

2024年度

決算説明資料

株式会社ユー・エス・エス
2025年5月

2024年度（2025年3月期）：2024年4月1日～2025年3月31日

※2024年4月1日付けで普通株式1株につき、2株の割合で株式分割を実施しています。
EPSや配当金など1株当たりの数値は、この株式分割を遡及修正して表示しています。

最高経営責任者の安藤でございます。

本日は大変お忙しいところ、「2024年度 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。

私から、現状と見通し、そして今後の成長戦略について、要点を絞って申し上げます。

時間の許す限り、たくさんのご質問をお受けしたいと思います。
どうぞ、よろしくお願い申し上げます。

それでは、資料の4ページをご覧ください。

目次



I：2024年度 連結業績の概要

P.3

1. 2024年度 決算のポイント
2. 2024年度 連結業績概要
3. セグメント売上・利益の状況
4. 2024年度 営業利益増減分析（実績）
5. 連結貸借対照表・キャッシュ・フロー要約
6. 市場動向
7. オートオークションのセグメント
8. 中古自動車等買取販売のセグメント
9. リサイクルのセグメント
10. GMS社との提携による新たなオートローン提供

II：2025年度 通期連結業績予想

P.17

1. 2025年度 通期連結業績予想
2. 2025年度 営業利益増減分析（予想）
3. 2025年度 セグメント別売上予想

III：市場環境認識と中期的な価値創造に向けた戦略

P.21

1. オートオークション市場とUSSのシェア
2. 中長期経営目標
3. キャッシュアロケーション方針
4. 成長投資
5. ROE（自己資本利益率）の向上
6. 株主還元：配当政策
7. 株主還元：自己株式取得
8. 株主還元：総還元性向
9. 事業成長と株主還元による企業価値向上サイクル

IV：ご参考

P.32

1. USSのビジネスモデル
2. 強固なポジショニングを背景にした価格形成力
3. 新車・中古車登録台数とオートオークション市場の推移
4. 補足資料

2024年度
連結業績の概要

2024年度 決算のポイント



通期実績

■ 売上高 1,040億円

(前期比106.6%)

■ 営業利益 542億円

(前期比110.8%)

- ・ 出品台数320.2万台（前期比103.8%）、成約台数214.5万台（前期比108.0%）、成約率67.0%
- ・ 中古自動車等買取販売は、販売台数が増加するも台当たり粗利益の減少等により増収減益
- ・ リサイクルは、大規模な解体工事の受注件数の減少により減収減益

2025年度 通期予想

■ 売上高 1,118億円

(前期比107.5%)

- ・ 通期台数計画は、出品台数332.8万台、成約台数216.7万台、成約率65.1%

■ 営業利益 558億円

(前期比102.9%)

■ 設備投資額 500億円程度

(2027年度までの3か年累計)

株主還元

■ 1株当たり年間配当金

2024年度 43.4円（予定）

2025年度 48.6円※（予想）

※26期連続増配を目指す

■ 総還元性向80%→100%以上
(2027年度まで)

連結配当性向55%→60%以上

ROE目標15%→20%以上

Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

まず、市場環境からご説明します。

新車登録台数は、通期で前期比101%。伸びは限定的でしたが、1月以降、明確に反転し、力強く増加。回復は鮮明です。

中古車登録台数は順調に推移しております。新車の納期が延びる中、即納ニーズが高まり、輸出も引き続き活発です。

オークション市場全体では前期比で、出品98.1%、成約101.3%。これに対し、当社USSは、出品103.8%、成約108%。市場を明確に上回る成長を実現しました。その結果、2024年の暦年シェアは41.4%。

2025年に入ってから、市場シェアの伸びはさらに加速しています。

2025年3月期、売上高1,000億円、営業利益500億円を突破。すべての利益項目で過去最高を更新しました。

次に、中長期の成長戦略です。

目標は明確に「シェア50%」の達成です。

そのために、横浜会場は、来年1月の新築建替えオープンに向けて、すでに着工しております。加えて、東京・HAA神戸の新築建替え、立体駐車場の新設などを進めます。今後3年で、総額500億円規模の投資を計画しています。

そして、株主還元です。2024年度の配当は、前期比115%の43円40銭を予定。また、2025年度からは連結配当性向を60%以上へ上げます。

2025年度の配当は、前期比112%の48円60銭、26期連続の増配を目指します。加えて、2025年度からの3か年、総還元性向100%以上という、新たな方針も打ち出しました。この詳細については、後ほどご説明いたします。

次に、7ページをご覧ください。

2024年度 連結業績概要



- 売上高1,040.2億円（前期比106.6%）、営業利益542.0億円（前期比110.8%）、親会社株主に帰属する当期純利益376.3億円（前期比114.4%）。
- 売上高・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高を記録。

（単位：百万円）

	2023年度	（売上比）	2024年度	（売上比）	前期比	修正計画 2/4発表	（売上比）	計画比
売上高	97,606		104,021		106.6%	102,900		101.1%
売上原価	38,571	39.5%	39,199	37.7%	101.6%	39,412	38.3%	99.5%
売上総利益	59,034	60.5%	64,821	62.3%	109.8%	63,487	61.7%	102.1%
販売費及び一般管理費	10,097	10.3%	10,615	10.2%	105.1%	10,317	10.0%	102.9%
営業利益	48,937	50.1%	54,206	52.1%	110.8%	53,170	51.7%	101.9%
経常利益	49,654	50.9%	54,883	52.8%	110.5%	53,860	52.3%	101.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	32,906	33.7%	37,636	36.2%	114.4%	36,650	35.6%	102.7%

セグメント売上・利益の状況



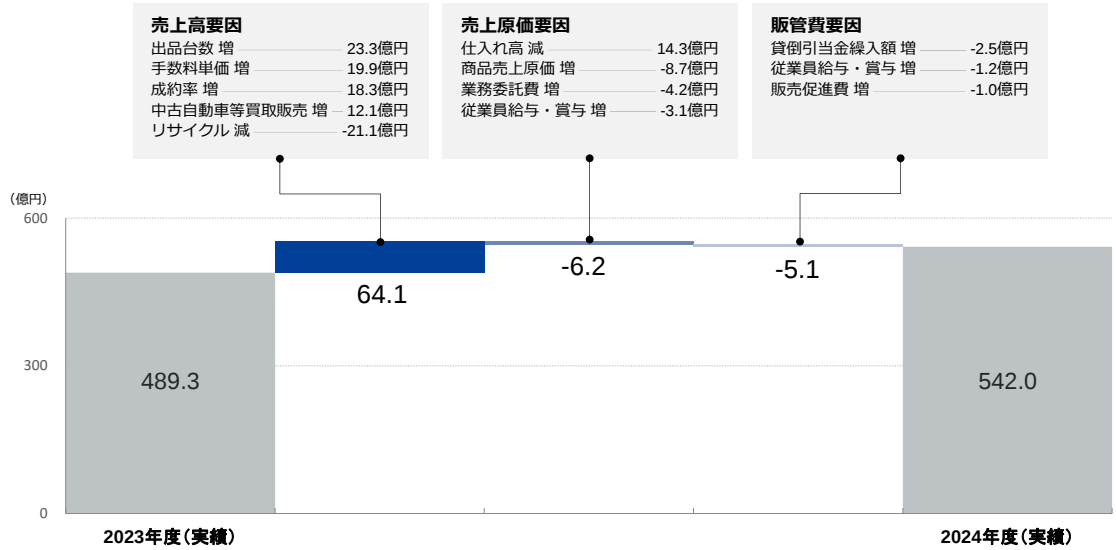
(単位：百万円)

売上高	2022年度	2023年度	2024年度	前期比
オートオークション	69,304	75,066	81,843	109.0%
中古自動車等買取販売	10,391	11,431	12,651	110.7%
リサイクル	8,982	10,526	8,407	79.9%
その他	99	580	1,119	192.7%
合計	88,778	97,606	104,021	106.6%
営業利益（営業利益率）	2022年度	2023年度	2024年度	前期比
オートオークション	42,267 (60.7%)	47,414 (62.9%)	53,274 (64.9%)	112.4%
中古自動車等買取販売	130 (1.3%)	331 (2.9%)	276 (2.2%)	83.4%
リサイクル	1,333 (14.8%)	1,164 (11.1%)	542 (6.5%)	46.6%
その他	27 (28.0%)	-18 (-)	23 (2.1%)	-
調整額	18 (-)	45 (-)	89 (-)	195.1%
合計	43,778 (49.3%)	48,937 (50.1%)	54,206 (52.1%)	110.8%

※ 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。

Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2024年度 営業利益増減分析（実績）



Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

まず、2024年度の営業利益についてご説明します。
売上高の増加要因です。オークション事業では、出品・成約台数がともに増加したことに加え、インターネット（CIS）の落札手数料を17,000円から20,000円へ引き上げたことで、手数料単価も大幅に上昇しました。中古自動車等買取販売も好調で、売上高を押し上げました。

次に、売上原価の動きです。「仕入れ高の減少」は、プラントリサイクル事業で大型解体工事が減ったことが要因です。一方、「商品売上原価の増加」は、中古自動車等買取販売が伸びたことによるものです。

続いて、販管費の増加要因です。「貸倒引当金の繰入額が増えた」のは、オートローンの取扱件数が増加したことによるものです。

それでは、9ページをご覧ください。

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・フローは主に有形固定資産の取得による支出、無形固定資産の取得による支出。
- 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と自己株式の取得による支出。
- 自己資本比率は76.2%。

連結貸借対照表（要約）

(単位：百万円)

	2023年度	2024年度		2023年度	2024年度
流動資産	148,371	144,641	流動負債	63,130	51,151
現金及び預金	109,009	113,219	オークション 借勘定	43,749	30,005
その他	39,361	31,421	その他	19,380	21,073
固定資産	123,186	122,706	固定負債	9,404	8,842
有形固定資産	98,996	98,333	負債合計	72,535	59,993
その他	24,189	24,373	純資産合計	199,021	207,354
資産合計	271,557	267,348	負債・純資産合計	271,557	267,348

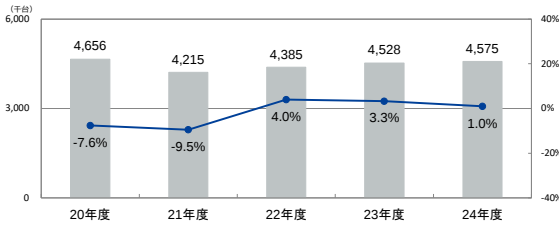
連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

(単位：百万円)

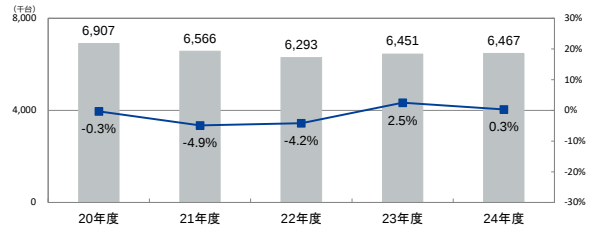
	2022年度	2023年度	2024年度	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	36,907	47,150	38,157	-8,993
投資活動による キャッシュ・フロー	-9,074	-2,646	-5,995	-3,349
フリーキャッシュ・フロー	27,832	44,504	32,162	-12,342
財務活動による キャッシュ・フロー	-17,121	-28,187	-29,951	-1,764
設備投資（支出ベース）	4,567	2,666	4,270	1,604
減価償却費	4,626	4,600	4,637	36

市場動向

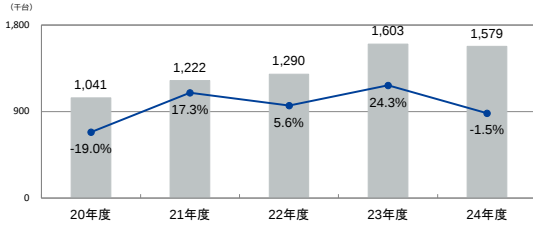
新車登録台数と前期比



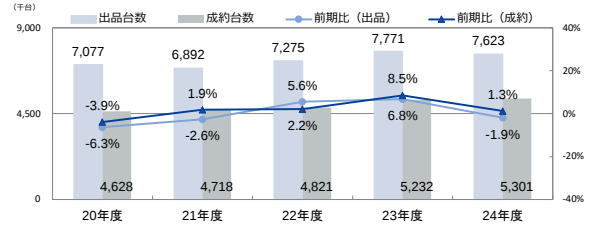
中古車登録台数と前期比



中古車輸出台数と前期比



AA市場 出品・成約台数と前期比



※(株)ユーストカーの公表数値の修正により、2021年度のAA市場の出品・成約台数を適正修正しております。

ここからは、市場動向について、簡潔にご説明させていただきます。

まず、新車・中古車の登録台数については、冒頭でも申し上げたとおりであります。特に注目すべきは、中古車輸出の動きです。

中古車需要の約3分の1を占めると言われる輸出台数は、昨年度の過去最高水準から、今年度はおおむね横ばい。堅調さを保っております。

また、オークション市場全体の流通台数も、ほぼ横ばいという状況です。

オートオークションのセグメント① 概況



■ 出品・成約台数の増加やインターネット経由の落札手数料値上げによる手数料収入の増加などにより増収増益。

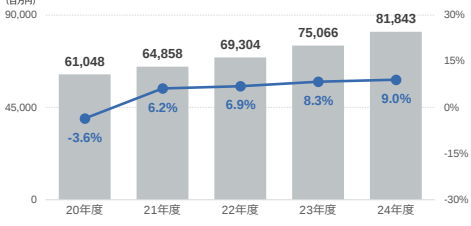
出品台数 320.2万台 前期比 103.8%	成約台数 214.5万台 前期比 108.0%	成約率 67.0% 前期実績 64.4%
--------------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------

オートオークションのセグメント通期業績（累計）

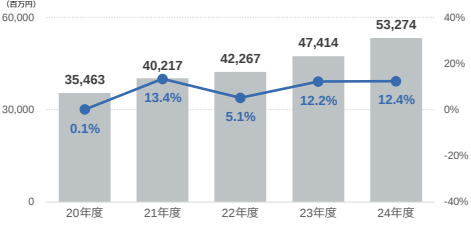
	22年度	23年度	24年度	前期比
売上高	69,304	75,066	81,843	109.0%
出品手数料	16,570	17,501	18,416	105.2%
成約手数料	15,721	17,436	18,675	107.1%
落札手数料	23,985	26,501	30,511	115.1%
その他	13,027	13,626	14,239	104.5%
営業利益	42,267	47,414	53,274	112.4%
営業利益率	60.7%	62.9%	64.9%	-

※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。

売上高推移と前期増減率



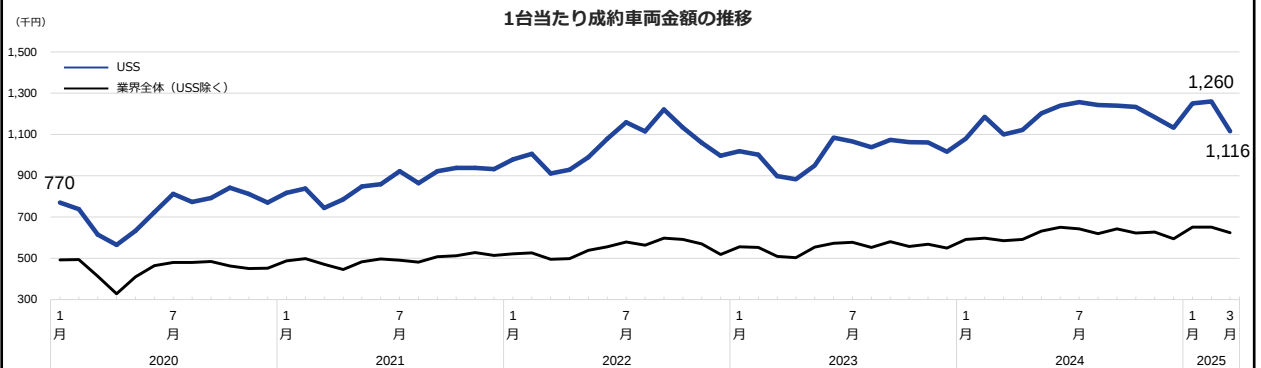
営業利益推移と前期増減率



オートオークションのセグメント② 車両単価の推移



- 成約車両単価の高値水準は続いている。



※日本のオートオークションにおける出品・成約・落札の各手数料は、成約車両金額にかかわらず車種などのコーナー毎に一律（固定制）となっており、成約車両金額による手数料の変動はありません。

Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

こちらのスライドをご覧ください。

これは、成約車両単価いわゆる落札単価について、USSと、USSを除いた業界平均を比較したものです。

今年、2025年2月には、USSの成約単価が過去最高を記録いたしました。ただ、その後の3月、4月には下落傾向にあります。背景には、年明け以降の新車登録台数の急増があります。それに伴って、下取り・買取された中古車が大量に市場へ出て、供給が増え、需給バランスが緩和された、ということです。

ここでぜひ注目していただきたいのはUSSと業界平均の単価の差です。コロナ前は、20万円程度の差でした。ところが直近、2025年3月には、その差が50万円近くに広がっております。

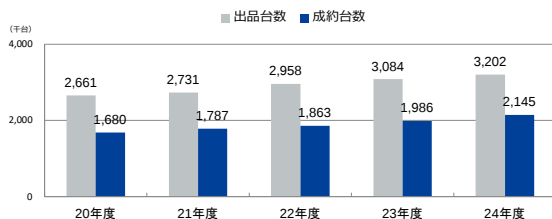
USSが持つ圧倒的な強みですが、USSは、使用年数の浅い、高単価な小売向け車両において、他社の追随を許さない競争力を持っています。これは創業以来40年以上に渡って積み上げてきたブランド力です。

今後も私たちは、この強みをさらに磨き上げ、オートオークション業界のトップランナーとして、先頭を走り続けてまいります。

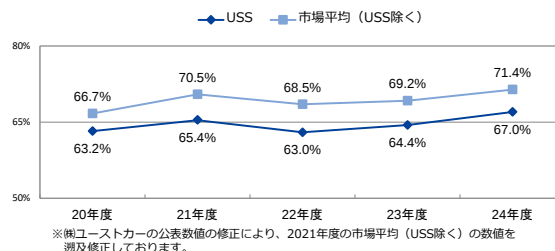
オートオークションのセグメント③ 出品・成約台数等



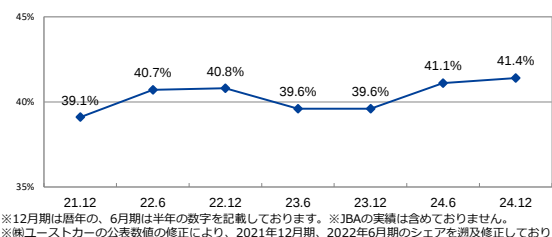
出品・成約台数の推移



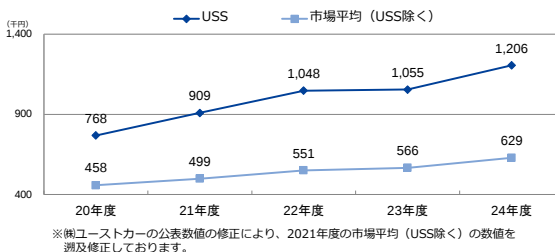
成約率の競合比較



出品台数市場シェアの推移



1台当たり成約車両金額の競合比較



Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

こちらのスライドでは、当社オークション事業の実績についてご説明いたします。

まず、左下にございます市場シェアの推移をご覧ください。2024年の暦年ベースで、当社のシェアは41.4%。前年の39.6%から着実に伸びております。

この成長には、大きく二つの要因がございます。

一つ目は、昨年10月に東京会場のレーン数を12から16レーンに増設したことです。これにより出品台数が増加し、今年1月以降、その効果がさらに表れております。

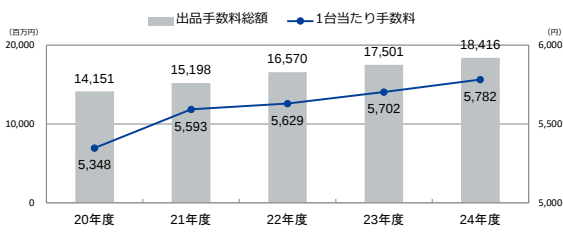
もう一つは、新車販売の低迷により、メーカー系オークションのシェアが減少し、相対的に当社の存在感が高まったという構図でございます。

今後もこの流れを確実に捉え、シェア50%の達成に向けて着実に歩を進めてまいります。

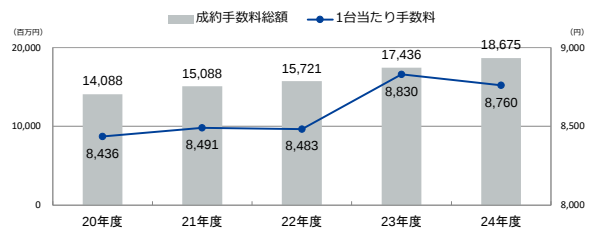
オートオークションのセグメント④ 手数料等



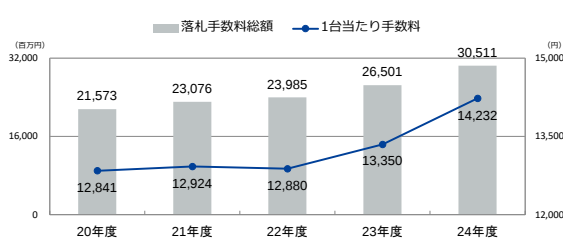
出品手数料総額と1台当たり手数料



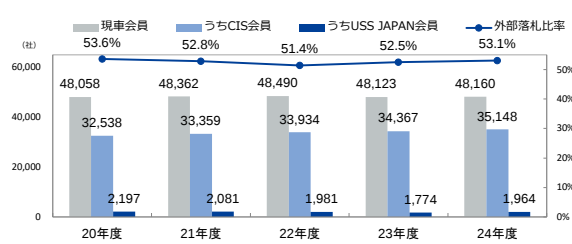
成約手数料総額と1台当たり手数料



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、連結相殺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。

Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

次に、手数料単価についてご説明申し上げます。

手数料単価につきましては、先ほどもご説明いたしました通り、インターネット（CIS）における落札手数料を1台あたり3,000円引き上げました。値上げ実施以降も、外部からの落札比率は上昇傾向にあり、この改定によるお客様への影響は限定的でございました。

また、今年4月より、専用端末を活用した外部落札システム「USS JAPAN」における落札手数料も、1台あたり12,000円から15,000円へと3,000円の引き上げを実施しております。現時点では、買い控えなどの大きな影響は確認されておらず、スムーズに移行できていると認識しております。

USS JAPANの値上げによる増収効果は、年間でおおよそ14億円規模を見込んでおります。

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、販売台数の増加などにより増収増益。

売上高 7,307 百万円 前期比 106.4%	営業利益 191 百万円 前期比 107.8%
------------------------------------	-----------------------------------

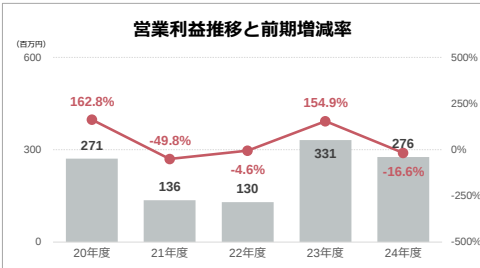
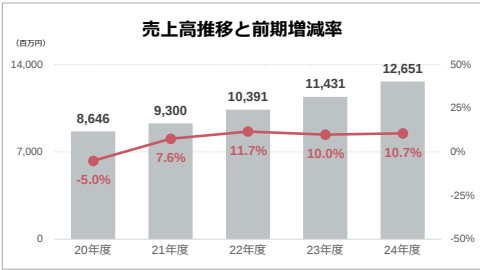
事故現状車買取販売事業は、販売台数が増加するも台当たり粗利益の減少により増収減益。

売上高 5,344 百万円 前期比 117.0%	営業利益 85 百万円 前期比 55.3%
------------------------------------	---------------------------------

中古自動車等買取販売のセグメント通期業績（累計）

	22年度	23年度	24年度	前期比
売上高	10,391	11,431	12,651	110.7%
営業利益	130	331	276	83.4%
営業利益率	1.3%	2.9%	2.2%	-

※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。



次に中古自動車等買取販売事業についてご説明します。
ラビット事業については、販売台数の着実な伸びにより、売上高は前期比106%の73億円。営業利益も前期比107%の1億9,000万円となり、増収・増益を達成しました。堅調に推移しております。

次に、事故現状車の買取販売事業です。こちらも販売台数は増加いたしましたが、台当たりの粗利益がやや圧縮され、売上高は前期比117%の53億円となる一方、営業利益は前期比55%の8,500万円と、増収減益となっております。引き続き、利益率の改善に取り組んでまいります。

リサイクルのセグメント

資源リサイクル事業は、非鉄金属相場が高値圏で推移するも、業務委託費が増加したことなどにより増収減益。

売上高 **5,362**百万円
前期比 100.3%

営業利益 **473**百万円
前期比 99.1%

プラントリサイクル事業は、大規模解体工事の受注件数が減少したことにより減収減益。

売上高 **3,044**百万円
前期比 58.8%

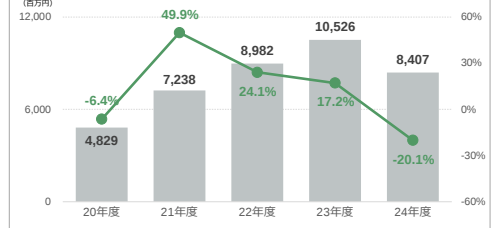
営業利益 **69**百万円
前期比 10.1%

リサイクルのセグメント通期業績（累計）

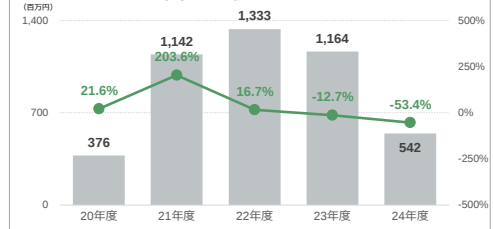
	22年度	23年度	24年度	前期比
売上高	8,982	10,526	8,407	79.9%
営業利益	1,333	1,164	542	46.6%
営業利益率	14.8%	11.1%	6.5%	-

※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。

売上高推移と前期増減率



営業利益推移と前期増減率



次にリサイクル事業についてご説明します。

資源リサイクル事業についてです。こちらは、子会社のアビズが運営しており、非鉄金属の相場が高値圏で推移したことで、売上は前期比100%の53億円と、堅調に推移しました。一方で、業務委託費の増加等により、営業利益は前期比99%の4億7,300万円と、若干の減益となっております。

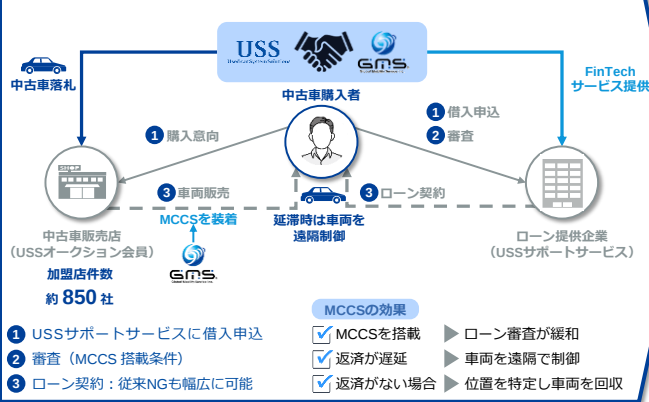
次に、プラントリサイクル事業でございます。こちらは株式会社SMARTが運営しており、大規模解体工事の受注が減少した影響を受け、売上高は前期比58%の30億円、営業利益も前期比10%の6,900万円と、大幅な減収減益となりました。市況の変化に機動的に対応できる体制づくりを急ぎ、再成長に向けた足場を固めてまいります。

GMS社との提携による新たなオートローン提供

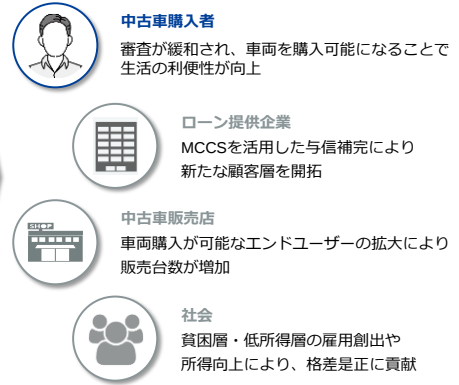


- 金融包摂型FinTechサービスを提供するGlobal Mobility Service 株式会社（GMS 社）と資本業務提携（2022年5月）
- 中古車販売数の増加、オートオークションの利用増加、更には中古車流通市場全体の活性化を可能とする仕組みを構築
- 2023年4月よりサービス開始（2025年3月末実績：加盟店件数 約850社、オートローン実行実績 約8,000件 / 約101億円）

FinTechサービスを活用した新たなオートローンのビジネスモデル



様々なステークホルダーが価値を享受



※MCCS：GMS社が提供する世界中でさまざまなモビリティとつながり、データ通信を行うことが可能な車載用の独自のIoTデバイスです。

Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

16

次に、2023年4月より、オートローンを開始。2年が経過し、着実に成果が出てきております。

2025年3月末時点における実績は加盟店数850社、ローン実行件数8,000件、累計実行金額は101億円と、順調に拡大しております。

事業開始から2年目となる2024年度には、オートローン事業単体で黒字化となりました。今後も、着実に事業拡大を図ってまいります。

2025年度 通期連結業績予想

2025年度 通期連結業績予想



- 新車販売は回復傾向であり、オークション市場の出品台数増加が見込まれる。
- 横浜会場の建替えなどの積極的な設備投資を行い、市場シェア向上を目指す。

	(単位：百万円)			
	2023年度 (実績)	2024年度 (実績)	2025年度 (計画)	前期比
売上高	97,606	104,021	111,800	107.5%
売上総利益 (売上比)	59,034 (60.5%)	64,821 (62.3%)	67,218 (60.1%)	103.7%
営業利益 (売上比)	48,937 (50.1%)	54,206 (52.1%)	55,800 (49.9%)	102.9%
経常利益 (売上比)	49,654 (50.9%)	54,883 (52.8%)	56,500 (50.5%)	102.9%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上比)	32,906 (33.7%)	37,636 (36.2%)	38,300 (34.3%)	101.8%
1株当たり当期純利益 (円)	68.28	78.65	80.92	102.9%
設備投資(支出ベース)	2,666	4,270	16,900	395.7%
減価償却費	4,600	4,637	5,650	121.9%
オートオークション事業(JBA除く)	2023年度 (実績)	2024年度 (実績)	2025年度 (計画)	前期比
出品台数 (千台)	3,084	3,202	3,328	103.9%
成約台数 (千台)	1,986	2,145	2,167	101.0%
成約率	64.4%	67.0%	65.1%	-

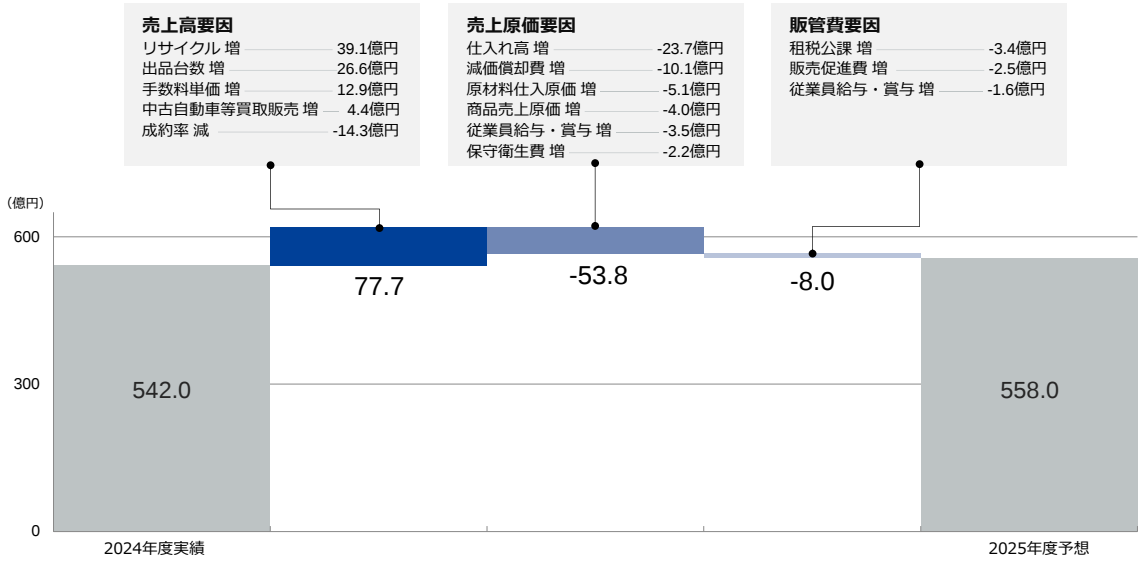
Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

18

ここからは、通期の連結業績予想についてご説明いたします。
売上高は、 前期比 107.5 %の1,118億円
営業利益は、 前期比 102.9%の558億円を計画しております。

次ページ以降に、通期の営業利益の変動要因やセグメント単位の業績予想を記載しておりますので、後程ご覧いただけますと幸いです。
それでは、22ページをご覧ください。

2025年度 営業利益増減分析（予想）



2025年度 セグメント別売上予想



(単位：百万円)

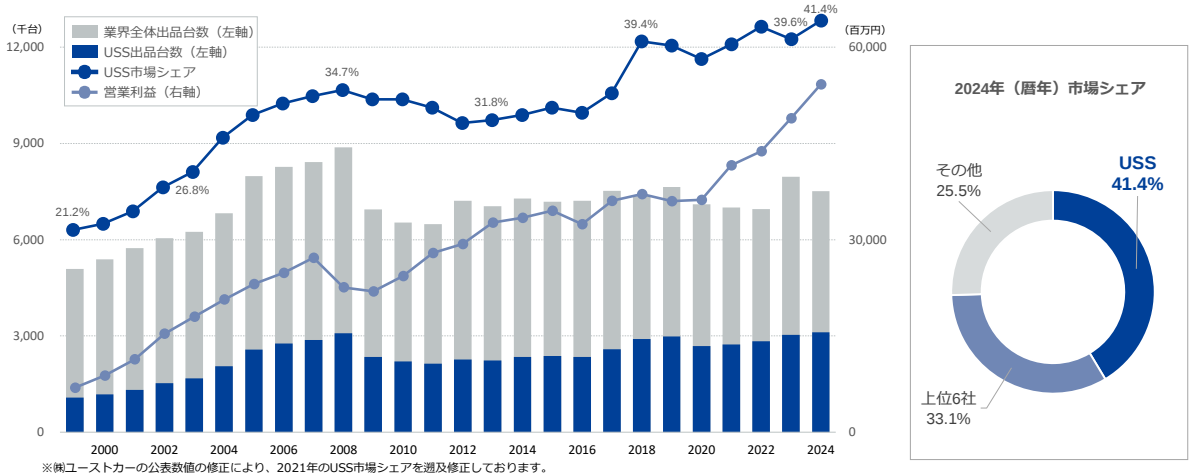
	2023年度（実績）	2024年度（実績）	2025年度（計画）	前期比
売上高				
オートオークション	75,066	81,843	84,938	103.8%
中古自動車等買取販売	11,431	12,651	13,095	103.5%
リサイクル	10,526	8,407	12,319	146.5%
その他	580	1,119	1,446	129.3%
合計	97,606	104,021	111,800	107.5%
営業利益 (売上比)	48,937 (50.1%)	54,206 (52.1%)	55,800 (49.9%)	102.9%

市場環境認識と中期的な価値創造に向けた戦略

オートオークション市場とUSSのシェア



- 金融危機(2008-2009年)以降、市場が伸び悩む中でも高シェアを維持しながら利益を拡大。
- 中長期的に市場シェア50%を目指す。



Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

22

ここからは、当社を取り巻く市場環境と中長期的な取り組みについてご説明申し上げます。

スライドは、1990年から現在に至るまでの市場シェアの推移を示したものでございます。現在、USSは2024年時点で、市場シェア41.4%と、業界トップの地位を確保しております。しかし、私どもはこのポジションに甘んじることなく、次なる目標として、中長期的に50%のシェア獲得を目指してまいります。

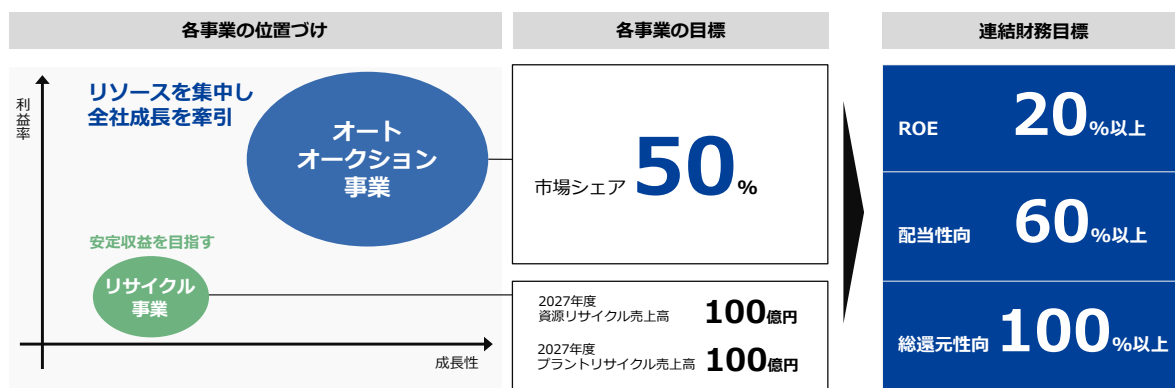
そのために、今後3年で横浜に続き、東京・HAA神戸を新築建て替えし、収容能力の大幅な増強を計画しております。

加えて、デジタル出品など、会員の利便性を追求したDXの推進や、車両検査員の育成・増強といった人的投資にも注力してまいります。

これらの施策を通じて、盤石なインフラを構築し、業界の中で揺るぎない地位を確立していく所存です。

中長期経営目標

- 主力事業のオートオークション事業のシェア拡大にリソースを集中し、全社の収益拡大を図る。
- ROE目標を「15%以上」から「20%以上」に、配当性向を「55%以上」から「60%以上」に変更。



Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

23

こちらのスライドは、当社の中長期的な経営目標についてご説明するものでございます。

当社はこれまで、オークション事業の安定成長とリサイクル事業の拡大を軸に、バランスの取れた事業ポートフォリオを構築してまいりました。しかし、ここからの成長局面では、改めて選択と集中を明確にし、オークション市場のシェア50%達成に向けて、人・モノ・カネ、全ての経営資源を集中的に投下してまいります。

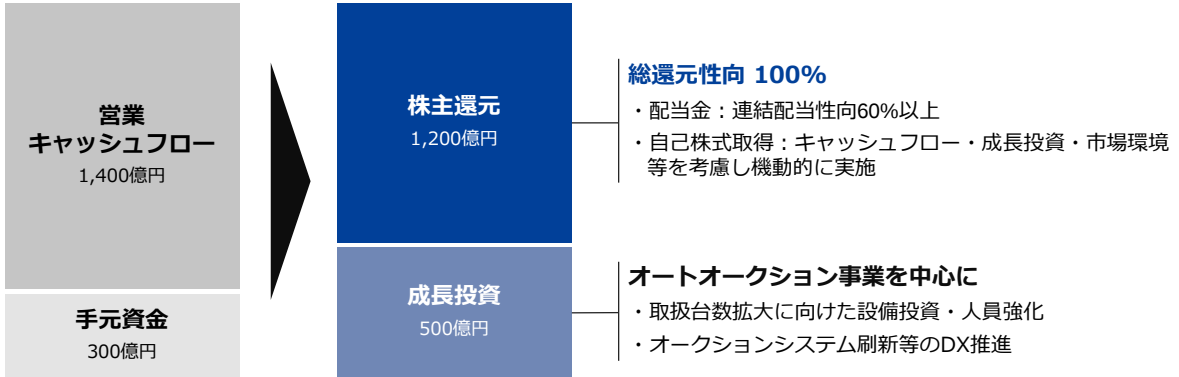
一方で、リサイクル事業についても、決して手を緩めるつもりはございません。資源リサイクルにおいては、アルミや太陽光パネルの再資源化に向けた技術開発を進めており、プラントリサイクルでは、競争環境の変化を見極めながら、拡大一辺倒ではなく、地に足の着いた成長を目指してまいります。

リサイクル事業は、短期的な成果だけでなく、長期を見据えた地道な取り組みを続けてまいります。

キャッシュアロケーション方針

- 従来よりも総還元性向を向上させつつ（80%→100%）、中長期的な成長に必要な投資を実施。
- 2027年度までの3か年累計で、500億円の成長投資を実施。

2025年度-2027年度累計



Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

24

続きまして、今後3年間の資金使途、いわゆるキャッシュアロケーションについてご説明申し上げます。

2025年度から2027年度にかけて、累計500億円の成長投資を実行してまいります。これは、これまで以上に戦略的な投資へとシフトし、将来の企業価値を高めるための意思表示でもあります。

また、総還元性向につきましては、100%以上へと引き上げる方針でございます。

潤沢な手元資金を成長投資にバランスよく配分し、企業としての持続的な成長と株主価値の最大化を両立してまいります。

成長投資



近年の実績（～2025年4月）

オートオークション事業

東京会場 立体駐車場新設

2階3層。2,600台収容可能な来客駐車場。

横浜会場・九州会場 レーン増設

レーンを4レーンから6レーンに増強。

東京会場 レーン増設

レーンを12レーンから業界初の16レーンに増強。

今後の予定（～2027年度）

オートオークション事業

横浜会場（2024年度～2025年度） 100億円程度

出品台数の増加が著しく、立体駐車場を併設したオークション会場に新築建替。
2024年11月に着工。2026年1月に稼働予定。

東京会場（2025年度以降） 200億円程度

国内最大のオークション会場（平均出品台数約15,000台）だが、築20年が経過している。
オークション処理能力を拡張するため新築建替えを予定。

HAA神戸会場（2026年度以降） 120億円程度

2017年に買収後、USSの入会基準・手数料体系等に変更した結果、出品台数が減少。
しかし、現在は出品台数の回復基調が続いている。
西日本最大のオークション会場として、会場の新築建替えや立体駐車場を増設予定。

オートオークション基幹システム（2024年度～2026年度） 50億円程度

リサイクル事業

資源リサイクル事業（株式会社アビヅ） 30億円

アルミニウムのダイレクトリサイクルをはじめとする、様々な資源リサイクルの事業化を目指す予定。
大量発生が予想される太陽光パネルのリサイクルを事業化予定。

Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

25

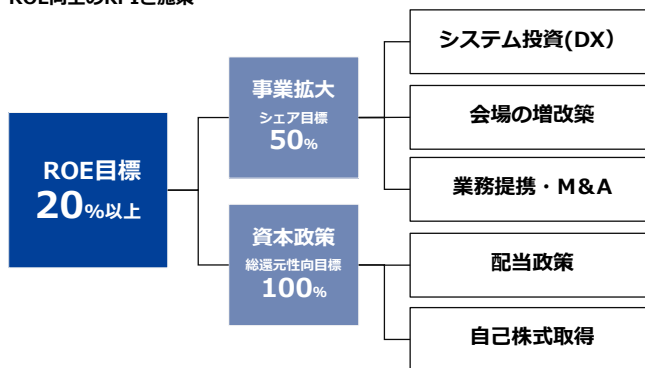
次に、今後の成長投資の計画についてです。
横浜会場ですが、2026年1月13日に新築建て替えオープンを予定しております。

先程ご説明しましたとおり、成長余力のある大規模会場をリニューアル、
オークション基幹システムの再構築も予定しております。

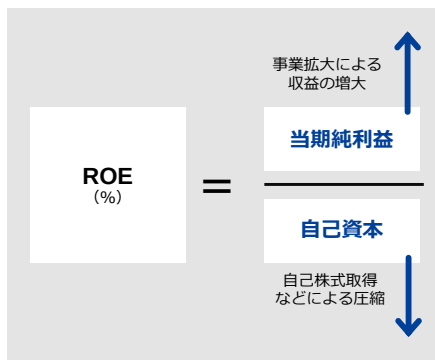
ROE（自己資本利益率）の向上

- 資本効率性の指標として設定しているROE目標を「15%以上」から「20%以上」に変更。
- 自社株式取得による資本の圧縮と、事業拡大による利益増によって達成を目指す。

ROE向上のKPIと施策



ROEの算定式／改善方針

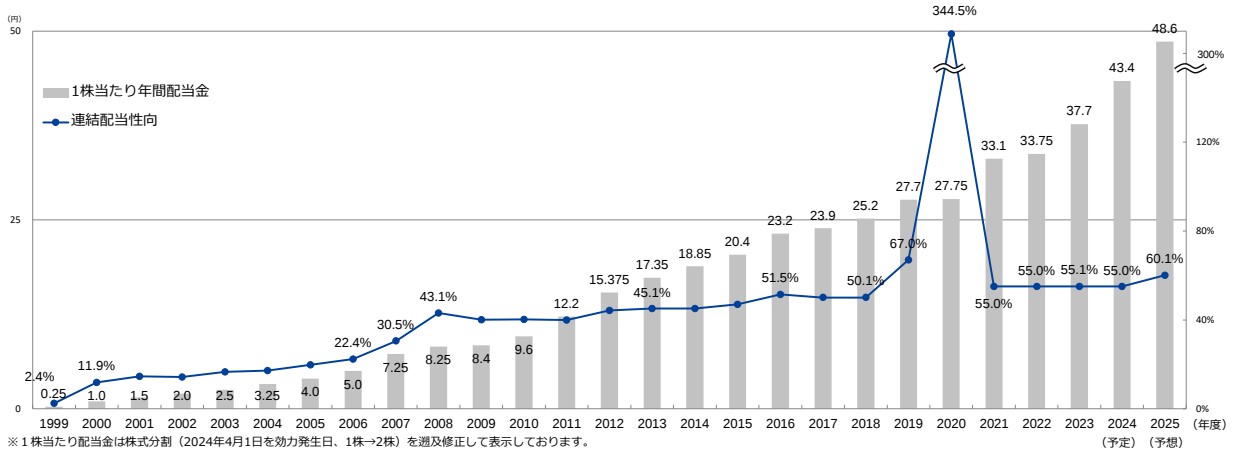


ご覧のスライドは、ROE20%達成へのプロセスですが、事業収益の拡大と自己株式の取得により自己資本を圧縮し、早い段階で、ROE20%以上を目指していきたいと思えます。

株主還元：配当政策



- 2024年度の1株当たり年間配当金：43.4円を予定（連結配当性向55%以上）
- 2025年度の1株当たり年間配当金：48.6円を予想（連結配当性向60%以上）
- 株式上場以来26期連続増配予想。



Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

27

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。
冒頭でご説明のとおり2024年度の年間配当は、43円40銭を予定しており、株式上場以来25期連続増配を達成する予定です。

2025年度の年間配当は、48円60銭を計画しており、26期連続増配を目指しております。

株主還元：自己株式取得



- 2024年10月～2025年3月にて自己株式取得。

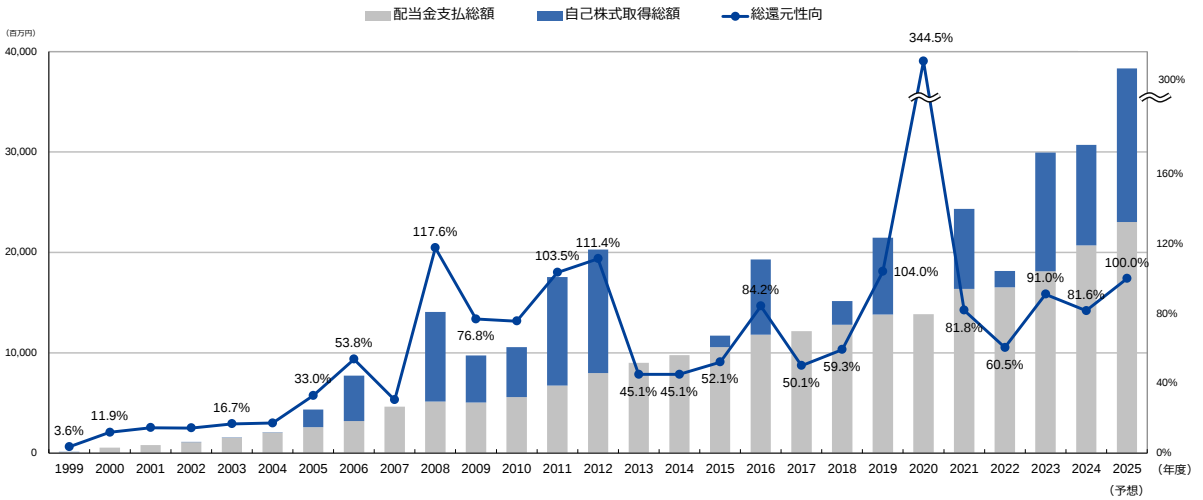
自己株式取得結果（約定日基準）

取得株式の種類	当社普通株式
取得期間	2024年10月24日～2025年3月24日
取得株式の総数	7,367,400株
取得価額の総額	9,999,906,550円
取得方法	市場買付け

こちらのスライドは、10月から3月まで実施しました自己株式取得について
でございます。結果として、99億円で736万株を取得いたしました。

株主還元：総還元性向

■ 株主還元方針：2027年度までの3か年での総還元性向を80%→100%以上に引き上げ。



Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

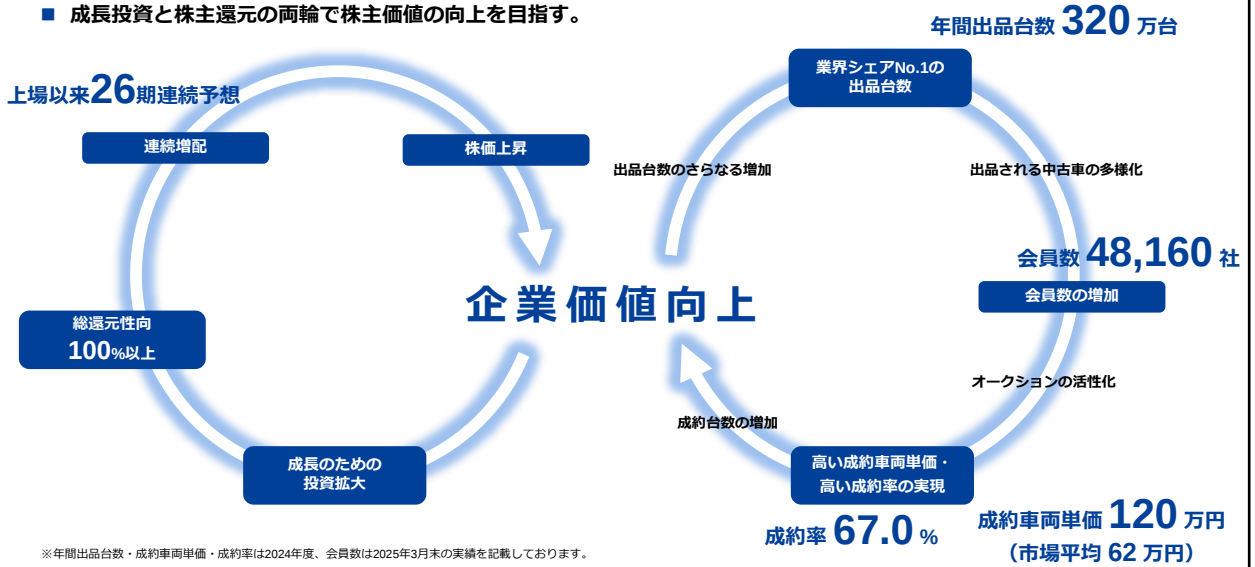
29

ご覧のスライドは、総還元性向の推移でございます。
今年度から3か年にて総還元性向を100%以上に引き上げてまいります。

事業成長と株主還元による企業価値向上サイクル



- 成長投資と株主還元の両輪で株主価値の向上を目指す。



Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

30

こちらのスライドは、当社の成長と株主還元に対するイメージ図になります。どちらか1つではなく、両輪でUSSの企業価値向上に取り組んでまいります。

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

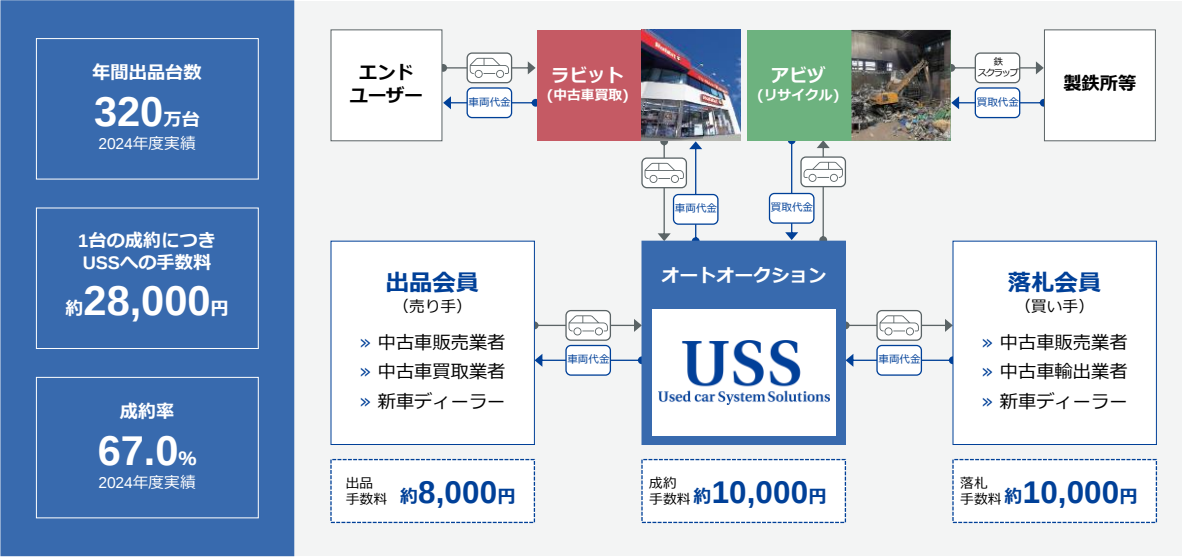
(一社)日本自動車販売協会連合会、(一社)全国軽自動車協会連合会、(株)ユーストカー、財務省貿易統計

私からの説明は以上となります。

これで、決算説明を終了させていただきます。誠にありがとうございました。

ご参考

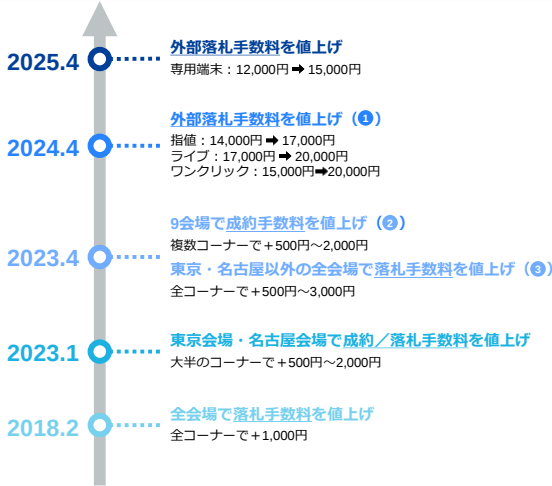
USSのビジネスモデル



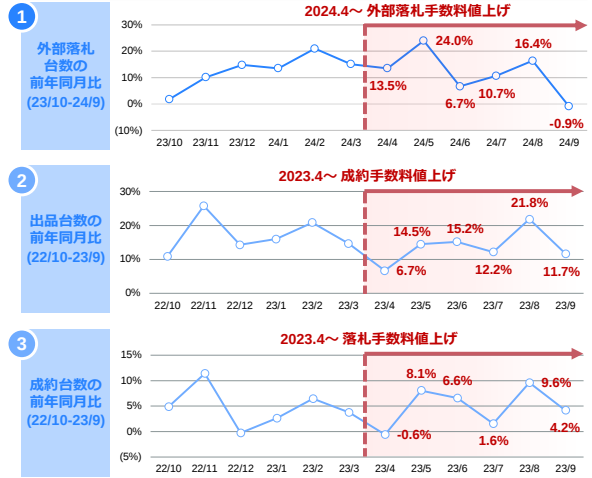
強固なポジショニングを背景にした価格形成力

■ 出品台数及び成約台数の増加基調を妨げることなく、断続的且つ柔軟な手数料水準の改定を実現

2018年以降の主な手数料値上げの推移



各種手数料を値上げした際の出品台数・成約台数への影響

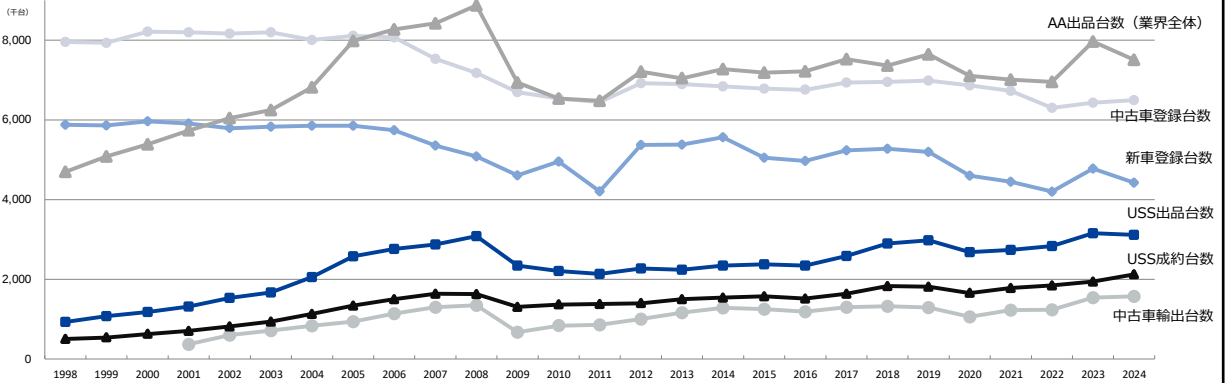


新車・中古車登録台数とオートオークション市場の推移



- 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。

新車・中古車登録台数、中古車輸出台数とオークション出品・成約台数の推移（暦年）



Copyright©2025 USS Co., Ltd. All Rights Reserved.

35

補足資料：オートオークション 会場別データ (4月から3月まで)



(単位：回、台)

	開催数		出 品 台 数			成 約 台 数			成 約 率	
	24年度	23年度	24年度	23年度	前期比	24年度	23年度	前期比	24年度	23年度
東京	49	49	803,806	744,873	107.9%	550,137	496,412	110.8%	68.4%	66.6%
名古屋	49	48	491,523	478,372	102.7%	302,256	284,988	106.1%	61.5%	59.6%
HAA神戸	49	49	324,164	298,111	108.7%	214,609	184,327	116.4%	66.2%	61.8%
横浜	49	49	240,017	237,355	101.1%	158,631	151,297	104.8%	66.1%	63.7%
九州	49	49	237,459	225,347	105.4%	175,893	154,942	113.5%	74.1%	68.8%
大阪	49	48	210,062	202,438	103.8%	124,789	119,014	104.9%	59.4%	58.8%
札幌	49	49	159,589	154,667	103.2%	113,921	105,416	108.1%	71.4%	68.2%
静岡	49	49	98,044	103,507	94.7%	64,280	65,677	97.9%	65.6%	63.5%
神戸	49	49	95,977	98,308	97.6%	62,321	54,733	113.9%	64.9%	55.7%
R-名古屋	49	49	90,463	98,436	91.9%	76,693	82,410	93.1%	84.8%	83.7%
JAA	49	49	76,771	78,216	98.2%	33,127	34,873	95.0%	43.2%	44.6%
岡山	49	49	75,298	75,360	99.9%	61,049	59,183	103.2%	81.1%	78.5%
東北	49	49	72,354	65,881	109.8%	56,528	50,415	112.1%	78.1%	76.5%
群馬	49	49	67,269	63,882	105.3%	45,565	40,906	111.4%	67.7%	64.0%
埼玉	49	48	57,436	49,919	115.1%	39,231	36,042	108.8%	68.3%	72.2%
新潟	49	49	49,261	51,813	95.1%	30,303	28,494	106.3%	61.5%	55.0%
福岡	49	49	36,209	40,147	90.2%	22,427	23,867	94.0%	61.9%	59.4%
北陸	49	49	16,300	17,897	91.1%	13,398	13,647	98.2%	82.2%	76.3%
合計	882	879	3,202,002	3,084,529	103.8%	2,145,158	1,986,643	108.0%	67.0%	64.4%

補足資料：オートオークション 月次推移の詳細



(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	FY22	274,614	198,401	238,574	223,724	173,070	247,861	1,356,244	249,529	266,158	229,030	225,117	282,743	349,777	1,602,354	2,958,598
	増減率	10.0	-12.5	0.6	-9.9	3.3	6.8	-0.4	10.9	25.8	14.3	16.0	20.9	14.7	16.9	8.3
	FY23	293,022	227,077	274,839	250,981	210,876	276,840	1,533,635	252,343	277,041	235,504	212,848	266,985	306,173	1,550,894	3,084,529
	増減率	6.7	14.5	15.2	12.2	21.8	11.7	13.1	1.1	4.1	2.8	-5.5	-5.6	-12.5	-3.2	4.3
	FY24	259,384	238,380	255,968	248,875	227,094	258,112	1,487,813	291,463	300,874	246,285	255,828	285,371	334,368	1,714,189	3,202,002
	増減率	-11.5	5.0	-6.9	-0.8	7.7	-6.8	-3.0	15.5	8.6	4.6	20.2	6.9	9.2	10.5	3.8
成約台数	FY22	163,077	131,149	160,958	156,355	124,811	172,270	908,620	161,241	163,985	130,649	134,243	165,277	199,973	955,368	1,863,988
	増減率	6.7	-9.6	6.3	0.0	10.2	9.3	3.7	4.9	11.4	-0.3	2.6	6.5	3.8	4.9	4.3
	FY23	162,121	141,727	171,557	158,822	136,832	179,444	950,503	162,691	176,359	145,068	144,694	188,604	218,724	1,036,140	1,986,643
	増減率	-0.6	8.1	6.6	1.6	9.6	4.2	4.6	0.9	7.5	11.0	7.8	14.1	9.4	8.5	6.6
	FY24	176,964	171,292	181,720	175,922	156,107	176,284	1,038,289	194,290	190,922	147,754	165,560	188,436	219,907	1,106,869	2,145,158
	増減率	9.2	20.9	5.9	10.8	14.1	-1.8	9.2	19.4	8.3	1.9	14.4	-0.1	0.5	6.8	8.0
成約率	FY22	59.4	66.1	67.5	69.9	72.1	69.5	67.0	64.6	61.6	57.0	59.6	58.5	57.2	59.6	63.0
	FY23	55.3	62.4	62.4	63.3	64.9	64.8	62.0	64.5	63.7	61.6	68.0	70.6	71.4	66.8	64.4
	FY24	68.2	71.9	71.0	70.7	68.7	68.3	69.8	66.7	63.5	60.0	64.7	66.0	65.8	64.6	67.0

補足資料：業界動向



業界動向

(単位：千台)

	2021				2022				2023				2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
新車登録台数	1,034	1,015	968	1,197	888	1,034	1,080	1,381	1,069	1,156	1,171	1,131	996	1,172	1,121	1,285
増減率	23.8%	-14.8%	-19.2%	-16.3%	-14.1%	1.9%	11.6%	15.4%	20.3%	11.8%	8.4%	-18.1%	-6.8%	1.3%	-4.3%	13.6%
中古車登録台数	1,654	1,566	1,560	1,784	1,543	1,488	1,485	1,775	1,563	1,524	1,571	1,792	1,572	1,543	1,589	1,761
増減率	6.2%	-8.2%	-7.9%	-8.4%	-6.7%	-5.0%	-4.8%	-0.5%	1.3%	2.4%	5.8%	0.9%	0.6%	1.2%	1.2%	-1.7%
中古車輸出台数	335	315	304	267	325	291	353	320	407	395	419	381	393	366	431	388
増減率	79.4%	16.7%	-3.3%	-0.9%	-3.0%	-7.6%	16.2%	19.8%	25.3%	35.6%	18.7%	19.1%	-3.5%	-7.2%	2.7%	1.7%

オートオークション市場

(単位：千台)

	2021				2022				2023				2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
出品台数	1,861	1,658	1,593	1,779	1,773	1,572	1,824	2,105	2,068	1,871	1,917	1,913	1,835	1,765	1,995	2,026
増減率	5.9%	2.1%	-11.6%	-6.0%	-4.7%	-5.2%	14.5%	18.4%	16.7%	19.0%	5.1%	-9.1%	-11.3%	-5.6%	4.0%	5.9%
成約台数	1,246	1,138	1,111	1,223	1,200	1,124	1,177	1,318	1,323	1,259	1,277	1,371	1,321	1,251	1,337	1,390
増減率	26.8%	-1.6%	-8.0%	-4.5%	-3.7%	-1.3%	6.0%	7.8%	10.2%	12.1%	8.5%	4.0%	-0.1%	-0.7%	4.7%	1.4%

※関コーストカーの公表数値の修正により、2021年度の数値を遡及修正しております。

補足資料：オートオークション



(単位：百万円)

	2021				2022				2023				2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	16,343	15,585	15,664	17,264	16,766	16,401	17,130	19,006	18,399	18,068	18,429	20,168	20,037	19,415	20,671	21,718
増減率	22.9%	4.3%	-1.3%	1.9%	2.6%	5.2%	9.4%	10.1%	9.7%	10.2%	7.6%	6.1%	8.9%	7.5%	12.2%	7.7%
営業利益	10,267	9,585	9,493	10,871	10,462	9,972	10,322	11,511	11,477	11,330	11,735	12,871	13,102	12,522	13,397	14,251
増減率	50.2%	8.2%	-0.4%	6.3%	1.9%	4.0%	8.7%	5.9%	9.7%	13.6%	13.7%	11.8%	14.2%	10.5%	14.2%	10.7%

※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ております。

		2021				2022				2023				2024			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
出品台数（千台）		713	647	637	733	711	644	744	857	794	738	764	786	753	734	838	875
成約台数（千台）		449	427	431	478	455	453	455	499	475	475	484	552	529	508	532	573
成約率	USS	63.0%	65.9%	67.8%	65.3%	64.0%	70.3%	61.2%	58.2%	59.8%	64.3%	63.3%	70.2%	70.3%	69.2%	63.6%	65.5%
	市場平均（USS除く）	69.4%	70.4%	71.0%	71.2%	70.2%	72.3%	66.8%	65.6%	66.6%	69.3%	68.8%	72.7%	73.2%	72.0%	69.5%	70.9%
1台当たり 成約車両金額	USS（千円）	830	907	936	961	1,000	1,170	1,068	965	976	1,061	1,048	1,124	1,188	1,247	1,188	1,202
	市場平均（USS除く）(千円)	474	494	518	513	530	581	562	536	542	572	560	591	623	636	616	641
手数料	出品手数料総額（百万円）	3,908	3,629	3,602	4,057	3,935	3,659	4,182	4,793	4,440	4,229	4,377	4,454	4,281	4,275	4,861	4,998
	1台当たり手数料（円）	5,505	5,630	5,685	5,566	5,556	5,707	5,645	5,617	5,609	5,753	5,752	5,699	5,711	5,855	5,827	5,739
	成約手数料総額（百万円）	3,780	3,613	3,662	4,031	3,811	3,807	3,815	4,286	4,138	4,190	4,260	4,846	4,607	4,445	4,664	4,959
	1台当たり手数料（円）	8,461	8,506	8,530	8,471	8,418	8,447	8,418	8,633	8,754	8,875	8,855	8,833	8,747	8,800	8,805	8,693
	落札手数料総額（百万円）	5,817	5,549	5,540	6,168	5,863	5,789	5,886	6,446	6,331	6,362	6,489	7,318	7,511	7,219	7,620	8,160
	1台当たり手数料（円）	12,959	13,004	12,837	12,898	12,898	12,776	12,922	12,918	13,329	13,403	13,413	13,266	14,178	14,215	14,307	14,228
	現車会員	48,170	48,345	48,121	48,362	48,428	48,590	48,292	48,490	48,241	48,379	48,003	48,123	47,944	48,135	47,905	48,160
その他	うちCIS会員	32,799	33,042	33,219	33,359	33,582	33,817	33,898	33,934	34,129	34,246	34,238	34,367	34,569	34,842	34,971	35,148
	うちUSS JAPAN会員	2,163	2,132	2,109	2,081	2,048	2,020	1,998	1,981	1,953	1,871	1,707	1,774	1,908	1,941	1,964	1,964
	外部落札比率	53.1%	53.7%	52.0%	52.4%	52.0%	52.5%	51.0%	50.3%	51.8%	52.8%	52.0%	53.1%	53.0%	53.3%	52.6%	53.6%

※JBAの実績は含めておりません。

※概ユーストカーの公表数値の修正により、2021年度の市場平均（USS除く）の数値を過及修正しております。

補足資料：中古自動車等買取販売／リサイクル／その他



中古自動車等買取販売

(単位：百万円)

	2021				2022				2023				2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	2,110	2,119	2,313	2,757	2,302	2,747	2,591	2,750	2,366	2,947	2,799	3,318	3,178	3,182	3,035	3,254
増減率	42.0%	1.7%	-6.3%	5.8%	9.1%	29.6%	12.0%	-0.3%	2.8%	7.3%	8.0%	20.6%	34.3%	8.0%	8.4%	-1.9%
営業利益	18	67	76	-25	12	199	11	-93	6	138	111	75	135	142	8	-9
増減率	-	-63.1%	-45.3%	-	-34.3%	197.3%	-84.6%	-	-45.6%	-30.7%	846.3%	-	1935.9%	3.3%	-92.6%	-

リサイクル

(単位：百万円)

	2021				2022				2023				2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,892	1,687	1,841	1,817	2,041	2,121	2,225	2,594	3,116	3,033	1,985	2,391	2,178	1,948	2,196	2,083
増減率	60.5%	56.8%	47.3%	37.2%	7.9%	25.7%	20.8%	42.8%	52.6%	43.0%	-10.8%	-7.8%	-30.1%	-35.8%	10.6%	-12.9%
営業利益	340	249	304	248	321	205	278	527	505	348	117	192	189	62	130	160
増減率	-	205.5%	105.3%	30.8%	-5.3%	-17.6%	-8.6%	112.7%	57.1%	69.5%	-57.6%	-63.6%	-62.5%	-82.2%	10.4%	-16.5%

その他

(単位：百万円)

	2021				2022				2023				2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	24	21	19	19	25	22	31	19	47	114	205	214	245	268	293	311
増減率	-72.0%	-81.3%	-81.4%	-54.2%	3.7%	3.9%	66.8%	-2.9%	83.3%	402.6%	544.4%	1,012.5%	421.7%	135.5%	42.7%	45.6%
営業利益	17	15	12	13	19	16	-1	-7	-24	-17	-13	36	-1	40	33	-49
増減率	6744.3%	-5.5%	45.0%	-	12.7%	10.2%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

※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ております。