

|| 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 >>>](#)

2024年3月25日(月)

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. 収益構造は「取引台数×手数料」	01
3. 2023年12月期は会社予想を上回る増収増益で着地	02
4. 2024年12月期は小幅増収増益予想、さらに上振れの可能性	02
5. 「取引台数拡大×手数料単価UP」戦略を推進	03
会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 収益構造・特性	09
3. サービス別売上高の推移	10
4. 特徴・強みと主要 KPI	11
5. リスク要因と課題・対策	14
業績動向	15
1. 2023年12月期業績の概要	15
2. 取引台数、会員数などの動向	16
3. 財務の状況	17
今後の見通し	18
● 2024年12月期業績予想の概要	18
成長戦略	19
1. 事業環境	19
2. 成長戦略	20
3. 株主還元策	21
4. 弊社の視点	22

■ 要約

中古車流通市場の活性化を目指すテック企業

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。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。

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、会員業者（以下、会員）の中古車オークション代行サービスの「オークション代行」と、会員間取引仲介サービスの「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。「オークション代行」は、全国の中古車オークション会場と接続して中古車オークションに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（出品代行サービスも提供）。国内には2023年12月末現在で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145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。「AS ワンプラ」は、同社が運営する中古車 BtoB の EC マーケットにおいて、会員間の中古車売買取引を仲介するサービスである。

2. 収益構造は「取引台数×手数料」

「ASNET」の主な収益源は取り引きの都度発生する利用手数料収入である。利用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、この中の一部をオークション会場へ落札手数料として支払う（落札を代行した場合）。「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台当たり単価が「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。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幅広いオークションに参加できる（オークション代行サービス）ほか、固定価格（ワンプライス）で取り引きでき、店頭での小売販売と並行しながら「ASNET」で EC 販売できる（AS ワンプラサービス）こともメリットである。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。

要約

3. 2023年12月期は会社予想を上回る増収増益で着地

2023年12月期の業績は売上高が前期比9.0%増の5,846百万円、営業利益が同6.6%増の2,110百万円、経常利益が同5.9%増の2,084百万円、当期純利益が同7.8%増の1,301百万円だった。なお同社は2016年に実施したMBO時に計上したのれんを20年間の定額法により償却(年間236百万円)しており、のれん償却額の影響を除いた調整後経常利益(経常利益+のれん償却額)は同5.2%増の2,320百万円、調整後当期純利益(当期純利益+のれん償却額)は同6.5%増の1,538百万円だった。会社予想(2023年11月10日付で上方修正)を上回る増収増益で着地した。売上面は中古車流通台数の回復に加え、マーケティング強化などの施策も奏功して取引台数が順調に増加したほか、「オークション代行」の手数料改定も寄与した。コスト面では人件費、システム費、営業費などが増加したが、増収効果で吸収した。営業利益率は36.1%で同0.8ポイント低下、経常利益率は35.7%で同1.0ポイント低下したが、引き続き極めて高い水準を維持している。「ASNET」全体の取引台数は同4.8%増の228,173台で、内訳は「オークション代行」が同9.1%増の143,774台、「ASワンプラ」が同1.8%減の84,399台だった。「ASNET」全体では2021年の228,360台に次ぐ過去2番目に多い台数となり、市場を上回る成長が続いている。「オークション代行」は中古車流通台数の回復に伴い順調に増加した。「ASワンプラ」は、前期から続いた中古車供給不足や物価高騰に伴う小売の落ち込みなどの影響で第2四半期までが低調だったため、通期ベースでも減少となったが、2023年9月以降は回復基調となっている。

4. 2024年12月期は小幅増収増益予想、さらに上振れの可能性

2024年12月期の業績予想は、売上高が前期比3.6%増の6,054百万円、営業利益が同0.4%増の2,119百万円、経常利益が同1.3%増の2,111百万円、当期純利益が同2.2%増の1,330百万円としている。なお半期別では、売上高は上期3,119百万円で下期2,935百万円、営業利益は上期1,126百万円で下期993百万円を見込んでいる。オークション開催数の関係で上期の構成比が高くなっている。全体として小幅増収増益予想である。売上面は「ASNET」の新規会員獲得、掲載台数拡充、新サービス提供などの効果で取引台数の増加を見込んでいる。利益面は、BCP対策や情報セキュリティなどシステム関連費用の増加、採用強化や人的資本投資による人件費の増加、インフレ影響による経費の増加などにより販管費が増加するものの、増収効果で吸収する見込みだ。前提となる「ASNET」全体の取引台数は同1.7%増の232,035台を想定している。会社予想は中古車流通市場の不透明感を考慮して保守的だが、「ASNET」全体の月別取引台数(速報値)は2024年1月が前年同月比9.9%増、2月も同9.9%増と、想定を大幅に上回る好調なスタートを切っている。こうした点を勘案すれば、会社予想は上振れの可能性が高いものと弊社では考えている。

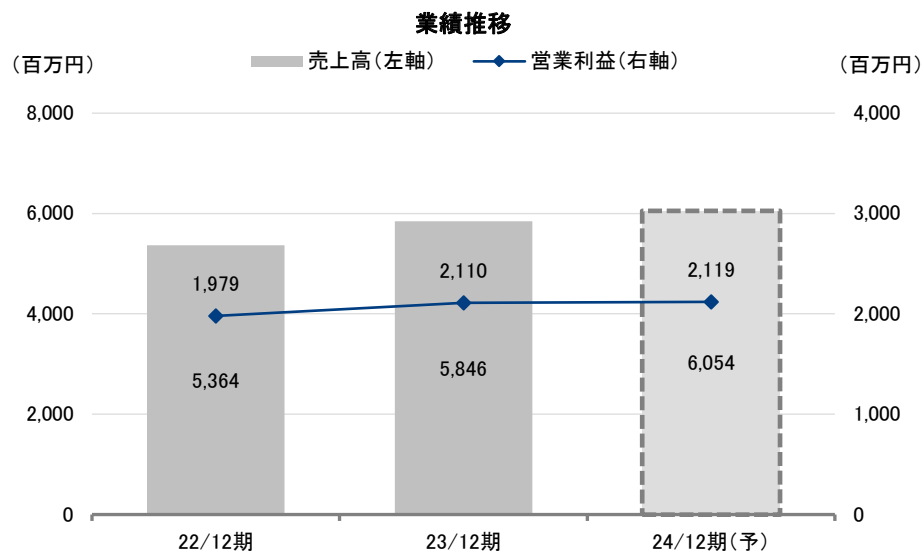
要約

5. 「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、収益拡大に向けた成長戦略は「取引台数拡大×手数料単価 UP」を基本に、「ASNET」の新規会員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、取扱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、付帯サービスの収益化、国内中古車流通市場における「ASNET」関与率の拡大、「ASNET」の海外展開などを推進するとともに、コスト面ではDX推進による販管費抑制を推進する方針である。「ASNET」の魅力や利便性を向上させる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付帯サービス「店頭商談 NET」のマルチ展開、電子車検証活用などアプリによる中古車流通DXの推進、その他付帯サービスの拡充・収益化などを推進する。電子車検証を活用した新サービスについては2024年12月期中にリリースする計画である。この他にも「ASNET」の新規会員獲得や会員囲い込みに向けた付帯新サービスの開発を強化する方針である。

Key Points

- ・中古車流通市場の活性化を目指し会員制 BtoB 中古車プラットフォーム「ASNET」を運営するテック企業
- ・会員業者の中古車オークション代行「オークション代行」と会員業者間取引仲介「AS ワンプラ」が主力
- ・2023年12月期は会社予想を上回る増収増益で着地
- ・2024年12月期は小幅増収増益予想、さらに上振れの可能性
- ・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、さらなる成長戦略にも注目



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。

2023年12月期末時点で、事業拠点は本社（東京都中央区）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。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。総資産は 16,738 百万円、純資産は 10,791 百万円、資本金は 650 百万円、自己資本比率は 64.5%、発行済株式数は 7,035,100 株である。なお 2023 年 3 月 3 日付で 1 株につき 20 株の割合で株式分割を行った。

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・グレイ証券市場（GTSM 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、2016 年 3 月に旧オートサーバーが台湾・グレイ証券市場上場廃止、2016 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。

オートサーバー | 2024年3月25日(月)
 5589 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | <https://www.autoserver.co.jp/ir/>

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・グレートイ証券市場(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

出所：ホームページ、有価証券届出書よりフィスコ作成

■ 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の「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。

(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中古車オークションに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入札金額を設定して、同社がそれに基づき落札を代行する「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オークションのセリの状況をリアルタイムに表示、会員はそれを見ながらセリに参加できる「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したが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。国内には2023年12月末現在で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145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、「ASNET」には約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ける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。

事業概要

「オークション代行サービス」



※「オークションガイド2023」（日刊自動車新聞社発行）において2022年オークション/入札会出品台数7,412,132台のうち当社がASNETに掲載したオークション代行サービスの台数7,082,547台による。

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したがい仲介する。マーケティングの強化に加え、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、2012年12月期以降に取引台数が急拡大している。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り引きできることに加え、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、安心して取り引き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

「AS ワンブラサービス」
特に2012年以降**急成長***を遂げている



出所：決算説明資料より掲載

(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）の手配を取り次ぐサービスの「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」上で購入することができるサービスの「カー用品通販」などのサービスがある。今後も会員の利便性向上に向けて周辺サービスの充実を図る方針である。

収益は「取引台数 × 手数料」

2. 収益構造・特性

「ASNET」の主な収益源は取り引きの都度発生する利用手数料収入である。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が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。

なお収益特性としては、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が、直近では営業利益率35%以上という極めて高い利益率をあげている。

事業概要

ASNET 事業の収益構造



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/保証金・月会費等) 不要の課金体系
オークション代行サービスの手数料を一部改定 (2023年3月~)

出所：決算説明資料より掲載

3. サービス別売上高の推移

過去3期の四半期別(2021年12月期第1四半期~2023年12月期第4四半期)の売上高は、「オークション代行」と「ASワンプラ」が2本柱となっている。2023年12月期は「オークション代行」が順調だった。「ASワンプラ」は、前期から続いた中古車供給不足や物価高騰に伴う小売の落ち込みなどの影響で第2四半期まで低調だったが、2023年9月以降は回復基調となっている。なお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。

事業概要

サービス別売上高と構成比の推移

(単位：百万円)

	21/12期				22/12期				23/12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高												
オークション代行	779	716	612	565	687	654	537	615	766	776	740	715
AS ワンプラ	649	622	681	679	652	650	720	493	551	621	687	608
その他	94	92	90	89	89	91	89	83	88	95	99	94
合計売上高	1,523	1,430	1,384	1,334	1,429	1,395	1,347	1,192	1,406	1,493	1,527	1,419
合計売上高の前年比	-	-	-	-	93.8%	97.6%	97.3%	89.4%	98.4%	107.0%	113.4%	119.0%
構成比												
オークション代行	51.1%	50.1%	44.2%	42.4%	48.1%	46.9%	39.9%	51.6%	54.5%	52.0%	48.5%	50.4%
AS ワンプラ	42.6%	43.5%	49.2%	50.9%	45.6%	46.6%	53.5%	41.4%	39.2%	41.6%	45.0%	42.8%
その他	6.2%	6.4%	6.5%	6.7%	6.2%	6.5%	6.6%	7.0%	6.3%	6.4%	6.5%	6.6%

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月期以降の会員数は、1998年5月の「ASNET」運営開始（「AS ワンプラ」の開始は1998年5月、「オークション代行」の開始は1999年9月）以降、累計会員数（総ユーザー数＝法人・個人事業主の拠点数合計）は2023年12月末時点で77,361会員となった。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。また、落札台数ごとの会員割合は月間取引台数2台以下の会員が約8割（2023年1月～12月実績）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。

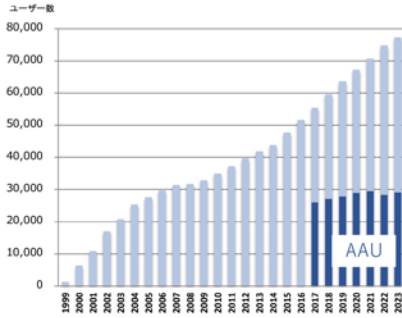
AAU（Annual Active User＝年稼働ユーザー。「ASNET」で年1台以上取り引きした会員数）は2020年12月期～2023年12月期の平均で28,933会員となっている。また、2023年3月の「ASNET」へのログイン率（ユーザー数に占めるログインユーザーの割合）は52.8%、ログイン回数（ログインIDあたり月間ログイン数）は41回だった。アクティブな会員が多いことを示す数値と言える。

事業概要

ASNETの強み

安定的な実績 & 成長の理由

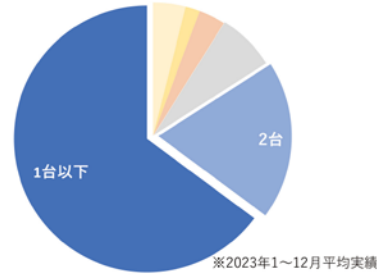
▶ 会員数 × 多種多様な顧客層



総ユーザー
77,361 法人・個人事業主の拠点数合計
(2023年12月末)

AAU※
28,933 (2020-2023平均)

落札台数ごとの会員割合



- ASNETは中古車売買ポータル
 - 過半数のユーザーが毎日ログイン
- ログイン率※ **52.8%**
ログイン回数※ **41回/ID**

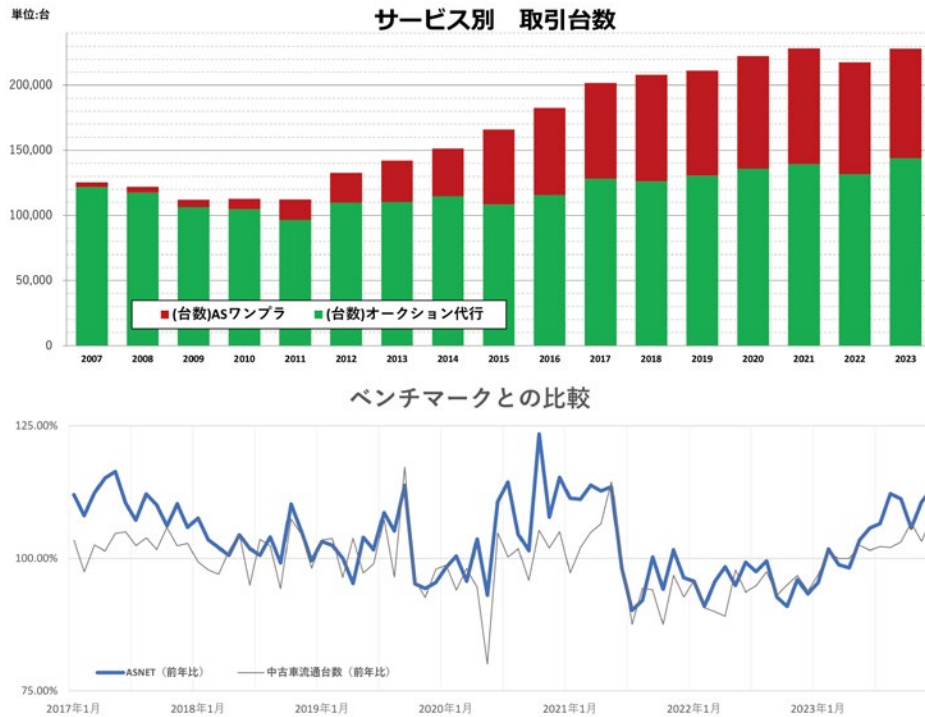
※2023年3月度
※ログイン率・・・ユーザー数に占めるログインユーザー割合
※ログイン回数・・・ログインIDあたり月ログインした回数

出所：決算説明資料より掲載

2007年12月期以降のサービス別取引台数は、「オークション代行」は中古車オークション開催数の影響を受け、やや横ばい傾向だが、「AS ワンプラ」は積極的なマーケティング施策が奏功して2012年12月期以降に急拡大した。さらに2016年12月期以降、新規ユーザー獲得に向けた営業力強化、「ASNET」の継続的な機能強化(2010年11月に「ASNET2」をリリース、2020年11月に「ASNET3」をリリース、2022年6月に「ASNET3」へ完全移行)、関連サービスとしてのスマホアプリの開発などを推進した結果、2017年12月期には「オークション代行」と「AS ワンプラ」の年間合計取引台数が20万台を突破した。さらに、ベンチマークとして国内中古車流通台数(中古車登録台数と軽四輪車販売台数の合計)との比較で見ると、2017年12月期以降の「ASNET」取引台数の前年比増減率は国内中古車流通台数の前年比増減率を上回る水準で推移しており、中古車流通市場において「ASNET」が関与した率(関与率)が継続的に上昇している。なお、国内全体の中古車流通市場における「ASNET」の関与率(取引台数ベース)はおおむね3%台で推移しているが、単月ベースで見ると2023年7月に3.94%、2023年9月に3.97%と4%に迫る場面があった。

事業概要

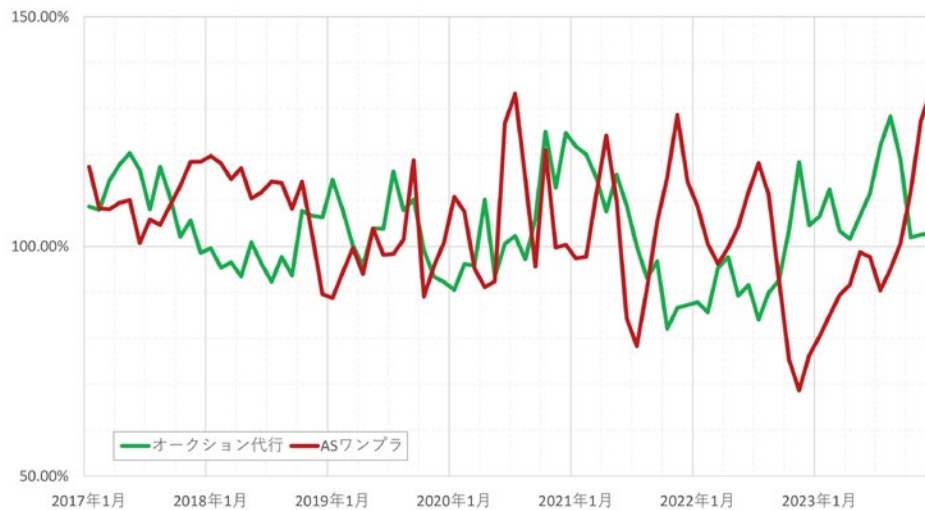
サービス別取引台数、ベンチマークとの比較



出所：決算説明資料より掲載

また「オークション代行」と「AS ワンブラ」の取引台数における 2017 年 12 月期以降の増減サイクルについては、おおむね 6～12 ヶ月程度のタームで増減を繰り返している。「ASNET」は 2 つのサービスを展開することにより、様々な状況においても、いずれかのサービスが利用される状況を構築している。

サービス別取引台数 (前年比) 2017.1～2023.12



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

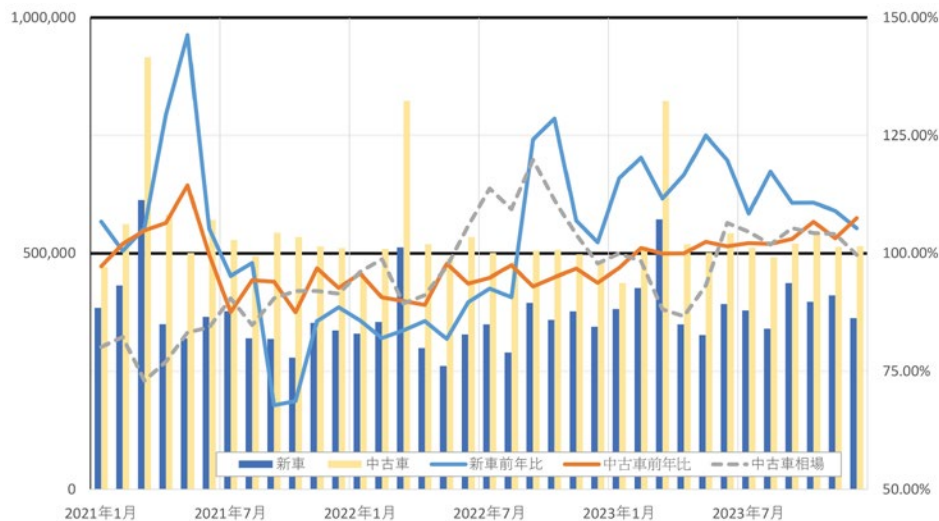
高い市場競合優位性を維持

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、さらに同社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。

市場環境としては、景気・個人消費やサプライチェーンなどの影響により、新車販売台数の増減が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に影響を与える可能性がある。直近の市場動向としては、2021年夏頃からサプライチェーン混乱などの影響により国内新車供給が制限を受けて新車・中古車とも供給・流通が低迷し、中古車価格も上昇傾向となった。2022年秋頃からは、新車販売が回復傾向となったことに伴い中古車流通も回復傾向となり、中古車価格もやや落ち着いた状況となっている。

新車 / 中古車の販売・流通台数と中古車価格



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
 注)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

出所：決算説明資料より掲載

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。

業績動向

2023年12月期は会社予想を上回る増収増益で着地

1. 2023年12月期業績の概要

2023年12月期の業績は売上高が前期比9.0%増の5,846百万円、営業利益が同6.6%増の2,110百万円、経常利益が同5.9%増の2,084百万円、当期純利益が同7.8%増の1,301百万円だった。なお同社は2016年に実施したMBO時に計上したのれんを20年間の定額法により償却(年間236百万円)しており、のれん償却額の影響を除いた調整後経常利益(経常利益+のれん償却額)は同5.2%増の2,320百万円、調整後当期純利益(当期純利益+のれん償却額)は同6.5%増の1,538百万円だった。会社予想(2023年11月10日付で上方修正、売上高5,721百万円、営業利益2,047百万円、経常利益2,022百万円、当期純利益1,280百万円、調整後経常利益2,259百万円、調整後当期純利益1,516百万円)を上回る増収増益で着地した。

売上面は中古車流通台数の回復に加え、マーケティング強化などの施策も奏功して取引台数が順調に増加したほか、「オークション代行」の手数料改定(オークション会場の落札手数料引き上げに対応)も寄与した。コスト面では人件費、システム費、営業費などが増加したが、増収効果で吸収した。売上総利益は前期比6.6%増加したが、売上総利益率は71.4%で同1.6ポイント低下した。販管費は同6.7%増加したが、販管費比率は35.3%で同0.8ポイント低下した。この結果、営業利益率は36.1%で同0.8ポイント低下、経常利益率は35.7%で同1.0ポイント低下したが、引き続き極めて高い水準を維持している。なお営業外費用では株式交付費15百万円を計上した。

2023年12月期業績の概要

(単位:百万円)

	22/12期		23/12期		前期比		会社予想	会社予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	5,364	100.0%	5,846	100.0%	482	9.0%	5,721	125	2.2%
売上総利益	3,915	73.0%	4,175	71.4%	259	6.6%	-	-	-
販管費	1,936	36.1%	2,065	35.3%	128	6.7%	-	-	-
営業利益	1,979	36.9%	2,110	36.1%	130	6.6%	2,047	63	3.1%
経常利益	1,969	36.7%	2,084	35.7%	115	5.9%	2,022	62	3.1%
当期純利益	1,207	22.5%	1,301	22.3%	94	7.8%	1,280	21	1.7%
調整後経常利益	2,205	41.1%	2,320	39.7%	115	5.2%	2,259	61	2.7%
調整後当期純利益	1,443	26.9%	1,538	26.3%	94	6.5%	1,516	22	1.5%

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: 会社予想は2023年11月10日付の修正値

出所: 決算短信よりフィスコ作成

業績動向

取引台数、会員数は順調に増加

2. 取引台数、会員数などの動向

サービス別売上高は「オークション代行」が前期比 20.2% 増の 2,997 百万円、「AS ワンプラ」が同 1.9% 減の 2,467 百万円、その他が同 6.8% 増の 376 百万円だった。「ASNET」全体の取引台数は同 4.8% 増の 228,173 台で、内訳は「オークション代行」が同 9.1% 増の 143,774 台、「AS ワンプラ」が同 1.8% 減の 84,399 台だった。「ASNET」全体では 2021 年の 228,360 台に次ぐ過去 2 番目に多い台数となった。また「ASNET」全体の伸び率は、中古車流通台数の前年比 2.1% 増を上回り、市場を上回る成長が続いている。中古車流通市場における「ASNET」の関与率は通期ベースで過去最高の 3.55% (同 0.1 ポイント上昇) となった。「オークション代行」は中古車流通台数の回復に伴い順調に増加した。「AS ワンプラ」は、前期から続いた中古車供給不足や物価高騰に伴う小売の落ち込みなどの影響で第 2 四半期まで低調だったため、通期ベースでも減少となったが、2023 年 9 月以降は回復基調 (2023 年 9 月が前年同月比 0.7% 増、10 月が同 12.1% 増、11 月が同 27.1% 増、12 月が同 34.0% 増) となっている。

2023 年 12 月末時点の「ASNET」会員数は前期末比 2,610 会員増加して 77,361 会員となった。新規入会件数は 3,672 件だった。稼働会員数 (当該年に「ASNET」で 1 台以上の車両売買を行った会員数) は同 759 会員増加して 29,073 会員となった。なお取引 1 台当たり売上単価については、「AS ワンプラ」はおおむね 29,000 円台で推移したが、「オークション代行」は手数料改定により、第 1 四半期の 19,675 円から第 4 四半期には 21,478 円まで上昇した。また、期末時点の「ASNET」の接続オークション会場数は前期末から 4 会場増加して 145 会場、「ASNET」へ掲載した年間取扱情報台数は前期から約 175 万台増加して約 1,179 万台、情報カバー率は前期末比 1 ポイント上昇して 96% となった。

2023 年 12 月期のサービス別売上高・取引台数、会員数など

(単位：百万円)

	22/12 期		23/12 期		前期比	
	額	構成比	額	構成比	額	率
売上高合計	5,364	100.0%	5,846	100.0%	482	9.0%
「オークション代行」	2,493	46.5%	2,997	51.3%	504	20.2%
「AS ワンプラ」	2,515	46.9%	2,467	42.2%	-48	-1.9%
その他	352	6.6%	376	6.4%	24	6.8%
取引台数 (台) 合計	217,682	100.0%	228,173	100.0%	10,491	4.8%
「オークション代行」	131,774	60.5%	143,774	63.0%	12,000	9.1%
「AS ワンプラ」	85,908	39.5%	84,399	37.0%	-1,509	-1.8%
「ASNET」関与率	3.45%	-	3.55%	-	-	0.1pt
期末「ASNET」会員数	74,751	-	77,361	-	2,610	3.5%
期末「ASNET」稼働会員数	28,314	-	29,073	-	759	2.7%

注：稼働会員数は当該年に「ASNET」で 1 台以上の車両売買を行った会員数

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性は良好

3. 財務の状況

財務面では、2023年12月期末の資産合計は前期末比2,426百万円増加して16,738百万円となった。売上増加に伴い現金及び預金が2,380百万円増加、未収入金が226百万円増加した。負債合計は同376百万円増加して5,946百万円となった。未払金が427百万円増加した。有利子負債残高（短期借入金）は300百万円減少して2,900百万円となった。純資産合計は同2,049百万円増加して10,791百万円となった。東証スタンダード市場及び名証メイン市場への上場に伴う新株発行により資本金と資本剰余金がそれぞれ550百万円増加、当期純利益の計上などにより利益剰余金が949百万円増加した。この結果、自己資本比率は同3.4ポイント上昇して64.5%となった。

なお、現金及び預金の期末残高は11,965百万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、「オークション代行」ではオークション会場へ支払う車両代金など、「ASワンプラ」では出品者へ支払う車両代金などを同社が立て替えて、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。

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	増減
資産合計	14,312	16,738	2,426
（流動資産）	10,403	13,024	2,620
（固定資産）	3,908	3,713	-194
負債合計	5,570	5,946	376
（流動負債）	5,387	5,730	342
（固定負債）	183	216	33
純資産合計	8,741	10,791	2,049
（株主資本）	8,741	10,791	2,049
自己資本比率	61.1%	64.5%	3.4pt

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

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

2024年12月期は小幅増収増益予想、 会社予想は保守的で上振れの可能性

● 2024年12月期業績予想の概要

2024年12月期の業績予想は、売上高が前期比3.6%増の6,054百万円、営業利益が同0.4%増の2,119百万円、経常利益が同1.3%増の2,111百万円、当期純利益が同2.2%増の1,330百万円としている。のれん償却額（年間236百万円）の影響を除くベースの調整後経常利益は同1.1%増の2,347百万円、調整後当期純利益は同1.8%増の1,566百万円となる。また半期別では、売上高は上期3,119百万円で下期2,935百万円、営業利益は上期1,126百万円で下期993百万円、経常利益は上期1,122百万円で下期989百万円を見込んでいる。オークション開催数の関係で上期の構成比が高くなっている。

2024年12月期業績予想の概要

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期				上期 予想	下期 予想
	金額	構成比	予想	構成比	増減額	増減率		
売上高	5,846	100.0%	6,054	100.0%	207	3.6%	3,119	2,935
売上総利益	4,175	71.4%	-	-	-	-	-	-
販管費	2,065	35.3%	-	-	-	-	-	-
営業利益	2,110	36.1%	2,119	35.0%	8	0.4%	1,126	993
経常利益	2,084	35.7%	2,111	34.9%	26	1.3%	1,122	989
当期純利益	1,301	22.3%	1,330	22.0%	28	2.2%	707	623
調整後経常利益	2,320	39.7%	2,347	38.8%	26	1.1%	-	-
調整後当期純利益	1,538	26.3%	1,566	25.9%	27	1.8%	-	-

注：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
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面は「ASNET」の新規会員獲得、掲載台数拡充、新サービス提供などの効果で取引台数の増加を見込んでいる。利益面は、BCP対策や情報セキュリティなどシステム関連費用の増加、採用強化や人的資本投資による人件費の増加、インフレ影響による経費の増加などにより販管費が増加するものの、増収効果で吸収する見込みだ。前提となる「ASNET」全体の取引台数は前期比1.7%増の232,035台、取引1台当たり売上単価はおおむね直近水準（2023年12月期第4四半期の「オークション代行」21,478円、「ASワンプラ」29,344円）での推移を想定している。また「ASNET」の期末会員数は80,000超（前期末は77,361会員）を目指す。会社予想は中古車流通市場の不透明感を考慮して保守的だが、「ASNET」全体の月別取引台数（速報値）は2024年1月が前年同月比9.9%増、2月も9.9%増と、想定を大幅に上回る好調なスタートを切っている。こうした点を勘案すれば、会社予想は上振れの可能性が高いものと弊社では考えている。

成長戦略

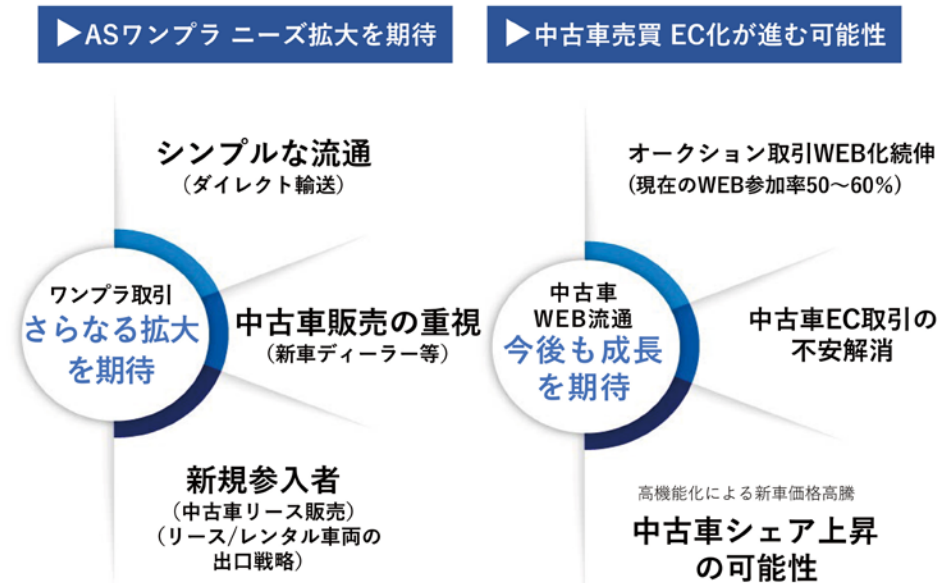
中古車流通市場の Web 化が進展

1. 事業環境

国内中古車流通市場の動向は、自動車メーカーの不正認証問題などを背景に不透明感があるものの、新車の生産・販売が徐々に正常化に向かっていることに加え、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、おおむね堅調に推移することが予想される。また近年では高機能化を背景に新車の価格が上昇傾向であるため、中古車ニーズが一段と高まりそうだ。そうした状況のなかでオークション取引の Web 化の流れも加速している。物流 2024 年問題で輸送キャパシティの減少が予想されているが、「AS ワンプラ」のような Web 取引を利用したシンプルな輸送形態に対するニーズが強まる。さらに、2024 年 10 月から導入される 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。中小規模の中古車取扱業者を中心に、低コストのワンプラ取引（車両価格によらず取引 1 台ごとの手数料で売買できる取引）に対するニーズが高まっていることも、同社にとって追い風になる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し、安全・安定を図る検査。

社会背景と成長可能性



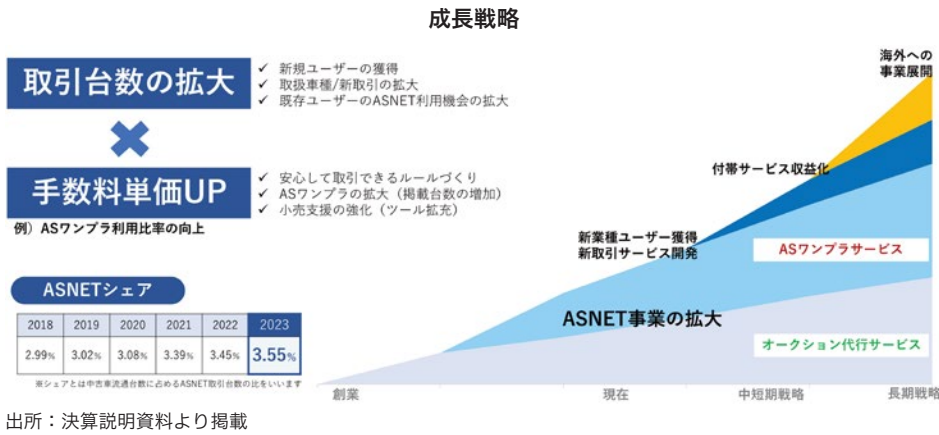
出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

「取引台数拡大×手数料単価UP」戦略を推進

2. 成長戦略

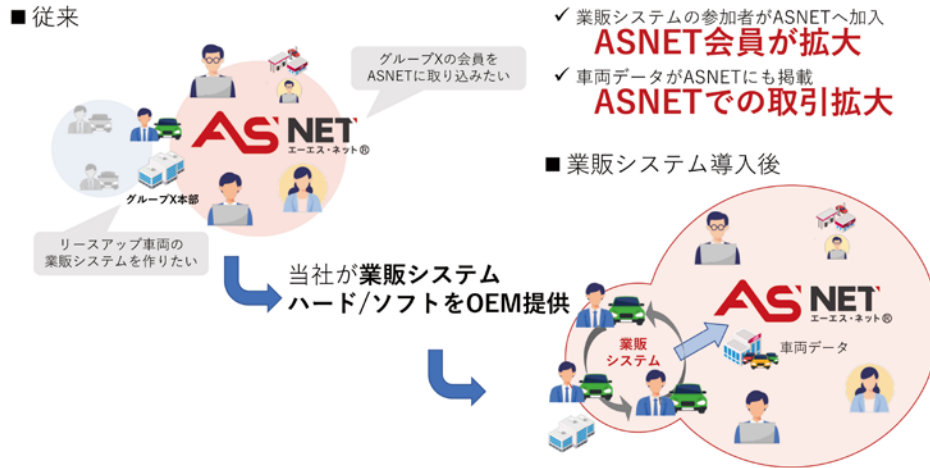
同社の収益は基本的に「取引台数×手数料」で決定されるため、収益拡大に向けた成長戦略は「取引台数拡大×手数料単価UP」を基本に、「ASNET」の新規会員獲得や既存会員の利用拡大、取引1台当たりの手数料単価が大きい「AS ワンプラ」比率の向上、取扱車種拡大や新たな取引形態の開発、安心して取引できるルールづくりや新サービスの開発、付帯サービスの収益化、国内中古車流通市場における「ASNET」の関与率の拡大、「ASNET」の海外展開などを推進するとともに、コスト面ではDX 推進による販管費抑制を推進する方針である。



「ASNET」の魅力や利便性を向上させる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付帯サービス「店頭商談 NET」のマルチ展開、電子車検証活用などアプリによる中古車流通 DX の推進、その他付帯サービスの拡充・収益化などを推進する。「AS ワンプラ」出品データの連携拡大については、大手ガソリンスタンドチェーンなどとの提携拡大を推進している。集積したデータを活用して取引拡大を図るだけでなく、新たなサービスの開発にもつなげる方針だ。小売支援サービス「店頭商談 NET」のマルチ展開では、「ASNET」に加盟していない中古車取扱事業者に対して業務システムを OEM 提供することで「ASNET」への加盟につなげる。電子車検証活用については、紙での処理を電子化することにより事務処理工数を大幅に削減することが可能になるため、規模の大小を問わず会員にとっての利便性向上につながる。電子車検証を活用した新サービスについては 2024 年 12 月期中にリリースする計画である。この他にも「ASNET」の新規会員獲得や会員囲い込みに向けた付帯サービスの開発を強化する方針である。

成長戦略

付帯サービス拡充化／収益化のイメージ



出所：IR セミナー用資料より掲載

配当性向 30% を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、将来にわたり安定的な配当を実施することを経営の重要政策と考えており、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2023年12月期の配当は年間61.0円（期末一括、普通配当56.0円＋東証スタンダード・名証メイン上場記念配当5.0円）とした。配当性向は30.6%（期末時点の株式数基準）となる。なお同社は2023年3月3日付で1株につき20株の割合で株式分割を行っている。2022年12月期の配当を遡及換算すると、55.0円で2023年12月期は前期比6.0円増配（普通配当1.0円増配＋記念配当5.0円）となる。

2024年12月期の配当は年間57.0円（期末一括）を見込んでいる。予想配当性向は30.3%である。前期比4.00円減配の形となるが、これは前期に実施した記念配当がなくなるため、普通配当ベースでは1.0円増配となる。また2024年12月期業績に上振れの可能性があることを勘案すれば、配当予想にも上振れの可能性があるものと弊社では考えている。

成長戦略

配当状況



※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12月期の配当は予定額となります
 ※2023年12月期の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

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、さらなる成長戦略にも注目

4. 弊社の視点

同社の収益は基本的に「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る。既に営業利益率 35% 以上という極めて高い利益率を実現している点や、ワンブ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を、弊社では高く評価している。さらに、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の下で、同社が成長戦略として掲げている「取引台数拡大×手数料単価 UP」戦略や、さらなる収益拡大に向けた新サービス開発などの進捗状況をフォローしていきたいと弊社では考えている。

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