

2015年3月期 第2四半期



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. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

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26年3月31日 現在)
売上高	1,018百万円 (連結ベース:平成26年3月期)
経常利益	253百万円 (連結ベース:平成26年3月期)
従業員数	グループ総従業員 35名 (平成26年9月30日 現在)
関連会社	ジェイ・コア株式会社 千車科技(北京)有限公司 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

2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

連結業績の状況

	前第2四半期 (13年4月～13年9月)		当第2四半期 (14年4月～14年9月)	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比
売上高	511	100.0%	561	100.0%
再販業務支援	262	51.3%	241	43.0%
システム支援	249	48.7%	320	57.0%
売上原価	198	38.9%	207	36.9%
売上総利益	312	61.1%	354	63.1%
販売費及び一般管理費	197	38.5%	209	37.3%
営業利益	115	22.6%	145	25.8%
経常利益	128	25.1%	160	28.6%
当期純利益	77	15.2%	103	18.3%

(単位: 百万円)

前期対比	
(B)-(A)	%
50	109.9%
△21	92.1%
71	128.5%
9	104.3%
42	113.4%
12	106.2%
30	125.6%
32	125.4%
26	132.2%

□再販業務支援 : 出品台数の減少
・一部大手顧客でのオークションの内製化

前年比 7.9%減

□システム業務支援 : 自動車流通市場への事業領域拡大
一時開発案件の受注

前年比 28.5%増

□売上原価 : システム業務支援の拡大による原価増
再販業務支援での台数減にともなう原価減

前年比 4.3%増

□販管費 : 営業拡大による旅費交通費増、派遣社員増による
業務委託費増、中国進出に伴う経費増等

前年比 6.2%増

□営業利益／経常利益 : 粗利ベースでの増加
持分法関係会社の収益

前年比 25.6%/25.4%増



1. 第2四半期 実績

2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

財務状況

	2014年3月期		当第2四半期	
	実績(A)	構成比	実績(B)	構成比
流動資産	1,321	61.0%	1,563	64.8%
固定資産	844	39.0%	848	35.2%
流動負債	457	21.1%	651	27.0%
固定負債	232	10.7%	235	9.8%
純資産	1,475	68.1%	1,525	63.2%
総資産	2,166	100.0%	2,412	100.0%

(単位: 百万円)

増減 (B)-(A)
242
4
194
3
50
246

□流動資産

- ・ 現預金の増加 (152百万円)
- ・ 営業未収入金の増加 (73百万円)

□固定資産

- ・ 保険積立金の増加 (5百万円)

□流動負債

- ・ 営業未払金の増加 (194百万円)

□営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 税前利益 (162百万円)
- ・ 仕入債務の増加額 (194百万円)
- ・ 法人税等の支払額 (59百万円)

設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2013年9月期	2014年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	144	226
投資活動によるキャッシュ・フロー	71	△27
財務活動によるキャッシュ・フロー	△35	△45
現金及び現金同等物の期末残高	1,077	1,251
設備投資額	15	14
減価償却費	24	25

□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 (16百万円)

□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 (45百万円)



1. 第2四半期 実績

2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

2015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	549	561	102.2%
再販業務支援	233	241	103.4%
システム支援	316	320	101.3%

売上原価	34.2%	188	36.9%	207	(事業ごとの原価率)
再販業務支援	55.8%	130	55.6%	134	
システム支援	18.0%	57	22.8%	73	

売上総利益	65.8%	361	63.1%	354	(売上高比)
販売費	42.0%	231	37.3%	209	
営業利益	23.7%	130	25.8%	145	
経常利益	26.2%	144	28.6%	160	

車両再販業務支援取扱台数	11,237	11,366	101.1%
--------------	--------	--------	--------

□売上高

・再販業務支援

計画対比 3.4%増

→ オークション内製化顧客からの一部取り込み

・システム業務支援

計画対比 1.3%増

→ 一時開発案件の寄与

□売上原価

・再販業務支援原価率

計画対比 0.2ポイント減

→ 新規オークションシステムの遅れによる償却費の減

・システム業務支援原価率

計画対比 4.8ポイント増

→ 外部委託案件増による原価増

□販売費及び一般管理費

・計画対比 9.6%減

→ 営業拡大経費が予定より圧縮



1. 第2四半期 実績

2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長の戦略

2015年3月期 業績見通し

5

	2014年3月期(実績)					
	%	上期	%	下期	%	通期
売上高		511		507		1,018
再販業務支援	51.3	262	37.2	189	44.3	451
システム支援	48.7	249	62.7	318	55.7	567
5 売上原価	38.9	198	39.2	199	39.1	397
再販業務支援	51.5	135	61.3	116	55.7	251
システム支援	25.3	63	26.1	83	25.8	146
売上総利益		312		308		620
再販業務支援		127		72		199
システム支援		186		235		421
販売費及び一般管理費	38.5	197	40.0	203	37.3	400
営業利益	22.6	115	20.5	104	21.6	219
経常利益	25.1	128	24.6	125	24.9	253
当期純利益	15.2	77	16.1	82	15.6	159
オークション台数		11,823		8,720		20,543

※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

	2015年3月期(計画)					
	%	上期実績	%	下期見込	%	通期
売上高		561		539		1,100
再販業務支援	43.0	241	32.7	176	37.9	417
システム支援	57.0	320	67.2	362	62.0	682
5 売上原価	36.9	207	30.2	163	33.6	370
再販業務支援	55.6	134	68.2	120	60.9	254
システム支援	22.8	73	11.9	43	17.0	116
売上総利益		354		375		729
再販業務支援		107		57		164
システム支援		247		318		565
販売費及び一般管理費	37.3	209	46.0	248	41.5	457
営業利益	25.8	145	23.6	127	24.7	272
経常利益	28.6	160	26.0	140	27.2	300
当期純利益	18.3	103	15.8	85	17.1	188
オークション台数		11,366		8,634		20,000

(単位: 百万円)

前年実績比 増減		
上期	下期	通期
50	32	82
△21	△13	△34
71	44	115
9	△36	△27
△1	4	3
10	△40	△30
42	67	109
△20	△15	△35
61	83	144
12	45	57
30	23	53
32	15	47
26	3	29
△457	△86	△543

□再販業務支援売上

⇒

出品台数を保守的に見込むことによる収入減

約7.3%減

□システム業務支援売上

⇒

自動車流通事業者向け拡販

約20.3%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・海外展開へ向けた旅費交通費の積み増し
海外子会社販管費の追加

約14.1%増

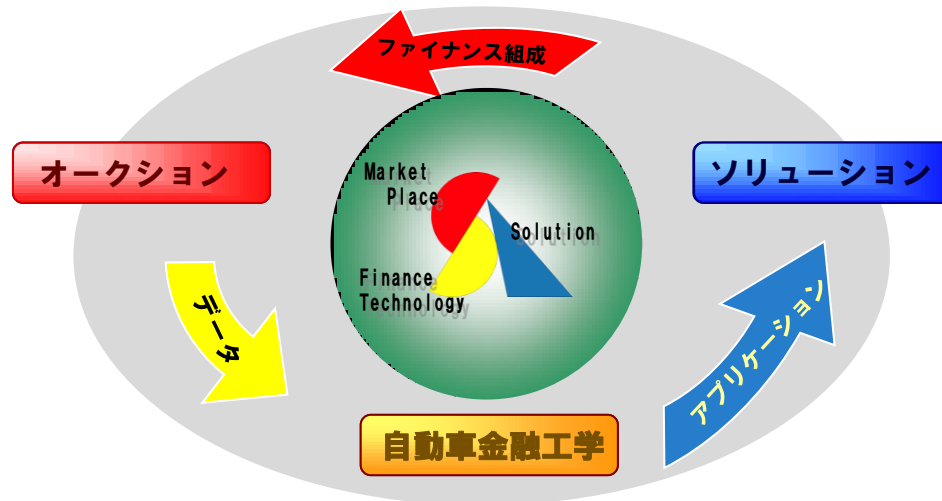
□経常利益

⇒

配当収入、持分法収益の拡大

約18.4%増

1. 第2四半期 実績
2. 2015年3月期 見通し
3. ビジネスモデル
4. 成長戦略



	オークション	自動車金融工学	ソリューション
メーカー系ファイナンス 大手オートリース会社	入札会	残価設定 システム	オートリース 業務支援サイト
中小オートリース会社	入札会 システム	電子カタログ	
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
新車販売会社			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

1. 第2四半期 実績

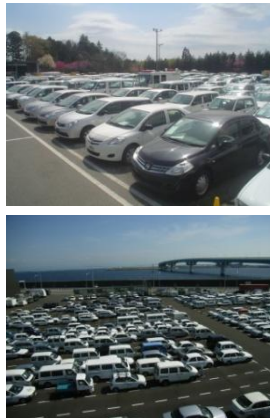
2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略



■ 入札会



入札会会場

- 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。（多言語対応、英語・スペイン語・ロシア語）
- 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社デジタル査定を実現し4カ国語対応を可能としています。



「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. 第2四半期 実績

2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

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

新車販売会社

オークション

入札会
入札システム

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

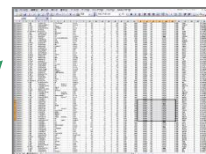
オートリース
業務支援サイト

残価設定型
ローンサイト

各種カスタマイズ
システム

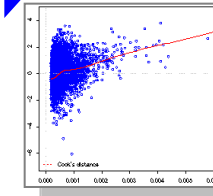
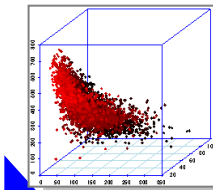
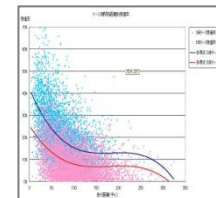
新車販売支援サイト

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、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）

1. 第2四半期 実績

2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

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

新車販売会社

オークション

入札会
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

残価設定型
ローンサイト

各種カスタマイズ
システム

新車販売支援サイト

■ オートリース業務支援サイト



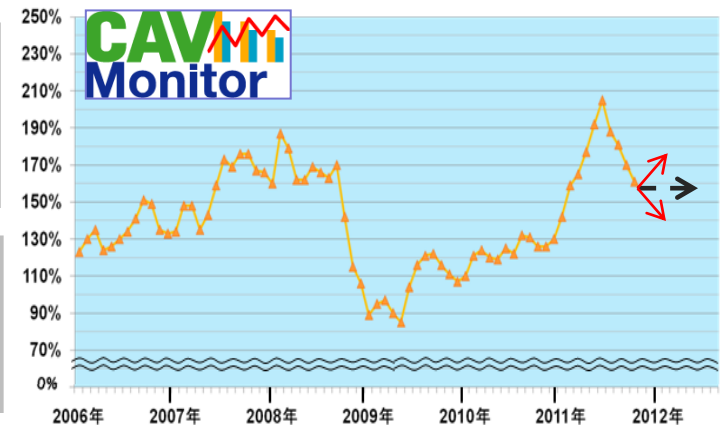
車種	年式	走行距離	残価	月賦	一括
トヨタ プリウス	2014年	10,000km	150万円	10万円	140万円
トヨタ カローラ	2014年	10,000km	120万円	8万円	112万円
トヨタ ユーライズ	2014年	10,000km	100万円	7万円	93万円

車種	年式	走行距離	残価	月賦	一括
トヨタ プリウス	2014年	10,000km	150万円	10万円	140万円
トヨタ カローラ	2014年	10,000km	120万円	8万円	112万円
トヨタ ユーライズ	2014年	10,000km	100万円	7万円	93万円

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

■ リスクモニタリングシステム（一括算出）



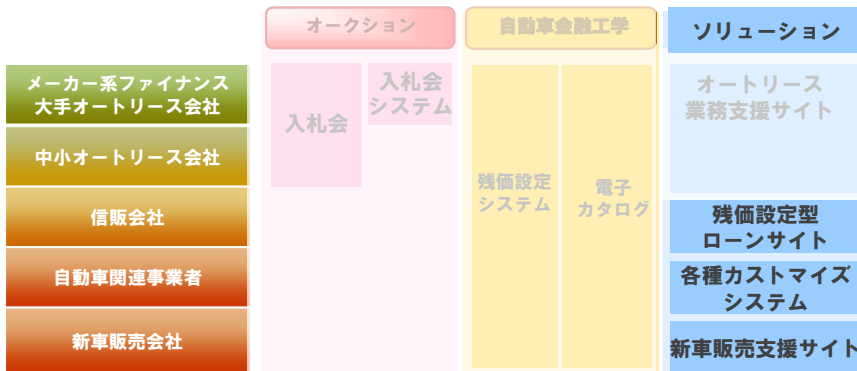
- 大量のCAV (=Car Asset Value クルマの価値) の一括算出を提供するソリューションです。
- 過去に設定した残価に対して、現在の市場価値がどのレベルにあるか比較し、含み益・含み損の可視化をします。

1. 第2四半期 実績

2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略



「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）

■ 残価設定型ローンサイト

株式会社アプラス
『APLUS Car-navi.com』

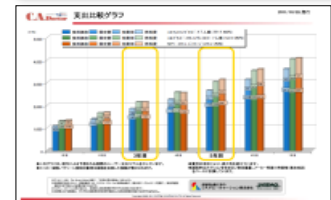
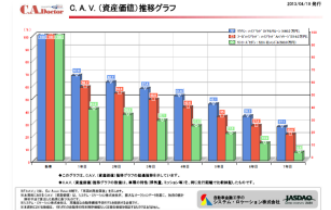


株式会社オリентコーポレーション
『New Backup』

- 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ドクターが実装されています。
- 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。

■ 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

1. 第2四半期 実績

2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

コアビジネスの転換：オークション事業 → システム事業

		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

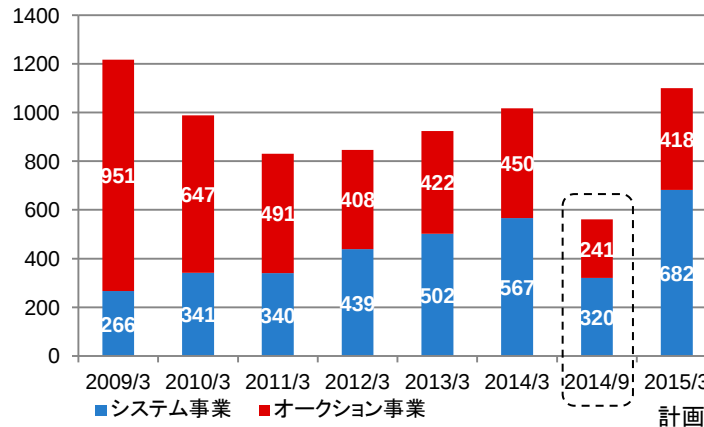
1. 第2四半期 実績

2. 2015年3月期 見通し

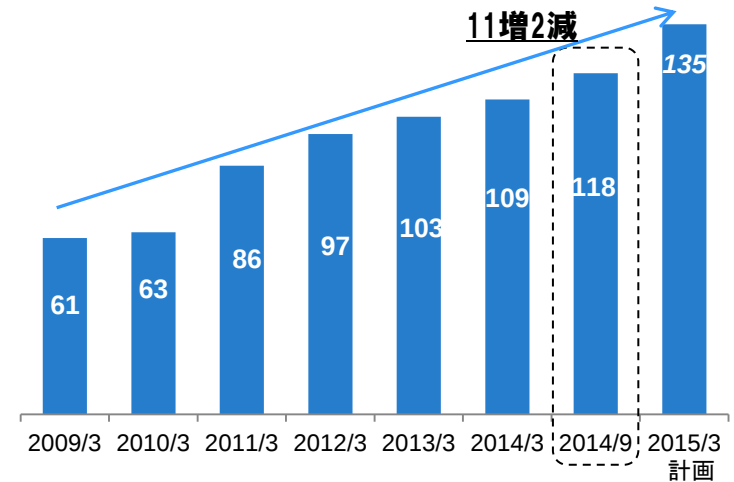
3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

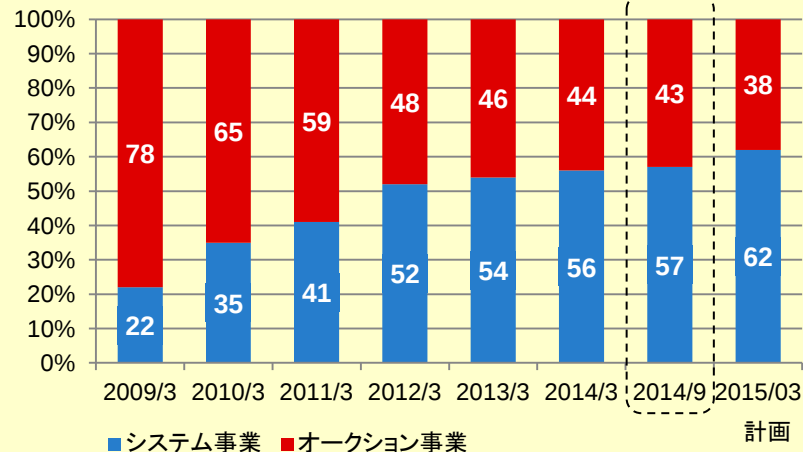
売上内訳の推移(単位:百万円)



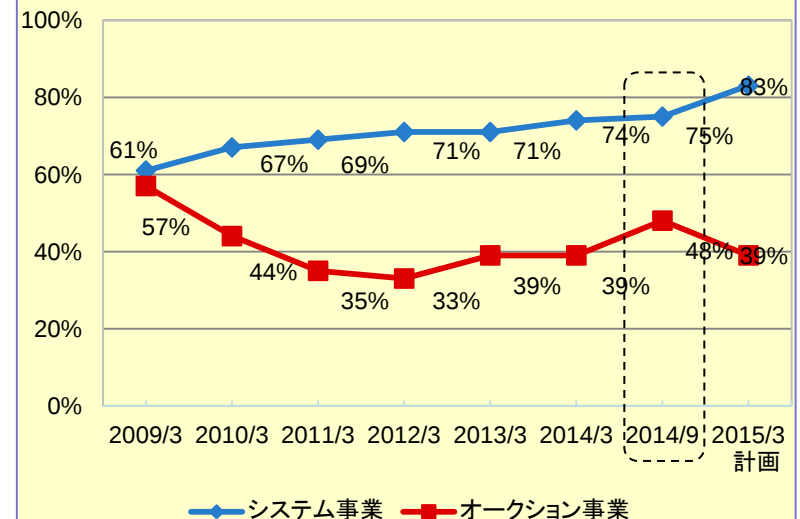
システム事業 顧客数推移



売上構成比の推移 (%)



売上区分別売上総利益率の推移



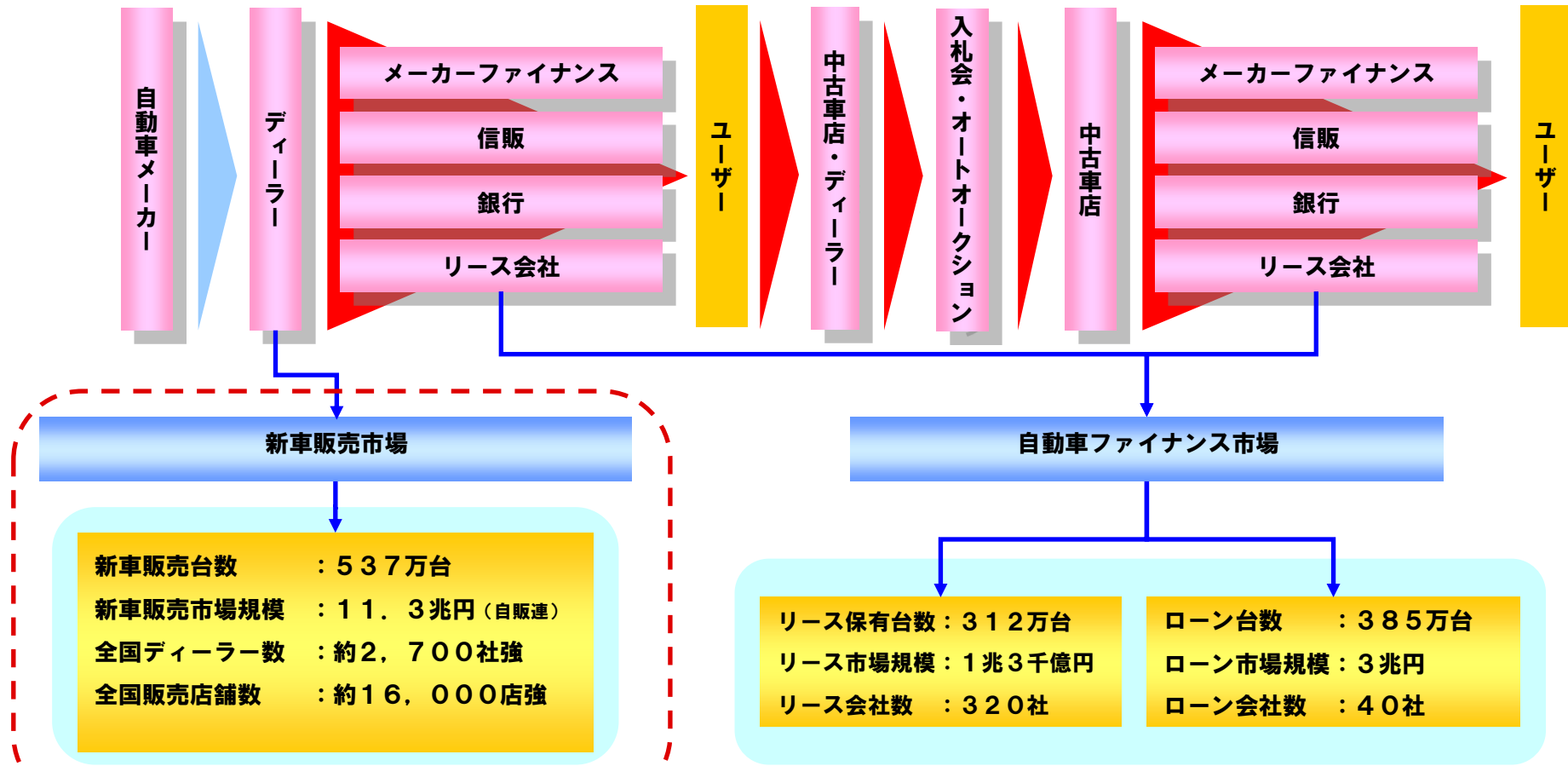
1. 第2四半期 実績

2. 2015年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

日本の車両保有台数 : 8, 027万台

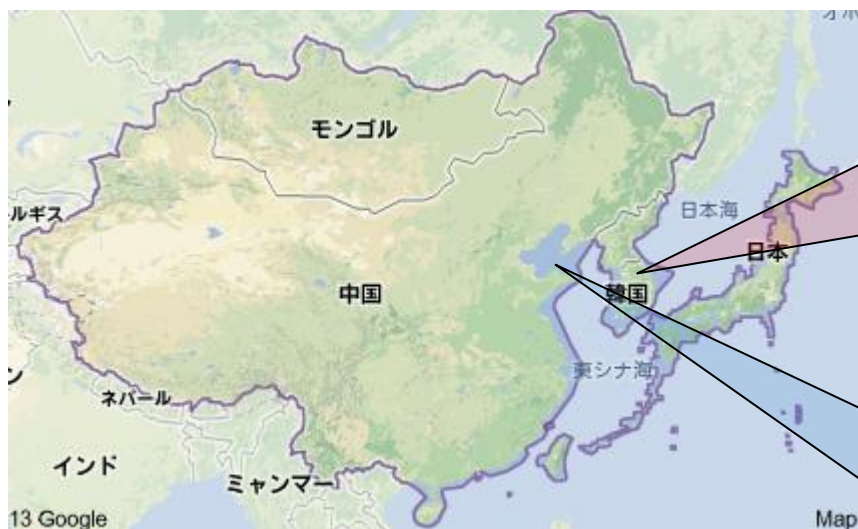


新車販売市場ヘドメインの拡大

※いずれも当社推計値

1. 第2四半期 実績
2. 2015年3月期 見通し
3. ビジネスモデル
4. 成長戦略

成長するアジア市場への展開 : 国内で展開する事業モデルを移植



韓国

2008年 SLK Solutions Inc. 設立 (49%出資)

オークション事業を中心に展開
2012年度 単年度黒字化達成



システム事業へ進出



中国

2013年7月 千車科技（北京）有限公司設立
(100%出資)

システム事業を中心に、
リスクを最小限に展開

国内既存顧客の中国拠点にサービス提供

各国のマーケットサイズ比較

	自動車保有台数	新車販売台数
日本	8,027万台	537万台
韓国	1,794万台	147万台
中国	1億2,089万台	1,930万台

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

