

**【証券コード 5589】**  
**株式会社オートサーバー**  
AUTO SERVER CO.,LTD.

---

**2023年12月期**  
**第3四半期決算説明資料**

---

# 会社概要・事業紹介

# 会社概要・沿革

- 1997年6月、中古車卸売業を営んでいた萩原が**インターネット利用による中古車流通の効率化**をめざし愛知県豊橋市にて当社立ち上げ
- 1999年9月、オークション代行サービスを開始し多数のユーザーを確保
- 2013年9月、北京において中国版ASNET「車通天下」スタート  
(2014年11月中断)
- 2014年1月、中華圏進出を見据え台湾グレート証券市場へ上場  
(現株方式)
- 2016年3月、経営資源を国内成長に集中させるためMBO実施  
(上場廃止)
- 2023年9月、株式上場

東京本社	東京都中央区晴海1丁目8番8号 晴海トリトンスクエアW棟14階	
代表取締役会長（創業者）	萩原 外志仁	
代表取締役社長	高田 典明	
資本金	600,085千円（2023年10月末時点）	
発行済み株式数	6,835,220株（2023年10月末時点）	
従業員数	120名（2022年12月）	
子会社	AUTOSERVER VIETNAM CO.,LTD. (在ベトナム100%子会社*)	※連結決算対象外

1997年 6月	代表取締役会長である萩原が愛知県豊橋市にて創業
1998年 5月	「ASNET」運営開始、「ASワンプラ」サービス開始
1999年 9月	「オークション代行」サービス開始
2008年 8月	東京都中央区に本社移転
2012年 3月	代表取締役社長である高田が経営に参画
2013年 9月 2014年 1月	北京において「車通天下」を開始（2014年11月中断） 台湾GTSM市場に株式上場
2016年 3月	MBO実施・国内成長に経営資源を集中（上場廃止）
2023年 9月	知名度/信頼性向上を目途として株式上場 (東証スタンダード市場・名証メイン市場)

# 事業内容

- 事業目的  
「中古車流通市場の活性化」
- 会員制BtoB中古車ECプラットフォーム「ASNET」を運営  
(単一事業セグメント)
- ミッション  
すべてのASNET会員様に、
  - ・ 売しやすい
  - ・ 買しやすい
  - ・ 安心/便利な中古車流通サービスを提供する

中古車流通市場において  
選ばれ続けるプラットフォーム



「入会金・月会費」 不要

「売しやすい」 × 「安心」  
「買しやすい」 × 「便利」

ASNET  
主要2サービス

オークション代行  
AUCTION

国内141会場のオークション会場での取引を代行

ASワンプラ  
エーエス・ワンプラ

当社が運営する中古車B2B ECマーケット (取引仲介)

ASNET  
付帯サービス・アプリ

陸送手配

店頭商談NET  
TENTO-SHODAN

みるクルマ  
みる・クルマ

ASリアル  
エーエス・リアル

リパズ・ダイレクト  
RepairsDirect

カー用品+

相場情報

ASワンプラ  
かんたん入力

ASNET  
マイページ

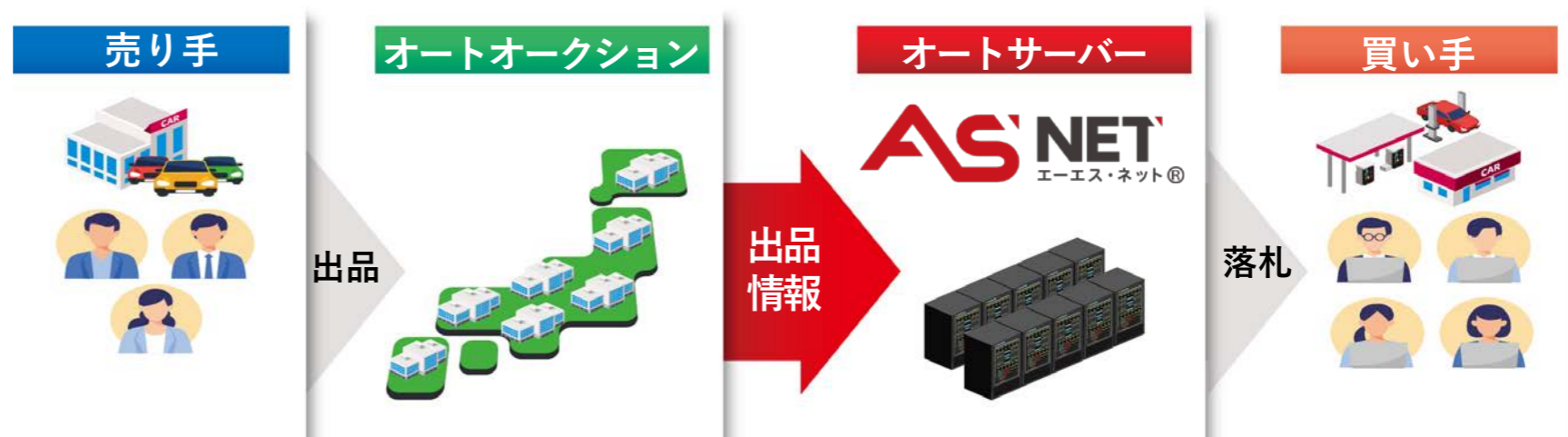


# オークション代行

- 国内には160\*以上の中古車オークション会場が存在
- ASNETは、うち141のオークション会場とデータ連携。  
国内のオークションに出品される中古車情報のうち約95%を掲載。  
大多数のオークション出品情報を網羅している
- 当社は、オークションに出品される車両データをASNETに掲載し、ASNET会員の落札を代行  
(出品代行サービスも実施)

\*四輪/二輪/建機、入札会/ネット/サテライト会場含む  
(2022年12月時点、日刊自動車新聞・プロトコーポレーション調べ)

## オークション代行 AUCTION



国内141の  
オークション  
会場と  
データ提携

情報取扱いシェア

95%\*

95%

※「オークションガイド2022」(日刊自動車新聞社発行)において2021年オークション/入札会出品台数7,572,845台、当社が2021年にASNETに掲載したオークション代行サービスの台数7,158,615台による。

# ASワンプラ

- ASNET会員間の売買を当社が仲介
- 2000年代後半よりマーケティングに注力。会員や出品車両を獲得
- 固定価格（ワンプライス）で売買できる取引スタイルが、既存の中古車事業者のニーズや、新たに中古車販売に参入する事業者のニーズと結びつき、取引が増大
- 店頭在庫のEC取引という特性にあわせ、安心して取引できるルールを確立  
「品質基準」  
「クレーム制度」
- ワンプライス取引において優位なポジションの確立に成功



特に2012年以降**急成長\***を遂げている

2007年

3754台

2012年  
23,079台  
x6.2

2017年  
73,499台  
x19.6

2022年  
85,908台  
x22.3

売り手



オートサーバー



掲載

2023年6月  
出品掲載台数  
18.8万台



買い手



# ASNET事業の 収益構造

- ASNET事業の主な収益源は取引のつど発生する手数料  
(車両価格によらず取引1台毎の定額制)
- 「オークション代行サービス」  
利用者から手数料を受領し、オークション会場に手数料を支払う
- 「ASワンプラサービス」  
売買双方から手数料が得られるため、収益性が高い



注)上図は収益構造のイメージ図となります。オークション代行サービスにおいて当社がオークション会場に支払う落札手数料は会場毎に異なります。  
注) ASワンプラサービスにおいて他社連携取引 (他社掲載の車両の売買) の場合は図と異なります。

取引手数料以外の固定コスト (入会金・保証金・月会費) 不要

オークション代行サービスの手数料を逐次改訂中 (今期より)

# ASNETの強み

■ ASNETは会員数の多さと顧客層の多様さが特長  
あらゆる中古車取扱事業者が会員獲得の対象となりうる

特に「整備板金業者」「ガソリンスタンド事業者」「小規模な販売業者」といった顧客属性に強い

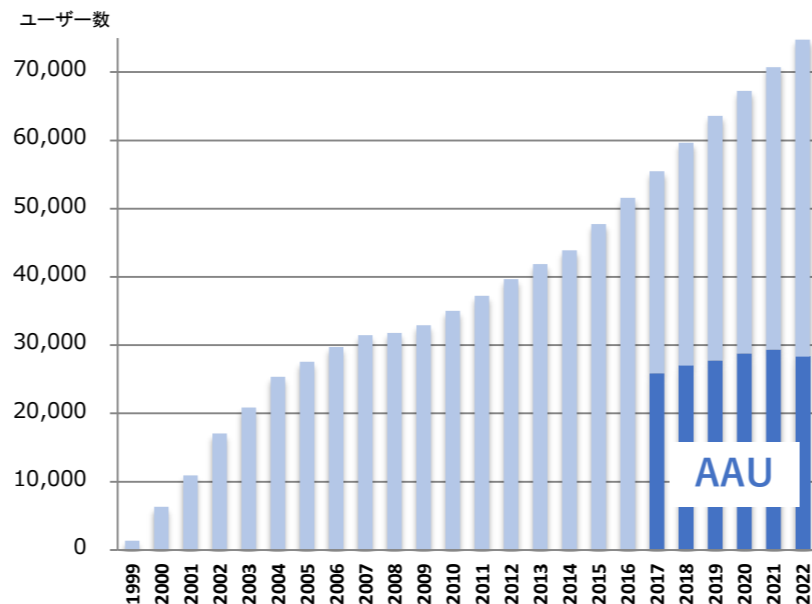
■ アクティブな会員が多い  
アクティブ率は年間で約40%  
うち8割近くは月間取引台数が2台以下

→ 特定の大口利用者の利用動向に影響されにくく、安定的に事業運営できる顧客層を構築

※AAU…Annual Active User（年稼働ユーザー）  
ASNETで年1台以上取引をした会員をいいます。

## 安定的な実績 & 成長の理由

### ▶ 会員数 × 多種多様な顧客層



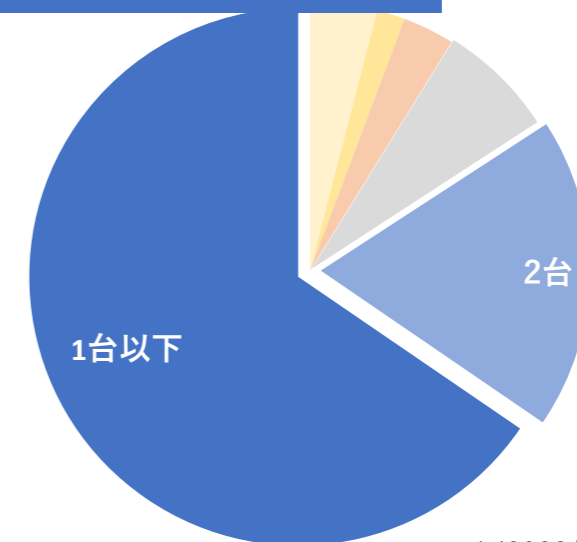
総ユーザー

76,675 法人・個人事業主の拠点数合計  
(2023年9月末)

AAU※

28,886 (2020-2022平均)

落札台数ごとの割合



※2022年1～12月平均実績

2023年3月  
月間総ログイン 163万回  
月間ログイン率※ 52.8%  
ログイン回数※ 41回

※ログイン率・・・ユーザー数に占めるログインユーザー割合  
※ログイン回数・・・ログインIDあたり月ログインした回数

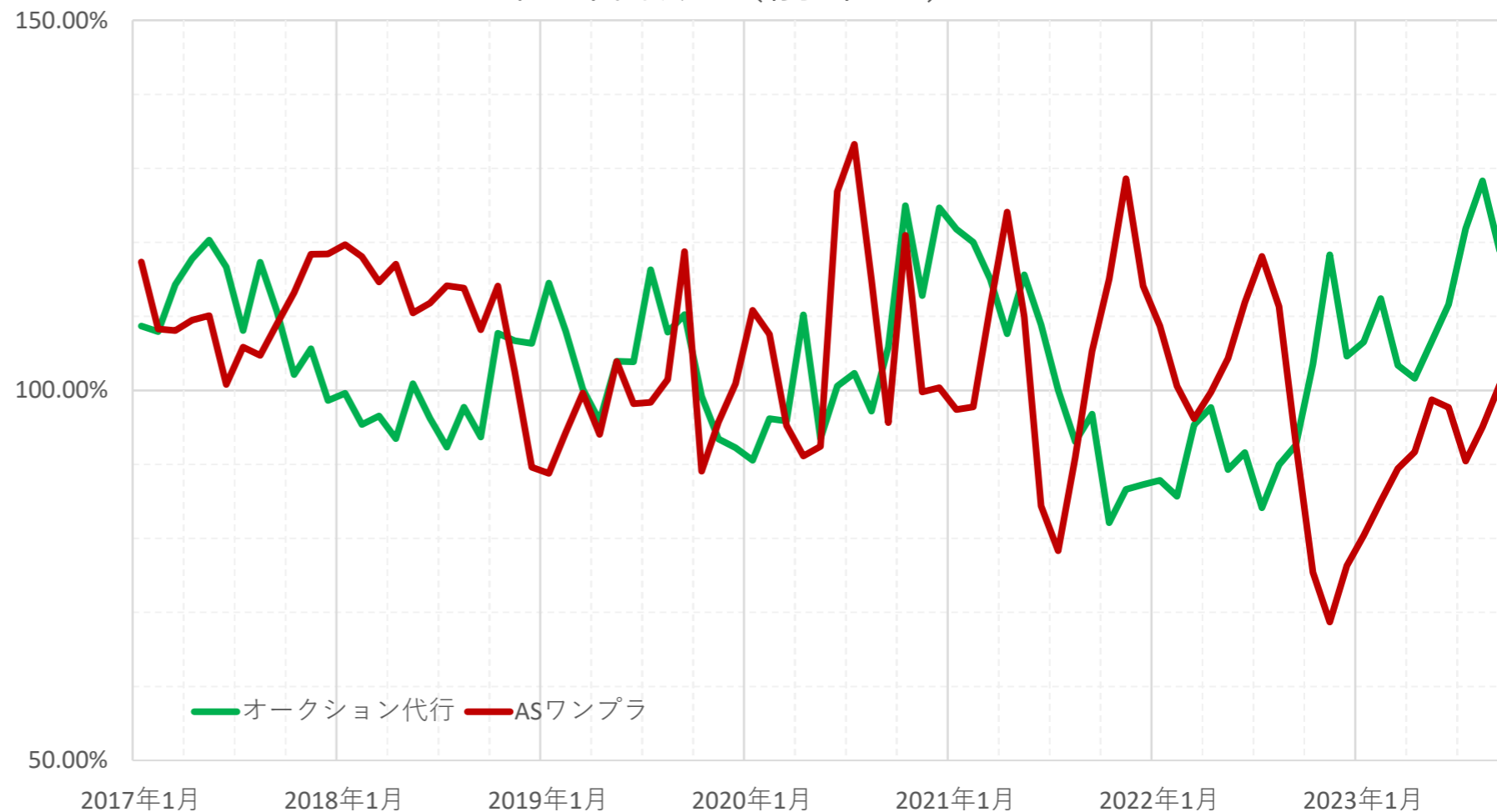


## 2サービスの強み

### ▶中古車流通のさまざまな状況でASNETの利用機会あり

- ASNETには「オークション代行」と「ASワンプラ」の2サービスがあることにより、さまざまな状況においても、いずれかのサービスが利用される状況が構築できていると思われる。
- 過去の実績では「オークション代行」と「ASワンプラ」両サービスは6～12ヶ月程度のタームで増減を繰り返す傾向にある

サービス別取引台数（前年比）2017.1-2023.9



# 業績ハイライト

# 事業環境

■ 2021年7月～2022年7月  
新車・中古車共に供給/流通が低迷

■ 2022年9月～  
新車の供給が徐々に回復。  
中古車も2023年2月以降は前年並の水準にまで回復

■ コロナ禍前の水準には戻っておらず、今後の拡大余地は大きい

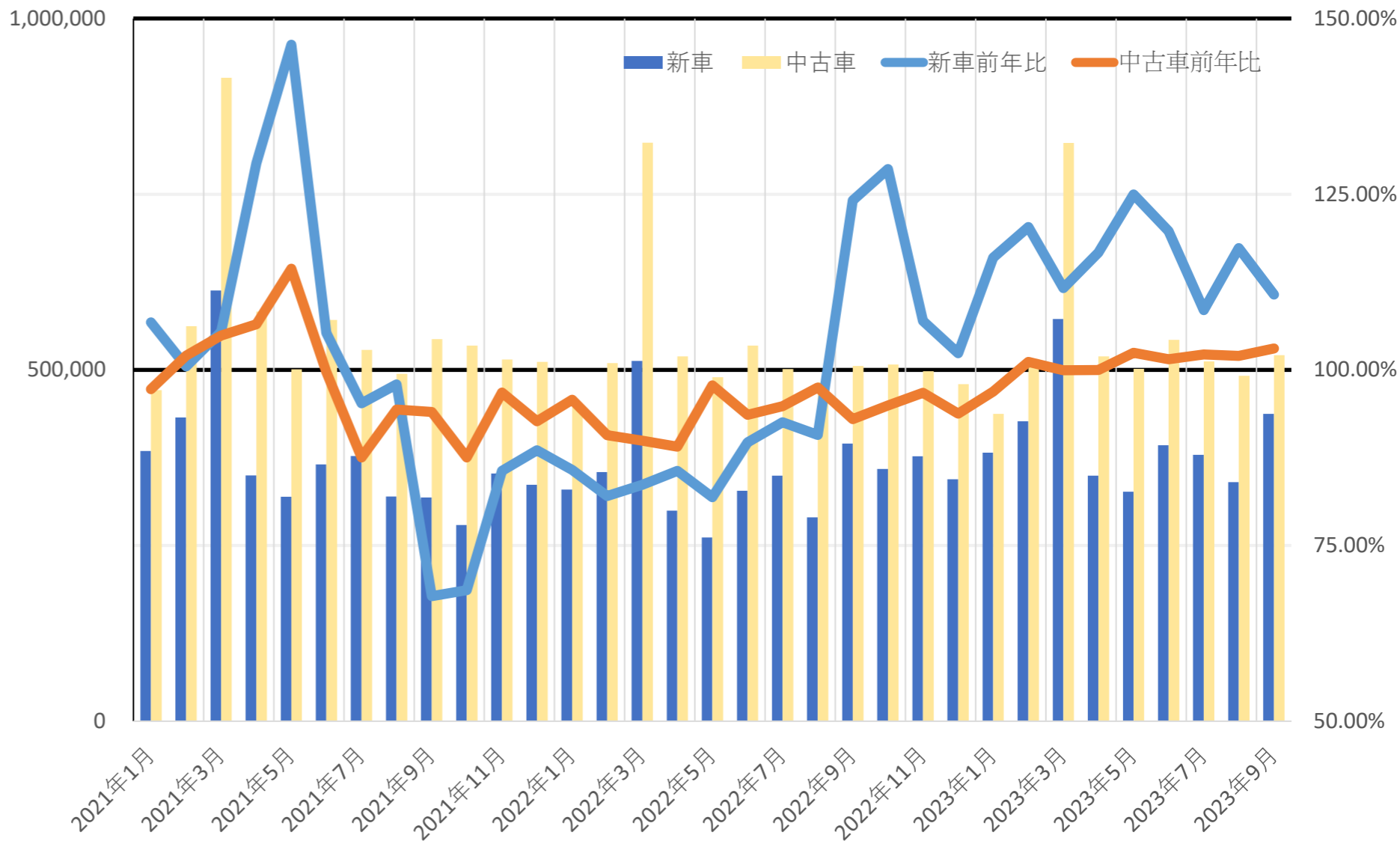
新車 2018.10-2019.9 540万台  
2022.10-2023.9 469万台 ▲13%

中古車 2018.10-2019.9 707万台  
2022.10-2023.9 635万台 ▲10%

(備考)

中古車において、2023年8月以降、流通台数に大きな変動は見られない

## 新車販売台数と中古車流通台数



注)中古車流通台数は、(一社)日本自動車販売協会連合会の「中古車登録台数」及び(一社)全国軽自動車協会連合会の「軽四輪車販売台数」の合計

# 事業実績(取引台数)

■オークション代行サービス  
中古車流通台数の回復に伴い、年間を通じて前年比を上回る取引台数を確保  
7~9月にかけては各月で約120%の実績

■ASワンプラサービス  
年度当初は前年から引き続き中古車の供給不足や価格高騰等に伴う小売りの落ち込み等により低調も5月以降は徐々に回復、9月は前年同水準まで回復

■中古車流通に占めるASNETシェアは単月で4%に迫るケースも  
(2023/9月 3.97% 単月の過去最高値)

※シェアとは中古車流通台数とASNETの取引台数の対比をいいます

※業績の数値は単体となります

注)中古車流通台数は、(一社)日本自動車販売協会連合会の「中古車登録台数」及び(一社)全国軽自動車協会連合会の「軽四輪車販売台数」の合計

## 【取引台数】

	2023/1	2023/2	2023/3	2023/4	2023/5	2023/6	2023/7	2023/8	2023/9
オークション代行サービス	10,735	13,191	15,025	13,077	11,065	12,693	12,014	9,982	12,702
前年比	106.5%	112.4%	103.4%	101.6%	106.6%	111.6%	121.2%	129.2%	118.9%
ASワンプラサービス	6,018	6,381	6,427	6,091	7,053	8,232	8,174	7,308	7,995
前年比	80.4%	85.0%	89.4%	91.7%	98.8%	97.7%	90.5%	95.1%	100.7%
ASNET合計	16,753	19,572	21,452	19,168	18,118	20,925	20,188	17,290	20,697
前年比	95.4%	101.7%	98.8%	98.2%	103.4%	105.7%	106.5%	112.2%	111.2%
(参考) 中古車流通台数	437,253	515,445	823,110	519,100	501,582	542,629	512,214	491,501	521,020
前年比	96.9%	101.1%	100.0%	100.0%	102.4%	101.5%	102.2%	102.0%	103.1%
ASNETシェア	3.83%	3.80%	2.61%	3.69%	3.61%	3.86%	3.94%	3.52%	3.97%

## 【サービス別売上・単価】

	1Q	2Q	3Q
オークション代行サービス 売上(千円)	766,343	776,850	740,456
取引台あたり 単価(円)	19,675	21,090	21,340
ASワンプラサービス 売上(千円)	551,784	621,390	687,527
取引台あたり 単価(円)	29,310	29,070	29,285

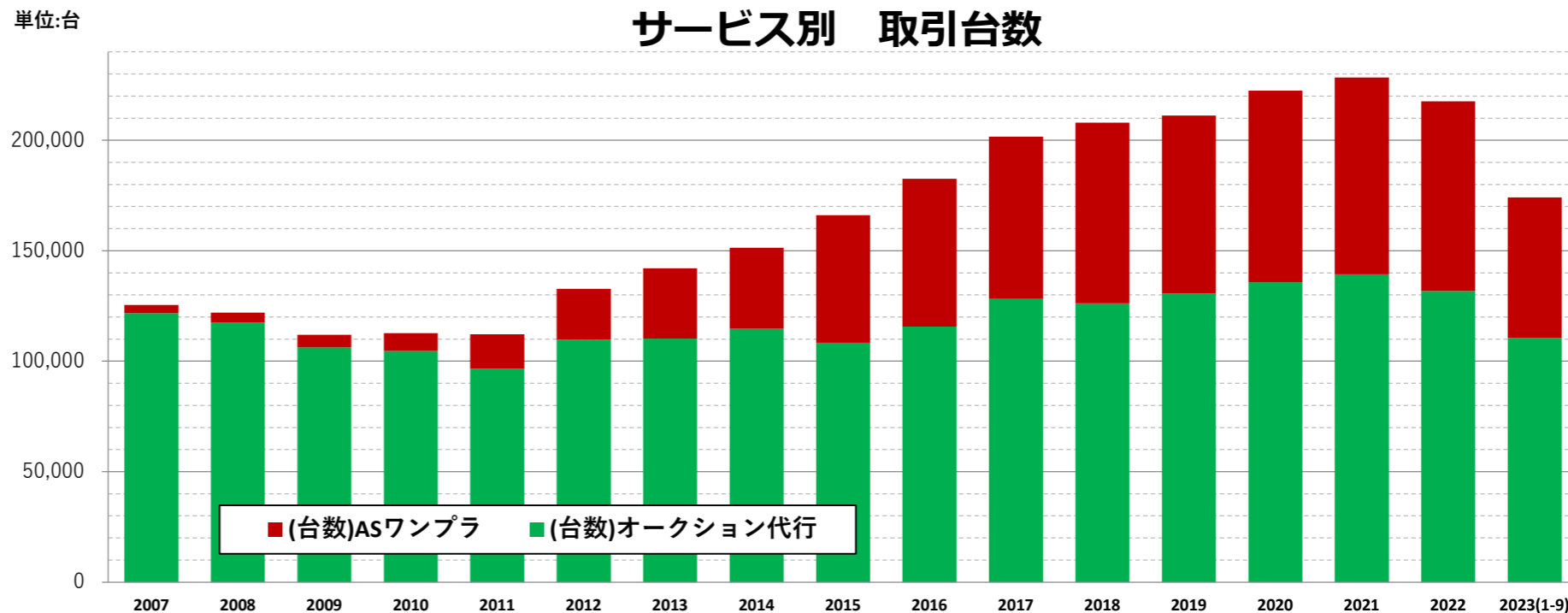
# 業績ハイライト

- 2012年～  
ASワンプラサービス取引が増加
- 2016年～  
営業資力を新規ユーザー獲得やASNET改良、スマホアプリ開発等に投下、UX獲得を続けている
- 多くの期間で、当社ASNET事業のベンチマークとしている国内中古車流通台数（前年比）を上回る実績を獲得。

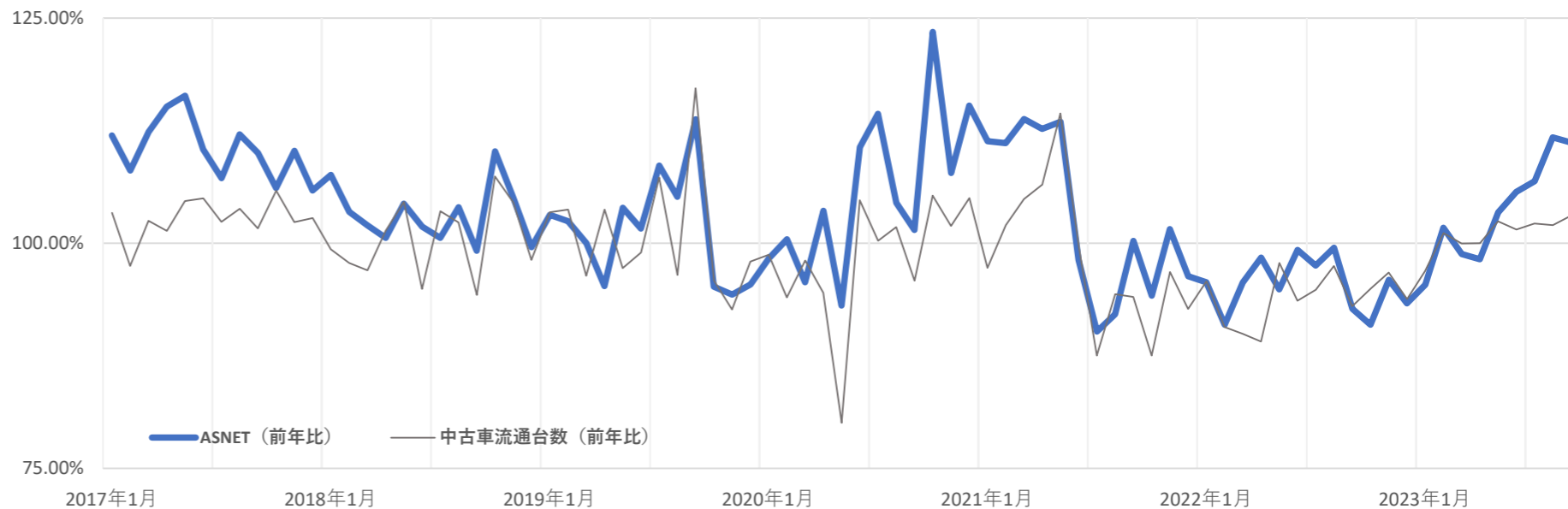
※業績の数値は単体となります

注)中古車流通台数は、(一社)日本自動車販売協会連合会の「中古車登録台数」及び(一社)全国軽自動車協会連合会の「軽四輪車販売台数」の合計

サービス別 取引台数



ベンチマークとの比較



# 売上高・利益

■ 2020.12期～2021.12期  
Covid19の影響下、中古車流通においてEC取引が活況となった等の要因により業績が上振れ

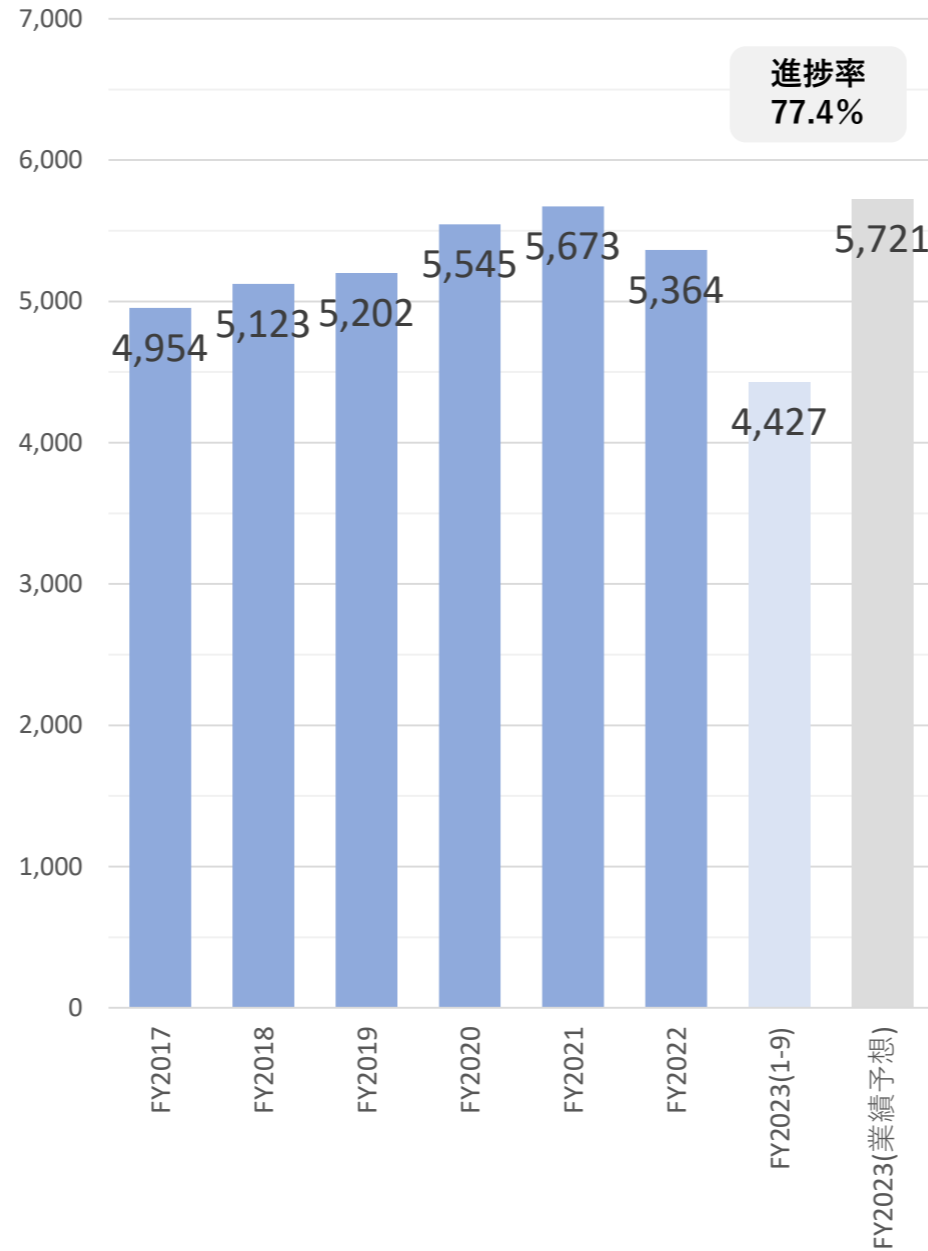
■ 2022.12期  
新車生産遅延が長引き、中古車の供給が不足。為替変動による輸出需要増等により中古車価格が高騰外部環境悪化により取引が減少

！ 会員増加等により成長トレンドは維持。利益率は35%以上の水準

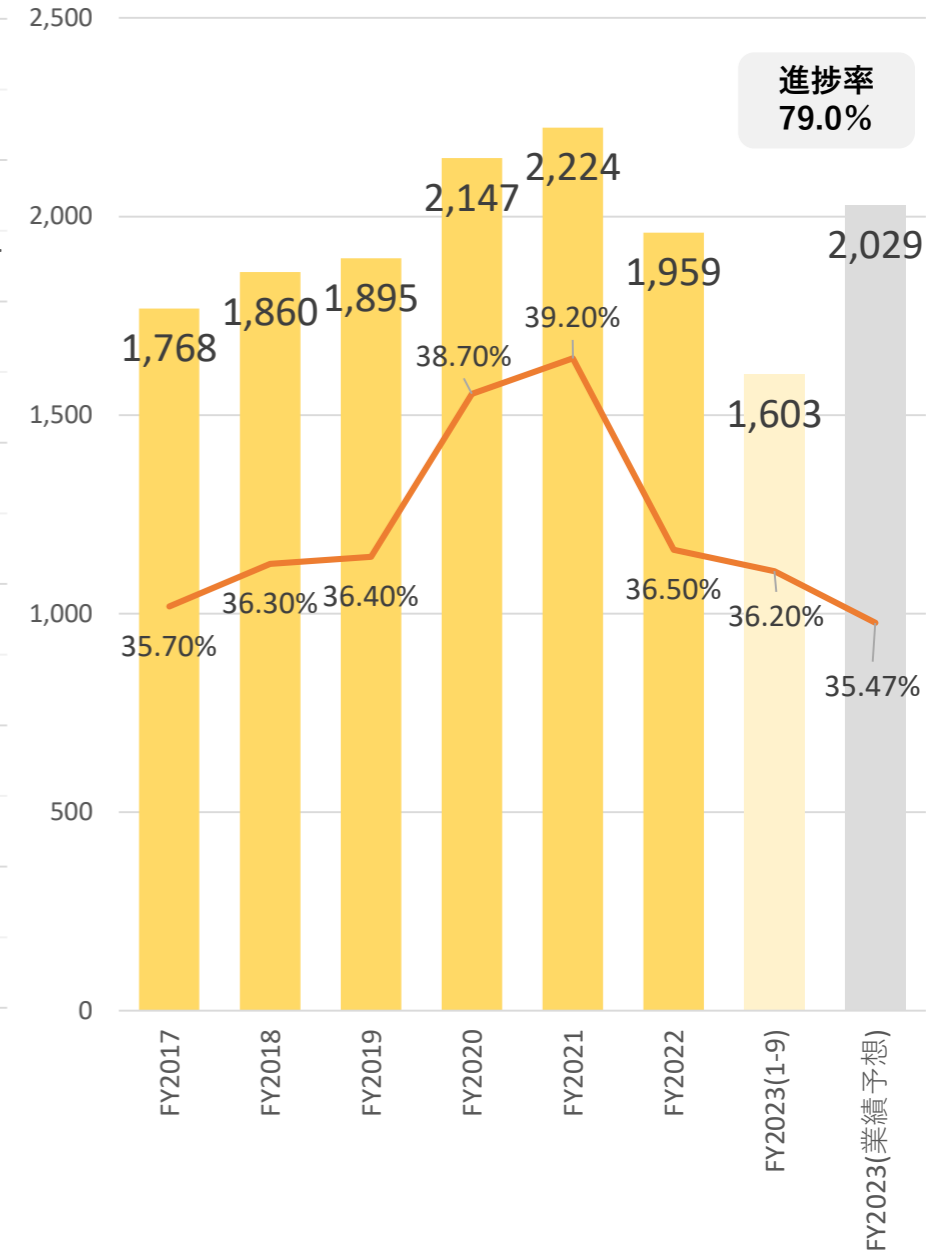
！ 販管費は固定的であり、取引台数の増加が利益率改善に寄与  
(例 FY2020・FY2021)

■ 2023.12期  
中古車流通の回復には時間がかかると想定、保守的な計画を策定  
→ 流通回復により事業環境好転 + 各種営業施策が奏功  
→ 業績予想を上方修正

【売上高(百万円)】



【経常利益(百万円) / 売上高利益率】



※業績の数値は単体となります  
※百万円未満切捨

# 四半期毎 PL指標推移

単位：百万円（未満切捨）

		2021				2022				2023			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上	オークション代行	779	716	612	565	687	654	537	615	766	776	740	
	ASワンプラ	649	622	681	679	652	650	720	493	551	621	687	
	その他	94	92	90	89	89	91	89	83	88	95	99	
	合計	1,523	1,430	1,384	1,334	1,429	1,395	1,347	1,192	1,406	1,493	1,527	
	前年同期比	-	-	-	-	93.83%	97.55%	97.33%	89.36%	98.39%	107.03%	113.36%	
売上原価	合計	429	398	353	328	396	379	320	351	431	426	412	
	前年同期比	-	-	-	-	92.31%	95.23%	90.65%	107.01%	108.84%	112.40%	128.75%	
売上総利益	合計	1,093	1,032	1,031	1,005	1,032	1,016	1,026	840	974	1,066	1,115	
	前年同期比	-	-	-	-	94.42%	98.45%	99.52%	83.58%	94.38%	104.92%	108.67%	
販売管理費	合計	465	479	492	497	464	477	498	496	471	497	560	(注)
	前年同期比	-	-	-	-	99.78%	99.58%	101.22%	99.80%	101.51%	104.19%	112.45%	
営業利益	合計	628	553	538	508	567	538	528	344	502	569	554	
	前年同期比	-	-	-	-	90.29%	97.29%	98.14%	67.72%	88.54%	105.76%	104.92%	
経常利益	合計	626	551	536	509	565	536	524	342	500	566	536	
	前年同期比	-	-	-	-	90.26%	97.28%	97.76%	67.19%	88.50%	105.60%	102.29%	
四半期利益	合計	390	340	330	308	349	332	322	203	305	351	357	
	前年同期比	-	-	-	-	89.49%	97.65%	97.58%	65.91%	87.39%	105.72%	110.87%	

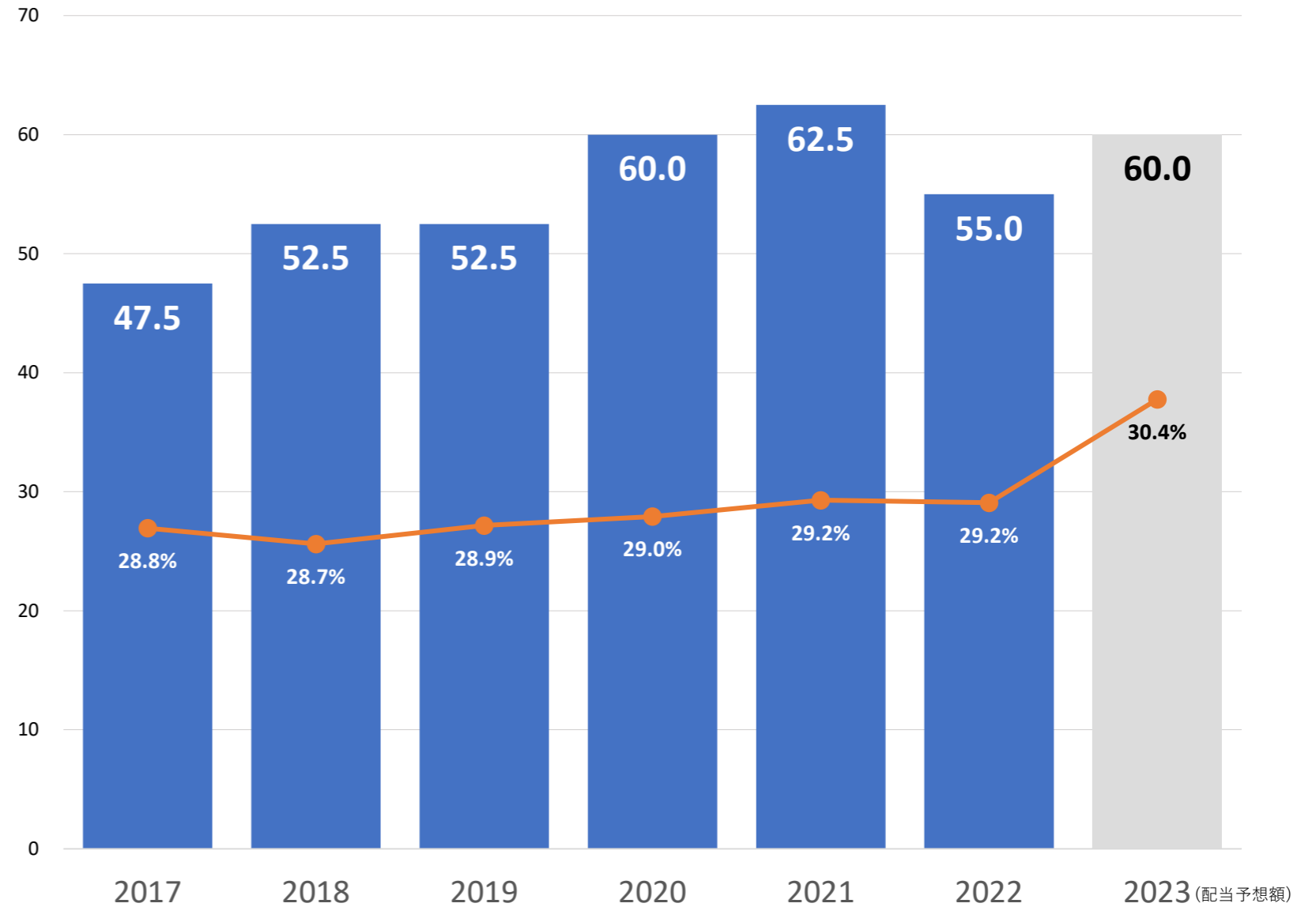
(注)2023年第3四半期の販売管理費には2023年1-9月度の外形標準課税（43.4百万円）が含まれます。

# 株主還元

■ 配当性向 基本方針：30%  
これまでは50～60円台配当を実施

■ 今期予想配当  
当初予想 55円  
修正後 60円

【配当額 (円) / 配当性向 (%)】



注)配当額は2023年3月に実施の株式分割（20分割）が2017年に行われたと仮定して算出

※業績の数値は単体となります

※2023年12月期の配当性向は試算値



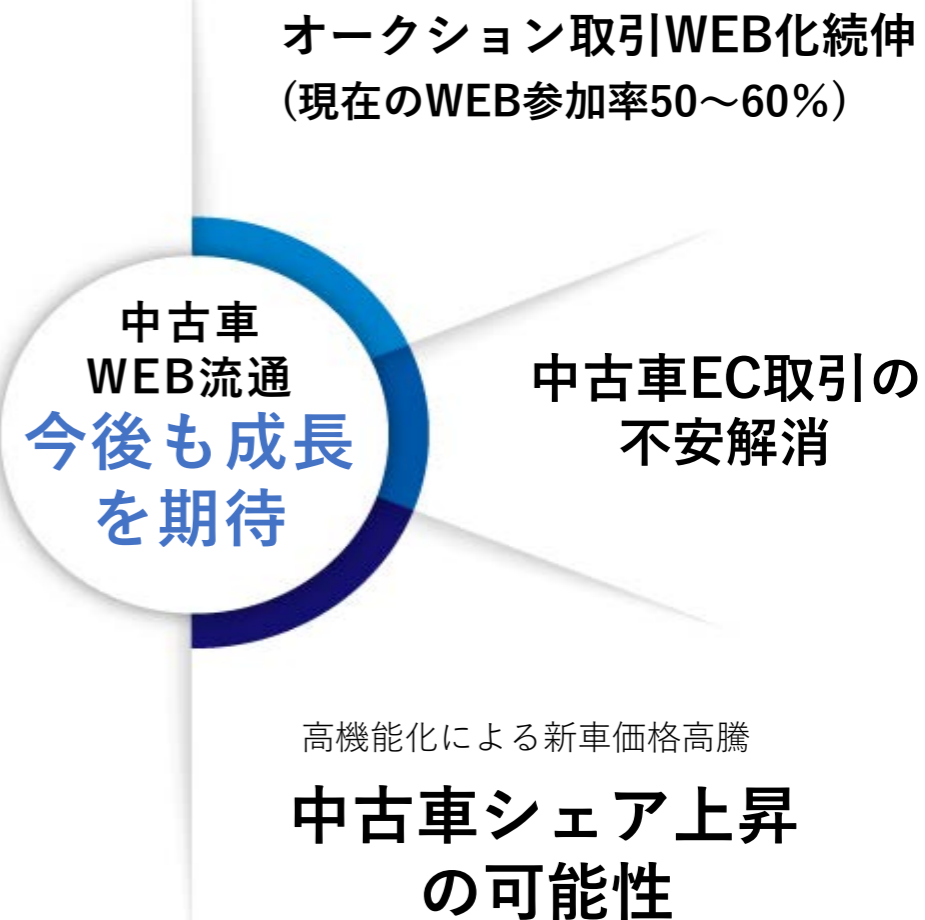
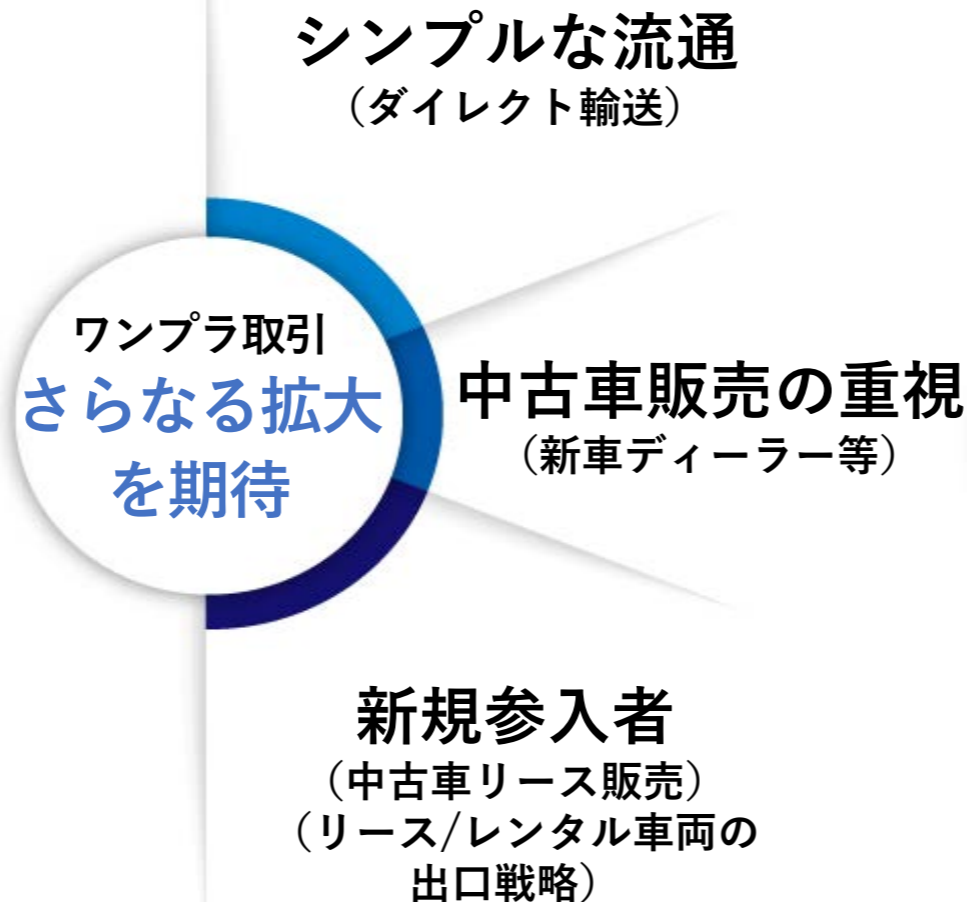
# 成長戦略

# 社会背景と成長可能性

- 働き方改革や人手不足などによる輸送キャパ縮小[2024年問題]
  - ダイレクト輸送ニーズ  
中古車販売機会の重視  
新規参入事業者の増加
  - ワンプラ取引のニーズ拡大期待
- 中古車流通において、オークション取引のWEB化の余地は大きい
  - OBD車検（2024年度に導入）  
検査の高度化・情報化  
中古車EC取引の不安解消
  - 中古車売買のEC化の拡大期待
- 新車価格は上昇中  
中古車ニーズが高まる可能性も

▶ ASワンプラ ニーズ拡大を期待

▶ 中古車売買 EC化が進む可能性



# 成長戦略

- ▶ 「取引台数」の拡大 × 「手数料平均単価」の増大
- ▶ 新取引サービスの開発/拡大 + 海外展開等の検討

## 取引台数の拡大

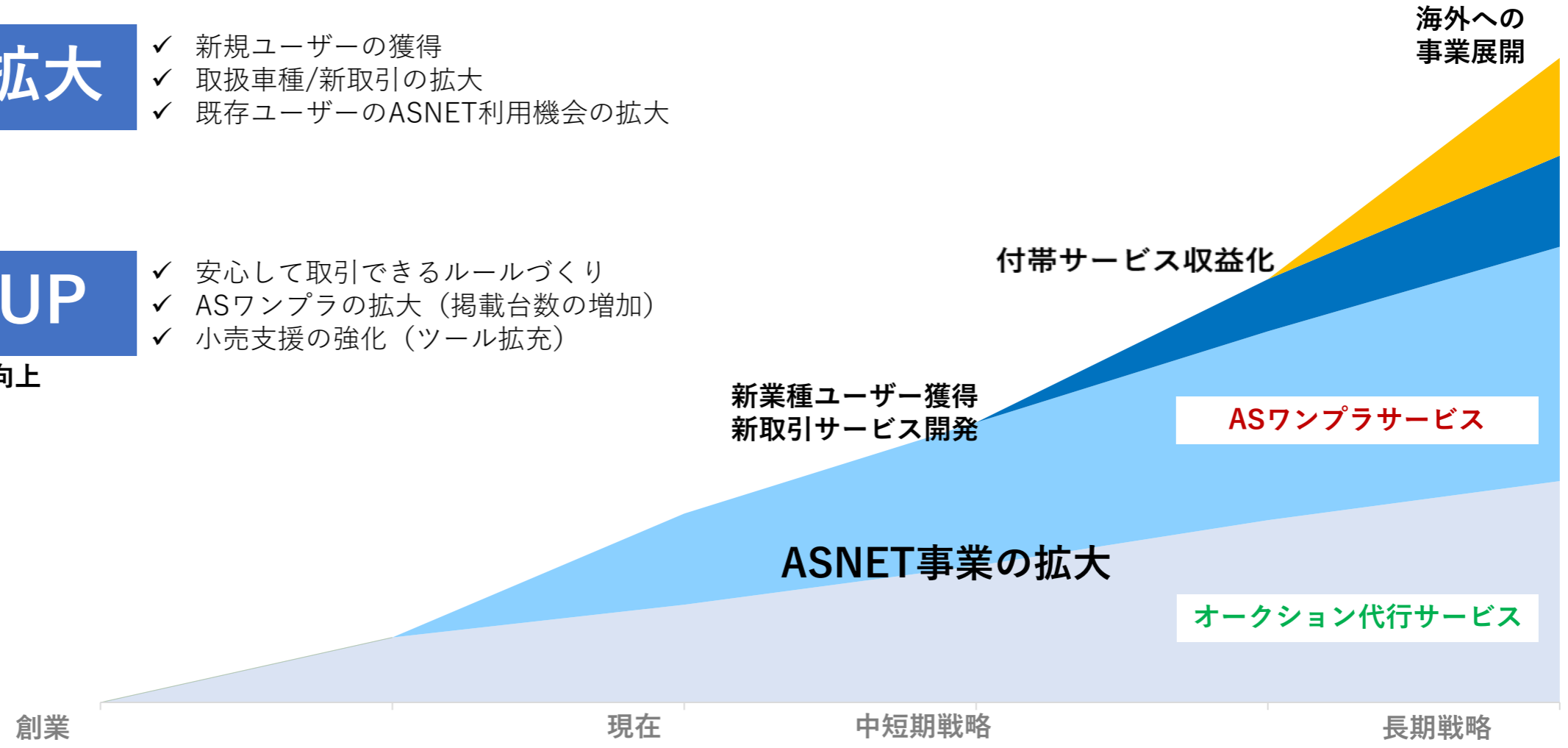
- ✓ 新規ユーザーの獲得
- ✓ 取扱車種/新取引の拡大
- ✓ 既存ユーザーのASNET利用機会の拡大



## 手数料単価UP

- ✓ 安心して取引できるルールづくり
- ✓ ASワンプラの拡大（掲載台数の増加）
- ✓ 小売支援の強化（ツール拡充）

例) ASワンプラ利用率の向上



※図表は当社の成長戦略をイメージしたものであり、具体的な数値の計画や達成を保証するものではありません。

# ユーザー獲得戦略

## 獲得ターゲット

### 国内15万+αの中古車事業者

新車ディーラー  
15,604店舗  
2021自販連調べ

中古車販売店  
19,370店舗  
2016総務省調べ

ガソリンスタンド  
29,005給油所  
2021資源エネルギー庁調べ

整備工場  
91,790拠点  
2022日整連調べ

その他  
輸出業/買取店等

### 営業戦略

- 全国網の営業体制
- 中古車売買のEC化研修

### 代理店戦略

- 現在、123社（2023年8月末）
- 拡大施策を展開中

うちASNET加入済76,675会員

さらに…

新業種  
ホームセンター  
不動産業等



年4,500ユーザーの獲得\*をめざす  
年8,000台の新規利用\*をめざす

※当社が目指すユーザー獲得数の目標をイメージしたものです。2016年～2022年の実績平均は3,918会員・7909台ですが上記戦略により更なる拡大を目指します。なお将来の具体的な数値の達成を保証するものではありません。  
※新規利用とは当該年にASNETへ入会した会員によるASNETでの取引利用を指します。

# 取引拡大にむけた更なる取り組み

## 保有する「出品データ」の活用・連携による新たな形態の取引拡大

### ▶ ASNETに集積する出品データを活用・提供し、ASNETの取引を拡大させる

- ASワンプラ出品データを、中古車輸出業者・リース販売等へ提供
- 異業種(新規分野)の顧客を獲得、ASNET取引の増大

#### 事例①



消費者向け中古車リース販売サービスに  
ASワンプラのデータを提供

#### 事例②



中東/アフリカ向け中古車輸出販売サイトに  
ASワンプラのデータを提供

このような取り組みにより  
**ASワンプラサービス成長をめざす**

# 成長戦略

▶ 中短期戦略

「取引台数」の拡大×「手数料平均単価」の増大

▶ 長期戦略

国内 シェア\*（現在は3%台）拡大をめざす  
新取引サービスの開発

海外 ASNET事業の海外展開をめざす

- ・国内ASNETの海外拡張
- ・ASNETの海外移植

## 取引台数の拡大



## 手数料単価UP

ASワンプラ利用率の向上

- ✓ 新規ユーザーの獲得
- ✓ 取扱車種/新取引の拡大
- ✓ 既存ユーザーのASNET利用機会の拡大

- ✓ 安心して取引できるルールづくり
- ✓ マーケット拡大（掲載台数の増加）
- ✓ 小売支援（無在庫販売）ツール強化

### 付帯サービスのマネタイズ強化

相場情報

店頭商談NET  
TENTO-SHODAN

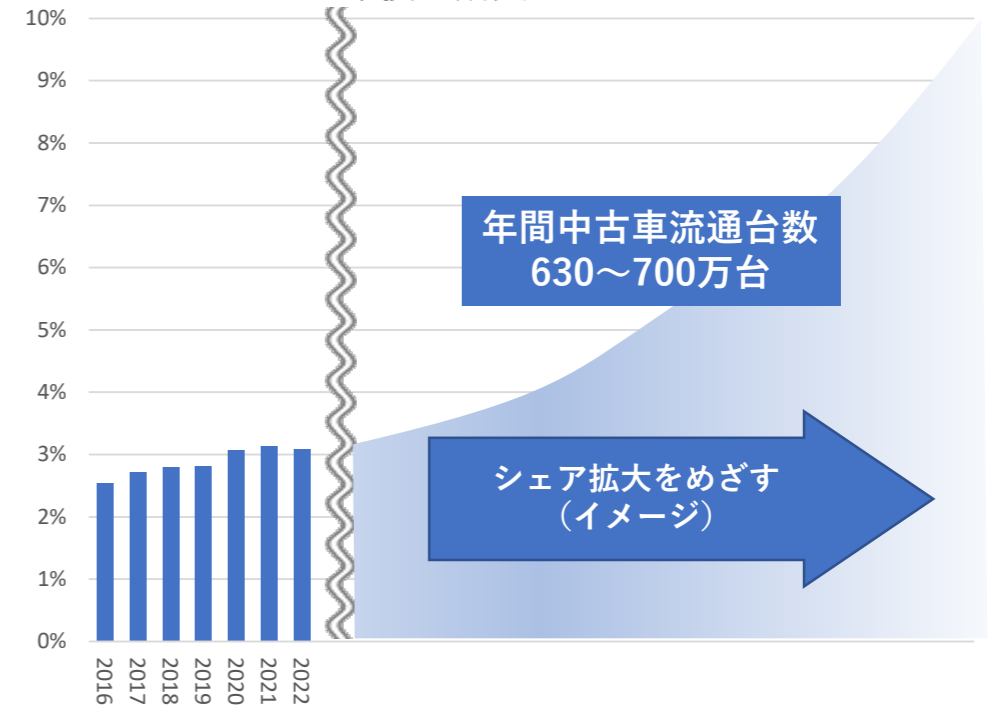
みるクルマ  
みる・クルマ

カー用品+

### 販売管理費の抑制（事務効率化、DX推進）

中古車流通台数に占めるASNETシェアと

今後の成長イメージ



※2016~2022はASNET取引台数を中古車流通台数で除して算出  
※シェアの推移は当社の成長戦略をイメージしたものであり、具体的な数値の計画や達成を保証するものではありません。

※シェアとは中古車流通台数に占めるASNET取引台数をいいます。  
中古車流通台数は年間630~700万台を前提としております。  
※2022年実績3.09%

# 本資料の取り扱いについて

- 本資料は、株式会社オートサーバー（以下「当社」といいます。）の関連情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。米国、日本国またはそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。
- 本資料は、直接的か又は間接的かを問わず、米国内において又は米国向けに配布するものではありません（米国とは、その領土及び属領、州及びコロンビア特別区を含みます。）。また、米国内での証券の取得又は申込みの募集又は勧誘の一部を、構成又は形成するものでもありません。
- 本資料に記載した本株式は、1933年米国証券法（「証券法」）に基づく登録は行われておらず、今後も登録される予定はありません。
- 当社株式は、証券法の登録義務要件の適用除外規定に従う場合を除き、米国内において、募集又は販売を行うことはできません。米国内において証券の公募は行われません。
- 本資料に記載されている情報または意見は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料の使用または内容等に関して生じたいかなる損害についても、当社または当社のアドバイザーは一切の責任を負いません。
- 本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、何人も、その他の目的で公開または利用することはできません。
- 将来の業績に関して本資料に記載された記述は、予想、目標に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。
- 本資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定ですが、当社は、新しい情報、将来の出来事又はその他の結果にかかわらず、将来に関する記述を含め、本資料を更新又は修正するいかなる義務も負うものではありません。
- 本資料は当社の著作物です。本資料のいかなる部分についても電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。
- 本資料に記載された会社名、商品名またはサービス名等は、当社または各社の商標または登録商標です。