

# 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、完全性を保障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. 2011年3月期 見通し

## 3. ビジネスモデル

## 4. 今後の戦略

## 当社の基本データ

商号	システム・ロケーション株式会社
URL	http://www.slc.jp
所在地	東京都目黒区東山2丁目6番3号 ※平成22年8月に移転しました。
創業	平成4年7月1日
代表者	千村 岳彦
事業内容	<b>自動車ファイナンス事業者向け業務支援</b>
資本金	191百万円 (平成22年3月31日 現在)
売上高	988百万円 (連結ベース:平成22年3月期)
経常利益	81百万円 (連結ベース:平成22年3月期)
従業員数	グループ総数29名 (平成22年9月30日 現在)
関連会社	ジェイ・コア株式会社(ヤード業務全般、車両買取事業) 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. 2011年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

## 連結業績の状況

(単位: 百万円)

	前第2四半期 (09年4月～09年9月)		当第2四半期 (10年4月～10年9月)		前期対比	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比	(B)-(A)	%
売上高	542	100.0%	451	100.0%	△91	83.1%
再販業務支援	376	69.4%	295	65.4%	△24	78.4%
システム支援	166	30.6%	155	34.6%	△8	93.8%
売上原価	248	45.8%	215	47.9%	△32	86.8%
売上総利益	294	54.2%	235	52.1%	△59	79.9%
販売費及び一般管理費	223	41.1%	218	48.4%	△5	97.6%
営業利益	70	12.9%	16	3.7%	△53	23.8%
経常利益	76	14.0%	20	4.5%	△56	26.6%
当期純利益	37	6.8%	△7	△1.8%	△45	—

- 再販業務支援 : 出品台数の減少傾向継続 前年比 △21.6%

  - ・リース車利用顧客の新車への代替抑制
  - ・リースアップ車両への輸出需要の減少、価格低下
  
- システム業務支援 : 個別開発案件の減少 前年比 △ 6.2%

  - ・新規システムの定期収入は増加
  
- 売上原価 : ヤード縮小移転、システム開発原価削減 前年比 △13.2%
- 販管費 : 全社的なコスト削減取り組み 前年比 △ 2.4%

※本社移転により来期以降の販管費は大幅削減見込み
  
- 当期純利益(損失) : 特別損として以下が影響 前年比 △121.1%

  - ・資産除去債務の過年度分計上
  - ・事務所移転費用、ヤード移転費用



1. 第2四半期 実績

2. 2011年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

## 財務状況

	2010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	1,248	63.7%	889	49.7%
固定資産	710	36.3%	898	50.3%
流動負債	431	22.0%	313	17.5%
固定負債	126	6.4%	140	7.8%
株主資本	1,365	69.7%	1,333	74.6%
総資産	1,958	100.0%	1,787	100.0%

(単位: 百万円)

増減 (B)-(A)
△359
188
△118
13
△66
△170

- **流動資産**
  - ・ 現預金の減少 (364百万円)
- **固定資産**
  - ・ 建物等の増加 (209百万円)
- **流動負債**
  - ・ 営業未払金の減少 (106百万円)
- **株主資本**
  - ・ 利益剰余金の減少 (60百万円)
- **営業活動によるキャッシュ・フロー**
  - ・ 減価償却費の計上 (37百万円)
  - ・ 仕入債務の減少額 (115百万円)

## 設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2010年3月期	2010年9月
営業活動によるキャッシュ・フロー	104	△72
投資活動によるキャッシュ・フロー	△26	△337
財務活動によるキャッシュ・フロー	△64	△53
現金及び現金同等物の期末残高	1,122	658
設備投資額	13	212
減価償却費	36	36

- **投資活動によるキャッシュ・フロー**
  - ・ 有形固定資産の取得による支出 (212百万円)
  - ・ 定期預金の預入による支出 (100百万円)
- **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 (52百万円)
- **設備投資**
  - ・ 本社ビル購入



1. 第2四半期 実績

2. 2011年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

## 2010年3月期 第2四半期 連結業績計画比較

(単位：百万円)  
(単位：百万円)

	計画	実績	伸び率
売上高	473	451	95.3%
再販業務支援	313	295	94.2%
システム支援	159	155	97.5%

	48.4%	229	47.7%	215
売上原価				
再販業務支援	53.7%	168	56.3%	166
システム支援	38.4%	61	31.6%	49

(事業ごとの原価率)

	51.4%	243	52.1%	235
売上総利益				
販管費	45.7%	216	48.3%	218
営業利益	5.7%	27	3.5%	16
経常利益	5.5%	26	4.4%	20

(売上高比)

車両再販業務支援取扱台数	19,424	18,978	97.7%
--------------	--------	--------	-------

- ★ **売上高**
  - ・再販業務支援  
売上減 ⇒ 出品台数減
  - ・システム業務支援  
計画対比2.5ポイント減  
→ 個別開発案件減  
新規分野(アミューズメント)の  
立ち上がり遅れ
- ★ **売上原価**
  - ・再販業務支援原価率  
計画対比3.4ポイント増  
→ 出品台数減による固定比率上昇
  - ・システム業務支援原価率  
計画対比6.8ポイント減  
→ 新規ASP顧客増による原価低減
- ★ **販売費及び一般管理費**  
本社移転に伴う備品購入、修繕費等



### 1. 第2四半期 実績

### 2 2011年3月期 見通し

### 3. ビジネスモデル

### 4. 今後の戦略

## 2011年3月期 業績見通し

(単位: 百万円)

	2010年3月期(実績)					
	%	上期	%	下期	%	通期
売上高		542		446		988
再販業務支援	69.4	376	60.8	271	65.5	647
システム支援	30.6	166	39.2	175	34.5	341
売上原価	45.8	248	50.2	224	47.8	472
再販業務支援	50.8	191	62.4	169	55.6	360
システム支援	34.3	57	31.4	55	32.8	112
売上総利益		294		221		515
再販業務支援		186		100		286
システム支援		108		121		229
販売費及び一般管理費	41.1	223	46.4	207	43.5	430
営業利益	12.9	70	3.4	15	8.6	85
経常利益	14.0	76	1.1	5	8.2	81
当期純利益	6.8	37	-	△16	2.1	21
オークション台数		26,361		19,613		45,974

2011年3月期(実績・見込)					
%	上期実績	%	下期見込	%	通期
	451		356		807
65.4	295	47.5	169	57.5	464
34.4	155	52.5	187	42.4	342
47.7	215	58.4	208	52.4	423
56.3	166	88.2	149	67.9	315
31.6	49	31.6	59	31.6	108
	235		148		383
	128		20		148
	106		128		234
48.3	218	50.8	181	49.4	399
3.5	16	-	△51	-	△35
4.4	20	-	△55	-	△35
-	△7	-	△157	-	△164
	18,978		7,523		26,501

増減		
上期	下期	通期
△91	△90	△181
△81	△102	△183
△11	12	1
△33	△16	△49
△25	△20	△45
△8	4	4
△59	△73	△132
△58	△80	△138
△2	7	5
△5	△26	△31
△54	△66	△120
△56	△60	△116
△44	△60	△116
△7,383	△12,090	△19,473

※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

- **再販業務支援売上** ⇒ **入札会出品台数の減少  
大手オートリース会社の当社入札会からの離脱** **約28.2%減**
- **システム業務支援売上** ⇒ **新規ASP顧客からの収入増  
新規分野の立ち上がり遅れ** **約0.3%増**
- **販管費** ⇒ **全社コスト削減活動の継続  
本社移転による経費増(中期的コスト削減)** **約7.2%減**



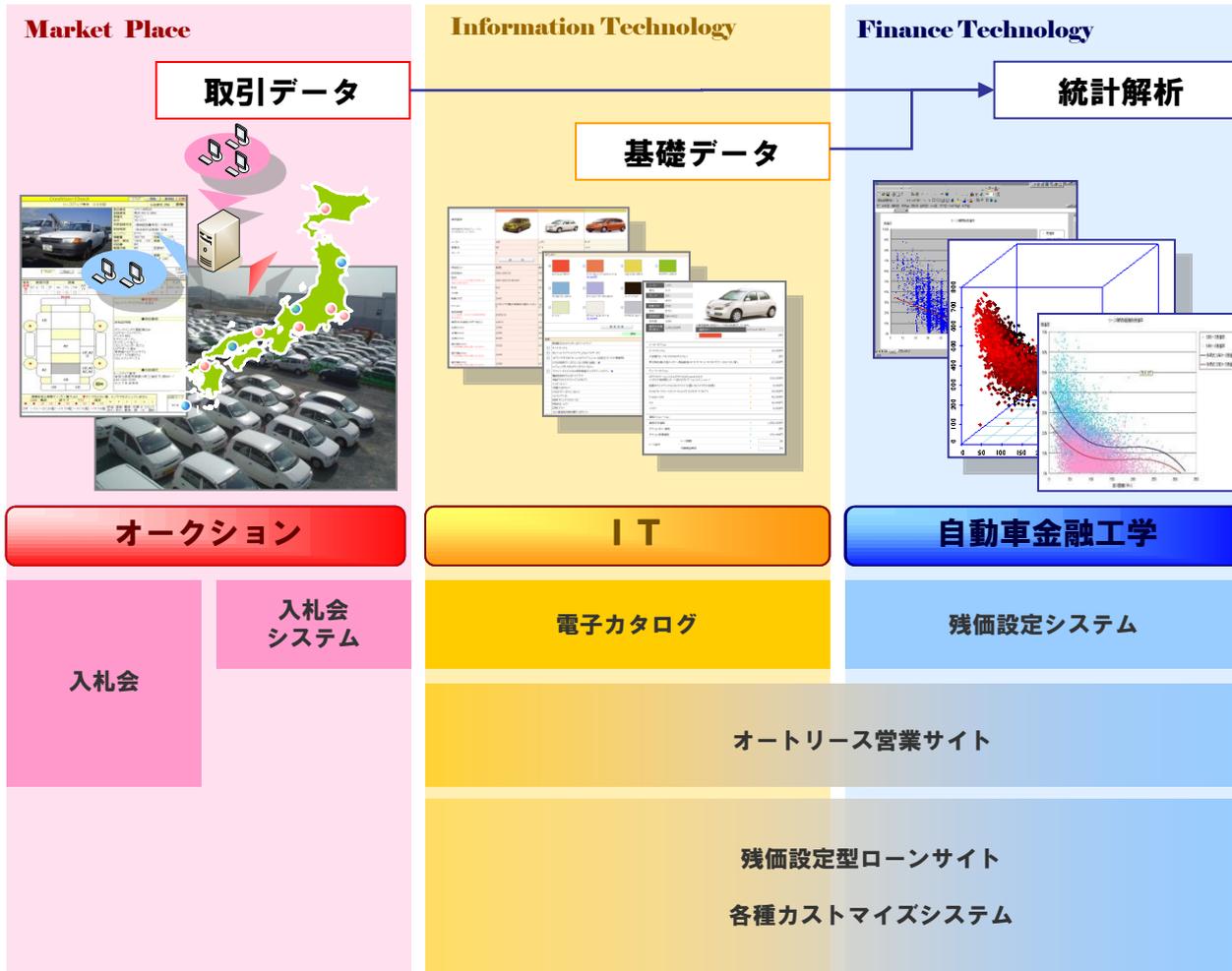
- システム業務での新規ASP顧客の拡大へ注力
- 新規分野(アミューズメント事業)の進捗による未確定要素大
- 入札会新規顧客獲得への布石(来期へ向けて)

1. 第2四半期 実績

2. 2011年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



- 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



## 「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
- 独自入札会の業務支援
- 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
- 入札会出品者と入札会員の仲介業務



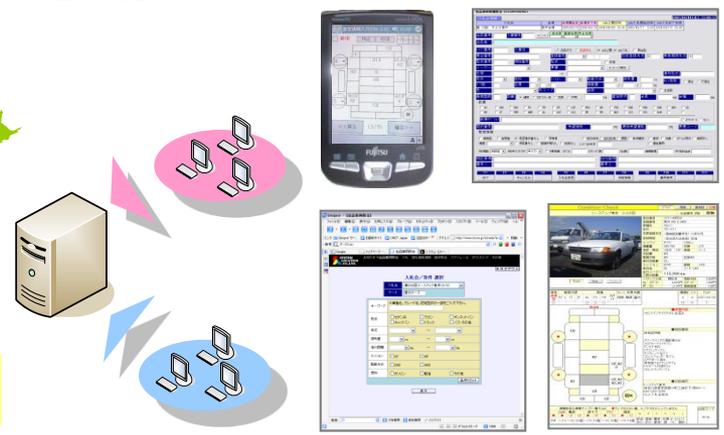
1. 第2四半期 実績
2. 2011年3月期 見通し
3. ビジネスモデル
4. 今後の戦略

### ■ 入札会



- リースアップ車を中心とした入札会
- 入札会はオークションとは異なり、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。英語版会員入札システムもあります。
- 全国5箇所の入札会ヤードおよび3箇所のミニデポを展開しています。

### ■ 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PDAにより全社デジタル査定を実現しています。

「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

1. 第2四半期 実績

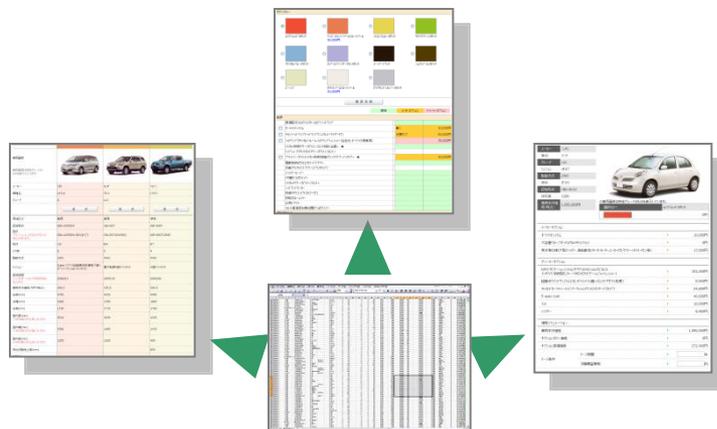
2. 2011年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

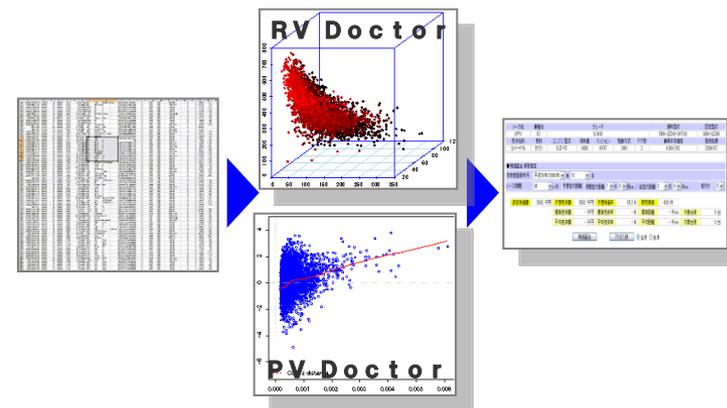


## ■ 電子カタログ



- 国産車・外国産車、約100,000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／中古車価格算出システム



- 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企画・開発

### 1. 第2四半期 実績

### 2. 2011年3月期 見通し

### 3. ビジネスモデル

### 4. 今後の戦略



### ■ オートリース営業サイト



- オートリース営業担当者向けのASPサービスです。
- 車種カタログの印刷、車両価値の算出が行えます。
- 自動車業界ニュース等の情報コンテンツも盛り込まれております。
- リース見積り作成時、お客様への提案時、リースバック時の下取り価格算出時等、幅広くお使いいただけます。

### ■ 残価設定型ローンサイト 株式会社アプラス 『APLUS Car-navi.com』



株式会社オリエントコーポレーション  
『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 Doctor が実装されております。
- 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、見積り作成など様々な機能が盛り込まれています。

### ■ 各種カスタマイズシステム ABL (動産担保ローンサイト)



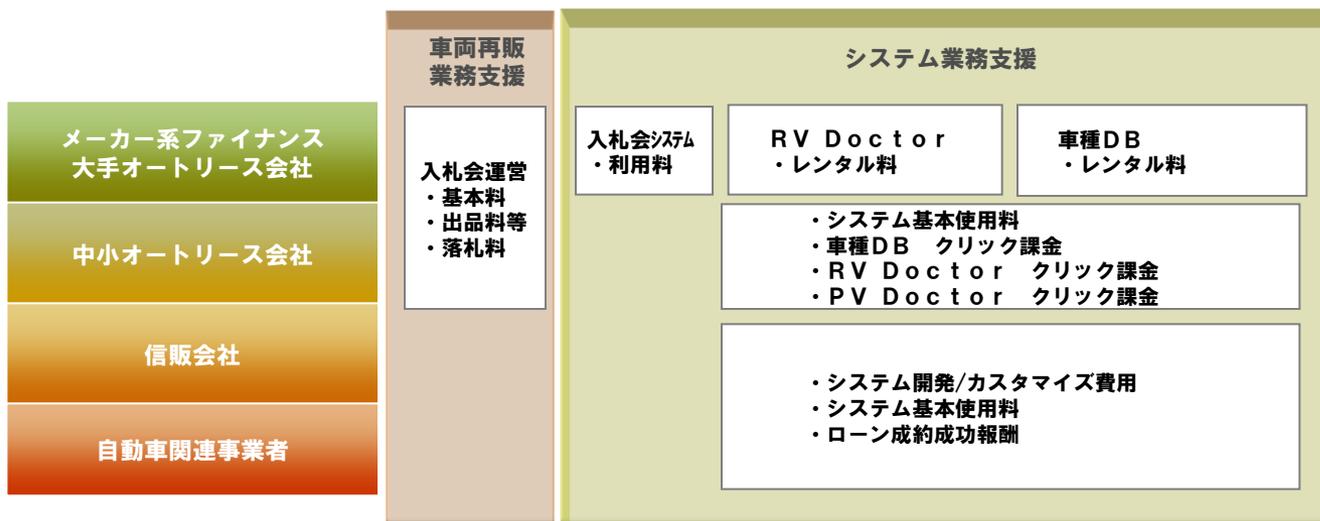
### オートリース比較サイト



### オンライン買取価格サイト

- 車種DB、PV Doctorを組み合わせてお客様の業務に応じたカスタマイズ商品を提供しております。
- Oricoストックファイナンスでは、中古車両の資産評価をシステム化し、ABLを実現しております。
- SBIリースでは、マイカーリースの比較サイト、買い取り価格計算サイトを展開しております。

- 1. 第2四半期 実績
- 2. 2011年3月期 見通し
- 3. ビジネスモデル
- 4. 今後の戦略

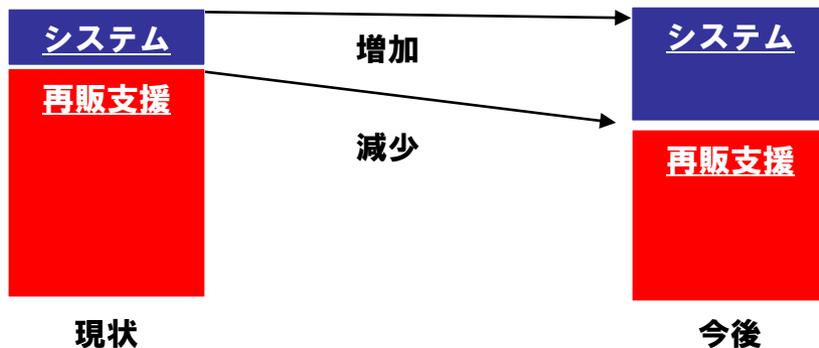


1. 第2四半期 実績

2. 2011年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



## 再販業務支援を取り巻く環境

- 景気後退による再リース急増→リースアップ激減
- オートリース業界の再編による価格下落圧力
- 輸出仕向国の輸入規制による輸出台数の大幅減
- 円高による中古車輸出の価格下落

### 今後の施策

- 入札会ヤードの統合等による原価削減
- 新規顧客の取り込み

## システム業務支援を取り巻く環境

- メーカー系ファイナンスによる残価設定型ローンの普及
- 信販会社の残価設定型ローンの採用
- 新車販売から中古車販売への残価設定型ローンの広がり
- 中古車相場変動の増大により次世代残価設定システム
- トラック版残価設定システムのニーズ増大

### 今後の施策

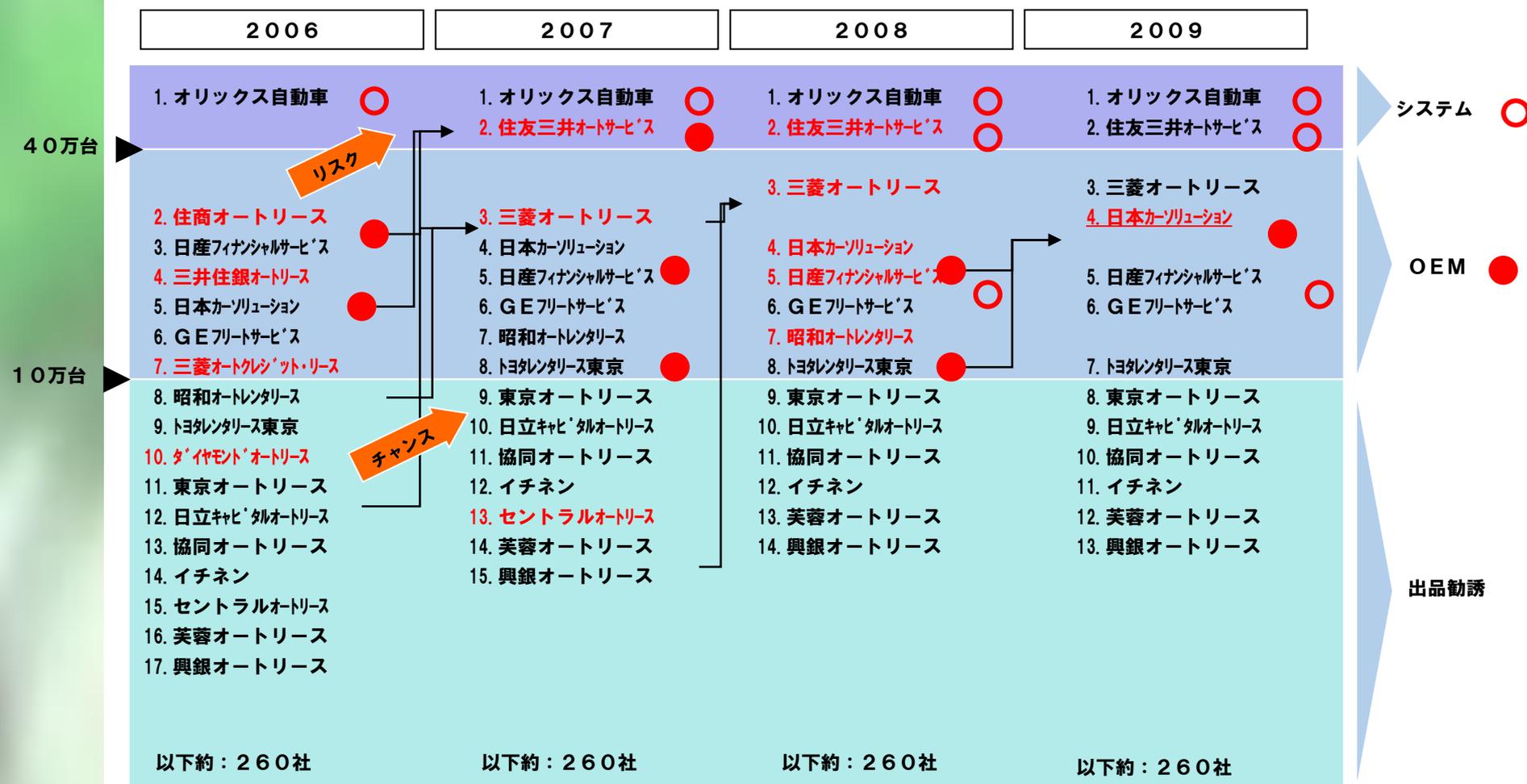
- 主要プレーヤーへの商品提供の拡大
- 市況回復時に収入が増加する仕掛け作り



- 1. 第2四半期 実績
- 2. 2011年3月期 見通し
- 3. ビジネスモデル
- 4. 今後の戦略

## 市場動向

- ① 景気失速→車両費抑制→再リース増加→リースアップ台数伸び悩み→入札会出品台数伸び悩み
- ② オートリース業界再編 大手+大手=単価減少、入札会の自前化 → リスク  
中堅+中堅=自社入札会のOEM立上げ → チャンス





### 1. 第2四半期 実績

### 2. 2011年3月期 見通し

### 3. ビジネスモデル

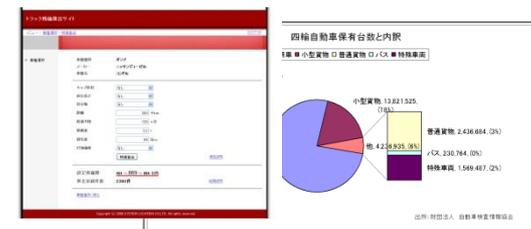
### 4. 今後の戦略



### ■ オートリース営業サイト



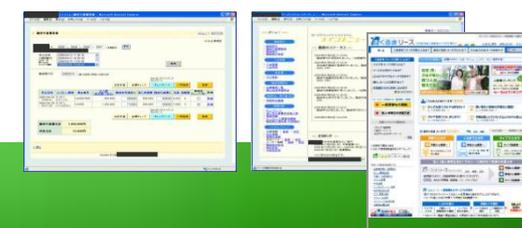
### ■ トラックRVドクター



### ■ 残価設定型ローンサイト

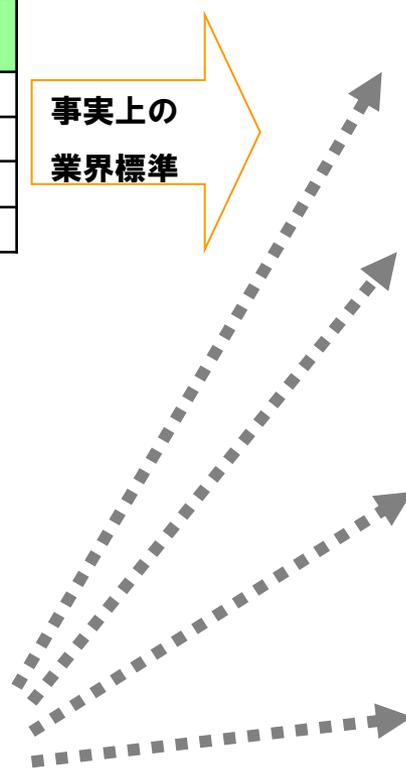


### ■ 各種カスタマイズシステム



対象車両	新車	中古車	当社実績
プレーヤー			
オートリース会社	●		約40社
メーカー系ファイナンス	●		6社
信販会社	●	●	3社
自動車関連事業者	●		10社

事実上の  
業界標準



メーカー系ファイナンスによる  
残価設定型ローンの本格販売

残価に関する消費者認知の向上

各種の残価設定型ファイナンスの普及

主要プレーヤーに商品供給進行中

商品強化と商品供給先拡大

# 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](mailto:ir@slc.jp)

