



# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025.3.31 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社

## 01 会社概要

## 02 事業内容

## 03 今後の戦略

## 04 Appendix



会社名	ナイル株式会社 (Nyle Inc.)
設立	2007年1月15日
所在地	東京都品川区東五反田1-24-2 JRE東五反田一丁目ビル7F
従業員数	262名 ※連結・2024年12月末日現在
事業内容	ホリゾンタルDX事業 自動車産業DX事業
株式情報	東京証券取引所 グロース市場 (証券コード：5618)
グループ会社	株式会社パティオ



## 産業をアップデートし、 次の世代に幸せを。

私たちナイルは、創業当初より日本のデジタル化の遅れに危機感を持ち、インターネットを活用して顧客企業の業績向上を支援して参りました。

昨今ではDXという言葉が社会に浸透してきましたが、事業やサービスをデジタルの力で革新し、新たな付加価値を創出している企業数は依然少なく、そこには巨大な可能性が眠っています。

2,000社を超える企業のマーケティング活動をご支援する中で磨き上げてきたナイルのインターネットを活用したマーケティング・DXソリューションと、自動車産業のDXに取り組む過程で獲得した、巨大産業をテクノロジーの力でアップデートする方法論は、別の様々な産業領域においても応用が可能です。

ナイルは、社名の由来である「Near Your Life」という言葉を大切に、事業家としての飽くなき挑戦心を持って、多様な産業をDX化を通じてアップデートし、人々を幸せにする事業・サービスを作り上げていきます。



代表取締役社長

高橋 飛翔



代表取締役社長  
**高橋 飛翔**

2007年、東京大学在学中に当社を設立し、代表取締役に就任。DXを軸に2,000社以上の企業を支援し、2018年より自動車産業DX事業を開始。「幸せを、後世に。」をミッションに、巨大産業の変革に取り組む。



取締役 / コーポレート本部 本部長  
**長澤 斉**

2007年に当社へ参画、2010年取締役就任。法務・財務・会計・IRなどコーポレート全般を統括し、経営基盤の構築を牽引。守りだけでなく攻めのコーポレート戦略を推進し、事業拡大に貢献。



取締役 / 人事本部 本部長  
**土居 健太郎**

2009年入社後、デジタルマーケティング事業やメディア事業「Appliv」の責任者を歴任。2015年取締役就任。2019年より人事本部長として採用・組織開発を推進。著書『10年つかえるSEOの基本』。



社外取締役 / 監査等委員  
**畠山 謙人**

公認会計士/税理士。有限責任監査法人トーマツ、株式会社サイバーエージェントを経て独立。企業会計・税務に精通し、2025年3月より社外取締役 / 監査等委員（現任）。



社外取締役 / 監査等委員  
**成松 淳**

公認会計士。有限責任監査法人トーマツを経て、クックパッド株式会社CFOとして上場を主導し、管理体制の構築に貢献。2013年より当社社外役員として関与。2025年3月より社外取締役 / 監査等委員（現任）。



社外取締役 / 監査等委員  
**富田 寛之**

弁護士（1996年登録）。企業法務、インターネット関連法務の専門家。2013年に当社社外監査役、2015年より社外取締役 / 監査等委員（現任）。

日本のDX課題を解決する「産業DXカンパニー」として、あらゆる企業のDX・マーケティング課題の解決と、このノウハウによる自社サービスを展開。

## 2007

### 創業

代表・高橋が東京大学在学中に創業。  
オンライン家庭教師事業からスタート。



## 2010

### ホリゾンタルDX事業を開始

インターネットを活用した企業のマーケティング支援事業を開始。



## 2018

### 自動車産業DX事業を開始

月額定額の車のサブスクサービス「おトクにマイカー 定額カルモくん」をリリース。



## 2023

### 東証グロース市場へ上場

12月20日に、東京証券取引所 グロース市場へ上場



## 2024

### M&Aを実施 自動車販売市場のDX化を加速

2024年8月に、複数店舗を持つ中古車販売店・株式会社パティオとM&Aを実施





MISSION

- 社会的使命 -

幸せを、  
後世に。

ナイルは、社会に根付く事業作りを通じ、  
時代を超えて人々の幸せに貢献します。

VISION

- 中長期的な理想像 -

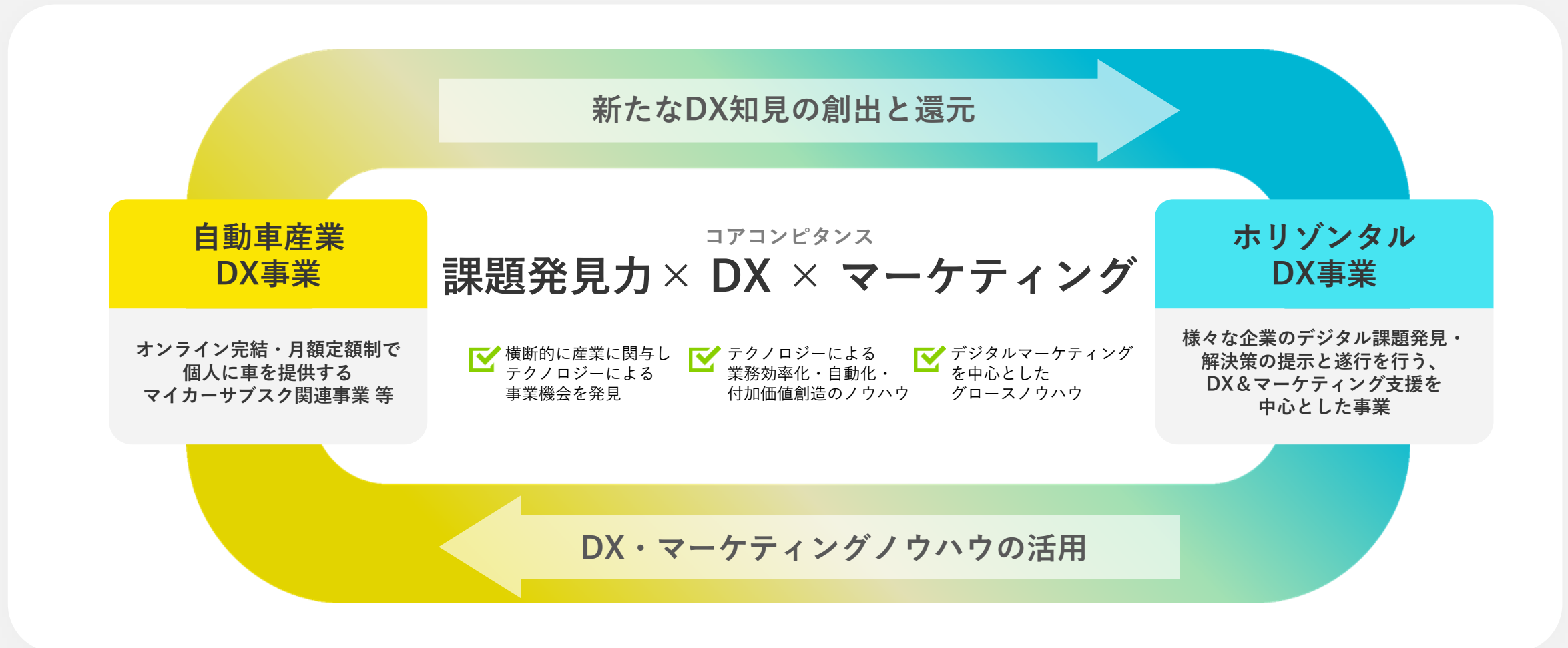
日本を  
変革する矢

私たちが生きる現代の日本は、  
数多くの課題で満たされています。

豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、  
私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、

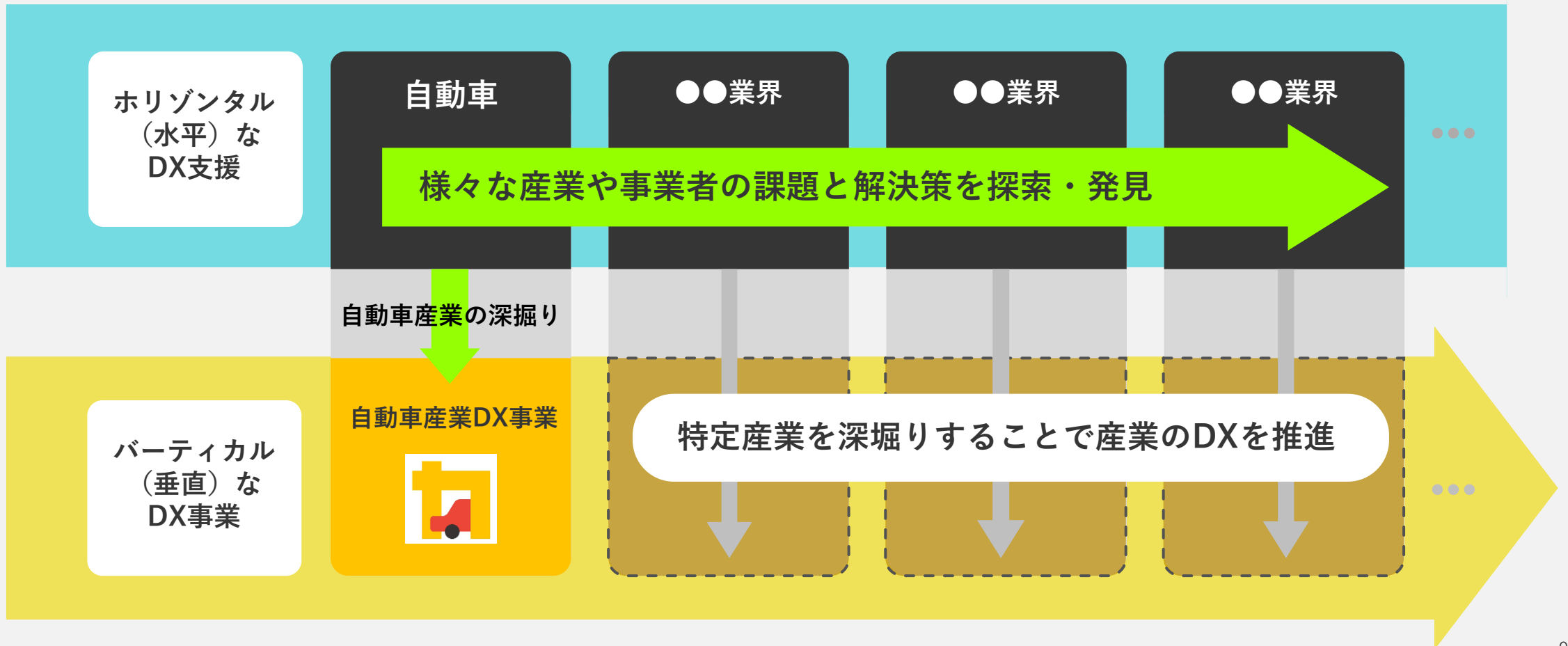
絶え間なき自己変革を繰り返しながら、  
日本を良くするための事業に挑戦し続けます。

課題発見力×DX×マーケティングによる事業成長ノウハウを武器に、  
自動車産業DX事業と水平DX事業の2つの事業を展開しています。



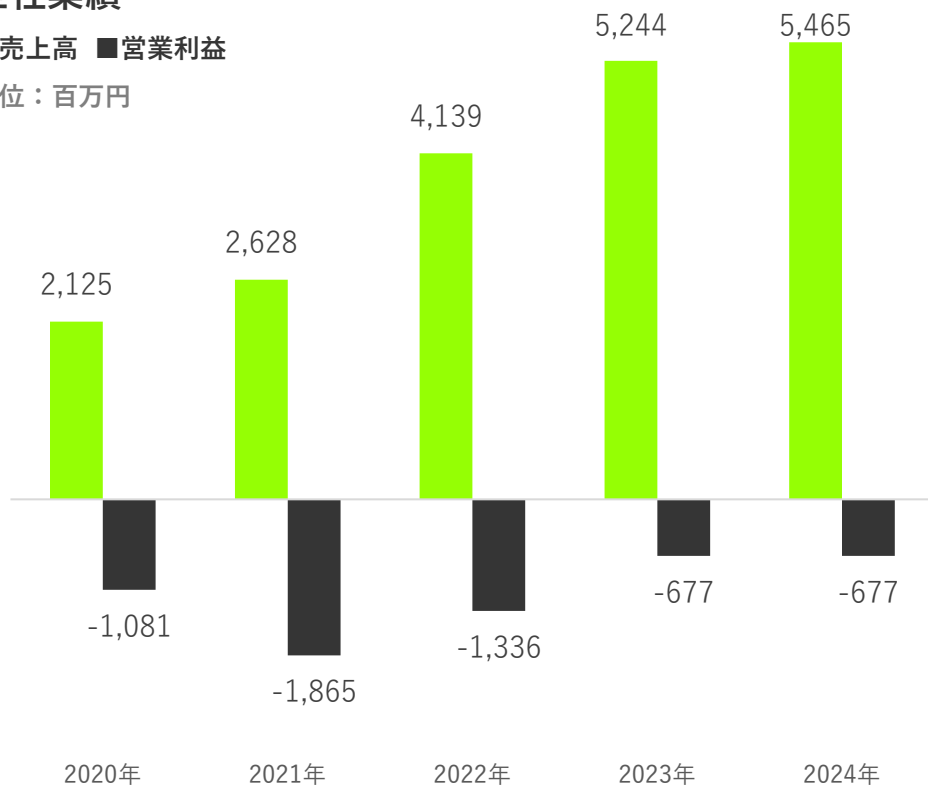


水平なDX支援を通じ、産業や事業者が抱える課題とテクノロジーによる解決策を探索・発見。  
バーティカルなDX事業を通じた、特定産業の深化によって、日本のDX課題を解決していきます。



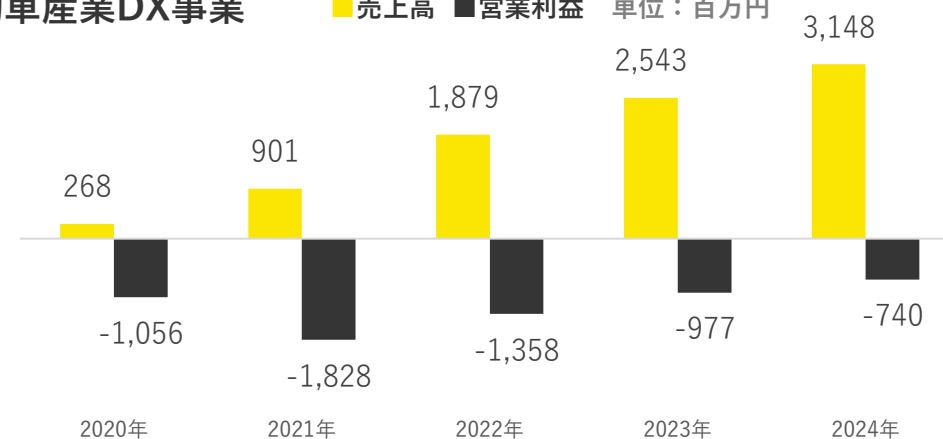
## 全社業績

■売上高 ■営業利益  
単位：百万円



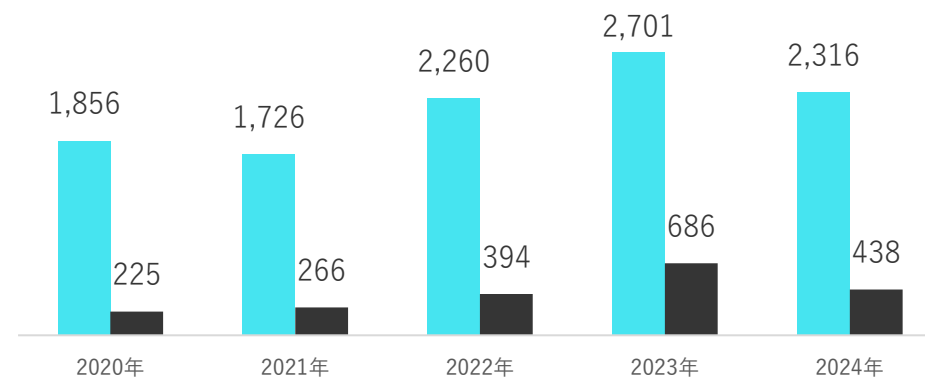
## 自動車産業DX事業

■売上高 ■営業利益 単位：百万円



## ホリゾンタルDX事業

■売上高 ■営業利益 単位：百万円



※2021年より新収益認識基準を適用しております。

※自動車産業DX事業及びホリゾンタルDX事業の営業利益（損失）は、全社費用（各事業に帰属しない一般管理費）を反映していない数値です。

# 目次

---

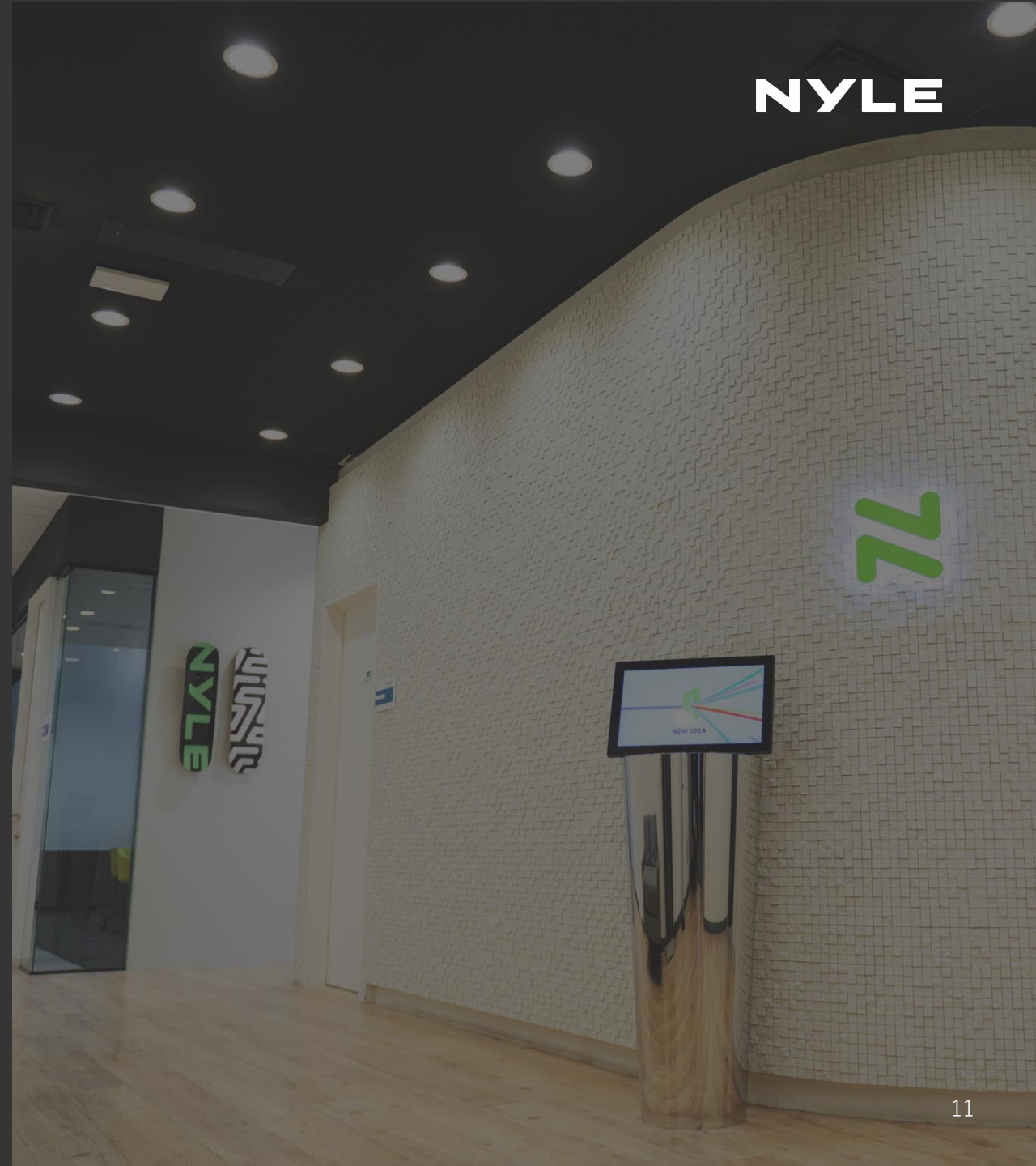
01 会社概要

**02 事業内容**

03 今後の戦略

04 Appendix

**NYLE**



## 01 自動車産業DX事業

## 02 ホリゾンタルDX事業



相対的に与信力の低い個人へのマイカー提供を可能とすることで、潜在的な車販売マーケットを拡大。車販売とこれに付随するサービスのDXを推進し、強力な利便性と経済性を顧客に提供しています。



## 顧客ターゲットの再定義

- ・与信力の低い個人に向けたマイカー提供を可能に



## 非合理が多い車販売市場のDXを推進

- ・オンラインでの車購買を実現
- ・リアル店舗のDXを推進



## 車販売に関連する市場のDXを推進

- ・自動車保険や故障修理保証、車の買取、下取りなどのDXを推進

ナイル モビリティ  
ソリューション



既存プレイヤーに比べ、保有する車在庫が相対的に少ない事業モデルで、資本効率の高い収益構造を実現。連携事業者とのやり取りをDX化し生産性の引き上げも行っています。

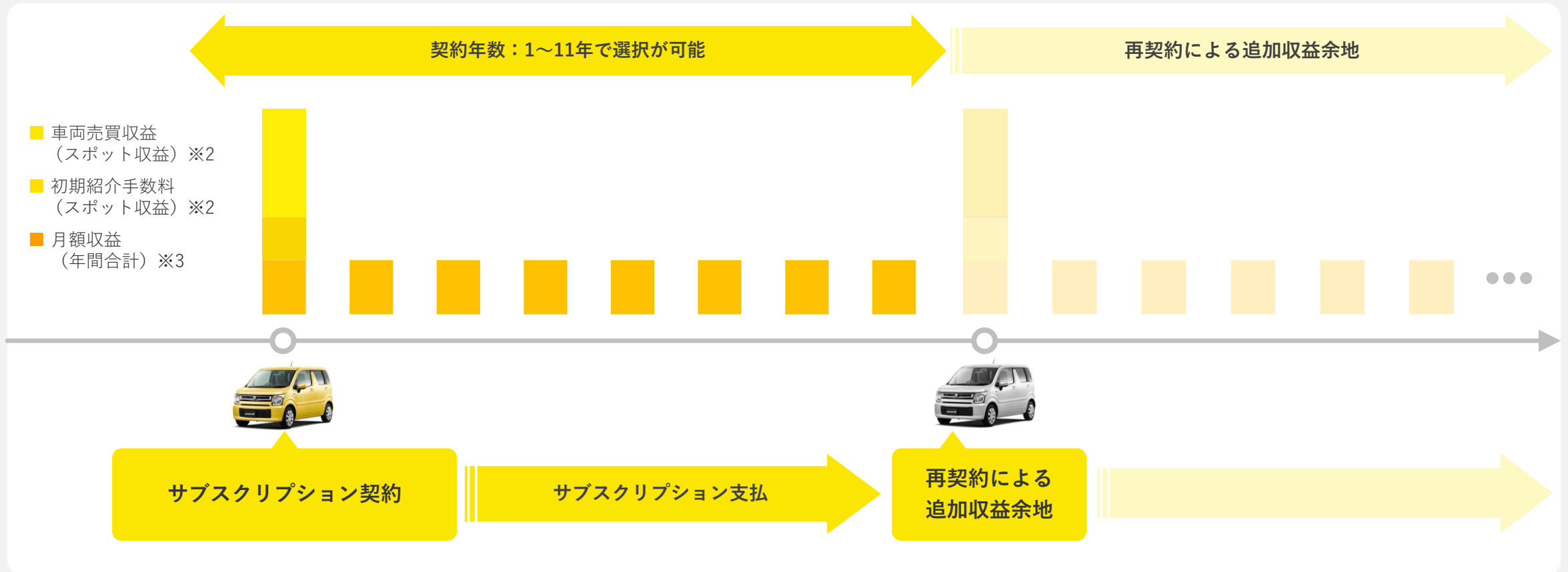
## 自動車の購入プロセスに関わる実務をDX化





# 自動車産業DX事業 収益モデル

契約締結時にスポット収益として報酬を受け取り。その後、月額収益が契約期間を通じて継続。  
契約満了後には、車の乗り換えにより追加収益の獲得が期待されます。



※1：本スライドは、自動車サブスクリプション契約の平均的な1台当たりの収益について示したイメージ図であります。

※2：スポット収益は、車両売買収益及び初期紹介手数料で構成されており、顧客のサブスクリプション契約締結により、提携金融事業者から收受しております。

※3：月額収益は、メンテナンスサービスを中心としたオプションをリース期間にわたり提供しており、毎月顧客から收受しております。

チャーンレートは横ばいで、引き続き非常に低い水準で推移。  
契約の獲得が月額収益の積み上げによる将来キャッシュフローの増加に寄与する構造が継続。



※1：当事業は、契約数の積上げによる月額収益を図るKPIとして「カスタマーチャーンレート」及び「契約残高」を設定しており、月額収益に直結するKPIとして「延べ申込件数」を設定しております。

※2：カスタマーチャーンレートは、解約件数を延べ契約件数から過去の解約件数を除いた契約件数で除して算出しております。

※3：契約残高は、メンテナンスサービス等の残存履行義務に配分した取引価額の総額及びカルモあんしん保険の契約期間における収益未計上額の総額になります。

※4：RPOは、「Remaining Performance Obligation」の略で、「契約済の将来売上」を意味します。

※5：延べ申込件数は、過去累計で獲得した申込件数になります。

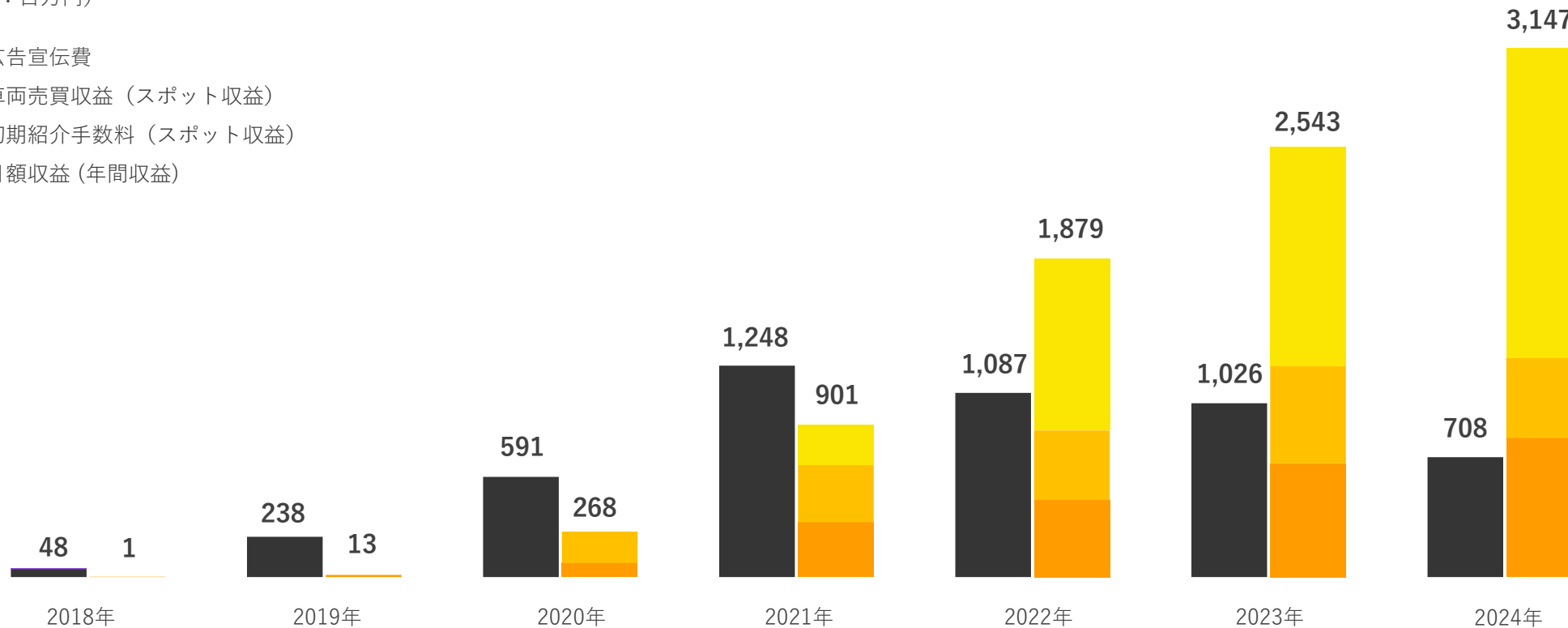
※6：2024年3月29日公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、ROI、平均契約年数、契約価値粗利、延べ契約件数を参考指標として記載しておりましたが、本資料より記載を省略しております。

# 自動車産業DX事業 広告宣伝費・売上高の推移

採算性向上に向けた取り組みにより、広告宣伝費を縮減する中で売上高は順調に拡大。  
月額収益の順調な積み上げにより、今後も収益性が改善していく見込みです。

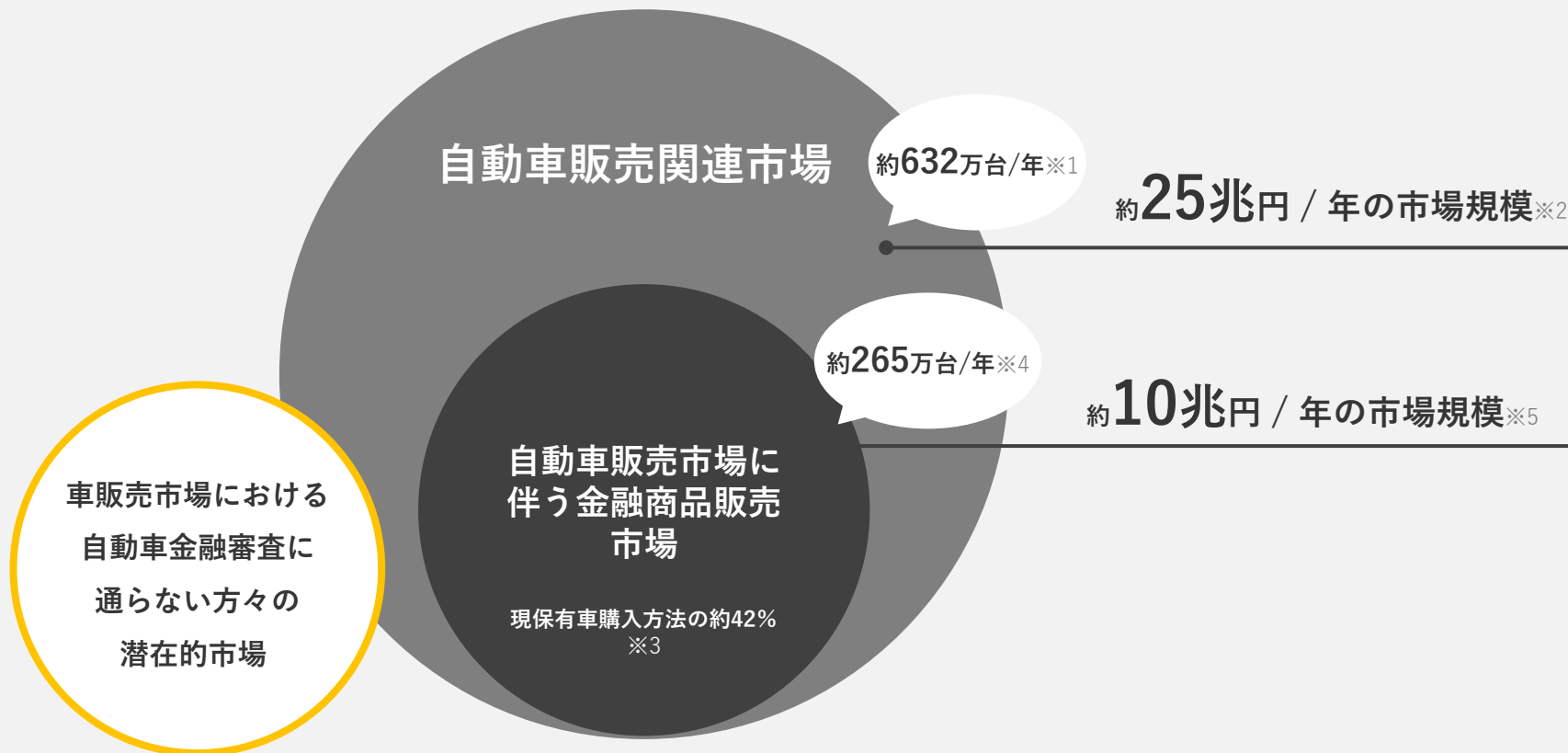
(単位：百万円)

- 広告宣伝費
- 車両売買収益 (スポット収益)
- 初期紹介手数料 (スポット収益)
- 月額収益 (年間収益)



# 国内自動車販売市場における広大なTAM

約25兆円と巨大な自動車販売関連市場において、個人向け金融マーケットの大きな市場規模に着目。他社の金融審査に通らない潜在顧客に向けた販売も推進し、市場におけるプレゼンスを高めます。



本資料は当社作成のイメージ図です。当社の自動車産業DXの事業規模を直接示すものではありません。

※1：出所：（一社）日本自動車販売協会連合会「新車・年別販売台数（2024年）」、矢野経済研究所「2024年版 中古車流通総覧」

※2：年間販売台数約632万台※1に平均価格を乗じ、自動車整備市場規模及び自動車保険市場を加えて当社が推計。出所：総務省統計局「政府統計の総合窓口（2023年）」

※3：自動車金融商品とは、リースや残価設定ローン、マイカーローン、割賦販売による自動車の購入のための金融商品を指します。出所：（一社）日本自動車工業会「2023年度乗用車市場動向調査」

※4：年間販売台数約632万台※1と現保有車購入方法の金融商品利用率約42% ※3を乗じて当社が推計

※5：販売市場規模約25兆円※2と現保有車購入方法の金融商品利用率約42% ※3を乗じて当社が推計

# 主力サービス「おトクにマイカー 定額カルモくん」について

**NYLE**



- ・ 「マイカーの概念を変え、誰もが自由に移動を楽しむ社会を作る」を事業ミッションとして、2018年からスタート
- ・ マイカーを月1万円台から持てる個人向けカーリース
- ・ 累計申込者数は30万人を突破（2025年2月）

## POINT

- ・ 頭金・ボーナス払いなし、車検・税金・メンテナンスなどを含め、月額定額の料金
- ・ 申込みまでWEB完結。自動車購入・利用の煩わしさを払拭
- ・ 保険や故障時の修理費保証などユニークな自社サービスもオンラインで販売



新車販売市場では、100年以上続くビジネスモデルが定着しているのが現状です。  
様々な環境が要因となり、新たなビジネスモデルが生まれづらい状況にあります。

## 背景

## 新車販売市場の現状





「おトクにマイカー 定額カルモくん」は車販売市場における新たな選択肢を提示することで、ユーザーの利便性を向上させ、車販売の新たな形を確立しています。

## 背景



※1：出所：内閣府経済社会総合研究所「消費動向調査（2023年3月）」

# 自動車販売業界におけるポジショニング

他競合サービスとは異なり、オンラインで新車も中古車も購入可能な点が特長です。  
特定のメーカーに縛られず、日系メーカー全車種の取り扱いがあります。

	 おトクにマイカー 定額 カモくん	自動車メーカー系 車のサブスク※2	新車ディーラー※2	中古車ディーラー※2
車種	日系メーカー全車種※1	特定メーカー車のみ	特定メーカー車のみ	全車種
価格体系	頭金・ボーナス払なし 月1万円台～	年2回ボーナス払いあり 月1万円台～	現金一括購入or 残価設定ローン	現金一括購入or ディーラーローン
新車・中古車	新車・中古車	新車主体	新車主体	中古車のみ
販売チャネル	オンライン	店舗主体	店舗主体	店舗主体
契約期間	1～11年	3～7年中心	3～5年中心	3～5年中心

※1：一部貨物車、商用車を除きます。

※2：他社のポジショニングとして記載された内容は、当社認識に基づくものです。

# 顧客属性の特徴

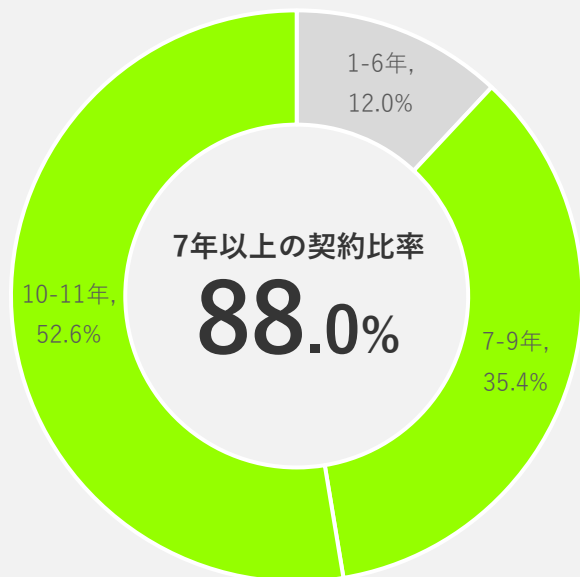
顧客の8割強が7年以上の長期契約を選択しており、中間所得層を中心に全国に分布しています。

平均年収 **392万円**

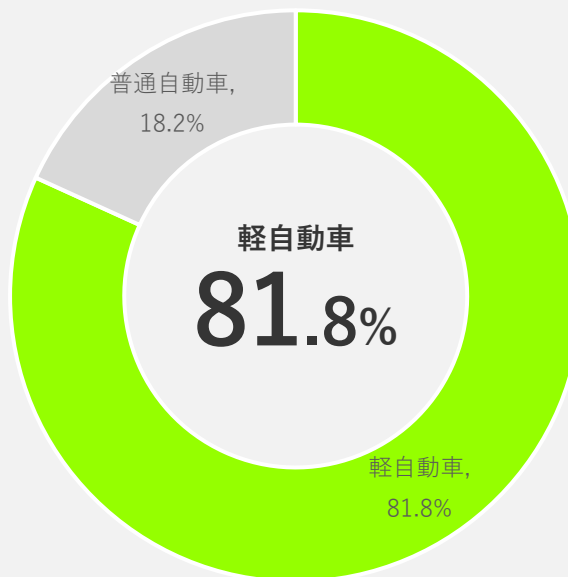
平均年齢 **44歳**

男女比 **63% : 37%**

契約期間



契約車種



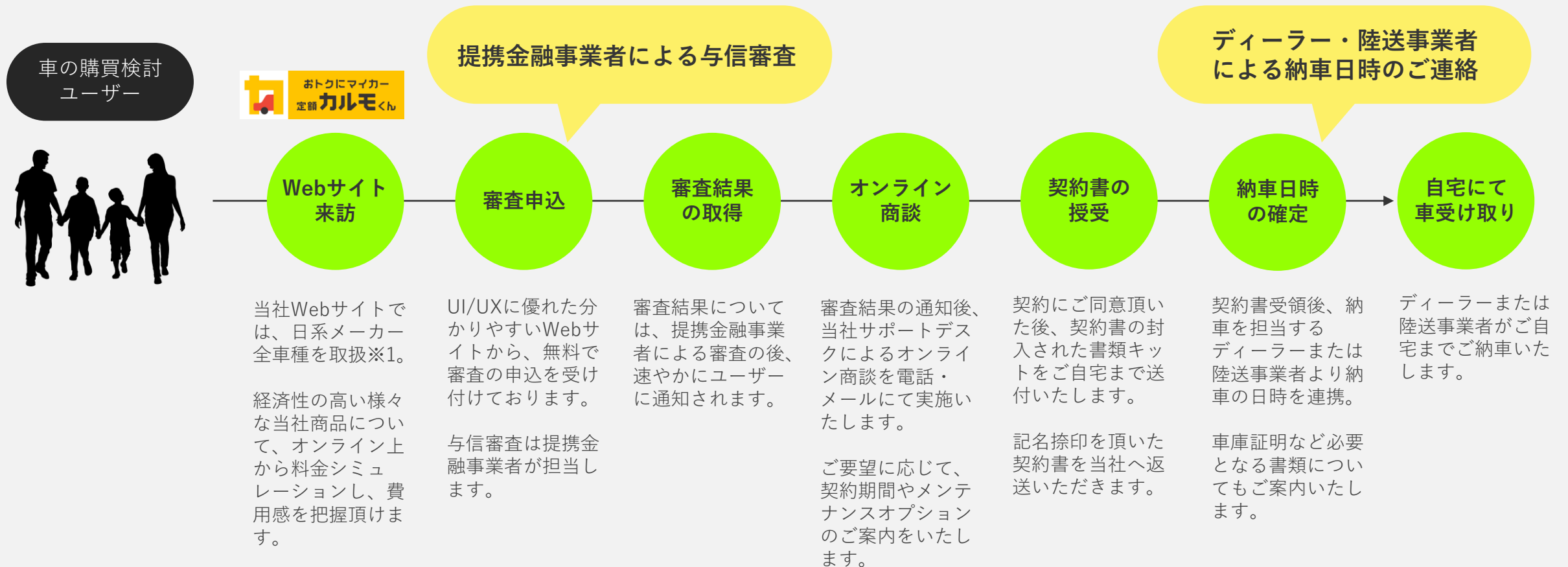
居住地

順位	都道府県	構成割合
1	千葉県	6.6%
2	東京都	6.1%
3	神奈川県	6.0%
4	愛知県	5.8%
5	埼玉県	5.6%
6	北海道	5.2%
7	大阪府	4.7%
8	福岡県	4.5%
9	静岡県	4.2%
10	兵庫県	4.0%
-	その他	47.2%

※上記は2018年3月～2025年2月末の契約件数における比率等に基づくものです。

# Webサイト訪問からご納車までの流れ

経済性が高い商品を、利便性の優れたUI/UXで提供。  
お店への来店不要で、ご自宅まで車をご納車しています。

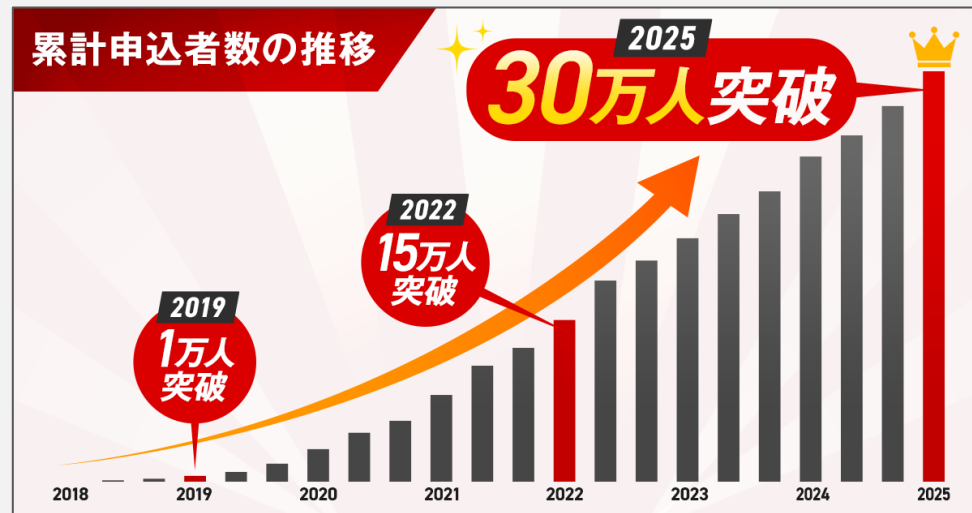


※1：一部貨物車、商用車を除きます。

感謝! 定額カルモくん

おトクにマイカー 定額カルモくん

# 累計申込者数 30万人突破!



### メディア掲載実績



### 専門家と利用者が選ぶカーリース

# 3冠獲得

カーリース利用経験者が選ぶ、  
おすすめしたいと思う  
カーリースNo.1 ※調査1

カーディーラー勤務者が選ぶ  
サポートが充実していると思う  
カーリースNo.1 ※調査2

ファイナンシャルプランナーが選ぶ、  
コストパフォーマンスが高いと思う  
カーリースNo.1 ※調査3

2024年1月期 ブランドのイメージ調査(調査1~3)  
調査機関:日本マーケティングリサーチ機構  
調査期間:2023年12月14日~2024年1月9日 n数:227(※調査1)、103(※調査2)、177(※調査3)/  
調査方法:Webアンケート 調査対象者:https://jmro.co.jp/r01525/  
備考:本調査は個人のブランドに対するイメージを元にアンケートを実施し集計しております。/本ブランドの利用有無は聴取しておりません。  
/効果効能等や優位性を保証するものではありません。/競合2位との差は5%以上。

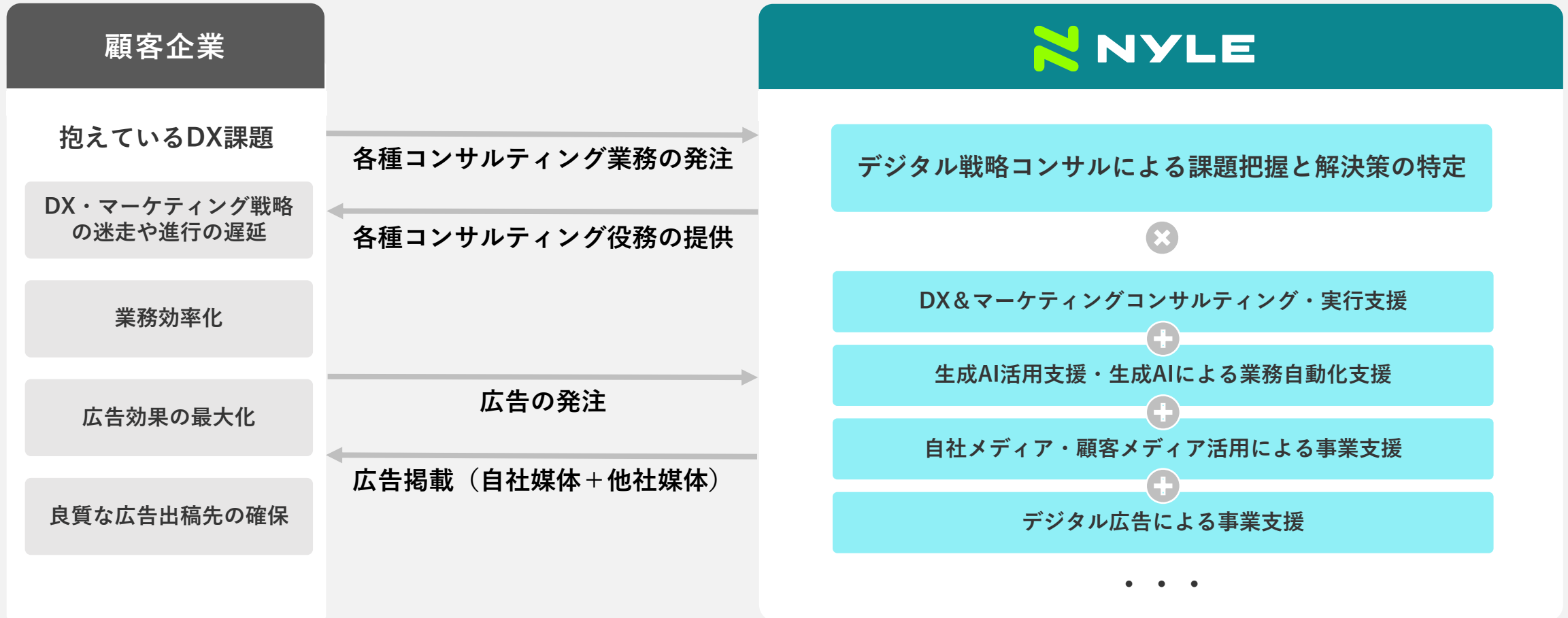
## 01 自動車産業DX事業

## 02 ホリゾンタルDX事業





顧客企業のDX課題に応じて、当社が持つソリューションを組み合わせ提供。  
成長に寄与する包括的な支援を実施しています。



デジタル戦略コンサルティングの機能を持つことに加え、多様な支援メニューを組み合わせ、模倣困難性の高いソリューションを提供できることを強みとしています。



デジタル戦略コンサルによる課題把握と解決策の特定



DX&マーケティングコンサルティング・実行支援



生成AI活用支援・生成AIによる業務自動化支援



自社メディア・顧客メディア活用による事業支援



デジタル広告による事業支援

...

## 一般DX事業者

(単一メニューの提供に留まり、幅広い課題に対応できない)

デジタル戦略コンサル機能なし

DXコンサルティング・実行支援



業務改善コンサルティングによる支援



自社メディア運営による事業支援



デジタル広告による事業支援

高い顧客満足度を背景に顧客継続率は高い水準で推移。  
契約社数は前年同水準で推移しています。

## 顧客継続率 ※2

2022/12期	2023/12期	2024/12期
92.41%	92.74%	<b>93.16%</b>

## 契約社数 ※3

2022/12期	2023/12期	2024/12期
169件	182件	<b>184件</b>

※1：当事業は、ソリューションの顧客満足度を反映するKPIとして「顧客継続率」を、売上に関連するKPIとして「契約社数」を設定しております。

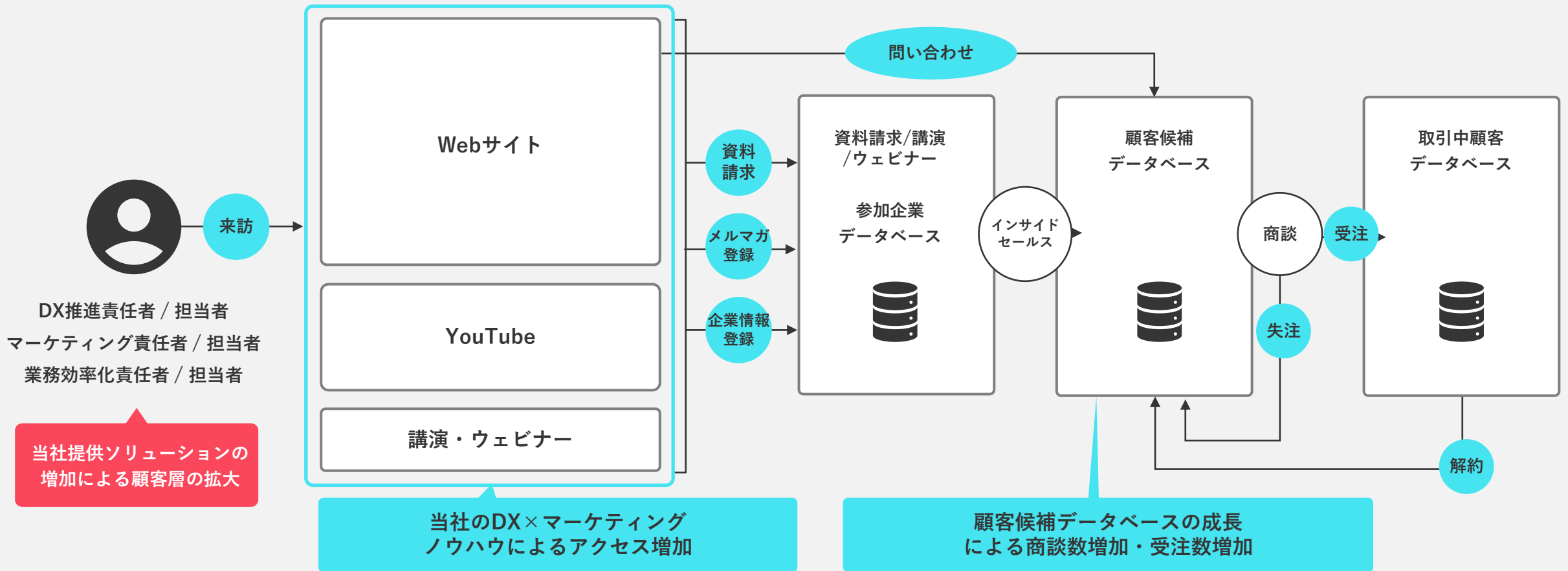
※2：ある月の6ヶ月前以前に取引のあった顧客の数を顧客数とし、また、そのうち当該月以前6ヶ月間において取引がない顧客の数を解約数として顧客数及び解約数を各月毎に計算のうえ、過去12ヶ月における顧客数の合計（延べ数）から同期間における解約数の合計（延べ数）を控除した数を当該顧客数の合計（延べ数）で除して算出した比率。

※3：ホリゾンタルDX事業コンサルティング関連サービスについて、各期間に取引実績のあった社数となります。

※4：2024年3月29日公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、顧客単価増加率、受注額増加率、新規リード増加率を参考指標として記載していましたが、本資料より記載を省略しております。

# リード数・受注額が増加する構造（コンサルティング関連ソリューション）

WebサイトやYouTubeへのアクセスが、顧客候補データベースに転換。  
顧客候補データベースが成長し続けることで、商談が安定的に創出される構造となっています。



# 目次

---

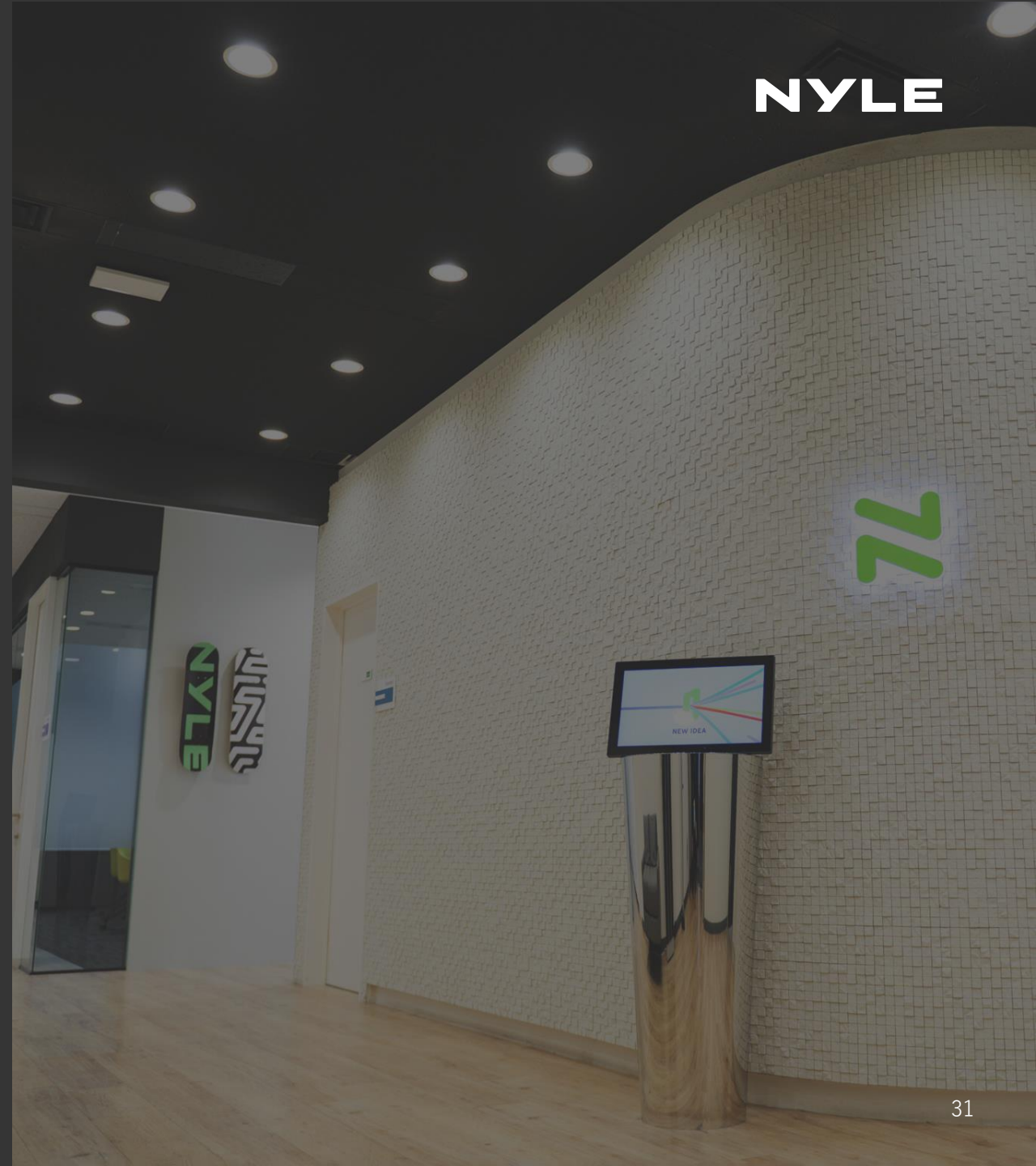
01 会社概要

02 事業内容

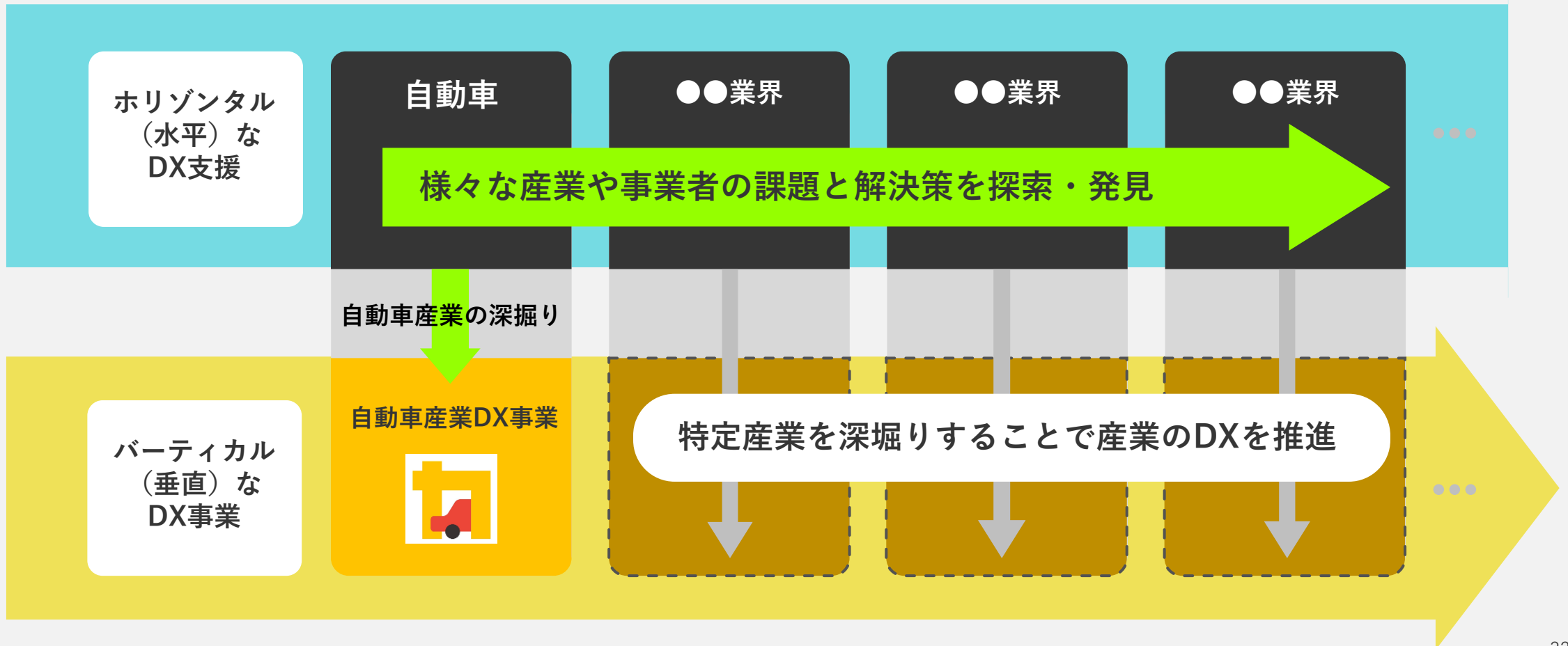
**03 今後の戦略**

04 Appendix

**NYLE**



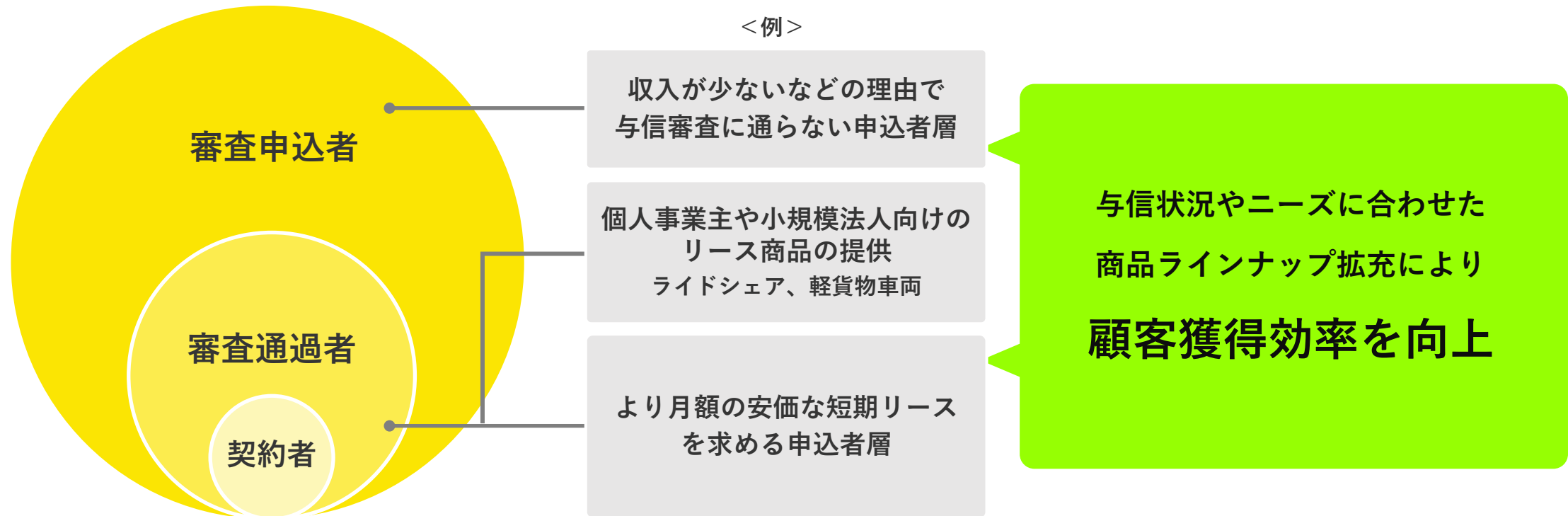
水平なDX支援を通じ、産業や事業者が抱える課題とテクノロジーによる解決策を探索・発見。  
バーティカルなDX事業を通じた、特定産業の深化によって、日本のDX課題を解決していきます。



現在は顧客の与信状況やニーズによって、当社がマイカーを提供できない層が存在。  
提供可能な商品ラインナップの拡充により、顧客獲得効率を向上させていくことを目指しています。

## 審査申込者数全体に対する契約者数のイメージ

<例>



※：当事業の成長戦略に関する進捗状況については、各四半期の決算説明資料をご参照ください。

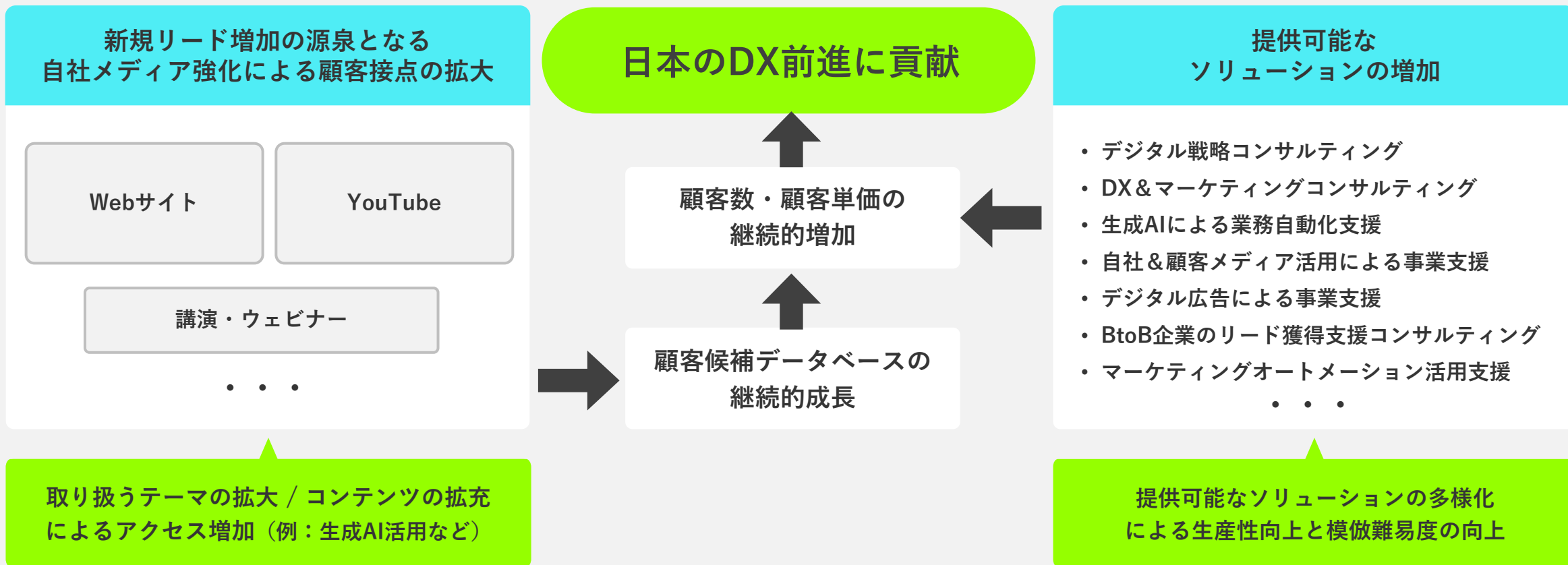


# 株式会社パティオとのグループシナジーを追求

当社のオンライン主体の車販売力やDXノウハウと、パティオのオフライン主体での車販売力を組み合わせ、顧客の車購買体験をより優れたものにアップデートしてまいります。



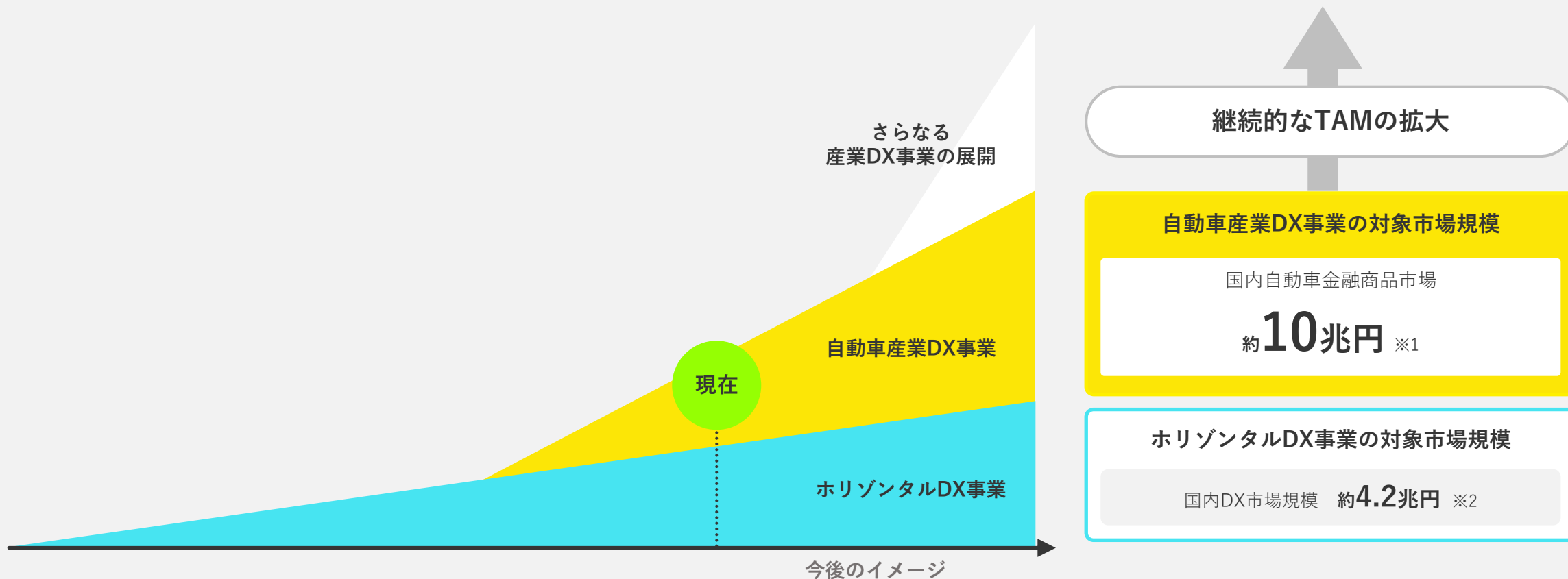
コンサルティングによる課題把握&解決策の特定能力を磨きつつ、  
リード獲得構造と支援メニューの増強を続けることで、模倣難易度が高い事業構築を進めています。



※：当事業の成長戦略に関する進捗状況については、各四半期の決算説明資料をご参照ください。

# 継続的なTAMの拡大を志向

課題発見力×DX×マーケティングの知見を活かし、新たな産業DXの開始を中長期で検討。  
事業の持つポテンシャルをさらに豊かなものにしていきます。



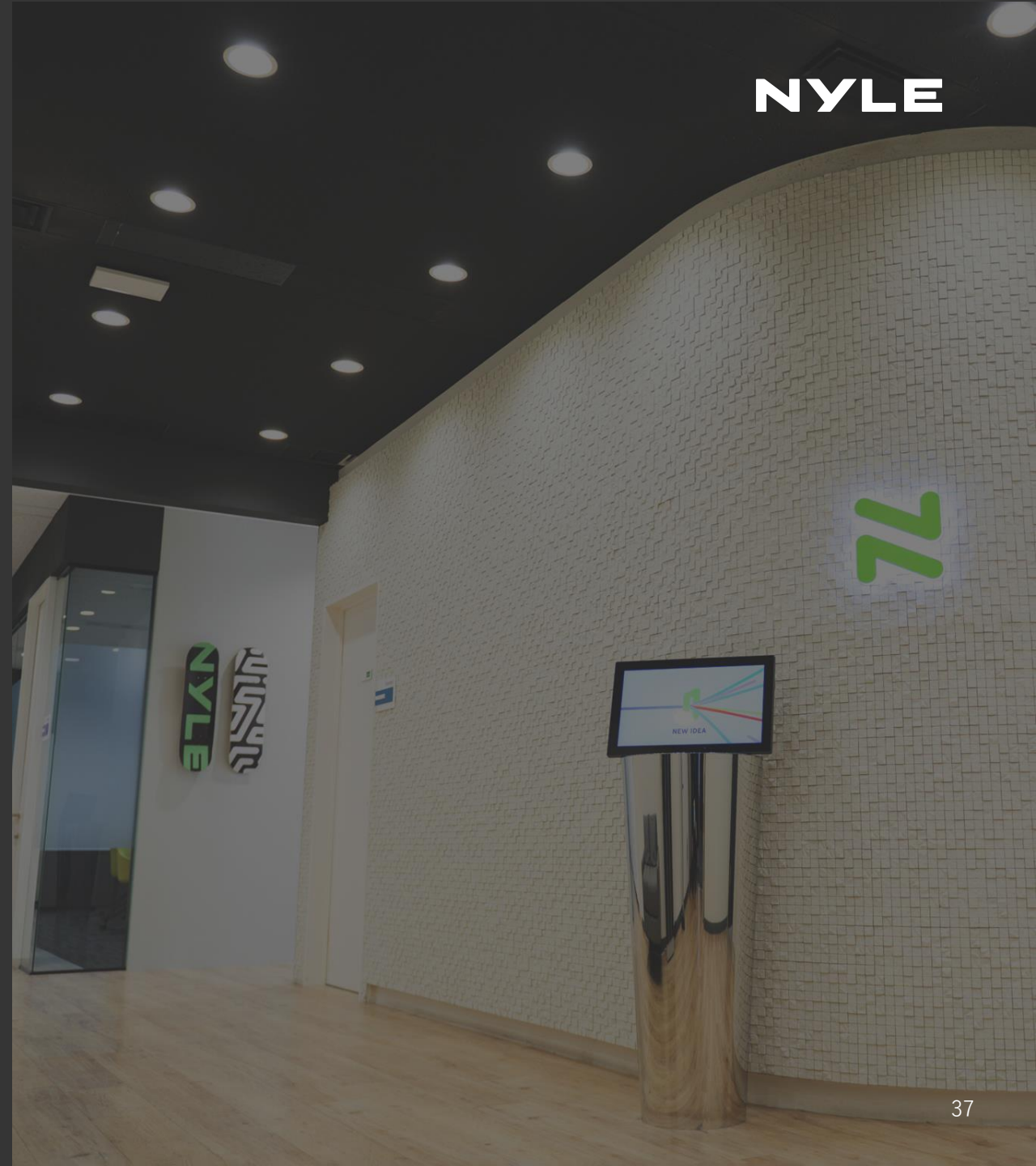
※1：国内の販売市場規模を、新車と中古車の年間販売台数に平均価格を乗じ、自動車整備市場規模を加えて推計（約25兆円/年）。自動車産業DX事業の対象市場規模を、国内の販売市場規模推計に自動車金融商品の利用割合約42%を乗じて推計（約10兆円/年）。出所：（一社）日本自動車販売協会連合会「新車・年別販売台数」、矢野経済研究所「2024年版 中古車流通総覧」、総務省統計局「政府統計の総合窓口」（2023年）、（一社）日本自動車工業会「2023年度乗用車市場動向調査」

※2：出所：株式会社 富士キメラ総研 『2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/企業編』まとまる（2024/4/10発表 第24034号）

# 目次

---

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 今後の戦略
- 04 Appendix**



NYLE

挑戦を支援する各種制度を運用し、高付加価値人材の集結と高い働きがいを促しています。

## 日本経済新聞社 「プラチナ企業ランキング」

2024年  
**16位**

## D&Iアワード 2024



ベストワークプレイス認定取得



インターネット業界  
5,896社中  
総合評価  
**5位**

全業界  
73,707社中  
総合評価  
**上位1%**

企業に関する社員クチコミ情報サイト「OpenWork」 (2025年3月13日時点)

## 「働きがいのある会社」ランキング



**10**年連続ランクイン

2014年 - 2024年



最新のマーケティングノウハウなど、社外への情報発信も積極的に行っています。

## ナイル社員の著書・共著

2015年の発売より重版している  
ロングセラーの「10年つかえるSEOの基本」(技術評論社) など



## Youtube

SEOを中心に、すぐ使えるマーケティングTipsを紹介。



## 自動車産業に取り組む上での社会的責任



### 次の世代の環境負荷を減らす

- ・燃費性能の高い、新車や軽自動車中心のサブスクリプション事業を展開。
- ・長期のサブスクリプション利用を促進し、生産負荷に配慮。
- ・将来的にはEV（電気自動車）の取り扱いも視野に、時代に応じた環境負荷の低減を推進。



### あらゆる人に移動の自由を

- ・低価格の1万円代から車を持てるサービスを提供。
- ・自社独自の与信基準を設け、より多くの人に車の所有を実現。



### 全国の交通安全の促進

自動車産業に携わる社会的責任として、交通事故の防止、または交通事故で悲しむ人を減らすための活動に貢献したいという思いから、2021年9月より各都道府県に寄付する「ナイル47PROJECT（ヨннаナプロジェクト）」を実施



## デジタルの力で、地方創生を後押し



### 持続可能なまちづくりを応援

ふるさと納税を促進する情報発信支援  
車のサブスクリプションサービスを通じた移住促進支援

## 一人ひとりが個性を活かし、成長できる。



### 誰もが働きやすい会社へ

法定より充実した子の看護休暇や介護休暇  
コアタイムなしのフルフレックスタイム制  
同性婚・事実婚などあらゆるパートナーシップを尊重  
男女ともに育産休取得



### 全てのひとに成長のチャンス

キャリア応援制度「ファミダス」  
学習支援制度「ワンアップ」  
幹部育成プログラム「NNX」  
副業制度「サブジョブ」  
社員の起業支援「かどでに出資」



# 認識するリスク及び対応策

タイトル	リスクの内容	対策	発生可能性※	影響
他社との競合や技術革新等について	急激な技術革新により、当社の技術やノウハウが陳腐化するリスク	最新の技術動向や環境変化を常に把握できる体制を構築	高	大
当社の事業提携先との関係について	特定の提携金融事業者の事業方針の変更等により、契約関係の解消又は条件の大幅な変更等が発生するリスク	提携金融事業者を複数持つと共に当社の顧客基盤を拡大していくことにより、提携先との良好な関係の継続を図る	低	大
車両の確保に関するリスク	需要の急増や自動車メーカーの出荷停止等により車両の不足が生じた場合による車両の確保についてのリスク	仕入先の分散	低	中
人材の採用・育成に関するリスク	優秀な人材の採用・育成が計画通り発展しないリスク	リファラルや人材紹介等採用チャネルの拡大による強化 入社者に対するキャリア開発支援	低	中
個人情報を含む顧客情報等の管理体制に関するリスク	外部からの不正アクセスやオペレーションミスによる個人情報を含む顧客情報が流出するリスク	セキュリティ対策の強化 社内ルールの整備や社員教育の徹底	中	大

※いずれのリスクについても、発生可能性は特定時期に限られません。

※成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを記載しております。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載しております。

# IPOによる資金使途計画の進捗状況

新規上場時の調達資金は予定通りに、人件費及び採用費・広告宣伝費に充当。  
また、2023年12月20日公表「第三者割当増資の結果に関するお知らせ」により、  
新規上場時の想定手取金額の不足3億円分は、手元資金より充当しております。

単位：百万円

資金項目	資金使途	2024年12月期 (計画)	2024年12月期 (実績)
事業拡大に伴う 人件費及び人材採用費	ホリゾンタルDX事業及び自動車産業DX事業の更なる成長拡大のため必要となる専門人材の採用とそれに伴う人件費に充当。	153	153
広告宣伝費	広告採算性を意識しながら、自動車産業DX事業の新規顧客獲得費用に充当。	666	366

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- なお、本資料の更新は2026年3月を予定しております。