

自動車のリユースと各種資源のリサイクルを連携させた資源循環型ビジネスモデルを構築

USSは、オートオークションを起点に、自動車のリユースと資源リサイクルを組み合わせた、資源循環型ビジネスモデルの高度化を進めています。公正な取引基盤と精度の高い車両検査を強みにリユース市場を拡大するとともに、EV流通の増加を見据えた検査体制の整備や出品票のデジタル化を進めています。

また、グループ会社のアビヅ、SMARTを通じて、廃車やプラント設備の再資源化にも注力。アルミの水平リサイクル、太陽光パネルやIT機器のリサイクルなど、新たな循環ニーズへの対応も強化しています。こうした一連の取り組みにより、USSは競争力を高め、企業価値向上を目指しています。

パーパス

公平・公正な
オートオークション市場を維持し
利便性を高め続ける

長期ビジョン

「公平・公正な取引」と「資源循環」の
ためのスキームを創造し
持続的に企業価値を向上させる

事業を通じた環境課題解決への貢献

	主な環境貢献	成果
オートオークション事業 中古自動車等買取販売事業	中古車のオークション・買取り・販売を通じたリユースの促進	太陽光設備をオークション会場に展開するなど事業拡大に伴う温室効果ガス排出の削減を追求（詳細はP.63-66）
リサイクル事業（アビヅ・SMART）	廃自動車や小型家電、プラント設備などの再資源化	アルミの「水平リサイクル」や、太陽光パネル・IT機器のリサイクル分野にも事業展開し、貢献領域を拡大（詳細はP.43-44）

基盤となる体制・情報開示

体制	情報開示
- 環境方針を策定し、環境負荷削減活動を推進（詳細はP.60） - 代表取締役社長が気候変動の統括責任を担い、四半期毎に取締役会へ報告（詳細はP.60-61） - マテリアリティとして環境関連の項目を特定し、KPIを設定（詳細はP.27-28） - 役員報酬にMSCI ESG Ratings、CDP格付けに連動した株式報酬を設定（詳細はP.47-49）	- SBT認証を取得（詳細はP.62） - TCFD提言に沿った開示（シナリオ分析、温室効果ガス削減目標、リスク・機会、移行計画）（詳細はP.60-66）

開発の前段階で検証を実施することにより DX推進を加速させていきます。

DX推進の基本的な考え方

USSではDX推進を加速させるために、2024年度からさまざまなパートナー企業とともにシステム開発の前段階としてPoC(概念実証)を実施しています。従来のシステム開発では、計画を煮詰めて要件定義や全体の機能設計が決まった段階で開発に着手していたため、実装までに多くの時間を要することが課題でした。PoCを実施するようになってからは、新たなシステムのコンセプトが業務に適しているかどうか、何ができて何ができないのかを検証し、実現可能性を確認できたものから実装しています。これによって実装までの時間短縮、さらにはスピーディーなDX推進が実現できると考えています。

2024年度の取り組み状況・成果

デジタル出品に関しては、予定どおり2024年度に全会場への展開が完了しました。現在はデジタル出品の割合をより一層引き上げようと、会員の意見をもとにアップデートに取り組んでいます。

下回り画像システムに関しては、2024年度末で導入完了できた会場が全体の約半数に留まるなど難航しています。その要因として、システム導入にあたって既存の撮影スタジオの工事が必要となるものの、建物構造に起因する問題により進まないことが挙げられます。遅くとも2026年度中に全会場への展開が完了する見込みです。

車両のコーションプレート※を活用したサービス開発に関しては、PoCを実施し検証を進めています。当初、車両情報が載っているコーションプレートを画像解析し、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や名義変更管理ができるサービスの実現を目指していました。しかし、画像解析の技術開発が難航していることから、AI技術の活用など他のアプローチで車両情報の取得を検討し、2025年度中のサービスインを目指しています。

※ 車台番号など車両情報が記載された金属製のプレートのこと。

オークションシステムの刷新

オークションの基幹システムは大きく分けて2つあります。1つ目は、出品車データの入力、落札後の書類管理や経理処理など、従業員がオークションのバックオフィス業務に使用するシステム。2つ目は、会員が会場内のバイヤー席で出品車両の情報などを確認するために使用するG-AISシステムです。

このうちバックオフィス業務を担うシステムは、2028年度中に全面リニューアルする予定で開発を進めています。実装フェーズでの人手不足が予測されるため、キャリア採用などで人材を確保し進めていきます。G-AISシステムに関しても、2026年1月に新築オープンを予定している横浜会場に合わせて拡充を図ります。

一方、シェア50で掲げているデジタルプラットフォームはこれらの基幹システムとは別物で、ユーザーとの間のフロントエンドを補うシステムとして構築しています。将来的には会員の皆さんにも活用していただくことで、利便性向上につなげていきたいと考えています。

今後のDX推進計画

当社は長年にわたり、オートオークションにおいて膨大なデータを蓄積してきました。これを活用しながら、公平・公正で利便性の高いオークション運営ができるよう、今後もDX推進に取り組んでいきます。また、蓄積したデータを会員である中古車販売店にも活用いただける仕組みを構築し、より円滑な中古車流通に貢献していきます。これによって当社会場への出品が増加すれば、市場シェア拡大にもつながっていくと考えています。