

# 2024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

2024年5月31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

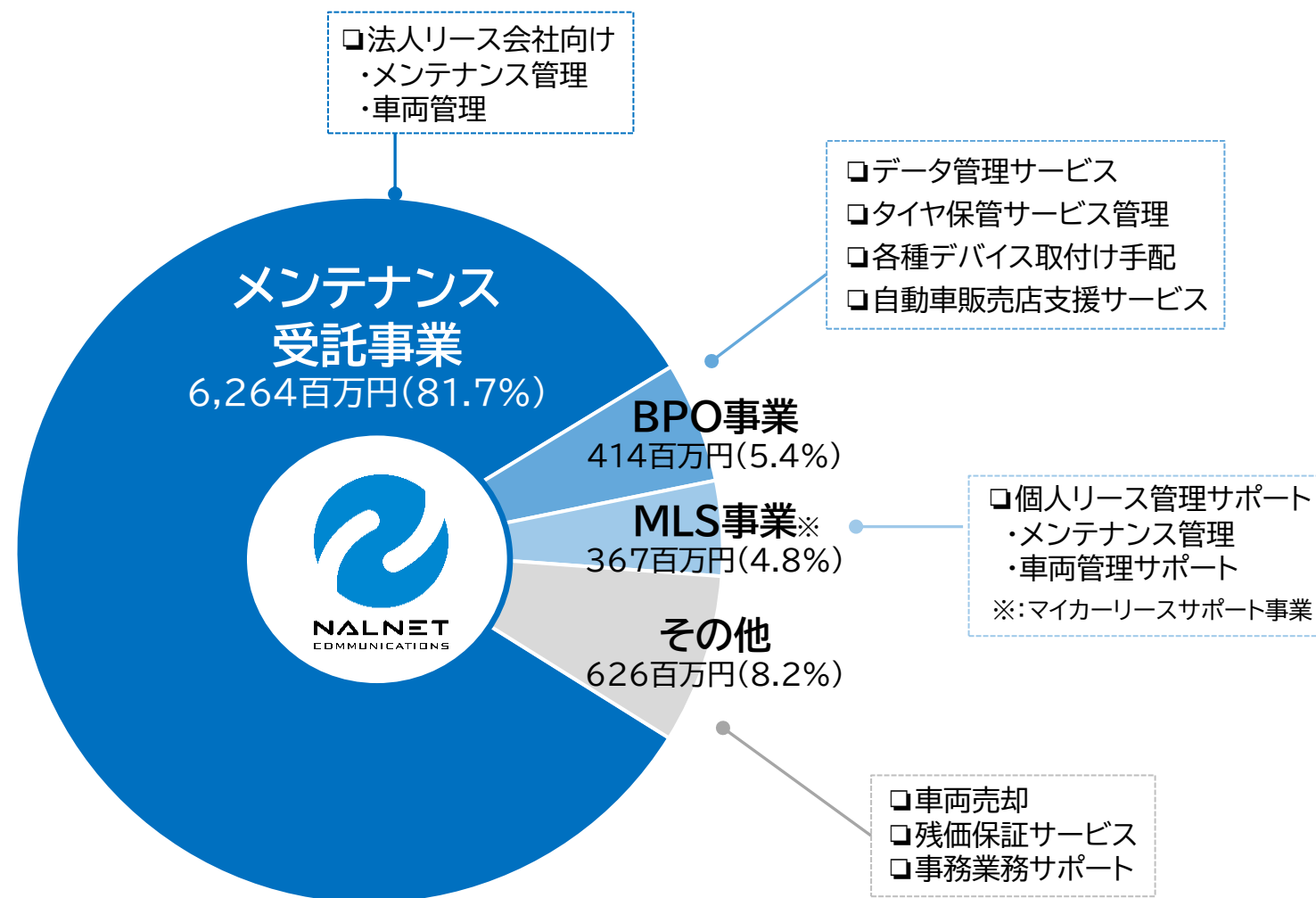
02 業績概要

03 成長戦略

「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76.7億円(前期比+9.2%)
- 2 管理台数**  
181,995台(36年連続増加、前期比+9.4%)
- 3 ストック収益**  
49.2億円(売上総利益)
- 4 従業員数**  
241人(臨時従業員比率 56.0%)
- 5 整備工場ネットワーク**  
11,790カ所(全国をカバー)

2024年3月末時点



- 法人リース会社向け
- ・メンテナンス管理
- ・車両管理

- データ管理サービス
- タイヤ保管サービス管理
- 各種デバイス取付け手配
- 自動車販売店支援サービス

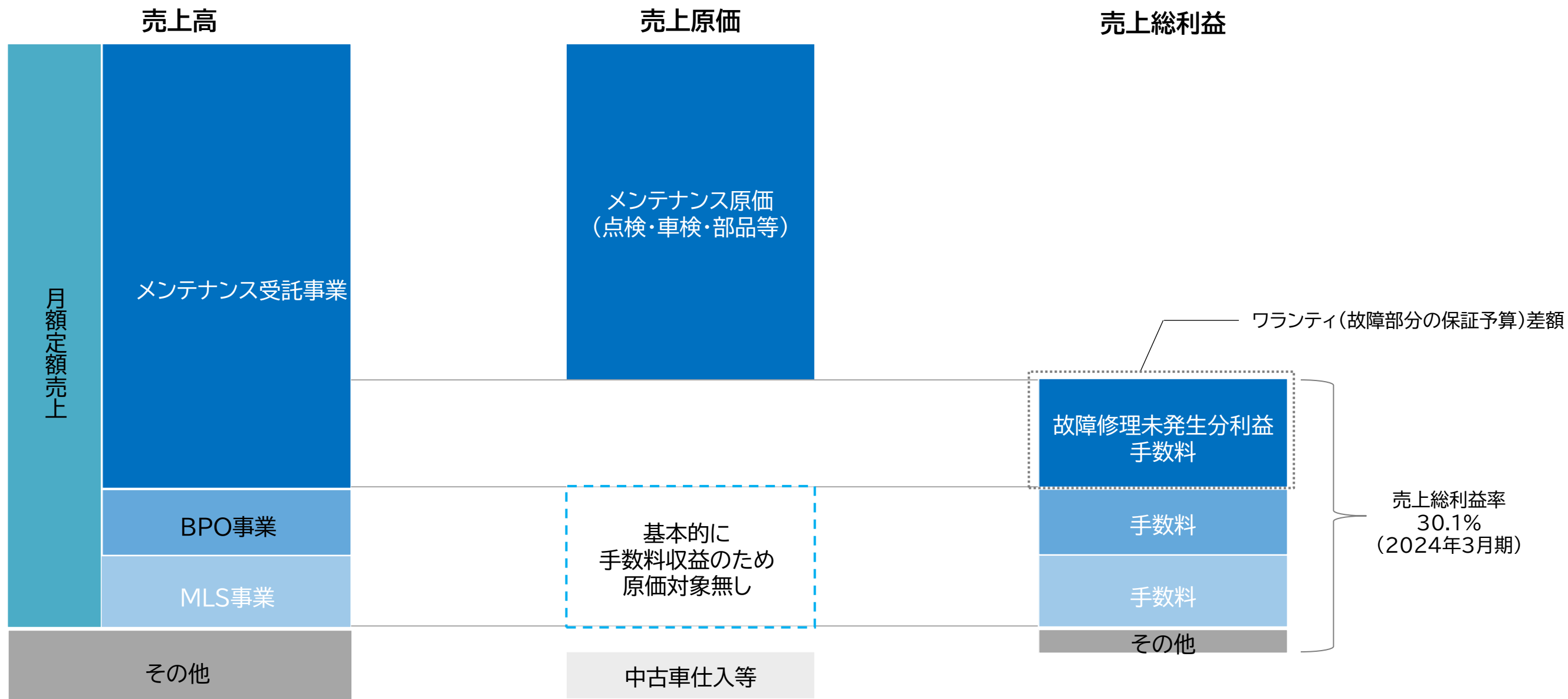
- 個人リース管理サポート
  - ・メンテナンス管理
  - ・車両管理サポート
- ※:マイカーリースサポート事業

- 車両売却
- 残価保証サービス
- 事務業務サポート

## 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



## リース車両の利用は進むが、利用にあたっては多くの煩雑な業務に対応しなければならない

### 国内のリース車両の利用状況



### 車両のリースに付随する業務

- |                |                |
|----------------|----------------|
| 自動車税の納付        | 自賠責・任意保険の管理    |
| 問い合わせ対応        | 使用先変更 (ナンバー変更) |
| 事故受付           | 車両移動           |
| 整備工場へのメンテナンス委託 | 点検実施手配         |
| 整備請求書の精査・支払    | 車検手配と完了確認      |
| 満了管理・名義変更      | 満了車両の引き上げ      |

等、多様な業務が存在

### 課題・ニーズ

リースしている営業車両が多く、管理が大変

問い合わせへの対応が大変

オートリース利用企業管理担当者

△△△が大変

□□□がきれいにならない

オートリース事業者

※出所：(一社)日本自動車リース協会連合会「車種別・全国リース車保有台数の年別推移と対前年比」

## 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、2024年3月末時点のストック収益は約49億円となり、**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。

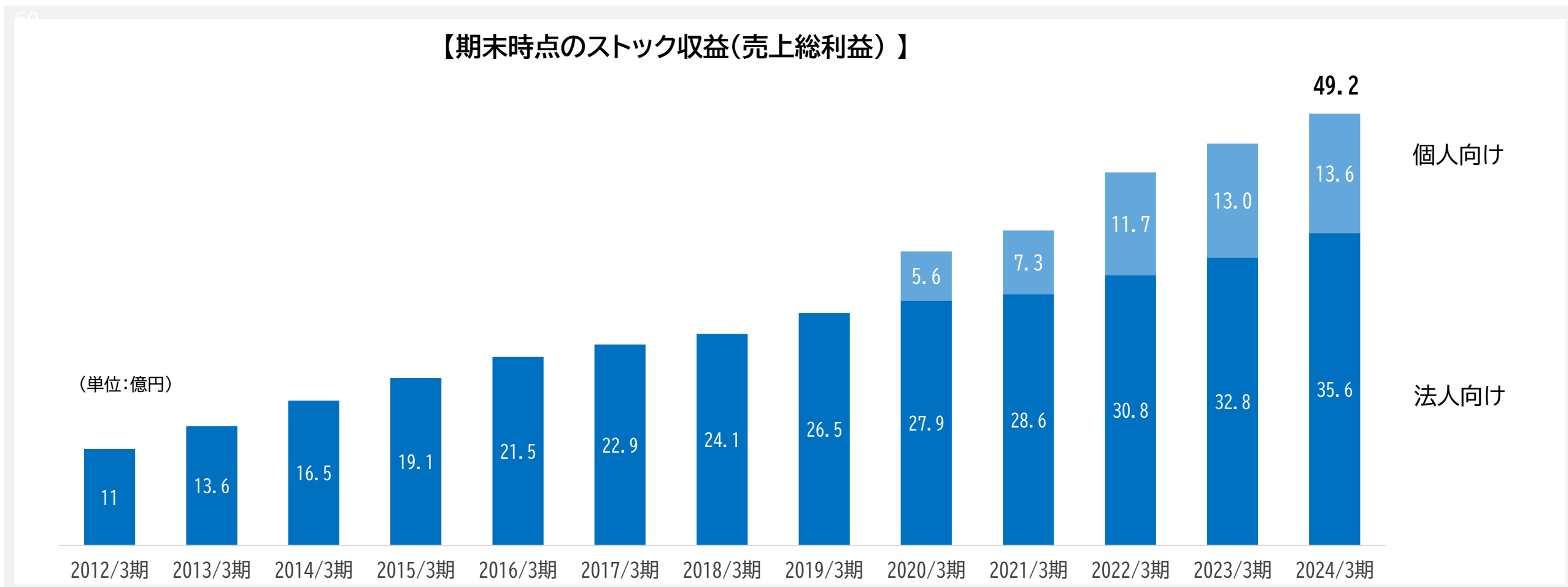


## 3 整備工場ネットワーク

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、11,790カ所(2024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



※ 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

11,790 カ所

※ 2024年3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

## 業績概要

損益計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期 (予想値)	2024年3月期 (実績値)	増減額	増減率
売上高	7,870	7,672	△198	△2.5%
原価	5,395	5,361	△33	△0.6%
売上総利益	2,476	2,311	△164	△6.7%
(売上総利益率)	(31.5%)	(30.1%)	(△1.4pt)	
販売管理費	1,797	1,784	△13	△0.7%
営業利益	678	526	△152	△22.3%
(営業利益率)	(8.6%)	(6.9%)	(△1.7pt)	
経常利益	667	511	△156	△23.3%
当期純利益	402	305	△97	△24.1%

【主な増減要因】

(単位：百万円)

売上高	
メンテナンス受託事業	+77
MLS事業	△19
BPO事業	△101
その他	△154
売上総利益	
メンテナンス受託事業	△49
MLS事業	△3
BPO事業	△109
その他	△2
販売管理費	
人件費	△11
経費	△2

KPI	戦略	具体的取り組みと進捗状況
「管理台数」の増加	個人向けマイカーリース市場におけるシェア拡大	<p>マイカーリース市場のシェア拡大を推進し、既存提携先からは概ね計画通り受託できたが、新規提携先からの台数増加ペースが鈍化</p> <p style="text-align: center;">▼</p> <p>管理台数 (計画) 82,162台 → (実績) 74,565台 (計画比△9.2%)</p>
「売上総利益率」の向上	提携先ニーズへの対応によるBPO領域の拡大	<p>専門知見を活かして新規BPO業務を受託できたが計画に対しスタートの後ろ倒しや、進捗の遅れが発生</p> <p style="text-align: center;">▼</p> <p>売上総利益 (計画) 515百万円 → (実績) 406百万円 (計画比△21.2%)</p>
	オペレーション体制の強化 DXソリューションの推進	<p>オンライン統合管理システム「momoCan」がテスト期間を経て本格稼働</p> <p style="text-align: center;">▼</p> <p>ユーザー工場数 4,572工場 (2024/3末時点)</p> <p>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</p>

## 損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減率
売上高	7,027	7,672	+644	+9.2%
原価	4,848	5,361	+512	+10.6%
売上総利益	2,179	2,311	+131	+6.0%
(売上総利益率)	(31.0%)	(30.1%)	(△0.9pt)	
販売管理費	1,664	1,784	+119	+7.2%
営業利益	514	526	+12	+2.3%
(営業利益率)	(7.3%)	(6.9%)	(△0.4pt)	
経常利益	492	511	+19	+4.0%
当期純利益	622	305	△317	△51.0%

## ※当期純利益

2023年3月期は合併による抱合せ株式消滅差益として  
特別利益191百万円計上

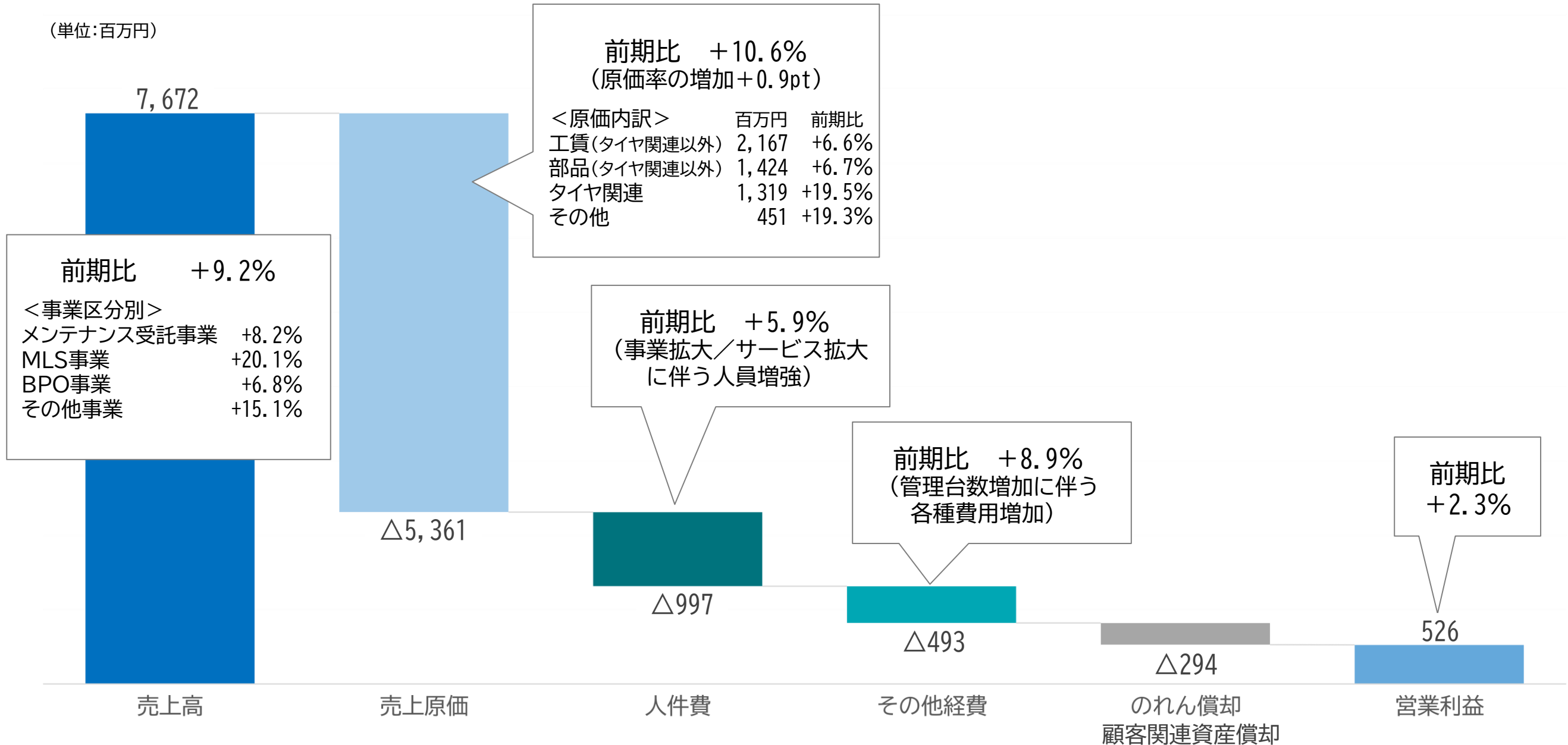
## 【主な増減要因】

(単位：百万円)

<b>売上高</b>	
メンテナンス受託事業	+474
その他	+170
<b>売上総利益</b>	
メンテナンス受託事業	+34
その他	+97
<b>販売管理費</b>	
人件費	+55
業務委託費	+21
旅費交通費	+8
広告宣伝費	+7
その他	+27

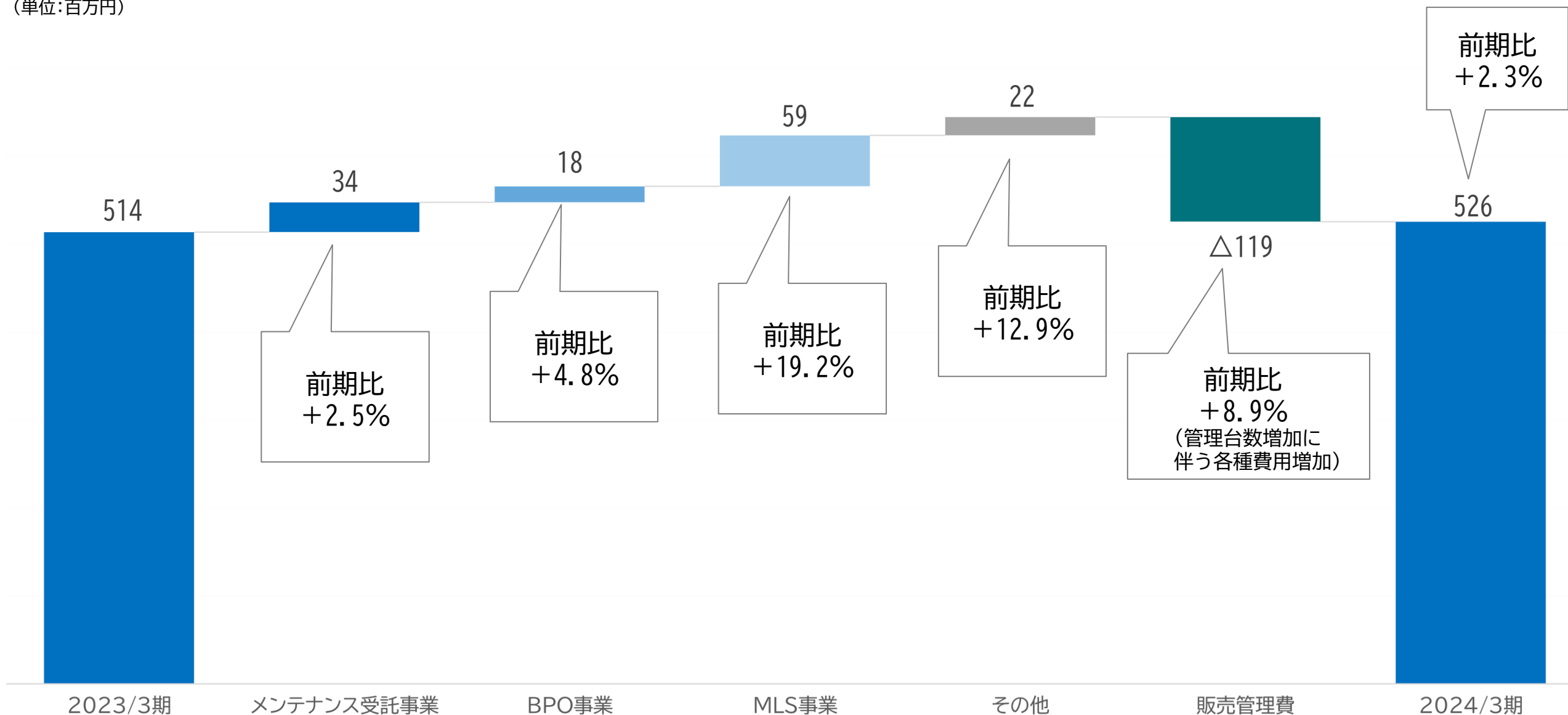
## メンテナンス受託事業におけるタイヤ関連を中心とした部品等売上原価が増加

(単位:百万円)



各事業が増収となったものの、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期比+2.3%

(単位:百万円)





## 貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年3月	2024年3月	増減額	増減率
流動資産	3,780	3,984	+203	+5.4%
固定資産	5,818	5,589	△229	△3.9%
資産合計	9,599	9,573	△26	△0.3%
流動負債	4,223	4,042	△180	△4.3%
固定負債	2,465	2,259	△205	△8.3%
負債合計	6,688	6,302	△385	△5.8%
純資産合計	2,911	3,271	+359	+12.4%
負債純資産合計	9,599	9,573	△26	△0.3%

## 【主な増減要因】

(単位：百万円)

## 資産

現金及び預金	+424
売掛金及び契約資産	△175
顧客関連資産	△191

## 負債

未払法人税等	+239
買掛金	△329
長期借入金 (1年以内返済予定の長期借入金含む)	△304

## 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	+305

## キャッシュフロー

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減率
営業活動による キャッシュ・フロー	374	827	+453	+121.1%
投資活動による キャッシュ・フロー	△112	△138	△25	—
財務活動による キャッシュ・フロー	△342	△264	+77	—
フリーキャッシュ・ フロー	261	689	+427	+163.7%
現金及び現金同等物 の期末残高	572	996	+424	+74.2%

## 【主な内訳】

(単位：百万円)

## 営業CF

税引前当期純利益	511
減価償却費	124
顧客関連資産償却額	191
のれん償却額	102
売上債権及び契約資産の減少	175
仕入債務の減少	△329

## 投資CF

無形固定資産の取得による支出	△142
----------------	------

## 財務CF

長期借入金の返済による支出	△304
株式発行による収入	53

## 損益計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	増減額	増減率
売上高	7,672	8,562	+889	+11.6%
原価	5,361	5,928	+567	+10.6%
売上総利益	2,311	2,633	+322	+14.0%
(売上総利益率)	(30.1%)	(30.8%)	(+0.7pt)	
販売管理費	1,784	2,072	+288	+16.1%
営業利益	526	561	+35	+6.5%
(営業利益率)	(6.9%)	(6.6%)	(△0.3pt)	
経常利益	511	552	+40	+7.9%
当期純利益	305	326	+21	+6.8%

## 【主な増減要因】

(単位：百万円)

## 売上高

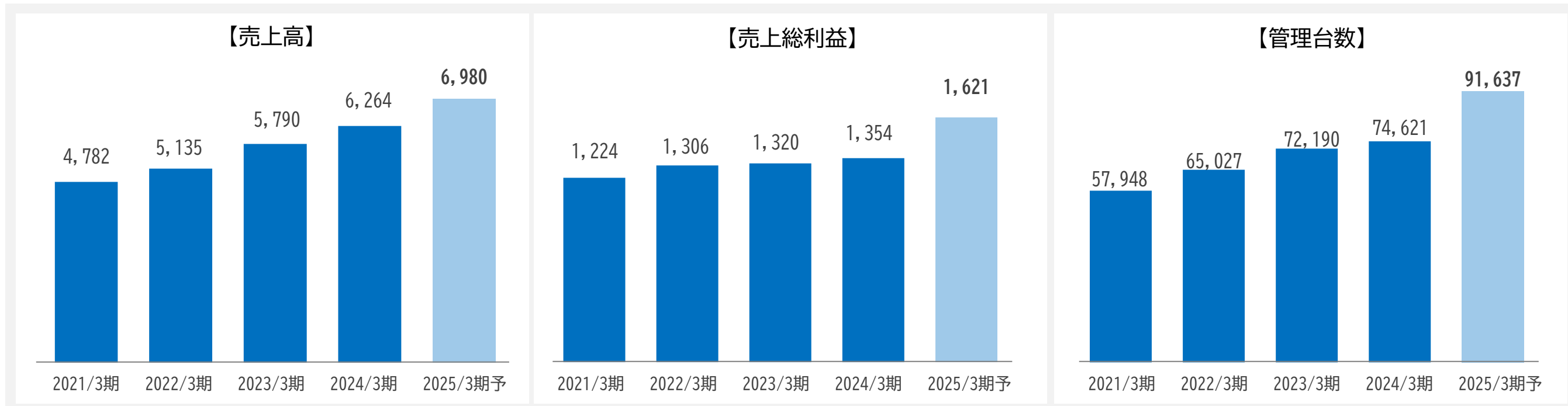
メンテナンス受託事業	+716
その他	+173

## 売上総利益

メンテナンス受託事業	+267
その他	+55

## 販売管理費

人件費	+169
減価償却費	+39
業務委託費	+20
通信費	+10
システム利用料	+10
その他	+40



(単位:百万円/台)

### 2024/3期

- メーカー系企業のシェアアップを図り管理台数が伸長

### 2025/3期

- メーカー系企業のシェアアップ強化および価格適正化により、前期比+11.5%を計画

### 2024/3期

- 原価高により利益率は22.8% → 21.6%

### 2025/3期

- 適正価格及び調達効率化等により、利益率1.6ポイント改善を計画

### 2024/3期

- 4Qに不採算取引の見直しを行い一部契約を解除したことにより微増

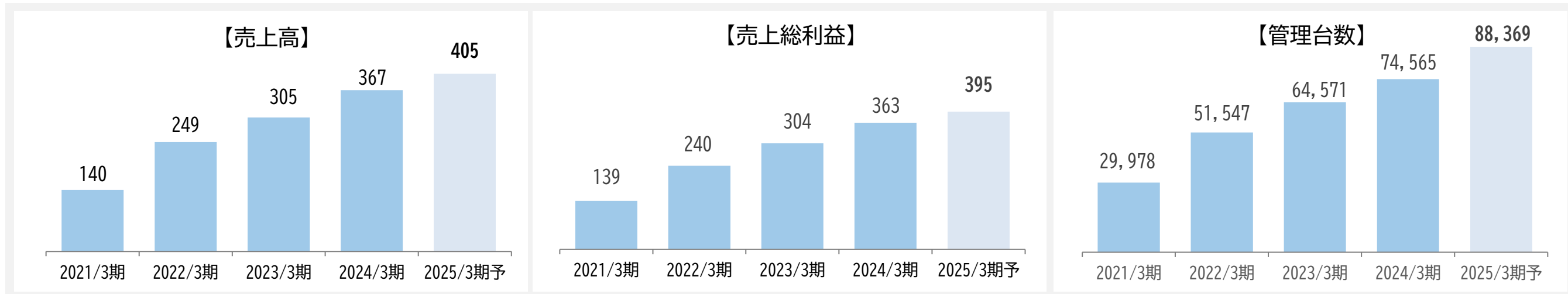
### 2025/3期

- 既存取引先のシェアアップおよび新規市場開拓による管理台数拡大

※ 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)

## MLS事業

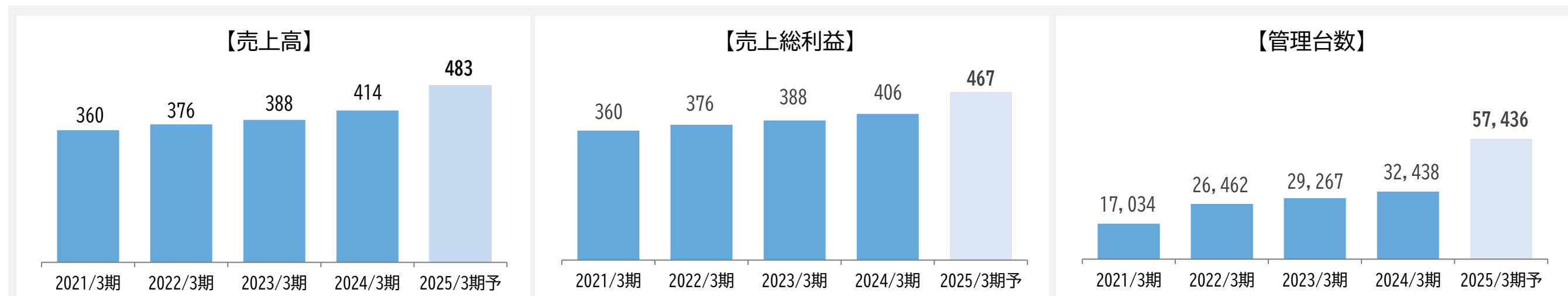
・主要取引先を中心に一定の管理台数を確保し、安定的な成長を継続



(単位:百万円/台)

## BPO事業

・今後の他事業の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)

※ 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

# 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

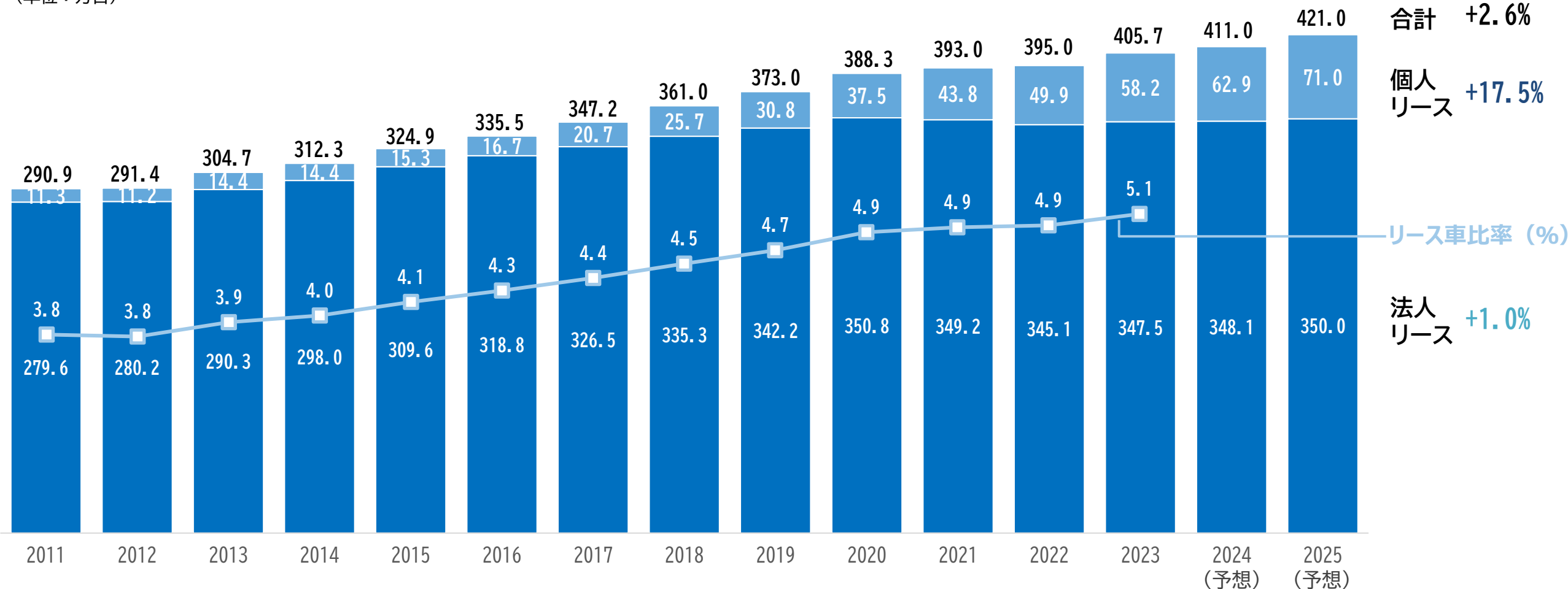
私たちは、常に法令・社内規則・社会規範を遵守し、それらを超える高い倫理観を持ちたい



## 安定した需要の法人リースと「所有から利用」への志向変化が後押しする 個人リースの両輪で国内リース需要は増大見込み

(単位：万台)

【国内リース車両 保有台数】



※ 各年3月時点の台数  
 2016~2023年3月末実績値は一般社団法人日本自動車リース協会連合会データより引用  
 2024年(予想)、2025年(予想)は矢野経済研究所算出値



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 (8,016万台※3)

タイヤ保管  
需要拡大

EVメンテ  
新たな需要

物流パック  
新たな需要

新たな  
プレイヤー

...

1 オートリース関連BPO市場※1

511億円 (406万台※3)

法人リース  
需要大・安定

個人リース  
需要拡大

当社粗利 (2024/3期)



23億円 (18万台)

当社の  
主戦場

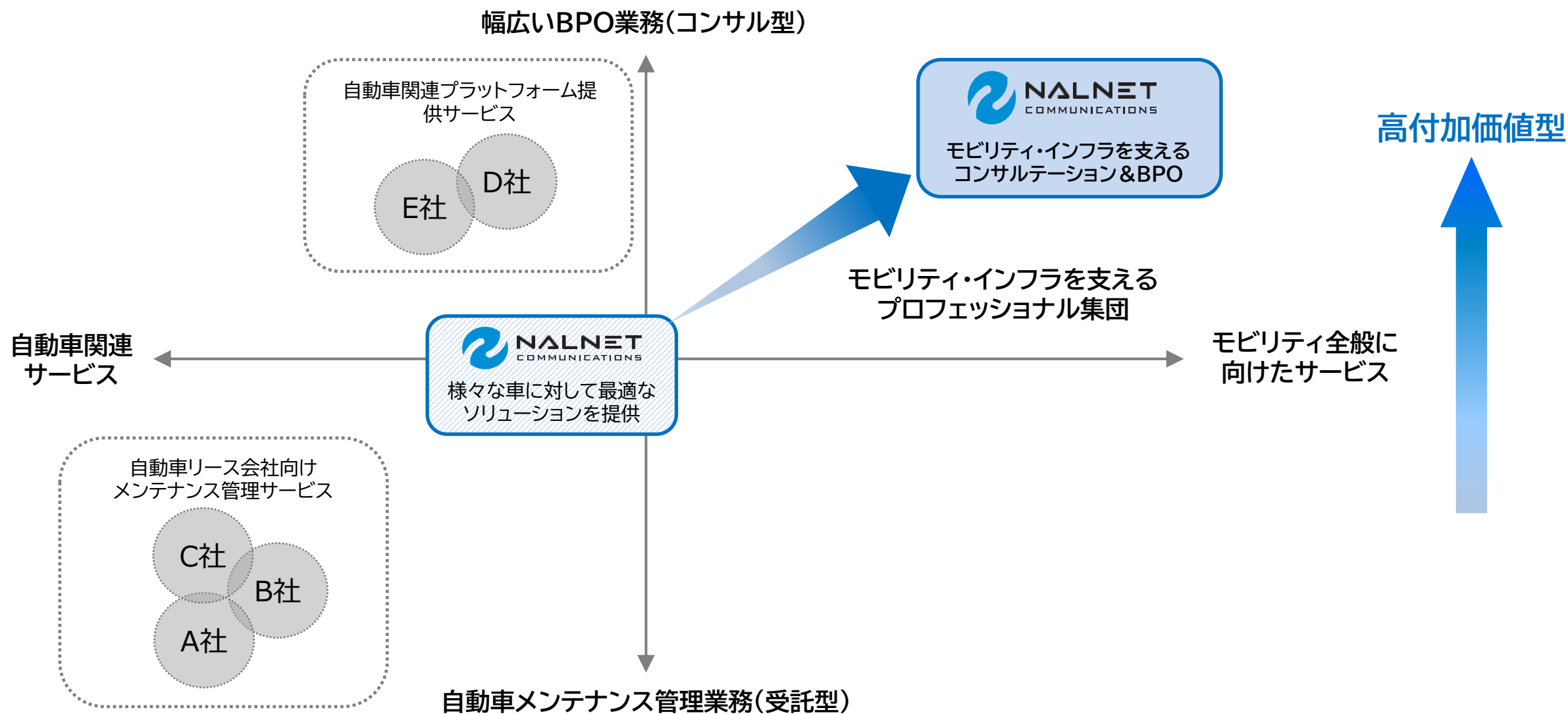
新たな  
市場領域

※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「2022-2023 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」

メンテナンス管理を中心に最適なソリューションを提供してきましたが、  
モビリティ・インフラを支えるコンサルテーション&BPO企業へ新化します



## 世の中のあらゆる移動を支えるBPOプレイヤーへの新化



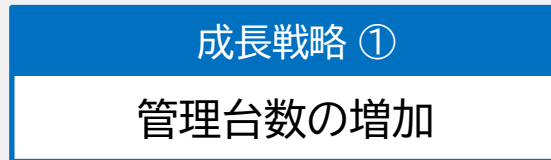
=



×



=



**1st**  
メーカー系リース企業の拡大

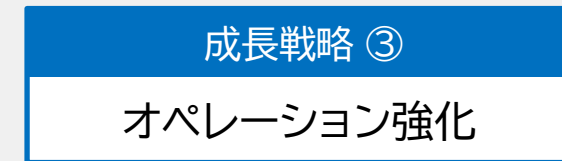
**2nd**  
新たなマーケットへの参入

- ・EVマーケット
- ・物流マーケット
- ・ラストワンマイル

×

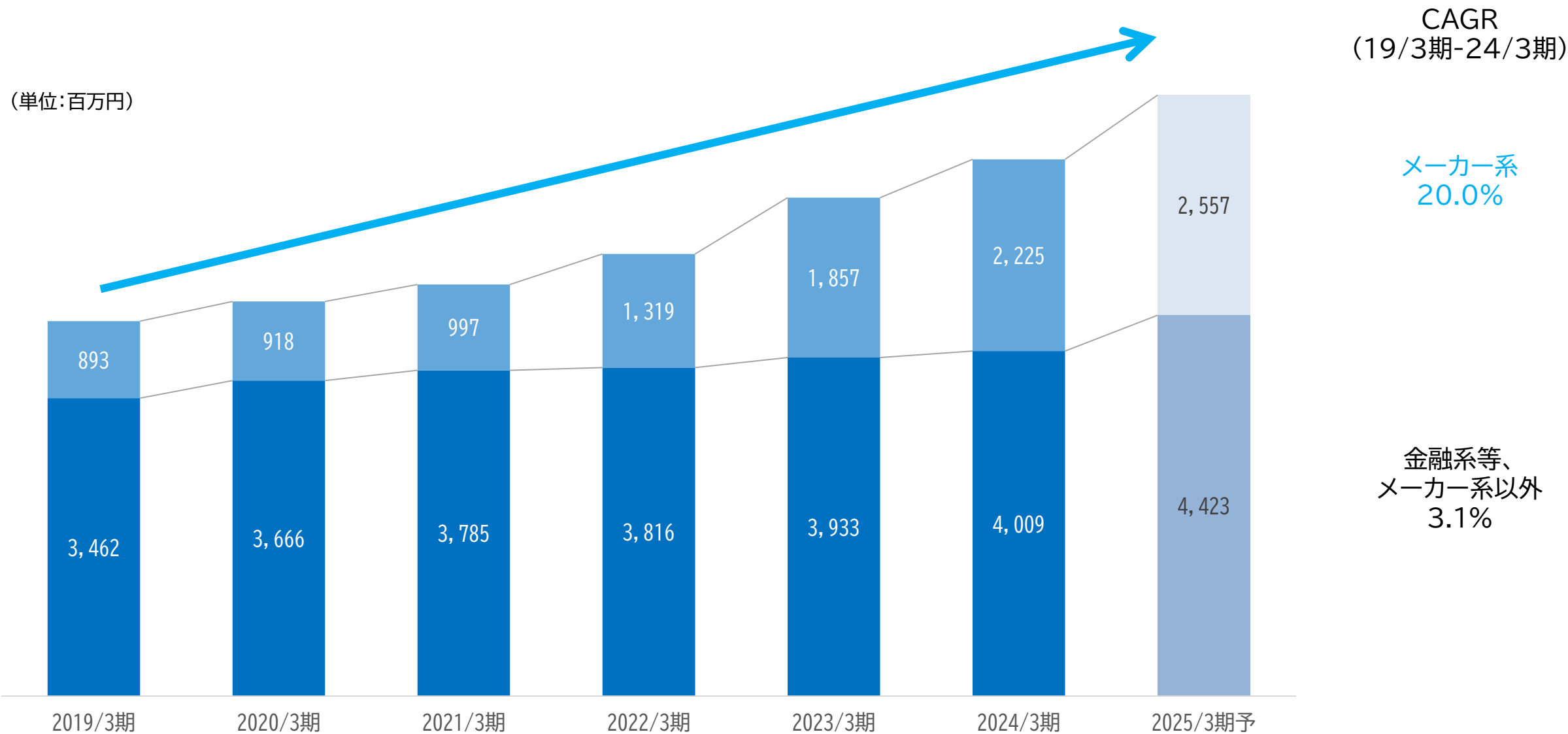


- ・提携先ニーズへの対応による個別BPO領域強化
- ・原価改善管理の実施



- ・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

メンテナンス受託事業において、サービス提供エリアが広範囲にわたるメーカー系企業の  
開拓に一層注力し、管理台数の更なる増加を図る



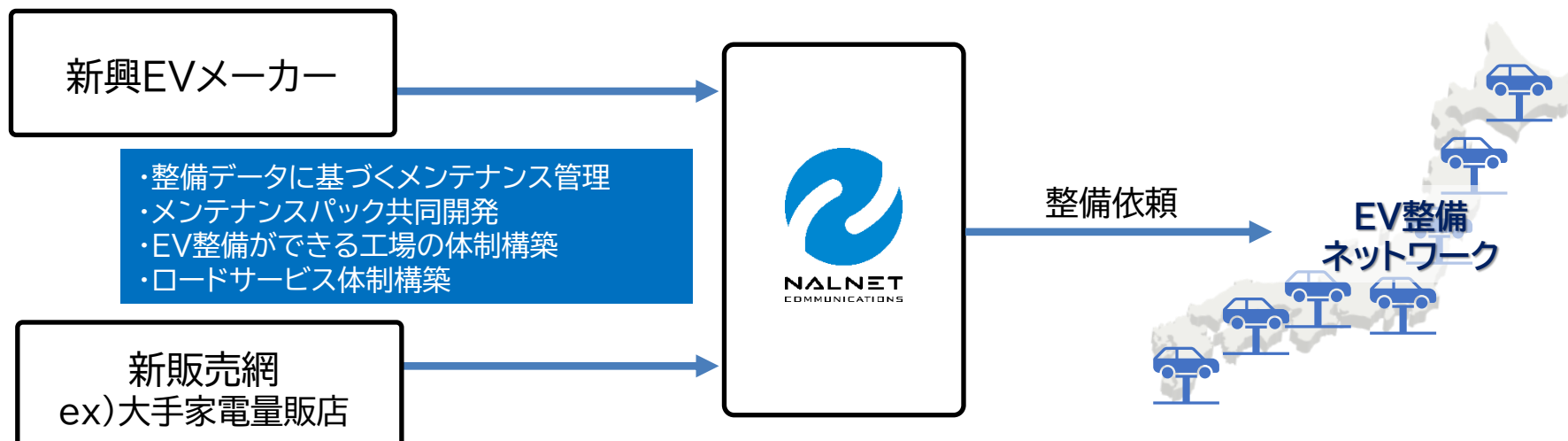
## 課題

- ・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

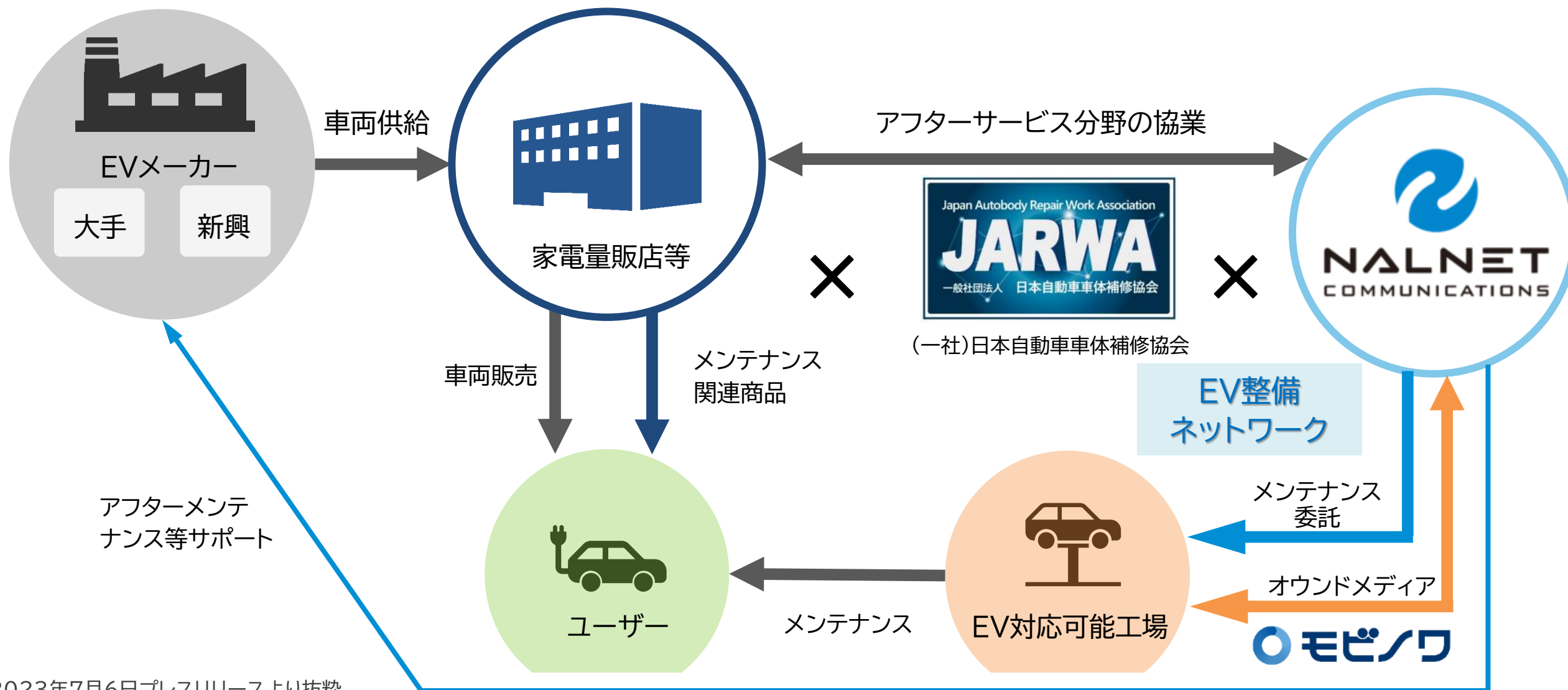
## 当社の使命

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

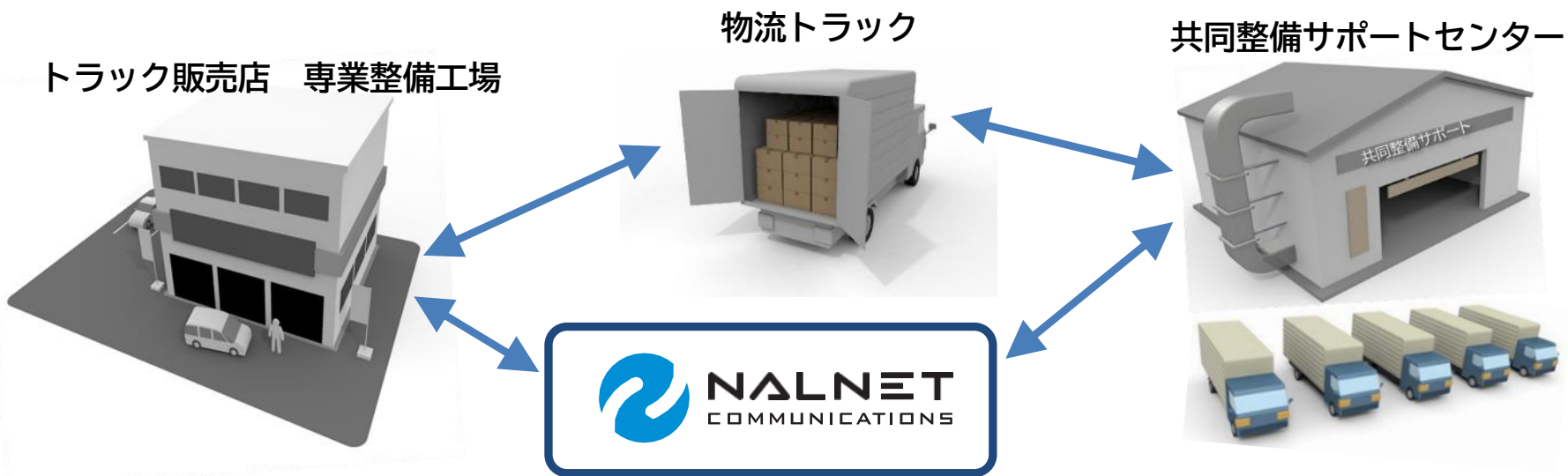
## 課題

- ・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. 原価改善活動の推進

提携整備工場との連携強化。

⇒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。

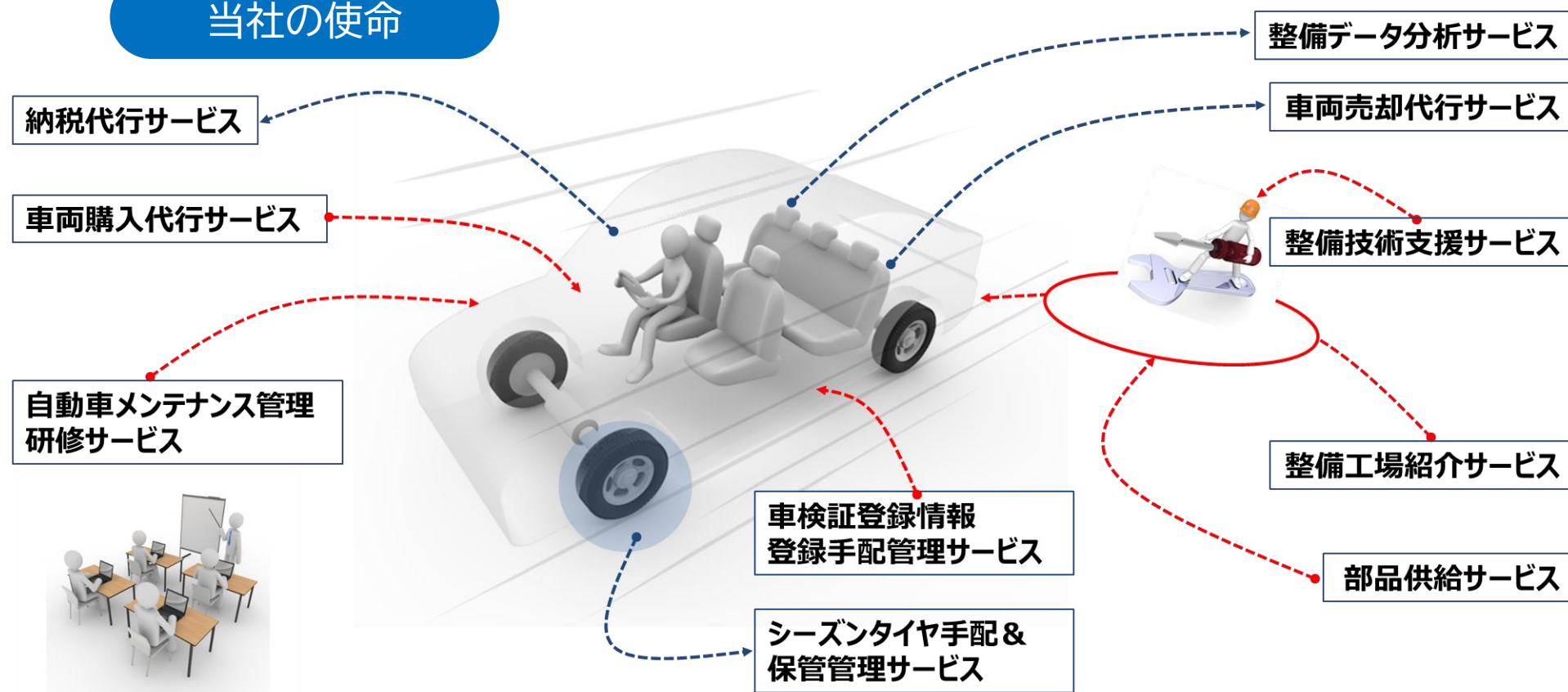
⇒パートナー企業とのネットワーク協業の検討

## 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



## 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

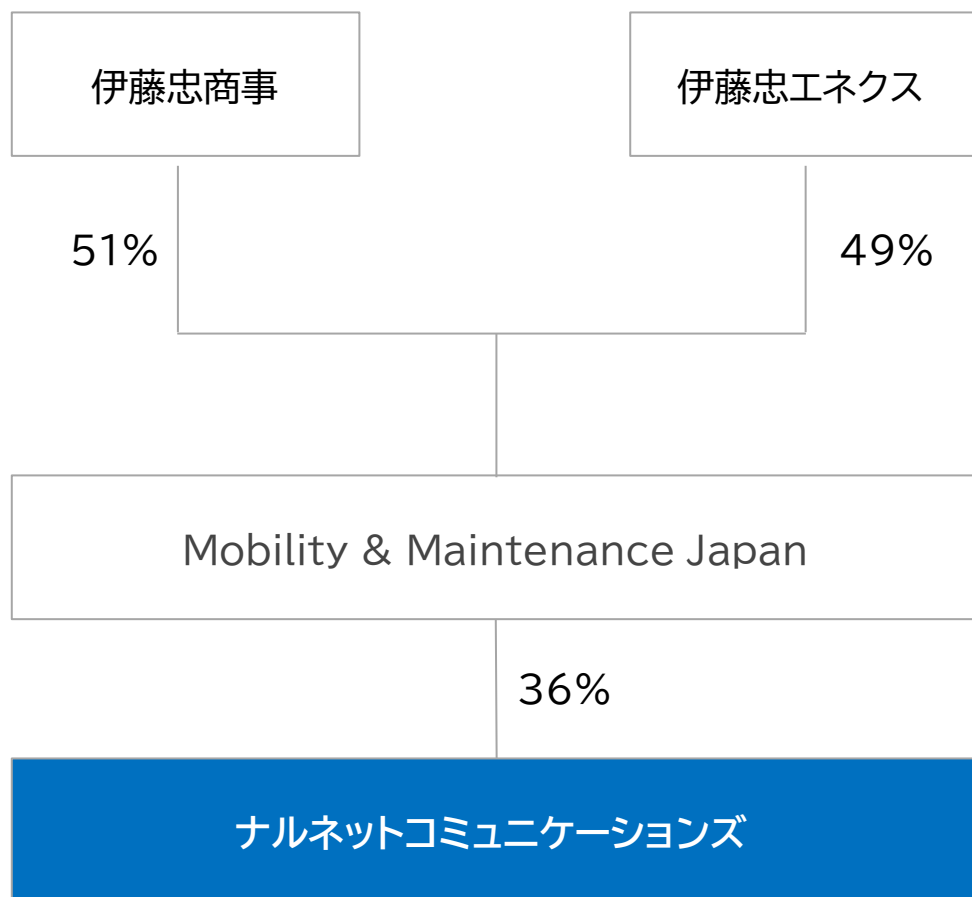


整備工場と当社をつないで、関係を深くするためのDX基盤

日本のTop Tier企業である伊藤忠グループとの協業を通じて  
自動車アフターマーケット業界の再構築に向けて注力してまいります

【資本関係】

2023年8月末時点



【協業イメージ】



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. 設備投資は新基幹システムに対する投資を主とし、オペレーション効率化により一定以上の売上総利益率を確保する
- III. スtockビジネスによる安定した収益と財務体質を基に株主還元を実施

配当方針

目標配当性向 30%

2024年3月期 期末配当 15.00円

2025年3月期 期末配当（予想） 15.00円

# appendix

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 135名含む)

事業所 MTセンター 愛知県春日井市  
静岡営業所 静岡県静岡市  
三重営業所 三重県松阪市  
岐阜営業所 岐阜県岐阜市





## 取締役



代表取締役社長  
鈴木 隆志

1988年4月新卒で当社入社。  
2008年4月常務取締役、2014年  
4月代表取締役社長就任。



取締役/管理管掌  
東村 大介

自動車系BPO企業での経営企画  
部長、上場準備企業の取締役  
CFOを経て、2022年5月当社入  
社、同年6月取締役就任。



取締役/営業管掌  
服部 正次

1990年4月当社入社。営業推進本部  
担当執行役員を経て、2022年12月  
取締役就任。



取締役/業務管掌  
永冶 健

2005年4月当社入社。メンテナン  
スサービス部長、執行役員を  
経て、2023年6月取締役就任。



社外取締役  
花井 浩

メルセデス・ベンツ・ファイナンス(株)  
代表取締役を経て、2019年6月に  
当社監査役に就任、2022年6月取  
締役就任。



社外取締役  
横山 純一

日興証券(株) (現SMBC日興証券  
(株)) の投資銀行部門など複数の  
部長職、同子会社の取締役を  
経て、2023年6月当社取締役就任。

## 監査役



社外常勤監査役  
大倉 康裕

ポッカサッポロフード&ビバレッ  
ジ(株)監査役を経て、2022年6月  
当社監査役就任。



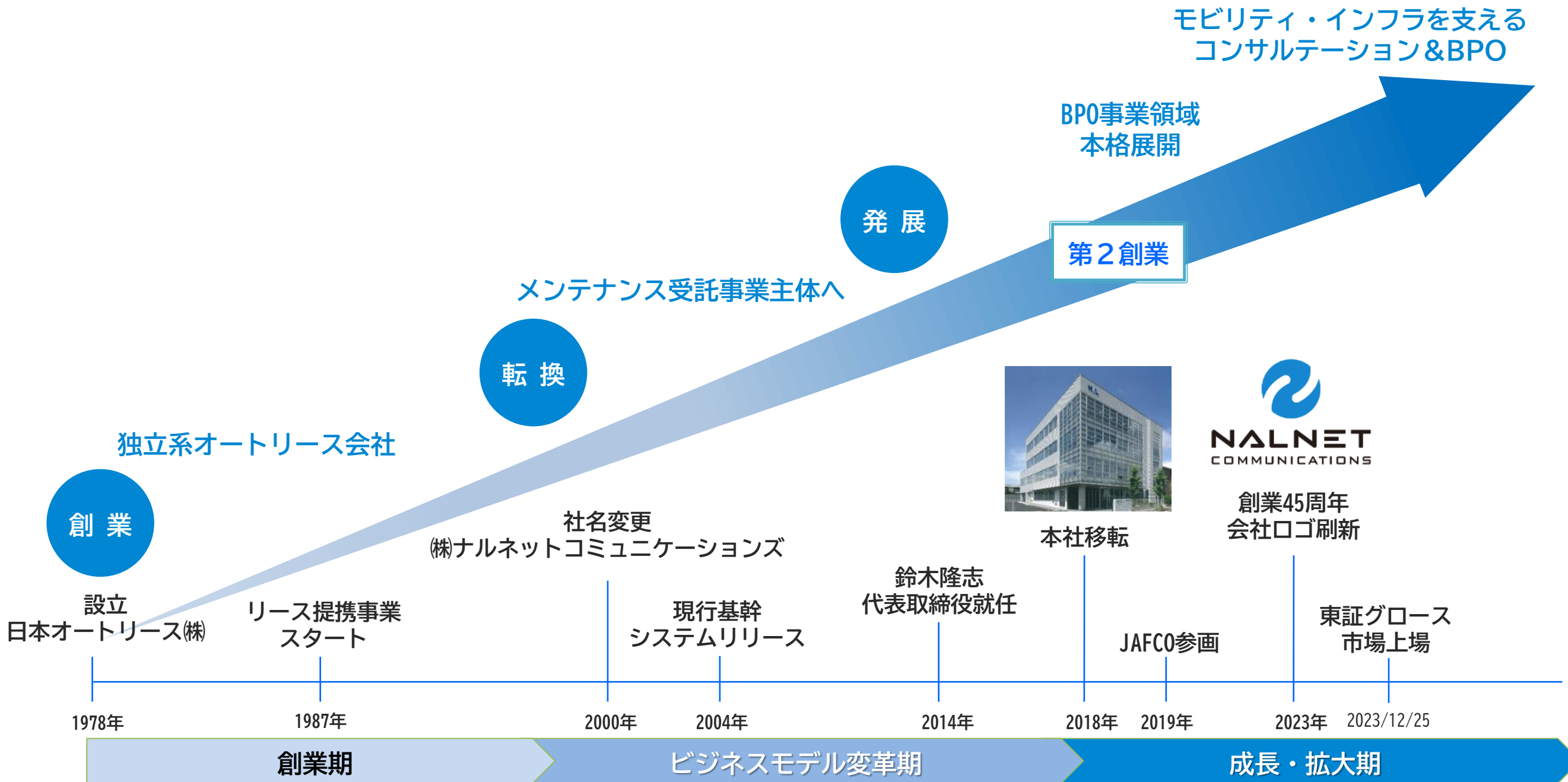
社外監査役  
野村 朋加  
(弁護士)

あゆの風法律事務所(現任)。  
2022年12月当社監査役就任。



社外監査役  
山田 梨津子  
(公認会計士)

監査法人トーマツ、ミライズ税理士  
法人(現任)。  
2023年6月当社監査役就任。



## 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マーとして、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

## 日本のTop Tier企業である伊藤忠グループとの協業を通じて 自動車アフターマーケット業界の再構築に向けて注力してまいります

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」および「当社」）は、伊藤忠商事株式会社、伊藤忠エネクス株式会社を中心とする企業群（以下「伊藤忠グループ」）に対して、当社が蓄積してきた自動車アフターマーケットおよびメンテナンス管理に関する知見を提供し、自動車ユーザーからの信頼向上を目指し協業することを発表いたします。

ナルネットコミュニケーションズは、自動車のメンテナンスを受託し、効率的に管理する事業を通じて発展を遂げ、日本のモビリティの基盤を全国約11,700ヶ所の提携整備工場とともに構築してきました。創業以来40年以上にわたって自動車整備に関する膨大なデータと知見を蓄え、自動車アフターマーケットの健全な発展に貢献してまいりました。

伊藤忠商事株式会社と伊藤忠エネクス株式会社は、共同で設立したMobility & Maintenance Japan株式会社を通じて当社に資本参加しております。また、伊藤忠グループは、国内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等を展開しており、伊藤忠グループが発足させた株式会社WECARS（以下「WECARS」）は、全国に約250の自動車販売・整備拠点を有しているため、WECARSの自動車メンテナンス事業に整備データ集約など当社のノウハウを注入することで、自動車ユーザーに対するサービス品質の適正化をサポートするとともに、WECARSが自動車販売により注力できる環境の構築を目指します。

ナルネットコミュニケーションズは、自動車整備業界のあり方が問われている昨今の状況において、当社が長年蓄積してきたメンテナンス管理のノウハウやビッグデータが大きな役割を發揮できると期待しています。伊藤忠グループならびにWECARSのネットワークを通じて、自動車メンテナンス業界の正常化とモビリティ・インフラの再構築に尽力し、自動車ユーザーの皆様へ安心と安全をお届けすることで社会貢献を果たしていく所存です。

加えて当社は、全国の提携整備工場において、伊藤忠グループが展開するタイヤやエンジンオイル等のプライベートブランド商品の積極活用を推進しております。伊藤忠グループのスケールメリットを生かした共同購買および共同物流による効率化とコスト削減を図り、ユーザーの利便性向上と自動車アフターマーケットの合理化に貢献します。当社と提携整備工場の収益性向上に寄与するこれらの取り組みは、すでに試験的に開始しており、今後より本格化していく方針です。

また将来へ向けて、当社は伊藤忠グループと連携し、同グループが持つネットワークやアライアンス先との協業を強化します。タイヤやエンジンオイル等の販売、リース車両向けメンテナンスパック、中古車向けワランティなどの取扱商品・サービスを共同で開発し、導入します。

ナルネットコミュニケーションズは今回の協業を通じて、伊藤忠グループの自動車アフターマーケットにおけるノウハウを、当社の提携整備工場ネットワークに導入するシナジーを期待しています。

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して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、有価証券届出書「第二部【企業情報】第2【事業の状況】2【事業等のリスク】」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
外注費の変動について	<p>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。エネルギー価格および原材料高の高騰や為替の影響により、オイル、タイヤ等自動車整備部品単価が上昇した場合、また、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、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。</p>	<p>発生可能性：中 影響度：中</p>	<p>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。</p>
基幹システムについて	<p>当社のビジネスは当社がスクラッチ開発したオリジナルの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ます。現在、基幹システム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等、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。</p>	<p>発生可能性：低 影響度：高</p>	<p>当社では、リスクを最小限にするためにPMBOX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。またフルリプレースではなく、分割リプレースの手法を採用し、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。また、耐震・免振機能・自家発電装置を備えたデータセンター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および不正アクセス対策等による情報資産の安全管理に努めております。</p>
人財の確保・育成について	<p>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。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。</p>	<p>発生可能性：中 影響度：中</p>	<p>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。</p>

# 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、2025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。