

2026年3月期決算説明 成長可能性に関する事項及び 中期経営計画

2026年5月15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

Mobility's Transformer

目次

- 01 会社概要**
- 02 業績概要**
- 03 業績予想・株主還元**
- 04 成長戦略**
- 05 中期経営計画**

01

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
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



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

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3月末時点の管理台数は212,423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13,686カ所（※2026年3月期末時点）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
 の3つの事業領域

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”への新化を目指す。

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



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、過去5年間で約2倍に増加しており、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

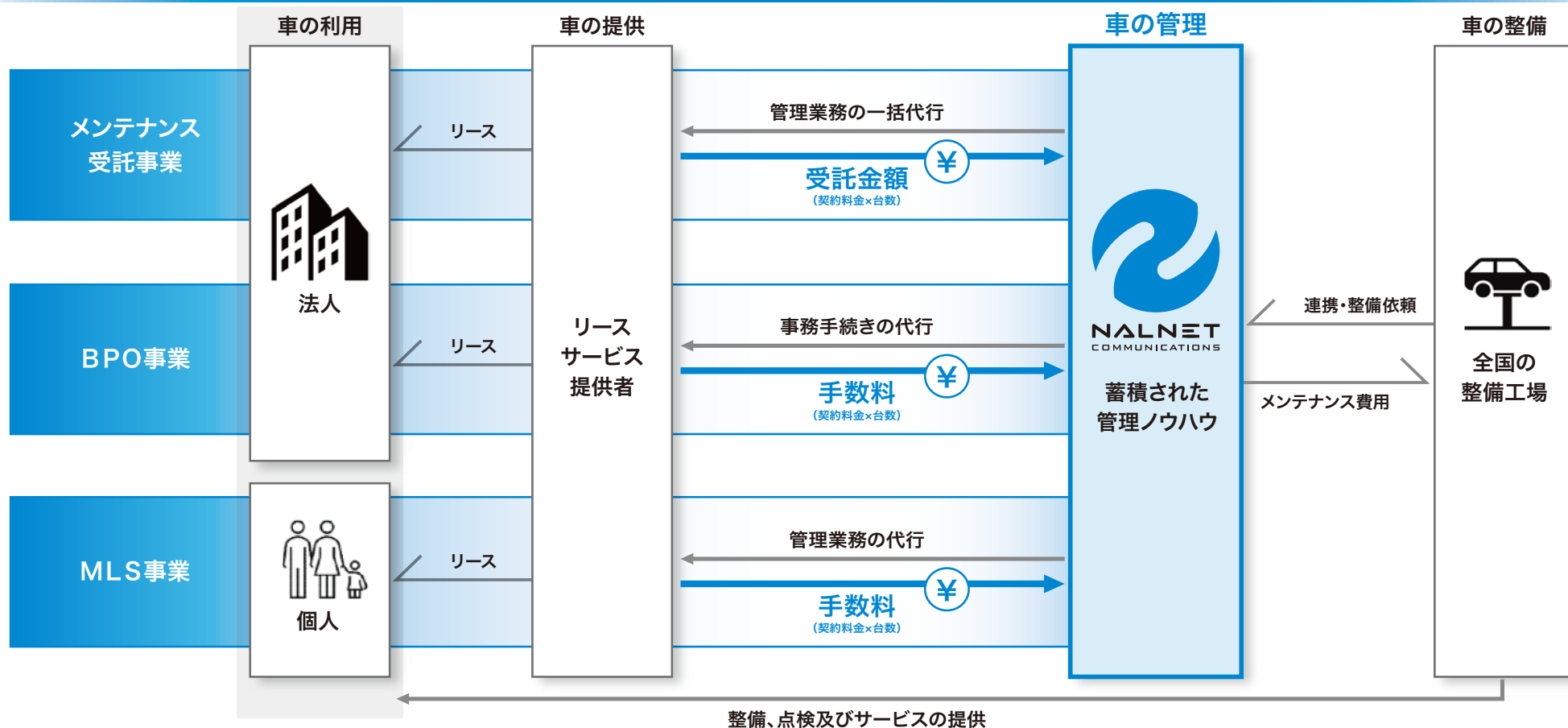
法人向け車両の様々な管理に付随する事務手続き(※)を主にリース会社や販売会社より受託しています。

成長可能性

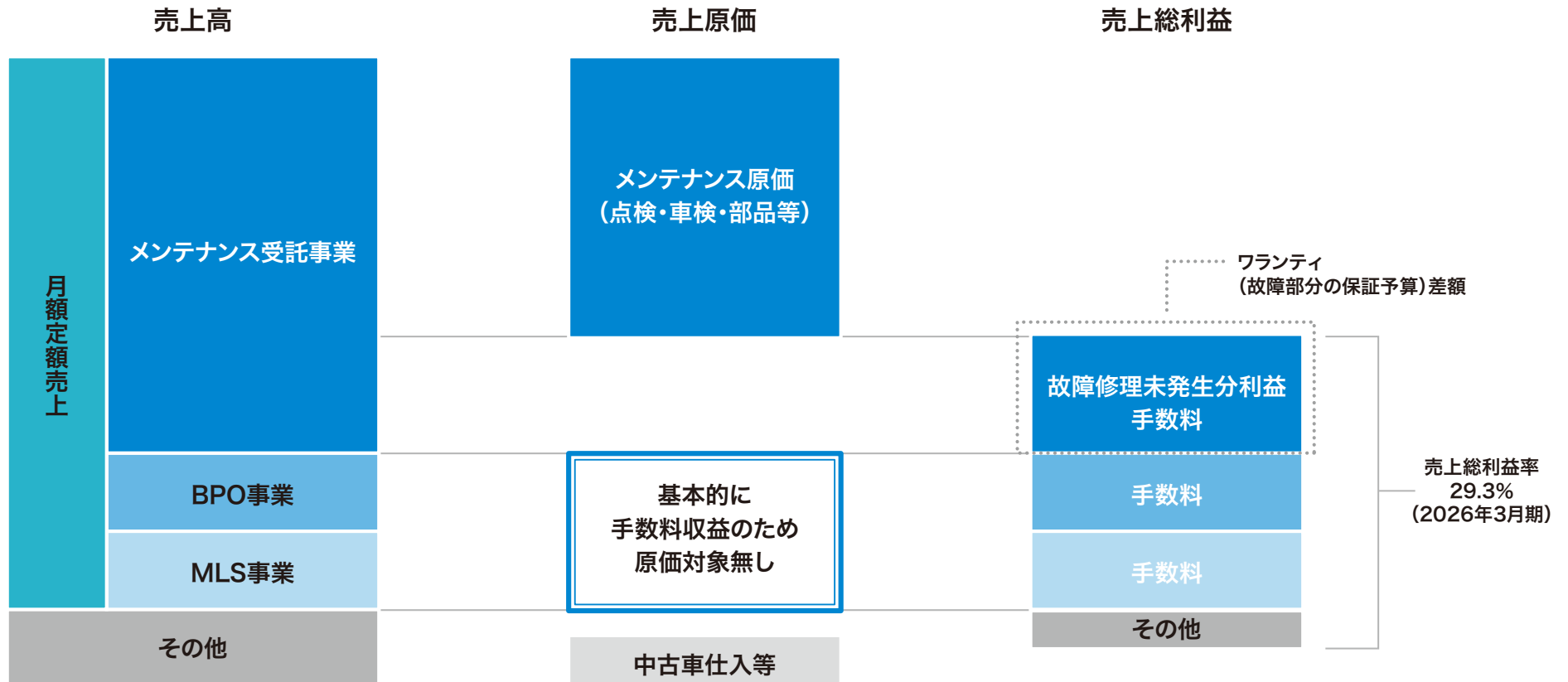
管理台数の増加に伴い、対応可能なBPO領域は着々と拡大。きめ細やかなサービスは顧客の信頼、エンゲージメント強化、長期にわたる関係構築につながり、安定的な成長を確保しています。

※ 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

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



02

業績概要

1

売上高
9,925百万円
16.2%増 (前年同期末比)

上場来、過去最高値を達成

要因

- ・全事業において前年比増収を達成
- ・BPO事業では、中古車販売事業者向け納車前整備の受託拡大が大きく寄与
- ・メンテナンス受託事業では、既存オートリース企業の堅調な受注拡大に加え、メーカー系リースからの新規受注が成長を牽引

2

営業利益
811百万円
83.6%増 (前年同期末比)

価格適正化と整備原価見直しにより、利益率を大幅改善 前年同期末よりV字回復

要因

- ・継続的な受託価格の適正化による収益性の改善
- ・原価管理および採算管理の強化により、不採算案件を圧縮

3

2027年3月期
通期業績予想

売上高 **10,767**百万円
8.5%増 (前年同期末比)

営業利益 **860**百万円
6.0%増 (前年同期末比)

新規提携・業容拡大で収益拡大を目指す一方、 中東情勢の緊迫化も勘案

- ・メーカー系リース受託台数増加、販売中古車の納車前整備の受託拡大やエリア展開を着実に推進
- ・新規提携先との協業によるシステム開発やOEM提供、新規フロー商材展開などで業容拡大を図る
- ・AI活用サービスによるDX/AI実装基盤の整備と生産性向上を目指す
- ・中東情勢の緊迫化による原油調達リスクを精査し、対応策の確認や検討を進める

「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9,925百万円／前期比+16.2%

2 管理台数

212,423台／2025年3月期末から9,294台増

3 整備工場ネットワーク

13,686カ所／2025年3月期末から655カ所増
(全国をカバー)

2026年3月期末実績

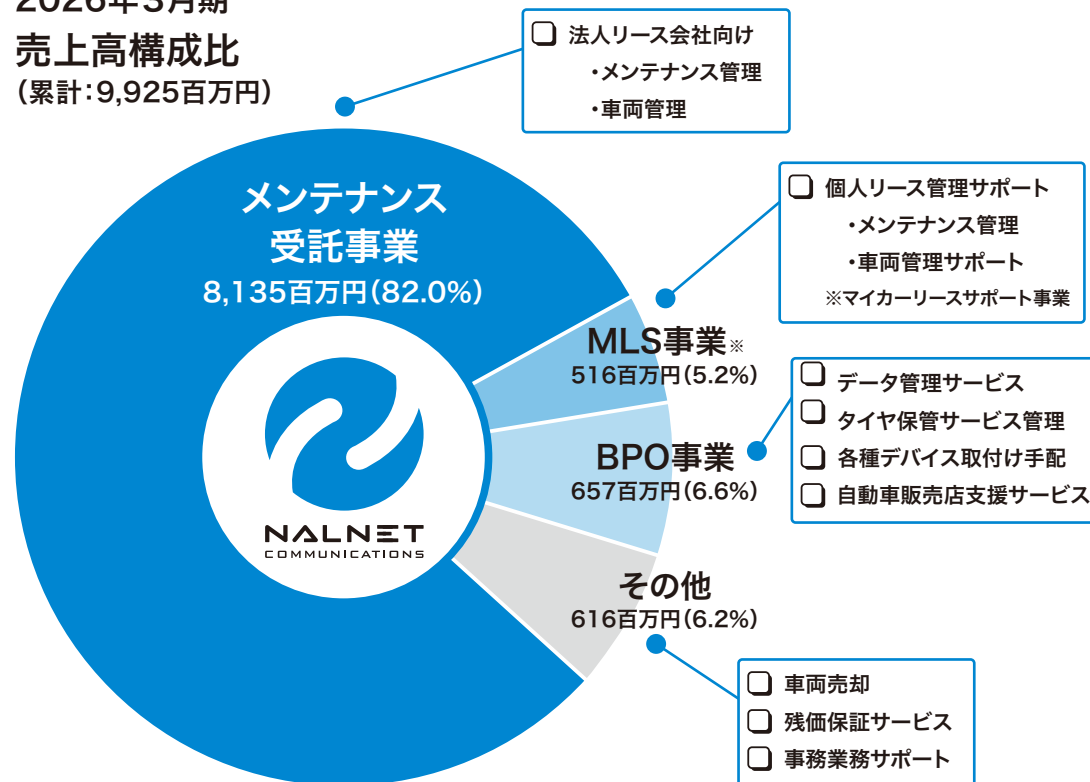
ストック収益

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%)

2026年3月期
売上高構成比
(累計:9,925百万円)



損益計算書

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期 (実績)	前年同期比 増減額	増減率
売上高	8,542	9,925	+1,382	+16.2%
売上原価	6,165	7,021	+855	+13.9%
売上総利益	2,376	2,903	+526	+22.2%
(売上総利益率)	(27.8%)	(29.3%)	+(1.4%)	
販売管理費	1,934	2,091	+157	+8.1%
営業利益	442	811	+369	+83.6%
(営業利益率)	(5.2%)	(8.2%)	+(3.0%)	
経常利益	430	799	+369	+85.7%
当期純利益	238	501	+263	+110.6%

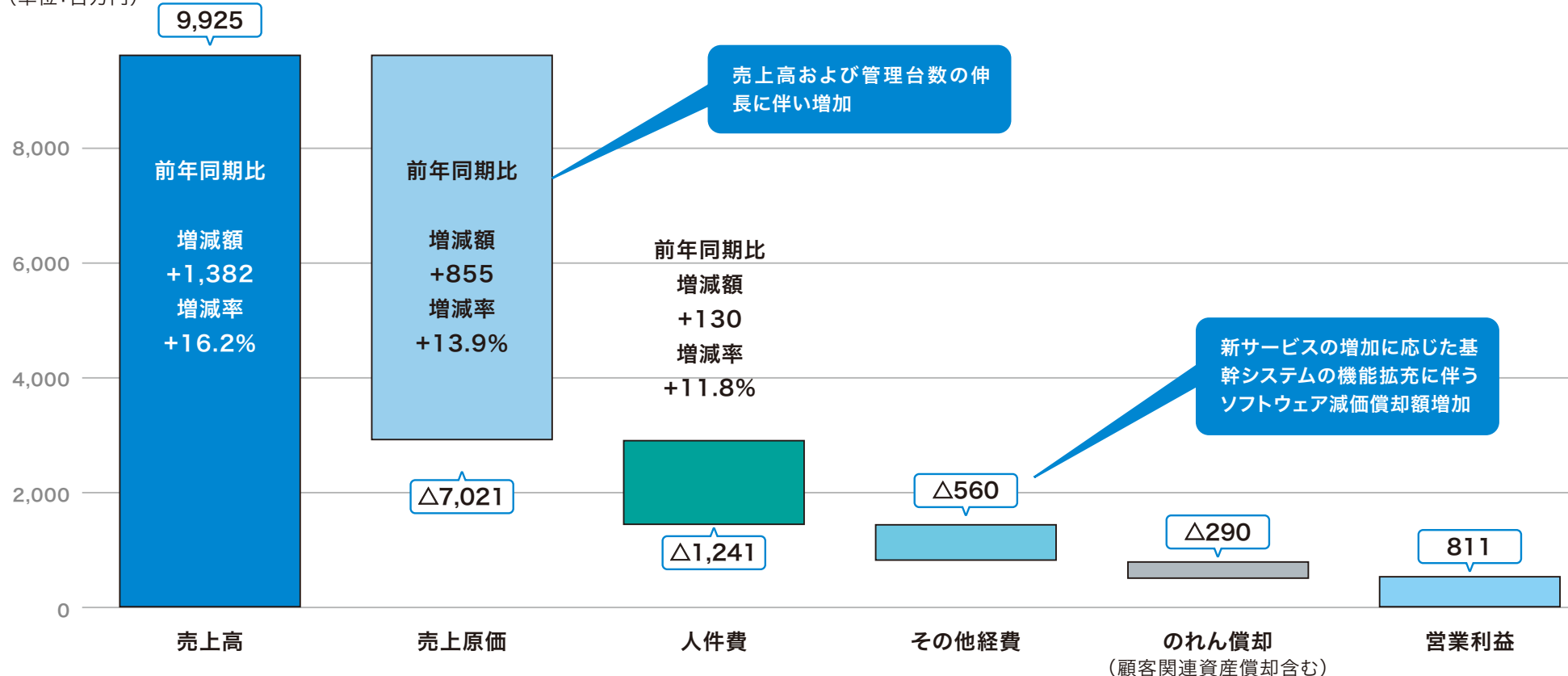
【主な増減要因】

(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	+1,151
MLS事業	+65
BPO事業	+169
その他	△3
売上総利益	
メンテナンス受託事業	+428
MLS事業	+50
BPO事業	+55
その他	△7
販売管理費	
人件費	+130
減価償却費	+29
その他	△2

受託価格見直し効果の継続と、メーカー系リース企業の受注増加により、
売上高が順調に進捗

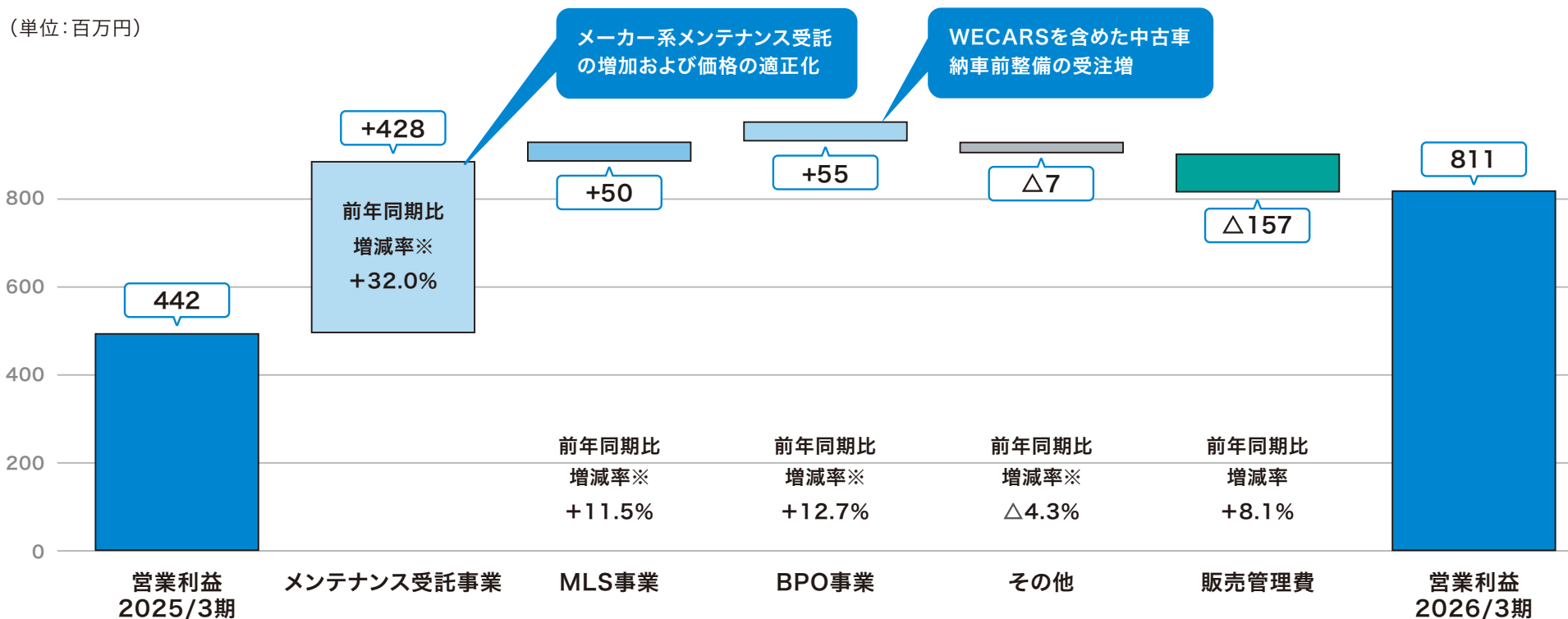
(単位:百万円)



02 業績概要 | 営業利益増減要因(前年同期比)

メンテナンス受託事業はメーカー系の受注台数増、価格適正化により増加(前年同期比+32.0%)
 MLS事業は管理台数の順調な推移、価格適正化により増加(前年同期比+11.5%)
 BPO事業は納車前整備の収益が増加に貢献(前年同期比+12.7%)

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

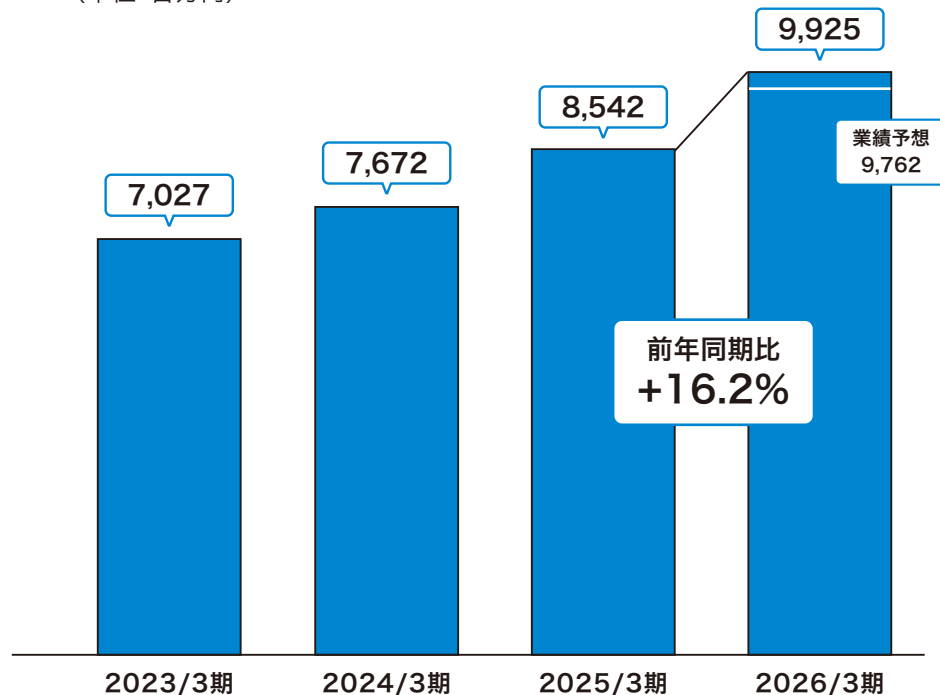


※売上総利益/粗利

売上高の安定成長を背景に、経常利益はV字回復で上場来過去最高値に

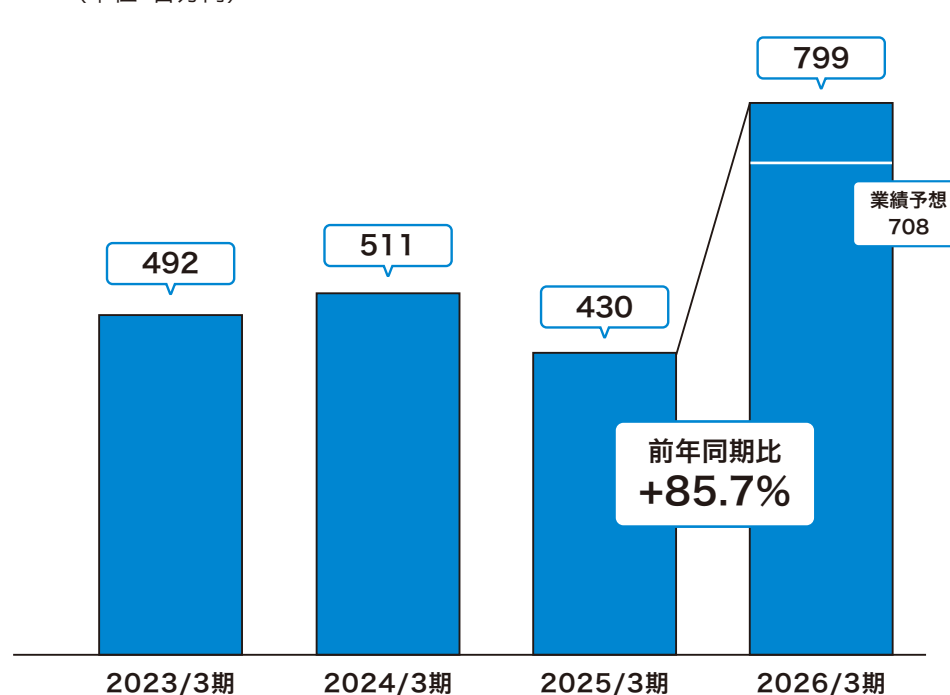
売上高推移

(単位:百万円)



経常利益推移

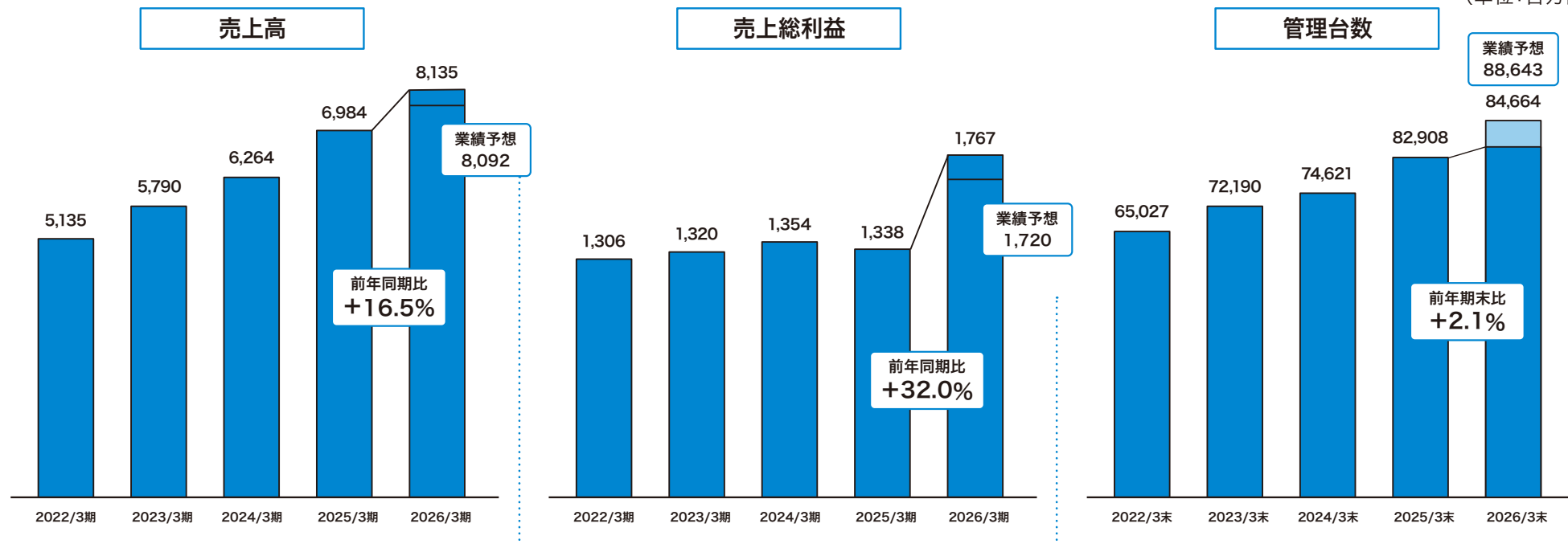
(単位:百万円)



メーカー系リース企業の受注増加と継続的な価格適正化が奏功、収益性が大幅改善

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

(単位: 百万円・台)



▶ 既存企業からの受託の堅調な伸びに加え、メーカー系リース企業からの受注台数増加により順調に推移

▶ 継続的な価格見直しによる収益改善が順調に推移

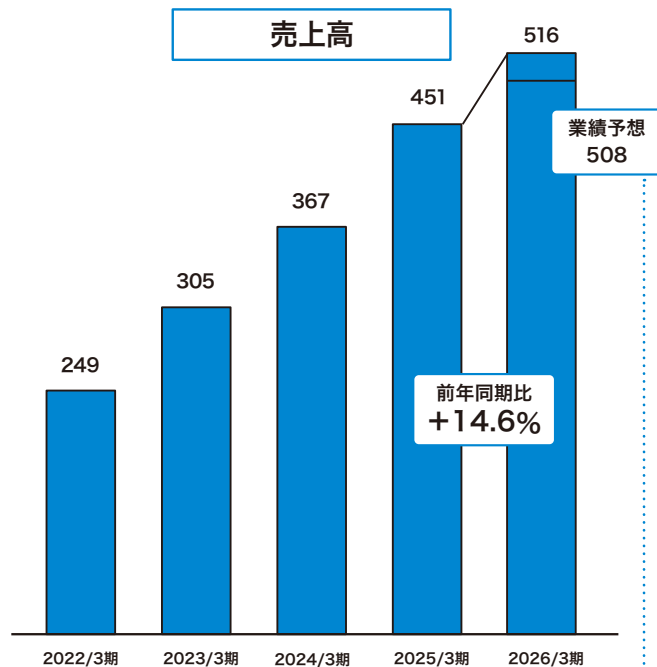
▶ メーカー系リース企業からの受注台数増加
▶ 既存企業の管理台数が堅調に推移
▶ 不採算案件の解消を進めたことにより、台数の伸びが鈍化

※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)

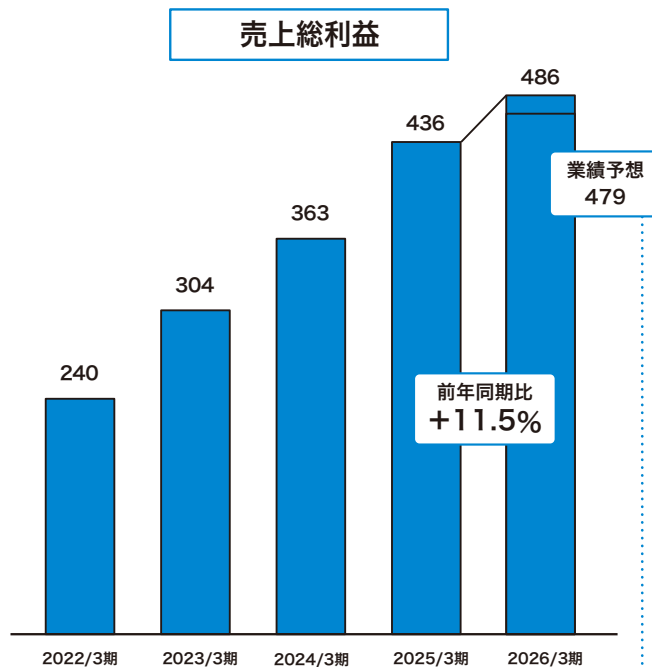
個人リース市場の成長と価格適正化が相乗し、着実に拡大

(単位:百万円・台)

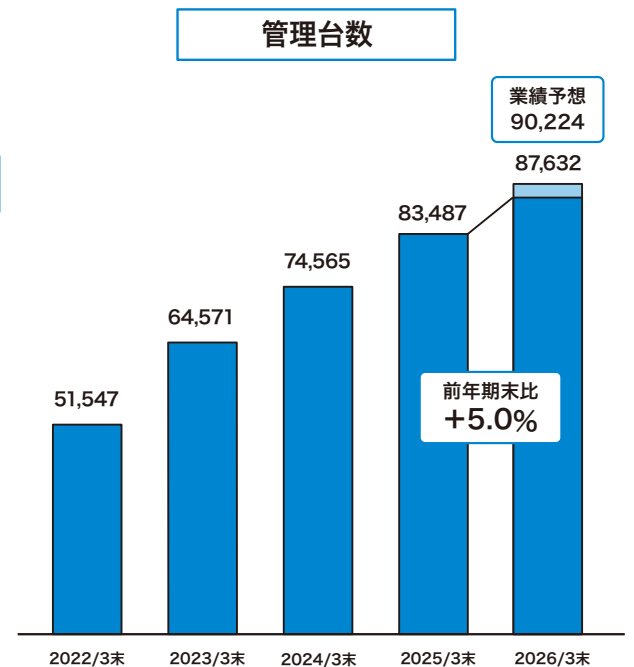
Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



▶個人リース市場の拡大を受け、堅調に推移



▶適正価格への見直しによる収益改善が順調に推移

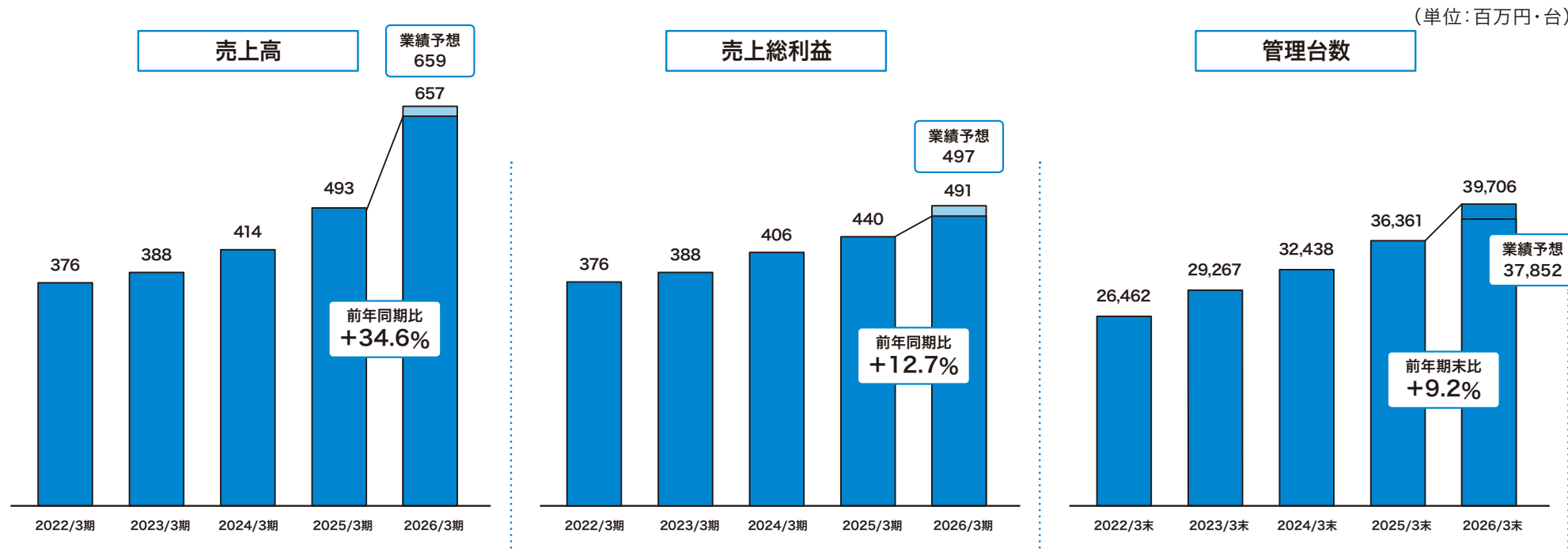


▶リース満了顧客の継続率が想定を下回り
目標台数は未達も、市場拡大を背景に堅調に推移

※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)

3事業最高の管理台数伸長率、納車前整備の受注拡大が収益を押し上げ

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



▶ WECARSからの納車前整備の受託拡大により大きく伸長

▶ WECARSの納車前整備受注台数および関連原価が減少するも、想定を上回る整備収益の伸長により順調に推移

▶ 新規案件及び既存案件の受注拡大が寄与し、大きく伸長
▶ WECARSからの納車前整備受託は管理台数に含まず

※ 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)

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前期末 増減額	増減率
流動資産	4,646	5,047	+ 400	+ 8.6%
固定資産	5,269	4,947	△ 321	△ 6.1%
資産合計	9,916	9,995	+ 79	+ 0.8%
流動負債	4,836	5,166	+ 329	+ 6.8%
固定負債	1,650	975	△ 675	△ 40.9%
負債合計	6,487	6,141	△ 345	△ 5.3%
純資産合計	3,428	3,853	+ 425	+ 12.4%
負債純資産合計	9,916	9,995	+ 79	+ 0.8%

【主な増減要因】

(単位:百万円)

資産	前期末 増減額
現金および預金	+ 165
売掛金および契約資産 のれん	+ 248 △ 102
顧客関連資産	△ 187
ソフトウェア	△ 52
負債	
買掛金	△ 158
1年内返済長期借入金	+ 95
未払法人税等	+ 185
契約負債	+ 81
その他(未払消費税等)	+ 70
長期借入金	△ 600
純資産	
当期純利益	501
配当金	△ 79

02 業績概要 | キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	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	427	838	+ 411	+ 96.3%
投資活動による キャッシュ・フロー	△91	△84	+ 6	△ 6.6%
財務活動による キャッシュ・フロー	△503	△588	△ 84	+ 16.7%
フリーキャッシュ・フロー	336	754	+ 417	+ 124.1%
現金及び現金同等物の 期末残高	829	995	+ 165	+ 19.9%

【主な内訳】

(単位:百万円)

営業CF

税引前当期純利益	796
減価償却費	167
のれん償却額	102
顧客関連資産償却額	187
契約負債の増減	+ 81
売上債権及び契約資産の増減額	△248
法人税等の支払額	△204
仕入債務の増減額	△158

投資CF

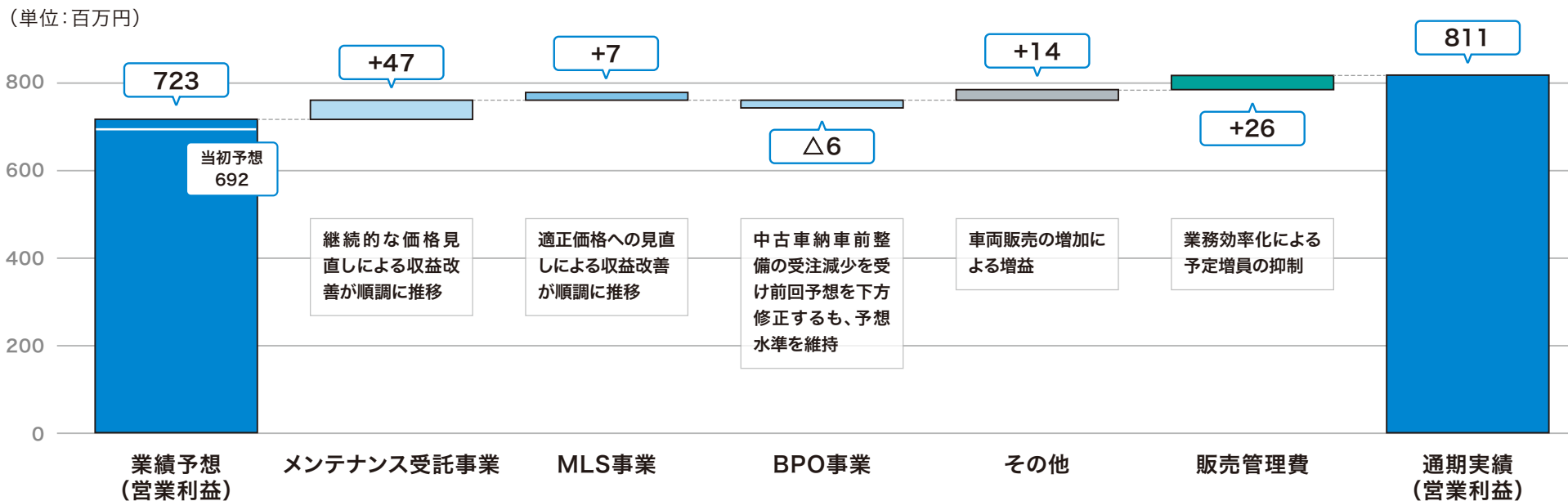
無形固定資産の取得による支出	△81
----------------	-----

財務CF

長期借入金の返済による支出	△505
配当金の支払額	△79

2025年11月14日に通期業績予想を修正、メンテナンス事業の価格見直しによる収益改善及び販管費の抑制により営業利益は+12.2%

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



- 第2四半期の実績を踏まえ、11/14に通期業績予想を修正
- BPO事業の中古車納車前整備の受注減少を受けて、売上高の前回予想を下方修正
- 利益面では、メンテナンス受託事業における収益改善の取り組みが継続する見込みであり、営業利益、経常利益及び当期純利益については前回予想を上回る見通しで上方修正
- メンテナンス受託事業の価格見直しによる収益改善及び業務効率化による予定増員の抑制により、営業利益は通期予想に対して+12.2%の増加

2025年11月14日修正の業績予想を上回る着地を実現

(単位:百万円)

	2026年3月期 (業績予想)		2026年3月期
売上高	9,762	101.7% 達成	9,925
営業利益	723	112.2% 達成	811
経常利益	708	112.8% 達成	799
当期純利益	430	116.6% 達成	501
1株当たり当期純利益 (単位:円 銭)	80.73		94.12

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

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

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
「20%以上」

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。計画未達ではあるものの、台数が順調に増加。



管理台数 (計画)3,254台 → (当期実績)3,003台

メーカー系リース企業管理台数比率 (計画)40.1% → (当期実績)36.9%

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に向けたプロジェクトを開始

2026年内のサービス開始に向けて準備中



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

成長戦略 **3**

中古車市場への
進出



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:131 導入店舗:95 カバー率:72.5%



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ブおよび
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

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

成長戦略 **5**

整備工場との
パートナーシップ
強化

整備工場へのサポートや
コンサルティングの
「提案数」

成長戦略 **6**

自動車関連
BPO領域の
拡大

BPO事業領域
「売上総利益比率」

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	2,623	
モビノワサポート提案件数	60件以上	
メルマガ会員数	8,574	
momoCan利用率	70% (対象工場9,488 利用工場6,599)	

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。

売上総利益比率	16.9% *	
---------	---------	--

*全体売上高総利益に占めるBPO事業領域の売上総利益の比率

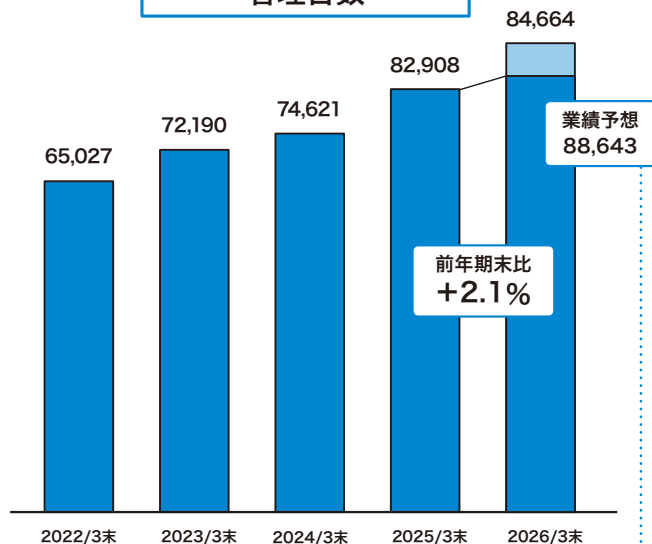
モビリティアフターマーケットにおけるサービスの開発を推進することで事業ポートフォリオの見直しをはかる。

不採算案件の一部解消を実施したものの、既存取引先の堅調な拡大とメーカー系リース企業の継続的な受注増により順調に伸長し、ストック収益基盤がさらに強固に

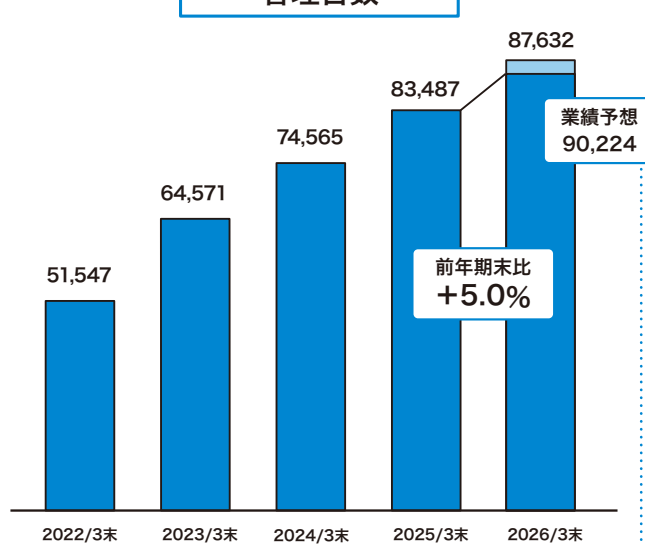
管理台数 **212,423**台 (9,294台増)
 ※2026年3月期末時点 ※2025年3月期末比較

(単位:台)

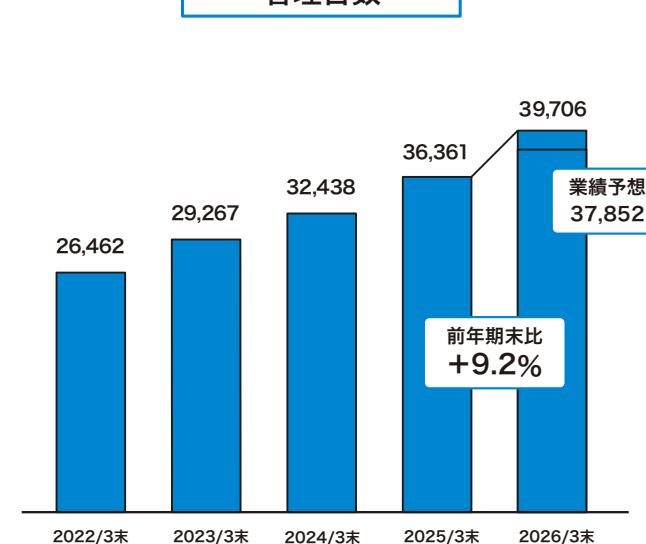
メンテナンス受託事業
管理台数



MLS事業
管理台数



BPO事業
管理台数



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 **13,686**カ所 (655カ所増)

※2026年3月期末時点

※2025年3月期末比較

【北海道から沖縄県まで全国を網羅】

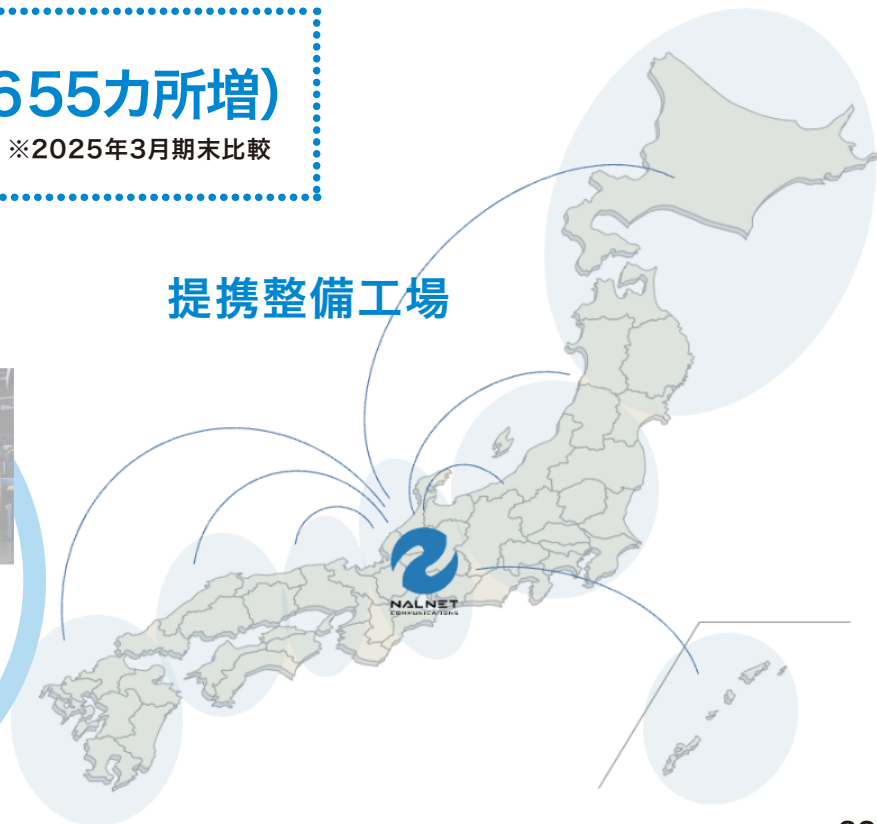
- イエローハットやWECARSなど大手カー用品総合専門店、
 大手中古車販売店との連携により順調に拡大
- 受注拡大中のメーカー系リース企業支援のため、
 より高品質なサービスを提供できる工場との連携拡大
- EVや自動車運転支援システムなど
 高度な整備に対応可能

【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



提携整備工場



資本関係を活かした連携強化で合意
整備工場ネットワークの拡大やカー用品の調達力向上などシナジーへの期待

【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) 資本金 | 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日現在

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

AI実装でインバウンドテック社と協業開始 AI技術を活用したサービス開発を本格化

協業概要

2026年3月11日、24時間365日体制で運営するコンタクトセンターを基盤にAIを実装・高度化してきた株式会社インバウンドテックとの協業を開始。

自動車整備工場向け業務におけるAI活用を本格化し、デジタルトランスフォーメーション(DX)を加速。



2026年2月実施済み

POC(実証実験)

システム検証・実用化確認

- AI電話連絡システム利用開始
- 実用化の目的を確認

2026年5月中旬～実装開始

アウトバウンドコール

入庫確認コールのAI化
(当社→提携工場)

- 提携工場への入庫可否の問い合わせを自動化
- 1日700件以上の電話対応を大幅効率化
- 繁忙期の電話不通を解消し、迅速かつ正確な運用体制を構築

2026年秋頃実装予定

インバウンドコール

承認業務のAI化
(提携工場→当社)

- バッテリー・タイヤ等の交換要請承認を自動化
- 整備工場からの問い合わせに自動対応、音声入力情報を蓄積

将来構想

整備工場DXソリューション

業界全体の生産性向上を目指して

- 蓄積した知見と現場ニーズをもとに業務プロセスをさらに高度化
- AI業務支援ツール群のプラットフォーム化、提携整備工場へ展開・販売

業績予想・株主還元

新たな成長に向けた新規提携先との取り組みや、業容の拡大により収益拡大を目指す
一方、中東情勢の緊迫化も勘案

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 (単位:円 銭)	94.12	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、その他自動車部品等、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を実施



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。

2026年3月期配当

2026年3月期配当は、当期業績予想を勘案し、2026年3月16日に増配予想を発表。
2026年3月期実績を反映し、29円/株に増配。

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	29.00円
(期末配当)	(15.00円)	(15.00円)	(29.00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。

04

成長戦略

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。
多様な人財への教育（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 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 (8,036万台 ※3)

1 オートリース関連BPO市場 ※1

583億円 (427万台 ※3)

当社粗利 (2026/3期)



29億円 (21万台)

当社の
主戦場

新たな
市場領域

2035年

MaaS市場 ※4

2兆円超

+

※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」

“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

モビリティ・インフラ カンパニー



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。

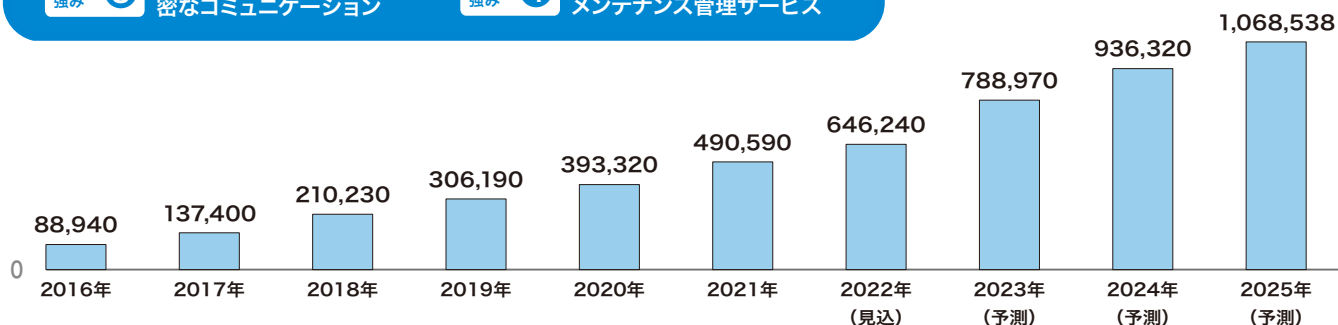
質の高い整備を提供

(単位:百万円)

2035年
MaaS市場※
2兆円超

2,360,810

1,718,800

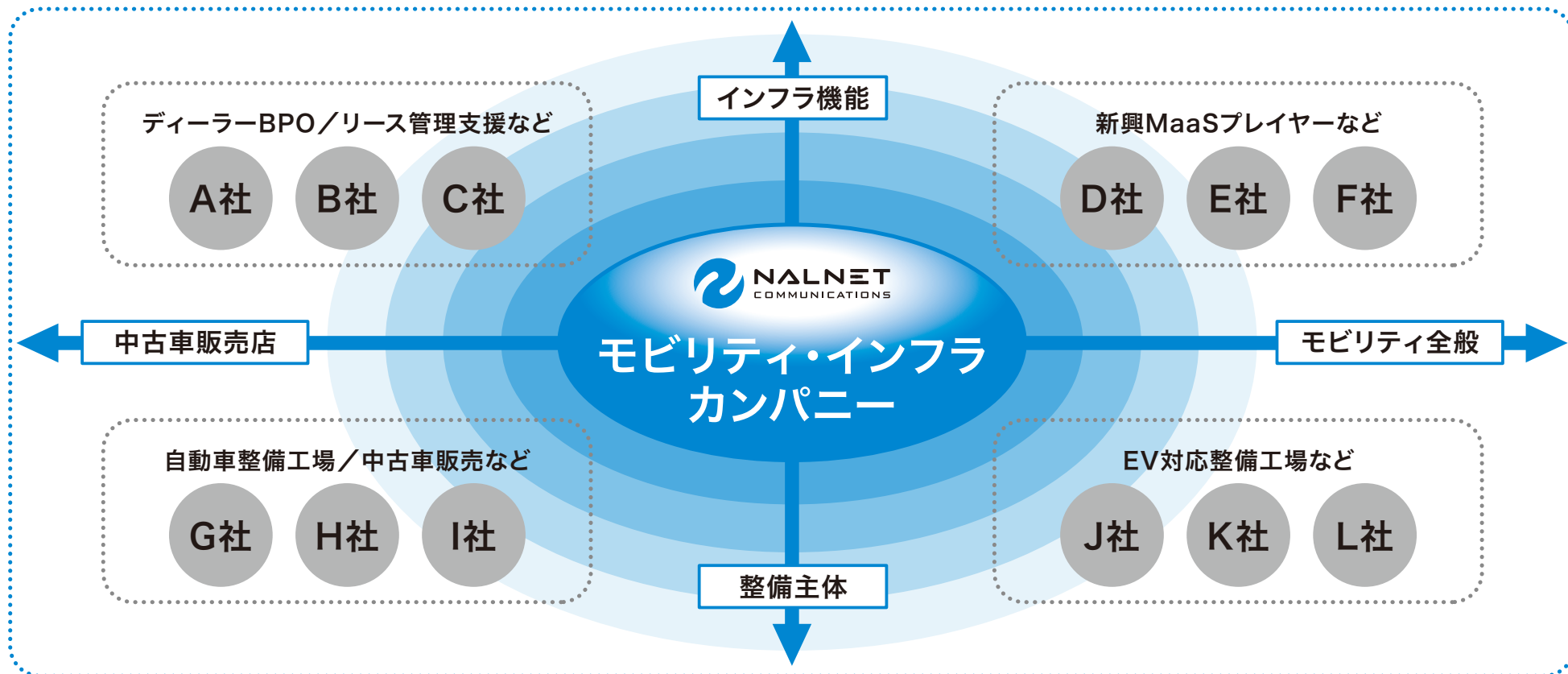


■ 国内MaaS市場規模成長グラフ

※ 出所: 矢野経済研究所「国内MaaS市場に関する調査」(2023)

自動車業界に留まらず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”へと新化を目指す

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



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

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

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



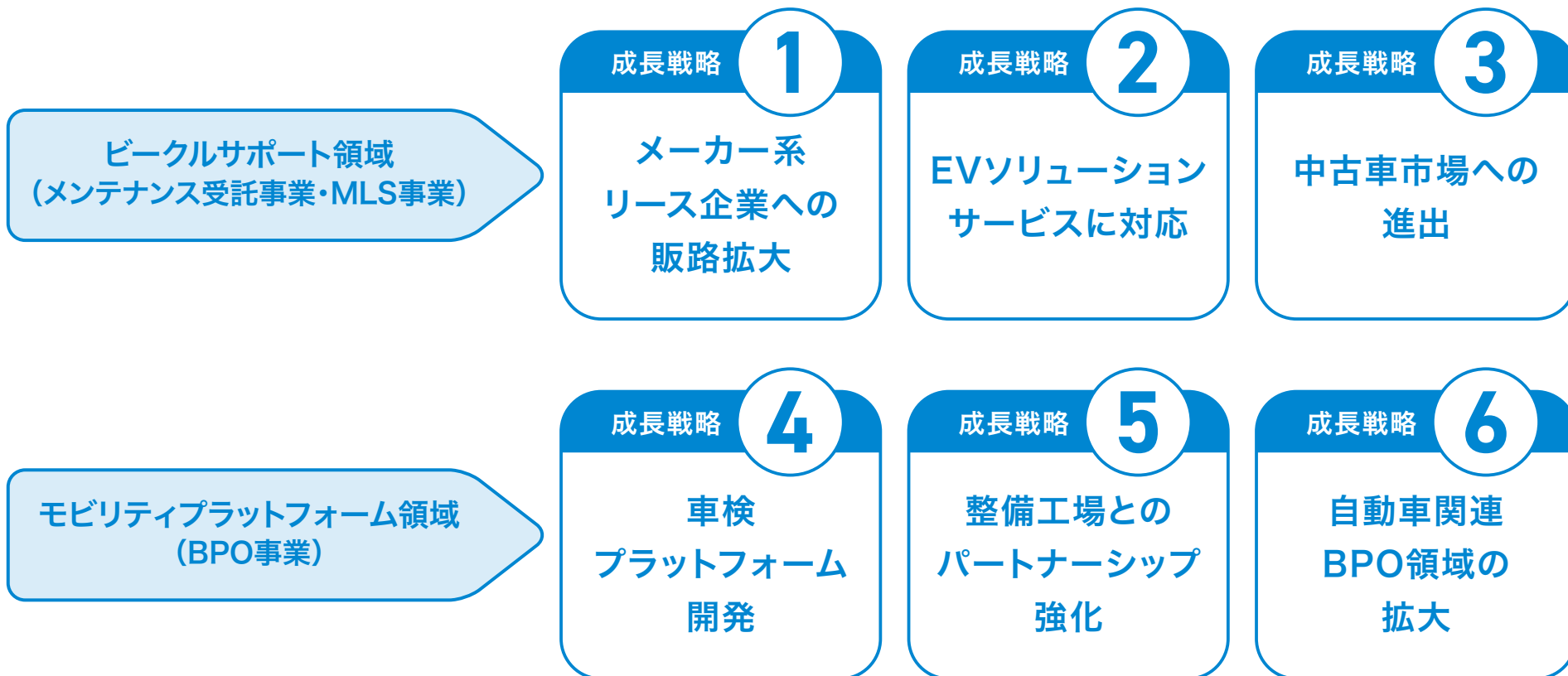
メンテナンス受託事業

マイカーリースサポート事業

BPO事業

その他

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



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整備補完をサポート
- 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
- 車両の移動等の利用状態の管理サポート
- 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

中古車市場
への進出

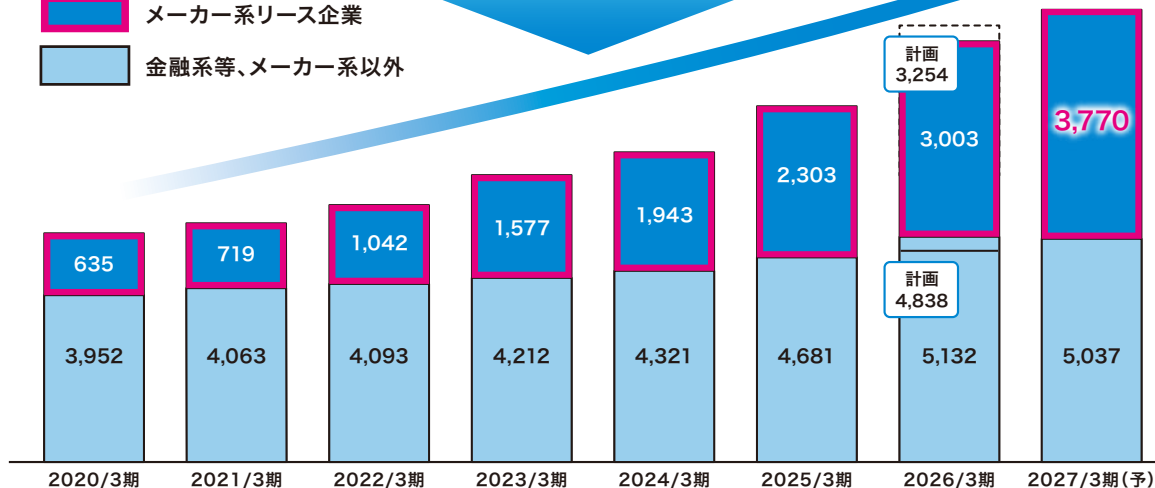
成長戦略 1 メーカー系リース企業への販路拡大

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「30%以上」の安定的な維持を目指す。

ビークルサポート領域 (メンテナンス受託事業) 全体売上推移 (20/3期-27/3期)

(単位:百万円)

■ メーカー系リース企業
■ 金融系等、メーカー系以外



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、弊社サービスを提供する機会が増加。弊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13,686カ所

※2026年3月期末時点



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)

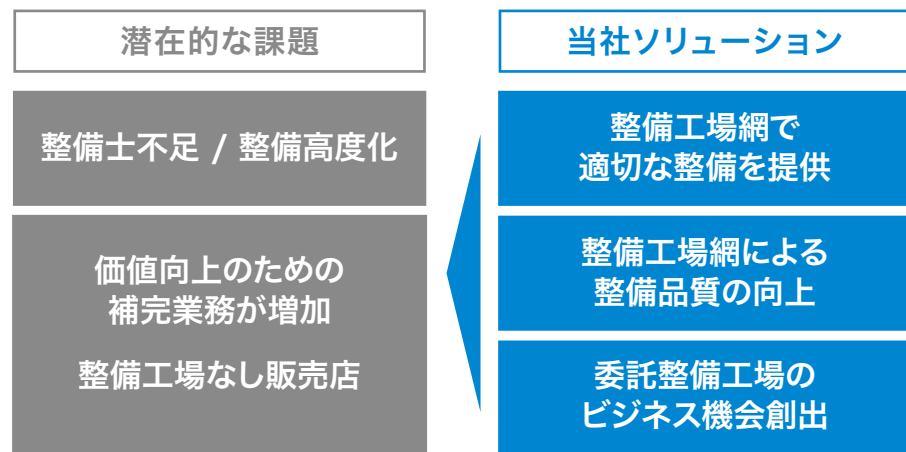
Reuse (再利用)

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。



中古車市場への取り組み

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～(株)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

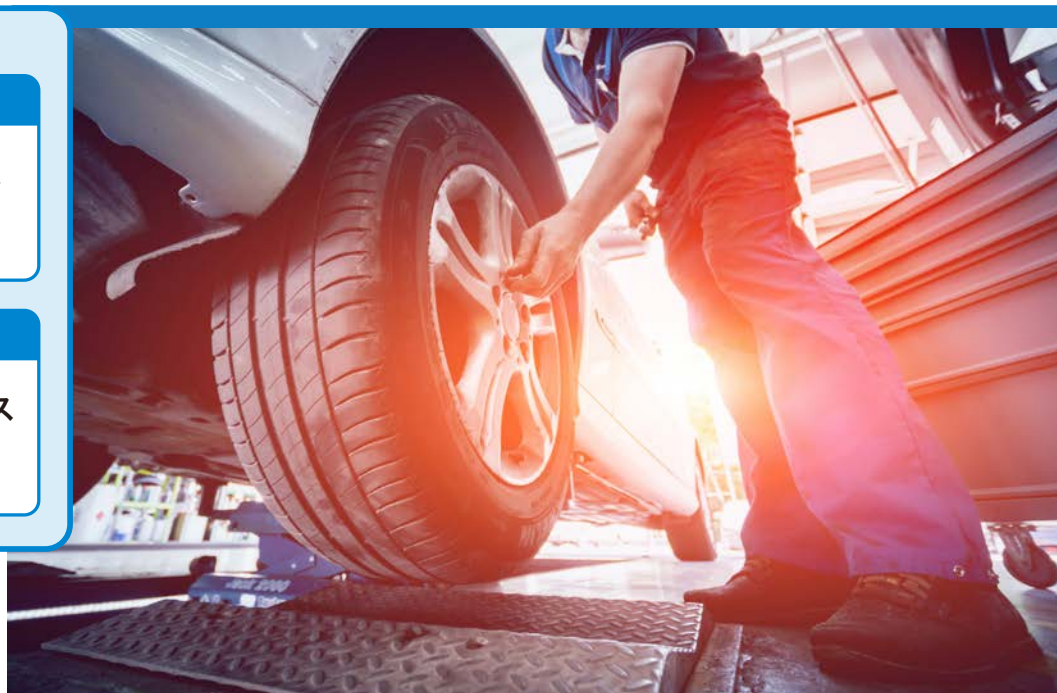
- 各種デバイス取り付けサービス
- 車検・点検実施サービス
- タイヤフィッティングサービス
- 中古車商品化サービス

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

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。

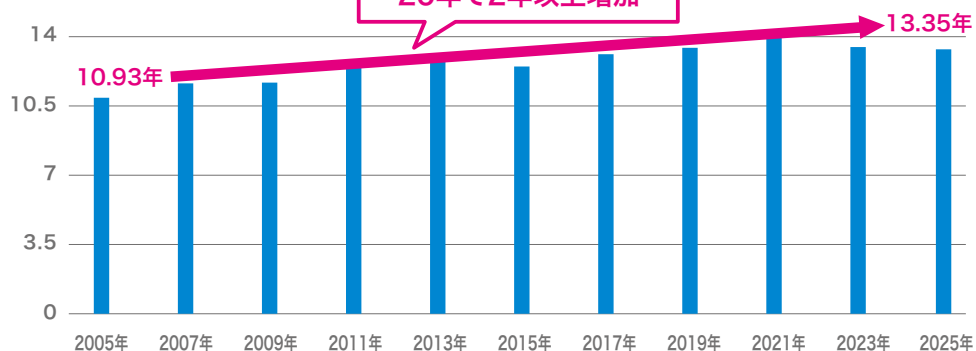
今後は流通・小売企業など、店舗ビジネスを展開する企業を中心に、車検プラットフォームのOEM提供を想定。

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と、20年前(2005年比)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。

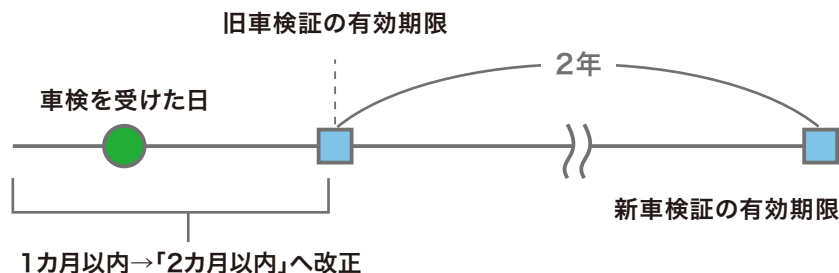
【平均使用年数の推移】



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】



成長戦略

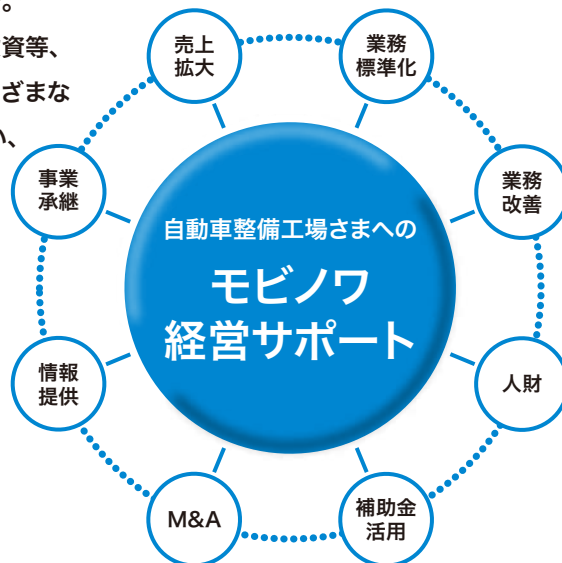
5

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/整備士の人財不足による整備キャパシティの減少
- 課題③ 調達部品の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、関係を深めるためのDX基盤

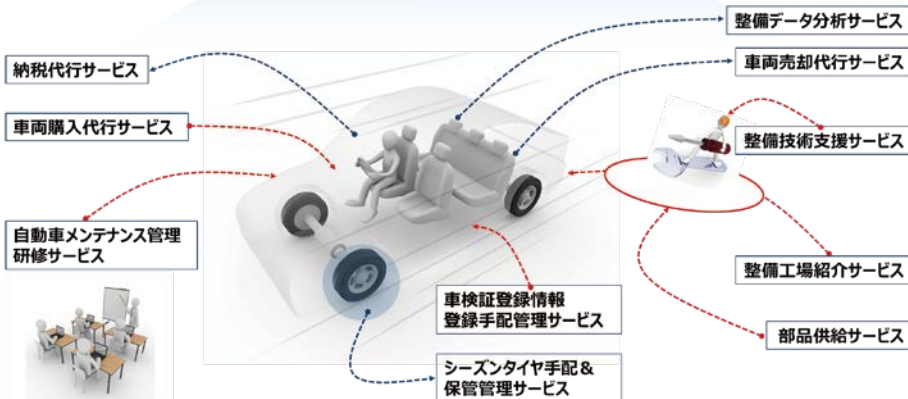
成長戦略 6 自動車関連BPO領域の拡大

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

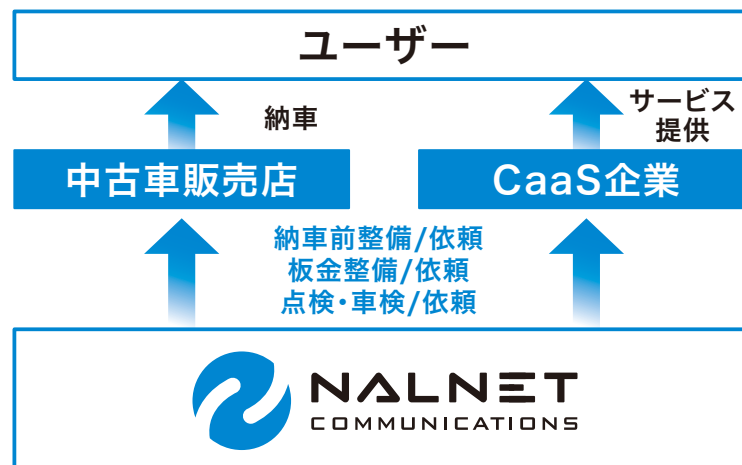
自動車提供企業においてメンテナンス管理だけでなく、
様々な専門的な業務が存在している。

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



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。

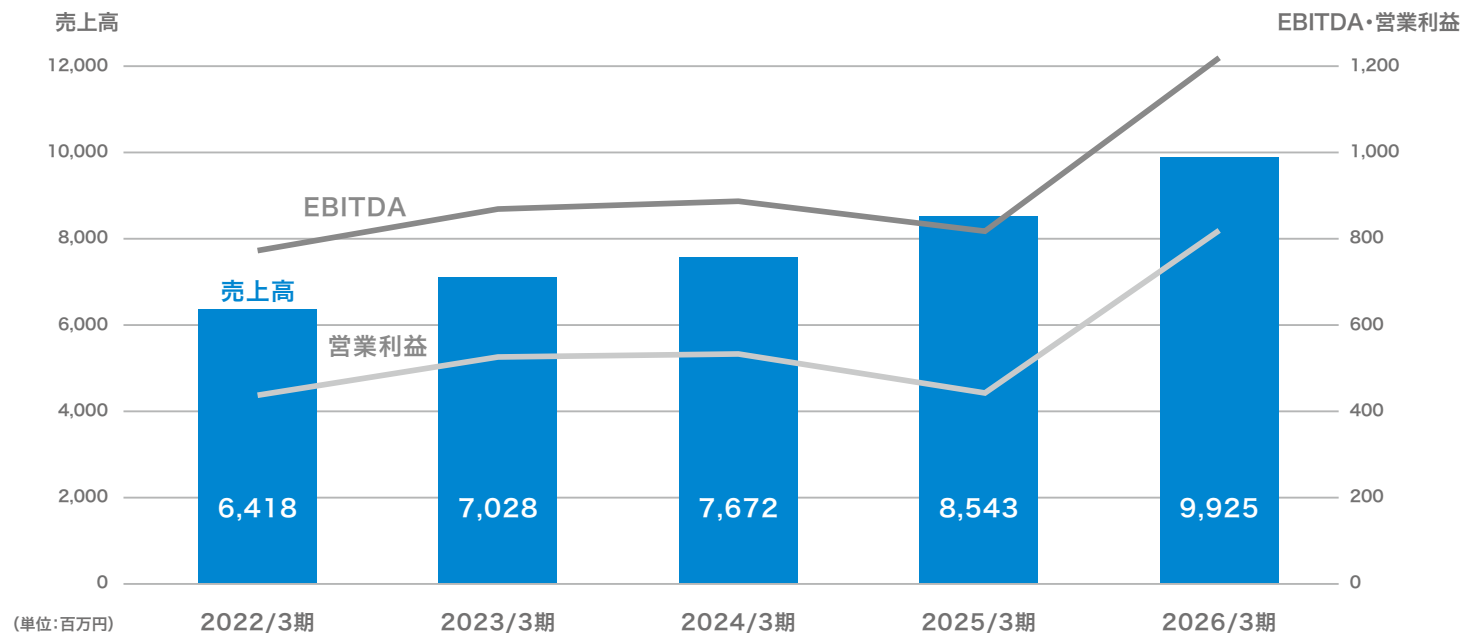


05

中期経営計画

ストック収益基盤により売上高は安定成長
 整備コスト増による収益率低下を、
 受託価格見直しと整備マネジメント強化で克服し、V字回復を果たす

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



☑ 売上高CAGR **11.5%**

☑ EBITDAマージン **12.3%**
(5ヵ年平均)

☑ ROE **13.0%**
(2026年3月末時点)

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

営業利益	429	515	527	442	811
EBITDA	789	878	895	824	1,221
ROE	8.0%	21.4%	9.3%	7.0%	13.0%

V字回復から持続的成長へ

収益性の飛躍的向上と事業ポートフォリオ変化の断行

モビリティ・インフラ カンパニーへの新化

データ × ネットワーク × DXの最大活用

確実な利益成長の実現

営業利益12億円超、営業利益率9%、BPO事業領域16%の達成

ネットワーク × データ × 運営知見

1 圧倒的アセット

■管理台数

21万 台超

■整備ネットワーク

1.3万 拠点超

(全国を網羅する巨大な事業基盤)

2 独自データ基盤

■工場ごとの委託料金データベース化

■長年蓄積された整備属性・実績データ

■請求・見積マスタの統合管理

3 高度な運営力

■創業48年の歴史で培った
運用ノウハウ

■BPO/MLSでの多様な案件対応力

■複雑な整備差配への確実な
オペレーション機能

強みのKPI指標

(3カ年での到達目標)

ネットワーク拠点数

14,500 拠点

工場詳細情報DB化率

100 %

取引先LTV(継続率・品質維持)

強固な基盤確立



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



「収益多様化」「デジタル革命」「収益性確保」の3軸で企業価値を最大化

1



収益の多様化

特定顧客依存からの脱却と新規成長領域へのリソース集中により強固なポートフォリオを構築

- ✓ 個人リース、新規提携先連携強化、中古車市場、EVソリューション等の大型案件の立上げ
- ✓ 機能拡張型M&Aにより既存事業とのシナジーが高い領域での非連続的な成長を実現
- ✓ 2030年のポートフォリオ変革に向け、BPO・新規比率を大幅拡大

2



デジタル変革

AI技術の全面導入により、労働集約型から知識集約型への転換と高い生産性を実現

- ✓ AI自動化の推進運營業務へのAI本格導入で、定型業務の完全自動化、省人化を達成
- ✓ 工場選定の高度化データに基づく最適工場マッチング機能の実装
- ✓ 人財ポートフォリオ転換運営人財からAI推進、企画人財へシフト

3



収益性の確保

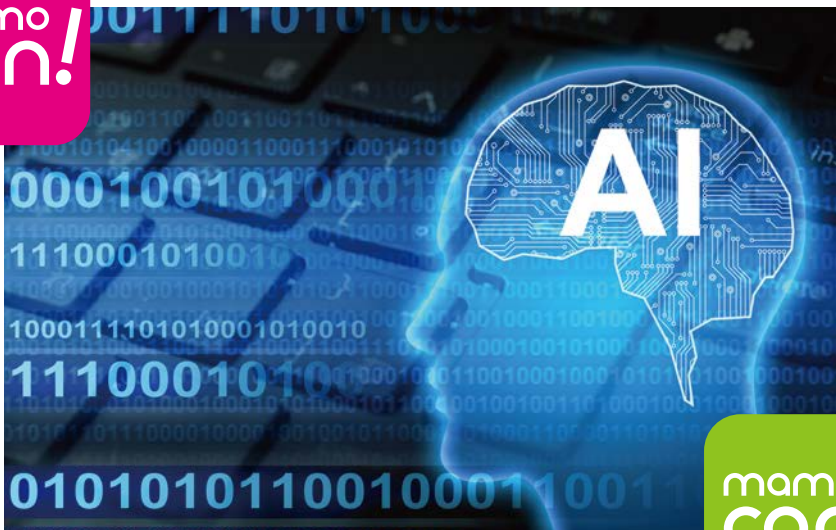
インフレ環境下でも利益を創出し続ける強靱なコスト構造と価格戦略の確立

- ✓ 売上総利益増加率 > 労務費増加率を必達目標とし、健全な成長構造の堅持
- ✓ 伊藤忠G、イエローハットとの連携で、共同購入によってコストを抑制し、調達力を強化
- ✓ 適正価格転嫁の継続原価上昇分を適切にサービス価格へ反映

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

momo
can!



マイカーリースメンテナンス
管理システム

mame
can!

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

B2C領域：統合ハブプラットフォーム構想

全国 13,000拠点以上の整備工場ネットワークへ
販売プラットフォームを展開



整備工場をリアル販売拠点として確立
総合ソリューションを一気通貫で提供
車検プラットフォームを起点に、CRM・データ管理などインフラを整備し、
各工場で車両や物販を含めさまざまな販売サービスを提供する。

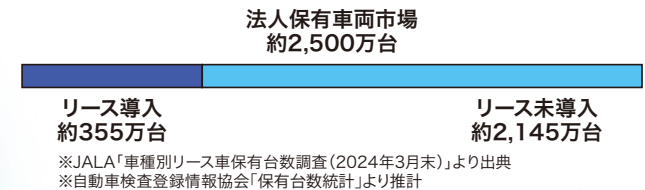


B2B領域：フリート車両管理BPOサービス構想

法規制強化とDX推進を追い風に
フリート車両管理プラットフォームを展開

法人ソリューションプレイヤーとのアライアンス強化

法人保有車両のうち、リース未導入の約2,145万台をターゲットに
ソリューション型フリート車両管理プラットフォームサービスを展開。



グループ連携強化
WECARS・イエローハット・エネクスフリート

Road to 2030

時価総額 100 億円

デジタルと実務BPOを組み合わせた
次世代モビリティ
プラットフォーム戦略

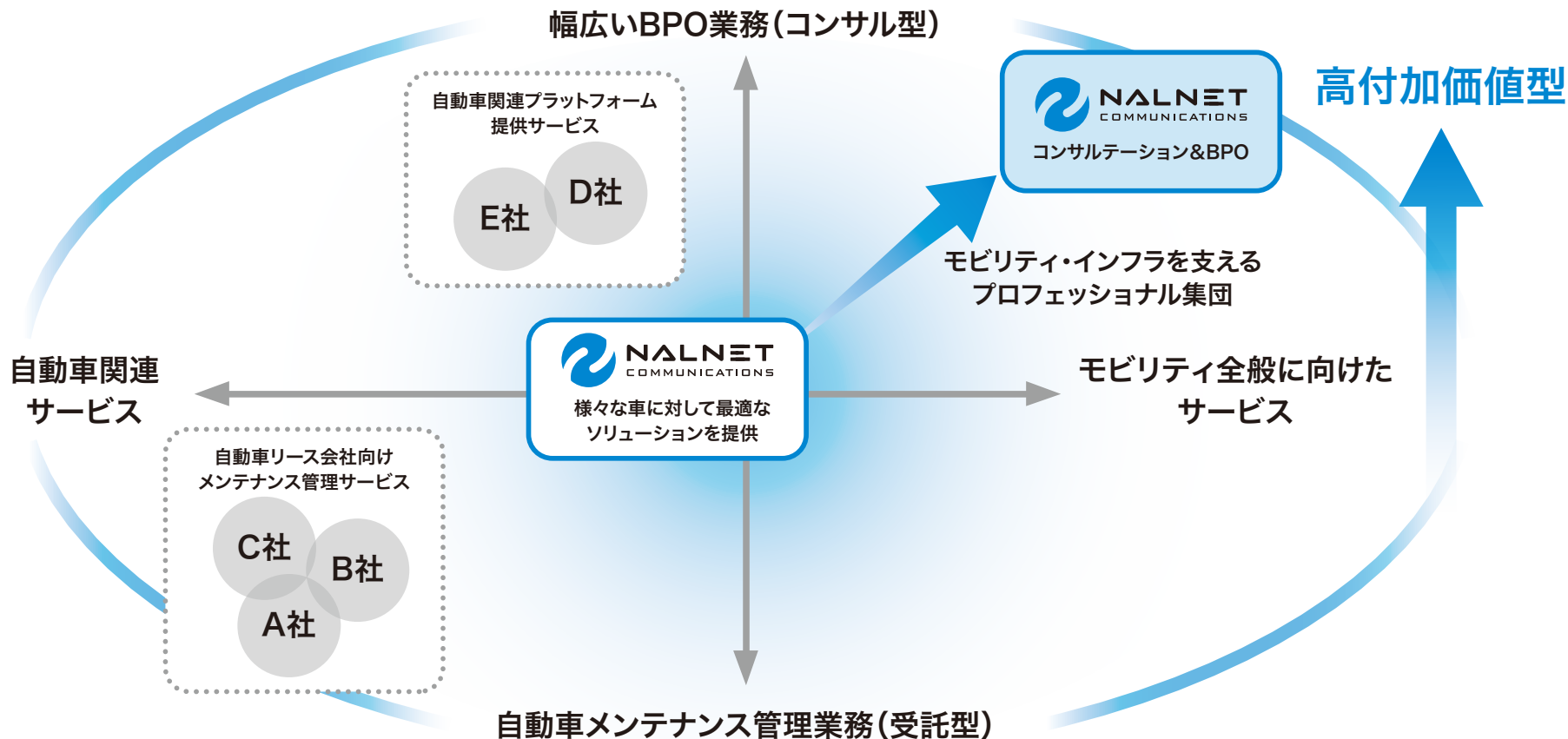
Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

収益拡大

基盤強化

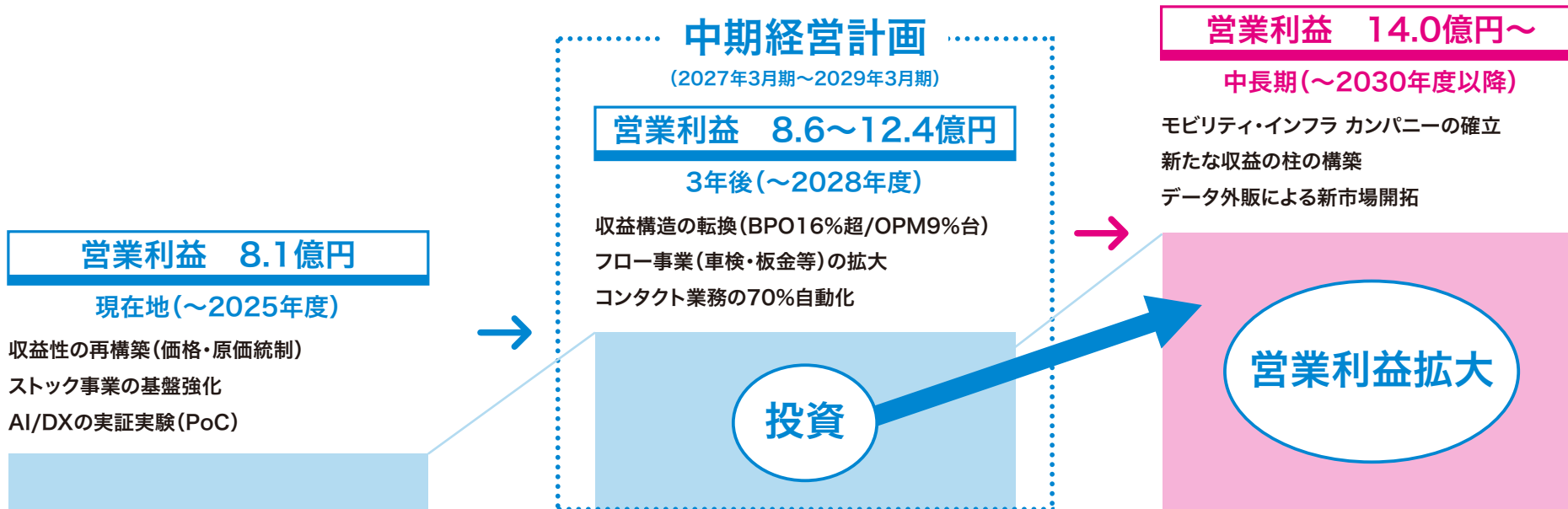
メンテナンス管理を中心とするソリューション提供から
モビリティ・インフラを支えるコンサルテーション&BPO企業へ新化

Mobility's Transformer / 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

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



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

V字回復から収益構造転換、営業利益12億円超の安定基盤へ

2026年度: V字回復の確実な達成

- 価格適性化と原価統制を完遂
- 不採算案件を是正し収益基盤を強化

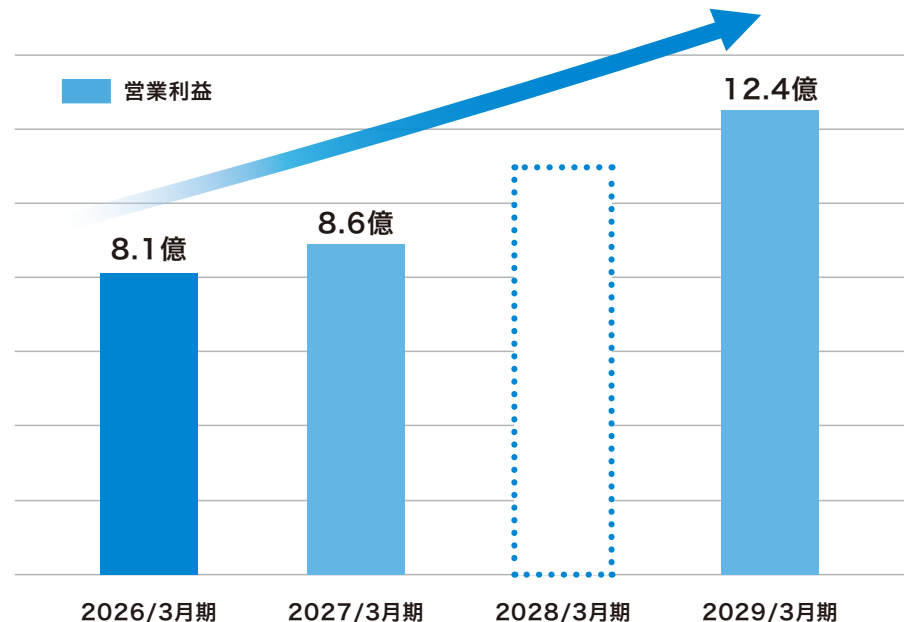
2027年度: 収益構造の転換

- BPO、フロー収益率のスケール化
- DX/AI実装で生産性向上の具現化

創業50周年

2028年度: 営業利益12億円超の安定基盤

- BPO売上比率16%超、営業利益率9%台定着
- プラットフォーム収益基盤の確立



	2026年度	2027年度	2028年度
既存事業 構造改革	価格適正化	安定的な収益率維持	
新規開拓 BPO拡大	新チャネル企画	BPO比率16%	
デジタル化	AI PoC DB構築	コンタクトセンター自動化	
プラット フォーム化	商材開拓	ソリューション収益本格化	

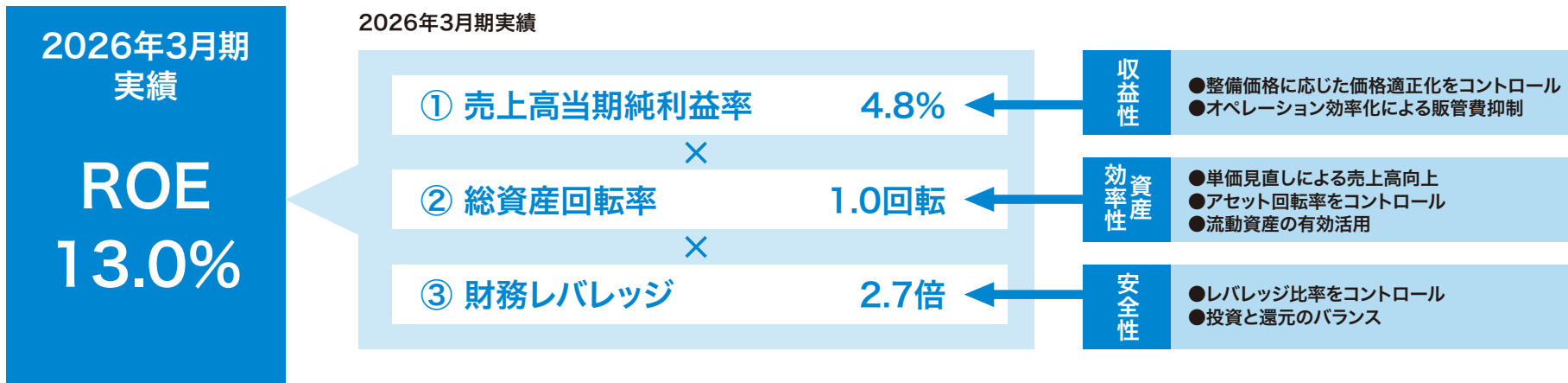
2029年3月期 売上高133.2億円、営業利益12.4億円を目指す

中期経営計画

	2025年度/実績 2026年3月期	2026年度/見込 2027年3月期	2028年度/見込 2029年3月期
売上高	99.2億円	107.6億円	133.2億円
売上総利益	29.0億円	30.7億円	37.3億円
営業利益	8.1億円	8.6億円	12.4億円
経常利益	7.9億円	8.4億円	12.3億円
当期純利益	5.0億円	5.1億円	7.6億円
EBITDA	12.2億円	12.7億円	16.8億円

収益性・資産効率性・安全性を高め、ROE15%を目指す

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

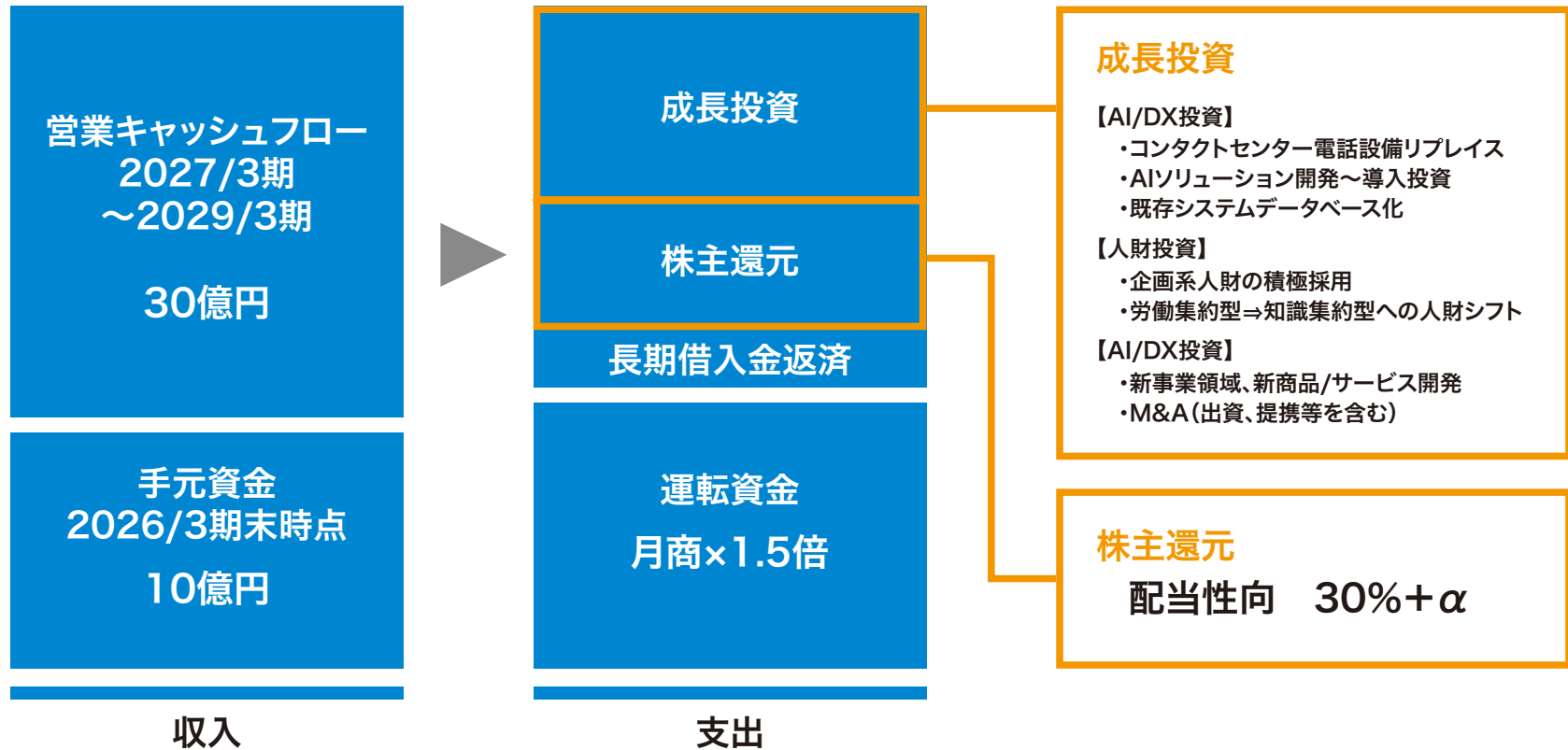


$$\text{ROE} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}$$

①
②
③



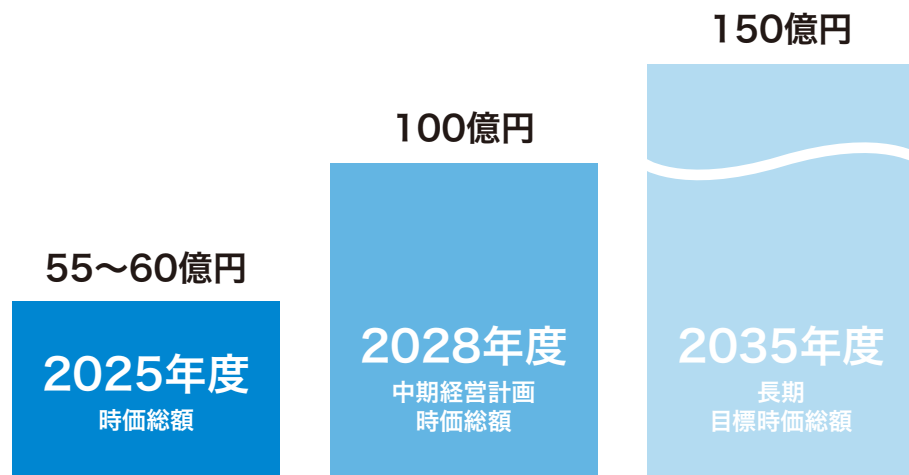
成長投資・株主還元・財務健全性を見据え、営業キャッシュフローを最適配分



時価総額100億円を通過点に、成長投資・内部留保・株主還元の最適バランスを追求

時価総額マイルストーン

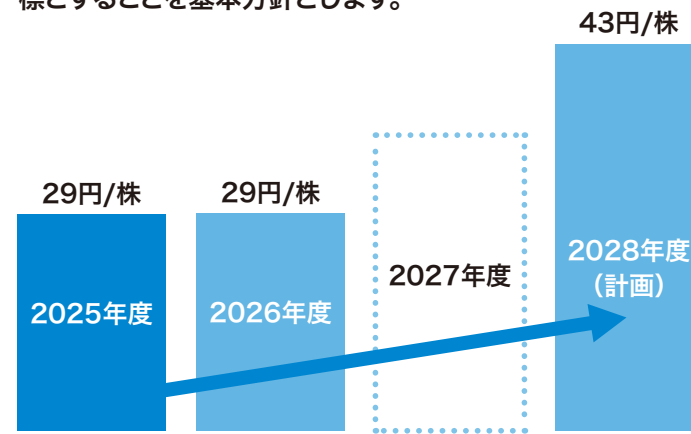
グロース市場上場維持基準「時価総額100億円」は通過点



株主還元方針と配当計画

基本方針: 配当性向30%を目標とする

事業拡大のための成長投資、内部留保の充実、株主還元の最適なバランスを図り、業績に連動した配当性向30%を目標とすることを基本方針とします。



V字回復から“持続的成長”フェーズへ 安定収益と非連続成長の両輪で企業価値最大化を目指す

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、利益率を高めながら成長を加速させます。



収益多様化 ポテンシャル

中古車商品化業務

EV管理業務

車検プラットフォーム



AI生産性革命

コミュニケーション自動化



盤石な顧客基盤

既存取引先

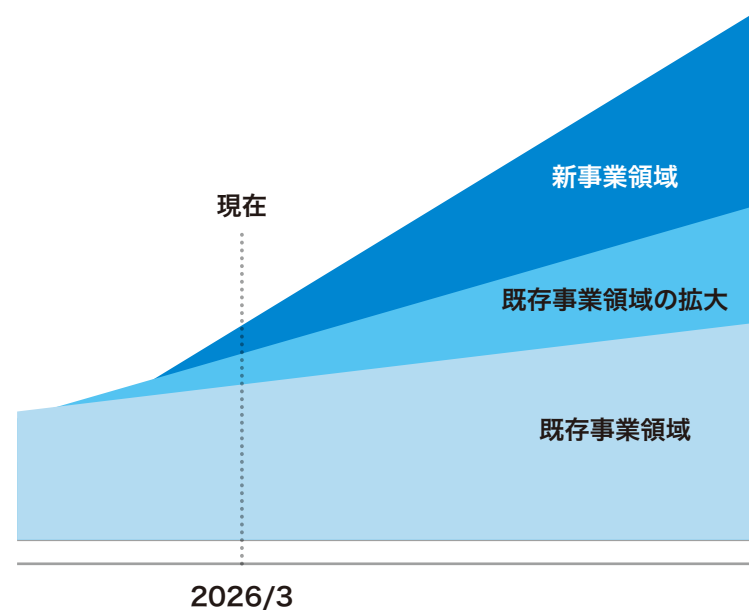
メーカー系企業



データと運用力

管理データ価値化

工場ネットワーク活用



安定成長 (organic) + 非連続成長 (inorganic)

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、有価証券報告書をご参照ください。

項目	リスクの内容	可能性及び影響	対応策
<p>インフレなどの経済動向や気候・地政学リスクなどの外部要因による外注費・部品供給価格の変動について</p>	<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。インフレ等の経済動向、為替の影響、大国間の対立等の地政学的緊張、中東地域における紛争、大規模な自然災害の発生などにより、エネルギー及び原材料価格、当社事業に不可欠なエンジンオイル等の油脂類、タイヤ、その他自動車部品の価格高騰、また、サプライチェーンの分断による供給不足を招く可能性があります。また、降雪の状況による冬タイヤへの交換増加等の気候等の外部要因も外注費に影響を及ぼします。さらに、2024年4月1日より実施している自動車整備工場向け外注単価の値上げなど、外部環境変化への対応による外注費の更なる上昇も懸念されます。</p> <p>一方、当社のビジネスモデルとして、多くの場合においてリース契約時に決めたメンテナンス料金をリース契約満了まで変更できないという構造的課題があり、リース期間の数年間において外注費の変動がマイナスに働き、損失が膨らみ続ける可能性があります。部品等の調達難は、必要整備の遅延による故障トラブルの発生、整備期間の長期化、及び代車の長期貸出によるコスト増加をも招き、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>当社ではこれらのリスクに対応するため、各種部品の調達見込み・価格変動リスクについての継続的なモニタリングを実施するとともに、タイヤや高額整備部品については複数企業と取引し、サプライチェーンの強靱化に向けた代替調達の検討や早期在庫確保を進めております。また、企業努力だけでは吸収しきれない外注費用の上昇については、販売価格への転嫁に努め、構造上の課題に関しましては、不採算の取引先に対し途中値上げの交渉等の対策を講じるほか、取引先や整備工場に対して市況や原価高騰の状況を迅速に共有して危機感を醸成し、適正な負担に関する協議等の対応を進めることで、リスクの低減に努めております。</p>	<p>発生可能性：中 影響度：中～高</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。構造上の課題に関しましては不採算の取引先に対し、途中値上げの交渉等の対策を講じております。</p>

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、有価証券報告書をご参照ください。

項目	リスクの内容	可能性及び影響	対応策
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。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。しかしながら、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>
基幹システムについて	<p>当社のビジネスはスクラッチ開発(注1)した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、現在、基幹システムの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ほか、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が発生した場合、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>(注)1.システムやソフトウェアをゼロから新たに作り上げる開発方式。既存システムを活用するパッケージ開発と比して、開発者の高いスキル・工数が必要。</p>	<p>発生可能性：中 影響度：中～高</p>	<p>当社では、リスクを最小限にするためにPMBOK(Project Management Body Of Knowledge:プロジェクトマネジメント知識体系ガイド)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。さらに高度なセキュリティ技術や対策を講じているクラウドの利用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及び不正アクセス対策等による情報資産の保護に努めております。</p>

- 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、人財の確保、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、2027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。