



事業戦略 中古自動車等買取販売

USSオークションと連携したビジネスモデルで 高価買取を実現、良質な中古車を一台でも多く確保する

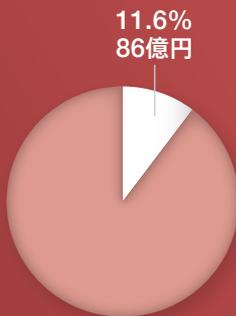
エンドユーザーから直接買い取った中古車を
オートオークションで売却するフロー型ビジネス。
良質な車両を多く出品できるよう、
高価買取を継続し、お客様からの期待に応えます。

株式会社ユー・エス・エス
執行役員
株式会社ラビット・
カーネットワーク
代表取締役社長

小島 演



売上構成比率



[事業の特徴]



年間買取台数

12万台

業界3位

中古車買取販売店

認知度
業界3位

顧客満足度調査

業界4位
[オリコン顧客
満足度調査2020]

SWOT分析

強み Strength

- USSオークションと連携したビジネスモデル
- USSグループが保有する膨大な情報量を活用した、独自のスキームによる高い査定力
- 買取業界における高いブランド認知
- 高い満足度を安定して維持

弱み Weakness

- 業務・経営の効率化、WEBマーケティングなどのDX推進の遅れ

機会 Opportunity

- 継続的な海外輸出需要による安定したオークション相場
- 中古国産車の高い海外需要
- リース、サブスクリプションなど
新たな定額制サービスへの中古車在庫の活用

脅威 Threat

- リース、サブスクリプション、シェアリングの影響による
新車販売台数の減少
- 自動車買い替えサイクルの長期化

事業戦略

【オートオークションで良質なクルマを提供し続けること】

- 店舗数を増加させ、エンドユーザーとの接触機会を増やす
- 人材採用、人材育成を行い査定力の強化、継承を図る
- 競争激化の中、エンドユーザーから指名される店舗づくりを行う
(認知度向上のため、効果的なPRを行う／人材育成による店頭サービス向上／FC店増加による仕入れルートの開拓)