

2017年3月期 業績概要

システム・ロケーション株式会社

Co-Creation & Strengthening Core Competence

2017年5月19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。

2017年3月期 実績 ①連結業績

(単位: 百万円)

	2016年3月期 (15年4月～16年3月)		2017年3月期 (16年4月～17年3月)		前期対比	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比	(B)-(A)	%
売上高	1,032	100.0%	964	100.0%	△67	93.5%
再販業務支援	349	33.9%	183	19.0%	△166	52.5%
システム業務支援	682	66.1%	781	81.0%	98	114.4%
売上原価	346	33.6%	330	34.3%	△15	95.5%
売上総利益	685	66.4%	633	65.7%	△52	92.4%
販売費及び一般管理費	443	42.9%	425	44.1%	△17	96.1%
営業利益	242	23.5%	207	21.6%	△34	85.7%
経常利益	281	27.2%	228	23.7%	△52	81.2%
当期純利益	181	17.6%	126	13.2%	△54	70.0%

- 再販業務支援 : 前年比47.5%**減** ⇒ 平成29年3月末 事業撤退に伴う台数減少
- システム業務支援 : 前年比14.4%**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 : 前年比 4.5%**減** ⇒ 新製品の未稼働等
- 販管費 : 前年比 3.9%**減** ⇒ コスト削減及び新製品販促予算の未消化
- 営業利益/経常利益 : 前年比14.3%**減**/18.8%**減** ⇒ 持分法関係会社の収益減少等

財務状況

	2016年3月期		2017年3月期		増減 (B)-(A)
	実績(A)	構成比	実績(B)	構成比	
流動資産	1,252	54.2%	1,185	54.2%	△67
固定資産	1,059	45.8%	1,002	45.8%	△57
流動負債	294	12.8%	77	3.6%	△217
固定負債	249	10.8%	263	12.0%	13
純資産	1,767	76.4%	1,846	84.4%	79
総資産	2,312	100.0%	2,187	100.0%	△124

(単位: 百万円)

増減 (B)-(A)
△67
△57
△217
13
79
△124

- 流動資産
 - ・ 現預金の増加 (580百万円)
 - ・ 有価証券の減少 (625百万円)
- 固定資産
 - ・ 建物及び構築物の減少 (40百万円)
- 流動負債
 - ・ 営業未払金の減少 (187百万円)
- 固定負債
 - ・ 役員退職慰労引当金の増加 (8百万円)
- 純資産
 - ・ 利益剰余金の増加 (66百万円)
- 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - ・ 減価償却費の計上 (62百万円)
 - ・ 税金等調整前当期純利益の計上 (193百万円)
 - ・ 仕入債務(主に営業未払金)の減少 (187百万円)
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - ・ 有価証券の償還による収入 (101百万円)
 - ・ ソフトウェア開発による支出 (47百万円)
- 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)

設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2016年3月期	2017年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△179	17
投資活動によるキャッシュ・フロー	△179	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△59	△59
現金及び現金同等物の期末残高	1,116	1,071
設備投資額	116	54
減価償却費	51	62

2017年3月期 実績 ③連結業績計画比較

(単位: 百万円)

	計画	実績	達成率
売上高	985	964	98.0%
再販業務支援	216	183	85.1%
システム業務支援	768	781	101.7%

	計画	実績	達成率
売上原価	37.8% 372	34.3% 330	
再販業務支援	99.1% 214	115.2% 211	
システム業務支援	20.3% 156	15.3% 119	

↑※左肩数値は(事業ごとの原価率)

売上総利益	62.2% 612	65.7% 633
販管費	46.7% 460	44.1% 425
営業利益	15.5% 152	21.6% 207
経常利益	18.5% 182	23.7% 228

↑※左肩数値は(売上高比)

再販業務支援取扱台数	10,600	8,689	82.0%
------------	--------	-------	-------

□ 売上高

- 再販業務支援
 - 計画対比 14.9%減
 - 事業撤退に伴う台数減少
- システム業務支援
 - 計画対比 1.7%増
 - 新規・既存顧客へのサービス注力

□ 売上原価

- 再販業務支援原価率
 - 計画対比 16.1%増
 - 再販業務支援 固定費割合高
- システム業務支援原価率
 - 計画対比 5.0%減
 - 新製品の未稼働等

□ 販売費及び一般管理費

- 計画対比 7.6%減
- コスト削減等

2018年3月期 計画

(単位: 百万円)

	2017年3月期(実績)		
	% 上期	% 下期	% 通期
売上高	493	471	964
再販業務支援	24.4	13.4	33.9
システム業務支援	75.6	86.6	66.1
売上原価	36.4	32.1	34.3
再販業務支援	96.1	151.5	69.7
システム業務支援	17.1	13.6	15.0
売上総利益	313	320	633
再販業務支援	4	△32	△27
システム業務支援	308	352	661
販売費及び一般管理費	42.4	45.9	44.1
営業利益	21.1	22.0	21.6
経常利益	20.5	24.3	23.7
当期純利益	15.1	11.1	13.2
オークション台数	5,744	2,945	8,689

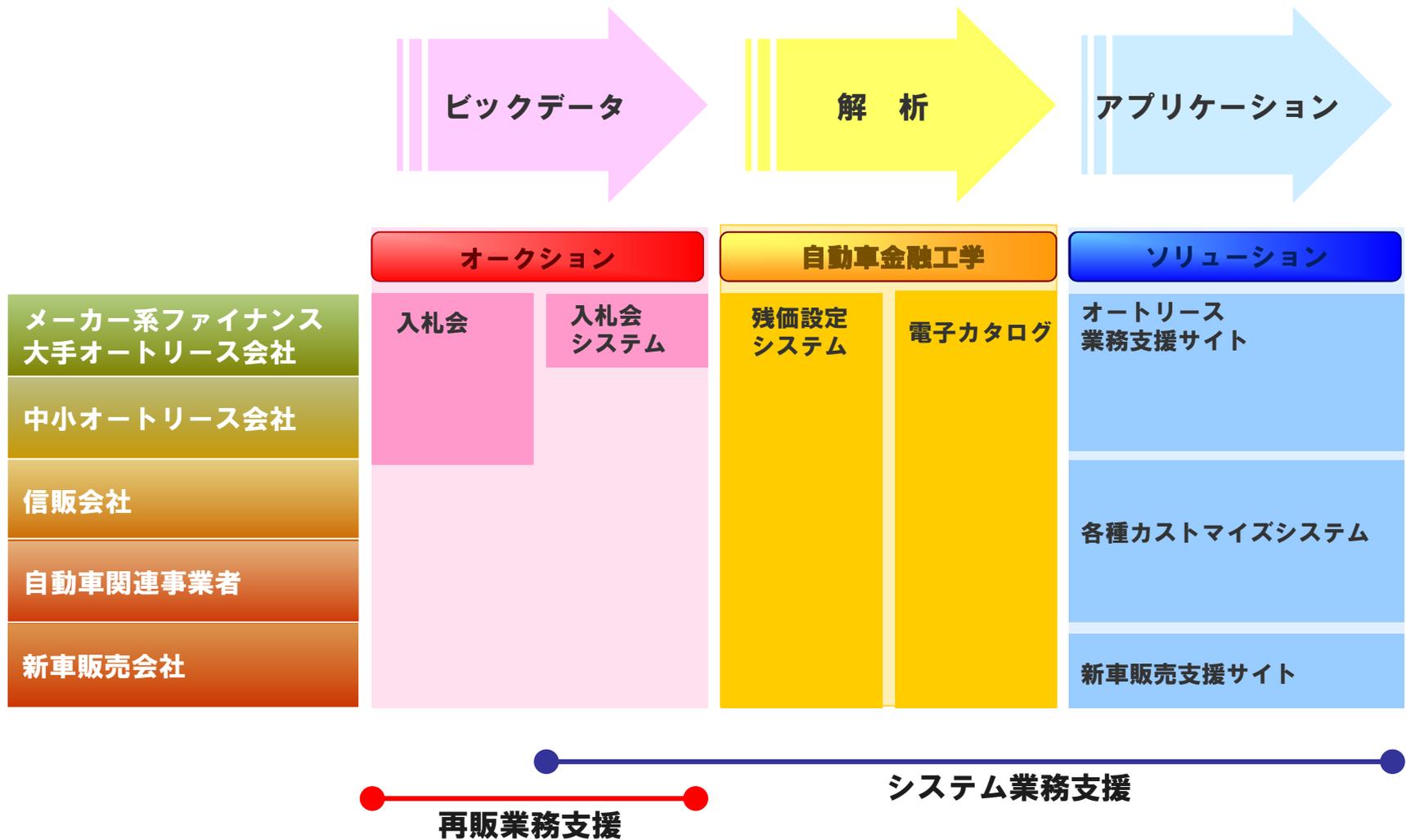
	2018年3月期(計画)		
	% 上期	% 下期	% 通期
売上高	409	440	850
再販業務支援	—	—	—
システム業務支援	409	440	850
売上原価	22.9	20.7	21.8
再販業務支援	—	—	—
システム業務支援	22.9	20.7	21.8
売上総利益	315	349	664
再販業務支援	—	—	—
システム業務支援	315	349	664
販売費及び一般管理費	53.8	48.7	51.2
営業利益	23.3	30.6	27.1
経常利益	25.1	31.2	28.2
当期純利益	16.6	20.9	18.8
オークション台数	—	—	—

増減		
上期	下期	通期
36	32	68
—	—	—
36	32	68
29	35	65
—	—	—
29	35	65
6	△3	3
—	—	—
6	△3	3
11	△2	9
△9	31	22
△10	22	12
△6	40	34
—	—	—

※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

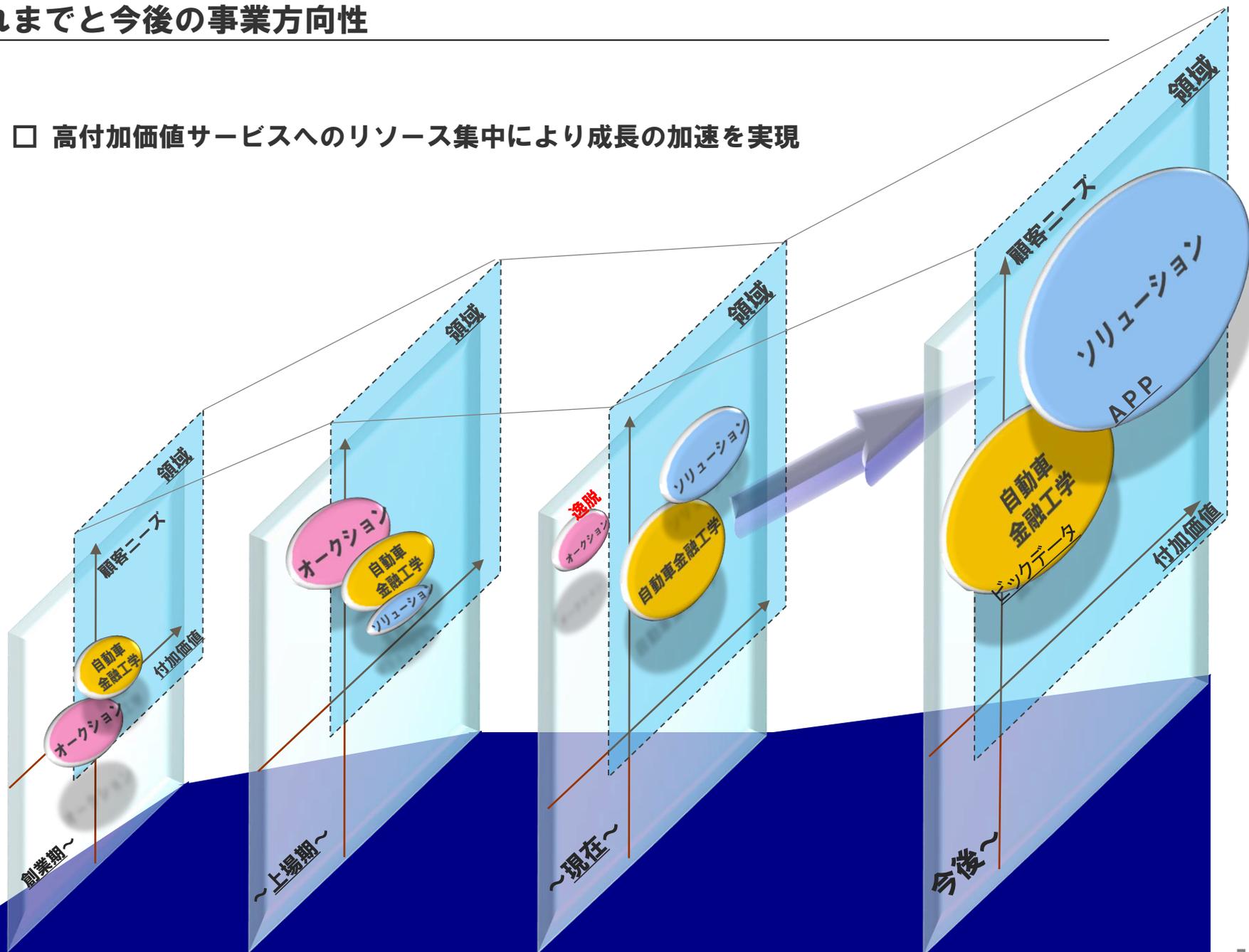
- 売上高 約11.9%**減** ⇒ 各プラットフォームの利用拡大によるシステム使用料増加
再販業務支援撤退による収入減
- 販管費 約2.1%**増** ⇒ 営業拡大に向けた人員確保による人件費増
- 経常利益 約5.1%**増** ⇒ 配当収入、持分法収益

これまでのビジネスモデル全体像（2017年3月期まで）

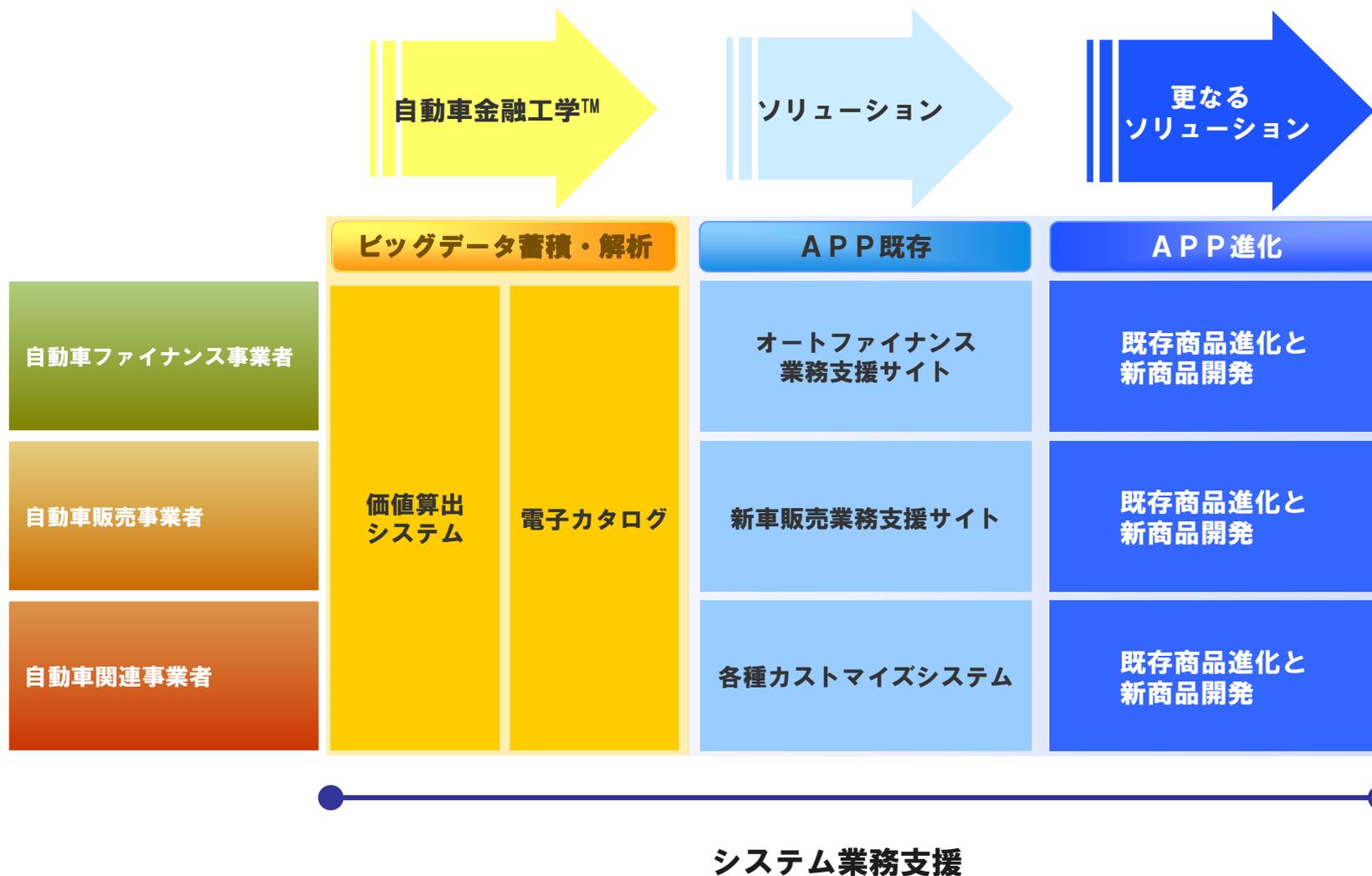


これまでと今後の事業方向性

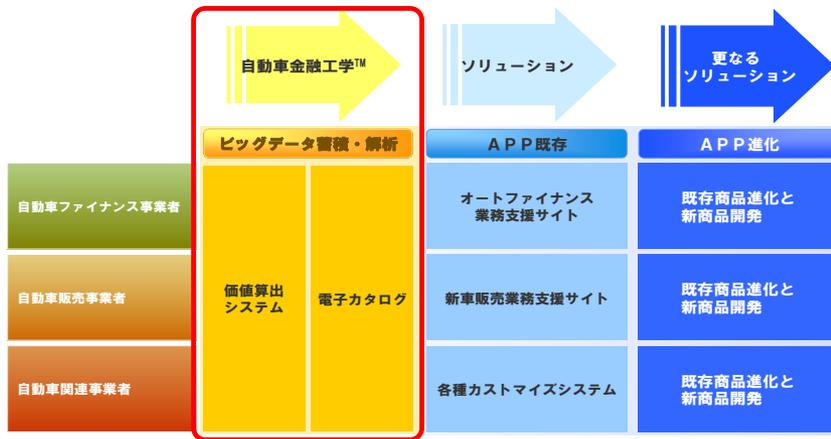
□ 高付加価値サービスへのリソース集中により成長の加速を実現



今後のビジネスモデル全体像（2017年3月期から）



ビジネスモデル ①自動車金融工学



「ビッグデータ」「統計解析」「価値算出」
自動車価値分析のエキスパート

- RV/PV Doctorを活用したファイナンス商品の企画・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

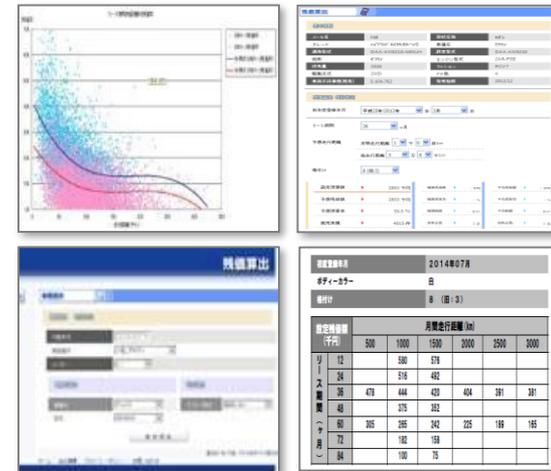
- 定期：レンタル料、クリック課金、コンサルティング料
- 一時：開発費、カスタマイズ費

■ 電子カタログ



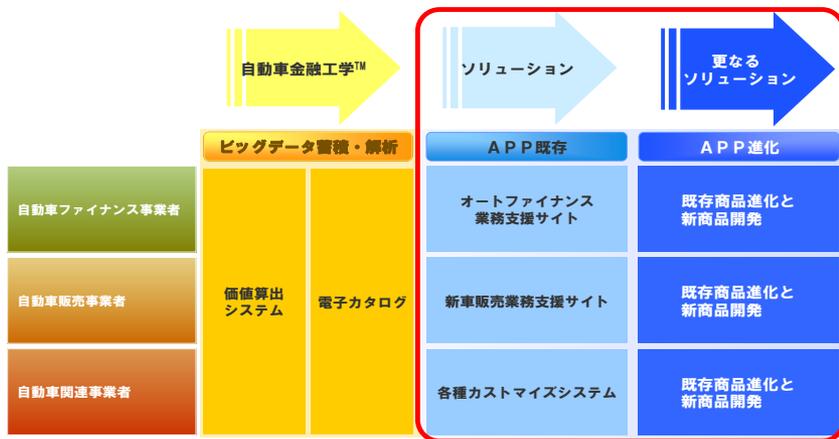
- 国産輸入、約11万グレードを収録するカタログDB
- オプションの相関関係を保持、組合せ不可なオプション構成の排他を実現。
- 金融商品設計時に車種特定ツールとしても活用

■ 残価設定システム／中古車価値算出システム



- 膨大な車両取引データを解析。信頼度の高い価格予測
- 将来価値／現在価値を算出
- 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

ビジネスモデル ②ソリューション



「ICT」「ノウハウ」「インテグレーション」を融合した高付加価値アプリケーション群

- 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

- 定期：レンタル料、クリック課金
- 一時：開発費、カスタマイズ費

■ オートファイナンス業務支援サイト



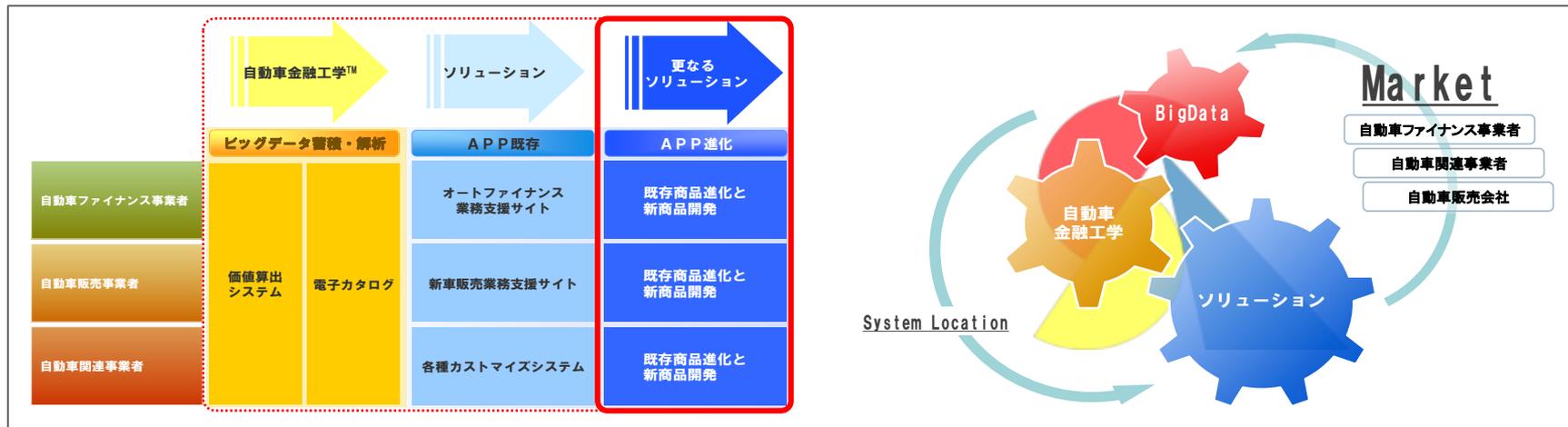
- 有用な機能をパッケージ化し、ASPで提供
- 車種DBによるカタログ出力
- RV Doctorによる残価, PV Doctorによる現在価値の算出
- トラック版RV Doctorによる残価算出
- オートリース提案書作成システム 等

■ 新車販売支援サイト



- 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

今後の方針



1

高付加価値サービスへのリソース集中：

- 開発期間短縮によるサービス最適化スピードの向上
- シスロけっと（オートリース会社向）の新機能追加による顧客数の増加と単価の向上
- CADoctor（新車ディーラー向けASP）の拡販加速

2

事業領域の拡大と開拓：

- 自動車ファイナンス業界から自動車流通全般へ拡大
- 自動車販売会社、自動車関連会社へ商品提供強化

3

ICT対応力と営業力の強化

- 全社員のICT資格取得推進
- 営業体制強化（人員と組織）

収益貢献の期待が薄いオークション事業を廃止し、今期よりリソースをシステム事業に集中します。システム・サービス改良スピードの向上と営業強化により、事業ポテンシャルを拡大させます。これらの展開で伸長が加速され、更なる成長軌道にのるものと想定しております。



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