



2021年5月19日

各 位

会社名 システム・ロケーション株式会社
代表者 代表取締役社長 千村 岳彦
(コード 2480 JASDAQ)
問合せ先 専務取締役管理部管掌 前田 格
TEL 03-6452-2864 (代表)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、当該資料につきましては当社コーポレートサイトにも掲載いたしますので、併せてご覧ください。

【添付資料】

中期経営計画「Change Digit 2025」

【当社コーポレートサイト】

<https://www.slc.jp/ir/library.html> 2021年3月期通期「会社説明会資料」P18以降

以上

Change Digits 2025

2021～2025年度 中期経営計画

2021年05月19日

システム・ロケーション株式会社 代表取締役社長 千村岳彦

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

目次

1.	エグゼクティブ・サマリー	P 3
2.	環境認識と当社のポジション	P 8
3.	コミットメント	P 12
4.	達成のための戦略	P 17
5.	主要商品の紹介	P 20

エグゼクティブ・サマリー

長期ビジョン ～100×100 for 2030～

当社の理念体系

経営理念	“Co-Creation” 既存ビジネスを進化させるとともに、 新たな価値を産み出すビジネスモデルを構築し、 モビリティ社会の創造に貢献します。
目指す姿	お客様とともに新たな価値を創造する 成長と安定を兼ね備えたユニークな企業
企業使命	提供価値・企業価値の持続的な拡大
価値観	幸せに働ける企業 & 100年継続する企業

長期ビジョン ～100×100 for 2030～

理念体系のイメージ

“Co-Creation”

お客様とともに新たな価値を創造する
成長と安定を兼ね備えたユニークな企業



提供価値・企業価値の継続的拡大



幸せに働ける企業 + 100年継続する企業

“Co-Creation”

Co-Creation による提供価値・企業価値の持続的拡大

Chang Digits 2025
2021~2025年度の取り組み

- ① 深化：今ある稼ぐ力の発揮
- ② 探索：新たな稼ぐ力の創造
- ③ 育成：強い稼ぐ力の維持強化
- ④ 安定：財務安定させ安心して稼ぐ力の確保

事業環境大転換
への適応

トップライン
確保

システム事業
への集中



Co-Creation



提案書 コンテンツ作成	車両資産価値 評価サービス	見積り支援 システム
オンライン買取 試算サイト	車両資産価値 モニタリング サービス	

Co-Creation

Crocoシリーズ
中古車管理
新領域
(CASE、MaaS、
地銀ほか)
etc.etc.

Co-Creation

2005年

2010年

2015年

2020年

2025年

2030年

2035年

中期ビジョン ～Change Digits 2025～

更なる企業価値向上のため、
 “Change Digits2025” で営業利益の桁を変え、
 次中計に備える。

2021年3月期	
単位：百万円・%	
売上高	1,136
営業利益	436
営業利益率	38.5%
ROE	15.3% (過去5年平均11.6)

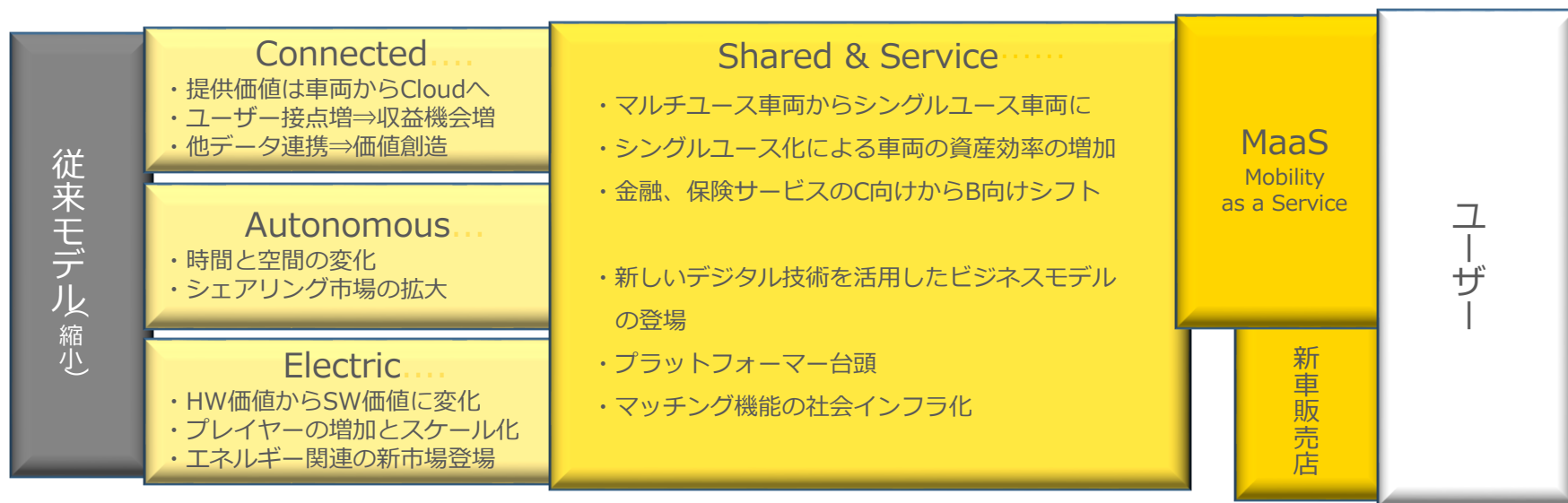


2026年3月期	
単位：百万円・%	
売上高	3,000
営業利益	1,200
営業利益率	目安 40.0%
ROE	維持向上 (目安12~15%)

環境認識と当社のポジション

事業環境認識 – 産業構造の変化 –

産業構造の変化



- ・ CASE、MaaSの進展により、新たなサービスやプレイヤーが出現。
- ・ DX化によるバリューチェーンの変革と新たな付加価値、市場が創出。



事業機会の増大

事業環境認識 – 付加価値の源泉変化 –

付加価値の変化

	所有形態	所有者 (購入者)	目的	コスト	体験	収益構造	交通	社会構造	
現在	所有	個人	移動	100	モノ	製造・販売	社会 インフラ	集中	現在
↓ パラダイムシフト ↓									
将来	都度所有	法人	移動+空間	10~30	コト	企画と サービス	一部 民間サービス	分散	将来

- ・「モノ」に加え、「コト」「新たなサービス」の付加価値が増大。

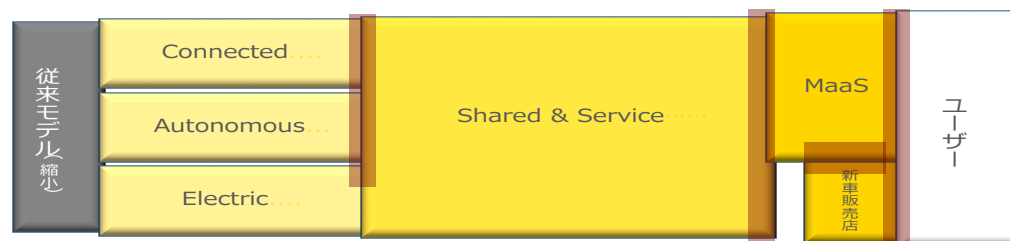


事業機会の増大

事業環境認識 – 当社のポジションと課題 –

足元

- ・現時点で見込めるトップラインを確実に確保（足元での最重要課題）
- ・価値、体力強化による投資余力を“探索”にあてる（R&D、3 R、採用育成）
- ・当社の主たるポジションは新車販売店、Service、およびMaaSとの接点と定義
 (■ 当社のポジション)



次中計に向けた
仕込み

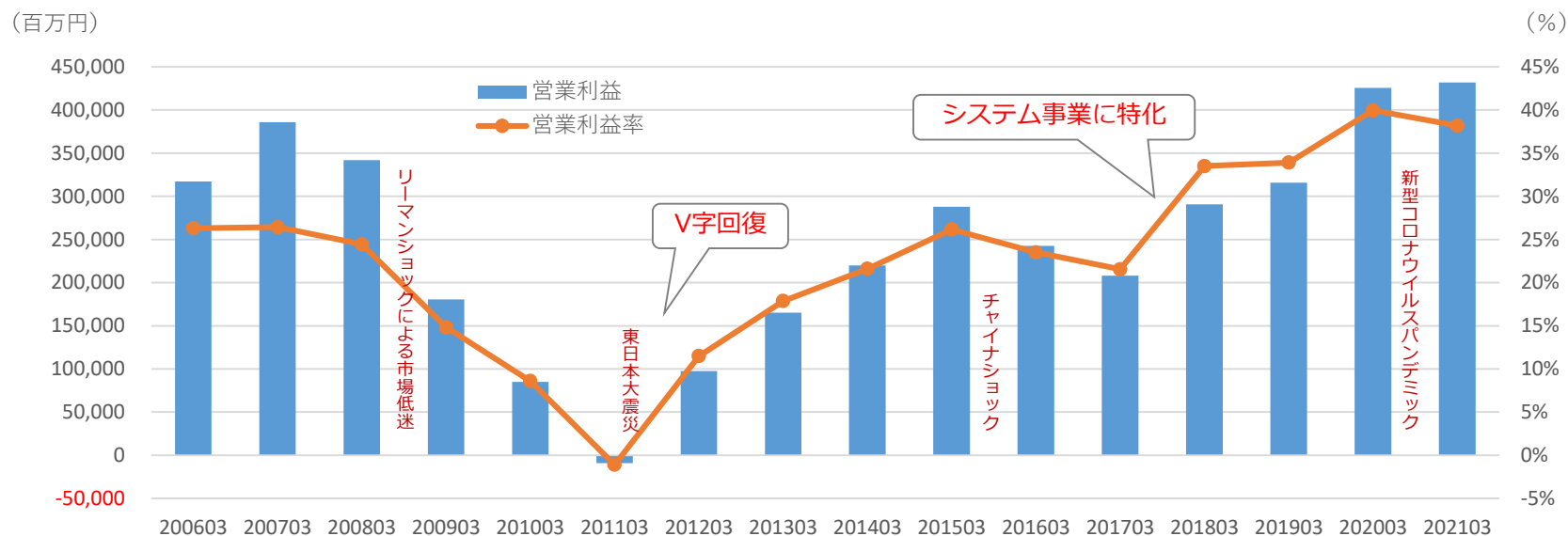
- ・その中での詳細なポジションを見極める（「モノ」に加え「コト」「サービス」の業務支援）
 (■ 当社のポジション)

	所有形態	所有者 (購入者)	目的	コスト	体験	収益構造	交通	社会構造	
現在	所有	個人	移動	100	モノ	製造・販売	社会 インフラ	集中	現在
↓ パラダイムシフト ↓									
将来	都度所有	法人	移動+空間	10~30	コト	企画と サービス	一部 民間サービス	分散	将来

次中計へ

コミットメント

Co-Creation – これまでの成果 –



JASDAQ上場

システムけつとリリース

韓国進出

CA Doctor ニュース

リンクRV Doctor 販売開始

上場来初赤字からのV字回復

CA Doctor に提案書機能追加

コアビジネスをシステム事業に転換

CAV Monitor ニュース

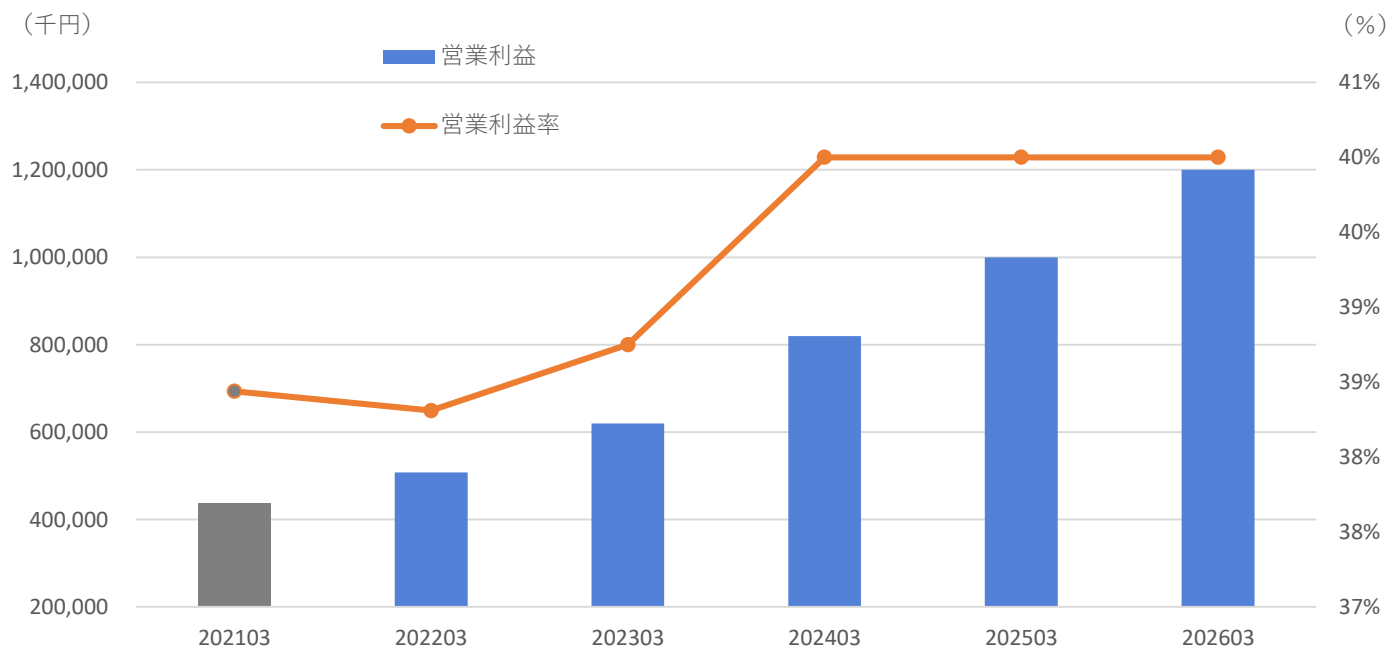
中国進出

RV Doctor III ニュース

システム事業に集中
オークション事業からの撤退

Croco シリーズの展開開始

中期計画 – 売上と利益 –



	21/3月期	22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期
Step	第1フェーズ ・ トップラインの確保 ・ 新規ビジネスの探索		第2フェーズ ・ トップラインの確保 ・ 新規ビジネスの事業化		第3フェーズ ・ トップラインの確保 ・ 次中計に向けた仕掛け	
売上高(百万円)	1,136	1,326	1,600	2,050	2,500	3,000
営業利益(百万円)	436	508	620	820	1,000	1,200
営業利益率(%)	38.4	38.3	38.8	40.0	40.0	40.0

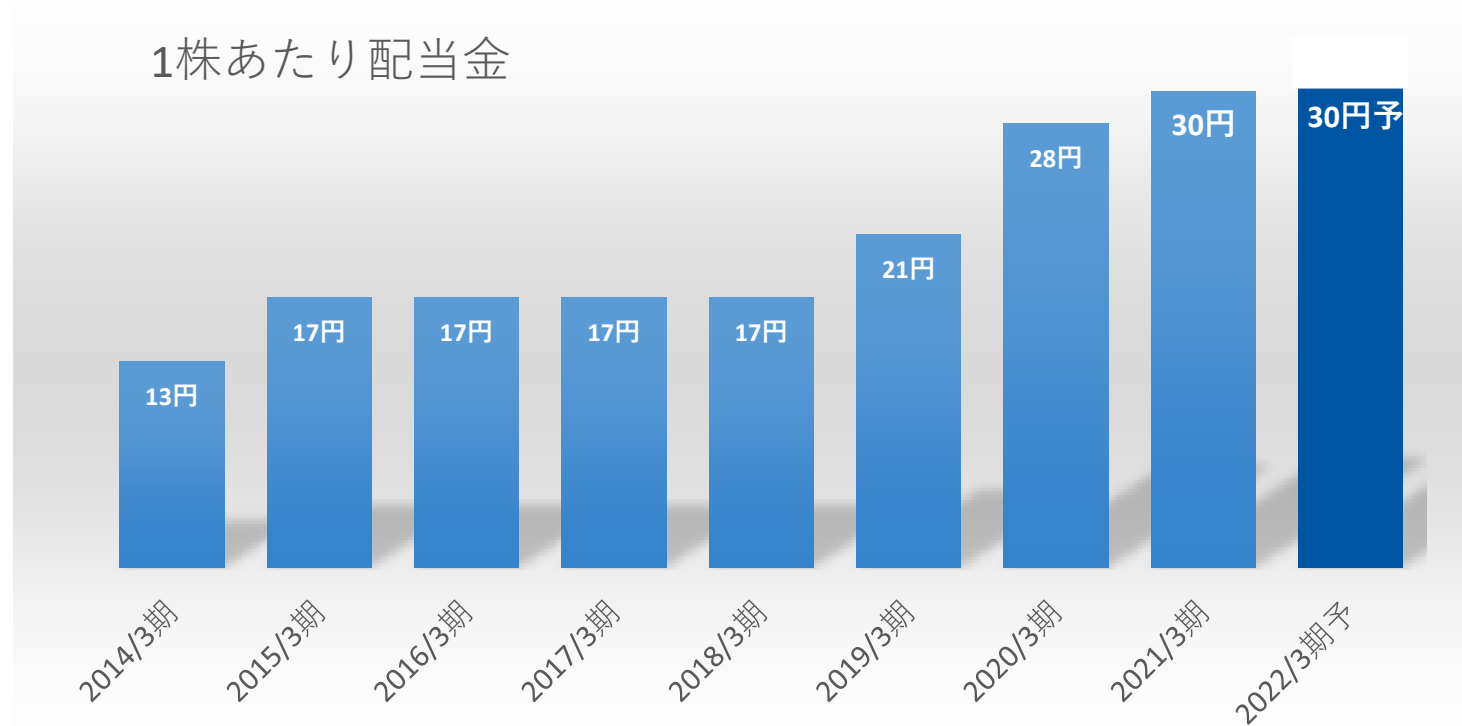
中期計画 – 達成へのマイルストーン –

		21/3月期	22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期	26/3月期
Step		第1フェーズ ・ トップラインの確保 ・ 新規ビジネスの探索	第2フェーズ ・ トップラインの確保 ・ 新規ビジネスの事業化	第3フェーズ ・ トップラインの確保 ・ 次中計に向けた仕掛け			
マイルストーン	CA Doctor導入店舗数	930	1,150	1,250	1,340	1,420	1,500
	CA群* 延べ導入店舗数 *DLR向け各種業務支援ツール	60	250	1,000	2,000	3,400	5,000
	シスろけつと単品売上 (百万)	230	240	260	300	350	400
	新規事業/商品売上寄与率	1%未満	1%未満	1%	3%	5%	10%

株主還元 – 株主配当について –

株主に対する利益還元についての考え方

- ・ 経営の重要課題の一つとして位置付けております。
- ・ 経営体質の強化と将来の事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じて株主配当で株主への還元を行います。



達成のための戦略

重点課題と重要KPI

重点課題	項目	目標とする成果	達成手段
1	深化	今ある稼ぐ力を発揮する	CA群、AL、Make
2	探索	新たな稼ぐ力を創造する	新規事業/商品/機能
3	育成	強い稼ぐ力を維持強化する	研究開発、プロモーション、採用&教育
4	安定	安心して稼ぐ力の確保	CREマネジメントサイクル準備

重要KPI	項目	KPI	→	KGI (2026年03期)
1	CA Doctor	顧客システムとの完全連携	→	導入店舗数1,500店
2	CA群各種ツール	Crocoシリーズラインナップの完成	→	延べ導入店舗数5,000店
3	シスろけっと	UXの改善、機能(生涯収益SIM等)追加	→	単品売上400百万/年
4	新規事業、R&D	失敗(中計期間で5件以上)	→	環境に対応した新規ビジネスの事業化
6	ROE	営業利益率の維持向上 CREマネジメントサイクルの開始	→	ROE: 12~15%
7	プロモーション	中計開示、中計・説明会資料のHTML化	→	アナリストレポート

戦略実現のための戦術概要

深化	探索	育成	安定
今ある稼ぐ力の発揮	新たな稼ぐ力の創造	強い稼ぐ力の維持強化	安心して稼ぐ力の確保
<ul style="list-style-type: none">・ 基盤技術商品・ CA Doctor・ CA群・ シスロけっと	<ul style="list-style-type: none">・ 新規機能追加・ 新規商品開発・ 新規ビジネス事業化	<ul style="list-style-type: none">・ R&D・ 3R(IR,PR,ER)・ 採用&教育	<ul style="list-style-type: none">・ CREマネジメントサイクル・ M&A、小規模CVCなど
<ul style="list-style-type: none">・ コロナ対応で獲得した販売ノウハウを深化させ、販売を加速・ 顧客システムとの連携、業務フローとの親和性向上による商品力強化・ Crocoラインナップを完成させ懐を深くし、成約率を上げる	<ul style="list-style-type: none">・ 当社の強みである“Co-Creation力”の発揮・ 内製力強化と良質な外注先発掘による開発リソースの確保・ CASE、MaaSプレイヤーへの能動的接触とディスカッションの実施	<ul style="list-style-type: none">・ 分野に応じたクローズド・イノベーションとオープン・イノベーションの使い分け・ 中計発表。中計および説明会資料のHTML化・ Co-Creation力(付加価値を生み出す働き方)の追求	<ul style="list-style-type: none">・ CREマネジメントによる新たなCFの創出・ 当社事業領域の深化・拡大を目的としたM&Aの実行・ 小規模CVCによるオープンイノベーションの実現加速(検討段階)
以上による トップラインの確保	以上による 新たな稼ぐ力の創造	以上により継続的な 企業価値向上力を獲得	以上による 事業収益力の向上

コーポレート

- ・ コーポレートガバナンスの強化による経営資源の最大活用、経営品質の向上
- ・ 透明性を確保し企業価値の毀損リスクを排除。SLCグループの社会的価値を向上

主要商品の紹介

主要商品 — 当社事業を支える「基盤技術」 —

車種カタログデータベース



車種DB

2000年10月時点で新車販売されていた車種から現行販売車種まで最新情報を網羅しています。
汎用性が高く、オプションの適用条件も参照可能です。



車両価値算出システム

全国の中古車取引データを活用し、金融商品設計において重要な「引き揚げ時点」での車両価値を算出します。

現在の標準的な車両価値（現在価値）を恣意性なく算出します。

架装によって大きく価格の異なるトラックの将来価値を算出します。

主要商品 — 基盤技術を活用した多角的な「業務支援ソリューション」 —

オートファイナンス事業者向け



オートファイナンス事業者に向けて様々な機能をパッケージング化して提供します。



CAV (Car Asset Value)
車両資産価値の一括算出サービスを提供します。



入札会システム (しろくま)

オークションの運営システムをソフト化。
車両再販業務を支援します。

自動車販売会社向け



自動車販売会社向けの販売支援システム。
新車や中古車の乗り換えをサポートします。



業務支援システムの提供

各販売会社が抱える課題を解決するシステム
を開発・提供します。

自動車関連事業者向け

提案書 コンテンツ作成	車両資産価値 評価サービス	見積り支援 システム	買取価格 試算サイト	車両資産価値 モニタリング サービス
----------------	------------------	---------------	---------------	--------------------------

お客様の様々なニーズにお応えする各種カスタマイズの提案。
メーカー系ファイナンス会社や信販会社には、システム開発
支援やコンサルティングも行っています。

派生ソリューション

Crocoシリーズ		
サービス領域	車両販売領域	中古車領域

既存商品の提案活動を通じて、お客様の様々なニーズを掘り
起こし、各種ソリューションを“Co-Creation”します。

社名	システム・ロケーション株式会社
経営理念	“Co-Creation ” お客様と共に新たな価値を創造する 成長と安定を兼ね備えたユニークな企業
事業内容	自動車ファイナンス事業者向け業務支援
創業	平成4(1992)年7月1日
代表者	千村 岳彦
従業員数	42名(連結 [^] - _λ 2021年3月31日現在)
所在地	東京都目黒区東山2丁目6番3号

連結子会社

■ Value Able Co., Ltd.

設立：2020年12月
代表者：金呉 隼

資本金：KRW500,000,000 (当社80.0%) 本社：韓国ソウル市
事業目的：自動車関連事業者向けコンテンツ開発およびシステムサービス事業

■ 千車科技（北京）有限公司（QianChe Technology Service Beijing Co.,Ltd.）

設立：2013年06月
代表者：前田 格

資本金：USD700,000 (当社100%) 本社：中国北京市
事業目的：自動車ファイナンス事業者向け業務支援事業

■ 株式会社ミネルバグランディール（Minerva Grandir Co., Ltd.）

設立：2017年12月
代表者：篠原 隆平

資本金：10,000千円 (当社49.5%) 本社：東京都新宿区
事業目的：ITシステム企画、設計、開発、運用保守サービス全般

■ ジェイ・コア 株式会社（J Core Co., Ltd.） ※現在 事業は休眠中

設立：2008年04月
代表者：内村 裕一

資本金：100,000千円 (当社100%) 本社：東京都目黒区
事業目的：自動車ファイナンス事業者向け業務支援事業

持分法適用関連会社

■ 株式会社エヴリス

設立：2009年08月
代表者：田村 毅

資本金：20,000千円 (当社24.5%) 本社：東京都豊島区
事業目的：自動車ファイナンス事業者向けコンサルティング事業

その他

■ 日本福祉車両販売株式会社（Japan Wheelchair-accessible Vehicle Dealer Co.,Ltd.）

設立：2017年04月
代表者：田村 毅

資本金：10,000千円 (当社37.5%) 本社：東京都豊島区
事業目的：福祉車両の在庫データベース構築並びに供給事業

当社は、

Co-Creationにより、
提供価値・企業価値を拡大し続け、

100年継続する企業・

幸せに働ける企業を目指します。



本資料に関するお問い合わせ

システム・ロケーション株式会社
専務取締役 前田 格

TEL : 03 (6452) 2864
E-mail : ir@slc.jp