

# 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 12 日（土）

場 所：シティプラザ大阪 2 階 『旬の間』（大阪市中央区）

説明者：代表取締役社長兼最高執行責任者（COO） 瀬田 大 氏

### 1. 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です。会社設立は 1980 年 10 月です。1982（昭和 57）年 8 月 23 日にオークションを開始し、2020 年 8 月時点で 38 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。業種はサービス業です。
- ・ 2020 年度の売上は 781 億円で営業利益は 360 億円でした。2008 年のリーマンショックや 2011 年の東日本大震災時にも約 220 億円の利益を確保しました。当社の事業は車を仕入れて販売する BtoC ではなく、オークションの場所と情報を提供してフィーを得るプラットフォームビジネスです。これに特化して株式上場の 2000 年 3 月期以降の平均利益率 40%を維持しています。
- ・ 当社の事業の大半はオークションビジネスです。二つ目の事業は、車の買い取り事業でブランド名「ラビット」です。その他事業では名古屋市で車の解体などのリサイクル事業、横浜と千葉で海外輸出の手続き代行サービス事業も行っています。

### 2. オートオークション事業について

- ・ 日本の自動車オートオークションマーケットは巨大で、国内に大小 120 のオークション場があります。オークションは毎週あり、全体で年間の流通台数は 700 万台以上になり売上は 2.5 兆円です。当社は全体の約 40%のシェアを獲得しています。高いシェアの理由の一つとして、会員数の多さがあります。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。現在でも、年間に 1,000 社ほど入会があります。当社の会員は、全国 19 の USS 会場を使用できます。
- ・ 当社は関東・中部・近畿地区の 3 大市場の各エリアで出品台数シェア 1 位です。関西地区でも、大阪・神戸・HAA 神戸の 3 会場を運営しています。当社の一番大きな会場は東京会場（千葉県野田市）で、毎週木曜日に約 1 万 3,000 台のオークションを開催しています。
- ・ 当社のオークションでの 1 台当たりの成約単価は約 70 万円と、ほかのオークション場と比べ 30 万円ほど高くなっています。これは、当社には高品質、高価額の車が集まる傾向があるためです。成約単価が一番高い会場は USS 名古屋会場です。2020 年 7～8 月の平均成約単価は 130 万円でした。

---

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。

- 
- ・ 1982 年 8 月に初めて開催されたオークションでは、お客様の前まで車を 1 台ずつひき、手ゼリでオークションを行っていました。手ゼリのため 1 台あたり 2 分と時間がかかり、コンダクターがお客様の挙手を見落とすなど公平性にも欠けていました。1982 年 11 月にコンピュータ式の競り機を導入したことにより、応札を瞬時に処理することができ、セリにかかる時間も 1 台あたり約 20 秒に短縮しました。また、公平性も実現し、広い層から支持を得て、年々取扱台数を増やしていきました。
  - ・ 2013 年に名古屋会場を建て替えました。オークション開始当初の出品台数は 255 台でしたが、現在では 1 開催当たり 1 万台になりました。会員から出品された車両は 4 棟の立体駐車場（収容可能台数 16,000 台）で保管しています。
  - ・ 当社のオークションは **BtoB** です。当社が認めた会員のみ参加できるシステムで、会員の構成は新車ディーラー、中古車ディーラー、ガリバーなどの中古車買取店などです。会員は主に下取り車両を換金するために出品します。
  - ・ オークション事業の収益は 3 つの手数料（出品・成約・落札手数料）です。出品店から出品時に出品手数料 8,000 円と車両が成約されると成約手数料として 8,000 円徴収します。落札店からは落札手数料 8,000 円を徴収します。この 3 つの手数料、合計約 24,000 円を受け取る仕組みです。この収益の仕組みが当社の強みであり、成約台数が増えると高収益につながります。
  - ・ 会員が会社にながらリアルタイムでオークションに参加できるシステムを別料金で提供しています。月会費として衛星テレビ会員から 57,800 円、インターネット会員は 11,800 円を徴収します。手数料は現車会員より高く設定しており、衛星テレビは 1 台あたり 12,000 円、インターネットは 17,000 円です。こちらのサービスは当社の大きな収益源の一つです。
  - ・ オークション会場での落札と、外部（衛星テレビ・インターネット利用）から落札される比率はほぼ半分でしたが、コロナ禍の影響で 2019 年 7 月は外部落札比率 47.8%に對し、2020 年 7 月は 54.4%と 7%ほど上昇しています。
  - ・ オークション運営にあたり車両検査は重要な仕事です。熟練の検査員は 1 台あたり 6～10 分で検査をしています。中古車は 1 台 1 台コンディションが違い、検査員がつける評価点によってオークションでの取引価格が大きく変わります。検査員は主に車の事故歴の有無をチェック、内装・外装のコンディション、傷、凹みをスペックシートに記載します。公正公平な車両検査が当社の信頼性を高め、出品台数の増加につながりました。
  - ・ 検査の質を維持するため、独自の資格制度を導入しています。
  - ・ 人の目で見えないところは機械を使って検査を補っています。車両の下回りの検査にはイスラエルの企業の技術を採用しています。テロ対策として車体下部の爆弾を感知する技術を撮影システムへ転用したものです。瞬時に撮影したクリアな画像を、会員へ提供しています。また、株式会社デンソーと OBD（車載式故障診断装置）を共同開発しました。デバイスを車両のコネクターに繋ぐと、ブレーキやトランスミッションなどの機能

---

の不具合を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。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 か月間の新車登録台数の推移では、新型コロナの影響で、4～5 月に新車販売台数が落ち込んだものの、6 月以降は新車の販売登録台数も回復傾向となりマイナス幅は減少しています。新車販売の増加にともなって、当社の取扱台数も上向き傾向です。

### 4. 新型コロナウイルスの影響について

- ・ プラットフォームビジネスである当社は 2008 年と 2011 年の過去 2 回の経済危機の際も積極的な設備投資で利益を伸ばしました。コロナ禍でも IT デジタル化に向けた設備投資を続けて利益を確保する計画です。
- ・ 新型コロナウイルス感染拡大の影響による 4～5 月の新車登録台数の落ち込みは、オークションへの大きなダメージでした。しかし明るい展望として、EV 車（電気自動車）の普及が進むと思われることです。2020 年 10 月に本田技研工業株式会社が小型 EV 車を、トヨタ自動車株式会社も 2021 年には国内で EV 車を販売すると聞いています。EV 車が普及すると、オークション業界へ下取をされたガソリン車が大量に流入されると予想しています。当社は EV 車にも対応できるように社内体制を整えていきます。

### 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います。配当の基本方針は連結配当性向 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ており 2021 年 3 月期も増配の 1 株当たり年間 55 円 50 銭の配当を予想しています。
- ・ 2020 年 9 月 11 日時点の終値は 1,877 円でした。2021 年度の配当予想、1 株当たり 55 円 50 銭をもとに配当利回りを計算すると、2.95%です。最低投資単価である 100 株を投資すると 18 万 7,700 円の年間配当は 5,550 円で QUO カードが年 1 回、1,000 円相当が追加されるので、配当と優待の合計が年間 6,550 円になり、利回りは年率 3.48%となります。
- ・ 株主には年 2 回、4 パターンの株主優待を用意しています。100 株以上では 500 円分の QUO カード、500 株以上では 2,000 円分の商品券、1,000 株以上なら 5,000 円相当のグルメカタログギフト、1 万株以上では 1 万円相当のグルメカタログギフト。以上を年 2 回

---

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。

---

送付しています。

- ・ 当社は 2014 年から「JPX 日経 400」の組み入れ銘柄に選定されています。

## 6. 質疑応答

Q1. コロナの影響はどうですか。また、コロナで得た将来の経営にプラスになったことは何ですか。

A1. コロナ禍の影響で、2020 年 3 月終わりから 5 月まで、車が売れない状況が続いて株価も底値でした。ただ、同年 6 月後半からは上向きになり、7～8 月は大変売れました。業者でも現物を見ないと買わない傾向が強いですが、コロナ渦では外部落札システム（インターネット・衛星テレビ）を使い、車を見ずに落札する業者が増えました。今後はこれまで以上に下回りの画像システムやその他デバイスを通じて現物現車を見なくても買えるように、IT デジタル化を進めます。そしてさらに多くの情報を買い手に提供できるようにデジタルとアナログをうまく並行させていく考えです。

Q2. 自動車製造関係の業績は厳しいと思われますが、御社の来期の実績はどうなるのでしょうか。自動車メーカーの業績と関連はありますか。

A2. 自動車メーカーの業績について詳しくないのですが、厳しい状況になると思われます。次世代自動車でいかに儲けられるかが重要かと思われ、その中でも EV 車は外せません。当社は製造業ではなく二次流通の業種ですが、EV 車について勉強していきます。

Q3. 今人気のある中古車は。その理由も教えてください。

A3. 日本の中古車オークションのマーケットは海外需要にも強く支えられており、年間に 130 万台の中古車が海外へ輸出されます。新型コロナウイルス感染拡大の影響により、4 月、5 月は輸出台数が大きく減少しましたが、6～8 月は 7 割ほどまで回復しました。海外と国内需要に合ったものがオークションで高く取引されますが、トヨタ車は丈夫で、部品の入手も容易なため人気があります。人気車種はランドクルーザーやハイエース、ハリアーです。これらの車種は落札価格が高く、タイミング次第では新車より高い値が付くこともあります。

Q4. 社内で代々語り継がれているエピソード、失敗、成功を教えてください。

A4. 1982 年のオークション開始時のことです。創業者の服部太氏は中古自動車販売商工組合が県単位ごとに主催するオークションに参加していました。当時は競馬場の駐車場を不定期で借り、手競りのオークションを開催していました。服部氏は冷暖房完備の常設会場を建て、オークションをしようと組合で提案するも、組合ではなかなか意見が通りませんでした。その結果、服部氏を含めて 5 人の有志が立ち上がり USS ができました。当時の都市銀行には新参者でオークションの実績もない当社に融資してくれま

---

せんでした。しかし、地元の地銀である岐阜銀行（現十六銀行）から支援を受ける話  
が実現し、2年の準備期間を経た1982年8月23日に常設会場での第1回オークション  
を開催しました。第1回のオークションは色々な意味でエポックメイキングであり、  
人間模様を含めた様々なエピソードが社内にあります。これらの経験があったからこそ  
今があるといえます。

Q5. トラック、バス、建設機械などのオークションはやっていますか。やっているのであれば  
どのくらいの割合か、やっていないのであればその理由を教えてください。

A5. 神戸市のポートアイランドにあるUSS神戸会場で、建機と呼ばれるクレーンや大型の  
トラックを扱っています。しかし、当社全体の出品車両のうち、これらの車両が占め  
る割合は低いです。乗用車とトラックの買い手は異なっており、トラック専用のオー  
クションを開催している会社もあります。当社も国内シェアを伸ばしたいので商業車  
やトラックについて模索中です。出品時、乗用車は1台あたり4坪ほどの敷地が必要  
ですが、トラックは大きいにより広い敷地が必要です。敷地確保のためには遠隔  
地での開催となるためすぐには難しいですが、シェア拡大のために商業車を扱ってい  
きたいと考えています。

Q6. 21期連続増配はすごい。どこまで続けていくのか。

A6. 連続増配は可能な限り、続けます。過去のリーマンショックや震災時も当社がプラット  
フォームビジネスのために利益が出ていました。今後とも利益が出次第、連続増配を  
目指して頑張ります。

以上