
2025年12月期 決算説明会資料

アップルインターナショナル株式会社

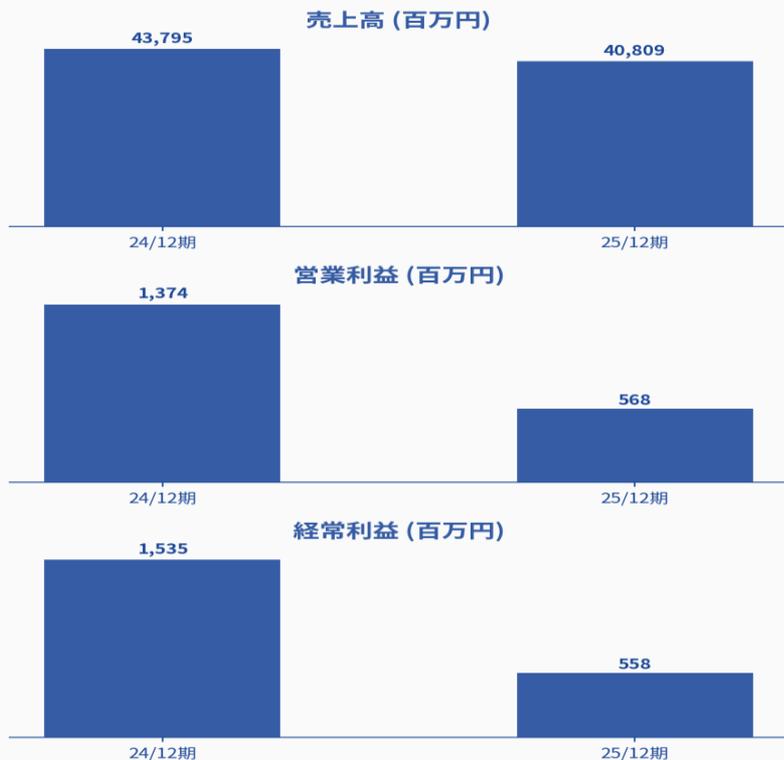
証券コード：2788（東証スタンダード）

AGENDA

- 01 2025年12月期 通期業績の概要
- 02 2026年12月期 通期業績予想
- 03 今後の事業展開について
- 04 参考資料

01

【実績ハイライト】 外部環境の激変により売上・利益ともに減収減益



売上高：40,809百万円 (前期比 Δ 6.8%)
営業利益：568百万円 (前期比 Δ 58.7%)
経常利益：558百万円 (前期比 Δ 63.6%)

【総括】

売上高は概ね計画通り推移しましたが、利益面ではタイ市場の急速な環境変化（政権混乱、首相交代、EV台頭、ローン審査厳格化）が直撃し、大幅な減益となりました。

一方、国内中古車相場の安定化に伴い、国内事業の収益性は堅調に推移。また、投資有価証券の売却により最終利益は予想を上回る着地となっています。

01

【中古車輸出事業】タイ市場の構造変化とマレーシア市場の堅調さ

🚩 タイ市場：収益の大幅悪化

中国製EVの低価格攻勢

BYD等の中国勢による積極的な価格競争。主力車種（日本車ピックアップ等）の中古車相場が下落。

→ 粗利率の大幅低下

オートローン審査の厳格化

2023年12月のタイ政府による新たな債務者保護法令発効により、家計債務増大により銀行が審査を厳格化。成約率が低下し、在庫回転が鈍化。

→ 販売台数の減少

🚩 マレーシア市場：安定的な下支え

高級ミニバン需要の継続

アルファード、ヴェルファイア等の日本産高級ミニバンに対する根強い需要。

→ 高単価・高利益を維持

為替（円安）の追い風

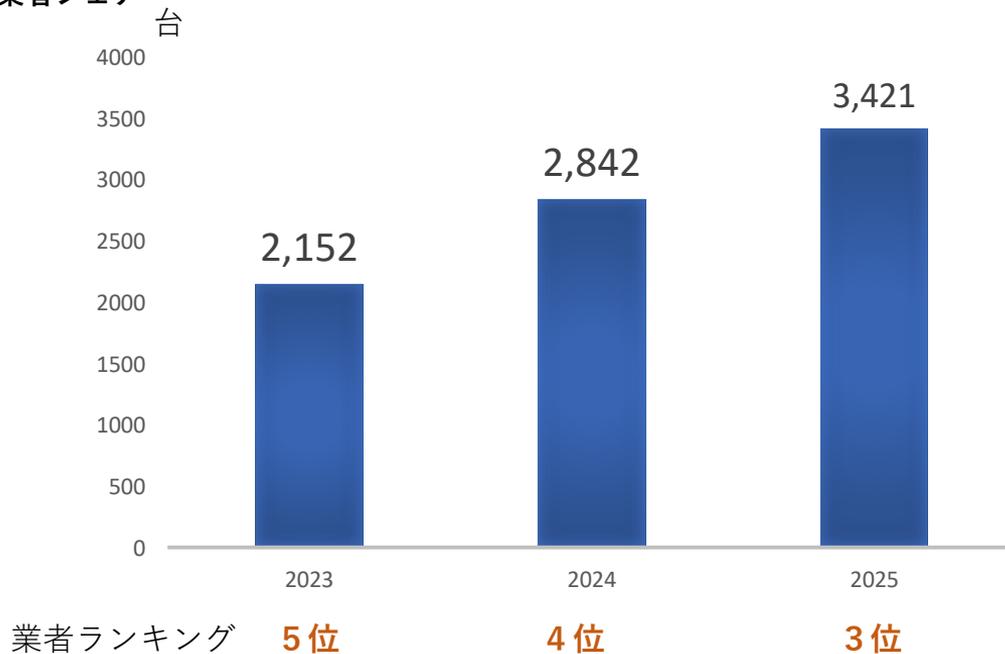
円安基調により、現地価格での競争力が向上。輸出台数の安定的な推移。

→ 利益額の底上げ

01

【中古車輸出事業】 マレーシアの業績推移

📊 輸出台数と輸出業者シェア



01

【中古車買取・販売事業】中古車相場の安定化と買取収益の堅調な推移

国内市場環境：相場の沈静化

新車供給の正常化

新車納期の大幅な遅延が解消され、下取り車両の供給が増加。中古車不足による異常な価格高騰が急速に収束。

→ 安定的な仕入れ環境へ

中古車相場の安定

相場が落ち着く中で、小売・卸売における価格予測の精度が向上。在庫リスクが低減。

→ 利益予測の安定化

買取事業：収益性の維持

アップルFC加盟店の活用

全国のアップル店舗ネットワークを通じた直接買取推進により、中間コストを排除。

→ 1台あたり粗利を計画維持

高付加価値車両の選別

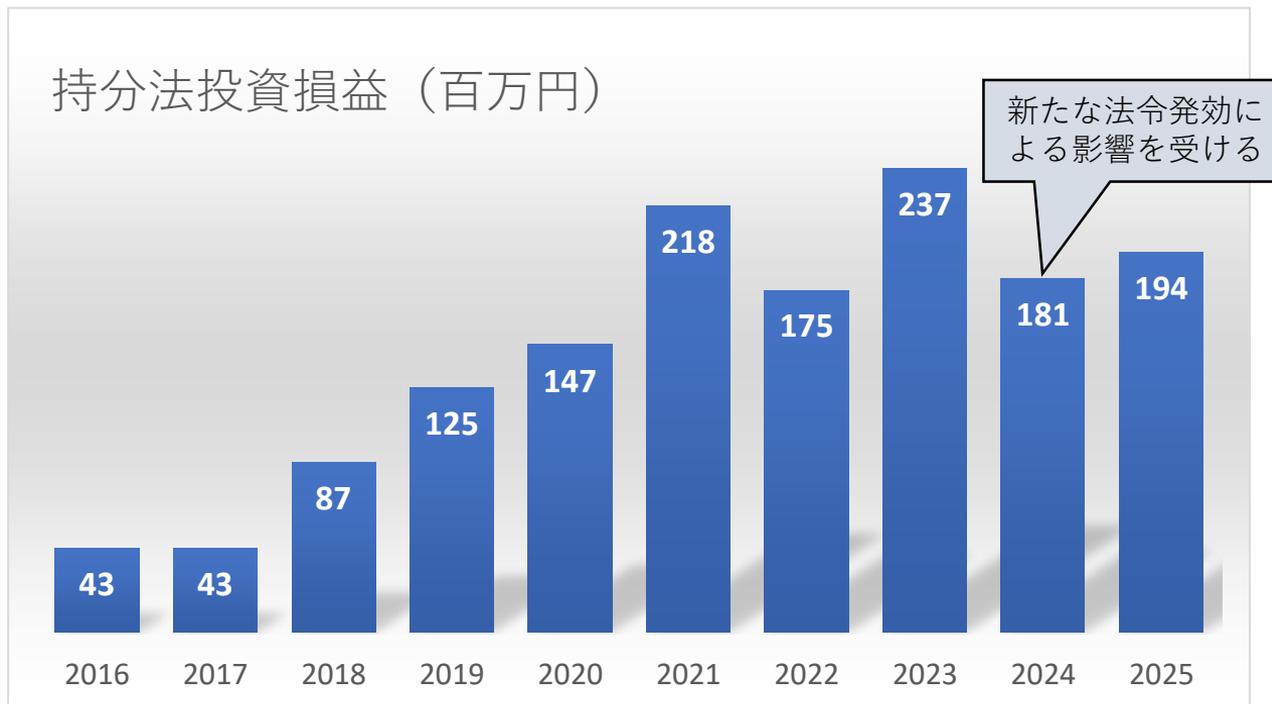
輸出需要の高い車種や国内人気の高い車種を重点的に買取。

→ 早期売却による資金回転

01

【海外投資】 Apple Auto Auction Thailand（持分法適用会社）

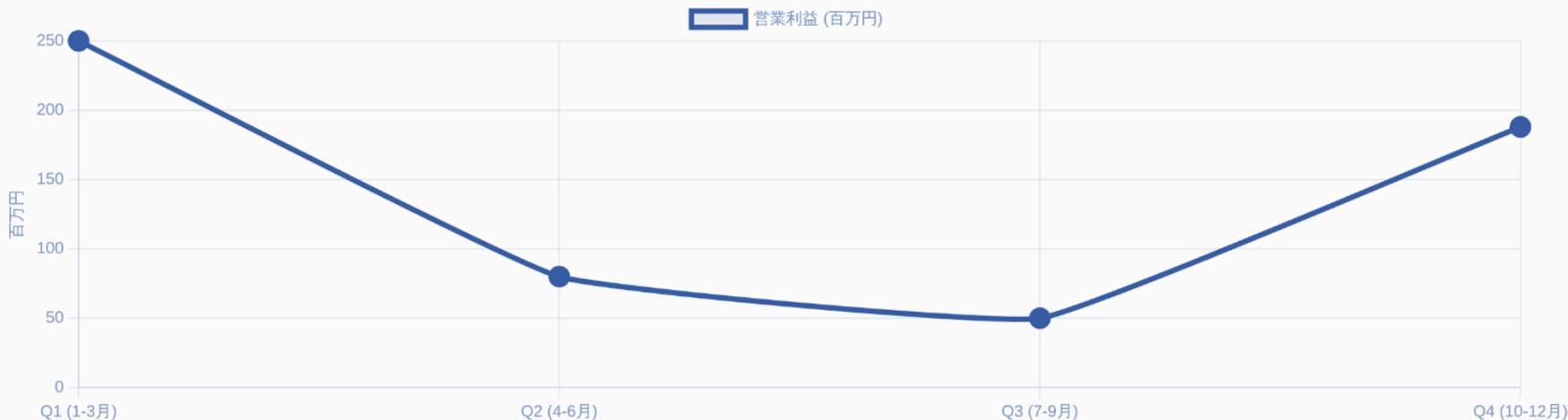
持分法による投資利益の推移



01

【四半期推移】2025年12月期：利益の底打ちと回復の兆し

2025年12月期 四半期別営業利益の推移



第1四半期(Q1)

国内買取は堅調。海外もマレーシア向けが安定し、利益水準を維持。

第2四半期(Q2)

タイ市場の急変。中国製EVの台頭により在庫回転が鈍化し、利益が急減。
2025年3月末、名古屋港での雹害発生

第3四半期(Q3)

ローン審査厳格化の影響がピーク。
タイ首相の更迭（2025年8月）
高コスト在庫の処理を進め、底打ち。

第4四半期(Q4)

低採算取引の縮小とコスト抑制が奏功。次期に向けた利益回復が鮮明に。

01

【財務状況】 特別利益の計上と強固な財務基盤の維持

最終利益：予想を上回る着地

親会社株主に帰属する当期純利益

787百万円

前期比 $\Delta 34.3\%$ (業績予想を上振れ)

特別利益の計上

政策保有株式等の投資有価証券売却により特別利益を計上。営業減益を一部補填。

→ キャッシュインの最大化

財務健全性：次期投資への余力

キャッシュフローの改善

タイ市場の環境悪化に伴い、在庫圧縮を断行。営業活動によるキャッシュフローは改善傾向。

→ 筋肉質な資産構成へ

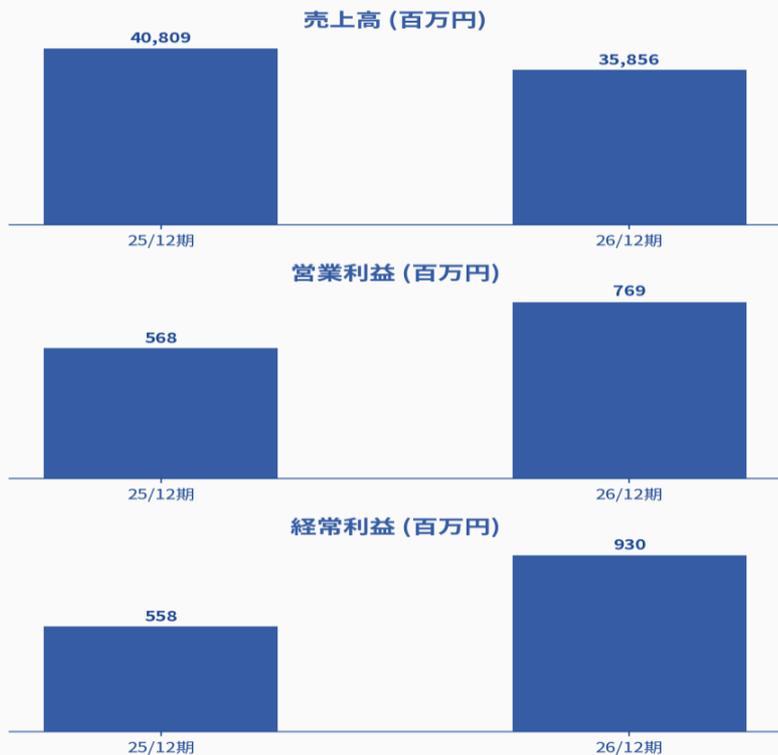
自己資本比率の維持

引き続き健全な自己資本比率を維持。2026年からのDX投資および株主還元に向けた余力を確保。

→ 長期的な安定経営と配当性向向上を目指す

02

【予想ハイライト】 「規模から収益性へ」の転換により営業利益35.5%増を目指す



売上高：35,856百万円 (前期比 Δ 12.1%)
営業利益：769百万円 (前期比 +35.5%)
経常利益：930百万円 (前期比 +66.5%)

【戦略の転換】

売上高は低採算取引の縮小により減少を見込む一方、営業利益・経常利益は大幅な回復を計画しています。

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台あたりの採算性を重視した高付加価値戦略を徹底します。

02

【海外戦略】タイ市場の構造変化への適応と新興国市場の開拓

タイ市場：在庫回転の徹底向上

低採算・滞留在庫の排除

需要の低下した日本車旧モデルの在庫を圧縮。市場価格の変動に即応した仕入れ体制を構築。

→ **在庫回転率 20% 向上目標** （2025年：2.46か月）

EVシフトへの適応

中国製EVの台頭を踏まえ、現地の需要動向を再分析。次世代の戦略を検討。

かつて市場を席巻した日本車の圧倒的な地位は、今や過去のものとなっている。現在、日本企業のタイからの撤退が加速しており、現地の産業構造に大きな変化が起きている。

さらに、パーツの急激な高騰が追い打ちをかけ、今後タイ国内で深刻な不況が到来する懸念が高まっている。

→ **ポートフォリオの最適化**

新市場：販路のグローバル拡大

日本車需要が根強い新興国

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を強化。

中国車の進出が難しいエリア、インフラ整備が難しいエリア

→ **新規開拓国数 3カ国以上**

ダイレクト輸出の強化

中間業者を介さない直接販路を拡大し、マージン率を改善。

→ **輸出粗利率 2% 改善目標**

【国内戦略】DX査定システム導入による業務効率化と成約率向上

AI査定システム：2026年10店舗導入予定

査定時間の劇的短縮

AI画像認識とデータベース連携により、熟練度を問わず迅速かつ正確な査定を実現。

→ 査定時間30%短縮目標

成約率の向上

WEBセルフ査定からの来店誘導と、店頭での透明性の高い価格提示により、顧客満足度を向上。

→ 成約率15%向上目標

AIを活用したSNS発信の強化

AIによる徹底的な業務改善

→ AIのプロ級の人材を開発リーダーとして既に採用
社内、グループ向け教育開始

多角化：リユース品買取の強化

中古車以外の商材への拡大

トレカ、ブランド品、貴金属等の買取をアップル店舗で並行して実施。

→ 店舗あたり粗利の多角化
車買取とリユースのハイブリッド店をスタート
(2026.2～ 鈴鹿中央通り店)

共通基盤による一括査定

1つのシステムで多商材を扱える強みを活かし、クロスセルを促進。

→ 顧客接点の最大化
AIによる査定 流通、告知を2026年5月より開始

02

【コスト構造改革】販管費の最適化と筋肉質な経営体質への変革

✂ 販管費の抑制：効率的な支出管理

広告宣伝費の最適化

WEBマーケティングへのシフトを加速し、CPA（顧客獲得単価）を低減。費用対効果を厳格に管理。

→ 広告宣伝費率 10% 削減目標

人件費・業務委託費の抑制

DX（査定システム）による業務自動化を推進。人員増を抑制しつつ、生産性を向上。

→ 1人あたり生産性 15% 向上

📈 利益率目標：収益力の抜本的回復

営業利益率の改善目標

低採算取引の徹底排除とコスト構造の改善により、利益率のボトムアップを図る。

1.4% → 2.1% への向上

販管費率の抑制目標

売上規模が減少する中でも、販管費の絶対額を抑制し、利益を確保。

→ 販管費率の横ばい維持

02

【株主還元】安定配当の維持と資本効率の向上

配当方針：配当性向の向上を検討

1株当たり年間配当金（予想）

10.00円

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ます。

株主還元への姿勢

内部留保を将来の成長投資（DX等）に充当しつつ、利益成長に合わせた増配を検討
。

→ 安定配当の維持

資本効率：株主価値の最大化

ROE（自己資本利益率）の改善

収益性の向上と資本構成の最適化により、中長期的なROEの向上を目指します。

→ ROE 10% 以上の早期回復

自己株式取得の検討

株価水準や資金状況を勘案し、機動的な自己株式取得も視野に入れ、資本効率を向上。

→ 株主還元の多角化

→ P B Rの向上に向けた施策

03 【事業展開：コンセプト】 「AI査定システム」による買取ビジネスの仕組み化



AI査定システム

3商材統合型 買取DXを構築

【コンセプト】

中古車輸出のリーディングカンパニーである当社の知見を活かし、中古車、トレカ、ブランド品の3大リユース商材を「1つのシステム、1つのフロー」で査定・買取可能にする次世代DXプラットフォームです。AI査定、eKYC、WEBセルフ査定を統合し、店舗の収益多角化を強力に支援します。

03

【事業展開：価値①】店舗オペレーションの劇的な効率化と品質の標準化

1画面・1フローによる操作性の追求

撮影するだけで査定情報が自動生成

スマホ・タブレットで撮影するだけで、AIが情報を解析。手入力の手間を最小限に抑え、ミスを防止します。

新人の即戦力化

専門知識が必要だった査定業務をシステム化。経験の浅いスタッフでも、プロと同等の査定品質を維持可能です。

品質の標準化と多商材対応

3商材を1つのデバイスで

中古車、ブランド品、トレカ。異なる商材の査定も、共通のUIで迷わず操作。店舗のマルチタスク化を支援します。

リアルタイム本部連携

査定データは即座にクラウドへ。本部からの迅速なプライシング指示や、複数店舗の管理を円滑にします。

導入による期待効果

査定時間を **30%** 削減

03

【事業展開：価値②】WEBセルフ査定による集客最大化と成約率の向上



1. WEBセルフ査定

24時間365日、顧客が自身の端末から簡易査定。「とりあえず価格を知りたい」層を幅広くキャッチします。



2. eKYC連携

オンラインでの本人確認（eKYC）を統合。WEB上で買取予約まで完結させ、離脱を防ぎます。



3. 来店・本査定

WEBデータを店頭システムへ即時連携。来店時の二度手間を省き、スムーズな商談を実現します。

「待つ買取」から「創る買取」へ

成約率を **15%** 向上

WEBからの流入経路を確保することで、従来の折込チラシや看板に頼らない「能動的な集客」が可能になります。また、事前に顧客情報を把握することで、店頭での接客時間を付加価値向上に充てることが可能になります。

03

【事業展開：価値③】中古車査定のプロ水準を全店舗で再現する標準装備

プロ品質のアウトプット



評価点・AA出品票の自動生成



車両展開図付き買取契約書



トレカ・ブランド品査定証

透明性と信頼性の向上

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。顧客に対して「なぜこの価格なのか」を客観的データで説明可能にします。

【期待効果】

- ・ 査定価格への納得感向上による即決率の改善
- ・ 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

→ 査定誤差 5% 以内を必達

03

【事業展開：価値④】 売り先を限定しない設計による収益の最大化



「最も高く売れる販路」をリアルタイムで選択

粗利率を **5%** 向上

03

【事業展開：本部メリット】FCネットワークの統制とKPIの可視化による成長加速

本部：管理レベルの高度化

全店のKPIをリアルタイム把握

査定数、成約率、買取粗利。全店舗の数値をダッシュボードで一元管理し、的確な経営指導を可能にします。

品質差の是正とブランド維持

システムによる査定標準化により、店舗ごとの評価のバラつきを解消。ブランドの信頼性を守ります。

加盟店：多角化による収益安定

横展開の容易化（トレカ・ブランド）

中古車買取の顧客基盤を活かし、低コストで新商材の買取を開始。店舗の損益分岐点を引き下げます。

本部サポートの迅速化

クラウド連携により、特殊車両や高額ブランド品の査定も本部が即座にバックアップ。車買取とリユース買取のお客様を1店でハイブリッド営業し相乗効果を狙う

DXプラットフォームの提供を通じ、FCネットワークを成長ビジネスモデルへと推進させる

03

今後の事業展開：DX査定システム

「A I 査定システム」で買取ビジネスを仕組み化

トレカ・ブランド品・中古車の3商材を1つの共通基盤で査定・契約・販売まで一気通貫

 店頭/WEB査定



 撮影・入力



 AI査定



 eKYC



 電子契約



 自動出品

誰がやっても同じ品質

1画面・1フローの操作。撮影するだけでデータが自動生成され、新人の即戦力化とオペレーションの劇的効率化を実現。

WEBセルフ査定で集客

「とりあえず査定」を見込み客化。WEBでレンジ提示し、来店・相談への導線設計。無駄な対応を減らし成約率を向上。

プロ水準を全店舗で再現

中古車の評価点、AA出品票、展開図付き買取契約書を標準装備。即オークション出品可能なレベルのアウトプットを担保。

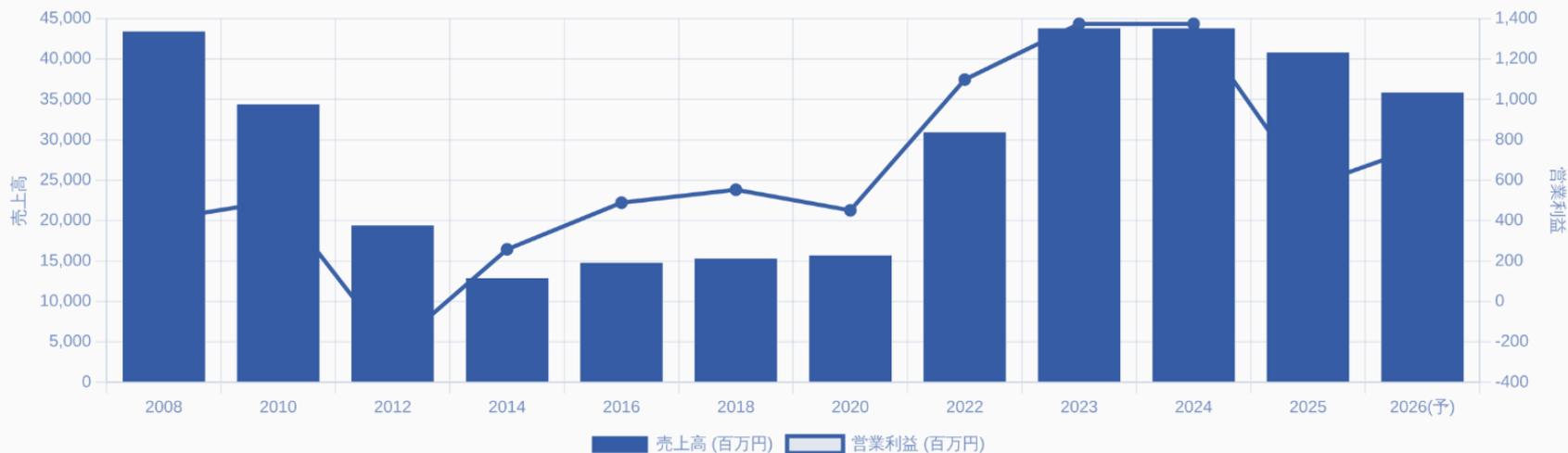
売り先を限定しない設計

自社販売サイト連携に加え、将来的に各オークションPF、商材別マーケット、海外販路へ拡大し利益を最大化。

A I 査定は、Apple Auto Auction Thailand で既に実験運用開始

04

参考資料：業績推移 (2008年～2026年予想)



長期成長トレンド

リーマンショック後の100億円台から、東南アジア市場の拡大とともに再成長。2023年には売上高437億円の過去最高水準を達成。

利益体質の進化

2021年以降、営業利益10億円台を安定的に創出。2025年は外部要因で調整も、2026年は利益重視の戦略で大幅回復を見込む。

04

参考資料：沿革・会社概要

商号	アップルインターナショナル株式会社	1996年	三重県四日市市に設立。中古車輸出事業を開始。
本社	三重県四日市市日永2丁目3番3号	2003年	東京証券取引所マザーズ市場に上場。
設立	1996年1月	2004年	タイに合弁会社を設立、オートオークション事業開始。
代表者	久保和喜	2004年	アップルオートネットワークを連結子会社化。
資本金	4,325百万円	2013年	東京証券取引所市場第二部に市場変更。
上場市場	東証スタンダード(2788)	2022年	東証スタンダード市場へ移行。
事業内容	中古車輸出、買取・販売事業	2023年	リユース流通事業を開始。