2013年11月期
決算説明資料

株式会社ネクステージ（3186）

2014年1月20日

2013年11月期実績

公表数値	連結売上高	↗	通期計画比　107.8% 前年比　140.4% （内訳） 既存店　（113.2%） 新規出店（67.9億円増収）
	連結営業利益	↗	通期計画比　101.7% 前年比　114.8% （内訳） 既存店　（115.4%） 新規出店（2.9億円増益）
	連結経常利益	↗	通期計画比　107.2% 前年比　121.1%
出店計画		◎	新規出店計画９店舗に対し12店舗の出店

2013年11月期結果報告

2013年11月期の市場環境

中古普通車登録台数が前年比96.6%、
中古軽自動車登録台数が前年比102.6%

軽自動車は伸びたものの
市場全体ではマイナス。

販売台数シェア

単位：千台/%	2012年11月期	前年比	2013年11月期	前年比
中古普通車登録台数	3,520,667	107.9%	3,399,715.0	96.6%
中古軽自動車登録台数	2,896,539	108.5%	2,972,332.0	102.6%

単位：千台/%	2012年11月期	シェア	2013年11月期	シェア
他社シェア	6,395,540	99.7%	6,342,247	99.5%
当社販売台数	21,666	0.3%	29,800	0.5%
市場全体	6,417,206	100.0%	6,372,047	100.0%

登録台数シェア 0.2%UP

※集計期間は当社期首(12月)から当社期末(11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

2013年11月期重点施策

①販売シェア拡大政策

売上高３６８億円に対し

３９７億円を達成

②都市部エリアへの販売網強化

首都圏エリアをターゲット
「専門店展開」
専門性の高い在庫構成により、
広域商圏からの集客店舗の展開

・町田店（東京都）
・千葉北店（千葉県）　など

57.4億円増収

③地方エリアへの販売網強化

地方エリアをターゲット
「エリア戦略型店舗」
を展開

・仙南柴田店（宮城県）
・倉敷西店（岡山県）　など

9.9億円増収

④顧客認知政策

顧客認知度向上を目的に
ＣＭを実施。

・新規出店オープニング告知ＣＭ
・決算セールＣＭ

2013年11月期出店結果

計画比　3店舗増加　9店舗 ⇒ 12店舗
前期比　12店舗増加　25店舗 ⇒ 37店舗

当初計画より増加

百万円/%	2012年11月期		2013年11月期				
	実績	構成比	実績	構成比	前年比	計画値	計画比
北海道東北地方	0店舗	0.0%	2店舗	5.4%	+2店舗	0店舗	+2店舗
関東甲信越地方	3店舗	12.0%	8店舗	21.6%	+5店舗	8店舗	-
東海北陸地方	15店舗	60.0%	16店舗	43.2%	+1店舗	17店舗	△ 1店舗
関西地方	4店舗	16.0%	4店舗	10.8%	-	5店舗	△ 1店舗
中国四国地方	0店舗	0.0%	2店舗	5.4%	+2店舗	0店舗	+2店舗
九州沖縄地方	3店舗	12.0%	5店舗	13.5%	+2店舗	4店舗	+1店舗
合計	25店舗	100.0%	37店舗	100.0%	+12店舗	34店舗	+3店舗









2013年11月期決算概要

通期の売上高及び営業利益共に公表数値を達成。

前年比では売上高140.4%、営業利益114.8%、経常利益121.1%で着地

◆売上総利益率について・・・仕入網の拡充のため高単価商品の割合増加の影響

◆営業利益率について・・・・積極的な出店に伴うイニシャルコストの増加、ブランディング費用等の将来への投資が影響

百万円/%	2012年11月期		2013年11月期				
	実績	構成比	実績	構成比	前年比	計画値	計画比
売上高	28,319	100.0%	39,768	100.0%	140.4%	36,891	107.8%
売上総利益	4,684	16.5%	6,319	15.9%	134.8%	6,307	100.2%
販売管理費	3,788	13.4%	5,291	13.3%	139.6%	5,296	99.9%
営業利益	895	3.2%	1,028	2.6%	114.8%	1,010	101.7%
経常利益	875	3.1%	1,059	2.7%	121.1%	988	107.2%
当期純利益	483	1.7%	585	1.5%	121.2%	523	111.8%

※数値はすべて連結数値であります。

売上高構成

自動車販売関連は91億2百万円増（前年比136.0%）新規出店が寄与

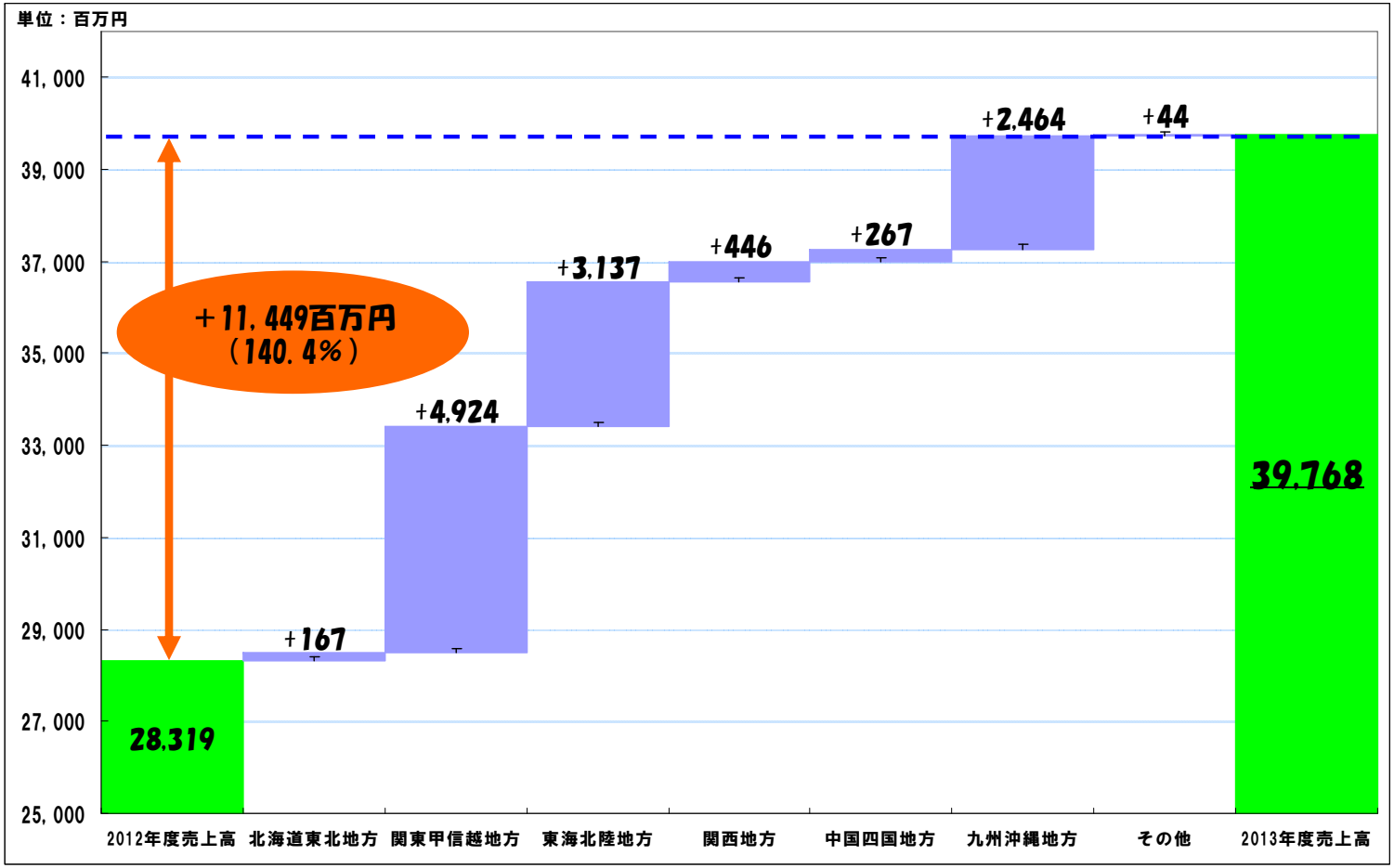
オークション出品関連は戦略的に買取台数を増やし、出張買取事業は伸長し22億43百万円増（前年比211.0%）

（単位：百万円・%）

項　　目	2012年11月期		2013年11月期		売上高増加分	前年比
自動車販売関連	25,289	89.3%	34,390	86.5%	9,102	136.0%
オークション出品関連	2,022	7.1%	4,265	10.7%	2,243	211.0%
整備関連	496	1.8%	556	1.4%	60	112.1%
輸出関連	512	1.8%	557	1.4%	45	108.8%
合　　計	28,319	100.0%	39,768	100.0%	11,449	140.4%

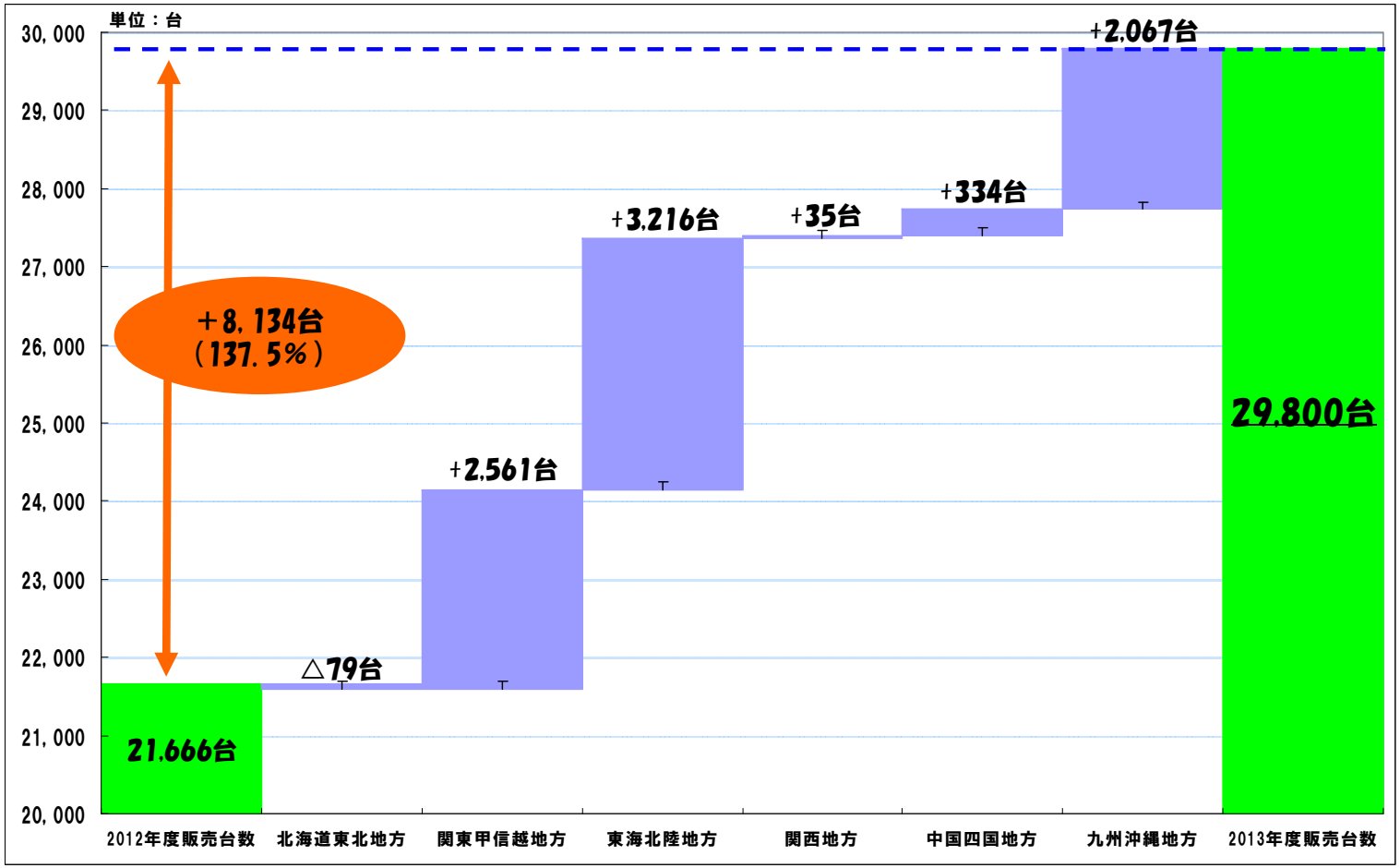
地域別売上高の変動額

主に関東甲信越地方の出店強化の効果で114億49百万円の増収



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8,134台増（前期比137.5％）



既存店と新規出店の業績

既 存 店　売上高310億65百万円（前年比113.3％）
営業利益19億75百万円（前年比115.5％）の増収増益
営業利益率　6.2％⇒6.4％

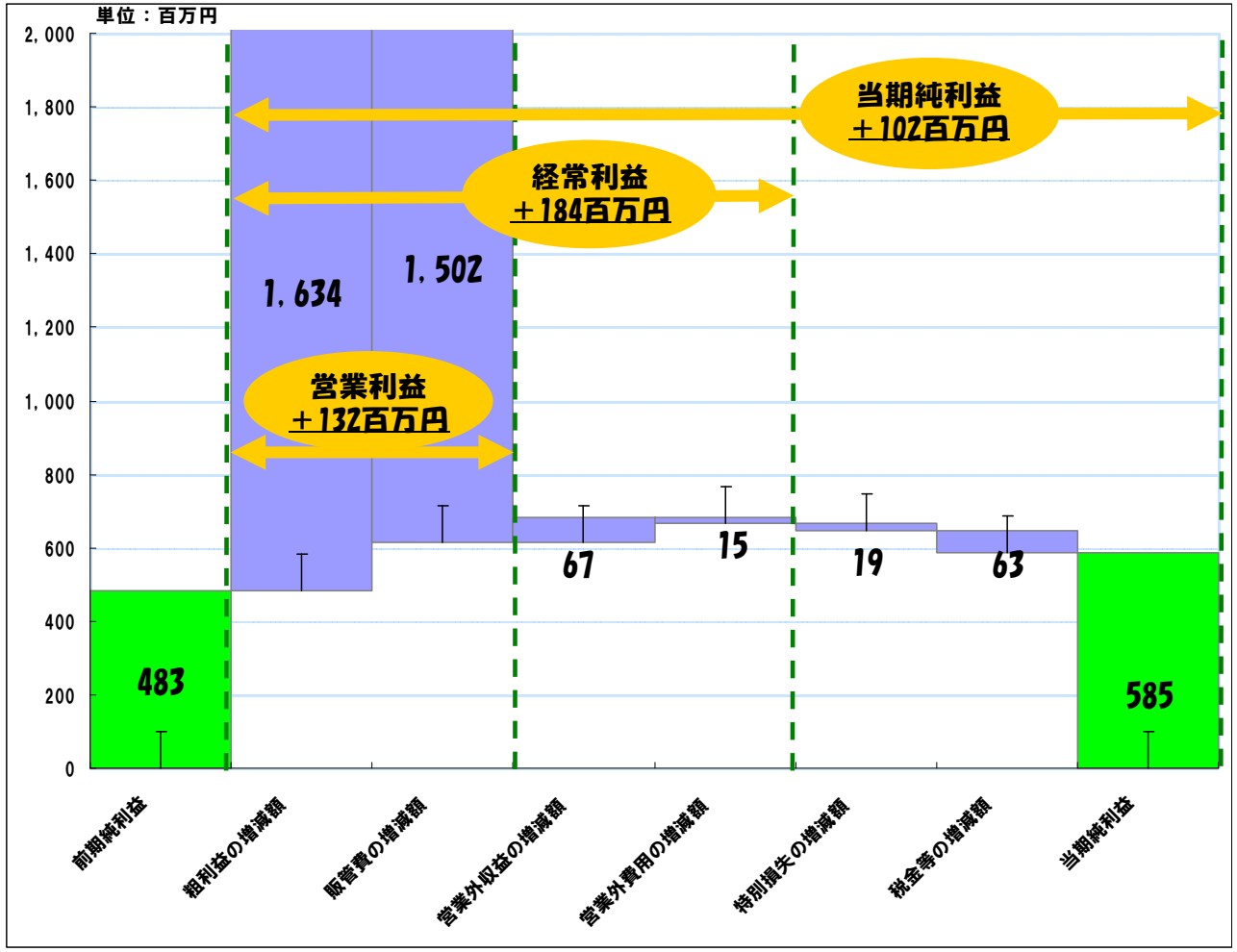
新規出店　売上高67億90百万円増加
営業利益2億91百万円増加、出店費用により営業利益率4.3％

（単位：百万円・％）

百万円/％	店舗数	売上高			営業利益				
		2012年11月期	2013年11月期	前年比	2012年11月期	利益率	2013年11月期	利益率	前年比
既存店	25店舗	27,423	31,065	113.3%	1,710	6.2%	1,975	6.4%	115.5%
新規出店※1	12店舗	―	6,790	―	―	―	291	4.3%	―
その他※2	―	896	1,912	213.4%	△ 814	―	△ 1,238	―	52.1%
合計	37店舗	28,319	39,768	140.4%	895	3.2%	1,028	2.6%	114.8%

※１新規出店・・・・当期中（H25.11期）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	＋3億33百万円
・人員増加342名⇒475名	
広告宣伝費	＋2億94百万円
・新規出店にかかる広告費	
・ＣＭ（新規出店、東海地域）	
賃借料	＋1億13百万円
・新規出店による家賃等	
減価償却費	＋1億20百万円
・新規出店	
・システム投資等	
支払手数料	＋1億10百万円
・新規公開費用	
・代行費用等	

【営業外収益】

保険金返戻金	＋43百万円
雑収入	＋36百万円

【営業外費用】

社債発行費	△19百万円
支払手数料	＋14百万円
新株発行費	＋7百万円

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△29億51百万円、有形固定資産の取得により△8億56百万円の支出

財務ＣＦは新規出店準備に伴う資金調達等により38億12百万円の収入

（単位：百万円）	2012年11月期	2013年11月期	増減額
営業ＣＦ	△ 45	△ 1,647	△ 1,602
税引前純利益	875	1,040	165
減価償却費	197	313	116
たな卸資産	△ 977	△ 2,951	△ 1,974
売上債権	△ 81	△ 18	63
投資ＣＦ	△ 927	△ 973	△ 46
有形固定資産の取得	△ 738	△ 856	△ 118
差入保証金	△ 85	△ 70	15
財務ＣＦ	1,423	3,812	2,389
現金残高	1,256	2,457	1,200

【営業ＣＦ】
たな卸資産
内、新規出店　△21億24百万円
内、既存店等　△8億27百万円

⇒在庫回転率は6.6回転/年
約1.8ヶ月で展示在庫が１回転

【財務ＣＦ】
短期借入金　＋19億91百万円※1.2
長期借入金　＋12億円

※1.短期借入金のうちＣＬ契約実行額は13億75百万円
（ＣＬ総額は21億円であります。）
※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19億7百万円
（当座貸越契約総額は32億円であります。）

連結貸借対照表（資産）

現預金は新株発行及び借入金により11億92百万円増加
商品は新規出店在庫及び既存店の在庫強化により28億98百万円増加
有形固定資産は新規出店設備により6億32百万円増加

（単位：百万円）	2012年11月期	2013年11月期	増減額
流動資産	5,852	10,164	4,311
現預金	1,340	2,533	1,192
商品	4,076	6,975	2,898
売掛金	159	177	18
固定資産	2,060	2,810	750
有形固定資産	1,318	1,950	632
無形固定資産	109	135	25
差入保証金	433	494	60
総資産	7,912	12,974	5,061
総資産回転率/年	3.6	3.1	△ 0.5

連結貸借対照表（負債・純資産）

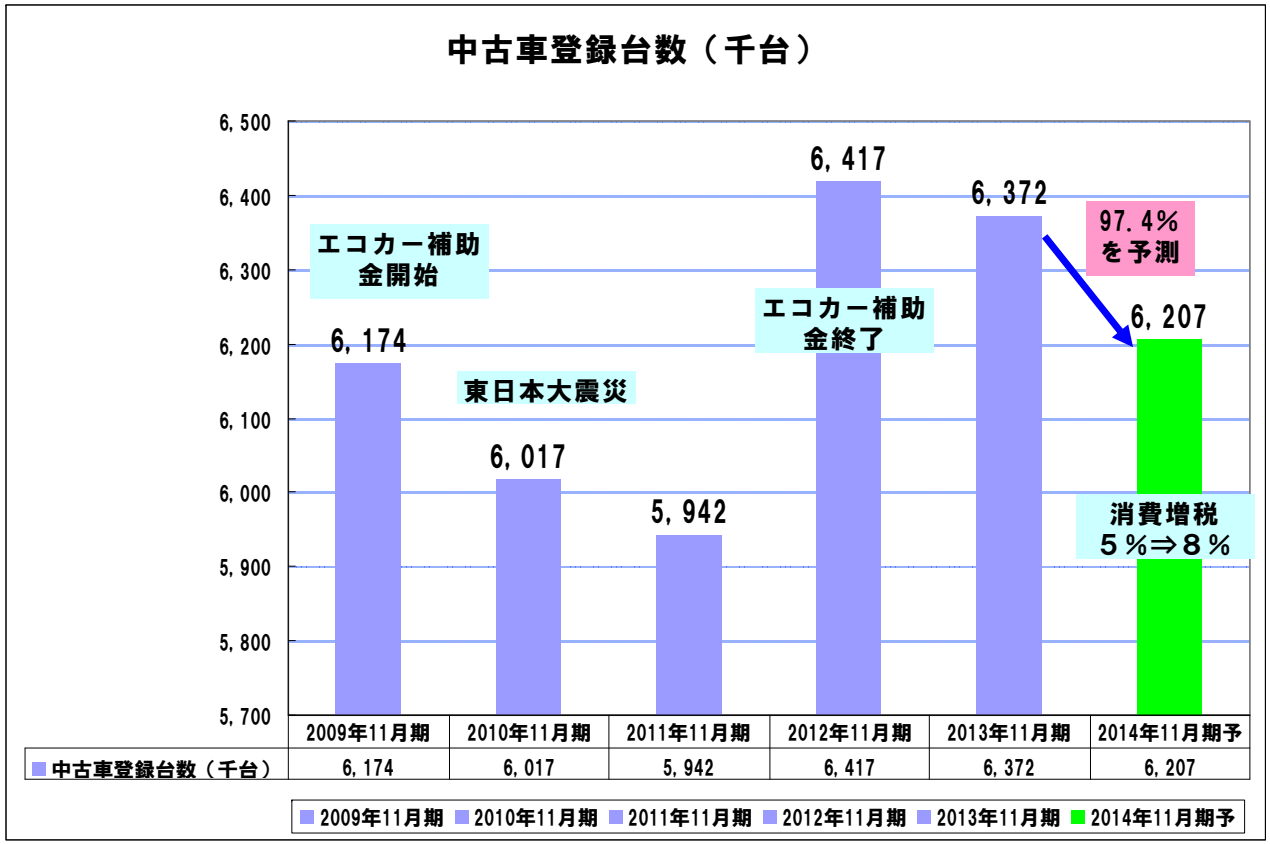
短期借入金は在庫資金等に充当し19億91百万円増加
長期借入金は運転資金及び設備資金に充当し6億52百万円増加
純資産の増加額の内、新株式発行により11億84百万円増加

（単位：百万円）	2012年11月期	2013年11月期	増減額
流動負債	3,255	6,365	3,110
買掛金	477	814	337
短期借入金	1,450	3,441	1,991
一年内返済予定の長期借入金	364	499	134
固定負債	2,977	3,181	203
社債	1,370	840	△ 530
長期借入金	1,481	2,134	652
純資産	1,679	3,427	1,747
総資産	7,912	12,974	5,061
有利子負債残高	4,766	7,444	2,678
有利子負債依存度	60.2%	57.2%	-3.0%
自己資本比率	21.2%	26.4%	5.2%

今後の方向性

2014年11月期の市場環境

2014年11月期の中古車販売の市場環境は、消費増税の影響を受けマイナス、当社では2013年11月期比97.4%を予測



※上記登録台数は、当社年度期間（12月～11月）で集計しております。
※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月期の業績予測(連結)

2014年11月期は、新規出店は13店舗、売上高140億円増の538億円、営業利益は2億45百万円増の12億70百万円を予測

百万円/%	2013年11月期		2014年11月期（予想）			
	実績	構成比	計画値	構成比	増減額	前年比
売上高	39,768	100.0%	53,851	100.0%	14,083	135.4%
売上総利益	6,319	15.9%	8,736	16.2%	2,417	138.2%
販売管理費	5,291	13.3%	7,462	13.9%	2,171	141.0%
営業利益	1,028	2.6%	1,273	2.4%	245	123.9%
経常利益	1,059	2.7%	1,107	2.1%	48	104.5%
当期純利益	585	1.5%	587	1.1%	2	100.2%

	2013年11月期		2014年11月期（予想）		
	実績	構成比	計画値	構成比	前年比
北海道東北地方	2店舗	5.4%	4店舗	8.0%	+2店舗
関東甲信越地方	8店舗	21.6%	12店舗	24.0%	+4店舗
東海北陸地方	16店舗	43.2%	20店舗	40.0%	+4店舗
関西地方	4店舗	10.8%	5店舗	10.0%	+1店舗
中国四国地方	2店舗	5.4%	4店舗	8.0%	+2店舗
九州沖縄地方	5店舗	13.5%	5店舗	10.0%	+0店舗
合計	37店舗	100.0%	50店舗	100.0%	※+13店舗

※2014年11月期の店舗増加数のうち2店舗は既存店へブランド追加を行うものであります。

【市場での競争環境】

項目	環境予測	評価
同業者との競争環境	新車ディーラー、大手中古車買取などが中古車販売を強化しており、同業者との競争は過熱すると予測。	過熱
消費者動向	消費増税が施行されるまでの間は「駆け込み需要」が起きると予測されるものの、施行後の需要低下は避けられないと予測。	マイナス
出店環境	出店可能エリアは全国にまだ余地があり、商圏人口10万人程度のエリアに展開を計画、商圏内の競合企業のシェアや企業数のバランスを勘案し出店を進める計画。	例年並み

計画達成のための取り組み方針

①販売シェア拡大政策

2013年11月期
売上高　３９７億円
↓
2014年11月期
売上高　**５３８億円**

（前年比　135％）

②大規模店展開

展示在庫数**２５０台**規模の
大規模店の展開
広範囲からの集客を狙い
１店舗当りの生産性を重視

東海北陸地方で２店舗～３店舗を計画

③地方エリアへの販売網強化

地方エリアをターゲットにした
ファミリーカーを中心とした
在庫構成で展開

甲府（山梨県）、伊勢崎（群馬県）、
札幌（北海道）、出雲（島根県）など

④ブランディング政策

出店店舗数が多い地域を中心に
ブランディング政策の一環として
ＴＶＣＭを用いた広告を計画
積極的な将来への投資を計画

広告宣伝費は前年比181％を計画
集客数　前年比10％ＵＰを目標

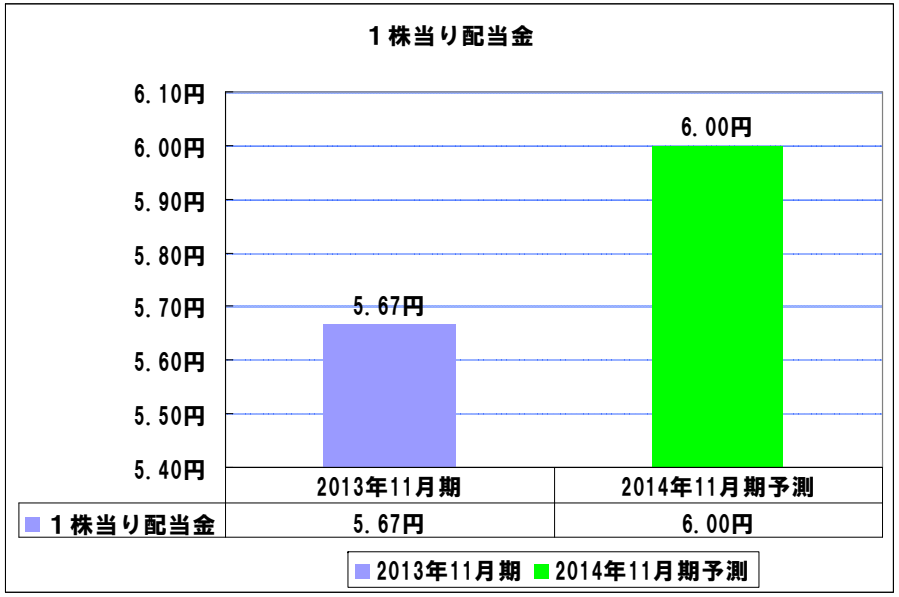


※東海北陸地方で放映したCMイメージ



株主還元

配当の実施方針	継続的
配当額	安定的に最低限６円を維持※2013年12月以降の株式数に対して
配当性向	将来的には20％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10.2%)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

⇒品質全国No.１の中古車メーカー※を目指す

※中古車メーカーとは、中古車の品質向上を図り、展示商品の品質向上と、当社独自の品質管理ブランドを構築し、他社との差別化を行うための当社独自の呼称であります。

【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

中期経営計画

ビジネスモデルについて

	①販売可能限界価格	②高品質	③専門性
特徴	車輌本体利益を限界まで下げることで、お値打ち感による集客効率を高め、在庫回転率を重視。	車輌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。	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

当社の特徴をもとに２種類の出店モデルで展開

店舗形態	専門店型店舗	エリア戦略型店舗
コンセプト	①価格　③安心 ②品揃え　④知名度	①知名度 ②安心 ③価格
ターゲット顧客	インターネットを使い、効率的に商品を検索し、価格と品質を重視した嗜好性の高い顧客	近隣エリアをターゲットとし、知名度とアフターサービスの安心感を重視した顧客
取扱車種	ＳＵＶ、セダン、スポーツカー、輸入車	軽自動車、ミニバン、コンパクト
集客方法	インターネット中心	チラシ、ＣＭ
出店エリア・店舗数	出店エリア：人口集積地を中心に展開 目標店舗数：全国に30店舗～40店舗	出店エリア：地方、田舎（人口10万人程度）地域に展開 目標店舗数：全国に150店舗

クロスセールス※

※車輌本体以外での収益確保を重視した営業スタイル

中期計画達成のための課題と強化方針

中期事業計画達成のための課題

①人材育成

出店計画に耐えうる人材育成
一人当りの生産性向上を目的とした教育

【対策】
①教育制度の拡充
②スーパーバイザー制の導入

②マーケティング

広告・出店効率の向上

【対策】
①マーケティング部署の設立
②広告効果測定の強化

③販売台数

一人当たり販売台数の向上

【対策】
①インセンティブ制度の見直し
②集客ＵＰのための広告実施
③ＷＥＢを活用した効率的な販売

今後の強化方針

①ＷＥＢ戦略

ＷＥＢストア上で完結する
インターネット販売を確立させる

・ＨＰの改修
・ＷＥＢストアの認知度アップ
・販売フローの確立、安定化
・品質管理体制の構築

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

・既存店への整備機器の設備投資
・整備工場、車検工場の開設
・整備工場、車検工場のＭ＆Ａ

③ブランディング戦略

「お値打ちで高品質な中古車を買うなら」
↓
「中古車買うなら安心なお店ネクステージ」
↓
中古車買うならネクステージ

・ＴＶＣＭでのブランドイメージ確立
・サービス体制を磨き口コミでの集客効果
・中古車メーカーというブランド構築、品質での差別化による収益ＵＰを図る

中期計画について

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	53,851	100.0%	135.4%	67,304	100.0%	125.0%	84,117	100.0%	125.0%
売上総利益	8,736	16.2%	138.2%	11,317	16.8%	129.5%	14,589	17.3%	128.9%
販売管理費	7,462	13.9%	141.0%	9,241	13.7%	123.8%	11,664	13.9%	126.2%
営業利益	1,273	2.4%	123.9%	2,075	3.1%	163.0%	2,924	3.5%	140.9%
経常利益	1,107	2.1%	104.5%	1,846	2.7%	166.8%	2,596	3.1%	140.6%
当期純利益	587	1.1%	100.2%	1,001	1.5%	170.5%	1,380	1.6%	137.9%

	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
店舗数	50店舗	+13店舗	65店舗	+15店舗	85店舗	+20店舗

※2014年11月期の店舗増加数のうち2店舗は既存店へブランド追加を行うものであります。

2015年11月期計画の背景		2016年11月期計画の背景	
市場環境	消費税10%施行、自動車取得税廃止 軽自動車税引き上げ	整備工場の拡充 ＷＥＢストア	整備工場の全国展開により収益増 ＷＥＢストアの稼動が軌道に乗ることで収益増
ブランディング効果 整備工場拡充	知名度ＵＰにより集客効果 既存店のアフターメンテナンス強化で収益増		

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