

【証券コード 5589】

株式会社 **オートサーバー**  
**AUTO SERVER**

2024/12月期 第2四半期 決算説明資料

会社情報やIRニュースを配信しています

IRサイト

当社の事業内容や強み、成長戦略などの情報をわかりやすく紹介しています。



IRメールサービス

右側のQRコードからメールアドレスをご登録いただくとIR関連のメールを配信いたします。



## ■売上高

外部環境（中古車流通）は前年並みも、**ASNET会員獲得・利用促進等の営業施策が奏功**  
売上高は**前年比+12%**を達成

## ■経常利益

高収益サービス「ASワンプラ」が利益を大きく押し上げ。**前年比+28.8%**、対通期計画の進捗率65%

## ■純利益

「ASワンプラ」利用増に伴い半期計画707百万円→853百万円（計画比+20.7%）**前年比+30%に迫る**

	23/12期 1-2Q	24/12期 1-2Q(計画)	24/12期 1-2Q(実績)	前年同期比	計画比	通期計画に 対する進捗率
売上高	2,899	3,119	3,248	+12.0%	+4.1%	53.7%
経常利益	1,066	1,122	1,373	+28.8%	+22.4%	65.0%
純利益	657	707	853	+29.8%	+20.7%	64.1%

※単位：百万円（端数未満切捨、比は四捨五入）

- ASNET全体** 会員増、EC化伸展ニーズを取り込み、**外部環境が悪化するなかでも着実な成長を実現**
- オークション代行** オークション出品減少（前期比▲11.6%）や価格高騰により仕入れ困難化。実績も前年割れ
- ASワンプラ** 価格上昇により利用増。円安基調下で輸出サイトとの連携も奏功し**前年比+32.9%を達成**

(台数)	23/12期 1-2Q	24/12期 1-2Q	前年同期間比	増減
ASNET全体	115,988	121,072	+4.4%	+5,084
オークション代行	75,786	67,633	▲10.8%	▲8,153
ASワンプラ	40,202	53,439	+32.9%	+13,237
中古車流通に対する ASNET関与率	3.47%	3.60%		+0.13%

※端数未満四捨五入  
 ※業績の数値は単体となります  
 ※ASNET関与率とは中古車流通台数に占めるASNET取引台数の比をいいます

# 2024年12月期第2四半期業績状況 および今後の見通し

## ■2024年(1-2Q)

新車 1-3月にかけて前年割れ  
4-5月は回復も不安定さ残る  
(前年同期間比86.8%)

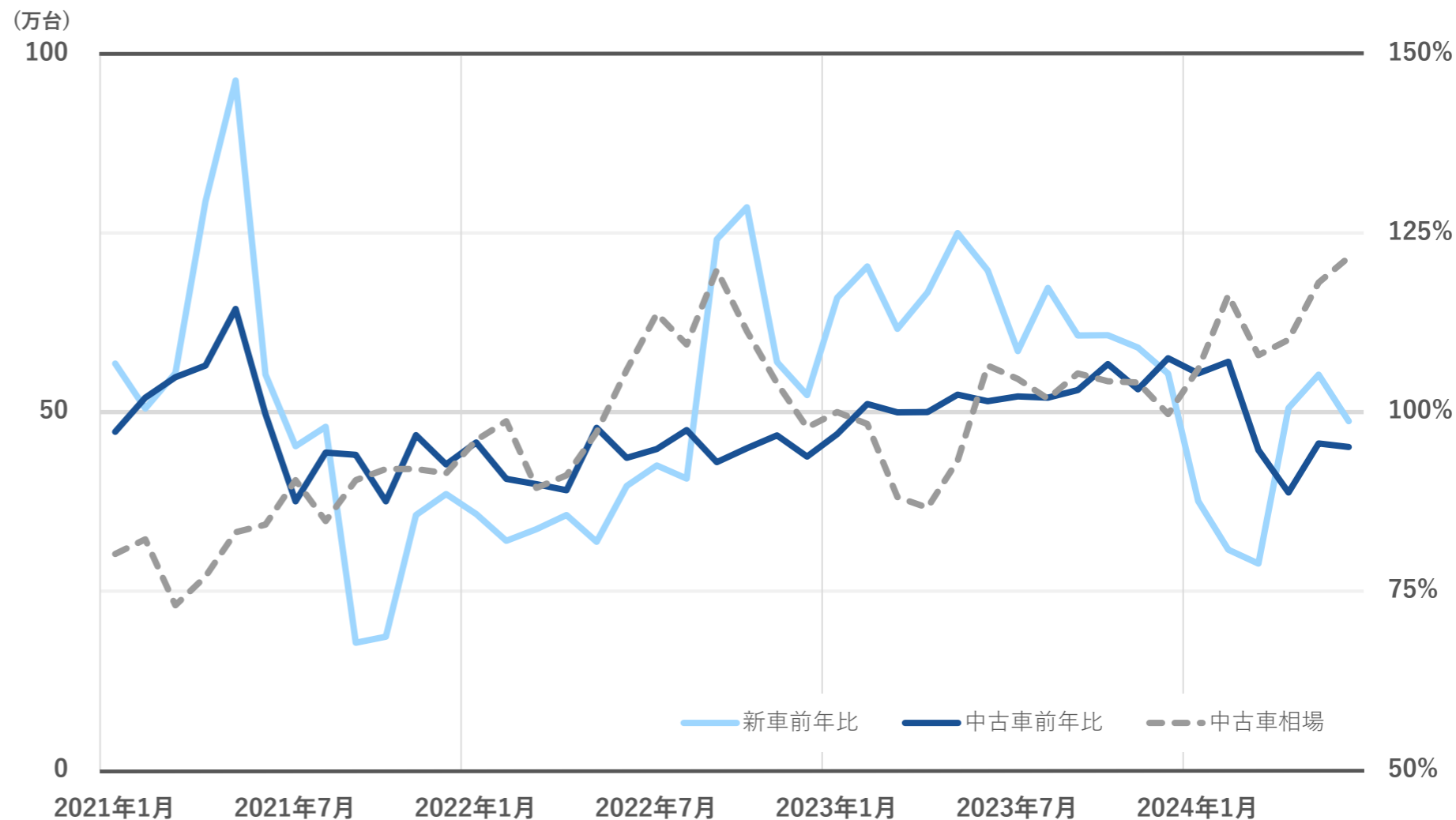
中古車 新車供給不足等が影響  
3月以降前年割れ続く  
(前年同期間比100.8%)

中古車相場 玉不足、輸出需要  
→価格高騰

## 参考 (コロナ禍前後の比較)

	2023.7- 2024.6	2018.7- 2019.6	対比 (%)
新車	446万台	529万台	▲15.7
中古車	646万台	696万台	▲7.2

## 新車/中古車の販売・流通台数と中古車相場



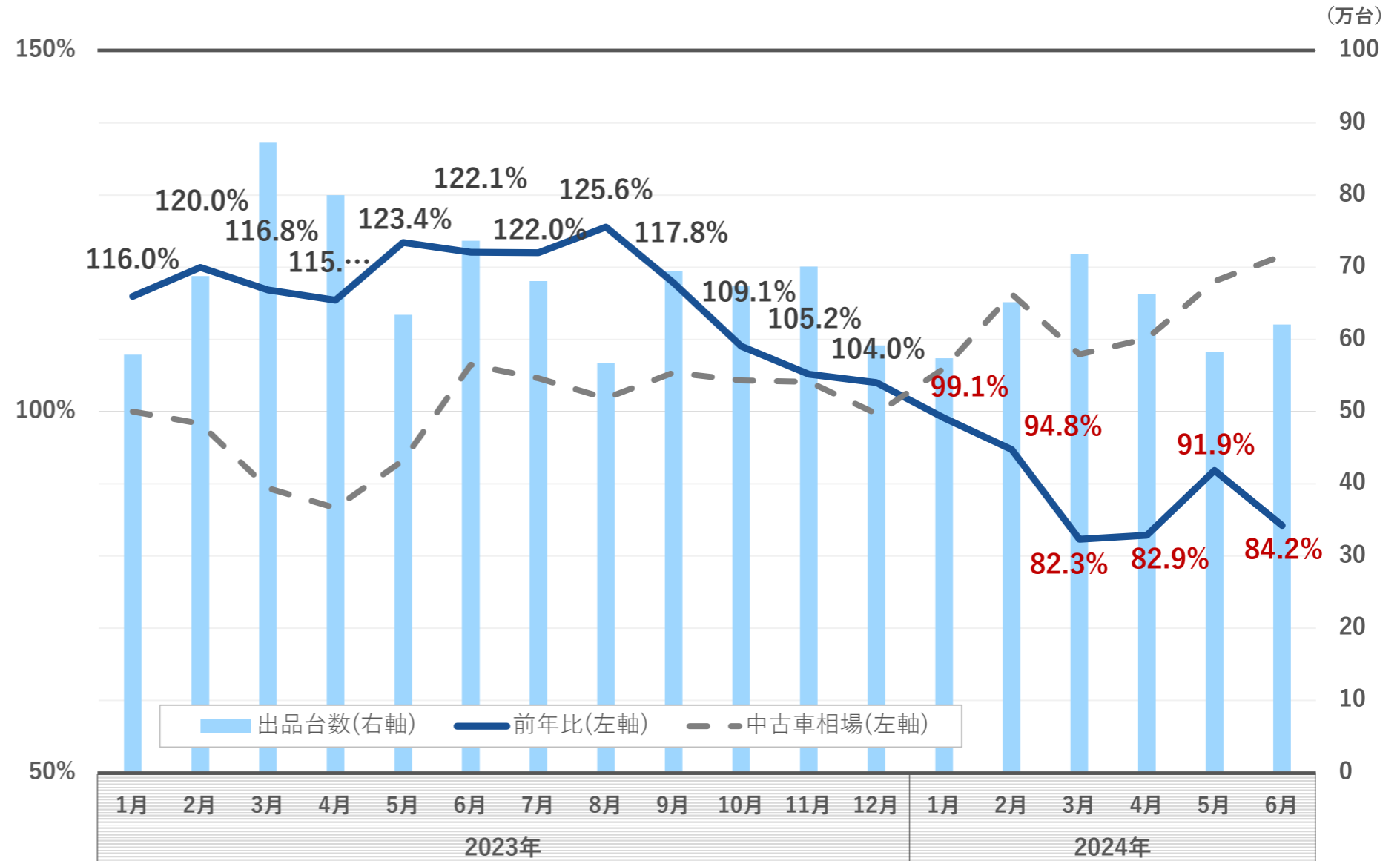
※中古車流通台数は、(一社)日本自動車販売協会連合会の「中古車登録台数」及び(一社)全国軽自動車協会連合会の「軽四輪車販売台数」の合計  
※中古車相場は、株式会社ユー・エス・エスが発表するオークション成約車両単価を基に、2023年1月を基準として当社にて算出

# (参考)中古車業者間売買の直近の状況

■オークション出品台数は2024年に入ってから6ヶ月連続で前年割れ

■オークション出品台数の減少に反比例して中古車相場は上昇

## オークション出品台数



※オークション出品台数は当社オークション代行サービスにおいてASNETに掲載した出品台数  
 ※中古車相場は、株式会社ユー・エス・エスが発表するオークション成約車両単価を基に、2023年1月を基準として当社にて算出

# サービス別取引台数

## ■オークション代行

2023年

コロナ禍からの回復

通年で過去平均を上回る

2024年

オークション出品台数の減少に伴って減少も徐々に下げ止まる

→6月度は平年を上回る

## ■ASワンプラ

2023年

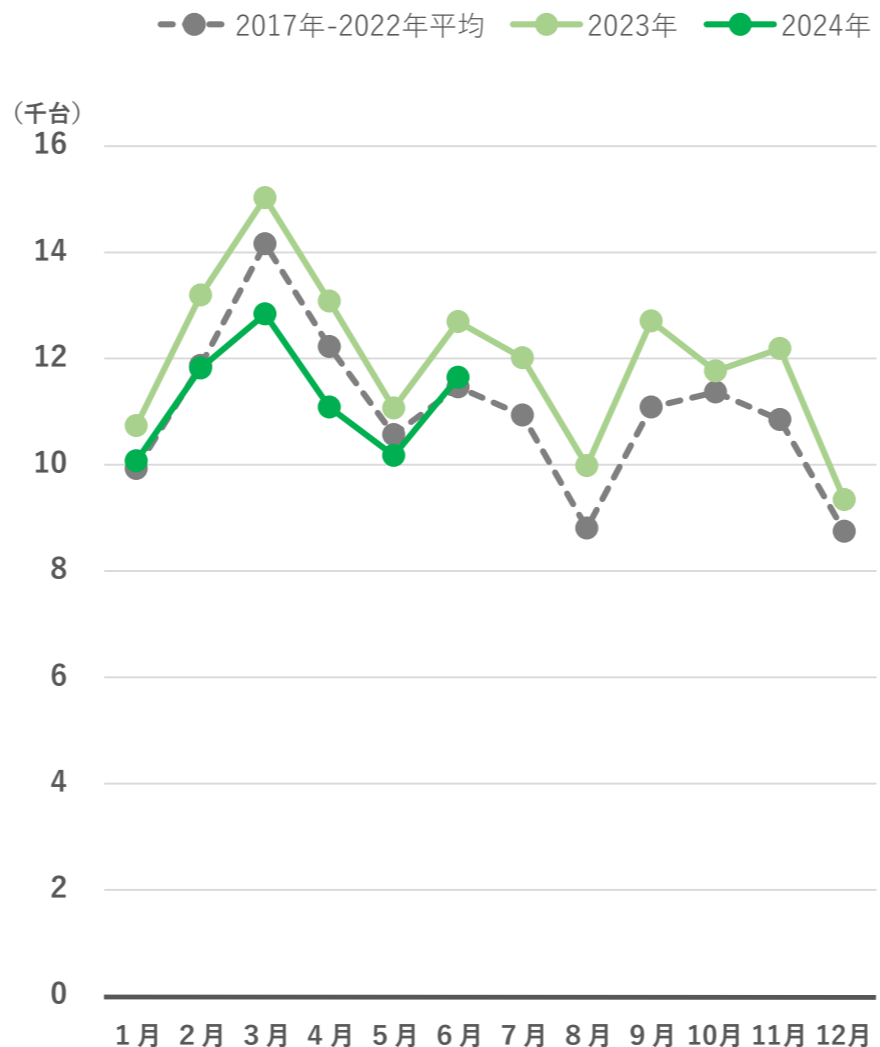
1Qは低迷も、2Q以降は過去平均を上回る

2024年

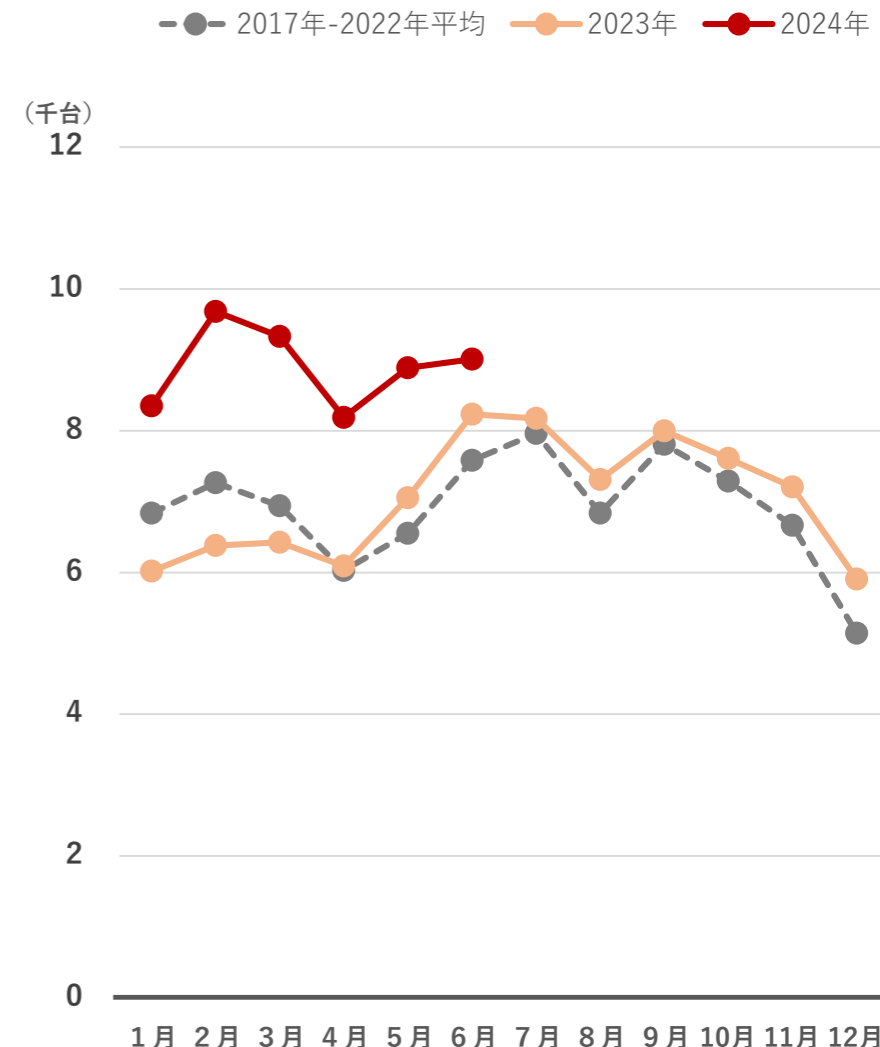
1Q・2Qともに順調

過去平均・前年を大きく上回る

## オークション代行



## ASワンプラ



# 売上高・利益

## ■2020-2021期

コロナ禍の影響等により中古車流通が活性化、EC化も進む

## ■2022/12期

新車供給が停滞し中古車も供給不足、輸出需要増から在庫払拭

## ■2023/12期

年明けから流通状況が改善  
営業施策も奏功し業績回復

## ■2024/12期

高収益サービスASワンプラ好調

売上高3,248百万円

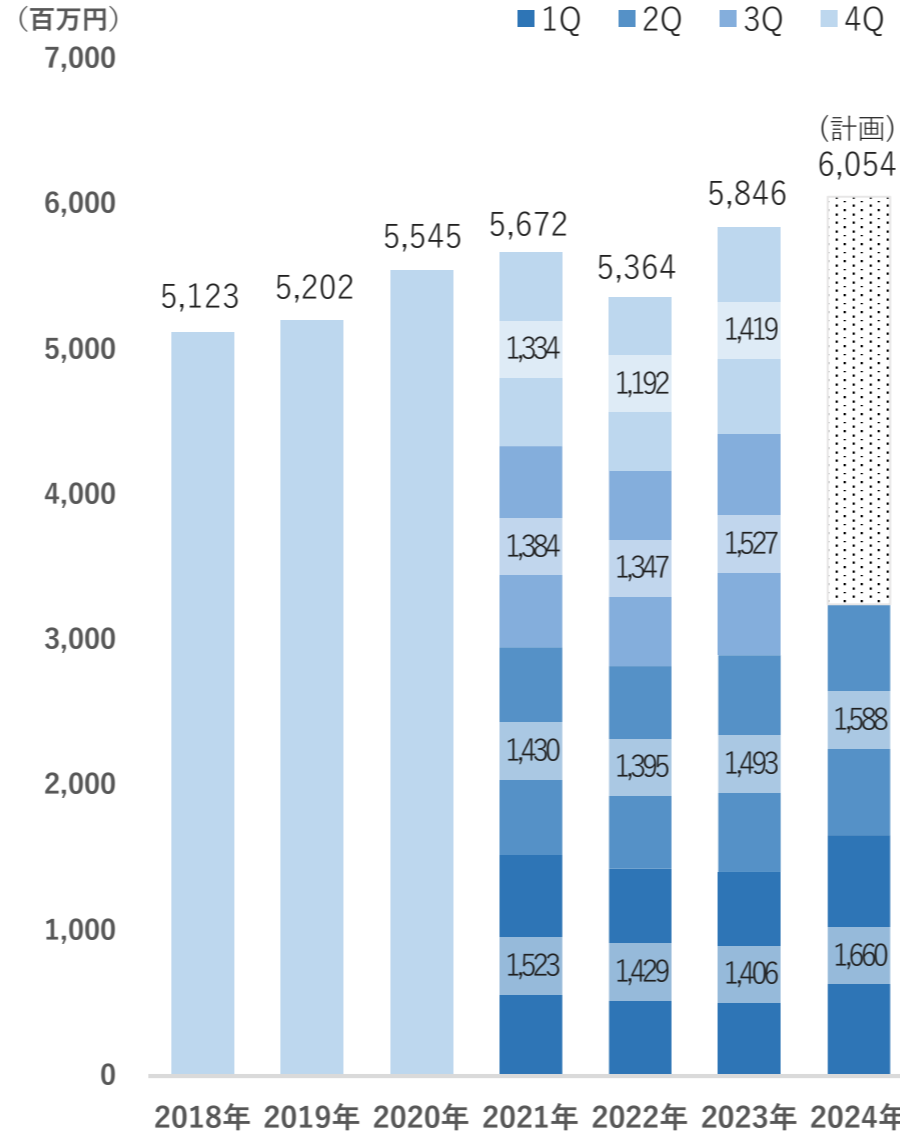
(前期比+12.0%、計画比+4.1%)

経常利益は1,373百万円

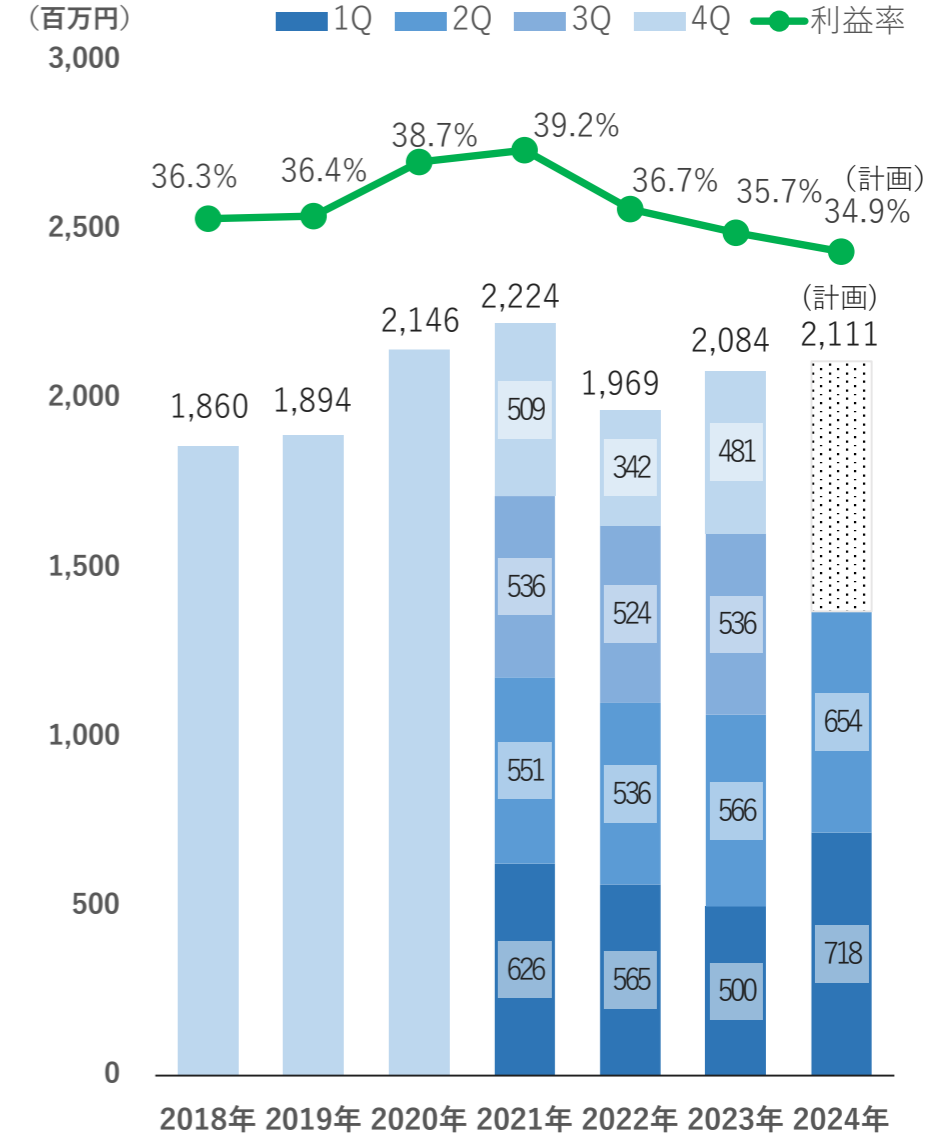
(前期比+28.8%、計画比+22.4%)

1-2Q 経常利益率**42.3%**

## 売上高



## 経常利益/利益率



※2021年-2023年1Qまでは参考値です / ※業績の数値は単体となります / ※単位は百万円です (Q毎に端数未満切捨)



# 貸借対照表の概要

## ■取引台数の増加や価格高騰等の立替金需要※1に対応する資産構成

→未収入/未払金の増加は立替金需要によるもの  
(財務インパクトは限定的)

■自己資本比率 **64.5%**  
 ■ROA※2 **7.8%**  
 ■ROE※2 **12.1%**

※1  
ASNET会員が車両を落札した場合、当社は車両代金等をオークション会場（オークション代行サービス）や出品者（ASワンプラサービス）に立て替え払いした後、落札会員から支払いを受けることがあります。  
(落札会員からの支払い期限は取引後3～7日間)。

※2  
ROA/ROEは純利益基準（2023/12月期）

(単位：百万円)	22/12期	23/12期	24/12期中間
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	9,584	11,965	13,800
未収入金(*)	739	965	4,458
<b>流動資産合計</b>	<b>10,403</b>	<b>13,024</b>	<b>18,459</b>
<b>固定資産</b>			
有形固定資産合計	341	371	357
無形固定資産			
のれん	3,190	2,953	2,835
<b>無形固定資産合計</b>	<b>3,445</b>	<b>3,221</b>	<b>3,107</b>
<b>投資その他の資産</b>	<b>121</b>	<b>121</b>	<b>145</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>3,908</b>	<b>3,713</b>	<b>3,610</b>
<b>資産合計</b>	<b>14,312</b>	<b>16,738</b>	<b>22,069</b>

(単位：百万円)	22/12期	23/12期	24/12期中間
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>			
短期借入金	3,200	2,900	2,900
未払金(*)	1,332	1,759	6,201
<b>流動負債合計</b>	<b>5,387</b>	<b>5,730</b>	<b>10,567</b>
<b>固定負債合計</b>	<b>183</b>	<b>216</b>	<b>253</b>
<b>負債合計</b>	<b>5,570</b>	<b>5,946</b>	<b>10,820</b>
<b>純資産の部</b>			
<b>株主資本</b>			
資本金	100	650	666
資本剰余金	3,100	3,650	3,666
利益剰余金	5,541	6,491	6,915
株主資本合計	8,741	10,791	11,249
<b>純資産合計</b>	<b>8,741</b>	<b>10,791</b>	<b>11,249</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>14,312</b>	<b>16,738</b>	<b>22,069</b>

※百万円未満切捨て  
 ※業績の数値は単体となります

## ■計画作成時

中古車流通は緩やかに回復も  
メーカー生産停止等により、  
新車/中古車供給が不透明

## ■2024年1-2Q

外部環境の悪化や価格高騰等は  
あったもののASNETは着実な  
支持を得ている

・外部環境の先行きは依然として  
不透明

・足元の業績は極めて順調だが  
修正基準には達していない



現段階では  
「通期業績予想」を変更せず

※ 今後、修正が必要となった場合には、速やかに公表

■計画作成時	23/12期	24/12期計画	対前年同期比	
			金額	増減率
売上高	5,846	6,054	+208	+3.56%
経常利益	2,084	2,111	+27	+1.31%
当期純利益	1,301	1,330	+28	+2.20%
ASNET取引台数(台)	228,173	232,035	+3,862	+1.69%

■2Q終了時	23/1-2Q	24/1-2Q	対前年同期比	
			金額	増減率
売上高	2,899	3,248 (進捗率53.7%)	+348	+12.0%
経常利益	1,066	1,373 (進捗率65.0%)	+307	+28.8%
当期純利益	657	853 (進捗率64.1%)	+196	+29.8%
ASNET取引台数(台)	115,988	121,072	+5,084	+4.4%

※単位：百万円・取引：台、端数未満切捨（進捗率・増減率は四捨五入）  
※業績の数値は単体となります

■ 「配当性向」をベースに  
「安定的な配当」の実施をめざす

■ 配当性向  
基本方針：30% ※期末株数ベース

■ 2023年12月期配当

当初計画 55円 (50+5)

↓  
2023年11月 60円 (55+5)

↓  
2024年 2月 61円 (56+5)

■ 2024年12月期 (計画) 57円  
(当期純利益1,330百万円ベース)

## 配当金の推移



※2017年～2022年の配当額は、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  
 ※配当性向は期中平均株数により算出しております  
 ※業績の数値は単体となります

# 会社概要、事業内容

## ■本社

東京都中央区晴海1丁目8番8号  
晴海トリトンW棟14階

## ■代表取締役会長

萩原 外志仁（創業者）

## ■代表取締役社長

高田 典明

## ■資本金

666,880千円（2024年6月時点）

## ■従業員数

118名（2023年12月末時点）

## ■子会社

AUTOSERVER VIETNAM  
CO.,LTD.（非連結）

## ■発行済株式数

7,102,400株（2024年6月時点）



1997年 6月 愛知県豊橋市にて創業



1998年 5月 「ASNET」事業を開始  
「ASワンプラ」サービスの提供開始



1999年 9月 「オークション代行」サービスの提供開始



2008年 8月 東京都中央区に本社移転



2010年11月 2代目「ASNET」をリリース



2011年 5月 情報セキュリティ規格「ISO27001(ISMS)」認証を取得



2014年 1月 台湾・グレートイ証券市場に株式上場



2016年 3月 MBOにより非上場化



2018年 8月 オフショア開発拠点としてベトナムのホーチミンに  
子会社「AUTOSERVER VIETNAM CO.,LTD.」を設立



2020年11月 3代目「ASNET」をリリース



2023年 6月 個人情報保護マネジメントシステム「JISQ15001(PMS)」認証を取得



2023年 9月 東京証券取引所スタンダード市場及び名古屋証券取引所メイン市場に上場

## ■当社の使命

売しやすい、買しやすい、安心便利な中古車流通サービスの提供による  
**中古車市場の活性化**

## ■当社の2大サービス

**オークション代行**  
AUCTION

**ASワンブラ**  
エーエス・ワンブラ



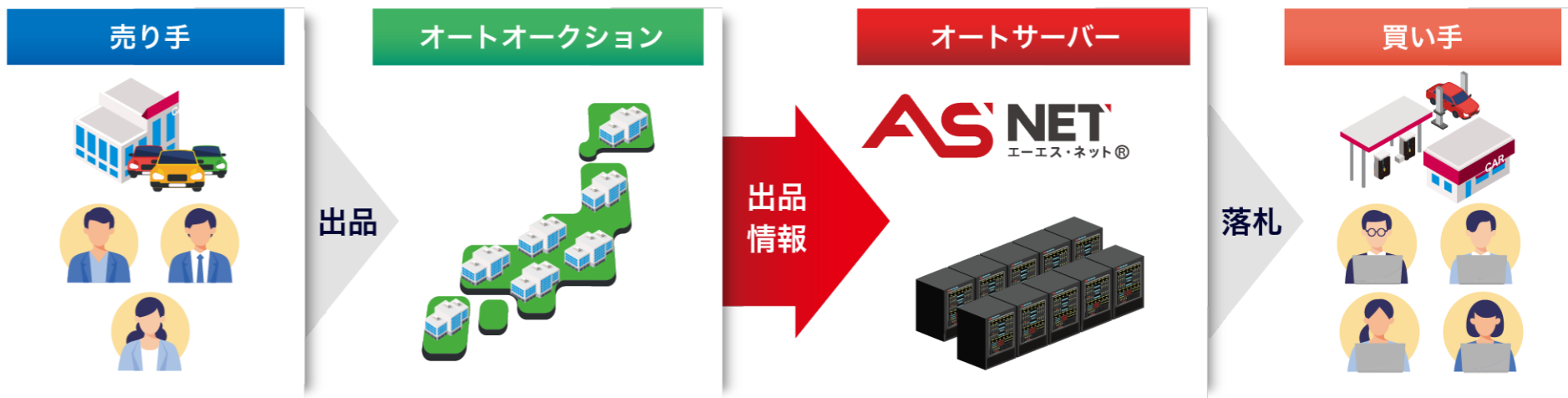
■国内には160以上の  
中古車オークション会場が存在※1

■うち146のオークション会場と  
データ連携※2  
国内オークションの  
中古車情報の約96%をカバー※3

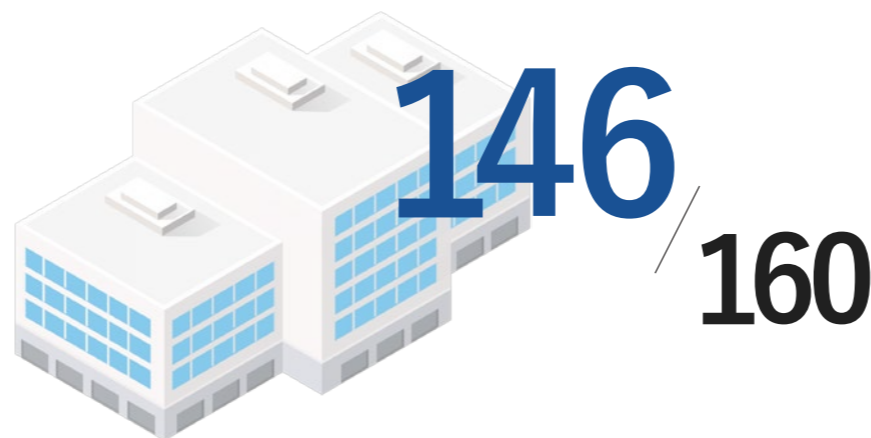
■オークション出品車両を  
ASNETに掲載し落札を代行  
(出品代行サービスも実施)

※1 日刊自動車新聞・プロトコーポレーション調べ  
※2 2024年8月23日現在  
※3 「オークションガイド2023」(日刊自動車新聞社発行)による

## サービスの流れ



## 接続会場数



## 出品カバー率



## ■ASNET会員間の 固定価格（ワンプライス）取引 を仲介

売り手（中古車販売店など）と  
買い手（新規参入者など）の  
双方にメリット

店頭の小売りと併用  
して販路を拡大。



売り手



買い手

受注後の購入で  
売れ残りの心配なし。

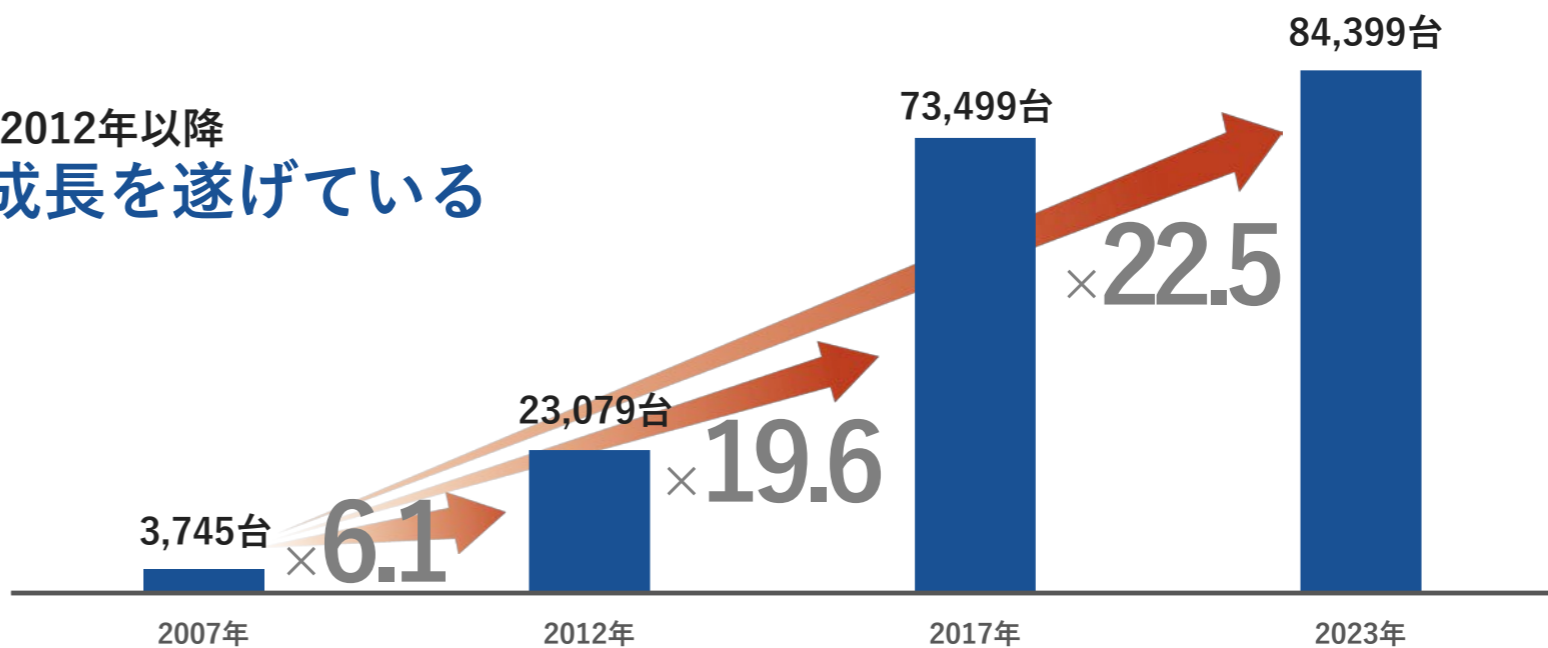
## ■2000年代にマーケティング強化、 マーケット拡大に成功

## ■店頭在庫のEC取引に適合する 「安心な取引ルール」を確立

## サービスの流れ



特に2012年以降  
急成長を遂げている





# ASNET収益構造

- ASNET事業の主な収益源  
取引のつど発生する手数料収入  
(売上比 約94%)
- 車両価格によらず取引毎の定額制
- オークション代行サービス  
利用者から手数料を受領、  
オークション会場に手数料を払う
- ASワンプラサービス  
売買双方から手数料が得られる  
= **収益性が高い**
- 取引手数料以外の  
固定コスト (入会/保証金・月会費等)  
が不要な課金体系  
= **顧客層の多さに繋がっている**

## オークション代行、ASワンプラ各サービスの収益構造 (モデルケース)



※上図は収益構造のイメージ図です。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手数料は会場毎に異なります  
※ 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

## ■オークション代行

2023年1Q 手数料改定を実施  
手数料単価は上昇傾向

2024/1Q 21,570円/台  
2024/2Q 21,544円/台

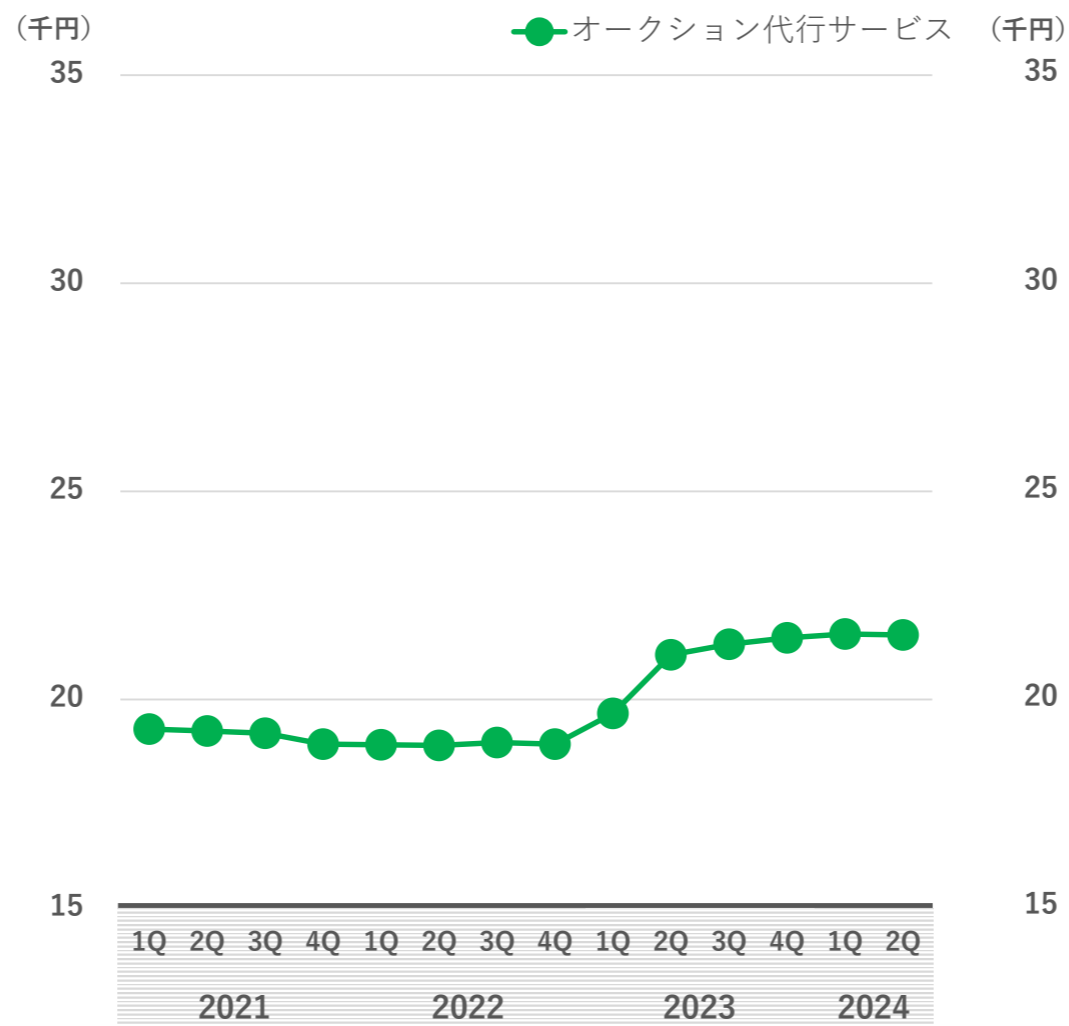
## ■ASワンプラ

売り手/買い手双方から手数料を受領する高収益サービス

高い手数料単価水準を維持

2024/1Q 29,094円/台  
2024/2Q 29,372円/台

## サービス別の売上げ単価



## ■安定的な業績 & 成長の理由

①会員数 × **多種多様な顧客層**

✓あらゆる中古車取扱事業者が  
会員獲得のターゲット

中古車  
販売店

整備工場

ガソリン  
スタンド

新車  
ディーラー

輸出業

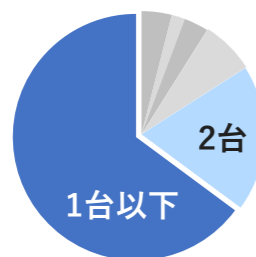
etc.

②**特定のユーザーに左右されない**

✓稼働ユーザー数 約40%を維持

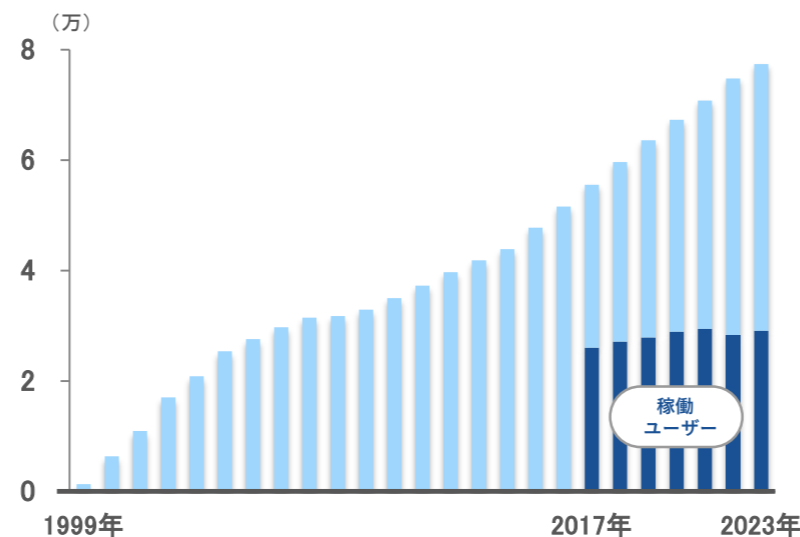
✓小口ユーザーが8割

落札台数ごとの会員割合 (2023年月平均)



## ASNET会員の推移と稼働ユーザー数※1

※1 稼働ユーザー数：ASNETで年1台以上取引をした会員



総ユーザー数※2

※2 法人・個人事業主の拠点数

**79,664** (2024年6月末)

稼働ユーザー数

**28,933** (2020年-2023年 平均)

## 取引ポータルサイトとしてのASNET



ログイン率※3

**51.2%** (2024年3月度)

ログイン回数※4

**45回/ID** (2024年3月度)

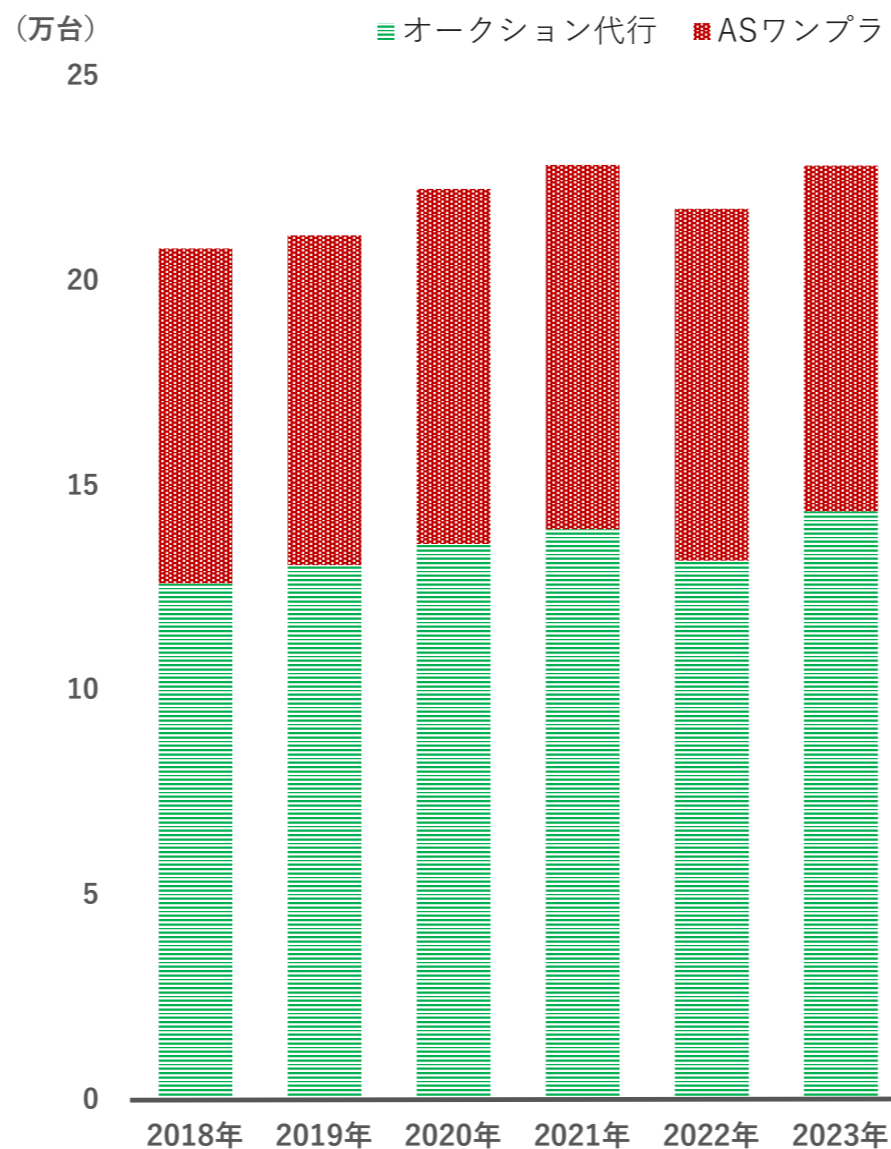
※3 ログイン率：ユーザー数に占めるログインユーザー割合  
※4 ログイン回数：ログインIDあたり月ログインした回数

# 安定かつ持続的なASNET事業の成長

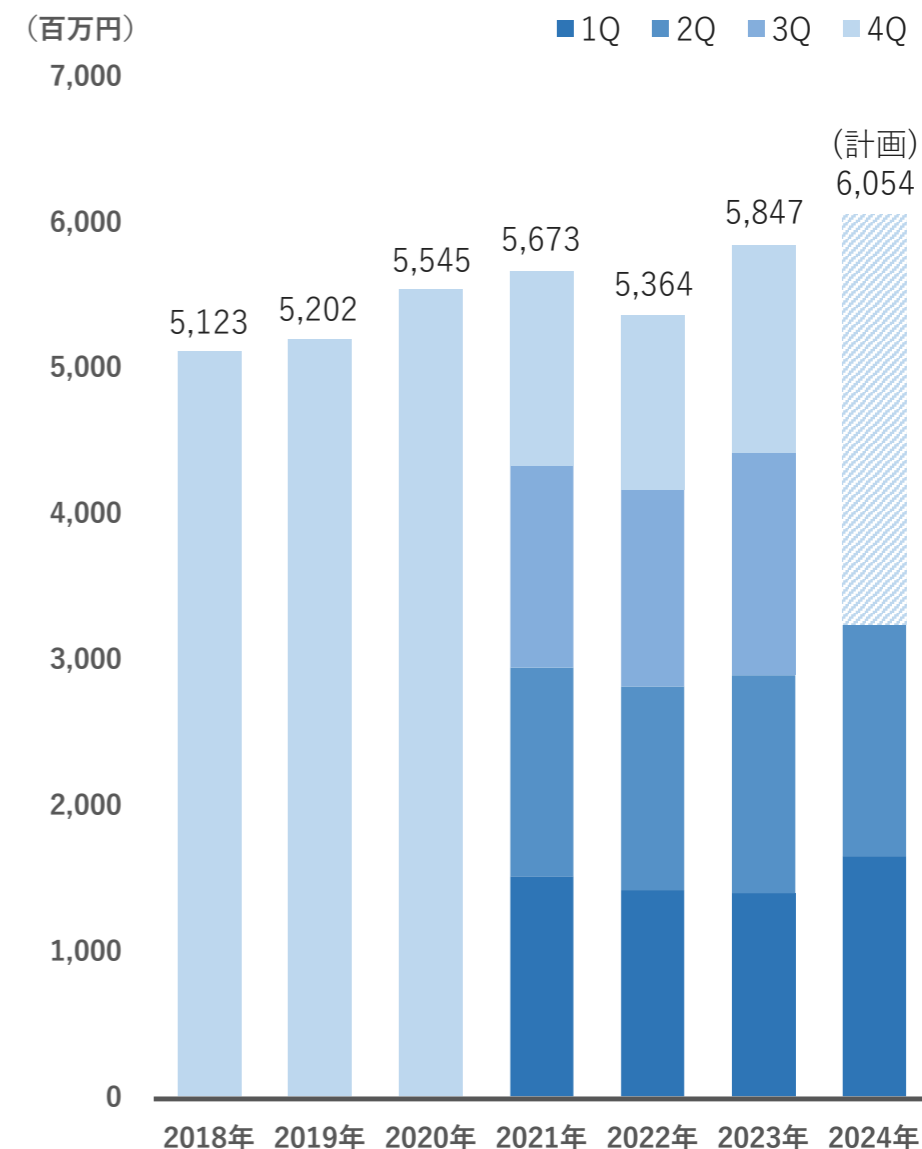
■ 会員数の増加、WEB取引の進展により業績（取引台数）は安定的に成長

■ 業績の拡大に伴って売上高/利益も成長

## 取引台数の推移



## 売上高



# 安定した業績の理由 = 2つのサービスが補完しあう

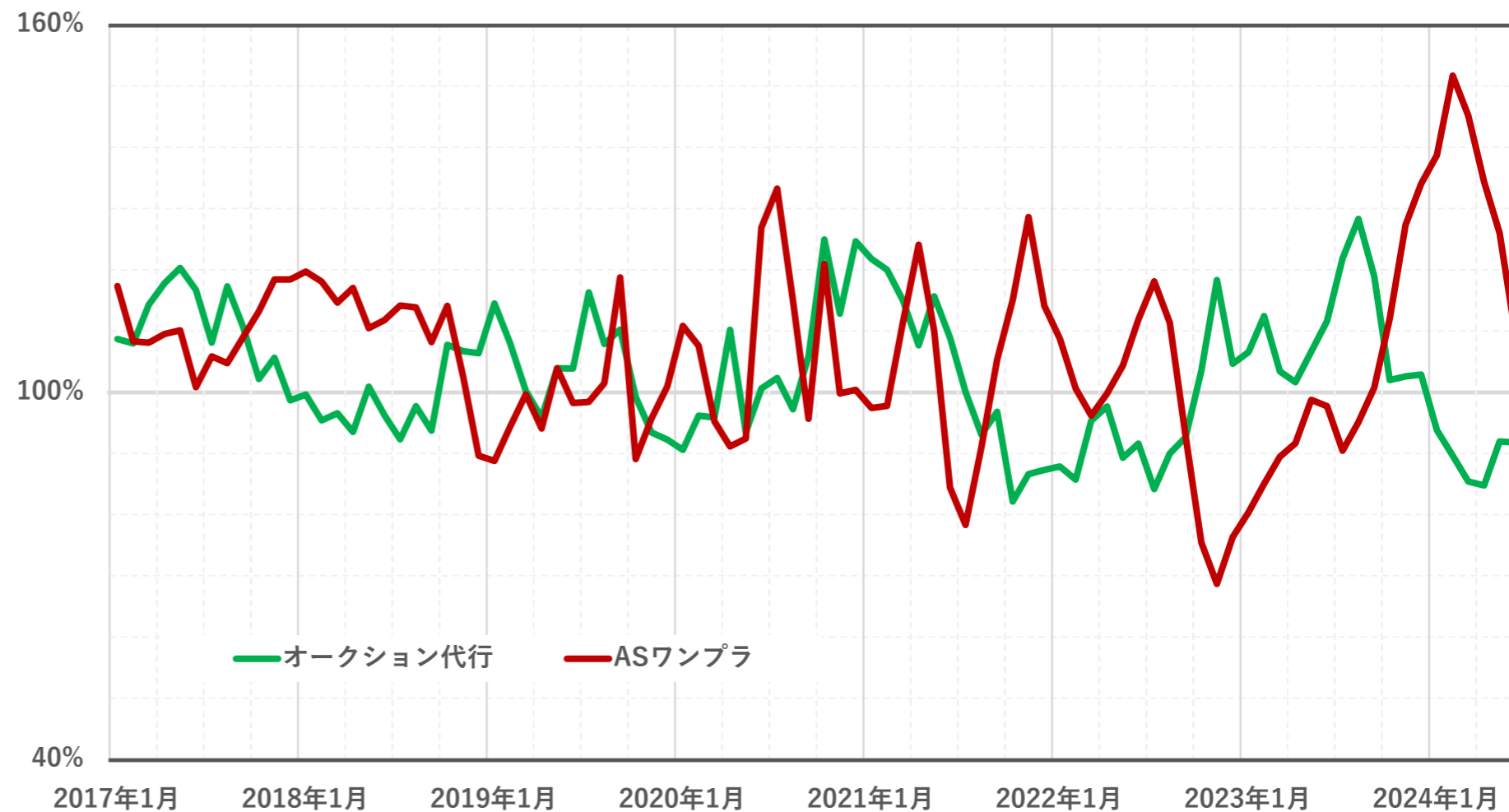
■2つのサービスは中古車流通情勢  
に応じ、**逆相関**している

オークション代行  
AUCTION



AS ワンプラ  
エーエス・ワンプラ

## サービス別取引台数（前年比）の推移



## ■立ち位置

BtoB/ECプラットフォーム

## 参考

BtoBプラットフォーム3社比較

株価 (円)	PER (倍)	PBR (倍)	営業 利益率 (%)	配当 (円)
[4732]ユー・エス・エス				
1356.0	18.2	3.27	50.1	38
[3964]オークネット				
2420	12.5	2.42	15.4	53
[5589]オートサーバー				
2150	11.4	1.40	36.1	61

※株価：2024年7月31日終値

※PER/PBR/利益率/配当 最新の通期決算値を基に当社調べ

## 中古車関連市場

### BtoC 小売

**Gulliver**

[7599]IDOM

**N**

[3186]ネクステージ

**KE//YU**

[9856]ケーユーHD

**AUTOBACS**

[9832]オートバックス



[7602]カーチスHD



[2788]アップル



[7593]VTHD



[3184] ICDAホールディングス

### BtoB プラットフォーム

**USS** Used car System Solutions

[4732]ユー・エス・エス  
(オークション事業 77%)

**AUCNET**

[3964]オークネット  
(オートモビル事業 29%)

**AS** 株式会社 **オートサーバー**  
AUTO SERVER

[5589]オートサーバー  
(ASNET事業 94%)

### その他

**fabrica** communications

[4193]ファブリカ

**ZERO**

[9028]ゼロ

**KeePer**

[6036]KeePer技研

**BroadLeaf**

[3673]ブロードリーフ

**PROTO**  
株式会社プロトコーポレーション

[4298]プロト

※構成比は売上高に基づき当社調べ

※記載の企業や分類は、類似性、規模等に基づき上場企業から当社が選定したものであり、完全性や網羅性等を保証するものではありません

※当社はECサイトでの自社在庫の中古車販売は行っていません

# 成長戦略

■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（24年10月導入）
  - ・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

シンプルな流通  
(ダイレクト輸送)

ワンプラ取引  
さらなる拡大  
を期待

中古車販売の重視  
(新車ディーラー等)

新規参入者  
(中古車リース販売  
リース/レンタル車両の出口戦略)

## ▶中古車売買 EC化が進む可能性

オークション取引WEB化続伸  
(現在のWEB参加率50~60%)

中古車  
WEB流通  
今後も成長  
を期待

中古車EC取引の  
不安解消

高機能化による新車価格高騰  
中古車シェア上昇  
の可能性



## ■短-中期戦略

「取引台数」拡大



「手数料単価」増大

## ■中-長期戦略

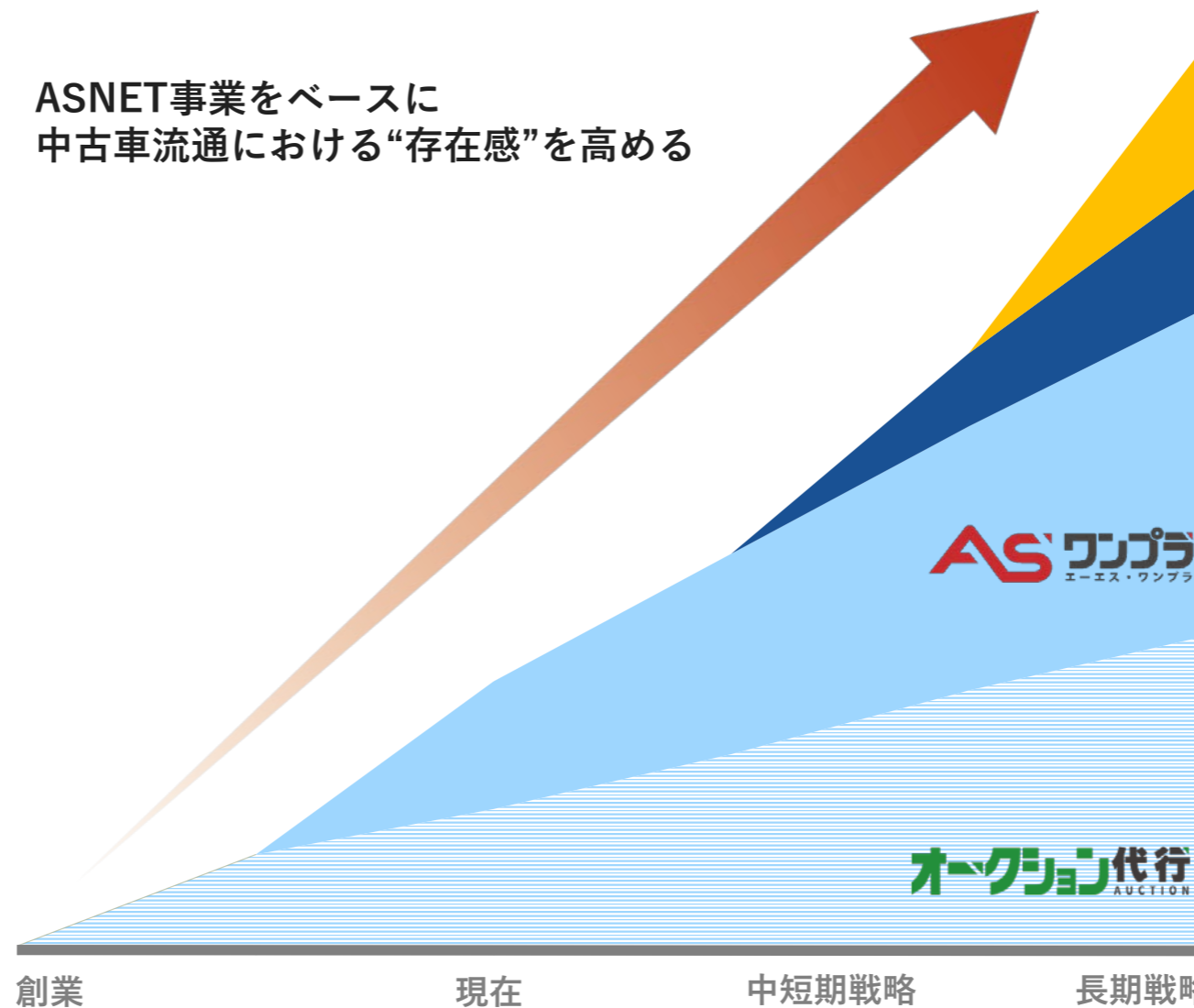
新取引サービスの開発/拡大



海外展開等の検討

## 今後の成長イメージ

ASNET事業をベースに  
中古車流通における“存在感”を高める



海外への事業展開

付帯サービスの収益化

ASNET事業の拡大

- ✓ 新業種ユーザー獲得
- ✓ 新取引サービス開発

※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

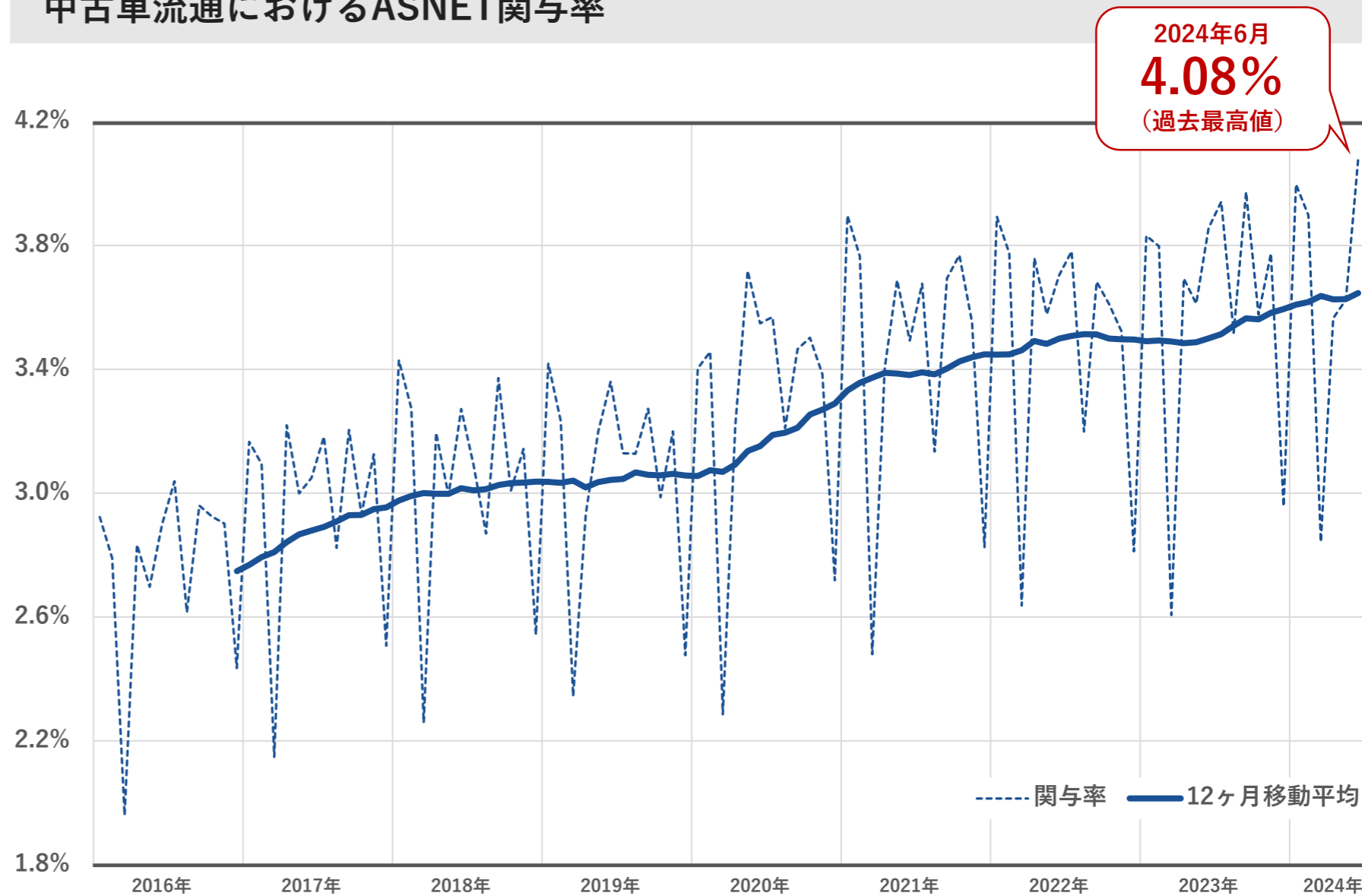
# ASNETの存在感は着実に高まっている

- 国内では年間600～700万台の中古車が流通
- 2023年における中古車流通に占めるASNETの関与率は3.55%
- ASNETの関与率は年々増加傾向

中古車流通台数に占めるASNET取引台数の比

2018	2019	2020	2021	2022	2023
2.99%	3.02%	3.08%	3.39%	3.45%	<b>3.55%</b>

## 中古車流通におけるASNET関与率



※関与率とは中古車流通台数に占めるASNET取引台数の比をいいます

※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」の合計です

■中古車流通における  
ASNETの関与率アップを目指す

■経済産業省のレポートでは、  
BtoB EC市場規模は420兆円以上  
EC化率は37.5%



中古車市場（BtoB）における  
EC化の余地は大きい



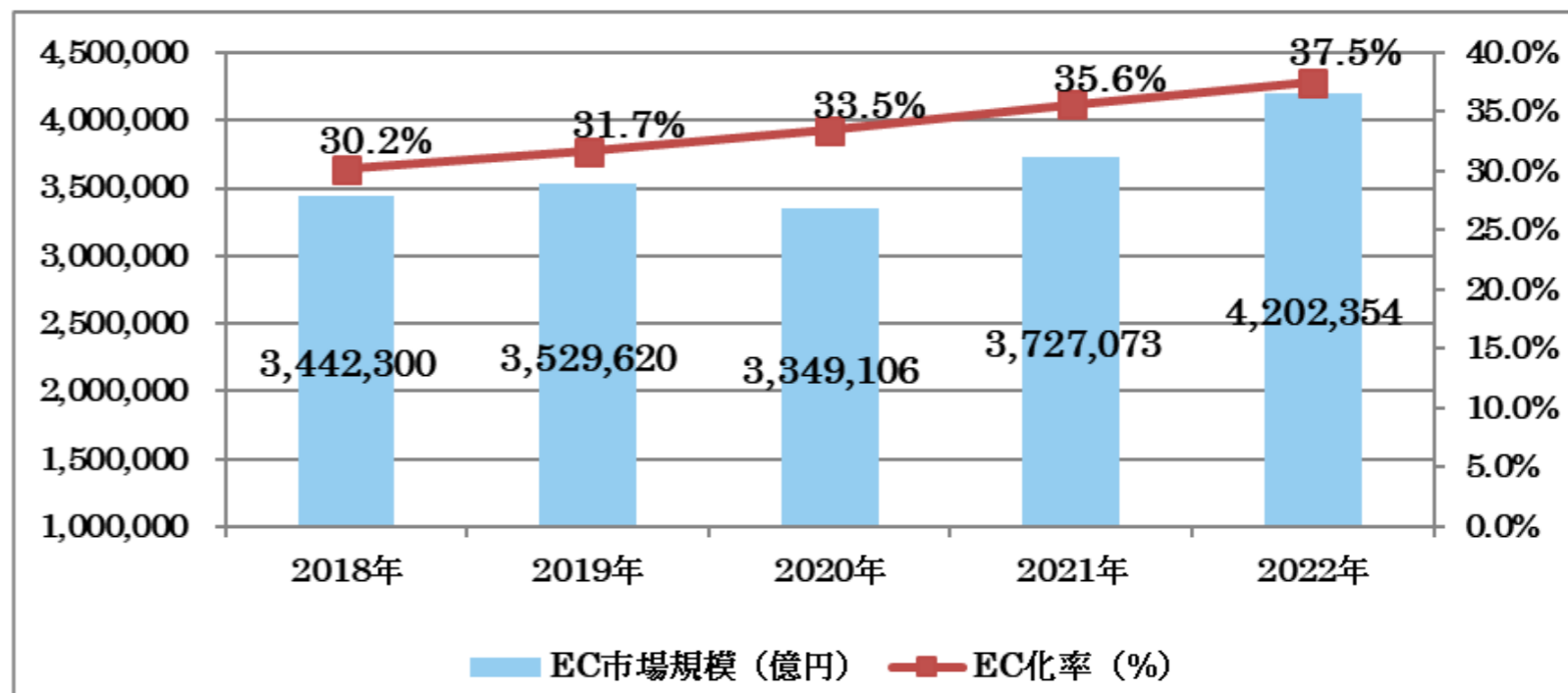
■中短期計画においては、  
ASNET事業の拡大による  
企業成長に注力

## 令和5年8月 経済産業省「電子商取引に関する市場調査」

### 1.3 日本の BtoB-EC 市場規模

2022年のBtoB-EC市場規模は、420兆2,354億円（前年比12.8%増）となった。「その他」を除いたEC化率は、前年から1.9ポイント増の37.5%であった。

図表 1-7 : BtoB-EC 市場規模の推移





■ASNET事業拡大に向け、今期も以下の3分野に取り組んでいく

## ASNETの魅力向上させる取り組み

- ① ASワンプラ出品データ連携の拡大  
→ASワンプラサービスの成長をはかる
- ② 小売支援サービスの強化  
→「店頭商談NET」のマルチ展開
- ③ 付帯サービスの拡充化/収益化  
→ポータルサイトとしての機能強化のため  
中古車仕入/販売までの一気通貫化を加速
- ④ 新規ユーザーの獲得  
→ASNET会員数 77,361から80,000超へ
- ⑤ ASNET掲載台数の拡充  
→オークション代行サービス 接続会場拡大

3つの  
重要施策

## ASNET利便性の向上

- ⑥ ASワンプラ出品システム改良  
→出品拡大と車両品質向上をはかる
- ⑦ アプリ活用での中古車流通DX加速  
→電子車検証の活用

## 企業力強化の取り組み

- ⑧ BCP/セキュリティ対策の強化
- ⑨ 採用強化
- ⑩ 企業価値向上の施策の取り組み

## ■ASNET会員の小売り支援強化

### 事例

株式会社アプラスとの業務提携によりオートクレジットサービスを新たに提供開始

## ■その他

### ①会員獲得/利用状況

2024年6月末時点 **79,664**会員

2024年7月  
**80,000**会員 達成

### ②オークション代行サービス 接続会場を拡大

**145**会場 → **146**会場

全国のオークション会場をカバー

## 2024年7月18日開示情報

株式会社アプラス（SBI新生銀行グループ）と連携  
オートクレジットサービス「のるmycar(のるマイカー)」提供開始  
ASNET上で車両落札と顧客ローン申込をワンストップ化



➡ ASNET会員の小売支援を強化

## 会員数/利用状況

	22/12末	23/12末	23/6末	24/6末	23/6末比
会員数	74,751	77,361	76,018	<b>79,664</b>	<b>+3,646</b>
稼働 会員数	28,314	29,073	23,259	<b>24,006</b>	<b>+747</b>

(稼働数 = 1-12月延べ)

(1-6月延べ)

※稼働会員とは対象期間中に1台以上の車両売買を行ったASNET会員をいいます

# 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し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」、「預期する」、「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。