

2024 年 3 月期 決算説明会 質疑応答（要旨）

開催日： 2024 年 5 月 9 日（木）

出席者： 代表取締役会長兼 C E O 安藤 之弘
 代表取締役社長兼 C O O 瀬田 大
 取締役副社長統括本部長 山中 雅文

Q 手数料値上げについて

トヨタユーゼックさん等競合他社との会員数、トランザクション、台数や料金面等の違いを教えてください。また、CIS^{※1}会員の月額費などは変更はない？

A <安藤>

トヨタユーゼック^{※2}（以下「TAA」）とシーエーエー^{※3}（以下「CAA」）は複数の会場を運営しているが、USS とは形態が違います。また、外部落札料が一番高いのはオートサーバー^{※4}かと思います。他社と比べ USS の手数料が高いというイメージは持っておりません。

今回、USS JAPAN^{※5}（以下「JAPAN」）の手数料値上げは実施しませんでした。曲面ワイドモニターを採用した新しい JAPAN 端末への入れ替えを実施しました。近い将来、JAPAN の手数料の値上げを実施するかもしれないが、今回は CIS だけを考えています。

現在は CIS サービスを利用した落札が 1 週間に 1.3 万台ほどあります。増収効果としては、19 億円（1.3 万台×3,000 円（落札料の値上げ額）×年間開催回数 48-49 回）を見込んでいます。

先ほどの説明でも申しましたが、USS の平均成約車両単価は 100 万円以上と高く、良質な中古車が USS 会場に集まっていると自負しています。業界平均成約車両価格（USS 除く）50-60 万と比べると、USS は優位性があると考えております。

※1 CIS：USS が提供するインターネットを利用した外部落札システム「CIS 情報サービス」

※2 トヨタユーゼック：トヨタ自動車株式会社 100%子会社。全国 16 会場、5 ヤードを展開（2024 年 3 月現在）

※3 CAA：トヨタ自動車系列のオークション企業。全国 4 会場を運営。

※4 オートサーバー：中古車流通プラットフォームを運営。

※5 USS JAPAN：USS が提供する専用端末を使った外部落札システム

Q TC-webΣ※6 と比べて、落札手数料はどれくらい差があるのですか？

A <安藤>

TC-webΣ の落札料は 13,500 円と当社からすれば安いです。

また、TC-webΣ さんの会員数は 2.3 万社と聞いておりますが、USS の CIS 会員は 3.4 万社と、会員数にも大きな差があります。また、USS では全会員のうち一定期間取引がない休眠会員が非常に少ないです。

Q 中長期シェア目標 50%達成するために、大規模会場の建替えを挙げているが、このような内部努力の部分と、今後必要になるだろう M&A に分けて考えた場合の時間軸をどう捉えればよいか教えてください。

A <安藤>

現在、国内で M&A の対象にしたい会場はありません。JU 系（組合系）の会場であれば、対象にしたい会場はあるが、それは現実的には難しいです。

海外投資家からは、岐阜県、三重県に建てたらどうかと意見をいただくこともありますが、両県ともに USS 名古屋会場の商圏に含まれており、難しいです。今 19 会場を展開しておりますが、20 会場目は大変難しいと思っております。

暫くの間は、横浜・東京・HAA 神戸会場を増設していこうと考えております。また、鹿児島サイトの増設もしたいと思っております。

福岡会場はコンピューターの劣化が進んでおり、考える必要が出ております。新会場への建替えをする理由は、建物が古くなったからではなく、システムが古くなるからです。システムを修理するくらいならば会場も同時に建替えようというのが基本的な考えです。

横浜会場も建物としては今後 10 年 20 年使えるのですが、システムが古くなっていきます。2004 年の開設時にはバイヤー席が 1,000 以上ありましたが、今は外部落札が増え、会場に来る会員も減りました。そのため、今であれば 600、700 席あれば十分かと思っております。また、会員サービスの一環として提供している昼食も当初と比べ半分に減っています。ここも見直しをしていきたいと考えております。2017 年に北陸会場を新築移転しましたが、昼食は会場内で調理していたものから、近隣のお店からの弁当へ変更をしました。5 種類くらいの弁当を用意しています。今後小規模会場はこのようなことも考えていく必要があるかと思っております。

M&A に関しては周囲を見渡しても非常に難しいです。既存会場をテコ入れして、会場の出品台数の 1 割、2 割増を図っていきたいと考えています。

※6 TC-webΣ：CAA 関連会社であるシグマネットワークスが運営する TAA と CAA の外部落札システム。

Q 市場シェアを 10 ポイント上げるには、当面は既存会場で出品台数を増やしていくことになりますか？

A <安藤>

はい。現在、社長が中心となってプロジェクトチームを立ち上げていますが、既存 19 会場でシェアアップを図っていきたいと考えております。

Q ビックモーター(BM)の問題で、中古車業界はどのように変わっていくと思いますか？また、BM 系列と言われている MIRIVE が USS に与える影響はありますか？

A <安藤>

日本オークション協議会^{※7}（以下「NAK」）より両社の間に資本関係はないと報告を受けております。

BM の件、中古車業界にとって非常に迷惑な話でありました。業界全体の評判を落としてしまいました。現在も BM からの USS 会場への出品はあるため、それなりに商売はやっていらっしゃいます。また、5/1 より WECARS という名前で新スタートを切られました。伊藤忠商事さんによる再建計画が上手くいけば、長い時間をかけなくとも信頼を回復できるのではと思っております。

Q 商習慣の部分などで変化は期待できますか？

A <安藤>

USS に何か影響があるということではありません。今回の件で影響はなかったと思っております。

Q 4 月の CIS 手数料の改定を決めた理由を教えてください。

A <安藤>

CIS の値上げは以前から考えておりました。先ほど申しましたが、JAPAN 端末を全面リニューアルしました。これに大変な設備投資をしております。また、外部落札サービスを行っている他社と比べ、私どもの料金が高いわけではないことから、値上げに踏み切りました。名古屋・東京会場で数台の車を落札をする九州、北海道などの遠方会員は、交通費を考えると外部落札を利用した方がまだまだ値打ちになります。先週は、外部落札システムから約 1.8 万台（内 CIS が 1.2 万台）が落札されており、システムの利用価値はまだまだあると考えております。

※7 日本オークション協議会：オートオークション会場が参加する業界団体。走行メーター管理システムの運営等に取り組んでいる。

Q JAPAN ではなく CIS だけで値上げをした背景を教えてください。

A <安藤>

JAPAN では会員を増やすためのキャンペーンを実施しております。新規のお客様、以前 JAPAN を退会した会員へ営業活動をしております。このようなこともあり、JAPAN の値上げは暫く待とうということです。

Q 今回、連結配当性向の引き上げではなく総還元性向の下限を設定した理由を教えてください。また、なぜ 80% なのか？

A <安藤>

現在、キャッシュが積み上がっております。使い道を慎重に考えております。知識のない自動車業界以外へは手を出しにくく、この業界に特化した投資はなかなか踏み切れないところであります。

キャッシュが積み上がっている一方で、大きな資金の使い道もないことから、3 年間という限定期間で、80% の株主還元をしようというのが趣旨です。決して会場数を増やすことを諦めたわけではないが、今できる範囲はそこまでだと思っております。

Q オートローン事業が USS の業績、貸借対照表と損益計算書にどのような影響を与えましたか？また、貸倒状況も教えてください。

A <山中>

1 年でローン実行額 57 億円と想定より早いスピードで残高が積み上がっております。1 年目は営業利益ベースで若干の赤字になりましたが、残高が積み上がっており 2 年目は 1 億、2 億円程度の営業利益がだせるのではと考えております。3 年目、4 年目となるとさらに収益に大きく寄与するかと考えております。

1 年やってみて、貸し倒れは想定範囲に収まっており、現状はあまり心配をする必要がないと考えております。

現在、ローン実行資金は親会社の USS から全て貸し付けをしております。しかし、金額ベースで 100 億から 150 億円以上になった場合は、外部調達をした資金で貸し付けを行うというスキームを現在考えております。

2 年目には黒字化できるかと考えております。

Q 貸し付けた分を回収するまで時間がかかると思うが、貸借対照表にはどのように計上されていますか？

A <山中>

現時点では、「その他流動資産」に計上していますが、金額が大きくなった場合は科目を設けて別掲することになります。

Q どのタイミングで利益計上をするのですか？ローン実行時？時間をかけて計上するのですか？

A <山中>
回収のタイミングで計上します。そのため実行時点では未実現利益になり、回収した時は、元本ではなく、手数料部分が収益として計上されることとなります。

Q 4月のCIS落札料の値上げによる影響は出ていますか？

A <安藤>
全くありません。1週間で外部落札台数が2万台程度と考えおります。そのうちCIS経由での落札が平均1.2～1.3万台、JAPANが7,000～8,000台です。

Q 決算説明資料p23「中期経営目標」にある、シェア50%、資源・プラントリサイクル事業の売上目標100億円を何年程度で達成したいというのがありますか？

A <瀬田>
AA市場シェア50%は、プロジェクトチームが発足したばかりです。この3年、4年で既存の大規模会場に200億円の設備投資をしていきます。この3年、4年でシェアを43～45%に引き上げたいと考えております。
リサイクル事業は、中期経営計画を立てています。アビヅ（資源リサイクル事業）は2027年度、SMART（プラントリサイクル事業）では2026年度までに売上高100億円を達成するために、既に取り組みを始めております。

Q 足元、円安の影響もあり、中古車輸出は好調だと思います。円高に戻った場合、輸出台数は減少しますか？または、別の要因で輸出が強い状況にあるのでしょうか？

A <安藤>
車種によって輸出が堅調かどうか違ってきます。
とある海外需要の高い車種は5年程前に新車価格で270万であった車が、今オークションで300万円を超えて取引されています。

Q 海外で日本の中古車需要があるということは、構造的な需要の強さは感じられているということでしょうか？

A <安藤>
海外でよく言われるのが、日本車は壊れない、程度が良いということです。これにより、日本で5年、ともすれば10年乗った車がまだまだ走れます。これが海外で評判になっております。

**Q 2024 年度の取扱台数は前年比で横ばいの計画だが、保守的に見ているのですか？
新車販売や中古車輸出台数等でリスク要因があるのでしょうか？**

A <安藤>

新車販売台数が低迷すると中古車流通台数が減ってしまうため、新車販売台数は
絶えず注視しております。計画台数は、若干保守的に見ております。

以上