



GLION GROUP

RevenG 39

海外事業本部長 平 拓也



(単位:百万円)

上期振り返り

上期累計	計 画	実 績	達成率	差 異
經常利益	373	68.7	18.4%	△304

下期計画



計 画	下期計画	通期計画
經常利益	300	369



GLION GROUP

事業本部長メッセージ

海外事業本部は、上期目標3億7,358万円に対し結果6,868万円、達成率18.4%の着地と、新型コロナによる各国のロックダウン、流通のストップが影響し大きく数字を落とす結果となりました。これまで海外事業本部では、成長性の著しい東南アジア諸国を中心に、如何に迅速にシェアを拡げ、事業拡張していくかを中心に戦略を立ててきましたが、本年度はコロナ環境下という新たな局面において、徹底したコスト削減の上、組織生産性を高め、筋肉質な企業体質を作り上げるという新たな戦略へのシフトに集中してきました。

下半期にはこれらの戦略に加え、日本の各事業部と同様に、付帯収益による台当たり利益の向上、投資コストを抑え、新たな発想と迅速な実施体制による新規収益の確保の2点にフォーカスし、着地予測数値の約300%に相当する3億円の経常利益を達成致します。

外的環境に左右されず、自らの選択で望む未来を切り拓く事業部を目指し、部員一丸となって取り組んで参ります。

海外事業本部長 平 拓也



上期振り返り

4～6月のロックダウンによる営業停止・貿易停止にて、全てに制限がかけられる状況となり、目標対比18%と大きく影響を受けた。制限された状況下にて、オンライン商談やSNSをフル活用した販促活動等、新たな販売手法・アイデアを積極的に取り入れ、取り組むことで、経営・営業体制の基盤強化につながり、収益確保できる体制を築いた。ロックダウンにより営業活動に制限がかかったことで、コスト削減を積極的に行い、通期目標5,100万円を上期にて達成。中長期の回復を見据えた業務効率化、生産性向上、人員のスリム化を図ったことが要因と言える。コロナ未終息ではあるものの、ミャンマーのトヨタラシオ店、ベトナムの三菱キエンジャン店も無事オープン。両国では新車需要が徐々に回復基調であるため、アフターコロナを見据えた更なる体制強化に取り組む。

下期計画

- 【全社】コスト削減目標（現状4.0%⇒4.7%へ上方修正）により+865万円
- 【ムンフハダ】トレードインによる付帯強化（平均粗利15万円/台×40台）により+600万円
- 【GWL】注残消化・登録効率化（平均粗利24万円/台×200台）により+4,800万円
- 【G-Stars】注残消化・登録効率化（平均粗利10万円/台×50台）により+500万円
- 【JVSC】フリート紹介中古車販売（平均粗利20万円/台×30台）により+600万円
- 【IA】リファイナンスによる未実現為替差損圧縮（4億円×10%×0.5）により△2,000万円
- 【LTH】保険更新インセンティブ獲得（平均月次売上6万円×5か月）により+30万円
- 【GLT】現地ヤード滞留在庫早期販売（20万円/台×40台）により+800万円