

2027年3月期第1四半期 決算説明資料

2026年8月12日

株式会社ナルネットコミュニケーションズ

東京証券グロース市場 証券コード:5870

A futuristic cityscape at night, featuring a multi-lane highway with cars. The image is characterized by long-exposure light trails from the vehicles, creating a sense of motion. The city skyline is visible in the background, with various buildings and structures illuminated. The overall color palette is dominated by blues and oranges, with the light trails providing a vibrant contrast.

Mobility's Transformer

目次

01 業績概要

02 業績予想・株主還元

03 成長戦略

04 会社概要

01



業績概要

1

売上高
2,500百万円
9.3%増 (前年同期比)

前年同期比で、全事業区分において増収達成

要因▶

- ・既存のオートリース企業やメーカー系リース企業からの受託が堅調に推移
- ・中でもMLS事業では、マーケットの成長を背景に新規受注が増加
- ・市場に合わせた価格見直しの推進により売上高に貢献

2

営業利益
213百万円
79.3%増 (前年同期比)

受託価格の適正化が進展し、収益性が大幅に改善

要因▶

- ・整備価格の上昇に対応し、継続的な受託価格の適正化を推進
- ・採算性を重視した受託と不採算取引の解消を進め、収益性が改善

3

2027年3月期
通期業績予想
売上高 **10,767**百万円
8.5%増 (前年期末比)
営業利益 **860**百万円
6.0%増 (前年期末比)

通期計画達成に向け、中期経営計画の施策を着実に推進

- ・新役員体制のもと、「収益の多様化」「デジタル変革」「収益性の確保」に向けた取り組みを推進
- ・NTT ME株式会社との新たな提携を通じ、中古EVを活用したサービス領域を拡大
- ・AI/DX投資による業務の自動化やBPO事業の売上拡大を進め、収益力の向上を図る
- ・中東情勢や物価動向などの外部環境を引き続き注視

「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2,500百万円／前年同期比+9.3%

2 管理台数

223,671台／2026年3月期末から11,248台増

3 整備工場ネットワーク

13,796カ所／2026年3月期末から110カ所増
(全国をカバー)

2026年3月期末実績

ストック収益

57.5億円(売上総利益)／前期比+5.3%

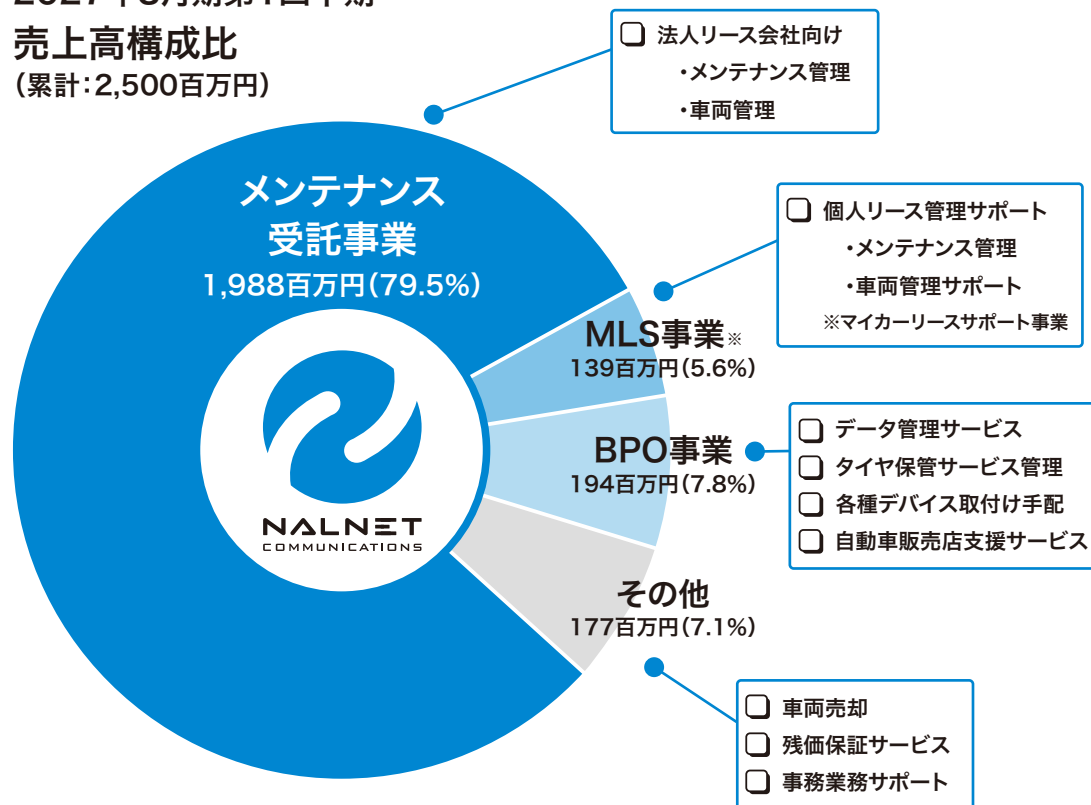
従業員数

246人(臨時従業員比率 56.1%)

2027年3月期第1四半期

売上高構成比

(累計:2,500百万円)



損益計算書

(単位:百万円)

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期 (実績)	前年同期比 増減額	増減率
売上高	2,287	2,500	+213	+9.3%
売上原価	1,650	1,758	+108	+6.5%
売上総利益	637	742	+105	+16.5%
(売上総利益率)	(27.9%)	(29.7%)	+(1.8%)	
販売管理費	517	528	+10	+2.1%
営業利益	119	213	+94	+79.3%
(営業利益率)	(5.2%)	(8.5%)	+(3.3%)	
経常利益	115	210	+94	+82.4%
四半期純利益	67	127	+60	+88.9%

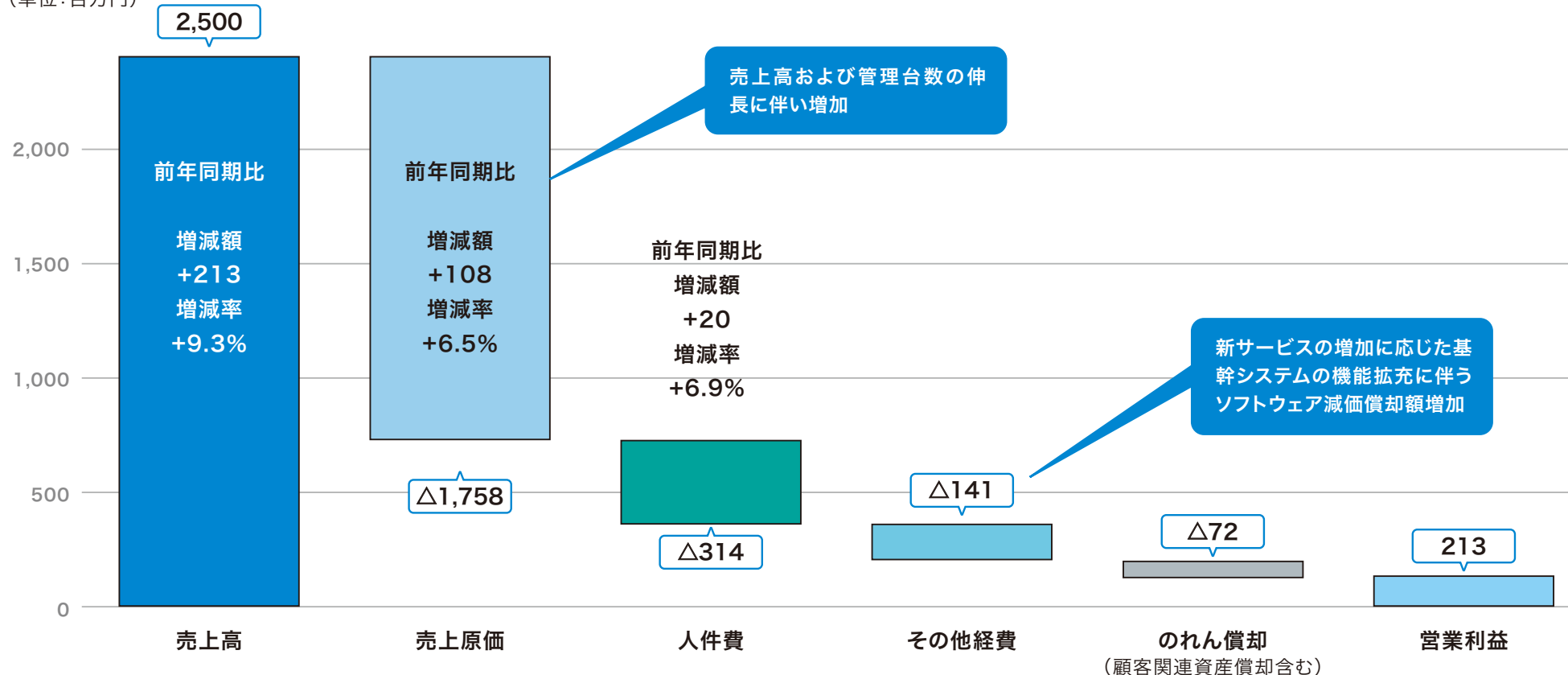
【主な増減要因】

(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	+142
MLS事業	+12
BPO事業	+27
その他	+30
売上総利益	
メンテナンス受託事業	+56
MLS事業	+18
BPO事業	+15
その他	+14
販売管理費	
人件費	+20
減価償却費	△1
その他	△7

売上高の拡大に伴い原価も増加したものの、収益率の改善が利益成長に貢献

(単位: 百万円)

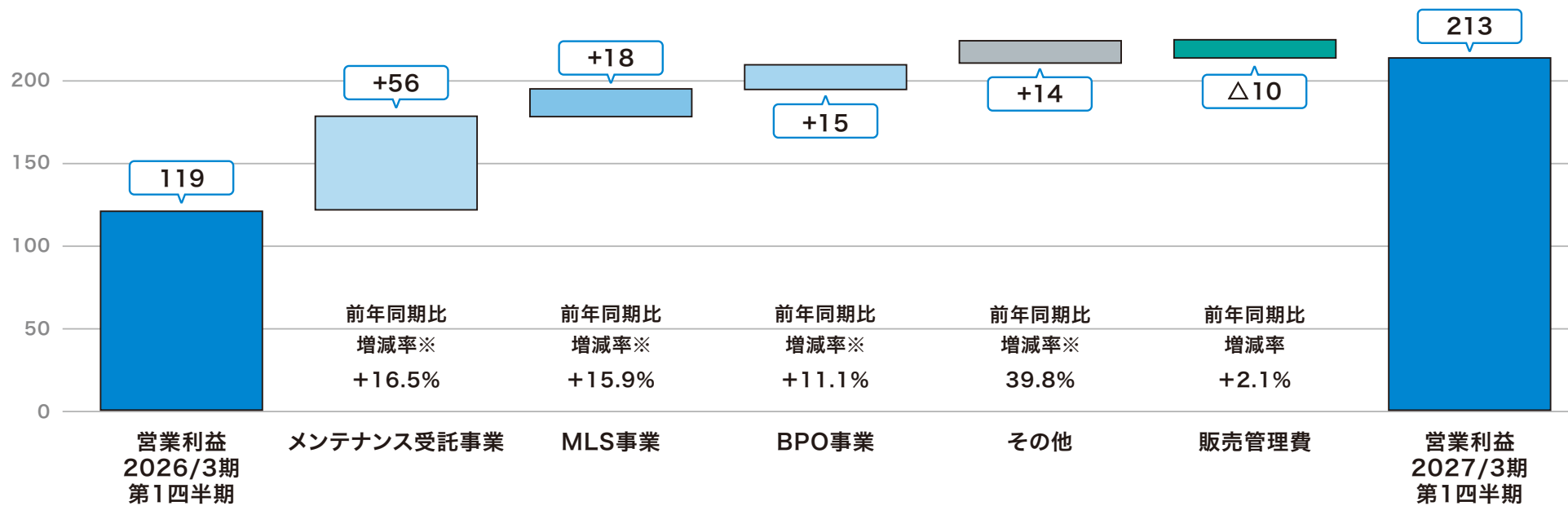


メンテナンス受託事業は、メーカー系の受注台数増、価格適正化により増加(前年同期比+16.5%)

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+15.9%)

BPO事業は、自動車税の納税代行業務の増加および新規案件が収益増加に貢献(前年同期比+11.1%)

(単位:百万円)

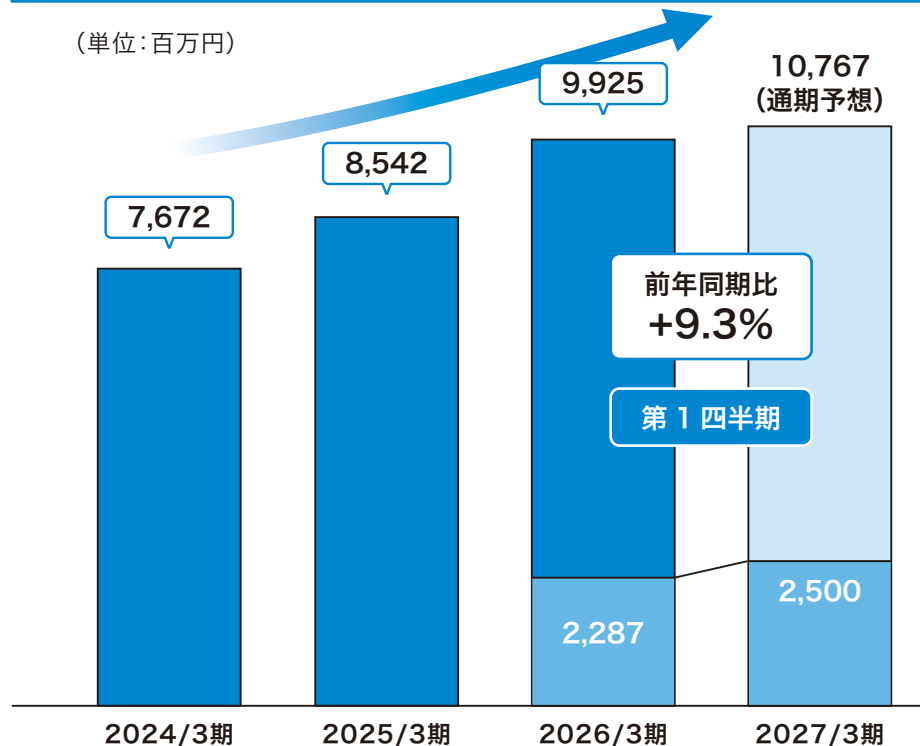


※売上総利益/粗利

受託拡大と収益性改善が寄与し、売上高・経常利益ともに増加

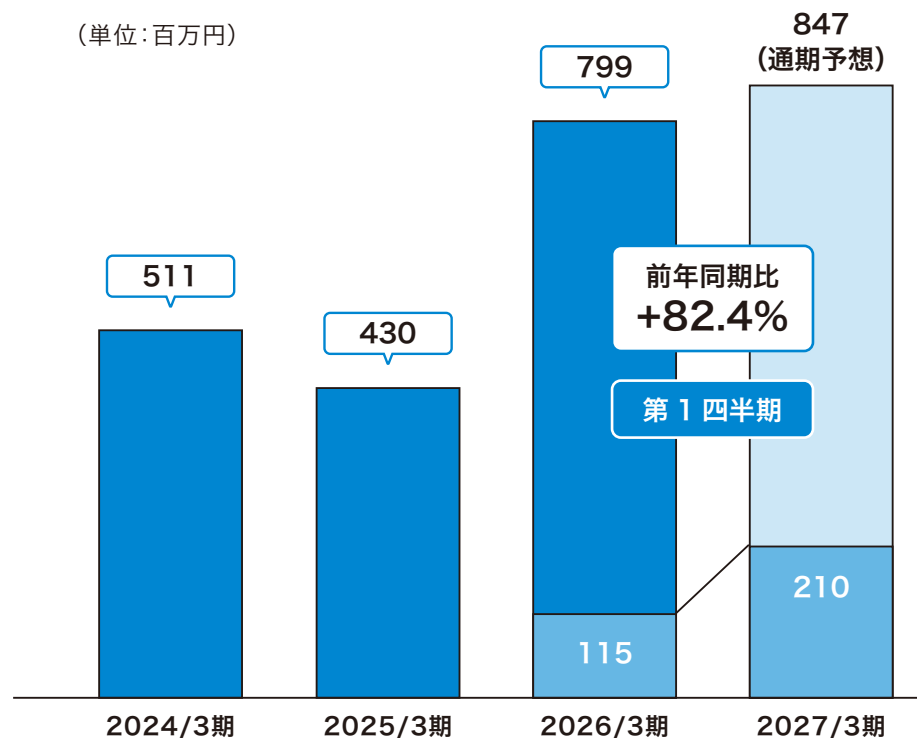
売上高推移

(単位: 百万円)



経常利益推移

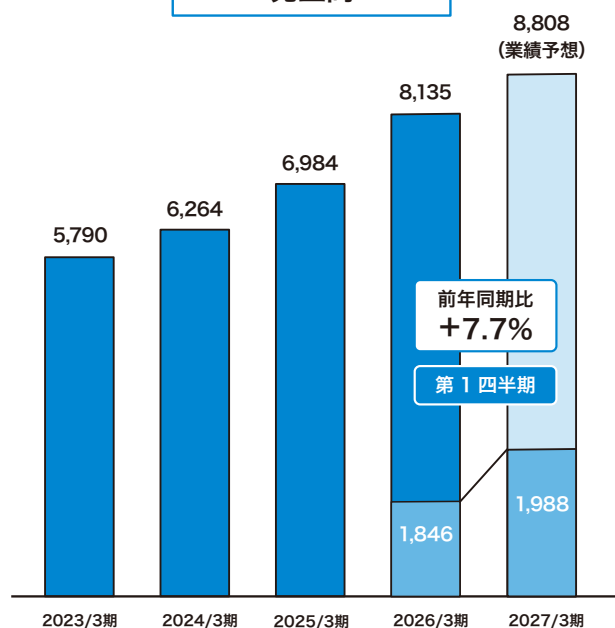
(単位: 百万円)



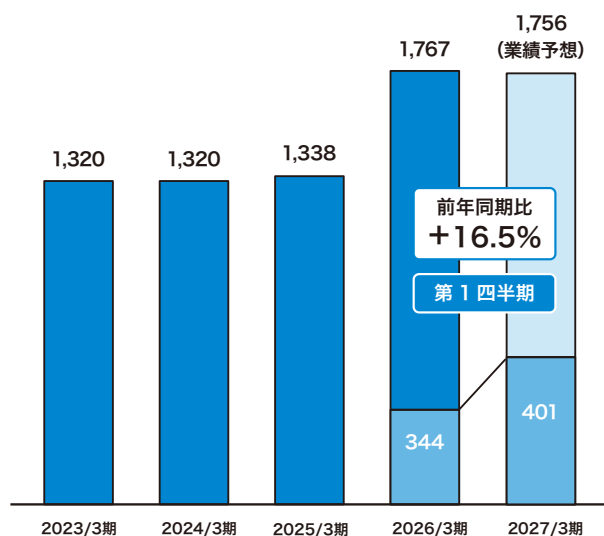
採算性改善を優先し管理台数の伸びは鈍化するも、
売上高・売上総利益は前年同期比で増加

(単位: 百万円・台)

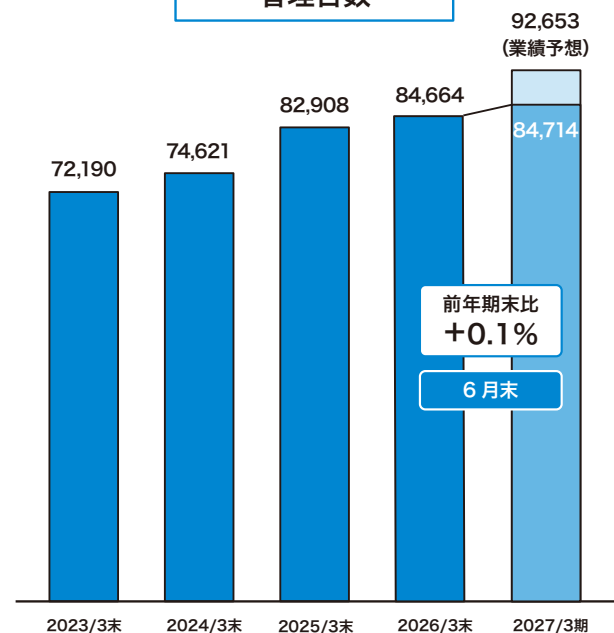
売上高



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

▶ 価格適正化により足元の収益性は改善
▶ 業績予想は中東情勢による原価上昇リスク等を勘案

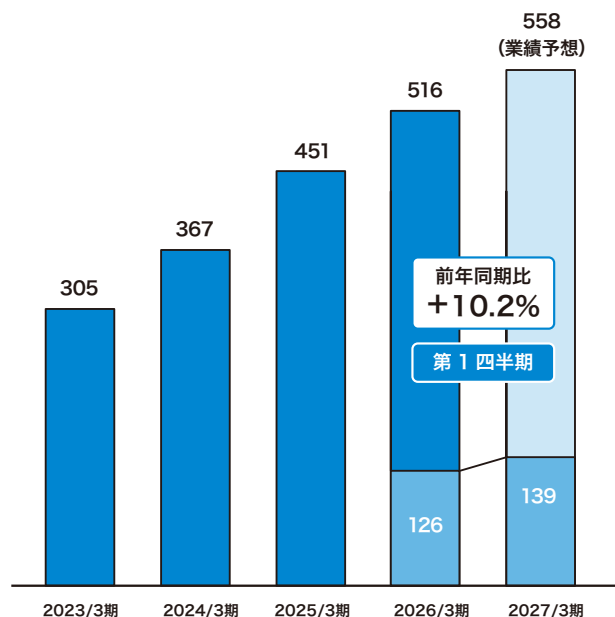
▶ メーカー系リース企業からの受注台数増加
▶ 不採算案件解消に向けた交渉を継続し、採算性を重視した受託を推進
▶ 採算性改善を優先したことで、管理台数の伸びは鈍化

新規案件の増加と市場拡大を背景に、事業規模は着実に拡大

(単位: 百万円・台)

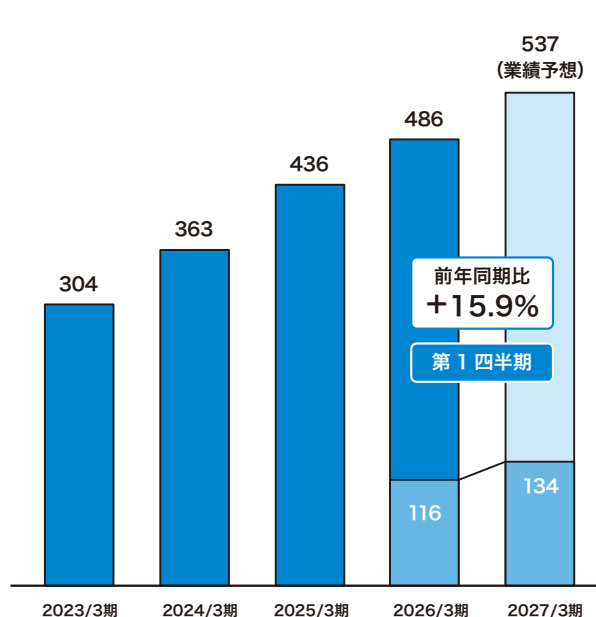
Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

売上高



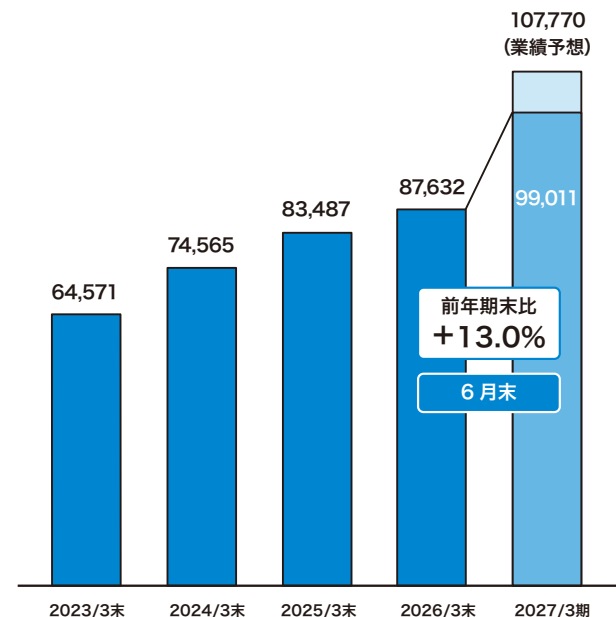
▶ 個人リース市場の拡大を受け、堅調に推移

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

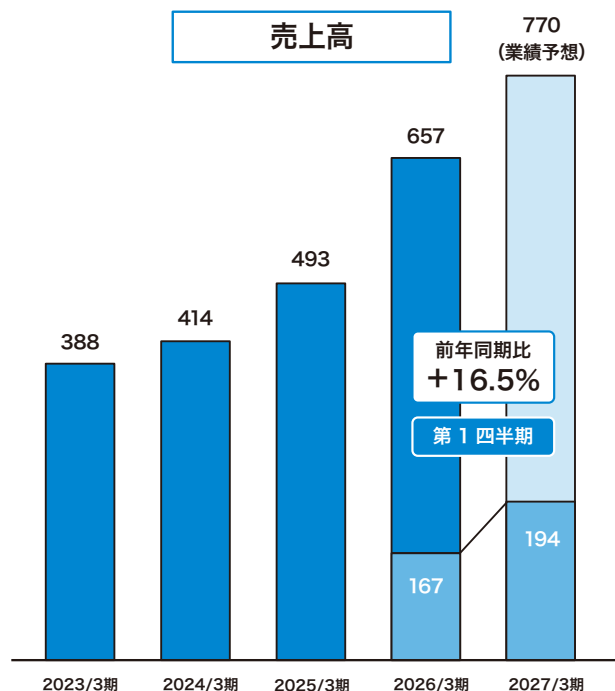


▶ 対象契約の満了が発生しているものの、市場拡大を背景に堅調に推移

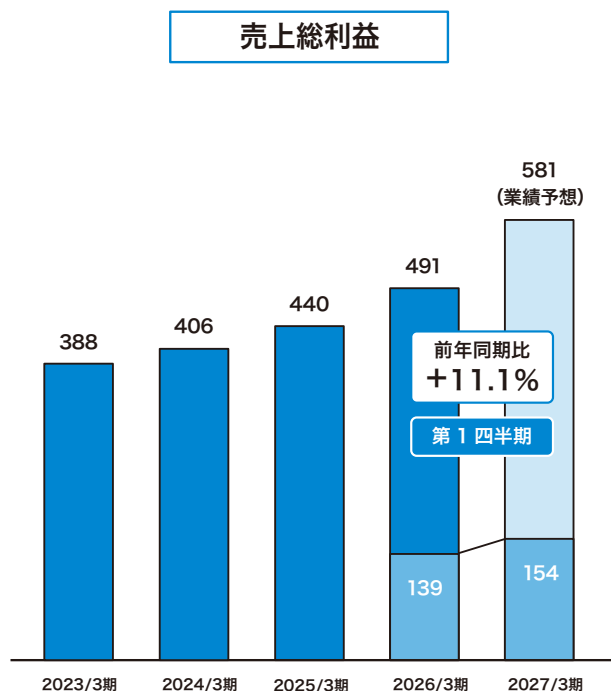
新規案件や納税代行業務を含むフロー収益の増加が、売上高・売上総利益に寄与

(単位: 百万円・台)

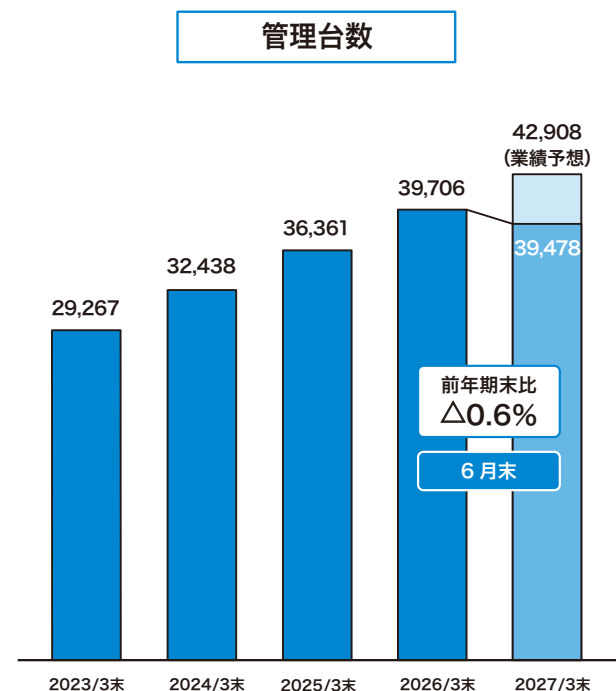
Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



- ▶ WECARSからの納車前整備の受託拡大により大きく伸長
- ▶ 新規案件や自動車税の納税代行業務の増加により、堅調に推移



- ▶ フロー収益の増加が増益に貢献



- ▶ WECARSの納車前整備および納税代行業務は管理台数に含まず
- ▶ BPO業務の一部が、メンテナンス受託事業のメーカー系リース向けサービスへ集約される中、BPO単体で受託するタイヤ保管業務が減少

(単位: 百万円)

	2026年3月期	2027年3月期 第1四半期	前期末 増減額	増減率
流動資産	5,047	4,559	△ 487	△ 9.6%
固定資産	4,947	4,875	△ 72	△ 1.5%
資産合計	9,995	9,435	△ 560	△ 5.6%
流動負債	5,166	4,606	△ 559	△ 10.8%
固定負債	975	1,000	+ 25	+ 2.6%
負債合計	6,141	5,607	△ 533	△ 8.7%
純資産合計	3,853	3,827	△ 26	△ 0.7%
負債純資産合計	9,995	9,435	△ 560	△ 5.6%

【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	△ 258
売掛金および契約資産	△ 240
顧客関連資産	△ 46
のれん	△ 25
負債	
買掛金	△ 354
未払法人税等	△ 218
繰延税金負債	29
純資産	
四半期純利益	127
配当金	△ 154

通期業績予想に対し、売上高・各利益項目ともに着実に進捗

(単位:百万円)

	2027年3月期 (業績予想)		2027年3月期 第1四半期
売上高	10,767	23.2% 達成	2,500
営業利益	860	24.8% 達成	213
経常利益	847	24.8% 達成	210
四半期純利益	512	24.8% 達成	127
1株当たり四半期純利益 (単位:円 銭)	96.20		23.94

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

ビークルサポート領域
(メンテナンス受託事業・MLS事業)

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

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

モビリティプラットフォーム領域
(BPO事業)

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

成長戦略

1

メーカー系
リース企業への
販路拡大

「管理台数比率」

成長戦略

2

EVソリューション
サービスに対応企業における
管理車両EV化に伴う
ソリューション提供
「取り扱い台数」

具体的取り組みと進捗状況

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 (計画)38,930台 → (当期実績)36,472台

メーカー系リース企業管理台数比率 (計画)43.9% → (当期実績)43.1%

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。
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。

中古EVを活用した
リースパッケージの提供を
2026年に開始



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

成長戦略

3

中古車市場への
進出

WECARS

WECARSからの受託
「店舗カバー率」

成長戦略

4

車検
プラットフォーム
開発プラットフォーム
サービスの開発
「OEM提供数」

具体的取り組みと進捗状況

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。

WECARSにおける販売中古車の
納車前整備、エリア展開

対象店舗:131 導入店舗:97 カバー率:74%



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。

車検プラットフォーム「トドック車検」として展開
COOPさっぽろ傘下のエネコーブおよび
株式会社ハッチワークにて提供開始

トドック車検



今後は流通・小売り企業など、
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。

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

成長戦略

5

整備工場との
パートナーシップ
強化



整備工場へのサポートや
コンサルティングの
「提案数」

成長戦略

6

自動車関連
BPO領域の
拡大



BPO事業領域
「売上高比率」

具体的取り組みと進捗状況

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。

モビノワ会員数	2,702
モビノワサポート提案件数	48件(4~6月)
メルマガ会員数	8,629
momoCan利用率	65.7%

(対象工場:10,508、利用工場:6,899)



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。

売上高比率	7.8% *
-------	--------

*全体売上高に占めるBPO事業領域の売上高の比率

モビリティアフターマーケットにおけるサービスの開発を推進することで
事業ポートフォリオの見直しをはかる。

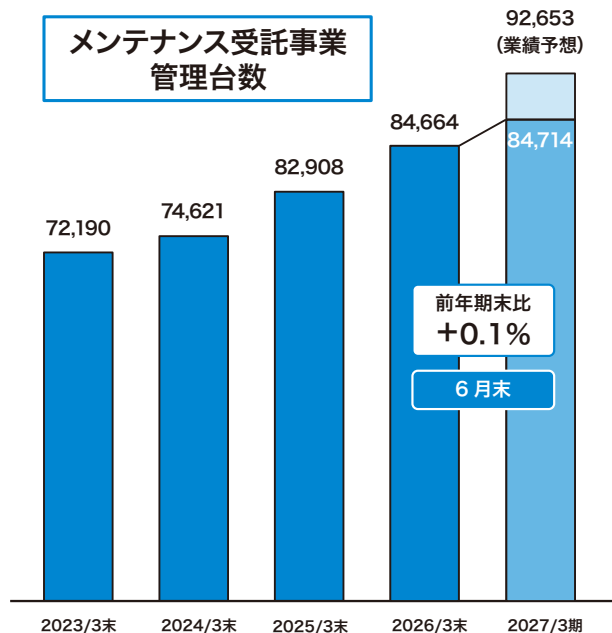


事業構成の変化によりBPO事業は減少するも、
MLS事業の管理台数増加が全体を牽引し、ストック収益基盤は着実に拡大

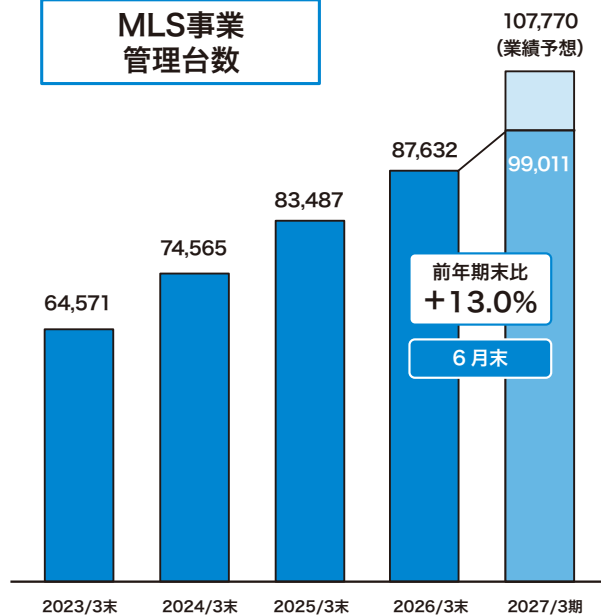
管理台数 **223,671** 台 (11,248台増)
※2026年6月末時点 ※2026年3月期末比較

(単位: 台)

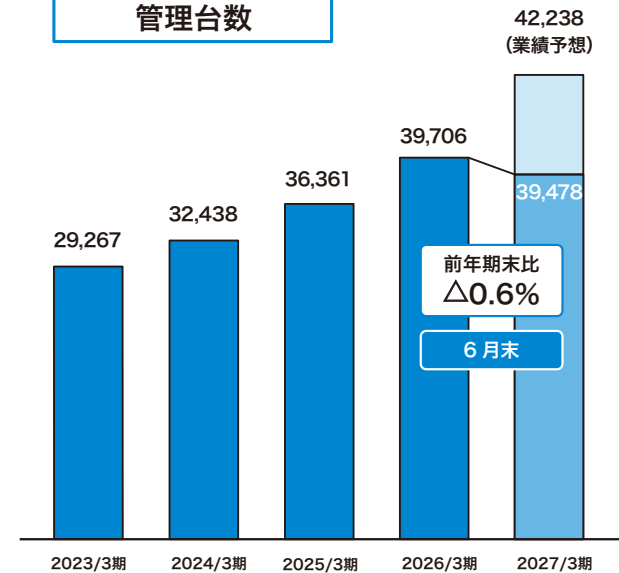
メンテナンス受託事業
管理台数



MLS事業
管理台数



BPO事業
管理台数



多様化する整備ニーズに応える工場網を全国に展開
 大手カー用品・中古車販売店との提携拡大で、提供サービスは一層充実

整備工場
 ネットワーク

全国 **13,796** 力所 (110力所増)

※2026年6月末時点

※2026年3月期末比較

【北海道から沖縄県まで全国を網羅】

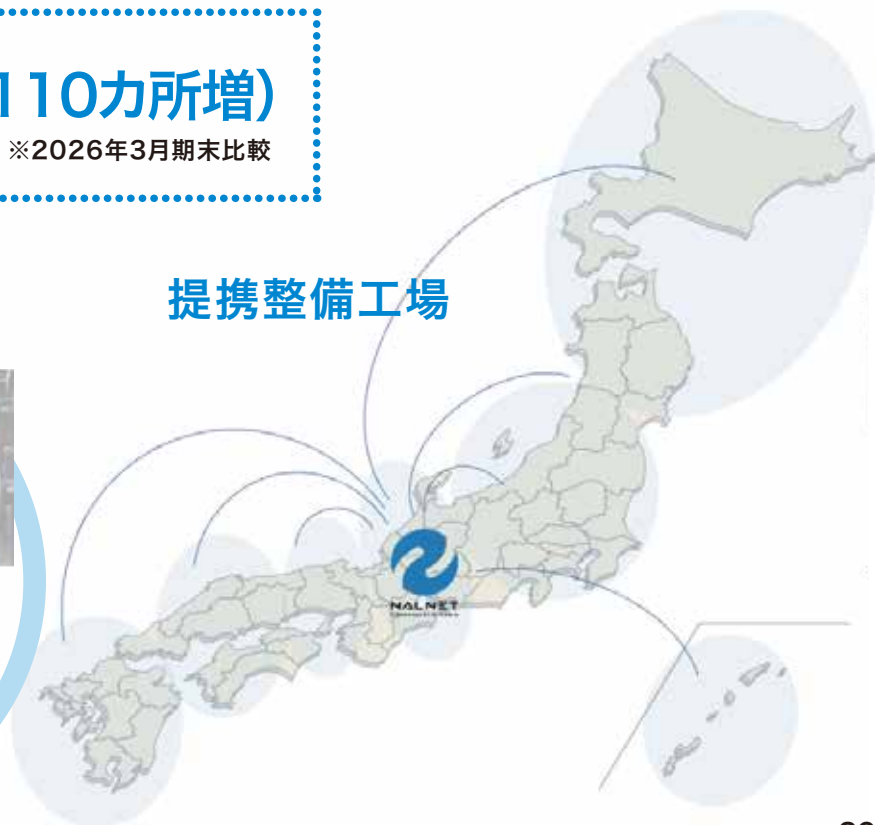
- イエローハットやWECARSなど大手カー用品総合専門店、
 大手中古車販売店との連携により順調に拡大
- 受注拡大中のメーカー系リース企業支援のため、
 より高品質なサービスを提供できる工場との連携拡大
- EVや自動車運転支援システムなど
 高度な整備に対応可能

【提携整備工場との連携】

- 訪問、メール、FAX、電話で定期的な
 コンタクト実施
- 密なコミュニケーションで情報格差をなくし、
 常に最適なサービスを提供
- ニーズ、課題収集のためのアンケート実施
- オウンドメディア「モビノワ」などによる情報発信

提携整備工場

提携整備工場



NTT東日本グループであるNTT ME社と中古EVリース事業で提携

2026年6月29日、NTT東日本グループのNTT ME株式会社が行う「リユースEVソリューション」(※)で提携し、中古EVを活用したリースパッケージの提供に向けたプロジェクトを開始。自治体および民間企業やNTTグループ各社を中心に、全国規模での展開を予定。

【パートナー】
NTT ME

総合エンジニアリング企業としてのICT環境構築・通信インフラ基盤

【運用中核】

ナルネットコミュニケーションズ

自動車整備コンサルティング&BPOによる車両ライフサイクルマネジメント(LCM)

リユースEVソリューション(リースパッケージ)

バッテリー健康度(SOH)66%以上保証(基準未達時は無償交換) / EVolity社製IoTデバイスによる運用データ管理

自治体

民間企業

NTTグループ各社



1. 脱炭素への寄与

中古EVの積極活用による環境負荷の低減と、企業・自治体のゼロエミッション化を推進。



2. サーキュラーエコノミー

バッテリーのリユース・リサイクルを見据えた資源の有効活用と、蓄電池資源の海外流出防止に貢献。



3. BCP対策(非常用電源)

災害発生時における「動く蓄電池」としての活用。企業や地域のレジリエンス(回復力)向上を支援。

車両仕入れから
リース期間中の整備まで
ナルネットがワンストップで
NTTグループをサポート

02



業績予想・株主還元

新たな成長に向けた新規提携先との取り組みや、業容の拡大により収益拡大を目指す
一方、中東情勢の緊迫化も勘案

損益計算書

(単位:百万円)

	2026年3月期	2027年3月期	増減額	増減率
売上高	9,925	10,767	+842	+8.5%
営業利益	811	860	+49	+6.0%
経常利益	796	847	+51	+6.4%
当期純利益	501	512	+11	+2.2%
1株当たり当期純利益	94.12	96.20		
	(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	+672
MLS事業	+41
BPO事業	+115
その他	+12

売上総利益

メンテナンス受託事業	△10
MLS事業	+50
BPO事業	+89
その他	+37

販売管理費

人件費	+71
その他	+45

中東情勢による影響について

現下の中東情勢による当社事業および業績に及ぼす影響等については、
様々な要素が絡み合うこともあり、多方面から精査しています。
当社主事業はモビリティに関わる領域のため、原油調達懸念による影響を受ける可能性は高く、
その対応策も含め確認をしています。

検討事項

▽当社における想定される影響について

- ・油脂類、タイヤ、その他自動車部品の高騰
- ・油脂類、タイヤ、その他自動車部品の供給不足により、整備工場等における調達難
- ・整備部品などの調達難に伴い、必要整備が行えないことによる管理車両の故障トラブルの発生
- ・整備期間の長期化、分割整備による管理工数増、代車の長期貸出コスト増

▽影響すると想定される自動車関連部品の範囲

- ・油脂類、タイヤ、その他自動車部品 …
- ・それぞれの部品における調達見込みリスク、価格上昇リスクの継続的モニタリング



2027年3月期の業績予想については、現時点において想定される影響を含んだ数値となっています
今後の動向により、想定される影響から著しく乖離する場合は、速やかに開示いたします

2027年3月期配当

2027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、30円/株に増配予想。

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

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
年間配当金	15.00円	29.00円	30.00円
(期末配当)	(15.00円)	(29.00円)	(30.00円)

※剰余金の配当につきましては、2026年5月15日付適時開示資料「剰余金の配当に関するお知らせ」を併せてご参照願います。

03



成長戦略

市場の構造的トレンドが当社の成長機会を加速

構造的トレンド(環境変化)

新車供給の選別化

新車供給制約により、既存車両の維持・管理需要が飛躍的に拡大。

車両使用の長期化と整備の高度化

使用長期化とOBD導入等により、1台あたりの整備作業時間が増加。
EV/ハイブリッド車対応も求められる。

整備キャパシティ不足

全般に整備士不足が加速。ディーラーの整備待ち常態化により、民間整備工場への外部委託ニーズが急増。

EV/ハイブリッド車対応可能な工場数の不足。



当社の成長機会

法人フリートの最適保守アウトソーシング

コスト抑制と稼働率向上を両立する、プロフェッショナルな一括管理への移行が加速。

データドリブンな整備・板金差配の拡大

蓄積データと全国ネットワークを活用し、最適工場マッチングと効率的な差配(フロー事業)をスケール化。

新領域のアフターサポート需要獲得

マイカーリースや中古EVの普及に伴う、車両商品化・メンテナンス需要を確実に取り込み。



当社の強みが、業界課題の深刻化の打ち手に

法人リース市場の過当競争と価格転嫁難

価格競争の激化により、契約期間中のメンテナンス受託価格の適正化（値上げ転嫁）が極めて困難。

インフレによる各種原価の即時上昇

物価高による部品代・作業工賃の高騰。
さらにコールセンター等の人件費が急上昇し、収益を圧迫。

整備現場の逼迫とOJT負担の増大

有資格整備士の減少と採用難が継続。
多様な人材への教育（OJT）負担が増大し、整備現場のキャパシティが限界。

ディーラー整備の滞留と長期化

ディーラーの処理能力不足により故障修理の待機が常態化。
整備リードタイムの長期化と代車コスト増加が顕在化。

これらの業界課題に対し、当社の「**DX・AI導入**」と「**プラットフォーム化**」が強力な解決策となる



多様化・高度化する業界課題に、
現場に根差した対応力・再現性ある仕組みで応える

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

■ 自動車関連BPO市場 ※1

1.1兆円 (8,036万台 ※3)

■ オートリース関連BPO市場 ※1

583億円 (427万台 ※3)

当社粗利 (2026/3期)



29億円 (21万台)

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

(単位: 百万円)

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 |

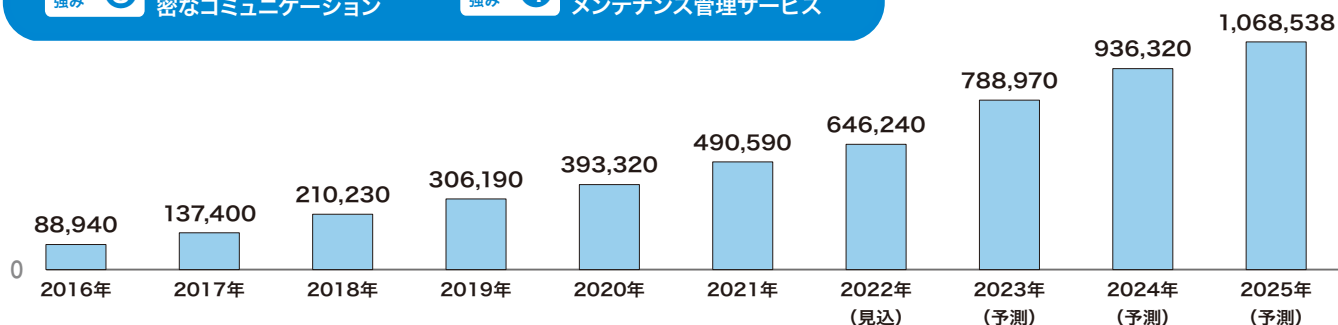
大幅拡大が
予測される※
国内MaaS市場を、
当社が整備インフラ面でカバーし、
着実な成長を狙う。

質の高い整備を提供

2035年
MaaS市場※
2兆円超

2,360,810

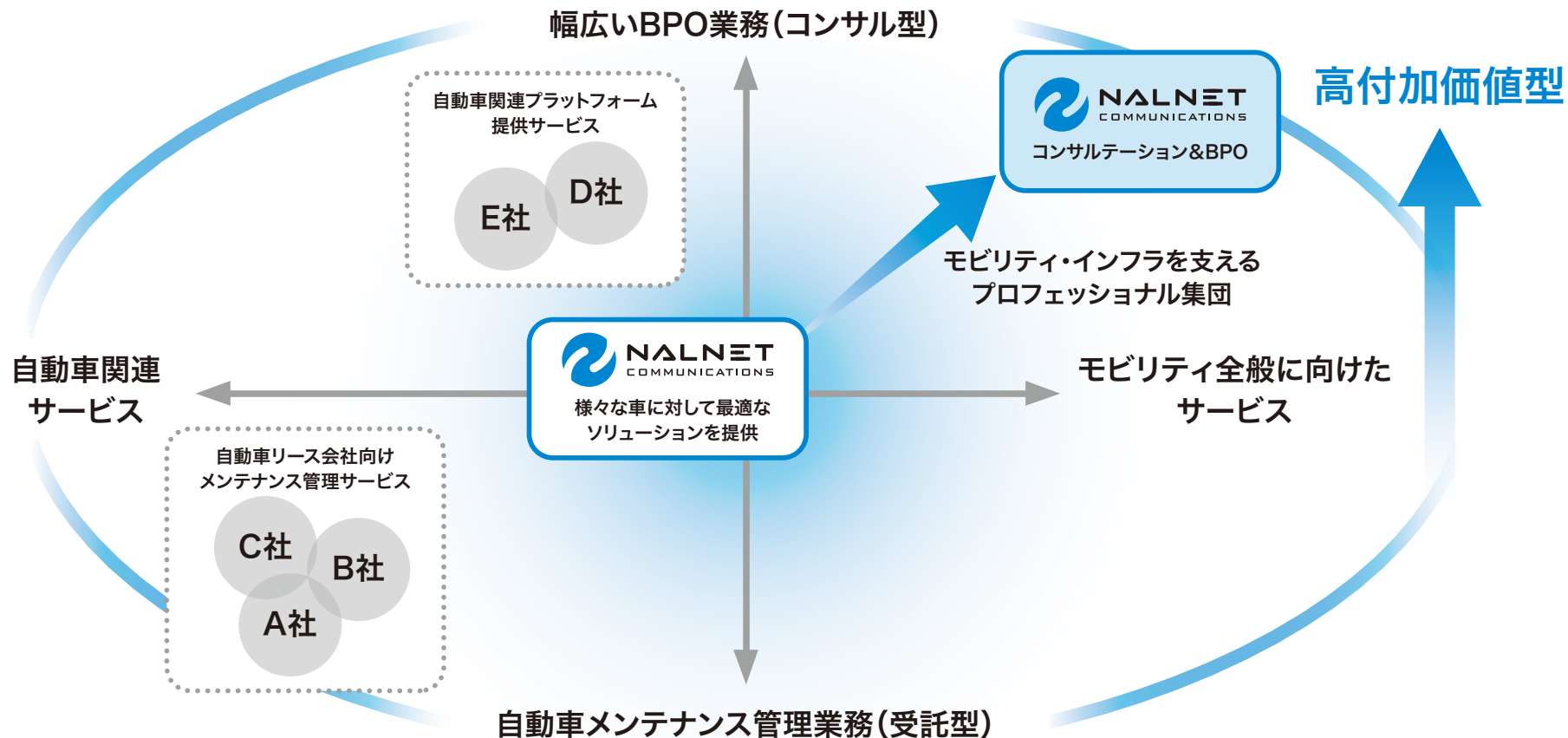
1,718,800



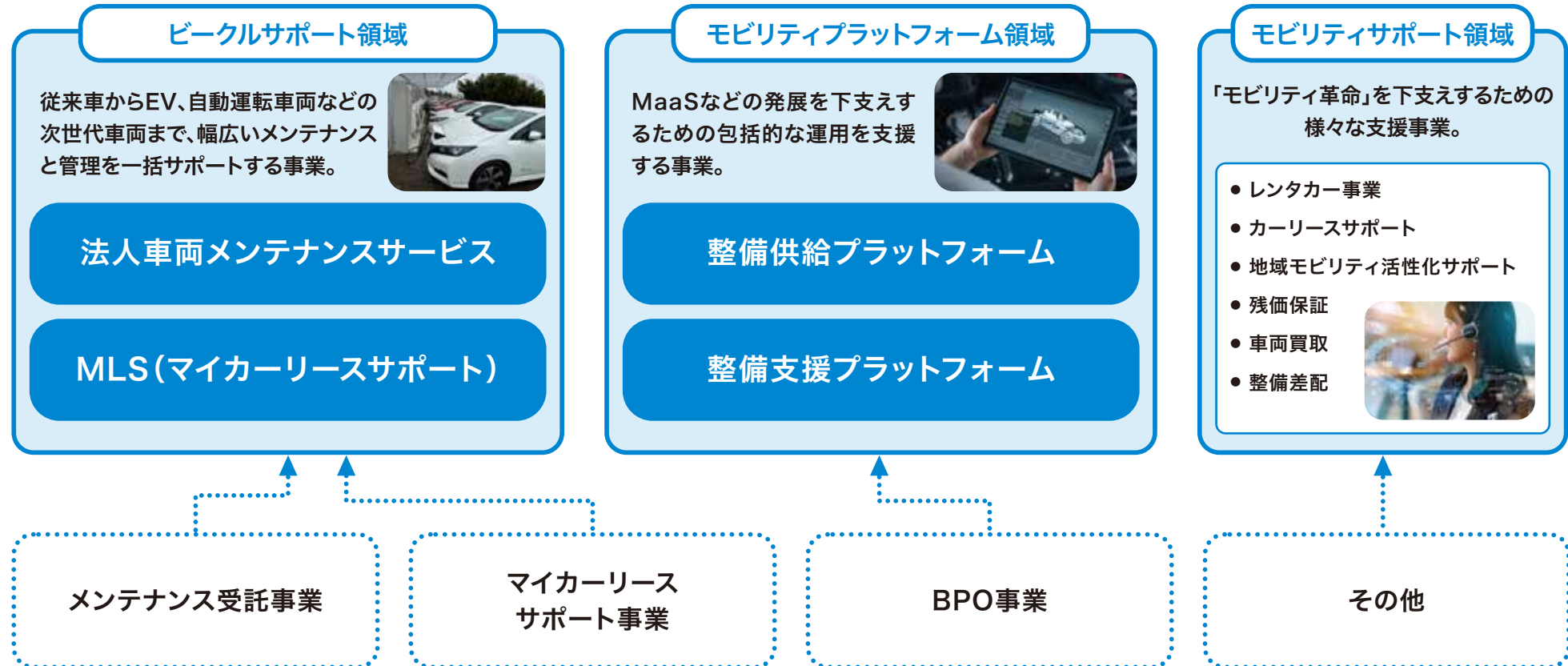
■ 国内MaaS市場規模成長グラフ

※ 出所: 矢野経済研究所「国内MaaS市場に関する調査」(2023)

メンテナンス管理を中心とするソリューション提供から
モビリティ・インフラを支えるコンサルテーション&BPO企業へ新化



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車両管理をサポート
- 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

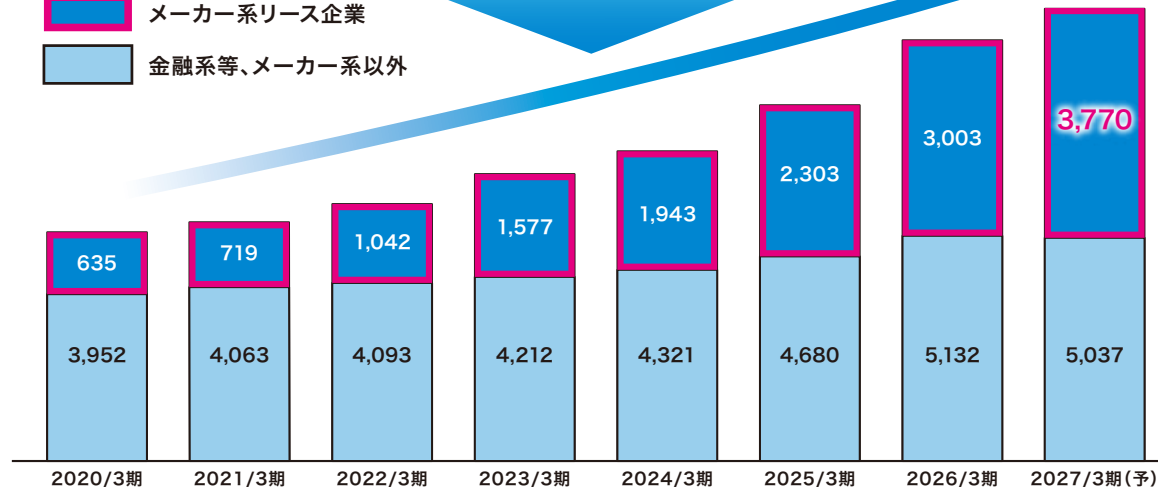
ニーズや業界の変化を追い風に、
サービス提供エリアが広範囲にわたる「メーカー系リース企業が管理する車両」への販売を強化。
当社のリソースを活用し、管理台数比率「20%以上」を目指す。

ビークルサポート領域
(メンテナンス受託事業)

全体売上推移
(20/3期-27/3期)

(単位:百万円)

■ メーカー系リース企業
■ 金融系等、メーカー系以外



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、当社サービスを提供する機会が増加。当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13,796カ所

※2026年6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

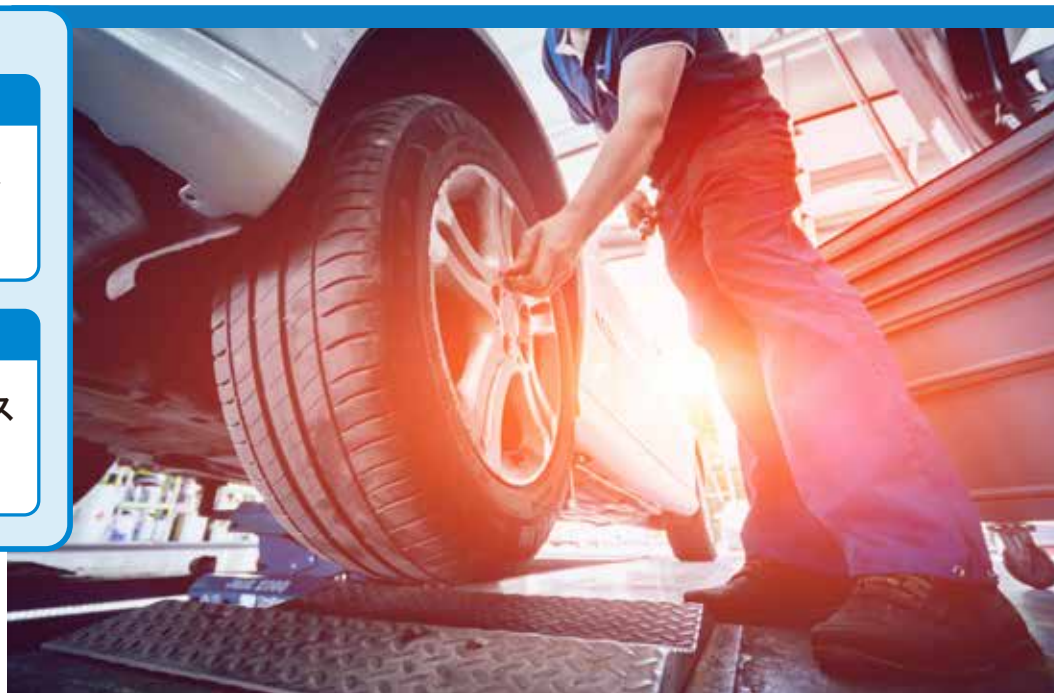
- 各種デバイス取り付けサービス
- 車検・点検実施サービス
- タイヤフィッティングサービス
- 中古車商品化サービス

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。

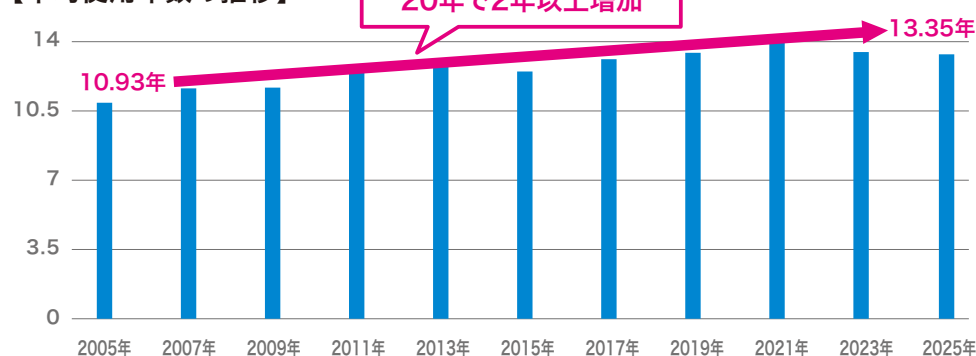
今後は流通・小売企業など、店舗ビジネスを展開する企業を中心に、車検プラットフォームのOEM提供を想定。

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7年時点で13.35年と、20年前と比べて、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】

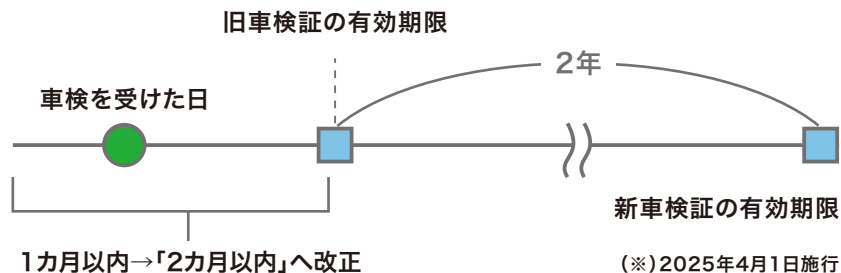


出典)一般財団法人 自動車検査登録情報協会 https://www.airia.or.jp/publish/file/shiyounensuu_2025.pdf

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

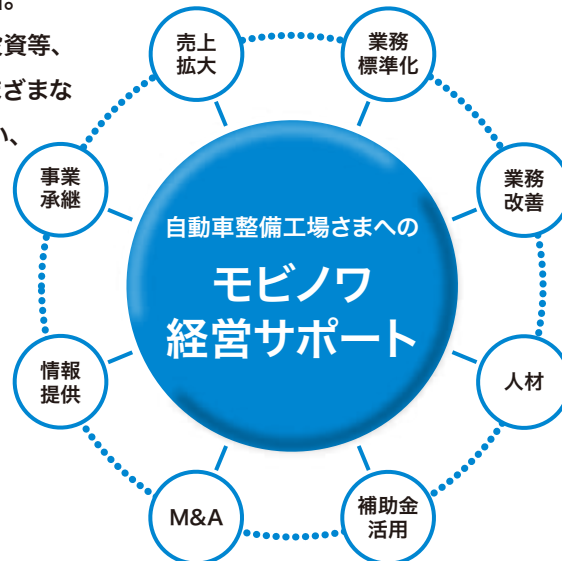
5

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

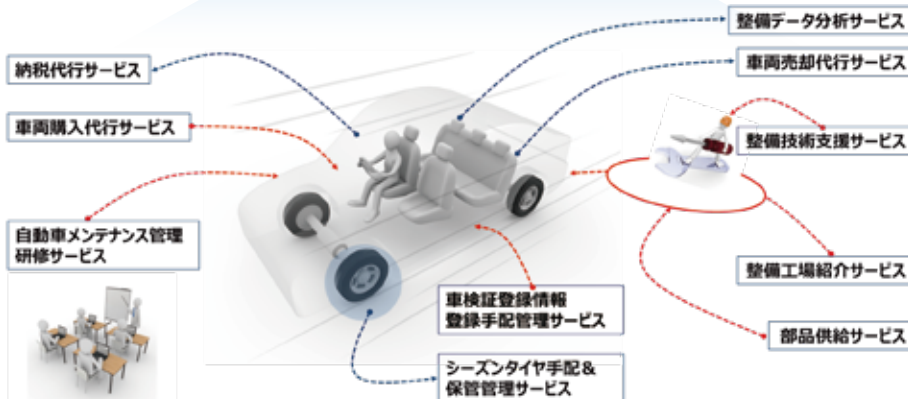
自動車関連BPO領域の拡大

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。

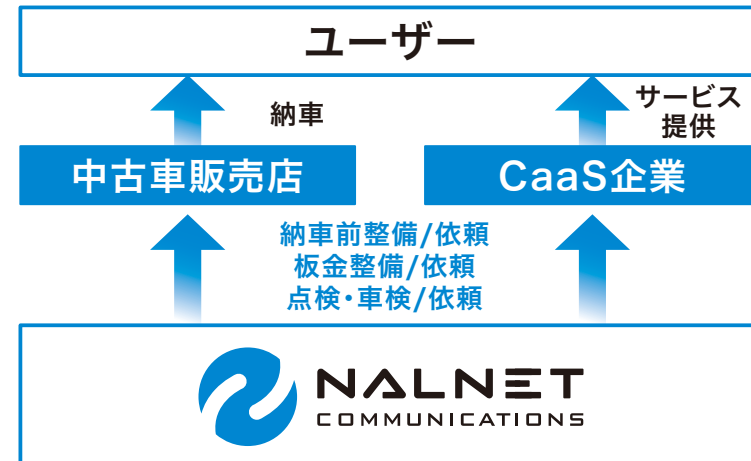
当社の提供価値

自動車提供企業においてメンテナンス管理だけでなく、さまざまな専門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。



4段階の新化を通じて、ゆるぎないモビリティ・インフラ カンパニーへ



新化の4ステップ



＜＜＜ 中期経営計画の詳細についてはこちらからご覧いただけます

ストック事業の
収益基盤強化

フロー事業
(車検・板金・EV)の拡大

DX/AI投資による
知識集約型への転換

モビリティ・インフラ
カンパニーへの新化

04



会社概要

04 会社概要 | 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 田中 慎二郎

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 246名(臨時従業員 138名含む)

(2026/3末時点)



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





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。2026年3月末時点のストック収益（売上総利益）は約57.5億円。2026年6月末時点の管理台数は223,671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13,796カ所（※2026年6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。



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、急速な拡大を遂げており、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。

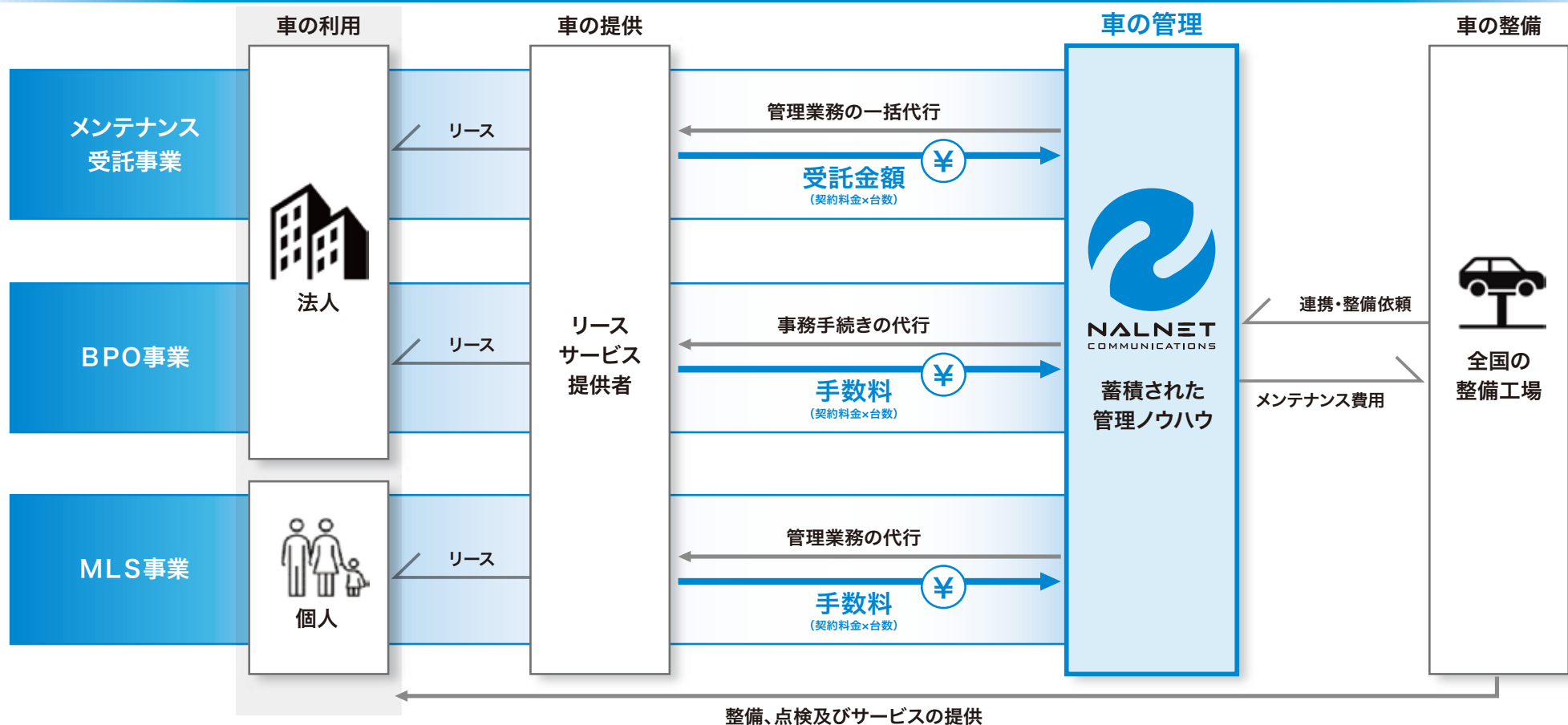
成長可能性

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。

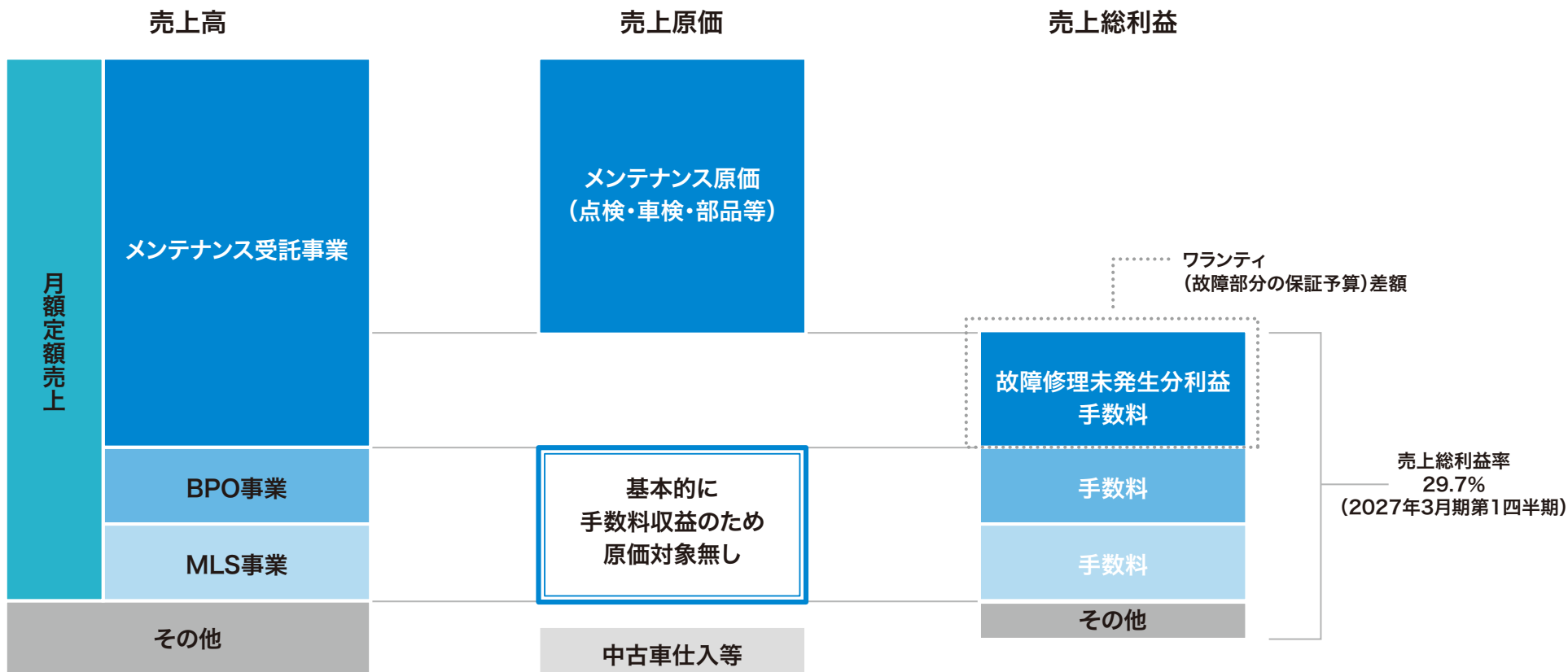
※ データ管理、タイヤ保管サービス管理、各種デバイス取付け手配など

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



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。