



株式会社 *エー・エー・エー*

2007年3月期 中間決算説明会資料

2006年11月21日開催

証券コード: 2394

# 目次

1.	中間決算ハイライト	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. 7
4.	業界の動向	P. 8
5.	中古車オークションマーケットの推移	P. 9
6.	成約率の推移	P. 10
7.	出品台数の推移	P. 11
8.	中古車オークションの状況	P. 13
9.	通期の見通し	P. 14
10.	対処すべき課題と直近の取組み	P. 17
11.	その他	P. 20
	質疑応答	

# 1. 中間決算ハイライト (連結損益計算書)

前中間期比で減収増益、特別損失もあり期初計画まで届かず

(単位:百万円)

	2006/3期中間	2007/3期中間	前中間期比 増減	前中間期比	期初計画	期初計画比
売上高	5,026	4,917	109	97.8%	5,265	93.4%
売上総利益	2,840	2,652	187	93.4%	2,849	93.1%
営業利益	309	212	96	68.8%	287	73.9%
経常利益	203	258	+ 55	127.2%	332	77.7%
税金等調整前中間純利益	217	182	35	83.8%	332	54.7%
中間純利益	44	105	+ 60	235.2%	153	68.9%
のれん償却前経常利益	1,060	1,115	+ 55	105.2%	1,190	93.8%
のれん償却前売上高経常利益率	21.1%	22.7%	-	+ 1.6pts	22.6%	+ 0.1pts

- ・ 売上高 : 葛西会場の出品台数減(86.8%)が響き、前中間期比 109百万円(97.8%)。また、HAA神戸会場の出品・成約台数が期初計画未達となり、期初計画比 348百万円(93.4%)。
- ・ 営業利益 : HAA神戸会場の立体駐車場竣工等により減価償却費が前中間期比 + 178百万円となり、売上原価同 + 78百万円、一方、販売費及び一般管理費同 91百万円により、営業利益は同 96百万円。
- ・ 経常利益 : ドイツ関連会社の持分法投資損失(前中間期143百万円)がなくなり、経常利益は前中間期比 + 55百万円。
- ・ 特別利益 : ソフトウェア利用許諾料収入60百万円、ドイツ関連会社の持分法適用除外に伴う持分変動利益19百万円。
- ・ 特別損失 : 投資有価証券評価損156百万円。
- ・ のれん償却は2007年12月期まで毎中間期に857百万円、年間1,714百万円計上。  
( のれん償却前経常利益は + 55百万円の1,115百万円、のれん償却前売上高経常利益率は + 1.6ptsの22.7% )

# 1. 中間決算ハイライト (連結CF計算書)

## 営業キャッシュ・フローを引続き堅調に獲得

(単位:百万円)

	2006/3期中間	2007/3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	1,309	1,582	+ 272
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,106	1,372	266
財務活動によるキャッシュ・フロー	158	191	32
現金及び現金同等物の中間期末残高	93	51	42

### ・ 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182百万円、減価償却費516百万円、のれん償却額857百万円。

(HAA神戸立体駐車場竣工等により減価償却費が前中間期比+174百万円となり、営業活動によるキャッシュ・フローは同+272百万円となった。)

### ・ 投資活動によるキャッシュ・フローの内訳

HAA神戸会場の立体駐車場建設費の最終支払1,211百万円等により、投資活動によるキャッシュ・フローは1,372百万円の支出。

### (長期・短期借入金の推移)

(単位:百万円)

2003/3末	2004/3末	2005/3末	2005/9末(中間)	2006/3末	2006/9末(中間)
18,807	11,680	9,279	9,374	9,446	9,452

・ 当中間期は、4月のHAA神戸会場の立体駐車場竣工時に最終支払分として長期借入金1,000百万円を新規調達し、一方、既存の長期借入金・短期借入金を993百万円返済。

・ 今後は当面、新規借入の予定はなく、長期借入金の約定返済を進める。

長期借入金残高(1年以内返済予定含む) : 当中間期末6,395百万円、2007/3末は当中間期末比 940百万円、2007/9末は同 1,880百万円の見込。

## 2. 連結損益計算書の分析

### 売上高(種類別)の分析

(単位:百万円)

	2006/3期中間	2007/3期中間	前中間期比 増減	前中間期比	期初計画	期初計画比
出品料	1,720	1,668	52	97.0%	1,743	95.7%
出品成約料	1,267	1,265	2	99.8%	1,399	90.4%
落札料	1,499	1,496	2	99.9%	1,616	92.6%
オークション手数料収入 計	4,487	4,431	56	98.7%	4,759	93.1%
ネットワークオークション 端末関連収入	277	274	3	98.8%	270	101.3%
その他オークション関連収入	261	211	49	81.1%	235	90.1%
合 計	5,026	4,917	109	97.8%	5,265	93.4%

#### ・ オークション手数料収入(出品料・出品成約料・落札料)

$$\begin{aligned}
 &= \text{出品台数} \times \{ \text{1台あたり出品料} + (\text{1台あたり出品成約料} + \text{1台あたり落札料}) \times \text{成約率} \} \\
 &= \underline{352,587\text{台}} \times \{ \underline{4,732\text{円}} + (\underline{6,902\text{円}} + \underline{8,164\text{円}}) \times \underline{52.0\%} \} \\
 &\quad (101.1\%) \rightarrow (95.9\%) \rightarrow (100.5\%) \rightarrow (100.5\%) \rightarrow (0.9\text{pts}) \rightarrow \\
 &= 4,431\text{百万円} \quad (98.7\%) \rightarrow \\
 &\quad (\%) \text{は前期比}
 \end{aligned}$$

出品台数が前中間期比微増にとどまる中、

1台あたり出品料の下落、成約率の微減により、オークション手数料収入は前中間期比98.7%にとどまる。

#### ・ その他オークション関連収入の減少は、ファイナンス手数料収入 13百万円等による。

## 2. 連結損益計算書の分析

### 売上高(会場別)の分析

(単位:百万円)

	2006/3期中間	2007/3期中間	前中間期比 増減	前中間期比	期初計画	期初計画比
葛西会場	1,578	1,447	131	91.7%	1,501	96.4%
つくば会場	294	306	+ 11	103.8%	316	96.7%
HAA神戸会場	2,808	2,825	+ 16	100.6%	3,106	90.9%
ネットワークオークション	344	338	5	98.3%	340	99.4%
合 計	5,026	4,917	109	97.8%	5,265	93.4%

- ・ 葛西 : 成約率改善を最重点課題として取り組み(成約率前中間期比 + 3.9pts)、出品店構成を改革したことにより、出品台数が減少(前中間期比86.8%)し、売上高前中間期比 131百万円(91.7%)。期初計画には一部織込済みのため期初計画比 54百万円(96.4%)
- ・ つくば : 前中間期に比べ1開催減なるも、出品台数前中間期比108.9%、成約台数同108.6%と好調に推移。売上高前中間期比 + 11百万円(103.8%)、期初計画比 10百万円(96.7%)。
- ・ HAA神戸 : 出品台数前中間期比106.7%、成約台数同101.1%、売上高同 + 16百万円(100.6%)となるも、期初計画比では出品台数95.5%、成約台数90.5%、売上高 281百万円(90.9%)と大幅に下回る。
- ・ ネットワーク: ネットワークオークション登録会員数は、前中間期比109.2%の5,012社と増加。売上高は期初計画比99.4%とほぼ計画通り。2006年9月より新サービス開始。

## 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)

	2006/3期中間	2007/3期中間	前中間期比 増減	前中間期比	期初計画	期初計画比
売上原価	2,185	2,264	+ 78	103.6%	2,415	93.7%
(うち、リース料・減価償却費)	386	533	+ 147	138.2%	572	93.2%
販売費及び一般管理費	2,531	2,440	91	96.4%	2,562	95.2%
販売費	329	302	27	91.8%	340	88.8%
人件費	894	869	24	97.2%	915	95.0%
一般管理費	1,308	1,268	39	97.0%	1,306	97.1%

- ・ 売上原価は、前中間期比 + 78百万円。売上高売上原価比率は、同 + 2.5ptsの46.0%となる。

(増加要因) HAA神戸の立体駐車場竣工等により減価償却費が前中間期比 + 178百万円。

(減少要因) 葛西会場における出品車置場の効率的な見直しにより、賃借料が前中間期比 79百万円。  
リース料同 30百万円。

- ・ 販売費及び一般管理費

(販売費) 販売促進費の支出を抑え、前中間期比 27百万円(91.8%)。

(人件費) HAA神戸 16百万円(95.5%)、単体 8百万円(98.4%)。

(一般管理費) 前中間期の東証上場時の費用がなくなり 20百万円、その他経費の節減により 19百万円。

### 3. オークション手数料の分析

	2006/3期 中間	2007/3期 中間	前中間期比 増減	前中間期比	期初計画	期初計画比
オークション開催数 (回)	73	73	±0	100.0%	73	100.0%
出品台数 (台)	348,812	352,587	+ 3,775	101.1%	368,710	95.6%
成約台数 (台)	184,556	183,343	1,213	99.3%	196,799	93.2%
成約率	52.9%	52.0%	-	0.9pts	53.4%	1.4pts
オークション手数料収入 (百万円)	4,487	4,431	56	98.7%	4,759	93.1%
出品1台当たり受取手数料(円)	12,865	12,567	298	97.7%	12,909	97.4%
1台当たり出品料 (円)	4,933	4,732	201	95.9%	4,728	100.1%
1台当たり出品成約料 (円)	6,869	6,902	+ 33	100.5%	7,113	97.0%
1台当たり落札料 (円)	8,122	8,164	+ 42	100.5%	8,214	99.4%

- 1台当たり出品料が前中間期比 201円(95.9%)と下落したことにより、出品1台当たり受取手数料は同 298円(97.7%)の12,567円となり、出品台数微増なるも、オークション手数料収入は同 56百万円(98.7%)の4,431百万円にとどまる。

各手数料単価は2006/3下期比ではほぼ横這い(1台当たり出品料+47円、出品成約料 11円、落札料+20円)となり、期初計画比でも同様。

- 1台当たり各手数料は会場毎に異なるため、各会場のオークション取扱台数の全社における構成比の変動により影響を受ける。同影響により、1台当たり出品料 92円、出品成約料 15円、落札料 26円。  
出品台数構成比：HAA神戸会場66.0%(前中間期比+3.5pts)、葛西会場25.1%(同 4.2pts)、つくば会場8.9%(同+0.7pts)



## 4. 業界の動向

### マーケットデータ

(単位:台)

	2007/3期中間	前中間期比	(2006/3期における前期比)
新車登録台数	2,702,521	96.6%	100.7%
中古車登録台数	3,807,218	97.6%	104.9%
全国オークション会場 総出品台数	4,127,153	102.1%	116.3%
総成約台数	2,204,352	107.0%	111.0%

### 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

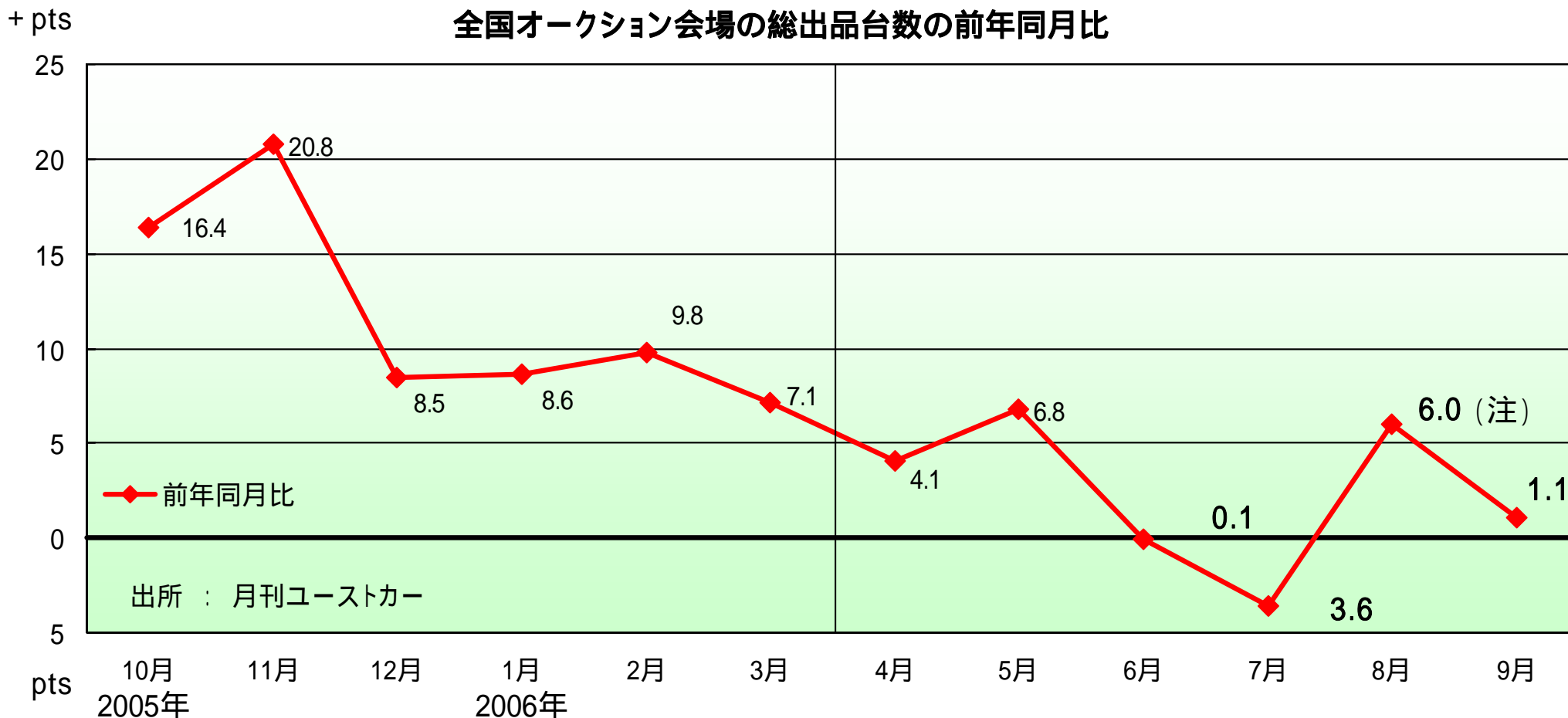
(単位:台)

順位	会社名	2007/3期中間	シェア
1	(株)ユー・エス・エス	1,370,125	33.2%
2	当社	352,587	8.5%
3	トヨタ自動車(株)	307,299	7.5%
4	(株)シーエーエー	256,732	6.2%
5	荒井商事(株)	202,179	4.9%
	その他	1,638,231	39.7%
	合計	4,127,153	100.0%

順位	会場名	2007/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
1	USS東京	311,951	+ 11,266	103.7%
2	HAA神戸	232,818	+ 14,664	106.7%
3	USS名古屋	172,493	20,945	89.2%
4	オークネット	130,164	16,308	88.9%
5	CAA中部	123,498	+ 1,467	101.2%
	その他	3,156,229	+ 96,276	103.1%
	合計	4,127,153	+ 86,430	102.1%
	葛西会場	88,620	13,422	86.8%
	つくば会場	31,149	+ 2,533	108.9%

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、USS社及びオークネット社開示資料

## 5. 中古車オークションマーケットの推移



- 全国オークション会場の総出品台数は高い成長率で推移してきたが、2006年6月より急激なブレーキで一時前年割れとなるなど、マーケット状況に変化が生じる。

(注)2006年8月は表面上は+6.0ptsだが、お盆の休催を返上して開催した会場があり、実態の開催平均出品台数では 1.1pts。

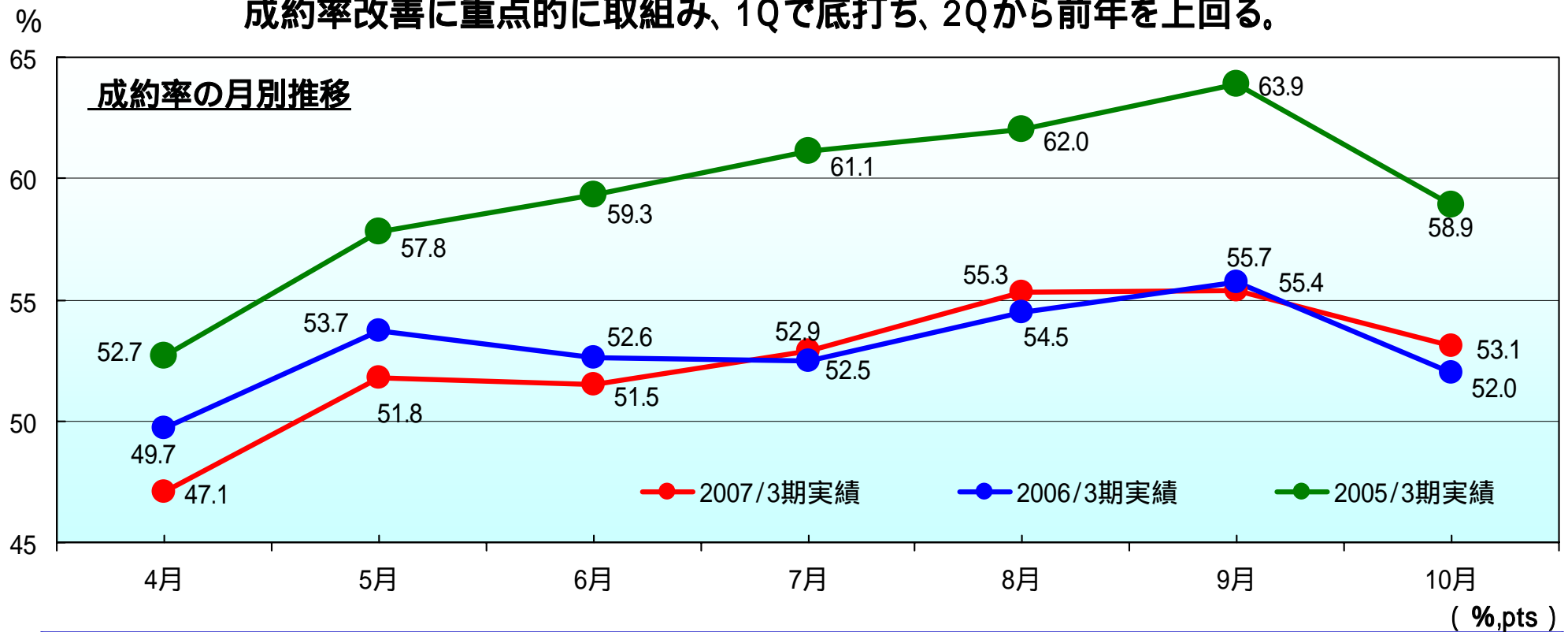
- 関東圏、関西圏( )の総出品台数の前年同期比

新設、閉鎖会場を除く。

	05/10-06/3	06/4-9
関東圏	+ 9.3pts	0.2pts
関西圏	+ 11.8pts	+ 1.8pts

## 6. 成約率の推移

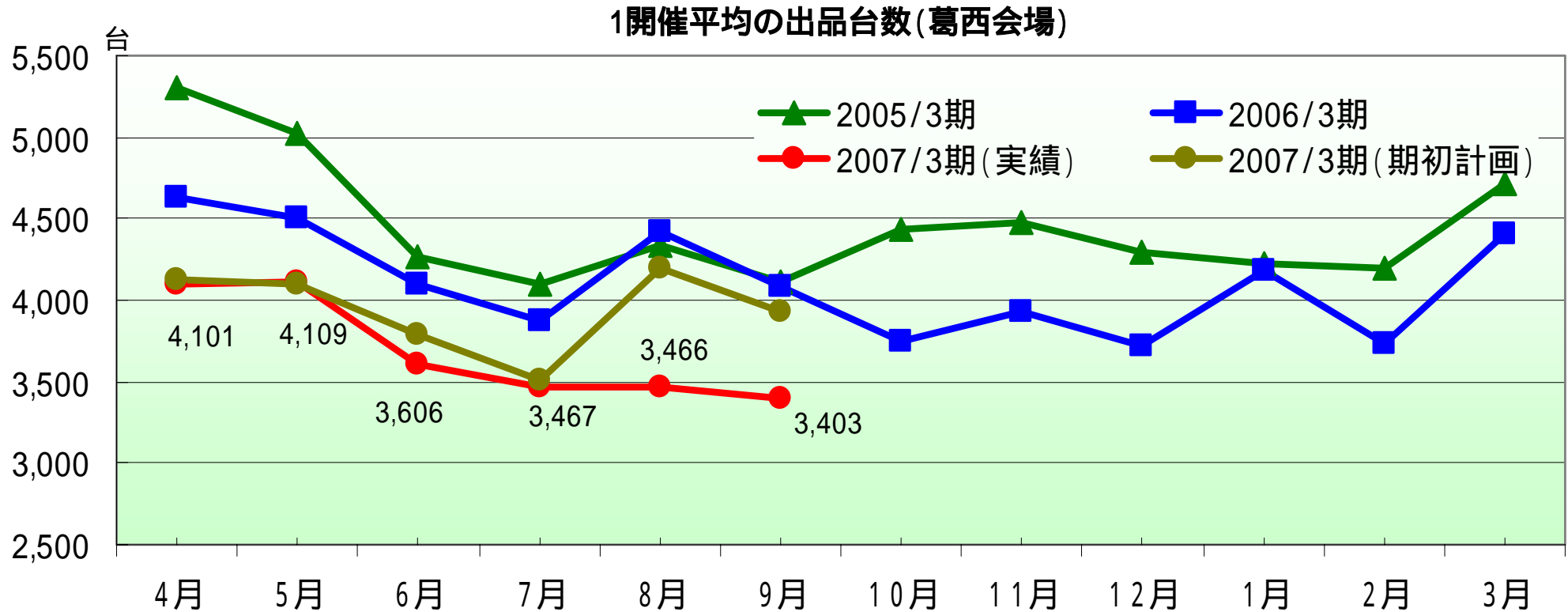
成約率改善に重点的に取組み、1Qで底打ち、2Qから前年を上回る。



会場別、四半期別成約率	1Q		2Q		上期	
	07/3期	前期比	07/3期	前期比	07/3期	前期比
葛西	56.5	+4.2	59.3	+3.7	57.8	+3.9
つくば	49.8	1.4	54.8	+1.7	52.1	0.1
HAA神戸	47.1	4.5	52.6	1.0	49.8	2.7
グループ合計	49.8	2.0	54.5	+0.4	52.0	0.9
全国平均	50.7	+2.3	56.4	+3.1	53.4	+2.6

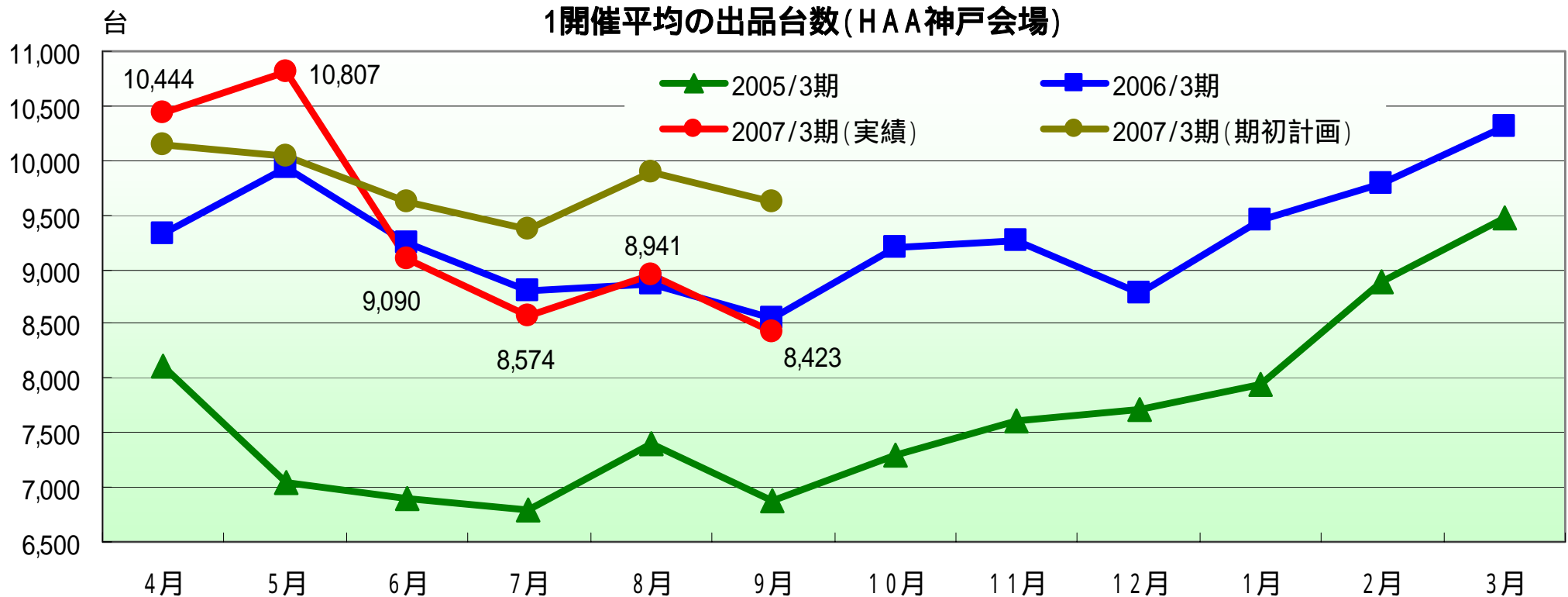
- ・ 葛西会場 : 成約率向上に向けた取組みが奏効し、前年上期比 +3.9ptsの57.8%となった。
- ・ つくば会場 : 出品台数増とともに成約率も順調に推移。
- ・ HAA神戸会場 : 1Qは出品台数が大幅増となり、成約率は低迷。2Qより回復基調となる。

## 7. 出品台数の推移 (葛西会場)



- ・ 出品店構成の改革等による成約率改善を最重点課題として取組んだことから、出品台数の前期比減は一部計画に織込済みであった。
- ・ 6月以降のマーケットの急激な低迷の影響を受け、出品台数の上乘せを見込んでいた8月以降、期初計画との乖離が顕著となり、下期計画について見直しを行った。

## 7. 出品台数の推移 (HAA神戸会場)



- ・ 2006年5月まで前年同期を大きく上回る伸びを示していたが、6月からマーケットの急激な低迷の影響を受け、以降前年並みで推移。  
 期初計画との乖離が大きく、また、今後のマーケットの急回復は想定しづらく下期計画について見直しを行った。

会 場	1Q		2Q		上期	
	07/3期(台)	前期比(%)	07/3期(台)	前期比(%)	07/3期(台)	前期比(%)
HAA神戸(全国2位)	121,008	106.8	111,810	106.7	232,818	106.7
USS東京(1位)	157,226	97.0	154,725	111.6	311,951	103.7
USS名古屋(3位)	89,733	90.7	82,760	87.6	172,493	89.2

(USS会場実績はUSS社開示資料より)

## 8. 中古車オークションの状況(サマリー)

### 取扱台数

会 場	項 目	2006/3期中間	2007/3期中間	前中間期比
葛西会場	開催回数	24 回	24 回	100.0%
	出品台数	102,042 台	88,620 台	86.8%
	成約台数	55,001 台	51,223 台	93.1%
	成約率	53.9%	57.8%	+ 3.9 pts
つくば会場	開催回数	25 回	24 回	96.0%
	出品台数	28,616 台	31,149 台	108.9%
	成約台数	14,934 台	16,219 台	108.6%
	成約率	52.2%	52.1%	0.1 pts
HAA神戸会場	開催回数	24 回	25 回	104.2%
	出品台数	218,154 台	232,818 台	106.7%
	成約台数	114,621 台	115,901 台	101.1%
	成約率	52.5%	49.8%	2.7pts
合 計	開催回数	73 回	73 回	100.0%
	出品台数	348,812 台	352,587 台	101.1%
	成約台数	184,556 台	183,343 台	99.3%
	成約率	52.9%	52.0%	0.9pts

### 登録会員数

	2006/3期中間	2007/3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	13,314 社	13,890 社	+ 576 社	104.3%
ネットワークオークション登録会員数 (うち、直接応札可能会員数)	4,588 社 (1,037 社)	5,012 社 (1,094 社)	+ 424 社 (+ 57 社)	109.2% (105.5%)

## 9. 通期の見通し

(単位:百万円)

	2007/3期 中間 期初計画	2007/3期 中間実績	期初計画比 増減	2007/3期 下期 期初計画	2007/3期 下期 修正計画	期初計画比 増減
売上高	5,265	4,917	348	5,481	5,083	398
売上総利益	2,849	2,652	196	3,100	2,819	281
営業利益	287	212	74	545	309	236
経常利益	332	258	74	601	365	236
税金等調整前当期純利益	332	182	150	601	365	236
当期純利益	153	105	47	308	173	135
オークション開催数	73回	73回	±0回	72回	72回	±0回
出品台数	368,710台	352,587台	16,123台	375,720台	350,559台	25,161台
成約台数	196,799台	183,343台	13,456台	203,227台	188,490台	14,737台
成約率	53.4%	52.0%	1.4pts	54.1%	53.8%	0.3pts
出品1台当たり受取手数料	12,909円	12,567円	342円	13,154円	12,966円	188円

- ・ 2006年11月2日に中間期及び通期の業績見通しを修正開示。

(修正理由)

- ・ 全国オークション会場の総出品台数が今夏頃より前年割れとなるなど、マーケットが急速に低迷した。  
今後のマーケットについて急回復を前提とすることはリスクが高く、下期見込についてマーケットの低迷が当面続く前提で、より確実性の高い数値に修正。
- ・ 投資有価証券評価損156百万円(中間期計上額、2006年10月4日開示)。

## 9. 通期の見通し

(単位:百万円)

	2007/3期 下期 期初計画	2007/3期 下期 修正計画	期初計画比 増減	2006/3期 下期実績	前期比増減
売上高	5,481	5,083	398	5,177	94
売上総利益	3,100	2,819	281	2,906	87
営業利益	545	309	236	389	79
経常利益	601	365	236	284	+ 81
税金等調整前当期純利益	601	365	236	193	+ 172
当期純利益	308	173	135	149	+ 24
のれん償却前経常利益	1,459	1,223	236	1,141	+ 81
のれん償却前売上高経常利益率	26.6%	24.1%	2.5pts	22.1%	+ 2.0pts
オークション開催数	72回	72回	± 0回	74回	2回
出品台数	375,720台	350,559台	25,161台	366,428台	15,869台
成約台数	203,227台	188,490台	14,737台	195,114台	6,624台
成約率	54.1%	53.8%	0.3pts	53.2%	+ 0.6pts
出品1台当たり受取手数料	13,154円	12,966円	188円	12,703円	+ 263円

(下期計画の見直し前提)

- ・ 出品台数：葛西会場は期初計画比 10% (前年同期比89.3%)、HAA神戸会場は同 6% (前年同期比97.6%)に見直す。つくば会場は期初計画通り。
- ・ 成約率：HAA神戸会場は期初計画比 0.5ptsに見直す。葛西会場及びつくば会場は期初計画通り。
- ・ 1台当たり各手数料：葛西会場及びHAA神戸会場は第2四半期実績値に見直す。つくば会場は期初計画通り。
- ・ 売上原価は業務委託費等の見直しにより期初計画比 117百万円、販売費及び一般管理費同 44百万円。



## 9. 通期の見通し

(単位:百万円)

	2006/3期 通期実績	2007/3期 修正計画	前期比増減	前期比	2007/3期 期初計画	期初計画比 増減	期初 計画比
売上高	10,204	10,000	203	98.0%	10,747	746	93.1%
売上総利益	5,747	5,472	275	95.2%	5,950	477	92.0%
営業利益	698	522	176	74.8%	833	310	62.7%
経常利益	488	624	+ 136	128.0%	934	310	66.8%
税金等調整前当期純利益	410	547	+ 137	133.4%	934	386	58.6%
当期純利益	194	279	+ 84	143.6%	462	182	60.5%
のれん償却前経常利益	2,202	2,338	+ 136	106.2%	2,649	310	88.3%
のれん償却前売上高経常利益率	21.6%	23.4%	-	+ 1.8pts	24.6%	-	1.2pts
1株当たり当期純利益(円)	2,096.29	3,027.60	+ 931.31	144.4%	5,006.90	1,979.30	60.5%

- ・ 売上高 : 葛西会場の出品台数減(前期比88.0%)が響き、前期比 203百万円。
- ・ 営業利益 : HAA神戸会場の立体駐車場竣工等による減価償却費 + 279百万円があり、売上原価は + 71百万円。一方、販売費及び一般管理費 99百万円となり、営業利益は 176百万円。
- ・ ドイツ関連会社の持分法適用除外により、持分法投資損失(前期:営業外費用308百万円、特別損失67百万円)がなくなり、経常利益は前期比 + 136百万円、税金等調整前当期純利益は前期比 + 137百万円。
- ・ のれん償却前経常利益は前期比 + 136百万円の2,338百万円、のれん償却前売上高経常利益率は同 + 1.8ptsの23.4%となる。

# 10. 対処すべき課題と直近の取組み

## ネットワークオークション分野の強化 (1)

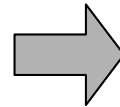
2006年9月30日～ 次世代ネットワークオークションシステムのサービス開始  
インターネットによる在宅応札(リアル応札)機能を付加

(従来システム)

衛星系	在宅応札(リアル応札)・ 指値応札どちらも可能
地上系 (インターネット)	指値応札のみ可能

(新システム)

衛星系	在宅応札(リアル応札)・ 指値応札どちらも可能
地上系 (インターネット、 ブロードバンド)	ブロードバンドの特性を 活かし、在宅応札(リアル 応札)・指値応札どち らでも可能



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について  
オークネットから供給を受ける

(2006年5月12日 基本合意書締結)

(提携のメリット)

自己開発のリスク回避

開発期間の大幅な短縮化

会員拡大を迅速に進めることが可能

コスト面でも、両社を合わせたスケールメリットの享受が期待できる

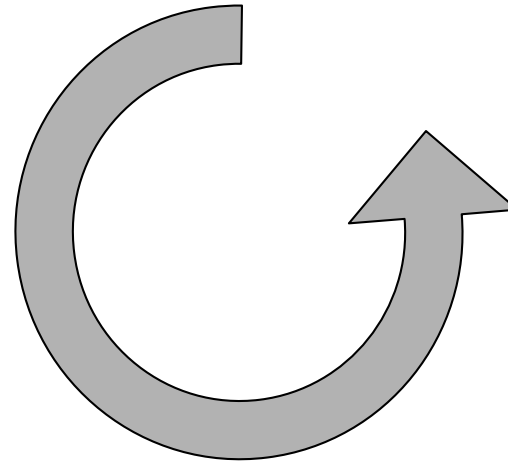
# 10. 対処すべき課題と直近の取組み

## ネットワークオークション分野の強化 (2)

### 次世代ネットワークオークションシステムの効果

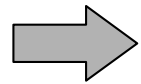
オークション専用の端末を必要としないため、普及が容易になる。

ネットワークオークション登録会員  
数の増加 (2006/9末 5,012社)



現車オークション会場の成約率の向上

ネットワークオークションの利用増加



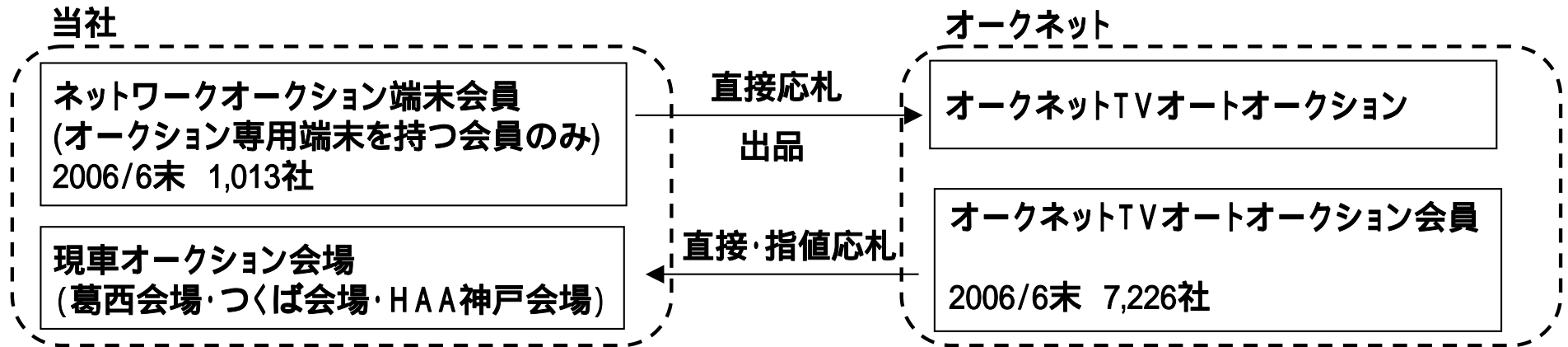
次世代システムはオークネットの新ネットワークオークションシステムと非常に親和性が高く、両社の更なる業務提携、連携強化を進めて行く。

# 10. 対処すべき課題と直近の取組み

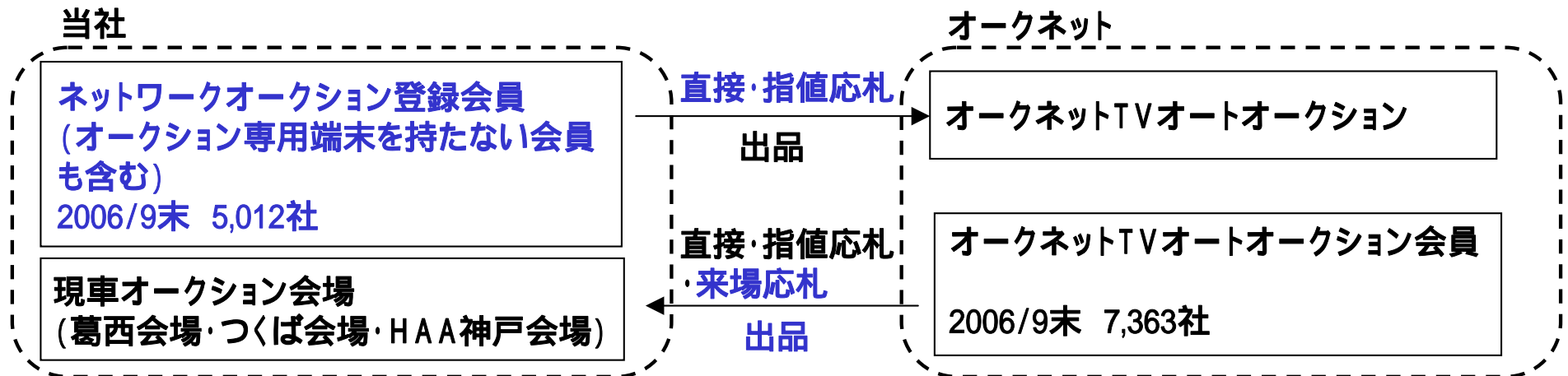
## オークネットとの業務提携拡大

株式会社オークネットとの会員共通化により、  
より多くの会員が相互のオークションに参加可能(2006年10月18日～)

< 従来の提携内容 >



< 今回の提携内容 > 2006/10/18～



当社オークション会場の出品台数の増加・応札参加者の増加による成約率の向上につながる。

## 11. その他

### 〔 配当政策について 〕

#### 2007/3期

財政状態、今後の設備投資等の資金需要等を鑑み2007/3期は2,000円(前期比 + 150円)を予定。

#### 将来

2007/12でHAA神戸の、のれん償却が完了することから、2008/3以降はHAA神戸にキャッシュがたまる状態が予想される。

連結ベースでのキャッシュマネジメントを強化し、株主への配当原資を確保。

配当性向を連結業績を基準として設定することを視野に入れ、検討を進める。

# 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。