

クルマとクルマをつなぎ、人の心をつなぐ



USS  
NOW

株式会社ユー・エス・エス

第31期 中間報告書

(2010年4月1日～2010年9月30日)

# USS オートオークション事業 ビジネスモデル

## Business Model

USSのオートオークションは、会員である中古車取扱業者にオークションの場を提供することで、手数料収入を得るビジネスモデルです。

その収益構造は、出品会員から車両1台の出品につき出品手数料として平均8,000円、その車両がオークションで成約（落札）されまると、出品会員から成約手数料として平均8,000円、落札会員から落札手数料として平均7,000円をいただくことが主な売上高となります。したがって、出品台数もさることながら、成約率の向上が収益拡大のポイントとなります。

### オートオークション事業 連結売上高 427 億円 (2010年3月期実績)

出品手数料



平均 8,000 円

成約手数料



平均 8,000 円

落札手数料



平均 7,000 円

出品者

- ・中古自動車販売業者
- ・中古自動車買取業者
- ・新車ディーラー

成約



落札者

- ・中古自動車販売業者
- ・中古自動車輸出業者
- ・新車ディーラー

一般ユーザー



名古屋オークション会場

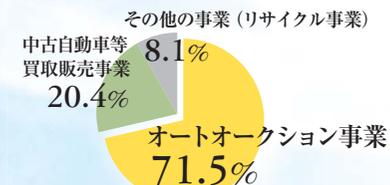


インターネットオークション



衛星 TV オークションシステム

売上高構成比



2010年3月期連結売上高  
598 億円

USSグループ会員

オークション会員:  
45,029 社

- うち衛星TV会員: 4,391 社
- うちインターネット会員: 24,419 社

2010年9月末日現在

一般ユーザー

年間取扱台数 232 万台  
平均成約率 57.7%

2010年3月期実績

## 社長インタビュー

Interview with the President

## USS は、オートオークションの国内シェアをアップさせ、さらなる安定成長を目指します。



代表取締役社長  
兼 最高経営責任者 (CEO)  
安藤 之弘

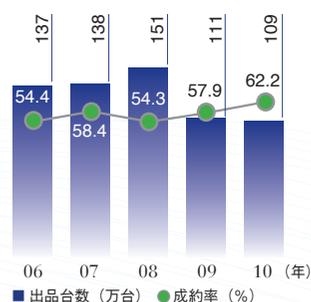
**Q1** 2011年3月期第2四半期連結累計期間の決算についてどのように評価をされますか。

引き続き、高水準の成約率を維持し、営業利益は前年同期比20%増となりました。

自動車流通市場は、2009年4月より政府の経済対策として実施されたエコカー減税、補助金制度や、最初の登録から13年に達した車両を廃車にし、エコカーへの買替えを促進するスクラップインセンティブなどのエコカー普及政策が2010年9月まで延長されたことにより、2010年4月から9月までの新車登録台数は、254万台（前年同期比16.8%増）と大幅に増加しました。

しかしながら、スクラップインセンティブなどの影響により、本来、車両買替え時に発生する中古車の発生台数は減少したと思われ、中古車登録台数は、314万台（前年同期比0.2%増）とほぼ横ばいとなりました。

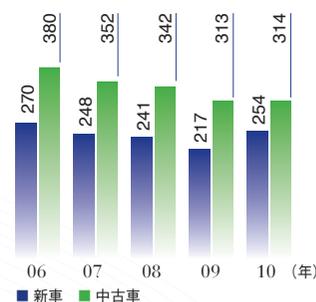
USS グループの全体出品台数と成約率の推移（4月-9月期）



当第2四半期連結累計期間におけるUSSグループのオートオークション実績は、出品台数109万台（前年同期比1.6%減）と微減となりましたが、中古車小売市場における一定量の需要や、中古車輸出市場の需要回復などもあり、成約台数は68万台（前年同期比5.8%増）、成約率は62.2%（前年同期実績57.9%）となりました。

このような経営環境の中、USSグループの当第2四半期連結累計期間の売上高は304億円（前年同期比5.9%増）、営業利益は120億円（前年同期比20.2%増）、経常利益は121億円（前年同期比17.0%増）、四半期純利益は67億円（前年同期比16.2%増）となりました。

新車・中古車登録台数の推移（4月-9月期）（単位：万台）



**Q2** 2010年9月にエコカー補助金制度が終了しましたが、今後オートオークション市場では、どのような影響が考えられますか。

新車がやがて中古車になるという連続性を考えれば、中長期的な視点で見ると、エコカー補助金制度による新車販売の増加は、プラス効果でした。

エコカー補助金制度は、最大10万円のキャッシュバック制度でありますので、新車の購買意欲を掻き立て、消費者の皆様の目が中古車から新車へ向いたことや、中古車と新車との価格差が縮まったことで、中古車販売不振につながりました。

しかしながら、新車がやがて中古車になるという連続性を考えれば、エコカー補助金制度による新車販売の増加は、中長期的にはオートオークション市場にとってプラス要因であったと考えます。

一方、エコカー補助金制度の終了によって、消費者の皆様には、価格面でメリットのある中古車に再び目を向けていただけたと思います。今後は、新車販売の減少によりオートオークション市場における出品台数は伸び悩むと思いますが、中古車販売の回復により、成約率は高水準を維持していくものと思います。

**Q3** 日本の自動車市場は既に成熟期であると思われませんが、どのような成長戦略をお考えですか。

USS グループの中期的な経営目標は、オートオークション市場における市場シェア 40%の獲得です。

新車・中古車ともに登録台数が年々減少するなか、中長期の観点で国内市場に危惧を感じておられる声も聞かれます。

しかしながら、オートオークション市場の裾野は広く、国内の小売需要に加え、海外への輸出需要もあることから、国内外から良質な中古車を求め、USS グループのオークション会員は年々増加しております。2008 年秋の金融危機以来、出品台数は減少トレンドとなっておりますが、成約率が上昇しているのは、国内・海外ともに中古車需要が比較的安定しているためではないかと考えております。USS グループの現在の市場シェアは、34.8%（2010 年 1 月 - 6 月）と、まだまだ拡大の余地があります。



輸出車の船積み風景

中期的な経営目標としては、市場シェア 40%の獲得を目指して参ります。

一方で海外展開について、近年では特に中国などへの進出に関してご質問いただくことが多くあります。当社も 2000 年初頭に海外展開を模索し、2001 年にトルコ、2002 年イタリアに進出をした経緯があります。その中で、日本で確立したオートオークションというビジネスモデルを、そのままの形で海外に適應させるには、文化、慣習、法律、マーケットのあり方など、多くの課題があり、両国ともに 2004 年に撤退

しました。

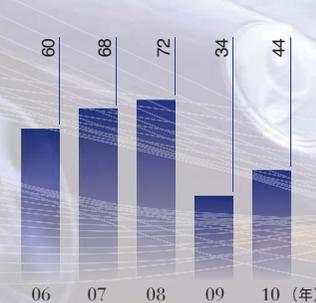
長期的には、海外への事業展開も視野に入れる必要があると認識しておりますが、まずは国内において市場シェア 40%の獲得と、良質な中古車を安定供給できる仕組みづくりに専念し、業界 No.1 という不動の地位を確立していきたいと思っています。

**Q4** 中期的な経営目標である市場シェア 40%の獲得に向けて、どのような施策を講じているのでしょうか。

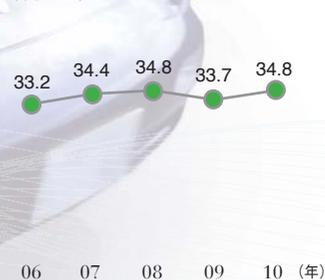
出品台数増加に向けた拠点拡大戦略と、成約率向上に向けた外部落札システムの強化を図ります。

2010 年 9 月には、愛媛県中古自動車販売商工組合が運営していた“JU 愛媛”というオークション会場の土地・建物を取得し、USS グループの 18 番目の会場として、USS 四国を開設しました。現在、国内には約 120 のオークション会場がありますが、各会場ともに、1 台でも多

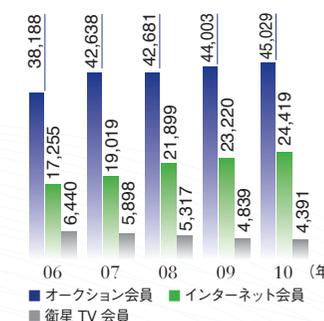
日本からの中古車輸出台数の推移 (4 月 - 9 月期) (単位: 万台)



USSグループのオートオークション市場シェアの推移 (1 月 - 6 月期) (単位: %)



USSグループのオークション会員、インターネット会員、衛星TV会員の推移 (9 月末日現在) (単位: 社)



くの高品質な出品車両を誘致しようと、以前にも増して競争環境が激化しており、淘汰再編も起こっております。

USSグループは、新会場の開設や、シナジー効果の高いオークション会場のM&Aを検討していきたいと考えています。

また、同時に会員の利便性向上にも注力をして参ります。オークションでは、売り手は少しでも高く売れる会場に出品したいと思い、買い手は良いものを安く買いたいと思っています。双方のニーズを満たすためには、良い中古車がオークションに出品されること、それが成約することが望まれます。USSグループは、自社で養成した専門検査員による車両検査により、10段階の厳格な評価を実施しております。ここ数年は、衛星TVやインターネットを利用した外部落札システムからの落札台数が急激に伸びておりますが、会員のお店からオークションに参加できるという利便性だけでなく、USSの車両検査に対する高い信頼性によるものでもであると

考えております。また、様々な国の方が来場されるオークション会場には、例えばイスラム文化圏の方のため、お食事の用意や礼拝室を設置するなど、気持ちよくオークションに参加していただけるように様々な施策を実施しております。その結果、オークションの参加者が増え、良質な中古車が集まり、それがオークションで成約され、USSの評判が上がり、さらに良い中古車が出品されるという好循環が実現されるのです。

### Q5 最後に株主還元策についてお聞かせください。

当期の連結業績予想を、売上高、営業利益、当期純利益ともに上方修正したため、1株当たり年間配当予想も182円から193円に上方修正いたしました。

配当に関しましては、2009年3月期より維持しております連結配当性向40%以上を基準に考えております。当期につきましては、11

月9日に発表しましたとおり、1株当たり年間配当予想を193円に上方修正いたしました。

また、自己株式取得については、今後の事業計画とのバランスを見ながら機動的に行っていく予定です。

今後も、強固な財務基盤の維持と、更なる収益力の向上を図り、積極的な株主還元を実施して参りたいと存じますので、株主の皆様におかれましては、一層のご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2010年12月

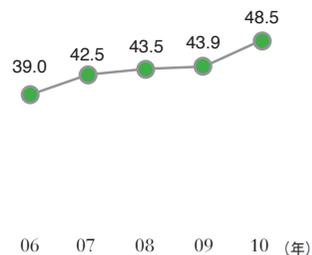
代表取締役社長  
兼 最高経営責任者 (CEO)

安藤 之弘

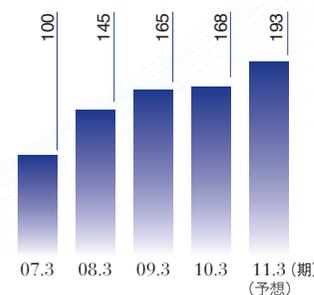


車両検査

USSグループの外部落札比率の推移 (4月-9月期)  
(単位：%)



年間配当金の推移  
(単位：円)



## 株主優待情報

## Shareholder Perks

年2回グルメギフト券を  
以下の基準により贈呈いたします。

1

## 対象株主様

毎年3月31日および9月30日現在の株主名簿および  
実質株主名簿に記載された100株以上保有の株主様

2

## 優待内容

保有株式数に応じて季節の商品をはじめ、約30品のなかから、ご希望  
の商品をひとつお選びいただけます。

● 100～999株保有株主様  
3,000円相当のグルメギフト券



● 1,000株以上保有株主様  
10,000円相当のグルメギフト券



3

## 贈呈時期

3月31日現在の株主様へは6月中、9月30日現在の株主様へは12月  
中に送付を予定しております。

## 株主の皆様からの質問

## Questions from Shareholders

## 株主の皆様からの質問

Q1

エンドユーザー向けの、中古車インターネットオークションなど、  
BtoC分野への進出は考えられますか。

A

USSグループは、中古車取扱業者専用の会員制オートオークションを運営して  
おります。

そのため、エンドユーザーの方に、直接中古車を販売することは、USSグルー  
プをご利用いただいているお客様とビジネスがバッティングするため、現時点では  
検討しておりません。

また、1日に何千台もの車両のオークションが成立するのは、中古車の商品性を見  
極める目が確かで、相場観を持っている、プロ同士の市場であるからです。

USSグループは、今後も中古車取扱事業者をサポートしながら、様々なビジネ  
ス展開を検討していきたいと考えております。

Q2

中古車は、どこの国に輸出されているのでしょうか。

A

日本からの中古車輸出の半数近くは、ロシア、特に極東地域に輸出されていま  
した。2009年1月からロシア政府が輸入中古車の関税を一部引き上げたことなどにより、  
大幅に減少しましたが、現在、徐々に回復してきております。

その他は、アラブ首長国連邦、ケニア、南アフリカ、チリ、ニュージーランドなど様  
々な国に輸出されております。



会社概要

商号	株式会社ユー・エス・エス	
本社	愛知県東海市新宝町507番地の20	
資本金	188億8,131万円	
設立年月日	1980年10月29日	
従業員数	正社員346名 パート70名 グループ全体で正社員1,213名 パート255名 ※パートタイマーの人数は期中平均(1日7時間30分勤務換算)で算出しております。	
事業内容	中古自動車のオークション運営	
会員数	現車オークション会員	45,029社
	衛星TV会員	4,391社
	インターネット会員	24,419社
	中古車自動車買取店 (直営22店舗を含む)	181店舗
	※会員数は、グループ全体の数字を表示しております。	

取締役・監査役

代表取締役会長	服部 太
代表取締役社長 (最高経営責任者 (CEO))	安藤 之弘
代表取締役副会長 (九州事業本部長)	田村 文彦
代表取締役副会長 (東京事業本部長)	原 重雄
代表取締役副社長 (オークション運営本部長兼名古屋事業本部長)	瀬田 大
取締役副社長 (東京事業本部副本部長)	増田 元廣
取締役副社長 (九州事業本部副本部長)	合野 栄治
専務取締役 (九州事業本部福岡会場担当)	三島 敏雄
常務取締役 (統括本部長)	山中 雅文
常務取締役 (システム本部長)	池田 浩照
常務取締役 (オークション運営本部副本部長)	赤瀬 雅之
取締役 (静岡事業本部長)	井之上浩昭
取締役 (九州事業本部九州会場担当)	古賀 靖永
取締役 (株カークエスト 代表取締役社長)	小島 演
社外取締役	岡田 英雄
社外取締役	林 勇
社外取締役	真殿 達
社外取締役	佐藤 浩史
社外監査役 (常勤)	武井 益良
社外監査役 (常勤)	井上 幸彦
社外監査役	大塚 功

株式数および株主数

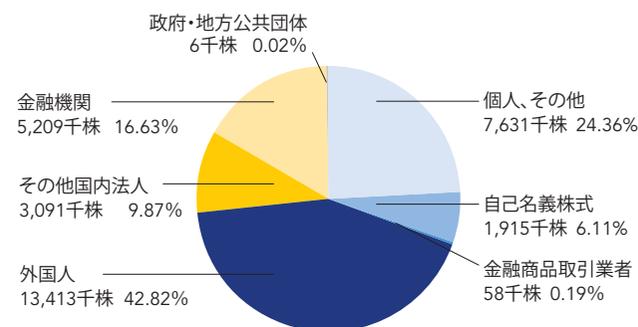
発行可能株式総数	120,000,000株
発行済株式の総数	31,325,000株
単元株式数	10株
株主数	8,338名

大株主 (上位10位)

	持株数	持株比率
服部 太	2,630千株	8.95%
ビービーエイチフォーフィデリティロープライスストックファンド	2,000千株	6.80%
ジェーピーモルガンチェースバンク 380055	1,532千株	5.21%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	1,488千株	5.06%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,064千株	3.62%
安藤之弘	908千株	3.09%
野村信託銀行株式会社 (退職給付信託三菱東京UFJ銀行口)	840千株	2.86%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	833千株	2.83%
株式会社服部モータース	720千株	2.45%
財団法人服部国際奨学財団	700千株	2.38%

※自己株式を除く

株式の分布状況 (所有者別保有株数分布状況)



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
期末配当金支払株主確定日	毎年3月31日
中間配当金支払株主確定日	毎年9月30日
基準日	毎年3月31日 (そのほか臨時に必要なときはあらかじめ 公告いたします。)
上場金融商品取引所	東京証券取引所 市場第1部 名古屋証券取引所 市場第1部
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号
特別口座の口座管理機関	中央三井信託銀行株式会社 名古屋支店 証券代行部
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	電話 0120-78-2031 (フリーダイヤル) 取次事務は中央三井信託銀行株式会社の本店および全国各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。
公告方法	電子公告により行います。 ただし、やむを得ない事情により電子公告ができない場合、日本経済新聞に掲載します。
公告掲載 URL	http://www.aspir.co.jp/koukoku/4732/4732.html
証券コード	4732

◎住所変更、単元未満株式の買取等のお申し出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。  
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

◎未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である中央三井信託銀行にお申出ください。

◎電子公告のお知らせ

当社は、株主の皆様からのご要望にお応えするため、上記の公告の方法にて掲載された内容をメール配信するサービスを実施しております。  
あわせて、当社からのプレスリリースや会社説明会のご案内もいたしますので、下記のアドレスよりメール配信サービスにご登録いただき、当社をご理解いただくためのツールとしてご活用ください。

※メール配信サービスをご利用いただくための専用アドレス  
URL: <https://www.dimet.jp/4732>

