

統合報告書 2026

USS Used car System Solutions

Introduction

公平・公正なオートオークション市場の確立を使命とし、中古車流通市場を牽引するとともに、変革に取り組んでまいります。

私たちは、
長年にわたり積み上げた取引基盤と精度の高い車両検査を強みとして、
公平・公正なオートオークションの運営で中古車流通市場の発展を支えてきました。

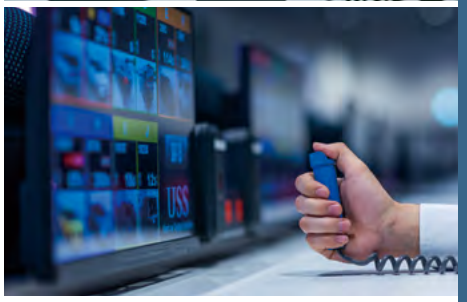
自動車業界の大変革期と気候変動対応というメガトレンドの中、
EV流通を考慮した検査体制の整備や出品票のデジタル化など、
次世代を見据えた取り組みを進めています。

また、グループ会社のアビヅ、SMARTを通じて、
廃車・資源およびプラントのリサイクルにも注力。
アルミの水平リサイクル、IT機器や太陽光パネルのリサイクルなど、
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、競争力を高め、持続的な企業価値向上を目指します。









経営理念

公正な市場の創造
中古車流通市場を公正で透明性の高いものにするため、さまざまなソリューション（解決策）を提案、市場原理に立脚した新しい「商いの場」を提供し、業界全体の社会的地位の向上に努めてまいります。

会員との共生
オートオークション・システム運営の技術の向上に努め、会員企業にとってより一層利用価値の高い「商いの場」を提供してまいります。

消費者への奉仕
オートオークションはあくまでエンドユーザーのためにあるということを肝に銘じ、中古車の標準価格を確立し、消費者の信頼に応えてまいります。

株主への還元
適正な利益を確保してこれを株主に還元することを長期的視野で実施してまいります。

社員の尊重
社員を尊重し、その能力を最大限に発揮できるような環境づくりに努めてまいります。また、社員の積極性を高く評価し、その提案を経営に活かすべく、公平な評価・処遇制度を構築してまいります。

地域への貢献
地域社会と積極的に関わり、良き企業市民として地域の振興・発展に貢献してまいります。

経営方針

1. 社会に貢献できる中古車流通総合企業を目指します。
2. お客様や社会に信頼される企業を目指します。
3. グループ総合力により変化に対応できる企業を目指します。
4. 将来のUSSグループを担う自立した人材を育成します。
5. 株主を重視した経営を行います。

USS統合報告書2026について

開示体系



統合報告書

当社の企業価値向上に向けたストーリーをお伝えするための主要な内容が網羅的に記載された、当社情報開示の中心となるツール

より詳細な情報を知りたい

経営・戦略について知りたい

● 経営方針ページ P22-25

Web 経営方針 https://www.ussnet.co.jp/ir/management/index.html
Web 決算説明会資料 https://www.ussnet.co.jp/ir/library/fr/index.html

財務関連情報について知りたい

● コーポレートデータページ P56-58

Web 有価証券報告書 https://www.ussnet.co.jp/ir/library/securities/index.html
Web 決算短信 https://www.ussnet.co.jp/ir/library/fr/index.html
Web DATA BOOK https://www.ussnet.co.jp/ir/library/databook/index.html
Web 月次データ https://www.ussnet.co.jp/ir/library/monthly/index.html

サステナビリティ関連情報について知りたい

● サステナビリティページ P34-45

Web 重要課題（マテリアリティ） https://www.ussnet.co.jp/sustainability/materiality/index.html
Web 環境への取り組み https://www.ussnet.co.jp/sustainability/environment/index.html
Web 社会への取り組み https://www.ussnet.co.jp/sustainability/social/index.html
Web ガバナンスへの取り組み https://www.ussnet.co.jp/sustainability/governance/index.html

統合報告書2026のポイント

Point 1 USSならではの価値創造ストーリーを明確化

P16-20

「公平・公正な取引」で築いた信頼により、会員と良質な車両を集め、出品・成約台数、売上・利益、市場シェアの拡大、次の投資につながる「好循環サイクル」を示しました。

Point 2 成長戦略と経営資源への投資を具体化

P22-25

「シェア50」プロジェクトと、施設・システム・人への投資を結び付けました。各施策が会員数と出品台数の増加、収益拡大、企業価値向上にどうつながるかを具体的に説明しています。

Point 3 サステナビリティを企業価値向上に必要な経営課題として見直し

P35-45

「公平・公正な取引」を、事業活動を支える経営の原点として位置付け、マテリアリティを見直しました。「資源循環」の対象を中古車リユースまで広げ、各課題と成長戦略の関係を明確にしています。

編集方針
USSグループは、株主・投資家ならびにステークホルダーの皆様との建設的な対話の基盤となるものとして、統合報告書を発行しています。2026年版では、SSBJ基準への対応を見据え、当社グループの重要課題を見直しました。従来の重要課題のうち、「公平・公正な取引」は経営の大前提として位置付け直すとともに、「資源循環」については、リサイクルに加え、当社の主たる事業である中古車リユースを含む概念へ拡張しました。

報告対象範囲
対象期間：2025年度
（2025年4月1日～ 2026年3月31日）
対象範囲：株式会社ユー・エス・エスおよび連結子会社
※ 一部当該期間以前、もしくは直近の活動内容も含んでいます。

参考にしたガイドライン
IFRS 財団「 国際統合報告フレームワーク」

予測情報に関する注意事項
当報告書には、USSグループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想、見通しが含まれています。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また、経済動向、市場需要、税制、法律、制度変更、天災などのリスクや不確実性を含んでいます。したがって実際の業績は当社の見込みと異なる可能性があります。

目次



トップメッセージ

イントロダクション・経営層メッセージ

当社の使命や成長戦略、企業価値向上に向けた経営トップの考えをお伝えします。

01 イントロダクション
02 経営理念
03 USS統合報告書2026について
04 目次
05 CEOメッセージ
09 COOメッセージ
13 新任取締役メッセージ



第1章

価値創造

オートオークションを軸とした当社のビジネスモデルと、経営資源と好循環サイクルによる価値創造の仕組みを紹介します。

16 成長の軌跡
17 現在の姿
18 価値創造プロセス
19 ビジネスモデル
20 持続的成長に向けて



第2章

経営戦略

市場シェア50%の実現に向けた成長投資や、シェア50%達成に向けた具体策と成果を紹介します。

22 経営戦略の概要
23 シェア50プロジェクト
24 ブレークスループロジェクト
25 戦略企画・システム企画



第3章

事業別戦略

オートオークション、中古自動車等買取販売、リサイクル各事業の現状分析や事業特性、今後の成長戦略を紹介します。

27 事業概要
28 オートオークション事業
30 中古自動車等買取販売事業
32 リサイクル事業



第4章

サステナビリティ

持続可能な循環型社会と持続的な企業価値向上の実現に向けて、マテリアリティへの取り組みを紹介します。

35 サステナビリティ経営の考え方
36 公平・公正な取引
37 マテリアリティ
38 資源循環
39 人的資本
42 気候変動
45 情報管理・システムリスク



第5章

コーポレートガバナンス

持続的な企業価値向上の重要基盤として位置付けるガバナンスの考え方や取り組みについて紹介します。

47 社外取締役メッセージ
48 役員一覧
49 コーポレートガバナンス



第6章

コーポレートデータ

当社への理解を深める11年間の財務・非財務データ、財務分析、市場動向、会社概要、投資家情報などを紹介します。

56 主要連結財務データ（11か年）
57 主要非財務データ
58 財務分析／市場動向
59 会社情報／投資家情報

CEOメッセージ



「公平・公正なオートオークション市場」の拡大を通じて、中古車流通業界の健全な発展とUSSの企業価値向上を実現

代表取締役会長 兼 最高経営責任者(CEO) 安藤 之弘

課題に向き合い、公平・公正な市場づくりを通じて、中古車流通業界の信頼を高めます

当社がオートオークション会場を開設して44年が経過しました。創業当時の中古車流通市場では、走行距離の正確性を確認する仕組みや業界共通のルールが十分に整備されておらず、走行距離計の改ざん、いわゆる「メーター戻し」が大きな課題となっていました。

中古車市場が社会から信頼され、健全に発展するためには、正確な情報に基づいて、誰もが安心して取引できる環境が不可欠です。そこで、走行距離計の改ざんが明らかになった会員を除名するという厳格なルールを設けて運用してきました。さらに、車台番号と走行距離の情報を蓄積・照合する仕組みを構築し、不正防止に努めてきました。

CEOメッセージ



こうした取り組みは、エンドユーザーの安心・安全を支えるだけでなく、適正に事業を営む会員が公正な条件のもとで売買できる市場づくりにもつながっています。現在では、当社グループで走行距離計の改ざんが問題となる事例はほとんどなく、業界全体にも「改ざんを許さない」という認識が定着しています。中古車流通市場の透明性を高め、業界の健全な発展に貢献してきたことを誇りに感じています。

現在、当社が中古車流通業界で担う最も重要な役割は、公平・公正な取引を支える基盤を維持し、進化させることです。事故修復歴や冠水歴を把握する車両検査、適正なセリを確保する監視体制、クレームへの公平な対応など、時代の変化に応じてルールと仕組みを見直す必要があります。これらを全国19会場で一貫して実践し、会員が正確な車両情報に基づいて安心して売買できる環境を提供することが、市場インフラとしての当社の役割です。

公平・公正という考え方は、料金体系にも表れています。当社では、出品台数などの条件を明確に定め、それを満たした会員を同一の基準に基づいて割引や還元の対象としています。個別の値引きは、短期的な集客につながっても、長期的には会員間に不公平感を生み、市場への信頼を損ないます。誰に対しても同じルールを適用してきたことが、会員の皆様からの信頼を生み、良質な車両と多くの買い手が集まる市場の形成と現在の市場シェアにつながったと考えています。2026年1月～6月の市場シェアは44.2%です。まずは45%を確実に達成し、その先に50%を目指します。年間出品台数約800万台の市場で、45%から50%へシェアを伸ばすには、約40万台を新たに取り込む必要があります。これは名古屋会場に匹敵する規模ですが、積極的な成長投資によって受け入れ能力とサービス品質を高め、着実にシェアを積み上げることで、50%達成への道筋を具体化していきます。

公平・公正なルールのもとで取引される車両を増やすことは、中古車流通市場全体の透明性と信頼性を高めることにつながります。市場シェアを拡大し、正確な車両情報に基づく取引を業界に広げることで、会員の事業機会と、社会からの信頼を支えることが、リーディングカンパニーとしての責務だと考えています。

良質な車と買い手をつなぐ社会インフラとして、中古車のリユースを支えます

当社のオートオークションは、会員企業に中古車を売買するための「商いの場」を提供しています。出品台数が増えれば多様な車両が集まり、買い手が増えれば競争が活発になり、売り手はより高く売却する機会を得られます。買い手も希望する車両を見つけやすくなり、良質な車両と多くの会員がさらに集まる好循環が生まれます。公平で分かりやすい料金体系、豊富な出品車両、多数の買い手、高い成約率を通じて、取引全体の利便性と経済性を提供しています。2025年度の出品台数は過去最高の350万台、成約台数は234万台、成約率は67.0%となりました。より高く、より早く、安心して売買できることが、当社のオートオークションが提供する本質的な価値です。

また、長年にわたって蓄積してきたセリ結果のデータも、当社ならではの重要な経営資源です。会員は、車種、年式、走行距離、車両状態などの条件に応じて過去の落札価格を検索し、相場を速やかに確認できます。当社が保有する膨大なデータにより、大手買取事業者や新車ディーラーを含む会員企業の業務高度化と出品機会の拡大を支え、会員とともに成長できる関係を築いていきます。インターネットを通じた参加も拡大しており、当社の外部落札比率は2025年度51.6%です。名古屋会場でも、成約台数の半数以上がインターネット会員による落札であり、北海道や九州の会員が、出品票と画像を確認するだけで名古屋会場の車両を購入できるのは、当社の車両検査が信頼されている証です。

一方、私は、すべての取引をオンライン化すればよいとは考えていません。会員が現車を確認してセリに参加することで、会場には独特の熱気と活気が生まれます。現車確認と活発な取引は、遠隔地から参加する会員にとっても市場への信頼につ

CEOメッセージ



ながります。現車会場の価値とデジタルの利便性をともに高めることが、USSらしい市場づくりにつながると考えています。こうした市場運営は、会員企業だけでなく、その先にいる消費者の安心にもつながっています。当社は消費者に中古車を直接販売していませんが、厳正な車両検査や走行距離情報の管理により、車両の状態を正確に伝え、消費者が適正な価格で中古車を購入できる環境を支えています。また、オークション相場が広く参照されることで、中古車価格の透明性向上にも寄与しています。

当社の車両検査に対する信頼は海外にも広がっており、「USSを通ってきた車両である」ことが取引の安心材料となっています。オートオークションは、売り手と買い手を結び、中古車を国内外の次の利用者へ引き継ぐことで、その利用期間を延ばす社会インフラです。当社の取扱台数を増やし、リユースを促進することで、限りある資源の有効活用と循環型社会の実現に貢献していきます。

「次の40万台」を見据え、施設・システム・人への投資を加速します

市場シェア50%の達成に向けては、増加する出品車両を受け入れ、円滑にセリを行うための処理能力を確保する必要があります。そのため、施設、システム、人への支出を、競争優位性と収益基盤を強固にするための成長投資と位置付けています。

施設投資における最大の課題は、出品台数の増加に対して収容能力が不足しつつあることです。東京会場は平均出品台数が約17,800台に達し、2万台を超える開催も続いています。HAA神戸会場も出品台数が拡大基調にあり、西日本の収益基盤として処理能力を高める必要があります。このため、2027年度以降、東京会場に200億円程度、HAA神戸会場に150億円程度を投じ、新築建替えや立体駐車場の増設を計画しています。福岡会場にも20億円程度を投じ、九州会場との連携を強化します。建替えに当たっては、収容能力だけでなく、会員の利便性と従業員の働きやすさも高めます。名古屋会場でセリ会場の上層階に駐車場を設けた経験も活かし、移動負担を軽減する施設づくりを進めます。また、自然災害や火災に備え、消火設備の整備や車両の年式・状態に応じた保管方法の工夫など、設備と運用の両面から安全性を高めます。一方、人件費や資材費の高騰により、建設費は大幅に上昇しています。会場ごとの需要、収容能力、投資規模、回収見通しを慎重に検討する必要がありますが、能力不足によって良質な出品車両を受け入れられなければ成長機会を失います。採算性を見極めたうえで、必要な案件には迅速に投資していきます。

システム投資では、2027年度までにオートオークション基幹システムへ約50億円を投じます。これまで管理が分かれていた会員情報や出品データ、クレーム、経理・書類処理、入出庫管理などを一つのプラットフォームに統合します。これにより、生産性と会員利便性を高め、増加する出品車両を安定的かつ効率的に処理できる体制を構築します。過去には、現車会場のセリを遠隔地へ配信する仕組みに十数億円を投資しました。当時は反対意見もありましたが、「九州や北海道の会員が毎週名古屋へ来ることはできない。いずれネットの時代が来る」と判断しました。現在ではネット事業が相当程度の利益を生み出しており、会員の不便を捉え、将来の利用拡大を見据えた投資が競争力と収益につながることを示しています。この経験を踏まえ、基幹システムについても、会員に必要な機能と投資効果を見極め、将来の成長を支える基盤として着実に構築します。

最も重要な経営資源である人への投資にも注力します。市場シェアの拡大に伴って出品台数が増えれば、厳正な検査を担う車両検査員の確保と育成が一層重要になります。研修制度を通じて早期の戦力化を進めるとともに、職種や階層に応じた学びの機会を充実させ、従業員が専門性と能力を高められる環境を整えます。従業員一人ひとりの成長が、全国19会場における均質で高いサービス品質を支えます。成長機会の提供に加え、給与や福利厚生も強化します。出産・育児休業を取得した従業員が安心して復職でき、小さな子どもを持つ従

CEOメッセージ

業員が柔軟に働ける職場環境を整備します。従業員が成長を実感し、「USSで働きたい」と思える環境を整えることで、事業の持続性を高めていきます。

500億円の成長投資と総還元性向100%以上を両立し、株主価値を高めます

私が投資判断で重視するのは、「利益を生み出せるか」という点です。ただし、利益が見込めるという理由だけで投資するわけではありません。USSが持つ約49,000社の会員基盤、全国19会場のネットワーク、車両・相場データ、オークション運営のノウハウを活かせるかを見極めます。そのうえで、既存事業との相乗効果があり、会員の利便性と当社の競争力を高められる案件を優先します。新規事業については、2年程度で利益化への道筋が見えるかどうかを一つの目安としています。海外でオークション事業に挑戦した際には、文化や商習慣の違いから、事業を定着させることができませんでした。国や地域の文化に合わなければ、優れた仕組みでも成功しません。利益化の見込みがない場合には早期に撤退し、その経験を次の判断に活かします。

一方、オートオークション会場の新築建替えや基幹システムの刷新など、長期にわたって競争力とキャッシュ創出力を支える投資については、短期的な利益だけで判断するものではありません。地域の需要や必要とされる処理能力、投資回収の見通しを総合的に検討し、中長期的に企業価値の向上につながるかを見極めます。将来生み出す価値を的確に判断することが、経営の役割だと考えています。

2025年度から2027年度までの3か年では、営業キャッシュ・フロー1,400億円を想定し、500億円の成長投資と1,200億円程度の株主還元を計画しています。成長投資では、2026年1月に稼働を開始した横浜会場の新築建替えをはじめ、オートオークション基幹システムの刷新や既存会場の収容能力・利便性の向上などに資金を配分します。必要な投資を着実に実行して新たなキャッシュを創出し、次の成長と株主還元に振り向ける循環をつくることが、財務・資本戦略の基本です。

株主還元については、連結配当性向60%以上、2025年度から2027年度までの3か年は総還元性向100%以上を掲げています。2026年度も27期連続となる増配を目指すとともに、自己株式の取得も機動的に実施します。事業拡大による利益成長と、適切な自己資本水準のコントロールを両輪として、ROE20%以上を継続的に実現していきます。成長投資、株主還元、財務健全性のバランスを取り、持続的な成長に最適な資金配分を追求します。

私たちは、公平・公正な市場運営を貫き、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーに信頼していただける会社を目指します。その信頼を基盤に市場シェアと利益を着実に伸ばし、成長投資と株主還元を両立することで、長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

代表取締役会長 兼
最高経営責任者（CEO） 安藤 之弘



COOメッセージ

現場起点の改革を成長につなげ、オートオークション市場シェア50%へ

代表取締役社長 兼 最高執行責任者(COO) 瀬田 大



過去最高業績を更新し、市場シェア50%に向けた成長を加速します

2025年度の売上高は1,138億円、営業利益は598億円となり、いずれも過去最高を更新しました。主力のオートオークション事業では、出品台数が前年度比で約30万台増加し、過去最高の350万台となりました。成約台数は234万台、成約率も67.0%と高水準を維持し、業績を牽引しました。専用端末を通じてオークションに参加できる「USS JAPAN」の手数料改定も、手数料収入の増加に寄与しています。出品台数が増加した背景には、東京、名古屋、大阪の主要3会場で順次進めてきたレーン増設があります。セリの終了時間を短縮するとともに、より多くの車両を受け入れられる体制を整えたことで、会員の利便性が高まり、出品台数の増加につながりました。

COOメッセージ



さらに、2026年1月には新築建替えをした横浜会場が稼働を開始し、オークションの処理能力とサービス品質を一段と高めています。

こうした取り組みの成果により、2025年暦年の市場シェアは43.2%へ上昇しました。さらに、2026年1月～6月の市場シェアは44.2%となり、目標としてきた45%も、当初計画より1年以上前倒しで達成できる見通しです。市場シェアの拡大は加速しており、50%達成の実現可能性も高まっています。当社の競争優位性は、取扱台数の多さだけではありません。直近では、成約車両単価と業界平均との差は60万円以上に拡大しています。良質な車両は、より高く売れる市場に集まり、魅力的な車両が豊富な市場には、さらに多くの買い手が集まります。特に高年式・高単価の車両において、当社は明確な優位性を確立しています。公平・公正な市場運営、厳正な車両検査、施設・システムへの継続的な投資を積み重ねてきたことが、この好循環を支えています。

USSグループは、オートオークション事業を成長の中核と位置付け、市場シェア50%への挑戦を通じて、グループ全体の利益成長を牽引します。一方、中古自動車等買取販売事業とリサイクル事業には一律の成長率や利益率を求めず、それぞれの市場環境と強みを活かして、グループ全体の企業価値向上につなげていきます。

2026年度は、売上高1,218億円、営業利益626億円を見込んでいます。出品台数の増加に伴い、構内作業にかかる業務委託費なども増加しますが、会場の処理能力向上とデジタル化による業務効率化を進め、増収増益を目指します。成長の成果は、株主の皆様にも積極的に還元します。2025年度の年間配当金は、前年度比11円30銭増の54円70銭とし、2026年度はさらに1円70銭増配の56円40銭を計画しています。また、約180億円の自己株式取得も実施しました。今後も増配を継続するとともに、成長投資と株主還元を両立し、長期的な株主価値の向上を図ります。

一方、市場シェア50%の達成には、収容能力という課題があります。オートオークションの市場シェアを45%から50%へ伸ばすためには、約40万台を新たに取り込む必要があります。年間48回開催すると仮定すれば、1開催当たり8,000台以上の増加に相当します。最大の課題は、増加する車両を受け入れるための物理的な収容能力です。これは、立体駐車場の増設だけで解決できる規模ではありません。施設、システム、人への投資を組み合わせ、会場間の役割分担と業務効率化を進めながら、この制約を克服していきます。

「公平・公正」を競争優位性の中心に据え、「高く、早く、安心して売れる市場」づくりを進めます

市場シェアの拡大を支えている取り組みの一つが、2024年に開始した戦略プロジェクトです。各会場にプロジェクトリーダーを置き、新規会員の獲得と休眠会員の掘り起こしを進めてきました。電話での案内に加え、会員の店舗を訪問し、当社を利用しなくなった理由や困りごとを把握する地道な営業活動も続けています。その結果、新規入会や取引の再開につながり、各会場の出品台数も計画どおり、または計画を上回るペースで増加しています。

当社は全国19会場で、「各エリアのナンバーワン」を目指してきました。大規模会場では、施設やセリシステムへの投資によって収容能力と利便性を高め、ローカル会場では、地域に根差した営業活動によって会員基盤を広げます。また、ローカル会場で獲得した会員が大規模会場のオークションにも参加するほか、単価の高い車両を大規模会場へ輸送して出品する流れも生まれています。各会場がそれぞれの役割を果たし、連携することが、USS全体の成長につながります。営業活動の状況を把握する際には、出品台数に加えて「出品社数」を重視しています。一部の大口会員に依存するのではなく、幅広い会員から継続的に出品していただくことが、安定した市場運営には不可欠です。出品社数が減少した場合には、会員への働きかけが十分であったか、利用しなくなった理由は何かを確認し、具体的な改善につなげます。こうした活動の土台にあるの

COOメッセージ

が、基本理念である「公平・公正」です。車両の出品台数にかかわらず、すべての会員を同一の基準で取り扱う姿勢が、「USSなら安心して取引できる」という信頼を生み、市場シェアの拡大や、車両が集まりやすい環境につながっています。信頼性の高いオークションを支える出発点が、車両検査です。統一された基準に基づいて車両の状態を正確に評価することが、高い成約率とインターネットを通じた取引を支えています。また、会場内と外部応札との間で情報や応札にずれが生じないよう、セリシステムを安定的に運用し、継続的に更新することも欠かせません。

今後は、信頼性を維持しながら、現在約7割のデジタル出品率を2027年4月に100%へ引き上げます。従来の手書きの出品票では十分に活用できなかった車両の装備や魅力などをデータ化し、条件を指定して検索できるサービスも開始する予定です。会員が求める車両を早く、正確に見つけられるようになれば、応札機会が増え、売り手がより高い価格で売却できる可能性も高まります。価格予測を含む車両・相場データの提供についても、利用状況や会員の声を踏まえながら改善していきます。新たな施策を判断する際に重視するのは、「会員のためになるか」という点です。短期的な効果を数値化しにくい取り組みであっても、利便性や安心の向上につながるのであれば実行します。オートオークションの基本的な仕組みは競合他社も同じであり、一つの施策だけで決定的な差が生まれるものではありません。施設・システムへの投資と、検査・接客品質の継続的な改善の積み重ねが、長期的な競争力の差につながります。

戦略プロジェクトを通じて、現場が自ら考え、行動する組織を育てます

市場シェア50%に向けた戦略プロジェクトには、事業成長に加えて、次世代人材を育成する目的があります。部長層を中心とした合宿を定期的に開催し、これまでの活動を振り返りながら、次に取り組むべき課題と施策を議論しています。そこで重視しているのは、現場を熟知する幹部社員が、自ら考え、実行することです。ロードマップに基づき、新規会員の獲得、休眠会員の掘り起こし、業務効率化、職場環境の改善など、複数のプロジェクトを同時に進めています。社員自身が企画した施策は現場に浸透しやすく、継続的な改善にもつながります。こうした取り組みの結果、現場が主体的に運営できる組織へと進化しています。

2026年6月には、戦略プロジェクトの推進リーダーを務めてきた2名が、新たに取締役に就任しました。今後、このプロジェクトを、次世代の経営人材にとっての登竜門にしていきたいと考えています。事業環境を分析し、部門や地域を越えて議論を重ね、実行結果に責任を持つ経験は、経営人材の育成に直結します。

また、会場間の人材交流も強化しています。ローカル会場の検査員が、繁忙期に大規模会場を支援することで、短時間で多くの車両を処理するノウハウを学ぶことができます。一方、大規模会場の社員にとっても、ローカル会場の丁寧な業務に触れることは、自らの検査品質や会員対応を見直す機会になります。双方の強みを取り入れ、全国19会場で均質かつ高いサービス品質を実現します。



中古自動車等買取販売事業は、消費者との接点と車両供給を通じて中核事業を支えます

中古自動車等買取販売事業を担う株式会社ラビット・カーネットワークは、消費者から中古車を買い取り、USSオートオークションへ継続的に車両を供給する役割を担っています。ラビットの加盟店と直営店は、買い取った車両をUSSオートオークションへ出品しており、加盟店の多くはUSS会員でもあります。この関係を維持・発展させることが、グループとしてのシナジーにつながります。一方、中古車買取市場には多くの大手事業者が参入し、中古車販売店も買取機能を強化するなど、市場構造は変化しています。ラビットがこの競争環境の中で選ばれ続けるためには、消費者からの信頼を高めることが重要です。

COOメッセージ

「安心・信頼」のブランドを磨き、店舗運営と査定の品質を高めながら、買取機会を広げていきます。ただし、今後この事業に多額の資本を投じ、急速な規模拡大を目指す方針ではありません。中古車買取市場は競争が激しく、ブランドの浸透にも相応のコストが必要です。市場環境と投資効果を見極めながら、収益性を重視した運営を行います。そのうえで、良質な車両の供給と会員との関係強化を通じて、オートオークション事業の活性化に貢献します。また、ラビットを通じて把握した消費者ニーズや中古車市場の変化をグループのサービス改善に活かし、事業間のシナジーを高めていきます。

リサイクル事業は、新たな商材を開拓し、資源循環への貢献と利益成長を両立します

リサイクル事業は、循環型社会への貢献と利益創出を両立しながら、着実な成長を目指す事業です。もともとは廃車の解体・処理を中心に始めた事業ですが、その後、事業環境は大きく変化しました。今後は、自動車の解体だけに依存せず、新たな商材へ取扱領域を広げる必要があります。

株式会社アビヅでは、愛知県内の工場で発生する鉄くずなどを回収するほか、廃プラスチックを圧縮・固形化し、燃料として販売しています。また、学校で使用される端末やデータセンターの設備が更新時期を迎えることを踏まえ、今後、発生量の増加が見込まれるIT機器のリサイクルにも取り組んでいます。仕入れは入札となる場合が多いため、調達価格と再資源化後の価値を精査し、採算性を確保できる案件を選別します。なかでも成長を期待しているのが、アルミニウムの水平リサイクルです。事業開始から約1年半が経過し、操業の安定化に伴って、利益を生み出せる段階に入りました。足元の業績も計画を上回って推移しており、今後の成長を支える事業として育成していきます。太陽光パネルのリサイクルについては、将来の廃棄量や収益性を見極めながら、投資時期を慎重に判断します。社会的な必要性だけでなく、原料を継続的に確保できるか、適切な利益を生み出せるかを確認したうえで事業化を進めます。

株式会社SMARTが手掛けるプラントリサイクル事業では、グループとパートナーの情報網を活かした案件獲得が、成長の鍵となります。専門人材の育成と施工能力の強化を進め、受注の拡大と収益性の向上を図ります。一般廃棄物処理などにも事業機会はありますが、許認可や権利関係を伴う専門性の高い領域であるため、参入の可能性と収益性を見極めます。

オートオークション事業と中古自動車等買取販売事業は、自動車のリユースを促進し、リサイクル事業は、製品や設備から資源を回収し、社会へ還元する役割を担っています。リユースとリサイクルの双方を環境変化に応じて進化させるとともに、事業間の連携を深めていきます。これにより、利益成長と社会的価値の創出を両立する、USSグループ独自の資源循環モデルの構築を目指します。

代表取締役社長 兼
最高執行責任者（COO）
瀬田 大



新任取締役メッセージ



地域ごとの強みを引き出し、現場力と人材力でUSSのさらなる成長を支えていきます。

取締役　新美 幸夫

Profile
オートオークションにおける車両情報のデータ化や、中古車リサイクルに関連する業務に携わった後、R名古屋会場長、静岡会場長、九州会場長、九州会場長兼福岡会場長（現任）を歴任。2023年、執行役員に就任し、現在に至る。

Q. これまでの経験についてお聞かせください。

A. 大規模会場と中・小規模会場の双方で、地域に応じた会場運営を学んできました。

私は1989年にUSSへ入社し、名古屋会場で約23年間勤務しました。入社当初は、経理、書類、電算などの業務部門を中心に経験を積み、その後、R名古屋、静岡、九州、福岡などで会場長を務め、会場運営、会員対応、人材育成に携わってきました。業務部門と現場運営の双方を経験したことは、会場全体を多面的に捉えるうえで大きな財産になっています。

複数の会場を経験して実感したのは、同じオークションでも、規模や地域によって求められる取り組みが大きく異なるということです。東京、名古屋、九州のような大規模会場は、設備やサービスが充実し、車両が集まりやすい面があります。一方、中・小規模会場では、会員の皆様の店舗を訪問し、要望や相談事を丁寧にうかがいながら、一台一台の出品につなげる地道な営業活動が欠かせません。

特に地方会場では、会員の皆様との距離の近さが大きな力になります。日頃から顔を合わせ、困りごとに耳を傾け、誠実に応えることで信頼関係を築いてきましたし、その信頼関係こそが取引の増大につながっていることを実感してきました。また、イベントでは珍しいお菓子や季節を意識した賞品構成、地域の野菜など、喜んでいただけるものを考え抜きます。こうしたお客様目線の工夫が、出品台数の増加や会場への信頼につながると感じています。

Q. その経験を踏まえて、USSの企業価値向上にどのように貢献していきますか。

A. 地域特性を踏まえた戦略と人材育成を通じて、シェア50%に向けた成長基盤を強化します。

取締役に就任した今、全社の中長期的な成長や企業価値向上に対する責任は、これまで以上に重くなったと受け止めています。会場運営の最前線に近い立場で積んできた経験を活かし、現場の課題や会員の皆様の声を経営にフィードバックし、経営方針を各会場で実行しやすい形にし、現場の取り組みにつなげる橋渡し役を果たしていきます。

USSは市場シェア50%を目指しています。その実現には、大規模会場のキャパシティ拡大だけでなく、中・小規模会場を含めたUSS全会場の運営力・営業力の底上げが不可欠です。各会場の特性を把握し、大規模会場の効率的な運営や、中・小規模会場のきめ細かな会員対応などの成功事例を横展開することで、USS全体の競争力を高めていきます。

そのために重視したいのが、人材育成です。現在、「シェア50」の取り組みの中で、他会場を経験する出張研修制度を段階的に進めています。異なる規模や地域の会場を体験することで、社員は経験値や視野を広げられます。小規模会場で会員との距離の近い営業を学んだ社員が大規模会場で力を発揮することもあれば、大規模会場で効率的な運営を学び、小規模会場の運営改善につなげることもできます。また、ビジネスパーソンとしての幅広い知見を備えるために、財務、法律、マネジメント、組織運営などを学ぶ機会や研修、プロジェクトへの参加、女性管理職候補が管理職会議に参加する機会も設けています。また、社員による職場環境改善プロジェクトでは、ボトムアップでプロジェクトを成功させ仕事がしやすい改善を考え実施することを経験しスキルアップを図っていますし、選抜チームによるプロジェクト推進プログラムも実行中です。

このような経験を積み重ねることが、社員のスキル向上、ひいてはエンゲージメントの向上につながっていると感じております。

最後に私が現場で大切にしてきたのは、週ごとの目標に向けて「目の前の一台を取りに行く」こと、そして会員の皆様のためになることを一つひとつ積み重ねることです。公平・公正なオークション運営というUSSの根幹を守りながら、地域ごとの強みを活かし、変えるべきところは果断に変えていきます。現場の声を大切にし経営につなぎ、人材と組織の力を高めることで、USSの中長期的な企業価値向上に全力で貢献してまいります。

新任取締役メッセージ



公平・公正を現場に根付く仕組みとして磨き続け、信頼される市場運営を支えていきます。

取締役　三上 正裕

Profile
オークションルールの策定、車両検査員の資格制度、クレーム管理システム構築等オートオークションのインフラ整備に携わり、横浜会場長、東京会場長（現任）を歴任。2023年、執行役員に。オークション運営本部長としてオートオークション全般を統括。

Q. これまでの経験についてお聞かせください。

A. 信頼性の高い市場運営を支える仕組みづくりに携わってきました。

私はこれまで、東京会場営業部、オークション運営本部を経て、横浜会場長、東京会場長を務め、オートオークションの現場運営と、全社の会場にかかわる制度づくりの双方に携わってきました。特にオークション運営本部では、オークションルールの策定、車両検査員の資格制度の整備、クレーム管理システムの構築など、信頼性の高い市場運営を支える仕組みづくりに取り組みました。

ルールづくりで重視してきたのは、公平・公正という原点を、法律や商取引の実態を踏まえ、現場で確実に運用できる内容へ落とし込むことです。オークション規定は法律とも密接にかかわるため、必要に応じて弁護士に確認を依頼しながら、時代に合ったルールとなるよう継続的に見直してきました。この理念はUSSが大切にしてきたものであり、誰が運用しても判断の軸がぶれない仕組みとして、現場に根付かせることが重要だと考えています。

検査員資格制度の構築では、車両検査に対するレベルの向上および一定の基準にそろえることに力を注ぎました。各会場には地域性があり、検査員一人ひとりにも経験や自負があります。その中で、何をもって能力を測るのか、どの水準を求めるのかを明確にし、資格制度として整えてきました。また、新入社員に関しては、集合教育により短期間かつより統一した検査技術および資格の取得に努めています。車両検査の品質が会場によってぶれないこと、より正確な車両状態を伝えることは、会員の皆様に安心して取引していただくための大前提です。

特に印象に残っているのは、クレーム管理システムの構築です。以前はクレーム案件をノートに一件ずつ記録していたため、担当者以外が内容を把握しにくく、傾向分析も困難でした。そこで、案件を蓄積・共有し、事後に振り返ることができる仕組みを整えました。これにより、修復歴の見落としが発生しやすい部位や、出品店の申告漏れに起因するクレームの傾向を把握できるようになり、検査員教育にも活用できるようになりました。

検査には技術だけでなく、中古車の価値を的確に見極める力も必要です。こうした経験を通じて、信頼される市場運営は、ルール、検査、クレーム対応、教育が一体となって初めて実現するものだと実感しています。

Q. その経験を踏まえて、USSの企業価値向上にどのように貢献していきますか。

A. 「ESなくしてCSなし」を土台に、信頼される市場運営を進化させます。

USSの競争優位性の源泉は、会員の皆様からの信頼です。その信頼は、公平・公正なオークション運営、高精度な車両検査、誠実な顧客対応によって支えられています。取引規模にかかわらず、すべての会員の皆様に安心してご利用いただける市場を維持することが、この理念を守ることにつながります。

取締役として特に意識したいのは、現場の声を経営に反映し、決定した仕組みを現場に浸透させることです。営業部門や車両部門の会議、オークション当日の会員の皆様との対話、CIS（カーディーラーズインターネットソリューションズ）※を通じたアンケートなどを活用し、良い意見も厳しい意見も受け止めながら、運営品質を高めていきます。

もう一つ大切にしている考え方が、「ES（従業員満足）なくしてCS（顧客満足）なし」です。優れた仕組みがあっても、それを支える社員が疲弊していては、良い接客も前向きな提案も生まれません。社員が安心して働き、会員の皆様に誠実に向き合える環境を整えることは、信頼される運営を支える土台です。

今後は、基幹システムの刷新やデータ活用を通じて、情報共有の高度化、業務の見える化、クレーム・検査データの分析をさらに進めていきます。現場の判断力と全社的な統制を両立させ、USSと業界全体の発展に貢献してまいります。

※USSが提供するインターネットオークションシステム。探す・買う・管理する・依頼する等オークションに欠かせない機能を搭載している

第 1 章

価値創造

成長の軌跡 …… 16
現在の姿 …… 17
価値創造プロセス …… 18
ビジネスモデル …… 19
持続的成長に向けて …… 20



成長の軌跡

オートオークション事業を軸に「循環型社会への貢献」につながる新たな事業を創出・育成

当社は創業以来、一貫して公平・公正で利便性の高いオートオークションの実現に取り組み、持続的な成長を遂げてきました。2000年12月には東京証券取引所市場第一部（現プライム市場）への上場を果たし、着実にマーケットシェアを拡大するとともに、中古車オークション事業を成長の中核としながら、中古自動車等買取販売事業やリサイクル事業などにも領域を拡大し、循環型社会の構築に貢献しています。これからも、培ってきた信頼と事業基盤を礎に、変化する社会や市場ニーズに応えながら、新たな価値の創造に挑戦してまいります。



1982年8月
公平・公正を目指したオークションの開始

1995年7月
衛星TVオートオークション（現・専用端末オークション）を開始



2000年12月
東京証券取引所市場第1部（現・プライム市場）に上場



1999年11月
株式会社ユー・エス・エス・カーバンクネットを設立



2003年12月
株式会社アビヅを設立しリサイクル事業開始



2001年10月
中古自動車等買取販売事業を開始



2005年10月
インターネットライブのサービス開始



2019年4月
株式会社SMARTを設立しプラントリサイクル事業開始



2018年3月
株式会社ジェイ・エー・エーを完全子会社化



2021年10月
株式会社ジェイ・エー・エーおよび株式会社HAA神戸を吸収合併

現在の姿

オートオークションの運営を軸に中古車の円滑な流通を支える

売上高
1,138億円

営業利益
598億円

親会社株主に帰属する当期純利益
413億円

ROE
20.1%

連続増配
26期

市場シェア
43.2%

取扱台数
350万**4**千台

オークション会場
全国**19**拠点

現車会員数
49,176社

CIS会員数
36,279社

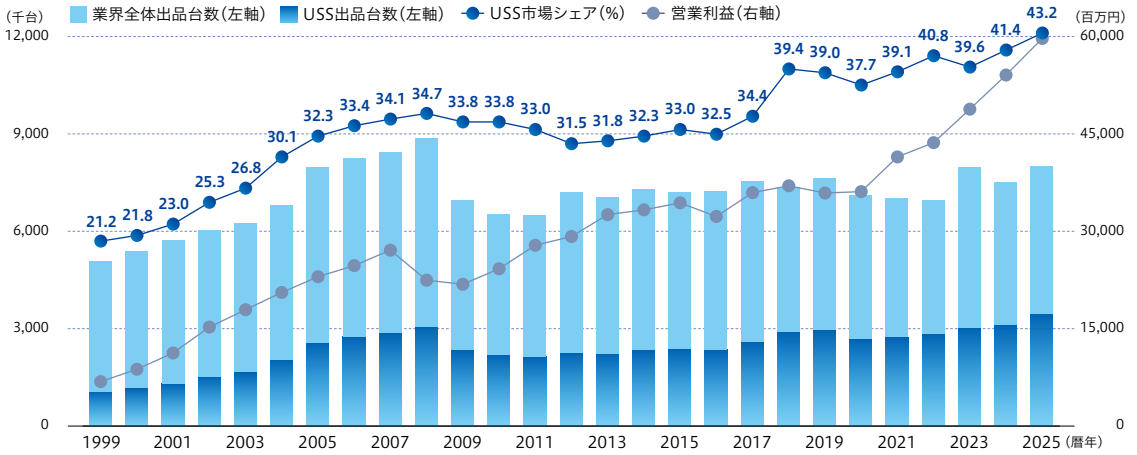
USS JAPAN会員数
1,946社

中古買取専門店
全国**142**店舗
（直営18店舗・FC124店舗）

従業員数
1,421人

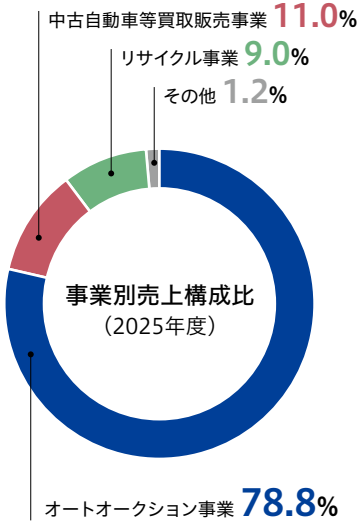
車両検査員数
290人

出品台数と市場シェア率



※（株）ユーストカーの公表数値の修正により、2021年のUSS市場シェアを遡及修正しています。

- 金融危機（2008～2009年）以降、市場が伸び悩む中でも高シェアを維持しながら利益を拡大。
- 中長期的に市場シェア50%を目指す。




P28-29

オートオークション事業

オートオークションの運営を通じ、中古車の円滑な流通を支えています。全国19か所で展開する現車オークション会場を柱に、専用端末とインターネットによる外部応札にも対応しています。


P30-31

中古自動車等買取販売事業

中古自動車買取専門店「ラビット」を全国に展開し、エンドユーザーから中古車を買い取っています。多くの車両がオークションに出品され、活気あるオートオークションに貢献しています。

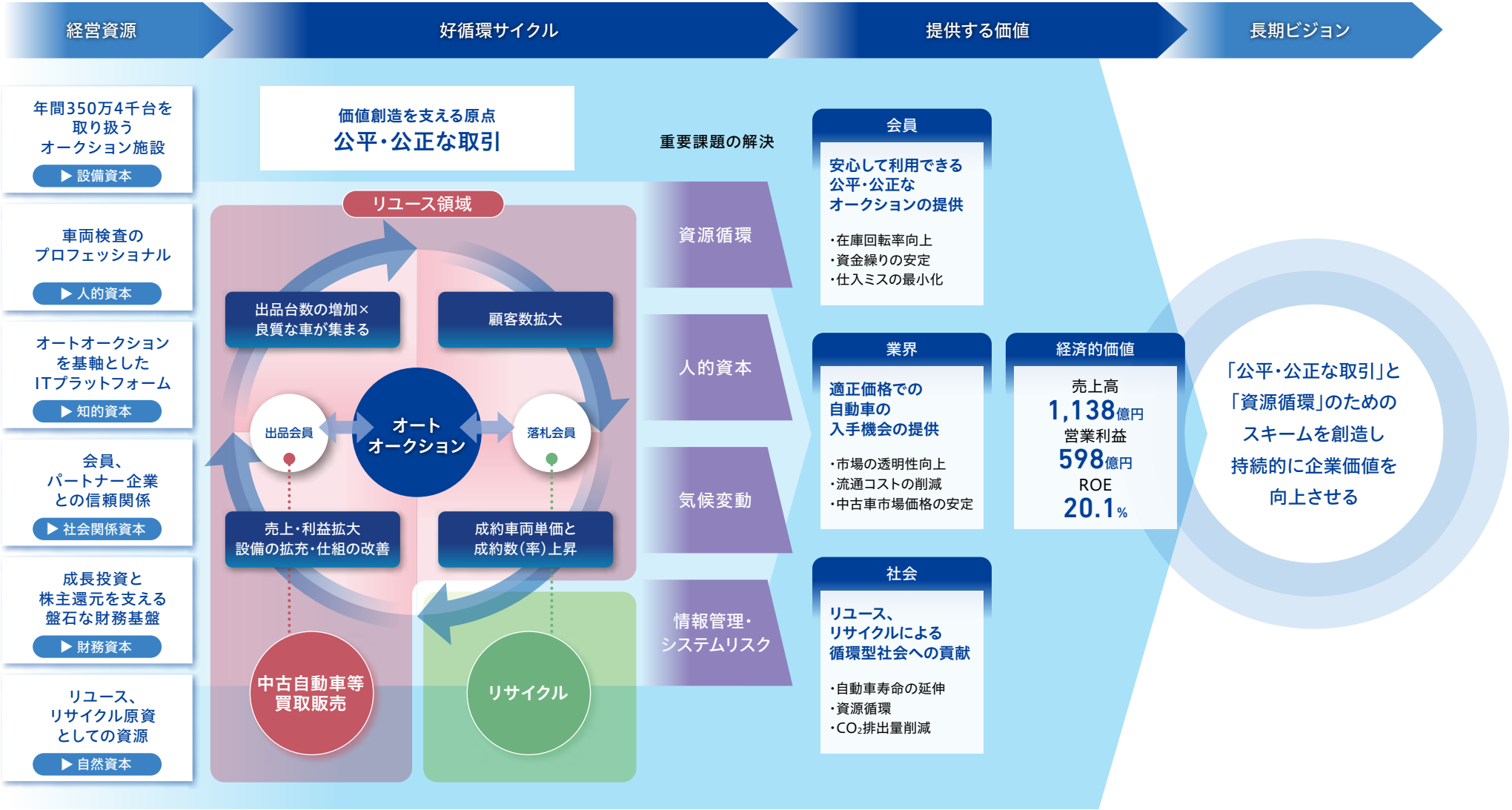

P32-33

リサイクル事業

子会社である株式会社アビヅでは、廃車をはじめとして、小型家電などさまざまな使用済み製品やアルミなどをリサイクルしています。また、株式会社SMARTでは、プラントの解体・リサイクルなどを手掛けています。

価値創造プロセス

オートオークションを通じた中古車リユースの促進と、リサイクル事業による再資源化を通じて、資源循環型社会の形成に貢献



ビジネスモデル

経営資源の積極的な投入が、会員・車両・取引の拡大を促し、その成果がさらなる基盤強化につながる。この好循環が、業界シェアNo.1と高い参入障壁を生み出す

経営資源

設備資本

年間350万4千台を取り扱うオークション施設

- オークション会場数　19会場
- セリ時間短縮につながる業界最多のセリレーン
- 大量のクルマを保管できる広大なヤード

人的資本

車両検査のプロフェッショナル

- 従業員数(連結)　1,421人
- 車両検査員数　290人

知的資本

オートオークションを基軸とした情報資産・ノウハウ

- 豊富な取引・相場データ
- 車両評価・検査に関するノウハウ

社会関係資本

会員、パートナー企業との信頼関係

- 現車会員数　49,176社
- CIS(インターネット)会員数　36,279社
- USS JAPAN(専用端末)会員数　1,946社

財務資本

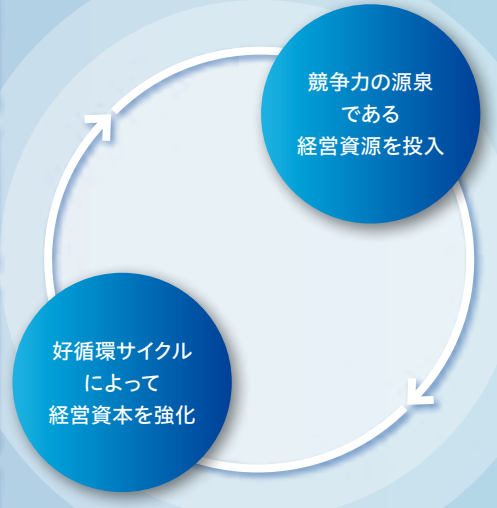
「好循環サイクル」を下支えする盤石な財務基盤

- 総資産　2,701億円
- 自己資本比率　76.7%
- 営業キャッシュフロー　439億円

自然資本

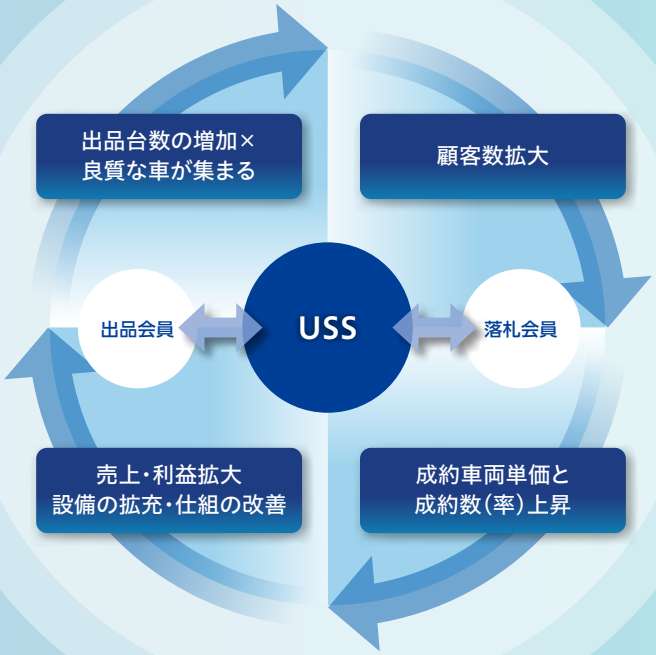
リユース、リサイクル原資としての資源

- クルマの構成材、製造・物流過程で生じるエネルギー
- リサイクル原資としての資源



好循環サイクル

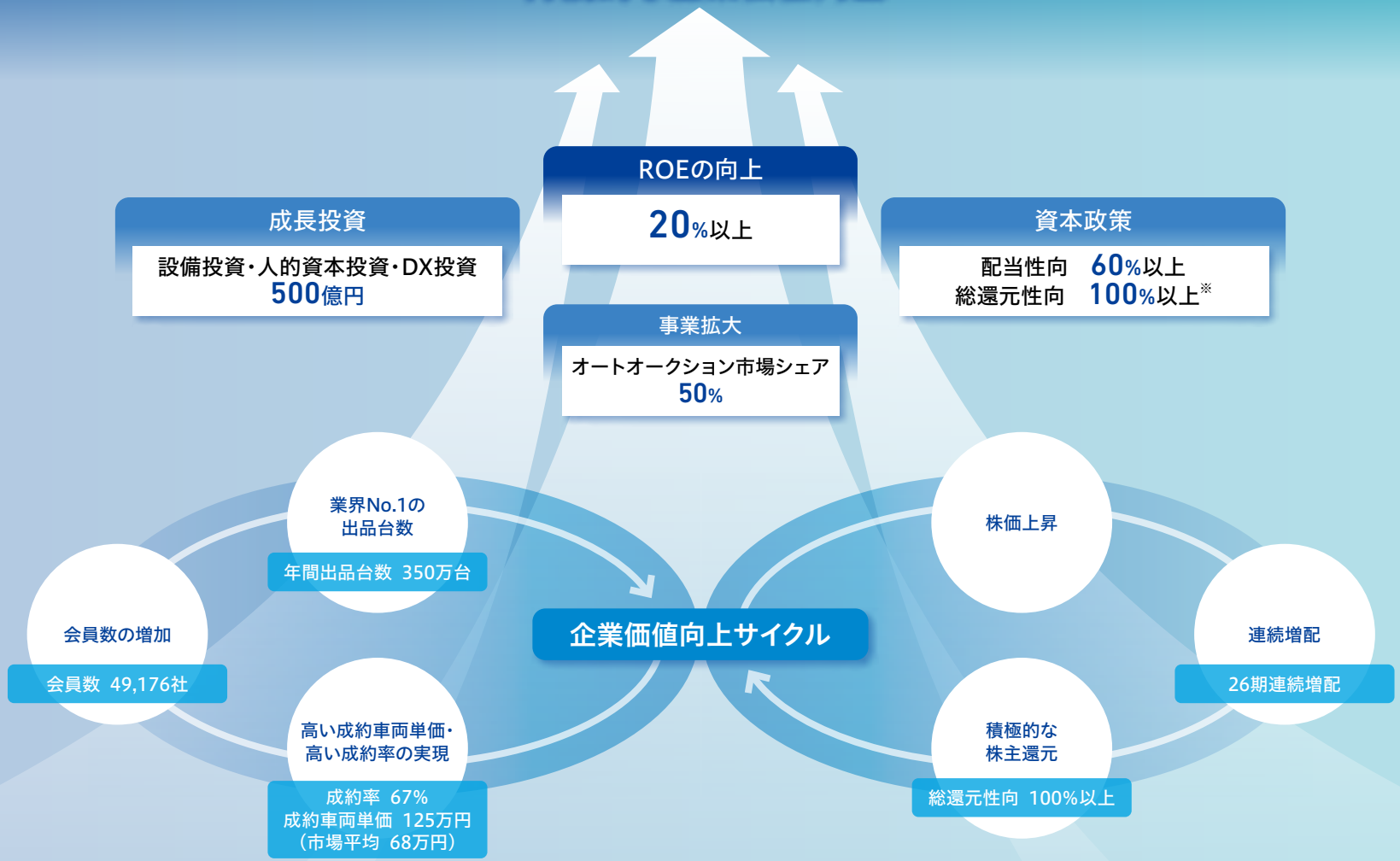
USSのオートオークションは、
中古車のリユースを促進する社会インフラです



- 出品車両と買い手の増加が、活発な取引と適正な価格形成を促し、さらなる市場参加を呼び込む好循環を創出
- 中古車流通の効率化は、資源の有効活用に直結する
- リサイクル事業は、使用済み車両・部材等の再資源化を担う補完的機能である

持続的成長に向けて

ビジネスモデルが創出した利益を成長投資と株主還元に配分。
事業成長と資本政策の両立により、ROEと企業価値の持続的な向上を目指す



※2027年度まで

第 2 章

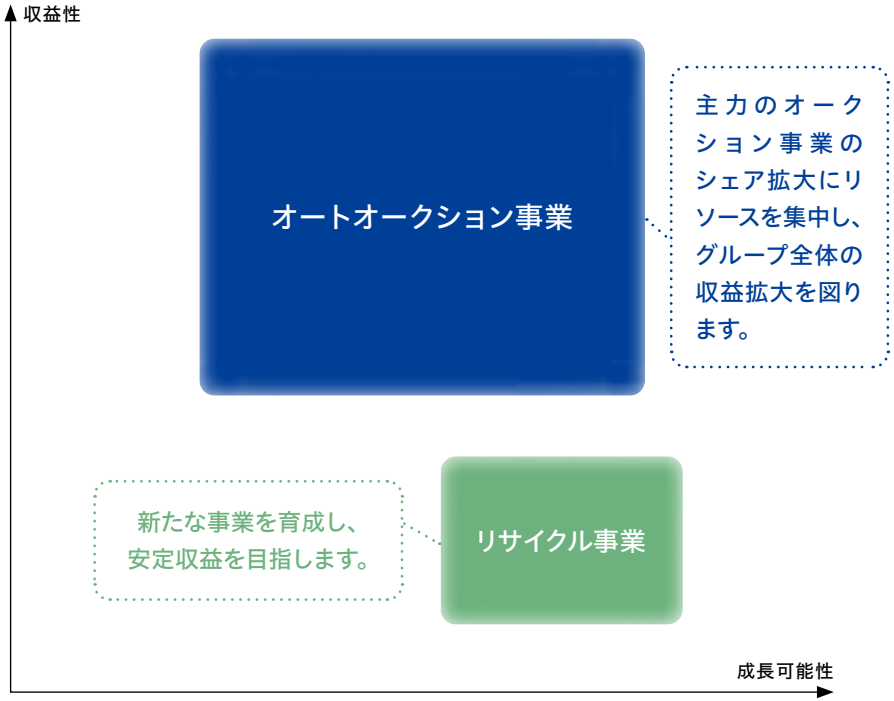
経営戦略

経営戦略の概要 …… 22
シェア50プロジェクト …… 23
ブレークスループロジェクト …… 24
戦略企画・システム企画 …… 25



経営戦略の概要

主力のオートオークション事業のシェア拡大にリソースを集中。グループ全体の収益拡大を図る



各事業の目標	目標達成に向けた施策
市場シェア 50%	**シェア50プロジェクト** オートオークション事業の長期目標である市場シェア50%を実現するために、実行策を経営陣や幹部社員が企画検討し、独自の成長戦略を描くことを目的としたプロジェクト。その過程でプロジェクトメンバーや現場リーダーなどの人的資本を強化する狙いもあります。 P23
2028年度 リサイクル売上高 200億円	**リサイクル事業の戦略** 資源リサイクル事業では、アルミニウムのダイレクトリサイクルを筆頭に、多様な資源リサイクル領域での事業化を推進。大量廃棄が見込まれる太陽光パネルは収益性を見極めながら事業化を図ります。プラントリサイクル事業は引き続き営業体制強化で受注拡大へ。 P32-33

当社は、中長期的な企業価値の向上に向け、主力事業であるオートオークション事業に経営資源を重点的に配分する成長戦略を進めています。資本効率を重視し、ROE目標を20%以上、配当性向を60%以上へ引き上げるとともに、2025年度からの3か年は総還元性向100%以上を掲げ、株主還元の強化にも取り組んでいます。

この方針のもと、オートオークション市場におけるシェア50%の獲得を目指し、戦略プロジェクト「シェア50」を推進しています。同プロジェクトでは、主要会場の建替えや立体駐車場の増設などの設備投資に加え、会員の利便性向上や当社の業務効率化につながるデジタルプラットフォームの構築を進めています。また、前年度に成果を上げた新規会員獲得の取り組みや、会場間で業務を支援し合う体制を全国19会場へ広げ、グループ全体一体で出品台数の拡大とサービス品質の向上を図っています。

一方、リサイクル事業については、安定収益の確保を基本方針としています。資源リサイクル事業およびプラントリサイクル事業では、既存事業の収益力を高めるとともに、今後需要が見込まれる新たな領域への展開にも取り組んでいます。2028年度には、売上高200億円を目指します。

当社は、オートオークション事業の成長をグループ全体の収益拡大につなげるとともに、リサイクル事業を通じて循環型社会の実現にも貢献していきます。

シェア50プロジェクト

オートオークション事業の長期目標である市場シェア50%を実現するために営業・DX・人材側面から戦略・施策を立案

シェア50プロジェクトのロードマップ概要



【プロジェクトの目的と目指す姿】

「シェア50」は、USSオートオークションの市場シェア50%達成に向け、経営陣と幹部社員が中心となって企画・推進する戦略プロジェクトです。中長期的な目標である市場シェア50%の実現には、会場の収容能力やシステム、人材・組織といった事業基盤を一段と強化する必要があります。同プロジェクトでは、短期的な成果を上げる施策に加え、データ活用によるサービス向上、幹部候補や現場リーダー層の育成、業務基盤の見直しに取り組んでいます。オートオークションの利便性と信頼性をさらに高め、中古車流通市場の活性化につなげていくことが、当社の目指す姿です。

【シェア50%達成に向けた戦略と目標】

市場シェア50%に向けた当面のマイルストーンとして、まずは市場シェア45%の獲得を目指します。その達成に向け、「会場」「システム」「人」の3つを軸に成長投資を進めています。会場面では、東京会場やHAA神戸会場などにおいて、建替えや立体駐車場の増設を行い、出品車両の受入能力を高めます。システム面では、新たなデジタルプラットフォームの構築やデータ連携サービスの拡充を進め、会員の利便性向上を図ります。人材面では、当社の信頼を支える車両検査員の育成や、会場間で連携して業務を行う体制づくりを進めています。

これらの基盤をもとに、「会員獲得・出品増加戦略」「大手競合対抗戦略」「シェア50基盤構築戦略」を実行し、出品台数と成約台数の拡大を目指します。今後も、公平・公正な取引を支える仕組みを磨き続け、業界トップとしての地位をさらに強固なものにしていきます。

ブレークスループロジェクト

現場起点の施策により、新規会員獲得、業務効率化、人的資本の強化に取り組む

「ブレークスループロジェクト」は、戦略プロジェクト「シェア50」の実行施策として、優先度の高いテーマに短期集中で取り組む活動です。現場の課題を起点に、各会場が自ら改善策を考え、会場間で連携しながら成果につなげることを目的としています。前年度は一部会場で試験的に実施し、一定の成果が得られたことから、2025年度より全国19会場を巻き込んだ全社的な取り組みへと拡大しました。

2025年度は、優先実施プロジェクトとして、①会場連携による新規会員獲得、②会場連携によるデータ入力業務効率化・負荷平準化、③社員の自発性を促す職場環境改善プロジェクトの3つを設定しました。

新規会員獲得では、入会条件を見直したうえで、全国一斉の入会キャンペーンを実施しました。各会場がエリア単位で連携し、これまで十分に開拓できていなかった地域や業種への営業活動を強化しています。

データ入力業務の効率化では、出品台数の増加により大規模会場に集中していた出品車データの入力業務を、中・小規模会場が支援する体制を整えました。運用ルールを統一し、業務を標準化することで、会場間の残業時間の平準化や、有給休暇を取得しやすい環境づくりにもつなげています。

職場環境改善では、各会場の若手社員を中心としたメンバーが、会員向けサービスの向上、業務効率化、働きやすい職場づくりに関する改善案を企画・実行しています。実施事例を会場間で共有し、良い取り組みを他会場へ展開することで、現場発の改善を全社に広げています。

これらの取り組みを通じて、会場間の連携を強めるとともに、従業員一人ひとりが主体的に課題解決に取り組む組織風土を育てていきます。

3つの優先実施プロジェクト

プロジェクト	実施体制	取り組み内容	目標	成果
①会場連携による新規会員獲得	全国19会場を5エリアに編成し、エリア間で連携して営業活動を展開	入会条件の見直し（「未与信会員」の追加と「会場限定会員」の廃止）と、全社一斉の入会キャンペーン実施、異業種へのアプローチなど	• 会場の垣根を越えた営業連携を定着させ、会員の裾野を広げる。	会場間の連携が功を奏し、全エリア合計で通常時比125％を超える新規入会を獲得し、出品台数・落札台数の増加に貢献しました。
②会場連携によるデータ入力業務効率化、負荷平準化	全国を3エリアに編成し、中・小規模会場が大規模会場の業務を支援	データ入力の運用ルール統一、他会場・他部署への業務支援、有給取得しやすい環境づくりなど	• 会場間で相互に業務を支援しあえる体制と組織風土を構築する。 • データ入力の運用ルールを会場間で統一し、業務を標準化する。	会場間でデータ入力業務を支援する体制が定着し、業務効率の向上と残業時間の平準化につながりました。
③社員の自発性を促す職場環境改善プロジェクト	各会場で若手社員を中心としたメンバーが主体的に活動	会員向けサービスや会場設備の改善、書類の時間外受付などの業務効率化、熱中症対策をはじめとする職場環境改善など	• 社員が自ら課題を発見・改善し、好事例を会場間で共有する風土を醸成する。	会員サービスの向上や業務効率化に寄与するとともに、若手社員が自ら課題を見つけ、改善に取り組む風土の醸成につながりました。

戦略企画・システム企画

AIを活用したDX推進により、会員の利便性向上を伴う営業強化やさらなる業務効率化を図る

【DX推進による会員業務支援と強固な事業基盤の構築】

シェア50%の達成に向けて、会員の事業を支える情報システムの高度化と、当社の業務効率化に取り組んでいます。現在、オートオークションで蓄積してきたデータを活用し、会員サービスの向上と営業活動の効率化を図る「USSデジタルプラットフォーム」の構築を進めています。

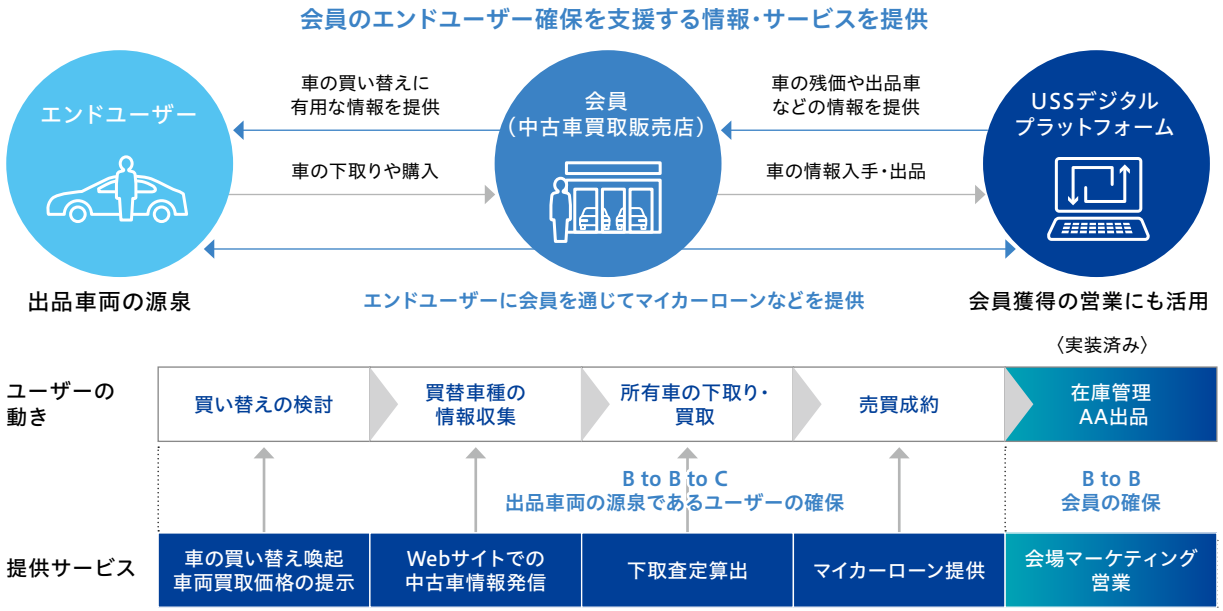
その一つとして、新たにCRMシステムを導入しました。会員ごとの取引実績を可視化することで、各会員の状況に応じた営業活動が可能となりました。出品促進や取引が減少している会員へのフォローを強化し、より的確な営業活動につなげています。

また、消費者向けWebサイト「オークションエージェント」について、サービスの見直しに向けた検討を進めています。店頭に並ぶ前の未公開中古車を消費者が検索できる仕組みの構築を通じて、会員店によるエンドユーザーの獲得を支援することを目指しています。USSが直接消費者を囲い込むのではなく、会員の販売機会の拡大につながるサービスの実現に向けて準備を進め、オークションの利用価値向上につなげていきます。

地方会場の活性化に向けては、2026年5月15日より北陸会場を金曜開催へ移行し、名古屋会場とのデジタル接続を開始しました。北陸会場の出品車両を名古屋会場のレーンでセリにかける運用により、北陸会場への搬入利便性を維持しながら、大規模会場の応札力を活用できる体制を整えています。あわせて、最新のポス席を導入し、応札環境の改善も図っています。

さらに、出品台数や検査台数の増加に対応するため、検査業務の効率化にも取り組んでいます。検査タブレットでの修復判定ガイド機能の実装、AIを活用した外装瑕疵の検知、車種ごとのダメージやクレーム特性の分析などを進めています。検査品質を維持しながら業務負荷を軽減し、今後の出品台数増加に対応できる事業基盤を構築していきます。

USSデジタルプラットフォームの将来構想



取り組み内容	成果
①CRMシステム：新たに「CRMシステム」の導入による営業DXの推進	会員ごとの在庫日数や取引実績を可視化し、データに基づく営業活動を実現。出品促進や取引減少会員へのフォローを強化します。
②オークションエージェント：消費者向けWebサイト「オークションエージェント」の大幅刷新	未公開中古車の検索機能などを通じて、会員店によるエンドユーザー獲得を支援。会員の販売機会拡大とオークションの利用価値向上に貢献します。
③北陸会場・名古屋会場接続：北陸会場と名古屋会場のデジタル接続（2026年5月稼働）	北陸会場を金曜開催へ移行し、名古屋会場のセリと連動。搬入利便性を維持しながら応札力を高め、北陸エリアでのシェア拡大を目指します。
④検査業務効率化：先進テクノロジーを活用した「検査業務の効率化」	検査タブレットでの修復判定ガイド機能、AIによる外装瑕疵検知機能の開発などを通じて、検査品質の維持と作業負荷の軽減を図ります。

第 3 章

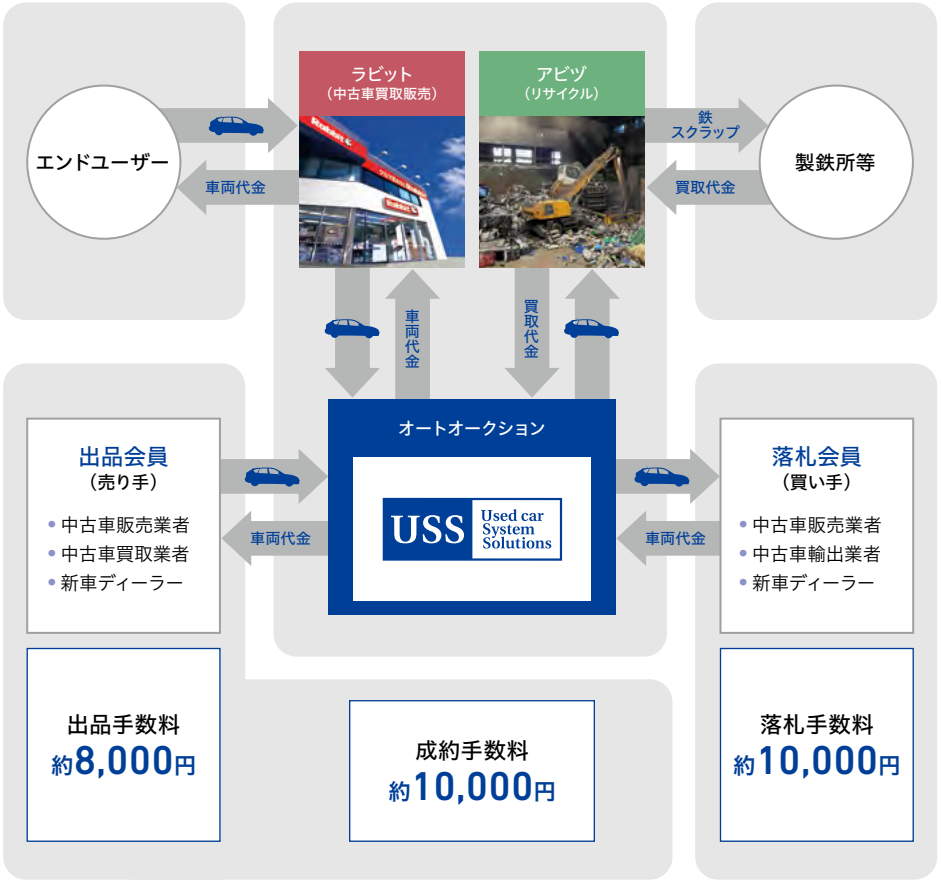
事業別戦略

事業概要 …… 27
オートオークション事業 …… 28
中古自動車等買取販売事業 …… 30
リサイクル事業 …… 32



事業概要

オートオークション事業を軸とした3つの事業で資源循環型ビジネスを展開



年間出品台数
約350万台
（2025年度実績）

1台の成約につき
USSへの手数料
約28,000円

成約率
67.0%
（2025年度実績）

オートオークション事業

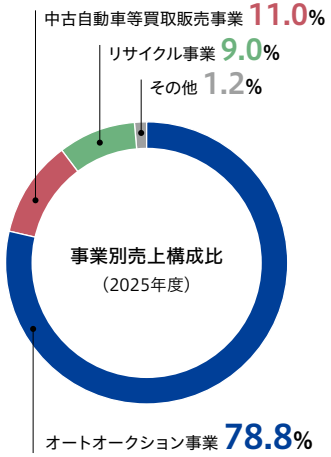
1982年のUSSナゴヤオートオークション開業以来、全国19か所に現車オークション会場を設置し、各地域で会員数を伸ばし「地域一番会場」を目指してきました。さらに、外部応札の仕組みとして専用端末オークションとインターネットオークションの2チャンネルを展開し、遠隔地からもオークションに参加できる環境を整えています。その結果、出品台数は業界トップの規模を誇るまでに成長しました。今後もオートオークションの運営を通じ、中古車の円滑な流通をサポートしていきます。

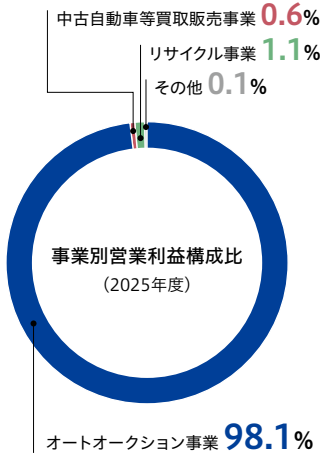
中古自動車等買取販売事業

オートオークション事業に不可欠な良質の中古車供給も担うのが、中古自動車買取専門店「ラビット」です。全国各地の店舗でエンドユーザーから直接買い取った中古車がUSSオートオークションに出品され、それを求めて大勢のバイヤーが集まることで、出品台数や成約台数が増加する好循環が生まれます。「ラビット」は最新のオークション相場情報を分析して高価買取を実現しており、こうした取り組みによって良質な出品車両の確保を図るとともに、USSグループの競争力向上や市場シェア拡大に寄与しています。

リサイクル事業

2003年度の株式会社アビヅ設立以来、自動車リサイクル活動を皮切りに、OA機器、電化製品などさまざまな廃棄物の解体・リサイクルに挑戦してきました。2019年度には、設備・プラント処分元請事業の株式会社SMARTを立ち上げ、プラントの解体工事や設備の撤去作業から、不要となった機械・設備の再販・再資源化までをワンストップで提供しています。処理が難しい金属とプラスチックなどの複合材のリサイクルを実現させ、機械・設備の再生利用を促進することで循環型社会の実現に貢献しています。





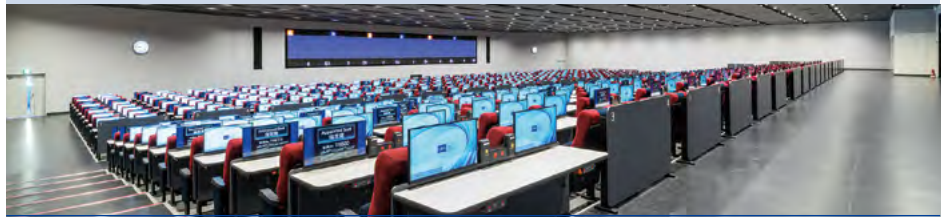
オートオークション事業

公平・公正な市場運営を基盤に、会場・システム・人材への投資を加速し、シェア50%の実現を目指します。

取締役オークション運営本部長兼
東京会場長
三上 正裕







当期の概況

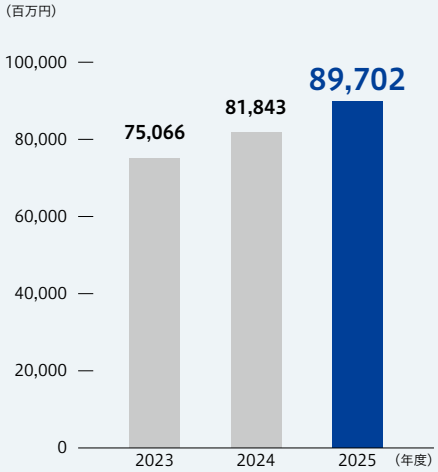
2025年度のオートオークションセグメントは、売上高89,702百万円（前期比9.6%増）、営業利益58,584百万円（同10.0%増）と増収増益となりました。出品台数は3,504千台、成約台数は2,347千台と、いずれも過去最高水準となり、成約率は67.0%となりました。

市場環境としては、円安を背景に輸出業者の購買力が高まり、中古車価格を下支えしました。また、新車価格の上昇により高年式・高額車への需要が拡大したほか、低年式・低価格帯車両も解体に回らず、オークション市場に流通する動きが強まりました。

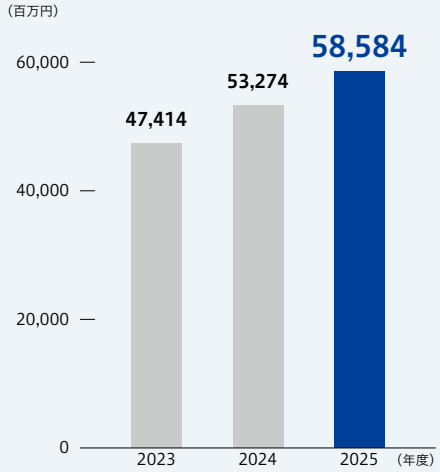
当社では、市場シェア50%の実現に向け、戦略プロジェクト「シェア50」を推進し、休眠会員の掘り起こしや新規会員獲得を強化しました。保証人を不要とする新たな入会制度により、輸出業者を含む新規会員の獲得が進み、オークションにおける購買力の向上にもつながりました。さらに、大手中古車買取販売企業との取引拡大、主要会場でのレーン増設によるセリ時間の短縮などが寄与し、2025年暦年の市場シェアは43.2%へ上昇しました。

業績推移

売上高推移



営業利益推移



SWOT分析

	内容	対応・対策
強み Strength	• 業界トップの市場シェアと会員基盤 • 公平・公正な運営と高精度な車両検査 • 膨大なオークションデータとCIS	• 東京、HAA神戸、福岡などで建替え・立体駐車場増設を推進 • 独自の検査員資格制度、集中研修、クレーム管理システムを運用 • CRM、相場情報、装備情報、将来価格予測を活用
弱み Weakness	• 大規模会場を中心としたヤード不足 • 検査員・書類チェック人材の不足	• 横浜会場建替えに続き、主要会場の受入能力を拡大 • 採用強化、集中研修、会場間応援、書類チェック・入金処理のセンター化を推進
機会 Opportunity	• 円安による輸出需要の拡大 • 物流効率化に伴う大規模会場への集約ニーズ • AI・データ活用ニーズの高まり	• 輸出業者を含む新規会員獲得を推進 • 大規模会場のキャパシティ拡大により陸送効率向上に対応 • CISを通じた相場情報・査定支援サービスを高度化
脅威 Threat	• 競合による手数料引き下げ・集荷強化 • 陸送ドライバー不足 • EV流通拡大への対応	• 相場情報・装備情報・将来価格予測などのデータサービスで差別化 • デポ型ヤードや映像オークションの活用を検討 • BASCへの参画を通じ、バッテリー性能開示やEV検査体制を研究

オートオークション事業

今後の戦略

中長期目標である市場シェア50%の実現に向け、会場・システム・人材といった事業基盤を強化します。

最重要課題は、出品台数の増加に対応するための会場・ヤードキャパシティの拡大です。2026年1月に横浜会場の建替えを完了し、今後は東京会場、HAA神戸会場、福岡会場などで建替えや立体駐車場の増設を進めます。大規模会場は、売り手にとって成約機会を増やし、買い手にとっては多様な車両を比較・検討しやすい場となります。また、車両が集積することで搬入・搬出効率が高まり、陸送会社が往復の積み荷を確保しやすくなるため、会員の物流負担軽減にもつながります。こうした利便性と効率性の向上が、さらなる出品台数の増加と参加会員の拡大を生む好循環を形成しています。

一方、大規模会場だけでは受入能力に限界があるため、地域ごとに車両を一時保管・検査できるデポ型ヤードを設け、映像出品によりオークションに参加できる仕組みづくりも進めています。

システムの高度化・データ活用においては、CIS（カーディーラーズインターネットソリューションズ）を中心に、相場情報、装備情報、将来価格予測などの提供内容を拡充・高度化し、会員の査定・買取・販売業務を支援します。出品票のデジタル化も進め、査定支援や営業提案の精度向上につなげます。

人材面の重点課題は、検査員の確保・育成です。当社は独自の検査員資格制度に基づき、全国で高精度な車両検査を提供してきました。今後は、東京会場や名古屋会場での集中研修を通じて検査品質をさらに高めるとともに、3級検査員として実務を担えるようになるまでの期間を、従来の3年程度から6～7か月程度へ短縮し、早期戦力化を図ります。あわせて、研修参加者同士の横の連携を強化し、会場間の応援やノウハウ共有を円滑にします。

今後も公平・公正な市場運営を軸に、シェア50%に向けた取り組みを加速させてまいります。

データ

2023年以降の主な手数料値上げの推移

2026.4
CIS月会費を値上げ
月会費：11,800円 ➡ 16,800円

2025.4
JAPAN落札手数料を値上げ（1）
専用端末：12,000円 ➡ 15,000円

2024.4
CIS落札手数料を値上げ
指値：14,000円 ➡ 17,000円
ライブ：17,000円 ➡ 20,000円
ワンクリック：15,000円 ➡ 20,000円

2023.4
9会場で成約手数料を値上げ（2）
複数コーナーで＋500円～2,000円
東京・名古屋以外の全会場で落札手数料を値上げ（3）
全コーナーで＋500円～3,000円

2023.1
東京会場・名古屋会場で成約／落札手数料を値上げ
大半のコーナーで＋500円～2,000円

オートオークション業界における競争力



圧倒的な会員数
49,176社
（2026年3月31日時点）

業界最大手
全国**19**会場を展開

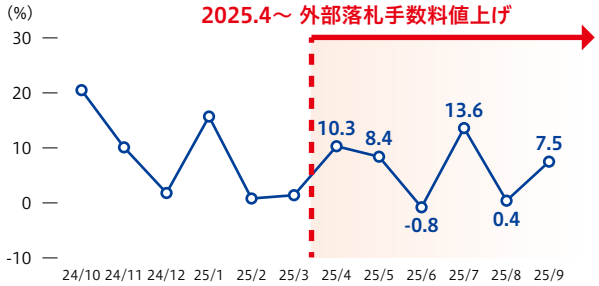
東京・名古屋・HAA神戸など
大規模会場を保有

専用端末・
インターネットを通じた
外部落札システム

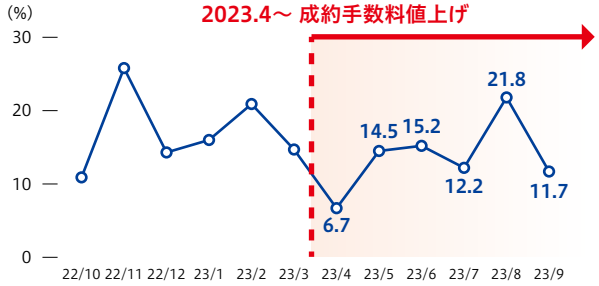
※大手5社：TAA（12.4%）、CAA（5.7%）、アライ（5.6%）、JU岐阜（3.2%）、MIRIVE（3.0%）
出所：株式会社ユーストカー

各種手数料を値上げした際の出品台数成約台数への影響

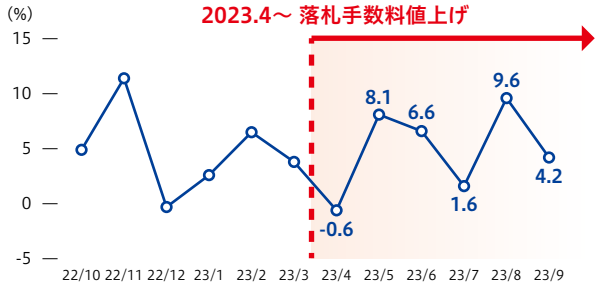
❶ 外部落札台数の前年同月比（2024/10～25/9）



❷ 出品台数の前年同月比（2022/10～23/9）



❸ 成約台数の前年同月比（2022/10～23/9）



中古自動車等買取販売事業

安心・信頼のブランド価値を高め、データ活用と店舗力強化により買取機会の拡大を目指します。

株式会社ラビット・カーネットワーク 代表取締役社長
株式会社リブロワールド 代表取締役社長　三上 正裕



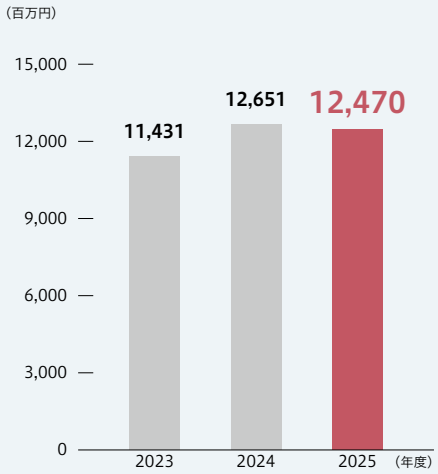
当期の概況

2025年度の中古自動車等買取販売セグメントは、売上高12,470百万円（前期比1.4%減）、営業利益380百万円（同37.7%増）で減収増益となりました。中古自動車買取専門店「ラビット」は、中古車相場が高水準で推移した一方、一括査定サイトを通じた競争激化や、小売機能を持つ競合他社との価格競争により買取台数が減少し、営業利益は減少しました。店舗網については、札幌・大阪への新規出店により直営店は18店舗体制となり、フランチャイズ店は124店舗を展開しています。一方で、新規出店に伴う立ち上げ費用や、一部店舗の運営体制見直し、人員入れ替えに伴う一時的な影響もありました。

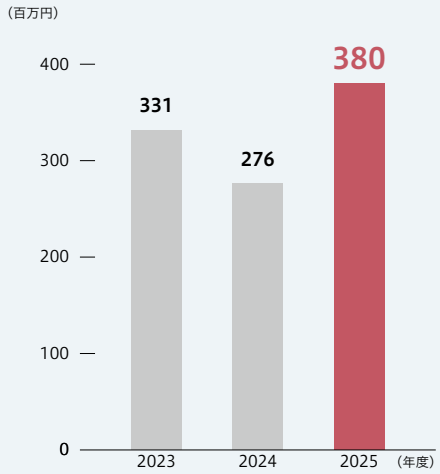
今後は、出張買取と店頭対応を両立できる店舗運営体制の強化が重要となります。事故現状車買取販売事業は、上期は伸び悩んだものの、下期に収益が改善しました。販売台数は減少したものの、円安を背景とした輸出需要、部品需要、修理再販需要の高まりにより台当たり粗利益が改善し、減収ながら増益となりました。

業績推移

売上高推移



営業利益推移



SWOT分析

	内容	対応・対策
強み Strength	• USSグループの相場データ・CISの活用 • 安心・信頼できる買取ブランド	• オークションデータを活用した査定支援、価格提案、失注分析を推進 • 適正査定、迅速な支払い・書類対応、丁寧な接客を徹底
弱み Weakness	• 広告宣伝費・認知度で大手競合に劣る • 一部店舗で人員体制が不足 • 査定システム活用にばらつき	• YouTube広告、ローカルSEO、AI検索対応、店舗訴求型広告を活用 • 直営店で採用・教育・定着を強化 • FC店舗への査定システム導入促進と活用支援を実施
機会 Opportunity	• 消費者の安心・信頼ニーズの高まり • 円安・海外需要による相場高水準 • 事故現状車の輸出・部品・修理再販需要	• 「信頼度日本一の中古車買取企業」を掲げたブランド訴求を強化 • 相場データを活用し、査定価格・販売判断の精度を向上 • 事故現状車の輸出・部品・修理再販需要を取り込む
脅威 Threat	• 一括査定サイトでの競争激化 • 小売機能を持つ競合による高値買取 • 相場・為替変動による収益変動 • 店舗人材の不足・コンプライアンスリスク	• 査定書発行、支払いの確実性、接客品質で差別化 • USSオークションデータを活用し、査定精度を向上 • 相場データを活用した迅速な査定・販売判断を実施 • 店長教育、査定研修、ハラスメント防止研修を実施

中古自動車等買取販売事業

今後の戦略

中古自動車等買取販売事業では、ラビットのブランド価値向上、店舗網の拡充、DX・データ活用、USSグループとの連携強化を通じて、買取機会の拡大と収益力の向上を目指します。

ラビットは「信頼度日本一の中古車買取企業」を目標に、適正な査定価格、迅速な支払い・書類対応、丁寧な接客を徹底し、お客様が安心して売却できるブランドとしての認知向上を図ります。中古車業界では安心・信頼への関心が高まっており、当社にとって差別化の機会であると捉えています。

集客面では、YouTubeなどの動画広告、店舗訴求型広告、ローカルSEO、AI検索への対応を組み合わせ、費用対効果を見極めながら認知度向上を図ります。オリジナルキャラクター「ラビカー」についても、来店や査定につながる導線と連動させ、親しみやすいブランドイメージの浸透に活用します。

店舗戦略では、直営店・フランチャイズ店の双方で拡大を進めます。直営店は2029年度までに30店舗へ拡大することを目標とし、出張買取と店頭対応を両立できる人員体制の整備を進めます。採用・教育・定着の取り組みを強化するとともに、店長教育や接客力向上の研修を通じて、顧客満足度や成約率の向上を図ります。フランチャイズ店は2029年度までに170店舗へ拡大することを目標としています。USSのオークション会場や会員向けサービス、自動車流通関連媒体を活用して加盟店募集を進めるとともに、査定研修や営業支援により店舗品質の平準化を図ります。また、店舗環境の整備にも取り組み、来店しやすく、安心して相談できる店舗づくりを進めます。

DX・データ活用では、査定システムの導入・活用を促進し、USSのオークションデータやCISを活用した査定支援を進めます。また、査定後に買取に至らなかった案件や競合状況を分析し、価格提示、接客対応、営業施策の改善につなげます。事故現状車買取販売事業では、輸出、部品、修理再販などの需要を的確に取り込み、車両状態に応じた最適な販路を確保することで、収益機会の拡大を図ります。

中古自動車等買取販売事業は、USSグループ内でも唯一エンドユーザーとの接点を持つ事業です。今後も安心・信頼を軸に、顧客利便性と収益性の向上につながる機能強化を進めていきます。

TOPICS

オリコン顧客満足度第一位を獲得するなど集客への取り組みに成果

現在ラビットでは評判・安心感・信頼度日本一を目指し、徹底して顧客満足度を上げる活動に注力しています。その結果、来店部門にて初めて、「オリコン顧客満足度第一位」を獲得することができました。この受賞によりFC店加盟の拡大にもつながるなど、集客面のメリットだけではない効果も確認されています。

また、直営店先行導入で、主にLINEを活用したAIセールスアシスタントツールの「coco」との協業も始まりました。ユーザーとのやり取りをより円滑にするだけでなく、後追いの成約率の向上につなげられるよう、活用を進めています。



査定システム導入後の進捗状況

ラビット本部査定を利用している店舗での査定システムの導入率は、直営店で100%、FC店で86%となっています（2026年6月現在）。利用ID数は前年比で12.5%伸びており、利用店舗・利用者数を拡大している状況です。

システムとしては、二次元バーコードで車両データを読み込み、即時に車両グレードやオプション装備を判断でき、かつUSSオートオークションへのデジタル出品にも対応しているため、営業担当者が要する査定時間の大幅短縮につながっています。その結果、より多くの商談対応が可能になり、収益力向上の大きな助けとなる見通しです。

今後も、「ラビットAA一括出品システム」（RAA）と「CISデジタル出品」を連携させることで、FC加盟店の利便性・CS向上につながる取り組みを進めていきます。

リサイクル事業

成長領域への重点投資と人材・ネットワーク強化により、安定収益化を進めます。

株式会社アビヅ 取締役事業本部長
株式会社SMART 代表取締役社長　佐野 拓也



当期の概況

2025年度のリサイクルセグメントは、売上高10,292百万円（前期比22.4%増）、営業利益673百万円（同24.1%増）と、増収増益となりました。

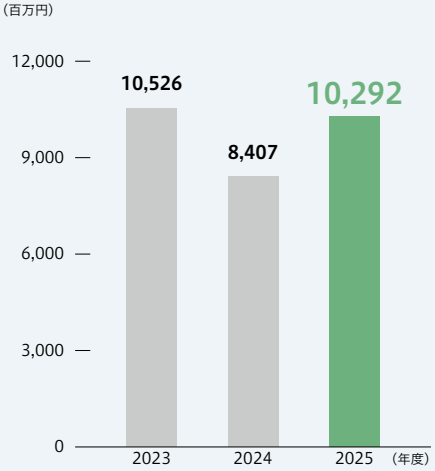
資源リサイクル事業（アビヅ）では、非鉄金属相場が上昇基調で推移したことに加え、アルミ製品の取扱拡大が売上高の増加に寄与しました。一方、設備投資に伴う減価償却費の増加や、11月に発生した火災の影響により、営業利益は減益となりました。

プラントリサイクル事業（SMART）では、前期に課題となっていた解体工事案件の受注が回復し、大規模案件の増加により、売上高・営業利益ともに大幅に伸長しました。また、営業推進部の新設により、通常の営業活動に加え、株主でもある金融グループのネットワークを活用したキーマンへのアプローチが進んだことも、受注拡大に寄与しました。

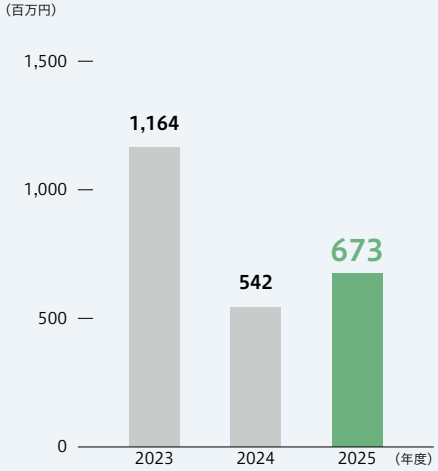
当期は、アルミ製品の取扱拡大やプラント解体案件の受注回復など、今後の成長につながる成果が見られた一方で、資源リサイクル事業では設備投資負担や火災からの復旧、プラントリサイクル事業では受注拡大に対応する施工体制・人材確保が課題となりました。

業績推移

売上高推移



営業利益推移



SWOT分析

		内容			対応・対策		
強み Strength	A	• アビヅの高度選別技術 • R2認証を活かしたIT機器リサイクル対応力			• アルミ水平リサイクルを主力事業として育成 • オンサイトでのデータ消去・破壊、ITAD案件を拡大		
	S	• SMFLグループとの提携による顧客基盤・案件情報・金融ネットワーク			• 営業推進部を通じ、SMFLグループのネットワークを活用したキーマンアプローチを推進		
弱み Weakness	A	• 輸送能力の不足 • 海外調達ネットワークの不足			• 協力運送会社の拡充、鉄道輸送などのモーダルシフトを活用 • メーカー系商社と連携し、台湾、香港、欧州、米国などからの調達を拡大		
	S	• 施工管理技士・営業人材の不足			• 現場代理人手当、給与水準の見直し、毎週帰宅できる出張制度を導入		
機会 Opportunity	A	• アルミニウム需要の拡大 • 国内アルミスクラップの循環余地 • IT機器・データセンター需要の増加			• アルミニウム取扱量を月間3,000トン規模へ拡大 • 海外流出スクラップの国内循環を促進 • R2認証・ITAD体制を活かし、外資系企業やデータセンター関連案件を獲得		
	S	• プラント・建物解体需要の拡大			• 業種を絞っての集中的な営業施策の実施 • 杭抜き、アスベスト処理、建物解体、太陽光パネルリサイクルへ展開		
脅威 Threat	A	• 金属相場の変動 • 資源囲い込み・輸出規制の強化 • 競争環境の激化	共通	• 災害・事故リスク	• アルミ水平リサイクルなど加工・選別収益を得られる事業へシフト • 商社連携を含む国内外の調達ネットワークを強化 • 設備スクラップ、アルミ水平リサイクル、IT機器リサイクル、特殊工事領域に注力	共通	• 火災からの復旧にあわせ、工場動線や設備配置を見直し
	S	• 協力会社・外注業者を含むサプライチェーン上の人権・労務管理、適正な就労管理、労働安全衛生に関するリスク			• 人権DDを通じて、在留資格・就労資格の確認等を含む適正な就労管理、安全衛生管理の徹底、是正・改善を推進		

リサイクル事業

今後の戦略

リサイクル事業では、2028年度に売上高200億円の達成を目指します。この目標はM&Aを前提とせず、既存事業の成長により達成する計画です。資源リサイクル事業では、アルミニウムの水平リサイクルを最重要領域と位置付けるとともに、IT機器リサイクルを新たな事業の柱として育成します。

アルミニウムについては、展伸材スクラップを再び展伸材として活用するダイレクトリサイクルに注力します。アルミニウムは国内での再資源化において、合金系や不純物の管理が品質・コストを大きく左右するため、高度選別技術の重要性が高い領域です。アビヅでは、すでに技術実証を終えており、一部の合金ではダイレクトリサイクルが実用段階に入っています。今後は社会実装を進め、現在月間約1,000トンのアルミニウム取扱量を、将来的には月間3,000トン規模へ拡大することを目指します。

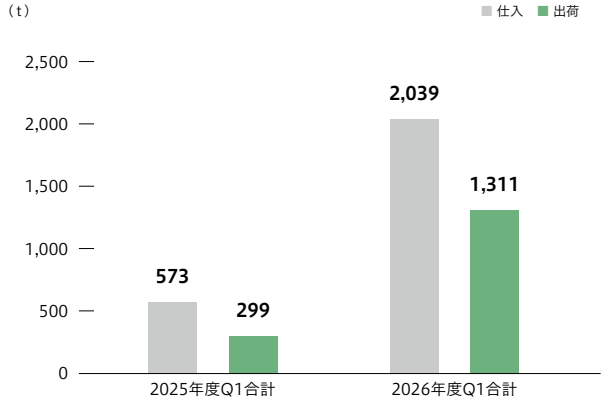
IT機器リサイクルでは、GIGAスクール端末の更新需要や、データセンターにおける機器の入れ替え需要を取り込みます。R2認証を取得した体制のもと、オンサイトでのデータ消去・破壊やITAD対応を強みに、情報漏えいを防ぐ安全な処理を提供します。あわせて、使用済みIT機器を適切にリユース・再資源化することで、廃棄物削減や資源の有効活用に取り組む顧客の環境対応ニーズにも応えていきます。情報管理と適正な資源活用を一体で提供できる点を競争力とし、外資系企業やデータセンター関連案件の獲得を進めます。

アルミニウムの取扱量拡大や、国内外からの調達拡大を進めるうえでは、集荷・輸送体制の強化が重要になります。今後、取扱量が増加するにつれ、輸送能力がボトルネックとなる可能性があるため、協力運送会社網の拡充に加え、長距離輸送では鉄道輸送などのモーダルシフトも活用し、安定的に資源を確保できる体制を整えます。また、メーカー系商社との連携を通じて、台湾、香港、欧州、米国など国内外の調達ネットワークを強化し、アルミニウムを中心とした資源の安定確保を図ります。

プラントリサイクル事業では、重厚長大産業の再編や工場の集約・撤退を背景とした解体需要を取り込みます。回復した受注を確実に収益へつなげるため、案件規模や工事内容に応じた施工体制、受入体制、協力会社ネットワークを強化し、品質と安全管理を徹底します。また、解体工事や工場内作業では協力会社・外注業者と連携する機会が多く、外国人労働者を含む多様な人材がかかわることから、適正な雇用契約、在留資格・就労資格の確認等を含む適正な就労管理、安全衛生管理などの観点からリスクを把握し、改善を進めていきます。人材面では、施工管理技士の採用・定着を重点課題とし、現場代理人手当の新設、給与水準の見直し、毎週帰宅可能な出張制度の導入など、働きやすい制度整備を進めます。

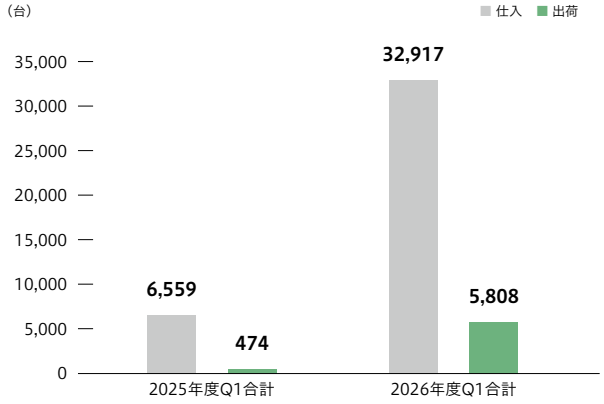
アルミニウムの水平リサイクルは拡大投資を続け、社会実装フェーズへと移行

アルミ取扱量 第1四半期 年度比較



IT機器リサイクル（ITAD事業）の受注は順調に増加

ITAD取扱量 第1四半期 年度比較





株式会社アビヅの資源リサイクル事業で粉砕した金属マテリアル

第 4 章

サステナビリティ

サステナビリティ経営の考え方 …… 35
公平・公正な取引 …… 36
マテリアリティ …… 37
資源循環 …… 38
人的資本 …… 39
気候変動 …… 42
情報管理・システムリスク …… 45



サステナビリティ経営の考え方

重要課題の見直し

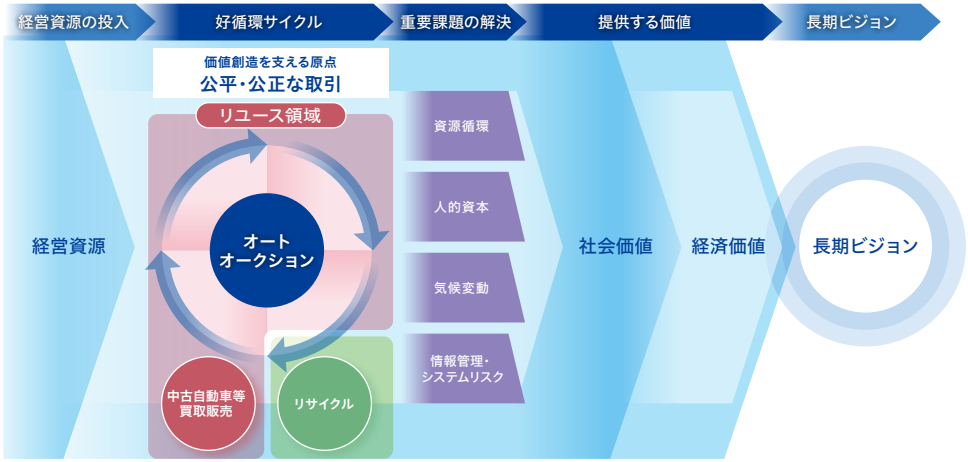
USSグループは、創業以来、公平・公正な取引の場を提供することを経営の根幹に据え、中古車流通市場の透明性と信頼性の向上に取り組んできました。当社グループにとってサステナビリティ経営とは、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献するとともに、持続的な企業価値向上を実現することです。

2026年9月には、SSBJ基準への対応を見据え、当社グループの重要課題（マテリアリティ）を見直しました。今回の見直しでは、従来マテリアリティの一つとして位置付けていた「公平・公正な取引」を、個別の重要課題ではなく、USSの経営理念および価値創造の大前提として位置付けました。

また、「資源循環」については、従来のリサイクル中心の考え方から、当社の主たる事業である中古車オークションによるリユースを含む概念へ拡張しました。中古車流通の活性化は、車両の価値を最大限に活かし、資源の有効活用につながるものであり、当社グループの事業成長と循環型社会への貢献を結び付ける重要な取り組みです。さらに、「情報管理」については、会員情報や車両情報の適切な管理に加え、オークション運営および会員サービスの継続性を支えるシステムリスクへの対応を含め、「情報管理・システムリスク」として再整理しました。

今後は、各重要課題について、リスク・機会、指標・目標、ガバナンスとの接続を強化し、サステナビリティ経営の実効性を高めていきます。特に「資源循環」については、リサイクル関連指標に加え、中古車オークションを通じたリユースへの貢献をより適切に示す指標・目標の設定を検討しています。

好循環リサイクルを中核としたサステナビリティ経営



取締役会決議・プロセス

見直しに当たっては、当社グループの事業特性、外部環境、ステークホルダーからの期待、SSBJ基準への対応を見据えた開示要請を踏まえ、サステナビリティ関連のリスクと機会を整理しました。見直し後の重要課題は、取締役会での審議を経て決定しています。

マテリアリティの特定プロセス

ステップ1 課題の抽出	ステップ2 優先順位付け	ステップ3 重点課題の特定・見直し	ステップ4 KPI策定
GRIスタンダードやSDGs（持続可能な開発目標）などを参照し、候補となる社会課題を網羅的に洗い出しました。	当社グループの事業特性、長期的な事業戦略、およびステークホルダーの要請を踏まえて優先度を決定しました。	取締役会の承認を経て、4つの重要課題を特定しました。また、マテリアリティごとに長期的なインパクトを明確化しました。	重要課題ごとに取り組みのPDCAを管理していくために、KPIを設定しました。

4つのマテリアリティ

2025年度まで	2026年度から
気候変動	資源循環（リユース・リサイクル）
人材マネジメント	人的資本
資源循環	気候変動
情報管理	情報管理・システムリスク
公平・公正な取引	

マテリアリティ	特定理由（企業価値との関連）
資源循環	社会全体でサーキュラーエコノミーの確立が求められる中で、 • オートオークション事業を通じて、自動車のリユース（再利用）に貢献できる。 • リサイクル事業を通じて、自動車や工場設備等のリサイクル（再資源化）に貢献できる。
人的資本	国内の労働人口が減少する中で、オートオークション事業における車両検査員をはじめ、デジタル人材など、長期的な成長を実現するための多様な人材を獲得する必要がある。
気候変動	社会全体でカーボンニュートラルが求められる中で、 • 新車販売においてEV車が増加した場合、オートオークション事業に財務的インパクトが生じる可能性がある。 • 自社およびバリューチェーン上での温室効果ガス削減取り組みが必要。
情報管理・システムリスク	• オートオークション事業において、会員の個人情報・機密情報を取り扱う。 • オークション運営、会員サービスの継続性を支えるシステムリスクへの対応が必要。

価値創造を支える原点

公平・公正な取引

公平・公正な取引は、USSグループのすべての事業活動を支える経営の大前提です。当社は創業以来、公平・公正なオートオークションの運営を通じて、中古車流通市場の透明性と信頼性の向上に取り組んできました。こうした姿勢は、会員企業からの信頼獲得、オークションシェアの拡大、持続的な成長の基盤となっています。

公平・公正で信頼性の高いオートオークションの実現に向けて

厳格なルールづくり

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。USSは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取り入れながらUSSオートオークション規則を策定し、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、全会場で情報を共有しています。クレームの内容や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迅速な対応が可能となっているのはもちろんのこと、データ活用によって検査員のスキル向上にもつなげています。

均質かつ精度の高い車両検査

オートオークションにおいて、購入後に車のキズや凹み、メーター改ざん、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。USS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。

出品車両データの適切な管理

車両検査に当たっては、独自の厳正な検査基準で10段階の評価点をつける方式を採用しています。各会場では、USS独自の資格を取得した車両検査員が検査を担当しています。検査結果はデータベース化され、リアルタイムで情報検索することが可能です。なお、検査はすべて当社従業員が実施しています。



走行メーター管理システム

かつての中古車市場では、走行メーターを改ざんするといった不正が行われており、エンドユーザーの不安・不信につながっていました。当社では、創業当時からこうした不正を撲滅するという姿勢を貫いてきました。それが、2001年の一般社団法人日本オートオークション協議会の創設や、同協議会による「走行メーター管理システム」の運用へとつながっています。

「走行メーター管理システム」には、全国のオートオークション会場で出品された車両の車台番号と走行距離がデータベースとして蓄積されています。出品車両をデータベースと突き合わせることができるため、メーター改ざんの判定はもちろん、過去の冠水歴や修復歴の確認も可能です。

不正取引の防止

創業以来、常に「公平・公正」を理念としてオートオークションを運営してきました。不当に落札金額を吊り上げる行為を防止し、適正に取引が行われるよう、独自の監視システムなどを通じて厳重に管理しています。

腐敗防止に関する基本方針

Web 参照URL https://www.ussnet.co.jp/sustainability/governance/compliance/index.html

マテリアリティ

主な取り組みとKPI

重要課題（マテリアリティ）	考え方	主なリスク・機会	主な取り組み	指標（KPI）	目標	実績推移（年度） 2023	2024	2025	対象範囲	関連ページ
資源循環	中古車リユースとリサイクルを通じ、資源循環型社会に貢献	中古車流通市場の変化、環境規制、資源価格変動／リユース市場拡大	オートオークション、中古車買取販売、リサイクル事業	オートオークションにおける業界シェア（暦年）（%）	2028年に45% 中長期的には50%	39.6	41.4	43.2	株式会社ユー・エス・エス	P38
				出品台数（台）		3,084,529	3,202,002	3,504,437		
				オートオークションにおけるデジタル出品率（%）	デジタル出品率100%	7.6	29.3	58.0		
				廃棄物率（発生量t/受入量t）（%）	受入量の15%以下	3.6	3.4	5.8	株式会社アビヅ	
				金属リサイクル率（金属出荷量t/受入量t）（%）	受入量の40%以上	54.2	60.2	50.0		
				自動車リサイクル率（%）	100%	100.0	100.0	100.0		
				R2認証	認証維持	○	○	○		
				リサイクル率（石綿含有物を除く）（%）	90%以上	96.0	95.6	93.8	株式会社SMART	
人的資本	成長戦略を支える人的資本を強化	人材不足、定着率低下／生産性向上、組織力強化	職場環境改善、人材育成、採用強化	車両検査員資格3級以上資格保有者数（名）	シェア50達成に必要な検査員の確保	272	291	290	株式会社ユー・エス・エス	P39-41
				車両検査員資格3級取得にかかる平均期間（月）	8か月	15か月	8か月	7か月		
				女性の役職者登用（副主任以上）（%）	2025年度末時点：社員全体の8%以上 現時点：社員全体の12%以上	8.9	9.4	9.2		
				管理職の女性比率（%）	2025年度末時点：2025年度5%以上 現時点：2030年度10%以上	0	3.9	5.6		
				有給休暇取得率（%）	2025年度末時点：60%以上を維持 現時点：2030年度までに70%まで向上させる	69.6	61.4	63.3		
				障がい者雇用率（%）	法定雇用率（2.7%）以上を維持	2.25	2.47	2.73		
				離職率（%）	5%以下	6.0	5.1	7.5		
				労働災害件数（件）	0件	2	9	2	株式会社アビヅ	
				休業災害度数率（%）	6.0%以下	6.27	27.28	3.5		
				休業災害強度率（%）	0.5%以下	0.0	0.08	0.01		
				外部研修受講率（正社員以上対象（出向者除く）（%）	50%以上	46.0	64.0	29.0		
気候変動	事業活動に伴う環境負荷を低減	エネルギー価格上昇、規制強化／省エネ・再エネ推進	省エネ、再エネ、排出量管理	CO_2排出量 Scope1・2合計（t-CO_2）	2030年度42%削減（2021年度比）	14,076	13,866	13,043	USSグループ	P42-44
				CO_2排出量 Scope3（t-CO_2）	2030年度25%削減（2021年度比）	267,692	268,954	296,773		
情報管理・システムリスク	公平・公正なオークション運営を支える情報基盤を強化	サイバー攻撃、システム障害、情報漏えい／信頼性向上	セキュリティ対策、BCP、システム安定稼働	重大な情報漏洩の件数	0件	0	0	0	USSグループ	P45
				システムダウン等によるオークション会場の休催件数	0件	0	0	0	株式会社ユー・エス・エス	

資源循環

当社グループは、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自動車リユース市場を拡大するとともに、グループ会社を通じて廃車やプラント設備の再資源化など、新たな循環ニーズへの対応も強化しています。

資源循環型ビジネスモデルの高度化に向けて

リユース・リサイクルの推進に寄与する多様な事業

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。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。

USSがこれまで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、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」の形成という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。

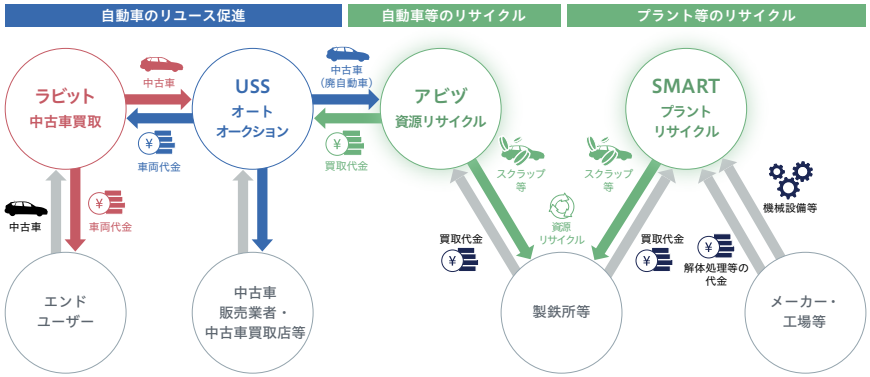
また、廃自動車やプラントなどの再資源化に貢献するリサイクル事業においても、さまざまな強みを保有しています。

株式会社アビヅでは、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。この事業における強みは、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です。現在、アルミニウムの水平リサイクル※や情報セキュリティを含めたIT機器リサイクルの事業化を進めているほか、太陽光パネルのリサイクルについても、事業化に向けた準備を進めています。

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。

※ 使用済み製品を原料として、同じ種類の製品を製造するリサイクル手法のこと

循環型社会の実現に向けた取り組み



事業を通じた金属・プラスチックのリサイクル

株式会社アビヅでは、廃自動車、スクラップ、産業廃棄物等から発生する金属・プラスチックを高精度で分別・再資源化しています。2025年度における廃棄物率（発生量/受入量）は5.8%、金属リサイクル率（金属出荷量/受入量）は50.0%、自動車リサイクル率は100.0%でした（経年の推移はP.57参照）。2019年度以降は、電気・電子機器のリサイクル事業に特化したガイドライン「R2」の認証を継続的に取得しています。また、株式会社SMARTでは、設備・プラント処分元請事業を展開し、機械設備のリユースや、金属くずの再資源化を実施しています。

自動車シュレッダーダストの有効利用

自動車リサイクルの工程では、エアバッグなどが回収された後にシュレッダーダスト（ASR）が発生します。ASRは金属やガラス、セラミックス、合成ゴム、硬質プラスチック、軽量ダスト（発泡ウレタンや不織布など）の混合物です。株式会社アビヅでは、軽量ダストに鉄粉を混ぜて成形し、高炉製鉄所のフォーミング抑制剤を生成することに成功しました。また、アルミの製錬滓を混錬した電気炉製鋼用昇熱材（サーモリアクター）も開発しました。これによって年間で約4,626トンの軽量ダストの再資源化を実現しています。

KPI

オートオークションにおける業界シェア（暦年） 出品台数	2028年に**45%** 中長期的には**50%**（USS）
オートオークションにおけるデジタル出品率	デジタル出品率**100%**（USS）
廃棄物率（発生量t/受入量t）	受入量の**15%**以下（アビヅ）
金属リサイクル率（金属出荷量t/受入量t）	受入量の**40%**以上（アビヅ）
自動車リサイクル率	**100%**（アビヅ）
R2認証	認証維持（アビヅ）
リサイクル率（石綿含有物を除く）	**90%**以上（SMART）

人的資本

オートオークション事業の長期成長に向けた戦略プロジェクト「シェア50」の実現には、人的資本の拡充が重要な課題であると捉えています。社員教育の充実や「職場環境改善プロジェクト」によって働きやすい職場環境を実現し、優秀な人材の採用・定着につなげていきます。

「シェア50」実現のための人的資本の拡充に向けて

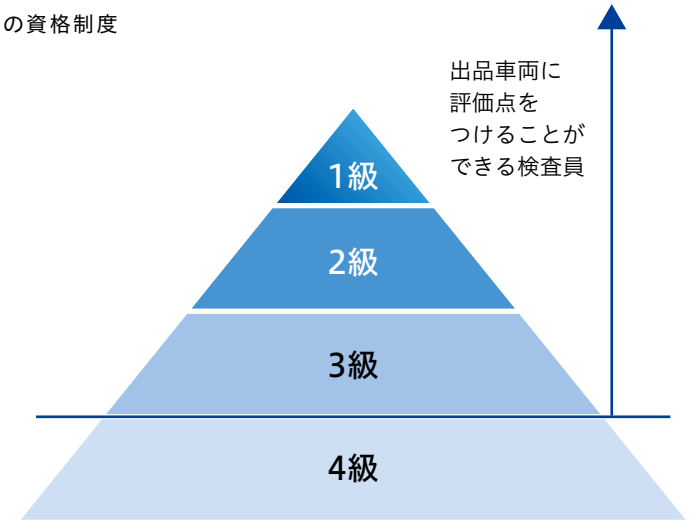
車両検査員の早期戦力化

当社では、厳格な検査員資格制度を運用し、検査の精度向上を図っています。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。

評価点をつけることができる車両検査員となるには、3級以上の取得が必須です。従来は入社してから3級取得までに最長3年程度かかっていましたが、2023年から新たな研修制度をスタートさせ、約7か月で3級取得が可能となりました。制度開始以降、参加者全員が研修期間中に3級を取得しており、十分な成果が得られていることから、この研修制度は当社の人材育成の重要な取り組みとして位置付けられています。

引き続き研修環境の整備や教育の効率化により、より短い期間で検査スキルの向上を目指します。そして、こうした取り組みによって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



Voice



名古屋会場　車両部
山森 湖夕

約7か月の研修期間で、内外装の瑕疵と損傷、出品票のチェックを1人でできるようになるまで指導していただきました。特に損傷に関しては、なぜ歪みだと言えるのか、根拠を示せるようになるまで教えていただきました。

車両検査は、自分の検査でその車の価値が決まるため、常に緊張感を持って行っています。クレーム率や見落とし件数の減少で自分の成長が感じられるため、常に向上心を持って検査に取り組むことができています。

管理職向け研修

新任管理職に対して、リーダーシップやマネジメント力強化のための新任管理職研修や、部下の評価・育成をテーマとした評価者研修を実施しています。これらの研修を継続的に実施することで、将来の会場長候補の育成に取り組んでいます。

「シェア50」達成に向けた課題解決型研修・実行プログラムを導入

「シェア50」達成に向けた人材育成の一環として、2026年4月、「プロジェクト推進プログラム」がスタートしました。このプログラムは、「シェア50」達成を経営課題として、幹部から指名を受けたメンバーが、各種課題解決に向けた施策を立案し、実行することを目的とした課題解決型の研修・実行プログラムです。

当プログラムでは、当社グループの外部・内部環境を分析したうえで、中期事業戦略仮説を作成。この戦略仮説を90日で実行する「ブレークスループロジェクト（BTP）」へ落とし込みます。

KPI

車両検査員資格3級以上資格保有者数	シェア50達成に必要な検査員の確保（USS）
車両検査員資格3級取得にかかる平均期間	8か月（USS）

BTPの企画は社長をはじめとする経営陣やシェア50プロジェクトメンバーの評価・助言を得て実行されます。BTPの成果は同様に経営幹部に報告され、新たな施策の検討につなげていきます。当社ではこうした実践的な研修プログラムの実施を通じて「シェア50」達成に向けたさまざまな施策を打ち出すとともに、管理職やリーダー層の育成につなげています。

働きやすい職場環境の実現に向けた取り組み

職場環境改善による従業員エンゲージメントの向上

当社では、従業員一人ひとりが能力を最大限に発揮し、やりがいを持って働ける職場環境づくりが不可欠であると考えています。その取り組みの一つとして「職場環境改善プロジェクト」を推進しています。

本プロジェクトでは、会員の利便性向上や業務の効率化、職場環境の改善につながる課題を従業員自らが主体的に発見し、改善策の立案から実行までを担っています。その取り組みから、他部署交流を目的としたコミュニティ活動への会社補助、オフィス環境の改善、働きやすい服装の導入などさまざまな改善施策が実現されました。

これらの活動を通じて、従業員一人ひとりの意見が尊重される企業風土を醸成するとともに、若手従業員の主体性や挑戦意欲を育んでいます。また、自らの提案が職場環境の改善につながることで、仕事への達成感や組織貢献の実感が生まれ、従業員満足度やエンゲージメントの向上に寄与しています。さらには、そうしたモチベーションがより良い会員向けサービスの提供にもつながっています。

Voice



東北会場 営業課 主任
須藤 天馬

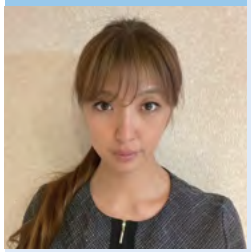
職場環境改善プロジェクトを通じて、会員の声、社員の声を重要な経営資源として捉え、現場課題の改善に取り組みました。一つひとつの活動が、会員満足度の向上につながることを実感し、多くの学びを得ました。今後も、業務改善とサービス品質の向上に努め、企業価値の向上と持続的な成長に貢献してまいります。

女性活躍推進

当社グループでは、雇用機会や待遇において、性別に関わらない公平の実現に努めています。採用については、将来性のある人材を多数採用するとともに、中途・新卒に関わらず、優秀な人材を積極的に登用しています。また、当社の取締役のうち2名は女性の社外取締役で、取締役における女性比率は25%となっています。

2022年より、女性活躍推進をテーマとした研修をスタートしており、継続的に管理職層や女性従業員に対し、組織づくりや働き方改革に関する研修を実施しています。このような取り組みにより、2026年3月31日時点の女性管理職は4名（管理職女性比率5.6%）となり、2025年度時点の目標を達成いたしました。引き続き、行動計画に掲げる目標（管理職の女性比率を2030年度中に10%以上）の達成に向け、さまざまな施策を実施していきます。

Voice



神戸会場 書類課 課長
濵口 いづみ

女性管理職として日々感じているやりがいは、部下の成長やチーム全体の成果につながる仕事ができることです。仕事では課題に向き合い、仲間と知恵を出し合いながら目標を達成した時に、大きな達成感を感じます。当社は、性別に関係なく意欲や努力を正当に評価し、挑戦を後押ししてくれる環境があります。私自身も多くの経験を積みながら成長する機会をいただき、現在の役職を務めています。これからも女性が将来のキャリアを前向きに描けるよう、自らも挑戦を続けたいと考えています。

KPI

女性の役職者登用（副主任以上）	2025年度末時点：社員全体の**8**%以上 現時点：社員全体の**12**%以上（USS）
管理職の女性比率	2025年度末時点：2025年度**5**%以上 現時点：2030年度**10**%以上（USS）
有給休暇取得率	2025年度末時点：**60**%以上を維持 現時点：2030年度までに**70**%まで向上させる（USS）
障がい者雇用率	法定雇用率（**2.7**%）以上を維持（USS）
離職率	**5**%以下（USS）

ハラスメントの防止

当社グループでは、「セクシュアルハラスメントの防止に関する規程」および「パワーハラスメントの防止に関する規程」を整備し、全従業員に周知徹底しています。また、ハラスメントに関する相談・苦情を「USSグループ内部通報制度窓口」で受け付けています。さらに、従業員向けのコンプライアンスマニュアルを作成・配布し、継続的な教育を実施することでハラスメントの防止に努めています。

労働安全衛生

社員の健康維持・増進

当社グループが持続的に発展するためには、従業員一人ひとりの健康・安全の確保が不可欠です。このため、全従業員を対象とした定期健康診断の実施に加え、性別・年齢に応じた追加健診の受診項目を設け、対象となる従業員には受診を促進しています。

長時間労働対策

当社グループでは、繁忙期における長時間労働を削減するなど、働きやすい職場を目指して残業の管理を徹底してきました。長時間労働を防止・改善するために、業務の効率化やシフト制を導入するほか、会場および子会社ごとの労働時間について取締役会等で報告し、必要に応じて対策を協議しています。

全社的な人材マネジメント

公正な評価・処遇

- **給与体系**

当社グループでは、社員一人ひとりの役割や能力、成果を適切に評価し、公正で納得感のある給与体系の整備に取り組んでいます。これにより、社員の働き甲斐と成長意欲を高め、エンゲージメントの向上を図っています。当社の2025年度の平均年間給与は769.7万円でした。

- **人事評価**

人事評価は、各階層に対する役割行動の基準に沿って、年2回の評価を実施する制度を運用しています。被評価者は、設定した目標に対する達成度、業務対応力向上のための取り組みや業務改善等の具体的な実績について申告するとともに、チームワークや業務改善の意欲、業務処理能力などから構成された項目によって評価を受けます。人事評価結果については、評価者と被評価者による面談を通じてフィードバックを行っています。また、それとは別に次期の目標設定に向けて評価者と被評価者が対話する機会を設けています。

雇用・採用

- **地域を重視した採用**

全国にオートオークション会場を展開する当社では、各地域で人材を採用し、その地域での配属を基本としています。地域に根差した雇用を通じて、地域社会の活性化に貢献するとともに、社員が安心して長く活躍できる職場づくりを目指しています。

採用選考では、各事業所の責任者が一次面接を担当し、事業所ごとの業務内容や職場の雰囲気などを具体的に伝えることで、入社後の働く姿をよりイメージしやすい機会を提供しています。

- **従業員の離職**

2025年度、当社における自発的理由による離職率は7.5%でした。

KPI

労働災害件数	0件（アビヅ）
休業災害度数率	6.0%以下（アビヅ）
休業災害強度率	0.5%以下（アビヅ）
外部研修受講率（正社員以上対象 出向者除く）	50%以上（アビヅ）

気候変動

USSグループは、地球温暖化を抑制し、気候変動によるリスクの低減と人やその他の生物が生息できる環境を守り、持続可能な低炭素社会を形成していくため、エネルギー消費を抑え温室効果ガスの排出が少ないオークション運営をしていくことが大きな社会的使命と考え、TCFDのフレームワークに基づき、情報開示を進めています。

環境マネジメント

USSグループは、オートオークション市場のリーディングカンパニーの立場から中古車流通を促進することで、自動車のリユースに貢献しています。さらに、廃自動車やプラントを解体し、リユース・リサイクル可能な資源に分別するリサイクル事業にも力を入れ、循環型社会の構築への貢献を目指しています。

また、環境方針のもと、事業活動を通じて発生する環境負荷をできるだけ低減するために、省エネ化やオフィスの節電などに積極的に取り組んでいます。廃自動車リサイクルおよび各種リサイクル事業を行う株式会社アビヅでは、独自の「環境・労働安全衛生統合方針」を策定。ISO14001の認証を取得し、CSR推進課が中心となって環境マネジメントシステムを運用しています。近年、改正が続いているリサイクル関連の法規制に関しても、行政と連携しながら適切に対応しています。

5つの環境方針

1. 環境マネジメントの推進と法規制への対応と遵守
2. TCFD提言に基づいた気候変動への対応
3. 中古車リサイクルなどを通じた資源循環への貢献
4. 環境負荷削減目標に対する情報公開
5. 全社員に対する教育と環境負荷削減活動の実行

TCFDフレームワークに基づく情報開示

Ⅰ. ガバナンス

取締役会の監督体制

移行計画を含む当社グループの気候変動問題に関する重要決定事項（ガバナンス・戦略・リスク管理・指標と目標に関連する内容）については、取締役会における決議事項としています。取締役会は、少なくとも四半期に1回以上、代表取締役社長より気候変動に関する課題への取り組みおよび設定した目標への進捗状況に関する報告を受け、モニタリング・監督するとともに、経営戦略、経営計画、年間予算、収益目標等の代表取締役社長が重要と判断した事項について、必要に応じて気候変動のリスクと機会を検討したうえで意思決定を行っています。

気候変動に関する統括者

気候変動に関する事項は、代表取締役社長が統括します。代表取締役社長は、定期的に各事業およびグループ会社の排出量の推移、SBT目標の達成に向けた排出量削減施策の進捗状況について報告を受けながら、モニタリングを行うとともに、次の事項に掲げた気候変動問題の実施責任を負い、USSグループの環境管理活動に対して指示を行います。

(1) 気候変動問題が事業に与える影響の評価の実施（少なくとも年1回以上）
(2) 特定したリスクの最小化と機会の獲得に向けた方針・戦略の策定、計画・予算・目標等への反映
(3) 排出量の削減目標を柱とする移行計画の策定
(4) 気候変動問題に関するKPIの設定、KPIの実績レビューなどの進捗状況の評価
(5) 気候変動問題に関する重要事項を取締役会に報告

Ⅱ. 戦略

気候関連のリスク・機会の特定と評価

USSは、気候関連のリスク・機会の重要性評価に向け、「移行リスク」「物理リスク」「機会」の区分でリスク・機会を特定し、複数のシナリオを設定して評価を実施しました。

シナリオ分析

USSは、当社の事業およびステークホルダーにとって重要となる可能性のある気候変動リスク・機会を特定し、複数の気候変動に関するシナリオ群を参照しながら、当社の「1.5℃シナリオ」と「現行推移シナリオ」を策定しました。さらに、シナリオ群の根拠データ（パラメータ）と社内外の情報に基づき、気候変動リスク・機会による事業インパクトと財務的影響度を評価しております。

（注）対象範囲：オートオークション事業（サプライチェーン全体をカバー）

（注）対象期間：現在から2050年まで

シナリオ群の定義

1.5℃シナリオ

世界全体が2050年までにネットゼロを達成するための取り組みを加速させるシナリオ

① 政策・法規制の強化

・GHG排出量削減目標の設定　・炭素税の導入本格化

② クリーンエネルギー技術や大気中のCO_2除去技術の発展

③ 世界的なEV化の拡大

現行推移シナリオ

既存および公表済みの政策と技術動向を加味した将来の方向性を予測したシナリオ

① 異常気象の頻発化および影響の甚大化

・干ばつによる水力発電能力の低下　・台風や洪水、山火事による送電網分断（停電）
・高温化による電力ピーク需要の圧迫

② 地域によって異なるEV普及率

気候変動

リスク・機会一覧

リスク・機会のタイプ				顕在時期			発生可能性	財務的影響度	対応戦略
	タイプ		シナリオ分析結果	短	中	長			
1.5℃シナリオ	移行リスク	政策・法規制	温室効果ガスの排出量実質ゼロ実現のため、欧州に準ずる形で日本でも炭素税（カーボンプライシング）が導入され、エネルギーコストが増加する	●	●		高	中	再生可能エネルギー（太陽光発電）導入の推進 CO_2フリー電気の購入、非化石証書の活用
			ガソリン車の販売を禁止する国が増え、日本からの中古ガソリン車の輸出需要が低下するため、当社のオークションの成約率が低下する		●	●	中	大	公平・公正な取引と資源循環のためのスキームを創造し続けるための事業ポートフォリオの拡充 • リサイクル事業の拡大（循環型社会への貢献） • オークションデータ（ビッグデータ）の有効活用 • オークション周辺事業の創出（オートローン）
			サーキュラーエコノミーの進展により、シェアリングサービスが普及し、EVを購入して保有する人が減る。また、EV製造メーカーが、自身のサプライチェーン内でEV流通の囲い込みを行う	●	●		中	大	
		評判	投資家による気候変動リスクを踏まえた投資行動や、投資先へSBT認定を求める動きが定着・拡大する	●	●		高	中	SBT認定の取得 （2023年10月にSBTイニシアチブによる認定取得）
	機会	エネルギー源・市場	脱炭素化に向け、ガソリン車からEVへの買い替え需要が加速し、当社のオークションへの出品台数が増加する		●	●	高	大	EVの出品台数拡大に向けた施策の推進 • EV用充電設備の拡充 • EVの評価基準や車両検査体制などの確立に向けた研究開発
		製品・サービス	EVに関する業界をリードする新検査技術やルールの開発により、当社のオークションへの出品台数が増加する	●	●		中	中	オークション出品時の出品票のデジタル化の拡大をはじめとする業務の効率化推進
現行推移シナリオ	物理的リスク	急性	台風等によってオークション会場等への被害が発生し、営業停止などが起こる。また、設備復旧への追加コスト等が発生する。損害保険料も増加する		●	●	低	中	BCP（事業継続計画）プロジェクトの設置による対策検討 <主な検討事項> ①オークションシステムの保全・バックアップ ②オークション開催の継続・復旧プラン ③災害備蓄・緊急時の安全確保 ④代替拠点による対外窓口（広報機能）確保 ⑤オークション代金支払・決算対応他、BCPに関する事項
		慢性	海面上昇に伴って洪水や高潮が増加し、沿岸部にあるオークション会場が被害を受けることで、オークション会場の建替えや移転などの対応コストが発生する		●	●	低	大	
			平均気温が上昇し、従業員の熱中症リスクが増加する		●	●	高	小	

〈顕在時期〉短期：5年以内、中期：5年～10年、長期：10年～30年超
〈財務的影響度〉小：1億円以内、中：1億～50億円、大：50億円超
〈発生可能性〉高：発生可能性が高い、中：50%程度、低：発生可能性が低い
〈重大な影響の定義〉発生可能性が「高」かつ、財務的影響度が中または大

外部参照シナリオ
- IEA NZE、IEA STEPS IEA「World Energy Outlook 2025」（https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2025）
- RCP 1.9、SSP1-1.9、RCP 8.5、SSP5-8.5 IPCC「AR5」「AR6」（https://www.env.go.jp/earth/ipcc/5th/）（https://www.env.go.jp/earth/ipcc/6th）

気候変動に関する移行計画

USSグループは、気候変動を緩和するための移行計画（ロードマップ）を策定し、取締役会にて審議・決議して2023年６月より運用を開始いたしました。USSグループの移行計画の中核をなすロードマップについては、最新の社内外の環境変化を見直し、必要に応じて更新することで、計画の精度を高めてまいります。また、移行計画に対する進捗状況を毎年取締役会に報告することで、取締役会より適切な監督を受ける体制としております。

目標の達成に向けた移行計画（ロードマップ）

	2025年までの取り組み		2030年度に向けた取り組み
科学的根拠に基づく目標設定	SBT認定取得（2023年10月）	毎年の排出量・対策進捗の報告	SBTで定められた５年ごとの目標見直し検討
検証付きのScope1・2・3排出量	Scope１・２・３の第三者検証実施（2022年度より）	Scope1・2・3の第三者検証継続	GHG排出量以外の第三者検証の実施検討
Scope1・2排出量の削減	CO_2フリー電気の購入開始（2会場） オンサイトの太陽光発電導入開始（7会場）	高効率な省エネ空調機器への更新（3会場） 非化石証書の購入開始	太陽光発電の導入推進 高効率な省エネ機器の導入 非化石証書の活用
Scope3排出量の削減	Scope3排出量全カテゴリの算定開始（2020年度より）	カテゴリ11における算定方法の精緻化	Scope3の具体的な削減施策の実施
情報開示の拡充	ＴＣＦＤ開示に移行計画を追加（2023年6月） Scope3の具体的な削減施策開示（2025年6月）	SSBJ基準に基づく開示対応へのギャップ分析の取り組み開始（2026年3月より）	2029年3月期に適用開始予定のSSBJ基準に基づく開示の実施（有価証券報告書）
外部評価	CDP 気候変動スコア 2023「B」→2024「A-」→2025「A-」		CDPへの回答継続

GHG排出量削減に向けた取り組み

〔Scope1・2〕

1. 再生可能エネルギー由来の電力の活用

（1）オンサイトの太陽光発電導入の推進

新たな再生可能エネルギー電源を世の中に追加し増やしていくことで、社会の脱炭素化に貢献するという観点から、オークション会場の屋根にオンサイトPPAの太陽光発電設備導入を推進しています。（2026年３月末時点：全19会場のうち７会場）

（2）CO_2フリー電気の購入

オンサイトの太陽光発電で賄えない電力については、再生可能エネルギー由来の電力メニュー購入を進めております。（2026年３月末時点：全19会場のうち２会場）

（3）非化石証書の活用

オンサイトの太陽光発電、CO_2フリー電気に加え、2025年３月期の排出量より、FIT非化石証書の活用による排出量の間接的な削減を実施しています。

2. 高効率な省エネ設備機器への更新
空調機器等について、最新の省エネ機器への更新により、消費エネルギーの削減を実施。

〔Scope3〕
1. カテゴリ11（販売した製品の使用）
日本政府は、「2035年までに、乗用車新車販売で電動車100%を実現する」という目標を掲げており、今後5～10年間で、電動車（EV、FCV、PHEV、HEV）の販売比率が大きく向上することが見込まれます。これら電動車の排出量を正確に算定するため、2025年3月期の排出量より、算定方法の精緻化を行っています。
2. カテゴリ2（資本財）
以下に挙げた施策等を組み合わせて削減を行っていきます。
- ソフトウェアやサーバのクラウド型への切り替え検討
- オークション会場設備の修繕等による継続使用の検討

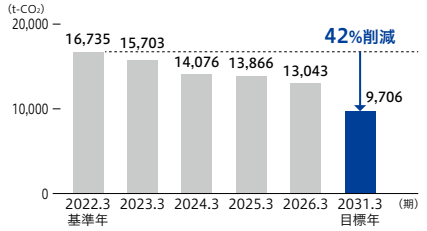
3. その他のカテゴリ
請求書の電子化（カテゴリ1：通信費削減）、オンライン会議の活用促進（カテゴリ6：出張排出量削減）、デジタル出品の促進（カテゴリ5：廃棄物削減）等の施策を継続的に行うとともに、削減効果がある業務改善についても積極的に実施していきます。

III. リスク管理

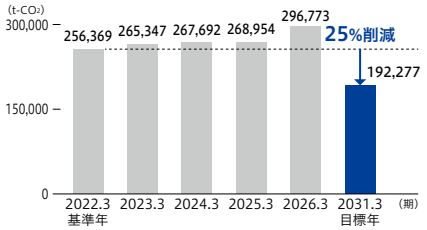
気候変動のリスクと機会を特定し評価する仕組み
代表取締役社長は、気候変動の影響について、社内の関係部署とグループ会社の協力を仰ぎながらリスクと機会の特定を主導し、状況の把握を行います。リスクの評価については、検討した対応方法とともに、少なくとも年1回以上、また必要に応じて取締役会に報告されます。取締役会は、リスク管理の状況と対応を含めた気候変動に関する事項について、代表取締役社長より報告を受け、課題への取り組みや設定した目標を監督します。

気候変動のリスクを管理する仕組み
代表取締役社長は、気候変動の影響を特定・評価するプロセス、特定した影響を管理する仕組み、組織全体のリスク管理の中に統合する仕組みを含め、気候変動に関する企画・立案、管理を行い、取締役会に報告・提言するとともに、全社的な気候変動への対応を推進します。また、特定した気候変動の影響と対応について、少なくとも年1回以上、また必要に応じて取締役会へ報告・提言を行うことで、気候変動の影響を全社リスクに統合する役割を担っています。取締役会は、報告・提言された気候変動の影響と対応について審議を行い、評価します。さらに、特定したリスクの最小化に向けた方針・戦略の策定、計画・予算・目標等への反映など、全社的なリスク管理の観点から適切に適応していくための審議・調整を行います。

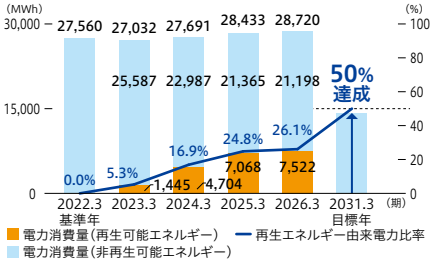
温室効果ガス排出量
Scope1・2合計排出量



Scope3排出量



電力消費量と再生可能エネルギー由来電力比率



IV. 指標と目標

USSグループでは、気候関連リスク・機会の管理に用いる目標として、SBT基準に基づくGHG排出量の削減目標を設定し、2023年10月にSBTイニシアチブによる認定を取得しました。
この目標を達成するため、再生可能エネルギー由来電力比率の目標を設定し、オンサイトの太陽光発電設備導入やCO_2フリー電気への切り替え、高効率な省エネ機器の導入等によるGHG排出量の削減に取り組んでいます。

項目	目標	基準年
温室効果ガス排出量（スコープ 1+2）	2030年度までに42%削減	2021年度
温室効果ガス排出量（スコープ 3）	2030年度までに25%削減	
再生可能エネルギー由来電力比率	2030年度までに50%達成	

KPI

CO_2排出量 Scope1・2合計（t-CO_2）	2030年度**42**%削減（2021年度比）（USSグループ）
CO_2排出量 Scope3（t-CO_2）	2030年度**25**%削減（2021年度比）（USSグループ）

情報管理・システムリスク

当社のオートオークションは会員制であり、会員の多くは中古車販売業を営んでいます。会員情報には個人情報が含まれているため、個人情報保護方針に基づいて厳正に管理しており、個人情報の取り扱いに関する留意事項については、全従業員に定期的な研修を実施しています。

信頼あるオートオークションの実現に向けて

情報セキュリティ管理体制

USSグループは、オートオークション事業を支える各種システム、会員情報、出品・落札データ、応札情報等を重要な情報資産と認識しており、情報セキュリティを重要な経営課題の一つとして位置付けています。当社の経営方針でも、「IT管理体制を再構築し、災害対策も含め情報セキュリティを強化します」と掲げています。

当社グループでは、情報処理に関するリスクをシステム本部が所管し、適宜社長に報告するとともに、経営に影響を与える重要なリスクは取締役会に報告する体制を整備しています。オートオークションの公正・公明な運営を支えるため、入力端末は外部ネットワークから独立させて運営し、誰がいつ情報にアクセスし、どのようなデータを閲覧したかを確認できる監視システムを導入しています。また、重要情報には承認を得た社員のみがアクセスできるよう制御し、アクセスログを常時保管しています。2025年度は情報セキュリティに関する法令違反は発生していません。

基幹システムを含むシステム更新に際しては、安定稼働と事故防止を最重要事項と位置付け、移行計画、権限管理、テスト、バックアップ等を通じてリスク低減に努めています。加えて、災害時の事業継続に備え、地震・津波リスクの低い内陸部のデータセンターを利用し、十分なバックアップを実施しています。各会場ではシステムやデータ形式を共通化しており、被災時には周辺会場がサポートし迅速な復旧に努める体制を整えています。

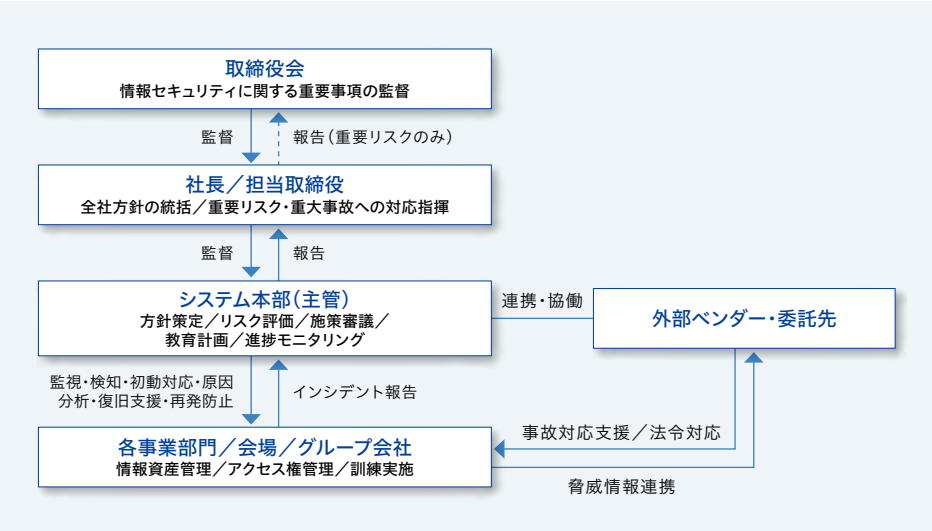
万一、情報セキュリティ上の事故が発生した場合には、主管部門が初動対応を行い、必要に応じて担当取締役・関係部門を含む対応体制を速やかに立ち上げ、影響範囲の把握、封じ込め、原因究明、再発防止、関係先への連絡等を実施します。また、当社はプライバシーマーク認定事業者として、個人情報保護を含む管理水準の継続的な向上に取り組んでいます。

KPI

重大な情報漏洩の件数	0件（USSグループ）

情報セキュリティ管理体制

情報処理リスクをシステム本部が所管し、担当取締役経由で社長・取締役会へ報告する体制



プライバシーマーク（Pマーク）の付与更新

当社は、一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）によるプライバシーマーク制度において、各種更新審査を受け、「プライバシーマーク付与事業者」として2回目の更新を行いました。

「プライバシーマーク」とは、日本産業規格JIS Q 15001「個人情報保護マネジメントシステム―要求事項」に適合し、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者に対し、JIPDECが付与するマークです。

当社は、お客様の重要な個人情報を取り扱う事業者として、プライバシーマークの取得に慢心することなく個人情報保護に関する継続的な改善の実行を行い、個人情報保護方針のもとに個人情報保護の管理・運営を徹底しています。当社の個人情報保護方針については、下記ウェブサイトよりご確認ください。

Web　個人情報保護方針　https://www.ussnet.co.jp/privacy/index.html

第 5 章

コーポレートガバナンス

社外取締役メッセージ …… 47
役員一覧 …… 48
コーポレートガバナンス …… 49
体制 …… 49
体制などの変遷 …… 50
取締役会の実効性評価（2025年度） …… 51
役員報酬 …… 52
コンプライアンス …… 53
リスクマネジメント・人権尊重と
人権デューデリジェンス …… 54



社外取締役メッセージ



自動車業界の知見を活かし、中長期の成長基盤を支える

社外取締役
高橋尚男氏

就任一年目を振り返ると、取締役会での議論やオークション会場の視察を通じて、USSが「公平・公正で利便性の高いオートオークション」の実現に真摯に取り組んでいることを強く実感しました。厳正な車両検査や円滑な運営を支える仕組み、会員の利便性向上に向けた継続的な改善は、長年にわたり培われてきたお客様との信頼関係の礎であり、この信頼こそがUSSの最大の強み、成長を牽引する原動力であると再認識しました。また、健全な財務体質を維持しながら、市場シェア50%やROE20%以上という高い目標への取り組みにも、挑戦する姿勢を強く感じています。

取締役会では、審議事項に関する事前情報の提供が適切で、社外取締役が十分な理解をもって議論に参加できる環境が整っています。監査役と社外取締役の垣根を越えた意見交換により重要課題の共有も進み、外部視点に基づく問題提起を経営陣が前向きに受け止めていることから、実効性は高いと評価しています。

一方で、事業環境の変化が加速する中、USSが持続的に成長するためには、これまでの強みを守るだけでなく、お客様価値のさらなる向上、人的資本への投資、健全な財務基盤の維持、ガバナンスとリスク管理の強化、サステナビリティへの取り組みを、より意欲的なテーマとして議論していくことが重要です。これらは課題であると同時に、USSの競争力を一段と高める成長機会でもあります。私は自動車業界で培った知見と中長期的な外部視点を活かし、助言と監督を通じてUSSの成長基盤づくりに貢献してまいります。



経営と現場をつなぐ視点で、USSの強みを深めていく

社外取締役
西島悦子氏

就任後の一年を通じて、取締役会での議論や現場の皆様との対話を重ねる中で、USSには「誠実かつ堅実な経営」と「現場力の高さ」という大きな強みが根付いていると感じています。オートオークション事業を中心とした独自のビジネスモデルに加え、長年にわたりお客様や会員の皆様と築いてきた信頼関係は、業界における確かな競争優位性となっています。また、経営陣と現場が課題を共有し、それぞれの立場で主体的に行動する風土があり、この風通しの良さがUSSらしさであり、持続的成長を支える基盤であると実感しています。

取締役会では、事業の現状や経営課題について率直な情報共有がなされ、社外取締役の意見も真摯に受け止められています。議論は建設的であり、重要な意思決定において多角的な視点が反映されておりますが、外部環境の変化が一段と速まるなか、取締役会における議論をさらに深化させ、既存事業の強みを一層磨くとともに、新たな価値創造につながる成長機会についてより踏み込んで議論していく必要もあると考えています。

特に、事業ポートフォリオの再点検、新規領域の探索、人材の多様性を活かした組織力の強化、サステナビリティ視点を組み込んだ中長期戦略の深化は、USSが次の成長ステージへ進むための重要なテーマです。私はこれまでのDX推進、組織変革、ダイバーシティ推進の経験を活かし、経営と現場、お客様と会社をつなぐ架け橋として、多角的な視点から企業価値向上に貢献してまいります。また、顧客視点と現場視点の双方を大切にし、変化を前向きに取り込みながら、USSらしい強みをさらに深めるべく議論をしていきます。



DXと人的資本の強化を通じて、持続的成長を支える

社外取締役
曽和信子氏

就任初年度は、取締役会や指名・報酬委員会に加え、代表取締役との意見交換会、監査役との定例会、名古屋・東京・横浜のオークション会場視察、各事業会社や部門長とのコミュニケーションを通じて、USSへの理解を深める機会を多くいただきました。会長・社長をはじめとする経営陣の強いリーダーシップのもと、従業員の皆様が誠実に業務に取り組み、社内でオープンなコミュニケーションが行われていることに好印象を持っています。特に、会場で社員の方々が明るい笑顔で挨拶される姿から、USSの健全な組織風土と現場力の高さを実感しました。

取締役会では、規定に基づく決議事項に加え、各事業から多くの報告がなされ、社内外の出席者から率直な質問や意見が出されています。こうした対話を通じて、より良い意思決定につながっていると感じています。また、事務局による事前資料の共有や説明も丁寧であり、議論に参加しやすい環境が整っています。一方で、議題設定を常に見直し、タイムリーな経営課題により焦点を当てることは、取締役会をさらに進化させる前向きな機会だと考えています。

今後は、当社が保有する価値あるデータを成長につなげつつ、安定したシステム運用をいかに実現するかが重要です。加えて、人材のスキル強化や育成、多様性を活かした組織づくりも、グループ全体の力を高めるうえで欠かせません。私は、攻めのDX・AIと守りのITの両面から適切に助言するとともに、人的資本の強化にも貢献してまいります。新たな社内取締役を迎える中、実効性のある取締役会となるよう、今後も積極的に役割を果たしていきます。

役員一覧

Web 役員一覧HP　https://www.ussnet.co.jp/corporate/management/index.html



代表取締役会長兼
最高経営責任者(CEO)
安藤 之弘（あんどう ゆきひろ）
◎指名・報酬委員(委員長)



代表取締役社長兼
最高執行責任者(COO)
瀬田 大（せた だい）
●指名・報酬委員



常務取締役
池田 浩照（いけだ ひろみつ）



取締役 新任
新美 幸夫（にいみ ゆきお）



取締役 新任
三上 正裕（みかみ まさひろ）



社外取締役 社外 独立
西島 悦子（にしじま えつこ）
●指名・報酬委員



社外取締役 社外 独立
高橋 尚男（たかはし ひさお）
●指名・報酬委員



社外取締役 社外 独立
曽和 信子（そわ のぶこ）
●指名・報酬委員



社外常勤監査役 社外 独立
後藤 健一（ごとう けんいち）



社外監査役 社外 独立
三宅 恵司（みやけ けいじ）



社外監査役 社外 独立
小川 淳（おがわ じゅん）

		年齢	在籍年数	取締役会出席回数	監査役会出席回数	指名・報酬委員会出席回数	スキルマトリックス					
							企業経営経験	財務会計・ファイナンス	事業戦略・マーケティング	IT・DX推進	法務・リスクマネジメント	多様性・ダイバーシティ推進
取締役	安藤 之弘	79	44	8/8	—	3/3	●		●			
	瀬田 大	59	22	8/8	—	3/3	●		●			
	池田 浩照	65	22	8/8	—	—			●	●		
	新美 幸夫	61	新任	—	—	—			●			
	三上 正裕	54	新任	—	—	—			●			
	西島 悦子	66	1	7/7	—	3/3			●			●
	高橋 尚男	65	1	7/7	—	3/3	●		●			
	曽和 信子	63	1	7/7	—	3/3				●		●
監査役	後藤 健一	66	5	8/8	10/10	—		●			●	
	三宅 恵司	71	5	8/8	10/10	—		●			●	
	小川 淳	65	5	6/8	9/10	—					●	●

取締役および監査役に当社が期待する分野の定義は以下のとおりです。なお、スキルマトリックスには各氏の経験などを踏まえて当社が特に期待する分野を2つまで記載しています。
社内取締役については知見・経験を有する分野を●、特に貢献が期待される分野を●としています。社外取締役および監査役については、特に貢献が期待される分野を●としています。

- 企業経営経験：経営トップとしての適切な経営判断および大企業の経営経験
- 財務会計・ファイナンス：財務戦略、資本市場対応、M&Aなどに関する知見
- 事業戦略・マーケティング：事業開発、マーケット分析・顧客戦略に関する知見
- IT・DX推進：デジタル技術を活用した業務改革・事業創出に関する知見
- 法務・リスクマネジメント：ガバナンス体制構築、コンプライアンス、リスク管理に関する知見
- 多様性・ダイバーシティ推進：多様な人材活躍、組織開発、人材育成に関する知見

コーポレートガバナンス

当社グループは、コーポレートガバナンスに関する基本方針およびコーポレートガバナンス・コードへの対応について、毎事業年度最終の定時取締役会にて評価し、次年度以降の改善計画を策定します。これによりアカウンタビリティの履行と透明性の高い経営を確保し、コーポレートガバナンスの向上に取り組みます。

体制

取締役会

取締役8名中3名が社外取締役です。経営計画などの重要事項を審議しています。社外取締役は、監査役および内部監査室と定期的に会議を開催して監査状況等の情報を得るとともに、統括本部からリスク等が発生した際に報告することにより社外取締役の監督機能を活かせるよう連携しております。

監査役会

監査役3名全員が社外監査役です。取締役会に出席するほか、取締役の職務の執行その他会社の業務および財産の状況について調査し、監査を行っています。そのほか各部門・事業所（子会社を含む）の監査を行っている内部監査室と連携を図っています。

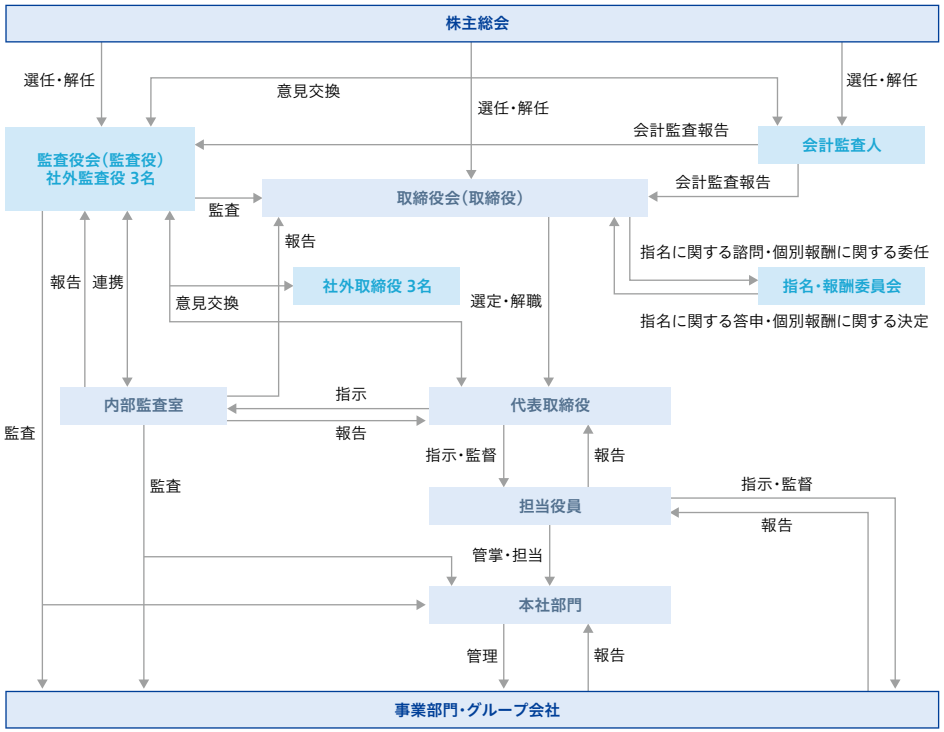
指名・報酬委員会

委員5名中3名が社外取締役、2名が社内取締役です。委員長は、代表取締役会長兼最高経営責任者（CEO）が務めています。取締役会の諮問機関として取締役会に上程する次の議案の内容の適切性について審議し、取締役会に答申を行います。

（1）取締役候補者の指名および執行役員の選任
（2）取締役および執行役員の報酬に関する方針
（3）代表取締役および役付取締役の選定ならびに解職
（4）取締役および執行役員の解任
（5）取締役のサクセッションプランの内容

また、取締役および執行役員の個人別の報酬などの内容についての決定方針に基づき、取締役および執行役員の個人別の報酬などの内容を決定します。

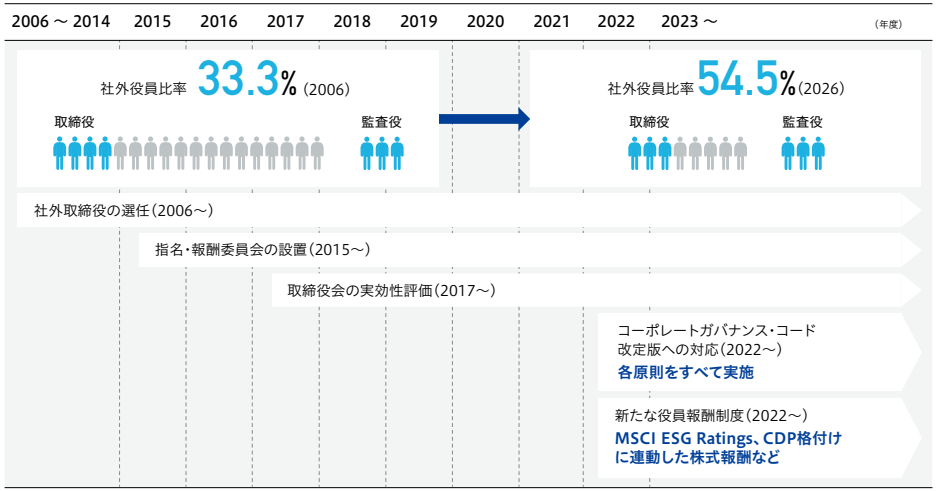
体制図（2026年6月）



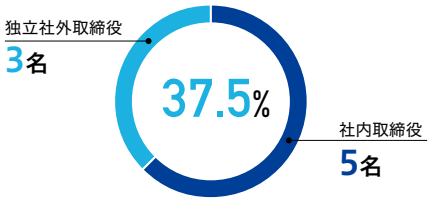
機関投資家、アナリスト、個人投資家との対話

個別ミーティング	カンファレンス	施設見学会	個人投資家向け説明会
※ 投資家によっては複数回対応			
90社/133回	3回/72社	2回/16社	12回
			※ 12回中、1回は事前収録のWebセミナーを開催しました。

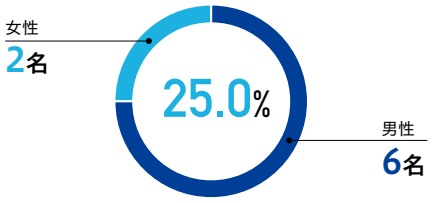
体制などの変遷



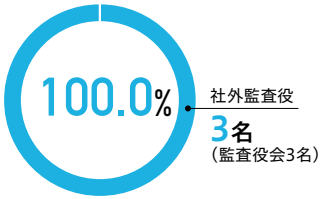
独立社外取締役比率



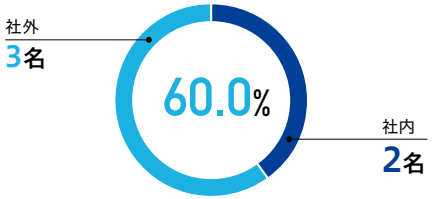
女性取締役比率



監査役会社外監査役比率



指名・報酬委員会社外取締役比率



2026年3月期の取締役会における検討内容（2026年3月31日まで）

テーマ	内容
気候変動	TCFD提言に基づく気候関連の情報開示について審議するとともに、SBT目標の達成に向けた温室効果ガス排出量削減施策および排出実績の進捗状況について定期的に報告を受け、モニタリングを実施しています。また、CDPへの回答内容やMSCIをはじめとするESG評価機関からの評価・フィードバックを踏まえ、情報開示の充実や気候変動対応施策の継続的な改善について議論・監督しています。
人的資本	採用活動状況の報告を受け、女性管理職比率等の目標に対する進捗のモニタリングを実施。また、次期一般事業主行動計画について審議しました。なお、2026年３月31 日時点の女性管理職は４名（管理職の女性比率は5.6%）となっています。
株主還元	● 資本効率の重要性について改めて検討し、株主価値のさらなる向上を目指すうえで、株主還元の一層の充実が必要と判断。配当に関する基本方針である連結配当性向の引き上げ（60%以上）や、今後３か年（2026年3月期-2028年3月期）の還元方針として、総還元性向100%以上とすることを決議しました。 ● 還元方針に確実にコミットするため、ファシリティ型自己株式取得による自己株式の取得について決議しました。
投資家との対話	機関投資家との対話結果について、四半期ごとに取締役会へ報告を行っています。投資家から寄せられた当社の経営戦略、資本政策、サステナビリティへの取り組みなどに関する意見・要望を共有するとともに、その内容を踏まえ、企業価値の向上に向けた経営方針や、情報開示の充実について審議しました。
成長投資	オークション業務システムのリプレースや設備更新、施設の建て替えなど、お客様へのサービス向上と事業基盤の強化を目的とした大規模設備投資について審議しました。投資の必要性や優先順位、事業継続への影響、投資回収の見通しなどを、総合的に検討しています。

取締役会の実効性評価（2025年度）

当社は、取締役会の機能および実効性を継続的に向上させるため、毎年度、全取締役および全監査役を対象に自己評価アンケートを実施しています。評価結果を取締役会で共有・審議し、抽出した課題を翌年度の改善施策に反映することで、実効性向上のPDCAを推進しています。

①実効性評価の概要

項目	内容
実施時期	2026年3月～5月
回答者	全取締役および全監査役（社外役員を含む計10名）
評価方法	アンケートによる自己評価
評価・改善プロセス	①アンケート実施 → ②事務局による集計・分析 → ③取締役会での報告・審議 → ④改善施策への反映

評価項目

（1）取締役会の役割・機能・構成　（2）取締役会の運営・議論
（3）指名・報酬委員会に対する評価　（4）2025年度の目標に対する評価
（5）投資家・株主との関係　（6）自己評価

②前年度評価を踏まえた改善状況

前年度の改善テーマ	2025年度の主な取り組み・成果	今後の取り組み
中長期的な経営戦略に関する議論の充実	市場シェア50%の実現に向け、「シェア50」プロジェクトの各タスクチームが、新規会員の獲得、システムの強化、職場環境の改善などに取り組みました。また、社内取締役や執行役員などで構成する経営戦略会議（2025年度開催回数：7回）を新設し、経営戦略を機動的に検討する体制を整備しました。	経営戦略会議や各タスクチームにおける主な論点、施策の進捗および課題を取締役会へ定期的に報告し、中長期的な経営戦略に関する議論を一層深めます。
独立役員と代表取締役の対話強化	独立役員会議と、監査役・代表取締役による意見交換会を統合し、「独立役員と代表取締役の意見交換会」（2025年度開催回数：1回）を新設しました。これにより、社外取締役と社外監査役の連携を強化するとともに、代表取締役との意見交換の機会を拡充しました。	意見交換会で示された指摘・提言を取締役会の議題や経営施策に適切に反映するとともに、その対応状況を継続的に確認します。

③2025年度の評価結果と2026年度の重点改善事項

総合評価

全取締役および全監査役を対象としたアンケートの結果、各評価項目は全般的に概ね適切であり、取締役会の実効性は確保されていると評価しました。一方、中長期経営目標の実現に向けた人材戦略の強化と、社内会議における議論を取締役会での審議につなげる仕組みについては、さらなる改善が必要であると認識しています。

重点改善事項	課題の内容	対応方針
成長戦略と連動した人材戦略の強化	市場シェア50%の実現には、車両検査員をはじめとする専門人材の確保・育成に加え、次世代の経営を担う人材の計画的な育成が重要です。事業戦略と人材戦略を一体的に議論し、持続的な成長を支える人的基盤を強化する必要があります。	「シェア50」の実現に必要な人材像と人員体制を踏まえ、車両検査員、DX人材、次世代経営人材の採用・育成・配置について継続的に議論します。また、離職率、月間平均残業時間、女性管理職比率などの人的資本KPIを定期的に確認し、施策の実効性向上につなげます。
社内会議と取締役会の連携強化	経営戦略会議や「シェア50」プロジェクトの各タスクチームにおける主な論点、施策の進捗および課題を取締役会へ定期的に共有し、その内容を踏まえて、中長期的な経営戦略や重要な経営課題について、より本質的な議論を行う必要があります。	経営戦略会議や「シェア50」プロジェクトの主な論点、進捗および課題を取締役会へ定期的に報告し、重要なテーマを取締役会の年間議題に反映します。中長期的な経営戦略について十分な審議機会を確保するとともに、施策の実行状況に対する監督を強化します。

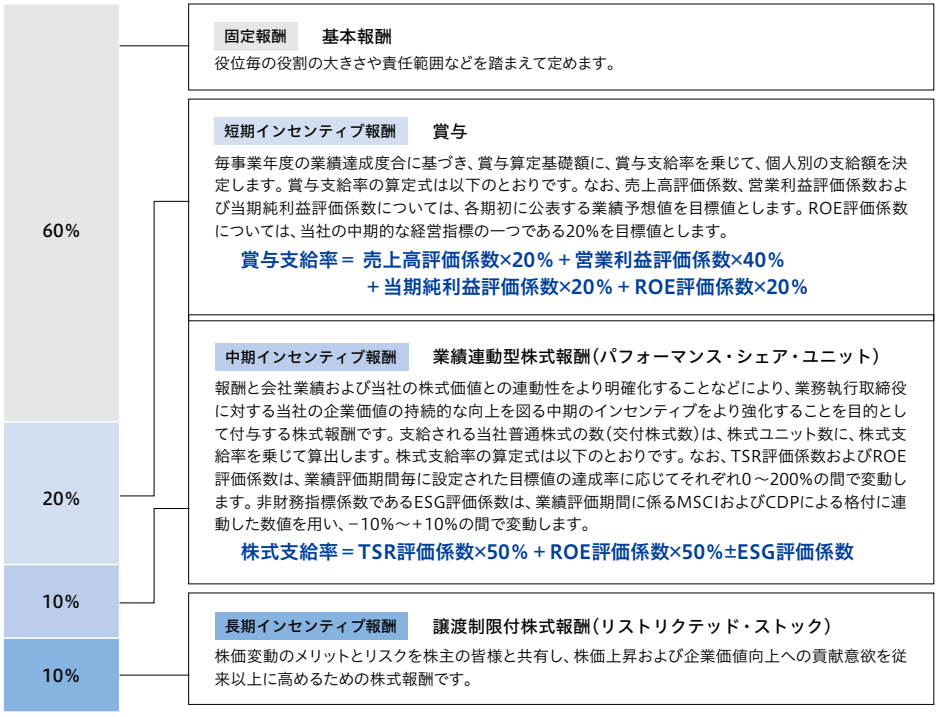
役員報酬

取締役の報酬等の決定プロセス

当社取締役の報酬等の内容の決定に関する方針および個人別の報酬等の内容は、当社取締役会の委任を受け、独立社外取締役が過半数を占める当社の指名・報酬委員会において客観的な審議を経て決定されるものといたします。当社の指名・報酬委員会の審議においては、報酬制度に関する客観的視点、専門的な知見や情報の提供を目的として、必要に応じて外部専門機関に助言を求めます。

報酬等の概要

報酬割合※



※業績100%達成時の目安となる割合。社外取締役の報酬は、高い客観性・独立性を持って経営を監督する立場にあることから、基本報酬のみで構成。監査役の報酬は、監査役の協議にて決定しており、高い客観性・独立性を持って経営を監査および監督する立場にあることから、基本報酬のみで構成。

賞与（業績連動型金銭報酬）2025年度実績

評価指標（KPI）	支給率変動幅	ウエイト	目標値	実績	達成率	賞与支給率
売上高	0%～200%	20%	111,800百万円	113,854百万円	101.8%	129.7%
営業利益		40%	55,800百万円	59,847百万円	107.2%	
当期純利益		20%	38,300百万円	41,360百万円	107.9%	
ROE		20%	15%	20.1%	134.0%	

上記評価指標（KPI）を選定した理由：売上高、営業利益および当期純利益は、各期初に業績予想値を公表しており、毎事業年度の業績達成との連動の観点からKPIとしています。ROEについては、当社の中期的な経営指標の一つとしてROEを掲げていることに鑑み、KPIとしています。

業績連動型株式報酬（PSU）（2025年度）

評価指標（KPI）	支給率変動幅	ウエイト	目標値	実績	達成率	株式支給率
TSR	0%～200%	50%	100%	当社TSR成長率 174.2% TOPIX成長率 187.1%	93.1%	152.8%
ROE	0%～200%	50%	15%	20.1%	200.0%	
ESG	−10%～+10%	—	—	MSCI　ESG格付け「A」 CDP2025（気候変動）「A-」	+6.25%	

ESG達成率は、2026年3月末時点のMSCI ESG格付け評価およびCDP2025（気候変動）のスコア実績をもとに算定しています。

報酬等の総額（2025年度）

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）				対象となる役員の員数（名）
		固定	変動			
		金銭		株式		
		基本報酬	賞与（業績連動型）	業績連動型株式報酬	譲渡制限付株式報酬	
取締役（うち社外取締役）	491（18）	251（18）	96（−）	103（−）	39（−）	10（6）
監査役（うち社外監査役）	18（18）	18（18）	−（−）	−（−）	−（−）	3（3）
合計（うち社外役員）	509（36）	269（36）	96（−）	103（−）	39（−）	13（9）

従業員兼取締役はいません。

コンプライアンス

基本的な考え方

当社は創業以来、公正で透明性の高い中古車流通市場の創造を目指して事業を行ってきました。お客様からの信頼を得られるよう、オートオークションを円滑に実施するための運営システムやルール、日々の業務を「公平・公正」なものとしなければならないという強い思いが当社にはあります。

また、オートオークションは会員の情報や出品・落札に関する情報など、重要な情報を数多く取り扱っています。こうした情報が適切に管理されていないと、「公平・公正」なオートオークションの場が提供できなくなる可能性もあります。加えて、中古車流通は登録手続等で行政機関との関わりが深く、各種書類を不備なく整えることも重要です。

こうした観点から、当社ではコンプライアンスを徹底し、「公平・公正」なオートオークションの運営を実践することで、自社の成長のみならず、業界全体の社会的地位の向上にも努めます。

コンプライアンス体制

当社では、コンプライアンスの基本原則を「USS行動・倫理規範」で定め、その実践を徹底するために「コンプライアンス・マニュアル」を制定しています。また、従業員が違法行為などのリスク情報を入手した場合の通報窓口として、内部通報制度「USSグループ内部通報制度窓口」を設置しています。当該窓口に相談・通報された重要なリスク情報は取締役会に報告されるほか、代表取締役が定期的に運用状況の確認を行っています。2024年度には、全従業員を対象にコンプライアンス研修を実施し、より一層の法令遵守の徹底に努めました。

USS行動・倫理規範

法令の遵守	日々の業務遂行に際し、関係法令（法律、社内諸規程など）の遵守に努める。関係法令などに不明瞭な点、疑問点がある場合には、統括本部に適宜相談する。
人格の尊重	企業の構成員として、人種、民族、国籍、性別、宗教、信条、障がいの有無、性的指向・ジェンダーアイデンティティなどによる差別をしてはならない。また、多様性（ダイバーシティ）の確保・推進に努める。
取引先への対応	役社員は、いかなる状況であっても、会員や取引業者からの常識を超える贈り物や接待の受領または供与をしてはならない。また、サービスに関して特定の会員への利益供与をしてはならない。
守秘義務	役社員は、会社・顧客・業者に関する未公表の企業秘密、秘密情報、社内情報などを外部に漏らしてはならない。
反社会的な個人・団体への対応	反社会的な個人・団体からの特殊取引・金銭などの要求に応じてはならない。また、総会屋などの発行する情報誌の購読・広告出稿を禁止する。
利益相反の禁止	役社員が、個人的な利益を会社および会員の利益と対立させたり、または対立するような状況を引き起こしてはならない。
公私の峻別	役社員は、常に公私の区分を明らかにしておかなければならない。
セクハラ・パワハラ行為の禁止	役社員は、職務上の立場を利用した性的要求や、性的な言動により、他の従業員に不快感を与える等、職場環境を乱すような行為（セクシャル・ハラスメント）を行ってはならない。また、職場における地位や権限を利用し、相手の人格を無視した言動や強要により、職場環境を悪化させる行為（パワー・ハラスメント）を行ってはならない。
インサイダー取引の禁止	業務遂行の過程で得た非公開の秘密情報を、個人として金銭上の利益のために不正に利用することは、法律違反であり、固く禁止する。
会社の有形・無形資産の保護	役社員は、会社の各種資産（情報、商品、備品、機器、消耗品、ブランド、ソフトウェア、信用など有形・無形資産）の保護に努め、これを乱用または不正使用してはならない。

Web 「コンプライアンス」についての詳細は以下のURLを参照
https://www.ussnet.co.jp/sustainability/governance/compliance/index.html

リスクマネジメント

基本的な考え方・体制

当社のリスク管理体制は、社内でのコンプライアンス体制と密接な関係があると考えており、企業倫理意識の向上および法令遵守のため「USS行動・倫理規範」を定め、これを徹底するための「コンプライアンス・マニュアル」を制定するとともに社内研修等を実施し、法令、社会ルールの遵守と企業倫理の確立を図っています。また、これに反する行為等を早期に発見し、是正するために、USSグループ社員を対象とした内部通報制度を開設し、運用しています。

当社のリスク管理体制は、オートオークション事業に関するリスクについてはオークション運営本部が、情報処理に関するリスクについてはシステム本部が、財務・人事および災害等に関するリスクについては統括本部が、社内外で発生したさまざまなリスクへの対応と再発防止に努めるとともに、担当取締役を通じて社長に報告され、また経営に影響を与えるリスクについては取締役会に報告される体制を整備しています。

腐敗防止

汚職・贈収賄は、企業の信頼を著しく損なう重大なリスクの一つです。当社は、会員や取引業者をはじめとするステークホルダーの皆様と健全な関係を維持するために、「贈収賄防止に関する基本方針」で腐敗防止について明記し、グループ全社員に徹底しています。

BCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）

BCPの観点から、巨大自然災害に対応するマニュアルを策定し、大規模地震が発生した際の対応事項と平常時からの準備事項を当該マニュアルで規定しています。また、役社員への周知のため、BCPに関する研修を社内で実施しております。

災害に備えたデータ管理体制

当社では、取引にかかわるデータを災害から守るために、地震・津波リスクの低い内陸部のデータセンターと契約し、十分なバックアップも行っています。各会場ではシステムやデータ形式を共通化しており、仮にどこかの地域で被災した場合でも周辺エリアの会場がサポートして迅速な復旧に努めるとともに、振込等の処理を周辺エリアに分散し、金銭の流れが停滞することのない体制を整えています。

人権尊重と人権デューデリジェンス

人権に関する基本的な考え方

USSグループは、事業活動にかかわるすべての人の人権を尊重することを、持続的な企業価値向上に不可欠な重要課題の一つと認識しています。当社グループでは、「USS行動・倫理規範」において、人種、民族、国籍、性別、宗教、信条、障がいの有無、性的指向・ジェンダーアイデンティティ等による差別の禁止や人格の尊重を定めるとともに、内部通報制度やハラスメント防止規程等を通じて、安心して働ける環境づくりを進めています。2025年度に重大な人権侵害は確認されていません。

当社グループは、オートオークション事業、リサイクル事業、およびこれらを支える委託先・協力会社を含むバリューチェーンにおいて、人権に負の影響を及ぼす可能性がある領域を把握し、重点的に対応しています。特に、リサイクル事業における労働安全衛生、委託先・協力会社の労働環境、外国人労働者への適切な配慮、ハラスメント・差別、個人情報・プライバシー保護を重要なテーマとして認識しています。これは、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」とも整合的な考え方です。

人権デューデリジェンス

人権デューデリジェンスにおいては、各事業部門と管理部門が連携し、事業特性に応じた人権リスクの洗い出し、重要度評価、防止・軽減策の実施、モニタリングを行います。リサイクル事業では、現場作業における安全確保、委託先・協力会社を含む労務・安全管理、外国人労働者に対する教育・コミュニケーション環境の整備などを重視しています。加えて、懸念事項を早期に把握し是正につなげるため、内部通報制度を運用しています。重要な通報内容は取締役会へ報告され、代表取締役が定期的に運用状況を確認しています。

今後の課題

今後は、リサイクル事業を中心とする重点領域の確認をさらに深めるとともに、委託先・協力会社を含めた運用の高度化、多様な就労者への配慮の強化、開示内容の充実に継続して取り組んでいきます。

第 6 章

コーポレートデータ

主要連結財務データ（11か年） …… 56
主要非財務データ …… 57
財務分析／市場動向 …… 58
会社情報／投資家情報 …… 59



主要連結財務データ（11か年） 3月31日に終了する事業年度

（単位：百万円）

項目	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
連結経営成績											
売上高	68,607	67,179	75,153	79,908	78,143	74,874	81,482	88,778	97,606	104,021	**113,854**
営業利益	34,491	32,396	36,071	37,123	36,009	36,227	41,574	43,778	48,937	54,206	**59,847**
経常利益	35,218	32,999	36,676	38,039	36,710	36,996	42,374	44,491	49,654	54,883	**60,590**
親会社株主に帰属する当期純利益	22,477	22,909	24,285	25,543	20,634	4,022	29,745	30,008	32,906	37,636	**41,360**
包括利益	22,473	22,895	25,132	25,848	20,764	4,628	31,187	30,458	33,262	37,845	**41,934**
連結財政状態											
資産	186,831	197,374	222,292	232,703	219,133	210,699	229,354	242,352	271,557	267,348	**270,130**
現金及び預金	62,290	74,778	39,622	51,352	50,729	67,770	79,380	92,692	109,009	113,219	**110,433**
負債	31,647	38,176	50,102	49,168	35,153	37,175	46,880	48,198	72,535	59,993	**59,163**
有利子負債	255	4,092	3,569	3,112	3,060	3,174	2,828	2,420	2,665	2,246	**2,098**
純資産	155,183	159,197	172,190	183,535	183,980	173,524	182,473	194,154	199,021	207,354	**210,966**
自己資本	154,155	158,029	170,767	181,698	181,939	171,394	179,880	190,997	195,558	203,761	**207,078**
1株当たりデータ											
EPS（円）	43.46	45.01	47.79	50.27	41.22	8.06	59.90	61.34	68.28	78.65	**88.78**
配当金（円）	20.40	23.20	23.90	25.20	27.70	27.75	33.10	33.75	37.70	43.40	**54.70**
その他											
営業利益率（%）	50.3	48.2	48.0	46.5	46.1	48.4	51.0	49.3	50.1	52.1	**52.6**
ROE（%）	15.1	14.7	14.8	14.5	11.3	2.3	16.9	16.2	17.0	18.9	**20.1**
ROA（%）	19.5	17.2	17.5	16.7	16.2	17.2	19.3	18.9	19.3	20.4	**22.5**
配当性向（%）	47.0	51.5	50.1	50.1	67.0	344.5	55.0	55.0	55.1	55.0	**61.4**
自己資本比率（%）	82.5	80.1	76.8	78.1	83.0	81.3	78.4	78.8	72.0	76.2	**76.7**
発行済株式数（自己株式除く）（千株）	516,294	507,954	508,210	506,150	499,065	498,613	490,396	489,171	480,373	473,305	**464,297**
自己株式数（千株）	110,205	118,545	118,289	120,349	127,434	127,886	136,103	24,828	33,626	40,694	**9,702**
現車会員数（JBA除く）（社）	46,850	47,111	47,362	48,723	48,182	48,058	48,362	48,490	48,123	48,160	**49,176**
CIS（インターネット）会員数（社）	29,512	29,966	30,337	31,639	31,998	32,538	33,359	33,934	34,367	35,148	**36,279**
USS JAPAN（専用端末）会員数（社）	3,101	2,894	2,623	2,468	2,342	2,197	2,081	1,981	1,774	1,964	**1,946**
会場数（JBA除く）（会場）	17	17	19	19	19	19	19	19	19	19	**19**

注記　※ CIS（インターネット）会員およびUSS JAPAN（専用端末）会員への入会条件として現車会員であることが求められるため、CIS（インターネット）会員・USS JAPAN（専用端末）会員は必ず現車会員となります。
※ 自己株式数には、USS従業員持株会専用信託が所有する株式を含めています。
※ 1株当たりデータ、発行済株式数（自己株式除く）および自己株式数は、株式分割（2024年4月1日効力発生日）を遡及して修正表示しています。
※「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号 平成30年2月16日）等を2018年度から適用しており、2017年度の資産、負債は遡及して修正表示しています。

主要非財務データ

環境

CO_2排出量	算定対象		(単位)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
Scope1	化石燃料の使用		t-CO_2	4,138	3,966	4,269	4,404	**4,126**
Scope2	購入した電力・熱の使用		t-CO_2	12,597	11,737	9,807	9,462	**8,917**
Scope1・2合計			t-CO_2	16,735	15,703	14,076	13,866	**13,043**
Scope3	カテゴリー							
	1	購入した製品・サービスの資源採取、製造、輸送	t-CO_2	68,565	73,520	87,669	86,409	**93,303**
	2	購入した設備などの資本財の製造、輸送	t-CO_2	17,654	13,502	6,784	9,271	**40,729**
	3	購入した燃料・エネルギーの資源採取、製造、輸送	t-CO_2	2,727	2,562	2,164	2,738	**2,904**
	4	輸送・配送(上流)	t-CO_2	6,248	6,648	6,648	6,391	**6,620**
	5	拠点から排出した廃棄物の処理	t-CO_2	3,149	5,515	5,160	6,458	**3,718**
	6	従業員の出張	t-CO_2	166	146	147	153	**158**
	7	雇用者の通勤	t-CO_2	1,605	1,722	1,681	1,678	**1,714**
	8	賃借したリース資産の運用	t-CO_2	対象外	対象外	対象外	対象外	**対象外**
	9	輸送・配送(下流)	t-CO_2	2,838	3,531	3,679	3,801	**4,188**
	10	中間製品の加工	t-CO_2	対象外	対象外	対象外	対象外	**対象外**
	11	販売した製品の使用	t-CO_2	149,778	154,731	150,049	148,318	**140,263**
	12	販売した製品の廃棄時の処理	t-CO_2	1,609	1,370	1,520	1,563	**1,474**
	13	賃借するリース資産の運用	t-CO_2	対象外	対象外	対象外	対象外	**対象外**
	14	フランチャイズの運用	t-CO_2	2,030	2,101	2,190	2,174	**1,702**
	15	投資の運用	t-CO_2	対象外	対象外	対象外	対象外	**対象外**
Scope3合計			t-CO_2	256,369	265,347	267,692	268,954	**296,773**
Scope1・2・3合計			t-CO_2	273,104	281,050	281,767	282,819	**309,815**
エネルギー使用量								
ガソリン			kl	585	564	605	671	**548**
軽油			kl	617	572	621	613	**592**
灯油			kl	79	80	111	85	**102**
液化石油ガス(LPG)			t	268	262	268	279	**274**
都市ガス			千Nm^3	84	89	87	105	**117**
電力(非再生可能エネルギー)			MWh	27,560	25,587	22,987	21,365	**21,198**
電力(再生可能エネルギー)			MWh	—	1,445	4,704	7,068	**7,522**
廃棄物・リサイクル								
廃棄物率			%	8.3	6	3.6	3.4	**5.8**
金属リサイクル率			%	43.7	52.4	54.2	60.2	**50.0**
自動車リサイクル率			%	100.0	100.0	100.0	100.0	**100.0**
リサイクル率(石綿含有物除く)			%	94.3	94.3	96	95.6	**93.8**

注記　※ 対象範囲：㈱ユー・エス・エスおよび連結子会社(連結売上高に対するカバー率:100%)
※ 対象期間：会計年度(4～3月)ベース
※ 参照したガイダンス：　GHGプロトコル　企業算定と報告の標準、GHGプロトコル　企業バリューチェーン(スコープ3)算定と報告の標準、サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン（ver.2.6）
※ 換算係数：環境省サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース、IDEA v.2等
※ 各数値の四捨五入により、各数値を合計した値と合計値に差異が生じる場合があります。
※「対象外」のCO_2排出量は0に相当します。

社会

項目	内訳	(単位)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
社員の状況	従業員人数	名	681	684	677	695	**725**
	うち男性(比率)	名	502(74%)	508(74%)	493(73%)	512(74%)	**523(72%)**
	うち女性(比率)	名	179(26%)	176(26%)	184(27%)	183(26%)	**202(28%)**
	従業員平均年齢	歳	39.6	39.7	39.8	39.9	**39.4**
	うち男性	歳	41.7	41.6	41.8	41.7	**41.4**
	うち女性	歳	33.8	34.2	34.5	34.9	**34.3**
	従業員平均勤続年数	年	13.4	13.0	13.3	13.4	**13.0**
	うち男性	年	14.9	14.2	14.6	14.7	**14.4**
	うち女性	年	9.3	9.4	9.6	10.0	**9.2**
	新規採用者	名	18	44	41	52	**84**
	うち男性(比率)	名	11(61%)	31(70%)	22(54%)	35(67%)	**44(52%)**
	うち女性(比率)	名	7(39%)	13(30%)	19(46%)	17(33%)	**40(48%)**
管理職の構成	管理職人数	名	36	25	72	77	**72**
	うち男性(比率)	名	36(100%)	25(100%)	72(100%)	74(96%)	**68(94%)**
	うち女性(比率)	名	0(0%)	0(0%)	0(0%)	3(4%)	**4(6%)**
管理職候補の構成※	管理職候補人数	名	333	364	320	320	**322**
	うち男性(比率)	名	287(86%)	312(86%)	260(81%)	258(81%)	**259(80%)**
	うち女性(比率)	名	46(14%)	52(14%)	60(19%)	62(19%)	**63(20%)**
育児休業	育児休業取得者数	名	10	14	14	17	**22**
	うち男性(取得率)	名	4(31%)	6(55%)	5(28%)	5(39%)	**11(61%)**
	うち女性(取得率)	名	6(100%)	8(100%)	9(100%)	12(100%)	**11(100%)**
有給休暇	有給休暇取得率	%	64.4	63.3	69.6	61.4	**63.3**
残業時間	月間平均残業時間	時間	23.2	29.3	29.2	30.0	**31.2**
正社員離職率		%	4.7	6.0	6.0	5.1	**7.5**
障がい者雇用率		%	2.09	2.48	2.25	2.47	**2.73**

注記　※ 2023年10月より、管理職候補は役職者(課長補佐、係長、主任、副主任)と定義しています。
※ 対象範囲：㈱ユー・エス・エス

ガバナンス

取締役構成比率	算定対象	(単位)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
社外取締役比率	取締役会	%	42.8	42.8	42.8	42.8	**42.8**
女性取締役比率	取締役会	%	28.5	28.5	28.5	28.5	**28.5**
社外監査役比率	監査役会	%	100.0	100.0	100.0	100.0	**100.0**
指名・報酬委員会社外取締役比率	指名・報酬委員会	%	60.0	60.0	60.0	60.0	**60.0**

財務分析／市場動向

(要約版)財務諸表

(単位:百万円)

連結貸借対照表	2024年度	2025年度
流動資産	144,641	141,741
現金及び預金	113,219	110,433
オークション貸勘定・他	31,421	31,308
固定資産	122,706	128,389
有形固定資産	98,333	101,880
その他	24,373	26,508
資産合計	267,348	270,130
流動負債	51,151	52,169
オークション借勘定	30,005	27,992
その他	21,145	24,177
固定負債	8,842	6,993
負債合計	59,993	59,163
純資産合計	207,354	210,966
負債・純資産合計	267,348	270,130

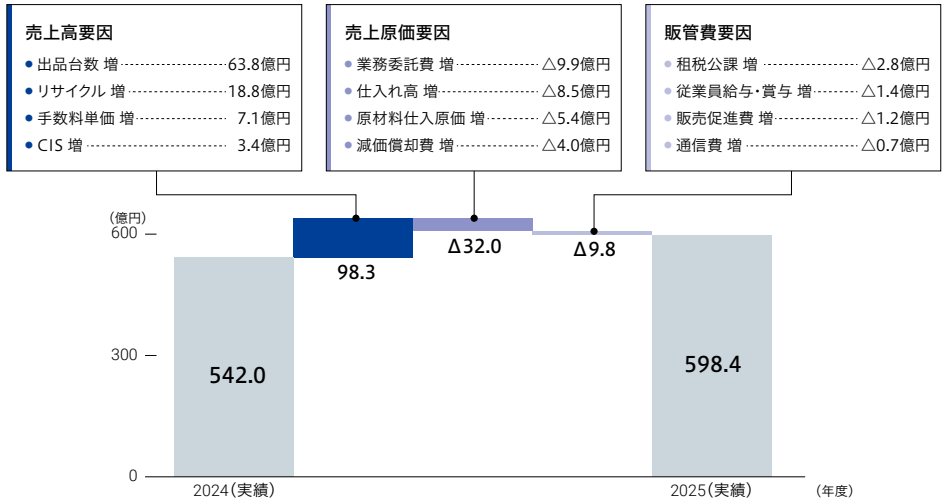
(単位:百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	2024年度	2025年度	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	38,157	43,913	5,755
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,995	△21,271	△15,275
フリーキャッシュ・フロー	32,162	22,642	△9,519
財務活動によるキャッシュ・フロー	△29,951	△38,428	△8,476
設備投資(支出ベース)	4,270	11,038	6,768
減価償却費	4,637	5,070	433

(単位:百万円)

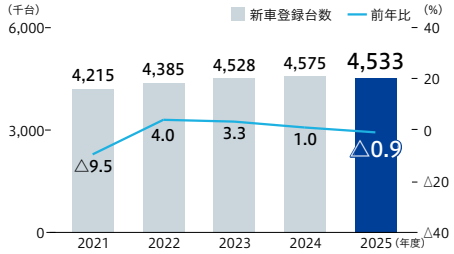
連結損益計算書	2024年度	2025年度
売上高	104,021	113,854
売上原価	39,199	42,402
売上総利益	64,821	71,451
販売費及び一般管理費	10,615	11,603
営業利益	54,206	59,847
営業外収益	881	933
営業外費用	204	191
経常利益	54,883	60,590
特別利益	326	497
特別損失	254	509
税金等調整前当期純利益	54,955	60,578
法人税等	16,966	18,673
当期純利益	37,988	41,905
非支配株主に帰属する当期純利益	352	544
親会社株主に帰属する当期純利益	37,636	41,360

営業利益増減分析

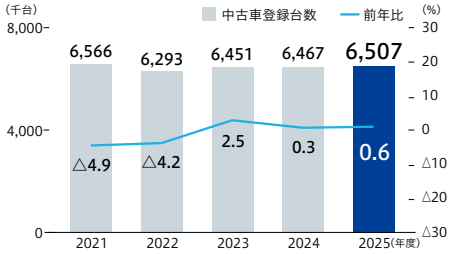


市場動向

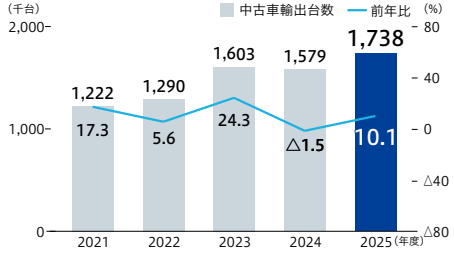
新車登録台数と前年比



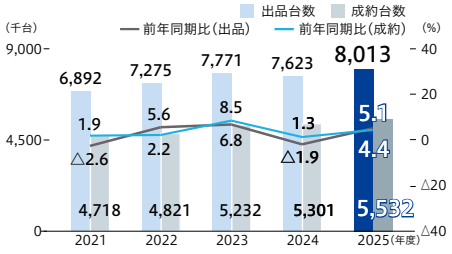
中古車登録台数と前年比



中古車輸出台数と前年比



AA市場　出品・成約台数と前年比



(注)株式会社ユーストカーの公表数値の修正により、2021年度のAA市場の出品・成約台数を遡及修正しています。

会社情報／投資家情報

会社概要（2026年3月31日現在）

商号	株式会社ユー・エス・エス
本社所在地	〒476-0005 愛知県東海市新宝町507番地の20
設立	1980年10月29日
代表者	代表取締役会長兼最高経営責任者（CEO）　安藤 之弘 代表取締役社長兼最高執行責任者（COO）　瀬田 大
資本金	18,881百万円
事業内容	中古自動車のオークション運営

グループ会社

株式会社ユー・エス物流
〒476-0005 愛知県東海市新宝町507番地の20

株式会社USSサポートサービス
〒476-0005 愛知県東海市新宝町507番地の20

株式会社ジャパンバイクオークション
〒230-0053 神奈川県横浜市鶴見区大黒町9-17-2

株式会社ラビット・カーネットワーク
〒134-0086 東京都江戸川区臨海町3-2-1 officeCIS 1F

株式会社リプロワールド
〒270-0233 千葉県野田市船形1830番地

株式会社アビヅ
〒455-0026 愛知県名古屋市港区昭和町14-24

株式会社SMART
〒451-0046 愛知県名古屋市西区牛島町2番5号 TOMITA.BLD 203

オークション会場

北海道・東北エリア

札幌会場　USS SAPPORO
〒067-0052 北海道江別市角山71番地の9

東北会場　USS TOHOKU
〒989-1311 宮城県柴田郡村田町大字足立字万崎128番地

関東エリア

群馬会場　USS GUNMA
〒375-0005 群馬県藤岡市中387番地

東京会場　USS TOKYO
〒270-0222 千葉県野田市木間ケ瀬5653番地

JAA　JAA
〒134-8577 東京都江戸川区臨海町3丁目3番3号

埼玉会場　USS SAITAMA
〒358-0014 埼玉県入間市宮寺3093番地1

横浜会場　USS YOKOHAMA
〒230-0053 神奈川県横浜市鶴見区大黒町9番20号

中部エリア

新潟会場　USS NIIGATA
〒954-0076 新潟県見附市新幸町1番1号

静岡会場　USS SHIZUOKA
〒437-0061 静岡県袋井市久能862番地の1

北陸会場　USS　HOKURIKU
〒929-0217 石川県白山市湊町カ377番地6

名古屋会場　USS NAGOYA
〒476-0005 愛知県東海市新宝町507番地の20

R名古屋会場　USS-R NAGOYA
〒476-0005 愛知県東海市新宝町507番地の52

近畿エリア

大阪会場　USS OSAKA
〒555-0041 大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番106号

神戸会場　USS KOBE
〒650-0045 兵庫県神戸市中央区港島一丁目4番地6

HAA神戸　HAA KOBE
〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21番1号

中国・四国エリア

岡山会場　USS OKAYAMA
〒709-0823 岡山県赤磐市長尾554番地1

四国会場　USS SHIKOKU
〒791-0242 愛媛県松山市北梅本町甲57番地

九州・沖縄エリア

福岡会場　USS FUKUOKA
〒818-0032 福岡県筑紫野市大字西小田139番地1

九州会場　USS KYUSHU
〒841-0042 佐賀県鳥栖市酒井西町樋ノ口710番地1

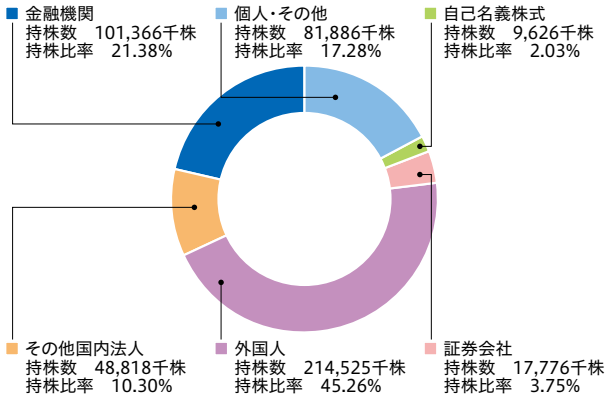
鹿児島サイト　KAGOSHIMA SITE
〒891-0122 鹿児島県鹿児島市南栄4丁目4番

株式の状況（2026年3月31日現在）

株式数および株主数

発行可能株式総数	2,000,000,000株
発行済株式の総数	474,000,000株
単元株式数	100株
株主数	49,739名

株式の分布状況



大株主（上位10名）

株主名	持株数	持株比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	66,730,200	14.36%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	32,545,085	7.00%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	23,009,300	4.95%
瀬田　衛	18,400,000	3.96%
株式会社服部モータース	14,560,000	3.13%
公益財団法人服部国際奨学財団	14,500,000	3.12%
瀬田　大	14,201,800	3.05%
安藤　之弘	13,863,200	2.98%
株式会社エイティーン	12,000,000	2.58%
JP MORGAN CHASE BANK 380055	9,897,246	2.13%

※持株比率は、自己株式（9,626千株）を控除して計算しております。
※大株主について、実質所有を確認できた瀬田衛および株式会社服部モータースの所有株式数については、合算（名寄せ）して表示していますが、その他については、株主名簿の記載通りに記載しております。



株式会社ユー・エス・エス

〒476-0005 愛知県東海市新宝町507番地の20

https://www.ussnet.co.jp