

3-7 中古自動車販売業の財務分析

執筆担当：森川雅章

1. 中古自動車販売業の基本情報

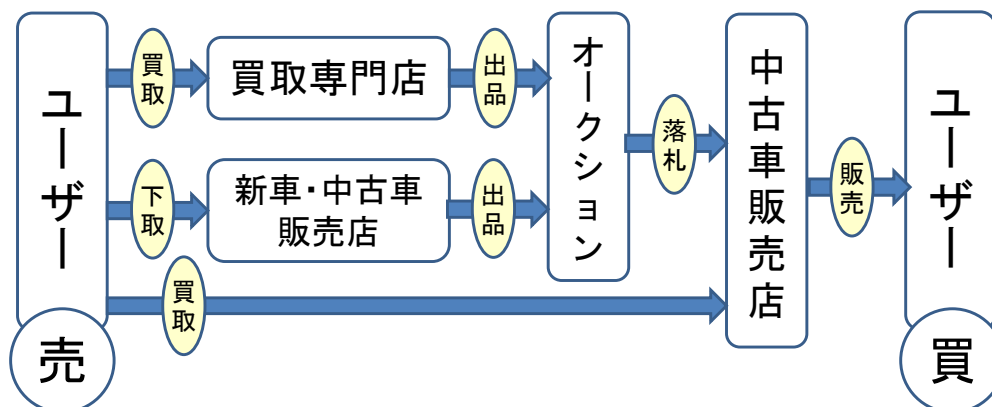
(1) 市場規模

中古自動車を取り扱う事業者は、独立系、メーカー系ディーラーなどと大規模事業者から中小企業まで幅広く存在しています。この中で、業績などの実績を入手できる企業の内、上位 10 企業の平成 24 年度の売上実績は次の通りです。

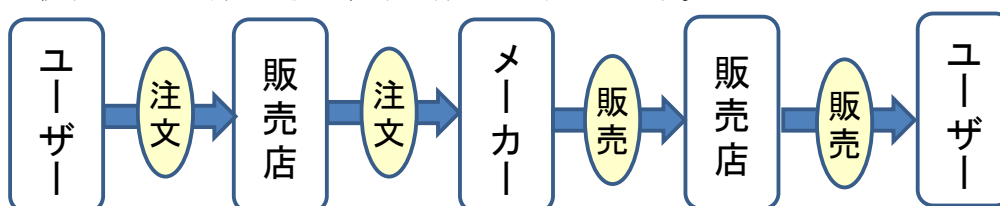
順位	企業名	売上高(億円)
1	ガリバーインターナショナル	1,328
2	ユー・エス・エス	640
3	ケーユーホールディングス	494
4	カーチスホールディングス	345
5	ハナデン	298
6	アップルインターナショナル	273
7	アイケイコーポレーション	240
8	トラスト	112
9	TRUCK-ONE	42
10	アークコア	40
	10社合計	3,812

(2) 中古車の流通経路

中古自動車の主な流通経路は、次の通りです。



比較するための新車の流通経路も合わせて表示します。



(3) 中古車オークション

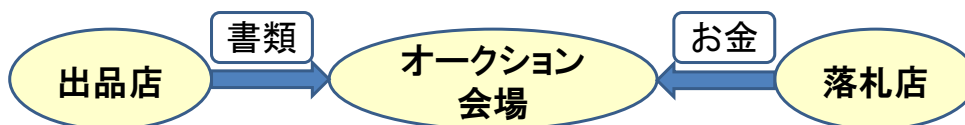
次に、近年中古自動車の流通の欠かせない、オークションについて説明します。

中古車オークションとは、簡単に言いますと、ディーラーや中古車販売店、買取店などが参加する車の卸売市場のことです。この中古車オークションも、一般のオークションと同じで、売り手（出品者）と買い手（落札者）をつなぐ役割をしています。特に中古車オークションの場合は、お金や車の登録に必要な書類のやり取りは、すべて中古車オークション会場経由で行われます。そのため、出品店と落札店が直接接する機会はありません。

元々この中古車オークションは、中古車販売店やメーカー系ディーラーの間で在庫をやり取りする場でありました。そのため一般ユーザーは参加することはできず、会員となった中古車業者だけが参加できます。

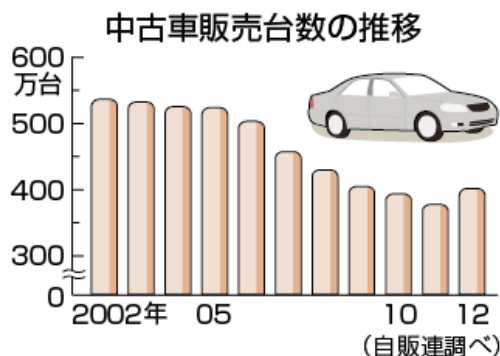
また、中古車を扱う業者であれば誰でも参加できるわけではなく、会員になるには各オークション会場の審査を通らなければなりません。会員になる審査も、以前は形式的な簡単なものでしたが、最近では現会員からの紹介や店舗が必要など、厳しいものになっています。

最近ではオークションの開催方法も近代化が進み、インターネットや衛星を使ったオークションも盛んになり、実際にオークション会場まで行かなくてもせりに参加できるようになりました。



2. 中古自動車販売業の業績

中古自動車の販売実績を中古自動車の販売台数の推移で示します。



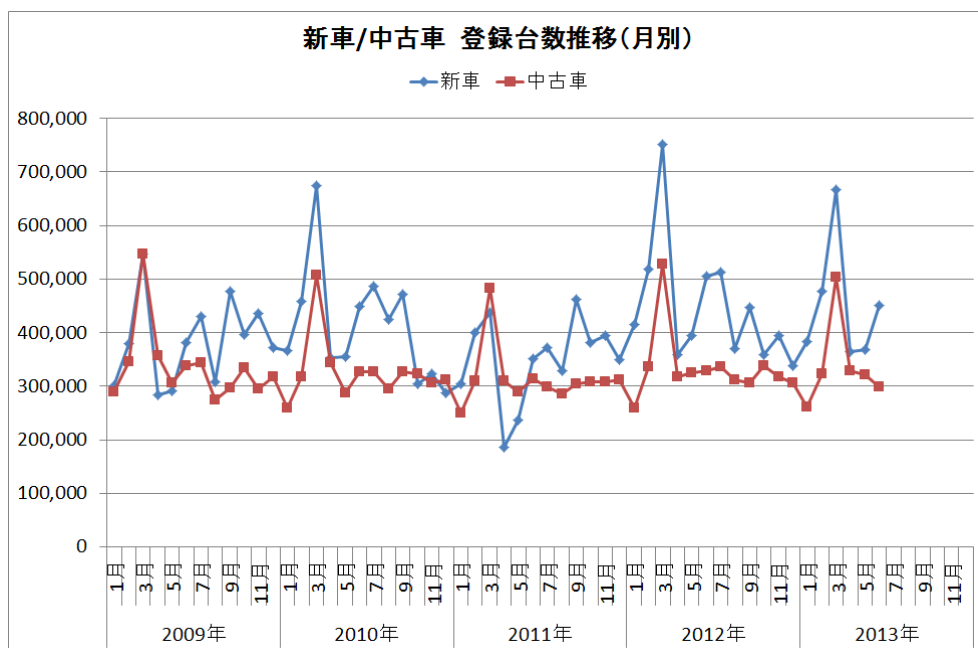
◎2012年の中古車販売、12年ぶり増加＝400万台回復－自販連

※記事などの内容は2013年1月17日掲載時のものです

日本自動車販売協会連合会(自販連)が17日発表した2012年の中古車販売台数は、前年比6.4%増の401万5909台となり、12年ぶりに前年実績を上回った。400万台を超えたのは3年ぶり。自動車保有の長期化傾向などで中古車市場は縮小が続いていたが、12年はエコカー補助金の効果で新車の買い替えが進み、下取りの車が増え回復した。

ただ販売台数は、ピークだった1997年の7割弱の低水準にとどまっており、自販連は「本格的には回復していない」と分析している。

新車、中古自動車の登録台数の推移は次の通りです。



3. 事例企業の概要

今回の分析の対象企業は、次の3社です。

企業名	(株)ガリバーインターナショナル	(株)ユー・エス・エス	(株)ハナテン
本社所在地	東京都千代田区丸の内	愛知県東海市	大阪市城東区
拠点	中古車販売店舗 294店 商品化センター(千葉)	オークション会場 全国7会場 名・九・東・埼・横・大・神	販売店西日本25店舗 オークション会場 1ヶ所
事業内容	中古車買取・販売・流通	オークション会場運営 中古車買取・販売	中古車販売 オークション、FC展開
設立/創業	H6年10月福島県郡山市 車買取専門店として創業	昭和44年11月豊明市に セイシン産業(株)設立	昭和41年3月創業 放出中古車センター
売上高	連結 1434億円 単独 1420億円	連結 632億円 単独 386億円	連結 324億円 単独 324億円
従業員数	連結 2409名 単独 2402名	連結 1377名 単独 742名	連結 529名 単独 529名
理念/社是	社会に価値を提供し続けていく 創業当時の想いはいつまでも変わらない	公正な市場の創造 会員との共生 消費者への奉仕 株主への還元 社員の尊重 社会への貢献	スピードが命 環境整備:毎朝の清掃 清掃を通じて仕事を学ぶ 仕事の共通言語を持つ 中期経営計画・事業計画を共有する。
方針/課題	自動車の流通革命 買取制度の信頼性向上	リユース車オークション 解体及びリサイクル	営業中心に増員と社員研修、会員企業の拡大

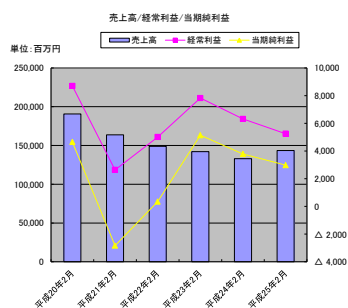
4. 中古自動車販売業の収益構造の特徴

各社の業績（連結）は、下記の通りです

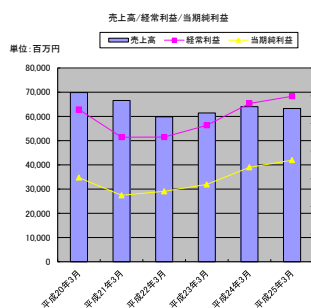
（単位：百万円）

	㈱ガリバーインターナショナル			㈱ユー・エス・エス			㈱ハナテン		
	H23. 2	H24. 2	H25. 2	H23. 3	H24. 3	H25. 3	H23. 3	H24. 3	H25. 3
売上高	142,038	132,881	143,417	61,417	64,009	63,243	24,802	29,864	32,487
売上原価	105,565	99,892	109,527	26,865	26,161	24,982	19,152	23,157	24,995
売上総利益	36,473	32,989	33,889	34,552	37,848	38,260	5,649	6,706	7,492
売上総利益率	25.68%	24.83%	23.63%	56.26%	59.13%	60.50%	22.78%	22.46%	23.06%
販管費	28,472	26,739	28,812	10,220	9,895	8,955	4,326	5,019	5,366
営業利益	8,001	6,249	5,077	24,332	27,952	29,304	1,322	1,686	2,125
営業利益率	5.63%	4.70%	3.54%	39.62%	43.67%	46.34%	5.33%	5.65%	6.54%
経常利益	7,824	6,318	5,252	24,643	28,588	29,884	1,060	1,403	1,854
経常利益率	5.51%	4.75%	3.66%	40.12%	44.66%	47.25%	4.27%	4.70%	5.71%
当期純利益	5,140	3,785	2,980	13,971	17,054	18,346	△496	1,503	1,160
当期純利益率	3.62%	2.85%	2.08%	22.75%	26.64%	29.01%	△2.00%	5.03%	3.57%

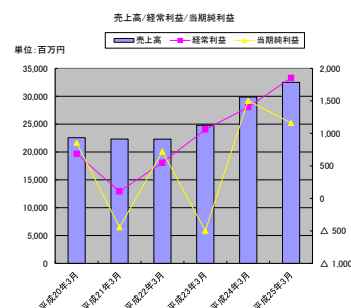
㈱ガリバーインターナショナル



㈱ユー・エス・エス



㈱ハナテン



㈱ガリバーインターナショナルの売上高は、平成20年2月期の1905億円から平成25年2月期は1434億円と25%減少しています。売上高総利益率は23.6%に減少しており、原価の高騰または売上単価の減少があったことと思われます。販管費はほぼ横ばいですが経常利益は黒字で推移しております。

㈱ユー・エス・エスの売上高は平成22年3月期の売上高を底に回復基調にあり、平成25年3月期は632億円となりました。売上総利益率は60%と高く販売管理費を削減したことにより、経常利益、当期純利益ともに増加しています。当期純利益率は29%と高収益体質となっています。

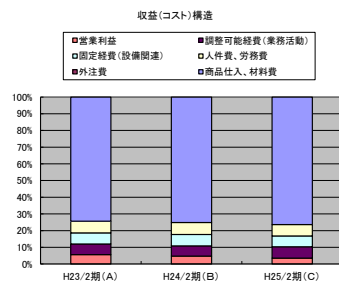
㈱ハナテンは、数年前まで低迷していましたが、この3年で売上高が45%増加しました。売上総利益率は23%と一定しておりますが、規模の拡大による販売管理費の増加が売上の増加率を下回っており、経常利益の増加につながっています。平成23年3月期は減損損失を計上したことにより赤字となりましたが、その後は利益を計上しています。

各社の収益構造と1人当たりの売上高、労働生産性を見比べてみます。

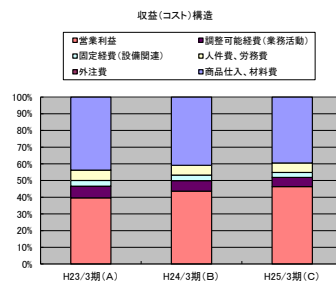
(単位：百万円)

	㈱ガリバーインターナショナル			㈱ユー・エス・エス			㈱ハナテン		
	H23. 2	H24. 2	H25. 2	H23. 3	H24. 3	H25. 3	H23. 3	H24. 3	H25. 3
売上高	142,038	132,881	143,417	61,417	64,009	63,243	24,802	29,864	32,487
商品仕入、材料費	105,565	99,892	109,527	26,865	26,161	24,982	19,152	23,157	24,995
業務委託費(外注費)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
人件費	10,011	9,546	9,720	3,814	3,735	3,557	1,517	1,799	1,949
固定経費(設備関連)	9,360	8,976	9,305	2,086	2,145	1,888	1,510	1,710	1,831
調整可能経費(業務活動)	9,101	8,217	9,788	4,315	4,011	3,506	2,128	2,472	2,593
営業利益	8,001	6,249	5,077	24,332	27,952	29,304	1,322	1,686	2,125
一人当たり売上高(千円)	60,262	56,021	59,534	42,066	46,586	45,928	60,641	63,004	61,412
労働分配率(%)	27.4	28.9	28.7	11.0	9.9	9.3	26.8	26.8	26.0
付加価値生産性(千円)	15,474	13,908	14,068	23,666	27,546	27,786	13,814	14,150	14,163

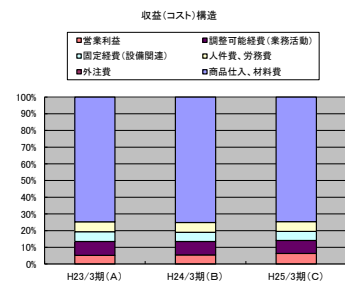
㈱ガリバーインターナショナル



㈱ユー・エス・エス



㈱ハナテン



ガリバーインターナショナルとハナテンは、中古自動車の買取販売を主業務としておりますので、商品仕入額が76～77%の割合となっています。人件費割合は6～7%であり、労働分配率は26～28%となっています。一人当たり売上高は60百万円前後、付加価値生産性は14百万円前後とほぼ同額となっています。

ユー・エス・エスは、中古自動車のオークションを主業務としています。商品仕入額の割合は、売上の40%前後、人件費は5%強、その他経費は10%弱となっており、低コスト経営ができています。営業利益率は46%と高収益体質となっています。

労働分配率は10%と一般企業に比べると相当低く、付加価値生産性は27百万円と一般企業に比べ高額となっています。

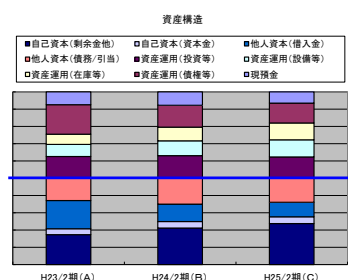
5. 中古自動車販売業の資産構造の特徴

次に示す表及びグラフは3社の資産構造です。

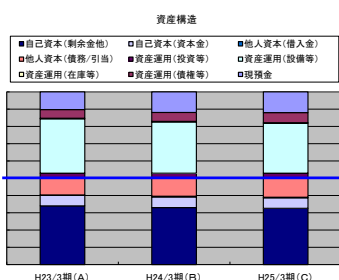
(単位：百万円)

	(株)ガリバーインターナショナル			(株)ユー・エス・エス			(株)ハナテン		
	H23. 2	H24. 2	H25. 2	H23. 3	H24. 3	H25. 3	H23. 3	H24. 3	H25. 3
現預金等	8,896	8,472	6,863	30,980	36,840	37,033	1806	3797	4344
債権等	20,438	13,813	12,312	15,123	15,930	18,068	1,603	1,230	1,239
在庫等	7,004	8,640	10,380	971	961	946	2,279	2,529	3,767
設備等	8,388	9,364	10,551	95,593	91,839	89,288	4,755	4,770	4,072
投資等	15,128	14,353	13,146	8,969	9,068	9,206	680	708	1754
債務/引当	15,447	16,351	14,802	29,334	32,274	33,909	2,863	2,724	3,303
借入金	19,517	11,000	9,000	355	1,267	957	6,352	7,411	7,922
資本金	4,157	4,157	4,157	18,881	18,881	18,881	1,000	1,000	1,000
剰余金他	20,734	23,135	25,294	103,066	102,216	100,795	909	1,900	2,952
うち利益剰余金	20,083	23,021	25,171	104,012	115,066	125,599	555	2,038	3,090
総資産額	59,856	54,643	53,253	151,636	154,639	154,543	11,125	13,036	15,178

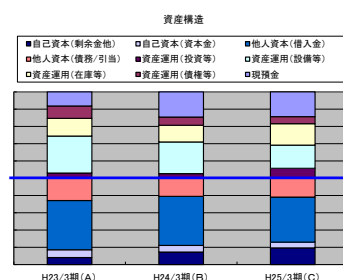
(株)ガリバーインターナショナル



(株)ユー・エス・エス



(株)ハナテン



貸借対照表の構成比は、三社三様の構成になっています。

ガリバーインターナショナルの資産の構成比は、売掛金等の債権、在庫、設備、投資の割合が20~25%前後の比率となっています。設備の内訳は、中古自動車の展示場である建物及び構築物が大半を占めています。投資等の内訳も展示場として必要な土地等の賃貸保証金や建設協力金となっています。借入金残高は年々減少し、剰余金が逆に年々増加し、良い結果になっています。

ユー・エス・エスの資産の構成比は、土地、建物及び構築物の割合が総資産の75%を占めています。オークションの性格上、在庫は持つ必要がないことも特徴となっています。債権債務の内訳は、オークション貸勘定、オークション借勘定の比率が高くなっています。自己資本比率が77%であり、資産投資を自己資本で賄っています。

ハナテンの資産構成は、土地を処分したことにより、有形固定が減少し、現預金及び在庫が増加しました。在庫割合は、25%となり増加しています。資金調達は長短借入に依存しており、総資産の50%以上を借入れに依存しています。

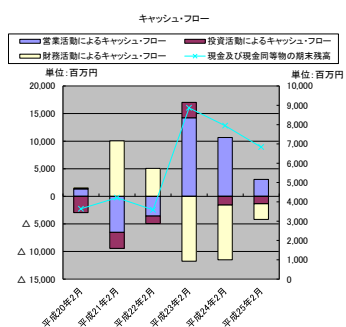
6. 中古自動車販売業のキャッシュ・フローの特徴

各社のキャッシュ・フローの状況は下記の通りです。

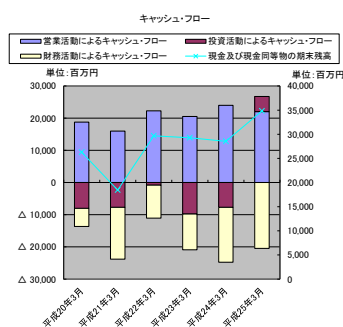
(単位：百万円)

	㈱ガリバーインターナショナル			㈱ユー・エス・エス			㈱ハナテン		
	H23. 2	H24. 2	H25. 2	H23. 3	H24. 3	H25. 3	H23. 3	H24. 3	H25. 3
営業CF	14,253	10,665	3,064	20,512	24,014	22,059	597	1,679	1,100
投資CF	2,790	-1,580	-1,348	-9,786	-7,699	4,679	-311	-126	-840
フリーCF	17,043	9,085	1,716	10,726	16,315	26,738	286	1,553	260
財務CF	-11,749	-9,919	-2,830	-11,127	-17,053	-20,446	321	437	290
CF期末残高	8,869	7,945	6,836	29,280	28,540	34,833	1,803	3,794	4,344
CFパターン	2	4	4	4	4	2	3	3	3

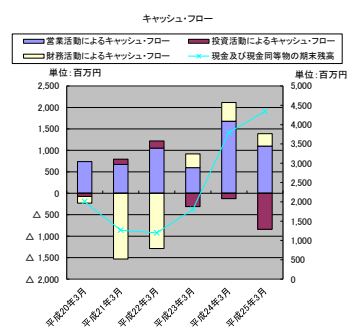
㈱ガリバーインターナショナル



㈱ユー・エス・エス



㈱ハナテン



ガリバーインターナショナルのキャッシュ・フローの状況は、この3年間は営業CFがプラスになりましたが、5年前はマイナスとなり、財務CFにより資金を得ていました。最近3年間は営業CFの収入により借入金の返済が進み、優良企業のCFの状態になりました。

ユー・エス・エスのキャッシュ・フローは営業CFがプラスで推移しています、法人税等で100億円以上の支出がありますが、それを上回る利益を計上しています。債権債務等の増減は、CFに影響を及ぼすほどの額はありません。平成25年3月期は定期預金の減少があり投資CFがプラスになりました。財務CFは、自己株式取得と配当金の支払いが大半を占めています。

ハナテンのキャッシュ・フローは、最近3年間でキャッシュ残高を2.5倍にしております。営業CFはプラスで推移していますが、資金移動を伴わない損失の増加が影響しています。投資CFは有形固定資産の取得によりマイナスになりました。投資CFは借入金の増加によりプラスになっています。

7. 中古自動車販売業の経営指標の特徴

次に示す表は、各社の主な財務指標です。

		㈱ガリバーインターナショナル			㈱ユー・エス・エス			㈱ハナテン		
		H23. 2	H24. 2	H25. 2	H23. 3	H24. 3	H25. 3	H23. 3	H24. 3	H25. 3
ROA	%	8.6	6.9	5.6	9.2	11.0	11.9	-4.5	11.5	7.6
総資本回転率	回	2.4	2.4	2.7	0.4	0.4	0.4	2.2	2.3	2.1
売上債権回転期間	日	43.6	29.3	24.5	82.2	81.9	94.2	1.5	1.3	1.4
買入債務回転期間	日	9.8	8.0	8.8	72.2	78.2	96.6	3.7	3.5	4.9
一人当たり売上高	千円	60,262	56,021	59,534	42,066	46,586	45,928	60,641	63,004	61,412
流動比率	%	160.1	192.6	170.3	204.7	204.1	199.0	170.7	212.3	231.3
自己資本比率	%	41.6	49.9	55.3	80.2	78.0	77.1	17.2	22.3	26.0
負債比率	%	140.5	100.2	80.8	24.4	27.7	29.1	482.7	349.5	284.0
固定長期適合率	%	63.3	61.5	66.0	81.3	78.6	77.9	69.8	57.8	42.3
付加価値率	%	25.7	24.8	23.6	56.3	59.1	60.5	22.8	22.5	23.1
労働分配率	%	27.5	28.9	28.7	11.0	9.9	9.3	26.9	26.8	26.0
借入金依存度	%	32.6	20.1	16.9	0.2	0.8	0.6	57.1	56.9	52.2

ガリバーインターナショナルの財務指標の特徴は、売上債権回転期間が約 1 ヶ月、買入債務回転期間が約 1 週間となっていることにあると思われま。購入先は個人で現金払い、販売先は事業者で掛け売り取引によっていると考えられます。

ユー・エス・エスの財務指標の特徴は、総資本回転率が 0.4 回、労働分配率が 10%前後と一般企業に比べ、極端に低くなっています。この原因は、剰余金の積立による資産増と高収益体質のよるものです。

ハナテンの財務指標の特徴は、個人相手の現金商売が基本となっているため、売上債権及び買入債務回転期間が数日と極端に短くなっています。

8. 中古自動車販売業の課題

中古自動車業界は、独立系、メーカー系ディーラー、個人事業者など多くの事業者が参入しています。事業の特徴上、商品である中古自動車の展示場が必要であり、ある程度の広さの土地が必要であること、顧客の多様なニーズに対応するために一定量の在庫を持つことが必要であり、滞留資金が生まれます。一人当たり売上高は 60 百万円あり、少ない社員数で、大きな売り上げを上げることができています。

流通の特徴としては、近年は、中古車オークション事業が始まり、流通形態を変えてきました。

取扱台数は、1997 年をピークに減少し、近年の若者の車離れも減少の一因になっていると思われま。中古車の場合、一品対応であり、販売以上に売れる商品の仕入れの腕が必要です。

以 上