

2011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、完全性を保障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. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

当社の基本データ

商号 システム・ロケーション株式会社
URL <http://www.slk.jp>
所在地 東京都目黒区東山2丁目6番3号
※平成22年8月に移転しました。

創業 平成4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 （平成23年3月31日 現在）

売上高 831百万円 （連結ベース：平成23年3月期）

経常損失 22百万円 （連結ベース：平成23年3月期）

従業員数 グループ総数33名 （平成23年3月31日 現在）

関連会社 ジェイ・コア株式会社（ヤード業務全般、車両買取事業）
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. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

連結業績の状況

	2010年3月期 (09年4月～10年3月)		2011年3月期 (10年4月～11年3月)	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比
売上高	988	100.0%	831	100.0%
再販業務支援	647	65.5%	491	59.1%
システム支援	341	34.5%	340	40.9%
売上原価	472	47.8%	427	51.4%
売上総利益	515	52.1%	404	48.6%
販売費及び一般管理費	430	43.5%	413	49.7%
営業利益	85	8.6%	△9	△1.1%
経常利益	81	8.2%	△22	△2.6%
当期純利益	21	2.1%	△134	△16.7%

(単位: 百万円)

前期対比	
(B)-(A)	%
△157	84.1%
△156	75.9%
△1	99.7%
△45	90.5%
△111	78.4%
△17	96.0%
△94	—
△103	—
△155	—

- 再販業務支援 : 出品台数の減少傾向継続
・リース車利用顧客の新車への代替抑制
- システム業務支援 : 単発的開発案件の減少
※新規、既存システムの定期レンタル収入は増加
- 売上原価 : ヤードの縮小又は移転、システム開発原価削減
- 販管費 : 全社的なコスト削減取り組みの継続
※本社の自社ビルへの移転により販管費軽減
- 当期純利益(損失) : 特別損失として下記計上
・資産除去債務の過年度分計上
・事務所移転費用、ヤード移転費用
・一般リース物件オークションサイト用資産の減損

前年比 △24.1%

前年比 △ 0.3%

前年比 △ 9.5%

前年比 △ 4.0%



1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

財務状況

	2010年3月期		2011年3月期	
	実績(A)	構成比	実績(B)	構成比
流動資産	1,248	63.7%	1,087	62.0%
固定資産	710	36.3%	665	38.0%
流動負債	431	22.0%	339	19.3%
固定負債	126	6.4%	171	9.8%
純資産	1,400	71.5%	1,241	70.8%
総資産	1,958	100.0%	1,752	100.0%

(単位: 百万円)

増減 (B)-(A)
△161
△45
△92
45
△159
△206

- 0 流動資産
 - ・ 現預金の減少 (339百万円)
- 0 固定資産
 - ・ 土地建物等の増加 (189百万円)
- 0 流動負債
 - ・ 営業未払金の減少 (86百万円)
- 0 純資産
 - ・ 利益剰余金の減少 (187百万円)
- 0 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - ・ 減価償却費の計上 (76百万円)
 - ・ 仕入債務の減少額 (81百万円)

設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2010年3月期	2011年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	92	△67
投資活動によるキャッシュ・フロー	△14	△317
財務活動によるキャッシュ・フロー	△64	△54
現金及び現金同等物の期末残高	1,122	683
設備投資額	13	214
減価償却費	36	76

- 0 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 (218百万円)
 - ・ 定期預金の預入による支出 (100百万円)
- 0 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - ・ 配当金支払いに伴う支出 (52百万円)
- 0 設備投資
 - ・ 本社ビル購入



1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

2011年3月期 連結業績計画比較

(単位: 百万円)

	計画	実績	伸び率
売上高	807	831	103.0%
再販業務支援	464	491	105.8%
システム支援	342	340	99.4%

売上原価	52.4%	423	51.4%	427
再販業務支援	67.9%	315	65.4%	321
システム支援	31.6%	108	30.9%	105

(事業ごとの原価率)

売上総利益	47.5%	383	48.6%	404
販売管費	51.9%	419	49.7%	413
営業利益	-4.3%	△ 35	-1.1%	△ 9
経常利益	-4.3%	△ 35	-2.6%	△ 22

(売上高比)

車両再販業務支援取扱台数	26,500	26,844	101.3%
--------------	--------	--------	--------

★ 売上高

・再販業務支援

計画比5.8ポイント増

→一般リース物件買取売却案件

・システム業務支援

計画対比0.6ポイント減

→単発開発案件減

新規分野(アミューズメント)の
立ち上げ遅れ

★ 売上原価

・再販業務支援原価率

計画対比2.5ポイント減

→ヤード資源の適正化 償却費減

・システム業務支援原価率

計画対比0.7ポイント減

→新規ASP顧客増による原価低減

★ 販売費及び一般管理費

計画比2.2ポイント減

本社の自社ビルへの移転に伴う経費減



1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 計画

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

2012年3月期 計画

	2011年3月期(実績)		
	%	上期	下期
売上高		451	380
再販業務支援	65.4	295	196
システム支援	34.4	155	185
売上原価	47.7	215	212
再販業務支援	56.3	166	155
システム支援	31.6	49	56
売上総利益		235	169
再販業務支援		128	41
システム支援		106	128
販売費及び一般管理費	48.3	218	195
営業利益	3.5	16	25
経常利益	4.4	20	42
当期純利益	1.6	7	127
オークション台数		18,978	7,866

※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

	2012年3月期(計画)		
	%	上期	下期
売上高		329	421
再販業務支援	43.2	142	210
システム支援	56.5	186	211
売上原価	52.9	174	190
再販業務支援	87.3	124	136
システム支援	26.9	50	54
売上総利益		154	231
再販業務支援		18	73
システム支援		136	157
販売費及び一般管理費	59.0	194	198
営業利益	12.2	40	33
経常利益	12.5	41	31
当期純利益	12.5	41	23
オークション台数		6,544	10,456

(単位: 百万円)

増減		
上期	下期	通期
△122	41	△81
△153	14	△139
31	26	57
△41	△22	△63
△42	△19	△61
1	△2	△1
△81	62	△19
△110	32	△78
30	29	59
△24	3	△21
△56	58	2
△61	73	12
△34	150	116
△12,434	2,590	△9,844

再販業務支援売上 ⇒ 震災影響に伴うリースアップ車の激減
入札会出品台数の減少

約28.3%減

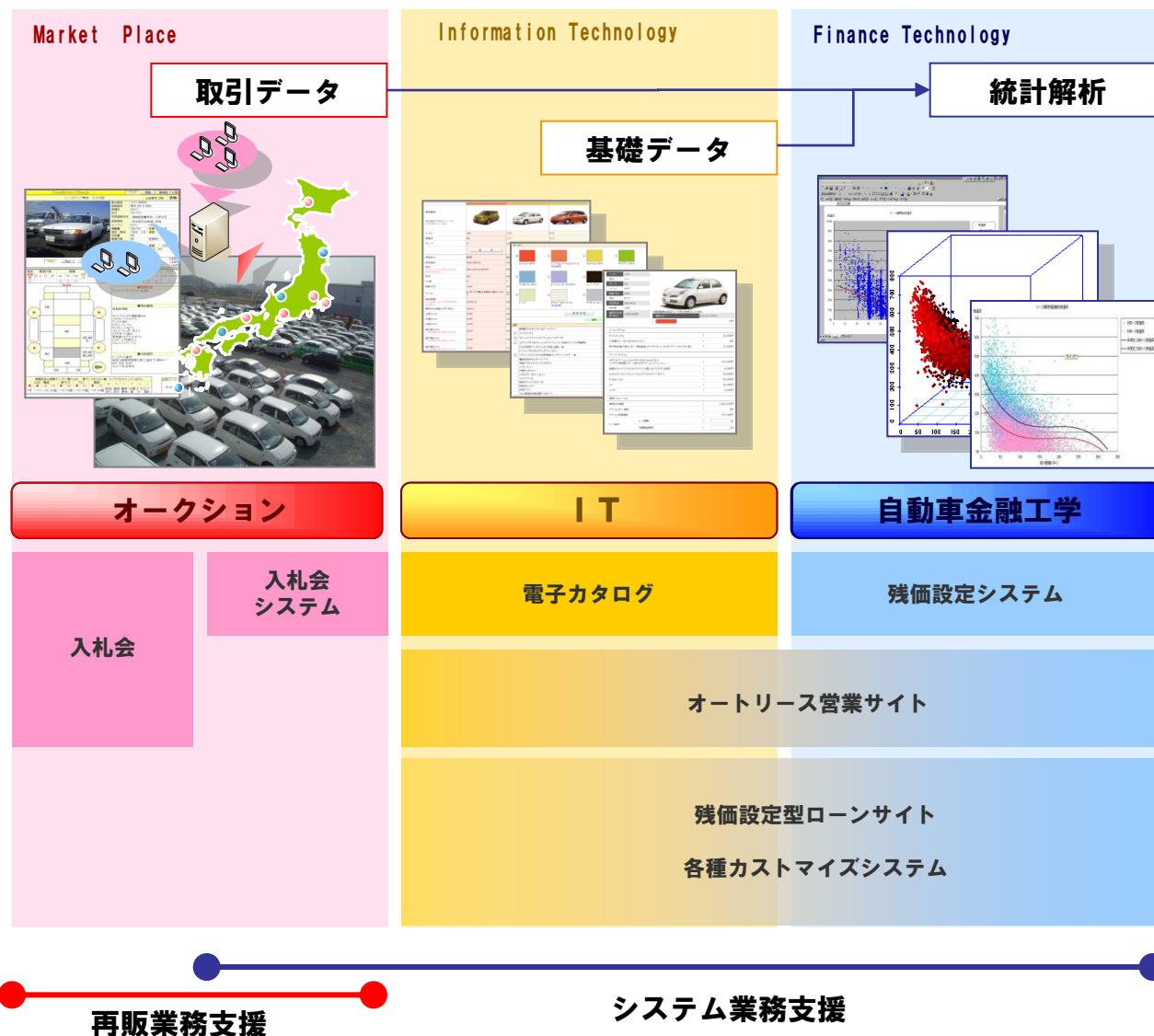
システム業務支援売上 ⇒ 新規ASP顧客からの収入増
新規分野の進出立ち上げ

約16.8%増

販管費 ⇒ 全社のコスト削減活動の継続
本社の自社ビル移転に伴う経費減

約5.1%減

1. 2011年3月期 実績
2. 2012年3月期 見通し
3. ビジネスモデル
4. 今後の戦略



1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



「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
- 独自入札会の業務支援
- 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
- 入札会出品者と入札会員の仲介業務

■ 入札会



- リースアップ車を中心とした入札会
- 入札会はオークションとは異なり、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。英語版会員入札システムもあります。
- 全国4箇所の入札会ヤードおよび4箇所のミニデポを展開しています。

■ 入札会システム



- 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

1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

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

オークション

入札会

入札会
システム

IT

電子カタログ

自動車金融工学

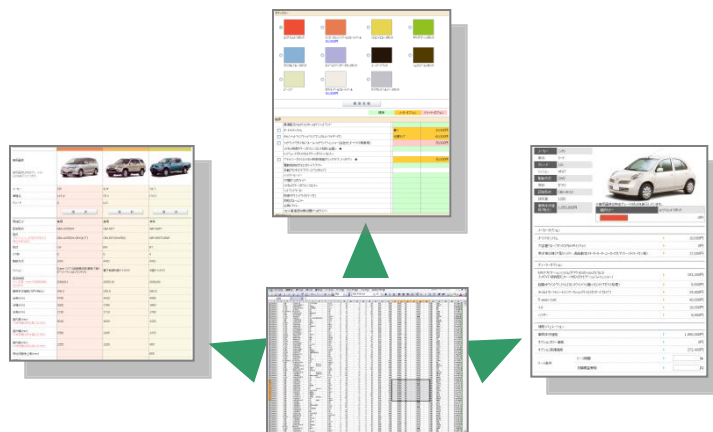
残価設定システム

オートリース営業サイト

残価設定型ローンサイト

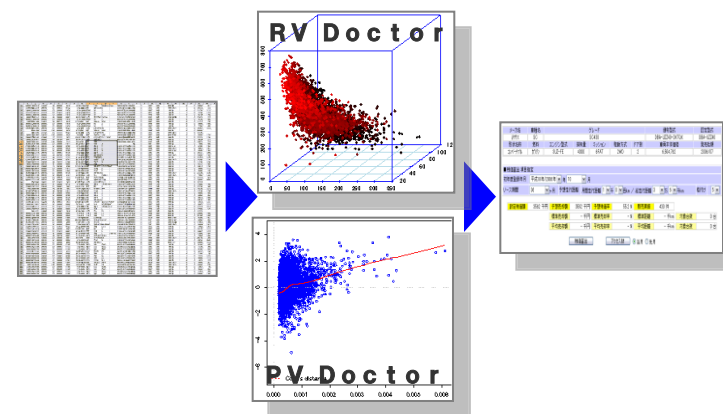
各種カスタマイズシステム

■ 電子カタログ



- 国産車・外国産車、約100,000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／中古車価格算出システム



- 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。

「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企画・開発

1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

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

オークション

IT

自動車金融工学

入札会

入札会
システム

電子カタログ

残価設定システム

オートリース営業サイト

残価設定型ローンサイト

各種カスタマイズシステム

■ オートリース営業サイト



■ 残価設定型ローンサイト

株式会社アプラス

『APLUS Car-navi.com』



株式会社オリエントコーポレーション

『New Backup』

■ 各種カスタマイズシステム ABL（動産担保ローンサイト）



オートリース比較サイト



オンライン買取価格サイト



- オートリース営業担当者向けのASPサービスです。
- 車種カタログの印刷、車両価値の算出が行えます。
- 自動車業界ニュース等の情報コンテンツも盛り込まれています。
- リース見積り作成時、お客様への提案時、リースバック時の下取り価格算出時等、幅広くお使いいただけます。

- 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 Doctorが実装されております。
- 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。

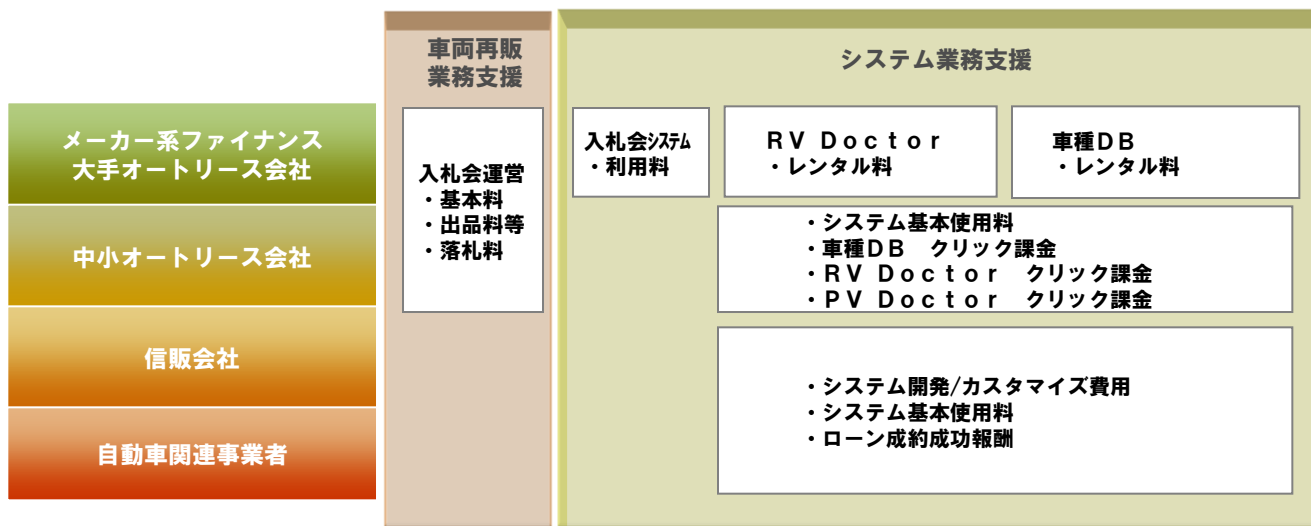
- 車種DB、PV Doctorを組み合わせお客様の業務に応じたカスタマイズ商品を提供しております。
- Oricoストックファイナンスでは、中古車両の資産評価をシステム化し、ABLを実現しております。
- SBIリースでは、マイカーリースの比較サイト、買い取り価格計算サイトを展開しております。

1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



既存の主力事業

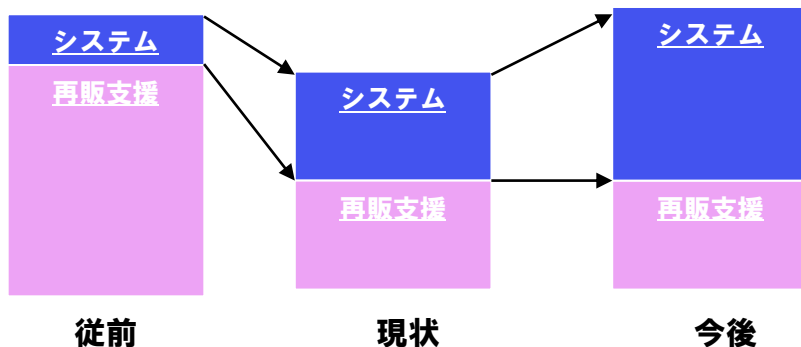


1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



再販業務支援を取り巻く環境

- オートリース業界の再編による出品車両の減少
- 震災の影響によるリースアップ車両の激減

今後の施策

- 新規顧客の取り込み
- 入札会ヤードの縮小、移転等による原価削減

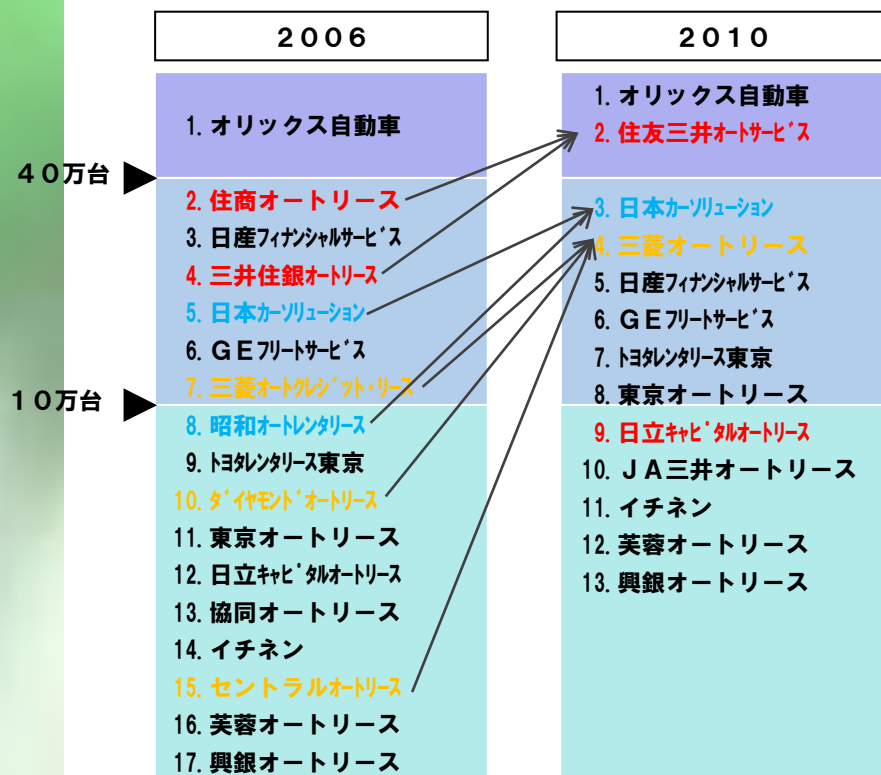
システム業務支援を取り巻く環境

- メーカー系ファイナンスによる残価設定型ローンの普及
- 信販会社の残価設定型ローンの採用
- リーマンショック以降中古車相場変動の増大により
顧客が残価リスクに敏感になる
- トラック版残価設定システムのニーズ増大

今後の施策

- メーカー系リース会社への商品提供の拡大
- 残価関連商品開発の多様化

1. 2011年3月期 実績
2. 2012年3月期 見通し
3. ビジネスモデル
4. 今後の戦略



再販業務支援を取り巻く環境

- オートリース業界の再編による出品台数の減少
 - 大手オートリース会社による中小オートリース会社の吸収もしくはグループ化
 - 大手オートリース会社の保有台数増加に伴う入札会の自前化
 - 当社入札会への出品台数の減少
- 震災の影響によるリースアップ車の激減
 - 震災需用にリースアップ車を売り止め
 - 新車生産減少に伴う新規リースの激減
 - 新規リース減少に伴うリースアップ車の減少
 - リースアップ車の減少に伴う出品台数の減少



今後の施策

- 入札会ヤードの縮小、移転等による原価削減
 - 札幌会場のミニデポ化
 - 仙台ミニデポの移転
- 売却価格の向上
 - 他オークションとの連携
- 新規顧客の取り込み
 - メーカー系リース会社等新規顧客の開拓
 - インハウス系リース会社等新規顧客の開拓

1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



オークション

IT

自動車金融工学

入札会
システム

電子カタログ

残価設定システム

オートリース営業サイト

残価設定型ローンサイト

動産担保ローンサイト

	2009 年度	2010 年度	2011 年度	2012 (目標)
システム導入 会社数	47	53	75	90

メーカー系ファイナンスによる
残価設定型ローンの本格販売

残価に関する消費者認知の向上

各種の残価設定型ファイナンスの普及

各種プレーヤーに商品提供進行中

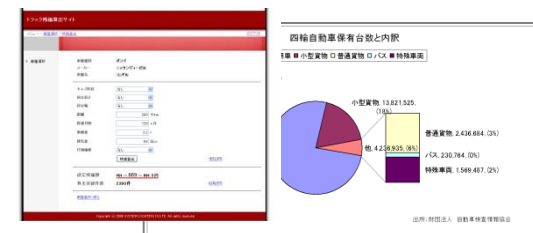
商品力強化と商品提供先の拡大

事実上の
業界標準

■ オートリース営業サイト



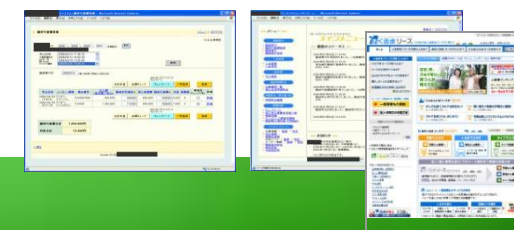
■ トラックRVドクター



■ 残価設定型ローンサイト



■ 各種カスタマイズシステム



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

