

2025年3月期決算説明 事業計画及び成長可能性に 関する事項

2025年5月21日

株式会社ナルネットコミュニケーションズ

A photograph of a long, straight asphalt road stretching into the distance under a clear blue sky. The road is flanked by green grassy fields and low hills in the background. The image is split vertically, with the left half being white and the right half showing the landscape.

Mobility's Transformer

目次

01 会社概要

02 業績概要

03 業績予想・株主還元

04 成長戦略

01

会社概要

社名	株式会社ナルネットコミュニケーションズ (英訳名 Nalnet Communications Inc.)
所在地	愛知県春日井市下市場町5丁目1番地16
設立	2019年7月/形式上の存続会社 (1978年7月/実質上の存続会社)
資本金	76百万円
代表	代表取締役社長 鈴木 隆志
事業内容	自動車のメンテナンス管理 BPOサービス提供
社員数	248名(臨時従業員 135名含む)

(2025/3末時点)



NALNET
COMMUNICATIONS

を支える自動車関連BPO事業

BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)とは、
企業が業務におけるプロセスの一部を外部の専門機関に委託することです。
私たちは法人向けリース車両のメンテナンス受託を中心に、さまざまな付随業務の代行、
個人向けリース車両のメンテナンス管理業務など、カーリースにおける幅広いBPO事業を展開しています。

1 メンテナンス受託事業

法人向けリース車両のメンテナンス管理業務を主にリース会社や一般企業より一括で受託しています。

成長可能性

創業から40年以上継続する主力事業。大多数が複数年契約のため、安定した事業基盤が形成されています。蓄積した専門的知見やノウハウ、技術力の高い全国の整備工場との連携により、多種多様な車両の整備最適化を実現しています。

2 MLS事業

個人向けリース車両のメンテナンス管理業務、事務手続きのサポート全般を受託しています。

成長可能性

法人車両のBPO事業で培われた豊富な知見により綿密なサービスを提供。国内の個人リース市場における利用台数は、過去5年間で約2倍に増加しており、車両の所有方法の多様化に伴い今後さらなる継続的な成長が見込まれます。

3 BPO事業

法人向け車両の様々な管理に付随する事務手続き(※)を主にリース会社や販売会社より受託しています。

成長可能性

管理台数の増加に伴い、対応可能なBPO領域は着々と拡大。きめ細やかなサービスは顧客の信頼、エンゲージメント強化、長期にわたる関係構築につながり、安定的な成長を確保しています。

※ データ管理、タイヤ保管サービス管理、各種デバイス取付け手配など

NALNET
COMMUNICATIONS

事業の強み 1

安定的な経営基盤を構築する
ストック型収益モデル

契約期間が数年に渡る積み上げ型の収益モデルで、数年先までの経営の安定性を担保した上で、新規領域へ投資。2025年3月末時点のストック収益(売上総利益)は約54.6億円。管理台数は203,129台。



事業の強み 2

全国1万カ所以上の
自動車整備工場ネットワーク

北海道から沖縄まで全国13,031カ所(※2025年3月末時点)を網羅。EVや自動運転支援システムなど高度な整備に対応可能で、ユーザーに最適なサービスを提供。



事業の強み 3

有人才オペレーターによる
柔軟なコミュニケーション

取引先や整備工場など外部パートナーへの円滑な情報連携・情報共有のため、有人才オペレーターを配備し、対応スピード、柔軟性を強化。



事業の強み 4

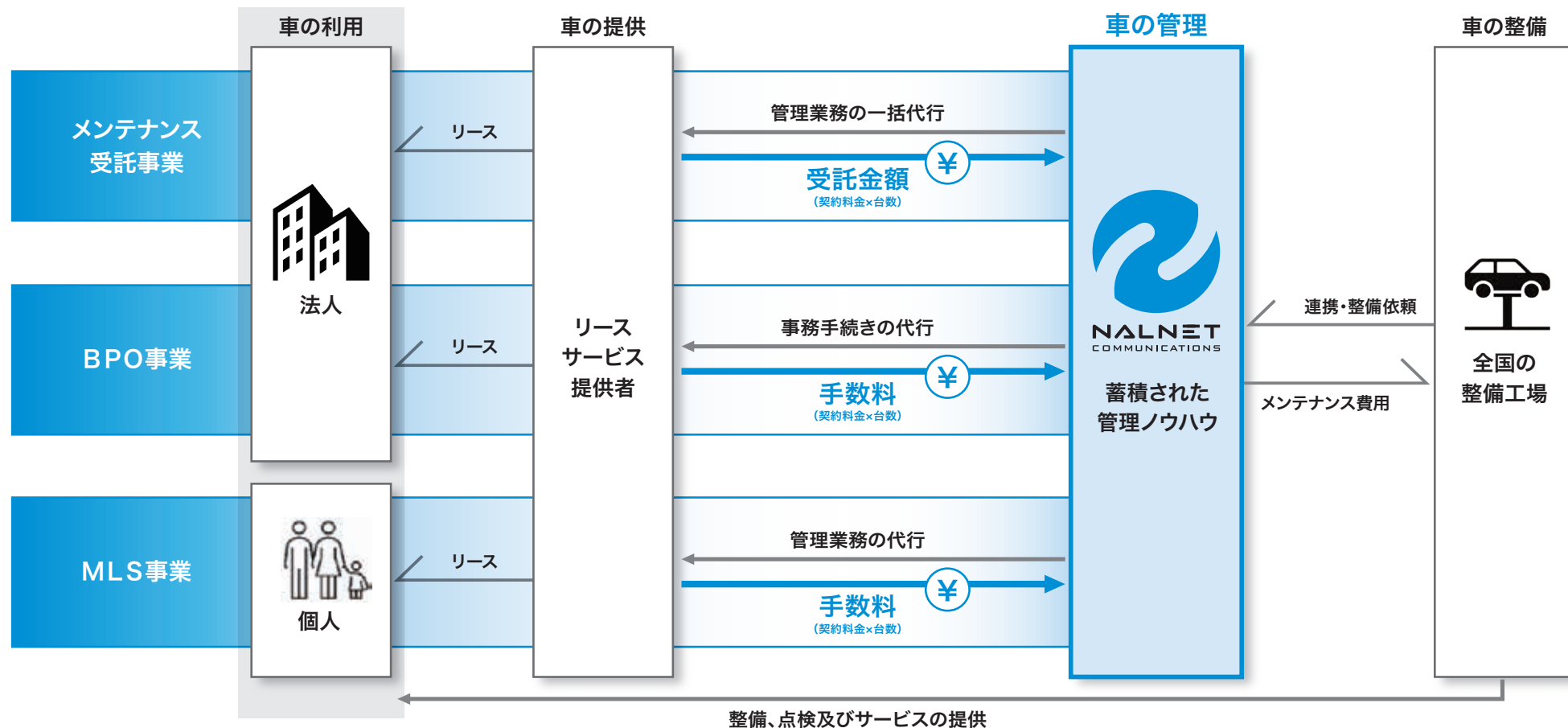
再現性の高い
メンテナンス管理サービス

定量的、定性的両面で蓄積したデータを基幹システム活用により、再現性の高いメンテナンス管理サービスを提供。



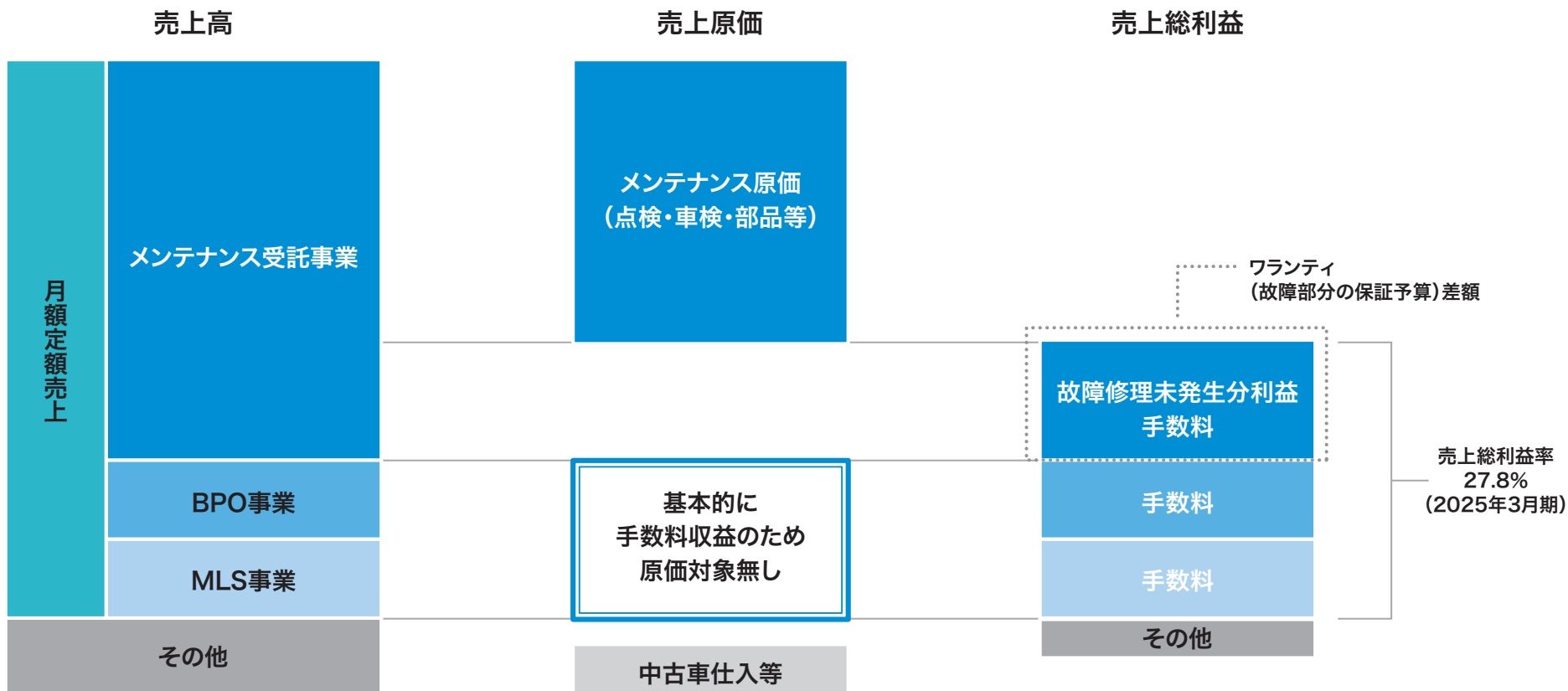
契約料金×台数×契約年数によるストック収益の積み上げモデル

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



安定収益(月額定額売上)を中心とした収益構造

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



02

業績概要

1	売上高 8,542百万円 11.3%増 (前年同期比)	連続増収 堅調に推移 成長要因▶ ・主力のメンテナンス受託事業において一部受注遅れが発生したが、既存取引先の堅調な受注獲得により管理台数増加。 ・MLS事業はマーケットが順調に推移していることに伴い、台数が増加し、売上は堅調。 ・受託価格の見直しにより、適正利益を確保。
2	営業利益 442百万円 16.1%減 (前年同期比)	新車契約獲得に伴う原価先行による減益 要因▶ ・契約初年度に冬タイヤ支給が必要な新車契約の増加で原価先行となった ・次年度以降の契約期間に収益化見込み
3	2026年3月期 通期業績予想 売上高 10,410百万円 21.9%増 (前年同期比)	「所有から利用」へのシフト加速、メーカー系リース車両増加による収益拡大を図り、着実な成長の見通し 要因▶ ・主力顧客が属するオートリース市場は堅調に推移 ・メーカーによる法人車両の管理ニーズに伴い、メーカー系リース会社からの台数が増加 ・中古車市場におけるメンテナンス需要を取り込むための業容拡大進行 ・消費変化に対応可能なシステム開発推進、より効率的な車両受託体制の構築

損益計算書

(単位:百万円)

	2024年3月期	2025年3月期 (実績)	前年同期比 増減額	増減率
売上高	7,672	8,542	870	11.3%
売上原価	5,361	6,165	804	15.0%
売上総利益	2,311	2,376	65	2.8%
(売上総利益率)	(30.1%)	(27.8%)	(△2.3%)	
販売管理費	1,784	1,934	150	8.4%
営業利益	526	442	△84	△16.1%
(営業利益率)	(6.9%)	(5.2%)	(△1.7%)	
経常利益	511	430	△81	△15.8%
当期純利益	305	238	△66	△21.9%

【主な増減要因】

(単位:百万円)

売上高	前年同期比 増減額
メンテナンス受託事業	719
MLS事業	83
BPO事業	79
その他	△11
売上総利益	
メンテナンス受託事業	△15
MLS事業	72
BPO事業	34
その他	△25
販売管理費	
人件費	113
減価償却費	14
その他	22

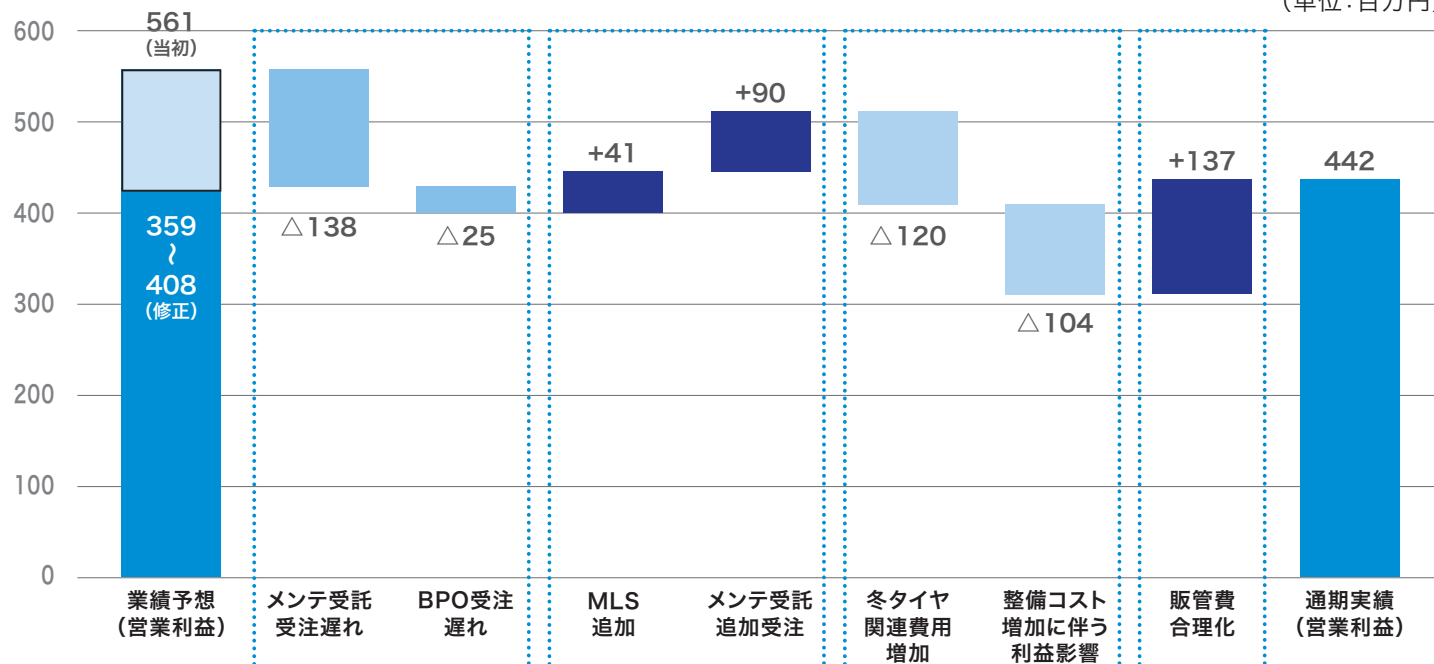
2025年3月期第3四半期に変更を実施した業績予想において、すべての項目で達成

(単位:百万円)

	2025年3月期 (当初業績予想)	2025年3月期 (修正業績予想)		2025年3月期 (実績)
売上高	8,562	8,354	102.2%	8,542
営業利益	561	359~408	108.3% (レンジ最大値より)	442
経常利益	552	348~397	108.3% (レンジ最大値より)	430
当期純利益	326	190~222	107.2% (レンジ最大値より)	238
1株当たり当期純利益	61.14 (単位:円 銭)	35.63~41.63	107.3% (レンジ最大値より)	44.70

受注遅れを新車の新規受注獲得で対応したため、初年度の冬タイヤ供給が増加し
原価が当初見込みより増加、通期業績の見通しを修正

(単位: 百万円)



※当社の主力事業であるメンテナンス受託事業は、主にオートリース会社から法人向けリース車両のメンテナンス管理を受託しております。受託した管理台数に応じた収益から、リース契約期間内に発生する各種点検車検費用や一部消耗品などの管理費用を差し引いたものが利益となります。冬タイヤ契約を付保した新車契約の多くは、リース期間初年度の冬季に冬タイヤが支給され、メンテナンス受託事業の原価として計上されます。

新規受注に伴う、契約2年目以降の
将来収益(売上総利益)見込み

2025年度 : 156百万円
2026年度以降: 131百万円

- 一部案件において受注遅れが発生
- 開始時期の遅れ
- 受注額の縮小

- MLS事業については新規取引先の拡大と適正価格への見直しにより収益改善
- 受注遅れの補填で新規受注の獲得をはかる

- 新車契約が計画より増加したことに伴う初年度における冬タイヤ供給の増加※
- 価格見直しの対象となる契約が想定以上に伸びなかったことによる原価増

- 業務オペレーションの改善に取り組むことにより効率化が進み予定増員の抑制やweb請求書の促進による合理化となった

世の中のあらゆる移動を支えるBPOプレイヤーへの新化

自由な車利用が
可能な世界

=

売上高の拡大

×

粗利益の拡大

自由な車利用

=

成長戦略 ①

管理台数
の増加

×

成長戦略 ②

BPO契約
の増加

成長戦略 ③

オペレーション
強化

1st

メーカー系リース企業の拡大

2nd

新たなマーケットへの参入

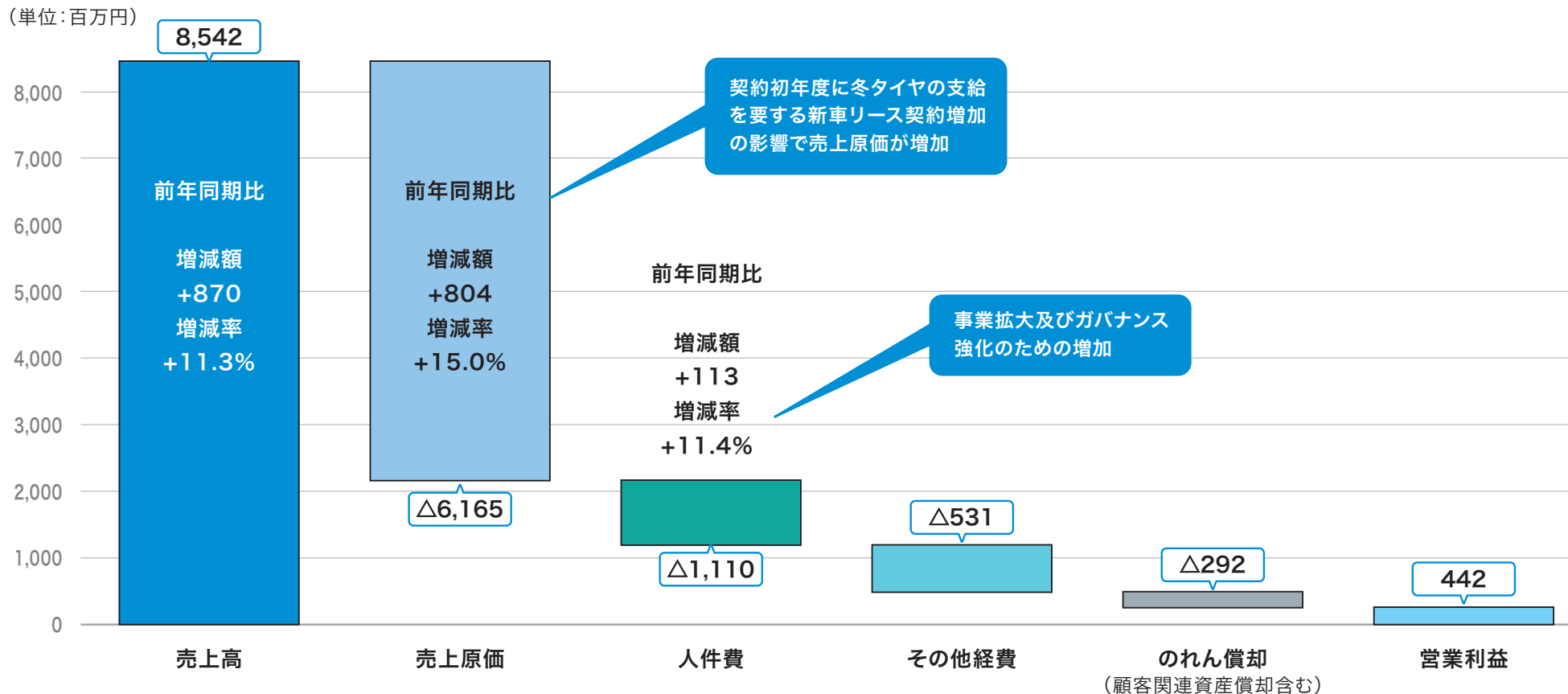
- ・EVマーケット
- ・物流マーケット
- ・ラストワンマイル

- ・提携先ニーズへの対応による
個別BPO領域強化
- ・原価改善管理の実施

- ・整備工場ネットワーク
- ・DXソリューションの推進
- ・業務センターのサービス品質の向上

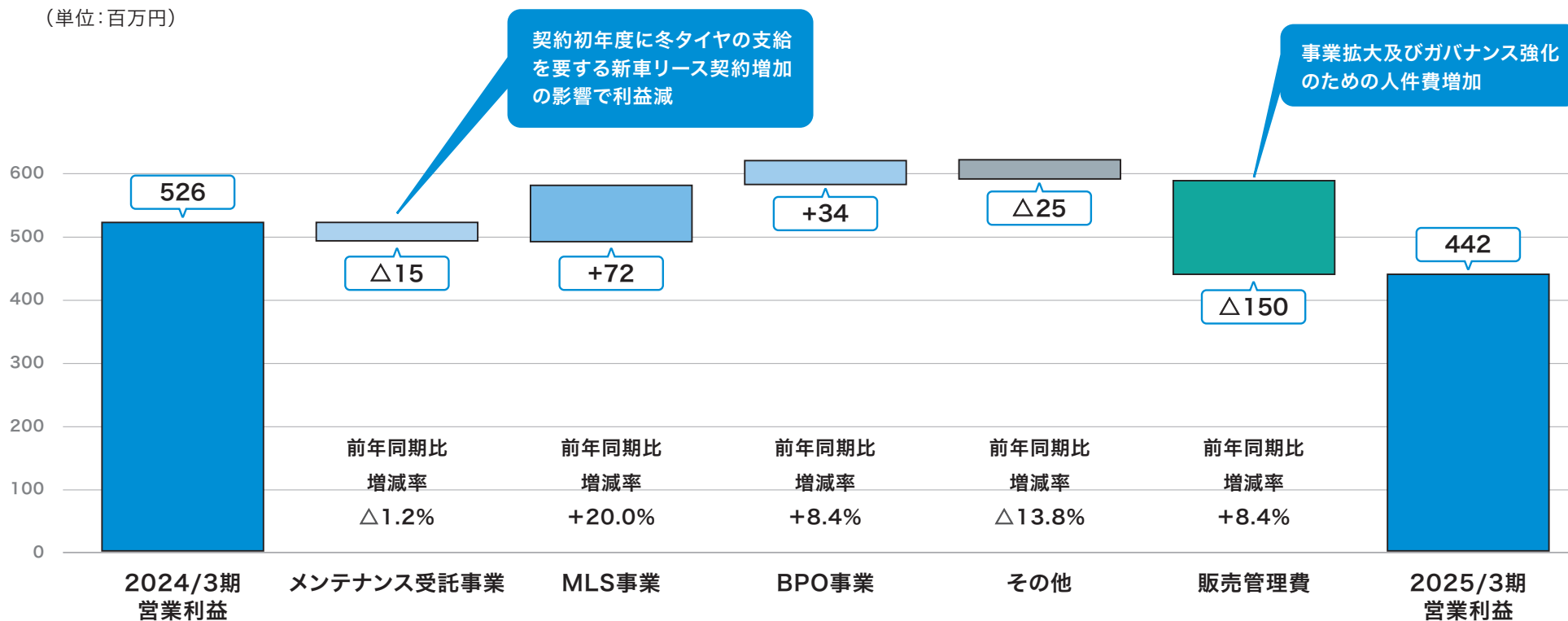
KPI	戦略	具体的取り組みと進捗状況
「管理台数」の増加	管理台数の拡大 ・メーカー系リース企業の拡大 ・新たなマーケットへの参入	メーカーの法人車両管理ニーズに伴い、新たにメーカー系リース企業の台数増加。 一部見込み案件の受注が遅れた影響はあったものの2月開始となり、 今後の台数増加に寄与の見込み。 EV市場や中古車市場など新たなメンテナンス需要への対応推進。 管理台数※ (当初計画) 91,637台 → (実績) 82,908台 (修正計画比△1.3%) (修正計画) 84,000台 ※ メンテナンス受託事業の管理台数
	BPO契約の増加 ・提携先ニーズへの対応によるBPO領域の強化 ・原価改善管理の実施	専門知見を活かし、幅広いBPO業務を実施。 新たに提携したWECARS店舗販売車両の納車前整備により売上は伸長。 整備工場委託コストにより売上総利益の伸びは小さめ。 売上総利益 (当初計画) 467百万円 → (実績) 440百万円 (修正計画比+0.2%) (修正計画) 439百万円
「売上総利益率」の向上	オペレーション強化 ・整備工場ネットワーク ・業務センターのサービス品質向上 ・DXソリューションの推進	有人オペレーター配備で取引先との密なコミュニケーションを実現。 自社開発の基幹システム※に蓄積したデータの活用でさらなる信頼を醸成。 (※オンライン統合管理システム「momoCan」) システム利用工場数 6,805工場(2025/3末時点) 当社及び整備工場の業務効率化により、今後の労務費低減が期待できる

管理台数の堅調な増加に伴い、売上高は前年同期比+11.3%
契約初年度の冬タイヤ支給による原価増加で、営業利益は前年同期比△16.1%



メンテナンス受託事業は原価増により売上総利益減少(前年同期比 $\Delta 1.2\%$)
 MLS事業は管理台数が順調に推移、売上高・売上総利益ともに増加(前年同期比 $+20.0\%$)
 販売管理費は事業拡大、体制強化のための人件費が増加(前年同期比 $+8.4\%$)

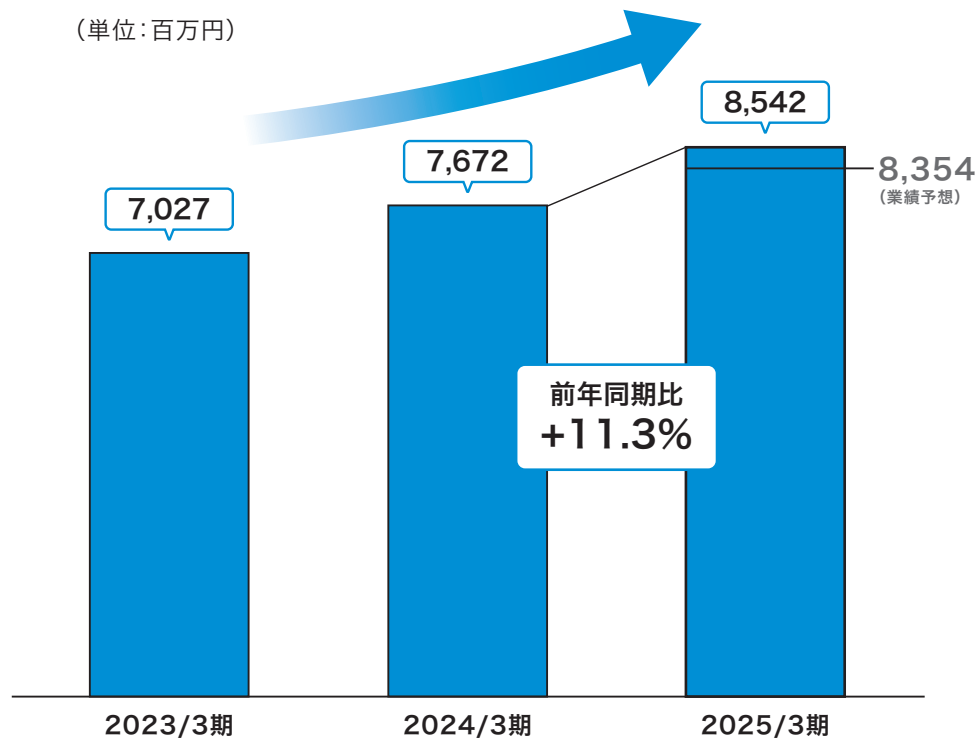
(単位:百万円)



売上高は予想を上回る着地、原価増の影響で減益

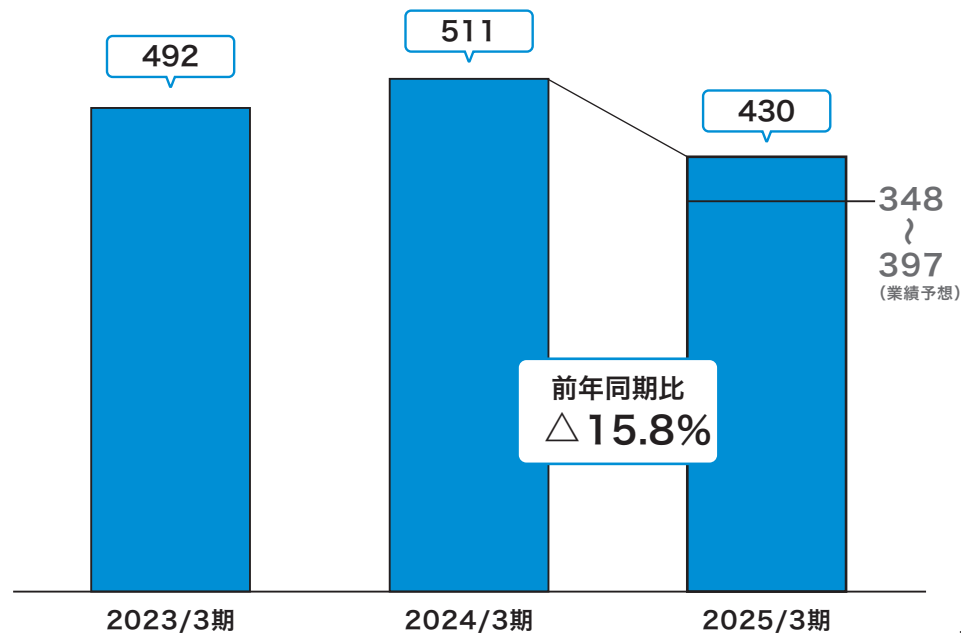
売上高推移

(単位: 百万円)



経常利益推移

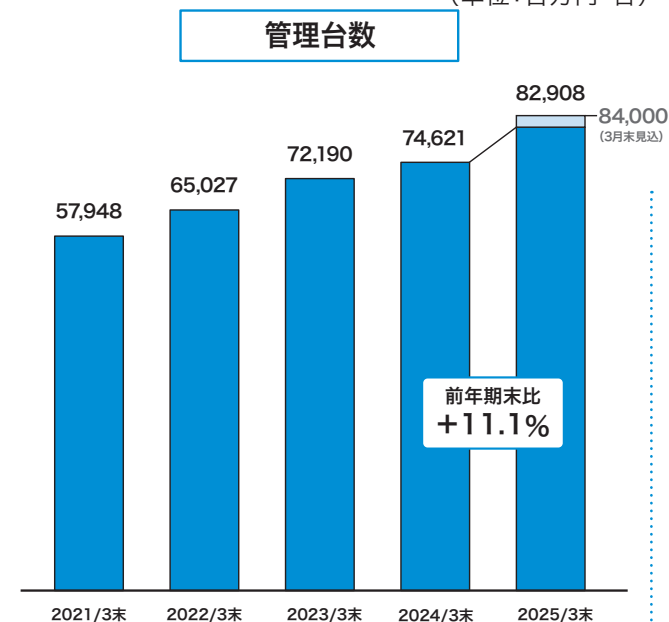
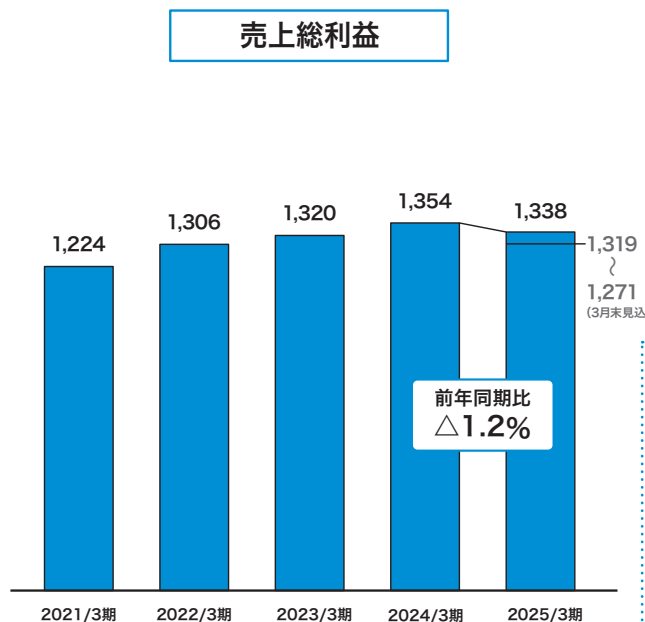
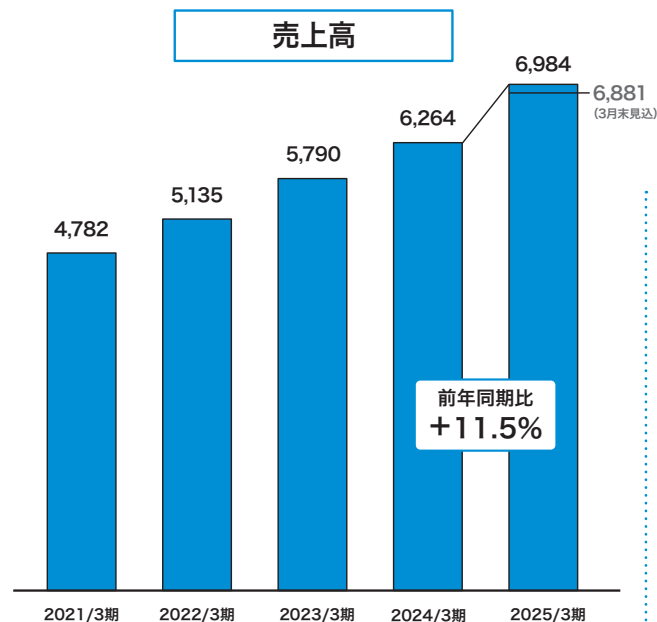
(単位: 百万円)



既存企業の管理台数の堅調な伸びに加え、新たにメーカー系リース企業からの受注台数増加により増収、冬タイヤ支給増加により減益

(単位: 百万円・台)

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



▶ 既存企業の管理台数の堅調な伸びに加え、新たにメーカー系リース企業からの受注台数増加により順調に推移

▶ 新車リース受注獲得に伴い、冬タイヤ支給コストが増加したため減益

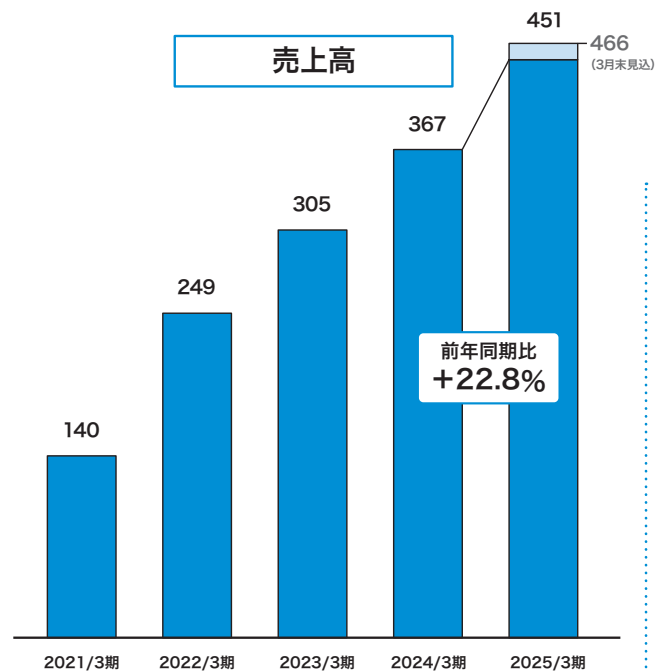
▶ 既存企業の管理台数が堅調に伸長
▶ 新たにメーカー系リース企業からの受注台数増加
▶ 当初計画から一部案件の受注遅れが発生

※2021/3期は旧ナルネットコミュニケーションズ単体、2022/3期は当社連結、2023/3期は連結子会社消滅に伴い当社単体
(2022年4月1日に当社を存続会社として、旧ナルネットコミュニケーションズを吸収合併)

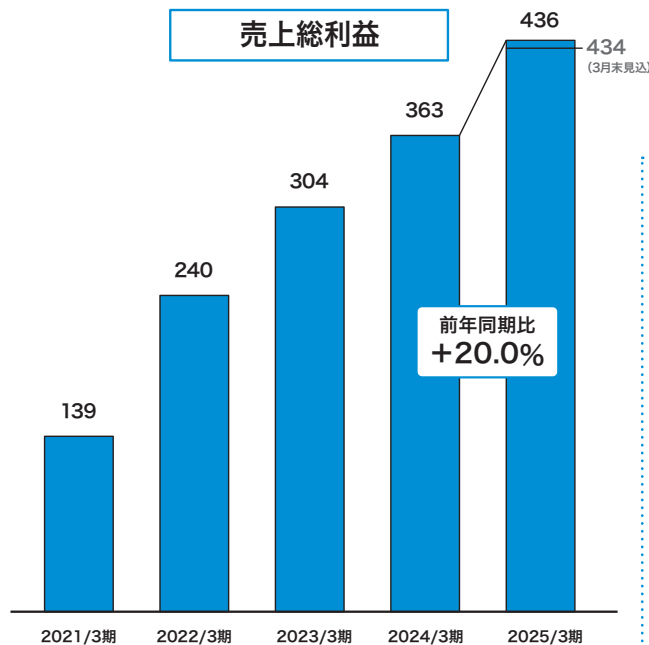
主要取引先を中心に安定的な成長を継続

(単位: 百万円・台)

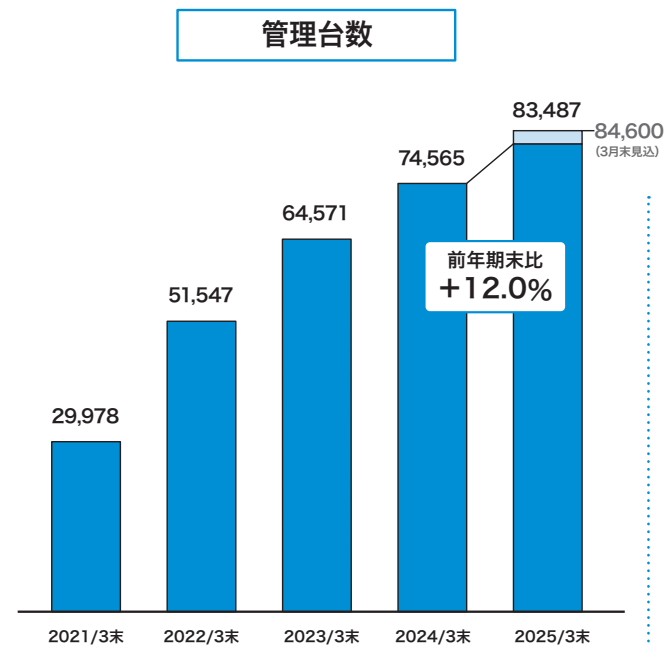
Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



▶ 個人リース市場の拡大を受け、順調に推移



▶ 適正価格への見直しによる収益改善が順調に推移



▶ 個人リースの受託先である信販会社からの台数が想定に届かず

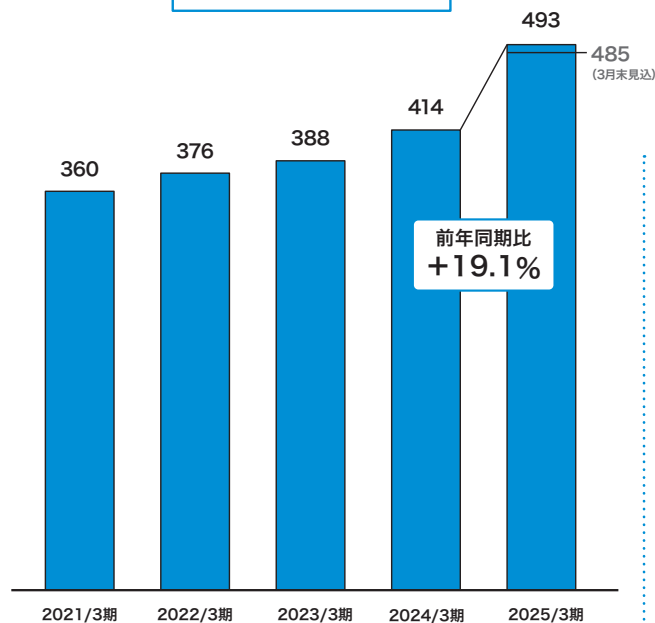
※2 2021/3期は旧ナルネットコミュニケーションズ単体、2022/3期は当社連結、2023/3期は連結子会社消滅に伴い当社単体
(2022年4月1日に当社を存続会社として、旧ナルネットコミュニケーションズを吸収合併)

今後の他事業拡大の足掛かりとして安定的な成長を確保

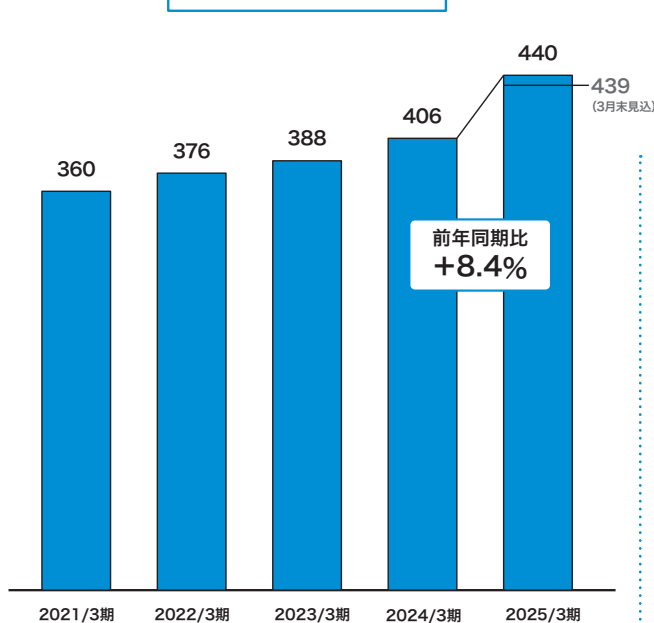
(単位: 百万円・台)

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

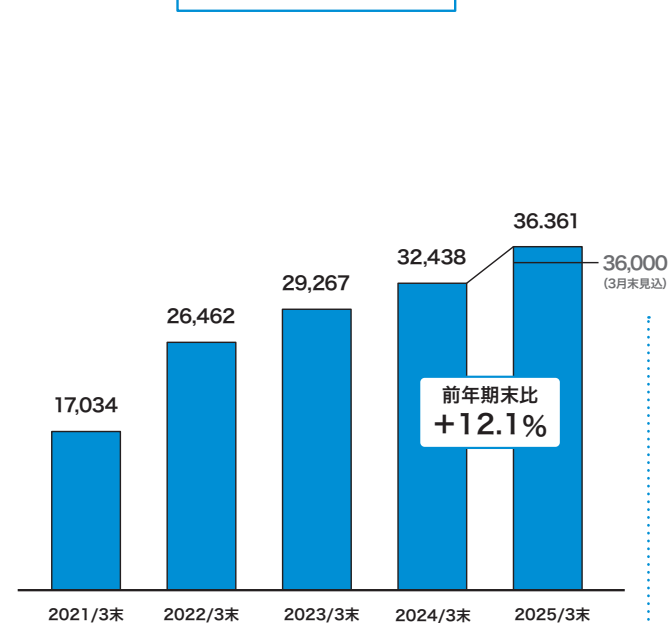
売上高



売上総利益



管理台数



▶ 2024年8月より新たに提携したWECARS店舗の販売車両の納車前整備により伸長

▶ 整備工場への委託コストが原価発生となり売上総利益の伸びは小さめ

▶ 当初想定より一部案件の受注遅れはあったものの、前年比較で管理台数は増加

※ 2021/3期は旧ナルネットコミュニケーションズ単体、2022/3期は当社連結、2023/3期は連結子会社消滅に伴い当社単体(2022年4月1日に当社を存続会社として、旧ナルネットコミュニケーションズを吸収合併)

(単位: 百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	前期末 増減額	増減率
流動資産	3,984	4,646	662	16.6%
固定資産	5,589	5,269	△320	△5.7%
資産合計	9,573	9,916	342	3.6%
流動負債	4,042	4,836	793	19.6%
固定負債	2,259	1,650	△608	△26.9%
負債合計	6,302	6,487	184	2.9%
純資産合計	3,271	3,428	157	4.8%
負債純資産合計	9,573	9,916	342	3.6%

【主な増減要因】

(単位: 百万円)

資産	前期末 増減額
現金および預金	△167
売掛金および契約資産	791
のれん	△102
顧客関連資産	△189
ソフトウェア	229
ソフトウェア仮勘定	△221
負債	
買掛金	626
短期借入金	170
未払法人税等	△155
契約負債	142
長期借入金	△575
純資産	
当期純利益	238
配当金	△79

(単位: 百万円)

【主な内訳】

(単位: 百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	前年同期 増減額	増減率
営業活動による キャッシュ・フロー	827	427	△399	△48.3%
投資活動による キャッシュ・フロー	△138	△91	△47	△34.1%
財務活動による キャッシュ・フロー	△264	△503	△239	90.6%
フリーキャッシュ・フロー	689	336	△352	△51.2%
現金及び現金同等物の 期末残高	996	829	△167	△16.8%

営業CF

税引前当期純利益	430
減価償却費	138
のれん・顧客関連資産償却額	292
売上債権及び契約資産の増減額	△791
仕入債務の増減額	626
契約負債の増減額	142
法人税等の支払額	△392

投資CF

有形固定資産の取得による支出	△11
無形固定資産の取得による支出	△78

財務CF

長期借入金の返済による支出	△577
---------------	------

「世の中のあらゆる移動を支えるトップランナー」

1 業績

売上高85.4億円／前期比+11.3%

2 管理台数

203,129台／2024年3月末から21,505台増

3 スtock収益

54.6億円(売上総利益)／前期比+2.8%

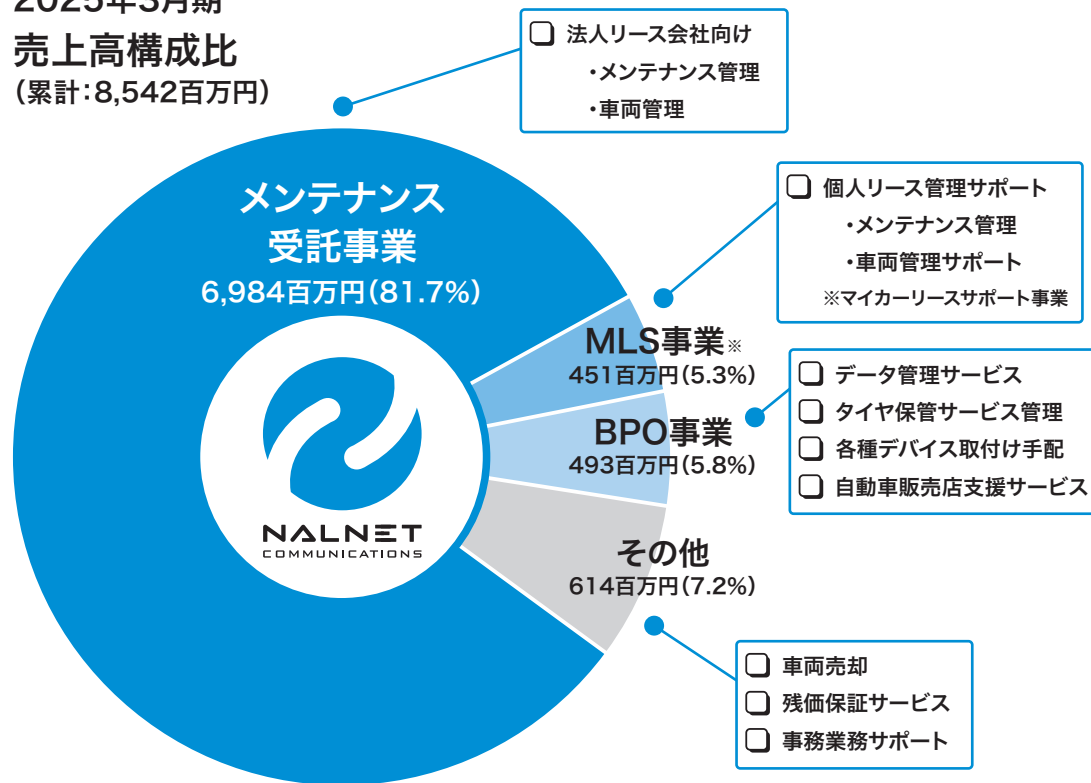
4 従業員数

248人(臨時従業員比率 54.4%)

5 整備工場ネットワーク

13,031カ所／2024年3月末から1,241カ所増
(全国をカバー)

2025年3月期
売上高構成比
(累計:8,542百万円)



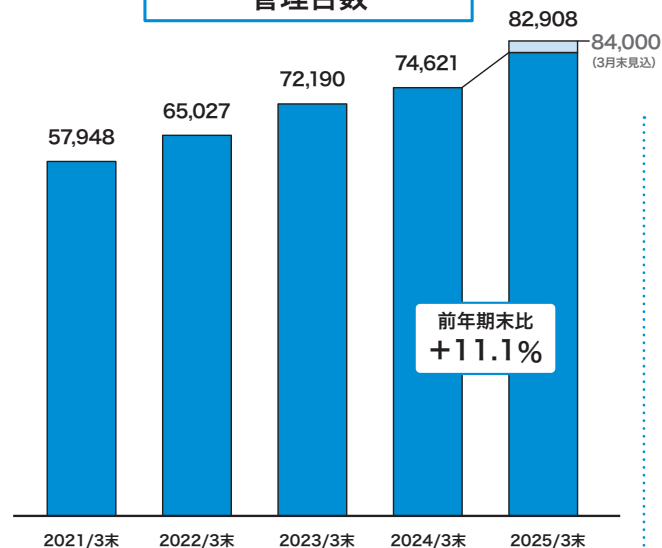
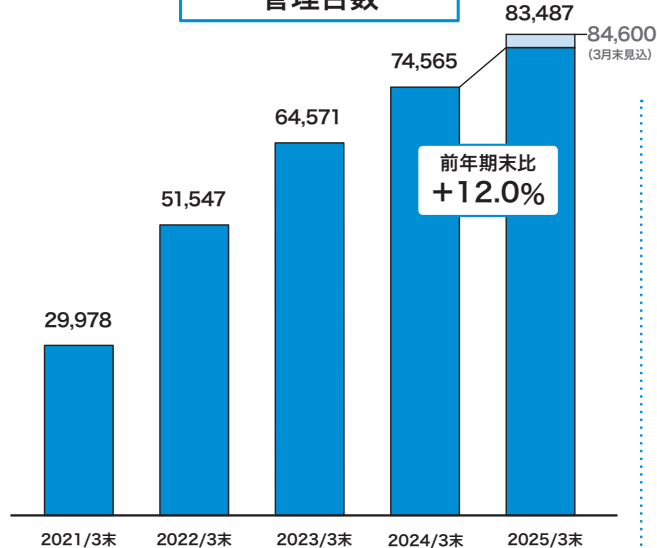
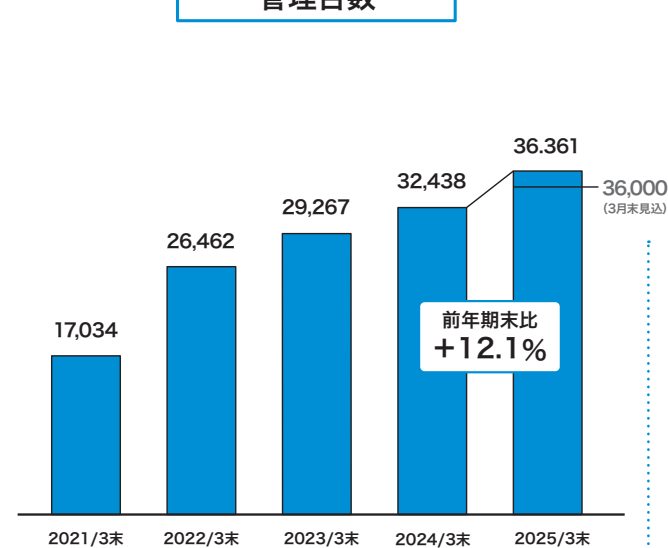
以上、2025/3月末実績

既存企業の管理台数の堅調な伸びに加え、
新たにメーカー系リース企業からの受注台数増加により順調に推移

管理台数 **203,129** 台

※2025年3月末時点

(単位: 台)

メンテナンス受託事業
管理台数MLS事業
管理台数BPO事業
管理台数

多様化する整備に対応可能な整備工場網を全国に展開
ユーザーに最適なサービスを提供できる環境を整備し、顧客満足度に寄与

整備工場
ネットワーク 全国 **13,031**カ所(1,241増)

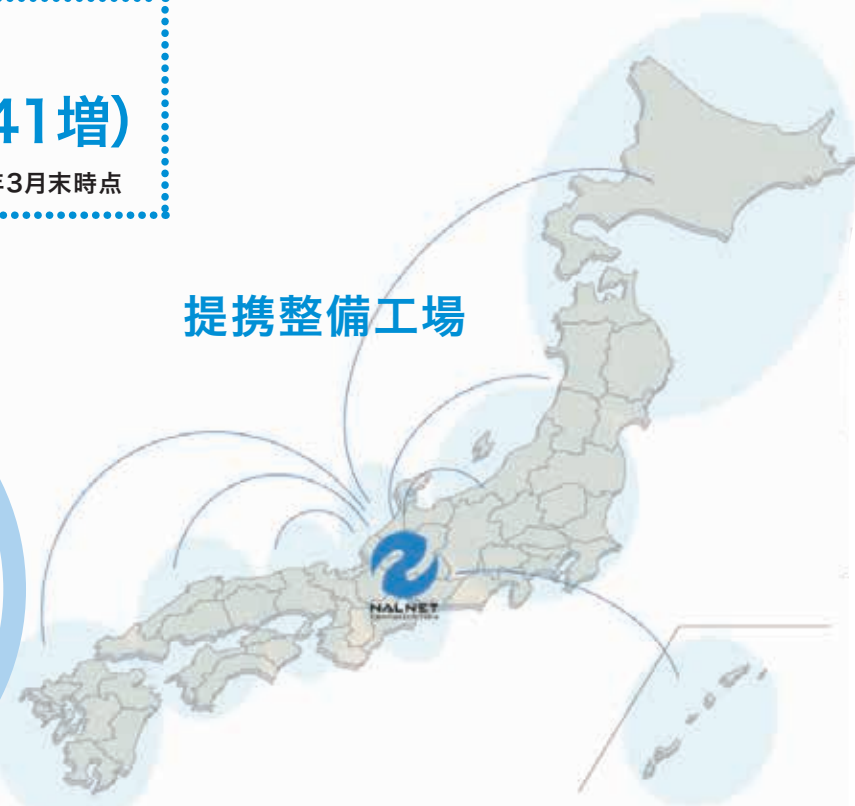
※ 2025年3月末時点

- ・北海道から沖縄県まで全国を網羅
- ・ネットワークはさらに拡大中(2024年3月末から1,241カ所増)
- ・EVや自動運転支援システムなど高度な整備に対応可能
- ・密なコミュニケーションにより情報格差がなく、ユーザーに最適なサービスを提供

- ・提携整備工場との密なコミュニケーション
- ・提携整備工場に対して、訪問、メール、FAXや電話で定期的なコンタクトを実施
- ・アンケートを実施しニーズや課題の収集
- ・オウンドメディア「モビノワ」等による情報の発信



提携整備工場



03

業績予想・株主還元

価格適性化の効果やメーカー系リース会社との取組みが本格化することで
売上高成長と利益率改善

損益計算書

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	増減額	増減率
売上高	8,542	10,410	1,868	21.9%
営業利益	442	692	250	56.7%
経常利益	430	678	248	57.6%
当期純利益	238	410	171	72.1%
1株当たり当期純利益	44.70	76.90	32.20	72.0%
	(単位:円 銭)			

【主な増減要因】

(単位:百万円)

売上高

メンテナンス受託事業	1,147
その他	720

売上総利益

メンテナンス受託事業	248
その他	147

販売管理費

人件費	108
減価償却費	26
その他	10

当面の戦略と株主還元の考え方

- I メンテナンス受託事業においてメーカー系企業の開拓を推進し、管理台数の増加を図る
- II 新たなサービス領域への進出に伴い、基幹システムと各業務機能のDXを推進し、オペレーションの効率化による収益率の確保と付加価値向上を推し進める
- III スtockビジネスによる安定した収益と財務基盤を基に株主還元を実施

配当方針

目標配当性向 30%

2025年3月期 期末配当 15.00円

2026年3月期 期末配当(予想) 15.00円

04

成長戦略

Mobility's Transformer

複雑さから、シンプルさへ
煩わしさから、心地よさへ
これまでの歩みから、その先の未来へ

私たちは、常に誠実な姿勢で、社会・お客様・仲間全てに信頼されたい

私たちは、常に好奇心を持ち、情熱的で意欲溢れる自分でありたい

私たちは、常に全ての行動にやり甲斐を見つけ、自らの職務に誇りを持ちたい

私たちは、常に法令・社内規則・社会規範を遵守し、

それらを超える高い倫理観を持ちたい

移動を止めない 安心を創造する
モビリティ・インフラ カンパニー



モビリティ革命※が進展する一方で、自動車業界は構造的な課題を抱えており、従来の仕組みでは持続可能なサービス提供に限界が生じつつある

構造的な課題 1

技術革新へのビハインド

- ・ 整備技術習得が困難
- ・ 進化の加速で先行き不透明
- ・ 事業承継が困難
- ・ 充電インフラ不足
- ・ 技術サポート体制が不十分
- ・ 事故時の責任が不明確
- ・ 関連法規制が未整備
- ・ 習得コストが高い
- ・ 新規参入しにくい

構造的な課題 2

整備リソース不足

- ・ 保証整備の対応増加
- ・ 整備士不足（離職者増・採用難）
- ・ 故障診断の長時間化
- ・ 診断設備への投資負担増
- ・ 整備士の高齢化
- ・ 部品の価格、供給への不安
- ・ 働く環境改善が進まない
- ・ 外国人の定着率が低い
- ・ 高度修理の増加

構造的な課題 3

販売・使用方法の多様化

- ・ 販売店統合
- ・ 収益性の低下
- ・ 「売る人」の車両への理解低下
- ・ 自動車保険の複雑化
- ・ ディーラー以外の接点の拡大
- ・ 車両品質の明示がしにくい
- ・ 「買う人」のニーズが変化
- ・ 車両価格の高さ
- ・ 購買方法の多様化

※本資料における「モビリティ革命」とは、交通手段や移動の概念が大きく変わることを指し、技術の進化や社会のニーズの変化に伴い、私たちの移動方法が革新されること。

技術革新へのビハインド

EV自動車等の次世代車を購入しても、技術サポート体制が不十分であったり、関連法案がまだ追いついていない、事故時の責任が不明確などで**不安・不満が広がる**。



整備リソース不足

整備士の高齢化や労働環境改善が進まない等で、整備士不足が加速。故障診断の長時間化や部品の価格の高騰等で、**整備してほしいときにできない**。



販売・使用方法の多様化

販売・使用方法の多様化により、ディーラー以外の接点における購入が拡大する等で、**何か困ったときに適切なサービスを受けられない**。



モビリティ革命に伴う整備ニーズの多様化・高度化に対し、
当社は現場に根差した対応力と、再現性のある仕組みにより、モビリティ業界全体の受け皿として機能

自動車業界の抱える構造的な課題



事業の強み ①

安定的な経営基盤を構築する
ストック型収益モデル

事業の強み ②

全国1万カ所以上の
自動車整備工場ネットワーク

事業の強み ③

外部パートナーとの
密なコミュニケーション

事業の強み ④

再現性の高い
メンテナンス管理サービス

当社独自のBPOによる付加価値サービスの提供範囲を拡大させていき、
リース車両、自動車に留まらない市場での付加価値創出を狙っていく

BPO市場 ※2

1.5兆円

2 自動車関連BPO市場 ※1

1.1兆円 (8,025万台 ※3)

1 オートリース関連BPO市場 ※1

568億円 (419万台 ※3)

当社粗利 (2025/3期)



23億円 (20万台)

当社の
主戦場

新たな
市場領域

2035年

MaaS市場 ※4

2兆円超

+

※1 対象となる自動車台数 × 当社の台あたり粗利(台あたり付加価値)

※2 自動車関連BPO市場に加え、国内非IT市場規模(出所:矢野経済研究所「2023-2024 BPO市場の実態と展望」) × 粗利率20%で推計

※3 出所:(一社)日本自動車リース協会連合会「自動車総保有台数とリース車保有台数の年別比」

※4 出所:矢野経済研究所「国内MaaS市場に関する調査」

“モビリティ・インフラ カンパニー”として、独自の整備インフラ・データ活用を提供することで、2035年には2兆円超と予測される“国内MaaS市場”の開拓を狙うとともに、市場の成長を下支え

モビリティ・インフラ カンパニー



事業の強み ① 安定的な経営基盤を構築する
ストック型収益モデル

事業の強み ② 全国1万カ所以上の
自動車整備工場ネットワーク

事業の強み ③ 外部パートナーとの
密なコミュニケーション

事業の強み ④ 再現性の高い
メンテナンス管理サービス

大幅拡大が
予測される※
国内MaaS市場を、
当社が整備インフラ面でカバーし、
着実な成長を狙う

質の高い整備を提供

(単位: 百万円)

2035年
MaaS市場※
2兆円超

2,360,810

1,718,800

1,068,538

936,320

788,970

646,240

490,590

393,320

306,190

210,230

137,400

88,940

0

2016年

2017年

2018年

2019年

2020年

2021年

2022年
(見込)

2023年
(予測)

2024年
(予測)

2025年
(予測)

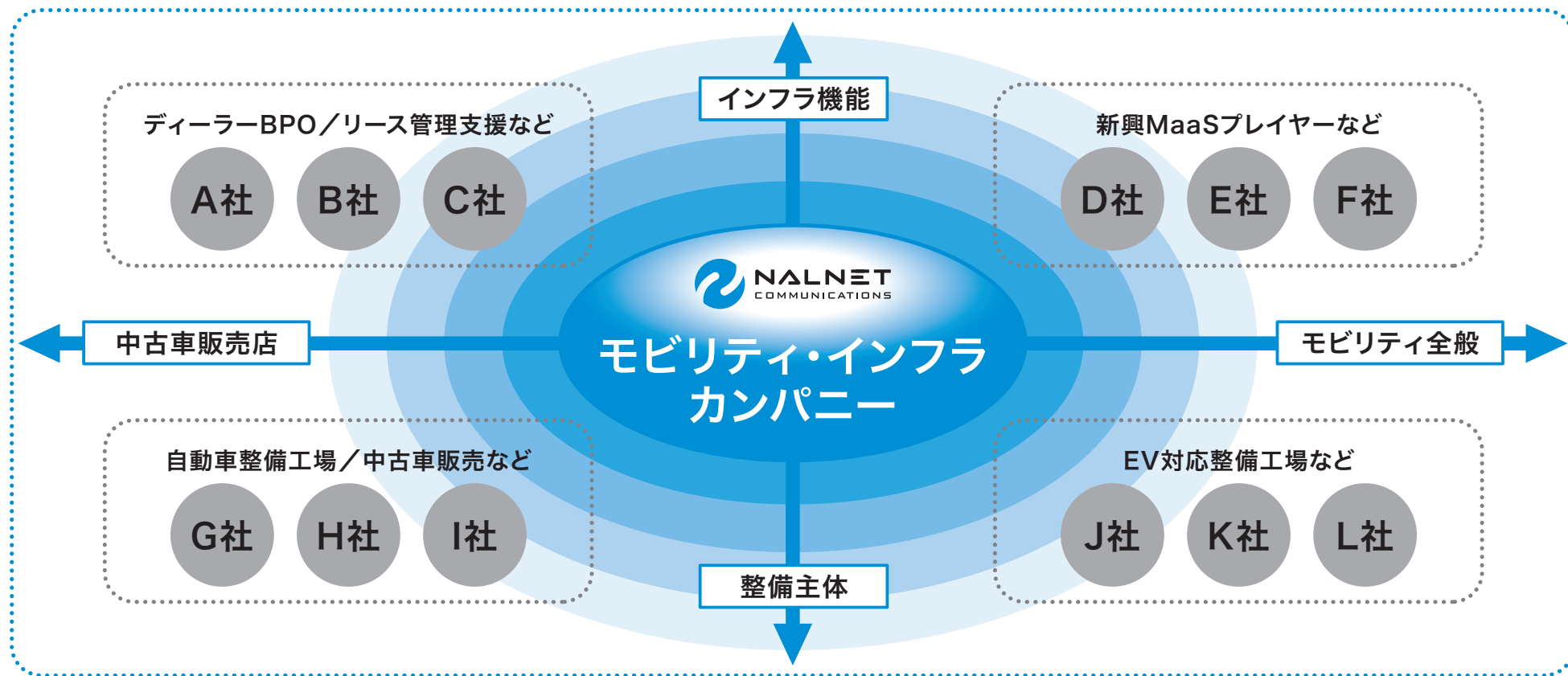
2030年
(予測)

2035年
(予測)

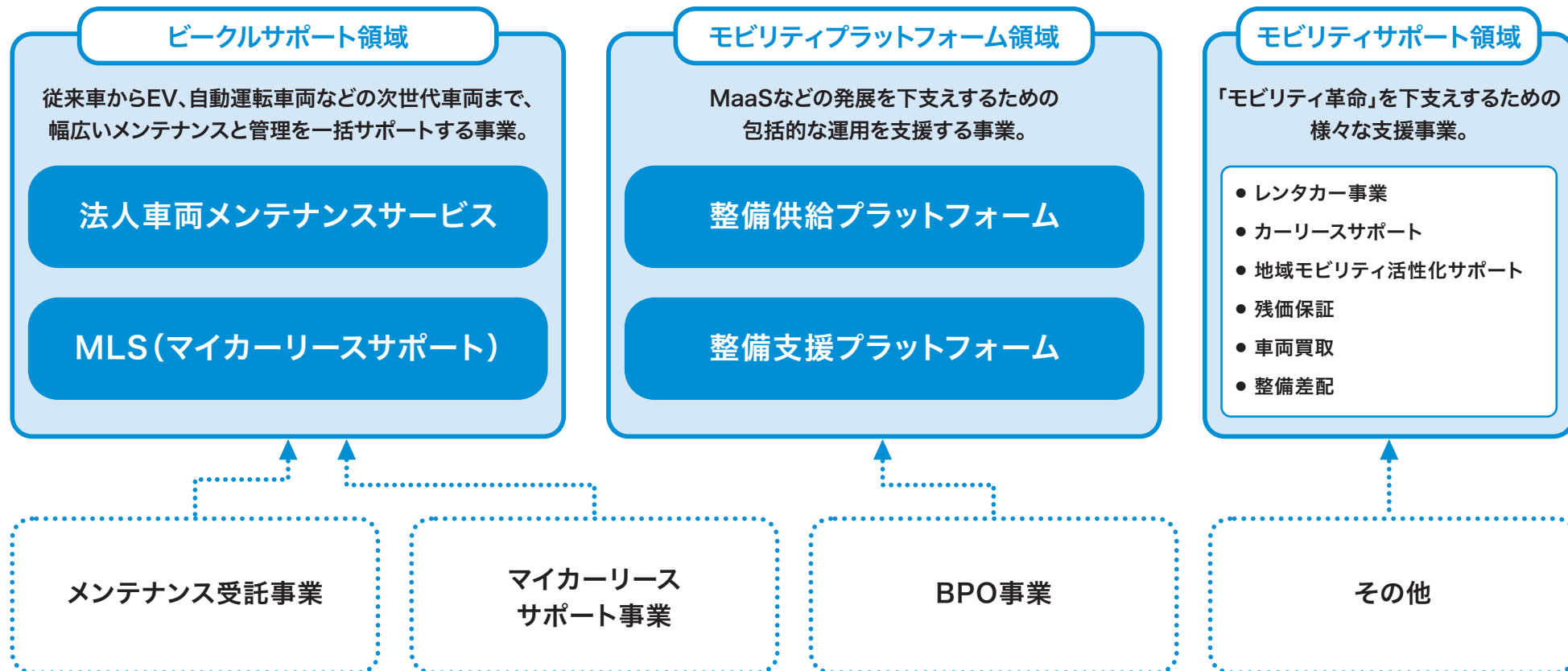
国内MaaS市場規模成長グラフ

※ 出所: 矢野経済研究所「国内MaaS市場に関する調査」

自動車業界に留まらずモビリティ業界を下支えする“モビリティ・インフラ カンパニー”へと新化を目指す



価値最大化に向けた企業体“モビリティ・インフラ カンパニー”へ新化するための事業整理



従来車からEV、自動運転車両などの次世代車両まで、幅広いメンテナンスと管理を一括サポートする事業

ビークルサポート領域

法人車両メンテナンスサービス

- 車両本体・架装サポート
- 点検・故障修理・部品交換など
- 必要な整備代車をオプション設定
- 整備作業先を複数設定
- 必要最低限の整備で安心安全を提供

MLS(マイカーリースサポート)

- 必要最低限の整備で整備補完をサポート
- 点検管理・故障修理サポート
- 中古車販売の整備保証サポート
- 車両の移動等の利用状態の管理サポート
- カスタマイズ可能な点検管理

メンテナンス受託事業

法人向けリース車両のメンテナンス管理業務を主にリース会社や一般企業より一括で受託。

マイカーリースサポート事業

個人向けリース車両のメンテナンス管理業務、事務手続きのサポート全般を受託。



ビークルサポート領域(メンテナンス受託事業・MLS事業)における成長戦略

ビークルサポート領域における成長のために、取り組む施策は大きく以下の3点。

成長戦略

1

メーカー系
リース企業への
販路拡大

成長戦略

2

EVソリューション
サービスに対応

成長戦略

3

中古車市場
への進出

成長戦略 1 メーカー系リース企業への販路拡大

ビークルサポート領域における、法人車両メンテナンスサービスにおいて、サービス提供エリアが広範囲にわたるメーカー系企業に一層注力し、管理台数の更なる増加を目指す。

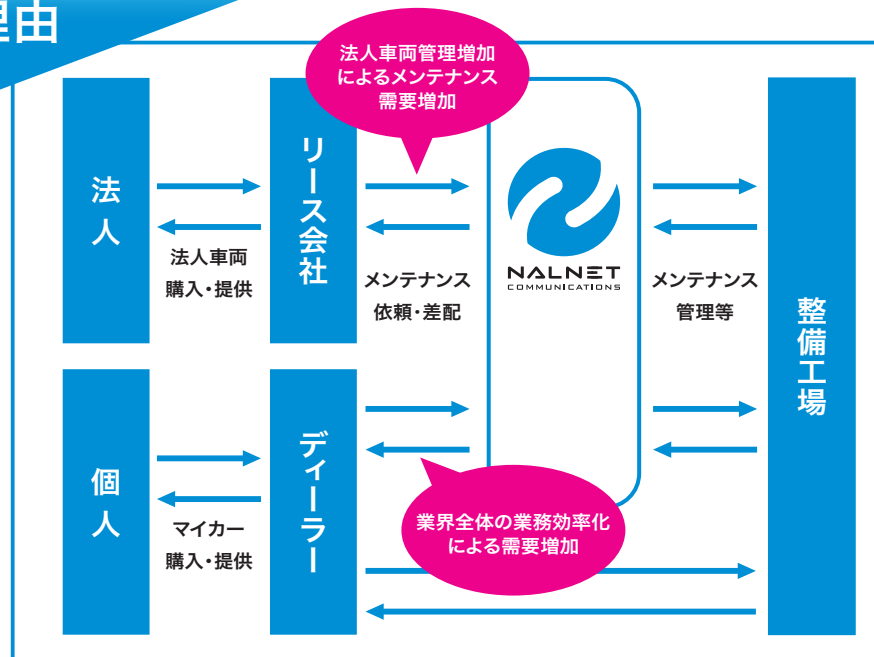
取り組む理由

取り組む理由① 法人車両管理需要の増加

2020年以降半導体不足の影響により新車供給が減少。価格決定の主導権が、ディーラーからメーカーに移り、マーケットコントロールが始まっている。そのため、メーカーの関心は、法人車両や中古車と広がっている。そこで、当社が持つ、メーカー側が持ち合わせていない法人車両データを活用したコンサルティングや、整備工場ネットワークを駆使した車両整備・管理など、販路拡大機会がある。

取り組む理由② 業界全体の業務効率化

昨今、従業員の働き方改革や、メンテナンス業務の効率化に伴い、各企業に対して、弊社サービスを提供する機会が増加。そのため、弊社が持つ整備工場ネットワークを駆使した車両整備・管理を中心に、販路拡大を目指す。また、整備業界全体で整備士不足が課題となっているため、メーカー系リース企業と協業し、課題解決を目指す。



成長戦略

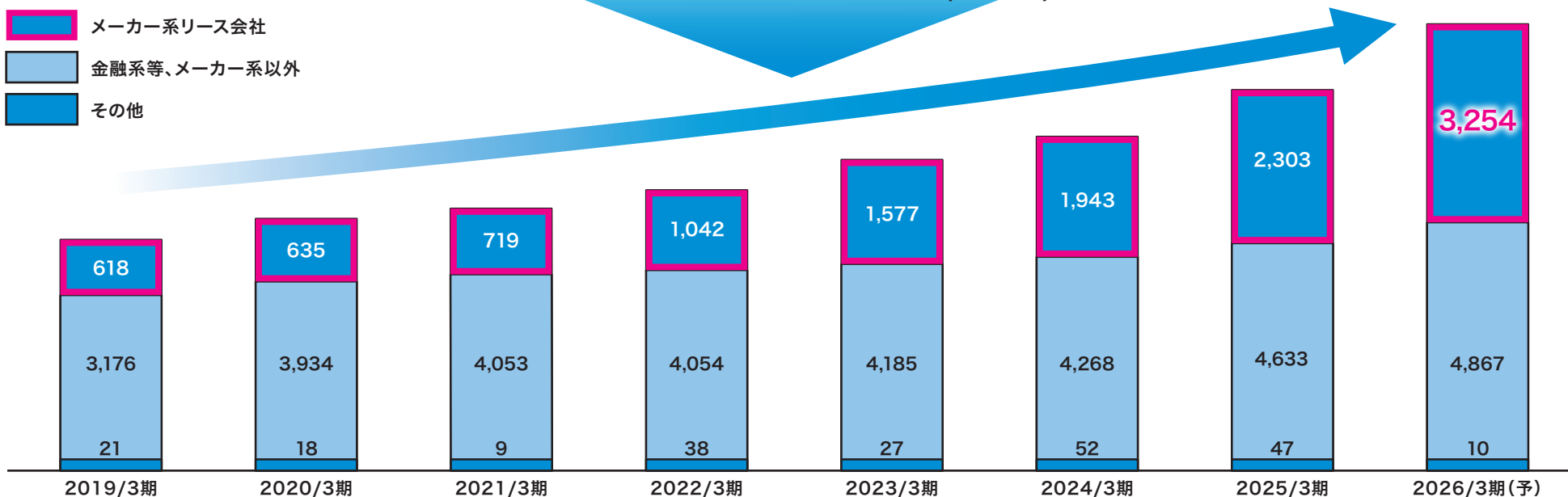
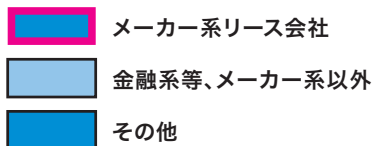
1

メーカー系リース企業への販路拡大

当社リソースを活用し、新たな販路として「メーカー系リース企業」への販売に注力。
管理台数の20%以上を「メーカー系リース企業が管理する車両」にすることを目指す。

ビークルサポート領域 全体売上推移
(メンテナンス受託事業) (19/3期-26/3期)

(単位:百万円)



成長戦略

2

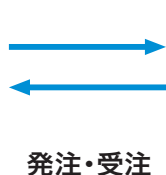
EVソリューションサービスに対応

大手企業を中心に、ESGの観点から、社用車を従来車から電気自動車へ変更する事例が増加。
そのため、電気自動車(EV)など次世代リース車の導入支援、メンテナンス管理に対応できるリソースを構築する。
特に、EVリース車の長期的な使用を支援するための適切なアフターサービス網を構築することに注力。

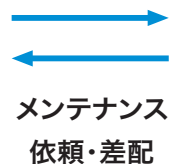
取り組む理由

企業のサステナブル
対応やESGによる
EV化ニーズが増

法人



リース会社



メーカー系
リース会社



整備工場

EV車導入・リース/車両管理など

当社が持つリースや車両管理のノウハウを直接提供する機会が増

成長戦略

2

EVソリューションサービスに対応

大手企業を中心に、サステナビリティ・ESGの観点から、社用車を従来車から電気自動車へ変更する事例が増加。そのため、電気自動車(EV)など次世代リース車の導入支援、メンテナンス管理に対応できるリソースを構築する。特に、EVリース車の長期的な使用を支援するための適切なアフターサービス網を構築することに注力。

電気自動車への支援イメージ

提供価値①

ネットワークを活かしたメンテナンスサービス

当社保有の自動車整備工場ネットワークを活用し、次世代車においても、最適な差配による、最適な整備を提供。今後、EVの普及に伴い、使用済みバッテリーの放置など諸問題が起きる可能性があるため、EV車の持続的な成長のため、適切なアフターサービス網の構築を目指す。

整備工場ネットワーク
全国13,031カ所

※ 2025年3月末時点



提供価値②

4R事業への参入

EVに使用されていた「リチウムイオンバッテリー」を、再利用(Reuse)、再販売(Resell)、再製品化(Refabricate)、リサイクル(Recycle)を行う「4R事業」を支援するための、エネルギー貯蓄のソリューションを提供する。この事業を通して、都市や地域の災害対応力向上やゼロエミッションモビリティの普及に貢献。

4R

Reuse (再利用)

Refabricate (再製品化)

Resell (再販売)

Recycle (リサイクル)

成長戦略

3

中古車市場への進出

中古車市場が年々拡大している背景を受け、中古車販売業界において増加しているメンテナンス需要に対して、車両管理サービスや納車前整備サポートなど、当社メンテナンスノウハウや整備工場ネットワークを提供。

進出理由

ポイント①

中古車市場は年々拡大

新車の販売価格高騰を受け、買い替えユーザーが中古車市場に流入している。そのため、車両整備収入も増加し、市場が拡大している。

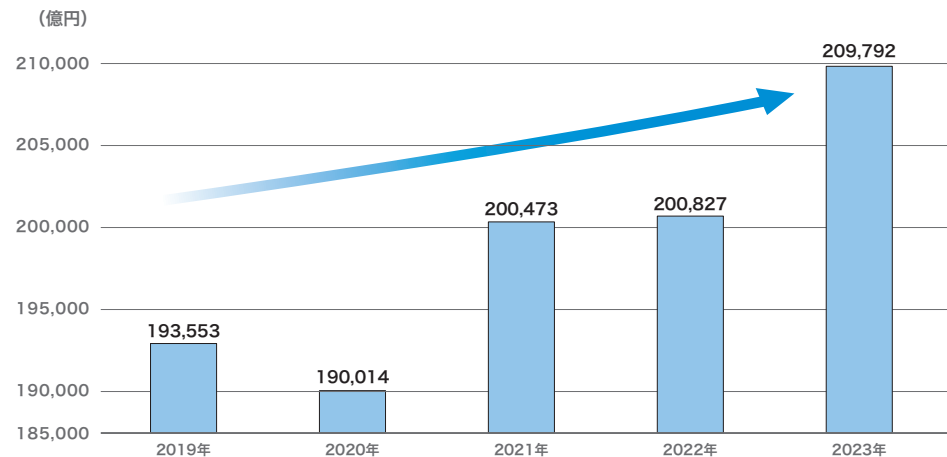
ポイント②

派生ビジネスも成長可能性高

中古車の派生ビジネスである保証・タイヤ・部品・整備の市場拡大余地が大きい。

自動車アフターマーケット市場規模推移

出典) 矢野経済研究所「2024年版 自動車アフターマーケット総覧」



※自動車アフターマーケットとは、新車販売後に発生する様々な事業の総称であり、その対象は①中古車事業(中古車小売、中古車輸出、中古車買取、オートオークション)、②自動車賃貸事業(オートリース、レンタカー、カーシェアリング)、③自動車部品・用品事業(カー用品、補修部品、リサイクル部品(中古・リビルト))、④自動車整備事業(自動車整備、自動車整備機器)、⑤その他関連サービス事業(自動車保険、ロードサービス)の5事業とする。
 なお、自動車アフターマーケット市場規模は、各種公表データ等を基にした矢野経済研究所の推計値である。

成長戦略

3

中古車市場への進出

中古車市場が年々拡大している背景を受け、中古車販売業界において増加しているメンテナンス需要に対して、車両管理サービスや納車前整備サポートなど、当社メンテナンスノウハウや整備工場ネットワークを提供。

中古車販売店は課題が多い

中古車販売店が抱える「潜在的な課題」を、当社ソリューションで解決することを目指す。

潜在的な課題

整備士不足 / 整備高度化

価値向上のための
補完業務が増加

整備工場なし販売店

当社ソリューション

整備工場網で
適切な整備を提供

整備工場網による
整備品質の向上

委託整備工場の
ビジネス機会創出

中古車市場への取り組み

取り組み①

中古車の商品化
(納車前整備サポート業務)

- 販売店舗毎の運用となっている
納車前整備等を、バックアップすることで
店舗運営における効率化に寄与。
- 2024年8月より、(株)WECARS様にて
トライアル開始、順次エリア拡大。
▶ フランティ商品開発など、
協業領域拡大に向けた取り組みを実施中。

取り組み②

車両管理サービスを
提供

- レンタカーの車両管理サービスと
整備メンテナンスサービスを提供。
- 2024年9月より「ノレル」「ノレルGO」
におけるリースなどのサービスを提供。
▶ 専用メンテナンスパックの企画や
フランティ商品の付与についても協業検討。

MaaSなど「モビリティ革命」を下支えするための包括的な運用を支援する事業

モビリティプラットフォーム領域

整備供給プラットフォーム

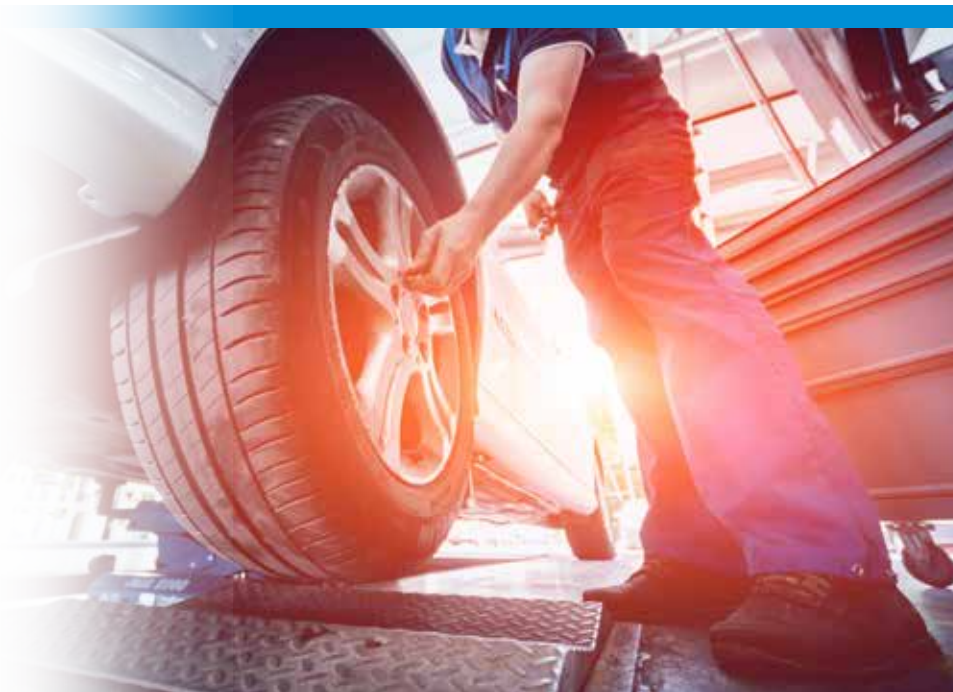
- 各種デバイス取り付けサービス
- 車検・点検実施サービス
- タイヤフィッティングサービス
- 中古車商品化サービス

法人車両メンテナンスサービス

- モビノワ経営サポート
- 自動車販売支援サービス
- 活用支援サービス
- 用品物販支援サービス

BPO事業

法人向け車両の様々な管理に付随する事務手続きを主にリース会社や販売会社より受託。



モビリティプラットフォーム領域(BPO事業)における成長戦略

モビリティプラットフォーム領域における成長のために、取り組む施策は大きく以下の3点。

成長戦略

4

車検
プラットフォーム
開発

成長戦略

5

整備工場との
パートナー
シップ強化

成長戦略

6

自動車関連
BPO領域
の拡大

成長戦略

4

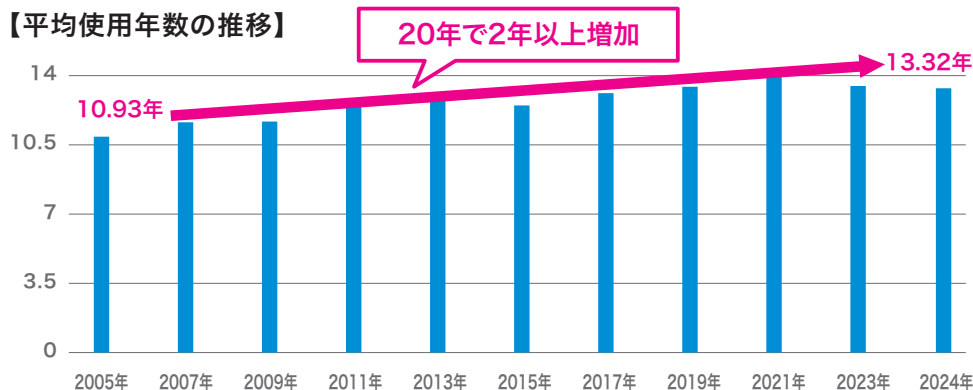
車検プラットフォームを開発し、流通企業等へOEM提供

平均使用年数の増加に伴い車検対象台数が増加しているため、新規事業として車検プラットフォームを開発。流通・小売企業など、店舗ビジネスを展開している企業を中心に、車検プラットフォームのOEM提供を想定。整備工場にあった業務/整備を送客することで整備工場の効率化やパフォーマンスの最大化を目指す。

平均使用年数の増加に伴い車検対象台数も増加

- 乗用車の平均使用年数は、令和6年時点で13.82と、20年前（2005年比）と比べて、2年以上増加しているため、それに合わせてアフターサービス市場も同様に拡大。
- 整備工場への入庫を減らす、業務の簡素化（＝車検事業）が新たな市場開拓となる。

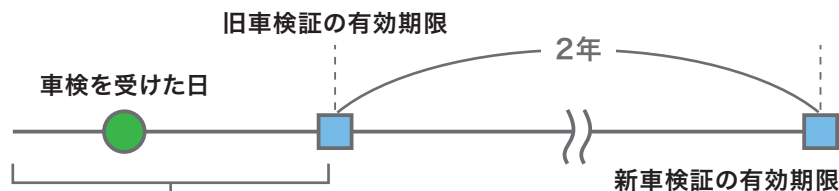
【平均使用年数の推移】



車検の規制緩和

- 整備士不足の影響で整備難民が増加し、屋外での特定整備の実施、車検の継続検査が2カ月前から可能など、車検の規制緩和が進んでいる。
- 自動車整備工場の収益源である「車検」をサポートする事業を展開することで、整備機会の提供を行い、ビジネス機会の創出を目指す。

【車検証の有効期限「1カ月以内に受検」から「2カ月以内に受検」に拡大】



出典)国土交通省

https://www.mlit.go.jp/report/press/jidosha02_hh_000645.html

成長戦略

5

整備工場とのパートナーシップ強化

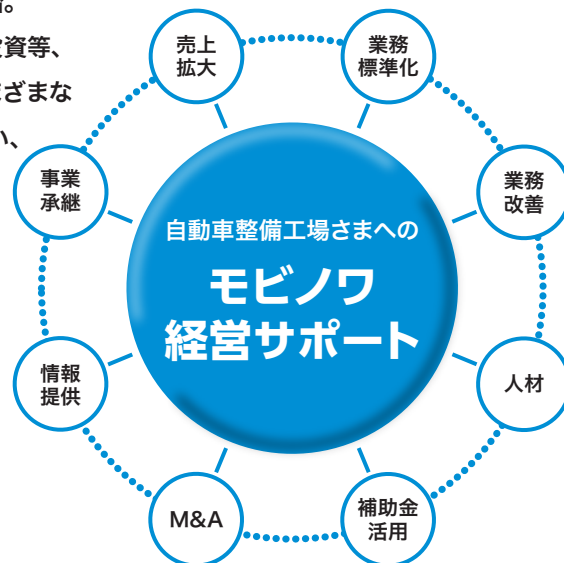
当社の強みである「整備工場ネットワーク」の維持・強化のため、整備工場へのサポートやコンサルティングを展開。

整備工場コンサルティング事業を開始

- 2025年3月より、整備工場のコンサルティング事業

「モビノワ経営サポート」を開始。

- 整備士不足や事業継承、設備投資等、自動車整備業界を取り巻くさまざまな課題を持つ整備工場に寄り添い、問題点の洗い出しと解決策の提案を実施。



当社体制の強化

課題①

電動化とコネクテッドの急速な普及による対応可能な整備工場不足

課題②

後継者/整備士の人材不足による整備キャパシティの減少

課題③

調達部品の高騰による業界全体のマージンの縮小

上記課題を解決するためコンサルティング・サポート



整備工場と当社をつなぎ、関係を深くするためのDX基盤

成長戦略

6

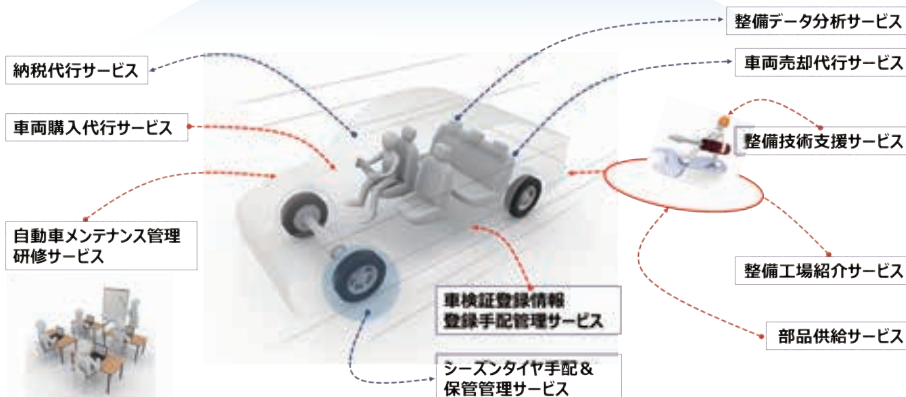
自動車関連BPO領域の拡大

当社の強みである「自動車関連BPO」の維持・強化のため、さまざまな領域の拡大を目指す。

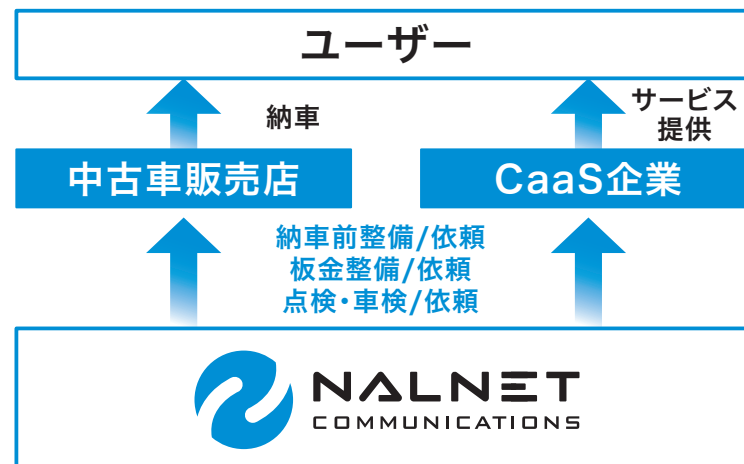
当社の提供価値

自動車提供企業においてメンテナンス管理だけではなく、
様々な専門的な業務が存在している。

専門的知見やノウハウを有した当社が
請け負うことで、質の高いサービスを提供

提携先ニーズへの対応による
BPO領域の拡大

受託車両に対し車両管理だけではなく、専門知見を活かした新たな
BPO業務の提案を実施。例えば、台当り手数料の増加・納税管理サー
ビスなどを提案し、台当たりの手数料収入増加を目指す。



appendix

1 スtock収益基盤

メンテナンス受託事業、BPO事業、MLS事業ともに、**契約期間が数年に渡る積み上げ型の収益モデル**であり、2025年3月末時点のストック収益は約54.6億円となり、**安定的な経営基盤**となっています。



2 アナログ × デジタル

＜アナログ＞

パート社員を積極活用し、商品化の速さと柔軟性実現、**取引先との密なコミュニケーション**をつなげています。

＜デジタル＞

定量的、定性的両面で蓄積したデータを基幹システム活用により、**再現性の高いメンテナンス管理サービス**を提供しています。



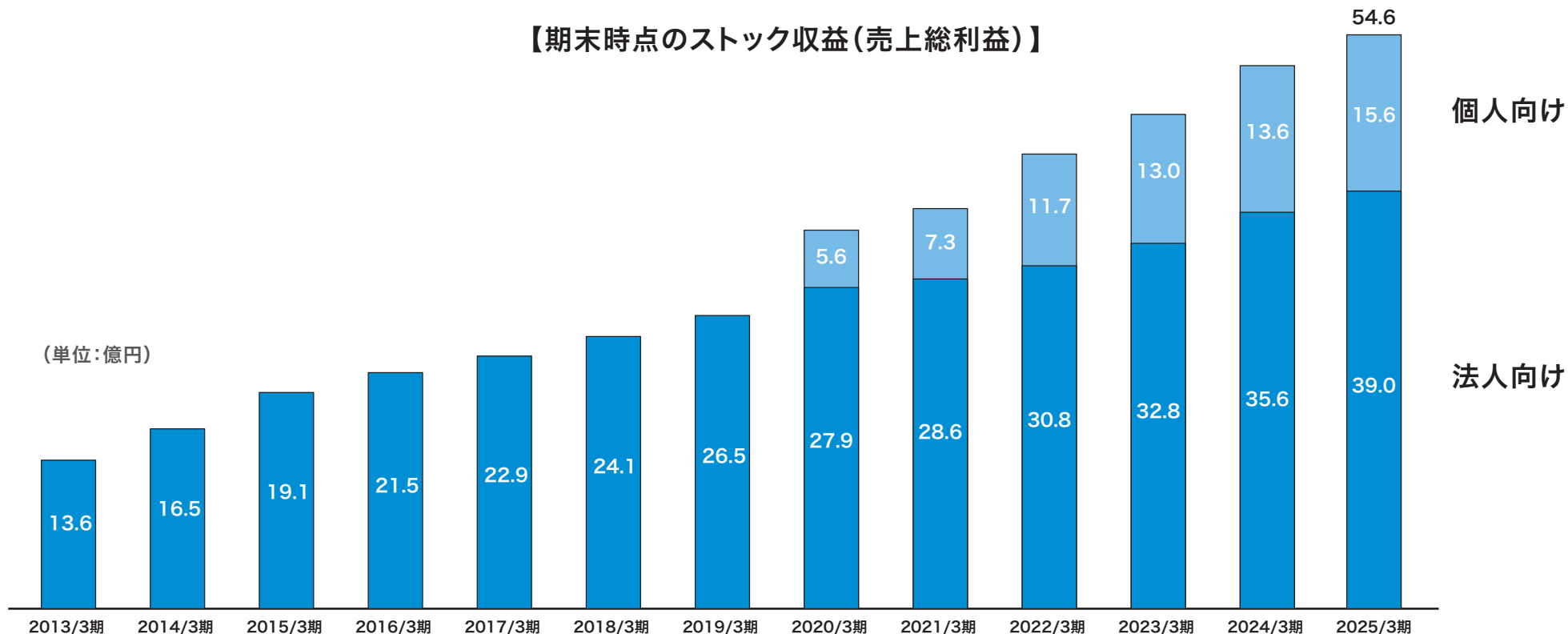
3 整備工場ネットワーク

クライアントの様々な要望に応えられる体制として、**パートナーである自動車整備工場のネットワークは、13,031ヵ所**（2025年3月末時点）となり、全国を網羅しています。



メンテナンス受託事業、BPO事業、MLS事業ともに、契約期間が数年に渡る積み上げ型の収益モデル
数年先までの経営の安定性を担保した上で、新規領域に投資し、更なる成長の絵姿を描いていく

【期末時点のストック収益(売上総利益)】



※ 法人向け売上総利益 (メンテナンス受託事業): 年度末時点における契約済みの残存メンテナンス料金×売上総利益率(過去5年平均)

※ 法人向け売上総利益 (BPO事業): 年度末時点における契約済みの残存手数料 ※ 個人向け売上総利益 (MLS事業): 年度末時点における契約済みの残存手数料

パート社員の積極活用を促すための環境構築と共に業務習熟度の向上をはかることで
整備工場をはじめとする取引先と密なコミュニケーションを実現
基幹システムに蓄積したデータも活用し、信頼の熟成をはかる



以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクです。
その他のリスク情報については、有価証券報告書をご参照ください。

項目	リスクの内容	可能性及び影響	対応策
インフレ等の経済動向や 気候等の外部要因による 外注費の変動について	当社のメンテナンス受託サービスの売上原価は、自動車整備の工賃及び交換部品で構成されております。インフレ等の経済動向によりエネルギー及び原材料価格が高騰した場合、為替の影響によりオイルやタイヤ等自動車整備部品単価が上昇した場合、または、降雪の状況により冬タイヤの交換が増えた場合には、収益性が低下して当社の経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、当社では自動車整備工場向け外注単価の一部値上げを実施しておりますが、今後外注単価の更なる値上げを実施した場合にも影響を及ぼす可能性があります。さらに、当社のビジネスモデルとして、多くの場合においてリース契約時に決めたメンテナンス料金をリース契約満了まで変更できないため、リース期間の数年間料金が据え置きとなり、インフレ等の経済動向や気候等の外部要因による外注費の変動がマイナスに働き損失が膨らみ続けても、リース契約更新時でしか値上げが行えないという構造的な課題があります。	発生可能性：中 影響度：中	当社では、タイヤや高額整備部品については複数企業と取引しており、年度単位で主要外注先を選定する等リスク低減に努めており、また企業努力だけでは吸収しきれない外注費用の上昇等については、販売価格への転嫁に努めております。構造上の課題に関しましては不採算の取引先に対し、途中値上げの交渉等の対策を講じております。
人財の確保・育成について	当社のメンテナンス受託事業のサービス品質向上やそのための情報システム基盤の開発、また、新規サービス領域におけるオペレーションを支えるために、人財の確保が必要不可欠と考えております。当社では福利厚生を充実させ、人事戦略としてはイノベーション創出、ジョブローテーション、女性活躍の視点により採用、研修に力を入れ、より優れた人財を確保できるよう努めております。しかしながら、昨今におきましては人財確保の競争が激しく、必要な人財が確保できなかった場合、当社の業務遂行及び経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中 影響度：中	当社では福利厚生を充実させ、人事戦略としてはイノベーション創出、ジョブローテーション、女性活躍の視点により採用、研修に力を入れ、より優れた人財を確保できるよう努めております。また、長期視点の採用計画の検討及び施策実施とともに、定着率向上の施策を実施してまいります。

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクです。
その他のリスク情報については、有価証券報告書をご参照ください。

項目	リスクの内容	可能性及び影響	対応策
基幹システムについて	当社のビジネスはスクラッチ開発(注1)した基幹システム及び付随するシステムに大きく依存しており、現在、基幹システムのリニューアルプロジェクトが進行中です。当該プロジェクトが中断した場合、将来の収益獲得又は費用削減効果が大幅に損なわれるほか、減損が必要となる場合や当該プロジェクトについて、想定以上の追加コストが発生した場合、経営成績、財政状況に影響を及ぼす可能性があります。また人為的ミス、機器の故障、ソフトウェアの不具合等のなんらかの理由で大規模なシステム障害が生じた場合には、当社の業務遂行及び経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 (注) 1. システムやソフトウェアをゼロから新たに作り上げる開発方式。既存システムを活用するパッケージ開発と比して、開発者の高いスキル・工数が必要。	発生可能性:低 影響度:高	当社では、リスクを最小限にするためにPMBOK(Project Management Body Of Knowledge:プロジェクトマネジメント知識体系ガイド)に従ったプロジェクト管理を行っており、定量的な進捗管理を行いつつ、工程ごとの成果物の管理と合意を取っております。またフルリプレイスではなく、分割リプレイスの手法を採用し、改修範囲を限定することによりリスクの低減を図っております。さらに高度なセキュリティ技術や対策を講じているクラウドの利用と定期的なバックアップによる資産保護を行いつつ、JSOXに基づいた管理体制と脆弱性診断及び不正アクセス対策等による情報資産の保護に努めております。

- 本資料は、株式会社ナルネットコミュニケーションズ(以下「当社」といいます。)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、日本、米国その他の法域における当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。特に米国においては、当社の有価証券は米国証券法に基づく登録が行われておらずまたその予定もないため、登録免除規定の適用がある場合を除き当社の有価証券の勧誘または売却を行うことはできません。
- 本資料の内容は事前の通知なく変更されることがあります。本資料またはその内容については、当社の事前の書面による同意がない限り、いかなる目的においても第三者に開示されまたは第三者により利用されることはできません。
- 本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性および網羅性について保証するものではありません。
- 本資料に記載される当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本資料の作成時点における当社の判断又は考えにすぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、業界の動向、他社との競争、人材の確保、技術革新、その他経営環境等により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようにご注意ください。
- 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及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については、2026年5月頃に開示することを予定しております。

なお、本資料記載の事業計画の内容やその進捗状況に大幅な変更が生じた場合には、改めてお知らせいたします。