

|| 企業調査レポート ||

オートサーバー

5589 東証スタンダード市場・名証メイン市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月6日(木)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|---------------------------------------|-----------|
| 要約 | 01 |
| 1. 会員の「オークション代行」と会員間取引仲介の「AS ワンプラ」が主力 | 01 |
| 2. 2024年12月期は計画を上回る増収・2ケタ増益で過去最高業績 | 01 |
| 3. 2025年12月期は一時的費用の影響で小幅減益だが上振れ余地 | 01 |
| 4. 「取引台数拡大×手数料単価UP」戦略を推進 | 02 |
| 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 03 |
| 事業概要 | 04 |
| 1. 事業概要 | 04 |
| 2. 収益構造・特性 | 07 |
| 3. サービス別売上高の推移 | 08 |
| 4. 特徴・強みと主要 KPI | 08 |
| 5. リスク要因と課題・対策 | 11 |
| 業績動向 | 11 |
| 1. 2024年12月期業績の概要 | 11 |
| 2. 取引台数などの動向 | 12 |
| 3. 財務の状況 | 13 |
| 今後の見通し | 14 |
| ● 2025年12月期業績の見通し | 14 |
| 成長戦略 | 16 |
| 1. 事業環境 | 16 |
| 2. 成長戦略 | 18 |
| 3. 株主還元策 | 19 |
| 4. 弊社の視点 | 20 |

要約

2025年12月期は一時的費用の影響で小幅減益予想だが上振れ余地

オートサーバー<5589>は、中古車流通市場の活性化を目指し、中古車取扱事業者がインターネット上で中古車を売買することのできる独自の会員制 BtoB 中古車 EC プラットフォーム「ASNET（エーエスネット）」を運営するテック企業である。

1. 会員の「オークション代行」と会員間取引仲介の「AS ワンプラ」が主力

同社は中古車流通に関わる総合的なサービス・情報を取り扱う「ASNET」をベースとして、会員の中古車オークション代行サービス「オークション代行」と、会員間取引仲介サービス「AS ワンプラ」を主力に、その周辺領域の関連サービスも展開している。「ASNET」の収益源は取引の都度発生する手数料収入である。手数料は車両価格によらず取引1台ごとの定額制を採用している。このため同社の収益は基本的には「取引台数×手数料」で決定される。「AS ワンプラ」は売買双方から手数料を得るため、「オークション代行」より収益性が高いビジネスモデルである。また「ASNET」は特定の大手中古車取扱事業者の利用動向に依存しない構造となっており、会員数の多さと顧客層の多様性を特徴・強みとしている。そして会員数、取扱台数は増加基調である。国内には15万以上の中古車取扱事業者が存在するが、そのうち約半分が「ASNET」会員となっている。国内中古車流通市場における「ASNET」関与率（中古車流通台数に占める「ASNET」取引台数の割合）も上昇基調である。

2. 2024年12月期は計画を上回る増収・2ケタ増益で過去最高業績

2024年12月期の業績は売上高が前期比7.5%増の6,287百万円、営業利益が同18.2%増の2,493百万円、経常利益が同19.2%増の2,485百万円、当期純利益が同20.0%増の1,562百万円と、会社計画（2024年11月13日付の上方修正値）を上回る増収・2ケタ増益で過去最高業績だった。市場環境としては新車販売減少に伴って中古車オークション出品台数が低迷するという厳しい事業環境だったが、そうした状況下でも各種営業施策などの効果によって「ASNET」会員数が順調に増加し、全体としての業績は「AS ワンプラ」がけん引した。サービス別売上高は「オークション代行」が同1.8%減の2,944百万円、「AS ワンプラ」が同17.6%増の2,903百万円、その他が同16.2%増の438百万円だった。営業利益率は同3.6ポイント上昇して39.7%となった。

3. 2025年12月期は一時的費用の影響で小幅減益だが上振れ余地

2025年12月期の業績は、売上高が前期比3.2%増の6,489百万円、営業利益が同4.1%減の2,392百万円、経常利益が同4.1%減の2,384百万円、当期純利益が同4.1%減の1,498百万円を見込んでいる。売上面は中古車流通市場やオークション出品台数に不透明感があるものの、新規会員獲得やサービス機能充実など積極的な営業施策による会員数増加・取引台数の増加により小幅ながら増収を見込む。利益面は前期好調だった「AS ワンプラ」の構成比が低下してサービス利用率の平常化を見込むほか、豊橋データセンター開設に伴う一時的な関連費用の影響などで小幅減益を計画している。同社は期初時点では保守的な予想を開示する傾向があり、2025年1月の「ASNET」取引台数が前年同月比5.1%増（速報値）と順調なスタートとなっていることなどを勘案すれば、積極的な事業展開で通期会社計画に上振れ余地があるものと弊社では考えている。

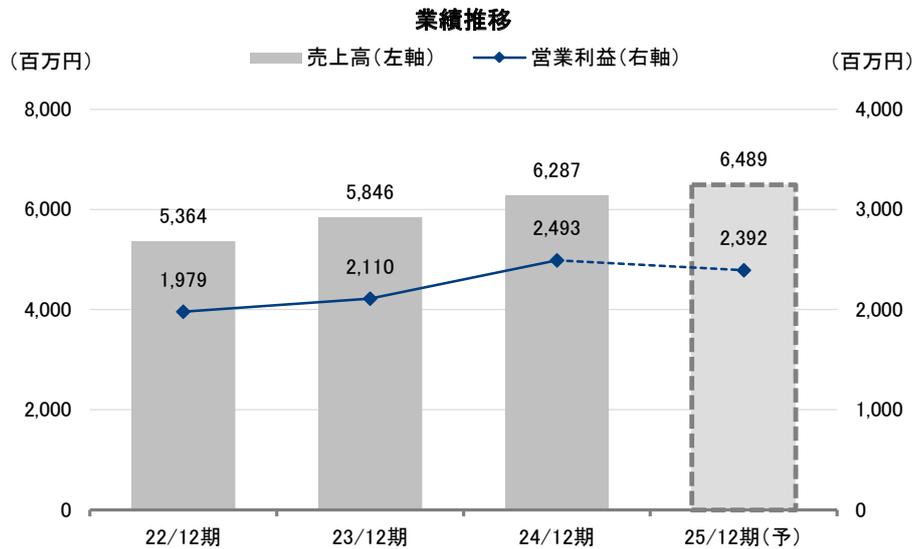
要約

4. 「取引台数拡大×手数料単価 UP」戦略を推進

同社の収益は基本的に「取引台数×手数料」で決定されるため、成長戦略の基本を「取引台数拡大×手数料単価 UP」として、営業強化やアライアンス活用による「ASNET」新規会員の獲得や既存会員の利用拡大、取引1台当たりの手数料単価が大きい「AS ワンプラ」比率の向上、取引車種拡大や新たな取引形態の開発、安心して取引できるルールづくりや新サービスの開発、付帯サービスの機能強化や収益化などを推進する。こうした施策により、当面の目標として国内中古車流通市場における「ASNET」関与率 10% (2024 年 12 月期実績 3.61%) を目指す。さらに「ASNET」の海外展開も推進する。2024 年 4 月には「ASNET」と、大手中古車輸出業者である(株)ビィ・フォアードが運営する越境 EC サイト「beforward.jp」の提携を開始した。本提携により「ASNET」会員は「beforward.jp」が展開する世界 200 以上の国・地域の海外バイヤーに対して販売機会を拡大できる。新興国を中心に日本の中古車に対する需要が高まっており、今後の「AS ワンプラ」取引台数増加に大きく寄与する可能性を秘めている。

Key Points

- ・ 会員の中古車オークション代行「オークション代行」と会員間取引仲介「AS ワンプラ」が主力
- ・ 2024 年 12 月期は計画を上回る増収・2 ケタ増益で過去最高業績
- ・ 2025 年 12 月期は一時的費用の影響で小幅減益だが上振れ余地
- ・ 成長戦略は「取引台数拡大×手数料単価 UP」を推進
- ・ 高利益率のビジネスモデルを評価、越境 EC サイトとの提携効果にも注目



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

会員制 BtoB 中古車 EC プラットフォーム「ASNET」を運営

1. 会社概要

同社は、中古車流通市場の活性化を目指し、中古車取扱事業者がインターネット上で中古車を売買することのできる独自の会員制 BtoB 中古車 EC プラットフォーム「ASNET」を運営するテック企業である。すべての顧客会員に「どこよりも売りやすく買いやすい」「安心できる」「便利である」といった利便性の高い中古車流通サービスを提供することを基本理念としている。

2024年12月期末時点で、事業拠点は本社（2024年10月に東京都中央区日本橋室町へ移転）及び豊橋本部（愛知県豊橋市）のほか、営業拠点として札幌営業所（北海道札幌市）、仙台営業所（宮城県仙台市）、金沢営業所（石川県金沢市）、大阪営業所（大阪府大阪市）、広島営業所（広島県広島市）、福岡営業所（福岡県福岡市）、鹿児島出張所（鹿児島県鹿児島市）を展開している。なおオフィス環境整備や従業員の働きやすさ向上を目的として東京本社を移転した。グループは同社、及びオフショア開発拠点として設立した非連結子会社の AUTOSERVER VIETNAM CO.,LTD.（ベトナム）で構成されている。従業員数は113名、総資産は18,154百万円、純資産は11,980百万円、株主資本は11,980百万円、自己資本比率は66.0%、発行済株式数は7,145,900株（自己株式25株を含む）である。

2. 沿革

1997年6月にインターネット利用による中古車流通の効率化を目指して（株）オートサーバー（旧オートサーバー）を設立し、1998年5月に会員制 BtoB 中古車 EC プラットフォーム「ASNET」の運営を開始した。その後、中華圏進出を見据えて2014年1月に台湾・グレート証券市場（GYSM 市場）に上場したが、経営資源を国内成長に集中させるため2015年11月に旧オートサーバーの MBO を目的とする（株）ASH を設立した。2016年3月に旧オートサーバーが台湾・グレート証券市場上場を廃止し、同年6月にASHが旧オートサーバーを完全子会社化するとともに、旧オートサーバーを吸収合併して商号を（株）オートサーバー（現オートサーバー）に変更した。そして2023年9月に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へ上場した。

会社概要

沿革

旧オートサーバー

| 年月 | 項目 |
|----------|--|
| 1997年 6月 | (株) オートサーバー (旧オートサーバー) を愛知県豊橋市で創業 |
| 1998年 5月 | インターネットを利用した自動車売買仲介を提供する事業者向けプラットフォーム「ASNET」運営開始 「ASNET」において業者間中古車売買仲介サービス「AS ワンプラ」提供開始 |
| 1999年 9月 | 「ASNET」においてオートオークション落札等代行サービス「オークション代行」提供開始 |
| 2003年 3月 | 「ASNET」においてリアルタイムにオートオークションのセリに参加できるサービス「AS リアル」提供開始 |
| 2008年 8月 | 本社を東京都中央区に移転 |
| 2009年11月 | バイクオークション代行サービス提供開始 |
| 2010年11月 | 「ASNET」を全面リニューアルして「ASNET2」をリリース |
| 2011年 5月 | 情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO27001 (ISMS)」認証取得 |
| 2013年 9月 | 中国北京地区において中国版 ASNET 「車通天下」事業開始 (2014年 11月中断) |
| 2014年 1月 | 中華圏進出を見据えて台湾・グレート証券市場 (GTSM 市場) に株式上場 (2016年 3月 MBO により上場廃止) |
| 2016年 6月 | 旧オートサーバーの MBO を目的として設立された (株) ASH が旧オートサーバーを吸収合併 |

現オートサーバー

| 年月 | 項目 |
|----------|--|
| 2015年11月 | 旧オートサーバーの MBO を目的として ASH を東京都中央区に設立 |
| 2016年 6月 | ASH が旧オートサーバーを完全子会社化 ASH が旧オートサーバーを吸収合併して商号を (株) オートサーバー (現オートサーバー) に変更 |
| 2016年 7月 | 「ASNET」会員数が 50,000 を突破 |
| 2018年 8月 | システム開発体制強化のためオフショア開発拠点としてベトナムに AUTOSERVER VIETNAM CO.,LTD. 設立 (非連結子会社) |
| 2019年 2月 | 「ASNET」会員数が 60,000 を突破 |
| 2020年11月 | 「ASNET2」をリニューアルして「ASNET3」をリリース (2022年 6月完全移行) |
| 2021年 6月 | 「ASNET」会員数が 70,000 を突破 |
| 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へ上場 |
| 2024年 7月 | 「ASNET」会員数が 80,000 を突破 |
| 2024年10月 | 本社を東京都中央区日本橋室町へ移転 |

出所：有価証券報告書、会社リリース等よりフィスコ作成

事業概要

会員の「オークション代行」と 会員間取引仲介の「AS ワンプラ」が主力

1. 事業概要

同社は、中古車流通に関わる総合的なサービス・情報を取り扱う「ASNET」をベースとして、会員の中古車オークション代行サービス「オークション代行」と、会員間取引仲介サービス「AS ワンプラ」を主力に、その周辺領域の関連サービスも展開している。なお「ASNET」の継続的な機能強化として2010年11月に「ASNET2」をリリースした後、2020年11月に「ASNET3」をリリースし、2022年6月に完全移行した。

事業概要

(1) 「オークション代行」 サービス

「オークション代行」サービスは、全国の中古車オークション会場と接続して出品される車両データを「ASNET」に掲載し、買い手となる「ASNET」会員の落札を代行するサービスである。出品されている車両に対して会員が事前に設定した入札金額に基づき同社が落札を代行する「AA 入札」、パソコンにインストールした専用ソフトを通じてリアルタイムに表示されるオークションのセリの状況を見ながら会員がセリに参加できる「ASリアル」、オークションで落札されず業販価格が付された車両を次回オークション開催までの期間に時間優先の原則に従って落札を代行する「AA ワンプラ」、会員の車両出品を代行する「AA 代行出品」などのサービスがある。2024年12月末現在で国内には160以上の中古車オークション会場が存在するが、「ASNET」はこのうち146のオークション会場の運営事業者と業務提携契約を結びデータ連携している。そして国内のオークションに出品される中古車情報のうち約96%の車両データを掲載している。国内中古車オークション市場において大部分の出品情報を網羅していることが「ASNET」の特徴・強みである。

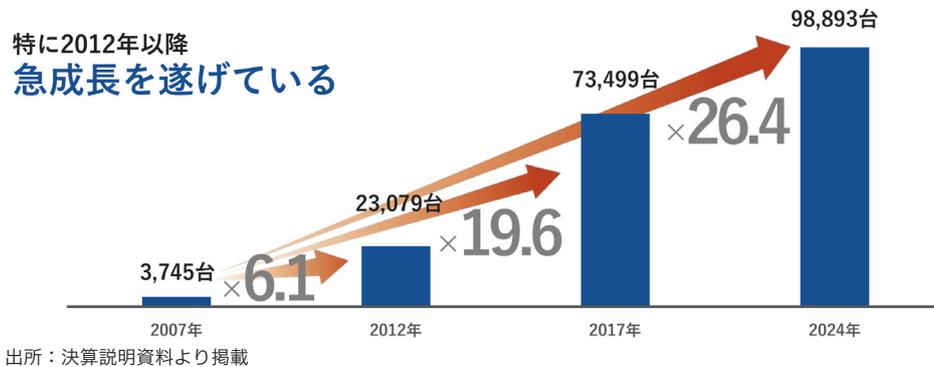


出所：決算説明資料より掲載

(2) 「AS ワンプラ」 サービス

「AS ワンプラ」サービスは、同社が運営する中古車 BtoB の EC マーケットにおいて「ASNET」会員間の中古車売買取引を仲介するサービスである。店頭在庫車両を持つ会員が業販価格を付した車両情報を「ASNET」に掲載し、当該車両を落札したい会員との売買を時間優先の原則に従って仲介する。車両価格によらず取引1台ごとのワンプライス手数料で売買できる取引スタイルが中古車取扱事業者の支持を得ている。中古車の無在庫販売や在庫圧縮を志向する中小規模の中古車取扱事業者にとっては、中古車オークション会場の会員となるよりも低コストで取引できることに加え、店頭での小売販売と並行しながら「ASNET」で EC 取引できることもメリットである。さらに「品質基準」や「クレーム制度」など安心して取引できるルールを確立していることも特徴・強みである。

事業概要



(3) その他のサービス

その他のサービスは「ASNET」の付帯サービスとして提供している。「ASNET」会員の落札車両・出品車両の輸送（陸送）の手配を取り次ぐ「陸送手配」、スマートフォンアプリ「みるクル」を用いて会員の中古車販売業務及びカスタマーコミュニケーション業務を支援する「カスタマーコミュニケーション支援」、会員が各種カー用品や各種販促品を「ASNET」上で購入できる「カー用品通販」などのサービスがある。

同社は、会員の利便性向上や小売業務支援・DX 促進強化などに向けて周辺サービスの充実を推進している。2024年5月には「ASNET」独自のオートクレジットサービスの提供に向けて（株）アプラスと業務提携し、同年7月にASクレジットサービス「のる mycar（のるマイカー）」の提供を開始した。同社の小売支援ツール「店頭商談 NET」とアプラスのクレジット審査システムを連携し、オートローン申込工数削減やスピーディーな審査を実現した。また同年12月には、「AS ワンプラ」への出品ツールである“かんたん入力 WEB”及び“かんたん入力アプリ”に、自社開発のAI 機能を実装した。画像認識 AI が車両画像を判別して自動で並び替えるなど「AS ワンプラ」への出品工数を削減し、よりスピーディーに出品できる。

事業概要

収益は「取引台数 × 手数料」

2. 収益構造・特性

「ASNET」の収益源は取引の都度発生する手数料収入である。手数料は車両価格によらず取引1台ごとの定額制を採用している。このため同社の収益は基本的には「取引台数 × 手数料」で決定される。「オークション代行」では、落札1台ごとに「ASNET」会員から落札手数料を受領し、この中の一部（平均的には約半分）をオークション会場へ落札手数料（落札手数料の金額はオークション会場によって異なる）として支払う。「ASワンプラ」では、取引成立1台ごとに売り手会員から成約手数料、買い手会員から落札手数料を受領する。売買双方から手数料が得られるため取引1台あたり単価が「オークション代行」よりも高く、オークション会場へ支払う落札手数料も発生しないため、収益性が高いビジネスモデルである。なお「オークション代行」の利用手数料については、オークション会場の落札手数料引き上げに対応して2023年3月より手数料改定を進めている。

一般的に、中古車取扱事業者が中古車オークションに参加するためには、当該オークション会場に会員として入会しなければならず、入会金・保証金・保証人・月会費といった固定コストが負担となるが、「ASNET」は手数料以外の固定コスト（「ASNET」会員となるための入会金・保証金・月会費など）が不要なため、低コストでサービスを利用できるメリットがある。この点が特に中小規模の中古車取扱事業者や、中古車販売を行うもののメインビジネスではない事業者から高い支持を得る要因となっている。

また収益特性としては、売上原価は「オークション代行」で中古車オークション会場へ支払う手数料、販管費は固定人件費（営業部門、システム部門、オークション代行に係る事務部門、及び管理部門）が大部分のため、取引台数の増加が利益率向上につながる。直近では2024年12月期の営業利益率が39.7%という極めて高い利益率となっている。

ASNET 収益構造



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

売上高は全体として増収基調

3. サービス別売上高の推移

過去3期の四半期別（2022年12月期第1四半期～2024年12月期第4四半期）の売上高の推移を見ると、2023年12月期第2四半期から前年同期比で7四半期連続増収となり、全体として増収基調である。2024年12月期は中古車オークション出品台数減少の影響を受けて「オークション代行」が低調だったのに対して、中古車価格上昇を背景として「AS ワンプラ」が好調だった。なお同社の売上高は中古車流通台数のほか、中古車オークション開催数の影響を受けるため、長期休暇などで中古車オークション開催数が減少する時期（5月のGW、8月の盆休み、年末年始など）は他の時期に比べて売上高が減少する傾向がある。

サービス別売上高と構成比の推移

（単位：百万円）

| | 22/12 期 | | | | 23/12 期 | | | | 24/12 期 | | | |
|------------|---------|-------|-------|--------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| 売上高 | | | | | | | | | | | | |
| オークション代行 | 687 | 654 | 537 | 615 | 766 | 776 | 740 | 715 | 749 | 709 | 707 | 777 |
| AS ワンプラ | 652 | 650 | 720 | 493 | 551 | 621 | 687 | 608 | 796 | 766 | 726 | 614 |
| その他 | 89 | 91 | 89 | 83 | 88 | 95 | 99 | 94 | 114 | 112 | 107 | 104 |
| 合計売上高 | 1,429 | 1,395 | 1,347 | 1,192 | 1,406 | 1,493 | 1,527 | 1,419 | 1,660 | 1,587 | 1,541 | 1,497 |
| 合計売上高の前年比 | -6.2% | -2.4% | -2.7% | -10.6% | -1.6% | 7.0% | 13.4% | 19.0% | 18.1% | 6.3% | 0.9% | 5.5% |
| 構成比 | | | | | | | | | | | | |
| オークション代行 | 48.1% | 46.9% | 39.9% | 51.6% | 54.5% | 52.0% | 48.5% | 50.4% | 45.1% | 44.7% | 45.9% | 51.9% |
| AS ワンプラ | 45.6% | 46.6% | 53.5% | 41.4% | 39.2% | 41.6% | 45.0% | 42.8% | 48.0% | 48.3% | 47.1% | 41.0% |
| その他 | 6.2% | 6.5% | 6.6% | 7.0% | 6.3% | 6.4% | 6.5% | 6.6% | 6.9% | 7.1% | 6.9% | 6.9% |

注：2023年9月新規上場
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会員数の多さと顧客層の多様性が特徴・強み

4. 特徴・強みと主要 KPI

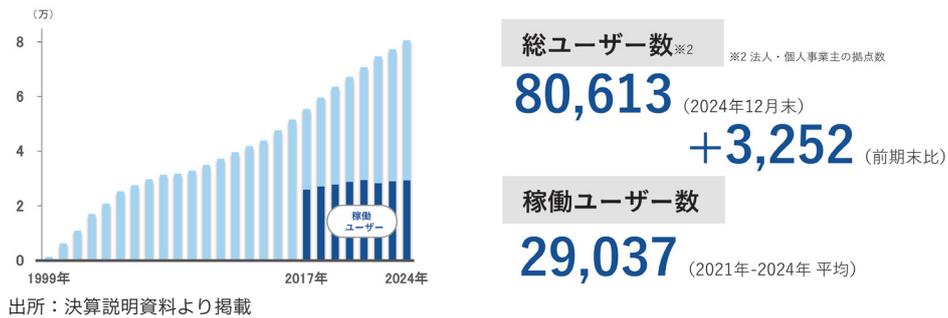
同社の「ASNET」は特定の大手中古車取扱事業者の利用動向に依存しない構造となっており、会員数の多さと顧客層の多様性を特徴・強みとしている。

1999年12月期以降の会員数の推移を見ると、1998年5月の「ASNET」運営開始（「AS ワンプラ」は1998年5月開始、「オークション代行」は1999年9月開始）以降、累計の総会員数（総ユーザー数＝法人・個人事業主の拠点数合計）は2024年12月期末時点で80,613会員（前期末比3,252会員増加）となった。国内には15万以上の中古車取扱事業者（新車ディーラー約1.5万店舗、中古車販売店約1.9万店舗、整備板金事業者約9.1万拠点、ガソリンスタンド事業者約2.9万給油所、その他のカー用品店・輸出業者・買取店・ホームセンターなど）が存在するが、そのうち約半分が「ASNET」会員となっている。なお「ASNET」で年1台以上取引した稼働会員数は2021年～2024年の平均で29,037会員となった。稼働ユーザー率はおおむね30%台後半で推移している。

事業概要

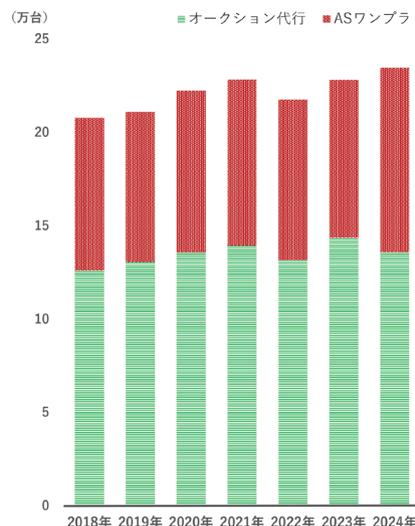
落札台数別の会員割合としては、月間取引台数2台以下の小口会員が約8割(2024年の月平均)を占めている、つまり「ASNET」は、取引台数がそれほど多くない整備板金業者、ガソリンスタンド事業者、小規模な販売業者といった顧客属性に強みを持ち、特定の大口顧客に依存しないリスク分散型の会員構成となっている。2024年3月の「ASNET」へのログイン率(ユーザー数に占めるログインユーザーの割合)は51.2%、ログイン回数(ログインIDあたり月間ログイン数)は45回/IDだった。アクティブな会員が多いことを示す数値と言える。

ASNETの会員数



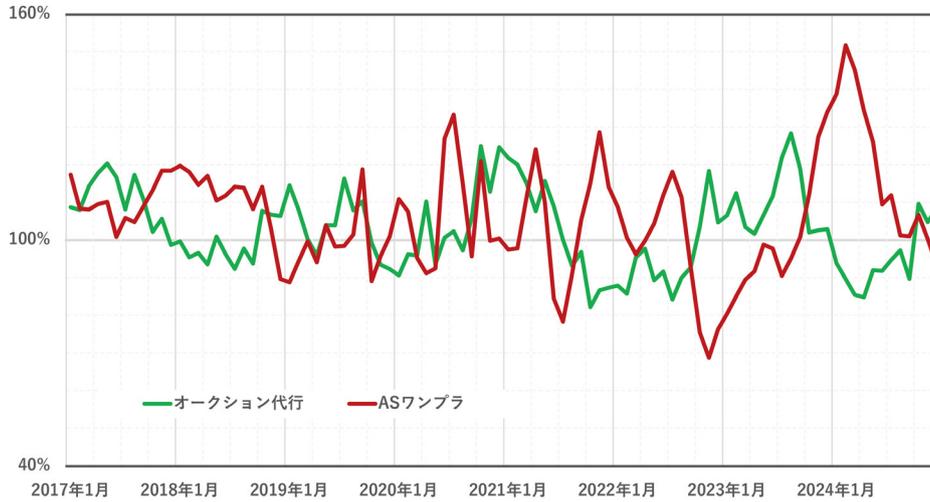
取引台数の推移(2018年12月期～2024年12月期)を見ると、2022年9月期は新車・中古車の供給・流通低迷の影響を受けて一時的に減少したものの、この影響を除けば会員数増加やWeb取引の普及などを背景に全体としてのトレンドは増加基調となっている。またサービス別取引台数の前年比伸び率の推移(2017年12月期～2024年12月期)を見ると、中古車流通市場の状況に応じて、「オークション代行」と「ASワンプラ」の取引台数が逆相関の関係(「オークション代行」の減少局面では「ASワンプラ」が上昇局面、またはその逆)にある。これは会員がオークション相場などを考慮しながら「オークション代行」と「ASワンプラ」の利用を選択するためである。「ASNET」は2つのサービスを展開することにより、中古車流通市場の情勢が変化してもいずれかのサービスが業績を支える収益構造となっている。なお両サービスの増減サイクルとしては、おおむね6～12ヶ月程度のタームで増減を繰り返す傾向がある。

取引台数の推移



事業概要

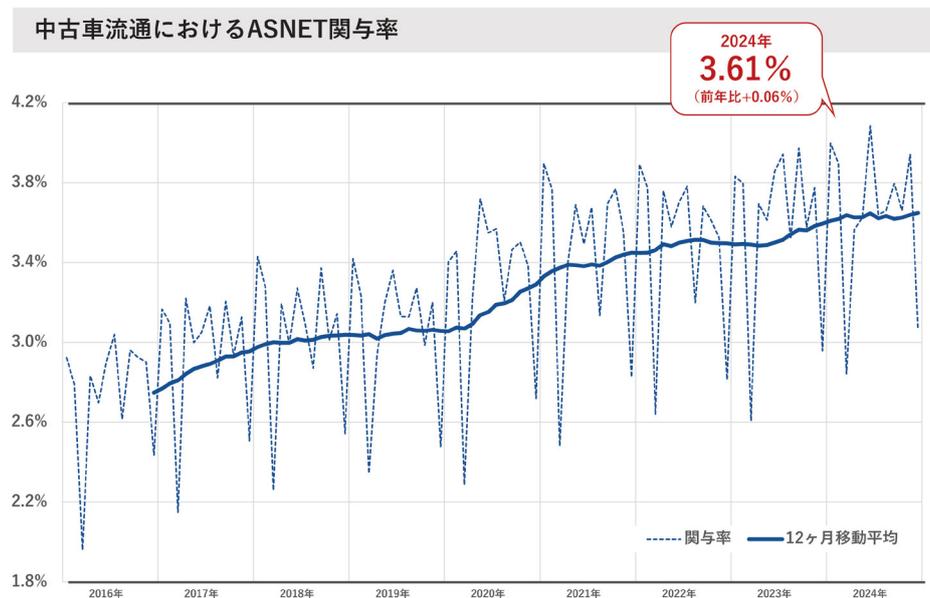
サービス別取引台数（前年比）の推移



出所：決算説明資料より掲載

さらに国内中古車流通市場における「ASNET」関与率の推移を見ると、2019年の3.02%から2024年には3.61%まで上昇した。国内ではおおむね年間600～700万台の中古車が流通しているが、国内中古車流通市場における「ASNET」のシェアが継続的に上昇していることを示している。

中古車流通におけるASNET関与率



出所：決算説明資料より掲載

高い市場競合優位性を維持

5. リスク要因と課題・対策

リスク要因としては、中古車流通市場へ流入する車両台数や中古車価格の相場の動向、市場競合、さらにシステムの陳腐化や技術革新への対応遅れ、法規制などが挙げられる。このうち市場競合については、現時点では競合となる有力な企業は見当たらず、既に「ASNET」が国内中古車オークション市場において9割以上の出品情報を網羅していることも勘案すれば、同社の市場競合優位性は揺るがないものと弊社では考えている。システムについてはAIの活用など、周辺サービスを含めて機能強化に努めている。なお同社はBCP/セキュリティ対策を主たる目的として、愛知県豊橋市に新データセンターを開設（2025年12月期予定）する。

業績動向

2024年12月期は計画を上回る増収・2ケタ増益で過去最高業績

1. 2024年12月期業績の概要

2024年12月期の業績は売上高が前期比7.5%増の6,287百万円、営業利益が同18.2%増の2,493百万円、経常利益が同19.2%増の2,485百万円、当期純利益が同20.0%増の1,562百万円だった。なお同社は2016年に実施したMBO時に認識したのれんを20年間の定額法により償却（年間235百万円）しており、のれん償却額の影響を除く調整後経常利益（経常利益+のれん償却額）は同17.3%増の2,721百万円、調整後当期純利益（当期純利益+のれん償却額）は同16.9%増の1,798百万円だった。

会社計画（2024年11月13日付の上方修正値、売上高6,202百万円、営業利益2,382百万円、経常利益2,373百万円、当期純利益1,478百万円、調整後経常利益2,610百万円、調整後当期純利益1,714百万円）を上回る増収・2ケタ増益で過去最高業績だった。市場環境としては新車販売減少に伴って中古車オークション出品台数が低迷（前年比7.3%減）するという厳しい事業環境だったが、そうした状況下でも各種営業施策などの効果によって「ASNET」会員数が順調に増加し、全体としての業績は取引1台当たりの手数料単価が大きい「ASワンブラ」がけん引した。サービス別売上高は「オークション代行」が同1.8%減の2,944百万円、「ASワンブラ」が同17.6%増の2,903百万円、その他が同16.2%増の438百万円だった。売上総利益は同10.0%増加し、売上総利益率は同1.6ポイント上昇して73.0%となった。販管費は同1.6%増加にとどまり、販管費比率は同1.9ポイント低下して33.4%となった。この結果、営業利益率は同3.6ポイント上昇して39.7%、経常利益率は同3.8ポイント上昇して39.5%となった。

業績動向

2024年12月期業績の概要

(単位：百万円)

| | 23/12期 | | 24/12期 | | 前期比 | | 計画比 | | |
|----------|--------|--------|--------|--------|-----|-------|-------|-----|------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | 計画 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 5,846 | 100.0% | 6,287 | 100.0% | 441 | 7.5% | 6,202 | 85 | 1.4% |
| オークション代行 | 2,999 | 51.3% | 2,944 | 46.8% | -54 | -1.8% | - | - | - |
| ASワンブラ | 2,469 | 42.2% | 2,903 | 46.2% | 434 | 17.6% | - | - | - |
| その他 | 377 | 6.5% | 438 | 7.0% | 61 | 16.2% | - | - | - |
| 売上総利益 | 4,175 | 71.4% | 4,592 | 73.0% | 417 | 10.0% | - | - | - |
| 販管費 | 2,065 | 35.3% | 2,098 | 33.4% | 33 | 1.6% | - | - | - |
| 営業利益 | 2,110 | 36.1% | 2,493 | 39.7% | 383 | 18.2% | 2,382 | 111 | 4.7% |
| 経常利益 | 2,084 | 35.7% | 2,485 | 39.5% | 401 | 19.2% | 2,373 | 112 | 4.7% |
| 当期純利益 | 1,301 | 22.3% | 1,562 | 24.9% | 261 | 20.0% | 1,478 | 84 | 5.7% |
| 調整後経常利益 | 2,320 | 39.7% | 2,721 | 43.3% | 400 | 17.3% | 2,610 | 111 | 4.3% |
| 調整後当期純利益 | 1,538 | 26.3% | 1,798 | 28.6% | 260 | 16.9% | 1,714 | 84 | 4.9% |

注1：2023年9月新規上場

注2：調整後経常利益 = 経常利益 + のれん償却額、調整後当期純利益 = 当期純利益 + のれん償却額

注3：計画は2024年11月13日付の上方修正値

出所：決算短信、決算説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

取引台数、会員数は増加基調

2. 取引台数などの動向

「ASNET」全体の取引台数は同 2.9% 増の 234,774 台で、内訳は「オークション代行」が同 5.5% 減の 135,881 台、「AS ワンブラ」が同 17.2% 増の 98,893 台だった。「オークション代行」は減少したものの、オークション出品台数全体の同 7.3% 減少に比べると減少率が小幅にとどまった。また月別に見ると、第 3 四半期までは厳しい事業環境で前年同月比マイナスが続いたが、第 4 四半期は 2024 年 10 月が同 9.6% 増、11 月が同 4.7% 増、12 月が同 8.5% 増と前年比プラスに転じ、回復傾向を強めている。一方の「AS ワンブラ」は大幅に増加した。中古車価格上昇局面において事業環境が好転し、月別に見ると 2023 年 9 月から 2024 年 11 月まで 15 ヶ月連続で前年同月比プラスとなった。この結果、「ASNET」全体では過去最高の取引台数となった。また中古車流通市場における「ASNET」関与率は通期ベースで同 0.06 ポイント上昇して過去最高の 3.61% となった。2024 年 6 月には単月ベースで過去最高となる 4.08% まで上昇した。期末時点の「ASNET」会員数は前期末比 3,252 会員増加 (同 4.2% 増) して 80,613 会員となった。

業績動向

2024年12月期の取引台数、関与率、会員数

(単位：台、会員数)

| | 23/12期 | | 24/12期 | | 前期比 | |
|------------|---------|--------|---------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減数 | 増減率 |
| ASNET 取引台数 | 228,173 | 100.0% | 234,774 | 100.0% | 6,601 | 2.9% |
| オークション代行 | 143,774 | 63.0% | 135,881 | 57.9% | -7,893 | -5.5% |
| AS ワンプラ | 84,399 | 37.0% | 98,893 | 42.1% | 14,494 | 17.2% |
| ASNET 関与率 | 3.55% | - | 3.61% | - | 0.06pp | - |
| ASNET 会員数 | 77,361 | - | 80,613 | - | 3,252 | 4.2% |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

月次業績（取引台数）

| | 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% |

出所：決算説明資料より掲載

財務の健全性は良好

3. 財務の状況

財務面で見ると、2024年12月期末の資産合計は前期末比1,416百万円増加して18,154百万円となった。業容拡大に伴って未収入金が434百万円増加したほか、豊橋データセンター開設（2025年予定）に伴い土地が381百万円増加、建設仮勘定が761百万円増加した。負債合計は227百万円増加して6,174百万円となった。主に未払金が633百万円増加した一方で、短期借入金も630百万円減少した。なお有利子負債残高（短期借入金）は2,270百万円となった。純資産合計は1,188百万円増加して11,980百万円となった。当期純利益の計上により利益剰余金が1,133百万円増加した。この結果、自己資本比率は1.5ポイント上昇して66.0%となった。

なお、現金及び預金の期末残高は11,920百万円でやや大きな数値となっているが、これは「ASNET」会員が車両を落札した場合に、車両代金などをオークション会場（「オークション代行」）や出品者（「AS ワンプラ」）に同社が立て替え払いし、落札者からの支払決済（期限は取引後3日～7日間）が完了した後に当該車両の登録に必要な書類を落札者に引き渡す方法を取っており、その間の立替金に充当する運転資金として現金及び預金を確保しているためである。また短期借入金についても車両代金などの立替金に充当しており、特に懸念材料とはならない。財務の健全性は良好と弊社では評価している。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

| 項目 | 22/12 期末 | 23/12 期末 | 24/12 期末 | 増減 |
|--------|----------|----------|----------|-------|
| 資産合計 | 14,312 | 16,738 | 18,154 | 1,416 |
| （流動資産） | 10,403 | 13,024 | 13,423 | 398 |
| （固定資産） | 3,908 | 3,713 | 4,731 | 1,017 |
| 負債合計 | 5,570 | 5,946 | 6,174 | 227 |
| （流動負債） | 5,387 | 5,730 | 5,918 | 187 |
| （固定負債） | 183 | 216 | 256 | 39 |
| 純資産合計 | 8,741 | 10,791 | 11,980 | 1,188 |
| （株主資本） | 8,741 | 10,791 | 11,980 | 1,188 |
| 自己資本比率 | 61.1% | 64.5% | 66.0% | 1.5pp |

| 項目 | 22/12 期 | 23/12 期 | 24/12 期 |
|------------------|---------|---------|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,692 | 2,144 | 2,333 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -195 | -196 | -1,375 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -400 | 432 | -1,002 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 9,584 | 11,965 | 11,920 |

注：2023年9月新規上場

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期は一時的費用の影響で小幅減益だが保守的

● 2025年12月期業績の見通し

2025年12月期の業績は、売上高が前期比3.2%増の6,489百万円、営業利益が同4.1%減の2,392百万円、経常利益が同4.1%減の2,384百万円、当期純利益が同4.1%減の1,498百万円を見込んでいる。なお同社は四半期別の計画を開示しており、第1四半期は売上高が前年同期比2.2%増の1,696百万円で営業利益が同8.8%減の657百万円、第2四半期累計は売上高が同2.6%増の3,332百万円で営業利益が同6.8%減の1,283百万円、第3四半期累計は売上高が同3.9%増の4,977百万円で営業利益が同4.3%減の1,890百万円としている。

売上面は中古車流通市場やオークション出品台数に不透明感があるものの、新規会員獲得やサービス機能充実など積極的な営業施策による会員数増加・取引台数の増加により小幅ながら増収を見込んでいる。前提となる「ASNET」取引台数は通期で3.0%増の241,837台を想定としている。利益面はコストコントロールの適正化などを推進するが、前期好調だった収益性の高い「ASワンプラ」の構成比が低下してサービス利用率の平常化を見込むほか、採用強化や人的資本投資による人件費の増加、豊橋データセンター開設に伴う一時的な関連費用の影響などで小幅減益の計画である。

今後の見通し

主な営業施策としては、出品データ連携拡大などによる「AS ワンプラ」の成長強化、「店頭商談 NET」の提携・機能強化による小売支援サービスの強化、中古車仕入から販売までの一気通貫化など付帯サービスの拡充、「ASNET」新規会員獲得、「ASNET」掲載台数拡充、「AS ワンプラ」出品システムの機能強化、電子車検証活用など情報連携による中古車流通 DX の拡大、豊橋データセンター開設による BCP/ セキュリティ対策の強化、人材採用などを推進するとともに、企業価値向上施策への取り組みも強化する。

同社は期初時点では保守的な計画を開示する傾向があり、2025年1月の「ASNET」取引台数が前年同月比 5.1% 増（速報値）と順調なスタートとなっていることなどを勘案すれば、積極的な事業展開で通期会社計画に上振れ余地があるものと弊社では考えている。

2025年12月期業績計画

(単位：百万円)

| | 24/12 期 | | 25/12 期 | | 前期比 | |
|----------------|---------|--------|---------|--------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 計画 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 6,287 | 100.0% | 6,489 | 100.0% | 202 | 3.2% |
| 営業利益 | 2,493 | 39.7% | 2,392 | 36.9% | -101 | -4.1% |
| 経常利益 | 2,485 | 39.5% | 2,384 | 36.7% | -101 | -4.1% |
| 当期純利益 | 1,562 | 24.9% | 1,498 | 23.1% | -64 | -4.1% |
| ASNET 取引台数 (台) | 234,774 | - | 241,837 | - | 7,063 | 3.0% |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2025年12月期業績の四半期別計画

(単位：百万円)

| | 1Q 計画 | 前年同期比 増減率 | 2Q 累計 計画 | 前年同期比 増減率 | 3Q 累計 計画 | 前年同期比 増減率 | 通期計画 | 前期比 増減率 |
|-------|-------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|-------|---------|
| 売上高 | 1,696 | 2.2% | 3,332 | 2.6% | 4,977 | 3.9% | 6,489 | 3.2% |
| 営業利益 | 657 | -8.8% | 1,283 | -6.8% | 1,890 | -4.3% | 2,392 | -4.1% |
| 経常利益 | 655 | -8.8% | 1,279 | -6.8% | 1,884 | -4.3% | 2,384 | -4.1% |
| 当期純利益 | 414 | -7.8% | 805 | -5.7% | 1,185 | -4.1% | 1,498 | -4.1% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

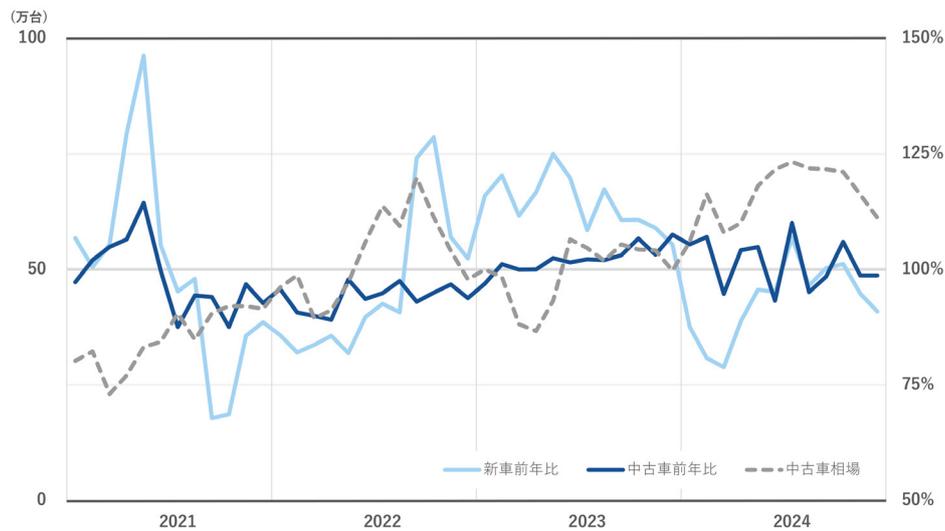
■ 成長戦略

中古車流通市場の Web 化が進展

1. 事業環境

ここ数年の国内中古車流通市場の動向としては、2021年夏頃からサプライチェーン混乱などの影響により新車・中古車とも供給・流通が低迷した。その後2022年秋頃から新車販売が回復傾向となり、これに伴って中古車流通も回復傾向となったが、2024年に入ると再び新車販売が低迷し、これに伴って中古車流通もやや不安定な状況となっている。中古車価格については供給不足により2023年夏ごろから上昇に転じ、2024年は高止まりの状況となっている。

新車 / 中古車の販売・流通台数と中古車相場



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

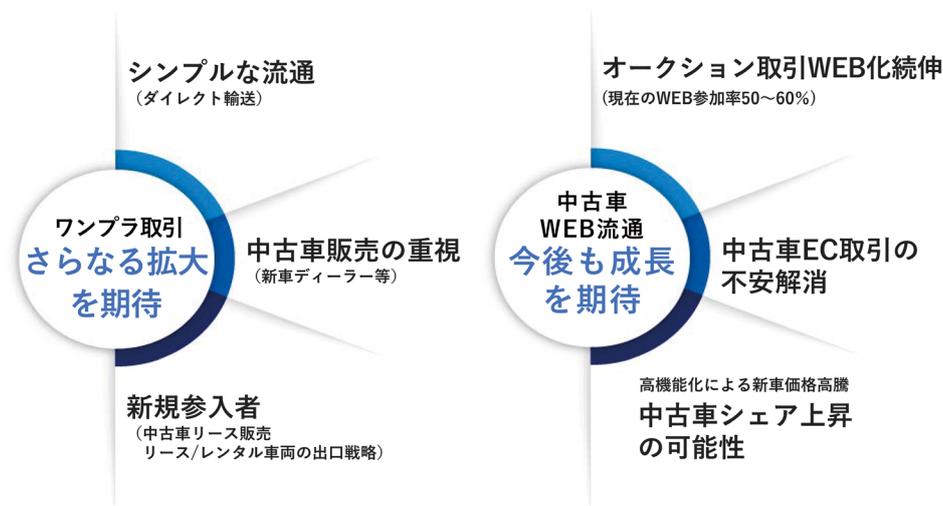
このように国内中古車流通市場の動向には不透明感があるものの、一方では、新車価格上昇に伴う中古車ニーズの高まり、新車ディーラーなどによる中古車販売重視戦略へのシフト、リース車両の出口としての中古車販売ニーズの高まりなどにより、国内中古車流通市場はおおむね堅調に推移することが予想される。また物流 2024 年問題による輸送キャパシティの縮小や輸送コストの上昇で、Web 取引を利用したシンプルな輸送形態（ダイレクト輸送）ニーズが高まる。さらに、2024 年 10 月から導入された OBD 車検※によって検査の高度化・情報化が図られ、中古車の EC 取引に対する不安が緩和される。こうした点も勘案すれば、中小規模の中古車取扱業者を中心にオークション取引の Web 化や、低コストのワンプラ取引（車両価格によらず取引 1 台ごとに固定価格売買できる取引）に対するニーズが一段と高まることが予想される。同社の「ASNET」にとって事業環境はおおむね堅調に推移し、新規会員獲得やサービス機能充実によって「ASNET」関与率が一段と高まるものと弊社では考えている。

※ On Board Diagnostics（車載式故障診断装置）を使用する自動車検査のことで、自動ブレーキや駐車支援システムなど自動車に内蔵した電子制御システムが正しく動いているかを検査し、誤作動による事故・トラブルの発生を防止（安全・安定を図る検査）

社会課題と成長可能性

▶ 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

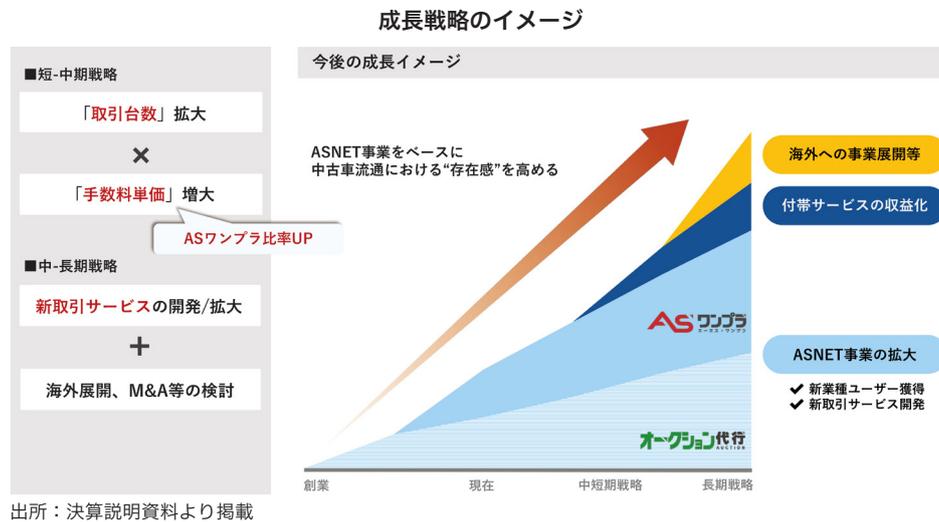


出所：決算説明資料より掲載

「取引台数拡大×手数料単価 UP」戦略を推進

2. 成長戦略

同社の収益は基本的に「取引台数×手数料」で決定されるため、成長戦略の基本を「取引台数拡大×手数料単価 UP」として、営業強化やアライアンス活用による「ASNET」新規会員の獲得や既存会員の利用拡大、取引1台当たりの手数料単価が大きい「AS ワンプラ」比率の向上、取引車種拡大や新たな取引形態の開発、安心して取引できるルールづくりや新サービスの開発、付帯サービスの機能強化や収益化などを推進する。こうした施策により、当面の目標として国内中古車流通市場における「ASNET」関与率 10%（2024 年 12 月期末実績 3.61%）を目指す。さらに「ASNET」の海外展開も推進する。コスト面では DX による販管費抑制を推進する方針だ。



直近の具体的な取り組みとしては、「AS ワンプラ」出品データの連携拡大や出品システムの改良、小売支援サービス強化に向けた各種付帯サービスの機能向上などを推進している。2024 年 3 月には（株）ジョイカルジャパンと提携して新たな共有在庫サービス「ジョイカル共有在庫」をスタートした。ジョイカル加盟店が保有するリースアップ車両などの在庫車両をジョイカル加盟店間で売買できる業販システムを、同社が開発・提供してジョイカル加盟店間の業販市場を創設するとともに、共有在庫データを「AS ワンプラ」に掲載する。ジョイカル加盟店にとっては「ジョイカル共有在庫」に加え、「AS ワンプラ」で販売機会を拡大できるメリットがある。

また 2024 年 4 月には「ASNET」と、大手中古車輸出業者であるビィ・フォワードが運営する越境 EC サイト「beforward.jp」の提携を開始した。本提携により「ASNET」会員は「AS ワンプラ」に出品することで、国内 8 万以上（2024 年 12 月期末時点）の「ASNET」会員に加え、「beforward.jp」が展開する世界 200 以上の国・地域の海外バイヤーに対して販売機会を拡大できる。新興国を中心に日本の中古車に対する需要が高まっており、今後の「AS ワンプラ」取引台数増加に大きく寄与する可能性を秘めている。

成長戦略

2024年9月には、出光興産<5019>の子会社である出光リテール販売(株)に対して、共有在庫サービス「リテ販共有在庫」の提供を開始した。出光リテール販売が運営する全国480ヶ所のサービスステーション(SS)が保有するリースアップ車両などをSS間で共有・流通できるシステムを、同社が開発して提供する。同年3月にジョイカルジャパンと提携して開始した「共有在庫システム」を水平展開したものである。

配当性向 30% 目安に持続的かつ安定的な配当を目指す

3. 株主還元策

株主還元策については、配当性向 30% を目安に持続的かつ安定的な配当を目指すことを基本方針としている。この方針に基づいて、2024年12月期の配当は前期比 5.0 円増配の年間 66.0 円(期末一括)とした。前期の 61.0 円には東証スタンダード・名証メイン上場記念配当 5.0 円が含まれているため、普通配当ベースでは 10.0 円増配となる。配当性向は 29.9% である。そして 2025 年 12 月期の配当は前期と同額の年間 66.0 円(期末一括)を予定している。予想配当性向は 31.6% である。業績の拡大に伴って株主還元も一段の充実が期待できるものと弊社では考えている。

配当金の推移



出所：決算説明資料より掲載

高利益率のビジネスモデルを評価、 越境 EC サイトとの提携効果にも注目

4. 弊社の視点

同社の収益は「取引台数×手数料」で決定されるビジネスモデルだが、売上原価はほぼオークション会場へ支払う手数料のみであるため原価率が低く、販管費もほぼ固定されているため、取引台数の増加が収益拡大や利益率向上につながりやすい収益構造である。2024年12月期実績で営業利益率39.7%という極めて高い利益率を実現しているビジネスモデルである点、ワンプラ取引によって国内中古車流通市場の大部分を占める中小規模の中古車取扱事業者から高い支持を得ている点、中古車流通市場におけるオークション取引のWeb化進展が予想される事業環境である点などを、弊社では高く評価している。そして新たにスタートした越境 EC サイト「beforward.jp」を含めた提携の活用・効果が、今後の「AS ワンプラ」取引台数増加に大きく寄与する可能性を秘めている点にも弊社では注目している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp