

**平成24年3月期 第3四半期
決算説明会**

株式会社カービュー

**carview[™].co.jp**

目次

■業績ハイライト	2
■業績サマリー	4
■セグメント別状況	15
■ビジョンと戦略	32
■経営理念	37

— **業績ハイライト** —

總括

✓ 第3四半期連結會計期間、
売上高、売上総利益

✓ 第3四半期連結累計期間
売上高、売上総利益、営業利益、經常利益

過去最高

— 業績サマリー —

連結業績サマリー

(第3四半期連結会計期間)

(単位:百万円)

	2010年度 3Q	2011年度 3Q	前年同四半期比		増減要因
売上高	1,171	1,321	+149	12.8%増	■国内事業、査定仲介サービス売上高が好調
売上総利益	732	759	+27	3.7%増	■売上の増加に伴う利益の増加
営業利益	135	125	△9	6.9%減	■販売促進費等、営業費用が増加
経常利益	137	128	△8	6.0%減	—
四半期純利益	79	66	△13	16.4%減	—

販売費及び一般管理費

(第3四半期連結会計期間)

(単位:百万円)

	2010年度 3Q	2011年度 3Q	前年同四半期比		増減要因
人件費	267	272	+4	1.8%増	—
広告宣伝及び 販売促進	34	54	+19	56.5%増	■各事業における販売促進活動強化
コンテンツ	21	24	+2	12.2%増	—
システム	94	93	△0	0.5%減	—
その他	179	188	+9	5.5%増	■交通費等、営業活動に伴う費用の増加
合計	597	634	+36	6.1%増	

キャッシュフロー

(第3四半期連結会計期間)

(単位:百万円)

	2010年度 3Q	2011年度 3Q	前年 同四半期比	四半期会計期間内訳
営業活動CF	102	235	+133	■ 税金等調整前四半期純利益、減価償却費及び預り金の増加
投資活動CF	△155	△35	+120	■ 固定資産の購入
財務活動CF	0	1	+0	■ 新株の発行
増減額	△52	202	+254	—
期末残高	4,725	5,227	+502	—

連結業績サマリー

(第3四半期連結累計期間)

(単位:百万円)

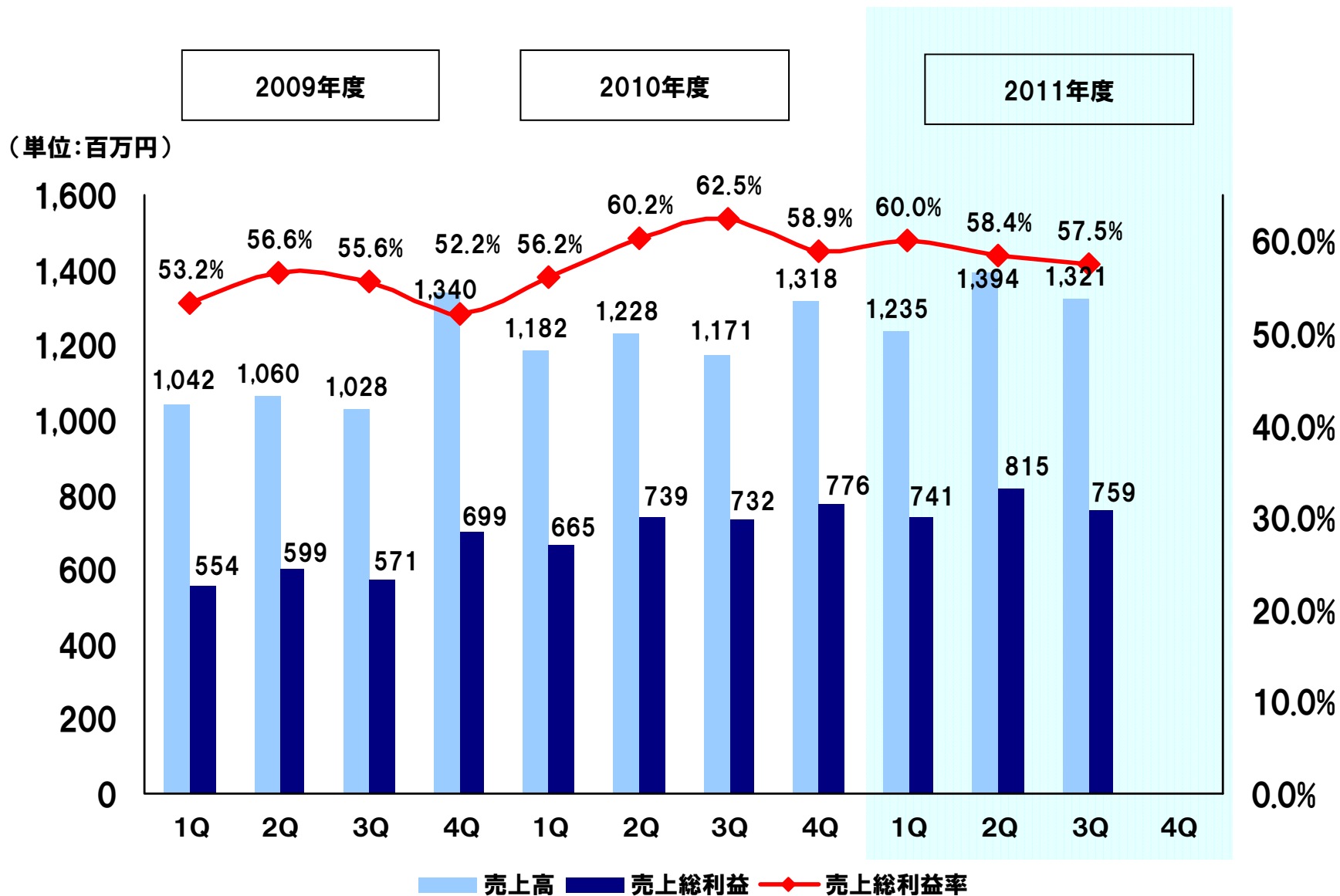
	2010年度 3Q累計	2011年度 3Q累計	前年同累計期間比		増減要因
売上高	3,583	3,952	+368	10.3%増	■ 国内事業、海外事業における収益力向上
売上総利益	2,137	2,315	+178	8.4%増	■ 同上
営業利益	470	480	+10	2.3%増	■ 販売促進費用等営業費用が増加する中、増益
経常利益	476	491	+14	3.1%増	—
四半期純利益	297	268	△29	9.9%減	—

業績予想進捗

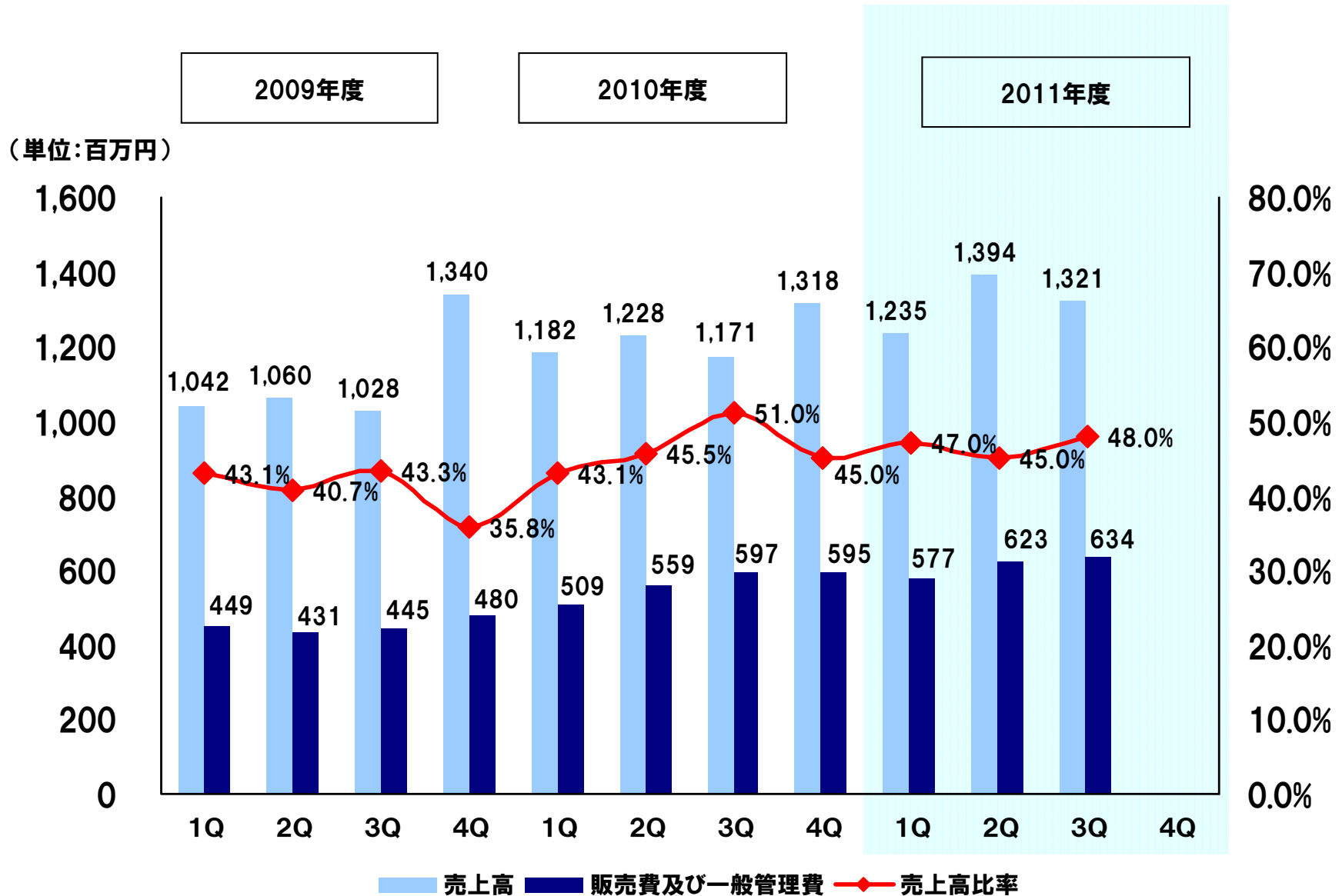
(単位:百万円)

	実績	通期 連結業績予想	進捗率
売上高	3,952	5,400	73%
営業利益	480	700	69%
経常利益	491	700	70%
当期純利益	268	350	77%
1株当たり 四半期純利益	4,251円24銭	5,546円58銭	—

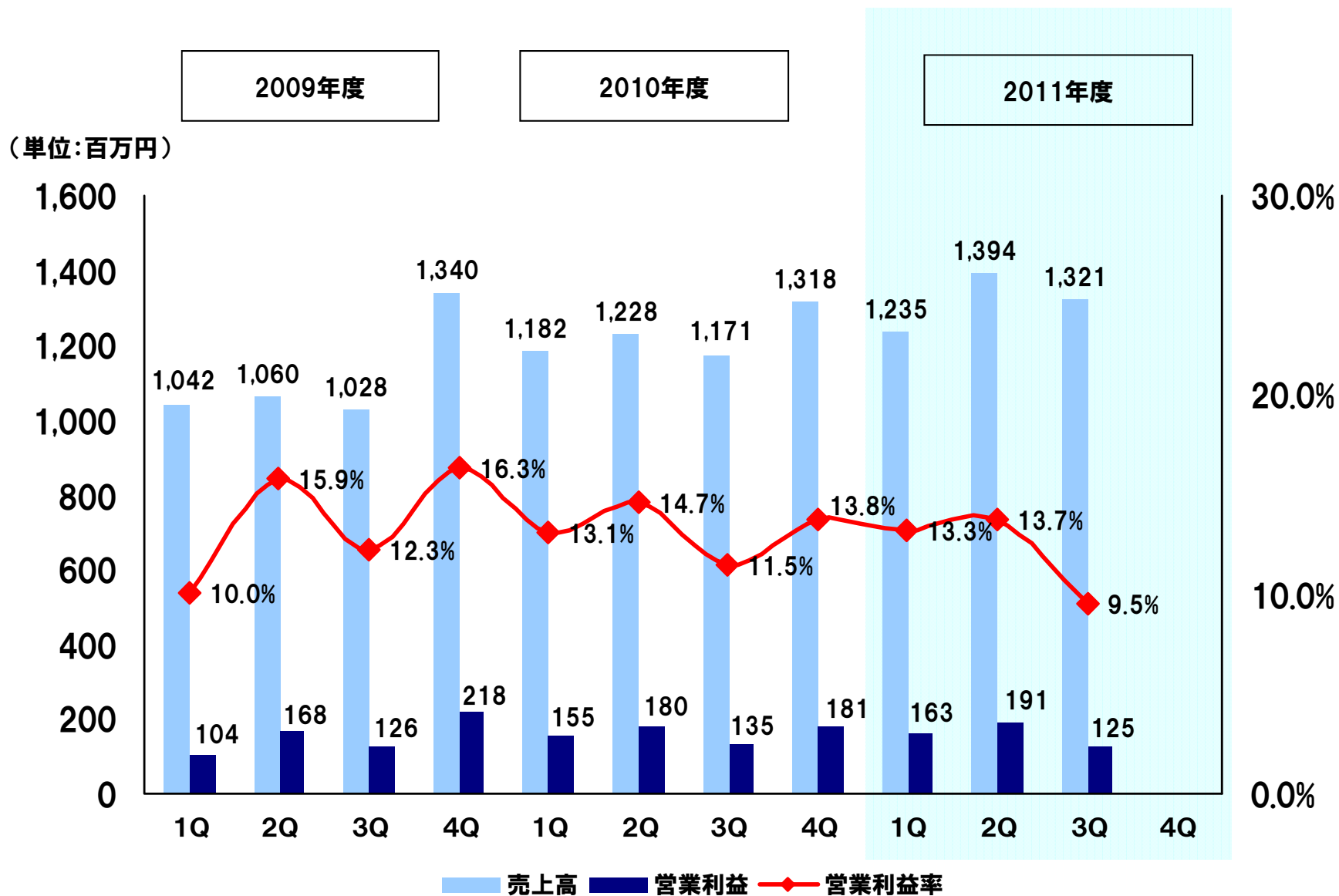
四半期推移(売上高・売上総利益)



四半期推移(売上高・販売費及び一般管理費)



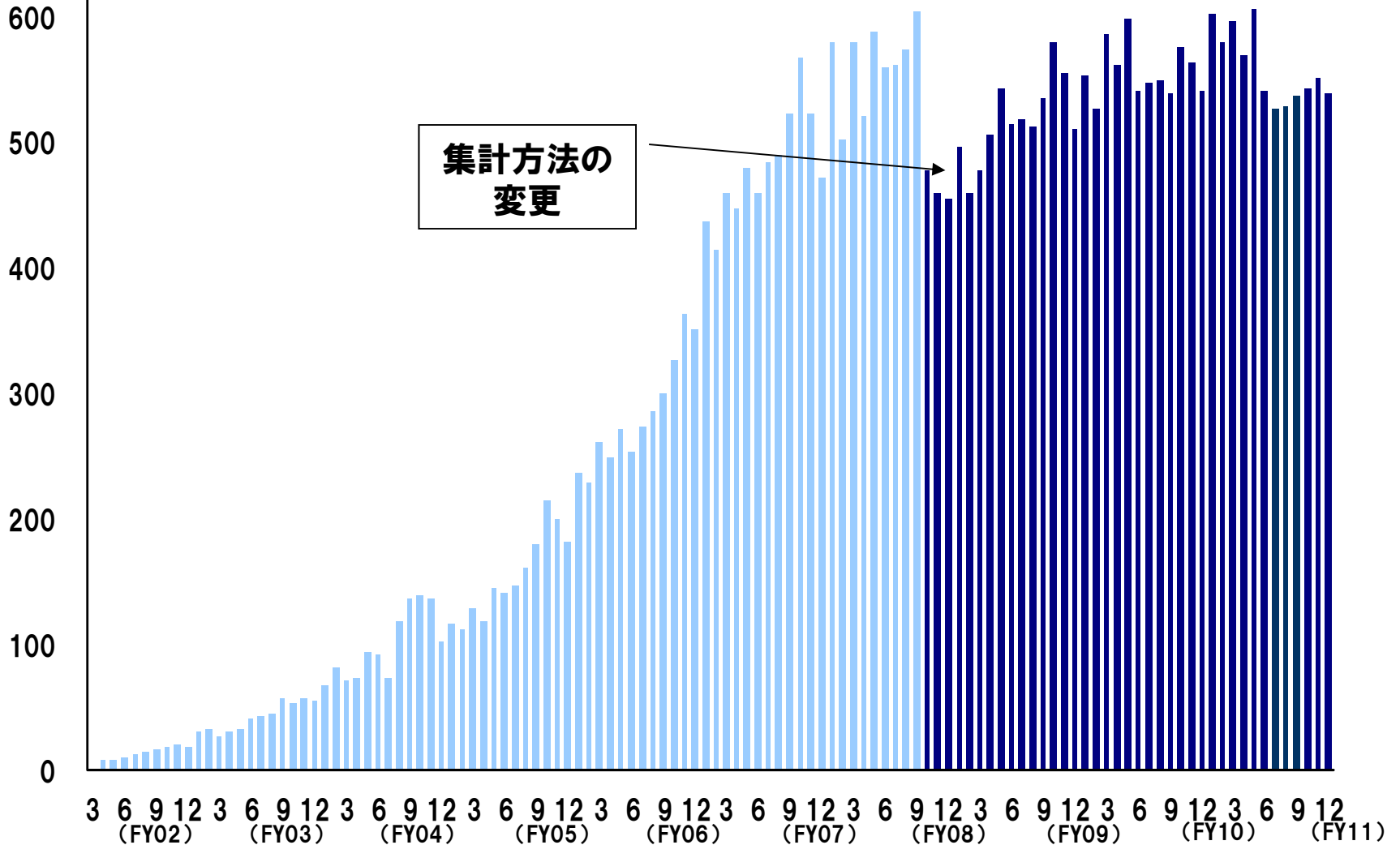
四半期推移(売上高・営業利益)



月間ページビュー数

2011年12月度
538百万PV

(百万PV)



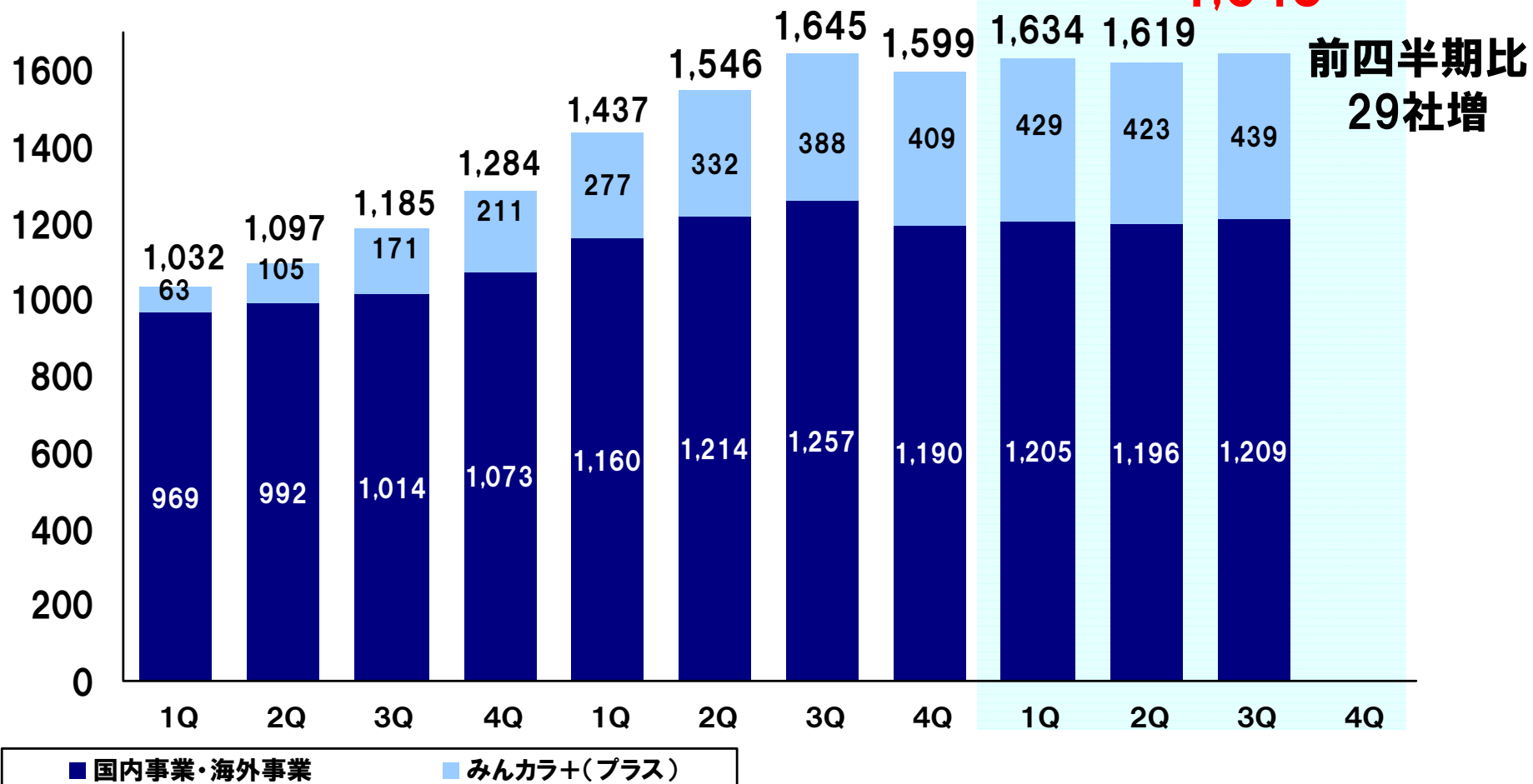
契約事業者数

2009年度

2010年度

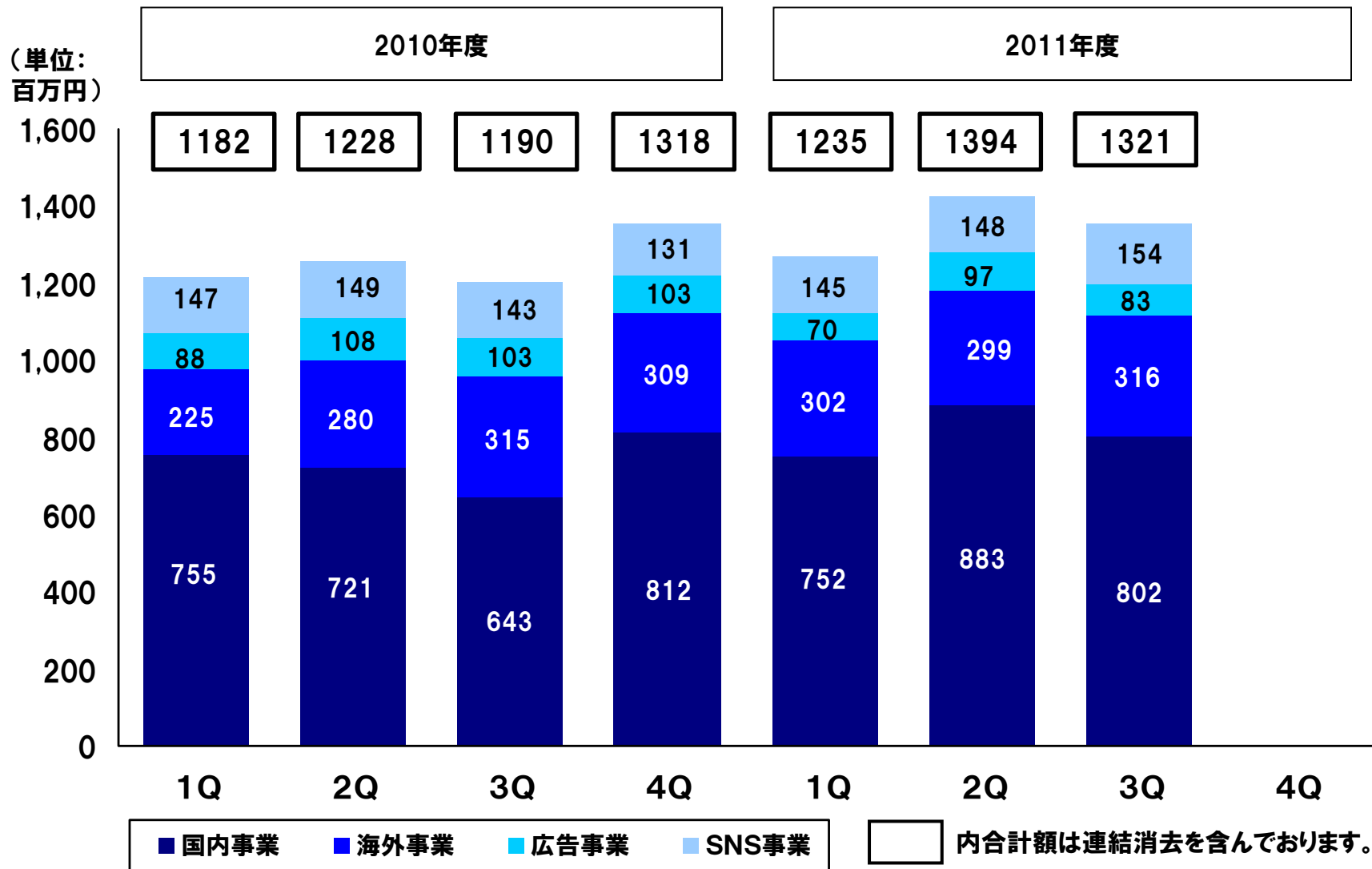
2011年度

(事業者)



－ セグメント別状況 －

売上高推移

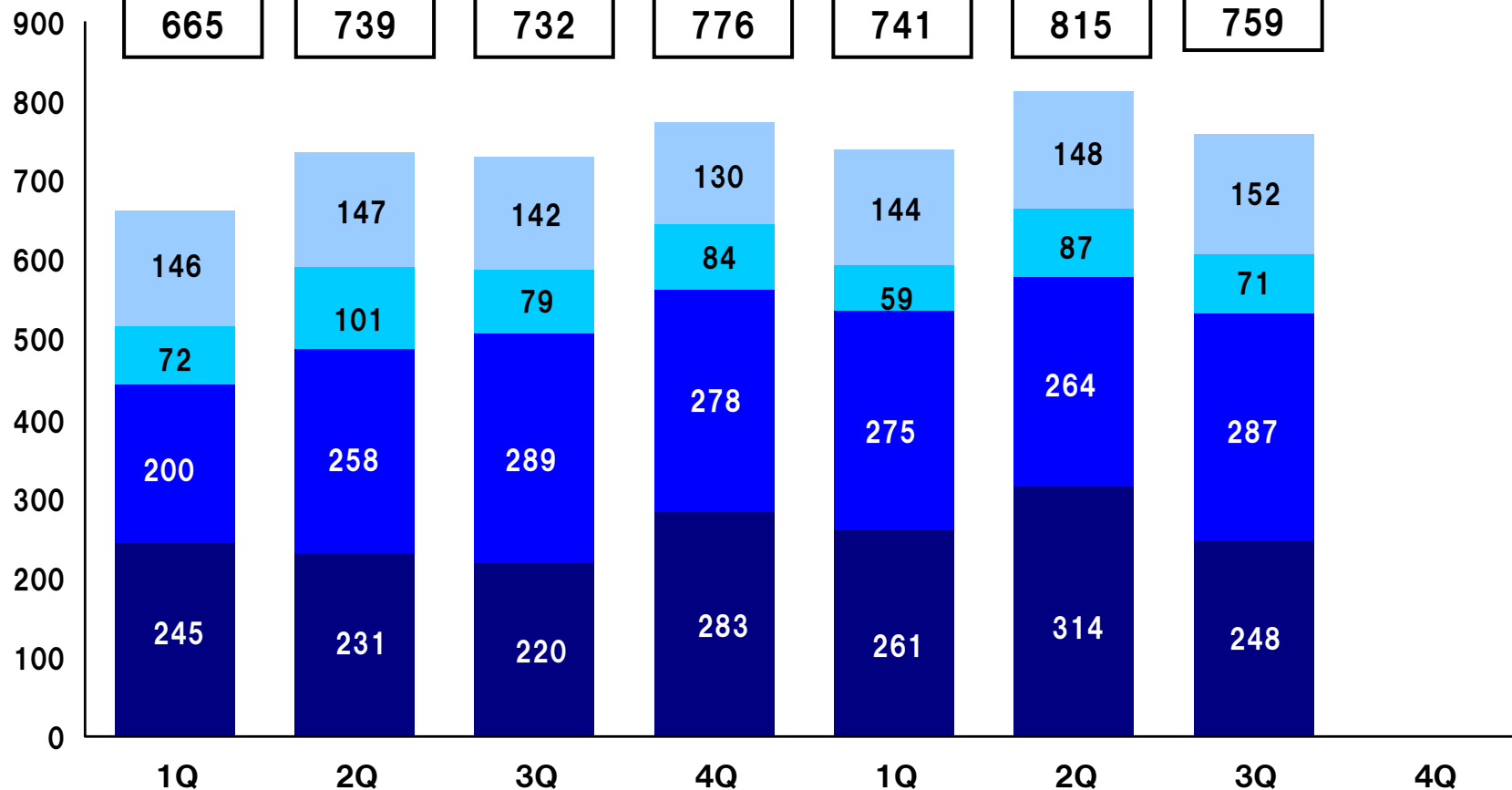


売上総利益推移

2010年度

2011年度

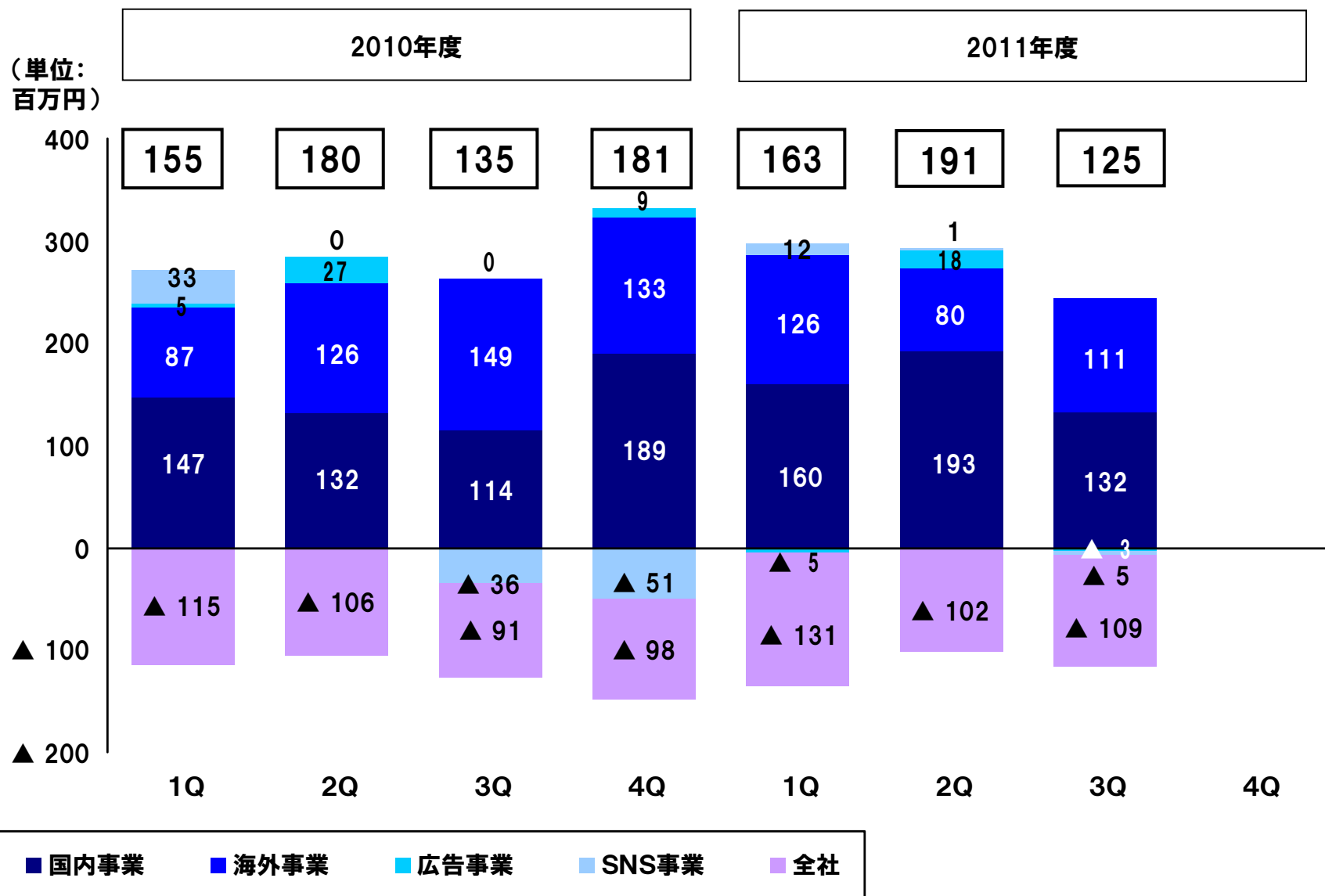
(単位:
百万円)



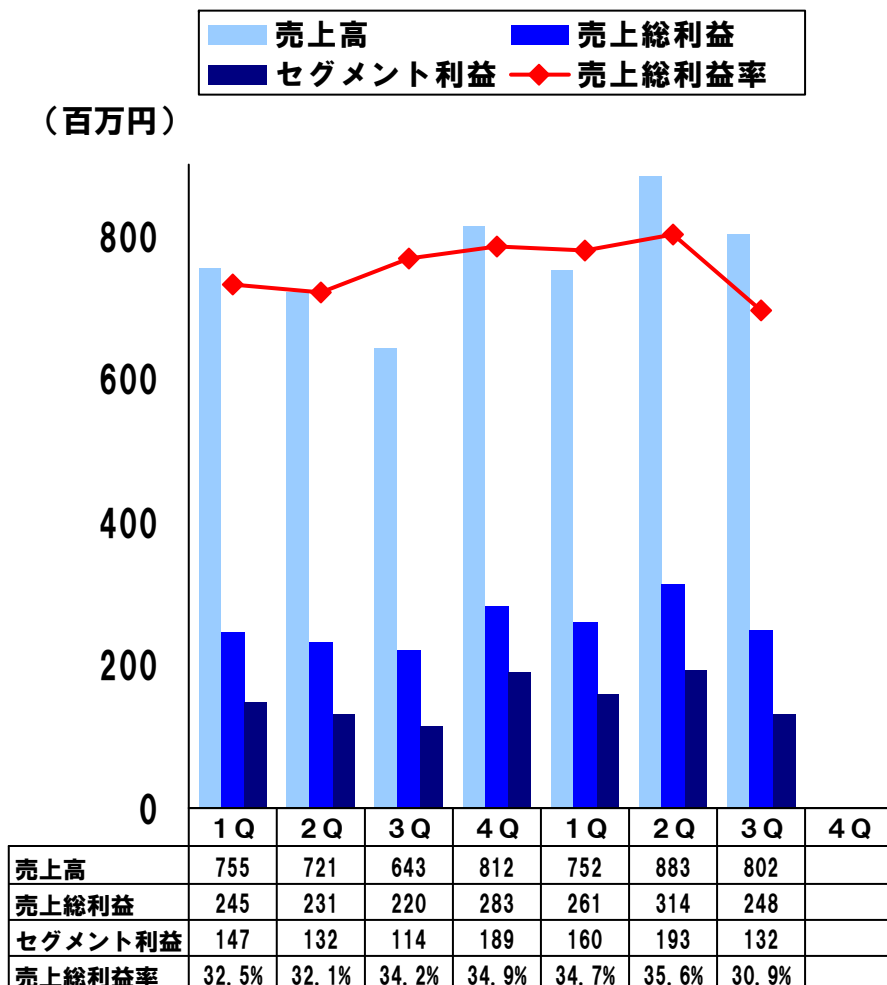
■ 国内事業 ■ 海外事業 ■ 広告事業 ■ SNS事業

内合計額は連結消去を含んでおります。

セグメント利益推移



国内事業



前年同四半期比

売上高 **24.7%増**
 売上総利益 **12.8%増**
 セグメント利益 **16.2%増**

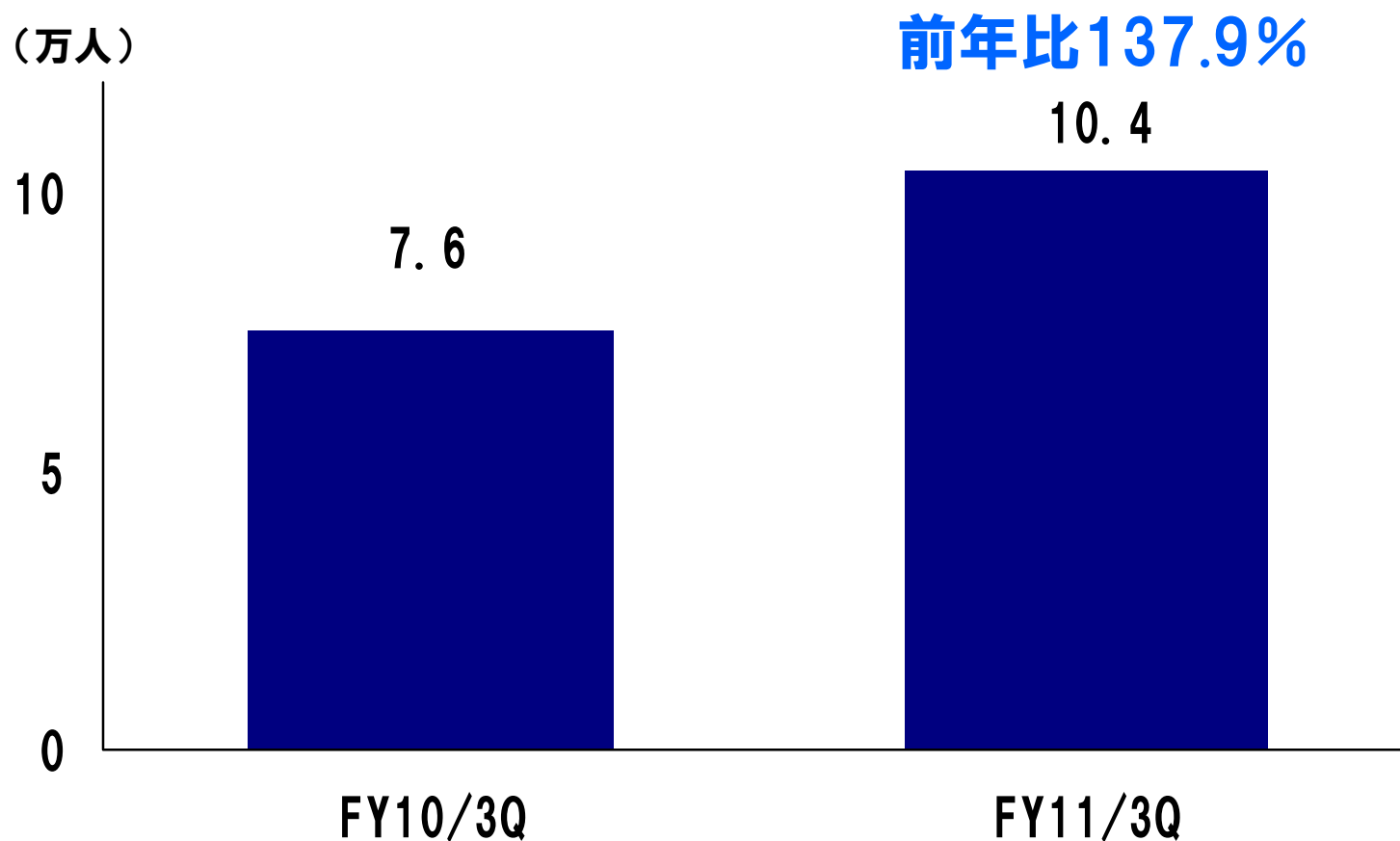
(単位:百万円)

	2010年度 3Q	2011年度 3Q	前年比
査定仲介 サービス売上高	594	775	30.4%増
その他の売上高	48	26	44.8%減

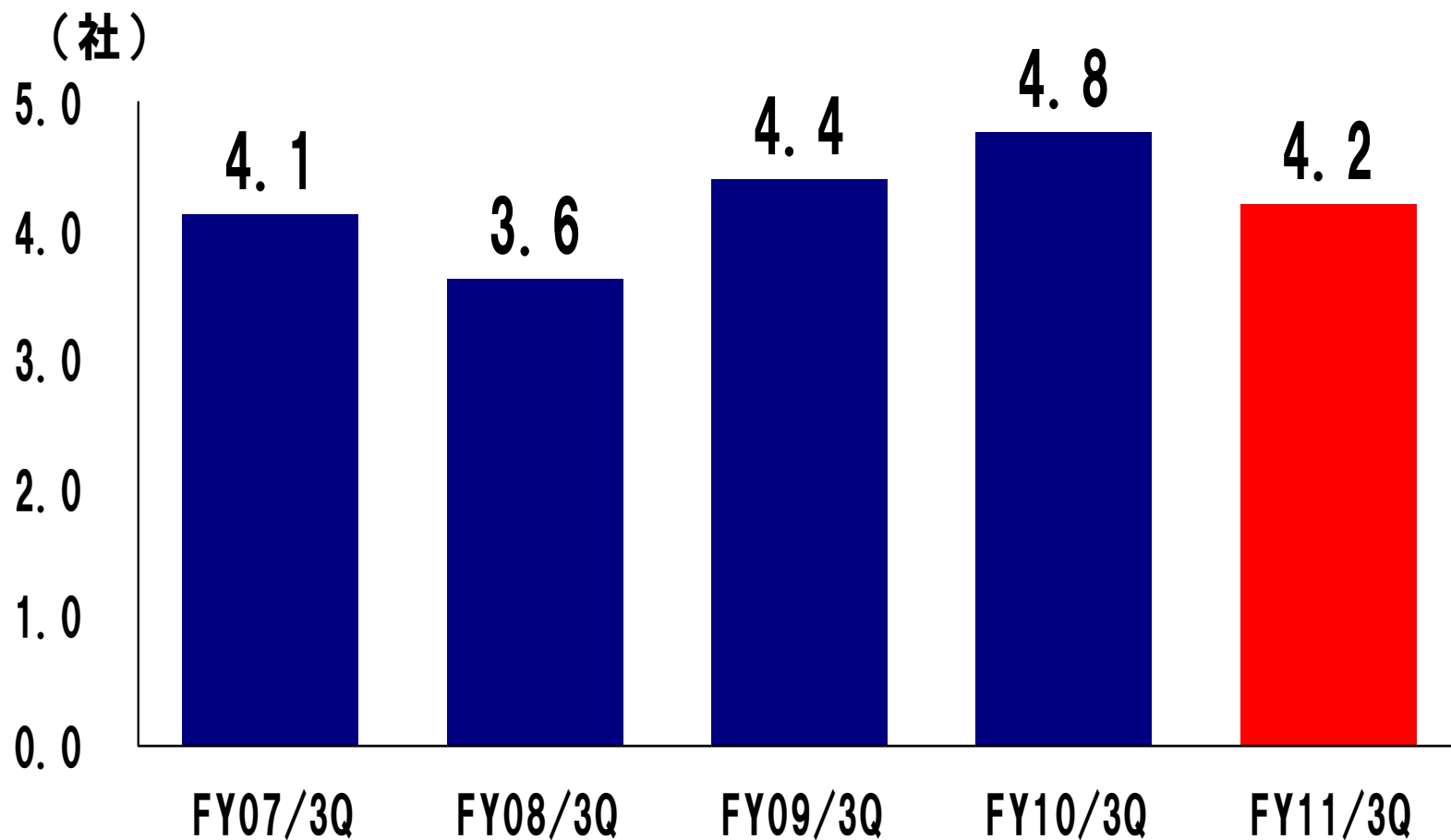
前四半期に引き続き査定仲介
サービスが好調、堅調に推移

査定仲介サービス利用者数

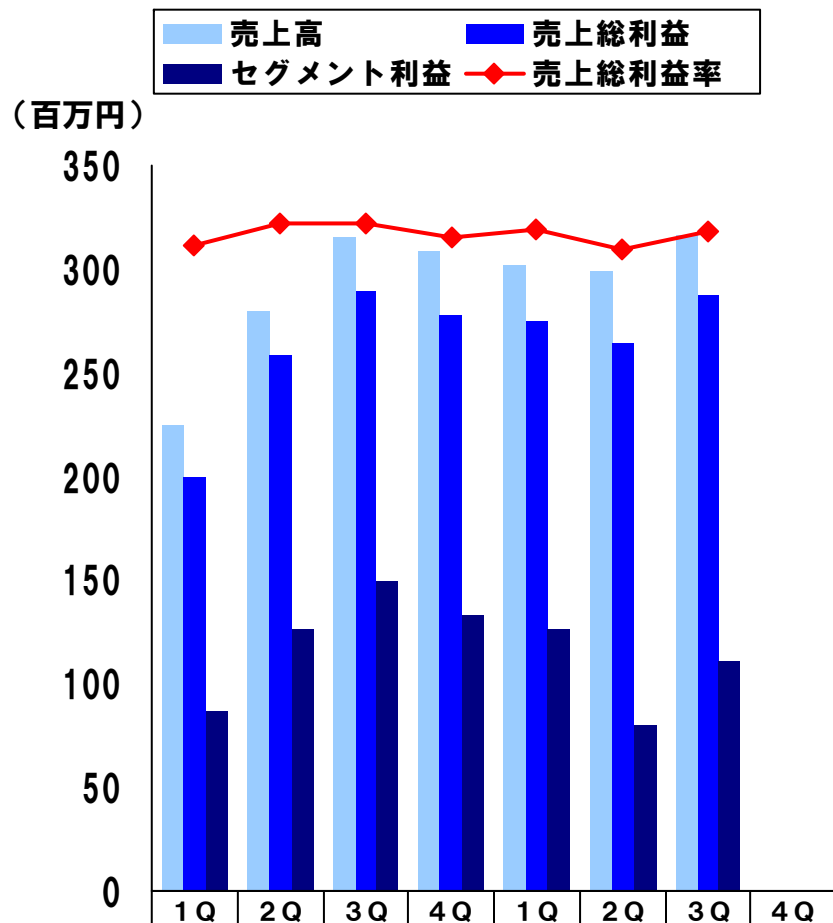
前四半期まで同様、マーケティング活動により、
利用者数を確保、前年比で大幅に増加



平均選択事業者数



海外事業



売上高	225	280	315	309	302	299	316	
売上総利益	200	258	289	278	275	264	287	
セグメント利益	87	126	149	133	126	80	111	
売上総利益率	89.0%	92.0%	91.9%	90.2%	91.2%	88.5%	90.9%	

前年同四半期比

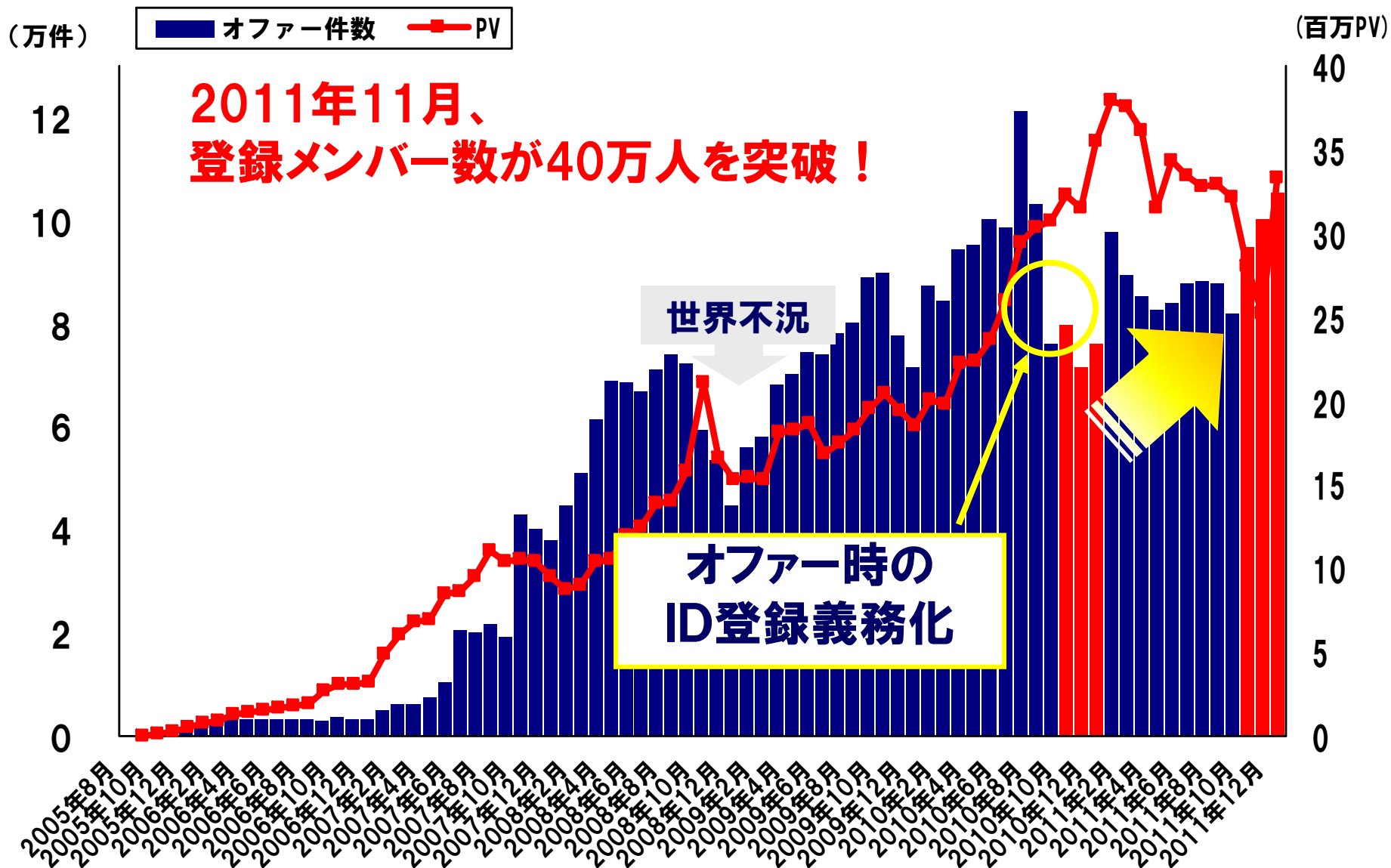
売上高 0.3%増
 売上総利益 0.8%減
 セグメント利益 25.3%減

(単位:百万円)

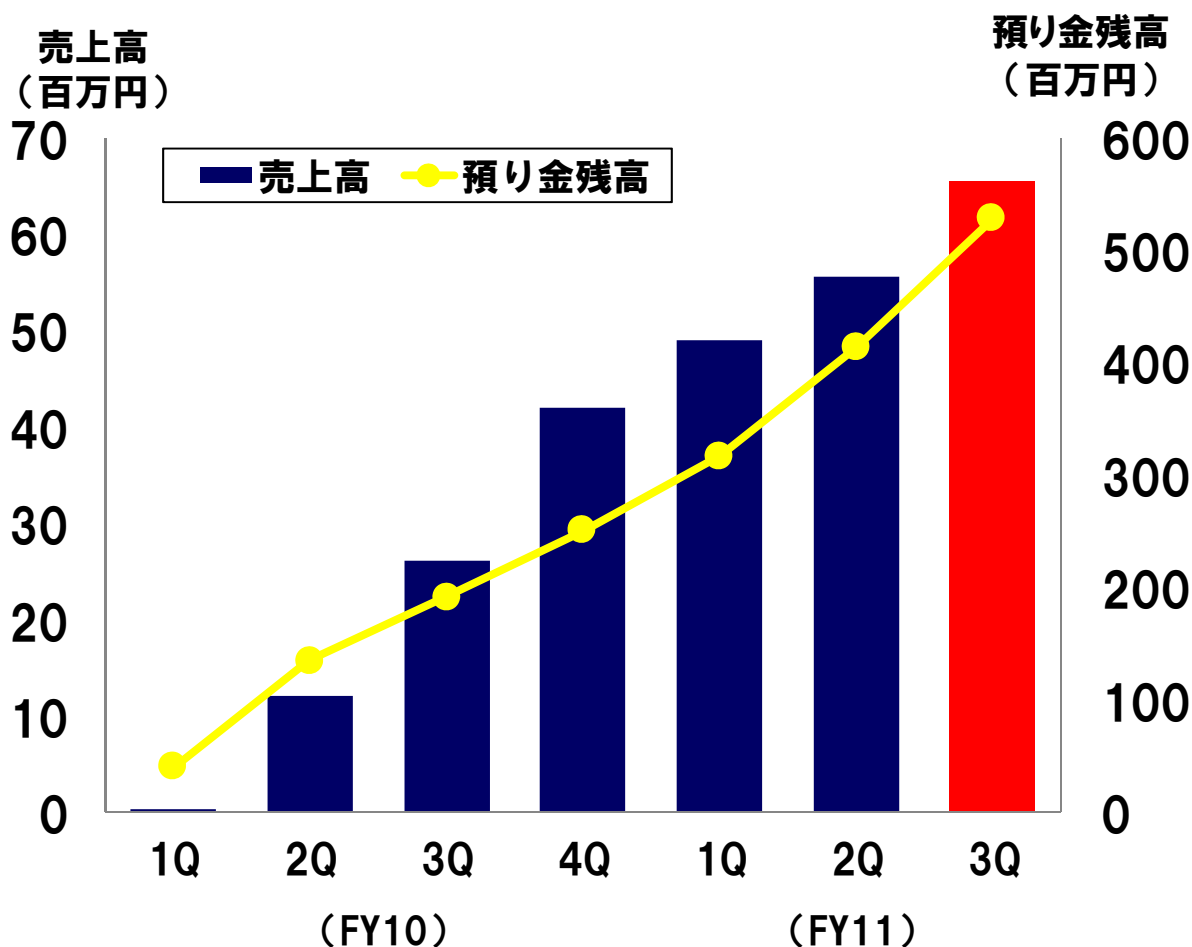
	2010年度 3Q	2011年度 3Q	前年比
tradecarview.com 車両掲載売上高	208	211	1.4%増
コンサルティング 売上高	69	37	46%減
PayTrade 売上高	26	65	151%増

PayTrade売上は順調に推移、
 コンサルティング売上が伸び悩む

tradecarview.com PV・オファー数



PayTradeの状況



当第3四半期末:

預り金残高

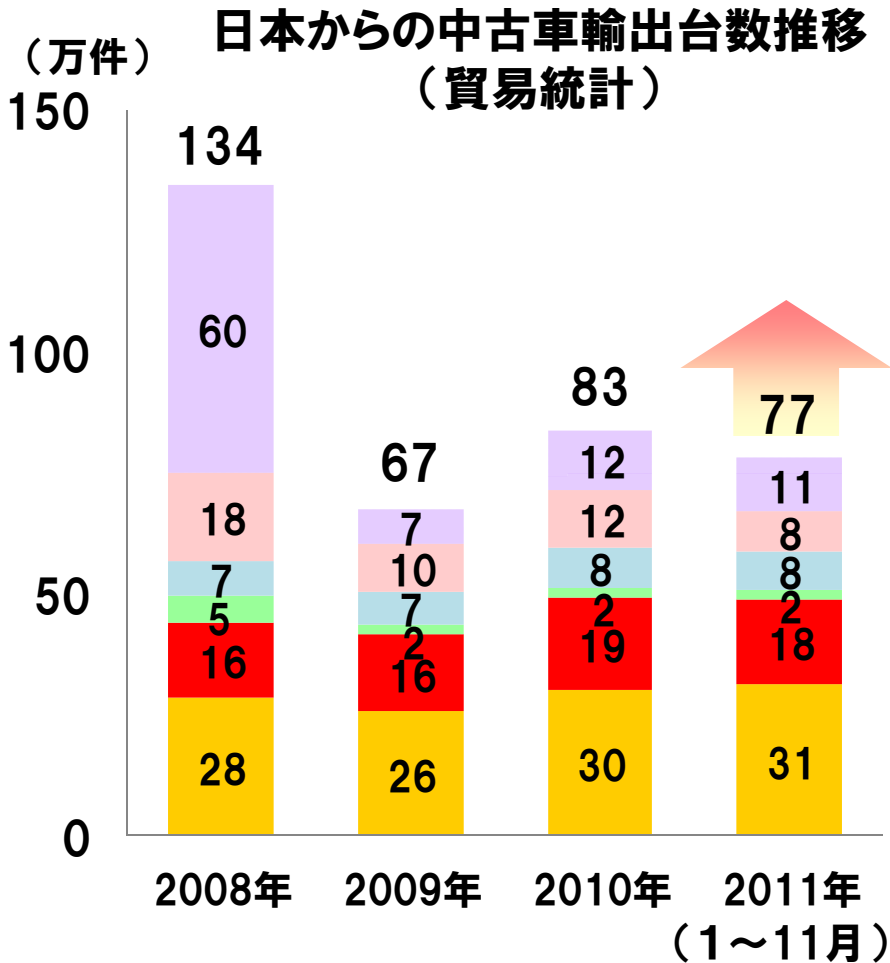
528百万円

当期累計売上高

170百万円

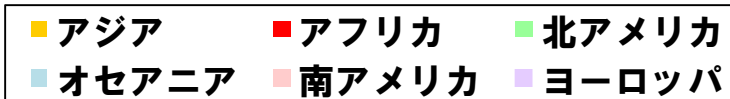
売上高、預り金残高
ともに着実に増加

PayTrade拡販施策



中古車輸出は回復基調

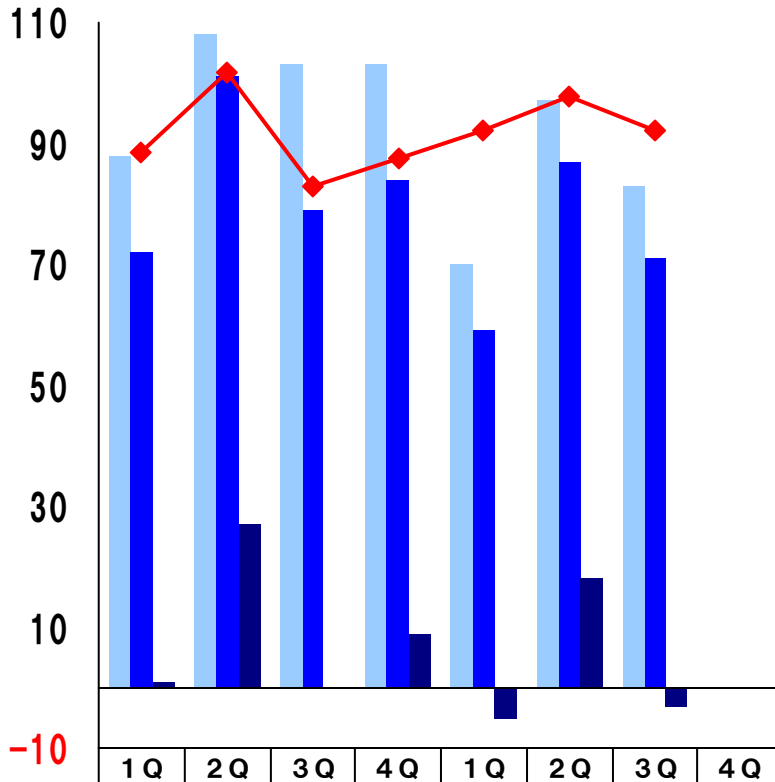
- ・当社への問い合わせの多いアフリカ地域では、ロジスティックサービスの提供等、バイヤーの購入障壁軽減施策を継続
- ・オセアニア他、アフリカ以外で輸出台数の多い地域へのテレマーケティングによる利用促進



広告事業



(百万円)



	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
売上高	88	108	103	103	70	97	83	
売上総利益	72	101	79	84	59	87	71	
セグメント利益	1	27	0	9	-5	18	-3	
売上総利益率	82.1%	93.1%	77.3%	81.4%	85.1%	89.7%	85.0%	

前年同四半期比

売上高 19.0%減
 売上総利益 10.9%減
 セグメント利益 -

純広告が苦戦、自動車購買需要期での回復をめざす

100万人のクルマ選び

2011年11月、提供開始

The screenshot shows the carview.co.jp website interface. At the top, there's a banner for "100万人のクルマ選び" (100,000 People's Car Selection) with a "ハッチバック" (Hatchback) category highlighted. Below the banner are search filters for "注目条件 PICKUP" (Attention Conditions) including "燃費30km/l以上" (MPG 30+), "価格帯 100~200万円" (Price Range 100-200k), "6人乗り以上" (6+ seats), and "話題" (Trending). The main content area features several car listings with star ratings and promotional banners like "大卒初任給でローンを組めるクルマ" (Cars you can finance with a graduate's first salary) and "新成人のデビュー車選び" (New adult's debut car selection).

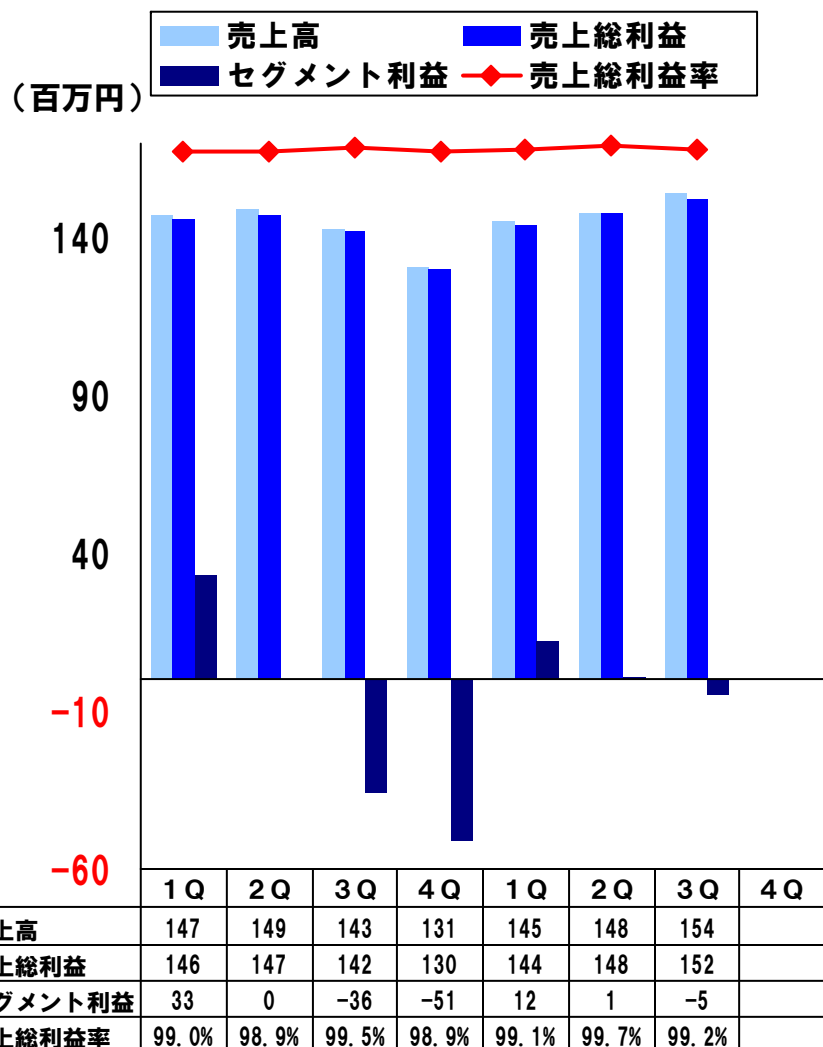
・目的やライフスタイル等に合わせた車選びを提案。

・ユーザーの評価や当社データベースと合わせ購入検討の材料を提供。

This screenshot shows a detailed page for "100万人のクルマ選び" (100,000 People's Car Selection). It features a large banner for "新成人のデビュー車選び" (New adult's debut car selection) with a woman's image. Below the banner, there's a section titled "新成人のデビュー車選び〜横滑り防止装置&サイドエアバッグ装備で自分も親も安心のクルマたち〜" (New adult's debut car selection ~ Cars that are safe for both you and your parents with anti-slip devices and side airbags). The page displays a grid of car models with their respective star ratings: 7, 6.5, 4.8, and 3.7. There are also navigation tabs for "クルマ選び" (Car Selection) and "お気に入り" (Favorites).

より幅広い自動車ユーザーの購買意欲へ訴求

SNS事業



前年同四半期比

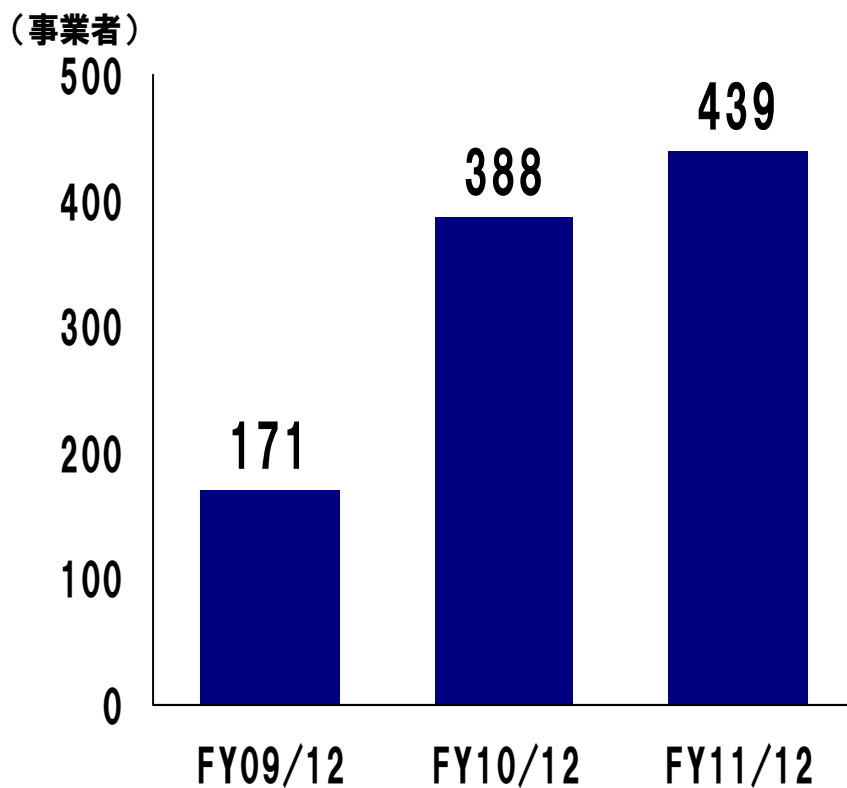
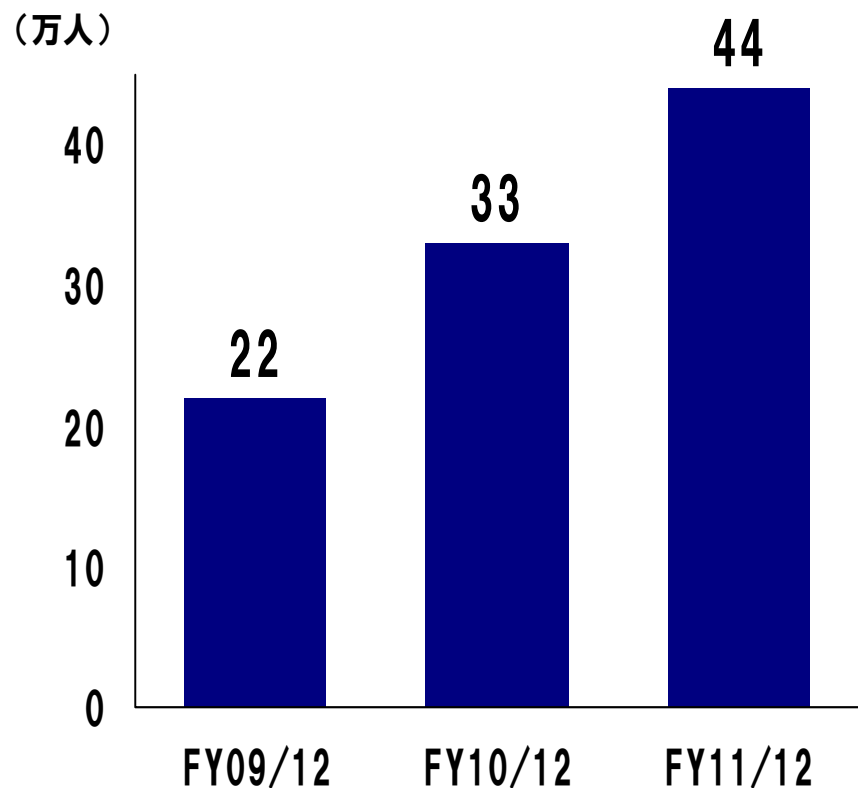
売上高 7.3%増
 売上総利益 7.0%増
 セグメント利益 —

(単位:百万円)

	2010年度 3Q	2011年度 3Q	前年比
みんなカラ+売上高	109	130	19.2%増
タイアップ・ 純広告売上高	12	18	41.9%増
ディスプレイ広告 売上高	17	3	82.9%減

増収を継続、「みんなカラ+」
 を基盤に活動、タイアップ・
 純広告も増加

登録ユーザー、契約事業者数推移



SNS事業拡販施策①



・コミュニティを活用し、ユーザーと事業者を結びつけるコンテンツの制作と広告商品の展開を促進



愛車グランプリ

登録ユーザーの愛車をユーザーが評価、グランプリを決定。加盟事業者様も審査員として参加。

タイアップ企画事例

(富士重工業株式会社様)

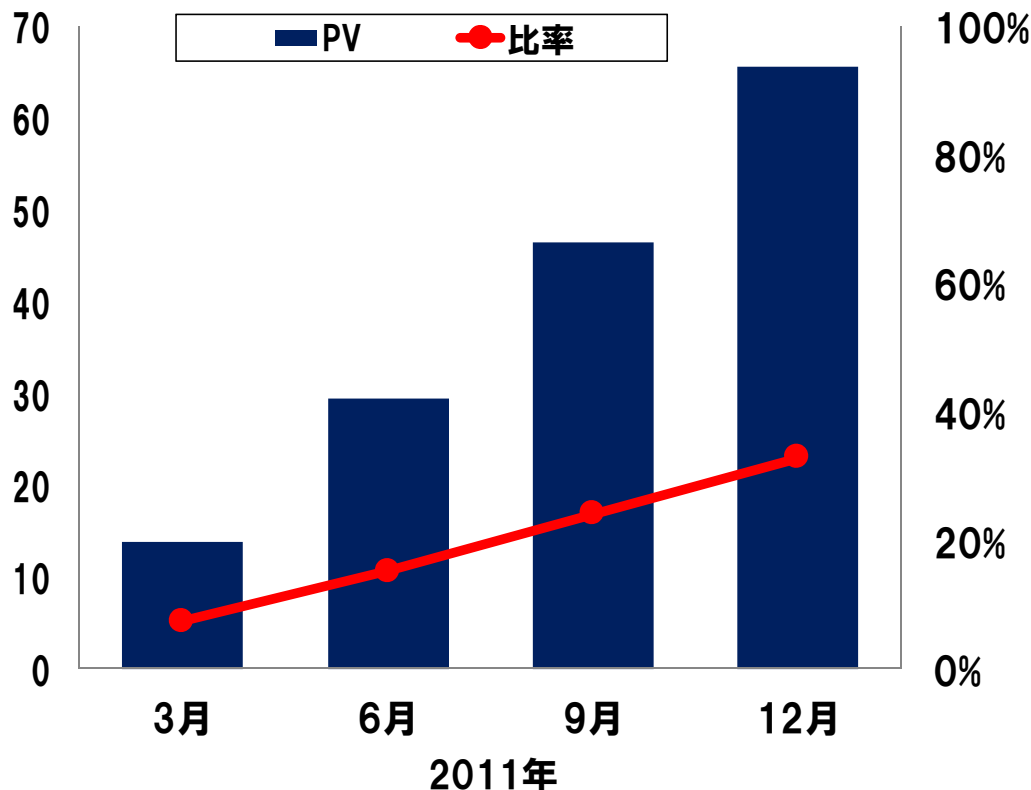
みんなユーザーが特派員となり
オートサロンレポートをブログに掲載



SNS事業拡販施策②

みんなカラススマートフォンページビュー推移

(百万PV)



*比率:モバイル端末経由でのみんなカラ閲覧数におけるスマートフォン利用の比率

・スマートフォン、スマートパッドへの対応でコミュニティの活性化を促進

・携帯性の高いコンテンツの発信とサービスの展開

－ ビジョンと戦略 －

ビジョン

**世界最大の
自動車取引の「場」
を実現する。**

戦略

3つの「場」を実現し、運営する



愛車を買換えるキッカケとなるコンテンツを提供し続けるとともに、
愛車を所有することの楽しみを分かち合える「場」

査定仲介サービス

保有車両を少しでも高く売却できる「場」



海外バイヤーが安心して取引できる「場」

「場」の運営の三要素

商品マスタ

レビュー
(愛車ログ)

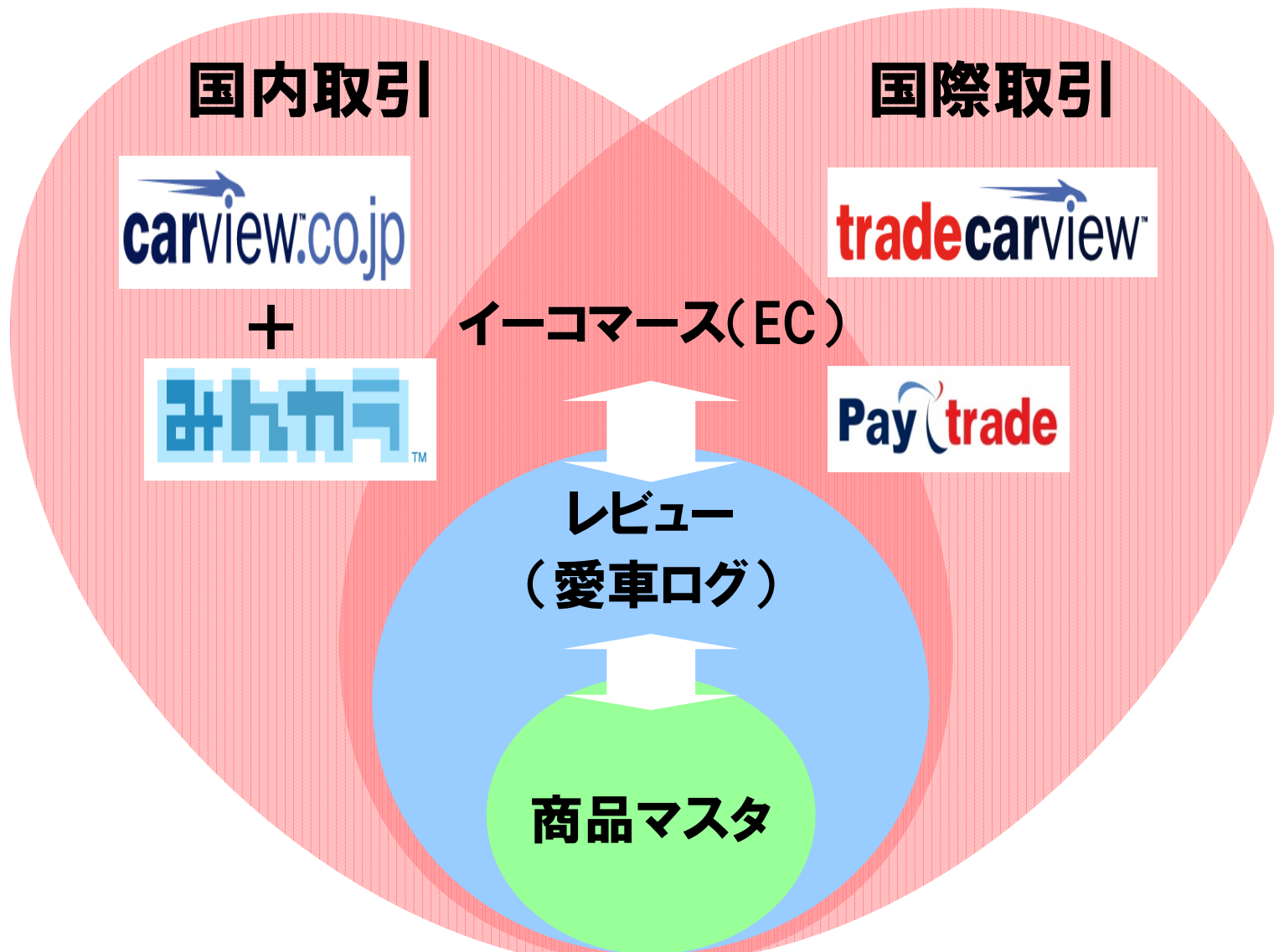
イーコマース

車体やパーツの
電子カタログ

ユーザーの口コミ

決済

「クルマ専門の世界的なソーシャルコマース」に 挑戦



— 経営理念 —

経営理念

テクノロジーを活用して、
企業や消費者とクルマに関する様々な
情報を共有し、
“夢のあるカーライフ”を提案する。

www.carview.co.jp

本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。