

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

開催日： 2025 年 11 月 12 日（水）

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 シェア引き上げのために行うレーンの増設について、出品・落札台数の増加効果や増加した事例について教えてください。

A <瀬田>

実際に東京会場が、2024 年 10 月に 12 レーンから 16 レーンへと 4 レーン増設をいたしました。その増設効果として、1 開催あたり平均 1 万 4,600 台の出品台数が、1 万 6,400 台と、2,000 台近く増やすことができました。

同時に、今まで 22 時近くになっていた終了時間も、レーンを増設して処理能力を上げたことによって 3 時間程度早くなり、運営サイドやお客様にとっても、非常に効率の良いオークション場に生まれ変わりました。

その効果を見まして、2025 年 9 月に名古屋会場を 10 レーンから 12 レーンに増設、また、12 月に大阪会場を 4 レーンから 6 レーンに増設する予定です。

Q レーンの増設は、大規模でないオークション会場でも同じような効果が期待できるのか教えてください。

A <瀬田>

取扱量の多い大規模、中規模の会場に限ると思います。

Q 外部落札の接続状況、今後の接続予定や接続解除の可能性について教えてください。

A <安藤>

新規接続については、1 件打診が来ておりますが、同地域で営業する当社の会場と競合する部分もありますので、社内では接続を懸念する声もあります。

とはいえ、私どもはこれも一つのサービスの一環として捉えていますので、お客様にメリットがあるものは、できる限り増やしていきたいという気持ちがあります。

あとは、USS がどこまで会場数を増やしていくか。今 19 会場でございますが、これを 20、21 と増やしていけるのかどうか。こんなところにかかっていると思います。

Q シェア増加の背景として、メーカー系や組合系など、どのオークションからシェアを取っているのか教えてください。

海外バイヤーからの評価など別の要因はありますか？

A <瀬田>

説明会資料にもありますとおり、当社は現在 42.8%のシェアを獲得しております。

どこからシェアを獲得したのかという点ですが、去年は新車の登録台数が減っていたのに対して、当上期は回復し、非常に流通量が増えました。その中で、当社の平均成約単価 130 万円が示すように、良質な車両や高額車両など売れ筋の車両を集められたことにより、「高く売れる会場」として、単価の安い車両を扱っているオークション会場から若干のシェアを奪えたと考えております。

Q 建設コストが上がっている中、新築建替えではなく、既存建物のリニューアルで投資額を抑えることはできないでしょうか？

A <安藤>

名古屋会場が良い例ですが、建替え前は 6 千台程度の取り扱いが限界だったところ、建替え後は 1 万台まで増加した実績があります。

技術は日々進歩しており、コンピューターも最新のものに入れ替える必要もございますし、バイヤー席もお客様の利便性を考えると手狭なため、拡張する必要があります。また、顧客満足度の観点から食堂に力を入れる必要があり、これに対応できる厨房設備も刷新していきたいと考えております。

これらのことから多額ではございますが、必要な先行投資と考えております。

Q バイヤー席サイズの拡大、食堂のリニューアルについて、既存建物のリニューアルではなく、新築建替えを行うのは、物理的な狭さや耐震性の問題があるからですか？

A <安藤>

狭いというのが主な理由です。おかげ様でオープン当初想定していた来場数を超えており、今の設備ですとやや手狭であります。

また、オークションは時間が長く、会員によっては 12 時間近く滞在される方もいます。そういった方々にゆっくりしていただく場所も提供していきたいと考えております。

Q シェア 50%に向けた成長投資について、公表済みの 500 億円で一段落となるのか、さらなる投資を計画しているのか教えてください。

A <安藤>

会場設備はタイミングが非常に難しいですが、20 年が目安になっております。20 年経つと会場の劣化や、コンピューターの進歩という問題が出てきます。

東京会場の新設についても、建築スケジュールや車両の仮置き場などの付随的な問題があり、これらの課題に一つ一つ対応しながら進めていく必要があります。

そのようなことから計画は流動的になります。

Q 連結業績予想について、利益項目を上方修正した一方で、売上高が据え置きとなった理由を教えてください。

A <山中>

売上高につきましては、上期の実績が売上予算に対して若干ですがショートしました。プラントリサイクルの受注が積みあがらなかった点が大きな要因ですが、下期につきましては、すでに受注がかなり積み上がっておりますので、結果的に売上予算については、当初の売上計画を据え置いたという形になっております。

Q 横浜新会場について、新規オープン立ち上がりの出品台数等の目標はありますか？

A <安藤>

現在の平均から 1,500 台ほど上積みをして、7,000 台ほど取り扱えるようにしたいと考えております。

Q 横浜新会場に導入する目玉の設備はありますか？

A <安藤>

現状のシステムが大きく変更されることはありませんが、食堂など改善により、より良いサービスを提供できるよう取り組んでおります。

以上