

2023年3月期 決算説明会 質疑応答（要旨）

開催日： 2023年5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
取締役副社長統括本部長 山中 雅文

Q： 出品台数計画が300万（前期比1.4%増）というのは少し保守的に見えるが、何か理由がありますか？

山中 出品台数は上期が145万7,000台（7.4%増）、下期は154万3,000台（3.7%減）としています。下期は、前期（2023年3月期）の台数が非常に多く、若干控え目な計画になっております。

Q： USSのシェアは増加しているが、メーカー系シェアが下がっています。その中でMIRIVEがシェアを伸ばしており、競争関係をどのように考えられていますか？

安藤 MIRIVEさんは、2020年6月にUSS名古屋会場から車で20分ほどの場所にMIRIVE名古屋をオープンされ、2,000台前後でオークションをされているようです。その他に埼玉、大阪に会場を運営されております。この2つの取扱台数は多く、特に埼玉会場の伸び率が一番高いとみています。

しかし、この名古屋エリアでは、皆様のおかげさまで今のところUSSの方が優位に立っています。

Q： ここ数年業績の押し上げに寄与してきたが、今後、流通台数の増加やスクラップ市場の相場下落などで逆に収益悪化の要因になるリスクなどはありますか？

安藤 子会社のアビヅにて解体事業をしております。アビヅでは鉄相場の数字を敏感にとらえております。

名古屋会場のすぐ隣には低額車専用のオークション会場であるR名古屋会場がございます。毎週火曜日にセリを開催しており、平均出品台数は2,200台、平均単価は8万円です。成約率は非常に高く、80%近いです。R名古屋では流札（セリが不成立）した車両を買い取るコーナーがあります。（買取金額は変動します。）この買取金額は、必ずアビヅから、鉄相場を見てこのくらいの金額であれば買い取れるという数字を聞き、決めております。このようにして買取金額を決めており、リスクとしてはほとんどないと考えております。

Q： 計画の成約率は今期よりも低めにみられていますが、その背景について教えてください。

山中 2022年11月以降、出品台数が増加し、その伸びが非常に高くなっております。一方、成約台数ベースで見ると、それほど伸びが高くありません。結果的に成約率が下がったという状況が続いております。実際4月も前年と比べ成約率はかなり低い水準で推移しております。

この状況は少なくとも上期は続くのではないかと考えており、その前提で計画を立てております。これが成約率が低い要因でございます。

Q： 一度オークションで流れた車は、二度目に出品（再出品）された際には安く成約されると聞きましたがUSSではどうでしょうか？

安藤 会場によって違いますが、出品車のうち3~4割ほどが流札となります。その車が再出品された時には、1回目と再出品時ではセリ参加者が変わってきます。当然、7、8割は同じお客様ですが、新しく参加されるお客様もかなりあります。

また、外部落札システムで参加される方は1週間の間でバックオーダー（受注）を抱えられます。その車を探しにオークションに参加、受注があるため、強気に買いに出られるということもあります。

今週流れて、来週出したからといって、値段が安くなるといったこともありません。何十台も何百台も同じような車が出品される場合は別ですが、通常の10~20台の範囲の車であれば翌週の方が高く売れたというケースもあります。

Q： 手数料の改定の現状とその理由を教えてください。

瀬田 まず手数料についてですが、今年1月から、名古屋と東京会場で落札手数料と成約手数料を500円から2,000円という範囲で値上げをいたしました。

また、それ以外の全ての会場でも、この4月に成約と落札手数料の値上げを実施しております。

2Q決算説明会で会長からも説明いたしましたが、大きなイベントや設備投資した後が値上げのタイミングかと思っております。1月に東京会場で30億円をかけた立体駐車場が稼働し、このタイミングでの値上げとなりました。

インフレの中、特に電気代が上がっております。前年と比べ倍以上のコストになっております、それ以外にも、人件費や輸送コストなど全てのコストが上がっております。それらのコストをカバーするために、大きなイベントはなかったが、今回値上げを実施いたしました。

概算ですが、今回の手数料値上げで13~15億円程度の増収を見込んでおり

ます。

以上