



株式会社 *エー・エー・エー*

2006年3月期 中間決算説明会資料

2005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. 7
5.	出品台数の推移	〃	P. 9
6.	海外事業の状況	〃	P. 11
7.	中古車オークションの状況	〃	P. 12
8.	業界の動向	〃	P. 13
9.	通期の見通し	〃	P. 14
10.	今後の経営戦略	〃	P. 16
11.	対処すべき課題と直近の取組み	代表取締役社長兼COO 磯部 日出男	P. 17
12.	資本政策その他について	専務取締役経営企画部長 早原 弘明	P. 20
	質疑応答		

1. 中間決算ハイライト①(連結損益計算書)

ドイツの持分法投資損失あり、ほぼ計画通りなるも前中間期比で増収減益 (単位:百万円)

	2005/3期中間	2006/3期中間	前中間期比増減	前中間期比	計画	計画比
売上高	4,949	5,026	+77	101.6%	5,132	97.9%
売上総利益	2,840	2,840	±0	100.0%	2,962	95.9%
営業利益	346	309	△37	89.2%	343	89.9%
経常利益	355	203	△152	57.2%	188	107.8%
税金等調整前中間純利益	295	217	△78	73.5%	221	97.9%
中間純利益	149	44	△104	30.0%	44	100.2%
持分法投資損失を除いた 経常利益	355	347	△8	97.7%	360	96.4%
営業権償却前経常利益	1,212	1,060	△152	87.5%	1,045	101.4%

- 連結子会社(株)HAA神戸の営業譲受による営業権を2007年12月まで5年均等償却(通期 1,714百万円、半期 857百万円) 営業権償却前売上高経常利益率21.1%(2005/3期中間24.5%)
- ドイツ関連会社に係る持分法投資損失143百万円計上(計画比27百万円改善、前期はゼロ)し、経常利益は前期比57.2%の203百万円。
- 特別利益 : 役員退職慰労金制度廃止による引当金戻入益84百万円、投資有価証券売却益25百万円。
- 特別損失 : 減損会計の適用に伴い、保養所施設等に係る減損損失58百万円。貸倒引当金繰入額30百万円。

1. 中間決算ハイライト②(連結CF計算書)

引き続き堅調な営業CFを獲得する一方、将来へむけた設備投資を実行

(単位:百万円)

	2005/3期中間	2006/3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	1,799	1,309	△489
投資活動によるキャッシュ・フロー	△166	△1,106	△940
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,629	△158	+1,471
現金及び現金同等物の中間期末残高	110	93	△17

● 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217百万円、減価償却費342百万円、営業権償却857百万円

前中間期比 △489百万円の要因

…① 税金等調整前中間純利益△78百万円

② 曜日繰りの関係からくるオークション勘定(運転資金)の一時的な減少により△392百万円

● 長期・短期借入金の推移

(単位:百万円)

2003/3末	2004/3末	2004/9末(中間)	2005/3末	2005/9末(中間)
18,807	11,680	10,270	9,279	9,374

当中間期では、営業キャッシュフロー1,309百万円で長期・短期借入金を返済する一方、

HAA神戸会場の立体駐車場建設資金として長期借入金1,500百万円調達。

2. 連結損益計算書の分析①

売上の大部分を占めるオークション手数料収入は前期並

売上高(種類別)の分析

(単位:百万円)

	2005/3期中間	2006/3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	4,434	4,487	+52	101.2%	4,599	97.6%
ネットワークオークション 端末関連収入	271	277	+6	102.3%	275	100.7%
その他オークション関連収入	242	261	+18	107.5%	256	101.7%
合計	4,949	5,026	+77	101.6%	5,132	97.9%

● オークション手数料収入

$$\begin{aligned}
 &= \text{出品台数} \times \{ 1 \text{台あたり出品料} + (1 \text{台あたり出品成約料} + 1 \text{台あたり落札料}) \times \text{成約率} \} \\
 &= \underline{348,812 \text{台}} \times \{ \underline{4,933 \text{円}} + (\underline{6,869 \text{円}} + \underline{8,122 \text{円}}) \times \underline{52.9\%} \} \\
 &\quad \underline{115.4\%} \quad \underline{91.3\%} \quad \underline{91.3\%} \quad \underline{99.9\%} \quad \underline{\Delta 6.3 \text{pts}} \quad \text{※前中間期比}
 \end{aligned}$$

⇒ 出品台数は増加するも、成約率が低迷したためオークション手数料収入は伸びず

● 会場別売上高の前中間期比増減

葛西 $\Delta 272$ 百万円、つくば $+52$ 百万円、HAA神戸 $+298$ 百万円、ネットワークオークション $\Delta 1$ 百万円

2. 連結損益計算書の分析②

売上原価・販売費及び一般管理費の分析

(単位:百万円)

	2005/3期中間	2006/3期中間	前中間期比 増減	前中間期比	計画	計画比
売上原価	2,108	2,185	+77	103.7%	2,169	100.7%
(うち、リース料・減価償却費)	(463)	(386)	(△77)	(83.3%)	(398)	(97.0%)
販売費及び一般管理費	2,494	2,531	+37	101.5%	2,618	96.7%
販売費	321	329	+7	102.5%	331	99.3%
人件費	858	894	+35	104.5%	928	96.4%
一般管理費	1,314	1,308	△6	99.5%	1,358	96.2%

- 売上高売上原価比率は、2005/3期中間 42.6% ⇒ 2006/3期中間 43.5%に微増。
 (増加要因) 出品台数の増加により、業務委託費+76百万円、クレーム処理費+9百万円。
 HAA神戸会場の立駐建設中の臨時費用として、賃借料+23百万円、警備料+18百万円。
 ネットワーク応札関連費用(情報通信費)が+15百万円。
 (減少要因) リース料△63百万円、減価償却費△14百万円。
 ⇒ 成約率の低下を出品台数の増加で収益的に補っているため、利益率低下。
- 販売費及び一般管理費
 人件費 HAA神戸における給与、雑給、人材派遣費+27百万円。

3. オークション手数料の分析

	2005/3期 中間	2006/3期 中間	前中間期比 増減	前期比	計画	計画比
オークション開催数	72回	73回	+1回	-	73回	-
出品台数	302,191台	348,812台	+46,621台	115.4%	313,110台	111.4%
成約台数	178,927台	184,556台	+5,629台	103.1%	187,099台	98.6%
成約率	59.2%	52.9%	△6.3pts	-	59.8%	-
オークション手数料収入(百万円)	4,434	4,487	+52	101.2%	4,599	97.6%
出品1台当たりオークション手数料	14,675円	12,865円	△1,810円	87.7%	14,690円	87.6%
1台当たり出品料	5,406円	4,933円	△473円	91.3%	5,427円	90.9%
1台当たり出品成約料	7,523円	6,869円	△654円	91.3%	7,284円	94.3%
1台当たり落札料	8,130円	8,122円	△8円	99.9%	8,216円	98.9%

① 出品台数は前期比115.4%と増加しているものの、値引対象となる大口会員の占める割合が増し、出品店側から受け取る1台当たり出品料及び1台当たり出品成約料が低下。

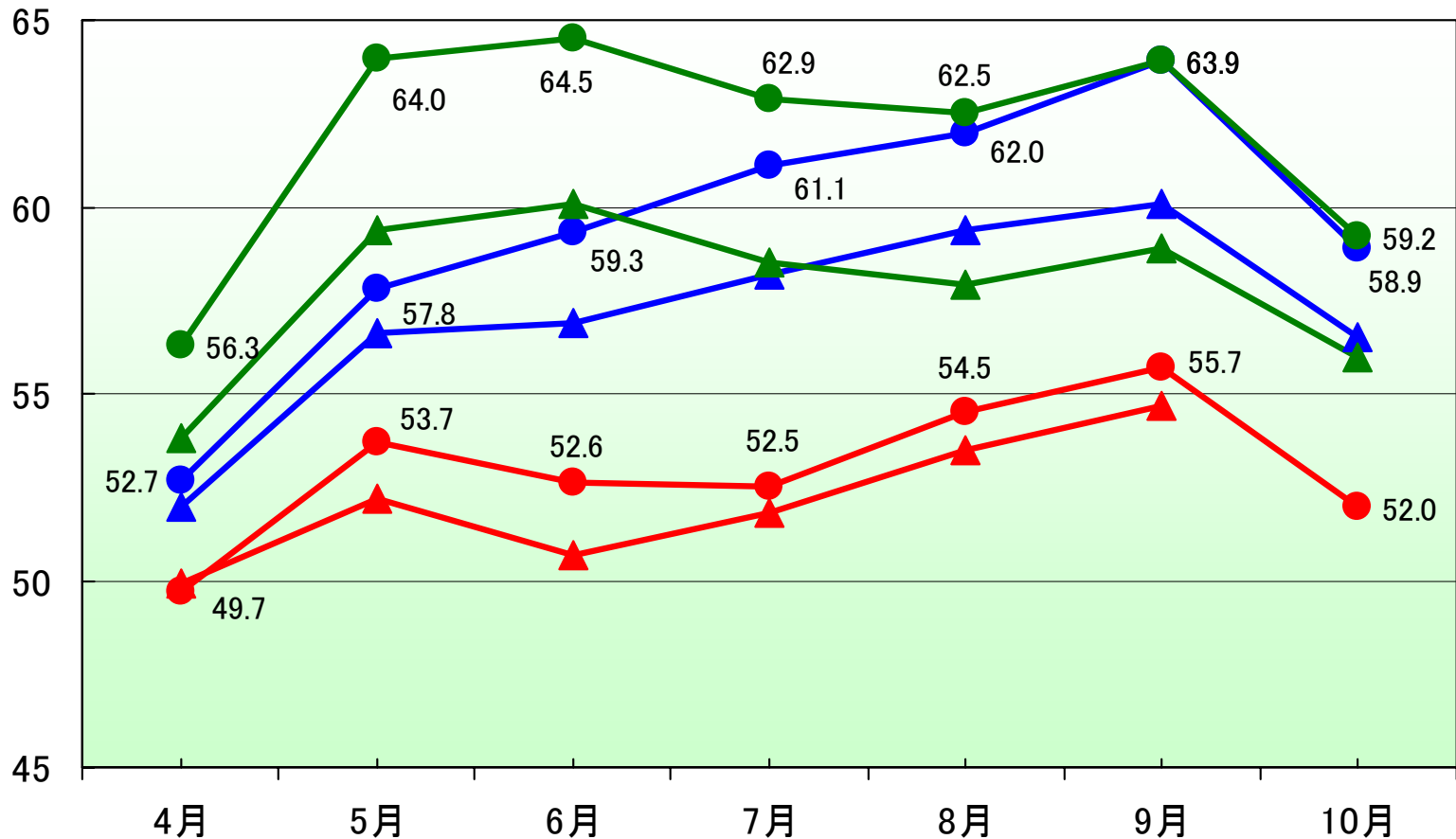
② 成約率の低迷により、出品1台当たりオークション手数料が低下。

(成約率△6.3ptsによる影響：出品1台当たりオークション手数料△943円、オークション手数料収入△329百万円)

⇒ その結果、出品1台当たりオークション手数料△1,810円となり、出品台数は前期比115.4%となるも、オークション手数料収入は前期比101.2%にとどまる。

4. 成約率の推移①

% 成約率の月別推移



- 当社06/3期実績
- 当社05/3期実績
- 当社04/3期実績
- ▲ 全国平均05年実績
- ▲ 全国平均04年実績
- ▲ 全国平均03年実績

全国平均実績数値は、「月刊ユーストカー」調べによる。

- 全国的に成約率の低迷が続く中、前期は第1Qの低迷から第2Qには回復したが、今期においては上期を通じて低迷。

(参考) 競合大手USSの成約率 1Q 49.7%(前期比△3.9pts、前々期△8.0pts)、2Q 53.4%(△4.8pts、△5.3pts)

4. 成約率の推移②

会場別、四半期別成約率

(%,pts)

	1Q			2Q			上期		
	06/3期	前期比	前々期比	06/3期	前期比	前々期比	06/3期	前期比	前々期比
葛西	52.3	△4.8	△9.0	55.6	△6.9	△9.5	53.9	△5.7	△9.3
つくば	51.2	+4.4	△0.2	53.1	△2.8	△0.2	52.2	+1.3	△0.1
HAA神戸	51.6	△5.7	△11.0	53.6	△9.4	△9.4	52.5	△5.6	△10.3
グループ合計	51.8	△4.6	△9.4	54.1	△8.2	△9.0	52.9	△7.2	△9.2
全国平均	48.8	△4.2	△5.9	53.3	△6.5	△5.1	51.0	△5.0	△5.9

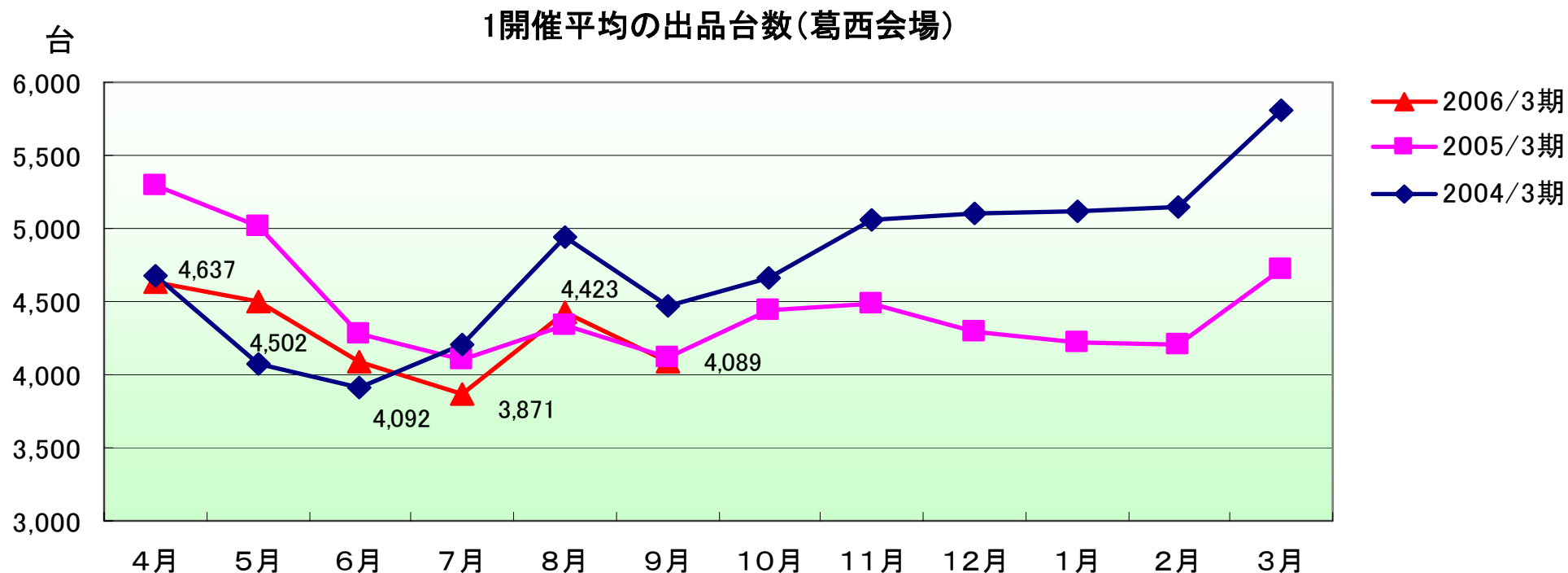
- 従来、成約率が比較的高かった大規模会場ほど成約率の低下傾向が顕著。
競合大規模会場も同傾向。

(参考)

(%,pts)

	1Q			2Q			上期		
	06/3期	前期比	前々期比	06/3期	前期比	前々期比	06/3期	前期比	前々期比
USS東京+R	55.6	△3.3	△8.0	59.1	△3.5	△7.2	57.3	△3.5	△7.6
USS名古屋+R	51.3	△3.4	△9.8	55.6	△5.6	△7.0	53.4	△4.4	△8.4

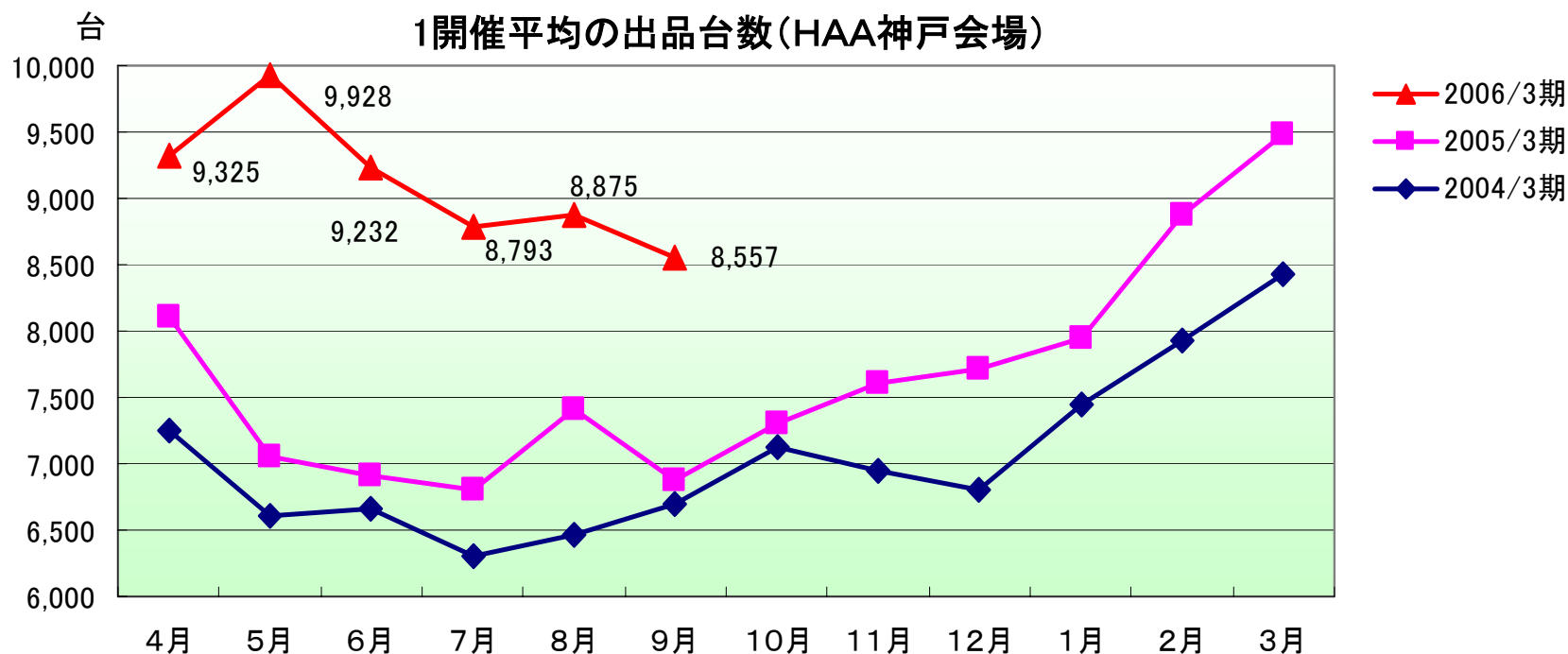
5. 出品台数の推移①(葛西会場)



- 葛西会場においては、昨年7月から続く出品台数の前年割れの状況を、未だ脱しきれていない。

⇒ 下期の重点課題

5. 出品台数の推移②(HAA神戸会場)



- 全国3大会場(3大都市の各トップ会場)は、出品台数の大幅増加を達成しているが、なかでも、HAA神戸会場は出品台数の伸び率がトップであり、取扱台数全国第2位に浮上。

会 場	1Q		2Q		上期	
	06/3期(台)	前期比(%)	06/3期(台)	前期比(%)	06/3期(台)	前期比(%)
HAA神戸	113,337	128.4	104,817	125.2	218,154	126.8
USS東京	162,077	122.2	138,608	101.9	300,685	111.9
USS東京(+R)	175,007	131.9	156,017	114.7	331,024	123.2
USS名古屋	98,974	89.6	94,464	108.0	193,438	97.8
USS名古屋(+R)	129,632	113.5	121,019	119.0	250,651	116.1

6. 海外事業の状況

ドイツ連邦共和国の持分法適用関連会社(ECAN)の状況

(1) オークションの状況

	2005/3期 (2004/9-2005/3)	2006/3期中間	計画	計画比
開催数	22回	13回	13回	±0回
出品台数 (開催平均)	3,078台 (140台)	2,548台 (196台)	3,349台 (258台)	76.1%
成約台数 (開催平均)	624台 (28台)	1,052台 (81台)	1,429台 (110台)	73.6%
成約率	20.3%	41.3%	42.7%	△1.4pts

(2) 連結損益計算書への影響

(単位:百万円)

		2005/3期下期	2006/3期中間	計画	計画比
持分法投資損失 (営業外費用)	投資消去差額	22	22	22	100.0%
	当期損失	132	121	148	81.6%
	合計	155	143	171	84.0%

※ 2005/3期中間期には、持分法投資損失の計上なし。

※ 投資消去差額は、2005/3期下期より3年間均等償却。

7. 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	2005/3期中間	2006/3期中間	前中間期比
葛西会場	出品台数	107,590	102,042	94.8%
	成約台数	64,133	55,001	85.8%
	成約率	59.6%	53.9%	△5.7pts
つくば会場	出品台数	22,592	28,616	126.7%
	成約台数	11,502	14,934	129.8%
	成約率	50.9%	52.2%	+1.3pts
HAA神戸会場	出品台数	172,009	218,154	126.8%
	成約台数	103,292	114,621	111.0%
	成約率	60.1%	52.5%	△7.6pts
合 計	出品台数	302,191	348,812	115.4%
	成約台数	178,927	184,556	103.1%
	成約率	59.2%	52.9%	△6.3pts

登録会員数

(単位:社)

	2005/3期中間	2006/3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	12,801	13,314	+513	104.0%
ネットワークオークション端末会員数	1,089	1,037	△52	95.3%
インターネット情報サービス登録会員数	4,415	4,588	+173	103.9%

8. 業界の動向

マーケットデータ

(単位:台)

	2005/4月-9月	前期比
新車登録台数	2,797,922	103.5%
中古車登録台数	3,901,519	106.3%
全国オークション会場 総出品台数	4,040,723	121.2%
総成約台数	2,059,658	110.4%

リユース車が60万台程度
(前期より倍増)含まれる
ものと予想。

企業別 出品台数上位5社

(単位:台)

会場別 出品台数上位5会場

(単位:台)

順位	会社名	2005/4月-9月	シェア
1	(株)ユー・エス・エス	1,301,294	32.2%
2	当社	348,802	8.6%
3	トヨタ自動車(株)	291,370	7.2%
4	(株)シーエーエー	234,777	5.8%
5	荒井商事(株)	189,069	4.7%
	その他	1,675,411	41.5%
	合計	4,040,723	100.0%

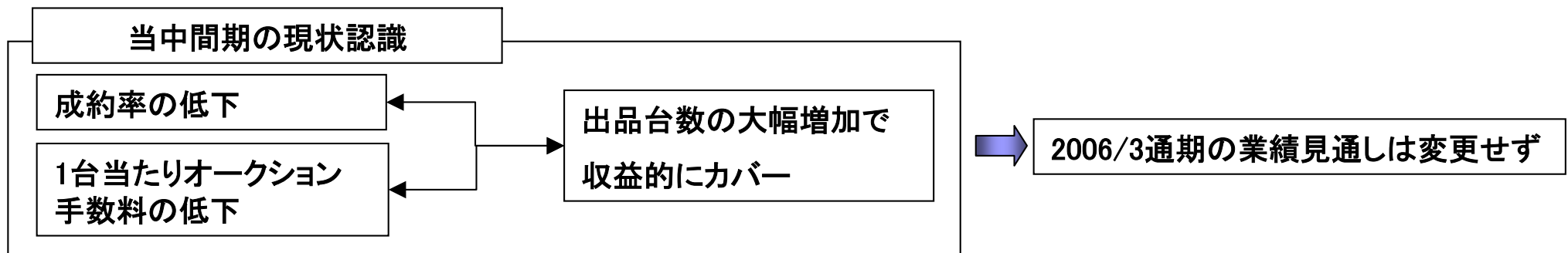
順位	前年	会場名	2005/4月-9月	前期比増減	前期比
1	(1)	USS東京	300,685	+31,997	111.9%
2	(3)	HAA神戸	218,144	+46,135	126.8%
3	(2)	USS名古屋	192,943	△4,913	97.5%
4	(4)	オークネット	152,904	+20,190	115.2%
5	(6)	CAA中部	122,031	+25,000	125.8%
		その他	3,054,016	+589,549	123.9%
		合計	4,040,723	+707,958	121.2%

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

9. 通期の見通し①(連結損益計算書)

(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%
税引前当期純利益	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%



- ・ 営業権償却 1,714百万円、営業権償却前経常利益率 23.3%(前期24.0%)
- ・ 持分法投資損失 297百万円(前期比+142百万円)
- ・ 期末配当 1,850円(前期比+150円)を予定。

9. 通期の見通し②(オークション取扱台数)

当中間期における現状認識を踏まえ、2006/3下期のオークション取扱台数を以下のとおり見込む。

	2005/3期 下期実績	2006/3期 下期見込	下期対比	2005/3期 通期実績	2006/3期 通期見込	通期対比
オークション開催数	74回	74回	±0回	146回	147回	+1回
出品台数	338,679台	400千台	118.1%	640,870台	748千台	116.7%
成約台数	190,871台	200千台	104.8%	369,798台	384千台	103.8%
成約率	56.4%	50.0%	△6.4pts	57.7%	51.3%	△6.4pts

- 1台当たりオークション手数料の水準(値引対象の大口会員の出品割合の増加)や成約率の低迷幅が上期と同様に推移したとしても、出品台数の増加により収益をカバーする。

(参考) 期初計画との通期台数比較

	2006/3期 期初計画	2006/3期 見込	対比
オークション開催数	147回	147回	±0回
出品台数	667,380台	748千台	112.1%
成約台数	389,472台	384千台	98.6%
成約率	58.4%	51.3%	△7.1pts

10. 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

11. 対処すべき課題と直近の取組み①

① H A A 神戸会場の拡充

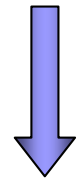
① オークションシステムの変更（設備投資額 約5億円）

2006年1月～ 4レーン方式から6レーン方式へ変更 → セリ時間の短縮 → 会員の負担を軽減

② 立体駐車場の建設（設備投資額 約29億円）

2006年4月～ 5階建て6層の全天候型出品車両置場完成

最大収容台数 約10,600台から約13,300台に増加 → 収容能力の増強



更なる高成長へ

11. 対処すべき課題と直近の取組み②

② 葛西会場の立て直し

06/3中間期の出品台数が前年同期比94.8%と立て直し急務。

低迷要因

- (外的要因) ① 関東圏による会場間の競争激化。
② 中古車の小売不振を主因とする全国的な成約率の低迷。
- (内的要因) ① 競争への対応として、出品台数の増加を強力に進めた結果、成約率の低いオークション間流通を主とする業者の出品台数が増加。
↓
② 成約率の低下(もともと高成約率を誇った会場ほど下落幅が大きい。)
↓
③ 人気の低下(高品質、高成約率という葛西会場のブランドイメージが薄れる。)
↓
④ 出品内容の見直し(オークション間流通業者の出品をコントロール)を進めたことにより出品台数減少。

対策

- 高品質・高成約率という葛西会場のブランドイメージを復活させる。
- ① ディーラー営業の専属チームを組織
② 買取専門店への営業強化
③ 出品コーナーの再編成
- 成約率の高い出品店のボリュームアップを進める。
→ 高品質・高成約のコーナーを拡充し、アピール。

11. 対処すべき課題と直近の取組み③

③ 成約率低迷への対処

全国的な成約率低迷の原因

全国オークション会場の平均成約率は、ここ2年で急落(当期51.0%、前期56.0%、前々期56.9%)。

中古車の小売不振 → 需要が弱い

下取り・買取り車よりも在庫車両の出品が増加。 → 在庫車両は基本的に損切りとなるため、なかなか売り切れない。

出品店のコスト意識の高まり → 再出品比率の上昇

→ 成約率低下

特に三大都市トップ会場(USS東京、HAA神戸、USS名古屋)には出品台数が集中するため、相対的に成約率の落ち込みが激しい。

各会場別の対処

HAA神戸 : 地域トップ会場であり、成約率が回復せずとも、出品台数の更なる増加によって収益を牽引する。

葛西 : 高品質・高成約率というブランドイメージの回復を進め、収益構造の改善を進める。

つくば : 低額車中心、地元密着といった特徴あるオークション運営により成約率は安定しており、引き続き出品台数の安定成長を進める。

12. 資本政策その他について

(1) 役員退職慰労金制度の廃止

2005年6月 廃止 → 在任取締役には新株予約権を割当て

(2) 新株予約権の発行

発行日	2005年6月28日
発行数	401個(新株予約権1個当たりの株式数1株)
払込金額	1株につき1円
行使期間	2005年7月1日から2035年6月30日(取締役退任後)
割当対象者	当社取締役6名

(3) 自己株式の買付け

① 2005年8月10日～8月29日 400株市場買付済 総額 65,351千円

② 2005年11月21日～12月28日 500株を上限に買付予定 総額上限 102,500千円

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。