



# 2021年3月期第2四半期 決算説明資料

---

株式会社ユー・エス・エス  
2020年11月

# 2021年3月期第2四半期 連結業績の概要

---

## 第2四半期 実績

- 売上高342億円（計画比105.6%） 営業利益159億円（計画比119.6%）
  - オートオークションは第1四半期で底打ちし、第2四半期以降は回復基調へ。
  - 中古自動車等買取販売は、買取台数が減少するも、好調なオークション相場に支えられ第2四半期で黒字転換。
  - リサイクル事業は、鉄スクラップ相場が回復基調となり第2四半期で黒字転換。

## 通期業績 予想

- 売上高712億円（8月予想比105.8%）
  - 通期台数計画は、出品台数を2,530千台（当初計画比190千台増）、成約台数を1,600千台（当初計画比180千台増）成約率を60.7%→63.2%へ引き上げ
- 営業利益326億円（8月予想比119.9%）

## 株主還元

- 配当予想：1株当たり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342.7億円（前年同期比88.4%）、営業利益159.0億円（前年同期比88.8%）、親会社株主に帰属する四半期純利益109.4億円（前年同期比89.5%）。
- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い出品台数は減少するも、緊急事態宣言解除後には回復基調へ。

(単位：百万円)

	2019.9実績	2020.9実績	前年同期比	2020.9当初計画 8/3発表	計画比
売上高	38,792	34,277	88.4%	32,450	105.6%
売上原価 (売上比)	15,337 (39.5%)	13,311 (38.8%)	86.8%	13,924 (42.9%)	95.6%
売上総利益 (売上比)	23,455 (60.5%)	20,966 (61.2%)	89.4%	18,525 (57.1%)	113.2%
販売費及び一般管理費 (売上比)	5,548 (14.3%)	5,064 (14.8%)	91.3%	5,225 (16.1%)	96.9%
営業利益 (売上比)	17,907 (46.2%)	15,901 (46.4%)	88.8%	13,300 (41.0%)	119.6%
経常利益 (売上比)	18,216 (47.0%)	16,314 (47.6%)	89.6%	13,600 (41.9%)	120.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上比)	12,232 (31.5%)	10,945 (31.9%)	89.5%	9,100 (28.0%)	120.3%

## 売上高要因

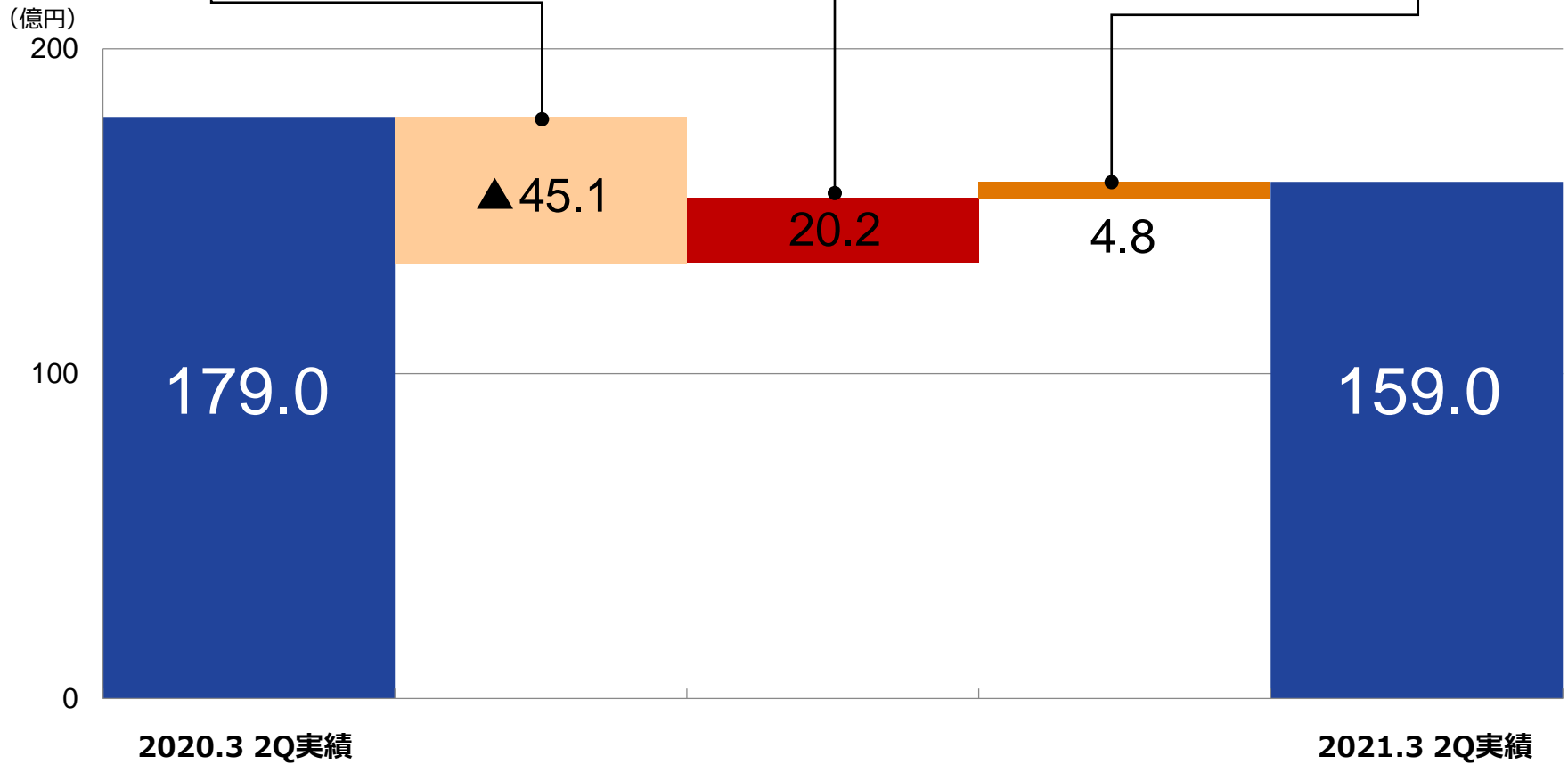
出品台数減 ▲39.1億円  
 中古自動車等買取販売減 ▲7.4億円

## 売上原価要因

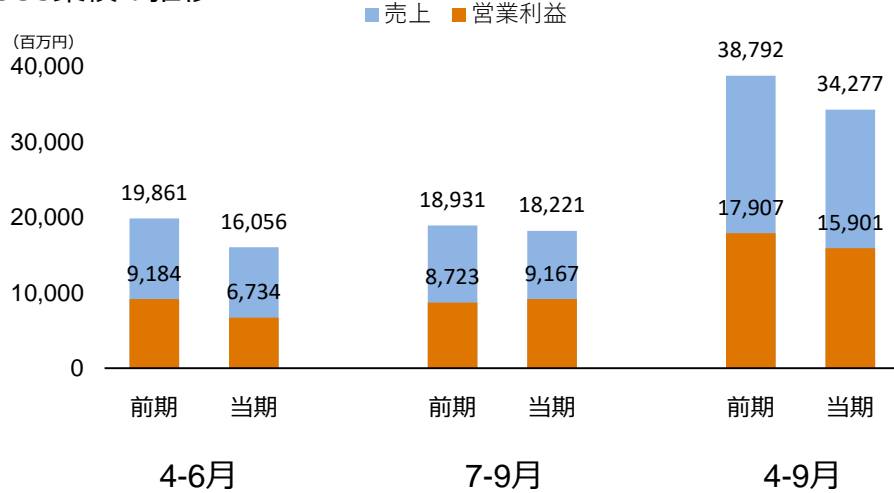
商品売上原価減 14.8億円  
 原材料仕入原価減 1.3億円  
 消耗品費減 1.2億円  
 従業員給与・賞与減 1.0億円

## 販管費要因

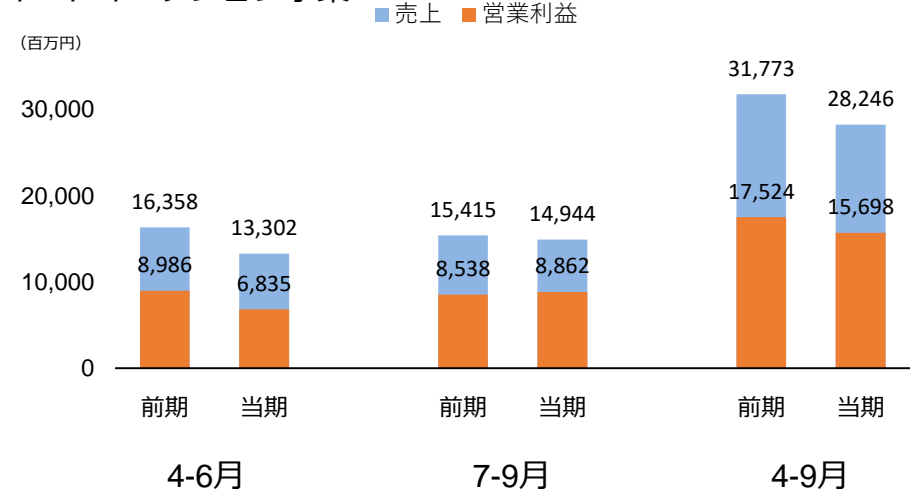
のれん償却額減 1.1億円  
 販売促進費減 0.8億円  
 従業員給与・賞与減 0.4億円  
 運賃減 0.3億円



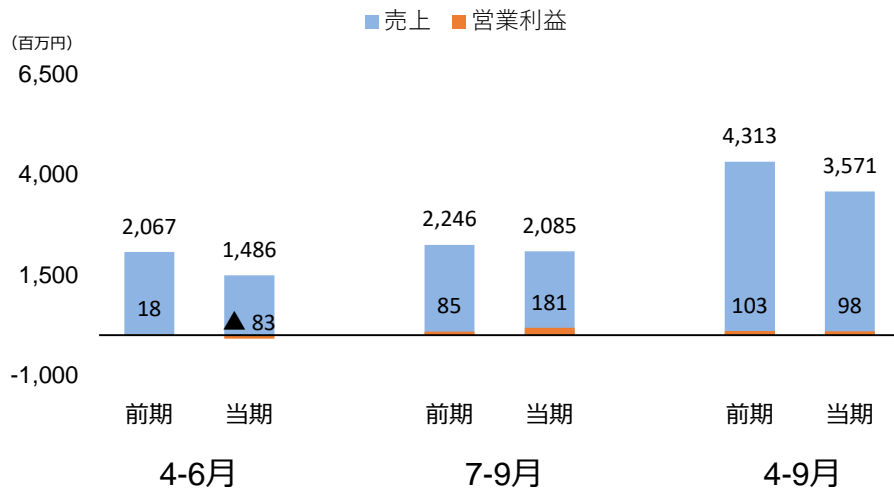
## USS業績の推移



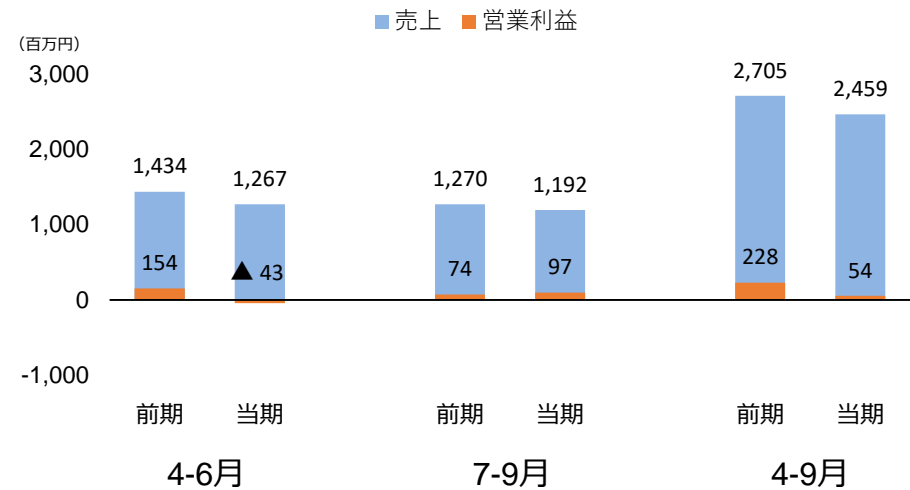
## オートオークション事業



## 中古自動車等買取販売事業



## その他の事業



- 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83.6%。

## 連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

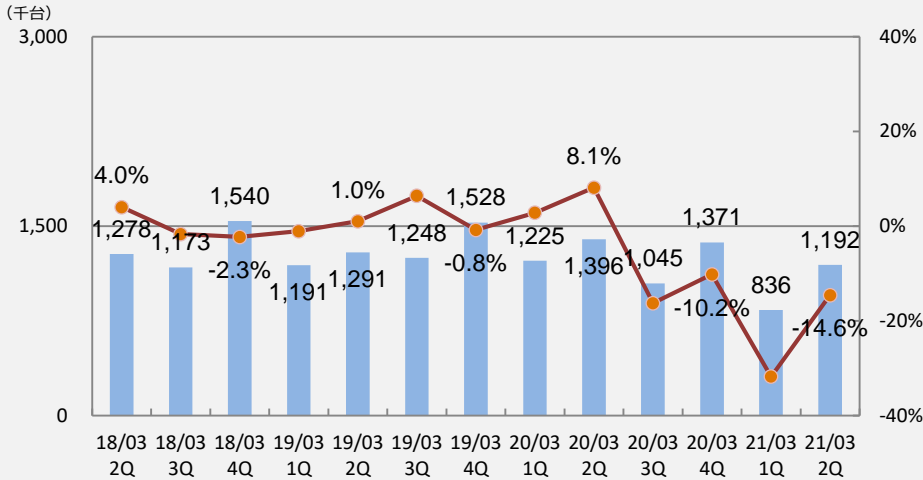
	2020.3	2020.9		2020.3	2020.9
流動資産	68,096	68,576	流動負債	24,497	22,988
現金及び預金	50,729	54,780	オークション借勘定	8,721	11,234
オークション貸勘定・他	17,367	13,795	その他	15,776	11,754
固定資産	151,037	152,622	固定負債	10,656	11,379
有形固定資産	106,747	106,657	負債合計	35,153	34,368
その他	44,289	45,964	純資産合計	183,980	186,830
資産合計	219,133	221,198	負債・純資産合計	219,133	221,198

## 連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

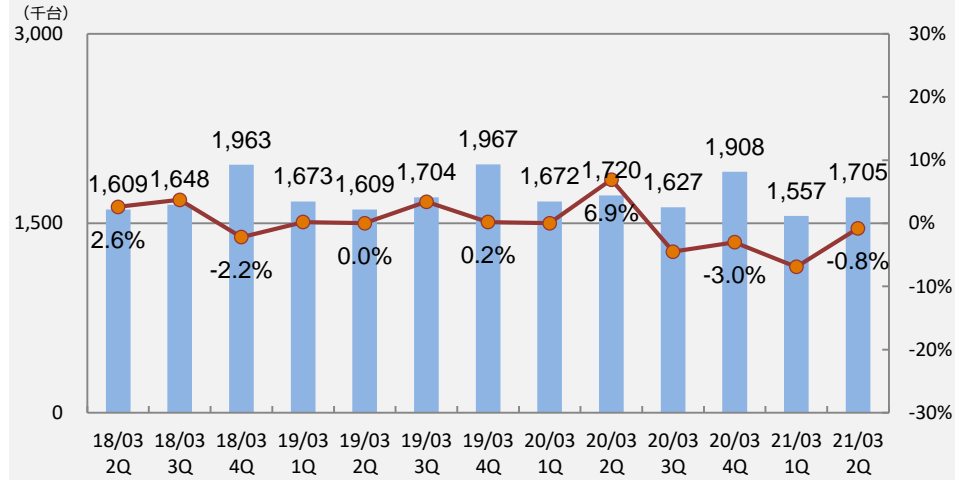
（単位：百万円）

	2018.9	2019.9	2020.9	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,327	14,522	16,644	2,121
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲28	▲2,937	▲8,067	▲5,130
フリーキャッシュ・フロー	14,298	11,585	8,577	▲3,008
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲6,297	▲10,746	▲7,525	3,220
設備投資（支出ベース）	630	2,701	8,058	5,356
減価償却費	2,630	2,396	2,572	176

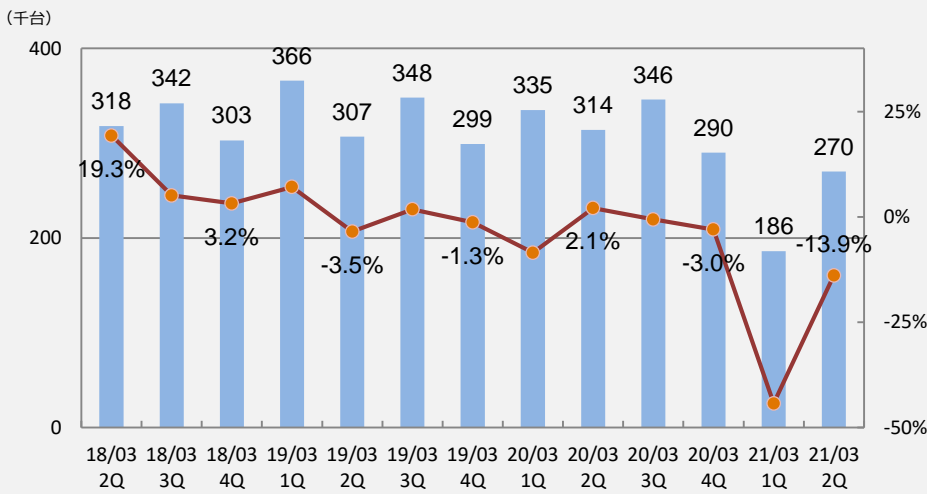
## 新車登録台数と前年同期比



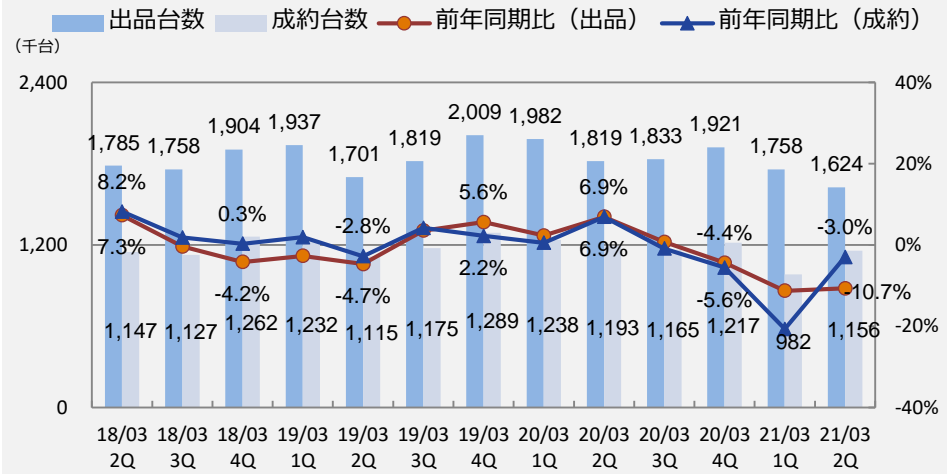
## 中古車登録台数と前年同期比



## 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

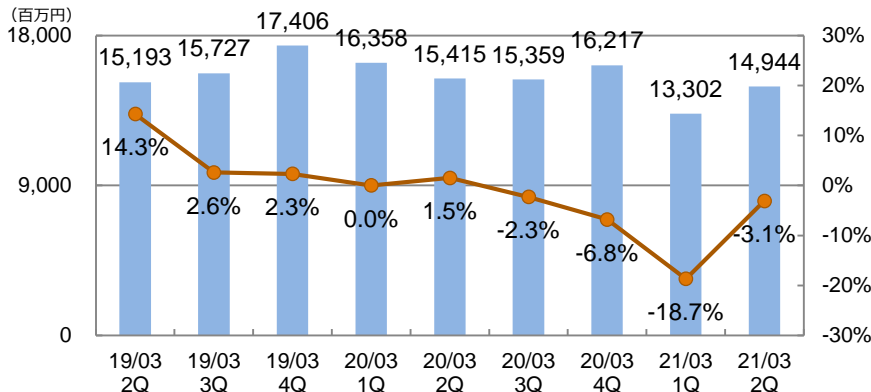
- 出品台数は123.7万台（前年同期比84.7%）、成約台数は76.5万台（前年同期比85.3%）、成約率は61.9%（前年同期実績61.4%）。
- 取扱台数の減少などによりオークション手数料が減少。

## オートオークションのセグメント第2四半期業績（累計）

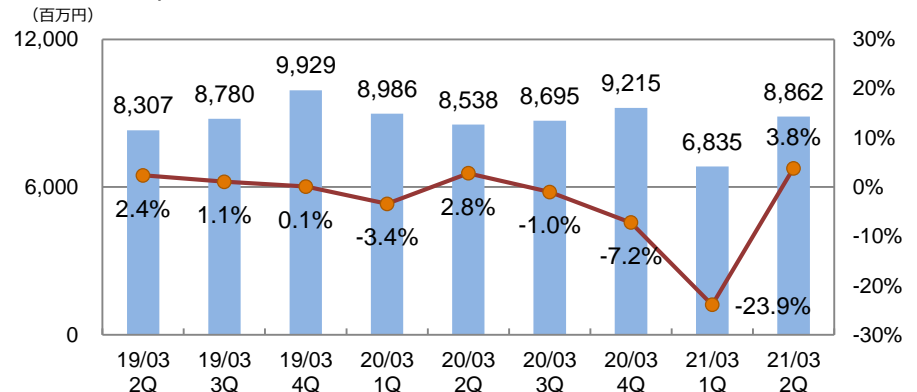
（単位：百万円）

	2018.9	2019.9	2020.9	前年同期比
売上高	31,550	31,773	28,246	88.9%
出品手数料	7,460	7,377	6,422	87.1%
成約手数料	7,294	7,253	6,365	87.8%
落札手数料	10,797	10,911	9,806	89.9%
その他	5,997	6,231	5,651	90.7%
営業利益	17,613	17,524	15,698	89.6%
営業利益率	55.4%	54.8%	55.2%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率

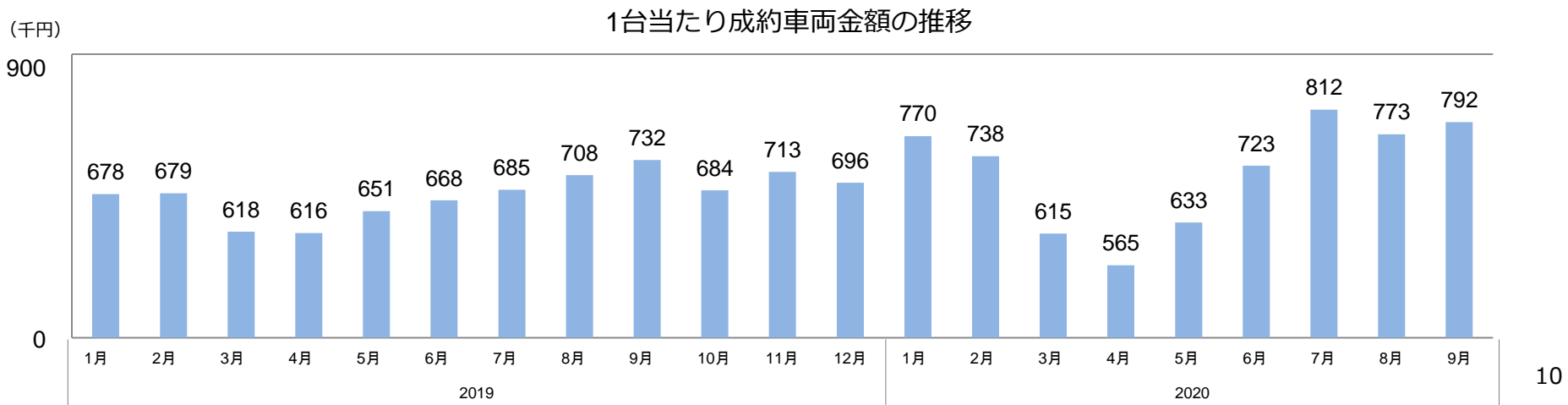
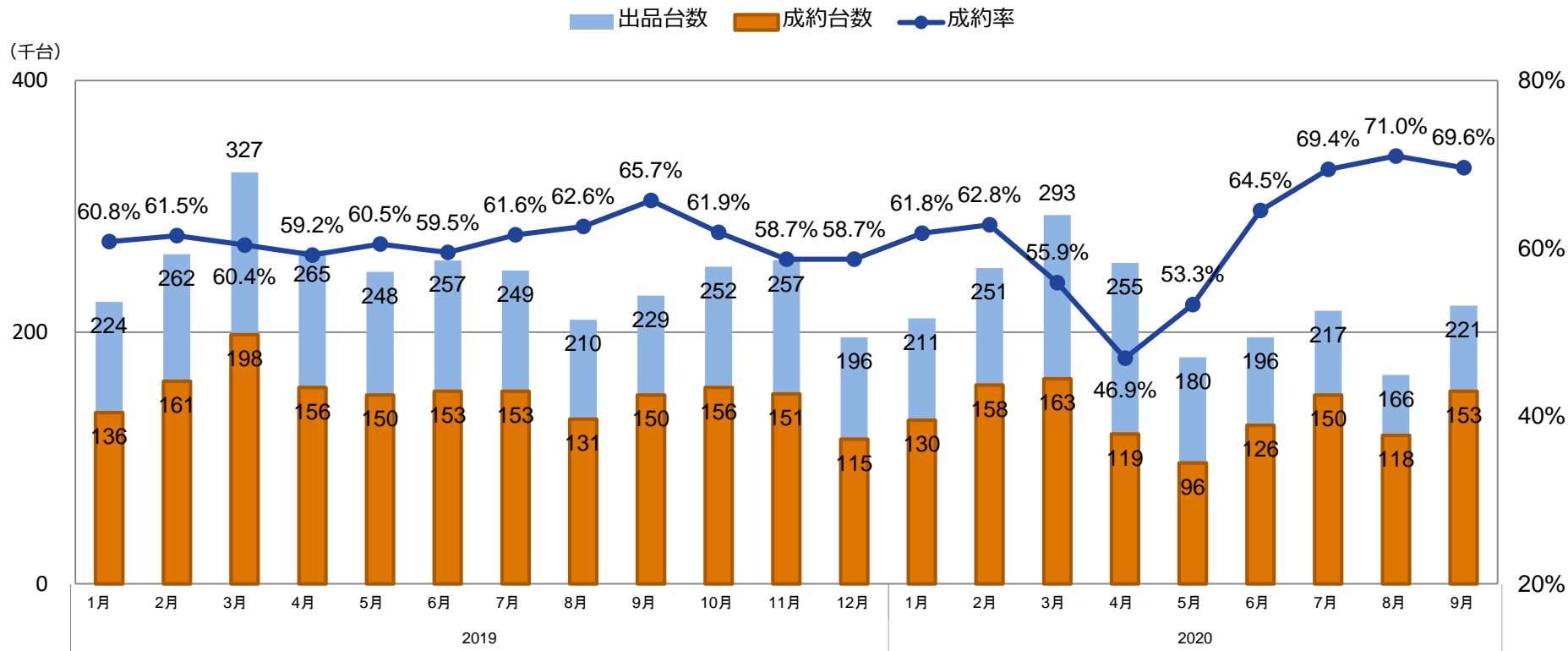


四半期営業利益推移と前年同期増減率

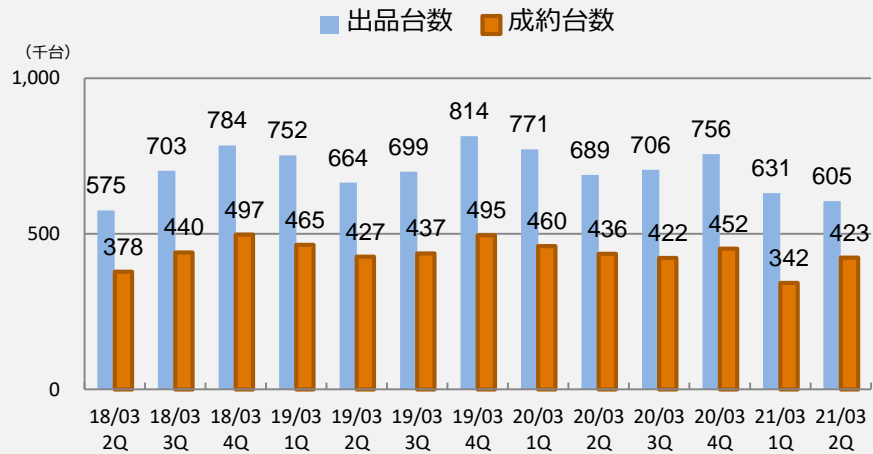


※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

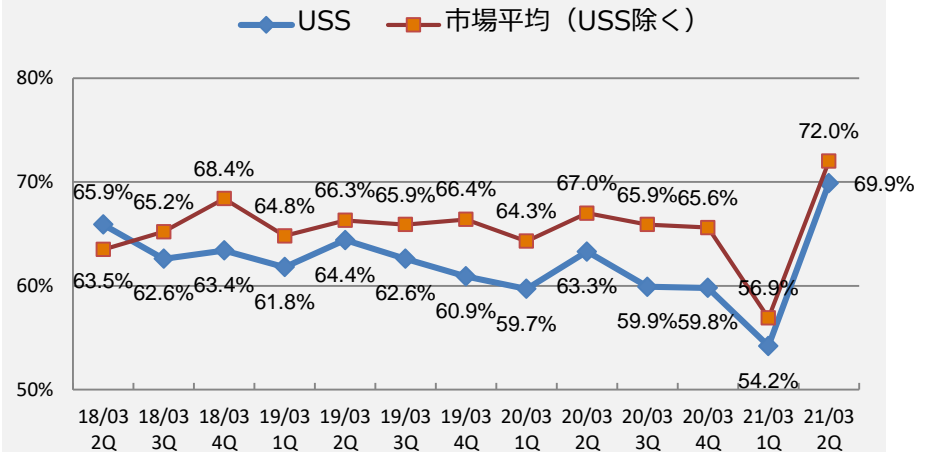
# オートオークションのセグメント② 月次推移



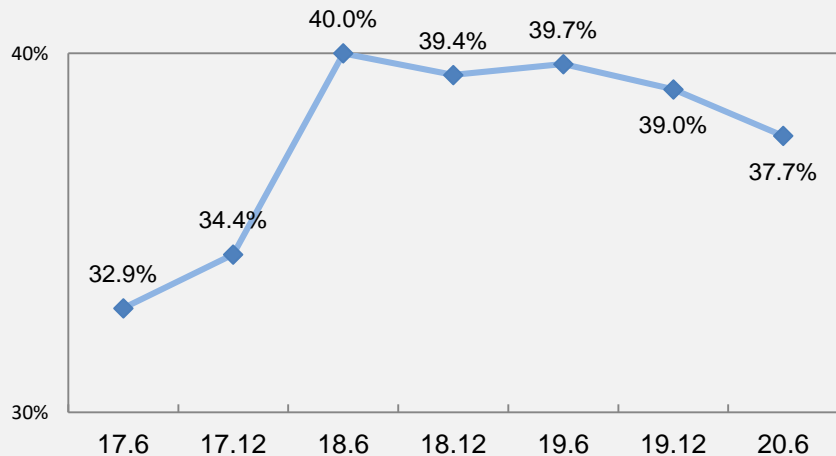
## 出品・成約台数の推移



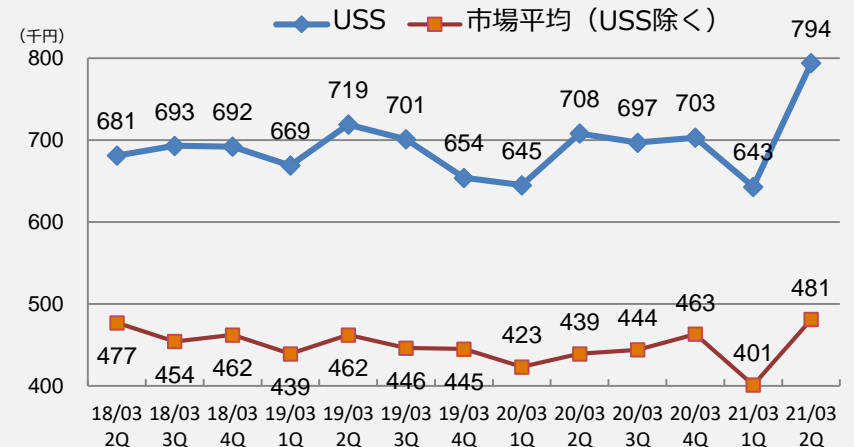
## 成約率の競合比較



## 出品台数市場シェアの推移

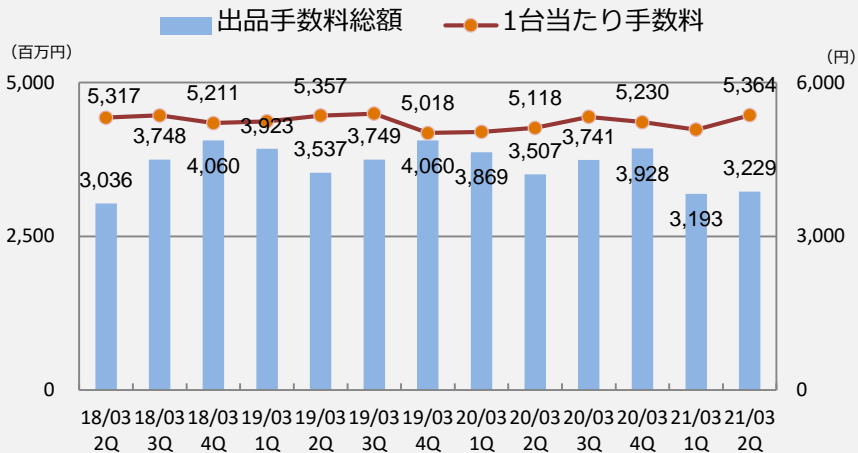


## 1台当たり成約車両金額の競合比較

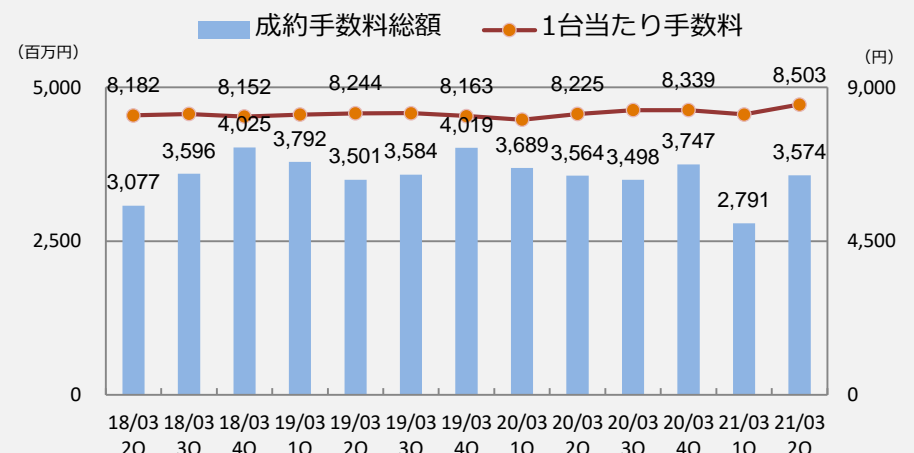


※12月期は暦年の、6月期は半年の数字を記載しております。  
 ※2017年10月よりJAA、HAA神戸の実績を含めております。  
 ※JBAの実績は含めておりません。

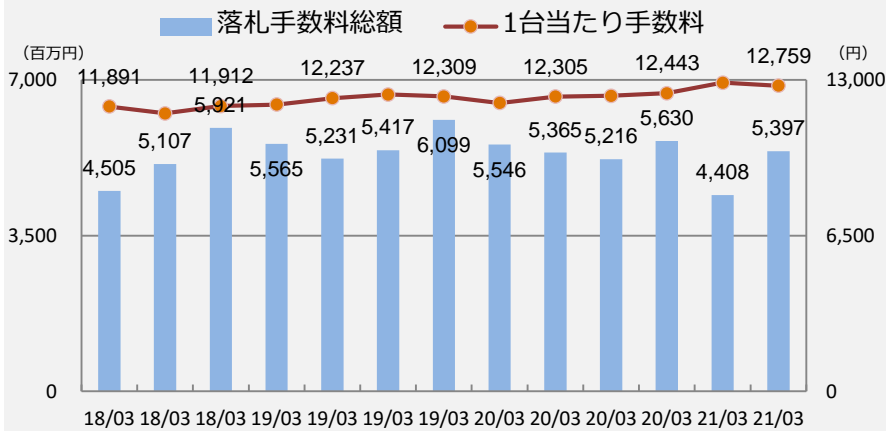
## 出品手数料総額と1台当たり手数料



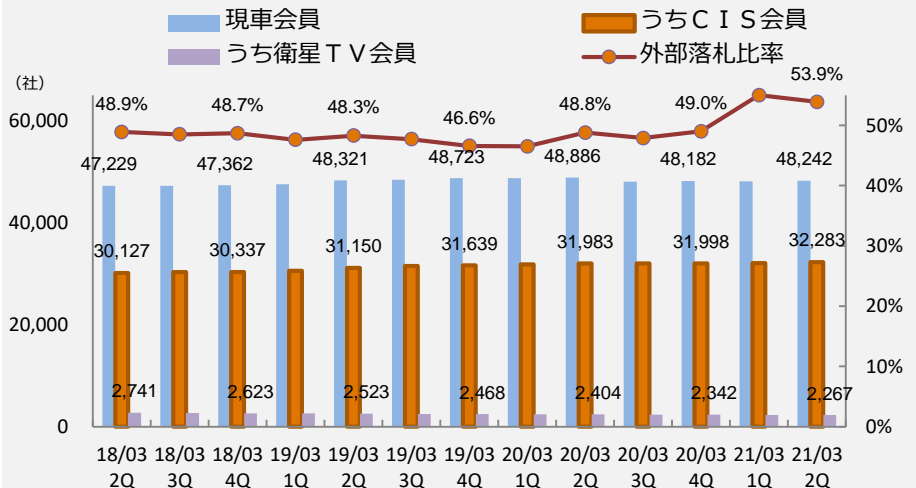
## 成約手数料総額と1台当たり手数料



## 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⑤

2020年4月から9月までの6か月間

(単位：回、台)

	開催数		出品台数			成約台数			成約率	
	2020.9	2019.9	2020.9	2019.9	前年同期比	2020.9	2019.9	前年同期比	2020.9	2019.9
東京	24	24	280,366	323,661	86.6%	187,040	221,148	84.6%	66.7%	68.3%
名古屋	24	24	204,095	247,899	82.3%	114,381	133,283	85.8%	56.0%	53.8%
大阪	24	24	92,896	99,626	93.2%	49,290	52,448	94.0%	53.1%	52.6%
横浜	24	24	82,365	96,083	85.7%	52,778	60,619	87.1%	64.1%	63.1%
九州	24	24	82,361	91,122	90.4%	48,962	52,282	93.6%	59.4%	57.4%
札幌	25	24	65,010	76,208	85.3%	44,433	48,595	91.4%	68.3%	63.8%
R-名古屋	24	24	58,412	76,612	76.2%	46,793	62,648	74.7%	80.1%	81.8%
静岡	24	24	45,401	47,441	95.7%	28,201	30,999	91.0%	62.1%	65.3%
神戸	25	24	33,844	42,241	80.1%	19,333	24,808	77.9%	57.1%	58.7%
岡山	24	24	30,600	38,398	79.7%	21,220	25,108	84.5%	69.3%	65.4%
群馬	24	24	24,781	28,321	87.5%	16,088	18,182	88.5%	64.9%	64.2%
新潟	25	24	24,272	22,025	110.2%	12,250	10,584	115.7%	50.5%	48.1%
東北	25	24	23,967	29,138	82.3%	17,207	20,579	83.6%	71.8%	70.6%
埼玉	23	24	21,491	25,308	84.9%	11,781	14,566	80.9%	54.8%	57.6%
福岡	25	24	20,297	24,496	82.9%	12,527	15,797	79.3%	61.7%	64.5%
北陸	24	24	8,609	9,386	91.7%	5,732	6,265	91.5%	66.6%	66.7%
JAA	25	24	36,747	44,713	82.2%	20,092	24,734	81.2%	54.7%	55.3%
HAA神戸	24	24	101,609	138,415	73.4%	57,232	74,267	77.1%	56.3%	53.7%
合計	437	432	1,237,123	1,461,093	84.7%	765,340	896,912	85.3%	61.9%	61.4%

※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。

※埼玉会場は、落雷の影響により2020年8月のオークションを1開催休催しました。

※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⑥

(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	166,982	221,001	1,237,123	250,352						250,352	1,487,475
	増減率	▲3.8	▲27.4	▲23.9	▲13.0	▲20.6	▲3.6	▲15.3	▲1.0						-	-
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	118,526	153,725	765,340	166,954						166,954	932,294
	増減率	▲23.8	▲36.1	▲17.5	▲2.0	▲10.0	2.1	▲14.7	6.7						-	-
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	71.0	69.6	61.9	66.7						-	-

※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

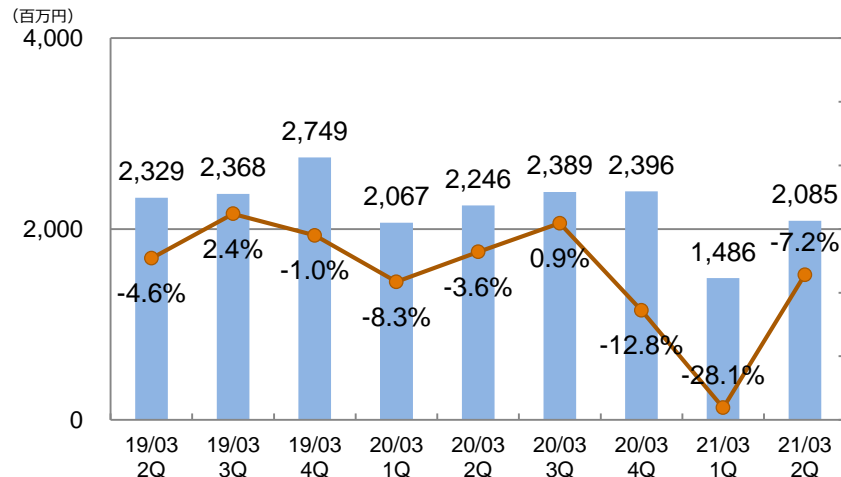
- 中古自動車買取専門店「ラビット」は、緊急事態宣言解除後、台当たり粗利益が増加するも、販売台数の減少などにより減収減益。(売上高2,021百万円(前年同期比79.5%)、営業利益54百万円(前年同期比72.7%))
- 事故現状車買取販売事業は、緊急事態宣言解除後、台当たり粗利益が増加し減収増益。(売上高1,549百万円(前年同期比87.5%)、営業利益43百万円(前年同期比154.0%))

## 中古自動車等買取販売のセグメント第2四半期業績 (累計)

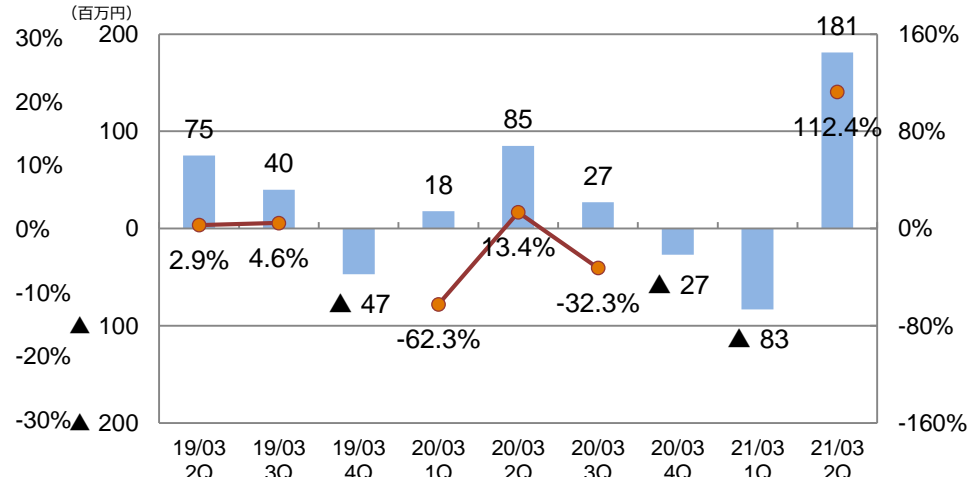
(単位：百万円)

	2018.9	2019.9	2020.9	前年同期比
売上高	4,583	4,313	3,571	82.8%
営業利益	124	103	98	95.0%
営業利益率	2.7%	2.4%	2.8%	-

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。

# その他のセグメント

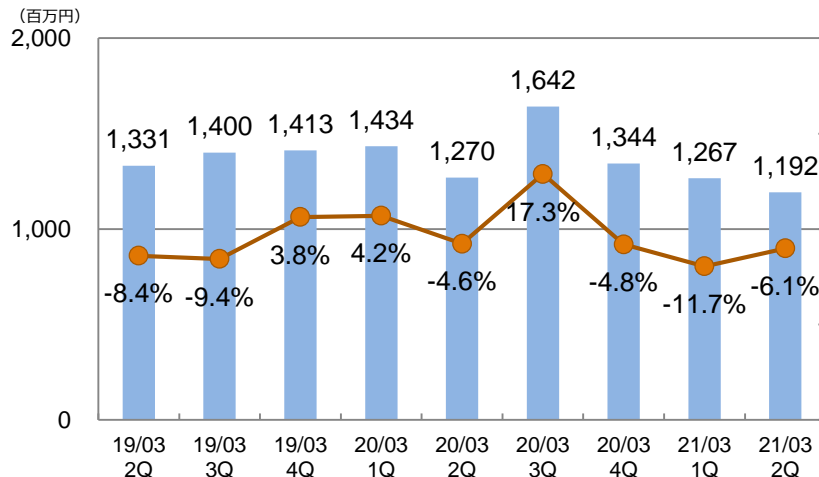
- リサイクル事業は、鉄スクラップ相場が回復基調となるも、取扱量の減少により減収減益。(売上高2,254百万円(前年同期比92.8%)、営業利益38百万円(前年同期比19.8%))
- 中古自動車輸出手続代行サービス事業は、中古車輸出台数の大幅な減少による受注台数の減少により営業損失。(売上高159百万円(前年同期比69.7%)、営業損失9百万円(前年同期実績：営業利益16百万円))

## その他のセグメント第2四半期業績 (累計)

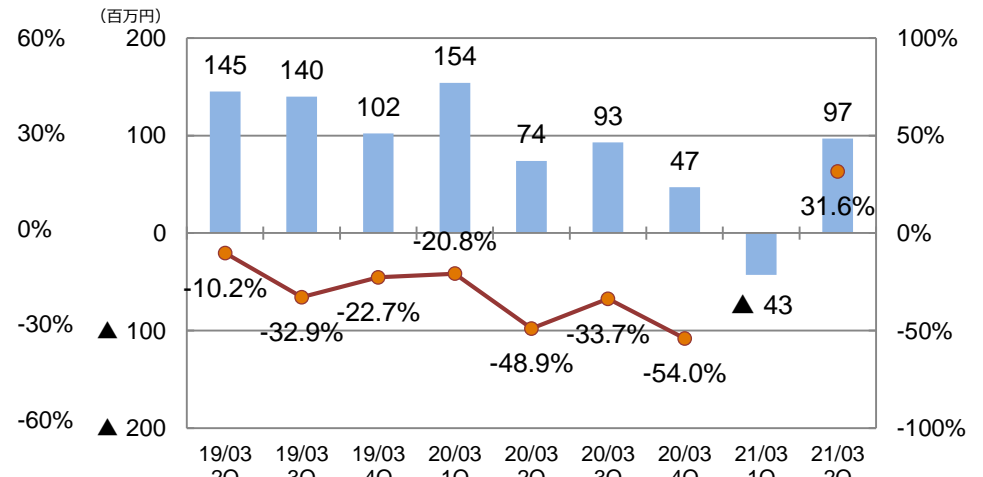
(単位：百万円)

	2018.9	2019.9	2020.9	前年同期比
売上高	2,709	2,705	2,459	90.9%
営業利益	340	228	54	23.9%
営業利益率	12.5%	8.4%	2.2%	-

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。



# 2021年3月期 通期連結業績予想

---

- 国内中古車需要は底堅く、出品・成約台数が回復基調  
→2021年3月期 連結業績予想を上方修正

(単位：百万円)

	2020.3 (実績)	2021.3当初計画 8/3発表	修正額	2021.3修正計画 11/9発表	修正計画/前期比
売上高	78,143	67,300	3,900	71,200	91.1%
売上総利益 (売上比)	47,188 (60.4%)	37,870 (56.3%)	5,019	42,889 (60.2%)	90.9%
営業利益 (売上比)	36,009 (46.1%)	27,200 (40.4%)	5,400	32,600 (45.8%)	90.5%
経常利益 (売上比)	36,710 (47.0%)	27,800 (41.3%)	5,500	33,300 (46.8%)	90.7%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上比)	20,634 (26.4%)	18,400 (27.3%)	3,700	22,100 (31.0%)	107.1%
1株当たり当期純利益 (円)	82.44	73.81	-	88.65	-
設備投資(支出ベース)	4,523	10,500	▲1,100	9,400	207.8%
減価償却費	5,037	5,576	▲192	5,383	106.9%

オートオークション事業(JBA除く)	2020.3 (実績)	2021.3当初計画 8/3発表	修正額	2021.3修正計画 11/9発表	修正計画/前期比
出品台数 (千台)	2,924	2,340	190	2,530	86.5%
成約台数 (千台)	1,772	1,420	180	1,600	90.3%
成約率	60.6%	60.7%	-	63.2%	-

# 2021年3月期下期 営業利益増減分析（予想）

## 売上高要因

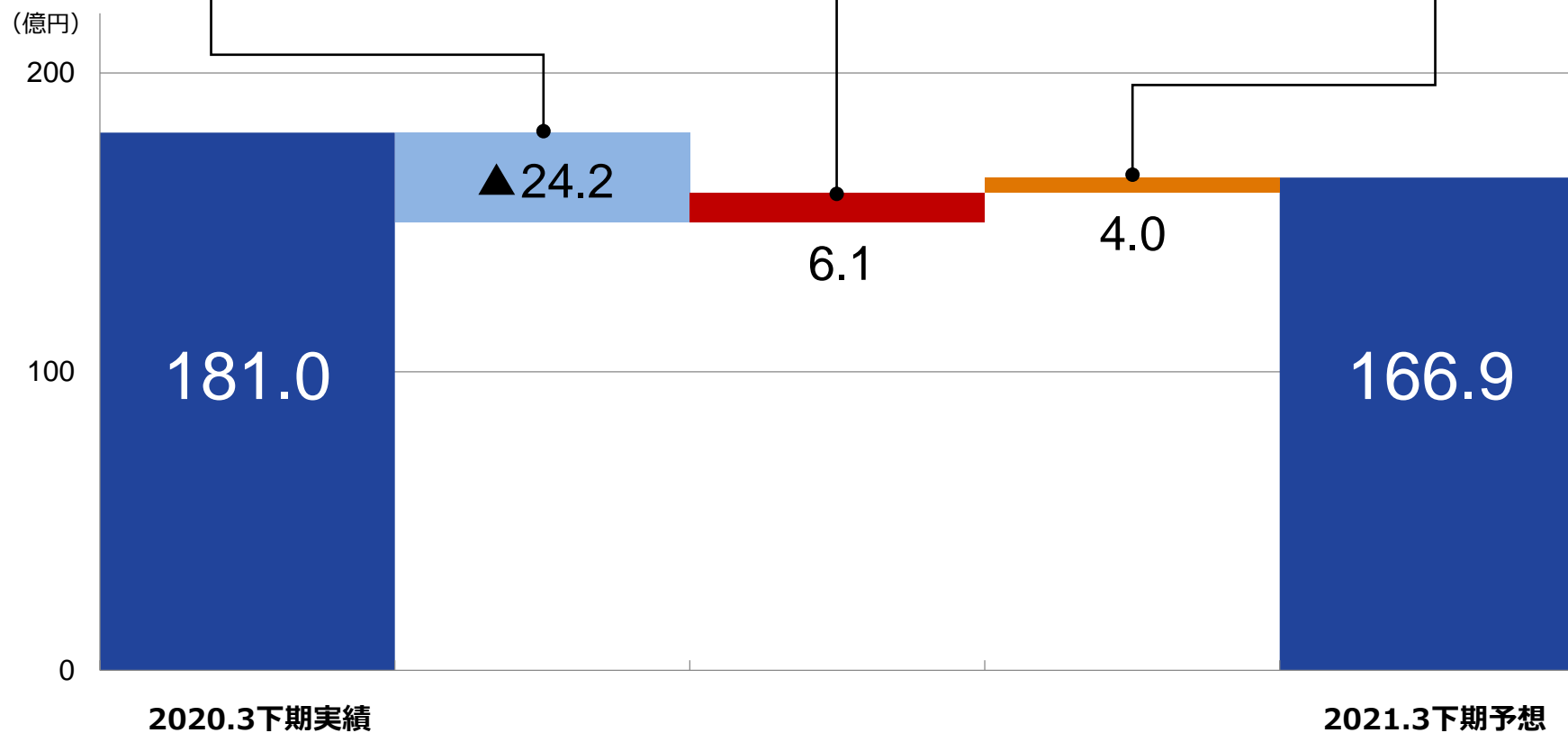
成約率増	12.5億円
出品台数減	▲29.9億円
中古自動車等買取販売減	▲4.6億円

## 売上原価要因

商品売上原価減	4.5億円
仕入れ高減	2.3億円

## 販管費要因

のれん償却額減	1.3億円
従業員給与・賞与減	0.7億円
広告宣伝費減	0.4億円
運賃減	0.4億円



# 2021年3月期 営業利益増減分析（予想）

## 売上高要因

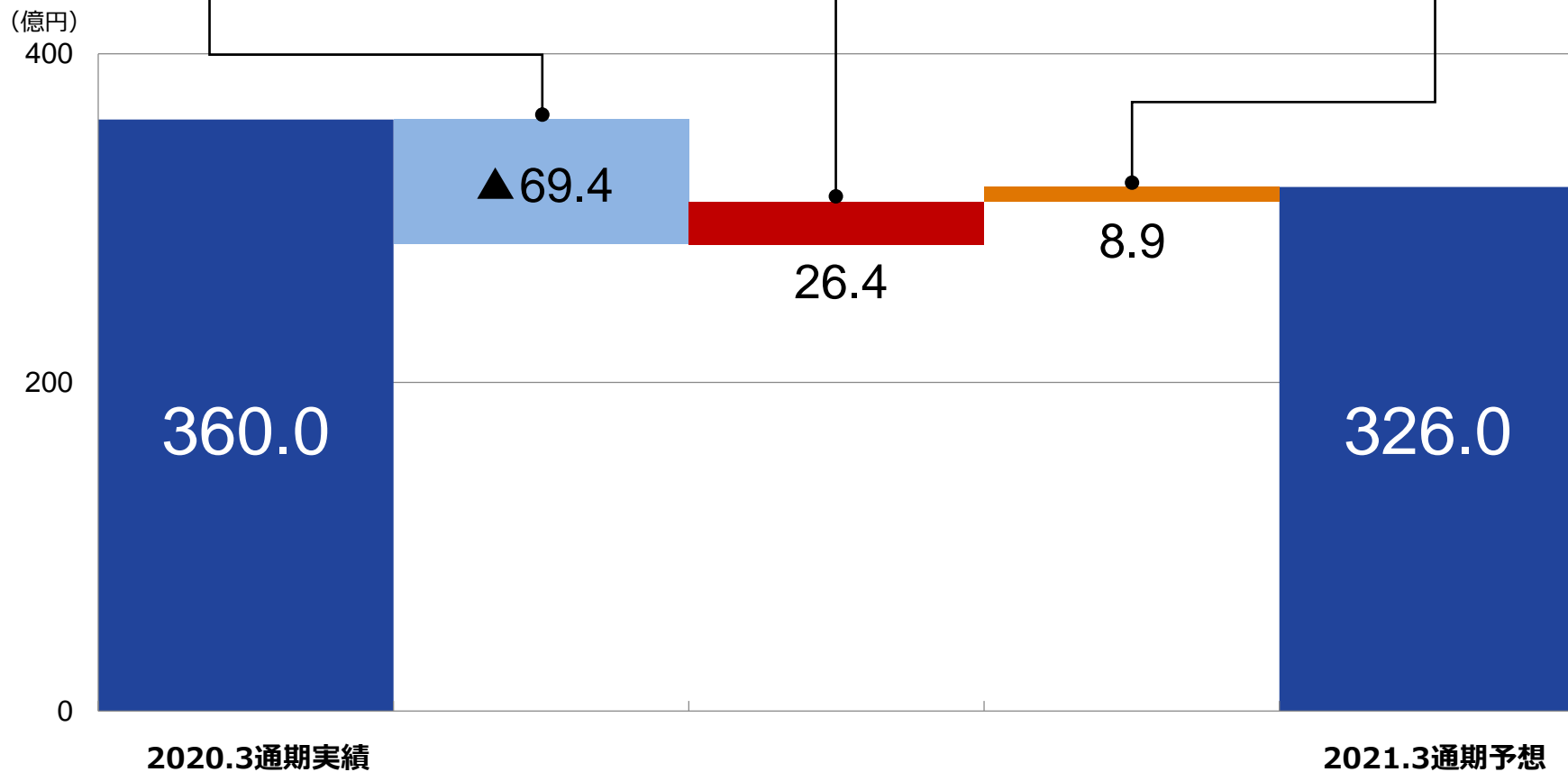
成約率増	13.5億円
出品台数減	▲69.1億円
中古自動車等買取販売減	▲12.0億円

## 売上原価要因

商品売上原価減	19.3億円
業務委託費減	2.9億円
従業員給与・賞与減	2.3億円

## 販管費要因

のれん償却額減	2.4億円
従業員給与・賞与減	1.2億円
広告宣伝費減	0.8億円
運賃減	0.7億円



(単位：百万円)

	2020.3 (実績)	2021.3当初計画 8/3発表	修正額	2021.3修正計画 11/9発表	修正計画/前期比
<b>売上高</b>					
オートオークション	63,350	54,020	4,097	58,117	91.7%
中古自動車等買取販売	9,099	7,821	70	7,892	86.7%
その他	5,692	5,457	▲267	5,190	91.2%
<b>合計</b>	<b>78,143</b>	<b>67,300</b>	<b>3,900</b>	<b>71,200</b>	<b>91.1%</b>
<b>営業利益 (売上比)</b>	<b>36,009 (46.1%)</b>	<b>27,200 (40.4%)</b>	<b>5,400</b>	<b>32,600 (45.8%)</b>	<b>90.5%</b>

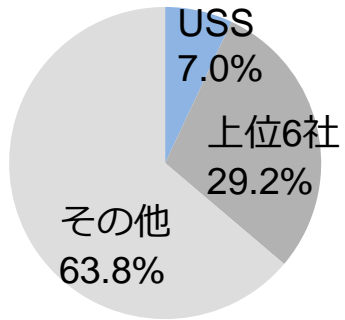
# 市場環境認識と 中期的な価値創造に向けた戦略

---

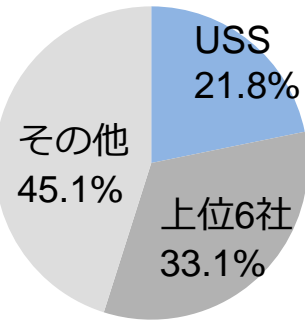
# オートオークション市場とUSSのシェア

- 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。

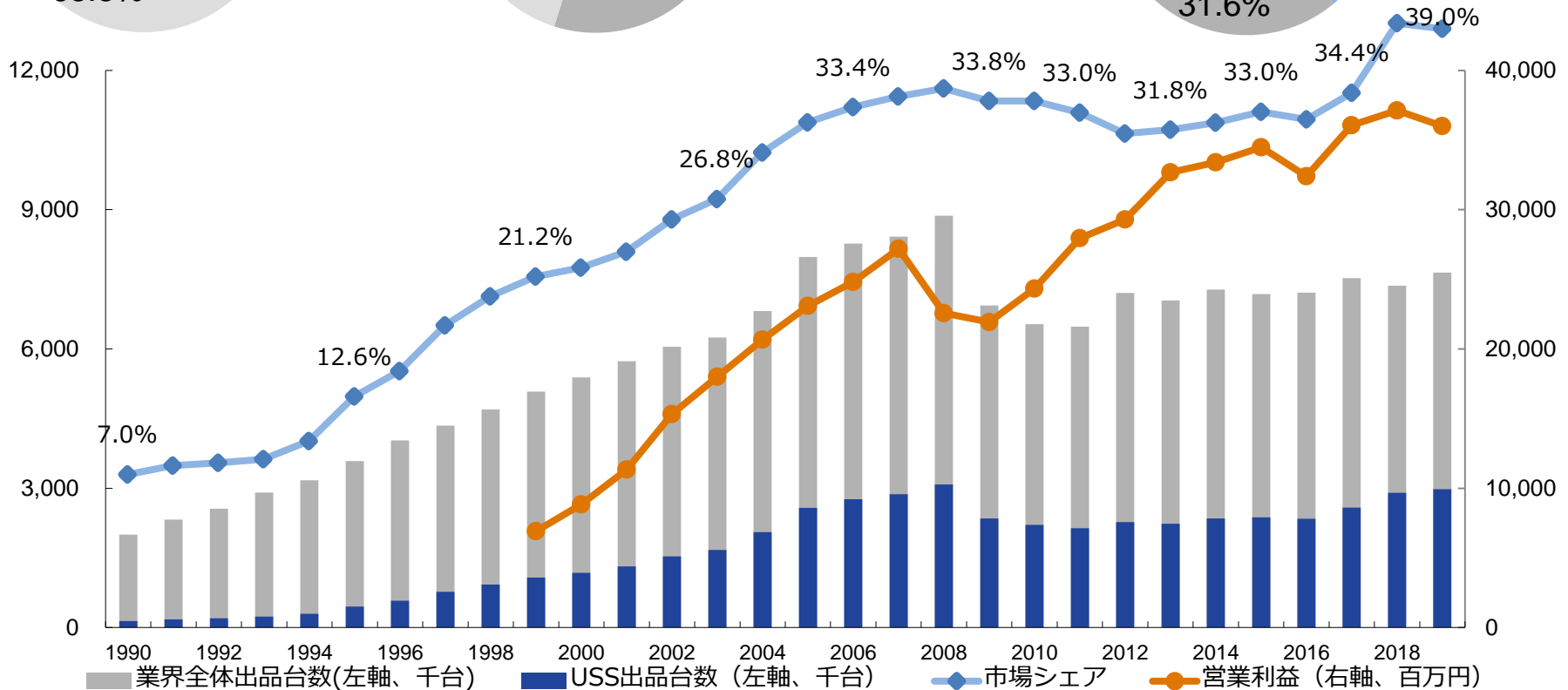
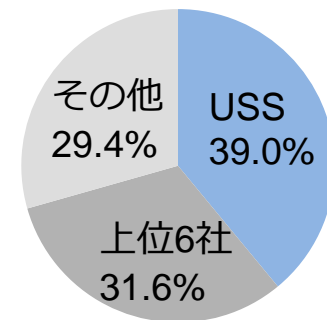
1990年（暦年）市場シェア



2000年（暦年）市場シェア

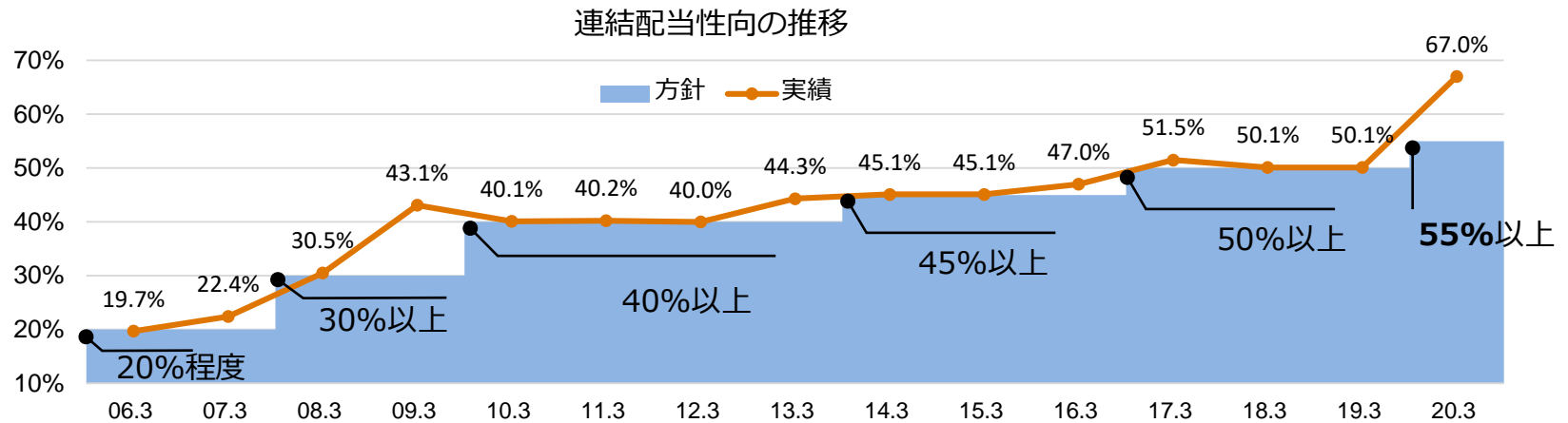


2019年（暦年）市場シェア



## 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。



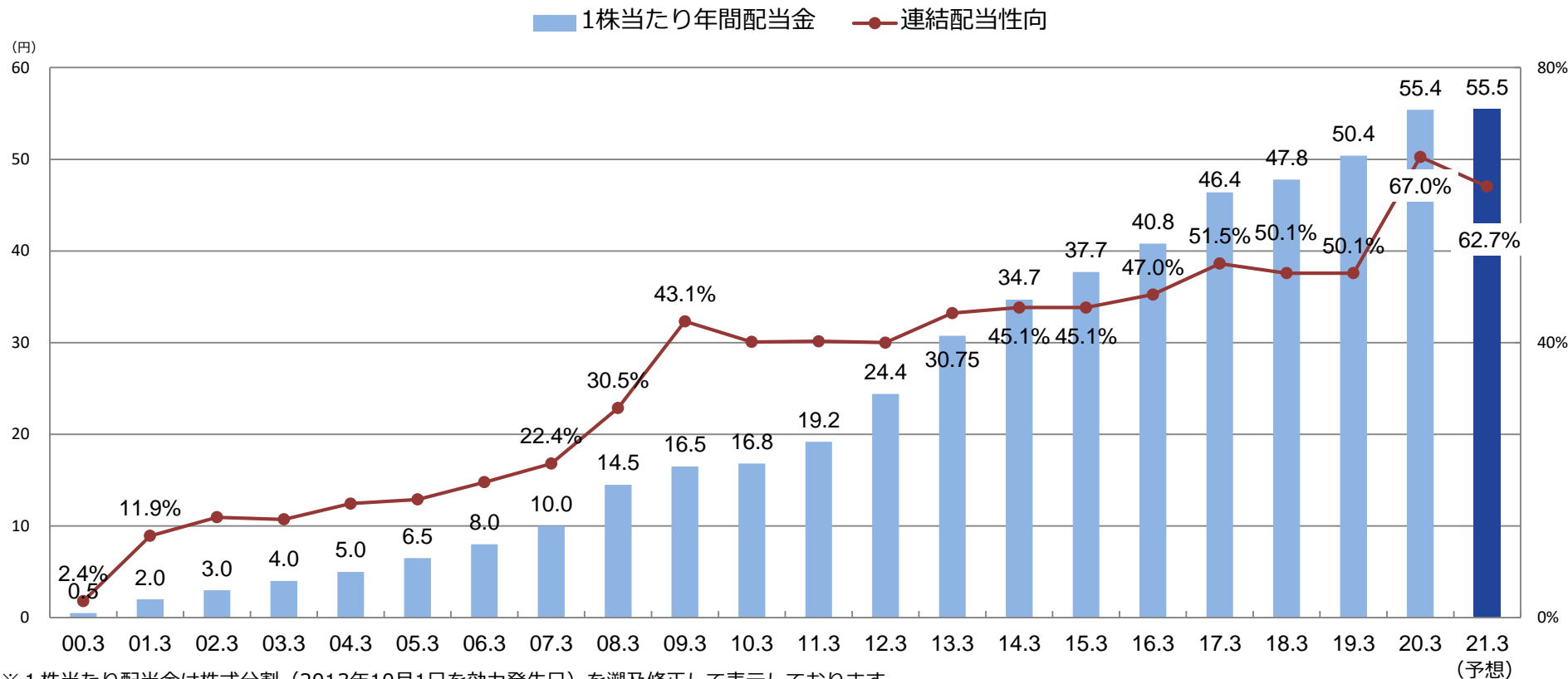
■自己株式取得：キャッシュ・フロー、設備投資計画、市場環境等を考慮のうえ、機動的に実施。

■株主資本利益率（ROE）：中期的に15%以上の水準を目指す。



# 株主還元：配当政策

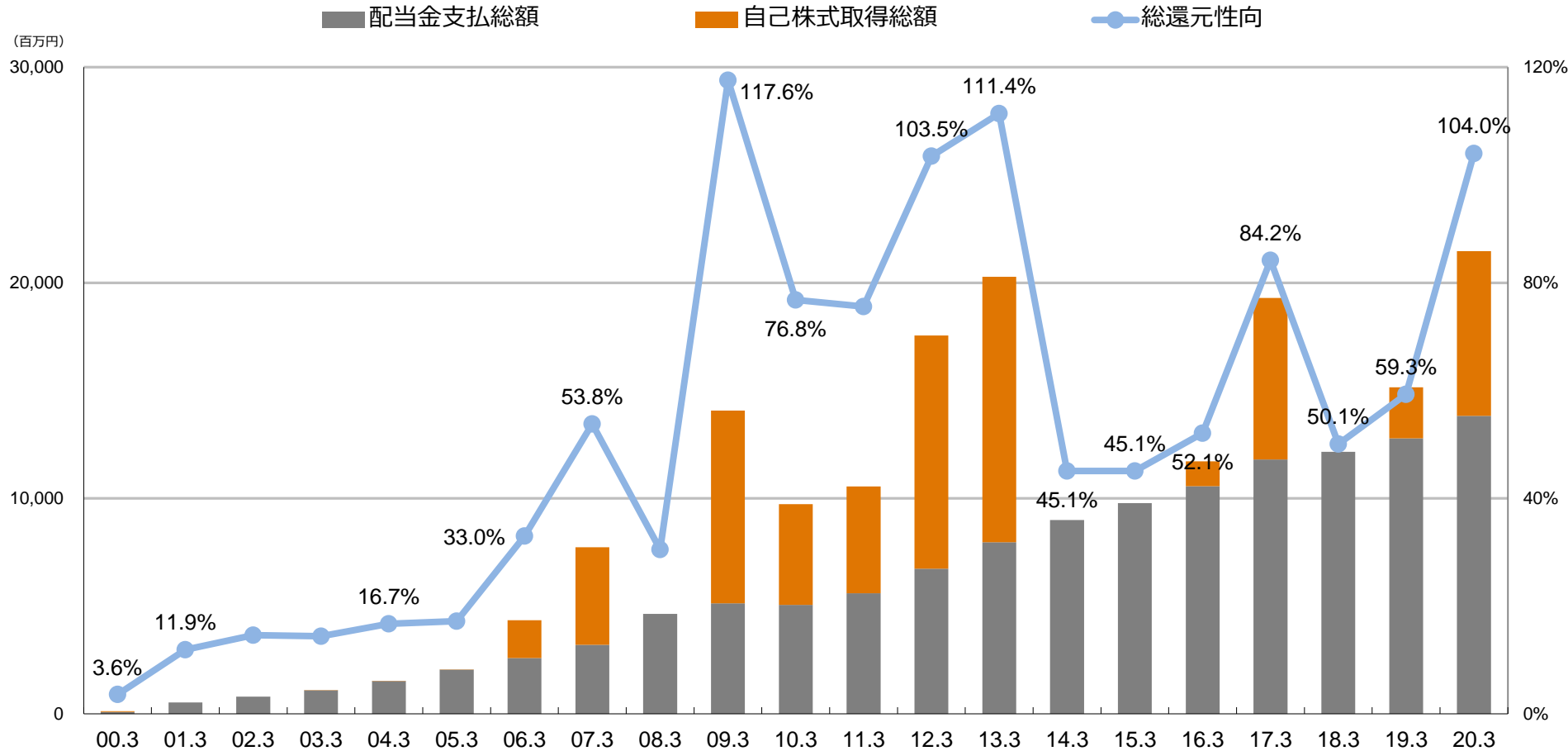
- 2020年3月期から連結配当性向を50%⇒55%へ引き上げ。
- 2021年3月期の1株当たり年間配当金：**55.5円**（前期比0.1円増）を予想。
- 株式上場以来**21期**連続増配予想。



※ 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。

# 株主還元：総還元性向

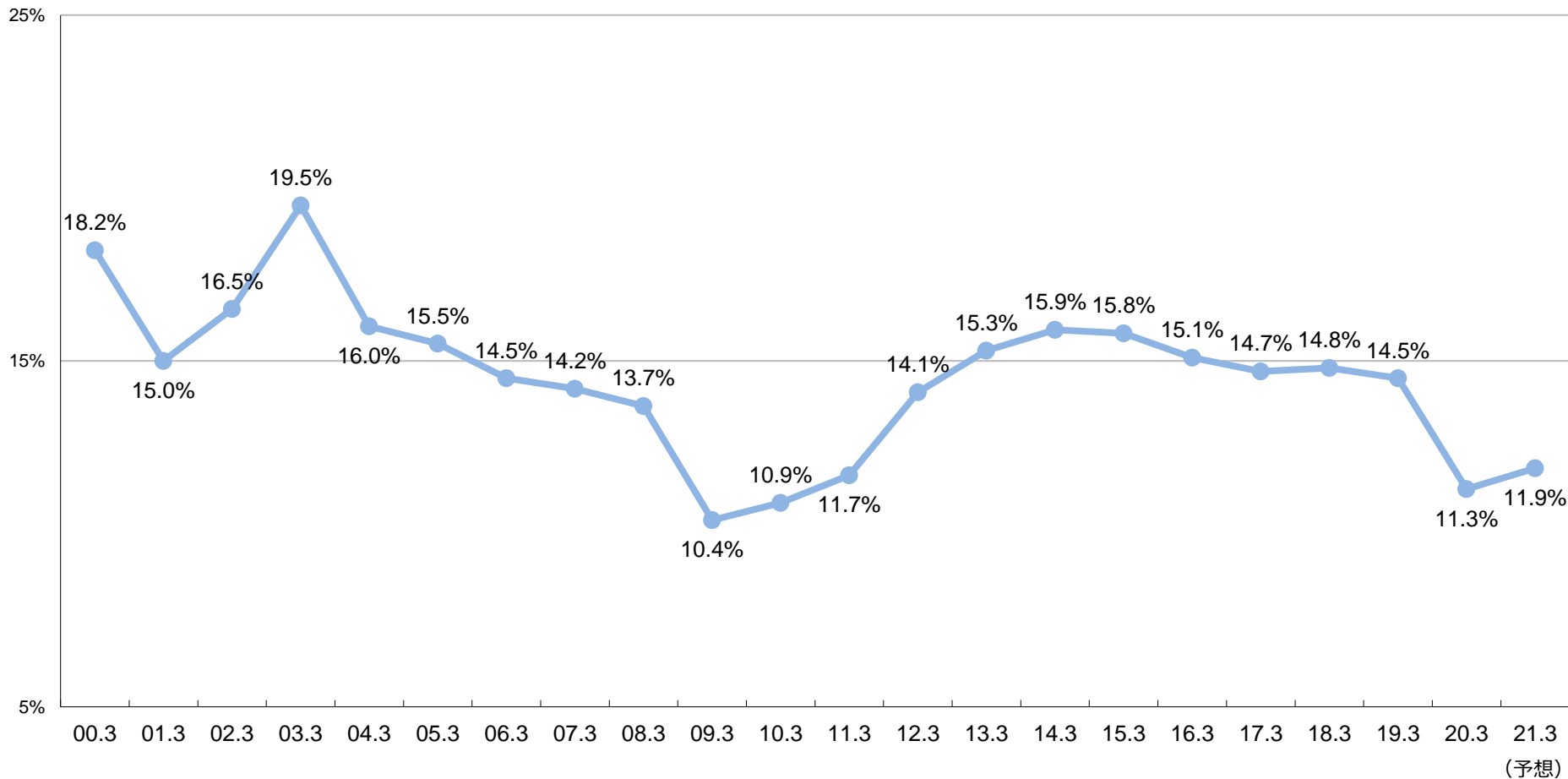
■安定的な配当とともに、機動的な自己株式取得を実施。



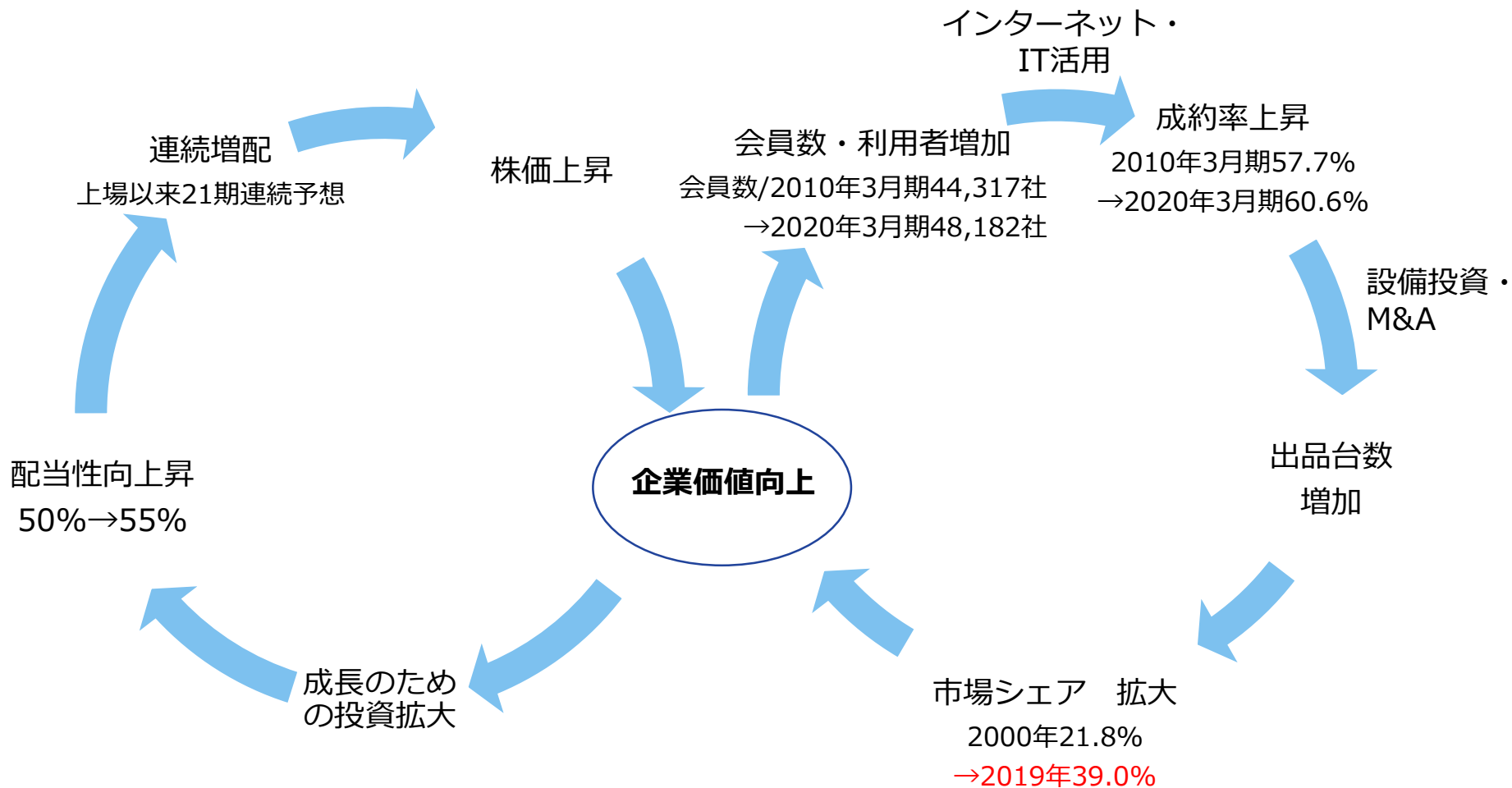
# 株主還元：株主資本利益率（ROE）

■中期的に15%以上の水準を目指す方針は不変。

## ROEの推移



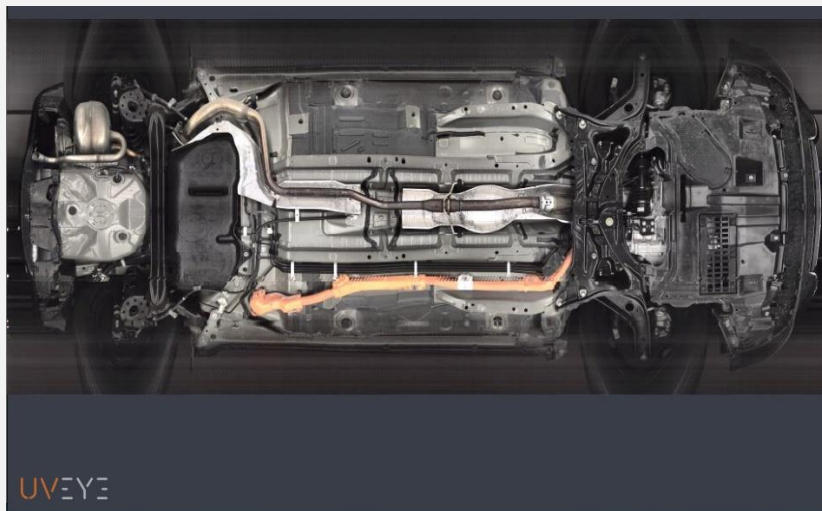
## ■成長投資と株主還元の両輪で株主価値の向上を目指す。



- 車両検査において、目に見えない瑕疵を見えるようにするため新たなシステムを導入。

## 下回り画像システム

車両の下部とタイヤ・ホイールの撮影システムを導入。専用の撮影ユニットで画像を撮影。下見では確認できない車体下部や外観（タイヤ・ホイール側面）の傷やへこみなどを見ることができます。

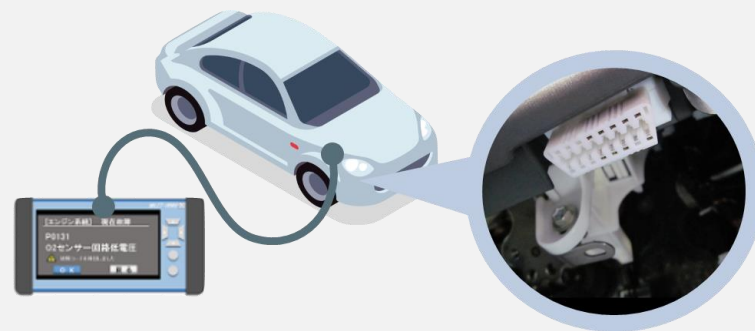


UVEYE

下回り画像 ※インターネット会員のみ閲覧可能

## OBD検査の導入

業界初となる車載式故障診断装置(OBD:On-Board Diagnostics)を車両検査に導入。OBD機器でブレーキ、エンジンや安全装置などの機能をチェック、異常がなかった車両のみが専用コーナーへ出品されます。



イメージ/OBD機器による車のスキャン

## 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](mailto: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

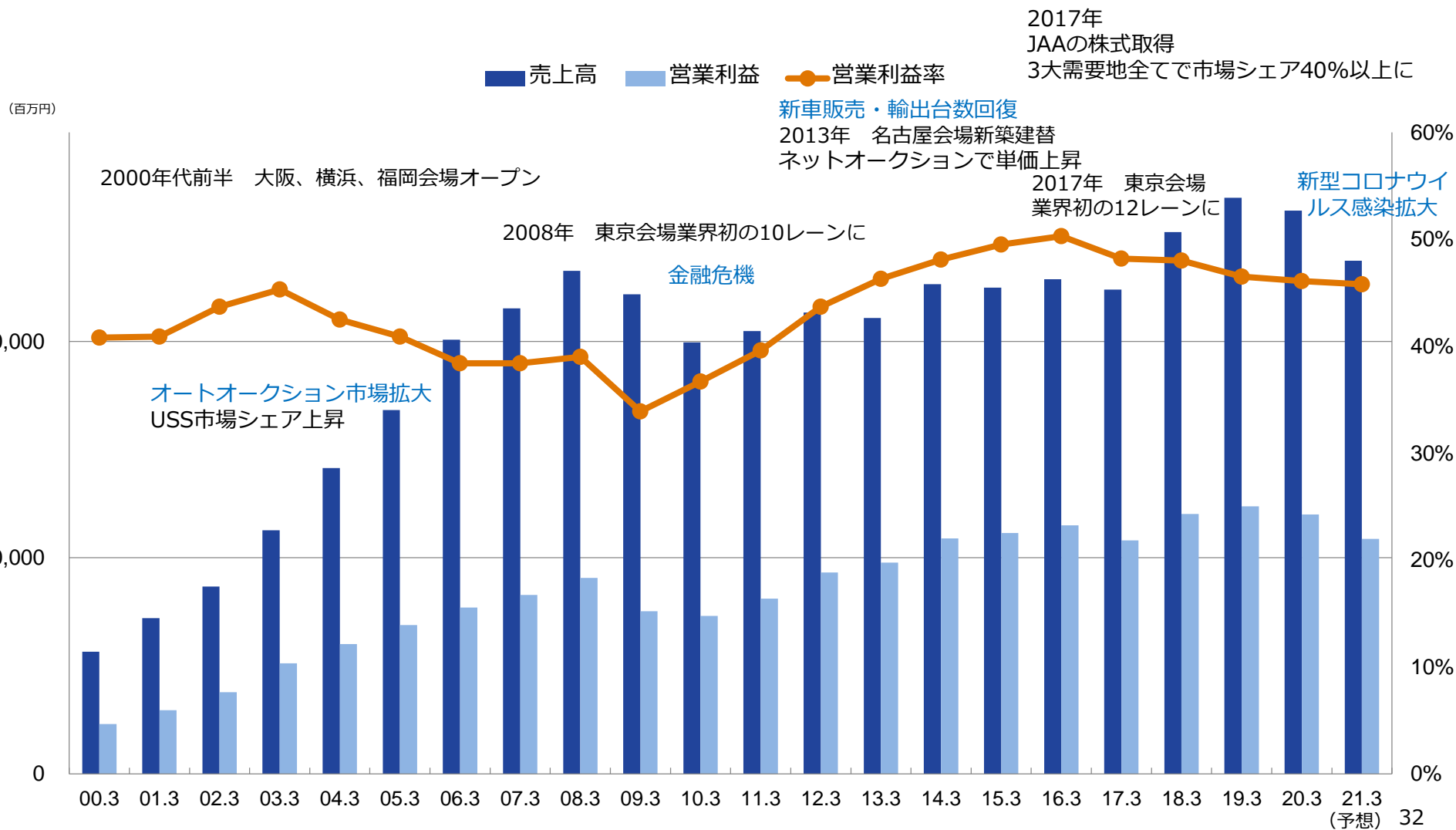
ご参考

---

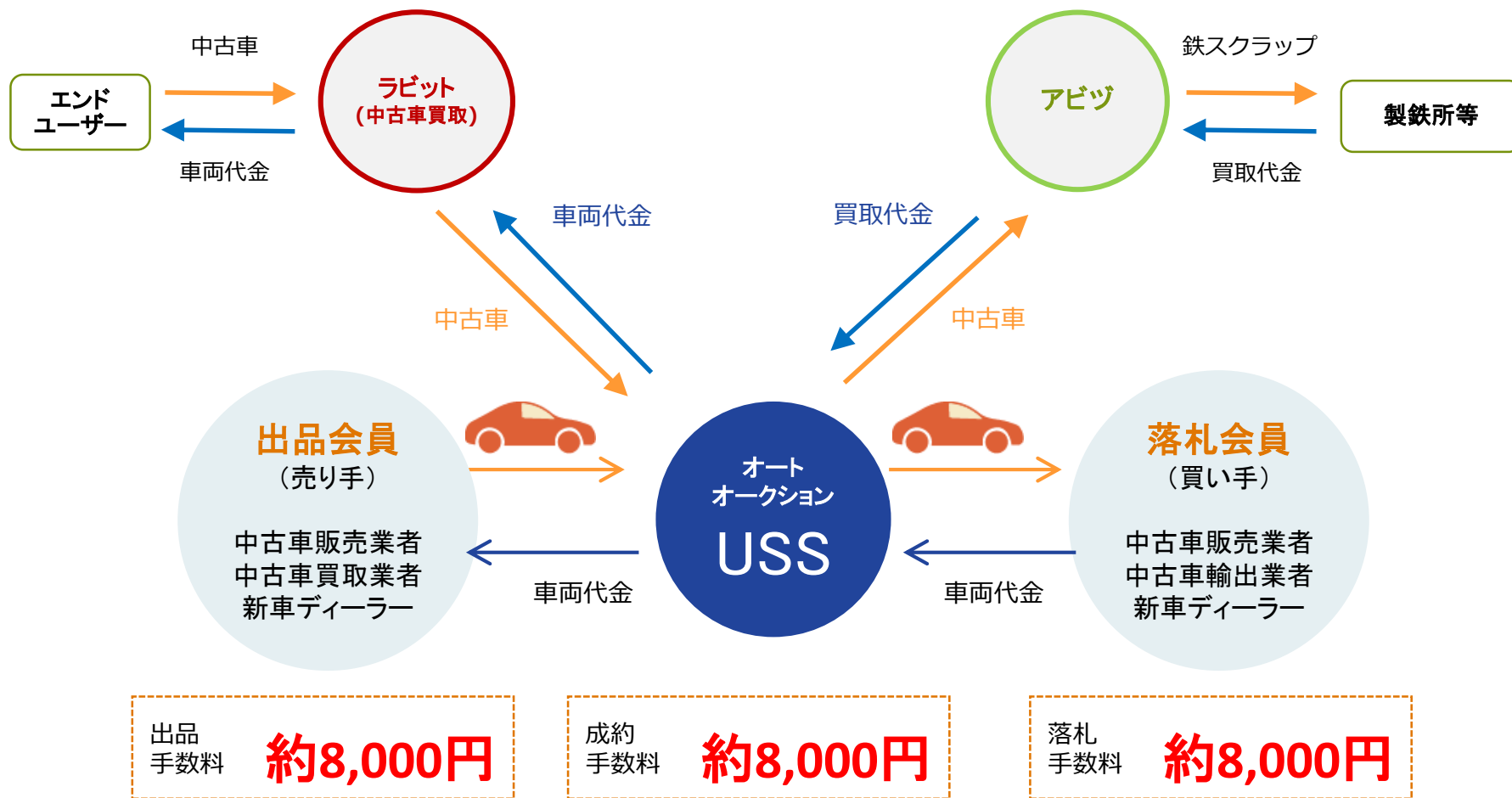
# USSの長期にわたる成長の歴史

## 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





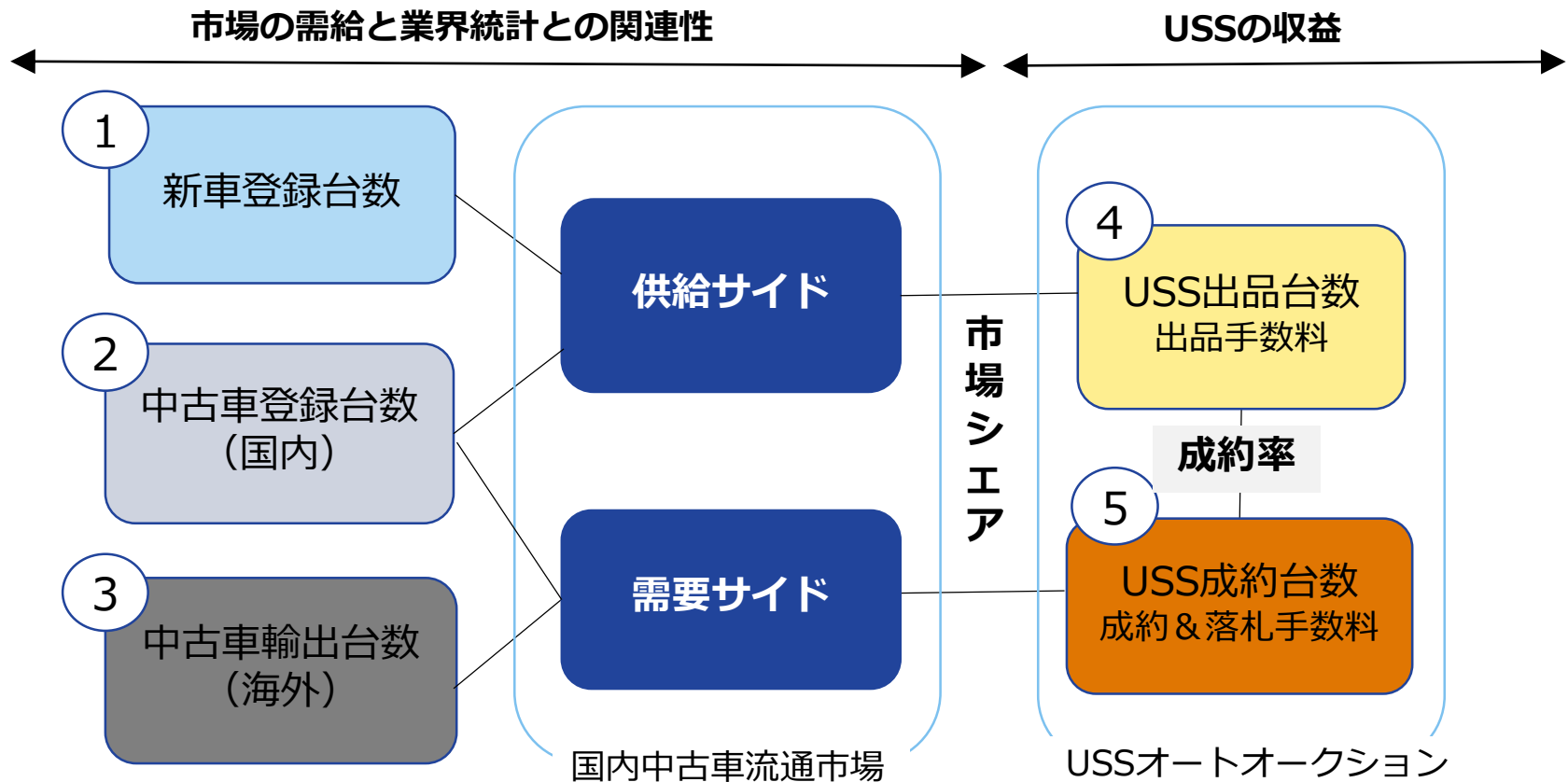


年間出品台数 **292万台**  
(2020年3月期実績)

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)

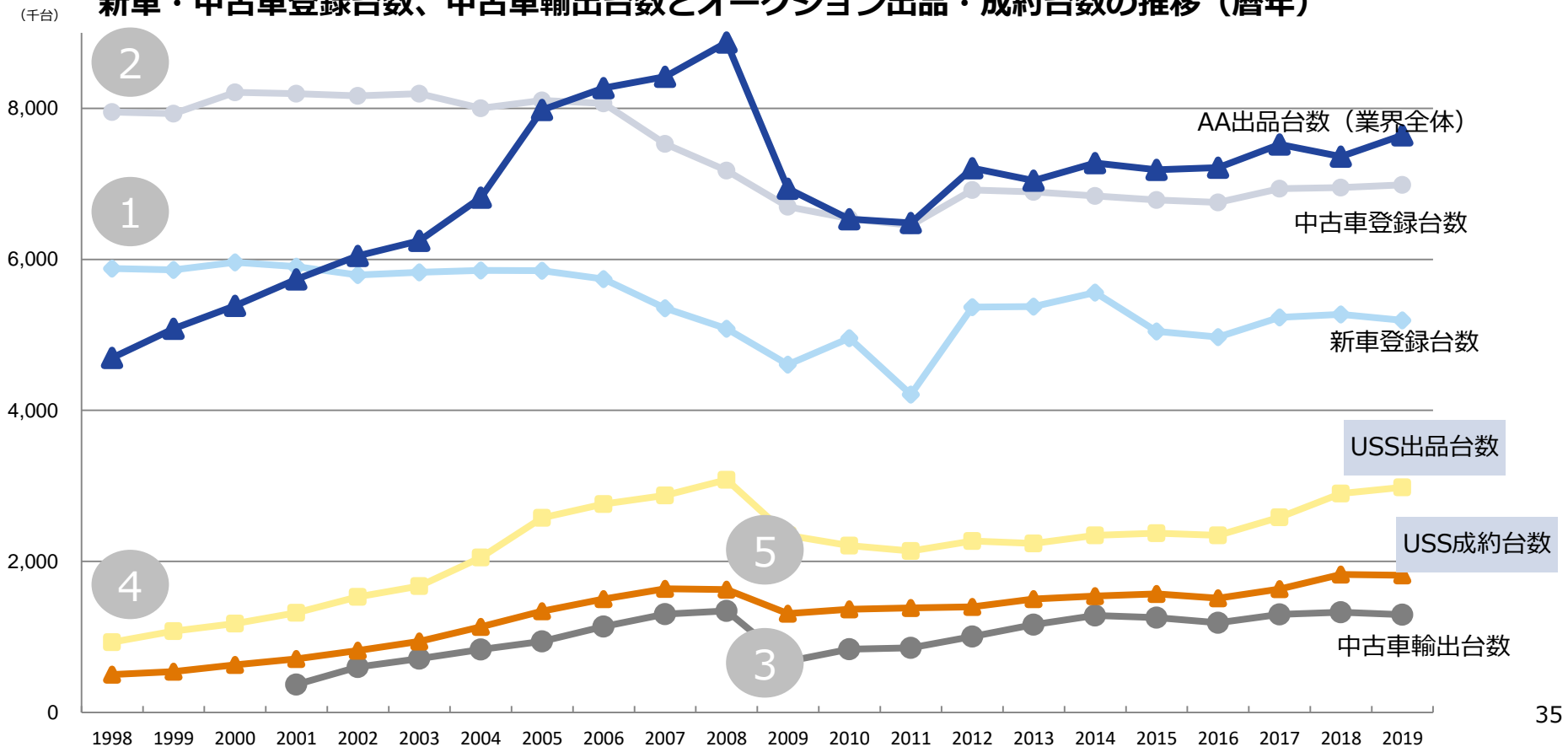
- オートオークション市場への中古車供給台数は、下取りを通して①新車登録台数と②中古車登録台数に連動。
- 需要サイドは国内外の中古車需要（②③）であり、近年は海外（輸出）が牽引。
- 上記市場要因に加え、オートオークション市場における市場シェア及び成約率が、USSオートオークションの収益変動要因となる。



# 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）



- 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11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