



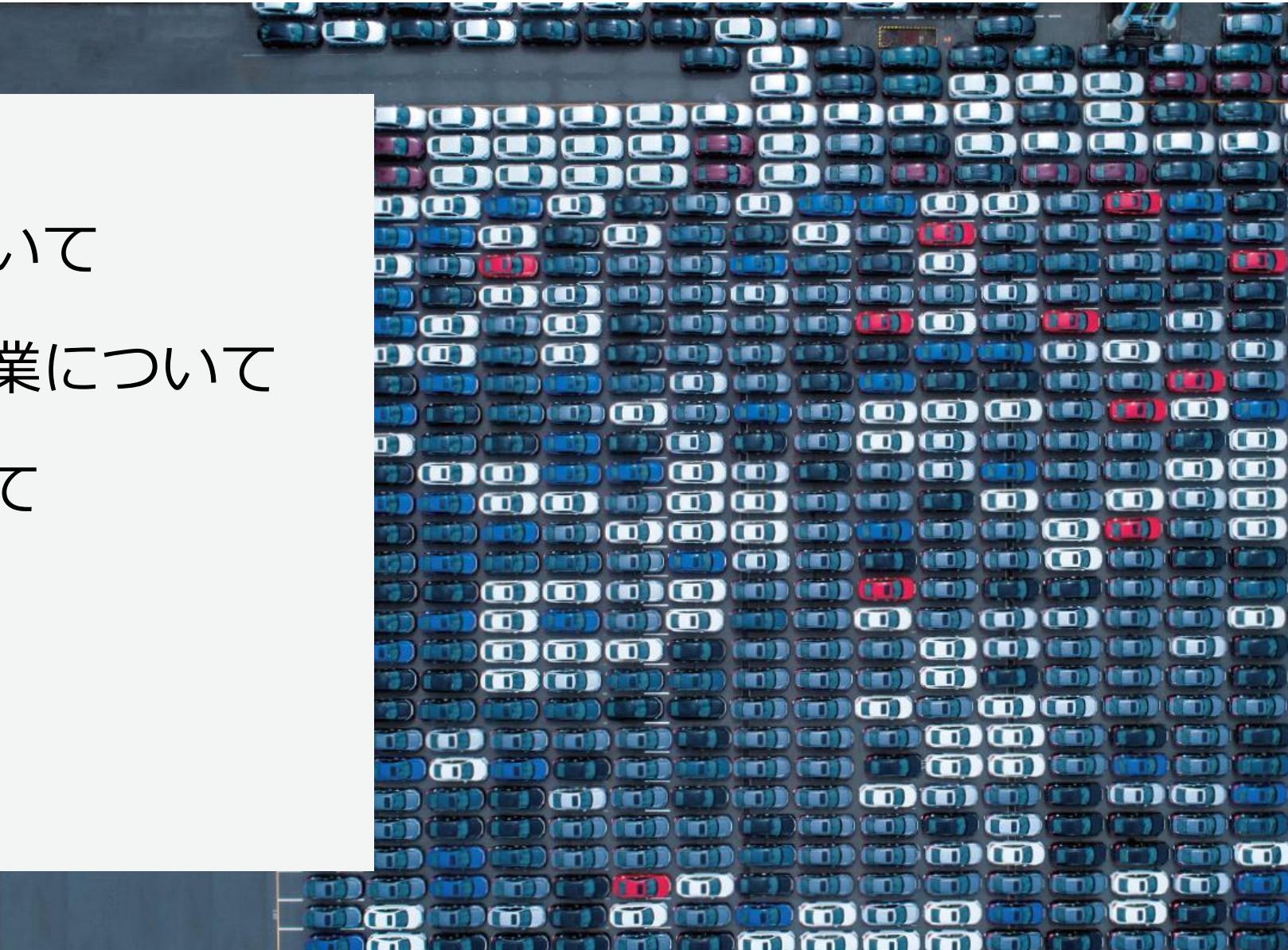
Challenge to Next Stage

会社説明資料2025

証券コード4732

株式会社ユー・エス・エス
2025年11月

1. 当社の概要・業績について
2. オートオークション事業について
3. リサイクル事業について
4. 業績予想について
5. 株主還元

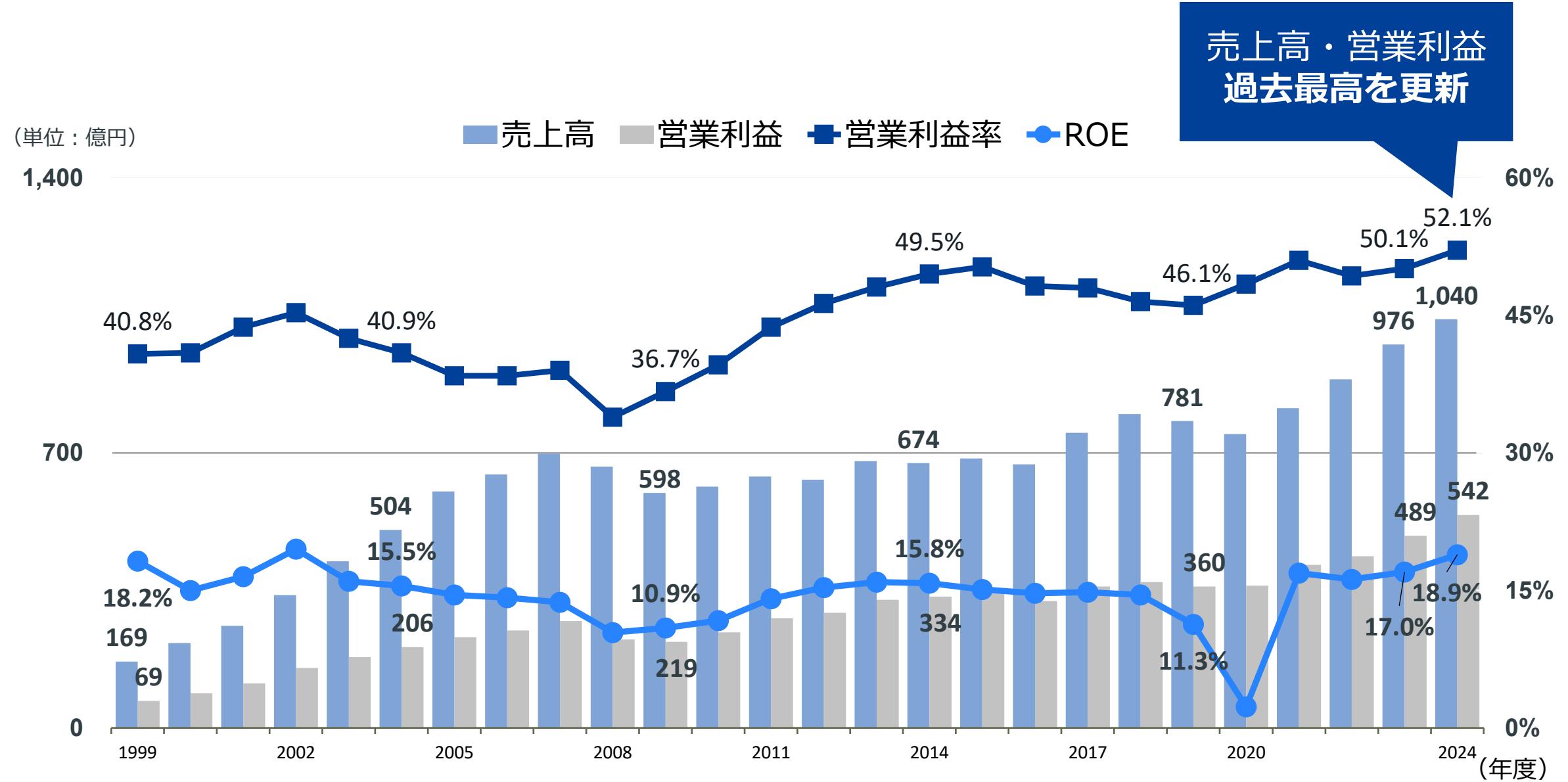


当社の概要・業績について

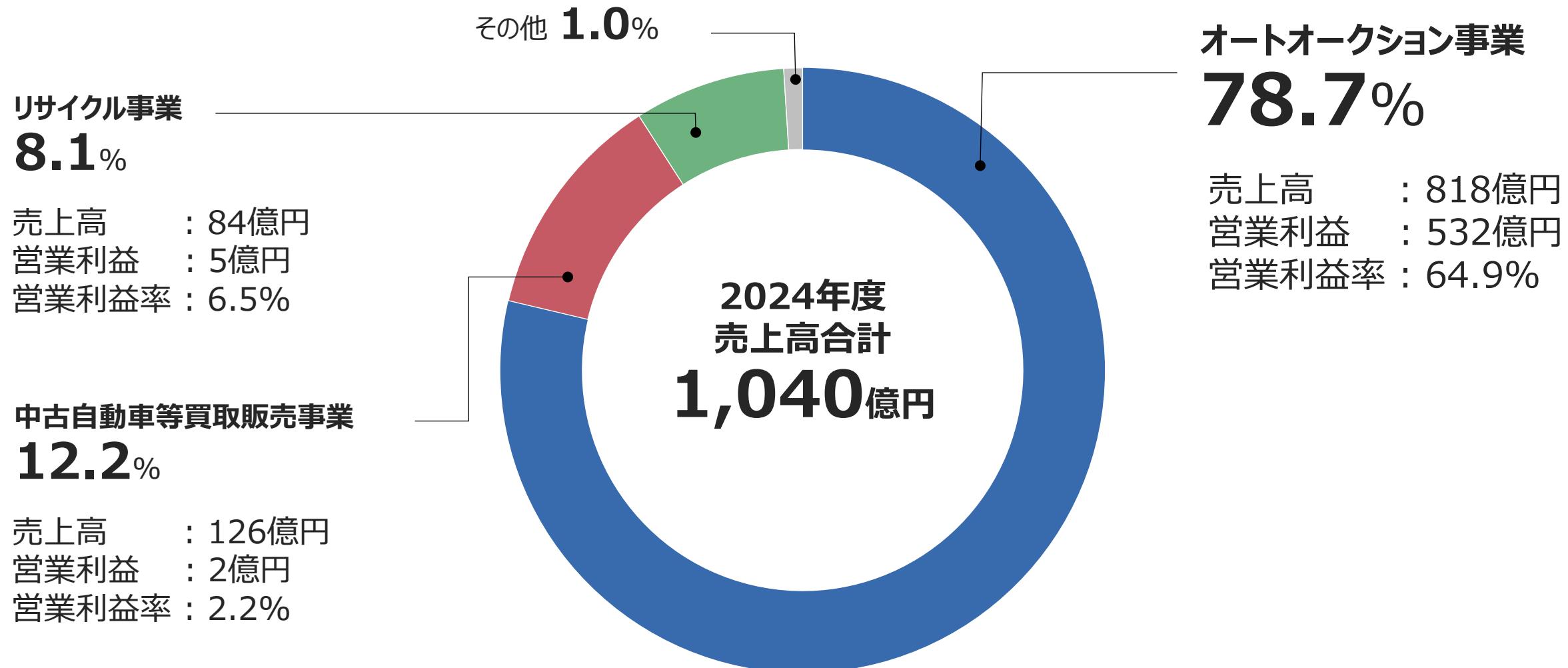
| | |
|--------------|---|
| 商号 | 株式会社ユー・エス・エス (英文名 USS Co., Ltd.) |
| 代表者 | 代表取締役会長 兼 最高経営責任者 安藤 之弘 代表取締役社長 兼 最高執行責任者 濑田 大 |
| 本社所在地 | 愛知県東海市新宝町507番地の20 |
| 資本金 | 188億円 |
| 設立 | 1980年10月 (1982年8月 オートオークション事業開始) |
| 従業員数 | 正社員1,192名 (グループ全体) |
| 株主数 | 45,887名 |
| 決算期 | 3月末日 |
| 上場市場 | 東京証券取引所プライム市場 名古屋証券取引所プレミア市場 |
| 証券コード | 4732 |

(2025年9月30日現在)

連結業績の推移



セグメント別 売上高構成比



オートオークション事業について



2025年（1月～6月）出品台数市場シェア

*大手6社：TAA(12.7%)、CAA(5.8%)、アライ(5.5%)、
JU岐阜(3.2%)、MIRIVE(3.1%)、KCAA(2.6%)

圧倒的会員数 **48,792社**

(2025年9月30日現在)

業界最大手 **全国19会場**

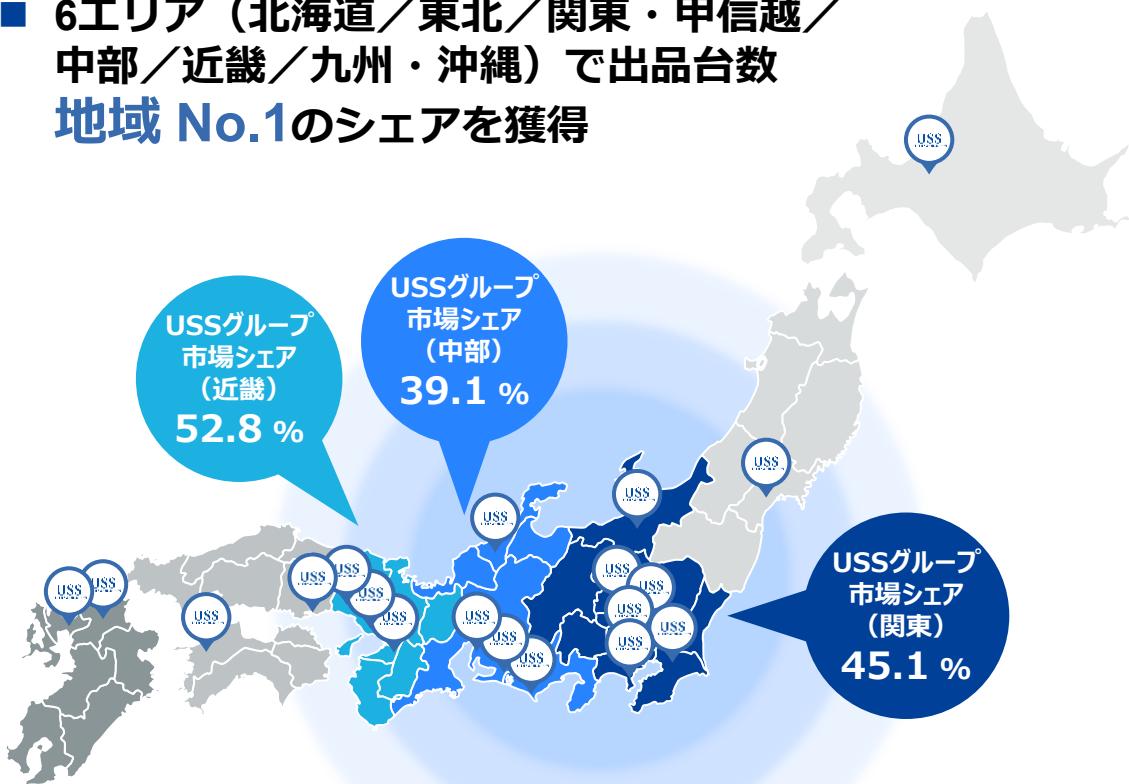
複数の大規模会場
東京・名古屋・HAA神戸など

専用端末・インターネットを通じた
外部落札システム

日本全国をカバーする業界最多かつ大規模な拠点網

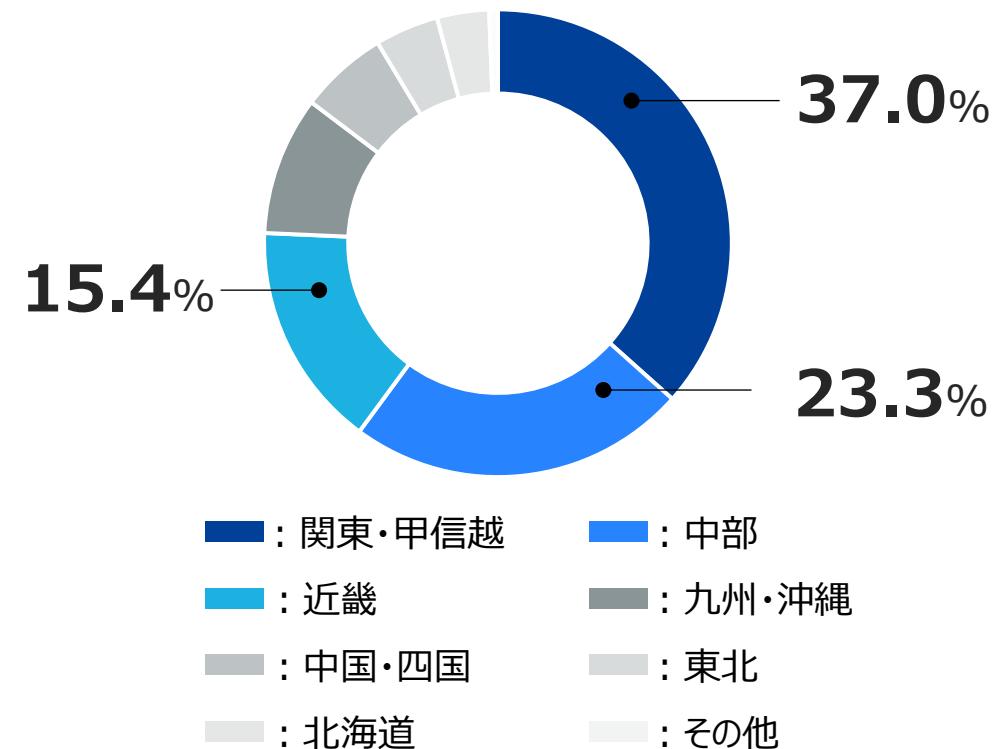
USSの国内オートオークション会場一覧

- 北海道から九州まで**全国19か所**に会場を展開
- 全国で**約40%**、3大エリア（関東・中部・近畿）でそれぞれ**約40~50%**のシェアを獲得
- 6エリア（北海道／東北／関東・甲信越／中部／近畿／九州・沖縄）で出品台数**地域 No.1**のシェアを獲得



業界全体のエリア別出品台数シェア

- 3大エリアで**約75%**を占める



※2024年（暦年）実績

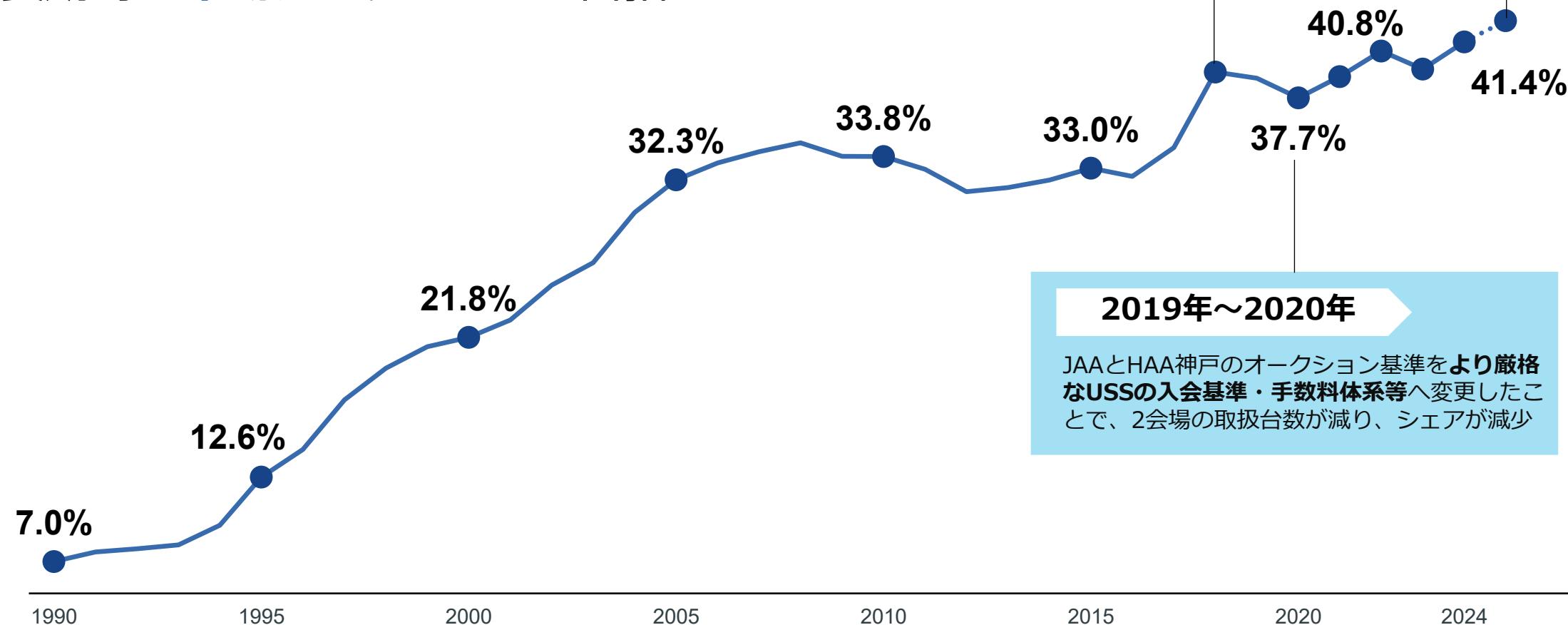
※関東・甲信越地区の地域シェアはUSS東京、横浜、JAA、群馬、埼玉、新潟会場を含みます。

※中部地区の地域シェアはUSS名古屋、静岡、R名古屋、北陸会場を含みます。

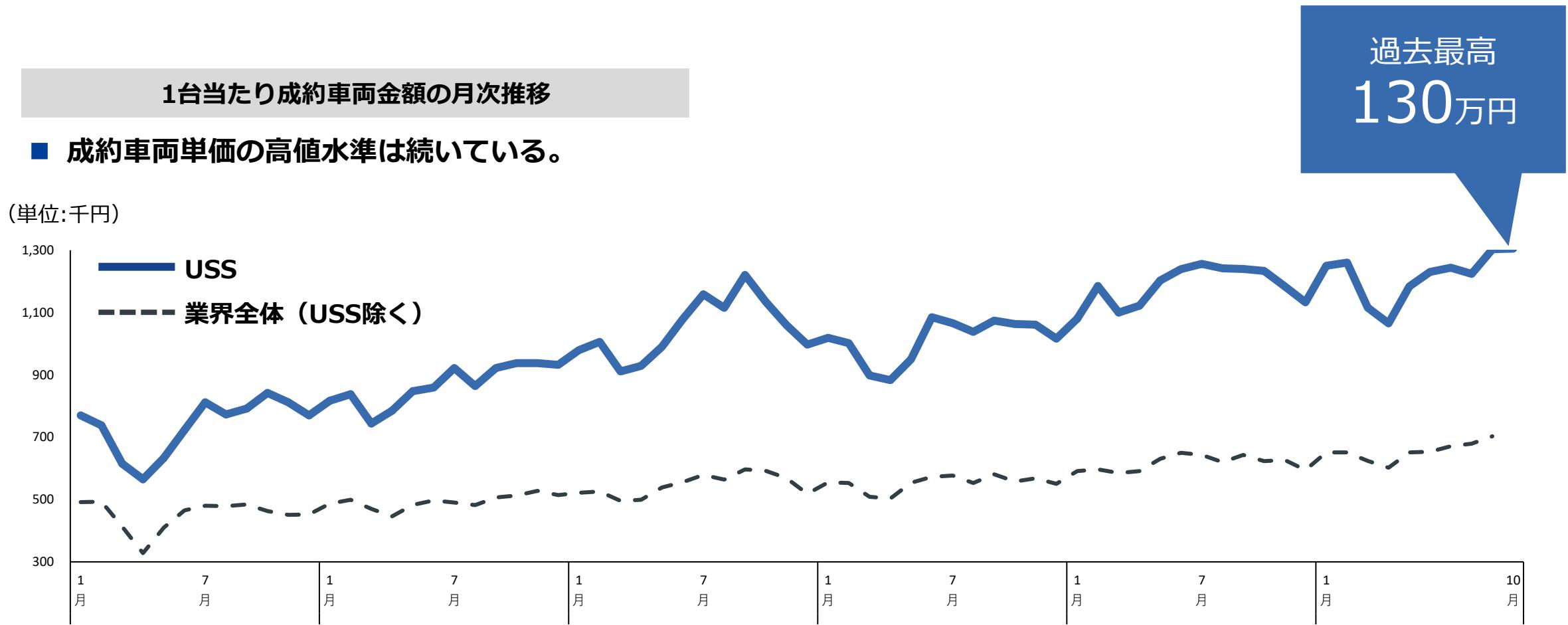
※近畿地区の地域シェアはHAA神戸、USS大阪、神戸会場を含みます。

USSシェアの推移 (暦年)

積極的な設備投資等により
中長期的に市場シェア50%を目指す



USSは市場平均よりも高い成約車両金額 → 高品質の車両が集まる傾向



第1回 オークションの風景

1982年8月 第1回USS名古屋AA開催風景



1980年ごろ AA開催風景



第1回オークションは手ゼリ方式で開催、**北海道**から**沖縄**まで予想を上回る**380人**の参加者を集めた。

255台が競りにかけられ、**75.8%**という高成約率を記録。

現在のUSS名古屋会場風景



同時**12レーン**方式を採用

会場全体の収容台数 **16,000台**

1開催あたり平均競り台数 **10,000台**

(2024年度)



九州エリアの会場風景

九州会場（佐賀県鳥栖市）



福岡会場（福岡県筑紫野市）



1990年1月 オープン

同時6レーン 方式を採用

1開催あたり平均競り台数 **4,500台**

両会場は鹿児島県にある
鹿児島サイトと連携して
オークションを実施



2003年3月 オープン

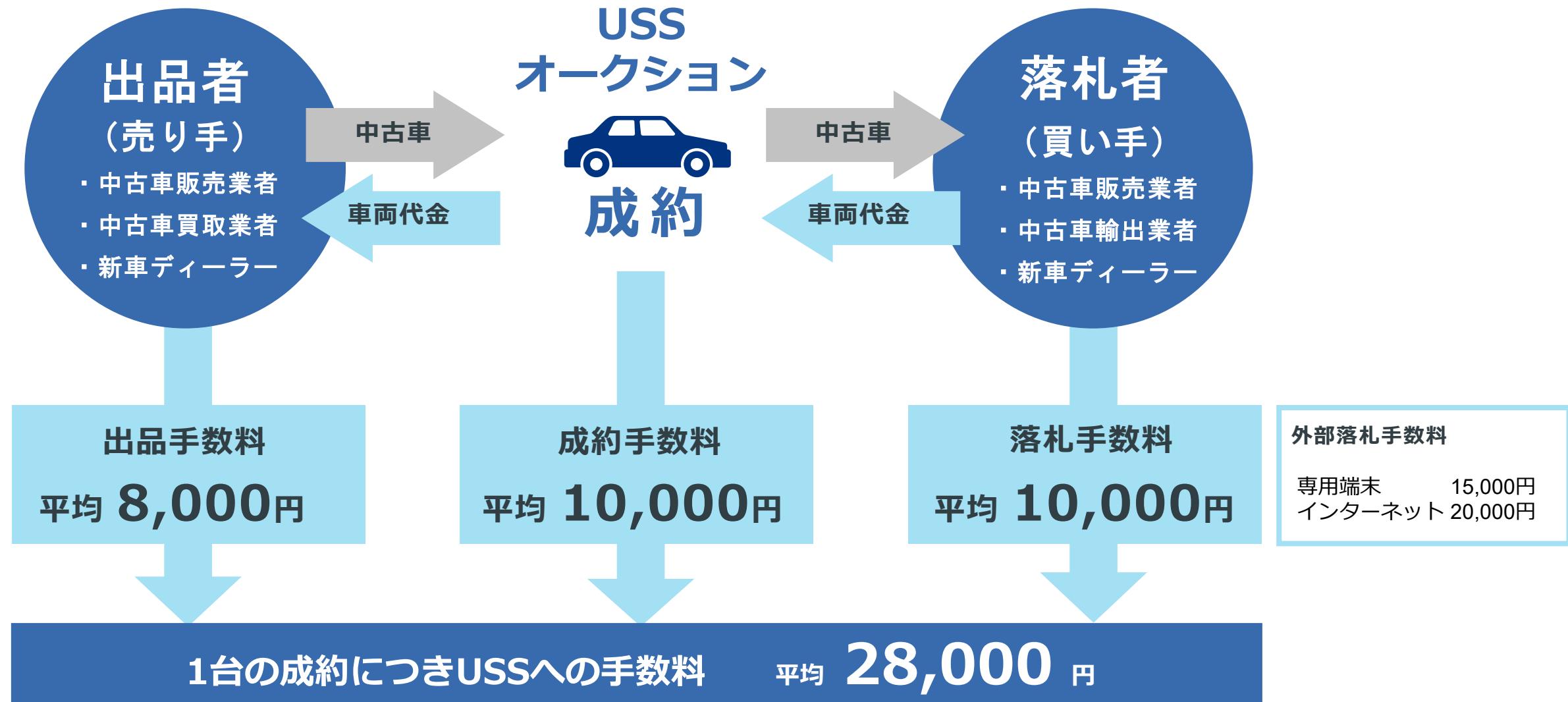
同時2レーン 方式を採用

1開催あたり平均競り台数 **800台**

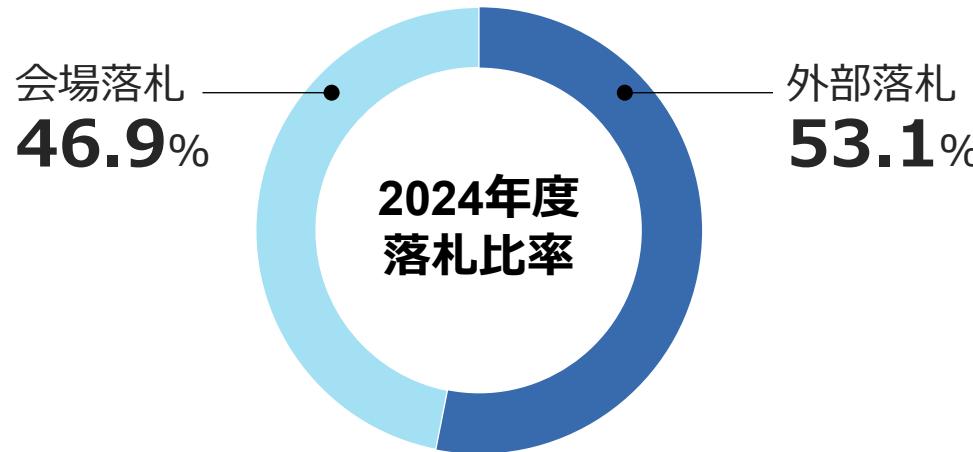
【九州・沖縄地区】（2024年度）

USSオートオークションの取り扱い台数：年間26,500台
地域シェア：36.4%

オートオークション ビジネスマodel



外部落札(インターネット中継)について



専用端末・インターネットによる
外部落札システムを自社開発して運営
月会費による**安定的な収益を確保**
外部落札手数料は**高く設定**

| システム | 会員数 (2025年9月30日現在) | 月会費 | 落札手数料 |
|--------|-----------------------|----------|-----------|
| 現車会員 | 48,792社 | - | 平均10,000円 |
| 外部落札会員 | インターネット (CIS) | 11,800円 | 20,000円 |
| | 専用端末 (USS JAPAN) | 44,810円※ | 15,000円 |

※月会費内訳：レンタル料6,240円、参加料33,560円、回線料5,010円

均質かつ高精度の車両検査により、公平・公正で透明性の高いオートオークションを実現

プロフェッショナルによる厳正な車両検査



車両検査員数

255 名

全従業員の

36.6 %

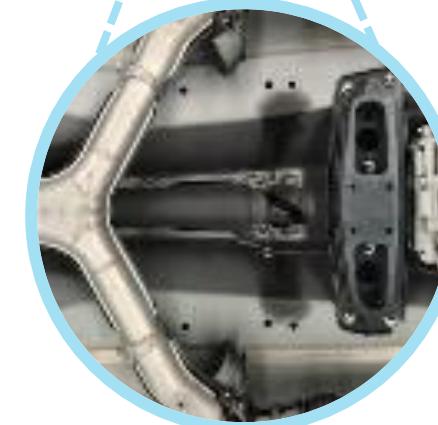
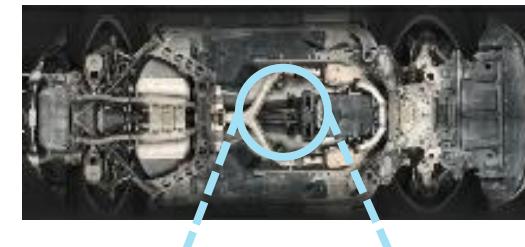
10段階に分かれた**厳正な車両検査基準**

検査員資格制度によるスキルの向上と均質化

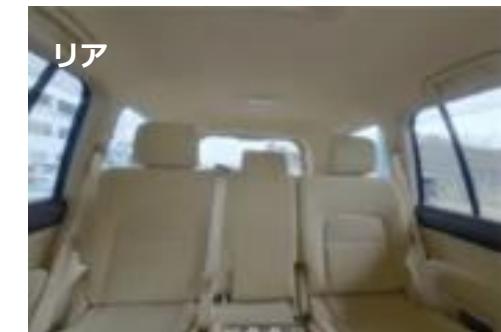
※車両検査員数は2025年3月末の実績を記載しております。

先進技術による出品車両・検査内容の可視化

下回り画像システムによる車両下部の確認



内装360度画像による車両内装の確認



まとめ：持続的成長の理由

公平・公正で利便性の高いオークションを実現することで好循環が生まれ、ブランド価値が向上

オートオークションを改善し続ける

拠点・設備の拡充、デジタルも含めた仕組みの改善

公平・公正



利便性



拡大する収益をベースにさらなる投資を継続

良い場所には良い車が多く集まる

持続的な
ブランド価値
向上

成約車両の単価や成約率が上がる

シェア拡大

収益拡大

今後3か年で500億円規模の大型設備投資を計画

オートオークション事業

横浜会場（2024年度～2025年度） 100億円程度

出品台数の増加が著しく、立体駐車場を併設したオークション会場に新築建替。

2024年11月に着工。2026年1月に稼働予定。

東京会場（2026年度以降） 200億円程度

国内最大のオークション会場（平均出品台数約16,000台）だが、築20年が経過している。

オークション処理能力を拡張するため新築建替えや立体駐車場を増設予定。

HAA神戸会場（2026年度以降） 120億円程度

2017年に買収後、USSの入会基準・手数料体系等に変更した結果、出品台数が減少。

しかし、現在は出品台数の回復基調が続いている。

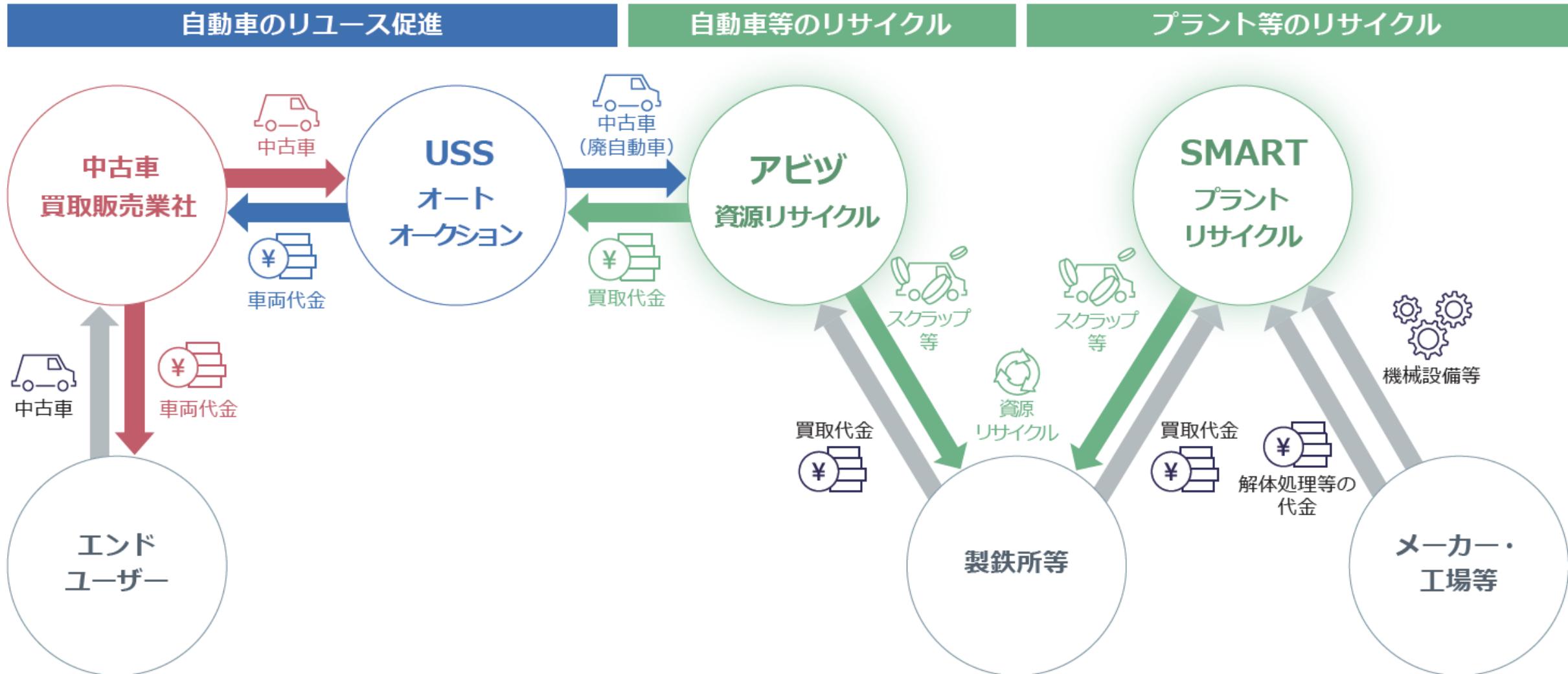
西日本最大のオークション会場として、会場の新築建替えや立体駐車場を増設予定。

オートオークション基幹システム（2024年度～2027年度） 50億円程度

リサイクル事業について

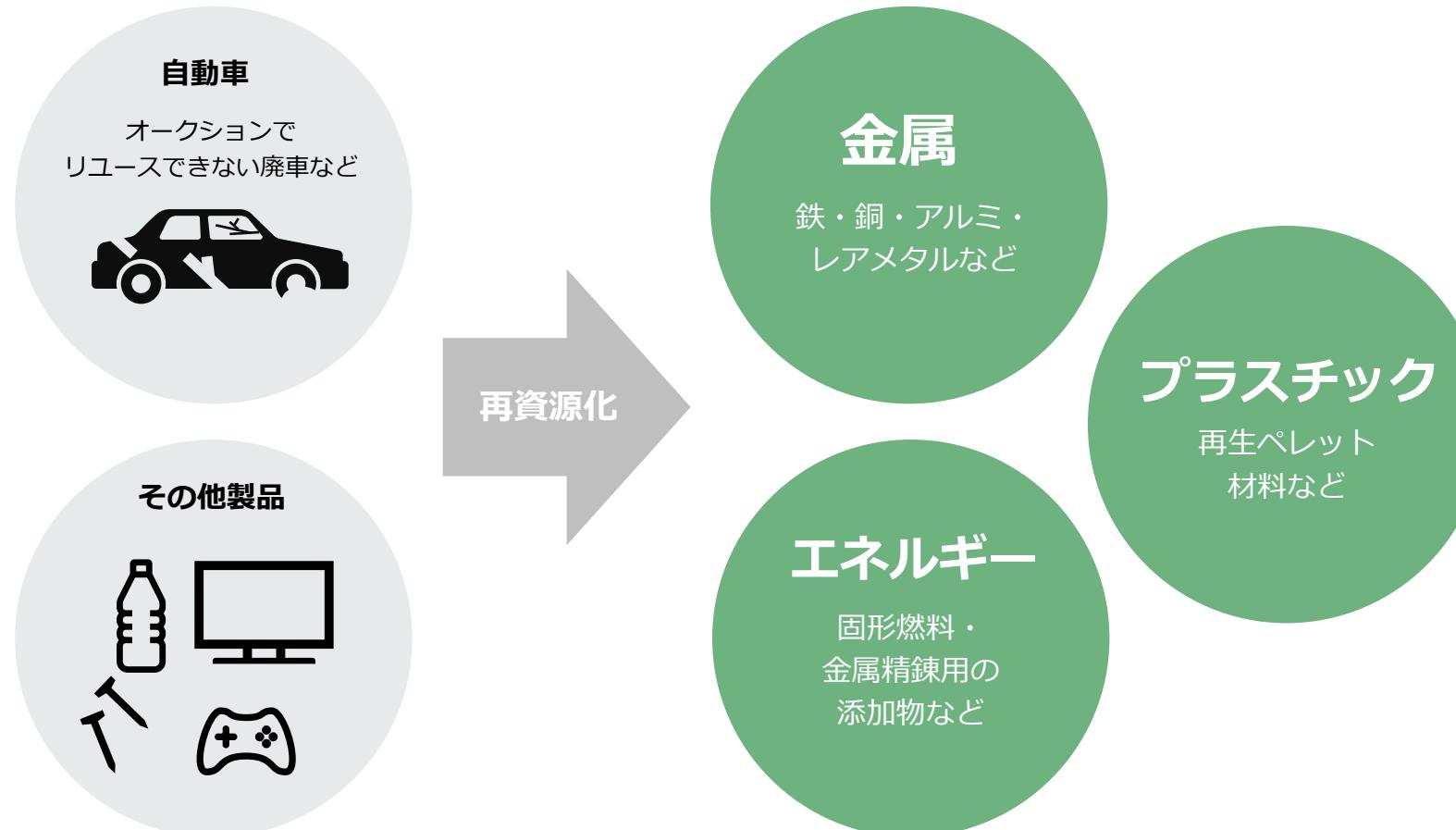
循環型社会・サーキュラーエコノミーへの貢献

自動車のリユース・リサイクルからプラントリサイクルまでグループ全体で貢献





スクラップとなる車両を適切に処理し、鉄、非鉄金属、レアメタルなどへ再資源化。
金属だけでなく、プラスチックのリサイクルにも対応

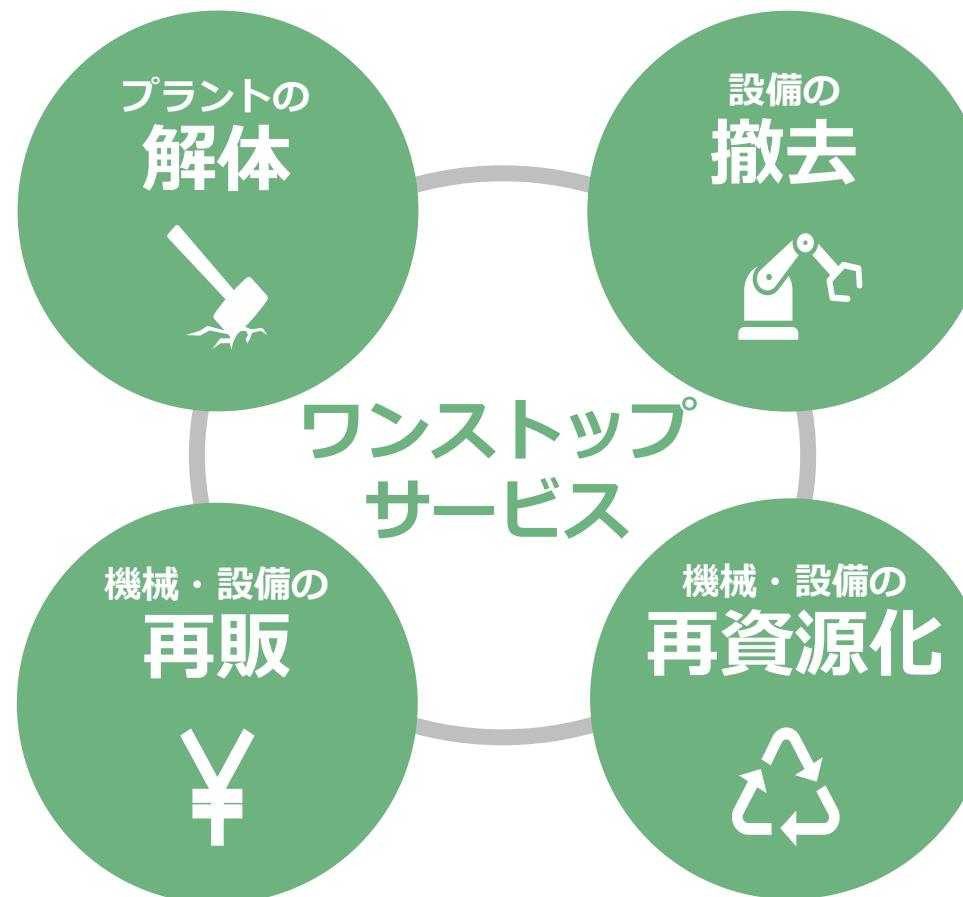


再資源化困難な残渣も 独自の技術で有価物に

自動車リサイクルの工程でさまざまな有価物が除かれた後に残る残渣（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。

アビヅは独自技術で軽量ダストに鉄粉を混ぜて成形した高炉製鉄所のフォーミング抑制剤や、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）を開発しています。

SMFLグループのリユースパワーとアビヅのリサイクルノウハウを融合し
プラントやインフラ設備のリプレースニーズに一括で対応



業績予想について

2025年度 連結業績予想

(単位: 億円)

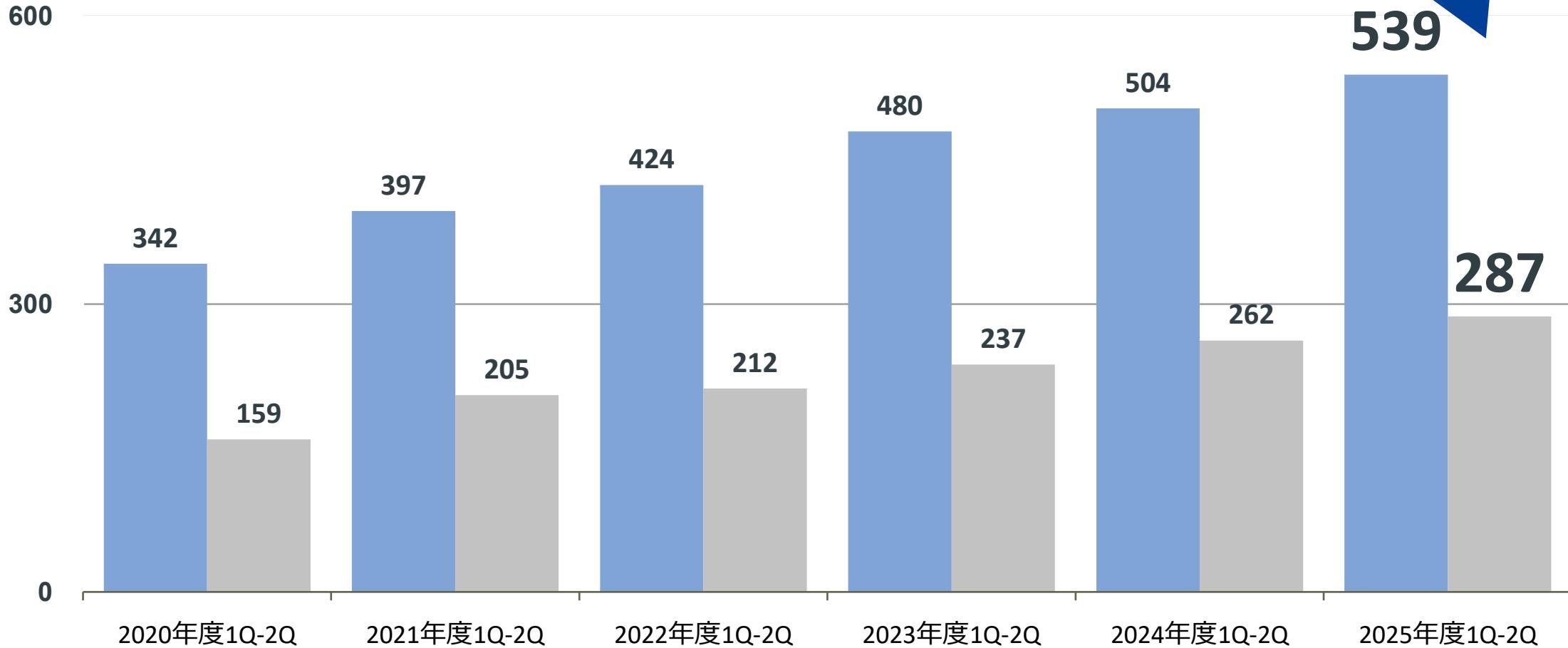
| | 2024年度 (実績) | 2025年度 (8/5計画) | 修正額 | 2025年度 (11/11修正計画) | 修正計画/前期比 |
|--------------------------|----------------|-------------------|------|-----------------------|----------|
| 売上高 | 1,040 | 1,118 | - | 1,118 | 107.5% |
| 売上総利益 (売上比) | 648 (62.3%) | 678 (60.7%) | 7 | 686 (61.4%) | 105.8% |
| 営業利益 (売上比) | 542 (52.1%) | 565 (50.5%) | 9 | 574 (51.3%) | 105.9% |
| 経常利益 (売上比) | 548 (52.8%) | 572 (51.2%) | 9 | 581 (52.0%) | 105.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益(売上比) | 376 (36.2%) | 388 (34.7%) | 8 | 396 (35.5%) | 105.3% |
| 1株当たり 当期純利益 (円) | 78.65 | 83.46 | 1.71 | 85.17 | 108.3% |

連結業績の推移

(単位: 億円)

■ 売上高 ■ 営業利益

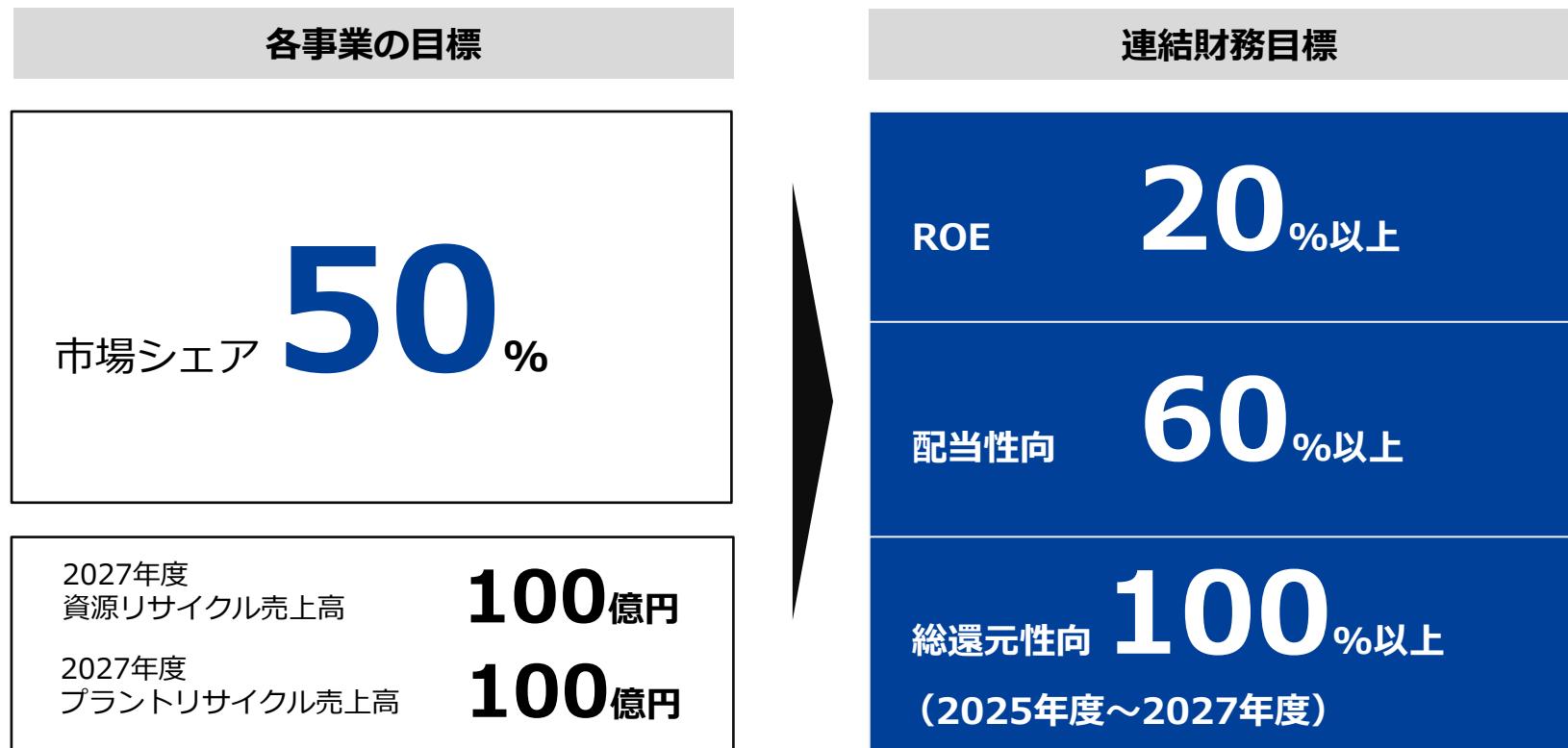
売上高・営業利益
過去最高を更新



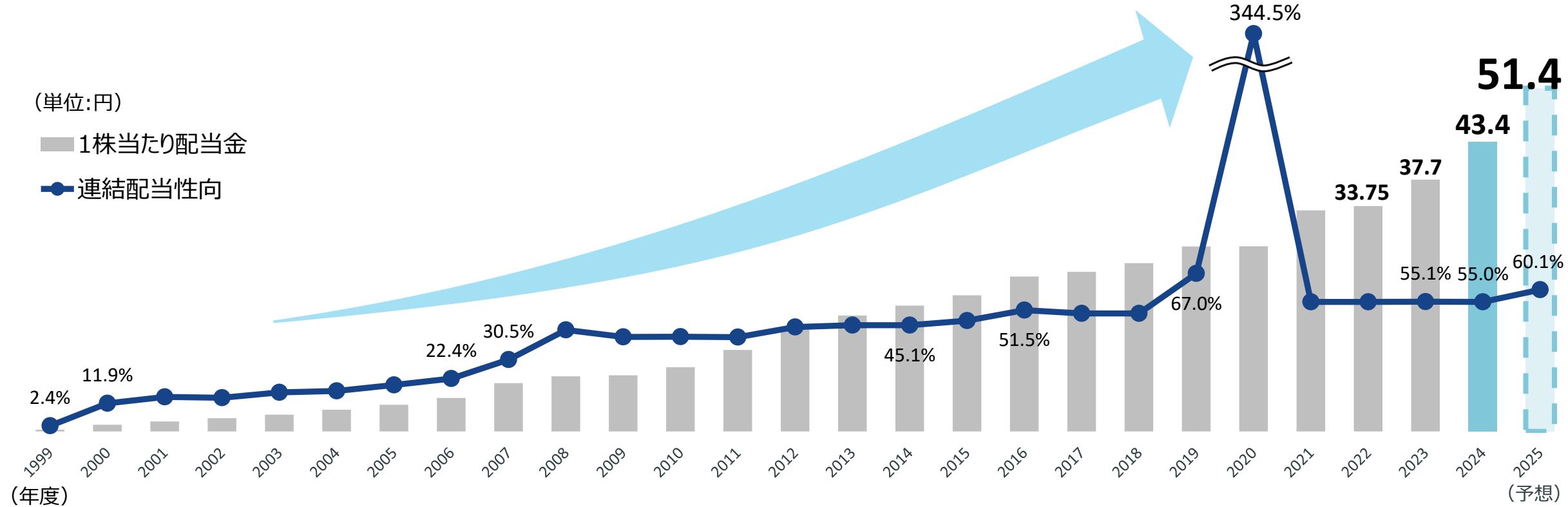
株主還元

主力事業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し、全社の収益拡大を図る。

2025年度よりROE目標を「15%以上」から「20%以上」に、
配当性向を「55%以上」から「60%以上」に変更



1. 株式上場以来 **26期連続増配予想**
2. 2025年度の1株当たり配当予想 **51.4円** (前期比8.0円増配)



1株当たり年間配当額 **51.4円** (2025年度予想)

株価**1,742.0円**の場合、年間配当利回り ≈ **2.95%**

(2025年11月28日 東京証券取引所終値)

株主優待を考慮すると…100株（500円のQUOカード1枚（年2回））の場合

①年間配当額

5,140円

②年間株主優待相当額

1,000円 (500円相当×2回)

①+②合計

6,140円／174,200円

÷3.52% (配当利回り+優待利回り)

年間配当利回りにつきましては税引き前の配当金を対象としています。

ご購入の際に必要となる、証券会社の売買手数料などは含んでおりません。

株式ご購入の際の手数料などにつきましては、お取引の証券会社にお問い合わせください。

2025年9月末日(基準日)の株主名簿に記載された株主より適用

| 年2回 | QUOカード | 三井住友VJAギフトカード | オリジナルグルメギフト | | |
|----------------|------------------|------------------|------------------|----------------------|-----------|
| 保有株数 | 100株以上 299株以下 | 300株以上 499株以下 | 500株以上 999株以下 | 1,000株以上 9,999株以下 | 10,000株以上 |
| 継続保有期間 3年未満 | 500円 | 2,000円 | 3,000円 | 7,000円 | 15,000円 |
| 継続保有期間 3年以上 | | 3,000円 | 5,000円 | 10,000円 | 20,000円 |

※ 継続保有3年以上の株主とは、2025年9月末日以降、株主名簿基準日（3月末日および9月末日）の株主名簿に保有者として同一株主番号で、7回以上連続して記載され、そのすべての基準日において、各区分の最小株式数（300株、500株、1,000株または10,000株）を下回ることなく保有している株主が対象です。

※ 3年以上の長期保有に対する優待制度は2028年9月末日現在の株主名簿の株数を基準に判定を開始します。

100株～299株※

QUOカード（500円1枚）



※長期保有対象外

300株～499株 三井住友VJAギフトカード 2,000円分
(3年以上保有・・・3,000円分)

500株～999株 三井住友VJAギフトカード 3,000円分
(3年以上保有・・・5,000円分)



1,000株～9,999株 カタログギフト 7,000円分 (3年以上保有・・・10,000円分)



10,000株以上 カタログギフト 15,000円分 (3年以上保有・・・20,000円分)



株価と出来高の推移

2022年11月1日～2025年11月1日



※このグラフはインターネットよりダウンロードしています。

<https://www.nikkei.com/nkd/company/?scode=4732>

「JPX日経400」の組み入れ銘柄に選定

| | |
|---------------------------|---|
| 名称 | JPX日経インデックス400 (略称：JPX日経400) |
| 構成銘柄数 | 400銘柄 |
| 対象銘柄 | 東証上場銘柄 (プライム市場、スタンダード市場、グロース市場) |
| 特徴 | 資本の効率的活用や投資者を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした、「 投資者にとって投資魅力の高い会社 」で構成される株価指数 |
| 銘柄選定 | 定量的指標 (3年平均自己資本利益率 (ROE)、3年累積営業利益、選定基準日時点における時価総額) でのスコアリング等 |
| 定期入替実施日 | 2025年8月29日 |
| 組み入れ銘柄 (東証業種分類「サービス業」) | JACリクルートメント、日本M&A、オープンアップグループ、パソナグループ、パーソルHD、カカクコム、ディップ、エムスリー、オリエンタルランド、ラウンドワン、リゾートトラスト、USS、テクノプロHD、リクルートHD、ベイカレント・コンサルティング、ジャパンエレベーターサービスHD、リログループ、セコム、メイテック |

出所：株式会社東京証券取引所HP「概要：JPX日経インデックス400」<<https://www.jpx.co.jp/markets/indices/jpx-nikkei400/index.html>>

「JPXプライム150」の組み入れ銘柄に選定

| | |
|---------------------------|---|
| 名称 | JPXプライム150 |
| 構成銘柄数 | 150銘柄 |
| 対象銘柄 | 東証上場銘柄（プライム市場） |
| 特徴 | 財務実績に基づく「資本収益性」と将来情報や非財務情報も織り込まれた「市場価値」という2つの観点から「 価値創造が推定される我が国を代表する企業 」で構成される新たな株価指数 |
| 銘柄選定 | 「資本収益性」については、ROE（株主資本利益率）と株主資本コスト（投資者の期待リターン）の差である「エクイティ・スプレッド」を、「市場評価」については株価をBPS（1株当たり純資産）で割った「PBR」を指標としてスコアリング |
| 定期入替実施日 | 2025年8月22日 |
| 組み入れ銘柄 (東証業種分類「サービス業」) | 日本M&A、力カクコム、エムスリー、電通グループ、オリエンタルランド、 USS 、テクノプロHD、リクルートHD、ベイカレント・コンサルティング、ジャパンエレベーターサービスHD、セコム、メイテック |

出所：株式会社東京証券取引所HP「概要：JPXプライム150」<<https://www.jpx.co.jp/markets/indices/jpx-prime150/index.html>>

株式会社ユー・エス・エス

〒476-0005
愛知県東海市新宝町507-20
統括本部 総務部

TEL : 052-689-1129
FAX : 052-604-1915

参考元

(一社)日本自動車販売協会連合会、
(一社)全国軽自動車協会連合会、(株)ユーストカー

〈当資料取り扱い上の注意点〉

本資料には将来の見通しに関する記述が含まれております。

将来に関する記述は、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。

この将来見通しには、仮定または仮定に基づく根拠が含まれており、環境によっては想定された事実や根拠は実際の結果とは異なる場合があります。

当社または当社の経営者は、将来の結果についての期待または確信を述べますが、その期待や確信、あるいはそれに近い結果が実際に達成されるという保証はありません。

また法令上、別途の定めがある場合を除き、当社はいかなる将来見通しも最新のものとする義務を負っておりません。

IRに関するご質問については、こちらより受けております。

<https://www.ussnet.co.jp/ir/contact/>