

2022年3月期 第2四半期 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

2021年11月12日

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。

1. 決算概要

- P 4 決算ハイライト
- P 5 連結PL
- P 6 財務状況等
- P 7 営業外損失と特別利益の主な内訳
- P 8 業績予想との差異
- P 9 通期業績予想の修正

2. 中期経営計画「Change Digits 2025」進捗状況

- P 1 1 KPI進捗状況

3. 3Q以降の取り組み

- P 1 3 エグゼクティブ・サマリー
- P 1 5 達成のための戦略

5. 附属資料

- P 1 8 ビジネスモデル
- P 1 9 主要商品の紹介
- P 2 2 グループ会社
- P 2 3 会社概要

1. 決算概要

◆第2四半期業績

- ✓ 売上高 : 632百万円 (前年同期比 +82百万円 +15.1%)
- ✓ 営業利益 : 261百万円 (前年同期比 +27百万円 +11.5%)
- ✓ 当期利益 : 219百万円 (前年同期比 +48百万円 +28.6%)
- ✓ 2Q業績予想比 :
 - ・売上高+21百万円、営業利益+49百万円、当期利益+75百万円

◆第2四半期取り組み実績

- ✓ web面談による販売ノウハウ深化、社内環境整備による販売加速
- ✓ 顧客システムとの多面的連携強化による商品力の向上
- ✓ Crocoシリーズ開発進めるも若干の遅れ
- ✓ 100%子会社への事業譲渡による開発力向上とコスト削減

単位（百万円）

	前第2四半期 (20年4月～20年9月)		当第2四半期 (21年4月～21年9月)	
	実績 (A)	売上比	実績 (B)	売上比
売上高	549	-	632	-
売上原価	90	16.4%	87	13.8%
売上総利益	458	83.6%	544	86.2%
販売費及び一般管理費	224	40.9%	283	44.8%
営業利益	234	42.7%	261	41.4%
経常利益	250	45.6%	252	40.0%
当期純利益	170	31.0%	219	34.7%

前期対比	
(B) - (A)	%
82	15.1%
△3	△3.5%
85	18.7%
58	26.2%
27	11.5%
2	0.8%
48	28.6%

- 売上高 : 前年比 15.1%**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 3.5%**減** ⇒ 前年とほぼ変わらず
- 販管費 : 前年比 26.2%**増** ⇒ 人材採用費用、減価償却費等
- 営業利益/経常利益 : 前年比 11.5%**増**/0.8%**増** ⇒ 持分法による投資利益減、為替差損の計上等
- 当期純利益 : 前年比 28.6%**増** ⇒ 連結子会社株式売却益の発生

✓ 財務状況

	2021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	2,138	65.2%	1,962	59.2%	△176
固定資産	1,143	34.8%	1,350	40.8%	207
流動負債	236	7.2%	164	5.0%	△72
固定負債	327	10.0%	331	10.0%	4
純資産	2,718	82.8%	2,817	85.0%	99
総資産	3,282	-	3,313	-	31

単位 (百万円)

- 流動資産
 - ・ 現預金の減少 (189百万円)
- 固定資産
 - ・ 投資有価証券の取得 (145百万円)
 - ・ 投資有価証券評価替 (△19百万円)
- 流動負債
 - ・ 未払法人税等の減少 (54百万円)
- 固定負債
 - ・ 繰延税金負債の増加 (3百万円)
- 純資産
 - ・ 利益剰余金の増加 (114百万円)

✓ 設備投資及びキャッシュ・フローの状況

	単位 (百万円)	
	2020年9月期	2021年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	156	148
投資活動によるキャッシュ・フロー	△147	△231
財務活動によるキャッシュ・フロー	△95	△109
現金及び現金同等物の期末残高	1,518	1,798
設備投資額	86	46
減価償却費	44	46

- 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - ・ 減価償却費の計上 (46百万円)
 - ・ 税金等調整前当期純利益の計上 (307百万円)
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - ・ 投資有価証券の取得による支出 (145百万円)
 - ・ 有形・無形固定資産の取得による支出 (45百万円)
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - ・ 配当金の支払い (108百万円)

✓ 連結子会社株式売却に関する貸倒引当金の発生

単位（百万円）

	FY2021 2Q	FY2022 2Q	前年 同期対比
営業外損失	△0	△16	△16
（主な内訳）			
連結子会社株式売却に 関する貸倒引当金の発生	0	△9	△9
為替差損	△0	△6	△6
その他	－	△1	△1

✓ 連結子会社株式売却に伴う特別利益の発生

単位（百万円）

	FY2021 2Q	FY2022 2Q	前年 同期対比
特別利益	1	54	53
（主な内訳）			
連結子会社株式売却に 伴う特別利益の発生	－	54	54
その他	1	0	△1

✓ 売上、営業利益、経常利益、四半期純利益にて増加

単位（百万円）

	FY2022 2 Q		差異
	当初予想	実績	金額
売 上 高	610	632	+21
営 業 利 益	211	261	+49
経 常 利 益	217	252	+34
親会社株主に帰属する 四半期純利益	144	219	+75
1株当たり 四半期純利益（円）	40.84	62.13	+21.29

✓ 営業利益、および当期純利益を上方修正

単位（百万円）

	FY2022 2 Q		差異
	当初予想	今回予想	金額
売 上 高	1,326	1,326	-
営 業 利 益	508	520	+12
経 常 利 益	520	520	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	344	400	+56
1 株当たり 当期純利益（円）	97.5	113.37	+15.87

2. 中期経営計画「Change Digits 2025」 進捗状況

	2021年 3月期	FY2020 2Q 実績	2022年 3月期計画	参考 2026年 03期計画
売上高(百万円)	1,136	632	1,326	3,000
営業利益(百万円)	436	261	508	1,200
営業利益率(%)	38.4	41.3%	38.3	40.0

	項目	KPI		2021年 3月期	FY2022 2Q 実績	2022年 3月期KGI	参考 2026年 3月期KGI
1	CA Doctor	顧客システムとの完全連携	導入店舗数	930店	978店	1,150店	1,500店
			販売加速も、KGIには一歩及ばずか。				
2	CA群各種ツール	Crocoシリーズ ラインアップの完成	延べ導入店舗数	60店	80店	250店	5,000店
			開発進めるもラインアップに若干の遅れ				
3	シスロけっと	UXの改善、 機能(生涯収益SIM等)追加	年間単品売上	230百万	116百万	240百万	400百万
			リプレイスPJスタート（UX改善）				
4	新規事業、R&D	失敗（中計期間で 5 件以上）	新規事業/商品 売上寄与率	1%未満	1%未満	1%未満	10%
			2 件進行中（内容は非開示とさせていただきます）				

3. 3 Q以降の取り組み

長期ビジョン ～100×100 for 2030～

理念体系のイメージ

“Co-Creation”

お客様ととも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



提供価値・企業価値の持続的拡大



幸せに働ける企業 & 100年継続する企業

“Co-Creation”

Co-Creation による提供価値・企業価値の持続的拡大

Chang Digits 2025
2021～2025年度の取り組み

- ① 深化：今ある稼ぐ力の発揮
- ② 探索：新たな稼ぐ力の創造
- ③ 育成：強い稼ぐ力の維持強化
- ④ 安定：財務安定させ安心して稼ぐ力の確保

事業環境大転換への適応

トップライン
確保

システム事業
への集中



Co-Creation



提案書 コンテンツ作成	車両資産価値 評価サービス	見積り支援 システム
オンライン買取 試算サイト	車両資産価値 モニタリング サービス	

Co-Creation

Crocoシリーズ
中古車管理
新領域
(CASE、MaaS、
地銀(ほか)
etc.etc.)

Co-Creation

2005年

2010年

2015年

2020年

2025年

2030年

2035年

重点課題と重要KPI

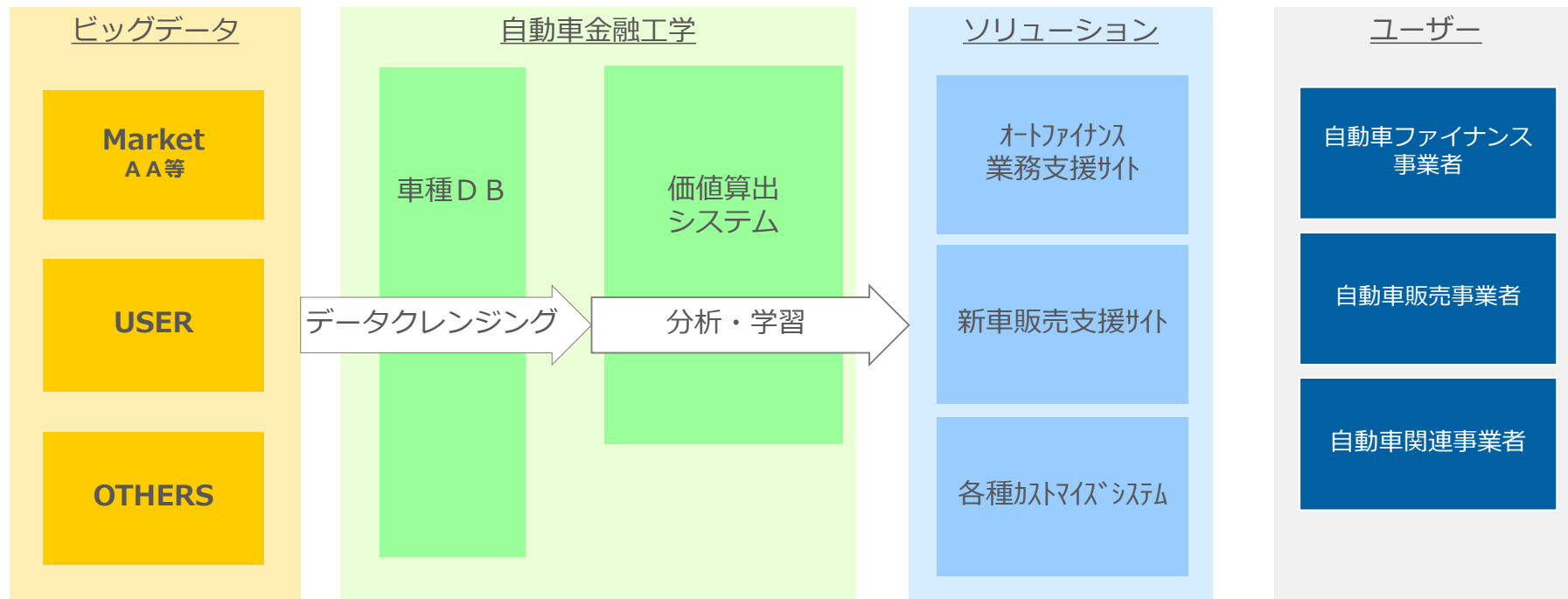
重点課題	項目	目標とする成果	達成手段
1	深化	今ある稼ぐ力を発揮する	CA群、AL、Make
2	探索	新たな稼ぐ力を創造する	新規事業/商品/機能
3	育成	強い稼ぐ力を維持強化する	研究開発、プロモーション、採用&教育
4	安定	安心して稼ぐ力の確保	CREマネジメントサイクル準備

重要KPI	項目	KPI	→	KGI	
				2022年03期	参考 2026年03期
1	CA Doctor	顧客システムとの完全連携	→	導入店舗数1,150店	1,500店
2	CA群各種ツール	Crocoシリーズラインアップの完成	→	延べ導入店舗数250店	5,000店
3	シスろけっと	UXの改善、機能(生涯収益SIM等)追加	→	単品売上240百万/年	400百万/年
4	新規事業、R&D	失敗（中計期間で5件以上）	→	環境に対応した新規ビジネスの事業化	
6	ROE	営業利益率の維持向上 CREマネジメントサイクルの開始	→	ROE：12~15%	
7	プロモーション	中計開示、中計・説明会資料のHTML化	→	アナリストレポート	

戦略実現のための戦術概要

深化	探索	育成	安定
今ある稼ぐ力の発揮	新たな稼ぐ力の創造	強い稼ぐ力の維持強化	安心して稼ぐ力の確保
・ 基盤技術商品 ・ CA Doctor ・ CA群 ・ シスロけっと	・ 新規機能追加 ・ 新規商品開発 ・ 新規ビジネス事業化	・ R&D ・ 3R(IR,PR,ER) ・ 採用&教育	・ CREマネジメントサイクル ・ M&A、小規模CVCなど
・ コロナ対応で獲得した販売ノウハウを深化させ、販売を加速 ・ 顧客システムとの連携、業務フローとの親和性向上による商品力強化 ・ Crocoラインアップを完成させ懐を深くし、成約率を上げる	・ 当社の強みである“Co-Creation力”の発揮 ・ 内製力強化と良質な外注先発掘による開発リソースの確保 ・ CASE、MaaSプレーヤーへの能動的接触とディスカッションの実施	・ 分野に応じたクローズド・イノベーションとオープン・イノベーションの使い分け ・ 中計発表。中計および説明会資料のHTML化 ・ Co-Creation力(付加価値を生み出す働き方)の追求	・ CREマネジメントによる新たなCFの創出 ・ 当社事業領域の深化・拡大を目的としたM&Aの実行 ・ 小規模CVCによるオープンイノベーションの実現加速(検討段階)
以上による トップラインの確保	以上による 新たな稼ぐ力の創造	以上により継続的な 企業価値向上力を獲得	以上による 事業収益力の向上
コーポレート ・ コーポレートガバナンスの強化による経営資源の最大活用、経営品質の向上 ・ 透明性を確保し企業価値の毀損リスクを排除。SLCグループの社会的価値を向上			

4 .付属資料



Etc.

車種カタログデータベース



2000年10月時点で新車販売されていた車種から現行販売車種まで最新情報を網羅しています。
汎用性が高く、オプションの適用条件も参照可能です。



車両価値算出システム



全国の中古車取引データを活用し、金融商品設計において重要な「引き揚げ時点」での車両価値を算出します。



現在の標準的な車両価値（現在価値）を恣意性なく算出します。



架装によって大きく価格の異なるトラックの将来価値を算出します。

オートファイナンス事業者向け



オートファイナンス事業者に向けて様々な機能をパッケージング化して提供します。



CAV (Car Asset Value)
車両資産価値の一括算出サービスを提供します。



入札会システム (しろくま)

オークションの運営システムをソフト化。
車両再販業務を支援します。

自動車販売会社向け



自動車販売会社向けの販売支援システム。
新車や中古車の乗り換えをサポートします。



業務支援システムの提供

各販売会社が抱える課題を解決するシステム
を開発・提供します。

自動車関連事業者向け

提案書
コンテンツ作成

車両資産価値
評価サービス

見積り支援
システム

買取価格
試算サイト

車両資産価値
モニタリング
サービス

お客様の様々なニーズにお応えする各種カスタマイズの提案。
メーカー系ファイナンス会社や信販会社には、システム開発
支援やコンサルティングも行っています。

派生ソリューション

Crocoシリーズ

サービス領域

車両販売領域

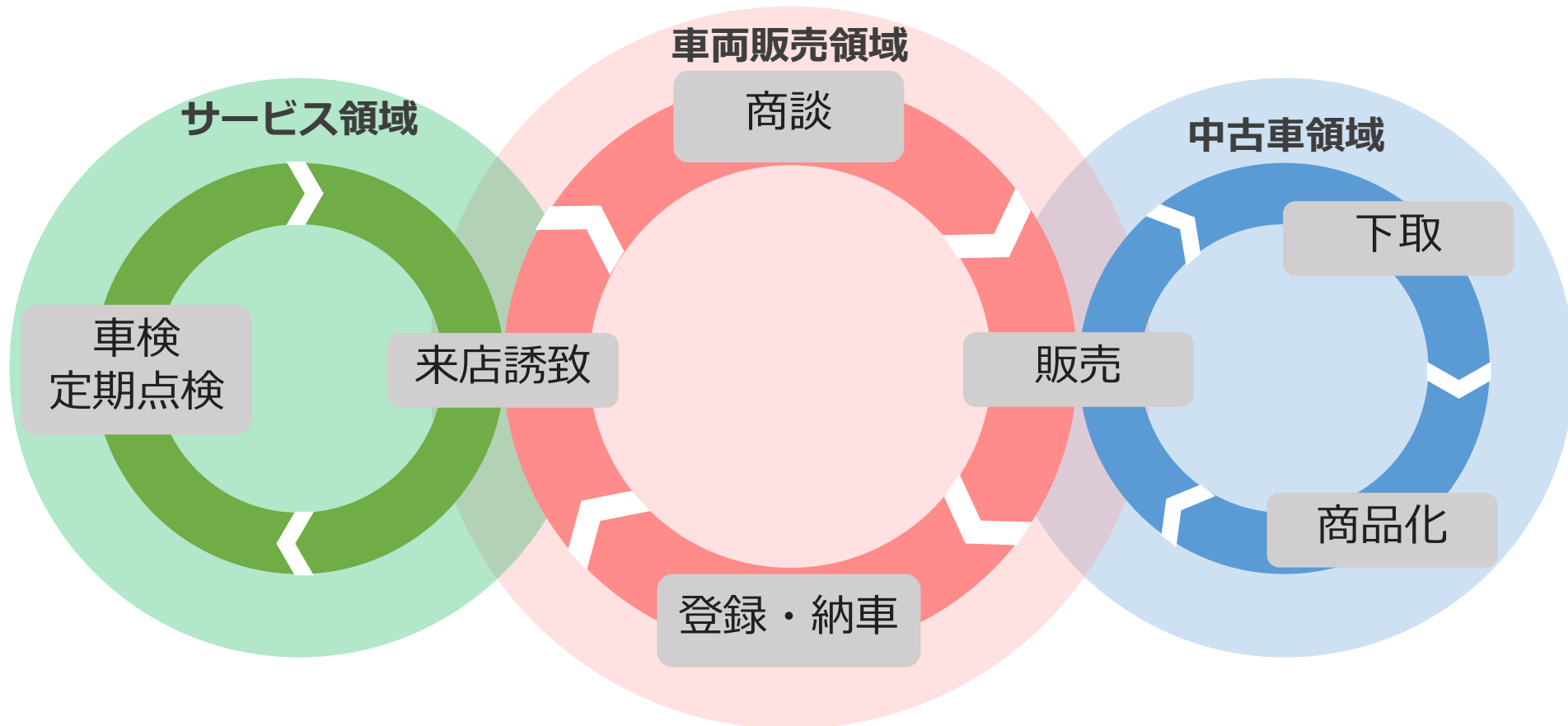
中古車領域

既存商品の提案活動を通じて、お客様の様々なニーズを掘り
起こし、各種ソリューションを“Co-Creation”します。

■ Crocoシリーズ ～新車販売会社向け業務支援システム～

新車販売会社の業務効率化・DXを積極支援

- ・各領域の間に膨大な量の業務が存在。
- ・各社で異なる業務フローに対応可能な支援システムの開発と展開を予定。



連結子会社

■ Value able Co., Ltd.

設立：2021年12月 資本金：KRW500,000,000（当社80.0%） 本社：韓国ソウル市
代表者：金昊奂 事業目的：自動車関連事業者向けコンテンツ開発およびシステムサービス事業

■ 千車科技（北京）有限公司 （ QianChe Technology Service Beijing Co.,Ltd. ） ※休眠中

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

■ ジェイ・コア 株式会社 (J Core Co., Ltd.)

設立：2000年08月 資本金：100,000千円（当社100%） 本社：東京都目黒区
代表者：前田 格 事業目的：システムソリューション事業

持分法適用関連会社

■ 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

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	40名(連結ベース 2021年9月30日現在)
所在地	東京都目黒区東山2丁目6番3号



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
専務取締役 前田 格

TEL : 03 (6452) 2864
E-mail : ir@slc.jp