンターにて点検・整備・劣化部品の交換などを行い、当社品質基準の中古車を生産することを指す、当社の呼称であります。

【目標数値】

- ・ 店舗数：200店舗
- ・ 売上高：2,000億円
- ・ 経常利益：100億円（経常利益率5%）
- ・ 市場シェア：10%を獲得※売上シェア

会社概要

- 会社名 株式会社ネクステージ
- 所在地 〒461-0004
愛知県名古屋市東区葵一丁目26番8号
- 設立 平成10年12月25日
- URL <http://www.nextage.jp/>
- 上場取引市場 東京証券取引所 マザーズ
- 証券コード 3186

本資料には将来の見通しについての記載が含まれていますが、これらは発表時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断した予想であり、経済情勢や市場動向等の変化により予想と大きく異なることがあります。

また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。

今後、新しい情報が入った場合においても、当社は本資料に含まれる見通しに関する情報の修正や更新を行う義務を負うものではありません。

本資料及び当社IRに対するお問い合わせ先
株式会社ネクステージ 管理本部総務人事課（IR担当）
TEL：052-979-6531