



平成 21 年 5 月 29 日

各位

上場会社名 株式会社 アガスタ
(コード番号: 3330 東証マザーズ)
(URL <http://www.agasta.co.jp>)
本社所在地 東京都港区三田二丁目 21 番 6 号
代表者名 代表取締役社長 鈴木 康 二
問合せ先 取締役管理本部長 田 中 郁 恵
T E L 03-5440-6226

事業の現状、今後の展開等について

当社は、事業の現状、今後の展開等について、下記のとおり東京証券取引所有価証券上場規程第603条第1項第5号aに定める書面を提出いたしましたので、お知らせいたします。

本書面の提出により、東京証券取引所有価証券上場規程第603条第1項第5号aに定める期間は9ヶ月となり、平成21年11月30日までのいずれかの月において、月間平均時価総額および月末時価総額が3億円以上となったときは同上場廃止基準には該当しないこととなります。

なお、株式会社東京証券取引所より、平成21年1月13日付で、平成21年1月より同年12月末までの間、一時的に時価総額基準を5億円未満から3億円未満に変更される旨の公表がなされております。

記

1. 当社の現状について

(1) 事業の内容

当社は海外の中古車販売業者や個人顧客に対してWebサイトや電子メールを利用して品質の良い日本製中古自動車を中心に輸出販売を行っております。

「ボーダレスリサイクリング」をコンセプトに、必要とされている「商品」や「サービス」を地球というフィールドの上で自由自在に流通させ、国境を越えて効率的に供給する「プラットフォーム」を提供することを目指しております。

①BtoB販売事業

海外の中古車販売業者から買い付け依頼を受け、日本全国の中古車オークション、中古車販売店等のネットワークを利用して車両を仕入れ、自社の商品管理ヤードに搬入した後、それぞれの顧客の要望に合わせた整備や品質チェックを行い、お客様に満足いただける状態に仕上げお届けしております。

アジア向けにおいては、資金負担が大きい高単価車両の取扱いや顧客の要望に沿った車両品質管理を強化することで差別化を図っております。

②Web販売事業

当社が運営する中古車のグローバルオンラインショップ「PicknBuy24.com」上に、既に検査・整備・洗浄を終えた自社の車両情報を掲載し、海外の個人のお客様にサイト上の簡単な手続きだけで好きな車両を購入して頂くというものです。複雑な手続きが必要な車の輸入ですが、初めてのお客様にも安心してご購入いただけるようサポート体制を整えております。

(2) 事業の現状

①BtoB販売事業

当社の主力販売先であるアジアエリアにおいて、円高の影響により日本車の輸入価格が高騰、また現地での需要減退により受注が著しく減少しております。その他エリアにおいても主要通貨に対する円高が進行したことから受注が減少傾向にあり、平成21年6月期第3四半期累計期間での販売台数は640台（前年同期比25.9%）、売上高は979百万円（前年同期比19.2%）となりました。

また上記の理由に加え、本日別途開示いたしました「主要取引先であるNAZA GROUP OF COMPANIESとの取引停止に関するお知らせ」の通り、主要取引先との取引を停止したことから、BtoB販売事業における売上高の確保が非常に困難な状況となっております。

②Web販売事業

創業以来培ったBtoB販売事業の国内の中古車仕入ルートと貿易物流のノウハウを活かし、2006年12月、中古車のグローバルオンラインショップ「PicknBuy24.com」を開設いたしました。昨年来の世界的な金融危機による急激な為替変動の影響を受け、販売台数の増加が期初計画に比べ鈍化しましたが、第3四半期に入り販売促進策として値引販売を実施し、また為替相場が安定してきたことから販売台数は徐々に回復傾向にあります。平成21年6月期第3四半期累計期間での販売台数は945台（前年同期比128.7%）、売上高は401百万円（前年同期比126.9%）となりました。

③販売費及び一般管理費について

BtoB販売事業の売上高が著しく減少していることから、これにかかる商品管理ヤードの縮小や組織・人員体制の見直しを行い、以下のようなコスト削減を行ってまいりました。

イ. 商品管理ヤード縮小

平成21年1月よりBtoB販売事業に係る車輛管理ヤードを一部返却し、地代家賃の圧縮を実施しております。

ロ. 役員報酬削減

平成20年12月までの報酬額に対して、平成21年1月より代表取締役20%、取締役10%の減額を実施しました。また同年4月からは代表取締役は30%、取締役は20%に、それぞれ減額幅を拡大しております。

ハ. 本社賃料削減

平成21年2月より20%の減額を実施しております。

ニ. 従業員給与削減

平成21年4月より管理職10%、一般従業員約5%の減額を実施しております。

④業績の推移並びに業績の見通し

平成21年5月15日に開示いたしました「業績予想の修正に関するお知らせ」の通り、引き続きBtoB販売事業での受注が著しく減少しており、売上高及び営業利益の確保が非常に困難となっております。

BtoB販売事業の売上高の減少をWeb販売事業の売上拡大、コスト削減で補えるよう努めてまいります。現状、平成21年6月期において245百万円の当期純損失を計上する見通しであります。

⑤財務状況について

資金繰りの安定を図るため、平成20年11月及び12月に借入期間5年で300百万円の長期借入（平成21年3月末残高：295百万円）を実行いたしました。なお、当第3四半期会計期間末において1,139百万円の手元流動性預金を保有しており、当面の間、資金繰りに問題はないと考えております。

2. 今後の展開について

昨年来の世界的な金融危機に端を発した世界的不況、円高の進行、ロシア共和国における輸入中古車に対する関税引上げ等の影響を受け、2008年1月から3月の輸出台数実績323,952台に対し、2009年1月から3月は118,440台と前年同期比63.4%減と大幅に減少しており、中古車輸出業界は非常に厳しい事業環境におかれております。

（※日本中古車輸出業協同組合による中古車輸出統計より）

当社の事業運営においても上記「1. 当社の現状について（2）事業の現状」に記載の通り、受注が著しく減少したことに加え、主要取引先との取引を停止したことから、売上高及び営業利益の確保が引き続き困難となっております。

しかしながら、このような状況の中ではありますが、下記施策を可及的速やかに実行し、業績の改善と企業価値の向上に努めてまいります。

①販売費及び一般管理費削減

「1. 当社の現状について（2）事業の現状」に記載の通り、販売管理費及び一般管理費の削減を行ってまいりましたが、さらなるコスト削減を実行いたします。

②資本業務提携等

当社が有する事業ノウハウを生かし、新たな付加価値の創造等が見込める企業との間で、資本業務提携や企業統合の可能性を模索し、企業価値の向上を図ってまいります。

現在、数社と資本業務提携に関する交渉が進行中であり、交渉の内容によっては、当社の資本関係に大きな変化が生じる場合も想定されます。交渉中の案件において開示すべき事項が決定された場合には、速やかに開示させていただく予定であります。

3. 来期以降の見通しについて

来期以降も引き続き中古車輸出業界を取り巻く環境は非常に厳しいものと想定しており、当社事業の先行きについても不透明な環境となっております。これまでWeb販売事業の拡大や新たな事業創出について取り組みを行ってまいりましたが、現状、BtoB販売事業の著しい売上高減少による利益の喪失を補てんする事業の見通しは立っておりません。

当社はこのような状況で、上記施策を速やかに実行してまいります。成果が思わしくなく、現状の売上高及び営業利益の確保が困難な状況が継続する場合、企業活動を継続することによって企業価値の毀損を招く恐れもあることから、企業の存続の可否も含めて株主利益を最大限に確保するためのあらゆる施策を検討してまいります。

以上