

2026年3月期第2四半期 決算説明

2025年11月14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 towards the horizon under a clear blue sky. The road is flanked by green fields and distant hills. The image is tilted slightly to the right.

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



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。2025年9月

末時点の管理台数は

208,574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13,528カ所（※2025年9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。



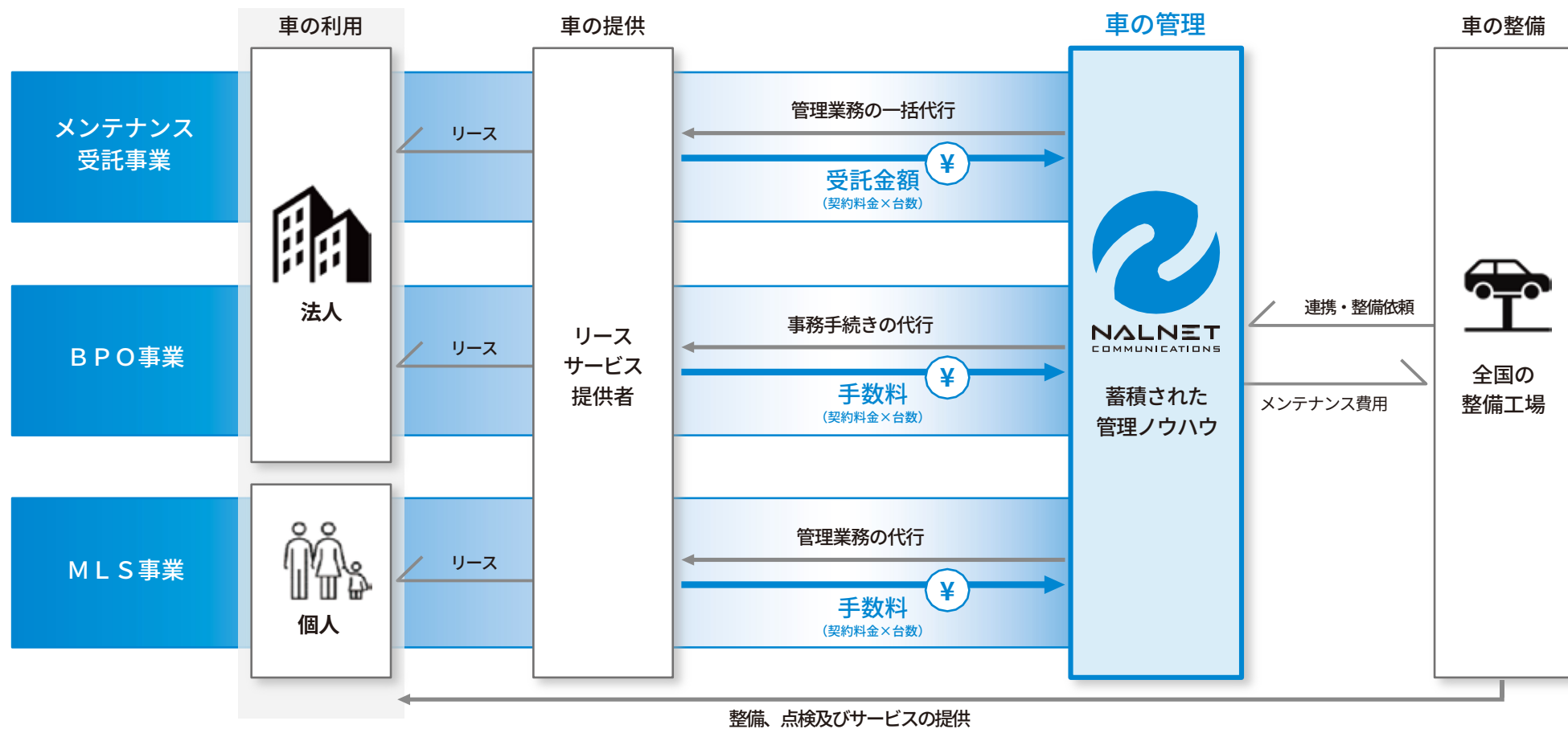
事業の強み 4

再現性の高い メンテナンス管理サービス

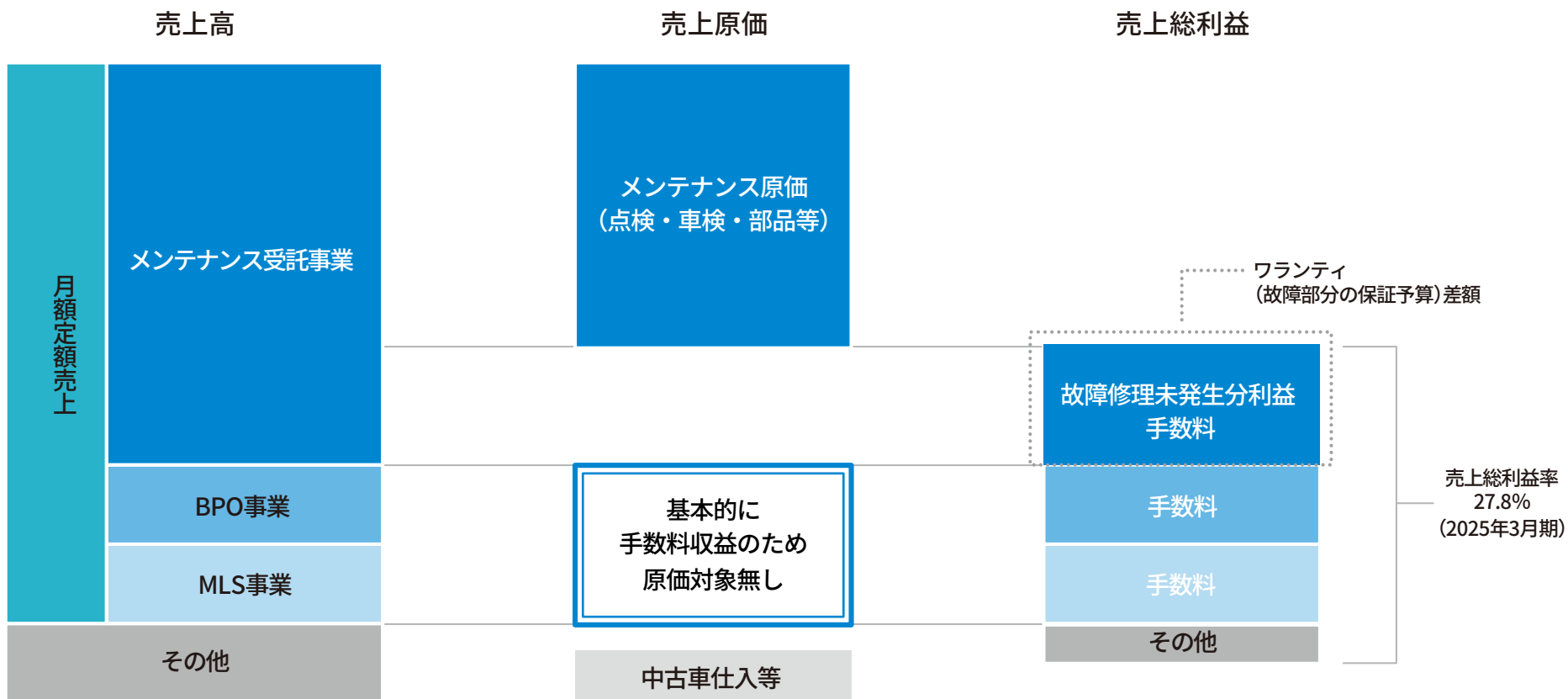
定量的、定性的両面で蓄積したデータを基幹システム活用により、再現性の高いメンテナンス管理サービスを提供。



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



安定収益（月額定額売上）を中心とした収益構造



02

業績概要

1

売上高
4,623 百万円
19.6% 増 (前年同期比)

前年比2割近くの伸長を実現

要因▶

- ・全事業において前年比増収を達成。特にメンテナンス受託事業、MLS事業は当期業績予想値を上回り好調
- ・メンテナンス受託価格見直しが、売上高の堅調な増加に貢献

2

営業利益
391 百万円
146.0% 増 (前年同期比)

適正原価・適正利益を目指す施策が奏功し、大幅増益を達成

要因▶

- ・メンテナンス受託価格見直しによる効果が継続
- ・原価管理および採算管理の強化により、不採算案件を圧縮

3

2026年3月期
通期業績予想を修正

売上高 9,762 百万円
6.2% 減 (当初予想より)

当期純利益 430 百万円
4.9% 増 (当初予想より)

通期業績予想を修正、当期純利益等の利益は当初予想を上回る
【2026年3月期増配】24円/株の増配予想を維持

要因▶

- ・第2四半期の実績を踏まえ、中古車納車前整備の受注減少を受けて売上高の前回予想を下方修正
- ・利益面では、メンテナンス受託事業における第2四半期までの収益改善の取り組みが継続する見込みであり、営業利益4.5%増、経常利益4.4%増および当期純利益4.9%増とそれぞれ前回予想を上回る見通し
- ・2026年3月期配当は、当期業績予想に対する目標配当性向30%を勘案し、24円/株の増配予想を維持

損益計算書

(単位：百万円)

	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期 (実績)	前年同期 増減額	増減率
売上高	3,865	4,623	758	19.6%
売上原価	2,753	3,190	436	15.9%
売上総利益	1,111	1,432	321	28.9%
(売上総利益率)	(28.8%)	(31.0%)	(2.2%)	
販売管理費	952	1,041	89	9.4%
営業利益	159	391	232	146.0%
(営業利益率)	(4.1%)	(8.5%)	(4.3%)	
経常利益	154	384	229	148.9%
中間純利益	81	235	153	187.0%

【主な増減要因】

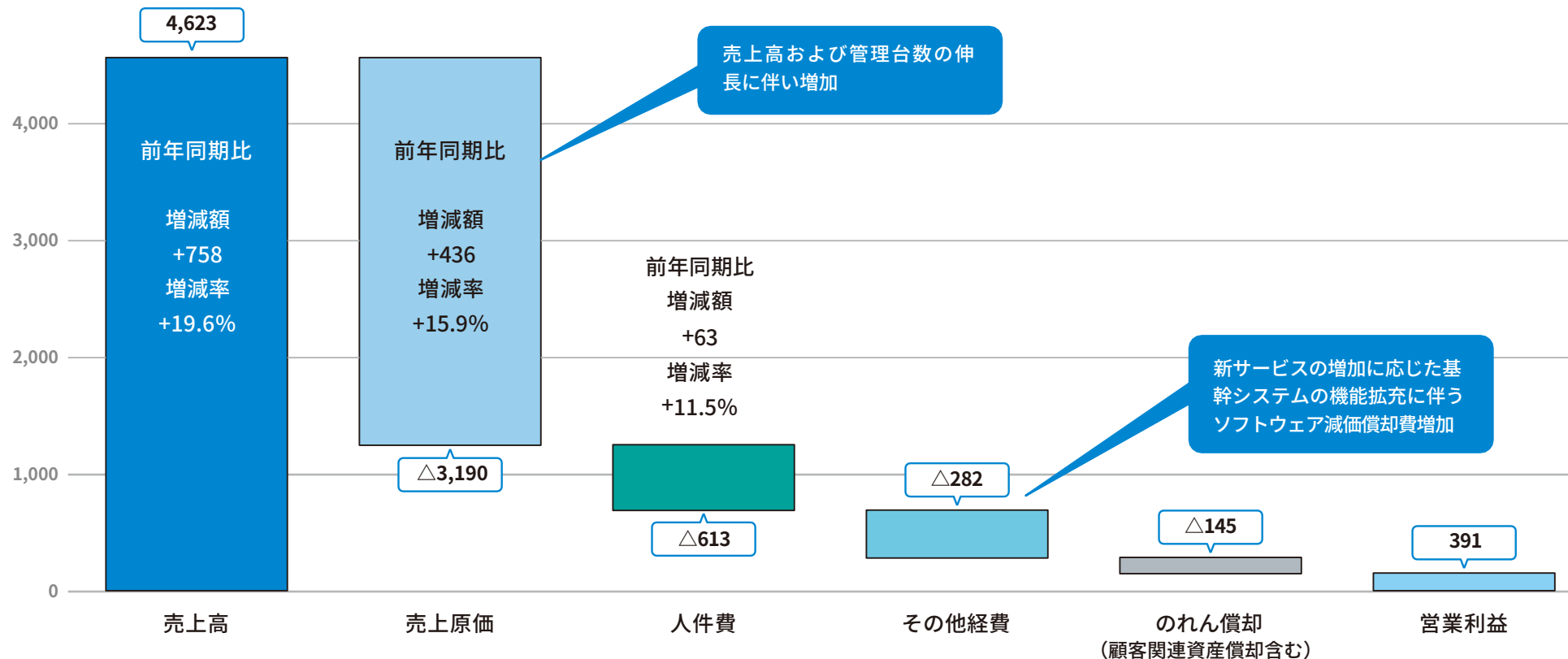
(単位：百万円)

売上高	前年同期 増減額
メンテナンス受託事業	589
MLS事業	49
BPO事業	95
その他	24
売上総利益	
メンテナンス受託事業	257
MLS事業	34
BPO事業	31
その他	△1
販売管理費	
人件費	63
減価償却費	20
その他	5

管理台数の堅調な伸びに加え、メーカー系リース企業との取組み本格化により、売上高は前年同期比+19.6%
昨年来からの受託価格見直しにより営業利益は改善し、前年同期比146.0%増

(単位：百万円)

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

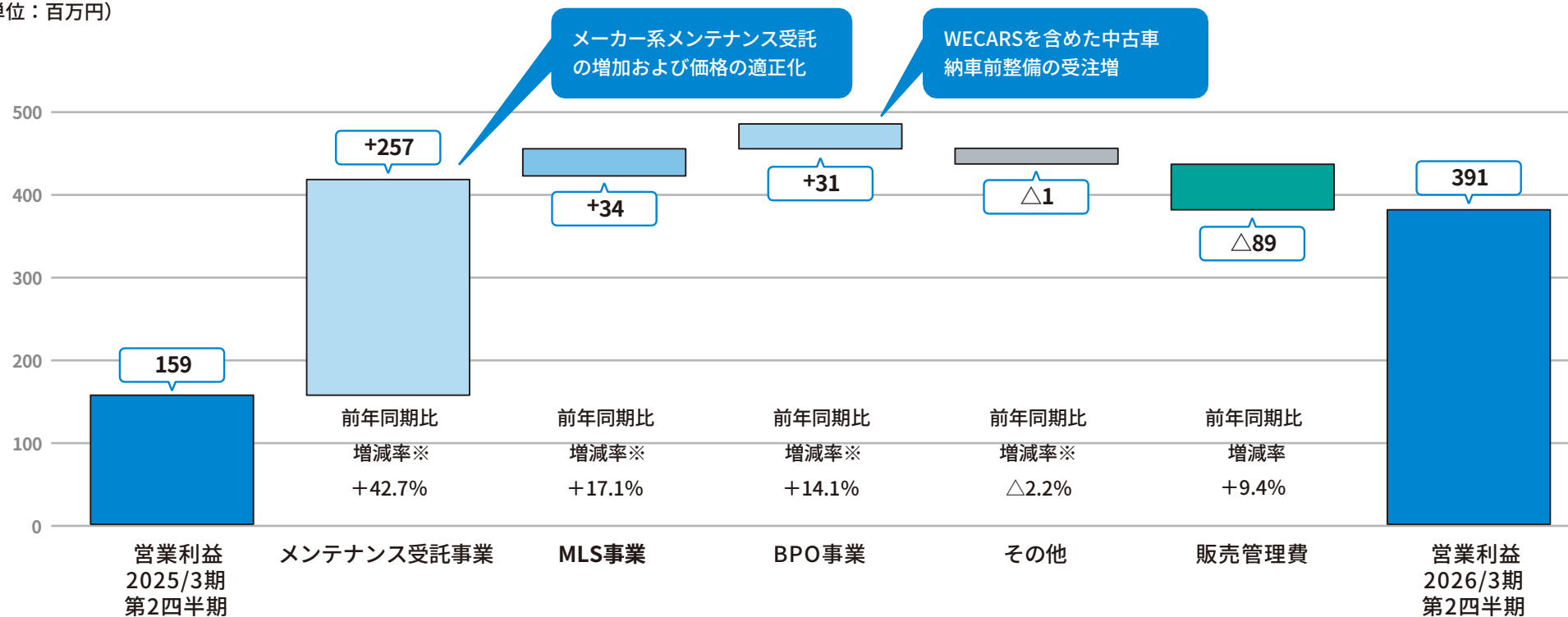


メンテナンス受託事業はメーカー系の受注台数増、価格適正化により増加（前年同期比+42.7%）

MLS事業は管理台数の順調な推移、価格適正化により増加（前年同期比+17.1%）

BPO事業は納車前整備の収益が増加に貢献（前年同期比+14.1%）

（単位：百万円）



※売上総利益/粗利

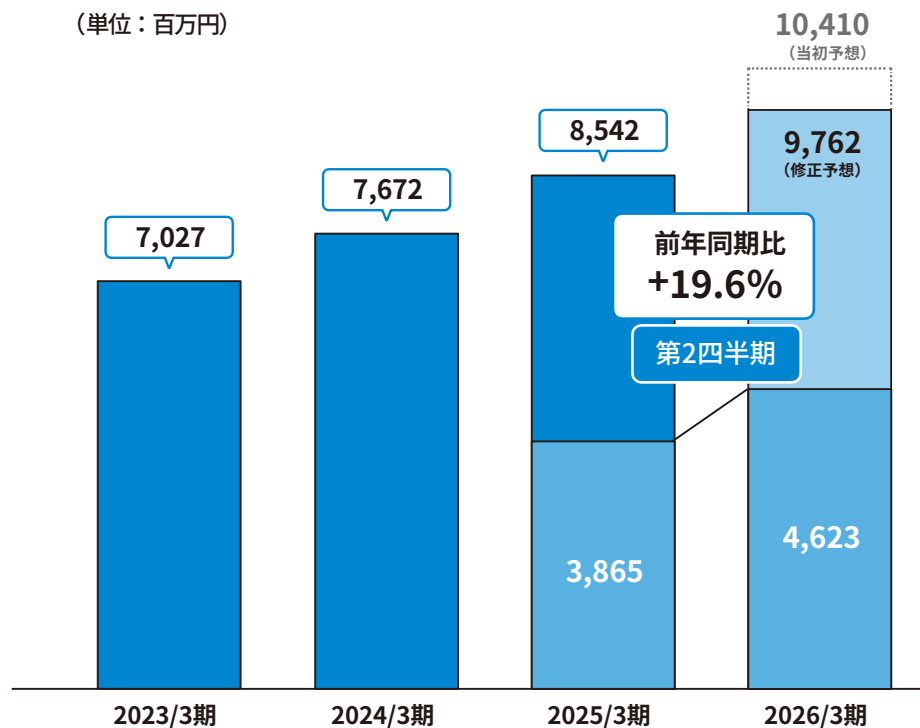
売上高は堅調に推移、経常利益は当初計画より伸長、利益の通期業績見通しを上方修正

※資料P24-25に詳細を記述

(2026/3期予想数値：
実線+黒字は修正予想、
破線+灰字は当初予想)

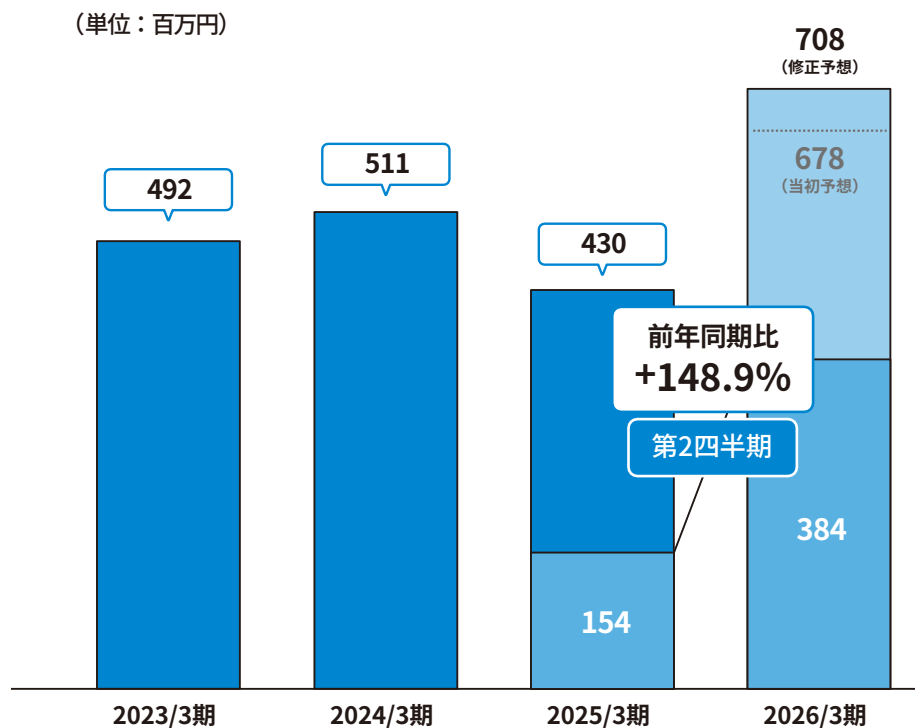
売上高推移

(単位：百万円)



経常利益推移

(単位：百万円)

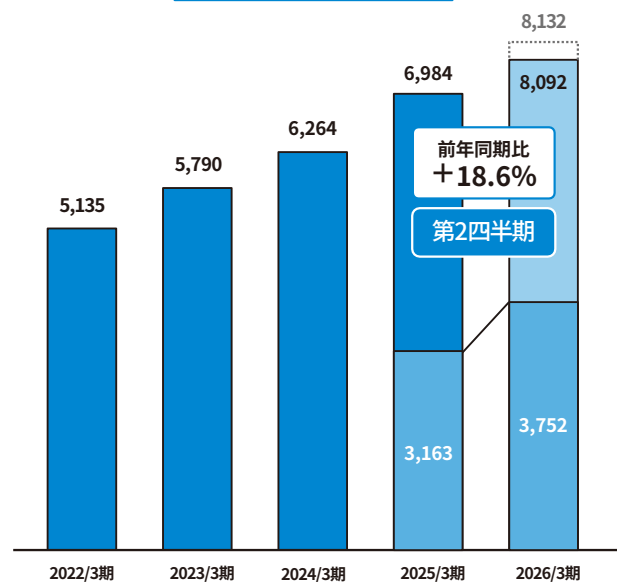


既存企業の管理台数の堅調な伸びに加え、メーカー系リース企業からの受注台数増加により順調に推移継続的な価格見直しにより売上総利益も増益

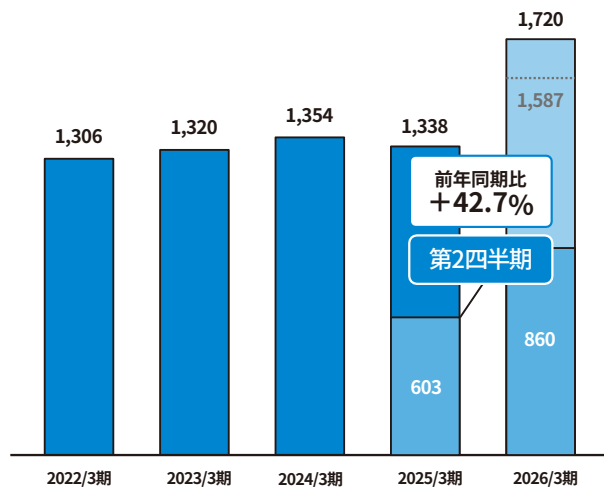
(単位：百万円・台)

(2026/3期予想数値：
実線＋黒字は修正予想、
破線＋灰字は当初予想)

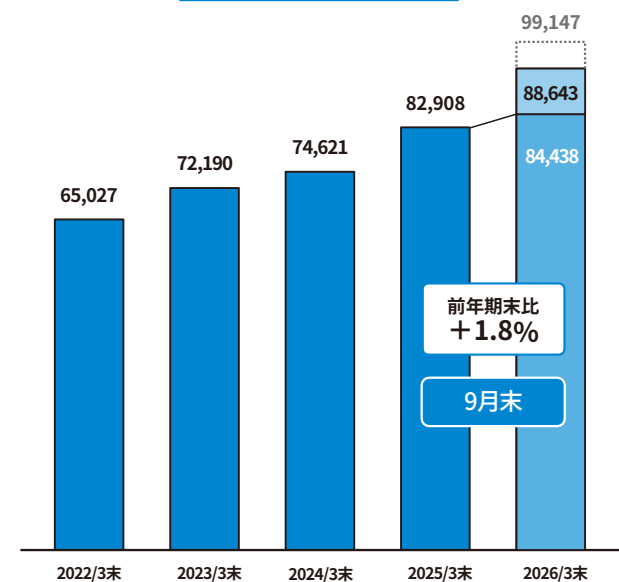
売上高



売上総利益



管理台数



- ▶ 既存企業からの受託の堅調な伸びに加え、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
- ▶ 積極的な採算管理による不採算案件の一部解約により、通期見通しを修正

- ▶ 継続的な価格見直しによる収益改善が順調に推移
- ▶ その結果、通期見通しを上方修正

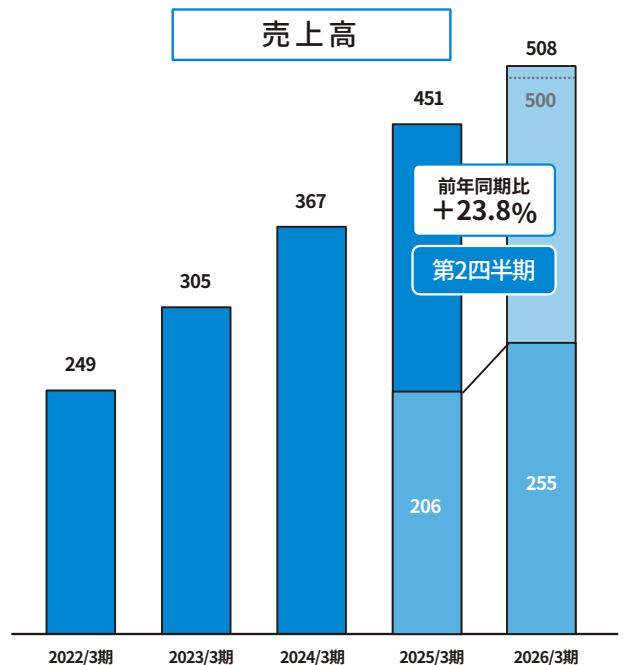
- ▶ メーカー系リース企業からの受注台数増加
- ▶ 既存企業の管理台数が堅調に推移
- ▶ 不採算案件の一部解約により、目標には未達

※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

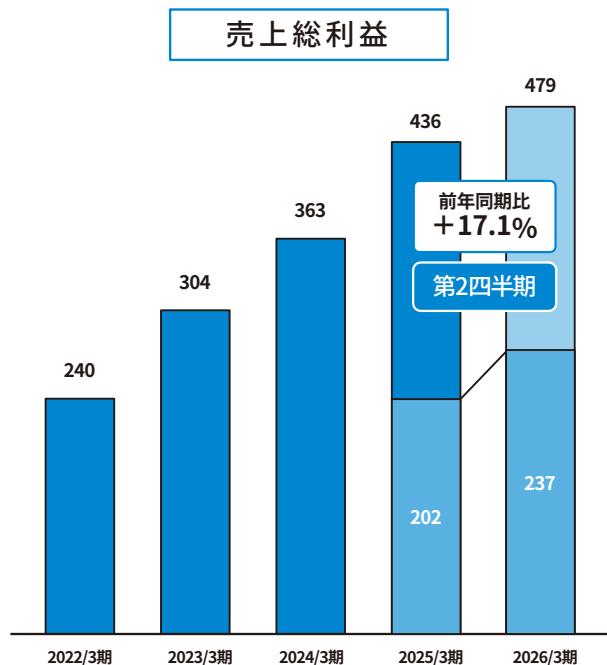
Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

売上高



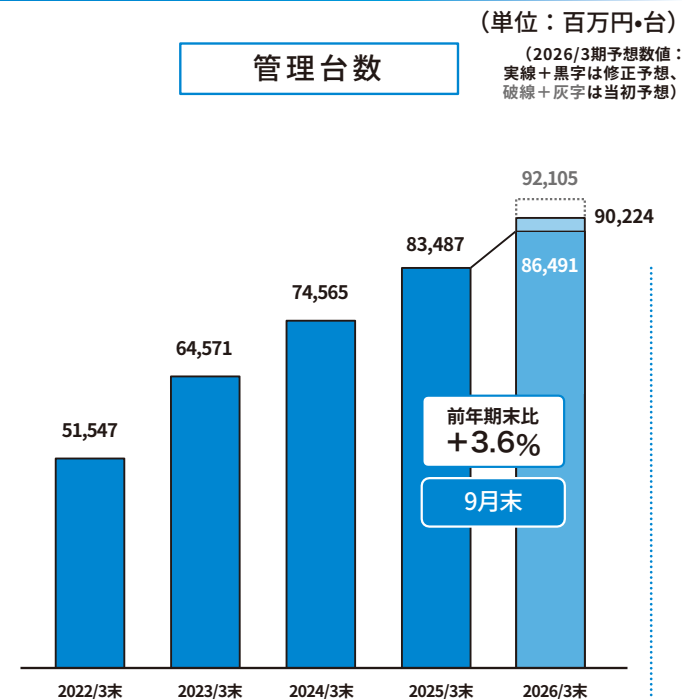
▶ 個人リース市場の拡大を受け、堅調に推移

売上総利益



▶ 適正価格への見直しによる収益改善が順調に推移

管理台数



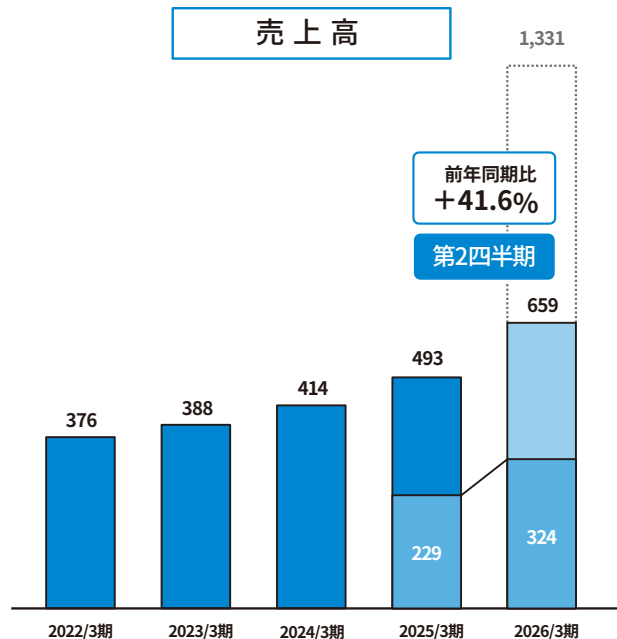
▶ 堅調に推移しているが、上半期における管理台数を勘案し、通期見通しを再調整

当期に本格スタートしたWECARSからの納車前整備受注が新たな収益貢献となり
売上高、売上総利益ともに前年同期比で伸長

(単位：百万円・台)

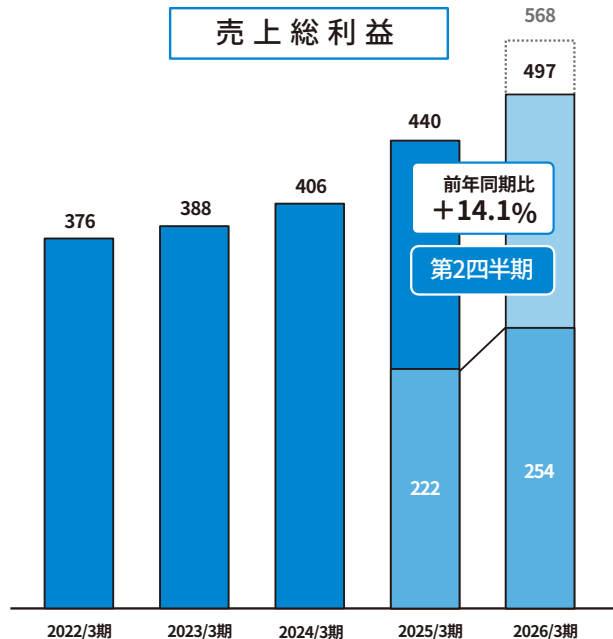
(2026/3期予想数値：
実線+黒字は修正予想、
破線+灰字は当初予想)

売上高



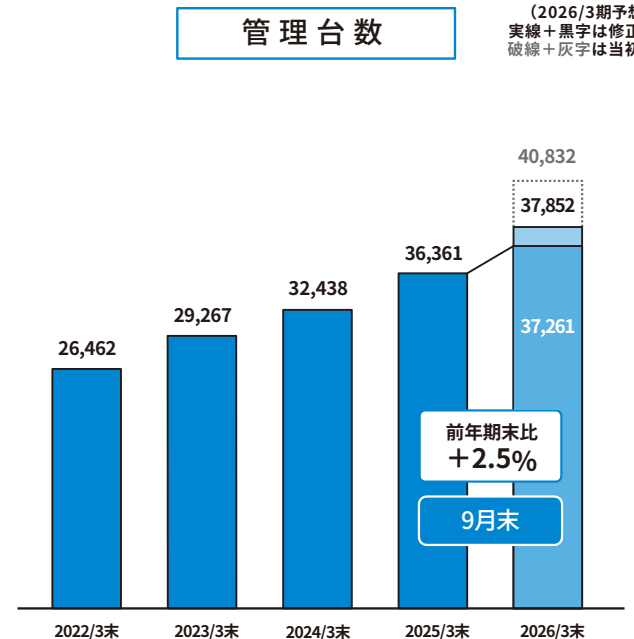
▶ WECARS販売車両の納車前整備受注は
当初計画の水準に満たず、通期見通しを修正

売上総利益



▶ WECARSの納車前整備受注が新たな利益貢献となり
前年同期比で伸長
▶ 納車前整備受注台数は当初計画の水準に満たず、
通期見通しを修正

管理台数



▶ 上半期における管理台数を勘案し、
下半期の見通しを再調整
▶ 納車前整備受注は管理台数に含まず

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期 第2四半期	前期末 増減額	増減率
流動資産	4,646	4,737	90	1.9%
固定資産	5,269	5,100	△169	△3.2%
資産合計	9,916	9,837	△78	△0.8%
流動負債	4,836	5,230	394	8.1%
固定負債	1,650	1,020	△629	△38.1%
負債合計	6,487	6,251	△235	△3.6%
純資産合計	3,428	3,585	156	4.6%
負債純資産合計	9,916	9,837	△78	△0.8%

【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	151
売掛金および契約資産	△ 50
顧客関連資産	△ 93
のれん	△ 51
ソフトウェア	△ 24
負債	
1年内返済長期借入金	238
契約負債	118
未払法人税等	111
その他(未払消費税等)	60
買掛金	△ 193
長期借入金	△ 590
純資産	
中間純利益	235
配当金	△ 79

02 業績概要 | キャッシュフロー

(単位：百万円)

	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	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	277	615	337	121.7%
投資活動による キャッシュ・フロー	△75	△30	45	△60.0%
財務活動による キャッシュ・フロー	△238	△434	△195	81.9%
フリーキャッシュ・フロー	202	585	382	189.1%
現金及び現金同等物の 期末残高	961	980	19	2.0%

【主な内訳】

(単位：百万円)

営業C F

税引前中間純利益	384
減価償却費	83
顧客関連資産償却額	93
のれん償却額	51
売上債権及び契約資産の増減額	50
契約負債の増減額	118
未払消費税等の増減額	60
仕入債務の増減額	△193
法人税等の支払額	△86

投資C F

無形固定資産の取得による支出	△28
----------------	-----

財務C F

長期借入金の返済による支出	△352
配当金の支払額	△79

「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4,623百万円／前年同期比+19.6%

2 管理台数

208,574台／2025年3月期末から5,445台増

3 整備工場ネットワーク

13,528カ所／2025年3月期末から497カ所増
(全国をカバー)

2025年3月期末実績

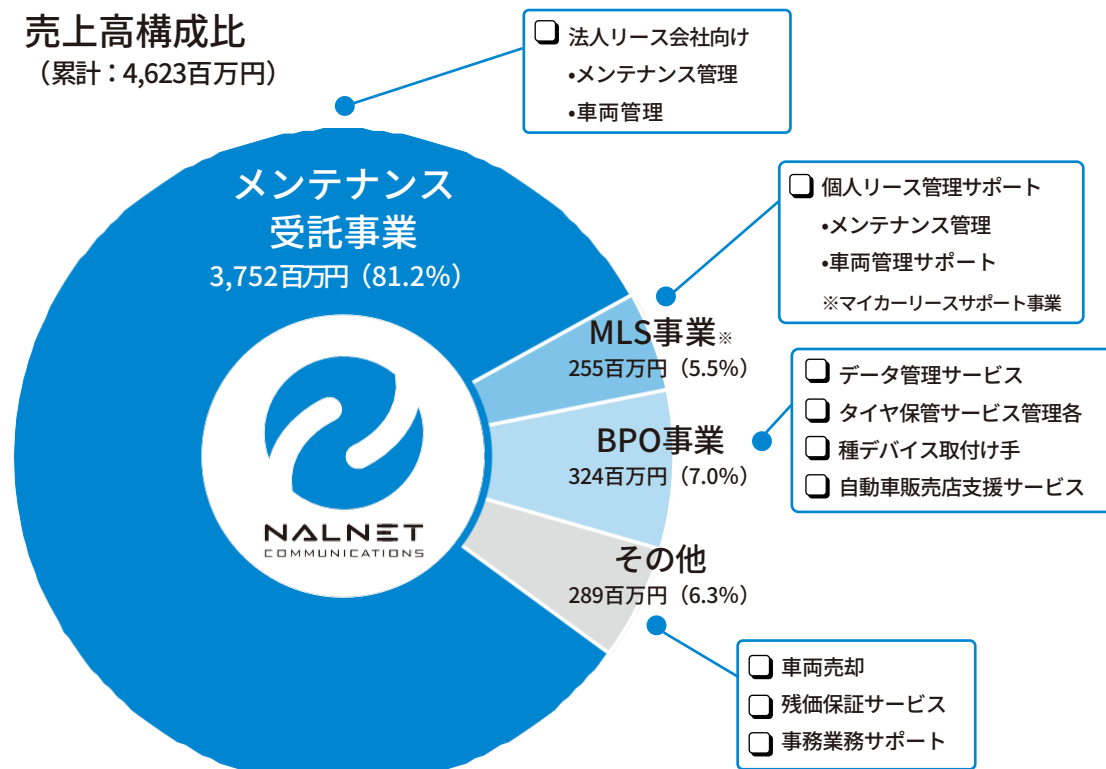
ストック収益

54.6億円（売上総利益）／前期比+2.8%

従業員数

248人（臨時従業員比率 54.4%）

2026年第2四半期 売上高構成比 (累計：4,623百万円)



2026年3月期業績予想を11月14日に修正
 利益について当初想定以上に進捗、売上高の進捗は弱含み

(単位：百万円)

	2026年3月期 (当初業績予想)	2026年3月期 (修正業績予想)		2026年3月期 第2四半期 (実績)
売上高	10,410	9,762	47.4%進捗	4,623
営業利益	692	723	54.1%進捗	391
経常利益	678	708	54.2%進捗	384
当期純利益	410	430	54.7%進捗	235
1株当たり当期純利益	76.90 (単位：円 銭)	80.73		44.11

03

業績予想・株主還元

2025年5月15日発表の業績予想を修正
利益がさらに拡大当期純利益を4.1億から4.3億へ4.9%上方修正

損益計算書

(単位：百万円)

【主な増減要因】

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期 (前回発表予想)	2026年3月期 (今回発表予想)	増減額	増減率
売上高	8,542	10,410	9,762	△648	-6.2%
営業利益	442	692	723	31	4.5%
経常利益	430	678	708	30	4.4%
当期純利益	238	410	430	20	4.9%
1株当たり当期純利益 (単位：円 銭)	44.70	76.90	80.73		

売上高

メンテナンス受託事業	△39
MLS事業	8
BPO事業	△671
その他	54

売上総利益

メンテナンス受託事業	132
MLS事業	0
BPO事業	△71
その他	6

販売管理費

人件費	42
その他	△5

2026年3月期配当予想

- 2026年3月期配当は、当期業績予想に対する目標配当性向30%を勘案し、24円/株の増配予想

配当の基本方針

目標配当性向

30%

ストック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
当期業績予想に対する目標配当性向の反映

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
年間配当金	15.00円	15.00円	(予想)24.00円
(期末配当)	(15.00円)	(15.00円)	(24.00円)

※ 配当予想の修正につきましては、2025年8月12日付適時開示資料「配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」を併せてご参照願います。

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

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。

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

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



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

ビークルサポート領域

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。



法人車両メンテナンスサービス

MLS（マイカーリースサポート）

モビリティプラットフォーム領域

MaaSなどの発展を下支えするための包括的な運用を支援する事業。



整備供給プラットフォーム

整備支援プラットフォーム

モビリティサポート領域

「モビリティ革命」を下支えするための様々な支援事業。

- レンタカー事業
- カーリースサポート
- 地域モビリティ活性化サポート
- 残価保証
- 車両買取
- 整備差配



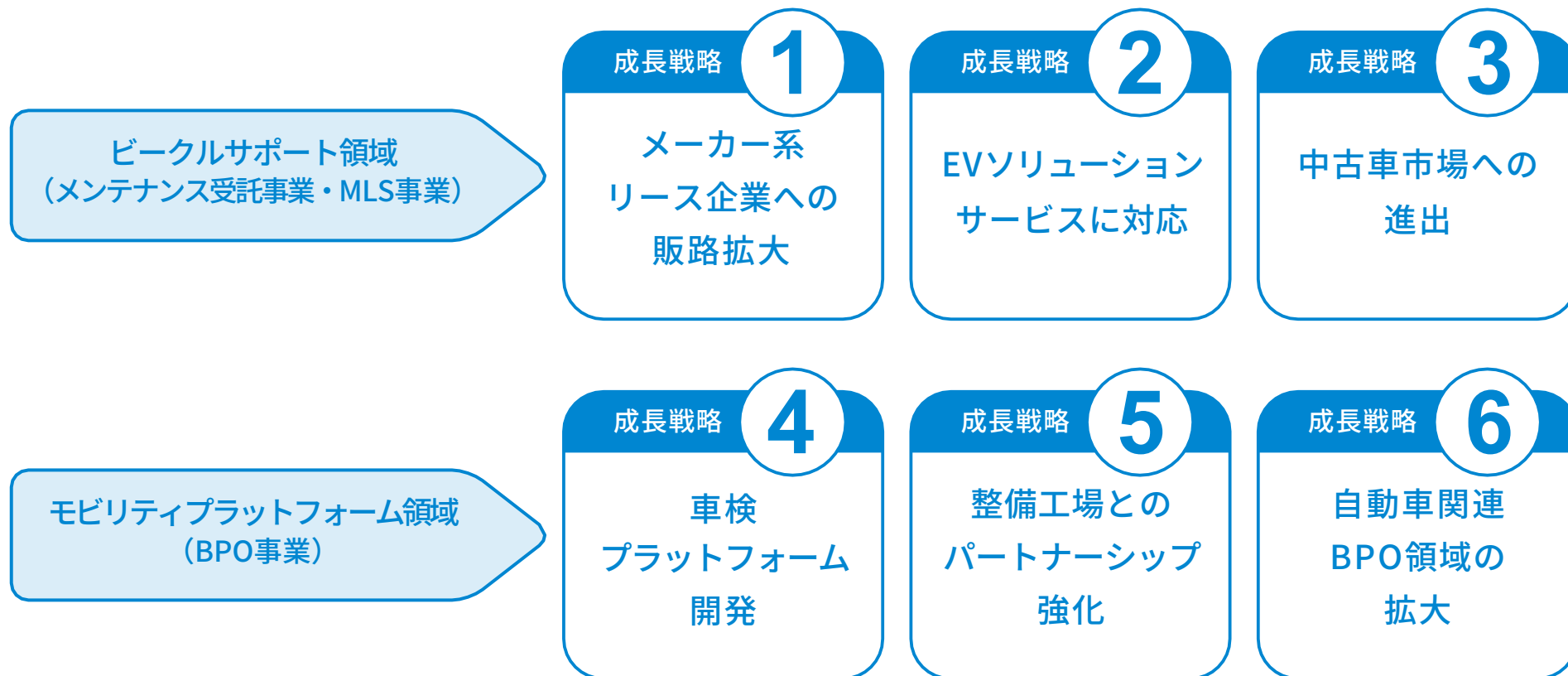
メンテナンス受託事業

マイカーリース
サポート事業

BPO事業

その他

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”への新化



KPI	戦略	具体的取り組みと進捗状況
管理台数比率 「20%以上」	成長戦略① メーカー系リース企業への 販路拡大	メーカーの法人車両管理ニーズに伴い、 メーカー系リース企業への販路拡大に注力。台数が順調に増加。 管理台数 (当初計画)99,147台 (修正計画)88,643台 → (第2四半期実績)84,439台 メーカー系リース企業管理台数比率 40.9%
車検プラットフォーム サービスの開発 OEM提供数	成長戦略④ 車検プラットフォーム開発	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、OEM提供を早期実現。 車検プラットフォームを新開発 COOP さっぽろにて「トドック車検」として展開 OEM提供：COOPさっぽろ他への提供を展開中 今後は流通・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OEM提供を想定。

ユーザーメリットの多い、新しい車検システムを開発（2025年9月29日発表）
見積もり時に車検費用が確定、引取納車・代車・充実した保証をセットで提供



定額料金だから
見積もり通りのお支払い！

(2020年式・50,000km走行のプロセスの場合)

項目	一般的な車検	トドック車検
合計	130,000円	112,690円
追加料金	35,000円	0円
見積もり金額	95,000円	112,690円

※正確な見積もり金額は、実際の車検内容により異なります。

当社が30数年来、自動車メンテナンス管理業務を通じて構築してきた整備データベースの情報を元に、個々の入庫車両の車種、走行距離、エリア特性から予め適切な整備内容や金額を決定するため、43の主な整備項目に関する追加費用が生じません。COOPさっぽろ傘下の株式会社エネコ-プおよび株式会社ハッチワークに提供開始。

発表から約1ヵ月

多数の問い合わせ、
近い将来年間5,000台の成約を見込む

2025年8月8日付で株式会社イエローハットが資本参画

■ 異動した株主の概要

- | | |
|---------------|---------------------|
| (1) 名 称 | 株式会社イエローハット |
| (2) 所 在 地 | 東京都大田区北千束一丁目4番6号 |
| (3) 代表者の役職・氏名 | 代表取締役社長 木村 昭夫 |
| (4) 事 業 内 容 | 自動車用品およびカーアクセサリーの販売 |
| (5) 資 本 | 15,072百万円 |

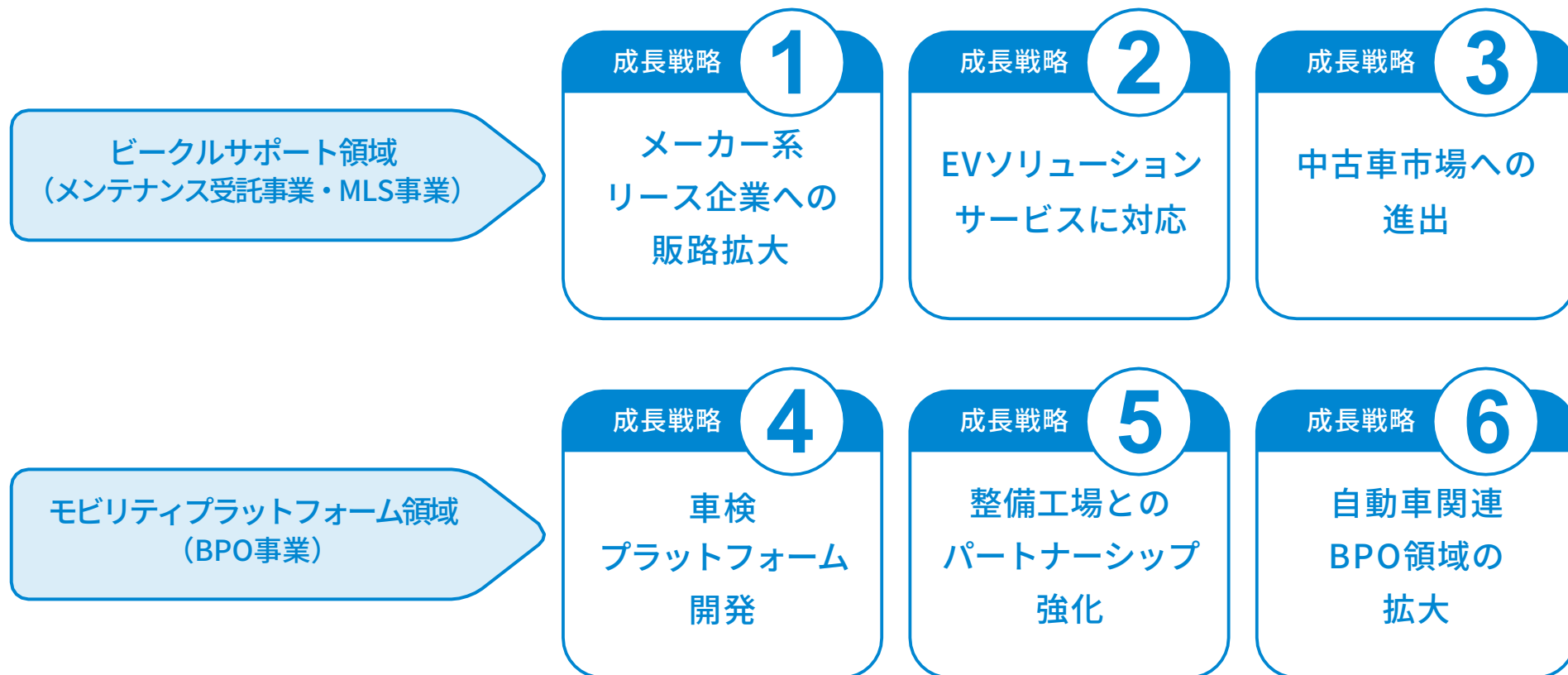


■ 異動後における当該株主の所有する議決権の数（所有株式数）及び総株主の議決権の数に対する割合

	議決権の数 (所有株式数)	総株主の議決権の 数に対する割合	大株主順位
2025年9月30日現在	8,664個 (866,400株)	16.25% ※小数第3位の四捨五入	第2位

株式会社イエローハットと当社は、昨年より当社の一部管理車両の車検依頼先整備工場として取引を開始しており、今回の資本参画を機に同取引をはじめ当社における自動車用品の調達先としても取引の拡大見込みです。

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”への新化



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

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

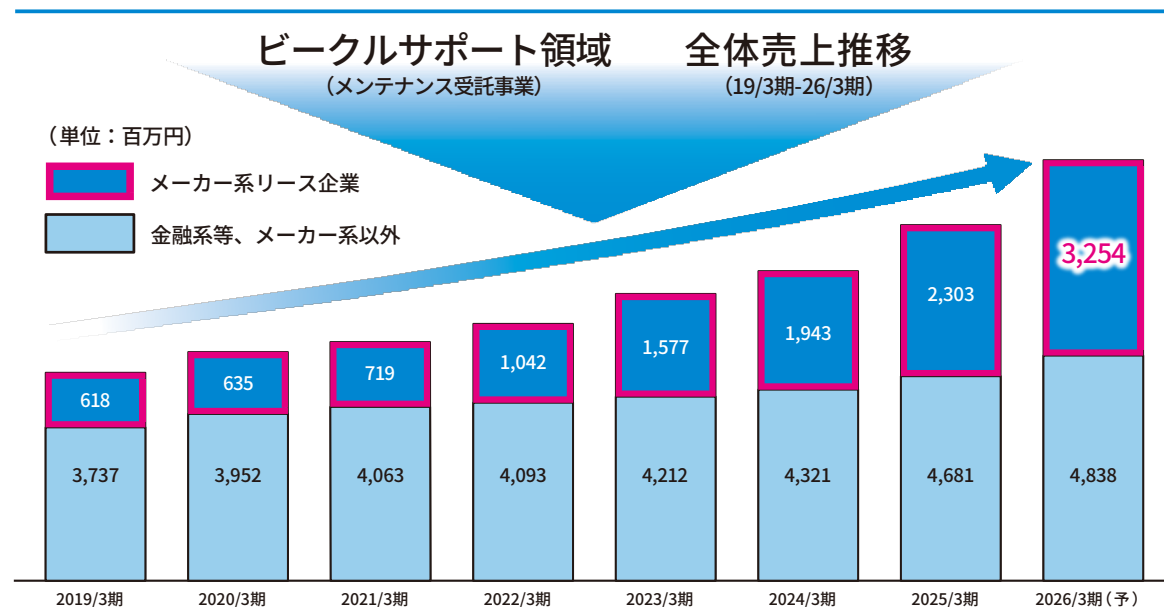
成長戦略

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

ニーズや業界の変化を追い風に、
サービス提供エリアが広範囲にわたる「メーカー系リース企業が管理する車両」への販売を強化。当社のリソースを活用し、管理台数比率「20%以上」を目指す。



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。メーカーの関心が法人車両や中古車へと広がる中、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、整備工場ネットワークを駆使した車両整備・管理など、当社のリソースが新たな販路拡大の機会となる。

取り組む理由② 業界全体の業務効率化

昨今、企業の働き方改革やメンテナンス業務の効率化に伴い、弊社サービスを提供する機会が増加。弊社の整備工場ネットワークを駆使した車両整備・管理サービスを中心に、販路拡大を目指す。さらに整備業界全体の課題である「整備士不足」について、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

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の観点から社用車等を電気自動車(EV)へ切り替える事例が増加。

それを受け、次世代リース車の導入支援やメンテナンス体制を整備し、
特に長期使用を見据えたアフターサービス網の構築、ゼロエミッションへの貢献にも注力。

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

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。
EV普及で懸念される使用済バッテリー放置等の
課題に対応可能な整備網を構築。

整備工場ネットワーク
全国**13,528**カ所

※ 2025年9月末時点



提供価値②

4R事業への参入

EVに使われる「リチウムイオンバッテリー」の
「4R事業」を通し、エネルギー貯蓄ソリューションを提供。

4R

Recycle (リサイクル)

Refabricate (再製品化)

Resell (再販売)

Reuse (再利用)

成長戦略

3

中古車市場への進出

年々拡大する中古車市場で増加するメンテナンス需要や課題、成長可能性が高まる派生ビジネスに対し、当社ノウハウや整備工場ネットワークを活用したソリューションを提供。

中古車販売店は課題が多い

当社ソリューションで「潜在的な課題」解決を目指す。

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

納車前整備サポート

- 販売店業務のバックアップで効率化に寄与。
 - ワランティ商品開発など協業領域拡大に向けた取り組みも強化。
- ▶2024年8月～(株)WECARSにてトライアル開始、順次エリア拡大。



取り組み②

車両管理・整備
メンテナンスサービス

- レンタカーにもサービスを提供。
 - 専用メンテナンスパックの企画、ワランティ商品の付与等も協業検討中。
- ▶2024年9月～「ノレル」「ノレルGO」でサービス提供開始。



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

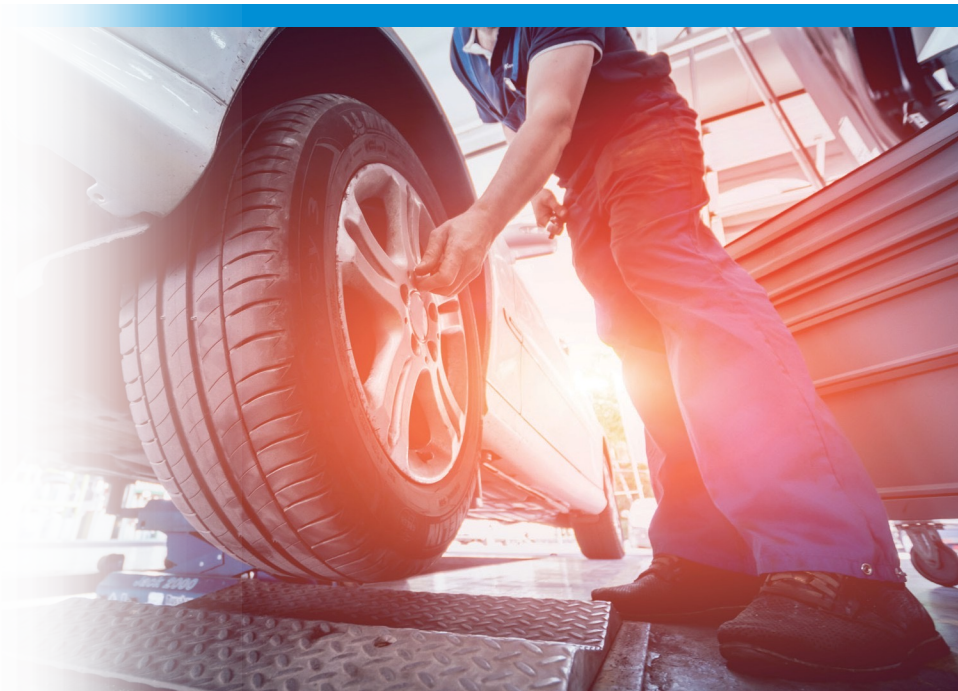
- 各種デバイス取り付けサービス
- 車検・点検実施サービス
- タイヤフィッティングサービス
- 中古車商品化サービス

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

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

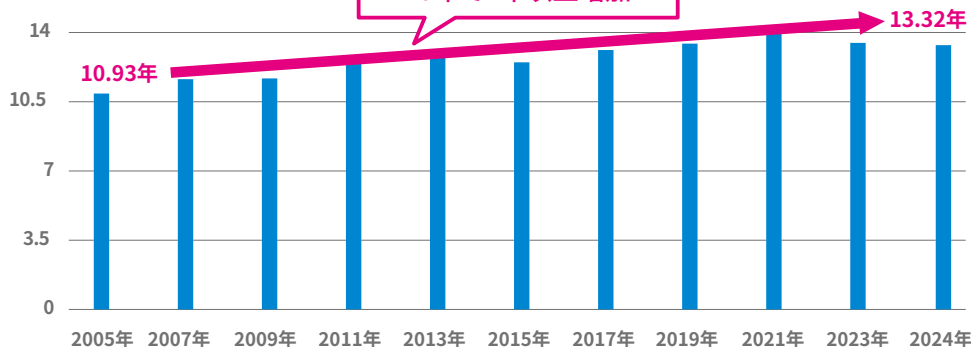
車検プラットフォームを開発し、流通企業等へOEM提供

新規事業として開発した車検プラットフォームをCOOPさっぽろ他に提供開始。
 今後は流通・小売企業など、店舗ビジネスを展開する企業を中心に、車検プラットフォームのOEM提供を想定。
 各整備工場に合った業務・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13.32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。

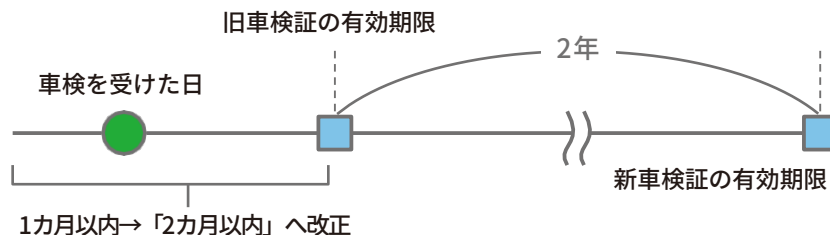
【平均使用年数の推移】



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

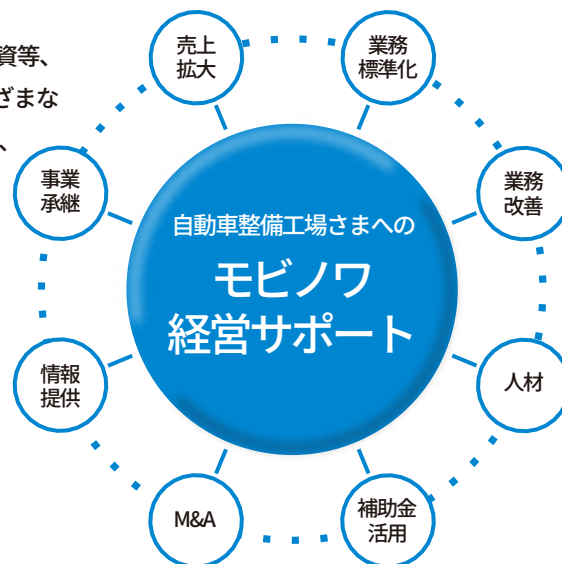
当社の強みである「整備工場ネットワーク」の維持・強化のため、整備工場へのサポートやコンサルティングを展開。

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

調達部品の原材料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

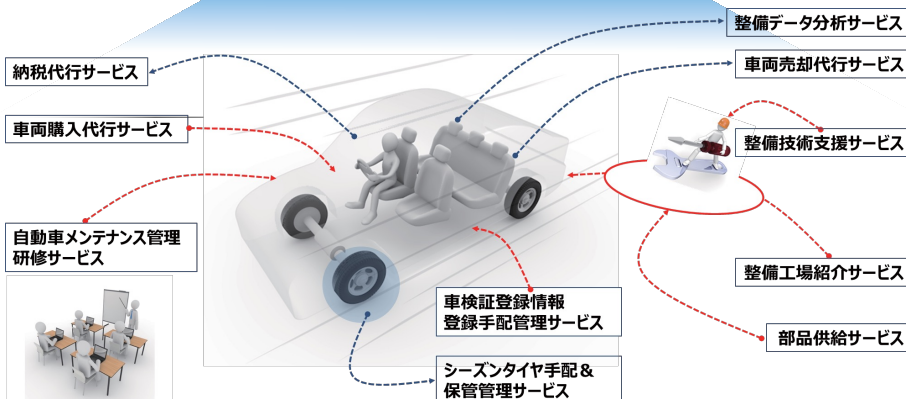
自動車関連BPO領域の拡大

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。

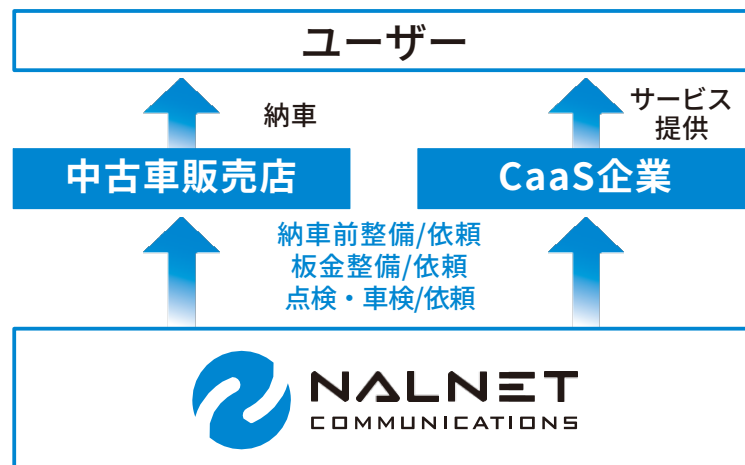
当社の提供価値

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、手数料の見直し、納税管理サービスの
提案等により、台当たりの手数料収入増加を目指す。



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



- 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。