

# 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：2022年2月20日（日）

場 所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

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にあります。会社の設立は1980年、オークション事業は1982年からスタートしており、今年の8月23日で40周年を迎えます。
- ・ 1999年に名古屋証券取引所市場第二部に上場し、翌年の2000年12月に東京証券取引所第一部に上場しました。業種はサービス業に分類され、証券コードは4732です。
- ・ 2021年3月期の売上高は748億円、営業利益は362億円でした。
- ・ 営業利益率は上場以来、平均で40%以上を推移しております。利益率の高い理由としては、当社のビジネスは車を仕入れて、それを在庫にして販売するというB to Cのビジネスではなく、オークションという場と情報を提供し、その対価として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ことによります。結果、このコロナ禍におきましても高い営業利益率を維持しています。
- ・ 当社の事業は3つのセグメントに分かれています。一番多くの事業はオークション事業で、売上高の81%、営業利益の98%を占めています。その他の事業として、車の買取販売事業「ラビット」ブランドで全国展開しています。また、名古屋市内では株式会社アビズで総合リサイクル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

- ・ 日本国内のオークションマーケットは非常に巨大なマーケットです。企業系、メーカー系、組合系の大小合わせて100以上のオークション会場があります。年間の流通量は約690万台でトータルの車両の売上は年間3兆円を超えます。そのなかで当社USSは、シェア約40%を獲得しています。
- ・ 当社の会員は全国に5万社以上あり、創業から39年経つ現在でも毎年1,000社以上の新規入会があります。会員は全国19のUSSオークション会場を利用できる共通会員システムになっています。
- ・ 関東、中部、関西エリアの3大マーケットで当社は取扱台数第1位を獲得しています。当社の一番大きなオークション会場は千葉県野田市にある東京会場で、毎週木曜日に1万4,000台以上の車を集めてオークションを開催しています。
- ・ 2018年、約600億円を費やして、東京葛西のJAAとHAA神戸の2つのオークション会場のM&Aを行いました。M&A直後、オークションシェアを39.4%に拡大しましたが、2019年以降2年間減少しました。買取したオークション会場に厳格なルールを導入し、

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。

---

お客様が離れたことにより、再度営業に努め、2021 年後半には再びシェアを 39.5%にまで伸ばしています。

- USS で成約される車両単価は、他のオークション会場と比較して 40 万円以上高く取引されています。これは当社に高品質な車が集まる傾向によるものでしたが、直近では半導体不足などにより新車の登録台数、販売台数が減少しているため、中古車市場が非常に高騰していることが、さらに拡大を進める要因となっています。
- 1982 年に第 1 回 USS 名古屋オークションが開催されました。オープン当初は顧客の前に一台一台引き回し、手ゼリ方式で競りが行われました。手を使ったオークションは 1 台当たり 3~5 分の時間がかかりました。また、人と人が相対して取引をするため付度が発生するなど、強い業者へ有利に働く不公平なオークション環境でした。そのような不公平なオークション環境を変えるため、同年 10 月にコンピュータセリ機を導入しました。これにより正確なオークションができるようになり、公正・公平なオークション環境を提供できるようになりました。コンピュータセリ機を導入したことで、オークションが大ヒットとなり年々取扱台数を増やしています。
- 第 1 回名古屋オークションでは、出品台数は 255 台でしたが、現在は、毎週金曜日に 9,000 台以上の車が 1 日で取引されています。10 台同時にオークションにかけられており、1 台約 20 秒という速さで成約されます。また、名古屋会場は 4 棟の立体駐車場があり、1 万 6,000 台の車両を収容することができます。
- オークション事業の収益の柱は、会員から徴収する 3 つの手数料から構成されています。1 台の車がオークションで出品・成約された場合、出品者から出品手数料と成約手数料として各々約 8,000 円、落札者からは落札手数料として約 8,000 円をいただきます。この 3 つの手数料の合計、約 2 万 4,000 円が当社に入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強みで、車を多く集めて成約に結びつけば、利益が上がるビジネスモデルになっています。
- 当社のオークションは、当会員のみ参加できる B to B の業者専用オークションです。会員は、国内の新車ディーラー、中古車販売店、買取専門店で構成されています。
- このコロナ禍で需要がさらに増えたサービスが外部落札（インターネット中継）になります。外部落札とは、会員が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システムです。毎月衛星テレビ会員から約 6 万円、インターネット会員からは 1 万 2,000 円の会費を徴収しています。この 2 つの外部落札サービスは通常より落札手数料を高め設定しており、当社の大きな収益源の 1 つになっています。
- オークション運営では、車両検査が非常に大きな役割を担っています。検査員が採点する評価点によりオークションでの取引価格が大きく変わるからです。検査員はおもに事故歴があるかどうかや、傷・へこみ等のコンディションをチェックします。見落としのない車両検査をすることがオークションの信頼性を高め、結果的に取扱台数を増やしていきます。この検査の品質維持のため、毎年検査員のレベルチェックテストを行ってい

---

ます。ベテランの検査員は1台約6分で検査を行います。

- ・人の目で見ることのできない車両内部や下回りは機械を使います。一つは下回り画像システムで、下回り画像、タイヤの消耗、摩耗などを高画質で撮影することができます。もう一つは OBD 検査、車載式故障診断装置です。このデバイスを車両につなぐことで簡単にエンジン、トランスミッション、ブレーキ等の不具合をチェックすることができます。
- ・オークション業界では、手書きの出品票が長い間主流となってきましたが、当社ではこれをデジタル化する予定です。

### 3. リサイクル事業について

- ・当社事業における循環型社会貢献ですが、当社のオートオークション事業そのものが「リデュース」、「リユース」、「リサイクル」の3Rに貢献しています。
- ・2003年に設立した株式会社アビズは、総合リサイクル事業を行っています。オークションで値がつかず廃車になる車を適切に処理し、鉄、非鉄、またレアメタルなどに再資源化を行っています。また、それ以外に小型家電、工場からの廃材なども受け入れており、現在は廃プラスチックに力を入れています。アビズはすでに収益と環境保護をほぼ両立しているビジネスモデルとなっています。
- ・株式会社 SMART は SMFL グループ（三井住友ファイナンス&リース）と共同出資を行い、2019年に設立しました。この株式会社 SMART の事業内容は、SMBC 三井住友グループから出る情報を活用し、リース資産、インフラ、また工場の移転等に伴う廃棄、解体の請負の仕事を行っています。
- ・2022年3月期の当社リサイクル事業は経常利益約10億円を予想しています。今後の展望としては2050年のカーボンニュートラルを視野に入れながら、この分野での売上、利益の拡大の計画をしています。特に株式会社 SMART については、SMBC 三井住友グループの情報ソースを最大限に使いながら利益を拡大していきたいと考えています。

### 4. 業績予想について

- ・2022年3月期の連結業績予想は、売上高776億円、営業利益384億円、経常利益391億円、親会社株主に帰属する当期純利益265億円を計画しています。
- ・2022年3月期第3四半期の売上高は前年同期比110%の596億円、営業利益は前年同期比118%の304億円でした。大幅に落ち込んだ前年を大きく上回るだけでなく、売上また営業利益ともに過去最高を記録しました。

### 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きました。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。上場以来21期連続で増配を継続しており、2022年

---

3月期も増配を目指し年間配当予想を1株当たり58円40銭といたしました。

- ・ 2021年11月に600万株、100億円を上限とし、自己株式の取得を行っています。2022年1月末に、約320万株、58億円の取得が完了しています。2021年9月末時点で約20%の自己株を所有しており、今回の自己株式取得終了後に発行済株式総数の5%を残し消却する予定です。
- ・ 2022年2月18日の株価終値は1,957円でした。これを元に配当利回りを計算すると、2.98%となります。最低投資単価である100株に投資していただくと、取得金額は19万5,700円で、年間配当額は5,840円です。これに株主優待の500円分QUOカードが年2回、つまり1,000円相当が追加され、配当と優待の合計は年間6,840円、利回りは年率3.49%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100株以上は500円分のQUOカード、500株以上は2,000円分の商品券、1,000株以上は5,000円相当のグルメカタログギフト、1万株以上は1万円相当のグルメカタログギフトを年2回進呈しています。
- ・ 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. コロナ禍においてオークションでは、どんな車種が人気がありますか。また、コロナ前と比べて変わっていますか。

A1. まず、コロナ前と今では成約車両単価が変わりました。例えば、2年前名古屋会場では毎週金曜日に9,000台のオークションを行っていたのですが、だいたい成約単価が110万円でした。今では150万円に近く、約40万円も成約単価が上がりました。それはいくつかの理由があるのですが、特にここ最近では半導体不足によって新車の生産が順調ではないことが挙げられます。ディーラーに行っても人気のある車は1年も2年も待たされる状況です。グレードの高い車はやはり半導体もたくさん使いますので、納期に時間がかかります。そういった車種がオークションに出てくると、新車価格よりも高く取引されることがたくさんあります。

特にここ最近では、トヨタ自動車のランドクルーザーはディーラーでも3~4年は待たなくてはなりません。ヤナセに行ってもゲレンデと呼ばれるGタイプのベントは、あまりに人気がありすぎて、もうオーダーを取らない状況と思われまます。そうした車が非常に高く取引されています。新車購入から2年ぐらい乗っても新車と同等の値段で売却できるという車もあり、特殊な相場環境になっています。

その一方で、海外にはクラシックカーマーケットというものが以前からありましたが、日本にはそもそもクラシックカーというカテゴリーが存在しませんでした。こうした車を最近ではヴィンテージカーと呼びます。昭和以降のスポーツカーでいうと日産のスカイライン、GTR、トヨタのスープラなどで、そういった車に現在プレミアム価格がついて、とても高く取引されています。

---

また、先ほどリサイクル事業の説明でも少しお話をさせていただきましたように、スクラップになる車はたくさんありましたが、今まで1トン2万円前後だった鉄相場が、このコロナ禍で5万円以上の価格になりました。

Q2. 新型コロナウイルス感染症が御社の業績に与えた影響と今後の成長戦略について教えてください。

A2. 結論から申し上げますと、コロナ禍の影響は大きくなかったと思います。この2年前を振り返ると、新型コロナウイルス感染症の感染拡大が始まったのが2020年2月以降、2020年の3～5月はまったく車が売れませんでした。これは新車も中古車も両方ともでした。

そうしたなか、車というものはコロナ禍のなかで大きく見直された商品の一つだと思います。車は究極のプライベート空間ですから、車を使って通勤したいという需要が増えて、2020年6月以降は反対に非常に売れるようになりました。

この2年を振り返りますと、新車の供給が減った局面もありました。私どもが行う中古車マーケットは2次流通マーケットのため、日本国内で新車登録台数が増えれば、この流通が潤うシステムです。ここ最近ずっと新車の減産が続き、新車登録台数が増えていない、ということで流通台数が減っていました。

しかし、現在は中古車の需要が非常に強くなっています。今までにない成約率です。オークションでも非常によく売れるようになりました。1台売れると、出品店から手数料8,000円、成約料8,000円、また買い手から8,000円いただくので、当社には1台売れるごとに約2万4,000円の手数料収入が入る仕組みになっています。トータル台数も大事ですが、売れる台数がキープできているため、収益にもつながってきています。

今後まだまだコロナ禍が続くと思います。新車の減産もまだまだ続くと思いますが、業績は悪くないだろうと信じております。

Q3. 熟練の検査員は6分で検査をされるとの話でしたが、一般的な検査員はどのぐらいの時間がかかるのですか。

A3. 車1台を見るのには、本当に時間がかかります。皆さんご存知のように、車にはさまざまな扉があります。例えばセダンですと、ドアはボンネット、後ろのトランクリッドも入れて4枚あります。全部開けて、閉めて、まず稼働するか。ボンネット、トランクリッドを見て事故歴がないかを検査していきます。入社して半年から1年では検査員としてはまだ役に立ちません。最低でも3年程度しないと一人前の検査になりません。ベテランは、経験値が豊富なため6分～7分で済みます。しかし、入ってまだ1年～2年の検査員は、10分～15分ぐらいかかっていると思います。ただ、スピードが速ければいいというものではなくて、1台、1台、丁寧に慎重に、見落としのない検査をすることが私どものモットーです。その結果、公正で公平なオークションにつながります。今

---

は季節柄非常に寒いですが、そうしたなかでもしっかり検査を行っています。検査途中の休憩では温かいスープを飲んでもらうなど、当社としてできるだけのケアを行っています。

そうしたなかで、人間の検査で見ることができないものは、デバイスを使うことで検査の精度を高めています。近い将来にはスマホやカメラを使って自動的に傷やへこみを検知できるようなシステムを研究、導入していきたいと考えています。人間が行っている検査は本当に大変なので、この労働負担を少しでも減らしていきたいと考えています。

以上