

|| 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 >>>](#)

2026年4月9日 (木)

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. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要及び事業内容	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 業績動向	07
1. 2025年12月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	10
4. 2026年12月期の業績見通し	12
■ 買取DXプラットフォームの取り組み	14
1. 店舗オペレーションの劇的な効率化と品質の標準化	14
2. Webセルフ査定による集客最大化と成約率の向上	15
3. 中古車査定のプロ水準を全店舗で再現する標準装備	15
4. 売り先を限定しない設計による収益の最大化	15
5. FCネットワークの統制とKPIの可視化による成長加速	15
■ 株主還元策	16

要約

AI査定システム導入による業務効率化を推進

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、持分法適用関連会社がタイでアップルオートオークションを展開している。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. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比6.8%減の40,809百万円、営業利益で同58.7%減の568百万円、経常利益で同63.6%減の558百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同34.3%減の787百万円と減収減益に転じた。国内の中古車買取販売事業は堅調に推移したものの、タイ市場の急速な市場環境の変化（中国製EVの急成長等）や、2025年3月に名古屋で発生した雹被害の影響もあって、中古車輸出事業が同17.5%減収と大きく落ち込んだことが減収減益要因となった。なお、新規事業として2023年10月より開始したブランド品等の買取を行うリユース流通事業の売上高は同64.4%増の92百万円と順調な立ち上がりを見せた。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高で前期比12.1%減の35,856百万円、営業利益で同35.5%増の769百万円、経常利益で同66.5%増の930百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.8%減の615百万円を予想している。売上高は低採算取引の縮小により減収を見込む一方で、利益面では売上総利益率の改善やAI活用による業務効率の向上により増益を目指す。海外戦略ではタイにおける在庫回転率の向上、並びに日本車の需要が根強い新興国での販売強化を推進するほか、直接販路の拡大により輸出粗利率の改善を図る。国内では中古車買い取りにAI査定システムの導入を進め、査定時間の短縮や成約率の向上を目指すほか、リユース品買取も行うハイブリッド型店舗を出店することでシナジーを創出し、店舗収益力を強化する。なお、2026年12月期の1株当たり配当金は前期と同額の10.0円（配当性向20.9%）を予定している。今後は安定配当を維持しつつも、利益成長に合わせた増配または配当性向の向上や、資本効率向上を目的とした自己株式取得なども財務状況などを見ながら検討する。

3. 成長戦略

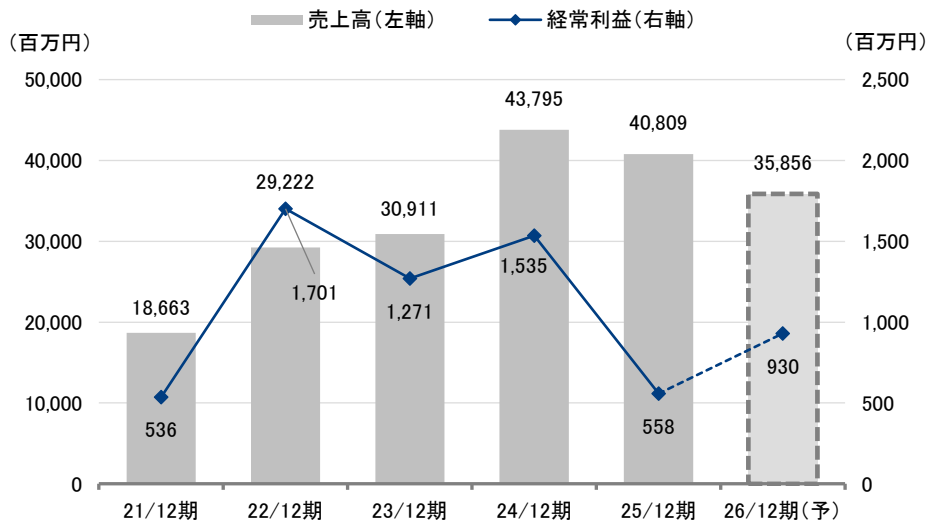
2026年の重点施策として、国内事業の収益力強化に取り組む。グループ店舗にAI査定システムを導入し、中古車、ブランド品、貴金属・宝石などリユース商材全般を1つのシステム及び業務フローで査定・買取可能にすることで、店舗の収益力を強化する方針だ。また、Web査定システム等も含めて買取DXプラットフォームを構築し、FC店舗のKPIを一元管理することで的確な経営指導を行い、FCネットワークによる国内の買取販売事業を成長ビジネスモデルに変革していく。

要約

Key Points

- ・ 2026年12月期は収益性向上施策を推進、営業利益で2ケタ増益を目指す
- ・ AI査定システムの導入で国内買取販売事業を成長軌道に乗せる
- ・ 安定配当の継続を基本に配当性向の向上や自己株式取得を検討

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広がりにより、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展開している。

企業理念は「FORWARD THE FUTURE」で、「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」を目指している。

会社概要及び事業内容

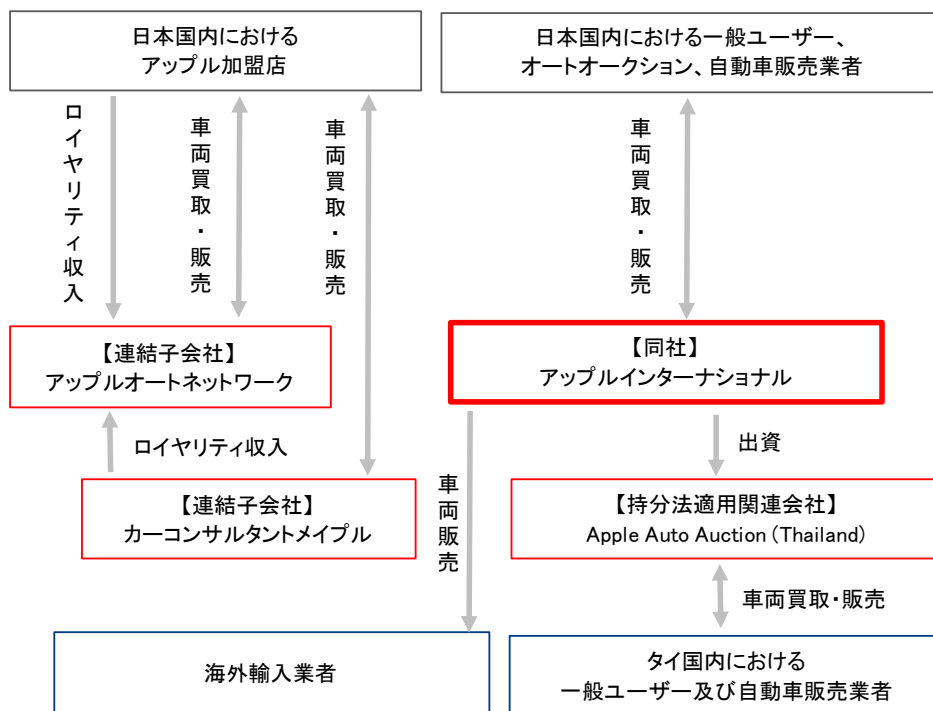
2. 沿革

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本社体制とした。

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併会社としてApple Auto Auction (Thailand) Company Limited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、不用品回収、生前・遺産整理、家屋買取までを一貫通貫で対応するリユース流通事業を開始し、2024年8月に東京都内にリユース買取専門店2店舗を出店した。

事業系統図



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

会社概要及び事業内容

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利益として計上される。

(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である。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。

(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12月末時点のFC加盟法人数は114法人で全国に265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割以上であり、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だ。

アップルインターナショナル
2788 東証スタンダード市場

2026年4月9日 (木)
<https://www.apple-international.com/ir/>

会社概要及び事業内容

「アップル」車買取販売店舗



流山あおぞら店

四日市ときわ店

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、ビジネスモデルを確立した。現在は、時計や貴金属、ブランド品の買取を主に行っているが、今後は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し、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る方針だ。

「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

リユース買取アップル 青砥駅前店

出所：決算報告資料より掲載

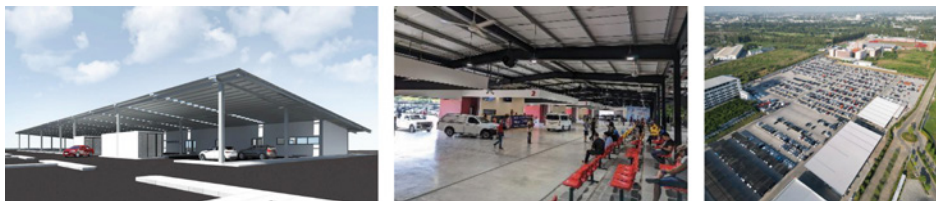
会社概要及び事業内容

(4) タイのオートオークション事業 (持分法適用関連会社)

持分法適用関連会社の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であるが、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、2026年よりAI査定システムを試験導入するなどDX推進により生産性向上と競争力強化を図っている。AI査定システムの精度はまだ7割程度で最終チェックは人的リソースを活用している。

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用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。

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

タイのオークション会場 (17拠点)


出所：決算報告資料より掲載

会社概要及び事業内容

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、利用者の利便性に優れている。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割を占めるまでになった。さらに、AI査定システムを2025年より導入し、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。市場環境の変化に迅速に対応できるように、システム開発はタイで行っている。

業績動向

2025年12月期はタイの市場環境変化が響き、減収減益に転じる

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比6.8%減の40,809百万円、営業利益で同58.7%減の568百万円、経常利益で同63.6%減の558百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同34.3%減の787百万円と減収減益に転じた。期初計画に対して売上高は上振れたものの、利益面ではタイにおける自動車流通市場の環境変化や、3月に名古屋で発生した雹被害もあって大幅未達となった。

2025年12月期 連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期			前期比	
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	43,795	-	37,183	40,809	-	-2,986	-6.8%
中古車輸出事業	32,236	73.6%	-	26,599	65.2%	-5,637	-17.5%
中古車買取販売事業	11,502	26.3%	-	14,117	34.6%	2,614	22.7%
リユース流通事業	56	0.1%	-	92	0.2%	36	64.4%
売上総利益	3,821	8.7%	-	3,019	7.4%	-802	-21.0%
販管費	2,446	5.6%	-	2,451	6.0%	4	0.2%
営業利益	1,374	3.1%	1,133	568	1.4%	-806	-58.7%
(持分法による投資利益)	181	-	-	194	-	12	6.8%
経常利益	1,535	3.5%	1,204	558	1.4%	-976	-63.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,198	2.7%	905	787	1.9%	-410	-34.3%

注：中古車買取販売事業売上高＝日本売上高－リユース流通事業売上高
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上高は中古車買取販売事業が前期比22.7%増の14,117百万円となったものの、中古車輸出事業が主要販売先であるタイ向けの落ち込みにより同17.5%減の26,599百万円となったことが減収要因となった。売上総利益率は前期の8.7%から7.4%に低下し、売上総利益は同802百万円の減益となった。タイの自動車流通市場の環境悪化により1台当たり売上総利益が減少したことが要因だ。タイでは政府のEV促進政策もあって中国製EVが急速に台頭したほか、政権の混乱に伴う景気低迷や金融機関におけるローン審査の厳格化などが重なり、日本車の需要が冷え込んだ。また、同社固有の要因として2025年3月に名古屋で発生した雹被害を受けた自動車について価格を引き下げて販売せざるを得ず、在庫調整も含めてマイナスの影響が第3四半期まで続いた。ただ、第4四半期は低採算取引の縮小とコスト抑制に取り組んだことにより、タイ向けの収益も底打ちし、上向きに転じたものと見られる。

販管費は前期比0.2%増と横ばい水準となり、売上総利益の減少が営業利益の減少に直結した格好だ。また、営業外収支は同169百万円悪化した。持分法による投資利益は円安効果で同12百万円増の194百万円となったものの、貸倒引当金繰入額が同127百万円増加したほか、支払利息が同28百万円の増加、為替差益が23百万円の減少となった。また、政策保有株式の売却を進めたことで投資有価証券売却益498百万円を特別利益として計上した。

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6.9%減の40,716百万円、セグメント利益は同54.4%減の695百万円となった。2025年の中古車業界の動向は国内の登録台数が前年比0.8%減の3,632千台と微減にとどまったものの、為替の円安傾向が続いたこともあり、輸出台数は同9.3%増の1,490千台と3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17.5%減の26,599百万円と減収に転じた。地域別売上高を見ると、タイ向けが同53.0%減の6,875百万円と大きく落ち込んだ一方で、マレーシア向けが同29.7%増の18,315百万円と為替の円安を背景に好調に推移した。これまではタイが仕向け地別で最大の販売先であったが、既述のとおり市場環境が大きく変化したことで大幅減収となった。中国EVメーカーの積極的な価格攻勢※1もあって日本の主力車種（ピックアップトラック等）の中古車相場が下落し、粗利率の悪化につながったほか、オートローン審査の厳格化※2も販売台数の減少要因となった。

※1 BYDの主力車種「ATTO 3」の価格が2024年発売当初の129万THBから69.8万THBに引き下げられたほか、8年のメンテナンスフリーを付けて販売した。ローン審査についても中華系の銀行が対応することで販売台数を伸ばすことができた。

※2 2023年12月にタイ政府が債務者保護法令を発効し、延滞債務者への返済猶予期間を設けたことで金融機関のキャッシュ・フローが悪化し、新規融資に関する審査が厳格化した。

一方、マレーシアでもEVが普及しつつあるものの、同社の販売主力車種である高級ミニバン（アルファード、ヴェルファイア等）に対する需要は根強く、高単価・高利益率が続いたほか、為替の円安傾向が続いた※ことと販売台数も前期比20.4%増の3,421台と大きく伸長し、マレーシア向け販売事業者ランキングでも2023年の5位から2025年は3位と順位を着実に上げている。

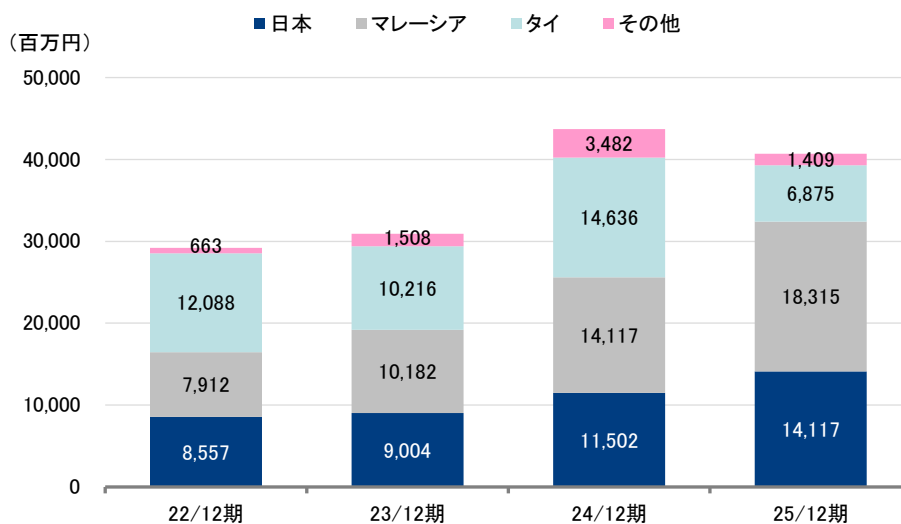
※ 2024年の平均レート33円/MYRに対して2025年は35円/MYRであった。

業績動向

国内の中古車買取販売事業は前期比22.7%増の14,117百万円となり、増収基調が続いた。新車納期の大幅な遅延が解消されたことにより下取り車両の供給が増加し、買取台数が堅調に推移したこと、前年に急騰した中古車オークション相場も高値安定が続いたこと*が増収要因となった。利益面では全国のアップル加盟店舗を通じた直接買取を推進し、中間コストの削減に取り組んだことで1台当たりの粗利益を維持したほか、海外や国内で人気の高い車種を重点的に買い取ることで、資金回転率を高める取り組みを推進した。

* 国内オークション運営の最大手であるUSSの2025年成約車両単価は前年比3%増の123万円となった。

地域別売上高



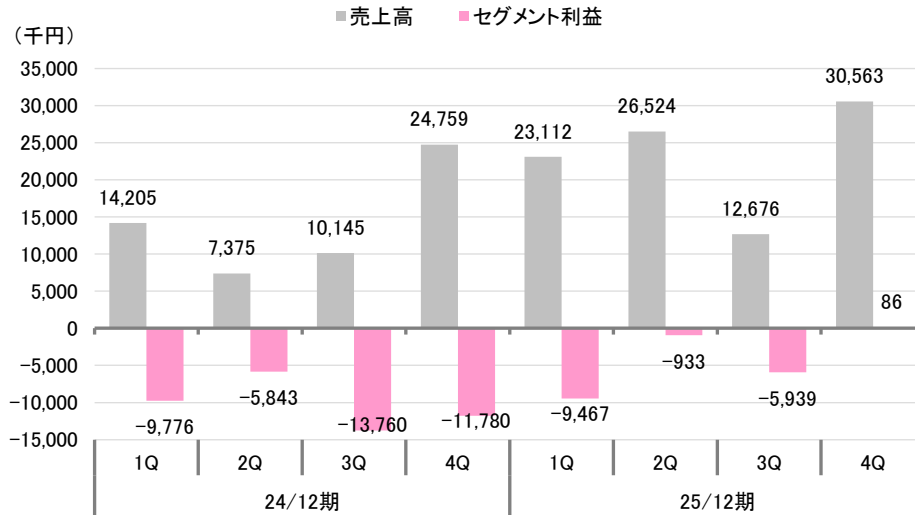
注：日本の売上高はリユース流通事業を除いた数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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展開しているリユース流通事業は、売上高で前期比64.4%増の92百万円、セグメント損失で16百万円(前期は41百万円の損失)となった。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順調な立ち上がりを見せた。インフラコストなどの固定費がかかっているため、通期では損失が続いたものの、四半期ペースでは第4四半期の売上高は前年同期比23.4%増の30百万円と過去最高を更新し、セグメント利益も86千円と事業開始以降初めて黒字を計上した。売上規模が増加すれば、十分に利益貢献する見通しで、同社は2026年12月期に10店舗の出店を計画している。

業績動向

リュース流通事業の四半期業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

(1) 貸借対照表

2025年12月期末の資産合計は前期末比778百万円増加の20,540百万円となった。流動資産では、商品及び製品が779百万円減少した一方で、現金及び預金が350百万円、売掛金が987百万円それぞれ増加した。棚卸資産回転期間は、前期末の2.3ヶ月から2.2ヶ月とやや改善した。固定資産では、有形固定資産が83百万円、無形固定資産が21百万円、投資その他の資産が239百万円増加した。

負債合計は前期末比67百万円増加の9,648百万円となった。未払法人税等が171百万円減少した一方で、事業活動資金として金融機関から長期借入れを実施したことにより有利子負債が234百万円増加した。純資産合計は同710百万円増加の10,892百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益787百万円の計上と配当金支出により、利益剰余金が595百万円増加したほか、円安の進行により為替換算調整勘定が85百万円増加した。

アップルインターナショナル | 2026年4月9日 (木)
 2788 東証スタンダード市場 | <https://www.apple-international.com/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/12期末	23/12期末	24/12期末	25/12期末	増減
流動資産	13,421	14,790	17,454	17,888	433
現金及び預金	4,456	4,500	4,381	4,731	350
売掛金	3,830	3,628	4,813	5,801	987
商品及び製品	4,703	6,326	7,743	6,963	-779
固定資産	2,535	2,080	2,307	2,651	344
有形固定資産	886	878	860	943	83
無形固定資産	19	13	10	32	21
投資その他の資産	1,629	1,188	1,436	1,676	239
資産合計	15,957	16,871	19,762	20,540	778
流動負債	5,379	6,031	7,714	7,437	-277
固定負債	2,627	1,870	1,866	2,210	344
負債合計	8,006	7,902	9,580	9,648	67
(有利子負債)	6,630	6,609	7,910	8,145	234
純資産合計	7,950	8,968	10,181	10,892	710
【安全比率】					
流動比率	249.5%	245.2%	226.2%	240.5%	14.3pp
自己資本比率	46.8%	50.0%	48.5%	50.0%	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240.5%と前期末から14.3ポイント上昇し、引き続き望ましいとされる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ポイント上昇の50.0%と上昇に転じ、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5.4ポイント低下し7.9%となった。ROEを構成する3要素を見ると、財務レバレッジは2.00倍に低下して、売上高当期純利益率が2.7%から1.9%に、総資産回転率が2.39回から2.03回にそれぞれ低下したことがROEの低下要因となった。在庫の圧縮など資産のスリム化に取り組むことが、収益力向上のための課題である。

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

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	増減
ROE	19.2%	12.7%	13.3%	7.9%	-5.4pp
ROA	11.3%	7.7%	8.4%	2.8%	-5.6pp
売上高経常利益率	5.8%	4.1%	3.5%	1.4%	-2.1pp
売上高当期純利益率	4.6%	3.3%	2.7%	1.9%	-0.8pp
総資産回転率 (回)	1.94	1.88	2.39	2.03	-0.36
財務レバレッジ (倍)	2.17	2.06	2.03	2.00	-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

2025年12月期末の現金及び現金同等物は、前期末比352百万円増加の4,587百万円となった。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1,046百万円、棚卸資産の減少743百万円があった一方で、売上債権の増加987百万円や投資有価証券売却益498百万円、法人税等の支払額353百万円等があったことから、70百万円の支出となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券の売却による収入500百万円があったことなどにより387百万円の収入となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払額187百万円に対して、長期借入を実施したことにより35百万円の収入となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-608	-275	-1,208	-70	1,137
投資活動によるキャッシュ・フロー	-24	449	-25	387	412
財務活動によるキャッシュ・フロー	491	-138	1,099	35	-1,063
現金及び現金同等物の期末残高	4,334	4,369	4,235	4,587	352

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年12月期は収益性向上施策を推進、 営業利益で2ケタ増益を目指す

4. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高で前期比12.1%減の35,856百万円、営業利益で同35.5%増の769百万円、経常利益で同66.5%増の930百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.8%減の615百万円を予想している。

2026年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	40,809	-	35,856	-	-4,953	-12.1%
営業利益	568	1.4%	769	2.1%	200	35.5%
経常利益	558	1.4%	930	2.6%	371	66.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	787	1.9%	615	1.7%	-172	-21.8%
1株当たり当期純利益(円)	61.35		47.96		-13.39	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年12月期の事業方針として、外部環境に左右されにくい「筋肉質な経営体質」への変革を進め、1台当たりの採算性を重視した高付加価値戦略を推進する。また、国内事業においてはAI査定導入開始による業務効率の向上、サービス品質の均一化を図ることで店舗当たりの収益力を強化するほか、「リユース買取アップル」を「アップル」店舗内に併設するハイブリッド店舗の出店を開始し、シナジー創出を図る。

業績動向

売上高は中古車輸出事業における低採算取引の縮小により減収を見込む一方、売上総利益率の改善により営業利益は2ケタ増益に転じる見通し。営業外収支は前期に計上した貸倒引当金繰入額がなくなること等により前期比171百万円の改善を見込む。一方で、前期に特別利益として計上した投資有価証券売却益がなくなること、親会社株主に帰属する当期純利益は減益となる見込みだ。ただ、2月下旬に勃発したイラン戦争の影響により原油価格が急騰しており、今後のオークション相場や東南アジアにおける中古車需要への影響が懸念され、その動向を注視しておく必要がある。

(1) 海外戦略

タイ市場においては、需要が低下した日本車旧モデルの在庫を圧縮し、市場価格の変動に即応した仕入れ体制の構築に取り組み、在庫回転率を前期比で20%向上することを目標としている(2025年の在庫水準は2.46ヶ月)。また、中国製EVのシェア拡大による日本車の苦戦が続くことを前提に現地の需要動向を再分析し、今後の戦略を策定する方針だ。

一方、マレーシア市場については引き続き堅調推移が見込まれている。同社ではタイ市場の落ち込みをカバーすべく、中央アジア、アフリカ、南米等、耐久性の高い日本車(ガソリン車・ハイブリッド車)の需要が依然として高い地域への販売を強化する方針で、輸出先の新規開拓国数で3ヶ国以上を目標に掲げている。

利益率の改善施策として、タイでの低採算取引の縮小に加えて、中間業者(オートオークション)を介さない直接販路を拡大することでコストを削減することで、前期比2%の粗利益率改善を目標としている。

なお、フィリピンにて2026年春頃を目途に、合併でオークション運営事業を開始する計画であったが、規制当局からの認可が遅れていることもあり、当初計画よりも開始時期が遅れる見通しだ。ただ、開業に向けた準備は着々と進めているようで、早期の事業開始を目指している。

(2) 国内戦略

国内の中古車買取販売事業では、AI査定システムの導入により業務効率並びに成約率の向上に取り組む方針だ。AI査定システムについては2026年3月からトライアル運用を開始しており、2026年内に10店舗に導入する予定で、段階的にFC店舗へも導入を進める。AIの画像認識技術と社内のデータベースを連携することで、熟練度を問わず迅速かつ正確な査定(事故車などの診断も可能)を実現できるシステムである。査定時間でおよそ30%の短縮を目標としている。

また、Webセルフ査定からの来店誘導と、店舗での透明性の高い価格提示(顧客に対して納得感が得られる価格提示)を行うことで、成約率15%アップを目標に掲げている。そのほかAIを活用したSNS広告の運用を開始したほか、社内業務でのAIの積極活用に向けて社内教育も開始した。

業績動向

そのほか、収益の多角化に向けた取り組みとしてリユース品買取事業を「アップル」店舗でも展開していく。時計・貴金属、ブランド品などの商材の買取も行うことで、店舗当たりの粗利の拡大につなげていく。試験店舗として2026年2月よりグループの1店舗（鈴鹿中央通り店）で開始したところ、3日間の開店イベントでは中古車の持込が30台（うち買取20台）、リユース品の持込が20点（うち、買取19点）となり、中古車の売却で来店した顧客がリユース品の売却も同時に済ませるなどシナジーが確認されている。同社は2026年内にハイブリッド店舗5店舗の出店を計画している。また、2026年5月から加盟店向けの導入提案もスタートする。リユース品買取のFC店舗での収益モデルはまだ検討中だが、加盟店が買い取ったリユース品を同社で一定マージンを乗せたうえですべて買い上げ、売却する方式が有力と見られる。リユース品の買取査定にもAI査定システムを活用するため、共通プラットフォームを活用することによる効率化が期待できる。

(3) コスト構造改革

筋肉質な経営体質への転換に取り組むべく、販管費の最適化も推進する。広告宣伝費については、Webマーケティングへのシフトを加速し、CPA（顧客獲得単価）の低減を図るべく費用対効果を厳格に管理することで、広告宣伝費率の10%削減を目標とする。また、AI査定システムなどAIの利活用による業務プロセスの自動化を推進することで人件費や業務委託費を抑制し、1人当たり生産性の15%向上をねらう。

これらの取り組みにより2026年12月期の販管費率は減収となるなかでも、前期の6.0%とほぼ同水準を見込んでおり、営業利益率は売上総利益率の改善により同1.4%から2.1%に引き上げる計画だ。

■ 買取DXプラットフォームの取り組み

AI査定システムの導入で国内買取販売事業を成長軌道に乗せる

同社は2026年の最重点施策として、中古車、ブランド品、貴金属・宝石などの商材全般を1つのシステム及び業務フローで査定・買取可能にする商材統合型の買取DXプラットフォームを構築し、店舗の収益多角化と生産性向上によって、国内事業の拡大を目指す。同プラットフォームでは、AI査定システム、eKYC※、Webセルフ査定の3つのシステムを統合する。同プラットフォームを構築することで、以下の導入効果が期待される。

※ eKYC (Electronic Know Your Customer) : オンラインによる顧客確認システム。

1. 店舗オペレーションの劇的な効率化と品質の標準化

AI査定システムは、1画面・1フローによる簡便な操作性を追求したシステムで、スマートフォンやタブレットで対象物を撮影するだけでAIが情報を解析し、査定情報を自動生成する仕組みである。このため、手入力の手間を最小限に抑え、ミスを防止することが可能になるほか、専門知識が必要だった査定業務をシステム化することで、経験の浅いスタッフでも、熟練者と同等の査定品質を維持することが可能になる。また、中古車、ブランド品など異なる商材を共通のUIで査定でき、店舗のマルチタスク化を支援することができる。査定データに関しては即座に本部のシステムと連携し、迅速なプライシングの提示を可能としている。AI査定システムの導入効果として査定時間の30%削減を目標としている。

2. Webセルフ査定による集客最大化と成約率の向上

Webセルフ査定システムは24時間、365日、顧客が自身のデバイスを利用して簡易査定ができるシステムで、「とりあえず価格水準を知りたい」といった顧客層を幅広く取り込むドアノックツールの役割を果たしている。オンラインで本人確認(eKYC)を行い、Web上で買取予約まで完結させることで、途中離脱を防いでいる。Webデータは即時に店舗システムと連携することで、来店時の二度手間を省き、スムーズな商談を実現する。

Webからの能動的な集客を行うことで事前に顧客情報を把握でき、店舗での接客時間をより付加価値の高い提案を行う商談に代えていくことが可能になる。同システムの導入により成約率の15%向上を目標としている。

3. 中古車査定のプロ水準を全店舗で再現する標準装備

AI査定システムの導入により、オークション会場と同等の「評価点」や「出品票」を店頭で即時発行し、顧客に対して値付け価格の根拠を客観的データで示すことが可能になる。査定価格への納得感向上による即決率の改善や査定ミスによる買取損失(ロス)の低減、本部と店舗間での評価基準の統一が図られるといった効果が期待される。同社では査定誤差5%以内を必達目標としている。

4. 売り先を限定しない設計による収益の最大化

同社は店舗で買い取った中古車、ブランド品などの商材を、自社・グループ販売や国内オークション、海外輸出販路など様々な販路で売却が可能のため、これらの販路のなかから「最高値で売れる販路」をリアルタイムで選択できるシステムを構築している。同システムの導入によって粗利率で5%の向上を目指している。

5. FCネットワークの統制とKPIの可視化による成長加速

買取DXプラットフォームを構築することで、FC本部は加盟店舗すべてのKPI(査定数、成約率、買取粗利等)を一元管理できるようになり、店舗ごとに的確な経営指導を行うことが可能になる。また、AI査定により標準化が進むことで、店舗ごとの評価のバラつきがなくなり、アップルブランドの信頼性を維持することが可能になる。

中古車買取の加盟店では、顧客基盤を生かして低コストでリユース品の買取ビジネスを開始することができ、店舗の粗利益拡大に寄与することが見込まれる。また、特殊車両や高額ブランド品など現場での査定が困難な商材でも、AI査定により本部が即座にバックアップすることが可能になり、収益獲得機会を逃さず取り込むことができる。

同社では、FC加盟店への買取DXプラットフォームの提供によって、FCネットワークを成長ビジネスモデルへと進化させる考えだ。

株主還元策

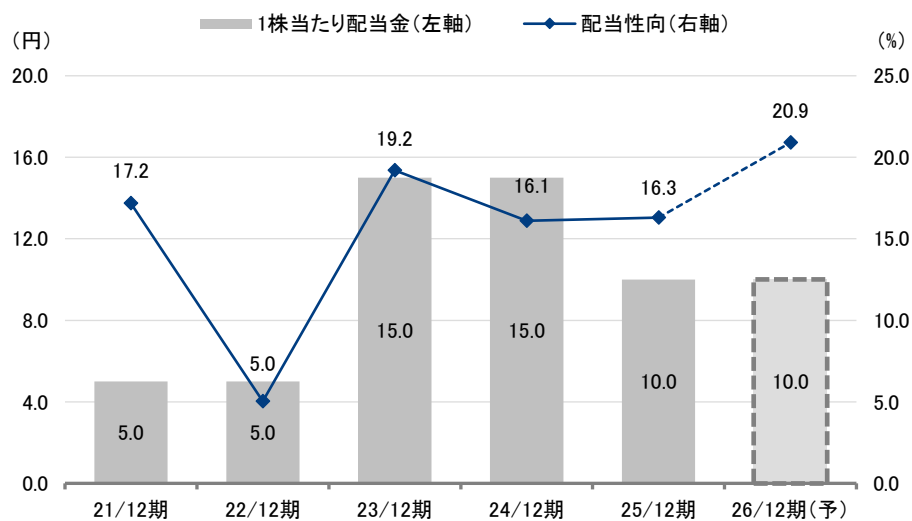
安定配当の継続を基本に配当性向の向上や自己株式取得を検討

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、業績の変動に関わらず安定的な配当を継続することを基本方針としているが、今後については内部留保を将来の成長投資（DX投資等）に充当しつつ、利益成長に合わせた増配あるいは配当性向の向上を検討する考えだ。

同方針に基づき、2025年12月期の1株当たり配当金は10.0円（配当性向16.3%）とし、2026年12月期も同額の10.0円（同20.9%）を予定している。2024年12月期は業績が会社計画を大幅に上回ったことで、特別配当5.0円を実施しており、普通配当で見れば10.0円で横ばいが続くことになる。今後、利益が会社計画を上回るようであれば特別配当を実施する可能性もある。

また同社は株主価値の最大化に向けて、ROEを早期に10%以上に回復させるべく、収益性向上施策に加えて資本効率の向上施策にも取り組む方針で、株価水準や資金状況を勘案して機動的な自己株式取得も検討する意向だ。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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