

2020年3月期 決算説明会資料

# システム・ロケーション株式会社

Co-Creation & Strengthening Core Competence

2020年5月20日

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ください。

## 1. 決算概要

- P 4 連結業績
- P 5 財務状況等
- P 6 連結業績計画比較

## 2. ビジネスモデル

- P 8 ビジネスモデル 全体像
- P 9 ビジネスモデル 自動車金融工学
- P11 ビジネスモデル ソリューション

## 3. 2021年3月期の取り組み及び計画

- P14 今後の方針
- P15 当社の目指す将来像
- P16 2021年3月期計画
- P17 新型コロナウイルス感染拡大の影響と対策

## 補足資料

- P18 会社概要
- P19 グループ会社一覧

# 1. 決算概要

## 2020年3月期実績 連結業績

(単位: 百万円)

|            | 2019年3月期<br>(18年4月～19年3月) |        | 2020年3月期<br>(19年4月～20年3月) |        |
|------------|---------------------------|--------|---------------------------|--------|
|            | 実績(A)                     | 売上比    | 実績(B)                     | 売上比    |
| 売上高        | 930                       | 100.0% | 1,065                     | 100.0% |
| 売上原価       | 185                       | 19.9%  | 185                       | 17.4%  |
| 売上総利益      | 745                       | 80.1%  | 879                       | 82.6%  |
| 販売費及び一般管理費 | 429                       | 46.2%  | 454                       | 42.6%  |
| 営業利益       | 315                       | 33.9%  | 425                       | 40.0%  |
| 経常利益       | 359                       | 38.7%  | 493                       | 46.4%  |
| 当期純利益      | 241                       | 25.9%  | 327                       | 30.7%  |

(ROE)

( 11.4%)

(14.3%)

| 前期対比    |       |
|---------|-------|
| (B)-(A) | %     |
| 134     | 14.5% |
| 0       | 0.2%  |
| 134     | 18.0% |
| 24      | 5.6%  |
| 110     | 34.9% |
| 134     | 37.3% |
| 86      | 35.6% |

- 売上高 :前年比 14.5%**増** ⇒ 新規顧客の獲得、および既存顧客への拡販
- 売上原価 :前年比 0.2%**増** ⇒ サービス群を支えるインフラの維持、新規開発スタンスの維持
- 販管費 :前年比 5.6%**増** ⇒ 人員の増員等
- 営業利益/経常利益 :前年比 34.9%**増**/37.3%**増** ⇒ 持分法による投資利益の計上、保険解約益の計上等

## 財務状況

|      | 2019年3月期 |        | 2020年3月期 |        |
|------|----------|--------|----------|--------|
|      | 実績(A)    | 構成比    | 実績(B)    | 構成比    |
| 流動資産 | 1,428    | 54.9%  | 1,760    | 60.9%  |
| 固定資産 | 1,175    | 45.1%  | 1,129    | 39.1%  |
| 流動負債 | 134      | 5.2%   | 228      | 7.9%   |
| 固定負債 | 279      | 10.7%  | 269      | 9.3%   |
| 純資産  | 2,188    | 84.1%  | 2,391    | 82.7%  |
| 総資産  | 2,603    | 100.0% | 2,890    | 100.0% |

(単位: 百万円)

| 増減<br>(B)-(A) |
|---------------|
| 332           |
| △45           |
| 94            |
| △10           |
| 202           |
| 286           |

- ☐ 流動資産  
・現預金の増加 (313百万円)
- ☐ 固定資産  
・投資有価証券の減少 (45百万円)
- ☐ 流動負債  
・未払法人税等の減少 (59百万円)
- ☐ 固定負債  
・繰延税金負債の減少 (26百万円)
- ☐ 純資産  
・利益剰余金の増加 (327百万円)

## 設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

|                  | 2019年3月期 | 2020年3月期 |
|------------------|----------|----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 247      | 448      |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △156     | △60      |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △59      | △74      |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 1,292    | 1,605    |
| 設備投資額            | 151      | 53       |
| 減価償却費            | 69       | 82       |

- ☐ 営業活動によるキャッシュ・フロー  
・減価償却費の計上 (82百万円)  
・税金等調整前当期純利益の計上 (493百万円)
- ☐ 投資活動によるキャッシュ・フロー  
・無形固定資産の取得による支出 (67百万円)
- ☐ 財務活動によるキャッシュ・フロー  
・配当金の支払い (74百万円)

## 2020年3月期実績 連結業績計画比較

(単位: 百万円)

|       | 計画    | 実績    | 達成率   |
|-------|-------|-------|-------|
| 売上高   | 1,025 | 1,065 | 4.0%  |
| 売上原価  | 181   | 185   | 2.4%  |
| 売上総利益 | 843   | 879   | 4.3%  |
| 販管費   | 433   | 454   | 4.8%  |
| 営業利益  | 410   | 425   | 3.9%  |
| 経常利益  | 440   | 493   | 12.3% |
| 当期純利益 | 300   | 327   | 9.2%  |

### □ 売上高

- ・計画対比 4.0%増  
→ 新規・既存顧客へのサービス注力

### □ 売上原価

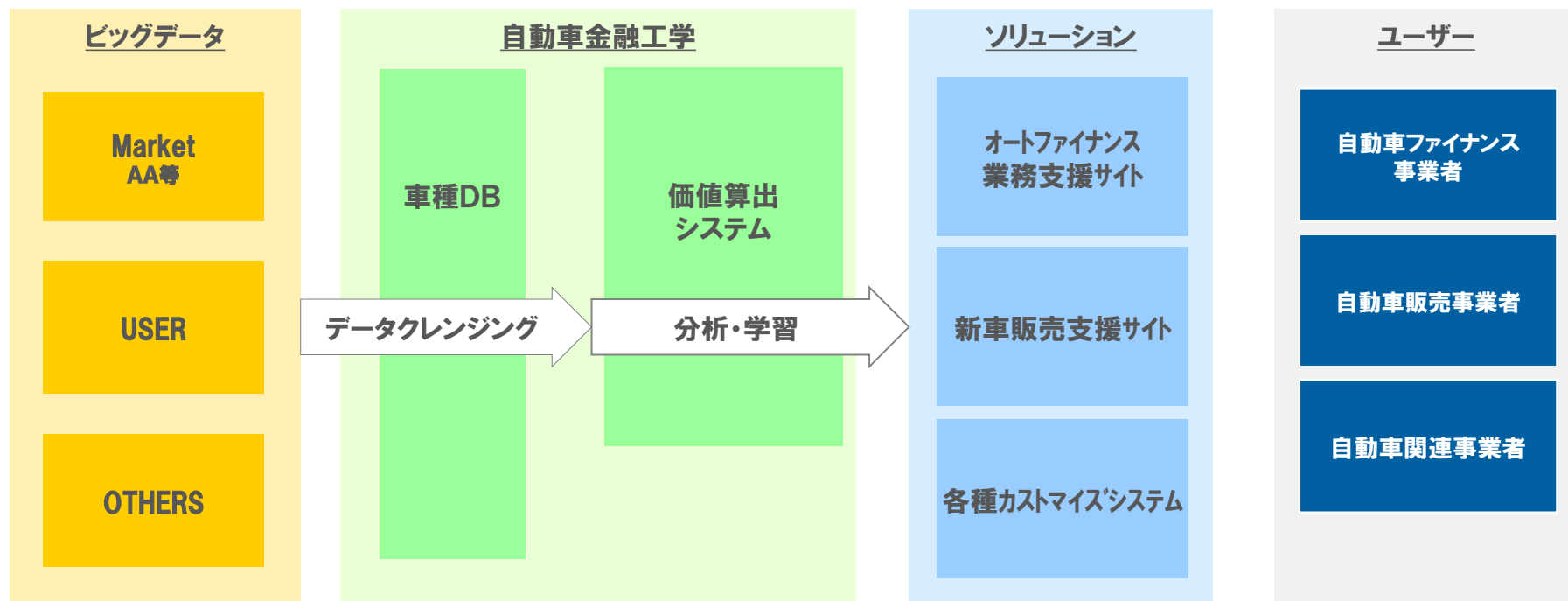
- ・計画対比 2.4%増  
→ データ入力作業 人件費増

### □ 販売費及び一般管理費

- ・計画対比 4.8%増  
→ 人員増に伴う人件費増

## 2. ビジネスモデル

# ビジネスモデル 全体像



Etc.

## ■ 車種DB(電子カタログ)

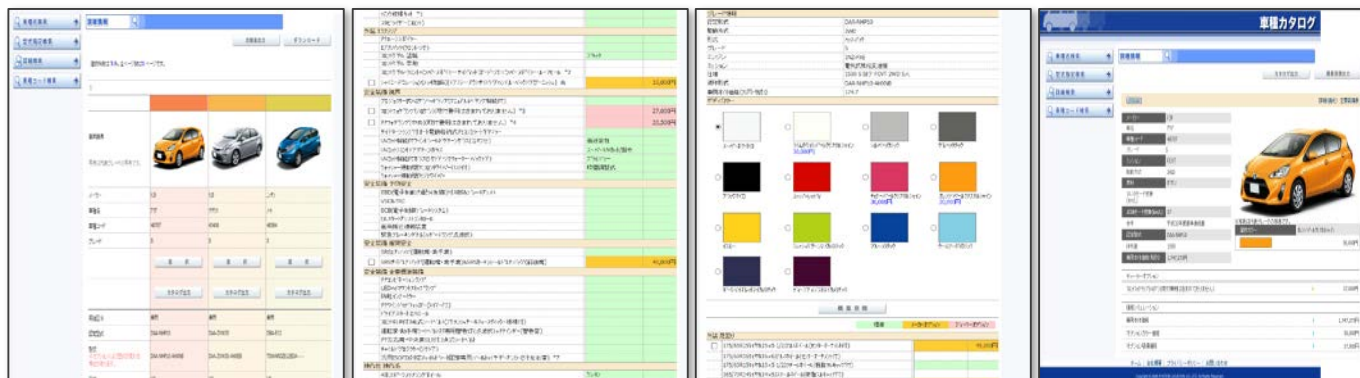


- 現行車種数 :約4,400車種
- 総累計車種数:約152,000車種
- 乗用/商用車と主要輸入乗用車の諸情報をオプション情報含めDB化
- 基本項目数270/オプション項目数59/アクセサリ項目数54
- オプションの相関関係を保持、組合せ不可なオプション構成の排他を実現

(USER)自動車ファイナンス事業者、自動車販売会社、自動車関連事業者

収益源 □ 定期:レンタル料、クリック課金、コンサルティング料

収益源 □ 一時:導入時初期費用、カスタマイズ



## ■ 残価設定システム／中古車価値算出システム

**RV** クルマ  
**Doctor**

**PV** クルマ  
**Doctor**

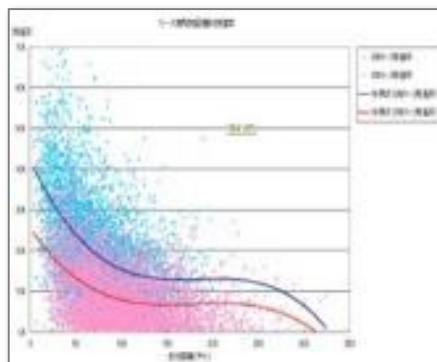
**RV** トラック  
**Doctor**

- 車両取引データを解析。信頼度の高い価格予測
- 車種DBを用いて生データをクレンジング
- 月次で分析しモデル式のパラメーターを更新
- 将来価値はリースやローンの残価設定に活用
- 現在価値は買取、下取り価格算出、資産評価に活用

(USER)自動車ファイナンス事業者、自動車販売会社、自動車関連事業者

収益源 □ 定期: レンタル料、クリック課金、コンサルティング料

収益源 □ 一時: カストマイズ



| 初年度登録年月    |            | 2014年07月    |      |      |      |      |      |
|------------|------------|-------------|------|------|------|------|------|
| ボディカラー     |            | 白           |      |      |      |      |      |
| 積付         |            | 8 (旧: 3)    |      |      |      |      |      |
| リース期間 (ヶ月) | 設定残価額 (千円) | 月間走行距離 (km) |      |      |      |      |      |
|            |            | 500         | 1000 | 1500 | 2000 | 2500 | 3000 |
|            | 12         |             | 500  | 578  |      |      |      |
|            | 24         |             | 518  | 492  |      |      |      |
|            | 36         | 478         | 444  | 420  | 404  | 391  | 381  |
|            | 48         |             | 375  | 352  |      |      |      |
|            | 60         | 305         | 265  | 242  | 225  | 189  | 185  |
|            | 72         |             | 182  | 158  |      |      |      |
|            | 84         |             | 100  | 75   |      |      |      |

## ■ オートファイナンス業務支援サイト



- 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、PV Doctorによる現在価値 の算出
- 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

(USER)自動車ファイナンス事業者

収益源 □ 定期: レンタル料、クリック課金

収益源 □ 一時: 開発費、カスタマイズ費

| 車種      | 価格帯     | 価格帯     | 価格帯     |
|---------|---------|---------|---------|
| 軽自動車    | 軽自動車    | 軽自動車    | 軽自動車    |
| コンパクトカー | コンパクトカー | コンパクトカー | コンパクトカー |
| セダン     | セダン     | セダン     | セダン     |
| SUV     | SUV     | SUV     | SUV     |
| トラック    | トラック    | トラック    | トラック    |
| バス      | バス      | バス      | バス      |
| その他     | その他     | その他     | その他     |

| 現在のおクルマとご提案車両の比較                         |         |         |         |
|------------------------------------------|---------|---------|---------|
| 比較対象: 5年 レンタカー10万円/月 走行距離: 1,500km/月にて算出 |         |         |         |
| 車種                                       | グレード    | 価格帯     | 価格帯     |
| 軽自動車                                     | 軽自動車    | 軽自動車    | 軽自動車    |
| コンパクトカー                                  | コンパクトカー | コンパクトカー | コンパクトカー |
| セダン                                      | セダン     | セダン     | セダン     |
| SUV                                      | SUV     | SUV     | SUV     |
| トラック                                     | トラック    | トラック    | トラック    |
| バス                                       | バス      | バス      | バス      |
| その他                                      | その他     | その他     | その他     |



## ■ 新車販売支援サイト

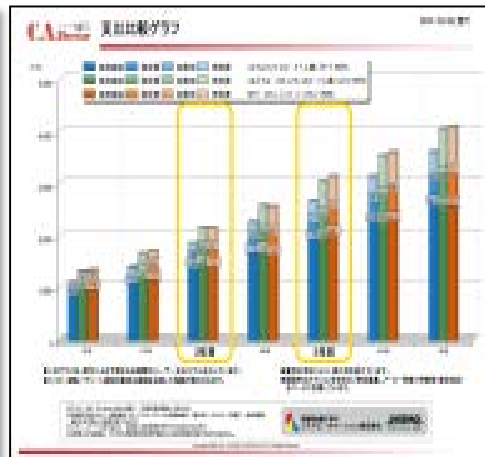
**C.A.Doctor**

- 車検と新車乗り換えの比較
- 車種DBによるカタログ比較一覧の出力
- 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

(USER) 新車販売会社

収益源 ☐ 定期: レンタル料、クリック課金

収益源 ☐ 一時: なし



# 3. 2021年度の取り組み 及び計画

1

## 事業領域の開拓と拡大:

- ☐ 自動車ファイナンス業界への一層の拡販
- ☐ 自動車ファイナンス業界から自動車流通全般へ拡大
- ☐ 自動車販事業者、自動車関連事業者向け新商品の開発

2

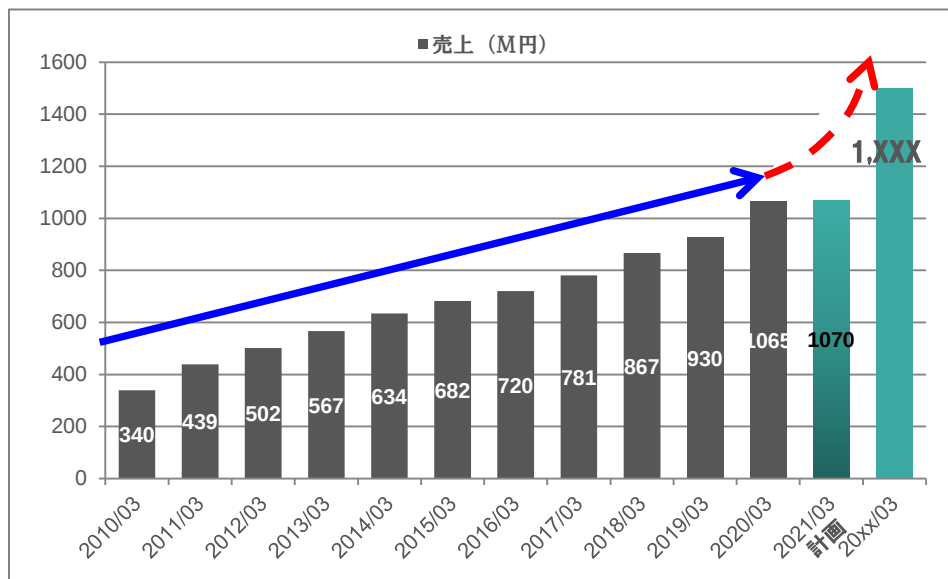
## ビッグデータへの対応力強化:

- ☐ データの量・質の向上と入手ルートの多様化
- ☐ データサイエンティストの育成強化
- ☐ データに対する洞察力の強化と先端技術の活用検討

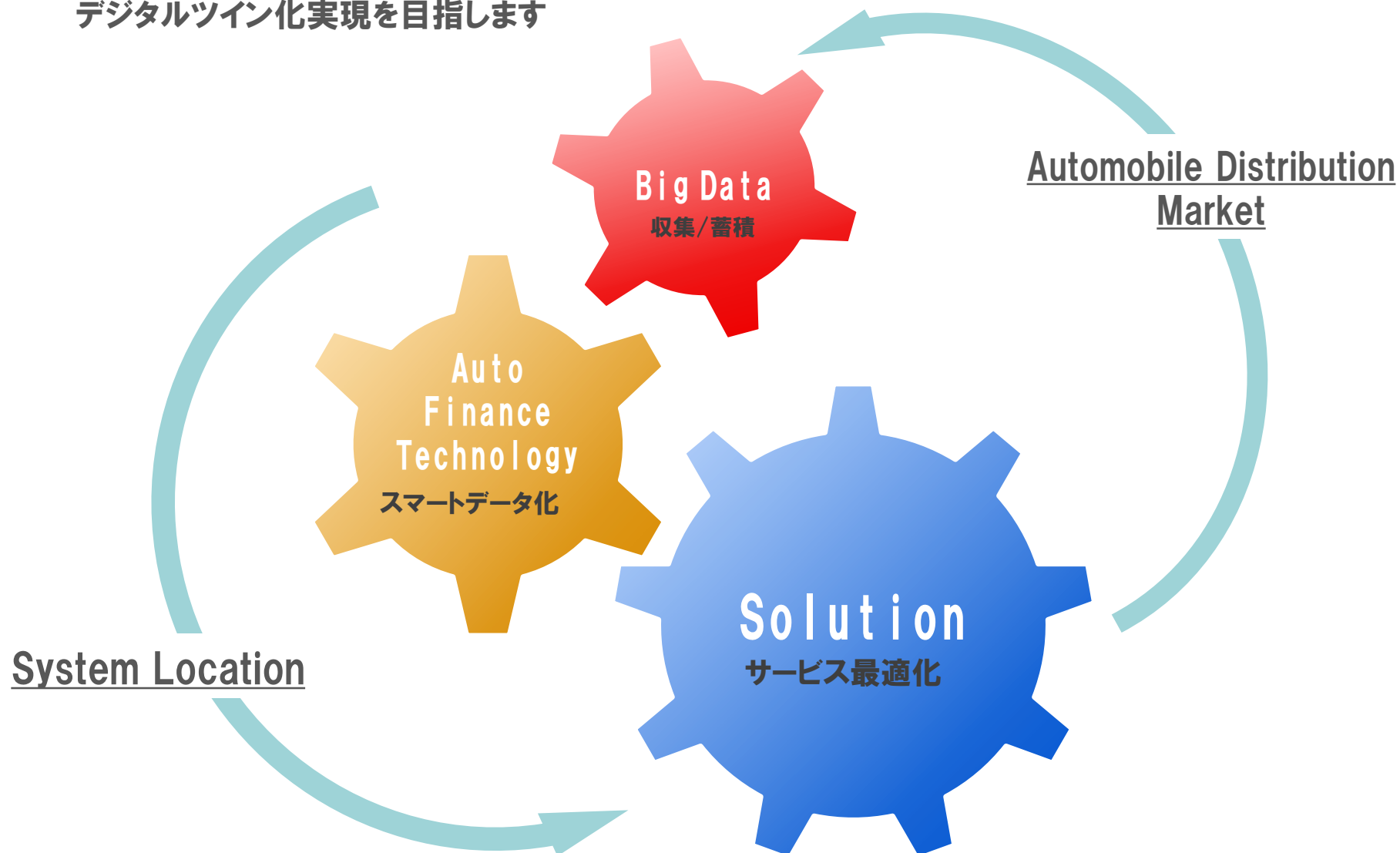
3

## 商品開発力と販売力の強化:

- ☐ アプリ開発力の向上と期間短縮→ インナーコミュニケーションの活性化
- ☐ 販売力強化→人員拡充とネットワークツール活用、およびノウハウ共有の強化
- ☐ ニューノーマルへの対応→ 様々な販売手法の貪欲な実践によるパラダイムシフトへの適応



当社は自動車流通プロセスにおける  
デジタルツイン化実現を目指します



# 2021年3月期 計画

(単位: 百万円)

|                | 2020年3月期(実績) |     |                   |
|----------------|--------------|-----|-------------------|
|                | %            | 上期  | % 下期 通期           |
| 売上高            |              | 514 | 550 1,065         |
| 売上原価           |              | 88  | 97 185            |
| 売上総利益          | 82.8         | 426 | 82.4 453 82.6 879 |
| 販売費<br>及び一般管理費 | 42.4         | 218 | 42.8 235 42.6 454 |
| 営業利益           | 40.4         | 208 | 39.5 217 40.0 425 |
| 経常利益           | 43.7         | 224 | 48.8 269 46.4 493 |
| 当期純利益          | 29.8         | 153 | 31.6 174 30.7 327 |

|                | 2021年3月期(計画) |     |                   |
|----------------|--------------|-----|-------------------|
|                | %            | 上期  | % 下期 通期           |
| 売上高            |              | 517 | 552 1,070         |
| 売上原価           |              | 99  | 100 200           |
| 売上総利益          | 80.9         | 418 | 81.7 451 81.3 870 |
| 販売費<br>及び一般管理費 | 45.8         | 236 | 44.0 243 44.9 480 |
| 営業利益           | 35.1         | 181 | 37.8 208 36.4 390 |
| 経常利益           | 37.9         | 195 | 40.5 224 39.3 420 |
| 当期純利益          | 25.1         | 129 | 27.2 150 26.2 280 |

| 増減  |     |     |
|-----|-----|-----|
| 上期  | 下期  | 通期  |
| 2   | 1   | 4   |
| 10  | 3   | 14  |
| △8  | △1  | △9  |
| 18  | 7   | 25  |
| △26 | △9  | △35 |
| △29 | △44 | △73 |
| △23 | △24 | △47 |

※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

□売上高 約 0.4%増 ⇒ 前期並（コロナの影響 予想が困難）

□売上原価 約 7.7%増 ⇒ システム開発 償却費 データ入力作業人件費 増

□販管費 約 5.7%増 ⇒ 採用費用、人件費見込増

□経常利益 約 15.0%減

## ■ 影響

- ・ 既契約先における足元業績悪化によりコスト削減の動きが加速した場合の支払い猶予・中断等依頼の可能性
- ・ 既契約先における業績の悪化が長期化した場合の解約発生可能性
- ・ 見込み先への直接面談を通じた営業活動が制限されることによる新規獲得リードタイム増大可能性
- ・ 見込み先への足元業績に悪化に伴う契約締結の保留による機会ロス発生可能性

## ■ 対策

- ・ 様々な通信手段（レター・電話・メール・チャット・web会議など）を活用した顧客との接点増加
- ・ 顧客コミュニケーション強化により得られる情報の共有とビジネス拡大への有効活用
- ・ アフターコロナも視野に入れた新たな新規営業手法の習得（パラダイムシフトへの適応）

（参考）「緊急事態宣言に伴う当社の対応」についてこちら  
<https://www.slc.jp/pdf/Emergency%20notice.pdf>

|      |                                                          |
|------|----------------------------------------------------------|
| 社名   | システム・ロケーション株式会社                                          |
| 経営理念 | “Co-Creation ”<br>お客様と共に新たな価値を創造する<br>成長と安定を兼ね備えたユニークな企業 |
| 事業内容 | 自動車ファイナンス事業者向け業務支援                                       |
| 創業   | 平成4(1992)年7月1日                                           |
| 代表者  | 千村 岳彦                                                    |
| 従業員数 | 37名(連結ベース 2020年3月31日現在)                                  |
| 所在地  | 東京都目黒区東山2丁目6番3号                                          |

### 連結子会社

#### ■千車科技(北京)有限公司 ( QianChe Technology Service Beijing Co.,Ltd. )

設立:2013年06月 資本金:USD700,000(当社100%) 本社:中国北京市  
代表者:前田 格 事業目的:自動車ファイナンス事業者向け業務支援事業

#### ■株式会社ミネルバグランディール ( Minerva Grandir Co., Ltd.)

設立:2017年12月 資本金:10,000千円(当社49.5%) 本社:東京都新宿区  
代表者:篠原 隆平 事業目的:ITシステム企画、設計、開発、運用保守サービス全般

#### ■ジェイ・コア 株式会社(J Core Co., Ltd.) ※現在 事業は休眠中

設立:2008年04月 資本金:100,000千円(当社100%) 本社:東京都目黒区  
代表者:内村 裕一 事業目的:自動車ファイナンス事業者向け業務支援事業

### 持分法適用関連会社

#### ■CAR AUCTION Co., Ltd.

設立:2008年01月 資本金:KRW2,000,000,000 (当社49.0%) 本社:韓国ソウル市  
代表者:張瑛洙 事業目的:韓国中古車オークション事業

#### ■株式会社エヴリス

設立:2009年08月 資本金:20,000千円(当社24.5%) 本社:東京都豊島区  
代表者:田村 毅 事業目的:自動車ファイナンス事業者向けコンサルティング事業

### その他

#### ■日本福祉車両販売株式会社(Japan Wheelchair-accessible Vehicle Dealer Co.,Ltd.)

設立:2017年04月 資本金:10,000千円(当社37.5%) 本社:東京都豊島区  
代表者:田村 毅 事業目的:福祉車両の在庫データベース構築並びに供給事業



## 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  
常務取締役 前田 格

TEL : 03(6452)2864  
E-mail : [ir@slc.jp](mailto:ir@slc.jp)