



JASDAQ

平成 23 年 6 月 6 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 23 年 3 月の上場時価総額（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 23 年 3 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。大阪証券取引所が定める JASDAQ における有価証券上場規程第 47 条第 1 項第 2 号並びに業務規程、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 項第 1 号の規定では、9 ヶ月以内（事業の現状、今後の展開、事業の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）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 3 億円以上にならない時は、上場廃止になる旨規定されております。

(注) 大阪証券取引所の当該基準（上場時価総額）は、平成 23 年 12 月末までの期間、上場時価総額に係わる基準の取扱が 5 億円から 3 億円に変更されております。（大阪証券取引所が、基準の取扱の変更を継続することが適当でないと認める事情が生じた場合には、平成 23 年 12 月末の到来以前に当該措置の適用を終了し、又はその内容を変更することがあります。）

【ご参考】

(1) 月末上場時価総額

- ①当社株式 平成 23 年 3 月末（3/31）現在のの上場時価総額 224,663,535 円
(3 月末最終価格 45 円×3 月末上場株式数 4,992,523 株)
- ②当社株式 平成 23 年 4 月末（4/28）現在のの上場時価総額 249,626,150 円

(4月末最終価格 50 円×4月末上場株式数 4,992,523 株)

③当社株式 平成 23 年 5 月末 (5/31) 現在の相場時価総額 244,633,627 円

(5月末最終価格 49 円×5月末上場株式数 4,992,523 株)

(2) 月間平均相場時価総額

①当社株式 平成 23 年 3 月月間平均相場時価総額 274,361,832 円

②当社株式 平成 23 年 4 月月間平均相場時価総額 223,914,656 円

③当社株式 平成 23 年 5 月月間平均相場時価総額 253,304,851 円

2. 事業の現状

(1) 事業の環境

当社グループは、カー用品のアフターマーケットを対象に事業展開を行っており、現状の事業環境は以下のとおりです。

少子高齢化に伴うマーケットへのエントリー人口の減少及び退出、若年層の「車離れ」等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、それに伴い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す方針であります。

(2) 事業の現状

当社グループの事業は、カー用品のアフターマーケットを対象に、小売事業、卸売事業、フランチャイズ（以下、FC）事業及びその他事業の4事業部門で構成されております。

中核である小売事業は、カー用品店のモンテカルロ及びタイヤ専門館の直営店 24 店

舗、中古カー用品とアウトレットの藏之助の直営店1店舗（併設店）からなります。

卸売事業はカー用品総合卸売のスズカブレーン（2営業課）、ネット販売事業及び当社グループの仕入窓口である㈱ナップチェーンからなります。

FC事業はモンテカルロ5店舗と藏之助1店舗を運営しております。

その他事業は、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）、不動産管理事業等であります。

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、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に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。

直近の決算である平成23年3月期の連結業績につきましては以下のとおりです。

平成22年度中期経営計画に基づき、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、家賃削減や経費管理の徹底等により更なるコスト削減施策を行うとともに、これからの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。またメンテナンス部門の強化として、新たにボディーコーティングをピットメニューに追加するとともに、車検事業の拡大を図るべく認証工場の取得を進めました。この期間に4店舗で認証を取得し、期末時点では指定工場である車検の「光速王」3店舗、認証工場9店舗、取次店5店舗の体制となりました。

取扱窓口を拡大することで、地域のお客様に安価で良質なサービスを提供してまいります。

結果、連結売上高は89億56百万円（前年同期比14億42百万円減）となり、営業損失は1億6百万円（前年同期は1億16百万円の営業利益、前年同期比2億22百万円減）、経常損失は1億67百万円（前年同期は49百万円の経常利益、前年同期比2億17百万円減）、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の32百万円と事業再構築に向けた店舗閉店損失53百万円を特別損失に計上、当期純損失は2億80百万円（前年同期は14百万円の純損失、前年同期比2億65百万円増）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22年10月15日公表）の対応状況

【平成22年10月15日公表の経営改善施策】

（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 ②売上総利益 ③販売費及び一般管理費

（2）中長期的改善施策

①不採算事業及び部門の見直し ②抜本的人員配置 ③売上高維持・拡大施策

（1）「平成23年3月期第1四半期実績からの課題及び対策」に関する対応状況

①売上高及び売上総利益の達成に向けた対策事項であった、モンテカルロ店舗における

経営改革プロジェクトの再徹底及び営業本部長による月一回の店長面談の実施、ネット部門における人員強化等の施策は計画どおり実施いたしましたが、平成 23 年 3 月期業績は前項で報告しましたとおりの結果で、第一四半期での不足を挽回するには至りませんでした。しかしながら、モンテカルロ店舗における売上高前期比は第 1 四半期末の 87.7%から、期末においては店舗閉鎖による売上減を含めても 92.0%へ回復基調となりました（閉鎖店舗を除くと 93.7%）。閉鎖店舗を除く店舗は、第 4 四半期においてはほぼ 100%の水準まで回復しました。またネット部門においても、売上高は収益性重視の方針変更したため当初計画には届きませんでした。売上総利益では当初計画を達成いたしました。

②販売費及び一般管理費の削減につきましては、人件費抑制及び統制可能経費削減策を着実に実行いたしました。販売費及び一般管理費の結果は以下のとおりです。

（単位：百万円）

	販売費及び一般管理費	（人件費）	（その他）
22 年 3 月期実績	3, 391	1, 538	1, 853
23 年 3 月期計画	3, 284	1, 522	1, 762
23 年 3 月期実績	3, 108	1, 402	1, 706
対計画比	△ 176	△ 120	△ 56
（対前期比）	（△ 283）	（△ 136）	（△ 147）

最低限の目標であった削減額（人件費△25 百万円と販売管理費△30 百万円）以上の削減は出来ましたが、売上総利益の不足額を補うまでには至りませんでした。

③上記のとおり売上高の回復傾向は着実に見込めるものの、今後予想される経営環境の変化に対応する為にも抜本的な事業構造改革により損益分岐点の大幅な引下げが必要と判断し、（2）中長期的改善施策の①不採算事業及び部門の見直し及び②抜本的な人員配置を、平成 24 年 3 月期にはその成果が実現できるよう、平成 23 年 3 月期末までに実行しました。

（2）「中長期的改善施策」に関する対応状況

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舗の閉鎖

- ・平成 23 年 3 月期業績見込、以降の業績回復及びマーケット分析の結果、モンテカルロ 3 店舗とタイヤ専門館 4 店舗の 7 店舗の閉鎖を行いました。
- ・閉鎖店舗は、平成 23 年 1 月にモンテカルロ青江店（岡山県）・高島店（岡山県）、同年 2 月にタイヤ専門館可美店（静岡県）、同年 3 月にタイヤ専門館宝塚店（兵庫県）・西宮店（兵庫県）・岡崎店（愛知県）、モンテカルロ名古屋西店（愛知県）です。
- ・7 店舗合計の平成 23 年 3 月期における売上高は 6 億 21 百万円、社内管理会計上の経常利益（以下同様）は△ 2 億 11 百万円です。

b) 不採算事業の見直し

- ・平成 20 年 1 月より開始した携帯電話販売事業のソフトバンクサイト 3 店舗（いずれもモンテカルロに併設）は、平成 20 年 3 月期経常利益 2 百万円、平成 21 年 3 月期経常利益△ 5 百万円、平成 22 年 3 月期経常利益△ 4 百万円、平成 23 年 3 月期△ 10 百万円、と黒字化への見込が少なく事業の見直しを行いました。
- ・平成 23 年 2 月にモンテカルロ可美店の閉店に伴いソフトバンクサイト可美店を閉店、平成 23 年 3 月末をもってソフトバンクサイト吉島店と三河安城店の 2 店舗の直接営業を中止し、専門者に営業譲渡しました。よって平成 24 年 3 月期は、この 2 店舗からは賃料収入を得る形になります（年間約 3 百万円）。
- ・新車中古車販売の F システムにつきましては、ここ 3 年の経常利益の推移は、平成 21 年 3 月期△ 15 百万円、平成 22 年 3 月期△ 6 百万円、平成 23 年 3 月期△ 9 百万円と業績回復が見込めず、大幅な体制縮小を行いました。モンテカルロ店舗に吸収し、積極的営業等は行わず既存客のアフターフォロー等を行うのみとしました。

c) 「不採算事業及び部門の見直し」による効果

- ・閉鎖及び縮小に伴う売上高の減少は、平成 23 年 3 月期実績から 7 億 60 百万円、また売上減少に伴う売上総利益の減少は 2 億 5 百万円を見込んでおります。
- ・一方で、人件費を除く販売費及び一般管理費は 2 億 36 百万円の減少となり、売上総利益の減少以上の削減効果を見込んでおります。
- ・また、閉鎖に伴い平成 24 年 3 月期に発生する費用につきましては、平成 23 年 3 月期において店舗閉鎖損失として特別損失に計上済みであります。

② 抜本的人員配置

- a) 「本社間接人員の営業部門への異動」につきましては、平成 22 年 12 月末までに 6 人の店舗への異動を実施しました。
- b) 「モンテカルロ店舗人員体制の見直し」につきましては、短期施策の人件費抑制（定員不補充）を実施する中で、店舗閉鎖等に伴う余剰人員発生の見込（当該正社員数は 36 人）から、退職予定者及び新入社員等を総合的に検討し、平成 24 年 3 月期計画に盛り込みました。
- c) 各期末における当社グループの人員数および次期計画は以下のとおりです。

	合計	正社員	アルバイト・パート
平成 22 年 3 月期	3 8 3 人	3 1 3 人	7 0 人
平成 23 年 3 月期	3 4 3 人	2 9 6 人	4 7 人
平成 24 年 3 月計画	3 2 3 人	2 8 4 人	3 9 人

（注：平成 23 年 3 月期末の正社員数には 14 名の退職予定者が含まれているため、平成 24 年 3 月計画と差異が発生しています。またアルバイト・パートは 200 時間 1 人換算としています。）

尚、平成 23 年 3 月期の期中の推移は以下のとおりです。

	合計	正社員	アルバイト・パート
平成 22 年 4 月	409 人	341 人	68 人
平成 22 年 9 月	374 人	328 人	46 人
平成 23 年 3 月	343 人	296 人	47 人
(4 月比・9 月比)	(△66・△31)	(△45・△32)	(△21・+1)

d) これにより当社グループの販売員給与及び事務員給与の総額は、平成 22 年 3 月期 11 億 83 百万円、平成 23 年 3 月期 11 億 16 百万円（前期比△66 百万円）、平成 24 年 3 月期計画 9 億 84 百万円（前期比△1 億 32 百万円）となり、閉鎖店舗等の前期実績 1 億 40 百万円分をほぼ削減することとなります。

③売上高維持・拡大施策

- ・この項目につきましては、前項①及び②を最優先の課題として取組んだ為に着手できておりません。まずは実施しました事業構造改革を万全なものとするべく、現在取組んでいるタイヤ販売強化と車検事業を含めたピットサービス部門の強化を徹底し、ここから派生する事業展開を検討する方針です。

4. 今後の計画及び改善施策

(1) 平成 23 年度（平成 24 年 3 月期）中期経営計画の推進

当社グループは各年度に見直しを行う中期経営計画（期間 3 年）に基づく年度計画に沿って事業運営を行っております。平成 23 年度（平成 24 年 3 月期）は、特に前期末に行った事業構造改革の改善効果をより堅固にするべく、一層の経費削減施策と効率化を推進し、収益基盤を強固なものとし、また前期において着手した地域密着型店舗であるタイヤ専門館のフォーマットの確立により新規出店につなげていく、等を骨子としています。

当面はこの計画達成に向けた取り組みを強化し、予実管理の徹底を行ってまいります。尚、平成 23 年度（平成 24 年 3 月期）の中期経営計画（期間：平成 24 年 3 月期～平成 26 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 23 年度重点課題】

- ◆今年度は前年度末に実施した事業構造改革を踏まえ、収益体質の一層の強化を図り、利害関係者の期待に応えることを最優先とする。またタイヤ専門館の収益構造を磐石なものとする。

【平成 23 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&接客強化）

(1) 小売部門

- ①固定客数の増大と再来店頻度の向上 ②新規顧客の増大を図る
- ③定期的イベントの実施

(2) 卸売部門

①卸：重要得意先、選択店舗への販売支援 ②ネット：評価向上、リピーター化促進
2. 業務プロセスの改善を行う一対応能力の改善（効率化・生産性向上）
（1）小売部門
①タイヤ専門館の標準化
②工賃収入の拡大（車検、ボディーコーティング、ピットサービス等）
③売場改善（陳列、催事、季節感等） ④重点商品販売強化
（2）卸売部門
①卸：役割・責任の明確化、業務効率向上
②ネット：収益性重視、掲載商品拡大・更新頻度向上
（3）共通及びその他
①適正在庫実現 ②予算統制、経費削減施策実施 ③業務改善と効率化推進
3. 人材育成と変革能力を強化する一教育研修の充実
（1）全社共通
①職務遂行能力の向上 ②マネジメント力の向上 ③改善提案能力の育成
④計画的教育・研修の実施
（2）現業部門
①接客力の向上 ②営業力・販売力・ピット技術の向上

この計画に基づき、平成23年5月13日に公表しました平成24年3月期の業績予想は以下のとおりです。

（単位：百万円）

【連結】	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成23年3月実績	8,956	△106	△167	△280
平成24年3月予想	7,941	175	110	88
（増減）	△1,015	+281	+277	+368

（単位：百万円）

【個別】	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成23年3月実績	8,868	△153	△169	△275
平成24年3月予想	7,858	109	96	84
（増減）	△1,010	+262	+265	+359

上表のとおり、平成23年度計画（平成24年3月期）は、前期末に実施した事業構造改革による店舗閉鎖及び事業閉鎖・縮小による減収、それに伴う売上総利益の減少を販売費及び一般管理費の減少・削減により、経常利益の改善・黒字転換を行い、特別損失の減少で当期純利益88百万円を見込むものであります。

よって、売上高の計画達成と利益率改善、経費削減が重要となります。そのためには中期経営計画に沿って策定した行動計画（アクションプラン）の100%実施と予実管理

の徹底、売上高未達を補う利益率向上と販売費及び一般管理費削減を行います。

尚、販売費及び一般管理費の減少と削減の内容は以下のとおりです。

(単位：百万円)

【個別】	合計	閉鎖部署	既存部署
平成 23 年 3 月実績	3, 1 0 8	4 1 8	2, 6 9 0
平成 24 年 3 月予想	2, 6 1 7	0	2, 6 1 7
(増減)	△ 4 9 1	△ 4 1 8	△ 7 3

(2) 中長期的課題

3項で報告しましたとおり、前回掲げた項目が未着手であり、引き続き新業態であるタイヤ専門館を新規出店と既存店舗からの業態転換により拡大していく方針であります。また新規事業・サービスの開発につきましても縮小するマーケット環境の中、企業として成長していく為には必要不可欠のことであり、大きく現在の事業から逸脱することなく模索検討してまいります。

5. 今後の見通し及び上場維持に向けて

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