



JASDAQ

平成 22 年 10 月 15 日

各 位

会社名 株式会社 モンテカルロ
代表者名 代表取締役社長 森田 映一
(コード番号 7569)
問合せ先 経営企画室長 西田 啓一
電話番号 (082) - 501 - 2077

当社株式の上場時価総額、事業の現状及び今後の展開等について

当社の株式につきましては、平成 22 年 7 月の上場時価総額（月間平均上場時価総額及び月末時価総額）が 3 億円未満となりましたので、今後の見通し等についてお知らせいたします。

記

1. 当社株式の上場時価総額について

当社株式は、平成 22 年 7 月の月間平均上場時価総額及び月末上場時価総額が 3 億円未満となりました。JASDAQ 等における株券上場廃止基準の特例第 2 条第 1 項第 3 号（上場時価総額）（注）では、9 ヶ月（事業の現状、今後の展開、事業計画の改善その他大阪証券取引所が必要と認める事項を記載した書面を 3 ヶ月以内に大阪証券取引所に提出しない場合にあつては、3 ヶ月）以内に、毎月の月間平均上場時価総額及び月末上場時価総額が所要額以上にならない時は、上場廃止になる旨が規定されております。このことを受け、当社は、株式会社大阪証券取引所に対して、当該書面を提出いたしましたので、お知らせいたします。

（注）ヘラクレスと JASDAQ と NEO の市場統合に伴い、平成 22 年 10 月 12 日付けで当該規則は廃止されておりますが、当社株式につきましては、「業務規程、受託契約準則その他本所の規則の施行に伴う経過措置に関する規則第 4 条第 14 項及び第 15 項」により、引き続き当該規則が適用されます。

【ご参考】

(1) 月末上場時価総額

- ①当社株式 平成 22 年 7 月末（7/30）現在のの上場時価総額 269,596,242 円
（7 月末最終価格 54 円×7 月末上場株式数 4,992,523 株）
- ②当社株式 平成 22 年 8 月末（8/31）現在のの上場時価総額 254,618,673 円
（8 月末最終価格 51 円×8 月末上場株式数 4,992,523 株）

- ③当社株式 平成 22 年 9 月末（9/30）現在の市場時価総額 274,588,765 円
（9 月末最終価格 55 円×9 月末市場株式数 4,992,523 株）
- ④当社株式 平成 22 年 10 月 12 日現在の市場時価総額 244,633,627 円
（10 月 12 日現在：価格 49 円×市場株式数 4,992,523 株）

（2）月間平均市場時価総額

- ①当社株式 平成 22 年 7 月月間平均市場時価総額 283,824,932 円
- ②当社株式 平成 22 年 8 月月間平均市場時価総額 253,786,585 円
- ③当社株式 平成 22 年 9 月月間平均市場時価総額 275,836,895 円
- ④平成 22 年 10 月 12 日現在の月間平均市場時価総額 251,623,159 円

尚、所要額については、平成 22 年 12 月末までの期間、市場時価総額基準が 5 億円から 3 億円に変更されております。

2. 事業の現状

（1）事業の現状及び環境

当社は、カー用品業界のパイオニアとして、昭和 46 年 6 月の創業から広島県下を基盤に、岡山県、愛知県、静岡県へと営業エリアを拡大し、現在では、カー用品店のモンテカルロ及びモンテカルロタイヤ専門館 36 店舗（直営 31 店舗、フランチャイズ 5 店舗）、中古カー用品とアウトレットの蔵之助 2 店舗（直営併設店 1 店舗、フランチャイズ 1 店舗）、車検・整備業の光速王 3 店舗（併設店）、新車販売の F システム 2 店舗（併設店）、携帯電話販売のソフトバンクサイト 3 店舗（併設店）、カー用品総合卸部門を有するに至っております。平成 9 年 11 月には日本証券業協会に株式を店頭売買有価証券として登録し、以降、公開企業として、お客様、株主、取引金融機関、取引先等のステークホルダーの皆様へ支持される企業を目指して経営努力を続けてまいりました。

しかしながら、少子高齢化に伴うエンタリー人口の減少及び退出、若年層の「車離れ」に見られる価値観の変化等の社会構造的要因から、新車・中古車の販売台数及び保有台数が減少傾向となり、必然的にカー用品の市場規模も縮小しています。加えて、取扱商品の純正装着化、純正品の高性能化、商品の高品質化による交換サイクルの長期化、カーエレクトロニクス商品（以下、カーエレ商品）の成熟化に伴う低価格化、成長商品不在等がこれに拍車をかけています。

更にはホームセンター、ディスカウントストア、通販、ネット販売等の低価格訴求型業者の市場参加とディーラーの顧客囲い込み戦略等によりカー用品チェーンの市場シェアは横這い状況となっています。結果、市場規模の縮小傾向を受け、業界内においてはオーバーストア化しており、価格競争は一段と激化してきています。

こうした中、当社は創業原点である「タイヤとカー用品のモンテカルロ」への回帰を目指すなかで、自動車の長期保有化、ガソリンスタンドのセルフ化とディーラー再編に伴うメンテナンス拠点の減少を機会と捉え、カーメンテナンス強化策を実行してまいり

ました。

また営業販売面では、「会員ビジネス」であるとの認識から、メインである「モンテカルロクラブ」会員の獲得強化、地域密着の視点からは法人カードによる法人需要の取り込み、新たな顧客層の開拓と集客力の強化を図るため、地域量販店のカードへの加盟と生協との提携等に取り組んでまいりました。

今後も経営環境の変化に対応し、売上高の確保とともに、固定費の削減と利益率の向上により着実に利益を創出できる企業を目指してまいります。

(2) 業績及び経営改善施策推移

当社は、経営環境等の変化に対応すべく以下のとおりの経営改善施策を実施してまいりました。

①平成 18 年 3 月期

平成 17 年 3 月期の連結決算は、売上高 129 億 34 百万円（前年同期比 4 億 91 百万円減）、当期純利益 7 百万円（前年同期は当期純損失 51 百万円）となり、平成 14 年 3 月末より、事業再構築策、収益力向上施策及び販売管理費削減施策等を行ってまいりましたが、業況は一進一退の域を脱することはできませんでした。

このような状況からの脱却を図るとともに、将来に向けた観点から、時代に即応し永続的に変革を図れる組織を創造することが緊急の課題であると認識し、抜本的な経営改善が必要と考え、平成 17 年 2 月より外部コンサルタントを導入し、同年 5 月に「経営改革プロジェクト」を開始しました。

「生産性向上」（無駄の排除・コスト低減と売上・粗利向上）、「マネジメント力の強化」（継続的に問題の発見と改善・実行・解決を図れる組織の構築）を柱とした、収益向上と財務体質の改善に向けたプロジェクトを展開し、この取り組みにより収益改善を図り、今後の環境変化にスピーディーに対応し、永続的変革により、改善のサイクルと多層化を図れる組織を構築することをプロジェクトのゴールとしました。

平成 18 年 3 月期の連結決算は、売上高は卸売事業の収益性重視の販路政策変更等により減収となり、125 億 28 百万円（前年同期比 4 億 6 百万円減）、経常利益は 19 百万円（前年同期比は 4 百万円減）となりましたが、回収が長期化した債権の貸倒引当金繰入額 44 百万円や組織再編等の経営革新に伴う支払手数料 40 百万円を考慮すれば、収益力は着実に向上したといえます。また当期純損失は、組織再編を見込んだ減損損失の計上 9 億 23 百万円等により 10 億 12 百万円（前年同期は当期純利益 7 百万円）となりました。

②平成 19 年 3 月期

前期、収益面において一定の成果が上がり、財務体質改善のための施策実行の環境が整ったことから、メイン銀行である株式会社広島銀行及び業務委託契約を締結していた株式会社リサ・パートナーズの支援を得るなかで、効率的経営の追求、財務体質の改善及び攻めの経営への転換を企図して、平成 18 年 5 月に「高収益企業への転換」と「カー用品業界のパイオニアとして第二の成長期」への展開を目指して、以下のと

おり「戦略的経営革新」を公表、実施しました。

a) 新経営体制の構築

平成 18 年 6 月 29 日、定時株主総会の承認を得て経営体制を一新。当社常駐の経営コンサルタントを取締役統括本部長として迎え、マネジメント力と営業力を強化する「経営改革プロジェクト」を、全社一丸となって推進していく、フラットで機能的な体制を確立しました。

b) グループ会社再編

平成 18 年 8 月 1 日、経営効率の改善を図るため、グループ各社を、機能に応じて戦略的に再編しました。具体的には、当社 100%子会社である株式会社ダイヤモンドに資産管理機能を集約するために会社分割及び業務の移管を実施。また、一体的・効率的な業務運営のために、当社 100%子会社である株式会社野田を吸収合併しました。

c) 第三者割当増資

平成 18 年 7 月 31 日、自己資本の拡充及び財務基盤の強化を図るために、優先株式 10 億円を発行しました。

記録的な暖冬の影響を受け、スタッドレスタイヤ、チェーン、アルミホイール等の冬季商品の販売不振により、平成 19 年 3 月期連結決算は、売上高は 119 億 53 百万円（前年同期比 5 億 74 百万円減）と減収になりましたが、「経営改革プロジェクト」を徹底、モンテカルロクラブ会員の獲得推進によるお客様の囲い込み、ピット関連の営業力の強化、経費削減等に注力した結果、経常利益は 1 億 51 百万円（前年同期比 1 億 31 百万円増）、当期純損益は 31 百万円（前年同期比 10 億 43 百万円増）となりました。当期の経費には、「戦略的経営革新」実行に伴う支払手数料 52 百万円を計上しているほか、特別損失として創業者社長らへの役員退職慰労金 57 百万円、役員保険解約損 5 百万円を計上していることを勘案すると、収益力は格段に向上しました。また、財政状態につきましては、第三者割当による優先株式発行により資本金及び資本剰余金が 10 億円増加したため、純資産の部においては前年比 10 億 23 百万円増の 6 億 65 百万円となり、債務超過を解消しました。

③平成 20 年 3 月期

平成 18 年 5 月の「戦略的経営革新」以降、平成 19 年 4 月に役員退職慰労金制度を廃止、また不採算事業の見直しとして、平成 19 年 3 月スズカブレーン高松営業所、同年 6 月にはモンテカルロ総社店、板金塗装磐田店を廃止しました。一方で、同年 6 月に新車販売の F システム吉島店、9 月に F システム刈谷店、10 月に車検・整備事業の光速王刈谷店をオープンするなど営業拠点の見直しとともに、ピット関連の営業活動を強化し、業績改善にむけて全社を挙げて取り組んでまいりました。

しかしながら、国内新車販売が減少傾向にあるなかで、カー用品業界の経営環境は引き続き厳しいものとなっており、このような環境下においても安定した収益が計上できるビジネスモデルを構築するために、収益構造を徹底検証し、改善が困難な部門は撤退を断行するなど、業績を抜本的に改善する事業計画を平成 20 年 2 月に策定、3

月に公表しました。

《経営改善計画の骨子》

(1)不採算部門の撤退、縮小

(2)徹底したコスト削減

(3)収益改善施策の実行

計画期間：3年間（平成21年3月期～平成23年3月期）

当連結会計年度前半までは、E T Cの需要一巡による販売不振やカーナビゲーションの利益率の低下及び卸売事業の低迷から、前年度実績を下回りましたが、年度後半からは、地域特性毎にタイヤ販売戦略を見直すとともに、オイル、バッテリー等の販売を強化するなどカーメンテナンス関連の営業活動を更に徹底した結果、寒波到来による追い風も受けて、業績は好転しました。

平成20年3月期連結決算は、売上高は121億60百万円（前年同期比2億7百万円増）、当期純利益は44百万円（前年同期比13百万円増）となりました。

④平成21年3月期

平成20年2月に策定した経営改善計画に従い、卸売事業や板金塗装事業を縮小、徹底してコストを削減するなかで、カーメンテナンス関連の営業活動を更に強化し、顧客満足度と生産性の向上を図ってまいりました。

また、平成20年4月生協ひろしまと提携、8月には株式会社ゆめカードと加盟店契約を締結するなど、地域密着型の提携強化により、新たな顧客層の開拓と集客力の強化を図りました。

平成21年3月期連結決算は、卸売事業の縮小の影響があり、売上高114億55百万円（前年同期比7億4百万円減）、当期純利益64百万円（前年同期比20百万円増）となりました。

⑤平成22年3月期

経営改革プロジェクトの推進により収益基盤強化がなされたことから、次期成長戦略の策定を目指し、平成20年12月より外部コンサルタント会社の指導を受けました。その成長戦略に基づき、平成21年5月から8月の期間で、岡山地区3店舗を対象にトライアルを実施し、地域密着型店舗のフォーマット（体制、売場、品揃え、販促等）策定を行いました。またその内容は、スーパーバイザーの店舗巡回による指導と店長研修を通じて水平展開を図りました。この成果は平成23年3月期第1四半期における、「タイヤ専門館」へ具現化しました。

また、「原点回帰」を合言葉に、サービス業の原点に立ち戻り、接客改善のための研修実施、店舗の改装・美化推進、商品陳列の見直し等、地域のお客様に愛され頼りにされる店舗を目指して、サービスの質の向上に努めてまいりました。

平成22年3月期連結決算は、小売事業での冬季商品不振と卸売事業の縮小による影響があり、売上高103億98百万円（前年同期比10億50百万円減）、当期純損失14百万円（前年同期比78百万円減）となりました。

⑥平成 23 年 3 月期第 1 四半期

収益体質の更なる強化及び地域密着型経営の徹底により、お客様に選ばれ満足される企業を目指して活動してまいりました。

具体的には、地代家賃削減や経費管理の徹底等により更なるコスト削減に努めました。また不採算事業を見直し、中古カー用品販売の藏之助 3 店舗を平成 22 年 3 月末に閉店しました。更には前年度トライアルを実施し一定の成果を収めた新成長戦略に基づく地域密着型店舗の新業態としての「タイヤ専門館」への改装・業態転換を進めてまいりました。平成 22 年 4 月 22 日の 1 号店から既に 7 号店までをオープンしました。ローコストオペレーションにより店舗採算を向上させつつ、タイヤ販売やカーメンテナンスを強化することで、地域に根ざしたタイヤのプロショップを目指すものです。今後は推移を検証し修正を加えながら、新たな店舗フォーマットを構築し次期出店計画を検討します。

また、車検の取り扱い窓口を拡大し、地域のお客様に良質で安価なサービスを提供すべく、現在認証工場取得を進めており、「車検の光速王」を頂点とする体制を構築中であります。

平成 23 年 3 月期第 1 四半期連結決算は、前年の ETC 特需の反動、ネット部門の店舗から卸部門への移管及びタイヤやナビゲーション等の販売単価の低下等があり、売上高 20 億 62 百万円（前年同期比 3 億 42 百万円減）、資産除去債務に関する会計基準の適用開始に伴い、過年度分として 32 百万円を特別損失に計上、四半期純損失は前年同四半期比 1 億 24 百万円増（前年同四半期は 63 百万円の純損失）の 1 億 88 百万円となりました。

3. 前回の「当社株式の時価総額、事業の現状及び今後の展開等について」（平成 20 年 3 月 17 日公表）の対応状況

以下、経営改善計画の実行状況及びその成果についてご報告します。

(1) 「不採算部門の撤退、縮小」に関する対応状況

- ・「アルミホイールの自社開発からの撤退」につきましては、平成 20 年度より順次撤退し、現在は完全に中止しました。これにより、平成 20 年 3 月期に 4 億 63 百万円であったアルミホイールの在庫は、平成 21 年 3 月期 2 億 95 百万円（前年同期比 1 億 67 百万円減少）、平成 22 年 3 月期 2 億 27 百万円（前年同期比 67 百万円減少）とほぼ半減の 2 億 35 百万円の削減ができました。
- ・「板金塗装部門の縮小」につきましては、経営改善計画での 3 店舗を平成 20 年 3 月期末までに閉鎖し（平成 19 年 6 月に 1 店舗閉鎖）、過去 5 店舗あった板金塗装部門も、五日市店のみ継続としました。しかしながら同店も依然として営業損失からの脱却は難しく、平成 21 年 3 月期はモンテカルロ店舗のピットサービスの一つとして併合し、現在に至っております。
- ・「卸部門の縮小」につきましては、平成 20 年 3 月期末に兵庫営業所と福岡営業所を

閉鎖し、平成 21 年 3 月期は本社内の 2 課体制としました。この結果、平成 21 年 3 月期の売上高は大幅な減収となるものの、営業利益では 72 百万円の改善となりました。平成 22 年 3 月期は規模縮小が影響し、更に売上高は減少しましたが営業利益では前期実績を確保し健闘しております。

- ・「その他事業」につきましては、ガソリンスタンド経営から撤退を計画どおりに平成 20 年 3 月末までに実施しました。

(2) 「徹底したコスト削減」に関する対応状況

- ・「人件費の削減」につきましては、経営改善計画におきましては販売員給与総額 5 % の 1 億 64 百万円の削減を計画しましたが、厳しい環境の中で成果を上げている従業員の夏季賞与を削減することは得策ではなく、また新たな営業施策への人員投入もあり、平成 21 年 3 月期の人件費計画は、前年同期比で 1 億 23 百万円削減の計画に修正しました。平成 21 年 3 月期は、前述施策のとおり不採算であった卸部門の縮小に伴う人件費削減△97 百万円もあり、前年同期比 1 億 25 百万円の減少の 15 億 80 百万円となりました。平成 22 年 3 月期は、15 億 38 百万円（前年同期比△39 百万円）となっており、平成 20 年 3 月期の 17 億 3 百万円から 1 億 65 百万円の減少となりました。
- ・「統制可能経費の削減」につきましては、経営改善計画におきましては統制可能経費 5 %削減（△36 百万円）を計画し、平成 21 年 3 月期計画では、販売費及び一般管理費を前年同期比 1 億 58 百万円の削減としました。しかしながら、人件費同様に卸売部門の△1 億 15 百万円があったものの、モンテカルロ店舗の 34 百万円の増加等もあり全体では 32 百万円の減少にとどまりました。モンテカルロにおける増加は、店舗活性化を狙った人事交流のための社宅費用の増加、電気料金値上げ、ピットサービス強化による材料費の増加、ネット販売の拡大に伴う手数料増加が主なところ。平成 22 年 3 月期は、前期の反省を踏まえ経費削減に努め全ての部門及び経費課目で削減ができ前年同期比△78 百万円となりました。

(3) 「収益改善施策の実行」に関する対応状況

- ・「新規 FC 加盟店の獲得」につきましては、取り巻く経営環境を踏まえ、現在は新規 FC 加盟店の獲得に向けた活動は停止しております。
- ・「車検・整備業の光速王刈谷店の収益改善」につきましては、見込み以上の推移で黒字化しており、光速王全体の業績押上げに貢献しています。
- ・「持ち込み車検サービス開始」につきましては、当初 8 店舗体制を目指しましたが、平成 21 年 3 月期末において 6 店舗の体制を構築しました（2 店舗見送り）。整備士の確保や設備、用途地域の問題もあり当初計画には届いておりませんが、今後とも成長の見込める業務であることから、人員の育成・確保に努め、お客様へのサービスの充実につなげていきたいと考えており、平成 23 年 3 月期は新たに 3 店舗の認証工場の新規取得を終え、平成 22 年 9 月現在、「スピード車検の光速王」3 店舗（指

定工場)、部分認証工場9店舗の体制となり、光速王を頂点とする体制を構築中であり
ます(追加2店舗検討中)。

- ・「携帯電話販売事業」につきましては、経営改善計画策定時におきましては、平成
20年1月の1号店から3号店までを3月末までにオープンし、業績推移次第では平
成21年3月末までに15店舗体制を計画しておりましたが、先行3店の業績が当初
計画どおり伸長しないことから、その後の店舗展開は見合わせております。
- ・「ダイヤバンク事業」につきましては、経営改善計画策定時には21店舗の体制にて
年間50百万円の手数料収入(25百万円の収益改善)を見込んでおりました。しか
し、計画以上の出店が可能となり、平成20年10月には33店舗体制になりました
が、リーマンショック以降急速に買取り実績は低下し、多店舗化したものの、平成
21年3月期は手数料収入29百万円と平成20年3月実績を僅かに上回るにとどま
りました。平成22年3月期は、買取り業者の乱立とダイヤバンク本部の販促施策
の縮小により、買取り実績も減少し、手数料収入は9百万となりました。今後も貴
金属買取り業務の競合状況は厳しく、手数料収入の大きな伸びは期待できないもの
の、コスト及びリスクの当社負担は無く、一定の収益貢献する事業として維持して
まいります。
- ・追加施策として、集客策の一環として、モンテカルロクラブ会員の獲得強化に加え、
提携カード戦略を実施しました。平成20年4月に、36万人の組合員を抱えている
生協ひろしまと提携、また同年8月には会員総数450万人を擁する、株式会社ゆめ
カードと加盟店契約を締結し、ゆめカードの取り扱いを開始しました。これは当社
の課題であった女性客の誘致を目指したものであります。以降、着実に利用実績は
増えつつあり、今後も従来カー用品店にはご縁がなかったお客様の開拓、リピータ
ー化及び囲い込みを図ってまいります。

4. 今後の計画及び改善施策

現在、当社グループは本年3月に策定した中期経営計画(期間3年)に基づく年度計画に
沿って運営しております。当社グループの収益構造が、下期型(特に冬期型)であること
踏まえ、当面この計画達成に向けた取り組みを強化し年度計画の達成を目指し、一層の営
業販売力の強化と販売管理費等の削減を行います。更には、中長期的成長のための抜本的
改善に向けたリストラクチャリング、事業連携・提携策等を模索してまいります。

尚、平成22年度(平成23年3月期)の中期経営計画(期間:平成23年3月期~平成
25年3月期)に基づく年度計画の概要は以下のとおりです。

【平成22年度重点課題】

◆不採算事業を見直し、ローコストかつ地域密着のタイヤとピットサービス強化型店舗
への業態転換を行い、次期成長戦略のスタートを切る。

【平成22年度重点施策】

(1) 不採算事業の撤退

・中古自動車用品販売事業の藏之助の縮小

①併設3店舗閉鎖

②単独店3店舗をタイヤ専門館へ業態転換

(2) 小型店舗のタイヤ専門館への業態転換

・カーエレ商品の取扱中止、人員数を絞った「ローコストオペレーション」により生産性と採算性の向上を目指す。

(3) 工賃収入の拡大

①車検事業の拡大(光速王3店舗を頂点とする体制構築)

②新ピットサービス(ボディーコーティング等)の導入

【平成22年度基本方針】

(1) 顧客満足の向上を図る(顧客対応の改善—地域密着販促&接客力向上)

(2) 業務プロセスの改善を行う(対応能力の改善)

(3) 人材育成と変革能力を強化する(教育・研修の充実)

(1) 平成23年3月期第1四半期実績からの課題及び対策

①売上高

a) モンテカルロ店舗における売上高減少(前年同期比△3億40百万円)。

要因としては、ネット事業を卸部門へ移管したことによる影響が△1億92百万円、前期のETC特需による反動が直接的には△1億26百万円ありました(関連商品: ETC車載器△77百万円、セットアップ手数料△16百万円、取り付け工賃△33百万円)。また、消費者の低価格志向による影響(販売単価低下)がありました(タイヤ△8.6%、ナビゲーション△18%の低下)。更には、予想されたETC特需反動に対する、新規のボディーコーティングを含めたメンテナンスサービスが計画比未達となりました。

(対策)

「経営改革プロジェクト」の再徹底により、売上高及び利益率向上を図ります。

- ・平成17年5月より5年が経過し、機動力を高めるため店長の若返りを図ったことから新任店長が半数を超え、再度プロジェクトの基本的目的及び主旨を十分に理解徹底させる必要があると考えております。
- ・具体的には、7月より営業本部長が月一回の店長面談を再開し、マネジメント力強化と営業力強化に向けた教育、ショートインターバルコントロールによる予算達成に向けた取り組みに努めております。また、本部とスーパーバイザーによる進捗管理の徹底を行います。
- ・尚、「経営改革プロジェクト」の諸施策は次のとおりであります。

(1) マネジメント力強化策

- ・ショートインターバル(日次⇒週次⇒月次単位での進捗管理)による予実管理を徹底し、未達成要因の分析、対策立案、成果検証を継続的に実施しております。

(2) 営業力強化策

①来店客数向上

・ 商圏における固定客拡大を目指します。集客策として、従来の待ちの営業から脱皮し、店周営業、ポスティングによる商圏内の個人及び法人から認知される能動的活動を店舗単位で展開します。また、リピーター数向上のためカード会員（とくにロイヤリティの高いモンテカルロクラブ会員）の獲得を強化するとともに、メールマガジンの定期発信、効果的なチラシ広告等により販売促進に努めております。

②接客率向上

・ 販売に至るまでに接客が必要なタイヤ、カーオーディオ、カーナビゲーション、機能用品、カーメンテナンス等の商品に関して、100%接客を行い、機会損失の絶無を目指しております。

③成約率向上

・ 顧客ニーズを吸い上げ、顧客満足につながる充実した接客により成約率向上を目指しております。

④客単価向上

・ 廉価品から高機能商品への移行を促進するとともに、ワンモアセールスで買い上げ点数アップにつながる接客により購買単価の向上を図っております。

⑤粗利率向上

・ 価格訴求による営業を抑制し、充実した接客営業により真の顧客満足を訴求しております。粗利益の確保できるタイヤ、バッテリー、工賃比率を高めるとともに、価格競争が激しい商品につきましては、単品での粗利率低下を補うためにワンモアセールスによる関連商品を販売することで全体として粗利益の確保を図っております。

b) ネット事業部門の立上げ遅れ（当初予想比△89百万円）。

店舗管理とすると粗利率が正確に反映されない為、販売利益が正確に業績に反映される本社卸部門へ移管しました。また従来の利益率の低いオークションのみから、一定の利益が確保できる楽天ショッピングとヤフーショッピングを加え、利益率を重視した販売を目指しました。要因としては、在庫の本社への引き揚げ、既存在庫品の現金化、担当者の不慣れさ等もあり掲載点数が計画を下回り、売上高は未達成となりました。

6月以降は順調に推移しており、8月度第1週には楽天ショッピングでは週間MVPを受賞するなど、確実に売上が作れる体制となってきました。また、売上高は計画に届かないものの、利益率は計画を上回り、利益面では計画の90%水準を維持しています。7月8月と2ヶ月連続で利益は達成できており、今後は、売上高の達成により一段の利益拡大を狙い、対策として、以下の施策を実施します。

(対策)

- ・人員強化（社員1名増員とアルバイト採用）により掲載点数アップと鮮度維持を行います。また楽天ショッピング同様にヤフーショッピングの9月末までの軌道化を予定します。加えて、卸・小売両部門からの売れ筋情報を基に掲載商品の鮮度維持に努めます。
- ・立上げ当初の遅れがあったにせよ年間計画は達成可能であり、人員増強分を補うべく売上高及び売上総利益計画の上方修正を行い、その達成に向けて注力します。

②売上総利益

(株)モンテカルロ単体の売上総利益率が前期比2ポイント低下。

要因としては、小売事業のモンテカルロ店舗が利益率1.2ポイントの低下と全社での売上構成比6.5ポイント低下が影響しました。モンテカルロ店舗においては、工賃の実績が計画を大幅に下回りました。前期のETC特需による取付け工賃の落ち込みを補うべく計画したボディーコーティングを始めとするメンテナンスサービスの各項目が未達成となったためです。

(対策)

- ・対策として、メンテナンスサービスの数値目標管理をショートインターバルにて徹底します。また部分認証を有している店舗においては、通常店舗では作業ができない、認証工場として可能な付加価値の高い整備・サービス（ブレーキパッド交換、サスペンション等足回り系の交換・分解等）に取り組み、新たな収益源を確保します。

③販売費及び一般管理費

(株)モンテカルロ単体では、前期比及び計画比ともに削減できています。前年同四半期比で人件費は△32百万円、その他販売管理費は△28百万円となっていますが、人件費は前期を下回っているとは言え、計画に対しては若干の超過となっています。

(対策)

- ・更なる経費削減施策を行います。
- ・人件費につきましては、店舗定員の欠員を不補充とします。8月実績では計画比月額△2百万円となっており、退職率等を加味すると期末までには最低△25百万円の削減が見込めます。また賞与につきましては、22年度冬季、23年度夏季については予算計上しておりますが、当社の収益構造が冬期型であることを踏まえ、今後の状況に応じて支給を判断したいと考えております。
- ・人件費以外の経費につきましては、減価償却費、地代家賃、保険料、租税公課及びリース料を除く販売管理費の予算が8月以降で6億17百万円ありますが、最低5%の削減を行い、年度内で△30百万円の削減を見込んでおります。

(2) 中期的改善施策

(1) に掲げた平成 23 年 3 月期に向けた緊急施策とともに、中期的対応策として以下に掲げる施策を実行いたします。

①不採算事業及び部門の見直し

a) モンテカルロ不採算店の閉鎖

平成 22 年度中期経営計画において、平成 23 年 3 月末に 1 店舗、平成 23 年 9 月末に 1 店舗の閉鎖を計画しております。これにより平成 24 年 3 月期は平成 22 年 3 月期実績から経常利益で年間 54 百万円の改善を見込んでおります。

今後更に、各店のマーケット分析を行い、賃貸契約及び閉鎖の際の損失等を勘案し、閉鎖または新業態である「タイヤ専門館」への業態転換を検討します。

b) 不採算事業の見直し

モンテカルロ店舗に併設する形で現在カー用品中古販売の藏之助 1 店舗、新車中古車販売の F システム 2 店舗、携帯電話販売のソフトバンクサイト 3 店舗、車検の光速王 3 店舗を展開しています。

しかしながら、藏之助と光速王以外の事業は収益体質が磐石とは言いがたく、この観点から車両販売と携帯電話販売事業は業況を見守りながら今期中に事業の継続について判断します。尚、この 2 事業については、閉鎖により、経常利益で年間 10 百万円の改善が見込めます

②抜本的人員配置

当社グループ正社員数は、平成 22 年 3 月期末で 322 人となっています。以下のとおり、全社固定費の削減施策を検討し、平成 23 年度中期経営計画（平成 24 年 3 月期）に反映させます。

a) 本社間接人員の営業部門への異動

現在本社管理部門が 15 名、NAP チェーン（商品部機能）が 15 名、モンテカルロ営業本部 11 名、合計 41 名の間接人員がいます。営業部門への異動により営業部門の人員強化と本部経費削減を図ります。

b) モンテカルロ店舗の人員体制の見直し

退職者を見込み新卒採用と中途採用を行っておりますが、平成 21 年 3 月期の退職率 18.9%が平成 22 年 3 月期 9.3%へ低下し、期中の 43 名の採用と平成 22 年度新卒採用 27 名があり、店舗人員数は高止まりしています。アルバイト・パートの抑制は行っておりますが、現在の業況の中では生産性の低下を招いております。正社員による付加価値の高いサービスの提供を目指しておりますが、業績推移次第では定員の見直しも必要であると考えます。

平成 23 年 3 月期のモンテカルロ部門の総人件費は賞与を除き 9 億 97 百万円を見込んでおります。売上高確保を最優先としますが、業績進捗及び各店舗の事業継続検討の結果次第では削減策も検討せざるを得ません。店舗毎の生産性及び採算性を検討し、定員削減と「タイヤ専門館」への業態転換の両面からの削減策を行います。

③売上高維持・拡大施策

a) 新業態「タイヤ専門館」の拡大

ア) 既存店舗の業態転換

当期既に、モンテカルロから4店舗、中古用品販売の藏之助から3店舗を「タイヤ専門館」に業態転換しました。既述のとおり、「タイヤ専門館」はローコストオペレーションにより店舗採算を向上させつつ、タイヤ販売やカーメンテナンスを強化することで、地域に根ざしたタイヤのプロショップを目指すものです。

地域の核店舗周辺の中小型店は積極的にタイヤ専門館への業態転換し、採算性の改善を図ります。

イ) 新規出店

平成11年7月の刈谷店以降新規の出店はありませんが、現在の出店環境は居抜き物件を中心に低コストで出店が可能となっています。「タイヤ専門館」は売場面積が100坪程度とピット3基分が確保できれば出店でき、かつ競合の出店していない小商圈での展開が可能です。期末までには1店舗の出店を目指し物件の確保を目指しております。また平成22年度中期経営計画では23年度末に2店舗の新規出店を計画しております。

b) 新規事業及びサービスの開発

縮小するマーケット環境の中、「新成長戦略」に基づく地域密着型小型店のタイヤ専門館の出店により売上高の維持・拡大を図るとともに、新たな事業・サービスの開発も検討します。

地域密着型の営業戦略のもと、不採算店舗廃止に伴う配置転換と間接部門スリム化による増加人員を有効に活用し、現状の「待ちの営業」から、積極的に店舗周辺への「攻めの営業」を強化します。店舗周辺の企業（カーディーラー、中古車販売店、修理工場、SS、一般企業等）や商店等を対象とし、当社で取り扱っている商品・サービスの案内・販売・配達・取り付け等、安定的な売上高確保の為に法人需要の獲得施策・体制を、組織化を含め検討します。

また、現在の高齢化社会への対応という観点から、法人と同様に、個人向け（特に高齢者）の宅配や代行サービス等、現状マンパワーの不足により取り込めなかった需要に対する、こまめな施策も検討します。

5. 今後の見通し及び上場維持に向けて

平成20年2月に策定した「経営改善計画」（期間3年：平成21年3月期～平成23年3月期）の最終年度である当期の第1四半期において、経営環境の悪化があるにせよ不本意な業績となりました。今後は、前述しました諸施策を実行することで、安定的な収益力を確保し、市場の評価を向上させたいと考えております。またこれを機会に更なる抜本的改善を実行し、磐石なる収益体質を実現し、IR活動を見直し積極的に情報発信することで株主や投資家の皆様のご理解を深めてまいりたいと考えております。

以上