



株式会社 **エー・エー・エー**

2008年3月期 決算説明会資料

2008年5月16日開催

東証2部 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.	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.	利益計画との対比	P. 12
7.	次期の見通し	P. 13
8.	中長期的な経営戦略	P. 15
9.	直近の取り組み	P. 16
10.	その他	P. 23
	質疑応答	

# 1. 決算ハイライト①(連結損益計算書)

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益、ともに増加

(単位:百万円)

	2007/3期	2008/3期	前期比増減	前期比
売上高	9,783	9,793	+9	+0.1%
売上総利益	5,335	5,525	+190	+3.6%
営業利益	477	1,001	+523	+109.6%
経常利益	592	1,115	+522	+88.1%
税金等調整前当期純利益	487	1,112	+625	+128.3%
当期純利益	263	683	+420	+159.6%
のれん償却前経常利益	2,307	2,401	+93	+4.1%
のれん償却前売上高経常利益率	23.6%	24.5%	+0.9pts	—

売上高 : オークション手数料収入は前期並み(△3百万円)なるも、ネットワークオークション関連収入が伸び(+13百万円)、売上高+9百万円。

営業利益 : 減価償却費(原価)△133百万円、リース料(原価)△41百万円等により、売上原価△180百万円。のれん償却△428百万円等により販売費及び一般管理費が△333百万円となり、営業利益+523百万円。

※ 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(2008/3期通期は1,285百万円)。

経常利益 : 営業外収益△77百万円(不動産賃貸収入△55百万円)、営業外費用△76百万円(支払利息△31百万円、不動産賃貸費用△27百万円)により、経常利益+522百万円。

特別利益 : 賃貸ビルの売却等により、固定資産売却益180百万円。

特別損失 : 賃貸不動産の除却等により、固定資産除却損141百万円。投資有価証券評価損25百万円。

# 1. 決算ハイライト②(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	2008/3期	前期比増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,391	3,191	△199
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,204	807	+2,011
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,987	△3,644	△1,657
現金及び現金同等物の期末残高	231	585	+353

## ・ 営業活動によるキャッシュ・フロー

(内訳): 税金等調整前当期純利益1,112百万円、減価償却費873百万円、のれん償却1,285百万円、オークション勘定348百万円、法人税等△291百万円

(前期比): オークション勘定+908百万円、税金等調整前当期純利益+625百万円、預り金△519百万円、のれん償却△428百万円、法人税等△377百万円、減価償却費△130百万円

## ・ 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1,449百万円、有形・無形固定資産の取得による支出△592百万円

(前期比): 有形固定資産の売却による収入+1,444百万円、有形・無形固定資産の取得による支出+797百万円(支出減)

## ・ 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△1,052百万円、長期借入金の返済による支出△2,392百万円、配当金支払額△184百万円

(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	2008/3末 (前期末比)
18,807	11,680	9,279	9,446	7,670	4,225 (△3,444)

※ 長期借入金残高(1年以内含む): 2008/3末 3,062百万円(実績)、2009/3末 1,312百万円(予定)、2010/3末 完済予定

## 2. 連結損益計算書の分析①(取扱台数・手数料)

(取扱台数・1台当たりオークション手数料収入)

	2007/3期	2008/3期	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	699,848 台	△10,323 台	△1.5 %
成約台数	366,918 台	364,996 台	△1,922 台	△0.5 %
成約率	51.7 %	52.2 %	+0.5 pts	—
出品1台当たり受取手数料 (円)	12,433	12,612	+179	+1.4%
1台当たり出品料 (円)	4,678	4,617	△61	△1.3%
1台当たり出品成約料 (円)	6,915	7,080	+165	+2.4%
1台当たり落札料 (円)	8,095	8,248	+153	+1.9%

・ 出品1台当たり受取手数料+179円の分析:

- ・ 1台当たり出品料の低下により△61円
- ・ 1台当たり出品成約料の上昇により+86円
- ・ 1台当たり落札料の上昇により+80円
- ・ 成約率+0.5ptsにより+73円



1台当たり出品料が低下したものの、1台当たり出品成約料及び1台当たり落札料、成約率の上昇により、出品1台当たり受取手数料は前期比+179円(+1.4%)の12,612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△39円、1台当たり出品料△25円、出品成約料△11円、落札料△16円)

## 2. 連結損益計算書の分析②(種類別売上高)

(種類別売上高)

(単位:百万円)

	2007/3期	2008/3期	前期比増減	前期比
出品料	3,322	3,231	△90	△2.7%
出品成約料	2,537	2,584	+46	+1.8%
落札料	2,970	3,010	+40	+1.4%
オークション手数料収入 計	8,830	8,826	△3	△0.0%
ネットワークオークション関連収入	540	553	+13	+2.5%
その他オークション関連収入	413	413	△0	△0.1%
合 計	9,783	9,793	+9	+0.1%

・ オークション手数料収入△3百万円の分析:

- ・ 出品料 △90百万円: 出品台数△10,323台により△48百万円、1台当たり出品料△61円により△42百万円
- ・ 出品成約料 +46百万円: 成約台数△1,922台により△13百万円、1台当たり出品成約料+165円により+60百万円
- ・ 落札料 +40百万円: 成約台数△1,922台により△15百万円、1台当たり落札料+153円により+55百万円



出品台数、成約台数ともに減少したが、1台当たり手数料(出品成約料・落札料)は上げることができ、オークション手数料収入は前期並みの8,826百万円を確保。

- ・ ネットワークオークション関連収入は、リアルインターネットオークション「WEBリアル」の開始に伴い、地上系システム関連+80百万円、衛星系システム関連△66百万円、合計+13百万円となった。

## 2. 連結損益計算書の分析③(会場別サマリー)

(会場別取扱台数)

会場	項目	2007/3期	2008/3期	前期比増減	前期比
葛西会場	開催回数	49 回	49 回	±0 回	±0.0 %
	出品台数	186,100 台	180,419 台	△5,681 台	△3.1 %
	成約台数	102,907 台	98,235 台	△4,672 台	△4.5 %
	成約率	55.3 %	54.4 %	△0.9 pts	—
つくば会場	開催回数	48 回	50 回	+2 回	+4.2 %
	出品台数	63,553 台	70,813 台	+7,260 台	+11.4 %
	成約台数	33,683 台	34,937 台	+1,254 台	+3.7 %
	成約率	53.0 %	49.3 %	△3.7 pts	—
HAA神戸会場	開催回数	50 回	50 回	±0 回	±0.0 %
	出品台数	460,518 台	448,616 台	△11,902 台	△2.6%
	成約台数	230,328 台	231,824 台	+1,496 台	+0.6%
	成約率	50.0 %	51.7 %	+1.7 pts	—
合計	開催回数	147 回	149 回	+2 回	+1.4%
	出品台数	710,171 台	699,848 台	△10,323 台	△1.5%
	成約台数	366,918 台	364,996 台	△1,922 台	△0.5%
	成約率	51.7 %	52.2 %	+0.5 pts	—

(登録会員数推移)

	2007/3期	2008/3期	前期比増減	前期比
現車オークション登録会員数	14,170 社	14,691 社	+521 社	+3.7 %
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)	5,470 社 (1,425 社)	5,568 社 (1,761 社)	+98 社 (+336 社)	+1.8 % (+23.6 %)

## 2. 連結損益計算書の分析④(会場別売上高)

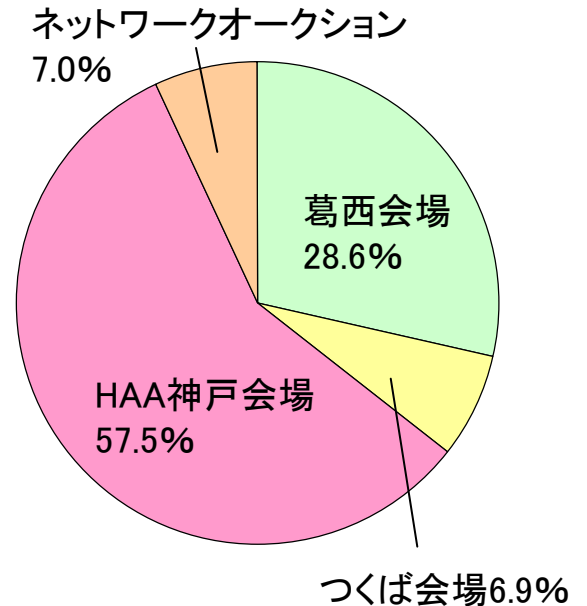
(会場別売上高)

(単位:百万円)

	2007/3期	2008/3期	前期比増減	前期比
葛西会場	2,890	2,798	△92	△3.2%
つくば会場	625	675	+50	+8.1%
HAA神戸会場	5,599	5,627	+28	+0.5%
ネットワークオークション	668	690	+22	+3.3%
合計	9,783	9,793	+9	+0.1%

- 葛西会場 売上高前期比△92百万円：  
出品台数が△3.1%、成約台数が△4.5%と前期を下回って推移した。  
成約率は△0.9ptsの微減にとどめる。
- つくば会場 売上高前期比+50百万円：  
出品台数が+11.4%、成約台数が+3.7%と好調に推移した。
- HAA神戸会場 売上高前期比+28百万円：  
出品台数が△2.6%と低迷した一方、成約台数は+0.6%となり、  
成約率は+1.7ptsの上昇。
- ネットワークオークション 売上高前期比+22百万円：  
ネットワークオークション登録会員数が前期末比+98社の5,568社となった。  
また、2006年9月より開始のWEBリアルによる落札台数や従来からの指値応札での落札も増加。  
連結消去前の売上高は、前期比+70百万円(+9.9%)の782百万円と大幅な伸び。

会場別売上高(構成比)





## 2. 連結損益計算書の分析⑤(売上原価・販管費)

(売上原価・販売費及び一般管理費)

(単位:百万円)

	2007/3期	2008/3期	前期比増減	前期比
売上原価	4,448	4,267	△180	△4.1%
(うち、減価償却費・リース料)	(1,012)	(836)	(△175)	(△17.3%)
販売費及び一般管理費	4,857	4,523	△333	△6.9%
販売費	610	607	△2	△0.4%
人件費	1,738	1,773	+34	+2.0%
一般管理費	2,509	2,142	△366	△14.6%
売上原価・販管費合計	9,305	8,791	△514	△5.5%

(売上原価) 減価償却費(原価)等の減少要因が多く、前期比△180百万円と大幅減。

- (増加) 租税公課(原価)+35百万円 … HAA神戸立体駐車場の固定資産税等
- (減少) 減価償却費(原価)△133百万円 … 立体駐車場、6レーンオークションシステム他遞減
- リース料△41百万円 … HAA神戸会場設備等リース満了
- 情報通信費△34百万円 … 提携ネットワーク中継費用の減少

(販売費及び一般管理費) 連結子会社におけるのれん償却が完了した影響が大きく、前期比△333百万円と大幅減。

- (増加) 株式報酬費用+15百万円 … 第3回新株予約権の人件費計上額
- 修繕費+23百万円 … 葛西会場設備リニューアル等
- 減価償却費(販管費)+17百万円 … オークション業務管理システムリニューアル等
- (減少) のれん償却△428百万円 … 2007年12月で完了、前期1,714百万円に対し当期1,285百万円計上

### 3. 業界の動向①

#### マーケットデータ

(単位:台)

	2008/3期	前期比増減	前期比
新車登録台数	5,319,620	△298,925	△5.3%
中古車登録台数	7,412,950	△470,625	△6.0%
全国オークション会場 総出品台数	8,503,799	+54,927	+0.7%
総成約台数	4,738,098	+219,779	+4.9%

#### 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	シェア
※1	1 (株)ユー・エス・エス	2,920,356	34.4%
	2 (株)トヨタユーゼック	706,173	8.3%
	3 当社	699,848	8.2%
→	4 (株)シーエーエー	511,036	6.0%
	5 荒井商事(株)	415,038	4.9%
	6 (株)エル・エー・エー	306,349	3.6%
※2	7 (株)オークネット	258,044	3.0%
	その他	2,686,955	31.6%
	合計	8,503,799	

	会場名	2008/3期	前期比増減	前期比
	1 USS東京	727,658	△14,507	△2.0%
	2 HAA神戸	448,616	△11,902	△2.6%
	3 USS名古屋	371,707	+13,386	+3.7%
	4 CAA中部	261,521	+7,015	+2.8%
	5 オークネット	258,044	△18,664	△6.7%
	その他	6,436,253	+79,599	+1.3%
	合計	8,503,799	+54,927	+0.7%
	葛西会場	180,419	△5,681	△3.1%
	つくば会場	70,813	+7,260	+11.4%

※1 グループ会社

※2 資本提携、会員の共同利用等の業務提携

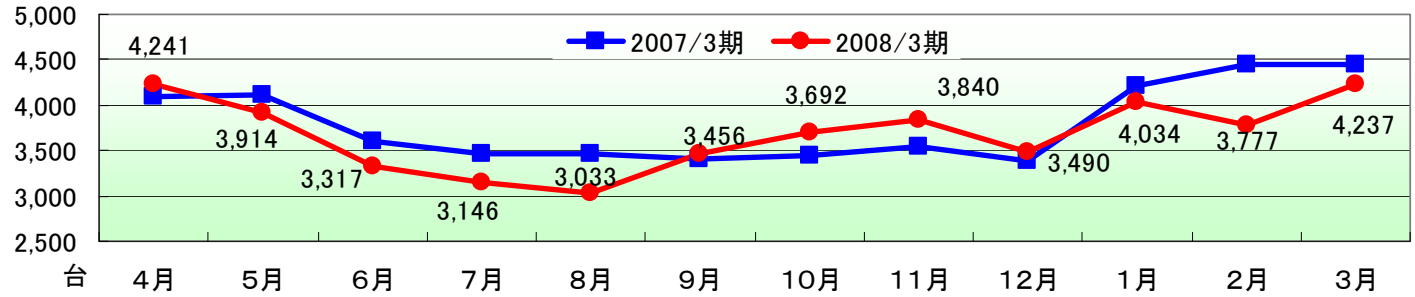
出所 : (社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会、月刊ユーストカー、USS社及びオークネット社開示資料

# 4. 出品台数の推移

マーケットの品不足の影響を受け、出品台数は前期をやや下回って推移

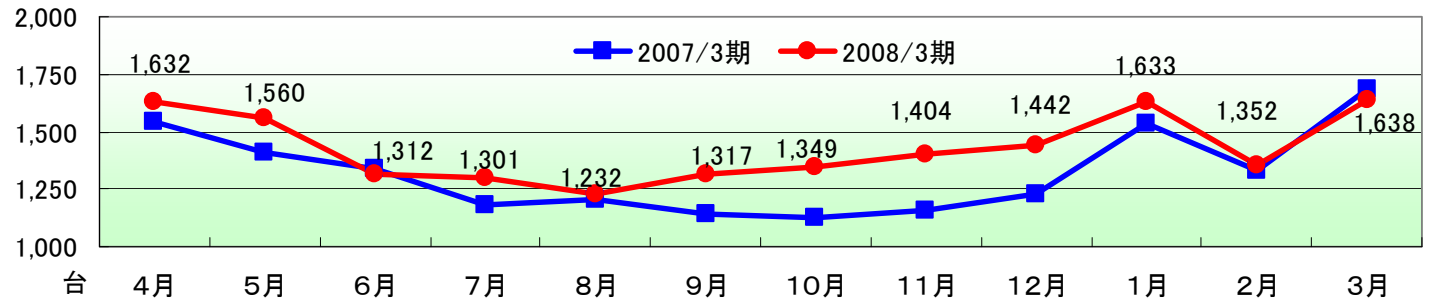
## 葛西会場

前期をやや下回って推移。  
通期の1開催平均出品台数は  
前期比△115台の3,682台。



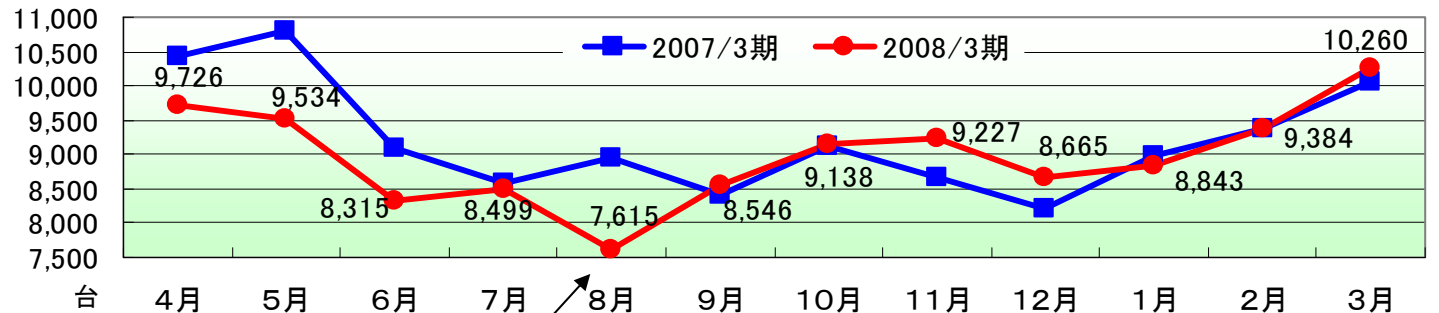
## つくば会場

概ね前期を上回って好調  
に推移。通期の1開催平均  
出品台数は前期比+92台  
の1,416台。



## HAA神戸会場

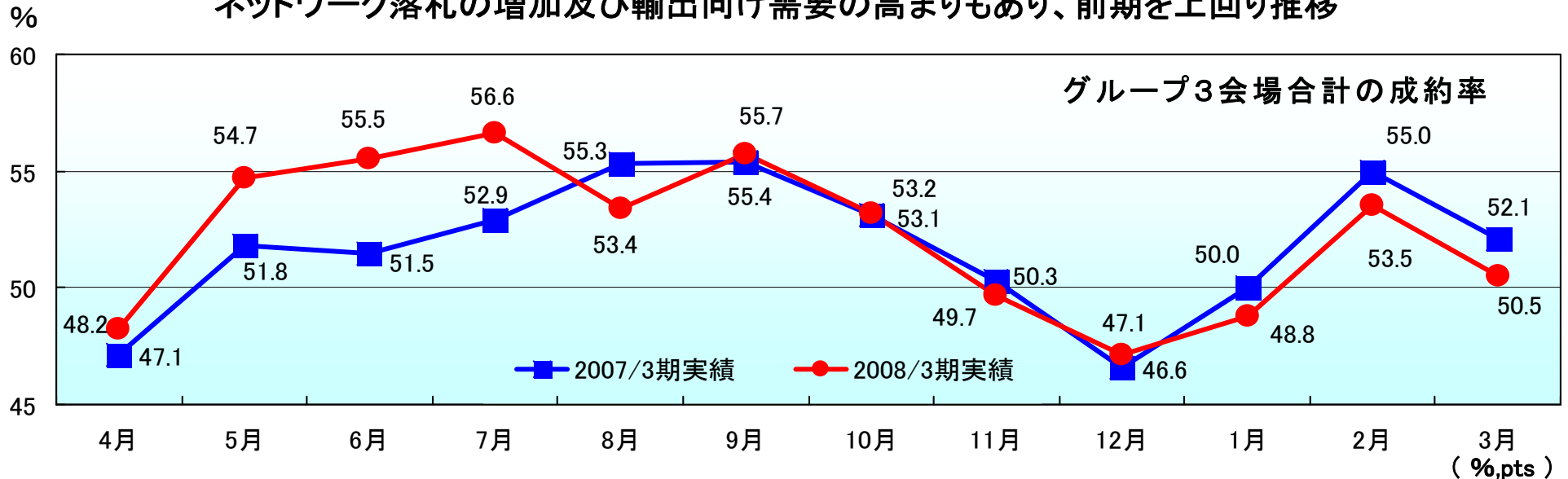
第1Qは前期が非常に好調だった  
こともあり、大幅に前期を下回る。  
9月以降は概ね前期を上回って  
推移。通期の1開催平均出品台  
数は前期比△238台の8,972台。



「お盆開催」の特殊要因

## 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、前期を上回り推移



会場別 成約率	1Q		2Q		3Q		4Q		通期	
	08/3期	前期比	08/3期	前期比	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	51.2	△1.1	52.3	△1.4	54.4	△0.9
つくば	50.1	+0.3	50.9	△3.9	46.6	△6.2	49.9	△4.8	49.3	△3.7
HAA神戸	51.9	+4.8	54.3	+1.7	50.2	+1.4	50.5	△1.0	51.7	+1.7
3会場合計	52.6	+2.8	55.3	+0.8	50.1	±0.0	50.9	△1.5	52.2	+0.5

- ・ 出品規模の大きいHAA神戸会場が通期で前期比+1.7ptsと好調に推移し、グループ合計では+0.5pts。
- ・ つくば会場は、高成約率の「リサイクルコーナー」の出品台数が減少傾向にある中、2Q以降成約率が前期割れとなり、通期で前期比△3.7pts。

※ 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。

## 6. 利益計画との対比

出品台数、成約台数、成約率ともに計画を若干下回り、  
売上高、営業利益、経常利益は計画未達となったが、当期純利益では計画を上回る

### 利益計画対比

(単位:百万円)

	2007/5/11公表計画	2008/3期実績	計画比
売上高	10,154	9,793	△3.6%
営業利益	1,111	1,001	△9.9%
経常利益	1,202	1,115	△7.3%
当期純利益	673	683	+1.6%
1株当たり配当金	2,500円	2,500円	±0.0%

### 取扱台数計画対比

	2007/5/11公表計画	2008/3期実績	計画比
出品台数	724,970 台	699,848 台	△3.5 %
成約台数	382,211 台	364,996 台	△4.5 %
成約率	52.7 %	52.2 %	△0.5 pts
出品1台当たり受取手数料	12,654 円	12,612 円	△0.3 %

## 7. 次期の見通し①(連結損益計算書)

前期でのれん償却完了のため、営業利益、経常利益とも倍増

(単位:百万円)

	2008/3期 実績	2009/3期 計画	前期比増減	前期比
売上高	9,793	10,019	+226	+2.3%
売上総利益	5,525	5,728	+202	+3.7%
営業利益	1,001	2,244	+1,242	+124.0%
経常利益	1,115	2,316	+1,201	+107.7%
当期純利益	683	1,232	+548	+80.3%
のれん償却	1,285	—	△1,285	—
のれん償却前経常利益	2,401	2,316	△84	△3.5%
のれん償却前売上高経常利益率	24.5%	23.1%	△1.4pts	—
減価償却費(原価、販管費、営業外費用)	873	863	△10	△1.3%

- 売上高+226百万円 : オークション手数料収入は+348百万円。  
ネットワークオークション関連収入は、衛星系システムから地上系システムへの移行期のため、△127百万円を見込む。
- 売上原価+24百万円 : 出品台数の増加等により業務委託費+65百万円、出品車両置場の賃借料+29百万円、検査員人件費+11百万円。一方、減価償却費(原価) △53百万円、リース料△44百万円を見込む。
- 販管費△1,040百万円 : のれん償却の負担がなくなり△1,285百万円、オークション業務管理システムのリニューアル等により減価償却費+66百万円、販売費+50百万円、人件費+35百万円を見込む。
- 通信インフラ等の環境面も踏まえ、時期等詳細は未定ながら、衛星系から地上系へのネットワークオークションシステムの移行を想定。移行費用等として117百万円を特別損失に計画計上。

## 7. 次期の見通し②(オークション取扱台数等)

3会場合計で、出品台数+11,065台、成約率+0.8ptsを見込む

### JAAグループ取扱台数計画

	2008/3期実績	2009/3期計画	前期比増減	前期比
オークション開催数	149回	148回	△1回	△0.7%
出品台数	699,848台	710,913台	+11,065台	+1.6%
成約台数	364,996台	376,336台	+11,340台	+3.1%
成約率	52.2%	52.9%	+0.8pts	—
出品1台当たり受取手数料	12,612円	12,908円	+296円	+2.3%

### 会場別出品台数計画

出品台数／開催数	2008/3期実績	2009/3期計画	開催平均 前期比	開催平均 前々期比
葛西会場	180,419台／49回 (平均 3,682台)	190,843台／50回 (平均 3,816台)	+3.6%	+0.5%
つくば会場	70,813台／50回 (平均 1,416台)	70,070台／49回 (平均 1,430台)	+1.0%	+8.0%
HAA神戸会場	448,616台／50回 (平均 8,972台)	450,000台／49回 (平均 9,183台)	+2.4%	△0.3%

- ・ 葛西会場：先ずは前々期並みの実績(開催平均出品台数は前々期比+0.5%の3,816台、成約率は+0.1ptsの55.4%)まで回復させる。
- ・ つくば会場：開催平均出品台数は5期連続プラスで推移し、前期は+6.9%の伸び。次期も前期を上回る台数(+1.0%)を見込む。
- ・ HAA神戸会場：開催平均出品台数は前々期並みの9,183台を見込む。成約率は前期比+0.7ptsの52.3%に設定。

## 8. 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



## 9. 直近の取り組み①-1

### 現車オークション3会場の直近の取り組み

(葛西会場)

「翌日支払い」の実施(2008年2月～)

内 容	オークションで成約となった車両の書類をオークション開催日(水曜日)に受付けた場合、通常翌々営業日の金曜日に車両代金の支払いを行うところを、翌営業日の木曜日に支払う施策。
効 果	出品店への成約車両代金の支払いサイクルを短縮し、特に小口会員の出品台数増加と来場促進を図る。

(つくば会場)

「リユースコーナー」の新設(2007年11月～)

内 容	低価格車の出品台数が減少傾向にあることや、低価格車でもクレーム対応を求める会員が多いことを踏まえ、車両検査・クレーム対応無しで「5万円スタート売りつくし」の「リサイクルコーナー」を、より手数料が高く車両検査・クレーム対応有りで「10万円以下スタート売りつくし」の「売り切りコーナー」に統合し、「売り切りコーナー」に準じたルールで「リユースコーナー」を新設。
効 果	「リサイクルコーナー」の問題点を解消するとともに手数料収入増を図る。

(HAA神戸会場)

トラック専用の出品票を使用開始(2008年3月～)

内 容	トラック特有の車両詳細情報を掲載するトラック専用の出品票の使用を開始し、応札店のニーズに対応。現状、開催当たり約100台の「大型車コーナー」を強化。
効 果	トラック等の分野にも注力し、出品車両の拡充・増加を図る。

## 9. 直近の取り組み①-2

### 基幹オークションシステムを3会場共通化

車両情報管理システム、業務管理システムをリニューアルし、3会場共通化

(2008年1月に葛西会場・つくば会場、5月にHAA神戸会場)

出品車両情報管理  
セリ情報管理  
…等

会員情報管理  
債権・債務管理  
クレーム管理  
書類管理  
…等

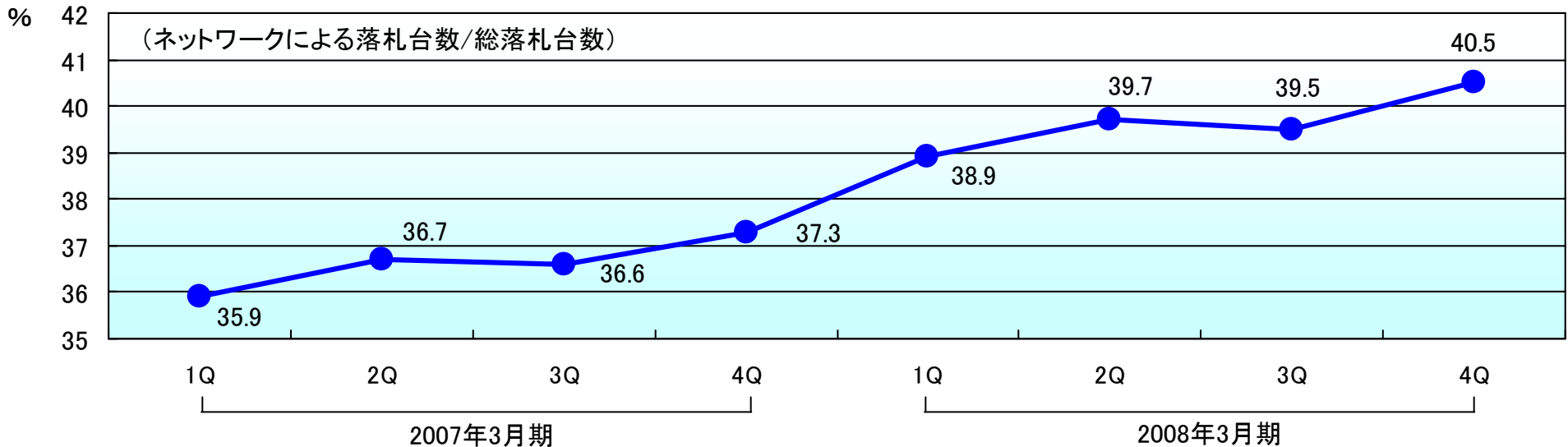
(主な改善ポイント)

- ・ オークション業務の効率化
  - ・ 帳票類の統一による効率化、コスト削減
  - ・ 再出品処理の効率化
- ・ 出品車情報の正確性向上
- ・ 内部統制及びリスク管理の強化
- ・ システム保守の一元管理による効率化、コスト削減

## 9. 直近の取り組み②-1

### 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)



- ・ 2006年9月30日よりリアルインターネットオークション「WEBリアル」を開始。  
2008年3月末の「WEBリアル」利用会員数は前年同月末比+462社(+86.2%)の998社となる。
- ・ 2008年3月期通期のネットワークオークションによる落札比率は前期比+2.9ptsの39.6%となる。

→ ネットワークオークションの重要性は高まっており、引き続きネットワークオークション分野の強化に注力。

# 9. 直近の取り組み②-2

## インターネット情報サービス「JAAWEB」のリニューアル

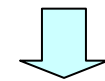
2008年5月 インターネット情報サービス「JAAWEB」のウェブサイトリニューアル

The screenshot shows the JAAWEB website interface. At the top, there are navigation buttons for 'WEBリアル' (Web Real), 'リクエスト' (Request), 'マイリスト' (My List), and 'ワンチャンス' (One Chance). Below this is a calendar view for May 2008, with columns for each day of the week. Each day has a grid of auction listings with logos for various companies like AUCNET, CAA, JAA, HAA, and GNN. The bottom part of the screenshot shows search results for a vehicle, including a table with columns for Schedule, EX NO, Model/Grade, Type, Year, CC, Inspection, Km, and Color.

〈会場選択ページ〉

〈出品車下見検索・英語ページ〉

- ・ ネットワーク経由の落札の増加
- ・ ネットワークオークション登録会員の増加
- ・ 「WEBリアル」の開始
- ・ 「ワンチャンスサービス」の開始



7年ぶりの全面改修

より利用しやすい環境を整備し、利用促進を図る

(主な改善ポイント)

- ・ 処理能力向上によるレスポンスの改善
- ・ ワンチャンスサービス等の操作性向上
- ・ 近年利用の多い輸出業者への対応として、英語ページを強化
- ・ デザインリニューアル

※ 「JAAWEB」はオークション会員専用サイトです。

## 9. 直近の取り組み③-1

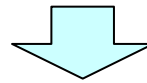
### ワンチャンスサービスの利用増加

2007年5月31日～ ワンチャンスサービス提供

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

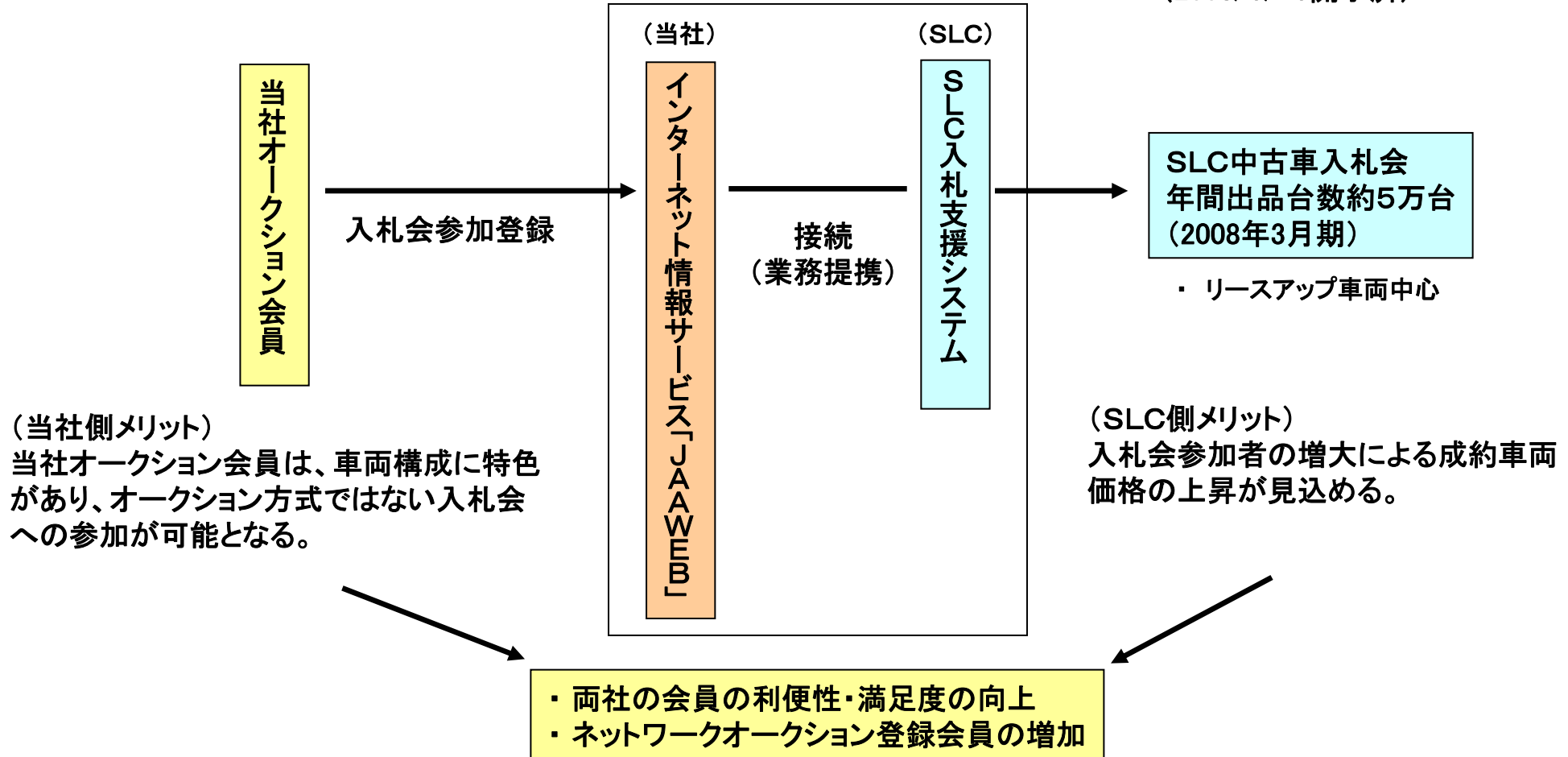
2008年3月期実績(3会場合計)：

- ① ワンチャンスサービスの利用による成約台数2,997台(2007年6月以降の成約台数の1.0%を占める)。  
※ 手数料収入効果は概算で約75百万円 = (出品成約料と落札料合わせて平均2万5千円) × 成約台数)  
出品1台当たりの増収効果は127円(約75百万円 ÷ 2007年6月以降の出品台数588千台)  
(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。)
- ② 再出品車両の囲い込みにおいても手応えあり。

## 9. 直近の取り組み③-2

### システム・ロケーション(株)主催の中古車入札会システムに「JAAWEB」を接続

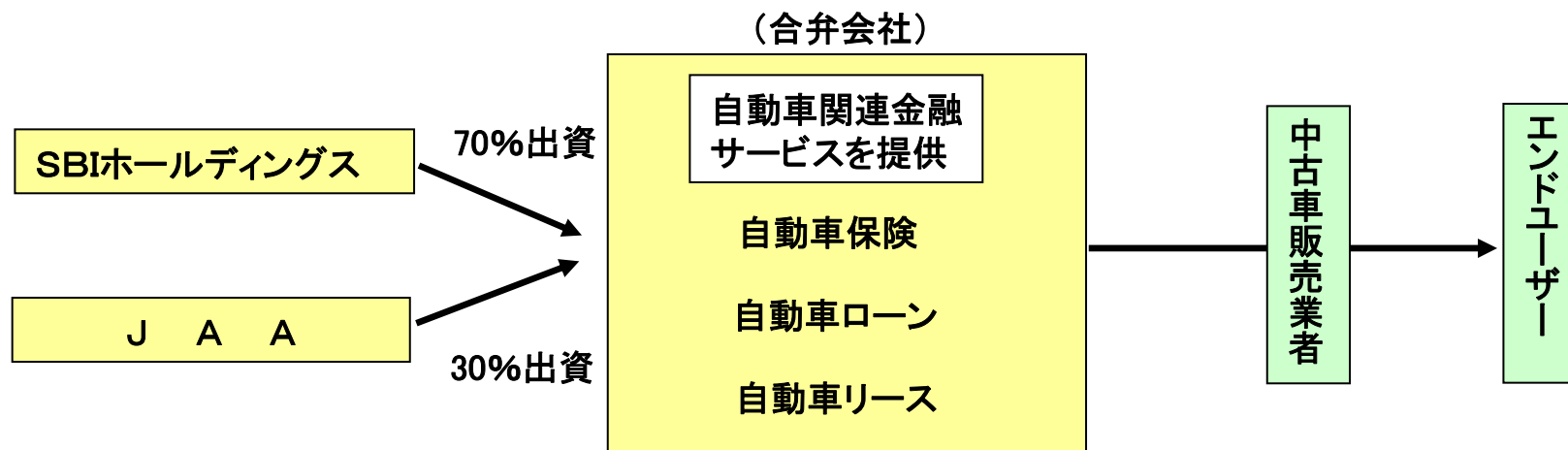
リースアップ車両の入札会運営大手のシステム・ロケーション(以下「SLC」と業務提携を基本合意  
(2008/5/15開示済)



## 9. 直近の取り組み③-3

### SBIホールディングス(株)との自動車関連金融サービスを提供する合併会社設立に向けて

SBIグループの金融商品・サービスを中古車販売業者を通じて中古車購入者層へ提供することを目的とした合併会社設立に向けて基本合意  
(2008/3/19開示済)



- ・ SBIグループの顧客基盤拡大
- ・ JAAの会員向けサービスの拡充、会員ネットワークの拡大を図る

#### (合併会社の概要)

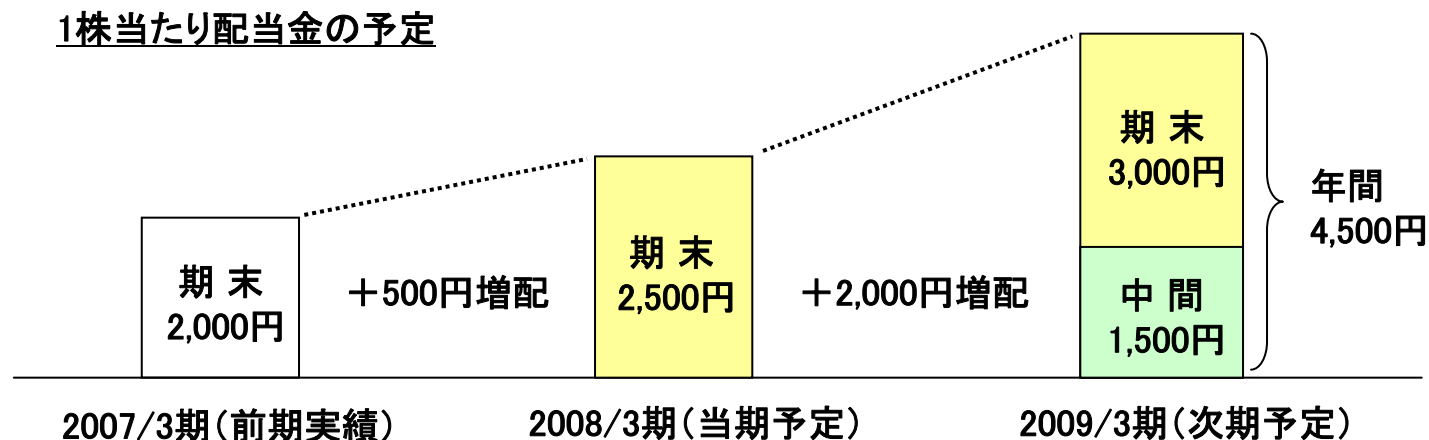
当初出資金 : 2~3億円(予定)

日程 : 2008年3月18日 基本合意書締結  
2009年3月期第1四半期中 合併会社設立(予定)

事業内容 : 自動車業界での金融およびそれらに付随するサービスの提供

# 10. その他

## 配当政策について



- ・ 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。
- ・ 子会社における「のれん償却」が完了したことにより大幅に増加した連結当期純利益をベースに配当額を設定。
- ・ 2009/3期の1株当たり年間配当予定は2,000円増配の4,500円に設定、連結配当性向は33.7%。
- ・ 利益還元機会の充実化を図り、2009年3月期より中間配当を実施予定。



# 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。