

2023年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

開催日： 2022年11月9日（水）

出席者： 代表取締役会長兼CEO 安藤 之弘
代表取締役社長兼COO 瀬田 大
取締役副社長統括本部長 山中 雅文

Q： 中古車の今後のトレンドについて。10月のオークションの成約率、成約単価が急速に軟化しているように見えます。今後の見通しについて、どのような展開を想定されますか？

安藤 9月、10月の新車販売台数を見ると、納車が遅れていた車両が徐々に引き渡され、下取り車のオークション会場への出品が増加しています。しかしながら、車種によっては、納期が1年、2年、中には受注停止をされているものがある状況です。

先日トヨタさんが、通常、納車時に2個用意されるスマートキーを1個にし、残りの1つは後日郵送するということを発表されました。これは、たとえ1か月でも2か月でも、納期を短くする措置であると理解しています。

あと3か月程で新車販売もさらに改善していくと思いますので、オークション業界への出品も増えると思います。

中古車輸出についても、船不足が続いているようです。仕向け地によっては早く行くところもありますが、船不足、またロシアの問題等が少しずつでも落ち着いていけば、輸出も増加してくるかと考えております。

Q： 会場の運営について。一部で出品手数料は上昇しているが、落札関連に関しては差があるとありました。会場によって強い会場、弱い会場いろいろあると思います。今後その会場の手数料の見直し、こちらはどのようにお考えでしょうか？

安藤 手数料に関しては、毎年申し上げておりますが、なかなか平時のときに値上げをする訳にはいきません。何かのタイミングが必要です。

ひとつのタイミングとして、来年1月、東京会場に新たに2,500台規模の立体駐車場が完成しますので手数料の改定も検討しております。

また、来年10月に、外部落札システムの1つのチャンネルである衛星TVシステムについて、落札専用端末をリニューアルする予定です。この衛星TVシステムは、他社の外部落札システムと比較しても、落札手数料を若干低く設定しておりますので、このタイミングで値上げの検討をしております。

また、USSではオークションに関する車両情報や相場データを中古車関連の

業者に買取りや下取りの査定に活用するデータとして販売しております。このデータ販売料を少しずつではありますが見直していきたいと考えております。

しかしながら、通常時に私どもの都合で値上げをすることはできません。基本は、特別なイベントを実施した際や、会員の利便性向上につながる設備が完成した時に値上げをしていきたいと考えております。値上げによりお客様離れを起こさないよう検討してまいりたいと存じます。

Q： 全社的にというよりは、局所的に少しずつ手当てをしていく形になりそうですか？

安藤 そうですね。全社的には難しいです。USS は 19 会場あります。その中でも、地方都市にある中小規模会場は、手数料の改定は難しい状況です。やはり大都市圏にある東京、横浜、名古屋、大阪、H A A 神戸、九州会場などの大規模会場が中心になると思います。

Q： 今回リサイクル事業のセグメントの見直しがありました。リサイクル事業の中で、さらにプラントリサイクルが非常に好調なようですが、こちらの背景を教えてください。また、この好調な状況は、継続していくものなのでしょうか？

瀬田 プラントリサイクル事業に区分した(株)SMART は、リース業界大手の三井住友ファイナンス&リース(株)の 100%の子会社である SMFL みらいパートナーズ(株)との合併会社であり、SMBC グループを通じて工事案件の紹介をいただいております。

足元の業績から判断すると、当初の事業計画に対して、非常に順調であり、今後も成長が期待できると確信しております。

具体例として、東京お台場の観覧車解体工事を、今年の 9 月から 2 か月かけて、実施いたしました。また現在は、飛騨高山にある宿泊施設のリブランドに向けた解体工事も手掛けております。今後も拡大を図ってまいります。

Q： 将来的にはどれぐらいの事業規模に目指したいというお考えがあるのでしょうか？

瀬田 先月も、合併相手の S M F L みらいパートナーズ(株)と協議し、3 年後には売上高を 100 億円にしていきたいと計画を策定しました。

Q： **GMSの事業に関して教えてください。**

このサービスを提供する消費者との接点を持つのは、中古車の販売店ということでしょうか？

この事業を展開することによって、GMSの事業自体が成長すると見えますが、御社の事業でプラスになることがあるかについて教えてください。

瀬田 まず新たに自動車ローン販売事業を展開します。当初はこちらを今月からサービスインをする予定でしたが、来年1月からのサービスインになる予定です。

既に630社ほどのUSS会員からこのオートローンを取り扱いたいと要望をいただいています。

まず、USS会員には、子会社のUSSサポートサービス(SS)と加盟店契約を結んでいただきます。その後、加盟店さんのお客様に対して、SSがオートローンを提供する形となります。

中古車販売店にお聞きしますと、オートローン審査で1割~2割は、審査に通らないと聞いております。その理由として、延滞歴、勤続年数の短い人、フリーランス、パート・アルバイト等様々な理由があります。私どもは、この分野をターゲットとして、GMSが開発したデバイスを付けることで、オートローンを提供してまいります。このオートローンは、万が一、支払が滞った場合に、遠隔でエンジンを止めて車両を回収するというスキームです。

Q： **これはエンジンを止めて車両回収するということですが、安全な場所に止めたら、信販会社が、物理的にそこに回収しに行くということですか？**

瀬田 これはSSが直接回収に参ります。

このデバイスにはGPS機能も付いており、安全に車を止めた後、回収いたします。

Q： 海外の輸入業者さんから見たときの日本の中古車業界について。外から見ると、円安で日本の中古車に関して、相対的な魅力が高まっていると思うが、ロジやロシアの問題等で、輸出がそこまで急に増加していないと思います。今後の日本の中古車の、海外の業者さんから見たときの魅力について教えてください。

山中 今、中古車の輸出が、前年に対して直近は若干マイナスになっております。ご質問のとおり、円安であり、ドルベースで考えると非常に安く仕入れができるということですが、国内の中古車相場が高騰しているため、円安でプラスの部分と車の値段が上がってしまったマイナスで、相殺されているのが実態だと思われま

す。また、ロシアですが、直近、船の関係でなかなか車がロシアに行っていないという情報もあり、その影響で少し弱くなっているということだと思います。しかし、日本の中古車の品質は非常に高く評価されており、円安が続いている限りは輸出が増えていくと思います。実際に円が90円、100円のときもそれなりに輸出されており、これから更に円高に動いたとしても、それほど大きなマイナス要因にはならないと考えています。

Q： 中古車の成約価格自体が、9月から10月にかけて下がっているが、まだコロナ前に比べると、30万40万ほど高い水準かと思います。この部分もあるということを見ると、元の水準まで成約価格が落ちるということは、新車の供給が回復した後でも考えにくいですか？

山中 どの程度、新車の供給が回復するかにもよりますが、新車の供給が元の状況に戻ってくれば、前の水準まで戻るかどうかは別にしましても、現在の高い水準からは下がると考えております。

以上