

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

基本理念

全ての会員様に利便性を提供すること

会員数

83,749会員

新規入会件数

3,979件

前年同期比増加

3,136会員

② 中長期の経営戦略

1. ASNET会員数の拡大

営業リソース・代理店を活用し、中古車販売店・新車ディーラー・整備板金工場・ガソリンスタンド・輸出事業者等あらゆる中古車取扱事業者を対象に取組み

3. 中古車情報取扱台数増加

全国オートオークション会場・大手中古車販売店との提携維持及び新規提携、ASワンプラ出品台数拡大を推進

2. ASNET取引台数の拡大

ASNET機能改良及び掲載データの活用・連携による利用拡大を実施

4. システム機能向上・刷新

子会社AUTOSERVER VIETNAM CO.,LTDと開発体制強化し、機能拡充・アプリ版開発に取組み利便性向上を実現

③ 対処すべき課題

① 会員数増加と利用頻度向上

- ・新規会員獲得と既存会員利用促進が収益強化の鍵
- ・営業施策・広告媒体活用によるASNET知名度向上
- ・稼働会員増加を目指した機能強化と顧客満足度向上

② 中古車情報取扱台数拡大

- ・全国オートオークション会場数増加が重要
- ・ASワンプラ出品台数拡大と店頭在庫会員獲得推進
- ・中古車販売整備システム会社との新規提携構築

③ 経営組織力強化と内部統制

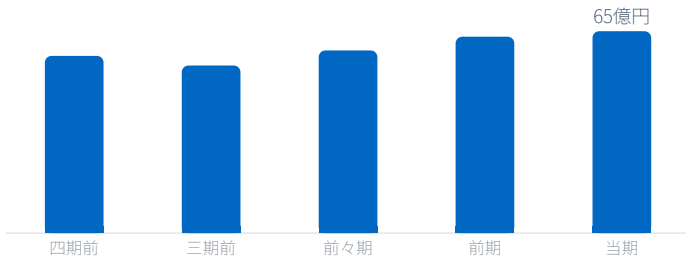
- ・経済環境変化・競争激化への対応体制構築
- ・スピードと正確性・適正性を両立する組織構築
- ・極度額72億円の当座貸越契約で資金需要対応可能

面接で使えるポイント

- ・ASNETは全国オートオークション横断検索・落札が特徴で、中古車流通市場において業販取引の主要形態であるオークション取引…
- ・2025年12月末時点で会員数83,749名、新規入会3,979件を達成し、会員数増加と利用頻度向上が当社最優先課題
- ・インターネットを介した中古車流通市場需要は拡大見込みで、主要オートオークション会場外取引参加率が50～60%に達しAS N…

証券コード 5589

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
インターネットを活用した中古車流通プラットフォーム事業を主軸とする情報通信サービ

主力事業・セグメント

・ 情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・ 財務健康度70点と財務基盤が健全

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
70点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 40.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
531万円

情報・通信業内 514位/592社

平均年齢
43.2歳

情報・通信業内 79位/593社

平均勤続
10.3年

情報・通信業内 128位/593社

女性管理職
－（未開示）男性育休
100.0%

情報・通信業内 95位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: (株)オートサーバー 【5589】：決算情報

