

株式会社 ナルネットコミュニケーションズ 個人投資家向けWEBセミナー

2026年3月5日

株式会社ナルネットコミュニケーションズ

※本資料の詳細版は
こちらからご覧いただけます



Mobility's Transformer

SUZUKI

代表取締役社長 鈴木 隆志

1988年3月 東洋大学経済学部卒業
 1988年4月 株式会社ナルネットコミュニケーションズ入社
 (旧社名 日本オートリース株式会社)
 2004年4月 メンテナンスサービス部長
 2006年4月 執行役員メンテナンスサービスユニットマネージャー
 2008年4月 常務取締役
 2014年4月 代表取締役社長 (現任)

東京都出身
 趣味 鉄道模型

HIGASHIMURA

常務取締役 東村 大介

2010年10月 株式会社グローバルワイズ常務取締役
 2012年10月 同社代表取締役
 2014年11月 ファーマバイオ株式会社取締役
 2016年7月 株式会社グローバルキャスト取締役
 2022年5月 株式会社ナルネットコミュニケーションズ入社
 2022年6月 取締役
 2024年6月 常務取締役 (現任)

愛知県出身
 趣味 料理

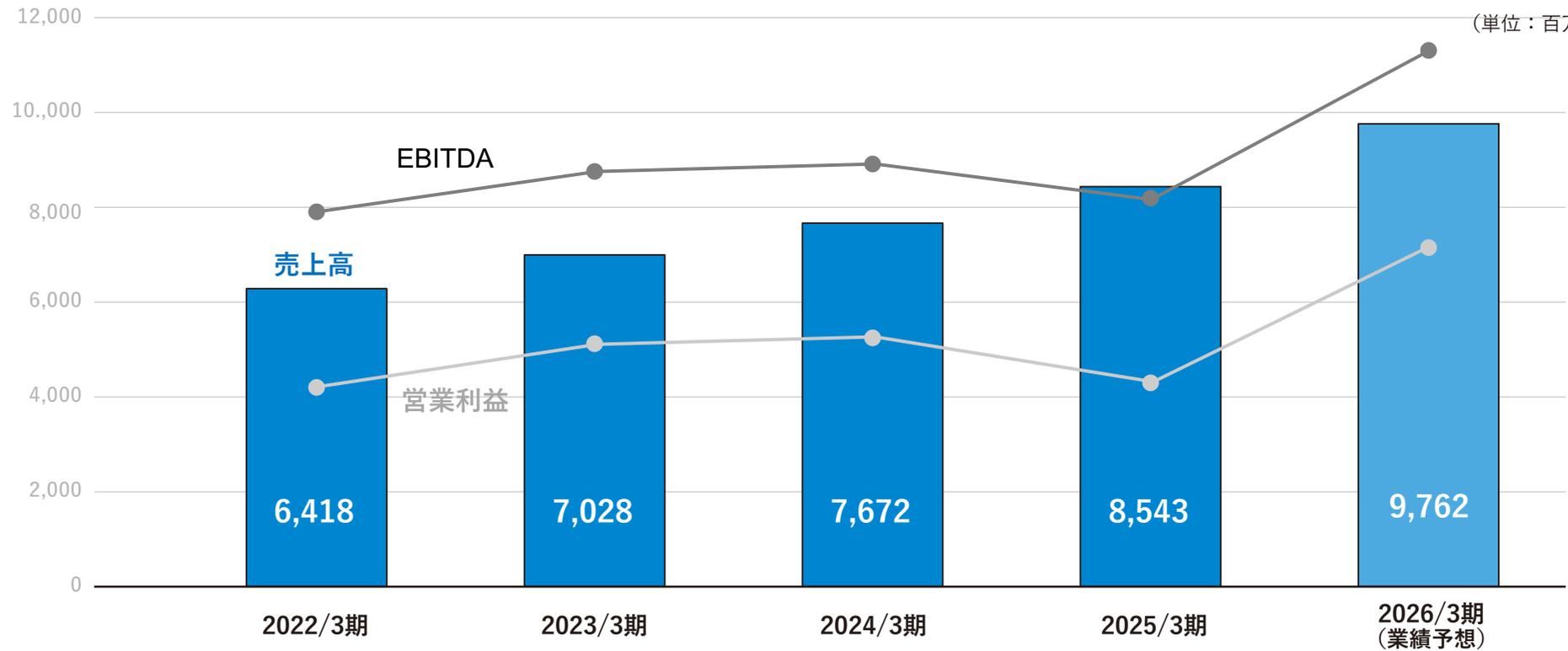
目次

- 01** 業績概要・業績予想
- 02** 当社事業概要
- 03** 自動車業界が抱える課題
- 04** 当社の機能と戦略
- 05** 2026年度成長目標

業績概要・業績予想

2026年3月期第3四半期 業績サマリー

(単位：百万円)



営業利益	429	515	527	442	724
EBITDA	789	878	895	824	1,136
ROE	8.0%	21.4%	9.3%	7.0%	11.4%

〈EBITDAについて〉 ● 営業利益に「減価償却費」「のれん」「顧客関連資産」を足し戻して算出 ● 顧客関連資産+のれん≒290百万円/年

ストック収益基盤による安定的な売上高成長
2023年～2024年にかけてインフレ基調による
整備コスト増加により収益率が低下
受託価格見直しや整備マネジメント強化により
2026年3月期にかけてV字回復を果たす

▶ 売上高CAGR

11.1%

▶ EBITDAマージン

11.5%

(5年平均)

▶ ROE

11.4%

(2026年3月期見込)

管理台数推移

〈管理台数について〉 ● 当社がメンテナンスおよび事務手続等の定期的な管理業務を受託する車両の台数。納車前整備等の一時的な業務は含まず。

既存企業の管理台数の継続的な拡大に加え、 メーカー系リース企業の受注増により順調に推移

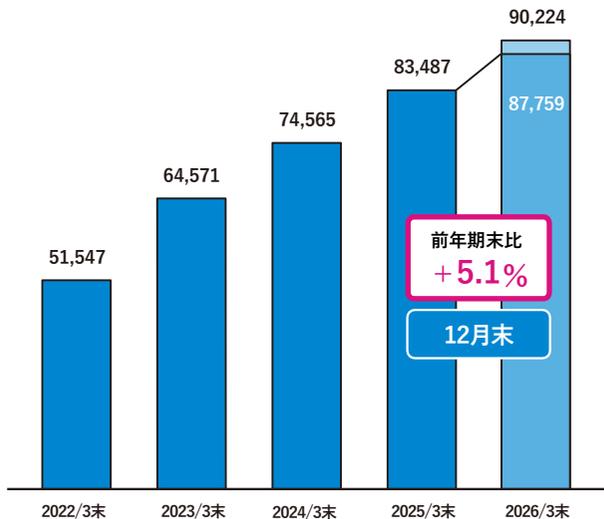
(単位：台)

管理台数 **211,646**台 (8,517台増)
2025年12月末時点 2025年3月末比較

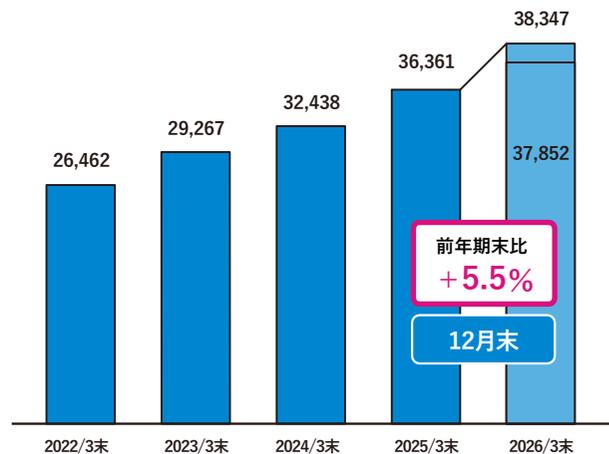
メンテナンス受託事業管理台数



MLS事業管理台数



BPO事業管理台数



2026年3月期業績予想

2025年11月14日に業績予想を修正 利益がさらに拡大

(単位：百万円)

損益計算書

	2025年3月期	2026年3月期 (業績予想)	増減額	増減率
売上高	8,542	9,762	1,219	14.3%
営業利益	442	723	281	63.6%
経常利益	430	708	278	64.7%
当期純利益	238	430	192	80.7%
1株当たり当期純利益	44.70 (単位：円 銭)	80.73		

【主な増減要因】

売上高

メンテナンス受託事業	1,108
MLS事業	57
BPO事業	165
その他	△112

売上総利益

メンテナンス受託事業	381
MLS事業	43
BPO事業	56
その他	△17

販売管理費

人件費	151
その他	31

2026年3月期第3四半期 業績予想に対する進捗率

2026年3月期業績予想に対し、進捗率は概ね75%超と順調

(単位：百万円)

	2026年3月期 (業績予想)		2026年3月期 第3四半期 (実績)
売上高	9,762	75.5%進捗	7,368
営業利益	723	77.6%進捗	561
経常利益	708	77.5%進捗	549
当期純利益	430	77.7%進捗	334
1株当たり当期純利益	80.73		62.67

2026年3月期 株主還元

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。

02

当社事業内容





個人/法人向け リース車両



ロード
サービス

整備履歴
管理



モビノワ
整備情報
ソーシャルメディア

経営
サポート



メンテナンス
管理

タイヤ
保管

納車前
車両整備

プラットフォーム
車検

車検
サービス

事務
手続き

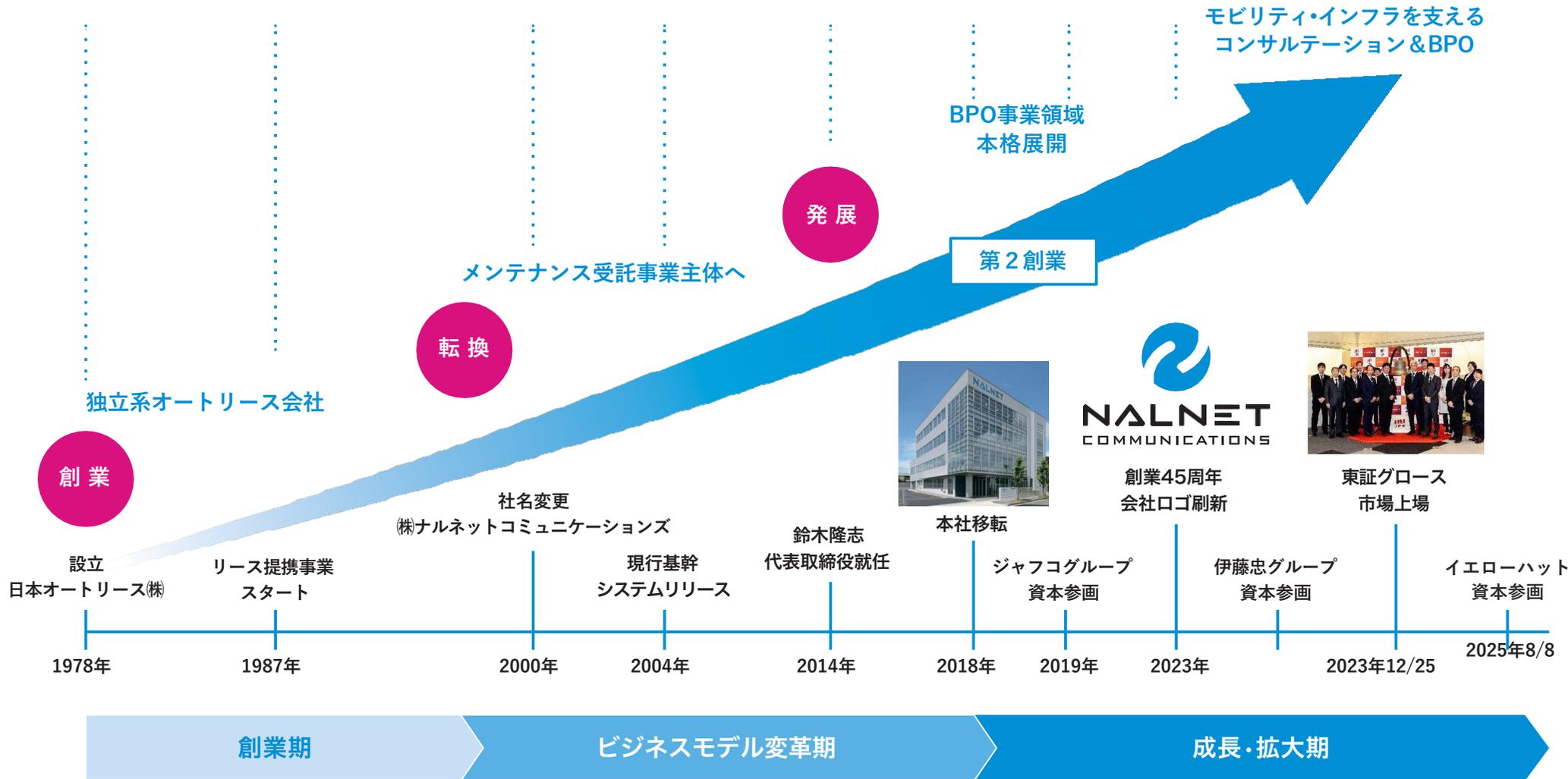
整備工場



中古車販売店・流通業界



当社沿革



03 自動車業界が抱える課題

モビリティ革命※が進展する一方、
自動車業界は構造的な課題を抱えており
持続可能なサービス提供に、
限界が生じつつある

※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を示します。

技術革新への対応遅れ



EVなどの次世代車に対する、整備体制や制度の未整備によりユーザーの不安・不満が広がる。

構造的な課題 1

- 技術サポート体制が不十分
- 関連法規制が未整備
- 事故時の責任が不明確
- 整備技術習得が困難
- 習得コストが高い
- 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
- 新規参入しにくい

設備リソース不足



整備士人材不足や設備の不備などにより
必要なときに整備を受けにくい。

構造的な課題 2

- 整備士の高齢化
- 整備士不足
(離職者増・採用難)
- 労働環境改善が進まない
- 外国人の定着率が低い
- 故障診断の長時間化
- 診断設備への投資負荷増
- 部品の価格、供給への不安
- 高度修理の増加
- 保証整備の対応増加

販売・使用方法の多様化



ディーラー以外の接点における購入が拡大
購入プロセスが複雑化し
何か困ったときに適切なサポートを受けられない。

構造的な課題 3

- 購買方法の多様化
- 販売店統合
- ディーラー以外の接点の拡大
- 「売る人」の車両への理解低下
- 「買う人」のニーズが変化
- 自動車保険の複雑化
- 車両品質を明示しにくい
- 車両価格の高さ
- 収益性の低下

04

当社の機能と戦略

当社事業の強み

自動車業界の抱える構造的な課題を解決



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

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

当社業務領域

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
- 設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
- 車両の移動等の利用状態の管理サポート
- 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
- カスタマイズ可能な点検管理



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
- タイヤフィッティングサービス
- 車検・点検実施サービス
- 中古車商品化サービス

整備支援プラットフォーム

- モビノワ経営サポート
- 活用支援サービス
- 自動車販売支援サービス
- 用品物販支援サービス





その他

「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

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

モビリティプラットフォーム領域
(BPO事業)

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

革新的・車検プラットフォームを開発し
「COOPさっぽろ」他へ提供

デジタル変革

～データ価値向上のためのシステム投資～

データ資産を最大活用し、AI/DX投資により持続的成長基盤を構築

提携整備工場プラットフォーム

momocan!

AI

mamecan!

マイカーリースメンテナンス管理システム

投資による価値創造

データベースの価値向上

- 車両管理データ・工場情報の資産化
- 情報の統合とマスタ管理強化

業務効率化

- AI活用による架電自動化
- 請求関連業務の効率化・省人化

システム基盤強化

- 個人情報管理強化によるリスク低減
- 拡張性・保守性の向上
- 売上・請求情報のリアルタイム可視化

企業価値向上



蓄積データ活用による
高付加価値業務への
シフト



知識集約型への転換
迅速な意思決定



業務自動化による
生産性向上

アフターセールス業界のリーダーと提携

株式会社イエローハットとの資本関係を活用したシナジー期待

【想定されるシナジー】

- 当社が管理するリース車両のメンテナンスをイエローハット店舗へ委託することで、整備工場ネットワークの拡大
- 当社および提携する整備工場ネットワークにおいて、イエローハットからタイヤをはじめとしたカー用品を仕入れることで、調達力を向上



2026年1月21日付で株式会社イエローハットが
「その他の関係会社」に異動

■ 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 2026年1月21日時点

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
10,674個 (1,067,400株)	20.03% ※小数第3位の四捨五入	第2位

中古車業界に対するサポート

中古車販売店における潜在的課題解決

当社ノウハウや整備工場ネットワークを活用し、
中古車販売企業に対する高品質な車両管理・整備サービスソリューションを提供。
委託整備工場のビジネス機会を創出し、工場のない中古車販売店の価値を向上。



取り組み①

納車前整備サポート

※2024年8月～
（株）WECARS様にてトライアル
を開始、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

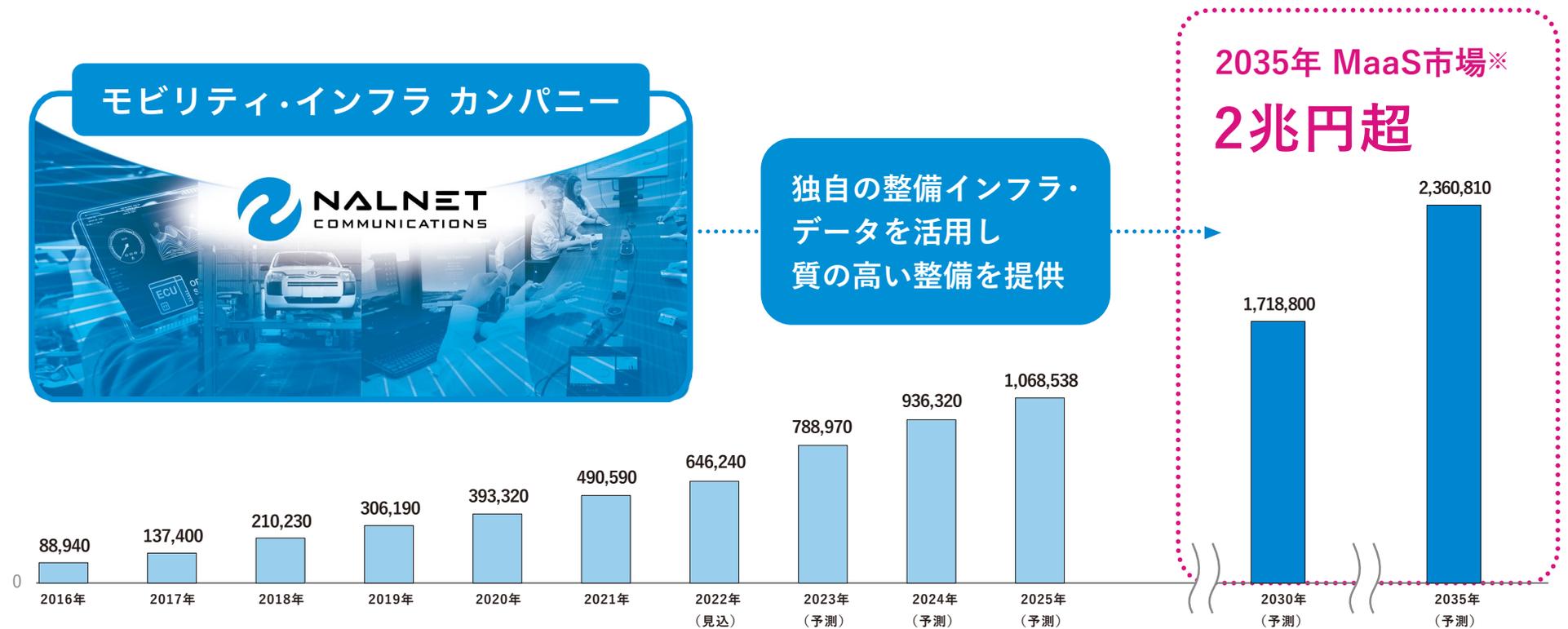
※2024年9月～
「ノレル」「ノレルGO」で
サービス提供開始。

新化により狙う付加価値市場

拡大中の“国内MaaS市場”開拓とともに 市場の成長を下支え

(単位：百万円)

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」

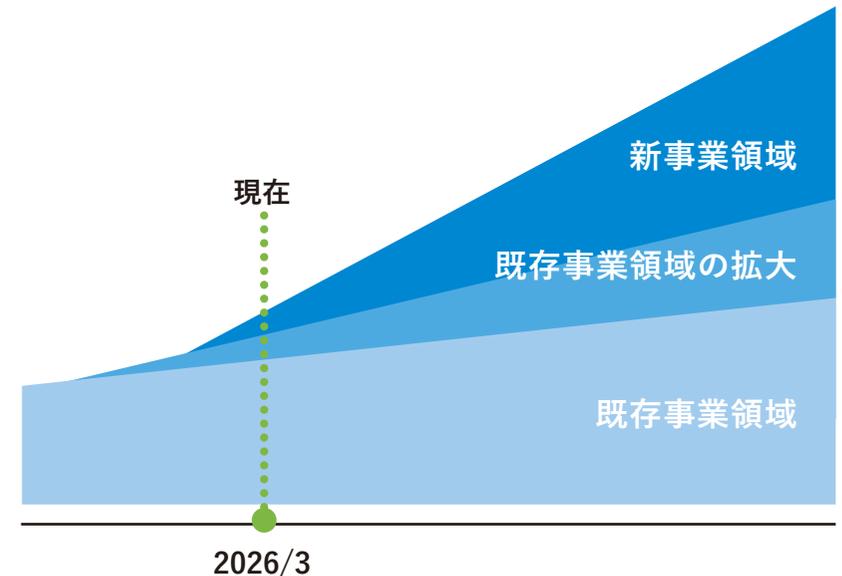


05

2026年度成長目標

V字回復から“持続的成長”フェーズへ 安定収益と非連続な成長の両輪で企業価値を最大化します

価格戦略の効果とコスト構造改革により、2025年度はV字回復を実現
2026年度以降は、デジタル変革と事業ポートフォリオ多様化により、利益率を向上させながら成長を加速させます



安定成長 (organic) + 非連続成長 (inorganic)

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



NALNET
COMMUNICATIONS