



株式会社 **エー・エー・エー**

2009年3月期第2四半期 決算説明会資料

2008年11月19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. 11
5.	成約率の推移	P. 12
6.	通期の見通し	P. 13
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. 19
	質疑応答	

1. 決算ハイライト①(連結損益計算書)

のれん償却がなくなり、過去最高益となる大幅増益を達成

(単位:百万円)

	2008/3期 第2四半期累計	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比増減	前年同期比
売上高	4,792	4,792	+0	+0.0%
売上総利益	2,674	2,735	+61	+2.3%
営業利益	240	1,079	+838	+348.7%
経常利益	311	1,110	+799	+257.0%
税金等調整前四半期純利益	458	1,547	+1,089	+237.4%
四半期純利益	233	888	+654	+280.3%
売上高営業利益率	5.0%	22.5%	+17.5pts	—

売上高 : オークション手数料収入は前年同期を上回った(+32百万円)一方、ネットワークオークション関連収入及びその他オークション関連収入が減少し(合計△32百万円)、売上高は前年同期並みとなる。

営業利益 : リース料(原価)△25百万円、減価償却費(原価)△20百万円等により、売上原価△61百万円。のれん償却△857百万円等により販売費及び一般管理費が△777百万円となり、営業利益+838百万円。(子会社HAA神戸における営業譲受時に発生した「のれん」8,571百万円を、2003年1月より年間1,714百万円償却、2007年12月に償却完了。)

経常利益 : 営業外収益△118百万円(不動産賃貸収入△83百万円、共済掛金返戻益△21百万円、受取配当金△10百万円)、営業外費用△79百万円(不動産賃貸費用△60百万円、支払利息△21百万円)により、経常利益+799百万円の1,110百万円。

特別利益 : オークネット株式の売却により、投資有価証券売却益456百万円。

特別損失 : 固定資産除却損19百万円。

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と投資有価証券売却による投資CFにより、長短借入金を圧縮 (単位:百万円)

	2008/3期 第2四半期累計	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,893	1,810	△82
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,125	745	△380
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,818	△2,267	+550
現金及び現金同等物の四半期末残高	432	874	+441

- 営業活動によるキャッシュ・フロー

(内訳): 税金等調整前四半期純利益1,547百万円、減価償却費427百万円、オークション勘定798百万円、投資有価証券売却益△456百万円、法人税等△225百万円

(前年同期比): 税金等調整前四半期純利益+1,089百万円、オークション勘定+196百万円、のれん償却△857百万円、投資有価証券売却益△456百万円、法人税等△88百万円

- 投資活動によるキャッシュ・フロー

(内訳): 投資有価証券の売却による収入1,117百万円、有形・無形固定資産の取得による支出△312百万円

(前年同期比): 投資有価証券の売却による収入の増加+1,117百万円、有形固定資産の売却による収入の減少△1,453百万円、有形・無形固定資産の取得による支出の増加△137百万円

- 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△1,163百万円、長期借入金の返済による支出△875百万円、配当金支払額△229百万円

(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	2008/9末 (前期末比)
18,807	11,680	9,279	9,446	7,670	4,225	2,187 (△2,038)

※ 長期借入金残高(1年以内含む): 2008/9末 2,187百万円(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)

	2008/3期 第2四半期累計	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比増減	前年同期比
オークション開催数	74 回	73 回	△1 回	△1.4 %
出品台数	335,123 台	344,296 台	+9,173 台	+2.7 %
成約台数	180,705 台	172,357 台	△8,348 台	△4.6 %
成約率	53.9 %	50.1 %	△3.8 pts	—
出品1台当たり受取手数料 (円)	12,855	12,607	△248	△1.9%
1台当たり出品料 (円)	4,621	4,752	+131	+2.8%
1台当たり出品成約料 (円)	7,068	7,209	+141	+2.0%
1台当たり落札料 (円)	8,201	8,480	+279	+3.4%

- ・ 葛西会場は前年同期比+1回の25回、つくば会場は△1回の24回、HAA神戸会場は△1回の24回のオークションを開催。

→ 出品規模の大きなHAA神戸会場が△1回となるも、総出品台数は+2.7%を確保。

- ・ 出品1台当たり受取手数料△248円の分析:

- ・ 1台当たり出品料の上昇により+131円
- ・ 1台当たり出品成約料の上昇により+70円
- ・ 1台当たり落札料の上昇により+140円
- ・ 成約率△3.8ptsによる影響が△590円

→ 1台当たり各手数料は上昇したが、成約率の低下の影響により、出品1台当たり受取手数料は前年同期比△248円(△1.9%)の12,607円となった。

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)

	2008/3期 第2四半期累計	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比増減	前年同期比
出品料	1,548	1,636	+87	+5.7%
出品成約料	1,277	1,242	△34	△2.7%
落札料	1,482	1,461	△20	△1.4%
オークション手数料収入 計	4,308	4,340	+32	+0.8%
ネットワークオークション関連収入	277	262	△15	△5.6%
その他オークション関連収入	206	189	△16	△8.1%
合 計	4,792	4,792	+0	+0.0%

・オークション手数料収入+32百万円の分析:

- ・出品料 +87百万円 : 出品台数+9,173台により+42百万円、1台当たり出品料+131円により+45百万円
- ・出品成約料 △34百万円 : 成約台数△8,348台により△59百万円、1台当たり出品成約料+141円により+24百万円
- ・落札料 △20百万円 : 成約台数△8,348台により△68百万円、1台当たり落札料+279円により+48百万円

→ 出品台数が9,173台増加した一方、成約台数は8,348台減少。
1台当たり各手数料はそれぞれ上げることができ、
オークション手数料収入は前年同期比+32百万円の4,340百万円と増収。

- ・ネットワークオークション関連収入は、衛星通信を使った「JAANET端末」からインターネット情報サービス「JAAWEB」(「WEBリアル」)への移行期にあり、「JAANET端末」関連収入が△34百万円、「JAAWEB」関連収入が+20百万円となり、△15百万円の262百万円となった。
- ・その他オークション関連収入は、ファイナンス手数料△6百万円等により、△16百万円の189百万円となった。

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)	項目	2008/3期 第2四半期累計	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比増減	前年同期比
葛西会場	開催回数	24 回	25 回	+1 回	+4.2 %
	出品台数	84,437 台	94,049 台	+9,612 台	+11.4 %
	成約台数	48,541 台	45,599 台	△2,942 台	△6.1 %
	成約率	57.5 %	48.5 %	△9.0 pts	—
つくば会場	開催回数	25 回	24 回	△1 回	△4.0 %
	出品台数	34,408 台	33,922 台	△486 台	△1.4 %
	成約台数	17,370 台	16,095 台	△1,275 台	△7.3 %
	成約率	50.5 %	47.4 %	△3.1 pts	—
HAA神戸会場	開催回数	25 回	24 回	△1 回	△4.0 %
	出品台数	216,278 台	216,325 台	+47 台	+0.0 %
	成約台数	114,794 台	110,663 台	△4,131 台	△3.6 %
	成約率	53.1 %	51.2 %	△1.9 pts	—
合 計	開催回数	74 回	73 回	△1 回	△1.4 %
	出品台数	335,123 台	344,296 台	+9,173 台	+2.7 %
	成約台数	180,705 台	172,357 台	△8,348 台	△4.6 %
	成約率	53.9 %	50.1 %	△3.8 pts	—
(登録会員数)		2008/3期 第2四半期末	2009/3期 第2四半期末	前年同期比増減	前年同期比
現車オークション登録会員数		14,492 社	14,906 社	+414 社	+2.9 %
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)		5,408 社 (1,674 社)	6,165 社 (1,758 社)	+757 社 (+84 社)	+14.0 % (+5.0 %)

2. 連結損益計算書の分析④(会場別売上高)

(会場別売上高)

出品台数の増加により堅調に売上高を確保

(単位:百万円)

	2008/3期 第2四半期累計	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比増減	前年同期比
葛西会場	1,370	1,401	+30	+2.2%
つくば会場	331	334	+2	+0.7%
HAA神戸会場	2,743	2,728	△14	△0.5%
ネットワークオークション	346	328	△18	△5.2%
合 計	4,792	4,792	+0	+0.0%

- 葛西会場 売上高前年同期比+30百万円 :
開催回数が1開催多く、かつ、1開催平均の出品台数が+243台の3,761台と増加したため、出品台数は+11.4%。
一方、成約率は△9.0ptsの48.5%と大きく低下し、成約台数は△6.1%となり、前年同期比+30百万円の増収にとどまる。
- つくば会場 売上高前年同期比+2百万円 :
開催回数が1開催少ないながら、1開催平均の出品台数が+37台の1,413台と増加したため、出品台数は△1.4%。
また、成約率は△3.1ptsの47.4%と低下し、成約台数は△7.3%となったものの、一部会員及び出品コーナーの手数料値上効果もあり、前年同期並みの売上高を確保。
- HAA神戸会場 売上高前年同期比△14百万円 :
開催回数が1開催少ないながら、1開催平均の出品台数が+362台の9,013台と増加したため、出品台数は前年同期並み。
一方、成約率は△1.9ptsの51.2%と低下し、成約台数は△3.6%となったことから、前年同期比△14百万円の減収。
- ネットワークオークション 売上高前年同期比△18百万円 :
総成約台数のうち、ネットワークオークションによる落札台数の比率は前年同期比+1.4ptsの40.7%(当社3会場実績)となるも、総成約台数減少の影響で、ネットワークオークションによる落札台数(提携先会場含む)が減少。
また、衛星通信を使った「JAANET端末」からインターネット情報サービス「JAAWEB」「WEBリアル」への移行期でもあり、前年同期比△18百万円(連結消去前では△13百万円)の減収。

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)

	2008/3期 第2四半期累計	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比増減	前年同期比
売上原価	2,118	2,056	△61	△2.9%
(うち、減価償却費・リース料)	(420)	(374)	(△46)	(△11.1%)
販売費及び一般管理費	2,433	1,656	△777	△31.9%
販売費	293	280	△12	△4.4%
人件費	874	903	+29	+3.3%
一般管理費	1,266	472	△793	△62.7%
売上原価・販管費合計	4,551	3,713	△838	△18.4%

(売上原価) 減価償却費(原価)等の減少要因が多く、前年同期比△61百万円。

(減少要因) 減価償却費(原価)△20百万円 … 立体駐車場、6レーンオークションシステム他逡減。
リース料△25百万円 … HAA神戸会場設備等リース満了。
情報通信費△13百万円 … 提携ネットワークオークション関連費用の減少。

(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2007年12月に完了した影響が大きく、前年同期比△777百万円と大幅減。

(増加要因) 減価償却費(販管費)+38百万円 … オークション業務管理システムリニューアル等。
(また、同リニューアルに伴い修繕費として13百万円計上。)
賃借料(販管費)+13百万円 … 前期に売却した賃貸ビルの一部を事務所として賃借しているため。
(減少要因) のれん償却△857百万円 … 2003年1月から2007年12月まで、毎四半期428百万円計上していた。
2008年1月以降負担が無くなり、大幅な増益要因となる。

3. 業界の動向①

新車登録台数、中古車登録台数ともに3期連続で前年同期を下回るものの、
全国オークション会場の取扱台数は前年同期を上回る

	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比 増減	前年 同期比	2年前比	3年前比
新車登録台数 (台)	2,417,836	△66,861	△2.7%	△10.5%	△13.6%
中古車登録台数 (台)	3,421,653	△99,114	△2.8%	△10.1%	△12.3%
全国オークション会場総出品台数 (台)	4,377,885	+323,325	+8.0%	+6.3%	+8.3%
全国オークション会場総成約台数 (台)	2,331,794	+29,513	+1.3%	+5.7%	+13.2%

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社開示資料

新車登録台数減少の一方、自動車解体台数及び中古車輸出台数は増加し、自動車保有台数は減少に転じる

	2008/8末	2007/9末	増減
自動車保有台数(二輪除く) (千台)	75,763	76,192	△429

出所 : 国土交通省

(参考) 2007/8末、76,042千台(増減△279千台)

	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比 増減	前年同期比
自動車解体台数(引取工程) (千台)	1,997	+118	+6.3%
中古車輸出台数 (千台)	723	+34	+5.0%

出所 : (財)自動車リサイクル促進センター、財務省通関統計

3. 業界の動向②

企業別出品台数 上位6社

(単位:台)

順位	会社名	会場数	2009/3期 第2四半期累計	シェア	前年同期比 増減	前年同期比
1	(株)ユー・エス・エス	18	1,517,650	34.7%	+130,381	+9.4%
2	(株)トヨタユーゼック	8	373,712	8.5%	+41,529	+12.5%
3	当社	3	344,296	7.9%	+9,173	+2.7%
4	(株)シーエーエー	4	267,825	6.1%	+27,598	+11.5%
5	荒井商事(株)	3	201,458	4.6%	+13,433	+7.1%
6	(株)エル・エー・エー	3	154,929	3.5%	△109	△0.1%
	その他	—	1,518,015	34.7%	+101,320	+7.2%
	合計		4,377,885		+323,325	+8.0%

会場別出品台数 上位5会場

(単位:台)

順位	会場名	地域	2009/3期 第2四半期累計	前年同期比増減	前年同期比
1	USS東京	関東	379,867	+31,936	+9.2%
2	HAA神戸会場	近畿	216,325	+47	+0.0%
3	USS名古屋	中部	186,706	+12,025	+6.9%
4	USS横浜	関東	135,552	+10,628	+8.5%
5	CAA中部	中部	131,120	+7,489	+6.1%
	その他	—	3,328,315	+261,200	+8.5%
	合計		4,377,885	+323,325	+8.0%

葛西会場	関東	94,049	+9,612	+11.4%
つくば会場	関東	33,922	△486	△1.4%

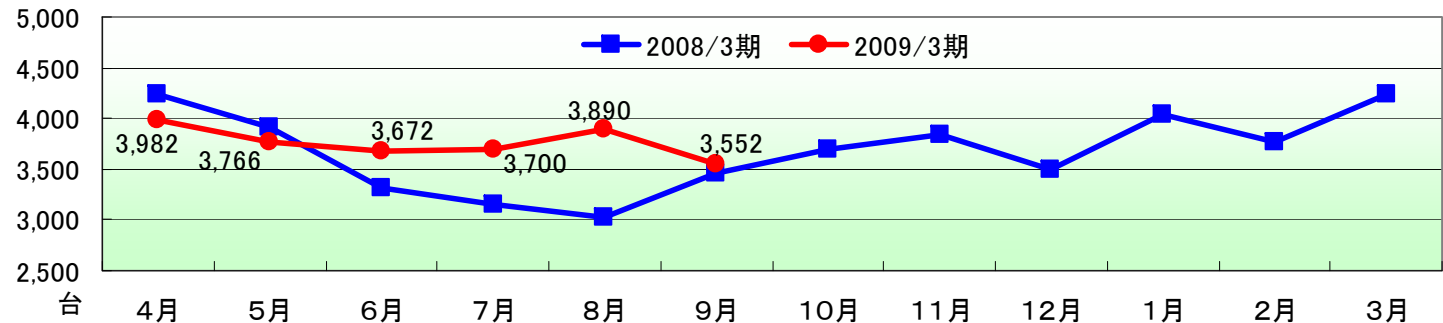
出所 : 月刊ユーストカー、USS社開示資料

4. 出品台数の推移

中古車の小売低迷により、中古車販売店等の在庫車両の換金場として、中古車オークション市場の出品需要は高くなり、各会場とも1開催平均出品台数は前年同期を上回った

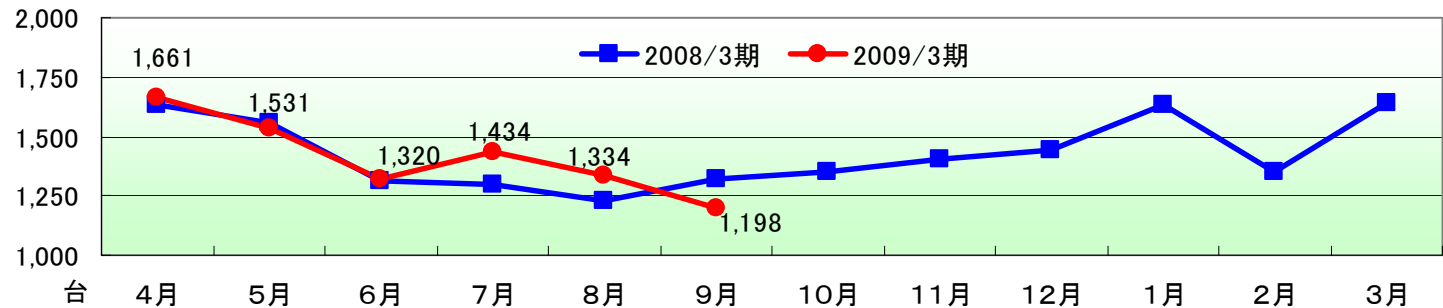
葛西会場

前年同期を上回って推移。
4～9月における1開催平均
出品台数は前年同期比
+243台(+6.9%)の3,761台。



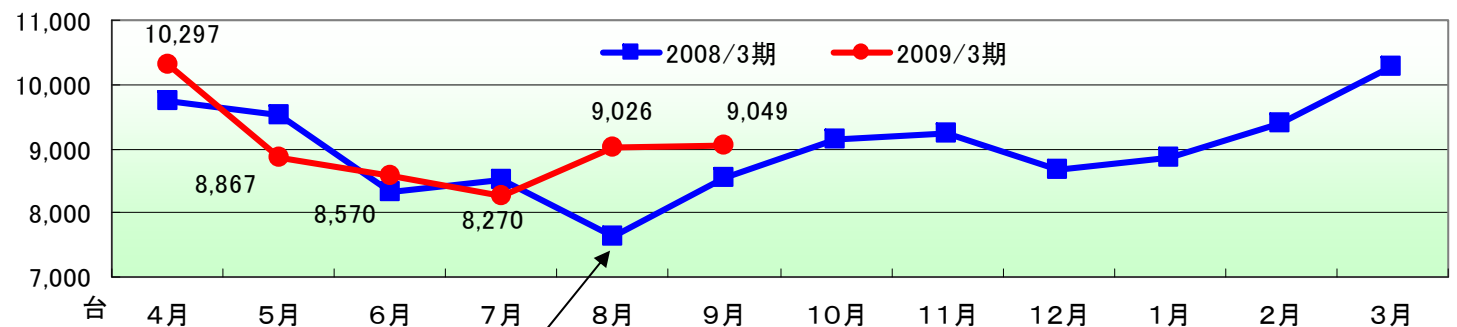
つくば会場

前年同期を上回って推移。
4～9月における1開催平均
出品台数は前年同期比
+37台(+2.7%)の1,413台。



HAA神戸会場

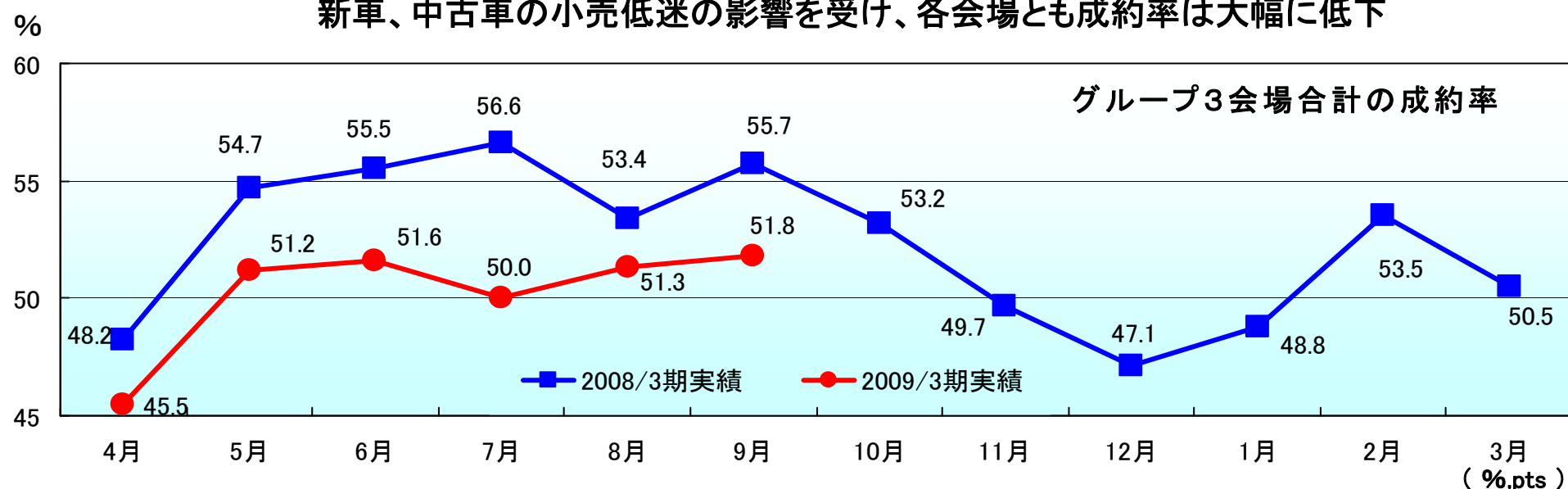
前年同期を上回って推移。
4～9月における1開催平均
出品台数は前年同期比
+362台(+4.7%)の9,013台。



「お盆開催(8/18AA5,721台)」の特殊要因

5. 成約率の推移

新車、中古車の小売低迷の影響を受け、各会場とも成約率は大幅に低下



会場別 成約率	1Q		2Q		上期	
	09/3期	前年同期比	09/3期	前年同期比	09/3期	前年同期比
葛西	47.4	△8.1	49.7	△10.2	48.5	△9.0
つくば	46.6	△3.5	48.4	△2.5	47.4	△3.1
HAA神戸	50.4	△1.5	52.0	△2.3	51.2	△1.9
3会場合計	49.2	△3.4	51.0	△4.3	50.1	△3.8

- ・ 葛西会場は、上期で前年同期比△9.0ptsと大幅に低下。前年同期が3会場合計比+3.6ptsの57.5%と高かったことや、同会場が比較的高額車両を中心に取扱っていることから、成約率の低下が顕著。
- ・ つくば会場は、上期で前年同期比△3.1ptsとなり、全国平均△3.5pts並みの下げ幅となる。
- ・ HAA神戸会場は、出品店構成比の変化もあり、上期で前年同期比△1.9ptsの下げにとどまる。

6. 通期の見通し①

営業利益は前期比+1,242百万円(+124.0%)、経常利益は+1,177百万円(+105.5%)、
当期純利益は+789百万円(+115.4%)と過去最高益の大幅増益を見込む

(単位:百万円)

	2009/3期 上期(第2四半期累計)			2009/3期 下期	2009/3期 通期		
	7/10公表 業績予想	(A)実績	増減		(B)7/10公表 業績予想	(A)+(B)	7/10公表 業績予想
売上高	4,946	4,792	△154	5,073	9,865	10,019	△1.5%
営業利益	1,050	1,079	+28	1,194	2,273	2,244	+1.3%
経常利益	1,071	1,110	+38	1,220	2,330	2,292	+1.7%
四半期(当期)純利益	857	888	+31	615	1,504	1,472	+2.1%
オークション開催数	73回	73回	±0回	75回	148回	148回	±0回
出品台数	339,601台	344,296台	+4,695台	371,312台	715,608台	710,913台	+0.7%
成約台数	185,809台	172,357台	△13,452台	190,527台	362,884台	376,336台	△3.6%
成約率	54.7%	50.1%	△4.6pts	51.3%	50.7%	52.9%	△2.2pts
出品1台当たり受取手数料	13,218円	12,607円	△611円	12,623円	12,615円	12,907円	△2.3%

- 2008/7/10付で、業績予想を修正・・・(特別利益(投資有価証券売却益456百万円)の発生を見込み、通期の経常利益を前回公表比△23百万円の2,292百万円、当期純利益を+240百万円の1,472百万円に修正。)
- 上期の売上高は、業績予想比で出品台数が増加したものの、成約率が低下したことにより、△154百万円の4,792百万円となるが、売上原価△97百万円(業務委託費△24百万円、情報通信費△19百万円等)、販売費及び一般管理費△85百万円(販売費△39百万円、一般管理費△46百万円等)により、営業利益は+28百万円の1,079百万円となる。
- 下期も、取扱台数については上期同様の傾向(出品台数増、成約率低下)が続くと見込まれるが、コストの圧縮等により、通期予想利益の達成を目指す。

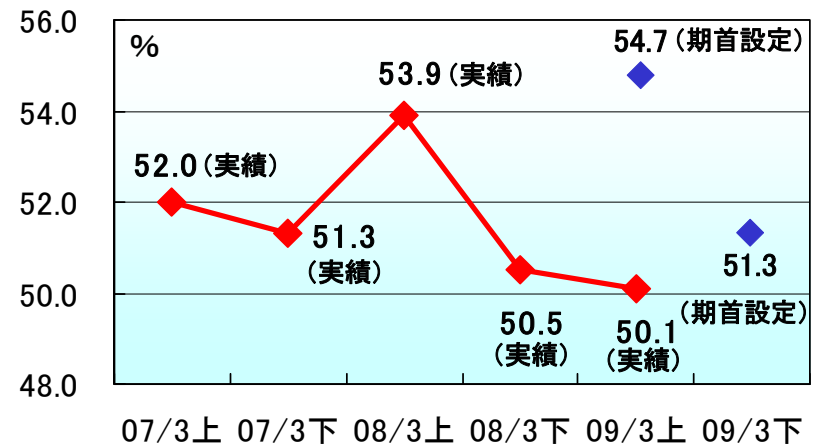
6. 通期の見通し②

(下期見通し)

1. 売上高

- ・ 出品台数は上期同様に期首設定数値を上回って推移するものと見込む。
- ・ 下期の成約率は、上期に比べ期首設定に対する乖離が縮小する可能性あり。
 - ▶ 前上期まで高めに推移していた成約率は、市況の変化により前下期より一段下方に移行。
 - ▶ 今期の期首設定数値は、上期、下期とも前年同期比+0.8ptsで設定。結果的に下期については現状の市況を反映しており、上期ほどの乖離幅はないものと想定。

(成約率の実績推移と2009/3期の期首設定)



2. 売上原価、販売費及び一般管理費等

- ・ 提携ネットワークオークション関連の情報通信費(売上原価)△32百万円。
- ・ 車両置場の借増しの時期ずれのため、賃借料(売上原価)△2百万円。
- ・ 減価償却費(営業外費用)△6百万円。
- ・ 販売促進費(販売費及び一般管理費)を上期並み(期首設定比△12.7%)に圧縮することにより△29百万円。

既に確定

仮に下期の成約率が上期と同レベルで乖離したとしても、上期同様に、売上原価、販売費及び一般管理費等を、確定分とあわせてコスト圧縮を図ることで(上期実績△182百万円)、予想利益の達成を目指す。

7. 中長期的な経営戦略



中長期的な経営戦略の柱

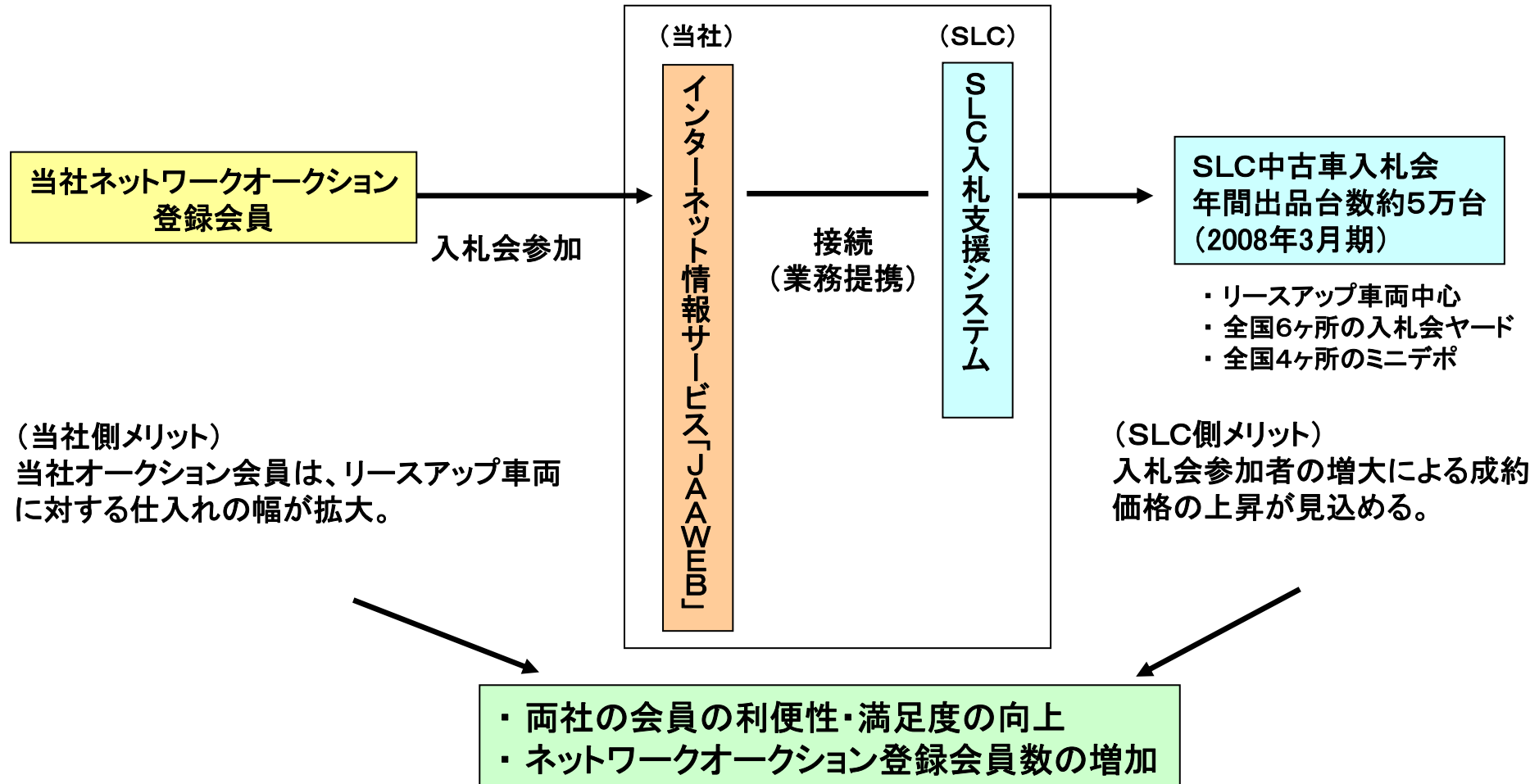
1. 現車オークション会場3会場(葛西会場、つくば会場、HAA神戸会場)の成長
2. ネットワークオークション分野の強化
3. 中古車オークション関連サービスの拡充

8. 直近の取り組み①

「JAAWEB」からシステム・ロケーション(株)主催の中古車入札会への参加を可能とする

2008年5月15日 リースアップ車両を中心とした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年7月29日 「JAAWEB」からSLC主催の中古車入札会への参加を可能とする



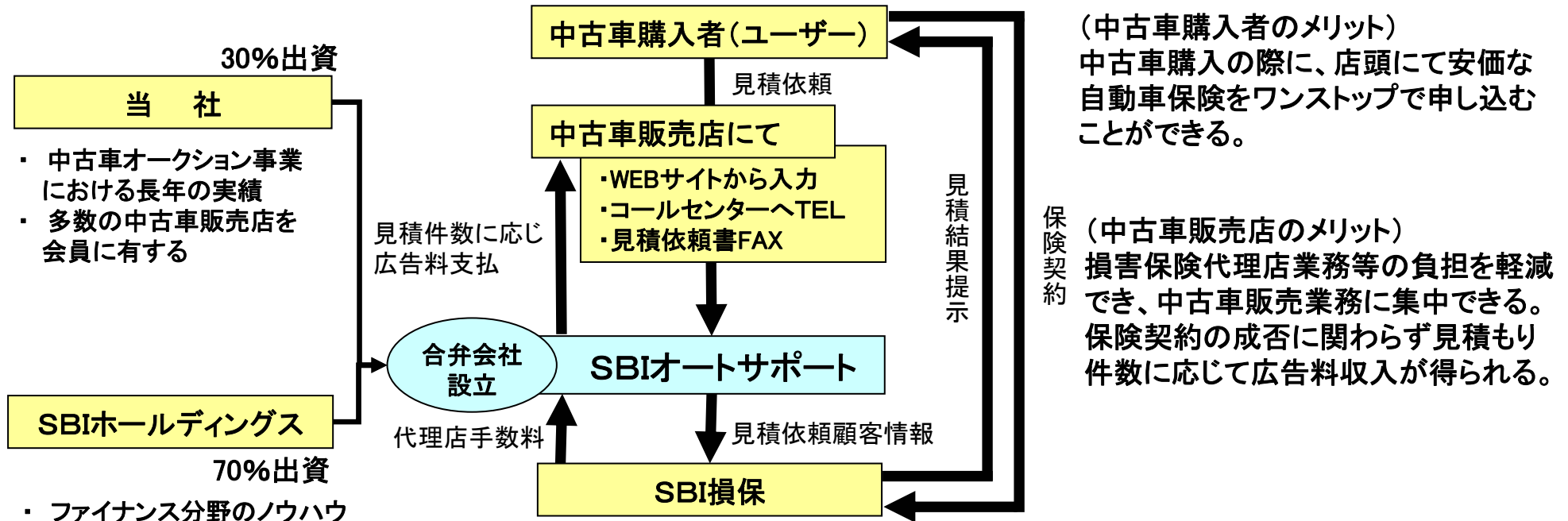
8. 直近の取り組み②

SBIホールディングス(株)との合併により自動車関連金融サービスの提供を開始

2008年3月18日 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を締結

2008年7月1日 合併会社「SBIオートサポート株式会社」を設立

2008年10月14日 SBI損害保険の自動車保険の取り扱いを開始

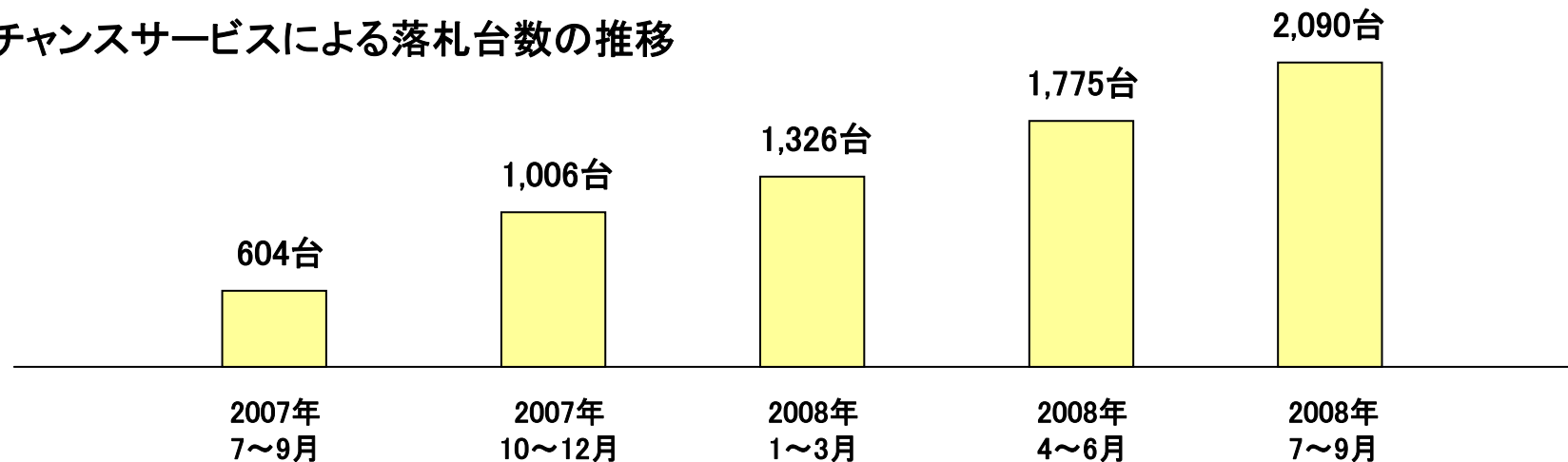


会員向けサービスの拡充により、会員ネットワークの拡大を図る

8. 直近の取り組み③

ワンチャンスサービスの利用増加

ワンチャンスサービスによる落札台数の推移



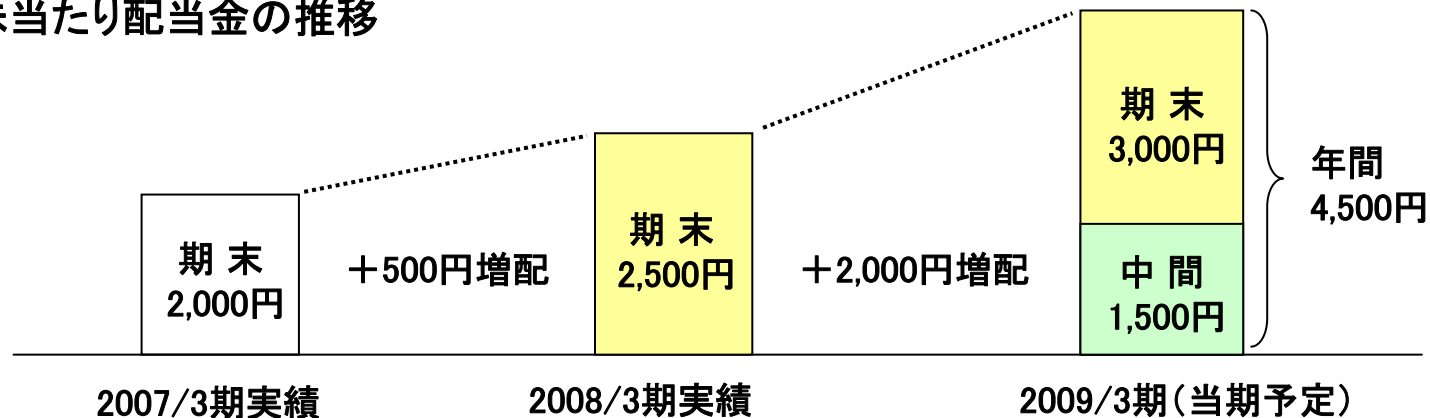
	2008年4月～9月	2008年9月	2007年9月
総出品台数	344,296台	55,200台	61,827台
総落札台数	172,357台	28,567台	34,439台
ワンチャンス掲載台数	80,783台	13,384台	8,513台
ワンチャンス落札台数 (総出品台数に占める割合)	3,865台 (1.1%)	687台 (1.2%)	264台 (0.4%)
ワンチャンスによる出品成約料・落札料(概算)	96,955千円	17,249千円	6,352千円
出品1台当たりの増収効果(概算)	282円	312円	103円

※ ワンチャンスサービスの概要：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。2007年5月31日より開始。

9. その他①

配当政策について

1株当たり配当金の推移



- ・ 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28.2%。
- ・ 利益還元機会の充実化を図るべく、2009年3月期より中間配当を開始。

9. その他②

自己株式の取得について

資本効率の向上、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策遂行のために
自己株式を取得することを決議

取得する株式の種類	: 当社普通株式
取得する株式の総数	: 2200株を上限とする (発行済株式総数に対する割合2.36%)
株式の取得価格の総額	: 330,000千円を上限とする
取得する期間	: 2008年11月10日から2009年1月22日まで

(ご参考) 2008年10月31日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数(自己株式除く)	92,297株
自己株式数	903株

9. その他③

代表者及び代表取締役の異動について

2008年11月1日より、最高経営責任者（CEO）、最高業務執行責任者（COO）の異動を実施、

新たな経営体制を構築し、更なる成長及び事業の発展を目指します

新役職	氏名	旧役職
代表取締役会長	長嶋 重雄	代表取締役会長兼 最高経営責任者（CEO）
代表取締役社長兼 最高経営責任者（CEO）	田畑 利彦	取締役
代表取締役副社長兼 最高業務執行責任者（COO）	早原 弘明	代表取締役副社長兼 最高財務責任者（CFO）
取締役 （（株）HAA神戸代表取締役会長）	畑野 明	代表取締役社長兼 最高業務執行責任者（COO）

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。