

2019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

2019年5月23日



東京証券取引所
2480

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. 2020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 2020年3月期計画

4. 補足資料

- P18 会社概要
- P19 グループ会社

1. 決算概要

2019年3月期実績 連結業績

(単位: 百万円)

	2018年3月期 (17年4月～18年3月)		2019年3月期 (18年4月～19年3月)	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比
売上高	867	100.0%	930	100.0%
売上原価	174	20.1%	185	19.9%
売上総利益	693	79.9%	745	80.1%
販売費及び一般管理費	402	46.4%	429	46.2%
営業利益	290	33.5%	315	33.9%
経常利益	305	35.3%	359	38.7%
当期純利益	199	23.0%	241	25.9%

(ROE)

(10.2%)

(11.4%)

前期対比	
(B)-(A)	%
63	107.3%
10	106.2%
52	107.6%
27	106.8%
25	108.6%
54	117.7%
41	121.0%

- 売上高 :前年比 7.3%増 ⇒ システム継続利用を期待できる既存顧客への拡販
- 売上原価 :前年比 6.2%増 ⇒ 基礎データに係る投資等
- 販管費 :前年比 6.8%増 ⇒ 本社改修工事関連費用等
- 営業利益/経常利益 :前年比 8.6%増/17.7%増 ⇒ 持分法による投資利益の計上等

財務状況

	2018年3月期		2019年3月期	
	実績(A)	構成比	実績(B)	構成比
流動資産	1,381	54.9%	1,428	54.9%
固定資産	1,132	45.1%	1,175	45.1%
流動負債	156	6.2%	134	5.2%
固定負債	293	11.7%	279	10.7%
純資産	2,063	82.1%	2,188	84.1%
総資産	2,513	100.0%	2,603	100.0%

(単位: 百万円)

増減 (B)-(A)
47
42
△22
△14
125
89

- ☐ 流動資産
・現預金の増加 (30百万円)
- ☐ 固定資産
・建物等の増加 (32百万円)
- ☐ 流動負債
・未払法人税等の減少 (30百万円)
- ☐ 固定負債
・繰延税金負債の減少 (19百万円)
- ☐ 純資産
・利益剰余金の増加 (181百万円)

設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2018年3月期	2019年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	322	247
投資活動によるキャッシュ・フロー	△77	△156
財務活動によるキャッシュ・フロー	△54	△59
現金及び現金同等物の期末残高	1,261	1,292
設備投資額	50	151
減価償却費	58	69

- ☐ 営業活動によるキャッシュ・フロー
・減価償却費の計上 (69百万円)
・税金等調整前当期純利益の計上 (357百万円)
- ☐ 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 (95百万円)
- ☐ 財務活動によるキャッシュ・フロー
・配当金の支払い (59百万円)

2019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	970	930	96.0%
売上原価	22.1% 214	19.9% 185	86.3%
売上総利益	77.9% 755	80.1% 745	98.7%
販管費	43.8% 425	46.2% 429	101.1%
営業利益	34.0% 330	33.9% 315	95.6%
経常利益	35.1% 340	38.7% 359	105.8%
当期純利益	23.2% 225	25.9% 241	107.3%

□ 売上高

- ・計画対比 4.0%減
→ 新規・既存顧客へのサービス注力

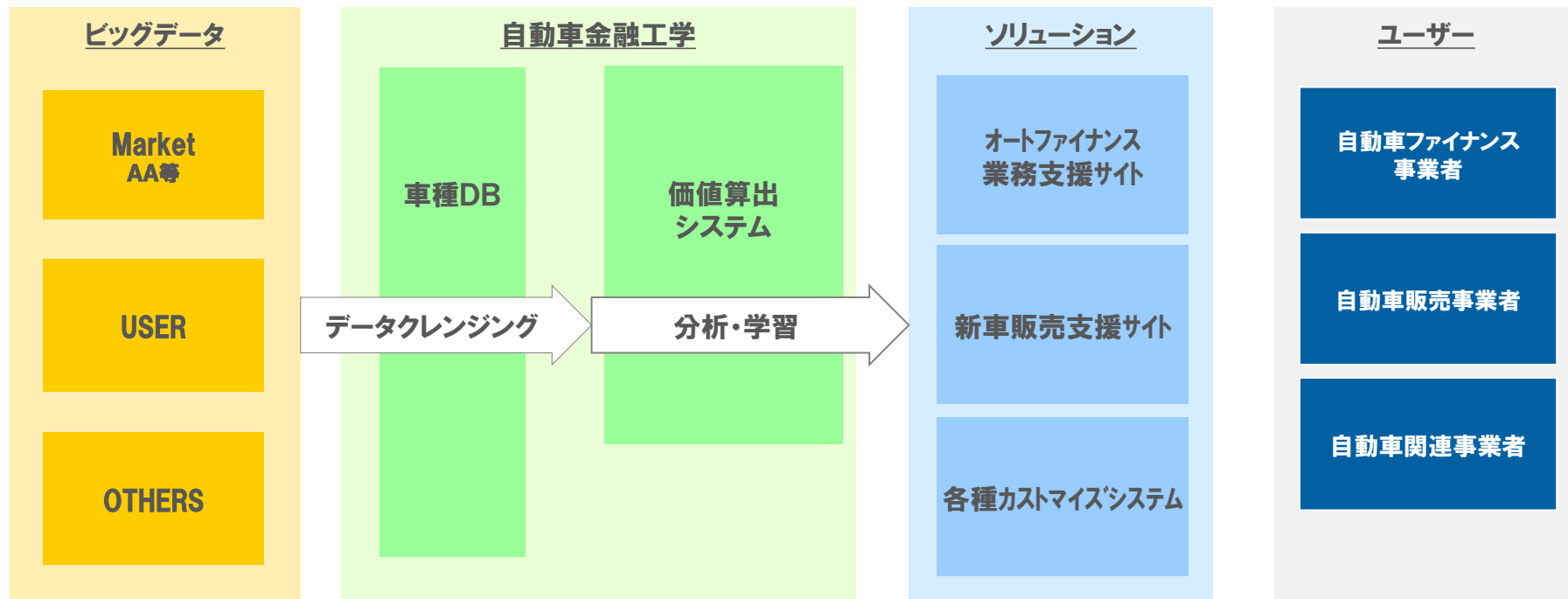
□ 売上原価

- ・計画対比 13.7%減

□ 販売費及び一般管理費

- ・計画対比 1.1%増
→ ほぼ見込推移

2. ビジネスモデル



Etc.

■ 車種DB(電子カタログ)

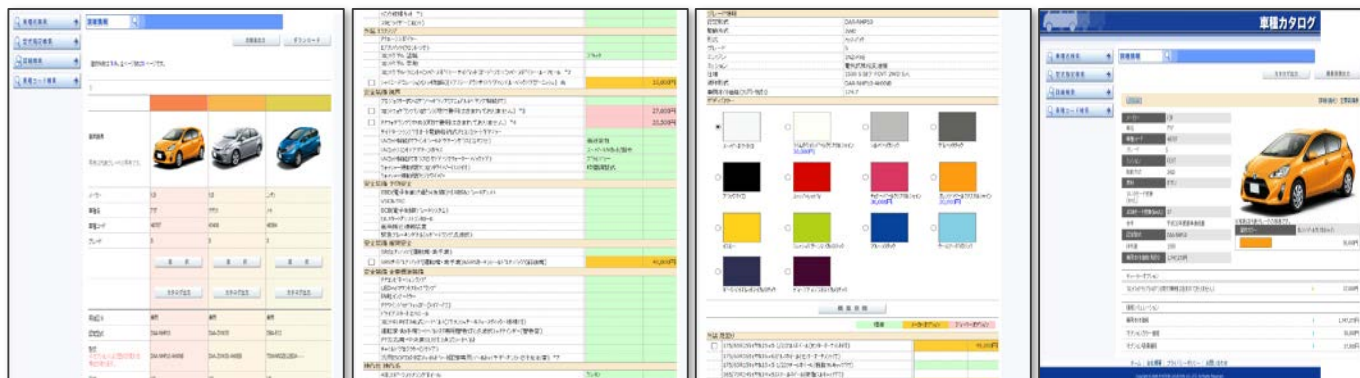


- 現行車種数 :約4,000車種
- 総累計車種数:約150,000車種
- 乗用/商用車と主要輸入乗用車の諸情報をオプション情報含めDB化
- 基本項目数270/オプション項目数59/アクセサリ項目数54
- オプションの相関関係を保持、組合せ不可なオプション構成の排他を実現

(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:インストール時、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

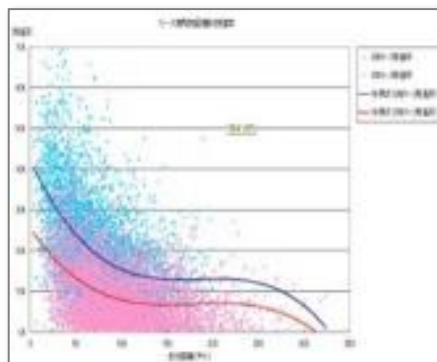
RV トラック
Doctor

- 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)					
設定残価額 (千円)		月間走行距離 (km)					
		500	1000	1500	2000	2500	3000
リース期間 (ヶ月)	12		500	578			
	24		518	492			
	36	478	444	420	404	391	381
	48		375	352			
	60	305	285	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

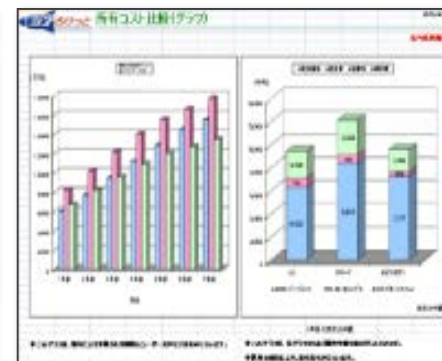
(USER)自動車ファイナンス事業者

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	特徴
トヨタ ユーライズ	1,800,000円	燃費効率、静粛性
日産 ノア	1,500,000円	空間広さ、操作性
本田 ステップワゴン	1,600,000円	燃費効率、静粛性

項目	現在のおクルマ	ご提案車両1	ご提案車両2
車種	トヨタ ユーライズ	日産 ノア	本田 ステップワゴン
グレード	1.8i	1.8i	1.8i
メーカー保証	3年/60,000km	3年/60,000km	3年/60,000km
年間保険料	477,777円	313,000円	318,527円
年間維持費	2,157,818円	2,113,953円	2,118,107円
燃費	22.6 km/l	24.4 km/l	23.8 km/l



■ 新車販売支援サイト

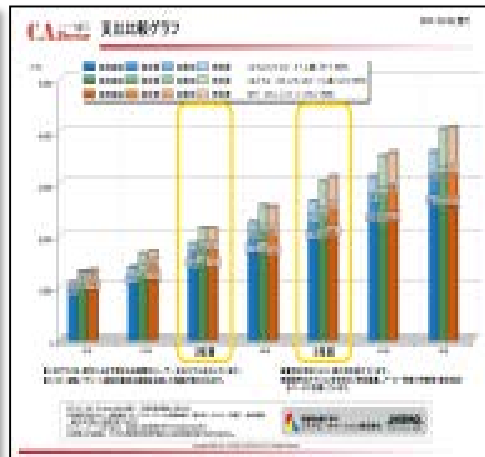
C.A.Doctor

- 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. 2020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

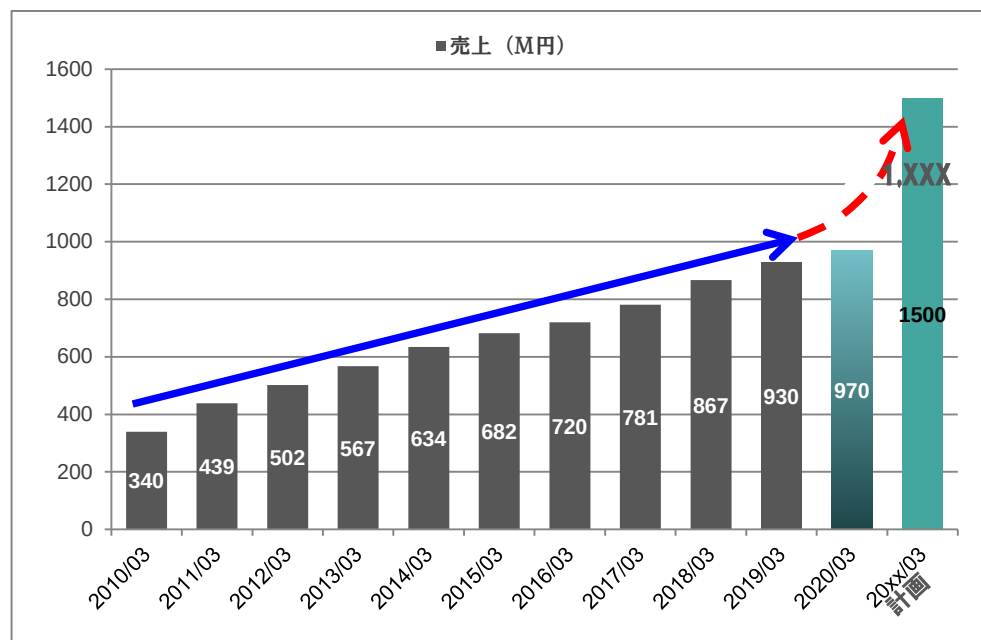
ビッグデータへの対応力強化:

- ☐ 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

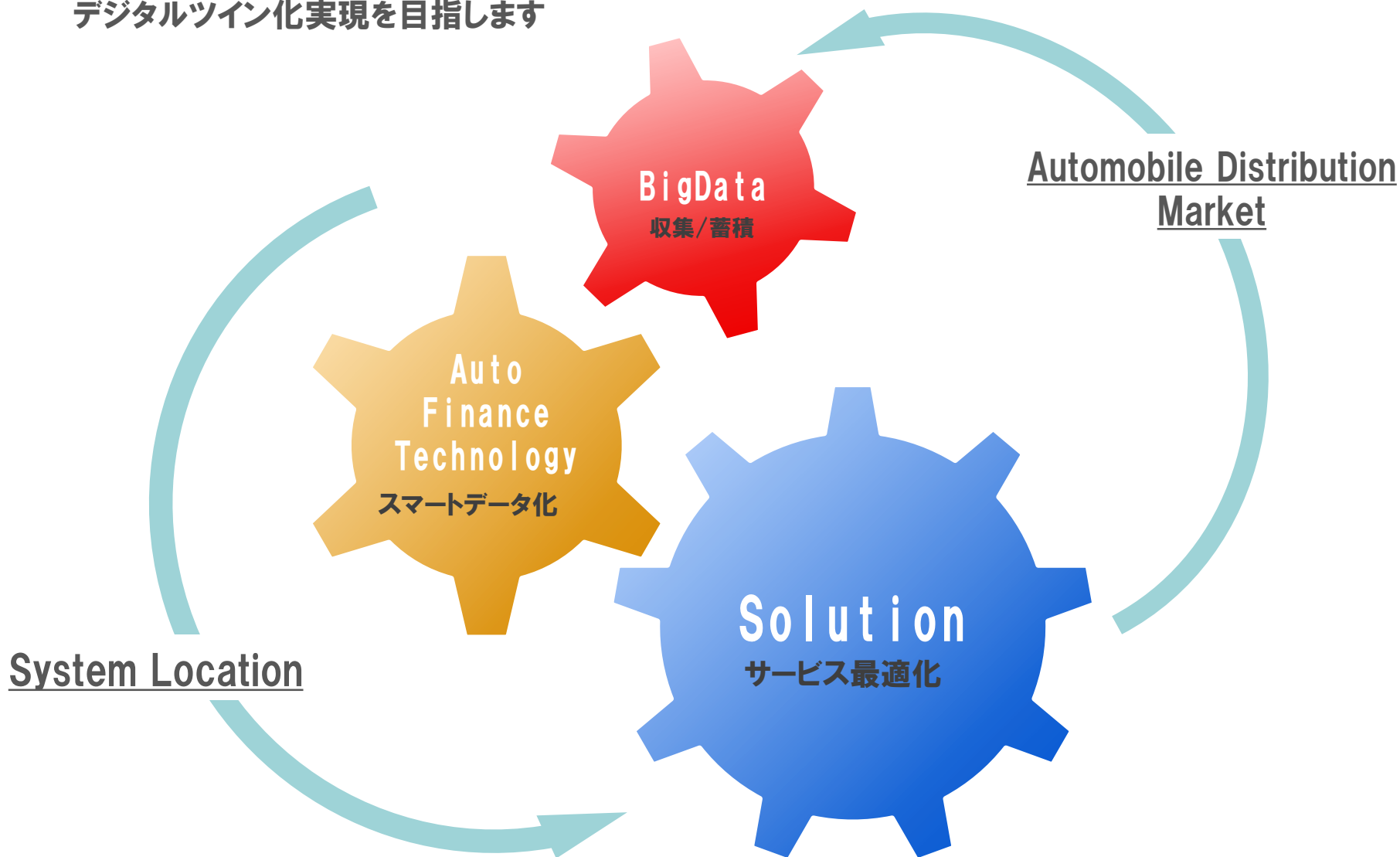
3

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→人事制度改革、ミネルバグランディール社連携強化
- ☐ 販売力強化→人員拡充とネットワークツール活用



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



(単位: 百万円)

	2019年3月期(実績)		
	% 上期	% 下期	% 通期
売上高	447	483	930
売上原価	94	90	185
売上総利益	78.9 353	81.2 392	80.1 745
販売費 及び一般管理費	47.4 212	45.1 217	46.2 429
営業利益	31.5 140	36.1 174	33.9 315
経常利益	35.1 157	42.0 202	38.7 359
当期純利益	24.2 108	27.6 133	25.9 241

	2020年3月期(計画)		
	% 上期	% 下期	% 通期
売上高	461	508	970
売上原価	96	97	193
売上総利益	79.1 364	80.9 411	80.0 776
販売費 及び一般管理費	45.8 211	42.3 215	44.0 426
営業利益	33.3 153	38.6 196	36.1 350
経常利益	36.6 169	41.5 210	39.2 380
当期純利益	24.6 113	27.8 141	26.2 254

増減		
上期	下期	通期
13	25	39
2	6	8
11	19	30
△1	△2	△3
12	21	34
11	8	20
5	7	13

※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 4.2%増 ⇒ システム継続利用を期待できる顧客への拡販

□売上原価 約 4.2%増 ⇒ システム開発 償却費増

□販管費 約 0.8%減 ⇒ 前期並みの見込

□経常利益 約 5.6%増 ⇒ 配当収入、持分法収益

4.補足資料

社名	システム・ロケーション株式会社
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
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	33名（連結ベース 2019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