

|| 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

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月18日 (水)

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. 2025年12月期は小幅減益だが、おおむね計画水準で着地	01
3. 2026年12月期は保守的に利益横ばい計画だが上振れ余地	02
4. 「取引台数拡大×手数料単価UP」戦略を推進、株主還元も強化	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 収益構造	07
3. 特徴・強み、収益特性、主要KPI	08
4. リスク要因と課題・対策	11
■ 業績動向	12
1. 2025年12月期業績の概要	12
2. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
● 2026年12月期業績計画の概要	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

2026年12月期は保守的な前提で利益横ばい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。

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、取引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」会員である。「オークション代行」と「ASワンプラ」の取引台数の増減は逆相関の関係（「オークション代行」の減少局面では「ASワンプラ」が増加、またはその逆）にあることが特徴である。この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全体としての取引台数の増加につながり、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。

2. 2025年12月期は小幅減益だが、おおむね計画水準で着地

2025年12月期の業績は、売上高が前期比2.8%増の6,462百万円、営業利益が同4.4%減の2,384百万円、経常利益が同3.8%減の2,390百万円、当期純利益が同4.1%減の1,498百万円となった。全体としておおむね計画水準で着地した。中古車流通台数が前年並みにとどまるなか、各種営業施策の効果によって「ASNET」会員数と取引台数が順調に増加した。取引台数については、上期は「オークション代行」がけん引し、下期は中古車価格高騰などを背景に「ASワンプラ」が回復した。利益面は前期比小幅減益となった。売上総利益率がやや低下したほか、豊橋本部の新データセンター稼働に伴う費用や、計画外の株主優待費用の発生が影響した。なお、株主優待費用が発生しなかったと仮定した場合、経常利益は同0.9%減の2,463百万円で計画を79百万円上回った。

要約

3. 2026年12月期は保守的に利益横ばい計画だが上振れ余地

2026年12月期の業績は、売上高が前期比2.3%増の6,610百万円、営業利益が同0.5%減の2,372百万円、経常利益が同0.4%減の2,380百万円、当期純利益が同0.1%増の1,500百万円を見込んでいる。前提となる「ASNET」取引台数は同1.9%増の244,695台（「オークション代行」と「ASワンプラ」の構成比は過去の平均値）を想定している。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で会員数・取引台数を伸ばす計画で、小幅ながら増収見込みとしている。利益面は2025年12月期第4四半期に「ASワンプラ」の取引台数が急増した反動影響や、豊橋本部の新データセンター稼働に伴う費用・減価償却費、人的資本投資による費用なども鑑みて、保守的に前期比横ばいの計画としている。ただし取引1台当たり手数料単価が高い「ASワンプラ」の取引台数が前期後半から増加基調であることを勘案すれば、会社利益予想に上振れ余地があるだろうと弊社では見ている。

4. 「取引台数拡大×手数料単価UP」戦略を推進、株主還元も強化

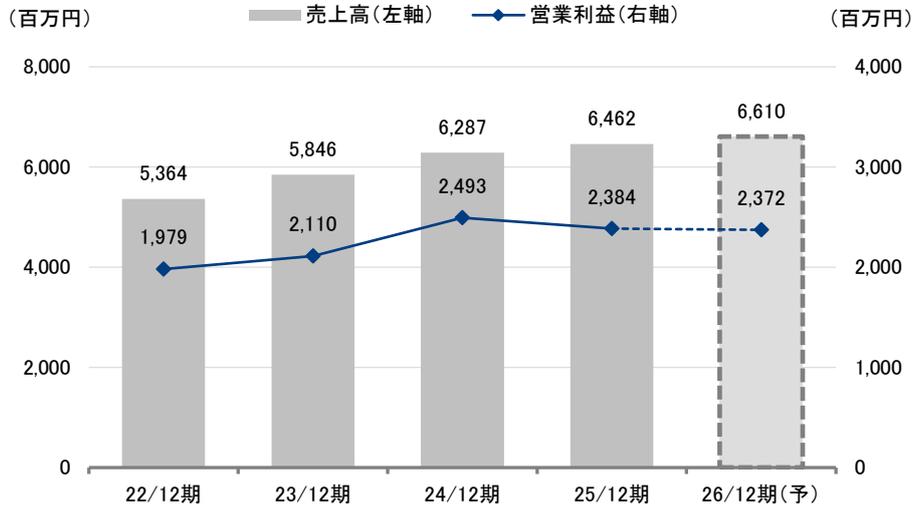
同社の収益は基本的に「取引台数×手数料」で決定されるため、短・中期の成長戦略の基本を「取引台数拡大×手数料単価UP」として、営業強化やアライアンス活用による「ASNET」新規会員の獲得、取引1台当たり手数料単価が大きい「ASワンプラ」比率の向上、安心して取引できるルールづくり、「ASNET」会員の仕入・販売・業務に対する支援強化と既存会員の利用機会拡大、付帯サービスの収益化などを推進する。また中・長期の成長戦略として新サービスの開発・拡大、海外展開やM&Aも検討する。なお株主還元について、2025年3月14日付で株主優待制度の新設（2025年6月末日を基準日として開始）を発表した。企業価値の向上を図るため、株価や資本コストを意識した経営やIRへの取り組みも強化しており、株主還元も一段の充実が期待できると弊社では考えている。

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
- ・ 2025年12月期は小幅減益だが、おおむね計画水準で着地
- ・ 2026年12月期は保守的に利益横ばい計画だが上振れ余地
- ・ 短・中期の成長戦略「取引台数拡大×手数料単価UP」を推進、株主還元も強化
- ・ 高利益率のビジネスモデルを評価

要約

業績推移



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。

2025年12月期末時点で事業拠点は本社・首都圏営業所(東京都中央区日本橋室町)、豊橋本部(愛知県豊橋市)、豊橋事務センター・中部営業所(同)のほか、営業拠点として北日本営業所(札幌市中央区)、仙台出張所(仙台市泉区)、北関東営業所(群馬県高崎市)、大阪営業所(大阪市淀川区)、広島営業所(広島市佐伯区)、福岡営業所(福岡市中央区)、鹿児島出張所(鹿児島県鹿児島市)を展開している。なおBCP対策強化及び増大する車両データへの対応として2025年12月に豊橋本部新社屋(新データセンター兼オフィス)が稼働した。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。総資産は20,316百万円、純資産は13,032百万円、自己資本比率は64.1%、発行済株式数は7,196,600株(自己株式25株を含む)である。

会社概要

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。

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ワンブラ」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
2025年12月	豊橋本部を移転(データセンター兼オフィスとして稼働開始)

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（2022年6月に完全移行）した。

(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。2025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94%の車両データを掲載している。直近の新規接続としては2025年3月に日産ネットオークション福岡（NAA福岡）と接続した。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。

オークション代行サービス



接続会場数



出品カバー率

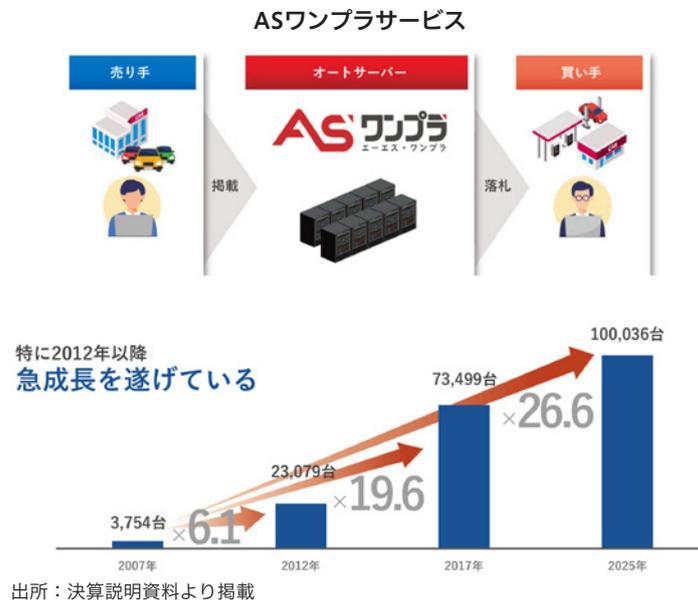


出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(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・強みであり、特に2012年以降に急成長を遂げている。



(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な審査を実現した。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、よりスピーディに出品できる。

事業概要

2025年9月には「ASワンブラ」出品車両の掲載可能画像枚数を50枚から80枚に拡張した。車両の状態や装備品などアピールしたいポイントや細かな傷なども掲載できるようになり、より安心して取引できる場となる。同年12月には「ASワンブラ」への出品ツール“かんたん入力WEB”のAI機能拡充として、車両のナンバープレートを画像認識・解析し、自動でマスキングできる機能（画像認識・加工AI機能）を追加実装した。不正防止や情報保護の観点で出品車両のナンバープレートをマスキングする際の業務効率化を支援する。なお「ASNET」会員の車販売力強化を目的として継続的にWeb研修会を実施しており、2025年12月期はのべ415回実施した。

収益は「取引台数×手数料」

2. 収益構造

「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ワンブラ」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。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手数料改定を行っている。

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2025年12月期の営業利益率が36.9%という高い利益率となっている。

オートサーバー | 2026年3月18日 (水)
5589 東証スタンダード市場 | <https://www.autoserver.co.jp/ir/>

事業概要

ASNET収益構造



出所：決算説明資料より掲載

取引台数は増加基調、会員数の多さと顧客層の多様性も特徴・強み

3. 特徴・強み、収益特性、主要KPI

同社の「ASNET」の特徴・強みとしては、第1に「オークション代行」と「ASワンプラ」の取引台数の増減は逆相関の関係にあるため、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て安定成長が可能になること、第2に特定の大手中古車取扱事業者の利用動向に依存しない会員数の多さと顧客層の多様性がある。

四半期別の取引台数の推移を見ると、「ASNET」合計取引台数は2024年12月期第3四半期に前年比マイナスとなったものの、全体としては会員数の増加やWeb取引の普及などを背景に増加基調である。「オークション代行」と「ASワンプラ」の取引台数の増減は逆相関の関係（「オークション代行」の減少局面では「ASワンプラ」が増加、またはその逆）にある。これは会員がオークション相場を見ながら「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。したがって「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全体としての取引台数の増加につながり、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。また季節要因として、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取引台数が減少する傾向がある。

事業概要

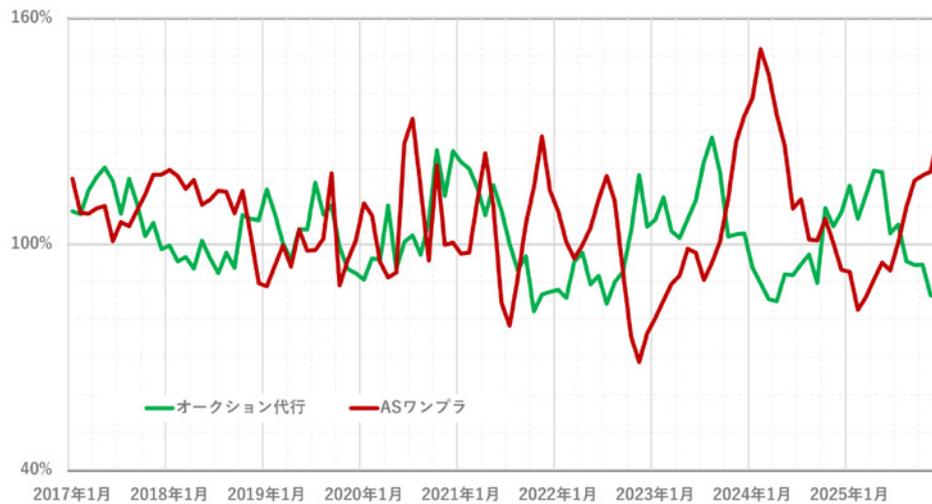
「ASNET」取引台数の推移(四半期別)

(単位：台)

	23/12期				24/12期				25/12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ASNET取引台数合計 (前年同期比)	57,777	58,211	58,175	54,010	62,084	58,988	57,078	56,624	62,497	61,596	58,718	57,297
オークション代行 (前年同期比)	38,951	36,835	34,698	33,290	34,724	32,909	32,466	35,782	38,754	37,352	31,980	31,986
ASワンブラ (前年同期比)	18,826	21,376	23,477	20,720	27,360	26,079	24,612	20,842	23,743	24,244	26,738	25,311
構成比												
オークション代行	67.4%	63.3%	59.6%	61.6%	55.9%	55.8%	56.9%	63.2%	62.0%	60.6%	54.5%	55.8%
ASワンブラ	32.6%	36.7%	40.4%	38.4%	44.1%	44.2%	43.1%	36.8%	38.0%	39.4%	45.5%	44.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

「ASNET」の会員数は、1998年5月の「ASNET」運営開始（「ASワンブラ」は1998年5月開始、「オークション代行」は1999年9月開始）以降、増加基調である。2025年12月期末の総ユーザー数（法人・個人事業主の拠点数合計）は前期末比3,136増の83,749となった。このうち稼働ユーザー数（「ASNET」で年1台以上取引した会員、2021年～2025年の平均）は29,079会員である。稼働ユーザー率はおおむね30%台後半で推移している。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。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。また、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IDあたり月間ログイン数は45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

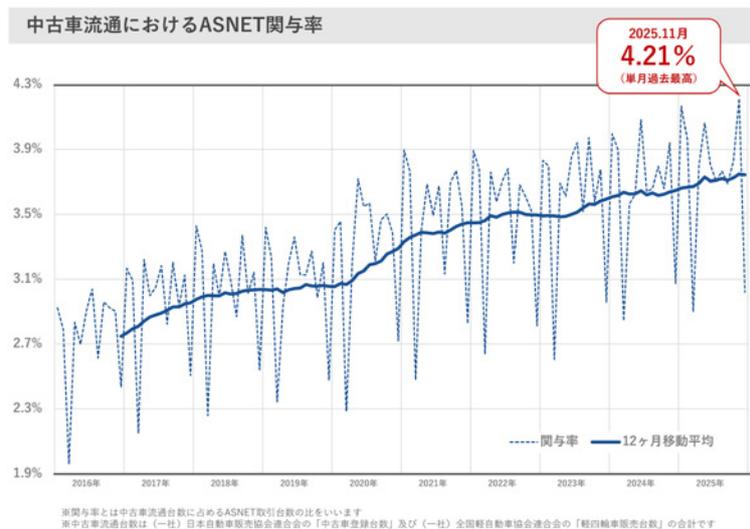
ASNET会員の推移と稼働ユーザー数



出所：決算説明資料より掲載

なお、国内中古車流通市場における「ASNET」関与率（12ヶ月移動平均）も上昇基調である。2019年の3.02%から2024年には3.61%、2025年には3.70%まで上昇した。2025年11月には単月ベースで過去最高となる4.21%まで上昇した。国内では年間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

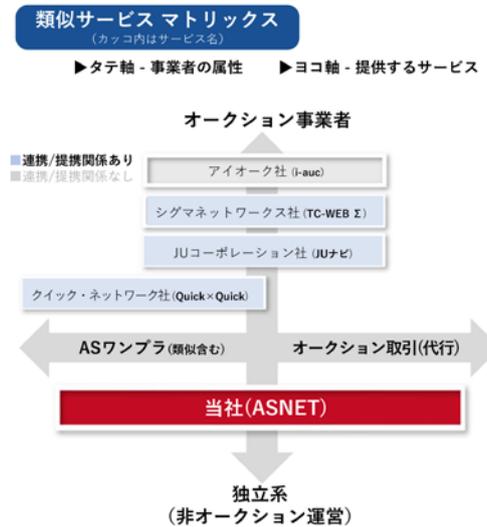
事業概要

高い市場競合優位性を維持

4. 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、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BCP対策強化及び増大する車両データへの対応として、2025年12月に豊橋本部新社屋（新データセンター兼オフィス）が稼働した。

類似サービスマトリックス、比較表



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2025年12月期は小幅減益だが、おおむね計画水準で着地

1. 2025年12月期業績の概要

2025年12月期の業績(非連結)は、売上高が前期比2.8%増の6,462百万円、営業利益が同4.4%減の2,384百万円、経常利益が同3.8%減の2,390百万円、当期純利益が同4.1%減の1,498百万円となった。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、参考値として、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3.5%減の2,626百万円、調整後当期純利益(当期純利益+のれん償却額)は同3.6%減の1,733百万円である。全体としておおむね計画(2025年2月13日付の期初公表値、売上高6,489百万円、営業利益2,392百万円、経常利益2,384百万円、当期純利益1,498百万円)水準で着地した。

売上高は計画をやや下回ったものの前期比では増収だった。中古車流通台数が前年並みにとどまるなか、各種営業施策の効果によって「ASNET」会員数と取引台数が順調に増加した。期末会員数は同3.9%増加して過去最高の83,749となった。全体の取引台数は同2.3%増加して過去最高の240,108台となった。内訳は「オークション代行」が同3.1%増の140,072台、「ASワンブラ」が同1.2%増の100,036台だった。「ASワンブラ」は年間実績が初めて10万台を突破した。取引台数の前年比を四半期別に見ると、第1四半期は「オークション代行」が同11.6%増で「ASワンブラ」が同13.2%減、第2四半期は「オークション代行」が同13.5%増で「ASワンブラ」が同7.0%減、第3四半期は「オークション代行」が同1.5%減で「ASワンブラ」が同8.6%増、第4四半期は「オークション代行」が同10.6%減で「ASワンブラ」が同21.4%増である。上期は「オークション代行」がけん引し、モードは中古車価格高騰などを背景に「ASワンブラ」が回復した。また中古車流通台数に対する「ASNET」関与率は同0.09ポイント上昇して過去最高の3.70%となった。

利益面は前期比小幅減益だが、おおむね計画水準となった。売上総利益は同1.3%増加したが、取引1台当たり手数料単価が高い「ASワンブラ」の構成比が低下(同0.4ポイント低下の41.7%)したため売上総利益率は同1.0ポイント低下して72.0%となった。販管費は同8.0%増加し、販管費比率は同1.7ポイント上昇して35.1%となった。豊橋本部の新データセンター稼働に伴う費用(約45百万円)や、計画外の株主優待費用の発生(約73百万円)が影響した。なお株主優待費用を除くベースでは、経常利益は同0.9%減の2,463百万円で計画を79百万円上回った。

業績動向

2025年12月期業績(非連結)の概要

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比		計画比		
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	達成額	達成率
売上高	6,287	100.0%	6,489	6,462	100.0%	175	2.8%	-26	99.6%
売上総利益	4,592	73.0%	-	4,650	72.0%	58	1.3%	-	-
販管費	2,098	33.4%	-	2,266	35.1%	167	8.0%	-	-
営業利益	2,493	39.7%	2,392	2,384	36.9%	-109	-4.4%	-7	99.7%
経常利益	2,485	39.5%	2,384	2,390	37.0%	-94	-3.8%	6	100.3%
当期純利益	1,562	24.9%	1,498	1,498	23.2%	-64	-4.1%	0	100.0%
<参考>調整後経常利益	2,721	43.3%	-	2,626	40.6%	-94	-3.5%	-	-
<参考>調整後当期純利益	1,798	28.6%	-	1,733	26.8%	-64	-3.6%	-	-

注1：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2：計画は2025年2月13日付の期初公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年12月期の主要KPI

(単位：台、会員数)

	24/12期	25/12期	前期比	
			増減数	増減率
ASNET掲載台数合計	10,984,639	12,122,122	1,137,483	10.4%
オークション代行	8,796,716	9,570,981	774,265	8.8%
ASワンブラ	2,187,923	2,551,141	363,218	16.6%
ASNET取引台数合計	234,774	240,108	5,334	2.3%
オークション代行	135,881	140,072	4,191	3.1%
ASワンブラ	98,893	100,036	1,143	1.2%
ASNET関与率	3.61%	3.70%	0.09pp	-
期末ASNET会員数	80,613	83,749	3,136	3.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性は良好

2. 財務の状況

財務面で見ると、2025年12月期末の資産合計は前期末比2,161百万円増加して20,316百万円となった。主に、現金及び預金が同1,706百万円増加したほか、豊橋本部新社屋の稼働開始に伴い建設仮勘定が同715百万円減少した一方で建物が同1,060百万円増加したことによる。負債合計は同1,109百万円増加して7,284百万円となった。主に未払金が同1,084百万円増加したことによる。有利子負債残高(短期借入金)は2,270百万円で前期末と変わらない。純資産合計は同1,051百万円増加して13,032百万円となった。純利益の積み上げにより利益剰余金が同1,026百万円増加した。この結果、自己資本比率は同1.9ポイント低下して64.1%となった。

業績動向

なお、現金及び預金の期末残高は13,626百万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等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	24/12期末	25/12期末	増減
資産合計	14,312	16,738	18,154	20,316	2,161
(流動資産)	10,403	13,024	13,423	15,231	1,808
(固定資産)	3,908	3,713	4,731	5,084	353
負債合計	5,570	5,946	6,174	7,284	1,109
(流動負債)	5,387	5,730	5,918	6,946	1,027
(固定負債)	183	216	256	337	81
純資産合計	8,741	10,791	11,980	13,032	1,051
(株主資本)	8,741	10,791	11,980	13,032	1,051
自己資本比率(%)	61.1%	64.5%	66.0%	64.1%	-1.9pp

項目	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,692	2,144	2,333	2,732
投資活動によるキャッシュ・フロー	-195	-196	-1,375	-579
財務活動によるキャッシュ・フロー	-400	432	-1,002	-447
現金及び現金同等物の期末残高	9,584	11,965	11,920	13,626

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

2026年12月期は保守的に利益横ばい予想だが上振れ余地

● 2026年12月期業績計画の概要

2026年12月期の業績(非連結)は売上高が前期比2.3%増の6,610百万円、営業利益が同0.5%減の2,372百万円、経常利益が同0.4%減の2,380百万円、当期純利益が同0.1%増の1,500百万円を見込んでいる。前提となる「ASNET」取引台数は同1.9%増の244,695台(「オークション代行」と「ASワンプラ」の構成比は過去の平均値)の想定としている。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5.1%増の1,731百万円で営業利益が同5.8%増の669百万円、第2四半期累計(中間期)は売上高が同3.2%増の3,396百万円で営業利益が同2.3%増の1,225百万円、第3四半期累計は売上高が同3.8%増の5,068百万円で営業利益が同2.6%増の1,864百万円の見込みとしている。

今後の見通し

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・取引台数を伸ばす計画で、小幅ながら増収見込みとしている。利益面は、オークション相場の高騰を背景に前期第4四半期の「ASワンブラ」の取引台数が急増（前年同期比21.4%増）した反動を考慮しているほか、豊橋本部の新データセンター稼働に伴う費用・減価償却費、人的資本投資による費用なども鑑みて、保守的に前期比横ばいの計画としている。ただし取引1台当たり手数料単価が高い「ASワンブラ」の取引台数が前期後半から増加基調であることを勘案すれば、会社利益計画に上振れ余地があるだろうと弊社では見ている。

2026年12月期業績（非連結）計画の概要

（単位：百万円）

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	6,462	100.0%	6,610	100.0%	147	2.3%
営業利益	2,384	36.9%	2,372	35.9%	-12	-0.5%
経常利益	2,390	37.0%	2,380	36.0%	-10	-0.4%
当期純利益	1,498	23.2%	1,500	22.7%	1	0.1%
ASNET取引台数(台)	240,108	-	244,695	-	4,587	1.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2026年12月期業績（非連結）の四半期別予想

（単位：百万円）

	1Q		2Q累計		3Q累計		通期	
	計画	前年同期比	計画	前年同期比	計画	前年同期比	計画	前期比
売上高	1,731	5.1%	3,396	3.2%	5,068	3.8%	6,610	2.3%
営業利益	669	5.8%	1,225	2.3%	1,864	2.6%	2,372	-0.5%
経常利益	671	5.6%	1,229	2.6%	1,870	2.5%	2,380	-0.4%
当期純利益	422	3.0%	774	3.6%	1,178	3.0%	1,500	0.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

主な営業施策としては「ASNET」会員の獲得・稼働促進や掲載台数の拡大に向けて、「ASNET」の利便性向上・魅力向上・基盤強化を推進する。利便性向上では画像認識・加工AI活用の拡大、146オークション会場との接続を生かしたデータ分析・情報提供、小売支援システムへのAI導入、外部データ（国土交通省MOTAS※や各種関連団体など）活用の拡大を推進する。魅力向上では、全国規模の営業網を活用して中古車販売店へのアプローチやWeb研修会の実施を強化するほか、小売支援機能の充実や金融支援のサービスラインナップ拡充を推進する。基盤強化では新たに構築した豊橋本部新社屋（新データセンター）をベースにBCP・セキュリティ対策を強化するほか、営業力強化・流通増に対応するスタッフ体制（採用・研修）の強化、資本コスト・株価を意識した経営体制構築やIR活動のブラッシュアップなど企業価値向上への取り組みを加速させる。

※ Motorcar Total Information Advanced System（自動車登録検査業務電子情報処理システム）の略。自動車の検査・登録業務の効率化を目的に、国土交通省の登録管理室と全国の運輸支局・自動車検査登録事務所などを結び、情報をリアルタイムで処理するシステム。

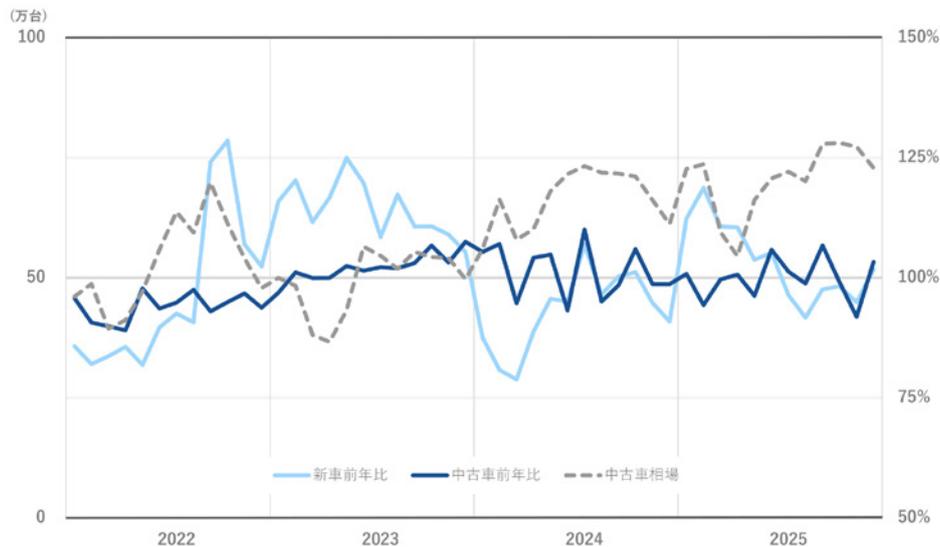
■ 成長戦略

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等の影響により新車・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。しかし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月ごとに増減する不安定な状況となった。2025年は新車販売が前半に回復傾向となったが後半に減速し、中古車流通も不安定な状況が継続した。オークション出品台数は、2024年秋から増加に転じたが、2025年秋以降は増加が一服した。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年以降は高年式車両を中心に高値水準の相場が継続している。

新車/中古車の販売・流通台数と中古車価格

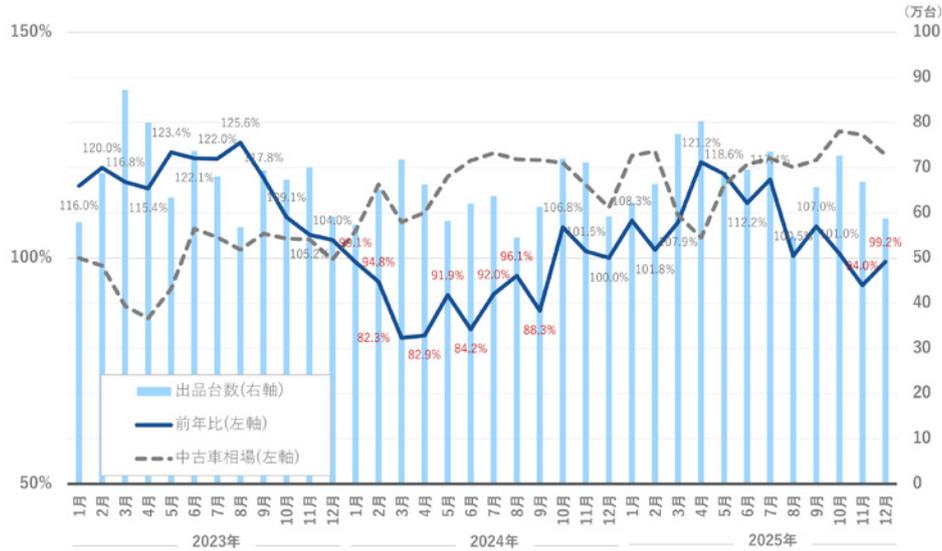


※中古車流通台数は、(一社)日本自動車販売協会連合会の「中古車登録台数」及び(一社)全国軽自動車協会連合会の「軽四輪車販売台数」の合計
※中古車相場は、株式会社ユー・エス・エスが発表するオークション成約車両単価を基に、2023年1月を基準として当社にて算出

出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

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

出所：決算説明資料より掲載

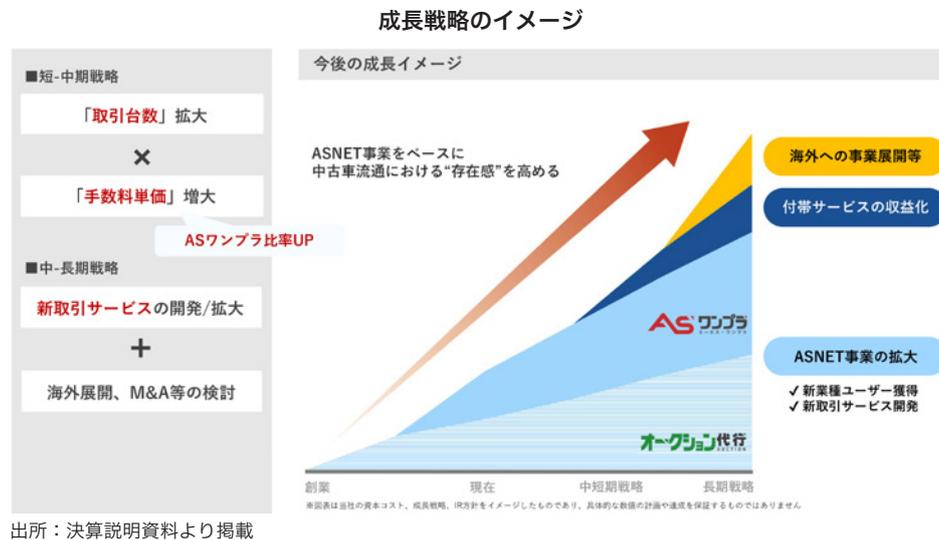
このように国内中古車流通市場の動向には不透明感があるものの、一方では、新車価格上昇に伴う中古車ニーズの高まり、新車ディーラーなどによる中古車販売重視戦略へのシフト、リース車両の出口としての中古車販売ニーズの高まりなどにより、国内中古車流通市場はおおむね堅調に推移することが予想される。このほか、物流2024年問題による輸送キャパシティの縮小や輸送コストの上昇で、Web取引を利用したシンプルな輸送形態（ダイレクト輸送）ニーズが高まる。また、2024年10月から導入されたOBD車検※によって検査の高度化・情報化が図られ、中古車のEC取引に対する不安が緩和される。こうした点も勘案すれば、中小規模の中古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」関与率を一段と高め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ぎ安全・安定を図る検査。

「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、短・中期の成長戦略の基本を「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、取引1台当たり手数料単価が大きい「ASワンプラ」比率の向上、安心して取引できるルールづくり、「ASNET」会員の仕入・販売・業務に対する支援強化と既存会員の利用機会拡大、付帯サービスの収益化などを推進する。また中・長期の成長戦略として新サービスの開発・拡大、海外展開やM&Aも検討する。



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。

2024年4月には同社の「ASNET」と、大手中古車輸出業者である(株)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高品質な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貢献する可能性を秘めている。

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「リテール共有在庫」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等をSS間で共有できるシステムを、同社が開発して提供する。2024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。

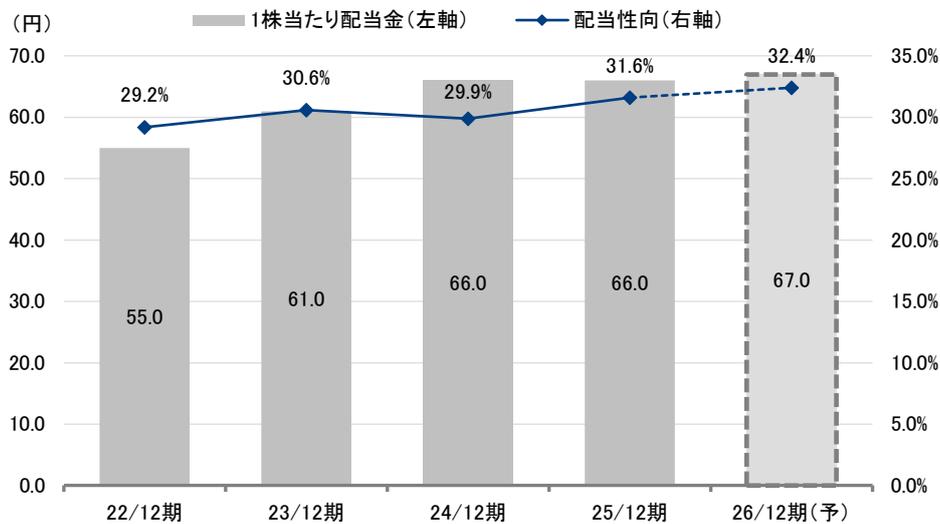
配当性向30%目安に持続的かつ安定的な配当を目指す

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、2025年12月期の配当は前期と同額の年間66.0円(期末一括)とした。配当性向は31.6%である。2026年12月期の配当予想は前期比1.0円増配の年間67.0円(期末一括)としている。予想配当性向は32.4%である。

なお2025年3月14日付で株主優待制度の新設(2025年6月末日を基準日として開始)を発表した。2025年6月末日時点で1単元(100株)以上保有している株主に対しては、継続保有期間に関係なくQUOカード10,000円分を贈呈した。2026年6月以降は毎年6月末日時点で、同社株式を1単元(100株)以上保有している株主を対象として継続保有期間に関係なくQUOカード5,000円分を贈呈、2単元(200株)以上を1年以上継続保有している株主に対してQUOカード15,000円分を贈呈する。企業価値の向上を図るため、株価や資本コストを意識した経営及びIRへの取り組みも強化しており、株主還元も一段の充実が期待できると弊社では考えている。

1株当たり配当金と配当性向の推移



注1：2022年12月期の1株当たり配当金は、2023年3月に実施の株式分割(20分割)が2022年に行われたと仮定して算出

注2：2023年12月期の1株当たり配当金は記念配当5円を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

魅力的な株主優待の実施

対象となる株主様		優待の内容	
毎年6月末日に株式1単元(100株)もしくは2単元(200株)以上を保有する株主様 		継続保有期間に応じて次のおりQUOカードを進呈 	
基準日	単元 (株式数)	継続保有期間	金額 (QUOカード)
6月末日	2単元 (200株) 以上	1年以上	15,000円分
	1単元 (100株) 以上	-	5,000円分

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、中古車輸出業者との提携効果にも注目

4. 弊社の視点

同社の収益は国内中古車流通市場の動向に左右されるが、「取引台数×手数料」で決定されるビジネスモデルであり、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。そして営業利益率が30%台後半という高い水準の利益率を実現している。また、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高い市場競争優位性を維持している点、今後は中古車流通市場におけるオークション取引のWeb化が一段と進展すると予想される点なども、弊社では高く評価している。さらに国内市場にとどまらず、中古車輸出業者などとの提携効果により同社の事業展開が海外にも広がる可能性に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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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