

2025 年 4 月 2 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 オ ー ト サ ー バ ー
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 高 田 典 明
(コード番号：5589 東証スタンダード・名証メイン)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 山 本 林
電 話 番 号 (TEL. 03-6855-5503)

三菱 UFJ ビジネススクエア「SQUET」への 当社記事掲載のお知らせ

三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社が発行しております三菱 UFJ ビジネススクエア会員誌「SQUET」に、当社代表取締役高田 典明のインタビューが掲載されましたので、お知らせいたします。

記

掲載メディア：「SQUET 2025 年 4 月号」

※三菱 UFJ ビジネススクエア [SQUET] は、三菱 UFJ 銀行グループの会員制経営支援総合サービスです

発行会社：三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

以上

会社情報や IR ニュースを配信しています

IR サイト

当社の事業内容や今後の見通しなど情報をわかりやすく紹介しています。ぜひご活用ください。



IR 情報メールサービス

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。



——1998年からBtoBの中古車流通プラットフォーム「ASNET（エーエスネット）」を運営されています。

創業者（現会長・萩原外志仁氏）はもと中古車販売を手がけていました。しかし、メンテナンスに手間がかかるほか、新型車の登場やモデルチェンジがあると価格がすぐに落ちるなど、在庫リスクが高いことに課題を感じていたのです。近隣に限られていた商圈を広げたいとの思いもあり、ようやく普及の兆しが見えたインターネットの活用に踏み切りました。

最初は「ASワンプラ」と名付けている業者向け販売（以下、業販）の仲介サービスを始めましたが、当時は対面での小売販売が主流でしたので、なかなか軌道に乗らなかったのです。そこで、一定の台数を取り扱っているオークション会社との連携を開始し、徐々に会員数を増やしてきました。

——現在、会員数は8万を突破し、2023年9月には東証および名証へ上場。24年12月期の売上高は過去最高を記録しました。好調の理由をどう分析されていますか。

オークション会場や業販は、入会金や月会費をとっているところも多いのですが、ASNETはいずれも無料です。取引が成立した場合、一部を手数料としていただくかたちなので、事業規模の大小にかかわらず活用しやすいのではないかと思います。実際、年間の取引台数が1～2台という会員が全体の7割ほどを占めています。また、中古車取引に対する感覚が変わってきたのも大きいと思います。以前は、小売りでできるだけ利益を確保するという考え方が主流でした。しかし、昨今はキャッシュフロー改善の観点から在庫回転率を重視するようになってきたことで、中古車販売会社だけでなく自動車整備工場やガソリンスタンド（SS）などの会員も増え、会員の業種にも変化が起きています。

——中古車販売といえば、一部企業の不祥事でイメージが悪化しています。

じつはほとんど影響がありません。ASNETはプロ同士のマーケットなので品質に厳しく、問題があればクレームをつけて戻すだけなのです。



私の実践経営論

——プラットフォームを運営するうえで留意していることは何でしょうか。

インターネット上で運営していますので、人手は必要ないように見えますが、意外とそうではないのです。たとえば、自動車の売買では車検証や鍵のやり取りが発生しますので、ASNETで実物の受け渡しを代行しています。また、業販の仲介をしている「ASワンプラ」では、コールセンターを設置し、金額や在庫の確認を必ず電話でも行っています。

もちろん、システムとして自動化させることも必要ですが、人が介在することでお客さまとの信頼関係構築にもつながりますし、確認のひと手間をかけることでミスやムダを最小限に抑えることができます。システムチェックに動かす部分と、人によるサポートが必要な部分をしっかりと切り分け、メリハリをつけてマネジメントすることを心がけています。

——2014年に社長に就任されました。経営の舵取りで気をつけていることは何でしょうか。

社員には「仕事は楽しくやろう」とよく言っています。楽しめるように、仕組みづくりには力を注いでいます。人が携わる以上、ヒューマンエラーは必ず起こるので、致命的なミスに発展させない仕組みをつくるとともに、仮にミスを起こしたら、隠さずすぐ報告できるような組織づくりをしています。私自身、社長室にはほぼおらず、いつでも誰からでも相談してもらえるよう心がけてますし、私も常に声をかけています。

——今後の展望を教えてください。

人口減少で自動車の保有台数が減っていくのはたしかです。一方で、地方を見ると公共交通機関がどんどん廃止され、自動車がなければ生活できない状況にもなっています。自動車整備工場やSSが会員となっている背景はここにあるのです。「ウチがやめるとこの町で誰も車を修理できなくなる」と踏ん張っている事業者はすでにたくさんいます。中古車流通を円滑化し、地域のインフラとして奮闘する事業者を支えることが当社の存在意義だと思いますので、さらに利便性と透明性の高いプラットフォームにしていきたいと考えています。

株式会社オートサーバー

代表取締役社長

高田典明氏

Noriaki Takada

中古車流通の円滑化を促すプラットフォーム
として、地方のモビリティを支えたい



Company Profile

本 社：東京都中央区
創 業：1997年6月
売 上 高：62億8710万円（2024年12月期）
従業員数：113名（2024年12月現在）
銀行取引店：三菱UFJ銀行豊橋支店