

# 2024年3月期第3四半期 決算説明資料

2024年2月14日

株式会社ナルネットコミュニケーションズ



## Mobility's Transformer

## 目次

01 会社概要

02 2024年3月期第3四半期 業績

03 成長戦略

04 業績予想

# 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

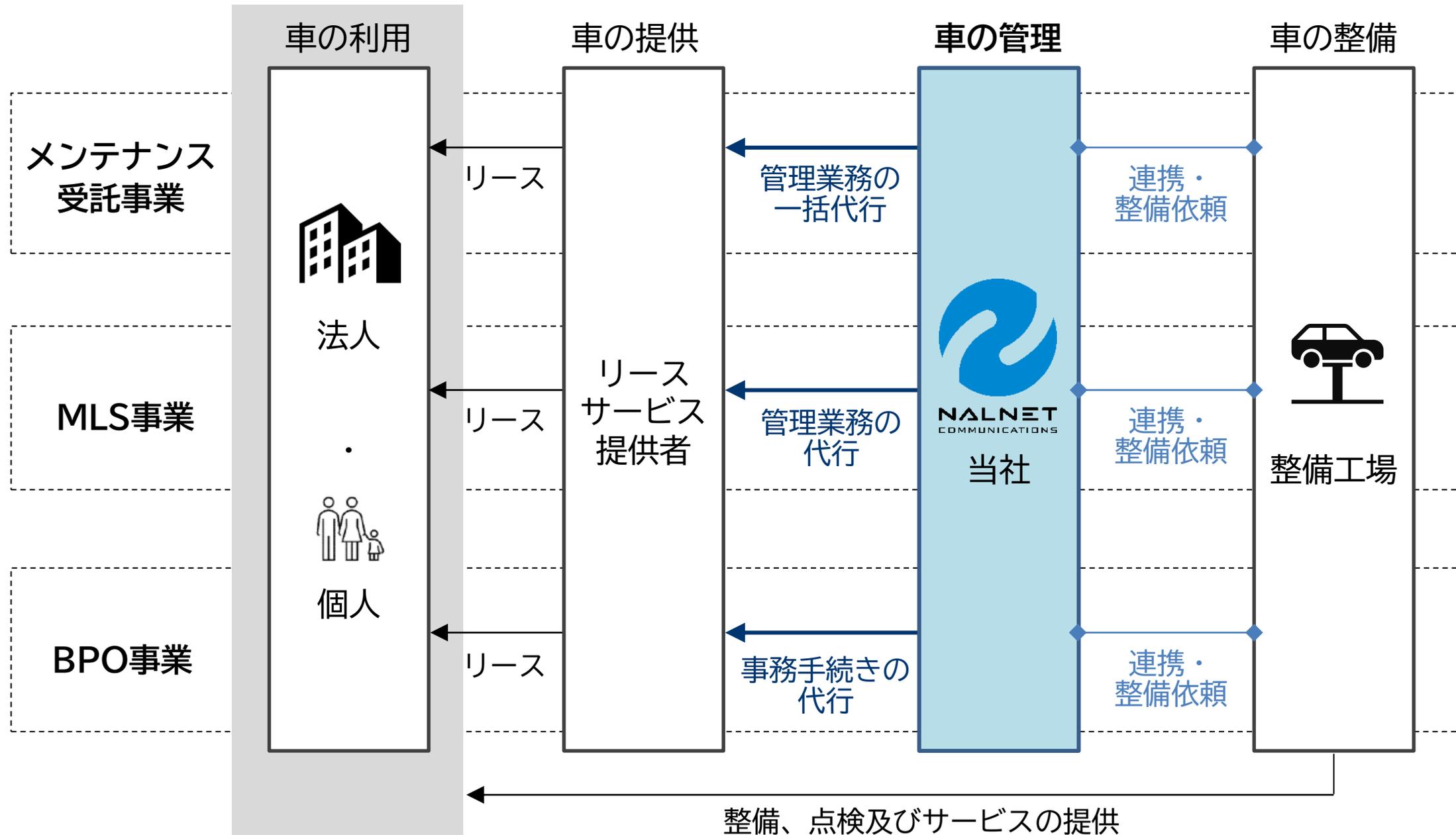
私たちは、常に法令・社内規則・社会規範を遵守し、それらを超える高い倫理観を持ちたい



## 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・BP0サービス提供	
社員数	241名 (臨時従業員 138名含む)	
事業所	MTセンター 静岡営業所 三重営業所 岐阜営業所	愛知県春日井市 静岡県静岡市 三重県松坂市 岐阜県岐阜市







## ①ストック収益基盤

メンテナンス受託事業、BPO事業、MLS事業とともに、契約期間が数年に渡る積み上げ型の収益モデルであり、2023年3月末時点のストック収益は約46億円となり、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。



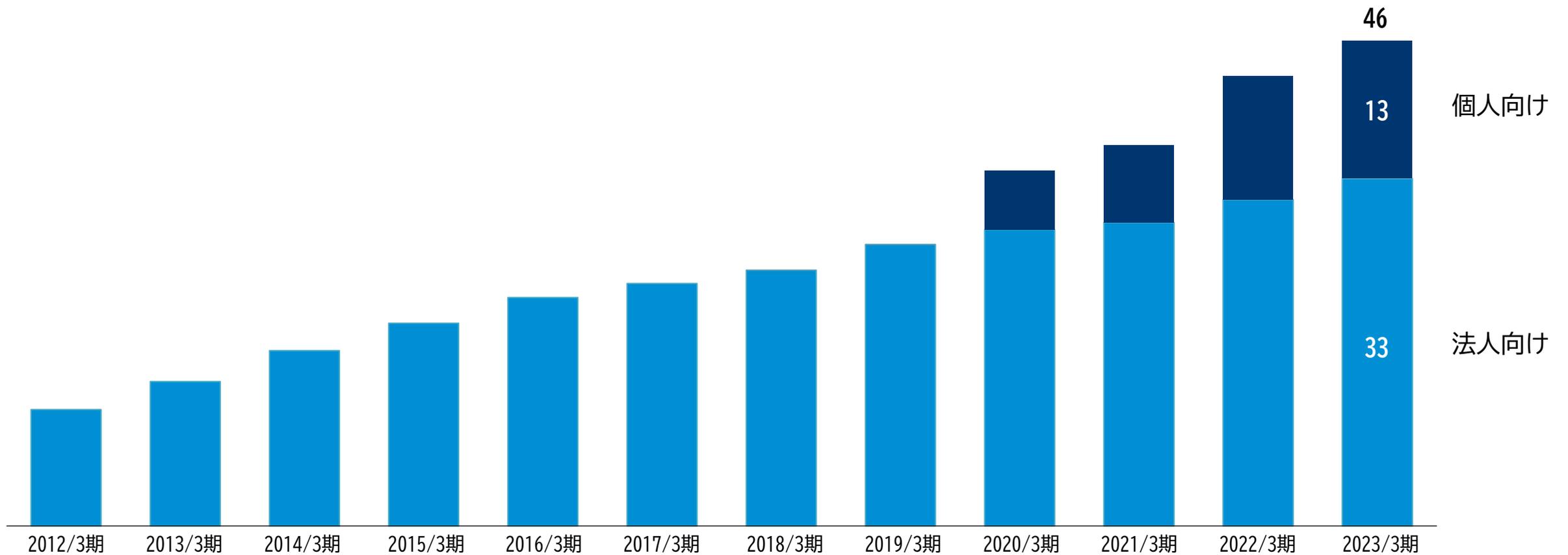
## ③整備工場ネットワーク

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、11,787カ所(2023年12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) [億円]



※ 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、信頼の醸成をはかっています

オペレーションセンター機能  
アナログ



自社開発基幹システム/データ蓄積  
デジタル



適正なメンテナンスが実施できる環境整備を進めることにより、提携整備工場とのネットワーク整備の強化とともに密な関係構築をはかっています

提携整備工場 **11,787** カ所

※ 2023年12月末時点



### 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

# 2024年3月期第3四半期 業績

## 損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	増減	増減率
売上高	5,161	5,744	+582	+11.3%
原価	3,608	4,073	+465	+12.9%
売上総利益	1,553	1,670	+116	+7.5%
売上総利益率	30.1%	29.1%	△1.0%	
販売管理費	1,243	1,329	+86	+7.0%
営業利益	310	340	+30	+9.7%
営業利益率	6.0%	5.9%	△0.1%	
経常利益	298	328	+30	+9.9%
当期純利益	476	184	△292	△61.2%

## &lt;主な増減要因&gt;

## ■売上高

メンテナンス受託事業	+444
その他	+138

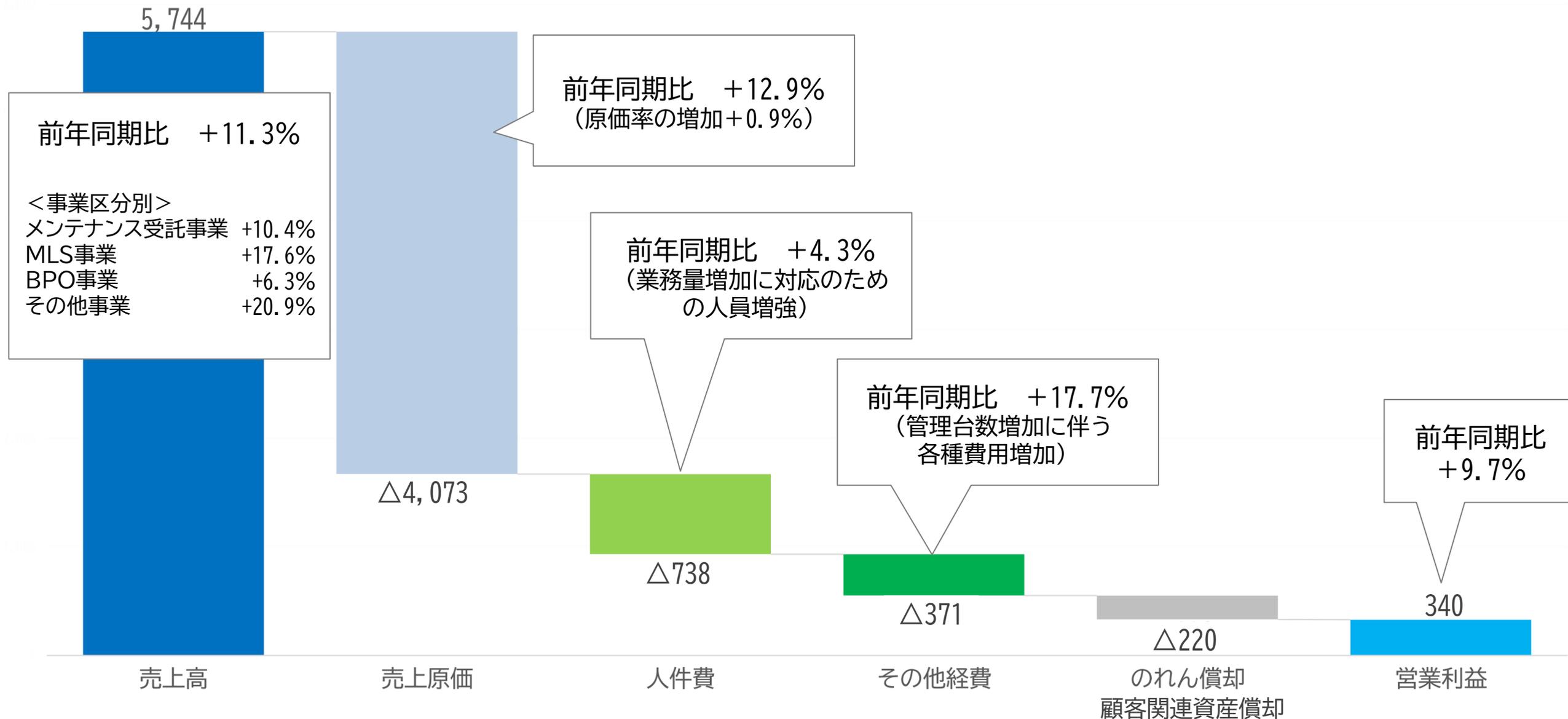
## ■売上総利益

メンテナンス受託事業	+391
その他	+74

## ■販売管理費

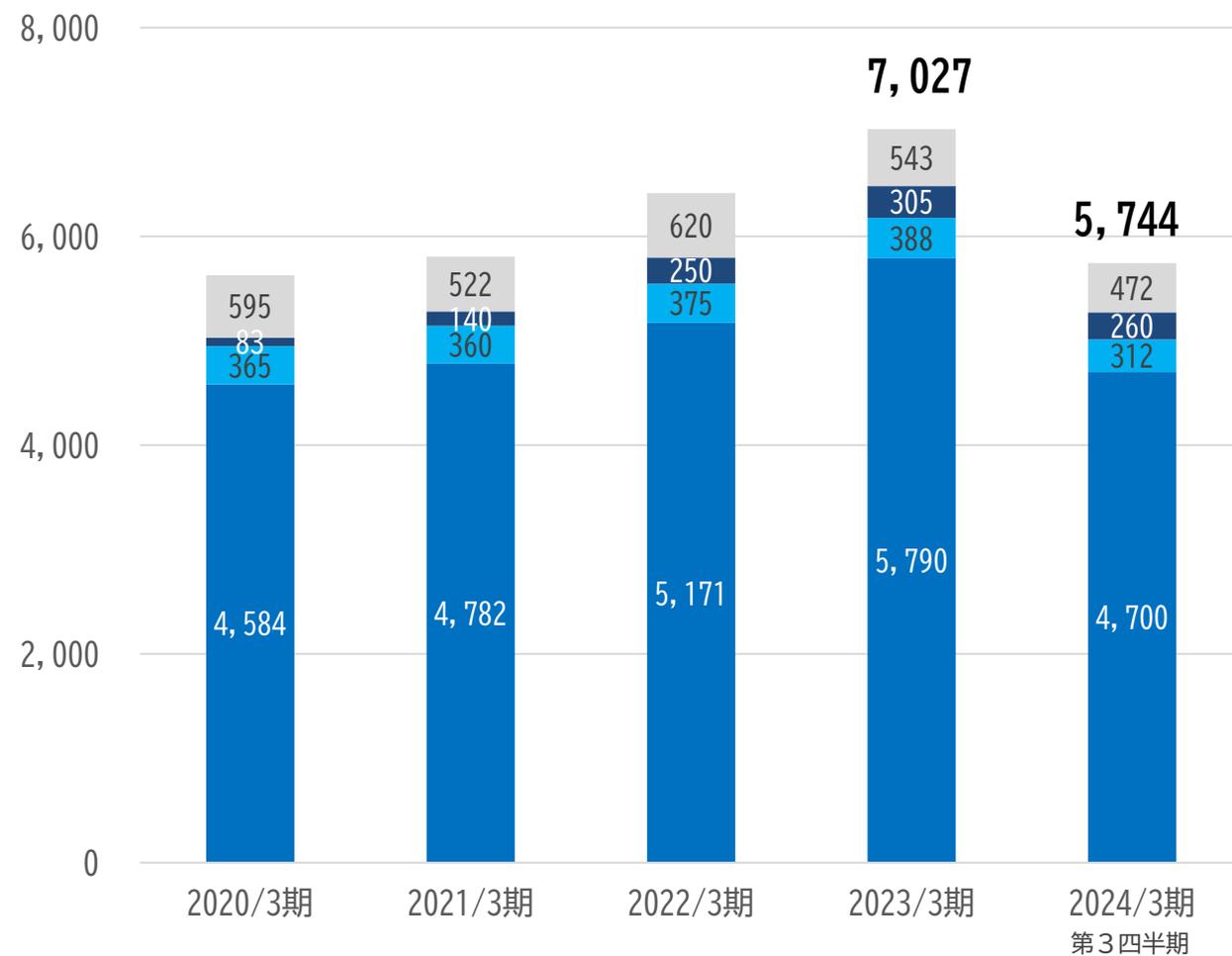
人件費	+26
業務委託費	+17
広告宣伝費	+6
その他	+37

メンテナンス受託事業の原価率増加により売上総利益率は減少 (30.1%→29.1%)  
 業容の拡大による販売管理費の増加により営業利益は前年同期比+9.7%

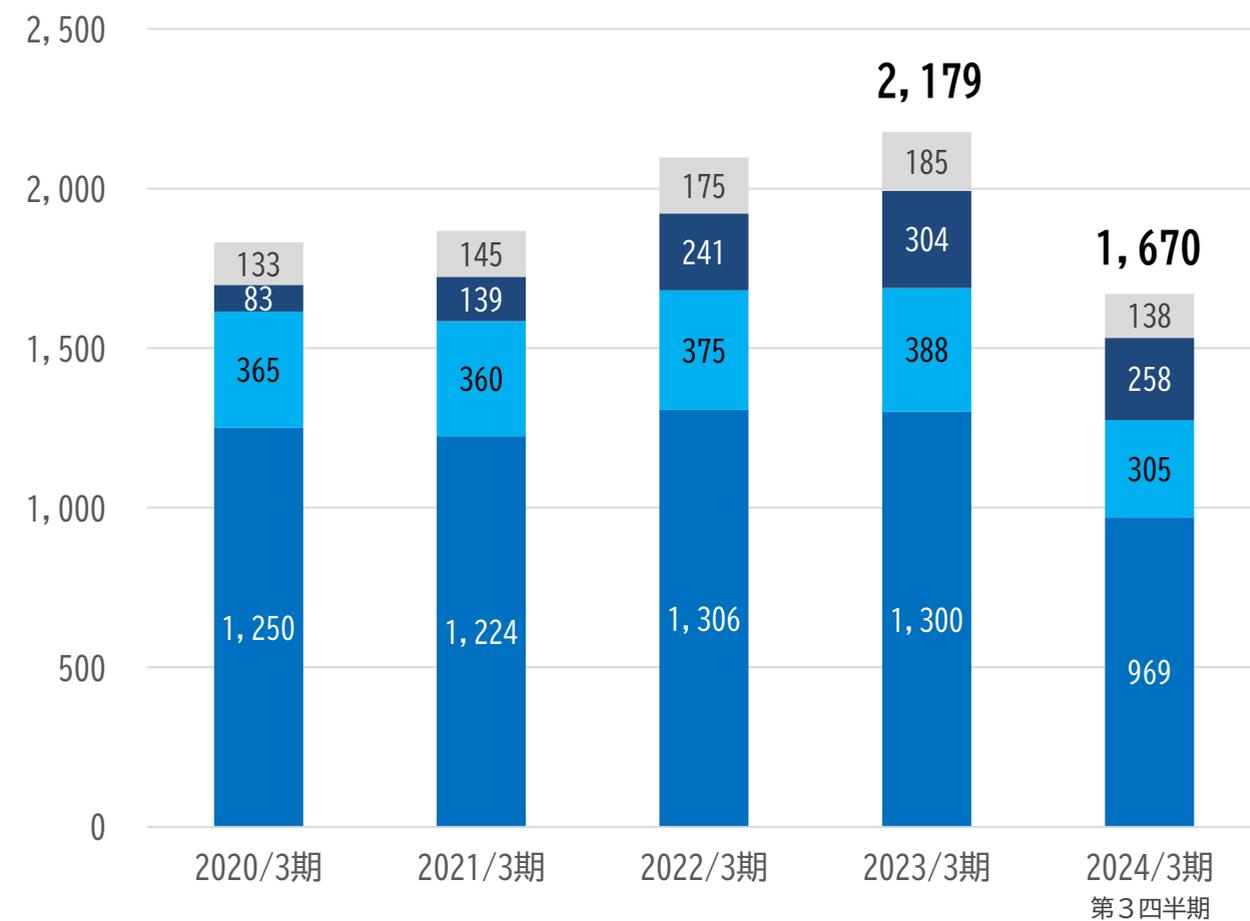


## 各事業ともに管理台数の増加に伴い堅調に推移

売上高 [百万円]



売上総利益 [百万円]



■ メンテナンス受託事業 ■ BPO事業 ■ MLS事業 ■ その他

※ 2020/3期及び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）

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年3月	2023年12月	増減	増減率
流動資産	3,780	4,048	+267	+7.1%
固定資産	5,818	5,604	△214	△3.7%
資産合計	9,599	9,652	+52	+0.6%
流動負債	4,223	4,253	+30	+0.7%
固定負債	2,465	2,248	△217	△8.8%
負債合計	6,688	6,502	△186	△2.8%
純資産合計	2,911	3,150	+239	+8.2%
負債純資産合計	9,599	9,652	+52	+0.6%

## &lt;主な増減要因&gt;

## ■資産

現金及び預金	+551
売掛金及び契約資産	△226
顧客関連資産	△143

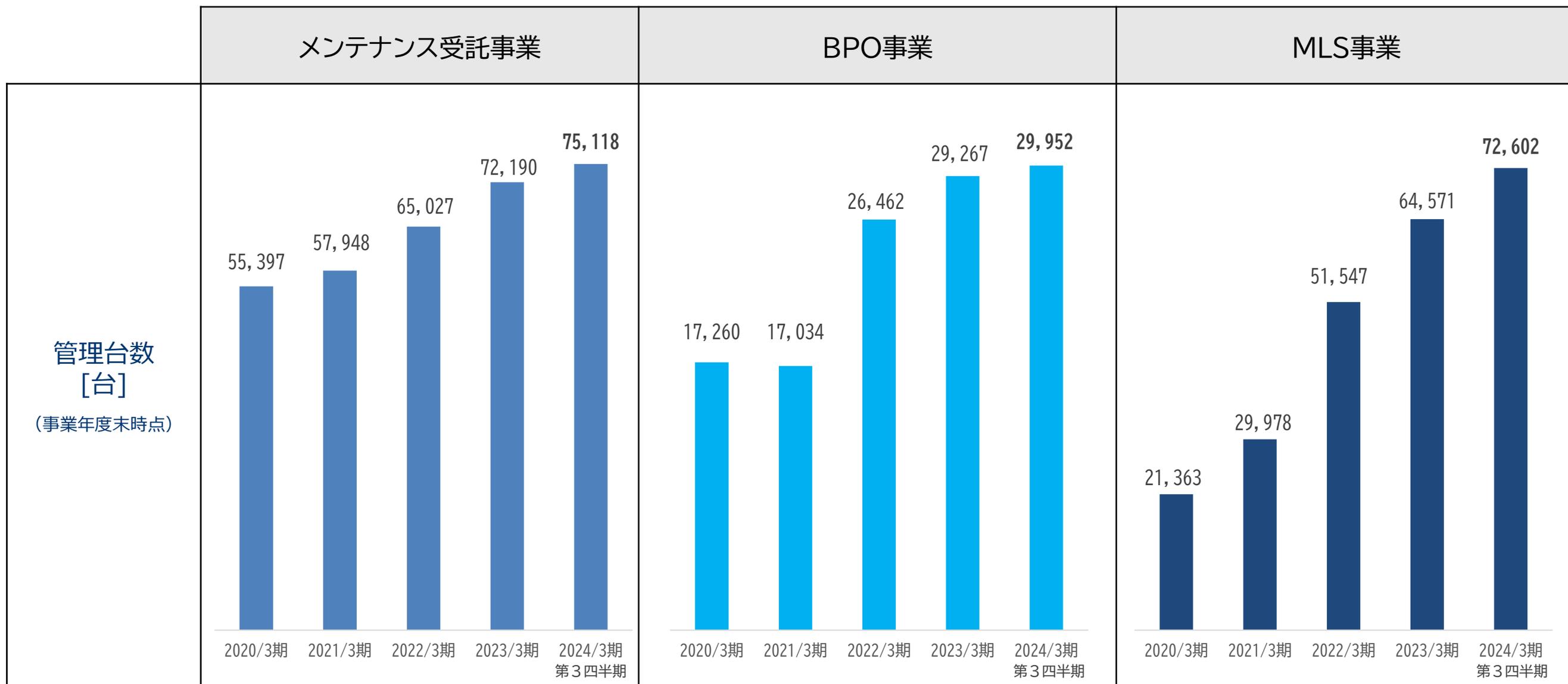
## ■負債

買掛金	△164
長期借入金(1年内返済 予定の長期借入金含む)	△156

## ■純資産

資本金	+26
資本剰余金 (上場に伴う新株発行)	+26
利益剰余金	+184

## BPO事業に遅れは見られるものの、ほぼ計画通りに管理台数を拡大

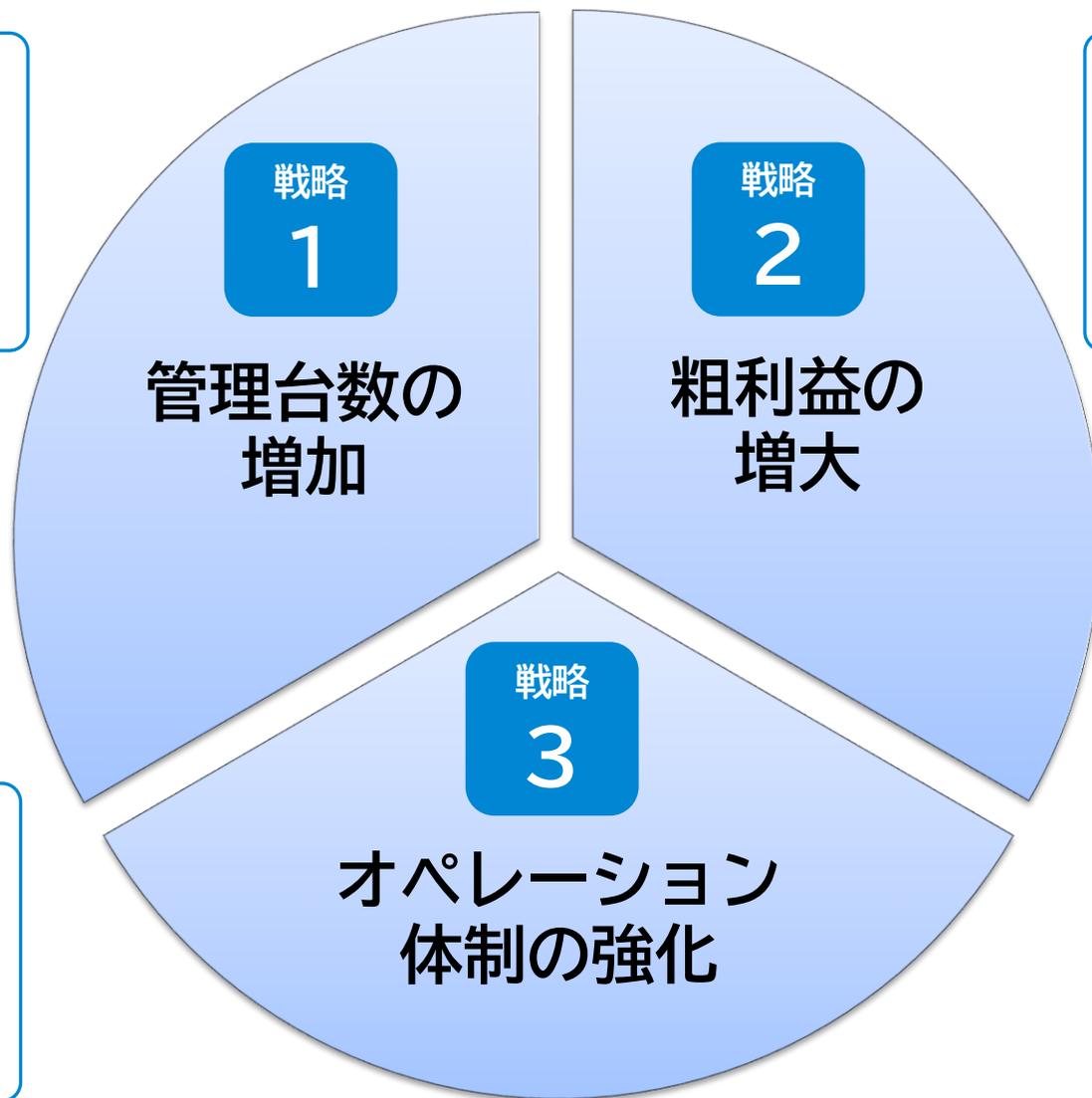


※ 2020/3期及び2021/3期は旧ナルネットコミュニケーションズ単体、2022/3期は当社連結、2023/3期は連結子会社消滅に伴い当社単体（2022年4月1日に当社を存続会社として、旧ナルネットコミュニケーションズを吸収合併）

# 成長戦略

これまで積み重ねてきた事業マーケットを基に新たな時代のニーズに積極的に対応できる体制やネットワークの構築をサービスパートナーと共に進めていきます

- 新たなマーケットへの参入
  - ・個人向けマイカーリース
  - ・EVマーケット
  - ・物流マーケット



- 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

## i. 個人向けマイカーリース市場におけるシェア拡大

個人向マイカーリース58.2万台のうち、当社は6.4万台（11.1% 2023年3月時点）の管理台数となり、拡大余地は充分にある

⇒管理台数の増加をはかることで更なるストック収益基盤を確立

## ii. EVマーケット拡大への対応機会の増加

EV普及に伴う、新たなサプライプライヤーや新興国メーカーの進出に伴い、整備工場ネットワークのニーズが高まる

⇒EV整備ノウハウの獲得、メンテナンスパック等サービスの提供

## iii. 物流マーケット課題へのソリューション

2024年問題をはじめとする物流効率化の社会的な要望への対応

⇒基幹システムを起点とした車両管理ノウハウを活かしたソリューションの提供

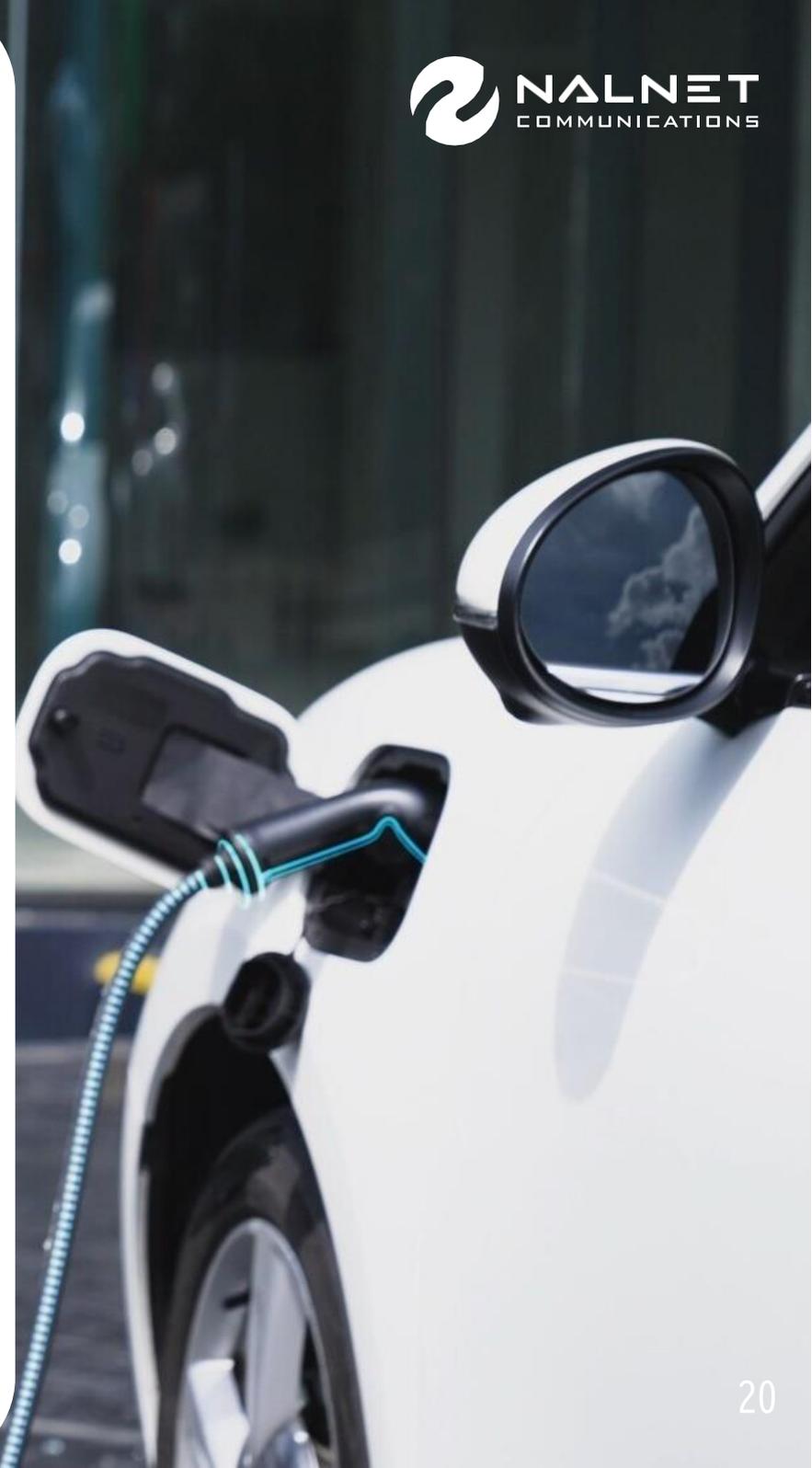
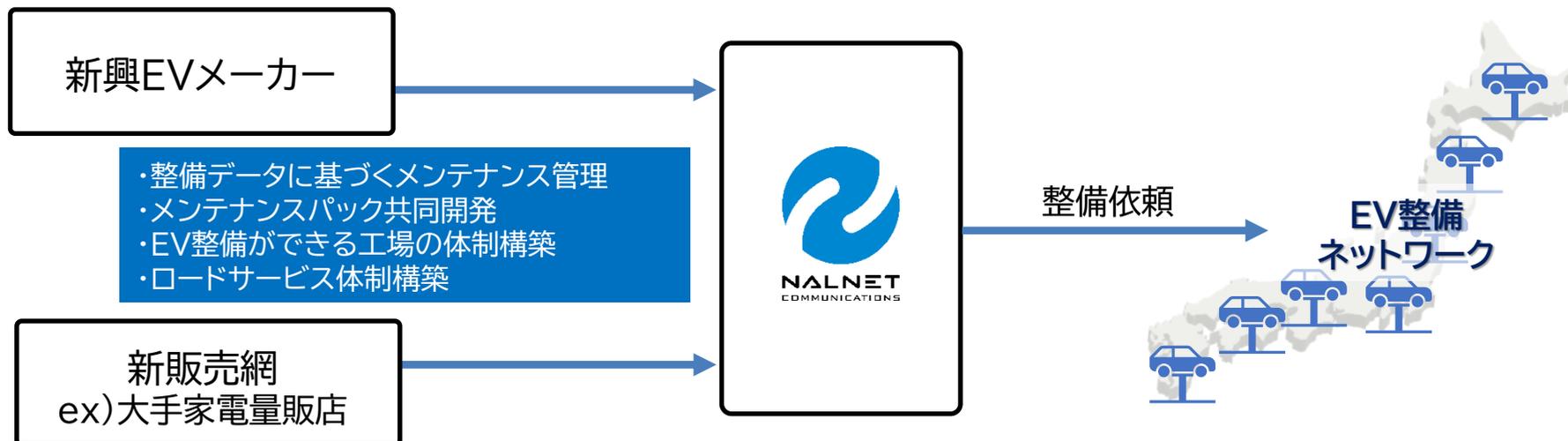
## 課題

- ・これまでの自動車メーカーとは異なる新興EVメーカーの台頭
- ・自動車ディーラー以外の販売網の増加

EV車のアフターメンテナンスサービス網の構築が必須

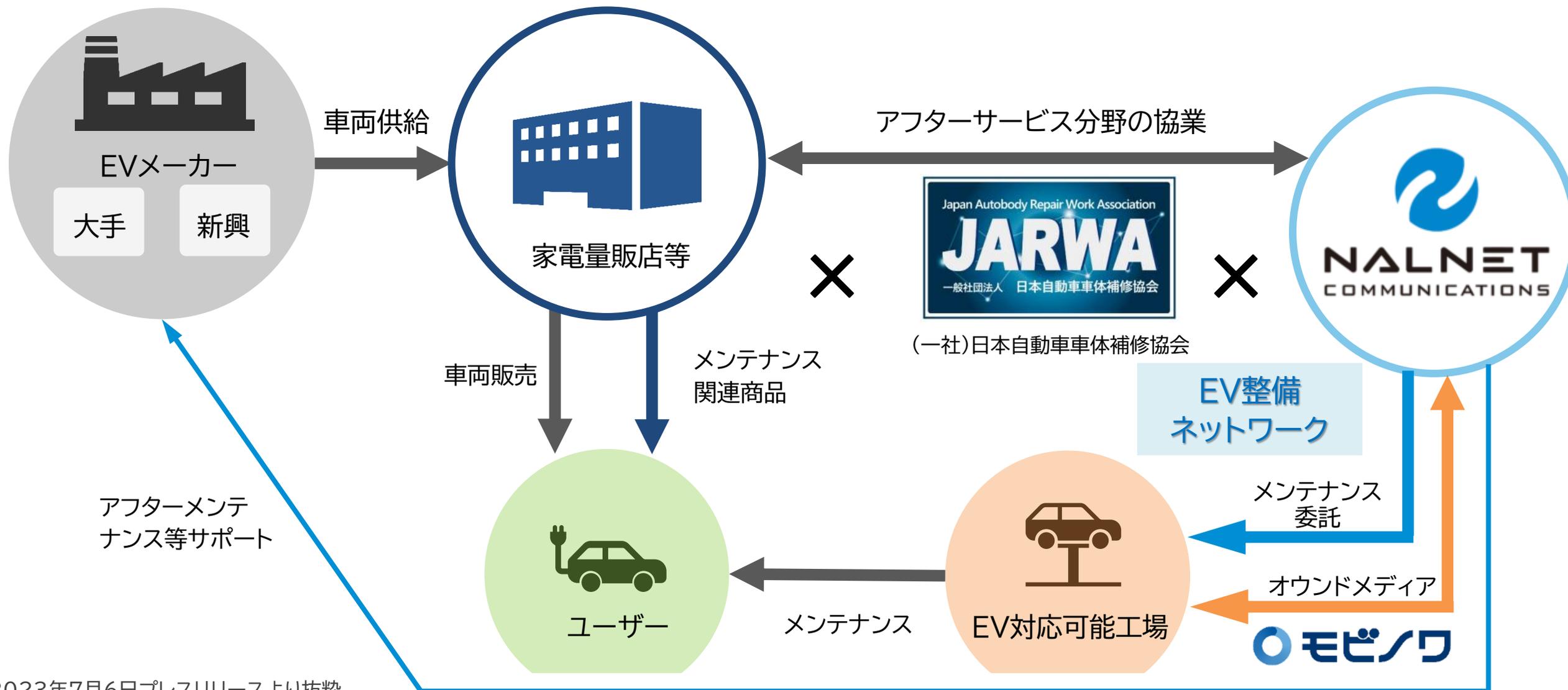
## 当社の使命

EV整備がおこなえる整備工場とEVサプライヤーをオーケストレーターすることで、環境及び技術促進のための下支えインフラ整備をおこないます



## EV整備における安全・安心の基準を共に確立し、民間整備ネットワークの先駆けとして活動

来たるべきEV時代のために、大手及び新興EVメーカーの販売後のアフターサービスをフォローできる「EV整備ネットワーク」の構築を推進



※1 2023年7月6日プレスリリースより抜粋

## 課題

- ・ドライバーの高齢化や2024年働き方改革関連法に伴う労働時間の制限による人出不足
- ・小口配送の増加、配送スピード向上に対する要求

整備環境の見直しによる車両維持の最適化と稼働率向上の仕組み構築

## 当社の使命

トラックの維持費の最適化⇒トラックの稼働率を上げる



## 背景

- ・ 個人事業主が多い
- ・ 軽自動車を中心にトラックとの耐久性が違う
- ・ 走行過多、ストップ&ゴーが多いことから車両への負荷が大きい

## 課題

- ・ 車両の管理に手が回らない
- ・ 整備日数が多くかかり、稼働率が低下している
- ・ 整備費用が適正化されていない



適正な整備実施で車両稼働率の向上を実現  
個人事業主の売上を向上

## i. 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。

⇒管理業務が変わらず、台当り手数料の増加 (例) 納税管理サービス

## ii. 原価改善管理の実施

提携整備工場管理の強化。

⇒適正原価の追求と、部品交換サイクル適正化の推進

タイヤをはじめとする集中購買及び流通への参画による原価率の改善実施。

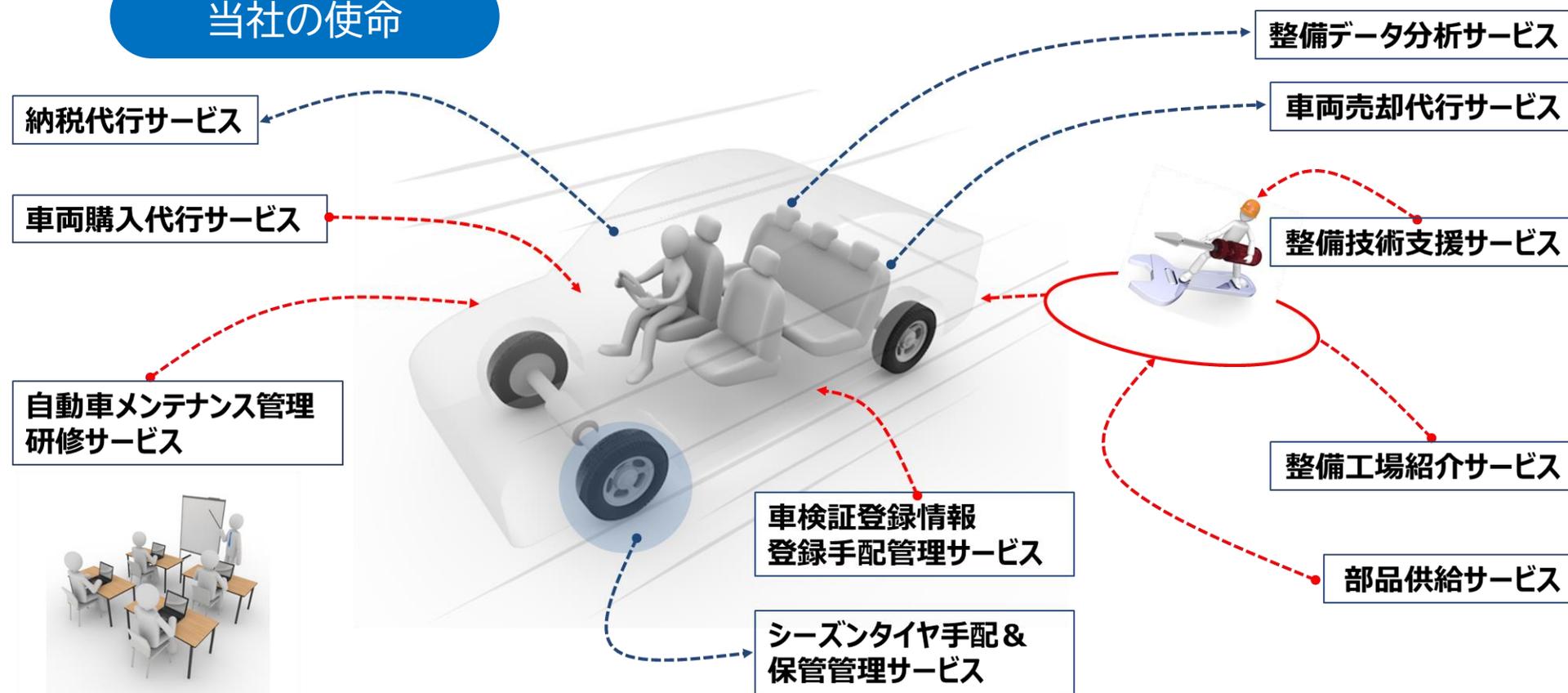
⇒パートナー企業とのネットワーク協業の検討

## 課題

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

## 当社の使命



## 2023年9月に日本のTop Tier企業である伊藤忠グループ※より36%の出資を受け、当社事業に関する多面的で広範な取り組みを実行し、企業価値向上とともに当社の社会的意義を拡大させていきます

株式会社ナルネットコミュニケーションズ（以下「ナルネットコミュニケーションズ」）は、伊藤忠商事株式会社（以下「伊藤忠商事」）と伊藤忠エネクス株式会社（以下「伊藤忠エネクス」）が共同で設立するMobility & Maintenance Japan株式会社（以下「MMJ」）による資本参加が合意されたことを発表します。



伊藤忠商事は、主に英国においてタイヤの卸から小売・回収、および整備にいたるまで車両周辺のビジネスを幅広く展開してきました。伊藤忠エネクスグループでは、カーディーラー事業、ガソリンスタンドでの整備事業、自動車整備フランチャイズ事業を手がけてきました。今回の資本参加を通じ、両社がこれまでに培ってきたオートアフターマーケットにおける用品卸・小売り事業の知見を結集して自動車メンテナンス受託事業に取り組むことで、ナルネットコミュニケーションズの企業価値向上が期待できます。

近年の自動車業界は、人やモノの移動サービスが多様化しており、移動を支えるプレイヤーのフローや仕組みが複雑化しています。ナルネットコミュニケーションズは自動車メンテナンス管理のプロフェッショナル集団としてこの複雑な状況を解きほぐすことを目指します。オーケストラの指揮者のように、様々なプレイヤーにOne to Oneの最適なソリューションを提供する、モビリティ全般を采配可能な”ビジネス・プロセス・オーケストレーター”の役割を自らに課しています。その一環として本年8月より、クルマのアフターマーケットで働く人々の知恵と情報をシェアするソーシャルメディア「モビノワ」の運営を開始しました。モビリティの輪を未来へつなぐために、ナルネットコミュニケーションズは新しい自動車産業のプラットフォームとして、様々な施策を打ち出していきます。

※ 2023年8月31日プレスリリースより抜粋

## i. 整備工場ネットワーク

整備工場データベースの情報充実によるデータ価値向上

⇒新たな車両提供プレイヤーに対するニーズの醸成

## ii. DXソリューションの推進

整備工場と当社をつないで、業務効率向上、関係強化のためのDX基盤を整備

**momocan!**

提携整備工場と当社をつなぐオンライン統合管理システム

**mamecan!**

マイカーリース工場専用管理システム

**なるほどネット**

インターネット車両情報サービス(提携先や法人ユーザーも利用可能)

## iii. 業務センターのサービス品質の向上

基幹システムのリニューアルによる対応スピード、対応品質の向上

## 課題

- ・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
- ・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
- ・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

整備工場とのサービスパートナーシップの構築強化のための取組み

## 当社の使命

100年に1度の業界変化に対応すべく、整備工場へ支援と機能を提供することでより深い関係を構築し、サービスパートナーへ新化



整備工場と当社をつないで、関係を深くするためのDX基盤



# 業績予想

2023年12月25日発表の業績予想から変更はありません。

### 損益計算書

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (計画)
売上高	6,418	7,027	7,870
原価	4,319	4,848	5,395
売上総利益	2,098	2,179	2,476
売上総利益率	32.7%	31.0%	31.5%
販売管理費	1,669	1,664	1,797
営業利益	429	514	678
営業利益率	6.7%	7.3%	8.6%
経常利益	389	492	667
当期純利益	199	622	402

### 貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (計画)
流動資産	3,343	3,780	4,398
固定資産	6,080	5,818	5,450
資産合計	9,423	9,599	9,848
流動負債	3,287	4,223	4,402
固定負債	3,657	2,465	1,347
負債合計	6,944	6,688	5,749
純資産合計	2,479	2,911	4,098
負債純資産合計	9,423	9,599	9,848

# Disclaimer

- 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、他社との競業、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。