

# 個人投資家向けオンライン会社説明会 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5日(土)

説明者：代表取締役社長兼最高執行責任者(COO) 瀬田 大 氏

### 1. 当社の概要・業績について

- ・ 本社は、愛知県名古屋市の南に隣接する東海市にあります。
- ・ 設立は1980年10月、オークション事業は1982年8月からスタートして2020年8月で38周年を迎えることができました。
- ・ 1999年9月に名古屋証券取引所市場第二部に上場し、翌年2000年12月に東京証券取引所市場第一部に上場を果たしました。当社の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。
- ・ 2008年のリーマンショックや2011年の東日本大震災のような厳しい経済環境の中でも営業利益約220億円を確保できた理由は、車を仕入れて販売するBtoCのスタイルではなく、オークションの場所と情報をお客様に提供してそのフィー(手数料)をいただくプラットフォームビジネスを展開しているからです。営業利益率は上場以来、平均で40%を超えています。
- ・ 当社の事業は3つのセグメントに分かれています。最も大きな事業はオークション事業で、当社業績のセグメント別構成比において売上高は81.1%、営業利益は98.7%を占めています。2つ目の事業は「ラビット」というブランドで、中古自動車等の買取事業を全国展開しています。その他の事業では、名古屋市内で自動車等のリサイクル事業や海外輸出の代行サービス事業を行っています。

### 2. オートオークション事業について

- ・ 日本国内のオートオークション市場は、大変巨大です。全国に120以上のオークション会場があり、1年間の流通量は700万台以上になります。車両代金は合計で2.5兆円にも上ります。その中で当社は39.0%のシェアを獲得しています(2019年1~12月)。
- ・ 当社が高いシェアを獲得できた大きな理由の一つは、お客様の数(会員数)にあります。全国で48,182社(2020年3月31日現在)の会員に、ほぼ毎日のように活用されています。創業から38年経た現在でも、毎年1,000社以上の入会があります。一度会員になれば全国にある19の会場を使用できる、共通会員システムです。
- ・ 当社は、関東・中部・近畿の3大マーケットの各エリアでシェア1位を獲得しています。当社の最も大きな会場は千葉県野田市のUSS東京会場で、現在はコロナ禍で若干取扱台数は減っていますが、毎週木曜日に平均約13,000台のオークションを開催しています。
- ・ USSは19会場平均で1台当たりの成約車両金額が約70万円と、他のオークション場と比べて30万円ほど高くなっています。これは当社のオークションに高品質で高額な車

---

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。

---

が集まる傾向があるためです。グループ会場の中で最も単価平均が高いのが USS 名古屋会場で、直近 7~8 月は約 130 万円でした。

- 1982 年に USS 名古屋会場として初めてオークション（競り）が行われた当時は、手ゼリ方式で、車をお客様の前に 1 台 1 台曳き回していました。手ゼリ方式では 1 台当たり約 2 分かかりました。また、お客様の入札の手をすべて見きれないといった不公平な環境を生む状況でした。そこで、当社は業界に先駆けて機械式の競り機を導入し、的確にお客様の応札信号を処理することができるようになりました。公正なオークション環境が整うことで、幅広いお客様から高い支持を得て取扱台数を増やしてきました。
- 現在の名古屋会場は 7 年前に建て替えたものです。38 年前は 1 開催当たり 255 台程度でしたが、現在は毎週金曜日に平均 10,000 台（2020 年 3 月期）の競りを行っています。1 台当たりの競り時間も約 20 秒で完了します。また、名古屋本社には立体駐車場が 4 棟あり、ここに商品となるお客様の出品車を預かっています。約 16,000 台が収容可能です。
- 当社のオークションは BtoB のオークションで、当社が認めた会員のみが参加できるサービスです。会員は主に新車ディーラー、中古車ディーラー、「ガリバー」（株式会社 IDOM）等の買取専門店で、下取り車両の換金のためにオークションに出品します。
- オークション事業の収益は、会員からの 3 つの手数料です。出品店からは、まず出品時に出品手数料として平均 8,000 円を、その車がオークションで成約するとさらに成約手数料として平均 8,000 円を徴収します。落札者には、落札手数料として平均 8,000 円をお支払いいただきます。つまり、1 台成約すると平均で 24,000 円の手数料が当社の収入となるビジネスモデルです。この手数料収入の仕組みが当社の大きな強みで、車をたくさん集めて、たくさん成約に結び付けるほど収益が上がるシステムとなっています。
- 外部落札システムは、オフィス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。このサービスは衛星テレビ回線とインターネット回線の 2 つの回線があり、利用料として衛星テレビ会員は月 57,800 円、インターネット会員は月 11,800 円の月会費がかかります。落札手数料は、衛星テレビ会員が 1 台 12,000 円、インターネット会員が 1 台 17,000 円です。このサービスも当社の大きな収益源の 1 つになっています。
- オークション会場での落札と外部落札の比率は今まで、おおむね半々でした。しかしコロナ禍の影響もあり、7 月単月の外部落札比率を前年と比べると、2019 年が 47.8%だったのに対して、2020 年は 54.4%と約 7%増えています。
- オークション運営に当たり、車両検査はとても重要な仕事です。中古車は 1 台 1 台コンディションが違い、検査員が査定する評価点によって、オークションの取引価格が大きく変わってきます。検査員は主に事故歴の有無、コンディション、内装・外装の傷、へこみをチェックしてスペックシートに記載します。それをもとに会員が値段を決める仕組みです。公正で公平な車両検査が当社オークションの信頼を高め、出品台数の増加につながっています。検査の質を維持することも大事で、独自の検査員資格制度を導入し、絶えず品質コントロールを行っています。

- 
- ・人の目で見ることができない車両内部や下回りの査定には、機械を使っています。下回りの画像システムでは、イスラエル企業の技術を採用しています。テロ対策として下回りに爆弾がないか調べるためのデバイスを撮影システムへ転用したものです。車両の下回りやタイヤの消耗を高画質で瞬時に撮影することができます。
  - ・また、株式会社デンソーと OBD（On-Board Diagnostics：車載式故障診断装置）を共同開発しました。OBD を車両のコネクターにつなぐことで、トランスミッションやブレーキ等の機能の不具合もチェックできるようになりました。

### 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。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184億円を計画しています。
- ・2021年3月期第1四半期の売上高は、前年同期比約80%の160億円、営業利益は前年同期比約73%の67億円となりました。
- ・新型コロナウイルス感染拡大に伴い、今年4～5月の新車販売台数は大きく落ち込みましたが、6月以降は回復基調となり、徐々にマイナス幅が小さくなってきています。新車販売の増加とともに、オークションでの出品台数も回復基調になっています。

### 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、プラットフォームビジネスです。景気が停滞したリーマンショックや東日本大震災のときにも、設備投資を積極的に続けて利益を伸ばしてきました。現在のコロナ禍も同様に、特に今回はIT化・デジタル化に向けた設備投資を、今後も積極的に行っていく予定です。
- ・新型コロナウイルス感染拡大の影響として、特に4～5月における新車販売の落ち込みがオークションへの大きなダメージとなりましたが、明るい展望としては、この数年先には間違いなく電気自動車（EV）が普及すると思われることです。まず、2020年10月30日に本田技研工業株式会社がEVを発売します。またトヨタ自動車株式会社も2021年にはEVを発売すると聞いています。EVが普及すると、それまで乗られていたガソリン車が下取り車になり、オークション業界にたくさん入ってきます。まだEVの取扱台数は当社もそれほど多くないため、まずEVを知ることから取り組み、社内体制を整えてしっかりと対応していき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取り組んでおり、基本方針として連結配当性向55%以上を掲げています。上場以来20期連続で増配を継続し、2021年3月期も増配を目指

---

しています。2021年3月期は、1株当たり年間配当予想を55円50銭としました。

- ・ 2020年9月4日（金）の終値は、1,776円でした。今年度の予想配当1株当たり55円50銭をもとに配当利回りを計算すると、3.12%となります。仮に、最低売買単位である100株に投資する場合、取得金額は177,600円で、年間配当額5,550円です。これに年2回の株主優待で1,000円相当が追加されるので、配当と優待の合計は年間6,550円となります。年間配当利回りは3.64%です。
- ・ 年2回、保有株式数により4つのパターンの株主優待を実施しています。100～499株で500円分のQUOカード1枚、500～999株で2,000円分の商品券、1,000～9,999株で5,000円相当のグルメカタログギフト、10,000株以上で10,000円相当のグルメカタログギフトをお送りしています。
- ・ 当社は2014年から「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. コロナで世の中が大きく変わろうとしていると思います。その中でオークション、特にネットでのオークションは「時代に合っているなあ」と感じています。そんな中、瀬田社長が感じる変化やチャンスなど、ぜひ教えてください。

A1. 緊急事態宣言の前後4～5月は、新車が売れない、オークションでも売れないという状況でこの先どうなるのだろうと不安になったことは事実です。宣言解除後、6月から新車が徐々に売れ始め、それとともにオークションでも6月後半からよく売れるようになりました。特に7～8月は反対に今までになく活発に取引が行われました。その中で、来場せず、現車を見ないで購入するお客様も実際に増えました。今後は、やはり設備投資が必要となってくるのが、デジタル化です。現車を見なくても購入できるよう、今以上に会員へ情報提供できるようにするための投資は不可欠だと感じています。今後は3D画像やVR（仮想現実）になるでしょう。そうしたことも含めて研究を進め、積極的に設備投資を行い、現車オークションの良いところとネットワークの良いところをハイブリッドな形で提供し、今まで以上に力を入れていきたいと感じています。

Q2. 先ほどのご講演の中にもございましたが、下回り画像システム、こちらは同業他社は真似しないのでしょうか。また御社は全会場で実施しているのでしょうか。

A2. 下回り画像システムは、現在本社のある名古屋会場のみが導入しています。同業他社の一部でも同様の仕組みを取り入れています。当社と比べ画質はあまりよくないと聞いています。下回り画像システムはイスラエルの企業が開発したのですが、解像度が高い写真をゼロコマ単位で撮影することができます。デバイスそのものには日本のデジタルカメラをいくつも組み入れています。やはり肝はイスラエル企業の解析ソフトです。このソフトが大変優れているので、多くのカメラを使っても、傷、へこみ等の見たままの映像をひずみなく、非常に高い鮮明度の写真を提供できます。

---

Q3. 今、人気のある中古車は何でしょうか。またその理由も教えてほしい。

A3. 日本の中古車は大変人気があります。実際に毎年、日本国内から約 130 万台もの車が全世界 80 か国に輸出されています。当然この 4~5 月は、世界的なロックダウン（都市封鎖）があったためかなり落ち込みましたが、海外需要もずいぶんと戻ってきました。海外の引き合いの強いものが、当然日本国内のオークションでも高く売れています。特にトヨタ車が人気です。商品力に加えて、やはり壊れにくいからです。また、部品の流通網も世界的に整っています。特にランドクルーザーのプラド、プレミオ、ハイエースバンといった車が圧倒的です。これらの車種は、数年乗っていてもオークションで非常に高く売買され、いわゆる「値落ち」が少ない車種です。

Q4. テスラ (Tesla, Inc. 米) の電気自動車は取り扱っていますでしょうか。

A4. 取り扱っています。テスラも国内で販売を開始して 6~7 年経つこともあり、実際に流通しています。テスラもここ最近値段が上がってきました。テスラは EV に特化した企業のため、様々な意味で進んでいます。今までのメーカーが考える商品とは全く違い、例えばスマートフォンのような感覚で絶えずソフトがアップデートされるなど、非常に面白い商品を作ってきています。

Q5. 御社の海外戦略は何でしょうか。

A5. JBA（株式会社ジャパンバイクオークション）という子会社が、インドネシアで既に 6~7 年前からオークションを行っています。当初はバイク専門のオークションでしたが、近年四輪車の比率も高まってきました。そのノウハウがあったため、当社および三井物産株式会社、現地企業の 3 社でベンチャー企業を立ち上げ、2020 年 8 月にフィリピン・マニラでオークションを行う予定でした。しかし、コロナ禍で人の移動ができないため、現在オークション会場のオープンは未定となっています。新型コロナウイルスの感染拡大が落ち着いてから、子会社ベースでトライアルを行う方向で、海外事業については模索している最中です。

Q6. コロナ禍で、電車通勤からマイカー通勤が増えていると聞いております。現状はどうでしょうか。オークション売買は増えていますでしょうか。

A6. 売れた車について後追調査をしているわけではないので憶測でしか言えませんが、実際、中古車の価格は上がっていることから、その影響はあると思います。中古車ほど手軽にプライベート空間を手に入れられる商品はありません。特に手が出しやすい 100 万円前後の車は非常に単価が上がっており、コロナ禍でプライベート空間が欲しいユーザーが実際に増えて、購入に結びついているのだと思います。

Q7. オートオークション事業以外の利益率は低いのですが、その他の事業の今後の成長性、今後の施策について教えてください。

---

A7. オートオークション事業ほど利益率を伸ばすことはできないと思いますが、例えば、子会社である株式会社ラビット・カーネットワークが行っている車の買取事業については、競合他社の中古車店「ガリバー」や「ビッグモーター」(株式会社ビッグモーター)には勝てないものの、買い取った年間 9,000 台にもものぼる車はすべて当社のオークションに出品されるため、様々な意味でオークションを活性化するために必要な事業となっています。リサイクル事業についても、利益率は努力しても 10%程度ですが、鉄以外に非鉄も多くあり、そういったマテリアルリサイクルに対して貢献できる事業です。そのため、大きな意味で社会環境にもつながっていると思っています。引き続き現在の事を続けながら、新たなビジネスを模索していきます。

以上