



2022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
2021年8月

2022年3月期第1四半期 連結業績の概要

第1四半期 実績

- 売上高203.7億円（前年同期比126.9%）
営業利益106.4億円（前年同期比158.1%）
 - ・ 新車の納期遅延等により中古車需要が高まり、成約台数が増加。
 - ・ 中古車輸出台数は、前年同期比179.4%。コロナ前の2019年と比べ99.9%。
 - ・ 中古自動車等買取販売は、販売台数の増加とオークション相場が高値で推移したこともあり増収。
 - ・ リサイクル事業は金属スクラップ相場の上昇傾向による売上高、粗利益増と解体工事の取扱い増加により増収増益。

通期 業績予想

- 売上高776億円
 - ・ 通期台数計画は、出品台数2,800千台、成約台数1,708千台、成約率61.0%
- 営業利益384億円

株主還元

- 2022.3期 1株当たり 58.4円（予想） ※22期連続増配を目指す
 - ・ 配当に関する基本方針：20.3期より連結配当性向を55%以上に引き上げ

その他

- JAA・HAA神戸を吸収合併
 - ・ 2021年10月1日を効力発生日として当社と合併予定

- 売上高203.7億円（前年同期比126.9%）、営業利益106.4億円（前年同期比158.1%）、親会社株主に帰属する四半期純利益73.4億円（前年同期比159.1%）。
- 新型コロナウイルス感染症の影響が大きかった前年と比べ、売上高・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益が大きく上回り、過去最高を記録。

（単位：百万円）

	2020.3 1Q	2021.3 1Q	2022.3 1Q	前年同期比
売上高	19,861	16,056	20,370	126.9%
売上原価 (売上比)	7,929 (39.9%)	6,808 (42.4%)	7,521 (36.9%)	110.5%
売上総利益 (売上比)	11,931 (60.1%)	9,247 (57.6%)	12,848 (63.1%)	138.9%
販売費及び一般管理費 (売上比)	2,747 (13.8%)	2,513 (15.7%)	2,200 (10.8%)	87.6%
営業利益 (売上比)	9,184 (46.2%)	6,734 (41.9%)	10,648 (52.3%)	158.1%
経常利益 (売上比)	9,331 (47.0%)	6,895 (42.9%)	10,842 (53.2%)	157.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上比)	6,258 (31.5%)	4,618 (28.8%)	7,348 (36.1%)	159.1%

2022年3月期第1四半期 営業利益増減分析（実績）

売上高要因

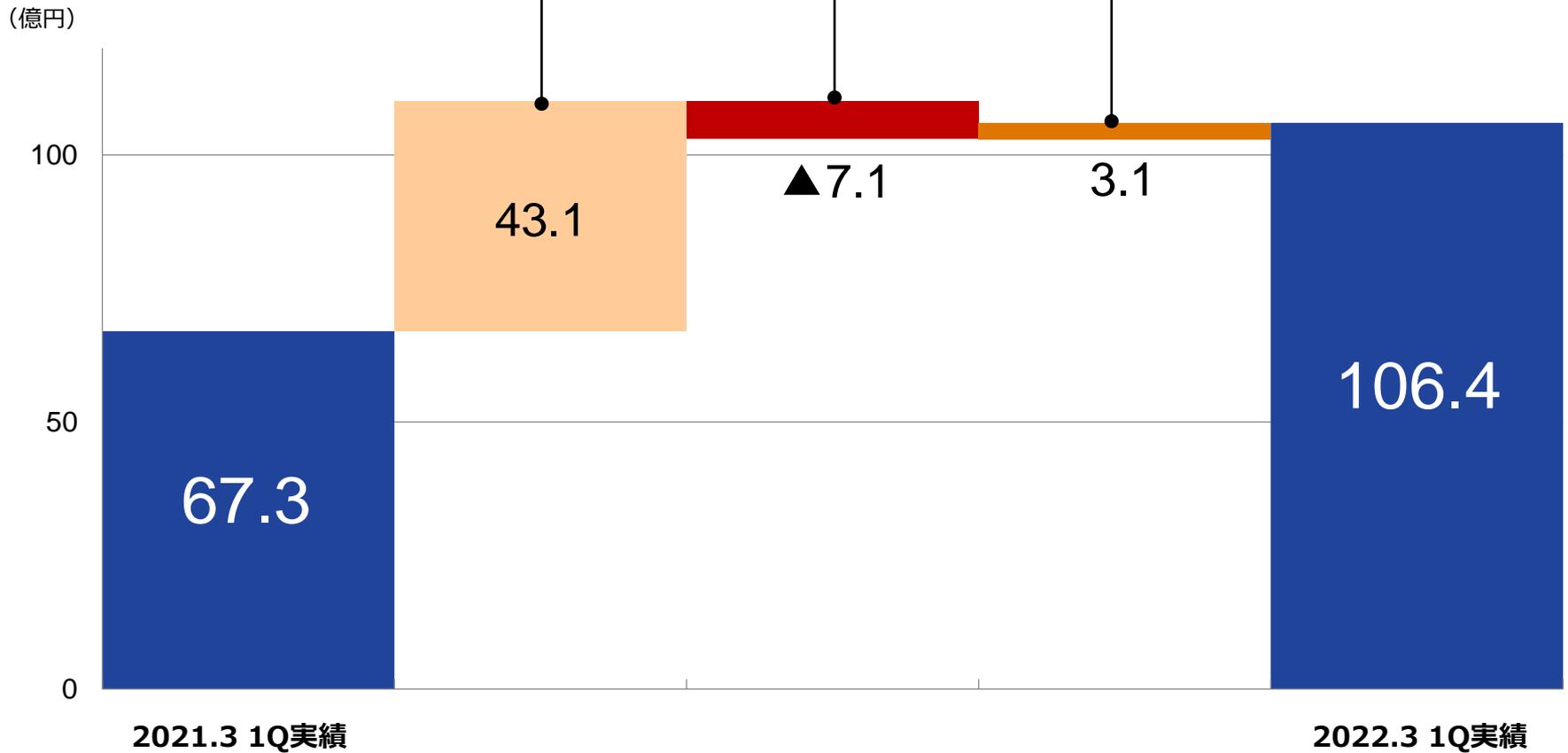
出品台数増	13.4億円
成約率増	13.2億円
リサイクル増	7.1億円
中古自動車等買取販売増	6.2億円

売上原価要因

原材料仕入原価増	▲2.8億円
商品売上原価増	▲2.0億円
仕入れ高増	▲1.4億円
従業員給与・賞与増	▲0.9億円

販管費要因

のれん償却額減	3.0億円
---------	-------



(単位：百万円)

売上高	2020.3 1Q	2021.3 1Q	2022.3 1Q	前年同期比
オートオークション	16,358	13,302	16,343	122.9%
中古自動車等買取販売	2,067	1,486	2,110	142.0%
その他	1,434	1,267	1,917	151.3%
合計	19,861	16,056	20,370	126.9%
営業利益（営業利益率）	2020.3 1Q	2021.3 1Q	2022.3 1Q	前年同期比
オートオークション	8,986 (54.6%)	6,835 (51.0%)	10,267 (62.5%)	150.2%
中古自動車等買取販売	18 (0.9%)	▲83 (▲5.6%)	18 (0.9%)	-
その他	154 (10.7%)	▲43 (▲3.4%)	357 (18.6%)	-
消去または全社	25	24	4	19.7%
合計	9,184 (46.2%)	6,734 (41.9%)	10,648 (52.3%)	158.1%

※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・フローは主に固定資産の取得。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは主に配当金の支払い。
- 自己資本比率は83.5%。

連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

	2021.3	2022.3 1Q		2021.3	2022.3 1Q
流動資産	81,528	77,713	流動負債	26,922	21,436
現金及び預金	67,770	63,581	オークション借勘定	11,788	9,887
オークション貸勘定・他	13,757	14,132	その他	15,133	11,548
固定資産	129,171	128,206	固定負債	10,253	10,228
有形固定資産	103,302	102,499	負債合計	37,175	31,664
その他	25,869	25,707	純資産合計	173,524	174,256
資産合計	210,699	205,920	負債・純資産合計	210,699	205,920

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

（単位：百万円）

	2020.3 1Q	2021.3 1Q	2022.3 1Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,952	4,063	2,529	▲1,534
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,899	▲4,001	▲559	3,441
フリーキャッシュ・フロー	2,053	62	1,969	1,906
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲10,353	▲7,420	▲6,158	1,261
設備投資（支出ベース）	1,622	3,954	562	▲3,391
減価償却費	1,207	1,272	1,219	▲52

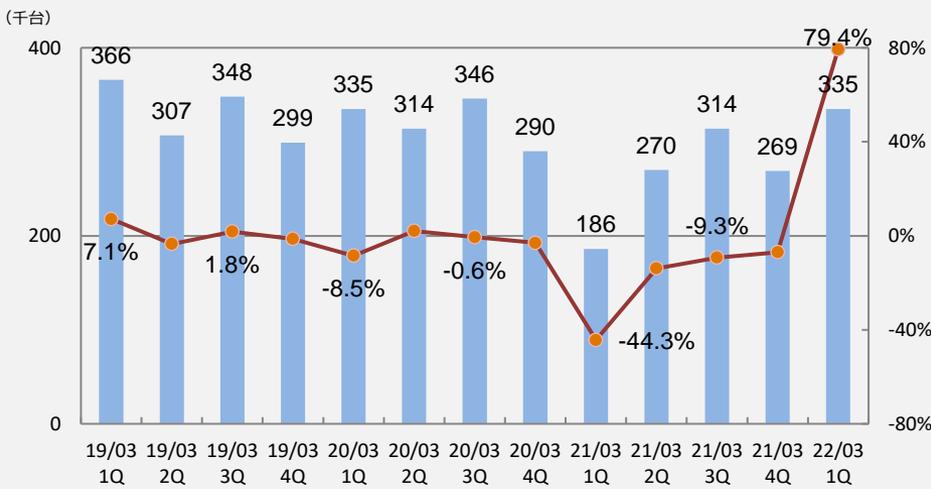
新車登録台数と前年同期比



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



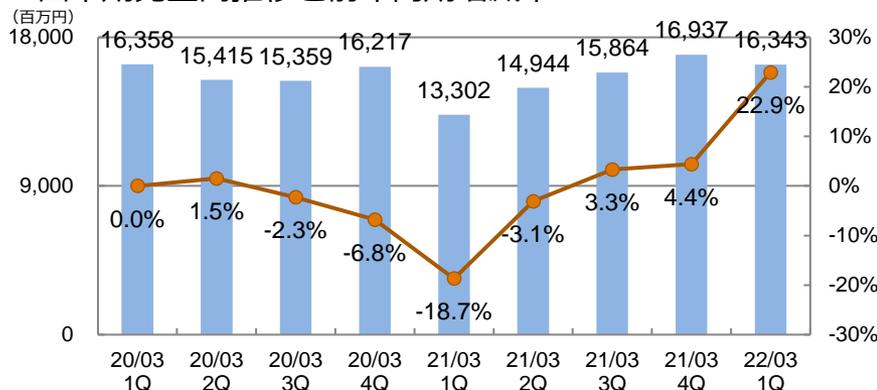
- 出品台数は71.3万台（前年同期比113.0%）、成約台数は44.9万台（前年同期比131.3%）、成約率は63.0%（前年同期実績54.2%）。
- 取扱台数の増加や成約率の上昇などにより増収増益。

オートオークションのセグメント第1四半期業績

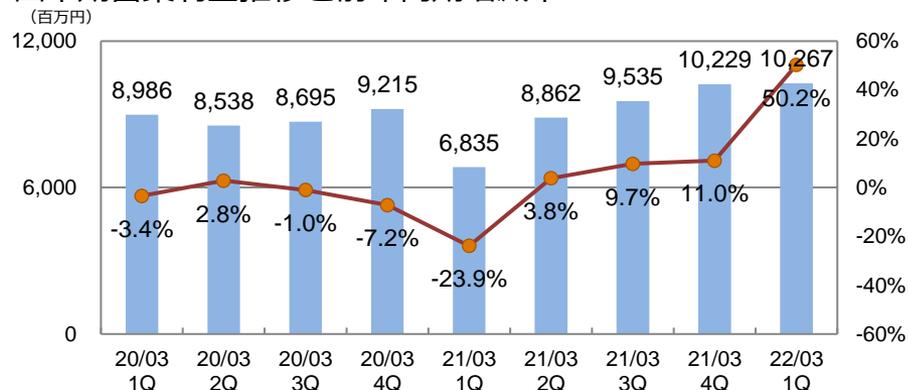
（単位：百万円）

	20/03 1Q	21/03 1Q	22/03 1Q	前年同期比
売上高	16,358	13,302	16,343	122.9%
出品手数料	3,869	3,193	3,908	122.4%
成約手数料	3,689	2,791	3,780	135.4%
落札手数料	5,546	4,408	5,817	132.0%
その他	3,253	2,908	2,836	97.5%
営業利益	8,986	6,835	10,267	150.2%
営業利益率	54.6%	51.0%	62.5%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率

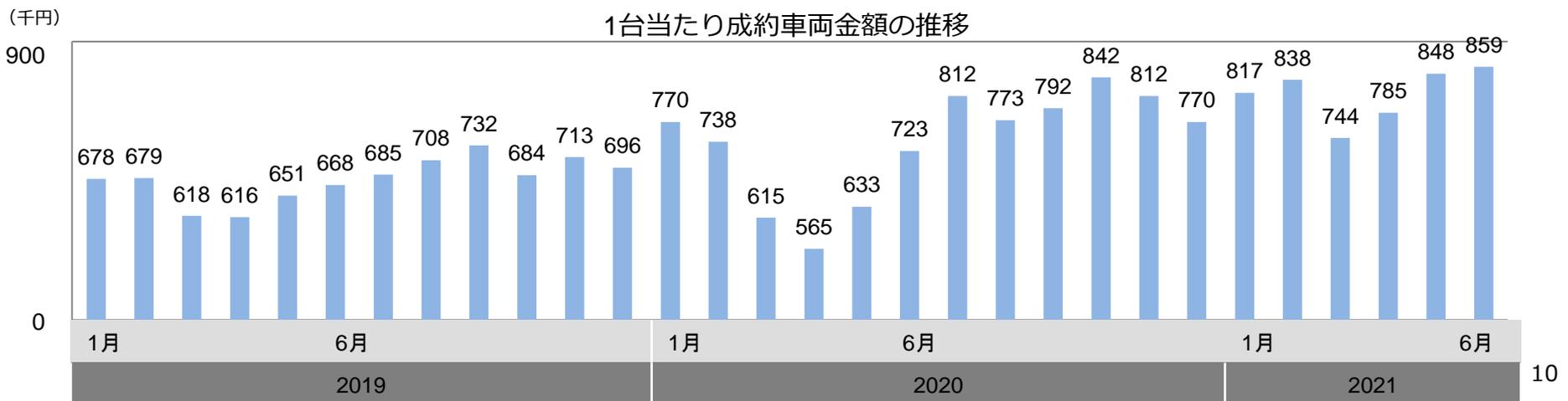
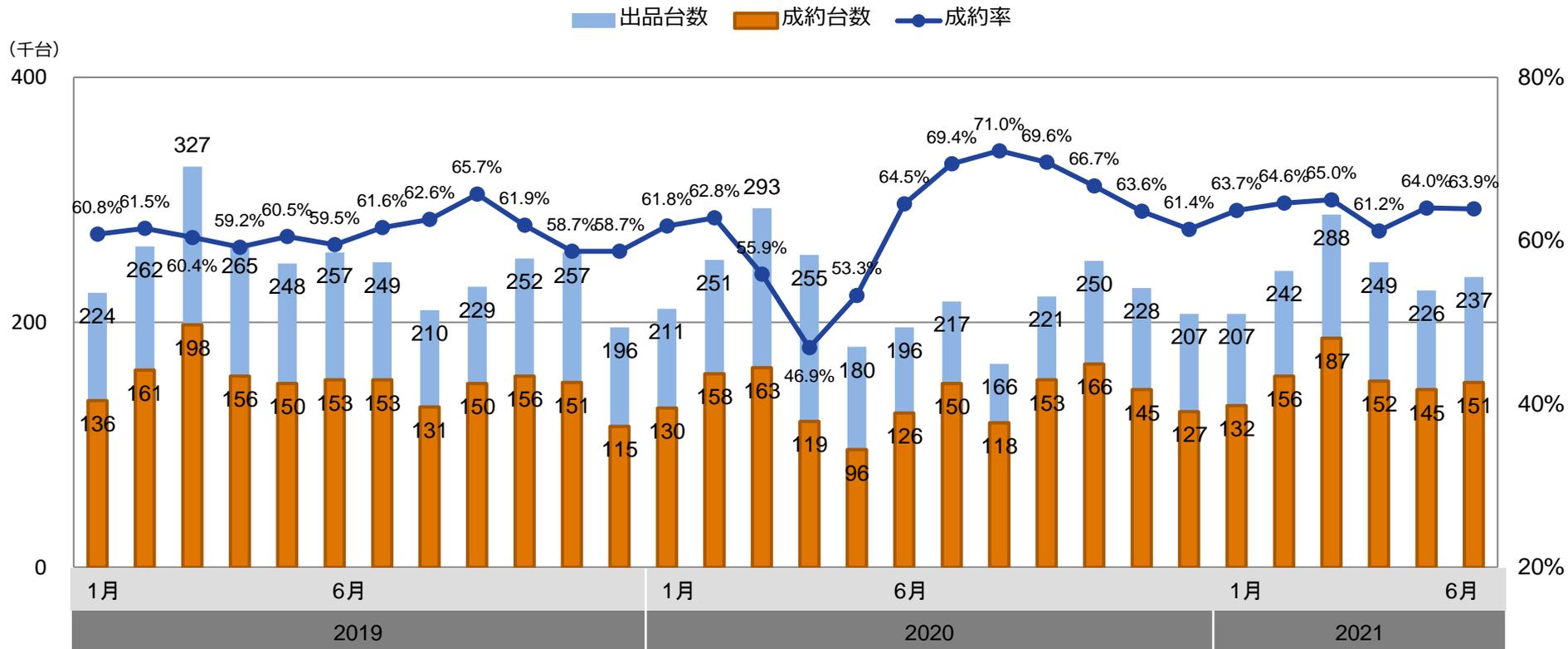


四半期営業利益推移と前年同期増減率

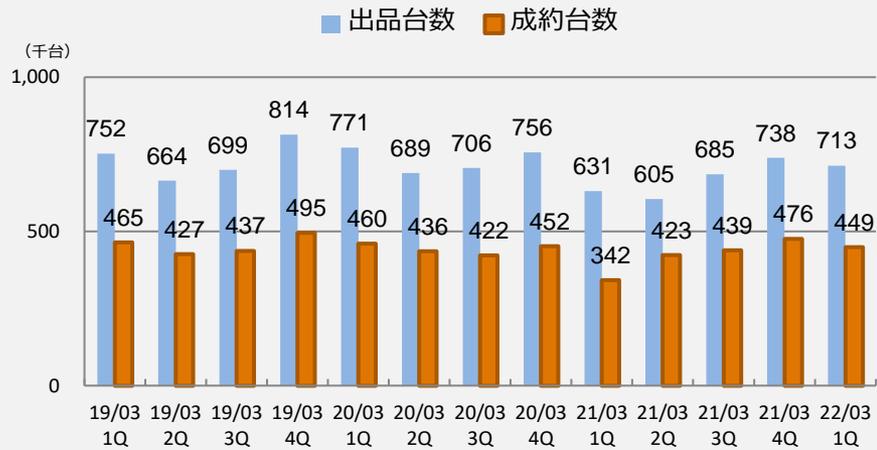


※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

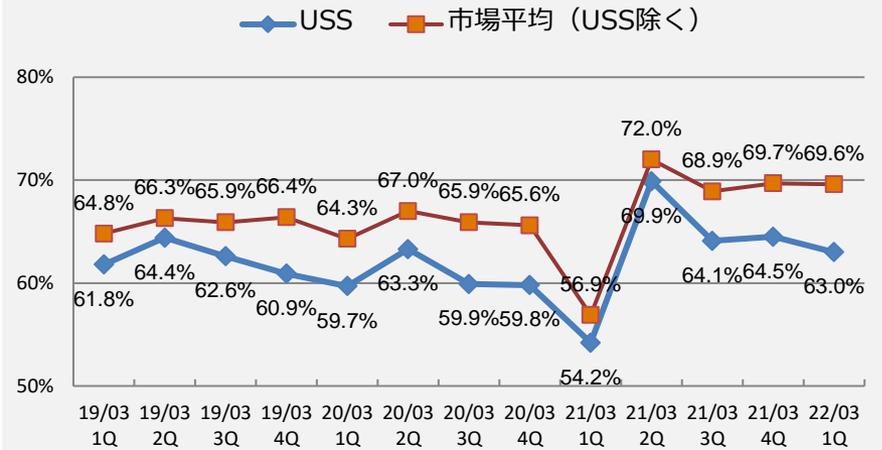
オートオークションのセグメント② 月次推移



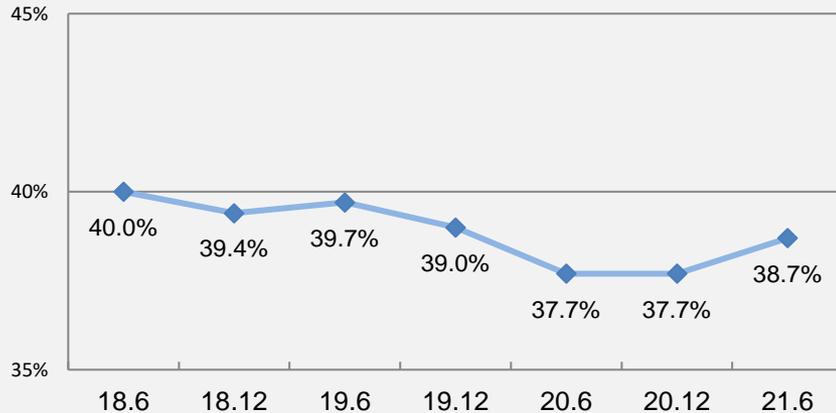
出品・成約台数の推移



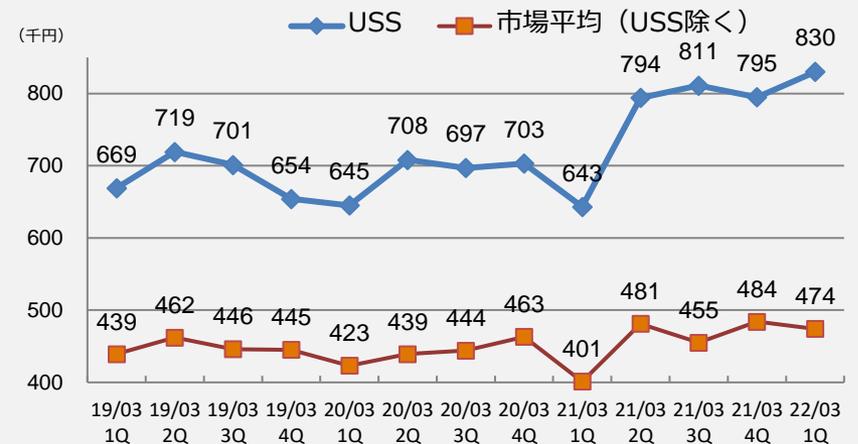
成約率の競合比較



出品台数市場シェアの推移

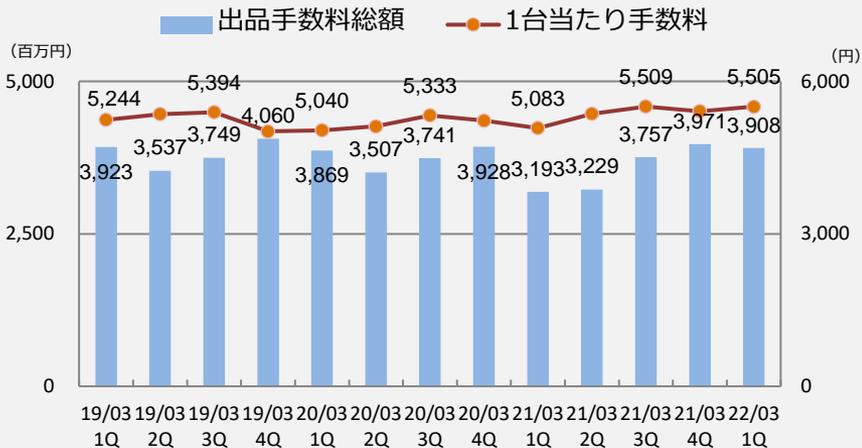


1台当たり成約車両金額の競合比較

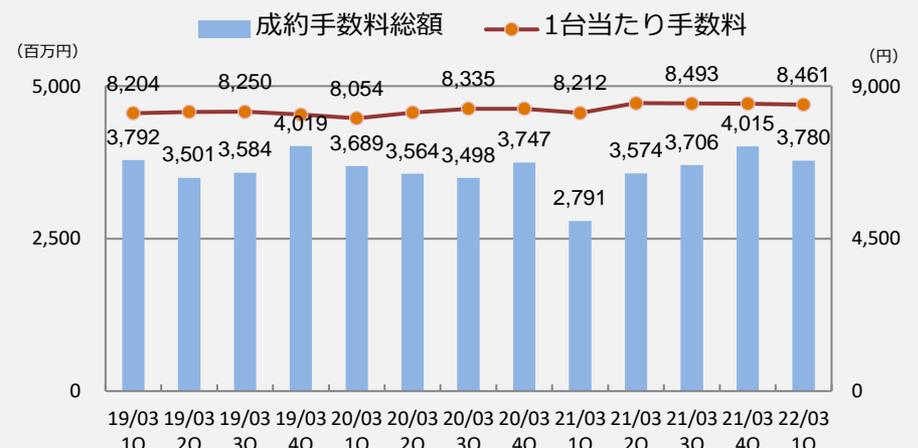


※12月期は暦年の、6月期は半年の数字を記載しております。
 ※JBAの実績は含めておりません。

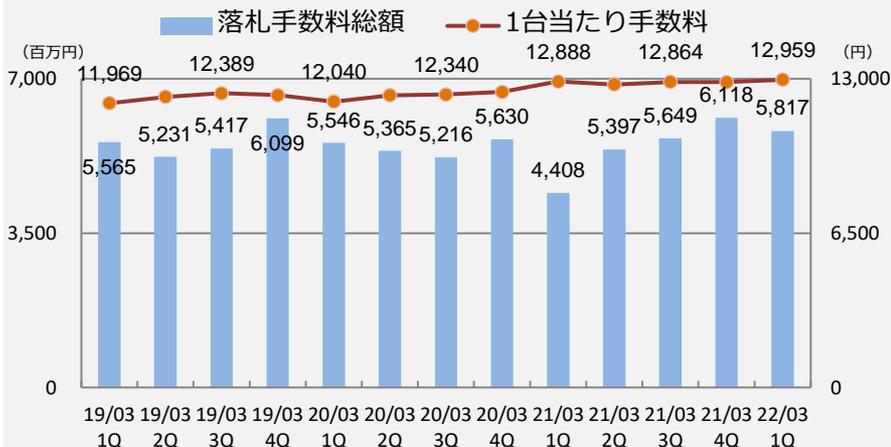
出品手数料総額と1台当たり手数料



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。

※ 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

2021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	
	22.03 1Q	21.03 1Q	22.03 1Q	21.03 1Q	前年同期比	22.03 1Q	21.03 1Q	前年同期比	22.03 1Q	21.03 1Q
東京	12	12	167,324	141,725	118.1%	112,765	83,261	135.4%	67.4%	58.7%
名古屋	12	12	119,673	102,615	116.6%	66,964	49,152	136.2%	56.0%	47.9%
大阪	12	12	56,928	50,144	113.5%	29,951	21,873	136.9%	52.6%	43.6%
九州	12	12	49,515	40,540	122.1%	30,634	20,536	149.2%	61.9%	50.7%
横浜	12	12	46,256	41,815	110.6%	30,637	23,308	131.4%	66.2%	55.7%
札幌	12	12	35,213	32,111	109.7%	24,280	20,025	121.2%	69.0%	62.4%
静岡	12	12	27,628	22,272	124.0%	17,186	12,883	133.4%	62.2%	57.8%
R-名古屋	12	12	27,213	30,483	89.3%	23,359	23,333	100.1%	85.8%	76.5%
神戸	12	12	21,637	15,144	142.9%	12,674	7,714	164.3%	58.6%	50.9%
岡山	12	12	15,962	14,018	113.9%	12,398	8,505	145.8%	77.7%	60.7%
新潟	12	12	15,648	12,891	121.4%	8,874	5,846	151.8%	56.7%	45.3%
群馬	12	12	13,335	12,356	107.9%	9,352	7,219	129.5%	70.1%	58.4%
埼玉	12	12	12,800	12,457	102.8%	7,215	6,069	118.9%	56.4%	48.7%
東北	12	12	12,445	11,404	109.1%	9,725	7,494	129.8%	78.1%	65.7%
福岡	12	12	10,445	11,217	93.1%	6,532	6,178	105.7%	62.5%	55.1%
北陸	12	12	5,033	4,646	108.3%	3,638	2,859	127.2%	72.3%	61.5%
JAA	12	12	19,674	20,893	94.2%	11,047	10,284	107.4%	56.2%	49.2%
HAA神戸	12	12	56,842	54,960	103.4%	32,179	25,663	125.4%	56.6%	46.7%
合計	216	216	713,571	631,691	113.0%	449,410	342,202	131.3%	63.0%	54.2%

※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	2020.3	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
	2021.3	255,293	180,384	196,014	217,449	166,982	221,001	1,237,123	250,352	228,129	207,446	207,691	242,073	288,270	1,423,961	2,661,084
	増減率	▲3.8	▲27.4	▲23.9	▲13.0	▲20.6	▲3.6	▲15.3	▲1.0	▲11.3	5.6	▲1.8	▲3.9	▲1.7	▲2.7	▲9.0
	2022.3	249,661	226,767	237,143	248,298			961,869							-	961,869
	増減率	▲2.2	25.7	21.0	14.2			-							-	-
成約台数	2020.3	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
	2021.3	119,644	96,174	126,384	150,887	118,526	153,725	765,340	166,954	145,090	127,329	132,226	156,459	187,412	915,470	1,680,810
	増減率	▲23.8	▲36.1	▲17.5	▲2.0	▲10.0	2.1	▲14.7	6.7	▲3.9	10.4	1.2	▲1.0	14.3	4.6	▲5.2
	2022.3	152,866	145,088	151,456	156,301			605,711							-	605,711
	増減率	27.8	50.9	19.8	3.6			-							-	-
成約率	2020.3	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
	2021.3	46.9	53.3	64.5	69.4	71.0	69.6	61.9	66.7	63.6	61.4	63.7	64.6	65.0	64.3	63.2
	2022.3	61.2	64.0	63.9	62.9			-							-	-

※JBAの実績は含めておりません。

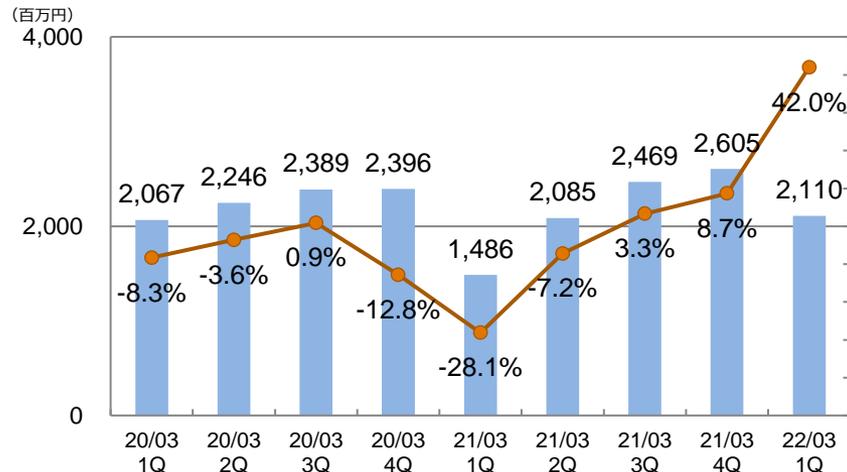
- 中古自動車買取専門店「ラビット」は、販売台数の増加や、オークション相場が高値で推移したことにより増収増益。(売上高1,219百万円(前年同期比158.1%)、営業利益32百万円(前年同期実績：営業損失37百万円))
- 事故現状車買取販売事業は、台当たり粗利益が改善するも、販売台数が低迷し営業損失。(売上高891百万円(前年同期比124.6%)、営業損失13百万円(前年同期実績：営業損失45百万円))

中古自動車等買取販売のセグメント第1四半期業績

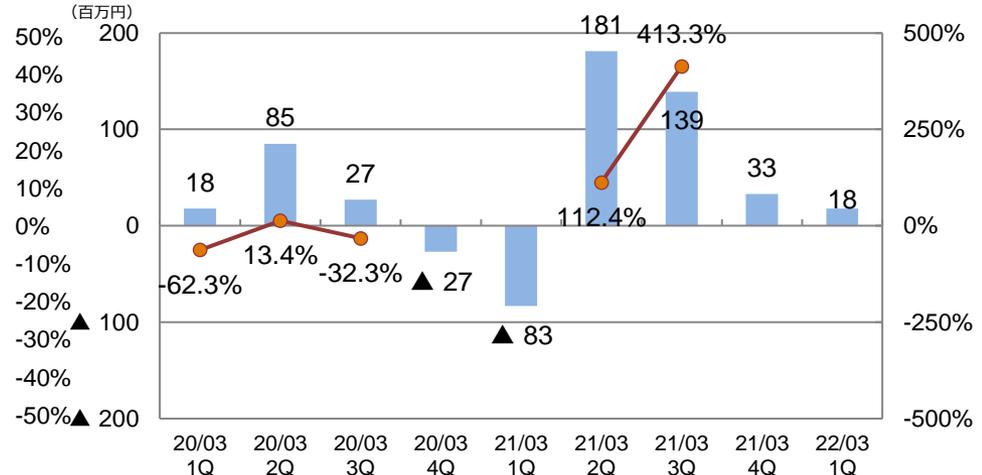
(単位：百万円)

	20/03 1Q	21/03 1Q	22/03 1Q	前年同期比
売上高	2,067	1,486	2,110	142.0%
営業利益	18	▲83	18	-
営業利益率	0.9%	▲5.6%	0.9%	-

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。

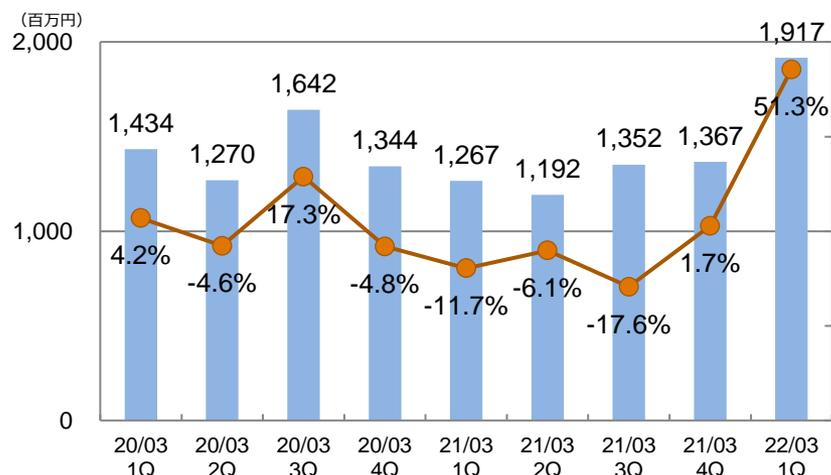
- リサイクル事業は、金属スクラップ相場の上昇傾向による売上・粗利益増と解体工事の取扱い増加等により増収増益。(売上高1,892百万円(前年同期比160.5%)、営業利益340百万円(前年同期実績：営業損失43百万円))

その他のセグメント第1四半期業績

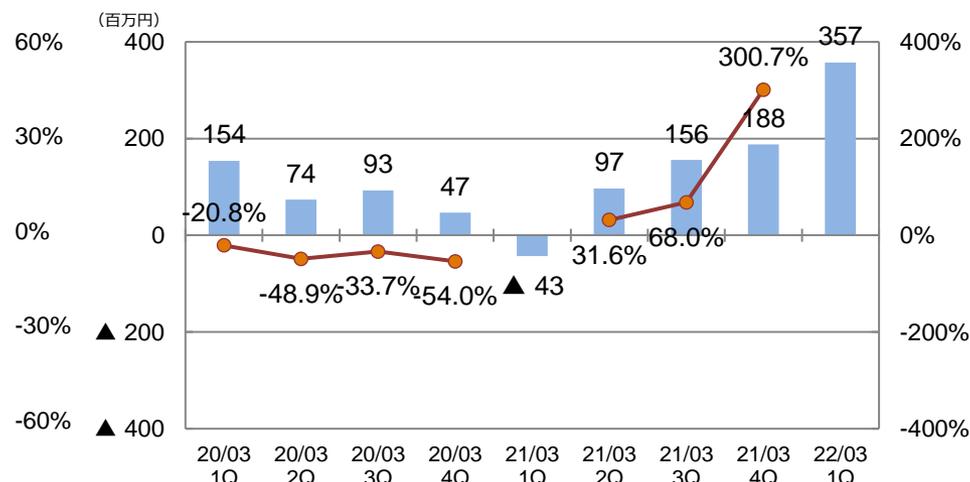
(単位：百万円)

	20/03 1Q	21/03 1Q	22/03 1Q	前年同期比
売上高	1,434	1,267	1,917	151.3%
営業利益	154	▲43	357	-
営業利益率	10.7%	▲3.4%	18.6%	-

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。

2022年3月期 通期連結業績予想

■ 通期業績予想は、2021年5月11日発表から変更はありません。

(単位：百万円)

	2020.3 (実績)	2021.3 (実績)	2022.3 (計画)	前期比
売上高	78,143	74,874	77,600	103.6%
売上総利益 (売上比)	47,188 (60.4%)	46,533 (62.1%)	47,620 (61.4%)	102.3%
営業利益 (売上比)	36,009 (46.1%)	36,227 (48.4%)	38,400 (49.5%)	106.0%
経常利益 (売上比)	36,710 (47.0%)	36,996 (49.4%)	39,100 (50.4%)	105.7%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上比)	20,634 (26.4%)	4,022 (5.4%)	26,500 (34.1%)	658.8%
1株当たり当期純利益 (円)	82.44	16.13	106.29	659.0%
設備投資 (支出ベース)	4,523	8,985	4,400	49.0%
減価償却費	5,037	5,334	4,909	92.0%
(
オートオークション事業(JBA除く)	2020.3 (実績)	2021.3 (実績)	2022.3 (計画)	前期比
出品台数 (千台)	2,924	2,661	2,800	105.2%
成約台数 (千台)	1,772	1,680	1,708	101.6%
成約率	60.6%	63.2%	61.0%	-

2022年3月期 営業利益増減分析 (予想)

売上高要因

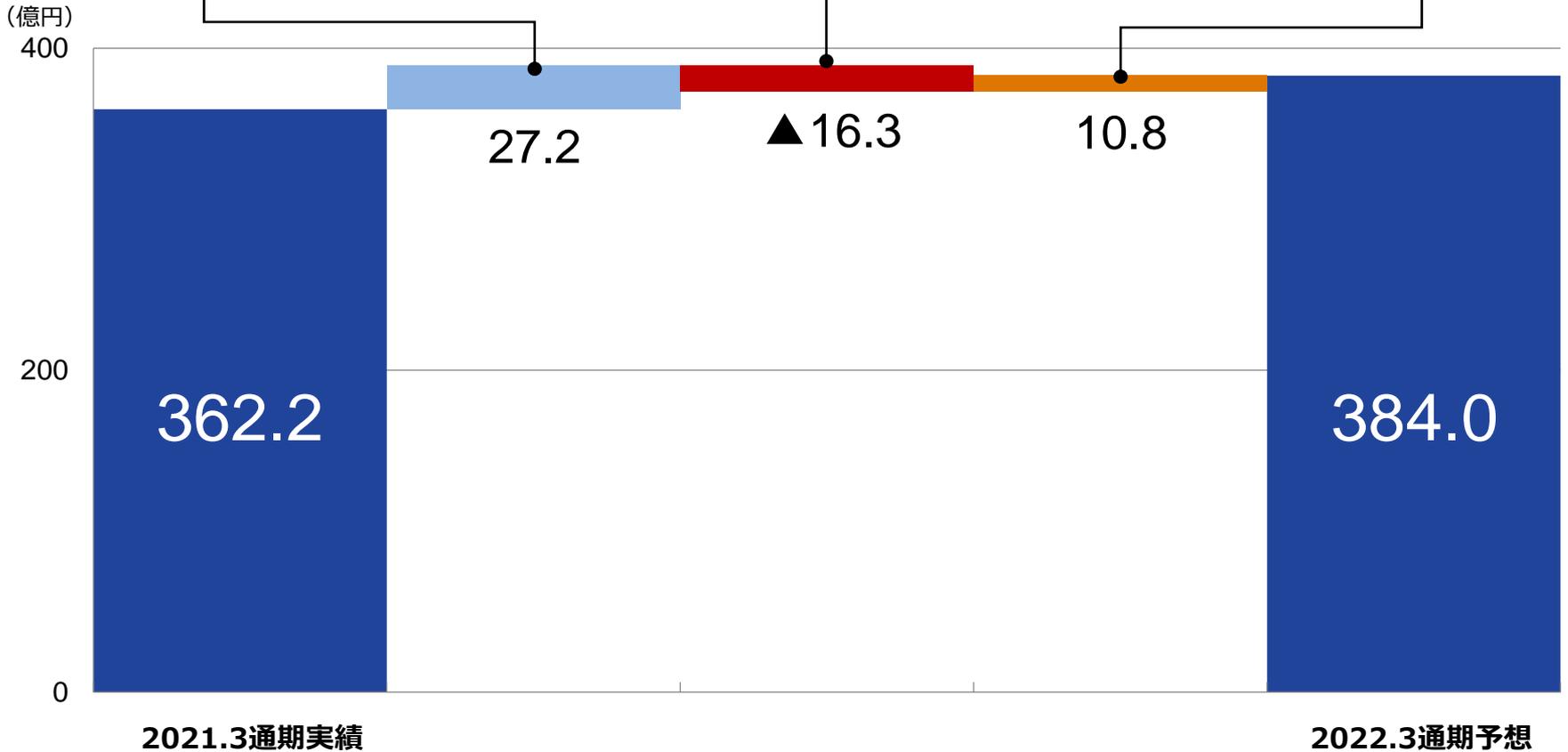
出品台数増	26.0億円
リサイクル増	9.4億円
中古自動車等買取販売増	4.0億円
成約率減	▲12.8億円

売上原価要因

仕入れ高増	▲7.9億円
商品売上原価増	▲7.4億円

販管費要因

のれん償却額減	12.0億円
---------	--------



(単位：百万円)

	2020.3 (実績)	2021.3 (実績)	2022.3 (計画)	前期比
売上高				
オートオークション	63,350	61,048	62,695	102.7%
中古自動車等買取販売	9,099	8,646	9,051	104.7%
その他	5,692	5,180	5,853	113.0%
合計	78,143	74,874	77,600	103.6%
営業利益 (売上比)	36,009 (46.1%)	36,227 (48.4%)	38,400 (49.5%)	106.0%

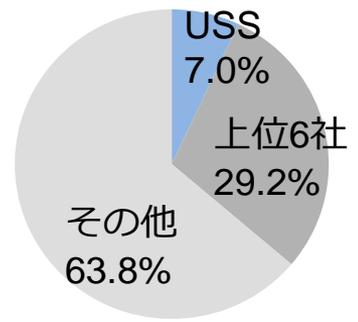
市場環境認識と 中期的な価値創造に向けた戦略

オートオークション市場とUSSのシェア

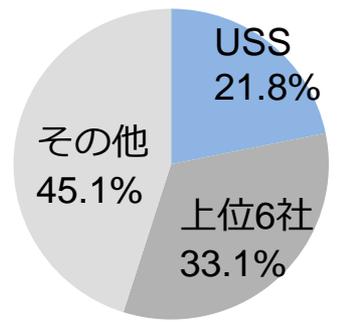
■ 金融危機(2008-2009年)以降、市場が伸び悩む中でも高シェアを維持しながら利益を拡大。

■ JAAの子会社化で、市場シェアが大きく上昇。

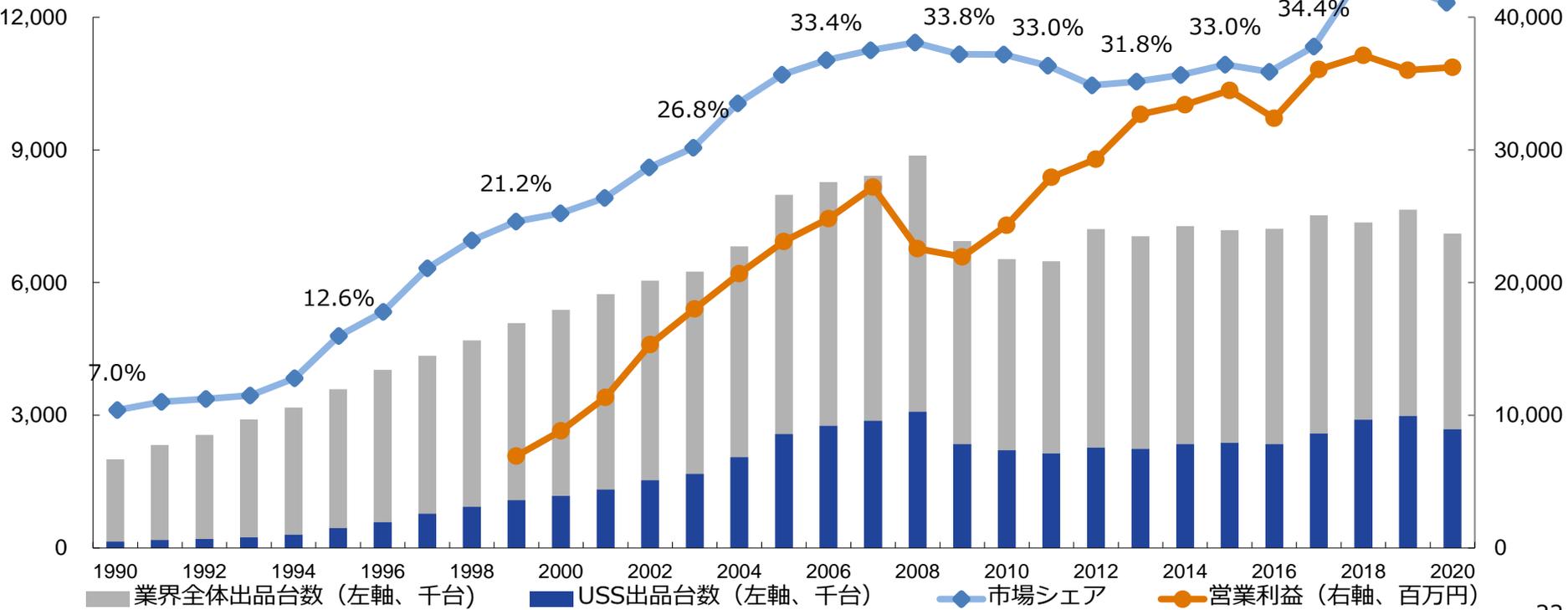
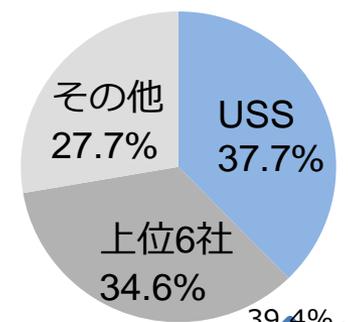
1990年（暦年）市場シェア



2000年（暦年）市場シェア

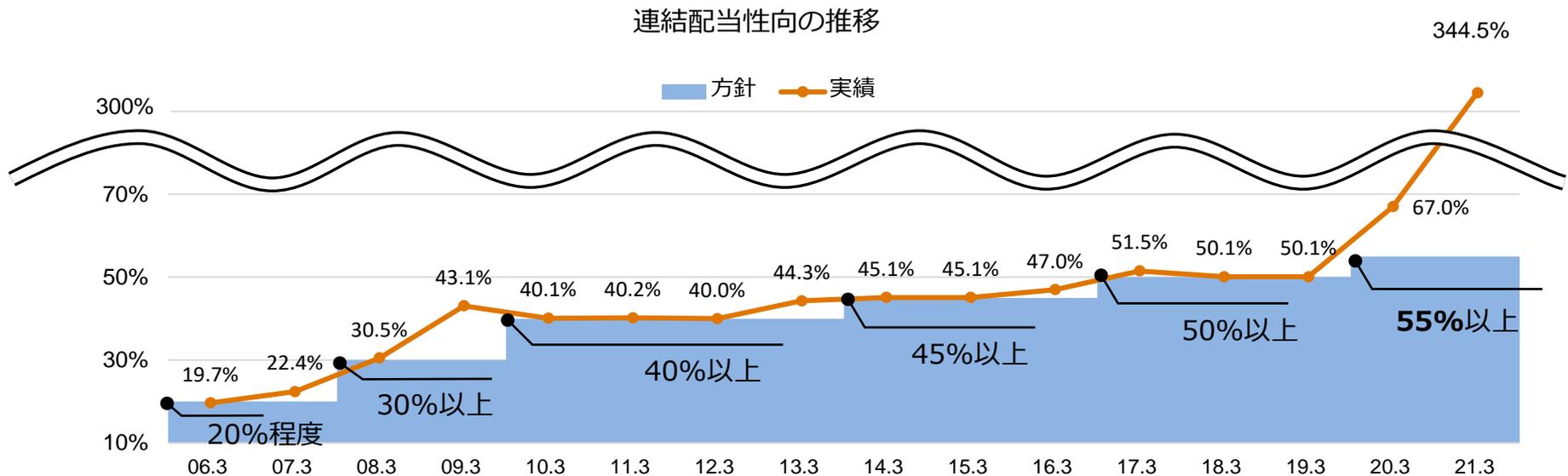


2020年（暦年）市場シェア



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。



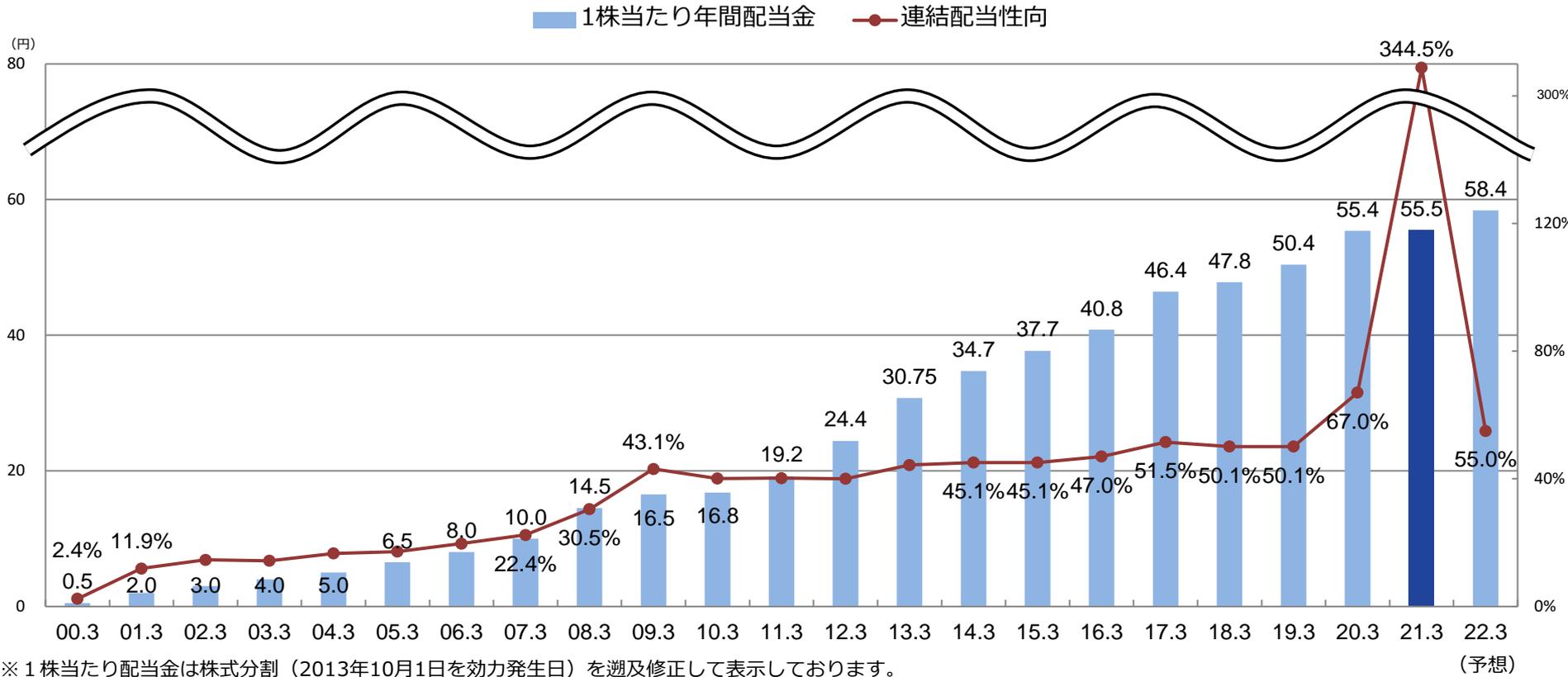
■自己株式取得：キャッシュ・フロー、設備投資計画、市場環境等を考慮のうえ、機動的に実施。

■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

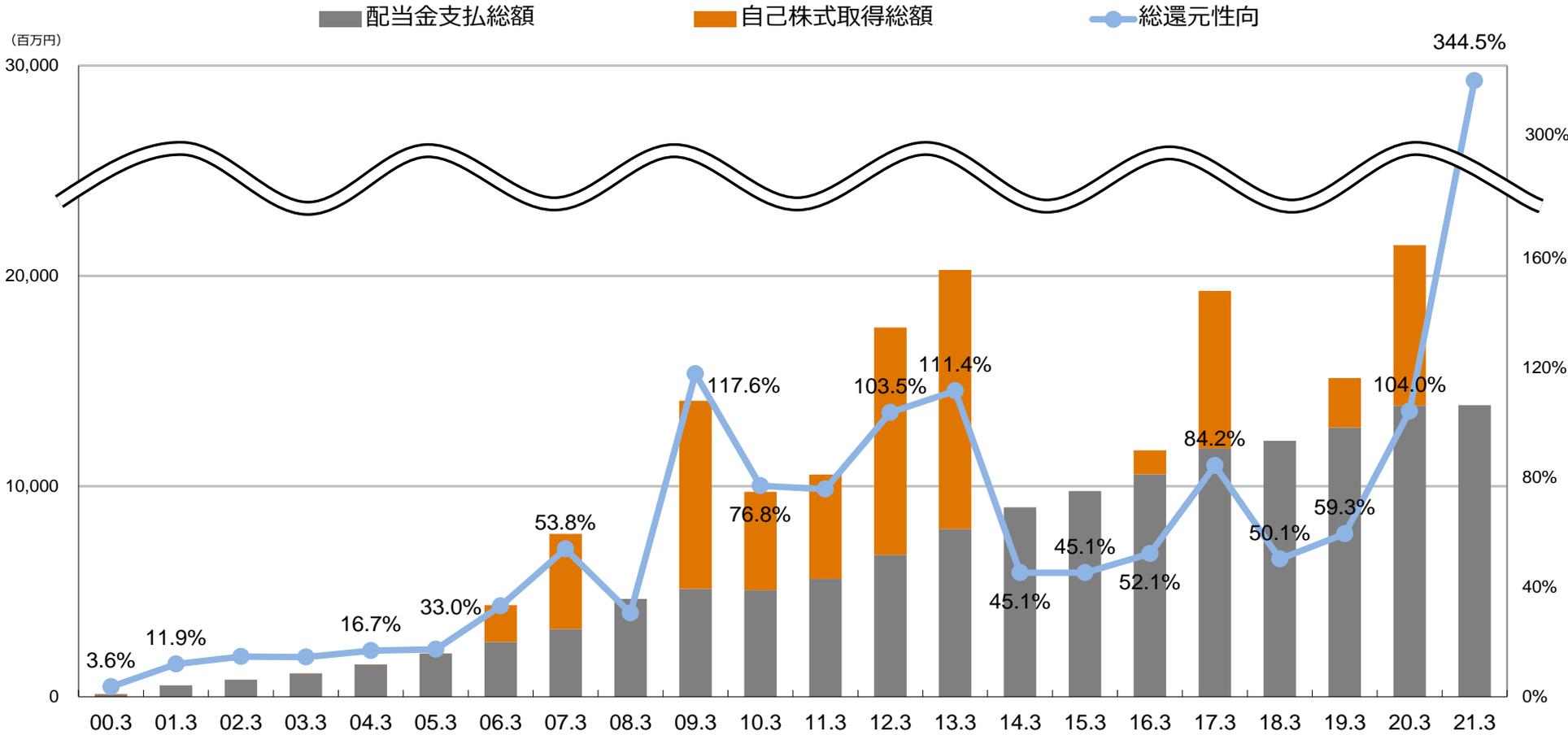
■2022年3月期の1株当たり年間配当金：**58.4円**（前期比2.9円増）を予想。

■株式上場以来**22期**連続増配予想。



株主還元：総還元性向

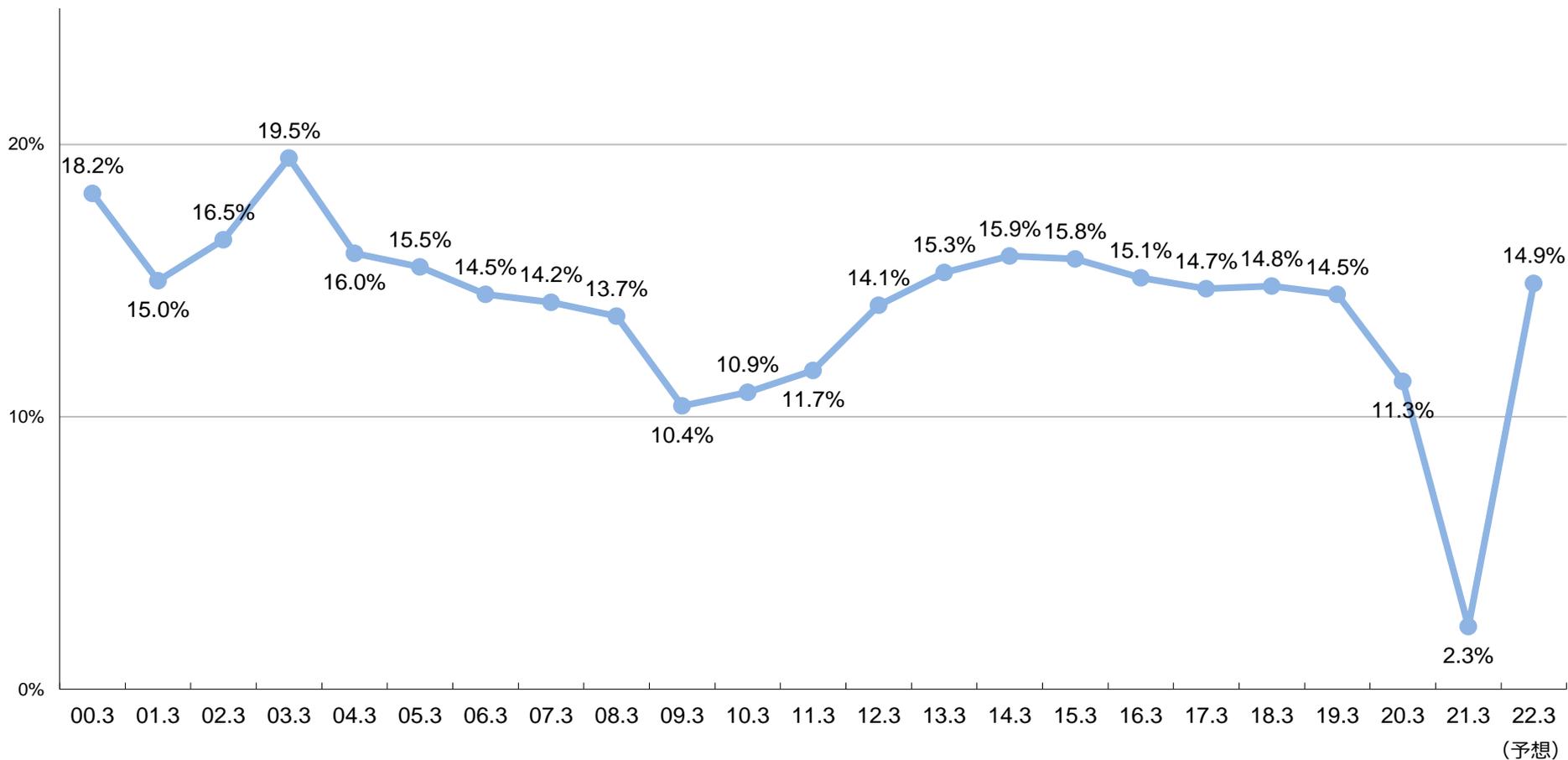
■安定的な配当とともに、機動的な自己株式取得を実施。



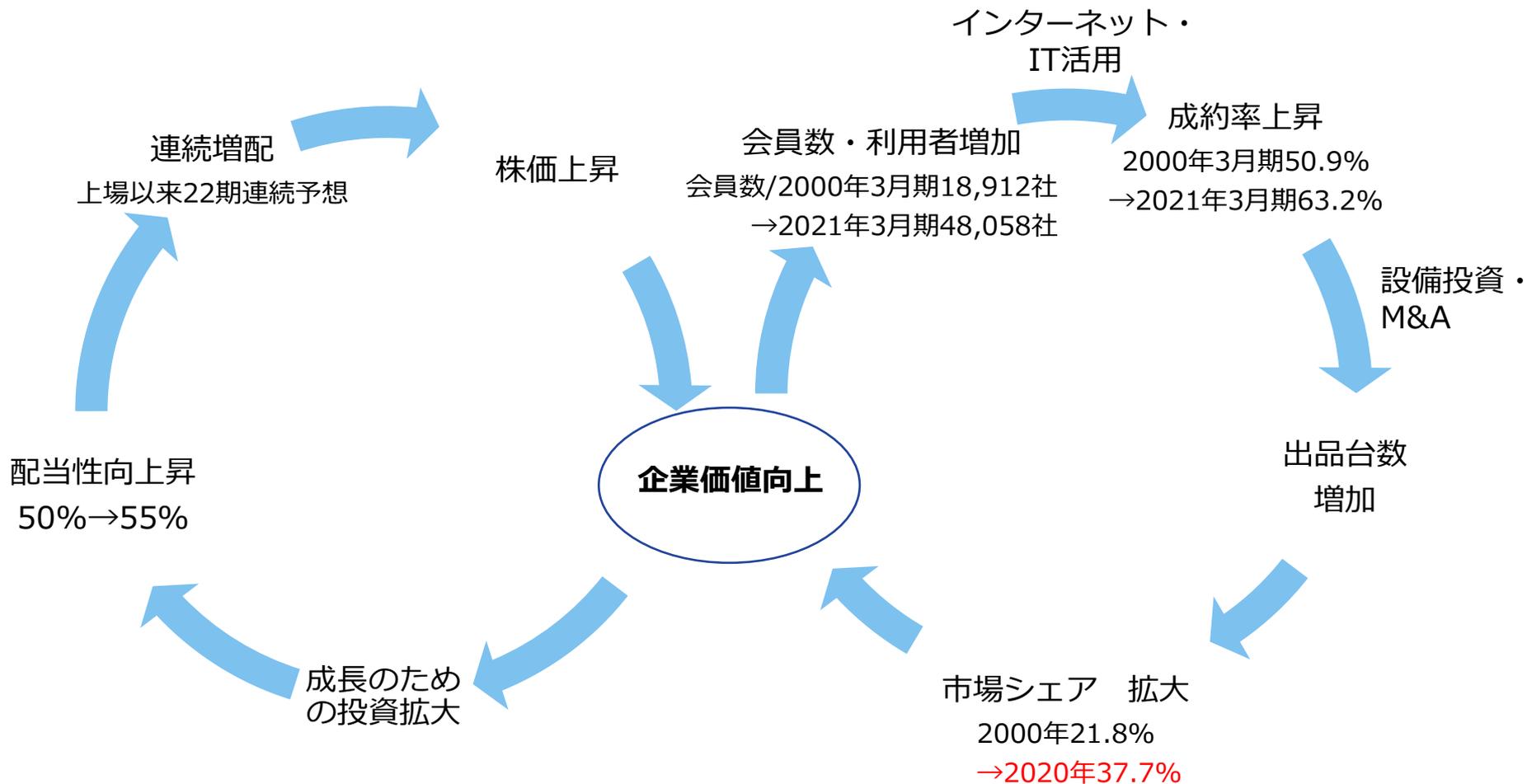
株主還元：株主資本利益率（ROE）

■中期的に15%以上の水準を目指す方針は不変。

ROEの推移



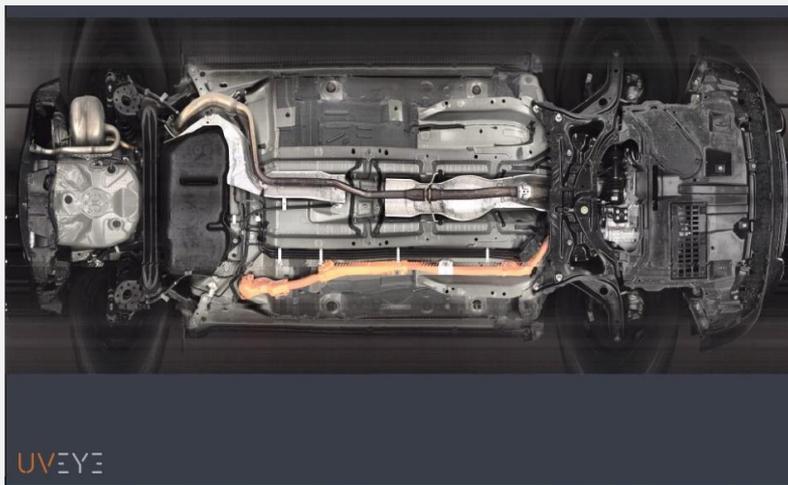
■成長投資と株主還元の両輪で株主価値の向上を目指す。



- 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）のキズや凹みなどを見ることができます。現在、撮影台数の拡大を目指し、名古屋会場等でユニットの追加導入を進めています。



下回り画像 ※インターネット会員のみ閲覧可能

OBD検査

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

- 出品票のデジタル化に向けた取り組みを開始。2022年3月期中の本格運用を目指し名古屋会場等でテスト運用を始めております。
デジタル化により会員の利便性向上やオークション業務の効率化に繋がります。
出品票のデジタル化により、今後の活用方法も多岐にわたることが想定されます。

現状

会員は紙の出品票に車両情報を記載し、USSに提出。

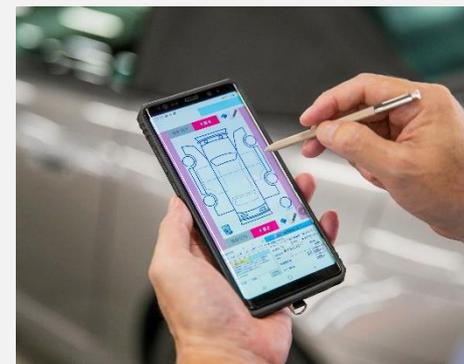
→USS検査員が車両を検査し、評価を出品票に手書きで記載。

デジタル出品票導入

出品会員が専用Webサイトより車検証のQRコードを読み込むと、その車両情報が簡単にデジタル化されます。

その車両情報はUSS検査員のもつ検査タブレットに反映され、検査員は検査結果をタブレットに入力※します。

※ キズや凹みの程度などを選択式で選ぶ形式を採用することで、検査結果の表現が統一される。



検査タブレット

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

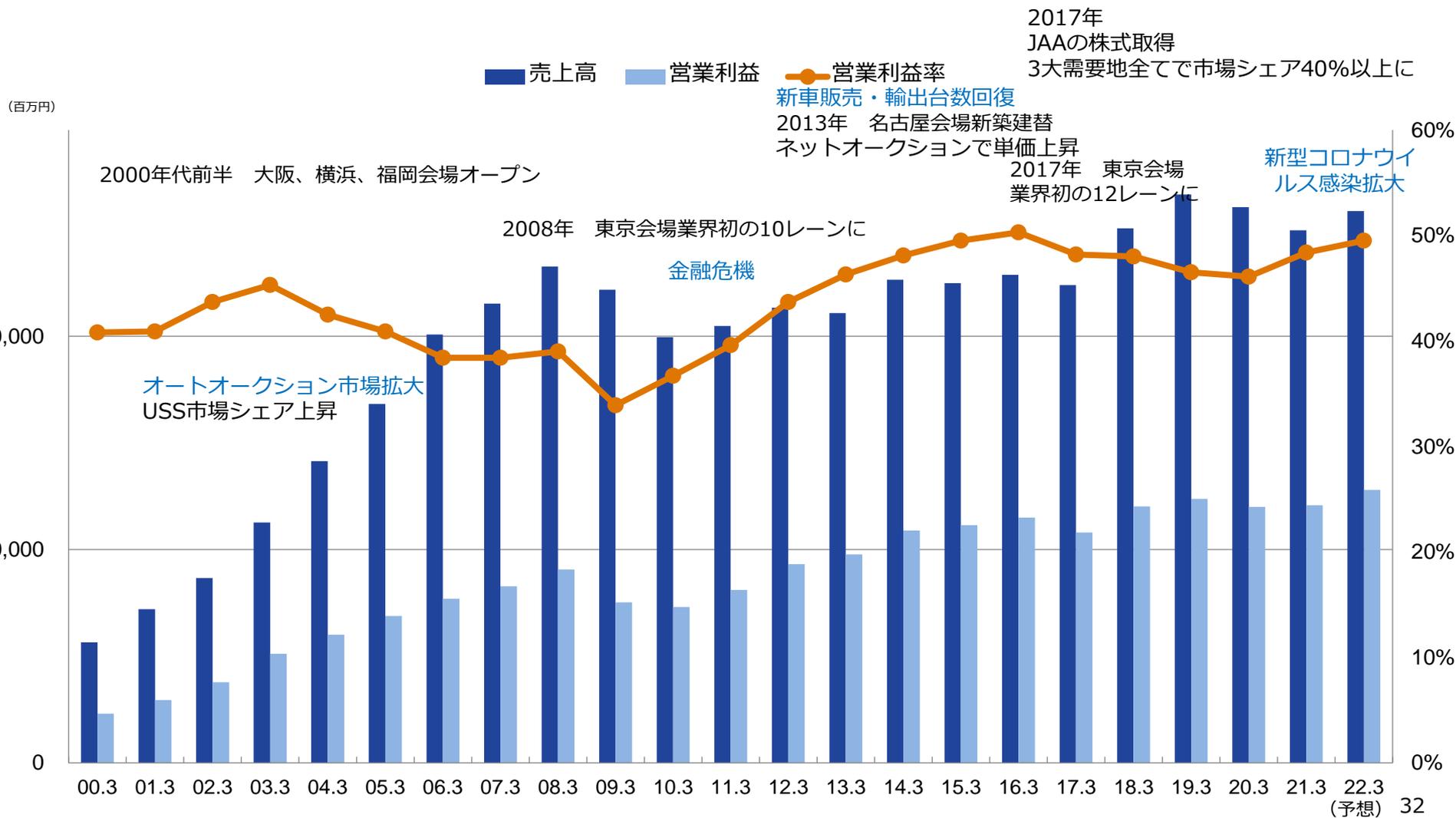
（一社）日本自動車販売協会連合会、（一社）全国軽自動車協会連合会、（株）ユーストカー、財務省貿易統計

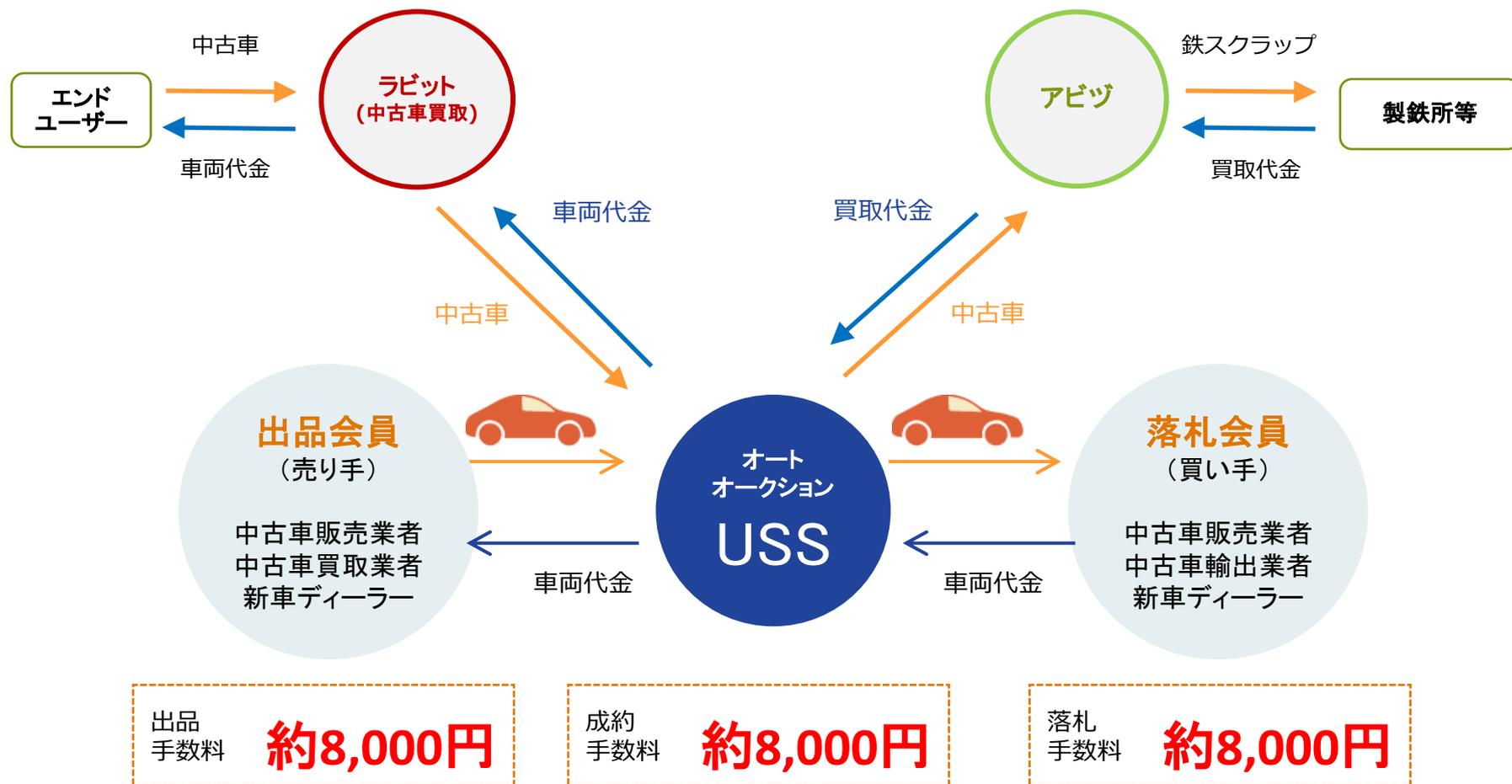
ご参考

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



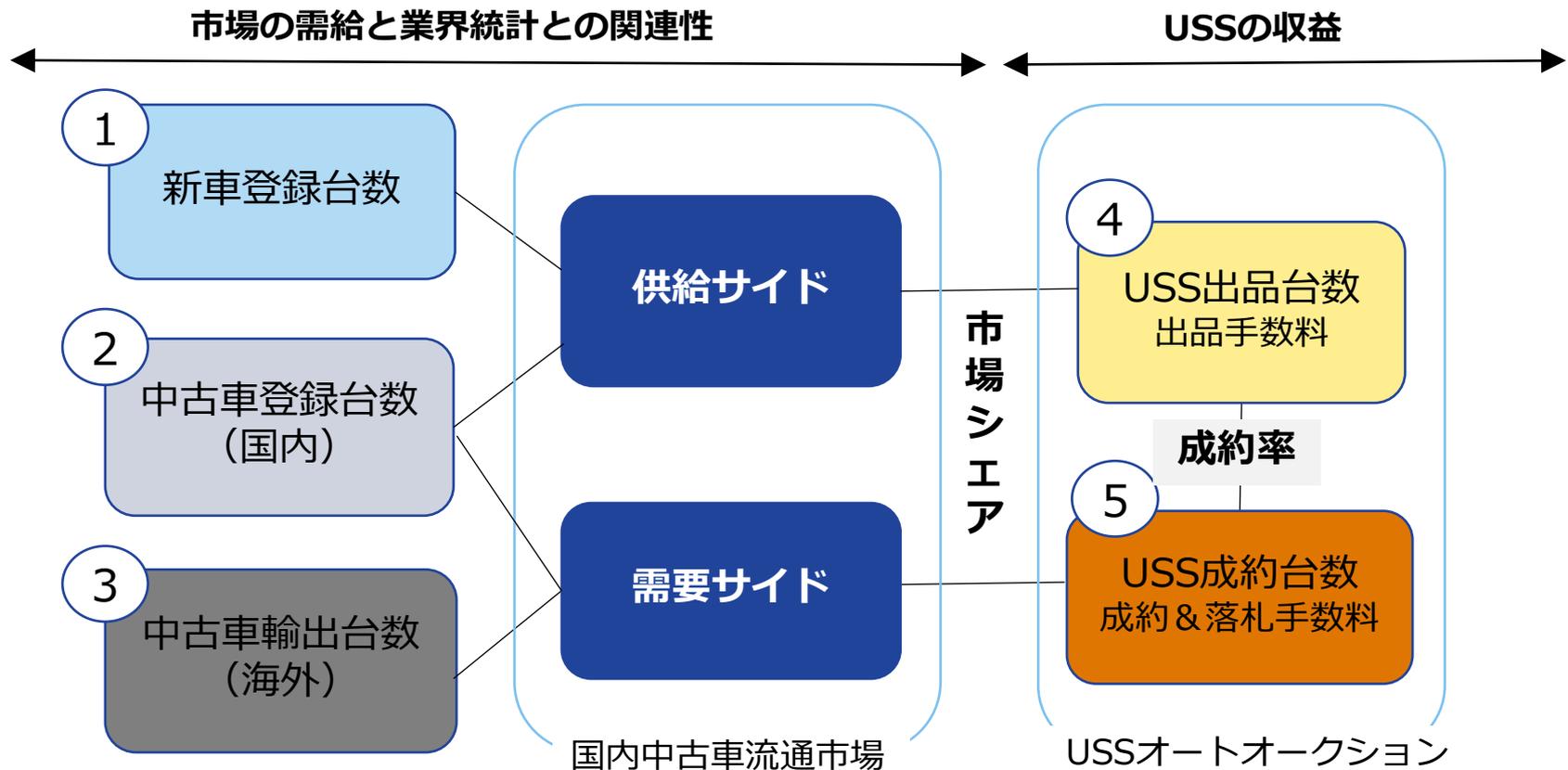


年間出品台数 **266万台**
(2021年3月期実績)

1台の成約につき
USSへの手数料 **約24,000円**

成約率 **63.2%**
(2021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）

