



株式会社 **エー・エー・エー**

2010年3月期第2四半期 決算説明会資料

2009年11月12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. 12
5.	成約率の推移	P. 13
6.	業績予想との対比	P. 14
7.	中長期的な経営戦略	P. 16
8.	直近の取り組み	P. 17
9.	その他	P. 20
	質疑応答	

1. 決算ハイライト①(連結損益計算書)

オークション手数料収入の減少が大きく、コスト削減により対応するも減益は避けられず (単位:百万円)

	2009/3期 第2四半期累計	2010/3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	3,963	△829	△17.3 %
売上総利益	2,735	2,209	△526	△19.2 %
営業利益	1,079	680	△398	△36.9 %
経常利益	1,110	699	△410	△37.0 %
税金等調整前四半期純利益	1,547	649	△898	△58.1 %
四半期純利益	888	357	△530	△59.8 %
売上高営業利益率	22.5 %	17.2 %	△5.3 pts	—

売上高 : オークション手数料収入は前年同期比△697百万円の3,643百万円、ネットワークオークション関連収入は△105百万円の156百万円、その他オークション関連収入は△26百万円の163百万円と、それぞれ減少し、売上高は△829百万円の減収となる。

営業利益 : 営業コスト(売上原価・販管費)が、主に固定費の見直しにより△159百万円、取扱台数の減少に伴い△115百万円、ネットワークオークションシステムを地上系システムへ一本化したことにより△35百万円等、合計△430百万円の3,282百万円となり、営業利益は△398百万円。

経常利益 : 営業外収益△8百万円の67百万円、営業外費用+3百万円の48百万円(うち、持分法投資損失9百万円)により、経常利益△410百万円。

税金等調整前四半期純利益 : (前期) 特別利益に投資有価証券売却益等457百万円計上、特別損失20百万円計上。
(当期) 特別損失に衛星系ネットワークオークションシステムの除却損等、50百万円計上。

1. 決算ハイライト②(連結CF計算書)

オークション勘定の増減及び減益により、営業キャッシュ・フローが減少

(単位:百万円)

	2009/3期 第2四半期累計	2010/3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	1,810	133	△1,677
投資活動によるキャッシュ・フロー	745	△128	△874
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,267	△315	+1,951
現金及び現金同等物の四半期末残高	874	27	△846

・ 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649百万円、減価償却費345百万円、法人税等△462百万円、オークション勘定△295百万円(オークション業務に関して発生する会員に対する債権債務、曜日繰りにより変動)、預り金△156百万円
 (前年同期比): 投資有価証券売却益がなくなり+456百万円、オークション勘定△1,094百万円、税金等調整前四半期純利益△898百万円、法人税等△237百万円

(単位:百万円)

	2009/3期第2四半期累計	2010/3期第2四半期累計	増減
	3/31(月)、9/30(火)	3/31(火)、9/30(水)	
債権の減少による収入額	+1,466	+231	△1,235
債務の減少による支出額	△667	△526	+141
オークション勘定の増減額	+798 (支払額<回収額)	△295 (支払額>回収額)	△1,094

・ 投資活動によるキャッシュ・フロー

(内訳): 有形・無形固定資産の取得による支出△98百万円、子会社株式取得による支出△30百万円
 (前年同期比): 有形・無形固定資産の取得による支出減により+213百万円、投資有価証券の売却による収入△1,117百万円

・ 財務活動によるキャッシュ・フロー

(内訳): 長期借入金の返済による支出△875百万円、短期借入金純増減額825百万円、配当金支払額△266百万円
 (前期同期比): 短期借入金純増減額+1,988百万円(前期は投資有価証券売却による資金で短期借入金を返済)

2. 連結損益計算書の分析①(種類別売上高)

成約率は向上するも、出品台数の減少によりオークション手数料収入が減少
(種類別売上高) (単位:百万円)

	2009/3期 第2四半期累計	2010/3期 第2四半期累計	前年同期比 増減	前年同期比
出品料	1,636	1,244	△391	△23.9 %
出品成約料	1,242	1,112	△129	△10.4 %
落札料	1,461	1,285	△175	△12.0 %
オークション手数料収入 計	4,340	3,643	△697	△16.1 %
ネットワークオークション関連収入	262	156	△105	△40.2 %
その他オークション関連収入	189	163	△26	△14.1 %
合 計	4,792	3,963	△829	△17.3 %

・オークション手数料収入△697百万円の分析:

- ① 出品台数△72,181台により、△909百万円。
- ② 成約率+6.3ptsにより、+270百万円。
- ③ 1台当たり各手数料の変動(※)により、△58百万円。

※ HAA神戸会場の取扱台数割合の増加による影響額は△50百万円。

- ・出品料 △391百万円 : 出品台数△72,181台により△343百万円、1台当たり出品料△179円により△48百万円
- ・出品成約料 △129百万円 : 成約台数△18,884台により△136百万円、1台当たり出品成約料+42円により+6百万円
- ・落札料 △175百万円 : 成約台数△18,884台により△160百万円、1台当たり落札料△102円により△15百万円
- ・ネットワークオークション関連収入は、2009年6月末に衛星系システムを終了し、月額利用料が低額な地上系システムへ一本化したことにより、システム使用料収入等が△105百万円の156百万円となった。

2. 連結損益計算書の分析②(会員数・取扱台数・手数料収入)



(登録会員数)

	2009/3期 第2四半期累計	2010/3期 第2四半期累計	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	14,906 社	15,048 社	+142 社	+1.0 %
ネットワークオークション登録会員数	6,165 社	5,209 社	△956 社	△15.5 %
(うち、直接応札可能会員数)	1,758 社	1,635 社	△123 社	△7.0 %

(取扱台数)

開催回数	73 回	73 回	±0 回	±0.0 %
出品台数	344,296 台	272,115 台	△72,181 台	△21.0 %
成約台数	172,357 台	153,473 台	△18,884 台	△11.0 %
成約率	50.1 %	56.4 %	+6.3 pts	—

(1台当たりオークション手数料収入)

	2009/3期 第2四半期累計	2010/3期 第2四半期累計	前年同期比 増減	前年同期比	(参考) 2009/3期
1台当たり出品料 (円)	4,752 円	4,573 円	△179 円	△3.8 %	4,546 円
1台当たり出品成約料 (円)	7,209 円	7,251 円	+42 円	+0.6 %	7,120 円
1台当たり落札料 (円)	8,480 円	8,378 円	△102 円	△1.2 %	8,355 円
出品1台当たり受取手数料 (円)	12,607 円	13,388 円	+781 円	+6.2 %	12,154 円

※ 1台当たり出品料、落札料は前年同期比マイナスなるも、前期通期比では3手数料ともプラス。

※ 出品1台当たり受取手数料+781円の分析:

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| ① 1台当たり出品料の低下により△179円 | ③ 1台当たり落札料の低下により△57円 |
| ② 1台当たり出品成約料の上昇により+24円 | ④ 成約率+6.3ptsによる影響が+995円 |

2. 連結損益計算書の分析③(会場別売上高)

出品台数の減少により葛西会場、つくば会場は大幅に減収、HAA神戸会場は小幅の減収にとどまる
(会場別売上高) (単位:百万円)

	2009/3期 第2四半期累計	2010/3期 第2四半期累計	前年同期比増減	前年同期比
葛西会場	1,401	997	△403	△28.8%
つくば会場	334	214	△119	△35.8%
HAA神戸会場	2,728	2,533	△195	△7.2%
ネットワークオークション	328	217	△110	△33.7%
合 計	4,792	3,963	△829	△17.3%

- ・ 葛西会場 :
1開催平均の出品台数が前年同期比△1,566台(△41.6%)の2,196台と大幅に減少し、総出品台数は△39,155台の54,894台。一方、成約率は+14.4ptsの62.9%と大幅に向上し、1開催平均の成約台数は△443台(△24.3%)、総成約台数は△11,080台となり、売上高は前年同期比△403百万円。
- ・ つくば会場 :
1開催平均の出品台数が前年同期比△496台(△35.1%)の917台と大幅に減少し、総出品台数は△11,922台の22,000台。成約率についても△3.0ptsの44.4%と低下し、売上高は前年同期比△119百万円。
- ・ HAA神戸会場 :
1開催平均の出品台数が前年同期比△880台(△9.8%)の8,134台と減少し、総出品台数は△21,104台の195,221台。一方、成約率は+4.7ptsの55.9%と向上し、1開催平均の成約台数は△62台(△1.3%)、総成約台数は△1,481台の減少に抑えられ、売上高は前期比△195百万円。
- ・ ネットワークオークション :
2009年6月末に衛星系システムを終了し、会員の月額利用料が低額な地上系システムへ一本化したことにより、システム使用料収入等が前年同期比△105百万円となり、売上高は前期比△110百万円。

2. 連結損益計算書の分析④(会場別取扱台数)

(会場別取扱台数)

	項 目	2009/3期 第2四半期累計	2010/3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	25 回	25 回	±0 回	±0.0 %
	出品台数	94,049 台	54,894 台	△39,155 台	△41.6 %
	成約台数	45,599 台	34,519 台	△11,080 台	△24.3 %
	成約率	48.5 %	62.9 %	+14.4 pts	—
つくば会場	開催回数	24 回	24 回	±0 回	±0.0 %
	出品台数	33,922 台	22,000 台	△11,922 台	△35.1 %
	成約台数	16,095 台	9,772 台	△6,323 台	△39.3 %
	成約率	47.4 %	44.4 %	△3.0 pts	—
HAA神戸会場	開催回数	24 回	24 回	±0 回	±0.0 %
	出品台数	216,325 台	195,221 台	△21,104 台	△9.8 %
	成約台数	110,663 台	109,182 台	△1,481 台	△1.3 %
	成約率	51.2 %	55.9 %	+4.7 pts	—
合 計	開催回数	73 回	73 回	±0 回	±0.0 %
	出品台数	344,296 台	272,115 台	△72,181 台	△21.0 %
	成約台数	172,357 台	153,473 台	△18,884 台	△11.0 %
	成約率	50.1 %	56.4 %	+6.3 pts	—

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)

	2009/3期 第2四半期累計	2010/3期 第2四半期累計	前年同期比増減	前年同期比
売上原価	2,056	1,753	△303	△14.7%
(うち、減価償却費・リース料)	(374)	(292)	(△82)	(△22.0%)
販売費及び一般管理費	1,656	1,528	△127	△7.7%
販売費	280	283	+2	+1.0%
人件費	903	832	△71	△7.9%
一般管理費	472	413	△59	△12.5%
売上原価・販管費合計	3,713	3,282	△430	△11.6%

(要因分析)	固定的コストの削減	取扱台数による変動	ネットワークオークション システムの本格化	その他
売上原価 (△303)	車両置場賃借料 △38 構内作業費等 △12 車両検査人件費 △10 システム保守料 △10 その他 △7 (計 △78)	構内作業費等 △82 オークション運営費 △15 クレーム処理費 △10 その他 △7 (計 △115)	情報通信費 △26 減価償却費 △16 システム保守料 △4 提携落札委託料 +10 (計 △35)	減価償却費 △65 情報通信費 △17 その他 +10 (計 △73)
販売費及び 一般管理費 (△127)	人件費 △71 その他 △10 (計 △81)	—	—	修繕費 △22 その他 △23 (計 △45)
(合計 △430)	(小計 △159)	(小計 △115)	(小計 △35)	(小計 △118)

3. 業界の動向①

新車登録台数、中古車登録台数は引続き前年同期を下回り、
全国のオークション総出品台数は△24.6%となるも、成約率は+1.4pts

	2010/3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)	2,175,689	△242,147	△10.0%	△12.4%	△19.5%
中古車登録台数 (台)	3,134,889	△286,764	△8.4%	△11.0%	△17.7%
全国オークション会場 総出品台数 (台)	3,300,384	△1,077,501	△24.6%	△18.6%	△19.9%
全国オークション会場 総成約台数 (台)	1,806,232	△525,562	△22.5%	△21.5%	△18.1%
全国オークション会場 成約率 (%)	54.7%	—	+1.4pts	△2.1pts	+1.1pts

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

自動車解体台数は微減、中古車輸出台数は大幅減となるも、新車販売が低調なため、自動車保有台数は減少

	2009/8末	2008/8末	前年同月比 増減
自動車保有台数(二輪除く) (千台)	75,484	75,763	△278

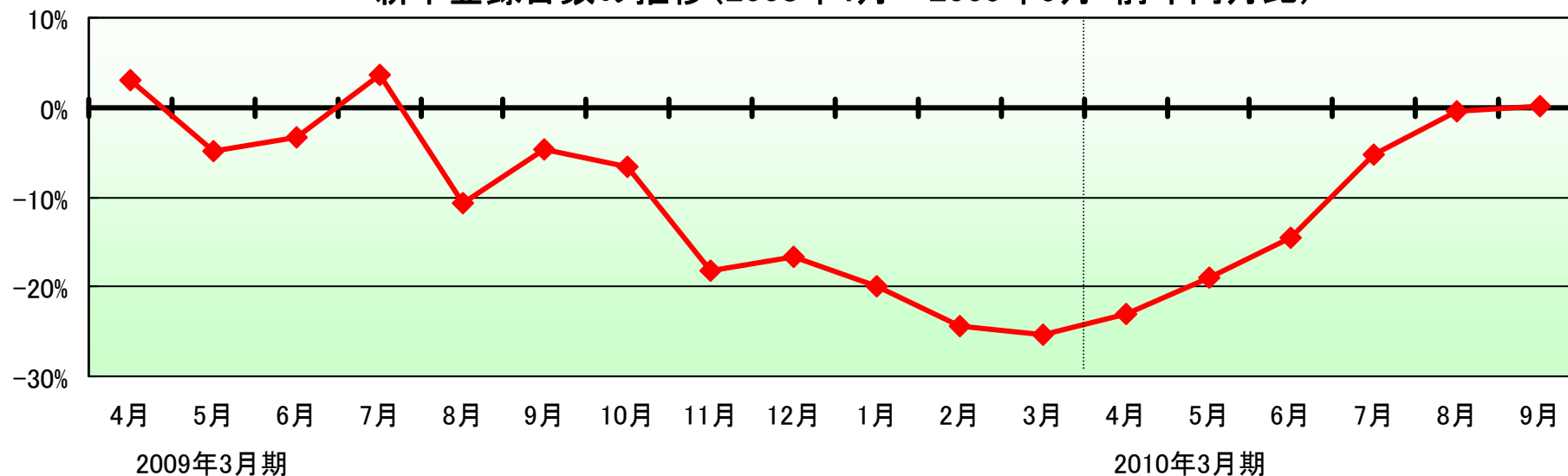
出所 : 国土交通省 (参考) 2009/2末、75,720千台(増減△235千台)

	2010/3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)	1,893	△105	△5.3%
中古車輸出台数 (千台)	341	△382	△52.9%

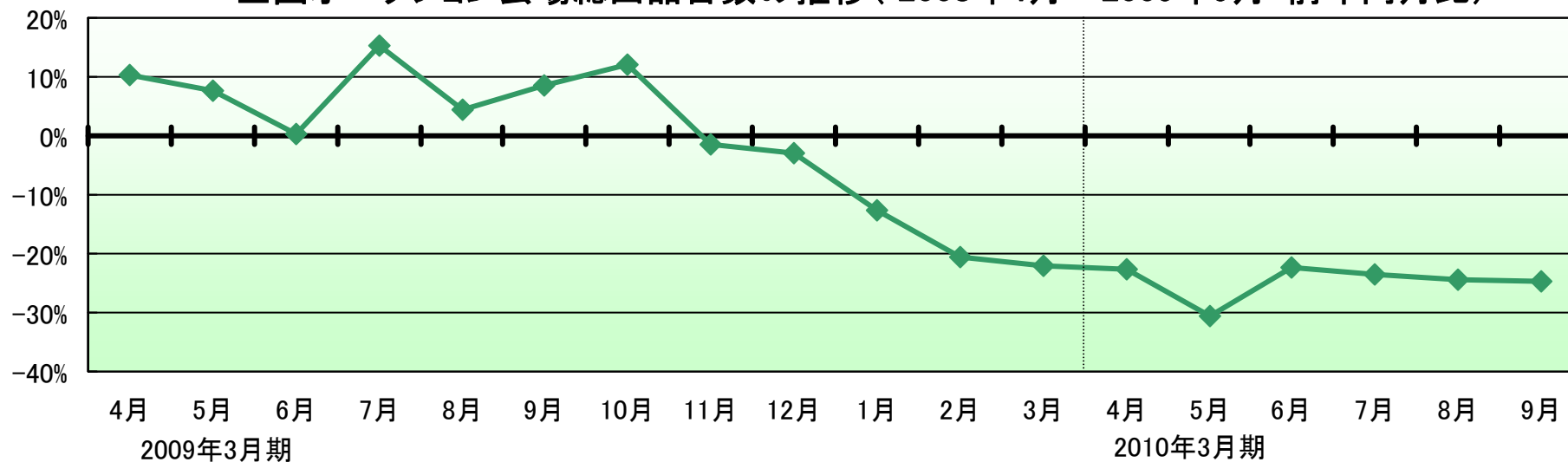
出所 : (財)自動車リサイクル促進センター、財務省通関統計

3. 業界の動向②

新車登録台数の推移(2008年4月～2009年9月・前年同月比)



全国オークション会場総出品台数の推移(2008年4月～2009年9月・前年同月比)



3. 業界の動向③

企業別出品台数 上位5社

(単位:台)

順位	会社名	会場数	2010/3期 第2四半期	シェア	前年同期比
1 (1)	(株)ユー・エス・エス	18	1,112,133	33.7%	△26.7%
2 (3)	当社	3	272,115	8.2%	△21.0%
3 (2)	(株)トヨタユーゼック	10	255,022	7.7%	△31.8%
4 (4)	(株)シーエーエー	4	196,948	6.0%	△26.5%
5 (5)	荒井商事(株)	3	152,534	4.6%	△24.3%
	その他	—	1,311,632	39.8%	△21.6%
	合計		3,300,384		△24.6%

※()は前年同期順位

会場別出品台数 上位5会場

(単位:台)

順位	会場名	地域	2010/3期 第2四半期	前年同期比
1 (1)	USS東京会場	関東	293,448	△22.7%
2 (2)	HAA神戸会場	近畿	195,221	△9.8%
3 (3)	USS名古屋会場	中部	152,288	△18.4%
4 (5)	CAA中部会場	中部	106,463	△18.8%
5 (4)	USS横浜会場	関東	96,709	△28.7%
	その他	—	2,456,255	△26.2%
	合計		3,300,384	△24.6%

葛西会場	関東	54,894	△41.6%
つくば会場	関東	22,000	△35.1%

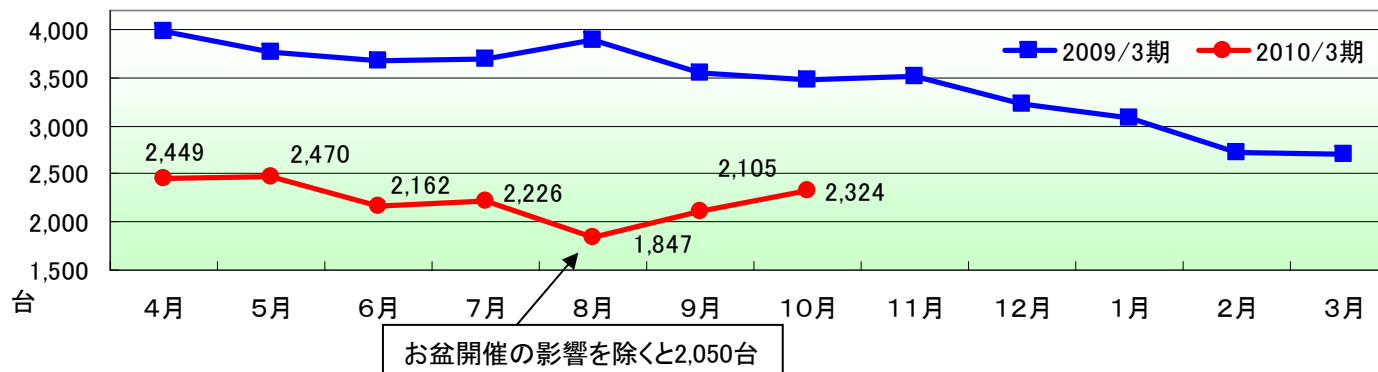
出所: 月刊ユーストカー
USS社開示資料

4. 出品台数の推移

各会場とも、前年割れの推移となるが、直近では一部持ち直しが見られる

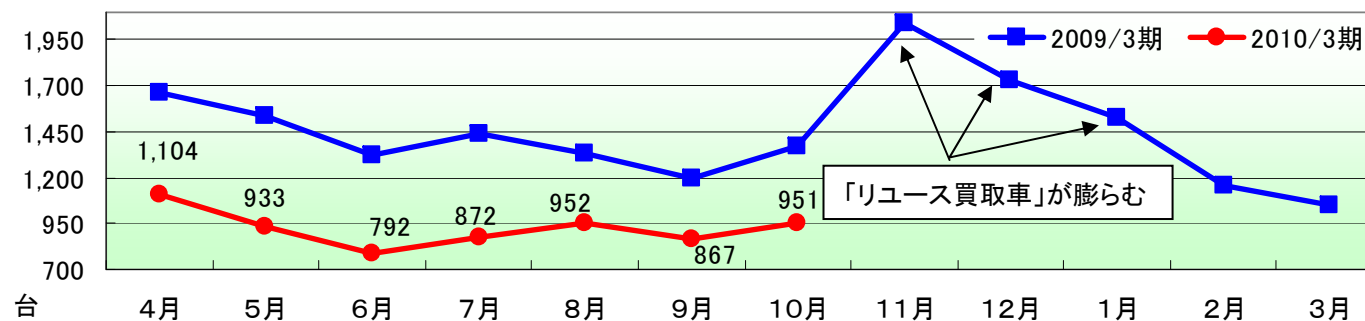
葛西会場

4～9月の1開催平均出品台数は前年同期比△41.6%の2,196台。



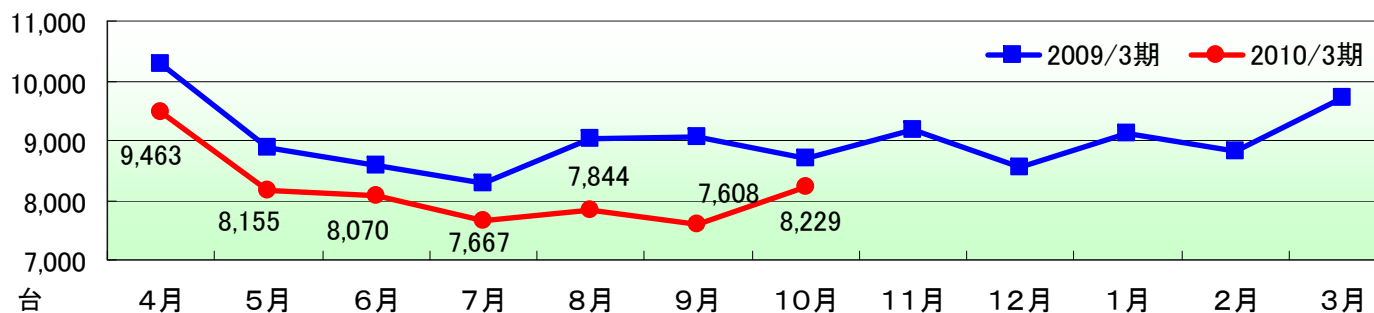
つくば会場

4～9月の1開催平均出品台数は前年同期比△35.1%の917台。

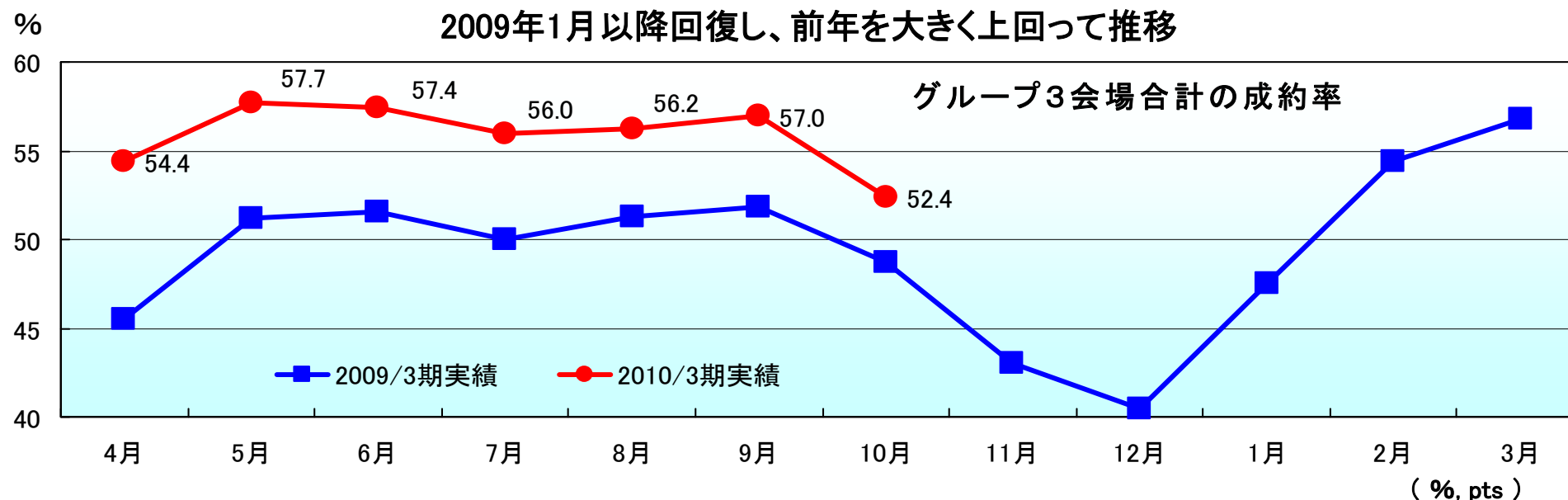


HAA神戸会場

4～9月の1開催平均出品台数は前年同期比△9.8%の8,134台。他社会場と比較しても減少幅が少なく、10月には前年同月比△5.4%の8,229台まで回復。



5. 成約率の推移



会場別成約率	1Q(4-6月)		2Q(7-9月)		2Q(累計)	
	10/3期	前年同期比	10/3期	前年同期比	10/3期	前年同期比
葛西	63.7	+16.3	62.1	+12.4	62.9	+14.4
つくば	45.8	△0.8	43.0	△5.4	44.4	△3.0
HAA神戸	55.7	+5.3	56.2	+4.2	55.9	+4.7
3会場合計	56.4	+7.2	56.4	+5.4	56.4	+6.3

- 葛西会場は、1Q、2Qともに前年同期を大幅に上回って推移。2Q累計での成約率60%台は、2004/3期以来6年振り。
- つくば会場は、1Qはほぼ前年同期並みで推移したものの、2Qでは若干落ち込む。
- HAA神戸会場は、1Q、2Qともに前年同期を上回って推移し、2Q累計の出品台数△9.8%ながら、成約台数は△1.3%にとどまる。

6. 業績予想との対比①

上期は、出品台数は減少するも、成約率の向上により、営業利益+12.2%、四半期純利益+17.0%
 (上期、業績予想対比) (単位:百万円)

	2009/5/12 公表	2009/10/22 修正	増減額	増減比
売上高	4,091	3,963	△128	△3.1%
営業利益	606	680	+73	+12.2%
経常利益	625	699	+73	+11.8%
当期純利益	305	357	+51	+17.0%
売上高営業利益率	14.8%	17.2%	—	+2.3pts
オークション開催数	73回	73回	±0回	±0.0%
出品台数	307,221台	272,115台	△35,106台	△11.4%
成約台数	153,398台	153,473台	+75台	+0.0%
成約率	49.9%	56.4%	—	+6.5pts
出品1台当たり受取手数料	12,261円	13,388円	+1,127円	+9.2%

売上高△128百万円：

国内新車販売の推移は持ち直しつつあるも、オークション出品台数の減少幅は期初計画以上となり(△11.4%)、一方、成約率は計画を大きく上回り(+6.5pts)、成約台数は計画どおり。売上高は△3.1%にとどまる。

営業利益+73百万円：

成約率の向上、固定的コストの追加削減(期初計画では通期△258百万円、うち上期△132百万円に対し、構内作業費、委託検査料等の削減を更に進め、合計△159百万円削減実現)により、収益性改善(売上高営業利益率+2.3pts向上)。売上原価は、出品台数の減少要因も含め、構内作業費・委託検査料等の業務委託費が計画比△41百万円、オークション運営費△16百万円、クレーム処理費△12百万円等により、合計△102百万円。また、販売促進費△34百万円、人件費△16百万円等により、販売費及び一般管理費が合計△99百万円。

6. 業績予想との対比②

下期は、新車販売持ち直しによる底打ち感あるも、事業環境不透明につき、通期業績予想は据え置く

(2009/5/12公表 下期・通期業績予想)

(単位:百万円)

	下期	通期
売上高	4,314	8,406
営業利益	894	1,500
経常利益	915	1,540
当期純利益	503	809
売上高営業利益率	20.7%	17.9%

(期初計画前提)

オークション開催数	75回	148回
出品台数	326,304台	633,525台
成約台数	162,707台	316,105台
成約率	49.9%	49.9%
出品1台当たり受取手数料	12,227円	12,244円

～下期の業績見通し～

- ・ 取扱台数は上期同様に、期初計画に対し出品台数が計画を下回る一方、成約率は上回る可能性が高いと思われる。
- ・ 下期は、順調に推移しているHAA神戸会場の開催回数が25回で、上期より1開催多い。
- ・ 期初計画における下期の固定的コスト削減見込額は△126百万円。更なるコスト削減に取り組む。

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)の強化
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

輸入車専門の中古車オークション大手と業務提携を基本合意

2009年10月15日、輸入車専門の中古車オークション大手の株式会社ジップと、業務提携に関して基本合意

2009年11月中、業務提携契約締結(予定)

2010年3月期第4四半期より葛西会場にて「ZIP・JAA輸入車コーナー(仮称)」開始(予定)

(株)ジップの概要

事業内容 : 輸入車専門の中古車オークション運営等

会員数 : 3,081社

現車オークション会場 : 2会場

	ZIP大阪(兵庫県西宮市)	ZIP東京(千葉県柏市)
年間出品台数(2008/9期)	18,124台	15,826台



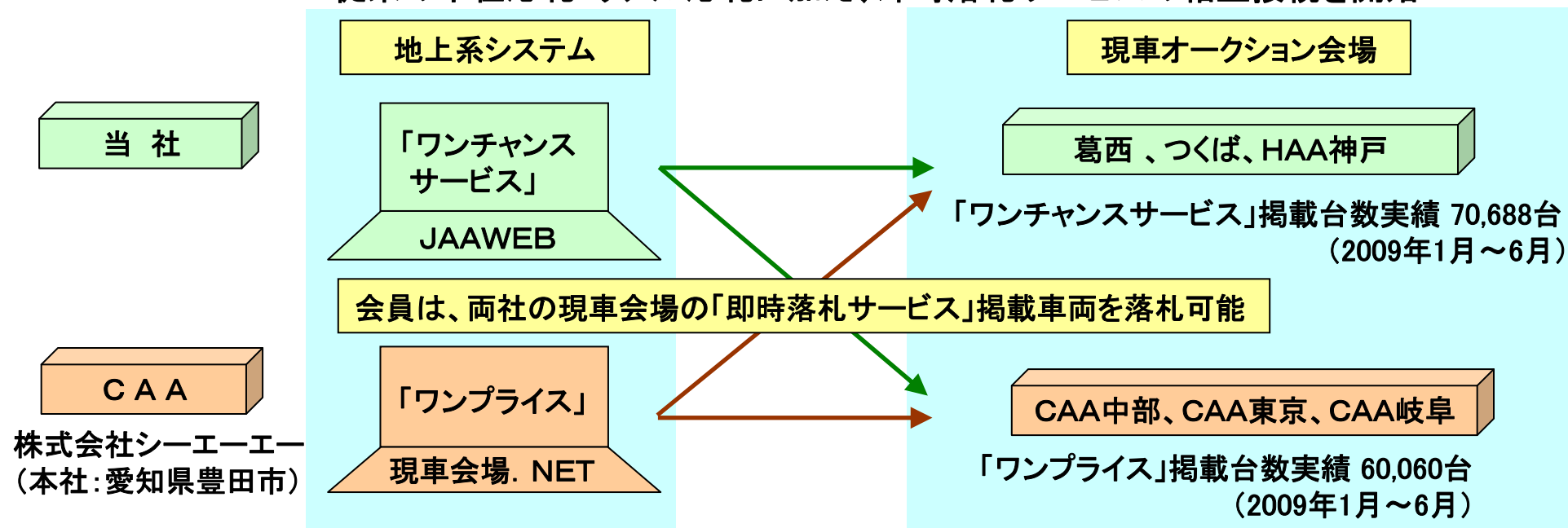
ZIP東京オークションを、当社葛西会場における輸入車コーナーへ集約し、「ZIP・JAA輸入車コーナー(仮称)」として再編することにより、輸入車カテゴリーの強化を図る。

- ・ 出品台数の増加
- ・ オークション参加者の増加による成約率の向上
- ・ 両社会員の利便性・満足度の向上

8. 直近の取り組み②

即時落札サービスの利用拡大(CAAとの業務提携強化)

2009年10月～ 株式会社シーエーエーとの業務提携を強化し、
従来の不在応札・リアル応札に加え、即時落札サービスの相互接続を開始



※「現車会場.NET」は、株式会社シグマネットワークス(CAAの100%子会社)が運営。

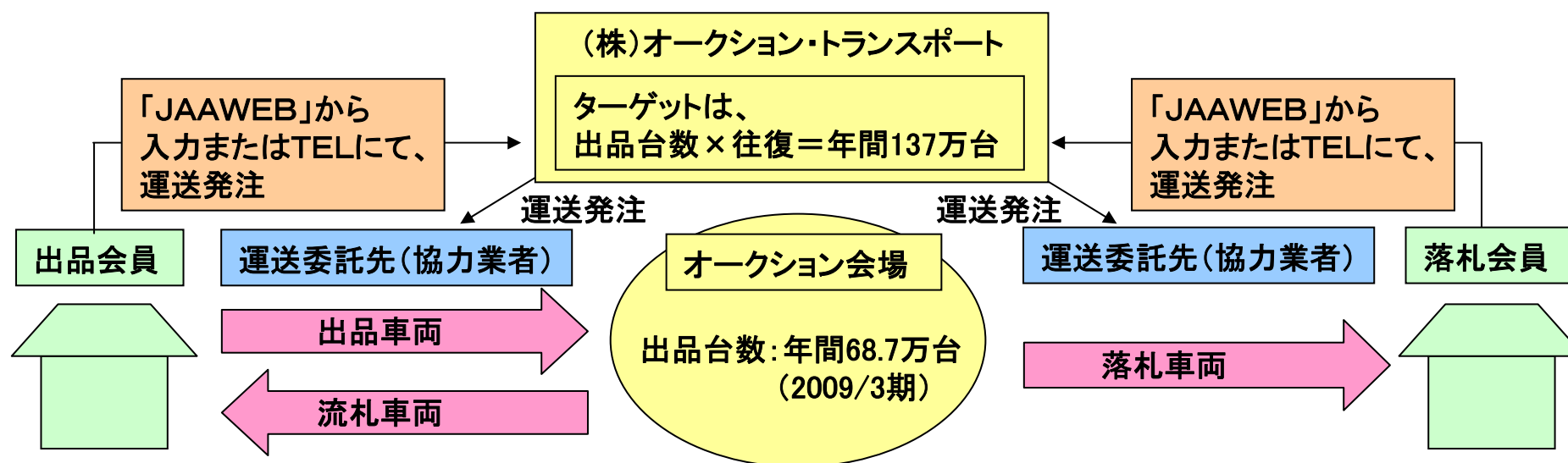
(当社「ワンチャンスサービス」の実績)

	2009/3期2Q累計	2010/3期2Q累計	前年同期比
ワンチャンス落札台数	3,921台	5,440台	+1,519台(+38.7%)
出品成約料・落札料(概算)	98,313千円	135,159千円	+36,846千円(+37.5%)
出品1台当たり増収効果(概算)	286円	497円	+211円(+73.8%)

8. 直近の取り組み③

貨物利用運送事業を行う子会社を設立

2009年9月、会員の利便性の向上及びオークション関連収入の増加を目指し、
オークション出品車両、落札車両等の運送受注を手掛ける100%出資子会社を設立
(2010年1月営業開始予定)



- ・ キャリアカーやトラック等を自社で保有せず、顧客からの受注に対して他の運送事業者を手配して輸送を行うため、車両購入費等の初期投資や、ドライバーの人件費、車両の維持管理費等の負担がなく、需要の増減に柔軟に対応できる。
- ・ 「JAAWEB」からの運送受注をメインとする。会員データ、出品車両データ等、既に当社オークションシステムに登録済みのデータを利用できるため、会員、当社の双方とも、正確かつ効率的な大量処理が可能。
- ・ 当事業による出品1台当たり増収効果見込 2011/3期 +76円、2012/3期 +167円

9. その他

配当政策について

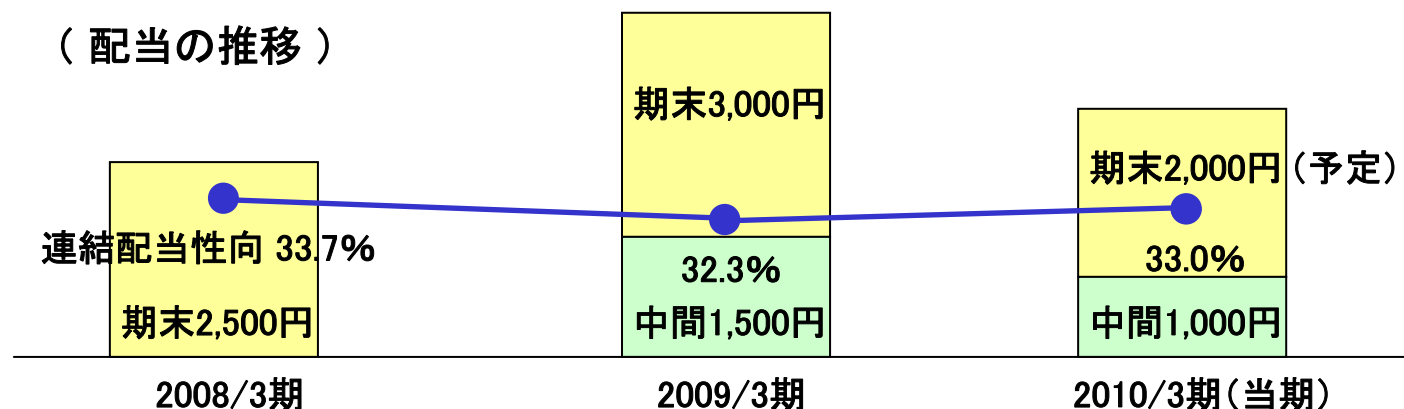
(基本方針)

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。

(2010/3期)

- 2009/10/30取締役会にて、1株当たり1,000円の間配当を決定。
- 期末配当は当初計画どおり、1株当たり2,000円を予定。
- 1株当たり年間配当は、連結配当性向は33.0%となる3,000円(中間1,000円、期末2,000円)を予定。

(配当の推移)



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。