

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## 株式会社ユー・エス・エス (4732)

開催日：2020年9月2日（水）

場所：名古屋国際ホテル 2階 『老松・若竹の間』（名古屋市中区）

説明者：代表取締役社長兼最高執行責任者（COO） 瀬田 大氏

### 1. 会社概要

- ・ 本社は、名古屋市の南に隣接する東海市にあります。会社の設立は、1980年です。設立2年後にオークションビジネスを開始し、2020年8月23日に38周年を迎えました。
- ・ 1999年9月に名古屋証券取引所市場第二部に上場し、2000年12月に東京証券取引所市場第一部に上場しました。業種はサービス業に分類されています。
- ・ 2020年3月期の売上高は781億円、営業利益は360億円でした。株式上場した2000年3月期から20年間の売上高・営業利益の推移を振り返ると、リーマンショック（2008年）や東日本大震災（2011年）で経済が苦しい時期でも、約220億円以上の営業利益を確保しています。当社の営業利益率は、上場以来平均40%と高い水準です。
- ・ 当社の事業は、車を仕入れて販売するといったB to Cではありません。基本的にオークションはB to Bで、いわゆるプラットフォームビジネスをお客様に提供してフィー（手数料）をいただくビジネスです。
- ・ 当社の事業は3つのセグメントに分かれています。そのうち、オートオークションが売上高の81.1%、営業利益の98.7%を占めています。
- ・ 2つ目の事業は、「ラビット」（運営子会社は株式会社ラビット・ネットワーク）のブランドで展開する中古自動車等買取販売です。「ラビット」で買取った車は、当社のオークションに出品されます。3つ目はその他事業で、名古屋市港区で車や工場から出る鉄をリサイクルマテリアルとして販売するリサイクル事業と、横浜や千葉県野田市で輸出代行サービスを展開しています。

### 2. オートオークション事業について

- ・ 日本国内の自動車マーケットは想像以上に大きく、全国に120の大小様々なオークション会場があり、年間取引台数は約700万台にのぼります。120会場のトータルの売上は年間2.5兆円ですが、そのなかで当社は39.0%のシェアを獲得しています。
- ・ 当社が高いシェアを獲得する理由の一つは、会員数の多さです。2020年3月31日現在で48,182社と、他のオークション場に比べても圧倒的な会員数です。そのため、ほぼ毎日のように売買が行われています。
- ・ 創業から38年経つ現在でも、年間1,000社以上の入会があります。北海道から九州まで全国19会場のどこでも使える共通の会員システムです。また、外部からリアルタイムでオークションに参加できるサービスも用意してあります。

大和インベスター・リレーションズ株式会社（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

- 
- ・ 関東・中部・近畿エリアがオートオークションの3大市場です。地域別の出品台数ランキングで、当社の会場はこの3大市場いずれのエリアでもシェア1位を獲得しています。最も大きな会場は、毎週木曜日に開催する東京会場（千葉県野田市）です。現在、コロナ禍の影響で若干取引台数が減少していますが、約13,000台のオークションを毎週開催しています。
  - ・ 当社の成約車両単価は平均約70万円で、当社を除いた市場平均に比べて30万円程高い水準です。当社には、輸入車や単価の高い車が集まる傾向があります。コロナ禍の影響で4~5月は成約数が減少しましたが、中古車需要が増えており7月は好調でした。名古屋会場における7月の月平均単価は130万円で、成約単価としては高い値となりました。
  - ・ 1982年8月に初めて開催された第1回USS名古屋会場では、1台ずつお客様の前に車をひき、手ゼリでオークションを行っていました。コンプライアンスやガバナンス等の言葉がない当時は、様々な意味で力のある業者が優位に働くオークション環境でした。その3ヶ月後の1982年11月、当社は業界に先駆けてコンピューターの「せり機」を導入しました。せり機により、利権や感情に左右されることのない公正なオークションができるようになりました。そのことが高い支持を得て、取扱台数を伸ばす要因となりました。処理能力も向上し、アナログの手ゼリでは1台につき約2分のところ、せり機では1台約20秒で競りが終了するようになりました。
  - ・ 名古屋会場は、約7年前に新しくビルディングに建て替えました。38年前は1開催当たり255台が出品されましたが、現在は毎週金曜日に平均約10,000台の車が集まります（2020年3月期）。一度に10台の車を競りにかけ、1時間の処理能力は約1,000台です。また、お客様からの出品車両を4棟の立体駐車場に収容しています。収容台数は約16,000台です。
  - ・ 当社の運営するオークションは、会員のみが参加できるシステムです。会員の構成は、新車ディーラー、中古車専門店、またはラビットやガリバー（株式会社IDOM）などの中古車買取店です。オークションには主に下取車が換金のために会員から出品されます。
  - ・ オークションの収益は、出品手数料、成約手数料、落札手数料の3つです。出品店からはまず出品手数料として8,000円を徴収します。オークションで成約すると、出品店からは再び成約手数料8,000円、購入者からは落札手数料8,000円が当社に支払われます。つまり、1台成約すると合計24,000円のフィーが入る仕組みです。この手数料収入の仕組みが当社の強みで、自動車を多く集めて、多く成約に結びつけるほど利益につながるビジネスです。
  - ・ 外部落札（インターネット中継）は、自分の会社にいながらリアルタイムでオークションに参加できるサービスです。このサービスでは利用料として、衛星テレビ会員で57,800円、インターネット会員で11,800円の月会費をいただきます。落札手数料については、衛星テレビ会員からは1台につき12,000円、インターネット会員からは17,000円と、

---

会場での落札よりも高く設定しています。衛星テレビとインターネットを利用した外部落札サービスは、当社の大きな収益源の一つです。

- ・ 会場開催と外部落札の比率は、最近 10 年間はおおむね半分半分で推移していましたが、コロナ禍により在宅から利用する業者が増加しました。2019 年 7 月の外部落札比率は 47.8%でしたが、2020 年 7 月は 54.4%となり約 7%の上昇となっています。
- ・ オークション運営にあたり、車両検査は大変重要な仕事です。熟練の検査員は、1 台あたり 6~7 分という速いスピードで検査を行います。検査員が採点する評価点によって、オークションで取引される車の価格が大きく変わります。1 台 1 台コンディションが違う中古車の何を見るかという、まずは事故歴があるかどうかを確認します。また、内装・外装の傷、凹み等のコンディションをチェックしてスペックシートに記載をしていきます。会員はスペックシートを見て、指値を決めて応札します。公正・公平な車両検査を行うことによって信頼性を高めることが、当社の出品台数増加につながります。
- ・ 検査の質を維持するため、当社独自の資格制度を導入しています。全国に約 260 名の検査員がおり、その検査内容を絶えずチェックしています。
- ・ 人の目で見えない下回りや電気系統は、機械を使って査定を補っています。下回り画像システムは、イスラエル企業の技術を使っています。イスラエルは軍事技術が進んだ国で、もともとはテロ対策のため車体下部に爆弾がついていないかを調べる機械でしたが、それを当社が下回り画像システムに応用しました。車載式故障診断装置 (OBD: On-Board Diagnostics) は、株式会社デンソーと共同で開発しました。機械をコネクタに接続すると、車体のトランスミッションやブレーキをチェックすることができます。

### 3. 業績予想について

- ・ 2020 年 3 月期は、売上高 781 億円、営業利益 360 億円、経常利益 367 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 206 億円でした。今期 (2021 年 3 月期) の連結業績予想は、売上高 673 億円、営業利益 272 億円、経常利益 278 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 184 億円です。
- ・ 2021 年 3 月期第 1 四半期は、売上高が前年同期比 80%の 160 億円、営業利益は前年同期比 73%の 67 億円です。
- ・ 2019 年 12 月から 8 ヶ月間の新車登録台数の推移をみると、新型コロナウイルス感染拡大に伴い 4 月と 5 月に新車販売台数が落ち込みましたが、6 月以降は回復基調となりマイナスの幅が少なくなっています。新車販売の増加とともに、当社の取扱台数も若干上向きになっています。

### 4. 新型コロナウイルスの影響について

- ・ 当社のビジネスモデルは B to B のプラットフォームビジネスです。過去に景気が停滞した時期でも、会場の新設や新機械の導入等といった設備投資により利益を伸ばしてきました。

---

した。現在のコロナ禍にあっても、お客様のニーズに応えるためのIT化、デジタル化に向けた設備投資を今後も続け、利益を確保していく予定です。

- ・ 新型コロナウイルス感染拡大によって新車販売台数が落ち込んだことは、中古車オークション市場に大きな影響を与えました。ただ、数年後にはEV（電気自動車）が相当普及すると予想しています。2020年10月30日に本田技研工業株式会社が国内で初めてEVを発売します。また、トヨタ自動車株式会社は中国で先行発売しておりますが、2021年にはいよいよ国内でEVを発売します。EVが普及すれば、当然今までのガソリン車が下取りでオークションに多く流れるようになると予想しています。そして、EVにも対応できるように社内体制を整えたいと考えています。

## 5. 株主還元

- ・ 当社は、株主還元を最重要課題として事業に取り組んでいます。配当の基本方針として、連結配当性向55%以上を掲げています。
- ・ 当社は、2000年3月期の上場以来、20期連続の増配を継続しています。2021年3月期は、1株当たり年間55円50銭の配当を予想しています。
- ・ 昨日（2020年9月1日）の終値は、1,796円でした。2021年3月期の配当予想1株当たり55円50銭を基にした年間配当利回りは3.09%です。最低投資単位の100株（取得金額179,600円）で、年間配当額は5,550円となります。さらに株主優待として進呈している年2回の500円分クオカードを合計すると、年間6,550円、年間配当利回り3.64%となります。
- ・ 当社は、株主優待を実施しています。保有株式数により4つパターンがあり、当社株式を100～499株保有する株主様には500円分のQUOカード、500～999株保有では三井住友VJAギフトカード2,000円分、1,000～9,999株保有では5,000円相当のグルメカタログギフト、10,000株以上では1万円相当のグルメカタログギフトを年に2回進呈しています。
- ・ 当社は6年前から「JPX日経インデックス400」の組み入れ銘柄に選定されています。

## 6. 質疑応答

- Q1. これからはオークションの時代かもしれません。コロナの影響で大きく変わり動いていくため期待大です。どのような計画を想定され、どう活かすつもりか、ご紹介にもありましたが詳しく聞きたいです。
- A1. 緊急事態宣言が発令された4～5月は、新車販売と同様にオークションが全く動かず、成約率は30%まで落ち込みました。しかし、6月以降は新車販売が上向きになり、そしてそれ以上に中古車が売れて平均70%以上の成約率となりました。これは自動車のプライベート空間が新たに見直されたためだと思います。公共交通機関で移動するのではなく、中古車を買って通勤される方が増えているようです。また、業者でもインタ

---

ーネットを通じて購入する方が増えました。今後は、IT 化・デジタル化は不可欠だと実感しています。5G 等の新しいデバイスも出ます。積極的に設備投資を行い、現車を見なくても買えるようなオークション施設にしていきたいと考えています。

Q2. 売れ筋の中古車と今後の売れ筋を教えてください。

A2. 当社が運営するオークションは、海外の需要が大きいです。海外バイヤーの引き合いによって、オークションの相場がかなり変わります。実際にオークションで人気があるのは、圧倒的にトヨタ車です。トヨタ車は世界中どこでも走っていますし、何より部品の供給が行き届いているという話を聞かれています。車種でいえば、ランドクルーザー、新車で売れているハリヤーやハイエースバン、プレミオです。プレミオは小さなセダンですが、特にミャンマーやアジア圏で人気です。これらの車種は、タイミングが良いと新車価格よりも高くオークション場で売買される場合もあります。例えばミャンマーでは、通常 200%、300%といった関税がかかりますが、日本で 1 年以上乗られた車に関しては 100%まで下がるので、新車価格よりも高くても売れるということです。また、トヨタ車は下取りに出した際も値落ちが少ないと思います。

Q3. 下回り画像システム、OBD 検査の導入は競合他社にはないということですが、差別化の一因なのでしょう。

A3. 下回り画像は、特に海外のバイヤーから支持を受けています。ボディの上部は簡単に見られますが、下回り画像はリフトで上げないと見ることはできません。下回り画像システムはイスラエルの企業の技術であり、非常に細かな傷から錆まで撮影することができるので、当社の画像は他社と比べ精度が高く画質が良いです。OBD 検査に使用している機器は、株式会社デンソーと共同開発した USS 専用デバイスです。

Q4. 海外バイヤーの現状はどうか。

A4. 年間に 130 万台の車が日本から海外に輸出され、行き先は 80 ヶ国以上に及びます。まだ完全に回復はしていませんが、4~5 月は全く海外に車は出ていきませんでした。6 月からは南半球のニュージーランドや一部のアフリカに向けて輸出されるようになりました。詳しい数字は言えませんが、半分程度は戻ってきたと思っています。

Q5. 中古車市場はやはり値下がり傾向ですか。

A5. 現在は中古車が売れており、成約単価が上がっています。オークションのせり上がりの仕組みにより高値で買われている傾向にあります。つまり、直近だけでいえば中古車市場は活性化しています。4~5 月は新車販売が低迷したため、流通市場に出まわる車が少なくなっています。供給が少なくなれば需要を超えるので、当分の間は中古車の流通価格は高値のまま推移すると考えています。

---

以上

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。