



株式会社 *エー・エー・エー*

2008年3月期 中間決算説明会資料

2007年11月20日開催

東証2部 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.	業界の動向	P. 9
4.	出品台数の推移	P. 10
5.	成約率の推移	P. 11
6.	通期の見通し	P. 12
7.	中長期的な経営戦略	P. 15
8.	直近の取り組み	P. 16
9.	その他	P. 21

質疑応答

1. 中間決算ハイライト (連結損益計算書)

売上高減少するも、営業利益・経常利益・純利益、ともに増益

(単位:百万円)

	2007/3期中間	2008/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
売上高	4,917	4,792	125	2.5%
売上総利益	2,652	2,674	+ 21	+ 0.8%
営業利益	212	240	+ 27	+ 13.2%
経常利益	258	311	+ 52	+ 20.3%
税金等調整前中間純利益	182	458	+ 276	+ 152.0%
中間純利益	105	233	+ 128	+ 121.4%
のれん償却前経常利益	1,115	1,168	+ 52	+ 4.7%
のれん償却前売上高経常利益率	22.7%	24.4%	+ 1.7pts	-

売上高 : 成約率上昇(+ 1.9pts)するも出品台数の減少(5.0%)が響き、 125百万円。

営業利益 : 減価償却費(原価) 81百万円、リース料 31百万円、情報通信費 24百万円等の減少要因により、売上原価 146百万円、販管費 6百万円、営業利益 + 27百万円。

経常利益 : 営業外収益 + 12百万円、営業外費用 11百万円(支払利息 10百万円)により、経常利益 + 52百万円。

特別利益 : 賃貸ビルの売却により、固定資産売却益180百万円。

特別損失 : 投資有価証券評価損等により32百万円。

のれん償却は、2003年1月より年間1,714百万円計上、2007年12月で償却が完了する予定(2008/3期通期は1,285百万円)。

1. 中間決算ハイライト (連結CF計算書)

堅調に獲得した営業CFと固定資産売却による投資CFにより、長短借入金を圧縮 (単位:百万円)

	2007/3期中間	2008/3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	1,582	1,893	+ 310
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,372	1,125	+ 2,498
財務活動によるキャッシュ・フロー	191	2,818	2,626
現金及び現金同等物の期末残高	51	432	+ 381

・ 営業活動によるキャッシュ・フロー

(内訳): 税金等調整前中間純利益458百万円、減価償却費431百万円、のれん償却857百万円、オークション勘定602百万円、有形固定資産売却益 180百万円、預り金 214百万円、法人税等 136百万円

(前期比): 税金等調整前中間純利益 + 276百万円、オークション勘定 + 812百万円、有形固定資産売却益 179百万円、預り金 425百万円、法人税等 224百万円

・ 投資活動によるキャッシュ・フロー

(内訳): 有形固定資産の売却による収入1,454百万円、有形固定資産の取得による支出 96百万円

(前期比): 有形固定資産の売却による収入 + 1,449百万円、有形固定資産の取得による支出 + 1,136百万円(支出の減少)

・ 財務活動によるキャッシュ・フロー

(内訳): 短期借入金純増減額 1,680百万円、長期借入金の返済による支出 940百万円、配当金支払額 183百万円

(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	2007/9末 (前期末比)
18,807	11,680	9,279	9,446	7,670	5,050 (2,620)

長期借入金残高(1年以内返済予定含む): 2007/9末 4,515百万円、2010/3末 完済予定

2. 連結損益計算書の分析 (種類別売上高) - 1

種類別売上高の分析

(単位:百万円)

	2007/3期中間	2008/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
出品料	1,668	1,548	119	7.2%
出品成約料	1,265	1,277	+ 11	+ 0.9%
落札料	1,496	1,482	14	1.0%
オークション手数料収入 計	4,431	4,308	122	2.8%
ネットワークオークション関連収入	274	277	+ 3	+ 1.1%
その他オークション関連収入	211	206	5	2.5%
合 計	4,917	4,792	125	2.5%

・オークション手数料収入 122百万円の分析:

- ・出品料 119百万円: 出品台数 17,464台により 82百万円、1台当たり出品料 111円により 37百万円
- ・出品成約料 + 11百万円: 成約台数 2,638台により 18百万円、1台当たり出品成約料 + 166円により + 29百万円
- ・落札料 14百万円: 成約台数 2,638台により 21百万円、1台当たり落札料 + 37円により + 6百万円

→ 出品台数の減少(5.0%)による影響が大きく、オークション手数料収入は前中間期比 122百万円(2.8%)の4,308百万円となった。

2. 連結損益計算書の分析 (種類別売上高) - 2

(1台当たり手数料の分析)

	2007/3期中間	2008/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
オークション開催数	73 回	74 回	+ 1 回	+ 1.4 %
出品台数	352,587 台	335,123 台	17,464 台	5.0 %
成約台数	183,343 台	180,705 台	2,638 台	1.4 %
成約率	52.0 %	53.9 %	+ 1.9 pts	-
出品1台当たり受取手数料 (円)	12,567	12,855	+ 288	+ 2.3%
1台当たり出品料 (円)	4,732	4,621	111	2.3%
1台当たり出品成約料 (円)	6,902	7,068	+ 166	+ 2.4%
1台当たり落札料 (円)	8,164	8,201	+ 37	+ 0.5%

・ 出品1台当たり受取手数料 + 288円の分析:

- ・ 1台当たり出品料の低下により 111円
- ・ 1台当たり出品成約料の上昇により + 89円
- ・ 1台当たり落札料の上昇により + 20円
- ・ 成約率 + 1.9ptsにより + 290円

→ 1台当たり出品料が低下したものの、成約率と1台当たり出品成約料の上昇により、出品1台当たり受取手数料は前中間期比 + 288円 (+ 2.3%) の12,855円となった。

- ・ 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 42円、1台当たり出品料 22円、出品成約料 18円、落札料 18円)

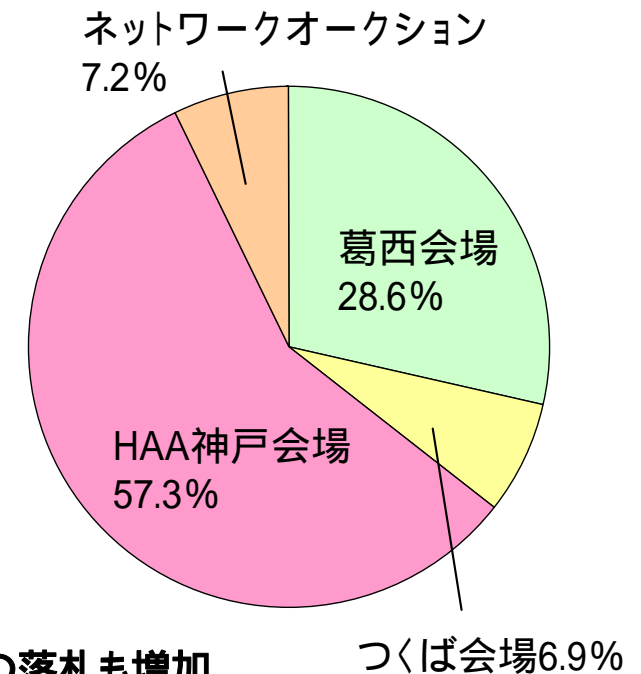
2. 連結損益計算書の分析 (会場別売上高) - 1

会場別売上高の分析

(単位:百万円)

	2007/3期中間	2008/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
葛西会場	1,447	1,370	76	5.3%
つくば会場	306	331	+ 25	+ 8.4%
HAA神戸会場	2,825	2,743	81	2.9%
ネットワークオークション	338	346	+ 7	+ 2.2%
合計	4,917	4,792	125	2.5%

- ・ 葛西会場 76百万円：
出品台数が 4.7%、成約台数が 5.2%と前期を下回って推移した。
成約率は同 0.3ptsと微減にとどめる。
- ・ つくば会場 + 25百万円：
出品台数が + 10.5%、成約台数が + 7.1%と好調に推移した。
- ・ HAA神戸会場 81百万円：
出品台数が 7.1%と低迷した一方、成約率は + 3.3ptsと上昇し、
成約台数は 1.0%にとどまる。
- ・ ネットワークオークション + 7百万円：
ネットワークオークション登録会員数が前中間期末比 + 396社の5,408社となった。
また、2006年9月より開始のWEBリアルによる落札がほぼ純増となり、指値応札での落札も増加。



2. 連結損益計算書の分析 (会場別売上高) - 2

(会場別取扱台数)

会場	項目	2007/3期中間	2008/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
葛西会場	開催回数	24 回	24 回	±0 回	±0.0 %
	出品台数	88,620 台	84,437 台	4,183 台	4.7 %
	成約台数	51,223 台	48,541 台	2,682 台	5.2 %
	成約率	57.8 %	57.5 %	0.3 %	-
つくば会場	開催回数	24 回	25 回	+1 回	+4.2 %
	出品台数	31,149 台	34,408 台	+3,259 台	+10.5 %
	成約台数	16,219 台	17,370 台	+1,151 台	+7.1 %
	成約率	52.1 %	50.5 %	1.6 %	-
HAA神戸会場	開催回数	25 回	25 回	±0 回	±0.0 %
	出品台数	232,818 台	216,278 台	16,540 台	7.1%
	成約台数	115,901 台	114,794 台	1,107 台	1.0%
	成約率	49.8 %	53.1 %	+3.3 %	-
合計	開催回数	73 回	74 回	+1 回	+1.4%
	出品台数	352,587 台	335,123 台	17,464 台	5.0%
	成約台数	183,343 台	180,705 台	2,638 台	1.4%
	成約率	52.0 %	53.9 %	+1.9 %	-

(登録会員数推移)

	2007/3期中間	2008/3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	13,890 社	14,492 社	+602 社	+4.3 %
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)	5,012 社 (1,094 社)	5,408 社 (1,674 社)	+396 社 (+580 社)	+7.9 % (+53.0 %)

2. 連結損益計算書の分析 (売上原価・販管費)

売上原価・販売費及び一般管理費の分析

(単位:百万円)

	2007/3期中間	2008/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
売上原価	2,264	2,118	146	6.5%
(うち、減価償却費・リース料)	(533)	(420)	(112)	(21.2%)
販売費及び一般管理費	2,440	2,433	6	0.3%
販売費	302	293	8	3.0%
人件費	869	874	+ 4	+ 0.5%
一般管理費	1,268	1,266	2	0.2%
売上原価・販管費合計	4,704	4,551	153	3.3%

(売上原価) 減少要因が多く、前中間期比 146百万円と大幅減。

租税公課(原価) + 16百万円 … HAA神戸会場 + 17百万円(立体駐車場の固定資産税が当期より発生)

減価償却費(原価) 81百万円 … HAA神戸会場 41百万円(立体駐車場、6レーンオークションシステムの償却費逦減)
葛西会場 24百万円(オークション会場設備の償却費の逦減)
ネットワークオークション 11百万円(ネットワーク設備の償却費逦減)

リース料 31百万円 … HAA神戸会場 29百万円(オークション会場設備等リース満了)

情報通信費 24百万円 … HAA神戸会場 20百万円(US Sグローブネット中継費用がなくなる)

警備料 11百万円 … HAA神戸会場 11百万円(会場警備の効率化)

(販売費及び一般管理費) 増加要因もあるも、全般的な費用抑制により前中間期比 6百万円と微減。

修繕費 + 21百万円 … 葛西会場 + 17百万円(設備リニューアル)

3. 業界の動向

マーケットデータ

(単位:台)

	2008/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
新車登録台数	2,484,697	217,824	8.1%
中古車登録台数	3,520,767	286,451	7.5%
全国オークション会場 総出品台数	4,054,560	64,335	1.6%
総成約台数	2,302,281	+ 96,216	+ 4.4%

出品台数上位7社

(単位:台)

出品台数上位5会場

(単位:台)

	会社名	2008/3期中間	シェア
1	(株)ユー・エス・エス	1,387,269	34.2%
2	当社	335,123	8.3%
3	(株)トヨタユーゼック	332,183	8.2%
4	(株)シーエーエー	240,227	5.9%
5	荒井商事(株)	188,025	4.6%
6	(株)エル・エー・エー	155,038	3.8%
7	(株)オークネット	116,644	2.9%
	その他	1,300,051	32.1%
	合計	4,054,560	100.0%

	会場名	2008/3期中間	前中間期比増減	前中間期比
1	USS東京	347,931	4,820	1.4%
2	HAA神戸	216,278	16,540	7.1%
3	USS名古屋	174,681	+ 2,188	+ 1.3%
4	CAA中部	123,631	+ 133	+ 0.1%
5	オークネット	116,644	15,538	11.8%
	その他	3,075,395	29,758	1.0%
	合計	4,054,560	64,335	1.6%
	葛西会場	84,437	4,183	4.7%
	つくば会場	34,408	+ 3,259	+ 10.5%

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

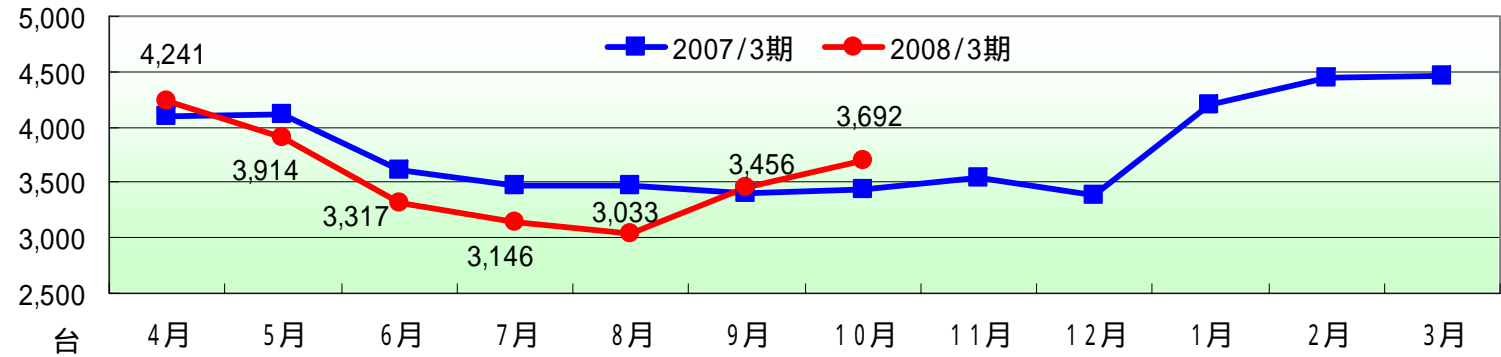
出所 : (社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会、月刊ユーストカー、USS社及びオークネット社開示資料

4. 出品台数の推移

マーケットの品不足により、出品台数は概ね前期比低調な推移

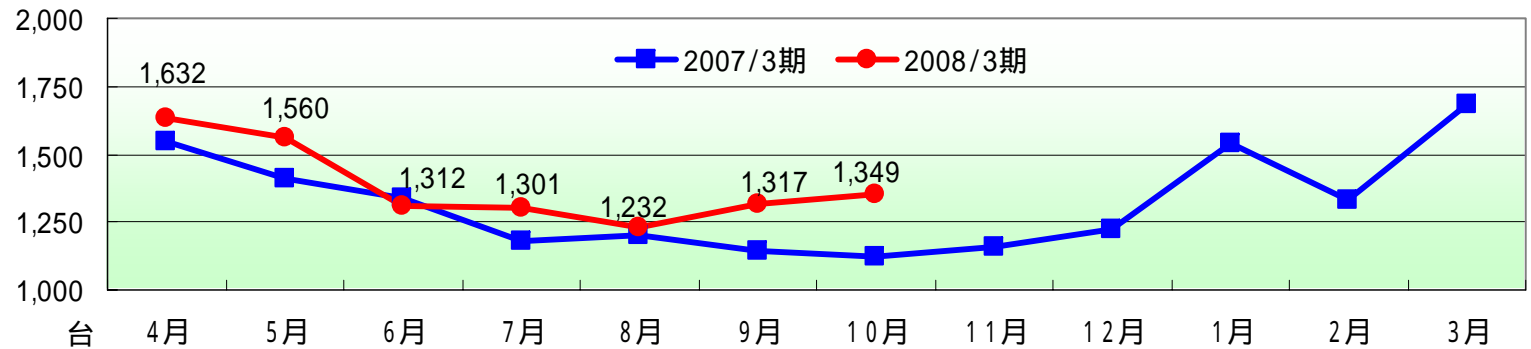
葛西会場

前期をやや下回って推移。
9月以降は回復し、前期比
プラスに転ずる。



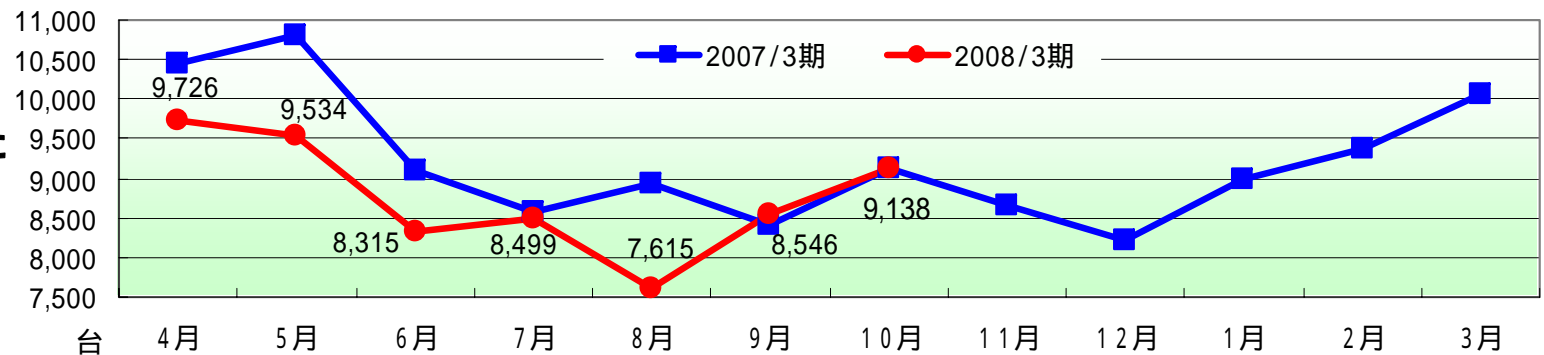
つくば会場

概ね前期を上回って好調
に推移。



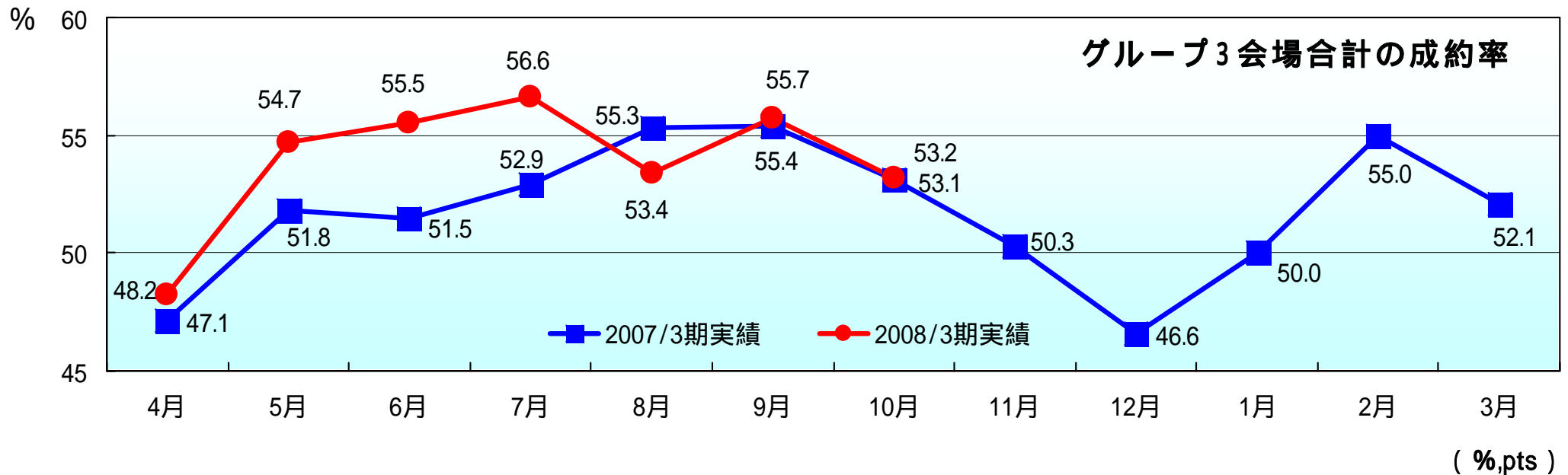
HAA神戸会場

第1Qは前期が非常に好調だった
こともあり、大幅に前期を下回る。
9月以降はほぼ前期並に推移。
8月の落込みは特殊要因
(お盆開催)による。



5. 成約率の推移

ネットワーク落札の増加及び輸出向け需要の高まりもあり、前期を上回り好調に推移



会場別成約率	1Q		2Q		中間期	
	08/3期	前期比	08/3期	前期比	08/3期	前期比
葛西	55.5	1.0	59.9	+ 0.6	57.5	0.3
つくば	50.1	+ 0.3	50.9	3.9	50.5	1.6
HAA神戸	51.9	+ 4.8	54.3	+ 1.7	53.1	+ 3.3
グループ合計	52.6	+ 2.8	55.3	+ 0.8	53.9	+ 1.9

葛西会場は1Q、2Qとも全国平均(55.1%、58.7%)を上回る高水準で推移。

出品規模の大きいHAA神戸会場が中間期で前期比+3.3ptsとなり、グループ合計では+1.9ptsと好調。

(8月の成約率低下はつくば会場及びHAA神戸会場のお盆開催の影響による一時的なもの)

全国平均値は月刊ユーストカーとUSS社及びオークネット社開示資料により算定

6. 通期の見通し

中間期は(のれん償却前)経常利益で計画比 20百万円、
通期の見通しは期初公表を据え置く

(単位:百万円)

	2008/3期中間			2008/3期 下期	2008/3期 通期		
	計画	(A)実績	計画比増減	(B)期初計画	(A) + (B)	期初公表	乖離値
売上高	4,988	4,792	196	5,165	9,957	10,154	196
営業利益	283	240	43	828	1,068	1,111	43
経常利益	331	311	20	871	1,182	1,202	20
中間(当期)純利益	183	233	+ 50	490	723	673	+ 50
のれん償却	857	857	+ 0	428	1,285	1,285	+ 0
のれん償却前経常利益	1,188	1,168	20	1,299	2,467	2,488	20
オークション開催数	74回	74回	± 0回	75回	149回	149回	± 0回
出品台数	355,130台	335,123台	20,007台	369,840台	704,963台	724,970台	20,007台
成約台数	187,803台	180,705台	7,098台	194,408台	375,113台	382,211台	7,098台
成約率	52.9%	53.9%	+ 1.0pts	52.6%	53.2%	52.7%	+ 0.5pts

2008/3期通期の見通しは、営業利益が前期比 + 633百万円の1,111百万円、経常利益が + 609百万円の1,202百万円。

- ・ 2007年12月末でのれん償却が完了。下期ののれん償却は第3Qの428百万円のみとなり、2007/3期比で 428百万円。
- ・ 売上原価、販管費の減価償却費及びリース料が2007/3期比 149百万円。

6. 通期の見通し

(中間期差異分析及び通期見通し)

中間期差異分析

(単位:百万円)

	(A) 2008/3期中間				(B) 8月月次	(A) - (B)
	計画	実績	増減	対比	増減・対比	増減・対比
出品台数(台)	355,130	335,123	20,007	5.6%	8.9%	5.1%
成約台数(台)	187,803	180,705	7,098	3.8%	8.2%	3.0%
成約率	52.9%	53.9%	+ 1.0pts	-	+ 0.4pts	+ 1.1pts
売上高	4,988	4,792	196	3.9%	-	-
営業利益	283	240	43	15.2%	31	12
経常利益	331	311	20	6.3%	31	+ 11
中間(当期)純利益	183	233	+ 50	+ 27.6%	-	-

売上高 : 成約率上昇(計画比 + 1.0pts) するも出品台数の減少(5.6%) が響き、
売上高は 196百万円。

営業利益 : 経費節減により、売上原価が計画比 67百万円、販管費が 86百万円となり、
営業利益は 43百万円。

(B) 8月月次

・・・ 8/17つくば会場、8/18HAA神戸会場のお盆開催実施により、計画比で大幅マイナス
(お盆開催の計画設定が過大であった)。

(A) - (B) 8月月次を除いた数値

・・・ 中間期の計画未達の主要因はお盆開催における計画設定が過大であり、8月を除けば概ね計画どおり
(お盆開催自体は、前期比でもプラスになっており、間違いではない)。

6. 通期の見通し

通期の見通し

9月月次 (参考)

(単位:百万円)

	出品台数	成約台数	成約率	営業利益	経常利益
計画比増減・対比	4.1%	0.8%	+ 1.8pts	+ 6	+ 7

- ・ 下期においてもマーケットの品不足から出品台数については弱含みの状況は否めない。
- ・ 9月に賃貸ビルを売却した影響で、下期は販管費の増加、営業外収益(不動産賃貸収入)の減少等により営業利益 9百万円、経常利益 28百万円の減少が見込まれるが、計画に織り込んでいないワンチャンスサービスの貢献も期待できる(P20)。



期初における計画策定時と現状のマーケット環境の相違もあり、計画比で出品台数 5%、成約率 + 1ポイント程度をクリアすれば、上期同様の経費減(売上原価、販管費)により、営業利益・経常利益とも達成可能。

7. 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

3. 中古車オークション関連サービスの拡充

8. 直近の取り組み

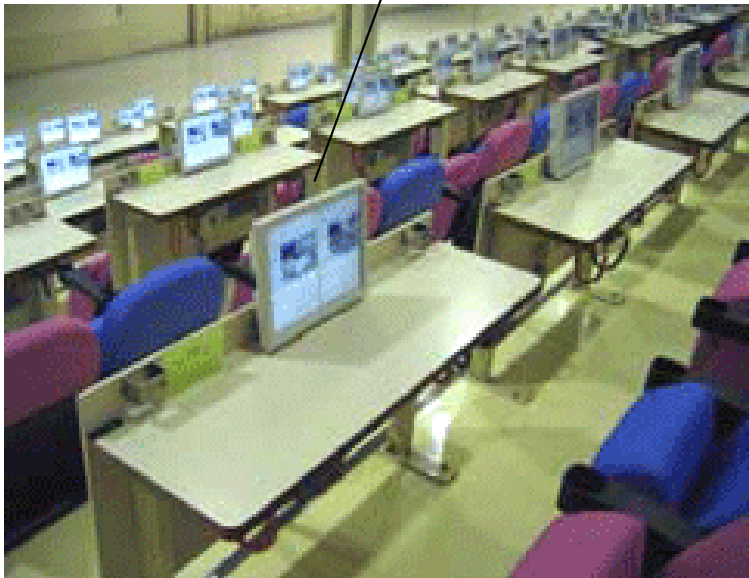
葛西会場のリニューアル

2007年8月 葛西会場の一部ポス席(応札席)310席をリニューアル

会員の皆様が、より快適に中古車オークションにご参加いただける環境を整えました。

メインホールでは2人掛けテーブル155卓(ポス席310席)の各テーブルに、車両情報表示用の液晶モニターを設置。

→ 応札時に車両情報を確認しやすくしました。

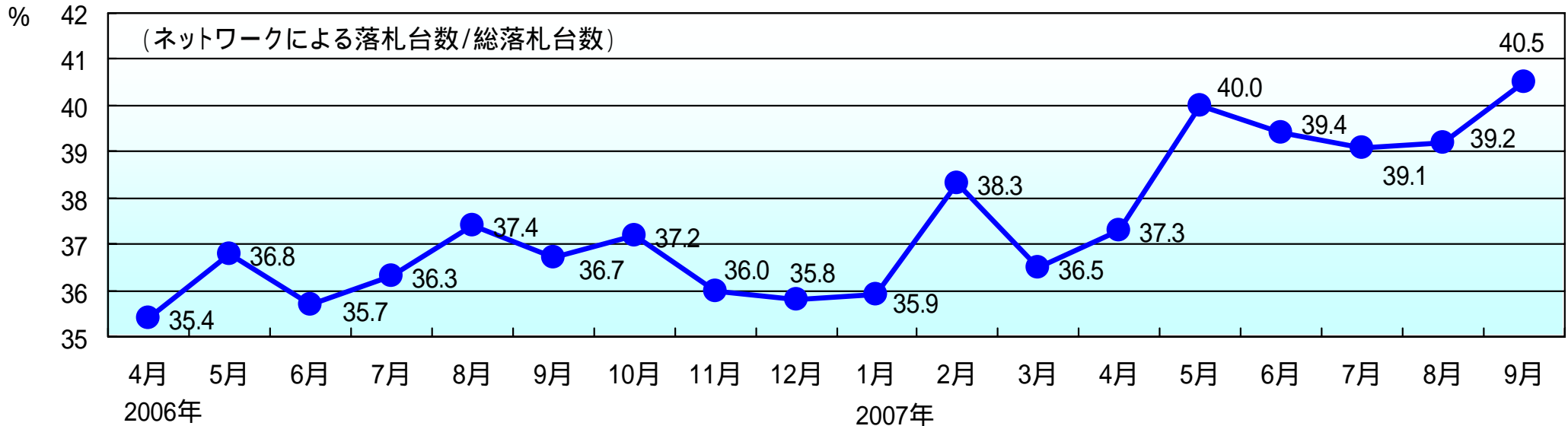


オークションロビー
の内装を改装。

8. 直近の取り組み -1

ネットワークオークション分野の強化

ネットワークオークションによる落札比率の推移(当社3会場合計)



- ・ 当社3会場におけるネットワークオークションの落札比率は、総落札台数の約40%を占めており、ネットワークオークションの重要性は非常に高い。
- ・ 2006年9月30日よりリアルインターネットオークションサービス「WEBリアル」を開始。
- ・ 2006年12月末にHAA神戸会場においてUSSグローブネットの提携が終了するも、ネットワークオークションによる落札比率は順調に増加。

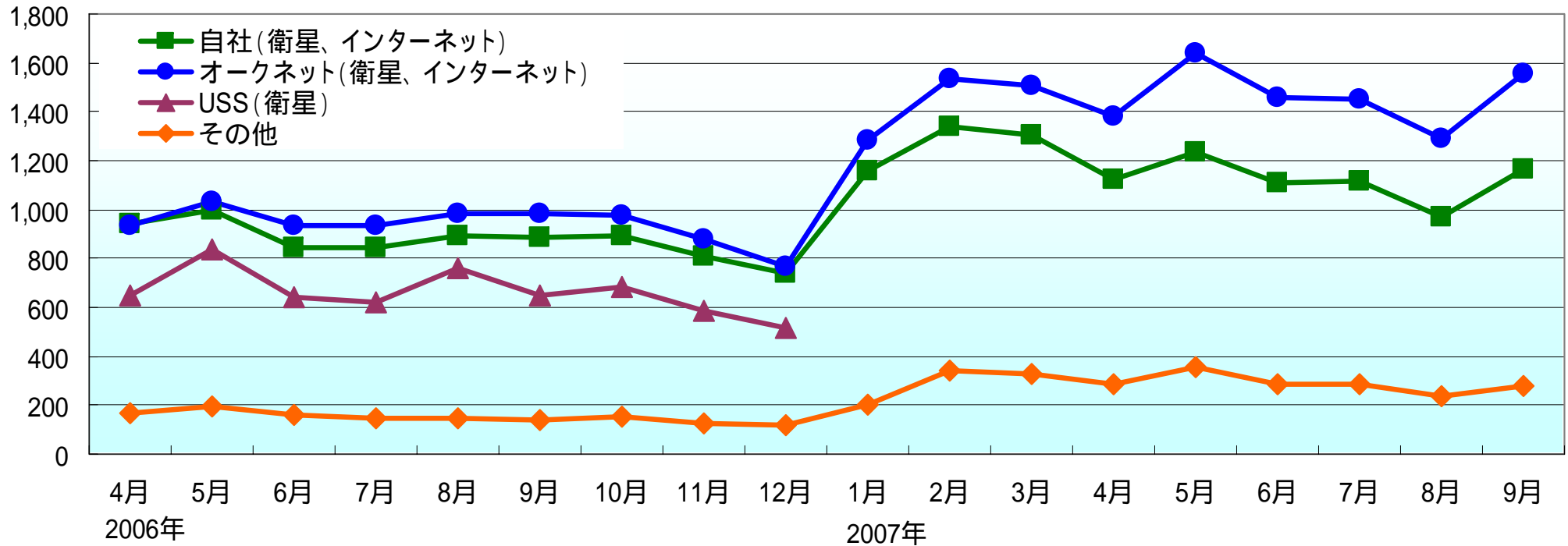
→ 今後も、ネットワークオークション分野の強化に注力。

8. 直近の取り組み - 2

ネットワークオークション分野の強化

現車オークション3会場のネットワークオークション落札台数の推移(ネットワーク系統別)

(1週平均台数)



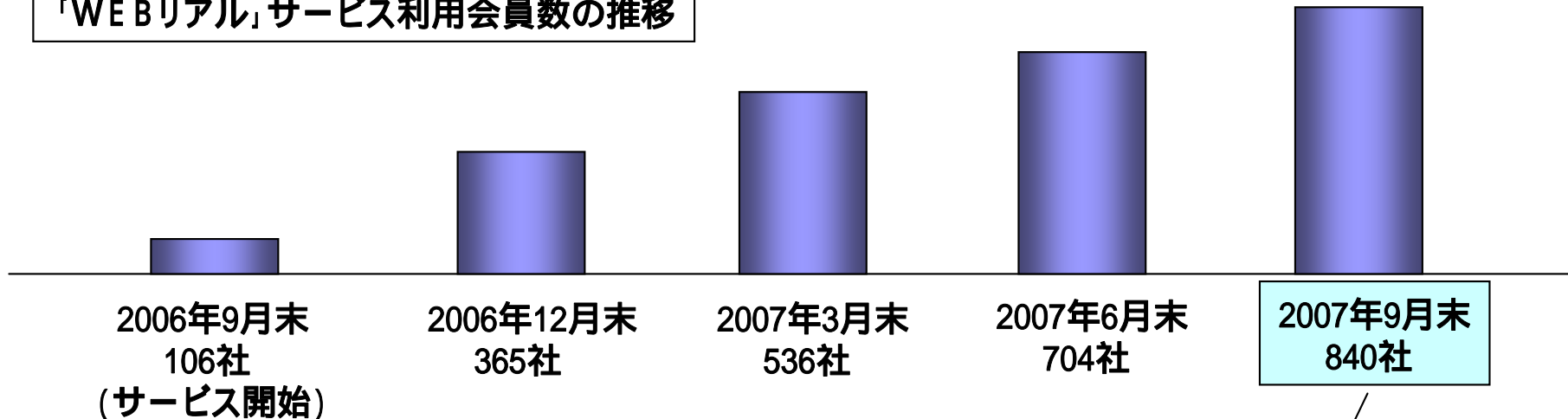
- ・ 2006年9月30日よりリアルインターネットオークションサービス「WEBリアル」を開始。
- ・ 2006年12月末のHAA神戸会場におけるUSSグローブネットの提携終了後は、自社及びオークネットのネットワークオークションによる落札台数が大幅に伸びる。

8. 直近の取り組み - 3

ネットワークオークション分野の強化

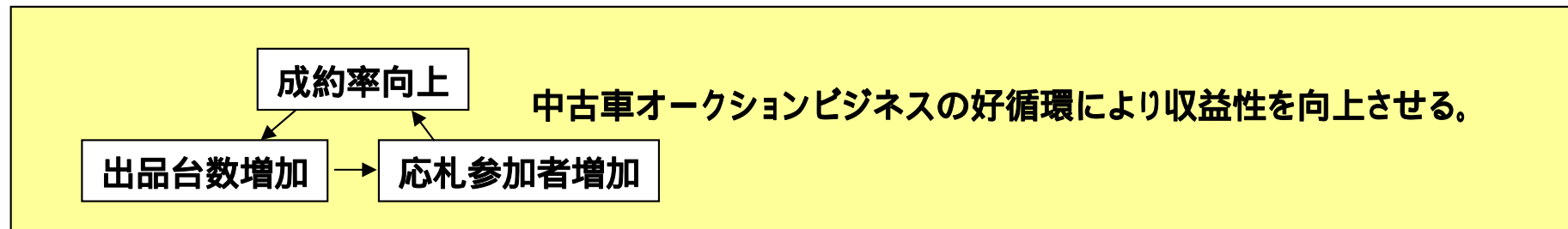
インターネットオークション「WEBリアル」サービスの会員獲得に注力

「WEBリアル」サービス利用会員数の推移



2007年9月の月間利用実績：3会場合計の落札台数は995台（9月総落札台数34,439台）

利便性の高いWEBリアルの利用を促進し、成約率の向上を図る。



8. 直近の取り組み

ワンチャンスサービスの開始

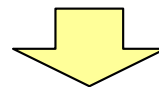
2007年5月31日～サービス提供

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、次回オークションまで待たずして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、最終ユーザーとの商談が容易。



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

2007年10月の足元実績(3会場合計)：

ワンチャンスサービスの利用による成約台数355台(月間総成約台数の1.1%を占める)。

10月の手数料収入効果は概算で約9百万円 = (出品成約料と落札料合わせて平均2万5千円) × 成約台数355台
出品1台当たり149円分の増収効果 (2010年3月期までに出品1台当たり1,000円の増収を実現させる目標に対し、本サービスで300円程度を期待する。)

再出品車両の囲い込みにおいても手応えあり。

9. その他

配当政策について

基本方針

設備投資計画等将来的な資金需要や業績の変動要因を総合的に勘案し、
長期的に財務安定性の確保ができることを前提に、継続的に配当を行う。

2008/3期見込

2003年1月より5年間にわたり年間1,714百万円償却してきた(株)HAA神戸における「のれん償却」
が2007/12末に完了することもあり、
2008/3期の連結当期純利益は前期比+409百万円の673百万円と大幅増を見込む。



2008/3期の期末配当は前期比500円増配の2,500円を予定。

2009/3期～

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。