2019年３月期
決算説明資料

株式会社ユー・エス・エス

2019年5月

- 2017年8月24日に㈱ジェイ・エー・エー（JAA）の株式66.0%を取得し、JAA会場および㈱HAA神戸（ JAA100%子会社）の運営するHAA神戸会場が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

2019年３月期連結業績の概要

2019年３月期　連結業績概要

■売上高799.0億円（前期比6.3%増）、営業利益371.2億円（前期比2.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益255.4億円（前期比5.2%増）。

■JAAを子会社化したことにより、取扱台数が増加。

■JAA、㈱HAA神戸および㈱オークション・トランスポートの3社の業績は2018年3月期第３四半期より連結損益計算書に反映。

（単位：百万円）

	2018.3	2019.3	前期比	計画 (2018年11月12日時点)	計画比
売上高	75,153	79,908	106.3%	79,200	100.9%
売上原価 (売上比)	29,174 (38.8%)	31,391 (39.3%)	107.6%	30,387 (38.4%)	103.3%
売上総利益 (売上比)	45,979 (61.2%)	48,516 (60.7%)	105.5%	48,812 (61.6%)	99.4%
販売費及び一般管理費 (売上比)	9,907 (13.2%)	11,393 (14.3%)	115.0%	11,512 (14.5%)	99.0%
営業利益 (売上比)	36,071 (48.0%)	37,123 (46.5%)	102.9%	37,300 (47.1%)	99.5%
経常利益 (売上比)	36,676 (48.8%)	38,039 (47.6%)	103.7%	37,800 (47.7%)	100.6%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上比)	24,285 (32.3%)	25,543 (32.0%)	105.2%	25,000 (31.6%)	102.2%

2019年３月期　営業利益増減分析（実績）

売上高要因

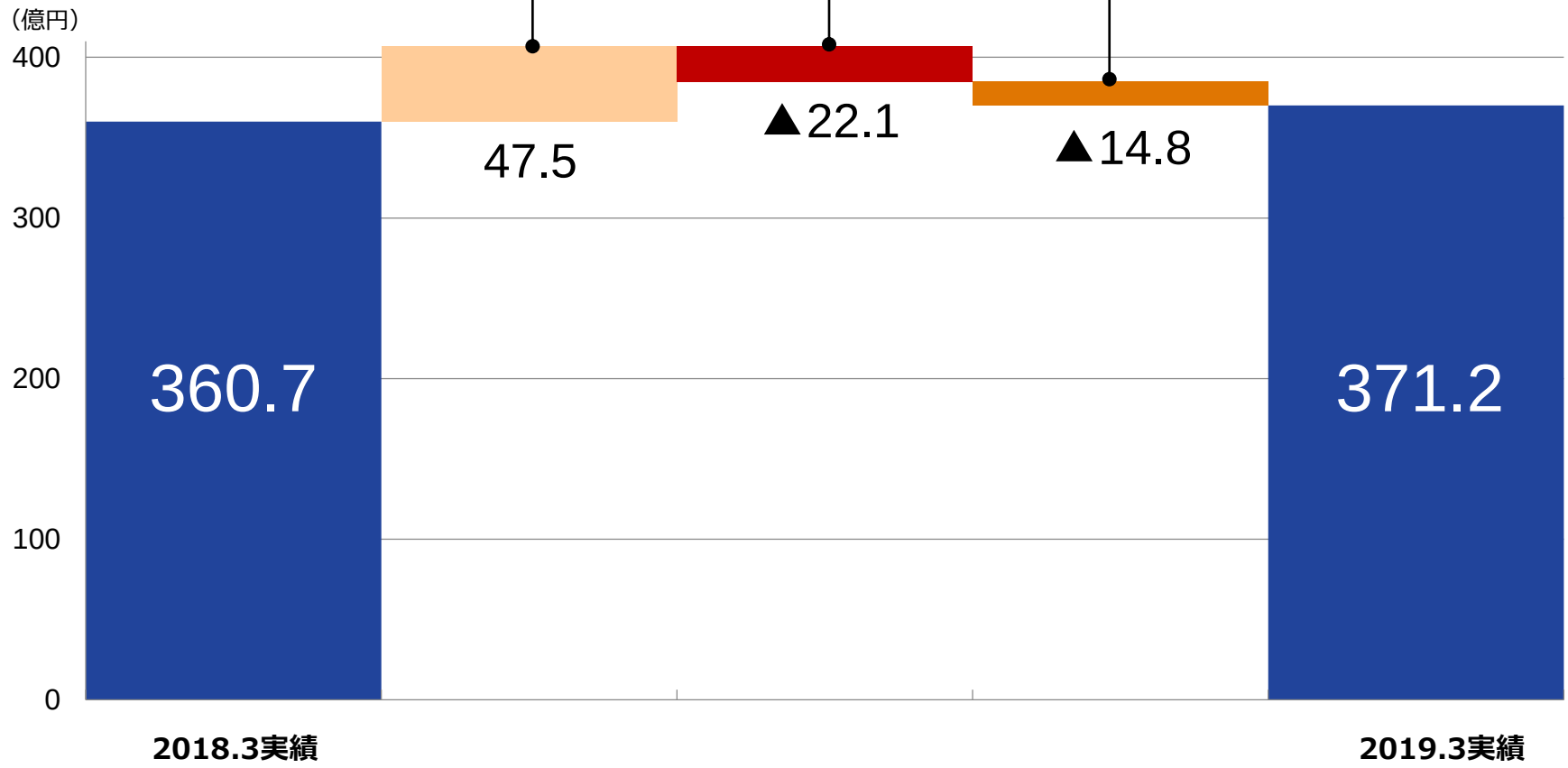
手数料単価増	8.7億円
出品台数増	2.5億円
廃自動車等のリサイクル減	▲3.3億円
JAAの影響額(上期)	37.2億円

売上原価要因

減価償却費減	4.1億円
業務委託費増	▲1.8億円
解体工事原価増	▲1.5億円
修繕費増	▲1.1億円
JAAの影響額(上期)	▲18.7億円

販管費要因

販売手数料減	0.7億円
租税公課減	0.5億円
JAAの影響額(上期)	▲17.1億円
(うち、のれん償却額	▲9.5億円)
(うち、顧客関連資産償却額	▲1.8億円)



※「JAAの影響額」には、前年同期実績のないJAA、㈱HAA神戸、㈱オークション・トランスポートの上期（4月～9月）の実績を記載しております。

セグメント売上・利益の状況

（単位：百万円）

売上高	2017.3	2018.3	2019.3	前期比
オートオークション	52,811	59,521	64,684	108.7%
中古自動車等買取販売	9,373	9,827	9,701	98.7%
その他	4,995	5,805	5,522	95.1%
合計	**67,179**	**75,153**	**79,908**	**106.3%**
営業利益（営業利益率）	**2017.3**	**2018.3**	**2019.3**	**前期比**
オートオークション	31,869 (59.8%)	35,131 (58.5%)	36,323 (55.8%)	103.4%
中古自動車等買取販売	202 (2.2%)	171 (1.7%)	116 (1.2%)	67.8%
その他	111 (2.2%)	665 (11.4%)	583 (10.5%)	87.7%
消去または全社	213	103	99	96.6%
合計	**32,396 (48.2%)**	**36,071 (48.0%)**	**37,123 (46.5%)**	**102.9%**

※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。

連結貸借対照表・キャッシュ・フロー要約

■現金及び預金は、オークション手数料収入が大幅に増加したことなどにより増加。
■大型設備投資がなく、フリーキャッシュ・フローは増加。
■自己資本比率は78.1%。

連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

	2018.3	2019.3
流動資産	62,777	77,431
現金及び預金	39,622	51,352
オークション貸勘定・他	23,154	26,078
固定資産	159,514	155,271
有形固定資産	106,508	104,887
その他	53,005	50,384
資産合計	222,292	232,703

	2018.3	2019.3
流動負債	37,373	38,077
オークション借勘定	22,339	22,209
その他	15,033	15,867
固定負債	12,728	11,090
負債合計	50,102	49,168
純資産合計	172,190	183,535
負債・純資産合計	222,292	232,703

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

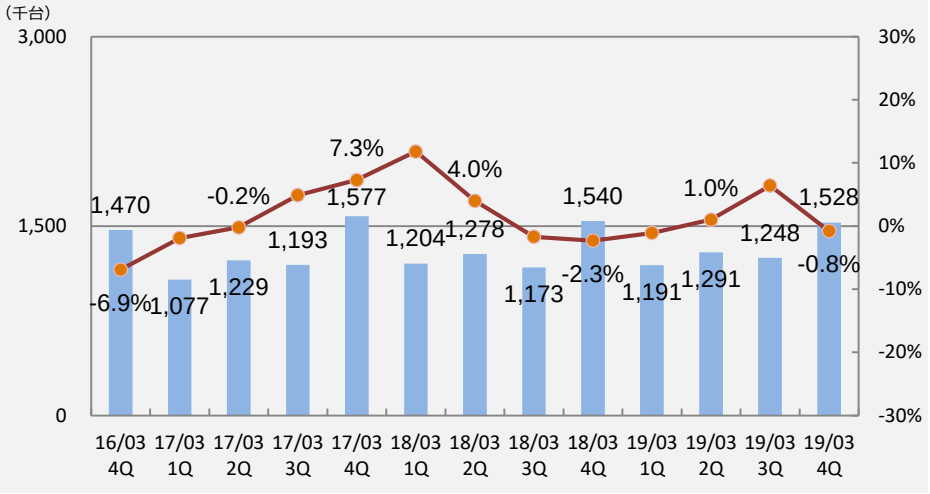
（単位：百万円）

	2017.3	2018.3	2019.3	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	28,882	32,505	32,894	389
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲4,823	▲34,498	▲1,496	33,001
フリーキャッシュ・フロー	24,058	▲1,993	31,398	33,391
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲13,550	▲12,162	▲19,668	▲7,505
設備投資（支出ベース）	5,878	4,447	2,428	▲2,019
減価償却費	4,596	4,983	5,299	316

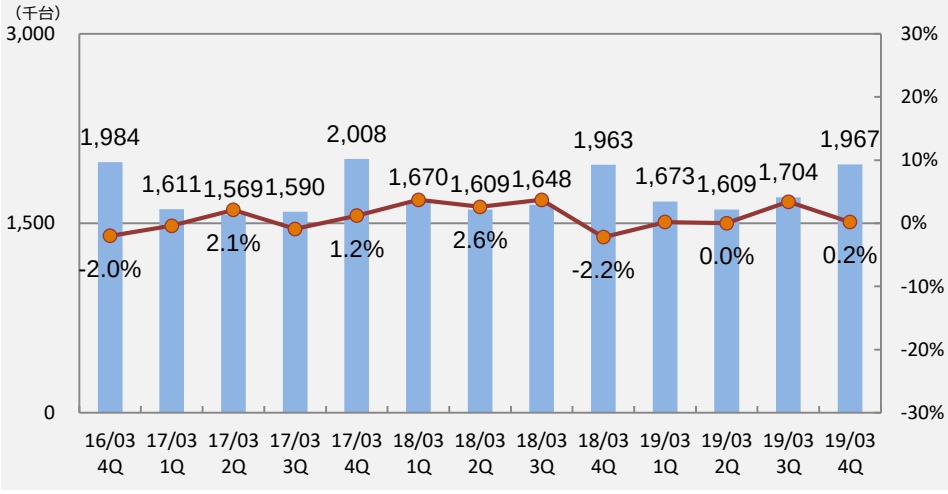
※税効果会計に係る会計基準の一部改正により、2018年3月期の連結貸借対照表を遡及修正しております。

市場動向（グラフ）

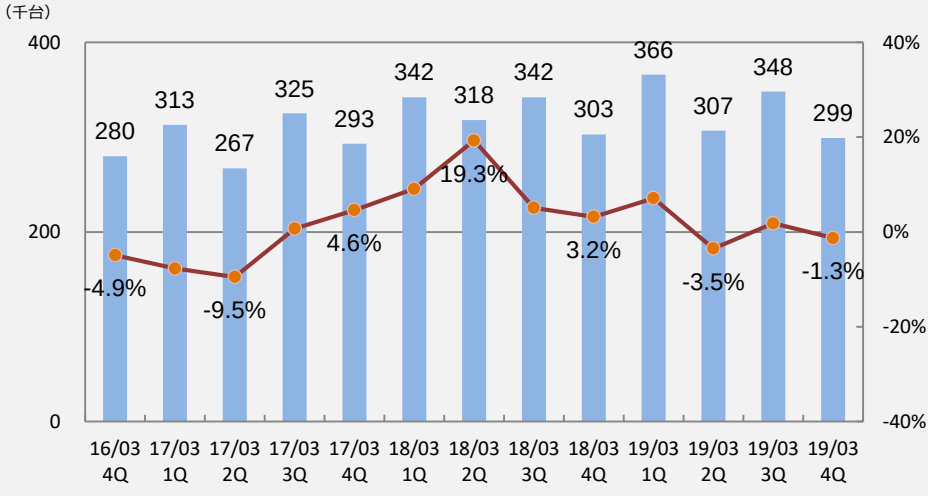
新車登録台数と前年同期比



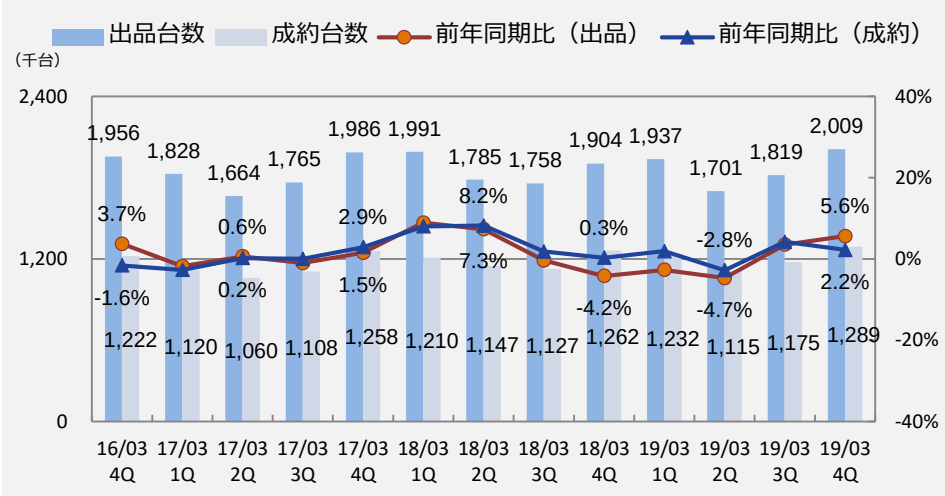
中古車登録台数と前年同期比



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



オートオークションのセグメント①

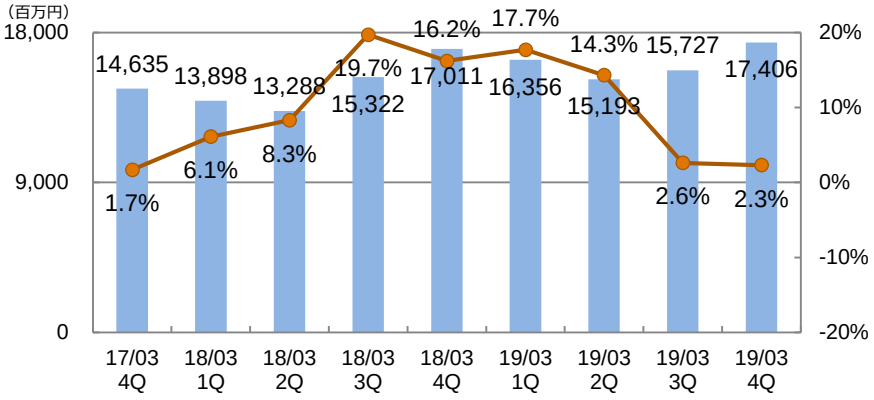
- 出品台数は293.0万台（前期比8.5%増）、成約台数は182.5万台（前期比6.8%増）、成約率は62.3%（前期実績63.3%）
  （ JAA会場、HAA神戸会場除くUSS17会場の出品台数は251.2万台（前期比4.1%増）、成約台数は160.2万台（前期比3.0%増））
- 子会社化したJAAの業績は2018年3月期第3四半期より連結損益計算書に反映。

オートオークションのセグメント3月期業績（累計）

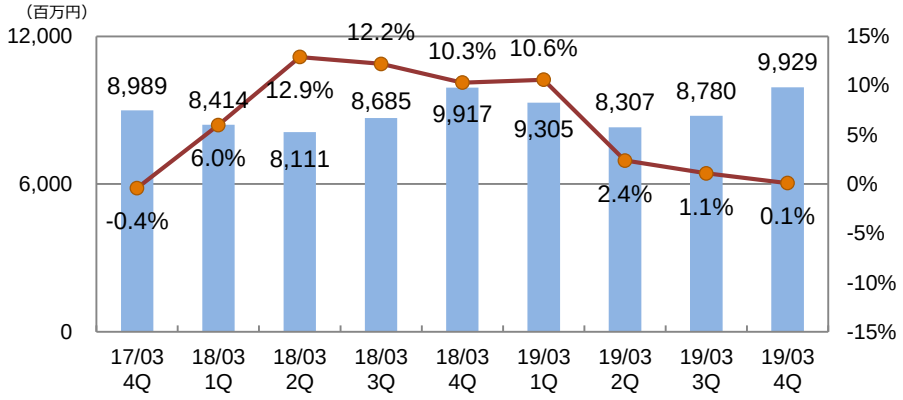
（単位：百万円）

	2017.3	2018.3	2019.3	前期比
売上高	52,811	59,521	64,684	108.7%
出品手数料	12,432	14,153	15,269	107.9%
成約手数料	12,073	13,858	14,898	107.5%
落札手数料	17,986	20,192	22,313	110.5%
その他	10,319	11,317	12,203	107.8%
営業利益	31,869	35,131	36,323	103.4%
営業利益率	59.8%	58.5%	55.8%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率



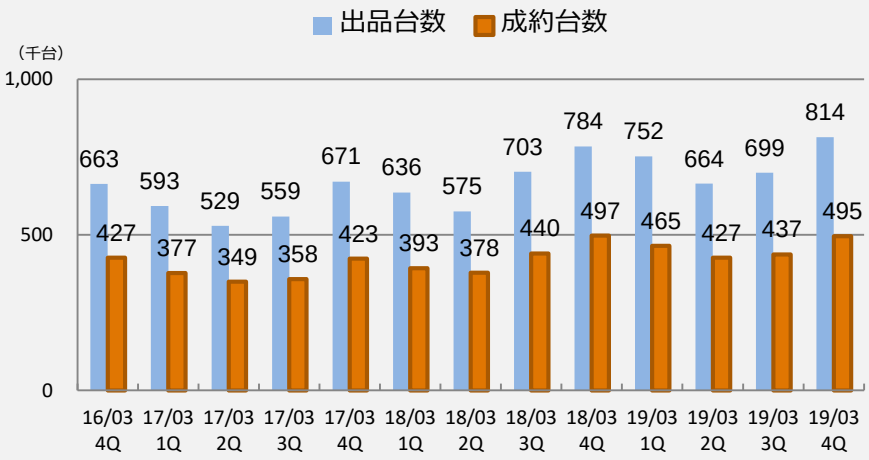
四半期営業利益推移と前年同期増減率



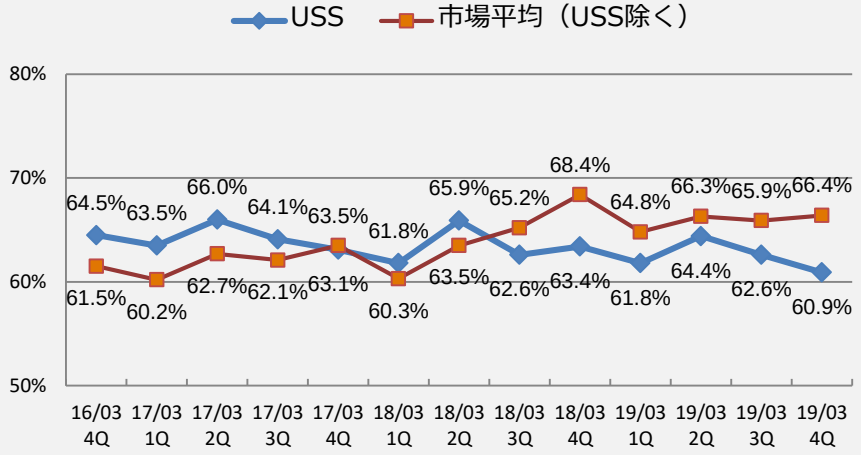
※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

オートオークションのセグメント②

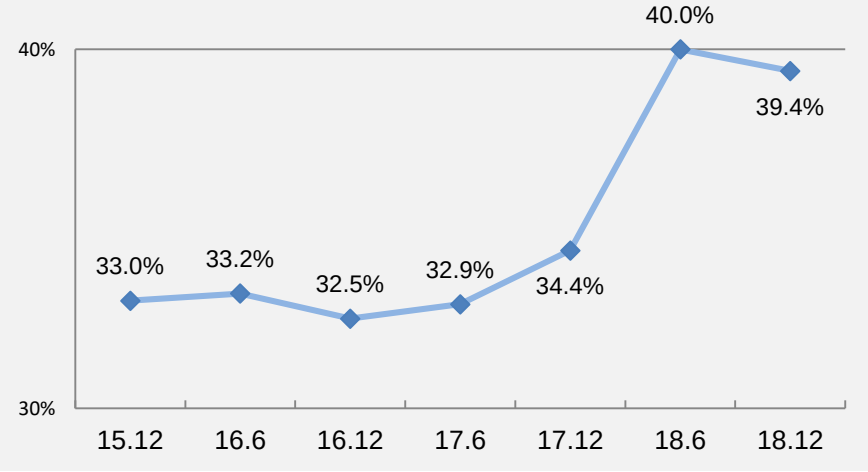
出品・成約台数の推移



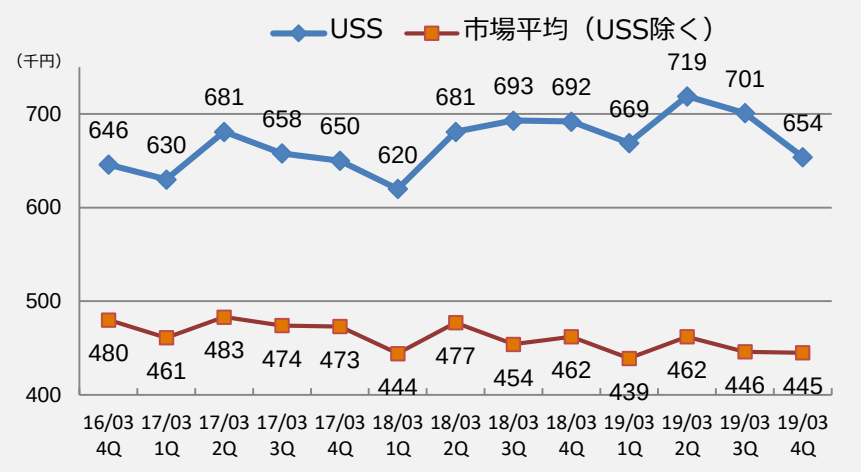
成約率の競合比較



出品台数市場シェアの推移



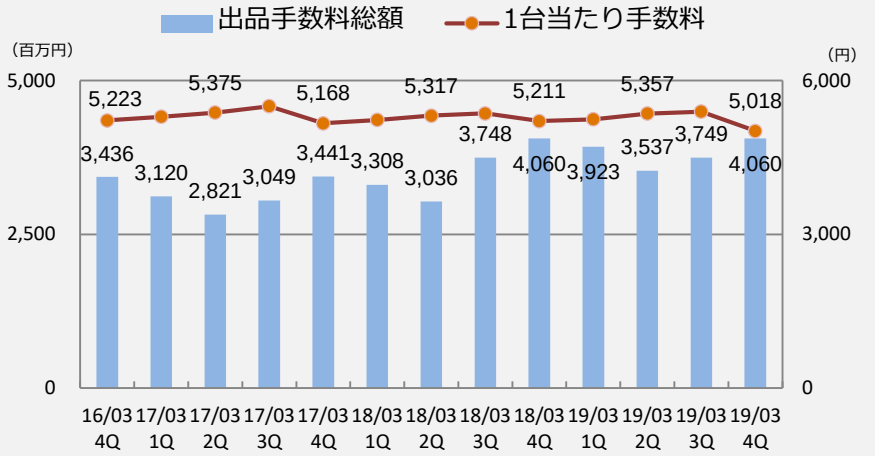
1台当たり成約車両金額の競合比較



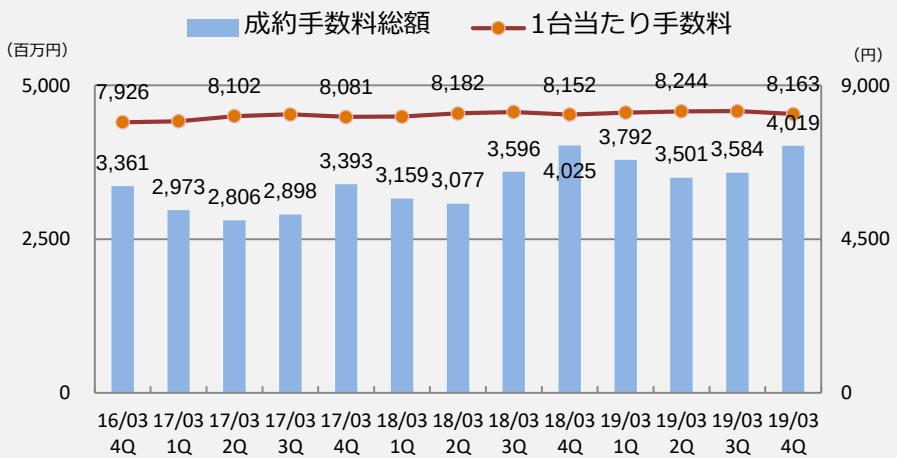
※12月期は暦年の、6月期は半年の数字を記載しております。
※2017年10月よりJAA、HAA神戸の実績を含めております。
※JBAの実績は含めておりません。

オートオークションのセグメント③

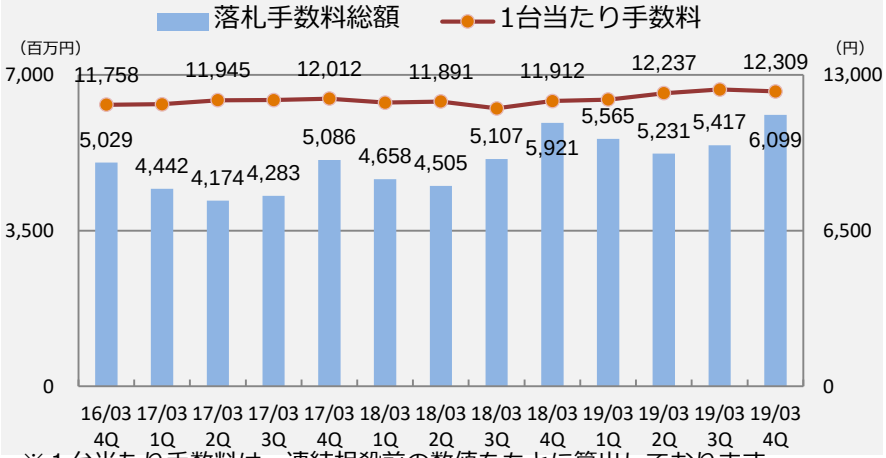
出品手数料総額と1台当たり手数料



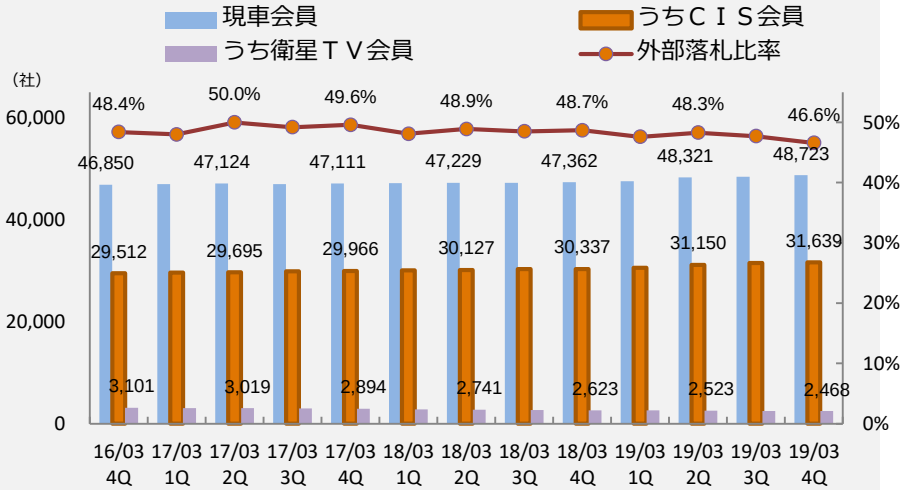
成約手数料総額と1台当たり手数料



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神戸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④

2018年4月から2019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	
	2019.3	2018.3	2019.3	2018.3	前期比	2019.3	2018.3	前期比	2019.3	2018.3
東京	49	49	658,344	633,408	103.9%	454,142	439,960	103.2%	69.0%	69.5%
名古屋	49	49	498,213	500,172	99.6%	273,082	280,275	97.4%	54.8%	56.0%
横浜	49	49	184,752	181,838	101.6%	120,197	121,416	99.0%	65.1%	66.8%
九州	49	49	181,153	183,811	98.6%	109,144	114,034	95.7%	60.2%	62.0%
大阪	49	49	177,167	130,519	135.7%	97,655	77,435	126.1%	55.1%	59.3%
札幌	49	49	148,218	139,886	106.0%	97,557	91,779	106.3%	65.8%	65.6%
Ｒ－名古屋	49	49	143,056	137,263	104.2%	120,027	114,571	104.8%	83.9%	83.5%
静岡	49	49	89,485	84,321	106.1%	59,943	55,469	108.1%	67.0%	65.8%
神戸	49	49	84,203	73,410	114.7%	48,773	41,855	116.5%	57.9%	57.0%
岡山	49	49	76,131	73,024	104.3%	51,401	49,872	103.1%	67.5%	68.3%
東北	49	49	62,537	62,753	99.7%	45,616	45,763	99.7%	72.9%	72.9%
群馬	49	49	57,520	63,216	91.0%	38,838	42,290	91.8%	67.5%	66.9%
埼玉	49	49	49,518	53,960	91.8%	29,232	31,360	93.2%	59.0%	58.1%
新潟	49	49	43,358	42,454	102.1%	19,687	19,123	102.9%	45.4%	45.0%
福岡	49	49	42,234	39,361	107.3%	26,670	21,971	121.4%	63.1%	55.8%
北陸	49	49	16,505	14,220	116.1%	10,488	8,853	118.5%	63.5%	62.3%
JAA	49	25	108,980	68,925	-	65,359	41,145	-	60.0%	-
HAA神戸	48	25	308,753	217,469	-	158,180	112,827	-	51.2%	-
合計	881	834	2,930,127	2,700,010	108.5%	1,825,991	1,709,998	106.8%	62.3%	63.3%

※2017年10月よりJAA、HAA神戸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	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
	2018年度	266,046	232,114	254,075	224,212	206,245	234,019	1,416,711	234,741	257,451	207,046	224,051	262,464	327,663	1,513,416	2,930,127
	増減率	13.5	26.4	16.1	14.4	21.6	11.5	16.8	▲1.5	2.8	▲3.4	11.1	7.3	▲3.0	1.7	8.5
成約台数	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
	2018年度	159,017	147,501	158,657	143,599	131,988	152,066	892,828	152,009	161,603	123,834	136,324	161,389	198,004	933,163	1,825,991
	増減率	14.9	26.7	14.2	12.7	17.4	9.3	15.5	▲0.1	2.9	▲5.3	5.3	2.6	▲5.9	▲0.4	6.8
成約率	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
	2018年度	59.8	63.5	62.4	64.0	64.0	65.0	63.0	64.8	62.8	59.8	60.8	61.5	60.4	61.7	62.3

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

中古自動車等買取販売のセグメント

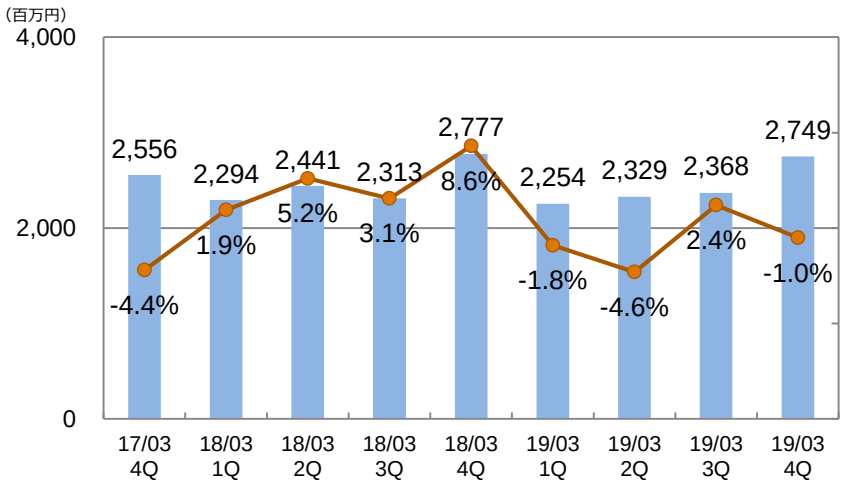
- 中古自動車買取専門店「ラビット」は、不採算店舗の見直しによる販売台数の減少、広告宣伝費の増加により減収減益。(売上高5,702百万円(前期比2.8%減)、営業利益65百万円(前期比42.7%減))
- 事故現状車買取販売事業は、車両単価の高い車種の取扱台数が増加するも、台当たり粗利益の減少により増収減益。(売上高3,998百万円(前期比1.0%増)、営業利益51百万円(前期比11.9%減))

中古自動車等買取販売のセグメント3月期業績（累計）

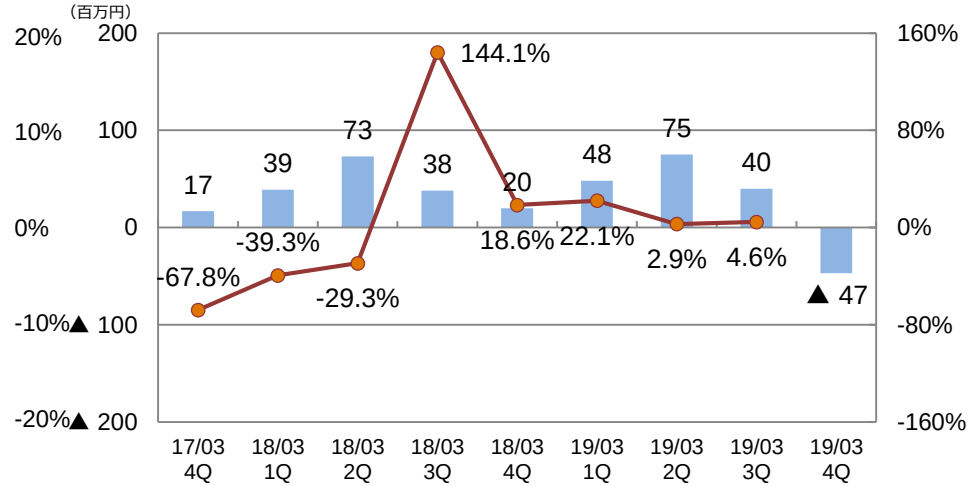
（単位：百万円）

	2017.3	2018.3	2019.3	前期比
売上高	9,373	9,827	9,701	98.7%
営業利益	202	171	116	67.8%
営業利益率	2.2%	1.7%	1.2%	-

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。

その他のセグメント

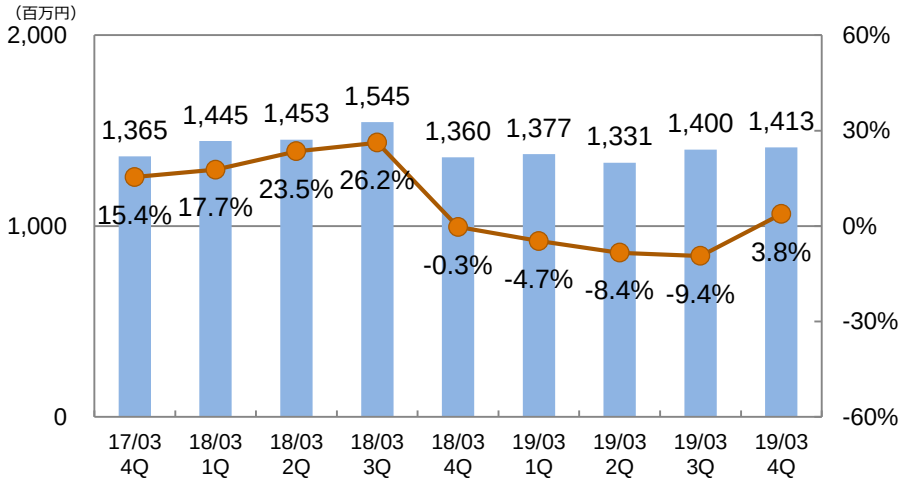
- リサイクル事業は、パーツ販売の一部終了や鉄スクラップ相場が前期と比べ低調に推移したことから減収減益。(売上高4,910百万円(前期比6.3%減)、営業利益481百万円(前期比20.4%減))
- 中古自動車輸出手続代行サービス事業は、受注台数が増加したことから増収増益。
(売上高518百万円(前期比8.9%増)、営業利益74百万円(前期比82.2%増))

その他のセグメント3月期業績（累計）

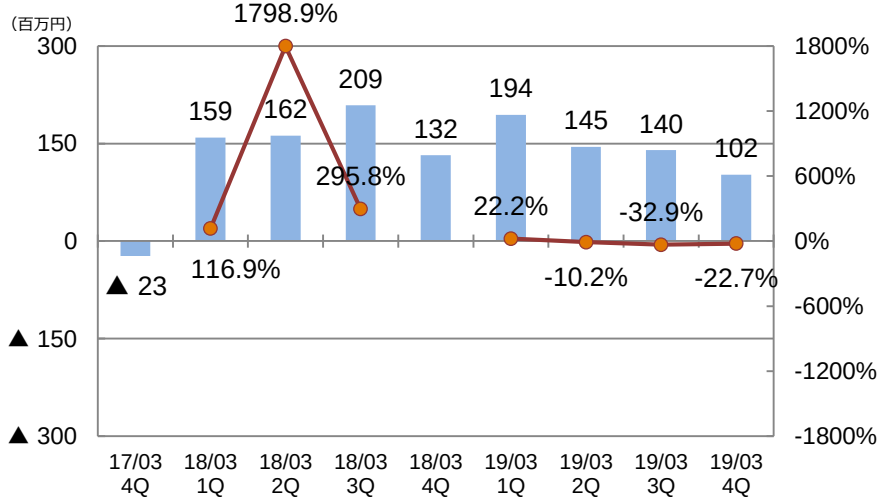
（単位：百万円）

	2017.3	2018.3	2019.3	前期比
売上高	4,995	5,805	5,522	95.1%
営業利益	111	665	583	87.7%
営業利益率	2.2%	11.4%	10.5%	-

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



※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。

2020年3月期
通期連結業績予想

2020年3月期　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。
- オークションシステムのリプレースなどの会場リニューアルを実施予定。

（単位：百万円）

	2018.3（実績）	2019.3（実績）	2020.3（計画）	前期比
売上高	75,153	79,908	80,800	101.1%
売上総利益 （売上比）	45,979 (61.2%)	48,516 (60.7%)	49,570 (61.3%)	102.2%
営業利益 （売上比）	36,071 (48.0%)	37,123 (46.5%)	38,200 (47.3%)	102.9%
経常利益 （売上比）	36,676 (48.8%)	38,039 (47.6%)	38,700 (47.9%)	101.7%
親会社株主に帰属する当期純利益 （売上比）	24,285 (32.3%)	25,543 (32.0%)	25,800 (31.9%)	101.0%
1株当たり当期純利益（円）	95.59	100.54	102.18	101.6%
設備投資（支出ベース）	4,447	2,428	7,400	304.7%
減価償却費	4,983	5,299	5,114	96.5%

オートオークション事業(JBA除く)	2018.3（実績）	2019.3（実績）	2020.3（計画）	前期比
出品台数（千台）	2,700	2,930	3,000	102.4%
成約台数（千台）	1,709	1,825	1,870	102.4%
成約率	63.3%	62.3%	62.3%	-

2020年3月期　営業利益増減分析（予想）

売上高要因

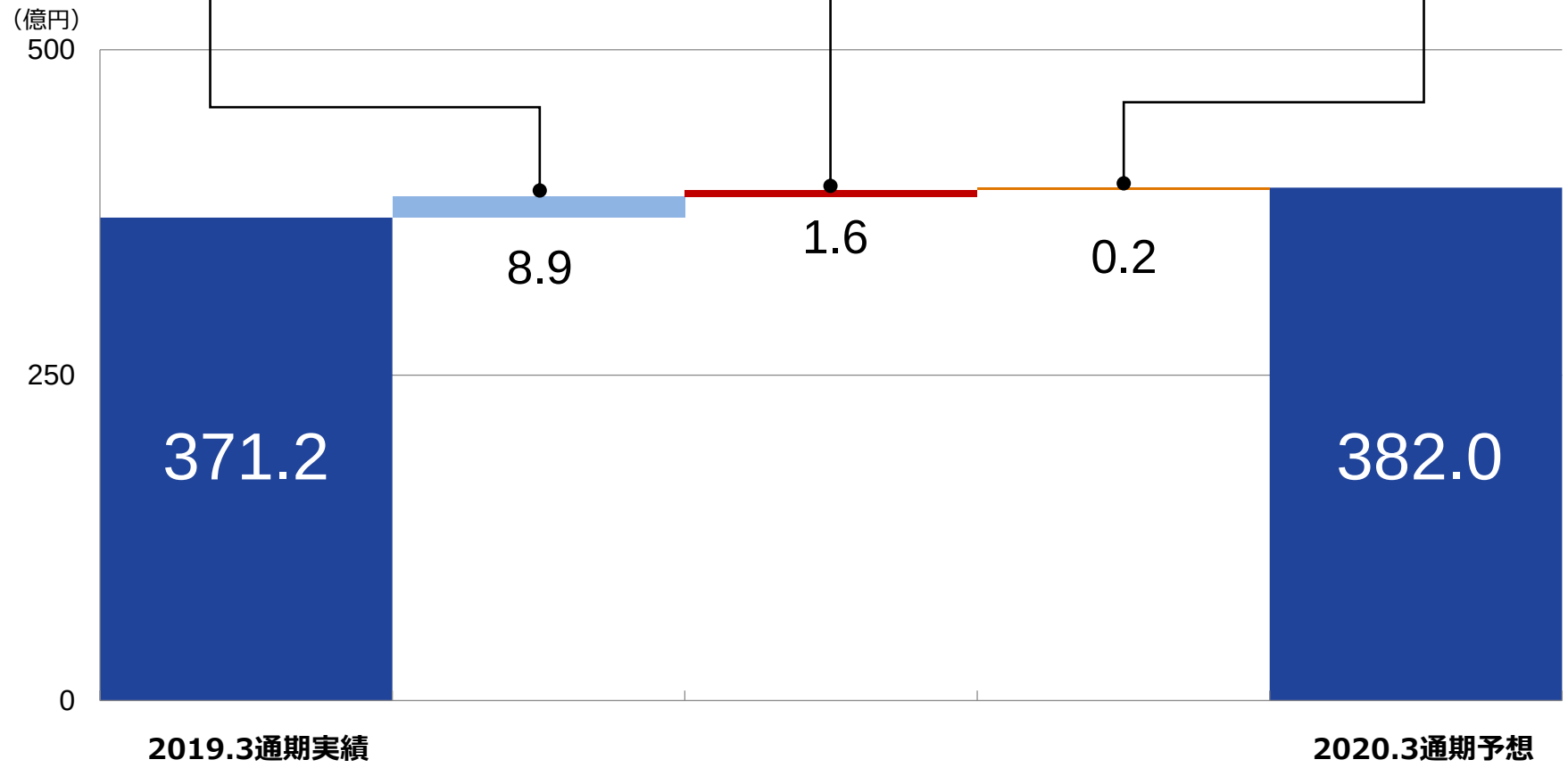
出品台数増	12.5億円
中古自動車買取販売減	▲4.1億円

売上原価要因

減価償却費減	2.1億円
解体工事原価減	1.8億円
消耗品費増	▲2.1億円

販管費要因

販売手数料減	1.1億円
広告宣伝費減	0.5億円
販売促進費増	▲1.0億円
法人事業税増	▲0.3億円



2020年3月期　セグメント別売上予想

（単位：百万円）

	2018.3（実績）	2019.3（実績）	2020.3（計画）	前期比
売上高				
オートオークション	59,521	64,684	65,892	101.9%
中古自動車等買取販売	9,827	9,701	9,472	97.6%
その他	5,805	5,522	5,435	98.4%
合計	**75,153**	**79,908**	**80,800**	**101.1%**
営業利益 (売上比)	**36,071 (48.0%)**	**37,123 (46.5%)**	**38,200 (47.3%)**	**102.9%**

市場環境認識と
中期的な価値創造に向けた戦略

中長期的な市場認識とUSSの戦略

■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実施
2019年5月　JAAのオークション会場を新築建替

■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

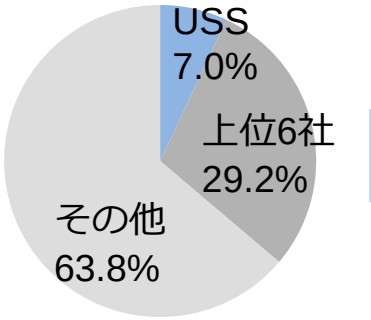
1）全国各地域で最も良質な中古車が集まるオートオークションを目指し、さらなる市場シェアの拡大を狙う。

オートオークション市場とUSSのシェア

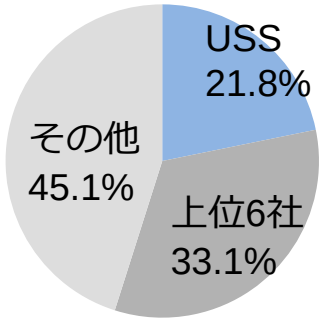
■金融危機(2008-2009年）以降、市場が伸び悩む中でも高シェアを維持しながら利益を拡大。

■JAAの子会社化で、市場シェアが大きく上昇。

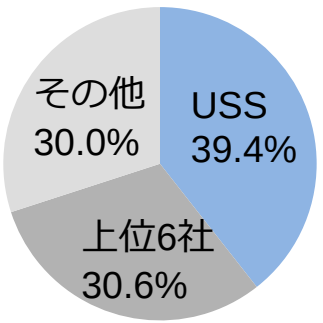
1990年（暦年）市場シェア

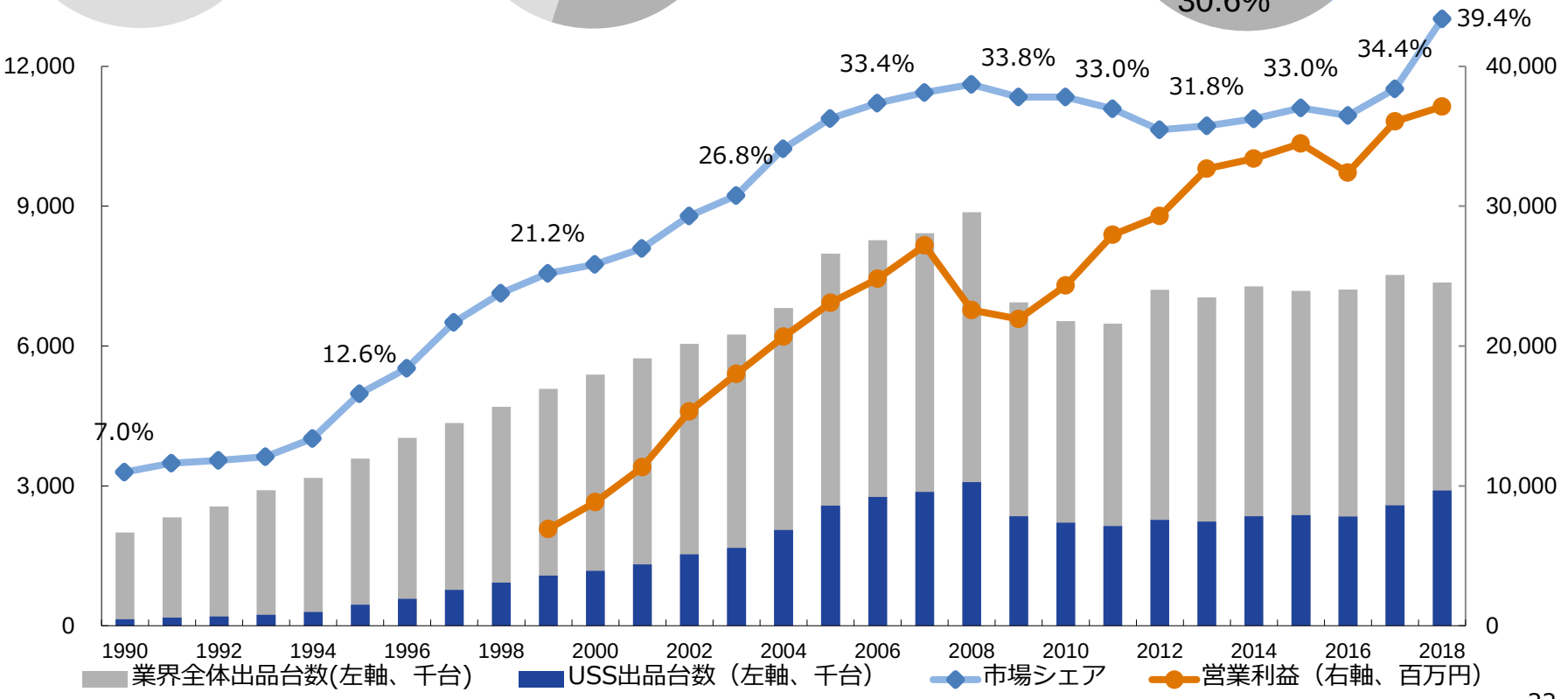


2000年（暦年）市場シェア

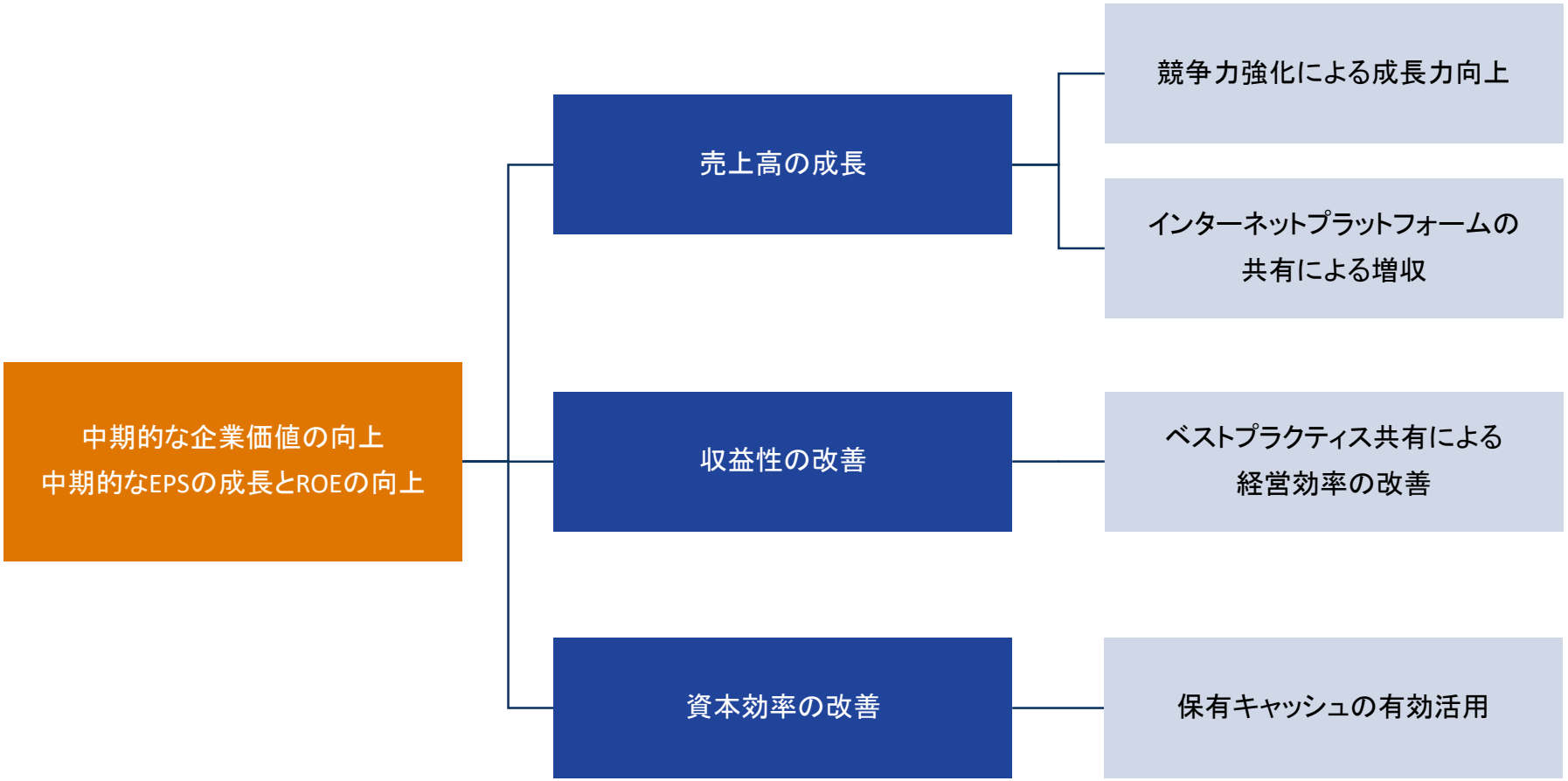


2018年（暦年）市場シェア



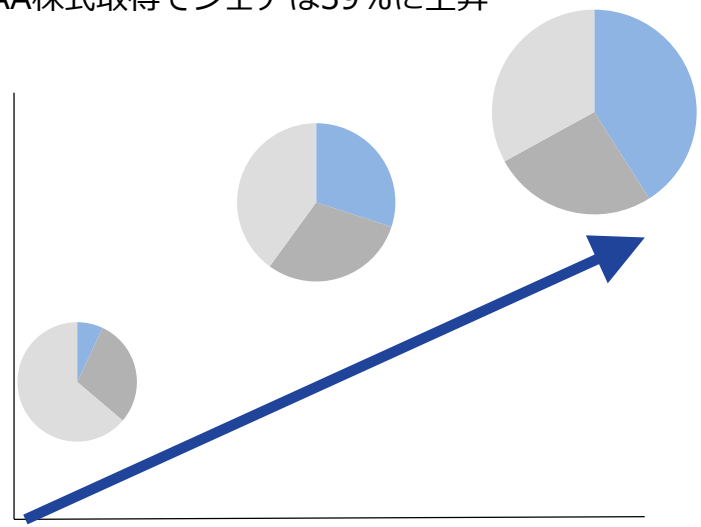


JAA株式取得の狙い


中期的な企業価値の向上
中期的なEPSの成長とROEの向上
売上高の成長
収益性の改善
資本効率の改善
競争力強化による成長力向上
インターネットプラットフォームの
共有による増収
ベストプラクティス共有による
経営効率の改善
保有キャッシュの有効活用

JAA株式取得で市場シェア上昇＝競争力強化へ

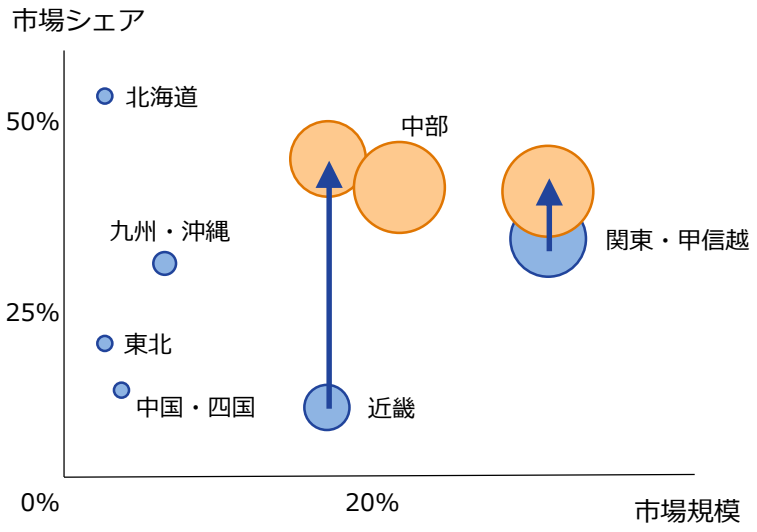
JAA株式取得でシェアは39%に上昇



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：**33.1%→39.4%**
- 特に課題であった近畿の市場シェア：**19.0%→45.5%**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	3.6%	54.6%	-	54.6%
東北	4.5%	18.5%	-	18.5%
関東・甲信越	35.3%	37.2%	4.6%	41.7%
中部	23.1%	43.2%	-	43.2%
近畿	17.5%	19.0%	26.6%	45.5%
中国・四国	5.9%	16.7%	-	16.7%
九州・沖縄	9.3%	31.7%	-	31.7%
TV	0.8%	-	-	-
	100.0%	33.1%	6.3%	39.4%

※2018年1-12月実績
※USSの数値は、JAA、HAA神戸を含めない場合の数値となっております。

JAA株式取得で近畿最大のオークション会場がUSSグループに

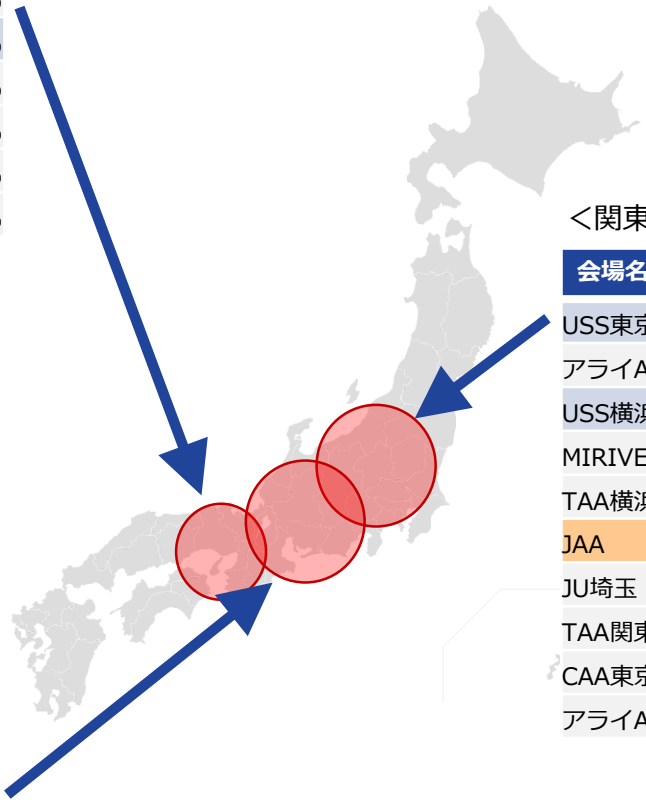
- オートオークションでは、大規模な会場に出品が集まる傾向が強い
- HAA神戸は近畿で圧倒的な市場シェアを持ち、近畿での競争力が大きく改善した

＜近畿地区＞ 19.0% → **45.5%**

会場名	出品台数	シェア
HAA神戸	341,374	26.6%
USS大阪	162,894	12.7%
TAA近畿	127,328	9.9%
関西松原AA	122,393	9.5%
ベイオーク	105,138	8.2%
USS神戸	80,955	6.3%
いすゞモーターA神戸	65,808	5.1%
LAA関西	57,857	4.5%
ホンダAA関西	55,262	4.3%
IAA	46,782	3.6%

＜中部地区＞ 43.2% → 43.2%

会場名	出品台数	シェア
USS名古屋	496,916	29.2%
JU岐阜	238,709	14.0%
CAA中部	193,766	11.4%
JU愛知	138,644	8.2%
USS-R名古屋	137,793	8.1%
TAA中部	94,818	5.6%
USS静岡	85,609	5.0%
CAA岐阜	79,845	4.7%
JU静岡	44,027	2.6%
ホンダAA名古屋	34,195	2.0%



＜関東・甲信越地区＞ 37.2% → **41.7%**

会場名	出品台数	シェア
USS東京	638,750	24.6%
アライAA小山バントラ	190,119	7.3%
USS横浜	180,965	7.0%
MIRIVE	167,938	6.5%
TAA横浜	146,167	5.6%
JAA	118,897	4.6%
JU埼玉	112,590	4.3%
TAA関東	103,651	4.0%
CAA東京	103,233	4.0%
アライAAベイサイド	98,251	3.8%

※2018年1月-12月実績

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。

■直近の自己株式取得状況（約定日基準）

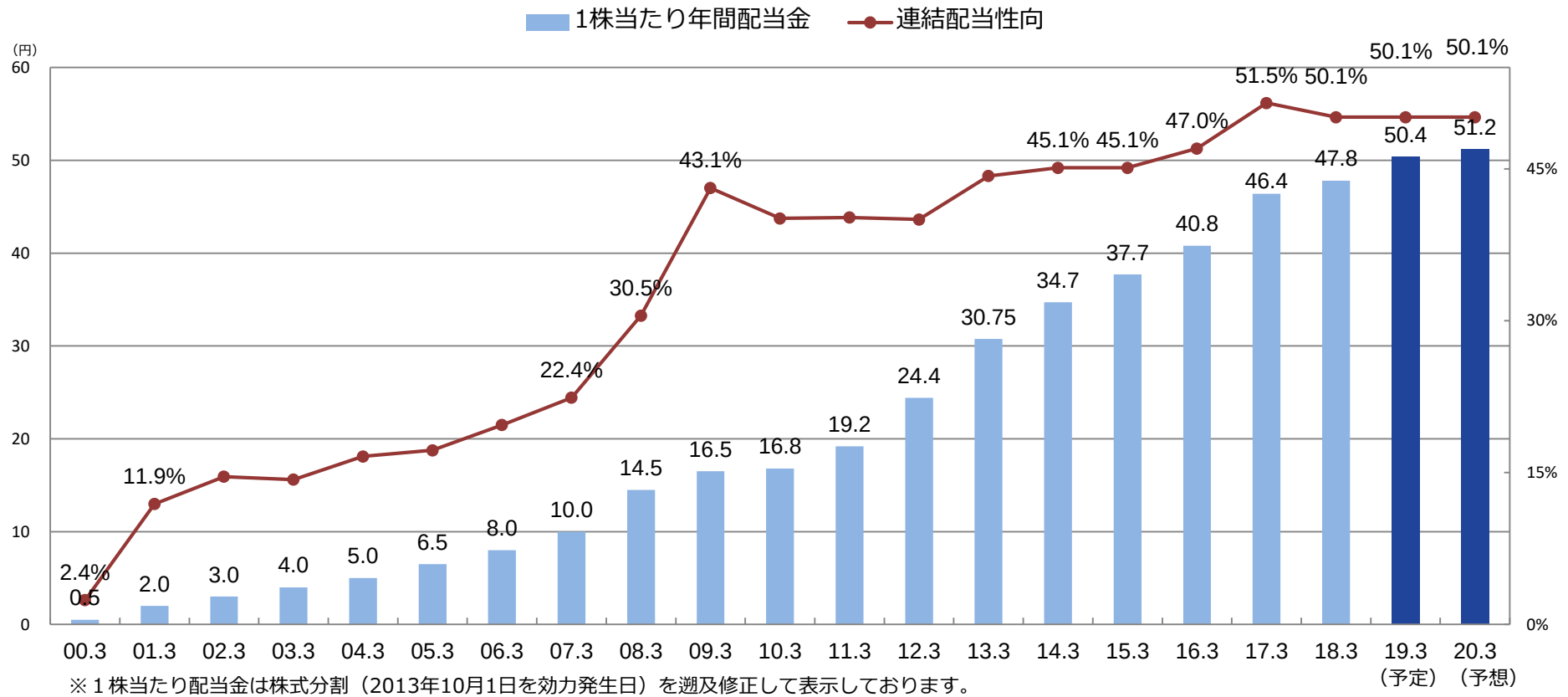
取得株式の種類	当社普通株式
取得期間	2019年2月13日～4月30日
取得株式の総数	1,824,300株
取得価額の総額	3,722,946,900円
取得方法	東京証券取引所における市場買付

（2019年2月13日～9月20日までの期間にて、上限500万株/100億円の株式を取得予定）

■株主資本利益率（ROE）：中期的に15%以上の水準を目指す。

株主還元：配当政策

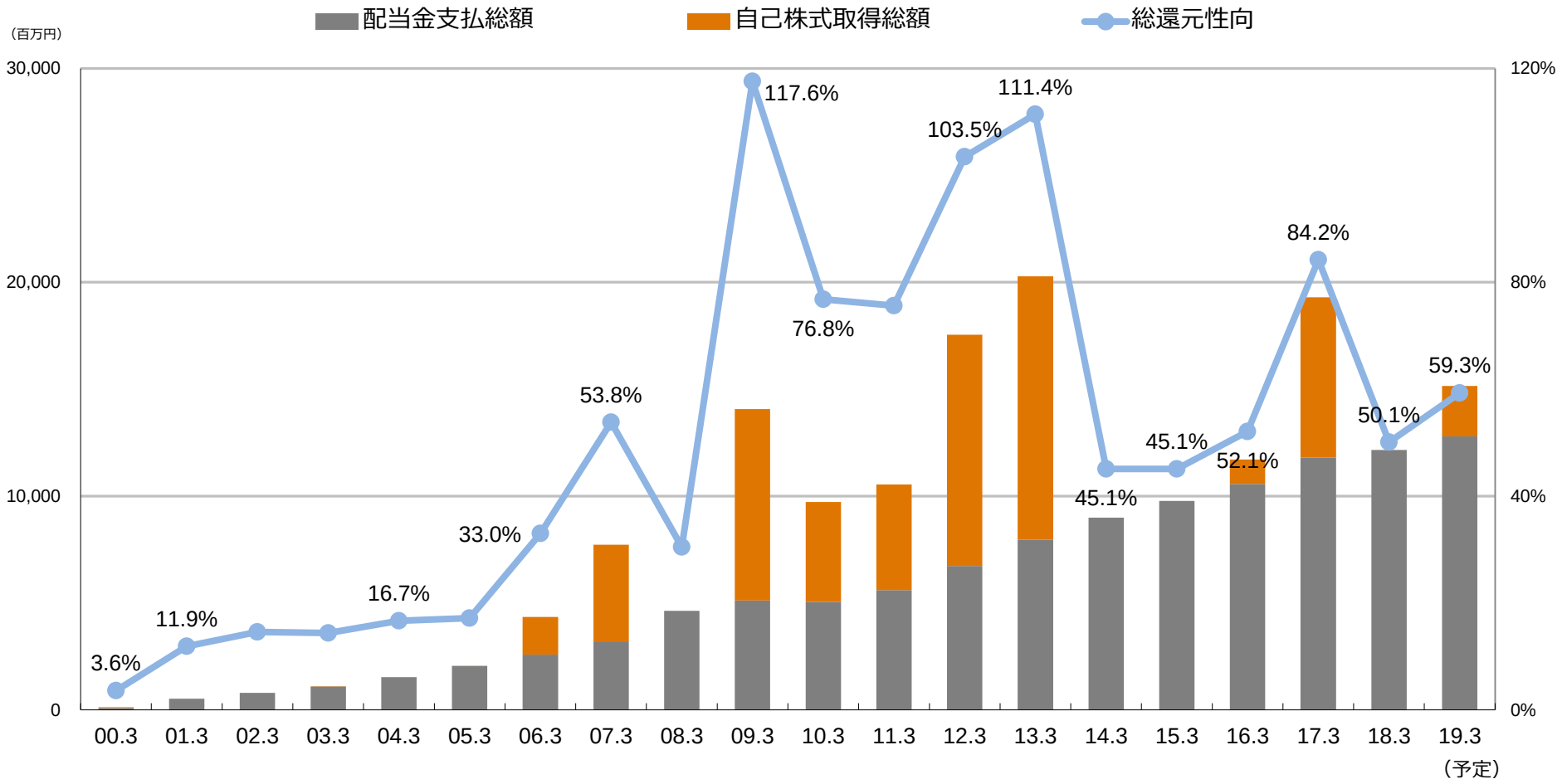
■2019年3月期の1株当たり年間配当金：**50.4円**（前期比2.6円増）を予定。
■2020年3月期の1株当たり年間配当金：**51.2円**（前期比0.8円増）を予想。
■株式上場以来**20期**連続増配予想。



※１株当たり配当金は株式分割（2013年10月1日を効力発生日）を遡及修正して表示しております。

株主還元：総還元性向

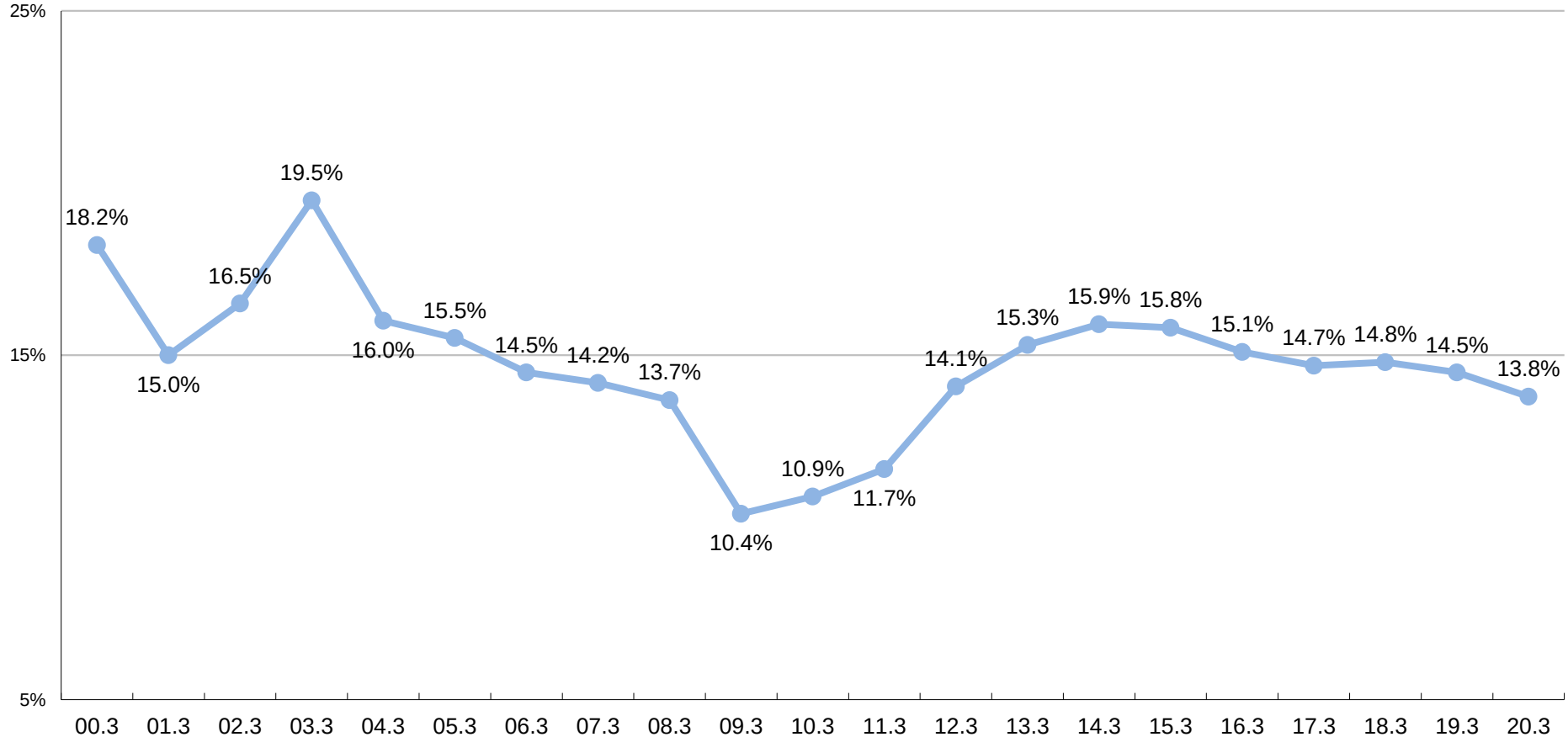
■安定的な配当とともに、機動的な自己株式取得を実施。
（2019年2月13日～9月20日までの期間にて、上限500万株/100億円を取得予定）



株主還元：株主資本利益率（ROE）

■中期的に15%以上の水準を目指す方針は不変。

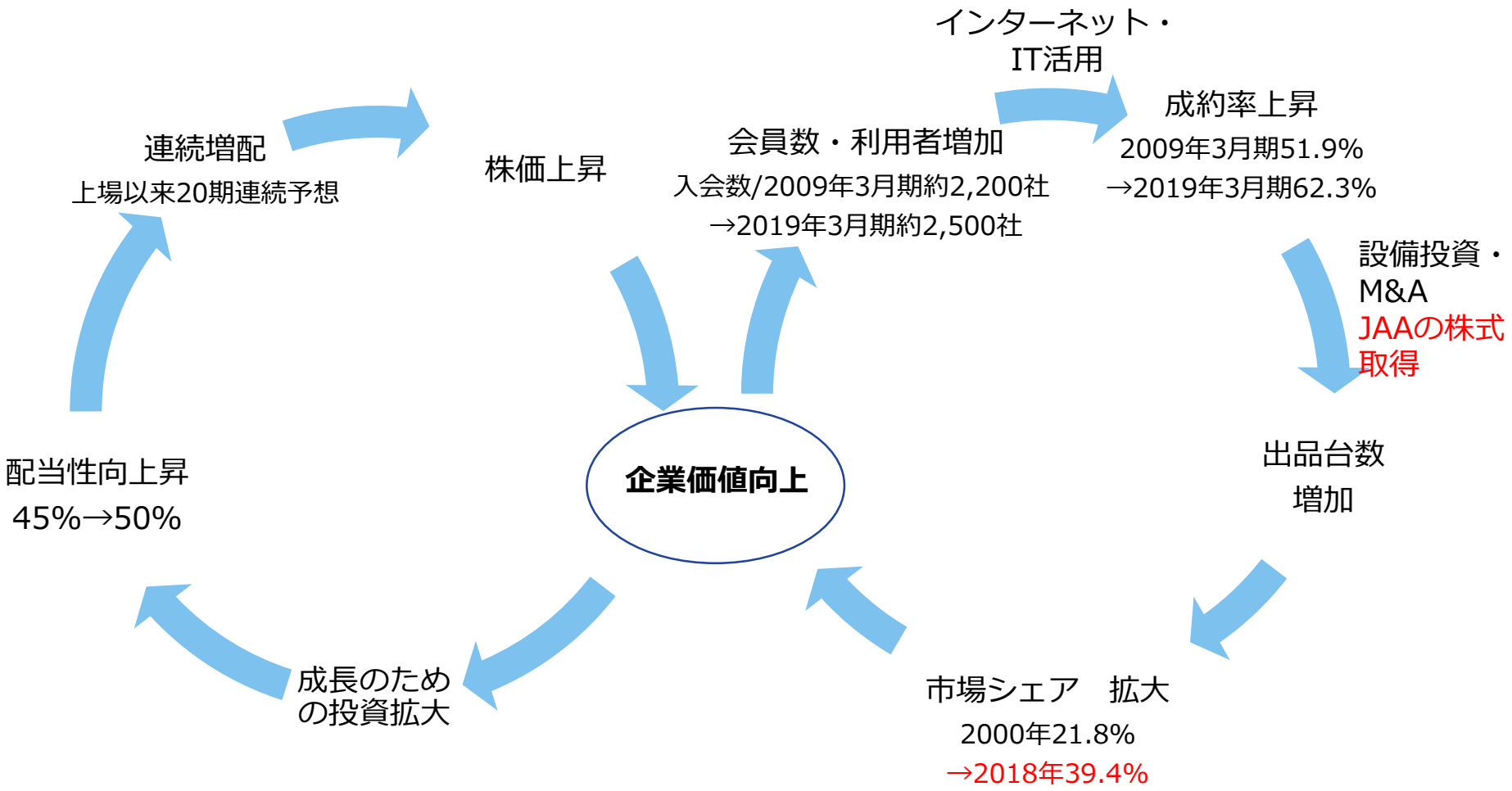
ROEの推移



※20.3（予想）のROEは、2019年4月末日までに取得した自己株式を含めて算出しております。（約定日基準）

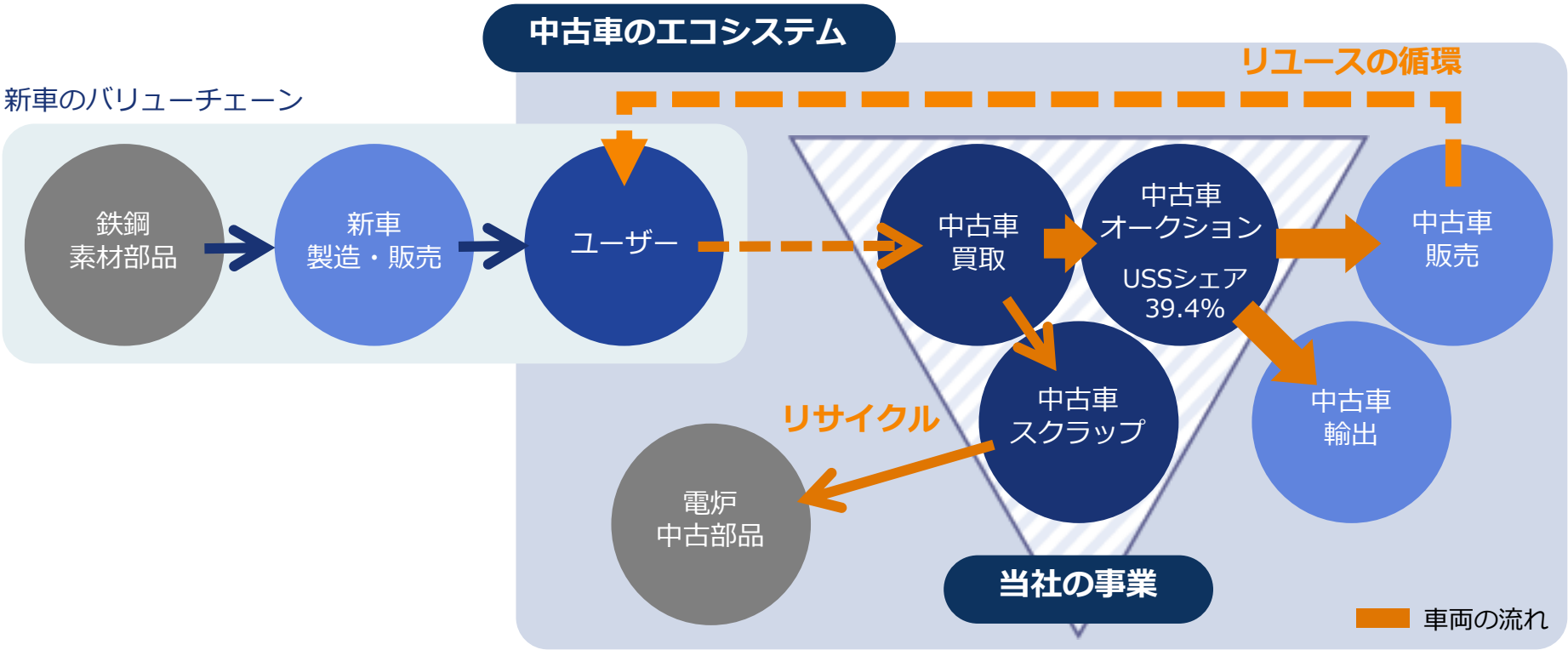
事業成長と株主還元による企業価値向上サイクル

■成長投資と株主還元の両輪で株主価値の向上を目指す。



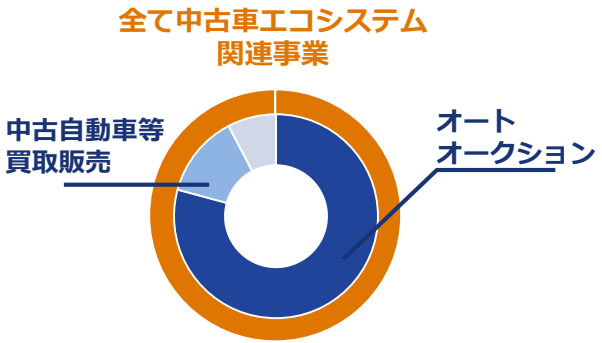
USSの社会的・経済的価値創造

■USSは中古車エコシステムのプラットフォームとして、社会的な価値と経済的な価値を創造しています。



社会的・経済的価値の創造

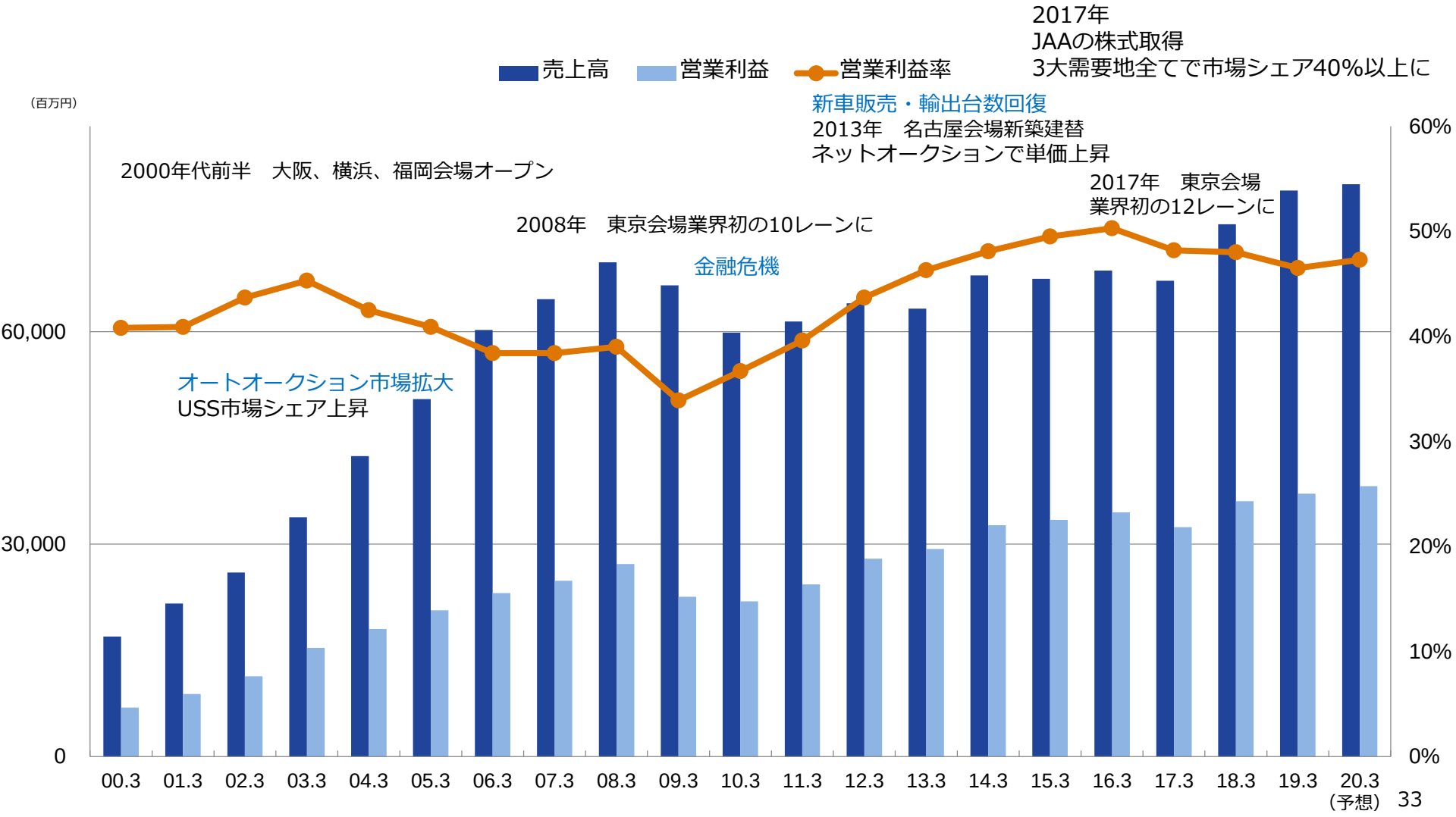
- リサイクルのエコシステムへの貢献（環境負荷の軽減）
- 公正な価格形成による円滑な経済活動への貢献
- ユーザーのカーライフの選択肢の提供
- 新興国の経済発展への貢献



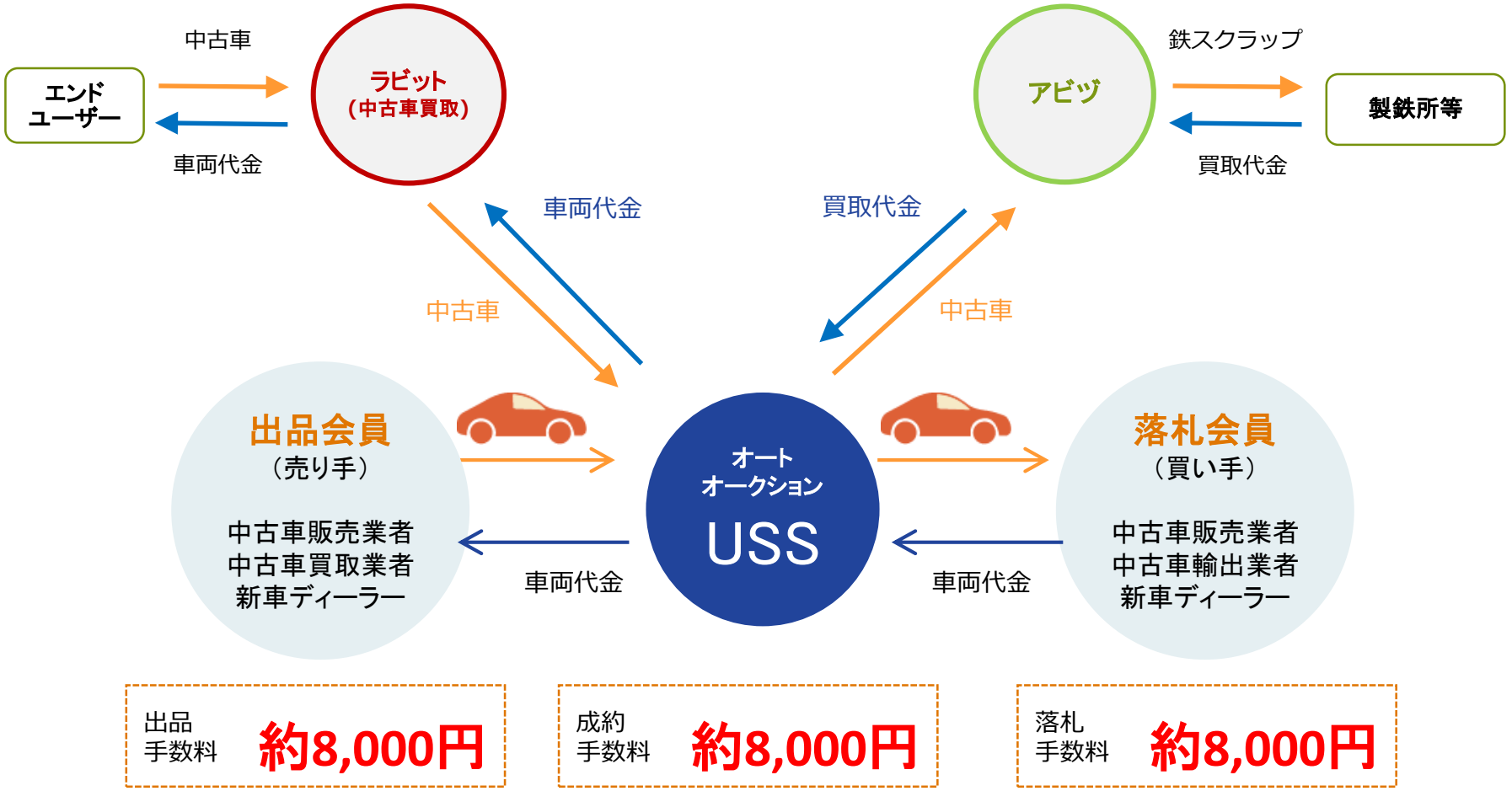
ご参考

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



USSのビジネスモデル

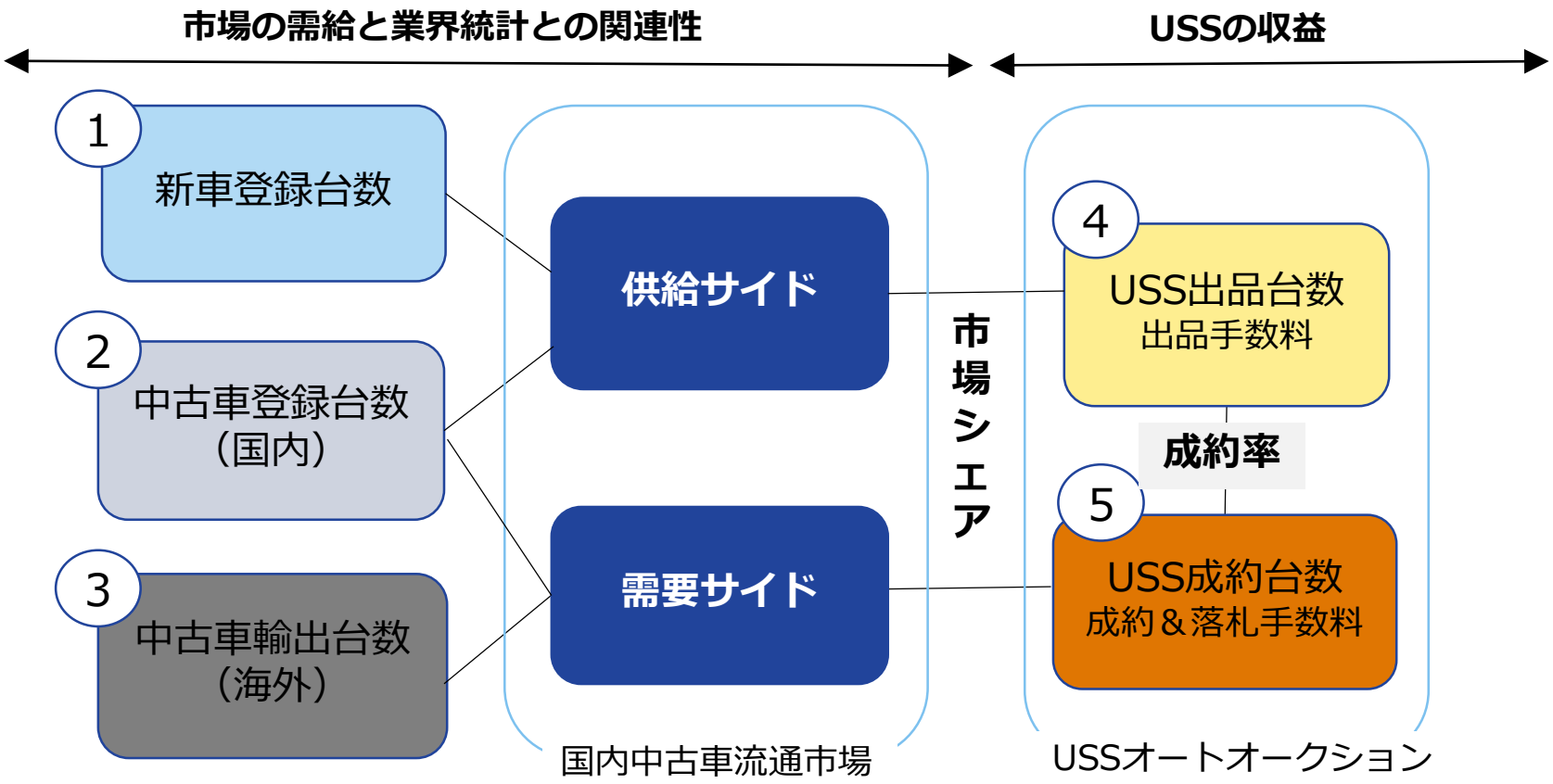


出品手数料	成約手数料	落札手数料
約8,000円	約8,000円	約8,000円

年間出品台数 293万台（2019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 62.3%（2019年3月期実績）

自動車市場とUSSの収益の関係

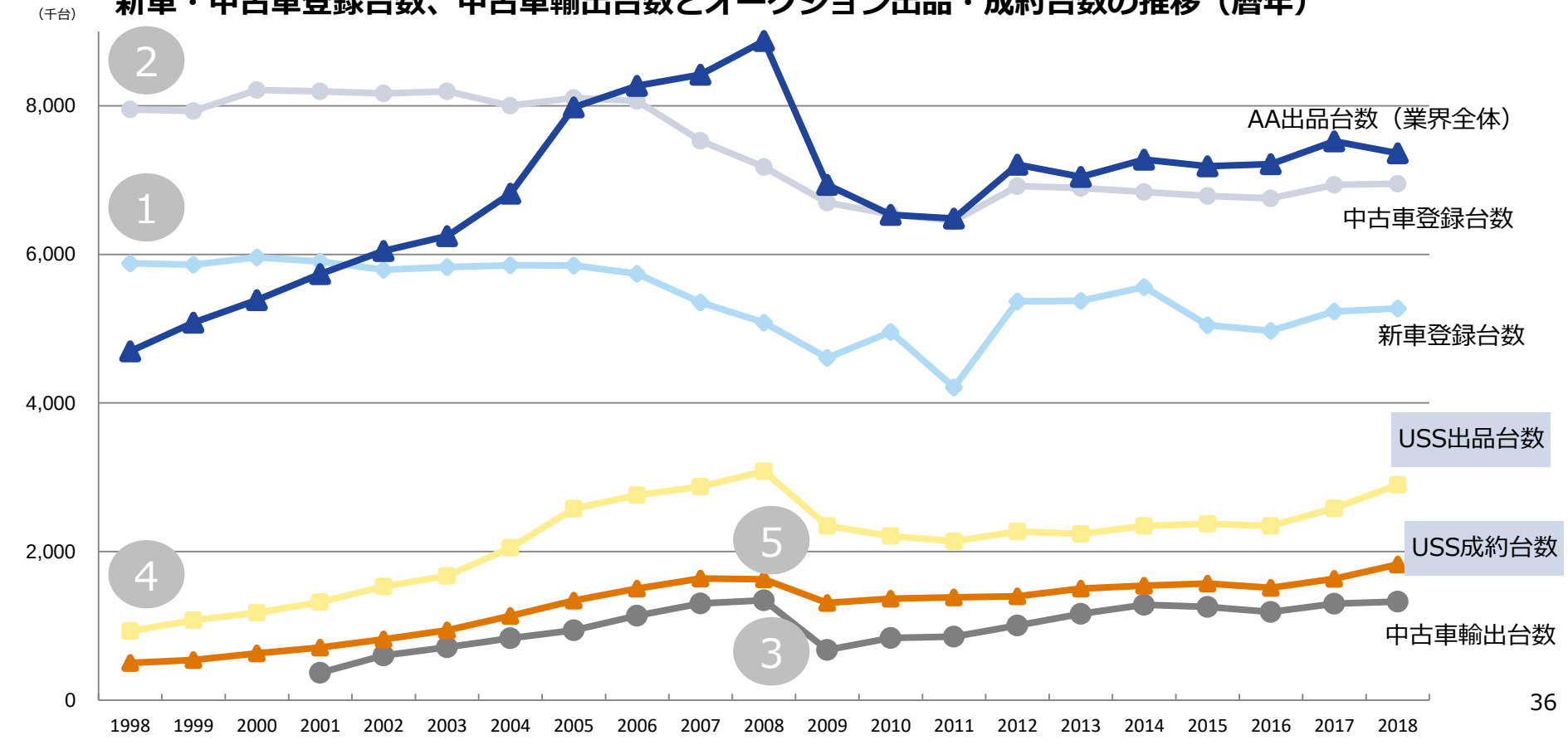
- オートオークション市場への中古車供給台数は、下取りを通して①新車登録台数と②中古車登録台数に連動。
- 需要サイドは国内外の中古車需要（②③）であり、近年は海外（輸出）が牽引。
- 上記市場要因に加え、オートオークション市場における市場シェア及び成約率が、USSオートオークションの収益変動要因となる。



新車・中古車登録台数とオートオークション市場の推移

- 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。

新車・中古車登録台数、中古車輸出台数とオークション出品・成約台数の推移（暦年）



コーポレートガバナンス体制

■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（任意）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アドバイザリーの専門家である髙木暢子氏を選任

年度	2004	2006	・・・	2012	・・・	2019
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（任意）設置

2019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