2016年3月期　第２四半期

JPX
東証JASDAQ上場

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があ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

目　次

1．第２四半期　実績

2．２０１６年３月期　見通し

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　（２０１５年３月３１日 現在）
売上高	１，１００百万円　（連結ベース：２０１５年３月期）
経常利益	３２５百万円　（連結ベース：２０１５年３月期）
従業員数	グループ総従業員 ３６名 （２０１５年９月３０日 現在）
関連会社	ジェイ・コア株式会社 千车科技（北京）有限公司 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．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
3．ビジネスモデル
4．成長戦略

連結業績の状況

（単位：百万円）

	前第2四半期（14年4月～14年9月）		当第2四半期（15年4月～15年9月）		前期対比	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比	(B)-(A)	%
売上高	561	100.0%	554	100.0%	△7	98.7%
再販業務支援	241	43.0%	217	39.3%	△24	90.1%
システム支援	320	57.0%	336	60.7%	16	105.2%
売上原価	207	36.9%	183	33.2%	△23	88.7%
売上総利益	354	63.1%	370	66.8%	16	104.6%
販売費及び一般管理費	209	37.3%	226	40.8%	17	108.1%
営業利益	145	25.8%	144	26.0%	△1	99.4%
経常利益	160	28.6%	163	29.5%	3	101.7%
当期純利益	103	18.3%	109	19.7%	6	105.9%

□再販業務支援　：　出品台数の減少
為替市場における円安傾向
振興国経済の変調
前年比　9.9%減

□システム業務支援　：　自動車流通市場への事業領域拡大
前年比　5.2%増

□売上原価　：　システム業務支援　一時開発案件の受注減
再販業務支援での台数減にともなう原価減
前年比　11.3%減

□販管費　：　営業拡大に伴う人件費
営業関連諸経費
前年比　8.1%増

□営業利益／経常利益：　持分法関係会社の収益
前年比　0.6%減/1.7%増

業績概要②　２０１６年３月期　第２四半期

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
3．ビジネスモデル
4．成長戦略

財務状況

（単位：百万円）

	2015年3月期		当第2四半期		増減
	実績(A)	構成比	実績(B)	構成比	(B)-(A)
流動資産	1,694	64.7%	1,311	56.8%	△383
固定資産	924	35.3%	995	43.2%	71
流動負債	720	27.5%	375	16.3%	△344
固定負債	243	9.3%	239	10.4%	△4
純資産	1,654	63.2%	1,691	73.3%	37
総資産	2,618	100.0%	2,307	100.0%	△311

設備投資及びキャッシュ･フローの状況

（単位：百万円）

	2014年9月期	2015年9月期
営業活動によるキャッシュ･フロー	226	△184
投資活動によるキャッシュ･フロー	△27	△121
財務活動によるキャッシュ･フロー	△45	△59
現金及び現金同等物の期末残高	1,251	1,171
設備投資額	14	42
減価償却費	25	23

□流動資産
- 現預金の減少　（365百万円）
- 営業未収入金の減少（ 33百万円）

□固定資産
- 投資有価証券の増加（ 91百万円）

□流動負債
- 営業未払金の減少　（285百万円）

□営業活動によるｷｬｯｼｭ･ﾌﾛｰ
- 税前利益　（163百万円）
- 仕入債務の減少額　（286百万円）
- 法人税等の支払額　（ 82百万円）

□投資活動によるｷｬｯｼｭ･ﾌﾛｰ
- 投資有価証券の取得による支出（101百万円）

□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（59百万円）

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
3．ビジネスモデル
4．成長戦略

２０１６年３月期　第２四半期　連結業績計画比較

（単位：百万円）

	計画	実績	達成率
売上高	590	554	93.9%
再販業務支援	238	217	91.3%
システム支援	352	336	95.6%

	計画		実績	
売上原価	35.6%	210	33.2%	183
再販業務支援	56.5%	134	61.0%	132
システム支援	21.4%	75	15.2%	51

（事業ごとの原価率）

	計画		実績	
売上総利益	64.4%	380	66.8%	370
販管費	40.5%	239	40.8%	226
営業利益	23.9%	141	26.0%	144
経常利益	26.7%	157	29.5%	163

（売上高比）

	計画	実績	達成率
車両再販業務支援取扱台数	11,267	10,334	91.7%

□売上高
- 再販業務支援
  計画対比 8.7%減
  → 為替市場における円安傾向
  振興国経済の変調
- システム業務支援
  計画対比 4.4%減
  → 一時開発案件の減少等

□売上原価
- 再販業務支援原価率
  計画対比 4.5ポイント増
  → 固定費部分多
- システム業務支援原価率
  計画対比 6.2ポイント減
  → 外部委託案件減による原価減

□販売費及び一般管理費
- 計画対比 4.2%減
  →営業拡大経費が予定より圧縮

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期　見通し
3．ビジネスモデル
4．成長の戦略

２０１６年３月期　業績見通し

（単位：百万円）

	2015年3月期（実績）						2016年3月期（計画）						前年実績比　増減		
	%	上期	%	下期	%	通期	%	上期実績	%	下期見込	%	通期	上期	下期	通期
売上高		561		539		1,100		554		709		1,263	△7	170	163
再販業務支援	43.0	241	41.7	225	42.4	466	39.3	217	33.2	235	35.8	452	△24	10	△14
システム支援	57.0	320	58.3	314	57.6	634	60.7	336	66.8	473	64.1	809	16	159	175
5 売上原価	36.9	207	33.6	181	35.3	388	33.2	183	30.0	212	31.3	395	△24	31	7
再販業務支援	55.6	134	59.1	133	57.3	267	61.0	132	57.3	135	59.1	267	△2	2	0
システム支援	22.8	73	15.3	48	19.1	121	15.28	51	16.4	77	15.8	128	△22	29	7
売上総利益		354		357		711		370		496		866	16	139	155
再販業務支援		107		92		199		84		100		184	△23	8	△15
システム支援		247		266		513		285		395		680	38	129	167
販売費及び一般管理費	37.3	209	39.7	214	38.5	423	40.8	226	33.5	237	36.7	463	17	23	40
営業利益	25.8	145	26.3	142	26.2	287	26.0	144	36.5	258	31.8	402	△1	116	115
経常利益	28.6	160	30.6	165	29.6	325	29.5	163	38.8	275	34.7	438	3	110	113
当期純利益	18.3	103	18.6	100	18.5	203	19.7	109	24.0	170	22.1	279	6	70	73
オークション台数		11,366		10,665		22,031		10,334		11,133		21,467	△1,032	468	△555

※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

□再販業務支援売上　⇒　出品台数を保守的に見込むことによる収入減　約3.0％減

□システム業務支援売上　⇒　自動車流通事業者向け拡販　約27.6％増

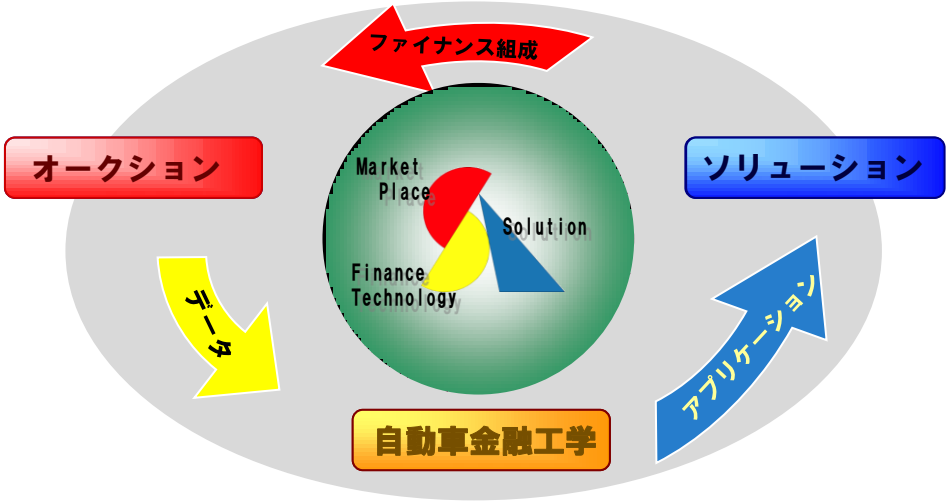
□販管費　⇒　営業拡大に向けた人員確保による人件費増　約9.5％増
営業拡大・海外展開へ向けた旅費交通費の積み増し
海外子会社販管費の追加

□経常利益　⇒　配当収入、持分法収益の拡大　約34.8％増

ビジネスモデル　①全体像

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

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
3．ビジネスモデル
4．成長戦略



	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	残価設定 システム	電子カタログ	オートリース 業務支援サイト
中小オートリース会社					残価設定型ローンサイト
信販会社					各種カストマイズシステム
自動車関連事業者					新車販売支援サイト
新車販売会社					

再販業務支援

システム業務支援

ビジネスモデル　②オークション事業

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

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
3．ビジネスモデル
4．成長戦略

「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

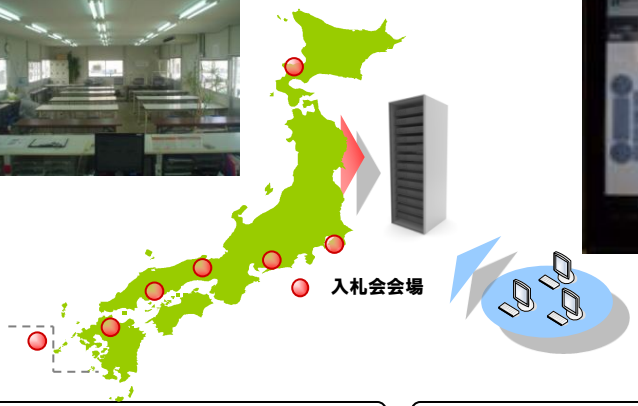
- 車両再販マーケットの提供
- ＷＥＢ入札会システムの提供
- 車両再販における各種手続きの代行
- 出品車両の査定業務

収益源

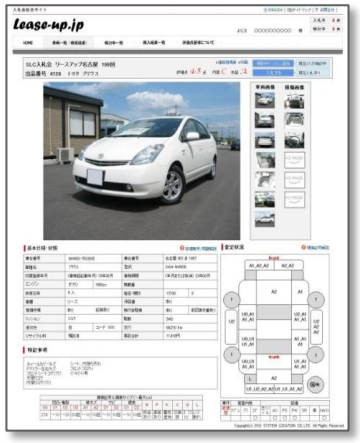
- □ 出品者：基本料、出品料、成約料
- □ 落札者：落札料

■ 入札会

Lease-up.jp



■ 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。
- ■ 自社開発のアプリ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。

ビジネスモデル　③自動車金融工学

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

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
3．ビジネスモデル
4．成長戦略

「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

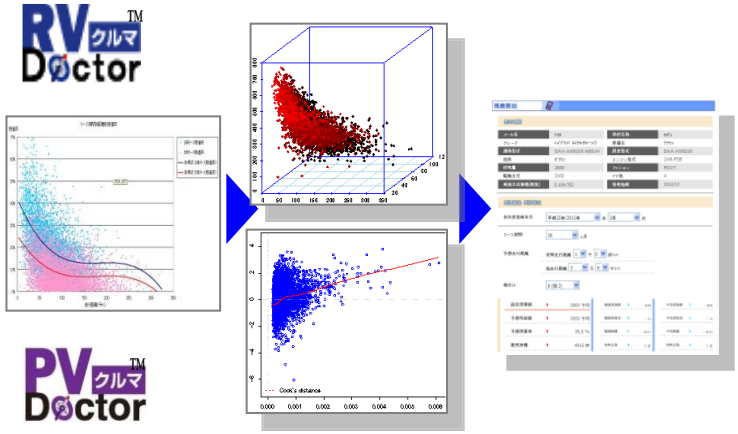
収益源

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

■ 電子カタログ

- 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他も行えます。
- 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

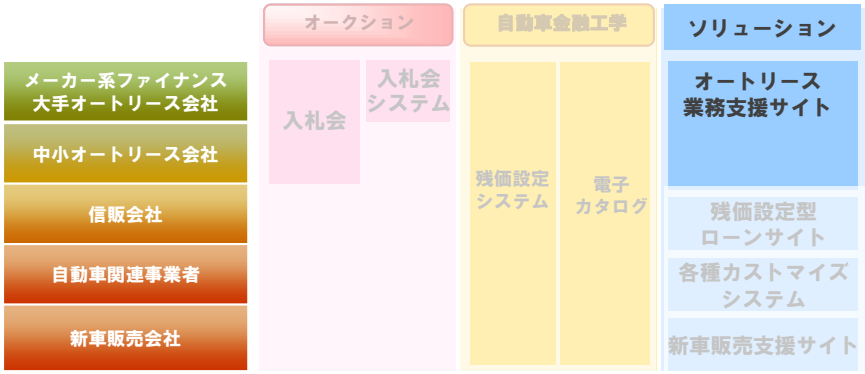


- 過去の膨大な車両取引データを統計的に解析し、高精度な価格予想を行います。
- 車両の将来価値／現在価値を算出します。
- 将来価値はリース、ローン期間満了後の残価設定に用いられます。
- 現在価値は買取、下取り価格の算出、ＡＢＬの評価に用いられます。

ビジネスモデル　④ソリューション事業-1

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

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
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

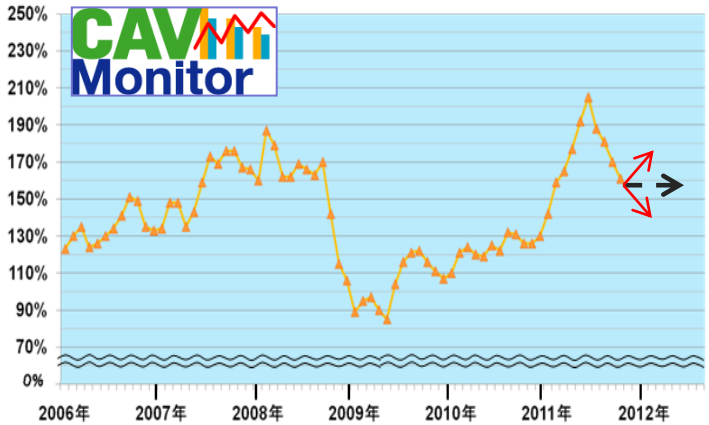
□ レンタル料（定期）、クリック課金（随時）
□ 開発費（一次）、カストマイズ費（一次）

■ オートリース業務支援サイト

トラックRV

- ■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）

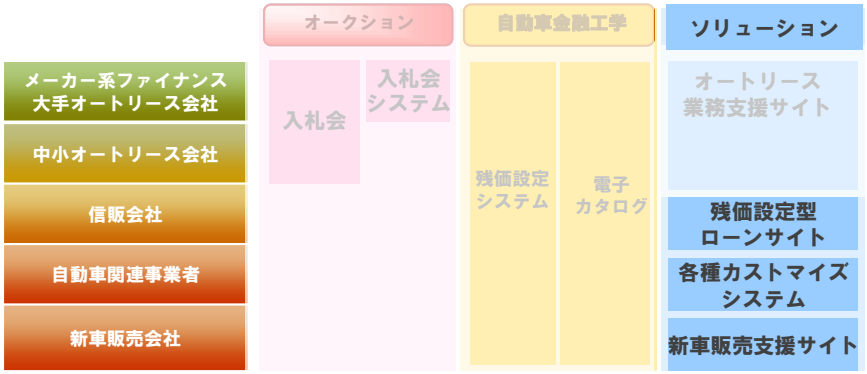


- ■大量のCAV（＝Car　Asset Value　クルマの価値）の一括算出を提供するソリューションです。
- ■過去に設定した残価に対して、現在の市場価値がどのレベルにあるか比較し、含み益・含み損の可視化をします。

ビジネスモデル　④ソリューション事業-2

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

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
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）、カストマイズ費（一次）

■ 残価設定型ローンサイト

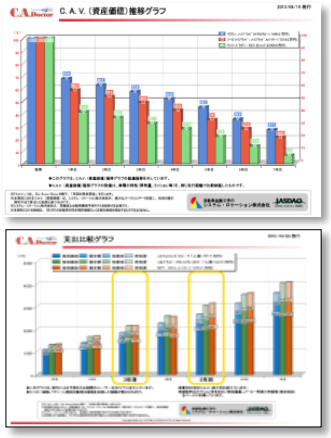
株式会社アプラス
『ＡＰＬＵＳ Ｃａｒ-ｎａｖｉ．ｃｏｍ』

株式会社オリエントコーポレーション
『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™



- 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ミュレーション

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
3．ビジネスモデル
4．成長戦略

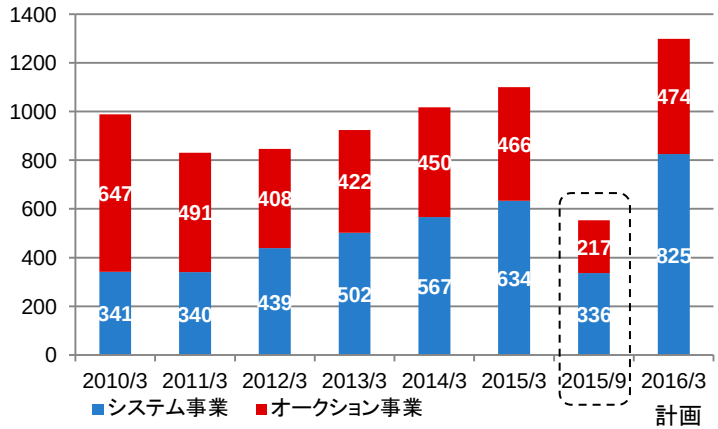
コアビジネスの転換：オークション事業　→　システム事業

		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

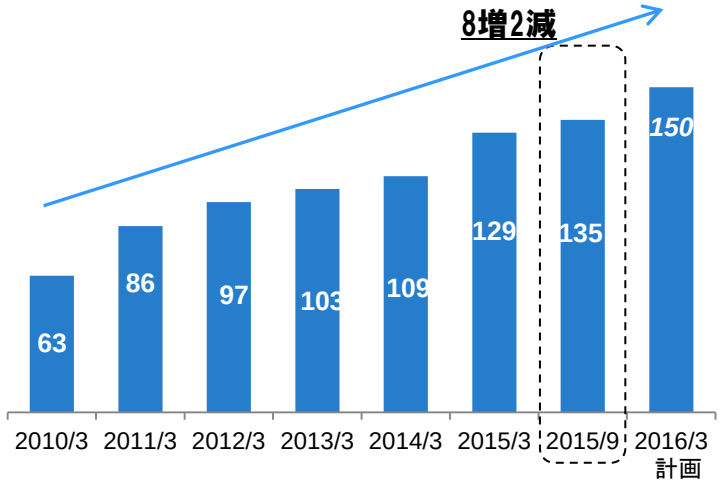
成長戦略　①ビジネスモデルの変遷-2

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期　見通し
3．ビジネスモデル
4．成長戦略

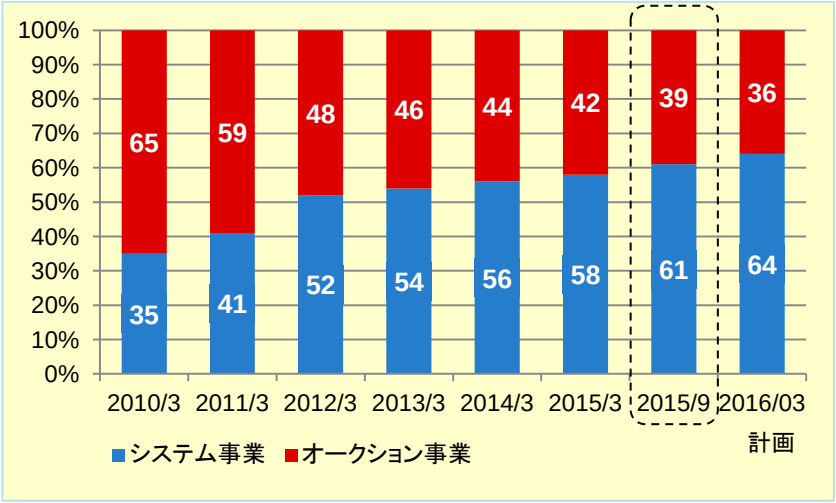
売上内訳の推移（単位：百万円）



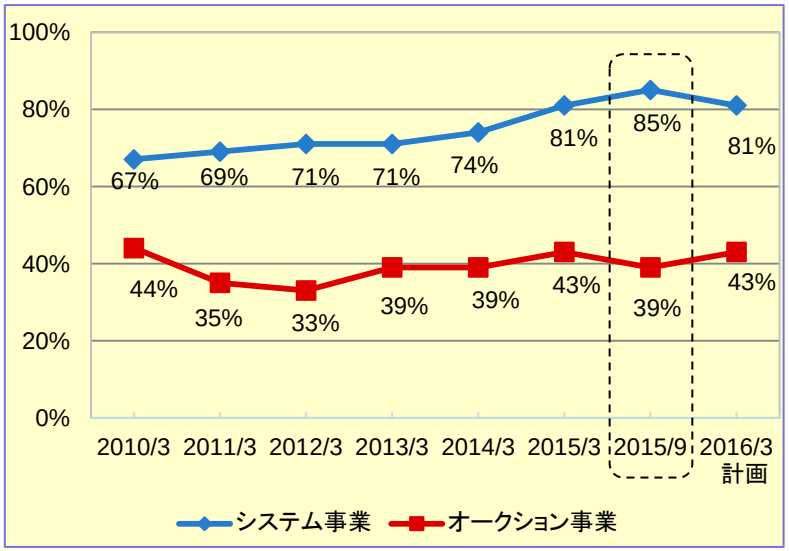
システム事業　顧客数推移



売上構成比の推移（％）



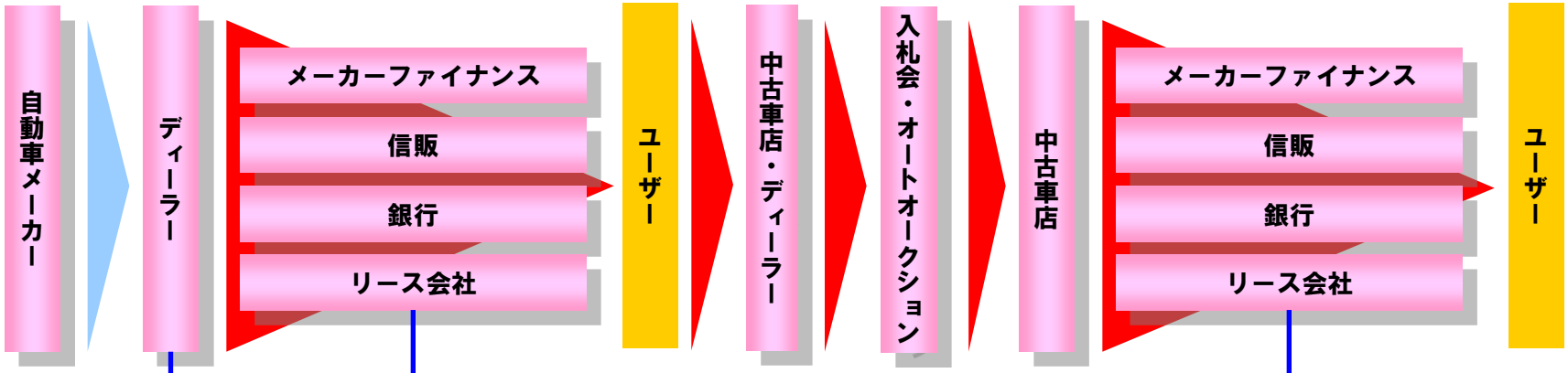
売上区分別売上総利益率の推移



成長戦略　②ドメインの拡大

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期　見通し
3．ビジネスモデル
4．成長戦略

日本の車両保有台数　：８，０２７万台



新車販売市場

新車販売台数	：５３７万台
新車販売市場規模	：１１．３兆円（自販連）
全国ディーラー数	：約２，７００社強
全国販売店舗数	：約１６，０００店強

自動車ファイナンス市場

リース保有台数	：３１２万台
リース市場規模	：１兆３千億円
リース会社数	：３２０社

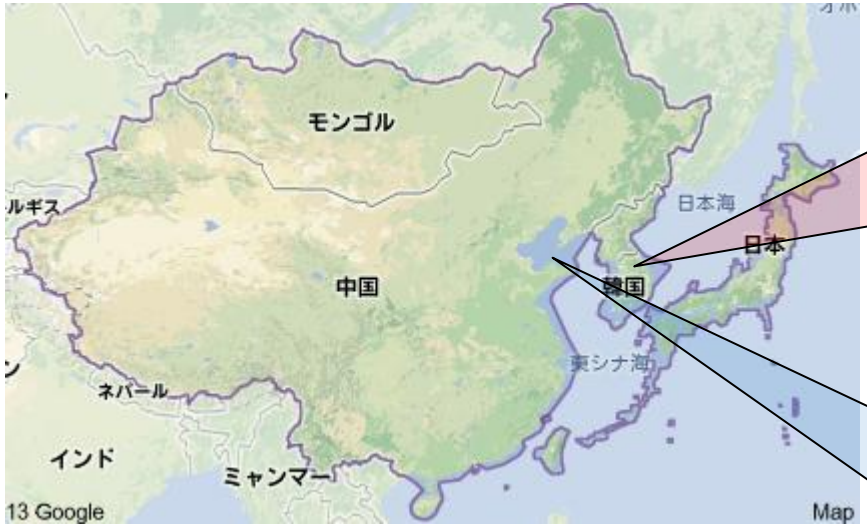
ローン台数	：３８５万台
ローン市場規模	：３兆円
ローン会社数	：４０社

※いづれも当社推計値

新車販売市場へドメインの拡大

1．第２四半期　実績
2．2016年3月期 見通し
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　千車科技（北京）有限公司設立
（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	8,027万台	537万台
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　井坂 俊達

ＴＥＬ　　：０３（６４５２）２８６４
Ｅ－ｍａｉｌ：ｉｒ@ｓｌｃ．ｊｐ