2027年3月期第2四半期
決算説明資料



2026年11月13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

JPX
GROWTH
TOKYO
証券コード:5870

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

NALNET COMMUNICATIONS

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

1

売上高
4,966百万円
7.4%増（前年同期比）

全事業で増収、上場以来最高の売上高を達成

要因
- メーカー系リース企業からの受託が堅調に推移
- 既存リース企業との収益改善に向けた対話を積極的に実施し、一部取引先においては受託台数の伸びが鈍化
- MLS事業は新規取引先の受託が増加し、管理台数が前年同期比15.2%増

2

営業利益
466百万円
19.1%増（前年同期比）

収益性改善が奏功し、上場以来の最高益を更新

要因
- 受託価格の適正化や低収益契約の見直しが利益成長に寄与
- 適正価格の契約比率が上昇し、収益構造が改善

3

持続的な事業成長に向けた管理体制強化の取り組み

外部環境によるコスト上昇リスクを注視し、管理台数の拡大と収益性向上の両立へ

- 管理台数の拡大に加え、契約ごとの採算性を重視する管理体制へ転換
- 低収益契約管理台数割合 10.2% ⇒ 6.4% へ改善
- 受託価格の適正化、低収益契約の見直し、業務効率化を継続推進
- インフレや中東情勢に伴う油脂類・自動車部品の価格高騰など、外部環境の影響を引き続き注視

NALNET COMMUNICATIONS

「世の中のあらゆる移動を支えるトップランナー」

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

1 業績
売上高4,966百万円／前年同期比+7.4%

2 管理台数
223,368台／2026年3月期末から10,945台増

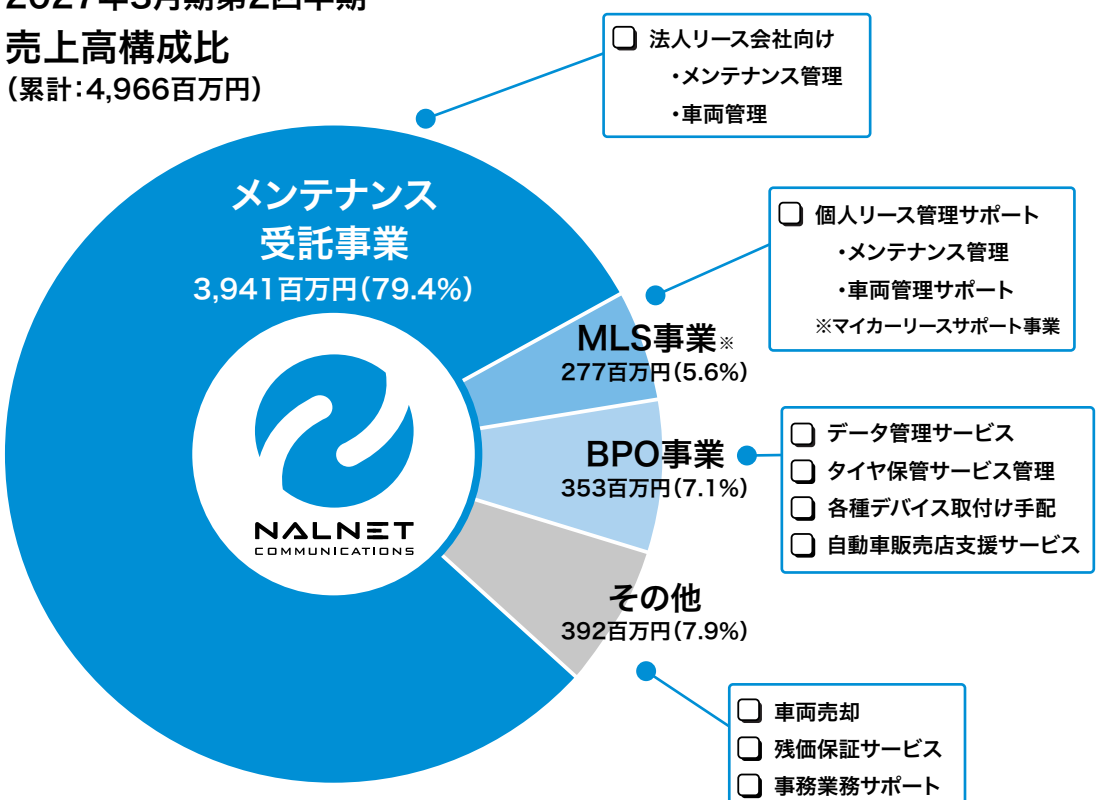
3 整備工場ネットワーク
14,052カ所／2026年3月期末から366カ所増
（全国をカバー）

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2四半期
売上高構成比
（累計：4,966百万円）



損益計算書

（単位：百万円）

	2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期 （実績）	前年同期比 増減額	増減率
売上高	4,623	4,966	+342	+7.4%
売上原価	3,190	3,438	+248	+7.8%
売上総利益	1,432	1,527	+94	+6.6%
（売上総利益率）	(31.0%)	(30.8%)	△(0.2%)	
販売管理費	1,041	1,061	+20	+1.9%
営業利益	391	466	+74	+19.1%
（営業利益率）	(8.5%)	(9.4%)	+(0.9%)	
経常利益	384	458	+74	+19.4%
中間純利益	235	279	+43	+18.6%

【主な増減要因】

（単位：百万円）

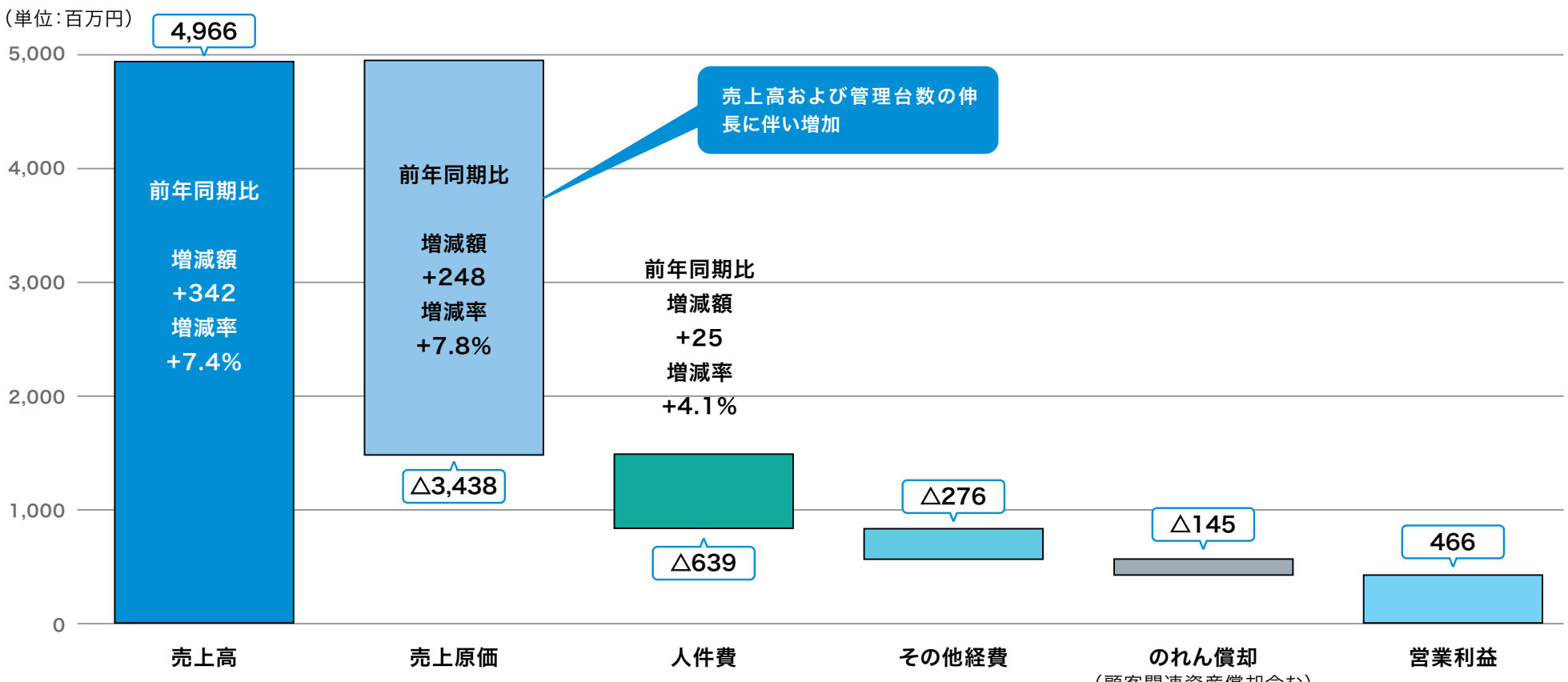
売上高	前年同期比 増減額
メンテナンス受託事業	+189
MLS事業	+22
BPO事業	+29
その他	+102

売上総利益	
メンテナンス受託事業	+9
MLS事業	+31
BPO事業	+21
その他	+33

販売管理費	
人件費	+25
減価償却費	△4
その他	△1

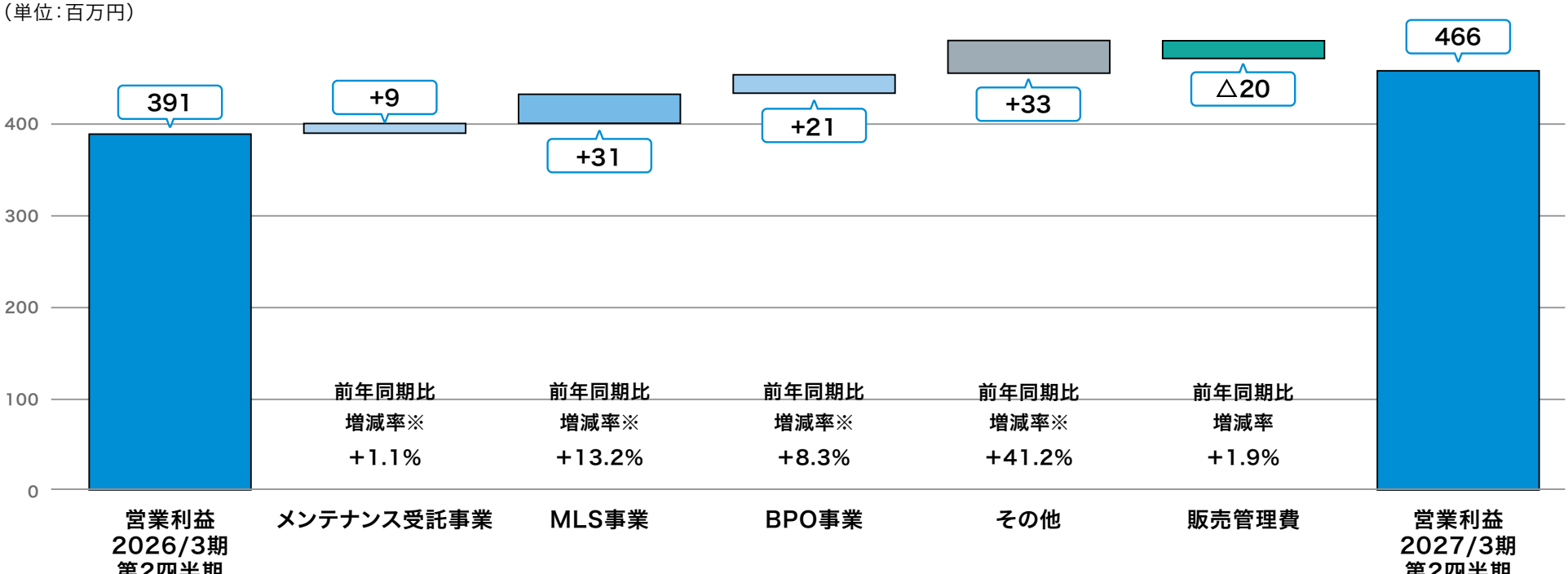
NALNET COMMUNICATIONS

収益性改善によりコスト増加の影響を補い、増益を実現



メンテナンス受託事業は、価格適正化により増加(前年同期比+1.1%)
MLS事業は、新規取引先からの受託増加、価格適正化により増加(前年同期比+13.2%)
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+8.3%)

(単位:百万円)

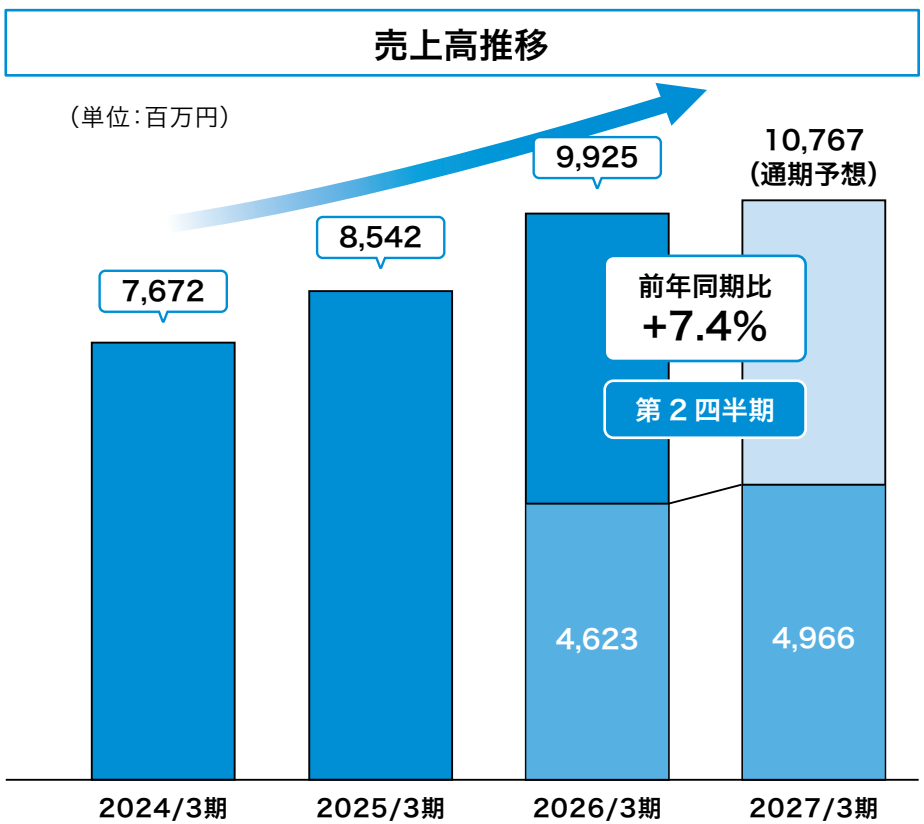


※売上総利益/粗利

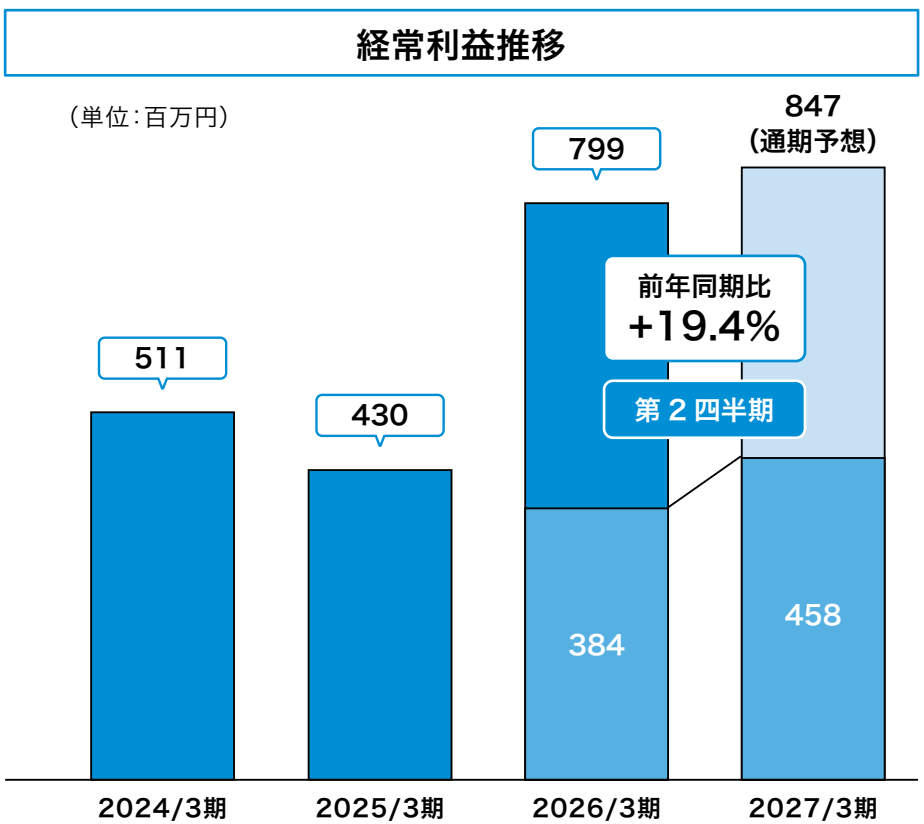
NALNET COMMUNICATIONS

採算性管理体制の強化により継続的な収益改善策の効果が表れ、増収・増益を達成

売上高推移



経常利益推移

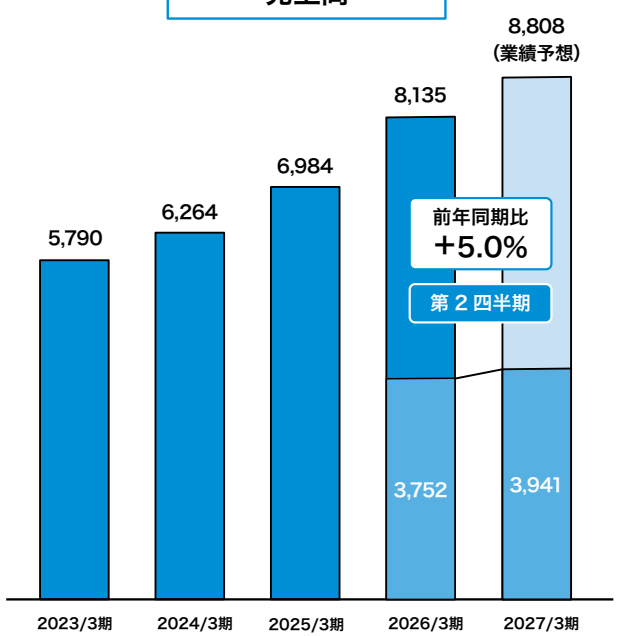


NALNET COMMUNICATIONS

採算性重視の事業運営が奏功し、売上高・売上総利益ともに増加

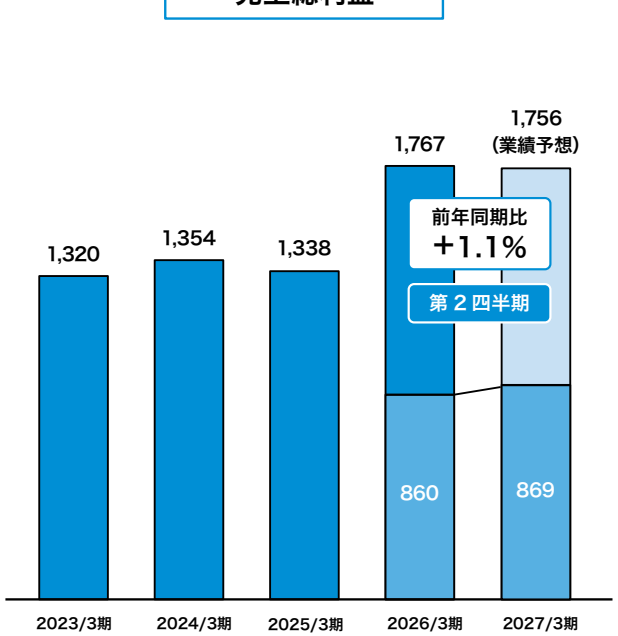
（単位：百万円・台）

売上高



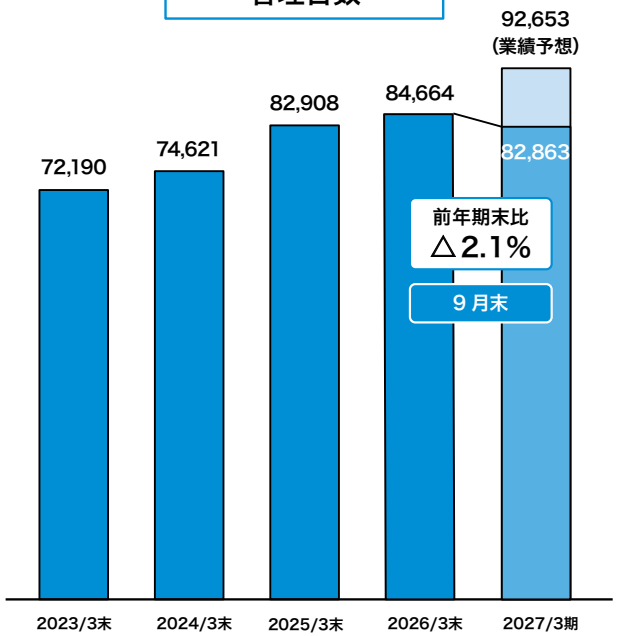
▶メーカー系リース企業からの受託台数増加
▶受託価格見直しが売上高増加に貢献

売上総利益



▶価格適正化が奏功し、収益性が改善
▶業績予想は中東情勢による原価上昇リスク等を勘案

管理台数



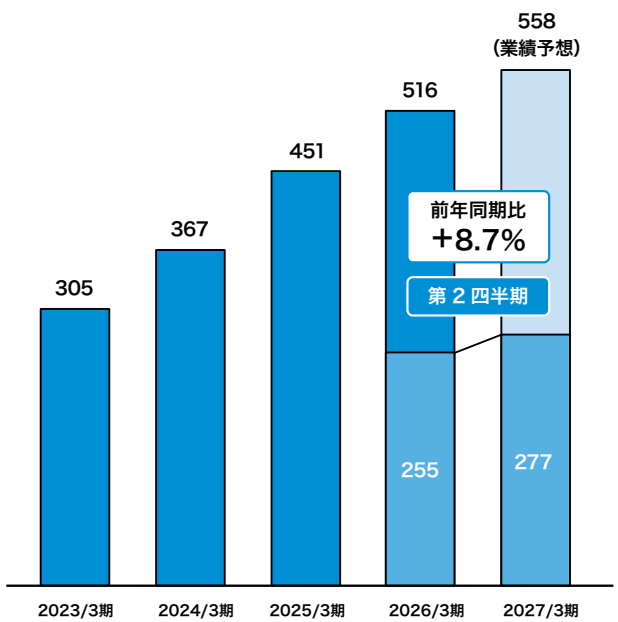
▶メーカー系リース企業からの受注台数増加
▶低収益案件の対応と収益性重視の受注を推進したことで、管理台数の伸びは鈍化

NALNET COMMUNICATIONS

市場の成長と新規受託の増加を追い風に、事業規模が一段と拡大

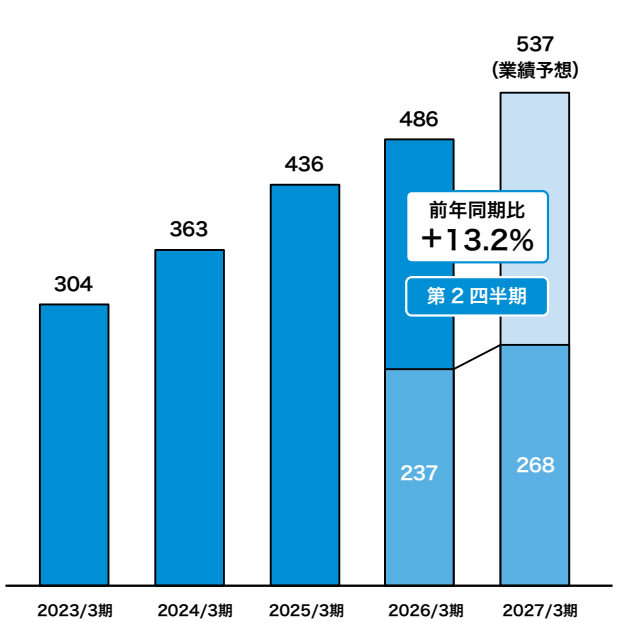
（単位：百万円・台）

売上高



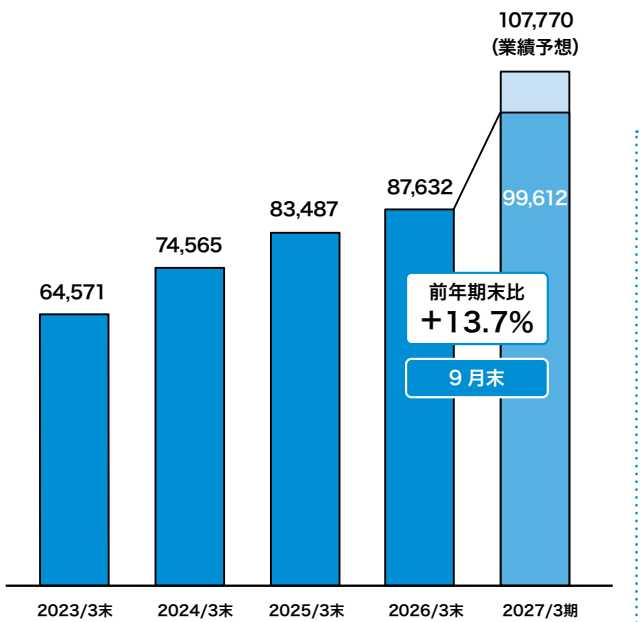
▶個人リース市場の拡大を受け、堅調に推移

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



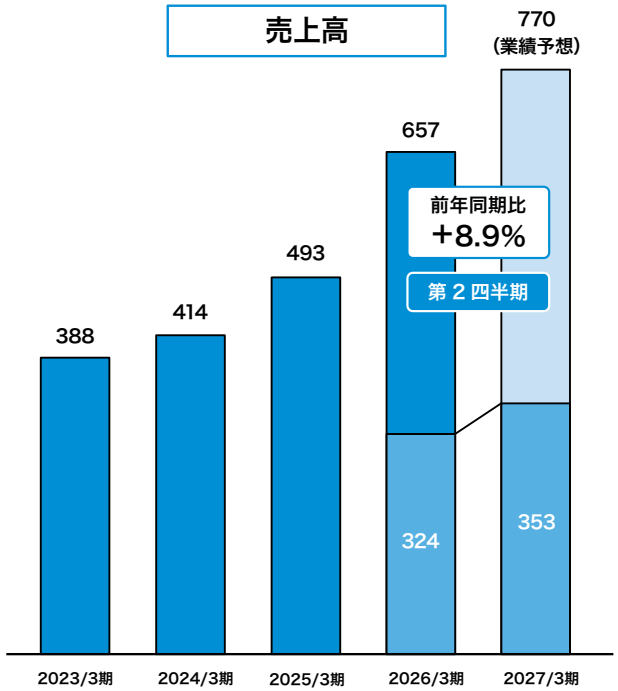
▶新規取引先からの受託拡大が、管理台数の増加を牽引

NALNET COMMUNICATIONS

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

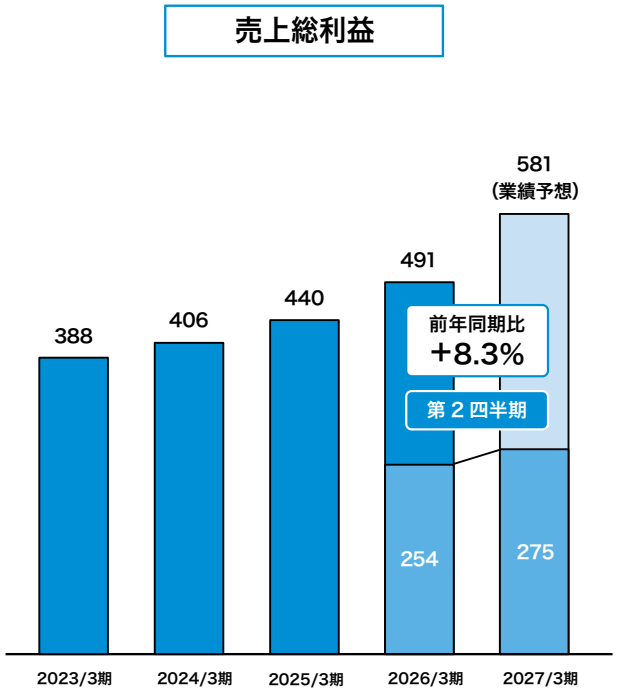
（単位：百万円・台）

売上高



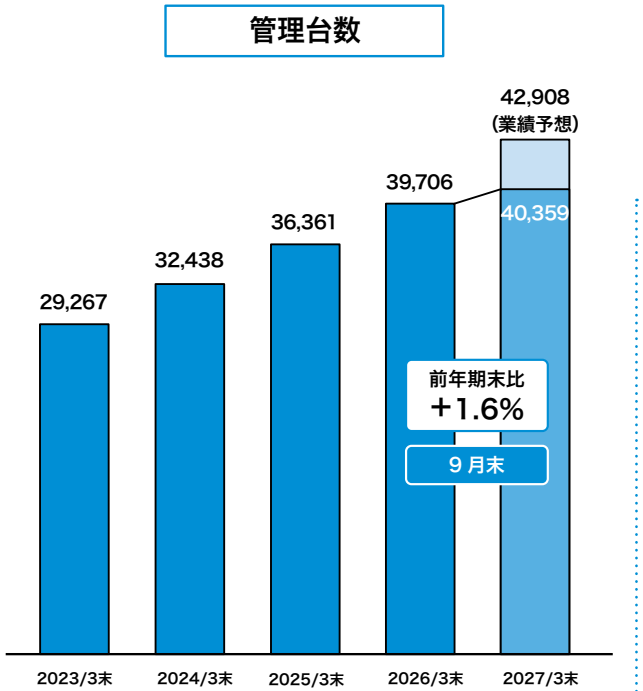
▶WECARSからの納車前整備を継続的に受託
▶新規案件や自動車税の納税代行業務の増加により、堅調に推移

売上総利益



▶新規案件・納税代行業務の増加に伴い順調に進捗

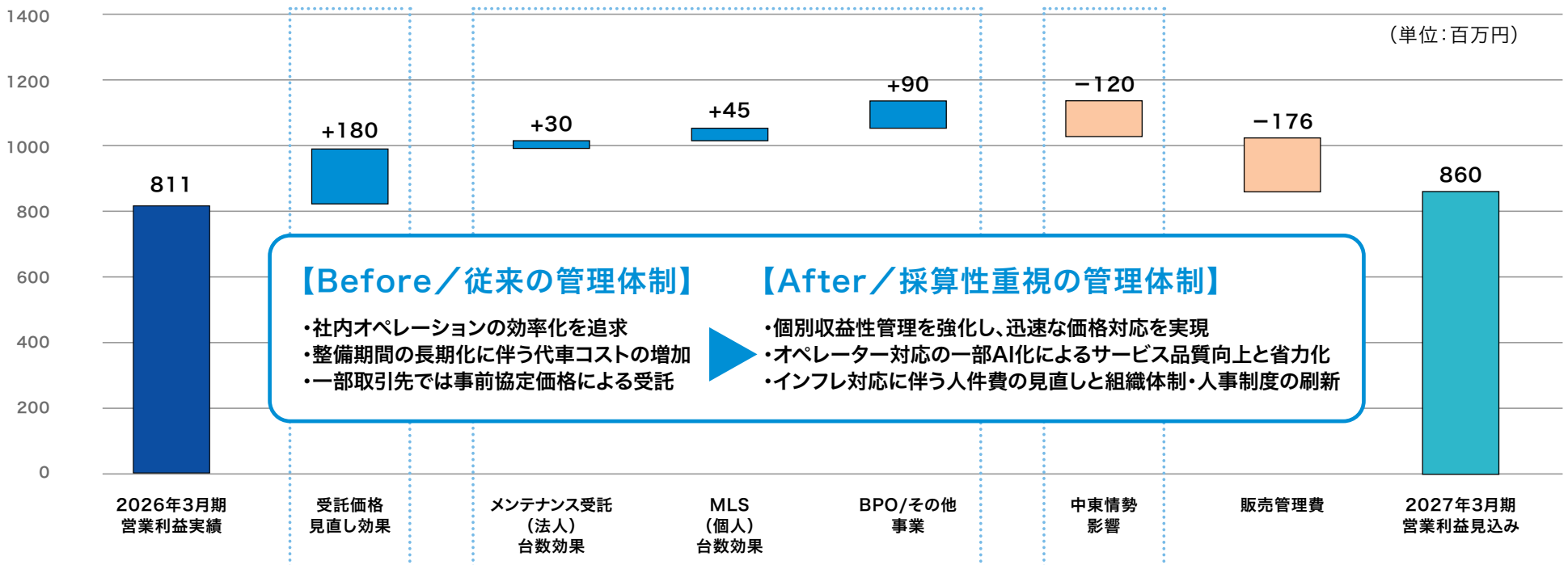
管理台数



▶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

NALNET COMMUNICATIONS

メンテナンス受託事業における採算改善取り組みの効果が出ている一方で、中東情勢による油脂類高騰の影響を注視



【Before／従来の管理体制】
- 社内オペレーションの効率化を追求
- 整備期間の長期化に伴う代車コストの増加
- 一部取引先では事前協定価格による受託

【After／採算性重視の管理体制】
- 個別収益性管理を強化し、迅速な価格対応を実現
- オペレーター対応の一部AI化によるサービス品質向上と省力化
- インフレ対応に伴う人件費の見直しと組織体制・人事制度の刷新

インフレに伴う整備原価上昇に対し、受託価格の見直しを継続的に実施。契約満了車両の入替などにより、改定価格での契約比率が上昇し収益性が改善。

メーカー系の受託台数は堅調に増加し、BPO領域の収益貢献も進展。低収益案件の対応と収益性重視の受注強化により、全体台数は微増傾向。

中東情勢に伴う油脂類の価格高騰や需給の不安定化を踏まえ、下半期への影響を勘案。

※ウォーターフォールチャートの各数値は、公表している2027年3月期業績見込みに基づいた理論値となっており管理会計における実数値とは異なります

管理台数の増加と収益性の改善を両立し、持続的な利益成長へ

経営の重心をシフト

これまで　管理台数・業務効率を重視

- 受託台数の拡大と業務効率化を優先
- 整備コストの上昇等により、契約採算に課題

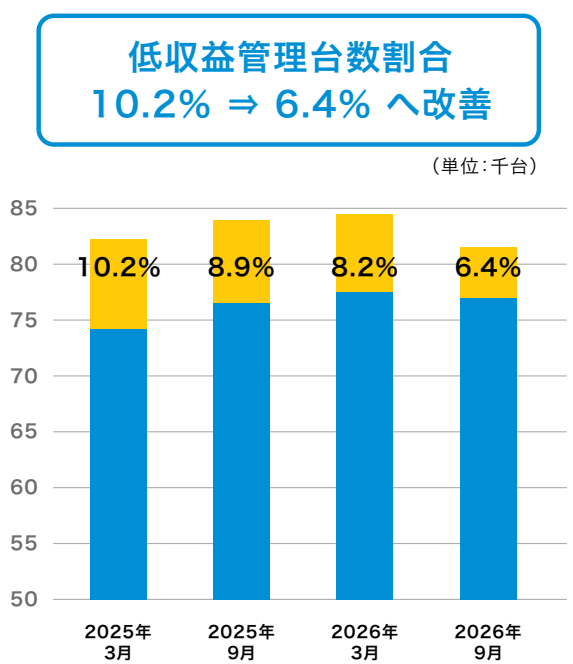
台数成長と契約採算を両立

- 契約別の収益管理と受託価格の適正化
- AI活用や業務プロセス見直しで効率化
- 台数の成長と収益性の改善を両立

その先へ　サービス品質のさらなる向上を追求し、より高い付加価値提供を目指す

既存取引先との積極的な対話を重ね、受託価格や契約内容の見直しを推進。管理台数の伸びは鈍化したものの、収益性の改善が進んでいます。

低収益管理台数割合
10.2% ⇒ 6.4% へ改善



（単位：百万円）

	2026年3月期	2027年3月期 第2四半期	前期末 増減額	増減率
流動資産	5,047	4,911	△135	△2.7%
固定資産	4,947	4,805	△141	△2.9%
資産合計	9,995	9,717	△277	△2.8%
流動負債	5,166	4,792	△373	△7.2%
固定負債	975	944	△30	△3.1%
負債合計	6,141	5,737	△404	△6.6%
純資産合計	3,853	3,980	+127	+3.3%
負債純資産合計	9,995	9,717	△277	△2.8%

【主な増減要因】

（単位：百万円）

資産	前期末 増減額
現金及び預金	△44
売掛金及び契約資産	△81
のれん	△51
顧客関連資産	△93
ソフトウエア	△39
ソフトウエア仮勘定	+49

負債	
1年以内長期借入金	△381
未払法人税等	△66
契約負債	+54
繰延税金負債	△23

純資産	
中間純利益	+279
配当金	△154

（単位：百万円）

	2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	前年同期 増減額	増減率
営業活動による キャッシュ・フロー	615	539	△76	△12.4%
投資活動による キャッシュ・フロー	△30	△38	△8	+27.1%
財務活動による キャッシュ・フロー	△434	△546	△111	+25.8%
フリーキャッシュ・フロー	585	501	△84	△14.4%
現金及び現金同等物の 期末残高	980	950	△30	△3.1%

【主な内訳】

（単位：百万円）

営業CF

税引前中間純利益	458
減価償却費	77
のれん償却額	51
顧客関連資産償却額	93
売上債権及び契約資産の増減額	+81
契約負債の増減額	+54
法人税等の支払額	△271

投資CF

無形固定資産の取得による支出	△38

財務CF

長期借入金の返済による支出	△390
配当金の支払額	△153

通期業績予想に対し、売上高・各利益項目すべて着実に進捗

（単位：百万円）

	2027年3月期（業績予想）		2027年3月期 第2四半期
売上高	10,767	46.1% 達成	4,966
営業利益	860	54.2% 達成	466
経常利益	847	54.1% 達成	458
中間純利益	512	54.5% 達成	279
1株当たり当期純利益（単位：円　銭）	96.20		52.33

NALNET COMMUNICATIONS

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

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

ビークルサポート領域
（メンテナンス受託事業・MLS事業）

モビリティプラットフォーム領域
（BPO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
中古車整備市場への
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

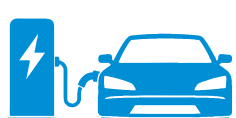
メーカー系
リース企業への
販路拡大



「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)37,451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)45.2%

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

中古車整備市場への進出

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：130　導入店舗：97　カバー率：74.6%



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プ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

モビノワ

整備工場へのサポートやコンサルティングの「提案数」

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	2,733
モビノワサポート提案件数	503
メルマガ会員数	10,844

momo can!

momoCan利用率
64.6%
（対象工場：10,684、利用工場：6,900）

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」

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	7.1％＊



＊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。

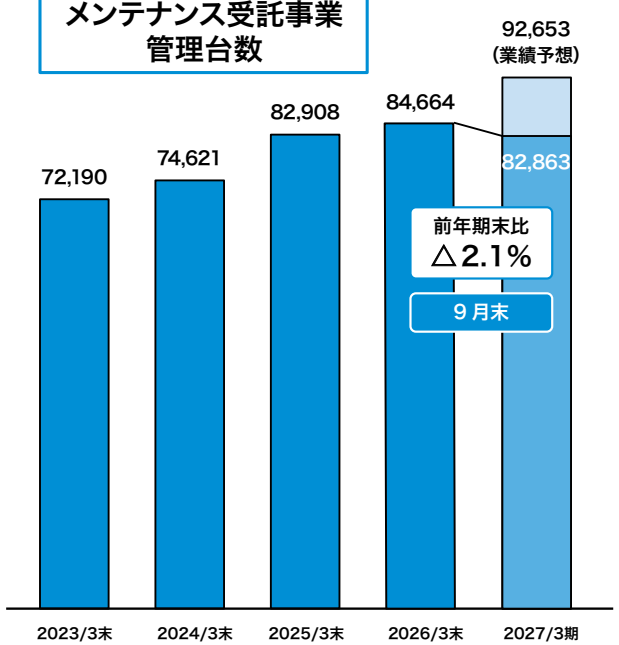
NALNET COMMUNICATIONS

低収益案件の見直しによりメンテナンス受託事業は減少も、MLS事業の伸長が、全体を牽引

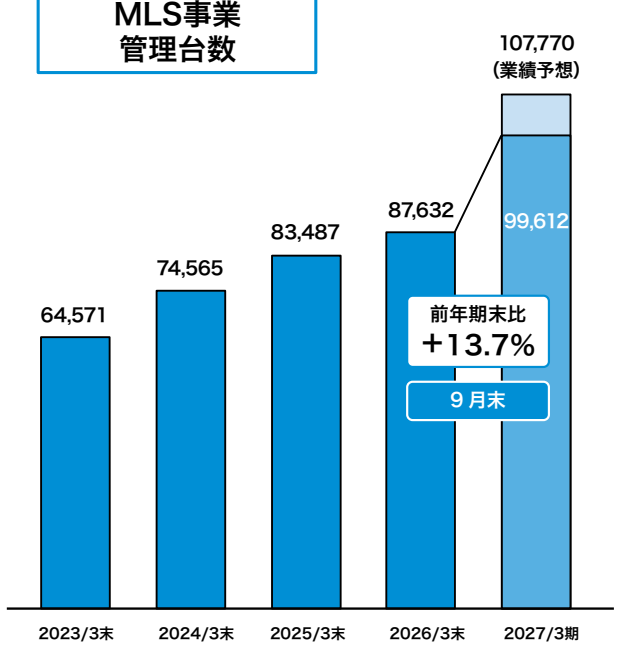
（単位：台）

管理台数 223,368台（10,945台増）
※2026年3月期末比較
※2026年9月末時点

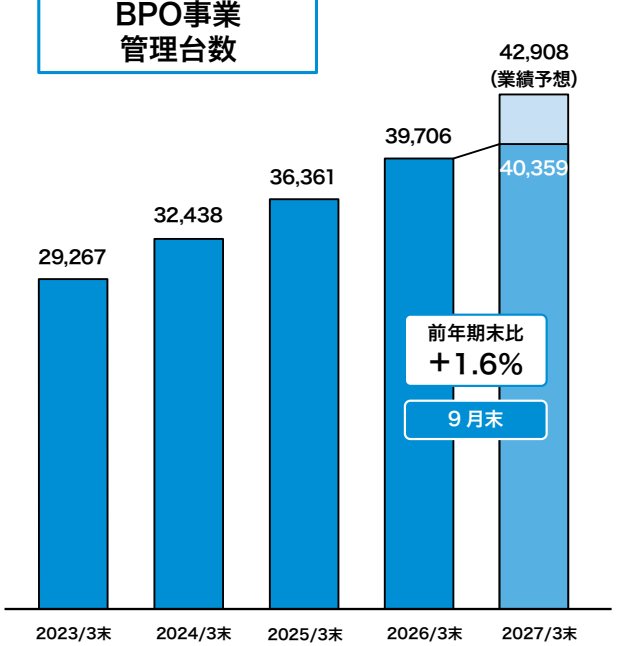
メンテナンス受託事業 管理台数



MLS事業 管理台数



BPO事業 管理台数



NALNET COMMUNICATIONS

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14,052カ所（366カ所増）
※2026年9月末時点
※2026年3月期末比較

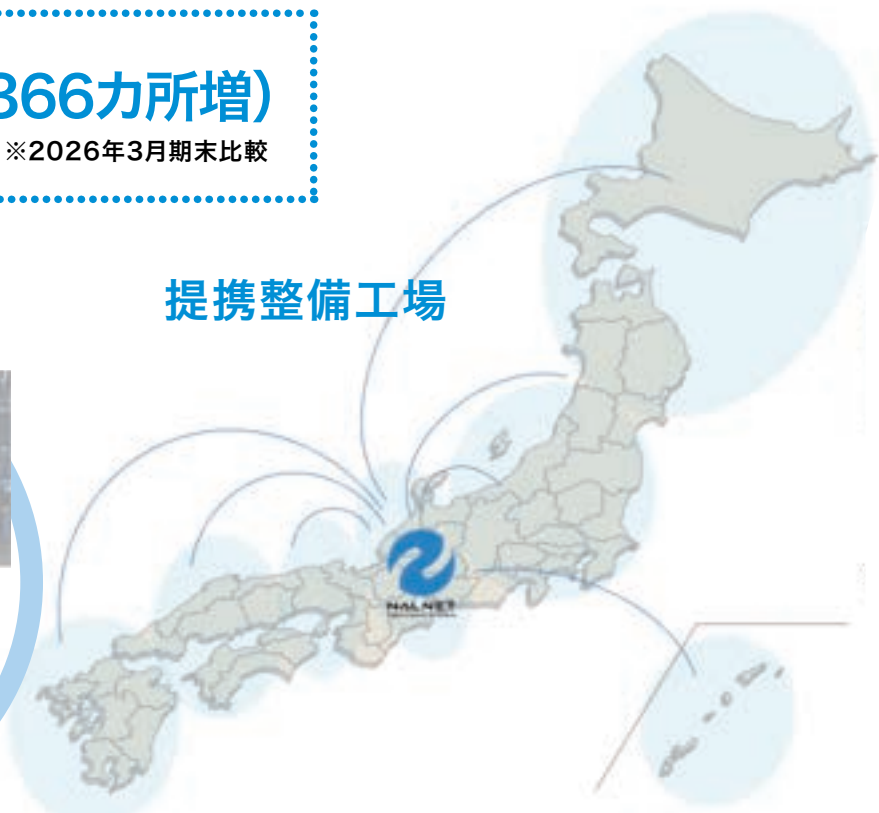
【北海道から沖縄県まで全国を網羅】

- 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



NTT ME社との提携プロジェクトが進展、中古EVリース事業の本格展開へ

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ーション&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

NALNET COMMUNICATIONS

既存事業の収益性改善と新たな成長施策を両輪に、収益力強化を図る
一方、中東情勢による影響を引き続き注視

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	799	847	+48	+6.0%
当期純利益	501	512	+11	+2.2%
1株当たり当期純利益	94.12 （単位：円　銭）	96.20		

【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

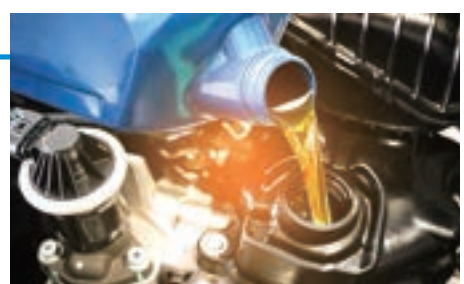
中東情勢による影響について

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

NALNET COMMUNICATIONS

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

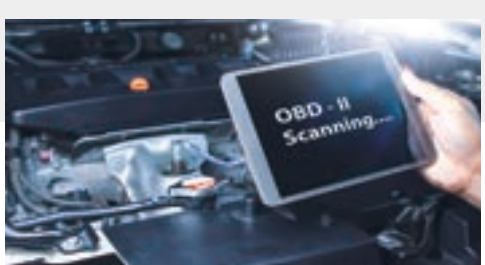
新車供給制約により、既存車両の維持・管理需要が飛躍的に拡大。

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負荷の増大

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）負荷が増大し、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

NALNET COMMUNICATIONS

事業の強み ❶

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 ❷

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 ❸

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 ❹

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**



※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」

NALNET COMMUNICATIONS

“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

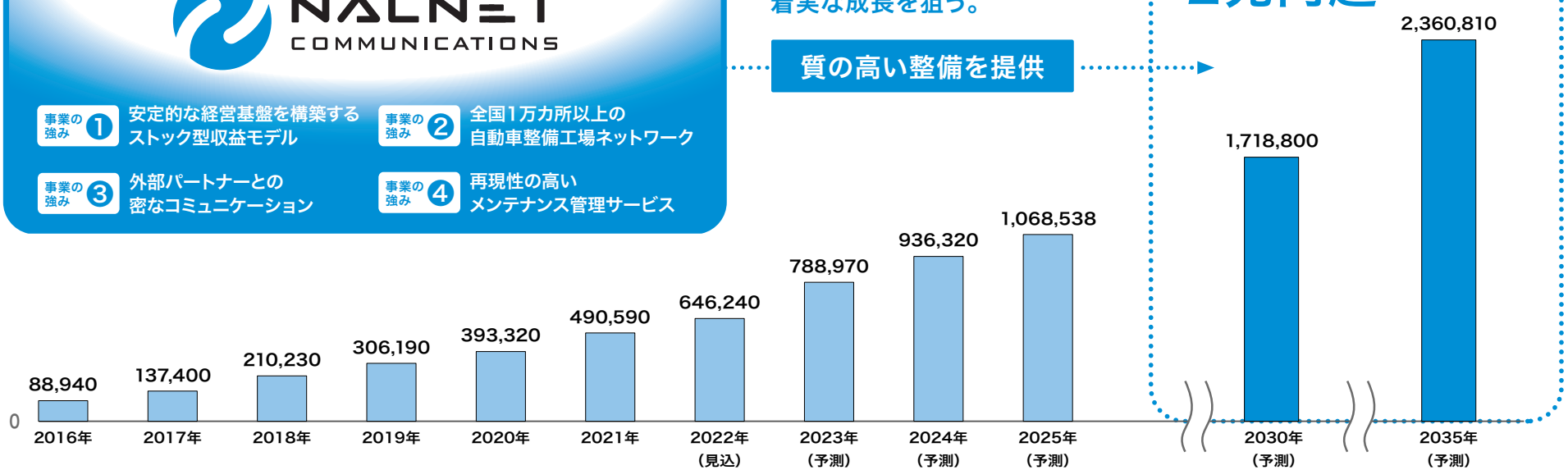
NALNET COMMUNICATIONS

- 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

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**

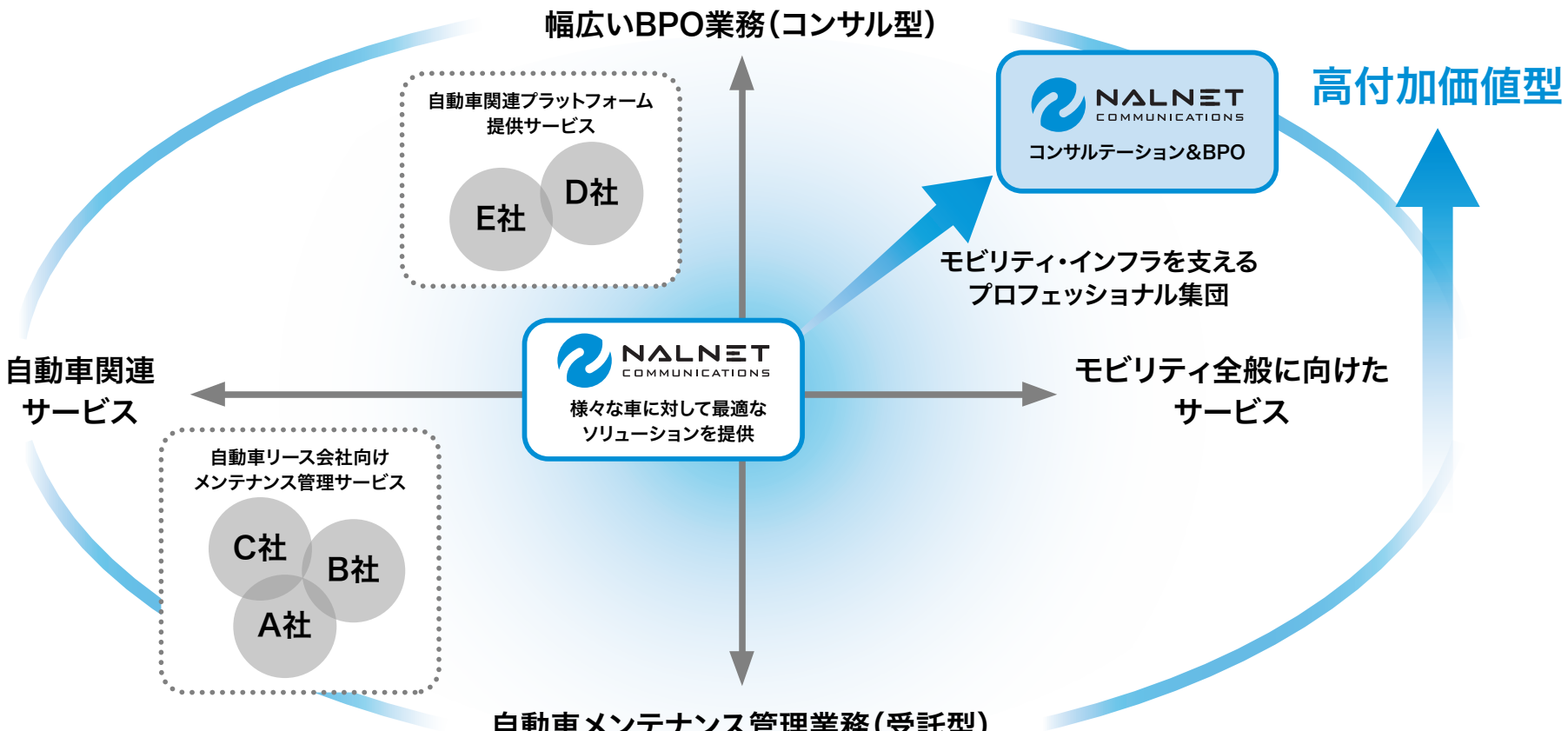


■ 国内MaaS市場規模成長グラフ

※ 出所：矢野経済研究所「国内MaaS市場に関する調査」(2023)

NALNET COMMUNICATIONS

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

ビークルサポート領域

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。



- 法人車両メンテナンスサービス
- MLS（マイカーリースサポート）

モビリティプラットフォーム領域

MaaSなどの発展を下支えするための包括的な運用を支援する事業。



- 整備供給プラットフォーム
- 整備支援プラットフォーム

モビリティサポート領域

「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
- 整備差配



- メンテナンス受託事業
- マイカーリース サポート事業
- BPO事業
- その他

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
- 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

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

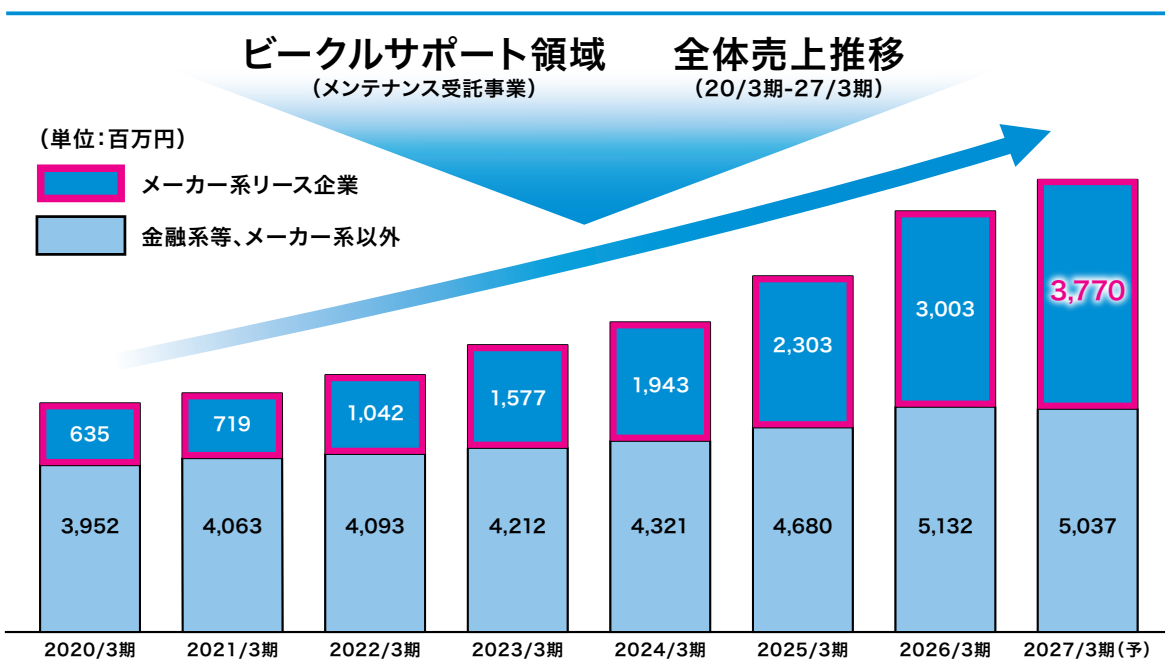
成長戦略 3

中古車整備市場
への進出

NALNET COMMUNICATIONS

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。



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14,052カ所

※2026年9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 中古車整備市場への進出

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	当社ソリューション
整備士不足 / 整備高度化	整備工場網で適切な整備を提供
価値向上のための補完業務が増加	整備工場網による整備品質の向上
整備工場なし販売店	委託整備工場のビジネス機会創出

中古車整備市場への取り組み

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～㈱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

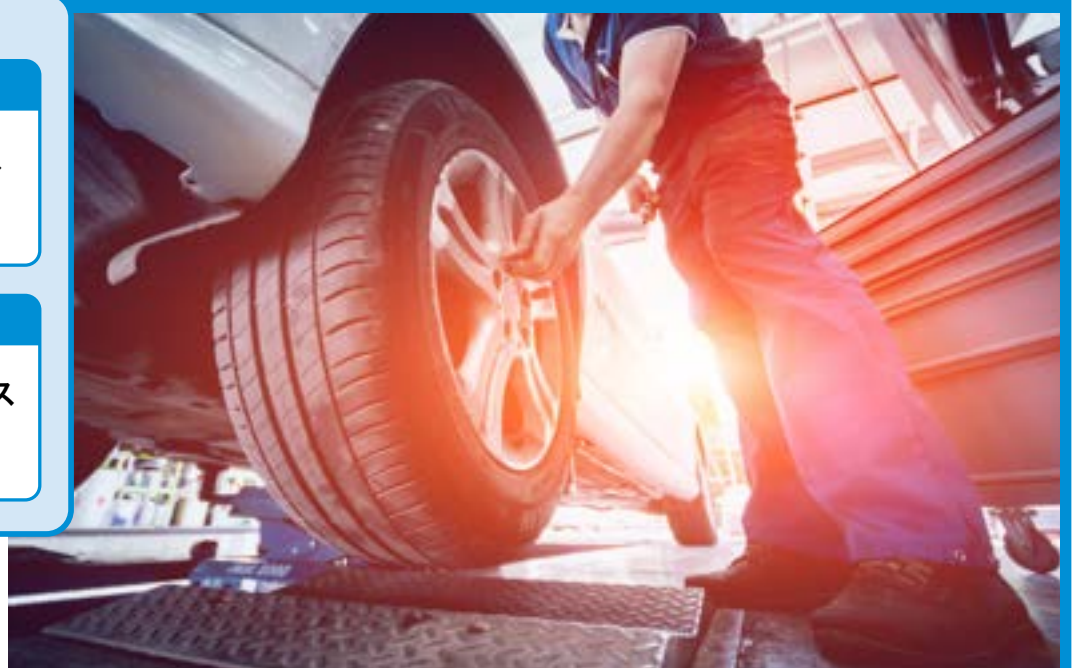
モビリティプラットフォーム領域

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

NALNET COMMUNICATIONS

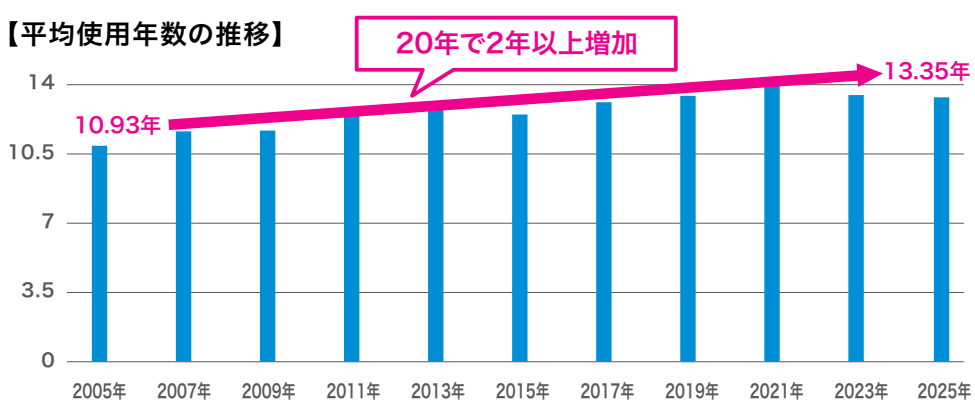
成長戦略 4 車検プラットフォームを開発し、流通企業等へOEM提供

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】

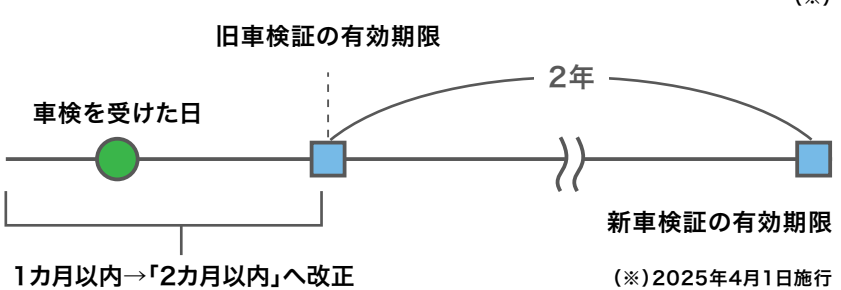


出典)一般財団法人 自動車検査登録情報協会 https://www.airia.or.jp/publish/file/shiyounensuu_2025.pdf

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】（※）



（※）2025年4月1日施行

出典）国土交通省 https://www.mlit.go.jp/report/press/jidosha02_hh_000645.html

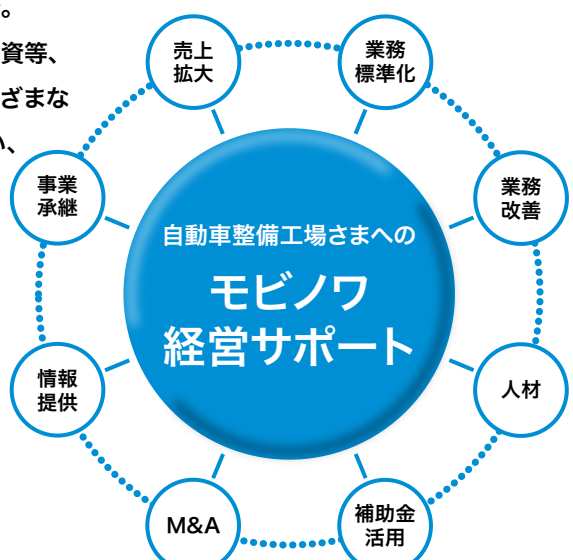
NALNET COMMUNICATIONS

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

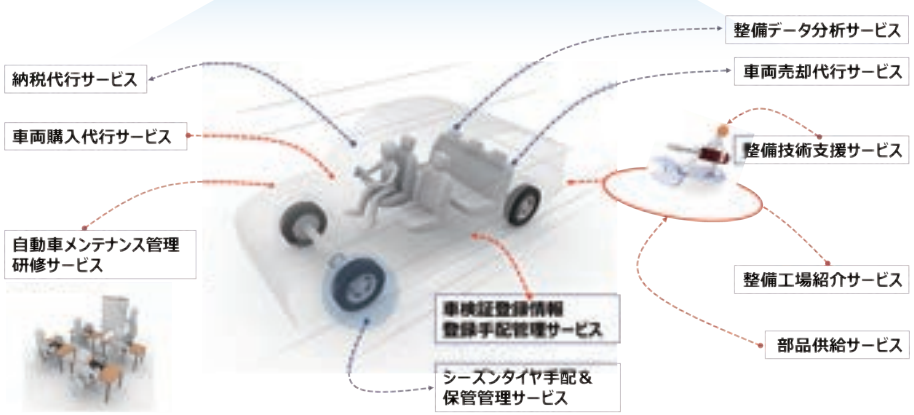
成長戦略 6 自動車関連BPO領域の拡大

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はなく、
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はなく、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。



NALNET COMMUNICATIONS

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

営業利益　8.1億円

現在地（～2025年度）

収益性の再構築（価格・原価統制）
ストック事業の基盤強化
AI/DXの実証実験（PoC）

中期経営計画

（2027年3月期～2029年3月期）

営業利益　8.6～12.4億円

3年後（～2028年度）

収益構造の転換（BPO16%超/OPM9%台）
フロー事業（車検・板金等）の拡大
コンタクト業務の70%自動化

投資

営業利益　14.0億円～

中長期（～2030年度以降）

モビリティ・インフラ カンパニーの確立
新たな収益の柱の構築
データ外販による新市場開拓

営業利益拡大

新化の4ステップ

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

‹‹‹ 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

04



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



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9月末時点の管理台数は223,368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14,052カ所（※2026年9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。

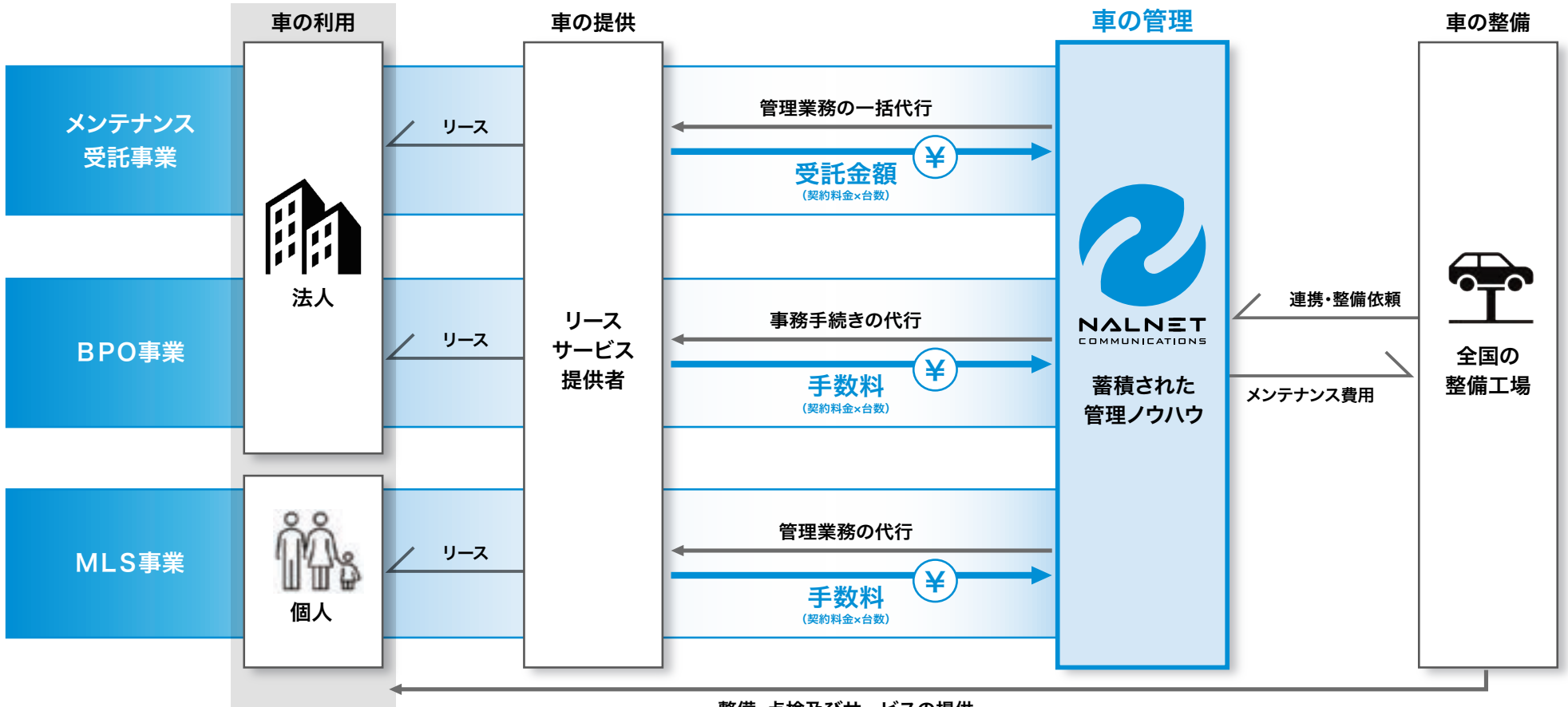
成長可能性

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

NALNET COMMUNICATIONS

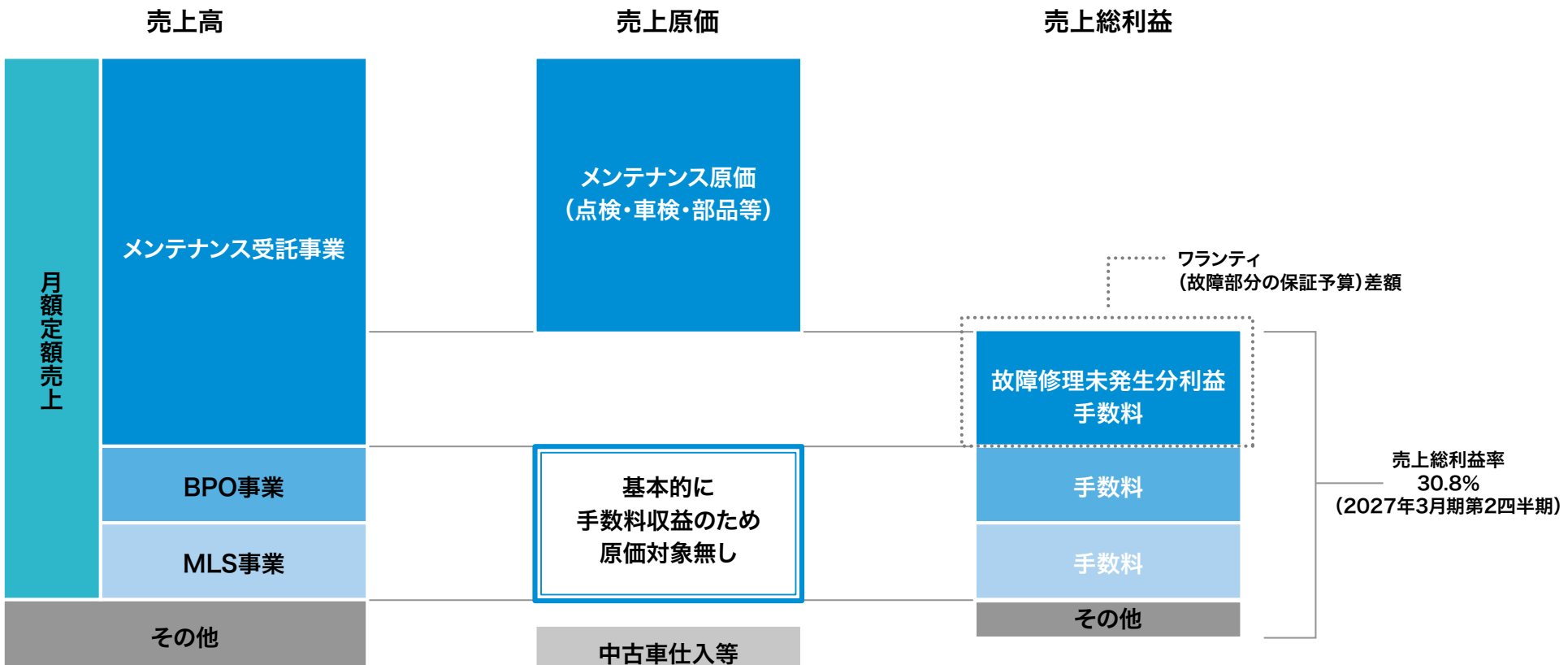
契約料金×台数×契約年数によるストック収益の積み上げモデル



Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

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
NALNET
COMMUNICATIONS

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。