

【証券コード 5589】

株式会社 **オートサーバー**
AUTO SERVER

2025/2/13 2024.12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。



1. 決算ダイジェスト

2. 事業環境・2024年12月期業績

3. 会社概要、事業内容/事業領域

4. 成長戦略

5. 2025年12月期の見通し

■売上高

外部環境（中古車流通）が不調・不安定な中でも堅実な成長を継続。
各種営業施策も奏功し前年同期比**+7.5%**、**過去最高**を達成

■経常利益

高収益サービス「ASワンプラ」が利益を牽引。前年同期比**+19.2%**、**過去最高**を達成

■通期成績

売上高、各段階利益において修正計画を上回り、前年同期比**+20.0%**、**過去最高**を達成

	24/12期	対 前年実績	対 当初計画 (2024/2/13発表)	対 修正計画 (2024/11/13発表)
売上高	6,287	+441 +7.5%	+233 +3.8%	+85 +1.4%
経常利益	2,485	+401 +19.2%	+374 +17.7%	+112 +4.7%
純利益	1,562	+261 +20.0%	+232 +17.4%	+84 +5.7%

※単位：百万円（端数未満切捨、比は四捨五入）

- ASNET全体 ASNET会員の獲得、利用機会増により**中古車マーケットにおける関与率は堅実に成長**
- オークション代行 厳しい外部環境（オークション出品台数前年比▲7.3%）も、下落は▲5.5%にとどまる
- ASワンプラ 15ヶ月連続(2023/9～2024/11)で前年比プラス。**前年比+17.2%、過去最高台数**を達成

(台数)	22/12期	23/12期	24/12期	前年比	増減
ASNET全体	217,682	228,173	234,774	+2.9%	+6,601
オークション代行	131,774	143,774	135,881	▲5.5%	▲7,893
ASワンプラ	85,908	84,399	98,893	+17.2%	+14,494
中古車流通に対する ASNET関与率*	3.45%	3.55%	3.61%		
ASNET会員数	74,751	77,361	80,613	+4.2%	+3,252

※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
 ※端数未満四捨五入
 ※業績の数値は単体となります

参考 2024年12月期 業績見通しの推移

	22/12期	23/12期	24/12期 当初計画 (2024/2/13発表)	24/12期 修正計画 (2024/11/13発表)	24/12期 着地
売上高	5,364	5,846	6,054	6,202	6,287
経常利益	1,969	2,084	2,111	2,373	2,485
純利益	1,207	1,301	1,330	1,478	1,562
※単位：百万円（端数未満切捨）					
ASNET取引台数	217,682	228,173	232,035	232,035	234,774
（オークション代行）	131,774	143,774	---	---	135,881
（ASワンプラ）	85,908	84,399	---	---	98,893

※単位：台、---は未公開

1. 決算ダイジェスト
- 2. 事業環境・2024年12月期業績**
3. 会社概要、事業内容/事業領域
4. 成長戦略
5. 2025年12月期の見通し

2024年

■ 新車 年当初に大幅前年割れ
その後も回復基調に達せず
(前年比▲7.5%)

■ 中古車 3月以降に新車供給不足
が波及。年合計は前年並
みを確保も不安定な状況
(前年比+1.0%)

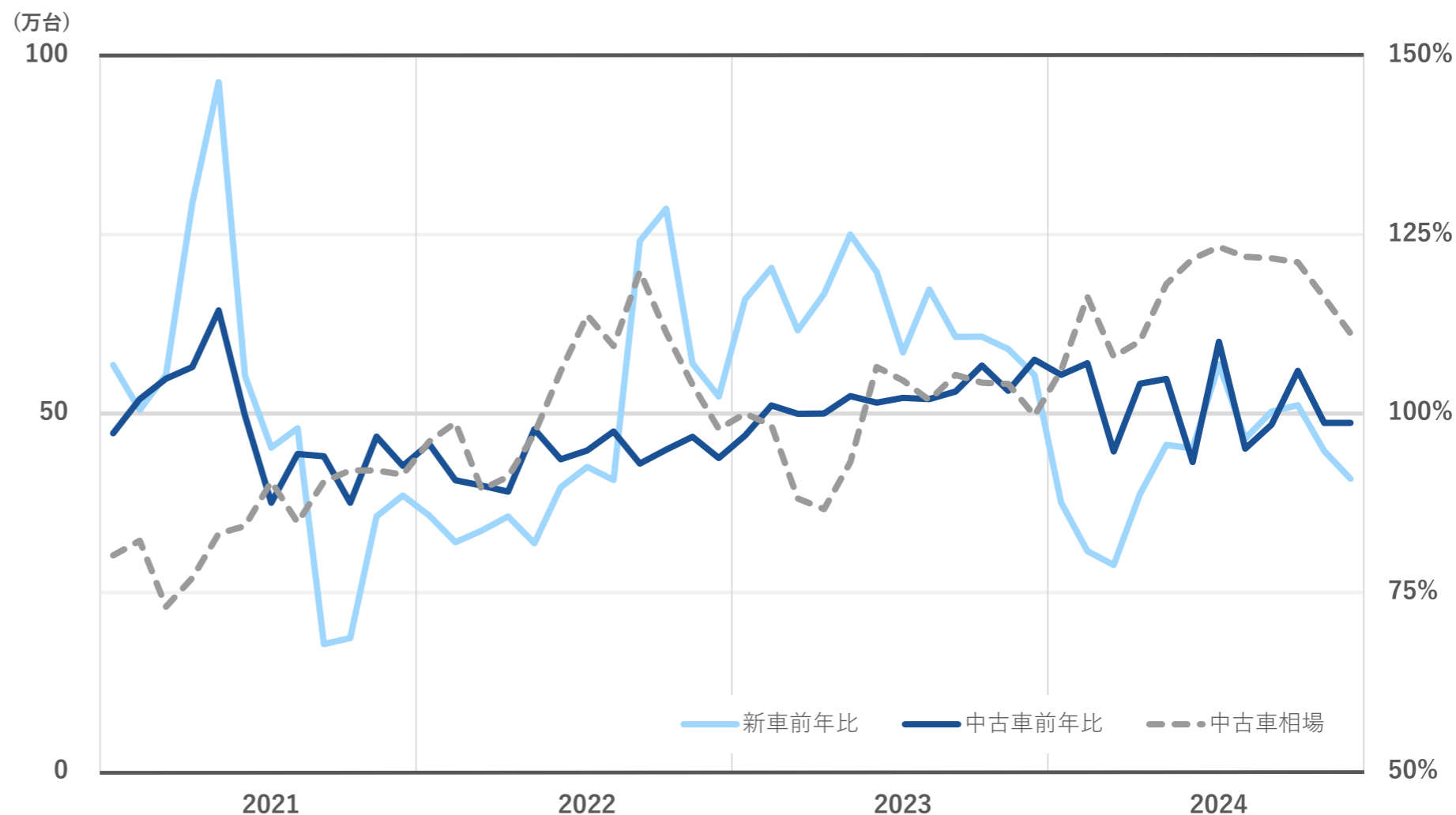
■ 中古車相場 供給不足/輸出需要
等により上昇。10
月以降も高止まり

参考 (コロナ禍前後の比較)

(5年前との比較)

	2019. 1-12	2024. 1-12	対比 (%)
新車	520万台	442万台	▲15.0
中古車	699万台	650万台	▲7.0

新車/中古車の販売・流通台数と中古車相場



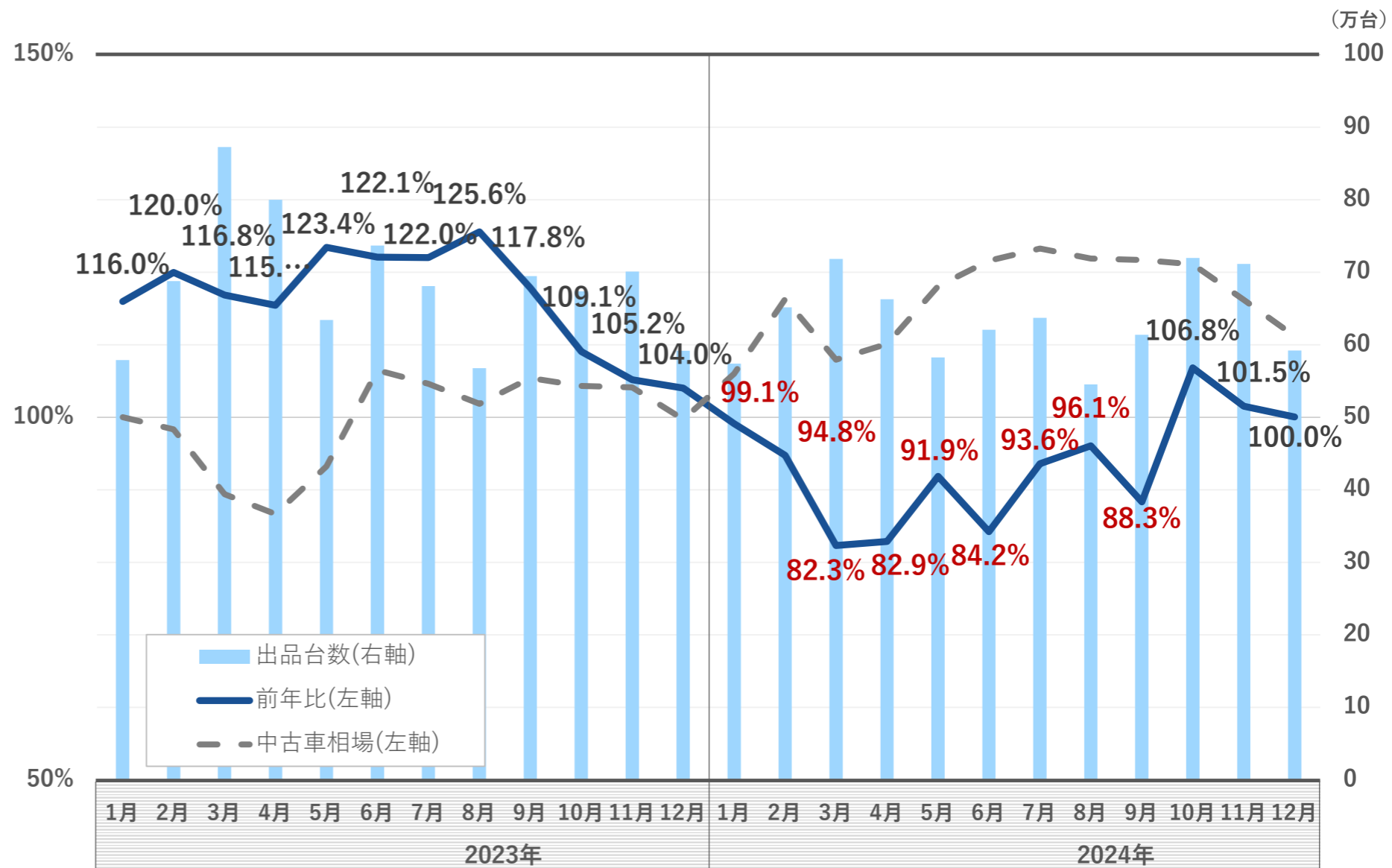
※中古車流通台数は、(一社)日本自動車販売協会連合会の「中古車登録台数」及び(一社)全国軽自動車協会連合会の「軽四輪車販売台数」の合計
※中古車相場は、株式会社ユー・エス・エスが発表するオークション成約車両単価を基に、2023年1月を基準として当社にて算出

事業環境（中古車オークション市場の状況）

■2024年は1-3Qで前年割れも、4Qで回復（前年比▲7.3%）

■出品台数の減少に反比例して中古車相場は年初より上昇
10月以降はやや下落も、高水準

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

1-2Q

オークション出品台数の減少に伴い低調な推移も、マイナス幅は徐々に縮小

3Q

過去平均*を上回り回復基調へ

4Q

オークション出品台数の回復に併せ台数回復

■ASワンプラ

1Q-2Q

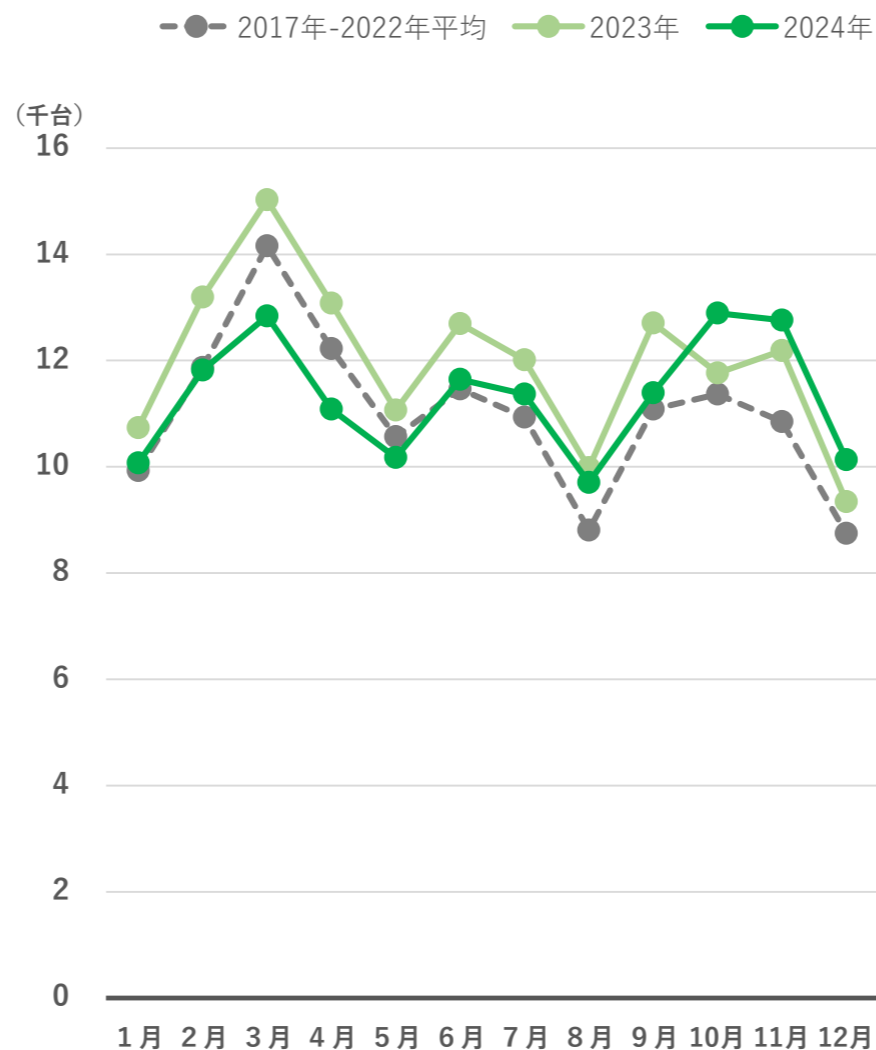
オークション相場上昇/仕入難等を背景に、ニーズ拡大

3Q-4Q

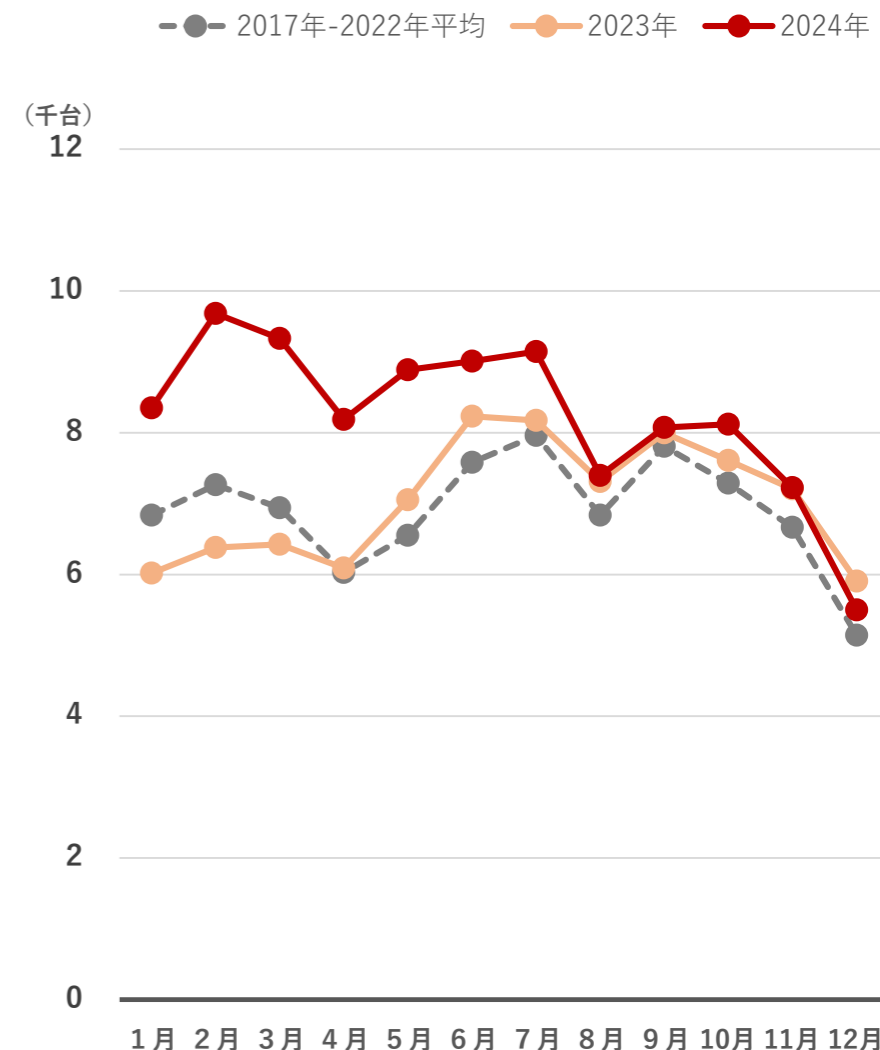
やや落ち着くも通年で過去平均を上回る
(2023/9月から15ヶ月連続で対前年比プラスを達成)

※2017-2022年の平均

オークション代行



ASワンプラ



参考 2024月次業績 (取引台数)

■オークション代行 オークション出品台数の減少(▲7.3%)により低迷も第4四半期に回復。通年では外部環境を上回る。

■ASワンプラ 中古車価格の上昇局面において事業環境が好転。過去最高の業績を達成

■ASNETシェア 顧客獲得/EC化により中古車流通における関与率が増進 (6月 4.08%…単月過去最高値)

※増減値は前年同期比となります

	2024/1	2024/2	2024/3	2024/4	2024/5	2024/6	2024/7	2024/8	2024/9	2024/10	2024/11	2024/12	通期
オークション代行サービス	10,069	11,820	12,835	11,086	10,176	11,647	11,370	9,705	11,391	12,890	12,759	10,133	135,881
前年比	93.8%	89.6%	85.4%	84.8%	92.0%	91.8%	94.6%	97.2%	89.7%	109.6%	104.7%	108.5%	94.5%
ASワンプラサービス	8,349	9,681	9,330	8,186	8,885	9,008	9,145	7,395	8,072	8,117	7,225	5,500	98,893
前年比	138.7%	151.7%	145.2%	134.4%	126.0%	109.4%	111.9%	101.2%	101.0%	106.7%	100.2%	93.2%	117.2%
ASNET合計	18,418	21,501	22,165	19,272	19,061	20,655	20,515	17,100	19,463	21,007	19,984	15,633	234,774
前年比	109.9%	109.9%	103.3%	100.5%	105.2%	98.7%	101.6%	98.9%	94.0%	108.4%	103.1%	102.5%	102.9%
(参考) 中古車流通台数	460,860	551,691	779,571	540,648	525,853	505,839	563,618	467,267	512,881	574,010	507,085	508,804	6,498,127
前年比	105.4%	107.0%	94.7%	104.2%	104.8%	93.2%	110.0%	95.1%	98.4%	106.0%	98.7%	98.7%	101.0%
ASNET関与率	4.00%	3.90%	2.84%	3.56%	3.62%	4.08%	3.64%	3.66%	3.79%	3.66%	3.94%	3.07%	3.61%

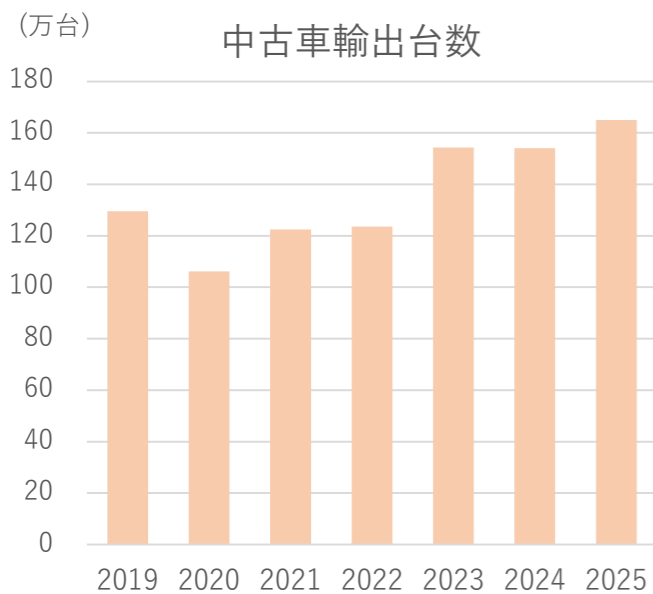
※中古車流通台数は、(一社)日本自動車販売協会連合会の「中古車登録台数」及び(一社)全国軽自動車協会連合会の「軽四輪車販売台数」の合計

※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

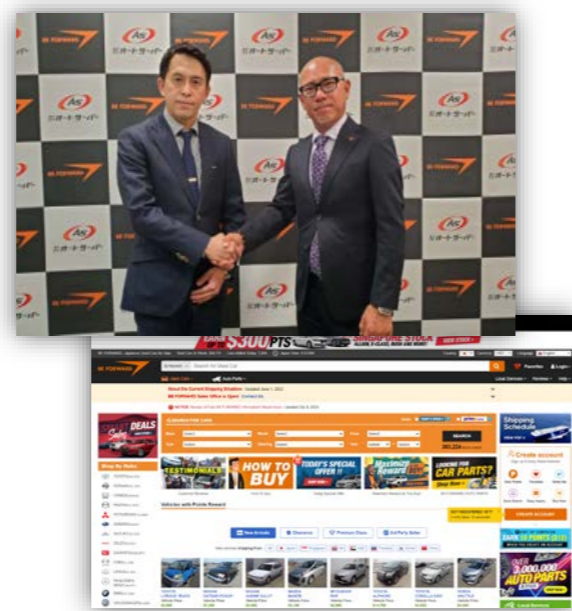
※業績の数値は単体となります

▶ ASワンプラ出品データ活用によるASワンプラ拡大

株式会社ビィ・フォワード（大手中古車輸出事業者）が運営する越境ECサイト「beforward.jp」に**ASワンプラのデータを提供**
beforward.jp利用者（海外バイヤー）がASワンプラ車両を落札



※出典「ユーストカーNEWS」2024-2025年は見込み台数



▶ クレジットサービス「のるmycar」

小売支援ツール「店頭商談NET」に株式会社アプラス提供の**オートクレジットサービスを組み込み**
中古車さがし、ローン申し込み、審査までをオンライン連携することで、**ASNET会員の中古車販売を支援**



- ・ ASNET落札車両にくわえ店頭在庫の商談にも利用OK
- ・ 小売商談をバックアップ！ユーザーローンの申込みをスムーズに。取り扱いローン種類の拡大にも。

▶ AI出品

AS ワンプラ 出品ツール
エーエス・ワンブラ

かんたん入力

を大幅改良



車両情報の
入力が…



車両展開図の
入力が…



車両画像の
読み込みが…



**3つの新機能で
時短&効率アップ**

【AI機能の導入】
PC上で車両画像の保存されたフォルダを指定すれば、**画像認識AI**が、
最大50枚の画像を判別。自動で並び替えしてASワンプラに登録

▶ 東京本社移転



オフィス環境の整備、業務効率および生産性の向上と、
従業員の働きやすさを向上させるため、東京本社を移転
(2024年10月21日・中央区晴海→中央区日本橋室町)

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ワンプラが業績を牽引

売上高6,287百万円

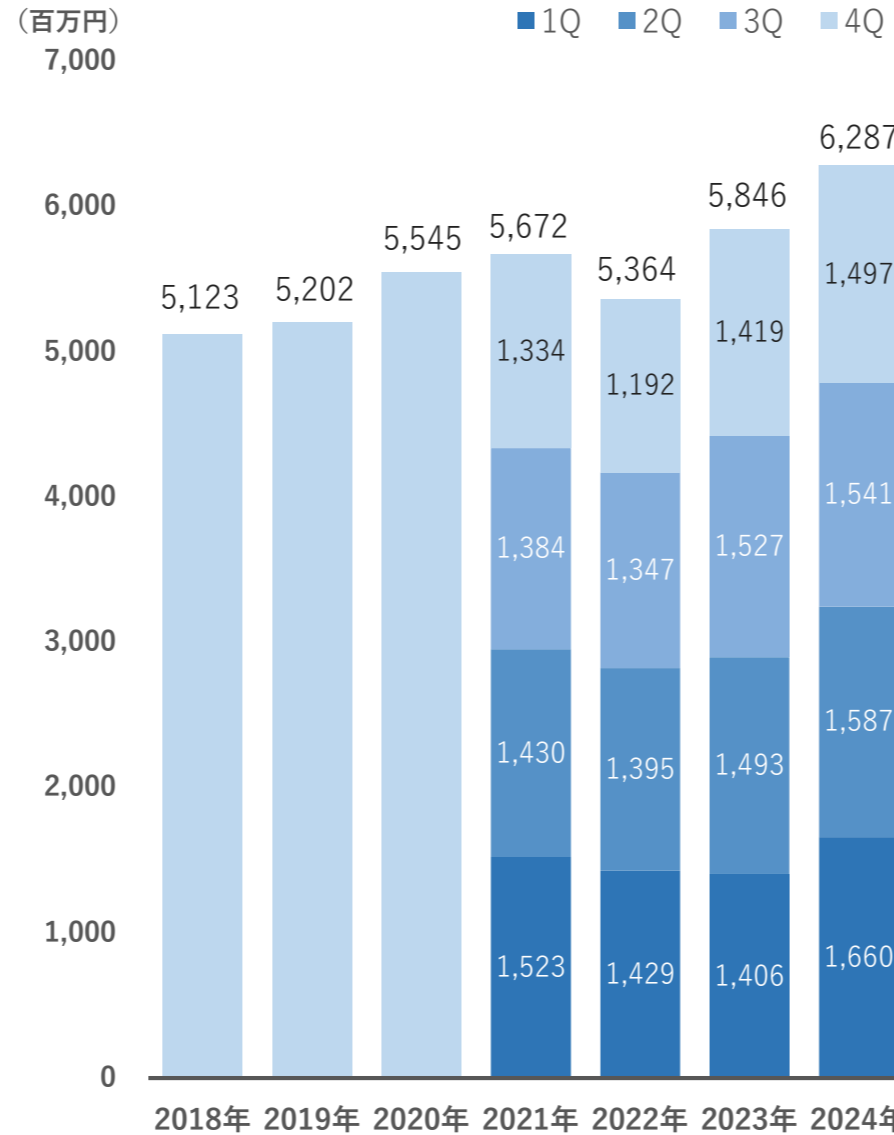
(前期比+7.5%)

経常利益2,485百万円

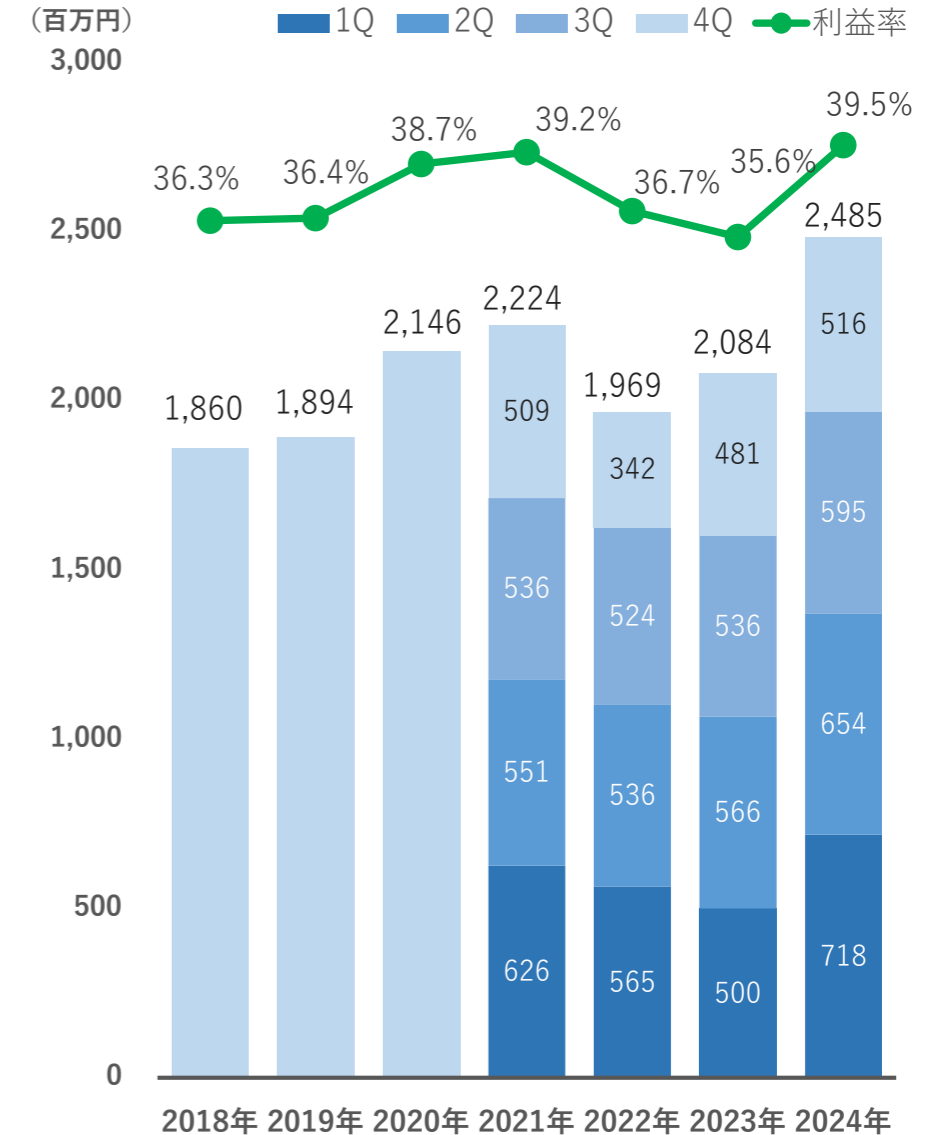
(前期比+19.2%)

経常利益率 **39.5%**

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)

参考 四半期ごとのPL概況表

単位：百万円（端数未満切捨）
比率：％（端数未満四捨五入）

■Qごとの売上/利益変動は比較的
穏やか

■2サービスの構成比により
原価率、利益率等が変動

■売上/経常利益率は高水準を維持

		2021				2022				2023				2024			
		1Q	2Q	3Q	4Q	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	715	749	709	707	777
	ASワンプラ	649	622	681	679	652	650	720	493	551	621	687	608	796	766	726	614
	その他	94	92	90	89	89	91	89	83	88	95	99	94	114	112	107	104
	合計	1,523	1,430	1,384	1,334	1,429	1,395	1,347	1,192	1,406	1,493	1,527	1,419	1,660	1,587	1,541	1,497
	前年同期比	-	-	-	-	93.8%	97.6%	97.3%	89.4%	98.4%	107.0%	113.4%	119.0%	118.1%	106.3%	100.9%	105.5%
売上 原価	合計	429	398	353	328	396	379	320	351	431	426	412	399	428	404	413	447
	売上/原価率	28.2%	27.8%	25.5%	24.6%	27.7%	27.2%	23.8%	29.4%	30.7%	28.5%	27.0%	28.1%	25.8%	25.5%	26.8%	29.9%
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	1,019	1,231	1,183	1,127	1,049
販管費	合計	465	479	492	497	464	477	498	496	471	497	560*	536	511	526	530	531
	売上/販管费率	30.5%	33.5%	35.5%	37.3%	32.5%	34.2%	37.0%	41.6%	33.5%	33.3%	36.7%	37.8%	30.8%	33.1%	34.4%	35.5%
営業 利益	合計	628	553	538	508	567	538	528	344	502	569	554	483	720	657	597	518
経常 利益	合計	626	551	536	509	565	536	524	342	500	566	536	481	718	654	595	516
	売上/経常利益率	41.1%	38.5%	38.7%	38.2%	39.5%	38.4%	38.9%	28.7%	35.6%	37.9%	35.1%	33.9%	43.3%	41.2%	38.6%	34.5%
四半期 利益	合計	390	340	330	308	349	332	322	203	305	351	357	286	449	404	381	327
	前年同期比	-	-	-	-	89.5%	97.6%	97.6%	65.9%	87.4%	105.7%	110.9%	140.9%	147.2%	115.1%	106.7%	114.3%

*2023年12月期第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。

※FY2021-FY2023/1Qまでは参考値

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

■BCP対策/豊橋新DC取得に伴う
固定資産の増加

■自己資本比率 64.5% (2023/12)

↓
66.0% (2024/12)

■ROA※2 7.8% (2023/12)

↓
8.6% (2024/12)

■ROE※2 12.1% (2023/12)

↓
13.0% (2024/12)

※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2024年12月期純利益、総資産、純資産基準

(単位：百万円)	22/12期	23/12期	24/12期
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	9,584	11,965	11,920
未収入金(*)	739	965	1,399
流動資産合計	10,403	13,024	13,423
固定資産			
有形固定資産合計	341	371	1,567
無形固定資産			
のれん	3,190	2,953	2,710
無形固定資産合計	3,445	3,221	3,007
投資その他の資産	121	121	156
固定資産合計	3,908	3,713	4,731
資産合計	14,312	16,738	18,154

(単位：百万円)	22/12期	23/12期	24/12期
負債の部			
流動負債			
短期借入金	3,200	2,900	2,270
未払金(*)	1,332	1,759	2,392
流動負債合計	5,387	5,730	5,918
固定負債合計	183	216	256
負債合計	5,570	5,946	6,174
純資産の部			
株主資本			
資本金	100	650	677
資本剰余金	3,100	3,650	3,677
利益剰余金	5,541	6,491	7,624
株主資本合計	8,741	10,791	11,980
純資産合計	8,741	10,791	11,980
負債純資産合計	14,312	16,738	18,154

※百万円未満切捨て
※業績の数値は単体となります

配当状況

■株主還元の基本方針

「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

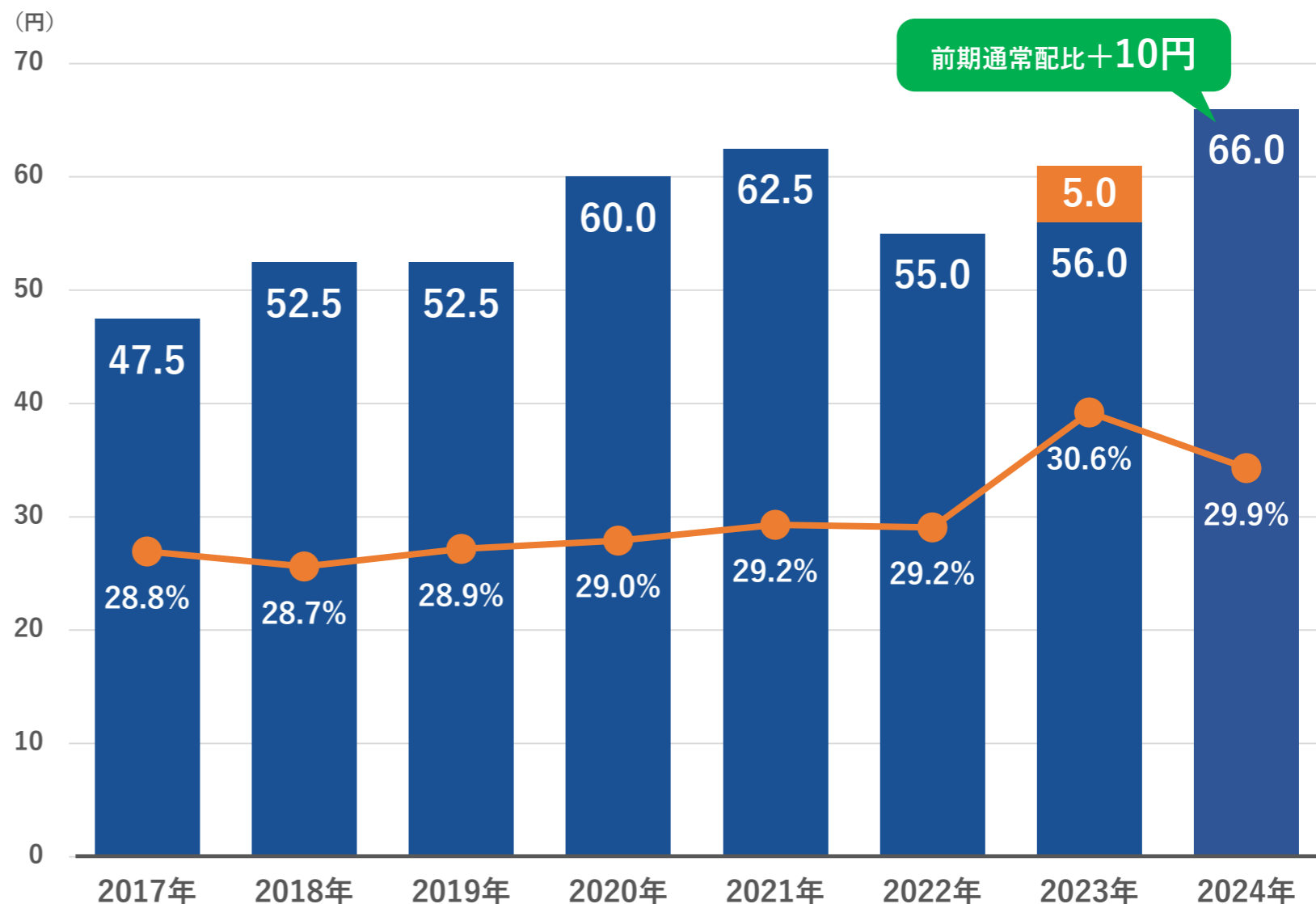
■2024年12月期

1株あたり **66円**

配当性向 **30.2%** ※期末株数ベース
(期中平均株数ベース 29.9%)

前期比 +10円 ※通常配比

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

※2023年は通常配56円+記念配5円の配当を実施

※グラフ中の配当性向は期中平均株数により算出

※業績の数値は単体となります

1. 決算ダイジェスト
2. 事業環境・2024年12月期業績
- 3. 会社概要、事業内容/事業領域**
4. 成長戦略
5. 2025年12月期の見通し

■本社

東京都中央区日本橋室町4-6-2
菱華ビルディング5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

677,755千円（2024年12月時点）

■従業員数

113名（2024年12月末時点）

■子会社

AUTOSERVER VIETNAM
CO.,LTD.（非連結）

■発行済株式数

7,145,900株（2024年12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

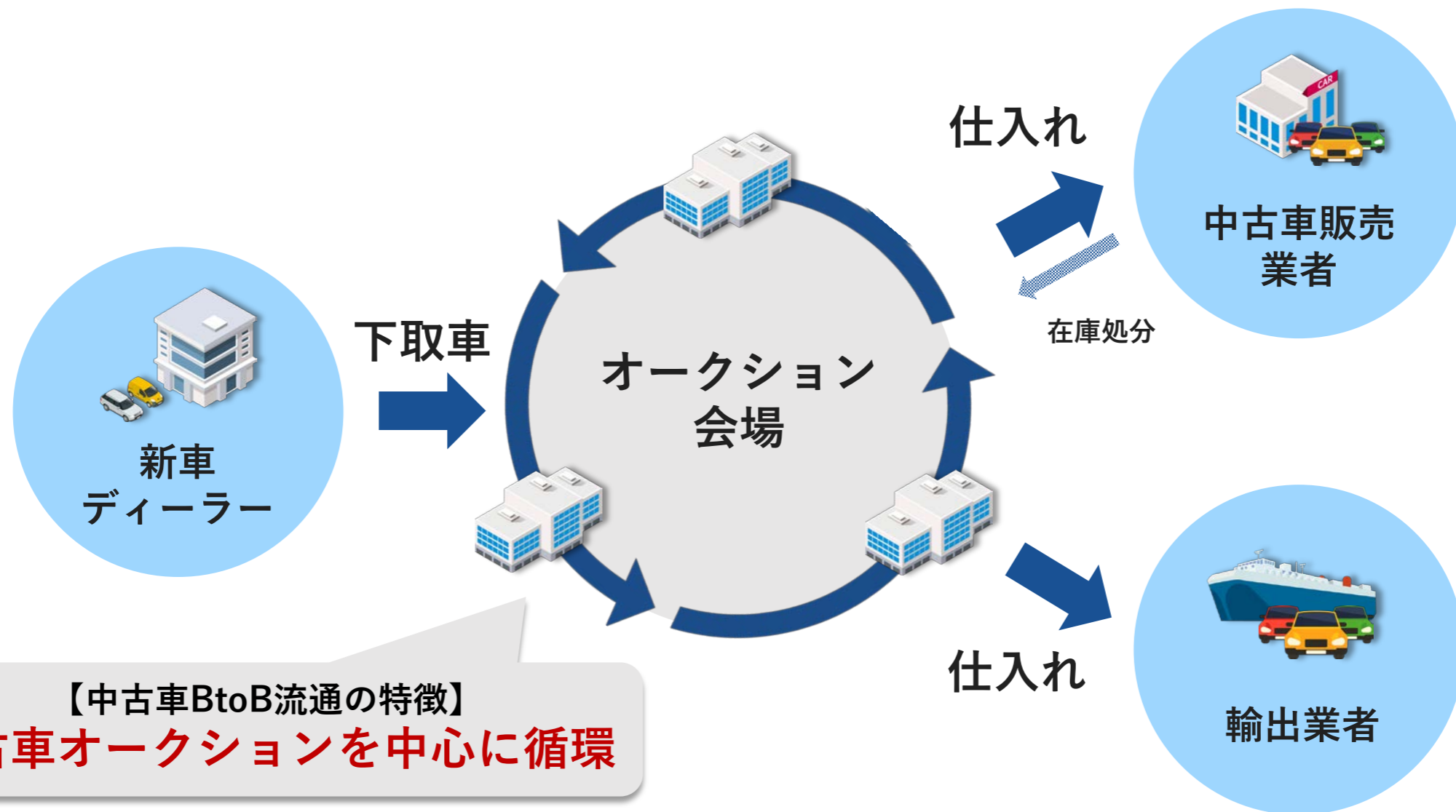
オークション代行
AUCTION

AS ワンブラ
エーエス・ワンブラ



ASNET事業領域(中古車の業者間流通の一般的なすがた)

- 流通への供給 ユーザー買取/下取車両、在庫処分の車両
- 流通からの需要 中古車販売店(小売)や輸出業者(海外輸出)が仕入れ



【中古車BtoB流通の特徴】
中古車オークションを中心に循環

※スライドはわが国の中古車流通市場についての当社の見解です

オークション代行サービス

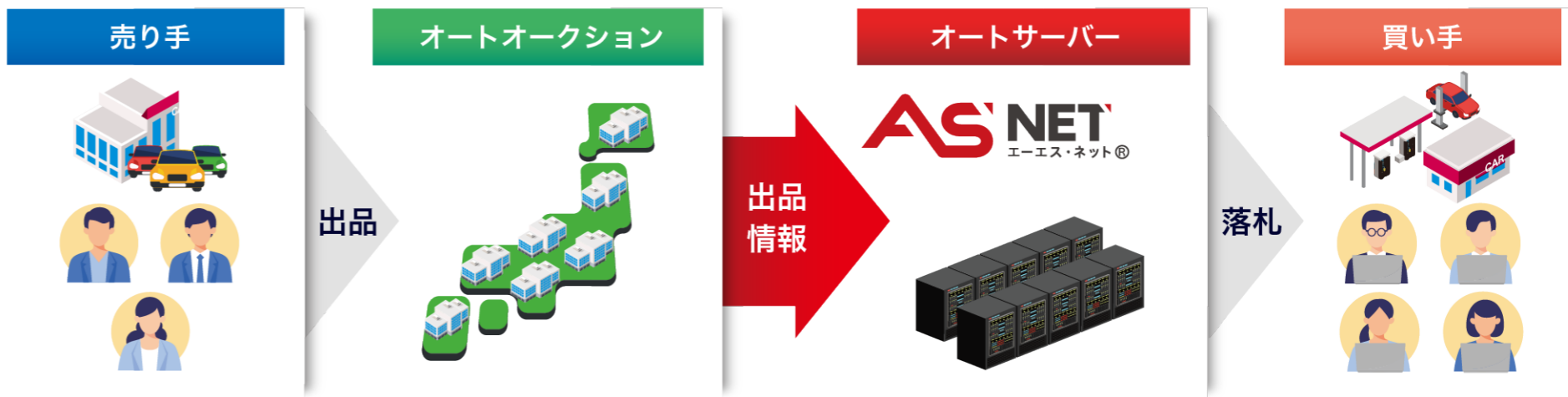
■国内には160以上の
中古車オークション会場が存在※1

■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

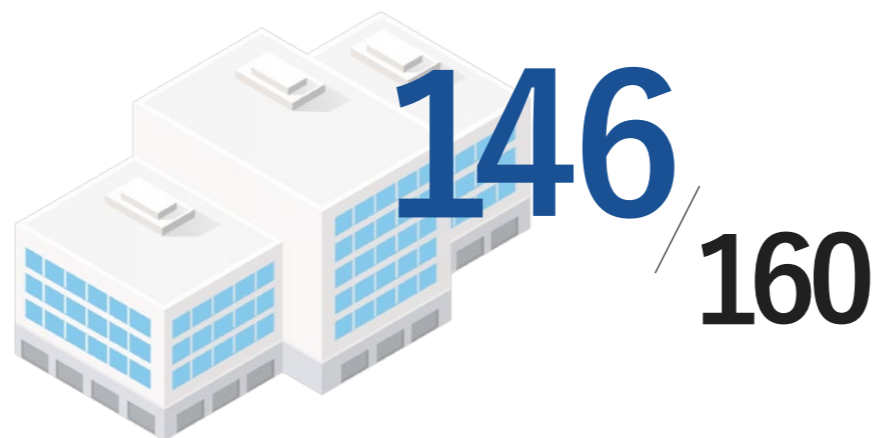
■オークション出品車両を
ASNETに掲載し落札を代行
(出品代行サービスも実施)

※1 日刊自動車新聞・プロトコーポレーション調べ
※2 2024年12月31日現在
※3 「オークションガイド2024」(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



オートオークション参加の「カベ」をASNETが解消



小～中規模事業者

オークションに参加するには
入会金・月会費が必要

遠隔地や複数のオークション
への参加が難しい



中～大規模事業者

複数のオークションで
横断的に車両検索できない

会場ごとに手続きが必要、
取引・決済が煩雑



オークション事業者

小規模・遠隔地の事業者が
参加しにくい

全国のオークション出品
車両が**探せる!**

全国のオークションに
コスト0で**参加できる!**

取引・決済の一本化で
業務を効率化!



ASNET会員



ASNET会員



提携先
オークション

取引参加者が増加
オークション**魅力UP!**

■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。

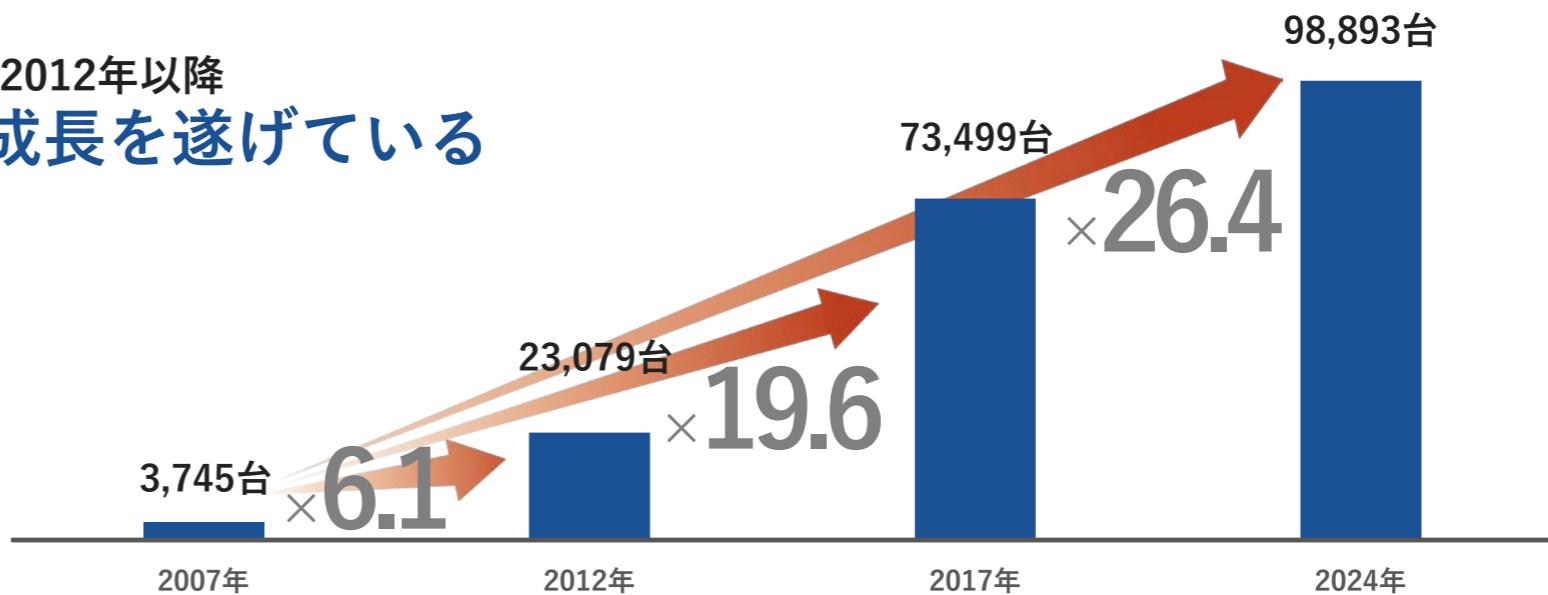
■2000年代にマーケティング強化、
マーケット拡大に成功

■店頭在庫のEC取引に適合する
「安心な取引ルール」を確立

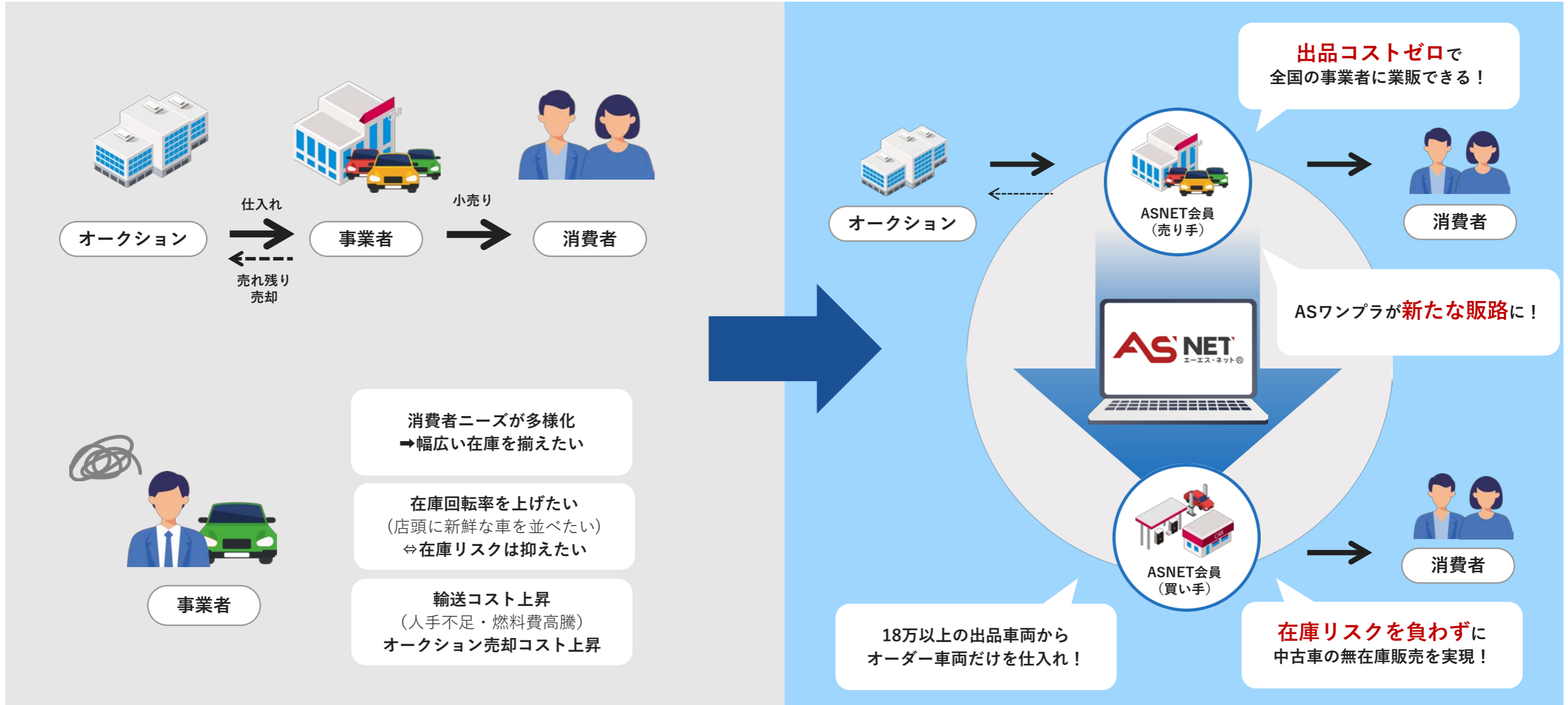
サービスの流れ



特に2012年以降
急成長を遂げている



オークション取引をおぎなう「新たな取引形態」を確立し、中古車流通を円滑化



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 94~95%程度)
- 車両価格によらず取引毎の定額制
- 取引手数料以外の固定コスト
(入会/保証金・月会費等)は不要
= 顧客層の多さに繋がっている
- 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払う
- ASワンプラサービス
売り手/買い手双方から手数料が
得られる
= 収益性が高い

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

■2つのサービスの業績は中古車流通情勢に応じ、**逆相関**にある

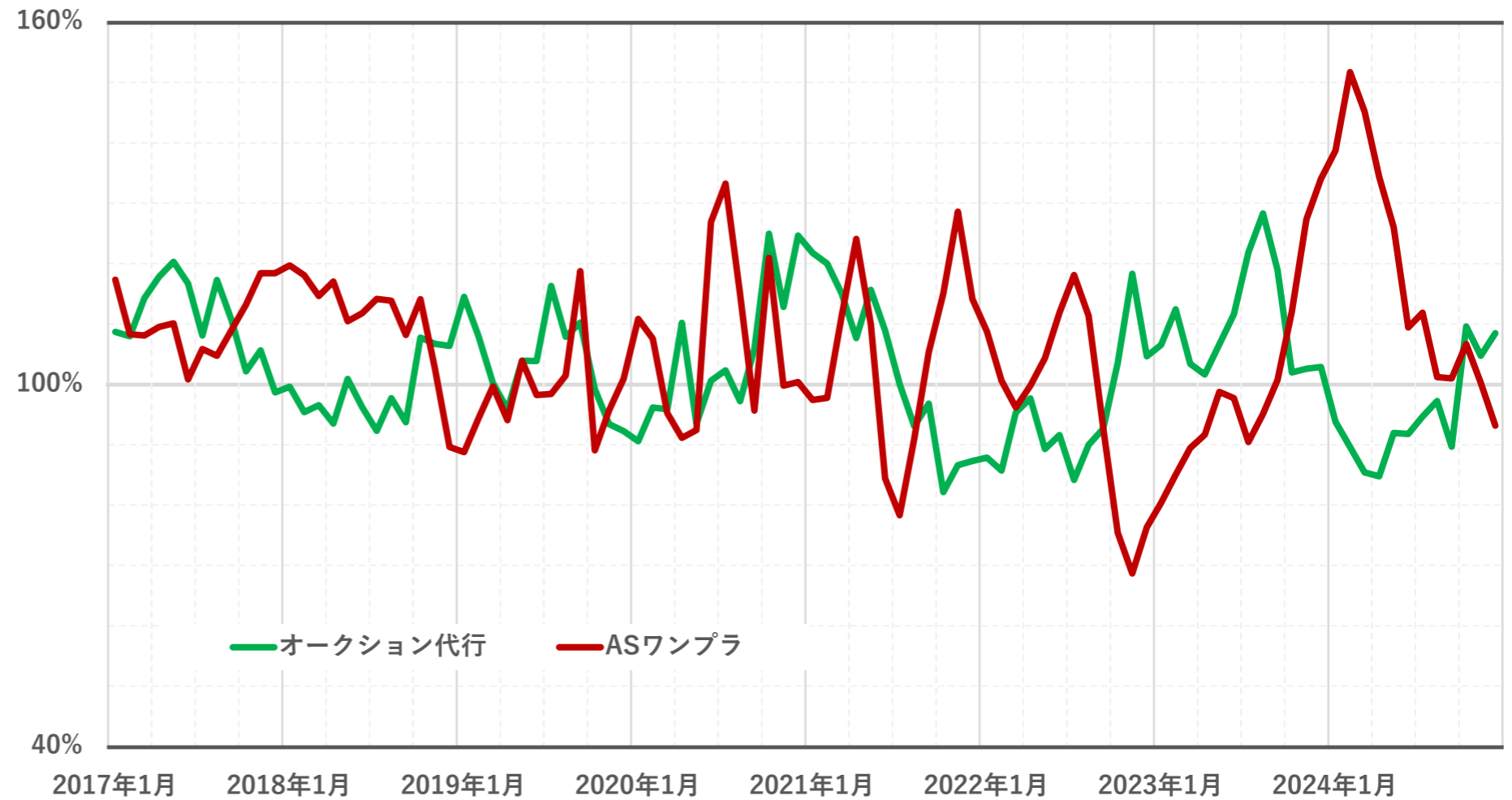


■中古車流通情勢が変化してもいずれかのサービスが業績を支える**補完関係**

■ オークション代行
収益性は相対的に低いが取引台数が多い

■ ASワンプラ
取引台数は少ないが高収益

サービス別取引台数（前年比）の推移



ASNET事業の特徴・つよみ②

■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

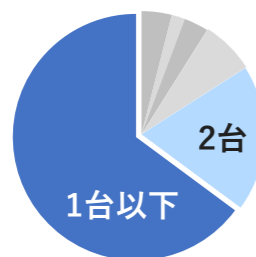
etc.

②**特定のユーザーに左右されない**

✓稼働ユーザー率 30%台後半

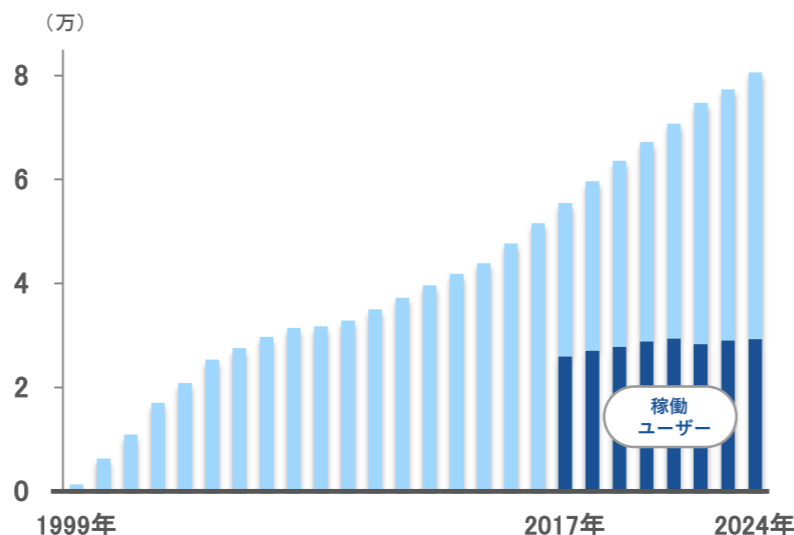
✓小口ユーザーが8割

落札台数ごとの会員割合 (2024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

80,613 (2024年12月末)

+3,252 (前期末比)

稼働ユーザー数

29,037 (2021年-2024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

■事業基盤

会員数・会員層
2サービス



■成長要因

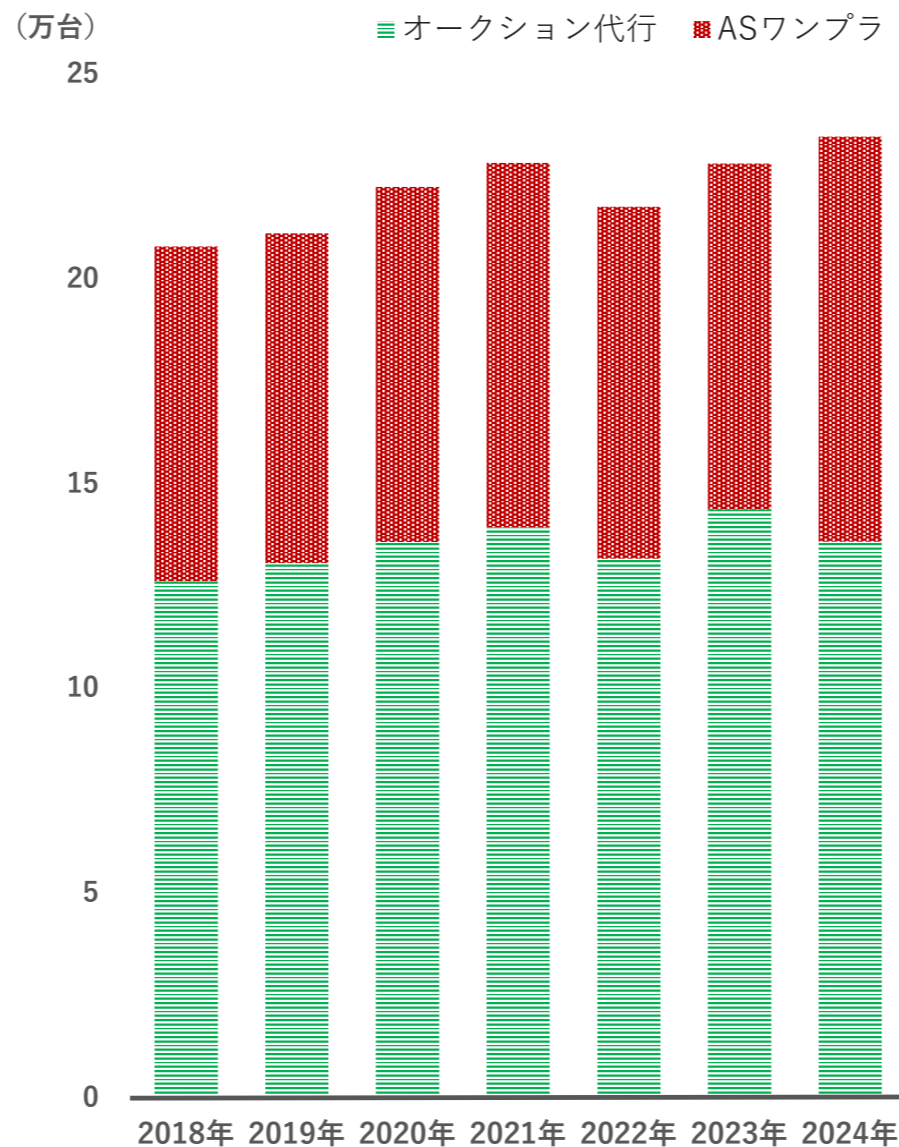
会員数の増加
WEB取引の進展



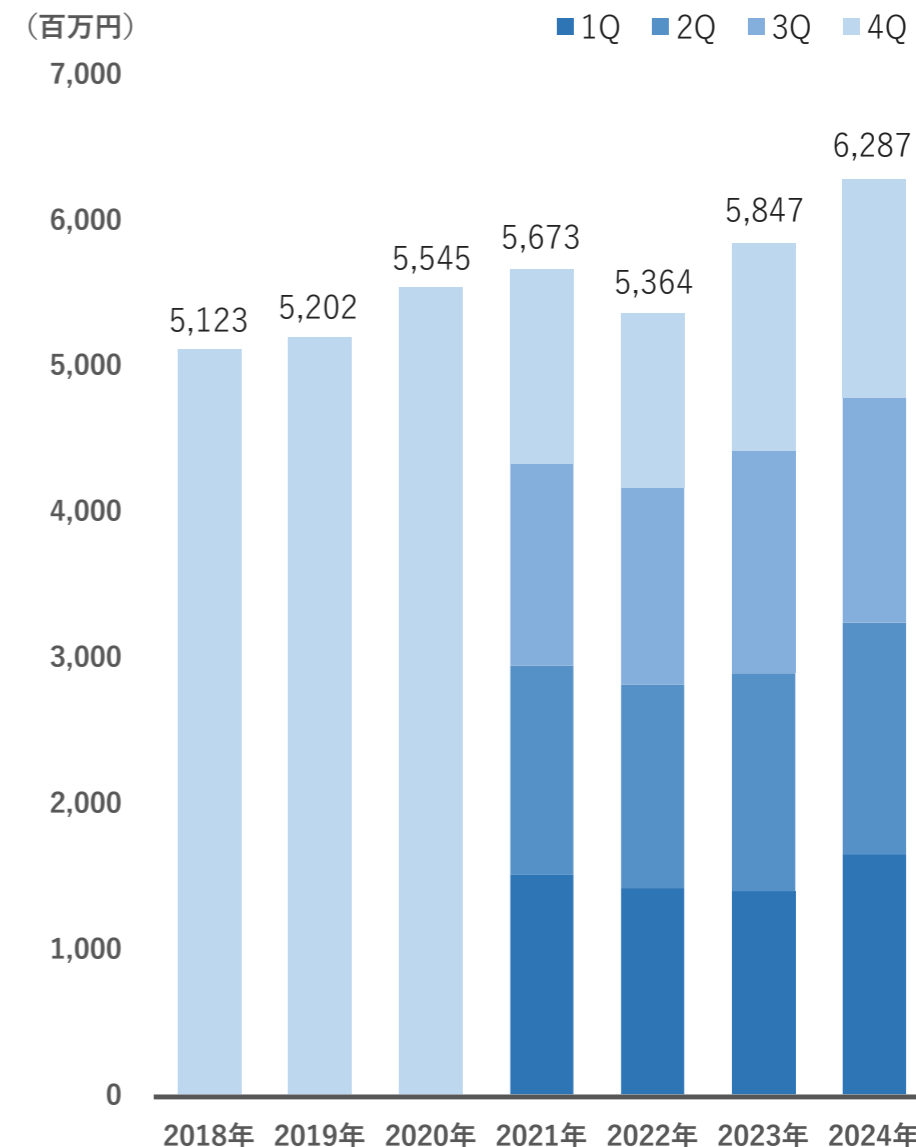
■結果

業績(取引台数)は**安定的に成長**
業績拡大に伴い**財務成績も成長**

取引台数の推移



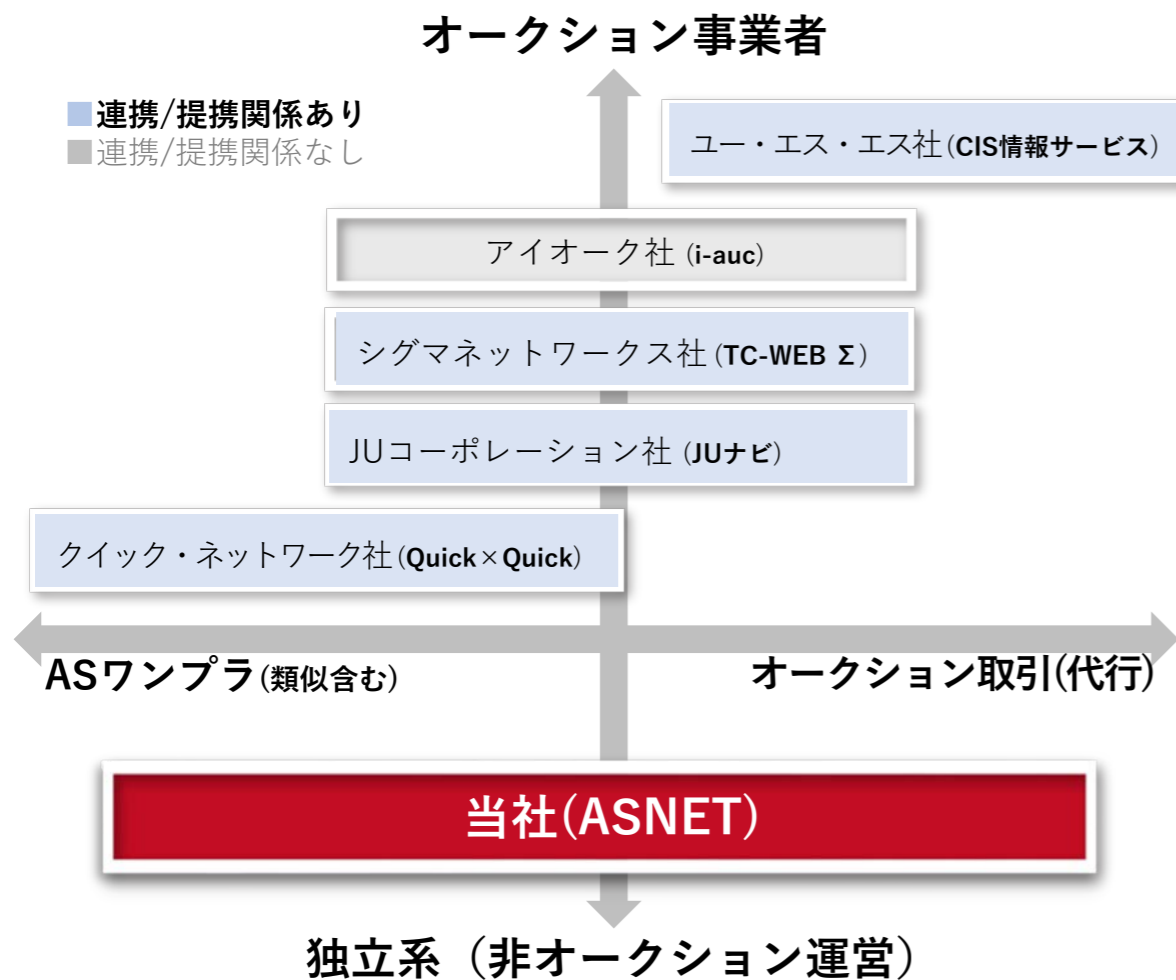
売上高



類似サービスマトリックス

(カッコ内はサービス名)

▶タテ軸 - 事業者の属性 ▶ヨコ軸 - 提供するサービス



当社は非オークション運営者

▶ **幅広いオークション会場と提携**できる

提携オークション会場が多く、安価な料金体系

▶ **ユーザー数・掲載台数ともに業界最多***

*下記類似サービスとの比較において

サービス名	オークション オークション代行		ワンプラ サービス 掲載台数	会員数	料金体系	
	接続 会場数	接続会場 出品台数 (年)			入会金	落札手数料
CIS情報サービス	25	373万	—	34,200	50,000円	17,000円～
i-Auc	112	500万	160,000	18,000	0円	20,000円～
TC-Web Σ	92	340万	96,000	22,017	10,000円	13,500円～
JUナビ	90	391万	117,000	19,288	0円	9,500円～ 13,800円～
Quick x Quick	—	—	80,000	20,000	0円	15,000円
ASNET	146	870万	182,000	80,613	0円	20,000円～

※2024年12月現在、出典元：各社HP及び当社ヒアリング調査による
※記載した同業他社については、事業内容の類似性及び競争性、事業規模等の観点から当社が選定

1. 決算ダイジェスト
2. 事業環境・2024年12月期業績
3. 会社概要、事業内容/事業領域
- 4. 成長戦略**
5. 2025年12月期の見通し

■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]

→ワンプライン取引のニーズ拡大期待
→燃料費高騰等を背景に、輸送課題は継続中

■中古車流通における[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
→中古車流通への波及はこれから

■中古車売買のEC化の拡大期待（オークション/ワンプライン共に）

■新車価格の上昇・供給減少
中古車ニーズの高まり

▶ASワンプライン ニーズ拡大を期待

シンプルな流通
(ダイレクト輸送)

ワンプライン取引
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

ASワンプラ比率UP

■中-長期戦略

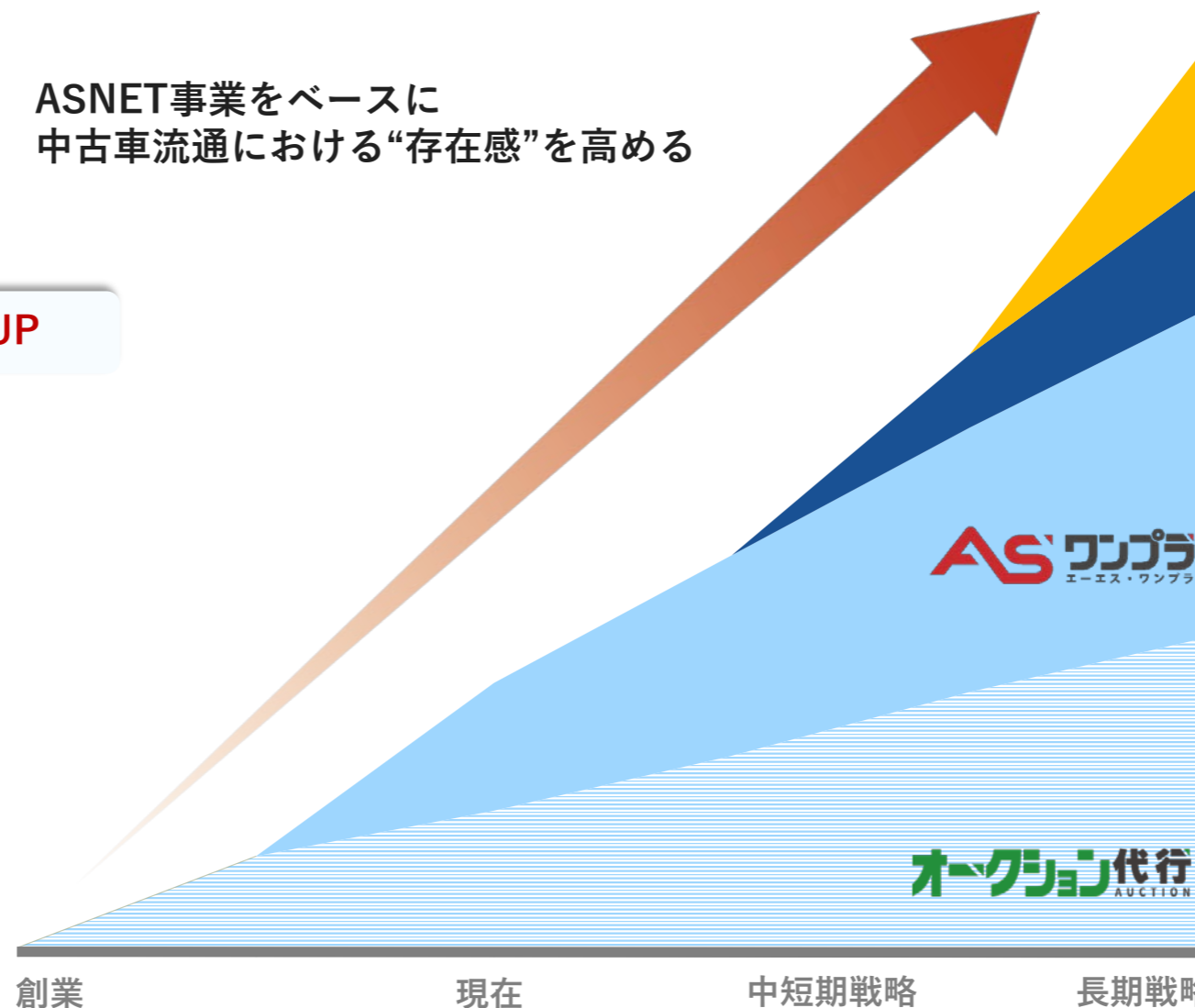
新取引サービスの開発/拡大

+

海外展開、M&A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



海外への事業展開等

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

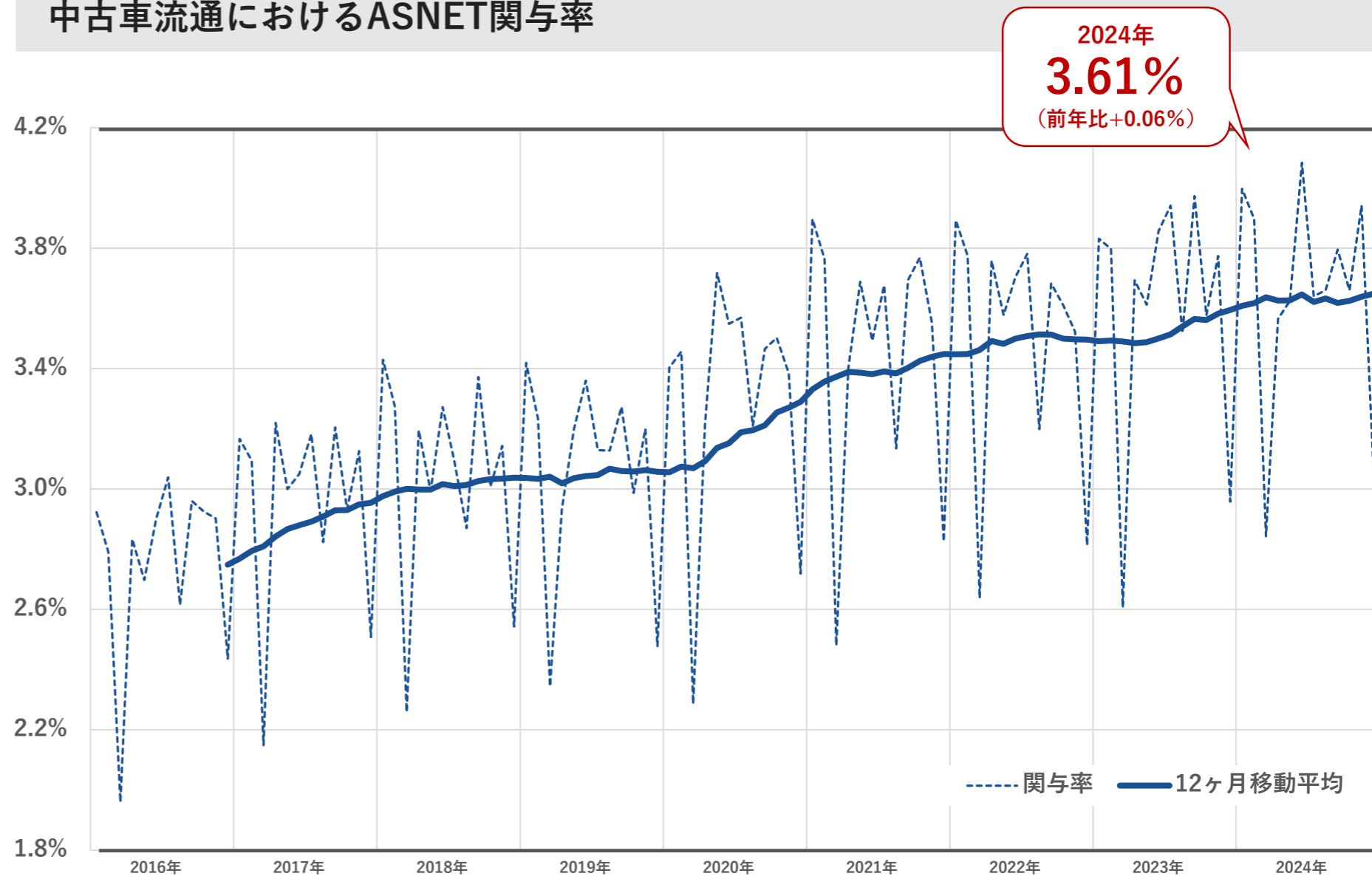
ASNETの存在感は着実に高まっている

- 国内では年間600～700万台の中古車が流通
- ASNETの関与率は年々増加傾向
- 2024年における中古車流通に占めるASNETの関与率は3.61%

中古車流通台数に占めるASNET取引台数の比

2019	2020	2021	2022	2023	2024
3.02%	3.08%	3.39%	3.45%	3.55%	3.61%

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



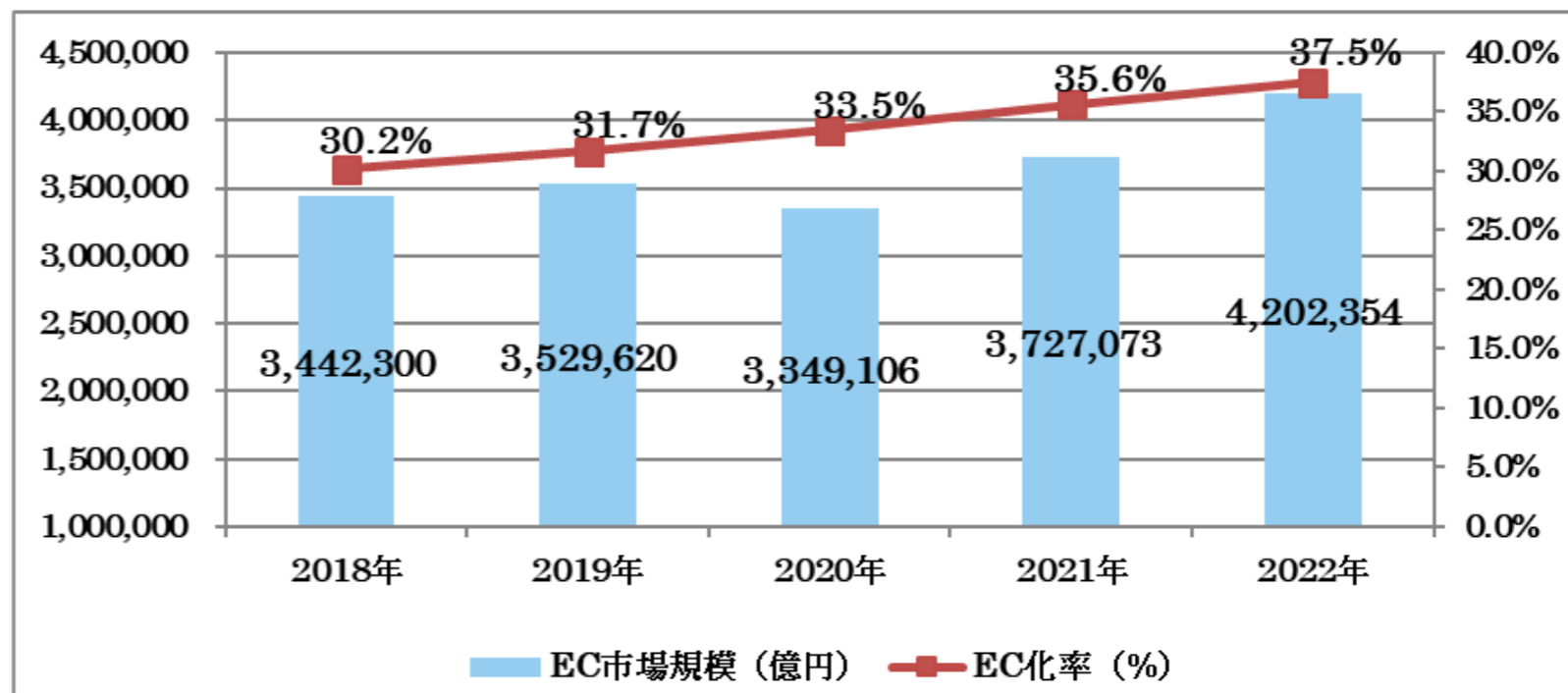
■中短期計画においては、
**ASNET事業の拡大による
企業成長に注力**

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会員の「仕入/販売/業務」を支えASNETの利用機会拡大をはかる

DX促進

ASワンプラ
かんたん入力

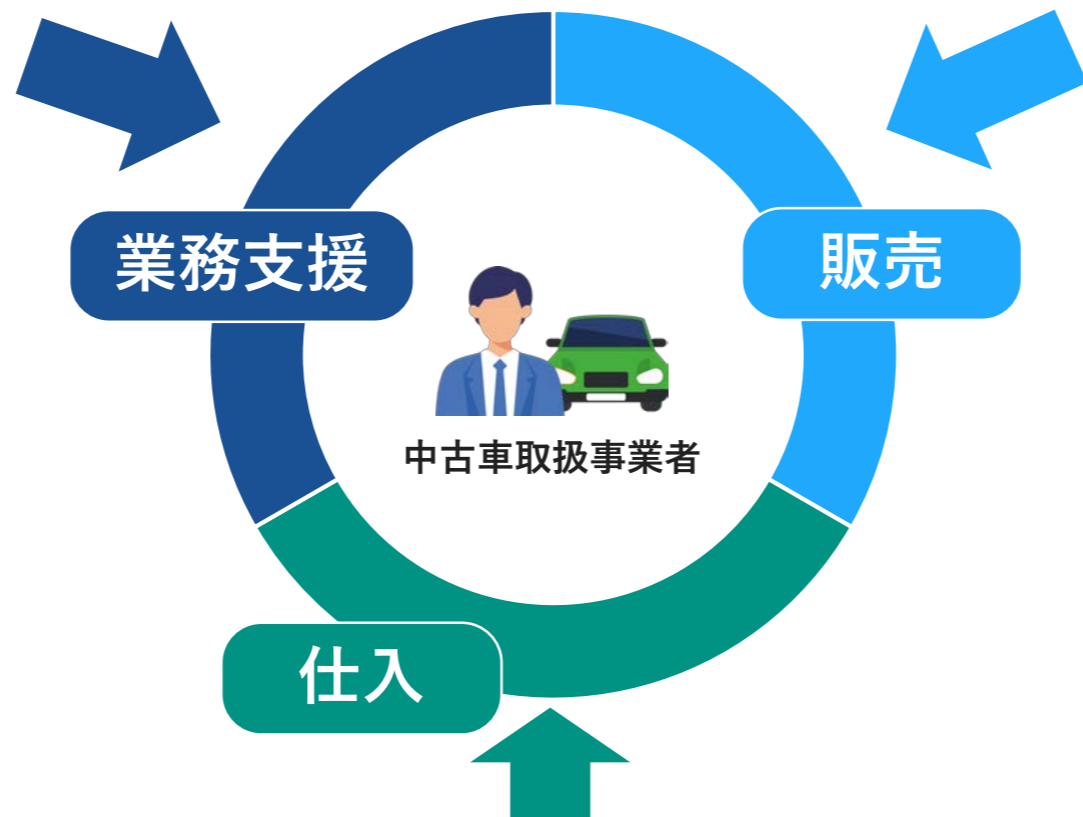
ASNET
マイページ

ASワンプラへの出品登録業務をDX化する「かんたん入力」等

ロジスティクス支援

陸送手配
RIKUSOU

ASNET取引時の車両輸送を当社が手配
決済も車両代と一本化



小売支援

店頭商談NET
TENTO-SHODAN®

仕入価格を小売価格に自動変換し来店客へ提案

みるクルマ
みる・クルマ®

店舗顧客とリモート商談もできるコミュニケーションアプリ

金融支援

のるマイカー
のるマイカー

店頭商談NETから中古車ローン審査/申込までをオンライン連携

業販

ASワンプラ
エーエス・ワンプラ

店頭在庫をWEBで業販コストをかけず販路拡大

カー用品+

車両販売シーンに必要なカー用品の通販サービス

中古パーツ

修理部品の中古品が購入できる通販サービス

オークション代行
AUCTION

147オークション会場で仕入れができる！

ASリアル
エーエス・リアル

相場情報

ASワンプラ
エーエス・ワンプラ

17万台以上の店頭在庫車両から受注後に仕入れができる！

金融支援

あとから30

車両仕入れ代金の立替サービス

1. 決算ダイジェスト
2. 事業環境・2024年12月期業績
3. 会社概要、事業内容/事業領域
4. 成長戦略
- 5. 2025年12月期の見通し**

■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ワンプラサービスの成長強化
→出品データ連携の拡大

② 小売支援サービスの強化
→「店頭商談NET」の提携・機能強化

③ 付帯サービスの拡充
→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

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の機能強化
→ワンプラマーケットの拡大と品質向上の両立

⑦ 情報連携による中古車流通DX
→電子車検証の活用拡大

企業力強化の取り組み

⑧ BCP/セキュリティ対策の強化
→豊橋新データセンター竣工/稼働

⑨ 採用強化

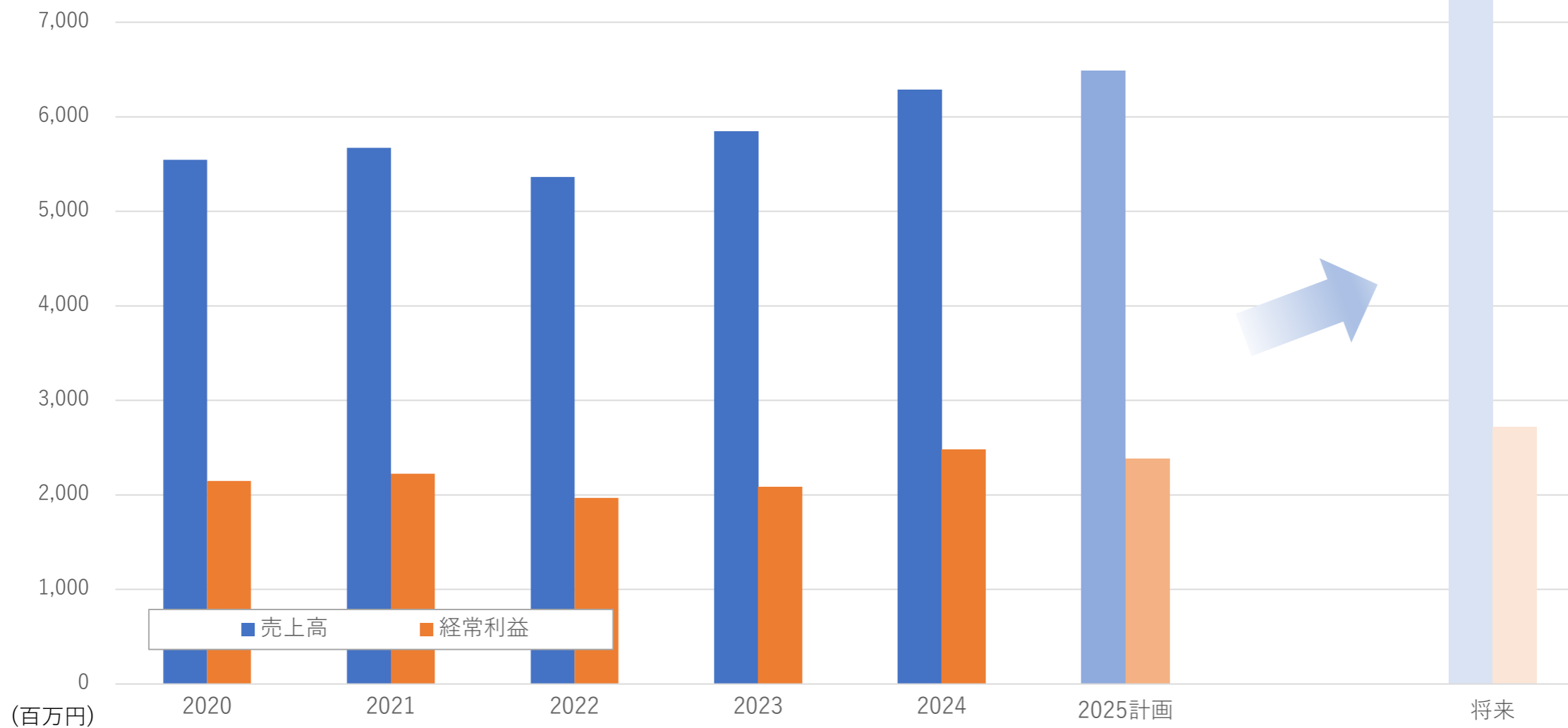
⑩ 企業価値向上の施策の取り組み

- 取引台数 オークション取引の回復、営業施策（ASNET改良/会員獲得）などによる成長を見込む
- 売上高・経常利益 2サービス利用比率の平常化、BCP対策等に伴う一時的な費用増により利益微減の見込み
- 配当 1株当たり配当額は66円で据え置き（配当性向* 31.2%）

	売上高	前期比	経常利益	前期比	配当	ASNET 取引台数	前期比
1Q	1,696	+2.2%	655	▲8.8%	—	—	—
2Q (累計)	3,332	+2.6%	1,279	▲6.8%	—	—	—
3Q (累計)	4,977	+3.9%	1,884	▲4.3%	—	—	—
通期	6,489	+3.2%	2,384	▲4.1%	66円 (±0)	241,837	+3.0%

※単位：百万円、台（端数未満切捨、比は四捨五入）
 ※配当性向は2025年12月期中平均株式数見通しベース

ASNET事業の持続的な成長と成長戦略の取り組みにより、中長期的な企業価値の向上をはかる



※グラフは当社業績及び成長戦略を基に試算したものであり具体的な数値計画や達成を保証するものではありません

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」、「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。