

オートオークション事業

市場シェア50%の実現に向けて設備投資や人材確保に注力します。

株式会社ユー・エス・エス 執行役員/オークション運営本部長/東京会場長

三上 正裕

Profile

1994年入社。東京会場の営業部長を経て、2014年に本社オークション運営本部長に就任し、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年に執行役員、2024年にオークション運営本部長就任。



当期の概況

2023年度は、オークション出品台数が業界全体で7,771千台(前年度比6.8%増)^{*}となりました。上期には、新車販売台数が増加したこととともない、下取りにより発生する中古車も増加しました。これによって中古車の供給量が需要を上回り、価格が下落したことで、オークションへの出品台数が増加しました。その後、8月頃に大手中古自動車買取販売企業の不正が発覚しましたが、オートオークションへの深刻な影響は出ていません。それよりも、大きな影響を及ぼしたのは円安です。輸出向けの車両が非常に高い金額で取引されるようになり、過去最高値を記録しました。良質な車、すなわち高値で取引される高額車を当社に出品いただけたことが、好成績につながったといえます。

当社のオートオークションにおける出品台数は3,084千台(前年度比4.3%増)、成約台数は1,986千台(前年度比6.6%増)となりました。その結果、オートオークションのセグメントは、外部顧客に対する売上高75,066百万円(前年度比8.3%増)、営業利益47,414百万円(前年度比12.2%増)の増収増益となりました。

事業施策においては、手数料の値上げや、出品台数の伸びが好調な横浜会場を4レーン方式から6レーン方式に変更したことが、収益拡大につながりました。また、下回り画像システムを全会場で導入予定で、現在は名古屋、東京、HAA神戸に続き横浜、九州会場で提供を開始しています。この下回り画像の提供により、輸出向け車両において重要視されるオイル漏れや錆などを画像で確認することができるようになります。さらに、内装画像の提供の拡大や、名古屋、東京会場で導入していたデジタル出品を九州会場でスタートし

ました。デジタル出品は、車検証二次元バーコードを読み込むと出品票を作成できるシステムであり、今まで手書きだった事務手続きを効率化させることができます。特にご要望のあった会員については、会員側で独自のデータベースから出品票を作成できるインターフェースもつくりました。こうした施策によって利便性を高め、会員がより出品しやすい環境を整えました。

^{*} 出所：株式会社ユーストカー

今後の戦略

設備投資・体制強化

今後は、目標である「市場シェア50%」を実現するために、横浜会場のレーン増設に続き、建替えによる会場のリニューアルを実施します。平均出品台数約15,000台の東京会場も、現在の12レーンでの稼働から、16レーンに増設する予定です。さらに、これまでパソコンがなければできなかった外部応札をスマートフォンから可能にするシステムを導入します。これは利便性の向上だけでなく、会場のスマート化にもつながると考えています。また、オークションで売れなかった車が出た場合、従来は売り手と買い手を介した商談をしていましたが、かなりの時間がかかるため、こうしたケースでの取引をよりスピーディーに効率化するシステムの開発を進めています。

オークションを運営する人材の雇用・育成も不可欠です。そのため、2023年4月に車両検査員を早期育成する研修制度を開始するとともに、10月に新人事制度を導入しました(詳細はP31-32参照)。

拠点については、取扱台数の成長が見込める横浜、東京、

HAA神戸会場で立体駐車場を併設したオークション会場への新築建替を予定しています。収容台数の増強と最新鋭のオークションシステムの導入などによって会員の利便性向上を図り、さらなる出品台数の増加を目指しています。また、中古車流通業界でも、物流の2024年問題の影響が出てくるのが予想されます。当社では、子会社の株式会社ユー・エス物流と協力し、遠方のUSS会場で落札された車両をまとめて近隣のUSS会場まで輸送する会場間輸送を始めています。今後も効率的な中古車サプライチェーンの構築が必要であると考え、取り組んでいきます。

中長期的な課題と戦略

オークション会場毎に、車両代金の決済だけでなく、中古車の名義変更に必要な譲渡書類を出品店から預かり手続きに不備がない状態にしてから落札店に引き渡すという業務をしています。現在、オートオークション基幹システムの再構築に取り組んでおり、こうした業務へのDXやAIの導入を検討するなど、各会場における業務効率化の仕組みづくりを進めています。

また、公平・公正な取引と利便性向上のために、現在、車

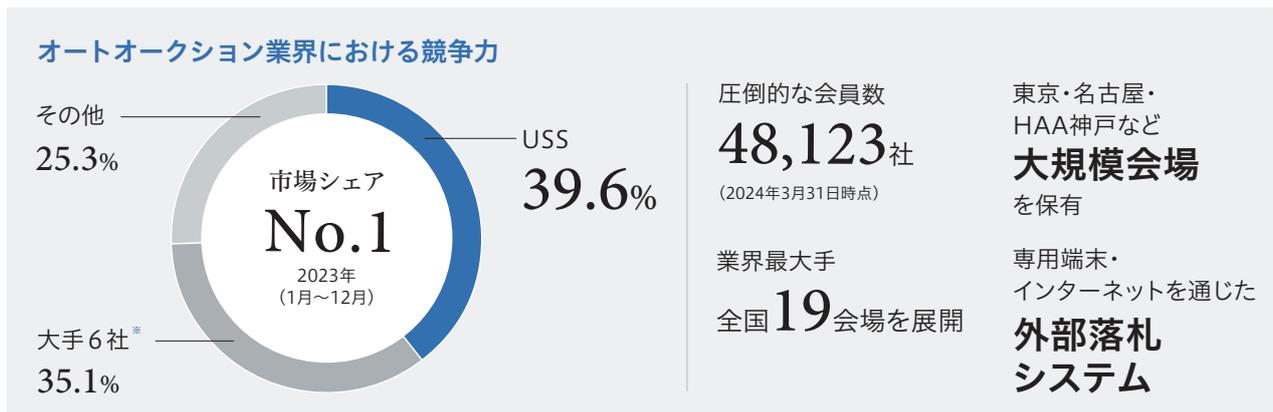
のコーションプレートを活用したサービス開発にも取り組んでいます。コーションプレートには車両情報が載っており、この画像を基に車両を解析することができます。そこから得られた情報と車検証情報をリンクさせることで、デジタル出品票の作成、車両諸元の事前開示、名義変更管理、過去のオークション出品時の車両状態を確認できるようになります。修理の際には、コーションプレートのデータから適正な部品を選択することもできます。

もう一つ、中長期的な課題としては、EV車のバッテリー診断が挙げられます。当社は2024年4月、大手自動車メーカーや電池メーカー、資源商社なども参画する「一般社団法人電池サプライチェーン協議会」に加入しました。この協議会では、電池のサプライチェーン(部材・素材)を持続可能な形で発展させることで、日本、そして世界の電池産業に貢献していくことを目指しています。当社は現在、蓄電池の性能検知をどのようにするか検討しています。蓄電池の劣化度診断については、さまざまな関連業者と意見交換していますが、正確性の高い診断ができるところがまだ出てきておらず、模索している状況です。今後も継続的に取り組み、サーキュラーエコノミーへの貢献を目指します。

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 	<ul style="list-style-type: none"> ●高水準な成約車両単価 ●業界に先駆けたDXの取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> ●公平かつ公正な取引技術
弱み Weakness	<ul style="list-style-type: none"> ●新車供給の遅延による中古車発生量の鈍化 ●グループ会社から調達する出品台数が少ない ●管理職、車両検査員などの人材不足 		
機会 Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> ●EV車への買い替え需要の増加 ●新たなオートローンの普及による中古車購買層の拡大 ●海外での日本車ニーズの高まり 		
脅威 Threat	<ul style="list-style-type: none"> ●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



※ 大手6社：TAA(12.9%)、MIRIVE(5.4%)、アライ(5.3%)、CAA(5.3%)、JU岐阜(3.4%)、KCAA(2.9%)
出所：株式会社ユーストカー