



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。

## オートオークションのシェア向上を図りつつ 長期視点で新事業創出を推進していきます。

QUESTION 1 : 今後の目標と戦略を教えてください。

ANSWER 1 : **持続的な成長に向けて、積極的な設備投資を推進し、  
オートオークション事業の市場シェア50%を目指します。**

オートオークション業界における当社の市場シェアは、2022年1月～12月実績で40.8%※となり、通期で40%を超える大台に乗りました。これは、当社がオートオークションの公平・公正と利便性を追求し、設備投資とサービスの改善に努めることで、お客様の満足度を向上させてきた成果だと捉えています。国内市場で圧倒的な競争優位性を確立するに至りましたが、現状に甘んじることなく営業利益率50%を維持しつつ、長期的には市場シェア50%を目指していきます。

これまで以上にお客様からご支持いただけるよう、さらなる設備投資を進め、よりいっそうの利便性向上に努めていきます。中でも、既存会場のレーン増設に早急に取り組んでいきます。当社会場への出品台数は年々増加しており、オークションの終了時間が夜遅くまで及びごこともあります。社会全体で働き方改革が進む昨今、お客様のニーズはもちろん当社従業員の働き方も踏まえ、開催

※ 出所：株式会社ユーストカー

時間を短縮できる設備へと更新しなければなりません。例えば、九州会場ではすでに4レーンから6レーンへと増設しました。これによって一度のセリにかけられる台数を200台程度増やすことができ、オークションの終了時間を1時間ほど短縮することができました。今後は東京や横浜、大阪などの各会場でレーンの増設を順次検討していきます。

また、デジタル面での投資も進めていきます。直近では、衛星TVオークション「USS JAPAN」のリニューアルや、スマートフォンでの応札が可能になる新たな外部落札システムのリリースを予定しています。これらによって、全国どこからでもオートオークションによりアクセスしやすい環境づくりを推進していきます。さらに、中期的にはオートオークションの基幹システム自体の刷新も予定しています。現状のシステムは30年以上前に構築したものがベースとなっており、会場ごとに変更を加えてきたため構造が非常に複雑化しています。今後数年の間に全会場で業務フローを統一し、全社共通のシステムに入れ替えていきます。これによって業務の効率化やお客様の利便性向上はもちろんのこと、保守・メンテナンスのコスト削減も期待できます。

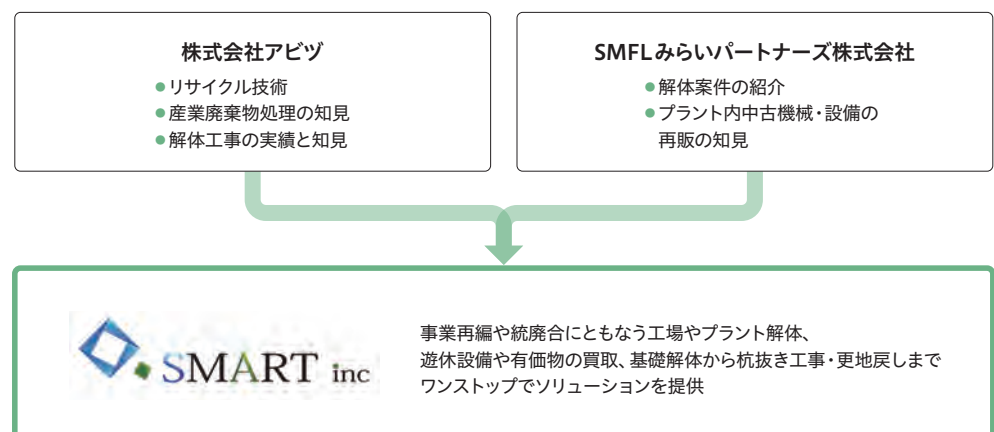
こうした施策を通じて、1社でも多くの中古車業者の皆様が会員として加入いただけるような魅力的なサービスを提供し続けることで、オートオークション事業において安定的な収益向上を目指します。

QUESTION 2: オートオークション以外の事業についてはいかがでしょうか？

ANSWER 2: **SMART事業の売上高100億円達成を目指します。**  
**また、オートオークションとのシナジーを生み出すことができる**  
**周辺事業の開発も進めます。**

オートオークション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開発に取り組み、長期的な視点で事業ポートフォリオの拡充を図っています。

リサイクル事業においては、設備・プラント解体事業を展開する株式会社SMARTが、2019年度の設立以降、計画を超える勢いで収益を伸ばしています。株式会社SMARTは、当社のグループ会社である株式会社アビツが、三井住友ファイナンス&リース株式会社のグループ会社であるSMFLみらいパートナーズ株式会社と合併で設立した会社であり、SMBCグループからさまざまな案件をご紹介いただき受注へとつなげています。事業のメインとなるプラント解体では、高

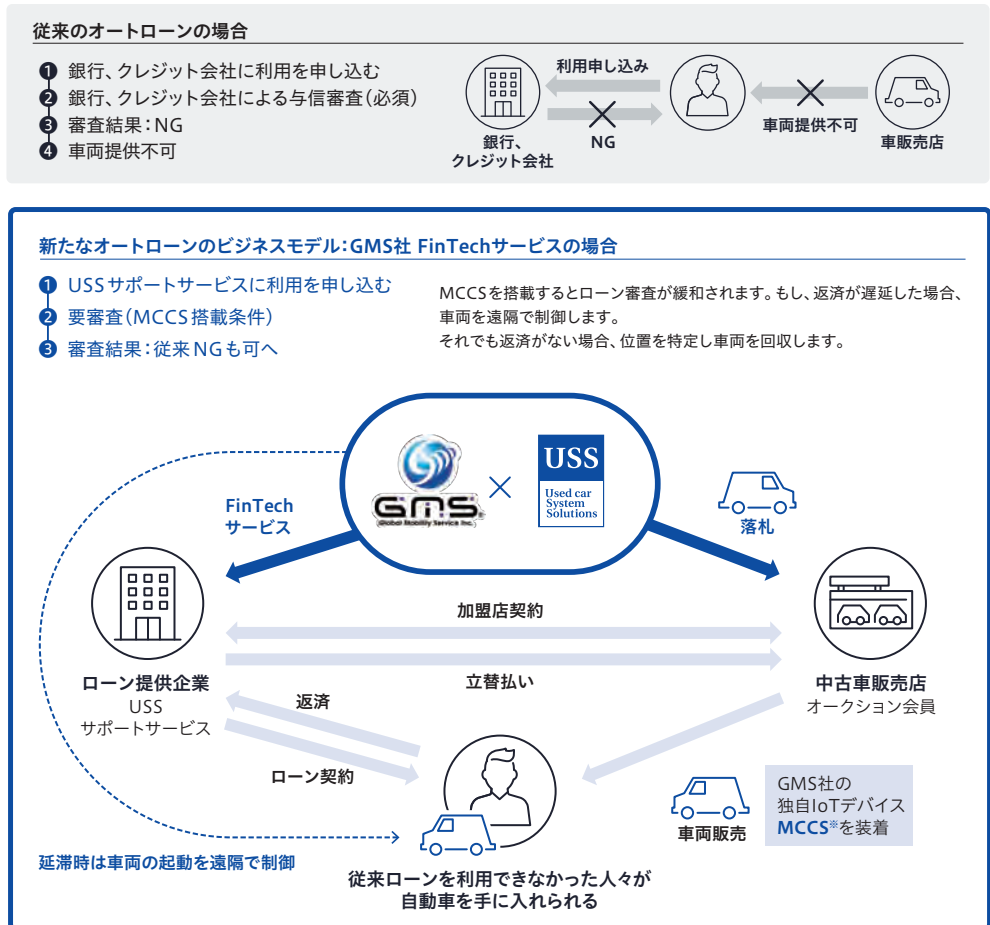


→ P.37-38 参照

度経済成長期に建設された工場の建て替えにともなう解体案件を多数受注しています。その他、2022年度はお台場の観覧車解体、2023年度は風力発電所の風車の建て替えにともなう解体案件を複数受注するなど、お客様のさまざまなニーズに応えています。業績好調の一方、人材不足が課題となっていました。定着率向上や研修制度の整備などに取り組んできたことにより改善傾向にあります。専門技術や資格を有する人材が活躍できる環境を整えていけば、この事業は飛躍的な成長を実現できるでしょう。2023年度の売上高は50億円(前年度比14.6%増)を見込んでいますが、2026年度には100億円まで伸ばしていきます。

オートオークション周辺事業においては新しい取り組みを進めており、ビッグデータの有効活用がその一つです。当社は国内19か所の会場で行われるオートオークションを通じて、膨大な車両データと落札データを有しています。これらのデータは、車の下取り・買い取りの査定時や、新車ディーラーで残価設定ローンを組む際などに活用されており、当社のデータを活用することにより、売上・利益に貢献しています。ビッグデータを高収益事業とすることを目指して、今後も積極的に営業活動を行っていきます。

また、Global Mobility Service 株式会社(GMS社)との資本業務提携により、2023年4月からFinTech(フィンテック)を活用した新たなオートローンの提供をスタートしました。この新たなオートローンは、同社独自の仕組みによってフリーランスやパート・アルバイトとして働く人、外国人など、さまざまな理由でこれまでのローンの審査が通らなかった方も中古車を購入できるように



なります。そのため、オートオークション会員の中古車販売店がこのローンを取り扱う加盟店となれば、より多くの人々に車を販売できるようになる可能性があります。さらに、それによって中古車販売が伸びることで、当社オークションの利用増にもつながります。各地の中古車販売店と強いつながりを持つベテランが営業を率いることで、順調に加盟店拡大が進んでおり、2023年7月末時点ですでに加盟店は約360社となっています。

QUESTION 3： 長期的な展望を教えてください。

ANSWER 3： **持続的な企業価値向上を目指して、  
長期的なビジョンに基づいた経営に取り組んでいきます。**

USSグループが長期的に目指すべきビジョンは、「公平・公正な取引と資源循環のためのスキームを創造し続け、持続的に企業価値を向上させる」ことであると言えます。

当社の中長期の方向性を考えるうえで核になるのは、「公平・公正」なマーケットの運営です。これはオークション事業の存在意義そのものであり、最も重要なテーマです。また、新たなオートローンの仕組みも、これまでローンを活用できなかった人々に機会を提供するという意味で「公平・公正」に寄与する事業といえるでしょう。

そして、オートオークションと中古自動車等買取販売事業は、そもそも自動車のリユースのためのインフラを提供するものです。また、リサイクル事業は文字どおり、自動車や工場・プラントなどの再資源化を行う事業です。こうした循環型社会の構築に寄与するビジネスは、今後、社会の期待も市場の需要もさらに高まっていくはずで

今後、こうしたビジョンやそれに付随するストーリーを、新任の執行役員も含む経営層でしっかりと議論していきます。そして、将来のありたい姿を明確にし、そのために取り組んでいくべき課題を設定することで、中期的な施策をブラッシュアップしていきます。どうぞこれからの当社グループにご期待ください。

代表取締役社長兼  
最高執行責任者(COO) **瀬田 大**



左から、新任執行役員・新美、代表取締役会長・安藤、代表取締役社長・瀬田、新任執行役員・三上。