

2014年3月期 第2四半期

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. 第2四半期 実績

2. 2014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.sl.c.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 (平成25年3月31日 現在) |
| 売上高 | 924百万円 (連結ベース:平成25年3月期) |
| 経常利益 | 184百万円 (連結ベース:平成25年3月期) |
| 従業員数 | グループ総従業員 31名 (平成25年9月30日 現在) |
| 関連会社 | ジェイ・コア株式会社 千車科技(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. 2014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 (12年4月～12年9月) | | 当第2四半期 (13年4月～13年9月) | |
|------------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| | 実績(A) | 売上比 | 実績(B) | 売上比 |
| 売上高 | 466 | 100.0% | 511 | 100.0% |
| 再販業務支援 | 242 | 51.9% | 262 | 51.3% |
| システム支援 | 224 | 48.1% | 249 | 48.7% |
| 売上原価 | 196 | 42.1% | 198 | 38.9% |
| 売上総利益 | 270 | 57.9% | 312 | 61.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 178 | 38.2% | 197 | 38.5% |
| 営業利益 | 91 | 19.5% | 115 | 22.6% |
| 経常利益 | 99 | 21.2% | 128 | 25.1% |
| 当期純利益 | 42 | 9.0% | 77 | 15.2% |

| 前期対比 | |
|---------|--------|
| (B)-(A) | % |
| 45 | 109.5% |
| 20 | 108.0% |
| 25 | 111.2% |
| 2 | 101.1% |
| 42 | 115.6% |
| 19 | 110.4% |
| 24 | 125.8% |
| 29 | 129.0% |
| 35 | 181.9% |

- 再販業務支援 : 出品台数の増加
 - ・ 堅調な輸出に支えられた出品増
 - ・ 新規中堅オートリース会社からの出品獲得
- システム業務支援 : 着実な売上の拡大
 - ・ 主力システムの新規導入顧客数の増加
 - ・ クリック課金の増加
 - ・ 一時開発案件の増加
- 売上原価 : 前年と同レベル 計画範囲内
- 販管費 : 営業拡大による旅費交通費増、コンサル費増
- 営業利益/経常利益 : 粗利ベースでの増加
持分法関係会社の収益

前年比 8.0%増

前年比 11.2%増

前年比 1.1%増

前年比 10.4%増

前年比 25.8%/29.0%増



1. 第2四半期 実績

2. 2014年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

財務状況

| | 2013年3月期 | | 当第2四半期 | |
|------|----------|--------|--------|--------|
| | 実績(A) | 構成比 | 実績(B) | 構成比 |
| 流動資産 | 1,213 | 60.6% | 1,310 | 61.7% |
| 固定資産 | 788 | 39.4% | 814 | 38.3% |
| 流動負債 | 454 | 22.7% | 501 | 23.6% |
| 固定負債 | 212 | 10.6% | 228 | 10.7% |
| 純資産 | 1,333 | 66.6% | 1,394 | 65.6% |
| 総資産 | 2,001 | 100.0% | 2,124 | 100.0% |

(単位: 百万円)

| 増減 (B)-(A) |
|---------------|
| 97 |
| 26 |
| 47 |
| 16 |
| 61 |
| 123 |

□流動資産

- ・現預金の増加 (90百万円)
- ・売掛金の減少 (9百万円)

□固定資産

- ・投資有価証券の増加 (36百万円)

□流動負債

- ・営業未払金の増加 (79百万円)

□営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・税前利益 (125百万円)
- ・仕入債務の増加額 (71百万円)
- ・法人税等の支払額 (57百万円)

□投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・定期預金の払戻による収入 (100百万円)
- ・有形固定資産の取得による支出 (6百万円)

□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 (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9月期 | 2013年9月期 |
|------------------|----------|----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 275 | 144 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △42 | 71 |
| 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 | 947 | 1,077 |
| 設備投資額 | 11 | 15 |
| 減価償却費 | 28 | 24 |



1. 第2四半期 実績

2. 2014年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

2014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 | 488 | 511 | 104.6% |
| 再販業務支援 | 233 | 262 | 112.5% |
| システム支援 | 255 | 249 | 97.4% |

| | 計画 | 実績 | 達成率 |
|--------|-----------|-----------|-----|
| 売上原価 | 40.8% 199 | 38.7% 198 | |
| 再販業務支援 | 54.5% 127 | 51.5% 135 | |
| システム支援 | 27.8% 71 | 25.3% 63 | |

(事業ごとの原価率)

| | 計画 | 実績 | 達成率 |
|-------|-----------|-----------|-----|
| 売上総利益 | 59.2% 289 | 61.1% 312 | |
| 販管費 | 40.8% 199 | 38.5% 197 | |
| 営業利益 | 18.2% 89 | 22.6% 115 | |
| 経常利益 | 20.7% 101 | 25.1% 128 | |

(売上高比)

| | | | |
|--------------|--------|--------|--------|
| 車両再販業務支援取扱台数 | 11,053 | 11,823 | 107.0% |
|--------------|--------|--------|--------|

□売上高

- 再販業務支援
 - 計画対比 4.6ポイント増
 - 輸出堅調による既存・新規顧客からの出品増

- システム業務支援
 - 計画対比 2.6ポイント減
 - 新規顧客獲得の進捗遅延

□売上原価

- 再販業務支援原価率
 - 計画対比 3.0ポイント減
 - 作業コスト・償却費の計画対比減
- システム業務支援原価率
 - 計画対比 2.5ポイント減
 - 外注コストの削減

□販売費及び一般管理費

- 販管費率
 - 計画対比 2.3ポイント減
 - 中国子会社販管費の未消化等



1. 第2四半期 実績

2. 2014年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長の戦略

2014年3月期 業績見通し

5

| | 2013年3月期(実績) | | | | | |
|------------|--------------|--------|------|-------|------|--------|
| | % | 上期 | % | 下期 | % | 通期 |
| 売上高 | | 466 | | 458 | | 924 |
| 再販業務支援 | 51.9 | 242 | 39.3 | 180 | 45.7 | 422 |
| システム支援 | 48.1 | 224 | 60.7 | 278 | 54.3 | 502 |
| 5 売上原価 | 42.1 | 196 | 44.5 | 204 | 43.3 | 400 |
| 再販業務支援 | 57.4 | 139 | 64.4 | 116 | 60.4 | 255 |
| システム支援 | 25.4 | 57 | 31.3 | 87 | 28.7 | 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 | 39.5 | 181 | 38.9 | 359 |
| 営業利益 | 19.5 | 91 | 16.2 | 74 | 17.9 | 165 |
| 経常利益 | 21.2 | 99 | 18.6 | 85 | 19.9 | 184 |
| 当期純利益 | 9.0 | 42 | 8.7 | 40 | 8.9 | 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

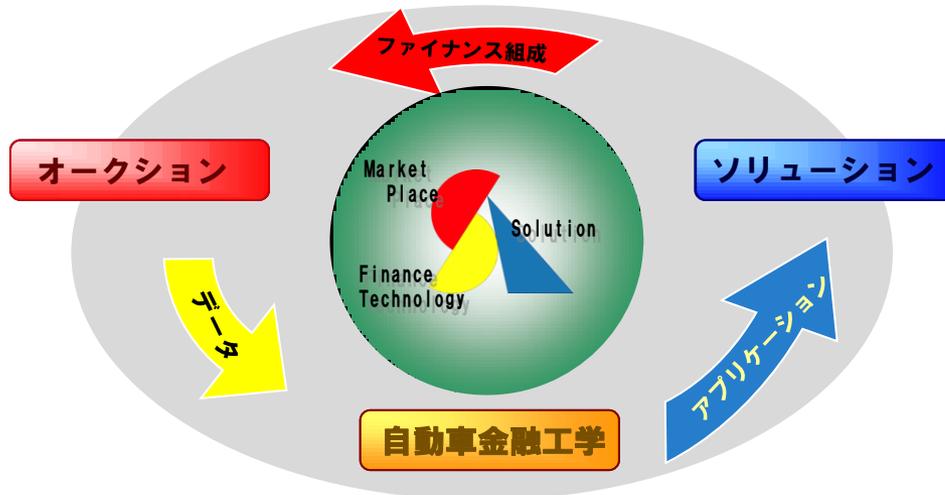
| 2014年3月期(計画) | | | | | |
|--------------|--------|------|-------|------|--------|
| % | 上期実績 | % | 下期見込 | % | 通期 |
| | 511 | | 489 | | 1,000 |
| 51.3 | 262 | 31.3 | 153 | 41.5 | 415 |
| 48.7 | 249 | 68.5 | 335 | 58.4 | 584 |
| 38.9 | 198 | 40.1 | 196 | 39.4 | 394 |
| 51.5 | 135 | 77.1 | 118 | 61.0 | 253 |
| 25.3 | 63 | 23.3 | 78 | 24.1 | 141 |
| | 312 | | 293 | | 605 |
| | 127 | | 35 | | 162 |
| | 186 | | 257 | | 443 |
| 38.5 | 197 | 41.7 | 204 | 40.1 | 401 |
| 22.6 | 115 | 18.0 | 88 | 20.3 | 203 |
| 25.1 | 128 | 20.0 | 98 | 22.6 | 226 |
| 15.2 | 77 | 10.4 | 51 | 12.8 | 128 |
| | 11,823 | | 9,677 | | 21,500 |

(単位: 百万円)

| 前年実績比 増減 | | |
|----------|-------|-------|
| 上期 | 下期 | 通期 |
| 45 | 31 | 76 |
| 20 | △27 | △7 |
| 25 | 57 | 82 |
| 2 | △8 | △6 |
| △4 | 2 | △2 |
| 6 | △9 | △3 |
| 42 | 39 | 81 |
| 24 | △28 | △4 |
| 20 | 65 | 85 |
| 19 | 23 | 42 |
| 24 | 14 | 38 |
| 29 | 13 | 42 |
| 35 | 11 | 46 |
| 770 | 1,188 | 1,958 |

- 再販業務支援売上 ⇒ 輸出の好調による出品増 ⇔ 合従連衡による動向不透明
- システム業務支援売上 ⇒ 新規顧客層へのシステム提案活動の注力
- 販管費 ⇒ 営業拡大に向けた人員確保による人件費増、旅費交通費増
中国子会社の販管費計上
- 経常利益 ⇒ 持続的成長へ

- 1. 第2四半期 実績
- 2. 2014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 | | | | | |
| 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 |
| 新車販売会社 | | | | | 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

1. 第2四半期 実績

2. 2014年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略



■ 入札会



入札会場

- 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箇所の入札会場を展開しています。

■ 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。

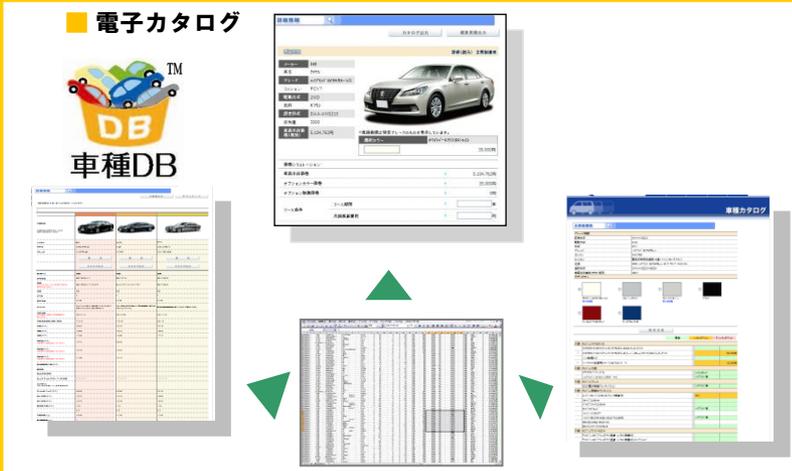
「データ」「統計解析」「価値算出」
自動車価値分析のエキスパート

- RV Doctorを活用したファイナンス製品の企画・開発支援
- PV Doctorを活用したファイナンス製品の企画・開発支援
- 車種DBを活用した製品の企画・開発支援

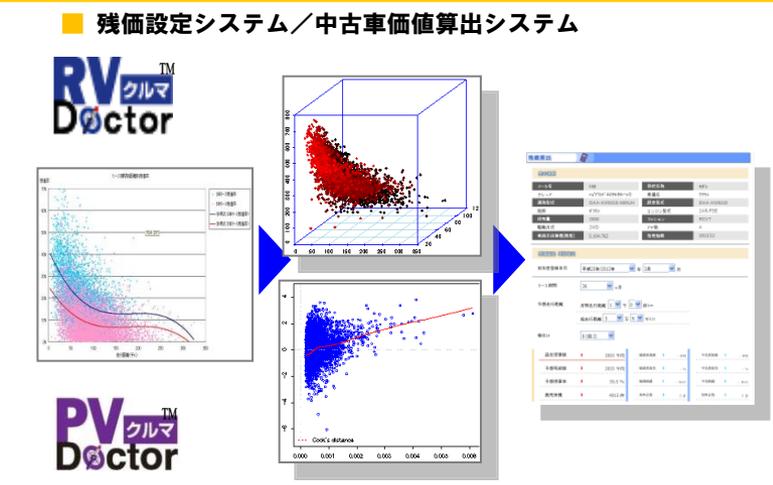
収益源

- 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. 第2四半期 実績
2. 2014年3月期 見通し
3. ビジネスモデル
4. 成長戦略



- 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。



- 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. 第2四半期 実績

2. 2014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）、カスタマイズ費（一次）

■ オートリース業務支援サイト

トラックRV

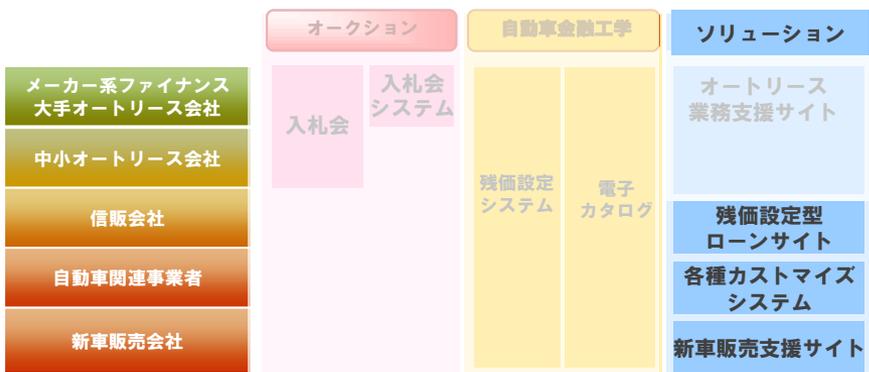
- オートリース会社に有用な機能をパッケージ化し、ASPで提供
- 車種DBによるカタログ出力
- RV Doctorによる残価算出
- PV Doctorによる現在価値算出
- トラック版RV Doctorによる残価算出
- オートリース提案書作成システム等

■ 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。

- 1. 第2四半期 実績
- 2. 2014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』

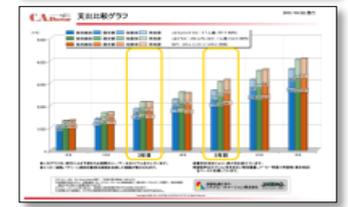
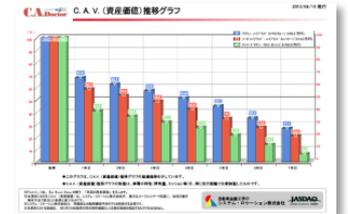


株式会社オリエントコーポレーション
『New Backup』

- 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

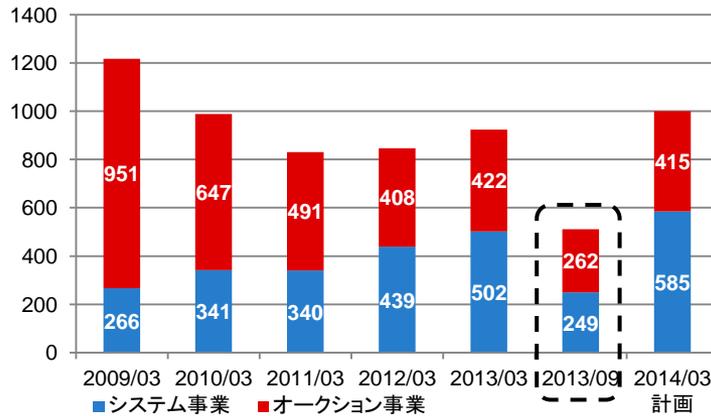
- 1. 第2四半期 実績
- 2. 2014年3月期 見通し
- 3. ビジネスモデル
- 4. 成長戦略

コアビジネスの転換：オークション事業 → システム事業

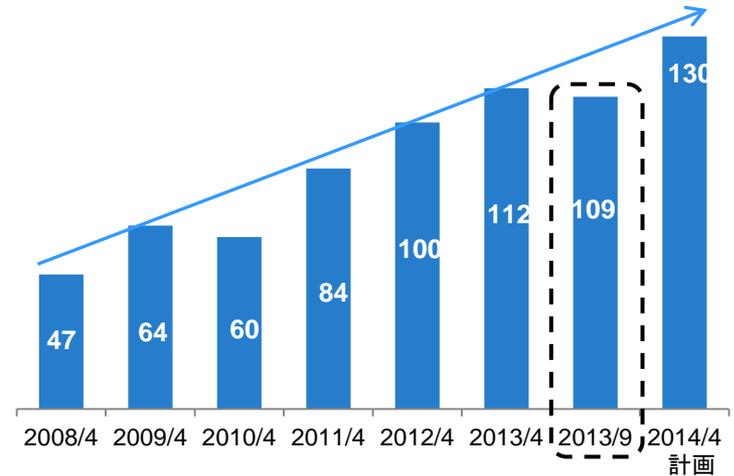
| | | 従来 | 今後 |
|---------|------|---|--|
| コア・ビジネス | | 再販業務支援(オークション事業) | システム業務支援(システム事業) |
| 周辺環境 | | オートリース市場の飽和とリース会社の合従連衡により当事業の成長余地は限定的 | 車両の資産リスク可視化ニーズ拡大 消費者の残価認知進む |
| 収益源 | 安定収入 | 基本料→伸長余地は限定的 | 基本使用料・レンタル料→伸長余地大 |
| | 変動収入 | 出品料・落札料→循環的要素が強い | クリック課金収入 →利用者の伸び+クリック回数の増加 |
| 収益モデル | 売上 | 入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 |

- 1. 第2四半期 実績
- 2. 2014年3月期 見通し
- 3. ビジネスモデル
- 4. 成長戦略

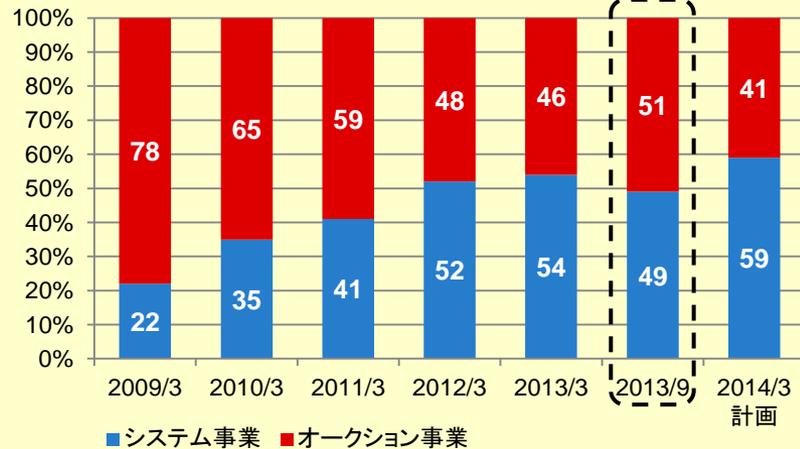
売上内訳の推移(単位:百万円)



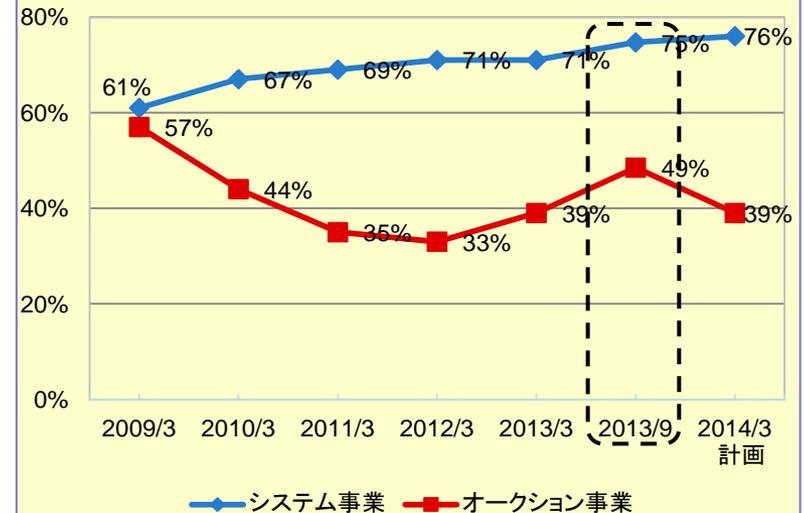
システム事業 顧客数推移



売上構成比の推移 (%)



売上区分別売上総利益率の推移





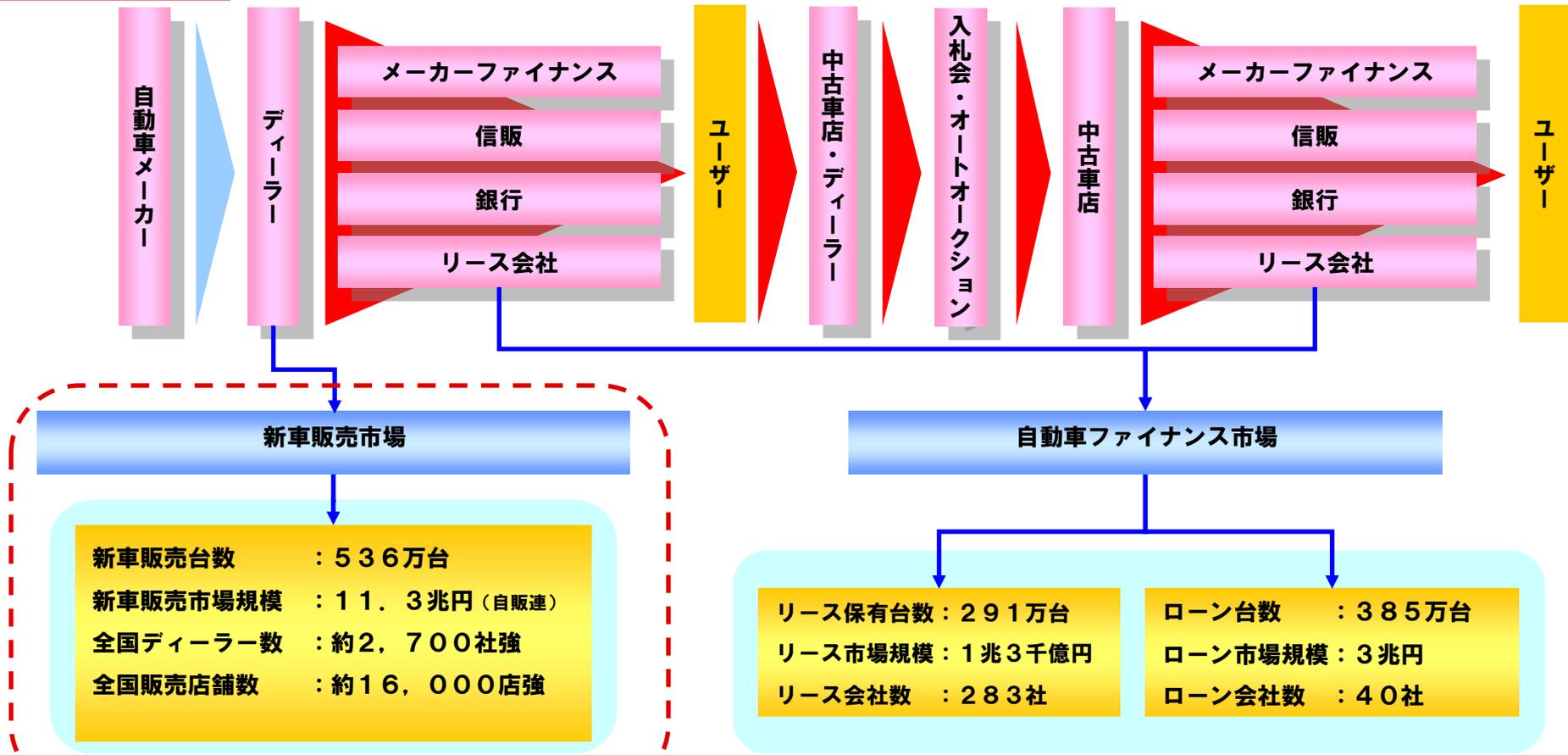
1. 第2四半期 実績

2. 2014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 : 7, 699万台

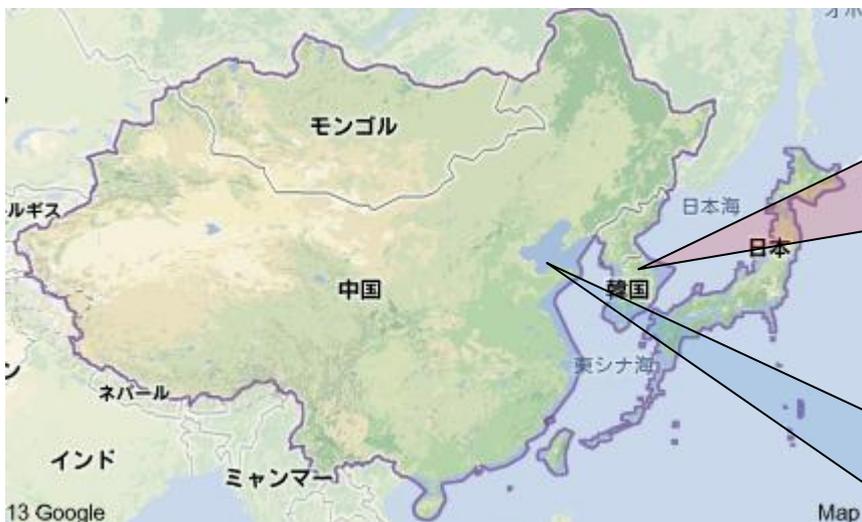


新車販売市場へドメインの拡大

※いずれも当社推計値

- 1. 第2四半期 実績
- 2. 2014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 現地法人設立 (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 | 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

