

# デジタルトランスフォーメーションによる 事業成長と業務効率化の追求

## 出品者・入札者の利便性向上

USSは、持続的な成長を実現するためにはオートオークションの利便性向上が不可欠であると考え、DXの取り組みを進めています。

例えば、お客様の事務手続きに関する手間をなくすために、2022年度より、紙の出品票に手書きで車両情報を記入する必要のない「デジタル出品」を開始しました(詳細はP.35-36)。また、「下回り画像システム」の導入により、車両下面のオイル漏れや錆を確認できるようにしています。いずれも名古屋をはじめ複数の会場に先行導入しており、2024年度末までに全国の会場への展開が完了する予定です。

また、2023年度には、コーションプレート(車両情報が記載された金属板)の画像解析による新たなサービス開発に着手しました(詳細はP.36)。

## オークションシステムの刷新

2023年度には、出品車両や落札に関する情報を管理するための「オートオークション基幹システム」のリニューアルも決定しました。30年以上同じシステムを使い続けており、開発言語が古いため、より効率的にアップデートできるシステムにリニューアルします。2024年度中にシステム

構築のパートナーを選定し、2026年度の完成を目指します。また、オークションにおいて入札などを行うための「セリシステム」の更新も検討しています。

## 社内業務の効率化

業務を効率化して生産性を高めるためのDXも進めています。2023年度には、従来、社内端末でしかできなかった出品票のデータ入力業務を、遠隔地からでもできるようにしました。在宅勤務者のみならず、別会場の従業員間で作業を分担することも可能になり、繁忙時の業務平準化にも貢献しています。また、今後、この作業を在宅で勤務する障がい者の雇用にもつなげていくことを検討しています。

## ICTによる新規事業

オートオークション事業以外では、ICTを活かした新規事業開発にも取り組んでいます。2022年度にはフィンテック企業と提携し、新たなオートローン事業を開始しました。これにより、従来であればさまざまな理由でローンの審査が通らなかった人も、中古車を購入できるようになりました。中古車購入者層の裾野が広がることで、オートオークション事業とのシナジーも期待できます。(詳細はP.20)。

## オートオークション事業のDXロードマップ

