



東葛ホールディングス

会社説明会

株式会社東葛ホールディングス

JASDAQ 2754

2007年12月18日



北小金店



柏16号店



五香店



千葉ニュータウン西店



鎌ヶ谷店



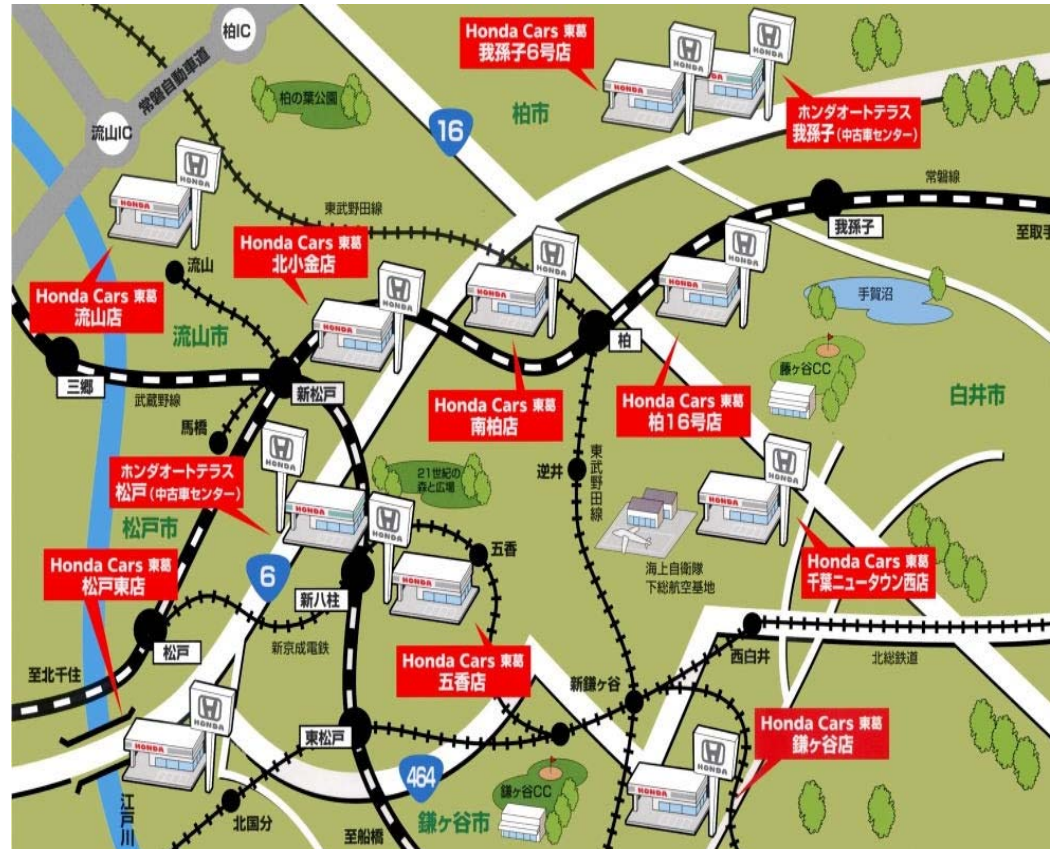
オートテラス松戸



我孫子6号店



オートテラス我孫子



南柏店



流山店



松戸東店

東葛エリアを11拠点でカバーするネットワーク

Contents

- **（株）東葛ホールディングスの誕生**
- **企業紹介**
- **国内自動車販売の現状**
- **当社収益力の優位性**
- **平成20年3月期中間決算業績**
- **来店型保険ショップ「ライフサロン」の展開**

■ (株) 東葛ホールディングスの誕生

3チャンネル体制の構築



- 四輪車生産開始当初は当社も含め販売チャンネルは1チャンネル。
- どの販売店もすべての車種が販売可能。

ベルノ店の立ち上げを期に販売車種の異なる3チャンネル化を推進



東葛ホールディングス

クリオ・ベルノの2社体制

株式会社ホンダクリオ東葛



CLIO

レジェンドを頂点とした上級志向のチャンネル

別会社:株式会社ホンダベルノ東葛



VERNO

プレリウドなどのスポーツ志向のチャンネル

当社においてはクリオ店、ベルノ店の2社を運営

PRIMO

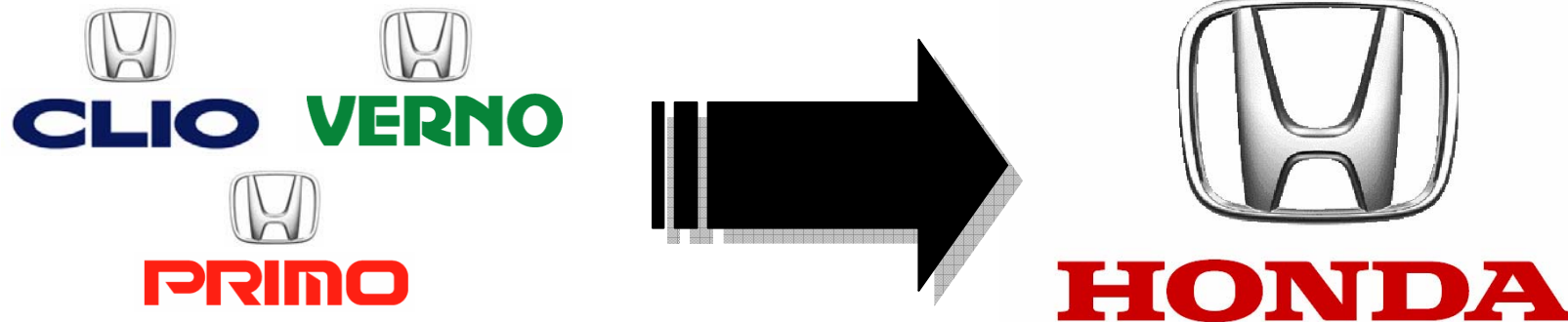
軽自動車を中心としたファミリー志向のチャンネル

ご注意: この資料は、当社の一般公開情報に基づいて作成された資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

ホンダカーズ東葛誕生

＜ホンダの政策転換＞

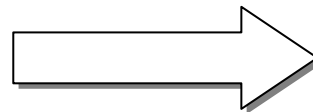
- チャンネル政策の廃止 ⇒ クリオ、ベルノ、プリモから Honda Cars に統一
⇒ 平成18年3月より全車種販売開始へ



上記を踏まえ、当社においてもクリオ系、ベルノ系の2社を運営していくメリットは消失

(株)ホンダクリオ東葛

(株)ホンダベルノ東葛



(株)ホンダクリオ東葛
(屋号: Honda Cars 東葛)
新車: 全てのホンダ車
中古車: 全てのホンダ車

持株会社への移行

【平成19年4月1日まで】



(株)ホンダクリオ東葛
(屋号:ホンダカーズ東葛)

【平成19年4月2日～】



(株)東葛ホールディングス(社名変更)
(純粋持株会社)

新車関連事業



HONDA

(株)ホンダカーズ東葛

新車:全てのホンダ車
現在の新車9拠点を
承継し、新車販売
専門会社として運営

中古車関連事業



(株)ティーエスシー

中古車:全ての車
現在の中古車2拠点を
承継し、ホンダの中
古車を販売。さらに
新たな店舗展開で、
全てのメーカーの
中古車を販売、運営

メーカーの制約に
とらわれない
自由な事業展開が
可能に！！



東葛ホールディングス

■ 企業紹介

企業概要

- 社名 : 株式会社東葛ホールディングス
- 設立 : 昭和44年1月
- 資本金 : 210.3百万円
- 従業員数 : 連結163人
- 連結対象 : 株式会社ホンダカーズ東葛
株式会社ティーエスシー
- 事業内容 : 自動車販売関連事業を中心とした4つの柱
 - ① 新車販売
 - ② 中古車販売
 - ③ サービス（点検整備等）
 - ④ その他（自動車ローン、自動車保険等）

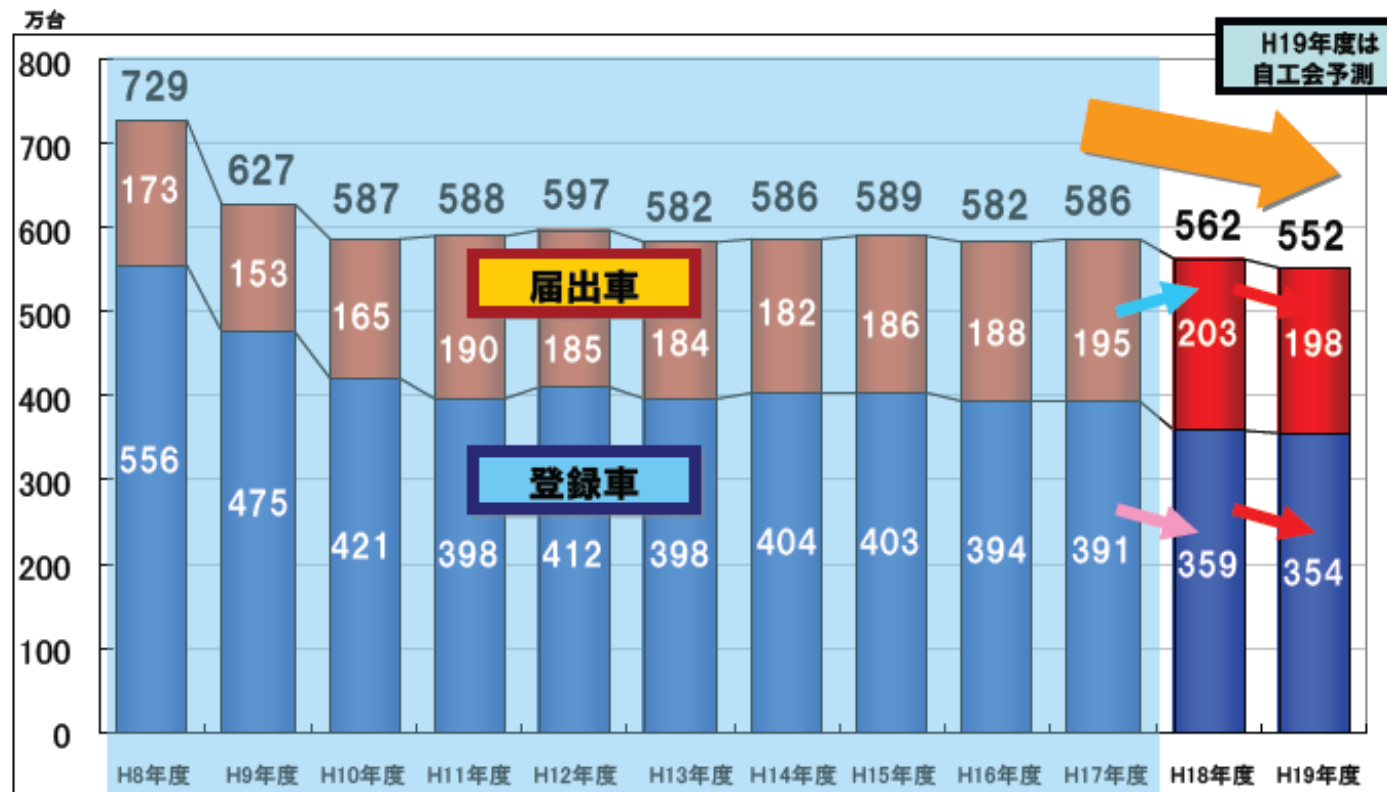
（平成19年9月末現在）



■ 国内新車販売の現状

総需要の推移

平成8年度～平成18年度実績＋平成19年度予測



・平成19年度は、届出車も減少し、総需要は明らかな減少傾向に突入

販売台数の現状

■ 平成19年4月～19年9月の国内新車販売台数

単位: 台

	平成18年4月 ～平成18年9月	平成19年4月 ～平成19年9月	対前年比
登録車＋軽自動車	2,702,444	2,484,666	91.9%
登録車	1,740,801	1,588,363	91.2%
軽自動車	961,643	896,303	93.2%
Honda	343,798	289,628	84.2%
当 社	1,131	991	87.6%

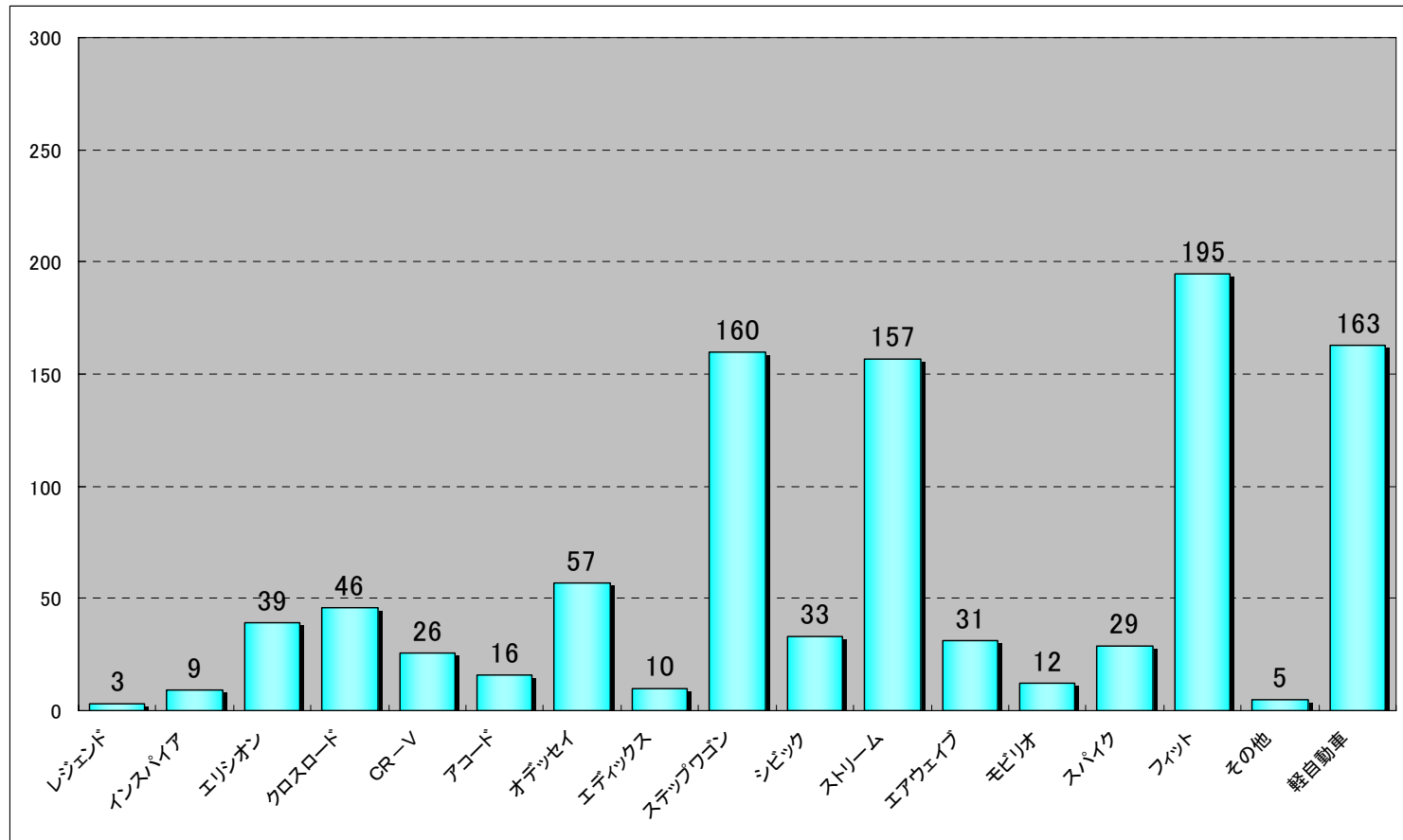
日本自動車販売協会連合会・全国軽自動車協会連合会より

平成20年3月期決算

車種別新車登録台数

—平成19年4月～平成19年9月 販売台数—

台



ご注意： この資料は、当社の一般公開情報に基づいて作成された資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。



■ 当社収益力の優位性

業界平均との収益力比較

主要財務データ比較

収益力(経常利益率)において、業界平均対比、大幅に上回っている。

単位: 百万円

	当 社		他社(全国H販売店914社平均)	
	平成19/3期	売上高対比	平成19/3期	売上高対比
売上高	6,476	—	1,773	—
売上総利益	1,419	21.9%	398	22.4%
営業利益	274	4.2%	7	0.4%
経常利益	254	3.9%	10	0.6%
当期純利益	150	2.3%	5	0.3%

(当社調査による)

ご注意: この資料は、当社の一般公開情報に基づいて作成された資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。



■ 平成20年3月期中間決算業績

平成20年3月期中間決算 ハイライト（連結）

（単位：百万円）

	19年3月期 中間期 実績	20年3月期 中間期 予想	20年3月期 中間期 実績	予想対比	前年 同期比
売上高	3,274	3,492	3,002	86.0%	91.7%
経常利益	149	124	152	122.7%	102.1%
当期純利益	90	73	69	95.1%	77.4%

ご注意： この資料は、当社の一般公開情報に基づいて作成された資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

平成20年3月期中間決算 要因分析

①. 新車販売部門

新車販売部門は、ガソリン価格の上昇等による車両維持コストの増大、車両耐久性の向上による保有年数の長期化など、自動車業界全体における車両購入マインドの低下に加え、ホンダとして、販売の増加が期待できる新型車、フルモデルチェンジ車の投入が無かったこと、また、地域における販売店同士の競合が一段と厳しくなっていることなどから、販売台数は991台（前期比12.4%減）、売上高は18億7百万（前期比12.0%減）と2期連続で減少となりました。

②. 中古車販売部門

中古車販売部門は、販売台数754台（前期比9.6%減）、売上高3億54百万（前期比3.1%減）と新車同様、2期連続の減少となりましたが、1台当たりの販売単価の高い小売台数の販売比率が前期より若干上昇したことで、下落傾向にあった販売単価に一定歯止めをかけることとなりました。

③. サービス部門

サービス部門は、車両保有年数の長期化による車検・点検のニーズを確実に取込むために管理内ユーザーに対するきめ細かい受注活動を展開し、顧客の信頼を得ることにより、売上高6億47百万（前期比1.8%増）を確保いたしました。

④. その他部門（ローン、保険）

その他部門は、既ユーザーに対する提案活動により、保険手数料は前年並みを確保いたしましたが、車両販売の減少に連動し、登録手数料・ローン手数料が減少したため、売上高は1億94百万（前期比11.1%減）となりました。

平成20年3月期業績予想（連結）

（単位：百万円）

	19年3月期 通期(実績)	20年3月期 通期(予想)	増減率
売上高	6,476	6,263	△3.3%
経常利益	254	279	9.5%
当期純利益	150	145	△3.8%

※平成20年3月期の配当については10円を予定しております。

■ 来店型保険ショップ 「ライフサロン」の展開

魅力ある日本の保険マーケット

生保収入保険料合計（年間）

43.1兆円

民間生命保険会社 28.3兆円

簡易保険（郵便局） 11.2兆円

共済（JA） 3.6兆円

損保収入保険料合計（年間）

11.4兆円

※06年3月期の全保険会社の開示資料をもとに株式会社リンク・トラスト作成

ご注意：この資料は、当社の一般公開情報に基づいて作成された資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

魅力ある日本の保険マーケット

生損保合計収入保険料（年間）

54.5兆円

※06年3月期の全保険会社の開示資料をもとに株式会社リンク・トラスト作成

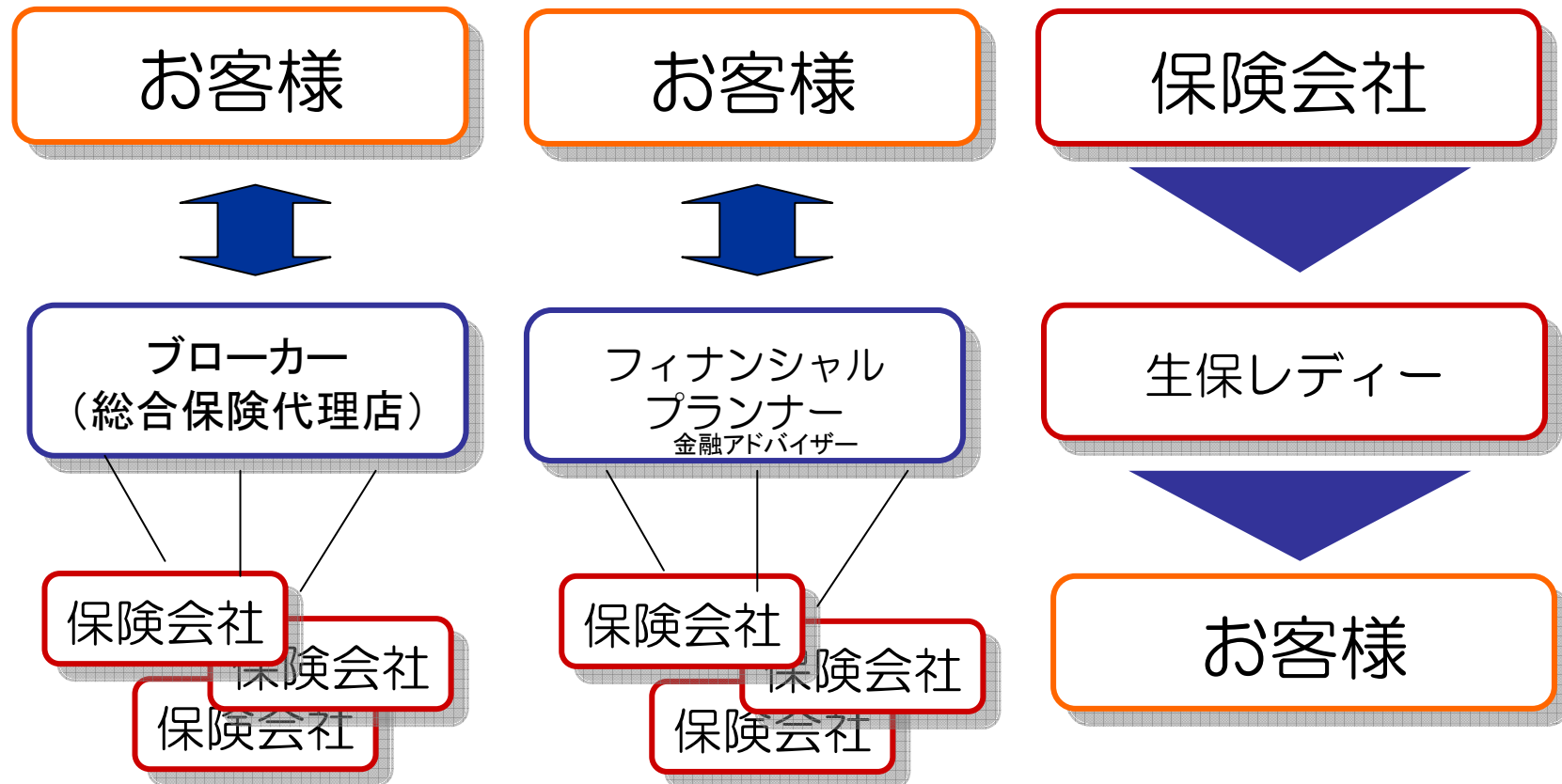
GDPの約10%

国家予算	約80兆円
外食マーケット	約24兆円
新車マーケット	約17兆円

生命保険の流通形態・他国比較



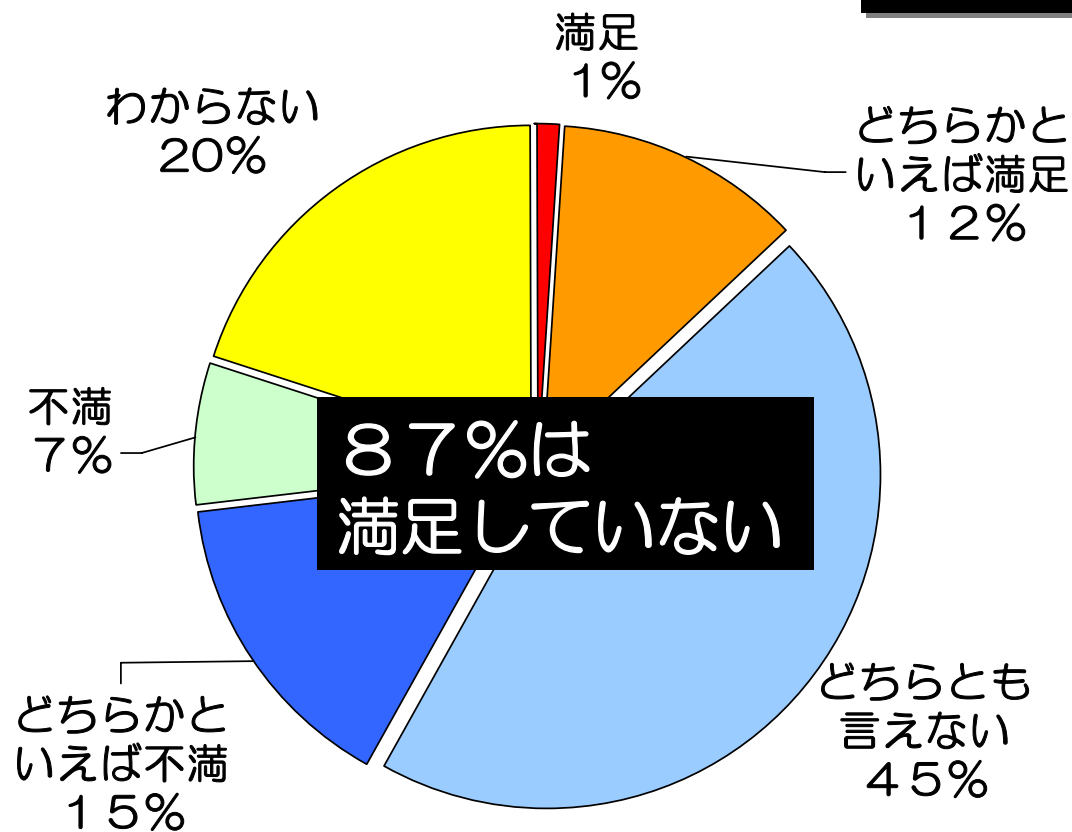
★日本の流通形態は製販一体型



顧客のニーズとの大きなギャップ

■生命保険に対する満足度調査

満足 13%



(平成18年度生命保険文化センター全国実態調査)

変化する保険業界

1996年：保険業法改正

外資系保険会社国内参入
生保・損保の相互参入

2007年12月：銀行窓販全面解禁

保険流通が変化！

顧客に支持される企業が
勝者になると認識

新規参入
チャンス

当社が選んだ事業、それは・・・

つくって、あずける。保険ラボ&バンク「ライフサロン」

来店型保険ショップ

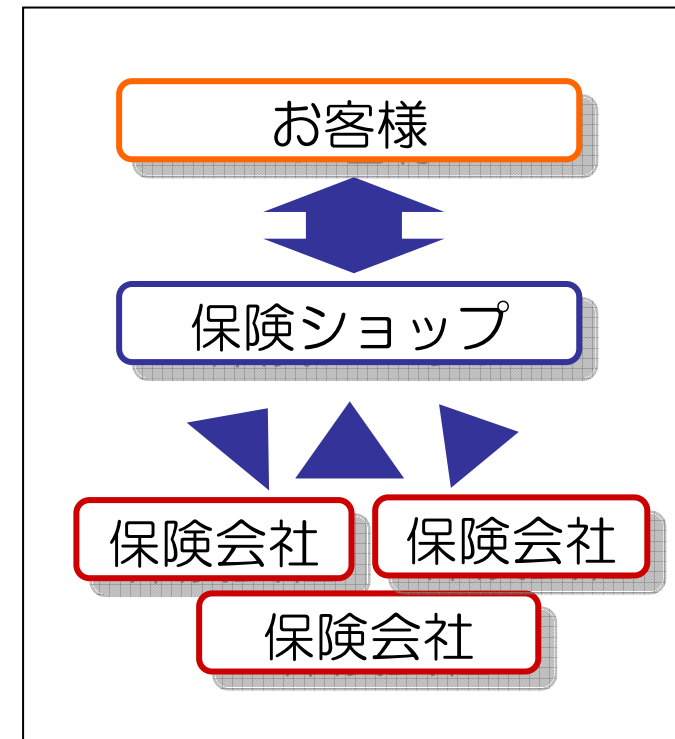
- ・じっくり相談ができる場所
- ・店頭には保険のパンフレットなし

お客様は「セールス」を望んでいない。
お客様は「相談できる窓口」を必要としている。

自分の保険と一緒に作ってくれる人を求めている。

お客様に代わって、保険を考え、
作り、購入してあげること

これこそ今、最もお客様が求めているスタイルである。



保険SHOPが保険各社の中から
最適な商品を選んでお客様に提案

保険のプロ＋ F C展開のプロ（経営指導・店舗展開）とのタッグ

■保険のプロ／株式会社リンク・トラスト（「ライフサロン」の本部）

経営コンサルティング会社日本エル・シー・エーにて有力JAの共済販売指導及び大手保険会社の指導に当たるなどの実績を持つ、保険販売コンサルティング・保険販売研修の専門部隊が株式会社リンク・トラストを設立。真に顧客中心主義の保険ショップを展開。



■F C展開のプロ／株式会社ベンチャー・リンク（東証1部）

これまで19社、30ブランド以上のFC展開を手掛ける実績を持つ。支援し、上場した会社には、株式会社サンマルク（現株式会社サンマルクホールディングス）、株式会社ガリバーインターナショナル、株式会社フジオフードシステム、株式会社ゴルフパートナー、アークランドサービス株式会社など10社を数える。2年で500店舗超と成長目覚しいブランド、女性のための30分フィットネス「カーブス」は同社の子会社。



ライフサロンとは

Life Salonは、今後の消費者ニーズを満たす為、**購買代理店**というコンセプトのもと、お客様の人生をサポート。**購買代理店**として、3つの差別化を提供。

保険ラボ

保険をつくる

一緒に保険をつくる
(設計する) サービス



保険バンク

保険を預ける

保険の総合管理サービス・
保険ATM



ライフサロン

コミュニティの
提供

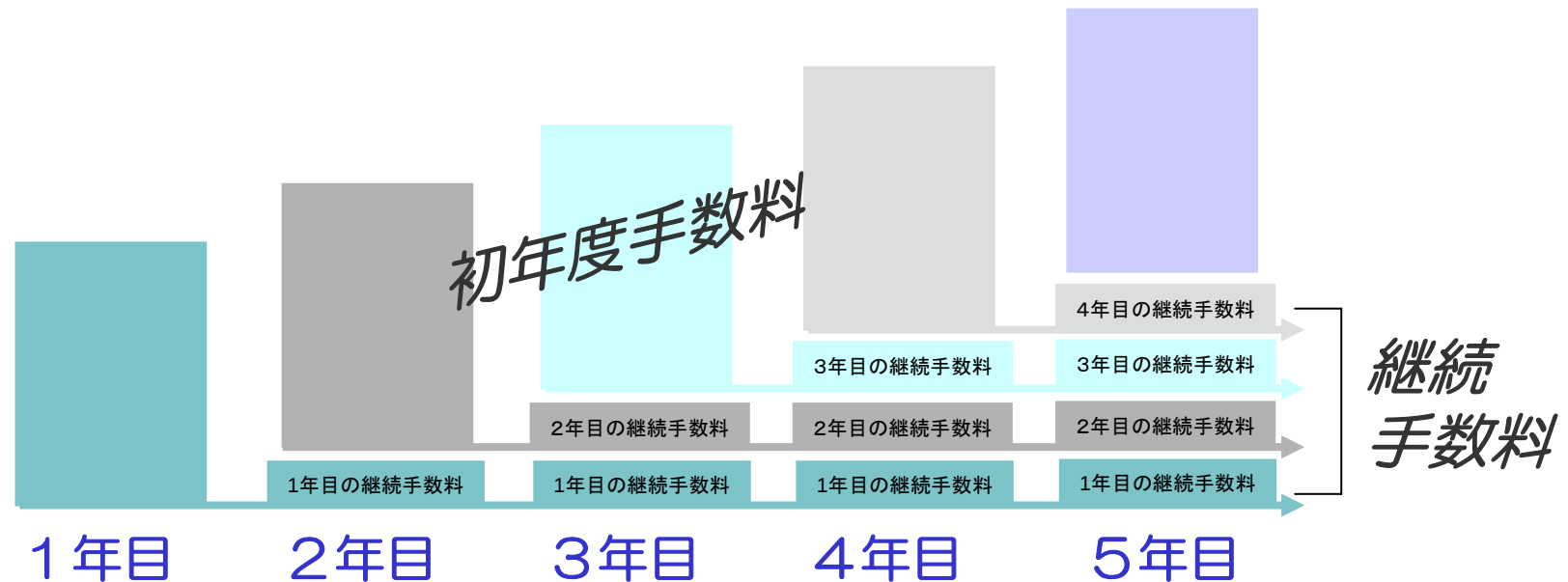
お客様のための
コミュニティ



コミュニティ型
金融サービスの実現

保険ビジネスの収益構造

例) 保険契約を毎月同じ件数分販売し続けた場合の
年間手数料収入イメージ



継続的な手数料収入の実現

ライフサロン南柏店（本部直営）



◆南柏店概要

OPEN : 2007年6月

住所 : 千葉県柏市南柏

坪数 : 22.6坪

◆営業体制

営業時間 : 10:00~19:00

(木曜日13:00~19:00)

定休日 : 水曜日

「ライフサロン」チェーン展開スピード

2008年3月を皮切りに

全国展開開始

既に300店舗の展開決定



ご注意：この資料は、当社の一般公開情報に基づいて作成された資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

「ライフサロン」チェーン展開スピード

①ライフサロン2000店舗展開

②1店舗あたり1000世帯の保険契約者（会員）を保有

1店舗あたり平均営業利益 約2,200万円の獲得

③全店合計200万世帯ネットワーク

■保険料収入

生命保険 6,000億円

損害保険 2,000億円

※世帯当たり保険料 生保30万円、損保10万円で試算
生保は民間生保収入保険料の約2%、損保は民間損保の約2%

※記載されている将来予想・プランは、現時点で入手可能な情報に基づいて判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため実際の予測数値とは大きく異なる結果となる可能性もありますことをご承知おき下さい。

ご注意： この資料は、当社の一般公開情報に基づいて作成された資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

当社の店舗展開

- ・平成20年3月迄に松戸・柏にそれぞれ1店舗を出店予定



- ・平成22年度中に東葛地域に12店舗を出店予定

I R連絡先

お問い合わせ先

- 本件に関するお問合せ先
- 株式会社東葛ホールディングス IR担当
- 本社：千葉県松戸市小金きよしヶ丘3-21-1
- 電話番号：047-346-1190
- ファックス：047-345-1159
- ホームページ：<http://www.tkhd.co.jp>