

中期経営計画 (2014-2016)



豊かなカーライフを支援する 総合サービス業への進化

当社が事業展開している自動車アフターマーケットは、近年カーオーナーのニーズやライフスタイルの多様化、自動車アフターマーケット事業者間の競争激化、情報技術の進化に伴う大手IT企業による自動車関連産業への参入やテレマティクスマーケットの拡大など、外部環境が大きく変化しています。当社はこれらに迅速かつ柔軟に対応すべく、当社サービスのエンドユーザーであるカーオーナーの視点に基づく戦略が必要と考えています。

中期経営計画 (2014-2016) では、経営方針として「豊かなカーライフを支援する総合サービス業への進化」を掲げ、具体的には、次ページに掲げる重点戦略を推進し、2016年12月期に、売上高225億円、営業利益70億円を目指します。

中期計数目標

	2013年12月期 (実績)	2014年12月期 (年初計画)	2016年12月期 (目標)
売上高	18,024百万円	19,000百万円	22,500百万円
営業利益	3,740百万円	4,000百万円	7,000百万円
営業利益率	20.7%	21.1%	31.1%

STRATEGY I

ネットワークサービスの拡大による 収益性向上

当社は、お客様がカーオーナーに対して、お待たせせずに分かりやすい自動車整備の提案ができる、新たなネットワークサービスを提供しています。今後は、利益率の高いネットワークサービスを中心に拡大し収益性向上を目指します。具体的には、2013年秋に店舗への集客等を目的に「街のカーウンセラー」というサービスブランドを立ち上げました。このマーケティング施策により、カーオーナー、お客様のそれぞれがメリットを享受するとともに、ネットワークサービスの利用頻度の向上、他社との差別化による新規顧客の獲得を進めていきます。

STRATEGY III

アジア展開の強化

当社は、中長期的な成長へ向けて、日本で培ったノウハウを活かし、アジア展開を強化しています。重点国である中国では、2014年12月期にリサイクル業者間売買を支援する事業に着手し、中長期的に部品商と整備・钣金工場間の取引を支援するネットビジネスの本格展開を目指します。また、東南アジアにおいては、部品流通プラットフォームの構築に着手し、中長期的に特定の国をハブとした地域全体への事業拡大を目指します。

STRATEGY II

中長期的な成長へ向けた 新サービスの創出

自動車アフターマーケットは競争が激化しており、情報技術の進化に伴う大手IT企業による自動車産業への参入など、外部環境が大きく変化しています。このような環境の中、当社はサービスのエンドユーザーであるカーオーナーの視点に基づく新サービスの創出が必要と考えています。当社は中長期的な成長へ向けて、可用性と拡張性を高め、リアルタイムでの処理が可能なクラウド型データ基盤のシステム、「新世代BLクラウド」の開発を行い、各種施策を通じて蓄積されるビッグデータを活用し、カーオーナー視点による新サービスを創出していきます。

STRATEGY IV

経営基盤の強化

当社は、事業面における重点戦略をより迅速かつ確実に遂行するため、経営基盤の強化を図ります。具体的には、新商品・サービスを創出する組織体制の整備や成長戦略を担う人材の獲得・育成に取り組めます。



3月 東証1部上場

2013年3月22日に東京証券取引所市場第一部に上場しました。



7月 「CarpodTab」から4つの新サービス提供を開始

タブレット端末を使用して分かりやすく説明できる「CarpodTab」に、軽钣金提案サービス、BLパーツオーダーシステムタブレットエディション、お預かり表、保険シミュレーションの4つの新サービスを追加しました。

Carpod JS Group
タブレット型業務支援ツール **Tab**



7月 「街のカーウンセラー」 新たなマーケティング戦略

「街のカーウンセラー」というサービスブランドを立ち上げ、当社ユーザー店舗の魅力を分かりやすくカーオーナーに訴求する新たなマーケティング戦略を開始しました。



2013年

1月

2月

3月

4月

5月

6月

5月 山梨県での植林活動

山梨県甲府市の甲斐善光寺周辺で、荒廃した森林の再生を目的に「コナラ」や「ヤマザク」を植樹しました。

11月 岩手県での植林活動

岩手県宮古市で「東日本大震災被災地復興支援型森作り」としての植林活動を行いました。



12月

12月 株式会社グルーヴノーツ と業務提携

自動車部品等のデータベースを有効活用することを目的に、高速で安定したデータの分散処理技術を有する株式会社グルーヴノーツと業務提携を結びました。

11月

10月

9月

9月 「次世代オートアフタービジネス研究会」設立

全日本ロータス同友会、株式会社オートバックスセブン、パイオニア株式会社、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモと共同で自動車アフター市場の新たなビジネス領域を開拓することを目的とした研究会「次世代オートアフタービジネス研究会」を設立しました。



8月

7月～8月 「葉っぱのフレディ」公演

東京／仙台／大阪／広島／福岡にて東証一部上場記念公演を行い、取引先や関係者、地域のお子様たちとその保護者を招待し、環境意識啓発活動を実施しました。



7月

7月 「ENEOS」でのサービス 開発受託契約締結

「ENEOS」を全国展開するJX日鉱日石エネルギー株式会社と開発受託契約を締結。当社のデータベースを利用したタブレット端末やスマートフォン向けアプリを提供します。