

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会 議事要旨

日 時 : 2026 年 7 月 31 日 (金) 19:00 ~ 19:30

登壇者 :

取締役 (兼) 執行役員CFO (兼) CCO (兼) コーポレート部門長	渡辺 聡
執行役員CFO代行 (兼) 経営企画部長	日置 敬介
財務経理部長	岸部 茂実

用語 : CL=カーライフ、IB=産業ビジネス、HL=ホームライフ、PU=電力・ユーティリティ、CS=カーライフ・ステーション

Q : 一過性の利益 18 億円の内訳として CL の CS 売却益と IB の関連会社売却益が挙げられていたが、他の要因はあるのか。また、各要因はそれぞれどの程度寄与しているのか。また、HL における在庫の影響は一過性利益に含まれるのか。

A : CL の CS 売却益、IB の関連会社売却益が一過性損益の大宗を占めている。具体的な金額は示すことは出来ないが、2 つの内では、CS 売却益がやや多い。HL の在庫影響は、売総の構成要素であり、基礎収益としている。

Q : 1Q の進捗が強いが、年間見通しの変更は行わないのか。また、この水準は期初には想定していたのか。

A : 未だ 1Q であり、今後の動向を正確に見通すことは難しく、現時点では見直しは行わない。只、強含みではあると見ている。計画策定時には、一部の一過性利益に関しては想定できていたが、市況要因による部分は織り込んでいない。

Q : WECARS の進捗について教えてほしい。

A : WECARS 設立時の当初計画よりは遅れているが、着実に回復・改善している。黒字化の達成も、それ程先では無いと考えている。

Q : IB の造船投資とはどのような内容か。新造船か、中古船か。

A : IB では石油製品のトレードを行っており、そのインフラとして船舶を保有している。本投資はトレードの為の設備投資である。本件は新造船である。

Q : 顧客接点が貴社の重要な資産と認識している。ガス・電力等の顧客基盤からのエネルギー以外の収益はどの程度か？

A : 従来事業の収益に加え、顧客基盤を活かしたサービス等の新規事業を展開していきたい。只、未だその途上であり、金額的に大きなインパクトはない。一方で、ガスの顧客に電気を売る、等のクロスセルは展開している。

Q : M&A の注力分野は。また、その進捗状況は。

A : M&A は、収益成長に向けての重要な手段であると認識している。具体的には、HL では同業他社や顧客である販売店の買収、CL では車関連での知見を活かしモビリティ事業に注力している。

Q : WECARS において重要視する KPI は？

A : 本業である販売と買取の量を増やしていきたい。具体的には、台数・金額・利幅を注視している。加えて整備分野であり、この分野が改善していくことが総合的な強みに繋がると考えている。また、認知度の向上が必要と認識している。前身のビッグモーター社は有名であったがネガティブなイメージが強い。WECARS の認知度は未だ高いとは言えず、CM 等を通じて向上させることは顧客増に繋がると考えている。

Q : PU の今回の決算に関して、電力市場価格等の環境が厳しい中でどのように評価しているか。

A : 販売数量は増加したものの利幅は十分に確保できなかった。調達価格の高騰に加え、競争が厳しかった事が要因である。しかしながら、まずは販売数量を確保しなければ収益を上げる事は出来ない。

以上