

2023年11月21日

各位

会社名 株式会社ナルネットコミュニケーションズ  
代表者名 代表取締役社長 鈴木隆志  
(コード番号：5870 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役 東村大介  
(TEL 0568-20-9111)

## 2024年3月期の業績予想について

2024年3月期（2023年4月1日から2024年3月31日まで）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2024年3月期 (予想)		2024年3月期 第2四半期累計期間 (実績)		2023年3月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売上高		7,870	100.0	12.0	3,675	100.0	7,027	100.0
営業利益		678	8.6	32.0	331	9.0	514	7.3
経常利益		667	8.4	39.6	326	8.8	492	7.0
当期（四半期）純利益		402	5.1	△35.3	193	5.2	622	8.9
1株当たり当期 (四半期)純利益		76円01銭		36円68銭		117円92銭		
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2023年8月27日付で、普通株式1株につき100株の株式分割を行っておりますが、2023年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期（四半期）純利益を算出しております。
3. 2023年3月期（実績）及び2024年3月期第2四半期累計期間（実績）の1株当たり当期（四半期）純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2024年3月期（予想）の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数（56,000株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2024年3月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社の見通し

当社は、主にオートリース企業をはじめとする自動車関連企業の法人・個人ユーザーに対する車両管理及びメンテナンス管理業務をおこなっています。当社と関係が深い自動車業界におきましては、(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」によると、2023年3月時点の車両総台数は8,017万台となり、前年比0.3%増とほぼ横ばいとなっております。このうち当社の主たるターゲットであるリース車保有台数は、前年比2.7%増加の約406万台となっており、緩やかな増加傾向が続いております。

特に個人向けリースにおいては、(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」によると、2023年3月時点で前年比16.7%増加の58万台となり、直近5年で約2.3倍と大幅な増加となっており、自動車についても所有から利用への社会的な流れを受けた動きとなっております。

当社は、自動車リース会社との長きにわたる取引による信頼関係、自社開発の車両管理システムを強みとし、法人向けリース車両のメンテナンス管理を中心に事業を進めてまいりました。また、「Mobility's Transformer」を経営理念として掲げ、世の中のあらゆる移動を支えるBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)プレイヤーへの新化をミッションとし、新たな企業との提携や商談を積極的に進めております。

整備工場を中心に築いてきた多様なネットワークを基盤として、対応できるサービスの幅広さをアピールし、車両管理全般におけるBPO業務の受託にも注力することで事業領域の拡大を図っております。また、これまで培ってきた整備データの活用を更に進めていくことで、点検を中心とした整備部品交換の適性化をはかり、整備作業効率とエンドユーザーの利便性向上へ繋げていく取組みも進めております。

このような状況下で、当期の業績は、売上高7,870百万円(前期比12.0%増)、営業利益678百万円(前期比32.0%増)、経常利益667百万円(前期比39.6%増)、当期純利益402百万円(前期比35.3%減)を見込んでおります。

### 2. 業績予想の前提条件

#### (1) 売上高

当社の事業領域は自動車関連BPO事業の単一セグメントであり、メンテナンス受託事業、MLS(マイカーリースサポート)事業、BPO事業、その他事業で構成されており、各事業区分の状況は以下のとおりであります。

各事業の計画策定においては、取引先毎もしくは案件毎に、台数、単価及び利益率を策定し、これを積み上げて業績予想としております。

#### ① メンテナンス受託事業

メンテナンス受託事業は、法人向けリースサービス提供者及び一般法人より車両管理における点検・車検・修理等メンテナンス管理部分を一括で受託する事業となり、2023年3月期において売上高の82.4%を占める当社の主力事業となります。

当事業の売上高につきましては、既存取引先を主とした管理台数の増加(前期比+2,394台(3月末時点))及び不採算契約の見直し等による単価の改善を進めることにより、売上高6,188百万円(前期比6.9%増)を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## ② MLS 事業

MLS 事業は、個人向けリースサービス提供者に対してリース車両のメンテナンス管理業務を提供する事業となります。メンテナンス受託事業は、一般故障整備を含んだ契約となりますが、MLS 事業は、決められたサイクルによる点検基本工賃と決められた作業及び消耗品交換のみの限定的な契約となります。

当事業の売上高につきましては、新規提携先の増加を含めた管理台数の増加により、累計管理台数を 881,816 台（前期比 199,161 台増）を計画しており、これにより売上高 386 百万円（前期比 26.4% 増）を計画しております。

## ③ BPO 事業

BPO 事業は、部分的な BPO ビジネスとして、データ管理サービス、タイヤ保管サービス、納税管理サービス等の車両に係る多種多様な業務を受託する事業となります。

当事業の売上高につきましては、新規データ管理サービスや新規 BPO 案件における管理台数増加（前期比 44,278 台増（3月末時点））により、売上高は 516 百万円（前期比 33.0% 増）を計画しております。

## ④ その他事業

その他事業は、中古車売却、ワランティ（故障修理保険）、メンテナンスパック、オートリース等、①～③の事業に該当しない事業となります。

当事業の売上高につきましては、中古車処分・売却台数の増加や、メンテナンスパックの取り扱い開始により、売上高 780 百万円（前期比 43.5% 増）を計画しております。

以上により、売上高は 7,870 百万円（前期比 12.0% 増）を見込んでおります。

## (2) 売上原価、売上総利益

### ① メンテナンス受託事業

メンテナンス受託事業における売上原価はメンテナンス費用となり、4,784 百万円（前期比 7.0% 増）を計画しております。これにより、売上総利益 1,403 百万円（前期比 6.3% 増）を計画しております。タイヤを中心とした部品や工賃の価格上昇に対して、不採算契約改善や原価の適正化を進めることで利益率の減少を抑える計画であり、売上総利益率は 22.7% と前期比 0.1% 減を見込んでいます。

### ② MLS 事業

MLS 事業における売上原価は、一部の契約含まれるメンテナンス費用となり、20 百万円を計画しております。これにより、売上総利益 366 百万円（前期比 20.4% 増）を計画しております。

### ③ BPO 事業

BPO 事業は、手数料ビジネスとなるため売上原価に該当するものはなく、売上総利益は売上高と同額の 516 百万円（前期比 33.0% 増）を計画しております。

### ④ その他事業

その他事業における売上原価は、処分・売却する中古車費用や、オートリースのメンテナンス費用

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

となり、590 百万円（前期比 56.3%増）を計画しております。これにより、売上総利益 189 百万円（前期比 14.5%増）を計画しております。

以上により、売上総利益は 2,476 百万円（前期比 13.6%増）を見込んでおります。

（3）販管費及び一般管理費、営業利益

販管費及び一般管理費につきましては、正社員及びパート社員の増員等による労務費の増加（前期比 7.1%増）や、オウンドメディア「モビノワ」開設のためのコンテンツ作成費用、一部 BPO 業務の外部リソース活用による業務委託費等の増加を計画しており、販売管理費は 1,797 百万円（前期比 8.0%増）を計画しています。

以上により、営業利益は 678 百万円（前期比 32.0%増）を見込んでおります。

（4）経常利益

営業外費用については、現在の借入金返済計画に基づく支払利息 12 百万円を見込んでおり、この結果、2024 年 3 月期の経常利益は 667 百万円（前期比 39.6%増）を計画しております。

（5）特別利益・損失、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 百万円がありましたが、2024 年 3 月期は特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

この結果、2024 年 3 月期の当期純利益は 402 百万円（前期比 35.3%減）を計画しております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。