



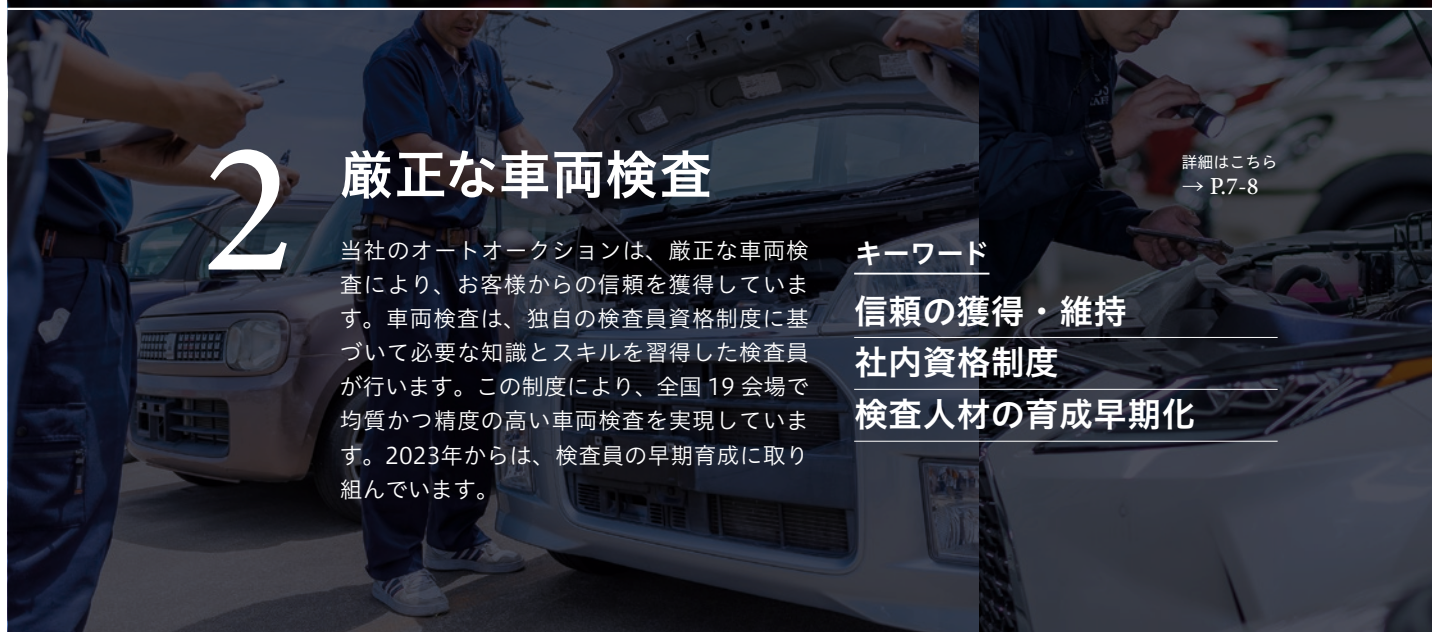
1 画期的なオークションシステム

詳細はこちら
→ P.5-6

USS は、公平・公正で利便性の高いオートオークション運営を実現するための規則や車両検査などの仕組みを確立しています。これらのシステム構築は容易ではなく、新規参入は難しくなっています。また、オークション事業は手数料ビジネスです。こうした背景から、60%を超える非常に高い営業利益率を有しています。

キーワード
参入障壁の高さ
シェア No.1 : 約40%
高い利益率 : 60%超※

※ オートオークション事業

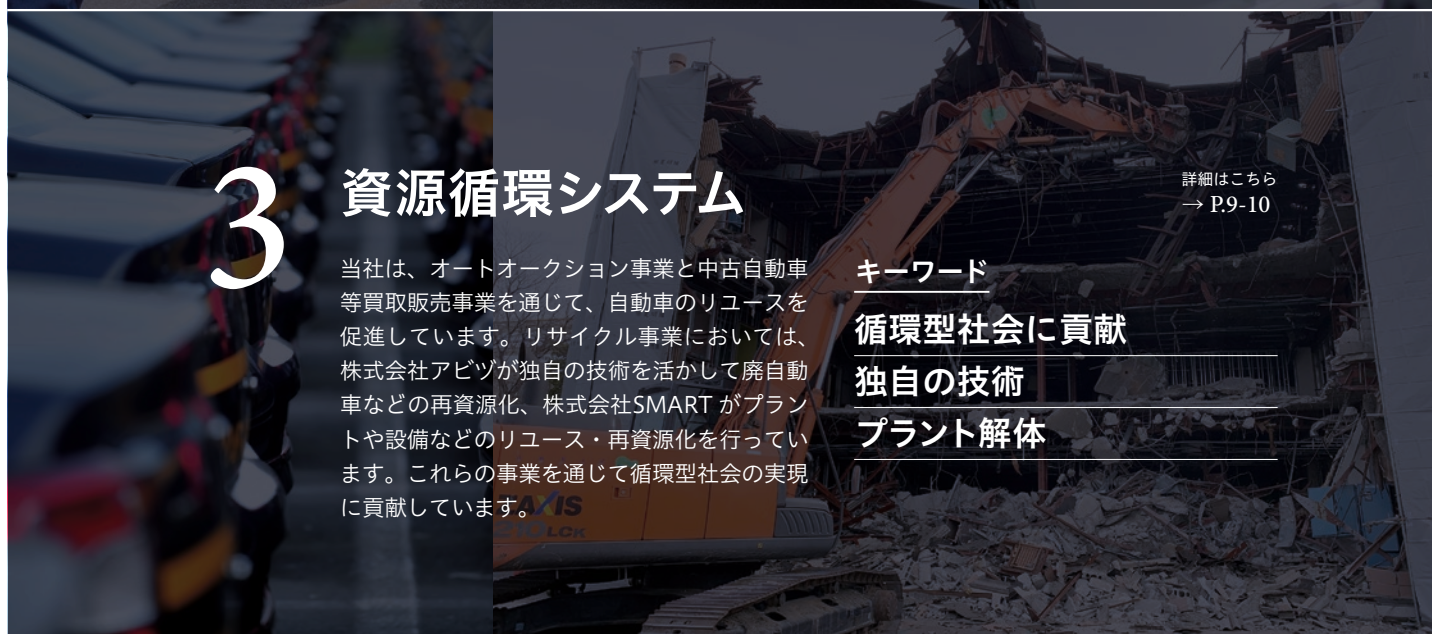


2 厳正な車両検査

詳細はこちら
→ P.7-8

当社のオートオークションは、厳正な車両検査により、お客様からの信頼を獲得しています。車両検査は、独自の検査員資格制度に基づいて必要な知識とスキルを習得した検査員が行います。この制度により、全国 19 会場で均質かつ精度の高い車両検査を実現しています。2023年からは、検査員の早期育成に取り組んでいます。

キーワード
信頼の獲得・維持
社内資格制度
検査人材の育成早期化



3 資源循環システム

詳細はこちら
→ P.9-10

当社は、オートオークション事業と中古自動車等買取販売事業を通じて、自動車のリユースを促進しています。リサイクル事業においては、株式会社アビツが独自の技術を活かして廃自動車などの再資源化、株式会社SMART がプラントや設備などのリユース・再資源化を行っています。これらの事業を通じて循環型社会の実現に貢献しています。

キーワード
循環型社会に貢献
独自の技術
プラント解体



1 画期的なオークションシステム 公平・公正と 利便性の追求

オークションを公平・公正に行うための 規則・仕組みを構築し、市場シェアを拡大

オートオークションを公平・公正かつ円滑に運営するためには、厳格なルールづくりが不可欠です。そのため、外部有識者とともに、営業担当者や車両検査員といった現場の意見を吸い上げながらオークション規程を策定し、時代の変化に合わせて改定も行っています。また、クレーム管理システムを構築し、USS全体での情報共有をしています。クレームの内容、担当者の対応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迅速な対応が可能となっています。このデータを活用し、検査員のスキル向上にも取り組んでいます。

これらの規則や仕組みは一朝一夕に構築できるものではなく、オートオークション業界に他社が参入することは容易ではありません。すでに当社の市場シェアは約40%です

が、今後は市場シェア50%の達成を目指し、競争優位性をいっそう高めていきます。

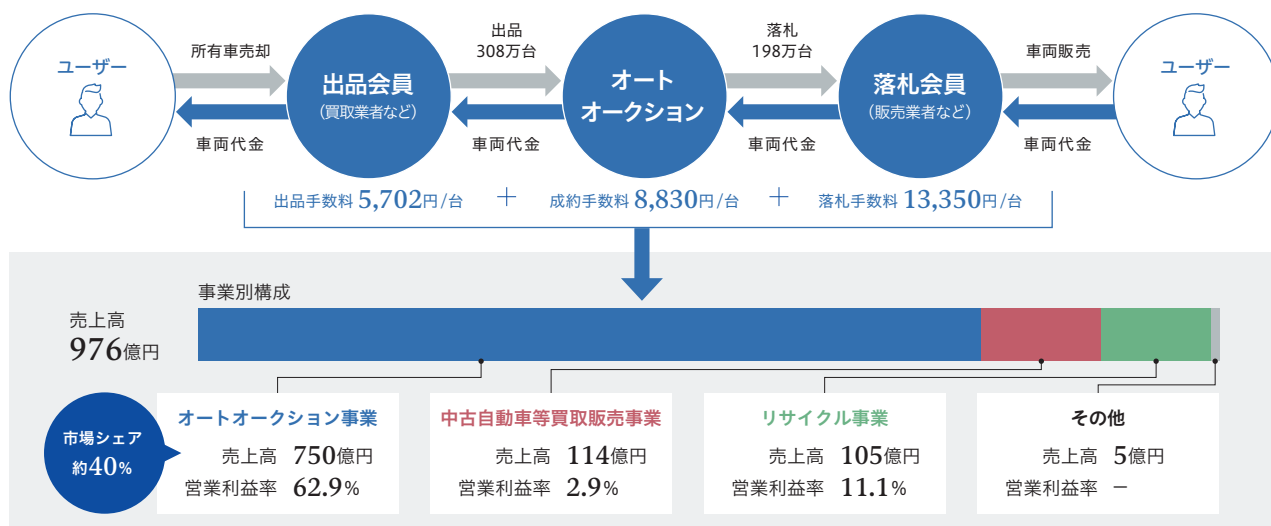
オークション特有のビジネスモデルで 高い営業利益率を実現

オートオークションは、お客様に商品を売買するプラットフォームを提供し、中古車の出品や売買の成約、落札の手数料によって稼ぐビジネスモデルです。運営にかかる費用は、人件費や設備の償却費が中心であるため、変動費率は低くなります。

これにより、営業利益率60%以上という高水準を実現しています。また、今後、出品台数が増加しても手数料収入の伸びに比べ運営費は増えづらい仕組みであると言えます。



オートオークション事業のビジネスモデル



(注) 数字は2023年度実績



厳正な車両検査

高い信頼を集め、
ブランド価値を維持

出品時の厳正な車両検査によって お客様の信頼を獲得

オートオークションにおいて、購入後に車の傷やメーターの改ざん、事故修復歴車であることなどが発見された場合、車の価値は大きく損なわれ、お客様からの信頼を失うことになります。そのため、出品時に車の状況を正確に把握しておくことは、極めて重要です。当社では、厳正な車両検査を行うことにより、オートオークション市場における高い信頼を獲得してきました。独自の検査基準で10段階の評価点をつけることにより、全国19会場で均質かつ精度の高い車両検査を実現しています。

出品台数増に対応するために 検査員育成を早期化

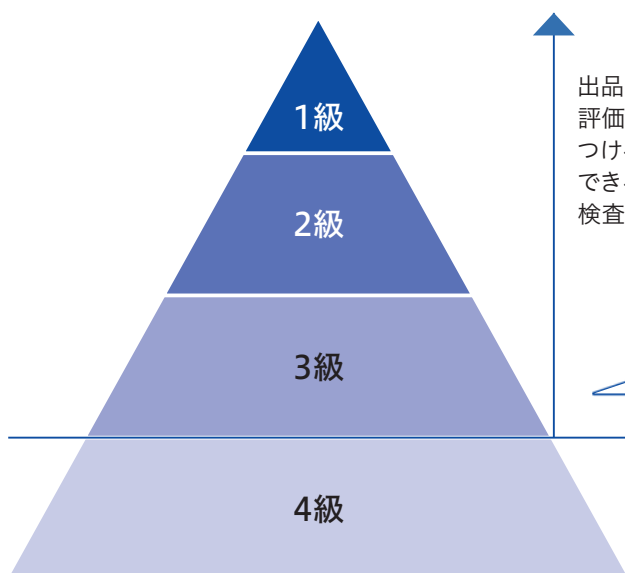
厳格な検査員資格制度を運用し、検査の精度維持を図っています。車両課に配属された従業員は、4級から始まり1級までの資格を取得することで、出品車両を正確に検査するための知識とスキルを身に付けています。

なお、評価点をつけることができる車両検査員となるには3級以上の取得を必須としていますが、従来は入社してから3級取得までに約3年かかっていました。そこで2023年からは、新たな研修制度をスタートさせ、約1年で3級取得が可能になるよう、入社後に集中して研修を行うこととしました。この制度により、検査員の人材不足を解消し、今後のさらなる出品台数増加に対応していきます。



車両検査員の資格制度

車両検査員数（2024年3月31日時点）



出品車両に
評価点を
つけることが
できる
検査員

240名(正社員の35.4%)

新たな研修制度で
検査員資格3級取得にかかる期間を

約 **3分の1**に
することを目指す

3 資源循環システム 時代のニーズ 「循環型社会」への貢献

循環型社会・サーキュラーエコノミーの 実現に向けて

環境問題が深刻化する昨今、限りある資源の効率的な活用やリサイクルを行う「循環型社会」の形成は、社会全体で取り組むべき課題の一つです。

このような中、企業は社会的責任として環境に配慮した経営を行うとともに、持続的な事業成長を実現しなければなりません。将来的には、多くの企業がリサイクルや再利用を前提とした製品・サービスを提供する「サーキュラーエコノミー（循環経済）」に移行していくと予想されます。

リユース・リサイクルの推進に寄与する多様な事業

当社がこれまでに培ってきたオートオークションのシステム・ノウハウや中古自動車の買取・販売ネットワークは、こうした社会のニーズに応えていくための重要な資産とな

ります。また、廃自動車やプラントなどの再資源化に貢献するリサイクル事業においても、さまざまな強みを保有しています。

株式会社アビツでは、廃自動車などから発生する金属・プラスチックを再資源化する事業を展開しています。特許を取得した独自のリサイクル技術や幅広い廃材に対応できるプラントの設計技術などを保有しています。

株式会社SMARTでは、プラントや風力発電設備などの解体を手掛けています。多様なプラント解体に対応するための専門的な技術・知識を持つ人材を保有し、必要なサービスをワンストップで提供できることが強みです。



循環型社会の実現に向けた取り組み

