

【証券コード 5589】

株式会社 **オートサーバー**  
**AUTO SERVER**

2026年12月期(第1四半期) 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、資本コスト、成長戦略、IR方針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. 2026.12期1Q決算ダイジェスト
2. 会社概要、事業内容
3. 事業環境と業績
4. 資本コスト、成長戦略、IR方針
5. 株主還元
6. 2026年12月期の見通し

- ASNET全体 各種営業施策・利用機会拡大施策のつみあげにより**会員数/マーケット関与率が続伸**
- オークション代行 オークション出品台数は増加するも価格高騰などにより取引環境は好転せず
- ASワンプラ 9か月間連続で前年越え。1Q前年比**+20.8%**、**過去最高台数（四半期&3月度）**を達成

(台数)	24/12期 1Q	25/12期 1Q	26/12期 1Q	前年同期比	増減
ASNET全体	62,084	62,497	<b>63,952</b>	+2.3%	+1,455
オークション代行	34,724	38,754	<b>35,261</b>	▲9.0%	▲3,493
ASワンプラ	27,360	23,743	<b>28,691</b>	+20.8%	+4,948
中古車流通に対する ASNET関与率*	3.46%	3.55%	<b>3.59%</b>		
ASNET会員数 (稼働会員数)	78,382 (18,431)	81,318 (17,620)	<b>84,403</b> (18,130)	+3.8% (+2.9%)	+3,085 (+510)

※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

※稼働会員とは当該期間中に1台以上の車両の取引を行ったASNET会員をいいます

## ■売上高

中古車流通は安定的に推移（台数：前年同期比+1.1%）するも価格高騰が続く。収益性の高いASワンプラサービスの取引台数が伸び売上高を牽引。対計画値103.5%、対前年同期比108.7%

## ■経常利益

ASワンプラサービスの業績成長により利益高/利益率が好転。対計画値112.3%、対前年同期比117.0%

## ■純利益

経常利益拡大に沿って計画比/前年比ともに**10%超上振れ**。対計画値113.6%、対前年同期比117.0%

	26/12期 1Q	計画値 (2026/2/13発表)	対 計画値	25/12期 1Q	対 前年同期
売上高	1,791	1,731	+60 103.5%	1,647	+143 108.7%
経常利益	753	671	+82 112.3%	644	+109 117.0%
純利益	480	422	+57 113.6%	410	+69 117.0%

※単位：百万円（端数未満切捨、比は四捨五入）

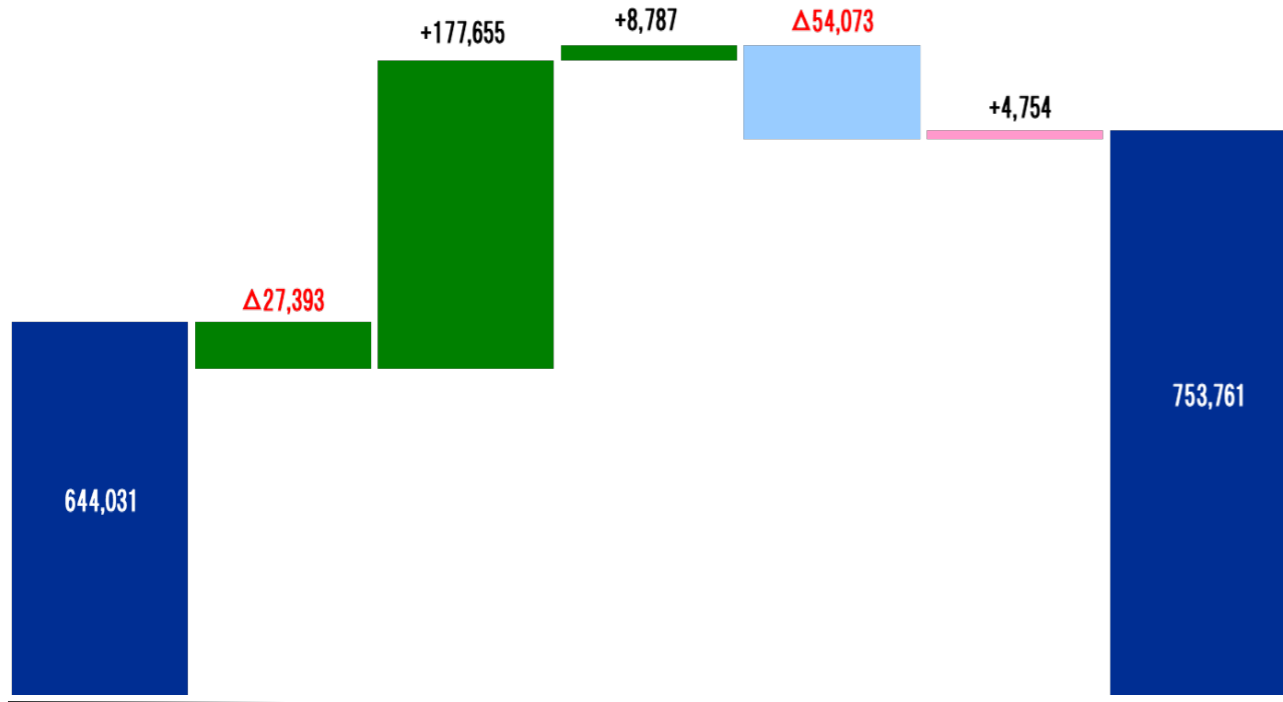
# 増減分析（経常利益）

## 前年同期比

### 差異要因

- ①オークション代行/ASワンプラ 実績増減
- ②販管費…新DC稼働による減価償却費

単位：千円



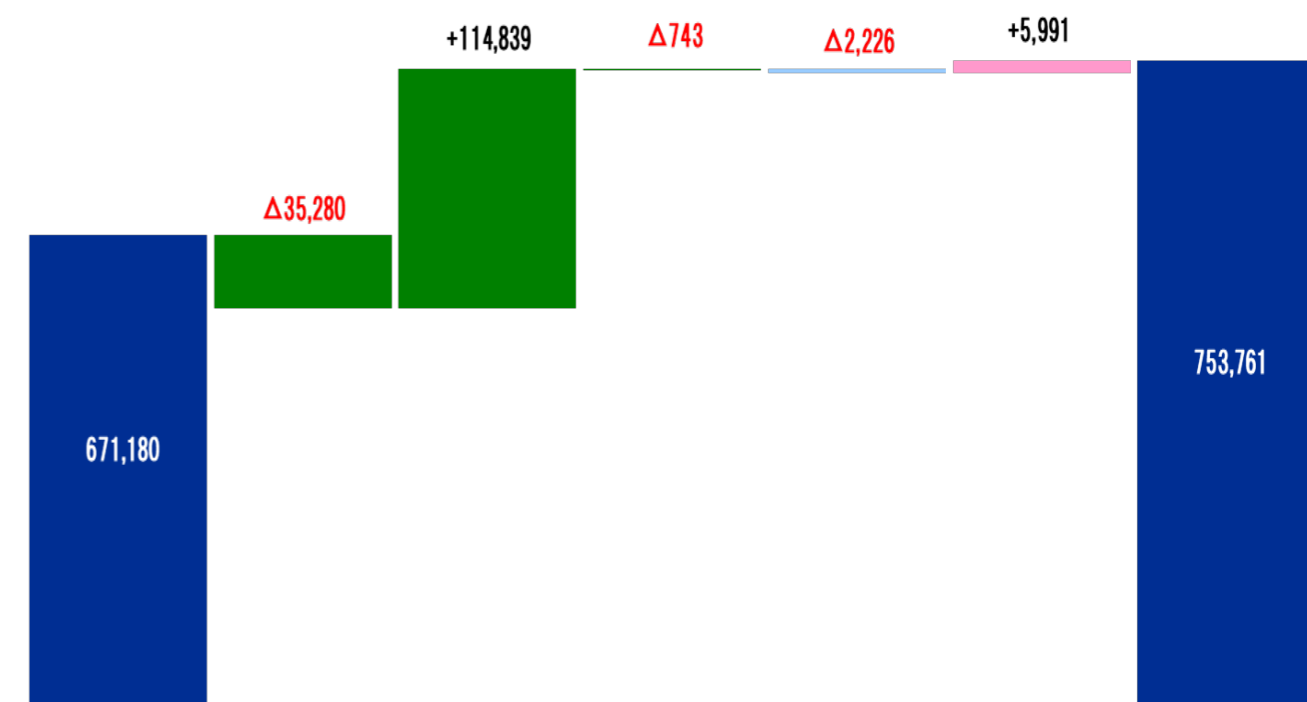
2025/1Q 実績	前年同期対比 増減				2026/1Q 実績	
経常利益	売上総利益			販売費及び一般管理費	営業外損益	経常利益
	オークション代行	ASワンプラ	その他収益			

## 計画比

### 差異要因

- ①ASワンプラ 実績増
- ②オークション代行 実績減

単位：千円



2026/1Q 計画	計画実績対比 増減				2026/1Q 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	経常利益
	オークション代行	ASワンプラ	その他収益			

1. 2025年12月期決算ダイジェスト
- 2. 会社概要、事業内容**
3. 事業環境と業績
4. 資本コスト、成長戦略、IR方針
5. 株主還元
6. 2026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

702,430千円（2026年2月時点）

## ■従業員数

115名（2025年12月末時点）

## ■子会社

AUTOSERVER VIETNAM  
CO.,LTD.（非連結）

## ■発行済株式数

7,244,600株（2026年2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世代目「ASNET」をリリース



2011年 5月 情報セキュリティ規格「IS027001(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世代目「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



2025年 12月 愛知県豊橋市に新オフィス竣工

# 事業内容

## ■ 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

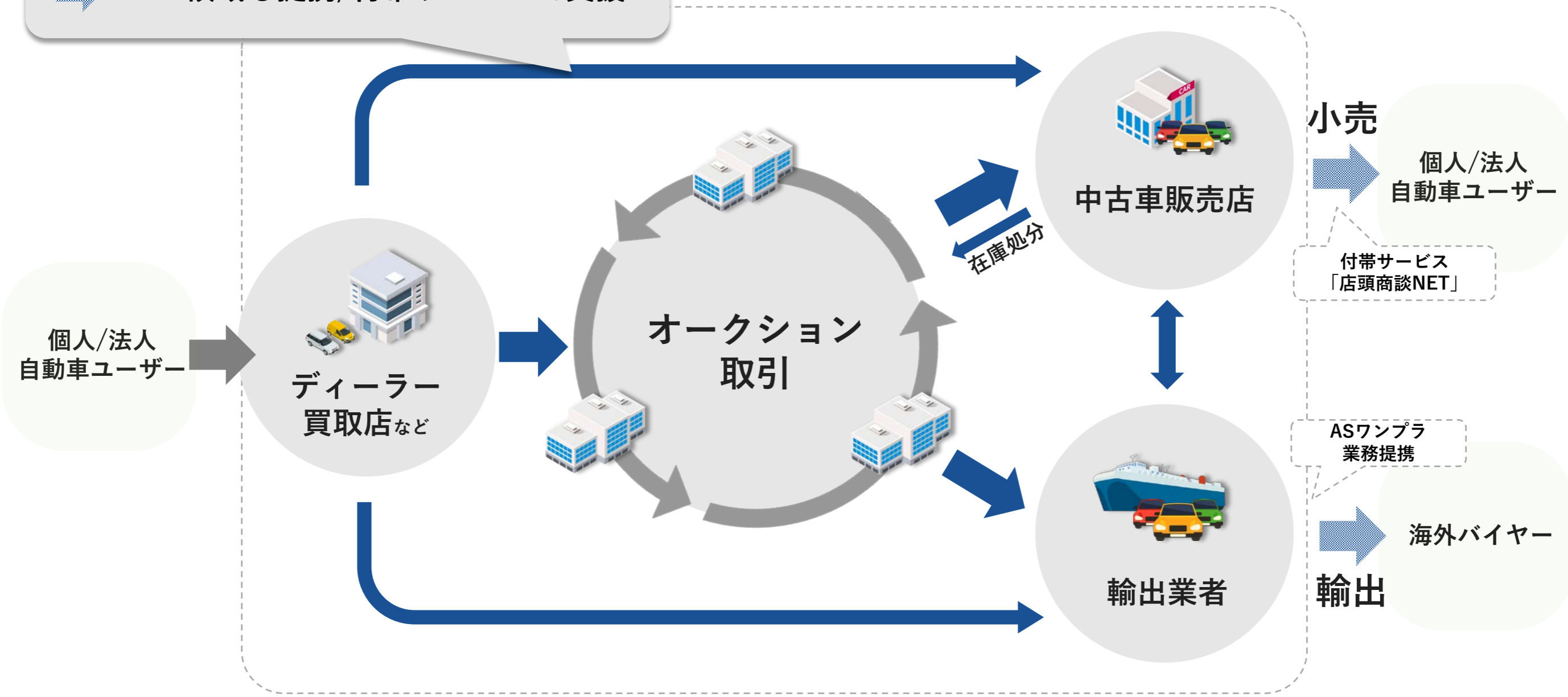
**オークション代行**  
AUCTION

**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

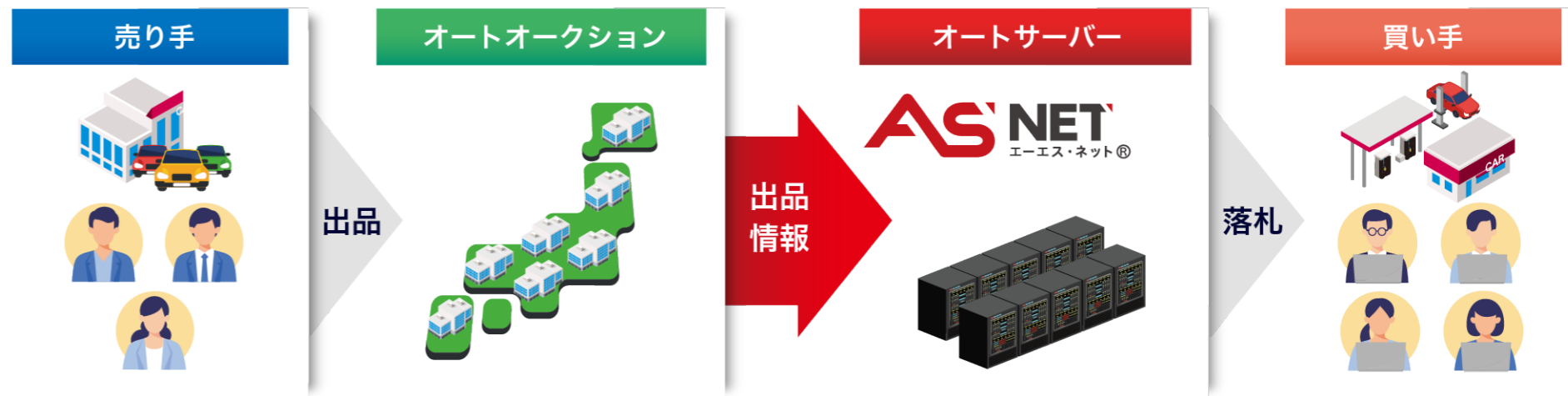
■国内には160以上の  
中古車オークション会場が存在※1

■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94%をカバー※3

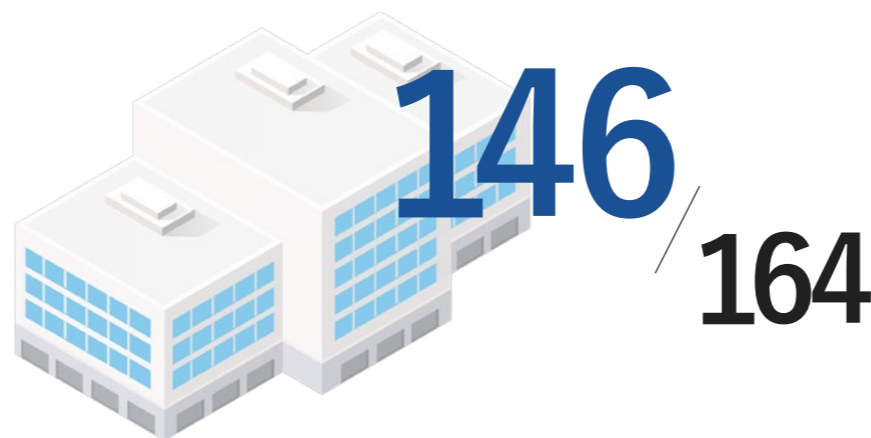
■オークション出品車両を  
ASNETに掲載し落札を代行  
(出品代行サービスも実施)

※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



■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。

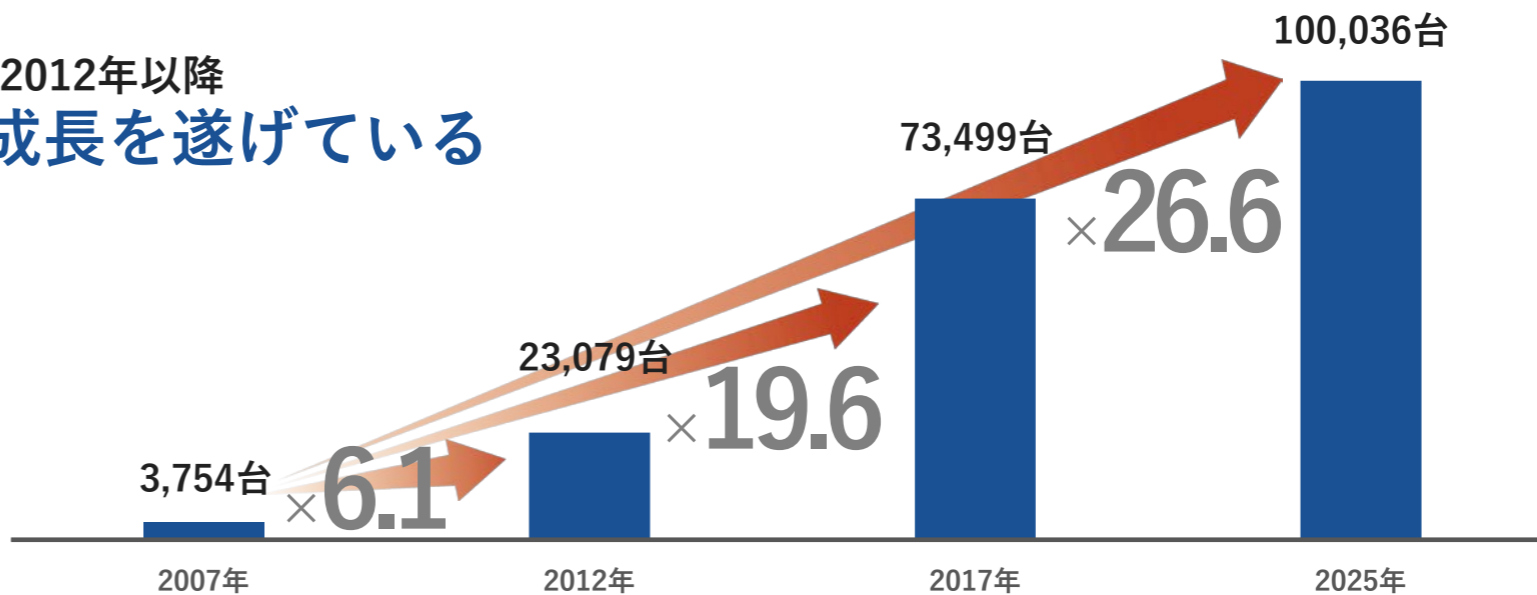
■2000年代にマーケティング強化、  
マーケット拡大に成功

■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



## 中古車流通に関わる事業者のさまざまなニーズに対応



※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)

## 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



ASNET  
エーエス・ネット®



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!**

## 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

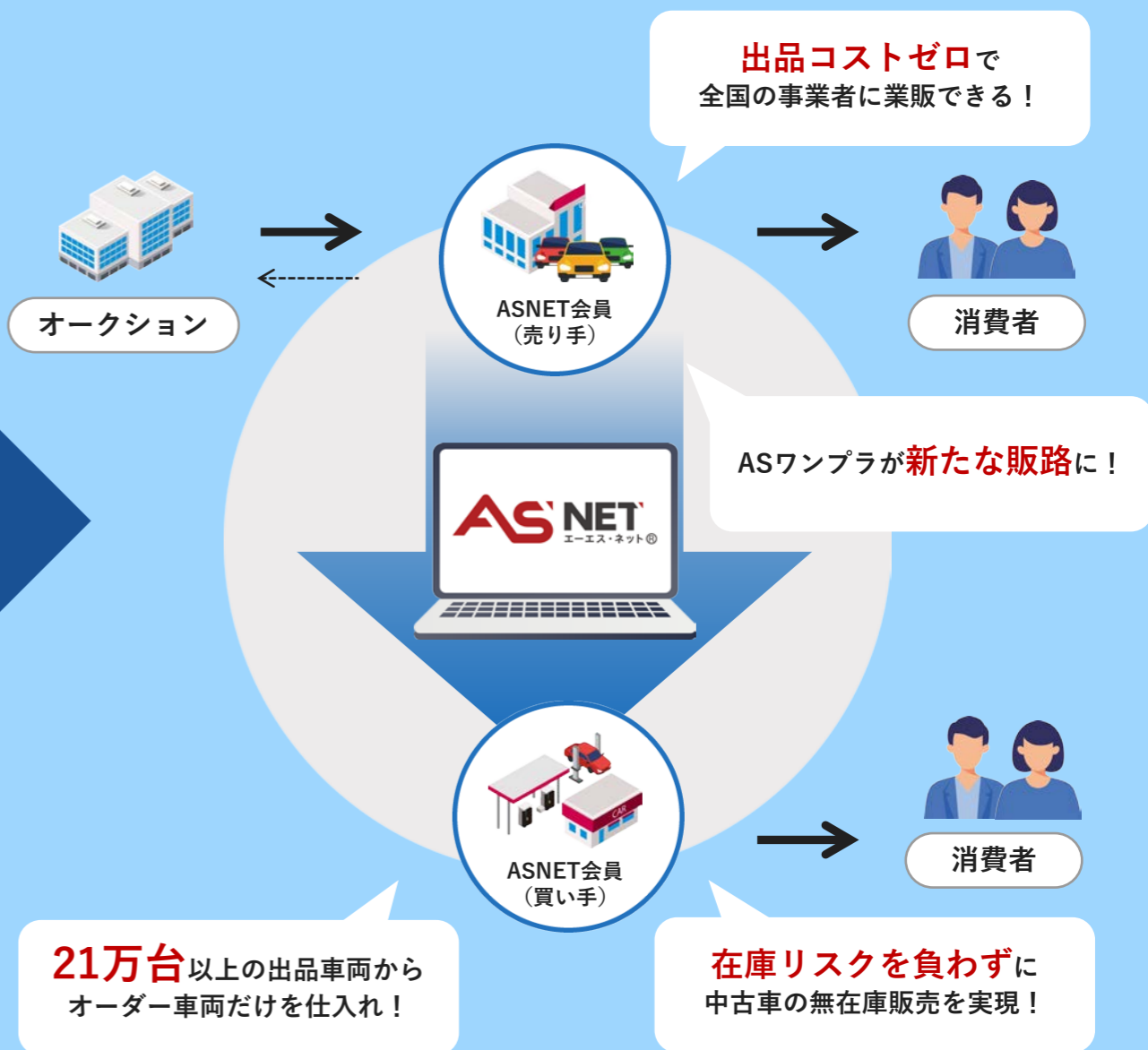


事業者

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 93%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)	
2026.1Q	20,864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)	
2026.1Q	33,790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

# 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

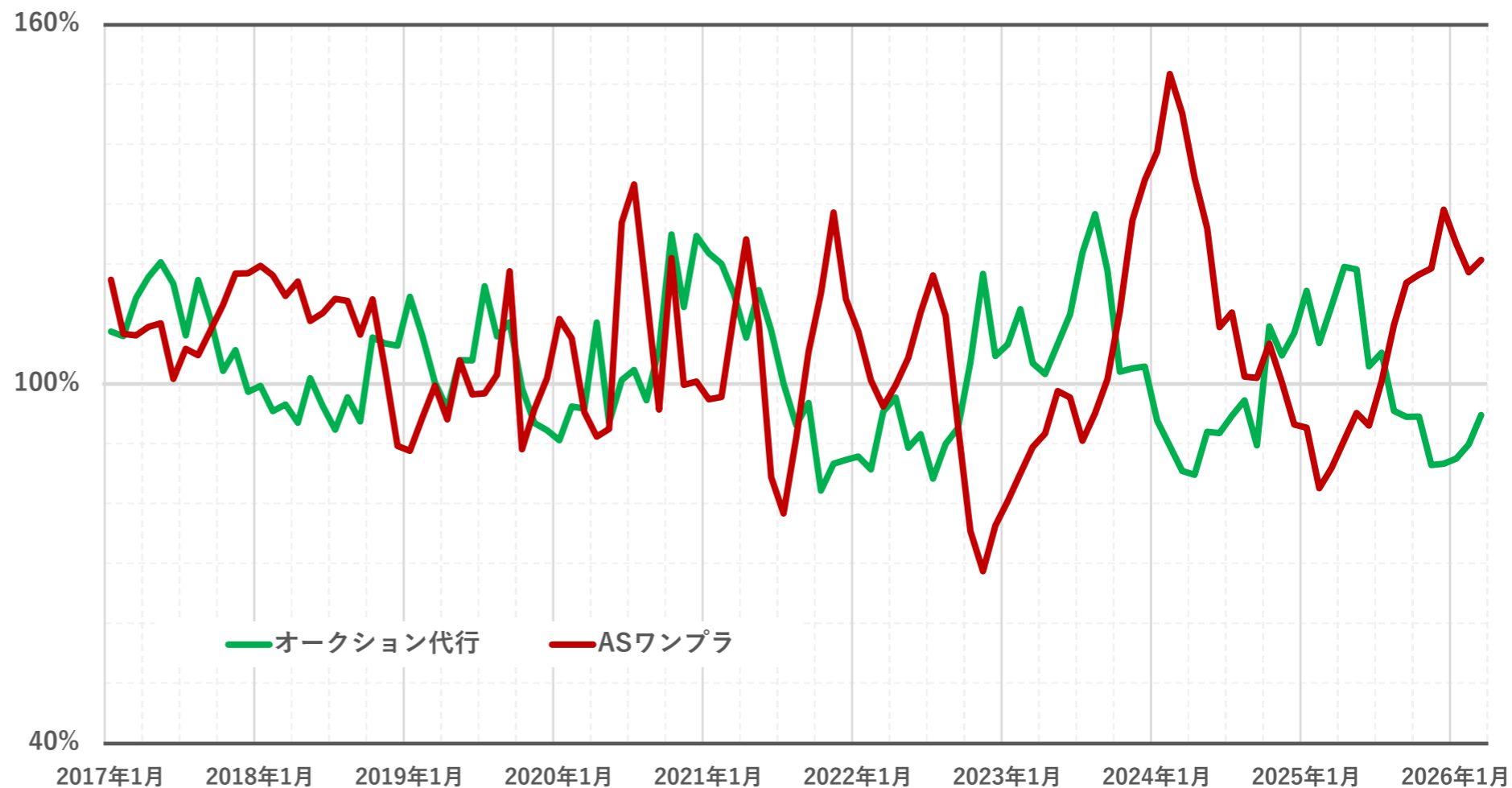


■中古車流通情勢が変化しても いずれかのサービスが業績を支える補完関係

■ **オークション代行**  
収益性は相対的に低いが  
相対的に取引台数が多い

■ **ASワンプラ**  
相対的に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

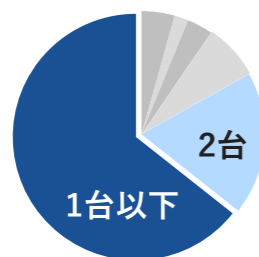
etc.

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

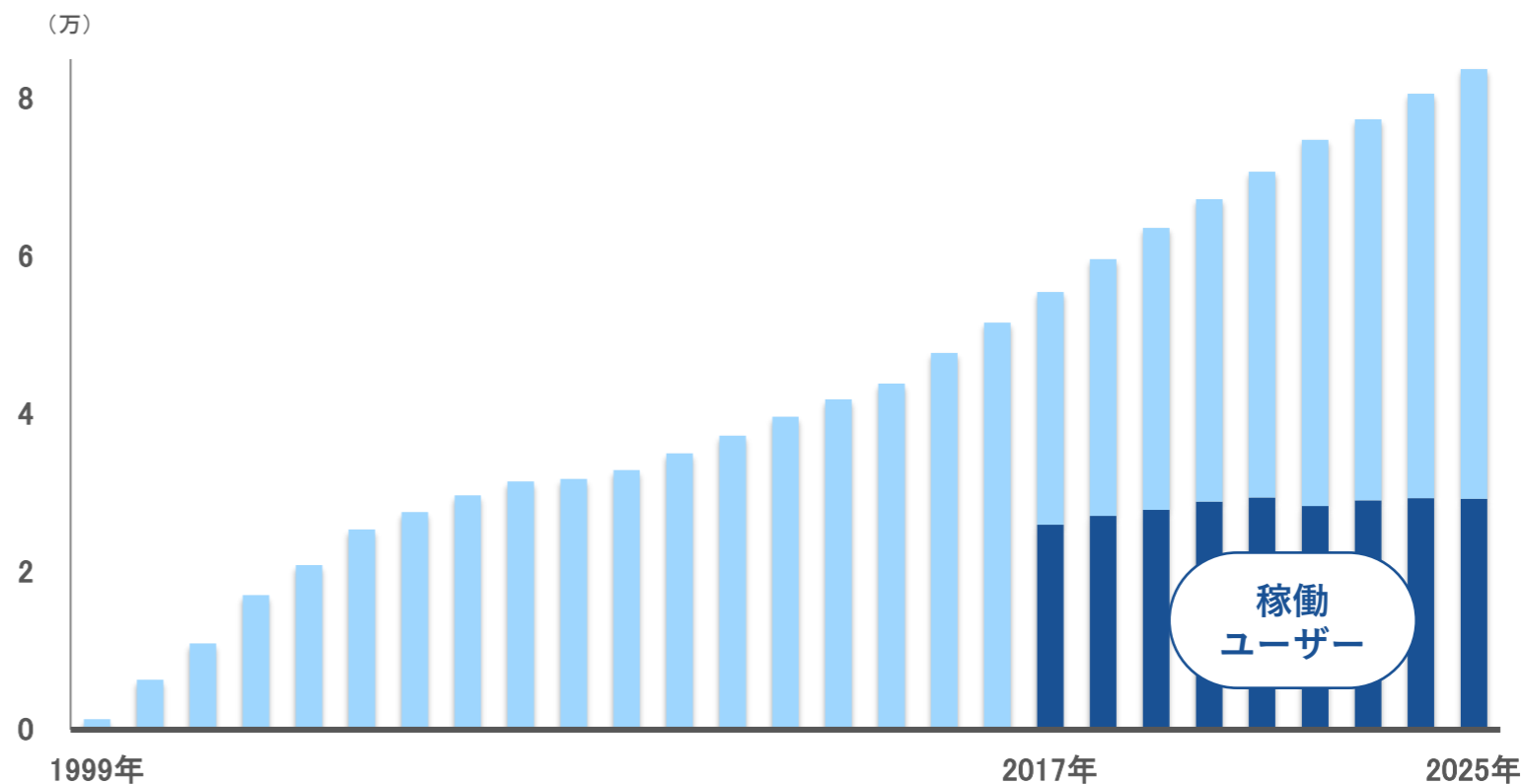
✓小口ユーザーが8割

落札台数ごとの会員割合(月平均@2025)



## ASNET会員の推移と稼働ユーザー数<sup>※1</sup>

※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<sup>※2</sup>

84,403

(2026年3月末)

稼働ユーザー数

29,079

(2021年-2025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

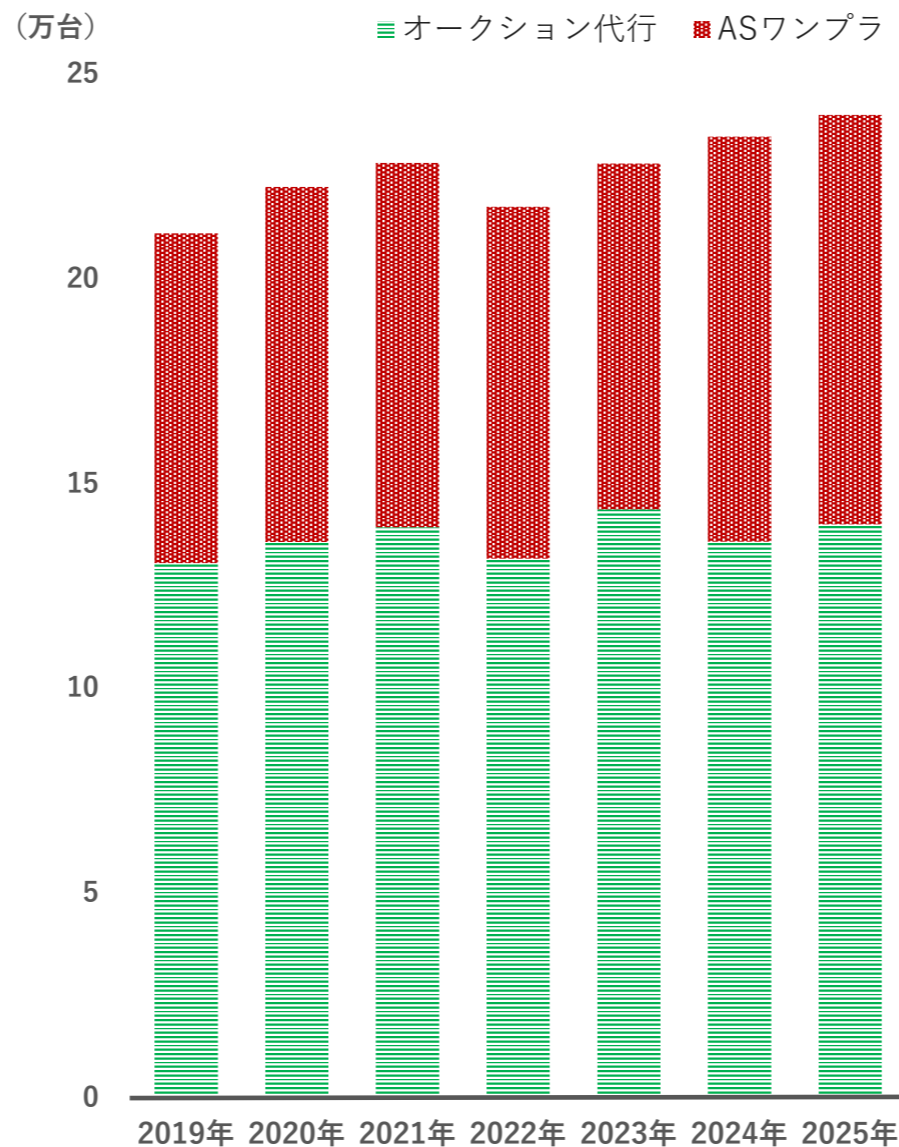
会員数の増加  
WEB取引の進展



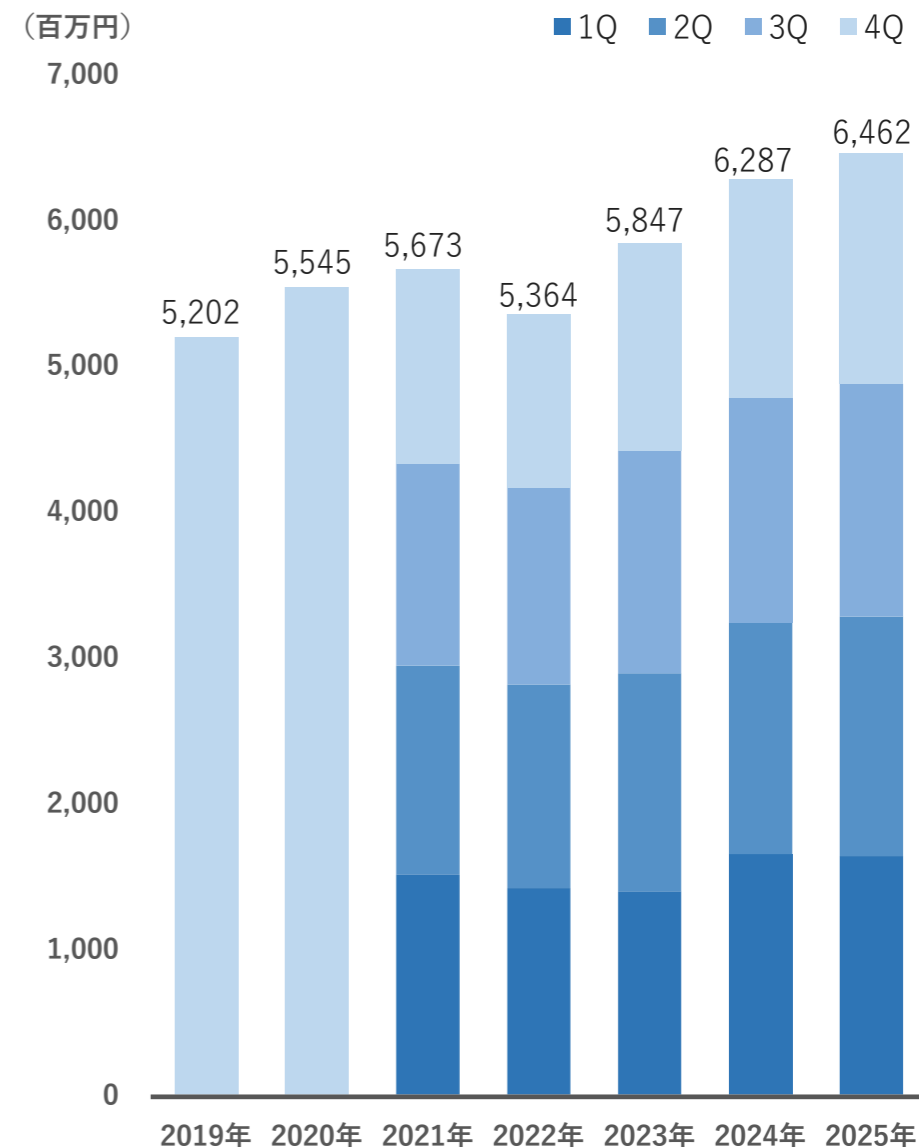
## ■結果

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

### オークション事業者

■連携/提携関係あり  
■連携/提携関係なし

アイオーク社 (i-auc)

シグマネットワークス社 (TC-WEB Σ)

JUコーポレーション社 (JUナビ)

クイック・ネットワーク社 (Quick×Quick)

ASワンプラ (類似含む)

オークション取引(代行)

**当社(ASNET)**

独立系  
(非オークション運営)

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	19,000	0円	20,000円～
TC-Web Σ	92	328万	122,745	22,211	10,000円	13,500円～
JUナビ	89	420万	162,460	21,895	0円	9,500円～ 13,800円～
Quick×Quick	—	—	120,000	20,000	0円	15,000円
<b>ASNET</b>	<b>146</b>	<b>762万</b>	<b>212,595</b>	<b>84,403</b>	<b>0円</b>	<b>20,000円～</b>

※2026年3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. 2025年12月期決算ダイジェスト
2. 会社概要、事業内容
- 3. 事業環境と業績**
4. 資本コスト、成長戦略、IR方針
5. 株主還元
6. 2026年12月期の見通し

# 事業環境（新車・中古車概況）

## 新車

2025年下期から低調な状況が続く。前年(2024/1Q生産停止の影響を克服)のハードルもあり、前年比▲2.5%と落ち込む

## 中古車

横ばい～前年超の流通状況が続いており（前年比+1.1%）、流通状況は安定的に推移

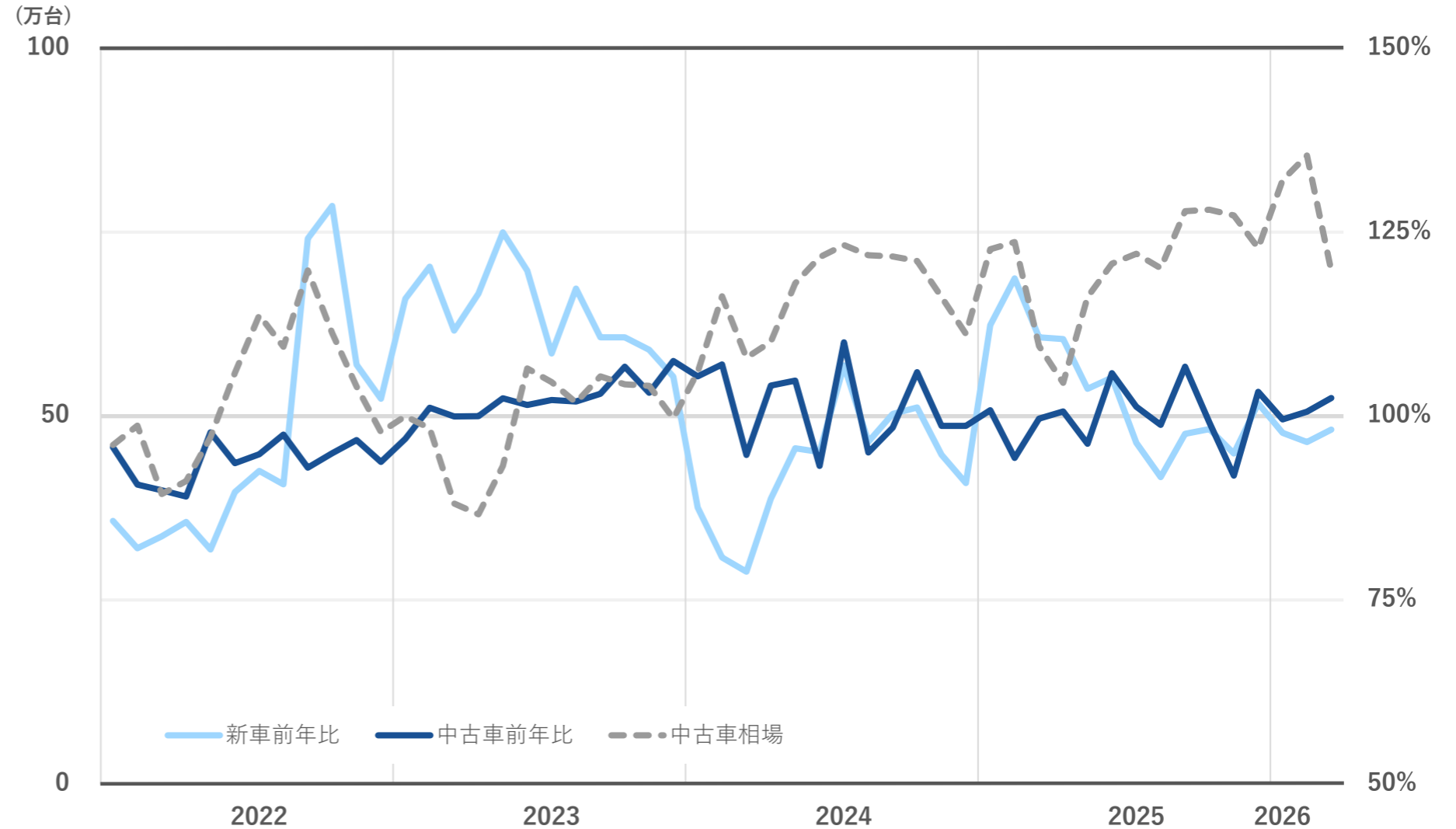
## 中古車相場

価格上昇が止まらず。前年下期から一段高い相場水準。繁忙期(3月)は相場下落も、中東情勢の影響等は今のところあまり見られず。

## 参考（5年前との比較）

	2020.4-2021.3	2025.4-2026.3	対比
新車	466万台	453万台	▲2.6%
中古車	691万台	651万台	▲5.8%

## 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（出品台数）

2025年11月から徐々に回復傾向  
（2026.1-3月 前年比+0.2%）

安定的に推移している

## 価格

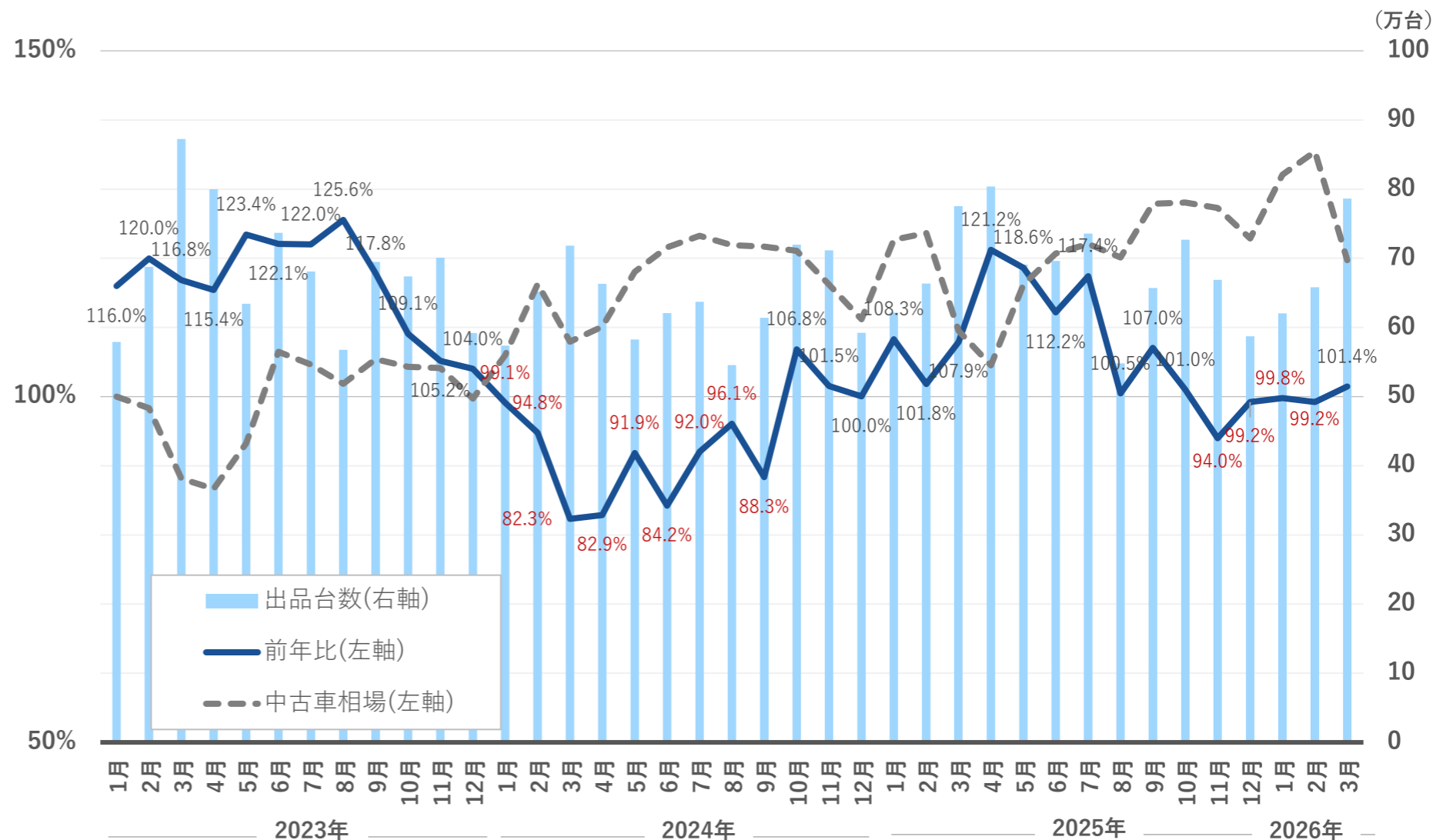
出品台数が落ち着いている一方、  
中古車相場の上昇は継続。

※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」の二極化が進んで  
いる可能性？

## 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

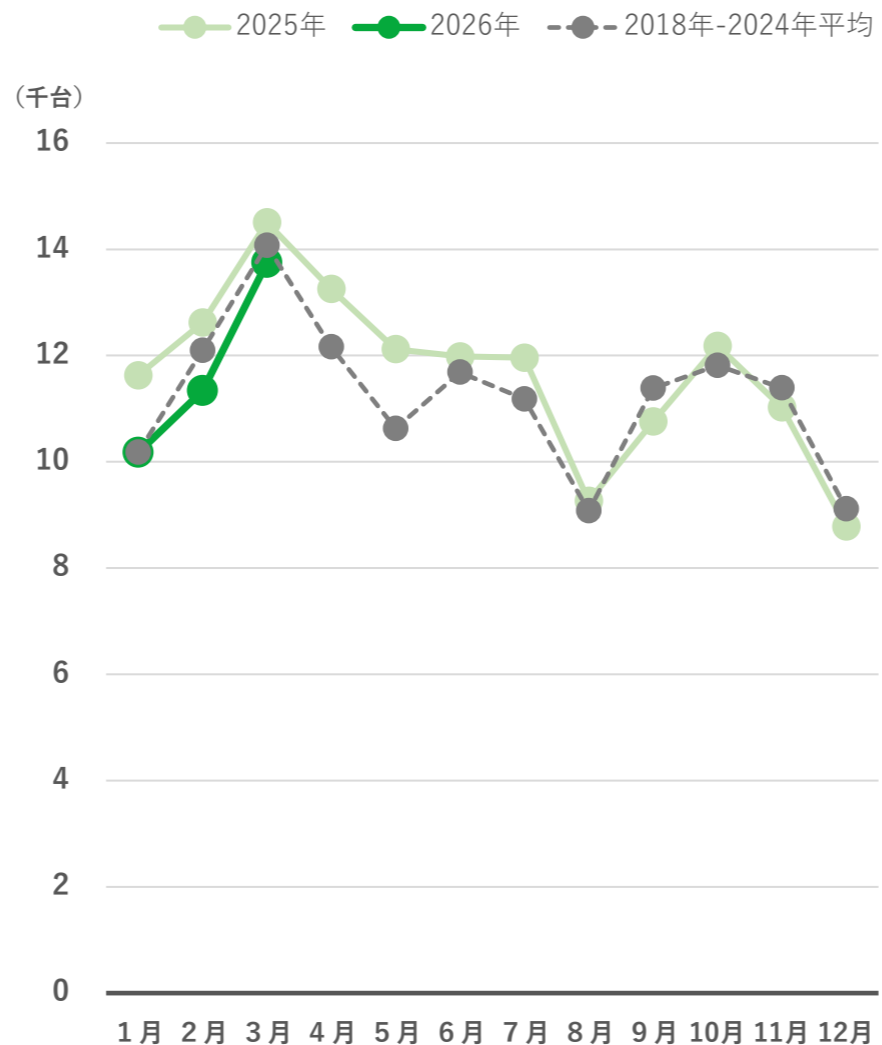
オークションへ出品される中古車は微増傾向にあり安定的に推移しているが、価格水準が高く(国内事業者を中心に)落札がしづらい状況が続いている。

## ■ASワンプラ

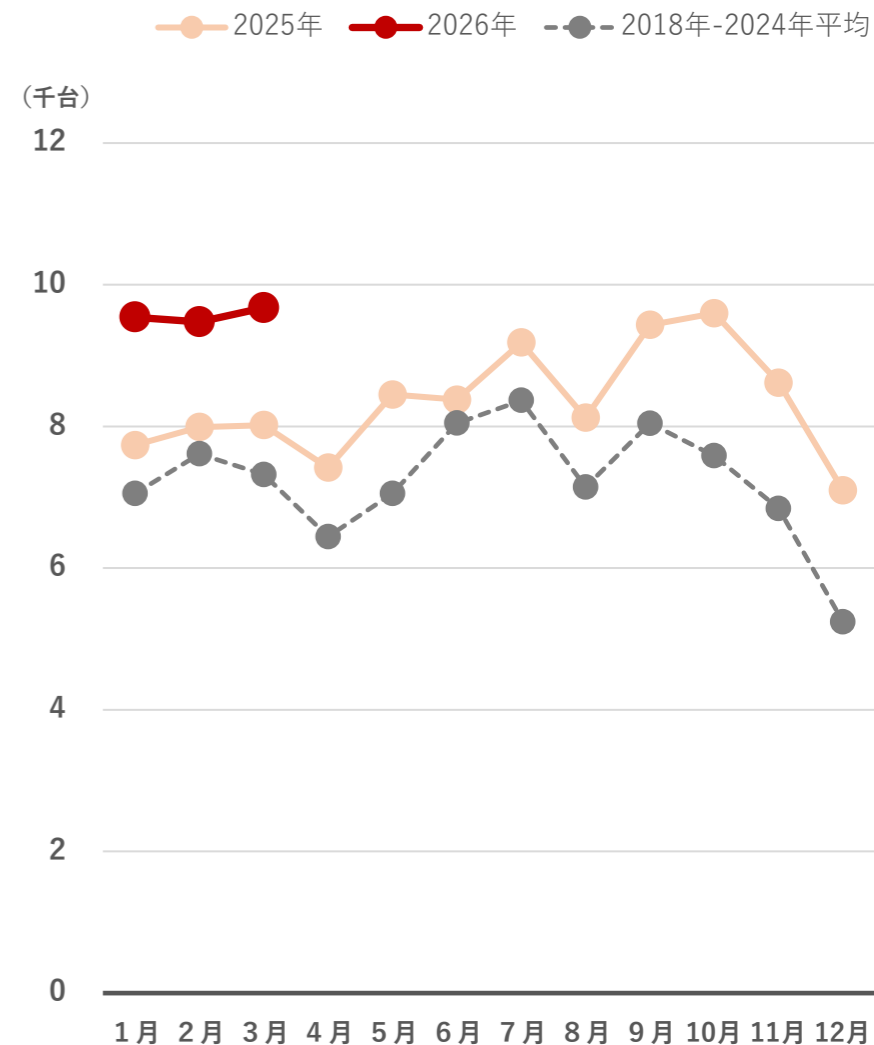
前年下期からの活況が継続。前年比+20.8%と業績が大きく進展。平年比でも+30.5%となっており、外部環境による需要増に加え、中古車流通マーケットにおける認知度も上昇していることが業績成長の要因

→当社の成長戦略(短～中期)の主要スコープとして、今後もサービス成長のために積極的な取り組みを進める

## オークション代行



## ASワンプラ



## ▶ ASワンプラ 出品ツールに3つ目のAI を搭載

AS ワンプラ出品ツール「かんたん入力 (WEB版)」 に搭載する画像認識/加工AI機能を拡充。車両画像に写り込んだ「看板など」をAIで自動マスキング

→ 出品作業の工数削減、出品台数を拡大させる



## ▶ 「中古車リース」サービスの提供を開始

オリックス自動車株式会社と提携により、豊富なラインナップを取り揃えた「社用車向け中古車リース」サービスを提供

→ 社用車や代車導入のハードル(費用/管理)の解決手段を提供  
ASNET会員の中古車事業を支援



## ▶ ASNETオンライン入会手続きスタート

ASNETへの入会手続きをオンラインで完結できる新入会システム「WEB入会」がスタート

→ 入会までの時間/コスト/手間を削減  
スピーディなASNET利用開始をはかる



1. 2025年12月期決算ダイジェスト
2. 会社概要、事業内容
3. 事業環境と業績
- 4. 資本コスト、成長戦略、IR方針**
5. 株主還元
6. 2026年12月期の見通し

# 各種指標について

	2026年12月期 第1四半期*1	2025年12月期	2024年12月期	2023年12月期
自己資本比率	59.6%	64.1%	66.0%	64.5%
ROE（自己資本純利益率）	14.7%	12.0%	13.7%	13.3%
ROA（総資産純利益率）	9.1%	7.8%	9.0%	8.4%
ROIC（投下資本純利益率）*2	13.4%	11.3%	12.5%	11.5%
株主資本コスト（CAPM）*3*4	7.0%	8.0%	8.0%	13.0%
WACC（加重平均資本コスト）*4	6.0%	7.0%	7.0%	10.0%
エクイティ・スプレッド	7.7%	4.0%	5.7%	0.3%
ROIC・スプレッド	7.4%	4.3%	5.5%	1.5%
株価*5	2,579.0	2,500.0	1,751.0	1,848.0
PER（実績）	9.7	12.0	8.0	10.0
PBR	1.4	1.4	1.0	1.2

\*1 1Q利益額を4倍にして計算

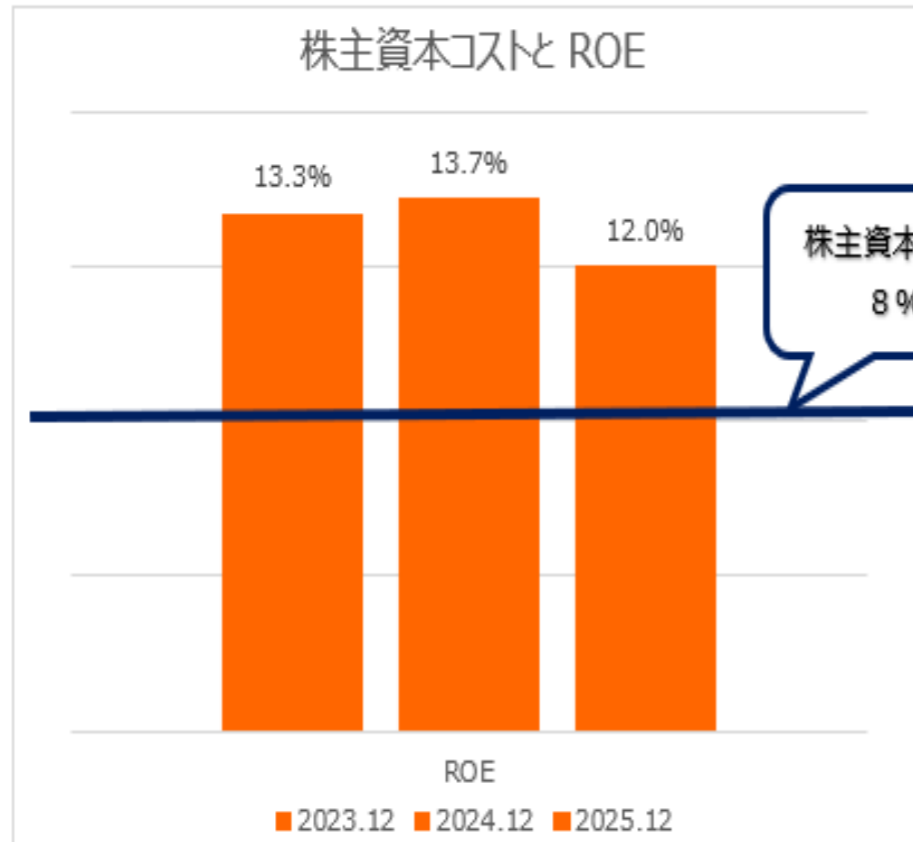
\*2 NOPAT ÷（期首投下資産+期末投下資産）にて算出

\*3 リスクフリーレート：10年・30年国債利回りにて算定(3.0%)、マーケットリスクプレミアム：6~7%にて算定、β値：2025/12月末までの株価にて算定（0.56）

\*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.資本コストと収益性



### 株主資本コスト・・・約8%と認識（2025.12）

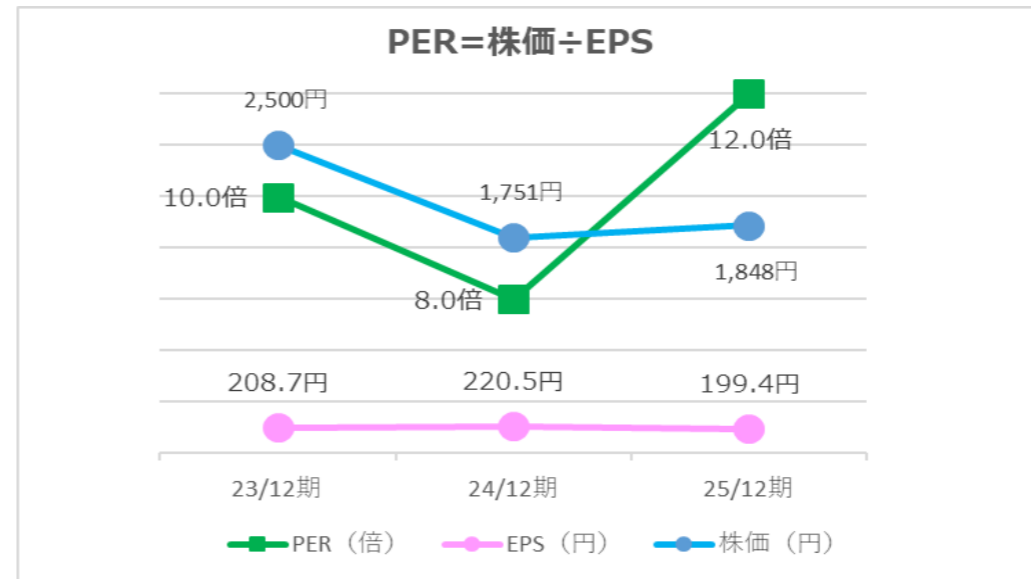
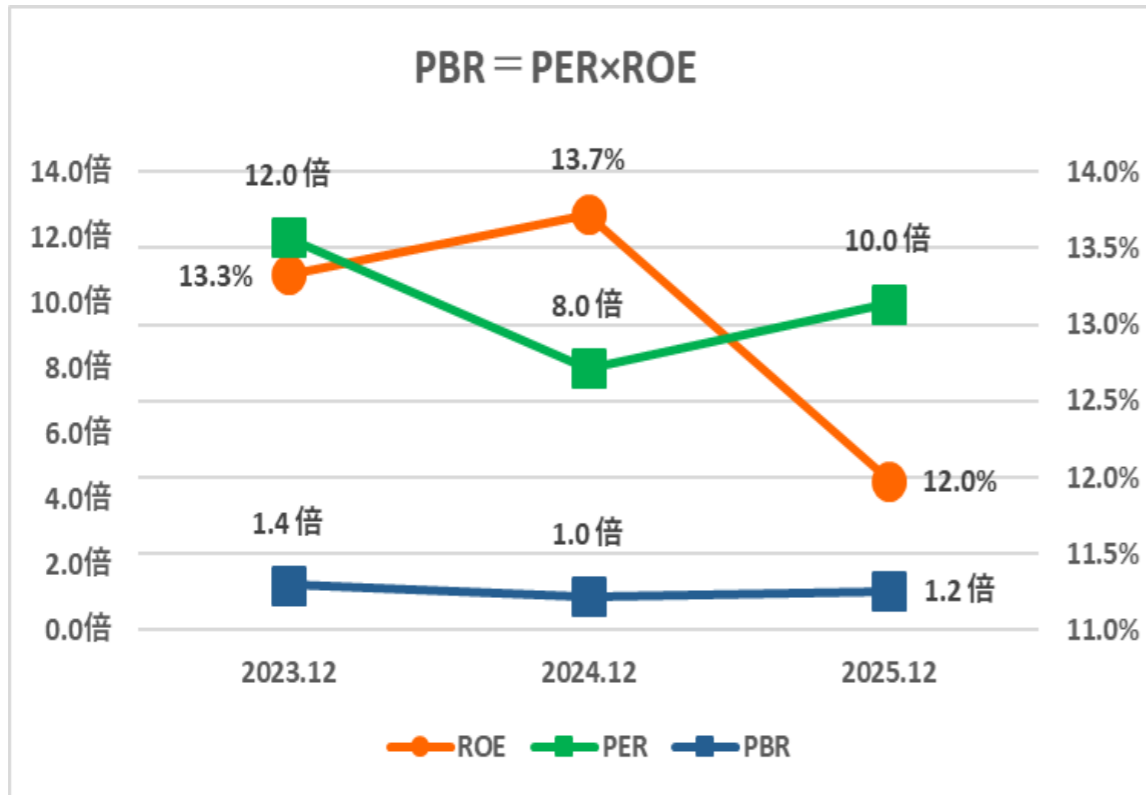
- CAPMをベースにした計算結果から推定。リスクフリーレートは10年と30年の国債利回りを平均して2.7%、市場リスクプレミアムは7.0%と仮定。
- 当社の株式ベータについて、様々な頻度（日次、週次、月次）を用いて算出した値の平均値0.54を用いている。当社株式の売買が少なく、過去のデータを用いて回帰分析で推定したベータ値が過少になっている可能性がある。
- ベータ値は平均回帰する傾向があるため、修正ベータ値 0.70 ( $1/3 \times 1.0 + 2/3 \times 0.54$ ) を適用  
**⇒株主資本コスト = 2.7% + 7.0% × 0.70 = 約8%**
- 課題：一般的な水系モデルである資本資産評価モデル（CAPM）を用いた算出値は、実際の投資家の期待リターンと比べて低く算出される傾向にあるため、今後、投資家との対話を通じて、投資家の認識とすり合わせていく必要がある。

### ROE | 12.0% (2025.12) / 13.0% (3年平均)

- 継続して株主資本コストを上回っている状況
- 今後、同業他社との比較等の分析を進める

## 2.市場評価の推移

- ✓ 2025年12月期導入の株主優待制度等により市場からの評価は上昇。PBR/PERともに改善している
- ✓ 今後、同業他社との比較等の分析を進める

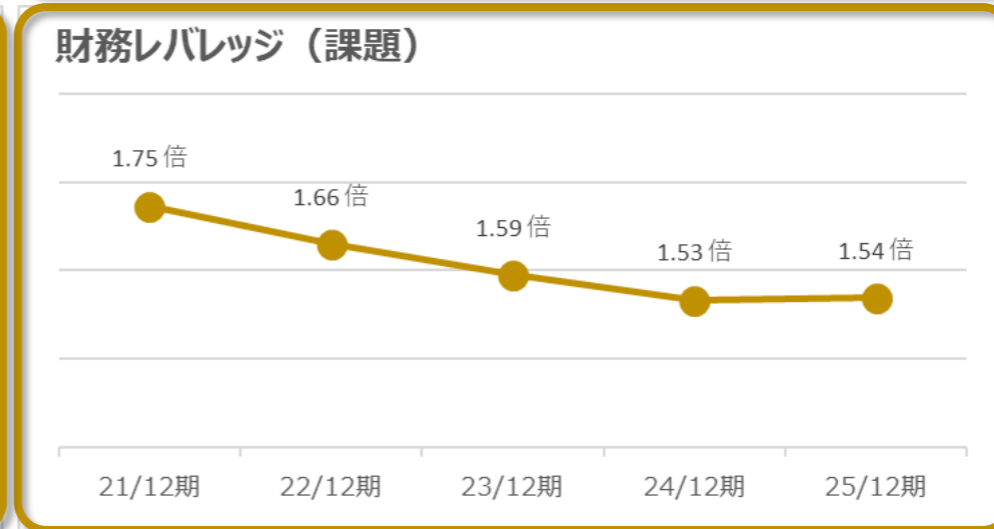
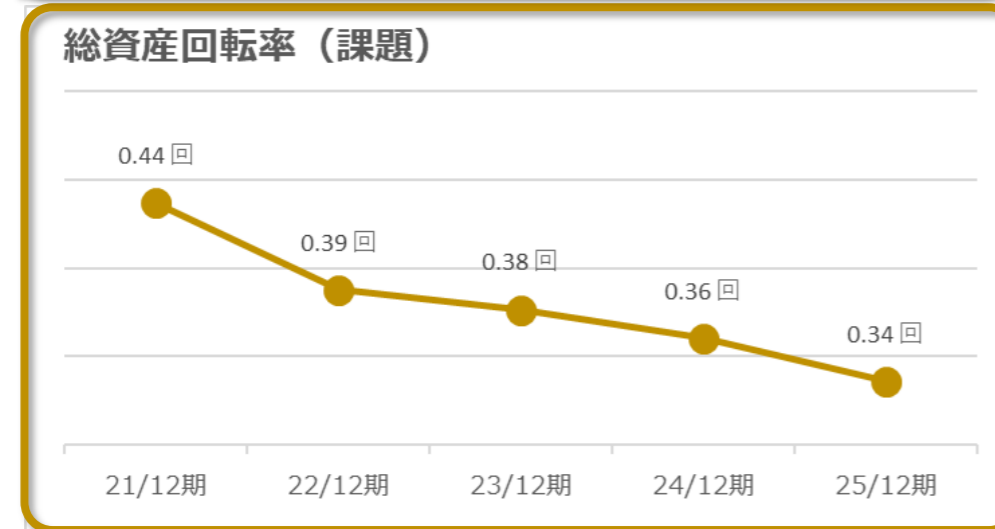
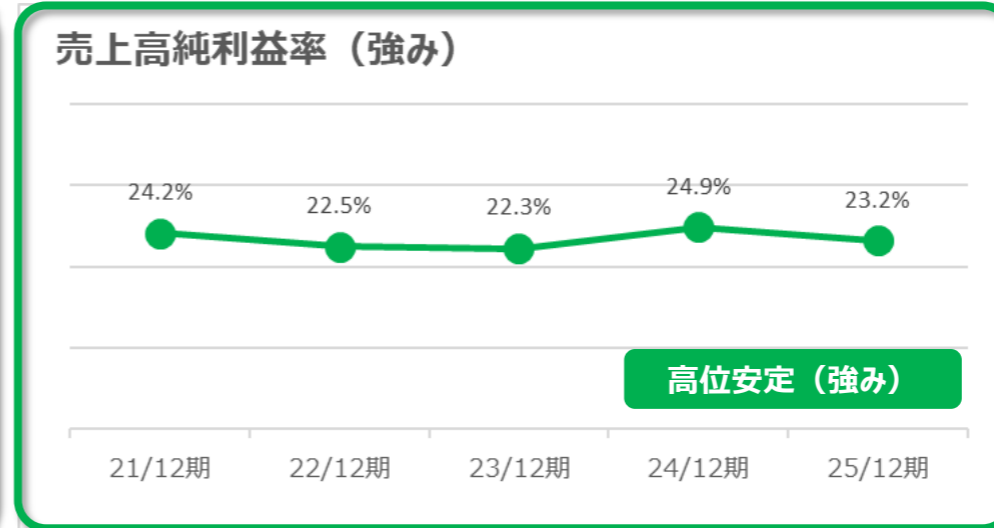
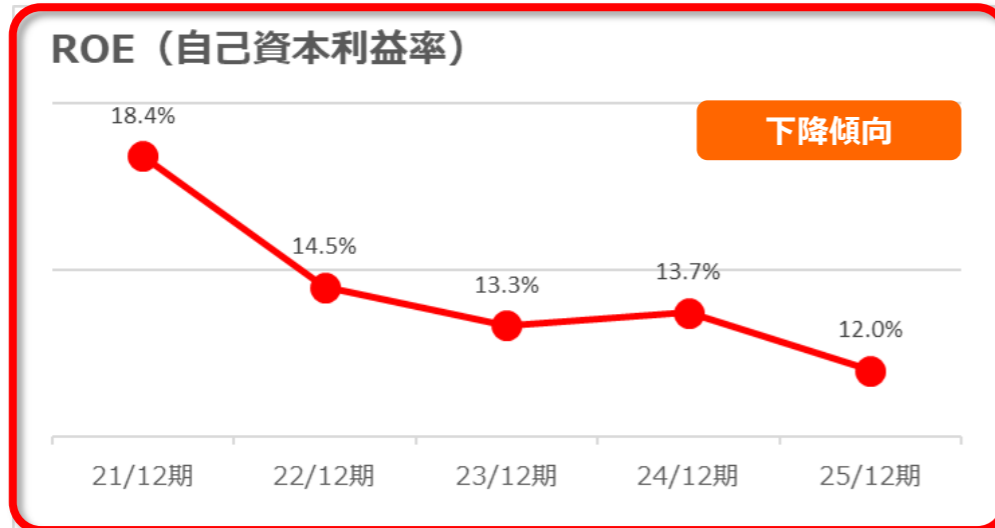


$$PER = 1 \div (\text{資本コスト} - \text{期待成長率})$$



PERを高めるには、  
「資本コストを引き下げる（リスク低減）」か  
「期待成長率を高める」必要がある

## 3.主要経営指標等の推移：高収益を維持するも、効率性とレバレッジに課題



当社のROEは市場の求める最低基準はクリアしているものの漸減傾向にある  
その要因は「稼ぐ力(利益率)の悪化」ではなく「資産効率の低下」と「レバレッジの低下」

## ■短-中期戦略

「取引台数」拡大

×

「手数料単価」増大

(ASNET内の)ASワンプラ比率UP

## ■中-長期戦略

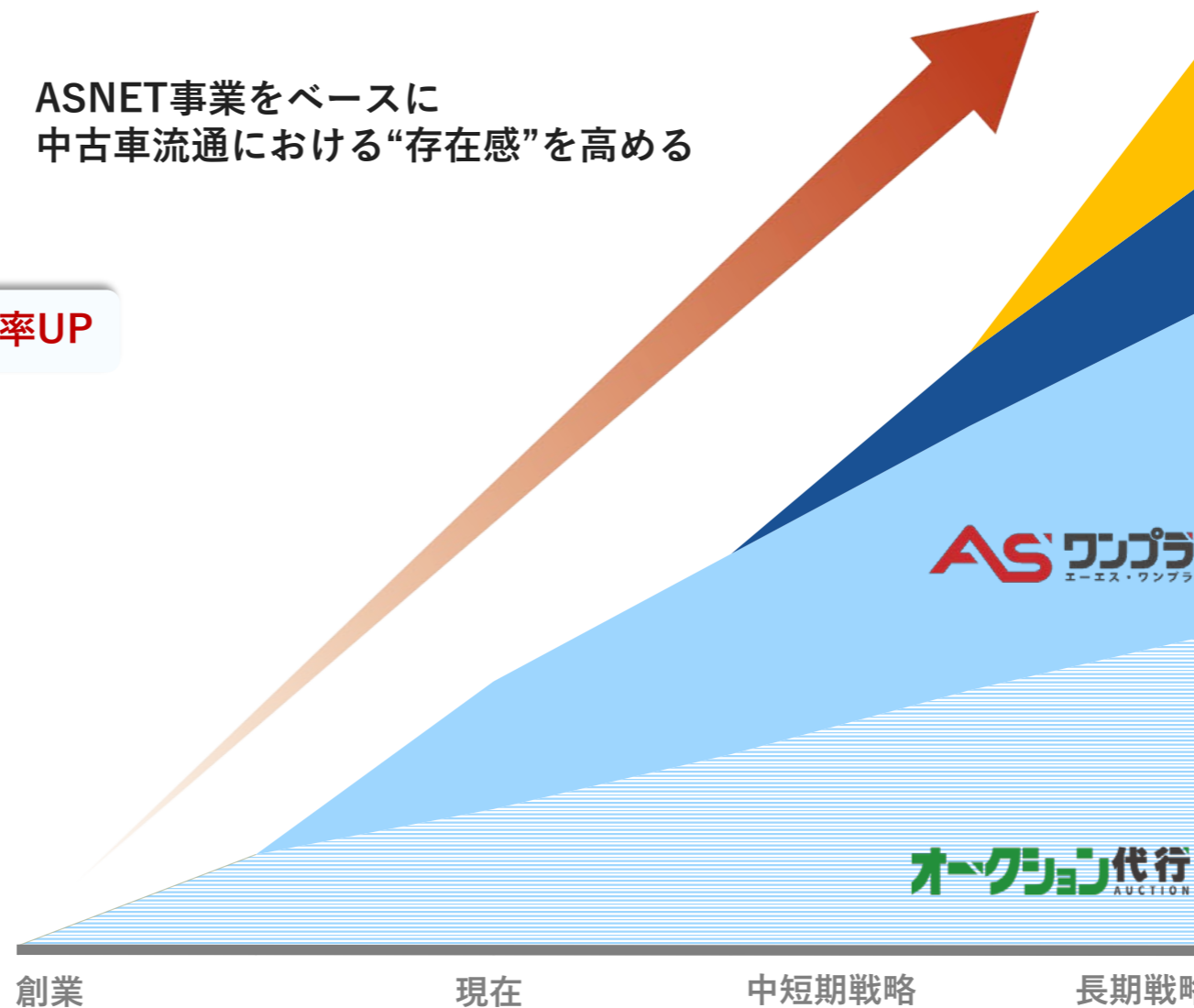
新取引サービスの開発/拡大

+

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

※図表は当社の資本コスト、成長戦略、IR方針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

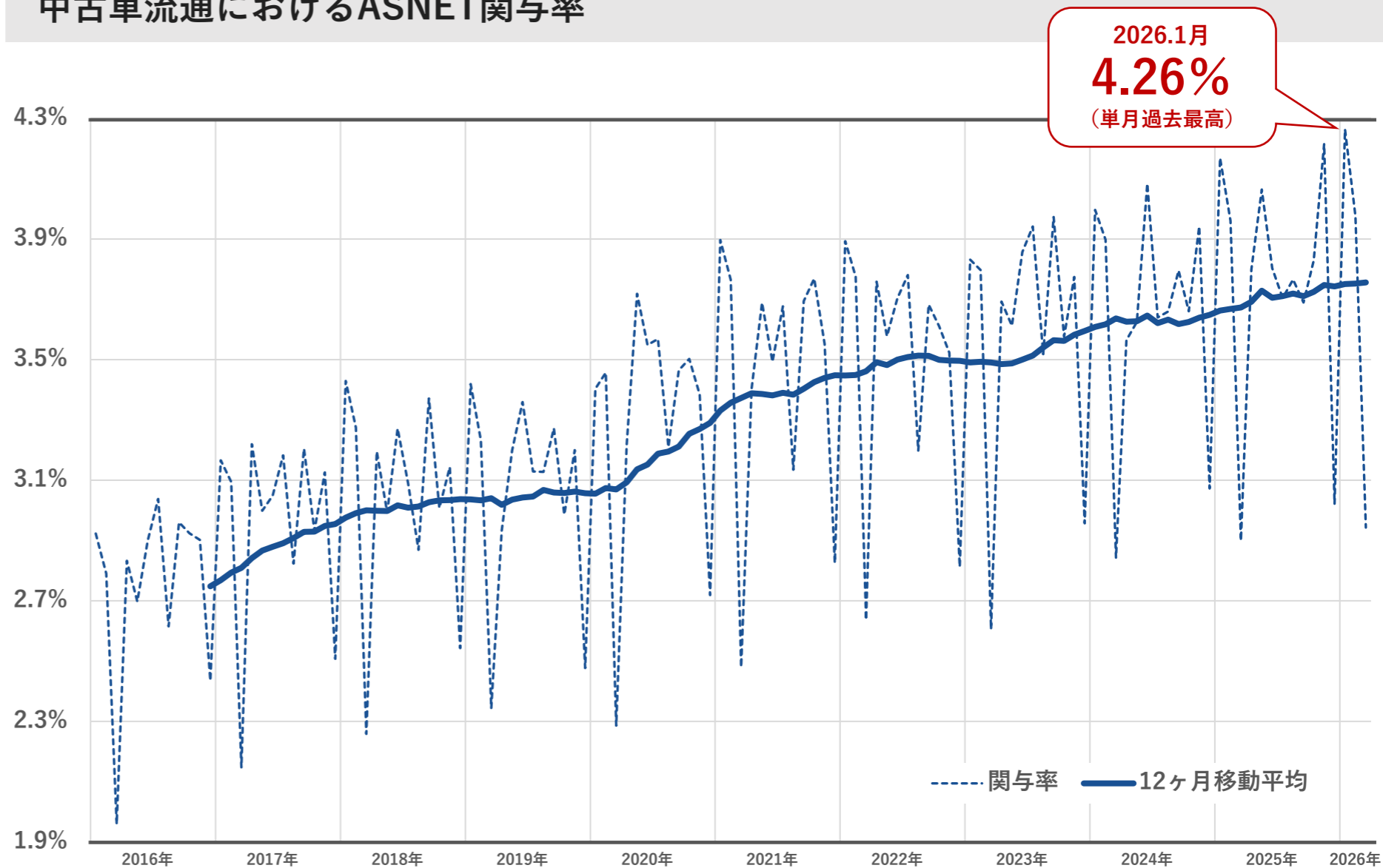
# 短-中期戦略…ASNETの存在感を今後も着実に高める

- 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
- 2025年における中古車流通に占めるASNETの関与率は3.70%
- 2026.1月 単月最高値を更新 (4.26%)

## ASNET関与率

2024 1Q	2025 1Q	2026 1Q
3.46%	3.55%	<b>3.59%</b>

## 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

**DX促進**

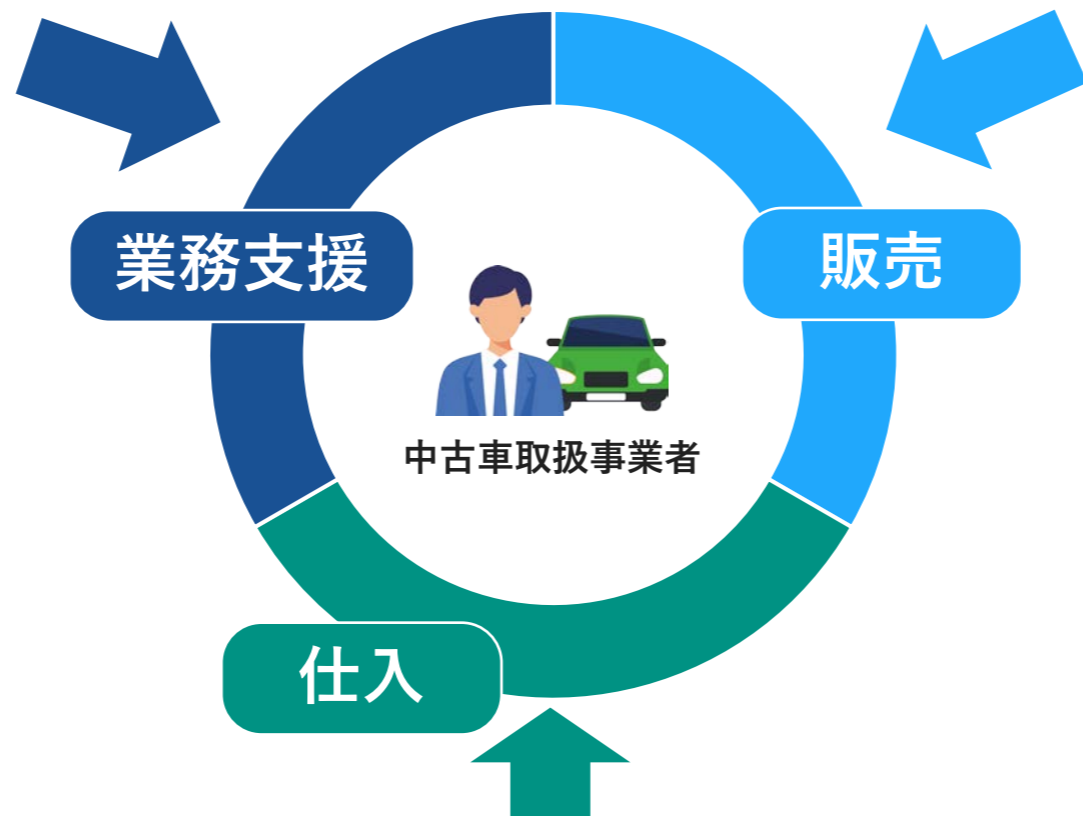


ASワンプラへの出品登録業務をDX化する「かんたん入力」等

**ロジスティクス支援**



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**



仕入価格を小売価格に自動変換し来店客へ提案



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**



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**



店頭在庫をWEBで業販コストをかけず販路拡大



車両販売シーンに必要なカー用品の通販サービス



修理部品の中古品が購入できる通販サービス



147オークション会場で仕入れができる！





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**



車両仕入れ代金の立替サービス

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 **116**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/>

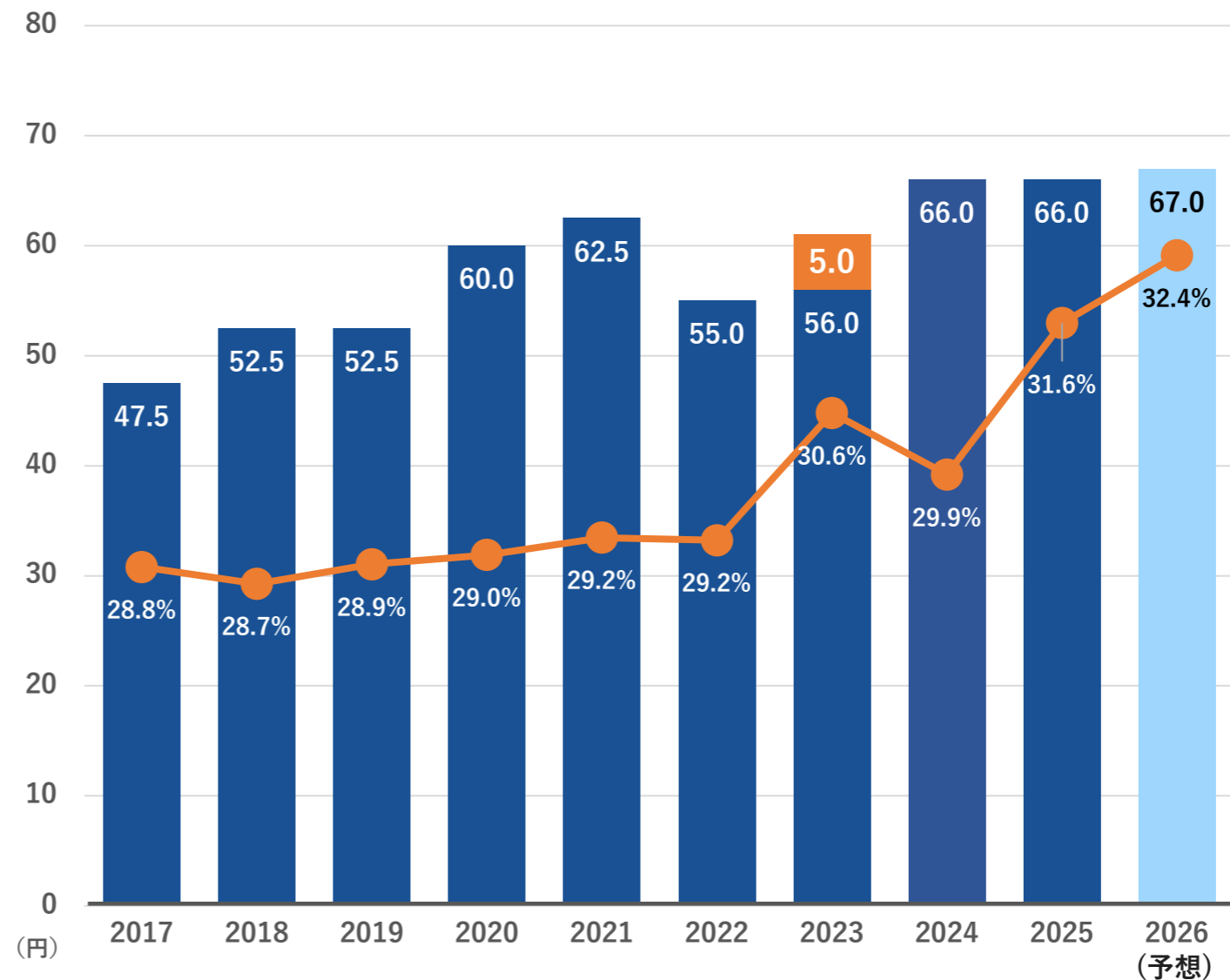
1. 2025年12月期決算ダイジェスト
2. 会社概要、事業内容
3. 事業環境と業績
4. 資本コスト、成長戦略、IR方針
- 5. 株主還元**
6. 2026年12月期の見通し

## < 配当方針 >

- 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認識
- 前年度実績以上を維持しつつ、配当性向\*30%を目安とする
- 持続的かつ安定的な配当を目指し、原則年1回の期末配当を行う

\*期末発行済株式数を基礎に計算

## 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

# 魅力的な株主優待の実施

■目的 当社株式への投資の魅力を高め、中長期的な当社株式の保有により、当社事業へのご理解を深めていただくため

## 対象となる株主様

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



## 優待の内容

継続保有期間に応じて  
次のとおり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

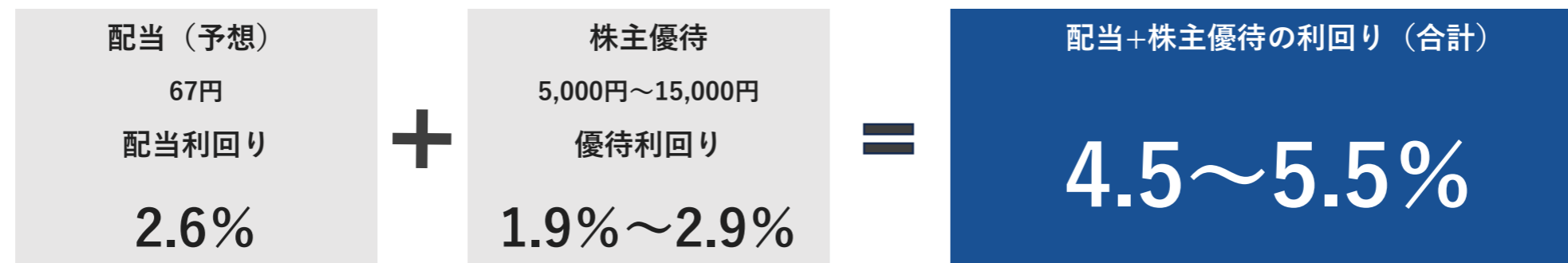
15,000円分

1単元 (100株) 以上

—

5,000円分

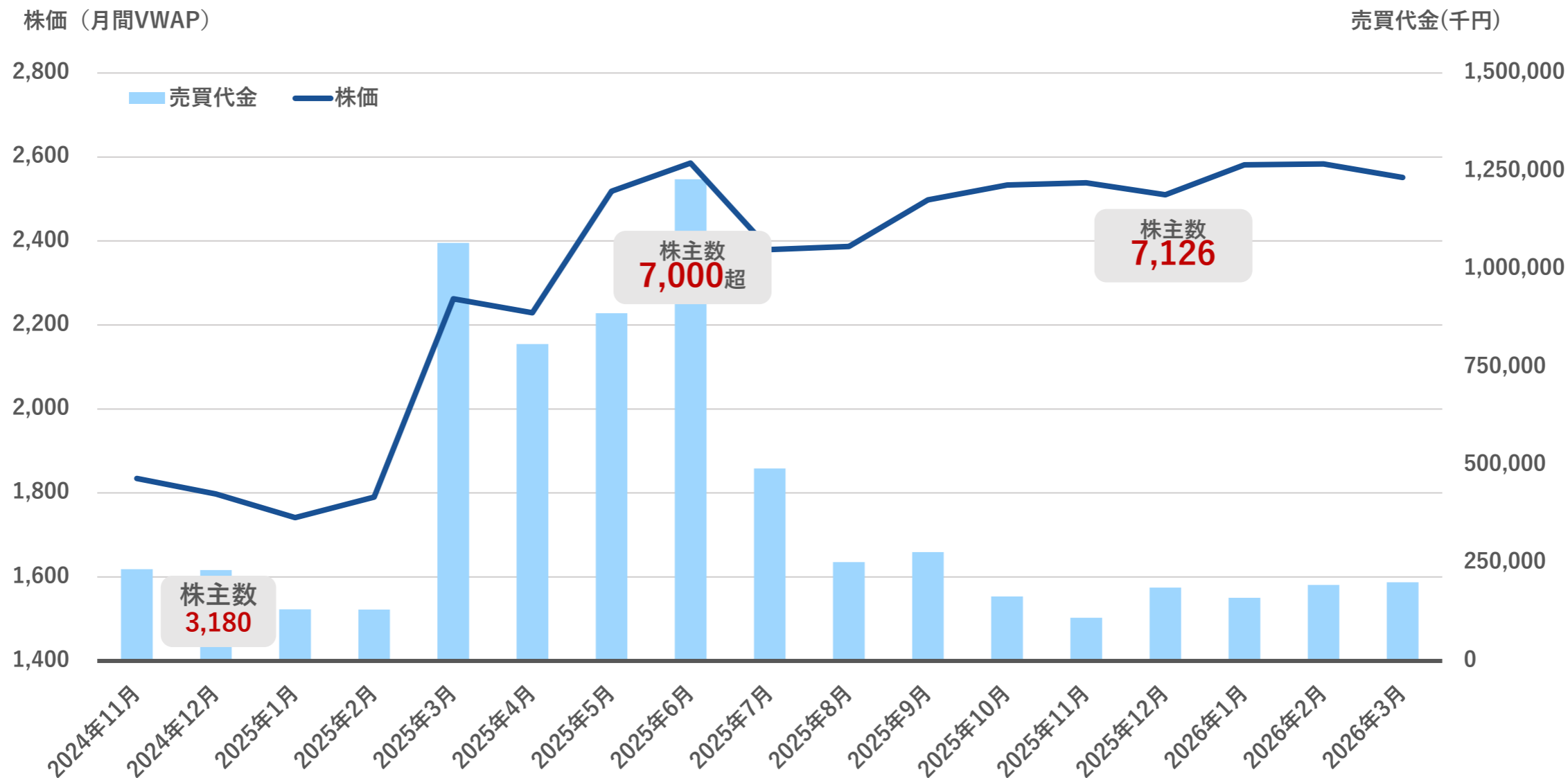
## ■配当+株主優待の合計利回り※



※2026/3/31終値 (2,579円) に基づく

# (参考) 株式の状況

株主優待新設の発表（2025/3/14）により株価/売買状況が改善、株主数も増加。



1. 2025年12月期決算ダイジェスト
2. 会社概要、事業内容
3. 事業環境と業績
4. 資本コスト、成長戦略、IR方針
5. 株主還元
- 6. 2026年12月期の見通し**

## ■ASNET事業拡大に向け、今期は以下の3分野に取り組んでいく

3 つ の 重 要 施 策	ASNETの <b>利便性</b> 向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>①AI・ビックデータ</li> <li>②外部データ活用の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 画像認識/加工AIの活用を拡大</li> <li>● 146オークション会場との接続を活かしたデータ分析/情報提供</li> <li>● 小売支援システムへのAI導入</li> </ul>	トピックス
	ASNETの <b>魅力</b> 向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>③ASNET会員の獲得/稼働促進</li> <li>④ASNET掲載台数の拡大</li> <li>⑤小売支援/金融支援サービス拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全国規模の営業網/営業力を活用 中古車販売店へのアプローチ &amp; WEB研修会</li> <li>● ASワンプラのマーケティング継続 大手販売店等への働きかけを強める</li> <li>● 小売支援機能の強化</li> <li>● 金融支援のサービスラインナップ拡充</li> </ul>	トピックス
	ASNETの <b>基盤</b> 強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>⑥BCP/セキュリティ対策</li> <li>⑦採用/研修強化</li> <li>⑧企業価値向上の取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新たに構築した新DCをベースにBCP対策を加速</li> <li>● 営業力強化/流通増に対応するスタッフ体制</li> <li>● 資本コスト/株価を意識した経営体制の構築</li> <li>● IR活動のブラッシュアップ</li> </ul>	トピックス

# 2026年12月期 業績見通し(2026/2/13発表)

- 取引台数** 営業施策（ASNET改良/会員獲得/業務提携など）により**ASNET全体の成長**を見込む
- 売上高・経常利益** **2サービス利用率の平常化**、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
- 株主還元** [配当]1株当たり配当額67円（配当性向\* 32.4%）+ [株主優待]2026/6月期（5,000円/15,000円相当）

計画			
	売上高	経常利益	純利益
1Q	1,731	671	422
2Q (累計)	3,396	1,229	774
3Q (累計)	5,068	1,870	1,178
<b>通期</b>	<b>6,610</b>	<b>2,380</b>	<b>1,500</b>

実績					
売上高	計画比	経常利益	計画比	純利益	計画比
1,791	+60	753	+82	480	+57
進捗率 27.1%		進捗率 31.6%		進捗率 32.0%	

※単位：百万円、台（端数未満切捨、比は四捨五入）  
 ※配当性向は2026年12月期中平均株式数見直しベース

# 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。