

【証券コード 5589】

株式会社 **オートサーバー**
AUTO SERVER

2025年12月期(第3四半期) 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。



- ① 会社概要、事業内容/事業領域
- ② 成長戦略
- ③ 事業環境、3Q業績
- ④ 2025年12月期取り組み・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

690,255千円（2025年5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

7,195,900株（2025年5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

■経営理念・ミッション

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り中古車取扱事業者の経営を支援し、**中古車流通の活性化と発展に貢献する**

■当社の2大サービス

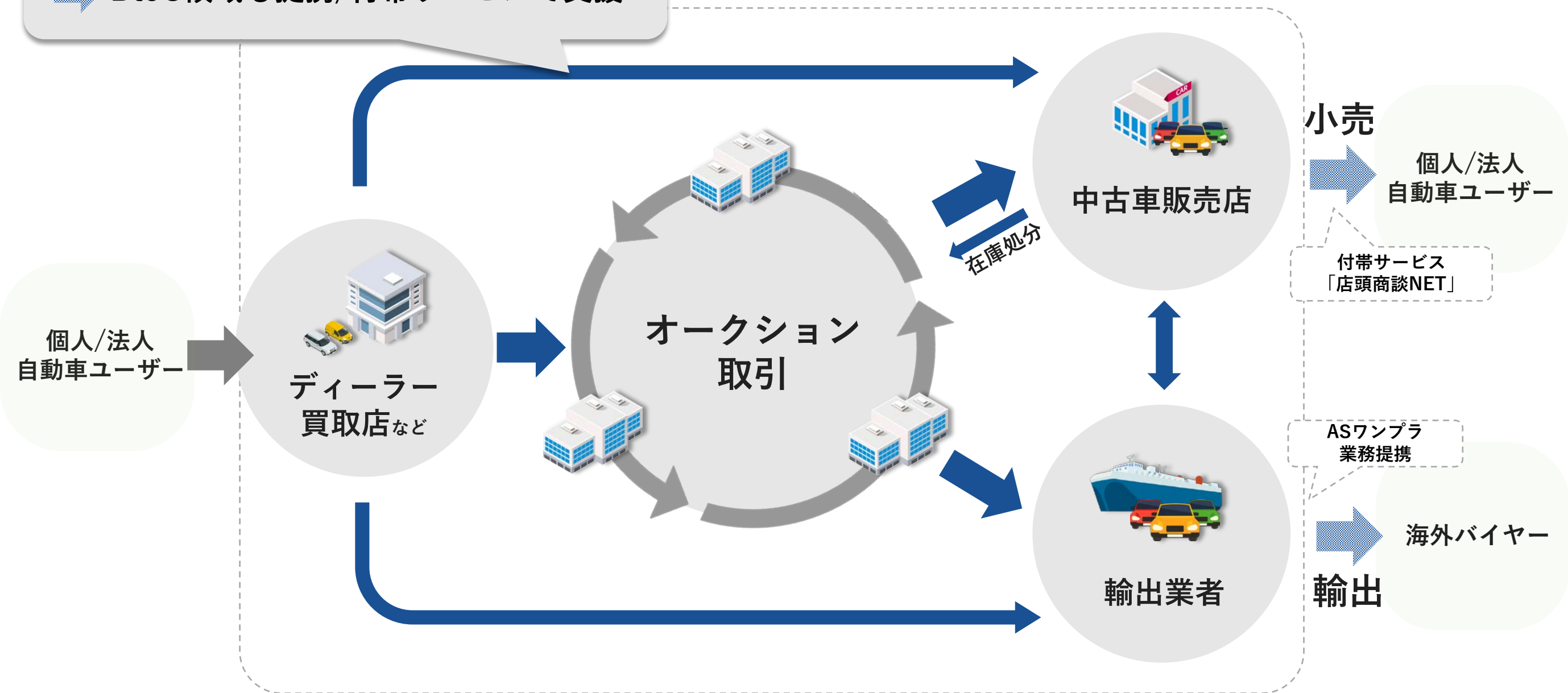
オークション代行
AUCTION

AS ワンブラ
エーエス・ワンブラ



中古車 BtoB流通のすがたとASNET事業領域

- ➡ ASNETがカバーするBtoB流通
- ➡ BtoC領域も提携/付帯サービスで支援



※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

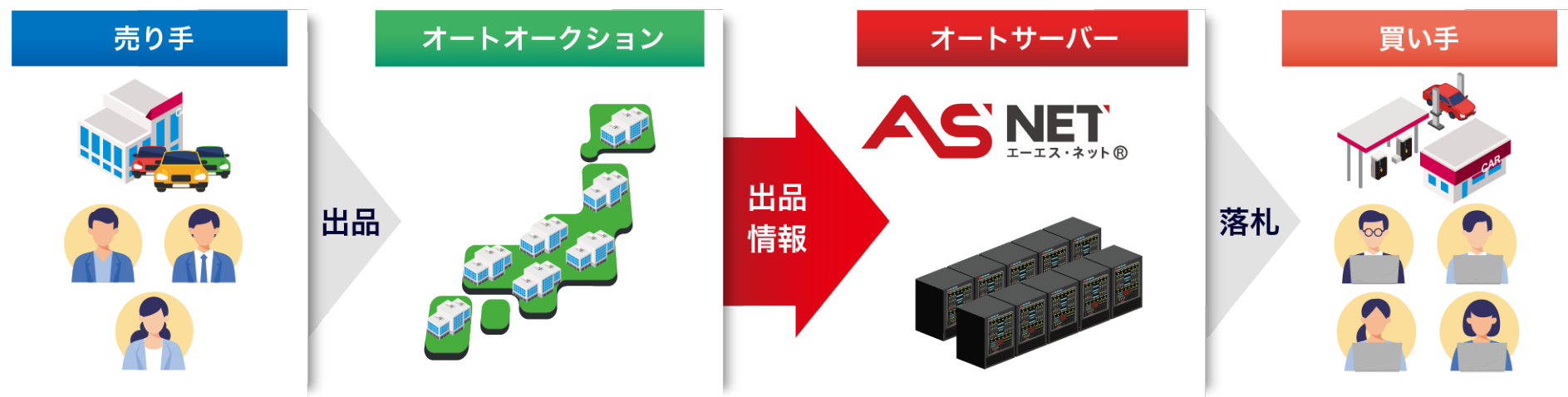
■国内には160以上の
中古車オークション会場が存在※1

■うち147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

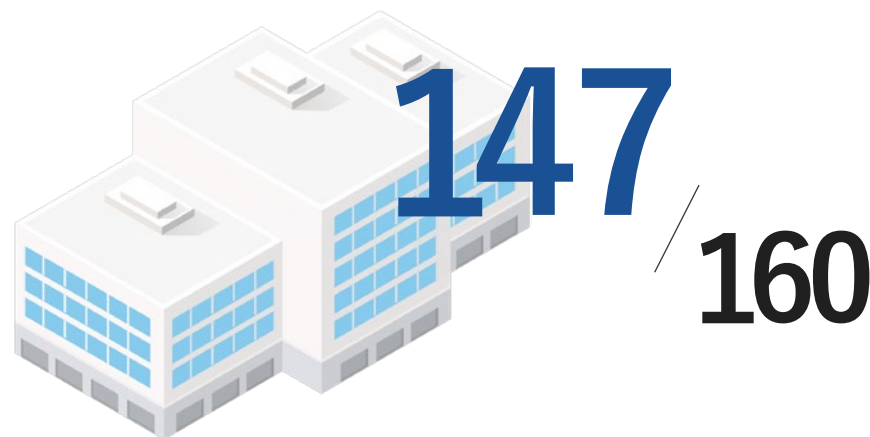
■オークション出品車両を
ASNETに掲載し落札を代行
(出品代行サービスも実施)

※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

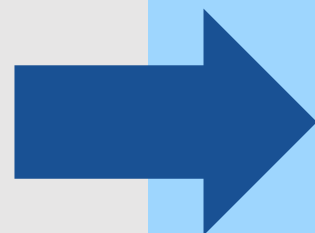
複数のオークションで
横断的に車両検索できない

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！



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。

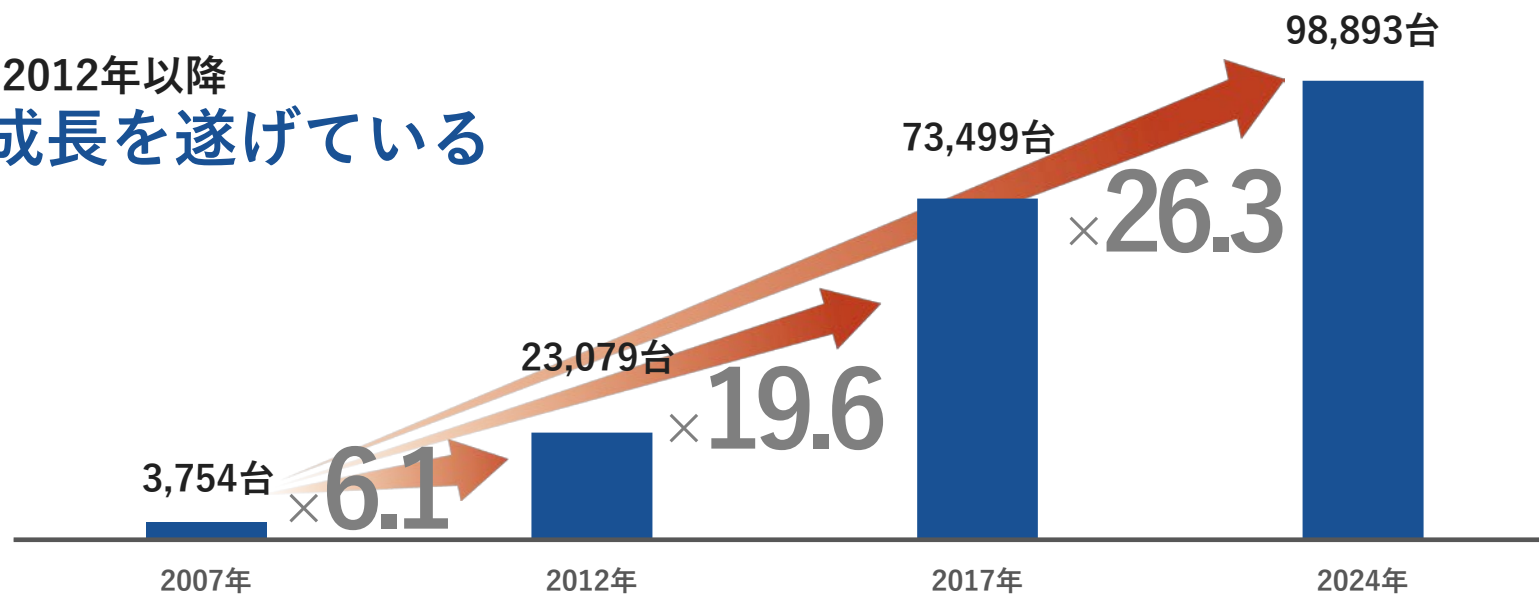
■2000年代にマーケティング強化、 マーケット拡大に成功

■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

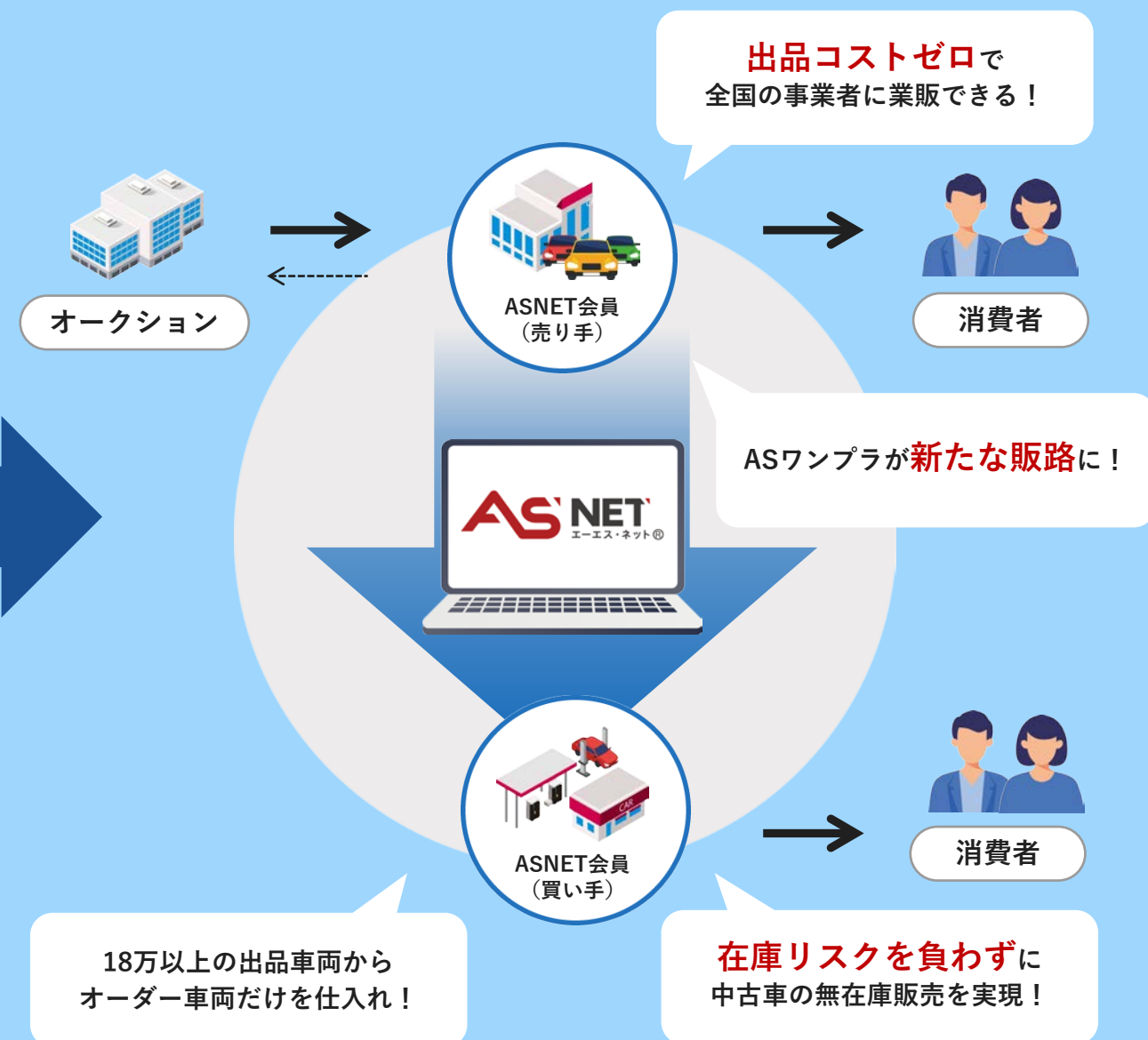
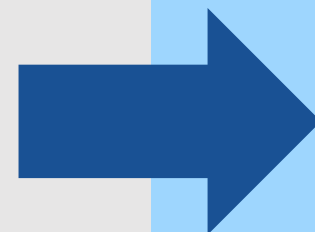


事業者

消費者ニーズが多様化
→幅広い在庫を揃えたい

在庫回転率を上げたい
(店頭に新鮮な車を並べたい)
⇔在庫リスクは抑えたい

輸送コスト上昇
(人手不足・燃料費高騰)
オークション売却コスト上昇



■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

売上単価 (台)

2025.3Q

21,923円

■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

売上単価 (台)

2025.3Q

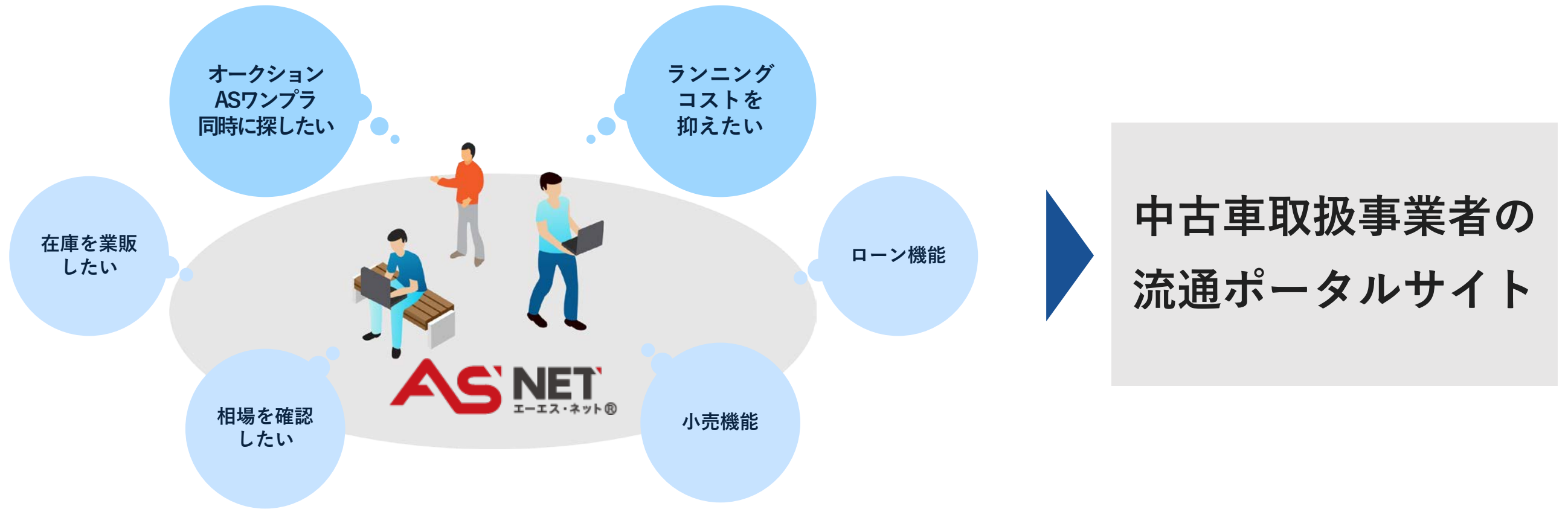
28,469円

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

中古車流通に関わるさまざまなユーザーのニーズに対応



※1：ユーザー数に占めるログインユーザー割合

毎月のログイン率※1

51.2 % (2024年3月)

※2 ログインIDあたり月ログインした回数

ログイン回数※2

45 回/ID (2024年3月)

ASNET事業の特徴・つよみ①（サービス構成）

■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

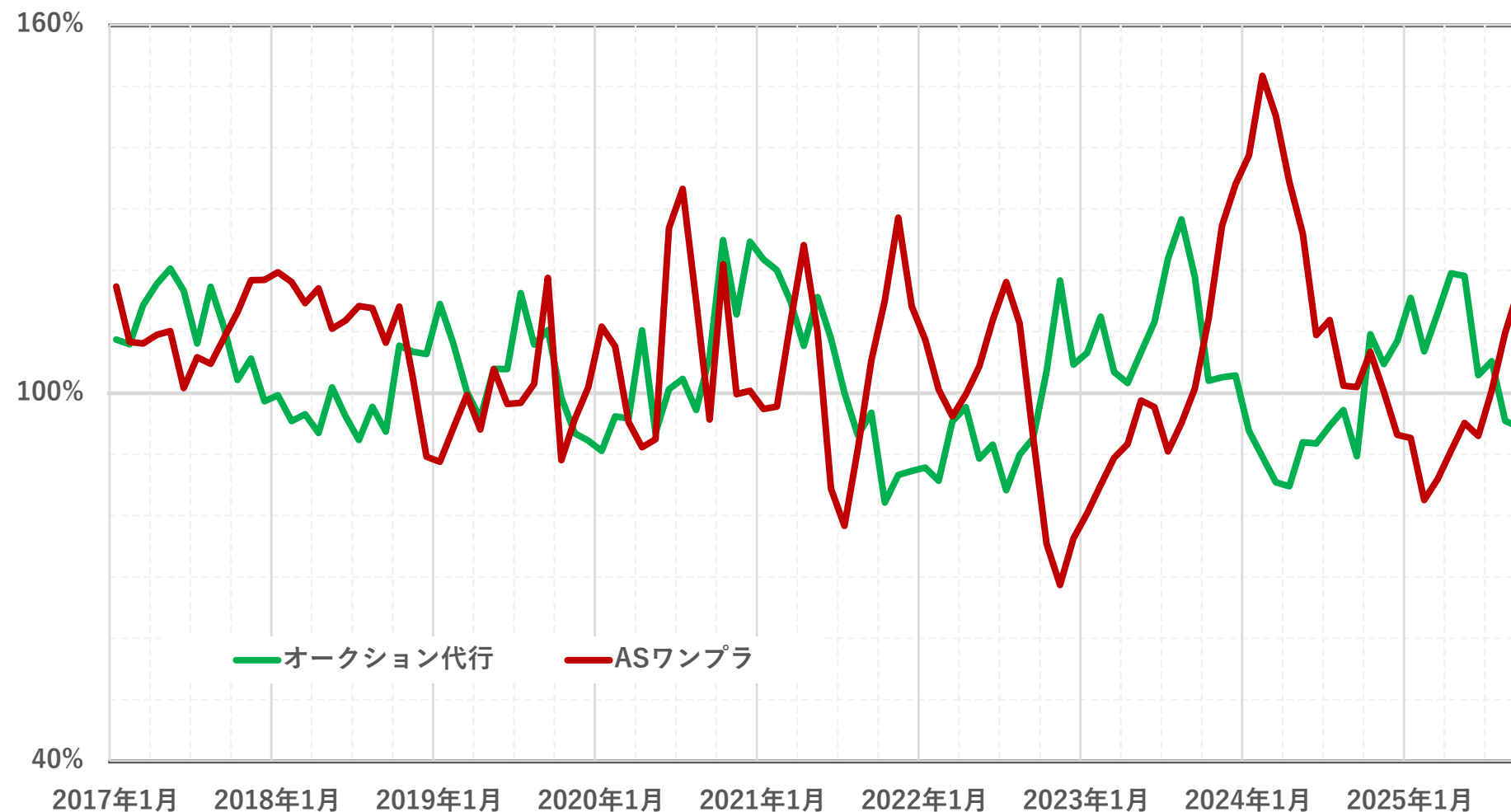


■中古車流通情勢が変化しても
いずれかのサービスが業績を支える補完関係

■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



■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

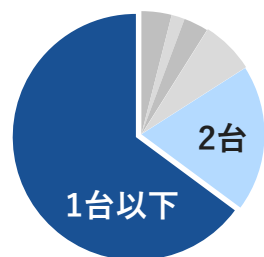
etc.

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

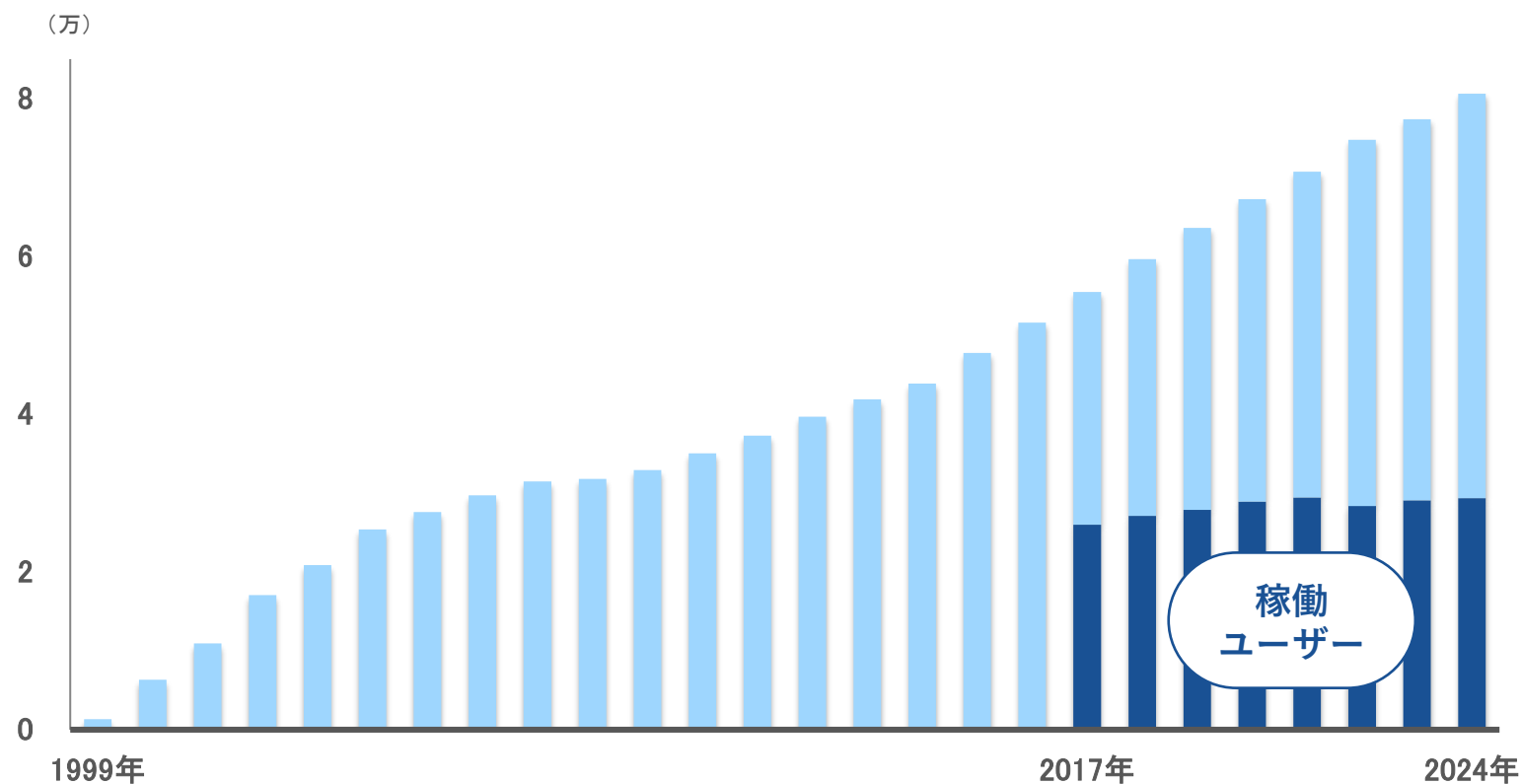
✓小口ユーザーが8割

落札台数ごとの会員割合(月平均@2024)



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



※2 法人・個人事業主の拠点数

総ユーザー数※2

82,969

(2025年9月末)

稼働ユーザー数

29,037

(2021年-2024年 平均)

ASNET事業の特徴・つよみ③（安定成長）

■事業基盤

会員数・会員層
2サービス



■成長要因

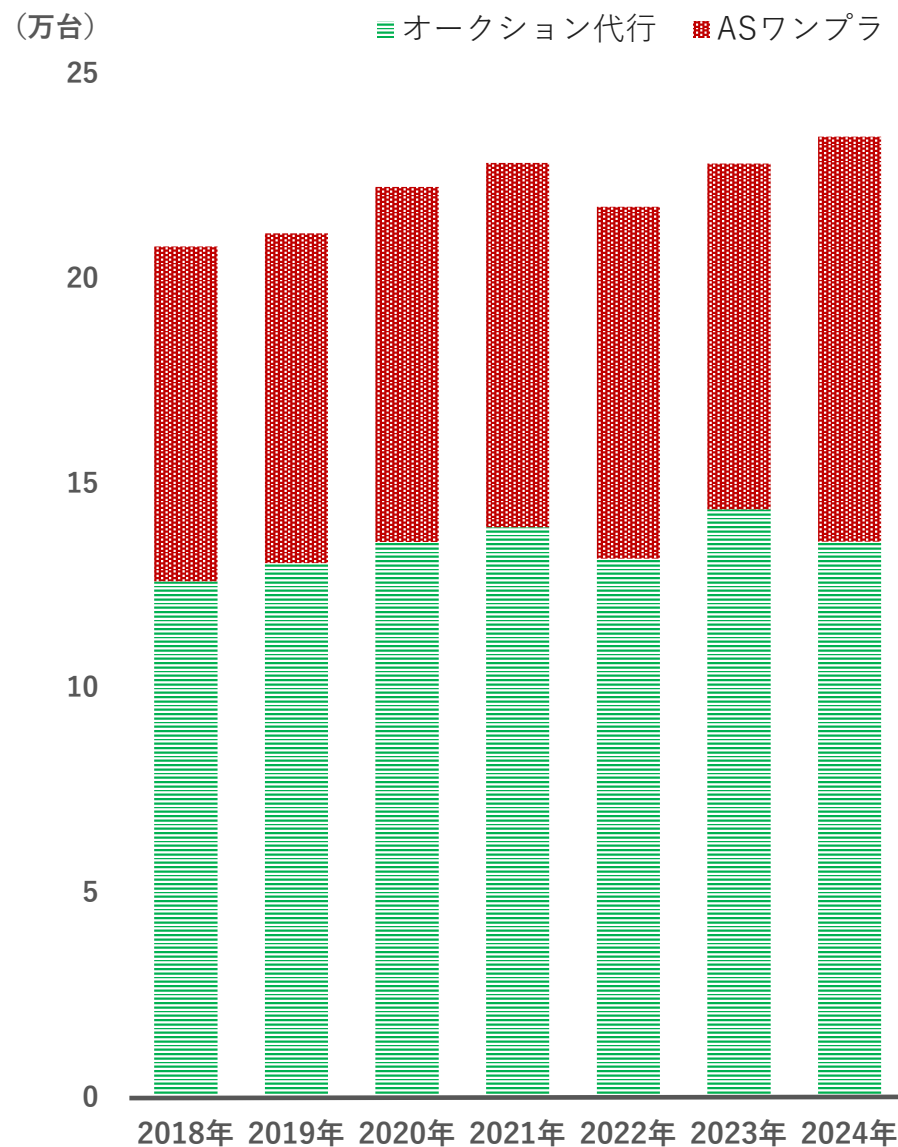
会員数の増加
WEB取引の進展



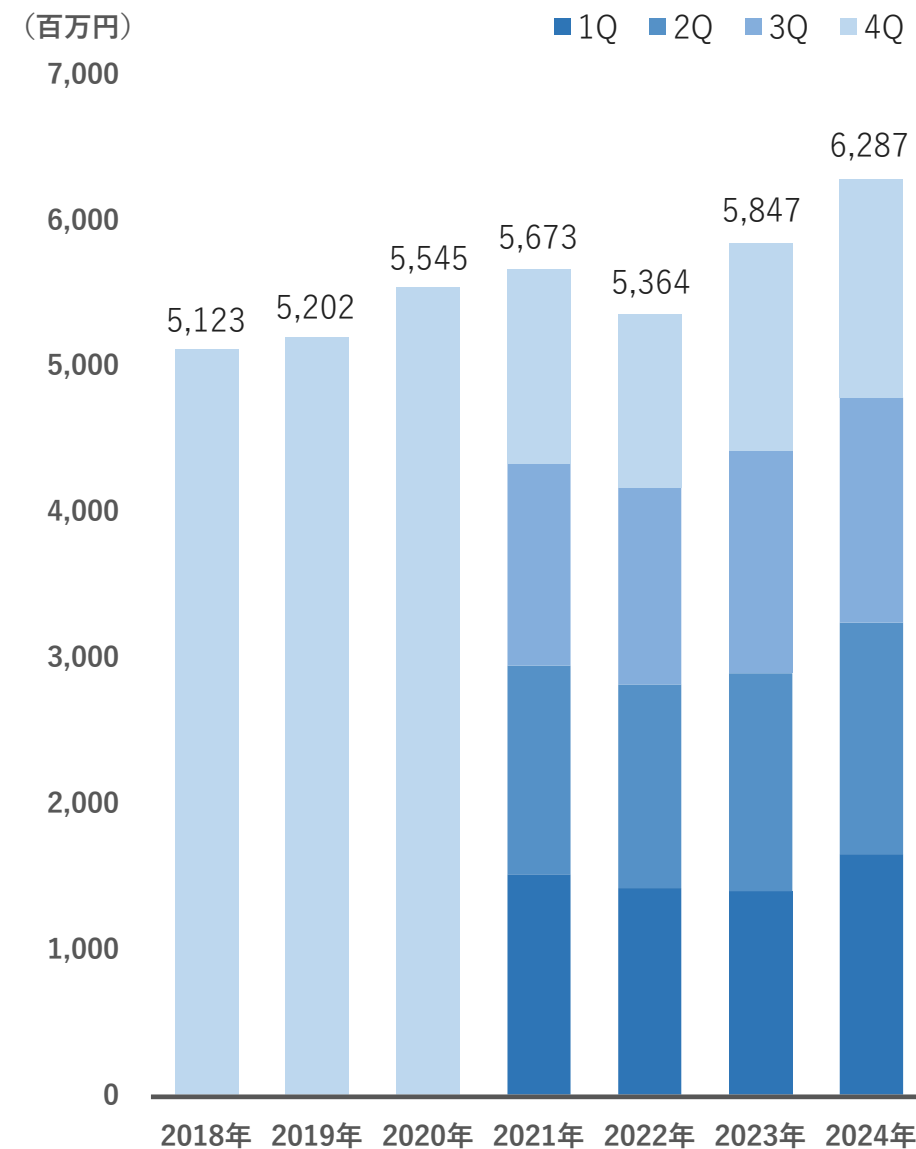
■結果

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

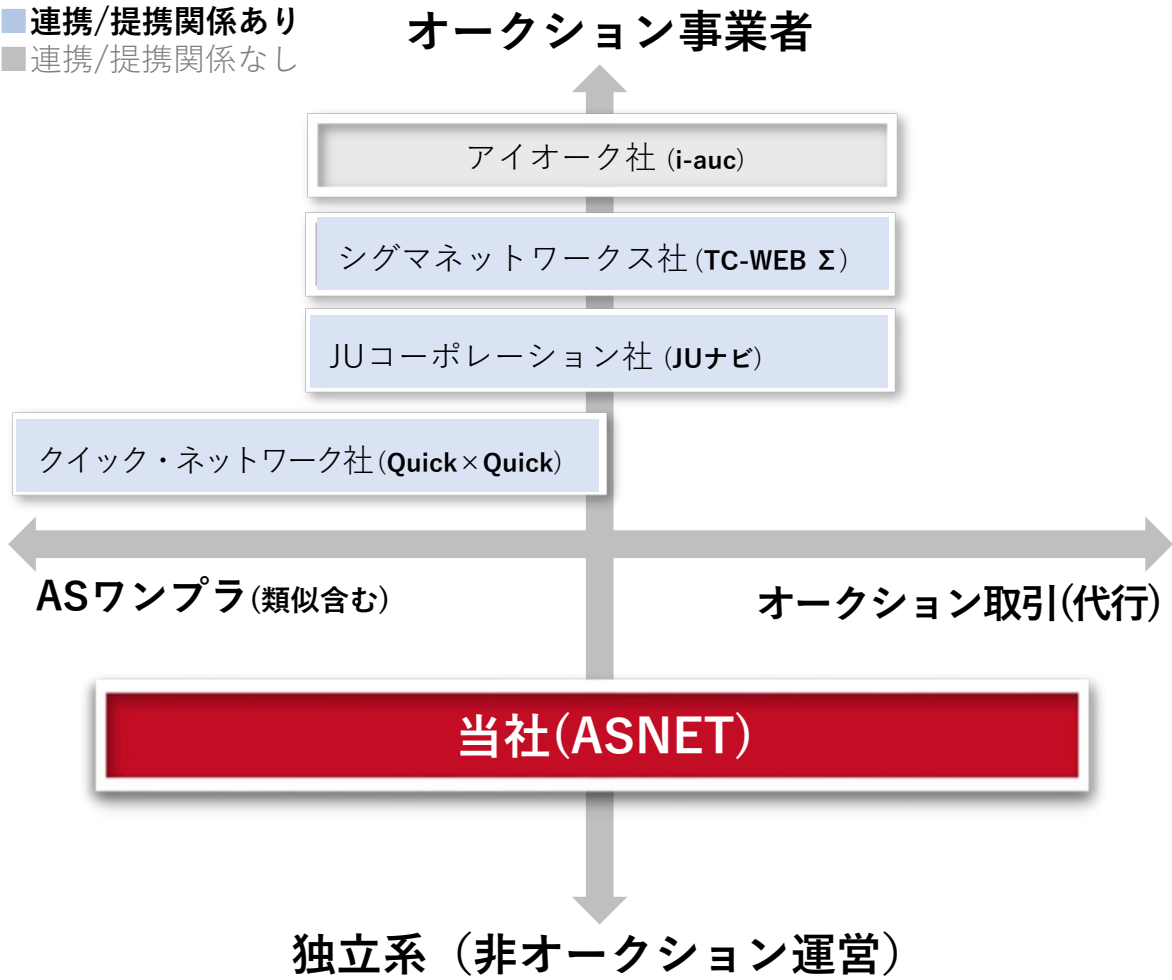


売上高



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
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×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 会社概要、事業内容/事業領域
- ② **成長戦略**
- ③ 事業環境、3Q業績
- ④ 2025年12月期取り組み・見通し

■輸送キャパ縮小[2024年問題]

- 輸送効率化が求められる情勢
- ワンプラ取引のニーズ拡大を期待

■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取引の不安解消期待

各種証書の電子化

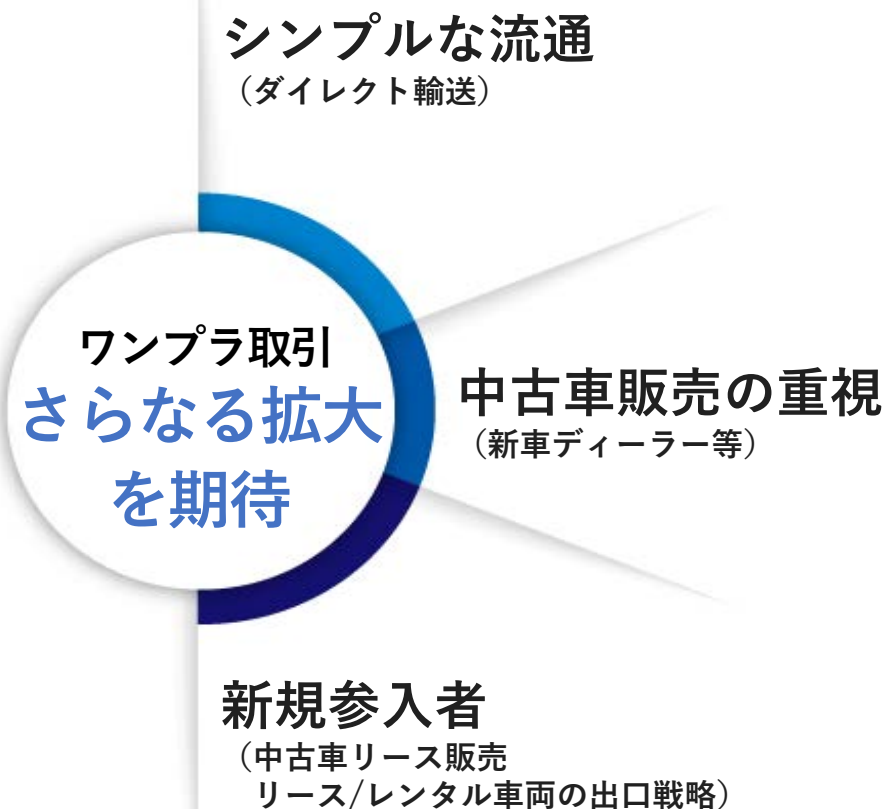
- ・電子車検証（23年1月導入）
- ・リサイクル預託券電子化（26年1月予定）

AI・DX技術の発展

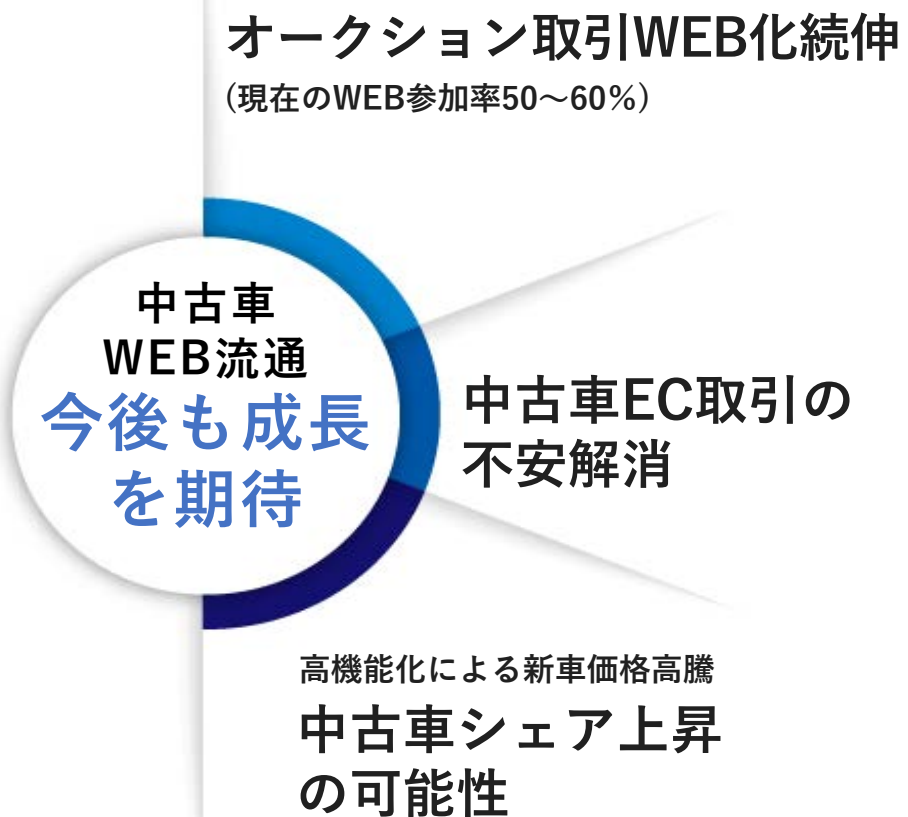
- ・文字/映像情報の電子化

- 中古車流通への影響は徐々に伸展しつつある。
将来的な波及は必至。

▶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



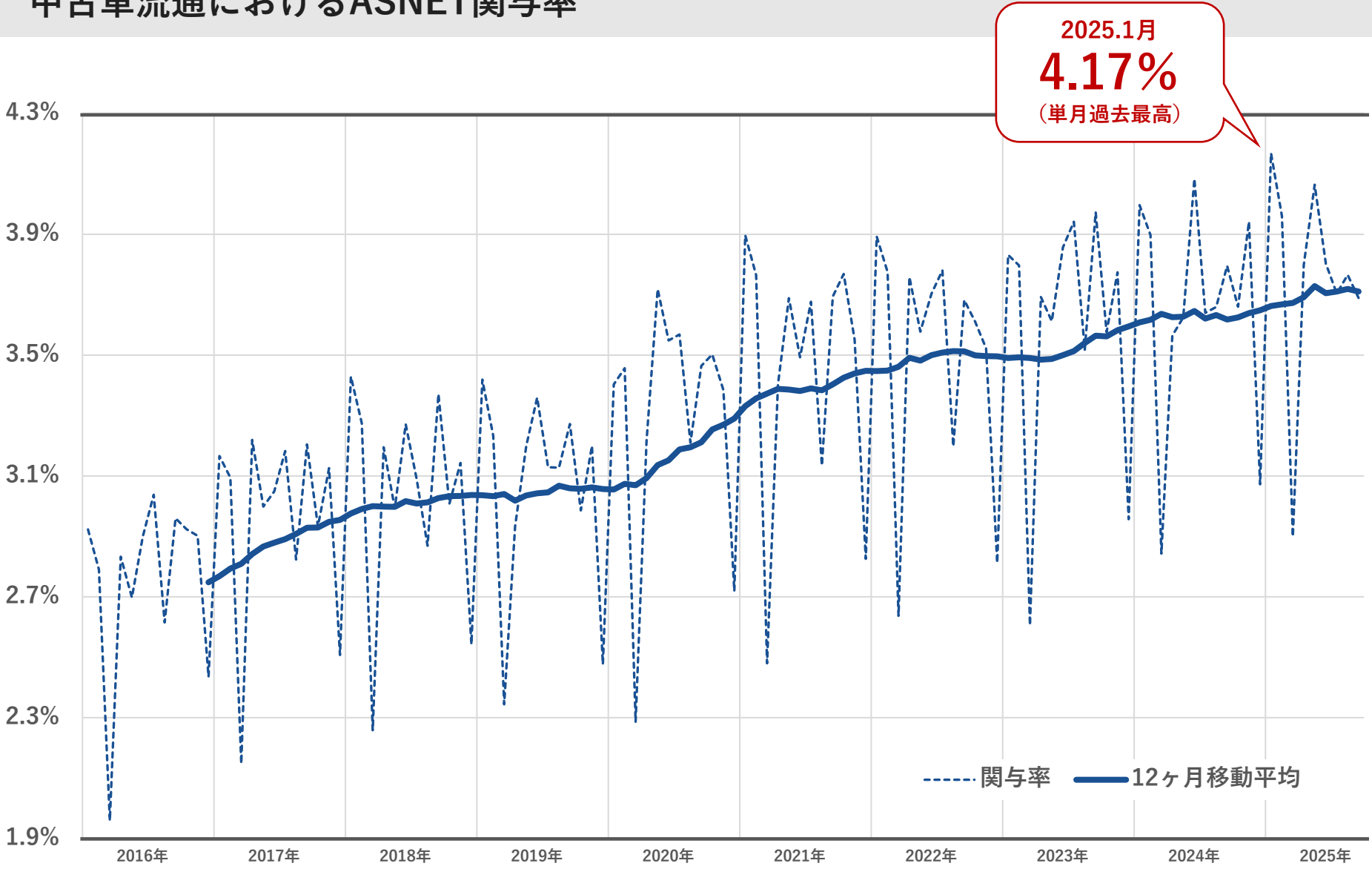
ASNETの存在感を今後も着実に高める

- 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%
- 2025.1月 単月の過去最高値を記録（4.17%）

ASNET関与率

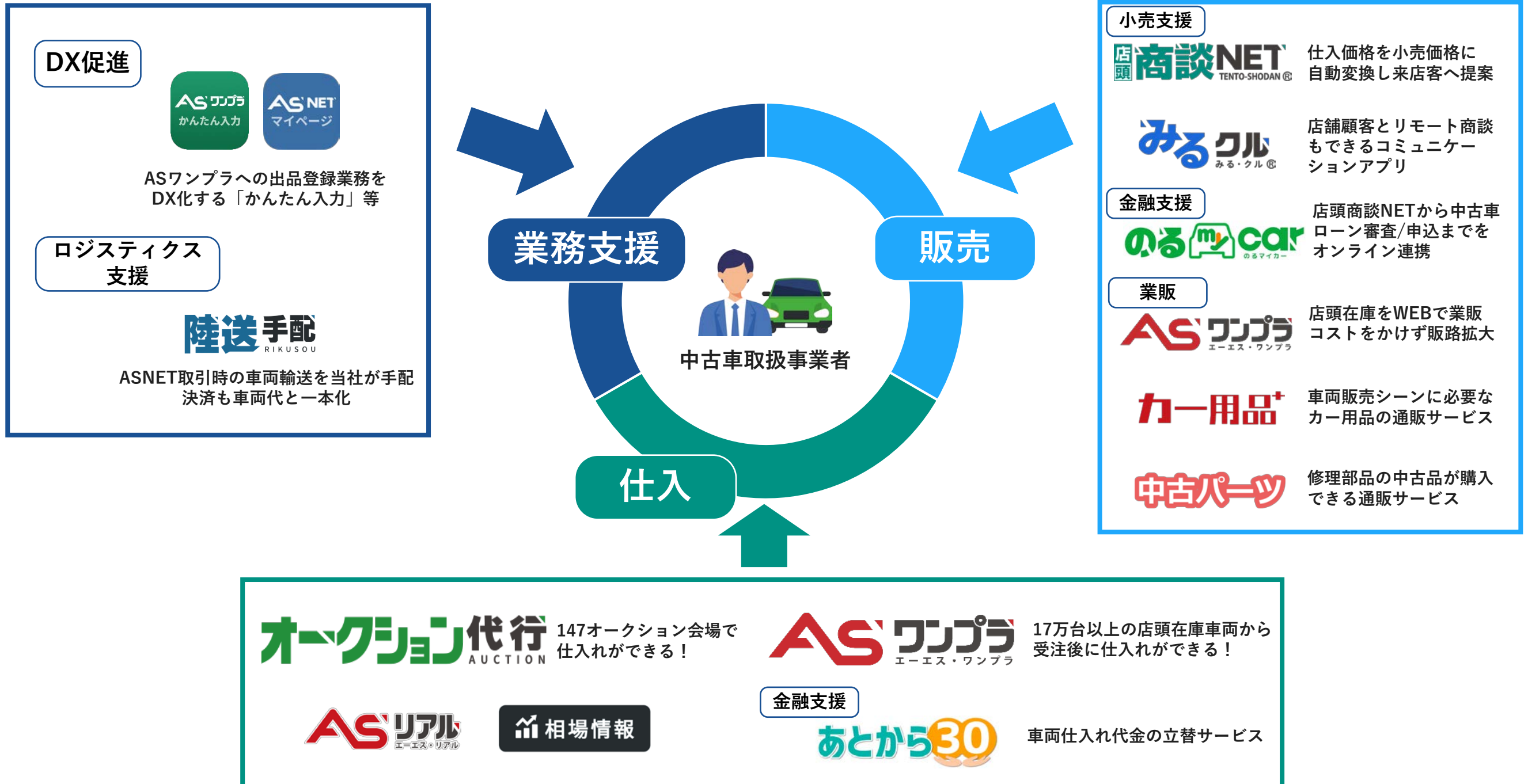
2023 1-3Q	2024 1-3Q	2025 1-3Q
3.58%	3.63%	3.71%

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

短-中期戦略…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



成長戦略のイメージ

■短-中期戦略

「取引台数」拡大

×

「手数料単価」増大

ASワンブラ比率UP

■中-長期戦略

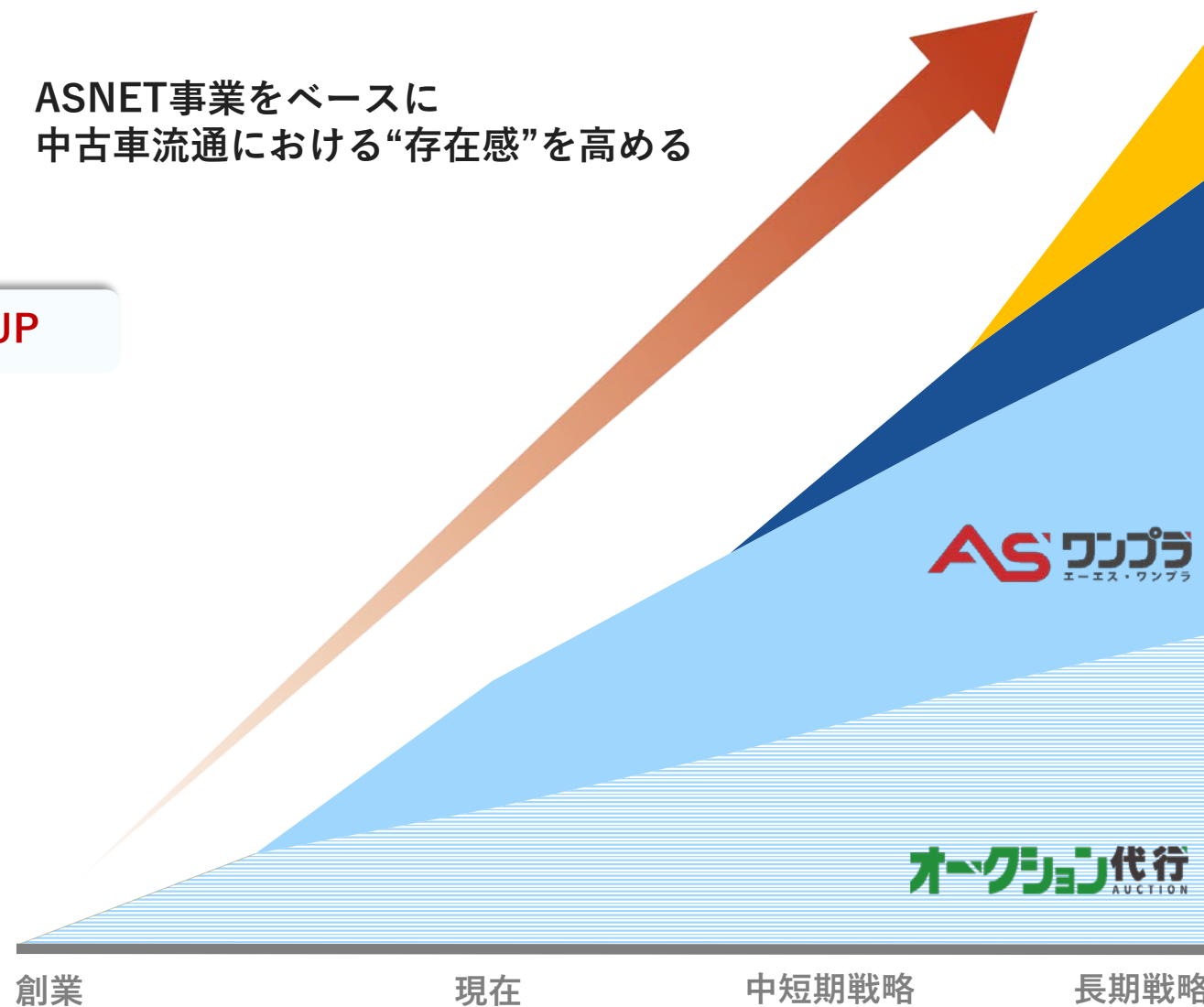
新取引サービスの開発/拡大

+

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

- ① 会社概要、事業内容/事業領域
- ② 成長戦略
- ③ 事業環境、3Q業績**
- ④ 2025年12月期取り組み・見通し

■ 新車

2024年初旬の生産停止の影響は克服したものの徐々に下落傾向。
1-3Q前年比+5.0%

■ 中古車

上半期は前年割れが見れたが新車出回り増により流通台数は回復。
1-3Q前年比+0.4%

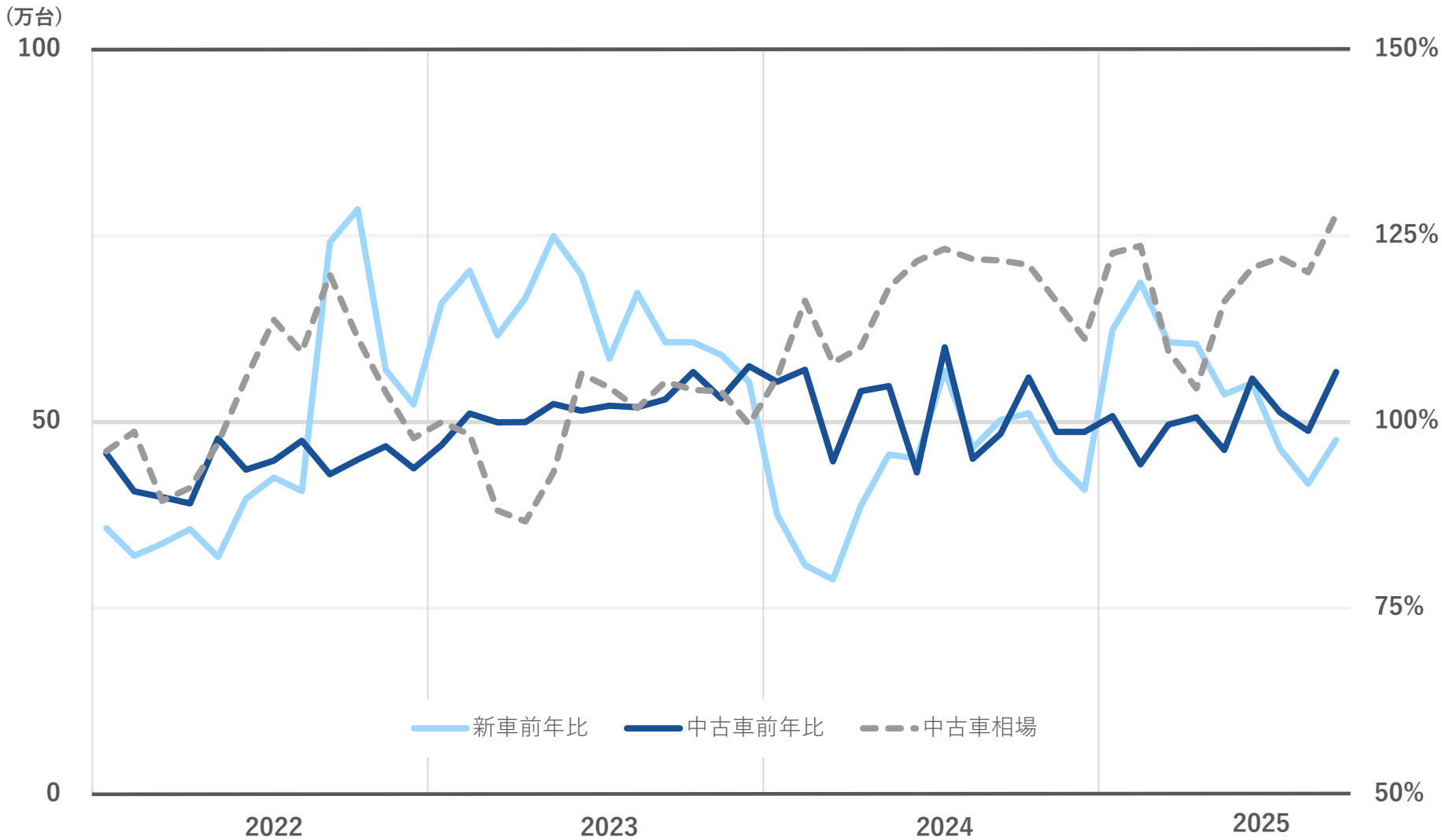
■ 中古車相場

3-4月繁忙期に下落も再び上昇
高値相場が続いている
→輸出需要に加え、コロナ禍期に販売された新車が少なく、高年式車両を中心に価格が高騰

参考（5年前との比較）

	2019.10 -2020.6	2024.10 -2025.9	対比
新車	445万台	459万台	+3.2%
中古車	680万台	652万台	△4.2%

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

事業環境（中古車オークション市場の状況）

数量（台数）

2024年10月から続く出品台数の増加が持続

（2025.1-9月 前年比+10.7%）

→一昨年(2023年)と同水準まで回復

2023.1-9月 625.4万台

2025.1-9月 619.2万台

価格

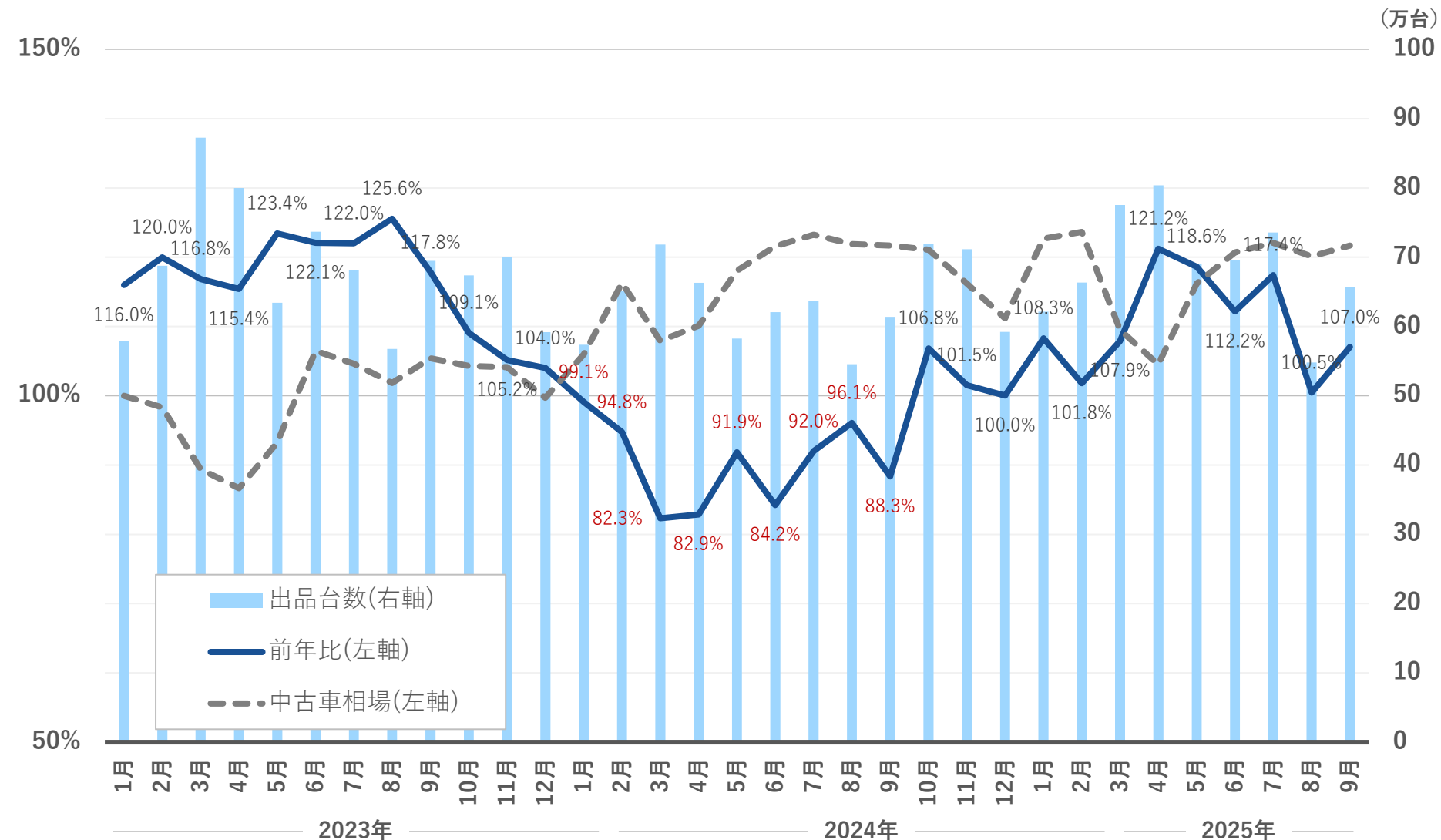
出品台数は増加基調にあるが
中古車相場の高騰は続いている。

※輸出需要の強い車種、高年式
車両を中心に価格が高騰



「売れる車(高年式/輸出向け)」と
「売れない車」の二極化の可能性

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

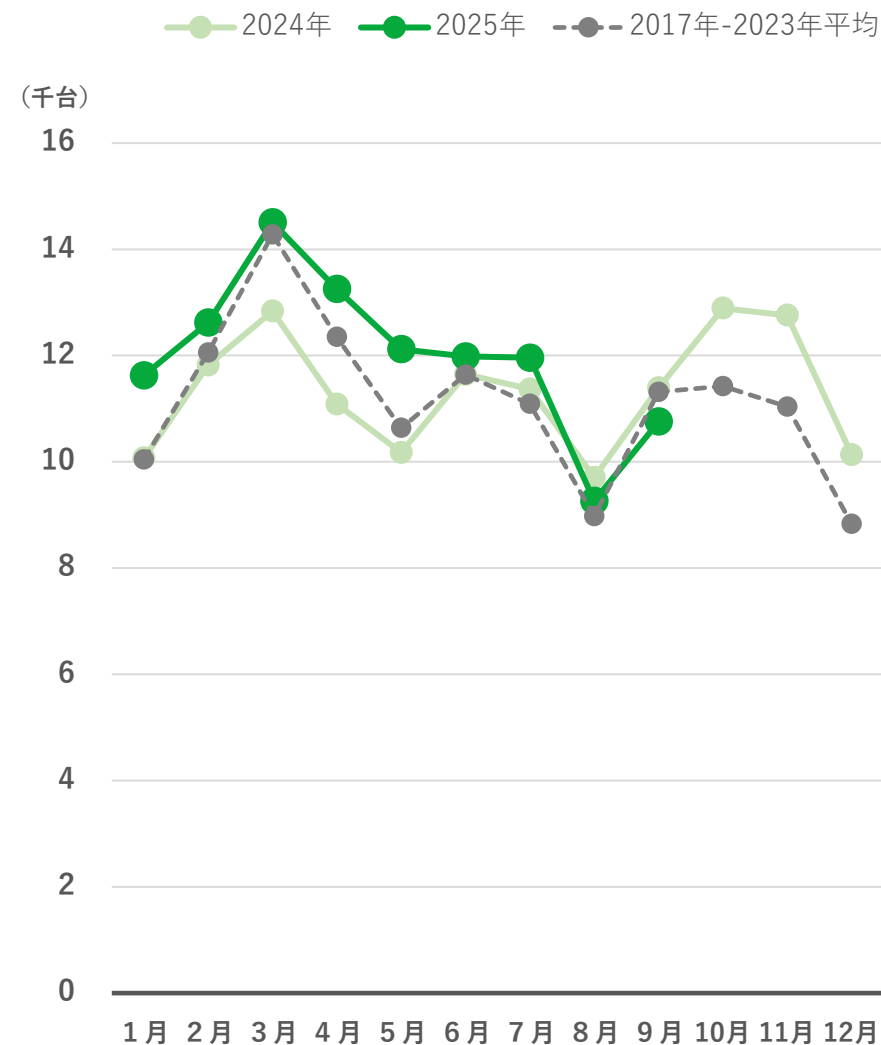
■オークション代行

上半期はオークション出品台数の回復に伴い取引実績が回復。円安を背景とした輸出事業者の需要が強く、相場の高騰に伴い国内事業者が取引しづらい状況となっている。そのため8月以降はオークション出品も増えておりASNET会員の落札意向も強いものの、取引実績は例年並みとなっている。

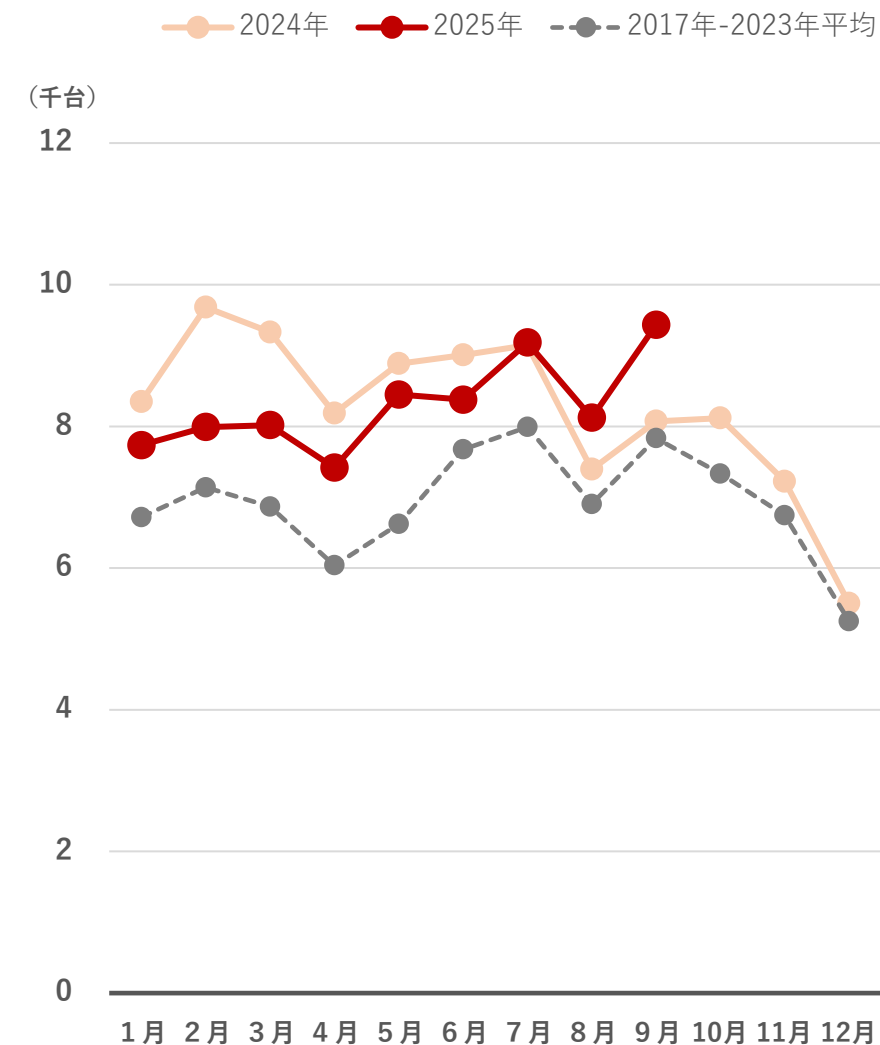
■ASワンプラ

上半期は取引がオークションにシフトしていたが、夏以降オークション相場上昇に伴いニーズ回復。8-9月は前年を大幅に上回る実績となっている。また通年でも平年*を止回り続け、サービス成長と定着が伺える状況。

オークション代行



ASワンプラ



■売上高

中古車流通台数が前年並み（+0.4％）に留まるなか、ASNET取引台数は前年比+2.6％の実績を達成。
上半期の取引がややオークション代行サービスに偏った影響により計画比**98.1％**、前年同期比**102.0％**

■利益高

計画外の優待費用（約73百万円）が発生し若干の計画未達となったものの、ASワンプラサービスの業績復調にともない、未達幅は2Qよりも縮小傾向。計画比**96.6％**、前年同期比**92.7％**
※優待費用を考慮した参考値→経常利益：計画比**100.7％**、純利益：計画比**102.7％**

	25/12期 3Q	対 計画値	対 前年同期
売上高	4,884	4,977 △93 98.1％	4,789 +95 102.0％
経常利益	1,825	1,884 △59 96.8％	1,969 △144 92.7％
純利益	1,144	1,185 △41 96.6％	1,235 △91 92.7％

	25/12期 3Q	対 計画値	対 前年同期
〔優待費用を考慮した参考値〕			
参考 経常利益	1,898	+14 100.7％	△71 96.4％
参考 純利益	1,217	+32 102.7％	△18 98.5％

単位：百万円（端数未満切捨、比は四捨五入）

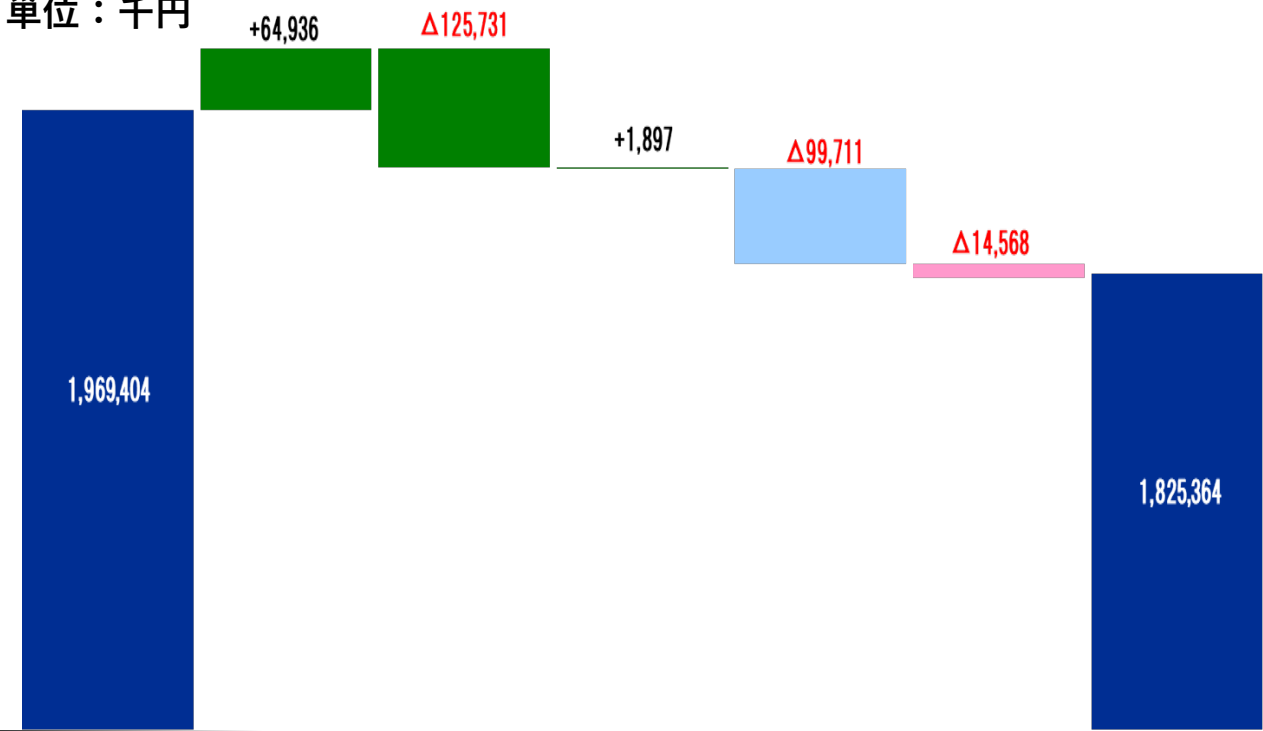
増減分析（経常利益）

前年同期比

差異要因

- ①オークション代行 増/ASワンプラ 減
- ②販管費…株主優待費用の発生

単位：千円



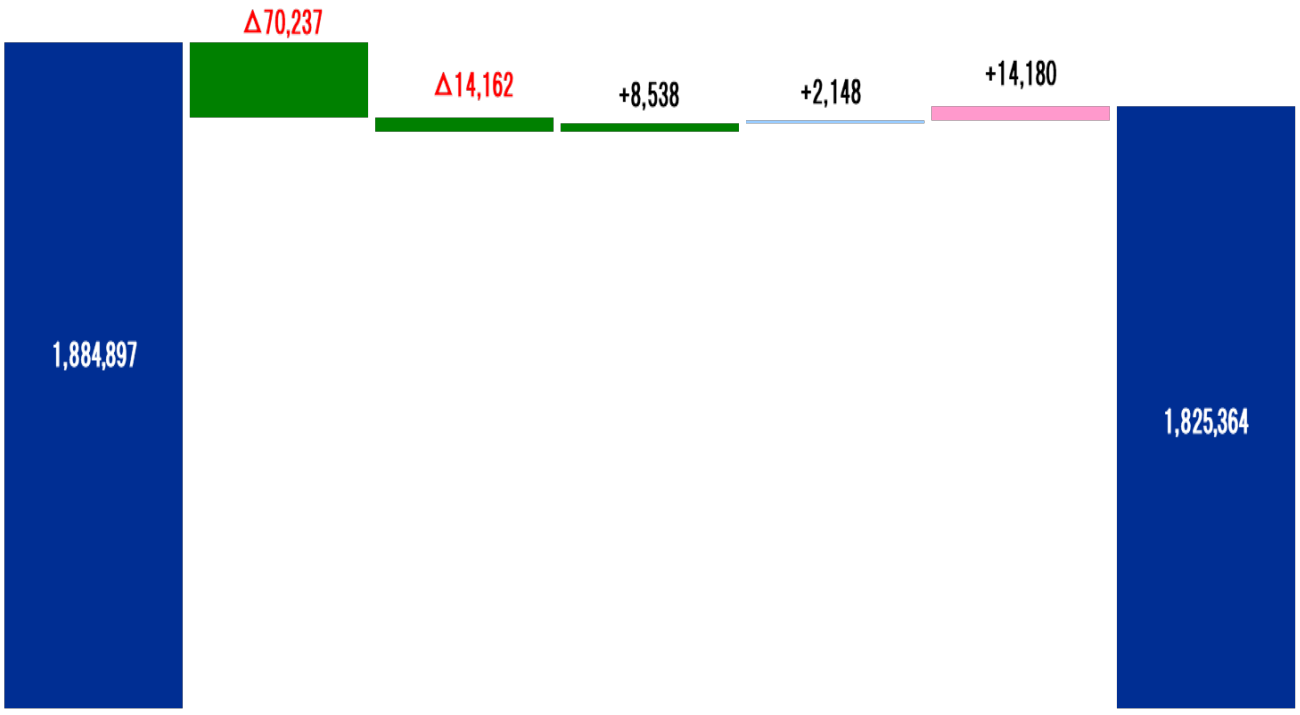
2024 3Q実績	前年同期対比 増減				2025 3Q実績
経常利益	売上総利益			販売費及び 一般管理費	営業外損益
	オークション代行	ASワンプラ	その他収益		

計画比

差異要因

- ①オークション代行減
- ②株主優待費用の発生、新DC稼働時期の変更

単位：千円



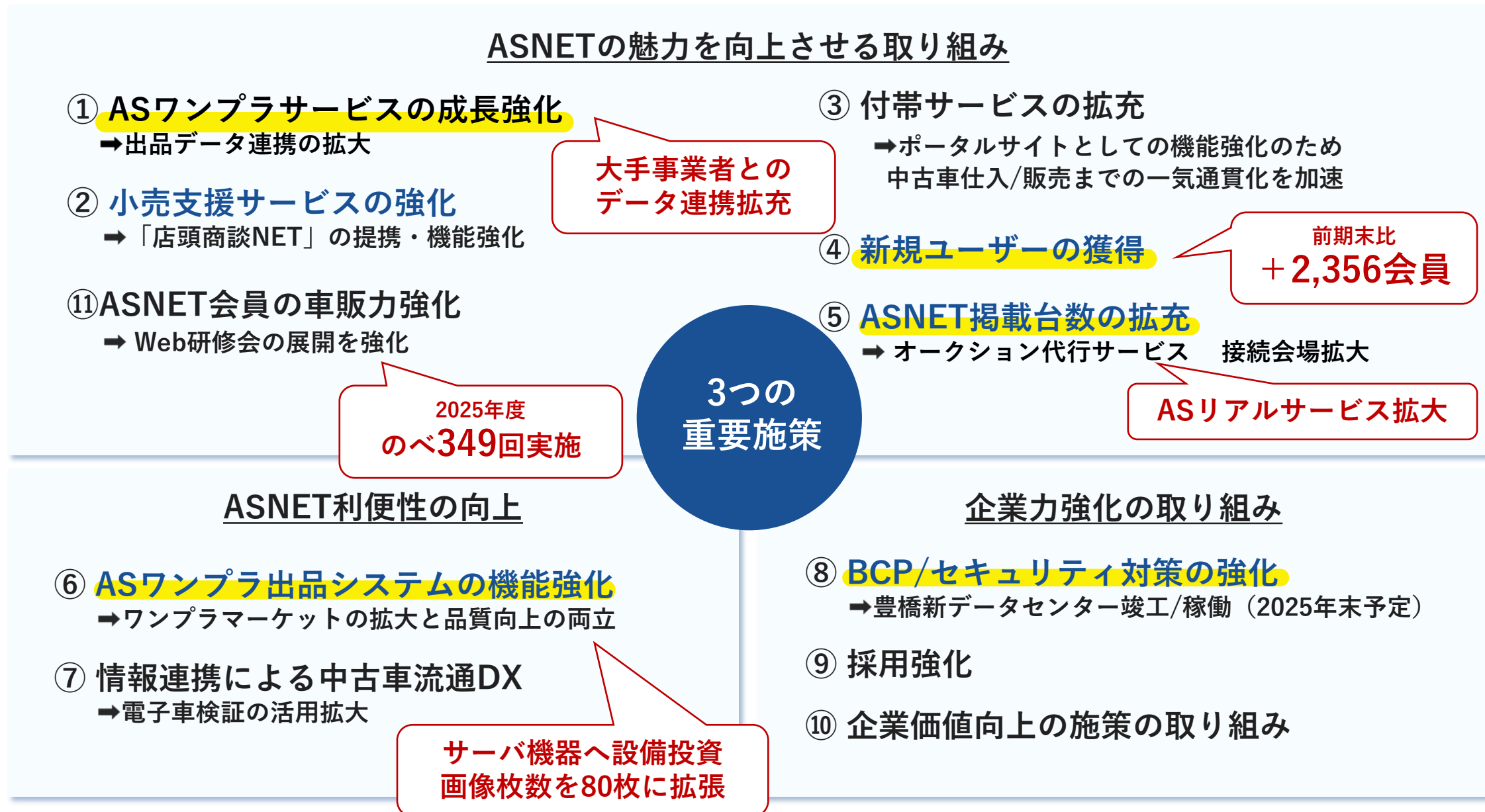
2025 3Q計画	計画実績対比 増減				2025 3Q実績
経常利益	売上総利益			販売費及び 一般管理費	営業外損益
	オークション代行	ASワンプラ	その他収益		

	2025年12月期	2024年12月期	2023年12月期
	第3四半期*1		
自己資本比率	60.3%	66.0%	64.5%
ROE（自己資本純利益率）	12.4%	13.7%	13.3%
ROA（総資産純利益率）	7.8%	9.0%	8.4%
ROIC（投下資本純利益率）*2	11.6%	12.5%	11.5%
株主資本コスト（CAPM）*3*4	8%	8%	13%
WACC（加重平均資本コスト）*4	7%	7%	10%
エクイティ・スプレッド	4.4%	5.7%	0.3%
ROIC・スプレッド	4.6%	5.5%	1.5%
株価*5	2,511.0	1,751.0	1,848.0
PER（実績）	11.8	8.0	10.0
PBR	1.4	1.0	1.2

*1 第3四半期の各指標は、年換算の3/4の利益額を基礎に算出
*2 NOPAT÷（期首投下資産+期末投下資産）にて算出
*3 リスクフリーレート：10年・30年国債利回りにて算定(2.4%) 、マーケットリスクプレミアム：6~7%にて算定、β値：2023/9/26~2025/9/30の株価にて算定（0.72）
*4 算出値は当社の推計する上限値です
*5 期末日の終値

- ① 会社概要、事業内容/事業領域
- ② 成長戦略
- ③ 事業環境、3Q業績
- ④ **2025年12月期取り組み・見通し**

■ASNET事業拡大に向け、今期も以下の3分野を中心に営業施策を取り組み中



- 取引台数
- 営業施策（ASNET改良/会員獲得/業務提携など）の展開、中古車流通市場の回復に伴い順調に計画達成中
- 売上高・経常利益
- 計画外の優待費用を除けば、おおむね計画に沿った利益を獲得。BCP対策（豊橋新DC）は年末に稼働見込み
- 株主還元
- [配当予想]66円/株 + [株主優待]2025/6月新設。**持続的な株主還元**を行っていく

前期				今期計画			今期実績（カッコ内 優待費用考慮後の参考値）					
	売上高	経常利益	純利益	売上高	経常利益	純利益	売上高	計画比	経常利益	計画比	純利益	計画比
1Q	1,660	718	449	1,696	655	414	1,647	△49	644	△11	410	△4
2Q (累計)	3,248	1,373	853	3,332	1,279	805	3,290	△42	1,198 (1,271)	△81 (△8)	747 (820)	△58 (+15)
3Q (累計)	4,789	1,969	1,235	4,977	1,884	1,185	4,884	△93	1,825 (1,898)	△59 (+14)	1,144 (1,217)	△41 (+32)
通期	進捗率 76.2%	進捗率 79.2%	進捗率 79.1%				進捗率 77.7%	進捗率 73.4%		進捗率 73.2%		
	6,287	2,485	1,562	6,489	2,384	1,498						

※単位：百万円（端数未満切捨、比は四捨五入）

- 業績(取引台数)

ASNET全体は順調。上半期はオークション代行が強かったが、足元ではASワンプラが回復傾向
- その他

2Q：株主優待費用が発生。3-4Q：豊橋新DC構築費用/減価償却費が4Qに発生見込み（当初は3Qに計画）

前期							今期実績(カッコ内 前期比)					
	ASNET 取引台数	オークシ ョン代行	ASワンプラ	売上高	経常 利益	純利益	ASNET 取引台数	オークシ ョン代行	ASワンプラ	売上高	経常 利益	純利益
1Q	62,084	34,724	27,360	1,660	718	449	62,497 (100.7%)	38,754 (111.6%)	23,743 (86.8%)	1,647 (99.2%)	644 (89.7%)	410 (91.3%)
2Q	58,988	32,909	26,079	1,587	654	404	61,596 (104.4%)	37,352 (113.5%)	24,244 (93.0%)	1,642 (103.5%)	554 (84.7%)	337 (83.4%)
3Q	57,078	32,466	24,612	1,541	595	381	58,718 (102.9%)	31,980 (98.5%)	26,738 (108.6%)	1,594 (103.4%)	626 (105.2%)	396 (103.9%)
4Q	56,624	35,782	20,842	1,497	516	327						
通期	234,774	135,881	98,893	6,287	2,485	1,562						

単位：台、百万円（端数未満切捨、比は四捨五入）

株主還元（配当・株主優待）

■配当

持続的/安定的な配当方針

66円（2025年12月期予想）



■株主優待

2026年6月～ **5,000円 /100株**
(毎年6月) **15,000円 /200株***

*1年以上継続保有の場合



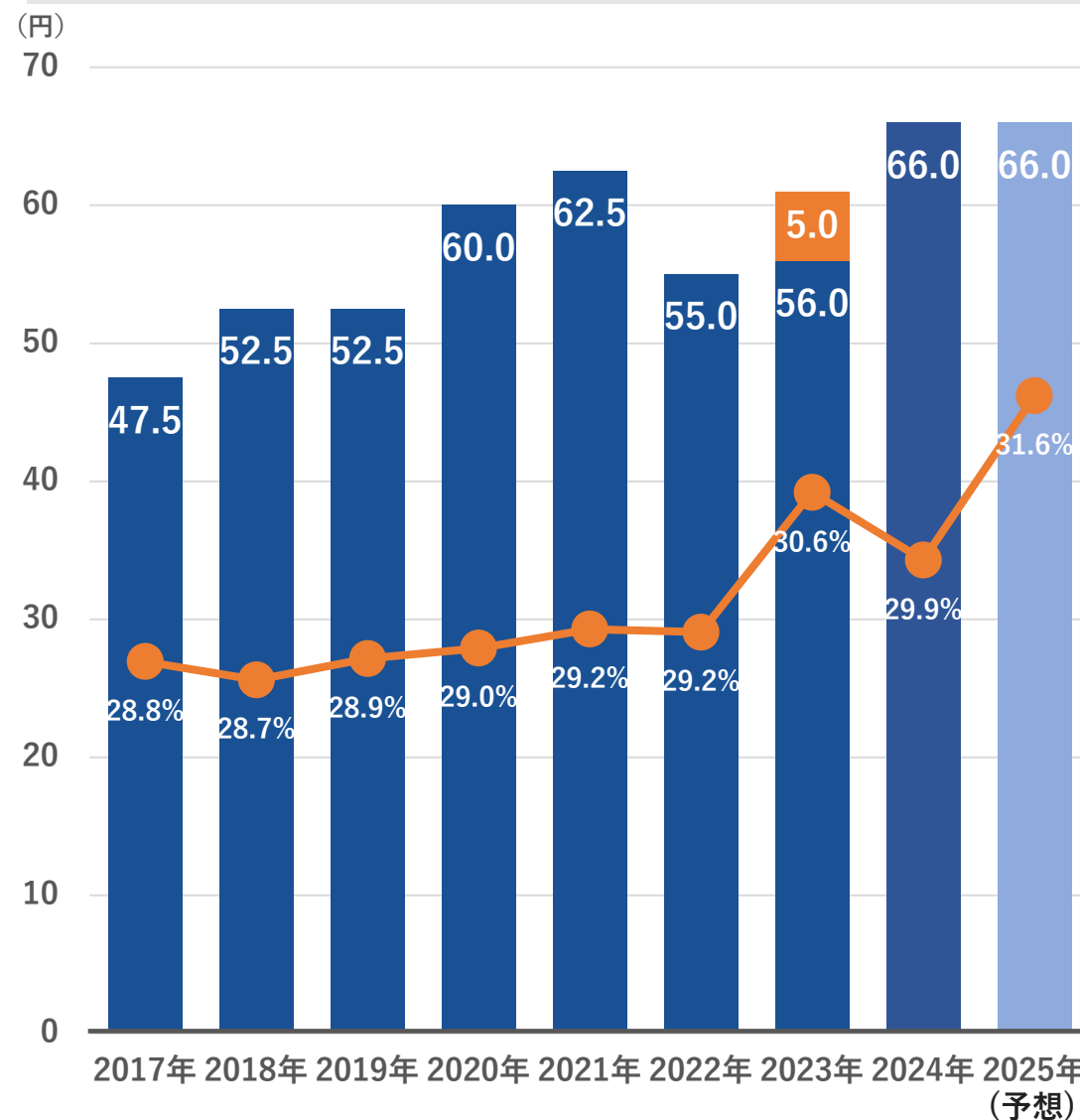
■配当+優待利回り*

配当利回り **2.6%**
優待利回り **2.0-3.0%**

合計 **4.6-5.6%**

※2025/9/31終値（2,511円）に基づく

配当金の推移と優待内容



※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



必要株数 **100株以上**

優待内容 **5,000～15,000円相当**

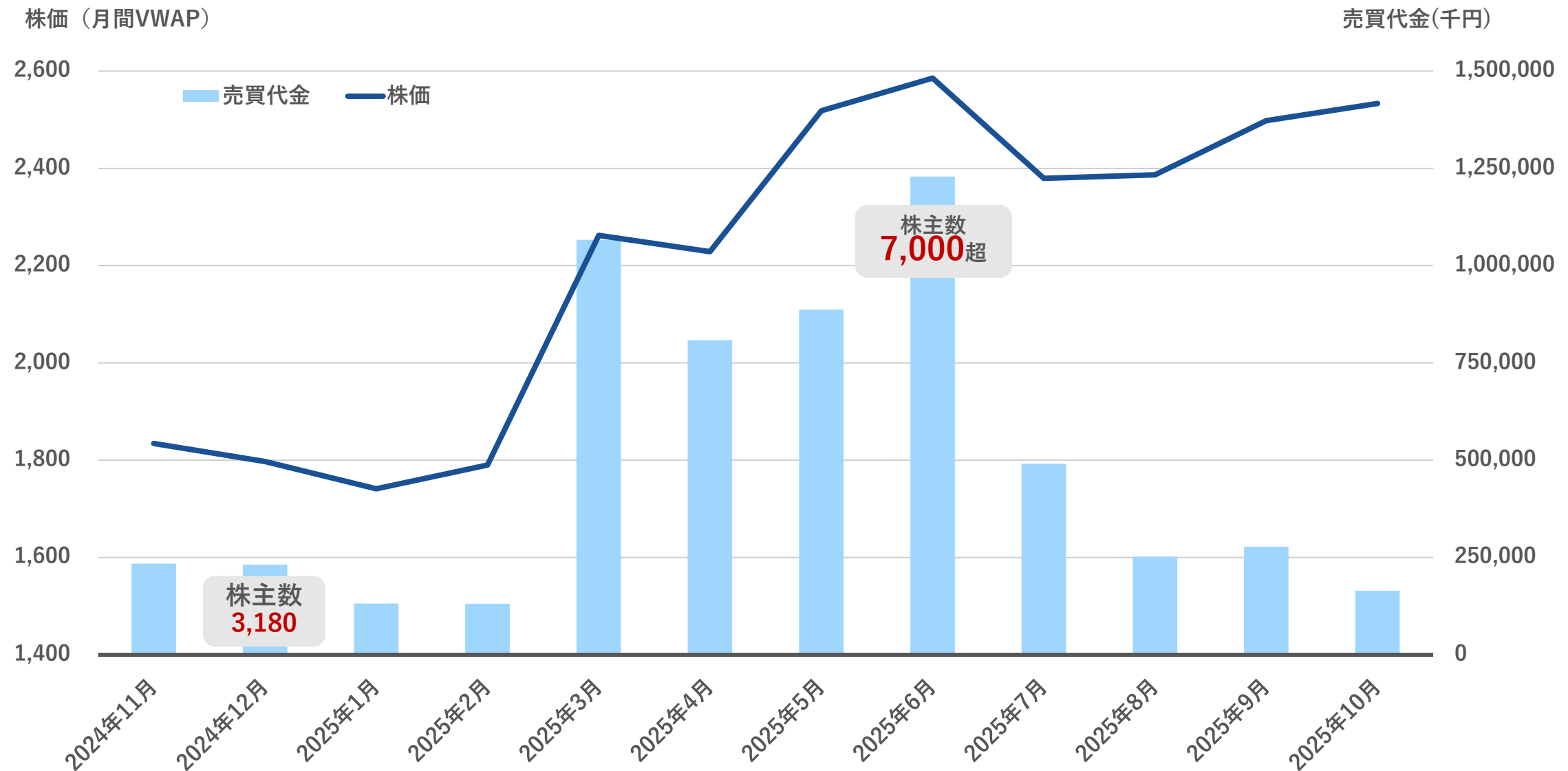
進呈時期 **基準日より約2-3ヶ月**

※2026年6月期の優待内容

IRトピックス 株主優待制度の効果について

株主優待新設の発表（2025/3/14）により、株価・売買代金が大きく上昇。

優待新設の目的である「流動性の向上」に効果をもたらすとともに、株主数増加にも大きく寄与。



当社はASNET事業の特色と課題をふまえ、株価や資本コストを意識した経営の一環として下記のようなIRを展開しております。

特色・課題

■当社の事業

BtoBを対象とした中古車流通
が事業領域、なじみが薄い

■当社について

2023年に上場
より一層の認知度・知名度の
向上が必要

IR方針

■中古車流通の事情をふまえた
当社事業のつよみ、魅力を、
ねばり強く伝えていく

■投資家のみなさまに

中長期的に保有していただく
各種施策を講じる

これまでの取り組み

- ・SR・IRの回数 **103** 回 ※
※上場以降のIRイベント、取材等の合計
- ・株主還元（配当、株主優待）
- ・四半期毎の計画公表

企業分析レポートの掲載

シェアードリサーチ社及びフィスコ社による企業分析レポートを掲載しています。



URL <https://sharedresearch.jp/ja/companies/5589>

URL <https://web.fisco.jp/platform/companies/0558900/report>

オンライン決算説明会の実施

機関投資家、個人投資家の別なく、どなたでもご参加いただけるオンライン決算説明会を実施。書き起こし記事やQAも公開。



URL <https://www.autoserver.co.jp/ir/others/>

個人投資家様に向けた活動

当社についての理解を深めていただくため、IRエキスポやIRセミナーなどへの参加を積極的に行っています。



2025/9 名古屋証券取引所主催「名証IRエキスポ」



2024/1 Kabu Berry Labより

コーポレートサイトでの情報発信

ASNET事業やサービスの強みなどをわかりやすくご紹介するページや当社の株主還元についてご案内するページを掲載しています。



URL <https://www.autoserver.co.jp/ir/individual/>



URL: <https://www.autoserver.co.jp/ir/dividend/>