

2013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. 2013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 (証券コード 2480)
URL	http://www.slk.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24年3月31日 現在)
売上高	848百万円 (連結ベース:平成24年3月期)
経常利益	109百万円 (連結ベース:平成24年3月期)
従業員数	グループ総従業員 27名 (平成24年9月30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. 第2四半期 実績

連結業績の状況

2. 2013年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

	前第2四半期 (11年4月～11年9月)		当第2四半期 (12年4月～12年9月)	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比
売上高	426	100.0%	466	100.0%
再販業務支援	225	52.8%	242	52.0%
システム支援	200	47.2%	224	48.0%
売上原価	198	46.5%	196	42.1%
売上総利益	227	53.3%	270	57.9%
販売費及び一般管理費	179	42.0%	178	38.2%
営業利益	48	11.3%	91	19.7%
経常利益	55	12.9%	99	21.3%
当期純利益	30	7.0%	42	9.2%

(単位: 百万円)

前期対比	
(B)-(A)	%
40	109.5%
17	107.7%
23	111.7%
△2	98.8%
43	119.0%
△0	99.7%
43	190.5%
44	179.9%
12	140.5%

- 再販業務支援 : 出品台数の増加
 - ・ 堅調な新車販売の伸長→ リース契約増
 - ・ 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
 - ・ 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
- 販管費 : 計画数値内 前年同レベル
- 営業利益/経常利益 : 再販業務支援・システム業務ともに粗利増加
原価・費用面での計画数値内推移→ 増益

前年比 7.7%増

前年比 11.7%増

前年比 1.2%減

前年比 0.3%減



1. 第2四半期 実績

2. 2013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

	2012年3月期		当第2四半期		増減 (B)-(A)
	実績(A)	構成比	実績(B)	構成比	
流動資産	1,075	58.1%	1,266	62.9%	191
固定資産	777	41.9%	748	37.1%	△29
流動負債	376	20.3%	542	26.9%	165
固定負債	202	10.9%	202	10.0%	△0
純資産	1,274	68.8%	1,270	63.1%	△3
総資産	1,853	100.0%	2,015	100.0%	162

(単位: 百万円)

□流動資産

- ・ 現預金の増加 (197百万円)
- ・ 売掛金の減少 (16百万円)

□固定資産

- ・ 投資有価証券の減少 (15百万円)

□流動負債

- ・ 営業未払金の増加 (189百万円)

設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2011年9月期	2012年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	176	275
投資活動によるキャッシュ・フロー	4	△42
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	828	947
設備投資額	12	11
減価償却費	29	28

□営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 仕入債務の増加額 (175百万円)

□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 (11百万円)
- ・ 無形固定資産の取得による支出 (21百万円)

□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)



1. 第2四半期 実績

2. 2013年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

2013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	457	466	102.1%
再販業務支援	233	242	104.0%
システム支援	223	224	100.1%

	43.6%	199	42.1%	196
売上原価				
再販業務支援	30.2%	137	29.8%	139
システム支援	13.4%	61	12.3%	57

(事業ごとの原価率)

	56.5%	258	57.9%	270
売上総利益				
販売管費	39.5%	180	38.2%	178
営業利益	16.9%	77	19.7%	91
経常利益	18.2%	83	21.3%	99

(売上高比)

車両再販業務支援取扱台数	11,388	11,053	97.1%

※計画は平成24年8月3日付け業績予想修正の数値です

□売上高

- 再販業務支援
 - 計画対比 4.0ポイント増
 - 新規中堅顧客のからの出品獲得
- システム業務支援
 - 計画対比 0.1ポイント増
 - システムのレンタル数の計画通りの推移
 - 新規開発案件の計画通りの獲得

□売上原価

- 再販業務支援原価率
 - 計画対比 0.4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 1.1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 1.3ポイント減
- 研究開発費の未消化等

業績概要④ 2013年3月期 見通し



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. 2013年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

2013年3月期 業績見通し

	2012年3月期(実績)		
	% 上期	% 下期	% 通期
売上高	426	422	848
再販業務支援	52.8% 225	43.4% 183	48.2% 408
システム支援	47.2% 200	56.6% 239	51.8% 439
売上原価	46.5% 198	47.6% 201	47.0% 399
再販業務支援	64.0% 144	70.5% 129	66.9% 273
システム支援	27.0% 54	30.1% 72	28.7% 126
売上総利益	227	222	449
再販業務支援	81	54	135
システム支援	146	167	313
販売費及び一般管理費	42.0% 179	41.0% 173	41.5% 352
営業利益	11.3% 48	11.6% 49	11.5% 97
経常利益	12.9% 55	12.8% 54	12.9% 109
当期純利益	7.0% 30	6.4% 27	6.8% 57
オークション台数	9,562	7,802	17,364

※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

	2013年3月期(計画)		
	% 上期実績	% 下期見込	% 通期
	466	404	870
再販業務支援	52.0% 242	40.1% 162	46.5% 404
システム支援	48.0% 224	59.9% 241	53.5% 465
売上原価	42.1% 196	44.7% 180	43.3% 376
再販業務支援	29.8% 139	29.8% 120	29.8% 259
システム支援	12.3% 57	14.8% 60	13.5% 117
売上総利益	270	223	493
再販業務支援	103	42	145
システム支援	166	182	348
販売費及び一般管理費	38.2% 178	47.2% 190	42.4% 368
営業利益	19.7% 91	8.2% 33	14.3% 124
経常利益	21.3% 99	8.9% 36	15.6% 135
当期純利益	9.2% 42	3.3% 13	6.5% 55
オークション台数	11,053	8,947	20,000

※計画は平成24年8月3日付け業績予想修正の数値です

(単位: 百万円)

前年実績比 増減		
上期	下期	通期
40	△18	22
17	△21	△4
24	2	26
△2	△21	△23
△5	△9	△14
3	△12	△9
43	1	44
22	△12	10
20	15	35
△1	17	16
43	△16	27
44	△18	26
12	△14	△2
1,491	1,145	2,636

- 再販業務支援売上 ⇒ オートリース車両の増加 ⇔ 下半期の動向不透明
* 「Lease-up.jp」による取引増加
* 中堅オートリース会社からの出品獲得
- システム業務支援売上 ⇒ ASP顧客の増加による定期レンタル収入増
新規顧客層への新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
新規ビジネスに向けた研究開発費の積み増し
- 経常利益 ⇒ V字回復から安定成長へ



1. 第2四半期 実績

2. 2013年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

Market Place

取引データ



オークション

入札会

入札会
システム

Information Technology

基礎データ

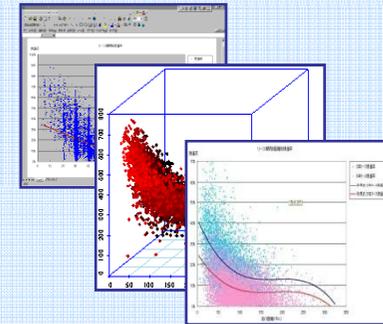


IT

電子カタログ

Finance Technology

統計解析



自動車金融工学

残価設定システム

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

オートリース営業支援サイト

残価設定型ローンサイト

各種カスタマイズシステム

再販業務支援

システム業務支援



1. 第2四半期 実績

2. 2013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
- 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



■ 入札会システム



- 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3箇所のミニデポを展開しています。

- 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ています。



1. 第2四半期 実績

2. 2013年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



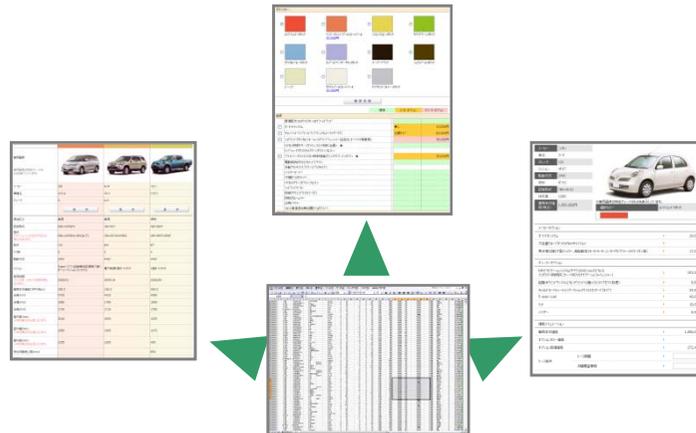
「データ」「統計解析」「価値算出」
自動車価値分析のエキスパート

- 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

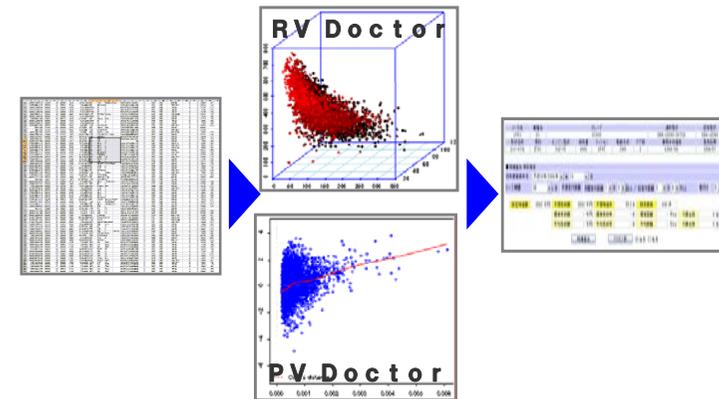
- レンタル料（定期）、コンサルティング料（定期）
- 開発費（一次）、カスタマイズ費（一次）

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。

システム業務支援②（応用商品）



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. 2013年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



「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）

■ オートリース営業サイト



■ トラックRV



■ 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おります。
- 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、見積り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。

収益モデル

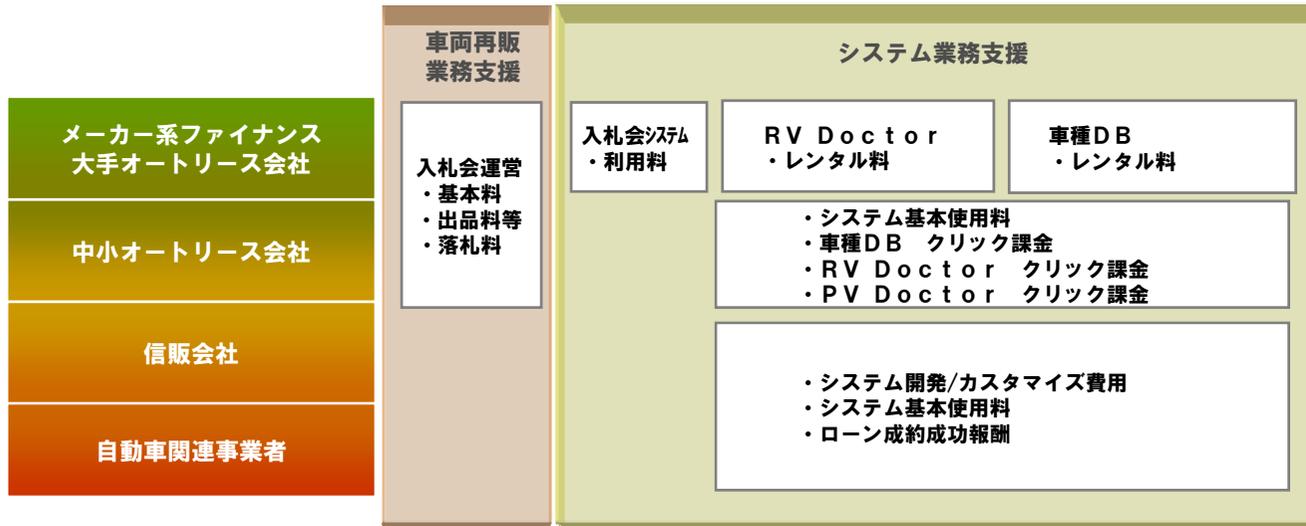


1. 第2四半期 実績

2. 2013年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



今後の戦略（コア・ビジネスの転換）

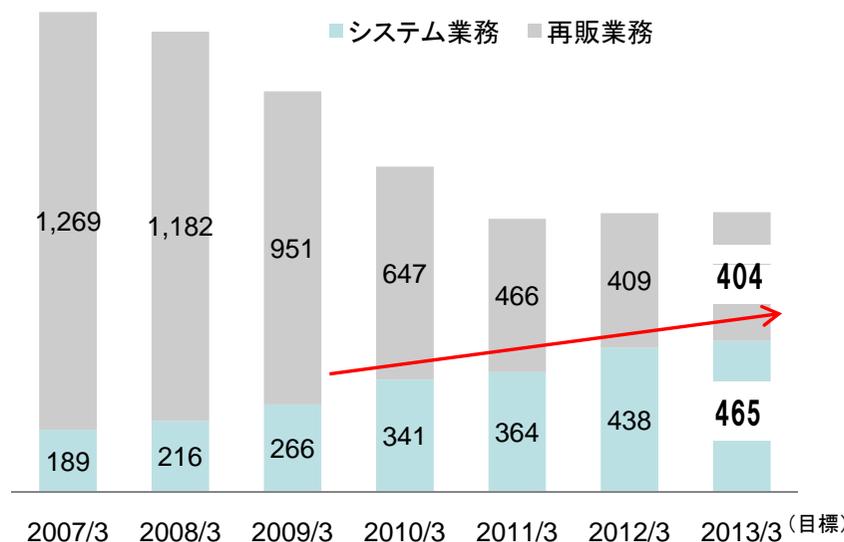


システム・ロケーション株式会社
Strengthening Core Competence

- 1. 第2四半期 実績
- 2. 2013年3月期 見通し
- 3. ビジネスモデル
- 4. 今後の戦略

		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

売上内訳の推移(単位:百万円)



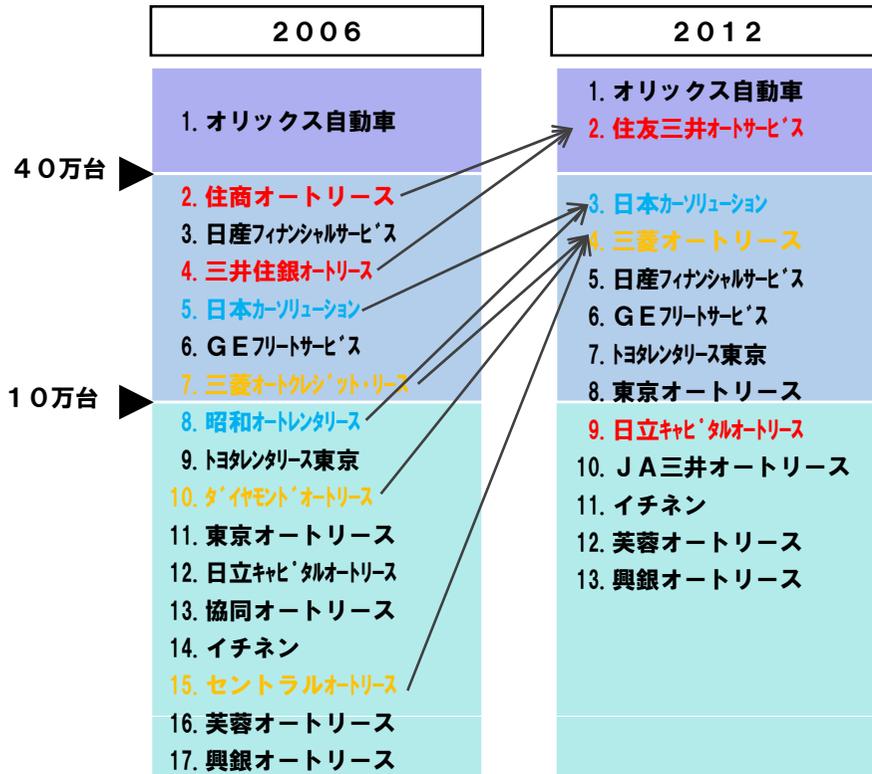


1. 第2四半期 実績

2. 2013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内製化
 - 当社入札会への出品台数の減少

- オートリース市場（保有台数）の伸び悩み
 - 平成19年：3,063,053台（ピーク）
 - 平成23年：2,909,266台
 - 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

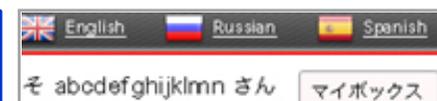
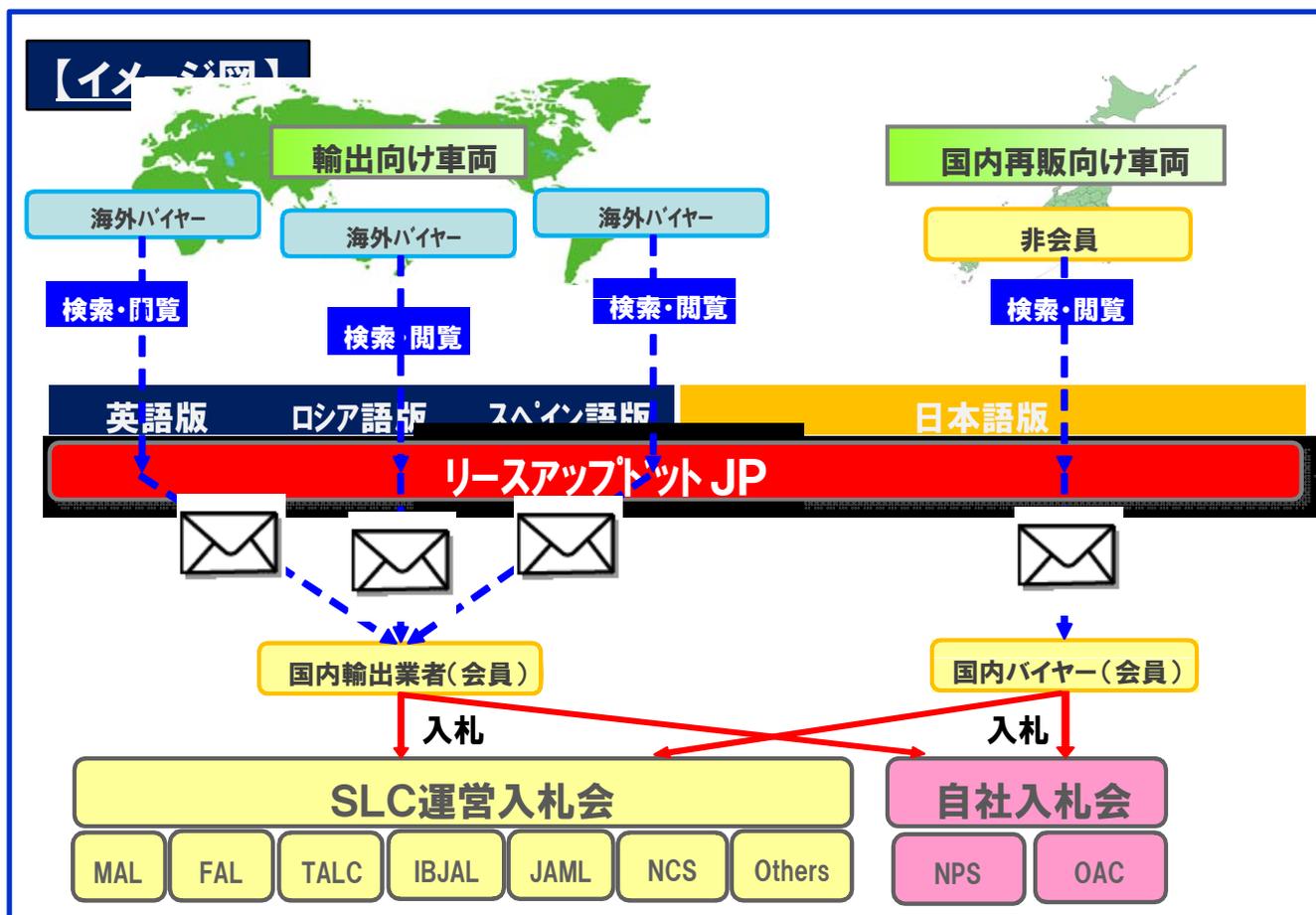
- 売却価格の向上による出品台数増
 - リースアップドットJPのリリース（次項記載）
- 新規顧客の取り込み
 - メーカー系リース会社等新規顧客の開拓
 - インハウス系リース会社等新規顧客の開拓



2012年4月、当社はオリックス自動車、日産プラザソルと連携し国内リースアップ車両の大半を一括で見られる再販情報サイトを構築。

□リースアップ車両の大半は輸出されます。当サイトは海外への露出度を高めるために多言語対応しております。

□入口の情報量を増やすことにより参加者を広げ手数料収入の拡大を目指します。



システム業務支援の戦略



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

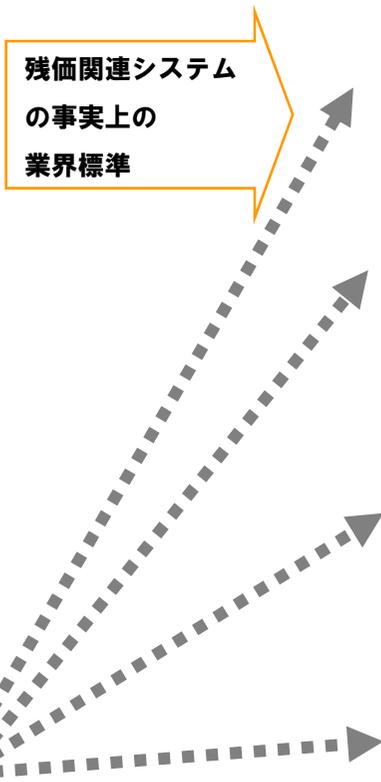
- 1. 第2四半期 実績
- 2. 2013年3月期 見通し
- 3. ビジネスモデル
- 4. 今後の戦略



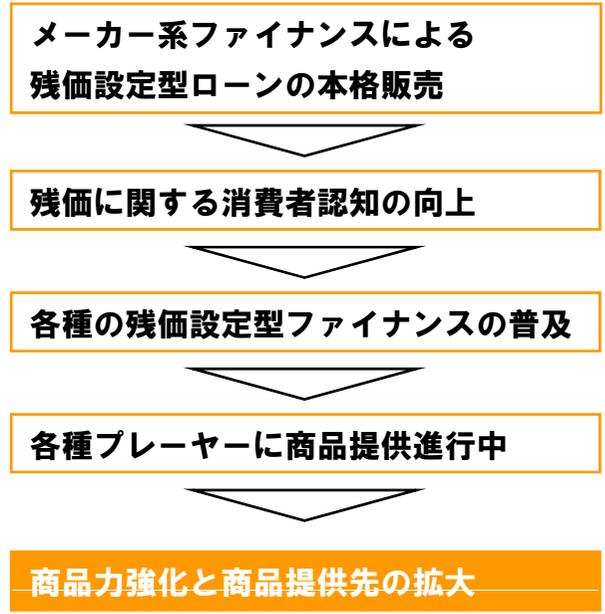
■ メーカー系オートリース各社向けカスタマイズ



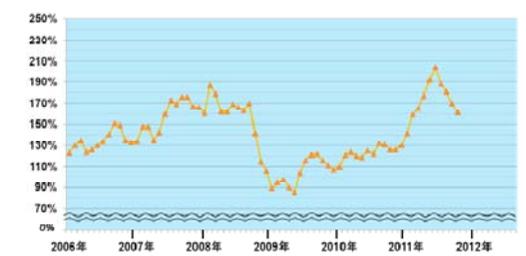
	2010/04	2011/04	2012/04	2013/04目標
システム導入会社数	60	84	100	110



残価関連システム
の事実上の
業界標準



■ RVリスクの一括算出サイト



■ ディーラー向け販売支援サイト



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