

## セグメント情報



## 事業戦略 オートオークション

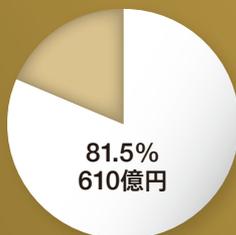
## オートオークション市場の リーディングカンパニーとして 市場の活性化を常に追求し続ける

良質な中古車を多く集め、多く売れる環境づくりと、  
会員に信頼されるサービスを提供し続けます。

株式会社ユー・エス・エス  
専務取締役  
オークション運営本部長  
赤瀬 雅之



## 売上構成比率



## [ 事業の特徴 ]

| 2020年(暦年)       | 出品台数             | 成約台数             | 成約率   |
|-----------------|------------------|------------------|-------|
| USS<br>(市場シェア)  | 267万台<br>(37.7%) | 165万台<br>(36.3%) | 61.9% |
| オートオークション<br>市場 | 710万台            | 456万台            | 64.2% |

※オートオークション市場の2020年暦年数値比較(株式会社ユー・エス・エス調べ)

## SWOT分析

|   |   |
|---|---|
| <b>強み</b><br>Strength <ul style="list-style-type: none"> <li>●業界内最大の会員数・出品台数</li> <li>●高度な車両検査技術</li> <li>●公平かつ公正な取引基準</li> <li>●高水準な成約車両単価</li> <li>●業界に先駆けたDXの取り組み</li> </ul> | <b>弱み</b><br>Weakness <ul style="list-style-type: none"> <li>●中古車流通経路が多様化することによる取り扱い台数の減少</li> <li>●USSグループ内の出品車両調達機能が弱い</li> </ul>   |
| <b>機会</b><br>Opportunity <ul style="list-style-type: none"> <li>●コロナ禍による自動車潜在需要の掘り起こし</li> <li>●電動車への買い替え需要の増加</li> </ul>   | <b>脅威</b><br>Threat <ul style="list-style-type: none"> <li>●コネクテッドカー、カーシェアリングなどの自動車業界の大変革</li> <li>●国内新車販売台数の減少</li> <li>●MaaS*による所有からサービスへの価値観の変化</li> <li>●コネクテッド技術を利用した自動車メーカーによる中古車流通の囲い込み</li> </ul> <small>※MaaS: Mobility as a Service</small> |

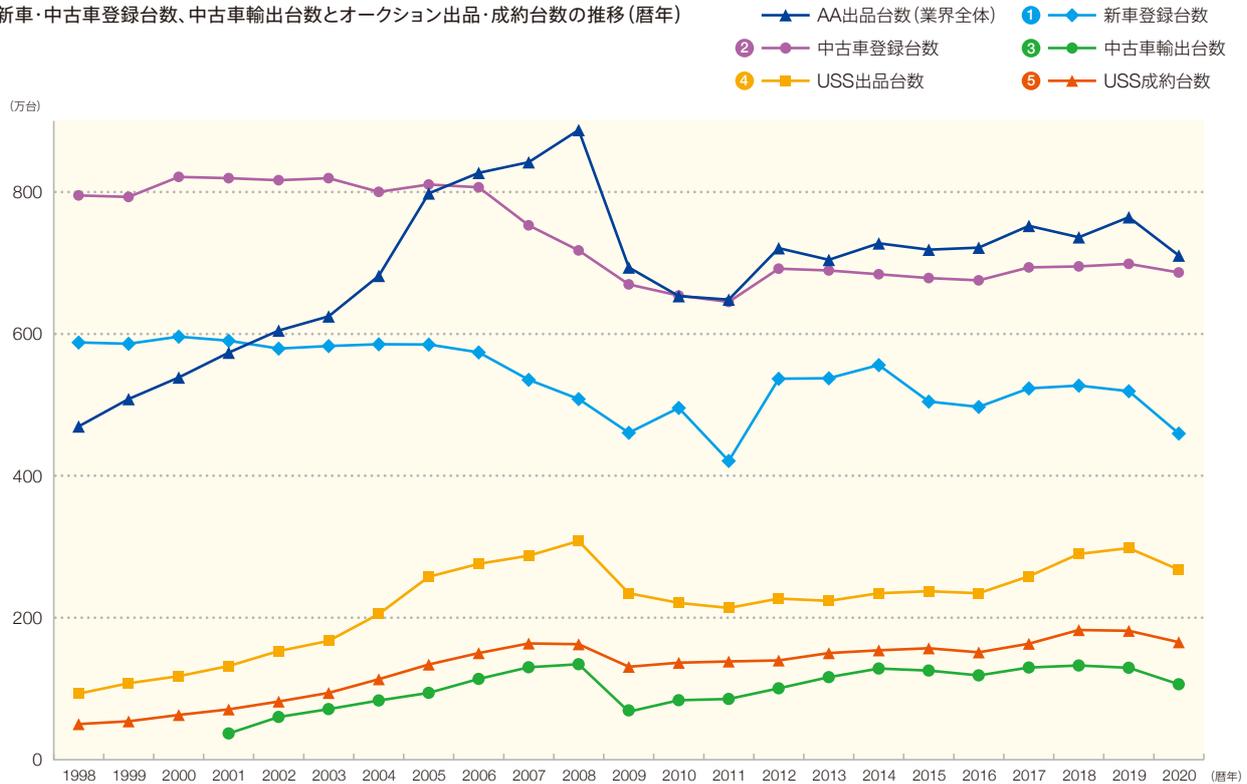
## 事業戦略

- 公平・公正な取引を継続し、BEVへの買い替え需要が続く国内の市場をリードする
- DXの推進
  - 業務効率改善
  - 成約機会を高めるための正確で早い情報提供
  - 検査技術、検査精度の向上

### 新車・中古車登録台数とオートオークション市場の推移

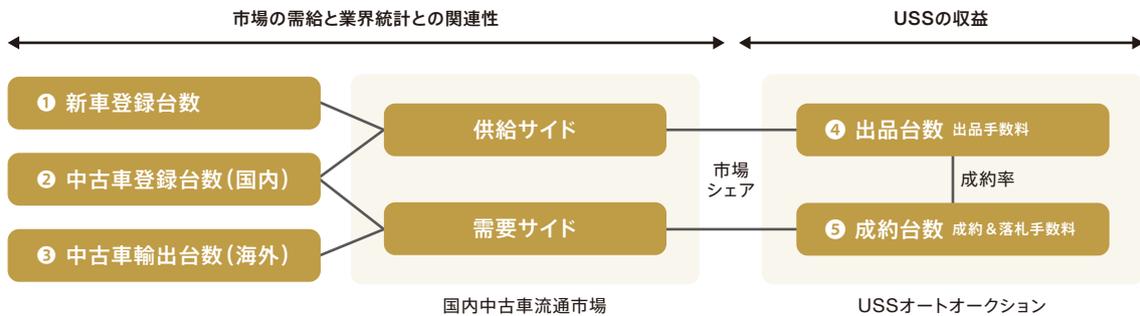
- 2000年頃までは中古車流通におけるオークション利用率上昇により、オートオークション市場が拡大。  
2000年代半ば以降は、低年式・多走行車などそれまで解体されていた車両がオートオークション市場へ流入し、出品台数の増加が続いた。
- 金融危機(2008年後半)以降のオートオークション市場は新車登録台数(供給)と中古車輸出台数(需要)におおむね連動。

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)



### 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、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および成約率が、USSオートオークションの収益変動要因となる。



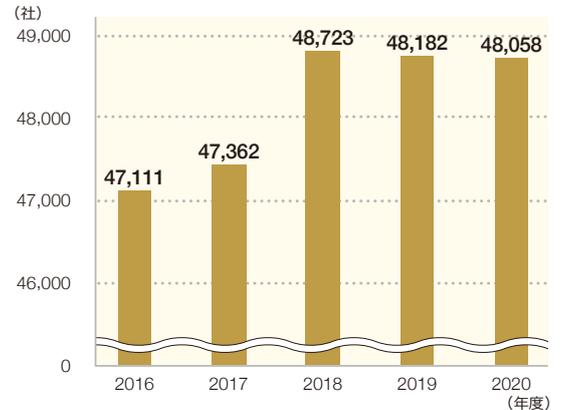
USSの競争力①

[ 圧倒的な会員数 ]

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| 現車オークション会員数<br><b>48,058社</b>     | TV(衛星)会員数<br><b>2,197社</b>                   |
| CIS(インターネット)会員数<br><b>32,538社</b> | 中古車買取専門店<br><b>143店舗</b><br>(直営15店舗、FC128店舗) |

※会員数は、USSグループ全体の数字を表示しています。  
 ※TV(衛星)会員またはインターネット会員になるためには、現車オークション会員であることが条件となります。

現車オークション会員数の推移



2019年3月期第1四半期より審査の完了したHAA神戸会員、2019年3月期第2四半期より審査の完了したJAA会員を含めております。

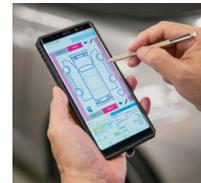
USSの競争力②

[ DX(デジタルトランスフォーメーション) ]

TOPICS 1 名古屋会場で出品票デジタル化の試験導入開始

出品票のデジタル化に向けた取り組みを開始しました。名古屋会場での運用を皮切りに、2022年3月期中の本格運用を目指してテスト運用を始めております。それに伴い、当社は、専用のアプリを開発しました。端末から車両の基本情報や検査結果など、出品票作成に必要な情報が入力可能になります。

デジタル化により会員の利便性向上やオークション業務の効率化につながる事が期待でき、今後の活用方法も多岐にわたることが想定されます。



携帯性に優れたスマートフォンサイズの専用タブレット

TOPICS 2 業界初となる車載式故障診断装置(OBD:On-Board Diagnostics 以下、OBD)を車両検査に導入

2019年3月より出品車両の安全性を一層担保するためにOBD検査専用システムを名古屋会場で導入しました。OBD機器でブレーキ、エンジンや安全装置などの機能をチェックし、異常がなかった車両のみが専用コーナーへ出品されます。OBD検査によって出品車両の安全・安心を担保することにより成約率の底上げと出品台数の増加が期待できます。OBD検査は現在7会場で開催しておりますが、国土交通省が2021年10月1日から1年ごとの点検項目に「OBDの診断の状態」を追加することを踏まえ、今後も全国展開を進めてまいります。



OBD機器による車のスキャンイメージ画像

TOPICS 3 イスラエルUVeye社の車両検査システムを国内初導入

2020年4月よりイスラエルのUVeye Ltd.(ユーブアイ)と豊通オートモーティブクリエーション株式会社が開発した、車両下部とタイヤ・ホイールの撮影システム(以下、本システム)を、名古屋会場に試験導入し、その後各拠点に展開を進めております。

本システムは、専用の撮影ユニットで画像を撮影、下見では確認できない傷や凹みなどを確認することが可能になります。今後は、車両検査の効率化を図るため、AIによる画像解析の活用などの研究開発を進めてまいります。

[ 車両側面 ]



車両側面イメージ画像

[ 車両下回り ]



車両下回りイメージ画像