

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

企業理念

公正な市場創造、会員との共生、消費者への奉仕、株主への還元、社員の尊重、地域への貢献を掲げ、中古車流通総合企業として社会に貢献する。

ROE
20%以上

連結配当性向
60%以上

総還元性向
100%以上

オートオークション市
50%

2 中長期の経営戦略

1. オークション会場の成長投資

2026年1月に横浜会場新築建替えオープンを皮切りに、東京会場、HAA神戸など主要拠点でのオークション会場新築建替え、セリシステム一新、出品車両ヤード拡張を実行。

3. 事業ポートフォリオの最適化

中古自動車等買取販売事業、リサイクル事業、オートローン事業について、オートオークション事業との相乗効果を図りながら事業体制を再構築。

2. DXの徹底推進

出品手続や車両検査のデジタル化、オークション業務の基幹システム再構築により、会員利便性向上と業務効率化を実現。

4. M&Aと連携の推進

キャッシュ・フロー創出力を重視したM&Aや他業種企業との連携を機動的に推進し、グループ全体の企業価値向上を図る。

3 対処すべき課題

① オートオークション市場シェア拡大

- ・ 2024年暦年実績41.4%から50%への達成に向けた集中投資
- ・ 主要拠点での大規模な成長投資による競争優位性強化
- ・ 会場施設の新築建替えと最新システム導入

② 資本効率の向上

- ・ ROEを15%以上から20%以上へ引き上げ（2025年3月期実績18.9%）
- ・ キャッシュ・フロー創出力の強化

③ 株主還元の強化

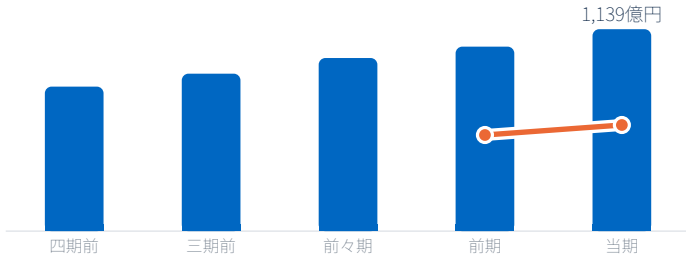
- ・ 連結配当性向を55%以上から60%以上へ引き上げ
- ・ 2026年3月期からの3か年で総還元性向100%以上を掲げ

面接で使えるポイント

- ・ オートオークション市場シェア50%達成に向けて、2026年1月の横浜会場新築建替えをはじめとした大規模投資を推進している...
- ・ DXを徹底推進し、出品手続や車両検査のデジタル化を進め、会員利便性向上と業務効率化を実現する戦略。
- ・ ROE20%以上、総還元性向100%以上を目指した資本効率重視の経営で、株主価値を継続的に向上させる姿勢。

証券コード 4732

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,139億円営業利益率
52.6%財務健康度
90点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 63.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
770万円

サービス業内 75位/524社

平均年齢
39.4歳

サービス業内 229位/527社

平均勤続
13.0年

サービス業内 71位/527社

女性管理職
5.6%

サービス業内 327位/371社

男性育休
61.1%

サービス業内 206位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ユー・エス・エス[4732]: 自己株式立会外買付取引 (ToS)

