

2025年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答（要旨）

開催日： 2024年11月6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 シェアの引き上げ策として会場の更新などを挙げていますが、既存会場での程度まで市場シェアを上げることが出来ますか？新会場の建設などによるシェア引き上げ余地はありますか？

A <瀬田>

決算説明資料の中で、2026年度まで設備投資300億円以上と説明がありました。こういったハード面、また既存の会場での営業強化により、足元41%のシェアを長期的には50%を目指しております。一つの中間の目標、マイルストーンとして45%まで自力で引き上げていきたいと考えております。

Q 今年度CIS落札手数料の値上げをされましたが、JAPAN（専用端末）の手数料見直しはどのように考えていますか？

A <安藤>

CISは昨年度値上げをしましたが、JAPANについては暫く様子をみたいと思います。2024年1月にJAPANでは、会員が使うモニターを入れ替えました。JAPAN会員は曲面ワイドモニターとフラットモニターかのどちらかを選ぶことができます。

JAPANに関しては、値上げの有力候補の一つですが、年内はありません。来年、どこかのタイミングで値上げをしたいと考えております。

Q 今後、新車生産の正常化により出品台数が増加すると思います。落札台数はどのように変化すると思いますか？国内と海外輸出に分けるとどのような変化が考えられますか？

A <瀬田>

この上期は、前年同期比2.2%減の新車登録台数でした。下期は、新車登録台数の増加が見込めるということで、われわれにとっては非常にプラスです。新車登録台数が増えると、中古車流通も増え、オークションにとって追い風になると考えております。

落札台数ですが、業界内での季節性要因もあり、年末に向かって成約率が下がると思います。成約率が下がると流通量が増すというのはオークション市場です。

今後の落札動向としては、年が変わり、2025年からまた徐々に増えるだろうと考えております。

また、国内と海外輸出をどのように分けるかという質問は、あくまでもマーケットが決めることであるため、回答が難しいです。ただ、個人的には今後の輸出ならびに国内の中古車需要は、ますます強い傾向になっていき、今後も引き続き強い需要が見込まれるかと思っております。

Q 足元の成約台数が非常に好調かと思えます。円高により輸出が少し下がることで、成約台数が減少するという懸念を持たれていたかと思えます。足元の成約率が非常に高い背景を教えてください。

A <安藤>

オートオークション業界では成約率は10月までがピークだと思われていました。私がいる名古屋会場では、この11月に入って若干成約率は下がってきております。例年11月、12月の成約率は低くなり、1月後半から2月、3月にかけて成約率は上がってきます。このようなことを繰り返しています。名古屋会場でもこの11月いっぱいピークだろうという感覚を持っています。

Q 落札者が国内か輸出向けかは分からないという回答でしたが、輸出需要は強いイメージを持っています。為替影響も含めて、輸出需要はどうか？

A <安藤>

本日、米国大統領選挙をしていますが、どちらが大統領に就任するかによっても為替が動いていきます。輸出業者の皆さんは様子を見ているということもあると思います。

Q オートローン事業の現況を教えてください。

A <山中>

初年度、オートローン事業では非常に残高も積み上がりましたが、2年目に入り少し貸し倒れも出てきており、承認率と取組み金額は若干下がってきております。

しかし、申し込みは初年度と比べても月次ベースで横這い程度であり、堅調にきていると言えます。上期ではある程度の売上高は計上できており、営業利益ベースで黒字に転換できたことが非常に良かったと思っております。

今年度中にシステム刷新や人員体制を整備することを考えております。これがきちんと整備できれば来年度から再び拡大基調へ戻していきたいと考えております。

Q 市場シェア目標 50%に向けて、予定している横浜、東京、HAA 神戸会場への設備投資を中心にシェア 45%の達成を考えていると思います。45%から先の残り 5%のシェアはどのように引き上げていくのでしょうか？

A <安藤>

現状、既存 19 会場でどこまでシェアを積み上げられるかにもかかっております。東京、横浜、HAA 神戸、場合によっては九州会場といった、大規模会場の拡張でシェア 45%を早く達成したいと思っております。

そのためにも、現在東京会場の設計図面を引いております。横浜会場では 11 月 11 日に地鎮祭を執り行う予定です。ここをスタートに横浜会場でどの程度まで出品台数を増やせるか。東京会場では現在、1 開催当たりの出品台数 1.7 万台ですが、これを 2 万台にしたいと思っております。

できる限り早くシェア 45%を達成し 50%にしたいと思っております。

しかし、小さい会場では台数の積み上げが難しいため東京、名古屋、横浜、九州、HAA 神戸会場でさらなる積み上げを行っていきたいと考えております。

Q M&A も視野に入れながら、基本的には自前の会場でのシェアアップによりシェア 50%を達成したいという理解でよろしいでしょうか？

A <安藤>

以前からあと 1 会場を増やし 20 会場にと申しております。M&A のお話をいただいてもお互いに合わず、結果流れてしまったことが 3 件ほどあります。

自社でオークション会場をもう 1 か所ということも考えていますが、なかなか候補地がなく、既存会場でシェアを 45%そして 50%に積み上げていくしかない状況です。

Q 人件費、物流費など様々なコストが上昇するなか、今期や来期以降の手数料値上げについての考えを教えてください。

A <安藤>

今まで 1,000 円、2,000 円と値上げをすることが多い中、今年 CIS 落札手数料を一気に 3,000 円値上げしました。

JAPAN の手数料は他社の外部システムと比べても決して高くないと理解しており、ここもタイミングを見て値上げをしていきたいと思っております。

ただし、JAPAN はシステムが変わったばかりであり、もう少し様子を見て値上げに踏み切りたいと考えております。

また、現車会場でもコーナー毎に出品・成約・落札手数料を設定しており、この中でどの手数料であれば他社とも太刀打ちできるかを考えながら値上げをしていきたいという気持ちはあります。これも様子を見ながらやっていきたいと思いま

す。

以前もご説明した通り、新会場への移転やシステム変更などのタイミングで値上げをしたいとは思っております。

Q 御社の強固な財務体質に鑑みると、今回わざわざ売り出しをしなくとも、全て自己株式の取得で充当することも可能であったかと思えます。株式の売出しの実施を決めた背景を教えてください。また、今後も売出しをする可能性はありますか？

A <山中>

今回、三菱 UFJ 銀行様から約 3%の株式の売却意向の申し出があり、ご質問のとおり自己株式で全て取得することも選択肢として考えました。

しかし、売出しという形であれば流動性を高めると同時に、株主数を増やせるのではと思いました。また、機関投資家からもまとまった株がなかなか出てこないという話も聞いておりました。売出しをすれば、そういう方にも株を持ってもらえるのではと考えました。

株主構成を広げること、株主数を増やすこと、そして流動性を高めるという目的で、今回売出しを選択いたしました。実際、売出しをしたところ、需要もかなり積み上がり、順調に終了しました。このことから株主数が想定した通り増えたと考えております。

今後の売出しの可能性ですが、金融機関で弊社の株をまとめて保有しているのは今回の三菱 UFJ 銀行様だけです。そのため売出しという形をとれるのは今回が最後だと思われます。今後、売出しの可能性は殆どないと考えてよろしいかと思えます。

Q 中古 EV 車の電池状態・劣化診断をどのように対応していく予定でしょうか？今後、中古 EV 車の流通量の増加についてどのような期待をお持ちでしょうか？

A <瀬田>

現在、EV 車の流通量は新車でも 3%、国内のオークションにおいては 0.5%とごく僅かです。今どのように流通されているかと言うと、車屋さんがコンディションと走行距離を見て、今までの経験と勘によって劣化度合いは大体この程度だろうということで取引をされております。

現在のところ急速充電を掛けながら圧を高めて測定することにより正確な診断を行っています。手軽に検査ができるキットも出つつありますが、そこまでの需要はないというのが現状です。

しかし、今後大ヒットする EV 車が販売されれば、中古車としての流通量が増えることになるので、それを見越して今後我々も簡単かつ正確にバッテリー残量を

検査できる装置をどこかの企業とタッグを組んで開発していきたいと考えております。

Q 売出しと同時に自己株式取得を発表され、今年度は総還元性向 80%以上の見通しですが、今後も同程度の株主還元性向は継続できると期待してよいでしょうか？今回、設備投資計画も変更されており、改めてキャッシュアロケーションの見通しについても教えてください。

A <安藤>

2024 年度から 2026 年度までの 3 か年は、総還元性向 80%以上と公表しております。その後も高水準で株主還元ができる政策を検討していきたいと思っております。

設備投資については、11 月 11 日に横浜会場が着工し、2026 年 1 月にオープン予定です。設備投資額は 80 億円を見込んでおりましたが、建築費の高騰もあり 100 億円程度に引き上げております。

その後は、東京会場の新築着工（設備投資額 150 億円程度）をし、2027 年の春頃までに完成を目指してまいります。

また、業務システムのリプレースに約 50 億円と、ここまでの 3 か年で 300 億円程度の設備投資となります。変更がありましたら、随時お知らせします。

その後は、HAA 神戸、またローカル会場である福岡会場を若干手直ししようと考えております。大きな金額ではありませんが、少しずつ設備も老朽化してまいりましたので、コンピューターを含めて入れ替えをしていきたいと考えております。

Q プラントリサイクル事業の受注環境と収益性を見通しを教えてください。

A <瀬田>

上期は営業損失とマイナスになってしまいました。2019 年に立ち上げ、順調に伸びてきたのですが、今上期は失注や工期が延びたりして減収減益となってしまいました。

現在、通期で受注残高は 40 億円以上あります。何とか下期はプラスに持っていきたいと考えております。

いずれにしても、SMBC グループさんとタッグを組んで立ち上げた面白い事業なので、今後彼らの情報網を最大限に生かしながら、中期的には売上 100 億を目指して力を入れております。

以上