

## 長期的な成長に向けて 次の時代を担う人材の育成に 注力していきます。

株式会社ユー・エス・エス

執行役員/九州会場長 兼 福岡会場長 **新美 幸夫**

### PROFILE:

1989年入社。名古屋会場の業務部電算課で出品票のデータ化業務に携わった後、R名古屋会場、静岡会場、九州会場、福岡会場で会場長を務める。地域に合わせた施策により、各会場の出品台数の増加に貢献する。2020年から九州会場長と福岡会場長を兼務し、2023年6月に執行役員就任。



### Q.これまでの経験を

どのように活かしていこうとお考えですか？

#### A. 社内外のコミュニケーション強化などの面で、 培った知見を全社に広めていきます。

私は名古屋の大規模会場で経験を積み、R名古屋や静岡、九州などの中・小規模会場で会場長を務め、オートオークション会場の運営ノウハウを学んできました。さまざまな会場の運営を通じてわかったことは、会場の規模や地域性に応じて出品台数や売上の伸ばし方が異なるということです。

大規模会場ではUSSのブランド力によって自然と出品台数が集まりますが、中・小規模会場はお客様との距離が近く、細やかなサービスを提供しなければ出品につながりません。例えば、出品いただいたお客様へのお礼の電話をかけたり、定期的な足を運ぶなど地道なコミュニケーションが大切になってきます。実際、静岡会場長に着任した際は、定期的な訪問営業を行って信頼関係を築くことで、伸び悩んでいた出品台数を増加させることができました。



こうした施策を実行していくうえでは、社員とのコミュニケーションが非常に重要です。社員を“その気”にさせるために、新たな会場に赴任した際には、こちらから積極的に話しかけるようにして信頼関係を築いてきました。

執行役員という立場を与えられた今、こうした経験を活かして、各会場の運営についてアドバイスをを行い、全社の成長に貢献していきたいと思います。

### Q.ご自身が考える中期的な課題と、 改善のための方針を教えてください。

#### A. 車両検査員も会場運営スタッフも 次世代の育成を進めることが重要です。

オートオークション会場の良し悪しは、出品車両の検査がいかに正確に行われているかで決まると言っても過言ではありません。そのため、検査員の採用・育成はとても重要です。また、会場を運営する人材に関しても次世代の育成に注力していくことが必要だと思っています。

すでに会場長や次期会場長には若い社員が抜擢されることも増えており、良い傾向にあると思いますが、もっと広く若手社員に「機会を与える」「チャレンジを促す」ような仕組みがあってもよいのではないかと思います。例えば、現在、地方の中・小規模会場に在籍している社員が、名古屋などの大規模会場で仕事を学び、スキルアップできる制度を設けてはどうかと考えています。

人材戦略は長期的な成長にとって欠かせないファクターであり、継続的に取り組んでいく必要があります。新たな人材育成施策を通じて会社の成長の一翼を担っていききたいと思います。

# 公正公平で利便性の高い オークションの仕組みづくりに 貢献していきます。

株式会社ユー・エス・エス  
執行役員/東京会場長

**三上 正裕**

## PROFILE:

1994年入社。東京会場の営業部部長を経て、2014年に本社オークション運営本部部長に就任し、公平・公正なオークションを実現するためのオークションルールの策定、車両検査員の資格制度制定、クレーム管理システム構築に携わる。2016年から横浜会場長を務めた後、2019年に東京会場長、2023年6月に執行役員就任。



**Q.これまでの経験を  
どのように活かしていこうとお考えですか？**

## **A. オークションの仕組みの改善と、 運用者の指導・教育に取り組んでいきます。**

私はオークション運営本部に在籍し、オートオークションを公平・公正に行うための規則や仕組みづくりに長く携わってきました。また、車両検査員の資格制度やクレーム管理システムの構築にも携わるなど、幅広い視点から、公平・公正で利便性の高いオートオークションを提供するための仕組みづくりに努めてきました。

今後は、DX施策の柱の一つとして中期的に検討しているオートオークション基幹システムのリニューアルについても、これまでの経験を活かして取り組んでいきたいと考えています。また、規則や仕組みがきちんと運用されるよう現場の指導・教育にも取り組んでいきたいと考えています。

**Q.ご自身が考える中期的な課題と、  
改善のための方針を教えてください。**

## **A. 出品台数増に向けた新たな施策を 検討していきたいと考えています。**

現在会場長を務めている東京会場の出品台数は年間72万台で、これはUSS全体の出品台数の4分の1にあたります。業界シェアの10%を占める日本最大のオートオークション会場であり、東京会場の業績がUSS全体の業績に大きな影響があります。

一方、関東には埼玉や群馬にも小規模な会場もあります。執行役員への任命を機に、今後は各会場のコラボなど

数字を伸ばし合えるような施策を検討し、関東地区全体の活性化・業績向上も目指していきます。そのためにも、まずはいろいろな会場を自分の目で見て、社員と会話を重ねていきたいと考えています。来年には物流の2024年問題が顕在化するため、会員にとっても出品車をオークション会場まで輸送するためのコストが上がってしまうこととなります。こうした負担増が出品台数低下につながらないように、さまざまな施策を練っていきたくと考えています。

また、オークションにおける映像の活用についても、その可能性を広げていきたいと考えています。現在は会場により相違がある映像品質の平準化と高画質化を行うことで、将来的には会場間の出品連携だけでなく、会場以外のヤードに車を集め、検査および撮影、配信を行いオークションにかけられる仕組みづくりも検討したいと考えています。そうした場所を各地に設置することで、オークション会場に車を運ぶ手間やコストが下がるため、出品台数向上につながるはずで

こうした新たな仕組みを提案していくことで、長期的なシェア向上と業績拡大に貢献していきたいと考えています。

