

|| 企業調査レポート ||

アップルインターナショナル

2788 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年4月24日(月)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. トピックス	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要及び事業内容	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2022 年 12 月期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	09
● 2023 年 12 月期の業績見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
1. 国内事業	10
2. 東南アジア市場	10
■ 株主還元策	14

要約

タイをはじめとする海外のオートオークション事業拡大に注力

アップルインターナショナル<2788>は、本体が日本からの中古車輸出を主要事業とし、連結子会社が日本国内で中古車買取販売事業のフランチャイズチェーン本部を、グループ会社が加盟店として買取店舗「アップル」直営店を運営している。事業環境の変化を見越し、成長分野で自社の強みが生かせるオートオークション事業の海外展開に注力する方針を掲げている。

1. 業績動向

2022年12月期の連結業績は、売上高が前期比56.6%増の29,222百万円、営業利益が同350.9%増の1,458百万円、経常利益が同217.4%増の1,701百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同229.9%増の1,330百万円となり、過去最高益を更新した。期初予想（売上高16,034百万円、営業利益203百万円）を大きく超過し、各利益は2度の上方修正値も上回る好決算となった。半導体不足などによる自動車メーカーの供給制約と為替の急激な円安シフトを主因とし好調に推移した。事業別では、中古車輸出事業の売上高が前期比93.4%増の22,008百万円とほぼ倍増した一方、中古車買取販売事業は同0.1%減の7,087百万円と横ばいとなった。また、中古車買取販売事業のうちフランチャイズ本部事業はおおむね堅調に推移した。

2023年12月期の連結業績は、売上高が前期比25.9%減の21,664百万円、営業利益が同67.1%減の480百万円、経常利益が同64.7%減の601百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同67.2%減の437百万円の見通し。前期比では減収減益となるが、経常利益は過去5期と比べると3番目の水準となる。自動車メーカーからの供給不安定により商品確保の見通しが不透明であることから、期初予想は控えめとした。

2. トピックス

タイでオートオークション会場を運営するApple Auto Auction (Thailand) は、2022年9月、バンコクの基幹オークション会場を移転・拡大した。また、データ連携された地方のサテライト会場を新たに5ヶ所開設して26ヶ所にした。同業他社は、拠点数が多い企業はIT化が進んでおらず、IT化している企業は拠点が少ない傾向にあり、Apple Auto Auction (Thailand) は両方の機能を併せ持つ点で優位性が高い。一方、同月にワンストップサービス「APPLE SERVICE PLUS」の提供を開始しており、収益リソースの多様化と安定化を目指している。2023年12月期後半からリターンが得られると想定している。

要約

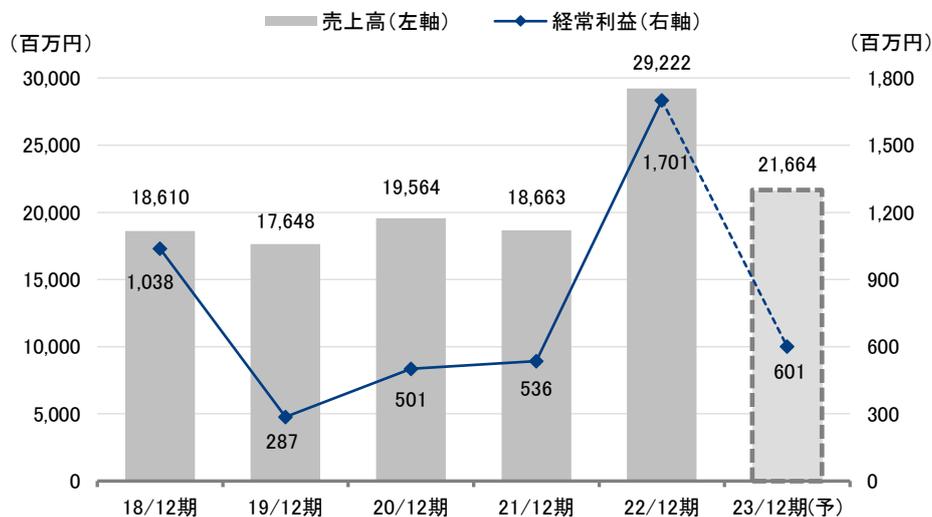
3. 中長期の成長戦略

同社は、今後縮小傾向が続くと予想される国内市場は慎重なスタンスで安定成長を図る一方、中古車流通市場が発展し続ける海外市場、特に東南アジアに経営資源を傾斜する方針を掲げている。同社のタイにおける中古車オートオークション事業では不透明な中古車の品質を数値化し、安心して競りに参加できる環境を提供する「日本式インスペクション基準」を導入し、業界トップの地位を築いている。タブレット端末を利用した査定登録システムの開発により、1台当たりの登録時間を大幅に短縮しただけでなく、オークション参加者は専用アプリを用いたスマートフォンやパソコン、タブレット画面で検索、入札、落札までワンストップで行うことができ、省人化、効率化、利用者の利便性に優れている。同社は、タイで完成された事業パッケージを近隣諸国へ横展開することで、事業拡大を目指している。

Key Points

- ・中古車輸出事業と中古車買取販売事業の2本柱を展開
- ・2022年12月期は円安を追い風に過去最高益を更新
- ・タイでは基幹オークション会場を移転・拡大、サテライト会場を全国展開
- ・中古車流通市場が発展し続ける海外市場に経営資源を投入

売上高と経常利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要及び事業内容

中古車輸出事業と中古車買取販売事業の 2 本柱を展開

1. 会社概要

同社は、1996 年に中古車輸出のパイオニアとして東南アジア諸国への中古車輸出事業を開始した。その後、中古車買取販売事業に加えて、オートオークション事業を行うなど自動車流通市場の一翼を担うに至った。海外では、築き上げた信頼と人的ネットワークの拡がりにより、新たな事業を展開しつつある。現在、同社グループは本体が日本からの中古車輸出を主要事業とし、連結子会社が日本国内で中古車買取販売事業のフランチャイズチェーン本部を、グループ会社が加盟店として直営店を運営している。

企業理念は、「私達アップルは、海外の人々と喜びを分かち合いながら、お客様と社会からの信頼を築きあげることに価値を見出し、夢の実現に向けグローバルに自動車関連ビジネスを展開してまいりました。」としている。「人へ社会へ、そして新たな価値を創造し続けることに挑戦し、新しい未来を切り開き、社会の発展に貢献すること」を目指し、「FORWARD THE FUTURE」をコーポレートスローガンに掲げている。

2. 沿革

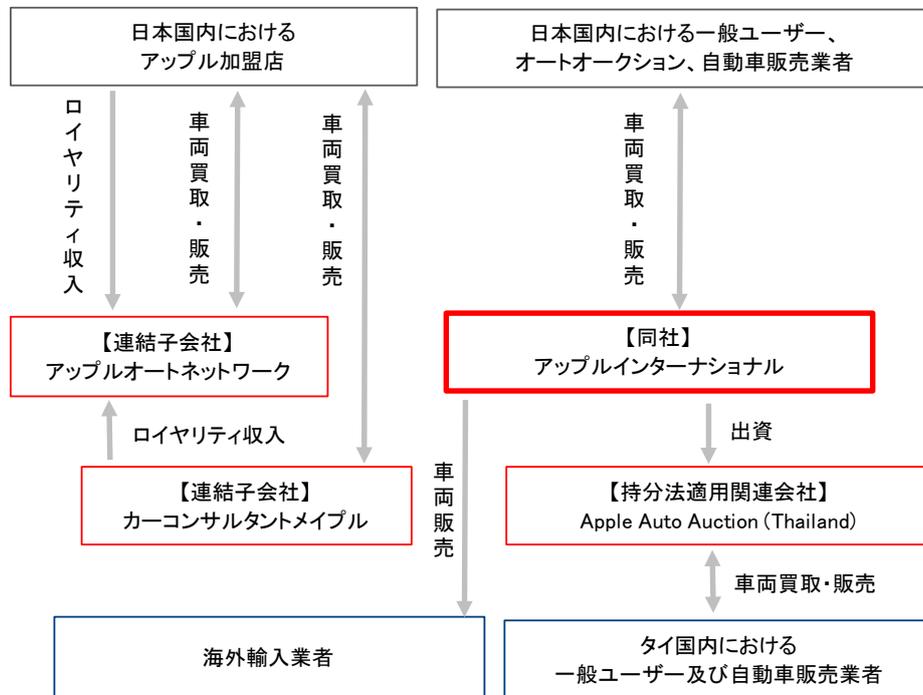
同社は 1996 年 1 月、中古車の買取・販売を目的として三重県四日市市に設立された。東南アジア諸国のモータリゼーションは活況で、海外輸入業者のニーズに対応するため、同年 12 月にタイ及び香港で中古車の輸出事業を開始した。現在は、本体である同社がタイを中心にマレーシア、シンガポール、インドネシアなどへ日本からの中古車輸出事業を展開している。2016 年 11 月には東京本社を東京都中央区に開設し、2 本体制とした。

2003 年 12 月に東京証券取引所マザーズ市場に上場し、2015 年 5 月に同市場第 2 部に市場替えとなった。また、2022 年 4 月の同市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行した。

同社は M&A による事業規模と領域の拡大を図っており、2001 年 11 月に自動車買取・販売を行うカーコンサルタントメイプル（株）を、2004 年 5 月にはアップルフランチャイズ本部のアップルオートネットワーク（株）の株式を取得した。現在、両社は連結子会社となっている。また、2007 年にはオートオークション会場を運営する合併会社として Apple Auto Auction (Thailand) をバンコク市内に設立し、翌年からタイにてオートオークション事業を開始した。同社は同合併会社の株式の 34.4% を所有し、持分法適用関連会社としている。直近では 2021 年に（有）ホンダショップヒナガの全株式を取得し子会社化しているが、連結化はしていない。

会社概要及び事業内容

事業系統図



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

関連会社

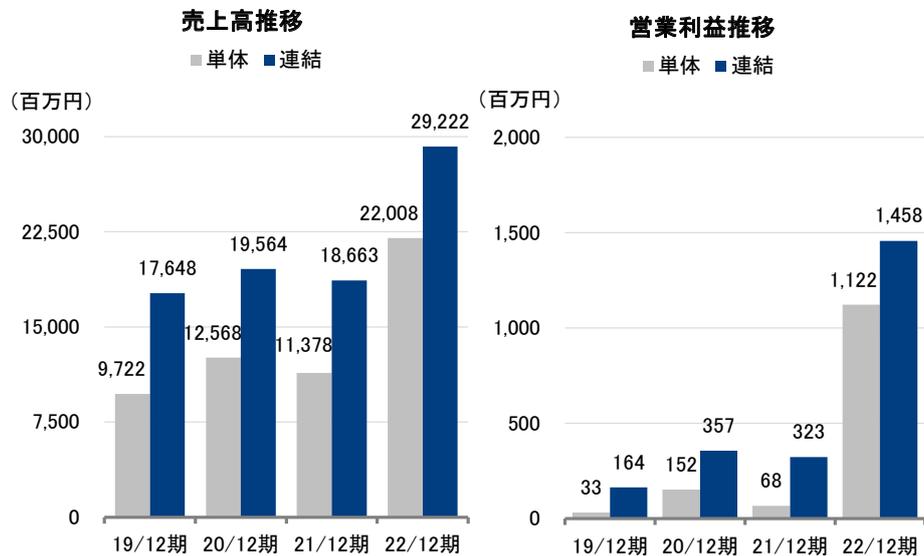
名称	所在地	資本金 / 出資金	所有割合	主要な事業内容
アップルオートネットワーク(株)	三重県四日市市	347百万円	74.3%	連結 中古車の買取及びフランチャイズチェーン網の統括管理
カーコンサルタントメイプル(株)	山梨県中巨摩郡	10百万円	100.0%	連結 中古車の買取及び販売
Apple Auto Auction (Thailand)	タイ	287百万円	34.4%	持分法 自動車オークション会場運営

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社グループは、本体での中古車輸出事業及び連結子会社での中古車買取販売事業のフランチャイズチェーン本部の2本柱で事業を展開しており、自動車販売関連事業の単一セグメントとなる。本体の中古車輸出事業は単体決算で、これに中古車買取販売事業のフランチャイズチェーン本部であるアップルオートネットワークと、中古車の買取及び販売を行うカーコンサルタントメイプルを加えたものが連結決算となる。単体決算の営業利益推移を見ると、2019年12月期の33百万円から2022年12月期は1,122百万円と大きく拡大しており、構成比も着実に上がっている。なお、タイで自動車オークション会場運営を行うApple Auto Auction (Thailand)の業績は、営業外収益の投資損益としている。

会社概要及び事業内容



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

(1) 中古車輸出事業

中古車輸出事業は輸出先の経済状況、税制改正及び排ガス規制、為替レートの変動、モデルチェンジの時期などが販売に影響を及ぼすことから、業績の変動が大きい。主力販売先のタイでは、過去に自動車税増税に伴う駆け込み需要の発生と反動減、前国王の崩御、新国王の戴冠式などの国家イベントの影響を受けており、2020年12月期以降は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）に伴う行動制限の影響を受けている。外国人の入国制限により観光業が打撃を受け、タイの実質 GDP 成長率は2020年にマイナス6.2%と大きく落ち込み、2021年に1.5%のプラスに転じ、2022年に2.6%となった。なお、2023年は観光業の回復、民間・公共投資の拡大、国内需要の継続的な拡大、農業の成長によって2.7～3.7%と予想されている※が、車両の供給制約と円安シフトが同社業績の変動要因となる。

※タイ国家経済社会開発委員会（NESDC）による。

(2) 中古車買取販売事業

中古車買取販売事業では、連結子会社のアップルオートネットワークがフランチャイズチェーン本部を、グループ会社が加盟店として買取店舗「アップル」直営店を運営している。「アップル」は250店舗を展開しており、地域別内訳は北海道・東北が9.5%、関東が39.3%、甲信越・北陸が3.3%、東海が33.9%、近畿が5.0%、中国・四国が3.7%、九州・沖縄が5.4%となる。今後は手薄な地域のネットワークを強化する方針だ。なお、これまでは同業者が加盟することが多かったが、最近では同業者以外の自動車関連事業者からの問い合わせも増えているようだ。

また、持分法適用会社のApple Auto Auction (Thailand) がタイでオートオークション会場を運営している。出品料、落札料、成約料を徴収するフィービジネスであるため、安定的に高収益を上げている。今後は成長分野で自社の強みが生かせるオートオークション事業の海外展開に注力する方針だ。

業績動向

2022年12月期は円安を追い風に過去最高益を更新

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高が前期比56.6%増の29,222百万円、営業利益が同350.9%増の1,458百万円、経常利益が同217.4%増の1,701百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同229.9%増の1,330百万円と過去最高益を更新した。期初予想（売上高16,034百万円、営業利益203百万円）を大きく超過し、各利益は2度の上方修正値も上回る好決算となった。

2022年12月期連結業績

(単位：百万円)

	21/12期		22/12期			増減		計画比
	実績	対売上比	期初予想	実績	対売上比	額	率	
売上高	18,663	-	16,034	29,222	-	10,558	56.6%	82.3%
中古車輸出事業	11,378	61.0%	-	22,008	75.3%	10,630	93.4%	-
中古車買取販売事業	7,093	38.0%	-	7,087	24.3%	-6	-0.1%	-
売上総利益	1,956	10.5%	-	3,547	12.1%	1,590	81.3%	-
販管費	1,633	8.8%	-	2,088	7.1%	455	27.9%	-
営業利益	323	1.7%	203	1,458	5.0%	1,135	350.9%	618.7%
経常利益	536	2.9%	345	1,701	5.8%	1,165	217.4%	393.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	403	2.2%	229	1,330	4.6%	927	229.9%	481.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

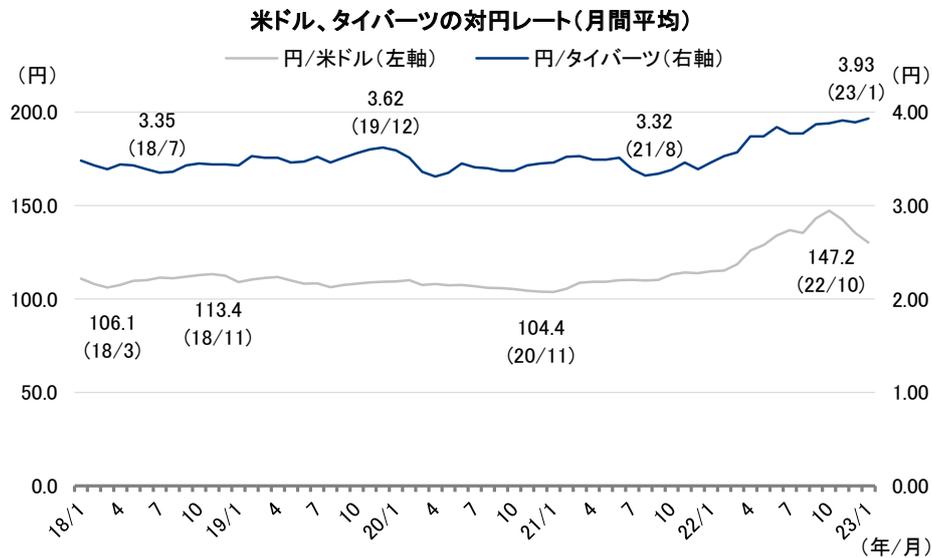
好業績の主要な要因は、半導体不足などによる自動車メーカーの供給制約と為替の急激な円安シフトである。このうち為替については、2022年初約115円/米ドルから10月に151円/米ドルと32年ぶりの円安水準となった。新車の供給不足により中古車価格が上昇したことに加え、海外では円安メリットで買い急ぎが発生した。中古車輸出事業は一定割合のマーヅンを得るため、1台当たりの販売価格の上昇により利幅が拡大し大幅な増益をもたらした。

アップルインターナショナル
2788 東証スタンダード市場

2023年4月24日(月)

<https://www.apple-international.com/ir/>

業績動向



このような事業環境の下、同社は引き続き自動車市場の拡大が見込まれる東南アジア諸国等を中心に多国間の貿易ルートを確認し、高付加価値化を図ることで自動車市場の活性化と収益拡大に努めた。事業別では、中古車輸出事業の売上高が前期比 93.4% 増の 22,008 百万円とほぼ倍増した一方、中古車買取販売事業は同 0.1% 減の 7,087 百万円と横ばいとなった。また、中古車買取販売事業のうちフランチャイズ本部事業はおおむね堅調に推移し、フランチャイズ店舗数は同 8 店舗増の 251 店舗、査定件数は同 8.9% 増の 158,200 件、買取台数は 3.9% 増の 72,500 台、販売台数は同 0.7% 増の 80,800 台であった。一方で直営店は、新車販売が不安定であったことに伴いディーラーの下取り車サポート業務が減少した。

2. 財務状況と経営指標

2022年12月期末の資産合計は前期末比1,755百万円増加し15,957百万円となった。2022年12月期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、中古車輸出事業の売上計上基準を従来の出荷基準から入金基準に変更した結果、流動資産の売掛金が1,434百万円減少し、商品及び製品が2,920百万円増加した。短期的な財務の安全性を見る流動比率は249.5%の高水準を維持した。大幅な増益を反映して純資産が同1,112百万円増加したことから、自己資本比率は同1.7ポイント上昇し46.8%となった。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	増減
流動資産	8,981	11,438	11,761	13,421	1,660
現金及び預金	2,238	2,383	4,582	4,456	-126
売掛金	3,937	5,621	5,264	3,830	-1,434
商品及び製品	2,511	3,059	1,782	4,703	2,920
貸倒引当金	-303	-324	-280	-399	-119
固定資産	1,872	1,935	2,440	2,535	95
有形固定資産	1,063	1,015	892	886	-6
無形固定資産	45	43	35	19	-16
投資その他	763	876	1,511	1,629	118
資産合計	10,853	13,374	14,201	15,957	1,755
流動負債	2,789	4,914	4,633	5,379	745
固定負債	1,900	1,998	2,730	2,627	-102
負債合計	4,689	6,912	7,363	8,006	643
(有利子負債)	3,670	5,919	5,860	6,630	770
純資産	6,163	6,461	6,837	7,950	1,112
【安全性】					
流動比率	322.0%	232.8%	253.9%	249.5%	-4.4pt
自己資本比率	53.4%	45.3%	45.1%	46.8%	1.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年12月期末の現金及び現金同等物は前期末比142百万円減の4,334百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは608百万円の支出となった。「収益認識に関する会計基準」等の適用により、棚卸資産の増加額(2,960百万円)が売上債権の減少額(1,434百万円)を上回った。投資活動によるキャッシュ・フローは24百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の増加により491百万円の収入となった。いすゞ自動車<7202>との資本提携解消による自己株式の取得で未処分利益が200百万円減少したが、今後消却を行う意向だ。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/12 期	20/12 期	21/12 期	22/12 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	17	-1,733	2,752	-608	-3,361
投資活動によるキャッシュ・フロー	-200	-320	-437	-24	412
財務活動によるキャッシュ・フロー	544	2,213	-135	491	626
現金及び現金同等物の期末残高	2,137	2,296	4,476	4,334	-142

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

自動車メーカーからの供給不安定により商品確保の見通しが不透明であることから、2023年12月期は減収減益予想

● 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高が前期比25.9%減の21,644百万円、営業利益が同67.1%減の480百万円、経常利益が同64.7%減の601百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同67.2%減の437百万円の見通し。前期比では減収減益となるが、経常利益は過去5期と比べて3番目の水準となる。自動車メーカーからの供給不足不安定により商品確保の見通しが不透明であることから、期初予想は控えめとした。

2023年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	29,222	-	21,664	-	-25.9%
営業利益	1,458	5.0%	480	2.2%	-67.1%
経常利益	1,701	5.8%	601	2.8%	-64.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,330	4.6%	437	2.0%	-67.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

前期の業績拡大要因であった急激な円安シフトとそれに伴う買い急ぎ需要は一巡したと弊社では見ている。日米の拡大する金利差や金融政策を考慮すると、急激な円高に転換する可能性が低いためだ。一方、自動車メーカーの供給不足については一気に解消される見込みはないと弊社では予想している。これは、自動車メーカーの供給不足が徐々に正常化されたとしても、陸送の人手不足などのボトルネックが存在していることによる。このような事業環境の下、同社は引き続き東南アジアを中心に中古車輸出事業の販路を拡大するとともに、同社とアップルオートネットワーク両社のシナジー効果を加速させ、グローバル化とIT化を目標にグループ全体の企業価値向上と持続的成長を目指す。

■ 中長期の成長戦略

中古車流通市場が発展し続ける海外市場に経営資源を投入

同社は、今後縮小傾向が続くと予想される国内市場は慎重なスタンスで安定成長を図る一方、中古車流通市場が発展し続ける海外市場、特に東南アジアに経営資源を傾斜する方針を掲げている。

1. 国内市場

少子高齢化と人口減少が進む日本は市場規模の縮小傾向が続くと予想されていることから、同社は5～10年先の業界の変化を見越し、新たなビジネスモデルの構築に着手した。シェアリングエコノミーにより自動車の「所有」から「利用」へ移行することを捉えて、中古車買取販売事業でカーシェア、カーリース、レンタカー事業に参入した。カーシェアでは電気自動車(EV)の取り扱いも検討しているようだ。なお、カーリースは専門店を設置し、レンタカー事業は沖縄県と大分県で開始した。また、原付登録となる1人乗り電気ミニカー「e-Apple」の販売を開始したほか、新たに開設する買取店舗「アップル」については買取・整備・販売の機能を有する大型店舗としている。

2. 東南アジア市場

中古車輸出事業は、気候変動問題からEVを含む次世代車へのシフトが急速に進むことや、市場環境の変化に伴う日本車の国際競争力維持といったリスク要因がある。また、業績動向が為替レートの変動など外部要因に大きく影響を受ける。一方、東南アジア諸国は、経済成長とともにモータリゼーションが進んでおり、このような事業環境の下、同社グループは経営リソースを活用し、オートオークション事業の多国展開に経営資源を投入することで、東南アジア諸国の中古車流通市場トップを目指している。

(1) リーフロッグ型の発展

既存の社会インフラが整備されていない新興国で、先進国が歩んできた技術進展を飛び越えて新しいサービス等が一気に広まることを「リーフロッグ(Leapfrogging)型発展」と呼ぶ。代表例は、東南アジア諸国で固定電話の普及を待たずに、携帯電話やスマートフォンが急速に普及したことである。社会のデジタル化、ペーパーレス化、キャッシュレス化を一気に推し進める原動力となった。弊社では、自動車市場でもリーフロッグ型発展が起こりうると考えている。

自動車業界の既存のインフラはガソリンスタンドになる。日本での建設費は、ガソリンスタンドが7,000万～8,000万円、水素ステーションは5億～6億円と高額だ。また、既存のインフラでは製油所からガソリンスタンドに「危険物」を配送する必要があるが、運転手不足がボトルネックとなっている。電気自動車の充電スタンドであれば、急速充電器を使用する場合でも設置費用は300万～1,000万円程度、戸建て向けであれば、4万～12万円と安価であることに加え、EVカーディーラーが顧客の自宅に充電設備を設置することもできる。電力不足という問題はあっても、EV用充電設備は設置が容易、低コスト、短い工期などのメリットが多く、新興国でガソリンスタンドを飛び越えて普及する可能性が高い。

国別自動車年間販売台数、保有台数、人口比 (2020年)

	年間販売台数 (千台)	年末保有台数 (千台)	人口 (千人)	保有台数人口比
世界	78,774	1,535,256	7,795,000	19.7%
中国	25,311	273,390	1,439,300	19.0%
米国	14,881	289,037	331,000	87.3%
日本	4,598	78,461	126,500	62.0%
インド	2,938	68,530	1,380,000	5.0%
タイ	792	19,639	69,800	28.1%
インドネシア	532	29,246	273,510	10.7%

出所：年間販売台数、年末保有台数：(一社)日本自動車工業会
 人口：国連人口基金「世界人口白書 2020」

(2) 世界の新车販売動向

世界の新车販売台数は、2021年にバッテリー式EV (Battery Electric Vehicle: BEV) がハイブリッド車 (HV) を上回った。BEVの販売台数は2021年に前年比2.2倍、2022年に同68%増の約780万台と全体の10%を占めた。また、新车販売のBEVの割合は中国が19%、欧州が11%、米国が6%であった。国内のBEV新车販売台数は登録車が3.1万台だが、軽自動車を含むと5.8万台となり、構成比は同1.1ポイント上昇の1.7%となった。

欧米では、ガソリン車・ディーゼル車の新车販売を禁止する動きが加速している。英国及びフランスは2017年、2040年までにEV以外の新车販売を禁止することを発表した。英国はこれを前倒しし、ガソリン車・ディーゼル車を2030年に、ハイブリッド車を2035年に販売禁止するとした。米カリフォルニア州の環境当局は、2026～2035年にかけてガソリン車の販売を段階的に禁止する。自動車メーカーは、新车販売台数のうちゼロエミッション車 (ZEV = 排ガスゼロ車) の割合を、2026年式で35%、30年式で68%、35年式では100%に引き上げることが求められる。プラグインハイブリッド車 (PHV) はZEVと認められるが、2035年には州内の新车販売が禁止される。中国政府は、2030年までにEV比率を40%に引き上げるよう自動車メーカーに義務付けている。一方、国内では、東京都が2030年までに都内でのガソリン車の新车販売禁止を宣言している。また、2025年からは新築マンションへのEV充電器の設置を義務付けており、2023年度には都内4万～5万棟の中古マンションを対象に充電器設置補助金の上限を2倍に引き上げる。

(3) タイの自動車市場

タイは、アジアのデトロイトと称されており、世界11位、ASEANで最大の自動車生産国である。2022年は自動車生産台数が188.3万台、国内販売が84.9万台、輸出が100.0万台であった。これまでは日系メーカーが同国の自動車産業の発展をけん引してきたが、電動化により状況の変化が著しい。タイの国家経済社会開発委員会 (NESDC) は、2021年に第13次国家経済社会開発計画 (2023～2027年) の立案を始め、タイ投資委員会 (BOI) はEVの製造事業を奨励している。投資額合計が50億バーツ (約190億円) 以上の場合、BEVの生産事業者は8年間の法人所得税が免除される。研究開発投資についても、BEVの生産・普及を支援するための補助金として29.24億バーツ (約111億円) を予算に組み込んだ。

中長期の成長戦略

同社のタイにおける中古車オートオークション事業では、不透明な中古車の品質を数値化し、安心して競りに参加できる環境を提供する「日本式インスペクション基準」を導入し、業界トップの地位を築いている。タブレット端末を利用した査定登録システムの開発により、1台当たりの登録時間を大幅に短縮しただけでなく、オークション参加者は専用アプリを用いたスマートフォンやパソコン、タブレット画面で検索、入札、落札までワンストップで行うことができ、省人化、効率化、利用者の便利性に優れている。また、画像AI技術を実証実行しており、導入されればデータ登録の時間短縮、人的リソースの極小化、個人のノウハウに依存しない査定品質が実現できる。

インターネットを活用した競りシステム（スマートフォン画面）



出所：決算説明資料より掲載

Apple Auto Auction (Thailand) は2022年9月、バンコクの基幹オークション会場を移転するとともに、地方のサテライト会場を新たに5ヶ所開設して26ヶ所にした。基幹オークション会場は敷地面積を15,000坪から25,000坪に拡大し、普通車用に4レーン、データ連携されたサテライト会場とのコネク用1レーンを設けた。同業他社は、拠点数が多い企業はIT化が進んでおらず、IT化している企業は拠点が少ない傾向にあり、Apple Auto Auction (Thailand) は両方の機能を併せ持つ点で優位性が高い。一方、同月にワンストップサービス「APPLE SERVICE PLUS」の提供を開始した。買取・販売・整備を同社が、ファイナンスと保険を銀行系のパートナー企業が担うことで、収益リソースの多様化と安定化を図る。2023年12月期後半からリターンが得られると想定している。

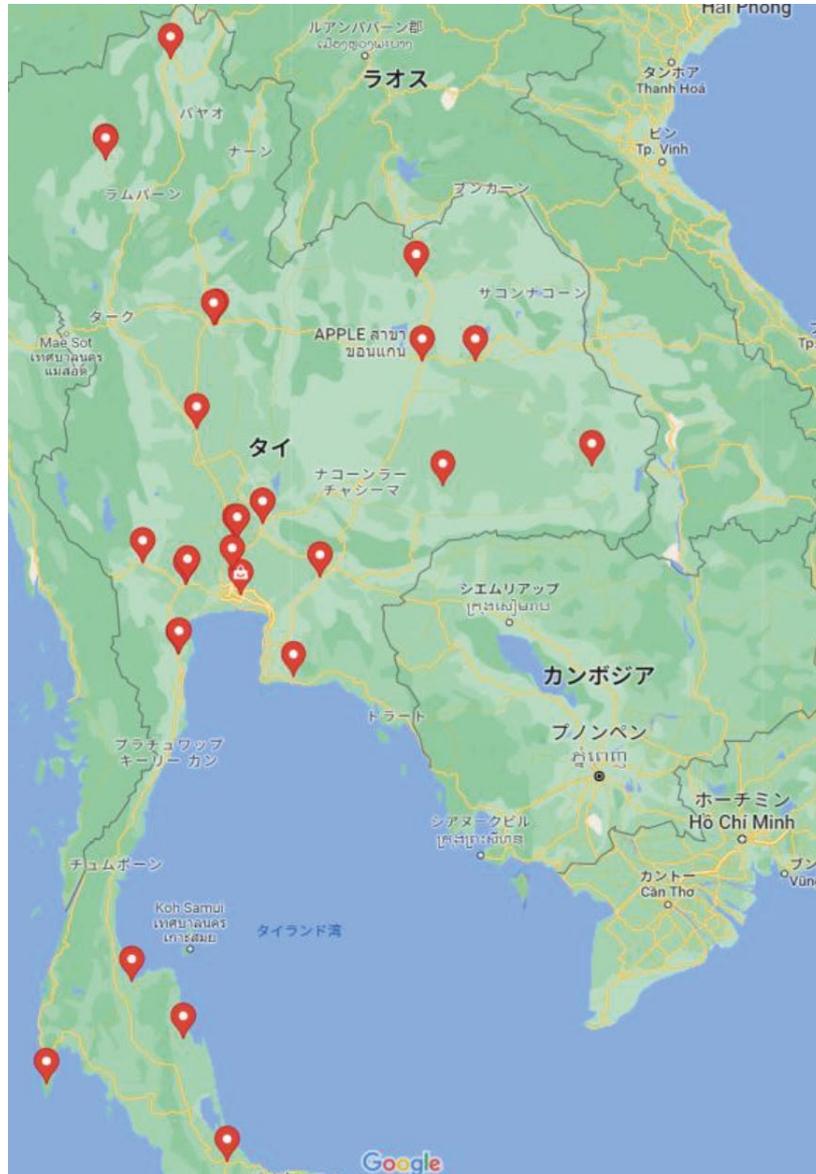
バンコクの基幹オークション会場（移転後）



出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

タイのオークション会場 (26 拠点)



出所：決算説明資料より掲載

(4) オートオークション事業の海外展開

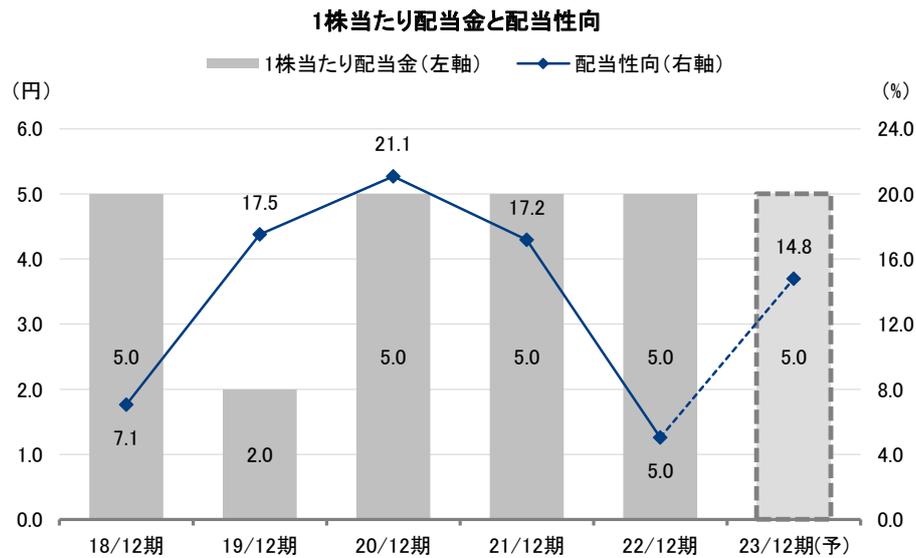
システム開発に従事するタイ人の技術者は英語が堪能なため、同システムを近隣諸国に横展開する際に従事できる。また、開発費用をタイ一国だけでなく、新たな進出国とシェアできるため新規市場開拓の参入障壁が下がる。タイにおいてシステムが完成しているため、立上げ費用や期間も勘案でき、現地パートナー候補企業との交渉もしやすい。これらのことから、同社はタイで完成された事業パッケージを、近隣諸国へ横展開することで事業拡大を目指している。

株主還元策

2023年12月期の1株当たり配当金は前期と同額の5.0円の予想

同社は、経営基盤の強化を図りながら、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識している。安定的な配当の継続・維持に留意するとともに、事業計画、財政状態、業績、株主資本利益率及び配当性向等を総合的に勘案したうえで、利益還元に努めることを基本方針としている。

この方針に基づき、2022年12月期の1株当たり配当金は3期連続の5.0円配当とし、配当性向は5.0%となった。2023年12月期も前期と同額の1株当たり5.0円を計画しており、配当性向は14.8%となる予想だ。なお、2022年12月期に増加した利益剰余金は、2023年12月期以降にタイの近隣諸国への市場開拓に用いて、中長期的な事業拡大を目指す。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp