



2018年3月期 決算説明資料

株式会社ユー・エス・エス
2018年5月

- 2017年8月24日に(株)ジェイ・エー・エー（JAA）の株式66.0%を取得し、JAA会場および(株)HAA神戸（JAA100%子会社）の運営するHAA会場がUSSグループ会場となりました。なお、2018年3月1日に株式を追加取得し、100%子会社化いたしました。
- 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

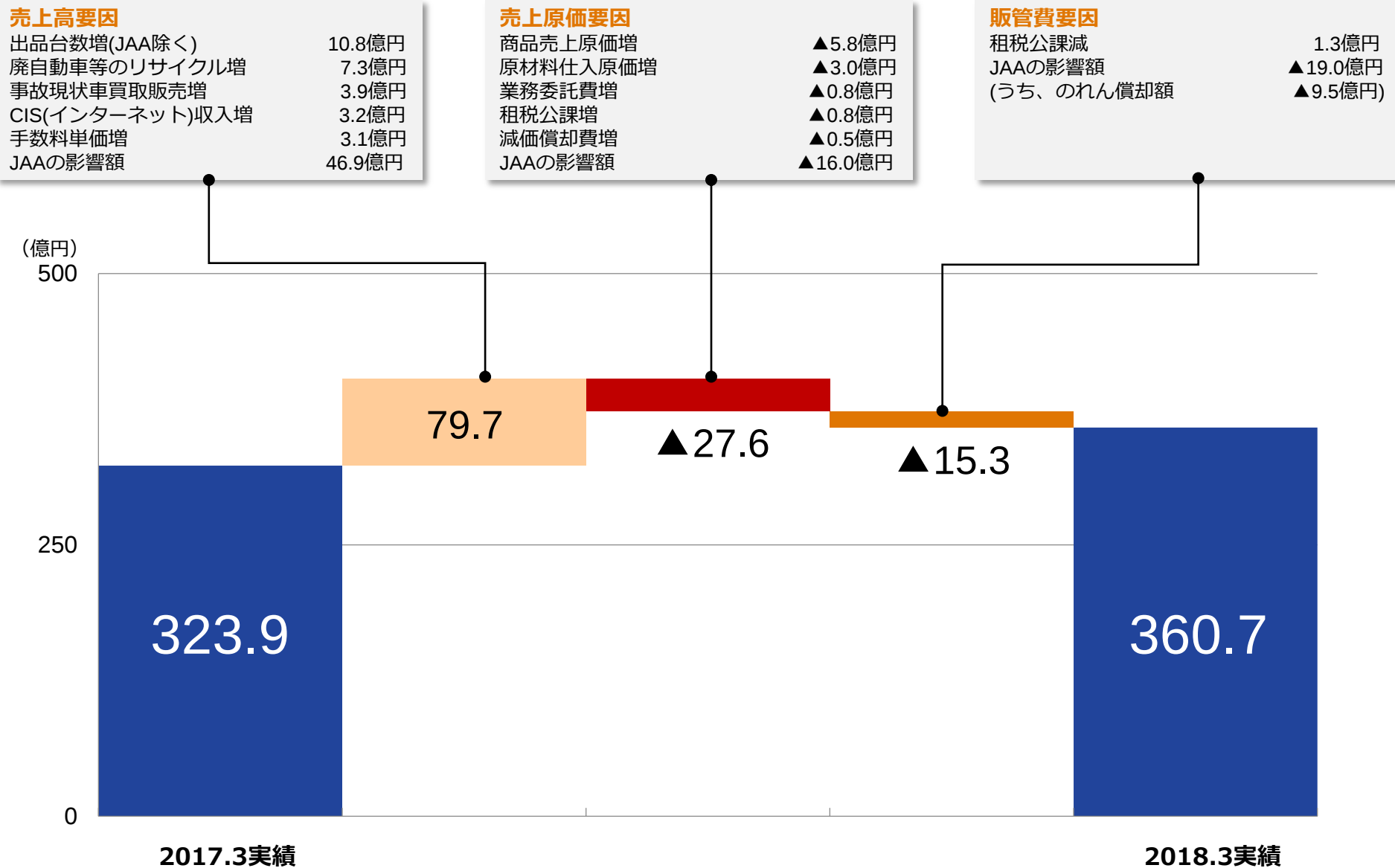
2018年 3 月期連結業績の概要

- 売上高751.5億円（前期比11.9%増）、営業利益360.7億円（前期比11.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益242.8億円（前期比6.0%増）。
- 出品台数および成約台数の増加などにより増収増益。
- JAA、(株)HAA神戸および(株)オークション・トランスポートの3社の業績が第3四半期より連結損益計算書に反映。

(単位：百万円)

	2017.3	2018.3	前期比	計画 (2017年11月6日時点)	計画比
売上高	67,179	75,153	111.9%	74,700	100.6%
売上原価 (売上比)	26,413 (39.3%)	29,174 (38.8%)	110.5%	28,957 (38.8%)	100.8%
売上総利益 (売上比)	40,765 (60.7%)	45,979 (61.2%)	112.8%	45,742 (61.2%)	100.5%
販売費及び一般管理費 (売上比)	8,368 (12.5%)	9,907 (13.2%)	118.4%	9,942 (13.3%)	99.6%
営業利益 (売上比)	32,396 (48.2%)	36,071 (48.0%)	111.3%	35,800 (47.9%)	100.8%
経常利益 (売上比)	32,999 (49.1%)	36,676 (48.8%)	111.1%	36,400 (48.7%)	100.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上比)	22,909 (34.1%)	24,285 (32.3%)	106.0%	24,000 (32.1%)	101.2%

2018年 3 月期 営業利益増減分析（実績）



※「JAAの影響額」には、JAA、(株)HAA神戸、(株)オークション・トランスポートを含めております。

(単位：百万円)

売上高	2016.3	2017.3	2018.3	前期比
オートオークション	52,594	52,811	59,521	112.7%
中古自動車等買取販売	10,097	9,373	9,827	104.8%
その他	5,915	4,995	5,805	116.2%
合計	68,607	67,179	75,153	111.9%
営業利益（営業利益率）	2016.3	2017.3	2018.3	前期比
オートオークション	33,560 (63.1%)	31,869 (59.8%)	35,131 (58.5%)	110.2%
中古自動車等買取販売	485 (4.8%)	202 (2.2%)	171 (1.7%)	85.0%
その他	237 (4.0%)	111 (2.2%)	665 (11.4%)	596.1%
消去または全社	208	213	103	48.3%
合計	34,491 (50.3%)	32,396 (48.2%)	36,071 (48.0%)	111.3%

※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。

- 投資活動によるキャッシュ・フローは、JAA株式の取得による支出、定期預金の減少などにより344億円の支出。
- JAA株式の取得により、現預金の一部が収益性の高い事業資産に転換。
- 自己資本比率は76.8%。

連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

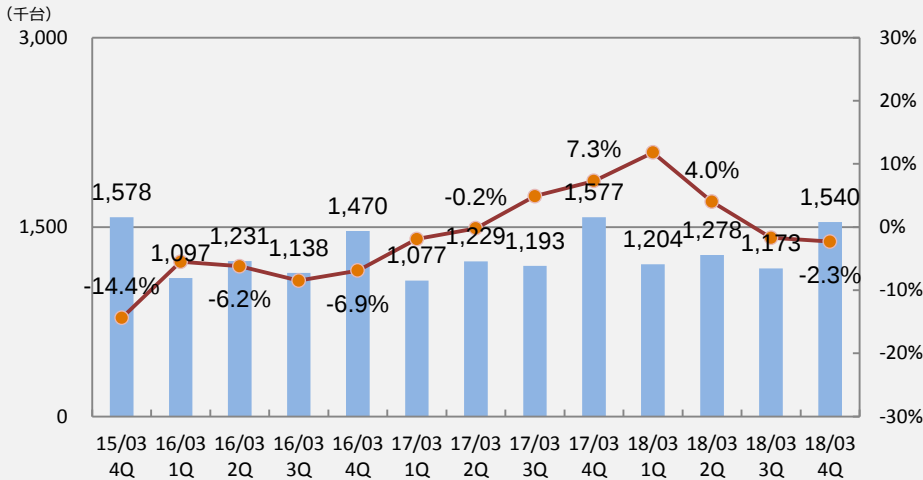
	2017.3	2018.3		2017.3	2018.3
流動資産	91,462	63,442	流動負債	28,801	37,373
現金及び預金	74,778	39,622	オークション借勘定	15,051	22,339
オークション貸勘定・他	16,683	23,819	その他	13,749	15,033
固定資産	105,911	158,937	固定負債	9,375	12,816
有形固定資産	96,868	106,508	負債合計	38,176	50,190
その他	9,043	52,428	純資産合計	159,197	172,190
資産合計	197,374	222,380	負債・純資産合計	197,374	222,380

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

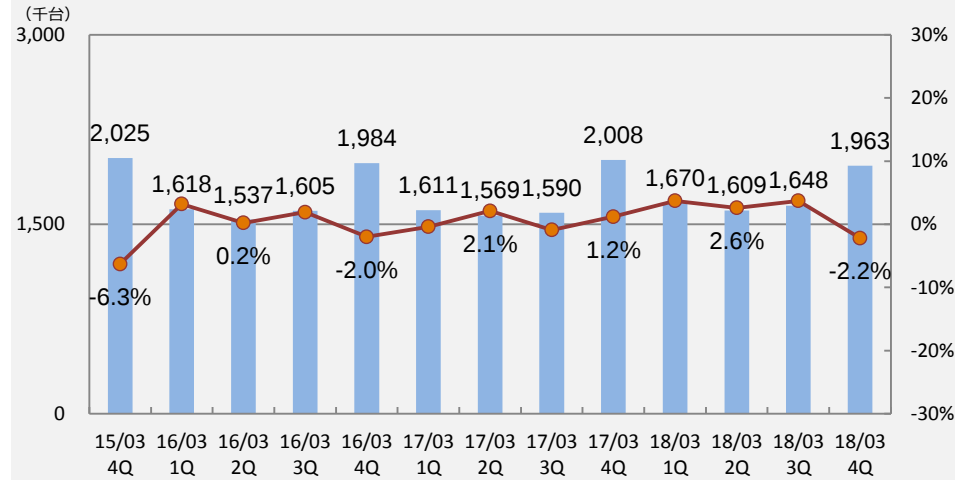
（単位：百万円）

	2016.3	2017.3	2018.3	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	26,030	28,882	32,505	3,622
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲5,694	▲4,823	▲34,498	▲29,674
フリーキャッシュ・フロー	20,335	24,058	▲1,993	▲26,051
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲12,427	▲13,550	▲12,162	1,388
設備投資（支出ベース）	8,731	5,878	4,447	▲1,430
減価償却費	3,325	4,596	4,983	386

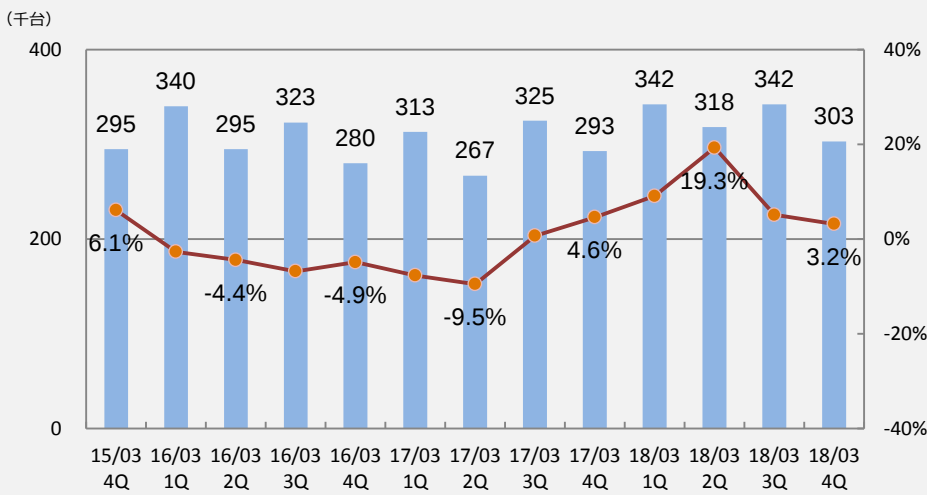
新車登録台数と前年同期比



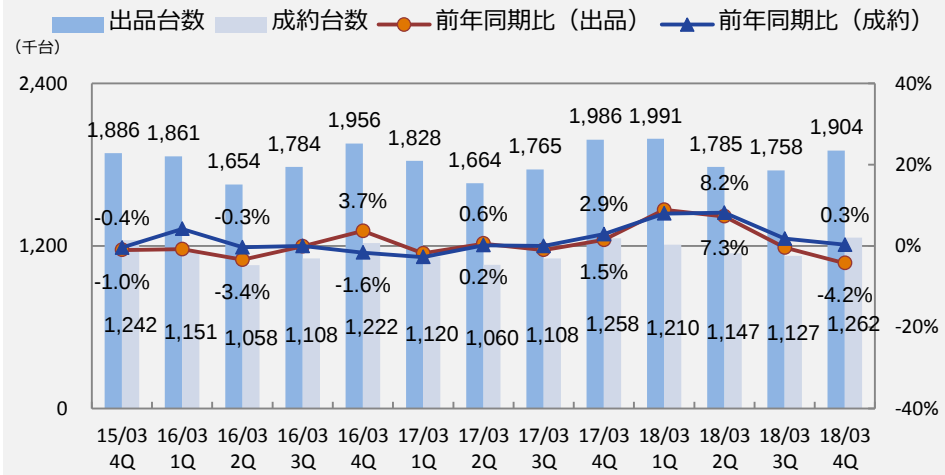
中古車登録台数と前年同期比



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



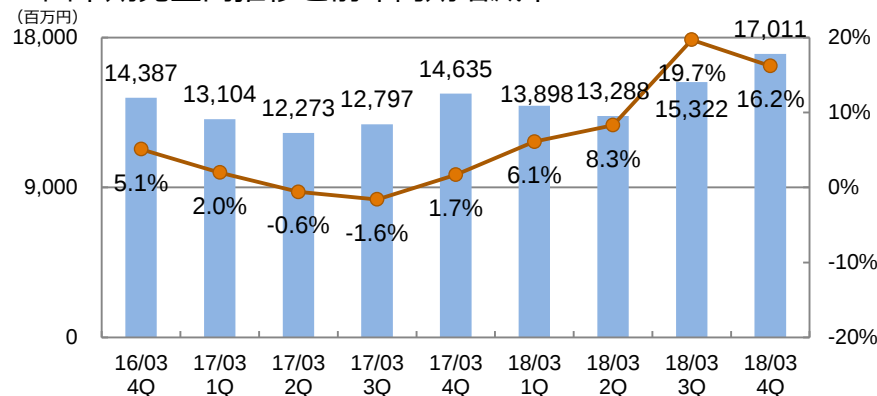
- 出品台数は270.0万台（前期比14.7%増）、成約台数は170.9万台（前期比13.3%増）、成約率は63.3%（前期実績64.1%）。
（USS既存17会場（JAA会場、HAA会場除く）の出品台数は241.3万台（前期比2.6%増）、成約台数は155.6万台（前期比3.1%増））。
- 子会社化したJAAの業績は第3四半期より連結損益計算書に反映。

オートオークションのセグメント3月期業績（累計）

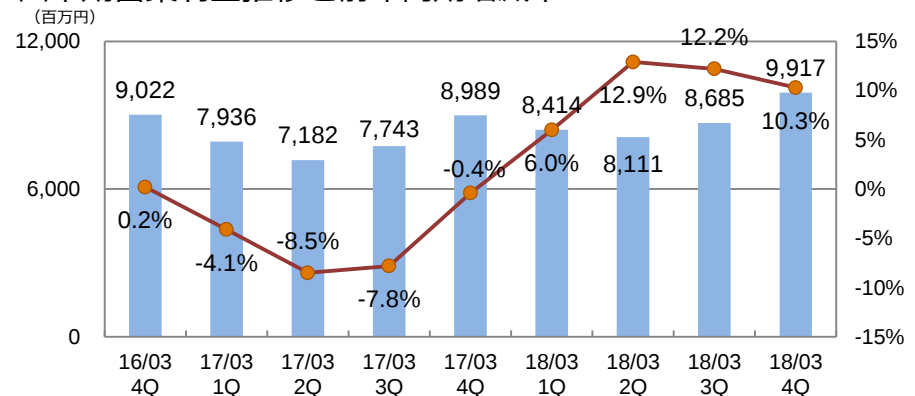
（単位：百万円）

	2016.3	2017.3	2018.3	前期比
売上高	52,594	52,811	59,521	112.7%
出品手数料	12,780	12,432	14,153	113.8%
成約手数料	12,335	12,073	13,858	114.8%
落札手数料	18,168	17,986	20,192	112.3%
その他	9,310	10,319	11,317	109.7%
営業利益	33,560	31,869	35,131	110.2%
営業利益率	63.1%	59.8%	58.5%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率

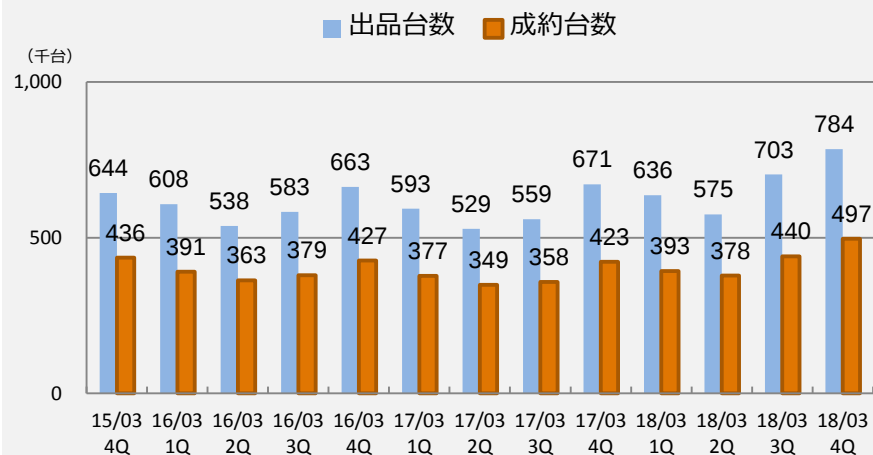


四半期営業利益推移と前年同期増減率

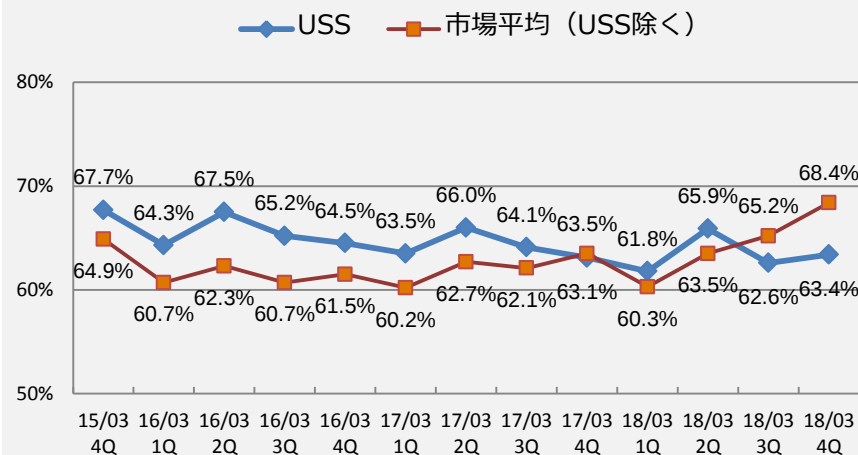


※JAAの子会社化による取得原価の配分が完了したことにより、2018年3月期第3四半期の営業利益は遡及修正しております。
※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出してあります。

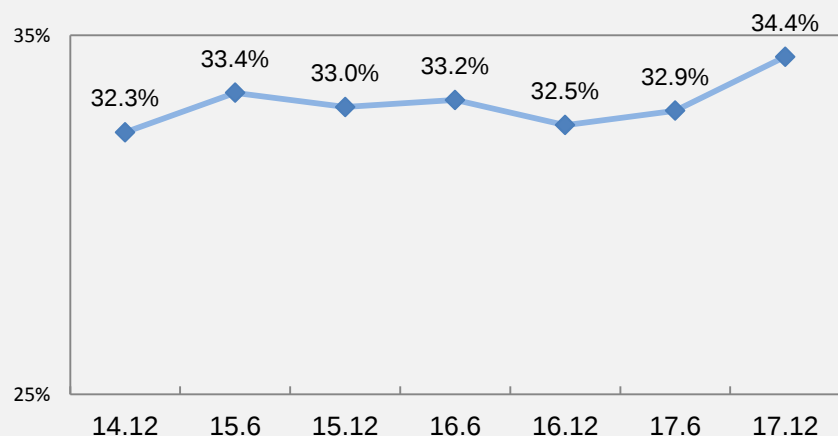
出品・成約台数の推移



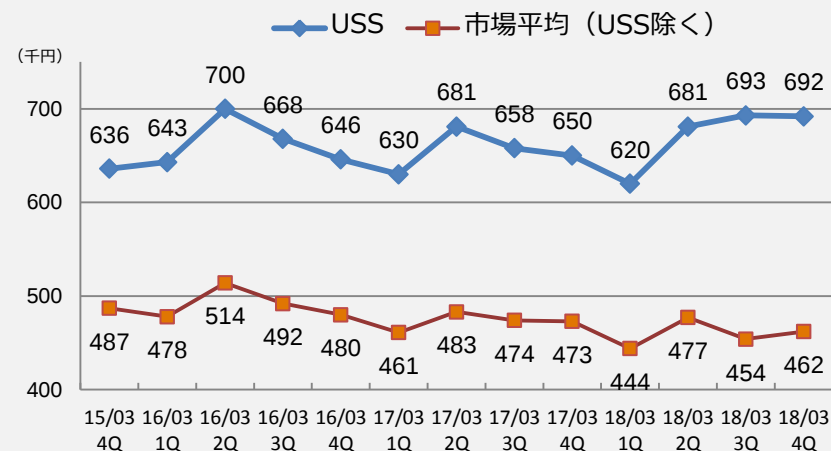
成約率の競合比較



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

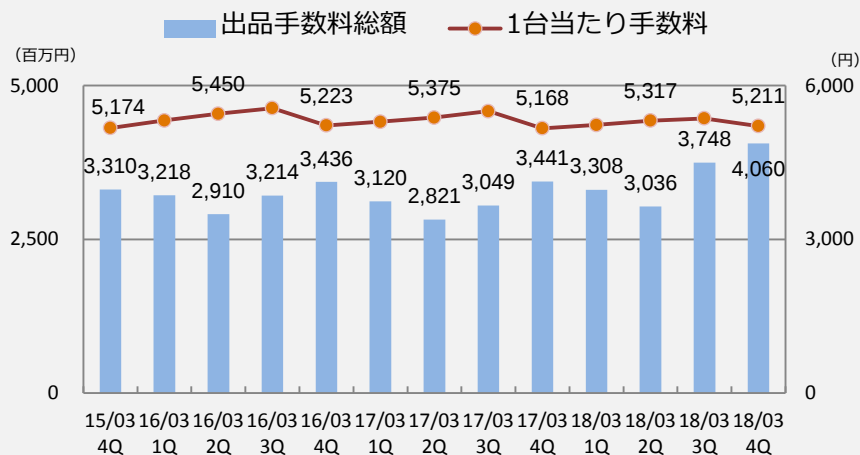


※12月期は暦年の、6月期は半年の数字を記載しております。

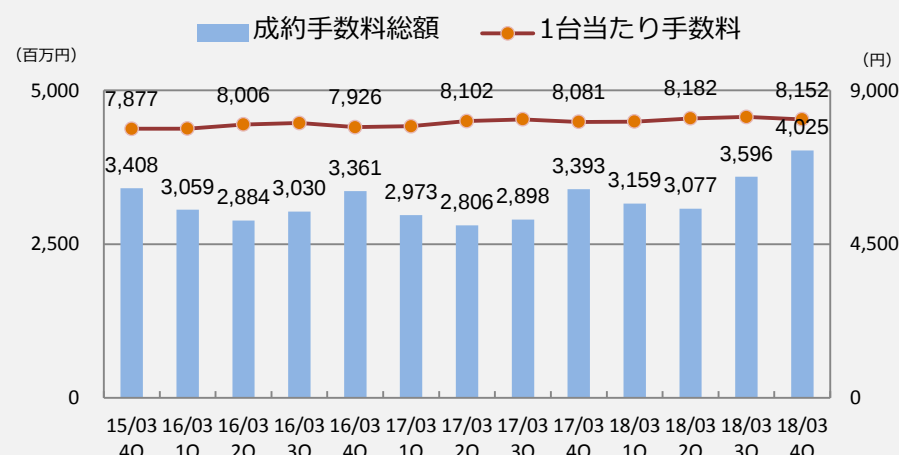
※2017年10月よりJAA、HAAの実績を含めております。

※JBAの実績は含めておりません。

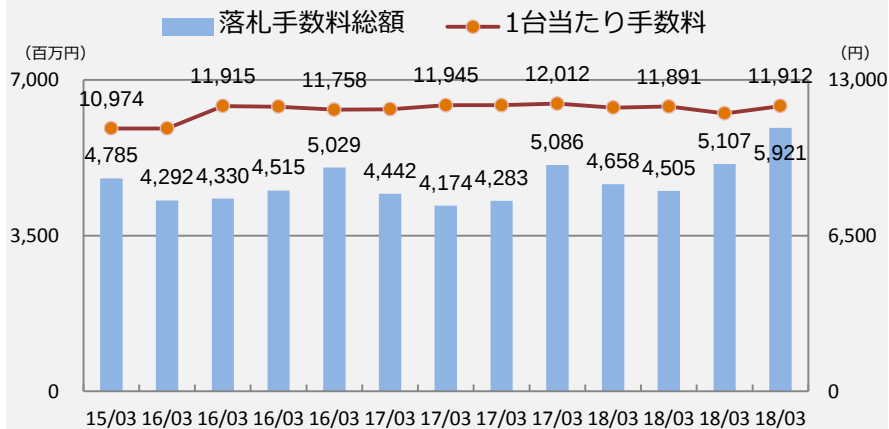
出品手数料総額と1台当たり手数料



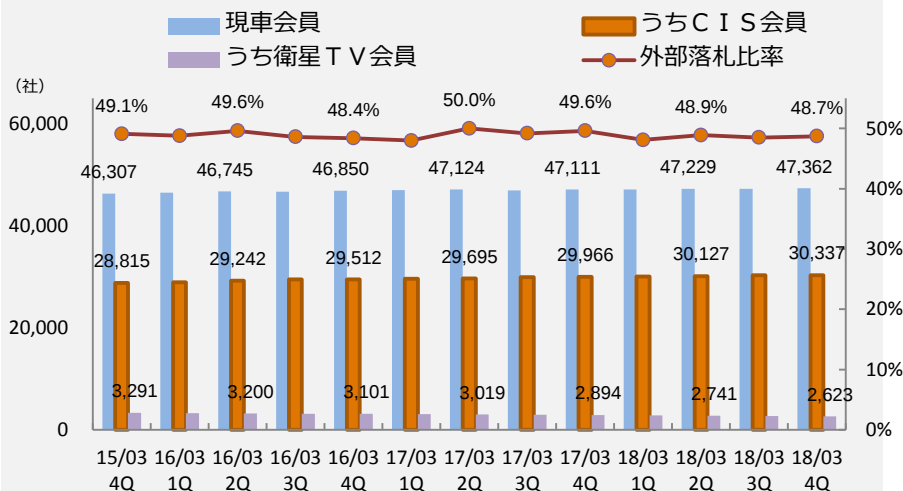
成約手数料総額と1台当たり手数料



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。
 ※2017年10月よりJAA、HAAの実績を含めております。
 ※JBAの実績は含めておりません。

※JAA、HAA会員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2018年3月までの12か月間

(単位：回、台)

	開催数		出品台数			成約台数			成約率	
	2017.3	2018.3	2017.3	2018.3	前期比	2017.3	2018.3	前期比	2017.3	2018.3
東京	48	49	639,025	633,408	99.1%	438,675	439,960	100.3%	68.6%	69.5%
名古屋	50	49	501,512	500,172	99.7%	285,025	280,275	98.3%	56.8%	56.0%
九州	49	49	165,907	183,811	110.8%	103,537	114,034	110.1%	62.4%	62.0%
横浜	49	49	186,808	181,838	97.3%	126,249	121,416	96.2%	67.6%	66.8%
札幌	49	49	133,454	139,886	104.8%	81,882	91,779	112.1%	61.4%	65.6%
R－名古屋	49	49	127,938	137,263	107.3%	106,639	114,571	107.4%	83.4%	83.5%
大阪	50	49	119,426	130,519	109.3%	70,753	77,435	109.4%	59.2%	59.3%
静岡	49	49	74,212	84,321	113.6%	46,804	55,469	118.5%	63.1%	65.8%
神戸	50	49	61,733	73,410	118.9%	36,184	41,855	115.7%	58.6%	57.0%
岡山	49	49	67,622	73,024	108.0%	45,334	49,872	110.0%	67.0%	68.3%
群馬	49	49	59,668	63,216	105.9%	39,005	42,290	108.4%	65.4%	66.9%
東北	49	49	66,398	62,753	94.5%	48,840	45,763	93.7%	73.6%	72.9%
埼玉	50	49	55,090	53,960	97.9%	31,572	31,360	99.3%	57.3%	58.1%
新潟	49	49	43,594	42,454	97.4%	19,970	19,123	95.8%	45.8%	45.0%
福岡	49	49	37,522	39,361	104.9%	19,782	21,971	111.1%	52.7%	55.8%
北陸	50	49	13,627	14,220	104.4%	8,592	8,853	103.0%	63.1%	62.3%
JAA	-	25	-	68,925	-	-	41,145	-	-	59.7%
HAA	-	25	-	217,469	-	-	112,827	-	-	51.9%
合計	788	834	2,353,536	2,700,010	114.7%	1,508,843	1,709,998	113.3%	64.1%	63.3%

※2017年10月よりJAA、HAAの実績を含めております。

※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	169,623	209,872	1,212,427	238,322	250,552	214,426	201,672	244,650	337,961	1,487,583	2,700,010
	増減率	0.5	11.0	12.1	4.9	20.1	4.3	7.9	27.8	26.8	22.5	16.8	17.0	16.7	20.9	14.7
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	112,434	139,118	772,720	152,222	157,094	130,815	129,500	157,319	210,328	937,278	1,709,998
	増減率	▲1.5	6.7	8.7	3.6	20.4	4.5	6.3	25.5	23.8	18.5	17.7	16.0	18.2	19.9	13.3
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	66.3	66.3	63.7	63.9	62.7	61.0	64.2	64.3	62.2	63.0	63.3

※2017年10月よりJAA、HAAの実績を含めております。

※JBAの実績は含めておりません。

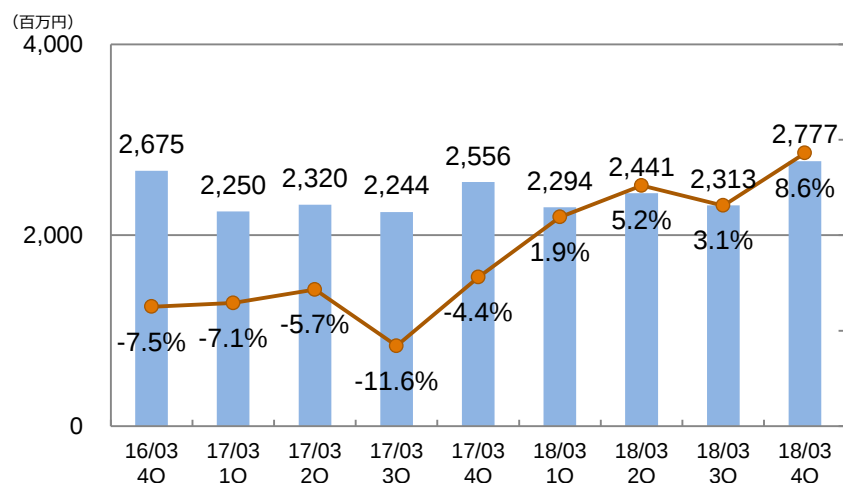
- 中古自動車買取専門店「ラビット」は、高額車両の取扱いが増加したものの、台当たり粗利益の減少などにより増収減益。
(売上高5,866百万円(前期比1.1%増)、営業利益113百万円(前期比9.4%減))
- 事故現状車買取販売事業は、高額車両の取扱いが増加したものの、販売台数の減少などにより増収減益。(売上高3,960百万円(前期比11.0%増)、営業利益58百万円(前期比24.1%減))

中古自動車等買取販売のセグメント3月期業績(累計)

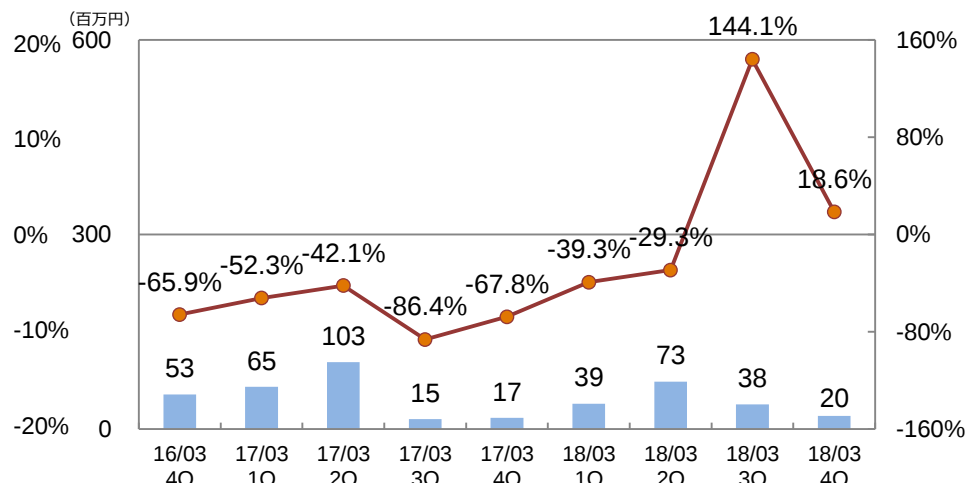
(単位: 百万円)

	2016.3	2017.3	2018.3	前期比
売上高	10,097	9,373	9,827	104.8%
営業利益	485	202	171	85.0%
営業利益率	4.8%	2.2%	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。

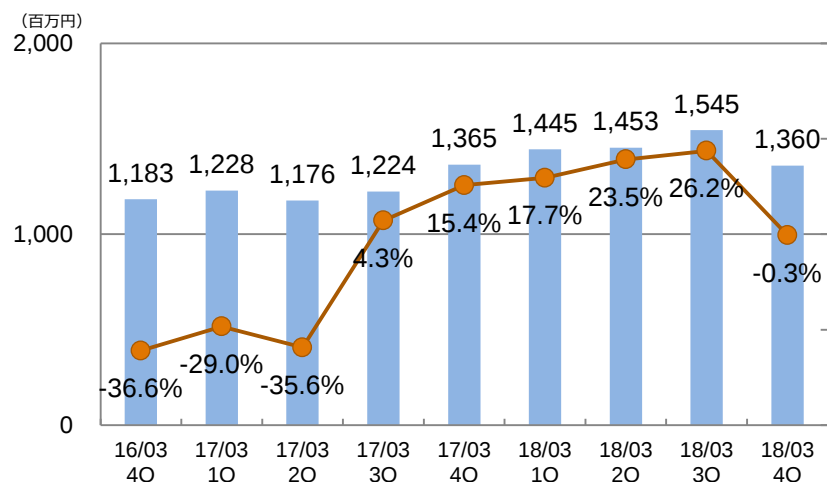
- リサイクル事業は、金属スクラップ相場が好調に推移したことなどから増収増益。
(売上高5,238百万円(前期比16.2%増)、営業利益604百万円(前期比425.9%増))
- 中古自動車輸出手続代行サービス事業は、受注台数が増加したことなどから増収増益。
(売上高476百万円(前期比19.7%増)、営業利益40百万円(前期実績 営業損失11百万円))

その他のセグメント3月期業績（累計）

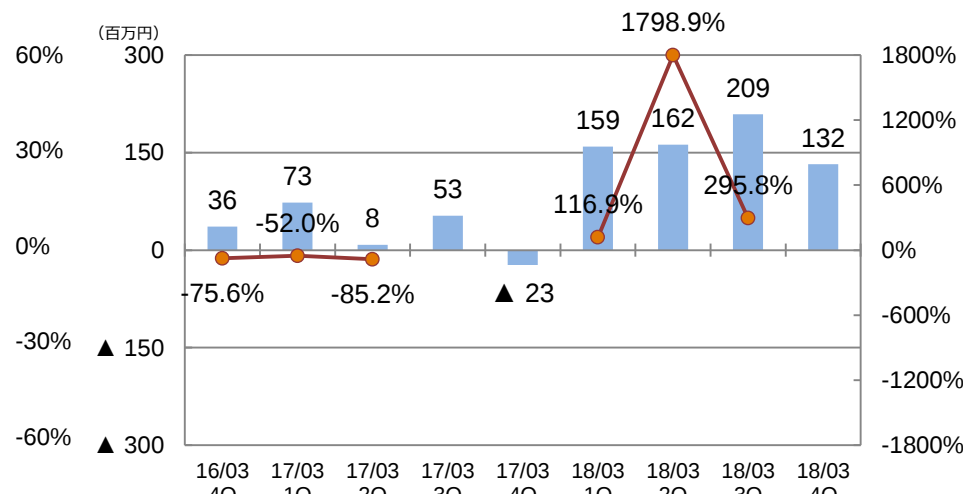
（単位：百万円）

	2016.3	2017.3	2018.3	前期比
売上高	5,915	4,995	5,805	116.2%
営業利益	237	111	665	596.1%
営業利益率	4.0%	2.2%	11.4%	-

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。

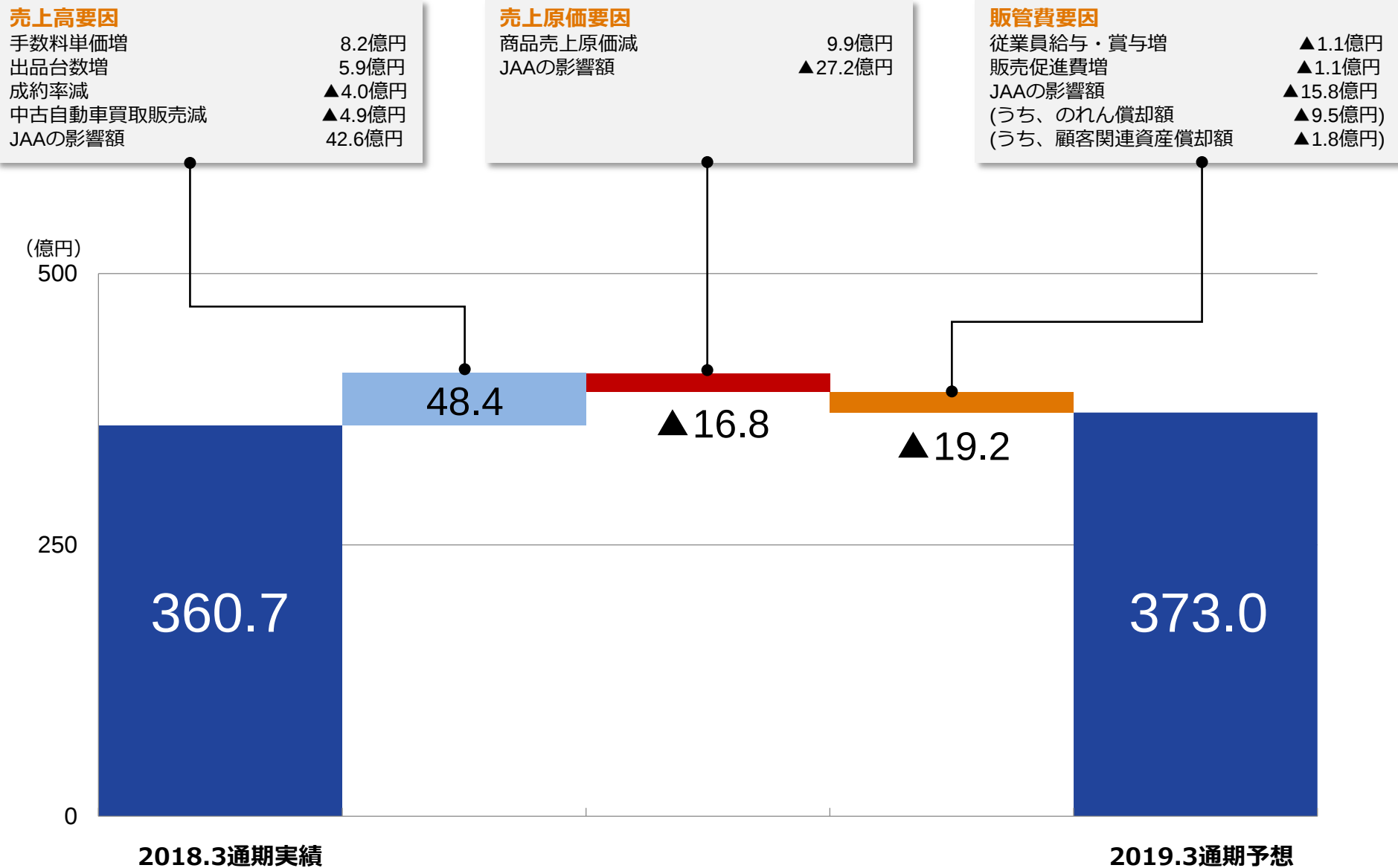
2019年3月期 通期連結業績予想

■ 新車登録台数は、前期と同程度で推移する見通し。

(単位：百万円)

	2017.3 (実績)	2018.3 (実績)	2019.3 (計画)	前期比
売上高	67,179	75,153	80,000	106.4%
売上総利益 (売上比)	40,765 (60.7%)	45,979 (61.2%)	49,137 (61.4%)	106.9%
営業利益 (売上比)	32,396 (48.2%)	36,071 (48.0%)	37,300 (46.6%)	103.4%
経常利益 (売上比)	32,999 (49.1%)	36,676 (48.8%)	37,800 (47.3%)	103.1%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上比)	22,909 (34.1%)	24,285 (32.3%)	25,000 (31.3%)	102.9%
1株当たり当期純利益 (円)	90.02	95.59	98.38	102.9%
設備投資 (支出ベース)	5,878	4,447	5,100	114.7%
減価償却費	4,596	4,983	5,669	113.8%
オートオークション事業(JBA除く)	2017.3 (実績)	2018.3 (実績)	2019.3 (計画)	前期比
出品台数 (千台)	2,353	2,700	2,960	109.6%
成約台数 (千台)	1,508	1,709	1,840	107.6%
成約率	64.1%	63.3%	62.2%	-

2019年3月期 営業利益増減分析（予想）



※「JAAの影響額」には、JAA、(株)HAA神戸、(株)オークション・トランスポートを含めております。

(単位：百万円)

	2017.3 (実績)	2018.3 (実績)	2019.3 (計画)	前期比
売上高				
オートオークション	52,811	59,521	65,048	109.3%
中古自動車等買取販売	9,373	9,827	9,393	95.6%
その他	4,995	5,805	5,558	95.7%
合計	67,179	75,153	80,000	106.4%
営業利益 (売上比)	32,396 (48.2%)	36,071 (48.0%)	37,300 (46.6%)	103.4%

市場環境認識と 中期的な価値創造に向けた戦略

■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) JAA子会社化で近畿地区での市場シェアを大幅アップ。関東も市場シェアを高め、関東、中部、近畿地区の3大需要地全てで市場シェア40%以上を獲得
- 2) 競争力強化のためJAAに対して追加設備投資を計画
2019年5月 JAAのオークション会場を新築建替え

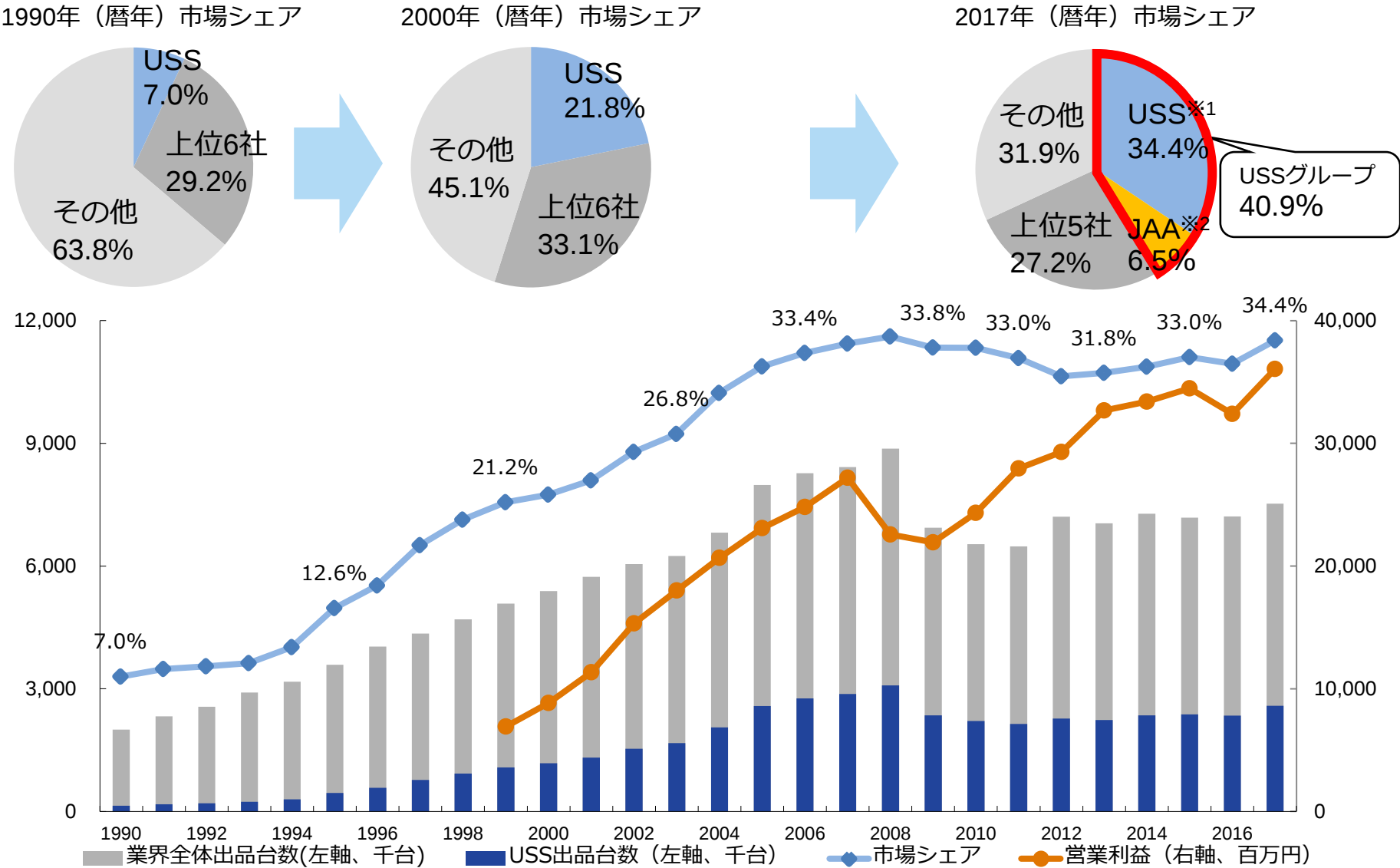
■中古車輸出：短期的には、仕向先の経済環境、輸入規制等、為替動向に左右されるも中期的には安定的に推移

- USSの戦略

- 1) 国内外問わず、全国各地域で最も良質な中古車が集まるオートオークションを目指し、さらなる市場シェアの拡大を狙う。

オートオークション市場とUSSのシェア

- 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。
- JAAの子会社化で、市場シェアが大きく上昇。



※1 2017年10月～12月のJAA、HAAの実績を含めております。 ※2 2017年1月～9月のJAA、HAAの実績になります。

JAA株式の取得に伴う損益の影響額

(単位：百万円)

	既存USSグループ		JAA		USS連結	
	2018.3	前期比	2018.3	前期比	2018.3	前期比
売上高	70,460	104.9%	4,693	-	75,153	111.9%
営業費用 (のれん、顧客関連資産の償却を含む)	35,571	102.3%	3,510	-	39,082	112.4%
営業利益	34,888	107.7%	1,182	-	36,071	111.3%
営業利益率	49.5%	-	25.2%	-	48.0%	-

※JAAは、JAAおよびJAAの子会社である(株)HAA神戸、(株)オークション・トランスポートの6か月間（2017年10月～2018年3月）の実績となります。

※既存USSグループおよびJAAの数値は、連結数値の内訳を表示しております。

<参考> のれん、顧客関連資産の償却を除いた場合

(単位：百万円)

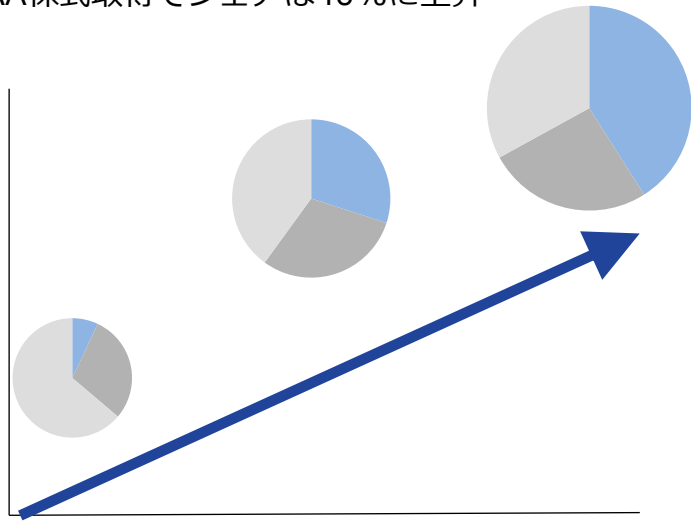
	既存USSグループ		JAA	
	2018.3	前期比	2018.3	前期比
売上高	70,460	104.9%	4,693	-
営業費用	35,571	102.3%	2,372	-
営業利益	34,888	107.7%	2,321	-
営業利益率	49.5%	-	49.5%	-

※JAA株式取得に伴い発生したのれん償却額950百万円、顧客関連資産の償却費188百万円を除いております。



JAA株式取得で市場シェア上昇＝競争力強化へ

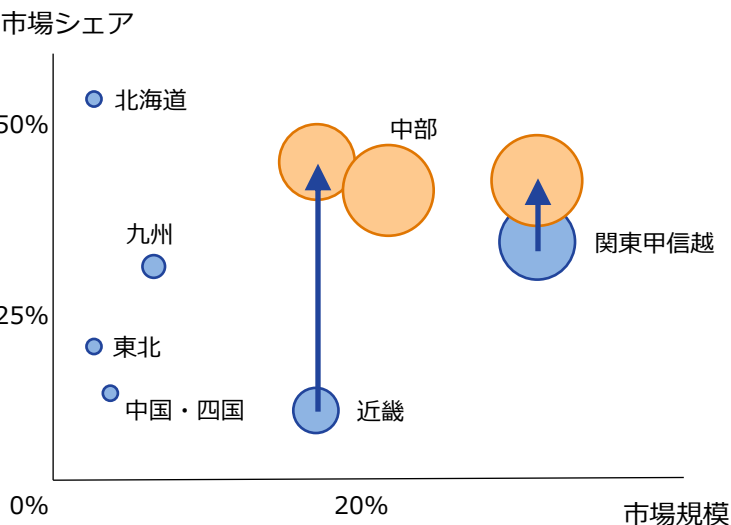
JAA株式取得でシェアは40%に上昇



オートオークションはプラットフォームビジネスであり、規模拡大は競争力強化に貢献する

- 国内市場シェア：**32.5%→40.9%**
- 特に課題であった近畿の市場シェア：**14.4%→48.9%**に上昇
- 関東、中部、近畿の3大市場でそれぞれ**40%**を上回る市場シェアを獲得

JAA株式取得で近畿と関東・甲信越のシェアが上昇



JAA株式取得で3大需要地で40%を超えるシェアを確保

	全国構成比	地域シェア		
		USS	JAA	合計シェア
北海道	3.5%	54.2%	-	54.2%
東北	4.5%	19.1%	-	19.1%
関東・甲信越	35.0%	38.0%	6.0%	44.1%
中部	22.7%	44.0%	-	44.0%
近畿	18.2%	14.4%	34.5%	48.9%
中国・四国	5.8%	16.6%	-	16.6%
九州・沖縄	9.6%	30.6%	-	30.6%
TV	0.7%	-	-	-
	100.0%	32.5%	8.4%	40.9%

※2017年1-12月実績

※USSの数値は、JAA、HAAを含めない場合の数値となっております。

<近畿地区> 14.4% → **48.9%**

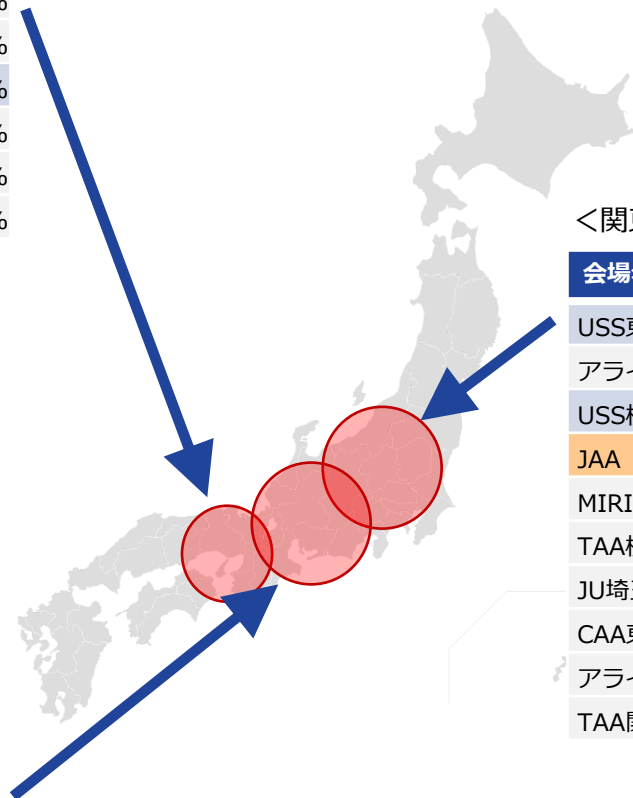
会場名	出品台数	シェア
HAA	472,346	34.5%
USS大阪	128,384	9.4%
TAA近畿	121,524	8.9%
関西松原AA	107,150	7.8%
バイオーク	104,637	7.6%
LAA関西	74,676	5.5%
USS神戸	68,976	5.0%
いすゞモーターA神戸	68,167	5.0%
ホンダAA関西	55,752	4.1%
IAA	51,966	3.8%

<中部地区> 44.0% → 44.0%

会場名	出品台数	シェア
USS名古屋	513,138	30.1%
JU岐阜	232,754	13.6%
CAA中部	187,561	11.0%
USS-R名古屋	138,745	8.1%
JU愛知	138,203	8.1%
TAA中部	94,304	5.5%
CAA岐阜	84,324	4.9%
USS静岡	83,319	4.9%
JU静岡	46,134	2.7%
ホンダAA名古屋	35,214	2.1%

■ オートオークションでは、大規模な会場に出品が集まる傾向が強い

■ JAAグループのHAAは近畿で圧倒的な市場シェアを持ち、近畿での競争力が大きく改善する



<関東・甲信越地区> 38.0% → **44.1%**

会場名	出品台数	シェア
USS東京	649,830	24.7%
アライAA小山バントラ	187,200	7.1%
USS横浜	186,180	7.1%
JAA	158,438	6.0%
MIRIVE	144,620	5.5%
TAA横浜	140,439	5.3%
JU埼玉	107,106	4.1%
CAA東京	107,066	4.1%
アライAAベイサイド	101,200	3.8%
TAA関東	100,329	3.8%

成長投資とともに株主還元の充実を継続

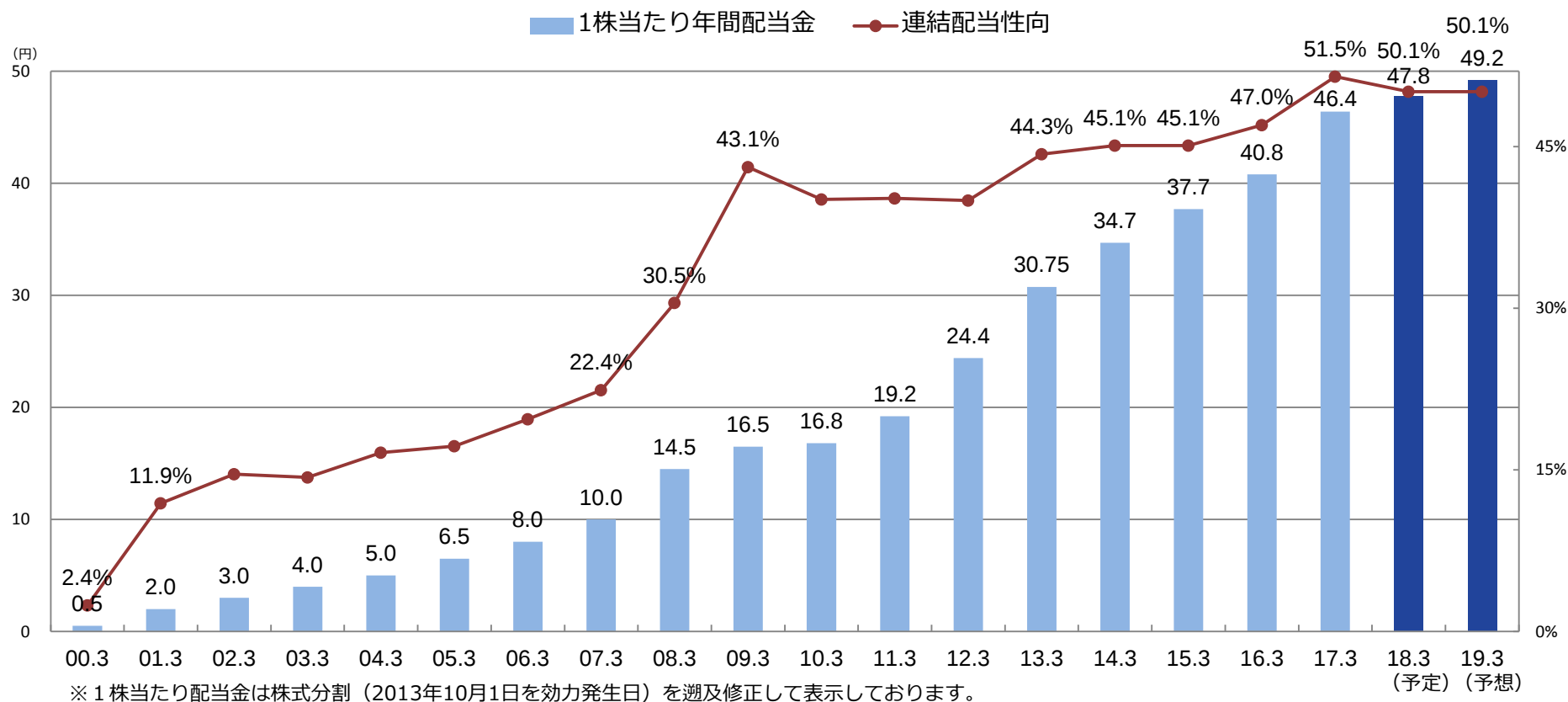
■連結配当性向：2017年3月期から**50%**以上。

JAAの株式を取得したが、配当政策（連結配当性向50%以上）に変更なし。

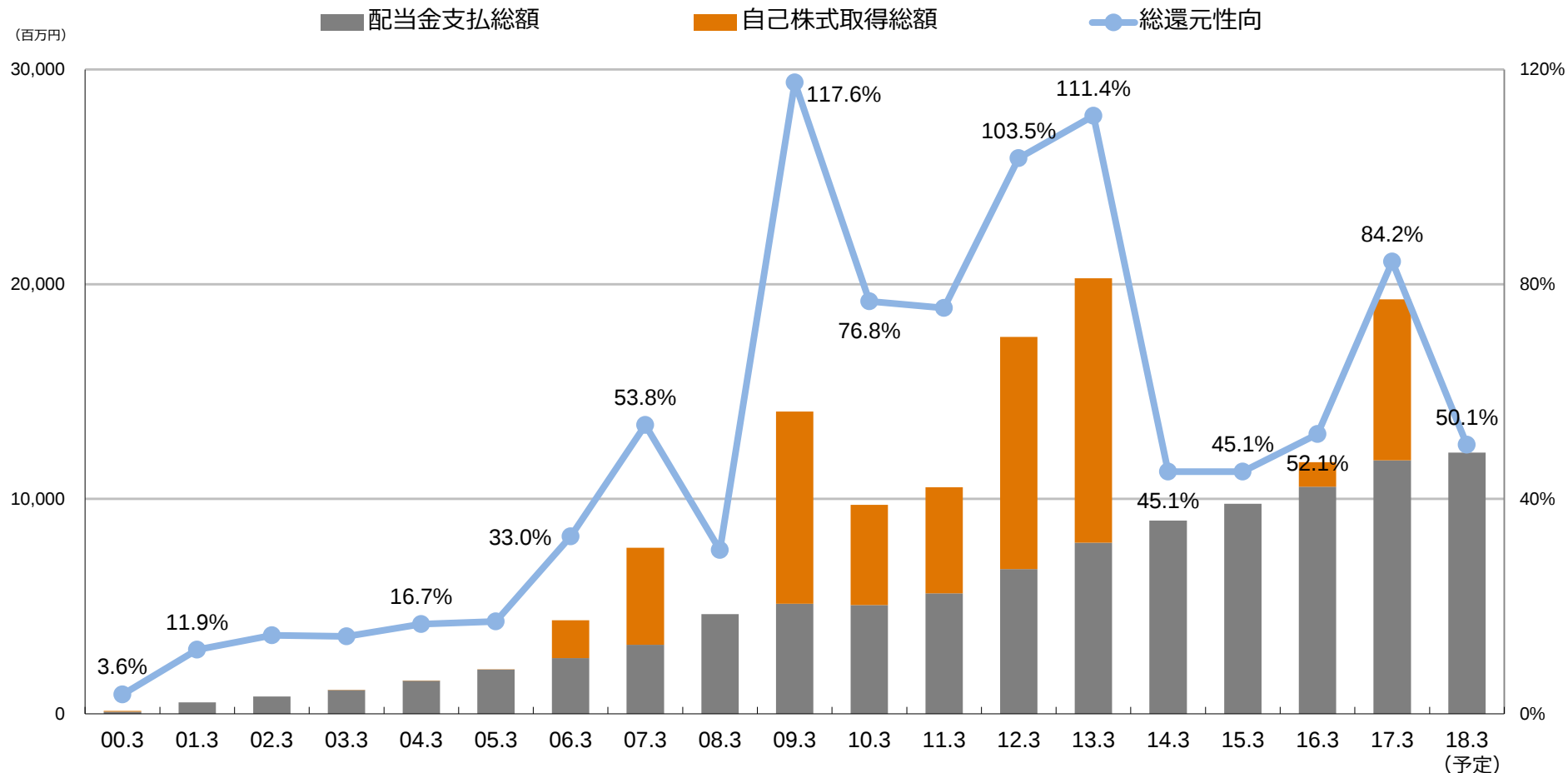
■自己株式取得：キャッシュ・フロー、設備投資計画、市場環境等を考慮のうえ、機動的に実施。

■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：**47.8円**（前期比1.4円増）を予定。
- 2019年3月期の1株当たり年間配当金：**49.2円**（前期比1.4円増）を予想。
- 株式上場以来**19期**連続増配予想。

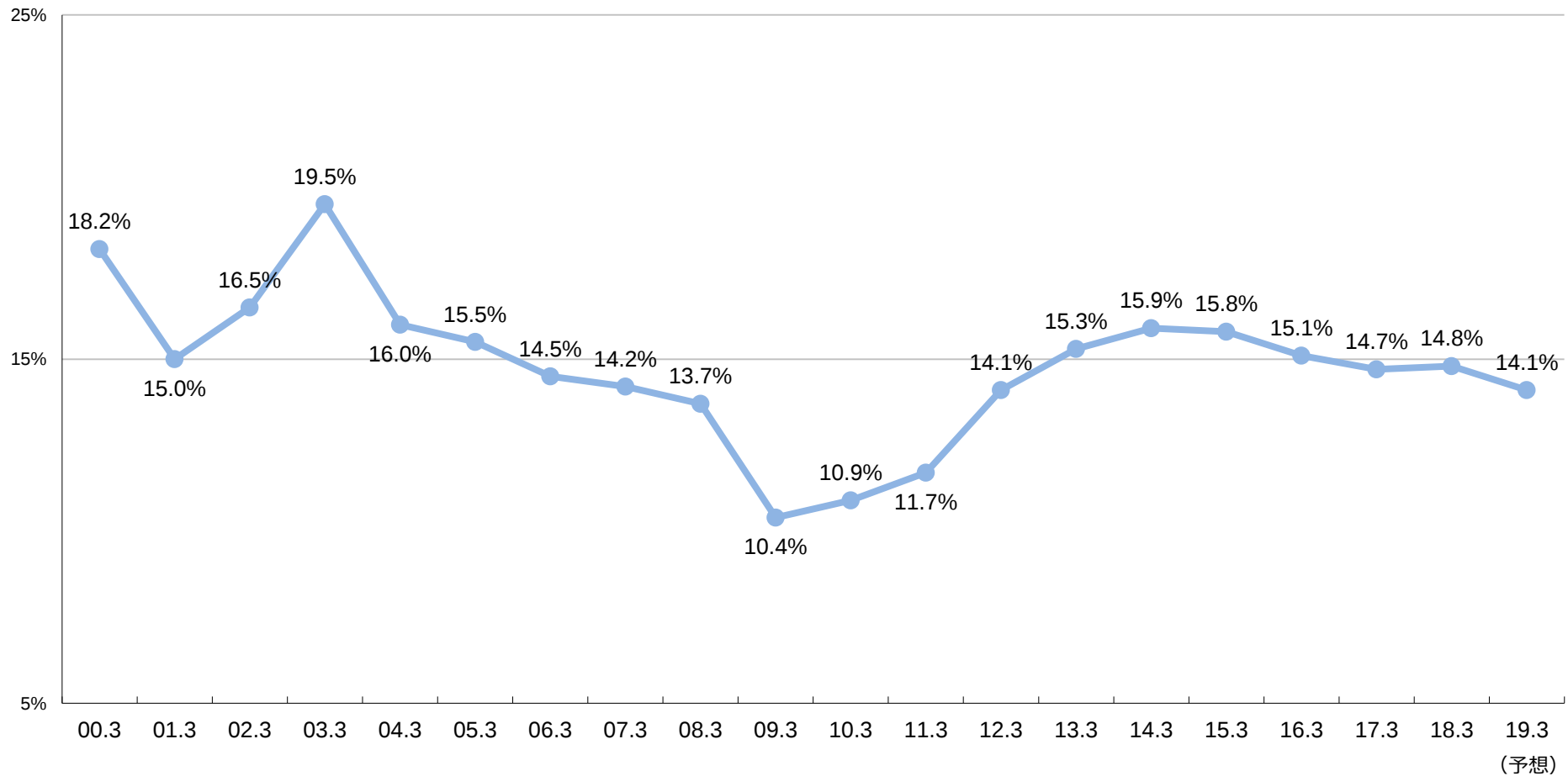


- 安定的な配当とともに、機動的な自己株式取得を実施。
- 今後は、JAAとHAAの設備投資を計画。

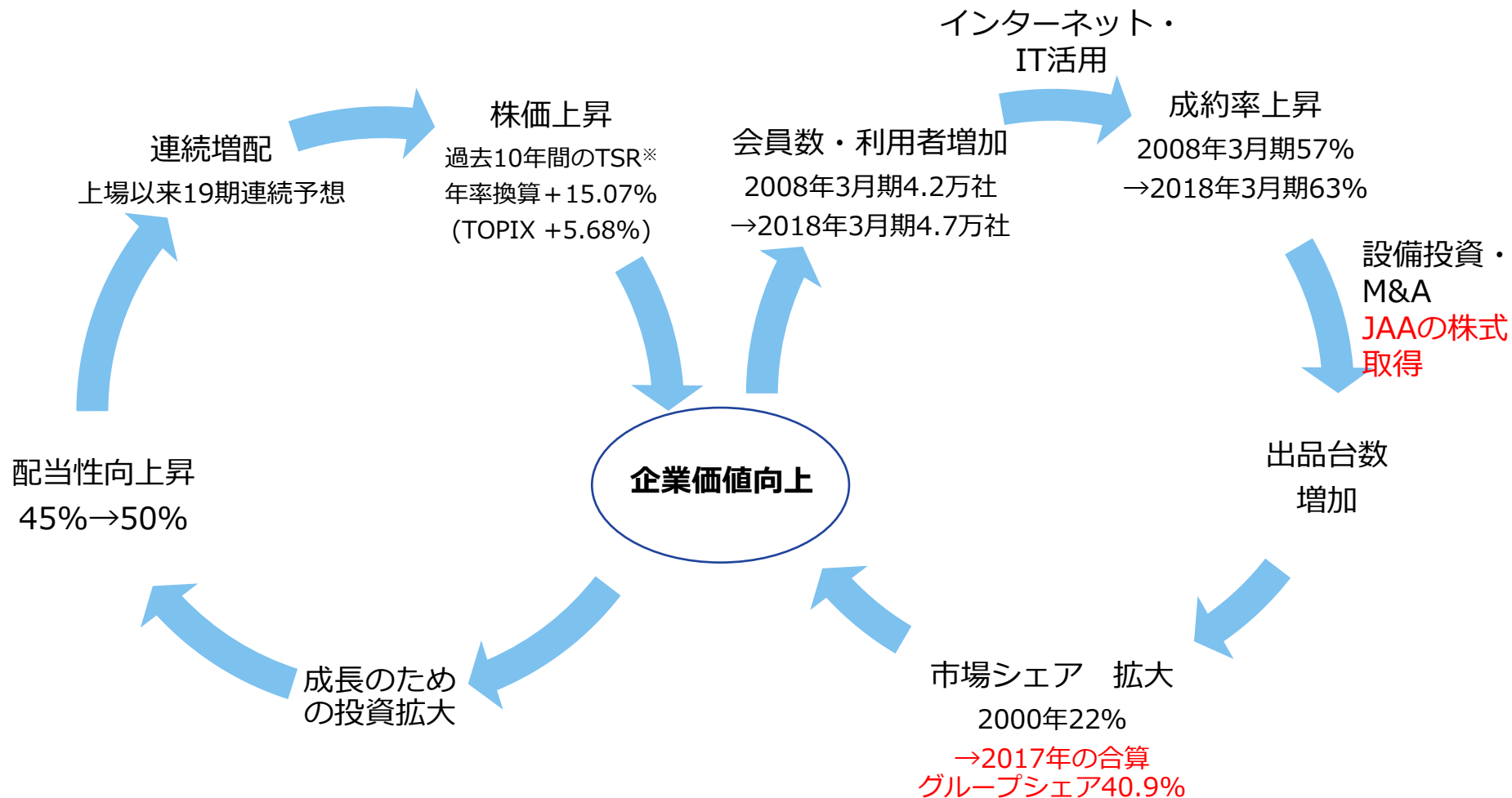


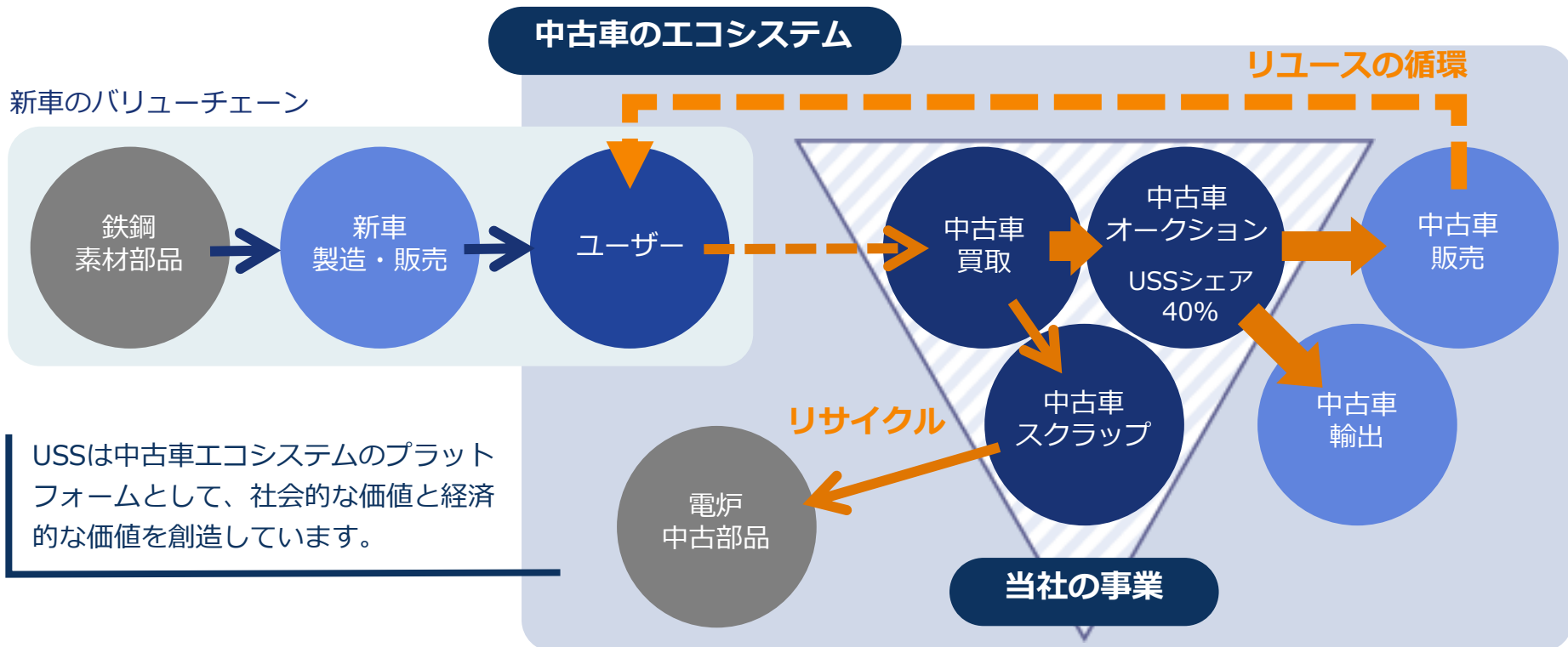
■中期的に15%以上の水準を目指す方針は不変。

ROEの推移



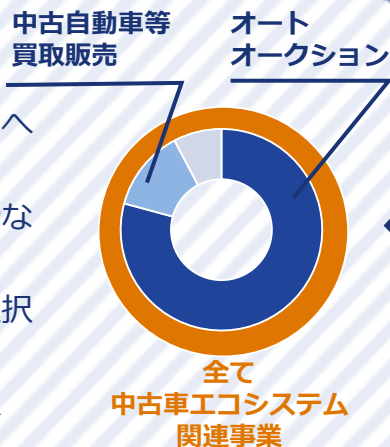
■成長投資と株主還元の両輪で株主価値の向上を目指す。





社会的価値の創造

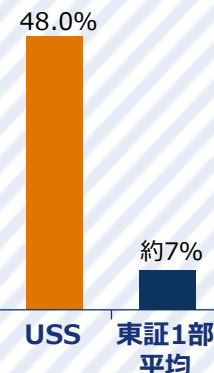
- ◆ リサイクルのエコシステムへの貢献（環境負荷の軽減）
- ◆ 公正な価格形成による円滑な経済活動への貢献
- ◆ ユーザーのカーライフの選択肢の提供
- ◆ 新興国の経済発展への貢献



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（2018年3月期48.0%）
- ◆ 高いROE（2018年3月期14.8%）

営業利益率



ご参考

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

売上高 営業利益 営業利益率

2017年

JAAの株式取得

3大需要地全てで市場シェア40%以上に

新車販売・輸出台数回復

2013年 名古屋会場新築建替

ネットオークションで単価上昇

2017年 東京会場
業界初の12レーンに

(百万円)

90,000

2000年代前半 大阪、横浜、福岡会場オープン

2008年 東京会場業界初の10レーンに

金融危機

オートオークション市場拡大
USS市場シェア上昇

60,000

30,000

0

60%

50%

40%

30%

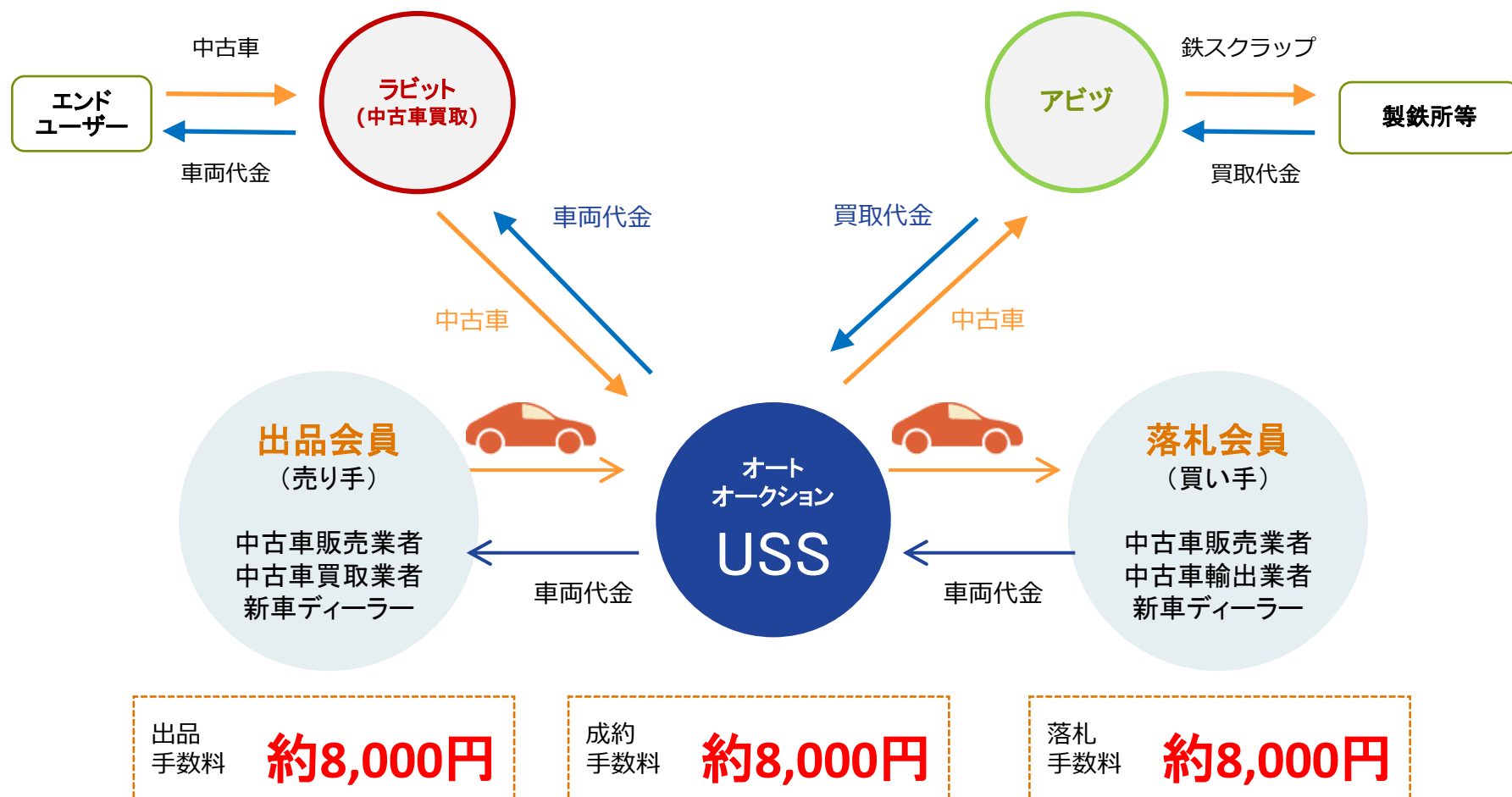
20%

10%

0%

34

00.3 01.3 02.3 03.3 04.3 05.3 06.3 07.3 08.3 09.3 10.3 11.3 12.3 13.3 14.3 15.3 16.3 17.3 18.3 19.3 (予想)

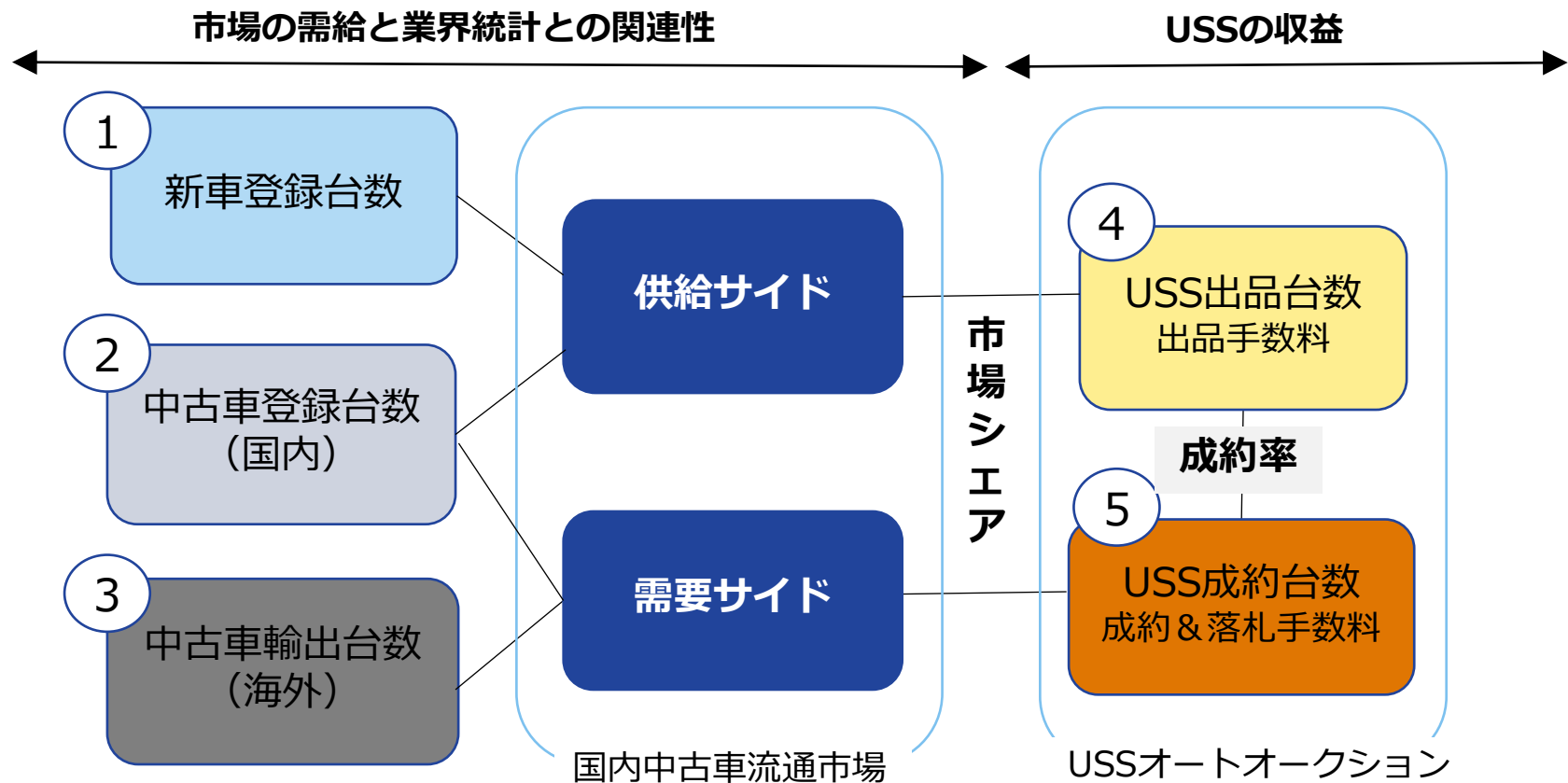


年間出品台数 **270万台**
(2018年3月期実績)

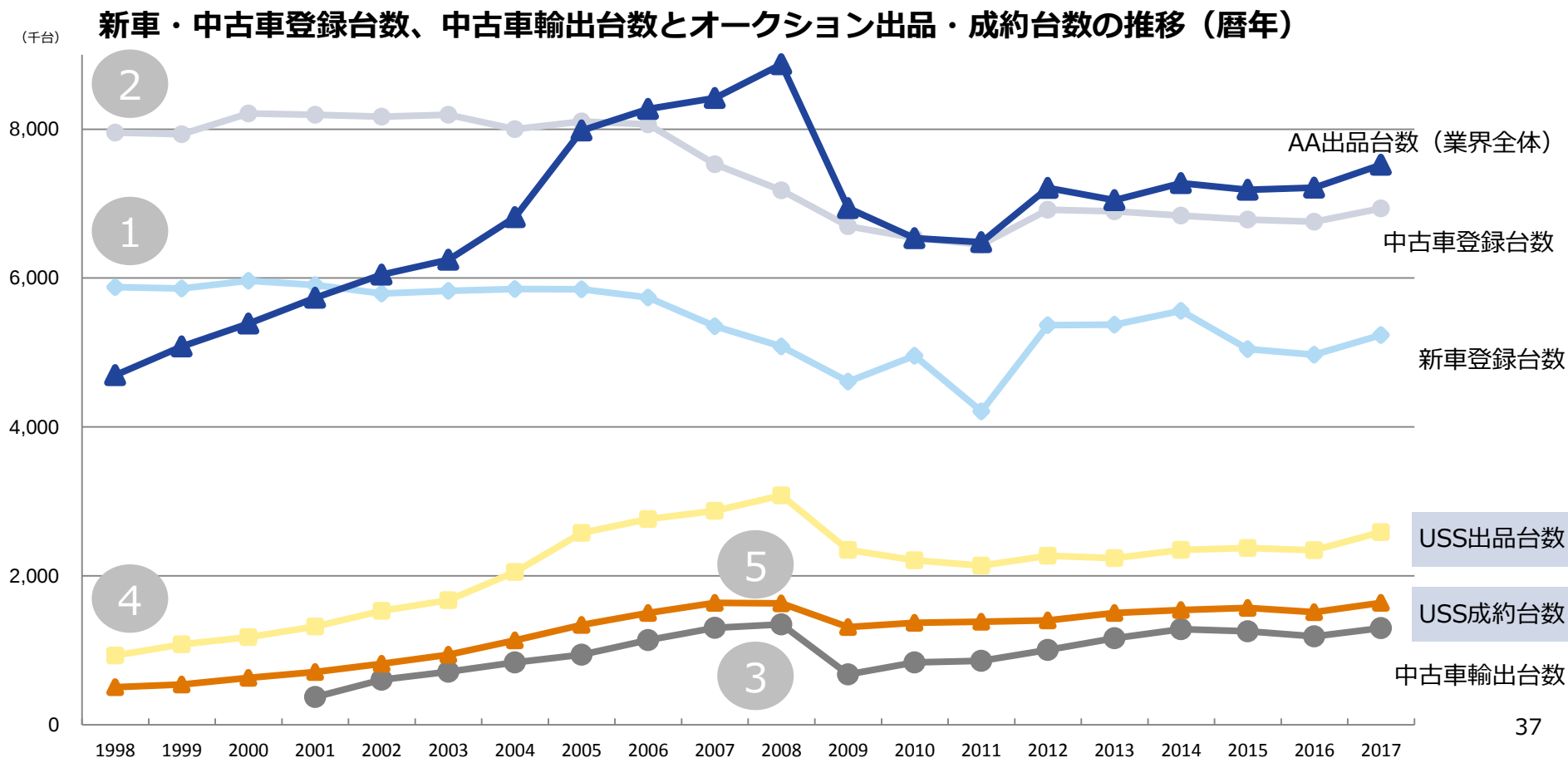
1台の成約につき
USSへの手数料 **約24,000円**

成約率 **63.3%**
(2018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。



- 継続的な事業拡大を通じて企業価値の向上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。
- 2006年度より社外取締役制度を導入
- 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
- 2018年度より取締役会構成メンバーの多様化による経営の透明性と機能の強化を目指し、社外取締役として公認会計士でM&Aアドバイザーの専門家である高木暢子氏を選任予定

年度	2004	2006	...	2012	...	2018
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

2018年5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3名