2016年3月期

JPX
東証JASDAQ上場

# 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があ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

# 目　次

1．２０１６年３月期　実績
2．２０１７年３月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開

## 当社の基本データ

| | |
|---|---|
| 商　号 | システム･ロケーション株式会社<br>（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(1992)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　（２０１６年３月３１日 現在） |
| 売上高 | １，０３２百万円　（連結ベース：２０１６年３月期） |
| 経常利益 | ２８１百万円　（連結ベース：２０１６年３月期） |
| 従業員数 | グループ総従業員 ３７名 （２０１６年３月３１日 現在） |
| 関連会社 | ジェイ・コア株式会社<br>千车科技（北京）有限公司　（中国）<br>ＳＬＫ ＳＯＬＵＴＩＯＮ Ｉｎｃ.（韓国）<br>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 』<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 |

1．2016年3月期　実績
2．2017年3月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開

## 連結業績の状況

（単位：百万円）

| | 2015年3月期（14年4月～15年3月） | | 2016年3月期（15年4月～16年3月） | | 前期対比 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績(A) | 売上比 | 実績(B) | 売上比 | (B)-(A) | % |
| 売上高 | 1,100 | 100.0% | 1,032 | 100.0% | △67 | 93.8% |
| 再販業務支援 | 466 | 42.4% | 349 | 33.9% | △116 | 75.1% |
| システム業務支援 | 634 | 57.6% | 682 | 66.1% | 48 | 107.6% |
| 売上原価 | 388 | 35.3% | 346 | 33.6% | △42 | 89.1% |
| 売上総利益 | 711 | 64.7% | 685 | 66.4% | △25 | 96.4% |
| 販売費及び一般管理費 | 423 | 38.5% | 443 | 42.9% | 19 | 104.6% |
| 営業利益 | 287 | 26.2% | 242 | 23.5% | △45 | 84.3% |
| 経常利益 | 325 | 29.6% | 281 | 27.2% | △44 | 86.3% |
| 当期純利益 | 203 | 18.5% | 181 | 17.6% | △22 | 89.1% |

□再販業務支援　：　出品台数の減少
・為替市場における円安基調の変化
・新興国経済の変調の影響
前年比　25.0%減

□システム業務支援　：　システム継続利用を期待できる新規顧客への拡販　前年比　7.6%増

□売上原価　：　外注比率の高い開発受託案件の減少　前年比　10.9%減

□販管費　：　営業拡大に伴う人件費及び営業関連諸経費増　前年比　4.6%増

□営業利益／経常利益：　粗利ベースでの減
持分法関係会社の収益
前年比　15.7%/13.7%減

1．2016年3月期　実績
2．2017年3月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開

## 財務状況

（単位：　百万円）

| | 2015年3月期 | | 2016年3月期 | | 増減 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 実績(A) | 構成比 | 実績(B) | 構成比 | (B)-(A) |
| 流動資産 | 1,694 | 64.7% | 1,252 | 54.2% | △441 |
| 固定資産 | 924 | 35.3% | 1,059 | 45.8% | 135 |
| 流動負債 | 720 | 27.5% | 294 | 12.8% | △425 |
| 固定負債 | 243 | 9.3% | 249 | 10.8% | 6 |
| 純資産 | 1,654 | 63.2% | 1,767 | 76.4% | 113 |
| 総資産 | 2,618 | 100.0% | 2,312 | 100.0% | △306 |

## 設備投資及びキャッシュ・フローの状況

（単位：　百万円）

| | 2015年3月期 | 2016年3月期 |
|---|---|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 466 | △179 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 14 | △179 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △45 | △59 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,537 | 1,116 |
| 設備投資額 | 31 | 116 |
| 減価償却費 | 50 | 51 |

□流動資産
- 現預金の減少　（910百万円）
- 有価証券の増加　（490百万円）

□固定資産
- 投資有価証券の増加　（112百万円）
- 無形固定資産の増加　（36百万円）

□流動負債
- 営業未払金の減少　（339百万円）

□固定負債
- 役員退職慰労引当金の増加　（5百万円）

□純資産
- 利益剰余金の増加　（121百万円）

□営業活動によるｷｬｯｼｭ･ﾌﾛｰ
- 減価償却費の計上　（51百万円）
- 税金等調整前当期純利益の計上　（279百万円）
- 仕入債務（主に営業未払金）の減少　（344百万円）

□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　（101百万円）
- ソフトウェア開発による支出　（70百万円）

□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）

1．2016年3月期　実績
2．2017年3月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開

## ２０１６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 | | 1,300 | | 1,032 | 79.4% |
| 再販業務支援 | | 474 | | 349 | 73.8% |
| システム業務支援 | | 825 | | 682 | 82.7% |
| 売上原価 | 32.5% | 423 | 33.6% | 346 | |
| 再販業務支援 | 56.9% | 269 | 69.7% | 243 | |
| システム業務支援 | 18.6% | 153 | 15.0% | 102 | |

↑※左肩数値は（事業ごとの原価率）

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上総利益 | 67.4% | 876 | 66.4% | 685 | |
| 販管費 | 36.7% | 476 | 42.9% | 443 | |
| 営業利益 | 30.8% | 400 | 23.5% | 242 | |
| 経常利益 | 33.3% | 433 | 27.2% | 281 | |

↑※左肩数値は（売上高比）

| | | | |
|---|---|---|---|
| 車両再販業務支援取扱台数 | 22,400 | 16,688 | 74.5% |

### □売上高

- 再販業務支援
  計画対比 26.2%減
  → 為替市場における円安基調の変化
  → 新興国経済の変調
- システム業務支援
  計画対比 17.3%減
  → 既存顧客へのサービス注力
  営業人員不足による拡販の遅れ

### □売上原価

- 再販業務支援原価率
  計画対比 9.6%減
  → 高い固定費比率
  → 九州ヤード移転によるコスト増
- システム業務支援原価率
  計画対比 33.0%減
  → 売上未達及びシステム開発に伴う償却開始の遅れ

### □販売費及び一般管理費

- 計画対比 7.5%減
  → 人員数計画値未達

1．2016年3月期　実績
2．2017年3月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開

## ２０１７年３月期　計画

（単位：百万円）

| | 2016年3月期（実績） | | | | | | 2017年3月期（計画） | | | | | | 増減 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | % | 上期 | % | 下期 | % | 通期 | % | 上期 | % | 下期 | % | 通期 | 上期 | 下期 | 通期 |
| 売上高 | | 554 | | 477 | | 1,032 | | 478 | | 506 | | 985 | △75 | 28 | △47 |
| 再販業務支援 | 39.3 | 217 | 27.6 | 132 | 33.9 | 349 | 24.4 | 116 | 19.7 | 99 | 22.0 | 216 | △101 | △32 | △133 |
| システム業務支援 | 60.7 | 336 | 72.4 | 345 | 66.1 | 682 | 75.6 | 361 | 80.3 | 406 | 78.0 | 768 | 25 | 60 | 85 |
| 売上原価 | 33.2 | 183 | 34.0 | 162 | 33.6 | 346 | 39.4 | 188 | 36.3 | 183 | 37.8 | 372 | 4 | 21 | 25 |
| 再販業務支援 | 61.0 | 132 | 84.0 | 111 | 69.7 | 243 | 96.9 | 113 | 102.0 | 101 | 99.1 | 214 | △19 | △10 | △29 |
| システム業務支援 | 15.3 | 51 | 14.9 | 51 | 15.0 | 102 | 20.9 | 75 | 20.0 | 81 | 20.3 | 156 | 24 | 30 | 54 |
| 売上総利益 | | 370 | | 315 | | 685 | | 289 | | 322 | | 612 | △81 | 7 | △73 |
| 再販業務支援 | | 84 | | 21 | | 106 | | 3 | | △2 | | 1 | △81 | △23 | △105 |
| システム業務支援 | | 285 | | 294 | | 579 | | 286 | | 324 | | 612 | 1 | 30 | 33 |
| 販売費及び一般管理費 | 40.8 | 226 | 45.4 | 216 | 42.9 | 443 | 48.3 | 231 | 45.3 | 229 | 46.7 | 460 | 4 | 12 | 17 |
| 営業利益 | 26.0 | 144 | 20.6 | 98 | 23.5 | 242 | 12.3 | 58 | 18.4 | 93 | 15.5 | 152 | △85 | △5 | △90 |
| 経常利益 | 29.5 | 163 | 24.6 | 117 | 27.2 | 281 | 15.5 | 74 | 21.4 | 108 | 18.5 | 182 | △89 | △9 | △98 |
| 当期純利益 | 19.7 | 109 | 15.2 | 72 | 17.6 | 181 | 10.8 | 51 | 14.5 | 73 | 12.7 | 125 | △57 | 1 | △56 |
| オークション台数 | | 10,334 | | 6,354 | | 16,688 | | 5,733 | | 4,867 | | 10,600 | △4,601 | △1,487 | △6,088 |

※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

□再販業務支援売上　⇒　取引環境見通しの不透明な状態が継続
約38.1%減

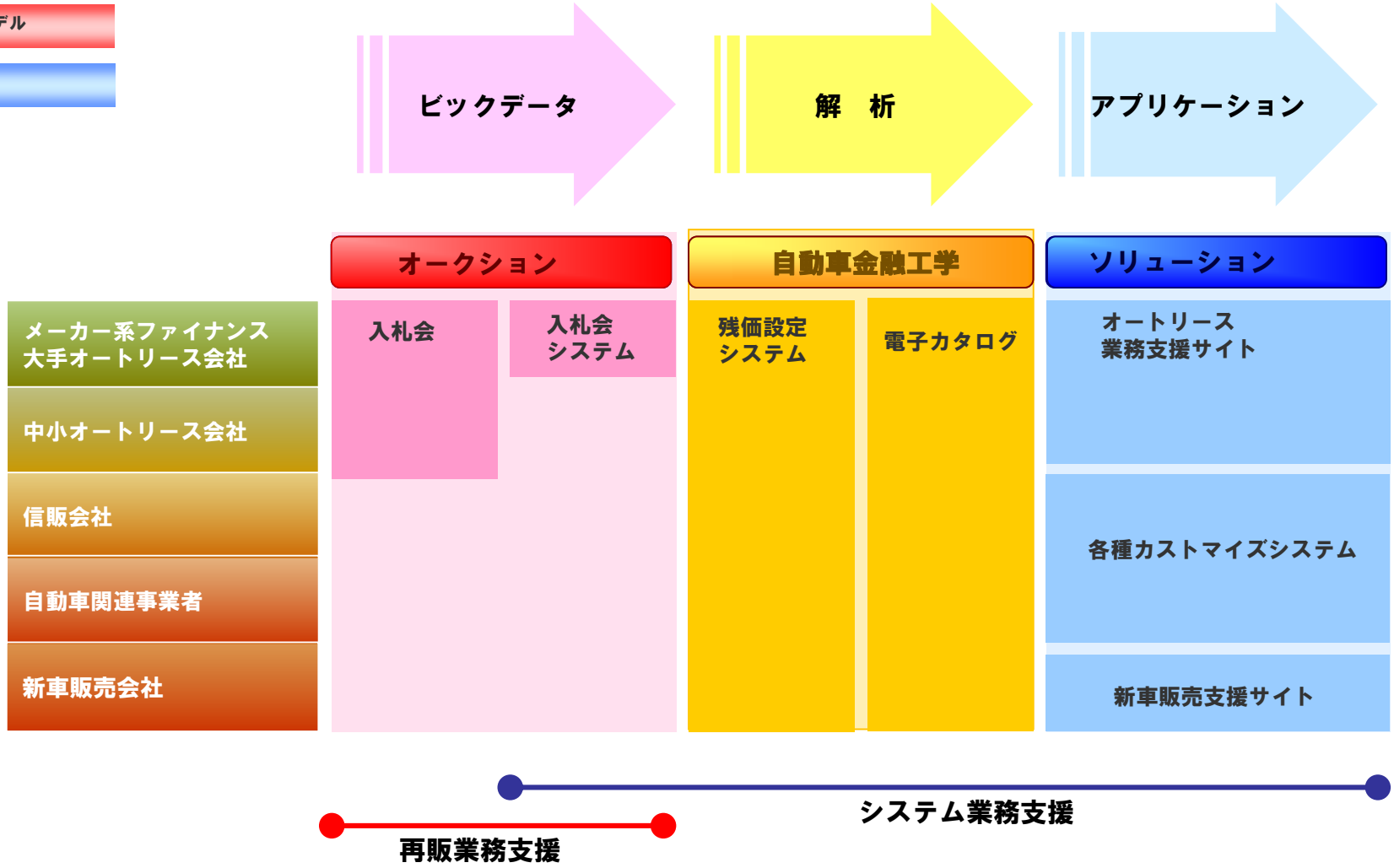
□システム業務支援売上　⇒　自動車流通事業者向け営業支援ASP型システムによる顧客層の拡大
約12.6%増

□販管費　⇒　営業拡大に向けた人員確保による人件費増
営業拡大に向けた旅費交通費の積み増し等
約3.9%増

□経常利益　⇒　配当収入、持分法収益
約35.1%減

# ビジネスモデル　全体像

1．2016年3月期　実績
2．2017年3月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開



# ビジネスモデル　オークション事業

1．2016年3月期　実績
2．2017年3月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開

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
新車販売会社

| オークション | | 自動車金融工学 | | ソリューション |
|---|---|---|---|---|
| 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<br>各種カストマイズシステム<br>新車販売支援サイト |

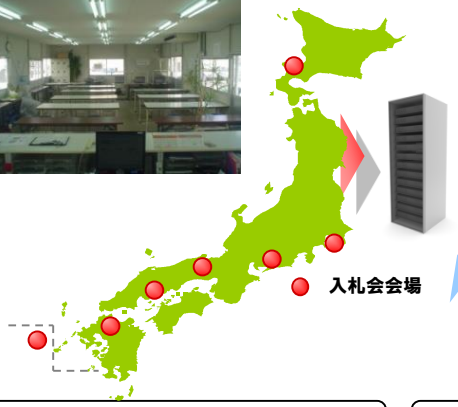
## 「現場」「業務」「システム」
## 自動車再販のトータルソリューション

- 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

### ■ 入札会




- ■ 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。
- ■ 全国７箇所の入札会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車をデジタル査定しています。

# ビジネスモデル　自動車金融工学

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


1．2016年3月期　実績
2．2017年3月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開


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
新車販売会社

オークション
入札会
入札会システム

自動車金融工学
残価設定システム
電子カタログ

ソリューション
オートリース業務支援サイト
各種カストマイズシステム
新車販売支援サイト

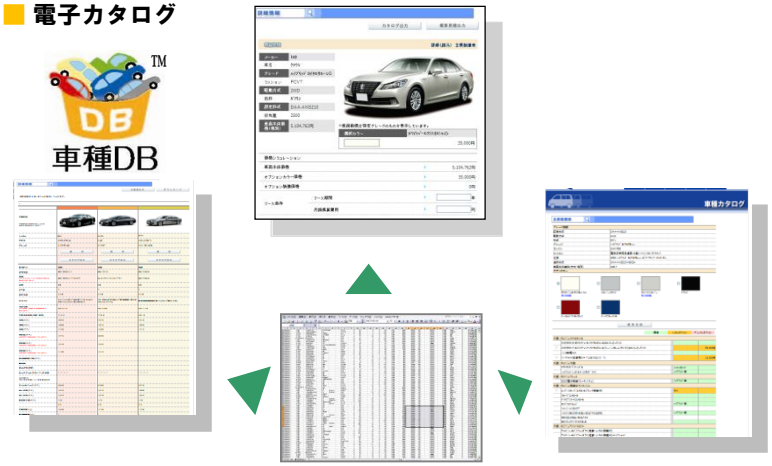
「データ」「統計解析」「価値算出」
自動車価値分析のエキスパート

- 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**

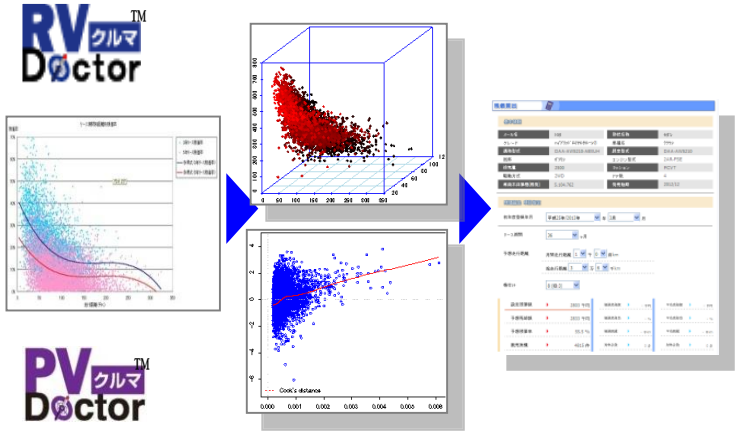
- □ レンタル料（定期）、コンサルティング料（定期）
- □ 開発費（一次）、カストマイズ費（一次）

## ■ 電子カタログ




- 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。

## ■ 残価設定システム／中古車価値算出システム




- 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、資産評価に用いられます。

# ビジネスモデル　ソリューション

1．2016年3月期　実績
2．2017年3月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開

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
新車販売会社

オークション
入札会
入札会システム

自動車金融工学
残価設定システム
電子カタログ

ソリューション
オートリース業務支援サイト
各種カストマイズシステム
新車販売支援サイト

## 「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）、カストマイズ費（一次）

## ■ オートリース業務支援サイト

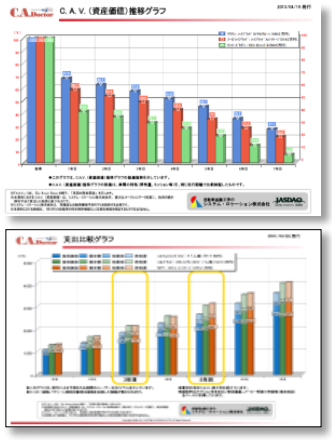
シスろけっと™

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

## ■ 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

# 今後の展開

1．2016年3月期　実績
2．2017年3月期　計画
3．ビジネスモデル
4．今後の展開

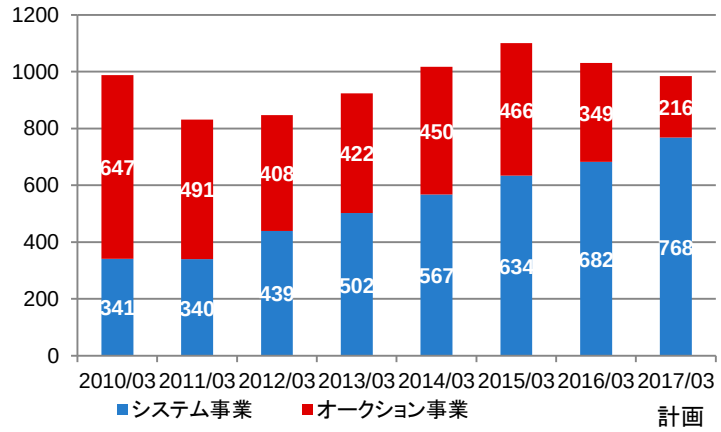
**コアビジネスの転換：オークション事業からシステム事業へ転換**
- □シスろけっと（オートリース会社向けＡＳＰ）の新機能追加による顧客数の増加と単価の向上を計画
- □ＣＡドクター（新車ディーラー向けＡＳＰ）の拡販

**事業領域の拡大　：自動車ファイナンス業界から自動車流通全般へ**
- □自動車販売会社、自動車関連会社へ商品提供

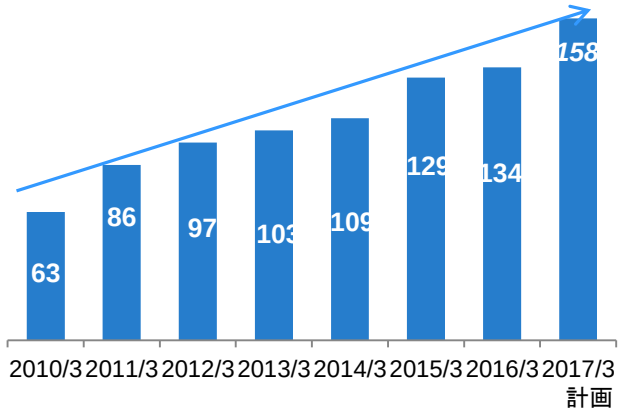
**事業地域の拡大　：将来の成長の布石としてアジアへ展開**
- □韓国（2008設立）、中国（2013設立）

今期、システム事業は順調に伸張する予定ですがオークション事業の収益貢献が期待できないため、昨年対比減収減益になる見通しです。しかし来期以降はシステム事業の伸長がオークション事業の落ち込みをカバーし成長軌道にのるものと想定しております。

売上内訳の推移（単位：百万円）




システム事業　顧客数推移



# 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　井坂 俊達

ＴＥＬ　　：０３（６４５２）２８６４
Ｅ－ｍａｉｌ：ｉｒ@ｓｌｃ．ｊｐ