



2018年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ユー・エス・エス
2017年8月

- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、本資料の発表日現在における将来の見通し、計画の基となる前提や予測を含んでおり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって、大きく異なる結果となる可能性があります。
- 本資料には、監査を受けていない参考数値が含まれます。
- 本資料の金額は、表示単位未満の端数を切捨ててして表示しております。
- 本資料の百分率（％）は、小数点第2位を四捨五入して表示しております。

出所

（一社）日本自動車販売協会連合会、（一社）全国軽自動車協会連合会、
（株）ユーストカー、財務省貿易統計

2018年3月期 第1四半期連結業績の概要

■売上高176.3億円（前年同期比6.4%増）、営業利益86.3億円（前年同期比6.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益59.9億円（前年同期比5.5%増）。

■成約率は低下したものの、出品台数および成約台数の増加などにより増収増益。

（単位：百万円）

	2016.3 1Q	2017.3 1Q	2018.3 1Q	前年同期比
売上高	17,004	16,584	17,638	106.4%
売上原価 (売上比)	6,420 (37.8%)	6,422 (38.7%)	6,957 (39.4%)	108.3%
売上総利益 (売上比)	10,584 (62.2%)	10,162 (61.3%)	10,681 (60.6%)	105.1%
販売費及び一般管理費 (売上比)	1,962 (11.5%)	2,031 (12.2%)	2,041 (11.6%)	100.5%
営業利益 (売上比)	8,621 (50.7%)	8,130 (49.0%)	8,639 (49.0%)	106.3%
経常利益 (売上比)	8,788 (51.7%)	8,273 (49.9%)	8,776 (49.8%)	106.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上比)	5,788 (34.0%)	5,684 (34.3%)	5,995 (34.0%)	105.5%

2018年3月期第1四半期 営業利益増減分析（実績）

売上高要因

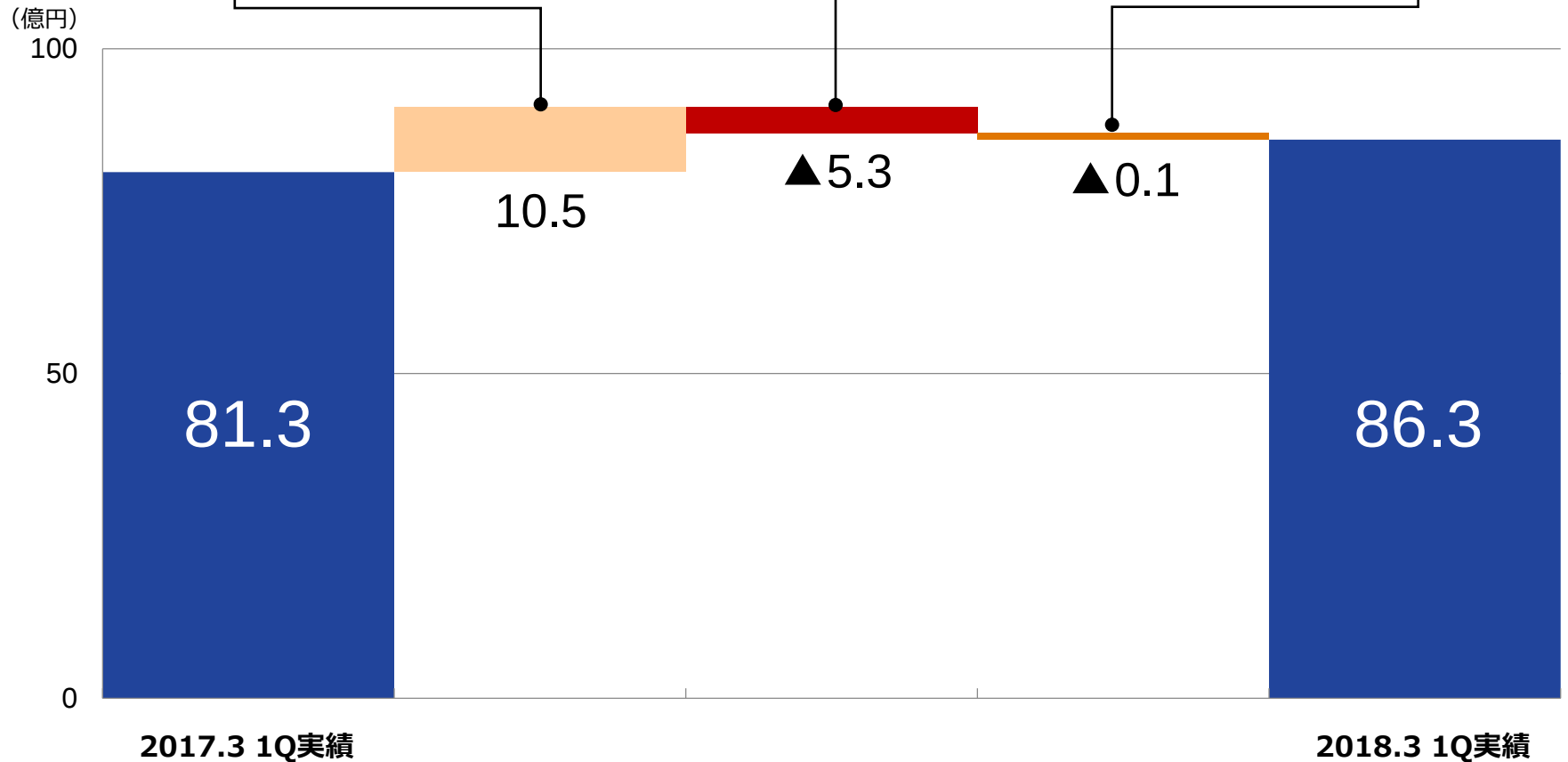
出品台数増	7.6億円
廃自動車等のリサイクル増	2.0億円
CIS(インターネット)収入増	1.6億円
事故現状車買取販売増	0.9億円
成約率減	▲2.1億円

売上原価要因

商品売上原価増	▲2.5億円
減価償却費増	▲1.6億円
原材料仕入原価増	▲0.7億円
業務委託費増	▲0.5億円

販管費要因

株式報酬費用増	▲0.6億円
従業員給与・賞与減	0.3億円



(単位：百万円)

売上高	2016.3 1Q	2017.3 1Q	2018.3 1Q	前年同期比
オートオークション	12,852	13,104	13,898	106.1%
中古自動車等買取販売	2,421	2,250	2,294	101.9%
その他	1,730	1,228	1,445	117.7%
合計	17,004	16,584	17,638	106.4%
営業利益（営業利益率）	2016.3 1Q	2017.3 1Q	2018.3 1Q	前年同期比
オートオークション	8,273 (63.5%)	7,936 (60.0%)	8,414 (59.9%)	106.0%
中古自動車等買取販売	137 (5.7%)	65 (2.9%)	39 (1.7%)	60.7%
その他	153 (8.8%)	73 (6.0%)	159 (11.0%)	216.9%
消去または全社	57	55	25	46.5%
合計	8,621 (50.7%)	8,130 (49.0%)	8,639 (49.0%)	106.3%

※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

- 自己資本比率は81.9%。
- フリーキャッシュ・フローは定期預金の期間短縮などにより197億円。

連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

	2017.3	2018.3 1Q
流動資産	91,462	85,949
現金及び預金	74,778	69,463
オークション貸勘定・他	16,683	16,486
固定資産	105,911	107,041
有形固定資産	96,868	98,084
その他	9,043	8,956
資産合計	197,374	192,991

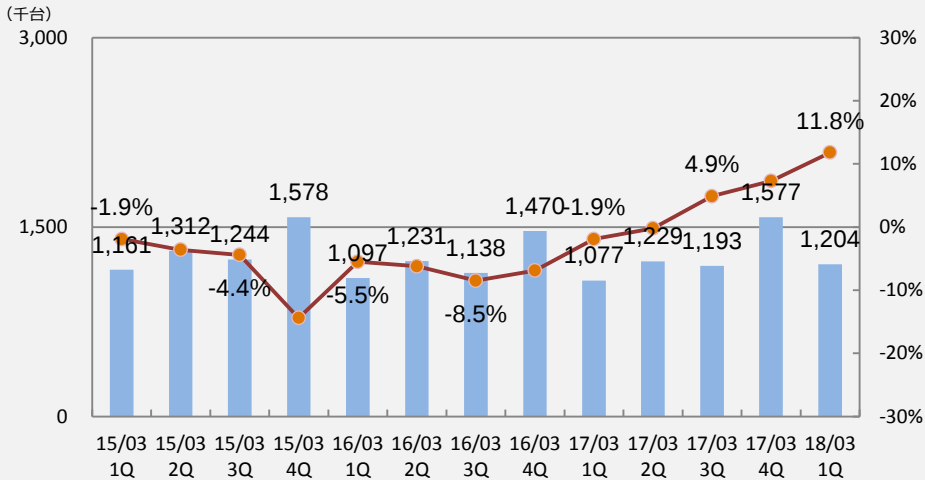
	2017.3	2018.3 1Q
流動負債	28,801	24,282
オークション借勘定	15,051	14,886
その他	13,749	9,395
固定負債	9,375	9,359
負債合計	38,176	33,641
純資産合計	159,197	159,349
負債・純資産合計	197,374	192,991

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

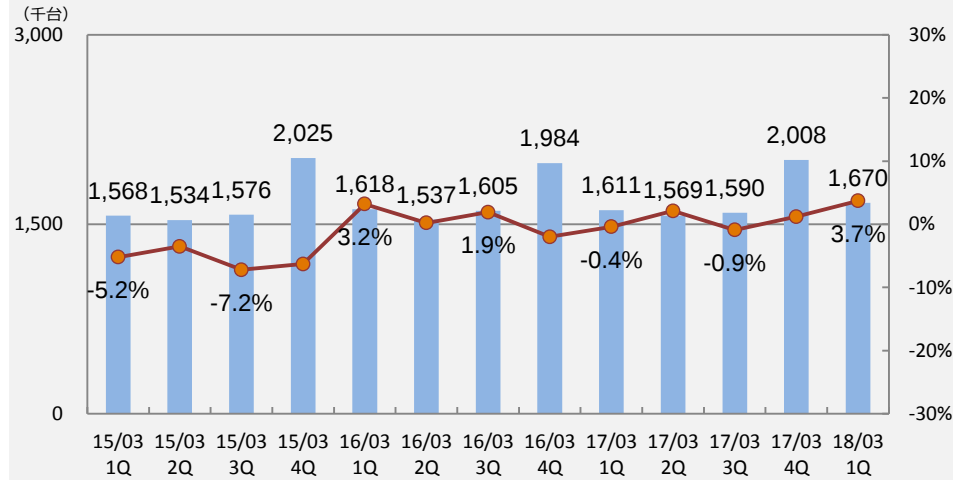
（単位：百万円）

	2016.3 1Q	2017.3 1Q	2018.3 1Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	790	3,004	3,532	527
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲484	▲6,929	16,168	23,097
フリーキャッシュ・フロー	305	▲3,925	19,700	23,625
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲5,059	▲12,027	▲6,016	6,011
設備投資（支出ベース）	484	2,435	2,864	429
減価償却費	761	970	1,131	160

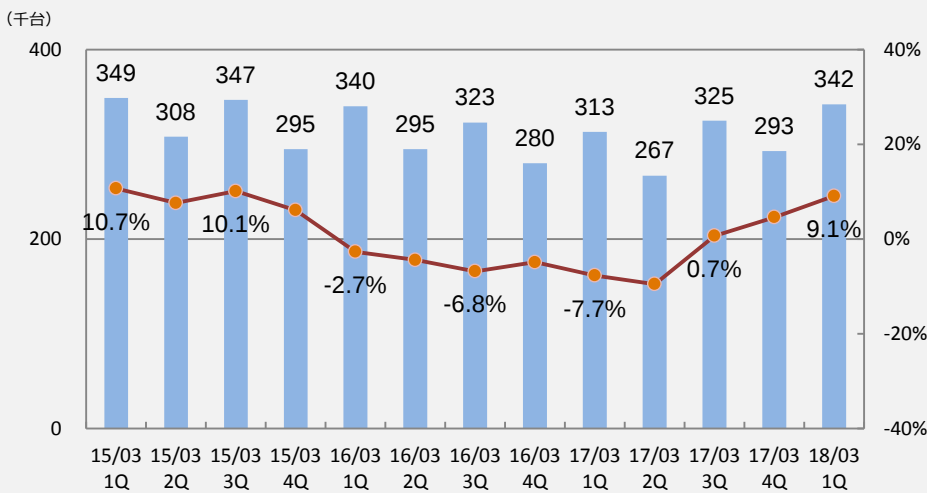
新車登録台数と前年同期比



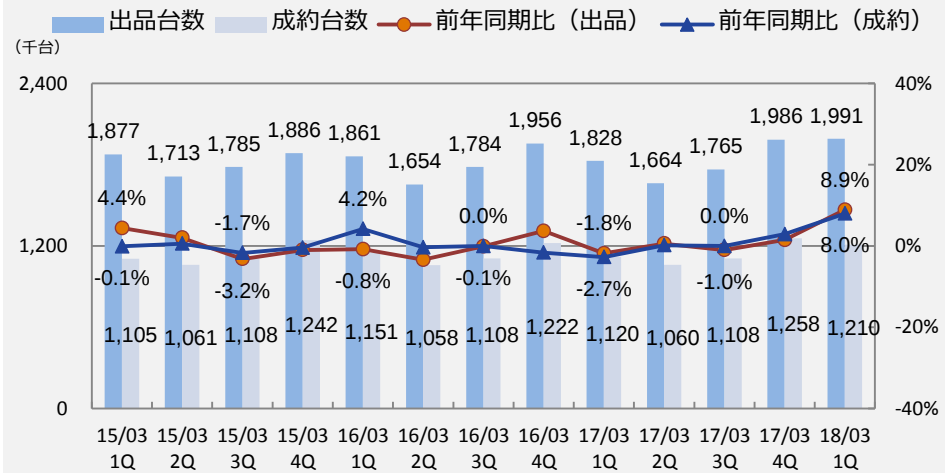
中古車登録台数と前年同期比



中古車輸出台数と前年同期比



AA市場 出品・成約台数と前年同期比



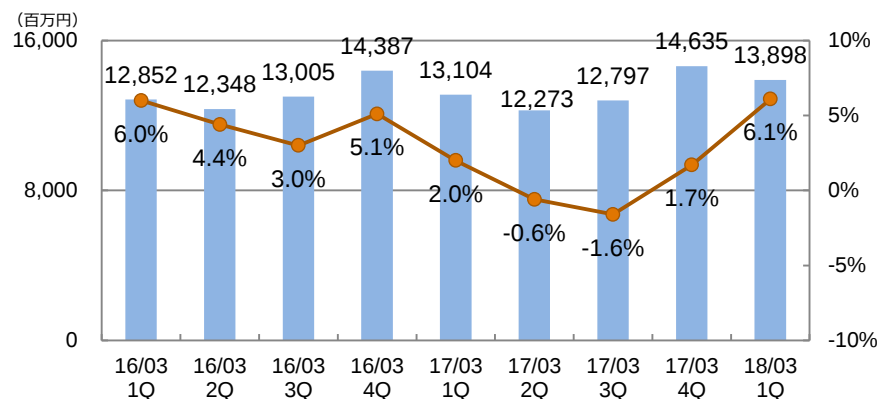
- 出品台数は63.6万台（前年同期比7.3%増）、成約台数は39.3万台（前年同期比4.4%増）、成約率は61.8%（前年同期実績63.5%）。
- 減価償却費や租税公課に加え業務委託費などが増加したものの、出品台数および成約台数の増加などにより増収増益。

オートオークションのセグメント第1四半期業績

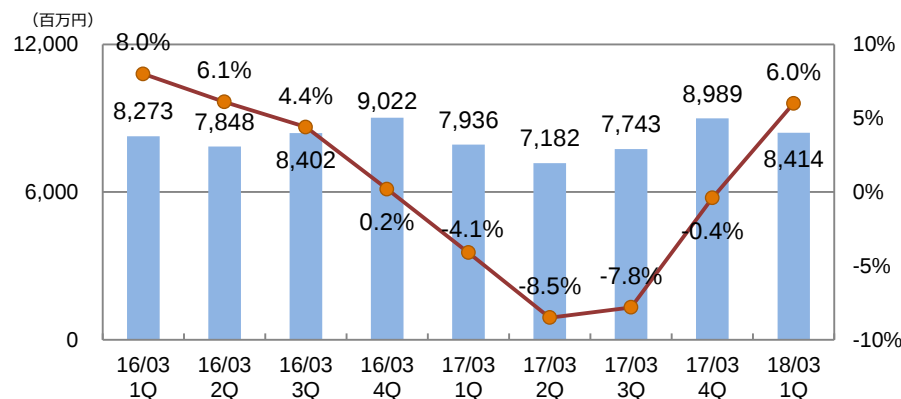
（単位：百万円）

	16/03 1Q	17/03 1Q	18/03 1Q	前年同期比
売上高	12,852	13,104	13,898	106.1%
出品手数料	3,218	3,120	3,308	106.0%
成約手数料	3,059	2,973	3,159	106.2%
落札手数料	4,292	4,442	4,658	104.9%
その他	2,281	2,568	2,773	108.0%
営業利益	8,273	7,936	8,414	106.0%
営業利益率	63.5%	60.0%	59.9%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率

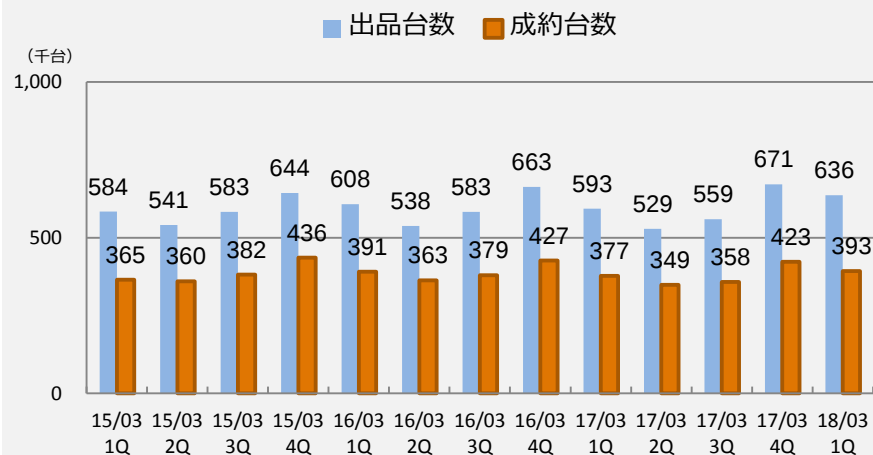


四半期営業利益推移と前年同期増減率

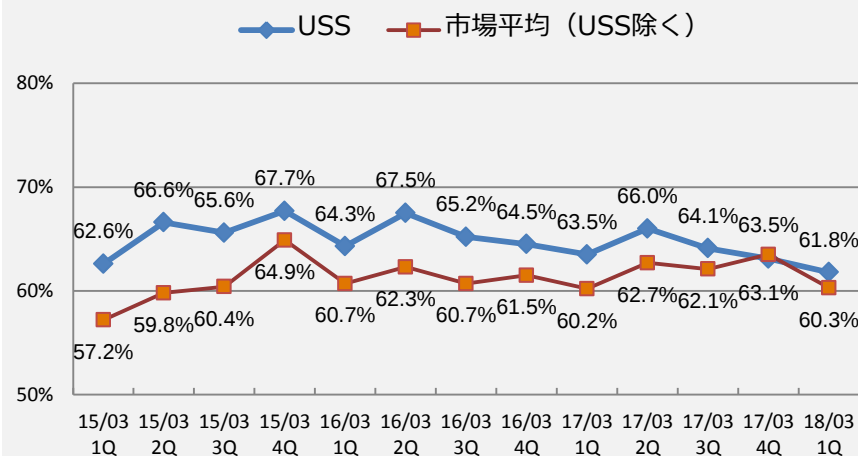


※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

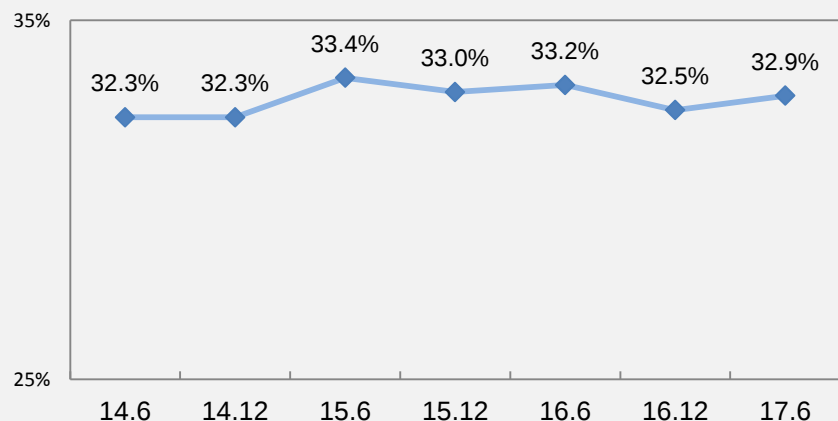
出品・成約台数の推移



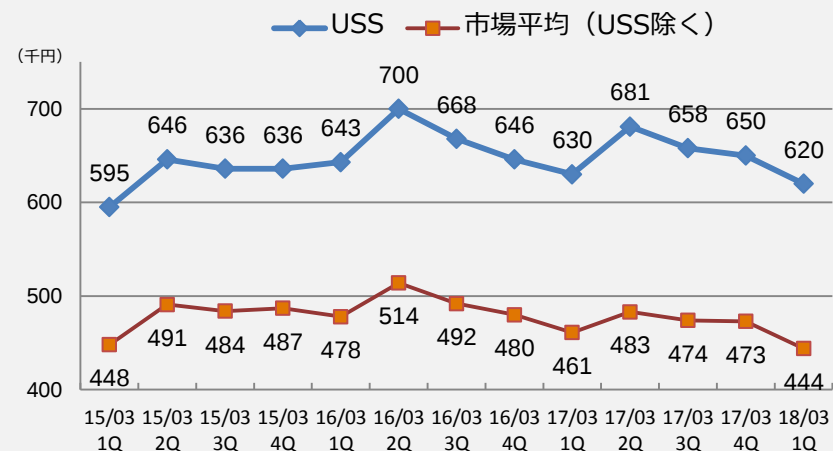
成約率の競合比較



出品台数市場シェアの推移

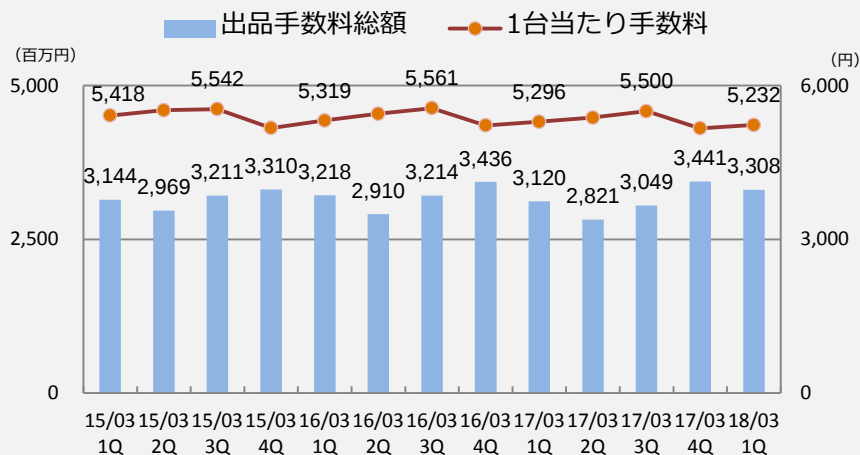


1台当たり成約車両金額の競合比較

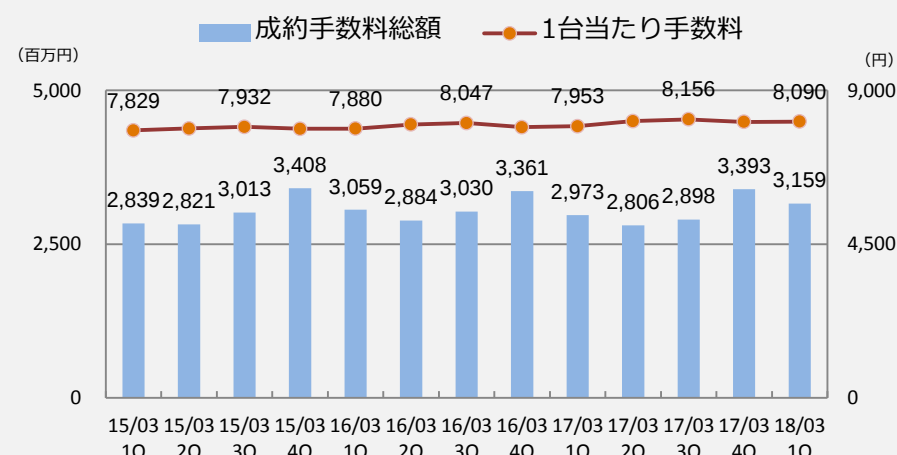


※12月期は暦年の、6月期は半年の数字を記載しております。
 ※JBAの実績は含めておりません。

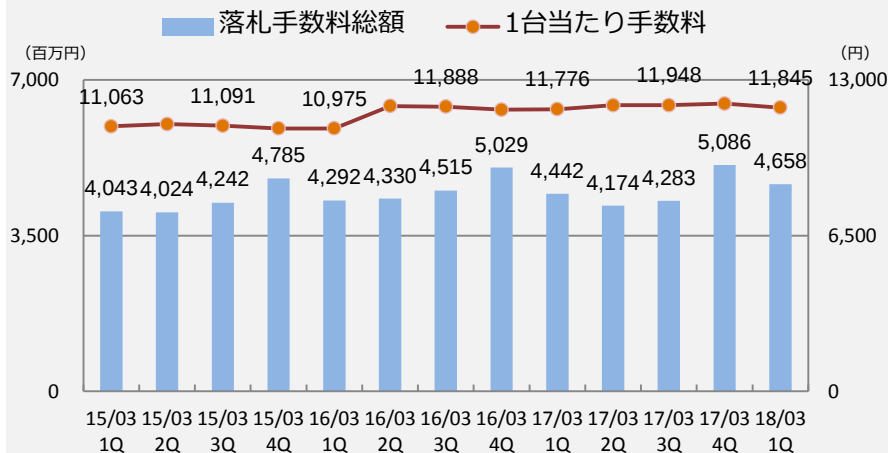
出品手数料総額と1台当たり手数料



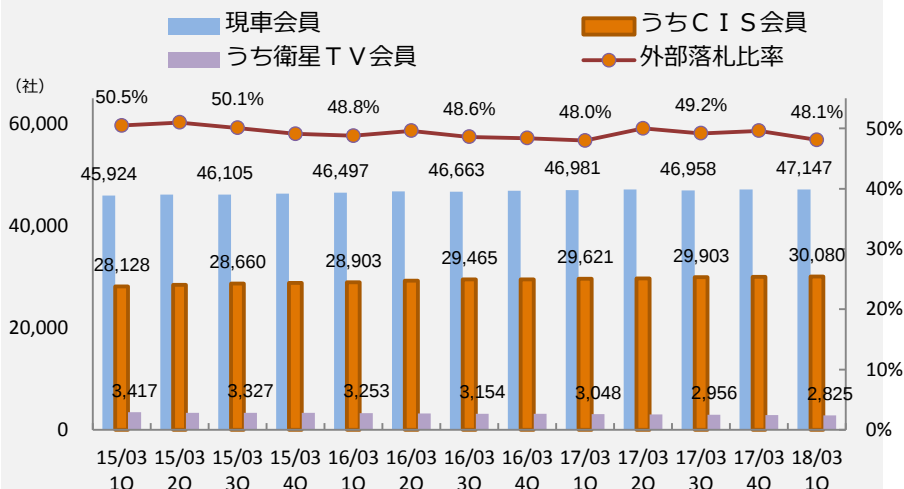
成約手数料総額と1台当たり手数料



落札手数料総額と1台当たり手数料



会員数と外部落札比率



※ 1台当たり手数料は、連結相殺前の数値をもとに算出しております。
 ※ JBAの実績は含めておりません。

オートオークションのセグメント④

2017年4月から6月までの3か月間

(単位：回、台)

	開催数		出品台数			成約台数			成約率	
	17.3 1Q	18.3 1Q	17.3 1Q	18.3 1Q	前年同期比	17.3 1Q	18.3 1Q	前年同期比	17.3 1Q	18.3 1Q
東京	12	12	163,106	164,394	100.8%	112,609	110,726	98.3%	69.0%	67.4%
名古屋	12	12	116,329	129,686	111.5%	68,044	71,094	104.5%	58.5%	54.8%
九州	12	12	43,427	47,479	109.3%	25,655	27,793	108.3%	59.1%	58.5%
横浜	12	12	47,822	46,717	97.7%	32,847	30,102	91.6%	68.7%	64.4%
札幌	12	12	35,309	39,042	110.6%	19,490	24,169	124.0%	55.2%	61.9%
R－名古屋	12	12	32,489	38,410	118.2%	26,596	30,346	114.1%	81.9%	79.0%
大阪	12	12	29,241	34,962	119.6%	17,176	19,339	112.6%	58.7%	55.3%
静岡	12	12	19,292	22,452	116.4%	11,062	13,238	119.7%	57.3%	59.0%
岡山	12	12	15,752	18,379	116.7%	10,296	11,585	112.5%	65.4%	63.0%
神戸	12	12	14,993	17,755	118.4%	8,865	10,463	118.0%	59.1%	58.9%
群馬	12	12	15,708	17,671	112.5%	9,943	10,813	108.7%	63.3%	61.2%
東北	12	12	18,517	16,924	91.4%	13,320	11,638	87.4%	71.9%	68.8%
埼玉	12	12	15,203	16,167	106.3%	8,743	9,056	103.6%	57.5%	56.0%
新潟	12	12	12,293	11,691	95.1%	5,402	5,098	94.4%	43.9%	43.6%
福岡	12	12	10,647	10,950	102.8%	4,906	5,750	117.2%	46.1%	52.5%
北陸	12	12	3,742	4,256	113.7%	2,336	2,514	107.6%	62.4%	59.1%
合計	192	192	593,870	636,935	107.3%	377,290	393,724	104.4%	63.5%	61.8%

※JBAの実績は含めておりません。

オートオークションのセグメント⑤

(単位：台、%)

		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期	年度
出品台数	2015年度	240,027	180,560	188,060	198,744	143,557	196,546	1,147,494	221,602	188,116	173,302	179,967	208,405	275,123	1,246,515	2,394,009
	増減率	6.7	▲0.4	5.7	2.6	▲8.6	2.8	1.9	0.3	▲3.6	3.7	1.6	1.1	5.5	1.6	1.7
	2016年度	233,303	165,327	195,240	186,899	141,275	201,229	1,123,273	186,409	197,643	174,983	172,609	209,027	289,592	1,230,263	2,353,536
	増減率	▲2.8	▲8.4	3.8	▲6.0	▲1.6	2.4	▲2.1	▲15.9	5.1	1.0	▲4.1	0.3	5.3	▲1.3	▲1.7
	2017年度	234,454	183,593	218,888	195,997			832,932							-	832,932
	増減率	0.5	11.0	12.1	4.9			-							-	-
成約台数	2015年度	146,183	116,850	128,131	134,479	99,117	129,929	754,689	146,362	122,078	111,421	118,004	135,810	174,035	807,710	1,562,399
	増減率	8.5	1.1	11.1	6.9	▲4.8	▲0.8	3.9	0.1	▲4.5	2.5	▲3.0	▲4.7	1.2	▲1.4	1.1
	2016年度	140,412	109,067	127,811	122,962	93,386	133,187	726,825	121,245	126,888	110,392	109,986	135,605	177,902	782,018	1,508,843
	増減率	▲3.9	▲6.7	▲0.2	▲8.6	▲5.8	2.5	▲3.7	▲17.2	3.9	▲0.9	▲6.8	▲0.2	2.2	▲3.2	▲3.4
	2017年度	138,362	116,398	138,964	127,444			521,168							-	521,168
	増減率	▲1.5	6.7	8.7	3.6			-							-	-
成約率	2015年度	60.9	64.7	68.1	67.7	69.0	66.1	65.8	66.0	64.9	64.3	65.6	65.2	63.3	64.8	65.3
	2016年度	60.2	66.0	65.5	65.8	66.1	66.2	64.7	65.0	64.2	63.1	63.7	64.9	61.4	63.6	64.1
	2017年度	59.0	63.4	63.5	65.0			-							-	-

※JBAの実績は含めておりません。

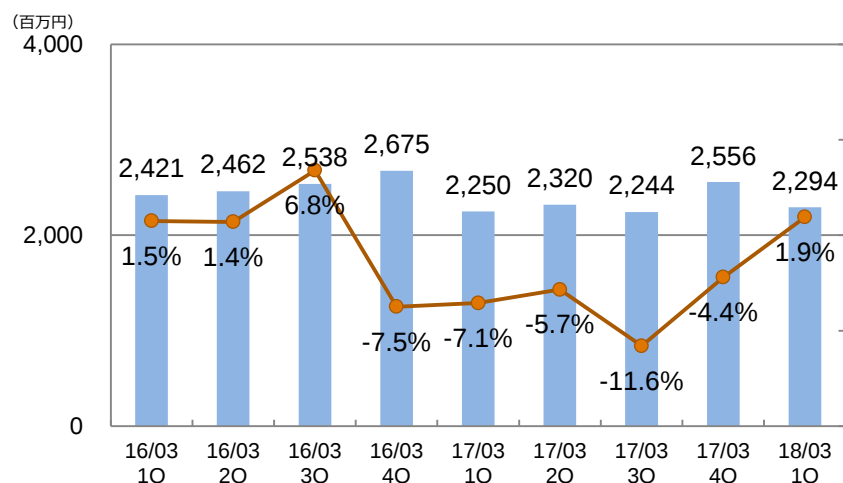
- 中古自動車買取専門店「ラビット」は、台当たり粗利益の減少などにより減収減益。
(売上高1,374百万円(前年同期比3.6%減)、営業利益41百万円(前年同期比30.2%減))
- 事故現状車買取販売事業は、取扱台数の減少などにより営業損失。
(売上高919百万円(前年同期比11.5%増)、営業損失1百万円(前年同期実績 営業利益6百万円))

中古自動車等買取販売のセグメント第1四半期業績

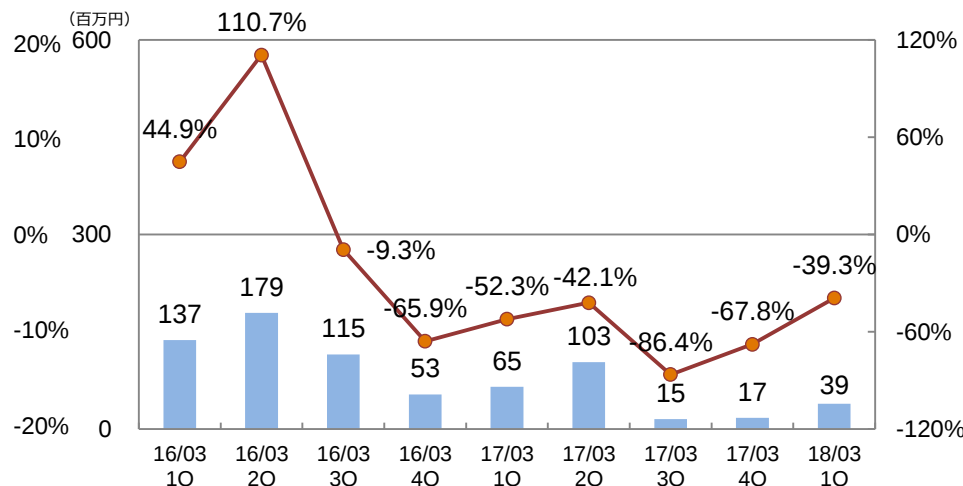
(単位：百万円)

	16/03 1Q	17/03 1Q	18/03 1Q	前年同期比
売上高	2,421	2,250	2,294	101.9%
営業利益	137	65	39	60.7%
営業利益率	5.7%	2.9%	1.7%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率



四半期営業利益推移と前年同期増減率



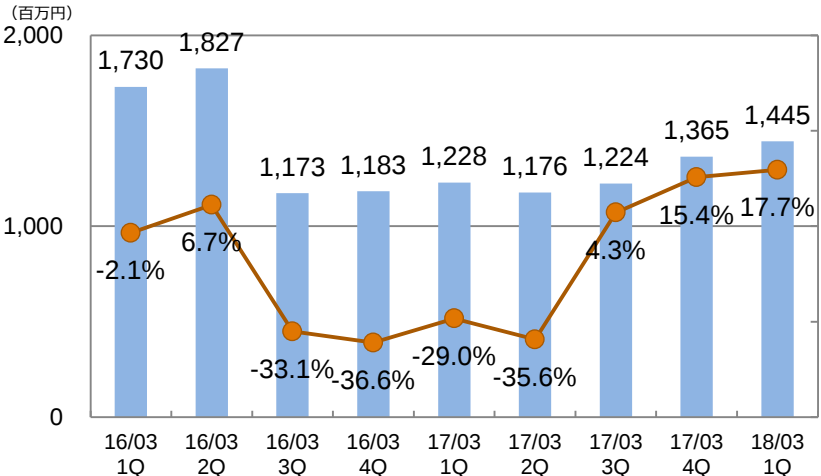
※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

- リサイクル事業は、取扱量の増加や金属スクラップ相場が好調に推移したことなどから増収増益。
(売上高1,301百万円(前年同期比18.8%増)、営業利益140百万円(前年同期比113.1%増))
- 中古自動車輸出手続代行サービス事業は、陸送収入が増加したことから増収増益。
(売上高116百万円(前年同期比7.4%増)、営業利益8百万円(前年同期比160.4%増))

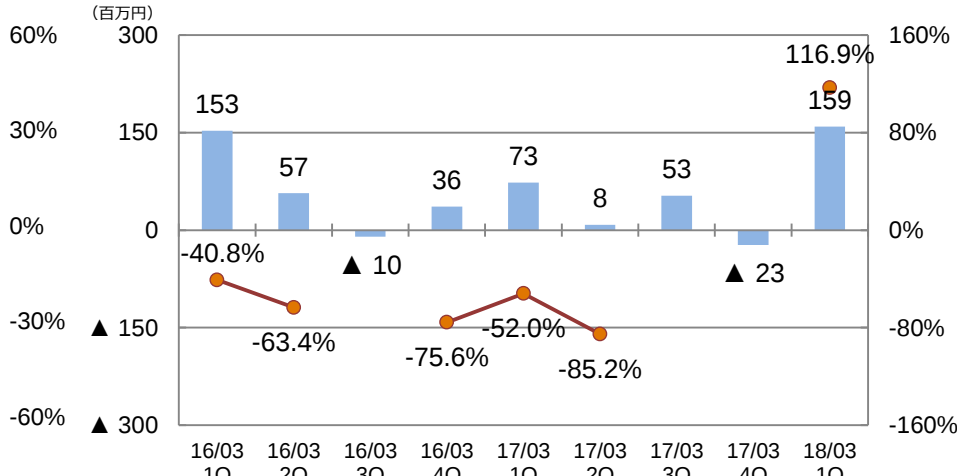
その他のセグメント第1四半期業績 (単位：百万円)

	16/03 1Q	17/03 1Q	18/03 1Q	前年同期比
売上高	1,730	1,228	1,445	117.7%
営業利益	153	73	159	216.9%
営業利益率	8.8%	6.0%	11.0%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率



四半期営業利益推移と前年同期増減率



※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

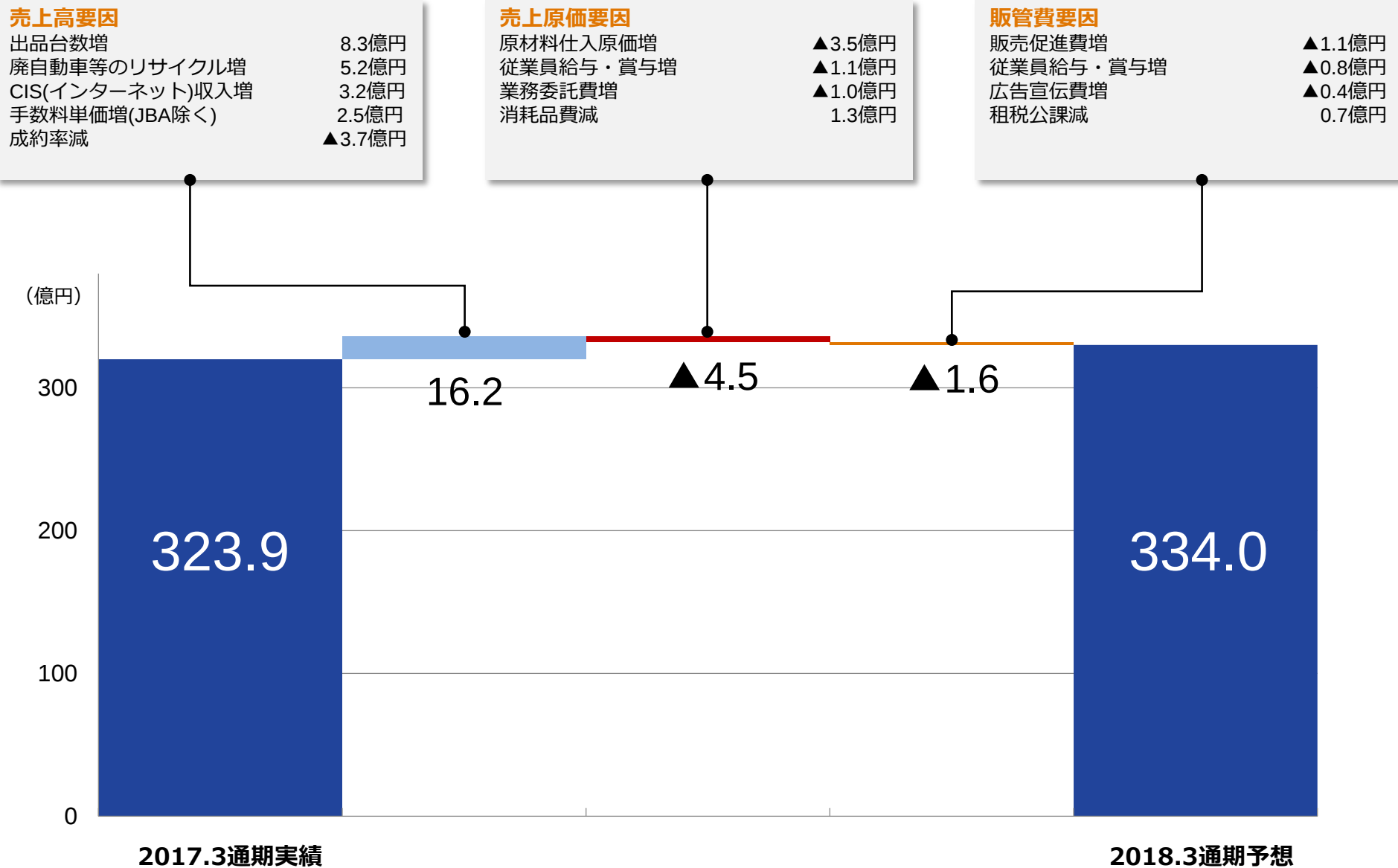
2018年3月期 通期連結業績予想

(単位：百万円)

	2016.3 (実績)	2017.3 (実績)	2018.3 (計画)	前期比
売上高	68,607	67,179	68,800	102.4%
売上総利益 (売上比)	42,740 (62.3%)	40,765 (60.7%)	41,932 (60.9%)	102.9%
営業利益 (売上比)	34,491 (50.3%)	32,396 (48.2%)	33,400 (48.5%)	103.1%
経常利益 (売上比)	35,218 (51.3%)	32,999 (49.1%)	33,900 (49.3%)	102.7%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上比)	22,477 (32.8%)	22,909 (34.1%)	23,200 (33.7%)	101.3%
1株当たり当期純利益 (円)	86.92	90.02	91.34	101.5%

設備投資 (支出ベース)	8,731	5,878	5,100	86.8%
減価償却費	3,325	4,596	4,627	100.7%

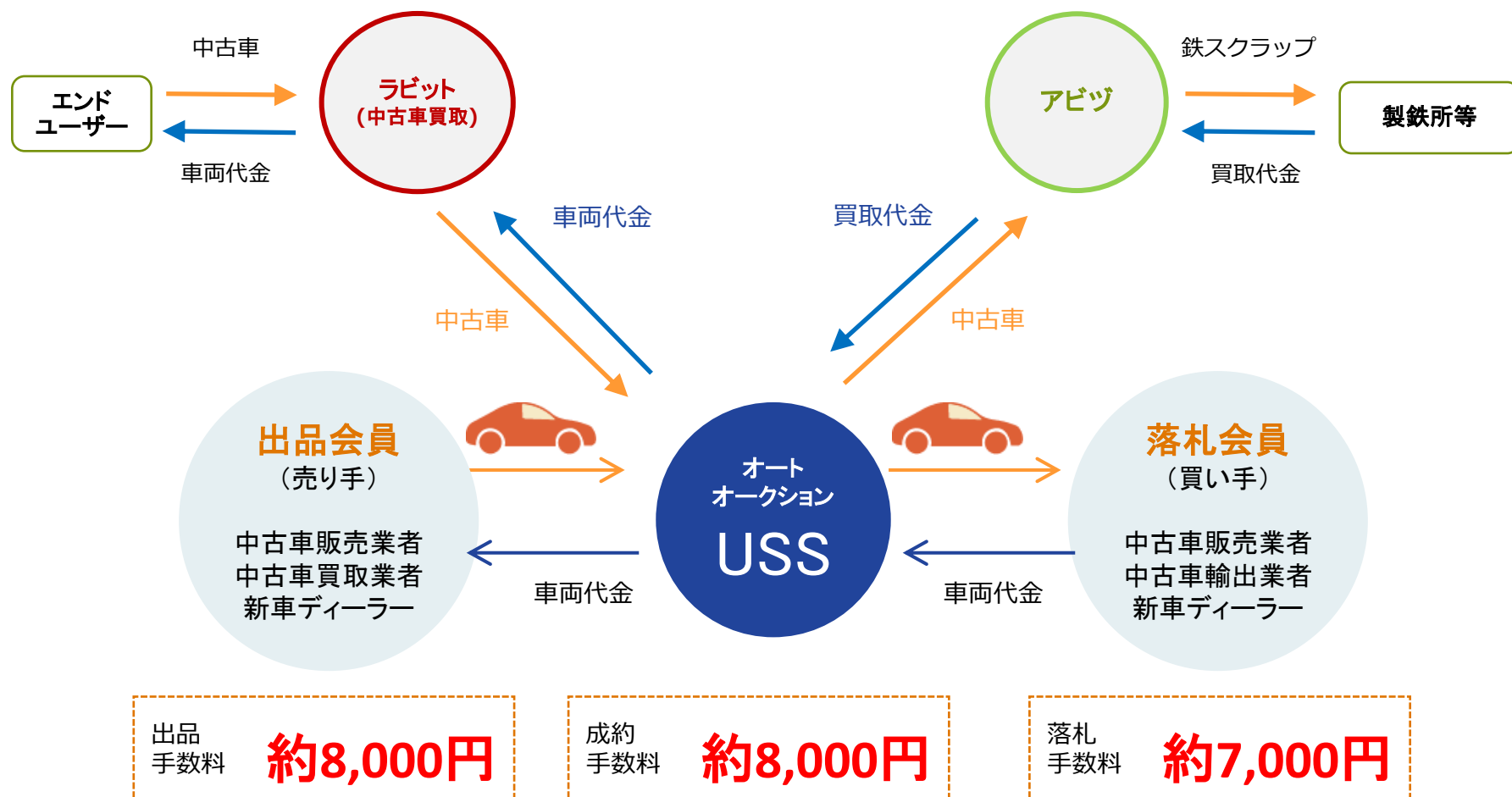
オートオークション事業(JBA除く)	2016.3 (実績)	2017.3 (実績)	2018.3 (計画)	前期比
出品台数 (千台)	2,394	2,353	2,400	102.0%
成約台数 (千台)	1,562	1,508	1,520	100.7%
成約率	65.3%	64.1%	63.3%	-



(単位：百万円)

	2016.3 (実績)	2017.3 (実績)	2018.3 (計画)	前期比
売上高				
オートオークション	52,594	52,811	53,747	101.8%
中古自動車等買取販売	10,097	9,373	9,496	101.3%
その他	5,915	4,995	5,555	111.2%
合計	68,607	67,179	68,800	102.4%
営業利益 (売上比)	34,491 (50.3%)	32,396 (48.2%)	33,400 (48.5%)	103.1%

市場環境認識と 中期的な価値創造に向けた戦略

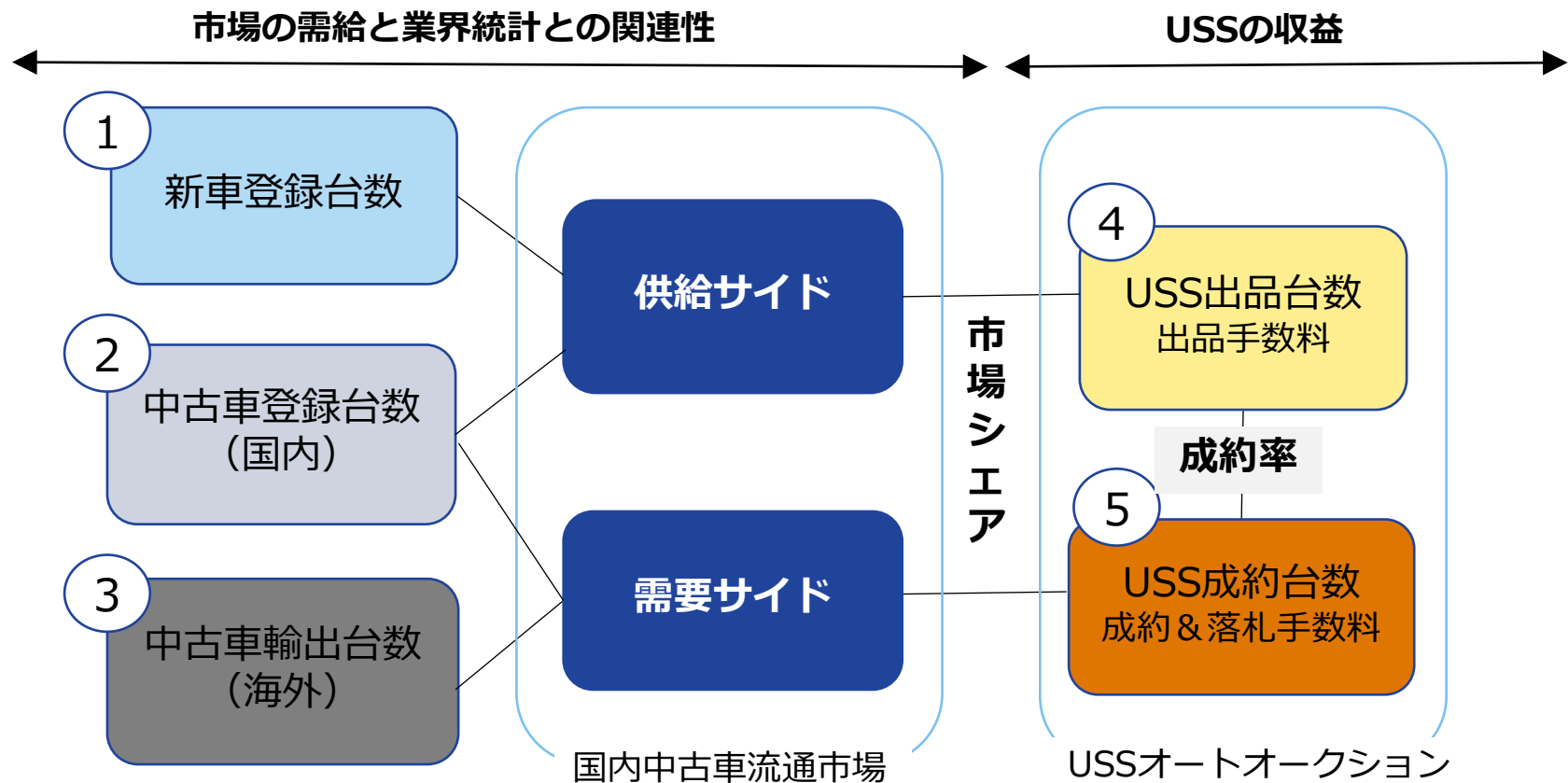


年間出品台数 **235万台**
(2017年3月期実績)

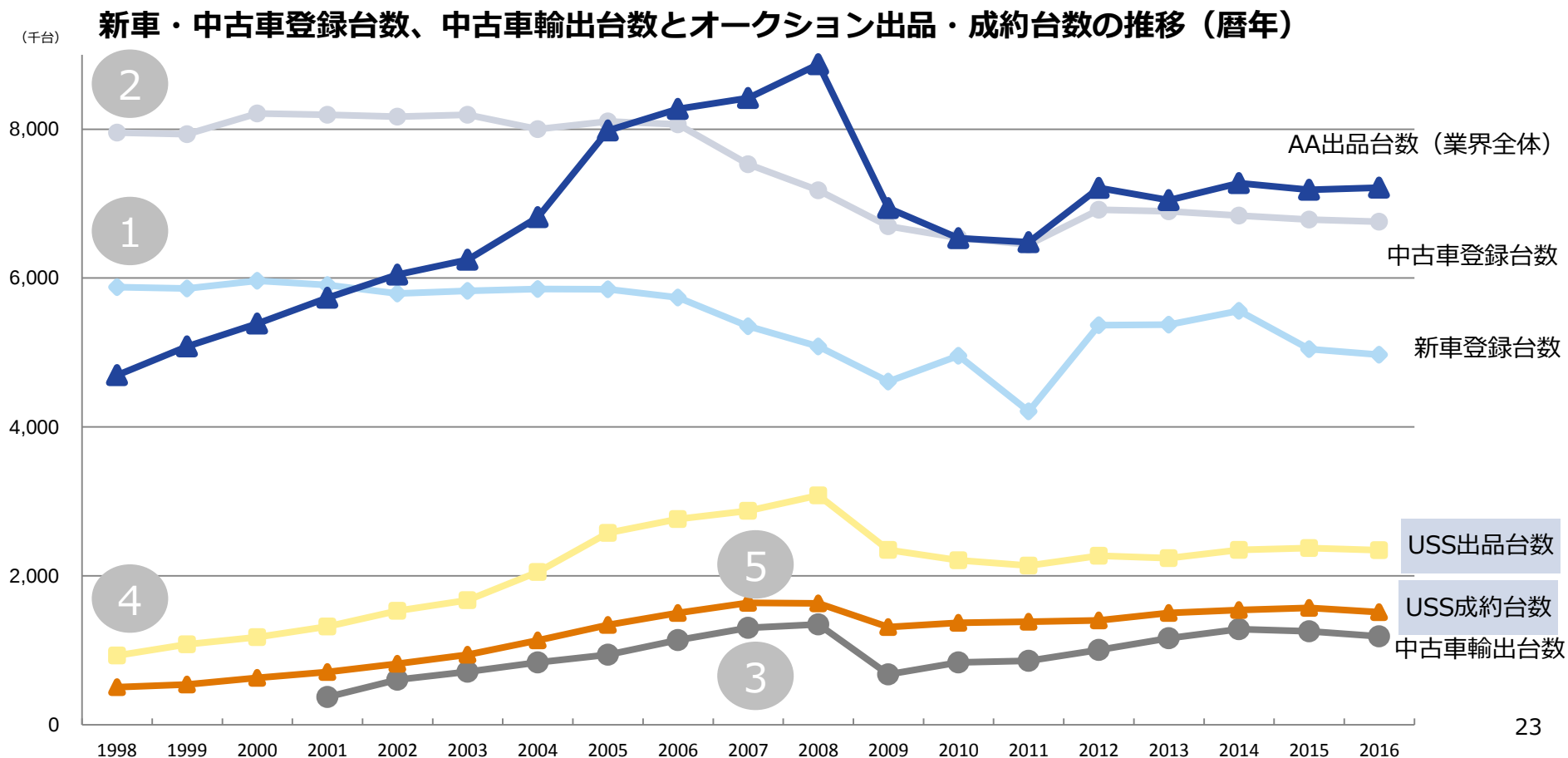
1台の成約につき
USSへの手数料 **約23,000円**

成約率 **64.1%**
(2017年3月期実績)

- オートオークション市場への中古車供給台数は、下取りを通して①新車登録台数と②中古車登録台数に連動。
- 需要サイドは国内外の中古車需要（②③）であり、近年は海外（輸出）が牽引。
- 上記市場要因に加え、オートオークション市場における市場シェア及び成約率が、USSオートオークションの収益変動要因となる。



- 2000年頃までは中古車流通におけるオークション利用率上昇により、オートオークション市場が拡大。
2000年代半ば以降は、低年式・多走行車などそれまで解体されていた車両がオートオークション会場へ流入し、オークション出品台数の増加が続いた。
- 金融危機（2008年後半）以降のオートオークション市場は新車登録台数（供給）と中古車輸出台数（需要）におおむね連動。➡ **2014年以降、両者とも減少傾向に。**



- 業界最大手**（出品台数市場シェア：32.9%（2017年上期実績））
 - 全国に17会場を展開、会員数4.7万社
- 特に**東京会場（国内最大）、名古屋会場（同2位）**は高い競争力
- 衛星TV、インターネットを通じた外部落札システムも充実
- 継続的な最新設備の投資に耐える**強固な財務体質**
（自己資本比率81.9%）



良質な中古車がUSSに集まる
→業界平均に対して高い成約車両金額を維持
USS平均単価620千円（他社平均444千円）

（2018年3月期第1四半期実績）

USSの長期にわたる成長の歴史

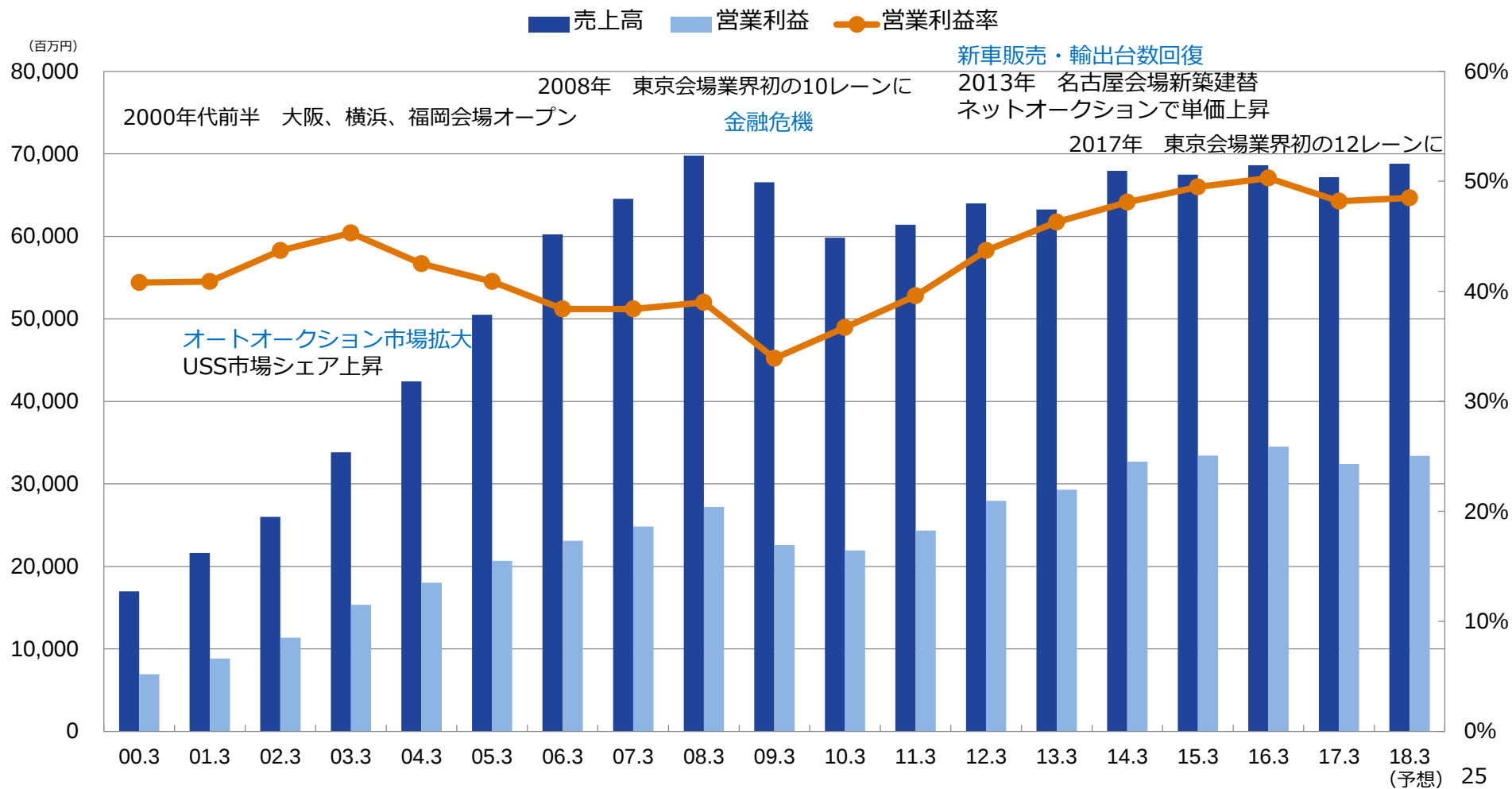
2000年以前の歴史

1982年 出品台数255台で第1回オートオークション開催。

88年 名古屋会場拡張 日本最大570席に

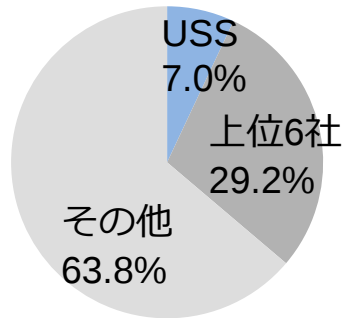
90年代前半 九州 東京会場オープン

90年代後半 岡山、静岡、札幌、西東京（現：埼玉）会場オープン

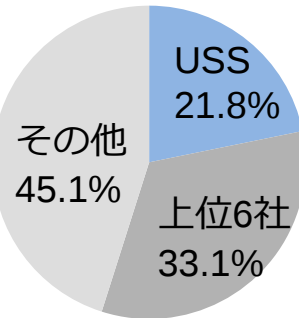


■金融危機(2008-2009年)以降、市場が伸び悩む中でも高シェアを維持しながら利益を拡大。

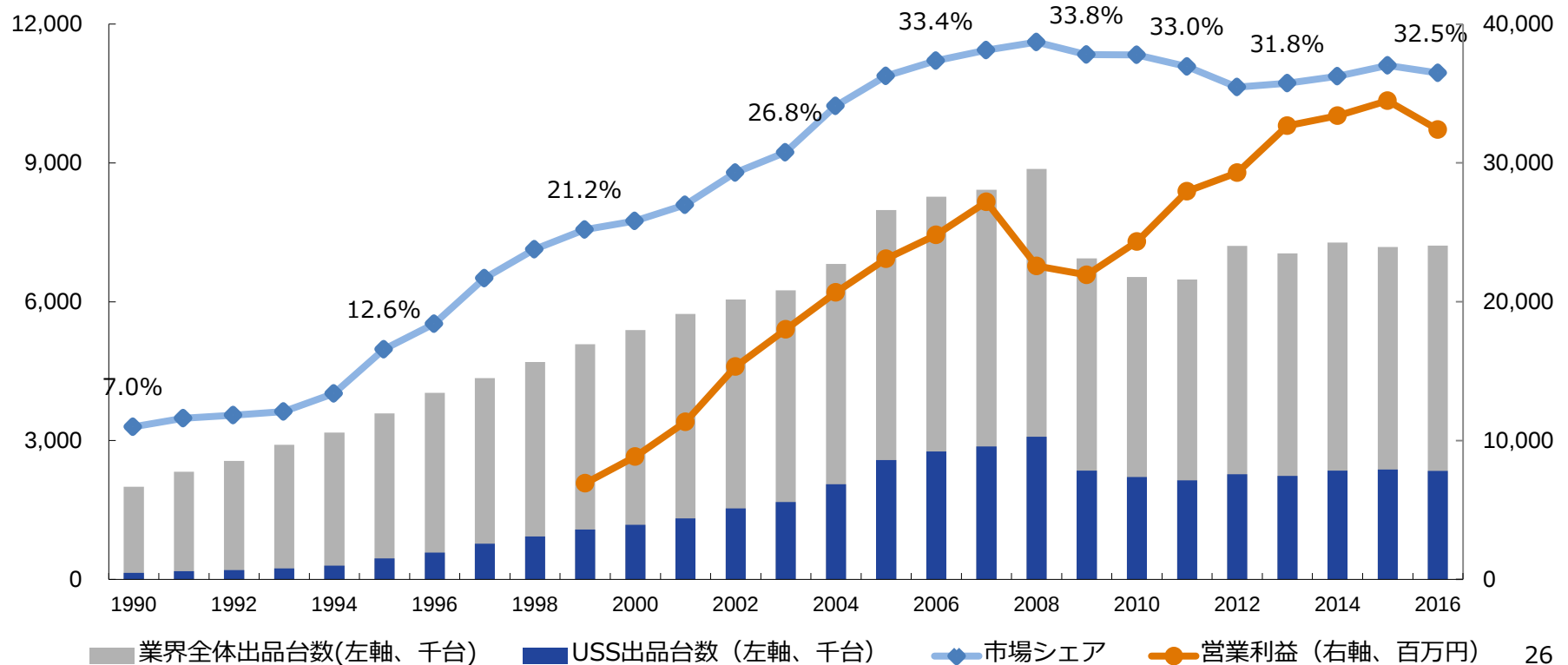
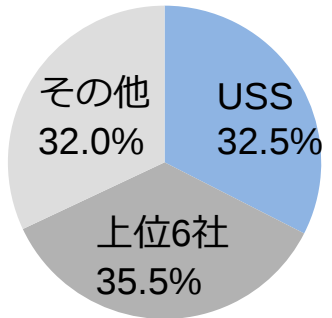
1990年（暦年）市場シェア



2000年（暦年）市場シェア



2016年（暦年）市場シェア

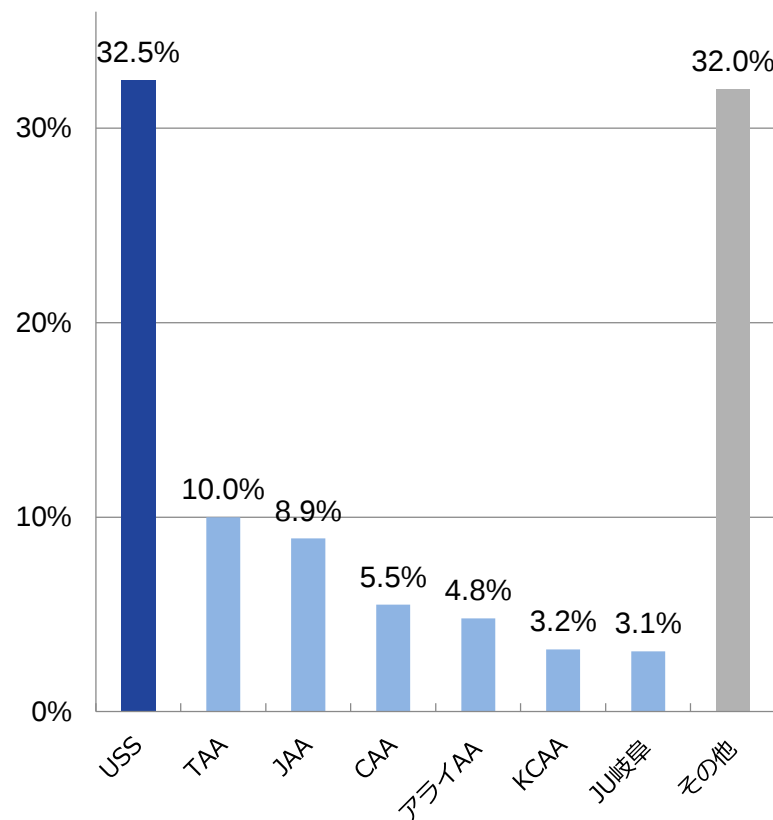


■主要会場の競争力をさらに高め、オークション会場の再編とともに一段のシェア拡大を目指す。

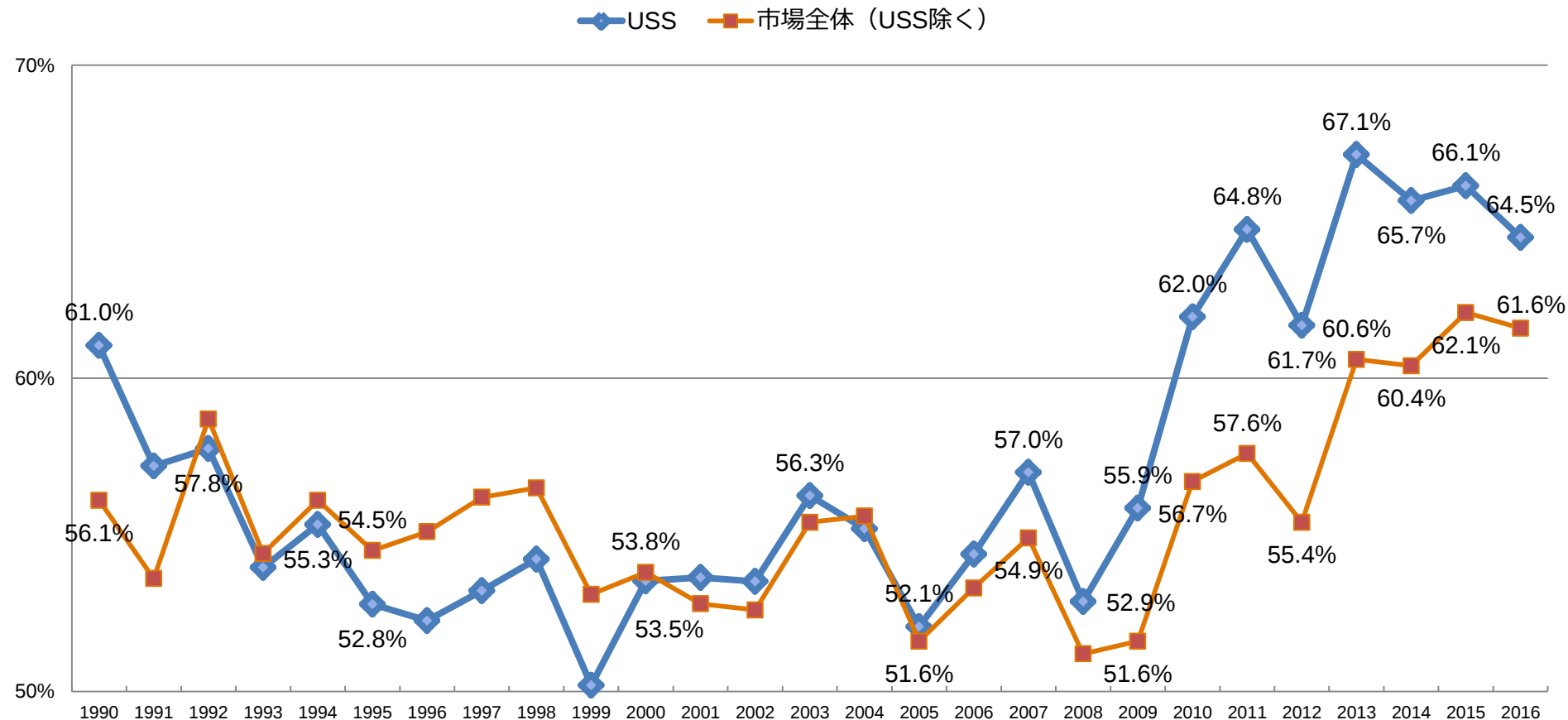
大手各社の概要

グループ名	会場数	概要
TAA	10	トヨタ自動車(株)100%子会社の(株)トヨタユーゼックが運営。トヨタ系列ディーラーからの出品が多い。全国10会場ならびに3カ所の遠隔地ヤードを運営。
JAA	2	(株)ジェイ・エー・エーが東京でJAA東京会場を、同社子会社(株)HAA神戸が兵庫でHAA神戸会場（国内第2位）を運営。
CAA	4	(株)トヨタユーゼックと資本業務提携し、愛知、千葉、岐阜、岩手で運営。TAAとシステムを共有化。
アライAA	4	荒井商事(株)（神奈川県平塚市）が宮城、栃木、神奈川、福岡で運営。
KCAA	4	(株)九州中央オートオークション（福岡県古賀市）が宮崎、福岡、山口、京都で運営。
JU岐阜	1	(株)JU岐阜羽島オートオークション（岐阜県羽島市）が運営。
その他	-	JU系、企業系、メーカー・ディーラー系オートオークションで全国約70会場。市場シェア32.0%（2016年暦年）。

2016年の市場シェア



- インターネット外部落札システム(CIS)の充実による外部落札の増加。
- 出品台数のみを追わない成約率、成約車両単価重視の戦略を徹底することにより、2008年の金融危機以降、市場平均を上回る成約率を実現。



■国内新車販売：中期的にも大幅な拡大は見込み難い。

- USSの戦略

1) 過去2年間で総額約200億円の設備投資を実施。

➡各会場で会員様の利便性を高め、オークション参加につなげる。

➡大規模会場（東京・名古屋）に経営資源を集中し、成約率の更なる向上と市場シェア上昇を目指す。

2) 成約率を重視した価格（手数料）戦略を維持する。

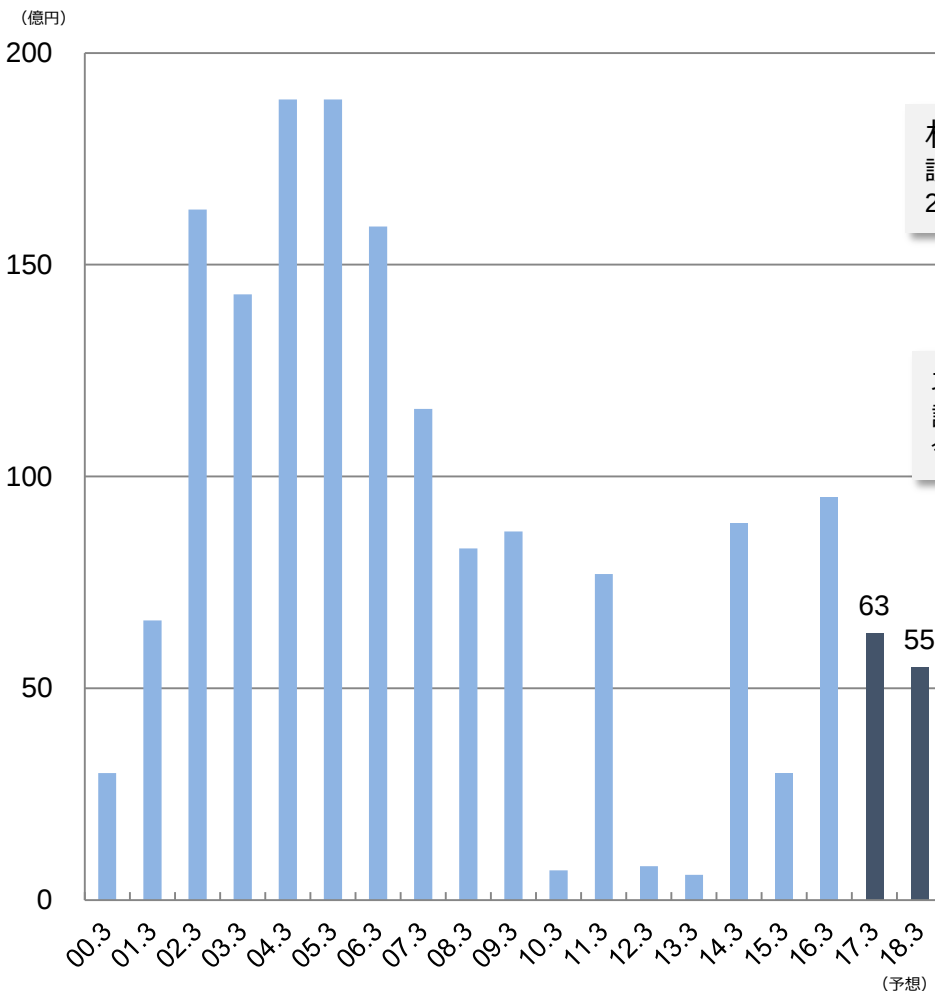
■中古車輸出：短期的には、新興国経済成長鈍化、輸入規制等の影響で厳しい環境

- USSの戦略

1) 中期では、中央・南アジア、アフリカ、ロシア等における人口増、経済成長の余地は大きい。

➡車検制度のある質の高い日本の中古車の輸出拡大を期待。

設備投資（完工ベース）の推移



設備投資の実績と計画

2年間で総額約200億円を投資し更なる競争力強化

札幌会場 **新築建替**
設備投資額約30億円
2017年5月10日オープン

北陸会場 **新築移転**
設備投資額約5億円
今秋以降稼働予定

静岡会場 **新築建替**
設備投資額約16億円
2016年5月14日オープン

東京会場・横浜会場
最新オートオークションシステム導入
設備投資額約20億円
東京 2017年2月稼働(業界初12レーン)
横浜 2016年8月稼働

名古屋 **立体ストックハウス新築**
設備投資額約77億円
2016年2月15日稼働

R名古屋 **新築移転**
設備投資額約16億円
2016年7月26日オープン

- 2017年1月18日開催の取締役会において、株式会社ジェイ・エー・エー（JAA）の株式の66.04%を取得し、子会社化することを決議しました。
今後、公正取引委員会の審査を受け、承認された後に、JAA株式を取得します。

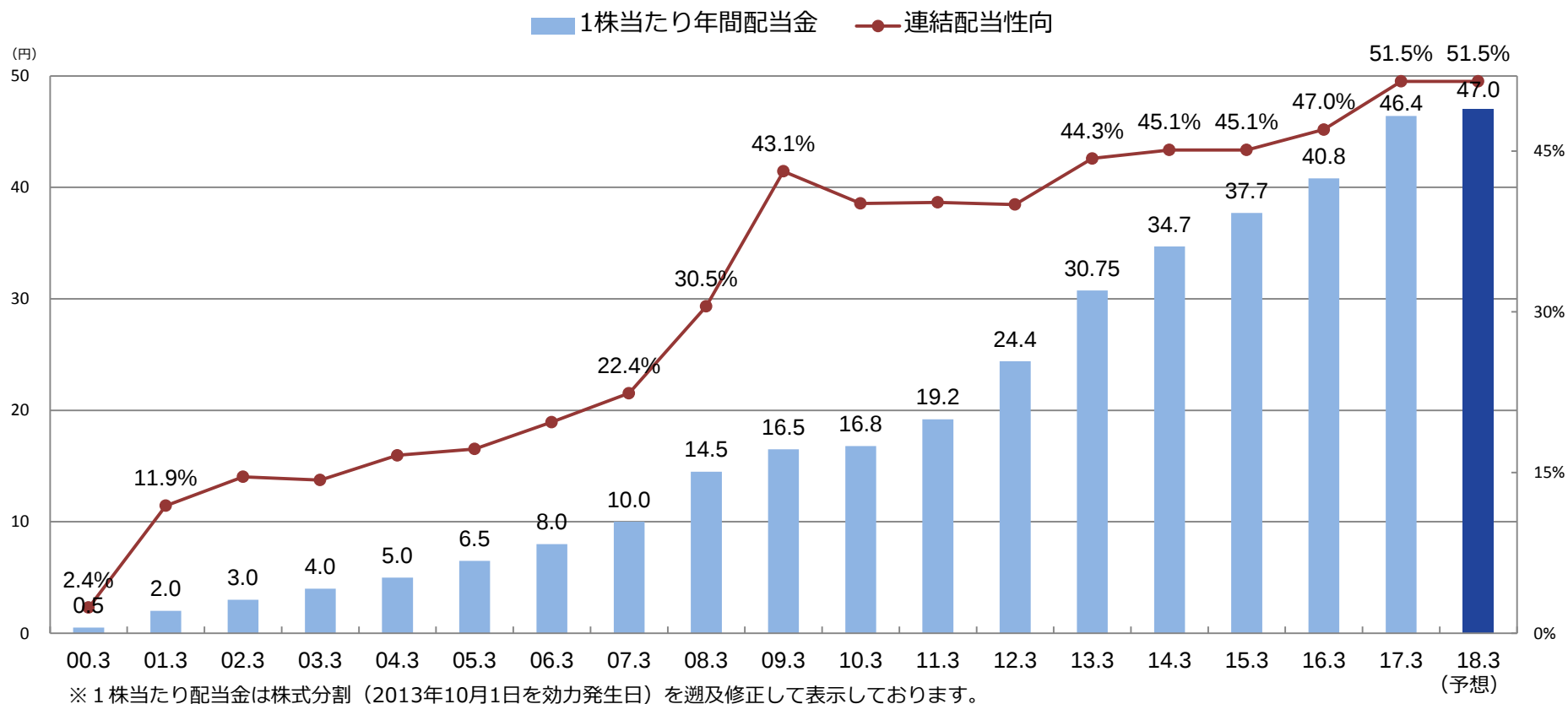
JAAについて

名称	株式会社ジェイ・エー・エー
所在地	東京都江戸川区臨海町三丁目2番1号
代表者	代表取締役社長兼最高経営責任者（CEO）田畑 利彦
事業内容	中古車オークションおよびそれに付帯する事業
連結売上高	9,615百万円（2016年3月期）
オークション会場	JAA東京会場：東京都江戸川区臨海町三丁目2番1号 HAA神戸会場（株式会社HAA神戸）：兵庫県神戸市中央区小野浜町21番1号
出品台数シェア （2016年暦年）	JAA：8.9%（USS：32.5%）

成長投資とともに株主還元の充実を継続

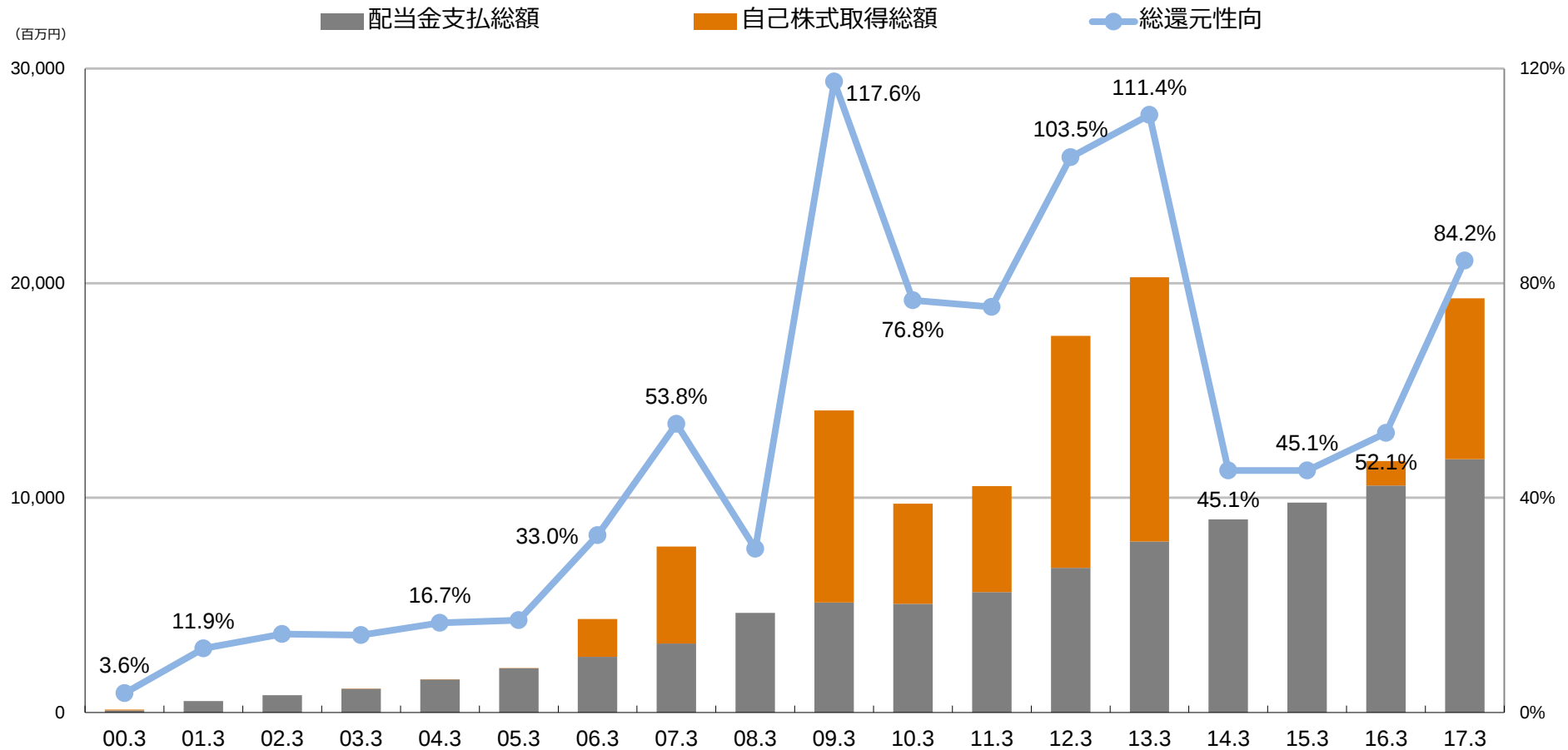
- 連結配当性向：2017年3月期から**50%**以上。
- 自己株式取得：キャッシュ・フロー、設備投資計画、市場環境等を考慮のうえ、機動的に実施。
- 株主資本利益率（ROE）：中期的に15%以上の水準を目指す。

- 2018年3月期の1株当たり年間配当金:**47.0円**（前期比0.6円増）を予想。
- 株式上場以来**18期**連続増配予想。



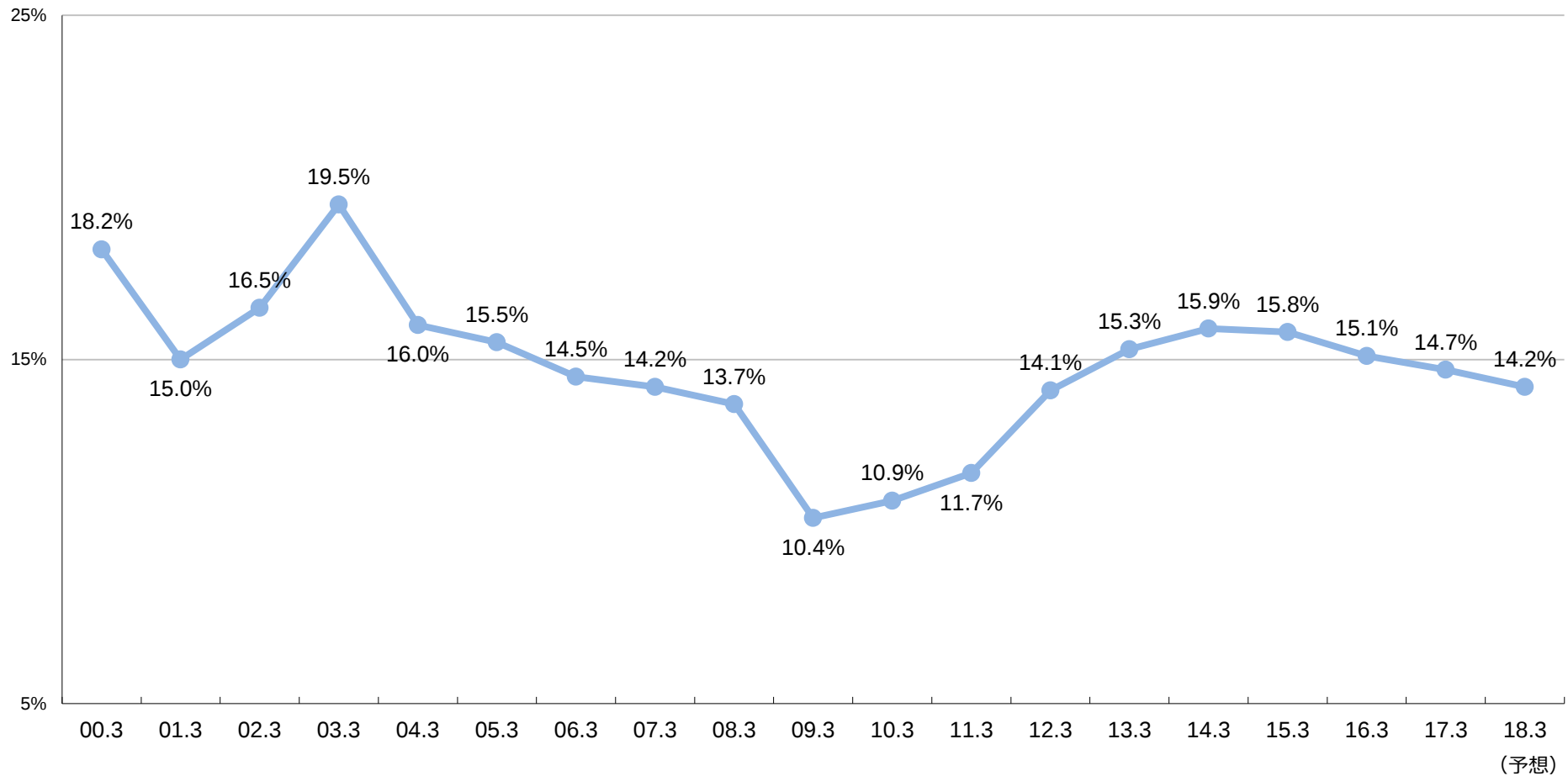
株主還元：総還元性向

■安定的な配当増とともに、機動的な自己株式取得を実施。

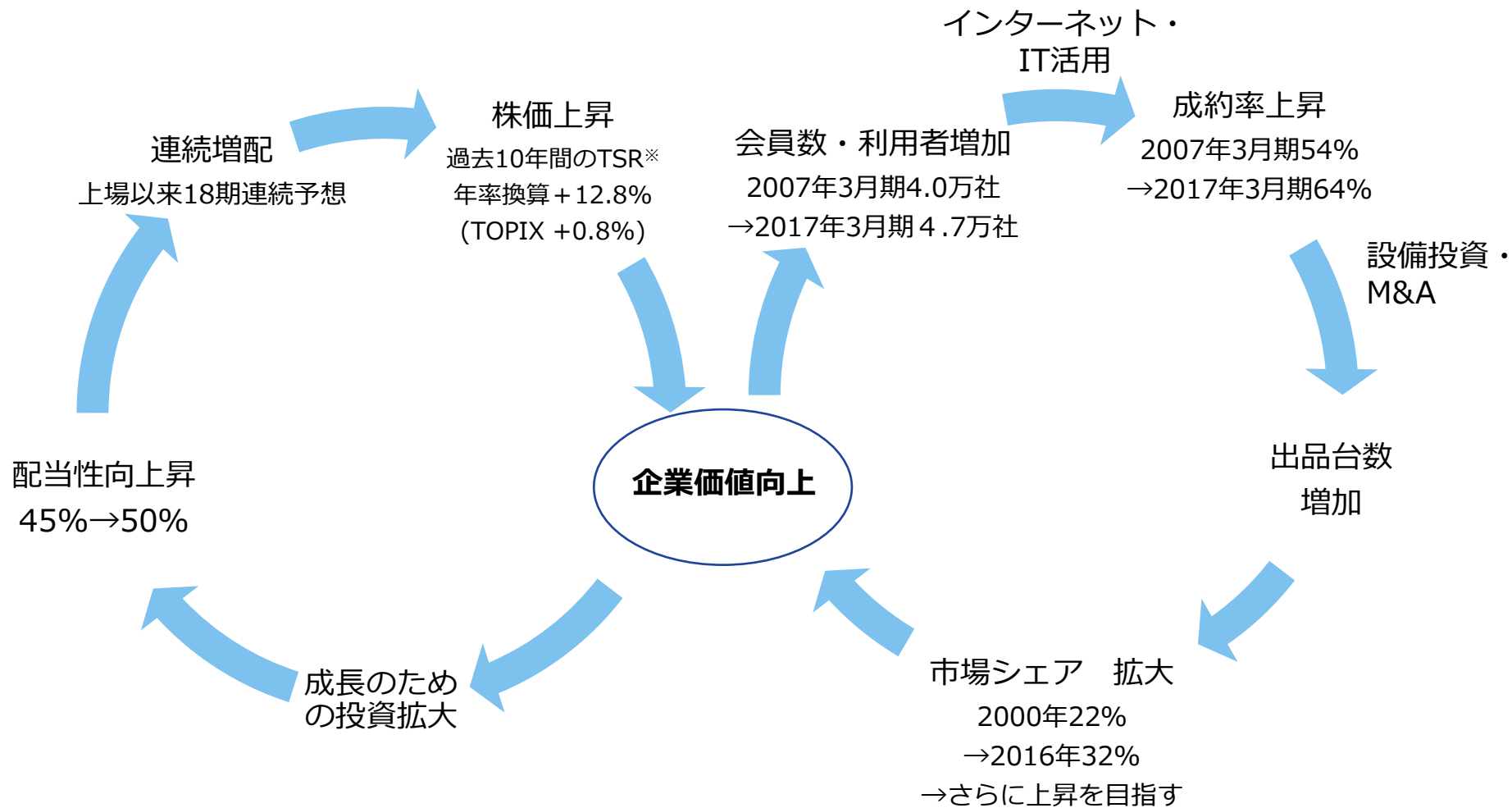


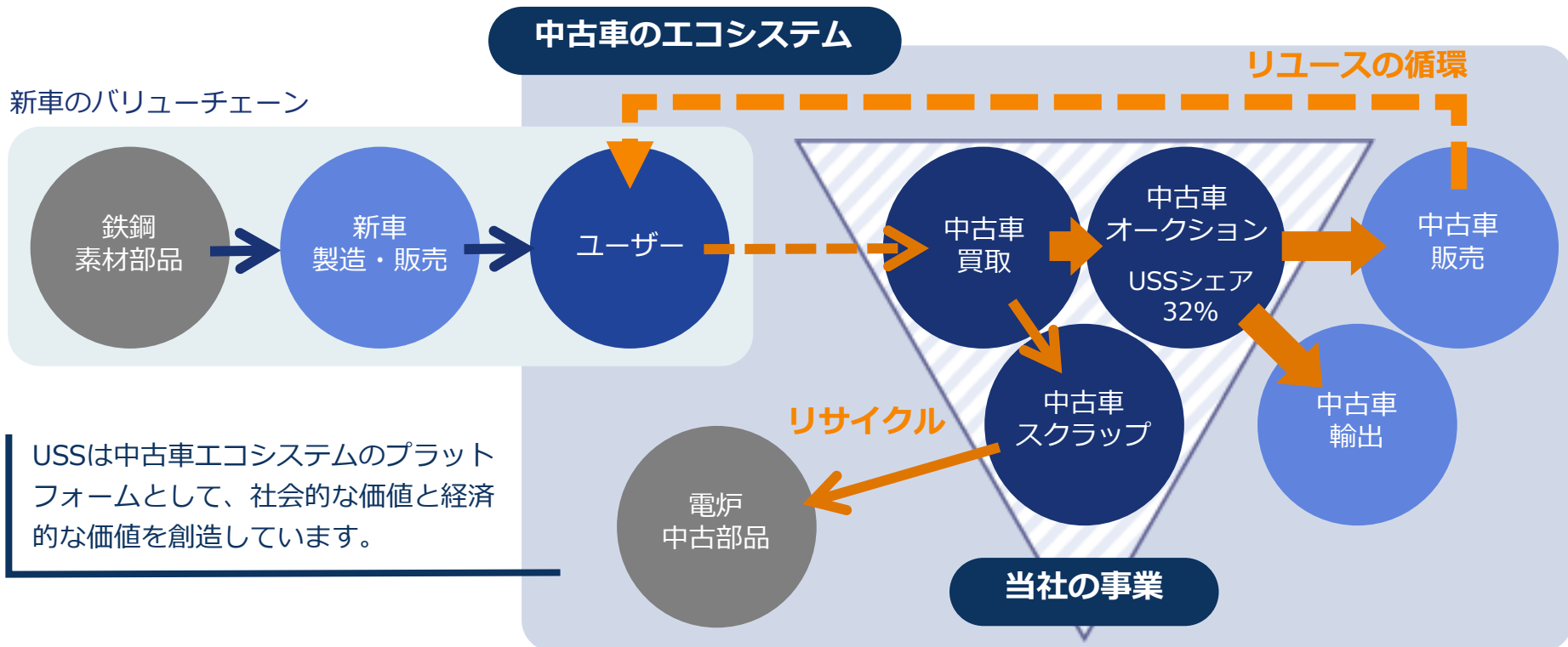
■中期的に15%以上の水準を目指す方針は不変。

ROEの推移



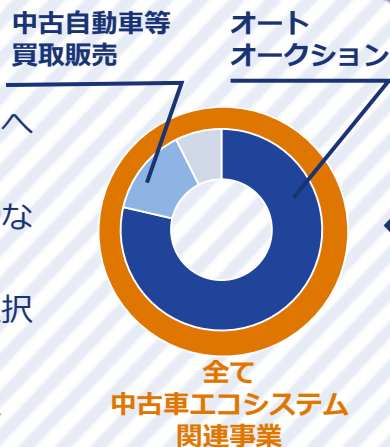
■成長投資と株主還元の両輪で株主価値の向上を目指す。





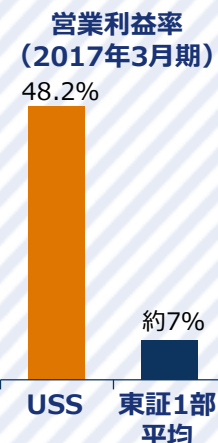
社会的価値の創造

- ◆ リサイクルのエコシステムへの貢献（環境負荷の軽減）
- ◆ 公正な価格形成による円滑な経済活動への貢献
- ◆ ユーザーのカーライフの選択肢の提供
- ◆ 新興国の経済発展への貢献



経済的価値の創造

- ◆ 出品者と落札者の両方から手数料を取る公正・効率的な価格形成システム構築の結果：
- ◆ 高い営業利益率（2017年3月期48.2%）
- ◆ 高いROE（2017年3月期14.7%）



- 継続的な事業拡大を通じて企業価値の増大を図ることを経営の目標に、ガバナンス体制の充実を図ってきた。
- 2012年度より執行役員制度の強化
- 2015年度より指名・報酬委員会設置
- 取締役・執行役員に対するストックオプション制度（2007年度より）

年度	2004	2006	...	2012	...	2017
取締役の数	12名	18名	→	12名	→	10名
うち社外取締役		4名	→	4名	→	3名

社外取締役制度導入

執行役員制度の強化

指名・報酬委員会設置

2017年8月現在
 取締役10名（うち独立社外取締役3名）
 監査役3名（うち独立社外監査役2名）
 執行役員5名