

「公平・公正」を貫き、 オートオークション市場の さらなる成長を目指して

代表取締役会長兼
最高経営責任者 (CEO)

安藤 之弘

中古車販売会社の経営者から、1980年5名の創業メンバーの一人として当社設立に参画。1982年取締役、1989年専務取締役、1995年取締役副社長を経て、2006年代表取締役社長、2019年代表取締役会長兼CEOに就任し、現在に至る。



01

誰もが安心して参加できる オートオークションの確立に向けて

おかげさまで当社は来期、オートオークション事業を開業して40周年を迎えます。振り返ればこの40年間、当社は常に前へ前へと挑戦を続けてきたように思います。

多くの方は、「オークション」と聞けば、コンダクターが進行する中で参加者が手を挙げて応札の意思を表示し、最も高額な価格を示した人が落札するといったシーンを想像されるでしょう。1980年代は、私が組合員として参加していた愛知県中古自動車販売商工組合が主催するオークションでも、そうした「手ゼリ方式」でした。しかし、そうした「手ゼリ方式」によるオークションは、本来あるべき

「公平で公正な取引」とはかけ離れていました。たとえばコンダクターが、ほかに手を挙げている応札者に気づかないふりをして、恣意的に懇意にしている応札者に落札させる。中古車販売業界内での力関係から、どの出品車両に誰が応札したのかが一目瞭然の会場では、忖度して希望の出品車への応札を遠慮せざるを得ない。こうした「不公平」が横行していたのです。

オークションは、公平かつ公正でなければならない——。この強い思いを共有した有志5名で1980年に設立したのが当社です。初代社長には、5名の有志の中心であった

服部太氏が就き、以来、私たちはこの「公平・公正」を事業の原点とし、企業理念の筆頭にある「公正な市場の創造」へ向けて突き進んできました。まず、1台でも多くの出品車両を「セリ」にかけられることができるよう、コンピュータを導入した常設オークション会場の開設を目指し、その準備に2年を費やしました。コンピュータオークションに関しては、公平・公正に加えて正確性を担保し、かつ、より多くの台数を捌く上でPOS型システムが必須と考え、不眠不休で独自システムの構築に取り組みました。そして

1982年、ようやく「USSナゴヤオートオークション」という屋号でオークション会場をオープンすることができました。回を重ねオークションが軌道に乗り始めると、次に挑戦したのはクルマの検査体制の強化です。当時は事故車かどうかの判定基準が曖昧であったため、当社独自の10段階による明確な車両検査基準を策定、運用することで、多くの中古車販売店から高い評価と信頼を得ることができました。現在では、USSの検査基準が業界スタンダードとなっています。

02

「公平・公正」の輪が築き上げた 揺るぎない信頼関係

オートオークション市場の特性は、日本全国を地域ごとに捉えると、その地域で最も取扱台数の多いオークション会場に集中して出品車両が集まる傾向にあります。USS名古屋を皮切りに、当社が日本各地でオープンしてきたオークション会場では、それぞれの地域に根差したリーダークラスの中古車販売店に、オークション会場の経営に参画いただくことで、当社の「公平・公正」を理念とするオークションが各地域で広まり、多くの出品車両が集まるようになりました。出品車両が多く集まる場には、良質で豊富な出品車両を求めてバイヤーもたくさん集まります。バイヤーが増えれば、それは成約車両単価の上昇や成約率の向上につながります。さらに成約率の高いオークションは、出品者には魅力的な取引の場となり、出品台数のさらなる増加をもたらします。当社では、「公平・公正」を軸に据え、オークション会場を全国各地に積極展開しながら、こうした好循環を生み出してきました。そして、利便性の高いオークション施設と最新鋭のオーク

ションシステムで差別化を図りながら、全国展開を果たしてきました。こうした取り組みの結果、事業は堅調に拡大し、オートオークション市場における出品台数シェアも、



1990年初めの7%程度から2020年には約38%にまで伸長し、オートオークション市場のリーディングカンパニーへと成長を果たしました。

今、当社では、週1回、全国19拠点に広がる当社のオートオークション会場で開催されるオークションに向けて、前日までに続々と車両が搬入され、全国で約300名の当社検査員が速やかに評価・撮影・データベースへの登録を済ませています。「セリ」当日には、最大規模の会場では3,000名以上の参加者も集う中、20秒に1台のペースで中古車の取引が成立し、落札から4日程度で車両を出庫して翌週のオークションまでに車両代金の決済を完了させています。こうした毎週のサイクルによって、当社オークションの出品台数は年間およそ300万台に及びます。出品される会員の皆様からは、日々さま

ざまなご要望が寄せられますが、その一つひとつのご要望についても「公平・公正」の理念と照らし合わせながら対応方針を決めています。また、1万台のオークションをすると約400件のクレームが生じるのですが、迅速かつ徹底的に、出品店・落札店の双方との調整を図りながら、全社員が総力を挙げて解決に臨んでいます。

「公平・公正」を第一に考えた当社のオークション運営と、ステークホルダーの皆様にご真摯かつ真剣に向き合う姿勢は、今や48,000社を超える会員の皆様から強固な信用・信頼を勝ち得ています。私は、一朝一夕には築くことのできないこの信頼関係こそが、当社のブランド力となって、成長を支える大切なアセットになっていると感じています。

03

時代の変化に対応しながら、さらなる成長へ向けて挑戦を続ける

自動車業界は今、「CASE*」に代表される新しい概念が次々と生み出され、百年に一度と言われる変革期を迎えています。オートオークション市場のリーディングカンパニーとしても、この大変革期の行く末を見据え、新しい時代のスタンダードをつくる「革新の時」にあると考えます。

気候変動への対応がグローバルでの喫緊課題となる中で、自動車メーカーでは、脱炭素社会の実現に向けて、走行時にCO₂を排出しない電気自動車(BEV)をはじめ、燃料電池車、水素自動車などの次世代自動車の積極的な開発を進めています。この不可逆的なメガトレンドの中で、今後、自動車メーカー各社が電気自動車を急速に市場

投入してくることは疑いようがなく、あと15年もすれば、ガソリン車は市場から姿を消し、中古車も含めて電気自動車が主流となるとも言われています。中古車の商品価値は、年式・走行距離に加え、外装の凹みやキズ、内装の汚れなどにより決定されており、エンジンやミッションなどの動力部分は、年数や走行距離により劣化するものの、基本性能は低下しないとの認識があります。新車販売が次世代自動車に移行しても、中古車の商品価値を決める要素は現状とあまり変わらないものと考えておりますが、当社における電気自動車に対する検査体制については、今のガソリン車に対する検査に匹敵するスピード感で構築できるよう、マニュアルや整備機器の充実に力を入れて

いく必要があると考えます。

また当社における環境への取り組みに関しては、主力のオートオークションのビジネスモデルそのものが、3R（リユース、リデュース、リサイクル）の観点から見ても環境負荷の低減に寄与するものと考えます。今後、中古車流通を支える重要インフラとしての機能も含め、ビジネスモデルにさらに磨きをかけることで、社会課題の解決に貢献し続けていきます。

昨年からのコロナ禍を経て、新車・中古車には、ともに旺盛な需要が見られ、クルマを「所有」することへの根強いニーズを確信しました。そこで当社の収益基盤のさらなる強化に向けて、より圧倒的な市場シェアを獲得すべく、近い将来、新たにオークション会場を増設し、全国20拠点体制にしていく方針です。オークション会場の建設・運営には、多くの出品車両の保管やバイヤーの自由な下見を可能とする広大な駐車場の併設に加え、会場内設備の維持・更新コストなど大きな投資を伴います。しかし競合他社を大きく凌ぐポジションを確立することが、当社の収益力・成長力の強化には不可欠と考え、積極的に進めていきます。加えてコロナ禍で加速したデジタル化についても、最新IT技術の活用やシステムの入替えなど、DX（デジタルトランスフォーメーション）を強力に推し進め、当社業務の効率化と、会員の皆様の利便性向上を図ります。

これら成長投資に必要な原資を確保しながらも、株主の皆様に対する利益還元については、配当に関する基本方針として掲げる連結配当性向50%を、2020年3月期からは55%以上へと引き上げました。また、株式上場以来、増配を続けておりますが、2022年3月期も22期連続での増配を計画しています。

私たちはこれまでも、道を切り拓くことこそが自分たちの使命だと捉え、挑戦を続けてまいりました。昨今、新規参入事業者が増えたことで、一部、自社に有利な主張をする出品者・落札者が現れるといった課題も顕在化して

いますが、健全なオークション運営を続けていくためには、オークションの参加者に対して基本ルールの周知徹底を図ることも、リーディングカンパニーとしての重要な責務だと考えます。また社員に対しては、長期的かつ安定的な雇用を確保していくことも、一企業として大切な社会的責任だと認識しています。この先も、「公平・公正」を追求しながら新たな事業展開の模索も含め、さまざまな挑戦を続けてまいります。ステークホルダーの皆様におかれましては、変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

※CASE: Connected (コネクティッド)、Autonomous/Automated (自動化)、Shared (シェアリング)、Electric (電動化) の英語の頭文字。

