



2026年 第2四半期 決算説明資料

2026.08.13 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社



01 会社概要

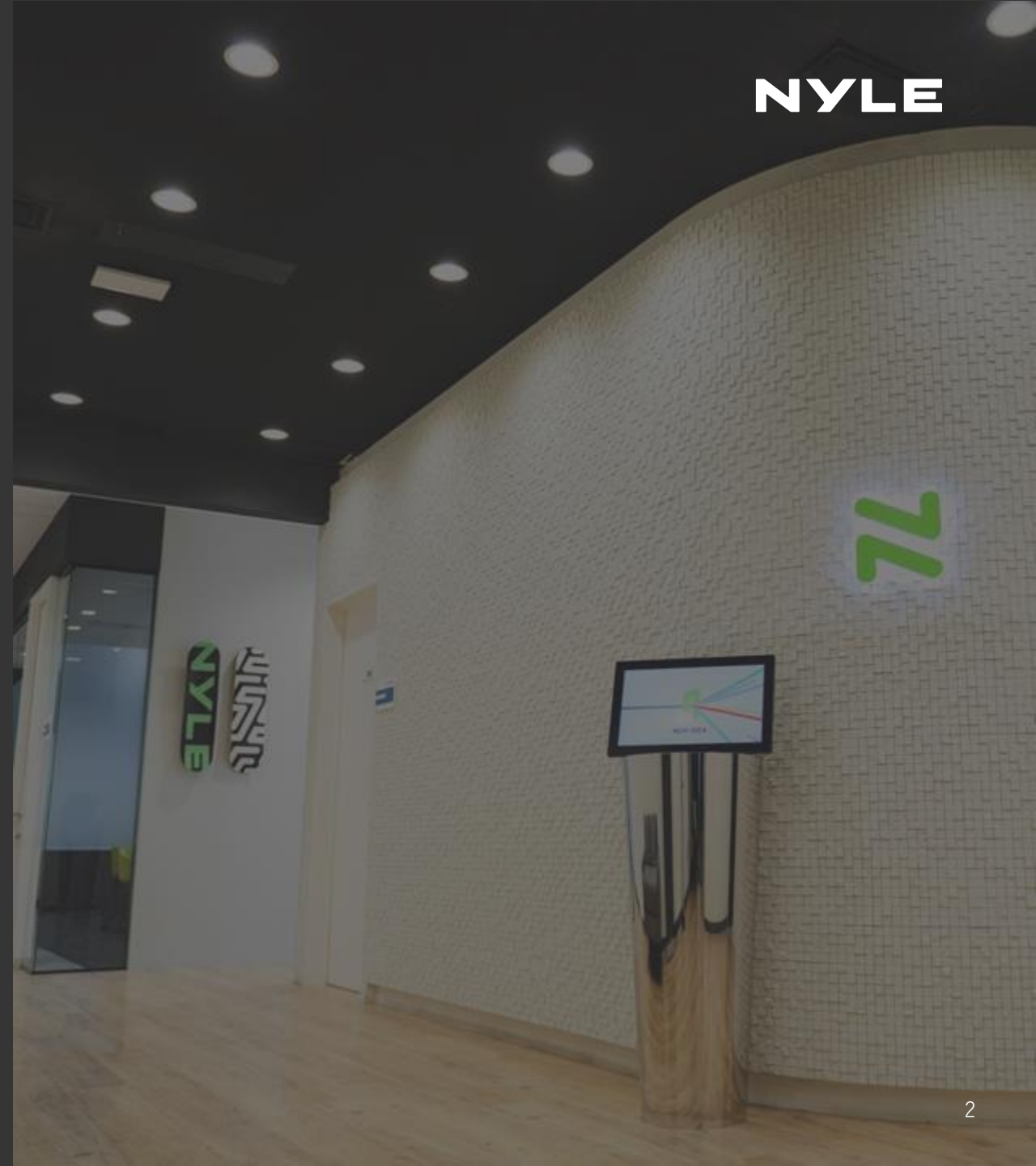
02 決算概要

03 M&A

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix



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 -

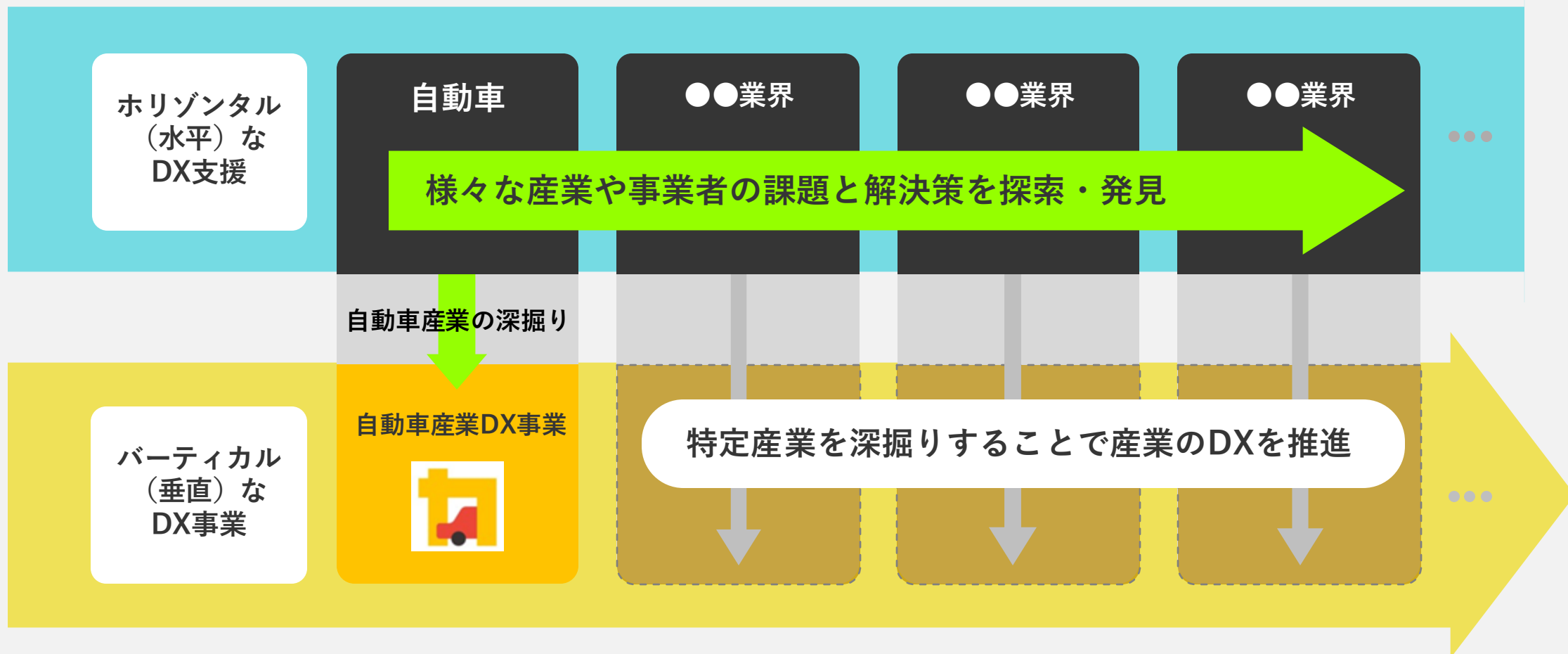
日本を
変革する矢

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。

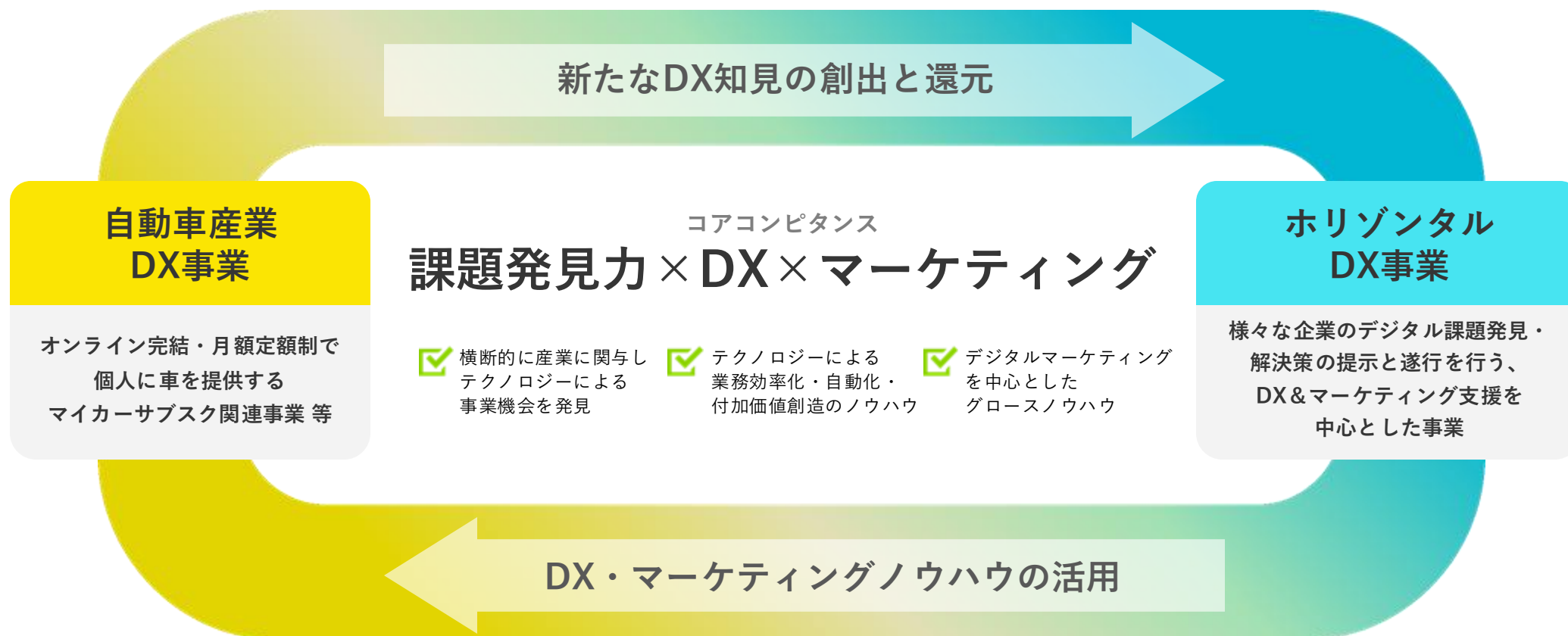
豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、
私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、

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。

ホリゾンタルな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。



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。



目次

01 会社概要

02 決算概要

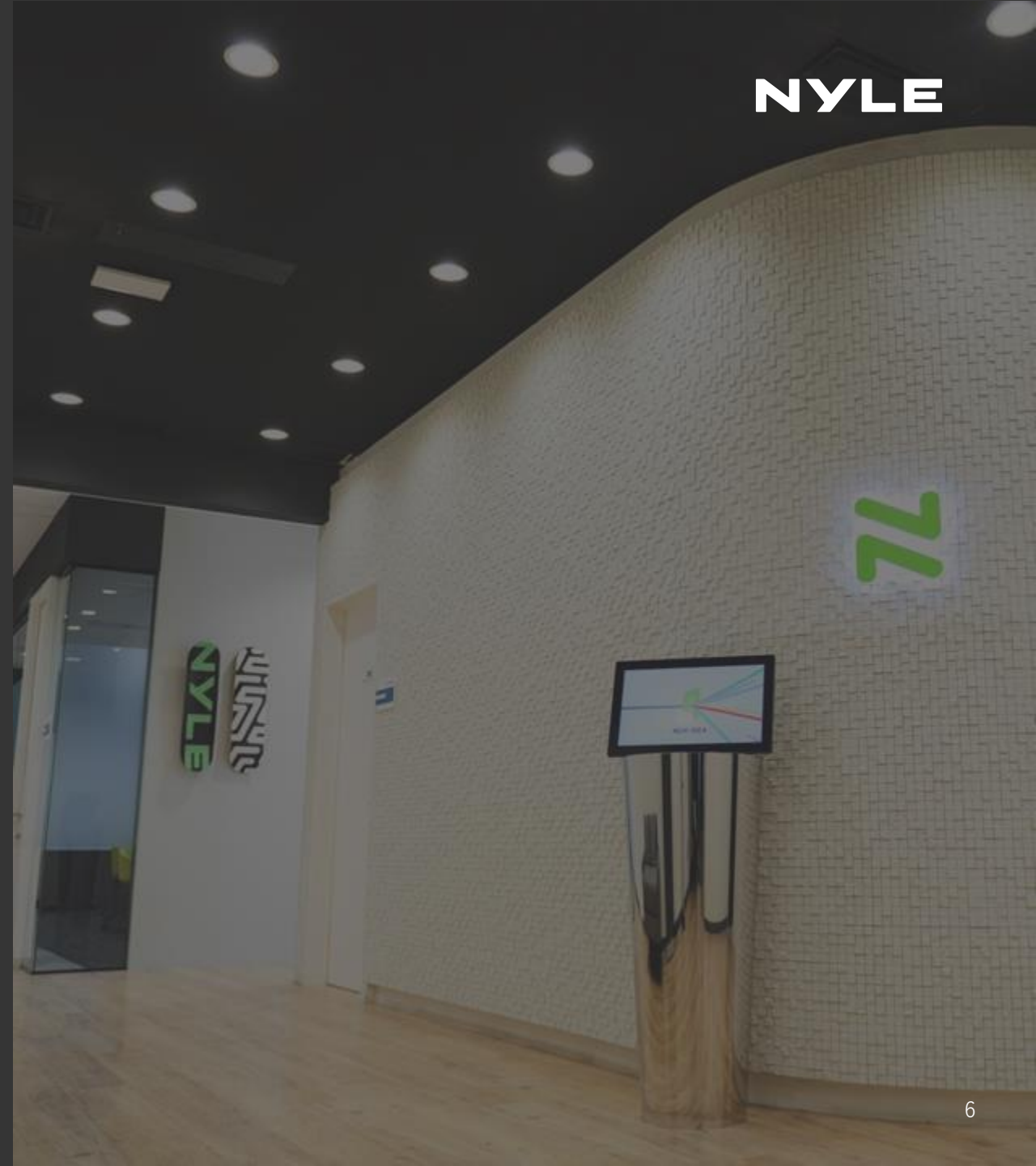
03 M&A

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix

NYLE



増収と赤字幅の縮小を継続し、通期黒字化に向け計画通りの進捗

自動車産業DX事業の+20.0%成長とホリゾンタルDX事業の安定的な収益貢献により、売上高は順調に推移。通期での黒字転換を最優先に、収益力の積み上げを進めています。

全社 2Q累計業績

売上高：3,738百万円 YoY+17.3%
営業利益：△87百万円 YoY+8百万円

自動車産業DX事業

売上高+20.0%増収・営業損益+73百万円改善と力強い成長。
月額収益の積上と顧客獲得効率の向上により収益改善トレンドが継続。

売上高：2,494百万円 YoY+20.0%
営業利益：△116百万円 YoY+73百万円

ホリゾンタルDX事業

193百万円の営業利益により、全社の収益基盤を安定的に下支え。
売上高は前年2Q累計比+12.4%と成長軌道を維持しています。

売上高：1,244百万円 YoY+12.4%
営業利益：193百万円 YoY△26.4%

2026年2Q累計業績

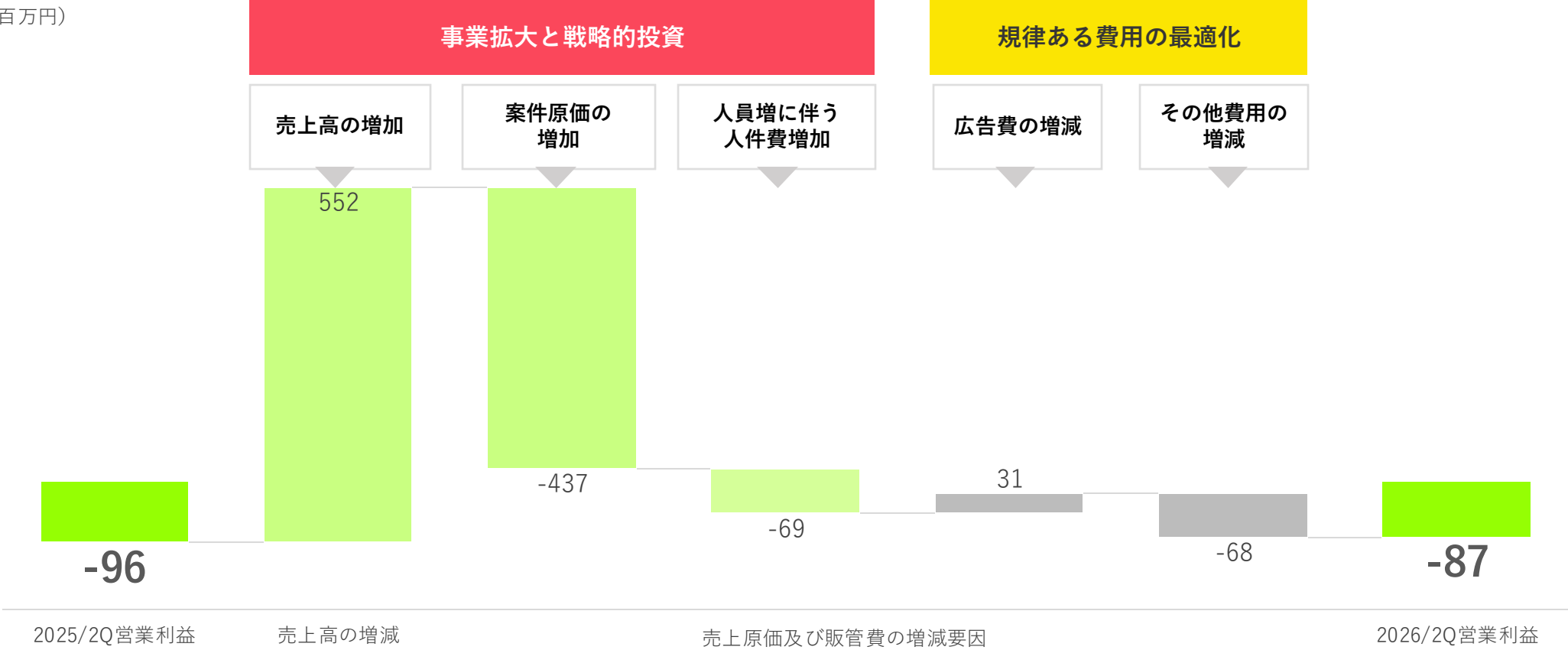
売上高は前年2Q累計比+17.3%と過去最高水準を更新し、通期計画に対する進捗率は49.9%。
営業損益も同+8百万円改善し、上期として想定どおりの着地となりました。

(単位：百万円)	2025/2Q累計	2026/2Q累計	前年比 /増減	2026/12期 業績予想	進捗率
売上高	3,186	3,738	+17.3%	7,500～7,900	49.9%～47.3%
売上総利益	1,177	1,270	+7.9%	—	—
売上総利益率	36.9%	34.0%	△2.9pt	—	—
販売費及び一般管理費	1,273	1,358	+6.7%	—	—
営業利益	△96	△87	+8百万円	3～250	—
経常利益	△113	△106	+7百万円	△38～211	—
当期純利益	△111	△99	+12百万円	△74～167	—

全社 2Q累計営業利益の増減分析

売上高は着実に成長しており、営業損益は前年2Q累計比+8百万円改善。
成長投資と費用規律を両立しながら、通期黒字化を目指します。

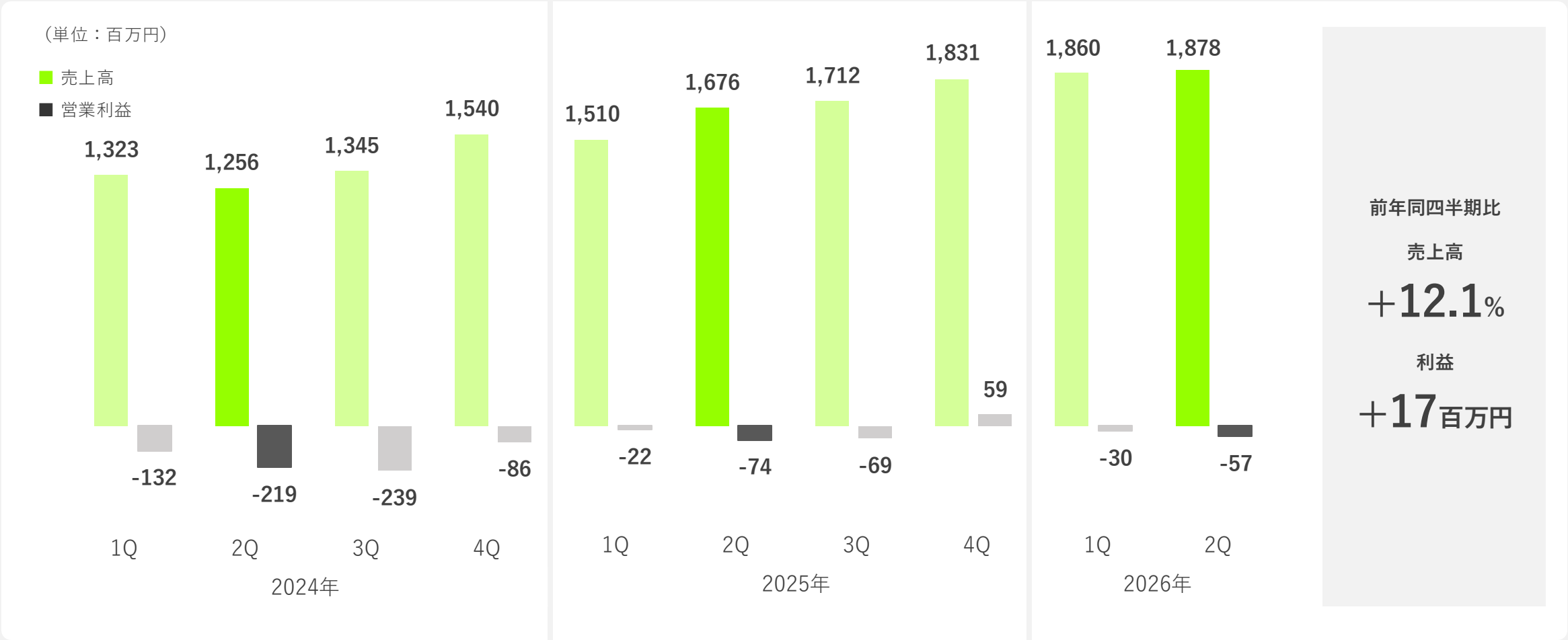
(単位：百万円)



※案件原価は、自動車関連原価及び外注費、広告媒体費の売上原価になります。

全社 四半期業績推移

売上高は前年同四半期比+12.1%と成長を継続し、5四半期連続で過去最高を更新。
営業損益も同+17百万円改善し、増収効果が着実に損益へ波及しています。

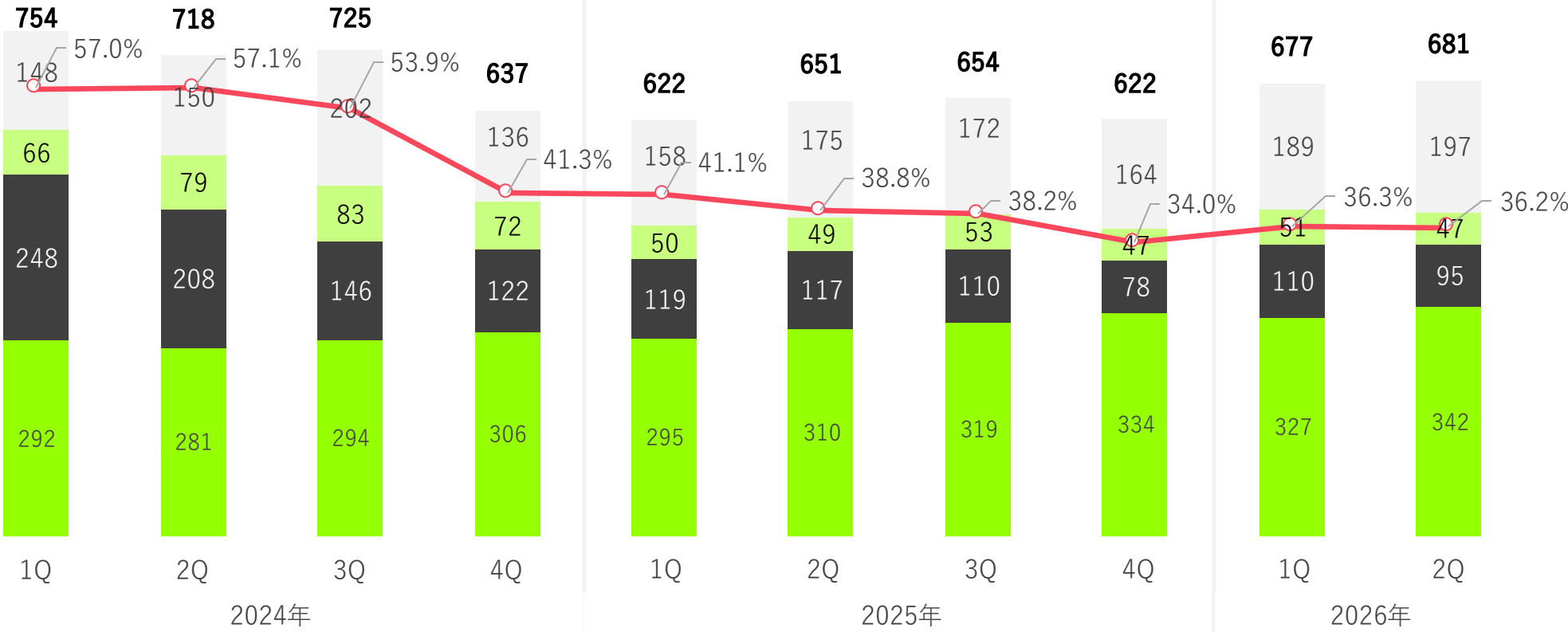


全社 販管費・売上高販管費率の推移

費用の規律あるコントロールを継続。売上高の拡大に伴い、売上高販管費率は36.2%となり、前年同四半期（38.8%）から改善を継続しています。

(単位：百万円)

- その他
- 外注費
- 広告宣伝費
- 人件費
- 売上高販管費率



自動車産業DX事業 四半期業績推移

NYLE

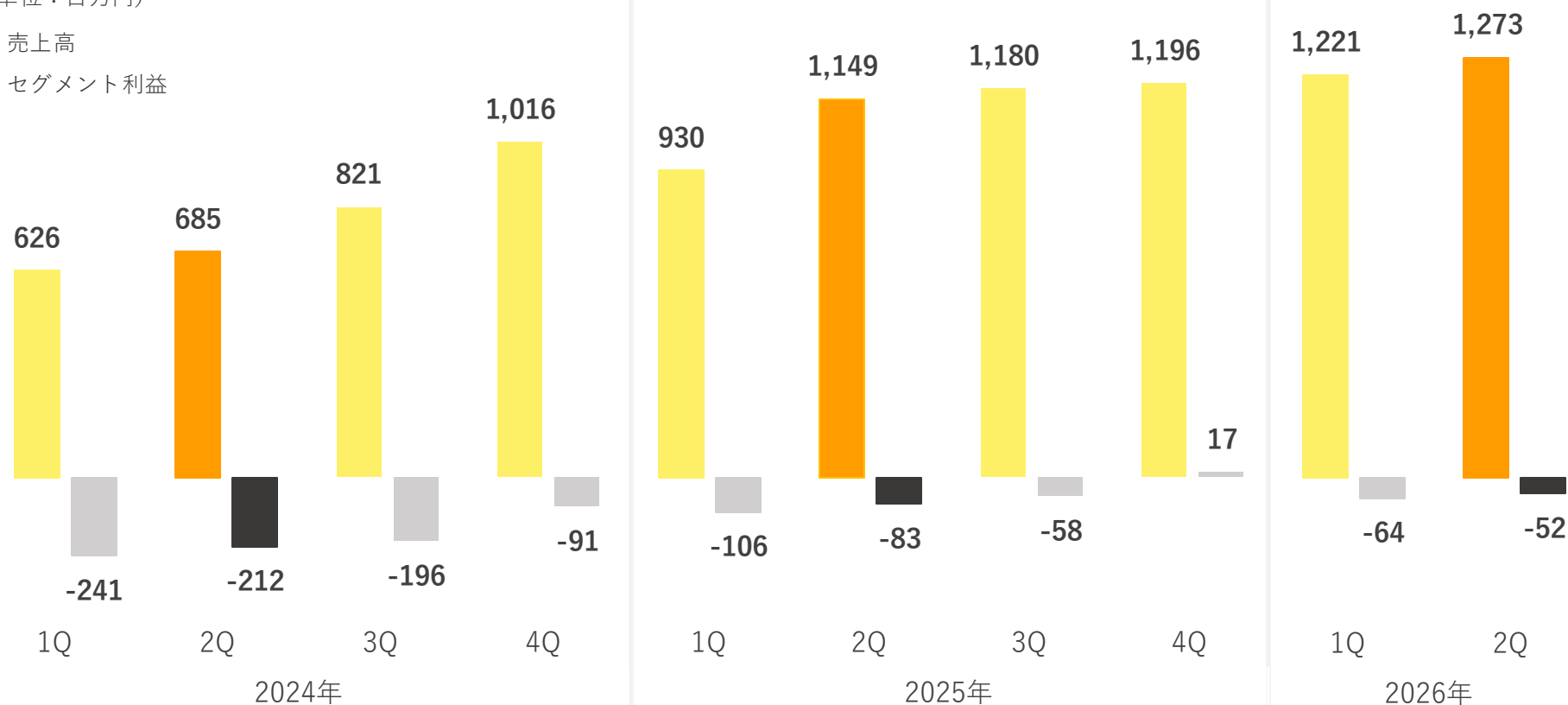
中東情勢を背景に中古車の輸出需要が減速する中でも、売上高は過去最高を更新。

月額収益の積上と与信審査に通らない層の取込強化により赤字幅も31百万円縮小し、黒字化へ着実に前進。

(単位：百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益



前年同四半期比

売上高

+10.7%

利益

+31百万円

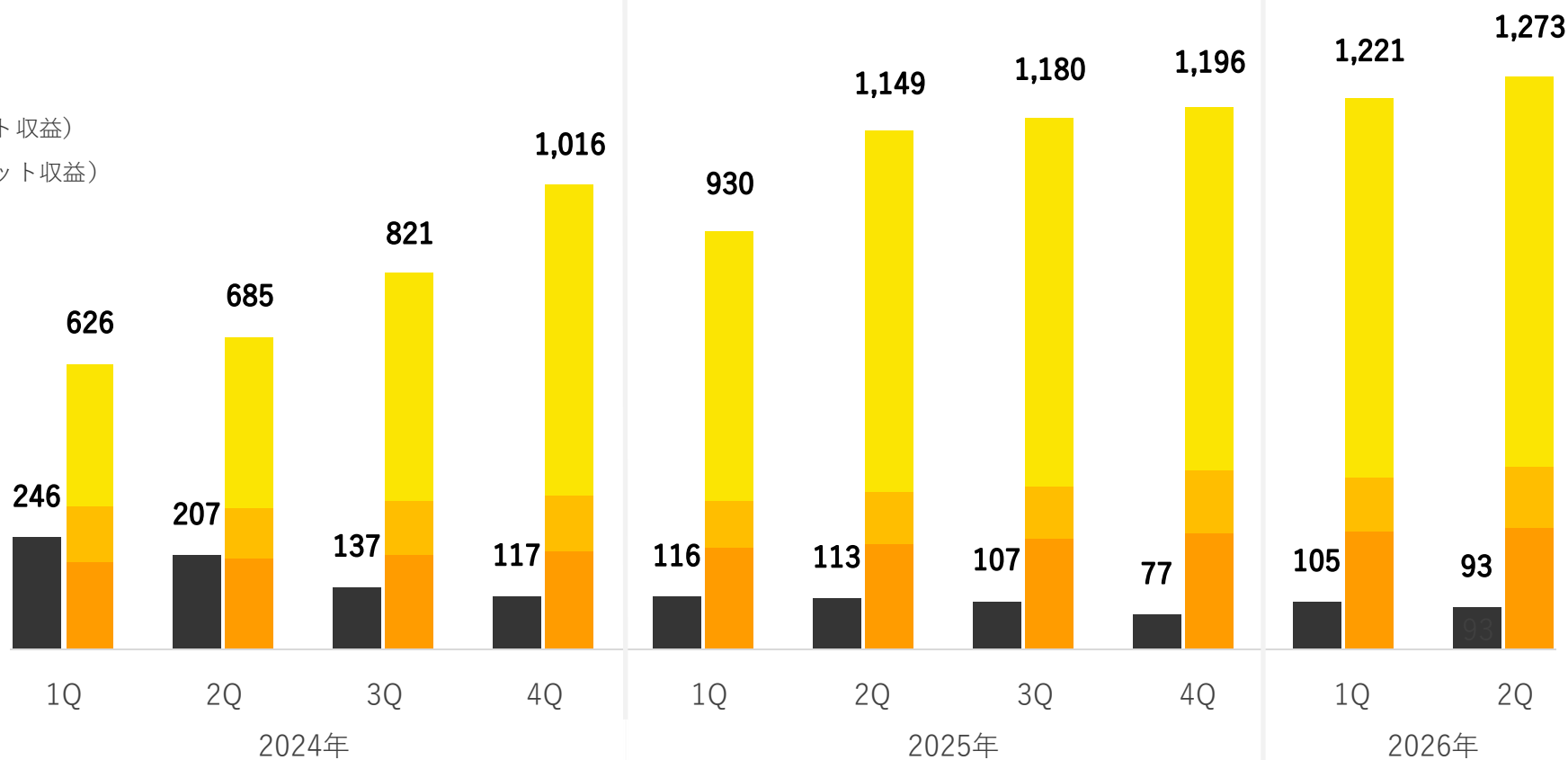
自動車産業DX事業 広告宣伝費・売上高の推移

広告宣伝費の最適化が進み、事業効率がさらに改善。

月額収益も着実に積み上がり続けており、事業の収益性は今後も継続的に向上する見込みです。

(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）



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。
66億円の契約残高を背景に、将来売上の強固な基盤が維持されています。

カスタマーチャーンレート※2

2024/12期	2025/12期	2026/2Q
0.22%	0.23%	0.23%

契約残高 ※3 (RPO※4)

2024/12期	2025/12期	2026/2Q
62億円	65億円	66億円

延べ申込件数 ※5

2024/12期	2025/12期	2026/2Q
29.2万件	34.3万件	37.0 万件

※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、自社与信によるリースの未経過リース料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。

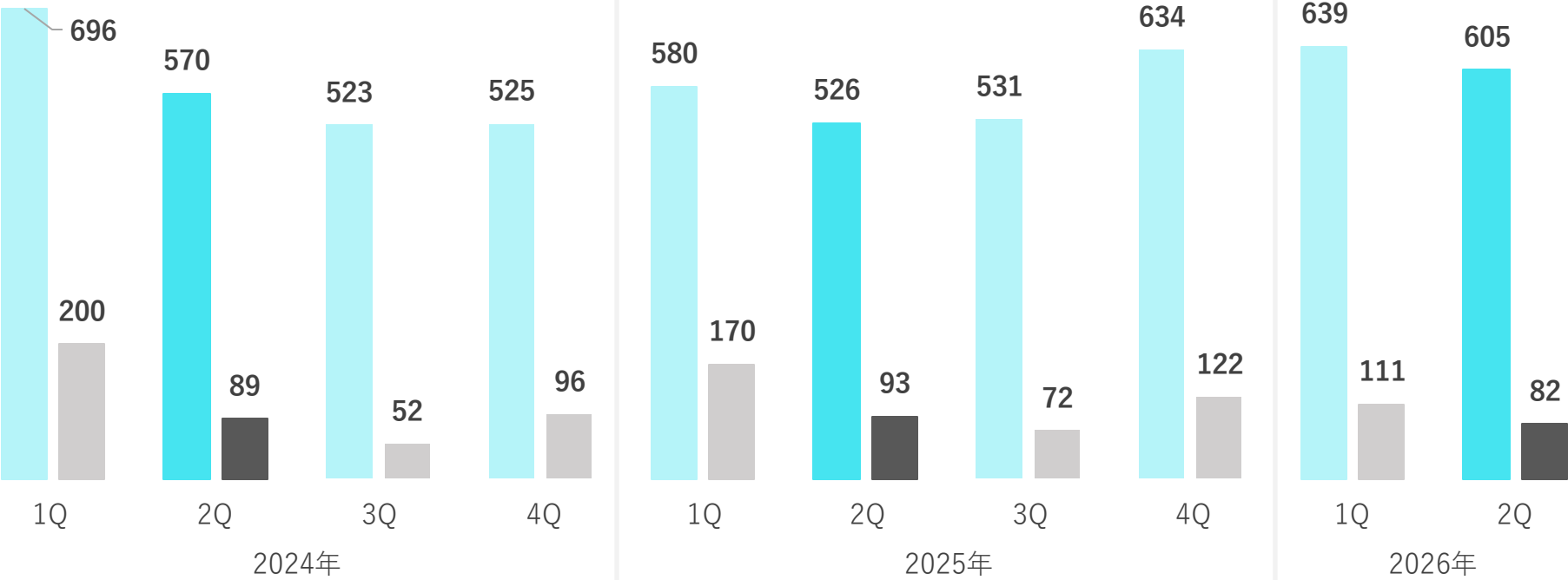
※5：延べ申込件数は、過去累計で獲得した申込件数になります。

ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

安定した顧客基盤を背景に、売上高は前年同四半期比+14.9%の成長。
82百万円のセグメント利益を計上し、全社の収益基盤を引き続き下支えしています。

(単位：百万円)

■ 売上高
■ セグメント利益



前年同四半期比
売上高
+14.9%
利益
△11.6%

高い顧客満足度を背景に顧客継続率は高水準を維持し、安定した顧客基盤を確保。
新規リードの増加により契約社数も着実に伸長し、長期的な収益基盤を強化。

顧客継続率 ※2

2024/12期

2025/12期

2026/2Q

93.16%



93.79%



94.96%

契約社数 ※3

2024/2Q

2025/2Q

2026/2Q

146件



173件



221件

※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。

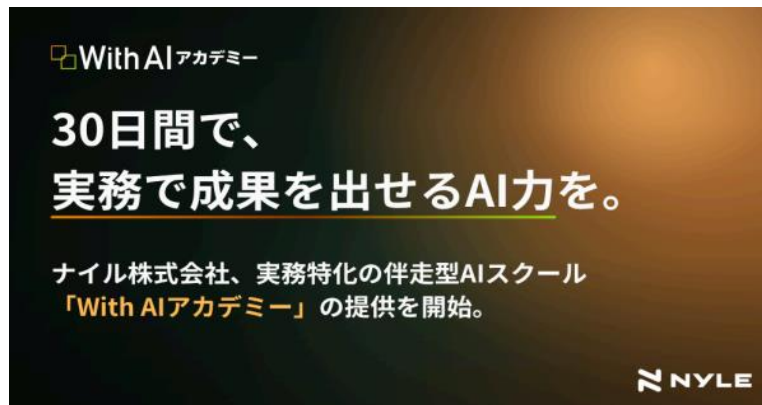
※3：ホリゾンタルDX事業コンサルティング関連サービスについて、各期間に取引実績のあった社数となります。

サービスハイライト：AI領域の事業化を加速

NYLE

実務特化型AIスクール「With AIアカデミー」とAIコンテンツ制作ツール「Nyle Content Studio」を相次いで提供開始。AI・DXの知見をサービスへ転換し、AI領域のマネタイズチャンネルを拡張しています。

With AIアカデミー（2026年7月開講）



● 実務実装をゴールとした30日間の短期集中プログラム

受講生自身の業務課題をAIで自動化・効率化するところまで、専任メンターが伴走支援。

● 「スキル支援」から「人材活用」までつなぐ自社エコシステム

育成人材に「Nyle X Partners」を通じて実務の場を提供し、個人の成長と事業拡大を同時に実現。

Nyle Content Studio（2026年8月提供開始）



● 11種の制作ツールで企業のマーケティング活動を強力バックアップ

記事・ホワイトペーパー・広告バナーなどを1つの環境で提供。構成案から執筆・校正・ファクトチェック・画像生成まで一気通貫で対応します。

● 支援実績2,000社の知見を搭載した「ルールエンジン」

文体・表記・SEOのマナーや自社のブランドプロファイルを反映した生成が可能。担当者が替わっても品質水準を維持し、チームでのマーケティング活動を支えます。

目次

01 会社概要

02 決算概要

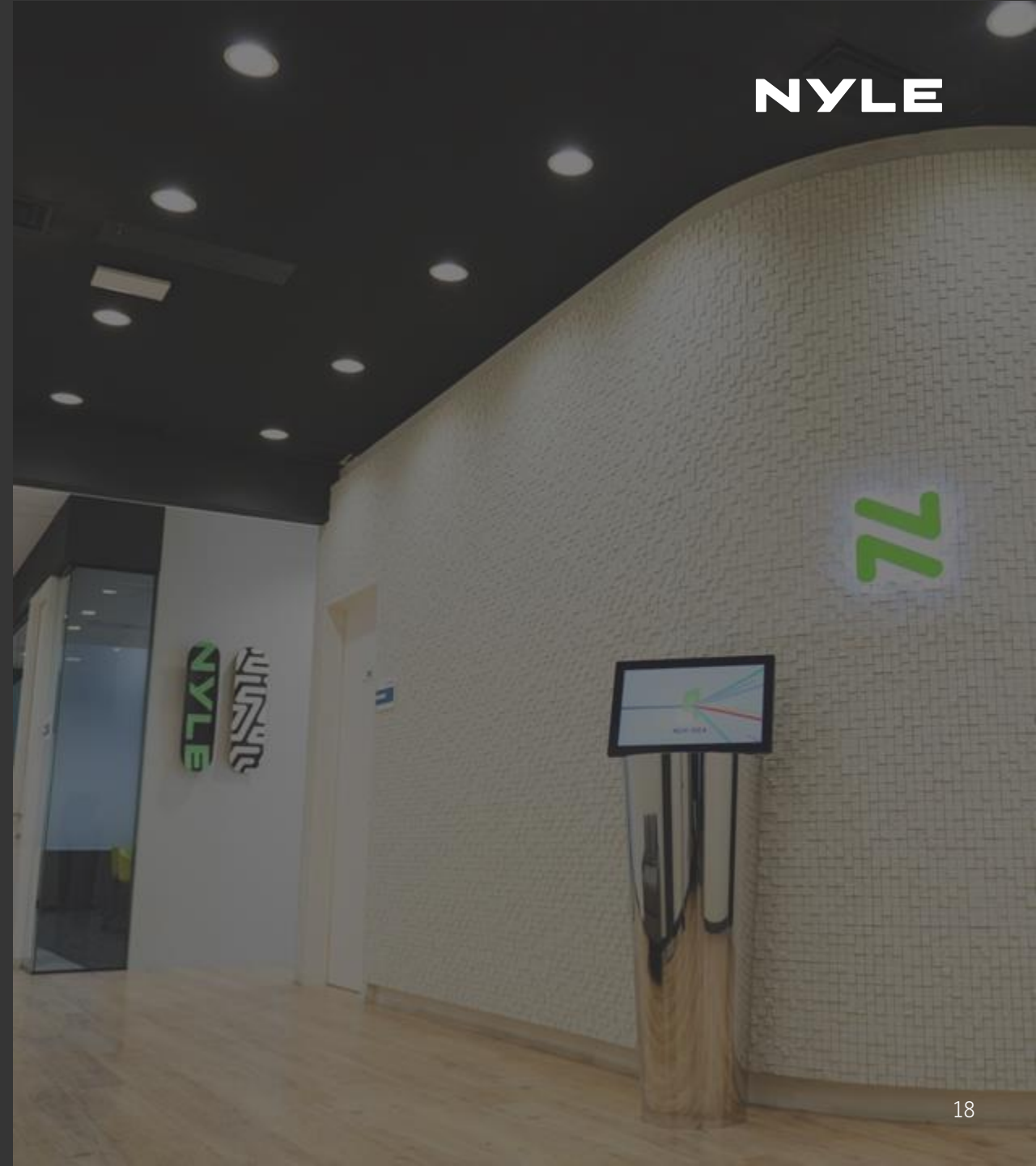
03 M&A

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix

NYLE



NEW PHASE社は、2024年4月設立の動画編集スクール「STEP UP」を主力とした事業者です。
設立2期目にして、着実に営業利益を伸ばしています。

企業概要

社名	株式会社NEW PHASE
設立	2024年4月18日
代表者	代表取締役 小淵 茉那虎
所在地	東京都新宿区西新宿三丁目3番13号 西新宿水間ビル6階
資本金	2万円
事業内容	動画編集スクール事業、AI教育スクール事業、動画制作事業等

業績	第1期（2025年3月期）	第2期（2026年3月期）
売上高	14,448千円	34,627千円
営業利益	847千円	12,170千円

事業概要

動画編集スクール「STEP UP」

- 2024年創業。動画編集スキルの習得を目的とした個人向けオンラインスクール
- SNSを活用した能動的な集客 × 受講生に寄り添うメンターサポート
- カリキュラム企画～動画制作まで一気通貫のコンテンツ制作力
- スキル習得を志す個人が主な受講層



ナイルの成長戦略における位置づけ

NYLE

法人向けコンサルティングで培ったノウハウを、スクール事業へ展開する成長戦略の一手です。
需要が高まる市場において、AI・動画両領域でスクール事業を拡張します。

法人向けで培ったノウハウ

2,000社超の顧客支援実績

ホリゾンタルDX事業で、AI・DX実務ノウハウや、デジタルマーケティングによる集客ノウハウを多数蓄積。



AI・DXスクールへ展開し、事業領域を拡張

「With AIアカデミー」スタート

2026年7月開講。AI・DX実務ノウハウを展開する実務特化型AIスクール



「NEW PHASE」取得

動画編集スクールを取得し、スクール事業を拡張

拡大する市場環境 ^{*1}

生成AI・AI人材
需要は急拡大

1,016→8,028億円

国内生成AI市場（2024→2028予測）

動画編集の
作り手需要が拡大

4,238→5,400億円

動画制作市場（2024→2027予測）

^{*1}：IDC Japan「国内生成AI市場予測（2024）」、矢野経済研究所「eラーニング市場・動画コンテンツビジネス調査（2025年）」

集客・スキル支援・人材の出口をつなぎ、自社エコシステムを構築。両スクール事業とナイルの成長を加速します。
AI・DX知見のマネタイズチャネルを拡張し、中長期的な収益基盤の強化に向けた取組みを推進します。



育成人材がプロジェクトチームの一員として、ホリゾンタルDX事業にて
顧客のDX推進を支援するなど、既存事業の拡大の後押しも視野

*1：内閣官房「フリーランス実態調査（2020 年）」

双方の強みを活かしあいながら、収益力の向上と事業拡大を行い、中長期的な企業価値の向上を目指します。

NYLE ナイルの強み

- ・ デジタルマーケティングによる集客ノウハウ
- ・ AI・DX領域の実務ノウハウ
- ・ 実務特化型AIスクール「With AIアカデミー」
- ・ 人材活用基盤「Nyle X Partners」



NEW PHASE NEW PHASEの強み

- ・ スクール運営ノウハウ
- ・ SNS集客力
- ・ メンターサポート体制
- ・ コンテンツ制作力

シナジー

- ・ 集客チャネルの多角化
- ・ 受講生獲得効率の向上
- ・ 両スクールのカリキュラム・メンター運用の連携
- ・ 「Nyle X Partners」による卒業生の活躍機会の提供

目指す姿

- ・ 両社スクール事業の集客・受講生獲得効率向上で、安定的な顧客獲得基盤を確立
- ・ スキル支援→人材活用まで自社エコシステムで完結する構造を構築、一気通貫で個人を支援
- ・ さらなる収益力の向上と事業拡大による企業価値の向上

発行済株式の80%を取得し、2026年8月1日付で連結子会社となりました。
2026年12月期の連結業績への影響は軽微を見込みますが、NEW PHASE社は着実な利益貢献を見込んでいます。

取得スキーム	株式譲渡
取得比率	80%（残20%はアーンアウトで追加取得予定）
取得価額（概算）	株式36百万円＋アドバイザー費用等8百万円＝ 合計44百万円
取締役会決議／契約	2026年7月23日
株式譲渡実行日	2026年8月1日

業績予想への影響

- NEW PHASE社は2026年8月1日付で当社の連結子会社となりました。連結業績への取り込みは2026年8月からを予定しています。
- 2026年12月期は取得関連費用およびのれん償却の計上により、本件が連結業績に与える影響は軽微を見込んでいます。NEW PHASE社は継続的に営業利益を計上しており、中長期的に当社グループの利益成長・企業価値の向上に寄与する見込みです。
- 事業に大幅な状況変化が生じ財務的影響が見込まれる場合は、明らかになった時点で速やかに開示いたします。

01 会社概要

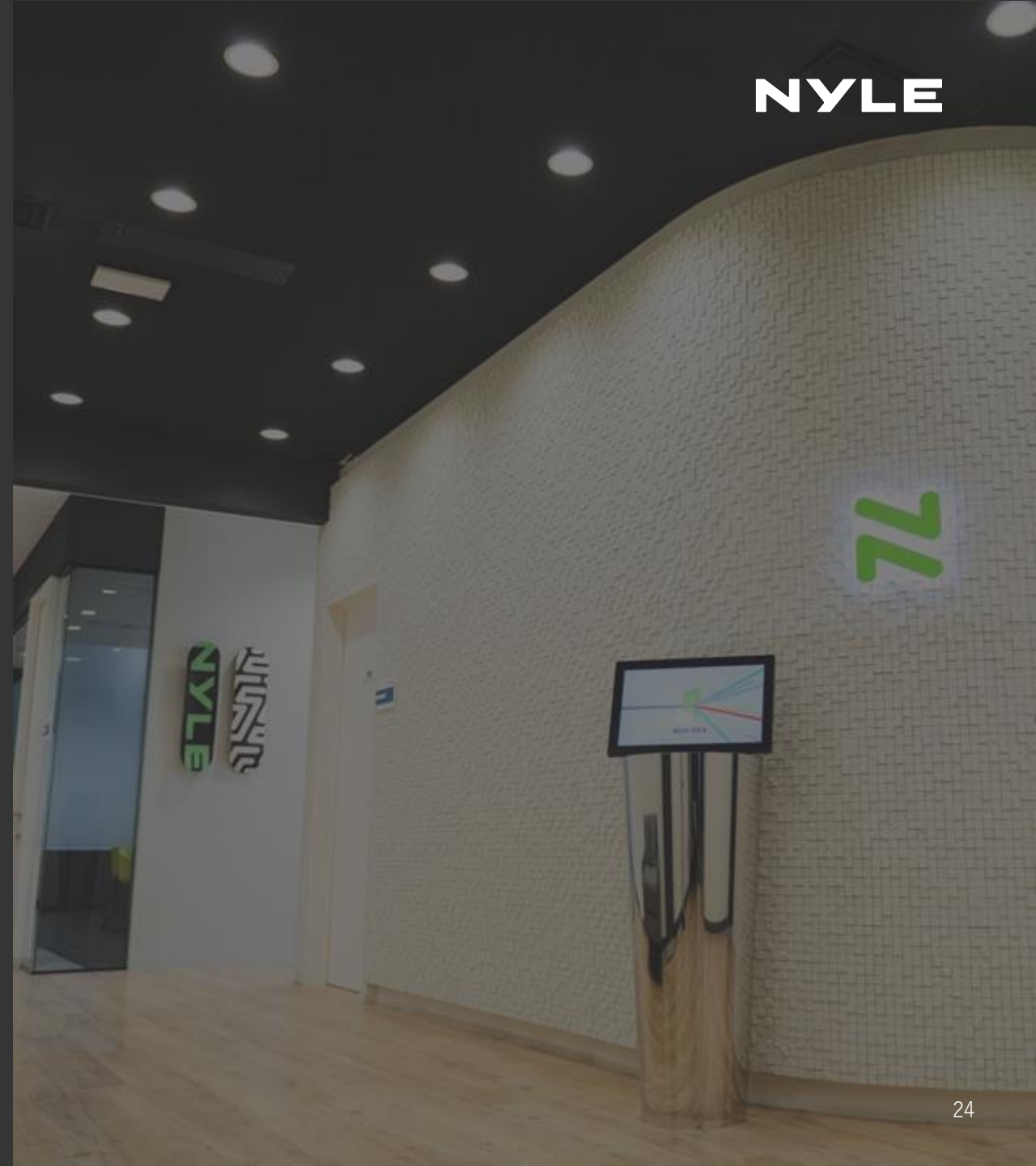
02 決算概要

03 M&A

04 今後の戦略

05 Q&A

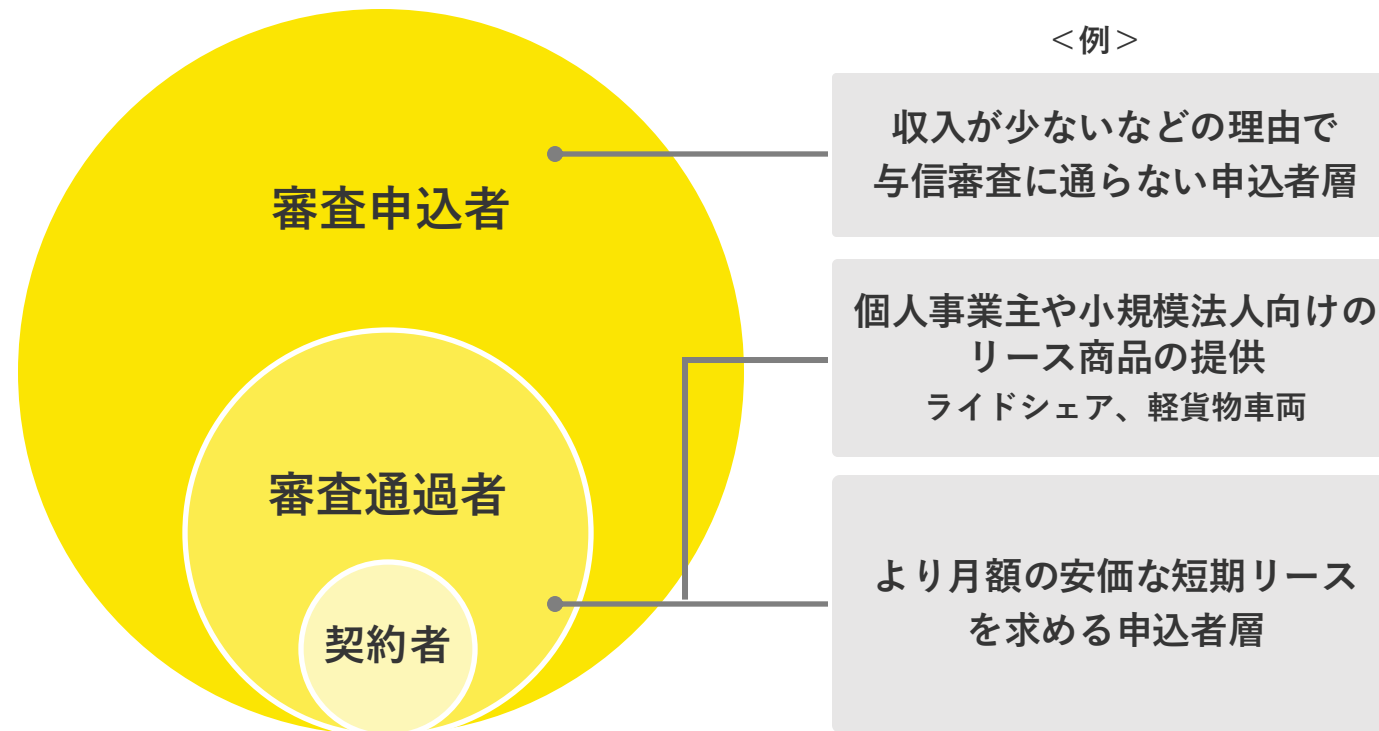
06 Appendix



現在は顧客の与信状況やニーズにより当社がマイカーを提供できない層が存在し、機会損失が発生。
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>

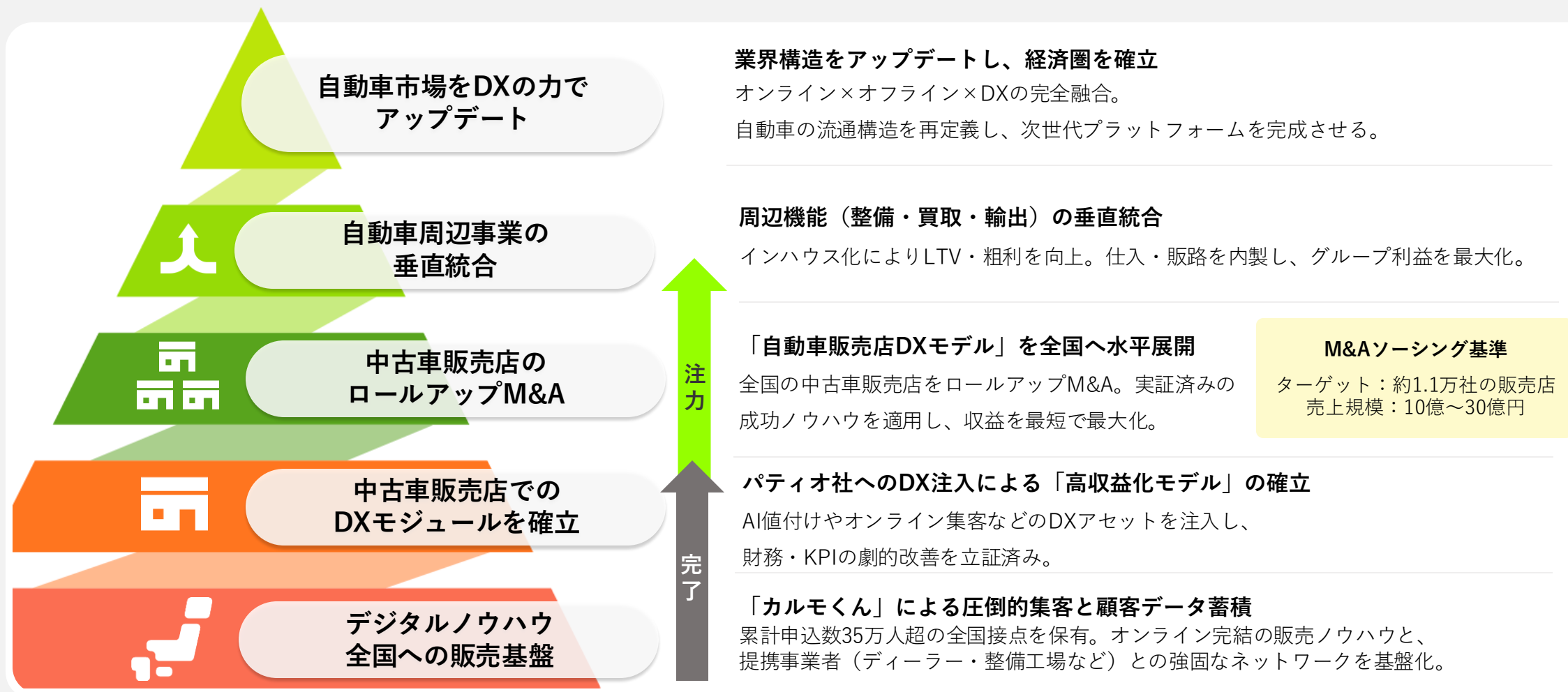


与信状況やニーズに合わせた
商品ラインナップ拡充により
顧客獲得効率を向上

ロールアップM&A戦略：自動車流通DX経済圏の確立

NYLE

全国規模のオンライン販売基盤と、パティオ社と共に磨き上げた「成功ノウハウ」を、全国へ展開。
ロールアップM&Aと周辺事業の垂直統合により、自動車流通における市場のアップデートを行います。



ロールアップM&A戦略：全国への水平展開

NYLE

関東のパティオ社で実証した「DXアセット」を、汎用的なモジュール群として全国へ展開。
「自動車販売店DXモデル」により、各拠点の収益性を最短期間で最大化させていきます。

自動車販売店向けDXモジュール



車仕入れDX

AIによる適正価格の推定で在庫リスクを低減。目利きを資産化し、安定的な調達力を確保。



車値付けDX

市場データに基づき、AIが最適価格を提案。規律的な値付けにより、販売スピードを最大化。



ダイナミックプライシング

在庫日数や相場に合わせ、価格を自動更新。在庫の長期滞留の防止を徹底し、高資本効率の店舗運営を実現。



デジタルマーケティング

オンライン集客をAIで最適化し、成約確度の高い顧客を獲得。本社のオンライン販売力も活用し、全国への商圈拡大を加速。



ITインフラ整備

業務基盤のクラウド化で、拠点間でデータを連携。場所を問わない高効率な運営環境を構築。



各種業務のAI活用

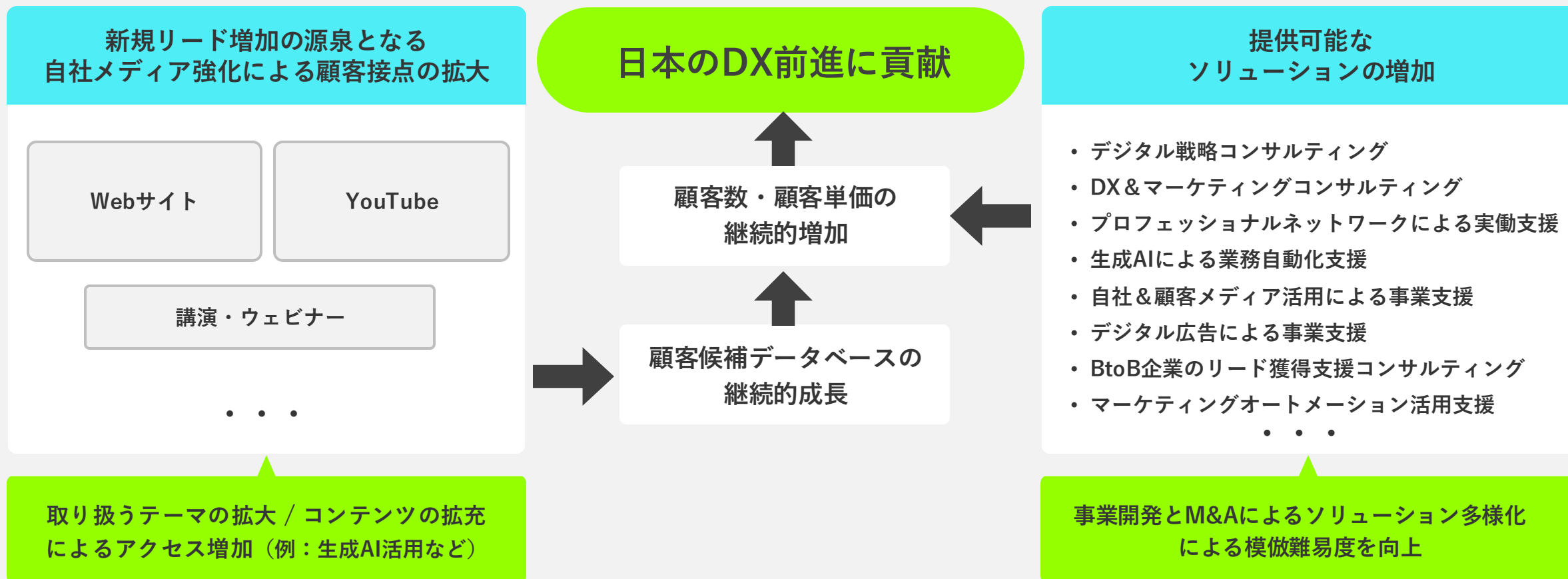
AIで業務を自動化・効率化。煩雑な業務を仕組み化し、継続的に収益性を向上。

DXアセットによる収益性の飛躍

自動車販売店DXモデルを 全国へ水平展開



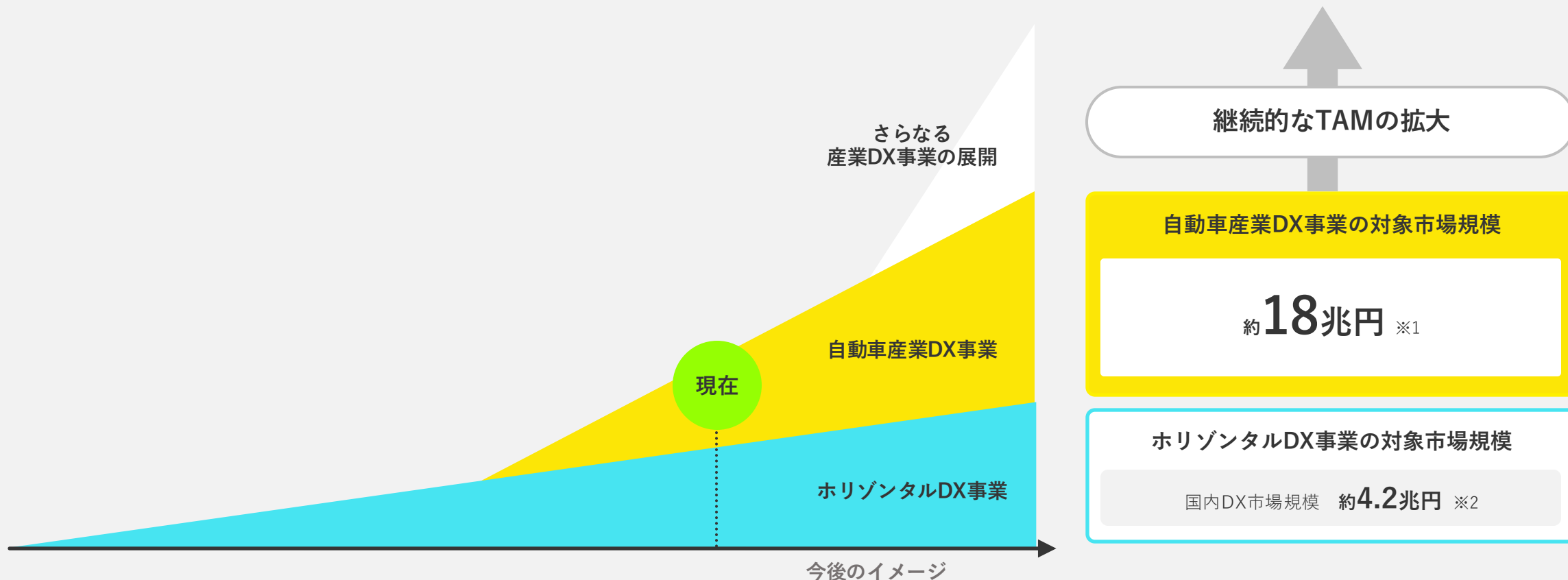
コンサルティングによる課題把握&解決策の特定能力を磨きつつ、
リード獲得構造と支援メニューの増強を続けることで、模倣難易度が高い事業構築を進めています。



継続的なTAMの拡大を志向

NYLE

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：出所：（一社）日本自動車販売協会連合会、矢野経済研究所、総務省統計局、（一社）日本自動車工業会、（一社）日本自動車整備振興会連合会、（一社）日本損害保険協会を元に算出しております。

※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 決算概要

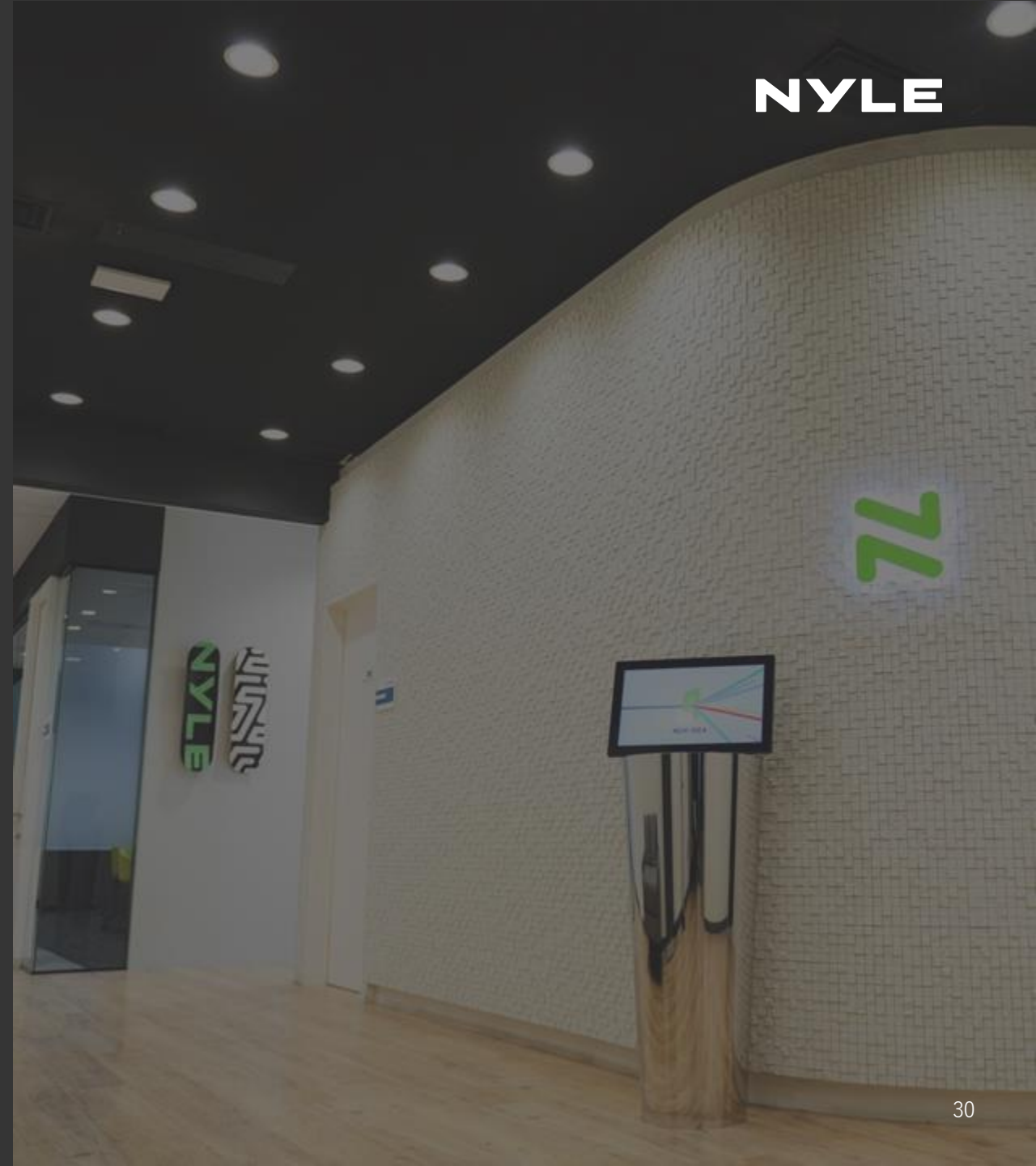
03 M&A

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix

NYLE



質問	回答
全社 2Q累計の業績について、通期計画に対する進捗をどう評価しているか	2Q累計は売上高37.3億円（前年2Q累計比+17.3%）、営業損益△0.8億円（同+8百万円）となりました。売上高は過去最高水準を更新し、通期計画に対する進捗率は49.9%～47.3%と計画通りの進捗です。自動車産業DX事業においては、売上高は同+20.0%、セグメント損益は+73百万円と収益改善トレンドを継続しております。通期での連結営業黒字化を最重要目標として、下期の収益積み上げに注力してまいります。
自動車産業DX 中東情勢による事業への影響と今後の見通しを教えてください	中東情勢を背景に中古車の海外輸出需要が一時的に減退し、一部の業者間販売に影響が生じました。一方で、既存顧客による月額収益の着実な積み上がりに加え、与信審査に通らない層の取込み強化及び顧客獲得効率の向上により、当事業の2Q累計セグメント損失は前年2Q累計比で73百万円縮小しております。中東情勢の動向については引き続き注視が必要なものの、顧客層の拡大や費用の効率化を通じて、損益の一層の改善を図ってまいります。

質問	回答
M&A M&Aの今後の展開について教えて欲しい	M&Aは非連続な成長を牽引する重要戦略と位置づけております。 ・自動車産業DX事業：パティオ社で実証済みの「自動車販売店DXモデル」を武器に、全国の中古車販売店を対象にロールアップM&Aを進めてまいります。 ・ホリゾンタルDX事業：当社の強みである「課題発見力×DX×マーケティング」は特定業界に限られるものではなく、今回のNEW PHASE社の取得もその一環です。業界を絞らず幅広く検討してまいります。 実行時期は案件次第ですが、企業価値に資する案件から機動的に実行してまいります。
M&A 自動車流通DX領域におけるロールアップM&Aの再現性を教えて欲しい	当社は、中古車販売店の収益を短期間で向上させる「自動車販売店DXモデル（成長の型）」を確立しており、高い再現性を備えています。 ・戦略的なDX推進：アナログな店舗運営に対し、「DXモジュール」を導入することで、事業の効率を高めます。 ・統合プロセスの標準化：買収後の改善フローをパッケージ化しており、新たな拠点でも迅速なバリューアップが可能です。 ・ロールアップ戦略の加速：全国約1.1万社（特に売上10億～30億円規模）へ水平展開し、非連続な成長と「自動車流通DXの経済圏」の完成を目指します。

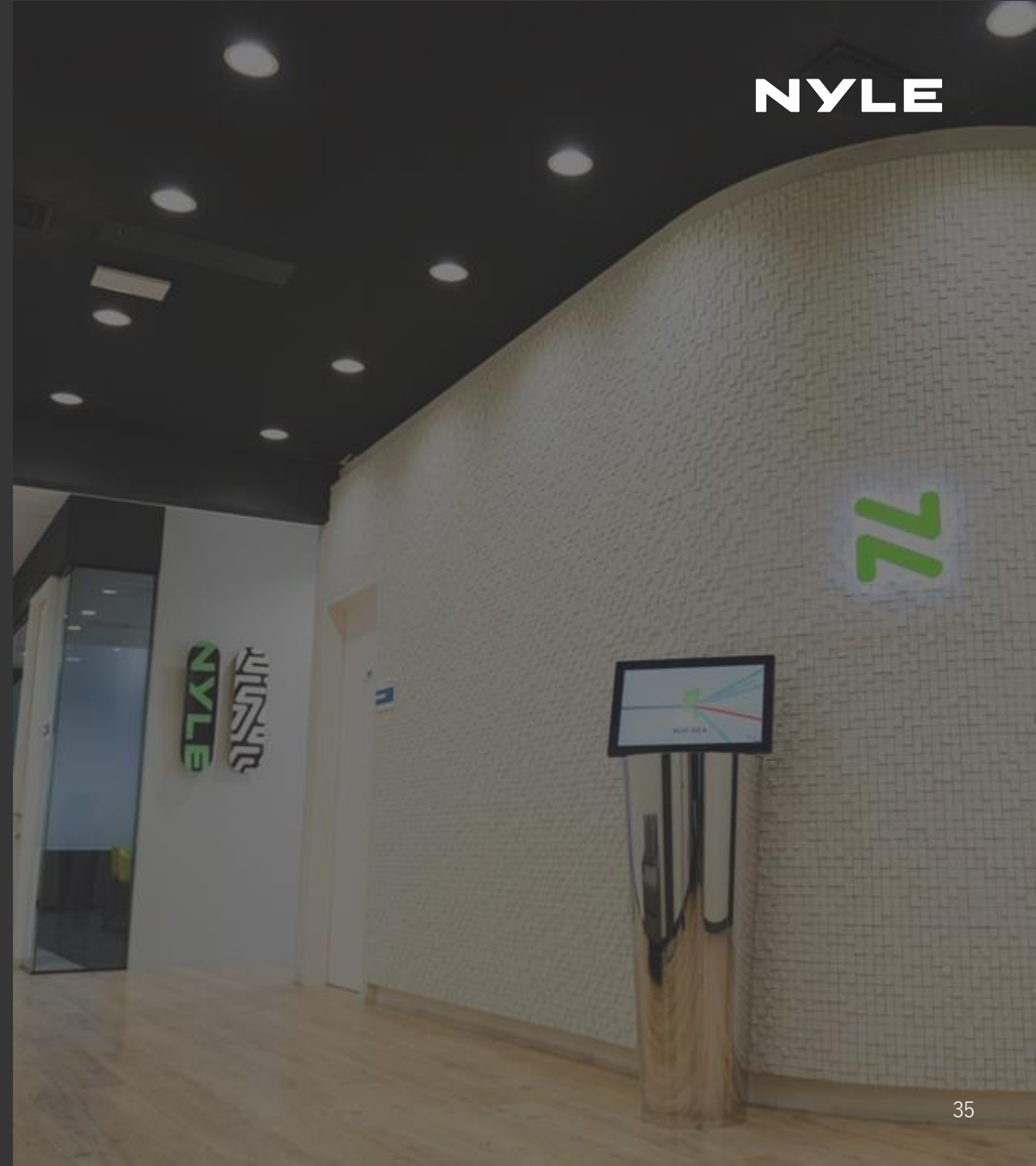
質問		回答
自動車 産業 DX	26年12月期の広告宣伝費 投下の方針について教え て欲しい	25年12月期においては、獲得効率を精緻にコントロールした結果、広告宣伝費は約4.2億円となり、自動車産業DX事業は過去最高売上を更新いたしました。26年12月期も引き続き採算性を重視した運用方針を継続しており、同等水準を維持しながら顧客獲得効率のさらなる向上を図ってまいります。
自動車 産業 DX	広告投下の採算性はどの ように評価・管理してい るか教えて欲しい	当事業の収益は、契約時に発生するスポット収益と契約中に継続的に発生する月額収益から構成されています。月額収益の積み上がりについては、重要KPIである「契約残高」として管理されています。事業の健全性と成長のため、①広告宣伝費とスポット収益のバランス、②将来売上の基盤となる契約残高の2つを核となる指標としてモニタリングし、短期的収益と中長期的事業価値の両立を実現しております。

質問		回答
自動車産業DX	自動車産業DX事業に参入したきっかけ、背景について教えて欲しい	当社は、マーケティングやDXのノウハウを強みとしております。この強みを活用して、日本の主要産業をデジタル化する事業を検討した結果、自動車産業に可能性を見出し、参入するに至りました。自動車産業はDX化すべき余地が多く、今後も様々な事業機会が存在すると考えております。
自動車産業DX	KPIである契約残高の内容を教えて欲しい	契約残高は、当社が顧客に独自提供するメンテナンスプラン等に基づく契約のうち、既に契約済みであるものの、まだ収益として認識されていない残存履行義務の総額に加え、自社与信によるリースの未経過リース料の総額、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を合算したものになります。これらは基本的にリース契約期間に紐づいており、今後の売上計上が見込まれるものです。当社の契約は、一般的なSaaSモデルと異なり中途解約が原則できないリース契約に紐づいているため、カスタマーチャーンレート（解約率）が非常に低く抑えられています。その結果、新規顧客の獲得に伴い契約残高が安定的に積み上がるビジネスモデルとなっております。

目次

- 01 会社概要
- 02 決算概要
- 03 M&A
- 04 今後の戦略
- 05 Q&A
- 06 Appendix**

NYLE



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	277名 ※連結・2026年6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 株式会社NEW PHASE





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年取締役に就任。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「アプリブ」の責任者を歴任。2015年取締役に就任。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。



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。



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。

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。

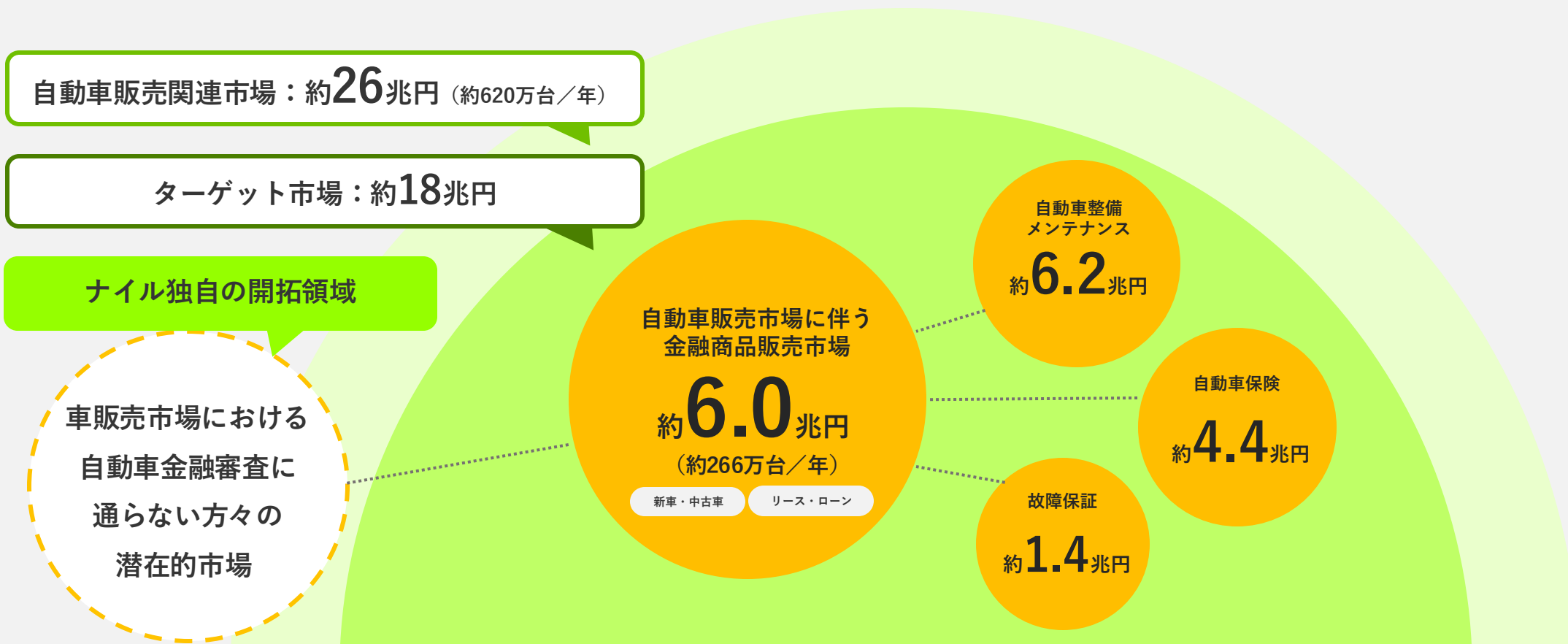
自動車の購入プロセスに関わる実務をDX化



国内自動車関連市場における広大なTAM

NYLE

約26兆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むけた販売も推進し、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。

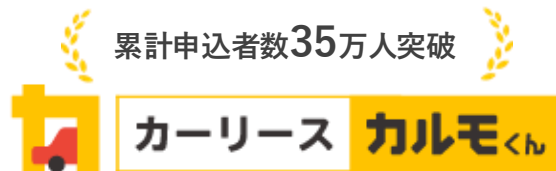
※1：出所：（一社）日本自動車販売協会連合会、矢野経済研究所、総務省統計局、（一社）日本自動車工業会、（一社）日本自動車整備振興会連合会、（一社）日本損害保険協会

※2：市場規模およびターゲット市場の数値は、上記公的統計を元に算出しております。

オンラインとオフラインを融合した多角的な車両販売・買取プラットフォームを展開。
オンラインの「カルモくん」ブランドに加え、実店舗によるオフラインへのアプローチを強化。

オンライン購買

カーリースサービス



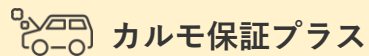
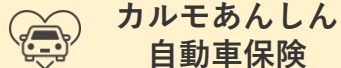
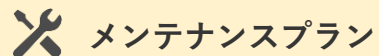
マイカーを月1万円台から持てる
日本最安値水準の月額料金で提供

車買取サービス



現車確認不要の完全オンライン査定と
最低買取保証を備えた車買取サービス

カーリース 付帯サービス



オフライン購買

中古車販売・買取サービス



埼玉県所沢市に複数店舗を持つ
中古車販売店

- ✓ カルモくん顧客の納車・整備をサポート
- ✓ 実店舗・現車確認を好むオフライン層の獲得
- ✓ 今後のM&A店舗網拡大に向けた事業モデルの構築

カーライフサイクル全体をカバーするサービスを一通貫で提供。

クロスセルと長期的な顧客接点により収益源を多層化し、LTV最大化を通じた持続的成長を実現します。



広告投資をスポット収益での即時回収、継続的な月額収益、そして契約満了時の追加収益獲得。
3段階で構成される持続可能な収益モデルです。



※1：本スライドは、顧客獲得～契約～契約満了まで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、初期紹介手数料や車両売買収益で構成されており、顧客の契約締結により、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付帯サービス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。

長期契約と非常に低いカスタマーチャーンレートにより契約残高が安定的に積み上がるビジネスモデル。
蓄積された契約残高により、将来的に66億円の売上創出が見込まれる強固な基盤を構築しています。

契約残高が積み上がる仕組み

長期の
契約期間

平均
契約年数

8.6年

低い
解約率

カスタマー
チャーンレート

0.23%

収益性を
高める
商品群

メンテナンスプランや自動車
保険、保証サービス、
買取サービスなどの新商品

既存顧客から生み出される将来売上

すでに受注済みの確定収益として、66億円の売上基盤を構築

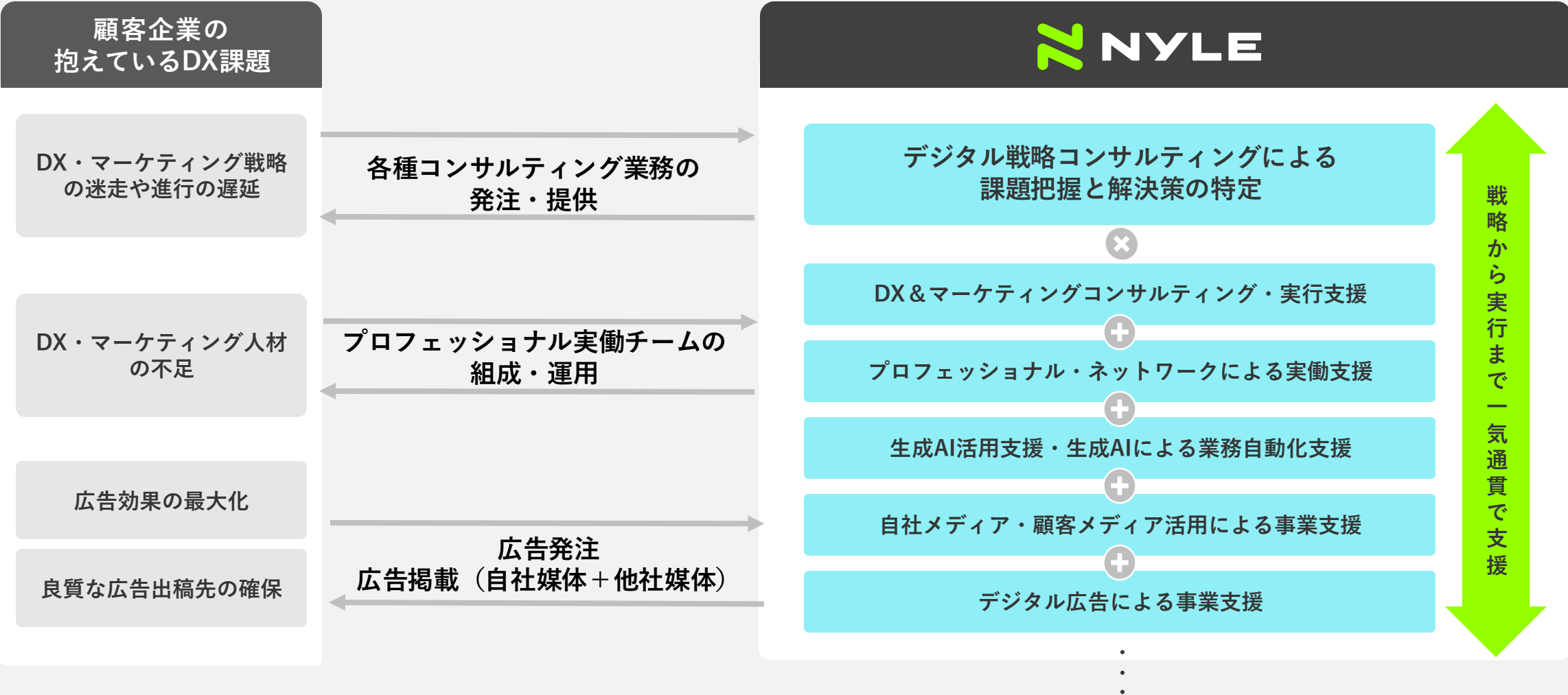


01 自動車産業DX事業

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。
戦略策定から実装・定着まで一気通貫で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の機能を持ち、多様な支援メニューを組み合わせた模倣困難性の高いソリューションを提供。加えて専門家ネットワークで顧客企業のマーケティング人材不足も解決します。



デジタル戦略コンサルティングによる
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



プロフェッショナル・ネットワークによる実働支援



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

戦略から実行まで一気通貫で支援

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

or

業務改善コンサルティングによる支援

or

自社メディア運営による事業支援

or

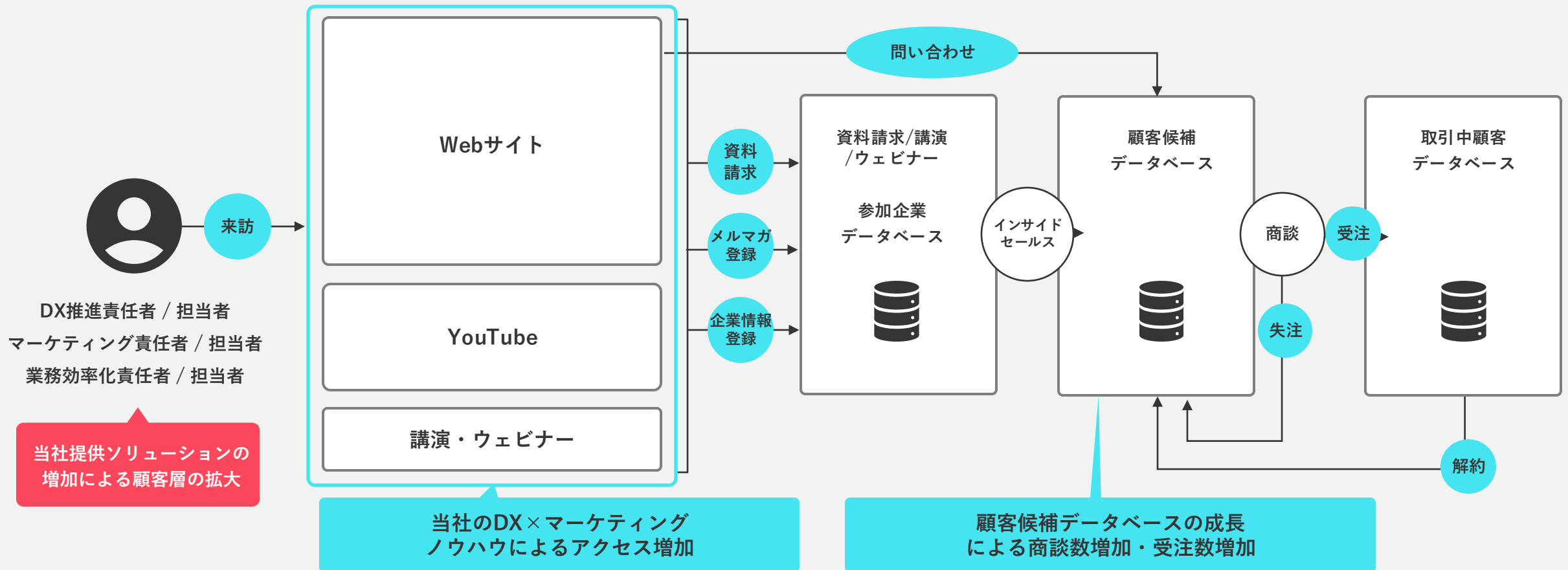
デジタル広告による事業支援

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）

NYLE

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。



ホリゾンタルDX事業 メディア・広告ソリューションサービス NYLE

様々なライフスタイル領域でのメディア運営に加え、アプリ領域におけるマーケティングソリューションとWeb領域における広告ソリューションを展開しています。

メディアソリューション



あなたの「欲しいアプリ」が
見つかる

<https://app-liv.jp/>



お得なセール情報を届ける
「買い時」メディア

<https://mag.app-liv.jp/>



あなたの「ゲームライフ」に
感動と興奮を。

<https://games.app-liv.jp/>



ストリーミング時代の
エンタメライフを豊かに。

<https://vod.app-liv.jp/>



新たな出会いを
応援するメディア

<https://deai.app-liv.jp/>



宅食をもっとおいしく、
もっと楽しく

<https://meal.app-liv.jp/>

アプリマーケティングソリューション



アワード主催やマッチングを通
じて企業マーケティングを支援

<https://app-liv.jp/bizjournal/>



ゲームを長く遊んでもらうための
Discordコミュニティ運用・代行サービス

<https://games.app-liv.jp/guild-rocket>

広告ソリューション



独自のアドフラウド対策で広告詐
欺を防ぎ、広告効果の最大化を実
現するアプリユーザー獲得商材

<https://nyle-tride.com/>



デジタル広告運用代行

2,000社超のマーケティング支援実績と
自社メディア運営の知見を活用した、
成果直結型の広告運用サービス

本資料は、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズの変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものではありません。



NYLE