



平成19年5月11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20年3月期から平成22年3月期までの中期事業計画（3ヶ年）について、以下のとおり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19年3月期 (実績)	平成20年3月期 (1年目)	平成21年3月期 (2年目)	平成22年3月期 (3年目)
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
葛西会場	2,890	3,083	3,297	3,394
つくば会場	625	701	727	764
HAA神戸会場	5,599	5,701	5,860	6,072
ネットワーク オークション	668	667	590	567
営業利益	477	1,111	2,711	3,167
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	—	—
のれん償却前利益	2,307	2,488	2,818	3,301
修正売上高経常利益率	23.6%	24.5%	26.9%	30.6%
減価償却費（総額）	1,004	895	882	743

2. 策定方法

当社グループでは、中期事業計画の策定については毎期洗い替え方式により策定しております。

平成20年3月期以降の新車販売及び中古車販売の急回復は見込めない状況下、中古車オークション市場について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ものと見通しております。当社グループではそのような環境認識のもと、出品台数及び

成約台数等の見込みにつき、設定を変更しております。

3. 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」についても積極的に取組む方針であり、中期事業計画には織り込んでおりませんが、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

《現状》

- ・成約率の低い出品店との取引条件の見直しにより1開催当たりの出品台数は前年割れが続いていたものの、平成19年1月より前年同月比でプラスに転ずる。
- ・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

《現状》

- ・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（4期連続で1開催当たりの出品台数、成約台数ともに増加）
- ・低価格車両のコーナーを中心に出品・成約ともに定着

⇒ 引続き地域性も重視した取組みに注力し、取扱台数の増加を図ると同時に、定着した低価格車両のコーナーの手数料引上げにより、収益性の向上を図る

③ HAA神戸会場

《現状》

- ・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）

⇒ 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性の向上を図る

(2) ネットワークオークション分野の強化

《現状》

- ・株式会社オークネットとの業務提携により、平成18年9月よりインターネット情

報サービスにリアルタイムでの直接応札機能を追加して、「WEBリアル」としてサービス提供を開始。

⇒ 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、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

(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

当社グループでは、事業規模拡大のため、現車オークション会場の新規展開についても引続き検討を重ねてまいります。

また、当社グループの出品台数は71万台を超えており、これら出品車両1台1台の蓄積は当社グループの収入源であり、ここからの収入をいかに増加させるかという課題についても取組んでまいります。具体的には「出品1台当たり1,000円の増収（またはコスト削減）」を目標に掲げ、様々な方策・アイデアにより新たなサービスを提供することによる収入増、あるいは原価構造の見直しによるコスト削減により、中期事業計画には織り込んではいないものの、平成22年3月期までに出品1台当たり1,000円の増収を達成すべく、全社一丸となって取組んでまいります。

4. 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、のれん償却（年間17億14百万円）が、平成20年3月期第3四半期で終了し、平成20年3月期で4億28百万円、平成21年3月期以降は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、のれん償却も含めて利益率を考慮すべきとの考えから、以下のとおり修正売上高経常利益率を設定しております。

$$(\text{連結経常利益} + \text{のれん償却}) \div \text{連結売上高} = \text{修正売上高経常利益率}$$

(単位：百万円)

	実績						計画		
	H14/3	H15/3	H16/3	H17/3	H18/3	H19/3	H20/3	H21/3	H22/3
売上高	6,322	7,081	10,282	10,157	10,204	9,783	10,154	10,475	10,798
経常利益	1,351	871	752	726	488	592	1,202	2,818	3,301
のれん償却	—	428	1,714	1,714	1,714	1,714	1,285	—	—
経常利益率	21.4%	12.3%	7.3%	7.2%	4.8%	6.1%	11.8%	26.9%	30.6%
修正利益率	21.4%	18.4%	24.0%	24.0%	21.6%	23.6%	24.5%	26.9%	30.6%

(注) 1. 当社は、平成15年3月期より連結財務諸表を作成しているため、上記各数値については、平成14年3月期については当社単体の財務数値を、平成15年3月期以降は連結の財務数値を記載しております。

2. 「経常利益率」売上高経常利益率を、「修正利益率」は上記の修正売上高経常利益率を記載しております。

以上