

2017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. 2017年3月期 見通し

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 (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(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 36名 (2016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

連結業績の状況

(単位: 百万円)

2. 2017年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の展開

	前第2四半期 (15年4月～15年9月)		当第2四半期 (16年4月～16年9月)	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比
売上高	554	100.0%	493	100.0%
再販業務支援	217	39.3%	120	24.4%
システム支援	336	60.7%	372	75.6%
売上原価	183	33.2%	179	36.4%
売上総利益	370	66.8%	313	63.6%
販売費及び一般管理費	226	40.8%	209	42.4%
営業利益	144	26.0%	104	21.1%
経常利益	163	29.5%	113	23.0%
当期純利益	109	19.7%	74	15.1%

前期対比	
(B)-(A)	%
△61	89.0%
△97	55.3%
36	110.8%
△4	97.7%
△56	84.7%
△16	92.6%
△40	72.3%
△50	69.4%
△34	68.4%

□再販業務支援 : 中古車輸出台数減少傾向
出品台数の回復傾向見込めず

前年比 44.7%**減**

□システム業務支援 : 新規顧客層の拡大等

前年比 10.8%**増**

□売上原価 : システム業務支援 減価償却費等の増加
再販業務支援での台数減にともなう原価減

前年比 2.3%**減**

□販管費 : 営業関連諸経費削減等

前年比 7.4%**減**

□営業利益／経常利益 : 持分法関係会社の収益の減少等

前年比 27.7%**減**/30.6%**増**



1. 第2四半期 実績

2. 2017年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の展開

財務状況

	2016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	1,252	54.2%	1,121	50.6%
固定資産	1,059	45.8%	1,095	49.4%
流動負債	294	12.8%	209	9.4%
固定負債	249	10.8%	248	11.2%
純資産	1,767	76.4%	1,759	79.3%
総資産	2,312	100.0%	2,217	100.0%

(単位: 百万円)

増減 (B)-(A)
△130
35
△85
△1
△8
△95

□流動資産

- ・ 現預金の増加 (475百万円)
- ・ 有価証券の減少 (601百万円)

□固定資産

- ・ 投資有価証券の増加 (33百万円)

□流動負債

- ・ 営業未払金の減少 (78百万円)

□営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 税金調整前当期利益 (113百万円)
- ・ 仕入債務の減少額 (79百万円)
- ・ 法人税等の支払額 (32百万円)

設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2015年9月期	2016年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△184	23
投資活動によるキャッシュ・フロー	△121	△84
財務活動によるキャッシュ・フロー	△59	△58
現金及び現金同等物の期末残高	1,171	991
設備投資額	42	31
減価償却費	23	30

□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 (50百万円)

□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 (58百万円)



1. 第2四半期 実績

2. 2017年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の展開

2017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	478	493	103.1%
再販業務支援	116	120	103.1%
システム支援	361	372	103.0%

売上原価	39.4%	188	36.4%	179
再販業務支援	96.9%	113	96.1%	115
システム支援	20.9%	75	17.1%	63

(事業ごとの原価率)

売上総利益	60.5%	289	63.6%	313
販売費	48.3%	231	42.4%	209
営業利益	12.3%	58	21.1%	104
経常利益	15.5%	74	20.5%	113

(売上高比)

車両再販業務支援取扱台数	5,733	5,744	100.2%
--------------	-------	-------	--------

□売上高

- ・再販業務支援
計画対比 3.1%増
→ 計画通り推移
- ・システム業務支援
計画対比 3.1%増
→ 計画通り推移

□売上原価

- ・再販業務支援原価率
計画対比 0.8ポイント減
→ 固定費部分多
- ・システム業務支援原価率
計画対比 3.8ポイント減
→ 外部委託案件減による原価減

□販売費及び一般管理費

- ・計画対比 9.5%減
→ 営業拡大経費が予定より圧縮



(単位: 百万円)

1. 第2四半期 実績

2. 2017年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の展開

2017年3月期 業績見通し

	2016年3月期(実績)					
	%	上期	%	下期	%	通期
売上高		554		477		1,032
再販業務支援	39.3	217	27.6	132	33.9	349
システム支援	60.7	336	72.4	345	66.1	682
売上原価	33.2	183	34.0	162	33.6	346
再販業務支援	61.0	132	84.0	111	69.7	243
システム支援	15.3	51	14.9	51	15.0	102
売上総利益		370		315		685
再販業務支援		84		21		106
システム支援		285		294		579
販売費及び一般管理費	40.8	226	45.4	216	42.9	443
営業利益	26.0	144	20.6	98	23.5	242
経常利益	29.5	163	24.6	117	27.2	281
当期純利益	19.7	109	15.2	72	17.6	181
オークション台数		10,334		6,354		16,688

※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

	2017年3月期(計画)					
	%	上期実績	%	下期見込	%	通期
売上高		493		492		985
再販業務支援	24.4	120	19.5	96	22.0	216
システム支援	75.6	372	80.5	396	78.0	768
売上原価	36.4	179	39.2	193	37.8	372
再販業務支援	96.1	115	103.1	99	99.1	214
システム支援	17.1	63	23.5	93	20.3	156
売上総利益		313		299		612
再販業務支援		4		△3		1
システム支援		308		304		612
販売費及び一般管理費	42.4	209	51.0	251	46.7	460
営業利益	21.1	104	9.8	48	15.5	152
経常利益	20.5	113	14.0	69	18.5	182
当期純利益	15.1	74	10.40	51	12.7	125
オークション台数		5,744		4,856		10,600

前年実績比 増減		
上期	下期	通期
△61	15	47
△97	△36	△133
36	51	86
△4	31	26
△17	△12	△29
12	42	54
△57	△16	△73
△80	△24	△105
23	10	33
△17	35	17
△40	△50	△90
△50	△48	△99
△35	△21	△56
△4,590	△1,498	△6,088

- 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38.1%減
- システム業務支援売上 ⇒ 自動車流通事業者向け拡販 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
営業拡大へ向けた旅費交通費等の積み増し 約3.9%増
- 経常利益 ⇒ 配当収入、持分法収益等 約35.1%減



1. 第2四半期 実績

2. 2017年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の展開

ビックデータ

解 析

アプリケーション

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

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

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

各種カスタマイズシステム

新車販売支援サイト

再販業務支援

システム業務支援

1. 第2四半期 実績

2. 2017年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の展開



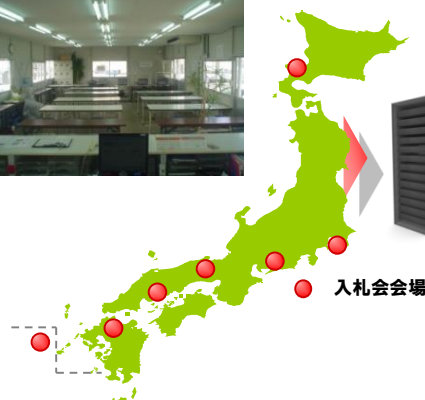
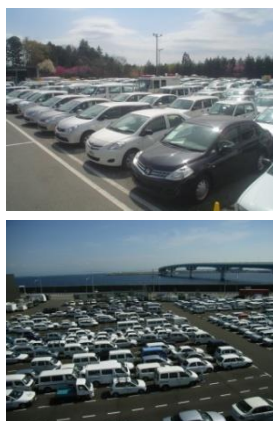
「現場」「業務」「システム」 自動車再販のトータルソリューション

- 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



入札会会場

■ 入札会システム



- 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。

- 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。

「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. 2017年3月期 見通し

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

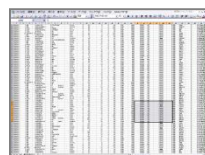
残価設定
システム
電子
カタログ

オートリース
業務支援サイト

各種カスタマイズ
システム

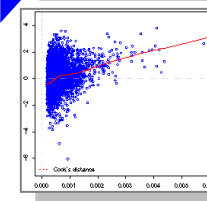
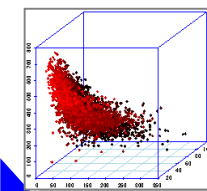
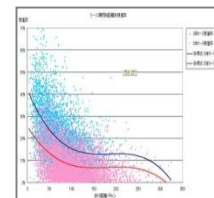
新車販売支援サイト

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、資産評価に用いられます。

1. 第2四半期 実績

2. 2017年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の展開



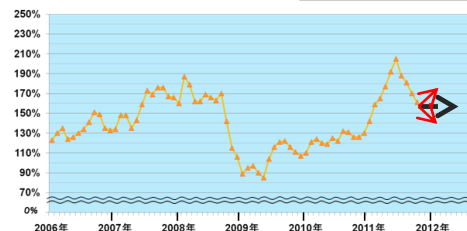
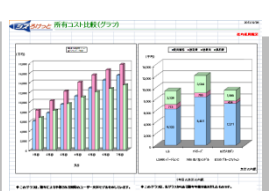
「IT」「ノウハウ」「インテグレーション」 高付加価値事業

- 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）

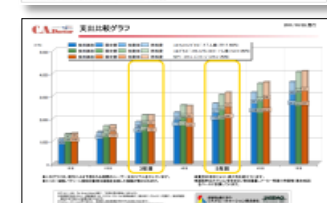
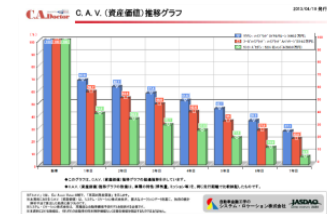
■ オートリース業務支援サイト



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



- 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. 2017年3月期 見通し

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

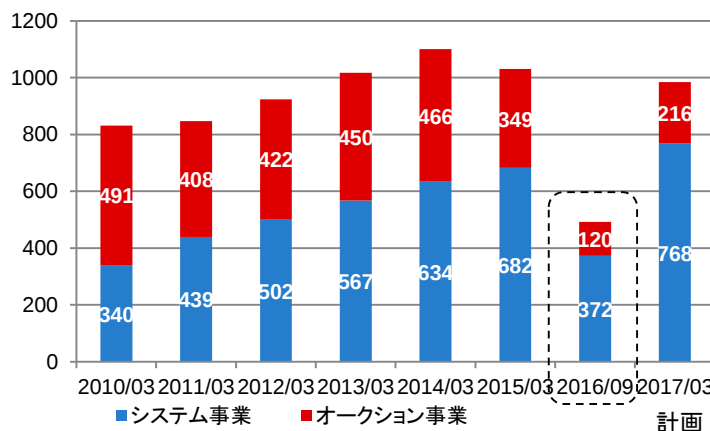
- ：自動車ファイナンス業界から自動車流通全般へ
- 自動車販売会社、自動車関連会社へ商品提供

事業地域の拡大

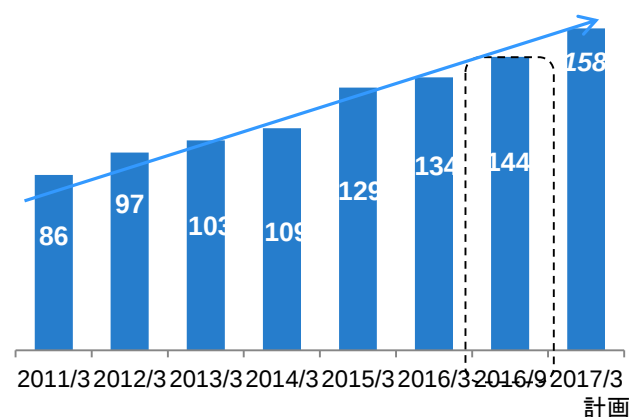
- ：将来の成長の布石としてアジアへ展開
- 韓国（2008設立）、中国（2013設立）

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

