



SLC Group

2025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

2025年5月



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 営業外損益と特別損益の主な内訳
- P 8 連結業績予想値比較

2. 2026年3月期の計画

- P 1 0 2025年3月期の取り組みハイライト
- P 1 1 連結業績予想

3. 中期経営計画「Change Digits 2025」進捗状況

- P 1 3 中計振り返り ～エグゼクティブ・サマリー～
- P 1 4 ～コミットメント～
- P 1 6 ～達成のための戦略～
- P 1 7 コミットメント進捗状況

4. 附属資料

- P 2 0 ビジネスモデル
- P 2 1 主要商品の紹介
- P 2 4 Inspiration株式会社の紹介
- P 2 5 グループ会社
- P 2 6 会社概要

1. 決算概要

◆2025年3月期 業績

- ✓ 売上高 : 1,666百万円 (前年同期比 - 74百万円 - 4.3%)
- ✓ 営業利益 : 536百万円 (前年同期比 - 44百万円 - 7.6 %)
- ✓ 当期利益 : 330百万円 (前年同期比 - 43百万円 - 11.5 %)
- ✓ 対業績予想(2025年5月2日公表値) 比較 :

・売上高 - 75百万円、営業利益 - 43百万円、当期利益 - 61百万円

◆2025年3月期 取り組み実績

- ✓ 既存顧客の満足度向上
- ✓ 別業態の新規顧客ニーズの発掘
- ✓ 既存商品のブラッシュアップ
- ✓ 新規分野進出のためのパートナー探し

単位（百万円）

	FY2024		FY2025		前期対比	
	実績（A）	売上比	実績（B）	売上比	（B） - （A）	%
売上高	1,741	-	1,666	-	△74	△4.3%
売上原価	374	21.5%	382	22.9%	7	2.0%
売上総利益	1,367	78.5%	1,284	77.1%	△82	△6.0%
販売費及び一般管理費	786	45.2%	748	44.9%	△38	△4.8%
営業利益	580	33.3%	536	32.2%	△44	△7.6%
経常利益	620	35.6%	589	35.3%	△31	△5.1%
当期純利益	373	21.5%	330	19.8%	△43	△11.5%

- ☐ 売上高
- : 前年比 4.3%減
- ☐ 売上原価
- : 前年比 2.0%増 ⇒ 素材購入費用増・一時的減価償却費増
- ☐ 販管費
- : 前年比 4.8%減 ⇒ 人件費減
- ☐ 営業利益/経常利益
- : 前年比 7.6%減/ 5.1%減 ⇒ 受取保険金、為替差損の計上等
- ☐ 当期純利益
- : 前年比 11.5%減

✓ 財務状況

	2024年3月期		2025年3月期		増減 (B) - (A)
	実績 (A)	構成比	実績 (B)	構成比	
流動資産	2,204	50.4%	2,416	55.1%	212
固定資産	2,173	49.6%	1,965	44.9%	△207
流動負債	222	5.1%	163	3.7%	△59
固定負債	600	13.7%	518	11.8%	△82
純資産	3,554	81.2%	3,701	84.5%	146
総資産	4,377	-	4,382	-	4

単位 (百万円)

- ☐ 流動資産
 - ・ 現預金の増加 (229百万円)
- ☐ 固定資産
 - ・ 顧客関連資産の減少 (50百万円)
 - ・ ソフトウェアの減少 (49百万円)
- ☐ 流動負債
 - ・ 未払法人税等の減少 (42百万円)
- ☐ 固定負債
 - ・ 役員退職慰労引当金の減少 (53百万円)
- ☐ 純資産
 - ・ 利益剰余金の増加 (198百万円)

✓ 設備投資及びキャッシュ・フローの状況

	単位 (百万円)	
	2024年3月期	2025年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	541	495
投資活動によるキャッシュ・フロー	△90	△135
財務活動によるキャッシュ・フロー	△133	△133
現金及び現金同等物の期末残高	1,976	2,203
設備投資額	123	44
減価償却費	108	114

- ☐ 営業活動によるキャッシュフロー
 - ・ 減価償却費の計上 (114百万円)
 - ・ 顧客関連資産償却額 (50百万円)
 - ・ 税金等調整前当期純利益の計上 (497百万円)
- ☐ 投資活動によるキャッシュフロー
 - ・ 投資有価証券取得による支出 (137百万円)
- ☐ 財務活動によるキャッシュフロー
 - ・ 配当金の支払い (133百万円)

✓ 営業損益

単位（百万円）

	FY2024	FY2025	前年同期対比
営業外損益	40	52	12
（主な内訳）			
受取利息・配当金	33	35	3
受取保険金	－	24	24
為替差損益	7	△12	△19
その他	0	4	4

✓ 特別損益

単位（百万円）

	FY2024	FY2025	前年同期対比
特別利益	△47	△91	△44
（主な内訳）			
投資有価証券評価損	△0	△80	△80
その他	△46	△11	35

単位（百万円）

	FY2025		差異
	計画 (2024年5月2日公表値)	実績	金額
売 上 高	1,742	1,666	△75
営 業 利 益	580	536	△43
経 常 利 益	620	589	△30
親会社株主に帰属する 当期純利益	392	330	△61
1 株当たり 当期純利益（円）	111.10	93.77	△17.33

2. 2026年度の計画

◆2026年3月期 計画

- ✓ 売上高 : 1,700百万円 (前年同期比 +33百万円 +2.0%)
- ✓ 営業利益 : 510百万円 (前年同期比 -26百万円 -4.9%)
- ✓ 当期利益 : 350百万円 (前年同期比 +19百万円 +5.8%)

◆2026年3月期 主な取り組み

- ✓ 人財へ投資し、次なる成長のための基盤を構築
- ✓ 顧客ニーズの深掘りによる開発力強化の実施
- ✓ 顧客システムとの更なる多面的連携強化による商品力の向上
- ✓ 顧客経営戦略に沿ったサービスメニュー追加による展開速度の向上
- ✓ Inspiration社とのコラボによるクロスセルの実施

(単位：百万円)															
	2025年3月期（実績）						2026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		844		822		1,666		840		860		1,700	△4	37	33
売上原価		194		188		382		191		190		381	△2	2	0
売上総利益	77.0	650	77.1	683	77.1	1,284	77.2	648	77.9	669	77.6	1,318	△1	35	33
販売費 及び一般管理費	44.6	376	45.2	371	44.9	748	48.6	408	46.5	399	47.6	808	31	28	59
営業利益	32.4	273	31.9	262	32.2	536	28.6	240	31.4	270	30.0	510	△33	7	△26
経常利益	38.6	325	32.0	263	35.3	589	31.6	265	32.5	279	32.1	545	△60	16	△44
当期純利益	22.5	190	17.1	140	19.8	330	20.2	170	20.9	180	20.6	350	△20	39	19

3. 中期経営計画「Change Digits 2025」 進捗状況

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

DB
車種DB

RV
クルマ
Doctor

PV
クルマ
Doctor

RV
トラック
Doctor

Co-Creation

エスるけっと™

CAV
Monitor

C.A.Doctor™

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

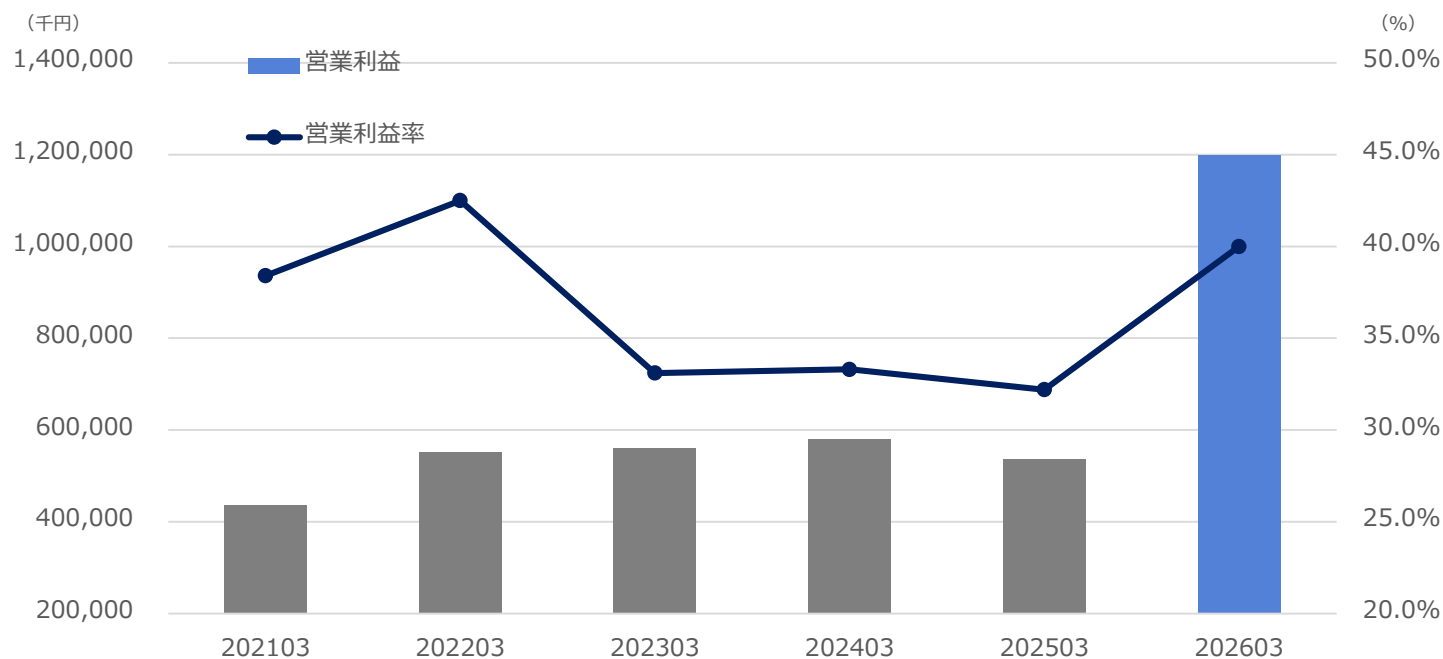
2020年

2025年

2030年

2035年

中期計画 –売上と利益–



	21/3月期	22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期
Step	第1フェーズ ・トップラインの確保 ・新規ビジネスの探索		第2フェーズ ・トップラインの確保 ・新規ビジネスの事業化		第3フェーズ ・トップラインの確保 ・次中計に向けた仕掛け	
売上高(百万円)	1,136	1,302	1,696	1,741	1,666	3,000
営業利益(百万円)	436	553	561	580	536	1,200
営業利益率(%)	38.4	42.5	33.1	33.3	32.2	40.0

中期計画 –達成へのマイルストーン–

		21/3月期	22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期
Step		第1フェーズ ・ トップラインの確保 ・ 新規ビジネスの探索		第2フェーズ ・ トップラインの確保 ・ 新規ビジネスの事業化		第3フェーズ ・ トップラインの確保 ・ 次中計に向けた仕掛け	
マイルストーン	CA Doctor導入店舗数 遅れ	930	1,150	1,047	979	965	1,500
	CA群* 延べ導入店舗数 遅れ *DLR向け各種業務支援ツール	60	250	290	340	338	5,000
	シスロけつと単品売上 (百万) 遅れ	230	240	240	271	265	400
	新規事業/商品売上寄与率 遅れ	1%未満	1%未満	1%未満	1%未満	1%未満	10%

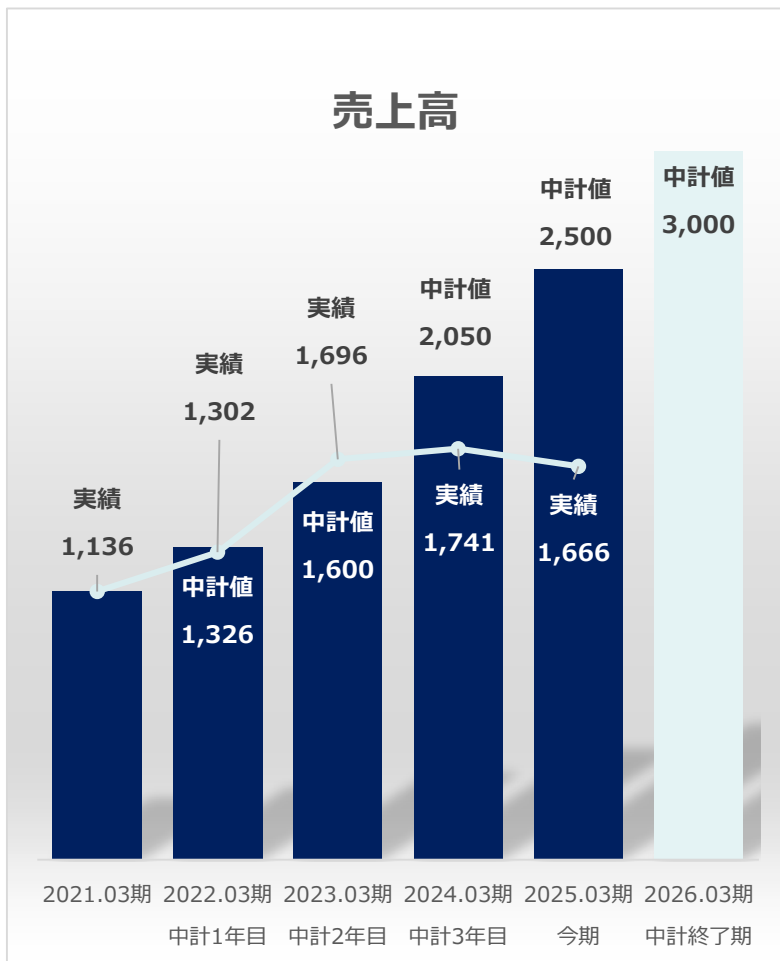


戦略実現のための戦術概要

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 遅れ 遅れ 遅れ	・ 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プレイ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			

- ✓ 売上：対中計値 △834百万円。今期も△1,300百万円。
- ✓ 営業利益：対中計値 △464百万円。今期も△690百万円 見込み
- ✓ 営業利益率：目標の40%に対して30.0%。

売上高



営業利益

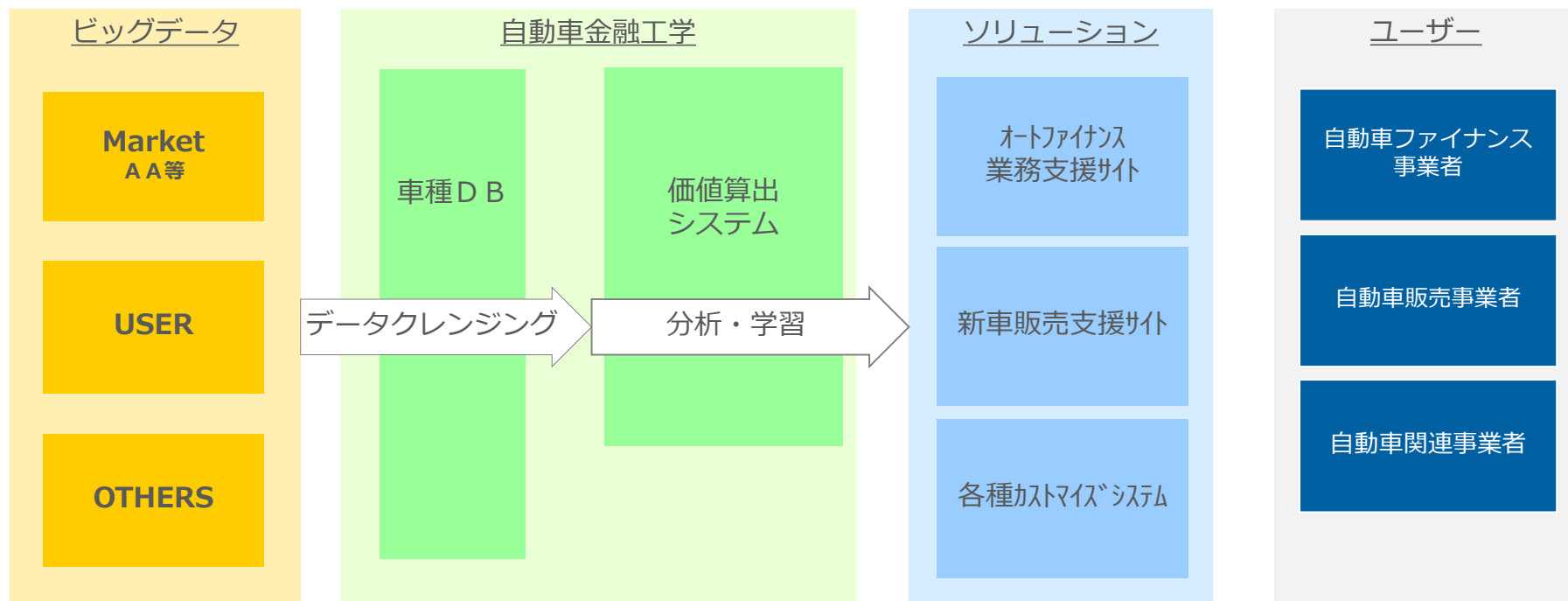




- ✓ 25/3月期大幅未達・26/3月期においても中期計画のキャッチアップは困難
- ✓ 今期の市場環境は、好転してきているものの、数字として実現できるかについて不透明
- ✓ 新規ビジネスの萌芽はあるが、事業拡大もしくは収益貢献が遅延
- ✓ 今期は次なる成長への基盤構築に注力し、その後に中期計画を検討
- ✓ Inspiration社とのコラボについては順調であり成果が出てきている

		21/3月期	22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月実	25/3月計
Step		第1フェーズ ・トップラインの確保 ・新規ビジネスの探索		第2フェーズ ・トップラインの確保 ・新規ビジネスの事業化		第3フェーズ ・トップラインの確保 ・次中計に向けた仕掛け	
マイルストーン	CA Doctor導入店舗数	930	1,012	1,047	979	965	1,420
	CA群* 延べ導入店舗数 *DLR向け各種業務支援ツール	60	227	290	340	338	3,400
	シスロけっと単品売上 (百万)	230	237	240	271	265	350
	新規事業/商品売上寄与率	1%未満	1%未満	1%未満	1%未満	1%未満	5%

4 .付属資料



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 Assert Value)
車両資産価値の一括算出サービスを提供します。

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

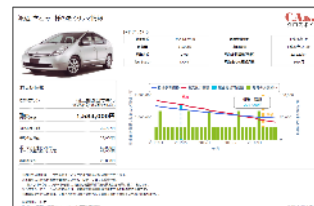
車両資産価値
モニタリング
サービス

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。

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。

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

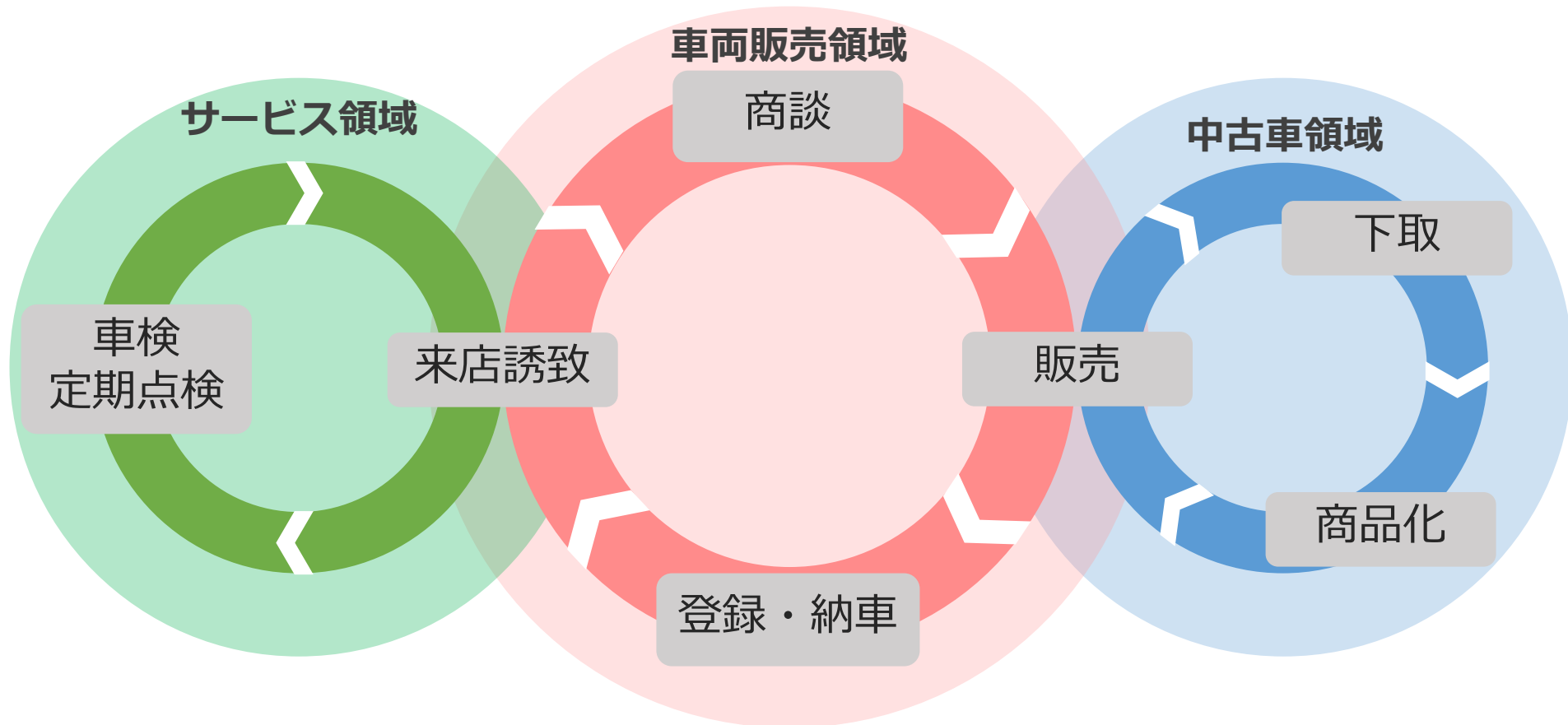
中古車領域

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～

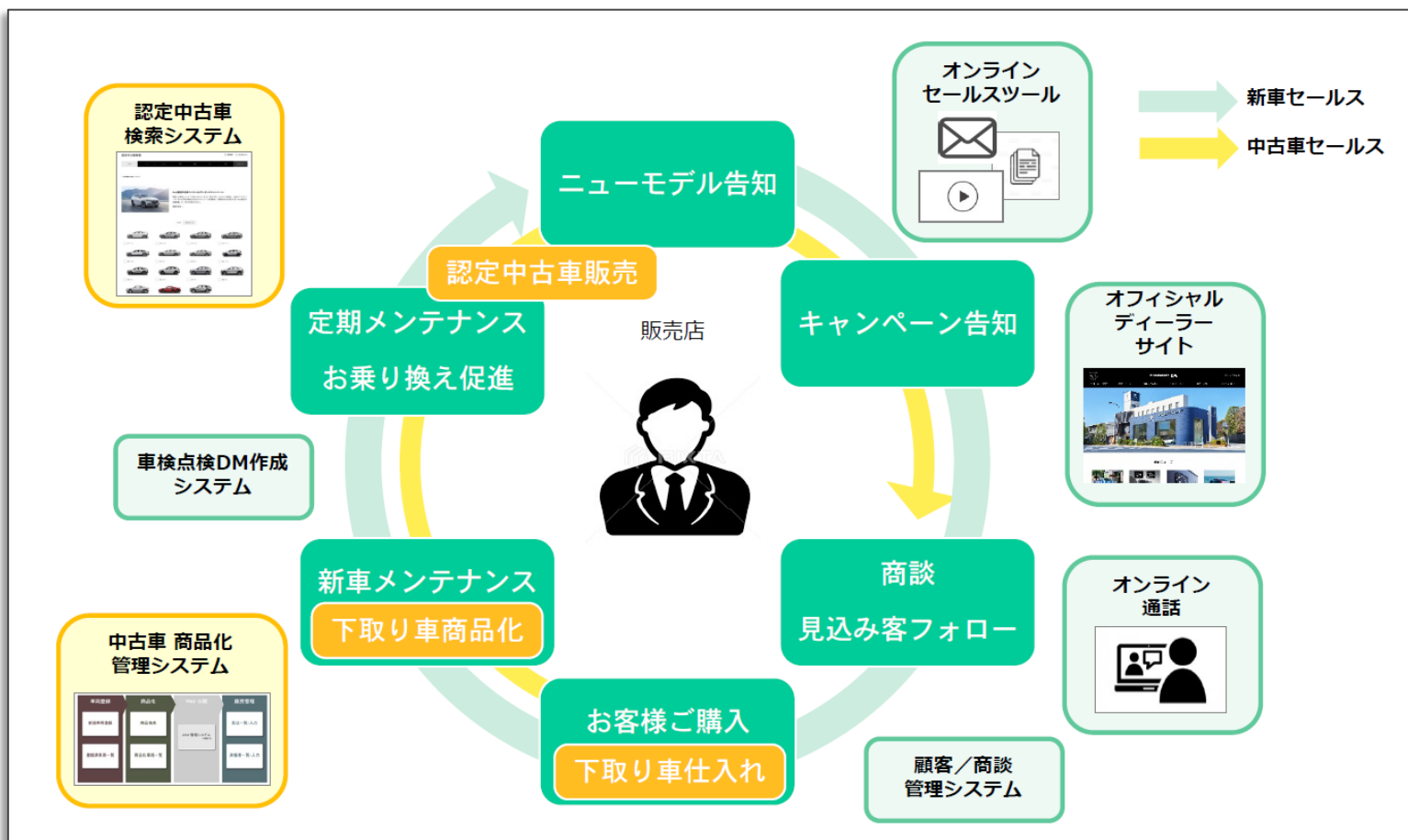
新車販売会社の業務効率化・DXを積極支援

- ・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。



■ キーワード

- ・ 同業界/類似業種ではあるにも関わらず顧客カテゴリが異なる
- ・ 同業界/類似業種ではあるにも関わらず商品ラインナップが異なる
- ・ 提供ツールの豊富さ（Crocoシリーズのコンセプトに合致するツール多数）



連結子会社

■ Inspiration株式会社 (Inspiration Co., Ltd.)

設立：1997年11月 資本金：35,000千円（当社100%） 本社：東京都品川区
代表者：濱川 洋三 事業目的：自動車販売店向けソリューション事業

■ ジェイ・コア 株式会社 (J Core Co., Ltd.) ※休眠中

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：井坂 俊達 事業目的：システムソリューション事業

■ ValuAble 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：金昊奐 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

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	自動車関連事業者向け業務支援事業
創業	平成4(1992)年7月1日
代表者	千村 岳彦
従業員数	57名(連結ベース 2025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

Co-Creation



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