

## 2022年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

開催日： 2021年11月10日（水）

出席者： 代表取締役会長兼CEO 安藤 之弘

代表取締役社長兼COO 瀬田 大

取締役社長副社長統括本部長 山中 雅文

**Q： 国内の新車販売が停滞するなか中古車需要は堅調ですが、通常の需要、海外向け、リサイクル・低価格車に分けるとどのような変化があるでしょうか？**

A： 国内の中古車需要については、新車の納車が半年先、1年先という状況が、中古車価格の高騰につながっております。

海外向けについては、中古車輸出も回復してきており足元の8月、9月はコロナ前の水準を上回っている状況です。

リサイクル・低価格車両は、鉄・非鉄金属として再資源化の材料となるため、資源相場の高騰により相場も上昇している状況です。

**Q： 出品手数料単価が上昇の背景、出品台数が回復した後の手数料単価の見通しについて**

A： 出品手数料単価の上昇は、出品台数に占める低価格車コーナーの割合が減少したことによるものです。一般的なコーナーの出品手数料は、1台当たり平均8,000円程度ですが、低価格車コーナーは1台当たり平均2,000円程度です。また、出品台数に占める低額車コーナー出品割合は、一昨年度は19.5%、昨年度は18.7%でしたが、今年度10月までの実績では15.7%に低下しております。低価格車コーナーへの出品減少の要因は、資源相場の高騰によってオークションの成約率が上昇し、再出品が減少したものであり、今後とも継続して出品手数料単価が上昇するものではないと考えております。

**Q： 上期の設備投資は低水準でしたが、下期の予定と今後数年の見通しについて教えてください。**

A： 下期においては、東京会場に、出品車両の検査ヤードも併設した立体駐車場の建設を予定しておりましたが、建築資材が高騰しており、もう少し相場が安定してから着手したいと考えております。また、全国のオークション会場のシステムリプレイスも一巡しており、今年度は大きな設備投資は現在予定していません。

**Q：** 外部落札比率は高止まりしていますが、今後の見通しはいかがでしょうか。今後も高止まりが続く場合に、会場運営のあり方が変わってくる可能性はありますか。

A： 外部落札比率は、高くなったらいいというものではありません。当社は現車会場を運営しており、現車会場での活発なセリが必要であると考えています。会場でセリに参加される会員様からは、ネットからの応札に負けてしまい、なかなか落札できないという話をよくお聞きします。ネットの方は、全国どこからでも、オークションに参加することができ便利ですが、このままネットでの落札台数が増えていくのも考えものかと思っています。

**Q：** 需給が非常にタイトと認識しておりますが、来年に向けて、さらに成約率、手数料の向上を想定していますか。

A： 成約率をたとえ1%でも2%でも上げるように、出品店と落札店の間で、当社のコンダクターが価格調整を行っています。この価格調整の在り方も、今後考えなければと思っています。

例えば、更なる成約率の向上策として、U S Sのコンダクターが介入せず、出品店自らが価格調整できるシステムを導入することで、成約率の向上が期待できないかなどを検討しております。

**Q：** 市場シェアの見通しはいかがですか。今後、業界の大きな変化を想定していますか。

A： シェアを50%、60%にしていきたいですが、今は全国にある120程のオークション会場と出品車の誘致合戦になっております。これはいつも話に出るのですが、表面上の手数料の値下げ合戦も進んでいます。また、値下げをせず会場までの陸送費を会場側で負担するような会場もあります。また、U S Sは8,000円ほどの出品料をいただきますが、定価から5,000円値引きをする会場もあるように聞いております。

U S Sは創業当初から売れる会場、売れる市場を経営方針として、オークション会場を運営しています。せっかく、U S S会場に出品いただいたからには、たとえ少しでも成約率を上げ、出品店からすると1円でも高く売れる会場を、落札店からすると、U S Sへ行けば、極端に言えばどんな車でも揃うラインナップを整えていきたいと考えています。

**Q：** 新規事業への現状の取り組みを教えてください。

A： 新規事業ではございませんが、トラック、バス、建設機械等の取扱い強化に取り組んでいます。

今、引越業者さんを中心に営業活動をしています。ここ最近、ばらばらと出品があります。しかし、引越業者さんは、トラックを10年、12年と長期間使われているようです。これを7年、8年程度で買い替えてもらえるよう営業活動をしています。例えば、価格差です。10年落ちと8年落ちのオークションでの売却価格をお見せし、一番高く売れるタイミング等も提案しながら営業活動を進めていきたいと考えています。

子会社の株式会社アビゾが、3年前に三井住友ファイナンス&リースの関連会社であります、SMFL みらいパートナーズと合併で株式会社 SMART を設立しました。リースの総資産5兆円グループとタッグを組めたことについて、非常にうれしく感じています。今期、3期目ですが、通期で1億5,000万円の営業利益を出す予定です。

この SMART は、解体元請け事業です。SMBC グループから建物や製造ライン解体の案件を紹介していただくビジネスモデルです。3年後には、SMART 単体で売上高50億円、営業利益5億円を見込んでいます。

**Q： 今回、自己株式の取得と償却を行っていますが、今後の方針について教えてください。また、目安とする指標があれば教えてください。**

A： 自己株式取得ですが、以前より検討していましたが、キャッシュポジション、それから株価、設備投資計画等から考え、今回、実行することにいたしました。インサイダー情報はないということも非常に重要なポイントです。

自己株式の消却ですが、現在20%以上になっており、どこかのタイミングで株式の消却も考えていきたいと前々から申し上げていましたが、今回の自己株式取得に合わせて、取得が終了した時点で5%を残して、全て消却することを決定しました。自己株の取得と消却を同時に発表できたことは、タイミング的には良かったのではないかと考えています。

**Q： マテリアリティを20年6月に見直していますが、その後の見直しはどのようになっていますか？ Webのトップコミットメントが更新されています。**

A： トップコミットメントでは、DXの取組みやサーキュラーエコノミーの実現について掲げており今年度中には、経営の重要課題であるマテリアリティを整理し改定したいと考えています。

以上