



2021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
2020年8月

2021年3月期第1四半期 連結業績の概要

■ 2021年3月期第1四半期連結業績

- ・ 売上高：前年同期比80% / 営業利益：前年同期比73%

■ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響

- ・ 新車・中古車登録台数は減少するも、足元の中古車国内需要は回復基調
(6月中古車登録台数：前年同月比104%)
- ・ オートオークション市場 出品・成約台数の減少
(出品：前年同期比88%、成約：前年同期比79%)
- ・ 中古車輸出台数の減少 (前年同期比55%)

■ 2021年3月期の連結業績予想公表

- ・ 売上高：前年比86% / 営業利益：前年比75%

■ 株主還元について

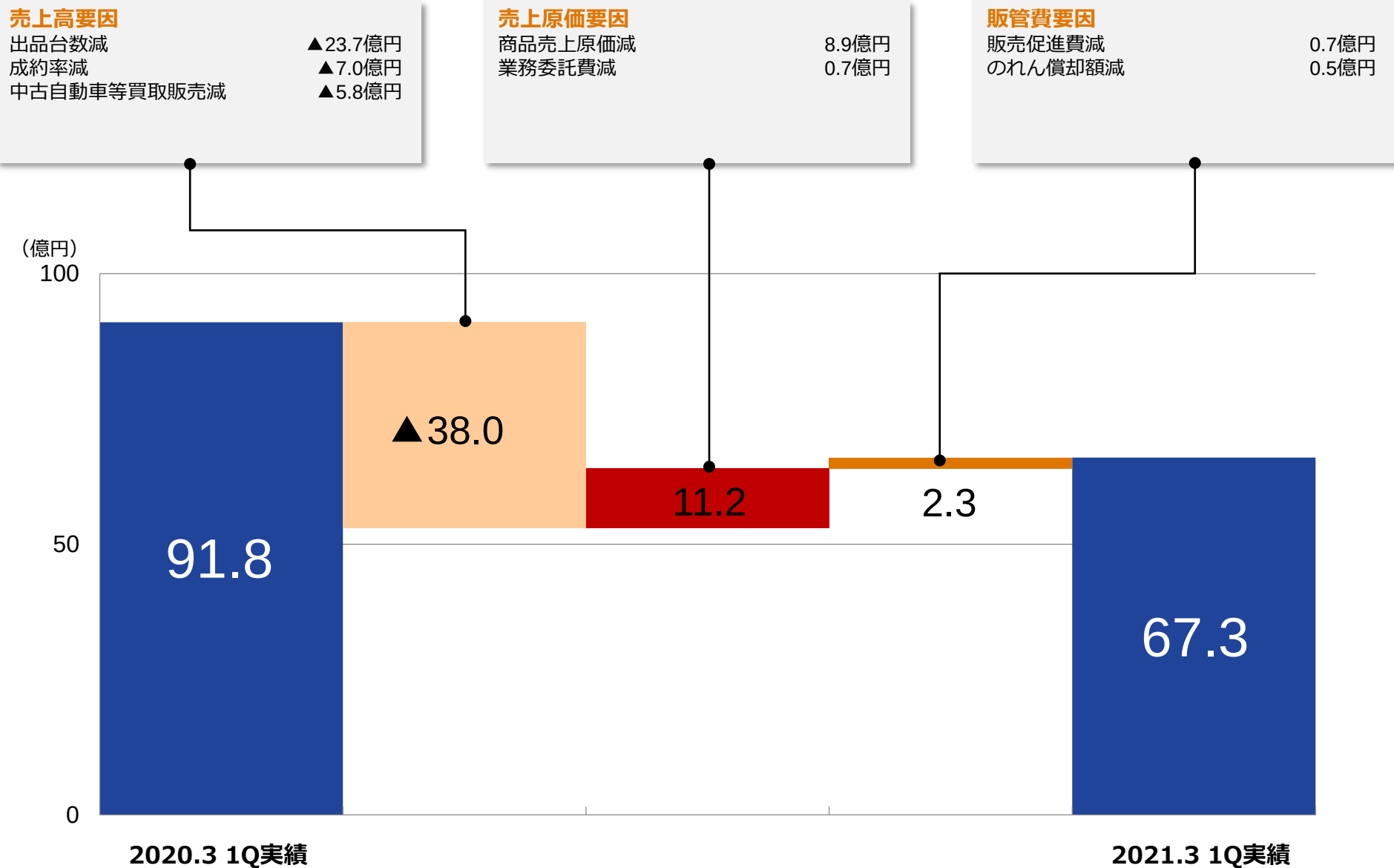
- ・ 2021.3期の1株当たり配当金：55.5円 ※**21期連続増配を目指す**
- ・ 配当に関する基本方針：2020.3期より連結配当性向を55%以上に引き上げ

- 売上高160.5億円（前年同期比80.8%）、営業利益67.3億円（前年同期比73.3%）、親会社株主に帰属する四半期純利益46.1億円（前年同期比73.8%）。
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響で出品・成約台数が減少。

（単位：百万円）

	2019.3 1Q	2020.3 1Q	2021.3 1Q	前年同期比
売上高	19,987	19,861	16,056	80.8%
売上原価 (売上比)	7,627 (38.2%)	7,929 (39.9%)	6,808 (42.4%)	85.9%
売上総利益 (売上比)	12,359 (61.8%)	11,931 (60.1%)	9,247 (57.6%)	77.5%
販売費及び一般管理費 (売上比)	2,786 (13.9%)	2,747 (13.8%)	2,513 (15.7%)	91.5%
営業利益 (売上比)	9,573 (47.9%)	9,184 (46.2%)	6,734 (41.9%)	73.3%
経常利益 (売上比)	9,716 (48.6%)	9,331 (47.0%)	6,895 (42.9%)	73.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上比)	6,438 (32.2%)	6,258 (31.5%)	4,618 (28.8%)	73.8%

2021年 3 月期第 1 四半期 営業利益増減分析（実績）



(単位：百万円)

売上高	2019.3 1Q	2020.3 1Q	2021.3 1Q	前年同期比
オートオークション	16,356	16,358	13,302	81.3%
中古自動車等買取販売	2,254	2,067	1,486	71.9%
その他	1,377	1,434	1,267	88.3%
合計	19,987	19,861	16,056	80.8%
営業利益（営業利益率）	2019.3 1Q	2020.3 1Q	2021.3 1Q	前年同期比
オートオークション	9,305 (56.5%)	8,986 (54.6%)	6,835 (51.0%)	76.1%
中古自動車等買取販売	48 (2.2%)	18 (0.9%)	▲83 (▲5.6%)	-
その他	194 (14.1%)	154 (10.7%)	▲43 (▲3.4%)	-
消去または全社	24	25	24	99.3%
合計	9,573 (47.9%)	9,184 (46.2%)	6,734 (41.9%)	73.3%

※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R-名古屋会場の立体駐車場新築などにより支出が増加。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払い。
- 自己資本比率は83.2%。

連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

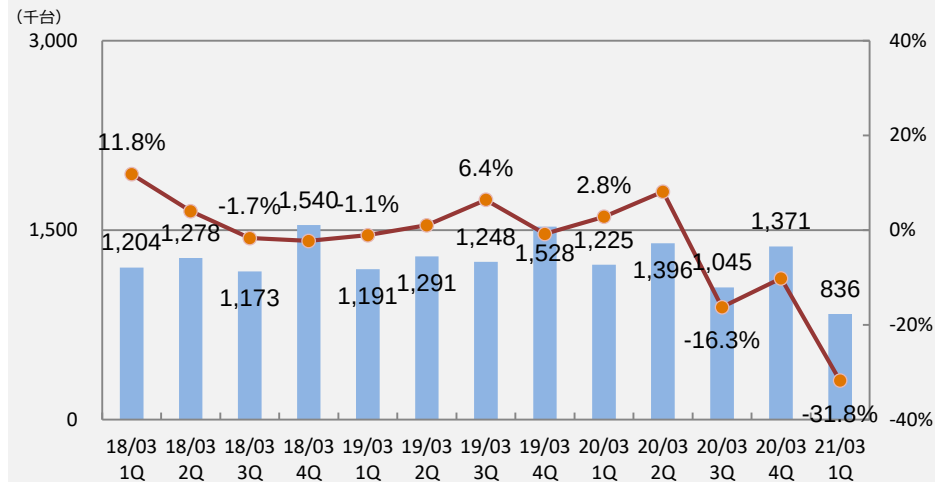
	2020.3	2021.3 1Q		2020.3	2021.3 1Q
流動資産	68,096	60,074	流動負債	24,497	22,565
現金及び預金	50,729	45,371	オークション借勘定	8,721	9,281
オークション貸勘定・他	17,367	14,703	その他	15,776	13,284
固定資産	151,037	154,236	固定負債	10,656	11,523
有形固定資産	106,747	107,742	負債合計	35,153	34,089
その他	44,289	46,493	純資産合計	183,980	180,222
資産合計	219,133	214,311	負債・純資産合計	219,133	214,311

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

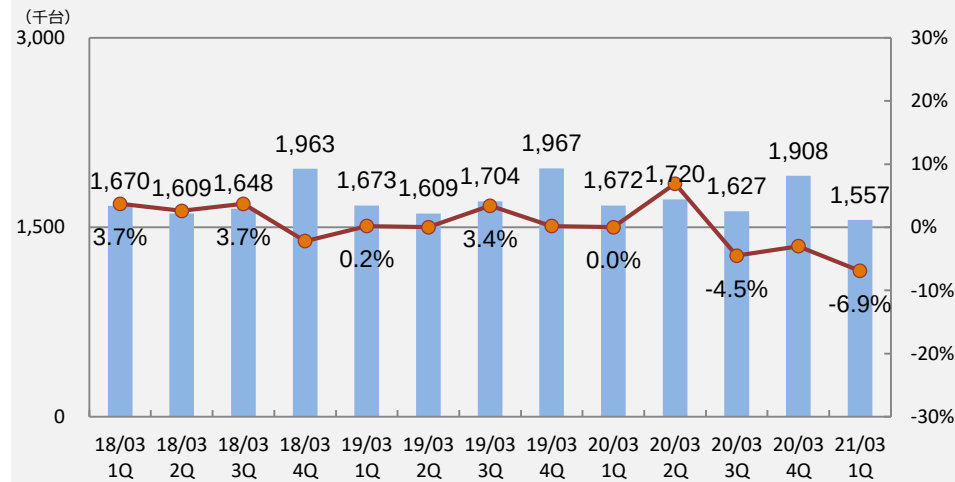
（単位：百万円）

	2019.3 1Q	2020.3 1Q	2021.3 1Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,223	3,952	4,063	111
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲360	▲1,899	▲4,001	▲2,101
フリーキャッシュ・フロー	2,862	2,053	62	▲1,990
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲6,219	▲10,353	▲7,420	2,933
設備投資（支出ベース）	422	1,622	3,954	2,332
減価償却費	1,267	1,207	1,272	65

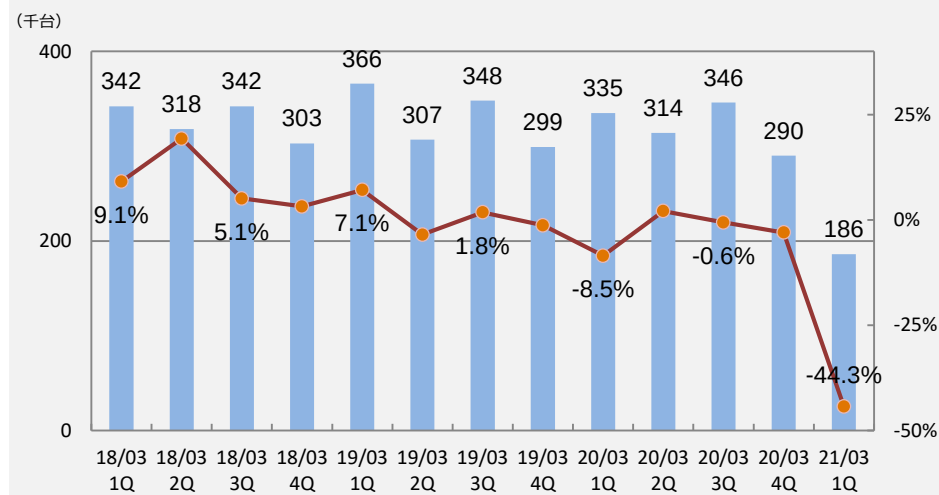
新車登録台数と前年同期比



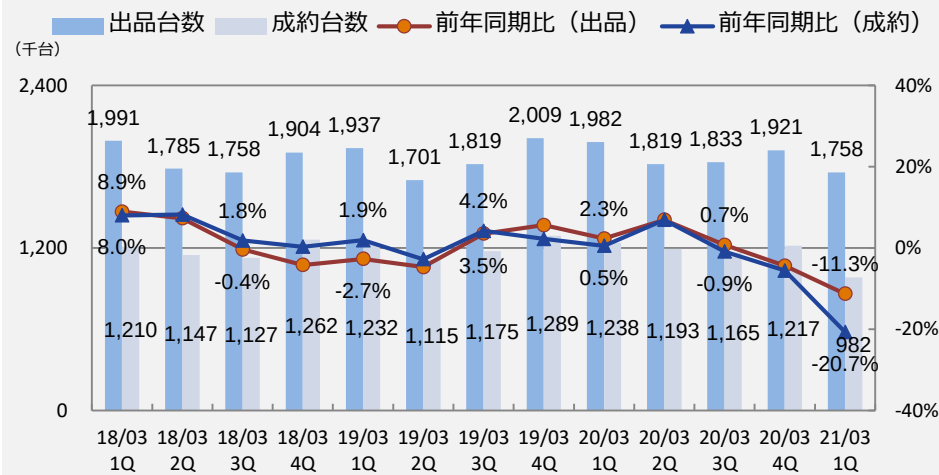
中古車登録台数と前年同期比



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



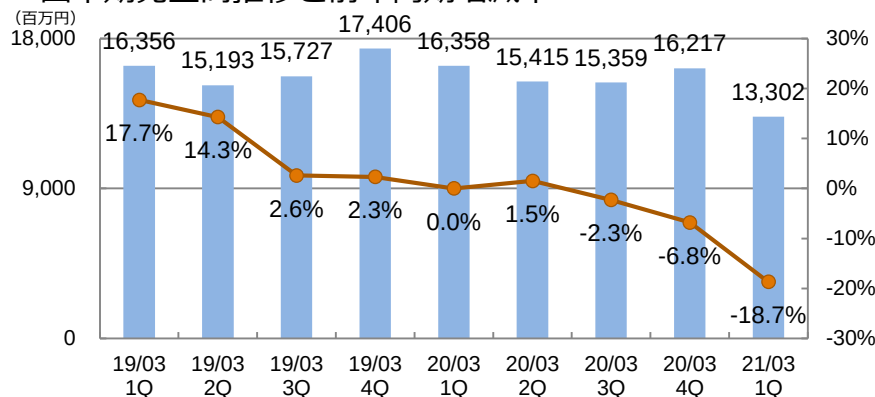
- 出品台数は63.1万台（前年同期比81.9%）、成約台数は34.2万台（前年同期比74.3%）、成約率は54.2%（前年同期実績59.7%）。
- 取扱台数の減少や成約率の低下などによりオークション手数料が減少。

オートオークションのセグメント第1四半期業績

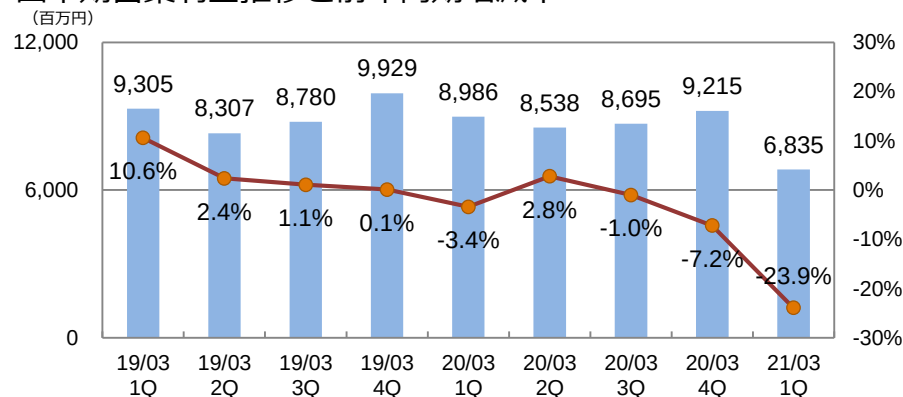
（単位：百万円）

	19/03 1Q	20/03 1Q	21/03 1Q	前年同期比
売上高	16,356	16,358	13,302	81.3%
出品手数料	3,923	3,869	3,193	82.5%
成約手数料	3,792	3,689	2,791	75.7%
落札手数料	5,565	5,546	4,408	79.5%
その他	3,074	3,253	2,908	89.4%
営業利益	9,305	8,986	6,835	76.1%
営業利益率	56.5%	54.6%	51.0%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率

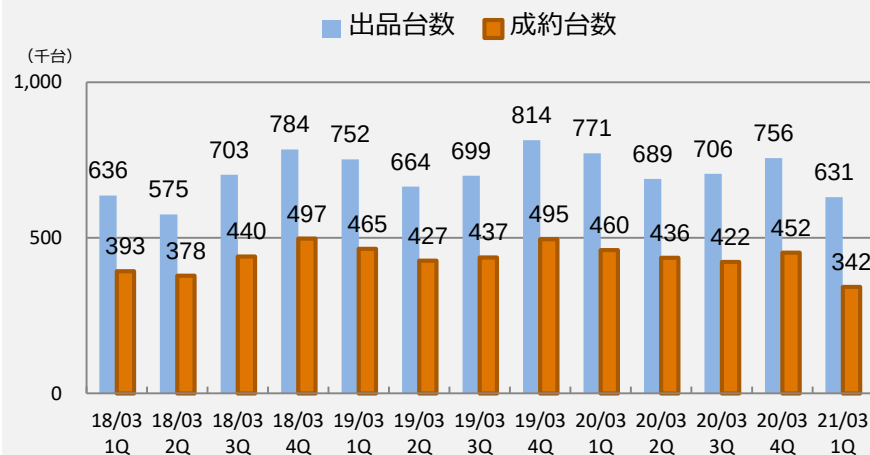


四半期営業利益推移と前年同期増減率

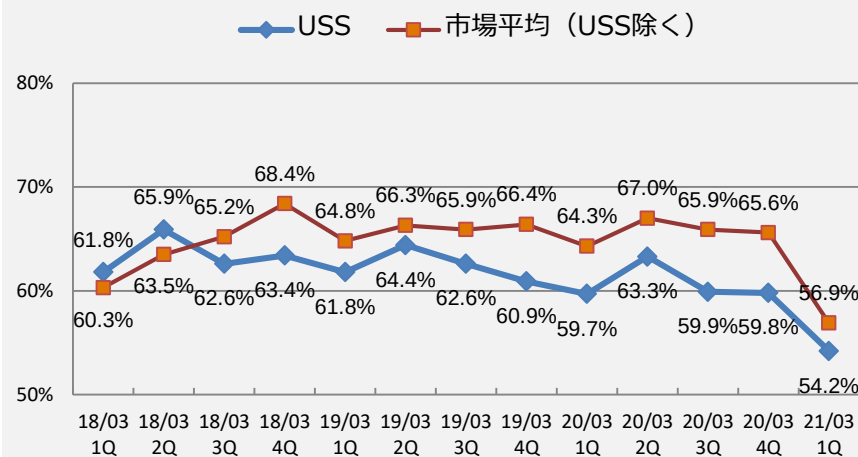


※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

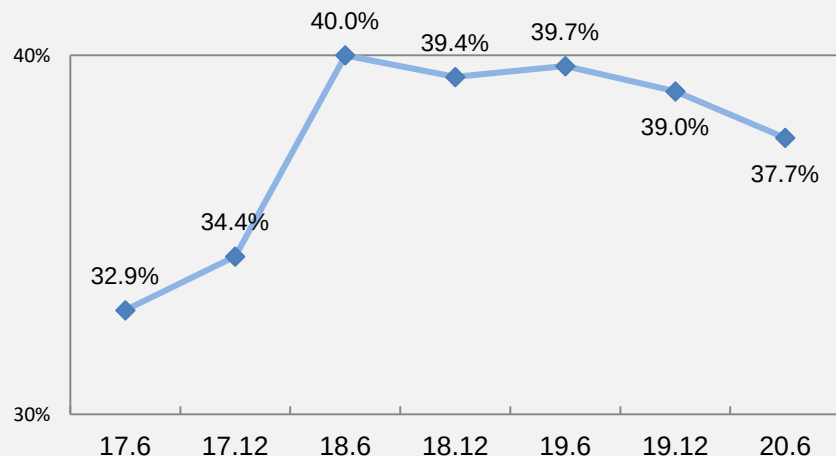
出品・成約台数の推移



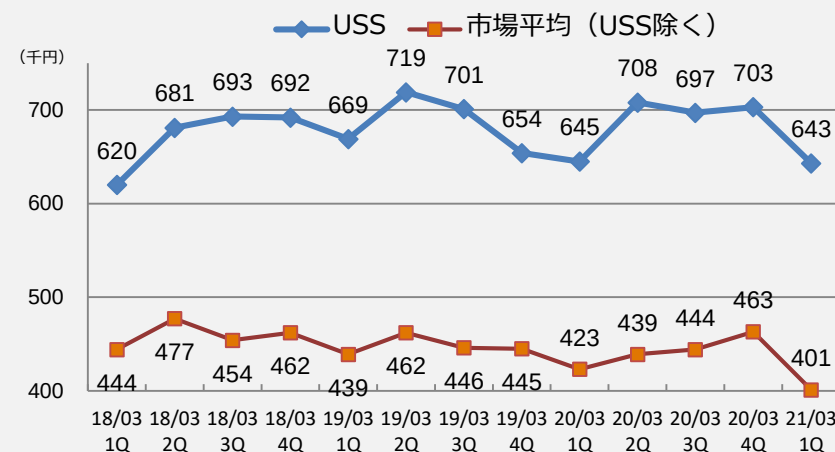
成約率の競合比較



出品台数市場シェアの推移

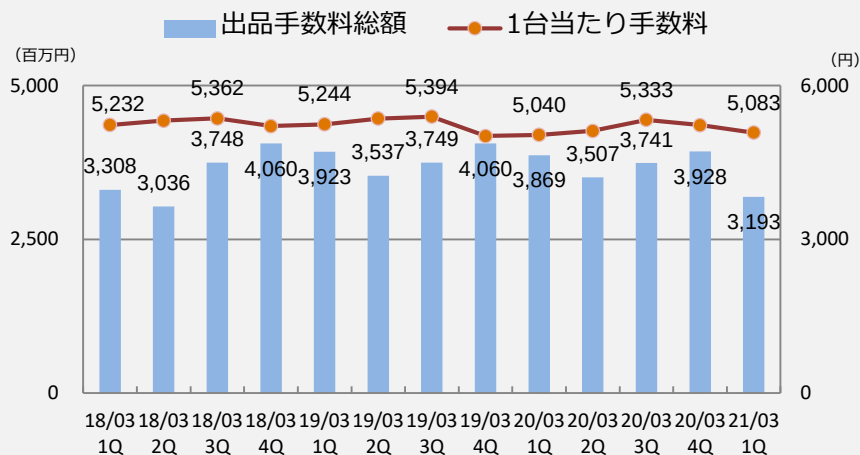


1台当たり成約車両金額の競合比較

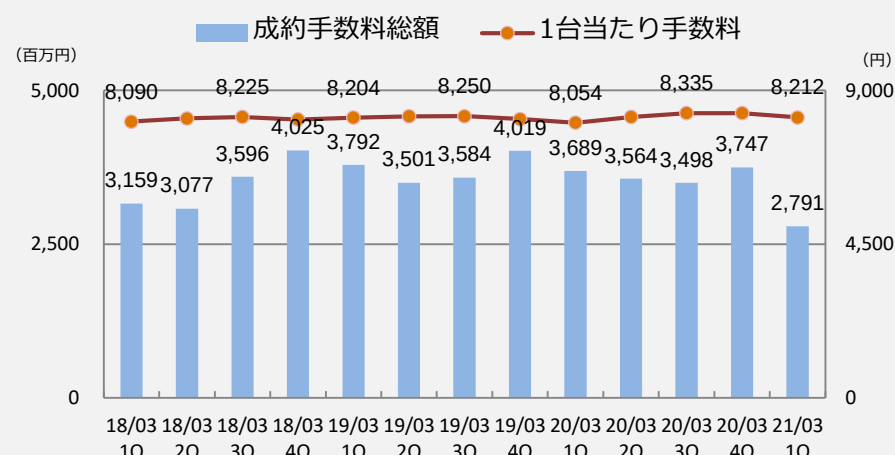


※12月期は暦年の、6月期は半年の数字を記載しております。
 ※2017年10月よりJAA、HAA神戸の実績を含めております。
 ※JBAの実績は含めておりません。

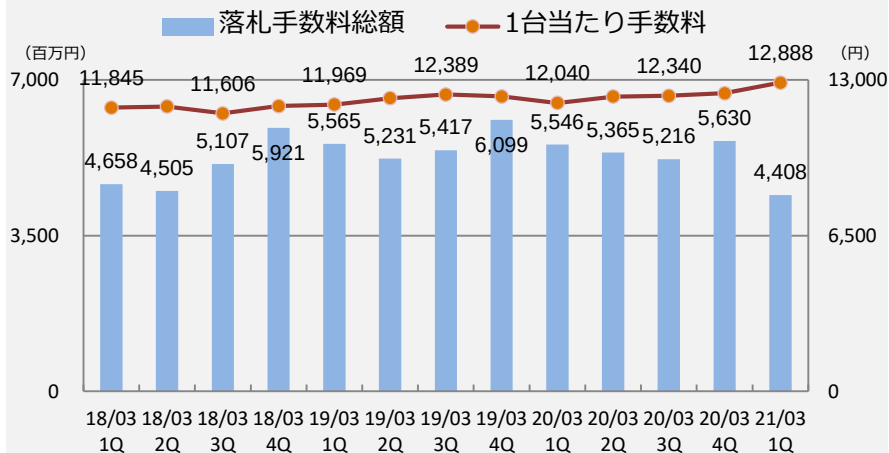
出品手数料総額と1台当たり手数料



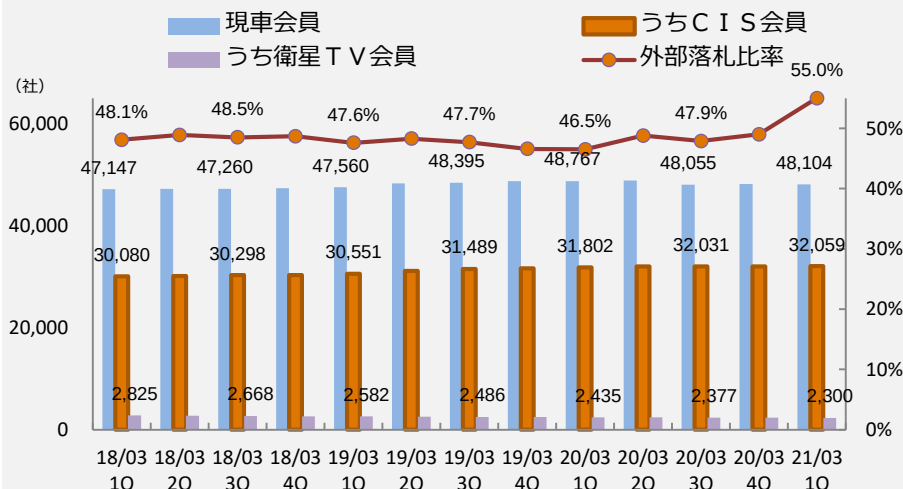
成約手数料総額と1台当たり手数料



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。

※ 2019年4月より外部落札比率の計算方法を見直しております。

オートオークションのセグメント④

2020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	
	21.03 1Q	20.03 1Q	21.03 1Q	20.03 1Q	前年同期比	21.03 1Q	20.03 1Q	前年同期比	21.03 1Q	20.03 1Q
東京	12	12	141,725	171,332	82.7%	83,261	114,373	72.8%	58.7%	66.8%
名古屋	12	12	102,615	127,662	80.4%	49,152	65,693	74.8%	47.9%	51.5%
大阪	12	12	50,144	52,649	95.2%	21,873	26,513	82.5%	43.6%	50.4%
横浜	12	12	41,815	49,595	84.3%	23,308	30,480	76.5%	55.7%	61.5%
九州	12	12	40,540	47,936	84.6%	20,536	26,251	78.2%	50.7%	54.8%
札幌	12	12	32,111	40,487	79.3%	20,025	25,598	78.2%	62.4%	63.2%
R - 名古屋	12	12	30,483	41,566	73.3%	23,333	33,472	69.7%	76.5%	80.5%
静岡	12	12	22,272	25,288	88.1%	12,883	16,131	79.9%	57.8%	63.8%
神戸	12	12	15,144	22,943	66.0%	7,714	13,437	57.4%	50.9%	58.6%
岡山	12	12	14,018	18,420	76.1%	8,505	12,011	70.8%	60.7%	65.2%
新潟	12	12	12,891	11,825	109.0%	5,846	5,235	111.7%	45.3%	44.3%
埼玉	12	12	12,457	13,653	91.2%	6,069	7,509	80.8%	48.7%	55.0%
群馬	12	12	12,356	14,605	84.6%	7,219	9,165	78.8%	58.4%	62.8%
東北	12	12	11,404	14,844	76.8%	7,494	10,357	72.4%	65.7%	69.8%
福岡	12	12	11,217	13,542	82.8%	6,178	8,493	72.7%	55.1%	62.7%
北陸	12	12	4,646	5,191	89.5%	2,859	3,603	79.4%	61.5%	69.4%
JAA	12	12	20,893	26,845	77.8%	10,284	14,324	71.8%	49.2%	53.4%
HAA神戸	12	12	54,960	73,309	75.0%	25,663	38,087	67.4%	46.7%	52.0%
合計	216	216	631,691	771,692	81.9%	342,202	460,732	74.3%	54.2%	59.7%

※四国会場の実績は2019年12月までは岡山会場、2020年1月以降はHAA神戸会場に含めております。

※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	2019.03	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
	2020.03	265,360	248,623	257,709	249,936	210,323	229,142	1,461,093	252,790	257,226	196,407	211,406	251,864	293,266	1,462,959	2,924,052
	増減率	▲0.3	7.1	1.4	11.5	2.0	▲2.1	3.1	7.7	▲0.1	▲5.1	▲5.6	▲4.0	▲10.5	▲3.3	▲0.2
	2021.03	255,293	180,384	196,014	217,449			849,149							-	849,149
	増減率	▲3.8	▲27.4	▲23.9	▲13.0			-							-	-
成約台数	2019.03	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
	2020.03	156,986	150,529	153,217	153,889	131,750	150,541	896,912	156,496	151,044	115,291	130,627	158,104	163,969	875,531	1,772,443
	増減率	▲1.3	2.1	▲3.4	7.2	▲0.2	▲1.0	0.5	3.0	▲6.5	▲6.9	▲4.2	▲2.0	▲17.2	▲6.2	▲2.9
	2021.03	119,644	96,174	126,384	150,887			493,089							-	493,089
	増減率	▲23.8	▲36.1	▲17.5	▲2.0			-							-	-
成約率	2019.03	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
	2020.03	59.2	60.5	59.5	61.6	62.6	65.7	61.4	61.9	58.7	58.7	61.8	62.8	55.9	59.8	60.6
	2021.03	46.9	53.3	64.5	69.4			-							-	-

※JBAの実績は含めておりません。

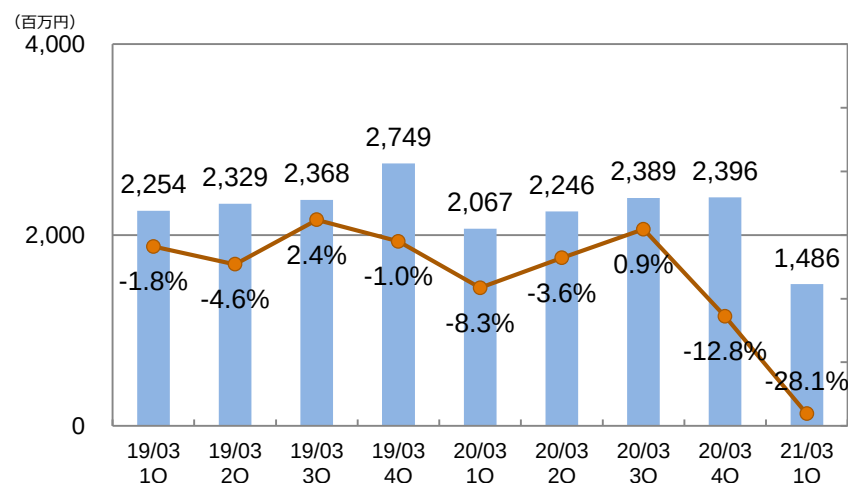
- 中古自動車買取専門店「ラビット」は、緊急事態宣言にともなう来店者の減少による販売台数減少により営業損失。(売上高771百万円(前年同期比60.1%)、営業損失37百万円(前年同期実績：営業利益29百万円))
- 事故現状車買取販売事業は、一時的なオークション相場の下落による台当たり粗利益の減少などにより営業損失。(売上高715百万円(前年同期比91.1%)、営業損失45百万円(前年同期実績：営業損失11百万円))

中古自動車等買取販売のセグメント第1四半期業績

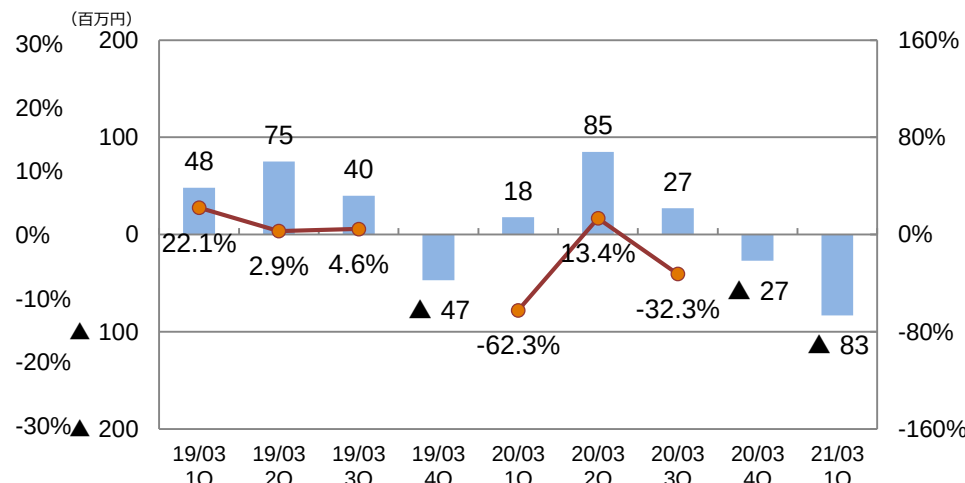
(単位：百万円)

	19/03 1Q	20/03 1Q	21/03 1Q	前年同期比
売上高	2,254	2,067	1,486	71.9%
営業利益	48	18	▲ 83	-
営業利益率	2.2%	0.9%	▲ 5.6%	-

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。

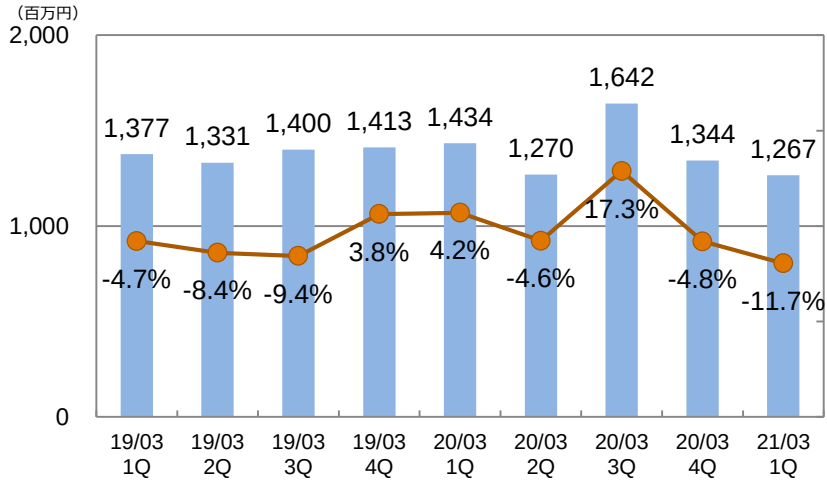
- リサイクル事業は、鉄スクラップ相場が低水準で推移したため営業損失。(売上高1,179百万円(前年同期比91.3%)、営業損失43百万円(前年同期実績：営業利益133百万円))
- 中古自動車輸出手続代行サービス事業は、中古車輸出台数の大幅な減少による受注台数の減少により営業損失。(売上高65百万円(前年同期比55.4%)、営業損失11百万円(前年同期実績：営業利益9百万円))

その他のセグメント第1四半期業績

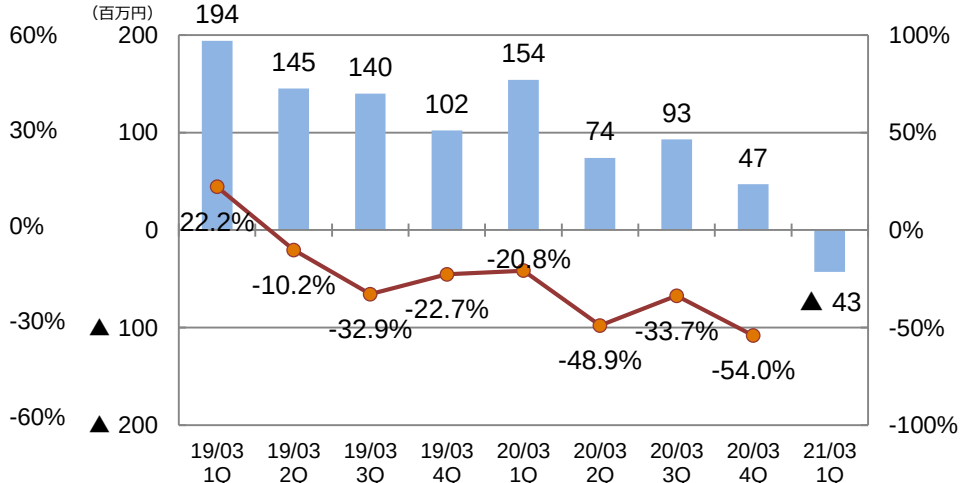
(単位：百万円)

	19/03 1Q	20/03 1Q	21/03 1Q	前年同期比
売上高	1,377	1,434	1,267	88.3%
営業利益	194	154	▲43	-
営業利益率	14.1%	10.7%	▲3.4%	-

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



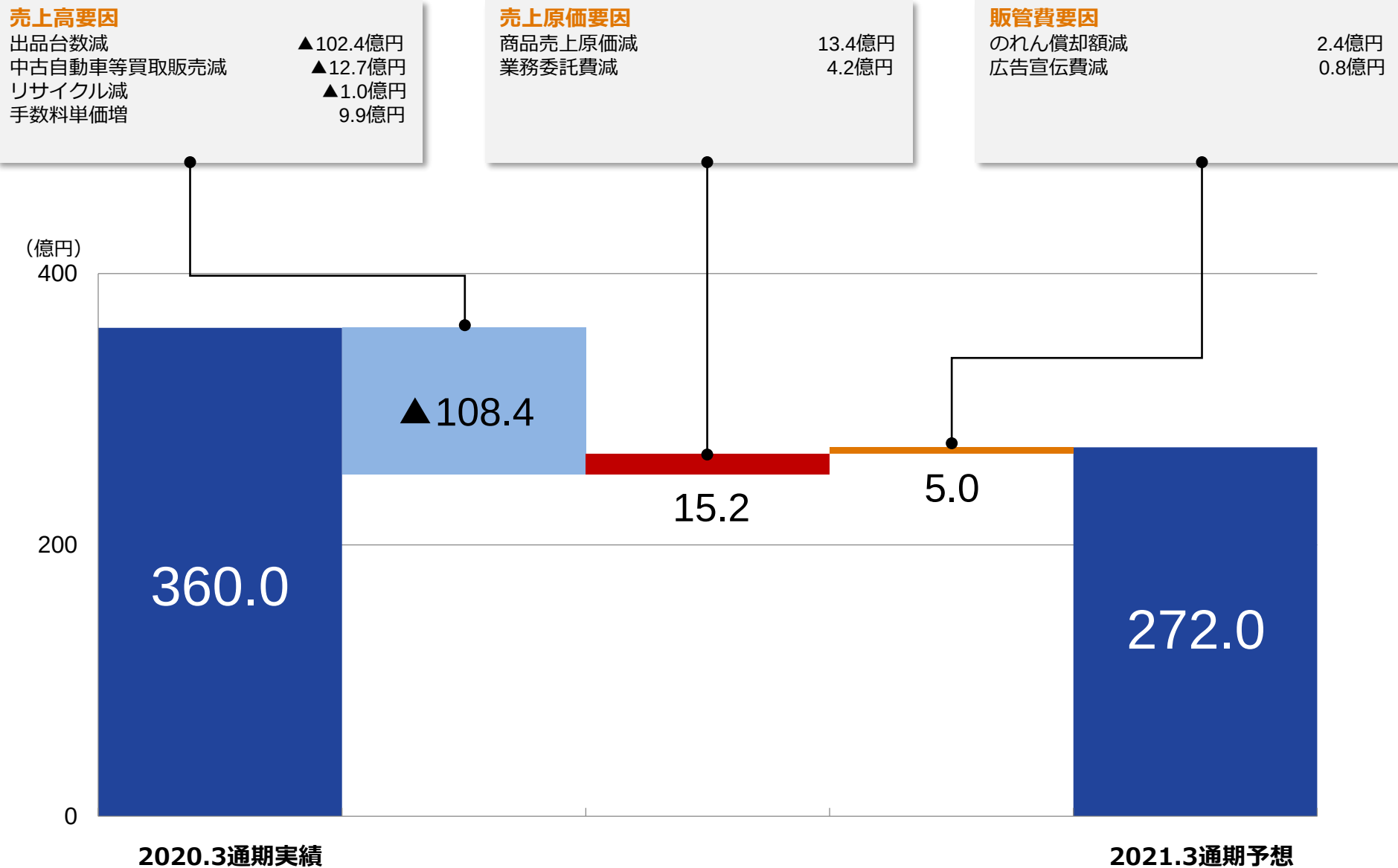
※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

2021年3月期 通期連結業績予想

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により新車登録台数・中古車輸出台数は不透明な状況が続く。

(単位：百万円)

	2019.3 (実績)	2020.3 (実績)	2021.3 (計画)	前期比
売上高	79,908	78,143	67,300	86.1%
売上総利益 (売上比)	48,516 (60.7%)	47,188 (60.4%)	37,870 (56.3%)	80.3%
営業利益 (売上比)	37,123 (46.5%)	36,009 (46.1%)	27,200 (40.4%)	75.5%
経常利益 (売上比)	38,039 (47.6%)	36,710 (47.0%)	27,800 (41.3%)	75.7%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上比)	25,543 (32.0%)	20,634 (26.4%)	18,400 (27.3%)	89.2%
1株当たり当期純利益 (円)	100.54	82.44	73.81	89.5%
設備投資 (支出ベース)	2,428	4,523	10,500	232.1%
減価償却費	5,299	5,037	5,576	110.7%
オートオークション事業(JBA除く)	2019.3 (実績)	2020.3 (実績)	2021.3 (計画)	前期比
出品台数 (千台)	2,930	2,924	2,340	80.0%
成約台数 (千台)	1,825	1,772	1,420	80.1%
成約率	62.3%	60.6%	60.7%	-



(単位：百万円)

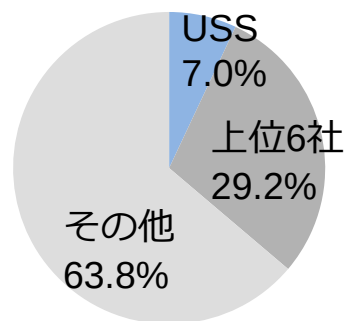
	2019.3 (実績)	2020.3 (実績)	2021.3 (計画)	前期比
売上高				
オートオークション	64,684	63,350	54,020	85.3%
中古自動車等買取販売	9,701	9,099	7,821	86.0%
その他	5,522	5,692	5,457	95.9%
合計	79,908	78,143	67,300	86.1%
営業利益 (売上比)	37,123 (46.5%)	36,009 (46.1%)	27,200 (40.4%)	75.5%

市場環境認識と 中期的な価値創造に向けた戦略

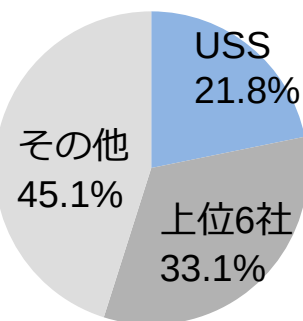
オートオークション市場とUSSのシェア

- 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。

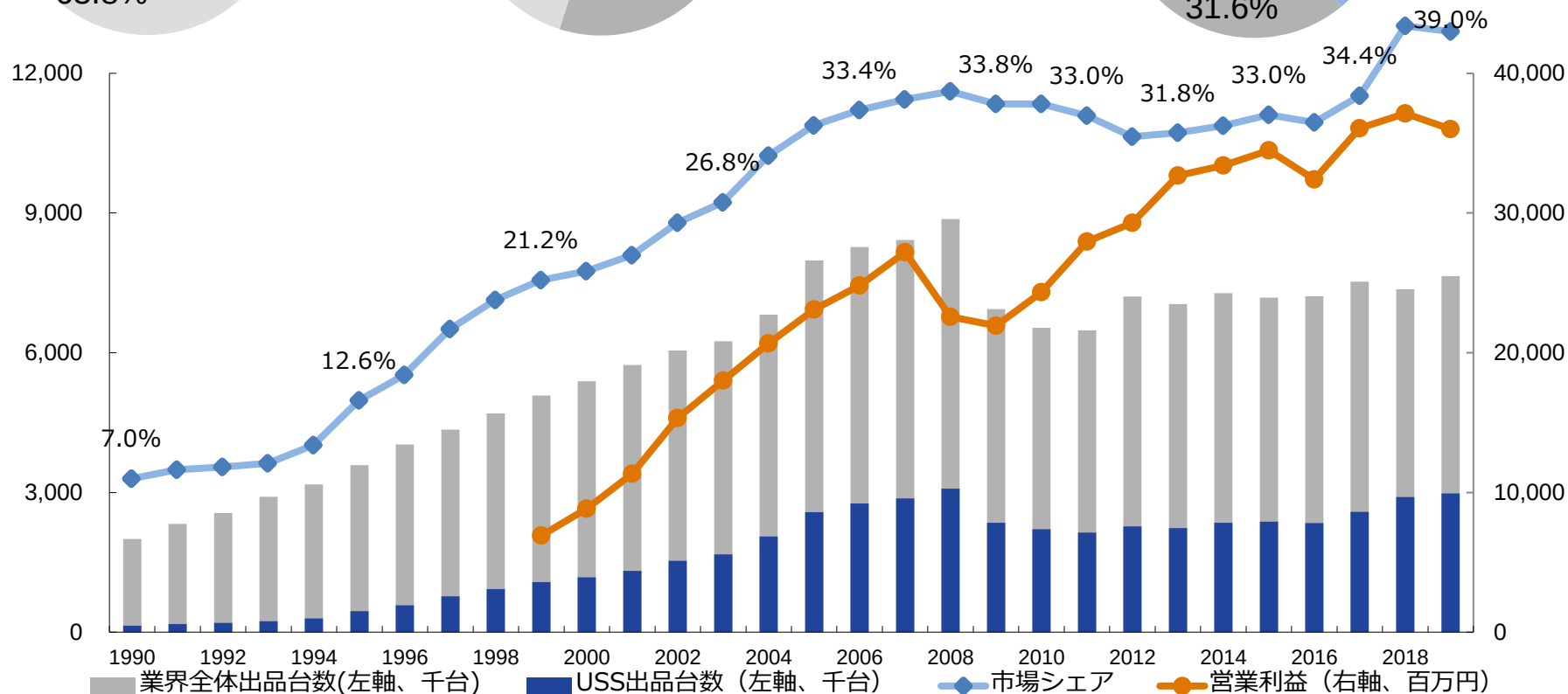
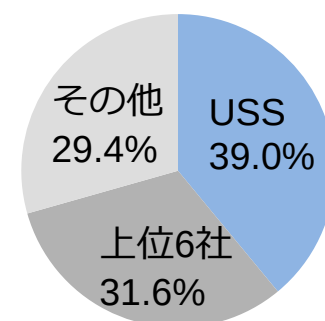
1990年（暦年）市場シェア



2000年（暦年）市場シェア

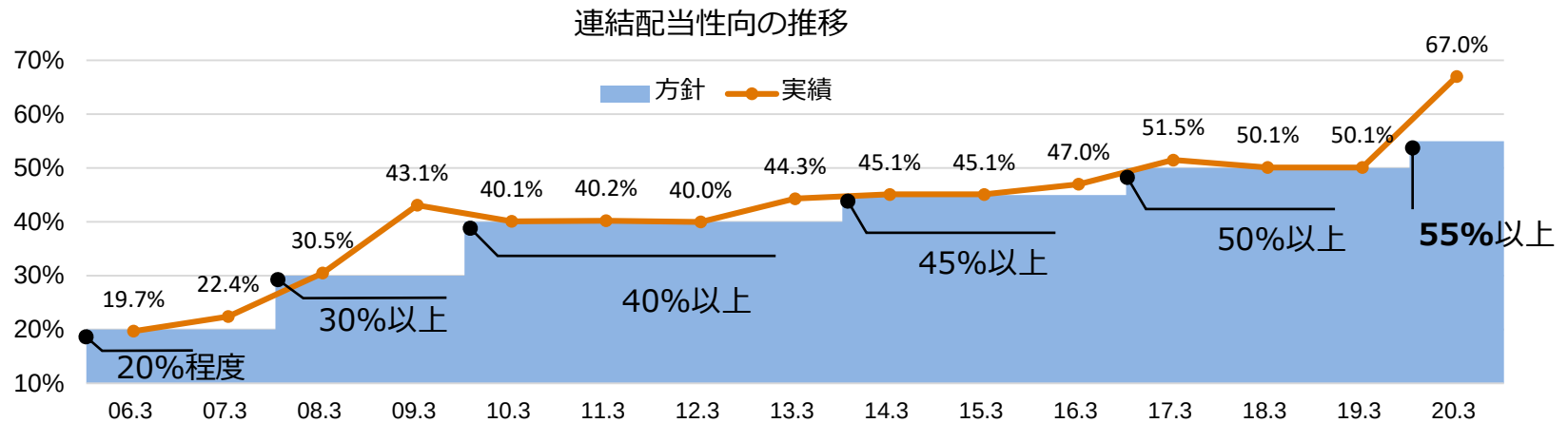


2019年（暦年）市場シェア



成長投資とともに株主還元の充実を継続

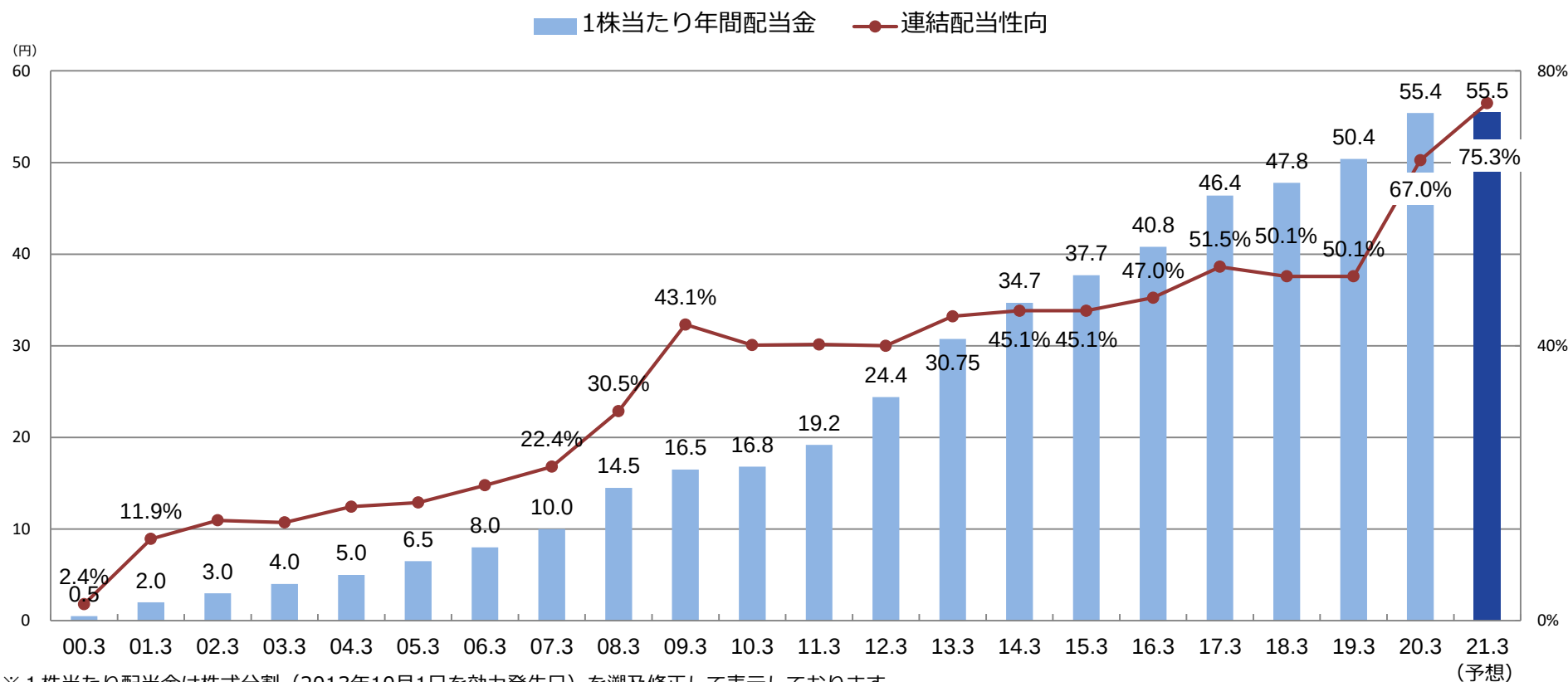
■連結配当性向：2020年3月期より**55%以上**に引き上げ。



■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。

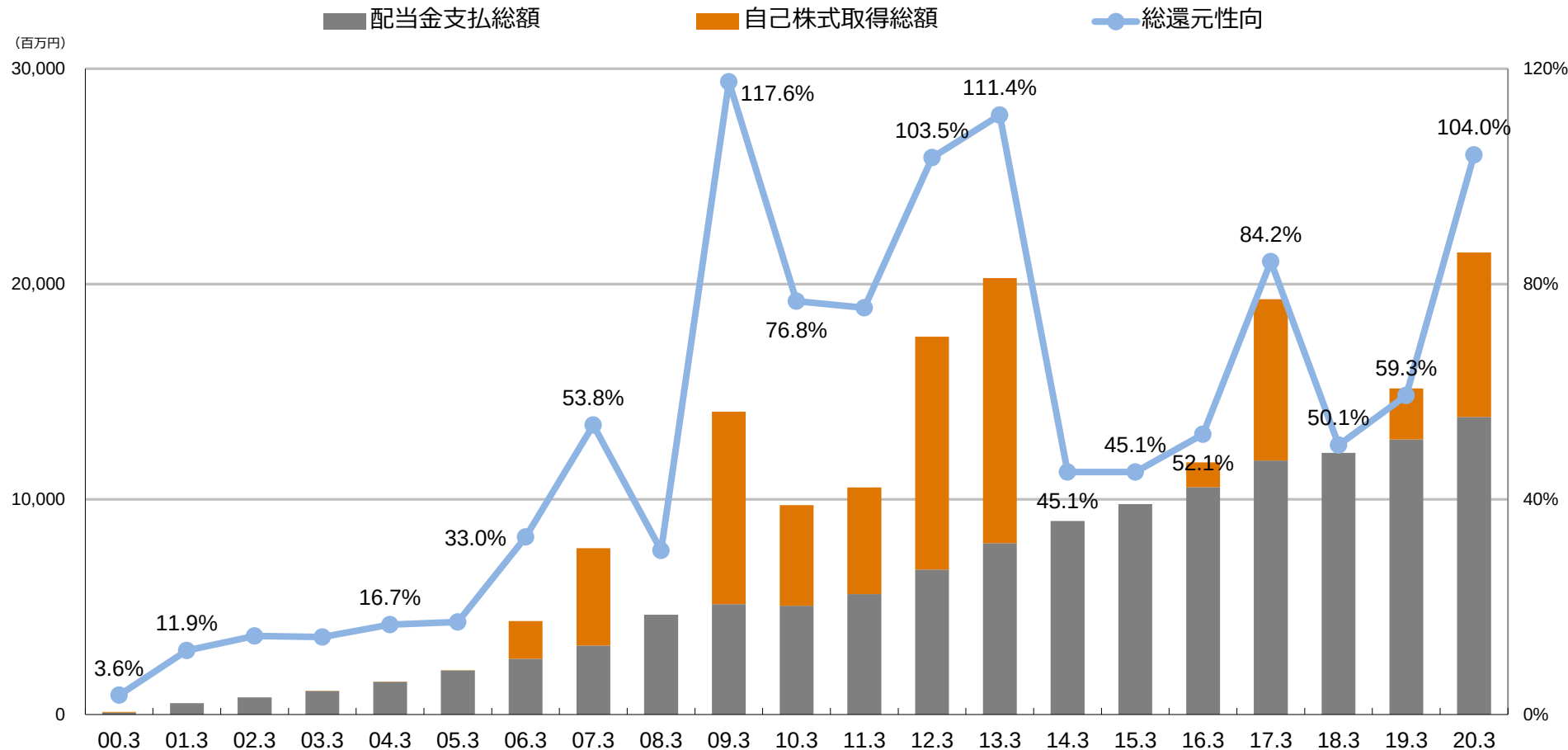
■株主資本利益率（ROE）：中期的に15%以上の水準を目指す。

- 2020年3月期から連結配当性向を50%⇒55%へ引き上げ。
- 2021年3月期の1株当たり年間配当金：**55.5円**（前期比0.1円増）を予想。
- 株式上場以来**21期**連続増配予想。



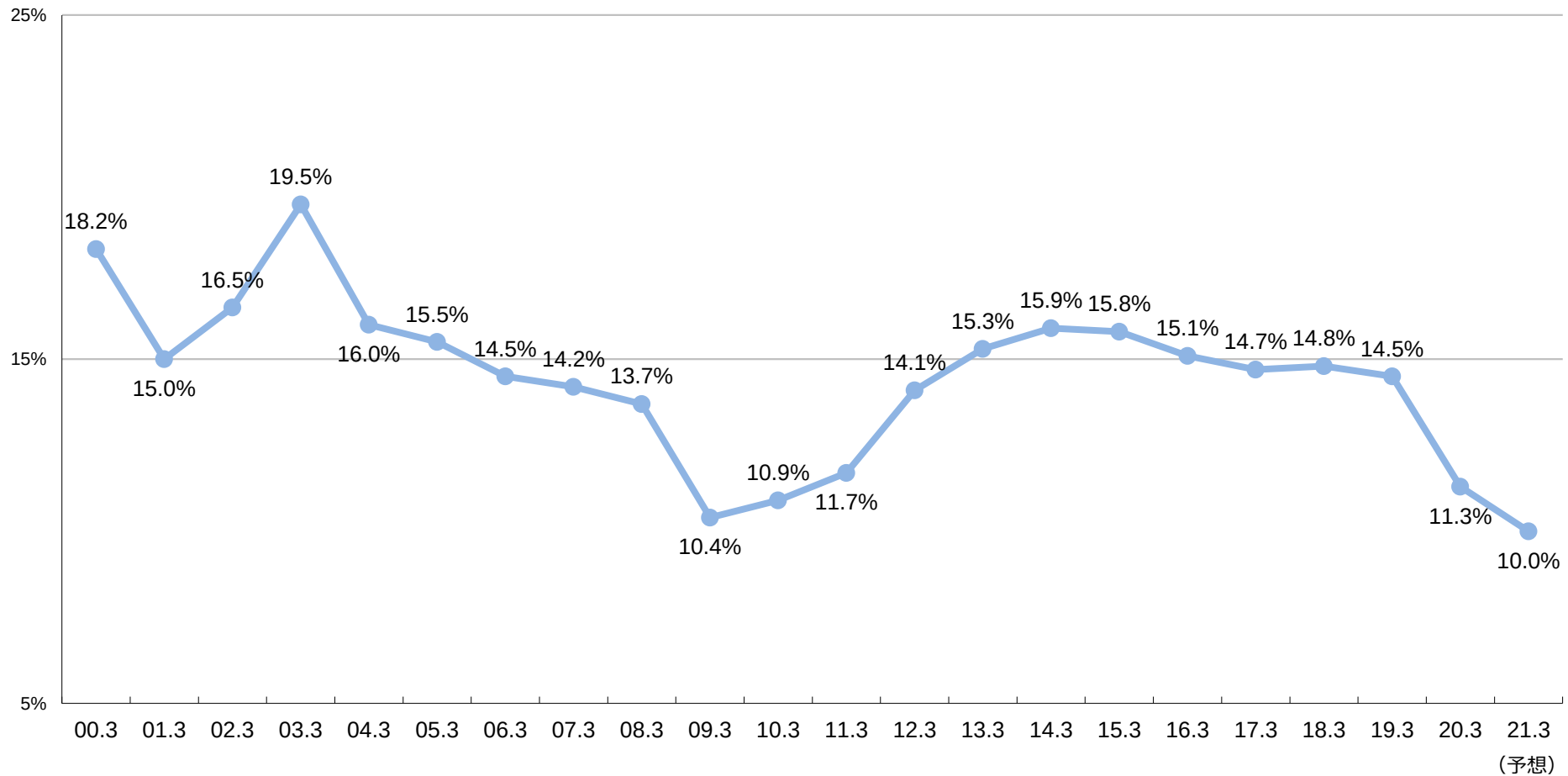
※ 1株当たり配当金は株式分割（2013年10月1日を効力発生日）を遡及修正して表示しております。

■安定的な配当とともに、機動的な自己株式取得を実施。

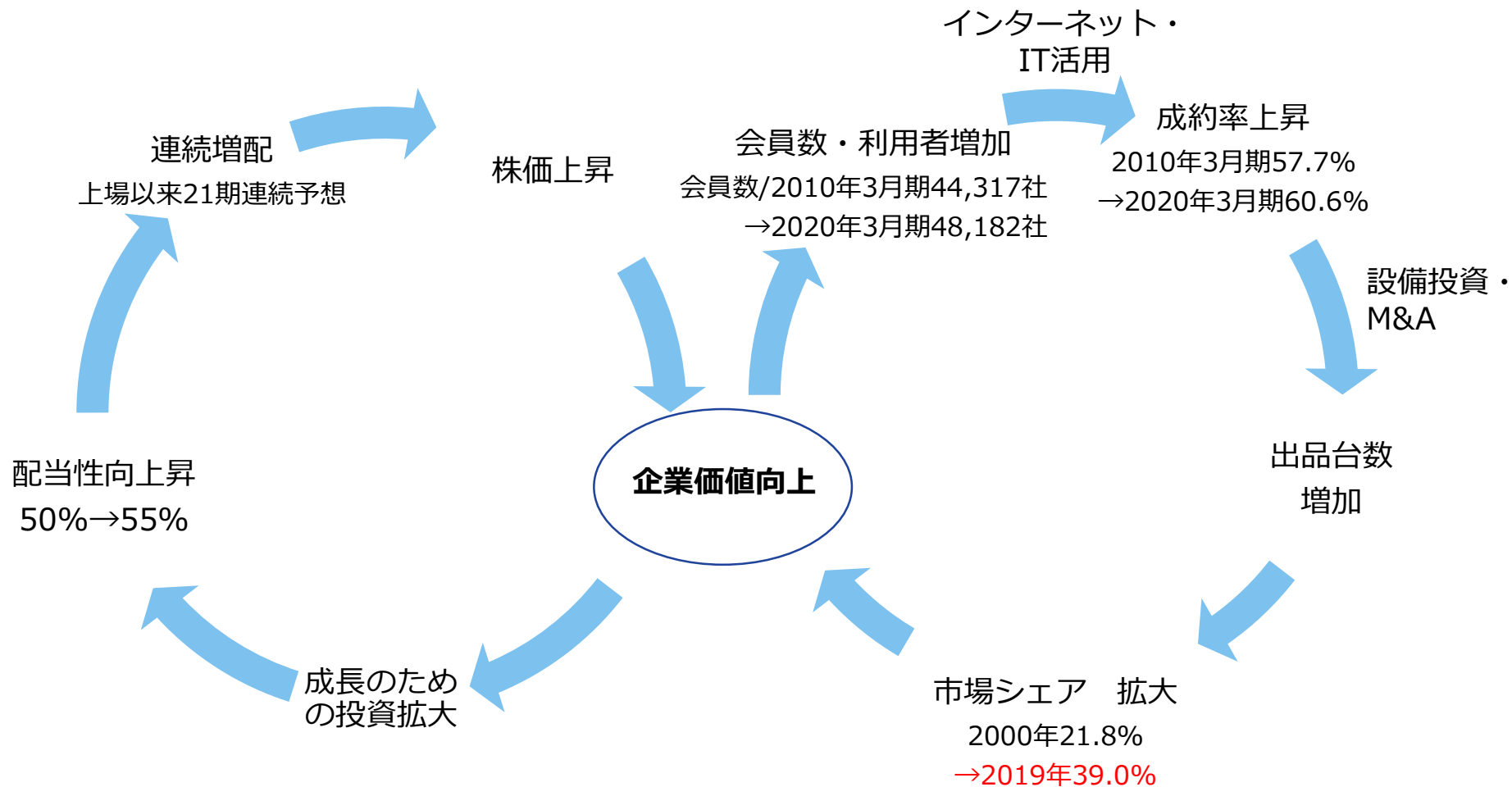


■中期的に15%以上の水準を目指す方針は不変。

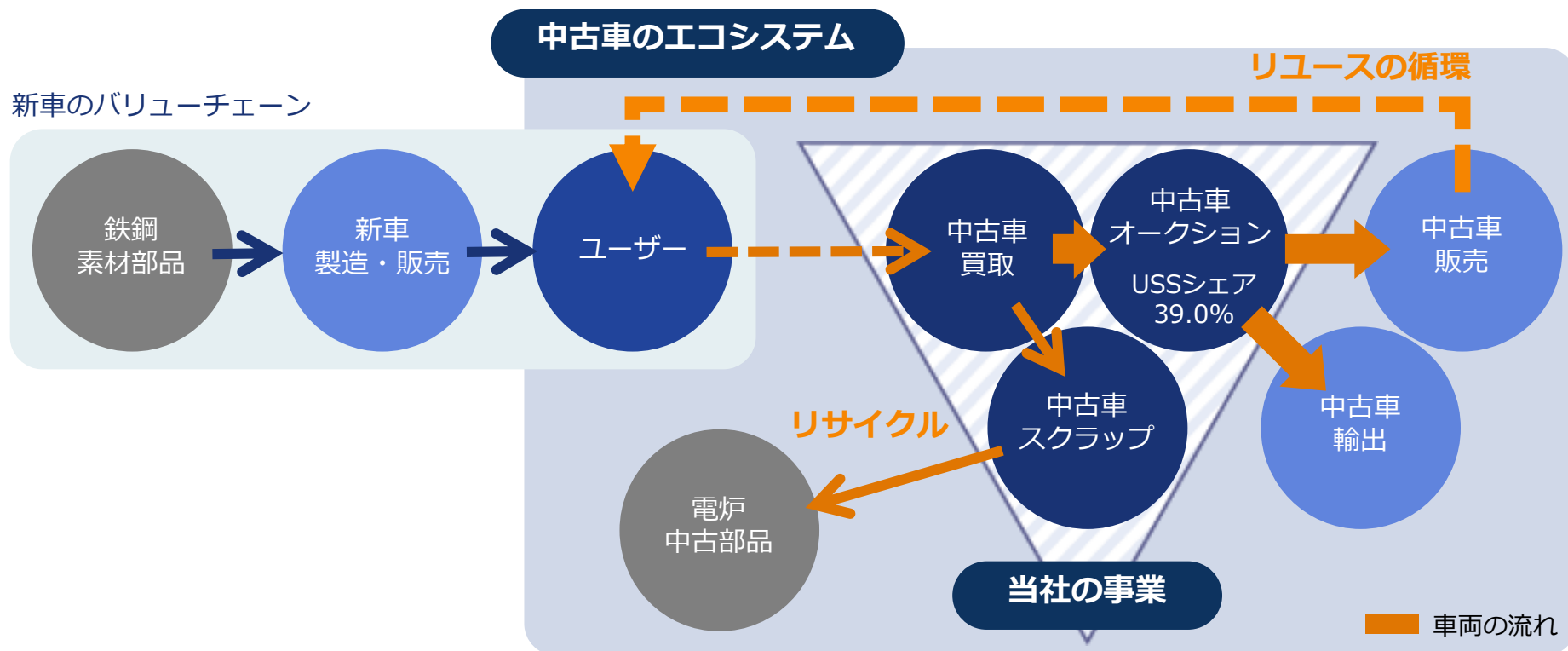
ROEの推移



■成長投資と株主還元の両輪で株主価値の向上を目指す。

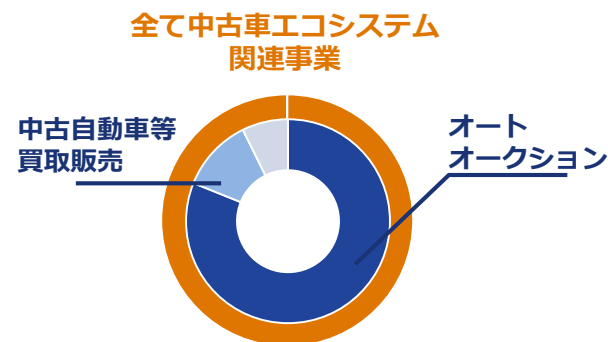


■USSは中古車エコシステムのプラットフォームとして、社会的な価値と経済的な価値を創造しています。



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



IRに関するお問い合わせ

株式会社ユー・エス・エス
統括本部 総務部

電話 : 052-689-1129

E-mail : irinfo@ussnet.co.jp

<注意事項>

- 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

ご参考

USSの長期にわたる成長の歴史

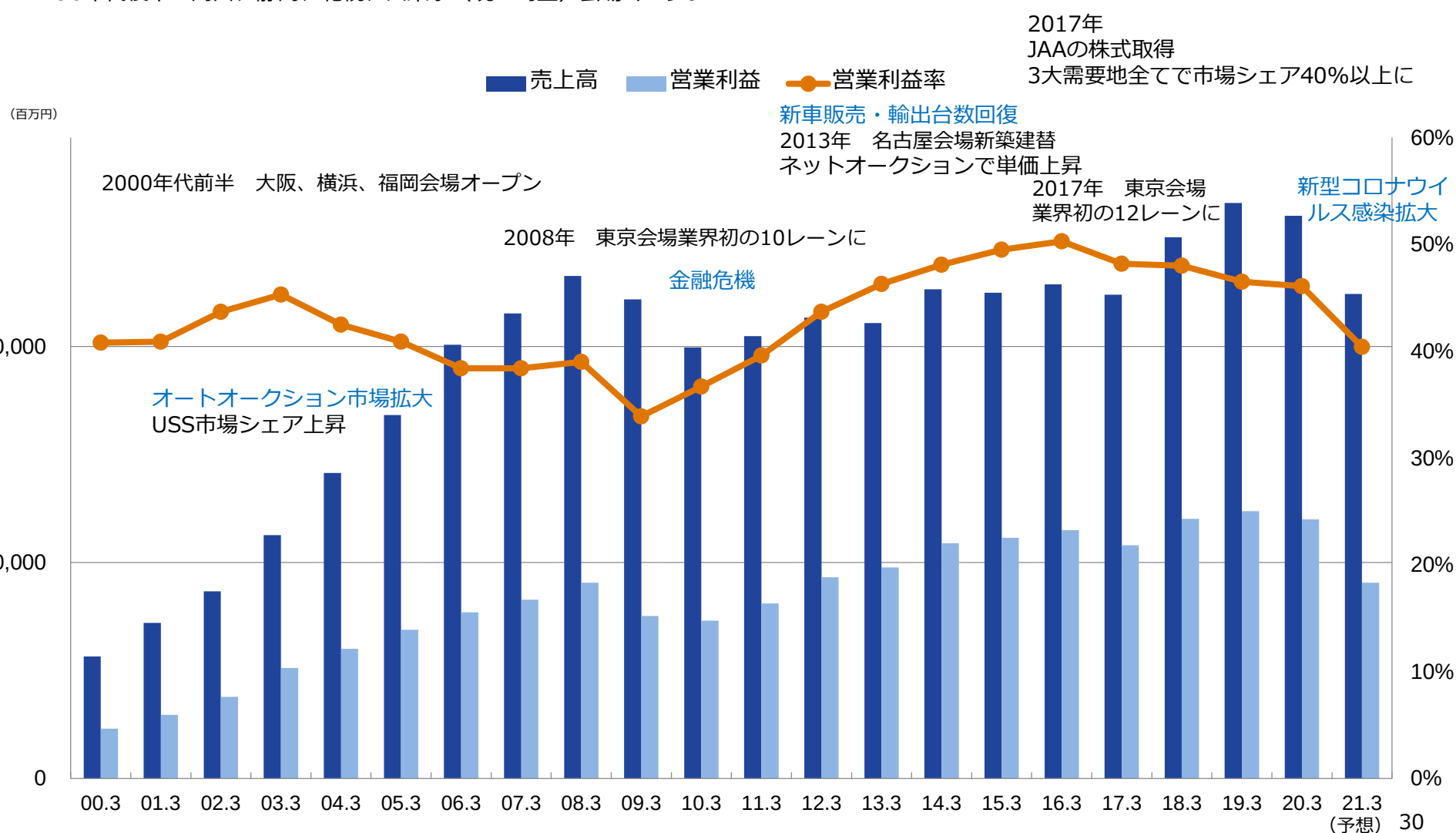
2000年以前の歴史

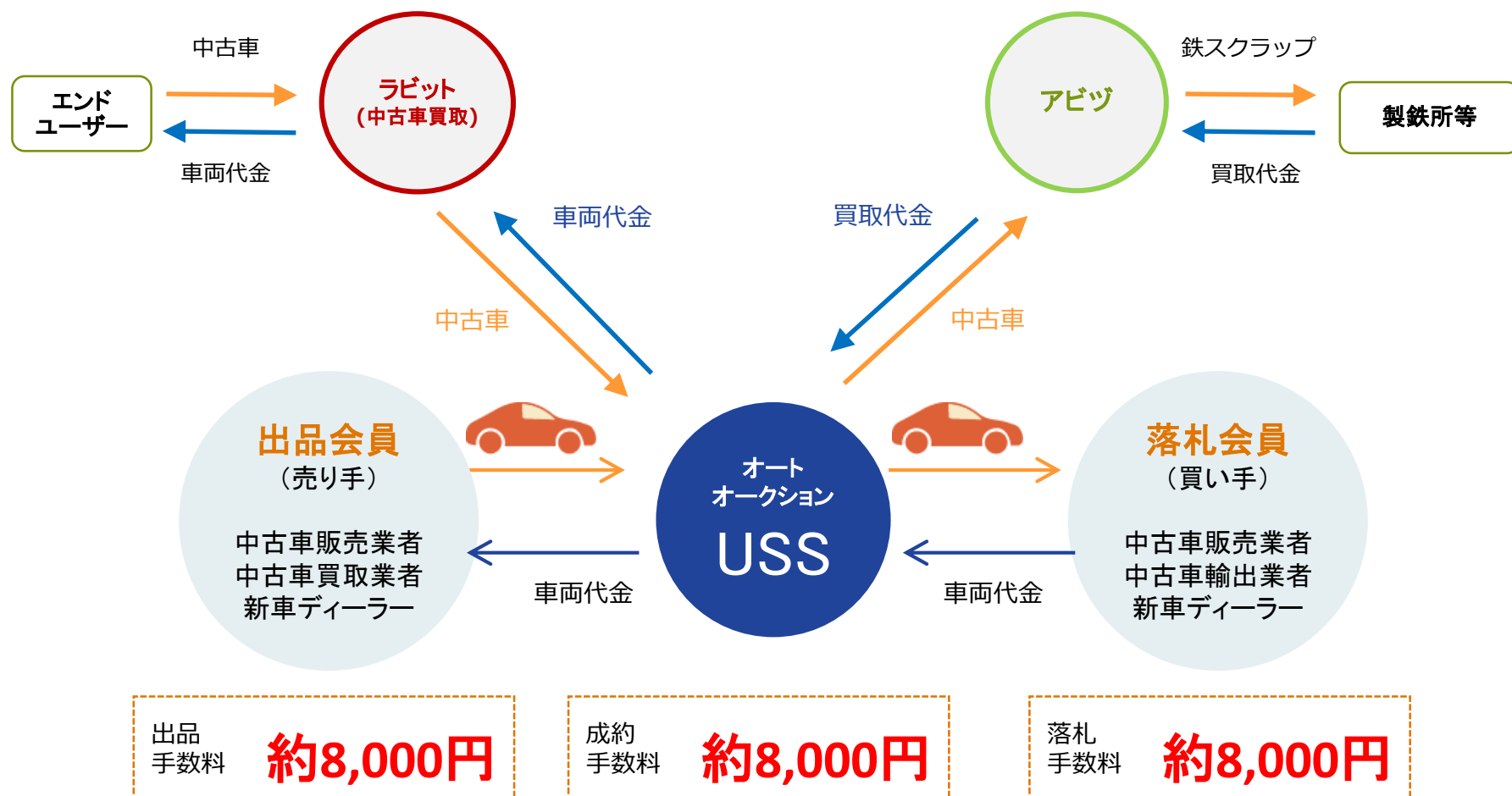
1982年 出品台数255台で第1回オートオークション開催。

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



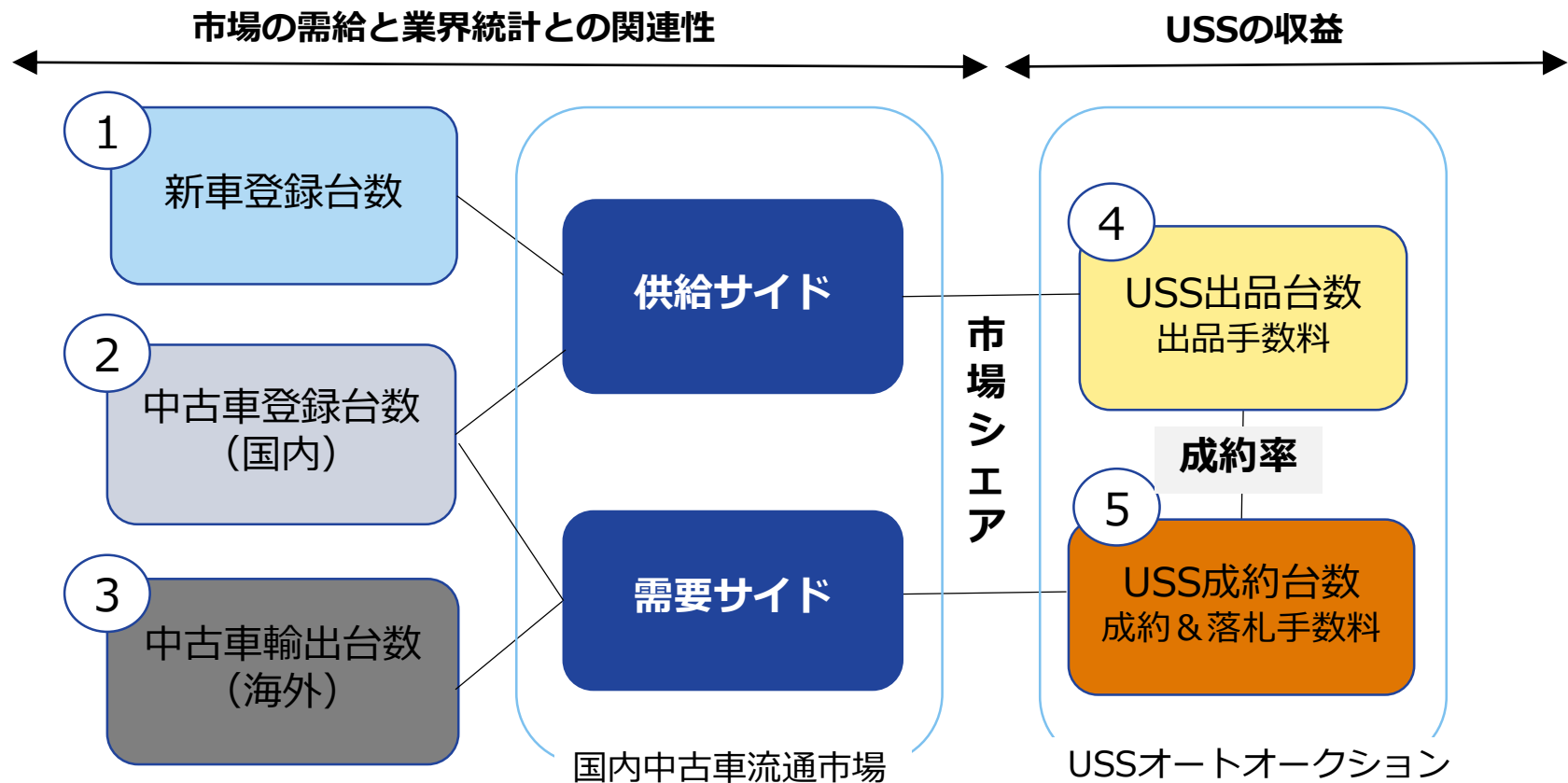


年間出品台数 **292万台**
(2020年3月期実績)

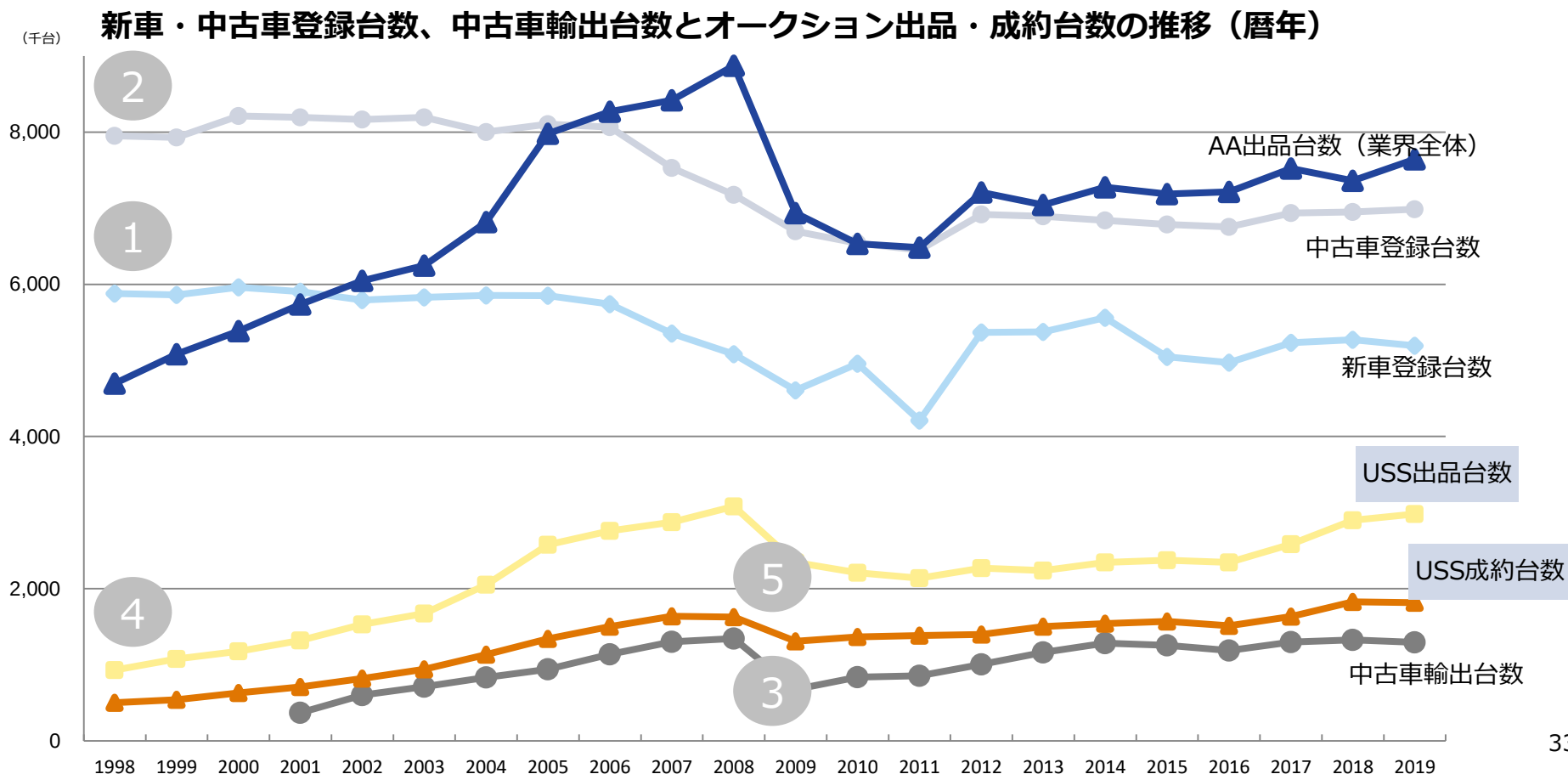
1台の成約につき
USSへの手数料 **約24,000円**

成約率 **60.6%**
(2020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（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高木暢子氏を選任
- 2020年度より意思決定の向上と業務執行機能の強化を目的に取締役を10名から8名体制へ移行

年度	2004	2006	...	2012	...	2019	2020
取締役の数	12名	18名	→	12名	→	10名	8名
うち社外取締役		4名	→	4名	→	3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

2020年8月
 取締役8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2名