

オートオークション事業

新規会員の獲得に注力し 「シェア50」の目標を達成します。

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

USSの2024年度における概況は、新車の供給量が回復傾向に進んだことにより買い替えが増え、下取り額の高い良質な中古車が市場に多く出回り、オークション価格が上昇しました。また、東京会場ではセリレーンを12レーンから16レーンへ増設したことで、セリの終了時刻が2～3時間短縮され、その結果、出品台数のさらなる増加につながることができました。

昨今、オートオークションに参加している会員の方々にとって、業務時間の短縮が重要な課題となっています。より短い時間で取引を行うことは、会員のビジネスの効率化や働き方改革への対応にもつながり、非常にメリットを感じていただいています。こうした利便性向上の取り組みが評価され、出品台数の増加につながったと考えています。また、オークション時間短縮は、当社と従業員にとっても同様のメリットをもたらしています。

ほかにも、DXによるオートオークションの効率化や時間短縮を実施しています。その一例が、車検証二次元バーコードを読み込んで出品票を作成できるデジタル出品です。

デジタル出品の利用は主要会場で順調に増えており、直近では出品台数全体の50%以上を占めるようになっています。こうした設備やサービスの増強を含め、長年にわたり公平・公正なオートオークションを実践し信頼を醸成してきたことが、当社の強みであると考えています。

これらの結果、2024年度の当社オートオークションにおける出品台数は3,202千台(前期比3.8%増)、成約台数は2,145千台(前期比8.0%増)となりました。そして、オートオークションセグメントは外部顧客に対する売上高81,843百万円(前期比9.0%増)、営業利益53,274百万円(前期比12.4%増)の増収増益を達成しました。

業績に直結する出品台数のシェア拡大において、直近の課題と認識しているのは、人材の確保・育成です。特に、車両検査業務と書類のチェック業務を担う人材の補充が急務です。また、出品車両を格納するためのストックヤードの拡張にも取り組む必要があると考えています。今後、日本の人口や新車・中古車台数の推移などを予測しながら、ストックヤード拡張の構想を練っていく予定です。

今後の戦略

短中期的な戦略と実践

当社オートオークションのビジネスモデルでは、会員数の増加が出品台数の増加に直結し、これに比例して手数料収入が増加することで収益拡大につながります。そのため、今後1～2年は新規会員の獲得に重点を置き、会員数増加に向けた営業・サービス基盤構築を実施していきます。

新規会員の獲得に向け、新たな「入会制度」も導入しました。従来の制度では入会時に保証人を立てる必要がありますが、新たな制度では保証人を立てなくても入会することができ、全会場のオートオークションへの参加が可能です。なお、新たな制度を利用した場合、落札後、車を搬出する前に入金が必要となりますが、保証人を立てなく

でも入会できることにより、会員登録の間口が広がることが期待できます。これによって新規会員の増加につなげ、オートオークションの機会を拡大していくことが狙いです。

また、オートオークション時間短縮の施策として、東京会場と同様、名古屋会場、大阪会場でもレーン増設を検討しています。その他、外部落札の利便性を高めるため、外装の360度画像の提供を名古屋会場でスタートさせており、東京会場やHAA神戸会場など大規模会場にも順次導入していく予定です。

人材の確保・育成については、2023年度に導入した車両検査員を早期育成する研修制度(詳細はP.9-10)によって、人材の成長スピードが格段に向上しています。2025年度もすでに新卒やキャリア人材を対象に研修がスタートしており、早期に即戦力人材を拡充するべく取り組んでいきます。

「シェア50」の目標達成に向けて

こうした取り組みは、戦略プロジェクト「シェア50」

(詳細はP.22-24)の施策としても設定しています。2025年度以降もこのプロジェクトを遂行することで、着実に出品台数のシェア拡大を実現し、オートオークションの収益向上につなげていきます。また、プロジェクトの遂行や目標達成のためには、従業員が満足して働ける環境づくりも重要だと考えています。戦略プロジェクト「シェア50」では「職場環境改善プロジェクト」(詳細はP.23、33-34、59)を設定し、従業員自らがやりがい、成長、育成などについて考え実行していくという施策を進める予定です。

全社一丸となって進めるこの戦略プロジェクトを通じて、私たち経営陣も成長していく必要があります。今後2~3年が事業基盤を固める重要な期間と認識し、目標達成に向けた取り組みを進めていきます。

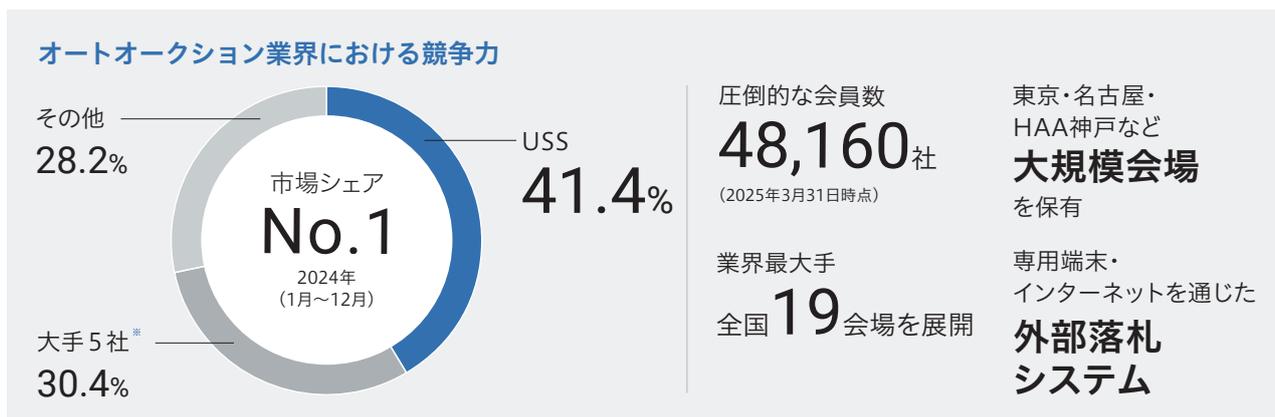
株式会社ユー・エス・エス 執行役員/
オークション運営本部長/東京会場長

三上 正裕

SWOT分析

	内容	対応・対策
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"> 公平かつ公正な取引の維持・技術向上 短期集中型の車両検査員研修制度の導入
弱み Weakness	<ul style="list-style-type: none"> グループ連携の不足によりグループ会社から調達する出品台数が少ない 車両検査員、書類チェック業務員などの人材不足 	<ul style="list-style-type: none"> 戦略プロジェクト「シェア50」でのシステム開発、新サービスの導入によるグループ連携強化 「職場環境改善プロジェクト」などによる職場環境の改善
機会 Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> 国内新車供給量の増加に伴う買い替え需要 AI技術の高度化・多様化 	<ul style="list-style-type: none"> 保証人不要の新たな入会制度の導入 車台番号連携による新サービスの導入、映像提供の強化による利便性の向上
脅威 Threat	<ul style="list-style-type: none"> 陸送におけるドライバー不足による出品の停滞 メーカー系オートオークションによる囲い込み 	<ul style="list-style-type: none"> オートオークション会場運営の効率化、ストックヤードのデボ化などの検討 中古車専門店に対する新サービスの提供

データ



※ 大手5社: TAA(11.9%)、CAA(5.7%)、アライ(5.7%)、MIRIVE(4.0%)、JU岐阜(3.1%)
出所: 株式会社ユーストカー