



2022年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ユー・エス・エス
2021年11月

1

本日は大変お忙しいところ、弊社「2022年3月期第2四半期決算説明会」にご参加いただき、誠にありがとうございます。
CEOを務めております安藤でございます。
社長の瀬田、副社長の山中も同席しておりますので、よろしくお願い申しあげます。

最初は、私から決算説明をさせていただき、その後Q&Aセッションに入ります。時間の許す限り、できるだけたくさんのご質問を受けたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、資料に沿ってご説明いたします。
まずは、資料の3ページ目、発表のポイントをご覧ください。

2022年3月期第2四半期 連結業績の概要

2022年3月期第2四半期 決算のポイント

USS
United Steel
Industries of
Japan

第2四半期
実績

- 売上高397.8億円（前年同期比116.1%）
営業利益205.7億円（前年同期比129.4%）
 - ・ 新車の納期遅延等により中古車需要が高まり、成約台数が増加。
 - ・ 中古車輸出台数は、前年同期比142.3%。コロナ前の2019年と比べ100.1%。
 - ・ 中古自動車等買取販売は、オークション相場が高値で推移するも台当たり粗利益が減少し、増収減益。
 - ・ リサイクル事業は金属スクラップ相場の高値推移による売上高、粗利益増により増収増益。

通期
業績予想

- 2022年3月期のオークション取扱台数予想を修正。業績予想は据え置き
- 売上高776億円
 - ・ 通期台数計画は、出品台数2,680千台（当初計画比95.7%）、
成約台数1,720千台（当初計画比100.7%）、成約率64.2%（当初計画61.0%）
- 営業利益384億円

株主還元

- 2022.3期 1株当たり 58.4円（予想）※22期連続増配を目指す
 - ・ 配当に関する基本方針：20.3期より連結配当性向を55%以上に引き上げ
- 自己株式の取得と消却の方針を決議
 - ・ 100億円/600万株を上限に取得
 - ・ 自己株式取得終了後、自己株式は発行済株式総数の5%を残して消却（予定）

3

3

本日、ご説明のポイントは、3つでございます。

1つ目は、2022年3月期第2四半期の連結業績でございます。

ご承知のとおり、半導体不足による新車登録台数の減少により、下取りや買取も減少し、中古車流通市場の需給がタイトになっております。

また、新車の納車遅れから中古車へシフトする動きがあります。オークション市場では相場の高騰が続いており、第2四半期までの市場全体の出品台数は前年同期比102%、成約台数は110%、成約率は68.1%と高水準で推移しました。

このような市場環境の中、USSのオークション実績は、出品台数は前年同期比110%、成約台数114%、成約率は64.4%となり、売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益ともに過去最高を記録いたしました。

2つ目のポイントは、2022年3月期の連結業績予想でございます。第2四半期までは、売上高、利益項目ともに過去最高を記録いたしましたが、9月、10月の新車登録台数の落ち込みを見ますと、短期的にはオークション市場への出品台数の減少も予想されることから、5月に発表した当初計画を据え置くことといたしました。

3つ目のポイントは株主還元です。2022年3月期の1株当たり年間配当金は、当初公表した通り、連結配当性向55%以上となる58円40銭、株式上場以来22期連続増配を目指しております。また、自己株式を100億円、600万株を上限に取得を開始いたしました。また今回は消却の方針も決定いたしましたので、後ほどご説明いたします。それでは、4ページから説明をさせていただきます。

2022年3月期第2四半期 連結業績概要



- 売上高397.8億円（前年同期比116.1%）、営業利益205.7億円（前年同期比129.4%）、親会社株主に帰属する四半期純利益142.2億円（前年同期比130.0%）。
- 売上高・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益のすべてにおいて、過去最高を記録。

（単位：百万円）

	2020.9実績	2021.9実績	前年同期比	2021.9当初計画 5/11発表	計画比
売上高	34,277	39,784	116.1%	38,260	104.0%
売上原価 (売上比)	13,311 (38.8%)	14,746 (37.1%)	110.8%	15,254 (39.9%)	96.7%
売上総利益 (売上比)	20,966 (61.2%)	25,038 (62.9%)	119.4%	23,005 (60.1%)	108.8%
販売費及び一般管理費 (売上比)	5,064 (14.8%)	4,467 (11.2%)	88.2%	4,545 (11.9%)	98.3%
営業利益 (売上比)	15,901 (46.4%)	20,570 (51.7%)	129.4%	18,460 (48.2%)	111.4%
経常利益 (売上比)	16,314 (47.6%)	20,945 (52.6%)	128.4%	18,800 (49.1%)	111.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上比)	10,945 (31.9%)	14,223 (35.8%)	130.0%	12,700 (33.2%)	112.0%

4

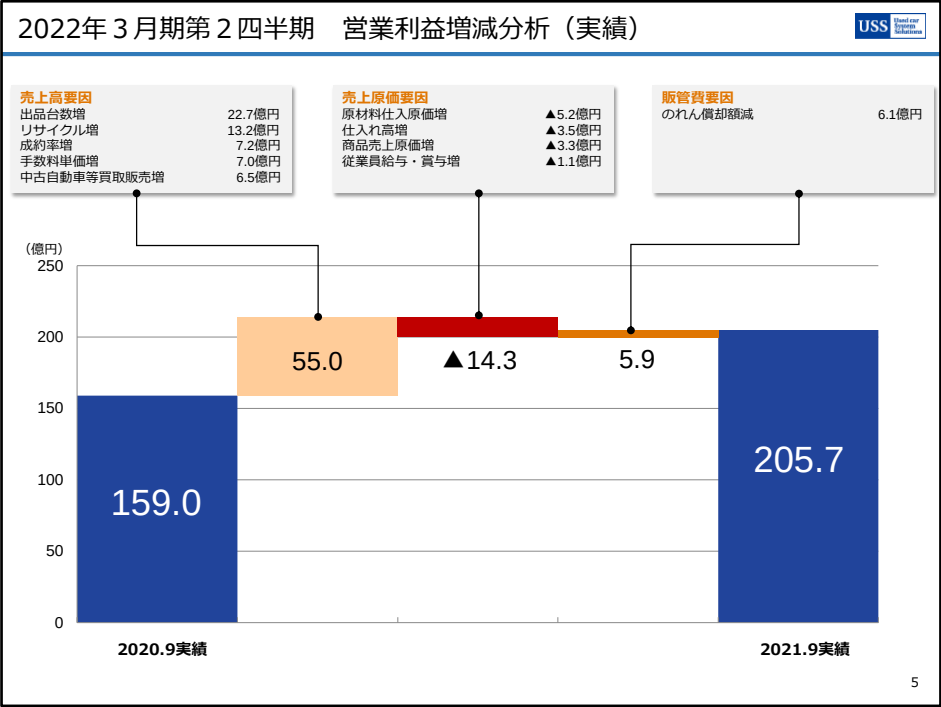
ご覧のスライドは、冒頭ご説明しました2022年3月期第2四半期の連結業績です。

売上高は、前年同期比 116%、計画比 104%の397億円

営業利益は、前年同期比 129%、計画比 111%の205億円

経常利益は、前年同期比 128%、計画比 111%の209億円

親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比 130%、計画比 112%の142億円となりました。



こちらは、連結営業利益の増減分析です。

ご覧の通り、出品台数やリサイクル事業の売上が増加したことにより、営業利益は、46億円の増益となりました。

セグメント売上・利益の状況



(単位：百万円)

売上高	2019.9	2020.9	2021.9	前年同期比
オートオークション	31,773	28,246	31,929	113.0%
中古自動車等買取販売	4,313	3,571	4,229	118.4%
その他	2,705	2,459	3,625	147.4%
合計	38,792	34,277	39,784	116.1%
営業利益（営業利益率）	2019.9	2020.9	2021.9	前年同期比
オートオークション	17,524 (54.8%)	15,698 (55.2%)	19,852 (61.9%)	126.5%
中古自動車等買取販売	103 (2.4%)	98 (2.8%)	85 (2.0%)	86.8%
その他	228 (8.4%)	54 (2.2%)	622 (17.2%)	1,138.7%
消去または全社	50	50	9	19.4%
合計	17,907 (46.2%)	15,901 (46.4%)	20,570 (51.7%)	129.4%

※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

6

次に、セグメントごとの売上・利益についてはご覧のとおりでございます。

連結貸借対照表・キャッシュ・フロー要約



- 投資活動によるキャッシュ・フローは主に固定資産の取得。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは主に配当金の支払い。
- 自己資本比率は80.1%。

連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

	2021.3	2021.9		2021.3	2021.9
流動資産	81,528	96,292	流動負債	26,922	32,223
現金及び預金	67,770	75,384	オークション借勘定	11,788	17,853
オークション貸勘定・他	13,757	20,908	その他	15,133	14,369
固定資産	129,171	127,920	固定負債	10,253	10,034
有形固定資産	103,302	101,846	負債合計	37,175	42,257
その他	25,869	26,074	純資産合計	173,524	181,956
資産合計	210,699	224,213	負債・純資産合計	210,699	224,213

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

（単位：百万円）

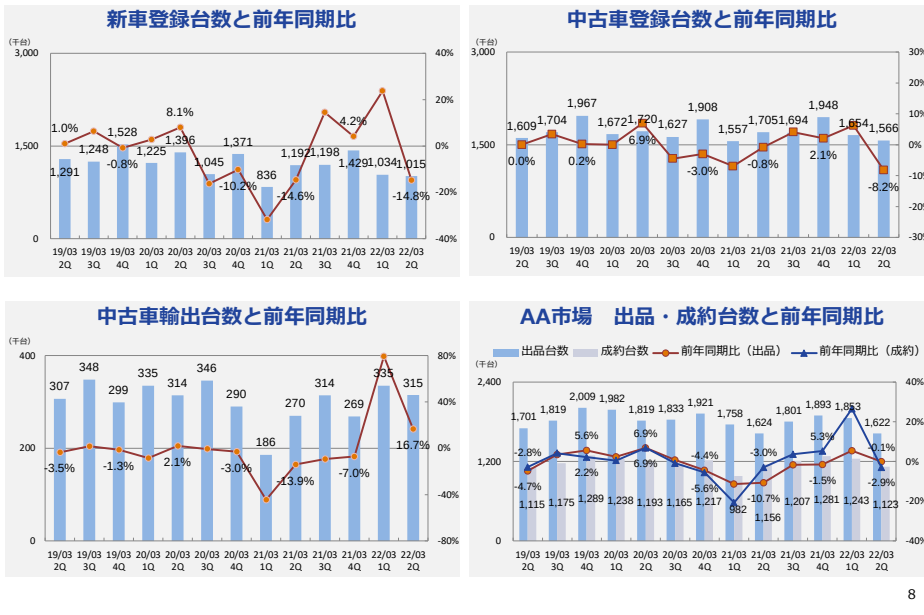
	2019.9	2020.9	2021.9	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,522	16,644	14,982	▲1,662
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,937	▲8,067	▲914	7,152
フリーキャッシュ・フロー	11,585	8,577	14,067	5,489
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲10,746	▲7,525	▲6,453	1,071
設備投資（支出ベース）	2,701	8,058	927	▲7,131
減価償却費	2,396	2,572	2,446	▲125

7

次に、連結貸借対照表でございますが、自己資本比率は80%と、引き続き、財務の安全性は高水準を維持しております。

市場動向（グラフ）

USS
Used Car
Support System



8

ここからは、自動車流通市場の動向をご説明いたします。
なお、グラフは3か月単位ですが、4月から9月の累計を前期と比較してご説明いたします。

新車登録台数は、半導体不足等による新車の減産の影響があったものの、新型コロナウイルス感染症の影響により大幅に落ち込んだ前年同期を上回り、前年同期比101%の205万台となりました。

中古車登録台数は、新車の減産により下取り車等の中古車の発生が減少したことにより、前年同期比98%の322万台となりました。

中古車需要に大きく影響する中古車輸出台数は、コロナ禍からの回復基調が鮮明になっており、前年同期比142%の65万台。コロナ前の2019年と比較すると100.1%となりました。

しかしながら、オークション相場の高騰、輸送費の上昇などもあり、中古車輸出を取り巻く環境は不透明な状況が続くと思われます。

この結果、オートオークション市場の
出品台数は前年同期比102%の347万台、
成約台数は前年同期比110%の236万台
成約率は68.1%となりました。

オートオークションのセグメント①



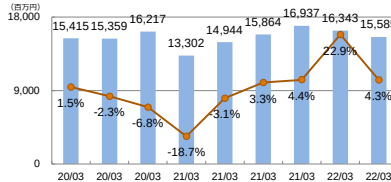
- 出品台数は136.1万台（前年同期比110.1%）、成約台数は87.6万台（前年同期比114.5%）、成約率は64.4%（前年同期実績61.9%）。
- 取扱台数の増加や成約率の上昇などにより増収増益。

オートオークションのセグメント第2四半期業績（累計）

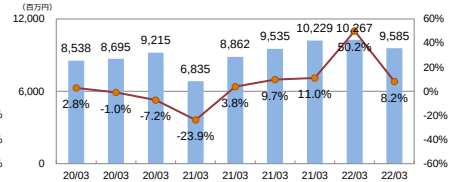
（単位：百万円）

	2019.9	2020.9	2021.9	前年同期比
売上高	31,773	28,246	31,929	113.0%
出品手数料	7,377	6,422	7,538	117.4%
成約手数料	7,253	6,365	7,394	116.2%
落札手数料	10,911	9,806	11,367	115.9%
その他	6,231	5,651	5,629	99.6%
営業利益	17,524	15,698	19,852	126.5%
営業利益率	54.8%	55.2%	61.9%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率



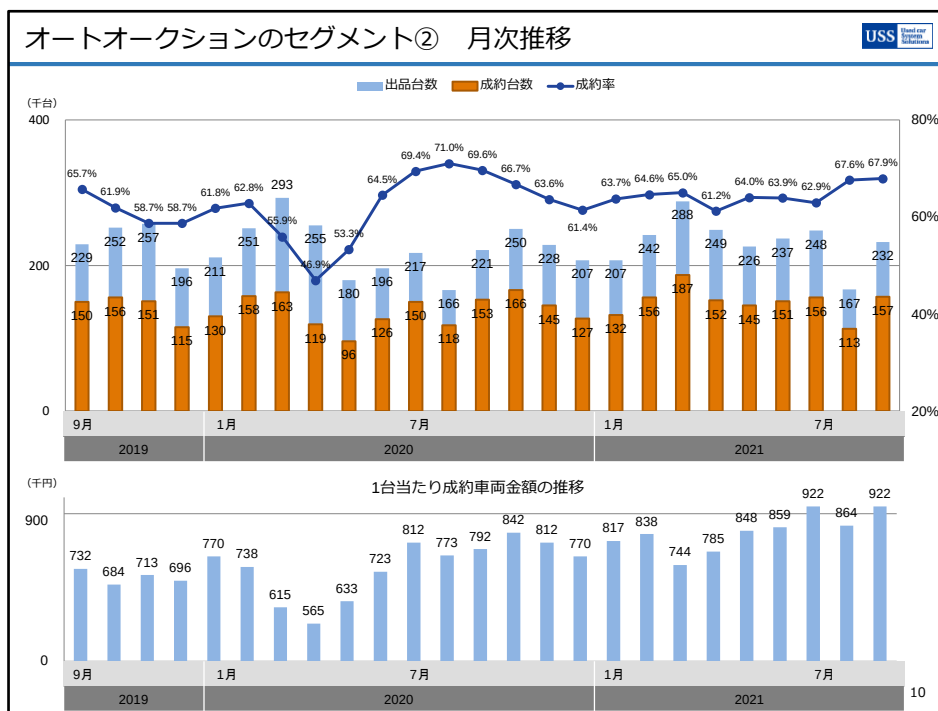
四半期営業利益推移と前年同期増減率



※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

9

ここからは、オークションのセグメントについてご説明申し上げます。



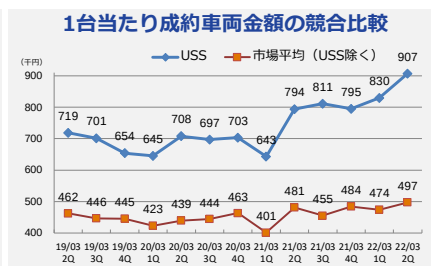
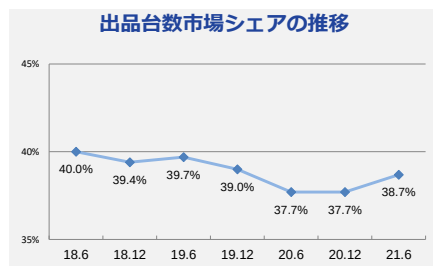
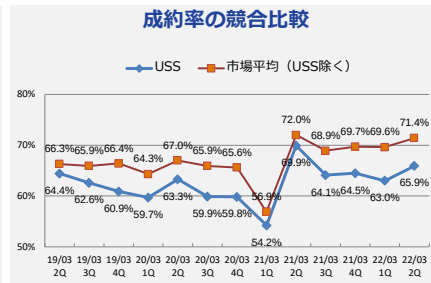
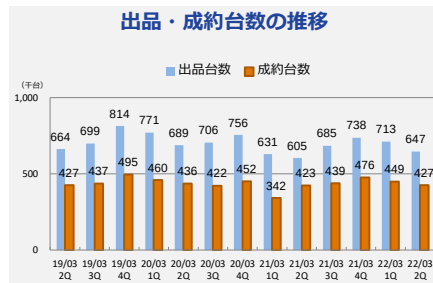
ご覧のスライドですが、上段のグラフは2019年9月から2021年9月までの、USSが開催するオークションの月次取扱台数の推移、下段は成約車両単価の月次推移です。

2020年の3月から、新型コロナウイルスの影響を受けておりましたが、出品台数、成約台数とも2020年5月で底打ちしております。

成約車両単価に目を向けますと、2020年4月を底として、台当たりの車両金額は回復に向かい、2021年9月までで、16か月連続で前年同月実績を上回っています。

半導体不足等による新車供給の停滞で下取り車などの中古車の発生量の減少に加え、中古車輸出の回復もあり、中古車相場の高騰が続いています。

オートオークションのセグメント③



※12月期は暦年の、6月期は半年の数字を記載しております。
※JBAの実績は含めておりません。

11

こちらのスライドはオークション実績の推移についてご説明したものです。

右側の成約率の競合比較や成約車両単価の競合比較のグラフをご覧くださいと、オートオークション市場全体で、昨年第2四半期以降、高くなっていることがご確認いただけたと思います。

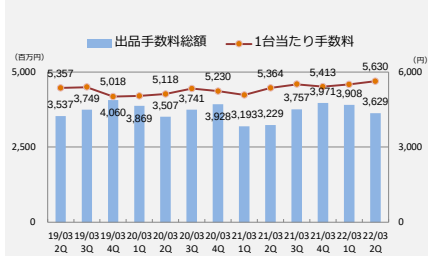
成約車両単価は、市場平均を大きく引き離している状況が続いておりませんが、足元の高騰する中古車相場の中で、この差がさらに開きました。

国内の小売需要が活発化する中、良質な中古車が集まるUSSの優位性が示されたものと自負しております。

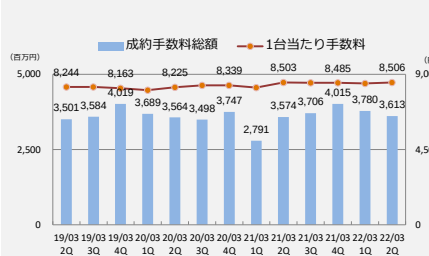
オートオークションのセグメント④

USS

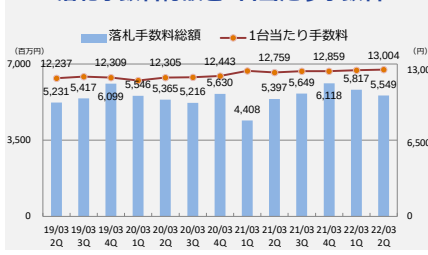
出品手数料総額と1台当たり手数料



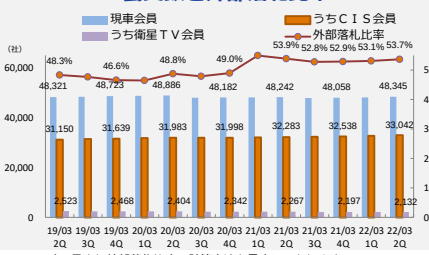
成約手数料総額と1台当たり手数料



落札手数料総額と1台当たり手数料



会員数と外部落札比率



※ 1台当たり手数料は、連結相対前の数値をもとに算出しております。
※ JBAの実績は含めておりません。

※ 2019年4月より外部落札比率の計算方法を見直しております。

12

次に、手数料単価の推移についてご説明いたします。
4月～9月までの累計でご説明いたします。

1台当たりの出品手数料ですが、前年同期比344円プラスの5,565円となりました。プラス要因としては、東京会場などで手数料単価の低いコーナーへの出品割合が減少したことなどによるものです。

次に、1台当たりの成約手数料ですが、前年同期比110円プラスの8,483円となりました。主な要因としては、成約手数料単価の低いコーナーの割合の減少や一部コーナーの手数料を変更したことによるものです。

次に、1台当たりの落札手数料ですが、前年同期比164円プラスの12,981円となりました。

主な要因としては、複数会場で一部コーナーの手数料を値上げしたことや、手数料単価の高いコーナーの割合が増加したことによるものです。
外部落札比率は、コロナ禍前と比べ、高い水準で推移しております。

次は15ページをご覧ください。

オートオークションのセグメント⑤



2021年4月から9月までの6か月間

(単位：回、台)

	開催数		出品台数			成約台数			成約率	
	2021.9	2020.9	2021.9	2020.9	前年同期比	2021.9	2020.9	前年同期比	2021.9	2020.9
東京	25	24	332,389	280,366	118.6%	226,495	187,040	121.1%	68.1%	66.7%
名古屋	24	24	227,874	204,095	111.7%	130,801	114,381	114.4%	57.4%	56.0%
大阪	24	24	102,062	92,896	109.9%	56,853	49,290	115.3%	55.7%	53.1%
九州	24	24	94,295	82,361	114.5%	60,160	48,962	122.9%	63.8%	59.4%
横浜	24	24	87,824	82,365	106.6%	59,282	52,778	112.3%	67.5%	64.1%
札幌	24	25	68,064	65,010	104.7%	47,407	44,433	106.7%	69.7%	68.3%
静岡	24	24	51,844	45,401	114.2%	32,650	28,201	115.8%	63.0%	62.1%
R-名古屋	24	24	50,850	58,412	87.1%	43,479	46,793	92.9%	85.5%	80.1%
神戸	24	25	40,903	33,844	120.9%	23,974	19,333	124.0%	58.6%	57.1%
岡山	24	24	32,224	30,600	105.3%	25,007	21,220	117.8%	77.6%	69.3%
新潟	24	25	27,112	24,272	111.7%	15,507	12,250	126.6%	57.2%	50.5%
東北	24	25	25,687	23,967	107.2%	20,548	17,207	119.4%	80.0%	71.8%
群馬	24	24	25,008	24,781	100.9%	17,678	16,088	109.9%	70.7%	64.9%
埼玉	24	23	22,942	21,491	106.8%	13,444	11,781	114.1%	58.6%	54.8%
福岡	24	25	18,590	20,297	91.6%	12,168	12,527	97.1%	65.5%	61.7%
北陸	24	24	9,393	8,609	109.1%	6,671	5,732	116.4%	71.0%	66.6%
JAA	24	25	36,474	36,747	99.3%	20,351	20,092	101.3%	55.8%	54.7%
HAA神戸	24	24	108,007	101,609	106.3%	64,124	57,232	112.0%	59.4%	56.3%
合計	433	437	1,361,542	1,237,123	110.1%	876,599	765,340	114.5%	64.4%	61.9%

※2020年8月に発生した落雷の影響により、前期は埼玉会場でオークションを1開催休催しました。

※JBAの実績は含めておりません。

オートオークションのセグメント⑥



(単位：台、%)

		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期	年度
出品台数	2020.3	265,360	248,623	257,709	249,936	210,323	229,142	1,461,093	252,790	257,226	196,407	211,406	251,864	293,266	1,462,959	2,924,052
	増減率	▲0.3	7.1	1.4	11.5	2.0	▲2.1	3.1	7.7	▲0.1	▲5.1	▲5.6	▲4.0	▲10.5	▲3.3	▲0.2
	2021.3	255,293	180,384	196,014	217,449	166,982	221,001	1,237,123	250,352	228,129	207,446	207,691	242,073	288,270	1,423,961	2,661,084
	増減率	▲3.8	▲27.4	▲23.9	▲13.0	▲20.6	▲3.6	▲15.3	▲1.0	▲11.3	5.6	▲1.8	▲3.9	▲1.7	▲2.7	▲9.0
	2022.3	249,661	226,767	237,143	248,298	167,498	232,175	1,361,542	225,057						225,057	1,586,599
	増減率	▲2.2	25.7	21.0	14.2	0.3	5.1	10.1	▲10.1						-	-
成約台数	2020.3	156,986	150,529	153,217	153,889	131,750	150,541	896,912	156,496	151,044	115,291	130,627	158,104	163,969	875,531	1,772,443
	増減率	▲1.3	2.1	▲3.4	7.2	▲0.2	▲1.0	0.5	3.0	▲6.5	▲6.9	▲4.2	▲2.0	▲17.2	▲6.2	▲2.9
	2021.3	119,644	96,174	126,384	150,887	118,526	153,725	765,340	166,954	145,090	127,329	132,226	156,459	187,412	915,470	1,680,810
	増減率	▲23.8	▲36.1	▲17.5	▲2.0	▲10.0	2.1	▲14.7	6.7	▲3.9	10.4	1.2	▲1.0	14.3	4.6	▲5.2
	2022.3	152,866	145,088	151,456	156,301	113,210	157,678	876,599	153,735						153,735	1,030,334
	増減率	27.8	50.9	19.8	3.6	▲4.5	2.6	14.5	▲7.9						-	-
成約率	2020.3	59.2	60.5	59.5	61.6	62.6	65.7	61.4	61.9	58.7	58.7	61.8	62.8	55.9	59.8	60.6
	2021.3	46.9	53.3	64.5	69.4	71.0	69.6	61.9	66.7	63.6	61.4	63.7	64.6	65.0	64.3	63.2
	2022.3	61.2	64.0	63.9	62.9	67.6	67.9	64.4	68.3						-	-

※JBAの実績は含めておりません。

中古自動車等買取販売のセグメント



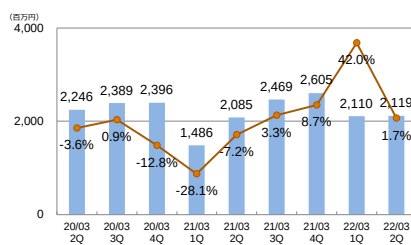
- 中古自動車買取専門店「ラビット」は、オークション相場が高水準で推移したことや販売台数の増加により増収増益。(売上高2,372百万円(前年同期比117.3%)、営業利益70百万円(前年同期比128.5%))
- 事故現状車買取販売事業は、オークション相場が高水準で推移するも、台当たり粗利益の減少により増収減益。(売上高1,856百万円(前年同期比119.8%)、営業利益15百万円(前年同期比34.6%))

中古自動車等買取販売のセグメント第2四半期業績(累計)

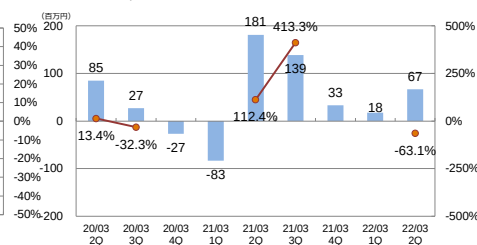
(単位:百万円)

	2019.9	2020.9	2021.9	前年同期比
売上高	4,313	3,571	4,229	118.4%
営業利益	103	98	85	86.8%
営業利益率	2.4%	2.8%	2.0%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率



四半期営業利益推移と前年同期増減率



※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

15

ここからは、中古自動車等買取販売のセグメントについて、ご説明いたします。

ラビットですが、オークション相場が高水準で推移したことや販売台数が増加した結果、売上高は前年同期比117%の23億円、営業利益は前年同期比128%の7千万円と増収増益になりました。

事故現状車買取販売事業ですが、オークション相場が高水準で推移したものの、台当たり粗利益が減少しました。

この結果、売上高は前年同期比119%の18億円、営業利益は前年同期比34%の1千万円と増収減益になりました。

その他のセグメント



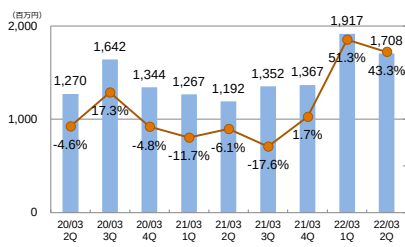
- リサイクル事業は、金属スクラップ相場の高値推移による売上・粗利益の増加と解体工事の取扱い増加等により増収増益。(売上高3,579百万円(前年同期比158.7%)、営業利益589百万円(前年同期実績：営業利益38百万円))

その他のセグメント第2四半期業績（累計）

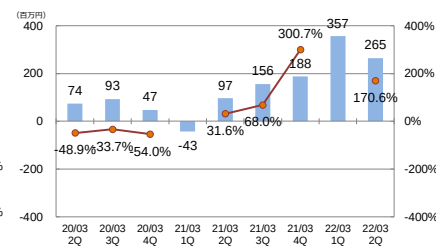
(単位：百万円)

	2019.9	2020.9	2021.9	前年同期比
売上高	2,705	2,459	3,625	147.4%
営業利益	228	54	622	1,138.7%
営業利益率	8.4%	2.2%	17.2%	-

四半期売上高推移と前年同期増減率



四半期営業利益推移と前年同期増減率



※売上高は外部顧客に対するもの、営業利益はセグメント利益を表し、営業利益率は「セグメント利益÷セグメント売上」で算出しております。

16

次に、その他のセグメントについて、ご説明いたします。

リサイクル事業は、金属スクラップ相場が高値圏で推移したことによる売上、粗利益の増加に加え、解体工事の取扱いが増加しました。

この結果、売上高は前年同期比158%の35億円、営業利益は前年同期実績の3,800万円から5億円と、大幅な増収増益になりました。

2022年3月期 通期連結業績予想

2022年3月期 連結業績予想



- 2022年3月期のオークション取扱台数を修正。（出品台数2,680千台（当初計画比95.7%）、成約台数1,720千台（当初計画比100.7%））
- 成約率が高い水準で推移していることや、台当たり手数料単価が予想を上回っていることなどから、前回発表の連結業績予想から変更なし。

（単位：百万円）

	2021.3（実績）	2022.3当初計画 5/11発表	修正額	2022.3修正計画 11/8発表	修正計画／前期比
売上高	74,874	77,600	-	77,600	103.6%
売上総利益 （売上比）	46,533 (62.1%)	47,620 (61.4%)	-	47,620 (61.4%)	102.3%
営業利益 （売上比）	36,227 (48.4%)	38,400 (49.5%)	-	38,400 (49.5%)	106.0%
経常利益 （売上比）	36,996 (49.4%)	39,100 (50.4%)	-	39,100 (50.4%)	105.7%
親会社株主に帰属する当期純利益 （売上比）	4,022 (5.4%)	26,500 (34.1%)	-	26,500 (34.1%)	658.8%
1株当たり当期純利益（円）	16.13	106.29	▲0.03	106.26	658.8%
設備投資(支出ベース)	8,985	4,400	100	4,500	50.1%
減価償却費	5,334	4,909	54	4,963	93.0%

※1株当たり当期純利益の変更は、2021年9月末までの自己株式の増減数を加味して再計算したものです。

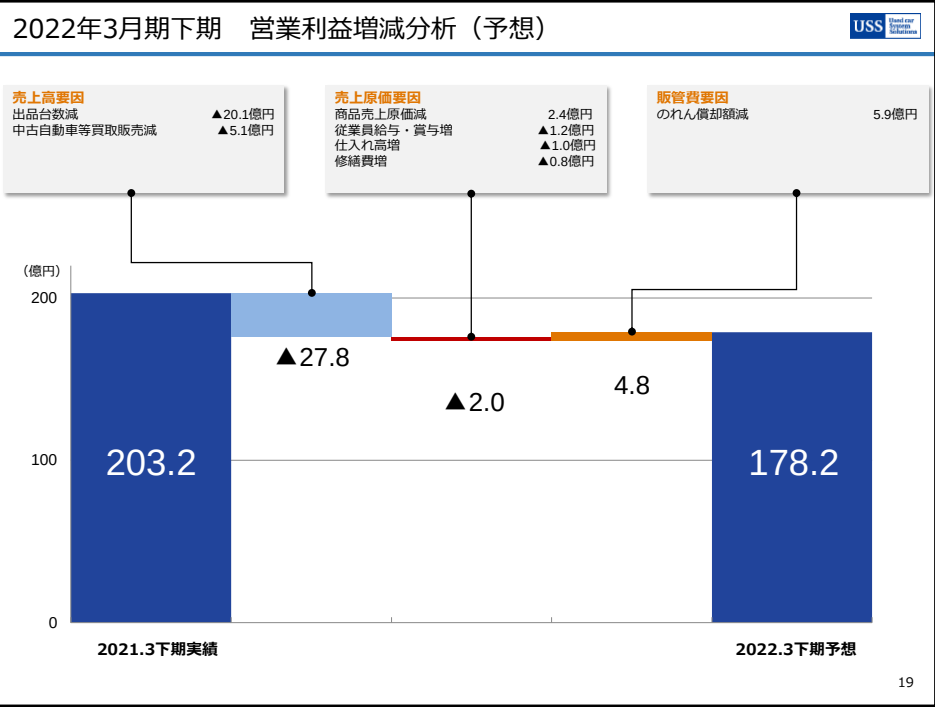
オートオークション事業(JBA除く)	2021.3（実績）	2022.3当初計画 5/11発表	修正額	2022.3修正計画 11/8発表	修正計画／前期比
出品台数（千台）	2,661	2,800	▲120	2,680	100.7%
成約台数（千台）	1,680	1,708	12	1,720	102.3%
成約率	63.2%	61.0%	-	64.2%	-

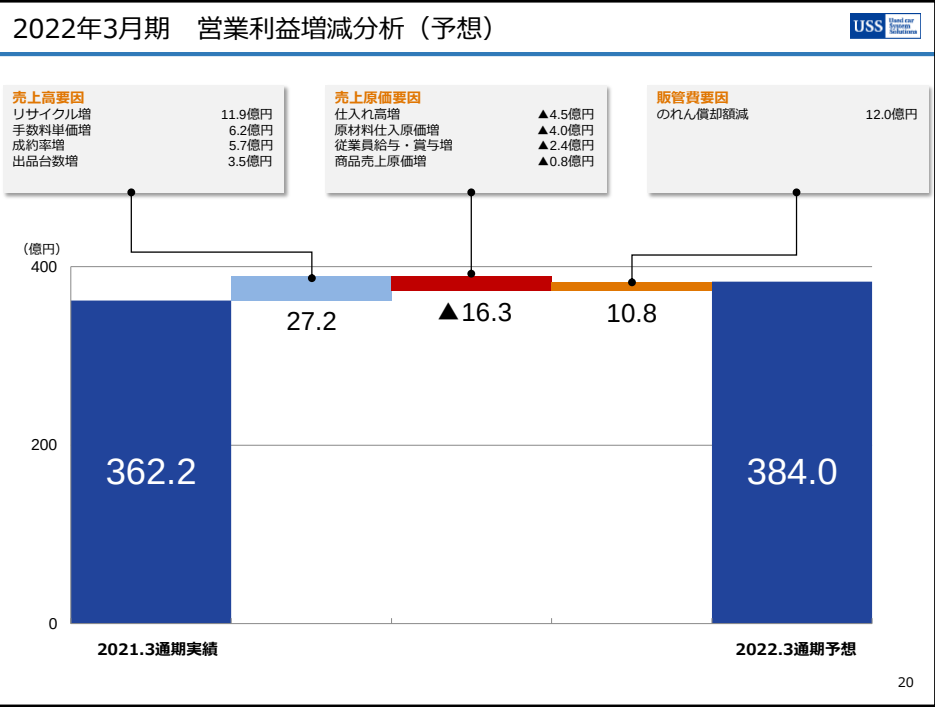
18

ここからは、通期業績予想についてご説明いたします。
世界的な半導体供給不足などにより新車販売は停滞し、中古車オークションの台数にも影響を及ぼすことが想定されます。このため、5月に公表しましたオークション取扱台数予想を修正いたしました。

連結業績予想については、出品台数は減少するものの、中古車需要は堅調であり、成約率が高水準で推移していることなどから、前回発表から変更はありません。

次は、23ページをご覧ください。





2022年3月期 セグメント別売上予想

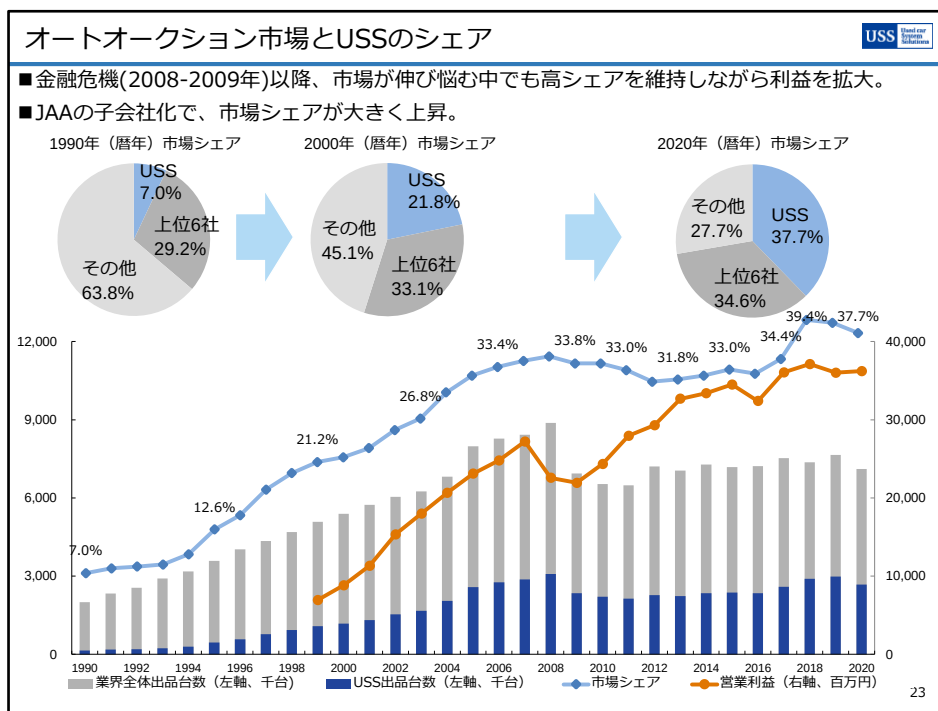


- 2022年3月期（計画）を見直した結果、セグメント別売上の構成を変更しておりますが、連結売上高に変更はありません。

(単位：百万円)

	2020.3 (実績)	2021.3 (実績)	2022.3 (計画)	前期比
売上高				
オートオークション	63,350	61,048	62,699	102.7%
中古自動車等買取販売	9,099	8,646	8,790	101.7%
その他	5,692	5,180	6,109	117.9%
合計	78,143	74,874	77,600	103.6%
営業利益 (売上比)	36,009 (46.1%)	36,227 (48.4%)	38,400 (49.5%)	106.0%

市場環境認識と 中期的な価値創造に向けた戦略

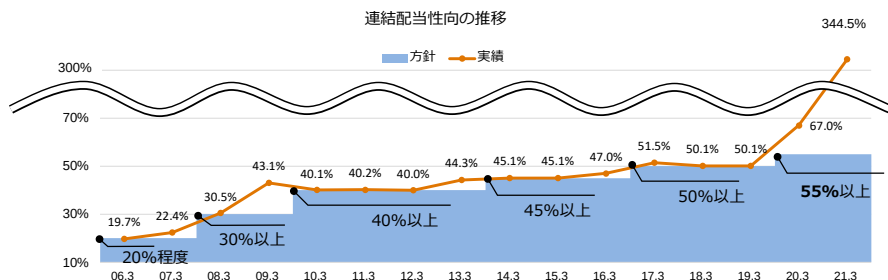


ここからは市場環境と中期的な取り組みについてご説明いたします。
 まず、1990年から現在に至るまでの市場シェアの推移でございます。
 過去30年近くのUSSの市場シェアを見ていただいておりますが、安定成長で堅調に推移していることがご理解いただけると思います。

自動車業界は、100年に一度の変革期と言われておりますが、電気自動車、自動運転、カーシェアリングの普及などにも対応し、市場シェアを拡大することで、安定成長していきたいと考えております。

成長投資とともに株主還元の充実を継続

■連結配当性向：2020年3月期より**55%以上**に引き上げ。



■株主資本利益率（ROE）：中期的に15%以上の水準を目指す。

今後の株主還元に関する基本方針についてご説明します。
 まず、配当に関する基本方針ですが、連結配当性向を20%程度から段階的に引き上げ、2020年3月期から連結配当性向を55%以上としております。

- 2021年11月8日開催の取締役会にて自己株式の取得と消却方針を決議いたしました。

自己株式取得内容

取得株式の種類	当社普通株式
取得期間	2021年11月9日～2022年5月31日
取得株式の総数	600万株（上限）
取得価額の総額	100億円（上限）
取得方法	市場取引

自己株式の消却内容

当社は、2021年9月30日時点で、発行済株式総数の20.3%の自己株式を保有しておりますが、自己株式の取得が終了した後、自己株式はすみやかに発行済株式総数の5%を残して消却する予定です。
消却する株式の総数および消却予定日は自己株式取得終了後、開示します。

次に、11月8日に発表いたしました但、100億円、600万株を上限として自己株式の取得を開始いたしました。

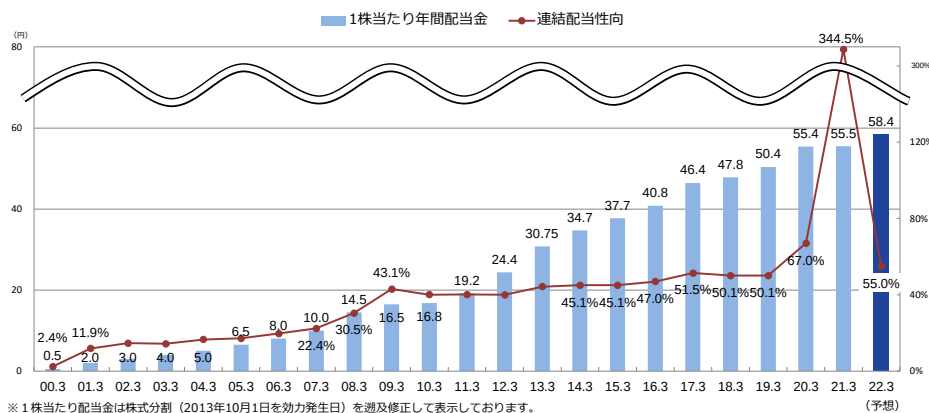
また、自己株式の取得が終了したのちに、発行済株式総数の5%（約1,500万株）を残して消却いたします。

今回の最大で600万株の自己株式を取得したと仮定しますと、消却株数は、約5,400万株の予定となります。

株主還元：配当政策



- 2022年3月期の1株当たり年間配当金：**58.4円**（前期比2.9円増）を予想。
- 株式上場以来**22期**連続増配予想。



26

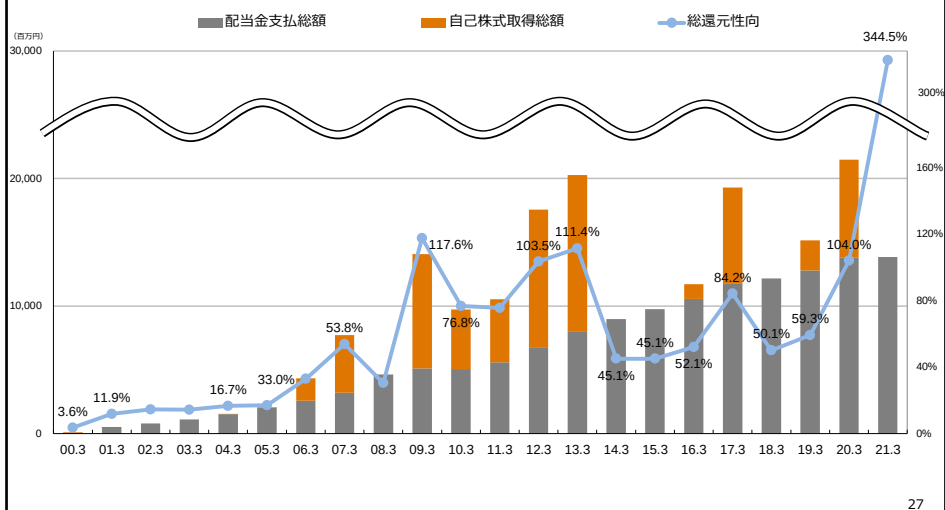
こちらのスライドは、株式上場以来の配当の推移でございます。
 2022年3月期の1株当たり配当金は、5月に発表したとおり
 58円40銭と予想いたしております。
 22期連続増配を目指して頑張っているところでございます。

次は30ページをご覧ください。

株主還元：総還元性向

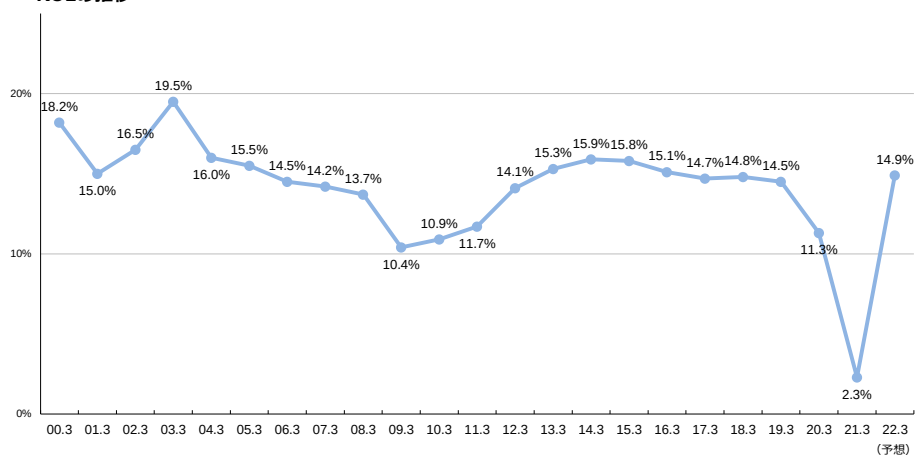


■ 安定的な配当とともに、機動的な自己株式取得を実施。

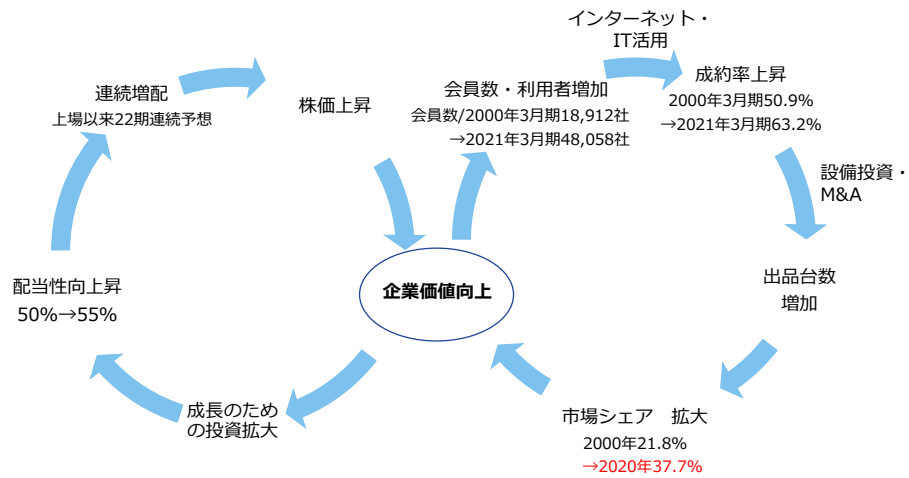


■中期的に15%以上の水準を目指す方針は不変。

ROEの推移



■成長投資と株主還元の両輪で株主価値の向上を目指す。



■ Scope1、2を開示し、Scope3の算出に着手。

※ Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)、Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出、Scope3：Scope1、Scope2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

■ 2022年6月提出のコーポレートガバナンス報告書にて要請されているTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に沿った開示予定。

■ 具体的な取組み

- ・ 年間300万台の出品票のデジタル化によるペーパーレス化を目指す。
- ・ オークション会場の使用エネルギー（電気・ガス）の削減や再エネ導入などに向けた取組みを開始。

当社のESGの方針や取組みは、2021年9月発行の統合報告をご覧ください。

2021年度 統合報告書 <https://www.ussnet.co.jp/ir/library/annual/>

ESG、SDGsの取組みを進めておりますが、今年初めて統合報告書を発刊しましたので、ぜひご覧ください。

また、気候変動の取組みとして、温室効果ガスの排出量については、スコープ1、2は開示しており、現在、スコープ3を算出しているところでございます。2022年6月までには、TCFDに沿った開示をすべく準備を進めてまいります。

また、温室効果ガス削減の具体的な取組みとして、年間300万台の出品に使用する出品票のデジタル化を進めております。ペーパーレスを目指して、なお一層考えていきたいです。オークション会場の使用エネルギーの削減や再生可能エネルギーの導入に向けた取組みを開始しております。

ESGや改訂されるコーポレートガバナンスコードなど、進捗に遅れがないよう対応してまいります。

IRに関するお問い合わせ

株式会社ユー・エス・エス
統括本部 総務部

電話 : 052-689-1129

E-mail : irinfo@ussnet.co.jp

<注意事項>

- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、本資料の発表日現在における将来の見通し、計画の基となる前提や予測を含んでおり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって、大きく異なる結果となる可能性があります。
- 本資料には、監査を受けていない参考数値が含まれます。
- 本資料の金額は、表示単位未満の端数を切捨てて表示しております。
- 本資料の百分率(%)は、小数点第2位を四捨五入して表示しております。

出所

(一社) 日本自動車販売協会連合会、(一社) 全国軽自動車協会連合会、(株) ユーストカー、財務省貿易統計

最後となりますが、決算説明に関するご質問などがございましたら、こちらまでメールまたはお電話をいただきますよう、お願いいたします。

私からの説明は以上となります。誠にありがとうございました。

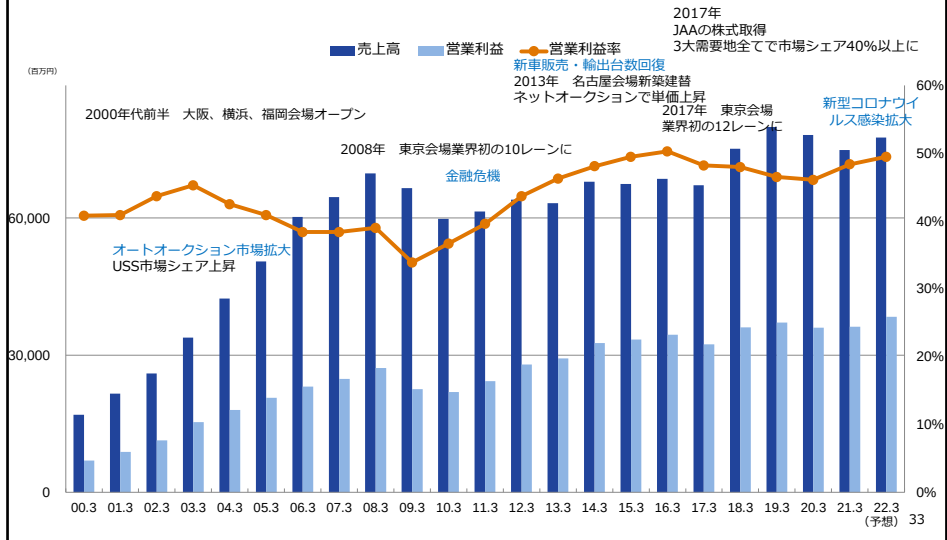
ご参考

USSの長期にわたる成長の歴史



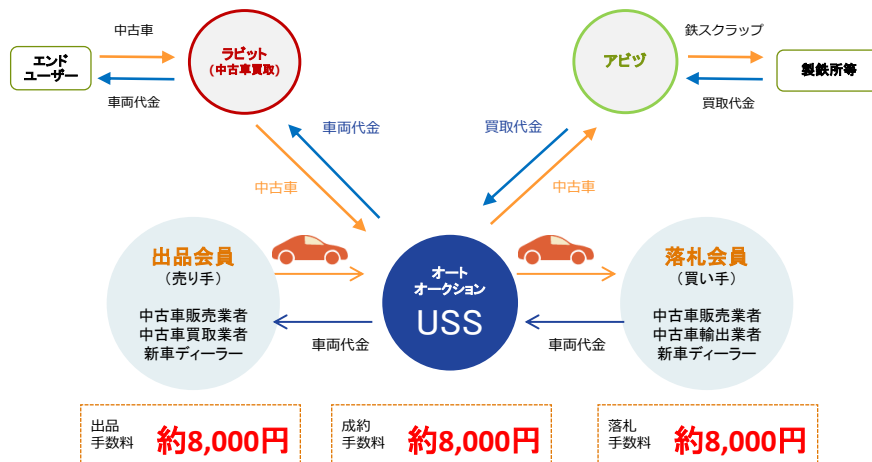
2000年以前の歴史

1982年 出品台数255台で第1回オートオークション開催。
88年 名古屋会場拡張 日本最大570席に
90年代前半 九州 東京会場オープン
90年代後半 岡山、静岡、札幌、西東京（現：埼玉）会場オープン



USSのビジネスモデル

USS Used Car Supply System



年間出品台数 **266万台**
(2021年3月期実績)

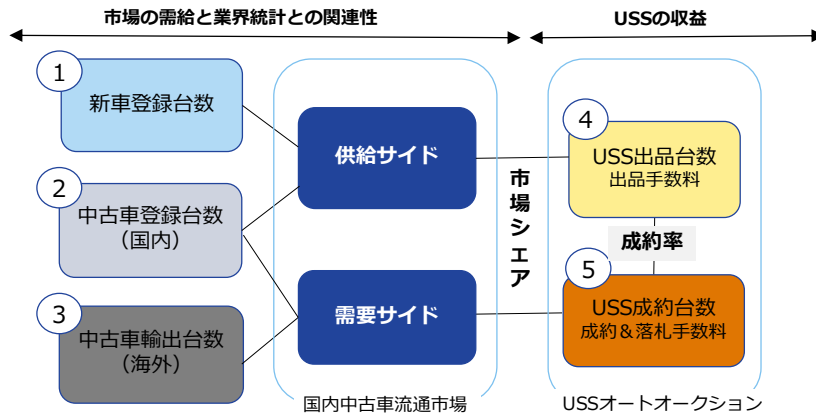
1台の成約につき
USSへの手数料 **約24,000円**

成約率 **63.2%**
(2021年3月期実績)

自動車市場とUSSの収益の関係



- オートオークション市場への中古車供給台数は、下取りを通して①新車登録台数と②中古車登録台数に連動。
- 需要サイドは国内外の中古車需要（②③）であり、近年は海外（輸出）が牽引。
- 上記市場要因に加え、オートオークション市場における市場シェア及び成約率が、USSオートオークションの収益変動要因となる。



新車・中古車登録台数とオートオークション市場の推移

USS Used Car System

- 2000年頃までは中古車流通におけるオークション利用率上昇により、オートオークション市場が拡大。
2000年代半ば以降は、低年式・多走行車などそれまで解体されていた車両がオートオークション会場へ流入し、オークション出品台数の増加が続いた。
- 金融危機（2008年後半）以降のオートオークション市場は新車登録台数（供給）と中古車輸出台数（需要）におおむね連動。

