



株式会社 **エー・エー・エー**

2005年3月期 中間決算説明会資料

2004年11月22日開催



証券コード: 2394

# 目次

1. 中間決算ハイライト	専務取締役経営企画部長 早原 弘明	P. 2
2. 連結損益計算書の分析	〃	P. 4
3. オークション手数料の分析	〃	P. 6
4. 成約率の推移	〃	P. 8
5. 中古車オークションの状況	〃	P. 10
6. 業界動向	〃	P. 11
7. 通期の見通し	〃	P. 12
8. 今後の経営戦略と直近の取り組み	代表取締役会長兼CEO 長嶋 重雄	P. 14
9. 資本政策について	〃	P. 18
質疑応答		

# 1. 中間決算ハイライト(連結損益計算書)

前中間期比減収なるも、経常利益・中間純利益で増益を確保

(単位:百万円)

	2004/3期中間	2005/3期中間	前中間期比増減	前中間期比	計画	計画比
売上高	5,045	4,949	95	98.1%	5,411	91.5%
売上総利益	2,800	2,840	40	101.5%	3,192	89.0%
営業利益	374	346	27	92.6%	619	55.9%
経常利益	308	355	47	115.4%	470	75.6%
税引前中間純利益	298	295	2	99.0%	470	62.8%
中間純利益	109	149	39	136.0%	177	84.1%
営業権償却前経常利益	1,165	1,212	47	104.1%	1,327	91.3%

- 営業権償却前売上高経常利益率24.5% (2004/3期中間23.1%)
- 2004/3期において有利子負債を圧縮( 7,283百万円)したことにより、支払利息53百万円減少。
- ▲ 保有銀行株にかかる投資有価証券評価損59百万円計上。

営業キャッシュ・フロー 1,799百万円により、引き続き財務体質を改善

(単位:百万円)

	2004/3期中間	2005/3期中間	前中間期比増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,846	1,799	1,046
投資活動によるキャッシュ・フロー	986	166	819
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,215	1,629	1,585
現金及び現金同等物の期末残高	239	110	128
期末有利子負債残高( )	16,100	10,416	5,684

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**

税金等調整前中間純利益295百万円、減価償却費359百万円、営業権償却857百万円

前中間期より1,046百万円減少しているものの、曜日繰りの関係から前中間期における運転資金が一時的に大幅減少となっていたことによる。

● 2004/3期までで、オークション会場設備等の投資が一巡したことから、設備投資は限定的となる。

● **有利子負債残高**            2003/3末 19,180百万円、2003/9末 16,100百万円  
                                  2004/3末 11,896百万円、2004/9末 10,416百万円

### 売上の大部分を占めるオークション手数料収入が伸び悩み

#### 売上高(種類別)の分析

(単位:百万円)

	2004/3期中間	2005/3期中間	前中間期比 増減	前中間期比	計画	計画比
オークション手数料収入	4,447	4,434	12	99.7%	4,884	90.8%
ネットワークオークション 端末関連収入	334	271	62	81.2%	276	98.1%
その他オークション関連収入	263	242	20	92.2%	250	97.1%
合計	5,045	4,949	95	98.1%	5,411	91.5%

#### ▲ オークション手数料収入

= 出品台数 × { 1台あたり出品料 + (1台あたり出品成約料 + 1台あたり落札料) × 成約率 }

= 302,191台 × { 5,406円 + (7,523円 + 8,130円) × 59.2% }

103.9%      94.0%      100.5%      103.9%      2.9pts      前中間期比

成約率の低迷がオークション手数料収入伸び悩みの主要因

- ネットワークオークション端末関連収入の減少は、端末の第4世代への移行に伴うものであり、期初より折り込み済み。

#### ● 会場別売上高の前中間期比増減

葛西 118百万円、CAT 14百万円、HAA神戸 +107百万円、ネットワークオークション 71百万円

### 売上原価・販売費及び一般管理費の分析

(単位:百万円)

	2004/3期中間	2005/3期中間	前中間期比 増減	前中間期比	計画	計画比
売上原価	2,244	2,108	136	93.9%	2,218	95.0%
(うち、リース料・減価償却費)	(563)	(463)	( 99)	(82.3%)	(469)	(98.8%)
販売費及び一般管理費	2,425	2,494	68	102.8%	2,573	96.9%
販売費	299	321	21	107.3%	347	92.5%
人件費	826	858	32	104.0%	887	96.8%
一般管理費	1,300	1,314	14	101.1%	1,338	98.2%

- 売上原価の売上高比率は、2004/3期中間 44.5%      2005/3期中間 42.6%に低減。
- 販売費  
前中間期比107.3%と増加幅が大きいものの、期中より経費節減を進め、計画比では92.5%に抑える。
- 人件費  
従業員数 2004/9末 235名(2003/9末比 + 2名)なるも、臨時雇用者 + 9名
- 一般管理費  
経費節減を進めるものの、株式上場に伴う株式会社債事務費の増加25百万円、外形標準課税の開始に伴う租税公課の増加11百万円があり、全体として前中間期比微増。

### 3. オークション手数料の分析

	2004/3期中間	2005/3期中間	前中間期比 増減	前中間期比
オークション開催数	73回	72回	1回	-
出品台数	290,930台	302,191台	+ 11,261台	103.9%
成約台数	180,803台	178,927台	1,876台	99.0%
成約率	62.1%	59.2%	2.9pts	-
オークション手数料収入	4,447百万円	4,434百万円	12百万円	99.7%
出品1台当たりオークション手数料	15,288円	14,675円	613円	96.0%
1台当たり出品料	5,770円	5,406円	364円	93.7%
1台当たり出品成約料	7,487円	7,523円	+ 36円	100.5%
1台当たり落札料	7,827円	8,130円	+ 303円	103.9%

● カレンダーの関係でオークション開催数1回減少

1開催平均出品台数は前期比105.3%

▲ 成約率 2.9ptsの出品1台当たりオークション手数料への影響 454円

▲ 成約率 2.9ptsのオークション手数料収入への影響 137百万円



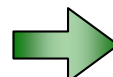
#### 1台当たり手数料の推移

(単位:円)

	2003/3期	2004/3期 上期	2004/3期 下期	2005/3期 上期
1台当たり出品料	6,393	5,770	5,203	5,406
1台当たり出品成約料	7,859	7,487	6,928	7,523
1台当たり落札料	8,462	7,827	7,882	8,130
出品1台当たりオークション手数料	15,965	15,288	13,613	14,675
成約率	58.6%	62.1%	56.8%	59.2%
(調整)出品1台当たりオークション手数料 ( )	16,843	14,959	14,091	14,799

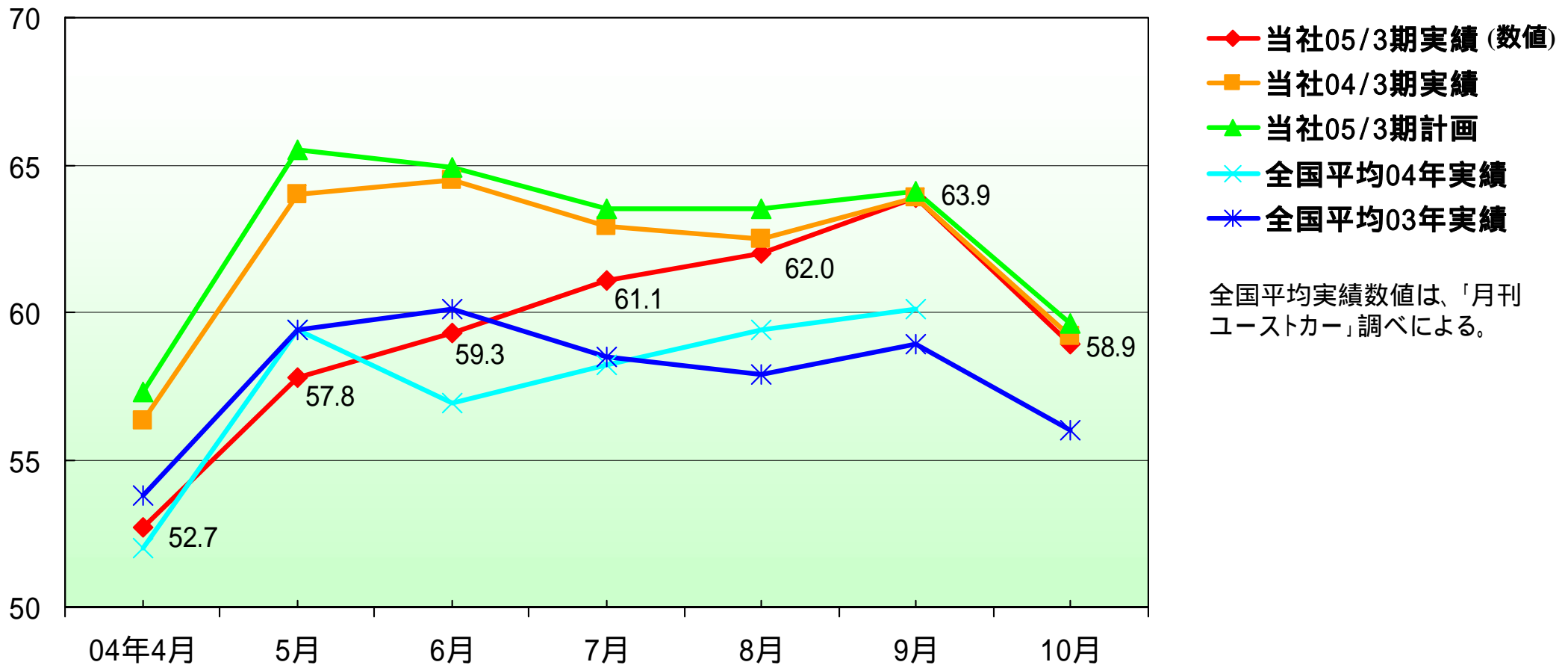
( ) 比較のために、便宜的に成約率60%の場合の出品1台当たりオークション手数料を算出

- 期初より、1台当たり手数料の改善に重点的に取り組み、各手数料は2004/3期下期実績より大幅に改善。
- 2005/3期中間期計画における(調整)出品1台当たりオークション手数料は14,821円に設定しており、ほぼ計画を達成。

 成約率の低迷という要因を除けば、オークションの収益体質自体は改善ができています。

## 4. 成約率の推移

% 成約率の月別推移



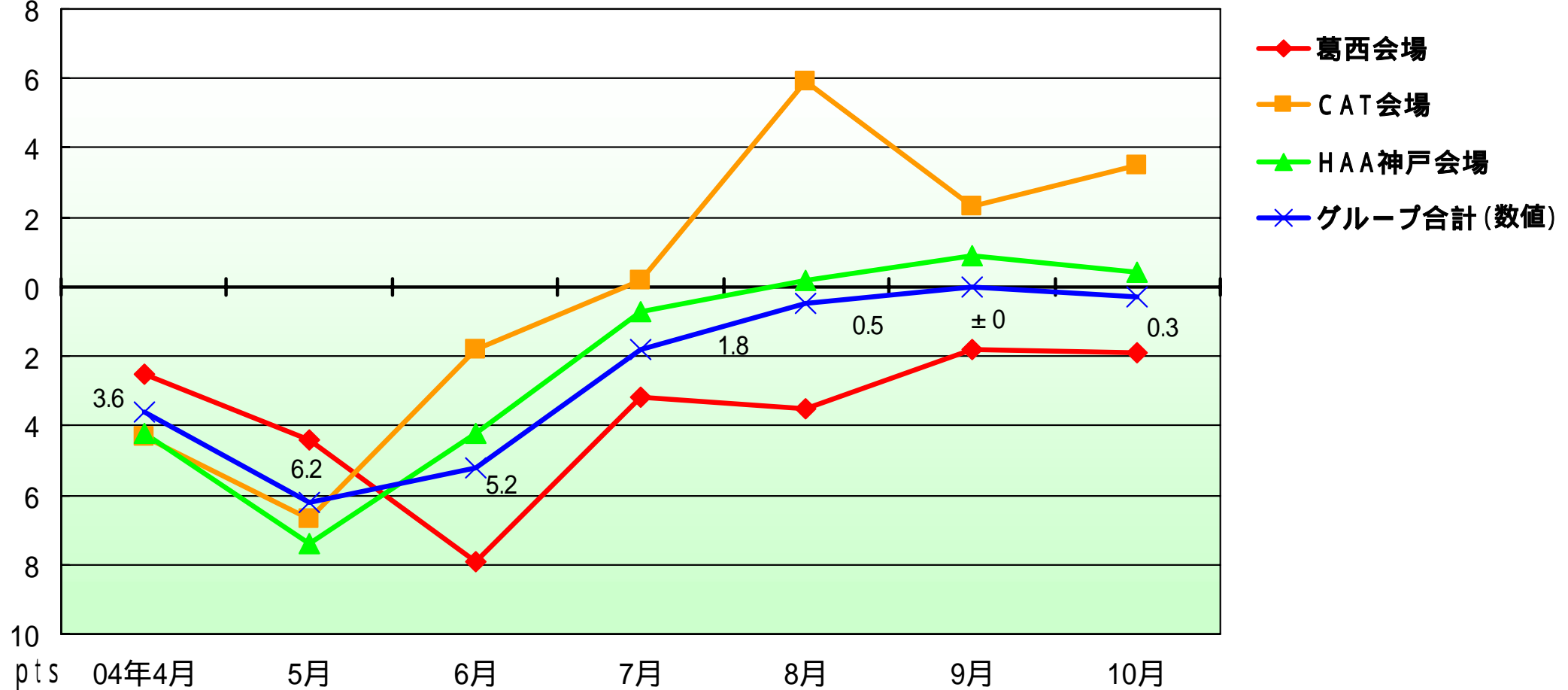
▲ 第1四半期は56.4%と前期比 4.8ptsと低迷したが、第2四半期は62.3%と前期比 0.8ptsまで改善

● 全国オークション会場の成約率も第1四半期は低迷、第2四半期は回復と、同様の動き。

競合U社も同傾向：第1四半期53.6% ( 4.1pts)、第2四半期58.2% ( 0.5pts)

## 4. 成約率の推移

+pts  
前年実績との増減の推移(会場別)



▲ 第1四半期は、3会場共に前年実績を大きく下回り低迷。

● CAT会場及びHAA神戸会場は第2四半期に回復し、前年実績を上回る。

▲ 葛西会場の回復が遅れていたが、9月より回復傾向となる。

## 5. 中古車オークションの状況(サマリー)

### 取扱台数

(単位:台)

会場	項目	2004/3期中間	2005/3期中間	前中間期比
葛西会場	出品台数	109,066	107,590	98.6%
	成約台数	68,917	64,133	93.1%
	成約率	63.2%	59.6%	3.6pts
CAT会場	出品台数	21,992	22,592	102.7%
	成約台数	11,504	11,502	100.0%
	成約率	52.3%	50.9%	1.4pts
HAA神戸会場	出品台数	159,872	172,009	107.6%
	成約台数	100,382	103,292	102.9%
	成約率	62.8%	60.1%	2.7pts
合 計	出品台数	290,930	302,191	103.9%
	成約台数	180,803	178,927	99.0%
	成約率	62.1%	59.2%	2.9pts

### 登録会員数

(単位:社)

	2004/3期中間	2005/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
現車オークション登録会員数	12,027	12,801	774	106.4%
ネットワークオークション端末会員数	1,068	1,089	21	102.0%
インターネット情報サービス登録会員数	3,385	4,415	1,030	130.4%

## 6. 業界動向

### マーケットデータ

(単位:台)

	2004/4月 - 2004/9月	前年同期比
新車登録台数	2,703,887	98.5%
中古車登録台数	3,669,655	94.0%
全国オークション会場 総出品台数	3,332,765	109.2%
総成約台数	1,865,391	107.5%

### 企業別 出品台数上位6社

(単位:台)

	会社名	2004/4月 - 2004/9月	シェア
1	(株)ユー・エス・エス	999,223	29.8%
2	当社	302,191	9.0%
3	トヨタ自動車(株)	228,304	6.8%
4	(株)シーエーエー	195,227	5.8%
5	荒井商事(株)	170,636	5.1%
6	(株)オークネット	132,714	4.0%
	その他	1,304,470	39.5%
	合計	3,332,765	100.0%

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

## 7. 通期の見通し(連結)

(単位:百万円)

	2004/3期 実績	2005/3期 見込	前期比 増減	前期比	2005/3期 中間実績	2005/3期 下期見込	2004/3期 下期実績	下期対比
売上高	10,282	10,346	64	100.6%	4,949	5,397	5,237	103.1%
売上総利益	5,811	5,967	156	102.7%	2,840	3,126	3,011	103.8%
営業利益	891	942	50	105.7%	346	595	517	115.1%
経常利益	752	816	63	108.5%	355	460	444	103.6%
税引前当期純利益	743	756	13	101.8%	295	460	444	103.6%
当期純利益	365	318	47	87.0%	149	168	255	66.0%
持分法投資損失を除いた 経常利益	752	968	216	128.7%	355	613	444	137.9%
営業権償却前経常利益	2,466	2,530	63	102.6%	1,212	1,317	1,301	101.2%

- 成約率の回復を受けて、出品台数は04/3期下期比95.7%なるも、オークション手数料収入が04/3期下期比+128百万円を見込み、通期売上高は前期比100.6%となる見通し。
- ▲ 下期の売上原価は、04/3期下期比+44百万円を見込むが、減価償却費の前中間期比減少額が上期は62百万円だったのに対し、下期は18百万円にとどまるため。
- ▲ 営業外費用として、ドイツ合併会社の持分法投資損失152百万円を見込む。  
繰越損失に対する税効果を計上しないため、当期純利益に大きく影響。  
ドイツを除いた前期よりの継続事業においては、通期でも増収増益を確保できる見込み。
- 営業権償却前売上高経常利益率 05/3期24.5%(持分法投資損失を除いた場合25.9%)で前期比+0.5pts。
- ▲ 単体の通期では、当期純利益526百万円の見込み 配当性向30%という方針より期末1株配当1,700円の予定。

## 7. 通期の見通し(前提条件)

	2005/3期上期 実績	2005/3期下期 見込	2005/3期通期 見込	2004/3期下期 実績	下期対比
出品台数	302,191台	331,330台	633,521台	346,095台	14,765台 (95.7%)
成約台数	178,927台	194,133台	373,060台	196,481台	2,348台 (98.8%)
成約率	59.2%	58.6%	58.9%	56.8%	+ 1.8pts
オークション開催数	72回	73回	145回	76回	3回
出品1台当たり受取手数料	14,675円	14,607円	14,640円	13,612円	+ 995円 (107.3%)

会場別出品台数計画

(注) 上記数値にドイツの合弁会社は含まず。

出品台数/開催数	2005/3期下期見込	2004/3期下期実績	1開催当たり前期比
葛西会場	114,830台/24回	134,017台/26回	92.8%
CAT会場	27,300台/24回	26,365台/25回	107.9%
HAA神戸会場	189,200台/25回	185,713台/25回	101.9%

- 上期低迷した成約率は回復が確認できており、期初策定数値を据え置き。  
更に、オークネットとの提携が下期より本格化することにより、その効果による上ぶれを期待する。
- 出品1台当たり受取手数料については、上期においてほぼ期初策定どおり改善できたため、下期においても期初策定と同様に見積もる。
- ▲ 成約率の回復が遅れた葛西会場は、成約率向上を最優先に進めており、下期の出品台数の回復には時間を要するとの判断より、下期の出品台数の設定は期初策定数値より5%引き下げ。
- ▲ 下期は、カレンダーの関係でオークション開催数が 3回と大幅減。下期の1開催当たりの出品台数は前期比99.7%。

### 今後の経営戦略

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

## オークネットとの業務提携について

### ● オークネット端末から当社への直接応札

オークネット会員(7,151社 / 04年9月末実績)からの応札参加により成約率向上を目指す。

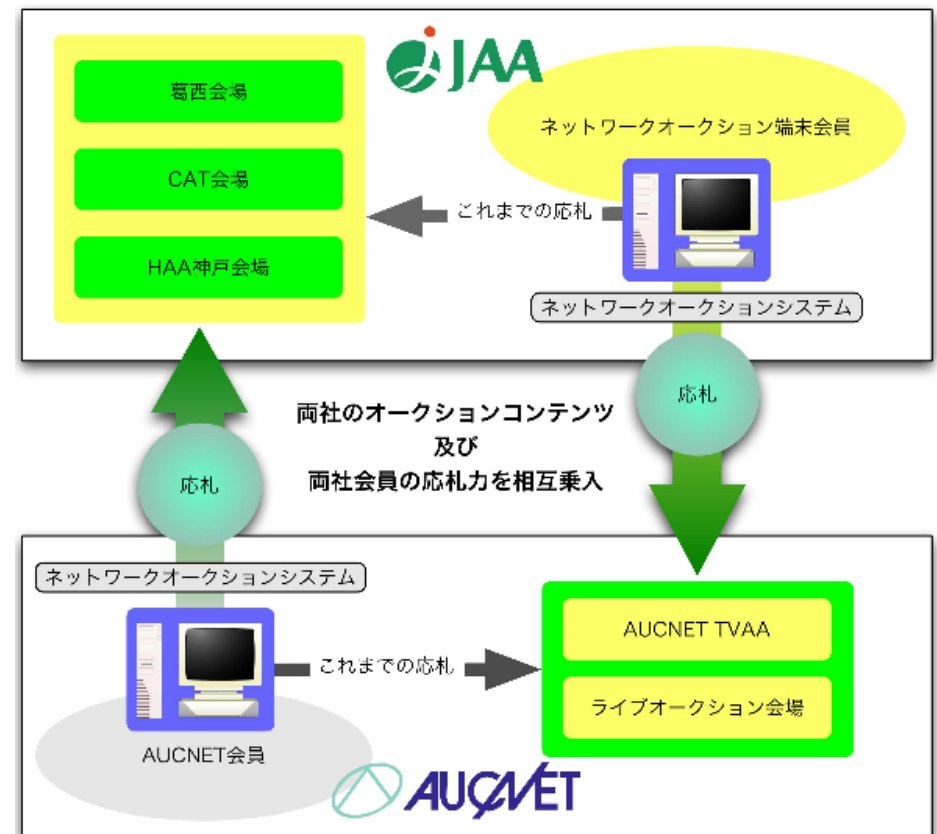
- 2004/7 ~ CAT会場
- 2004/8 ~ HAA神戸会場
- 2004/10 ~ 葛西会場

さらに、成約率向上により、出品台数増加も期待。

### ● JAANET端末からの直接応札

- 2004/11 ~  
オークネットTVオートオークション
- 2004/12 ~  
CAA中部、CAA東京、CAA岐阜、ベイオーク

JAANET端末会員は新たに5会場、週16,400台(2003年実績、ユーストカー調べ)に対し応札参加が可能となり、利便性が飛躍的に向上。



### ドイツ合併会社の事業開始

2004年9月1日オープン  
中古車オークション事業開始  
(ポス&コンピュータ方式)

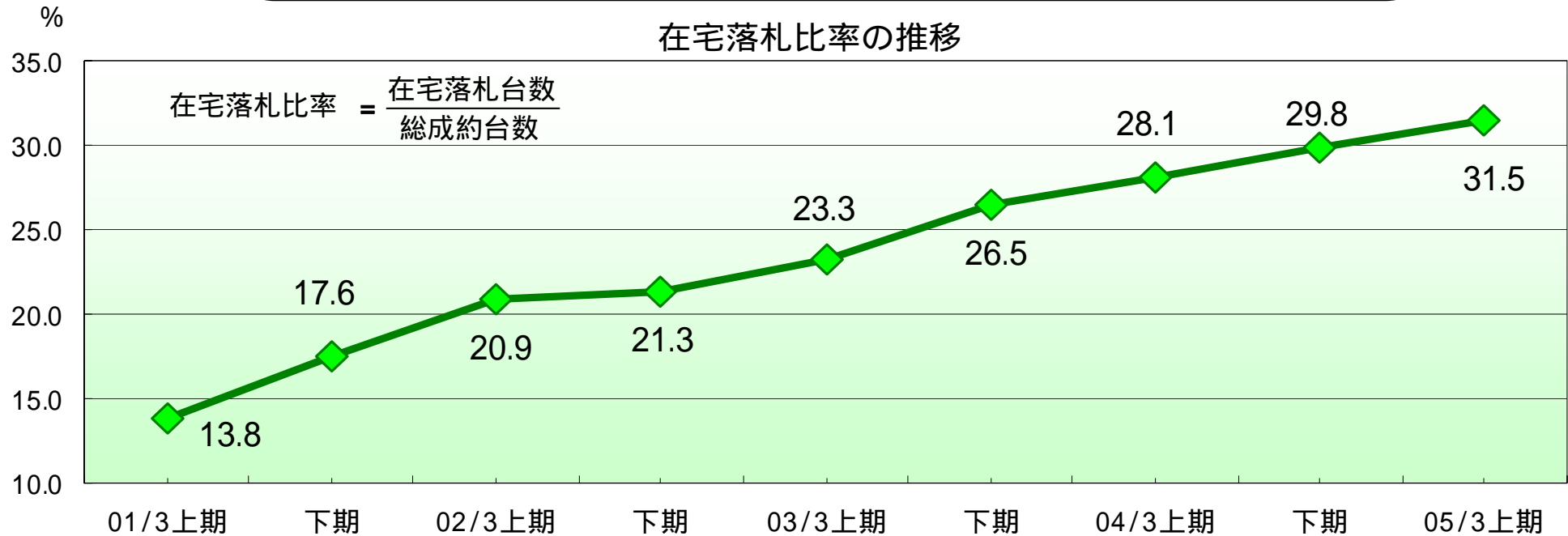
- 第1回オークション結果  
出品184台、成約45台、成約率24.5%
- 毎週水曜日定例開催  
現状 出品100台～200台程度で推移

2005/3期中間期より持分法適用開始



早期の黒字化を目指し、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へ。

### ネットワーク経由の在宅落札の重要性が増す



- ネットワークオークション分野の強化が現車オークション事業成長のカギ
- 直近の取り組み
  - オークネットとの業務提携
  - インターネット情報サービス「JAAWEB」の英語対応(2004/5～)、携帯電話対応(2004/8～)
- 更に、利用者がより「買い易い」環境整備を進める
  - 検査データの表記変更・記号化(2004/10～)
  - 車両評価点制度改訂(2004/11～)
  - 陸送手配の代行サービスをテストスタート(2004/10～)

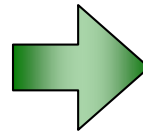
## 9. 資本政策について

- 2004/7に、インセンティブプランとして当社及び子会社の取締役並びに従業員にストックオプションを付与。

新株予約権	932個 (932株)
行使価格	241,000円
行使条件	株価が、行使価格の1.5倍を超えることを要する。

- 2004/9に、連結子会社の(株)H A A神戸の株主割当増資を実行。

資本金	315百万円
発行済株式数	6,300株
新株予約権	2,700株
潜在株式比率	30.0%



< 対比 >

480百万円	+ 165百万円(注)
61,300株	+ 55,000株
2,700株	-
4.2%	25.8pts

(注) 別途、資本準備金 165百万円増加。

## 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。