

2013年3月期

JASDAQ
LISTED COMPANY 2480

自動車金融工学の

システム・ロケーション株式会社

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が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います。そのため事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。



システム・ロケーション株式会社
Strengthening Core Competence

1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

当社の基本データ

商号	システム・ロケーション株式会社 (証券コード 2480)
URL	http://www.slc.jp
所在地	東京都目黒区東山2丁目6番3号
創業	平成4(1992)年7月1日
代表者	千村 岳彦
事業内容	自動車ファイナンス事業者向け業務支援
資本金	191百万円 (2013年3月31日 現在)
売上高	924百万円 (連結ベース: 2013年3月期)
経常利益	184百万円 (連結ベース: 2013年3月期)
従業員数	グループ総従業員 33名 (2013年3月31日 現在)
関連会社	ジェイ・コア株式会社 SLK SOLUTION Inc. (韓国) 株式会社エヴリス(自動車リース・レンタル取扱店へのコンサルティング他)
経営理念	『 Co-Creation 』 お客様と共に新たな価値を創造する、 成長と安定を兼ね備えたユニークな企業

1. 2013年3月期 実績

連結業績の状況

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

	2012年3月期 (11年4月～12年3月)		2013年3月期 (12年4月～13年3月)	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比
売上高	848	100.0%	924	100.0%
再販業務支援	408	48.2%	422	45.7%
システム支援	439	51.8%	502	54.3%
売上原価	399	47.0%	400	43.3%
売上総利益	449	53.0%	524	56.7%
販売費及び一般管理費	352	41.5%	359	38.9%
営業利益	97	11.5%	165	17.9%
経常利益	109	12.9%	184	19.9%
当期純利益	57	6.8%	82	8.9%

(単位：百万円)

前期对比	
(B)-(A)	%
76	109.0%
14	103.4%
63	114.4%
1	100.3%
75	116.7%
7	102.0%
68	170.1%
75	168.8%
25	143.9%

□再販業務支援	:	出品台数の増加 ・新規顧客からの出品獲得 ・輸出の好調による出品増
□システム業務支援	:	着実な売上の拡大 ・既存システムの定期レンタル顧客数の増加 ・新規システムの開発受注案件の増加
□売上原価	:	ヤード面積の一部縮小⇔システム開発案件による原価増
□販管費	:	前期並みの実績
□営業利益／経常利益	:	再販業務支援、システム業務支援ともに伸長 関連会社の持分法収益により利益増

前年比 3.4%増

前年比 14.4%増

前年比 0.3%増

前年比 2.0%增



1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

財務状況

	2012年3月期		2013年3月期	
	実績(A)	構成比	実績(B)	構成比
流動資産	1,075	58.1%	1,213	60.6%
固定資産	777	41.9%	788	39.4%
流動負債	376	20.3%	454	22.7%
固定負債	202	10.9%	212	10.6%
純資産	1,274	68.8%	1,333	66.6%
総資産	1,853	100.0%	2,001	100.0%

(単位: 百万円)

増減 (B)-(A)
138
11
78
10
59
148

□流動資産

- ・ 現預金の増加 (147百万円)
- ・ 営業未収入金の減少 (10百万円)

□固定資産

- ・ 投資有価証券の増加 (18百万円)

□流動負債

- ・ 営業未払い金の増加 (61百万円)

□純資産

- ・ 利益剰余金の増加 (47百万円)

□営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 減価償却費の計上 (58百万円)
- ・ 仕入れ債務の増加額 (56百万円)

□投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 有形固定資産の取得
による支出 (36百万円)
- ・ 無形固定資産の取得
による支出 (43百万円)

□財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 配当金の支払い (35百万円)

設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2012年3月期	2013年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	217	268
投資活動によるキャッシュ・フロー	△115	△85
財務活動によるキャッシュ・フロー	△35	△35
現金及び現金同等物の期末残高	749	897
設備投資額	47	41
減価償却費	59	58



1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

2013年3月期 連結業績計画比較

(単位: 百万円)

	計画	実績	達成率
売上高	911	924	101.4%
再販業務支援	426	422	99.1%
システム支援	484	502	103.7%

売上原価	42.9%	391	43.3%	400
再販業務支援	60.6%	258	60.4%	255
システム支援	27.3%	132	28.7%	144

↑※左肩数値は(事業ごとの原価率)

売上総利益	57.0%	519	56.7%	524
販売費	39.0%	355	38.9%	359
営業利益	18.0%	164	17.9%	165
経常利益	19.4%	177	19.9%	184

↑※左肩数値は(売上高比)

車両再販業務支援取扱台数	20,000	19,542	97.7%
--------------	--------	--------	-------

□売上高

- ・再販業務支援
 - 計画対比 0.9ポイント減
 - ほぼ見込みどおりの推移
- ・システム業務支援
 - 計画対比 3.7ポイント増
 - システムのレンタル顧客数増加
新規開発受注案件の増加

□売上原価

- ・再販業務支援原価率
 - 計画対比 0.2ポイント減
 - ヤード面積減少による原価減
- ・システム業務支援原価率
 - 計画対比 1.4ポイント増
 - 新規開発案件受注による原価増

□販売費及び一般管理費

- ・計画対比 1.1ポイント増
- ほぼ見込みどおりの推移



(単位: 百万円)

1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

2014年3月期 計画

	2013年3月期(実績)			通期
	%	上期	下期	
売上高		466	458	924
再販業務支援	51.9	242	180	422
システム支援	48.1	224	278	502
売上原価	42.1	196	204	400
再販業務支援	57.4	139	116	255
システム支援	25.4	57	87	144
売上総利益		270	254	524
再販業務支援		103	63	166
システム支援		166	192	358
販売費及び一般管理費	38.2	178	181	359
営業利益	19.5	91	74	165
経常利益	21.2	99	85	184
当期純利益	9.0	42	40	82
オークション台数		11,053	8,489	19,542

※売上高の左肩数値は売上構成比

※売上原価の左肩数値は原価率

※販売費及び一般管理費・営業利益・経常利益・当期純利益は対売上高比

	2014年3月期(計画)			通期
	%	上期	下期	
売上高		488	511	1,000
再販業務支援	47.7	233	182	415
システム支援	52.3	255	328	584
売上原価	40.8	199	194	394
再販業務支援	54.5	127	125	253
システム支援	27.8	71	69	141
売上総利益		289	316	605
再販業務支援		105	57	162
システム支援		184	259	443
販売費及び一般管理費	40.8	199	202	401
営業利益	18.2	89	113	203
経常利益	20.7	101	125	226
当期純利益	11.7	57	71	128
オークション台数		11,733	9,767	21,500

増減		
上期	下期	通期
22	53	76
△9	2	△7
31	50	82
3	△10	△6
△12	9	△2
14	△18	△3
19	62	81
2	△6	△4
18	67	85
21	21	42
△2	39	38
2	40	42
15	31	46
680	1,278	1,958

□再販業務支援売上

⇒

輸出好調により売れ残り車両の減少
自社売却車両減少による売り上げ減

約1.6%減

□システム業務支援売上

⇒

ASP顧客の増加による定期レンタル収入増
新規システム商品による新規顧客の拡大

約16.3%増

□販管費

⇒

営業拡大に向けた人員確保による人件費増
営業拡大・海外展開へ向けた旅費交通費の積み増し
海外子会社販管費の追加

約11.8%増

□経常利益

⇒

配当収入、持分法収益の拡大

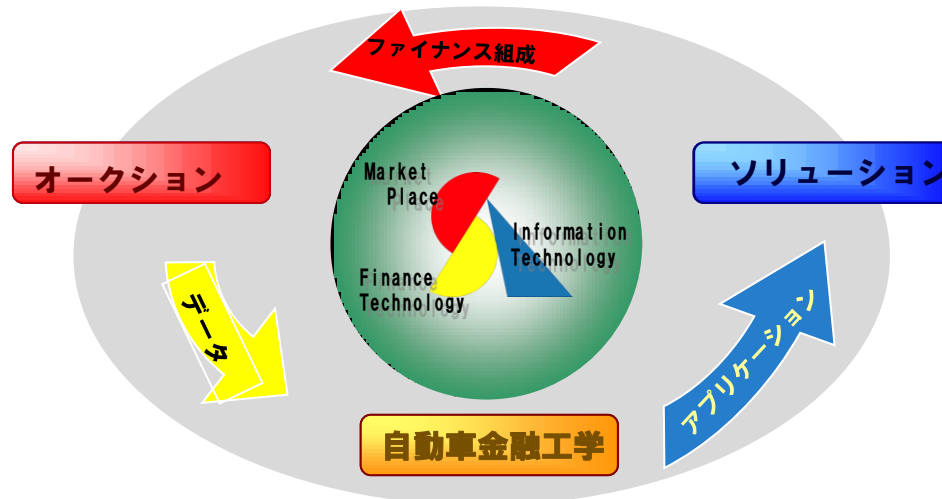
約22.9%増

1. 2009年3月期 実績

2. 2010年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



	オークション		自動車金融工学		ソリューション
メーカー系ファイナンス 大手オートリース会社	入札会	入札会 システム	電子カタログ	残価設定 システム	オートリース支援サイト
中小オートリース会社					
信販会社					残価設定型ローンサイト
自動車関連事業者					各種カスタマイズシステム
新車販売店（ディーラー）					新車販売支援サイト



「現場」「業務」「システム」 自動車再販のトータルソリューション

- 車両再販マーケットの提供
- WEB入札会システムの提供
- 車両再販における各種手続きの代行
- 出品車両の査定業務

収益源

- ☐ 出品者：基本料、出品料、成約料
- ☐ 落札者：落札料

オークション

入札会
システム

自動車金融工学

残価設定
システム

電子
カタログ

ソリューション

オートリース
支援サイト

残価設定型
ローンサイト

各種カスタマイズ
システム

新車販売支援サイト

メーカー系ファイナンス
大手オートリース会社

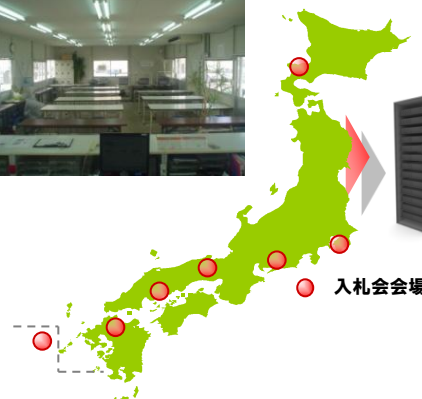
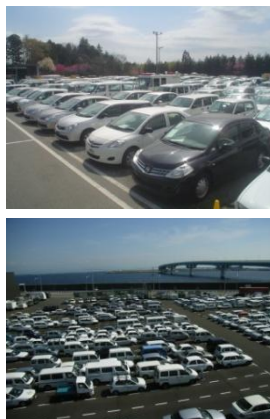
中小オートリース会社

信販会社

自動車関連事業者

新車販売店（ディーラー）

■ 入札会



入札会場

■ 入札会システム



- リースアップ車を中心とした入札会（オークションの一種）です。
- 入札会はセリ方式と異なり、時間を同期しない競争市場です。
- 世界中のバイヤーが当該出品情報を閲覧し日本国内のエージェントを通して入札します。（多言語対応、英語・スペイン語・ロシア語）
- 全国7箇所の入札会会場を展開しています。

- 現物入札会、インターネット入札会を司るトータルシステムです。
- 出品者は車両の入庫情報、査定情報、売却状況等を全てWeb上で確認・処理できます。
- バイヤーは車両情報の入手、入札が全てWeb上で可能となります。
- 自社開発のPDAにより全社デジタル査定を実現し4カ国語対応を可能としています。

「データ」「統計解析」「価値算出」
自動車価値分析のエキスパート

- RV Doctorを活用したファイナンスプロダクトの企画・開発支援
- PV Doctorを活用したファイナンスプロダクトの企画・開発支援
- 車種DBを活用したプロダクトの企画・開発支援

収益源

- ☐ レンタル料（定期）、コンサルティング料（定期）
- ☐ 開発費（一次）、カスタマイズ費（一次）

1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

メーカー系ファイナンス
大手オートリース会社

中小オートリース会社

信販会社

自動車関連事業者

新車販売店（ディーラー）

オークション

入札会
入札システム

自動車金融工学

残価設定
システム
電子
カタログ

ソリューション

オートリース
支援サイト

残価設定型
ローンサイト

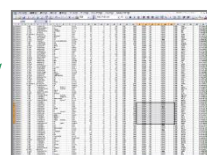
各種カスタマイズ
システム

新車販売支援サイト

電子カタログ

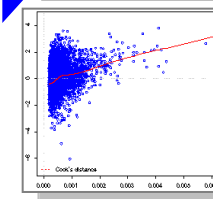
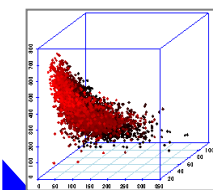
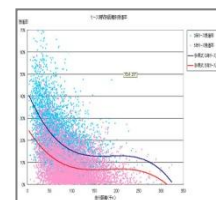


車種	グレード	価格	オプション
トヨタ	カローラ	1,200,000	ナビ、オーディオ
本田	フィット	1,100,000	ナビ、オーディオ
日産	ノート	1,000,000	ナビ、オーディオ



- 国産車・外国産車、約110,000グレードを収録するカタログデータベースです。
- オプションの相関関係を保持しているため、あり得ない構成の排除も行えます。
- 金融商品設計時に車種特定ツールとして用いられます。

残価設定システム／中古車価値算出システム



車種	グレード	価格	オプション
トヨタ	カローラ	1,200,000	ナビ、オーディオ
本田	フィット	1,100,000	ナビ、オーディオ
日産	ノート	1,000,000	ナビ、オーディオ

- 過去の膨大な車両取引データを統計的に解析し、高精度な価格予想を行います。
- 車両の将来価値／現在価値を算出します。
- 将来価値はリース、ローン期間満了後の残価設定に用いられます。
- 現在価値は買取、下取り価格の算出、ABLの評価に用いられます。



1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

メーカー系ファイナンス
大手オートリース会社

中小オートリース会社

信販会社

自動車関連事業者

新車販売店（ディーラー）

オークション

自動車金融工学

ソリューション

入札会
入札システム

残価設定
システム

電子
カタログ

オートリース
支援サイト

残価設定型
ローンサイト

各種カスタマイズ
システム

新車販売支援サイト

「IT」「ノウハウ」「インテグレーション」
高付加価値事業

- 当社ノウハウを融合したシステム企画・開発
- 車種DB、RV Doctor、PV Doctor
を活用したシステムインテグレーション
- 車種データ、相場データを活用した新システムの開発

収益源

- レンタル料（定期）、クリック課金（随時）
- 開発費（一次）、カスタマイズ費（一次）

■ オートリース業務支援サイト



車種	価格	残価	月賦
トヨタ プリウス	1,500,000	10%	150,000
トヨタ カローラ	1,200,000	10%	120,000
トヨタ ユーライズ	1,800,000	10%	180,000

車種	価格	残価	月賦
トヨタ プリウス	1,500,000	10%	150,000
トヨタ カローラ	1,200,000	10%	120,000
トヨタ ユーライズ	1,800,000	10%	180,000

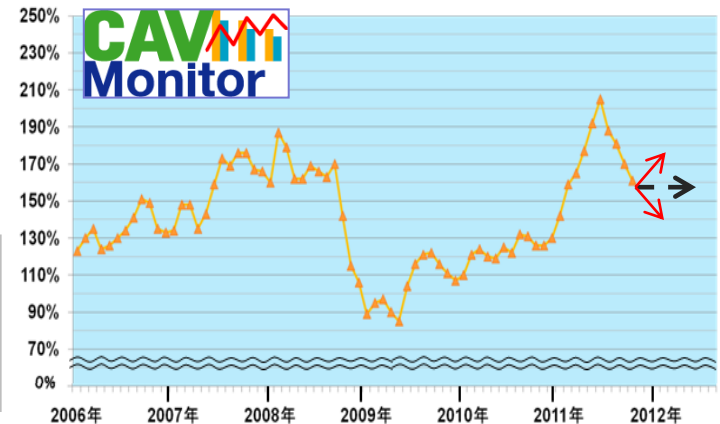
車種	価格	残価	月賦
トヨタ プリウス	1,500,000	10%	150,000
トヨタ カローラ	1,200,000	10%	120,000
トヨタ ユーライズ	1,800,000	10%	180,000

トラックRV

主な機能

- オートリース会社に有用な機能をパッケージ化し、ASPで提供
- 車種DBによるカタログ出力
- RV Doctorによる残価算出
- PV Doctorによる現在価値算出
- トラック版RV Doctorによる残価算出
- オートリース提案書作成システム等

■ リスクモニタリングシステム（一括算出）



- 大量のCAV（=Car Asset Value クルマの価値）の一括算出を提供するソリューションです。
- 過去に設定した残価に対して、現在の市場価値がどのレベルにあるか比較し、含み益・含み損の可視化をします。

1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略



「IT」「ノウハウ」「インテグレーション」 高付加価値事業

- 当社ノウハウを融合したシステム企画・開発
- 車種DB、RV Doctor、PV Doctorを活用したシステムインテグレーション
- 車種データ、相場データを活用した新システムの開発

収益源

- ☐ レンタル料（定期）、クリック課金（随時）
- ☐ 開発費（一次）、カスタマイズ費（一次）

■ 残価設定型ローンサイト

株式会社アプラス

『APLUS Car-navi.com』

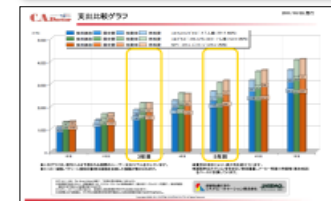
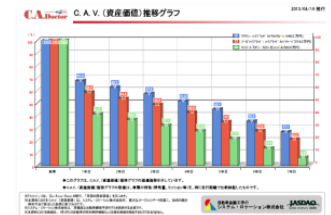


株式会社オリентコーポレーション
『New Backup』

- 信販会社クレジット加盟店向け自動車販売システムでは、据置額のシステム算出を実現しております。
- このシステムには、車種DB、RVドクターが実装されています。
- 据置額の算出機能だけでなく、新車・中古車のカタログ作成、帳票出力、下取参考価格の算出、在庫登録、見積作成など様々な機能が盛り込まれています。

■ 販売支援サイト

C.A.Doctor™



- 当新車販売会社向け販売支援システムです。
- 車種DBによるカタログ比較一覧の出力
- クルマの将来の下取り価値の比較
- 燃費までも含めたクルマの保有コストの算出
- 残価設定型ローンのシュミレーション



1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

コアビジネスの転換：オークション事業 → システム事業

		従来	今後
コア・ビジネス		再販業務支援(オークション事業)	システム業務支援(システム事業)
周辺環境		オートリース市場の飽和とリース会社の合従連衡により当事業の成長余地は限定的	車両の資産リスク可視化ニーズ拡大 消費者の残価認知進む
収益源	安定収入	基本料→伸長余地は限定的	基本使用料・レンタル料→伸長余地大
	変動収入	出品料・落札料→循環的要素が強い	クリック課金収入 →利用者の伸び+クリック回数の増加
収益モデル	売上	入札会出品台数に応じて変動	利用企業・店舗の増加に連動 (ストック型モデル)
	利益	ヤードの賃借料を負担→固定比率高い	基本エンジンは開発済み→粗利率高い
収益トリガー		出品台数の増減(景気連動性高い) 成熟したビジネスとして循環的に変動	顧客の拡がり →対象業界の広がり コンテンツの拡がり→クリック数の増加 ベースとなる安定収益源が伸長



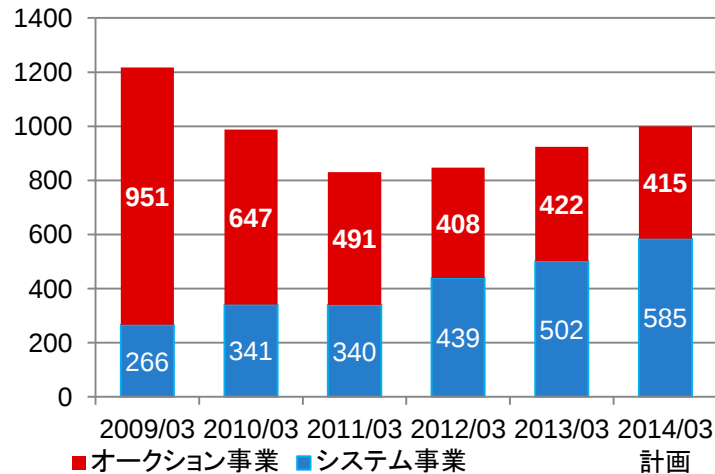
1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

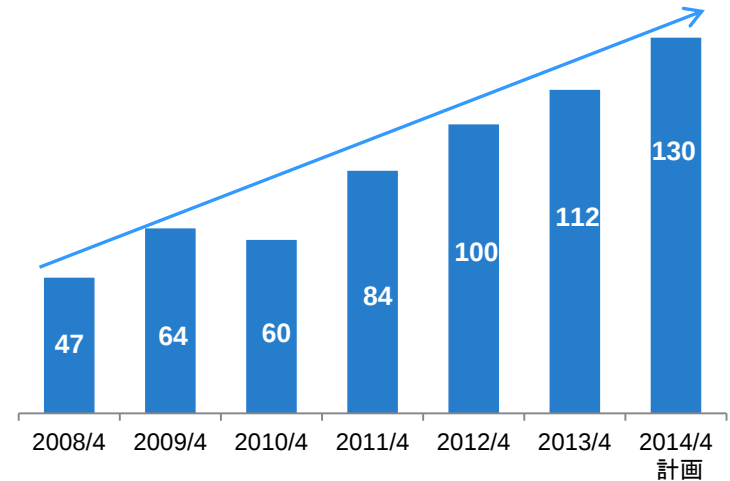
3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

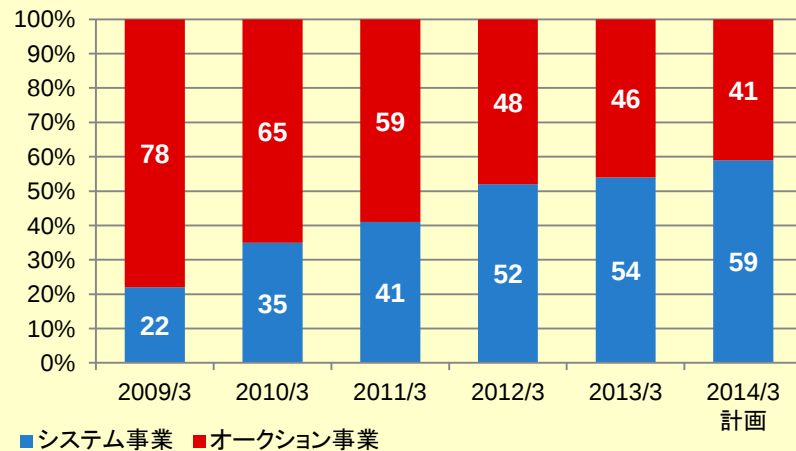
売上内訳の推移(単位:百万円)



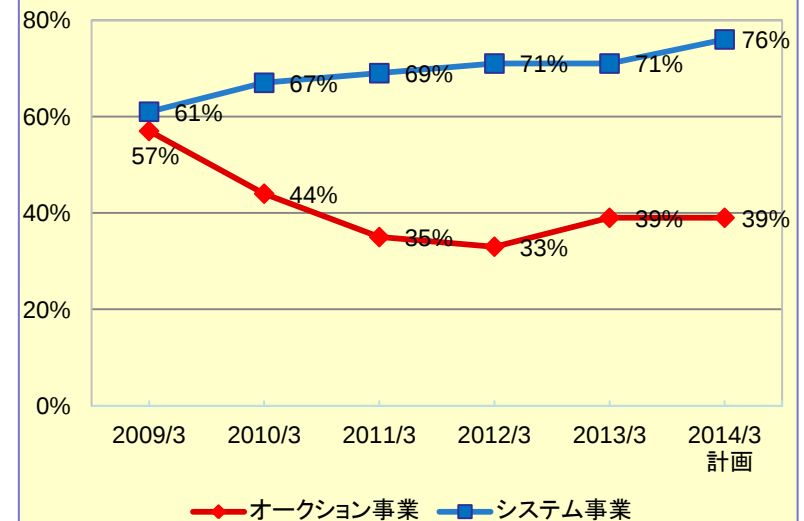
システム事業 顧客数推移



売上構成比の推移 (%)



売上区分別売上総利益率の推移



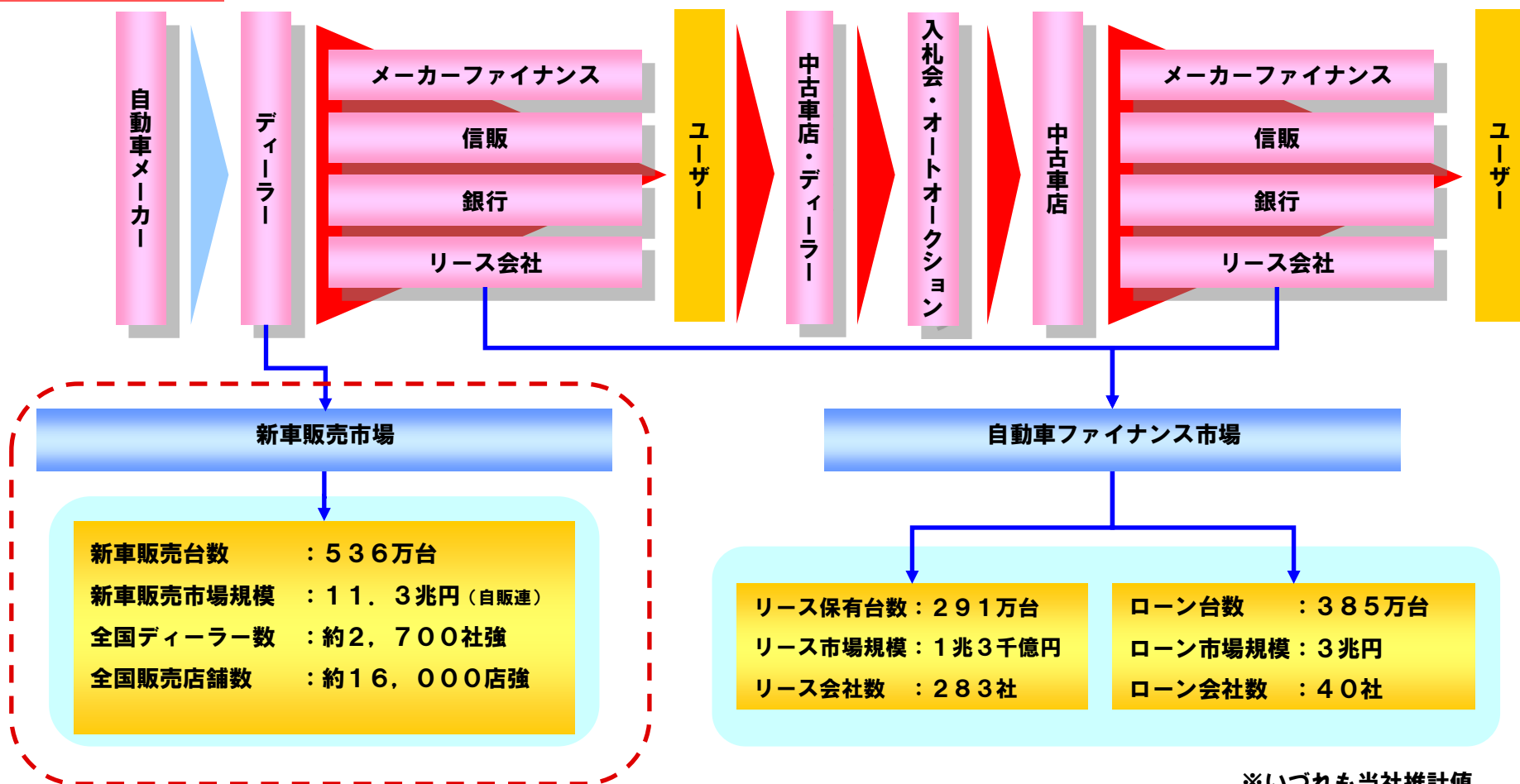
1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

日本の車両保有台数 : 7, 699万台



新車販売市場へドメインの拡大

※いずれも当社推計値

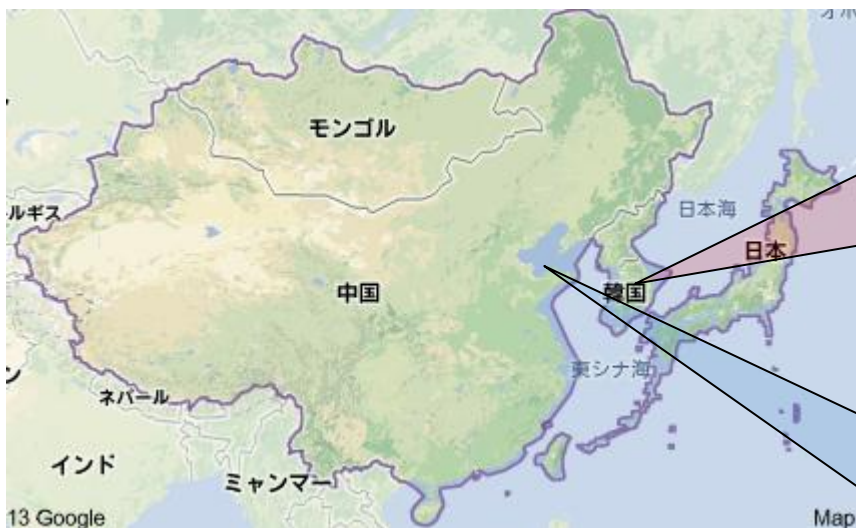
1. 2013年3月期 実績

2. 2014年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

成長するアジア市場への展開 : 国内で展開する事業モデルを移植



韓国

2008年 SLK Solutions Inc. 設立 (49%出資)

オークション事業を中心に展開
2012年度 単年度黒字化達成

⇒ システム事業へ進出



中国

2013年7月 現地法人設立予定 (100%出資)

システム事業を中心に、
リスクを最小限に展開

国内既存顧客の中国拠点にサービス提供

各国のマーケットサイズ比較

	自動車保有台数	新車販売台数
日本	7,699万台	536万台
韓国	1,794万台	147万台
中国	1億2,089万台	1,930万台

本資料に関するお問い合わせ

システム・ロケーション株式会社
取締役 橋本 祐紀典

TEL : 03 (6452) 2864

E-mail : ir@slc.jp

