

2012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. 2012年3月期 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.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 (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 28名 (平成24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. 2012年3月期 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

連結業績の状況

(単位: 百万円)

	2011年3月期 (10年4月～11年3月)		2012年3月期 (11年4月～12年3月)	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比
売上高	831	100.0%	848	100.0%
再販業務支援	491	59.1%	408	48.2%
システム支援	340	40.9%	439	51.8%
売上原価	427	51.4%	399	47.0%
売上総利益	404	48.6%	449	53.0%
販売費及び一般管理費	413	49.7%	352	41.5%
営業利益	△9	△1.1%	97	11.5%
経常利益	△22	△2.6%	109	12.9%
当期純利益	△134	△16.7%	57	6.8%

前期対比	
(B)-(A)	%
17	102.1%
△82	83.3%
99	129.2%
△28	93.4%
45	111.3%
△61	85.2%
106	—
131	—
192	—

- 再販業務支援 : 出品台数の減少傾向
 ・震災による新車納入遅れによるリースアップ車両の減少
 ・オートリース会社の再編による顧客数の減少
- 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、全社的なコスト削減継続
- 販管費 : 本社移転による賃料減、全社的なコスト削減継続
- 営業利益／経常利益 : システム業務の粗利増加と費用構造の改善により黒字体質へ回復

前年比 16.7%減

前年比 29.2%増

前年比 6.6%減

前年比 14.8%減



1. 2012年3月期 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

	2011年3月期		2012年3月期	
	実績(A)	構成比	実績(B)	構成比
流動資産	1,087	62.0%	1,075	58.1%
固定資産	665	38.0%	777	41.9%
流動負債	339	19.3%	376	20.3%
固定負債	171	9.8%	202	10.9%
純資産	1,241	70.8%	1,274	68.8%
総資産	1,752	100.0%	1,853	100.0%

(単位: 百万円)

増減 (B)-(A)
△12
112
37
31
32
100

□流動資産

- ・ 現預金の増加 (66百万円)
- ・ 有価証券の増加 (99百万円)
- ・ 未収入金の減少 (145百万円)

□固定資産

- ・ 保険積立金の増加 (133百万円)

□純資産

- ・ 利益剰余金の増加 (22百万円)

□営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 減価償却費の計上 (59百万円)
- ・ 売上債権の減少額 (22百万円)

□投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 有価証券の取得による支出 (99百万円)

□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)

	2011年3月期	2012年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△67	217
投資活動によるキャッシュ・フロー	△317	△115
財務活動によるキャッシュ・フロー	△54	△35
現金及び現金同等物の期末残高	683	749
設備投資額	214	47
減価償却費	76	59



1. 2012年3月期 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

2012年3月期 連結業績計画比較

(単位: 百万円)

	計画	実績	達成率
売上高	750	848	113.1%
再販業務支援	352	408	115.9%
システム支援	397	439	110.6%

売上原価	48.5%	364	47.0%	399
再販業務支援	73.9%	260	66.9%	273
システム支援	26.2%	104	28.7%	126

(事業ごとの原価率)

売上総利益	51.3%	385	53.0%	449
販売管費	52.3%	392	41.5%	352
営業利益	-0.9%	△7	11.5%	97
経常利益	-1.3%	△10	12.9%	109

(売上高比)

車両再販業務支援取扱台数	17,000	17,364	102.1%
--------------	--------	--------	--------

□売上高

・再販業務支援

計画対比 15.9ポイント増

→ 震災の影響による台数の減少が見込みより少なかった

・システム業務支援

計画対比 10.6ポイント増

→ システムのレンタル顧客数増加
新規開発受注案件の増加

□売上原価

・再販業務支援原価率

計画対比 7.0ポイント減

→ ヤード面積減少による原価減

・システム業務支援原価率

計画対比 2.5ポイント増

→ 新規開発案件受注による原価増

□販売費及び一般管理費

計画対比 10.8ポイント減

→ 本社の自社ビルへの移転に伴う経費減



(単位: 百万円)

1. 2012年3月期 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 計画

	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	183	408
システム支援	47.2	200	239	439
売上原価	46.5	198	201	399
再販業務支援	64.0	144	129	273
システム支援	27.0	54	72	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	173	352
営業利益	11.3	48	49	97
経常利益	12.9	55	54	109
当期純利益	7.0	30	27	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	下期	通期
売上高		430	421	851
再販業務支援	49.3	212	179	391
システム支援	50.7	218	242	460
売上原価	44.9	193	175	368
再販業務支援	60.8	129	119	248
システム支援	29.4	64	56	120
売上総利益		237	245	482
再販業務支援		83	59	142
システム支援		154	186	340
販売費及び一般管理費	42.6	183	188	371
営業利益	12.6	54	57	111
経常利益	13.7	59	62	121
当期純利益	8.1	35	25	60
オークション台数		11,388	8,612	20,000

増減		
上期	下期	通期
4	△1	3
△13	△4	△17
18	3	21
△5	△26	△31
△15	△10	△25
10	△16	△6
10	23	33
2	5	7
8	19	27
4	15	19
6	8	14
4	8	12
5	△2	3
1,826	810	2,636

□再販業務支援売上

⇒

一般リース物件の減少傾向

「Lease-up.jp」による取引増加

約4.3%減

□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

新規システム商品による新規顧客の拡大

約4.5%増

□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

約5.5%増

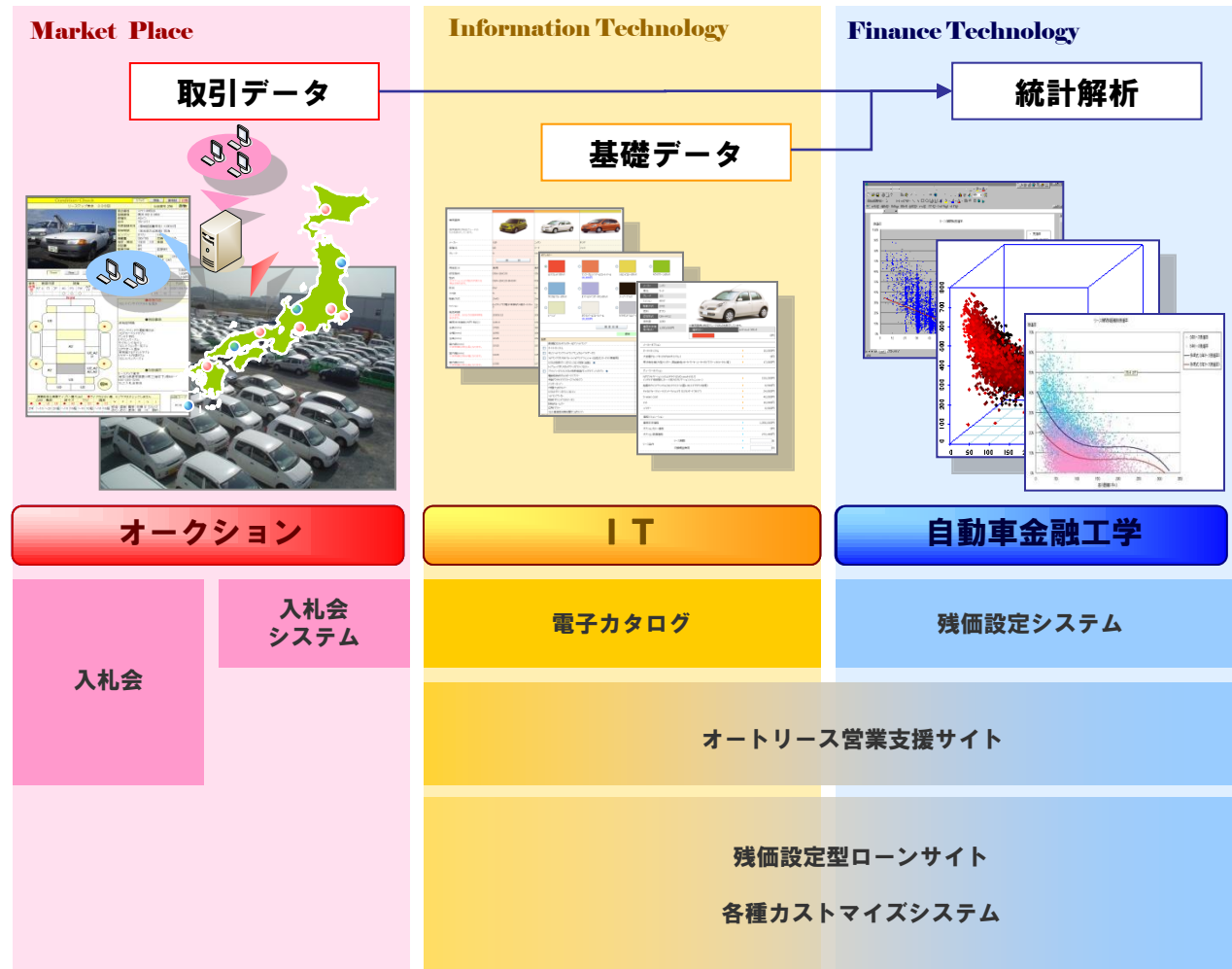
□経常利益

⇒

黒字体質の強化

約10.9%増

1. 2012年3月期 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



「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. 2012年3月期 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



■ 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。



「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）、カスタマイズ費（一次）

1. 2012年3月期 実績

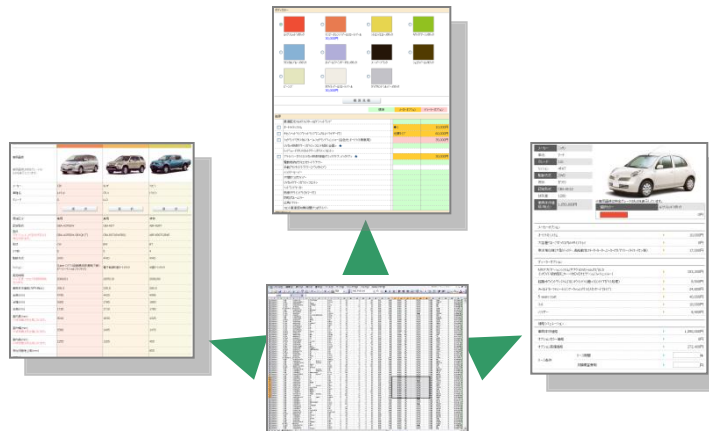
2. 2013年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

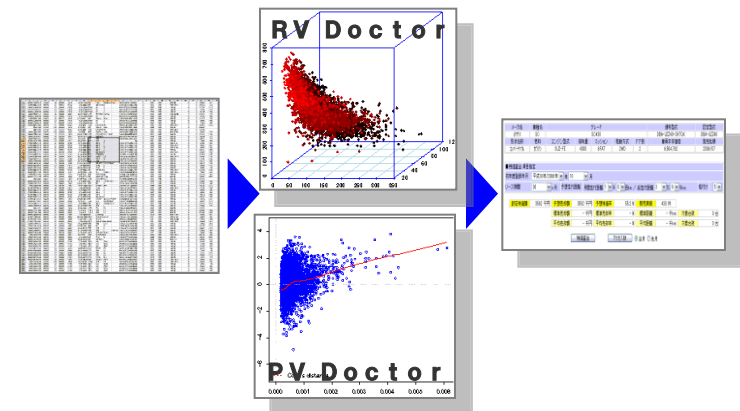


電子カタログ



- 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）

オークション

IT

自動車金融工学

メーカー系ファイナンス
大手オートリース会社

入札会
システム

電子カタログ

残価設定システム

中小オートリース会社

オートリース営業サイト

信販会社

残価設定型ローンサイト

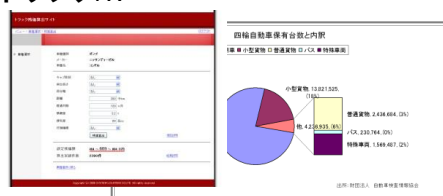
自動車関連事業者

各種カスタマイズシステム

■ 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ент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。

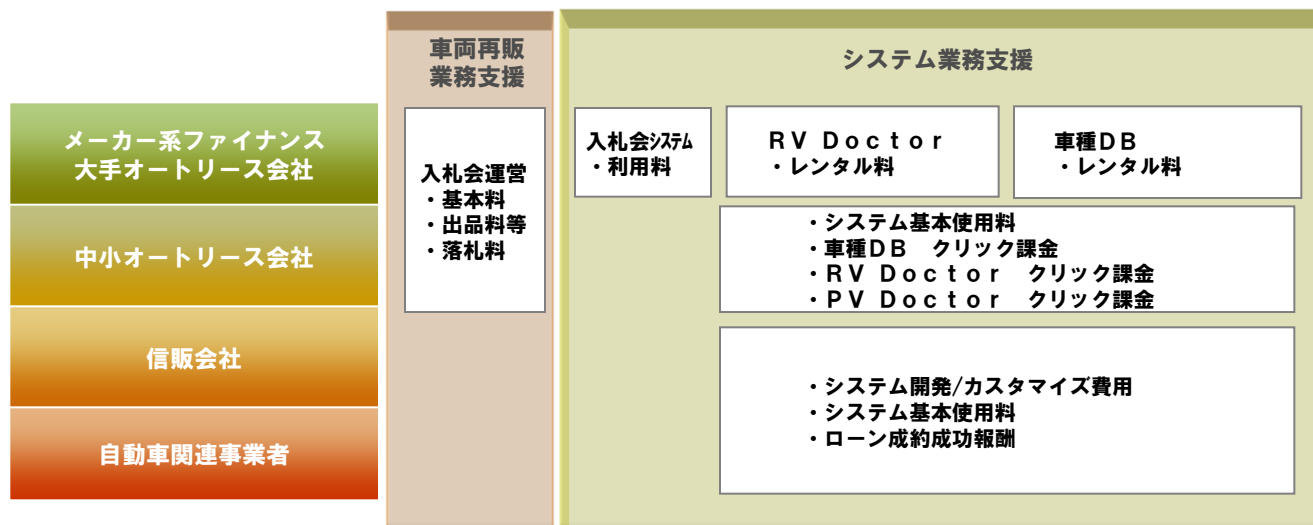
- 車種DB、PV Doctorを組み合わせお客様の業務に応じたカスタマイズ商品を提供しております。
- Oricoストックファイナンスでは、中古車両の資産評価をシステム化し、ABLを実現しております。
- SBIリースでは、マイカーリースの比較サイト、買い取り価格計算サイトを展開しております。

1. 2012年3月期 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



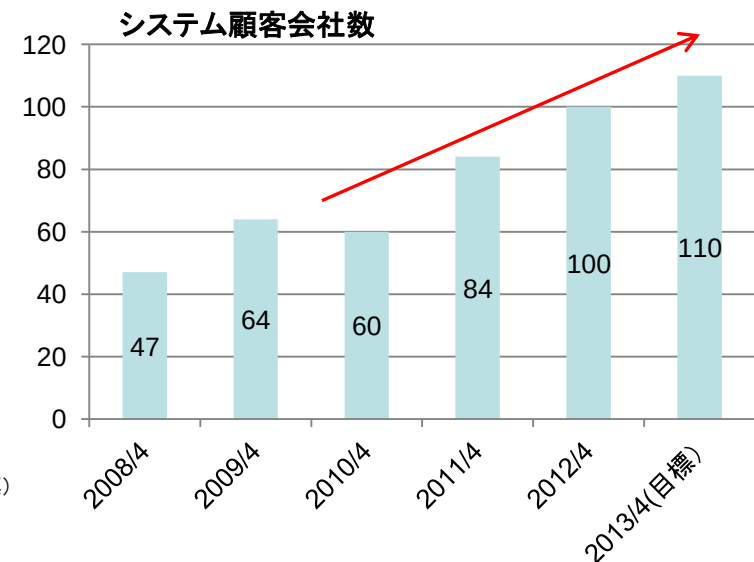
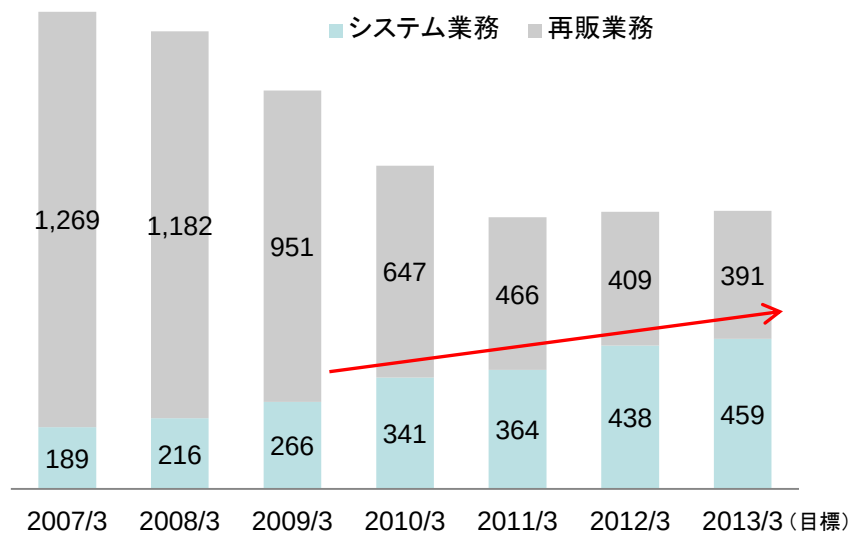
既存の主力事業





1. 2012年3月期 実績		従来	今後
2. 2013年3月期 見通し	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）
3. ビジネスモデル	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
4. 今後の戦略	収益源	安定収入	基本料→伸長余地は限定的
		変動収入	出品料・落札料→循環的要素が強い
	収益モデル	売上	入札会出品台数に応じて変動
		利益	ヤードの賃借料を負担→固定比率高い
	収益トリガー	出品台数の増減（景気連動性高い）	顧客の拡がり → 対象業界の拡がり コンテンツの拡がり→クリック数の増加
		成熟したビジネスとして循環的に変動	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)

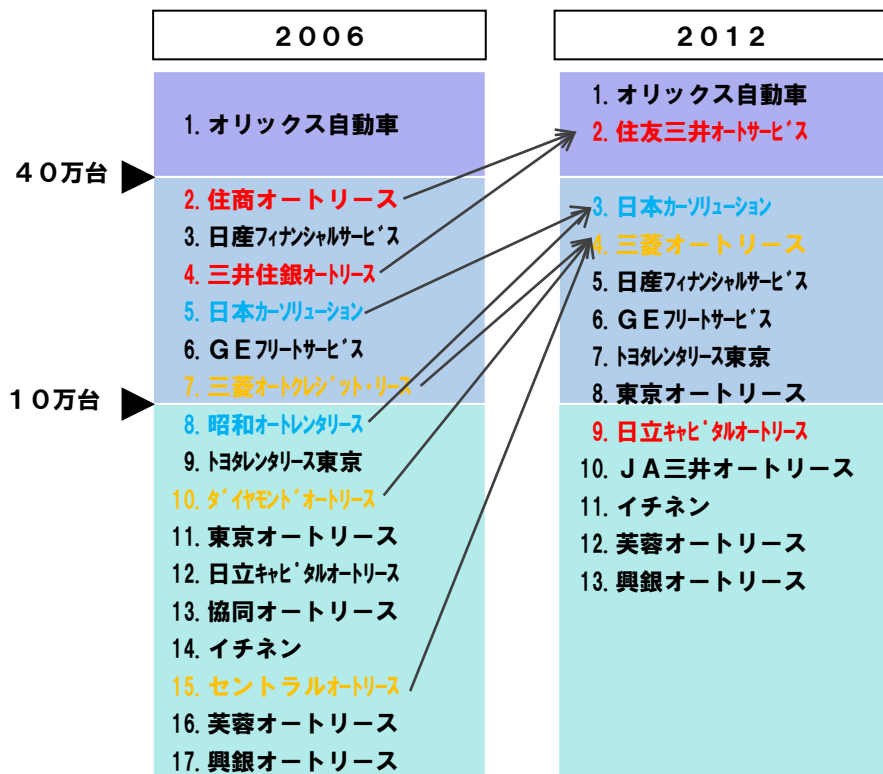


1. 2012年3月期 実績

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

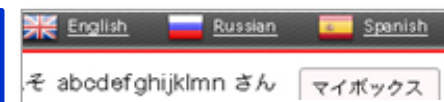
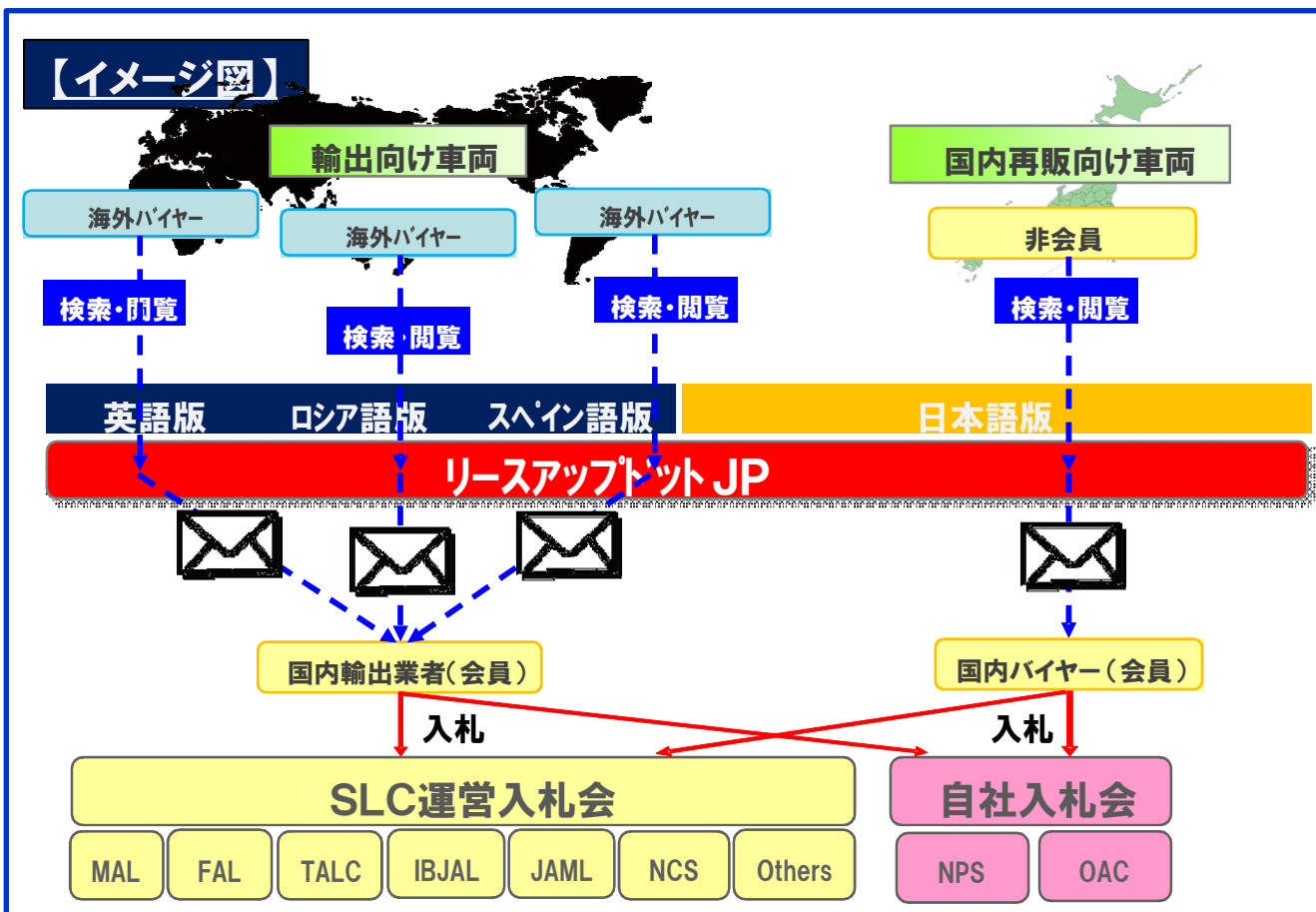
- 売却価格の向上による出品台数増
 - リースアップドットJPのリリース（次項記載）
- 新規顧客の取り込み
 - メーカー系リース会社等新規顧客の開拓
 - インハウス系リース会社等新規顧客の開拓



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。



1. 2012年3月期 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

大手（専業・メーカー）
オートリース会社

中小オートリース会社

信販会社

銀行

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

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

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

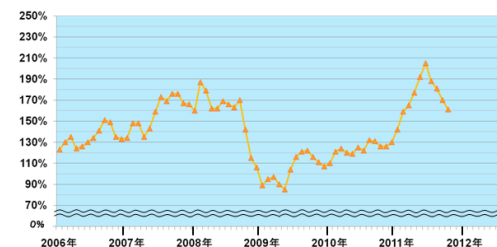
商品力強化と商品提供先の拡大

残価関連システム
の事実上の
業界標準

■ メーカー系オートリース各社向けカスタマイズ



■ 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

