



株式会社 **エー・エー・エー**

2004年3月期 決算説明会資料

2004年5月25日開催



証券コード: 2394

目 次

| | | | |
|-----------------|---------|------|-------|
| 1. 決算ハイライト | 専務取締役 | 早原弘明 | P. 2 |
| 2. 損益計算書の分析 | | // | P. 4 |
| 3. オートオークションの状況 | | // | P. 6 |
| 4. 業界動向 | | // | P. 9 |
| 5. 次期の見通し | | // | P. 11 |
| 6. 今後の経営戦略 | 代表取締役社長 | 長嶋重雄 | P. 14 |
| 7. 新経営体制への移行 | | // | P. 21 |
| 質疑応答 | | | |

1. 決算ハイライト(連結損益計算書)

前期の赤字決算から黒字転換 営業権償却前経常利益は過去最高

(単位:百万円)

| | 2003/3期 | 2004/3期 | 前期比増減 | 前期比 | 2004/3期計画 | 計画比 |
|------------|---------|---------|--------|--------|-----------|-------|
| 売上高 | 7,081 | 10,282 | +3,201 | 145.2% | 10,307 | 99.8% |
| 営業利益 | 877 | 891 | +14 | 101.7% | 916 | 97.3% |
| 経常利益 | 871 | 752 | △118 | 86.4% | 758 | 99.2% |
| 当期純利益 | △355 | 365 | +721 | — | 369 | 99.0% |
| 営業権償却前営業利益 | 1,305 | 2,606 | +1,300 | 199.6% | 2,630 | 99.1% |
| 営業権償却前経常利益 | 1,299 | 2,466 | +1,167 | 189.8% | 2,473 | 99.7% |

- 連結子会社(株)HAA神戸が通期で寄与 (2003/3期は3ヶ月間のみの連結実績)
- (株)HAA神戸での営業譲受に伴う営業権償却が1,714百万円(2003/3期は428百万円)があったものの、営業利益は前期比プラスを確保
- 営業権償却前経常利益は、2002/3期単体実績1,351百万円を大きく上回り過去最高を記録
- 営業権償却前売上高経常利益率 24.0% (2003/3期 18.4%)

営業キャッシュ・フロー4,882百万円により、財務体質を大幅に改善

(単位:百万円)

| | 2003/3期 | 2004/3期 | 前期比 |
|------------------|---------|---------|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 540 | 4,882 | +4,342 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △11,850 | △1,413 | +10,436 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 12,396 | △4,956 | △17,352 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,594 | 107 | △1,487 |
| 期末有利子負債残高(※) | 19,180 | 11,896 | △7,283 |

※有利子負債＝長期借入金＋短期借入金＋長期未払金

● 営業活動によるキャッシュ・フローの内訳 :

税金等調整前当期純利益 743百万円、減価償却費 831百万円、営業権償却 1,714百万円

⇒ 確実に営業キャッシュ・フローを獲得し、財務体質改善が進む

● 財務活動によるキャッシュ・フローの内訳 :

長短借入金の増減 △7,127百万円、株式発行 2,462百万円

2. 損益計算書の分析(当社単体)

当社単体

(単位:百万円)

| | 2003/3期 | 2004/3期 | 前期比増減 | 前期比 | 2004/3期計画 | 計画比 |
|------------|---------|---------|-------|--------|-----------|--------|
| 売上高 | 5,846 | 5,396 | △449 | 92.3% | 5,423 | 99.5% |
| 売上原価 | 2,966 | 2,522 | △444 | 85.0% | 2,520 | 100.1% |
| 売上総利益 | 2,880 | 2,874 | △5 | 99.8% | 2,903 | 99.0% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,009 | 1,809 | △200 | 90.0% | 1,852 | 97.7% |
| 営業利益 | 870 | 1,065 | +194 | 122.3% | 1,051 | 101.3% |

▲ ネットワークオークション端末の第4世代への移行に伴う要因

⇒ 売上高・売上原価ともに減少、更新時の契約台数減少

・ネットワークオークション事業: 売上高△454百万円、原価△355百万円、総利益△99百万円

● 葛西会場の週2回開催から週1回開催への集約に伴う経費節減効果

・葛西会場 : 売上高は±0百万円だが、

業務委託費、警備料(原価)△89百万円、販売促進費(販管費)△102百万円

● その他販管費減少△97百万円 :

支払手数料△33百万円(2003/3期はHAA神戸M&A費用あり)、リース料△26百万円

● 売上高営業利益率19.8%(2003/3期14.9%)

2. 損益計算書の分析(連結子会社)

連結子会社(株)HAA神戸

(単位:百万円)

| | 2003/3期 | 2004/3期 | 前期比増減 | 前期比 | 2004/3期計画 | 計画比 |
|------------|---------|---------|--------|--------|-----------|--------|
| 売上高 | 1,234 | 4,891 | +3,656 | 396.4% | 4,883 | 100.6% |
| 売上原価 | 464 | 1,954 | +1,489 | 421.1% | 1,948 | 100.3% |
| 売上総利益 | 770 | 2,937 | +2,167 | 381.4% | 2,935 | 100.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 757 | 3,111 | +2,353 | 411.0% | 3,070 | 101.3% |
| 営業利益 | 12 | △173 | △186 | — | △135 | — |
| 営業権償却前営業利益 | 441 | 1,540 | +1,099 | 349.2% | 1,579 | 97.5% |

- 2004/3期より通期で連結業績に寄与 (2003/3期は1~3月の3ヶ月間のみの連結業績)
- ▲ 前期は繁忙期(1~3月)のみの連結であり営業黒字(うち、営業権償却428百万円)だが、今期は1年通期での連結業績であり、営業権償却1,714百万円の負担があるため営業赤字
- 売上高総利益率60.0%(当社単体53.3%)、営業権償却前売上高営業利益率31.5%(当社単体19.8%)

3. オートオークションの状況(取扱台数)

(単位:台)

| 会場 | 項目 | 2003/3期 | 2004/3期 | 前期比 | 2004/3期計画 | 計画対比 |
|---------------------------|------|---------|---------|---------|-----------|---------|
| 葛西会場 (水曜日開催) | 出品台数 | 201,504 | 243,083 | 120.6% | 230,300 | 105.6% |
| | 成約台数 | 121,465 | 148,527 | 122.3% | 144,168 | 103.0% |
| | 成約率 | 60.3% | 61.1% | +0.8pts | 62.6% | △1.5pts |
| CAT会場 | 出品台数 | 46,740 | 48,357 | 103.5% | 52,939 | 91.3% |
| | 成約台数 | 21,605 | 23,934 | 110.8% | 26,252 | 91.2% |
| | 成約率 | 46.2% | 49.5% | +3.3pts | 49.6% | △0.1pts |
| HAA神戸会場 | 出品台数 | 80,609 | 345,585 | 428.7% | 338,544 | 102.1% |
| | 成約台数 | 49,787 | 204,823 | 411.4% | 205,151 | 99.8% |
| | 成約率 | 61.8% | 59.3% | △2.5pts | 60.6% | △1.3pts |
| 葛西会場 (土曜日開催) 及びTVAA | 出品台数 | 60,548 | — | — | — | — |
| | 成約台数 | 19,829 | — | — | — | — |
| | 成約率 | 32.7% | — | — | — | — |
| 合 計 | 出品台数 | 389,401 | 637,025 | 163.6% | 623,111 | 102.2% |
| | 成約台数 | 212,686 | 377,284 | 177.4% | 375,705 | 100.4% |
| | 成約率 | 54.6% | 59.2% | +4.6pts | 60.3% | △1.1pts |

(注) HAA神戸会場の2003/3期実績に、2002/12月以前の兵庫オートオークション(株)時の数値を補正すると以下のとおりとなります。

| 会場 | 項目 | 2003/3期 | 2004/3期 | 前期比 |
|---------|------|---------|---------|---------|
| HAA神戸会場 | 出品台数 | 299,741 | 345,585 | 115.3% |
| | 成約台数 | 180,558 | 204,823 | 113.4% |
| | 成約率 | 60.2% | 59.3% | △0.9pts |
| 合 計 | 出品台数 | 608,533 | 637,025 | 104.7% |
| | 成約台数 | 343,457 | 377,284 | 109.8% |
| | 成約率 | 56.4% | 59.2% | +2.8pts |

連結

(単位:円)

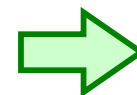
| | 2003/3期 | 2004/3期 | 前期比増減 | 前期比 | 2004/3期計画 |
|--------------|---------|---------|-------|-------|-----------|
| 出品1台当たり受取手数料 | 14,428 | 14,377 | △51 | 99.6% | 14,816 |

- 葛西会場における週2回開催から週1回開催への集約効果
⇒ 同会場の出品1台当たり受取手数料は改善
- ▲ しかし、HAA神戸会場の台数増加(2003/3期 全体の20.7%⇒2004/3期 同54.2%)の希薄化効果により、全体で前期比微減となる

2004/3期計画 出品1台当たり受取手数料 14,816円に設定するも、実績は対比 △439円

- ▲ 計画対比で、成約率△1.1ポイント(165円の引下げ要因)
- ▲ 出品台数確保のための大口会員に対する値引により274円下落
(繁忙期の2~3月にかけて、大口会員の取引量が想定以上に増加したことによる)

➡ 2005/3月期における注力点と認識



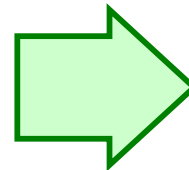
成約率の向上
値引の適正化

連結

(単位:社)

| | 2003/3期 | 2004/3期 | 前期比増減 | 前期比 |
|--------------------|---------|---------|--------|--------|
| 現車オートオークション登録会員数 | 11,419 | 12,430 | +1,011 | 108.9% |
| ネットワークオークション端末会員数 | 1,526 | 1,084 | △442 | 71.0% |
| インターネット情報サービス登録会員数 | 2,950 | 4,039 | +1,089 | 136.9% |

- 現車オークション登録会員
- インターネット情報サービス登録会員

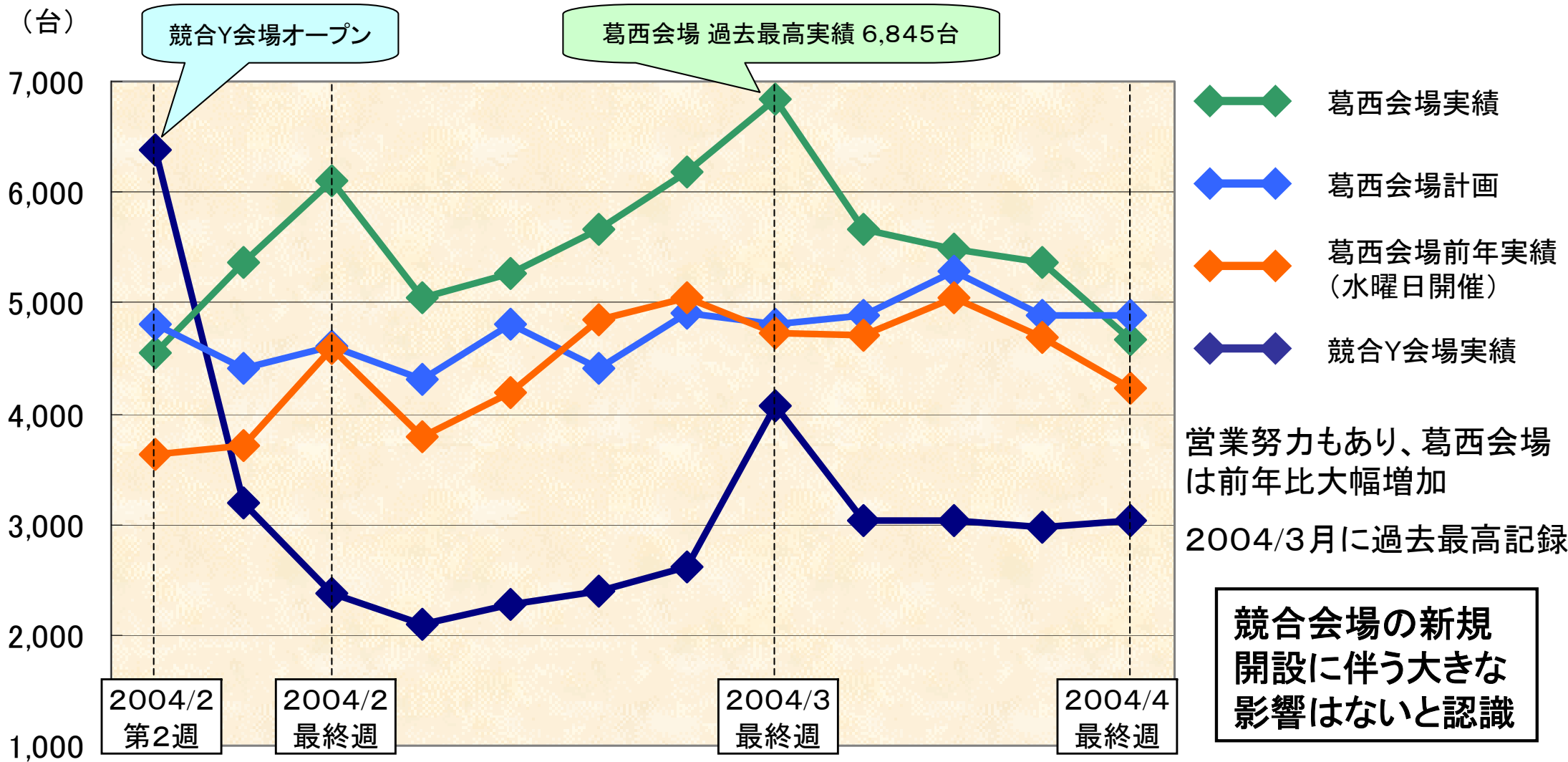


順調に増加

- ▲ ネットワークオークション端末会員は、端末の第4世代への更新時の解約が響き減少。
但し、2003/9中間期の同会員数1,068社に対し微増しており、底打ち・増加傾向。

4. 業界動向

競合会場の新規開設に伴う影響（出品台数比較）



出所：週刊ユーストカー

4. 業界動向

マーケットデータ

(単位:台)

| | 2003/4月－2004/3月 | 前年同期比 |
|------------------|-----------------|--------|
| 新車登録台数 | 5,887,014 | 100.4% |
| 中古車登録台数 | 8,268,173 | 100.7% |
| 全国オークション会場 総出品台数 | 6,478,687 | 107.6% |
| 総成約台数 | 3,596,483 | 111.3% |

企業別 出品台数上位6社

(単位:台)

| | 会場名 | 2003/4月－2004/3月 | シェア | 前年同期比 |
|---|---------------|-----------------|--------|--------|
| 1 | (株)ユー・エス・エス | 1,772,063 | 27.4% | 113.9% |
| 2 | 当社 | 637,025 | 9.8% | 163.6% |
| 3 | トヨタ自動車(株) | 432,556 | 6.7% | 114.2% |
| 4 | 荒井商事(株) | 354,154 | 5.5% | 111.3% |
| 5 | (株)シーエーエー (注) | 352,307 | 5.4% | 116.0% |
| 6 | (株)オークネット | 293,472 | 4.5% | 98.6% |
| | その他 | 2,637,110 | 40.7% | 95.0% |
| | 合計 | 6,478,687 | 100.0% | 107.6% |

(注) (株)シーエーエーは、2003年末に中日本自動車総合卸売センター株式会社(NASA)を子会社化したため、2004年1月より、集計に加えております。

出所 : (社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会、月刊ユーストカー

5. 次期の見通し(連結)

2004/3期にて財務体質の改善を終え、攻撃に転ずる

(単位:百万円)

| | 2003/3期 | 2004/3期 | 構成比 | 2005/3期計画 | 構成比 | 前期比増減 | 前期比 |
|------------|---------|---------|--------|-----------|--------|-------|--------|
| 売上高 | 7,081 | 10,282 | 100.0% | 10,901 | 100.0% | +619 | 106.0% |
| 売上原価 | 3,431 | 4,470 | 43.5% | 4,486 | 41.2% | +16 | 100.4% |
| 売上総利益 | 3,649 | 5,811 | 56.5% | 6,415 | 58.8% | +604 | 110.4% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,772 | 4,919 | 47.8% | 5,090 | 46.7% | +171 | 103.5% |
| 営業利益 | 877 | 891 | 8.7% | 1,325 | 12.1% | +433 | 148.6% |
| 経常利益 | 871 | 752 | 7.3% | 1,156 | 10.6% | +403 | 153.6% |
| 当期純利益 | △355 | 365 | 3.6% | 539 | 5.0% | +174 | 147.6% |
| 営業権償却前営業利益 | 1,305 | 2,606 | 25.3% | 3,039 | 27.9% | +433 | 116.6% |
| 営業権償却前経常利益 | 1,299 | 2,466 | 24.0% | 2,870 | 26.3% | +403 | 116.4% |

売上高 葛西会場+188百万円 CAT会場+91百万円 HAA神戸会場+375百万円 ネットワークオークション他△35百万円

売上原価 取扱台数増加による原価増を、リース料△68百万円、減価償却費△67百万円で吸収

販管費 主な増加要因 給与+37百万円、人材派遣費+32百万円、租税公課+24百万円、株式会社債事務費+28百万円

営業外費用 支払利息△93百万円、IPO関連費用△42百万円、持分法投資損失+183百万円

● ドイツ連邦共和国の合併会社が、2004/9月より現車オークション事業開始。

▲ 上記に伴い、同合併会社を持分法適用することにより、持分法投資損失183百万円を予定。
(連結調整勘定一括償却、繰越損失に対する税効果計上せず)

その他 設備投資額306百万円、営業権償却額1,714百万円、減価償却額735百万円

5. 次期の見通し(前提条件)

| | 2003/3期 | 2004/3期 | 2005/3期計画 | 前期比増減 | 前期比 |
|--------------------|----------|----------|-----------|----------|--------|
| 出品台数 | 389,401台 | 637,025台 | 656,740台 | +19,715台 | 103.1% |
| 成約台数 | 212,686台 | 377,284台 | 399,064台 | +21,780台 | 105.8% |
| 成約率 | 54.6% | 59.2% | 60.8% | +1.6pts | — |
| オークション開催数 | 170回 | 149回 | 145回 | △4回 | — |
| 出品1台当たり受取手数料 | 14,428円 | 14,377円 | 14,956円 | +579円 | 104.0% |
| 現車オークション登録会員数 | 11,419社 | 12,430社 | 13,030社 | +600社 | 104.8% |
| ネットワークオークション端末会員数 | 1,526社 | 1,084社 | 1,200社 | +116社 | 110.7% |
| インターネット情報サービス登録会員数 | 2,950社 | 4,039社 | 5,030社 | +991社 | 124.5% |

(注)上記数値にドイツ連邦共和国の合併会社は含まず。

● 会場別出品台数計画

| 出品台数/開催数 | 2004/3期実績 | 2005/3期計画 | 1開催当たり前期比 |
|----------|--------------|--------------|-----------|
| 葛西会場 | 243,083台/51回 | 240,140台/48回 | 105.0% |
| CAT会場 | 48,357台/49回 | 52,800台/48回 | 111.5% |
| HAA神戸会場 | 345,585台/49回 | 363,800台/49回 | 105.3% |

▲ オークション開催数減の影響 : 2004/3期は葛西会場で51回、2005/3期はカレンダーの関係で、前期比△3回
1開催当たりの伸び率は、全会場合計で105.9%

● 出品1台当たり受取手数料の向上をめざす。

● 台数計画は、業績トレンドに比べ保守的に計画。量(台数)とともに質(手数料)を重視。

- 落札車両代金の決済に係るファイナンスサービスを連結子会社(株)HAA神戸でも展開

当社単体収入実績(2004/3期 粗利ベース109百万円)

➡ 2004年3月よりテストスタート 付帯収入の増加を図る

- インターネット情報サービスの拡充

英語版の開設、携帯電話等からの接続対応

➡ オークションに係るサービスを充実させ、輸出業者等の顧客の取り込み及び利便性の向上を図る

1 既存の現車オークション会場の成長

2 現車オークション会場の新規展開

3 ネットワークオークション分野の強化

4 ドイツ連邦共和国での合併事業

1. 既存の現車オークション会場の成長(1)

(1) 従来のキャパシティ(収容能力)の認識

| | 最大出品台数 |
|---------|----------|
| HAA神戸会場 | 9,000台/回 |
| 葛西会場 | 6,700台/回 |
| CAT会場 | 2,350台/回 |

季節変動を鑑みると年間平均の計画数値として設定できるのは左記の1割レス程度(年間80万台)

2004年3月の最繁忙期に出品台数記録更新

| | 出品台数記録 |
|---------|--------|
| HAA神戸会場 | 9,223台 |
| 葛西会場 | 6,845台 |

キャパシティに、まだ余裕があることを確認
いずれにせよ拡張に向けた取組みは必要

1. 既存の現車オークション会場の成長(2)

(2) 将来計画とキャパシティの関係

1 開催当たり出品台数

| | 2004/3期実績 | 2005/3期計画 | 成長率 | 2007/3期(※) |
|---------|-----------|-----------|--------|------------|
| HAA神戸会場 | 7,052台/回 | 7,424台/回 | 105.3% | 8,231台/回 |
| 葛西会場 | 4,766台/回 | 5,002台/回 | 105.0% | 5,514台/回 |

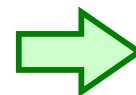
(※) 2005/3期計画の成長率が続いたと仮定した場合の1開催当たり出品台数



従来認識のキャパシティと同程度

1 開催当たり出品台数の対前期成長率(2004/3期実績)

| | 成長率 |
|------------|--------|
| HAA神戸会場(※) | 112.9% |
| 葛西会場(水曜) | 118.3% |



成長率の実績から見ても
保守的な台数計画

(※) 兵庫オートオークション(株)時の数値を補正

1. 既存の現車オークション会場の成長(3)

(3) 将来計画の定性面

成長率の実績に比べ保守的な台数設定の意図

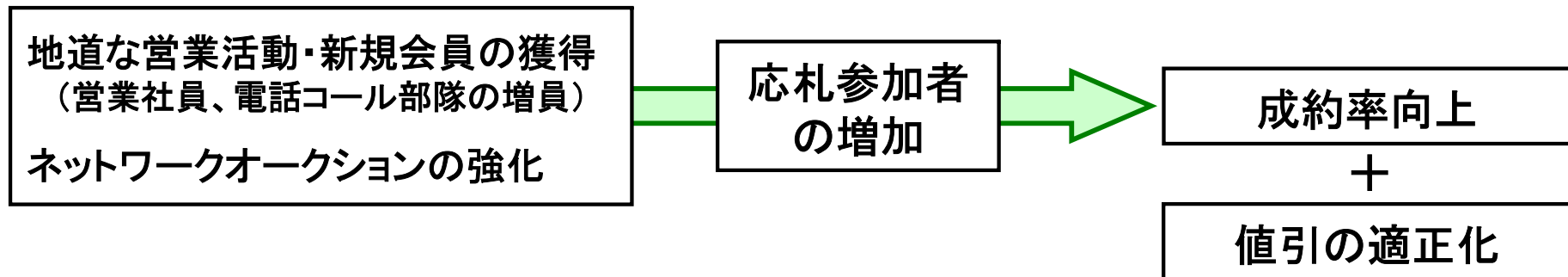
出品台数の成長を狙わないという意味ではない

- 出品台数は設定以上に伸びる可能性有り

||

- ▲ キャパシティの拡張も必要になる

➡ (積極的に拡張には取り組む一方で、) 出品1台当たり受取手数料の改善を最優先に安定的な台数の成長を進める



2. 現車オークション会場の新規展開

現状認識

- 競争激化 ⇒ 大手集中・中小淘汰の流れ加速
- オークション企業間で勝ち残りをかけたグループ化が進行
- ▲ 日本国内での新規会場開設 = 既存会場との競合不可避
投資に見合う収益確保に時間を要す

今後の業界の流れ

- 中古車オークション業界の事業再編の流れは今後も更に波及・加速
- ➡ 費用対効果やリスクを十分に考慮しながら、M&A等の手法も視野に入れて展開を検討していく

80万台を既存3会場で、20万台を新規会場で取扱い、
将来的には年間100万台を目指す

3. ネットワークオークション分野の強化

現状認識

- 現車オークション会場の落札台数のうち、2～3割は、ネットワーク経由の在宅落札が占めている
- 現車オークション会場の成長のためには、ネットワークオークションは不可欠
- ▲ 当社ネットワークオークション事業は、競合他社に比べ劣勢

➡ (株)オークネットとの業務提携

- 同社のネットワークを利用して、当社現車オークション会場のサポート強化

成約率向上 ⇒ 出品台数の成長
という好循環を産む

- 当社ネットワークオークション事業についても安定的収益確保

業務提携の流れ

- 2003/5 資本提携を含む包括的提携に合意
- 2003/9 同社のインターネット子会社との提携事業開始
(インターネットによる指値応札)

⇒ 提携事業の更なる本格化実現へ

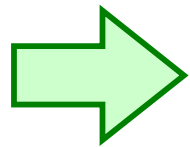
4. ドイツ連邦共和国での合併事業

2004年9月1日 オープン

- 今期30開催 平均出品台数374台(成約率53.7%)を想定
⇒ 持分法適用開始

2005/3期連結計画は、持分法投資損失183百万円見込み
(連結調整勘定一括償却予定)

- 2006/3期 単年度黒字化で連結業績への寄与を見込む



黒字化を確認し、早期にドイツ及び周辺国における
複数会場及びネットワークオークション展開を目指す

現状認識

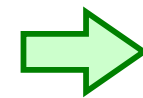
連結子会社を含めたグループ経営の重要性増大

海外事業の開始、ネットワークオークション事業における提携戦略の展開等、事業が多角化

⇒ CEO、COO体制に移行し、経営体制の強化・充実を図る

会長兼最高経営責任者(CEO) 長嶋 重雄 (現 社長)

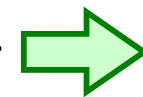
グループ全体を統括、海外事業を含めた
新規事業展開及び提携事業等を陣頭指揮



グループの舵取り

社長兼最高業務執行責任者(COO) 畑野 明 (現 副社長)

現車オークション事業を中心とした現業を統括



収益性確保・向上

株式会社ジェイ・エー・エー (証券コード:2394)

〒134-8577 東京都江戸川区臨海町3-2-1

TEL : 03-3878-1176 (代表)

FAX : 03-3878-1178

IR担当 : 経営企画部

URL : <http://www.jaa.co.jp/>

当社ホームページでは、決算短信等の開示資料、月次でのオークション取扱い台数実績等を掲載しております。

— 本資料取扱い上の注意点 —

本資料には、業績予想等の将来見通しが含まれております。過去実績以外の記述については、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づいており、実際の業績は、今後様々な要因により予想数値と異なる場合があります。