

平成18年5月17日

各位

会社名 株式会社ジェイ・エー・エー  
代表者名 代表取締役会長兼CEO 長嶋重雄  
(コード番号: 2394 東証第二部)  
問合せ先 代表取締役副社長兼CFO 早原弘明  
(TEL. 03-3878-1176)

### 中期事業計画（3ヶ年）に関するお知らせ

当社グループでは、平成19年3月期から平成21年3月期までの中期事業計画（3ヶ年）を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

#### 1. 中期事業計画（連結）

(単位：百万円)

	平成18年3月期 (実績)	平成19年3月期 (1年目)	平成20年3月期 (2年目)	平成21年3月期 (3年目)
出品台数	715,240台	744,430台	773,723台	809,812台
成約台数	379,670台	400,026台	417,684台	437,767台
成約率	53.1%	53.7%	54.0%	54.1%
売上高	10,204	10,747	11,292	11,685
葛西会場	3,100	3,116	3,296	3,508
つくば会場	603	657	717	745
HAA神戸会場	5,800	6,254	6,469	6,776
ネットワーク オークション	699	718	808	655
営業利益	698	833	1,760	3,503
経常利益	488	934	1,888	3,659
売上高経常利益率	4.8%	8.7%	16.7%	31.3%
営業権償却	△1,714	△1,714	△1,285	—
営業権償却前利益	2,202	2,649	3,174	3,659
修正売上高経常利益率	21.6%	24.6%	28.1%	31.3%
減価償却費（総額）	733	1,078	930	808

当社グループでは、中長期的な経営戦略の柱として、従来の「ドイツ連邦共和国における合弁事業」を加えた4点から、経営環境の変化等を勘案して、次のとおり3点に組み直しを行っております。

### 中長期的な経営戦略の柱

- (1) 現車オークション3会場（葛西会場、つくば会場、HAA神戸会場）の成長
- (2) ネットワークオークション分野の強化
- (3) 現車オークション会場の新規展開及び中古車オークション事業に付随する関連サービスの開発

中期事業計画（3ヶ年）においては、現業である「（1）現車オークション3会場の成長」及び「（2）ネットワークオークション分野の強化」のみで、収支計画を策定しております。また、「（3）現車オークション会場の新規展開及び中古車オークション事業に付随する関連サービスの開発」等についても積極的に取り組む方針であり、中期事業計画においてプラスαの収益源とすべく注力してまいります。

#### (1) 現車オークション3会場の成長

##### ① 葛西会場

- ・平成18年3月期の後半から効果の現れた成約率の低い出品店との取引条件の見直しによる成約率の向上
- ・新車ディーラー、買取店を中心とした出品店の取り込みによる成約率の向上

◎ 成約率の向上から、出品台数の増加、更なる応札参加者の増加へと結びつけ、収益性の改善を重点的に図る

##### ② つくば会場

- ・中規模会場ながら比較的小口取引の会員を取り込むことで着実に取扱台数増加

◎ 引続き、地域性も重視した取り組みに注力し、収益力の向上を図る

##### ③ HAA神戸会場

- ・オークションシステムの増強完了（4台同時のセリから6台同時のセリ方式へ）
- ・全天候型立体駐車場完成、収容台数は約13,300台（従来比25%増）  
平成18年3月期の出品車両置場の一時貸借費用は不要となる一方、立体駐車場は定率償却となるため、減価償却費は増加するが負担は年々軽くなる

減価償却費総額（HAA神戸のみ）

平成18年3月期（実績）	230百万円
平成19年3月期（1年目）	635百万円
平成20年3月期（2年目）	556百万円
平成21年3月期（3年目）	464百万円

- ・神戸空港の開港

◎ 更なる取扱台数の増加に向けた内外の環境は整っており、遅れている成約率の回復と併せて、更なる取扱台数の増加により収益力の向上を図る

#### (2) ネットワークオークション分野の強化

- ・株式会社オークネットとの業務提携により、インターネットを利用した次世代ネットワークオークションシステムのサービスを開始（平成18年秋予定）

◎ 現状の衛星通信系専用端末による直接応札による参加、インターネット情報サービスによる指値応札参加に加え、次世代のインターネットによる直接応札参加が可能となり、より幅広い層からの利用促進を図り、現車オークション会場の成約率向上に結びつける

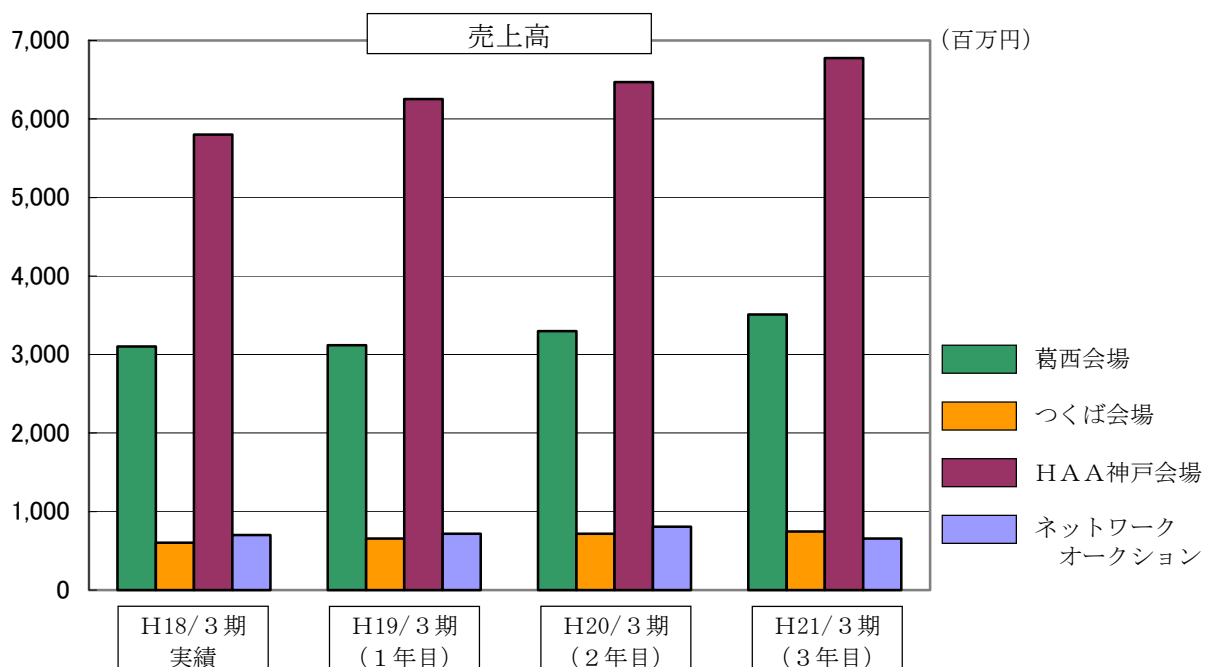
## 2. 目標とする経営指標

当社グループでは、売上高経常利益率を最も重視しておりますが、営業権償却（年間17億14百万円）が、平成19年12月期で終了し、平成20年3月期で4億28百万円、平成21年3月期で17億14百万円の費用負担がなくなり、連結損益計算書上、利益が顕在化いたします。一方、過去実績との比較を可能とすべく、営業権償却も含めて利益率を考慮すべきとの考えから、

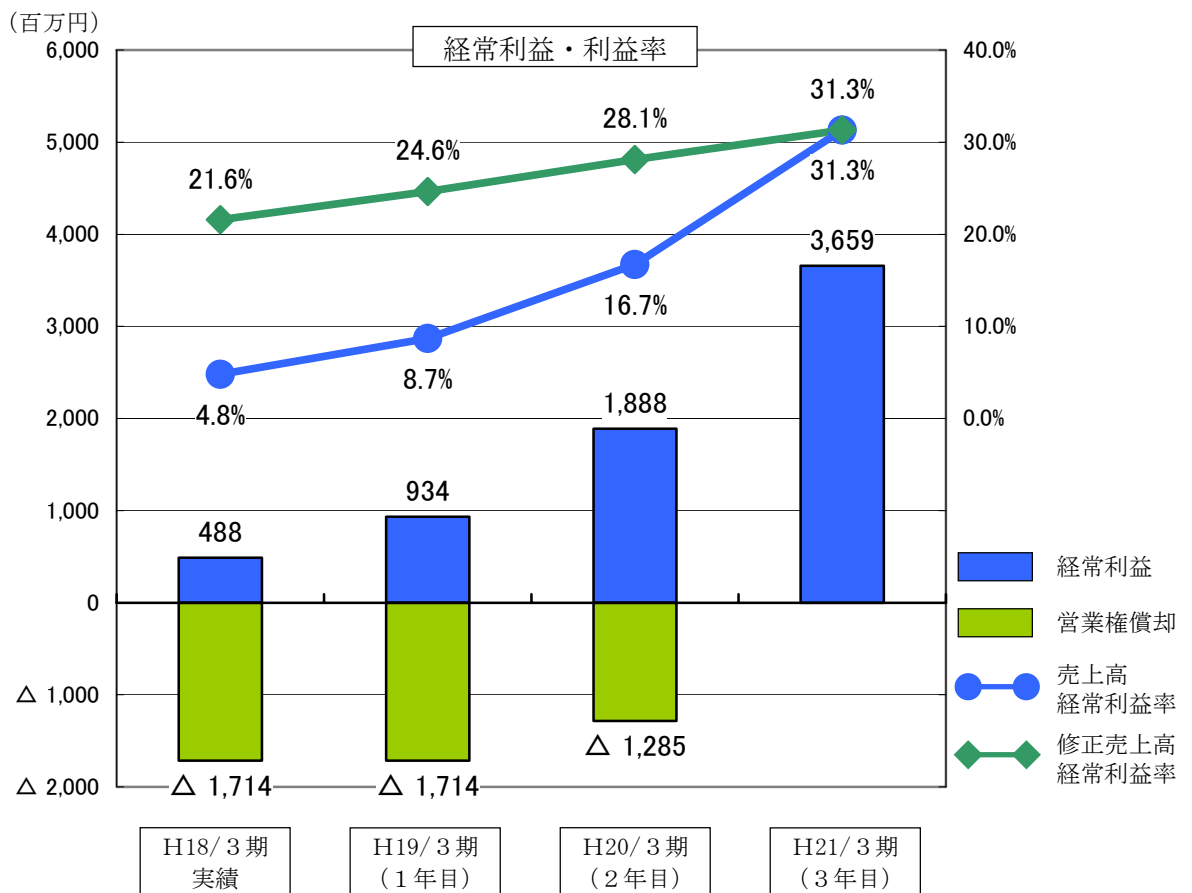
$$(\text{連結経常利益} + \text{営業権償却}) \div \text{連結売上高} = \text{修正売上高経常利益率}$$

として、前記のとおり、平成19年3月期を24.6%、平成21年3月期を31.3%と設定しております。

## 3. 中期事業計画イメージ



	H18/3期	H19/3期	H20/3期	H21/3期
葛西会場	3,100	3,116	3,296	3,508
つくば会場	603	657	717	745
HAA神戸会場	5,800	6,254	6,469	6,776
ネットワークオークション	699	718	808	655
合計(連結)	10,204	10,747	11,292	11,685



上記計画は、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。

以 上