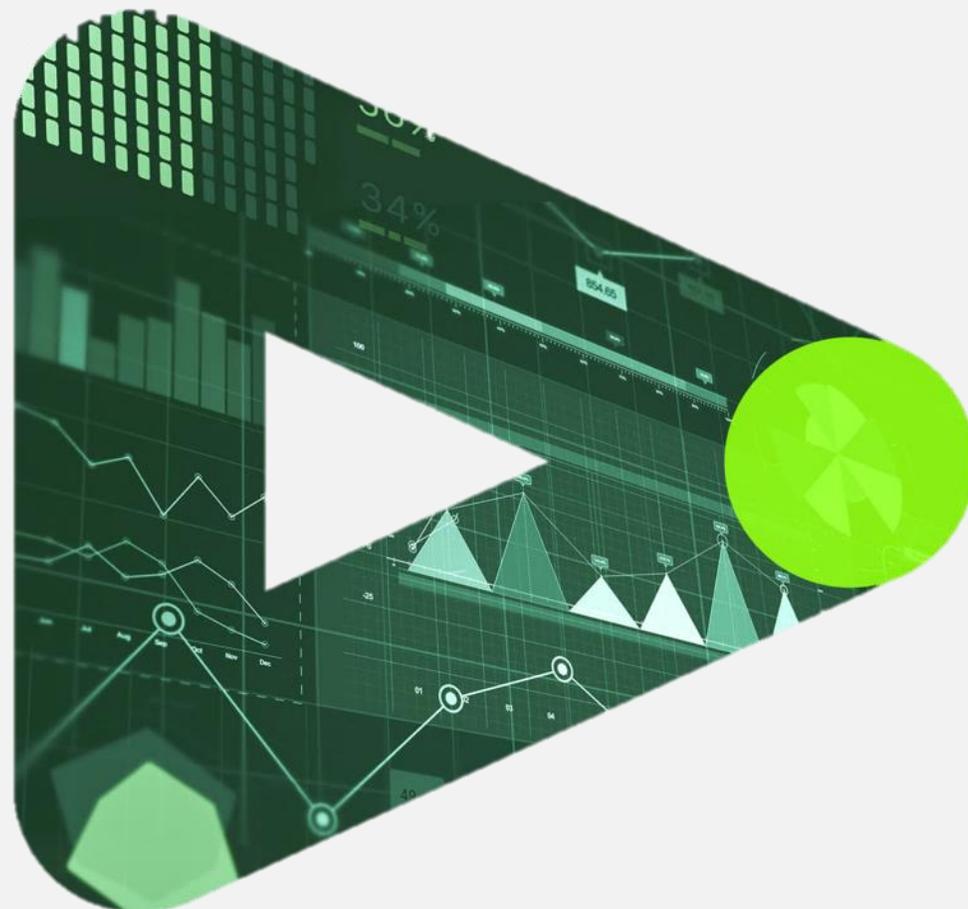




2025年 第2四半期 決算説明資料

2025.8.13 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社



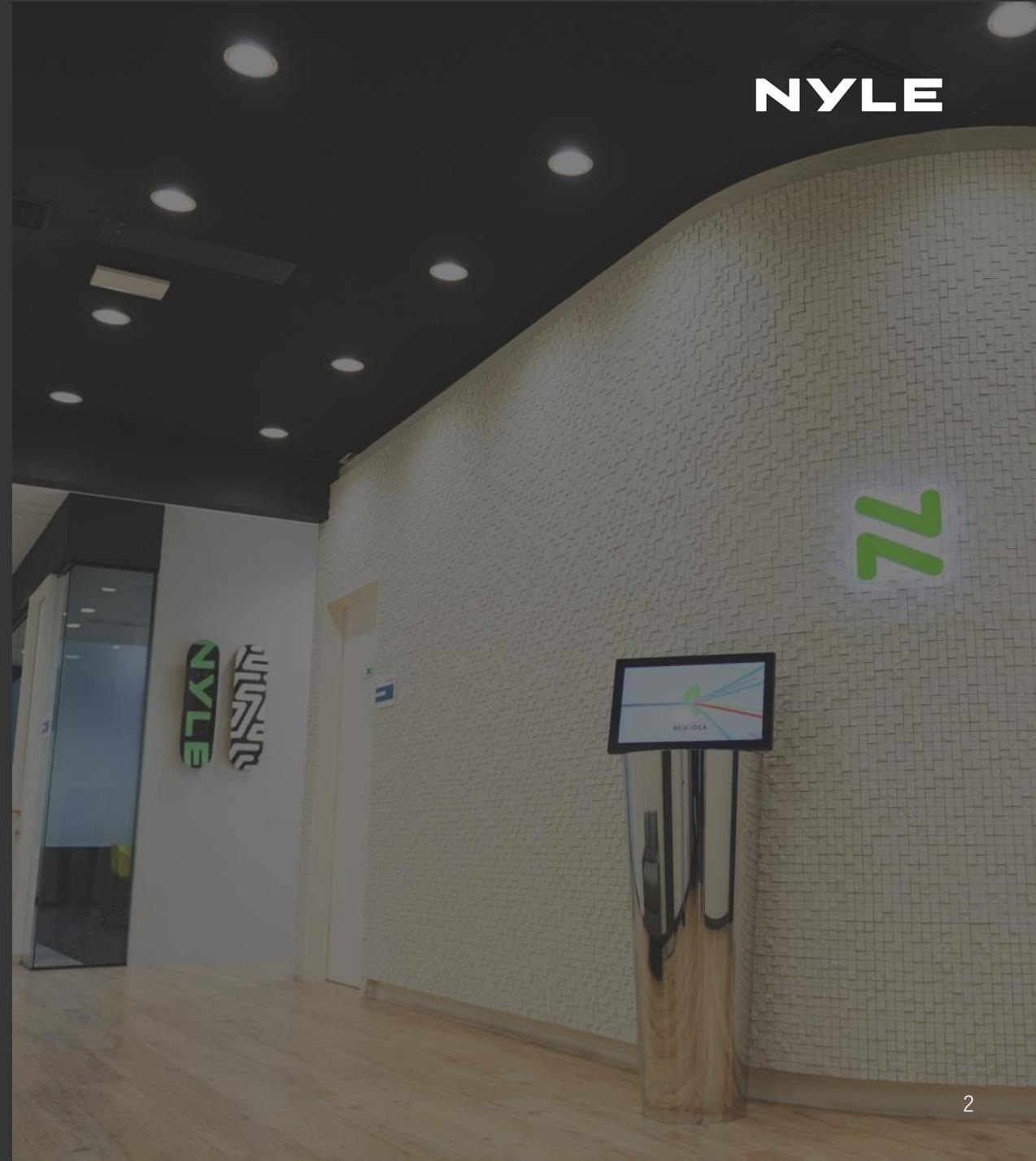
01 会社概要

02 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 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 -

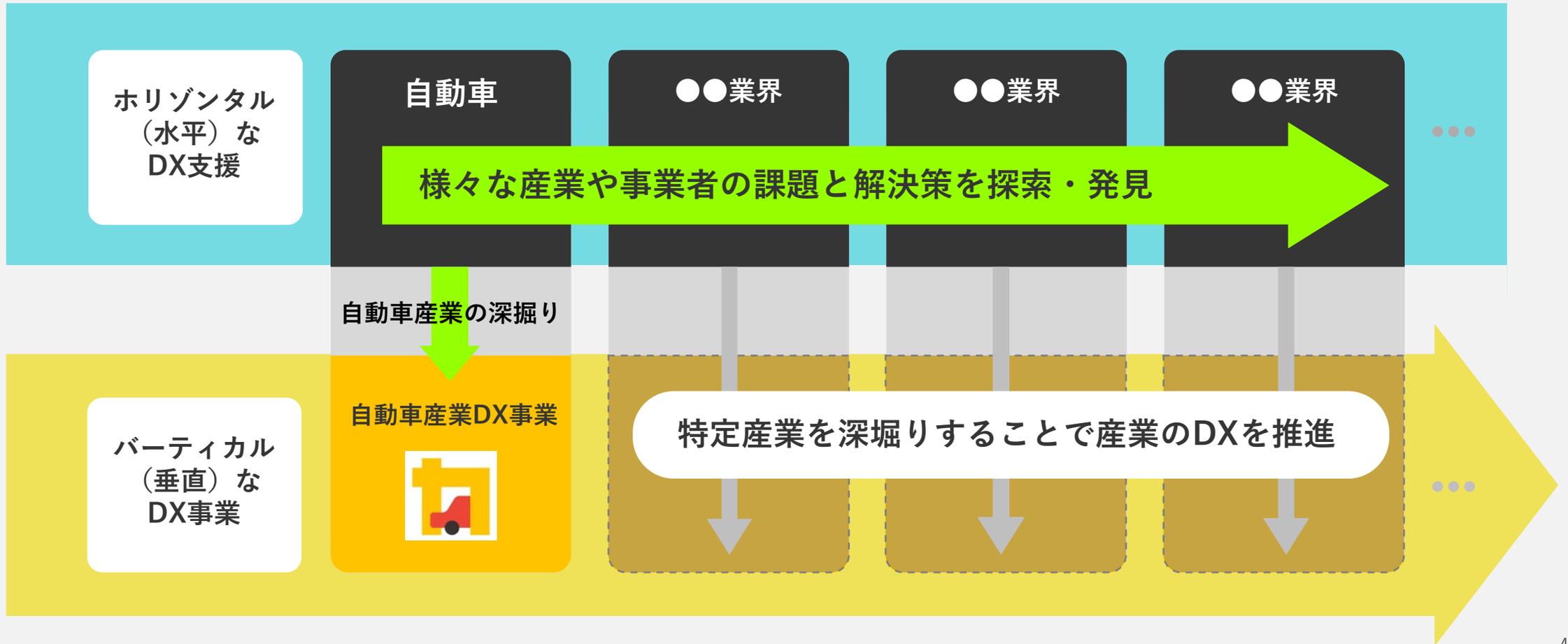
日本を 変革する矢

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。

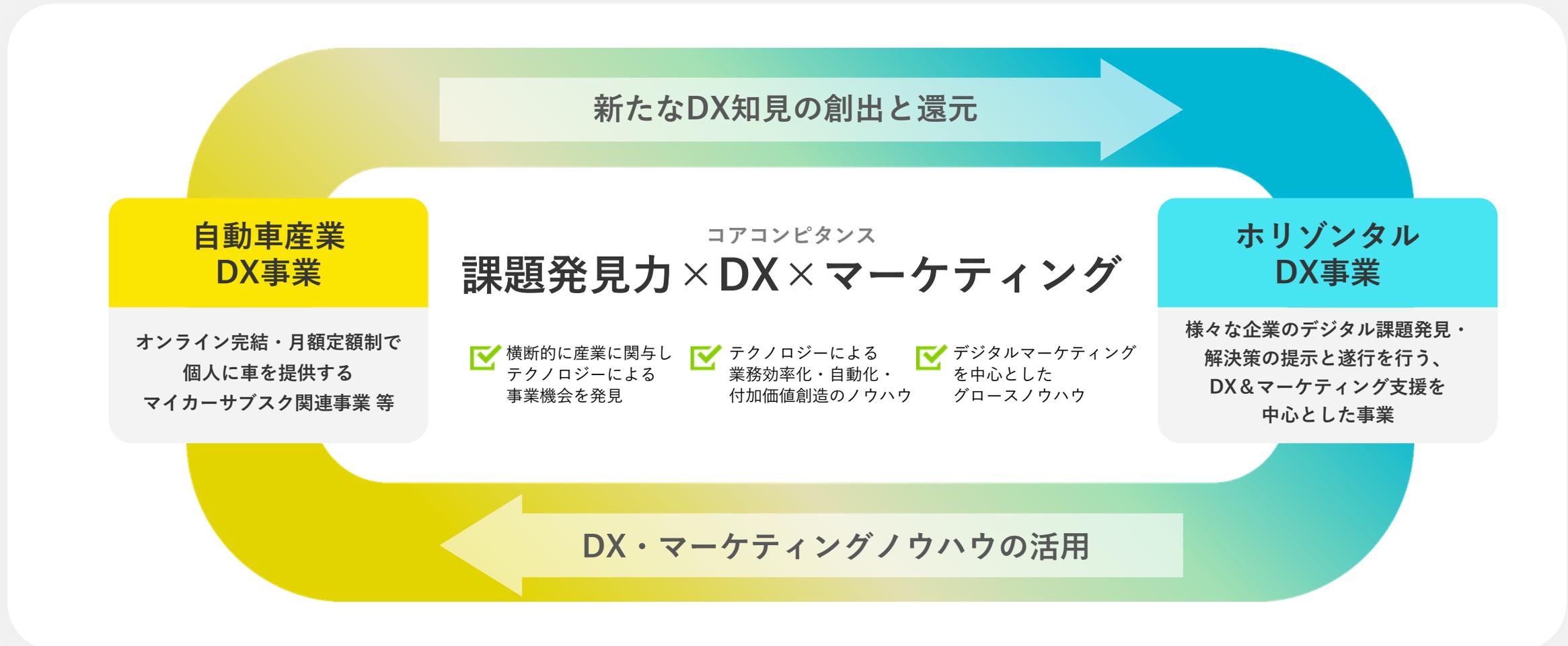
豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、
私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、

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。

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。



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

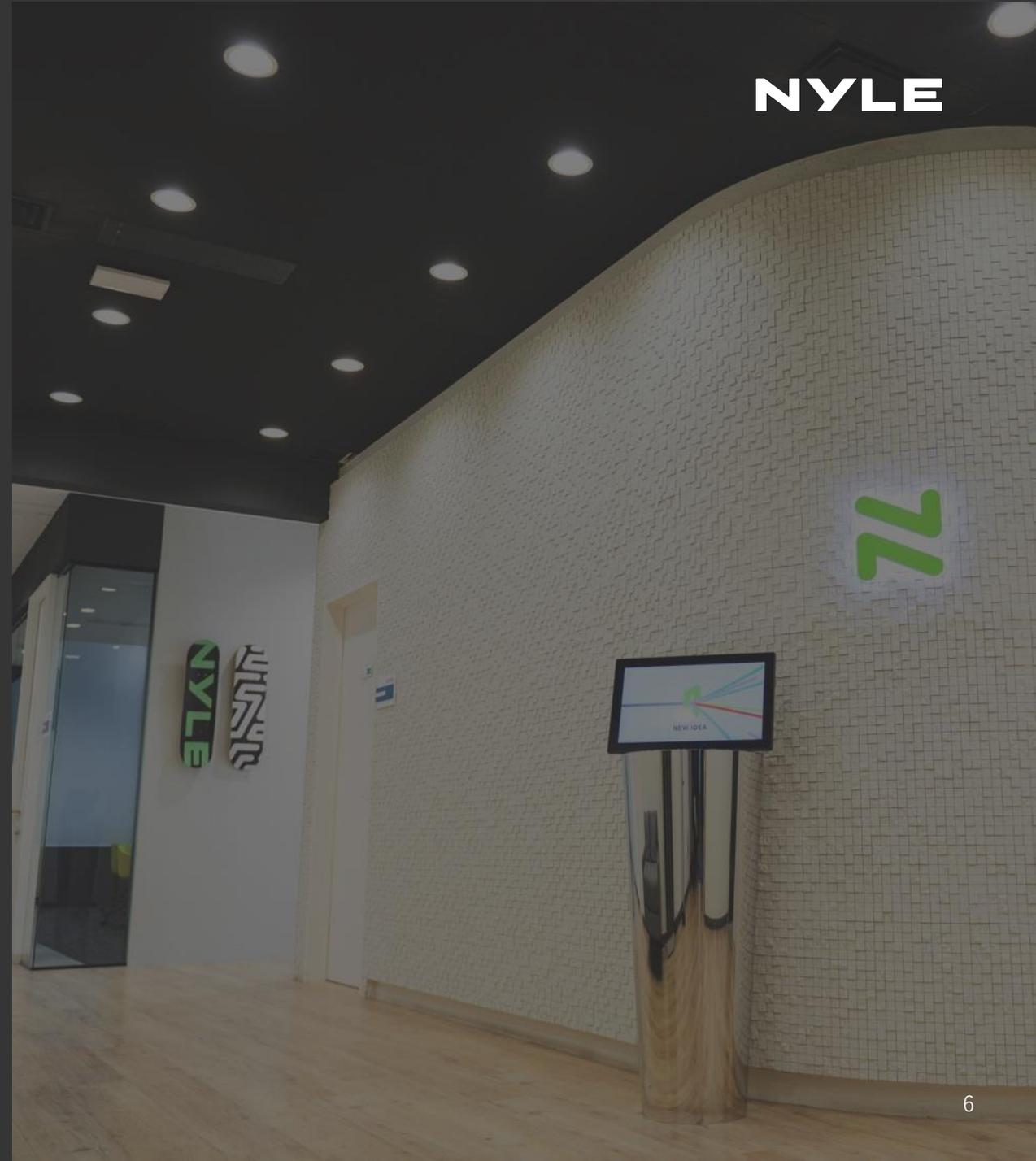
02 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 Appendix

NYLE



売上成長率が加速、赤字幅は大幅縮小。上方修正を実施。

自動車産業DX事業は大幅成長、ホリゾンタルDX事業は安定的に推移し、売上高は前年2Q累計比23.5%増、赤字幅は大幅縮小となりました。進捗好調に伴い、通期業績予想を上方修正いたしました。

全社 2Q累計業績

売上高：3,186百万円 YoY+23.5%
営業利益：△96百万円 YoY+256百万円

自動車産業DX事業

M&A効果と顧客獲得効率の向上により大幅増収を実現。月額収益の積み上げにより赤字幅は大幅縮小し、着実にセグメント黒字化に向け大きく前進。

売上高：2,079百万円 YoY+58.5%
営業利益：△189百万円 YoY+264百万円

ホリゾンタルDX事業

前年2Q累計比では減収減益となったものの、1Qからの回復基調を維持し、安定した事業運営を継続しています。

売上高：1,106百万円 YoY△12.7%
営業利益：263百万円 YoY△9.2%

2025年2Q累計業績

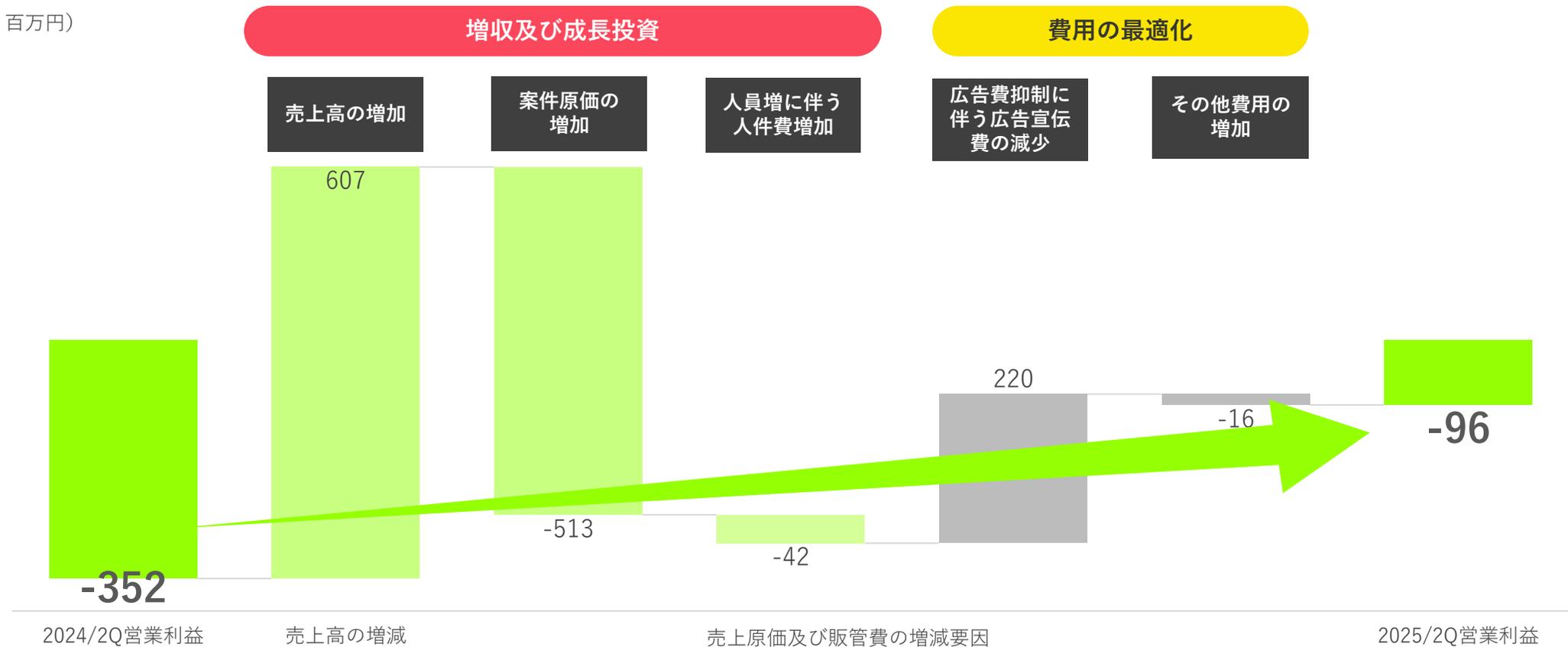
売上高は前年2Q累計比23.5%増、販管費13.5%減で費用効率が改善。
営業損失は大幅に縮小し、予想を上回るペースで進捗。

(単位：百万円)	2024/2Q累計	2025/2Q累計	前年比 /増減	2025/12期 業績予想(修正前)	進捗率
売上高	2,579	3,186	+23.5%	5,930~6,480	53.7%~49.1%
売上総利益	1,121	1,177	+4.9%	—	—
売上総利益率	43.4%	36.9%	△6.5pt	—	—
販売費及び一般管理費	1,473	1,273	△13.5%	—	—
営業利益	△352	△96	+256百万円	△255~50	—
経常利益	△362	△113	+249百万円	△285~25	—
当期純利益	△363	△111	+252百万円	△300~10	—

全社 2Q累計営業利益の増減分析

営業利益は前年2Q累計比で256百万円の赤字幅の縮小を達成。広告宣伝費を定期的に抑制する中でも売上高は大きく増加し、事業成長に必要な人員投資も着実に実行しています。

(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。

連結業績予想の上方修正

上期の好調な業績推移を受け、売上高は64.5億～69.5億円へと上方修正。
継続的な収益性改善により各利益項目も上方修正し、黒字転換への道筋がより明確になりました。

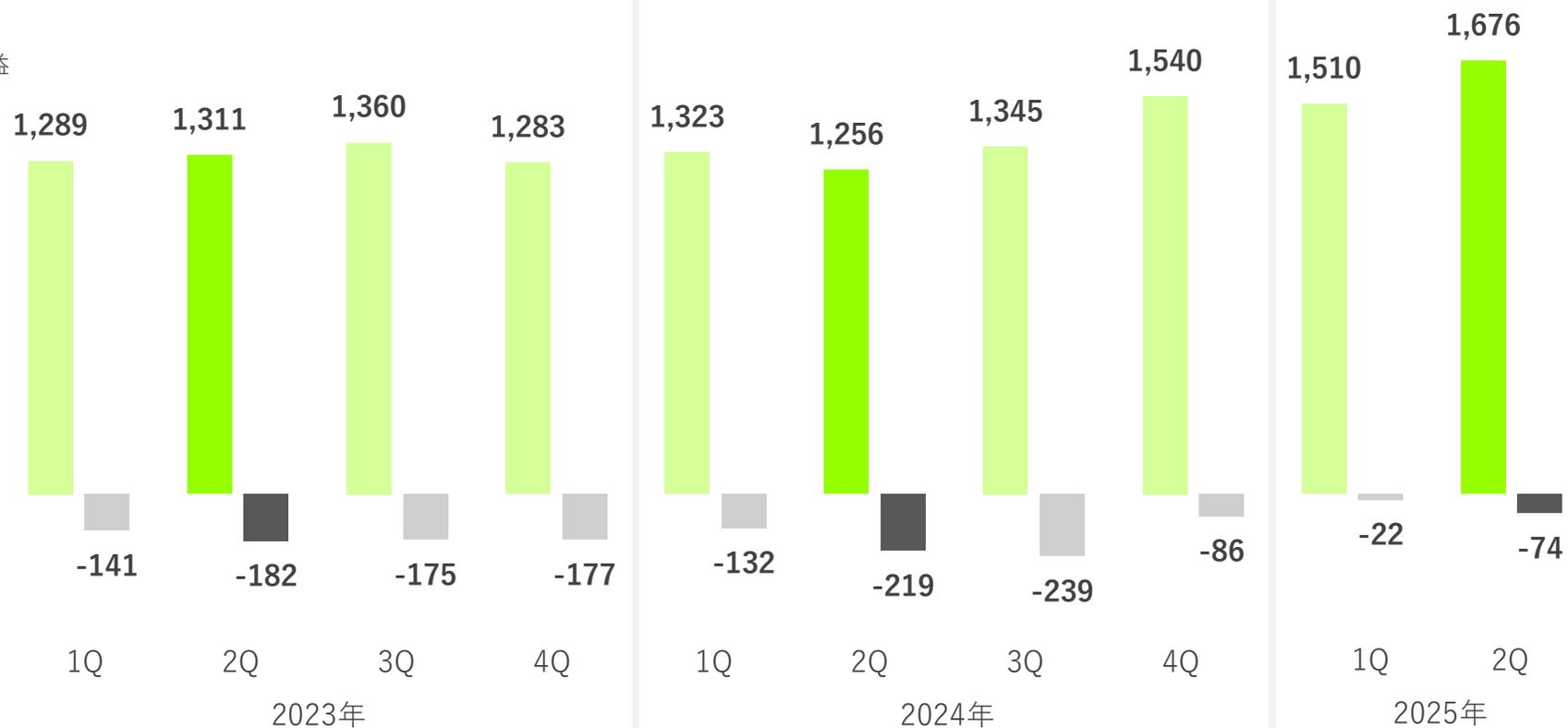
(単位：百万円)	2024/12期 実績	前回発表予想(A)	今回発表予想(B)	増減額 (B-A)
売上高	5,465	5,930～6,480	6,450～6,950	+ 520～ + 470
営業利益	△677	△255～50	△180～80	+ 75～ + 30
経常利益	△695	△285～25	△210～55	+ 75～ + 30
当期純利益	△703	△300～10	△225～40	+ 75～ + 30

全社 四半期業績推移

売上高は前年同四半期比33.4%増と大幅な成長を実現。赤字幅も+145百万円と大幅に縮小しており、安定的な黒字化の早期達成に向け、順調に進捗しております。

(単位：百万円)

- 売上高
- 営業利益



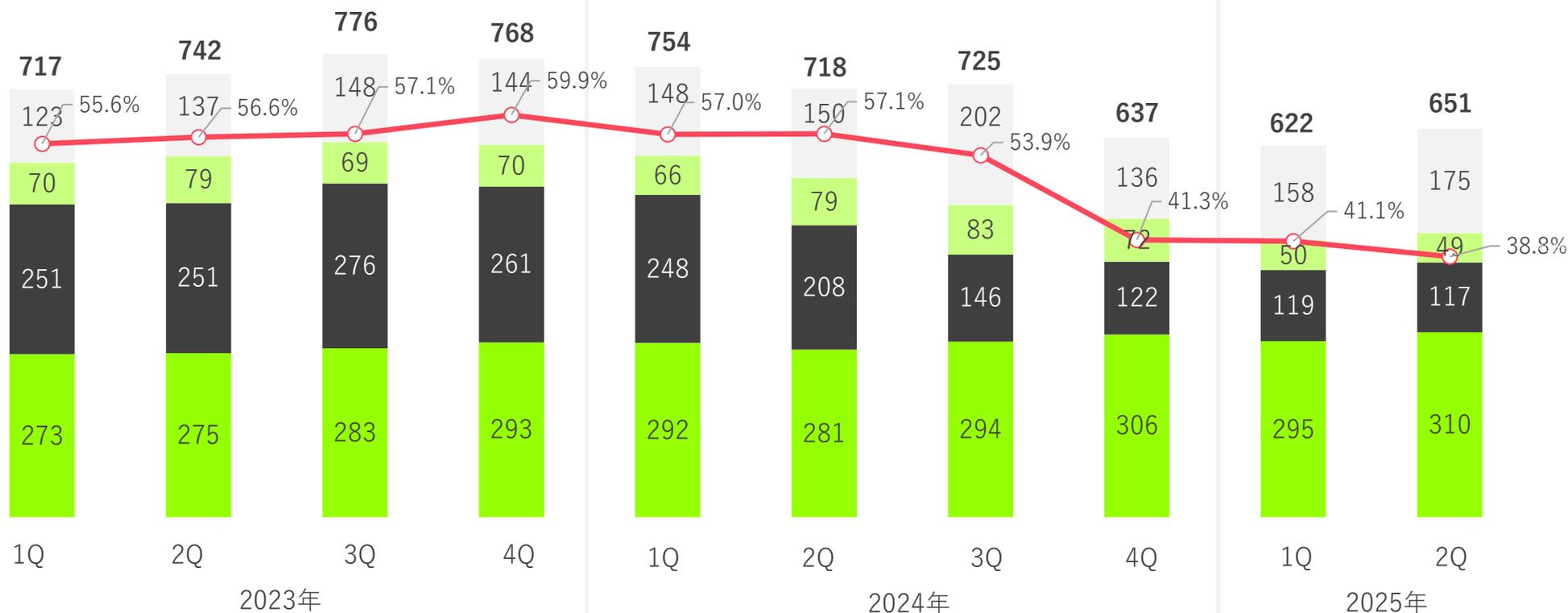
前年同四半期比
売上高
+33.4%
利益
+145百万円

全社 販管費・売上高販管費率の推移

広告宣伝費や外注費を中心に費用の最適化を継続し、販管費は前年同四半期比△9.3%の651百万円に削減。費用の最適化の効果により、売上高販管費率は前年同四半期の57.1%から38.8%へと大幅に改善しました。

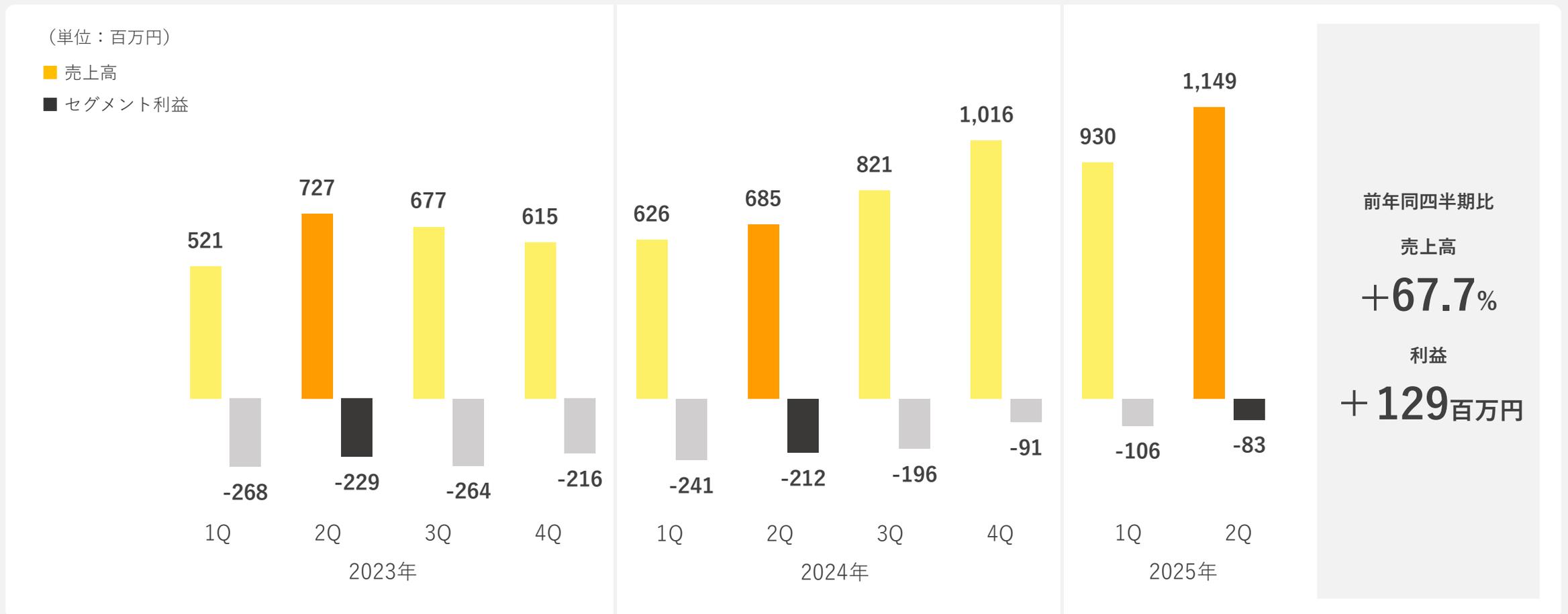
(単位：百万円)

- 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

M&A効果と顧客獲得効率の向上により、売上高は前年同四半期比67.7%増と大幅な増収を実現。規律ある費用管理により赤字幅も大幅に縮小し、セグメント黒字化に向け大きく前進。

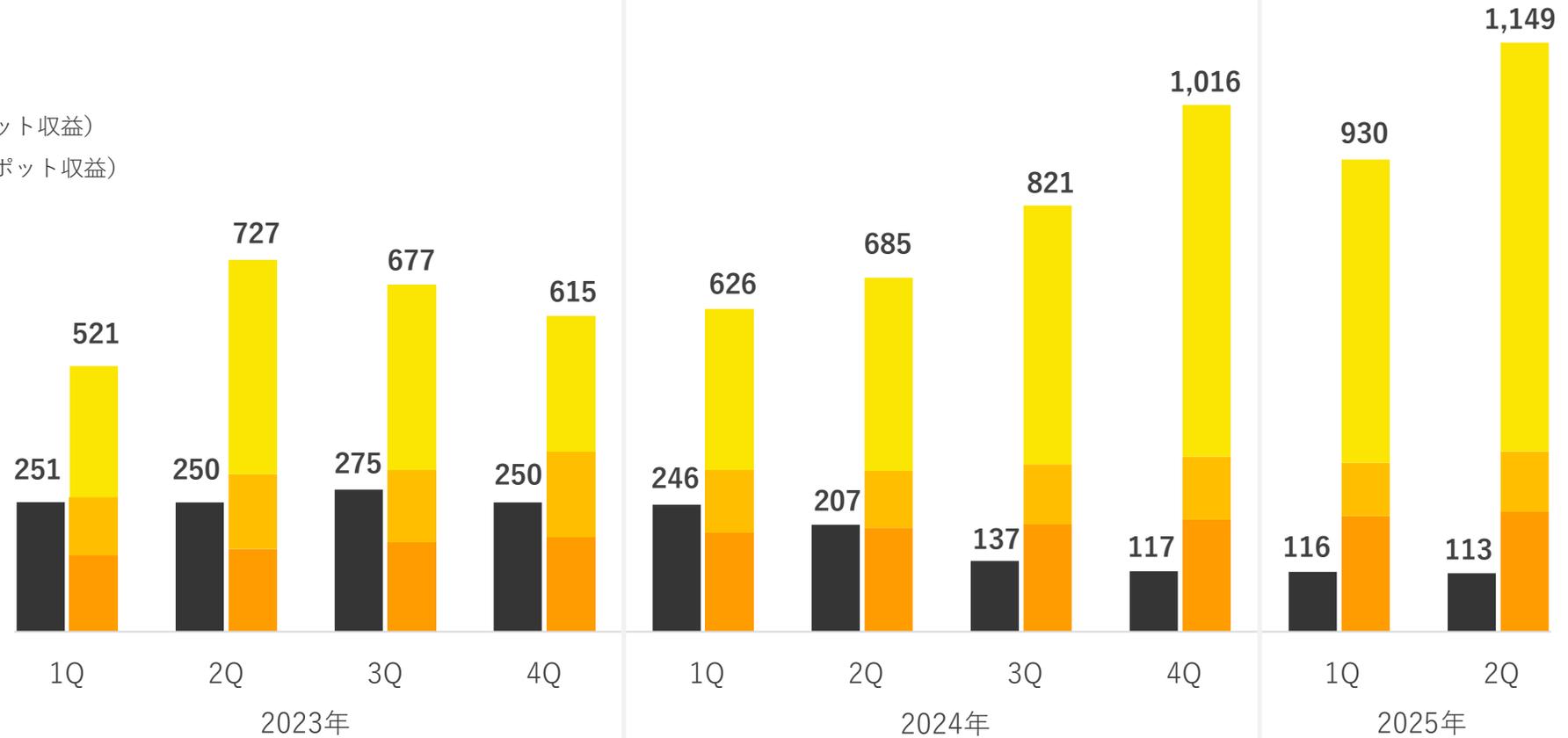


自動車産業DX事業 広告宣伝費・売上高の推移

広告宣伝費の効率的な投下と継続的な最適化により、事業効率がさらに向上。
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安定的に推移。

契約獲得による月額収益の積み上げが将来キャッシュフローの増加に寄与する構造が継続しています。

カスタマーチャーンレート※2

2023/12期	2024/12期	2025/2Q
0.21%	0.22%	0.23%

契約残高 ※3 (RPO※4)

2023/12期	2024/12期	2025/2Q
58億円	62億円	64億円

延べ申込件数 ※5

2023/12期	2024/12期	2025/2Q
22.5万件	29.2万件	31.8 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。

車買取サービスを開始し、着実に事業領域を拡大。車を「持つ・守る・手放す」まで、カーライフを一気通貫で支える「カルモくん」ブランドとして進化し、提供価値と収益性を強化。

2025年6月

「カーリースカルモくん」へ サービス名称変更

「カーリース」であることを明示し、
お客様に分かりやすい名称へと刷新

カーリースの付帯サービス
拡充により、
カーリースLTVの最大化を実現

持つ



守る

メンテナンスプラン
カルモあんしん自動車保険
カルモ保証プラス

手放す



2025年6月

車買取カルモくん スタート

独自査定ロジックによるオンライン査定
を実施。さらに業界に先駆けて、現車確
認不要の完全オンライン査定を実現。

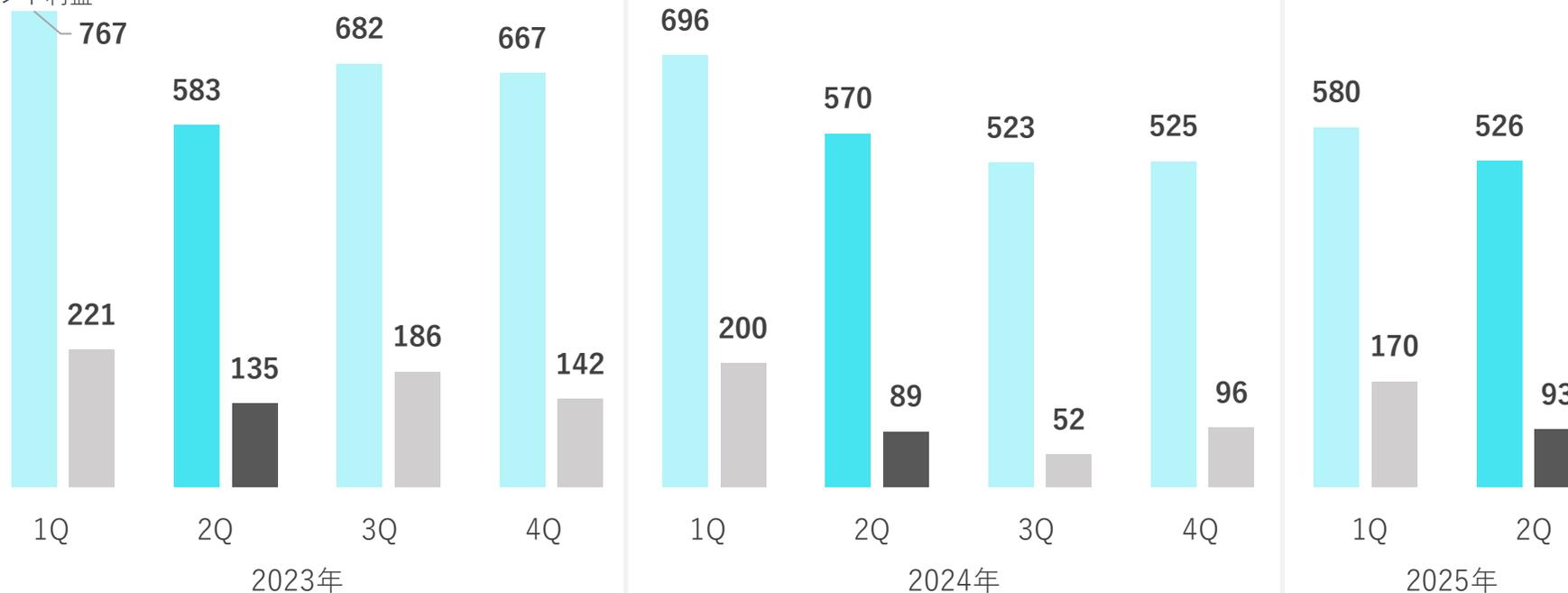
相互送客によるクロスユース促
進で、顧客獲得チャネルと収益
ポイントが拡大

ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

売上高およびセグメント利益は、前年同四半期比でおおむね横ばいで推移。
2025年1Q以降は回復基調を維持し、安定した収益水準を確保しています。

(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

△ 7.7%

利益

+ 4.5%

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、長期的な収益基盤の強化に貢献しています。

顧客継続率 ※2

2023/12期	2024/12期	2025/2Q
92.74%	93.16%	95.48%

契約社数 ※3

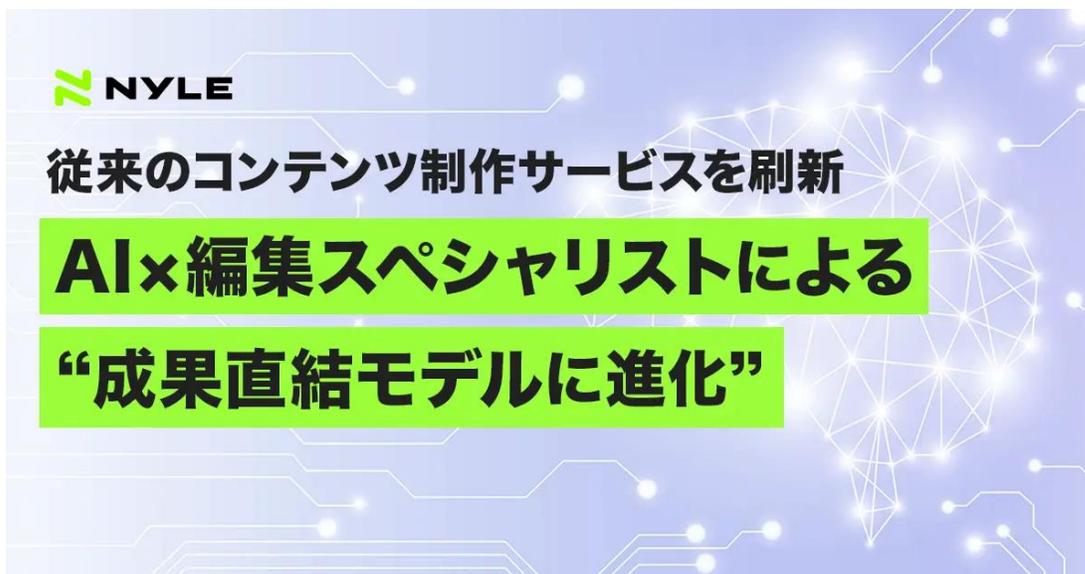
2023/2Q	2024/2Q	2025/2Q
147件	146件	173件

※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。

既存サービスを、生成AI時代の検索・集客に応えるサービスにアップデート。
生成AIと編集スペシャリストの融合で、検索・AIに“選ばれる”コンテンツを制作。



目的	生成AIが情報を引用・推薦する “選ばれるサイト”への最適化
支援 内容	AI×編集による構成～原稿作成 一次情報の活用 SEO・UX最適化、モニタリング
強み	AI+プロ編集体制 YMYL含む専門テーマ対応 ※1 実績豊富な専任チーム
今後	LLMO市場の拡大に対応 ※2 他DXサービスとの連携強化

※1：YMYLとは「Your Money or Your Life」の略。金融・健康・医療・法律などの分野を指し、この分野のコンテンツはGoogleの検索品質評価ガイドラインにおいて特に厳格な評価基準が適用。

※2：LLMOとは「Large Language Model Optimization」の略。AI検索で自社のコンテンツが適切に引用・参照されるように、Webサイトを最適化する施策。別名でGEO（Generative Engine Optimization）、AIO（AI Optimization）とも呼ばれる。

目次

01 会社概要

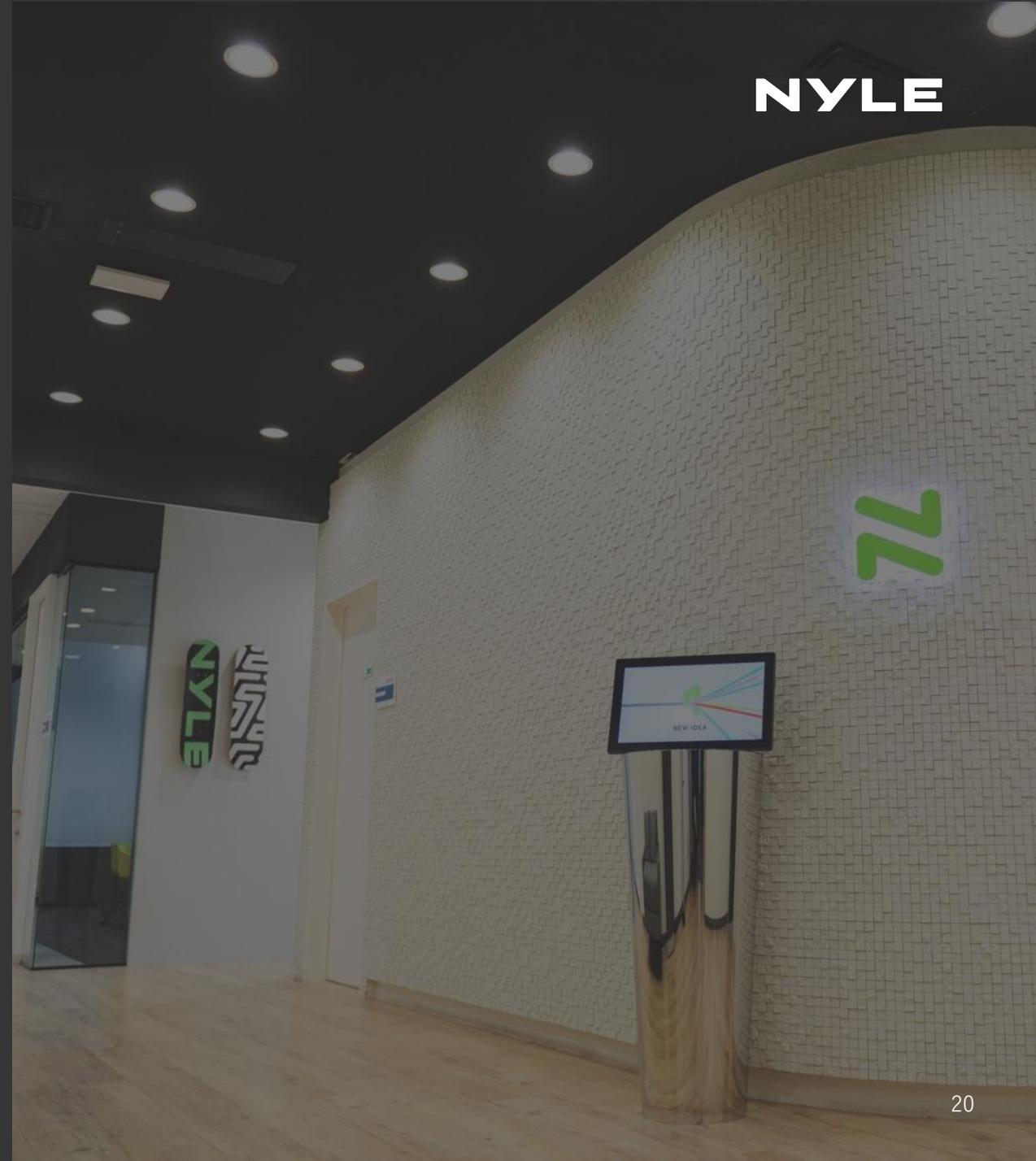
02 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 Appendix

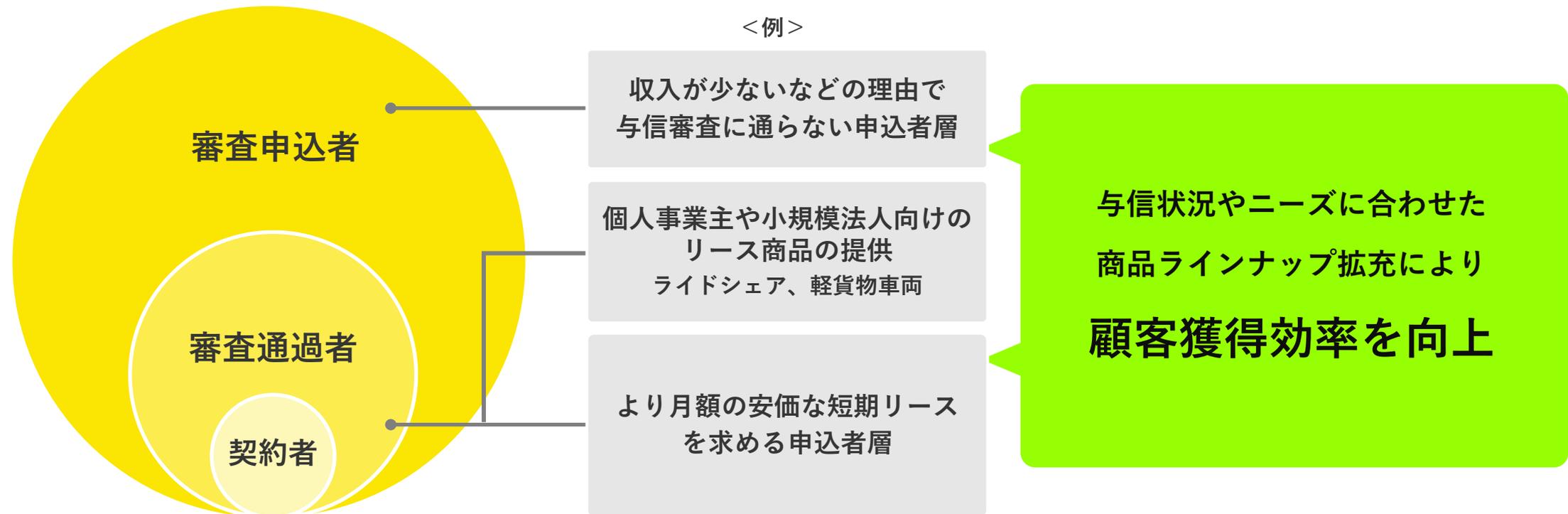
NYLE



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>

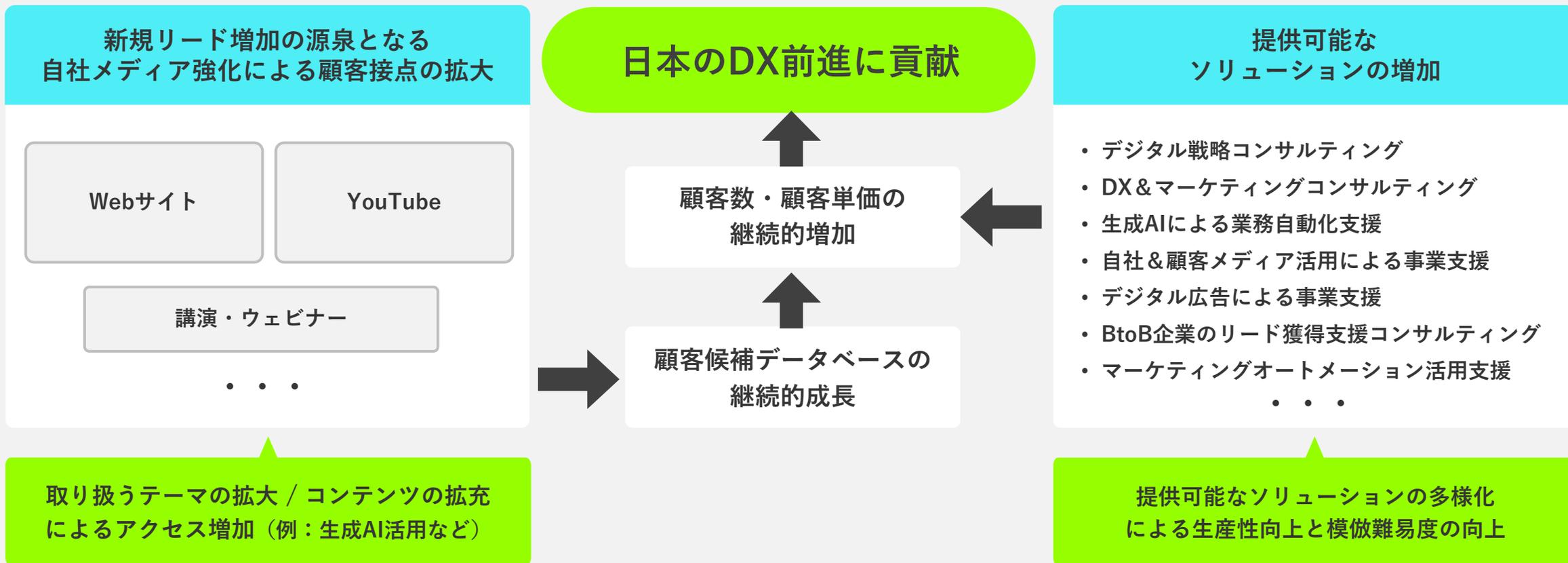


株式会社パティオとのグループシナジーを追求

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。

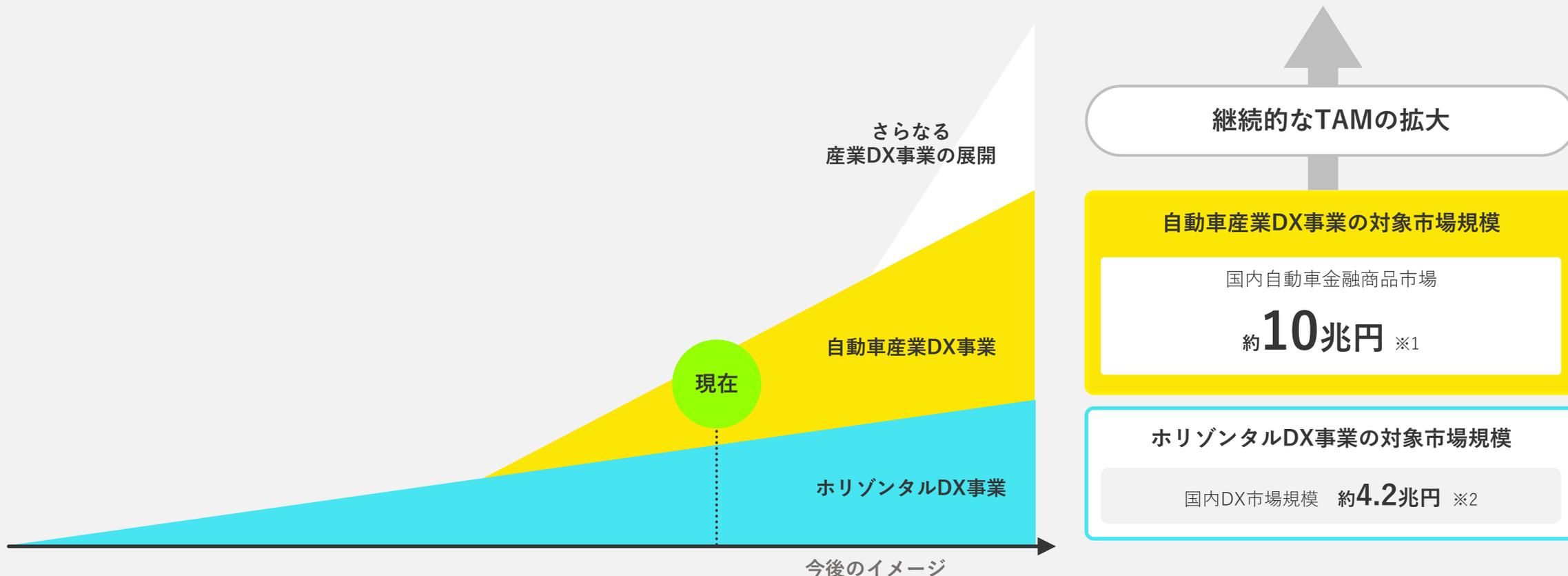


コンサルティングによる課題把握 & 解決策の特定能力を磨きつつ、
リード獲得構造と支援メニューの増強を続けることで、模倣難易度が高い事業構築を進めています。



継続的なTAMの拡大を志向

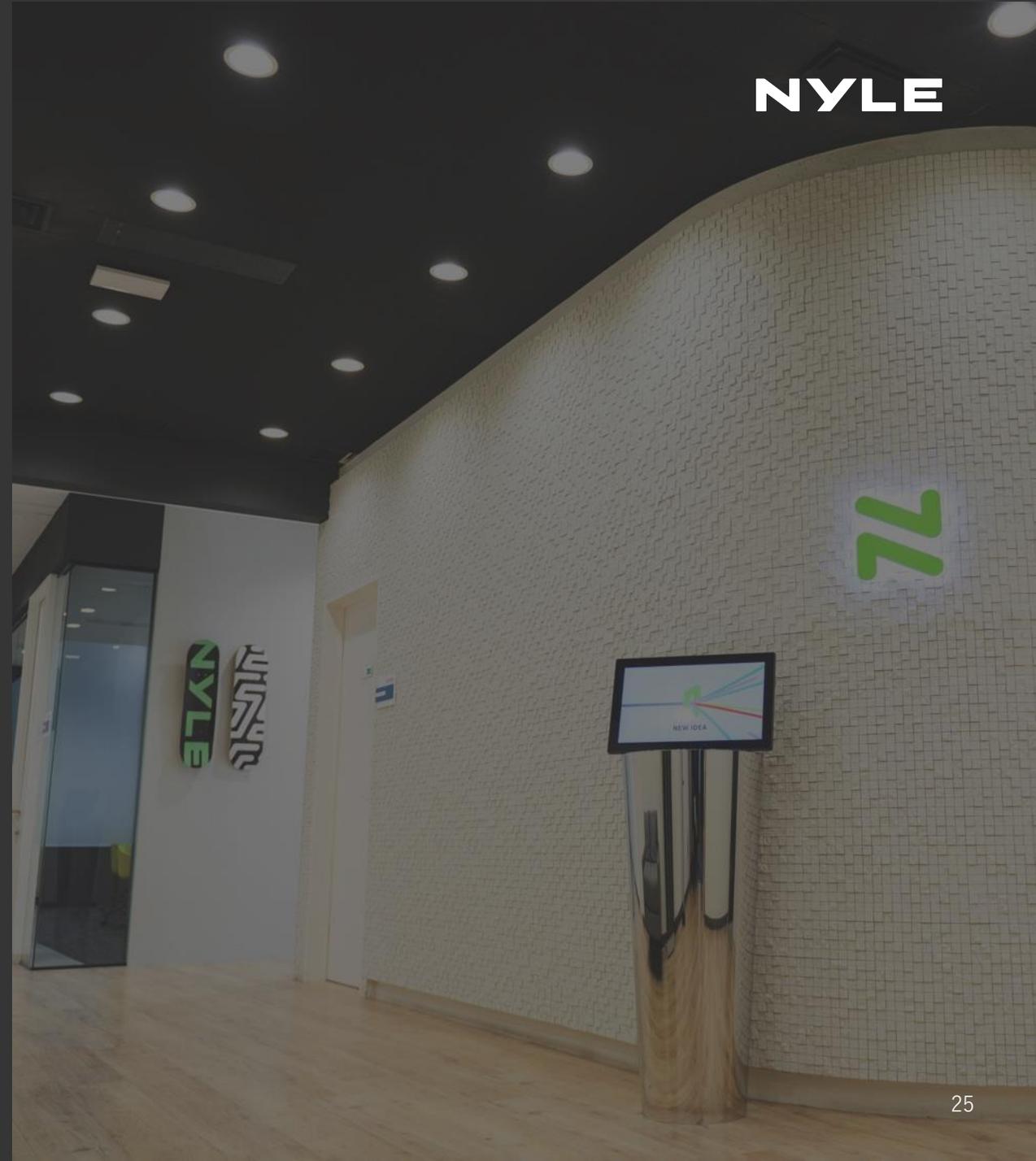
課題発見力×DX×マーケティングの知見を活かし、新たな産業DXの開始を中長期で検討。
事業の持つポテンシャルをさらに豊かなものにしていきます。



※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）

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

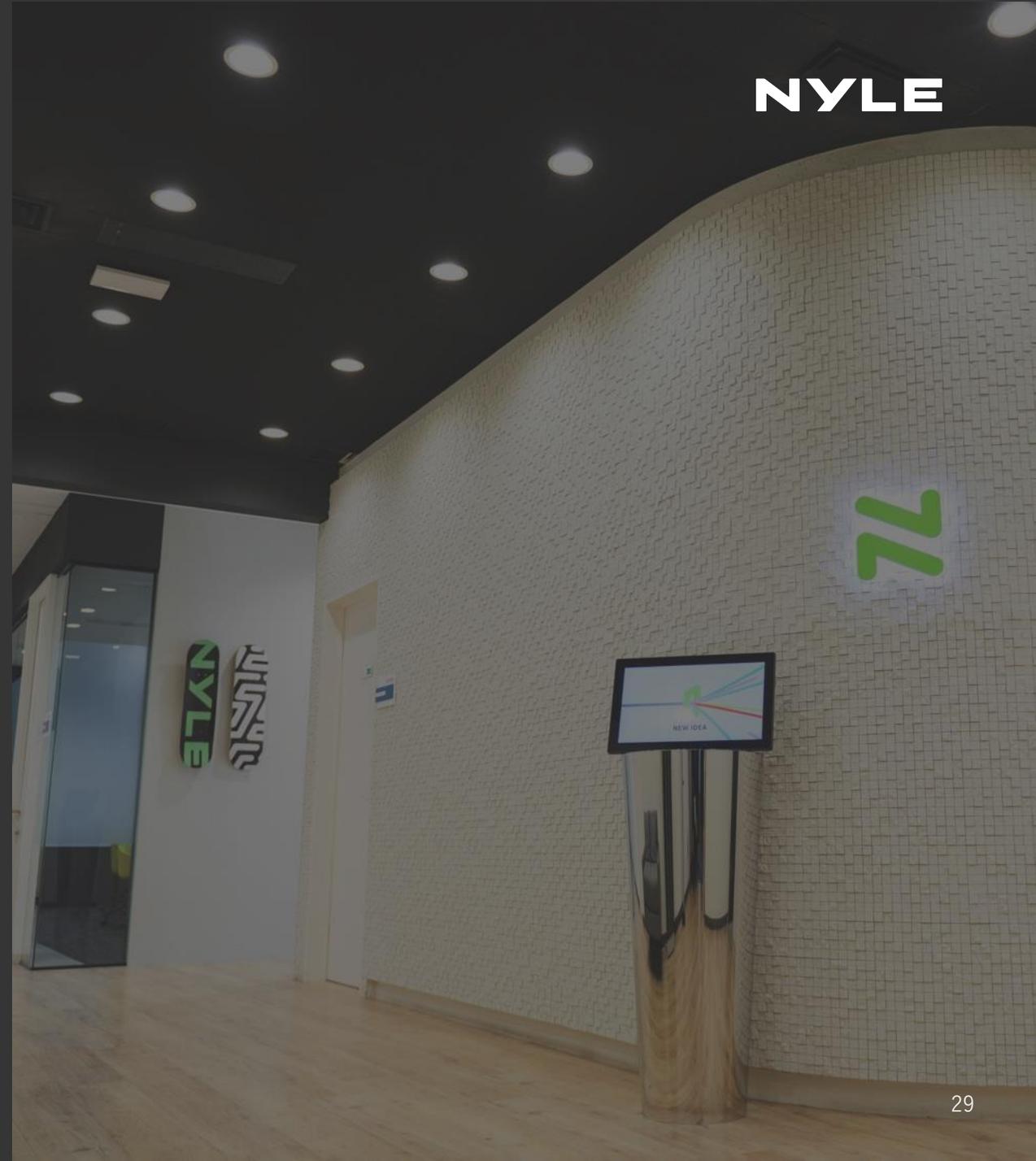


	質問	回答
全社	売上成長、利益成長の背景と今後の見通しについて教えて欲しい	2025年上半期における売上および利益の成長は、2024年下半期から継続してきた費用最適化の取り組みが着実に成果を上げたことに加え、自動車産業DX事業の顧客獲得効率がさらに向上したこと、ホリゾンタルDX事業が1Qに回復基調を取り戻したことが主な要因です。現在、当社は黒字転換に向けた過渡期にあり、安定的かつ持続的な黒字の実現に向けて、引き続き着実に取り組んでまいります。
全社	M&Aの今後の展開について教えて欲しい	M&Aは当社の成長ドライバーの選択肢の一つとして位置づけています。現在、グループインしたパティオ社の業績向上に注力しながら、自動車業界内の有力候補企業へのソーシングを積極的に行っております。特に自動車販売業者を中心に、当社の事業拡大に寄与する企業との接点を増やし、継続的なM&Aパイプラインの構築を進めています。
全社	バーティカルなDX支援としては、自動車産業の他に何か参入を考えている産業はあるか	全社での黒字化を優先課題と捉えており、現時点で新たに参入を考えている産業はございませんが、将来の展開を見据えた各業界のDX課題調査を継続してまいります。

	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	パティオ社を買収したことにより自動車産業DX事業の事業モデルに変更はあるか	大きくは事業モデルの変更はございませんが、各々の顧客に相互の商品提案が可能となるため、幅広い顧客ニーズに対応することが可能となると考えております。また、当社の持つDXノウハウをパティオ社に提供することで、パティオ社の事業成長を支援しております。
自動車産業DX	広告宣伝費投下の方針について教えて欲しい	24年12月期の当初計画では、広告投資額を約10億円と想定しておりましたが、顧客獲得の効率性を踏まえた見直しを行い、下半期の投資額を調整した結果、年間の実績は約7億円となりました。25年12月期においても、全社黒字化の実現を最優先に、引き続き採算性を重視した投資方針を継続してまいります。本年度の広告投資額は約4.5億円を計画しております。

	質問	回答
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。このような特性から、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。
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、今後の収益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。

- 01 会社概要
- 02 決算概要
- 03 今後の戦略
- 04 Q&A
- 05 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	267名 ※連結・2025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





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。



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



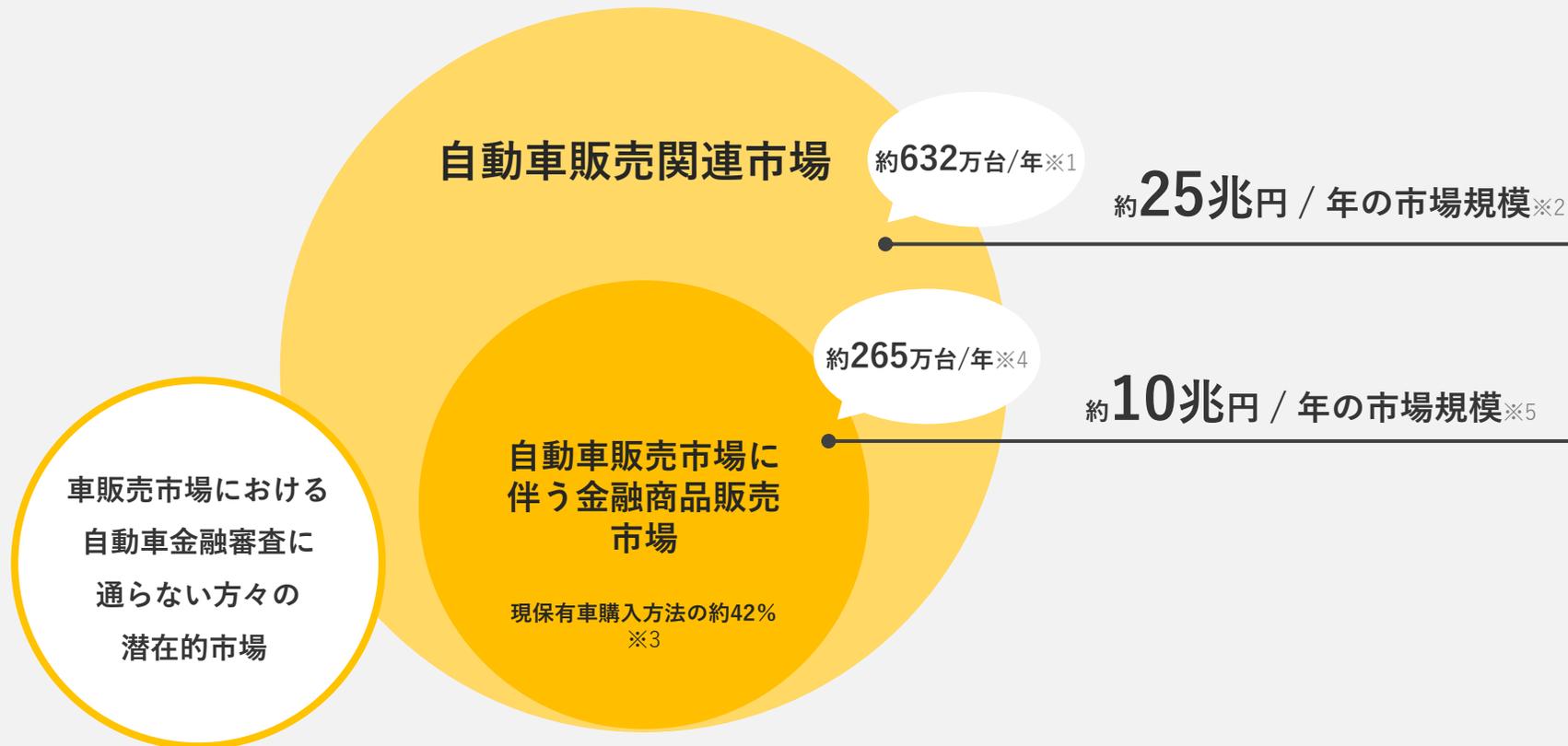
既存プレイヤーに比べ、保有する車在庫が相対的に少ない事業モデルで、資本効率の高い収益構造を実現。連携事業者とのやり取りをDX化し生産性の引き上げも行っています。

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」

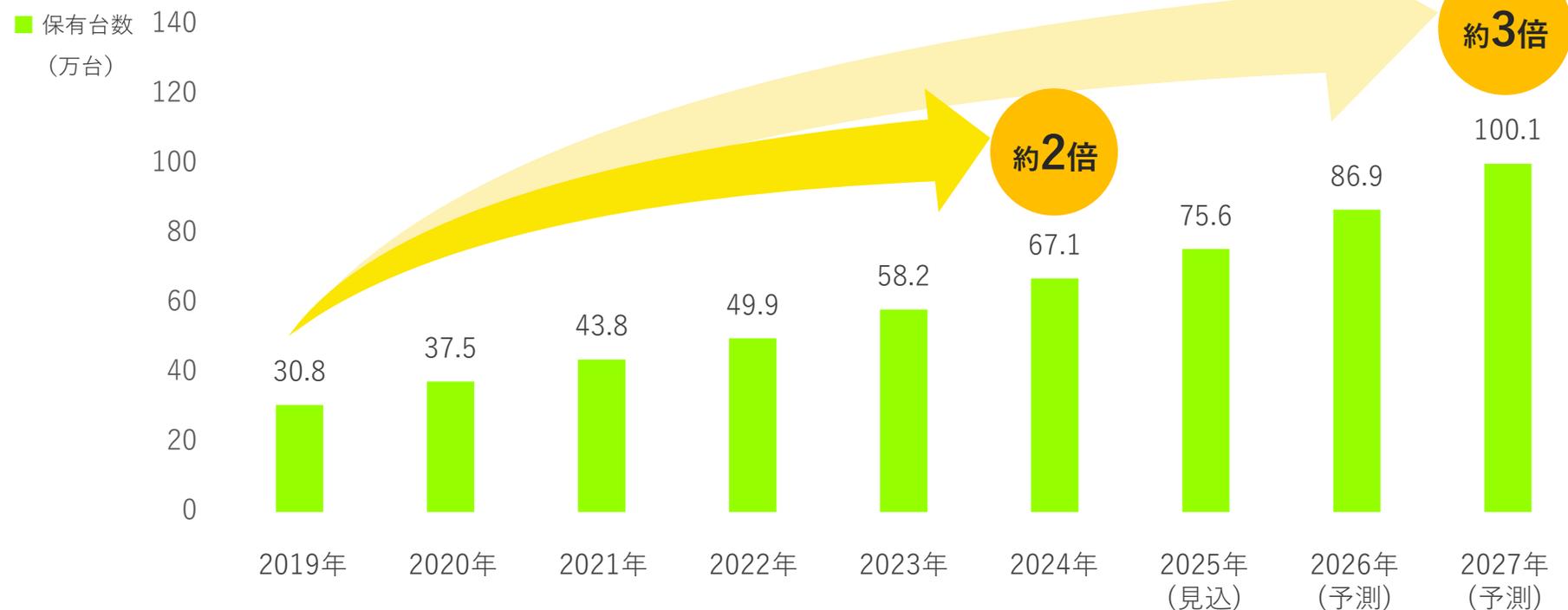
※4：年間販売台数約632万台※1と現保有車購入方法の金融商品利用率約42% ※3を乗じて当社が推計

※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

個人向けオートリース市場の動向

「カーリースカルモくん」は、個人向けオートリース市場に展開。個人の車の持ち方が多様化する中で、同市場は急速に拡大し、年15%前後の成長を継続。今後もさらなる市場拡大が見込まれます。

個人向けオートリース車両保有台数の推移



※出所：株式会社矢野経済研究所「個人向けオートリース市場に関する調査（2024年）」

車を「持つ・守る・手放す」まで、カーライフを一気通貫で支える「カルモくん」ブランドを運営。
付帯サービスの拡充による収益源の多層化と、ユーザーとの長期的な接点の確保により、LTVの最大化を実現。

カーリースサービス

累計申込者数30万人突破！



カーリース **カルモくん**

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
契約年数1～11年で選択可能

付帯サービス



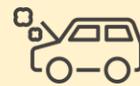
メンテナンスプラン

車検や定期メンテナンス、消耗品の交換などの費用を月額定額で支払えるオプション



カルモあんしん自動車保険

リースカーに特化した車両費用特約付きの自動車保険



カルモ保証プラス

中古車リースの故障保証サービス

New
2024年4月～

New
2024年11月～

車買取サービス

New
2025年6月～

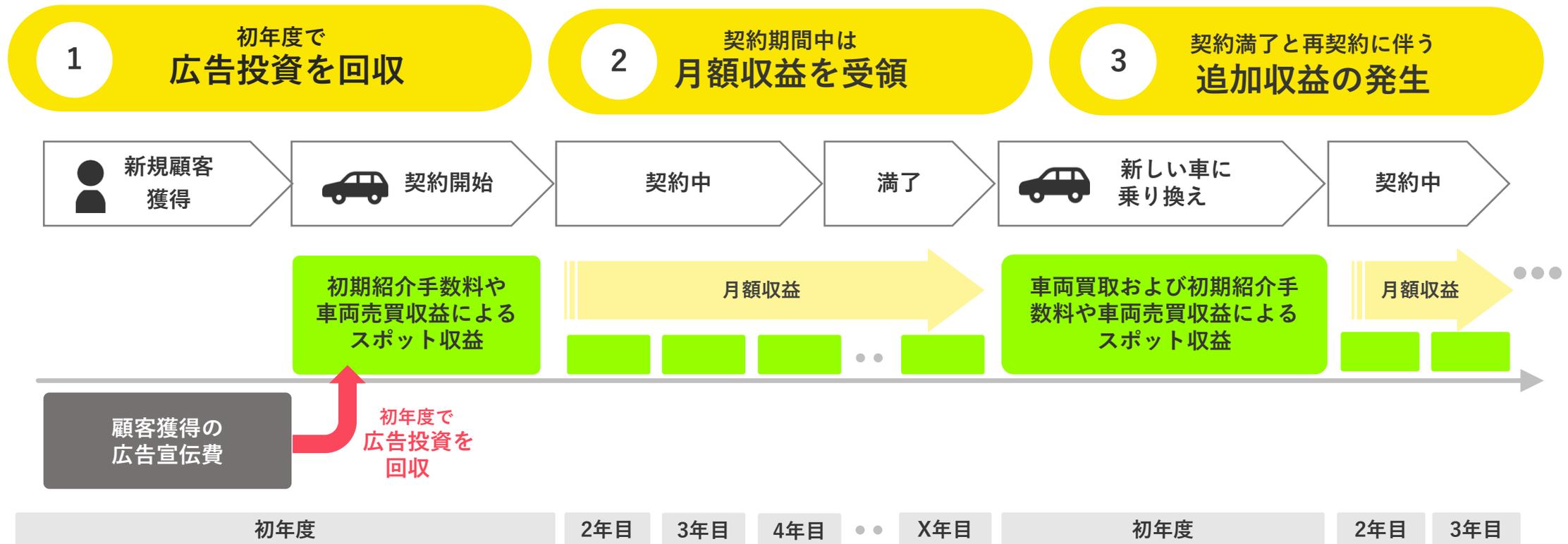


車買取 **カルモくん**

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

- ✓ 査定額を納車まで保証
- ✓ 独自査定ロジックで公平評価
- ✓ 走行不能車も買取

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。
将来収益の見通し精度が高く、中長期の企業価値向上に寄与しています。

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 **9.0年**

低い
解約率

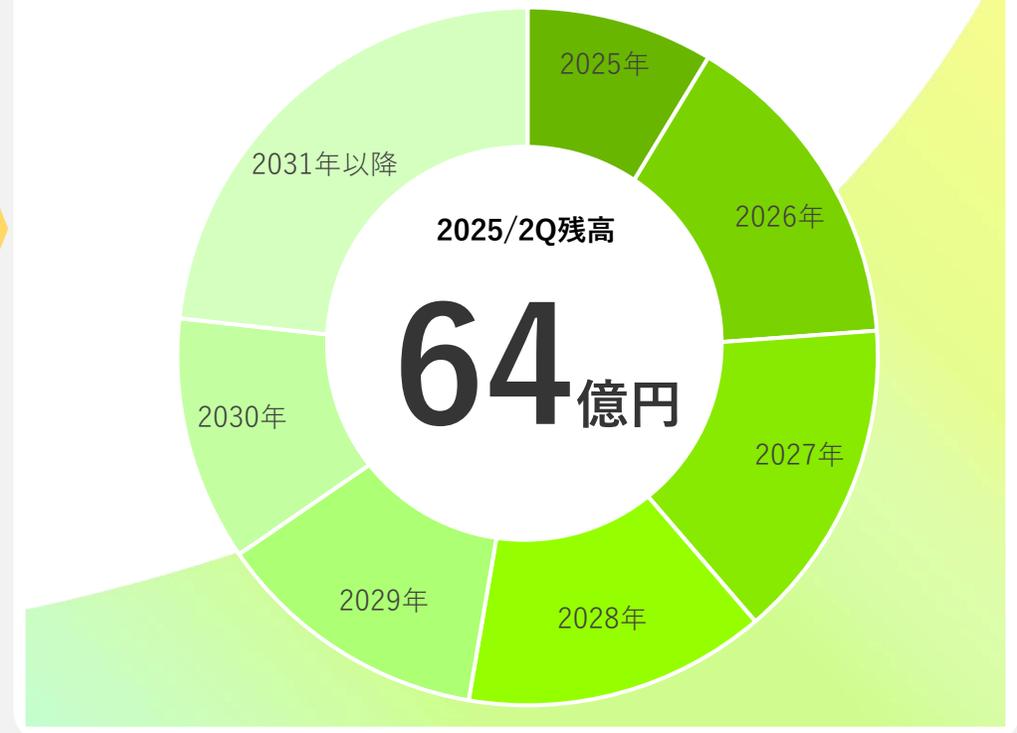
カスタマー
チャーンレート **0.23%**

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収益

将来にわたり、継続的な収益が見込める安定モデル

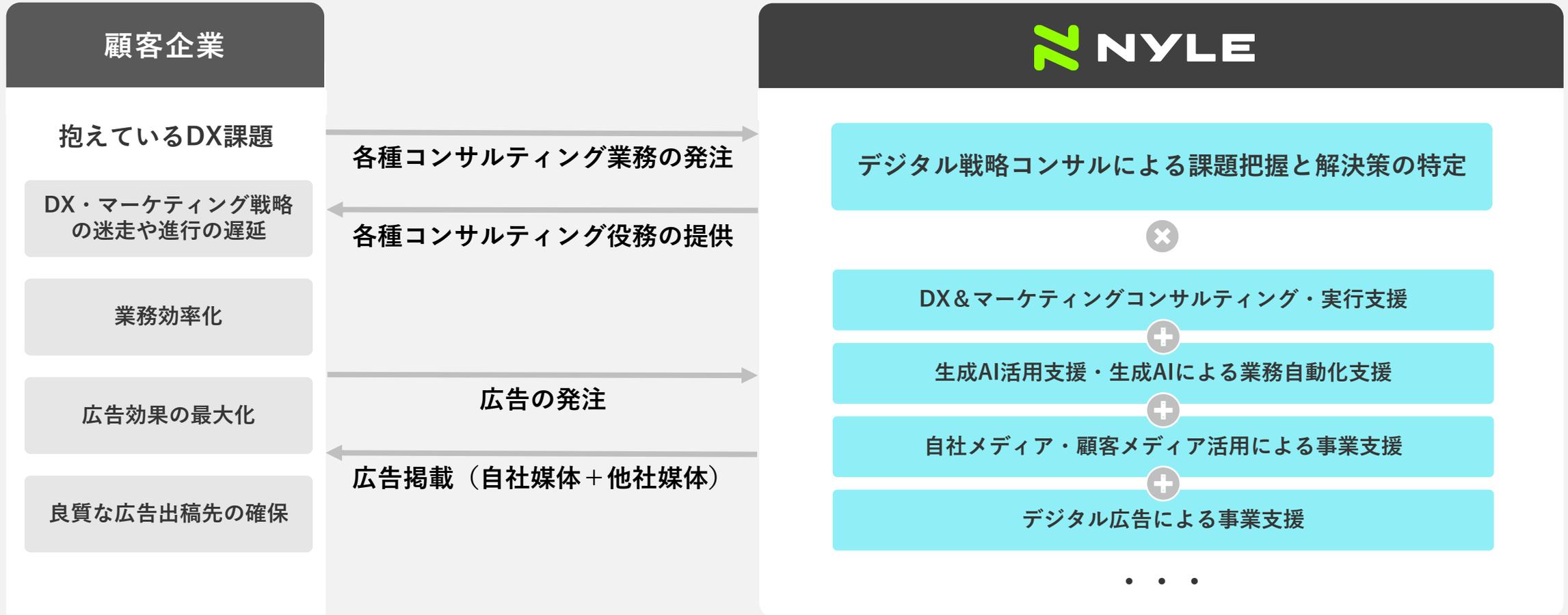


01 自動車産業DX事業

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



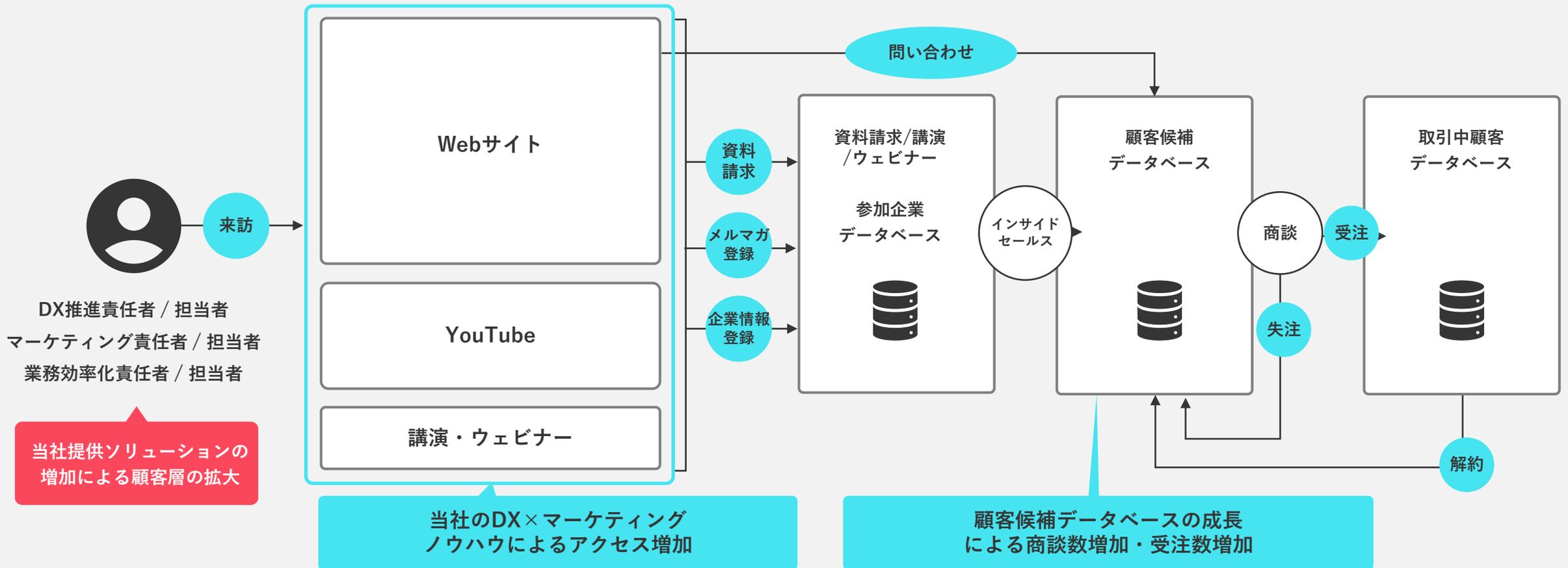
自社メディア運営による事業支援



デジタル広告による事業支援

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。



様々なライフスタイル領域でのメディアの運営やスマートフォン・ゲームアプリの事業者向けの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/>



あなたの「ゲームライフ」に
感動と興奮を。

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



新たな出会いを応援するメディア

<https://deai.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/>



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/>



宅食をもっとおいしく、もっと楽しく

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

広告ソリューション



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>



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/>

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もありません。



NYLE