

Toward a Circular Economy

USS統合報告書

2022

CONTENTS

1 経営理念/目次	23 COO メッセージ	33 ガバナンス
3 USSの強み	25 財務担当役員メッセージ	コーポレートガバナンス 社外取締役メッセージ
9 USSのあゆみ	27 事業戦略	41 社会
11 USSの事業領域	At a glance	46 環境
12 財務・非財務ハイライト	オートオークション事業	51 財務分析
13 CEOメッセージ	中古自動車等買取販売事業	53 主要連結財務データ
17 価値創造ストーリー	リサイクル事業	
	価値創造プロセス	
	重要課題(マテリアリティ)とリスク・機会	
	GMS社との資本業務提携	

Toward a Circular Economy

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



企業理念

公正な市場の創造

中古車流通市場を公正で透明性の高いものにするため、さまざまなソリューション(解決策)を提案、市場原理に立脚した新しい「商いの場」を提供し、業界全体の社会的地位の向上に努めてまいります。

会員との共生

オートオークション・システム運営の技術の向上に努め、会員企業にとってより一層利用価値の高い「商いの場」を提供してまいります。

消費者への奉仕

オートオークションはあくまでエンドユーザーのためにあるということを肝に銘じ、中古車の標準価格を確立し、消費者の信頼に応えてまいります。

株主への還元

適正な利益を確保してこれを株主に還元することを長期的視野で実施してまいります。

社員の尊重

社員を尊重し、その能力を最大限に発揮できるような環境づくりに努めてまいります。また、社員の積極性を高く評価し、その提案を経営に活かすべく、公平な評価・処遇制度を構築してまいります。

地域への貢献

地域社会と積極的に関わり、良き企業市民として地域の振興・発展に貢献してまいります。

経営方針

1. 社会に貢献できる
中古車流通総合企業を目指します
2. お客様や社会に信頼される
企業を目指します
3. グループ総合力により
変化に対応できる企業を目指します
4. 将来のUSSグループを担う
自立した人材を育成します
5. 株主を重視した経営を行います

編集方針

USSグループは、株主・投資家ならびにステークホルダーの皆様との建設的な対話の基盤となるものとして、統合報告書を発行しています。2年目となる今回の統合報告書は、当社グループの中長期的な企業価値向上に向けた考え方・取り組みをより深くご理解いただくための情報を拡充することを目指しました。主な改善点としては以下のとおりです。

- CEOメッセージにおいて、当社グループのパーパス(存在理由)を説明するとともに、長期成長イメージを提示
- COOメッセージにおいて、新規事業のプラントリサイクルについて紹介
- 価値創造プロセスを見直し、提供する価値を明確化
- 重要課題(マテリアリティ)を見直し、新たに特定理由や長期的な財務インパクト(リスク・機会)を明示
- 財務担当役員メッセージを新たに掲載。その中で、重要な経営指標であるROEの向上に向けた中期的なアクションを掲載
- 気候変動に関して、TCFD提言に対応した情報を掲載
- 従業員関連データの開示を充実
- スキルマトリックスや役員報酬制度の詳細など、ガバナンス情報を拡充

報告対象範囲

対象期間: 2021年度(2021.4.1 ~ 2022.3.31)
対象範囲: 株式会社ユー・エス・エスおよび連結子会社
※一部当該期間以前、もしくは直近の活動内容も含まれています。

参考にしたガイドライン

IFRS 財団「国際統合報告フレームワーク」

予測情報に関する注意事項

当報告書には、USSグループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想、見通しが含まれています。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また、経済動向、市場需要、税制、法律、制度変更、天災などのリスクや不確実性を含んでいます。したがって実際の業績は当社の見込みと異なる可能性があります。

高い信頼を支える 車のプロフェッショナル

車両検査員数 (2022年3月31日時点)

239名

経験を積んだ検査員が出品車両を10段階で厳正に評価しています。
こうした車のプロフェッショナルたちによって、公平・公正かつ利便性の高いオートオークションが実現しています。



従業員(単体)681名のうち

35.1%

- 市場シェア No.1
- 出品台数 273万台
- 成約台数 178万台

市場シェアは2021年1月～12月、
出品台数、成約台数は2021年度実績

中古車市場をリードする 圧倒的なシェア

市場シェア (2021年1月～12月、出所:株式会社ユーストカー)

39.5%

当社は創業以来、オートオークション市場におけるシェアを堅調に拡大してきました。今後は電気自動車や自動運転車の普及にも対応し、さらに市場シェアを高めていきます。

どこからでも参加できる 最新技術を駆使したネットワーク

現車会員数 (2022年3月31日時点)

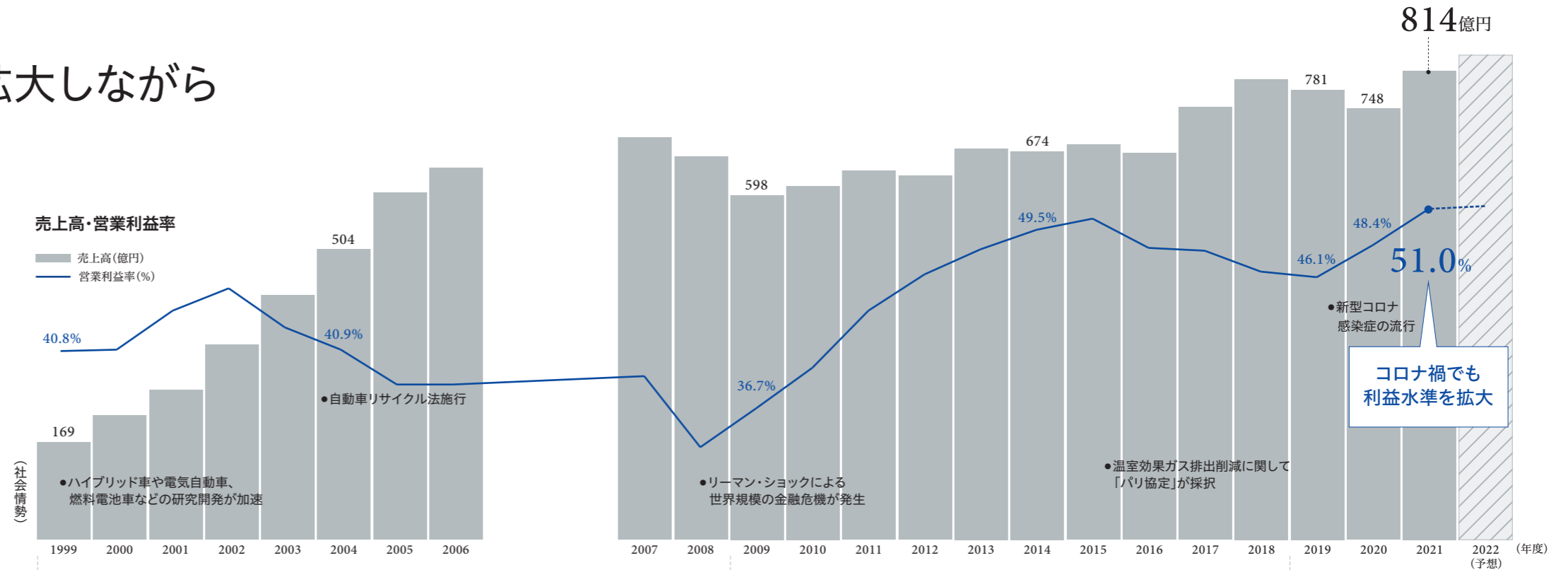
48,362社

全国19か所の現車オークション会場と提携会場6か所を衛星テレビで結ぶサービスや、インターネットによるオークションも展開。先進的な技術を積極的に取り入れて利便性を徹底的に高め、会員数を拡大してきました。



循環型社会への貢献を拡大しながら 持続的な成長を実現

当社は創業以来、検査体制の充実や、最新技術の積極的な導入によって、公平・公正かつ利便性の高いオートオークションの実現に取り組んできました。こうした姿勢が評価され、オートオークション市場において高い信頼を獲得し、着実にシェアを拡大してきました。また、中古自動車等買取販売事業やリサイクル事業など、循環型社会の構築に貢献するさまざまな事業を創出・育成してきました。こうした取り組みの成果として、今日に至るまで持続的な成長を実現しています。



1980

オートオークション事業 1,253台
(1981年度)

1982年8月
公平・公正を目指した
オークションの開始



1995年7月
衛星TVオートオーク
ションを開始



1999年11月
株式会社ユー・エス・エス・
カーバンクネットを設立

2001年10月
中古自動車等買取販売
事業を開始



2000年12月
東京証券取引所市場
第1部(現・プライム市場)に上場



出品台数
2,148,300台
(2004年度)

2003年12月
株式会社アビツを設立し
リサイクル事業開始



2005年10月
インターネットライブの
サービス開始



2018年3月
株式会社ジェイ・イー・エーを
完全子会社化



出品台数
2,930,127台
(2018年度)

2019年4月
株式会社SMARTを設立し
プラントリサイクル事業開始



2021年10月
株式会社ジェイ・イー・エーおよび
株式会社HAA神戸を吸収合併



オートオークション事業

詳細はこちら
➡ P.29-30

オートオークションの運営を通じ、中古車の円滑な流通を支えています。全国19か所で展開する現車オークション会場を柱に、衛星TVオークションとインターネットオークションで外部応札にも対応しています。

事業内容

- 全国19か所の現車オークション会場
- 衛星TVオークション「USS JAPAN」
- インターネットオークション「CIS情報サービス」

ビジネスモデル

出品会員(売り手) → USS オートオークション → 落札会員(買い手)

出品手数料、成約手数料、落札手数料

中古車販売業者、中古車買取業者、新車ディーラー

中古自動車等買取販売事業

詳細はこちら
➡ P.31

活気あるオートオークションを実現するために、中古自動車買取専門店「ラビット」を全国に展開し、エンドユーザーから中古車を買取っています。多くの車両がオークションに出品されますが、一部小売りも行っています。

事業内容

- 株式会社ラビット・カーネットワーク
- 中古車の買取販売
- 株式会社リプロワールド
- 事故現状車の買取販売

ビジネスモデル

エンドユーザー → ラビット中古車買取 → USS オートオークション

車両代金

リサイクル事業※

詳細はこちら
➡ P.32

子会社である株式会社アビツが、廃車をはじめとして小型家電などさまざまな使用済み製品をリサイクルしています。また、株式会社SMARTでは、プラントの解体・リサイクルなどを手掛けています。

事業内容

- 株式会社アビツ
- 廃自動車等のリサイクル
- 株式会社SMART
- 設備・プラント処分元請事業

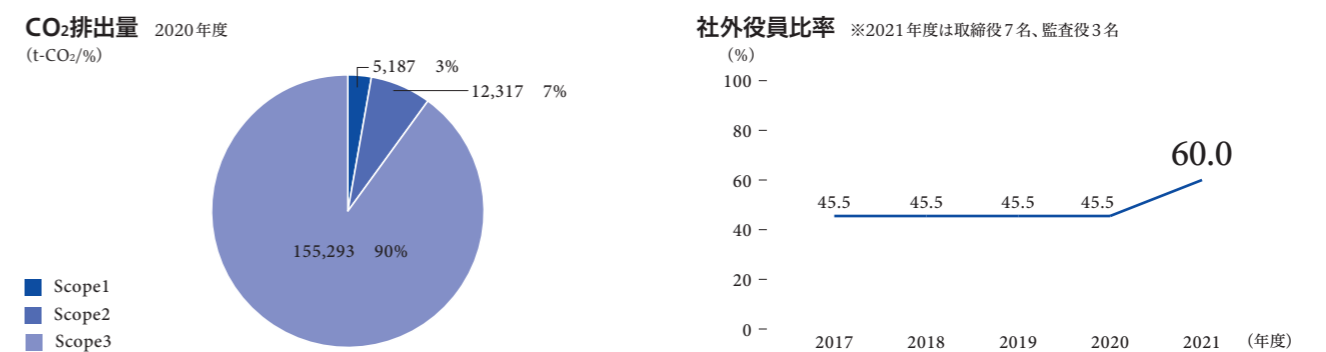
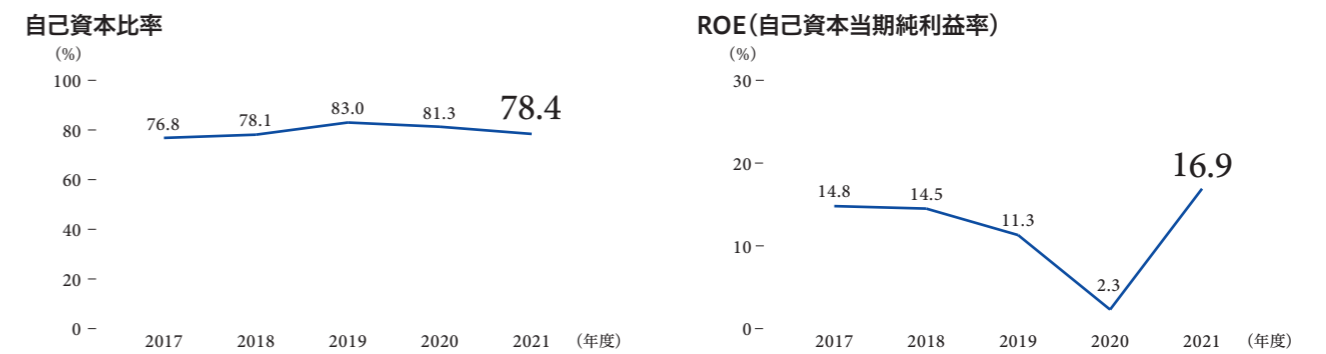
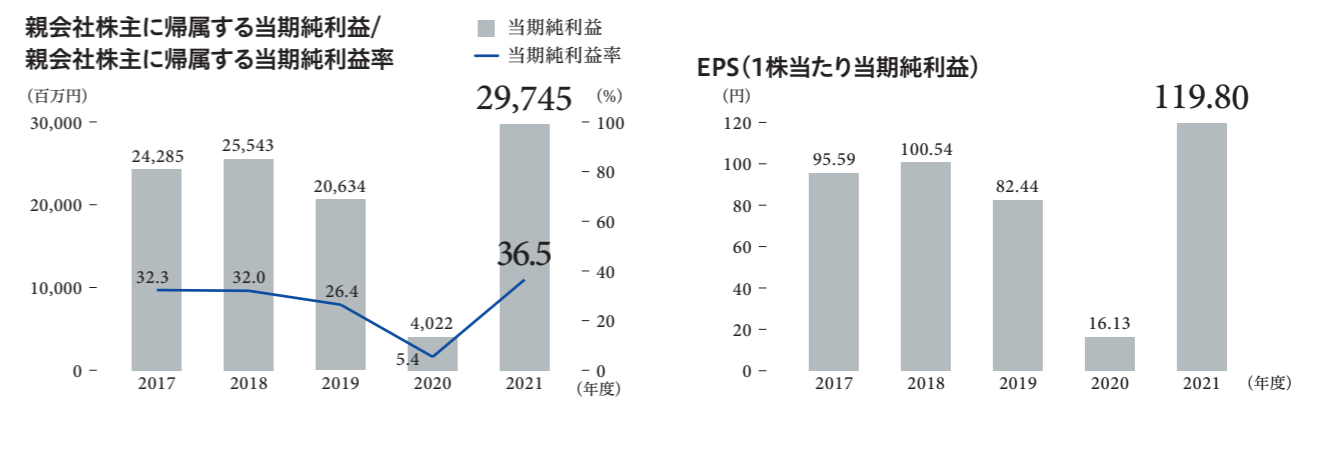
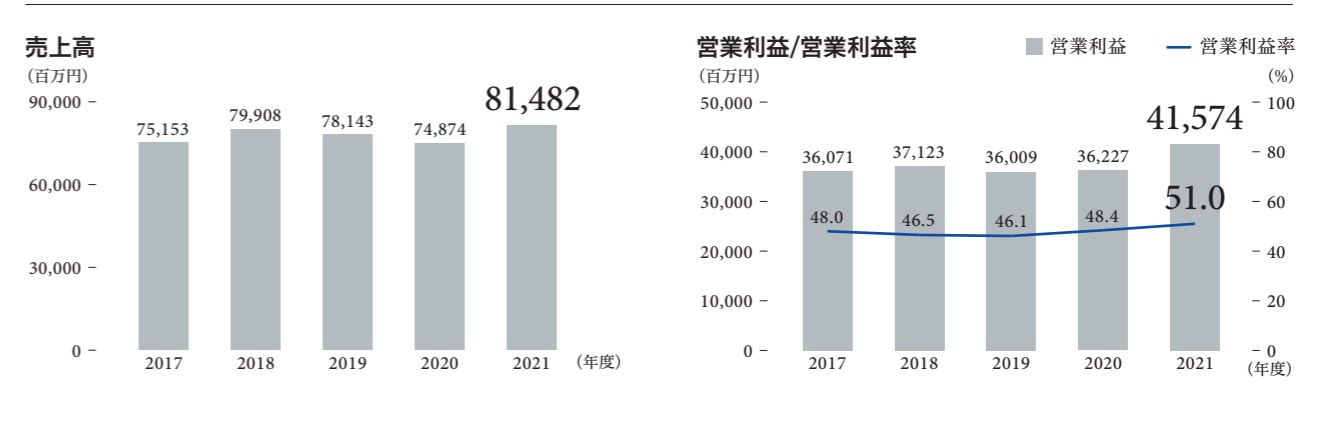
ビジネスモデル

USS オートオークション → アビツ 資源リサイクル → 製鉄所等

メーカー・工場等 → SMART 資源リサイクル → 製鉄所等

スクラップ等、買取代金、解体処理等の代金、機械設備等

※ その他事業はリサイクル事業として表記いたします。2021年度のその他事業にはリサイクル事業以外も含んでおりますが、事業に占める割合は軽微です。



オートオークション事業に加え もう一つの柱となる事業の 創出にも挑戦していきます。

代表取締役会長兼
最高経営責任者(CEO)

安藤 之弘

Profile

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。



CEO Message

Question 1: ———— 市場における競争優位性をどのように構築してきましたか？

Answer 1: ———— オートオークションの“公平・公正”と“利便性”を徹底的に追求すること。それが当社のパーパスであり、競争優位性の源泉です。

当社は創業以来、公平・公正なオートオークションを実現するために、出品車両の正確な検査と適切な管理に取り組んできました。また、先進的な技術の導入も積極的に進め、オークションの仕組みを常に改善していくことで、高い利便性を追求し続けてきました。こうした姿勢が市場からの高い信頼を勝ち取り、国内オートオークション市場において39.5%※1という圧倒的なシェアを獲得するに至りました。公平・公正なオートオークション市場を実現し、その利便性を高めること——。それが当社の変わらぬパーパス(存在理由)であり、競争優位性をゆるぎないものにできた基盤であるといえるでしょう。

※1
出品台数市場シェア、2021年1月～12月実績。出所：株式会社ユーストカー。

当社の歴史を紐解くと、1980年に愛知県の中古車販売店の経営者数名が集まり、公平・公正なオートオークション市場の実現を求めて設立に至りました。それまでのオートオークション市場では、出品車両のメーター改ざんをはじめとする不公平・不公正な事象が横行しており、業界内で不満を抱える人が多くいました。そうした中で、当社は設立当初から市場全体に信頼性の高い中古車を流通させることを目標に掲げて事業に取り組むとともに、日本オートオークション協会(NAK)の運営に携わるなど、公共的な観点でもメーター改ざん防止をはじめとするオートオークション市場の健全な発展に寄与してきました。さらに、当社は「利用者の視点」を重視し、サービスの利便性を高め続けてきました。例えば、1982年に実施したPOSシステム※2の導入もその一例です。1980年代当時、国内のオートオークションは手ぜり方式が主流でしたが、POSシステムを開発することでセリの所要時間を大幅に短縮できるようになるなど、円滑なオークションの運営を実現しました。また、「映像」を用いたオートオークションにもいち早く挑戦し、1995年には衛星TVオークションを、2005年にはオートオークションにリアルタイムで参加できる「インターネットライブ」をスタートしました。

※2
オークションで、参加者がボタンを押すと応札できる応札機。手ぜり方式とは異なり、応札の認識漏れが起こらないのはもちろん、不公平を解消することにも役立っている。

現会長の私と社長の瀬田も、自ら中古車販売店を運営してきた経験があり、常に「利用者の視点」を意識して事業に取り組んでいます。この姿勢こそ当社のパーパスに通じるものであり、今後も変わることなく、オートオークションの公平・公正と利便性を追求していきます。

Question 2: ———— 長期的な成長戦略について教えてください。

Answer 2: ———— オートオークション事業で安定的な収益を確保しながら新たな柱となる事業を育てていきます。

基盤となるのはやはりオートオークション事業です。オークションの利便性をさらに向上させていくことでさらにシェアを高め、安定的に収益を確保していきます。その一方で、長期的な観点で次の柱となる事業の創出・育成にも取り組み、持続的な成長を確実なものにしていこうと考えています。

オートオークション市場を取り巻く環境は、今後10年で大きく変化していくことが予想されます。特に、電気自動車や自動運転車への買い替え需要の増加などは、顕著なものになっていくでしょう。

こうした市場の動向を注視しながら、電気自動車の検査・管理体制を整えるなど、お客様のさまざまなニーズに応えるオークションを実現していきたいと考えています。

また、オークションのさらなる利便性向上のためにはDXの推進が不可欠です。当社は業界内の過度な価格競争には乗らず、一定の手数料をきちんとお客様からいただくことで、新たなIT投資を実行することができています。例えば現在、出品票のデジタル化を進め、お客様の利便性の向上と業務効率化につなげていこうとしています。現状では紙の出品票に手書きで車両情報を記載する必要がありますが、デジタル出品票を導入することでキーボードでの入力が可能になるのはもちろん、一部情報は車検証のQRコードを読み取るだけで出品票に反映されるようになります。今後もオートオークション事業においては、これまで同様に先進的な技術へ積極的に投資することによって、オークション参加者の利便性を向上させていきます。それによって、市場環境が変化していく中でもシェアを高め、収益を維持・向上させていくことが可能であると考えています。

そして、長期的な観点から、オートオークション事業に続く次の柱となる事業を生み出すために、リサイクル事業の拡大やオートオークション周辺事業の創出に取り組んでいきます。リサイクル事業では、三井住友ファイナンス&リース株式会社の子会社(SMFL みらいパートナーズ株式会社)と合同で株式会社SMARTを設立しました。株式会社SMARTは、工場の解体やそれともなう機械設備等のリユース・リサイクルを行う「プラントリサイクル事業」を展開しています。プラントリサイクルは、高度経済成長期に作られた工場やインフラ設備の老朽化が進んでいることから社会的ニーズが高まっている分野であり、今後も事業拡大を図っていきます。

さらに、2022年5月には、さまざまな理由でローン審査が通らない人々がマイカーローンを活用できるよう、発展途上国を中心にFinTech(フィンテック)サービスを提供しているGlobal Mobility Service 株式会社との資本業務提携を締結しました。今後、グループ会社の株式会社USSサポートサービスが、Global Mobility Service 株式会社の装置・サービスを活用した新たなオートファイナンスを開始する予定です。既存のマイカーローンがある中で認知度を上げ利用者数を増やしていくには時間がかかると想定していますが、4～5年をかけてじっくりと取り組んでいこうと考えています。

長期成長イメージ

循環型社会への
貢献を高めながら、
事業を拡大

2050年に向けてもう一つの
柱となる事業を育成していく

事業規模拡大
(リサイクル事業など)

安定収益の確保
(オートオーク
ション事業)

2050

Question 3 : ESG(環境・社会・ガバナンス)に関する方針を教えてください。

Answer 3 : 循環型社会への貢献をはじめとして社会への価値提供を加速していきます。2022年度はマテリアリティを見直し、リスクと機会を明確化しました。

2022年度には、社会課題にフォーカスしてマテリアリティの見直しを行いました。マテリアリティごとに明確にした機会とリスクを踏まえてESGへの取り組みを着実に進めていきます。

環境への取り組みの側面については、オートオークション事業を通じて自動車のリユースに貢献するのはもちろん、リサイクル事業を通じて廃自動車等の資源化や工場設備等のリユース・リサイクルに貢献するなど、グループ全体で循環型社会の実現への寄与を目指しています。世界的な課題である気候変動については、TCFD提言^{※3}に沿った取り組みと開示を開始しました。排出量の削減目標も策定し、目標達成に向けた太陽光発電の推進や再生可能エネルギーの活用を進めていきます。

※3 Task Force on Climate-related Financial Disclosures(気候関連財務情報開示タスクフォース)の略。2017年公表のTCFD提言において、企業等に対して気候関連の情報開示を推奨するとともに、気候変動関連の情報開示の枠組みを提示している。



社会への取り組みとしては、オートオークション事業を支える人的資本の維持・増強を重視しています。今後も公平・公正で利便性の高いオートオークションを維持していくためには、電気自動車の検査にも対応できる車両検査員やDX戦略を担うデジタル人材などが欠かせないため、その獲得・育成に取り組んでいます。

ガバナンスに関する取り組みとしては、2022年度から2023年度にかけて、役員報酬制度の大幅改定を行いました。業績連動の株式報酬を設定するとともに、報酬決定基準の一部として当社への「ESG外部評価」を導入し、当社役員の業績およびESGに対するコミットメントをさらに強化しました。

当社は、2022年でオークション事業開業40周年を迎えました。開業時から掲げている公平・公正なオートオークション市場を実現するという決意は、これからも変わることはありません。オートオークション事業を発展させながら、今後はその周辺事業やリサイクル事業を通じてさらなる循環型社会の実現に貢献し、持続可能な成長を確かなものとしていきます。

代表取締役会長兼
最高経営責任者(CEO)

安藤 之弘

価値創造プロセス

USSが解決に貢献できる社会課題を「重要課題(マテリアリティ)」として特定しています。
3つの事業を通じてこれらを解決し、多様な社会的価値を提供することで経済的価値を高め続けています。

経営資源

財務資本(2021年度)

- 総資産 **2,293億円**
- 自己資本比率 **78.4%**

人的資本(2022年3月31日時点)

- 従業員数(単体) **681名**
- 車両検査員数 **239名**

社会関係資本(2022年3月31日時点)

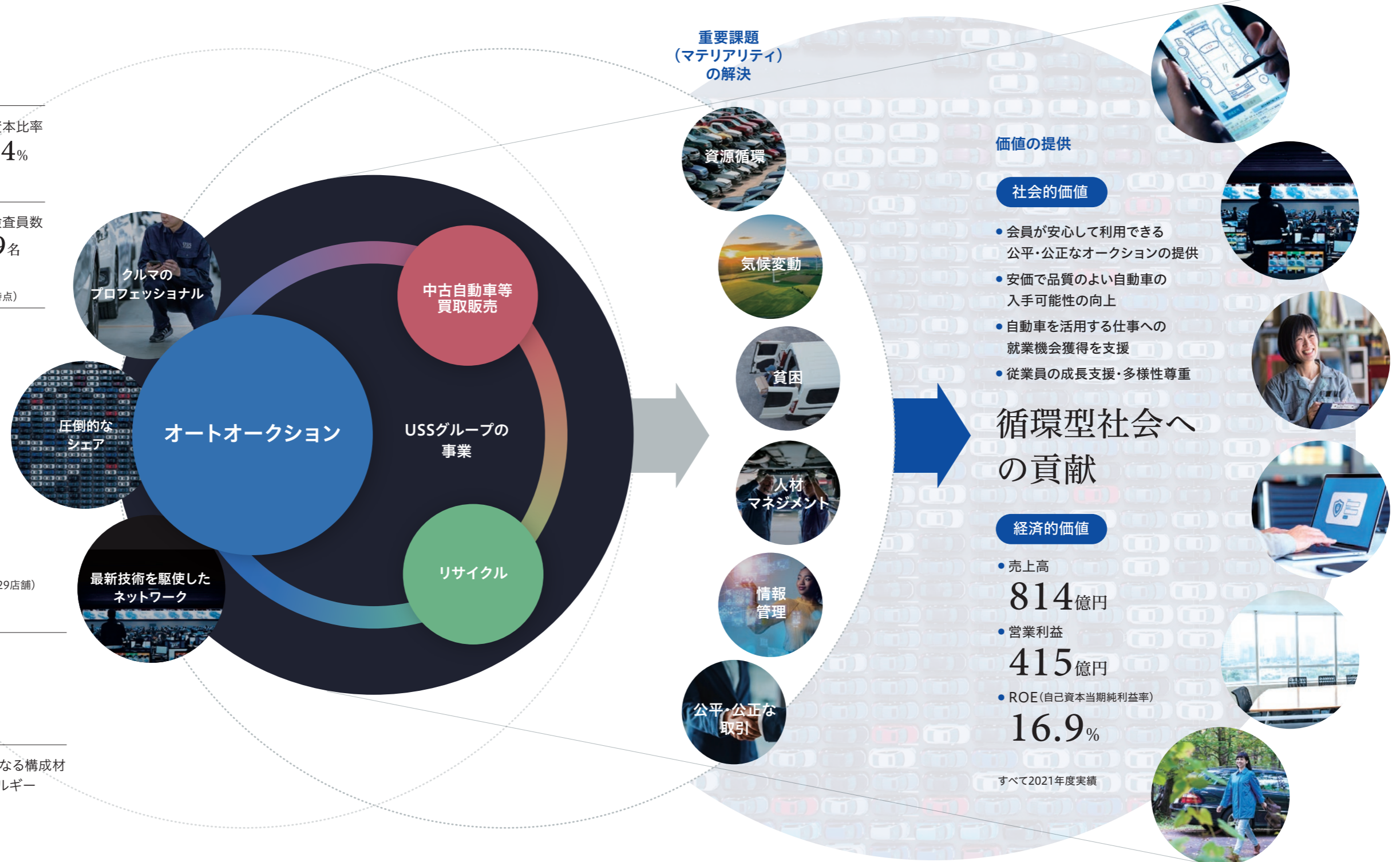
- 現車会員数 **48,362社**
- CIS(インターネット)会員数 **33,359社**
- TV(衛星)会員数 **2,081社**
- オークション会場 全国**19**拠点
- 中古車買取専門店 **144**店舗 (直営15店舗、FC129店舗)

知的資本

- 膨大なデータをマッチング
- 強固なセキュリティ
- DXによる新検査技術の導入

自然資本

- 長年使用されるクルマの元となる構成材や施設・物流で使用するエネルギー
- リサイクル原資としての資源



価値の提供

社会的価値

- 会員が安心して利用できる公平・公正なオークションの提供
- 安価で品質のよい自動車の入手可能性の向上
- 自動車を活用する仕事への就業機会獲得を支援
- 従業員の成長支援・多様性尊重

循環型社会への貢献

経済的価値

- 売上高 **814億円**
- 営業利益 **415億円**
- ROE(自己資本当期純利益率) **16.9%**

すべて2021年度実績

重要課題(マテリアリティ)とリスク・機会

事業が経済・社会・環境に与えるインパクトと当社が取り組むべき重要課題を特定しています。
2022年度には、長期的な財務インパクト(リスク・機会)も視野に入れて見直しを実施し、取締役会において承認・決定しました。

マテリアリティ(重要課題)	特定理由	長期的な財務インパクト (R:リスク O:機会)	主な取り組み	該当ページ	対応するSDGs
資源循環	 <p>社会全体でサーキュラーエコノミーの確立が求められる中で、</p> <ul style="list-style-type: none"> ● オートオークション事業を通じて、自動車のリユース(再利用)に貢献できる。 ● リサイクル事業を通じて、自動車や工場設備等のリサイクル(再資源化)に貢献できる。 	<ul style="list-style-type: none"> O 中古車に対する安定的な需要(オートオークション事業) O 自動車や工場の解体・再資源化ニーズの拡大(リサイクル事業) R シェアリングエコノミーなどの価値観台頭による中古車市場の縮小 	<ul style="list-style-type: none"> ● オートオークション事業:DXの活用による車両検査の効率化や会員の利便性向上 ● リサイクル事業:SMART社のプラントリサイクル事業の推進 	P.29 -30 P.32	
気候変動	 <p>社会全体でカーボンニュートラルが求められる中で、</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 新車販売においてEV車が増加した場合、オートオークション事業に財務的インパクトが生じる可能性がある。 ● 自社およびバリューチェーン上での温室効果ガス削減取り組みが必要。 	<ul style="list-style-type: none"> O EV車への買い替え需要による中古車市場の活性化 R 自社およびバリューチェーン上における温室効果ガス削減(ネットゼロ化)に関するコストの増大 	<ul style="list-style-type: none"> ● EV車の取り扱いに関する調査・研究 ● 温室効果ガス排出量の把握・削減(Scope1、2排出量の削減活動推進/Scope3排出量の把握に着手) ● 事業所における省エネ活動、再生可能エネルギー・太陽光発電導入 	P.46 -50	 
貧困	 <p>自動車を入手できないために、就業機会を得られず貧困から脱することができない人々が存在する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> O FinTech(フィンテック)を活用したローン利用者の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ● Global Mobility Service株式会社との資本業務提携を通じて、従来は審査が通らなかった層へのローン提供を支援(2022年10月開始予定) 	P.21 -22	 
人材マネジメント	 <p>国内の労働人口が減少する中で、オートオークション事業における車両検査員をはじめデジタル人材など、長期的な成長を実現するための多様な人材を維持・獲得する必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> O 多様な能力をもつ人材の獲得 R 労働人口減少にともなう求職者の減少 R 労災による従業員の健康被害 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人権・多様性の尊重 ● 公正な評価・処遇 ● 教育・研修の充実 ● 労働安全衛生マネジメント 	P.43 -45	 
情報管理	 <p>オートオークション事業において、会員の個人情報・機密情報を取り扱う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> O ビッグデータの多面的活用による事業拡大 R 個人情報・機密情報漏洩による評判低下・会員減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● プライバシーポリシーの制定 ● 会員情報の適正管理 ● Pマークの取得 	P.41	
公平・公正な取引	 <p>一部会員への優遇など不正が行われた場合、オークションの公平さ・公正さが毀損される。</p>	<ul style="list-style-type: none"> O 公平さ・公正さの維持・訴求によるブランド価値向上 R 不正取引による評判低下・会員減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営理念に「公正な市場の創造」を掲げ、全社員に徹底 ● 独自の不正取引監視システムを運用 ● 「贈収賄防止に関する基本方針」などの策定およびウェブサイトでの発信 	P.41	

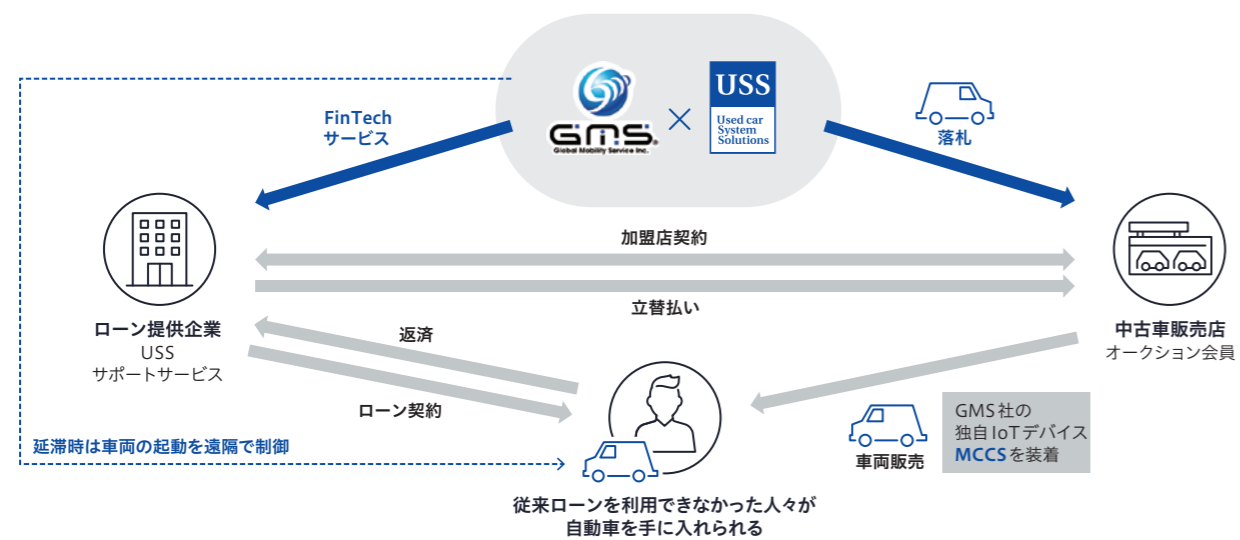
Global Mobility Service 株式会社との資本業務提携

新たなファイナンスサービスで 社会課題解決による事業拡大を図る

金融包摂型 FinTech(フィンテック)サービスをグローバルに提供する Global Mobility Service 株式会社(GMS 社)と資本業務提携を行い、FinTechを活用した新たなオートローンを開始する予定です。これにより、外国人、勤続年数の短い人、フリーランスやパート・アルバイトとして働く人など、さまざまな理由でローンを利用できない人が車を保有できるようになります。また、中古車を購入する人を増やし、オートオークションの活性化につなげます。



新たなオートローンのビジネスモデル



従来はオートローンが組めなかった人も 利用可能に

従来のオートローンの場合

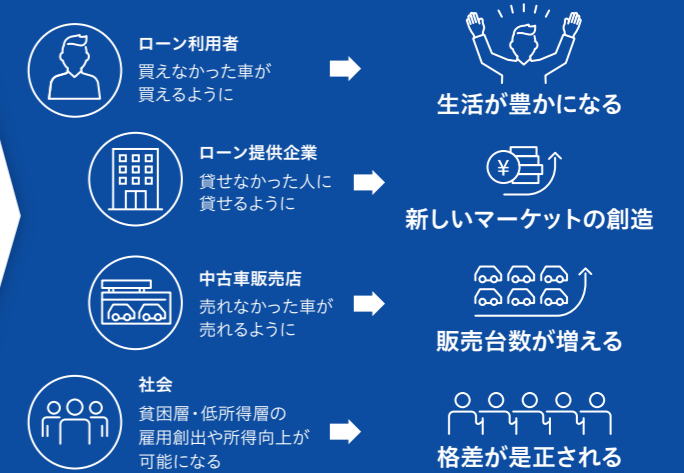
- 1 銀行、クレジット会社に利用を申し込む
- 2 銀行、クレジット会社による与信審査(必須)
- 3 審査結果:NG
- 4 車両提供不可

GMS社 FinTechサービスの場合

- 1 USSサポートサービスに利用を申し込む
- 2 要審査(MCCS搭載条件)
- 3 審査結果:従来NGも可へ

MCCSを搭載するとローン審査が緩和されます。もし、返済が遅延した場合、車両を遠隔で制御します。それでも返済がない場合、位置を特定し車両を回収します。

さまざまなステークホルダーが価値を享受



GMS社との資本業務提携

GMS社は、「真面目に働く人が評価される仕組み」を創造する」というビジョンのもと、国内をはじめASEAN諸国において現地ファイナンスパートナー企業とともに、低所得層の人々が自動車などのモビリティを購入しやすくなるサービスを提供しています。こうした事業を通じて、人々が自動車などを使った仕事に就き、貧困から脱却することを支援してきました。

今回の提携では当社が10億円を出資し、新たなファイナンスサービスに必要な車載デバイス「MCCS」※1の国内独占販売権を獲得しました。また、グループ会社の株式

会社USSサポートサービスが日本におけるGMS社のファイナンスパートナー企業としての役割を担い、マイカーローンなどの従来の仕組みとは異なる新たなオートローンの仕組みを構築していきます。



MCCS

多様な人々が自動車を入手可能に

新たなオートローンには、GMS社のMCCSを活用します。同デバイスを自動車に搭載することでエンジンの遠隔起動制御が可能になり、返済が止まった場合は車両を起動できなくする※2ことで入金を促します。それでも入金が無い場合は、同デバイスで位置を特定して貸付金保全のために車両を回収することもできます。そのため、従来のマイカーローン審査がさまざまな理由で通らなかった人々にも、オートローンを提供できるようになります※3。

また、こうした人々が自動車を入手可能になるばかりでなく、中古車流通市場の活性化が図れることで中古車

販売店にとっては車両販売数の増加が見込まれ、当社グループにとってはオートオークションの活性化が期待できます。社会への価値提供を通じた成長を実現するために、2022年10月開始に向けて同サービスの準備を進めていきます。

※1 GMS社が提供する車載用の独自のIoTデバイス。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できます(特許取得済み)。

※2 安全措置があり、公道上では決して止まることのないフェールセーフ機能を備えています。

※3 反社会的勢力、多重債務進行中、紛争中の場合などを除きます。

過去最高益に満足せず さらなる成長に向けて 挑戦していきます。

代表取締役社長兼
最高執行責任者(COO)

瀬田 大

Profile

中古車販売会社の経営者から転身し、2004年6月に取締役、2006年6月代表取締役副社長兼オークション運営本部長に就任。ファイナンス事業を立ち上げ、リサイクル事業を手掛ける子会社・株式会社アビゾ代表取締役社長を兼務。2019年6月に代表取締役社長兼COO就任。当社オートオークション事業のDXの推進役と同時に、リサイクル事業を育成した自動車流通のサーキュラー・エコノミーの推進役。

COO Message



Question 1: 2021年度の取り組みと成果について教えてください。

Answer 1: 旺盛な中古車需要を背景に、過去最高益を記録しました。

2021年度は、半導体などの部品不足で新車登録台数が減少したことにより、オートオークション市場全体の出品台数は減少したものの、新車の代替として中古車の需要が拡大しました。当社のオートオークションは良質な中古車が集まる傾向にあり、それらを目当てに買い手が集まり高値で落札されるケースが多く、市場平均よりも高い成約車両単価を誇っています。こうした好循環は中古車の供給が減少する中で顕著となり、2021年度は良質な中古車が当社会場へますます集まりました。国産のSUVやスポーツカーなど、普通乗用車の取り引きで新車に近い価格での落札が多数見られ、成約車両単価が大幅に上昇しました。

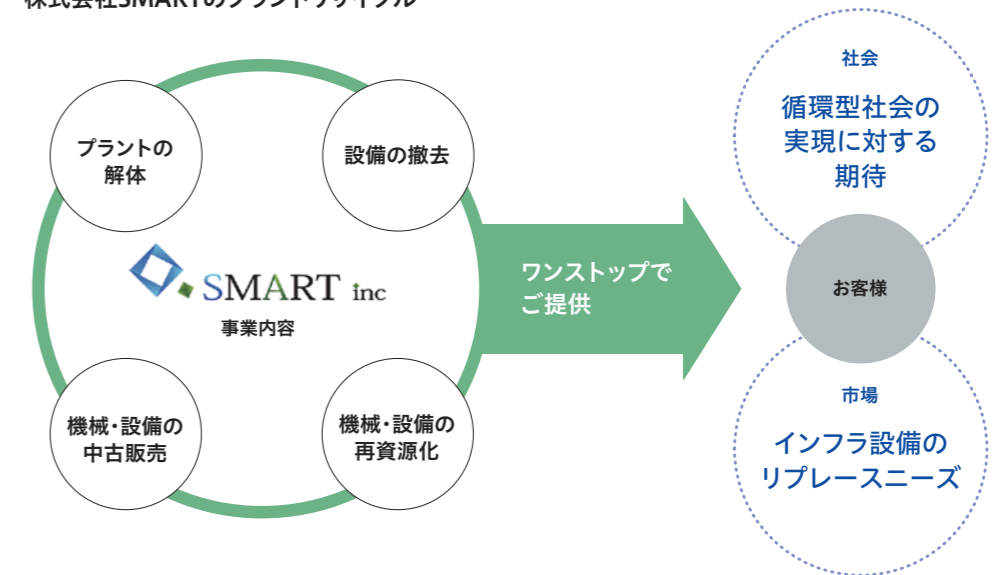
また、高度経済成長期に建設された工場などの撤去にともなう「リユース・リサイクル・解体工事の一元管理」需要が依然として高い中、株式会社SMARTが大規模案件を受注し、目標を上回る利益をあげました。利益規模は小さいながらも時代のニーズに応えることで着実に成長を遂げています。

オートオークション 当社・市場実績

出所：株式会社ユーストカー(2021年度)

	出品台数	成約台数	成約率	成約車両単価
USS	273万台(前年度比2.7%増)	178万台(前年度比6.3%増)	65.4%	90万9,000円(前年度比18.4%増)
市場	678万台(前年度比4.1%減)	467万台(前年度比0.9%増)	68.8%	65万7,000円(前年度比15.2%増)

株式会社SMARTのプラントリサイクル



Question 2: 2022年度の事業方針について教えてください。

Answer 2: 40周年キャンペーンで会員を獲得するとともに、さらなる設備投資を進めます。

オートオークション事業においては、開業40周年キャンペーンとして全国各地で多数のイベントを展開し、顧客の囲い込みと新規会員獲得を図ります。また、積極的な設備投資でさらなる利便性向上にも努めます。例えば、東京会場では、2,600台収容可能な屋根付き2階建ての駐車場を建設し、2023年1月に完成予定です。DX施策についても、名古屋会場でテスト運用しているデジタル出品がすでに出品台数の約15%で利用されるようになっていますが、利用率のさらなる向上を目指します。さらに、2022年秋には他会場での運用も開始する予定です。

リサイクル事業においては、リゾート地域の再開発や、2022年春に東京・お台場エリアの再開発を背景とした大型観覧車の解体を受注するなど、工場以外の解体ニーズも高まっています。また、2022年春に東京営業所を開設するなど東名阪でネットワークの拡充も進めており、旺盛な需要を確実に取り込んでいきたいと考えています。

Question 3: 長期的な「ありたい姿」についてお聞かせください。

Answer 3: 若手人材の発想を取り入れ、迅速に対応できる組織でありたいです。

オートオークション事業では、これまで取り扱いの少なかった商用車についても、高い需要が見込めるため、着実に増やしていこうと考えています。また、国土交通省が中古車のトレーサビリティを強化していく方針を打ち出していますが、出品台数ベース業界シェア1位の当社には、必然的に国内トップクラスの中古車のデータが集まっているといえます。当社がDXを推進することによって、国全体の中古車トレーサビリティの強化に大きく貢献できると考えています。

また、新たな柱となる事業の創出に向けて積極的に挑戦していきたいと考えています。そのためにも、若手人材の自由な発想を取り入れながら、さまざまなニーズに迅速に対応できる組織への変革を図っていききたいと考えています。

これからも高いROE水準を維持していきます。

取締役副社長 統括本部長 (財務担当役員)

山中 雅文

Profile

1978年株式会社三松、1988年株式会社トリイ(現・株式会社AOKIホールディングス)に入社、株式上場準備を担当し同社は1990年に名証2部上場。1995年当社入社。株式上場準備の責任者として、1999年9月に名証2部、2000年12月に東証1部への株式上場に貢献。その後、2004年に取締役財務部長、2006年6月には常務取締役としてコーポレート部門の責任者である統括本部長に就任、2012年に専務取締役、2016年に取締役副社長、一貫して統括本部長を務め、現在に至る。



Question 1 : 財務に関する基本方針を教えてください。

Answer 1 : 成長投資と株主還元を重視し、資本効率の高い経営を目指しています。

持続的な成長を見据えた投資と、事業活動にともなうリスクを許容できる水準の株主資本を保持することを資本政策の基本方針としています。株主還元については、業績を加味した利益還元を実施することとし、配当性向55%以上を目標としています。また、自己資本当期純利益率(ROE)を重要な経営指標として捉え、15%を上回ることを目指しています。

Question 2 : 2021年度の財務状況と、2022年度の予想を教えてください。

Answer 2 : 業績好調により目標を上回る水準での株主還元を実現しています。

2021年度の経営成績は、売上高81,482百万円(前年度比8.8%増)、営業利益41,574百万円(前年度比14.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益29,745百万円(前年度比639.5%増)となりました。ROEも16.9%と目標を達成しました。株主還元については、好調な業績を踏まえて1株当たり年間配当金を66円20銭(配当性向55.0%)とし、目標をクリアするとともに22期連続の増配を実現しました。また、総還元性向を高めるために2021年11月から2022年5月までに509万株、96億円の自己株式を取得し、6月30日に5,625万株の消却を実施しました。消却後の自己株式数は1,239万株(発行済株式数の4.82%)となっています。

2022年度の業績としては、売上高84,100百万円(前年度比3.2%増)、営業利益43,100百万円(前年度比3.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益30,000百万円(前年度比0.9%増)を見込んでいます。1株当たり年間配当金についても、引き続き目標を上回る67円40銭(配当性向55.1%)と予想しています。

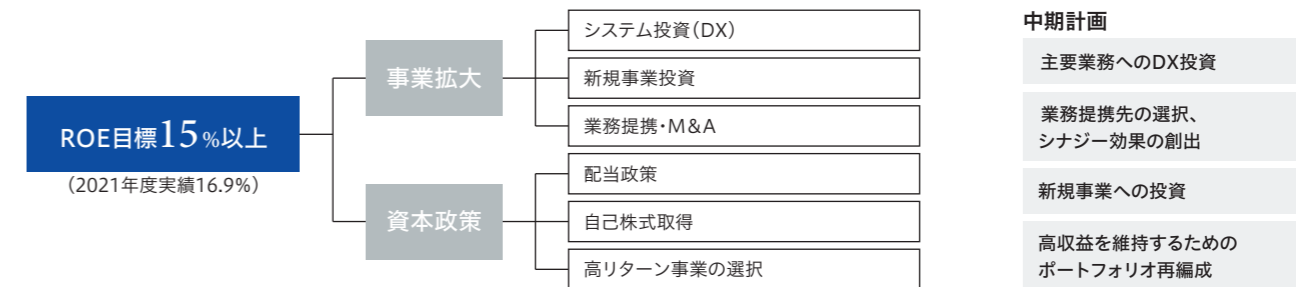
Question 3 : 今後の財務戦略を教えてください。

Answer 3 : 「事業拡大」と「資本政策」の両面から、高水準のROE維持に取り組みます。

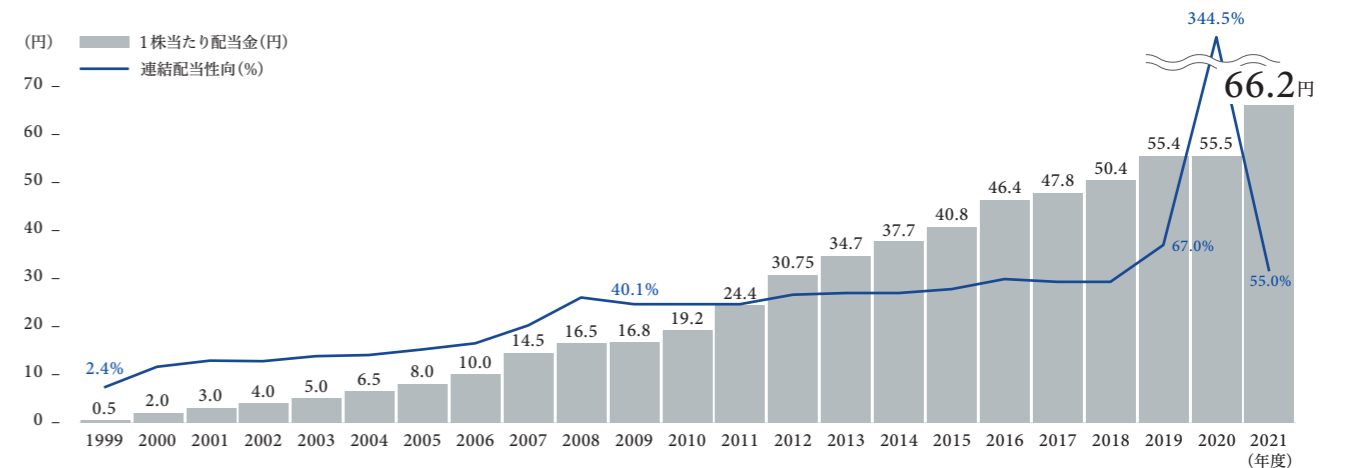
当社グループは中古自動車流通において中心的役割を担うことで安定した収益を上げ続けており、営業利益率は上場企業の中でもトップクラスです。しかし、今後、国内中古自動車流通市場は長期的に縮小するリスクがあります。そこで、ROE15%を維持するための「事業拡大」面の施策として、Global Mobility Service 株式会社との資本業務提携のような、他企業との提携による新事業創出投資や、次世代インフラへのDX投資に注力していきます。また、「資本政策」の側面においては、金融機関借入などによる他人資本の増加や自己資本の圧縮により財務レバレッジを上昇することが可能となりますが、株主資本比率も重要な指標として注視していきます。また、事業ポートフォリオの変革によって収益性の高い事業への選択と集中を進めることで、高い財務健全性の維持に努めていきます。なお、2022年6月に改定した役員報酬制度では、賞与や業績連動型株式報酬の評価基準の一つとして「ROE15%」を設定し、これまで以上に経営陣のコミットメントを高めていくこととしました。

また、2022年6月には、TCFD提言への対応として、気候変動に関するリスク・機会がもたらす財務インパクトを算定し、開示しました。今後もESG側面の事象が財務に及ぼす影響の把握に努め、中長期的な視点で財務戦略を立案していきます。

ROE向上と中期計画のアクション



長期配当実績



※ 上記の1株当たり配当金は、株式分割(2013年10月1日効力発生日)を遡及修正して表示しております。

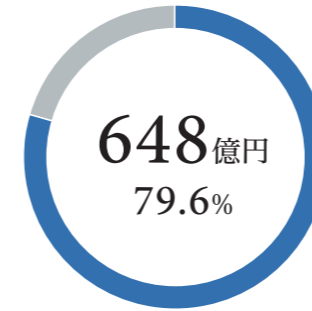
At a glance



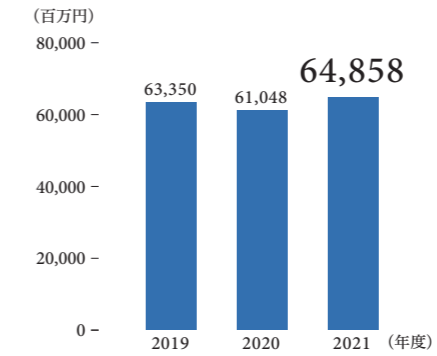
オートオークション事業

1982年のUSSナゴヤオートオークション開業以来、全国19か所に現車オークション会場を設置し、各地域で会員数を伸ばし「地域一番会場」となってきました。さらに、外部応札の仕組みとして衛星TVオークションとインターネットオークションの2チャンネルを展開し、遠隔地からもオークションに参加できる環境を整えています。その結果、会場数、会員数、出品台数は業界トップの規模を誇るまでに成長しました。今後もオートオークションの運営を通じ、中古自動車の円滑な流通をサポートしていきます。

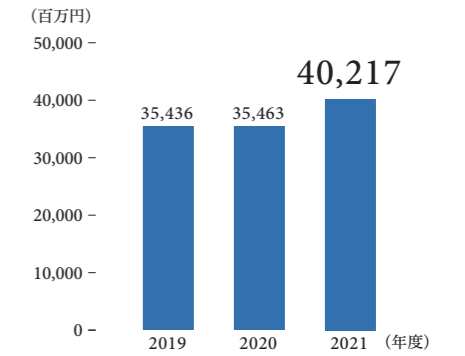
売上構成比率



売上高推移



営業利益推移



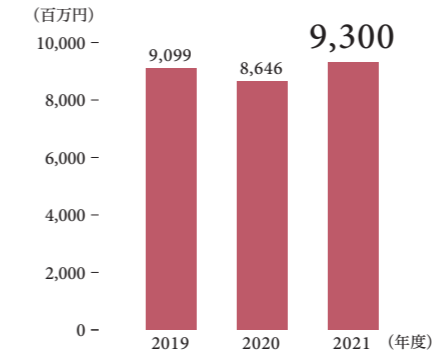
中古自動車等買取販売事業

オートオークションに必要な不可欠な良質な中古自動車の供給を担うのが、中古自動車買取専門店「ラビット」です。全国各地の店舗でエンドユーザーから直接買い取った中古車がUSSに出品され、それを求めて大勢のバイヤーが集まることで、出品台数や成約台数が増加する好循環が生まれます。「ラビット」は最新のオークション相場情報を分析して高価買取を実現しており、そうした姿勢が良質な出品車両の獲得につながるとともに、当社グループの市場シェア拡大に貢献しています。

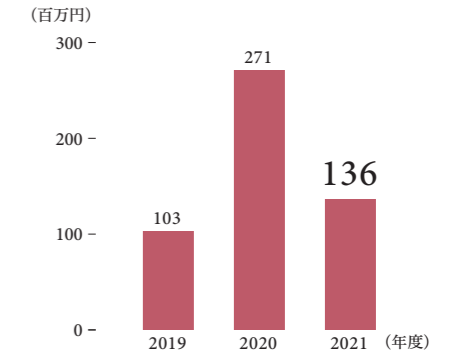
売上構成比率



売上高推移



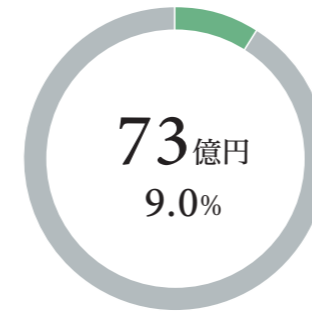
営業利益推移



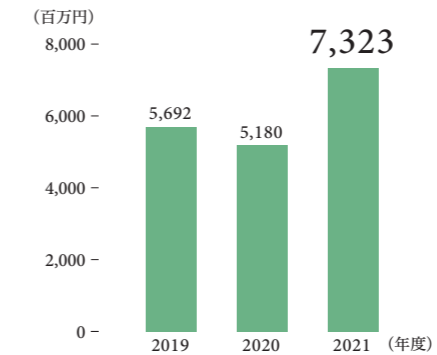
リサイクル事業※

2003年度の株式会社アビゾ設立以来、自動車、OA機器、電化製品などさまざまな廃棄物の解体・リサイクルに挑戦してきました。2019年度には、設備・プラント処分元請事業の株式会社SMARTを立ち上げ、プラントの解体工事や設備の撤去作業から、不要となった機械・設備の再販・再資源化までをワンストップで提供しています。処理が難しい金属とプラスチックなどの複合材のリサイクルを実現させ、機械・設備の再生利用を促進することで循環型社会の実現に貢献しています。

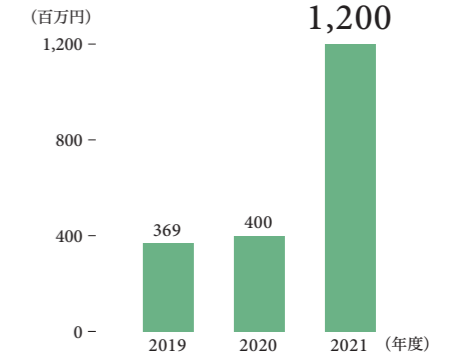
売上構成比率



売上高推移



営業利益推移



※ その他事業はリサイクル事業として表記いたします。2021年度のその他事業にはリサイクル事業以外にも含んでおりますが、事業に占める割合は軽微です。

※ 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。

オートオークション事業

DXをさらに加速しながら
電気自動車対応にも取り組みます。

株式会社ユー・エス・エス
常務取締役/オークション運営本部長
池田 浩照



当期の概況/ 今後の戦略

2021年度、オートオークションの取扱台数が増加したことに加え、成約率も上昇したため、当セグメントの売上高は増加しました。一方、営業費用は、のれん償却額や減価償却費の減少などにより減少しました。この結果、外部顧客に対する売上高は64,858百万円(前年度比6.2%増)、営業利益は40,217百万円(前年度比13.4%増)となり、過去最高を記録しました。

業績好調の中、名古屋会場でデジタル出品票のテスト運用を実施するとともに、会員向けに車両の下回り画像を提供するシステムの導入を進めました。デジタル出品票は2022年度中に全国展開を、下回り画像提供システムは大規模3会場で運用した後にさらなるエリア拡大を予定しています。また、東京会場で建設中の立体駐車場も2023年1月に稼働予定です。こうした取り組みによって、2022年度の外部顧客に対する売上高は67,035百万円(前年度比3.4%増)と予想しており、営業利益についても増益を目指します。

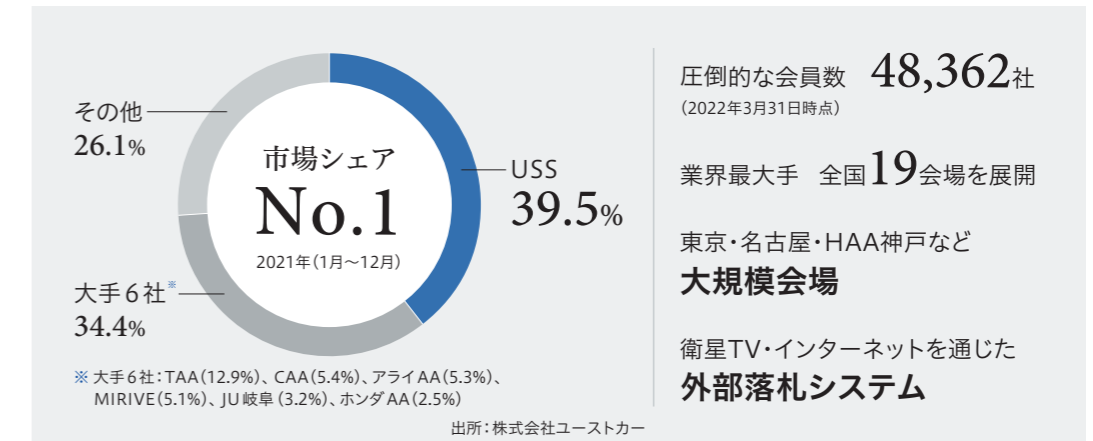
また、EVの普及に備え、車両評価を正確に行うための準備を進めています。特に重要なバッテリーの劣化診断については、診断技術を開発している企業と協力し、オークションでどのような情報を開示すべきか検討していきます。さらに、EVを適切に検査できる人員の育成にも取り組んでいきます。

SWOT分析

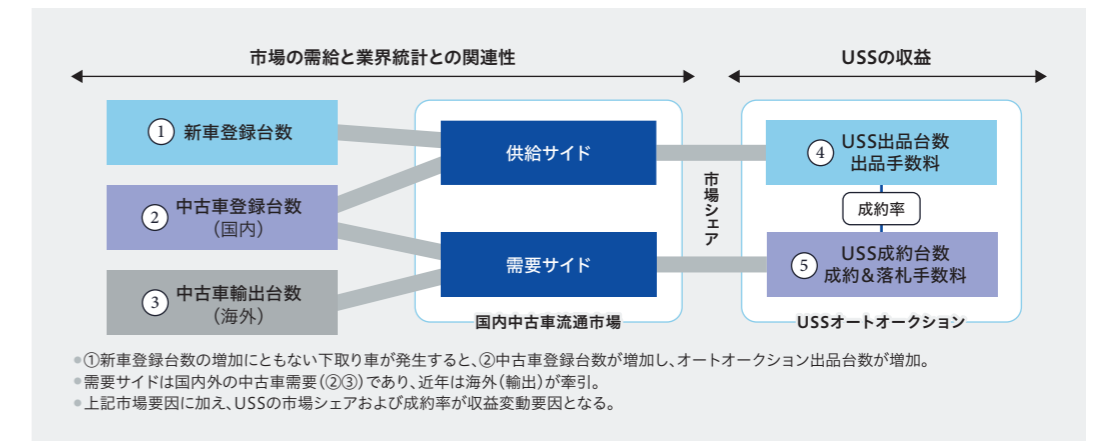
強み Strength	<ul style="list-style-type: none"> 業界内最大の会員数・出品台数 高度な車両検査技術 公平かつ公正な取引基準 高水準な成約車両単価 業界に先駆けたDXの取り組み
弱み Weakness	<ul style="list-style-type: none"> 中古車流通経路が多様化することによる取り扱い台数の減少 グループ会社から調達する出品台数が多い 車両検査員、管理職などの人材不足
機会 Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍による自動車潜在需要の掘り起こし 電動車への買い替え需要の増加
脅威 Threat	<ul style="list-style-type: none"> 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 国内新車販売台数の減少 MaaS (Mobility as a Service) による所有からサービスへの価値観の変化 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

データ

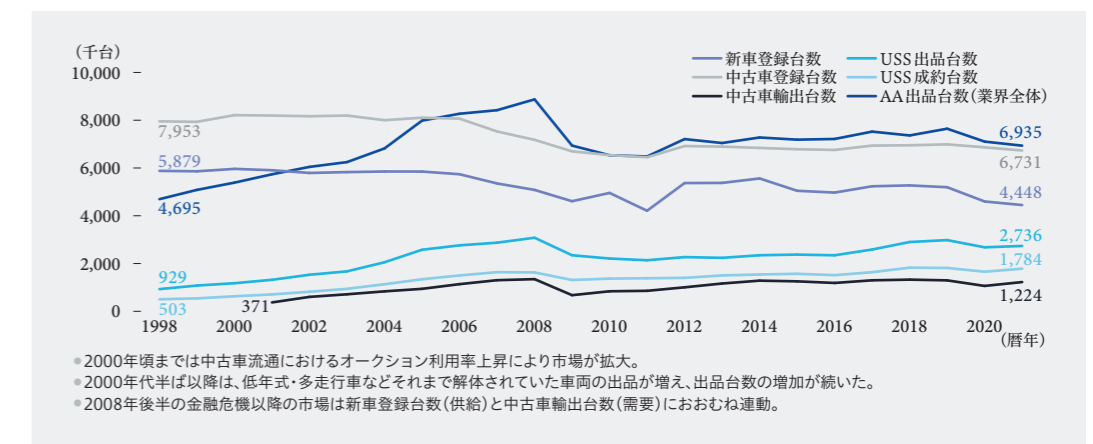
オートオークション業界における競争力



自動車市場とUSSの収益の関係



新車・中古車登録台数とオートオークション市場の推移



中古自動車等買取販売事業



当期の概況/ 今後の戦略

2021年度、全国で直営15店舗、FC129店舗を展開する中古自動車買取専門店「ラビット」の業績は、オークション相場が高水準で推移したことにより増収となりました。しかしながら、新車の納車遅れにより業界内で買取車両自体が減少し、買取相場も大幅に上昇したことなどによって、ラビットの買取台数も減少したため、営業利益については減益となりました。また、事故現状車買取販売事業においても、高額車両の取扱い増加により増収となったものの、販売台数減少により減益となりました。その結果、当セグメントの外部顧客に対する売上高は9,300百万円(前年度比7.6%増)、営業利益は136百万円(前年度比49.8%減)となりました。

ラビットでは、2022年5月に中古バイク買取販売を全国で67店舗展開する株式会社バイク王&カンパニーのグループ会社が当社のフランチャイズに加盟し、7月に「バイク王」と「ラビット」の複合店舗がオープンしました。今後も複合店舗の増店が予定されており、さまざまなシナジーを発揮していきます。

中長期的な戦略としては、課題である人材の定着率向上に取り組んでいきます。2022年度は人事制度や給与体系を見直すとともに、社内研修の充実を図る予定です。



SWOT分析

強み Strength	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 人材採用後の定着率の低さ
機会 Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

リサイクル事業



当期の概況/ 今後の戦略

リサイクル事業における2021年度の売上高は7,323百万円(前年度比41.4%増)、営業利益は1,200百万円(前年度比200.1%増)となり、大幅な増収増益となりました。内訳を見ると、廃自動車等のリサイクル事業を展開する株式会社アビズは、金属スクラップ相場が高値圏で推移したことで売上・粗利益が増加し、過去最高益を更新しました。設備・プラント解体事業を展開する株式会社SMARTは、大型案件を連続して受注することができ、売上・粗利益ともに過去最高を更新しました。

一方、両社ともに人材不足が課題となっていますが、すでに解決策を講じています。アビズでは工場の自動化を推進し、自動運転が可能な重機の導入や夜間作業を担うロボットの開発・テスト運用を行っています。SMARTではプラント解体現場に配置が義務付けられている有資格者が不足しており、採用活動に注力するとともに、地方の有資格者を確保するために全国各地へと営業所を展開していく予定です。

また、今後は回収したプラスチックを水素などの次世代エネルギー資源へと転換するための技術開発や設備投資も推進していきます。それによって当社事業活動におけるカーボンニュートラル化を進め、顧客への提案に「サプライチェーン上のCO₂排出量削減」を盛り込むことで受注増へとつなげていきます。

SWOT分析

強み Strength	アビズ	<ul style="list-style-type: none"> 独自のリサイクル技術(特許取得) 中京圏最大面積のヤードとビジネス環境に適した立地 幅広い廃材に対応できるプラントの設計技術 	共通	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素化推進によるリサイクル業見直し
	SMART	<ul style="list-style-type: none"> 三井住友グループと連携した、コスト低減・情報ソース・リユース販路・提案力 		
弱み Weakness	アビズ	<ul style="list-style-type: none"> 労働環境が厳しいことによる人材流出と技術の継承問題 		
	SMART	<ul style="list-style-type: none"> 事業成長にともなう人員の不足 		
機会 Opportunity	アビズ	<ul style="list-style-type: none"> 製造業によるリサイクル事業開始 廃プラスチック再資源化 		
	SMART	<ul style="list-style-type: none"> 高度経済成長期の構築物の老朽化 製造業、エネルギー産業への投資増加 		
脅威 Threat	アビズ	<ul style="list-style-type: none"> 競合が乱立する市場環境の中で差別化の図りにくさ リサイクル業界全体のマイナスイメージ 		
	SMART	<ul style="list-style-type: none"> 同様のビジネスモデルの出現 		

コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当社グループは、中古自動車のオークション事業を中核とした中古自動車流通ビジネスという事業領域において、継続的な事業拡大を通じて「企業価値の増大」を図ることを経営の目標とします。

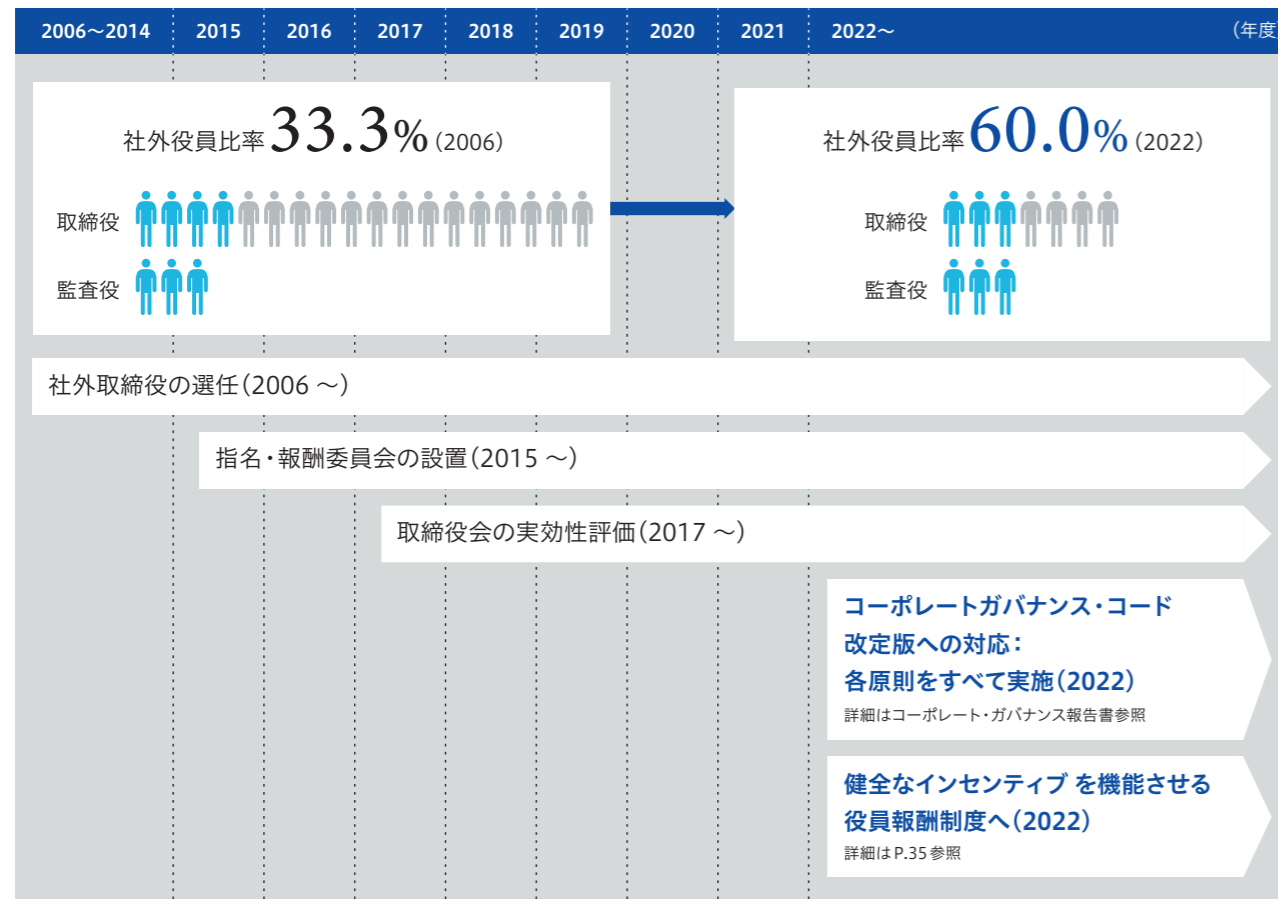
当社グループの各社は、株式会社である以上、株主価値の増大がその最重要課題であることは当然です。しかし、当社グループは、「公正な市場の創造」、「会員との共生」、「消費者への奉仕」、

「株主への還元」、「社員の尊重」、「地域への貢献」という6つの企業理念を掲げているように、これらステークホルダー（利害関係者）に対する責任を果たした結果が「企業価値」であると考えています。そのため、「株主価値」は「企業価値」を通じて実現するものであるとの認識に基づき、その経営を行います。

また、企業が社会の一員である以上、その事業活動において社会規範を遵守

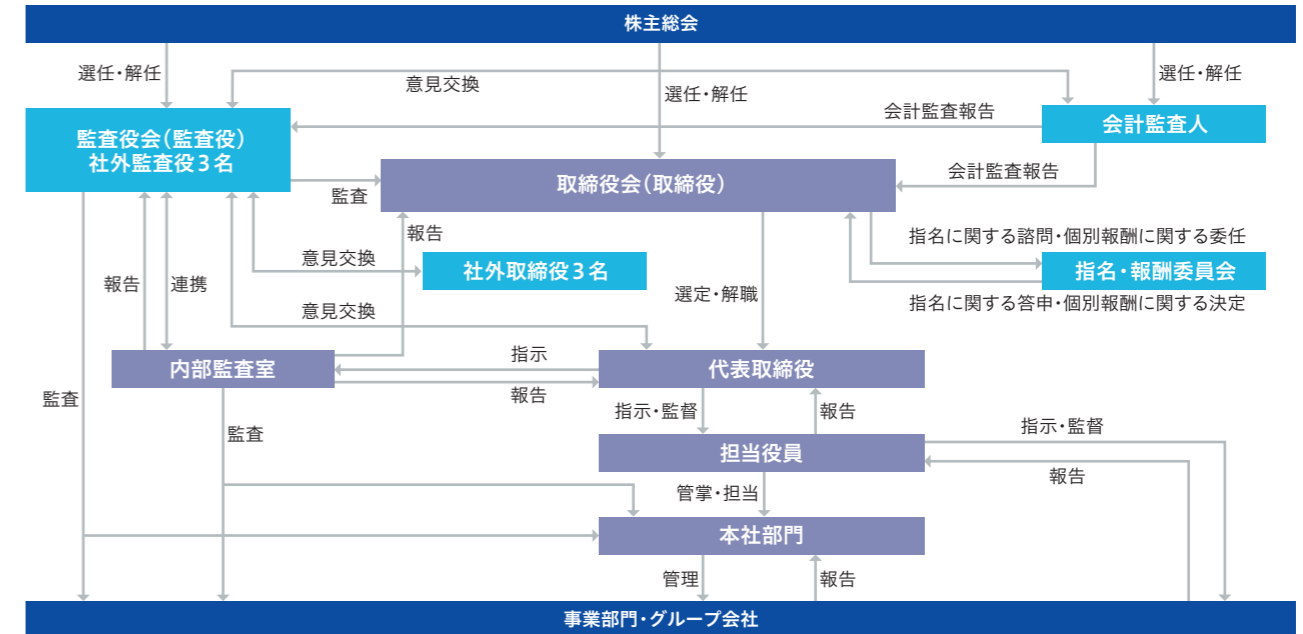
すべきことは当然であり、コーポレートガバナンスに関する基本方針およびコーポレートガバナンス・コードへの対応について、毎事業年度最終の定時取締役会にて評価し、次年度以降の改善計画を策定します。これによって、当社グループはアカウンタビリティ（説明責任）の履行と、透明性の高い経営を確保し、コーポレートガバナンスの向上に取り組めます。

体制などの変遷



体制

体制図(2022年6月)



構成比率(2022年6月)



開催回数(2021年度)



主な議題(2021年度)

- 取締役会**
 - 取締役会の実効性評価
 - 政策保有株式の保有評価
 - コーポレートガバナンス強化
 - 気候変動対応
- 指名・報酬委員会**
 - 報酬方針・報酬制度
 - 取締役候補者指名、執行役員選任
 - 代表取締役と役付取締役の選定

取締役会

取締役7名中3名が社外取締役です。経営計画などの重要事項を審議しています。社外取締役は、監査役および内部監査室と定期的に会議を開催して監査状況などの情報を得ています。また、リスク等が発生した際には統括本部から報告することとしています。

監査役会

監査役3名全員が社外監査役です。取締役会に出席するほか、取締役の職務の執行その他会社の業務および財産の状況につき調査し、監査を行っています。その他、各部門・事業所(子会社を含む)監査を行っている内部監査室と連携を図っています。

指名・報酬委員会

委員5名中3名が社外取締役、2名が社内取締役です。委員長は、代表取締役会長兼最高経営責任者(CEO)が務めています。取締役会の諮問機関として取締役会に上程する次の議案の内容の適切性について審議し、取締役会に答申を行います。

- 取締役候補者の指名および執行役員の選任
- 取締役および執行役員の報酬に関する方針
- 代表取締役および役付取締役の選定ならびに解職
- 取締役および執行役員の解任
- 取締役のサクセッションプランの内容

また、取締役および執行役員の個人別の報酬などの内容についての決定方針に基づき、取締役および執行役員の個人別の報酬などの内容を決定します。

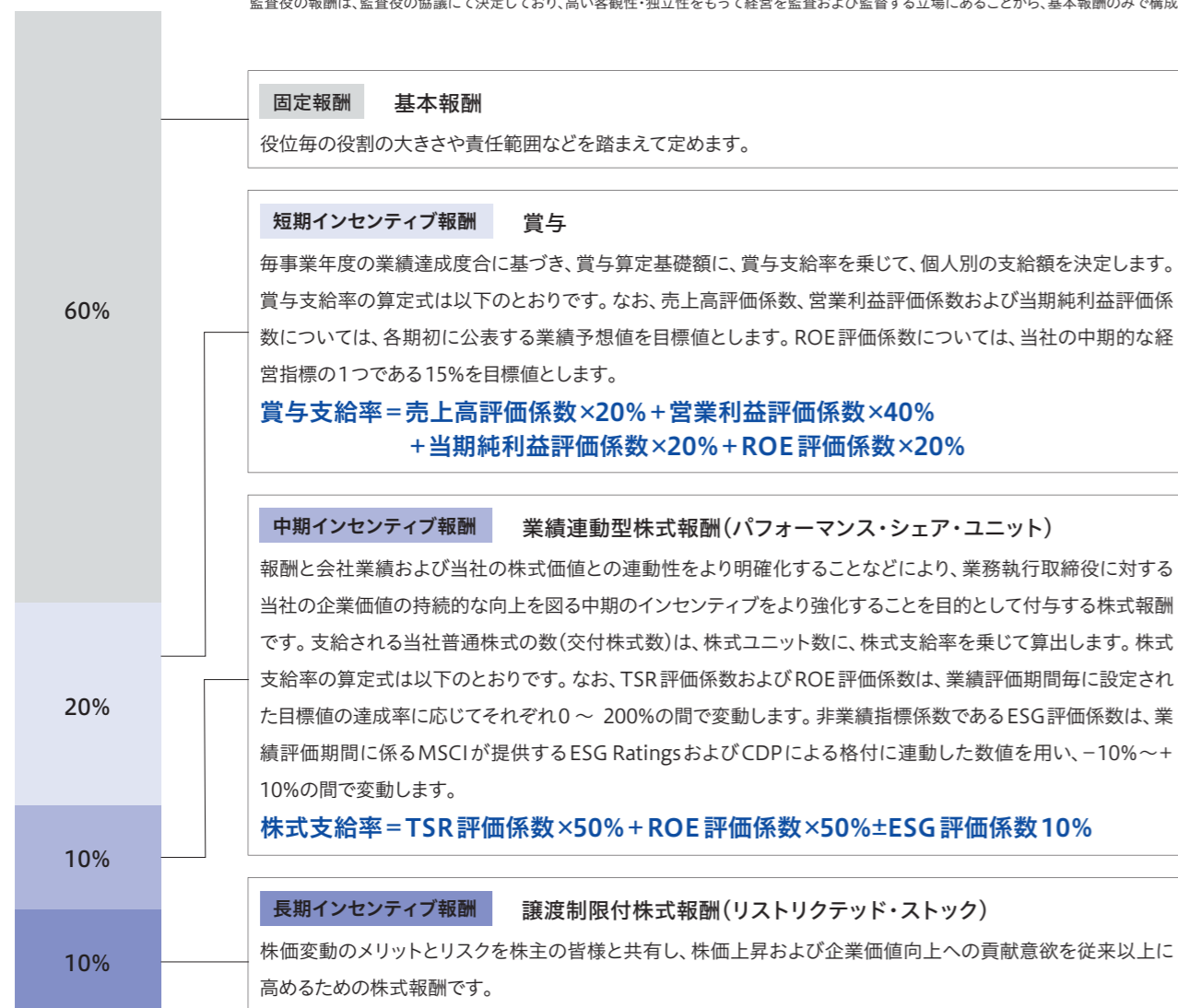
役員報酬制度

2022年度、持続的な成長に向けた健全なインセンティブを機能させることを目指して報酬制度を改定しました。

報酬制度の概要

報酬割合*

* 業績100%達成時の目安となる割合。社外取締役の報酬は、高い客観性・独立性をもって経営を監督する立場にあることから、基本報酬のみで構成。監査役の報酬は、監査役の協議にて決定しており、高い客観性・独立性をもって経営を監査および監督する立場にあることから、基本報酬のみで構成。



報酬の返還など

(マルス・クローバック制度)

業務執行取締役に対して付与される業績連動型株式報酬および譲渡制限付株式報酬について、報酬の返還制度(マルス・クローバック制度)を導入していま

す。業務執行取締役が法令または社内規程等に重要な点で違反したと当社取締役会が認めた場合および重大な不正会計や巨額損失等を含む当社取締役会が定める一定の事由が生じた場合、当該業務執行取締役に対し、当社普通株式

を交付せず、または交付した当社普通株式の全部または一部を交付した当社普通株式に代わる時価相当額の金銭について、返還請求等を行うものとします。返還請求等の決定およびその内容は、当社取締役会決議により決定されます。

取締役会の実効性評価

取締役会の実効性評価のため、各取締役および各監査役に対するアンケートを実施し、その結果を取締役に報告しています。

2021年度の実効性評価の概要

評価プロセス

実施時期: 2022年3月

回答者: 全取締役および全監査役(社外役員を含む計10人)

評価方法: アンケートによる自己評価方式

- 全取締役および全監査役に対し、自己評価アンケートを実施
- 回答結果を取締役会事務局で集計・分析
- 取締役会において、評価結果および現状の課題について報告・審議

評価項目

- 取締役会の構成: 取締役会の規模、構成(多様性・専門性)
- 取締役会の運営: 取締役会開催頻度、審議時間、配布資料
- 取締役会に対する支援体制: 役員へのトレーニング、社外役員への情報提供
- 取締役会における議論の状況: 経営戦略および資本政策の議論
- 取締役会のリスク管理体制: リスク管理、社会・環境問題への対応

評価結果の概要

前述の評価プロセスにより、アンケート項目全般について概ね適切であることを確認し、取締役会の実効性は確保できていると評価しました。また、前年度に抽出された課題(1)(2)については、以下の取り組みを行ったことを確認しました。

- 取締役会において中長期的な経営計画に関する議論を充実させるとともに、必要な情報提供を行っていく。
中長期的な戦略に結び付く議論は一部行われたものの、議論の充実という観点では改善の余地があるため、引き続き取り組むべき課題としました。
- ESGやSDGsなど、社会・環境問題への取組みについて、取締役会にて議論・報告する機会をさらに増やしていく。
改訂コーポレートガバナンス・コードに関する対応方針については、複数回取締役会にて議論を行い、女性の管理職比率の目標開示等を決定しました。また、環境問題への取組みについては、CO₂排出量削減に向けた具体的な施策の第1段階として、名古屋会場およびR-名古屋会場に、オンサイトの太陽光発電設備を導入することを決定しました。

今後の取り組み

- 取締役会における中長期的な経営戦略に関する議論の充実
- ESG、SDGs、サステナビリティに関するトレーニング機会の提供と内容の充実

コンプライアンス・リスクマネジメント

基本的な考え方・体制

当社では、コンプライアンスの基本原則を「USS行動・倫理規範」で定め、その実践を徹底するために「コンプライアンス・マニュアル」を制定しています。また、USSグループ社員を対象とした内部通報制度「USS企業倫理ヘルプライン」を開設・運用し、正社員だけでなく臨時社員・派遣社員からもEメールで相談・通報を受けています。

腐敗防止

当社は、会員や取引業者をはじめとするステークホルダーの皆様と健全な関係を維持するために、「贈収賄防止に関する基本方針」で腐敗防止について明記し、グループ全社員に徹底しています。

リスクマネジメント

法規制等のリスクについてはコンプライアンス体制のもとでその低減を

図っています。その他のリスクについては各部門によって管理し、経営に影響を与えるリスクについては取締役会に報告される体制を整備しています。

また、BCPの観点から、巨大自然災害に対応するマニュアルを策定し、大規模地震が発生した際の対応事項と平時からの準備事項を当該マニュアルで規定しています。

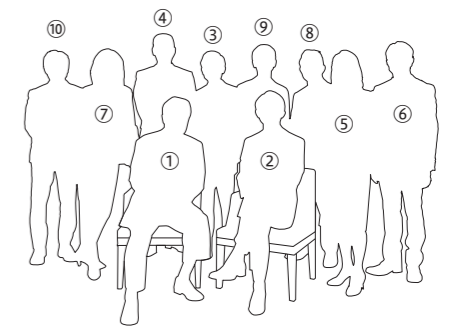


取締役

- ① 代表取締役会長兼
最高経営責任者(CEO)
安藤 之弘
(あんどう ゆきひろ)
- ② 代表取締役社長兼
最高執行責任者(COO)
瀬田 大
(せた だい)
- ③ 取締役副社長
統括本部長
山中 雅文
(やまなか まさふみ)
- ④ 常務取締役
オークション運営本部長
池田 浩照
(いけだ ひろみつ)
- ⑤ 社外取締役 **社外** **独立**
高木 暢子
(たかぎ のぶこ)
- ⑥ 社外取締役 **社外** **独立**
本田 信司
(ほんだ しんじ)
- ⑦ 社外取締役 **社外** **独立**
笹尾 佳子
(ささお よしこ)

監査役

- ⑧ 社外常勤監査役 **社外** **独立**
後藤 健一
(ごとう けんいち)
- ⑨ 社外監査役 **社外** **独立**
三宅 恵司
(みやけ けいじ)
- ⑩ 社外監査役 **社外** **独立**
小川 淳
(おがわ じゅん)



執行役

- 執行役員/札幌会場長
菅田 幸康
(すがた ゆきやす)
- 執行役員/システム本部担当
小島 演
(こじま ひろし)

	安藤 之弘	瀬田 大	山中 雅文	池田 浩照	高木 暢子	本田 信司	笹尾 佳子	後藤 健一	三宅 恵司	小川 淳
年齢	75	55	67	61	44	64	62	62	67	61
在籍年数	40	18	18	18	4	新任	新任	1	1	1
取締役会出席率	100%	100%	100%	100%	100%	—	—			
指名・報酬委員会の委員	●委員長	●			●	●	●			
指名・報酬委員会出席率	100%	100%			100%	—	—			
スキルマトリックス										
企業経営	●	●				●	●			
財務会計/ファイナンス			●		●			●	●	
事業戦略/マーケティング	●	●		●	●	●				
DX				●						
法務/リスクマネジメント			●	●						●
人事/人材開発			●				●			
ESG	●	●			●	●	●	●	●	●

取締役および監査役に当社が期待する分野の定義は以下のとおりです。なお、スキルマトリックスには各氏の経験などを踏まえて当社が特に期待する分野を3つまで記載しています。有するすべての知見を表すものではありません。

- ・企業経営: 経営環境の変化を見定め、企業経営に関する経営トップとしての経験・知見をもとに、適切な経営判断を行う。
- ・財務会計/ファイナンス: 財務戦略、資本市場、会計・財務に関する知見をもとに、適切な財務活動を行い、財務健全性を確保する。
- ・事業戦略/マーケティング: 当社を取り巻く事業環境を的確に捉え、これに先んじた戦略を構築し、業界内での優位性を確保する。
- ・DX: 事業の更なる発展・成長に向けた新たなオークションシステムの導入の検討を行う。
- ・法務/リスクマネジメント: 企業法務、法規制等に関する専門的知見やコンプライアンスを踏まえたリスクマネジメントを強化し、持続的な成長の基盤を構築する。
- ・人事/人材開発: 持続的な成長のため、多様な人材の活用・活躍およびこれを支える組織開発を促進する。
- ・ESG: 当社の安定的かつ長期的な成長のため、ESGの要素を考慮した経営を行う。

社外取締役メッセージ



社外取締役

高木 暢子 氏

Profile

公認会計士として監査法人での勤務を経て、M&Aアドバイザリー会社や事業会社においてM&Aの推進を担当、現在は新規事業開発や投資意思決定時のアドバイザリー業務に従事。財務および会計、M&A、新規事業開発に関する豊富な経験と専門的な知識を有している。

活発な議論によって資本市場の期待に応えます。

2018年の社外取締役就任以来、財務会計のみならず、経営コンサルティングや他の上場企業の社外役員など幅広い経験を生かし、経営全般についてさまざまな意見を申し上げてきました。当社の取締役会は、議案の追認ではなく議論を繰り広げる場となっており、私は中長期的な成長の実現と「稼ぐ力」の維持を重視した発言を心がけています。

2021年度の取締役会で印象に残っているのは、ガバナンスの要である報酬制度の改定に関する議論です。外部コンサルタントの知見も借りながら、当社の状況に即した形で経営執行の成果を報酬に反映させるにはどうしたらよいか議論を重ねた結果として、固定報酬+ストックオプションという旧来型の報酬制度から、譲渡制限付株式報酬制度および業績連動型株式報酬制度を導入することになりました。マネジメントへの業績達成への期待、中長期の企業価値向上への期待という観点で、よりいっそう資本市場の視点に沿った制度設計になったと考えています。

その他、取締役数の減員や女性取締役比率の向上、統合報告書の作成による情報提供など、コーポレートガバナンス体制は年々確実に向上しています。今後も、当社を取り巻くステークホルダーの期待を的確に捉え、積極的に他社との協業による事業領域の拡大の可能性を追求し、そして新しいテクノロジーに貪欲に興味を示して、当社にしかできない価値提供を突き詰めて議論する必要性を感じています。そのために、議論の場を増やしていくことも検討していかなければならないと考えています。増収増益を果たしている今だからこそ、気を引き締めて取り組んでいきます。



社外取締役

本田 信司 氏

Profile

武田薬品工業株式会社でグループ経営・全社戦略・経営企画といった戦略系と海外事業を中心に担当しグローバル企業へのトランスフォーメーションをリード。日清食品ホールディングス株式会社では、中長期成長戦略・環境戦略をまとめる。

持続的な成長に向けてモニタリング&アドバイザリーボードの役割を担います。

私はグローバルに事業展開する複数の企業において、さまざまな機能の執行責任者・取締役を務め、グループ経営方針・全社戦略・経営計画の策定・実行や海外事業の拡大・収益改善に注力してきました。業界トップ企業としてのポジションを維持しながら持続的な成長を実現するためには、現状に満足せず絶えず変革を起こしていくことが重要です。そのためには、明快で納得感の高い中長期成長戦略、ESGやSDGsに呼応する環境・社会・経済価値の同時追求、企業グループ全体のトランスフォーメーションが必要であり、これらの分野で多くの経験と知見を得てきました。今後は、オートオークション業界トップのUSSが高い収益性を継続しつつ着実な事業成長を実現し、将来にわたって企業価値を高めていくために、社外取締役として積極的にアドバイスしていきます。

まずは、企業経営およびコーポレートガバナンスの健全性が保たれるよう、社内執行側とは離れた客観的な観点から、モニタリングボードとしての役割を果たします。また、企業グループ全体の経営戦略と適切な成長を織り込む年間計画の策定・実行、TCFD、CDP、SBT等の要請の高まりに応える環境戦略の立案・実行など、重要な経営課題への取り組みに対する助言やサポートを行うアドバイザリーボードの役割を果たしていきます。

そして企業成長に必要な投資、特に多額の戦略的投資についてはリスクを適切に見込むバリュエーションと収益性の確保が重要です。これらの観点からもしっかりと意見をしたうえでポジティブに支援することにより、USSの中長期にわたる高い収益をとまなう持続的な成長に貢献していきます。

ダイバーシティ推進により企業価値を向上していきます。

「従業員一人ひとりがモチベーション高く働き続け、かつ高業績を上げる組織をつくる」というビジネスポリシーのもと、人材開発による組織変革を実施し、ダイバーシティ推進、女性活躍推進、働き方改革に取り組んできました。特にお客様にも従業員にも満足していただきながら、事業を成長させる難しさを身をもって経験してきましたので、USSが公平・公正への強い信念を貫き、独自の検査体制を確立してオートオークション市場から信頼を得てきたことに感心しています。こうした良き組織風土を継続させながら、ネクストステージへの展開によってさらなる成長を実現するための人材戦略、組織風土変革に尽力していきたいと考えています。

例えば、USSのオートオークション事業は高収益のビジネスモデルであり、それが独自の強みとなっていますが、持続的な成長を実現するには新たな展開も必要です。既存事業を支えてきたマネジメント体制や組織風土の延長だけではなく、ダイバーシティを推進する中で、多様性を受け入れることがマネジメント変革であり、新たな価値創造につながると考えています。まずは、女性がいきいきとやりがいを持って働き続け活躍できる組織にしていけるためにも、ダイバーシティ推進に関する管理職の意識改革とマネジメント力開発を行うなど、体制や仕組みづくりを支援していきたいと考えています。また、ステークホルダーに対して建設的な対話を行うことや、USSの強みや魅力を的確に伝えていくというコミュニケーション戦略の強化についても、取り組むべき課題であると考えています。そして、USSのネクストステージを実現するための中長期戦略に基づいた人材戦略、組織風土変革の推進をサポートすることで、企業価値向上に貢献していきます。



社外取締役

笹尾 佳子 氏

Profile

株式会社リクルートでさまざまな新規事業の立ち上げに携わった後、東電パートナーズ株式会社で独自の人材育成制度による企業再建を手掛ける。ダイバーシティ推進、女性活躍推進、働き方改革、人材開発などの知見を有する。

お客様とともに

公平・公正で信頼性の高いオートオークションの実現

出品車両データの適切な管理

車両検査にあたっては、独自の厳正な検査基準で10段階の評価点をつける方式を採用しています。各会場では、当社独自の資格を取得した車両検査員が検査を担当しています。検査結果はデータベース化され、リアルタイムで情報検索することが可能です。

なお、検査はすべて当社社員が実施しています。



走行メーター管理システム

かつての中古車市場では、走行メーターを改ざんするといった不正が行わ

れており、エンドユーザーの不安・不信につながっていました。当社では、創業当時からこうした不正を撲滅するという姿勢を貫いてきました。それが、2001年の一般社団法人日本オートオークション協議会の創設や、同協議会による「走行メーター管理システム」の運用へとつながっています。

「走行メーター管理システム」には、全国のオートオークション会場で購入された車両の車台番号と走行距離がデータベースとして蓄積されています。出品車両をデータベースと突き合わせることができるため、メーター改ざんの判定はもちろん、過去の冠水歴や修復歴の確認も可能となっています。

不正取引の防止

創業以来、常に「公平・公正」を理念としてオートオークションを運営してきました。不当に落札金額を吊り上げる

行為を防止し、適正に取引が行われるよう、独自の監視システムなどを通じて厳重に管理しています。

会員情報の適正管理

当社のオートオークションは会員制であり、会員の多くは中古車販売業を営んでいます。会員情報には個人情報が含まれているため、個人情報保護方針に基づいて厳正に管理しています。

また、当社は、2022年3月に一般財団法人日本情報経済社会推進協会より、「プライバシーマーク」使用の許諾事業者の認定を受けており、個人情報の取扱いに関する留意事項について、全従業員に定期的な研修を実施しています。

なお、2021年度において、不適切な個人情報の取扱いはありませんでした。

オートオークションの利便性向上

オークション会場づくり

当社のオートオークションは、全国19拠点の会場で開催される現車オー



衛星TV専用端末機

トオークション「USSオートオークション」と、衛星TV専用端末機を使ってセリに参加する「衛星TVオークション」、インターネット回線を介してセリに参加する「USSインターネットライブ」の3種類の参加方法があります。全国の現車オートオークション会場では週1回セリが行われ、会員が実際に出品車両を下見・確認できるようになっています。

会員向けのセミナー・勉強会

オートオークション会場では、会員向けにさまざまな講習会や勉強会を開催しています。オートオークション会場の利用説明会、車両検査の講習会の他、USSインターネットオークションの活用セミナーなども実施しています。会員のニーズに応じた情報を提供し、ビジネス上の悩みや困りごとを解決するきっかけとして、好評をいただいています。

魅力あるオートオークション会場

当社の各会場では、中古車をカテゴリや価格帯で分類した「コーナー」を設定しています。例えば、エコカー専門の「ハイブリッド・EVコーナー」など、市場の変化に対応したコーナーを設けることで、会員の出品しやすさ・落札しやすさに貢献することができ、会場の独自性も際立つと考えています。

また、イベント開催時には、参加した会員向けに景品をお渡ししています。各地域の名物や、被災地の復興支援を目的とした景品を選び、会員の満足度向上に努めています。さらに、会員の要望に合わせて景品を発送することもあります。

ニーズに応えた設備・仕組み導入

落札時の名義変更に必要な各種書類等についても、当社が車検証・譲渡証明・印鑑証明等を受領したうえで確

認するとともに、車両代金の入金確認を行うことで、取引がスムーズに行えるようにしています。

また、現在、古い会場の建替えやリニューアルを進めています。建物の整備だけでなく、オートオークションホールの机や椅子などの備品を、より使いやすく居心地の良いものへと入れ替えるなどの配慮も行っています。

当社の各会場に足を運ぶ会員は、オートオークションに参加することはもちろんですが、他の会員と情報交換を行いたいというニーズも持っています。そこで、各会場内にソファや喫茶室などを設け、コミュニケーションの場として活用いただいています。長い時間を会場で過ごす会員も多いことから、レストランでは無償で食事を提供しています。また、マッサージルームなどのリラクゼーション施設も設けています。

クレームへの対応

当社では、落札者からの異議申し立て(クレーム)を受け、斡旋仲裁を行う制度を設けています。

また、クレーム管理システムを構築し、USS全体での情報共有と対応の迅速化に努めています。発生したクレームの内容、担当者の対応、解決までに要した時間などをデータベース化することで、類似のクレームが発生した際にデータに基づいた対応が可能となります。このデータを活用して、検査員別にクレーム発生状況を分析し、検査員のスキル向上に役立てる取り組みも行っています。

株主投資家とともに

適切な情報開示とコミュニケーション

株主総会(2022年6月21日)

第42期定時株主総会は、ハイブリッド参加型バーチャル株主総会を実施しました。

議決権行使比率 **89.5%**



株主総会の様子

機関投資家アナリストとの対話

(2021年度実績)

個別ミーティング

..... **66社/132名**

※ 投資家によっては複数回対応

カンファレンス

..... **2回/10社**

個人投資家との対話

個人投資家向け説明会 **18回**

※ 決算説明会はオンラインにて2回開催いたしました。

投資家からの意見への対応

投資家との対話において、決算説明会の開催時期を早めてほしいとの意見をいただきました。そのため、2021年度の第2四半期は11月8日(月)の決算発表後、10日(水)に説明会開催、第4四半期は5月10日(火)の決算発表後、11日(水)に説明会開催と、決算発表後すぐに説明会を開催するスケジュールへと変更しました。

社員とともに

人権・多様性の尊重

人権の尊重

USSグループは、企業の構成員が互いに人種、民族、国籍、性別、宗教、信条、障がいの有無、性的指向・ジェンダーアイデンティティなどによって差別してはならないことを「USS行動・倫理規範」で明文化し、徹底を図っています。

また、USSグループの事業は日本国内でのオートオークション会場運営が中心であるため、児童労働・強制労働は起こりにくい環境にあり、現在のところ児童労働・強制労働の発生は確認されていません。

人権侵害や差別、児童労働・強制労働の事案を未然に防ぐために、日常の業務点検の中でチェックを行っています。社員が違反を発見した場合の内部通報制度「USS企業倫理ヘルプライン」を設置しています。2021年度には17件（2020年度は14件）の通報を受けました。なお、2021年度は、グループ内で人権侵害・差別に関する重大な違反は発生していません。

ハラスメントの防止

USSグループでは、「セクシュアルハラスメントの防止に関する規程」および「パワーハラスメントの防止に関する規程」を整備し、全社員に周知徹底しています。

また、ハラスメントに関する相談および苦情は「USS企業倫理ヘルプライン」で受付けています。

女性活躍推進

USSグループでは、雇用機会や待遇において、性別に関わらない公平の実現に努めています。採用については、将来性のある人材を多数採用するとともに、中途・新卒に関わらず、優秀な人材を積極的に登用しています。また、当社

の取締役のうち2名は女性の社外取締役で、取締役における女性比率は28.5%となっています。

2022年5月には、女性の活躍を促すための研修をスタートしました。管理職層と女性社員のそれぞれに対し、組織づくりや働き方改革に関する研修を実施しています。2021年度の女性管理職比率は0%ですが、2025年度に5%、2030年度に10%を目指しています。



女性活躍推進に向けた研修

対象	参加者数	内容
管理職層	約60名	・90分のe-ラーニング ・90分のオンライン集合研修
女性社員 (管理職候補)	約50名	・全2回(各90分)開催のオンラインまたは対面型集合研修

労働安全衛生

社員の健康維持・増進

USSグループが持続的に発展するためには、社員一人ひとりの健康・安全の確保が不可欠です。このため、全社員を対象とした定期健康診断の実施に加え、45歳以上の社員に対しては、付加検診の受診を義務付けています。

今後も積極的に社員の健康維持・増進の支援に取り組むとともに、良好な職場環境の維持や、社員の安全確保を実現していきます。

衛生委員会

USSグループでは、職場における安全

衛生の向上を目的として、社員50名以上の事業所に「衛生委員会」を設置しています。

衛生委員会は原則として月1回開催し、各事業所において社員の健康を維持するための対策や衛生に関する事項を審議しています。

長時間労働対策

USSグループでは、繁忙期における長時間労働を削減するなど、働きやすい職場を目指して残業の管理を徹底してきました。長時間労働を防止・改善するために、業務の効率化やシフト制を導入するほか、会場および子会社ごとの労働時間について取締役会等で報

告を行い、必要に応じて対策を協議しています。

2021年度の月間平均残業時間は23.2時間でした。2020年度は新型コロナウイルスの影響を受けて残業時間が減少していたものの2021年度は通常の業務に戻ったため、前年度比で増加しました。しかし、残業時間は、コ

ロナ禍以前の水準よりも低く抑えられています。

今後も、月間20.0時間以内を目標として、業務の効率化や先進技術の導入により、働きやすい職場環境づくりを進めていきます。

主要データ

項目	内訳	単位	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
社員の状況	従業員人数	人	572	588	624	681
	うち男性(比率)	人	438(77%)	440(75%)	457(73%)	502(74%)
	うち女性(比率)	人	134(23%)	148(25%)	167(27%)	179(26%)
	従業員平均年齢	歳	39.3	39.4	38.9	39.6
	うち男性	歳	40.8	41.1	41.2	41.7
	うち女性	歳	34.6	34.2	32.6	33.8
	従業員平均勤続年数	年	12.6	13.1	13.1	13.4
	うち男性	年	13.8	14.4	14.7	14.9
	うち女性	年	8.9	9.4	8.8	9.3
	新規採用者	人	27	41	62	18
管理職の構成	うち男性(比率)	人	16(59%)	19(46%)	32(52%)	11(61%)
	うち女性(比率)	人	11(41%)	22(54%)	30(48%)	7(39%)
	管理職人数	人	31	33	33	31
管理職候補の構成*	うち男性(比率)	人	31(100%)	33(100%)	33(100%)	31(100%)
	うち女性(比率)	人	0(0%)	0(0%)	0(0%)	0(0%)
	管理職候補人数	人	270	284	299	329
育児休業	うち男性(比率)	人	244(90%)	252(89%)	261(87%)	283(86%)
	うち女性(比率)	人	26(10%)	32(11%)	38(13%)	46(14%)
	育児休業取得者数	人	1	11	10	10
有給休暇	うち男性	人	0	0	2	4
	うち女性	人	1	11	8	6
有給休暇	有給休暇取得率	%	54.8%	50.0%	50.6%	64.4%
残業時間	月間平均残業時間	時間	27.3	26.0	17.7	23.2
正社員離職率		%	4.8%	4.6%	2.9%	4.7%

* 管理職候補は、役職者(副主任から課長まで)と定義しております。

S

教育・研修の充実

新入社員教育

入社時に、ビジネスマナーを中心とした新入社員研修を実施しています。研修終了後は、若手の先輩社員が担当（メンター）となり、日常業務の指導や、社会人生活の不安・悩みに対するサポートを行います。

管理職向け研修

次長以上を対象としたマネジメント研修では、オートオークションの運営に関する考え方や目標の設定について議論を行うほか、外部講師を招いた講演会なども開催しています。

2022年7月からは、e-ラーニングを利用してマネジメントやコンプライアンス等の研修を受講できる仕組みを管理

職向けに導入しました。

車両検査員の教育・育成

オートオークションにおいて最も重要なのは、出品車両の検査を正確に行うことです。全国各地の会場で判断に差が出ないように、一定の基準で高い精度の検査が求められます。

当社では、車両評価・検査技術の向上と均質化を目指し、独自の「検査員資格制度」を2006年に制定しました。検査員に対して年1回の学科試験と実技試験を実施し、1～4級の資格を定めています。また、検査員の指導・育成と検査員資格制度の運営を担う人員として、全国の各ブロックにインストラクターを1名ずつ、各会場にトレーナー

を1名ずつ配置し、車両検査レベルの均質化に努めています。

さらに、社員間で生じていた車に関する知識の偏りを解消することを目的として、車の機構・構造についての基礎知識を学ぶ「メカニカル研修」を実施しています。営業課と車両課の社員を対象としており、学んだ知識は営業や検査の際に生かすことができます。



社会とともに

地域社会・国際社会への貢献

会場周辺住民への配慮

当社ではオートオークション会場を工業地域に建設する戦略をとっていますが、地域住民の皆様の生活にできる限り影響を及ぼさないよう配慮しています。会場には多くの来場者や大型キャリアカーの往来があることから、事故の防止にも努めています。地域住民の皆様からご意見・ご指摘をいただいた際には、その声を真摯に受け止め、改善に努めています。

地域との連携

自治体からの要請を受け、一部のオートオークション会場では、災害時に

立体駐車場を避難場所として活用いただけるようにする災害協定を締結しています。

また、地域企業と連携し、より良い地域づくりのための議論や清掃活動などに参加しています。さらに地域のお祭りといったイベントにも協力し、関係を深めています。

発展途上国・新興国の経済活動への貢献

USSグループで取り扱う中古車のうち、一定量は発展途上国・新興国へと輸出され、現地の経済発展に貢献しています。

当社が扱う中古車は、厳正な検査により1台1台評価されているため、輸出先でも安全・安心を提供することができますと考えています。

E

環境マネジメント

基本的な考え方・体制

USSグループは、オートオークション市場のリーディングカンパニーの立場から中古車流通を促進することで、自動車のリユースに貢献しています。さらに、廃車両やプラントを解体し、リユース・リサイクル可能な資源に分別するリサイクル事業にも力を入れ、循環型社会の構築への貢献を目指しています。

また、環境方針のもと、事業活動を通じて発生する環境負荷をできるだけ低

減するために、省エネ化やオフィスの節電などに積極的に取り組んでいます。

廃自動車リサイクルおよび各種リサイクル事業を行う株式会社アビツでは、独自の「環境・労働安全衛生統合方針」を策定。ISO14001の認証を取得し、環境安全事務局が中心となって環境マネジメントシステムを運用しています。近年、改正が続いているリサイクル関連の法規制に関しても、行政と連携しながら適切に対応しています。

環境法規制への対応・事故

USSグループは、法令遵守の精神に則り、環境に関連する各種法令・条例に適切に対応しています。

2021年度は、環境関連法令および条例への違反・係争事案はありませんでした。また、環境に関する重大な事故も発生していません。環境に対する苦情・相談もありませんでした。

5つの環境方針

- 1 環境マネジメントの推進と法規制への対応と遵守
- 2 TCFD提言に基づいた気候変動への対応
- 3 中古車リサイクルなどを通じた資源循環への貢献
- 4 環境負荷削減目標に対する情報公開
- 5 全社員に対する教育と環境負荷削減活動の実行

気候変動への対応

TCFD提言への対応

基本的な考え方

USSグループは、エネルギー消費を抑え温室効果ガスの排出が少ないオークション運営をしていくことが、大きな社会的使命と考えています。地球温暖化を抑制して、自社グループの気候変動によるリスクの低減と、人やその他の

生物が生息できる環境を守り持続可能な低炭素社会を形成していくことを目指します。

そこで、TCFDのフレームワークに基づき、ガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標についての情報開示を進めています。

気候変動に関わる主な取り組み

年度	取り組み内容
2021	CDPアンケートへの回答を実施
2022	TCFDフレームワークの推奨開示項目に基づいた開示を実施

TCFD提言対応の全体像

項目	内容
ガバナンス	<p>取締役会の監督体制 取締役会は、気候変動に関するリスクと機会について少なくとも年1回以上、代表取締役社長より報告を受け、課題への取り組みや設定した目標をモニタリングし、監督します。さらに、経営戦略、経営計画、年間予算、収益目標等の重要な事項については、必要に応じて気候変動のリスクと機会を検討したうえで意思決定がされています。</p> <p>役員報酬の評価指数に「ESG外部評価」を新設 2022年6月21日開催の株主総会において役員報酬制度を改定し、株式報酬の業績連動指標の1つに「ESG外部評価機関(MSCIおよびCDP)の格付け」を採用しました。</p>
戦略	<p>気候関連のリスク・機会の特定と評価 USSは、気候関連のリスク・機会の重要性評価に向け、「移行リスク」「物理リスク」「機会」の区分でリスク・機会を特定し、複数のシナリオを設定して評価を実施しました。</p> <p>シナリオ分析 詳細については、「シナリオ分析の概要」と「影響評価と対応戦略」をご参照ください。</p>

リスク管理	<p>気候変動のリスクと機会を特定し評価する仕組み 気候変動に関する事項を統括する代表取締役社長は、気候変動の影響について、社内との関係部署とグループ会社の協力を仰ぎながらリスクと機会の特定を主導し、状況の把握を行います。リスクの評価については、検討した対応方法とともに、少なくとも年1回以上、また必要に応じて取締役会に報告されます。取締役会は、リスク管理の状況と対応を含めた気候変動に関する事項について、代表取締役社長より報告を受け、課題への取り組みや設定した目標を監督します。</p> <p>気候変動のリスクを管理する仕組み 気候変動に関する事項を統括する代表取締役社長は、気候変動の影響を特定・評価するプロセス、特定した影響を管理する仕組み、組織全体のリスク管理の中に統合する仕組みを含め、気候変動に関する企画・立案、管理を行い、取締役会に報告・提言するとともに、全社的な気候変動への対応を推進します。また、特定した気候変動の影響と対応について、少なくとも年1回以上、また必要に応じて取締役会へ報告・提言を行うことで、気候変動の影響を全社リスクに統合する役割を担っています。取締役会は、報告・提言された気候変動の影響と対応について審議を行い、評価します。さらに、特定したリスクの最小化に向けた方針・戦略の策定、計画・予算・目標等への反映など、全社的なリスク管理の観点から適切に適切していくための審議・調整を行います。</p>
-------	---

指標と目標	<p>USSグループでは、気候関連リスク・機会の管理に用いる目標として、CO₂排出量削減目標を設定しました。これらの目標を達成するため、太陽光発電の推進やCO₂フリー電気への切り替えによるGHG排出量の削減に取り組んでいます。</p> <p>目標*と達成状況 スコープ1・2合計排出量 (t-CO₂)</p> <p>2020 (基準年) 17,505 2030 (年度) 10,153 42%削減</p> <p>スコープ3排出量 (t-CO₂)</p> <p>2020 (基準年) 155,293 2030 (年度) 116,470 25%削減</p> <p>2020年度</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>排出量 (t-CO₂)</th> <th>比率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>スコープ1</td> <td>5,187</td> <td>3%</td> </tr> <tr> <td>スコープ2</td> <td>12,317</td> <td>7%</td> </tr> <tr> <td>スコープ3</td> <td>155,293</td> <td>90%</td> </tr> </tbody> </table> <p>※ SBT水準に相当する目標</p>		排出量 (t-CO ₂)	比率	スコープ1	5,187	3%	スコープ2	12,317	7%	スコープ3	155,293	90%
	排出量 (t-CO ₂)	比率											
スコープ1	5,187	3%											
スコープ2	12,317	7%											
スコープ3	155,293	90%											

シナリオ分析の概要

USSは、当社の事業およびステークホルダーにとって重要となる可能性のある気候変動リスク・機会を特定し、複数の気候変動に関するシナリオ群を参照しながら、当社の「2°C以下シナリオ」

と「現行推移シナリオ」を策定しました。さらに、シナリオ群の根拠データ(パラメータ)と社内外の情報に基づき、気候変動リスク・機会による事業インパクトと財務影響度を評価しています。

(注)対象範囲：オートオークション事業(サプライチェーン全体をカバー)
(注)対象期間：現在から2050年まで
(注)参照シナリオ群：下図をご参照ください

	2°C以下シナリオ	現行推移シナリオ
シナリオの概要	<ul style="list-style-type: none"> ① 政策・法規制の強化 炭素税(カーボンプライシング)の導入本格化 ② 世界的なEV化 欧州におけるEV販売比率:80%(2030年) 日本におけるEV販売比率:55%(2030年) (注)いずれも全乗用車販売に占めるEVの割合 	<ul style="list-style-type: none"> ① 先進国以外の地域でのEV化の遅れ その他の地域におけるEV販売比率:5%(2030年) (注)全乗用車販売に占めるEVの割合 ② 気候変動の影響が顕在化^{※5} ・年平均気温:約4.5°C上昇 ・大雨や短時間強雨の発生頻度:約2.3倍に増加 ・日本沿岸の平均海面水位:約0.71 m上昇
参照シナリオ群	<ul style="list-style-type: none"> ・IEA SDS (持続可能開発シナリオ) ^{※1} ・RCP2.6 ^{※3} 	<ul style="list-style-type: none"> ・IEA STEPS (公表政策シナリオ) ^{※2} ・RCP8.5 ^{※4}

※ 1, 2 : IEA (国際エネルギー機関) 「World Energy Outlook 2021」より参照 <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2021>
 ※ 3, 4 : IPCC (気候変動に関する政府間パネル) 「第5次評価報告書 (AR5)」より参照 <http://www.env.go.jp/earth/ipcc/5th/>
 ※ 5 : 日本の気候変動予測については、文部科学省、気象庁「日本の気候変動2020」を参照 <https://www.data.jma.go.jp/cpdinfo/ccj/index.html>

2°C以下シナリオ

シナリオ分析結果	リスク・機会のタイプ		顕在時期			発生可能性	財務影響度	財務インパクト	対応戦略
	タイプ	要因項目	短	中	長				
事業リスク: ● 温室効果ガスの排出量実質ゼロ実現のため、欧州に準ずる形で日本でも炭素税(カーボンプライシング)が導入され、エネルギーコストが増加する。 ● ガソリン車の販売を禁止する国が増え、日本からの中古ガソリン車の輸出需要が低下するため、当社のオークションの成約率が低下する。	移行リスク (政策・法規制)	カーボンプライシングによるエネルギーコスト増加	●	●		高	中	GHGを削減しなかった場合の税負担 2030年:約2.5億円 2050年:約4.2億円 (P.49表①参照)	・CO ₂ 削減目標の設定 ・オンサイトの再生可能エネルギー(太陽光発電)導入の推進 ・CO ₂ フリー電気への切り替えによるGHG排出量の削減
		ガソリン車販売の禁止国増加により輸出向け中古車需要の減少		●	●		中	中	グローバルの内燃機関車(販売台数)は、2023年の78万台をピークに2030年には69万台まで減少(P.50表②参照)
事業機会: ● ガソリン車からEV車への買い替え需要により、当社のオークションへの出品台数が増加する。 ● ゼロエミッション車に関する業界をリードする新検査技術やルールの開発により、当社のオークションへの出品台数が増加する。 ● 日本からの中古車輸出規制国において、EV車需要の高まりによって輸出規制が解除され、当社のオークションへの出品台数が増加する。	機会 (エネルギー源)	EV車への買い替え需要	●	●		高	中	日本における乗用車の電動化率は2030年に55%まで拡大	・EV車用充電設備の拡充
	機会 (製品およびサービス)	EV車への検査技術の確立による高付加価値サービスへの需要増加	●	●		中	中	グローバルのEV市場規模(販売台数)は、2030年に390万台(2020年比1.3倍に拡大)(P.50表③参照)	
	機会 (市場)	EV中古車の世界的な需要(新規市場)拡大	●	●		低	小		

<顕在時期>短期:5年以内、中期:5年~10年、長期:10年~30年超
 <発生可能性>高:発生可能性が高い、中:50%程度、低:発生可能性が低い
 <財務影響度>小:1億円以内、中:1~50億円、大:50億円超

現行推移シナリオ

シナリオ分析結果	リスク・機会のタイプ		顕在時期			発生可能性	財務影響度	財務インパクト	対応戦略
	タイプ	要因項目	短	中	長				
事業リスク: ・台風等によってオークション会場等への被害が発生し、営業停止などが起こる。また、設備復旧への追加コスト等が発生する。損害保険料も増加する。 ・海面上昇にともなう洪水や高潮が増加し、沿岸部にあるオークション会場が被害を受けることで、オークション会場の建て替えや移転などの対応コストが発生する。	物理的リスク(急性)	台風等によるオークション会場の被災		●	●	低	中	台風被災(停電等)によりオークションが1開催休止となった場合で約2億円(名古屋会場)の売上減	・BCP(事業継続計画)の定期的な見直し ・ハザードマップ確認による浸水リスクの把握、避難訓練の拡充 ・災害に備えたデータ管理体制の確立
	物理的リスク(慢性)	海面上昇によるオークション会場の被災		●	●	低	大	海面上昇により沿岸部のオークション会場が移転する場合、50~100億円超規模の設備投資が新たに必要	
		平均気温の上昇と熱中症リスク		●	●	高	小	施設内の空調コストや熱中症対策コストが増加	

<顕在時期>短期:5年以内、中期:5年~10年、長期:10年~30年超
 <発生可能性>高:発生可能性が高い、中:50%程度、低:発生可能性が低い
 <財務影響度>小:1億円以内、中:1~50億円、大:50億円超

影響評価と対応戦略

リスク:

炭素税(カーボンプライシング)導入による事業コストの増加
 炭素税(カーボンプライシング)を試算した結果、2℃以下シナリオでは2030年に2.5億円、2050年に4.2億円、現行推移シナリオでは、2030年に1.3億円、2050年に1.8億円の財務影響が想定されることが判明しました。

対応戦略:

オンサイトの再生可能エネルギー(太陽光発電)導入の推進
 炭素税の影響評価を実施した結果、USSが掲げるCO₂排出量削減目標を達成できるだけでなく、将来的に大きな節税効果を得ることができるオンサイトの再生可能エネルギー導入を推進することを決定いたしました。具体的な施策の第1段階としては、名古屋会場およびR名古屋会場のオークション会場の屋根に、太陽光発電設備を導入いたします。今後も、グループ全体で最も効果の高い施策を立案し、スピーディに成果を生み出していきます。



名古屋会場(愛知県東海市)



R名古屋会場(愛知県東海市)

① 重要なパラメータ(指標): 2030年・2050年時点の財務影響

	シナリオ	2℃以下シナリオ		現行推移シナリオ		
		年	2030	2050	2030	2050
CO ₂ 排出量を削減しなかった場合	炭素税額(億円)		2.5	4.2	1.3	1.8
目標通りCO ₂ 排出量を削減した場合	炭素税額(億円)		1.4	2.4	0.7	1.0
差額	節税額(億円)		1.1	1.8	0.6	0.8
炭素税価格(\$・t-CO ₂ あたり)			120	200	65	90

(前提条件)
 ・日本国内でも炭素税が導入されることを想定し、IEA WEO 2021によるSDSのネットゼロ宣言国、およびSTEPSのEU設定価格で試算。
 ・計算式: 2020年度スコープ1,2排出量×炭素税価格
 ※ 為替: 1\$=120円換算

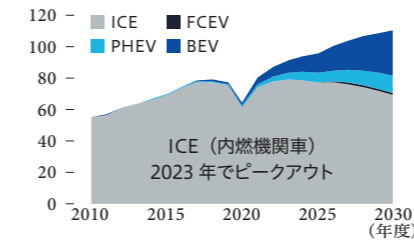
機会:

EV車への買い替え需要拡大
 USSは、2030年時点における乗用車の販売台数をP.50②③のように推定しています。図②は2℃以下シナリオ、図③は現行推移シナリオを示しており、いずれのシナリオにおいても、乗用車全体の販売台数は2020年と比べて大きく伸びるものと予測されます。特に、脱炭素化に向けたBEV・PHEVの普及によって、買い替え需要が押し上げられる効果が期待でき、オートオークション事業に好影響をもたらすと予想します。

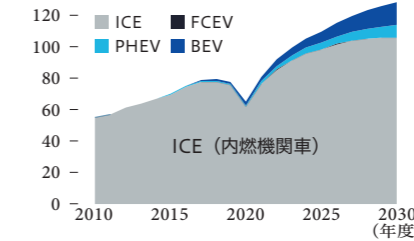
対応戦略:

オークション出品車両におけるEV車の取り扱い体制の強化
 今後、オークション出品車両におけるEV車の取り扱いが増えることを踏まえ、EV車の評価基準や車両検査体制などの確立に向けた研究開発、EV車コーナーの拡充などの集荷営業施策の実施、EV車用充電設備の拡充などを積極的に進めてまいります。

② 2℃以下シナリオにおける乗用車販売台数(百万台)



③ 現行推移シナリオにおける乗用車販売台数(百万台)



(前提条件)
 以下よりグローバルの乗用車販売台数データを参照。
 ・IEA Global EV Outlook 2021
<https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2021>

・Global EV Data Explorer
<https://www.iea.org/articles/global-ev-data-explorer>

・内燃機関車の台数についてはEV比率から、2025年および2030年以外の将来数値については、均等に変動する前提で数値を算出。

・ICE: 内燃機関車、PHEV: プラグインハイブリッド、BEV: 電気自動車、FCEV: 燃料電池車

エネルギー使用量削減

当社が排出する温室効果ガスは、主にエネルギー消費によるCO₂であることから、エネルギー使用量原単位の削減に取り組んでいます。

なお、2017年度~2020年度までの4年連続で、省エネ政策の事業者クラス分け制度における省エネが優良な事

業者(Sクラス)と評価されています。この制度は、経済産業省が省エネ法の定期報告を提出するすべての事業者をS・A・B・Cの4段階へクラス分けするものです。

エネルギー消費原単位*

年度	使用量
2017	1.977
2018	1.855
2019	1.705
2020	1.692

* 当社単位であり、次の計算式で算出しています。
 エネルギー消費量(原油換算kt) ÷ オートオークション出品台数(千台)

資源循環

事業を通じた金属・プラスチックのリサイクル

株式会社アビツの自動車リサイクル事業では、廃自動車から発生する金属・プラスチックを高精度で分別・再資源化しています。年間約15,000台の廃自動車を取り扱い、重量比で97%のリサイクル率を実現しています。また、子会社の株式会社SMARTでは、設備・プラント処分元請事業を展開し、機械設備のリユースや、金属くずの再資源化を実施しています。

自動車シュレッダーダストの有効利用

自動車リサイクルの工程では、エアバッグなどが回収された後にシュレッ

ダーダスト(ASR)が発生します。ASRは金属やガラス、セラミックス、合成ゴム、硬質プラスチック、軽量ダスト(発泡ウレタンや不織布など)の混合物です。

アビツでは、軽量ダストに鉄粉を混ぜて成形し、高炉製鉄所のフォーミング抑制剤を生成することに成功しました。また、アルミの製錬滓を混練した電気炉製鋼用昇熱材(サーモリアクター)も開発しました。これによって年間約3,500トンの軽量ダストの再資源化を実現しています。

事業所から発生する廃棄物の処理

USSグループの事業所から発生する廃棄物は、各地域の条例などに基づき

適切な分別を行っています。

廃棄物処理を外部委託する場合には、厳正な審査を行って業者を選定し、マニフェストを適切に管理しています。

水資源の保全

USSグループの事業活動は大量の水を必要としませんが、水資源の重要性を認識し、各事業所で節水を励行しています。また、オートオークション会場では、排水による環境への影響を減らすために、法令に基づいて油水分離槽や浄化槽を設置し、排水を制御しています。

(要約版)財務諸表

(単位:百万円)

連結貸借対照表	2020年度	2021年度
流動資産	81,528	103,872
現金及び預金	67,770	79,380
オークション貸勘定・他	13,757	24,491
固定資産	129,171	125,481
有形固定資産	103,302	100,379
その他	25,869	25,102
資産合計	210,699	229,354
流動負債	26,922	37,884
オークション借勘定	11,788	21,213
その他	15,133	16,670
固定負債	10,253	8,996
負債合計	37,175	46,880
純資産合計	173,524	182,473
負債・純資産合計	210,699	229,354

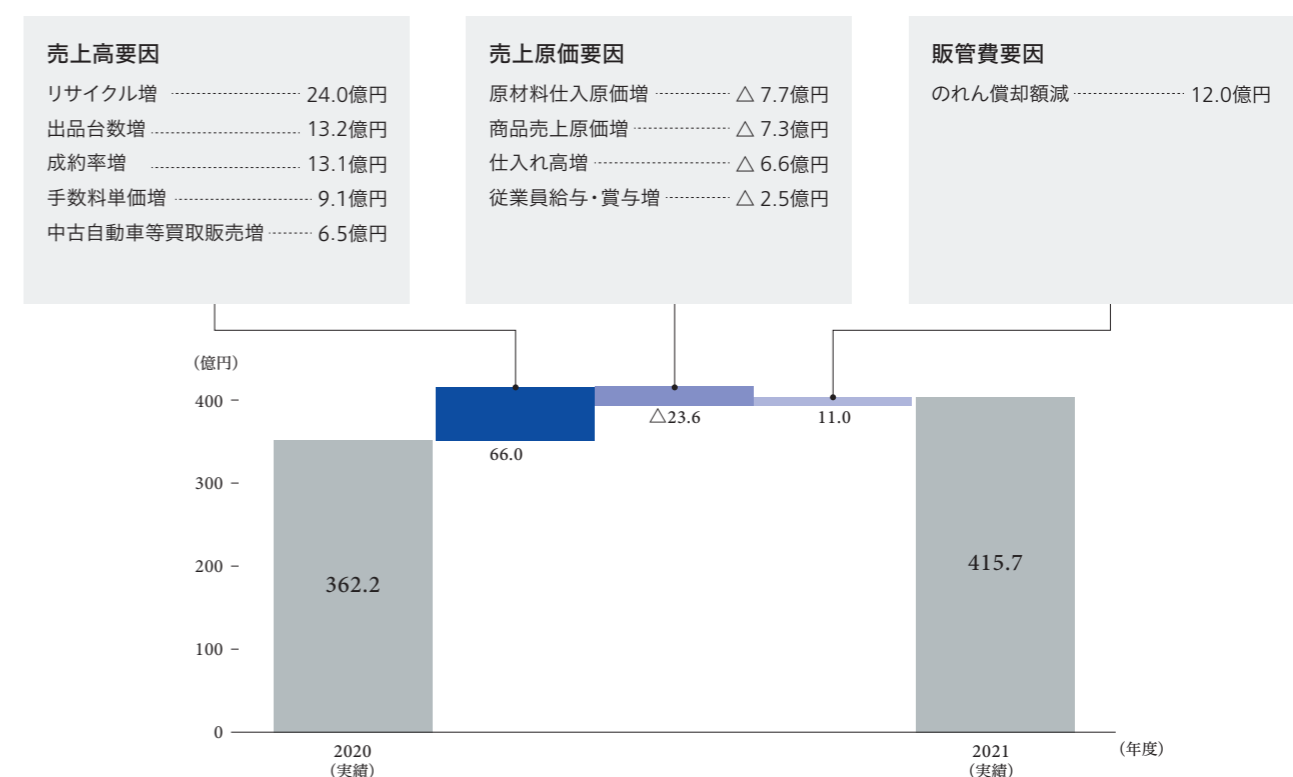
(単位:百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	2020年度	2021年度	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	38,407	36,630	△1,777
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,330	△1,339	7,990
フリーキャッシュ・フロー	29,076	35,290	6,213
財務活動によるキャッシュ・フロー	△15,035	△24,680	△9,644
設備投資(支出ベース)	8,985	2,036	△6,949
減価償却費	5,334	4,959	△374

(単位:百万円)

連結損益計算書	2020年度	2021年度
売上高	74,874	81,482
売上原価	28,341	30,710
売上総利益	46,533	50,772
販売費及び一般管理費	10,306	9,197
営業利益	36,227	41,574
営業外収益	950	984
営業外費用	181	185
経常利益	36,996	42,374
特別利益	57	1,650
特別損失	21,832	149
税金等調整前当期純利益	15,220	43,874
法人税等	10,962	13,246
当期純利益	4,258	30,627
非支配株主に帰属する当期純利益	235	882
親会社株主に帰属する当期純利益	4,022	29,745

営業利益増減分析



(単位:百万円)

(項目)	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
連結経営成績											
売上高	64,009	63,243	67,949	67,466	68,607	67,179	75,153	79,908	78,143	74,874	81,482
営業利益	27,952	29,304	32,680	33,411	34,491	32,396	36,071	37,123	36,009	36,227	41,574
経常利益	28,588	29,884	33,275	34,027	35,218	32,999	36,676	38,039	36,710	36,996	42,374
親会社株主に帰属する当期純利益	17,054	18,346	19,966	21,661	22,477	22,909	24,285	25,543	20,634	4,022	29,745
包括利益	16,752	18,453	20,204	21,454	22,473	22,895	25,132	25,848	20,764	4,628	31,187

連結財政状態											
資産	154,639	154,543	164,182	174,106	186,831	197,374	222,292	232,703	219,133	210,699	229,354
現金及び預金	36,840	37,033	46,318	49,862	62,290	74,778	39,622	51,352	50,729	67,770	79,380
負債	33,541	34,866	32,080	30,067	31,647	38,176	50,102	49,168	35,153	37,175	46,880
有利子負債	1,746	1,148	670	360	255	4,092	3,569	3,112	3,060	3,174	2,828
純資産	121,097	119,676	132,102	144,039	155,183	159,197	172,190	183,535	183,980	173,524	182,473
自己資本	120,582	119,112	131,348	143,098	154,155	158,029	170,767	181,698	181,939	171,394	179,880

1株当たりデータ											
EPS(円)	60.92	69.35	77.29	83.79	86.92	90.02	95.59	100.54	82.44	16.13	119.80
配当金(円)	24.40	30.75	34.70	37.70	40.80	46.40	47.80	50.40	55.40	55.50	66.20

その他											
営業利益率(%)	43.7	46.3	48.1	49.5	50.3	48.2	48.0	46.5	46.1	48.4	51.0
ROE(%)	14.1	15.3	15.9	15.8	15.1	14.7	14.8	14.5	11.3	2.3	16.9
ROA(%)	18.7	19.3	20.9	20.1	19.5	17.2	17.5	16.7	16.2	17.2	19.3
配当性向(%)	40.0	44.3	45.1	45.1	47.0	51.5	50.1	50.1	67.0	344.5	55.0
自己資本比率(%)	78.0	77.1	80.0	82.2	82.5	80.1	76.8	78.1	83.0	81.3	78.4
発行済株式数(自己株式除く)(千株)	271,969	258,182	258,421	258,558	258,147	253,977	254,105	253,075	249,532	249,306	245,198
自己株式数(千株)	41,280	55,067	54,828	54,691	55,102	59,272	59,144	60,174	63,717	63,943	68,051
現車会員数(JBA除く)(社)	44,796	45,139	45,712	46,307	46,850	47,111	47,362	48,723	48,182	48,058	48,362
CIS(インターネット)会員数(社)	25,957	27,072	28,007	28,815	29,512	29,966	30,337	31,639	31,998	32,538	33,359
TV(衛星)会員数(社)	3,921	3,651	3,486	3,291	3,101	2,894	2,623	2,468	2,342	2,197	2,081
会場数(JBA除く)(会場)	17	17	17	17	17	17	19	19	19	19	19
従業員数(人)	1,374	1,377	1,348	1,325	1,252	1,220	1,369	1,295	1,260	1,268	1,263

注記

- ※ CIS(インターネット)会員およびTV(衛星)会員への入会条件として現車会員であることが求められるため、CIS(インターネット)会員・TV(衛星)会員は必ず現車会員となります。
- ※ 自己株式数には、USS従業員持株会専用信託が所有する株式を含めております。
- ※ 1株当たりデータ、発行済株式数(自己株式除く)および自己株式数は、株式分割(2013年10月1日効力発生日)を遡及して修正表示しております。
- ※ 2014年度までの当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益として表示しております。
- ※ 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を2018年度から適用しており、2017年度の資産、負債は遡及して修正表示しております。



株式会社ユー・エス・エス

〒476-0005 愛知県東海市新宝町507番地の20

<https://www.ussnet.co.jp>