株式会社 ジェイ・エー・エー

2006年3月期 決算説明会資料

2006 年 5 月 17 日開催

証券コード：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.	オークション手数料の分析	P. 6
4.	成約率の推移	P. 7
5.	出品台数の推移	P. 9
6.	ドイツ関連会社について	P. 11
7.	中古車オークションの状況	P. 12
8.	利益計画との対比	P. 13
9.	業界の動向	P. 15
10.	次期の見通し	P. 16
11.	中期の経営目標	P. 18
12.	対処すべき課題	P. 20
13.	資本政策その他について	P. 24
	質疑応答	

1．決算ハイライト①（連結損益計算書）

売上高は前期比微増なるも、売上原価・販管費が増え、増収減益

（単位：百万円）

	2004/3期	2005/3期	2006/3期	前期比増減	前期比
売上高	10,282	10,157	10,204	＋46	100.5%
売上総利益	5,811	5,861	5,747	△114	98.1%
営業利益	891	853	698	△154	81.8%
経常利益	752	726	488	△238	67.2%
税金等調整前当期純利益	743	728	410	△317	56.4%
当期純利益	365	324	194	△129	60.0%
持分法投資損失を除いた経常利益	752	881	796	△85	90.3%
営業権償却前経常利益	2,466	2,440	2,202	△238	90.2%
営業権償却前売上高経常利益率	24.0%	24.0%	21.6%	△2.4pts	―

- 出品台数は増加するも、成約率の低迷により、売上高は＋46百万円の微増にとどまる（→Ｐ６オークション手数料の分析）
- 出品台数の増加に伴い、売上原価は＋160百万円、販管費は＋40百万円（→Ｐ５連結損益計算書の分析②）
- 連結子会社㈱ＨＡＡ神戸の営業譲受による営業権を2007年12月まで5年均等償却（毎期 1,714百万円）
- 営業外費用：ドイツ関連会社の持分法投資損失308百万円計上（前期: 155百万円（下期より発生））、支払利息△51百万円
- 特別利益：役員退職慰労金制度廃止による引当金戻入益84百万円、投資有価証券売却益25百万円
- 特別損失：ドイツ関連会社の持分法投資損失67百万円計上（連結調整勘定相当額残高）、減損損失58百万円、
  貸倒引当金繰入額33百万円、固定資産除却損24百万円

1．決算ハイライト②（連結ＣＦ計算書）

引き続き堅調に営業ＣＦを獲得する一方、将来へむけた設備投資を実行

（単位：百万円）

	2005/3期	2006/3期	前期比増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,755	3,192	＋437
投資活動によるキャッシュ・フロー	△159	△3,015	△2,855
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,654	△193	＋2,461
現金及び現金同等物の期末残高	48	32	△15

- 営業活動によるキャッシュ・フローの内訳
  税金等調整前当期純利益410百万円、減価償却費733百万円、営業権償却1,714百万円、オークション勘定579百万円
  持分法による投資損失375百万円、法人税等の支払額△563百万円

前期比 ＋437百万円の要因 ・・・
① 曜日繰りの関係からくるオークション勘定の一時的な増加により＋732百万円
② 持分法による投資損失＋220百万円
③ 税金等調整前当期純利益△317百万円
④ 法人税等の支払額△190百万円

- 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
18,807	11,680	9,279	9,446

当期では、営業キャッシュフローにより長期・短期借入金2,833百万円を返済する一方、
ＨＡＡ神戸会場の立体駐車場建設等の設備投資資金として長期借入金3,000百万円調達。

2．連結損益計算書の分析①

出品台数大幅増なるも、成約率低迷、平均手数料低下により、売上高は＋46百万円の微増にとどまる

売上高（種類別）　（単位：百万円）

	2005/3期	2006/3期	前期比増減	前期比
出品料	3,412	3,437	＋25	100.7%
出品成約料	2,674	2,616	△57	97.8%
落札料	3,025	3,088	＋62	102.1%
その他（ネットワークオークション等）	1,045	1,061	＋16	101.6%
合　計	10,157	10,204	＋46	100.5%

- オークション手数料収入
  ＝ 出品台数×{ 1台当たり出品料＋（1台当たり出品成約料＋1台当たり落札料）×成約率 }
  ＝ 715,240台×{ 4,806円＋（6,892円＋8,133円）×53.1% } ＝ 9,142百万円（前期比100.3%）
  111.6%　90.3%　95.3%　99.4%　△4.6pts　※前期比
  ⇒ 出品台数は大幅に増加するも、①出品店より受け取る1台当たり出品料及び出品成約料の下落、②成約率の低迷、によりオークション手数料収入は伸びず。

売上高（会場別）　（単位：百万円）

	2005/3期	2006/3期	前期比増減	前期比
葛西会場	3,602	3,100	△501	86.1%
つくば会場	510	603	＋93	118.3%
HAA神戸会場	5,348	5,800	＋451	108.5%
ネットワークオークション	696	699	＋3	100.4%
合　計	10,157	10,204	＋46	100.5%

- HAA神戸会場は成約率の低迷を出品台数の伸びでカバー、つくば会場は出品・成約台数とも好調で、それぞれ増収となったが、葛西会場の大幅な売上高減少が響いた。

2．連結損益計算書の分析②

売上原価・販売費及び一般管理費の分析　（単位：百万円）

	2005/3期	2006/3期	前期比増減	前期比
売上原価	4,295	4,456	＋160	103.7%
（うち、リース料・減価償却費）	903	807	△95	89.4%
販売費及び一般管理費	5,008	5,049	＋40	100.8%
販売費	662	650	△11	98.2%
人件費	1,748	1,794	＋45	102.6%
一般管理費	2,597	2,604	＋6	100.3%

- 売上高売上原価比率は、2005/3期　42.3%　⇒　2006/3期　43.7%に上昇
  （増加要因）　出品台数の増加（前期比111.6%）により、業務委託費＋126百万円、警備料＋49百万円、検査人件費＋38百万円、ネットワーク応札関連費用（情報通信費）が＋36百万円
  （減少要因）　リース料△104百万円
  ⇒ 出品台数の増加により売上原価は増加。
  ①出品店より受け取る1台当たり出品料及び出品成約料の下落、②成約率の低迷、により売上高が伸びず、売上高売上原価比率が上昇。
  ⇒ 次期の課題
- 販売費及び一般管理費
  人件費　HAA神戸＋52百万円（前期比107.6%）、単体△6百万円（同99.4%）

3．オークション手数料の分析

	2005/3期	2006/3期	前期比増減	前期比
オークション開催数 （回）	146	147	＋1	-
出品台数 （台）	640,870	715,240	＋74,370	111.6%
成約台数 （台）	369,798	379,670	＋9,872	102.7%
成約率	57.7%	53.1%	△4.6pts	-
オークション手数料収入 （百万円）	9,112	9,142	＋30	100.3%
出品1台当たり受取手数料 （円）	14,218	12,782	△1,436	89.9%
1台当たり出品料 （円）	5,324	4,806	△518	90.3%
1台当たり出品成約料 （円）	7,231	6,892	△339	95.3%
1台当たり落札料 （円）	8,181	8,133	△48	99.4%

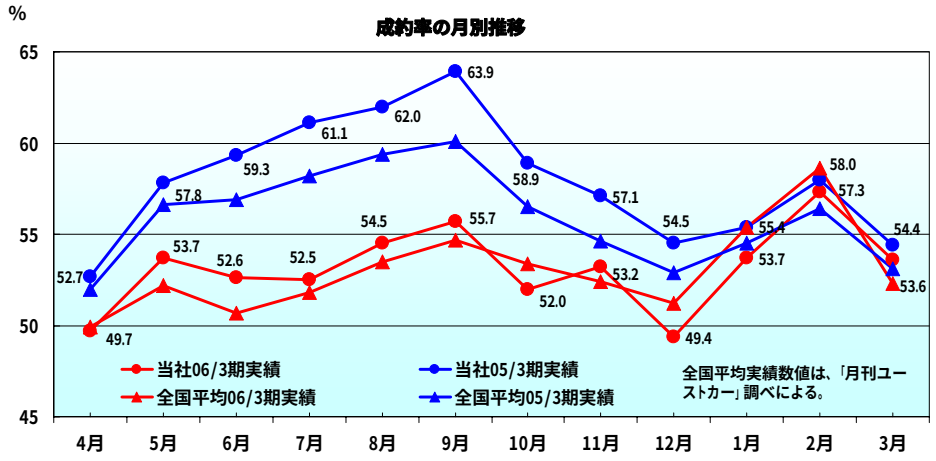
① 出品台数は前期比111.6%と増加しているものの、値引対象となる大口会員の占める割合が増し、出品店から受け取る1台当たり出品料及び出品成約料が下落。

② 1台当たり各手数料は各会場毎に異なるため、各会場のオークション取扱台数の増減により全社数値が変動。
（各会場取扱台数増減の影響：1台当たり出品料△111円、1台当たり出品成約料△19円、1台当たり落札料△62円）

③ 成約率の低迷により、出品1台当たり受取手数料が低下。
（成約率△4.6ptsの影響：出品1台当たり受取手数料△691円、オークション手数料収入△494百万円）

⇒ その結果、出品1台当たり受取手数料△1,436円（前期比89.9%）となり、出品台数は同111.6%となるも、オークション手数料収入は同100.3%にとどまる。

4．成約率の推移①



- 3Q迄は前期に比べかなり低下が目立つが、4Qより回復基調。
- 全国中古車オークション会場の平均成約率の推移も基本的に同様の傾向。

（参考） 競合大手ＵＳＳの成約率 1Q 49.7%（前期比△3.9pts）、2Q 53.4%（同△4.8pts）
3Q 52.7%（同△0.5pts）、4Q 55.8%（同＋3.1pts） （ＵＳＳ社開示資料より）

4．成約率の推移②

会場別、四半期別成約率　　（%,pts）

	1Q		2Q		3Q		4Q		通期	
	06/3期	前期比	06/3期	前期比	06/3期	前期比	06/3期	前期比	06/3期	前期比
葛西	52.3	△4.8	55.6	△6.9	53.9	△3.9	58.4	＋3.5	55.0	△2.9
つくば	51.2	＋4.4	53.1	△2.8	51.6	△1.0	56.1	＋4.9	53.1	＋1.7
HAA神戸	51.6	△5.7	53.6	△9.4	50.7	△6.3	53.2	△3.7	52.2	△6.2
グループ合計	51.8	△4.6	54.1	△8.2	51.6	△5.3	54.8	△1.0	53.1	△4.6
全国平均	48.8	△4.2	53.3	△6.5	50.6	△2.3	56.6	＋2.1	52.3	△2.5

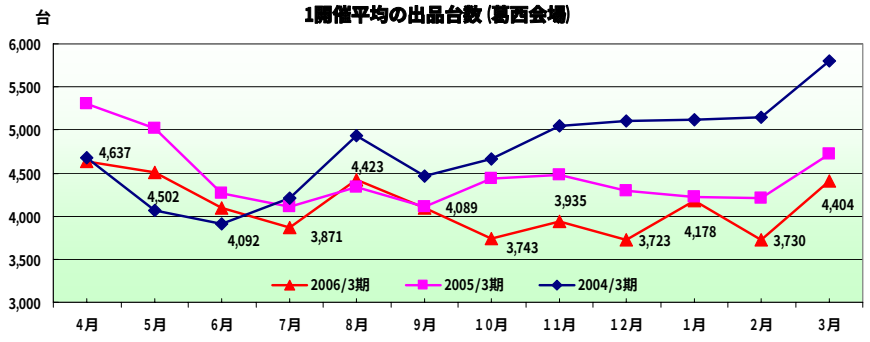
- つくば会場は成約率が順調に推移し、通期で前年同期比＋1.7ptsの53.1%となった。
- 葛西会場の第4四半期は成約率向上に向けた取り組みが奏効し、前年同期比＋3.5ptsの58.4%となった。
- 競合大規模会場も2Qまでは同傾向なるも、3Qより回復トレンドとなっているのに対し、HAA神戸会場は回復が遅れており懸念要因。

(参考)　　（%,pts）

	1Q		2Q		3Q		4Q		通期	
	06/3期	前期比	06/3期	前期比	06/3期	前期比	06/3期	前期比	06/3期	前期比
USS東京+R	55.6	△3.3	59.1	△3.5	58.2	△0.6	60.9	＋3.2	58.5	△0.9
USS名古屋+R	51.3	±0.0	55.6	△2.7	55.6	＋1.7	58.0	＋3.2	55.1	＋0.6

（USS社開示資料より）

5．出品台数の推移①（葛西会場）

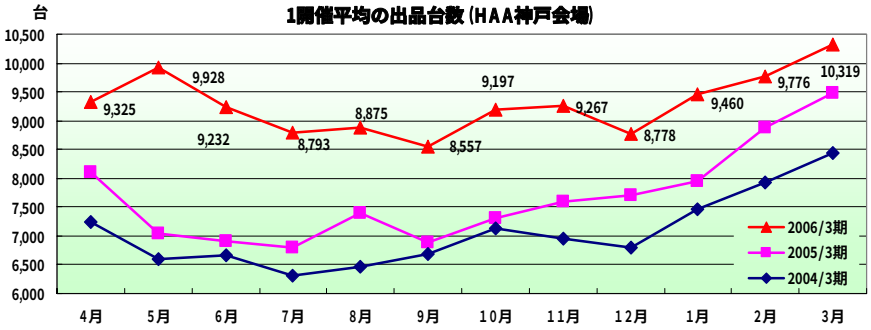


- 葛西会場においては、前々年7月から続く出品台数の前年割れの状況を、未だ脱しきれていない。

先ず成約率の回復（第3Qまでは前期比マイナスだったのに対し、第4Qよりプラスに転じる）を定着させ、その上で出品台数の引上げを図る。

⇒次期における最重点課題

5．出品台数の推移②（ＨＡＡ神戸会場）



- 全国3大会場（3大都市の各トップ会場）の中で、ＨＡＡ神戸会場は出品台数の伸び率が抜群のトップであり、取扱台数全国第2位に浮上。

会　場	上期		下期		通期	
	06/3期（台）	前期比（%）	06/3期（台）	前期比（%）	06/3期（台）	前期比（%）
ＨＡＡ神戸	218,154	126.8	236,386	116.5	454,540	121.2
ＵＳＳ東京	300,685	111.9	305,387	94.7	606,072	102.5
ＵＳＳ東京＋Ｒ	331,024	123.2	342,305	106.1	673,329	113.9
ＵＳＳ名古屋	193,438	91.9	177,573	88.3	371,011	90.2
ＵＳＳ名古屋＋Ｒ	250,651	109.6	232,436	96.1	483,087	102.7

（USS会場実績はUSS社開示資料より）

6．ドイツ関連会社について

連結損益計算書への影響　（単位：百万円）

	2005/3期	2006/3期	2007/3期～	合計
持分法投資損失（営業外費用）	155	308	－	463
持分法投資損失（特別損失）	－	67	－	67
合　計	155	375	－	530

資本金8,000千ユーロのうち、当社出資持分は49%の3,920千ユーロ。

2006/3期に、期末純資産額（当社出資持分67千ユーロ、98.3%減）まで減損処理を行い、当社単体ＰＬでは特別損失508百万円を計上。

2006/6予定のドイツ関連会社の一部減資に合意し、増資は三井物産単独にて行う。

⇒ 当社は次期以降の追加損失の発生リスクを回避。

	（現状）		（減増資後）
資本金	8,000千ユーロ	→	6,000千ユーロ
当社出資比率	49.0%	→	6.5%

2006年3月31日　減増資に関する協定書締結

2006年4月1日　持分法の適用範囲から除外（みなし異動日）

⇒ 今後は持分法の適用範囲から外れるため持分法投資損失はなくなる。

⇒ 中古車オークションに関するノウハウ･技術等の教育及び支援については引き続き継続。

7．中古車オークションの状況（サマリー）

取扱台数

（単位：台）

会　場	項　目	2005/3期	2006/3期	前期比
葛西会場	開催回数	49回	49回	±0回
	出品台数	217,734	201,048	92.3%
	成約台数	126,167	110,572	87.6%
	成約率	57.9%	55.0%	△2.9pts
つくば会場	開催回数	48回	49回	＋1回
	出品台数	48,190	59,652	123.8%
	成約台数	24,782	31,672	127.8%
	成約率	51.4%	53.1%	＋1.7pts
HAA神戸会場	開催回数	49回	49回	±0回
	出品台数	374,946	454,540	121.2%
	成約台数	218,849	237,426	108.5%
	成約率	58.4%	52.2%	△6.2pts
合　計	開催回数	146回	147回	＋1回
	出品台数	640,870	715,240	111.6%
	成約台数	369,798	379,670	102.7%
	成約率	57.7%	53.1%	△4.6pts

登録会員数

（単位：社）

	2005/3期	2006/3期	前期比増減	前期比
現車オークション登録会員数	13,126	13,614	＋488	103.7%
ネットワークオークション端末会員数	1,055	1,029	△26	97.5%
インターネット情報サービス登録会員数	4,664	5,056	＋392	108.4%

8．利益計画との対比①（連結損益計算書）

公表利益計画対比

（単位：百万円）

	2006/3期 実績	2005/5/12 公表 期初計画	対比	2006/2/3 公表 見通し修正	対比	2006/3/31 公表 見通し修正	対比
	A	B	A/B	B'	A/B'	B''	A/B''
売上高	10,204	10,747	94.9%	10,136	100.7%	10,160	100.4%
経常利益	488	788	61.9%	343	142.2%	440	110.9%
当期純利益	194	318	61.1%	52	370.4%	180	108.1%
配当金　（円）	1,850	1,850	100.0%	1,850	100.0%	1,850	100.0%

① 2006/3期3Q累計において、利益計画未達
　⇒ 2006/2/3に業績見通しを修正

（主要因）　① 中古車小売の不振によるオークション会場の成約率低下　（HAA神戸会場、葛西会場）
　② 首都圏地域の競争激化による出品台数未達　（葛西会場）
　③ 出品台数増に伴う売上原価の増加　（HAA神戸会場）
　④ HAA神戸会場の立体駐車場建設中の臨時費用

② 4Qにおいて成約率が回復基調となり経常利益改善
　当期純利益はドイツ関連会社の出資金減損により、計画比で単体マイナス影響、連結プラス影響
　⇒ 2006/3/31に業績見通しを修正

8．利益計画との対比②（オークション取扱台数）

会場別オークション取扱台数の期初計画対比（通期）

会　場	項　目	2006/3期 期初計画	2006/3期 実績	計画比	コメント
葛西会場	出品台数（台）	217,560	201,048	92.4%	出品台数・成約台数共に期初計画を大幅に下回った。4Qより成約率が回復基調となる。
	成約台数（台）	129,978	110,572	85.1%	
	成約率（%）	59.7%	55.0%	△4.7pts	
つくば会場	出品台数（台）	57,820	59,652	103.2%	出品台数・成約台数共に期初計画を上回った。
	成約台数（台）	29,769	31,672	106.4%	
	成約率（%）	51.5%	53.1%	＋1.6pts	
HAA神戸会場	出品台数（台）	392,000	454,540	116.0%	成約率の低迷を出品台数の大幅増加でカバー。成約率の回復が課題。
	成約台数（台）	229,725	237,426	103.4%	
	成約率（%）	58.6%	52.2%	△6.4pts	
合　計	出品台数（台）	667,380	715,240	107.2%	出品台数は期初計画を上回ったが、成約台数、成約率、1台当たり受取手数料は計画を下回った。
	成約台数（台）	389,472	379,670	97.5%	
	成約率（%）	58.4%	53.1%	△5.3pts	
	出品1台当たり受取手数料（円）	14,457	12,782	△1,675	

9．業界の動向

マーケットデータ　（単位：台）

	2006/3期	前期比
新車登録台数	5,861,545	100.7%
中古車登録台数	8,240,424	104.9%
全国オークション会場　総出品台数	8,124,013	116.3%
総成約台数	4,248,692	111.0%

リユース車が120万台程度（前期比150%）含まれるものと予想。

※ USS社における出品台数に占めるリユース車割合（当期14.9%、前期11.9%）より推定。

企業別　出品台数上位5社　（単位：台）

順位	会 社 名	2006/3期	シェア
1	（株）ユー・エス・エス	2,662,653	32.8%
2	当社	715,240	8.8%
3	トヨタ自動車（株）	593,824	7.3%
4	（株）シーエーエー	477,107	5.9%
5	荒井商事（株）	376,220	4.6%
	その他	3,298,969	40.6%
	合　計	8,124,013	100.0%

会場別　出品台数上位5会場　（単位：台）

順位	前年	会 場 名	2006/3期	前期比増減	前期比
1	（1）	USS東京	606,072	＋14,768	102.5%
2	（3）	HAA神戸	454,540	＋79,594	121.2%
3	（2）	USS名古屋	371,011	△40,525	90.2%
4	（4）	オークネット	299,677	＋11,422	104.0%
5	（6）	CAA中部	249,158	＋37,046	117.5%
		その他	6,143,555	＋1,037,981	120.3%
		合　計	8,124,013	＋1,140,286	116.3%

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

１０．次期の見通し①（連結損益計算書）

（単位：百万円）

	2006/3期 実績	2007/3期 見込	前期比増減	前期比
売上高	10,204	10,747	＋543	105.3%
売上総利益	5,747	5,950	＋202	103.5%
営業利益	698	833	＋134	119.3%
経常利益	488	934	＋446	191.6%
税引等調整前当期純利益	410	934	＋524	227.6%
当期純利益	194	462	＋267	237.5%
持分法投資損失を除いた経常利益	796	934	＋138	117.4%
営業権償却前経常利益	2,202	2,649	＋446	120.3%
営業権償却前売上高経常利益率	21.6%	24.6%	＋3.0pts	－
ＥＰＳ（円）	2,096.29	5,006.90	＋2,910.61	238.8%

- ＨＡＡ神戸会場及びつくば会場は出品台数・成約台数の増加により、売上高がそれぞれ＋453百万円、＋54百万円。
  葛西会場については、出品台数減なるも成約率＋2.5ptsにより、＋16百万円。
- ＨＡＡ神戸会場における立体駐車場（設備投資額約29億円、定率法償却）や６レーンシステム（設備投資額約5億円）の設備投資により、2007/3期の減価償却費は前期比＋345百万円の1,078百万円。
- 葛西会場における出品車用駐車場の効率化、ＨＡＡ神戸会場における立体駐車場建設時の臨時駐車場の逓減により賃借料（原価）が△116百万円。
- 販売費＋48百万円、人件費＋34百万円、一般管理費△15百万円。
- ドイツ関連会社の、持分法の適用除外により、持分法投資損失はなくなる（前期：営業外費用308百万円、特別損失67百万円）。
- 1株当たり配当　2,000円（前期比＋150円）を予定。

１０．次期の見通し②（オークション取扱台数等）

ＪＡＡグループ取扱台数計画

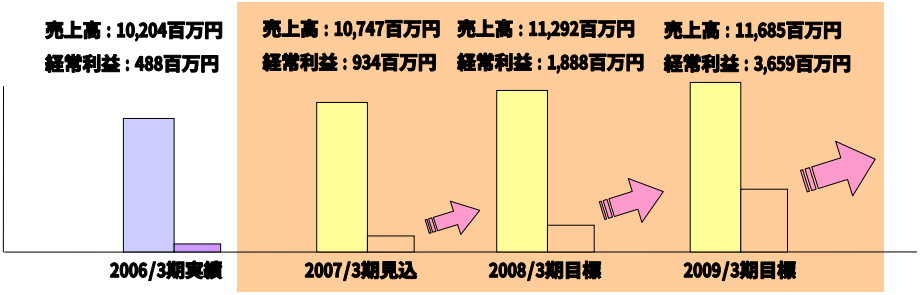
	2006/3期実績	2007/3期見込	前期比増減	前期比
オークション開催数	147回	145回	△2回	－
出品台数	715,240台	744,430台	＋29,190台	104.1%
成約台数	379,670台	400,026台	＋20,356台	105.4%
成約率	53.1%	53.7%	＋0.6pts	－
出品1台当たり受取手数料	12,782円	13,033円	＋251円	102.0%

会場別出品台数計画

出品台数／開催数	2006/3期実績	2007/3期見込	開催平均 前期比	2006/3期における 開催平均前期比
葛西会場	201,048台／49回	192,010台／48回	97.5%	92.3%
つくば会場	59,652台／49回	62,420台／48回	106.8%	121.3%
HAA神戸会場	454,540台／49回	490,000台／49回	107.8%	121.2%

- 葛西会場は出品台数を前期比微減に設定し、成約率向上（55.0%→57.5%、＋2.5pts）に注力、収益性の改善を図る。
  ⇒今後の出品台数回復の基盤作り。
- つくば会場は地方の特性を重視したきめ細かなサービスにより、出品台数106.8%を見込む。
- ＨＡＡ神戸会場は6レーン化、立体駐車場完成とともに、高成長を維持し、出品台数107.8%を見込む。

11．中期の経営目標①



（単位：百万円）

	2006/3期 実績	2007/3期 見込	2008/3期 目標	2009/3期 目標	2006/3期比
売上高	10,204	10,747	11,292	11,685	114.5%
経常利益	488	934	1,888	3,659	749.7%
営業権償却前経常利益	2,202	2,649	3,174	3,659	166.1%
営業権償却前売上高経常利益率	21.6%	24.6%	28.1%	31.3%	＋9.7pts
減価償却費総額	733	1,078	930	808	110.2%

- 連結子会社㈱ＨＡＡ神戸の営業譲受による営業権の償却（毎期 1,714百万円5年均等償却）が、2007年12月で終了。
  2008/3期には428百万円、2009/3期には1,714百万円、それぞれ2007/3期に対し経常利益が増加する。

11．中期の経営目標②

中期（3ヵ年）における基本戦略

従来

1．既存の現車オークション会場の成長

2．現車オークション会場の新規展開

3．ネットワークオークション分野の強化

4．ドイツ連邦共和国での合弁事業

今後

1．既存の現車オークション会場の成長

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・関連サービスの開発

※　中期事業計画は、「1.既存の現車オークション会場の成長」及び「2.ネットワークオークション分野の強化」のみで利益計画の数値を策定しており、新規事業の展開による影響は組み入れておりません。

12. 対処すべき課題①

① 葛 西 会 場 の 立 て 直 し

06/3期の出品台数が前年同期比92.3%、成約率△2.9pts、売上高△501百万円と立て直しが最重要課題

低迷要因

(外的要因)
① 関東圏による会場間の競争激化。
② 中古車の小売不振、在庫車両の出品増加、出品店のコスト意識の高まり→ 全国的に成約率が低迷。

(内的要因)
① 競争への対応として、出品台数の増加を強力に進めた結果、成約率の低いオークション間流通を主とする業者の出品台数が増加。
② 成約率の低下（もともと高成約率を誇った会場ほど下落幅が大きい。）
③ 人気の低下（高品質、高成約率という葛西会場のブランドイメージが薄れる。）

対 策

＜ 高品質・高成約率という葛西会場のブランドイメージを復活させる ＞

① ディーラー営業の専属チームを組織
② 買取専門店への営業強化
→ 成約率の高い出品店のボリュームアップを進める。

③ 出品内容の見直し（オークション間流通業者の出品をコントロール）を行うことにより、一時的に出品台数の減少はあっても、成約率の向上を進める。

⇒ 先ず、成約率の向上に注力し、収益性の改善を図り、今後の出品台数回復の基盤作りを行う。

12. 対処すべき課題②

② HAA神戸会場の高成長の維持

① オークションシステムの変更 （設備投資額 約5億円）

2006年1月～ 4レーン方式から6レーン方式へ変更 → セリ時間の短縮 → 会員の負担を軽減

② 立体駐車場の建設 （設備投資額 約29億円）

2006年4月～ 5階建て6層の全天候型出品車両置場完成

最大収容台数 約10,600台から約13,300台に増加 → 収容能力の増強

グランドオープンオークション（4/8開催） 出品台数11,908台 （過去最高）

立体駐車場は定率法にて減価償却するため、2007/3期は負担が大きいが、以降は年々軽くなる。

③ 2006年2月～ 神戸空港の開業により、空からのアクセスの利便性が高まる。

※HAA神戸会場の減価償却費総額の推移 （単位：百万円）

	2006/3期	2007/3期	2008/3期	2009/3期
減価償却費総額	230	635	556	464

12. 対処すべき課題③

③ ネットワークオークション分野の強化 (1)

2006年秋～ 次世代ネットワークオークションシステムのサービス開始

(2006/5/12公表済)

(現行)

衛星系	在宅応札 (リアル応札)・指値応札どちらでも可能
地上系 (インターネット)	指値応札のみ可能

(今後)

衛星系	在宅応札 (リアル応札)・指値応札どちらでも可能
地上系 (インターネット、ブロードバンド)	ブロードバンドの特性を活かし、在宅応札 (リアル応札)・指値応札どちらでも可能

インターネットを利用した次世代ネットワークオークションシステムについて
オークネットから供給を受ける (2006年5月12日 基本合意書締結)

(提携のメリット)

① 自己開発のリスク回避
② 開発期間の大幅な短縮化 ⇒ 会員拡大を迅速に進めることが可能
③ コスト面でも、両社を合わせたスケールメリットの享受が期待できる

12. 対処すべき課題③

③ ネットワークオークション分野の強化 (2)

次世代ネットワークオークションシステムの効果

オークション専用の端末を必要としないため、普及が容易になる。

ネットワークオークション登録会員数の増加 (2006/3末 5,056社)

現車オークション会場の成約率の向上

ネットワークオークションの利用増加

次世代システムはオークネットの新ネットワークオークションシステムと非常に親和性が高く、両社の更なる業務提携、連携強化を進めて行く。

１３．資本政策その他について

⑴　役員退職慰労金制度の廃止と新株予約権の発行

2005年6月　廃止　　⇒　　在任取締役には新株予約権（401個）を割当て。

⑵　自己株式の買付け

①　2005年8月10日～8月29日　　400株市場買付済　総額　65,351千円

②　2005年11月21日～12月26日　500株市場買付済　総額　75,602千円

資本効率の向上及び株主還元の観点より、今後も自己株式の取得を検討。

⑶　配当政策

財政状態、今後の資金需要等を鑑み2007/3期は2,000円（前期比＋150円）を予定。

2007/12でＨＡＡ神戸の営業権が償却完了することから、2008/3以降はＨＡＡ神戸にキャッシュがたまる状態が予想される。

⇒　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。