



株式会社 *エー・エー・エー*

2005年3月期 決算説明会資料

2005年5月20日開催

証券コード: 2394

目次

1. 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. 5
3. オークション手数料の分析	〃	P. 7
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. 12
7. 次期の見通し	〃	P. 13
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. 15
質疑応答		

1. 決算ハイライト(連結損益計算書)

前期比わずかに減収減益

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2004/3期 実績	2005/3期 実績	前期比増減	前期比	2005/3期 計画	計画比
売上高	10,282	10,157	124	98.8%	10,346	98.2%
売上総利益	5,811	5,861	+ 50	100.9%	5,967	98.2%
営業利益	891	853	38	95.7%	942	90.6%
経常利益	752	726	26	96.5%	816	89.0%
税金等調整前当期純利益	743	728	14	98.0%	756	96.3%
当期純利益	365	324	41	88.7%	318	101.9%
持分法投資損失を除いた経常利益	752	881	+ 128	117.1%	968	91.0%
営業権償却前経常利益	2,466	2,440	26	98.9%	2,530	96.4%

- 営業権償却前売上高経常利益率24.0%(2004/3期24.0%)を維持。持分法投資損失を除いた場合25.6%。
- 2005/3期において有利子負債を圧縮(2,517百万円)したことにより、支払利息 106百万円。
- 特別利益: 投資有価証券売却益45百万円計上。 ▲ 特別損失: 投資有価証券評価損44百万円計上。

1. 決算ハイライト(連結損益計算書)

連結損益計算書の分析

(単位:百万円)

	当社単体		HAA神戸		ECAN (持分法適用)	連結 消去	連結	
	2005/3期 実績	前期比増減	2005/3期 実績	前期比増減	2005/3期 実績		2005/3期 実績	前期比増減
売上高	4,834	561	5,348	+ 456	-	26	10,157	124
営業利益	685	380	167	+ 341	-	-	853	38
経常利益	754	268	126	+ 397	155	-	726	26
当期純利益	445	127	34	+ 241	155	-	324	41
営業権償却前 経常利益	754	268	1,840	+ 397	155	-	2,440	26

- ▲ 売上高 : 葛西会場3,602百万円(前期比 490百万円)、つくば会場510百万円(同 15百万円)、HAA神戸会場5,348百万円(同 + 456百万円)。ネットワークオークション696百万円(同 74百万円)
- ▲ 当社単体は葛西会場の出品・成約台数の減少により減収減益。
- 子会社HAA神戸は順調な業績の伸びを示し(売上高前期比109.3%)、営業権償却(1,714百万円)を費用計上してなお黒字化を実現。
- ▲ ドイツ合弁会社(ECAN)の持分法適用を下期より開始したことにより、経常利益、当期純利益とも 155百万円。
(繰越損失に対する税効果を計上していないため)

1. 決算ハイライト(連結キャッシュ・フロー計算書)

営業キャッシュ・フロー 2,755百万円により、引き続き財務体質を改善

(単位:百万円)

	2004/3期	2005/3期	前期比増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,882	2,755	2,127
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,413	159	+ 1,254
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,956	2,654	+ 2,301
現金及び現金同等物の期末残高	107	48	58
期末有利子負債残高()	11,896	9,379	2,517

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728百万円、減価償却費733百万円、営業権償却1,714百万円

< 前期比 2,127百万円の主な要因 >

前期は特殊要因(前々期の赤字による法人税還付、営業譲受による消費税還付等)があったため前期比 1,183百万円。オークション開催日と車両代金決済日及び連結会計年度末日の曜日繰りにより、オークション勘定のネットが増加し、前期比 655百万円。

● 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。

● 期末有利子負債残高は2,517百万円減少し9,379百万円となり、財務体質を改善。

(2003/3期末比 9,800百万円)

2. 連結損益計算書の分析

オークション手数料収入が伸び悩み、売上高は微減

売上高(種類別)の分析

(単位:百万円)

	2004/3期	2005/3期	前期比増減	前期比	計画	計画比
オークション手数料収入	9,158	9,112	46	99.5%	9,272	98.3%
ネットワークオークション 端末関連収入	602	493	108	81.9%	569	86.6%
その他オークション関連収入	521	551	+ 30	105.8%	505	109.2%
合 計	10,282	10,157	124	98.8%	10,346	98.2%

▲ オークション手数料収入

$$\begin{aligned}
 &= \text{出品台数} \times \{ 1 \text{台あたり出品料} + (1 \text{台あたり出品成約料} + 1 \text{台あたり落札料}) \times \text{成約率} \} \\
 &= \underline{640,870 \text{台}} \times \{ \underline{5,324 \text{円}} + (\underline{7,231 \text{円}} + \underline{8,181 \text{円}}) \times \underline{57.7\%} \} \\
 &\quad \begin{array}{cccccc}
 100.6\% & 97.5\% & 100.5\% & 104.2\% & 1.5\text{pts} & \text{前期比}
 \end{array}
 \end{aligned}$$

出品台数の伸び悩みと成約率の低迷が問題

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

2. 連結損益計算書の分析

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	2005/3期	前期比増減	前期比	計画	計画比
売上原価	4,470	4,295	175	96.1%	4,379	98.1%
(うち、リース料・減価償却費)	1,066	903	163	84.7%	915	98.6%
販売費及び一般管理費	4,919	5,008	+ 89	101.8%	5,025	99.7%
販売費	653	662	+ 8	101.3%	661	100.1%
人件費	1,683	1,748	+ 65	103.9%	1,750	99.9%
一般管理費	2,582	2,597	+ 15	100.6%	2,613	99.4%

- **売上原価**
リース料・減価償却費の減少により、売上原価の売上高比率は、2004/3期 43.5% 2005/3期 42.3%。
- **販売費**
前期比101.3%と増加したものの、期中より経費節減を進め、ほぼ計画通り。
- **人件費**
期末従業員数は当社単体で1名、子会社HAA神戸で7名増加。
- **一般管理費**
外形標準課税の導入・施行等により、租税公課が26百万円増加。

3. オークション手数料の分析

	2004/3期	2005/3期	前期比増減	前期比
オークション開催数 (回)	149	146	3	98.0%
出品台数 (台)	637,025	640,870	+ 3,845	100.6%
成約台数 (台)	377,284	369,798	7,486	98.0%
成約率	59.2%	57.7%	1.5pts	-
オークション手数料収入 (百万円)	9,158	9,112	46	99.5%
出品1台当たりオークション手数料 (円)	14,377	14,218	159	98.9%
1台当たり出品料 (円)	5,462	5,324	138	97.5%
1台当たり出品成約料 (円)	7,196	7,231	+ 35	100.5%
1台当たり落札料 (円)	7,855	8,181	+ 326	104.2%

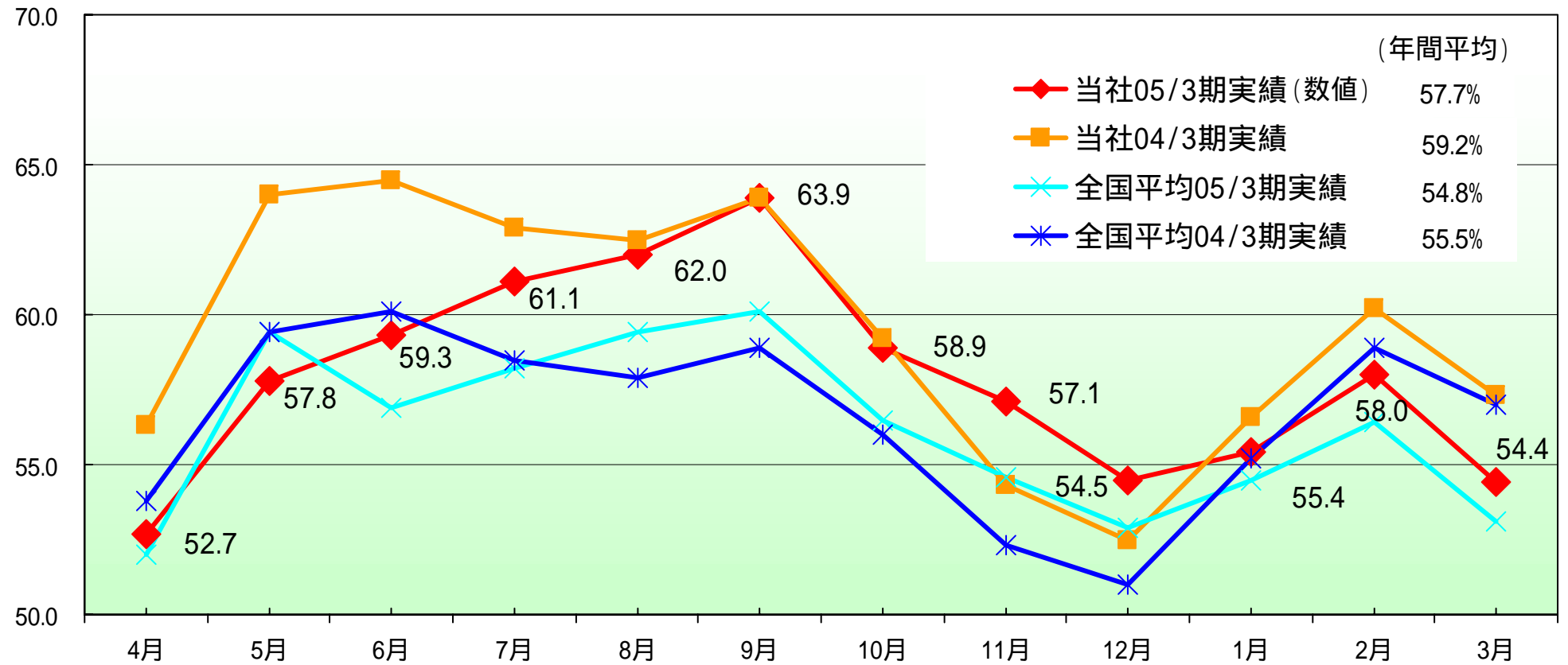
- カレンダーの関係でオークション開催数が3回減少したものの、出品台数は3,845台増加。開催平均の出品台数では前期比102.7%。
- 当期は1台当たり手数料の維持・改善に重点的に取り組み、出品料については前期比減少なるも、出品成約料、落札料については増加。

- ▲ 成約率 1.5ptsの出品1台当たりオークション手数料への影響 231円
- ▲ 成約率 1.5ptsのオークション手数料収入への影響 148百万円



4. 成約率の推移

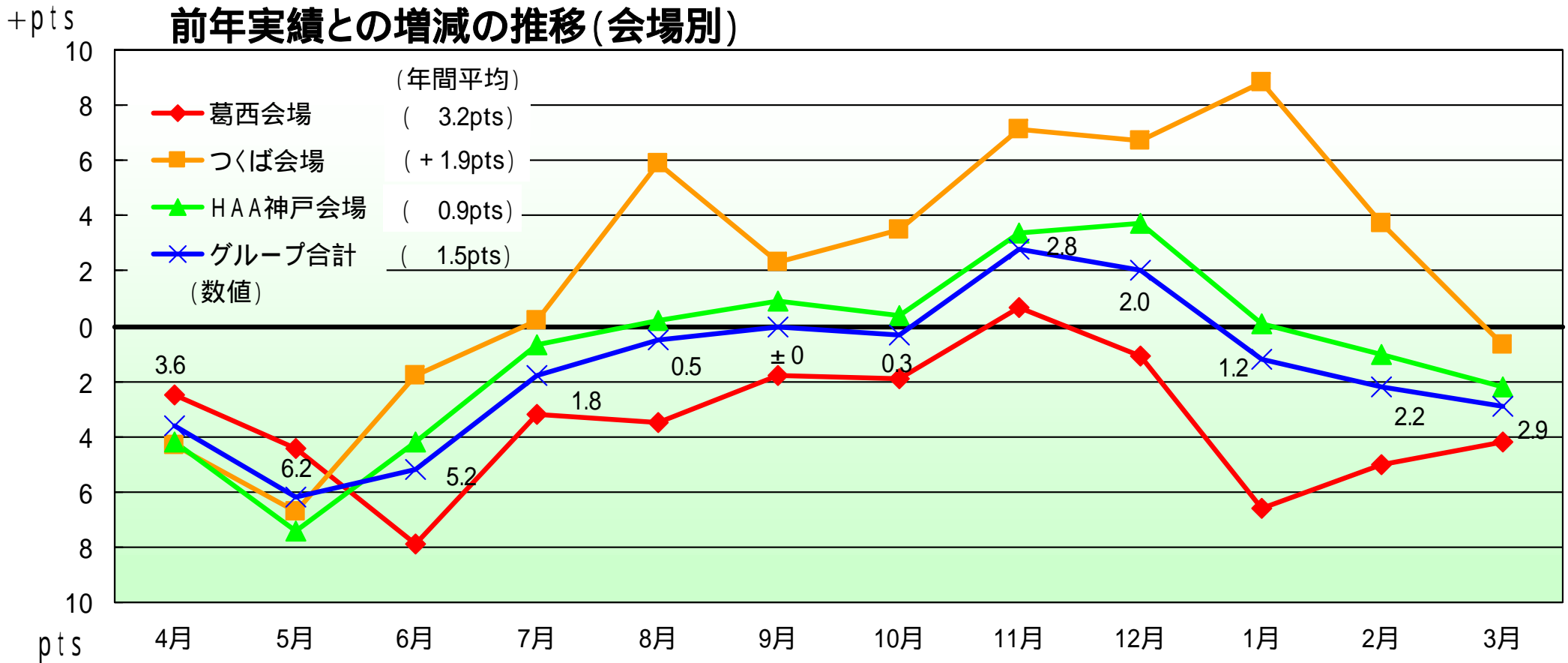
成約率の推移



全国平均実績数値は、「月刊ユーストカー」調べによる。

- ▲ 第1四半期の低迷から、第2・第3四半期は回復。
第4四半期は再度低迷したが、全国平均を若干上回る。

4. 成約率の推移



● つくば会場は、第2四半期より前期実績を上回り好調に推移。

▲ 葛西会場は、一年間を通して低迷。

▲ HAA神戸会場は、第2四半期より回復したものの、第4四半期は出品台数の大幅増加もあり前期比マイナス。

(参考) 競合U社 : 第1Q 4.1pts 第2Q 0.5pts 第3Q +0.8pts 第4Q 3.5pts 通期 1.9pts

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	2005/3期	前期比
葛西会場	出品台数	243,083	217,734	89.6%
	成約台数	148,527	126,167	84.9%
	成約率	61.1%	57.9%	3.2pts
つくば会場	出品台数	48,357	48,190	99.7%
	成約台数	23,934	24,782	103.5%
	成約率	49.5%	51.4%	+ 1.9pts
HAA神戸会場	出品台数	345,585	374,946	108.5%
	成約台数	204,823	218,849	106.8%
	成約率	59.3%	58.4%	0.9pts
合 計	出品台数	637,025	640,870	100.6%
	成約台数	377,284	369,798	98.0%
	成約率	59.2%	57.7%	1.5pts

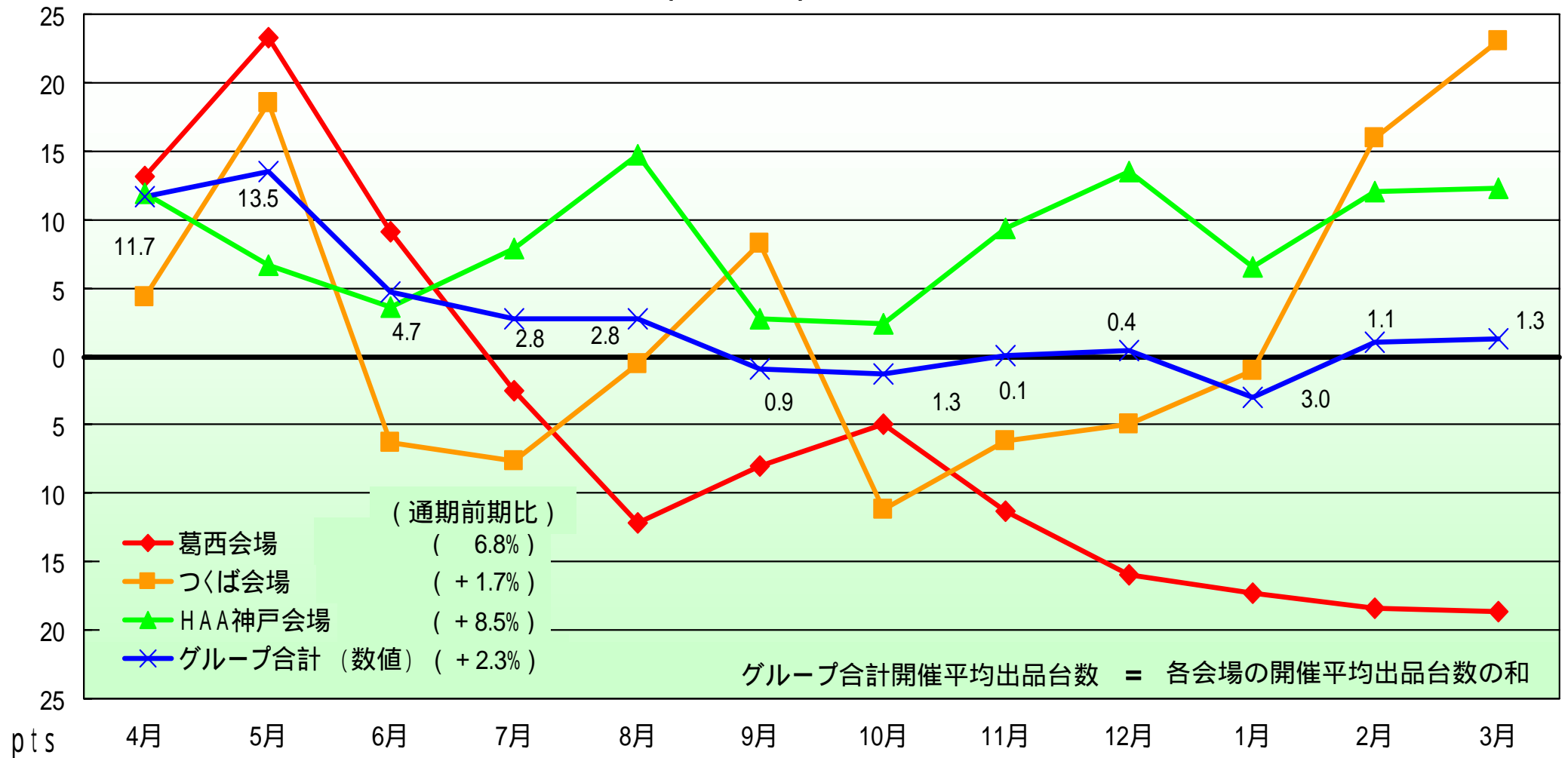
登録会員数

(単位:社)

	2004/3期	2005/3期	前期比増減	前期比
現車オークション登録会員数	12,430	13,126	696	105.6%
ネットワークオークション端末会員数	1,084	1,055	29	97.3%
インターネット情報サービス登録会員数	4,039	4,664	625	115.5%

5. 中古車オークションの状況(サマリー)

+pts 開催平均出品台数の前期比の推移(会場別)



- HAA神戸会場は一年間を通じて順調に前年実績を上回る。
- つくば会場も、第4四半期は好調。
- ▲ 葛西会場は第2四半期より前年実績を下回る。

6. 業界動向

マーケットデータ

(単位:台)

	2004/4月 - 2005/3月	前年同期比
新車登録台数	5,820,722	98.9%
中古車登録台数	7,854,101	95.0%
全国オークション会場 総出品台数	6,983,727	107.8%
総成約台数	3,827,666	106.4%

企業別 出品台数上位6社

(単位:台)

	会社名	2004/4月 - 2005/3月	シェア
1	(株)ユー・エス・エス	2,148,295	30.8%
2	当社	640,870	9.2%
3	トヨタ自動車(株)	418,360	6.0%
4	(株)シーエーエー	407,330	5.8%
5	荒井商事(株)	323,398	4.6%
6	(株)オークネット	288,255	4.1%
	その他	2,757,219	39.5%
	合計	6,983,727	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. 次期の見通し(連結)

(単位:百万円)

	2005/3期実績	2006/3期見込	前期比増減	前期比
売上高	10,157	10,747	+ 590	105.8%
売上総利益	5,861	6,281	+ 419	107.2%
営業利益	853	1,045	+ 191	122.5%
経常利益	726	788	+ 61	108.5%
税金等調整前当期純利益	728	821	+ 93	112.8%
当期純利益	324	318	5	98.2%
持分法投資損失を除いた経常利益	881	1,085	+ 203	123.1%
営業権償却前経常利益	2,440	2,502	+ 61	102.5%

- HAA神戸会場及びつくば会場の出品台数・成約台数の増加により、売上高がそれぞれ+394百万円、+112百万円。葛西会場については、出品台数は横這いなるも、成約率の1.2%上昇により、売上高が+57百万円。
- ▲ 売上原価は、05/3期比+170百万円を見込む。出品台数の増加により、業務委託費+114百万円、警備料+19百万円。
- ▲ 販管費は、05/3期比+228百万円を見込む。人件費+110百万円、一般管理費+101百万円。
- 有利子負債の圧縮により支払利息 22百万円。
- ▲ 営業外費用として、ドイツ合弁会社の持分法投資損失297百万円を見込む。
- ▲ 営業権償却前売上高経常利益率 06/3期23.3%(持分法投資損失を除いた場合26.0%)で05/3期比 0.7pts(同+0.4pts)。
- 役員退職慰労金制度の廃止により、特別利益84百万円計上。 ▲ 減損会計導入により、特別損失51百万円計上。

7. 次期の見通し(前提条件)

	2005/3期 実績	2006/3期 見込	前期比増減	前期比
出品台数(台)	640,870	667,380	+ 26,510	104.1%
成約台数(台)	369,798	389,472	+ 19,674	105.3%
成約率	57.7%	58.4%	+ 0.7pts	-
オークション開催数(回)	146	147	+ 1	100.7%
出品1台当たり受取手数料(円)	14,218	14,457	+ 239	101.7%

(注) 上記数値にドイツ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	2005/3期実績	2006/3期見込	開催平均の前期比
葛西会場	217,734台 / 49回	217,560台 / 49回	99.9%
つくば会場	48,190台 / 48回	57,820台 / 49回	117.5%
HAA神戸会場	374,946台 / 49回	392,000台 / 49回	104.5%

- 葛西会場の出品台数は、安全を見て05/3期並みの設定。
- ネットワーク経由の落札増加を期待し、成約率は + 0.7ptsに設定。
- 平均手数料は、成約率の増加による影響(+ 108円)を除いた場合、ほぼ05/3期並みの設定。

8. 今後の経営戦略と直近の取り組み

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

8. 今後の経営戦略と直近の取り組み

1. 既存の現車オークション会場の成長

(1) HAA神戸会場の6レーン化

出品台数記録

開催日	出品台数
2004/03/27	9,223台
2005/01/29	9,343台
2005/02/26	9,857台
2005/03/26	10,057台
2005/04/23	10,064台
2005/05/14	10,571台

HAA神戸会場の出品台数は好調に増加しており、さらに記録を更新中。

▲ 現状

4レーン方式のセリシステムでは600台/時ペースが限界で、出品10,000台の場合、午前1時40分終了の計算。

● 2006年1月(予定)～

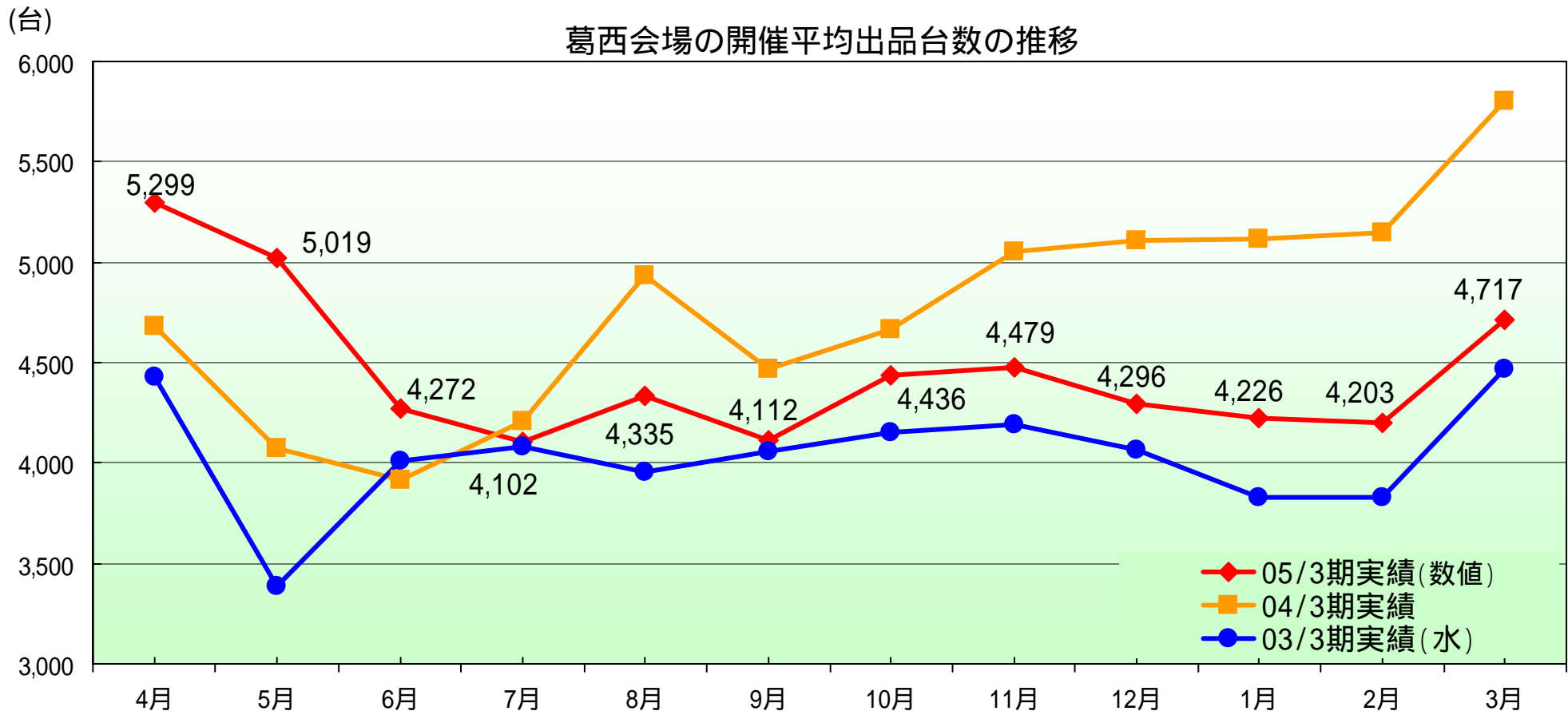
6レーン方式に改良し、900台/時ペースに能力増強(投資500百万円)。出品10,000台の場合、午後8時過ぎに終了可能(約5時間半の短縮)。

会員の利便性を向上させ、成約率向上の阻害要因を取り除く。
成約率向上により出品台数増加をはかる。

8. 今後の経営戦略と直近の取り組み

1. 既存の現車オークション会場の成長

(2) 葛西会場の立て直し



2005/3期は、2004/3期を大幅に下回ったものの、2003/8～2004/5の期間の出品台数が極めて好調だったためであり、2005/7頃より前年実績を上回るものと見通す。

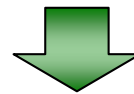
8. 今後の経営戦略と直近の取り組み

2. 現車オークション会場の新規展開

現在、当社グループは関東圏及び関西圏でのみ展開している



今後、空白地域を中心に新規展開を検討していく

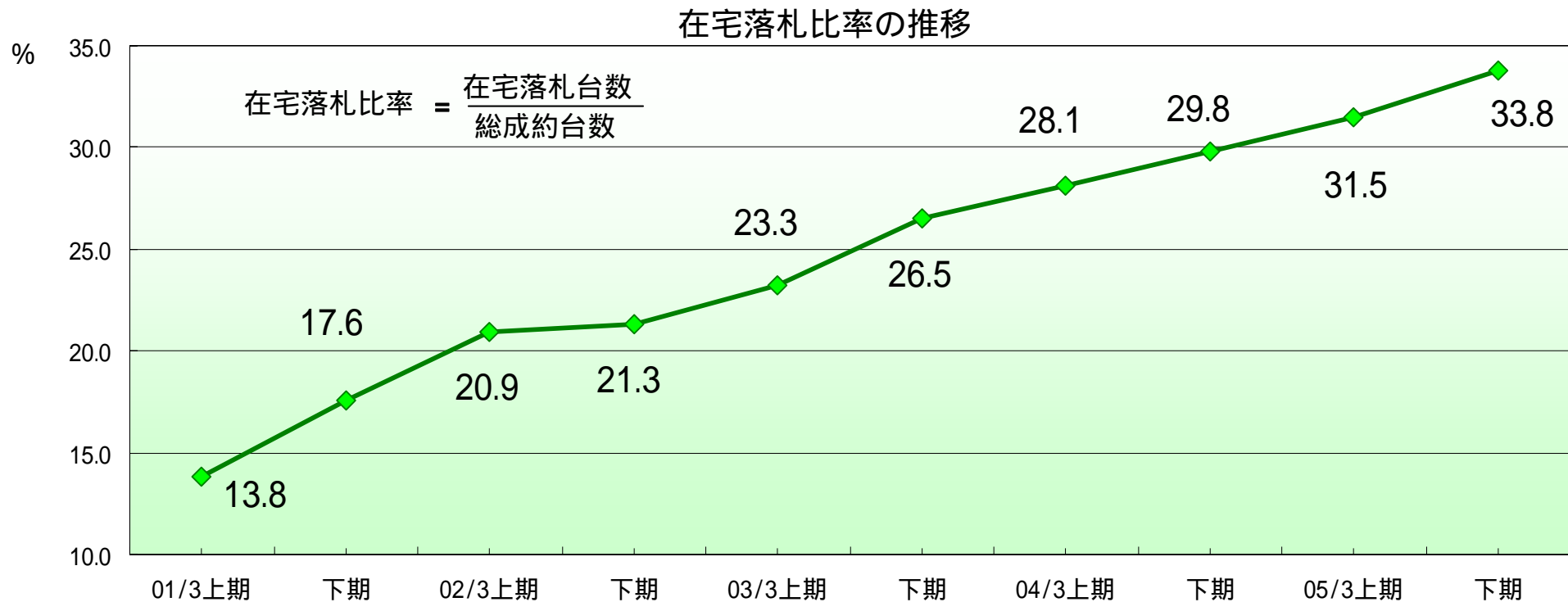


中古車オークション業界の事業再編の流れの中、費用対効果やリスクを十分に考慮しながら、M & A及び新設の両面から検討

8. 今後の経営戦略と直近の取り組み

3. ネットワークオークション分野の強化

(1) 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会場の成約率向上につながる。

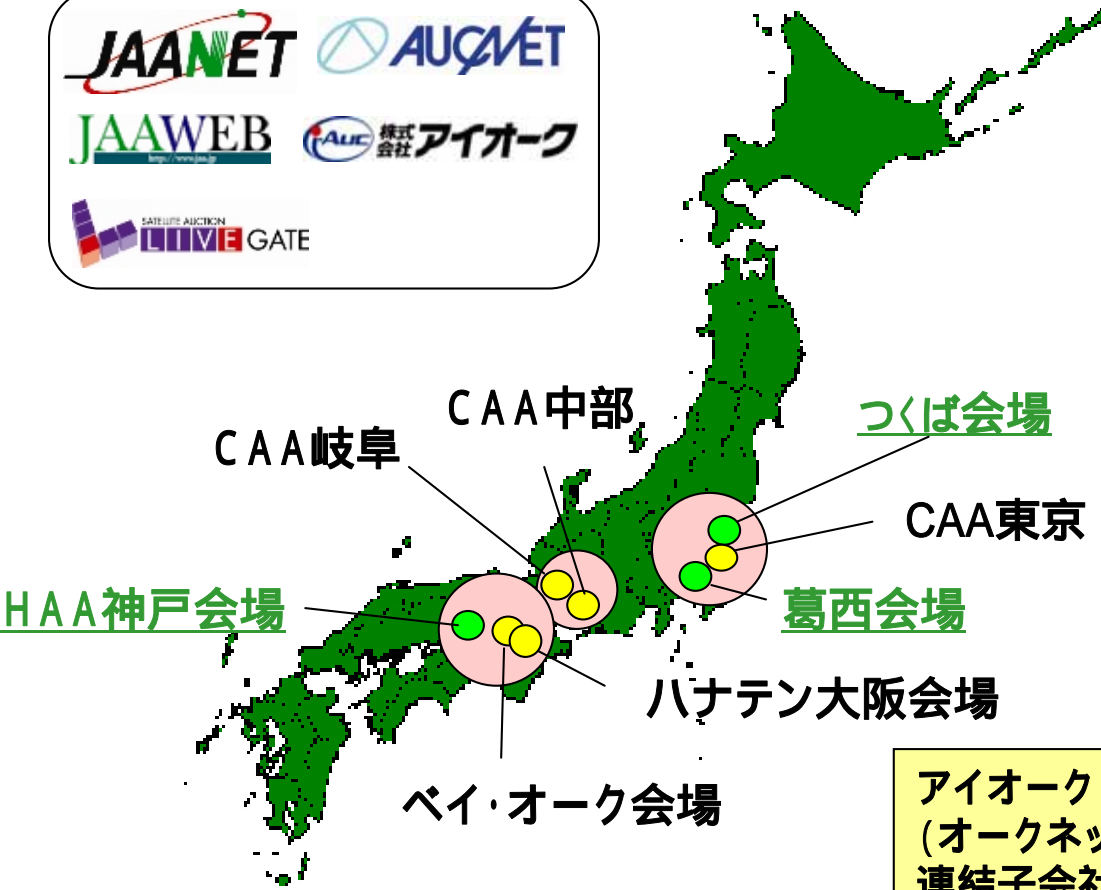
成約率向上が更なる出品台数及び収入の増加を促進する。

現車オークション事業成長を支える重要なポイント。

8. 今後の経営戦略と直近の取り組み

3. ネットワークオークション分野の強化

(2) ネットワークオークション分野における業務提携



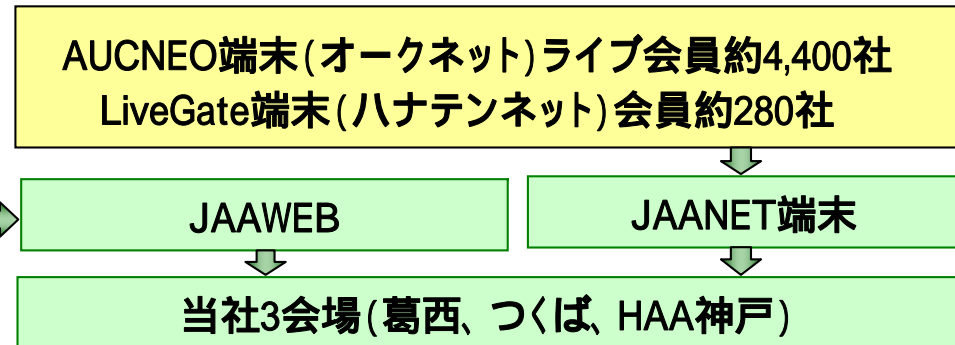
アイオーク
(オークネット
連結子会社)
会員約7,000社

各会場の出品台数は「月刊ユースター」調べによる。

JAANET端末から応札可能な会場と出品台数実績

当 社	葛西会場	217,734台
	つくば会場	48,190台
	HAA神戸会場	374,946台
提携先	オークネットTVオークション	288,255台
	CAA中部会場	212,112台
	CAA東京会場	116,068台
	CAA岐阜会場	47,507台
	ベイ・オーク会場	135,061台
	ハナテン大阪会場	121,922台
出品台数実績計 (2005/3期)		1,439,873台

当社3会場へ応札可能なネットワーク



8. 今後の経営戦略と直近の取り組み

4. ドイツ連邦共和国での合併事業

Euro Car Auction Network の実績と計画

	2004/9～12	2005/1～3	2006/3期計画	2007/3期計画
開催回数	16回	6回	31回	47回
平均出品台数	136台	151台	358台	555台
平均成約台数	16台	61台	154台	296台
成約率	11.8%	40.4%	43.2%	53.5%

- ▲ 2004年9月オープン以来、毎週1回開催したが成約率低迷。
- 2005年より隔週1回開催に変更する等により、成約率は飛躍的に改善している。
- 2006/3期は未だ赤字基調であり、当社における持分法投資損失297百万円を見込むが、2007/3期には、単年度黒字化を目指す。

東証二部上場について

2005/5/12より東京証券取引所市場第二部及びジャスダック証券取引所の両取引所で売買可能となりました。



- 2004/3/3 ジャスダック市場に上場
- 2005/5/12 東京証券取引所市場第二部に上場

株式会社ジェイ・イー・イー (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。