



2014年12月期

第6期 株主通信

(2014年1月1日から2014年12月31日まで)



『街のカーウンセラー』を通じ、
自動車アフターマーケット業界の活性化に貢献、
新たな市場を創造してまいります。

代表取締役社長
大山 堅司

売上高・営業利益ともに過去最高を更新

2014年度におけるわが国経済は、政府の経済対策や日銀の金融緩和などにより、景気は緩やかな回復基調で推移し、当社顧客が属する自動車アフターマーケット業界も堅調に推移しました。

当社は、2014年1月よりスタートした3カ年の中期経営計画において、「豊かなカーライフを支援する総合サービス業への進化」を経営方針に掲げ、産業プラットフォーム上で顧客事業を支援するITサービスの拡大に取り組んだ結果、中期経営計画初年度である2014年度の経営成績は、売上高188億94百万円(前期比4.8%増)、営業利益41億65百万円(同11.4%増)、経常利益40億98百万円(同12.2%増)、当期純利益21億93百万円(同14.6%増)となりました。

中期経営計画の実現に向けて

2014年度は、従来の業種特化型アプリケーションの販売を通じた業務支援に加え、中期経営計画実現に向け

た重点施策の一つである『街のカーウンセラー』のサービスブランドの浸透に努めました。お客様である自動車整備事業者等の魅力を訴求するためのマーケティング支援を推進した結果、『街のカーウンセラー』は、1号店のオープンからわずか7ヶ月で100店舗を突破し、2014年度末時点での認定店舗数は140店舗に達するなど、着々と自動車アフターマーケットにおける存在感を高めております。

また、もう一つの重点施策として、新たなサービス基盤となる『新世代BLクラウド』の開発を進め、新規サービスの創出に必要なIT基盤を構築いたしました。長年蓄積してきた事業者間取引履歴や、カーオーナーの車輛・購買履歴などビッグデータ活用に加え、今後はカーライフにおいて日々更新される位置情報、走行情報などを取り込んでいくことで、豊かなカーライフの実現に向けた新サービス展開を目指していきます。

2015年度も、中期経営計画に基づいた重点施策を引き続き推進し、多様化するカーオーナーのニーズに対応する顧客視点に立った戦略を迅速に実行してまいります。