

|| 企業調査レポート ||

アップルインターナショナル

2788 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年4月11日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要及び事業内容	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 業績動向	08
1. 2024年12月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
● 2025年12月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
■ 株主還元策	15

■ 要約

東南アジアでオートオークション事業を横展開、国内ではリユース流通事業を開始

アップルインターナショナル<2788>は、本体が日本からの中古車輸出を主要事業とし、連結子会社が日本国内で中古車買取販売事業のフランチャイズチェーン本部を、グループ会社が加盟店として買取店舗「アップル」直営店を運営し、持分法適用関連会社がタイでオートオークション事業を展開している。成熟化している国内では地域密着で堅実な経営を行い、東南アジアやアフリカ市場の成長を取り込むべく海外でオートオークションを含めた積極的な事業展開を進めている。

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比41.7%増の43,795百万円、営業利益で同25.2%増の1,374百万円、経常利益で同20.7%増の1,535百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.9%増の1,198百万円となった。タイやマレーシアで人気のミニバン車種の需要が好調で、中古車輸出事業の売上が同47.1%増と大きく伸ばしたほか、国内の中古車買取販売事業も新車の供給制限や円安等を背景としたオークション相場の上昇により同27.8%増と2ケタ増収となった。オークション相場が高値で安定していたことから、1台当たり利益も堅調に推移し、各利益は2期ぶりに増益へ転じた。なお、新規事業としてブランド品等の買取を行うリユース流通事業を開始しており、売上高で56百万円を計上した。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比15.1%減の37,183百万円、営業利益で同17.5%減の1,133百万円、経常利益で同21.5%減の1,204百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.5%減の905百万円を予想している。為替相場の状況や米国政権交代による関税等の政策リスクの高まりにより景気の先行き不透明感が強まっており、円高や東南アジア市場の需要低迷を想定し、保守的な計画としている。2025年2月までの国内オークション相場については高水準を維持しており、中古車輸出の伸びも続いているが、タイのオートオークション市場では成約台数が減少するなど影響が出始めており、今後の動向には留意する必要がある。なお、2025年12月期の1株当たり配当金は前期比5.0円減の10.0円と減配予想となっているが、期初計画以上の業績を達成することで、前期と同様に特別配当の上積みを目指す考えだ。

要約

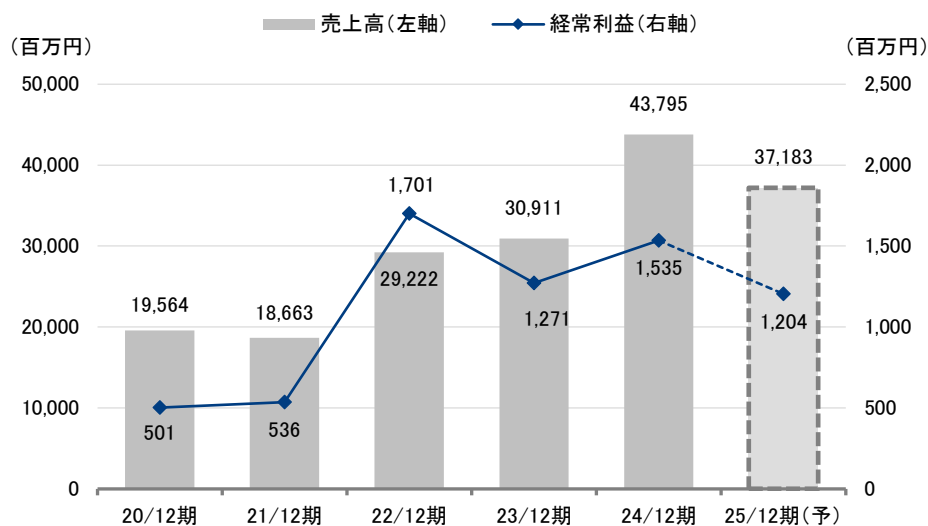
3. 成長戦略

今後の成長戦略としては、市場の拡大が期待できる海外で事業展開を積極化し、成熟市場となっている国内では新規事業を育成しながら堅実な成長を目指す。海外ではタイの合併会社で展開するオートオークション事業をフィリピンでも現地企業との合併で展開する予定で、2026年春の開業を視野に入れている。タイでは2008年に事業を開始して以降、4割のシェアを握る最大手に成長しており、そのノウハウや人材をフィリピンに移植する。今後、持分法による投資利益を計上して連結業績の安定収益源になることが期待される。フィリピンでの事業が軌道に乗れば、そのほかの国への進出も検討し、オートオークション事業を横展開することで収益の安定化を図る。また、中古車輸出事業では、日本向けに生産された中古車だけでなく、タイなど海外で製造された車両をアフリカなど第三国に輸出するビジネスにも注力する。国内では中古車買取事業における加盟店の獲得を進めつつ、新規事業となるリユース流通事業において2024年12月期に出店した2店舗で各種データを収集し、ビジネスモデルを確立した段階で、アップル加盟店での展開を進める。買取対象をブランド品だけでなく、不用品や生前整理品、遺品整理品、家屋などにも拡大するほか、買取ルートを強化するため、顧客基盤を持つ異業種企業との連携も進めながら事業の効率化を図る予定で、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・2024年12月期は旺盛な中古車需要を背景に2ケタ増収増益を達成
- ・2025年12月期は先行き不透明感の高まりから保守的に減収減益で計画
- ・成長市場の海外で積極的な事業展開を図り、収益拡大を目指す

売上高と経常利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要及び事業内容

中古車輸出事業と中古車買取販売事業を主力事業として展開

1. 会社概要

同社は、1996年に中古車輸出のパイオニアとして東南アジア諸国への中古車輸出事業を開始した。その後、中古車買取販売事業に加えて、オートオークション事業を行うなど自動車流通市場の一翼を担うに至った。海外では、築き上げた信頼と人的ネットワークの拡がりにより、新たな事業を展開しつつある。現在、同社グループは本体が日本からの中古車輸出を主要事業とし、連結子会社が日本国内で中古車買取販売事業のフランチャイズチェーン本部を、グループ会社が加盟店として直営店を運営している。

企業理念は、「私達アップルは、海外の人々と喜びを分かち合いながら、お客様と社会からの信頼を築き上げることに価値を見出し、夢の実現に向けグローバルに自動車関連ビジネスを展開」してきたとしている。「人へ社会へ、そして新たな価値を創造し続けることに挑戦し、新しい未来を切り開き、社会の発展に貢献すること」を目指し、「FORWARD THE FUTURE」をコーポレートスローガンに掲げている。

2. 沿革

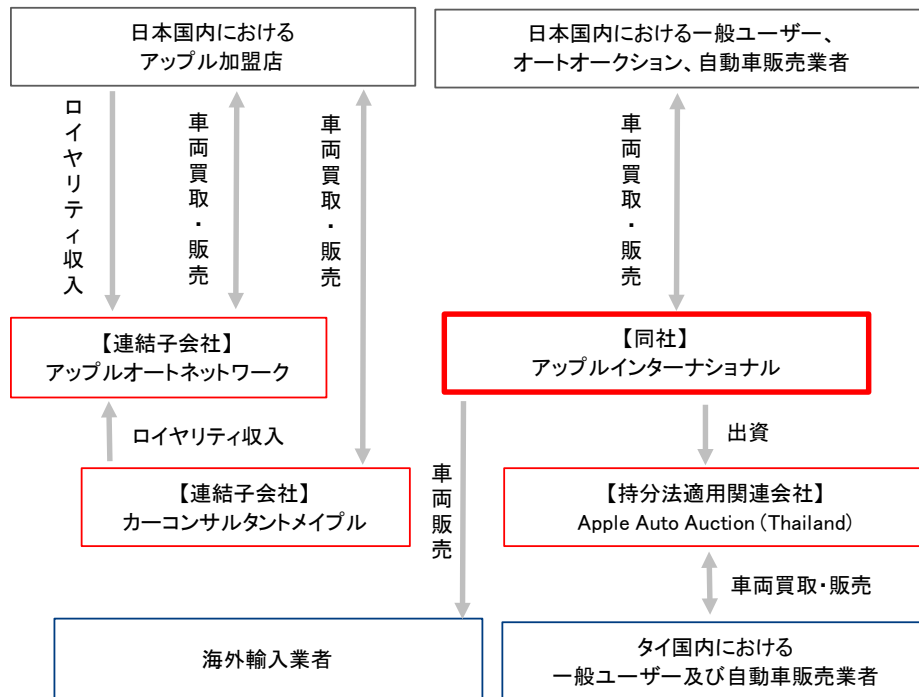
同社は1996年1月、中古車の買取・販売を目的として三重県四日市市に設立された。東南アジア諸国のモータリゼーションは活況で、海外輸入業者のニーズに対応するため、同年12月にタイ及び香港で中古車の輸出事業を開始した。現在は、本体である同社がタイを中心にマレーシア、シンガポール、インドネシアなどへ日本からの中古車輸出事業を展開している。2016年11月には東京本社を東京都中央区に開設し、2本体制とした。

2003年12月に東京証券取引所マザーズ市場に上場し、2015年5月に同市場第2部に市場替えとなった。また、2022年4月の同市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行した。

同社はM&Aによる事業規模と領域の拡大を図っており、2001年11月に自動車買取・販売を行うカーコンサルタントメイプル(株)を、2004年5月にはアップルフランチャイズ本部のアップルオートネットワーク(株)の株式をそれぞれ取得し、現在、連結子会社となっている。また、2007年にはオートオークション会場を運営する合弁会社としてApple Auto Auction (Thailand) をバンコク市内に設立し、2008年からタイでオートオークション事業を開始した。同社の出資比率は34.4%で、持分法適用関連会社としている。2021年には(有)ホンダショップヒナガの全株式を取得し、非連結子会社としている。また、2023年10月よりアップルオートネットワークにて、時計や貴金属等のブランド品や不用品回収、生前・遺産整理、家屋買取までを一気通貫で対応するリユース流通事業を開始している。

会社概要及び事業内容

事業系統図



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

関連会社の状況

名称	住所	資本金 / 出資金	所有割合	主要な事業内容
アップルオートネットワーク(株)	三重県四日市市	347百万円	74.3% 連結	中古車の買取及びフランチャイズチェーン網の統括管理
カーコンサルタントメイプル(株)	山梨県中巨摩郡	10百万円	100.0% 連結	中古車の買取及び販売
Apple Auto Auction (Thailand) Co. Ltd.	タイ王国	287百万円	34.4% 持分法	自動車オークション会場運営

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社グループは、本体での中古車輸出事業及び連結子会社での中古車買取販売事業の2本柱でこれまで事業を展開してきたが、新たにリユース流通事業を開始したことに伴い、2024年12月期より事業セグメントを自動車販売関連事業とその他(リユース流通事業)に区分して開示している。タイでオートオークション事業を行うApple Auto Auction (Thailand)の業績は、営業外収益に持分法による投資損益として計上される。

会社概要及び事業内容

(1) 中古車輸出事業

中古車輸出事業は、国内一般ユーザー等からの買取及び国内オークションから仕入れた中古車をタイやマレーシアなど東南アジアを中心とした海外の輸入事業者へ販売する事業となる。また、直近では外装のパーツメーカーとコラボ商品を開発し、純正品よりも低い価格で販売するなど付加価値向上で顧客ニーズに応える取り組みも進めている。取扱い車種は、東南アジアで人気の高いトヨタの「アルファード」や「ヴォクシー」といったミニバンタイプの車種が中心で、常時名古屋港には500～700台の在庫を確保し、注文に応じて出荷している。取引決済は円建てで、粗利益は販売価格に一定のマーヅン率を掛け合わせる場合と、1台当たり粗利益を固定で決める場合の2通りの決め方があり、状況に応じて使い分けている。2024年12月期はミニバンの相場が高騰したこともあり、1台当たり粗利益を固定した取引が多かったようで売上総利益率の低下要因となった。

(2) 中古車買取販売事業

中古車買取販売事業では、連結子会社のアップルオートネットワークがフランチャイズチェーン本部を、グループ会社が加盟店として買取店舗「アップル」直営店を運営している。買取店舗「アップル」では、国内ユーザーから中古車を買取り、国内のオートオークション会場または中古車販売業者等に販売している。FC本部は加盟店に対して、国内オートオークションでの中古車落札価格情報や在庫情報等から買取時の適正な価格情報を提供しているほか、各加盟店の統括管理を行っている。2025年1月末時点のFC加盟法人数は114法人で全国に264店舗を展開している。地域別店舗の構成比率は、関東と東海でそれぞれ3割以上となっており、今後は手薄な関西や中国地域などで加盟店を増やす方針となっている。

「アップル」車買取販売店舗


流山あおぞら店



四日市インター店

出所：決算報告資料より掲載

(3) リユース流通事業

アップルオートネットワークにて、2023年10月より時計や貴金属等のブランド品の買取事業を開始した。直営店として2024年8月に「リユース買取アップル」を東京都内に2店舗(国立駅前店、青砥駅前店)出店し、ビジネスモデルの確立に向けて各種データを収集している段階にある。現在は、時計や貴金属等のブランド品の買取を主に行っているが、今後はLPガス販売業者など地域密着型の顧客基盤を持つ事業者とも協業することで、買取ルートを増強するほか、不用品や生前・遺産整理品、家屋買取など取扱い商品の範囲も広げながら一気通貫で事業展開している。

会社概要及び事業内容

「リユース買取アップル」販売店舗



リユース買取アップル 国立駅前店
出所：決算報告資料より掲載



リユース買取アップル 青砥駅前店

(4) タイのオートオークション事業（持分法適用関連会社）

持分法適用会社の Apple Auto Auction (Thailand) は、タイでオートオークション会場とサテライト会場を27ヶ所展開しており、タイのオートオークションでシェア約4割とトップを不動のものとしている。

出品料、落札料、成約料を徴収するフィービジネスであるため、安定的に高収益を上げている。タイの法律上の問題で50%以上の株式を取得できないため、出資比率34.4%の持分法適用関連会社となっているが、運営ノウハウなどは同社が人材を育成して蓄積してきたものであり、最近ではAI査定システムを開発するなどDX推進により生産性向上と競争力強化を図っている。

バンコクの基幹オークション会場は敷地面積が25,000坪あり、1.5～2万台の搬入能力を持つ。普通車用に4レーン、データ連携されたサテライト会場とのコネクト用に1レーンを設けており、一度に車5台とバイクを競りに掛けることが可能だ。タイ全土の17の地方会場とデータ連携をし、コンダクター（せり人）ルームを基幹会場に集中し、サービスのムラを排除した。インターネットを活用した競りシステムは、コロナ禍中において成約率の維持に貢献した。同業他社と比べると、拠点数が多い企業はIT化が進んでおらず、IT化している企業は拠点数が少ない傾向にあり、Apple Auto Auction (Thailand) は両方の機能を併せ持つ点で優位性が高い。

会社概要及び事業内容

バンコクの基幹オークション会場



出所：決算報告資料より掲載

タイの地方会場（17 拠点）



出所：決算報告資料より掲載

同社グループ企業のタイにおける中古車オートオークション事業では、不透明な中古車の品質を数値化し、安心して競りに参加できる環境を提供する「日本式自動車評価、査定基準」を導入し、業界トップの地位を築いている。タブレット端末を利用した査定登録システムの開発により、1台当たりの登録時間を大幅に短縮しただけでなく、オークション参加者は専用アプリを用いたスマートフォンやパソコン、タブレット画面で検索、入札、落札までワンストップで行えるため、省人化、効率化、利用者の便利性に優れている。オートオークション事業のIT化では、日本のシステムを凌駕するレベルに発達している。競りの参加は会場よりもインターネット経由が主流となり、落札の8割を占めるまでに至った。さらに、AI査定システムの開発により、データ登録の時間短縮、人的リソースの極小化、個人のノウハウに依存しない査定品質の均一化を進めている。速い変化にも対応できるよう、システム開発はタイで行っている。

業績動向

2024年12月期は旺盛な中古車需要を背景に2ケタ増収増益を達成

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比41.7%増の43,795百万円、営業利益で同25.2%増の1,374百万円、経常利益で同20.7%増の1,535百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.9%増の1,198百万円となった。売上高は3期連続の増収となり、各利益は2022年12月期に記録した最高益に次ぐ2番目に高い水準となった。

2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

	23/12期		期初予想	24/12期		前期比	
	実績	売上比		実績	売上比	増減額	増減率
売上高	30,911	-	29,563	43,795	-	12,884	41.7%
中古車輸出事業	21,907	70.9%	-	32,236	73.6%	10,329	47.1%
中古車買取販売事業	9,004	29.1%	-	11,503	26.3%	2,499	27.8%
リユース流通事業	-	-	-	56	0.1%	-	-
売上総利益	3,451	11.2%	-	3,821	8.7%	369	10.7%
販管費	2,353	7.6%	-	2,446	5.6%	93	4.0%
営業利益	1,098	3.6%	904	1,374	3.1%	276	25.2%
(持分法による投資損益)	237	-	-	181	-	-55	-23.4%
経常利益	1,271	4.1%	1,048	1,535	3.5%	264	20.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,007	3.3%	781	1,198	2.7%	191	18.9%

出所：決算短信、決算報告資料よりフィスコ作成

期初計画では、国内自動車メーカーの不正問題等に起因する生産・出荷停止の影響を勘案して、かなり保守的な想定のもと、減収減益を見込んで計画を策定していたが、新車の出荷停止による中古車供給不足に加えて、円安の進行で海外輸入業者の買い需要が増加したことから、中古車相場が高騰し売上高の上振れ要因となった。ちなみに、ユー・エス・エス (USS) <4732> 開催オークションの2024年平均成約車両単価は前期比で約17%の上昇となったが、同社が輸出向けで主に取り扱う「アルファード」など人気のミニバン車種についてはさらに高騰していたものと思われる。

利益面では、小売及び卸売の1台当たり粗利額が堅調に推移し、業績を押し上げる要因となった。売上総利益率は中古車相場の高騰による仕入単価上昇により前期の11.2%から8.7%に低下したものの、売上総利益は前期比10.7%増の3,821百万円となった。販管費は人件費等を中心に同4.0%増となったが、売上総利益の増加で吸収した。なお、営業外収益の持分法による投資利益は同55百万円減少の181百万円となったが、これは一時的なものと思われる。

業績動向

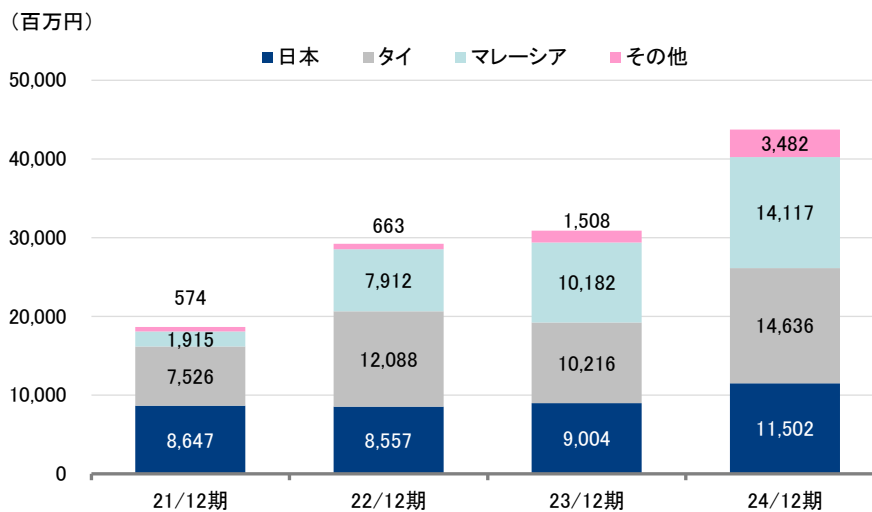
2. 事業セグメント別動向

(1) 自動車販売関連事業

自動車販売関連事業の売上高は前期比 41.5% 増の 43,739 百万円、セグメント利益は同 38.8% 増の 1,524 百万円となった。2024 年の中古車業界の動向は国内の登録台数が前年比 2.8% 増の 3,661 千台、輸出台数が同 1.8% 増の 1,363 千台といずれも堅調に推移し、輸出台数については為替の円安進行もあって 2 期連続で過去最高を更新した。

こうしたなか、同社の中古車輸出事業は前期比 47.1% 増の 32,236 百万円と大幅増収となり、中古車買取事業についても同 27.8% 増の 11,503 百万円と好調に推移した。いずれも中古車価格の高騰が増収要因となった。海外の地域別売上高を見ると、タイ向けが同 43.3% 増の 14,636 百万円、マレーシア向けが同 38.6% 増の 14,117 百万円と主要な 2 ヶ国がいずれも伸張したほか、その他向けが同 130.9% 増の 3,482 百万円と 2 倍以上の伸びとなった。

地域別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

中古輸出事業の売上が大きく伸張したのは販売単価の上昇が主因だが、ここ 1～2 年で為替の円安が進行したことも売上拡大に大きく寄与した。タイパーツで見ると 2022 年の年間平均レートが 3.75 円 / THB で、2023 年が 4.04 円 / THB、2024 年が 4.29 円 / THB と直近 2 年間で 15% の円安となっており、円安進行により購買力が増したものと考えられる。マレーシア向けでも同様の理由で売上が大きく伸張した。

業績動向

国内の中古車買取販売事業は、直営の小売台数が前期比 1.5% 増の 13 千台と若干増となり、1 台当たり粗利益についても堅調に推移した。期末の FC 店舗数は前期末比 8 店舗増の 263 店舗となり、査定件数は同 7.7% 増の 195 千台であった。また、買取件数は前期比 1.8% 増の 74 千台、業販台数が同 1.8% 減の 71 千台となった。FC 店舗の買取件数や業販台数については一部推計を含むため、あくまで傾向として捉える必要があるが、台数については買取も販売もほぼ前期並みの水準となったと見られる。

中古車買取販売事業の KPI

(単位：台)

	23/12 期	24/12 期	前期比	
			増減	増減率
FC 店舗数	255	263	8	3.1%
査定件数	181,000	195,000	14,000	7.7%
買取件数	72,700	74,000	1,300	1.8%
業販台数 (a)	72,300	71,000	-1,300	-1.8%
小売台数 (b)	12,810	13,000	190	1.5%
販売台数合計 (a + b)	85,110	84,000	-1,110	-1.3%

出所：決算報告資料よりフィスコ作成

(2) その他 (リユース流通事業)

子会社のアップルオートネットワークでリユース流通事業を新たに開始した。査定から売却までインターネット上で完結するシステムを構築するとともに、2024 年 8 月に東京都内に「リユース買取アップル」を 2 店舗出店し、時計や貴金属等のブランド品の買取からスタートしている。初年度の売上高は 56 百万円、セグメント損失は 41 百万円を計上した。

3. 財務状況と経営指標

(1) 貸借対照表

2024 年 12 月期末の資産合計は前期末比 2,891 百万円増加の 19,762 百万円となった。流動資産では、現金及び預金は 119 百万円減少した一方で、売上拡大に伴い売掛金が 1,185 百万円、商品及び製品が 1,417 百万円増加した。たな卸資産回転期間は、前期末の 2.8 ヶ月から 2.3 ヶ月とやや改善した。固定資産では、投資有価証券が 231 百万円増加した。

負債合計は前期末比 1,678 百万円増加の 9,580 百万円となった。在庫確保のための仕入活動資金として短期的に金融機関から借入れを実施したことにより有利子負債が 1,300 百万円増加したほか、利益増に伴い未払法人税等が 194 百万円増加した。純資産合計は前期末比 1,213 百万円増加の 10,181 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 1,198 百万円の計上と配当金 191 百万円の支出により、利益剰余金が 1,005 百万円増加したほか、円安の進行により為替換算調整勘定が 147 百万円増加した。利益剰余金は 4,896 百万円と 2021 年 12 月期末の 1,687 百万円から 3 倍弱に増加したが、同社では安定した株主還元を行うとともに、今後の自動車業界の変革に対応するためのシステム構築用資金として留保しておく考えだ。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期末	24/12 期末	増減
流動資産	11,761	13,421	14,790	17,454	2,664
現金及び預金	4,582	4,456	4,500	4,381	-119
売掛金	5,264	3,830	3,628	4,813	1,185
商品及び製品	1,782	4,703	6,326	7,743	1,417
固定資産	2,440	2,535	2,080	2,307	227
有形固定資産	892	886	878	860	-18
無形固定資産	35	19	13	10	-2
投資その他の資産	1,511	1,629	1,188	1,436	247
資産合計	14,201	15,957	16,871	19,762	2,891
流動負債	4,633	5,379	6,031	7,714	1,682
固定負債	2,730	2,627	1,870	1,866	-4
負債合計	7,363	8,006	7,902	9,580	1,678
(有利子負債)	5,860	6,631	6,609	7,910	1,300
純資産合計	6,837	7,950	8,968	10,181	1,213
【安全比率】					
流動比率	253.9%	249.5%	245.2%	226.2%	-19.0pp
自己資本比率	45.1%	46.8%	50.0%	48.5%	-1.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 経営指標

財務の安全性指標で短期的な支払能力を表す流動比率は226.2%と前期末から19.0ポイント低下したものの、望ましいとされる200%の水準を上回っている。長期的な支払能力を見る自己資本比率は、前期末比1.5ポイント低下の48.5%となったが財務の健全性は維持しているものと判断される。ROEは前期比0.6ポイント上昇し、13.3%となった。ROEを構成する3要素を見ると、売上高当期純利益率は同0.5ポイント低下、財務レバレッジが同0.03低下したが、総資産回転率が同0.51上昇したことがROEの上昇要因となった。

自己資本当期純利益率 (ROE) と総資産経常利益率 (ROA) 及び構成要素

	21/12 期	22/12 期	23/12 期	24/12 期	増減
ROE	6.5%	19.2%	12.7%	13.7%	0.6pp
ROA	3.9%	11.3%	7.7%	8.4%	0.7pp
売上高経常利益率	2.9%	5.8%	4.1%	3.5%	-0.6pp
売上高当期純利益率	2.2%	4.6%	3.3%	2.7%	-0.5pp
総資産回転率 (回)	1.35	1.94	1.88	2.39	0.51
財務レバレッジ (倍)	2.21	2.17	2.06	2.03	-0.03

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) キャッシュ・フロー計算書

2024年12月期末の現金及び現金同等物は、前期末比134百万円減少し、4,235百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益1,534百万円があった一方で、売上債権の増加1,185百万円や棚卸資産の増加1,439百万円があったことにより、1,208百万円の支出となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得等により25百万円の支出となり、財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金支出191百万円に対して、短期借入金の増加1,198百万円があり、合計で1,099百万円の収入となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,752	-608	-275	-1,208	-932
投資活動によるキャッシュ・フロー	-437	-24	449	-25	-475
財務活動によるキャッシュ・フロー	-135	491	-138	1,099	1,238
現金及び現金同等物の期末残高	4,476	4,334	4,369	4,235	-134

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2025年12月期は先行き不透明感の高まりから 保守的に減収減益で計画

● 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比15.1%減の37,183百万円、営業利益で同17.5%減の1,133百万円、経常利益で同21.5%減の1,204百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.5%減の905百万円を予想している。

2025年12月期連結業績予想

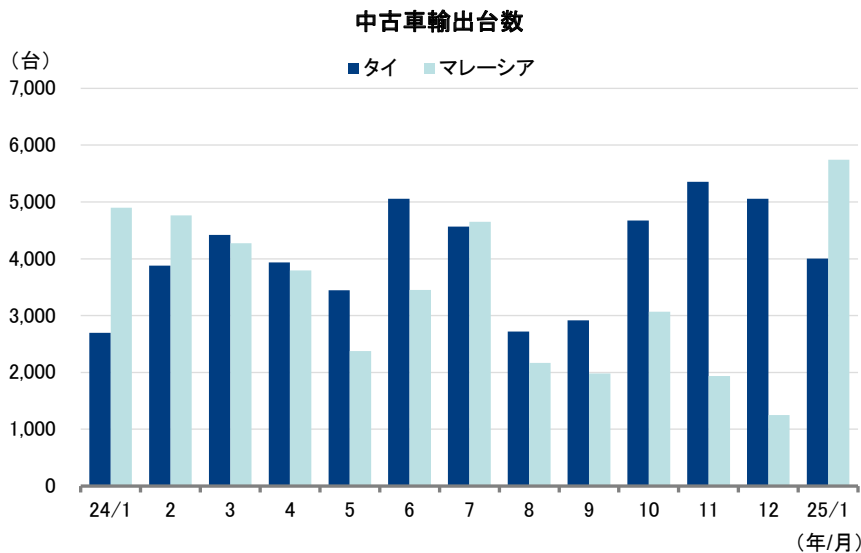
(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	43,795	-	37,183	-	-6,612	-15.1%
営業利益	1,374	3.1%	1,133	3.0%	-241	-17.5%
経常利益	1,535	3.5%	1,204	3.2%	-331	-21.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,198	2.7%	905	2.4%	-293	-24.5%
1株当たり当期純利益(円)	93.33		70.49		-22.84	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

減収減益予想は、為替相場の状況や米国政権交代による関税等の政策リスクの高まりにより、景気の先行き不透明感が高まっているため、前年に高騰していた中古車販売価格の下落や消費マインド低下による販売台数の低迷などを想定し保守的に策定したものだ。国内オークションにおける成約車両単価については2025年2月まで高水準が続いているほか、タイやマレーシア向け中古車輸出台数も1月はそれぞれ前年同月比で2ケタ増となるなど直近データでは変調が確認できないが、タイのオークション会場での成約台数は2024年11月より急激に減少し、年明け以降もその傾向がさらに強まっているとのことで、実際の東南アジアでの景況感は悪化しているのは間違いなさそうだ。また相場についても2年前は「アルファード」の新車納品が3年待ちと言われて中古車価格の高騰が続いていたが、直近ではほぼ納品待ちの状態も解消されたようで、需給バランスの改善により過熱していた相場も2025年は沈静化する可能性が高く、今後の市場動向を注意深く見ておく必要がある。



出所：総務省統計局（e-Stat）普通貿易統計よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

成長市場の海外で積極的な事業展開を図り、収益拡大を目指す

同社は、今後人口の減少や高齢化の進展に伴い縮小傾向が続くと予想される国内市場については慎重なスタンスで堅実な事業運営を進め、中古車流通市場の発展が期待できる海外市場、特に東南アジアに経営資源を投入することで成長を目指している。1つ目はタイで事業基盤を確立したオートオークション事業をフィリピンやインドネシアにも展開し、流通プラットフォームとして東南アジア圏で安定した収益を獲得していくこと、2つ目は現在、日本からの中古車輸出にとどまっている中古車輸出事業において、タイからアフリカなど第三国に輸出していくことを考えている。一方、国内では「アップル」加盟店の拡大と新規事業となるリユース流通事業の育成に取り組む。

中長期の成長戦略

(1) オートオークション事業

タイでトップシェアを確立しているオートオークション事業を、フィリピンやインドネシアなど東南アジアの国に横展開し安定収益基盤を拡大していく戦略だ。現地の法律の問題でタイと同じく合併での進出となるが、まずはフィリピンに進出し、2026年春にも開業する予定にしている。5年後には数億円規模の収益を目指す。事業立ち上げにあたってはタイで同事業を運営してきた人材やシステムなどをフィリピンに移すため、システム開発費用などはほとんどかからず、スムーズに立ち上がるものと予想される。

タイでオートオークション事業の立ち上げを検討し始めた2003年時点におけるタイの国内自動車販売台数は約43万台で、2024年のフィリピンの自動車販売台数が約48万台とほぼ同水準の規模になっており、中古車流通のオークション事業を立ち上げるには良いタイミングと判断した。フィリピンではトヨタ系列の会社が最近オークション事業を開始した程度で、まだ市場としては未成熟な状態と言え、同社は本格的なオークション会場を設営することで中古車流通マーケットの健全な育成を図る考えだ。フィリピンの人口は1.1億人で早晩、日本の人口を追い越すことが確実視されている。平均年齢が24歳と日本の48歳、タイの39歳と比較して低く、若年世代の多いツリー型の人口ピラミッドとなっていることから、今後の中古車流通市場の成長余地は大きい。そのほか、インドネシアや市場規模の大きいインドなどにも進出の可能性があり、現地の法制度も確認しながら慎重に検討していく。

(2) 中古車輸出事業

中古車輸出事業については、これまで日本で国内向けに製造された自動車を輸出してきたが、最近は安全装備品やコネクテッドサービスを実装しソフトウェアの自動更新で利便性向上を図る車種が増える傾向にある。こうした車は輸出した場合に、現地で保守メンテナンスを行うのが難しくなっている。例えばタイ製でこうした装備を実装していない同一車種であれば、販売価格が同じ場合でもタイ製が好まれるようになっていると言う。保守メンテナンスに掛かるコストが安くすむためだ。こうした状況を勘案し、同社では今後第三国で製造された自動車をオークション等で仕入れて海外に輸出していく事業も検討している。

また、日本の中古車輸出事業に関しては、新たに人気車種の外装品を部品メーカーと共同開発し、純正品の半額程度の価格に抑えるなど、顧客ニーズに応え付加価値を高めたうえで販売していく。2025年3月末より量産を開始し、今後も随時、コラボ商品を発表する予定だ。

(3) 中古車買取販売事業

中古車買取販売事業については、店舗数が手薄な関西、中国地域などで加盟店を増やすべく営業強化を図る。買取査定件数増加施策では、インターネットによる予約・出張査定を積極的に取り入れており、2024年からはLINEも顧客とのコミュニケーションツールとして活用し始めており、順次FC店舗に教育研修を行い、顧客満足度の向上につなげていく。

また、若者世代を中心に自動車を「保有」から「利用」するスタイルに変化してきていることへの対応策として、カーシェア・レンタカー事業も北海道や沖縄など一部で始めている。新車を仕入れて利用するが、車検を迎える段階で海外に輸出する流れとなっている。2024年は新車の供給不足により稼働台数は少なかったが、2025年は供給不足が解消されることで台数も増える見通しだ。EV自動車の取扱についても検討している。

(4) リユース流通事業

新規事業となるリユース流通事業では、新たに新宿で1店舗を出店する予定にしているほか、買取を強化するための施策として、地域に密着した顧客基盤を持つLPガス事業者など異業種企業との連携も進め、Win-Winの関係を構築していく戦略で、取扱商品もブランド品だけでなく、不用品の回収や生前・遺産整理品、家屋などの買取など対象を広げ、一気通貫サービスとして事業を育成している。また、ビジネスモデルを確立した段階で、「アップル」加盟法人にも同事業を提案していく。「アップル」加盟店においても新たな収益源となる可能性があり、新規投資もさほど必要ないこと、また中古車買取の新たな導線にもつながることから、ビジネスモデルが確立されれば導入が広がる可能性は高いと弊社では見ている。同社では、リユース流通事業を通じて持続可能な循環型社会の実現に貢献していく考えだ。

株主還元策

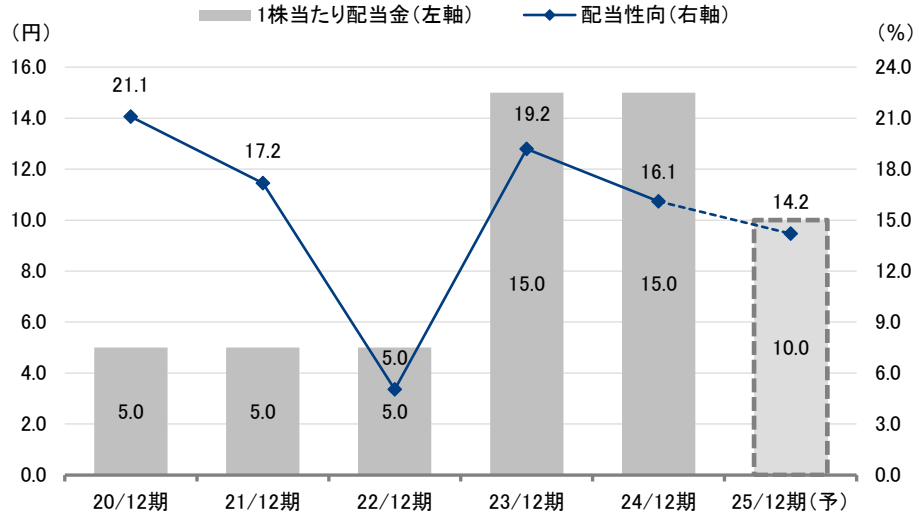
2025年12月期の配当金は減配予定だが、業績計画を上回ること増配を目指す

同社は、経営基盤の強化を図りながら、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識している。安定的な配当の継続・維持に留意するとともに、事業計画、財政状態、業績、株主資本利益率及び配当性向などを総合的に勘案したうえで、利益還元を努めることを基本方針としている。

この方針に基づき、2024年12月期の1株当たり配当金は前期と同額の15.0円(普通配当10.0円、特別配当5.0円)、配当性向で16.1%とした。期初計画では普通配当の10.0円の予定であったが、業績が会社計画を大幅に上回ったことから、特別配当5.0円を上積みした。2025年12月期は減収減益を計画していることから、配当金についても普通配当の10.0円、配当性向で14.2%としたが、前期と同様に計画を上回る業績を達成することで、特別配当の上積みを目指す。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp