

# 会社説明資料



みんなに愛されるクルマ屋さん

## ネクステージ

(証券コード：3186)

2026年5月20日



# 登壇者紹介



## 【プロフィール】

- **社歴**
  - 2004年 ネクステージ入社  
(入社当時:アルバイト)
  - 2014年 営業企画本部長
  - 2022年 専務執行役員
- **生年月日** : 1980年7月生
- **出身** : 愛知県
- **趣味** : ラグビー、ゴルフ

**1** 会社概要

2 市場環境

3 店舗ブランド

4 ビジネスモデル

# 会社概要 | 事業内容



業者販売  
(直接販売/AA)  
仕入れの選択肢、  
増やしませんか?

**ネクスト**  
NEXTAGE STOCK

全国30,000台以上の店頭在庫から、希望のクルマをワンプライスで！  
販売店様向けBtoB販売プラットフォームが新たに誕生。

# 会社概要 | 基本情報

所在地

愛知県名古屋市中区

創業

1996年12月

会社設立

1998年12月

28  
年目

上場市場

東証プライム  
名証プレミア

上場日

2013年7月30日

売上高

6,520億円

営業利益

195億円 (2025年11月期)

資本金

81億83百万円 (2025年11月末現在)

店舗数

353店舗 [242拠点] (2025年11月末現在)

従業員数

7,537名 (2025年11月末現在、正社員のみ)

# 会社概要 | 背景



# 会社概要 | 経営理念



# 目次

---

1 会社概要

2 市場環境

3 店舗ブランド

4 ビジネスモデル

# 市場環境 | 自動車小売業界

国内自動車保有台数 約**6,200**万台 (前年比 100.1%)



ネクステージが置かれているマーケット規模

**20兆円以上**

【出典】自動車保有台数：一般財団法人自動車検査登録情報協会「わが国の自動車保有動向/自動車保有台数推移表/2024年」

中古車小売市場：矢野経済研究所「中古車流通市場に関する調査（2024年）」

下取・買取市場：自社調べ

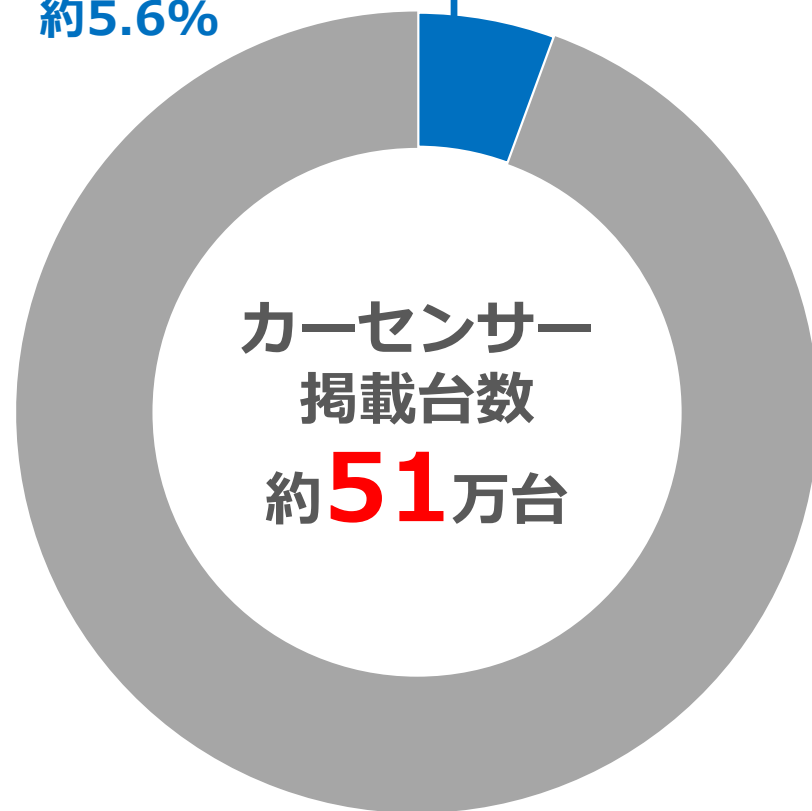
整備市場：一般社団法人自動車整備振興会連合会「令和7年度自動車特定整備業実態調査結果の概要について」、国土交通省統計情報「令和6年度自動車検査業務量(年報)」

新車国産車市場：一般社団法人日本自動車販売協会連合会「新車・年別販売台数（登録車+軽自動車）（暦年）/2025年」

新車輸入車市場：日本自動車輸入組合「車両本体価格帯別輸入乗用車新規登録台数の推移/2025年」、「車種別輸入車新規登録台数の推移(暦年)/2025年」から価格帯中央値を平均値とし各台数に掛け合わせ市場規模を当社にて算出

# 市場環境 | 自動車小売業

ネクステージ  
約5.6%



※2026年2月末時点

## 【自動車小売業の状況】

- ・ 自動車小売の事業所数は全国約8万事業所 ※1
- ・ 事業所数は前回統計から減少 ※1
- ・ カーセンサーにおける上位3社のシェアは約15%、上昇傾向と推定 ※2

※1 総務省「年経済センサスー活動調査」

※2 自社調べ

## 業界には中小の販売店が多数存在

# 目次

---

1 会社概要

2 市場環境

3 店舗ブランド

4 ビジネスモデル

# 店舗ブランド | 総合店

## 総合店

あらゆるサービスをワンストップで受けられる『頼れる地域の一番店』



# 店舗ブランド | 総合店

## 総合店



# 店舗ブランド | SUV LAND

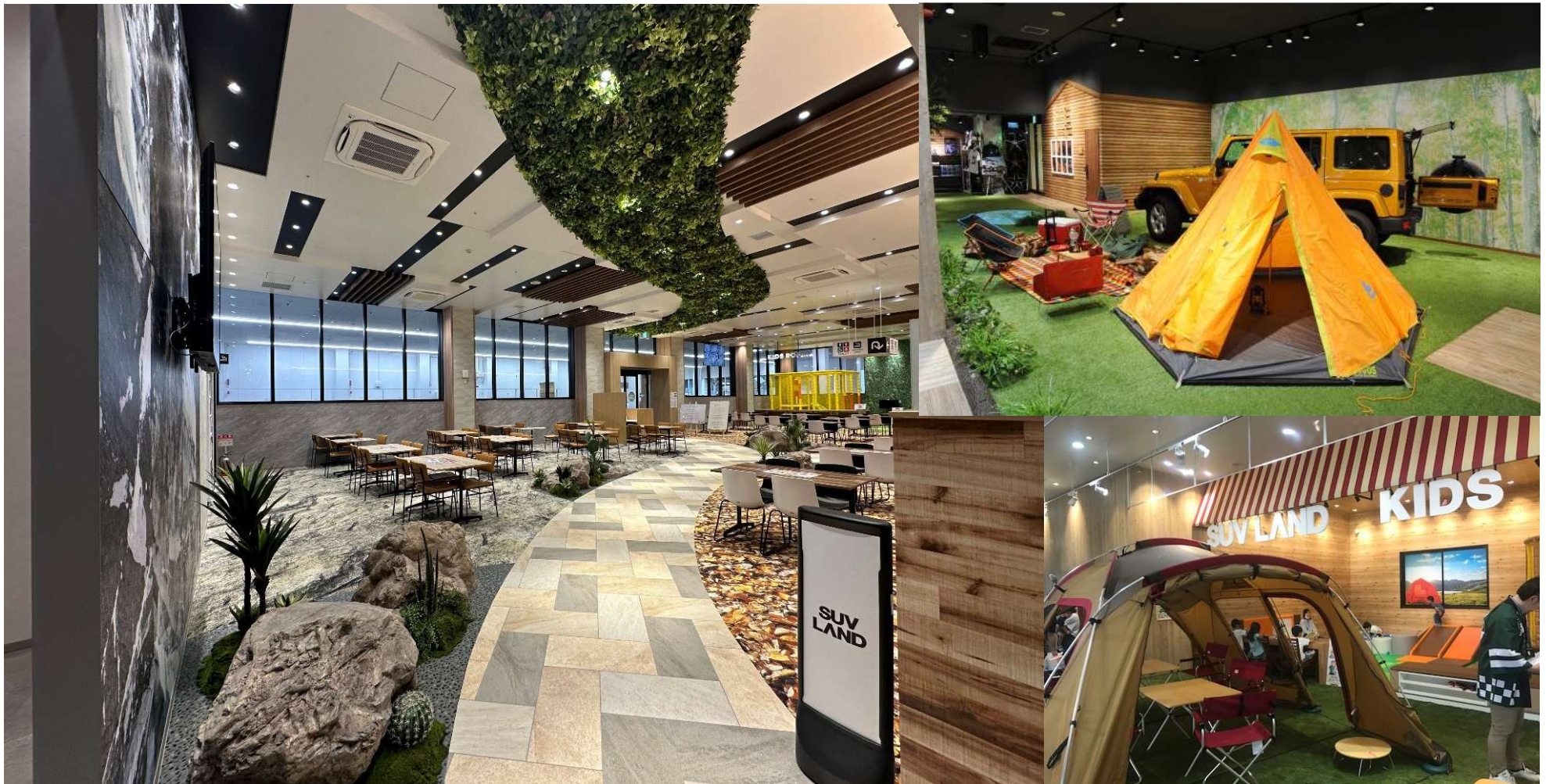
## SUV LAND

楽しいSUVカーライフまでイメージできる体感型SUV大型専門店



# 店舗ブランド | SUV LAND

## SUV LAND



# 店舗ブランド | UNIVERSE

## UNIVERSE

『世界のクルマを届けたい。』 輸入車の大型専門店



# 店舗ブランド | 専門店・買取店

## 専門店(国産車)

特定車種、ブランド特化の専門店



## 買取店

迅速な出張査定も対応する単独店



# 店舗ブランド | 輸入車正規ディーラー

## 輸入車正規ディーラー 取り扱いブランド



CITROËN



DS AUTOMOBILES



FIAT



JAGUAR

Jeep



VOLVO

グループ全体 : **18** ブランド

# 目次

---

1 会社概要

2 市場環境

3 店舗ブランド

4 **ビジネスモデル**

# ビジネスモデル | ネクステージの強み

## ネクステージの強み

**生涯取引**

(取引回数)

×

**取引単価**

×

**管理顧客数**

カーライフにおいて発生するあらゆる取引を提供

適切なプライスで価値を提供

継続的な取引顧客の獲得・拡大  
(管理顧客 = 3年以内の取引顧客)

大型店でワンストップサービスを展開

取引回数・取引顧客を増やし、中長期の成長を図る

# ビジネスモデル | 生涯取引



## 自動車 乗換年数

1993年  
平均 **5.5年**



2025年  
平均 **9.4年**

(出典) 内閣府「消費動向調査」

大型店で**ワンストップ**サービスを展開し、生涯取引を推進

# ビジネスモデル | 生涯取引

## クルマのビジネスサイクルモデルの例



- 販売・買取は取引金額が大きい一方、取引機会は少ない。
- 整備部門では定期的取引機会が発生するため、日ごろのメンテナンスを実施できる体制が重要

乗り換え年数の長期化により、  
生涯取引による**収益機会**の**最大化**が重要

管理顧客数拡大のポイント

## 世帯内取引

## 路面認知

継続的に取引いただくお客様を**効率的**に  
増やすことで、**収益向上**と成長を図る

# ビジネスモデル | 世帯内取引

## 世帯内の車両へサービス提供を拡大



世帯内取引の推進による顧客獲得へ  
**販促費の抑制**につながり、効率的な集客を実現

# ビジネスモデル | 路面認知



主要幹線道路沿いに出店し、商品を並べることで  
**路面認知**による集客を実現

# 地域一番店戦略

- ✓ 取引回数を増やし、地域の頼れるクルマ屋さんへ。
- ✓ 販売、買取、整備すべての機能を1拠点で提供  
利便性の高い店舗を構築。
- ✓ 高品質の商品、サービスにより  
管理顧客数 1 万以上を目指す。

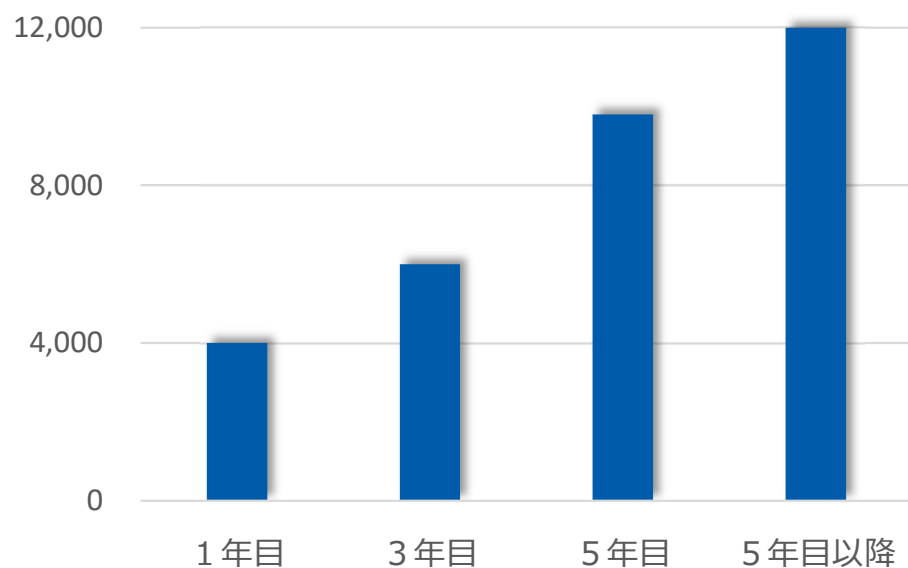
地域一番店として地域から愛され  
頼られる存在を目指し、**持続的な成長基盤**の強化へ

# ビジネスモデル | 店舗の収益性

## 総合店の年数経過による取引・収益拡大イメージ

### 管理顧客数

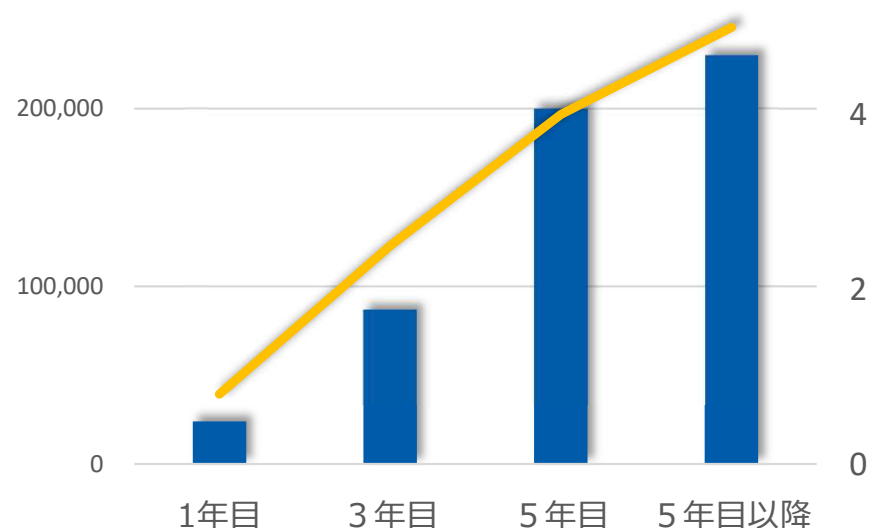
(単位:人)



### 営業利益・営業利益率

(単位:千円)

(単位:%)



■ 営業利益    — 営業利益率

オープンからの時間経過に応じて  
店舗の顧客数、収益は次第に拡大へ

# ネクステージ刈谷店

8年目

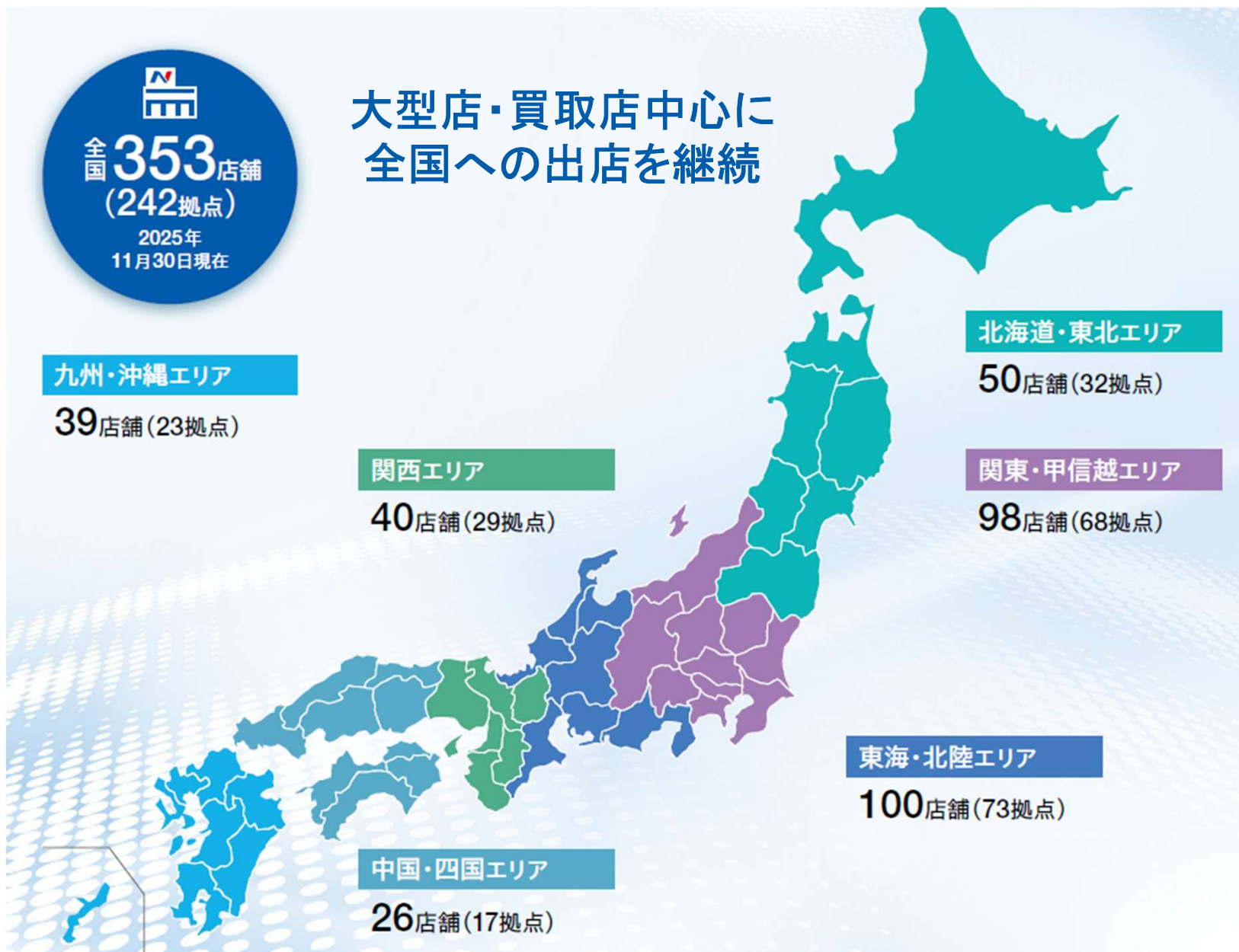
- ・ 地域： 愛知県
- ・ オープン： 2018年(総合店)
- ・ 販売台数： 2,900台(年間)
- ・ 車検台数： 3,000台(年間)
- ・ 管理顧客： 1.4万
- ・ 営業利益： 6億円
- ・ 営業利益率： 8%

※数値は2025/11期実績をもとに、端数処理を行っています。



オープンから年数が経過した店舗は、顧客が増加し高収益を獲得

# ビジネスモデル | 出店状況

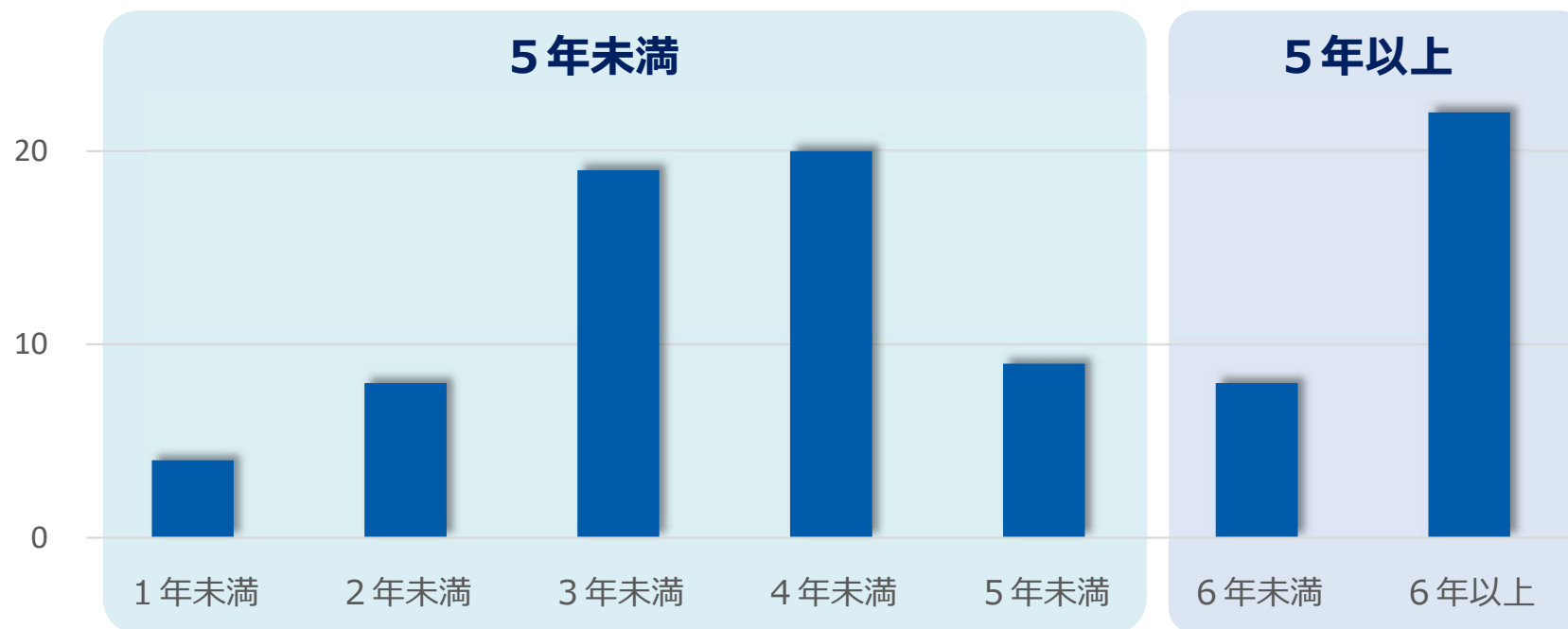


# ビジネスモデル | 大型店の状況

## 総合店の経過年数ごとの店舗数

(単位:店舗)

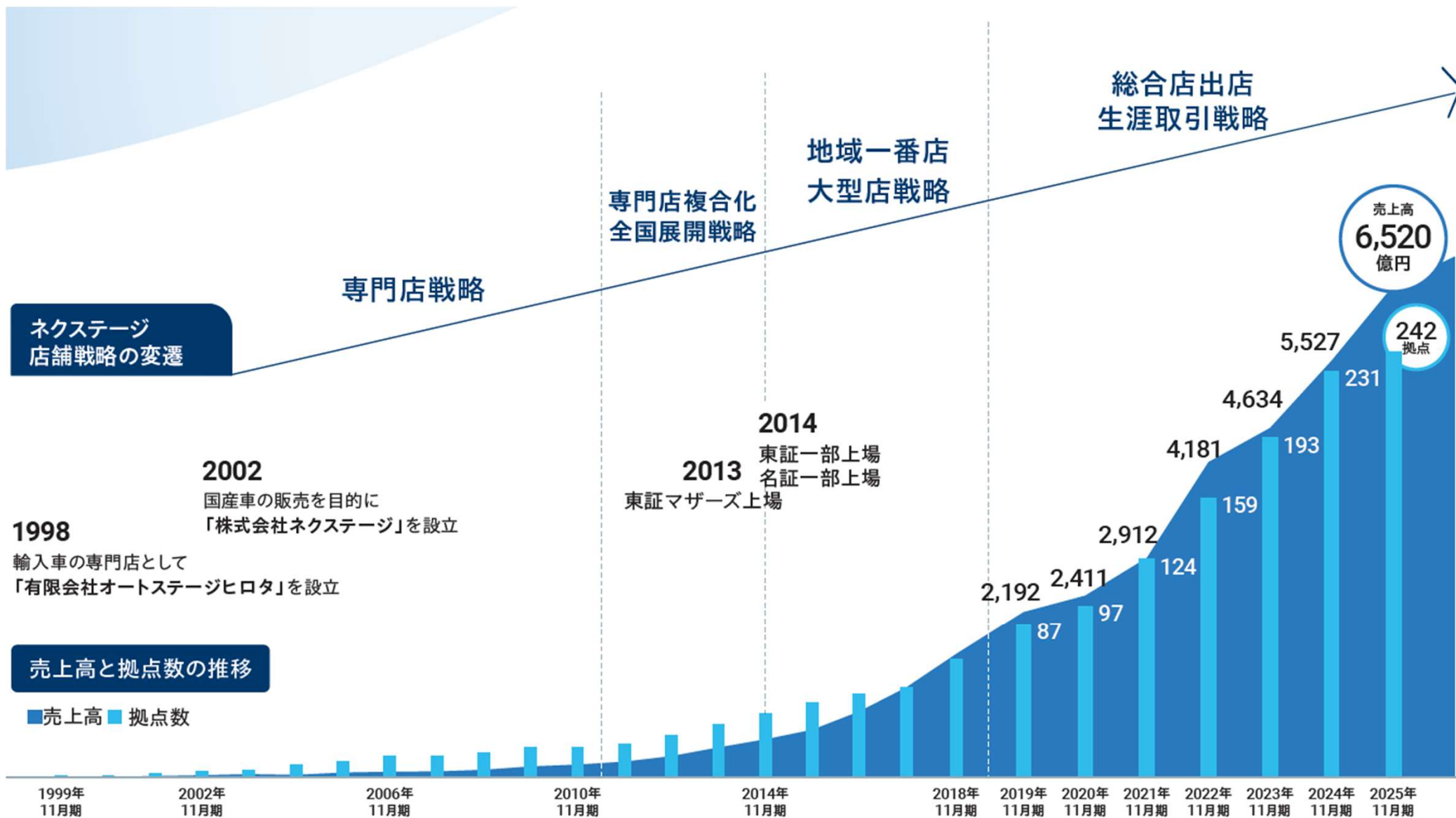
総合店  
全国90拠点



※2025/11末時点

半数以上の総合店がオープンから5年未満  
今後の**伸びしろ**がある店舗が**多数存在**

# ビジネスモデル | 売上高, 拠点数の推移



## ① 地域一番店の実現

生涯のカーライフに  
寄り添うワンストップ  
サービスを各地域で提供

## ② 店舗の収益性向上

継続的な取引の促進  
効率的な店舗運営

## ③ 人財育成の強化

従業員の専門性向上  
自律的な店舗運営による  
サービス向上

## ④ 商品管理

リードタイムの短縮  
業者販売による販売  
チャネルの拡大

# 長期ビジョン

---



ご清聴ありがとうございました。



みんなに愛されるクルマ屋さん

**ネクステージ**

# 質疑応答



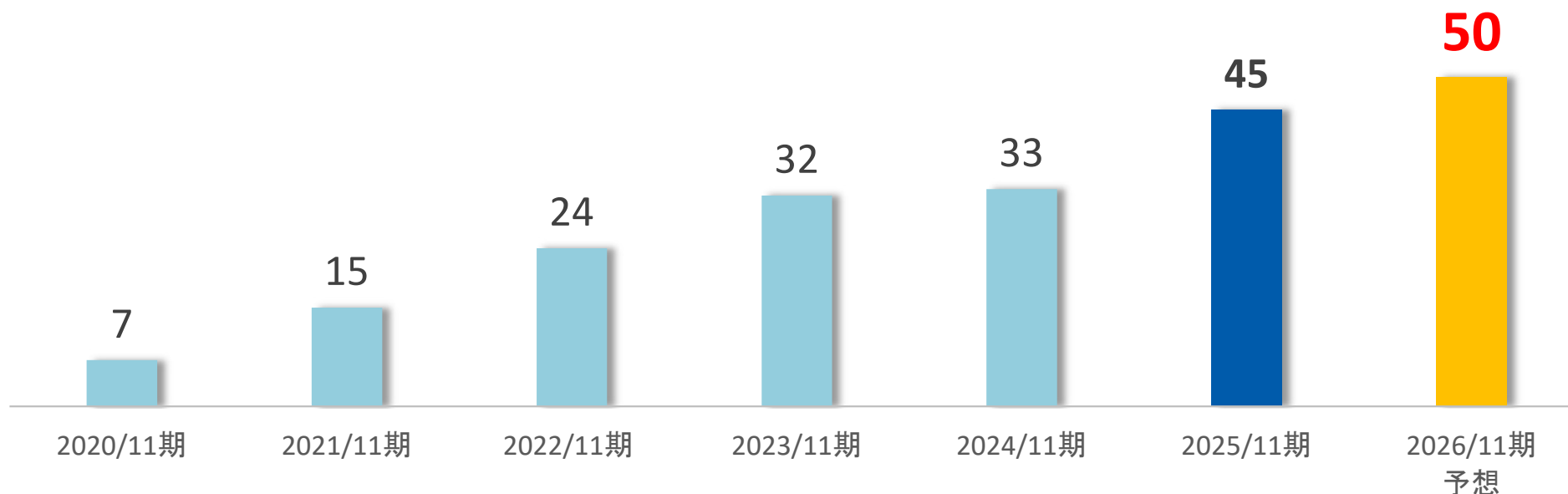
みんなに愛されるクルマ屋さん

# ネクステージ

# 株主還元

## 配当実績と当期の予想

### ■ 1株あたりの配当金額の推移



1株あたりの配当金額を  
業績やキャッシュ・フローの状況に応じて増額

# ビジネスモデル | 業販

お取引先業者様向けサイト **ネクステージストック** 立ち上げ  
全国の在庫をお取引先様が**手軽に購入可能**

全国のネクステージの在庫を  
オンラインで一元管理



専用システムで検索・成約



お取引先様へ納車



在庫の流動性向上を目指すとともに  
お取引先様の多様なニーズへ対応、利便性向上を図る