

2025年3月期第1四半期 決算説明資料

2024年8月9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

04 業績予想・株主還元

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 | 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 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



「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

186,339台(2024/6末時点)

3 ストック収益

49.2億円(売上総利益)

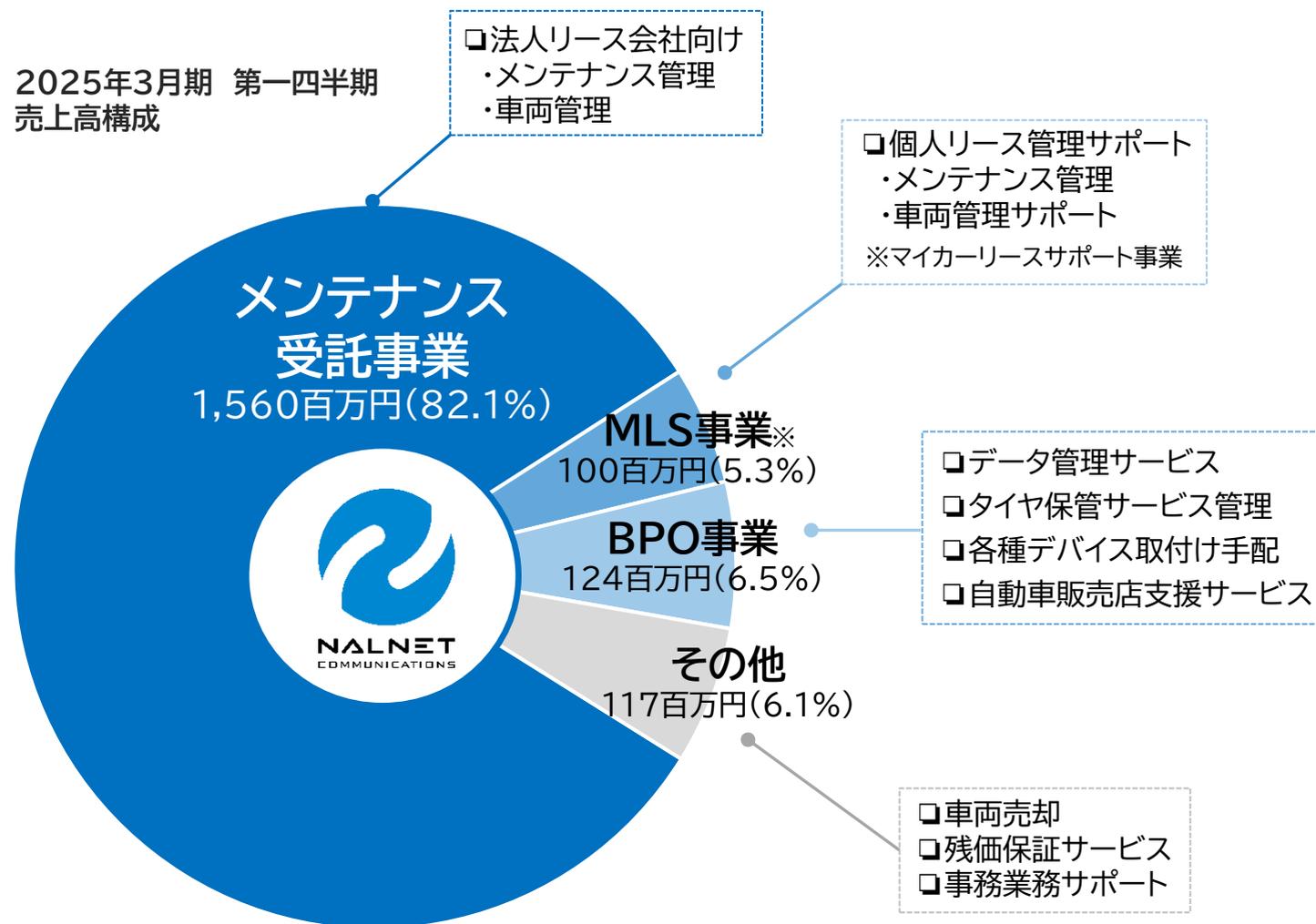
4 従業員数

241人(臨時従業員比率 56.0%)

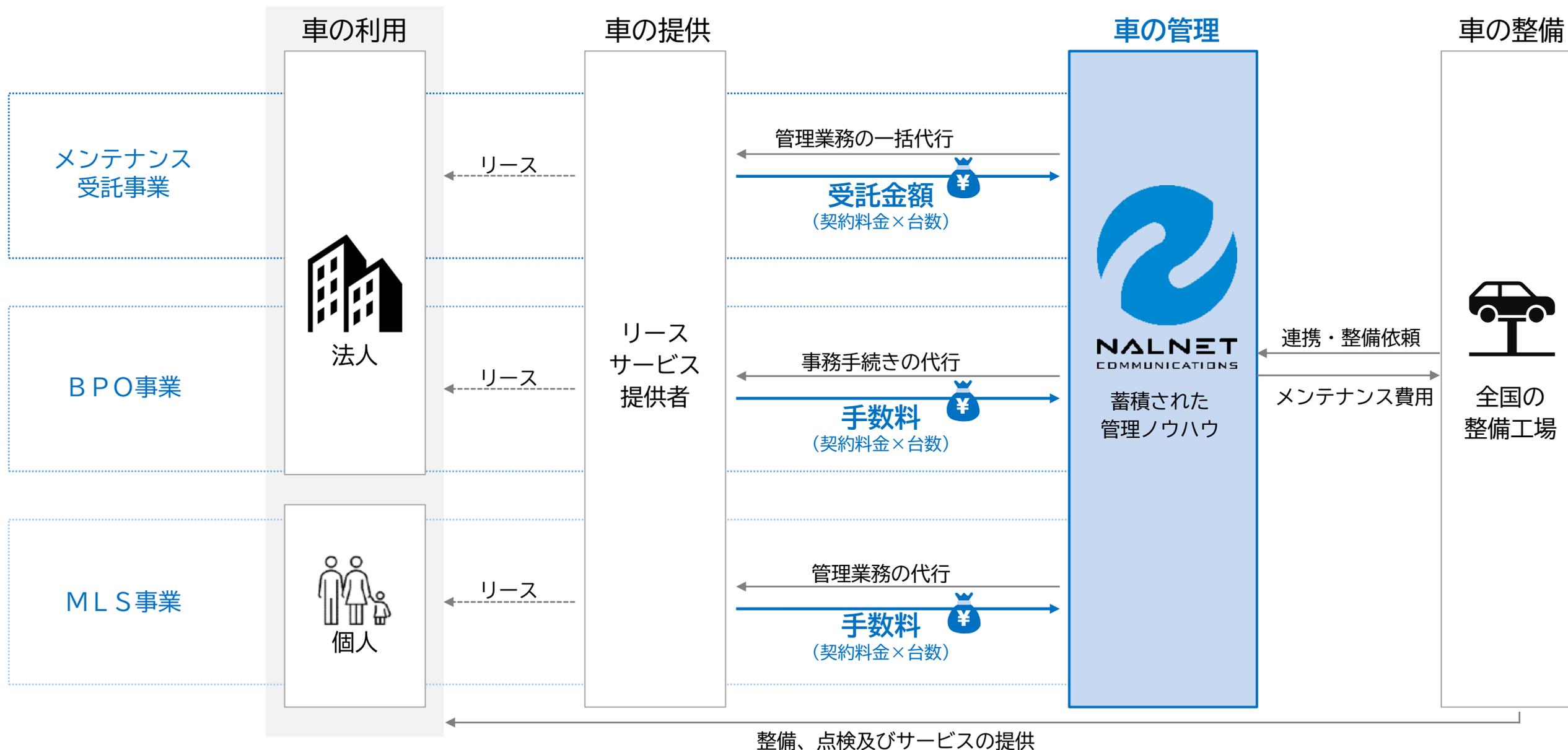
5 整備工場ネットワーク

11,836カ所(2024/6末時点、全国をカバー)

2024/3末時点(管理台数・整備工場ネットワーク以外)



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



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。

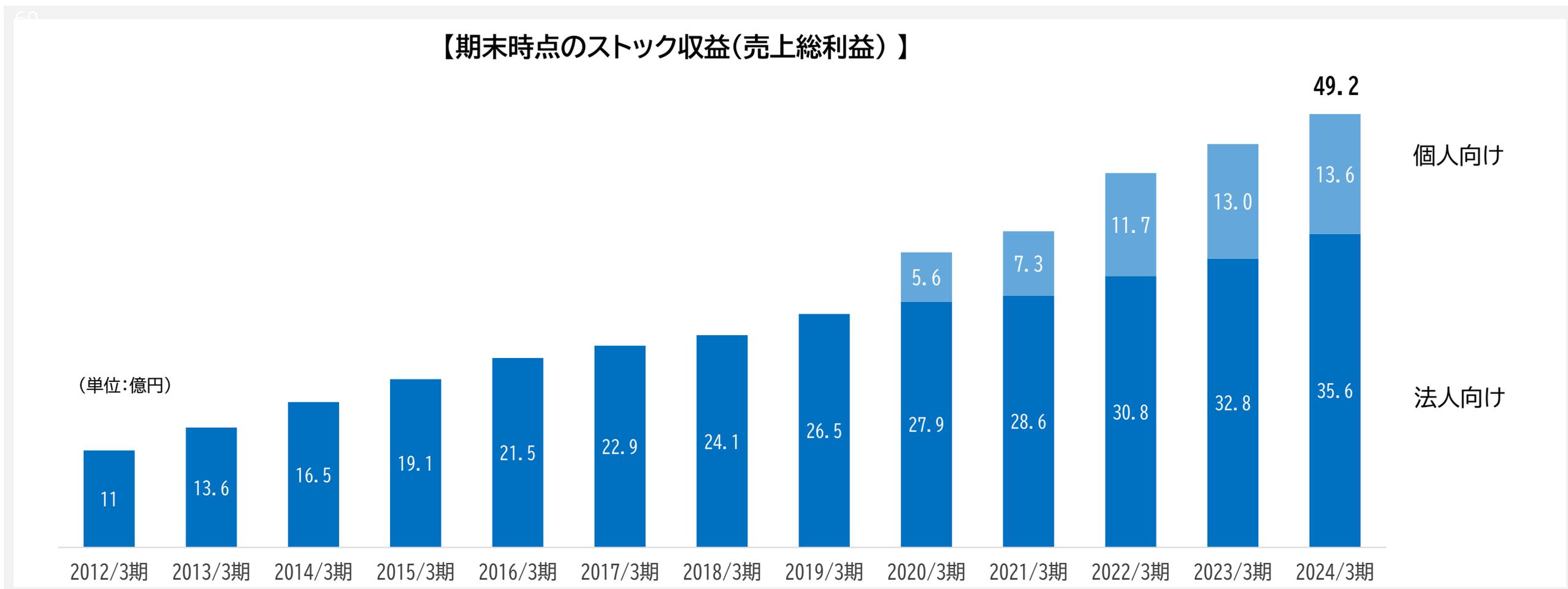


3 整備工場ネットワーク

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、11,836カ所** (2024年6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

11,836 カ所

※ 2024年6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 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	1,854	1,899	+45	+2.4%
原価	1,267	1,360	+93	+7.3%
売上総利益	586	539	△47	△8.1%
(売上総利益率)	(31.6%)	(28.4%)	(△3.2pt)	
販売管理費	422	482	+60	+14.3%
営業利益	164	56	△108	△65.7%
(営業利益率)	(8.9%)	(3.0%)	(△5.9pt)	
経常利益	161	53	△108	△66.7%
当期純利益	84	25	△59	△69.5%

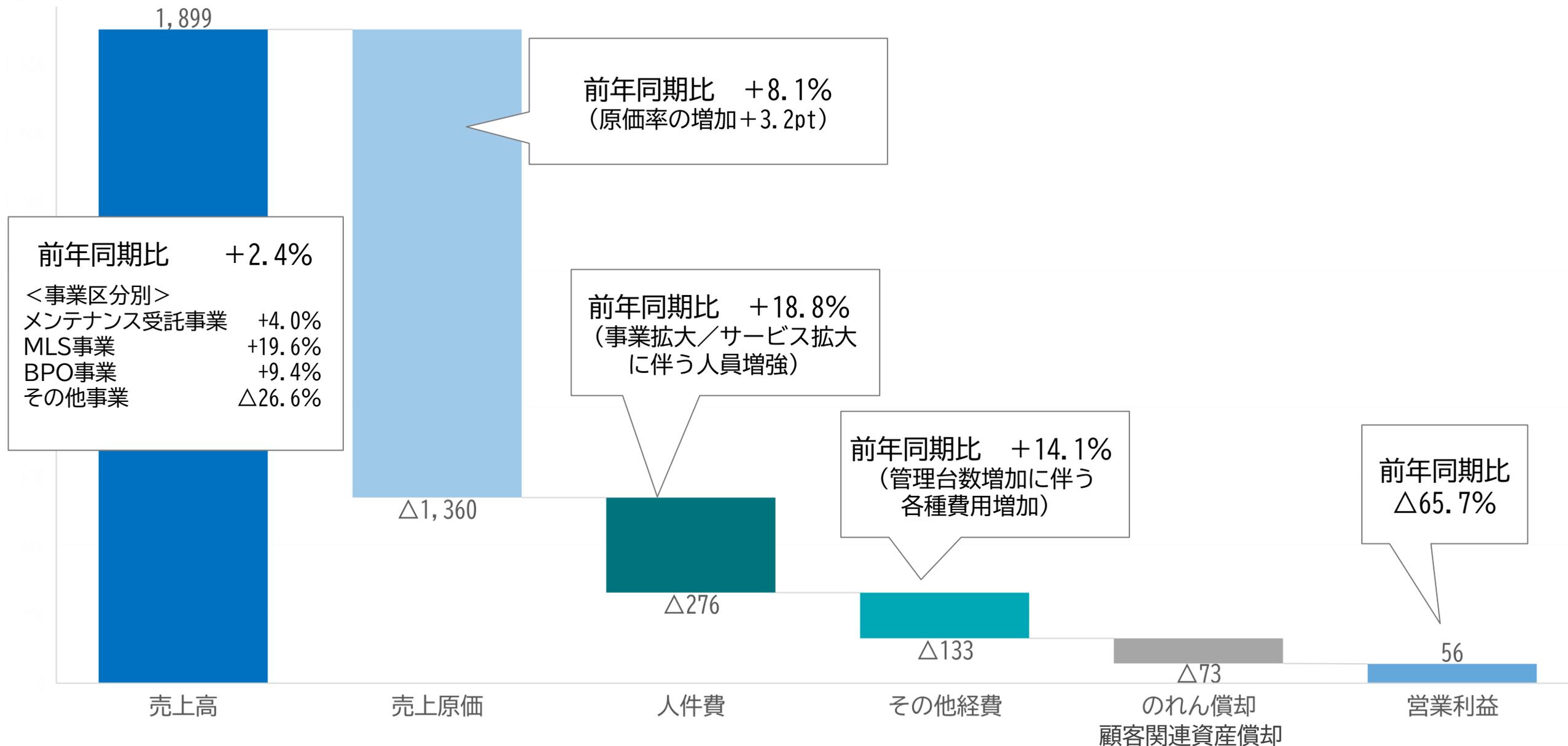
【主な増減要因】

(単位：百万円)

売上高	
メンテナンス受託事業	+60
MLS事業	+16
BPO事業	+11
その他	△42
売上総利益	
メンテナンス受託事業	△74
MLS事業	+15
BPO事業	+11
販売管理費	
人件費	+44
業務委託費	+9
採用費	+5
その他	+2

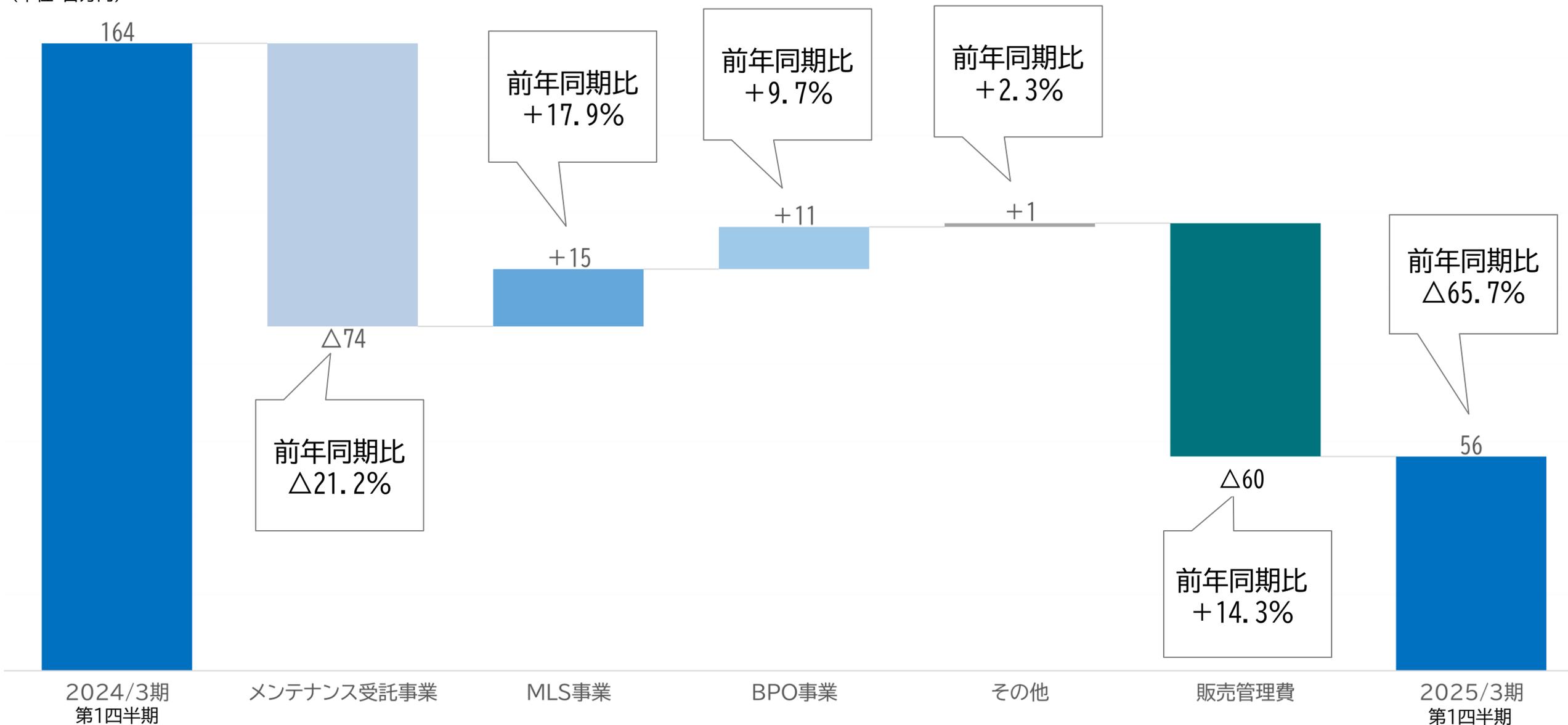
メンテナンス受託事業の原価増、体制強化による販売管理費の増加により営業利益率は前年同期比 $\Delta 5.9$ pt

(単位:百万円)

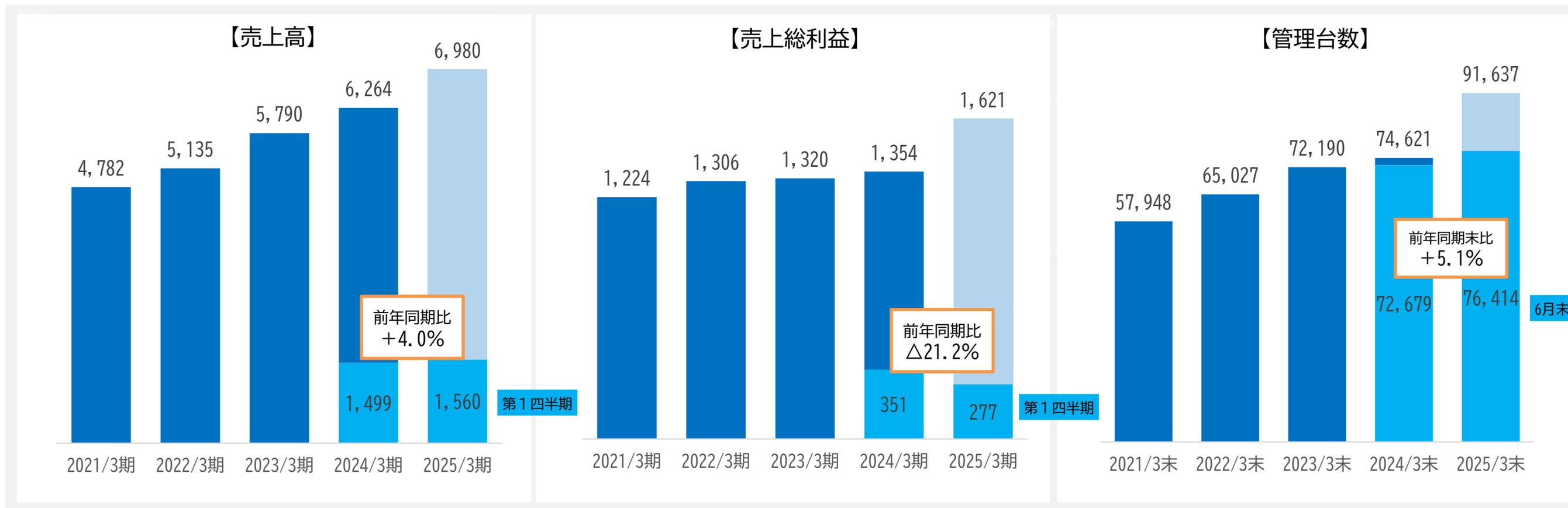


メンテナンス受託事業の原価増による売上総利益の減少、体制強化による販売管理費の増加により
営業利益は前期比△65.7%

(単位:百万円)



工場への委託料金値上げ先行による一時的な原価率の上昇により、売上総利益は前期比△21.2%



(単位:百万円・台)

➤ 累計台数+4.7%、売上単価△0.6%により、前年同期に比べ売上高は4.0%増

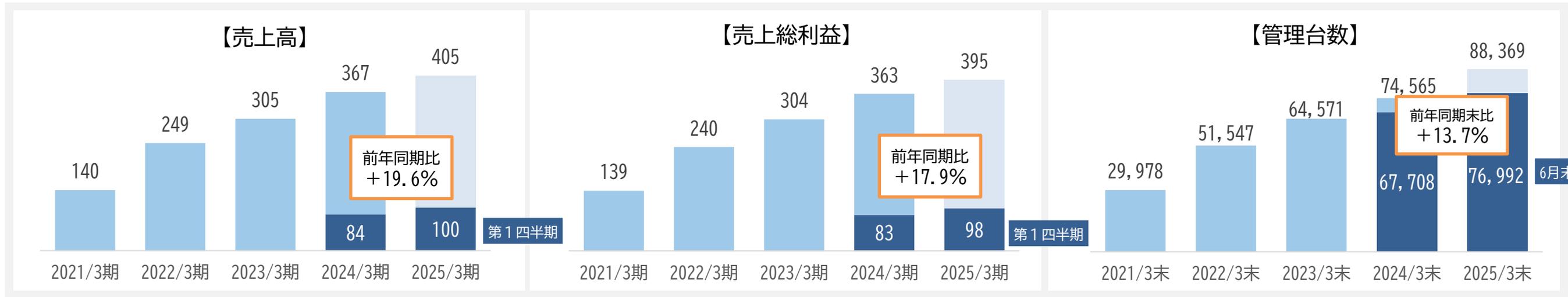
➤ 適正価格及び調達効率化等を推進するも、委託料金値上げにより、利益率は一時的に悪化
 ➤ 提携先の価格見直しの効果は7月以降

➤ メーカー系企業は前年同期末比12.0%増
 ➤ メーカー系企業以外は前期第4四半期において一部不採算契約の見直し等による減台の影響もあり、前年同期末比で横ばい

※ 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)

貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年3月	2024年6月	増減額	増減率
流動資産	3,984	3,960	△24	△0.6%
固定資産	5,589	5,529	△60	△1.1%
資産合計	9,573	9,489	△84	△0.9%
流動負債	4,042	3,992	△50	△1.2%
固定負債	2,259	2,280	+21	+0.5%
負債合計	6,302	6,273	△29	△0.5%
純資産合計	3,271	3,216	△55	△1.7%
負債純資産合計	9,573	9,489	△84	△0.9%

【主な増減要因】

(単位：百万円)

資産

売掛金及び契約資産	△51
商品	+21
ソフトウェア仮勘定	+31
顧客関連資産	△47
のれん	△25

負債

買掛金	+107
未払法人税等	△234
契約負債	+38

純資産

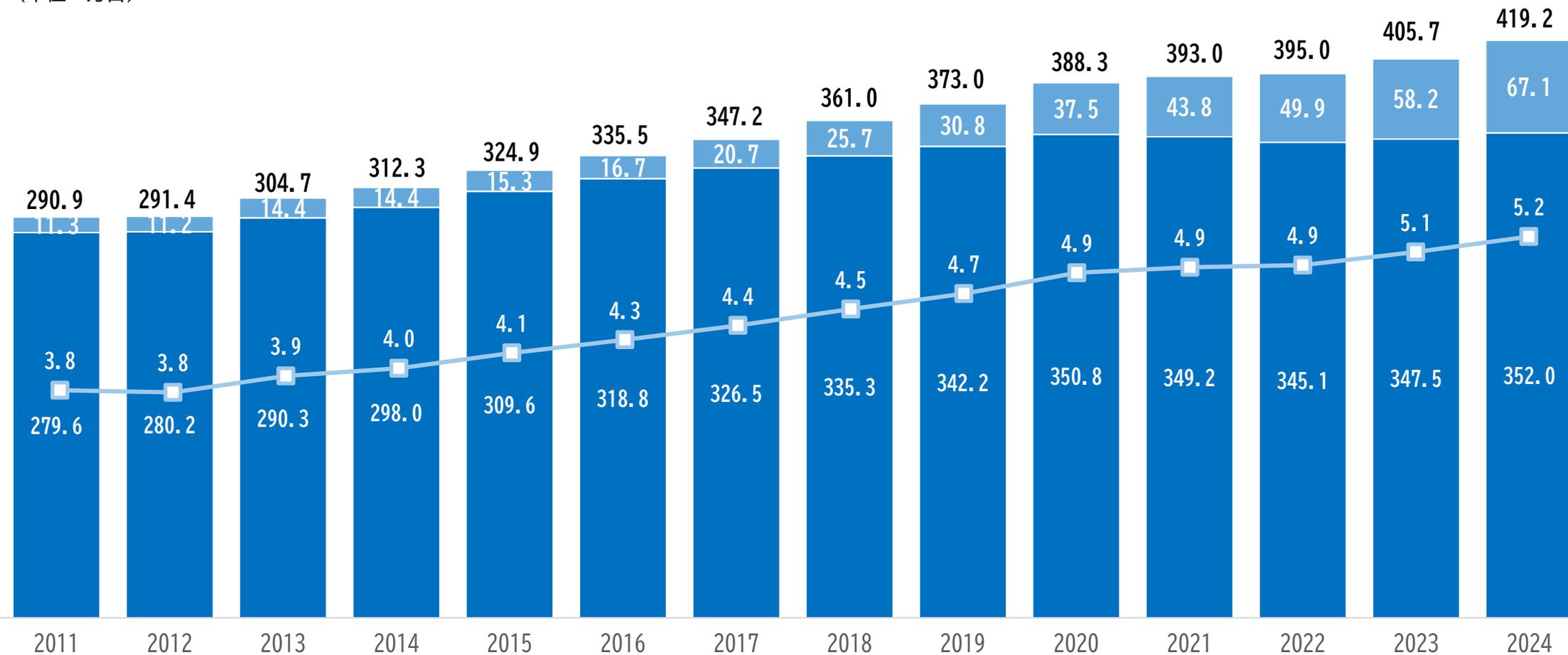
四半期純利益	+25
配当金	△79

成長戦略

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】



年平均成長率
(2015-2024)

合計 +2.9%

個人
リース +14.9%

リース車比率 (%)

法人
リース +1.4%

※ 各年3月時点の台数
データ出処：一般社団法人日本自動車リース協会連合会

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})

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}

568億円 (419万台^{※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

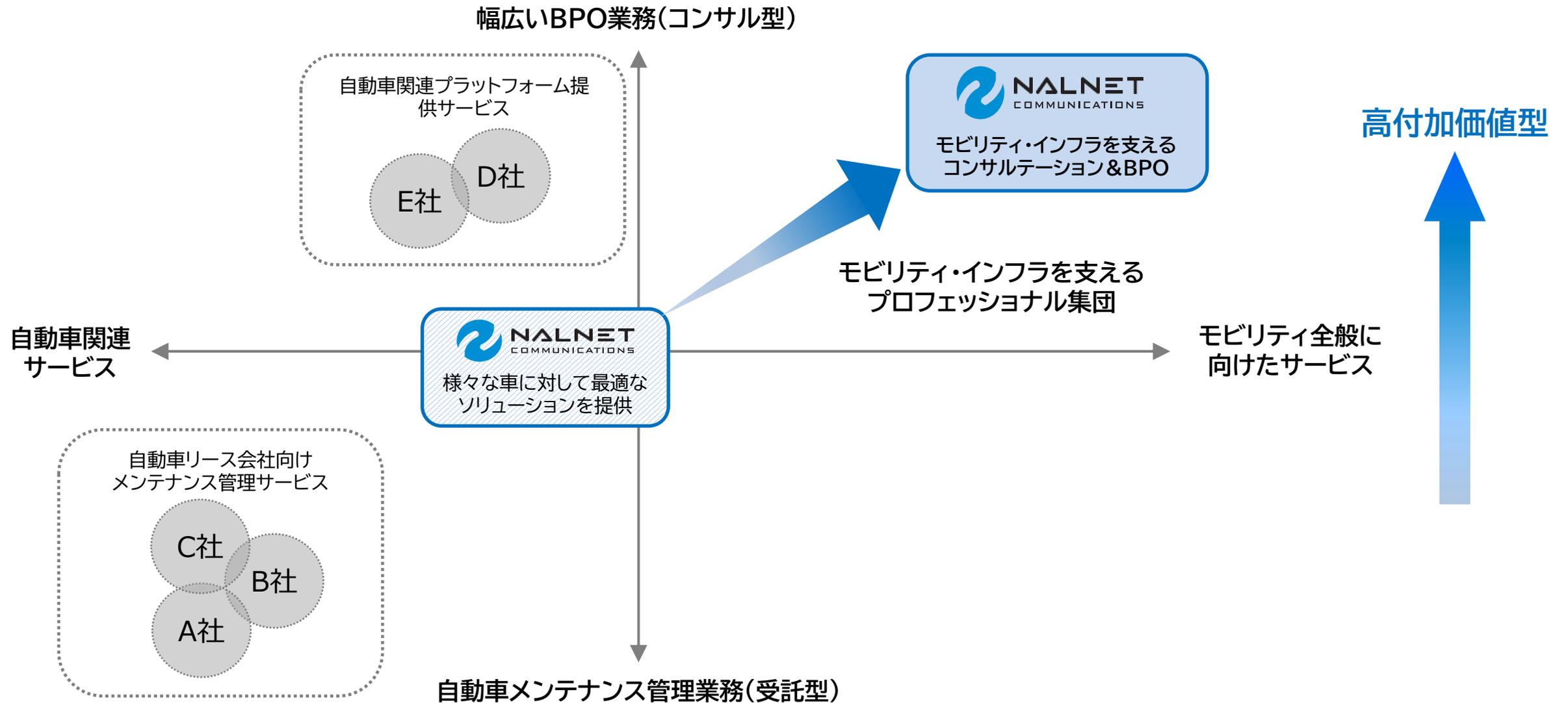
新たな
市場領域

※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「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」

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



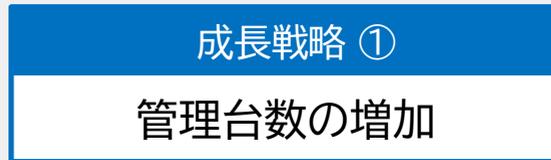
=



×



=



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

×

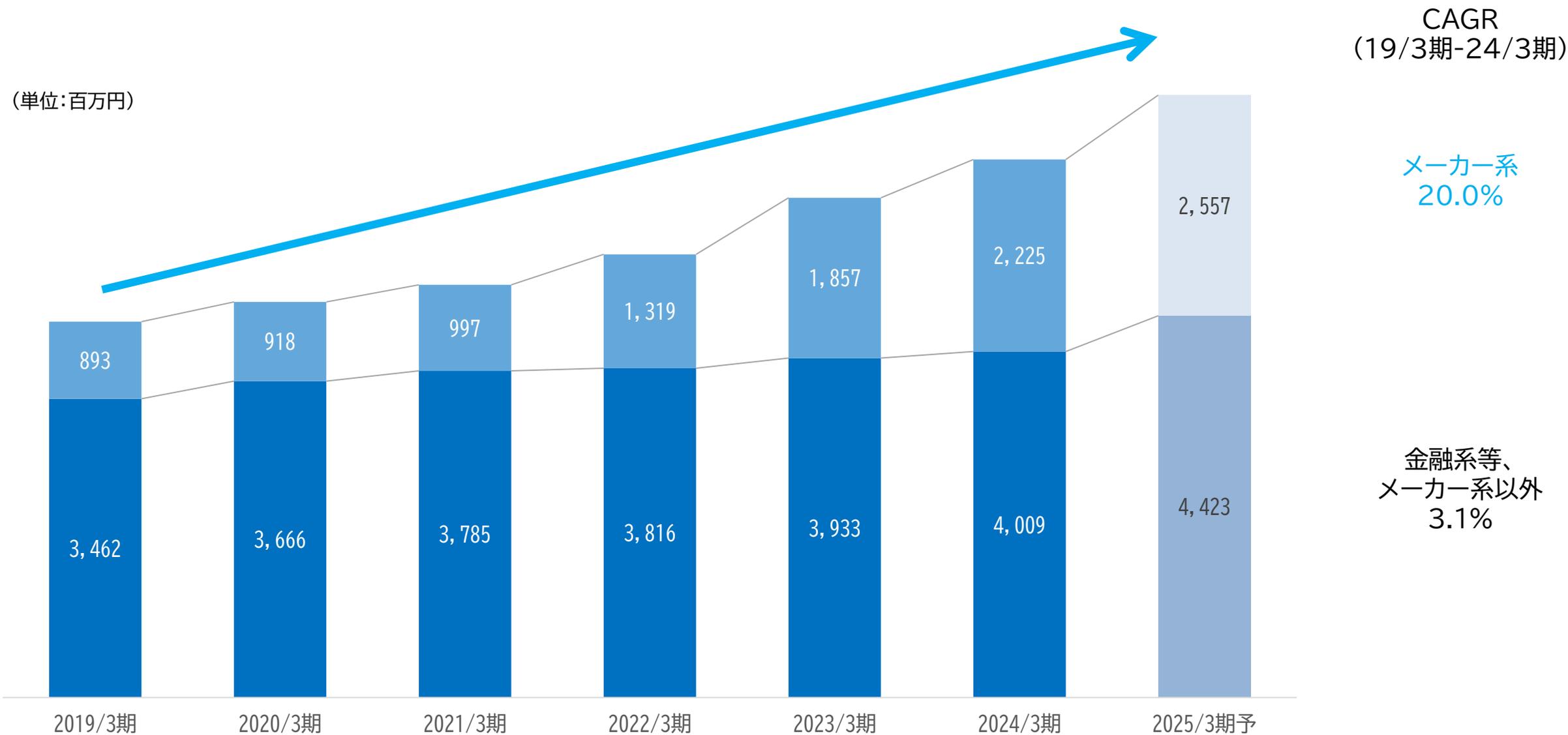


- ・提携先ニーズへの対応による個別BPO領域強化
- ・原価改善管理の実施



- ・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

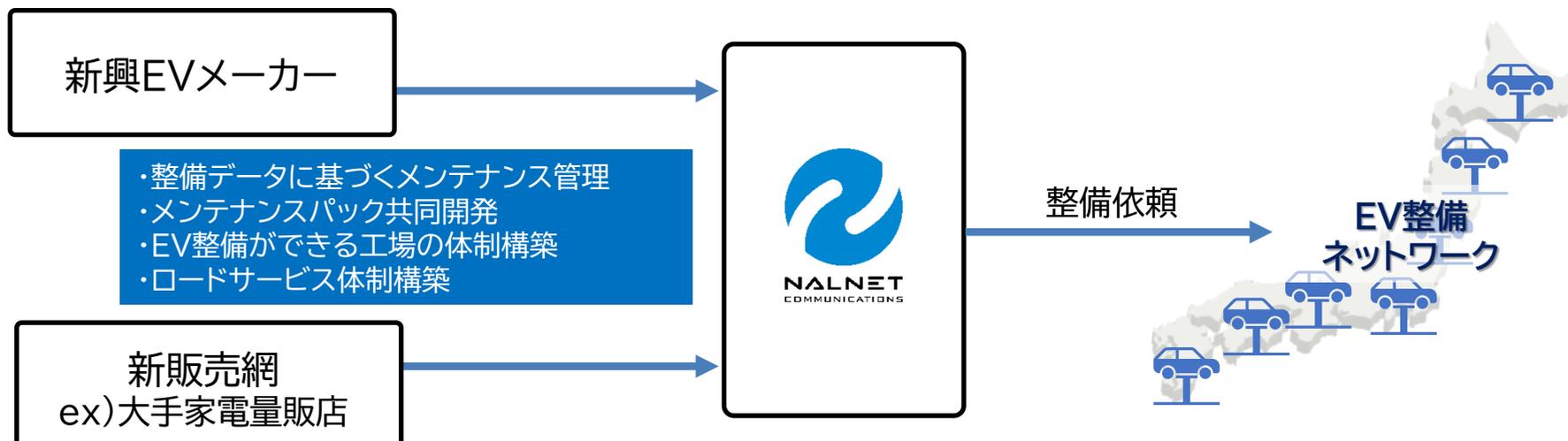
- ・これまでの自動車メーカーとは異なる新興EVメーカーの台頭
- ・自動車ディーラー以外の販売網の増加



EV車のアフターメンテナンスサービス網の構築が必須

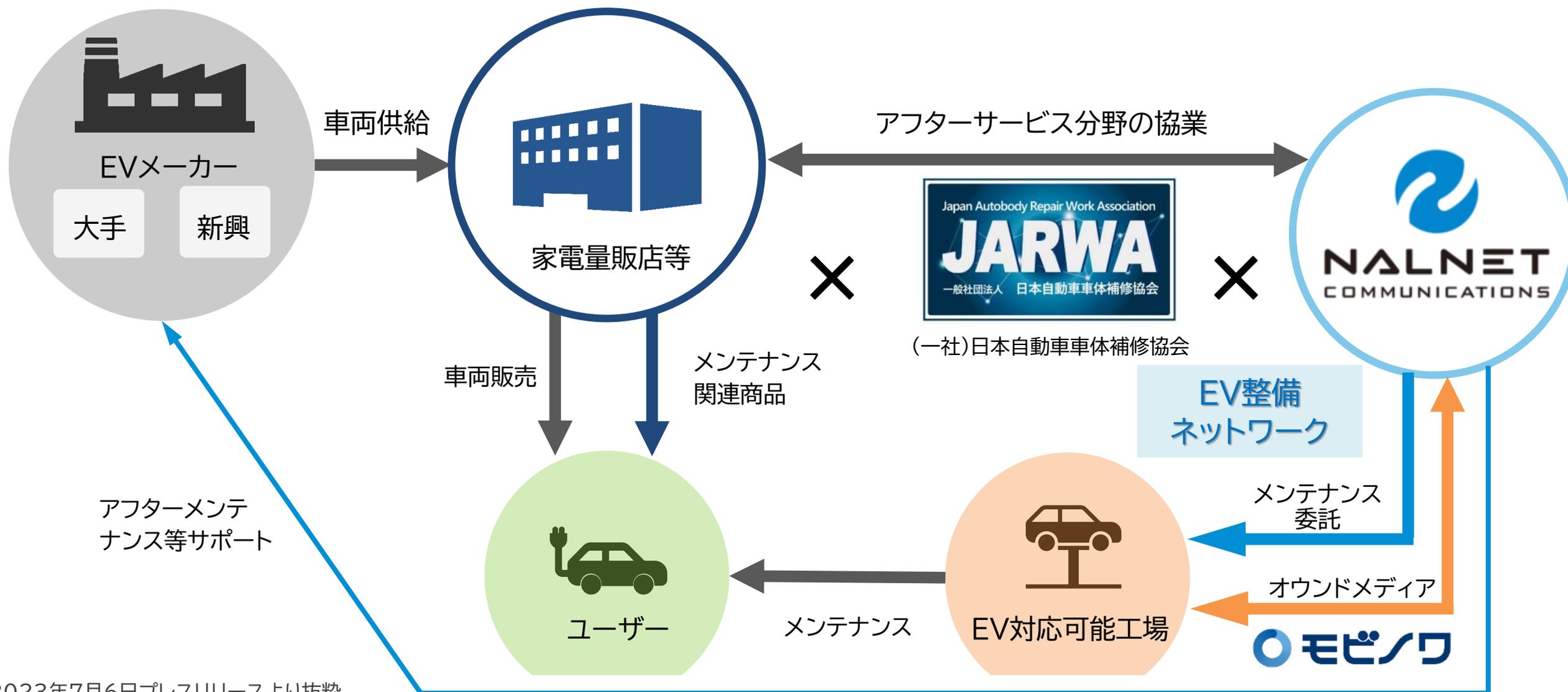
当社の使命

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

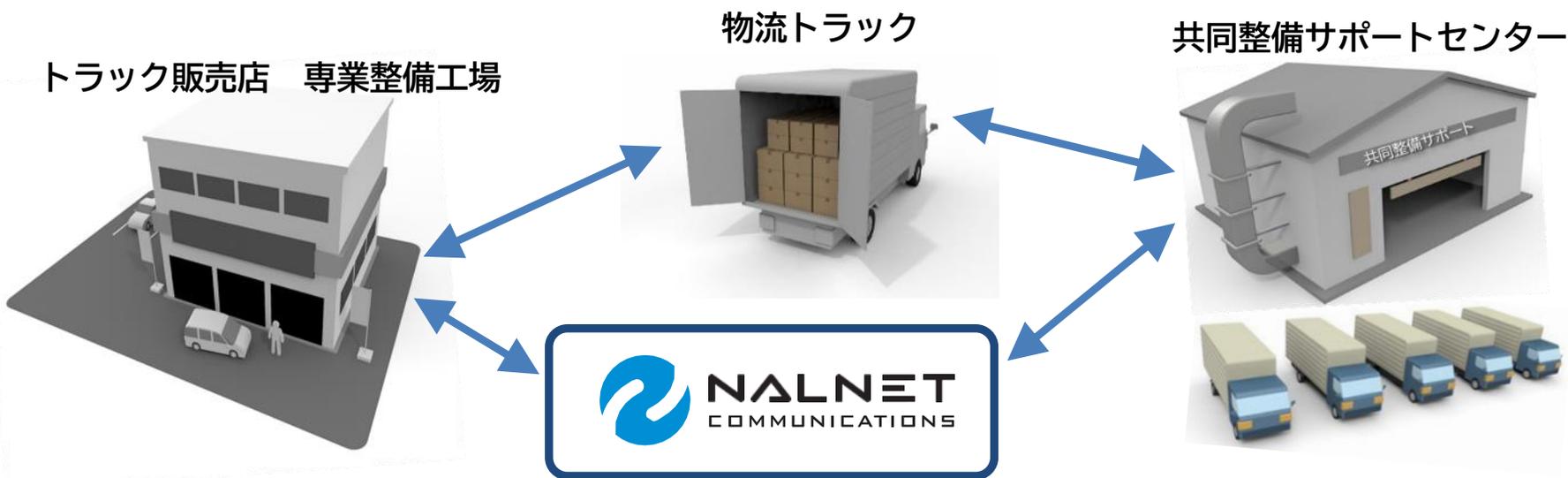
課題

- ・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手不足
- ・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

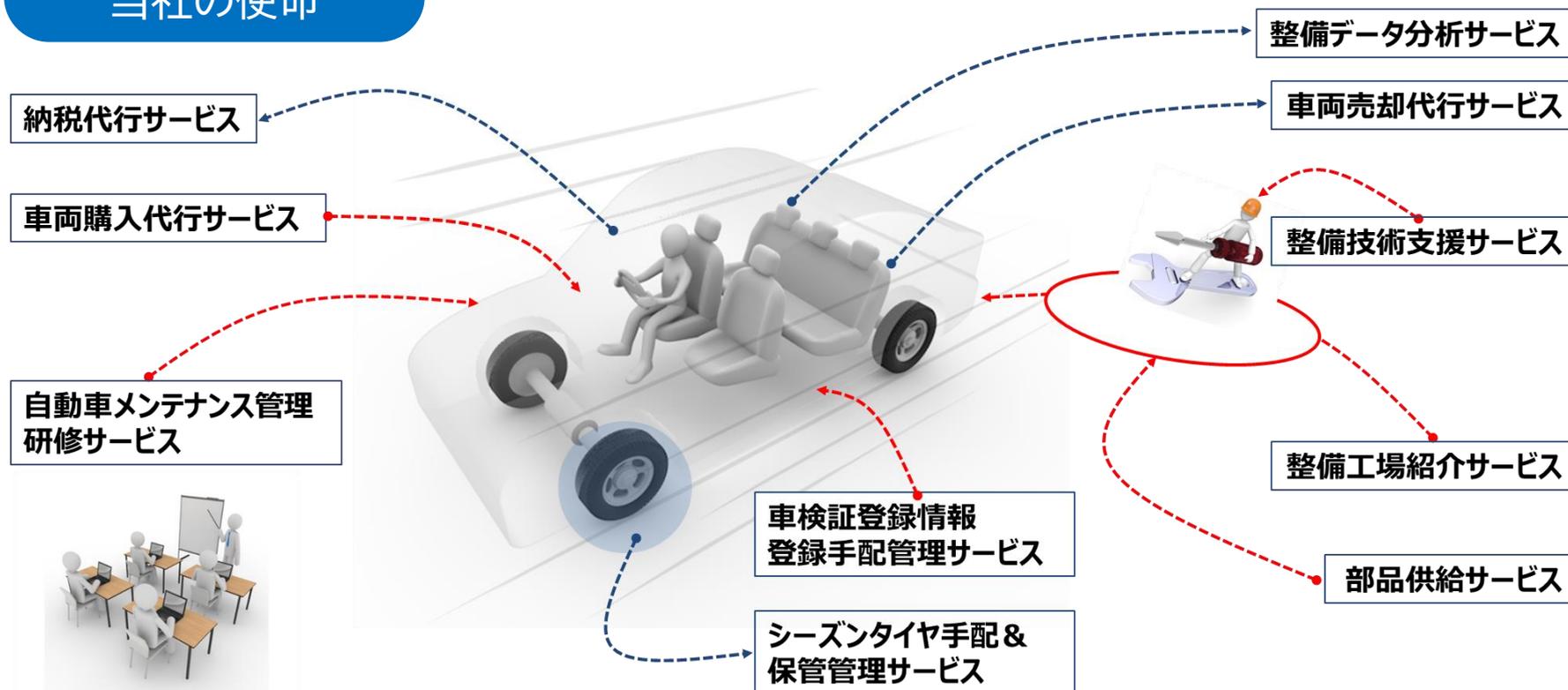
課題

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

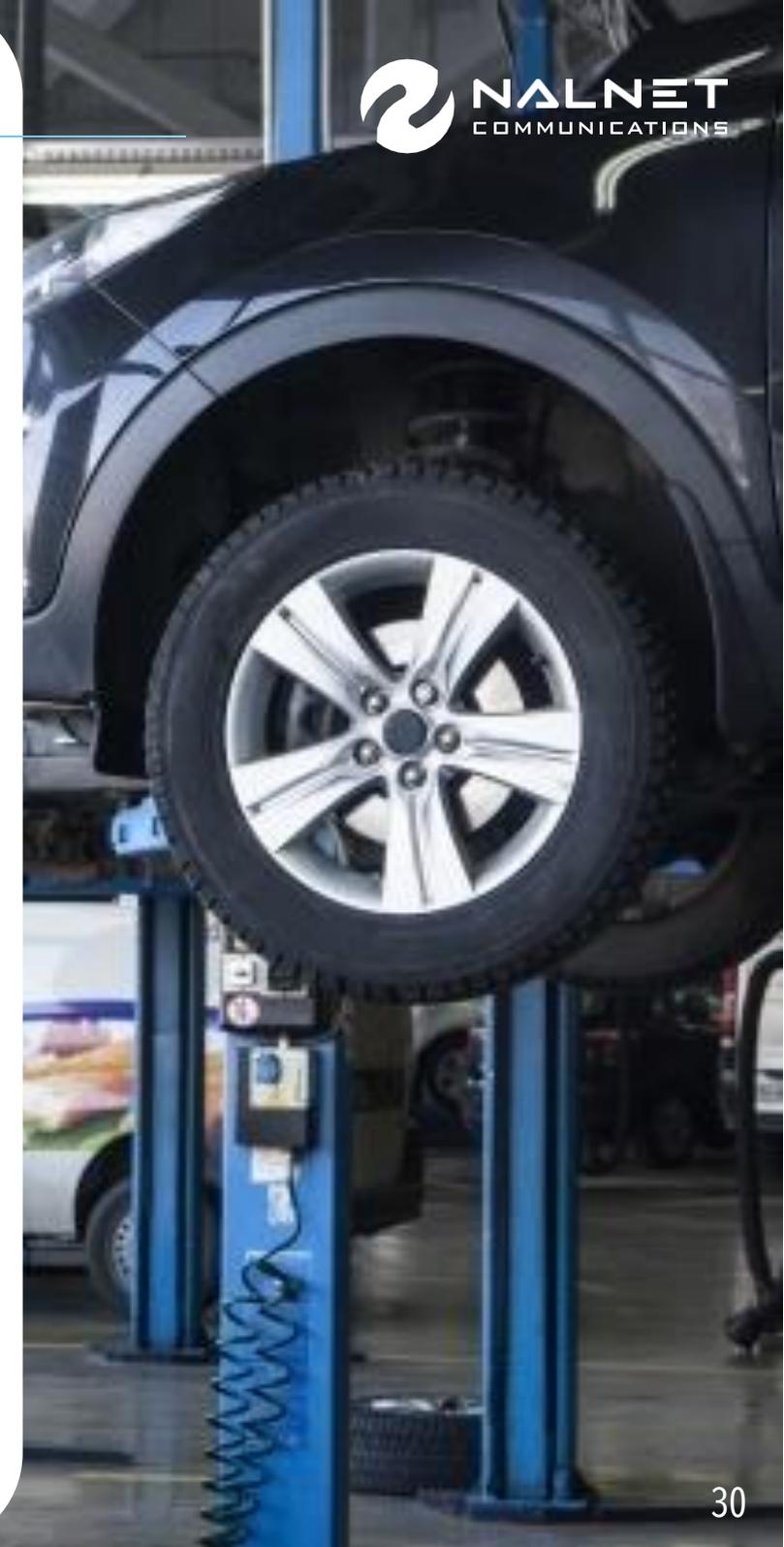
整備工場とのサービスパートナーシップの構築強化のための取組み

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

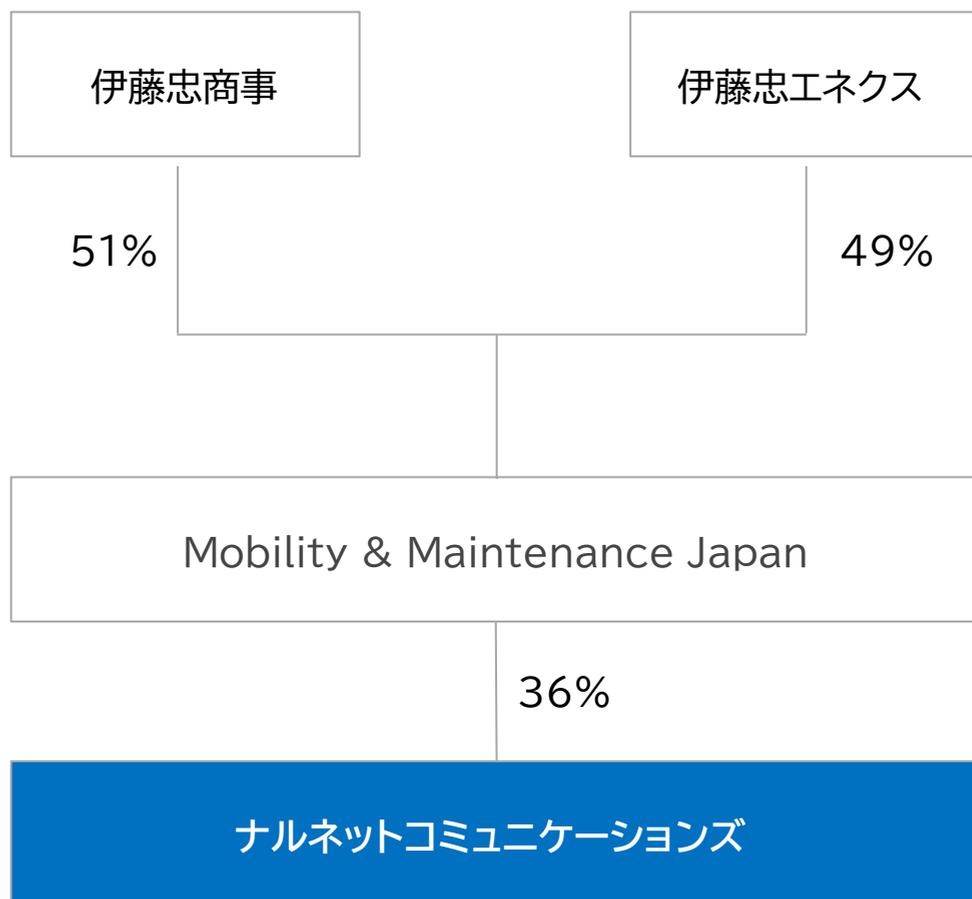


整備工場と当社をつないで、関係を深くするためのDX基盤



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】



【協業イメージ】



業績予想・株主還元

2024年5月15日発表の業績予想から変更はありません。

第2四半期 損益計算書

通期 損益計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	3,675	3,949	+889	+7.4%
原価	2,476	2,702	+567	+10.6%
売上総利益	1,199	1,228	+322	+14.0%
(売上総利益率)	(32.6%)	(30.8%)	(△1.8pt)	
販売管理費	867	2,072	+288	+16.1%
営業利益	331	195	△136	△41.1%
(営業利益率)	(9.0%)	(6.6%)	(△2.4pt)	
経常利益	326	190	△136	△41.7%
当期純利益	193	97	△96	△49.9%

	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%

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

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。