



株式会社 *エー・エー・エー*

2007年3月期 決算説明会資料

2007年5月18日開催

証券コード: 2394

目次

1.	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.	出品台数の推移	P. 9
6.	成約率の推移	P. 11
7.	中古車オークションの状況	P. 12
8.	利益計画との対比	P. 13
9.	中期事業計画	P. 14
10.	次期の見通し	P. 16
11.	中長期的な経営戦略	P. 18
12.	その他	P. 23
	質疑応答	

1. 決算ハイライト (連結損益計算書)

売上高減少なるも、経常利益、当期純利益は増益

(単位:百万円)

	2006/3期	2007/3期	前期比増減	前期比
売上高	10,204	9,783	420	4.1%
売上総利益	5,747	5,335	412	7.2%
営業利益	698	477	220	31.6%
経常利益	488	592	+ 104	+ 21.5%
税金等調整前当期純利益	410	487	+ 76	+ 18.7%
当期純利益	194	263	+ 68	+ 35.4%
のれん償却前経常利益	2,202	2,307	+ 104	+ 4.8%
のれん償却前売上高経常利益率	21.6%	23.6%	-	+ 2.0pts

- ・ 売上高 : 葛西会場が出品台数減(7.4%)により 210百万円、HAA神戸会場が出品台数増(+ 1.3%)なるも成約率低下(2.2pts)により 201百万円
- ・ 営業利益 : 減価償却費(原価)が+ 275百万円となるも、それ以外の売上原価 283百万円、販売費及び一般管理費 191百万円となり、営業利益は 220百万円(31.6%)
- ・ 経常利益 : ドイツ合弁会社の持分法投資損失(前期308百万円)がなくなり、経常利益は+ 104百万円(+ 21.5%)
- ・ 特別利益 : ソフトウェア利用許諾料収入60百万円、ドイツ合弁会社の持分変動利益19百万円
- ・ 特別損失 : 投資有価証券評価損・売却損181百万円
- ・ のれん償却(販売費及び一般管理費)を2008年3月期第3四半期まで每期1,714百万円計上

1. 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	2007/3期	前期比増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,192	3,391	+ 198
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,015	1,204	+ 1,810
財務活動によるキャッシュ・フロー	193	1,987	1,794
現金及び現金同等物の期末残高	32	231	+ 198

・ 営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益487百万円、減価償却費1,004百万円、のれん償却額1,714百万円等により、3,391百万円の収入。
(前期比198百万円収入増 : オークション勘定 1,140百万円、法人税等支払額649百万円減少、預り金 + 522百万円、減価償却費 + 270百万円等)

・ 投資活動によるキャッシュ・フロー

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、1,204百万円の支出。

(前期比1,810百万円支出減 : 有形固定資産取得支出1,042百万円減少、無形固定資産取得支出837百万円減少等)

・ 財務活動によるキャッシュ・フロー

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た一方、既存の長期借入金・短期借入金を2,776百万円返済、配当金支払170百万円等により、1,987百万円の支出。

(長期・短期借入金の推移)

(単位:百万円)

2003/3末	2004/3末	2005/3末	2006/3末	2007/3末 (前期末比)
18,807	11,680	9,279	9,446	7,670 (1,776)

・ 長期借入金残高(1年以内返済予定含む) : (実績) 2007/3末 5,455百万円

(予定) 2008/3末 4,137百万円、2009/3末 1,737百万円、2010/3末 完済予定

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	2007/3期	前期比増減	前期比
出品料	3,437	3,322	115	3.4%
出品成約料	2,616	2,537	79	3.0%
落札料	3,088	2,970	117	3.8%
オークション手数料収入 計	9,142	8,830	312	3.4%
ネットワークオークション端末関連収入	559	540	19	3.5%
その他オークション関連収入	501	413	88	17.6%
合 計	10,204	9,783	420	4.1%

・ オークション手数料収入(出品料・出品成約料・落札料)

$$\begin{aligned}
 &= \text{出品台数} \times \{ \text{1台当たり出品料} + (\text{1台当たり出品成約料} + \text{1台当たり落札料}) \times \text{成約率} \} \\
 &= \frac{710,171\text{台}}{(0.7\%)} \times \left\{ \frac{4,678\text{円}}{(2.7\%)} + \left(\frac{6,915\text{円}}{(+0.3\%)} + \frac{8,095\text{円}}{(0.5\%)} \right) \times \frac{51.7\%}{(1.4\text{pts})} \right\} \\
 &= 8,830\text{百万円} \quad (\%) \text{は前期比} \\
 &\quad (3.4\%)
 \end{aligned}$$

出品台数が前期比横這いの中、

1台当たり出品料の下落、成約率の微減により、オークション手数料収入は前期比 3.4%となる。

・ 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 23百万円等による。

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	2007/3期	前期比増減	前期比
葛西会場	3,100	2,890	210	6.8%
つくば会場	603	625	+ 22	+ 3.6%
HAA神戸会場	5,800	5,599	201	3.5%
ネットワークオークション	699	668	30	4.4%
合 計	10,204	9,783	420	4.1%

- ・ 葛西 : 出品店構成の改革による成約率向上に取組んだため、出品台数の減少は織り込み済み。出品台数は前期比 7.4%、成約台数同 6.9%、成約率は同 + 0.3ptsとなり、売上高同 210百万円(6.8%)。
- ・ つくば : 前期に比べ1開催減なるも、出品台数は前期比 + 6.5%、成約台数同 + 6.3%と好調に推移。売上高前期比 + 22百万円(+ 3.6%)。
- ・ HAA神戸 : 出品台数は前期比 + 1.3%なるも、成約台数同 3.0%、成約率同 2.2ptsとなり、売上高同 201百万円(3.5%)。
- ・ ネットワーク: 2006年9月より「WEBリアル」サービスを開始。ネットワークオークション登録会員数は、前期比 + 414社(+ 8.2%)の5,470社となる。一方、衛星系システムからシステム利用料の安い「WEBリアル」へ一部の会員がシフトしたため、売上高は前期比 30百万円(4.4%)。

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	2007/3期	前期比増減	前期比
売上原価	4,456	4,448	8	0.2%
(うち、減価償却費)	(649)	(924)	(+275)	(+42.5%)
販売費及び一般管理費	5,049	4,857	191	3.8%
販売費	650	610	40	6.2%
人件費	1,794	1,738	55	3.1%
一般管理費	2,604	2,509	95	3.7%

- ・ 売上原価は、前期比 8百万円。売上高売上原価比率は、同 + 1.8ptsの45.5%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期比 + 275百万円。
 - (減少要因) 葛西会場における出品車置場の見直しや、HAA神戸会場における一部賃借料の減額等により、賃借料が前期比 127百万円。会場機器等のリース料前期比 71百万円、業務委託費 34百万円、警備料同 33百万円、情報通信費 28百万円等。
- ・ 販売費及び一般管理費は、前期比 191百万円。
 - (販売費) 販売促進費の抑制、荷造運送費の単価値下げ等により、前期比 40百万円(6.2%)。
 - (人件費) HAA神戸は、6レーン化による残業時間減等により前期比 34百万円(4.6%)、単体は同 21百万円(2.1%)。
 - (一般管理費) 単体は、前期の東証上場時の費用がなくなり前期比 20百万円、その他経費が同 26百万円。HAA神戸は、立体駐車場の使用開始により光熱費が同 + 12百万円なるも、その他経費が同 61百万円。

3. オークション手数料の分析

	2006/3期	2007/3期	前期比増減	前期比
オークション開催数	147回	147回	±0回	±0.0%
出品台数	715,240台	710,171台	5,069台	0.7%
成約台数	379,670台	366,918台	12,752台	3.4%
成約率	53.1%	51.7%	-	1.4pts
オークション手数料収入 (百万円)	9,142	8,830	312	3.4%
出品1台当たり受取手数料 (円)	12,782	12,433	349	2.7%
1台当たり出品料 (円)	4,806	4,678	128	2.7%
1台当たり出品成約料 (円)	6,892	6,915	+23	+0.3%
1台当たり落札料 (円)	8,133	8,095	38	0.5%

- ・ 出品台数は前期比 5,069台 (0.7%) の710,171台となった。 オークション手数料収入 64百万円
 - ・ 出品1台当たり受取手数料は前期比 349円 (2.7%) の12,433円となった。 オークション手数料収入 247百万円
 - ・ 1台当たり出品料の低下により 128円
 - ・ 1台当たり出品成約料の上昇による影響が +12円
 - ・ 1台当たり落札料の低下による影響が 20円
 - ・ **成約率 1.4ptsによる影響が 212円**
- オークション手数料収入は同 312百万円 (3.4%) の8,830百万円となる。
- ・ 1台当たり各手数料は会場毎に異なるため、各会場の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。
(影響額は、出品1台当たり受取手数料 58円、1台当たり出品料 40円、出品成約料 13円、落札料 20円)

4. 業界の動向

マーケットデータ

(単位:台)

	2007/3期	前期比	(2006/3期における前期比)
新車登録台数	5,618,545	4.1%	+ 0.7%
中古車登録台数	7,883,575	4.3%	+ 4.9%
全国オークション会場 総出品台数	8,446,581	+ 3.7%	+ 16.6%
総成約台数	4,518,857	+ 6.1%	+ 11.3%

企業別 出品台数上位7社

(単位:台)

会場別 出品台数上位5会場

(単位:台)

	会社名	2007/3期	シェア
1	(株)ユー・エス・エス	2,840,129	33.6%
2	当社	710,171	8.4%
3	(株)トヨタユーゼック	648,633	7.7%
4	(株)シーイーイー	516,009	6.1%
5	荒井商事(株)	382,532	4.5%
6	(株)エル・イー・イー	344,875	4.1%
7	(株)オークネット	260,652	3.1%
	その他	2,743,580	32.5%
	合計	8,446,581	100.0%

	会場名	2007/3期	前期比増減	前期比
1	USS東京	654,600	+ 48,528	+ 8.0%
2	HAA神戸	460,518	+ 5,978	+ 1.3%
3	USS名古屋	358,321	12,690	3.4%
4	オークネット	260,652	20,389	7.3%
5	CAA中部	254,506	+ 5,348	+ 2.1%
	その他	6,457,984	+ 278,459	+ 4.5%
	合計	8,446,581	+ 305,234	+ 3.7%
	葛西会場	186,100	14,948	7.4%
	つくば会場	63,553	+ 3,901	+ 6.5%

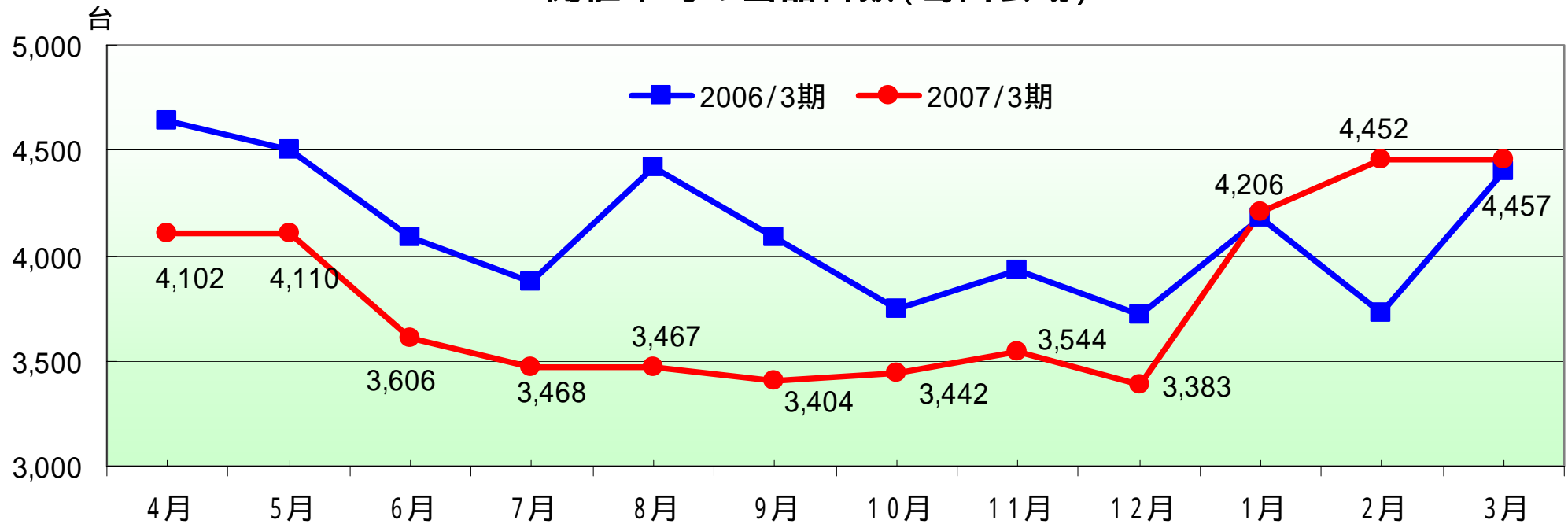
1 資本提携、会員の共同利用等の業務提携

2 グループ会社

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

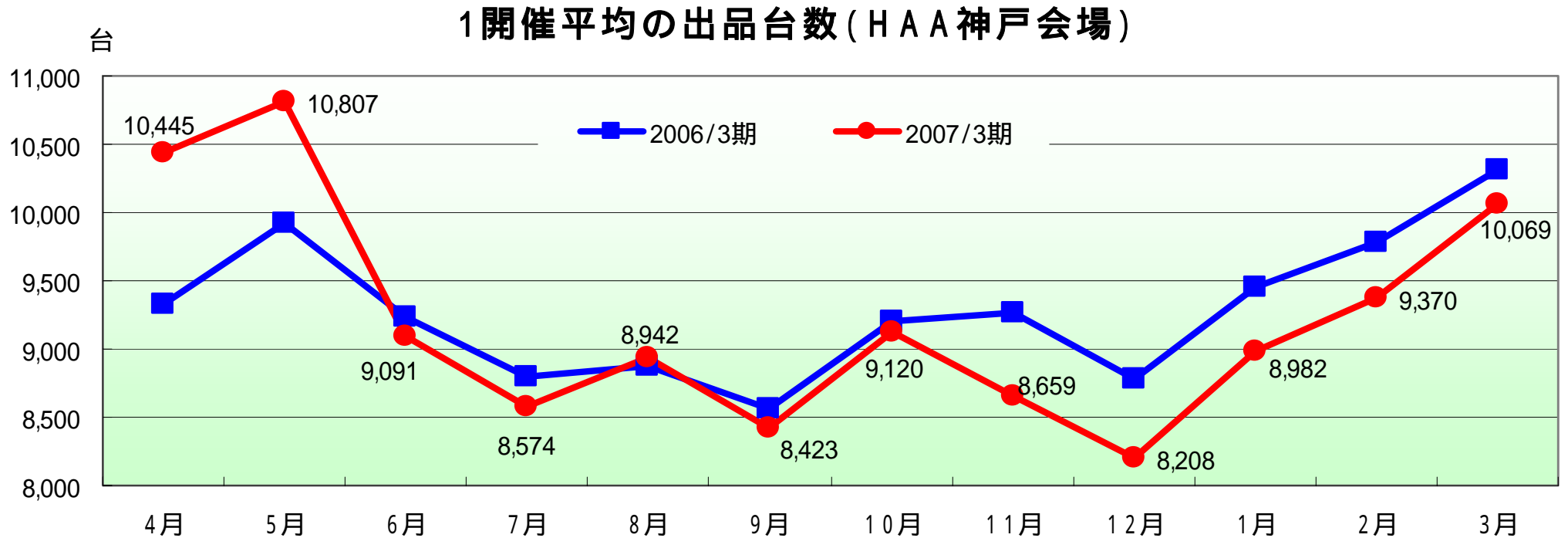
5. 出品台数の推移 (葛西会場)

1 開催平均の出品台数 (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の一部は計画に織り込み済みであった。
- ・ 2007年1月より、前年同期比でプラスに転じる。

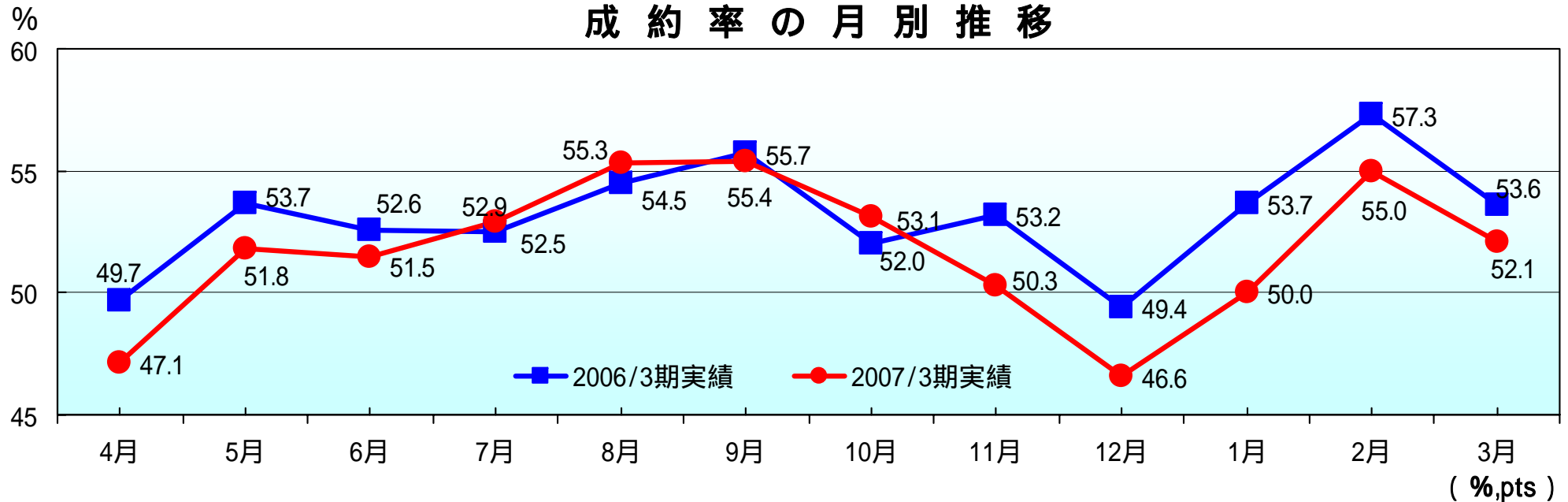
5. 出品台数の推移 (H A A神戸会場)



- ・ 2006年5月までは前年同期を大きく上回ったが、6月からマーケットの急激な低迷の影響を受け、10月までは前年並み、11月以降前年を下回った。通期では前期比+1.3%にとどまる。

6. 成約率の推移

成約率の月別推移



会場別成約率	1Q		2Q		3Q		4Q		通期	
	07/3期	前期比	07/3期	前期比	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	52.3	1.6	53.7	4.7	55.3	+ 0.3
つくば	49.8	1.4	54.8	+ 1.7	52.8	+ 1.2	54.7	1.4	53.0	0.1
HAA神戸	47.1	4.5	52.6	1.0	48.8	1.9	51.5	1.7	50.0	2.2
グループ合計	49.8	2.0	54.5	+ 0.4	50.1	1.5	52.4	2.4	51.7	1.4

- ・ 葛西会場 : 上期は前期を大きく上回ったが、4Qでは出品台数の大幅増もあり成約率が低下し、通期で前期比 + 0.3ptsにとどまる。
- ・ 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、前期を大きく下回る。通期では前期比 2.2pts。

成約率改善に取組み、上期は回復基調となったが、中古車の小売不振の影響を受け、最需要期の4Qに伸ばしきれず。

7. 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	2007/3期	前期比
葛西会場	開催回数	49回	49回	±0.0%
	出品台数	201,048台	186,100台	7.4%
	成約台数	110,572台	102,907台	6.9%
	成約率	55.0%	55.3%	+0.3pts
つくば会場	開催回数	49回	48回	2.0%
	出品台数	59,652台	63,553台	+6.5%
	成約台数	31,672台	33,683台	+6.3%
	成約率	53.1%	53.0%	0.1pts
HAA神戸会場	開催回数	49回	50回	+2.0%
	出品台数	454,540台	460,518台	+1.3%
	成約台数	237,426台	230,328台	3.0%
	成約率	52.2%	50.0%	2.2pts
合計	開催回数	147回	147回	±0.0%
	出品台数	715,240台	710,171台	0.7%
	成約台数	379,670台	366,918台	3.4%
	成約率	53.1%	51.7%	1.4pts

(登録会員数)

	2006/3期	2007/3期	前期比増減	前期比
現車オークション登録会員数	13,614社	14,170社	+556社	+4.1%
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)	5,056社 (1,029社)	5,470社 (1,425社)	+414社 (+396社)	+8.2% (+38.5%)

8. 利益計画との対比

出品台数は計画達成するも、成約率は下回り、利益計画に僅かにとどかず

利益計画対比

(単位:百万円)

	2006/11/2公表 計画	2007/3期 実績	計画比
売上高	10,000	9,783	2.2%
経常利益	624	592	5.1%
当期純利益	279	263	5.7%
配当金	2,000円/株	2,000円/株	±0.0%

会場別オークション取扱台数の計画対比

会場	項目	2006/11/2公表 計画	2007/3期 実績	計画比
葛西会場	出品台数	177,005 台	186,100 台	+ 5.1 %
	成約台数	103,109 台	102,907 台	0.2 %
	成約率	58.3 %	55.3 %	3.0 pts
つくば会場	出品台数	62,639 台	63,553 台	+ 1.5 %
	成約台数	32,805 台	33,683 台	+ 2.7 %
	成約率	52.4 %	53.0 %	+ 0.6 pts
HAA神戸会場	出品台数	463,502 台	460,518 台	0.6 %
	成約台数	235,919 台	230,328 台	2.4 %
	成約率	50.9 %	50.0 %	0.9 pts
合計	出品台数	703,146 台	710,171 台	+ 1.0 %
	成約台数	371,833 台	366,918 台	1.3 %
	成約率	52.9 %	51.7 %	1.2 pts
	出品1台当たり受取手数料	12,765 円	12,433 円	2.6 %

9. 中期事業計画

中期事業計画

(百万円)

	2007/3期実績	2008/3期計画	2009/3期計画	2010/3期計画
出品台数	710,171台	724,970台	750,132台	775,600台
成約台数	366,918台	382,211台	396,721台	410,362台
成約率	51.7%	52.7%	52.9%	52.9%
売上高	9,783	10,154	10,475	10,798
経常利益	592	1,202	2,818	3,301
売上高経常利益率	6.1%	11.8%	26.9%	30.6%
のれん償却	1,714	1,285	-	-
のれん償却前経常利益	2,307	2,488	2,818	3,301
のれん償却前売上高経常利益率	23.6%	24.5%	26.9%	30.6%
減価償却費 (総額)	1,004	895	882	743

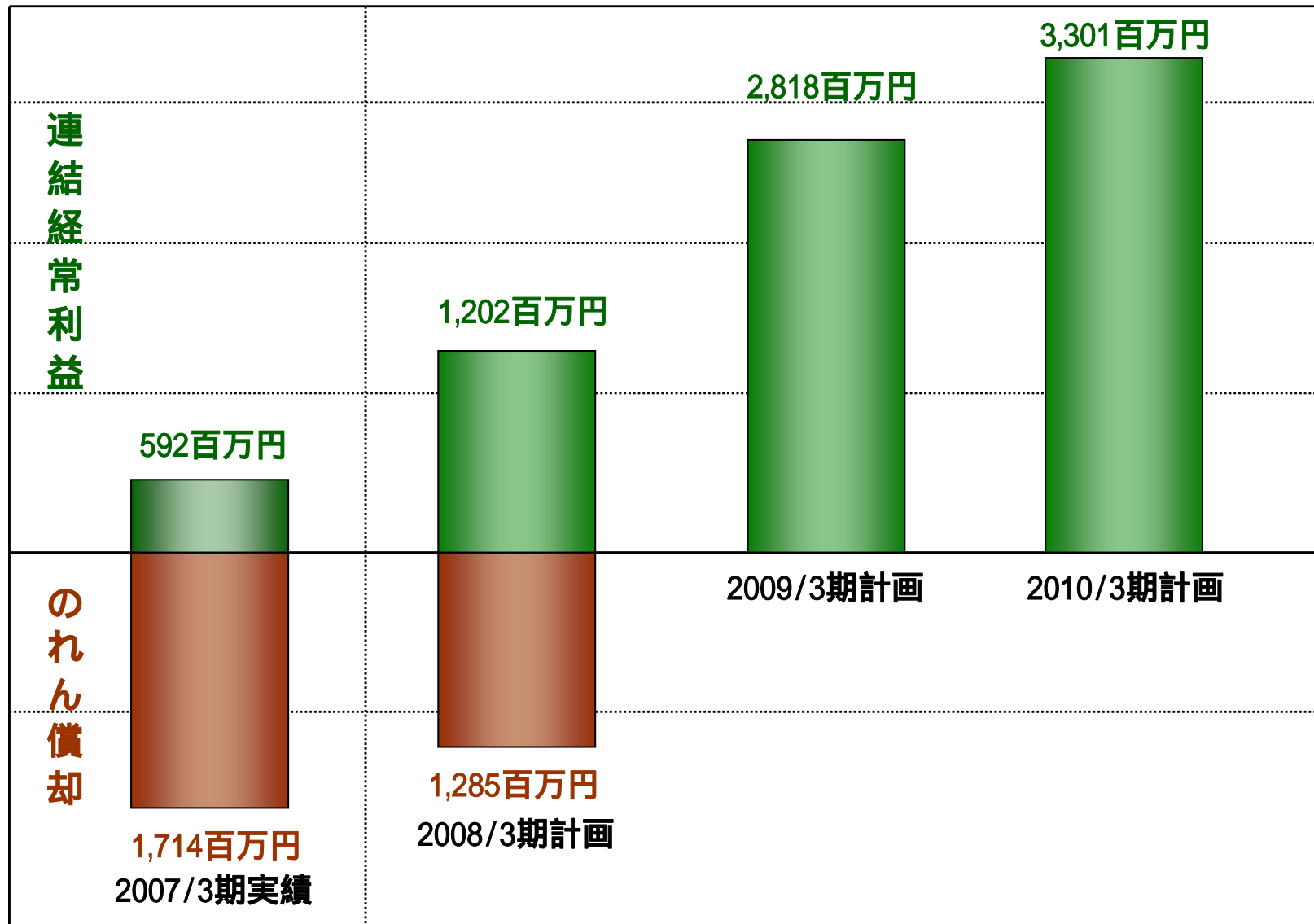
2008/3期以降も国内新車販売及び中古車販売の急回復は見込めず、中古車オークション市場は引続き底堅く推移しつつも、成長率は従来よりも低下する見通し。

出品台数、成約率等の設定を変更し、中期事業計画を洗い替え。

出品台数の増加率につき、旧中期事業計画(2007/3期～2009/3期)では平均+4.2%を見込んでいたのに対し、新中期事業計画(2008/3期～2010/3期)では+3.0%に変更。成約率も平均53.9%から、52.8%に変更した。

9. 中期事業計画

今後3ヶ年の連結経常利益計画



10. 次期の見通し (連結損益計算書)

(単位:百万円)

	2007/3期 実績	2008/3期 計画	前期比増減	前期比
売上高	9,783	10,154	+ 370	+ 3.8%
売上総利益	5,335	5,747	+ 412	+ 7.7%
営業利益	477	1,111	+ 633	+ 132.7%
経常利益	592	1,202	+ 609	+ 102.9%
税金等調整前当期純利益	487	1,202	+ 715	+ 146.7%
当期純利益	263	673	+ 409	+ 155.5%
のれん償却	1,714	1,285	428	25.0%
のれん償却前経常利益	2,307	2,488	+ 181	+ 7.9%
のれん償却前売上高経常利益率	23.6%	24.5%	-	+ 0.9pts
減価償却費(総額)	1,004	895	108	10.8%

- ・ 売上高 + 370百万円 : 3会場合計で、オークション開催数 + 2回、出品台数 + 14,799台、成約率 + 1.0ptsを見込む
- ・ 売上原価 41百万円 : 出品台数の増加等による費用増があるものの、減価償却費(原価)・リース料が大幅に減少
 検査員人件費 + 47百万円、租税公課 + 34百万円、業務委託費 + 28百万円、保守管理費 + 15百万円、
 減価償却費(原価) 128百万円、リース料 38百万円
- ・ 販売費 + 51百万円、人件費 + 66百万円
- ・ 一般管理費 339百万円 :
 のれん償却が2007年12月に終了し 428百万円、次期オークション業務管理システムにかかる費用増や
 会場修繕等を見込み、消耗品費 + 21百万円、減価償却費(販管) + 20百万円、修繕費 + 16百万円、通信費 + 15百万円等

10. 次期の見通し (オークション取扱台数等)

JAAグループ取扱台数計画

	2007/3期実績	2008/3期計画	前期比増減	前期比
オークション開催数	147回	149回	+2回	+1.4%
出品台数	710,171台	724,970台	+14,799台	+2.1%
成約台数	366,918台	382,211台	+15,293台	+4.2%
成約率	51.7%	52.7%	-	+1.0pts
出品1台当たり受取手数料	12,433円	12,654円	+221円	+1.8%

会場別出品台数計画

出品台数 / 開催数	2007/3期実績	2008/3期計画	開催平均 前期比	開催平均 前々期比
葛西会場	186,100台 / 49回 (平均 3,798台)	190,750台 / 49回 (平均 3,893台)	+2.5%	5.1%
つくば会場	63,533台 / 48回 (平均 1,324台)	68,620台 / 50回 (平均 1,372台)	+3.6%	+12.7%
HAA神戸会場	460,518台 / 50回 (平均 9,210台)	465,600台 / 50回 (平均 9,312台)	+1.1%	+0.4%

- ・ 葛西会場の開催平均出品台数は前々期比 5.1%、前期比 +2.5%に設定し、成約率向上(前期比 +2.1ptsの57.4%)に注力、収益性の改善を図る。
- ・ つくば会場：低価格車を中心に出品・成約共に4期連続プラス。次期も開催平均出品台数 +3.6%を見込む。
- ・ HAA神戸会場の開催平均出品台数は前期比微増の +1.1%を見込む。成約率は前期比 +0.9ptsの50.9%。

11. 中長期的な経営戦略



中長期的な経営戦略の柱

1. 現車オークション会場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

中期事業計画における収支計画は、上記1及び2の経営戦略に基づき策定

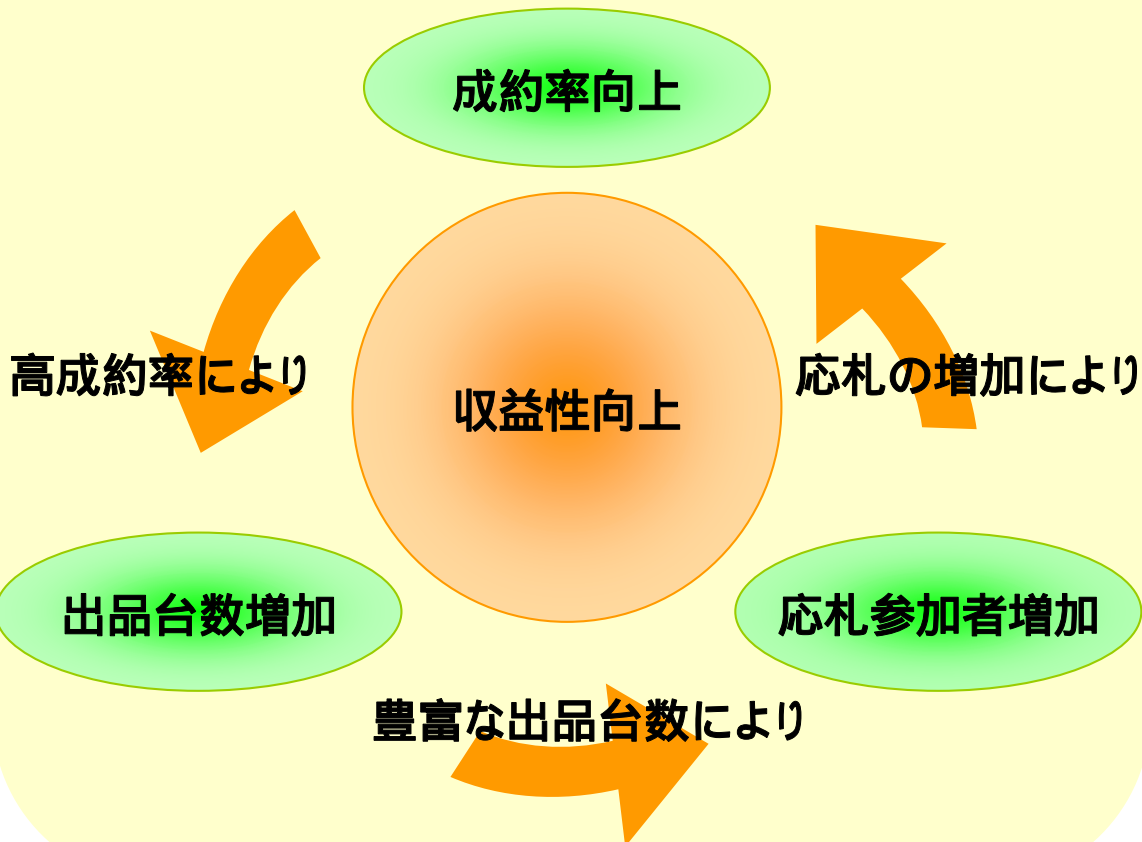
3. 現車オークション会場の新規展開及び中古車オークション事業に付随する関連サービスの開発

3については、中期事業計画に織り込んでおらず、+ の収益源として注力

1.1. 中長期的な経営戦略

1. 現車オークション会場3会場の成長

中古車オークションの成長エンジン



葛西会場

成約率の改善に重点的に取組み、出品台数は前年割れが続いていたが、2007年1月より前年プラスに転じた

前期までの取組みの効果が現れてきており、今期も引き続き成約率向上に注力

つくば会場

中規模会場ながら比較的小口取引会員の取り込みにより、取扱台数は4期連続で増加

取扱台数の増加、定着した低価格車コーナーの手数料の引き上げにより、収益性の向上を図る

HAA神戸会場

オークションシステムの6レーン化や立体駐車場の完成といった、成長のための設備投資は完了

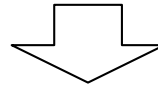
更なる取扱台数の増加を図る

1 1. 中長期的な経営戦略

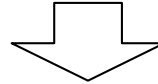
2. ネットワークオークション分野の強化

「WEBリアル」サービスの開始

2006年9月30日～ オークネットとの業務提携により、インターネット情報サービスにリアルタイムの直接
応札機能を追加した「WEBリアル」サービスを開始



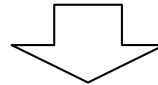
従来の衛星系端末と比べ、月額コストが安価な設定のため、利用会員層が拡大



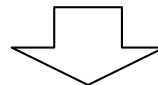
応札参加者の増加を図る

衛星通信系専用端末による直接応札参加

インターネット情報サービスによる指値応札参加 + 直接応札参加 (WEBリアル)



現車オークション会場の成約率向上へ



オークネットと更なる業務提携、連携強化を進め、ネットワークオークション分野を強化

11. 中長期的な経営戦略

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

引続き現車オークション会場の新規展開による事業規模拡大については検討

出品1台当たり1,000円の増収(またはコスト削減)を目標とする

新たなサービスの提供による増収

原価・経費の見直しによるコスト削減

の積み上げにより、2010年3月期までの達成を目指す

中期事業計画には織り込んでおりません

11. 中長期的な経営戦略

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

「ワンチャンスサービス」の開始

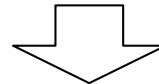
2007年5月31日～ 開始予定

サービスの概要： 一度オークションで流札となった車両に対し、次回オークションへの再出品の前に、車両データ、販売価格等を、当社のウェブサイトへ数日間掲載して、売買を仲介するサービス

(会員のメリット)

(売り手) 流札した車両について、次回オークションの前に希望販売価格で売却できる可能性がある

(買い手) 新たな車両仕入の手段が増えると同時に、決まった価格で購入することができるため、最終ユーザーと一体となった仕入ができる



成約台数の増加、次回オークションへの再出品車両の囲い込み 収入増を図る

12. その他

配当政策について

(2007/3期)

財政状態及び今後の設備投資等の資金需要等を鑑みて、2,000円(前期比 + 150円)を予定

(2008/3期)

2007/3期比 + 500円の2,500円の期末配当を予定

(2007/12末でHAA神戸の、のれん償却が完了 連結経常利益が増加)

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。