

## 2025年3月期 決算説明会 質疑応答（要旨）

開催日： 2025年5月14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 2024年4月にCIS落札手数料、2025年4月にJAPAN落札手数料をそれぞれ3,000円値上げされましたが、何か影響はありましたか？**

A <安藤>

今回のJAPAN値上げ効果は14億円程度を想定しております。

この値上げの公表の際には複数の会員から意見をいただきましたが、4月に値上げを実施したところ、現時点で成約台数は減少しておりません。値上げ前と同じように取引をしていただいております。

**Q 横浜、東京、HAA神戸会場の設備投資が終わった後の固定費の増加、レーン数増設の可能性、業績へ影響を教えてください。東京会場に関しては除却損等が発生すると思います。この設備投資により何か二次的な費用が発生されますか？**

A <安藤>

数年前から20会場目の話がありますが、候補地が絞りきれないこともあり、進んでおりません。方向転換ではないですが、既存会場に一層のテコ入れをしていきたいと考えております。

会員の要望も変わってきております。例えばバイヤー席のスペースを広くしてほしいという要望があり、会場の作り自体も見直す必要があります。東京会場では、バイヤー席のテーブルを広くするように設計しております。

外部落札システムの利用が増え、来場される会員も若干減っていることもあり来場者の利便性向上に取り組んでいきたいです。

また、東京会場は16万坪前後あり下見をするのも遠いため、下見環境の改善をしたいと思っています。

現在、USSでは来場してからAA会場に入るまで雨に濡れずにすむのは名古屋会場のみです。東京会場では、お客様専用立体駐車場を設け、そこからエレベーターで降りるとバイヤー席になるという設計にしております。

また、レーン数を増やす計画もあります。東京会場ではまずは18レーンで稼働をし、最大20レーン対応ができる設計になっております。現在、東京会場では2万台の出品がありますが、できればセリ時間を19時まで短縮させたいと思っております。

また、下回りの写真撮影システムも全会場で導入したいと考えております。  
このように今後オークション場に資金投入をし、より一層利便性を向上させたい  
と思っております。

**Q 東京会場のレーン数増強は、新会場建替え後という認識でよろしいでしょうか？**

A <安藤>

はい。現在の東京会場は 16 レーンです。これを新会場では 18 レーンでスタート  
していきたいと思っております。

**Q 横浜会場以外では投資時期は決定していないと思いますが、どのくらいの時期を  
イメージされていますか？**

A <会長>

GW 明けに東京会場の図面が完成しました。この図面をもとに、これから見積も  
りを取得します。建築費用が 30~35% 上昇していると聞いていますが、例え 3 割  
高くてもスタートしていきたいと思っています。

**Q 東京会場の着工はあまり遠くない話でしょうか？**

A <安藤>

ここから 2 年の間にはオープンしたいと思っております。

**Q 東京会場は減価償却を加速する必要があると思いますが、業績への影響はいかが  
でしょうか？**

A <山中>

今下期に東京会場着工する前提で、現在の建物の償却（加速償却）を計画してお  
ります。今下期から償却負担が増える前提で計画を組んでおります。

**Q 今回 ROE 目標を 15% から 20% に引き上げた背景を教えてください。**

A <安藤>

直近の ROE 実績が 15% を上回っていました。これを踏まえ ROE 目標を 20% 以  
上にいたしました。

**Q 総還元性向を 80% から 100%、配当性向を 55% から 60% へ引き上げた背景を教  
えてください。**

A <山中>

ROE 目標の引き上げに合わせて総還元性向を 100% に上げました。ROE20% を達  
成するために、総還元性向を 100% に引き上げ、分母が増えないようにしまし

た。利益の積み上げにより ROE 20%を目指すという形で組み立てをしました。また、配当性向も総還元性向を 100%に引き上げたのに合わせ、60%にしました。

**Q 米国関税の問題について。直接的な影響は小さいと思いますが、新車生産や輸出への影響は不透明だと思います。**

**関税問題に関してどのようなリスクを想定されていますか？**

A <安藤>

今後どうなるか、不透明で全く想定できません。

輸出業者も仕向け先での中古車関税がどうなるか全く分からないようです。会員の輸出業者からは、現時点ではあまり影響はないと聞いています。しかし、今後は不透明であり、注視していきたいと思っております。

**Q 継続的にシェアが上昇しているように見えます。ミライブの停滞もありますが、メーカー系からシェアを取っているように見えます。**

**ユーザーが車を買替える時に、ディーラー下取ではなく、買取業者の利用が増えたことで USS 会場に出品されやすくなっているなど構造的な変化があるのではないのでしょうか？**

A <瀬田>

大きな構造的な変化は起こっておりません。

先ほどの決算説明でも触れていますが、USS にとって非常に良好な環境になっております。現在、4.8 万社の会員がいます。他会場に比べ高い成約車両単価など出品をしやすい環境を提供することで、2024 年度のオークションに出品する会員数が増えました。

小口会員だけでなく、大手買取店（ガリバー、ネクステージ、WECARS など）からの出品も増えたことで市場シェアが拡大しました。大規模な設備投資や営業強化によりシェア 45%を早く達成したいと考えております。

**Q 東京会場での設備投資は 200 億円以上かかる可能性はありますか？**

**また、横浜・HAA 神戸会場の設備投資額を 20 億円上積みされた理由を教えてください。**

A <安藤>

東京会場はようやく設計図が完成しこれから見積もりを取得していきます。建築費用が 35%程上昇していると聞いており、投資額を 200 億円といたしました。

横浜、HAA 神戸会場は解体建物にアスベスト含有がされているか調査中です。横浜はほとんど含まれていないと聞いています。M&A で取得した HAA 神戸は、過

去の詳細が分からず、アスベストの混入具合がまだ判明しません。阪神淡路大震災の際に倒壊したコンクリートがHAA神戸に埋まっていた場合、30億から40億円の追加費用が発生する可能性もあります。

**Q 新東京会場では、バイヤー席数を減らすのでしょうか？**

A <安藤>

はい。現在、外部落札システムを利用する方が多いです。現東京会場ではバイヤー席は約2,600席ですが、新会場では必要となる席数を試算したうえで、席数を減らします。

**Q 長期的にROE20%目標ですが、現在の自己資本比率は75%と負債が少なく見えます。少しレバレッジを効かせて最適な資本効率に至るかの議論を含め、低コストの借入れを上手く活用していく考え方はありますか？**

A <山中>

自己資本比率は非常に高い状況ではありますが、借入れを増やして自己資本比率を下げるよりも、自己資本比率がこれ以上増えないよう総還元性向を上げる取り組みをしております。

もしも、大きなM&A案件が出てきて、資金が必要になり自己資本で賄うことが難しいことになれば、ご質問のとおり低コストの借入れをし、自己資本比率を下げることを検討する必要があるかもしれません。

横浜・東京・HAA神戸会場の建築は手元資金で十分足りますので、今のところ借入れをしてまでとは考えておりません。

以上