

NEWSRELEASE

2025年08月21日

会社名 ナイル株式会社
代表者 代表取締役社長 高橋飛翔
(コード：5618 東証グロース)
問合せ先 取締役 コーポレート本部本部長 長澤斉
(電話番号：03-6682-9692)

2025年 第2四半期 決算説明会 書き起こし



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



1

[【2025年第2四半期決算説明資料】](#)

会社概要

経営理念



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。

3

当社はミッションとして、幸せを後世にという言葉掲げ、この社会に根付く事業づくりを通じて、時代を超えて人々の幸せに貢献していくような会社を作りたいと考えて経営を行っております。

また、ビジョンとして、日本を変革する矢という言葉掲げて、この課題の多い現代日本において多くの課題を私たちが解決し、そして私たち自身が自身を変革していく矢となっていくことを目指してまいりたいと思います。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てまいります。

当社の戦略



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。
 パーティカルな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。



The diagram illustrates NYLE's strategy through two main horizontal tracks: 'Horizontal (Horizontal) DX Support' (top) and 'Vertical (Vertical) DX Business' (bottom). The top track shows a flow from 'Automobile' to 'Various industries' (represented by three circles), with a large green arrow indicating the exploration and discovery of solutions for various industries. The bottom track shows a flow from 'Automobile' to 'Specific industries' (represented by three circles), with a large yellow arrow indicating the promotion of DX in specific industries through deepening. A central vertical arrow points from the top track to the bottom track, labeled 'Deepening of the automobile industry' and 'Automobile industry DX business'.

4

当社は大きく2つの戦略を掲げております。まず1つが、ホリゾンタルなDX支援。これを通じて産業や事業者が抱える課題、そしてテクノロジーによる解決策を探索し、発見していくという方向性です。

また、その中で見つけた課題に対して、バーティカルなDX事業を通じて、特定の産業を深掘りし日本のDX課題を解決していく。このホリゾンタルな方向性とバーティカルな事業を作っていくという方向性、この2つが大きな事業戦略となっております。

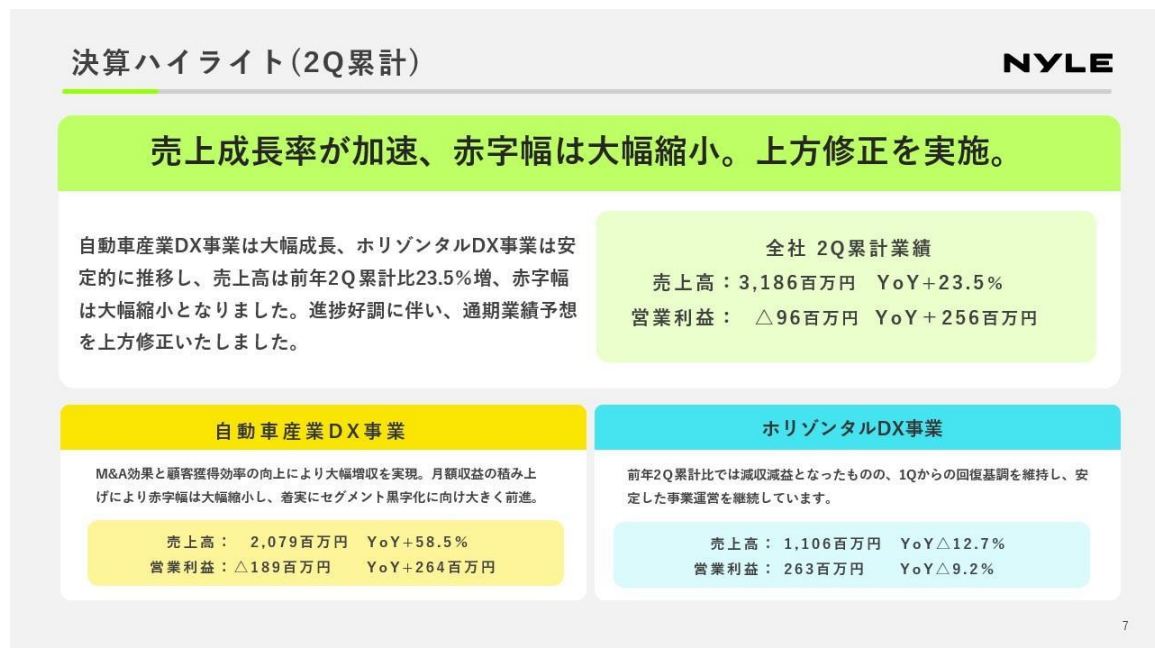


当社のコアコンピタンスのご説明になります。さまざまな産業を横断的に見ながら、テクノロジーによる事業機会を発見していく課題の発見力、そしてテクノロジーによって業務を効率化し、自動化し、付加価値を生み出していくDXのノウハウ、デジタルマーケティングを中心として事業を成長させていくグロースのノウハウ、この3つをコアコンピタンス、強みとしております。

ホリゾンタルDX事業においては、さまざまな企業のデジタル課題の発見や解決策の提示、遂行を行うDXとマーケティングの支援を中心とした事業を展開し、自動車産業DX事業については、オンライン完結で月額定額制で個人に車を提供するマイカーのサブスク関連事業などを展開しております。

自動車産業DX事業からの新たなDX知見の創出、これをホリゾンタルDX事業に還元し、ホリゾンタルDX事業におけるDXやマーケティングノウハウの開拓、これを自動車産業DX事業に還元するという形で、相互にシナジーを生み出しながら、事業を成長させていくというのが当社の事業内容となっております。

決算概要



ここから決算概要に移らせていただきます。第1、第2四半期累計の決算ハイライトとなりますが、売上成長率が加速し、赤字幅を大幅に縮小いたしました。

これに伴い、通期業績予想を上方修正いたしました。第2四半期累計での業績といたしましては、売上高が3,186百万円。YOYで23.5%の成長となります。第1四半期の段階では、売上成長率は前年度四半期比で14%程度だったので、第2四半期については、単体で見るとより大きな成長率を達成できているということで、売上成長率が加速しております。

また、営業利益につきましては、96百万円の赤字で、YOYで256百万円の赤字縮減となっております。

自動車産業DX事業につきましては、非常に堅調に伸びておりまして、売上が2,079百万円ということで、昨年対比、58.5%の売上成長。営業利益も264百万円の赤字縮減となっております。

ホリゾンタルDX事業につきましては、前年の第2四半期累計比では減収減益となっているものの、第1四半期からの回復基調については維持しながら、安定した事業運営を継続できているという状況でございます。

2025年2Q累計業績

NYLE

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	—

8

2025年第2四半期累計業績についてですが、こちらの図にあるような、昨年対比の数字となっております。売上高23.5%と増加という話は先ほどしましたけれども、販管費につきましても13.5%減少ということで、費用効率がさらに改善をしております。営業損失は大幅に縮小して、予想を上回るペースで進捗をしております。

全社 2Q累計営業利益の増減分析

NYLE

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。



9

営業利益については256百万円の赤字縮減となりますが、その内訳がこちらの図表になっております。広告宣伝費を定期的に抑制した中においても、売上高は大きく増加しておりまして、事業の成長に必要な人員投資も一定、着実に遂行した中でこの数字となっておりますので、こちらは当社として非常にポジティブに見ております。

連結業績予想の上方修正

NYLE

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

10

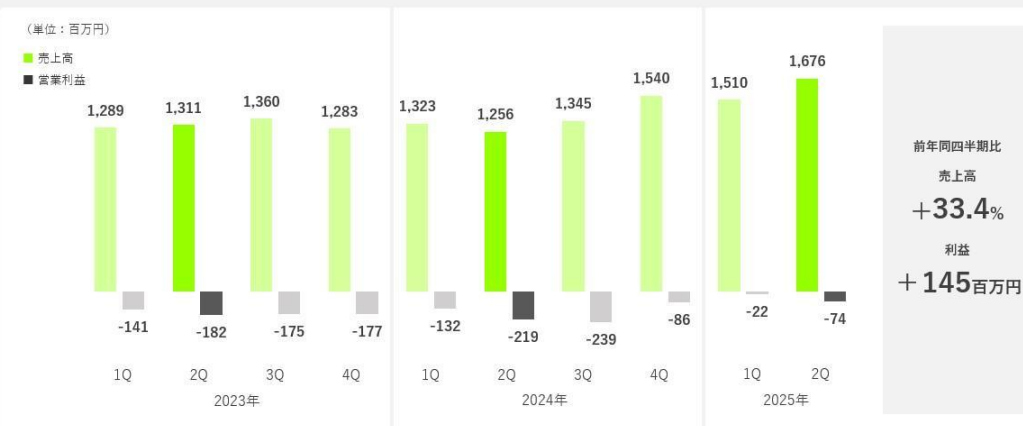
連結業績予想の上方修正についてですが、前回発表予想に対し、今回発表予想をこちらの黄緑のBの帯で表現しております。売上高は6,450百万円から6,950百万円に、470百万円から520百万円の上方修正となっています。

また営業利益については、180百万円の損失から80百万円の黒字という形に上方修正しております。前回のレンジに比べて30百万円から75百万円の収益面での改善を計画予想に折り込んだという形になっております。継続的な収益性改善によって、各利益項目を上方修正しております。黒字転換に向けた道筋がより明確になったものと考えております。

全社 四半期業績推移

NYLE

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。



11

続いて、第2四半期単体での四半期業績についてご説明させていただきます。第2四半期の売上高が1,676百万円で74百万円の赤字となっておりまして、昨年の同四半期に対してだと、売上高が33.4%増加となっております。赤字幅につきましても145百万円と大幅に縮小してお

りまして、安定的な黒字化の早期達成に向けた順調な進捗をしているものと考えております。

全社 販管費・売上高販管費率の推移

NYLE

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。



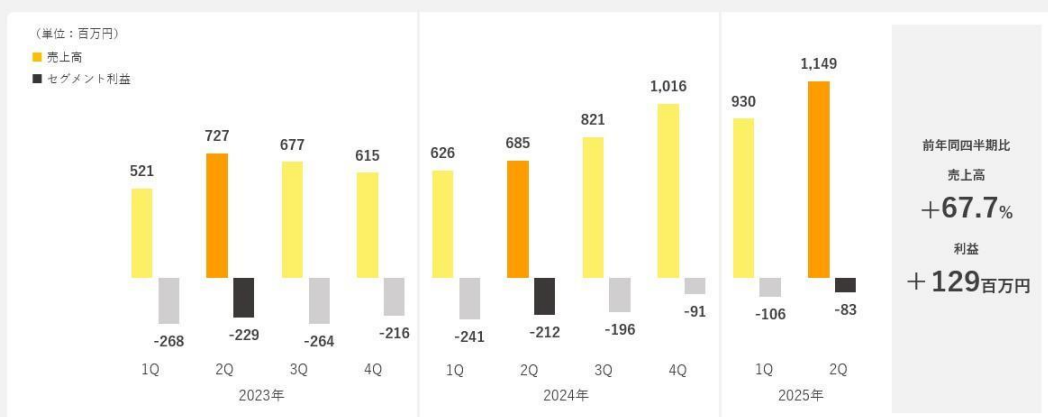
12

さまざまな費用の最適化は継続しておりまして、販管費は前年同四半期比で9.3%縮小し、651百万円に削減しております。こうした効果により、売上高販管費率は前年同四半期の57.1%から38.8%へ大幅に改善しております。

自動車産業DX事業 四半期業績推移

NYLE

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。

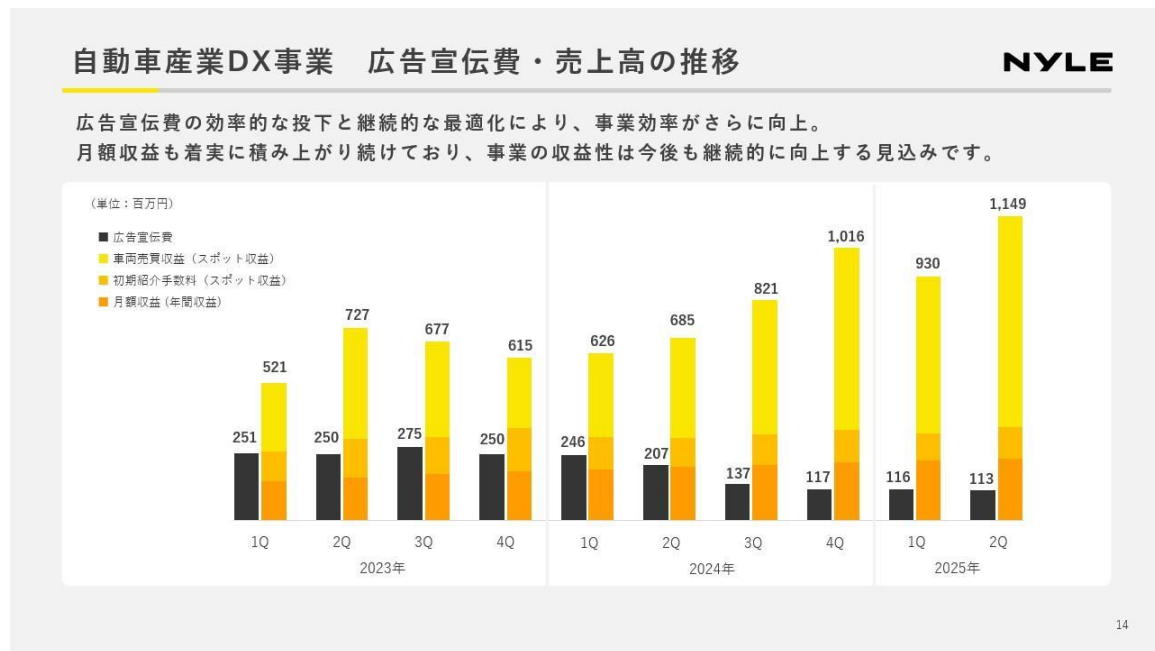


13

続いて個別のセグメントについてご説明します。

自動車産業DX事業については、M&Aの効果と、顧客獲得効率が更に向上してきたという効果によって、売上高が第2四半期単体でいうと、前年同四半期比で67.7%増加と大幅な増収を実現しております。

また、規律ある費用管理についても継続しておりまして、赤字幅も大幅に縮小して、セグメントの黒字化に向けて大きく前進をした第2四半期であったと考えております。



広告宣伝費の効率的な投下、そして継続的な事業の最適化、これによって事業効率は更に向上しております。月額の収益についても着実に積み上がり続け、事業の収益性、採算性は今後も継続的に向上していく見込みを持っております。



続いてKPIハイライトですが、カスタマーチャーンレートは引き続き非常に低い水準で安定的に推移をしております。契約の獲得による月額収益の積み上げ、こちらについても順当に積み上がってきておりまして、将来キャッシュフローの増加に寄与する構造、これが継続しているような状況でございます。

自動車産業DX事業 サービスハイライト

NYLE

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。



16

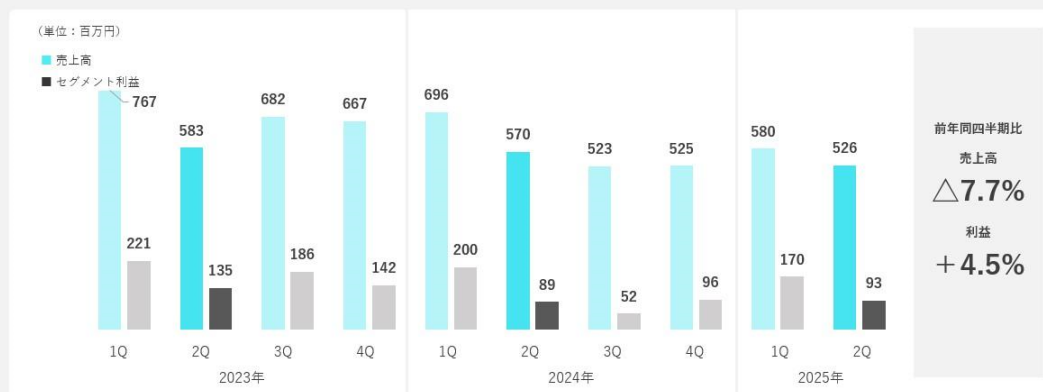
またサービスのハイライトになりますが、「おトクにマイカー 定額カルモくん」から「カーリースカルモくん」へ、カーリースのサービスについて名称変更をいたしました。また、同じタイミングで、車の買取領域に参入するという一方で、「車買取カルモくん」という、オンラインで車を査定して、消費者様から車を買取させていただくビジネスを立ち上げております。

これにパティオを加えて、メンテナンスプランや、カルモあんしん自動車保険、カルモ保証プラスといった、車をお持ちいただいた後に、車を守る、あるいは、車をお持ちのお客様の生活を守るサービスを追加的に提供していくことによって、車を「持つ、守る、手放す」という、3つまで包括的に、カーライフを一気通貫に支えていく、カルモくんのブランドというものを確立しまして、提供価値と収益性を強化しております。

ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

NYLE

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。



17

続いて、ホリゾンタルDX事業についてです。売上高は昨年同四半期比で、7.7%の縮小、利益については、4.5%のプラスという形で、おおむね横ばいで推移するような四半期となりました。2025年の第1四半期以降、回復基調を維持しておりまして、安定した収益水準は確保できていると考えております。

ホリゾンタルDX事業 KPIハイライト

NYLE

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。



※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。

18

顧客継続率は安定的にしっかりと高い水準を保てておりますし、契約社数についても、増加を着実にしている、という状況になっておりまして、長期的な収益基盤の強化に貢献をしています。

ホリゾンタルDX事業 サービスハイライト

NYLE

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。



※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。

19

サービスのハイライトといたしましては、既存のサービスを生成AI時代の検索や集客に応えるサービスにアップデートするということをやりました、これを発表いたしました。生成AIと、そして編集スペシャリストの融合によって、Googleでの検索や生成AI上での検索などに

おいても、選ばれるコンテンツを制作することができるというサービスを提供しております。

こうしたAI化の推進につきましては、生成AIの大きなイノベーションが今起きているさなかというふうに考えておりますので、あらゆるソリューションをこうしたAIで革新していくことに継続して取り組んでまいりたいと思っております。

今後の戦略



自動車産業DX事業につきましては、現在、顧客の与信の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依然として存在しております。提供可能な商品ラインナップを拡充していくことで、顧客の獲得効率、これをより向上させていくことを目指しております。

株式会社パティオとのグループシナジーを追求

NYLE

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。



22

また、昨年の8月にグループインしたパティオ社とのグループシナジーについても引き続き追求してまいります。ナイルによるDX支援、そして相互の顧客送客による商品販売機会を拡大し合うことによる相互シナジーといったものを追求していくことで、オンラインとオフラインでの車購買体験というものをよりユーザー様にとって最適化されたものにアップデートしていきたいと考えております。

ホリゾンタルDX事業の今後

NYLE

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。



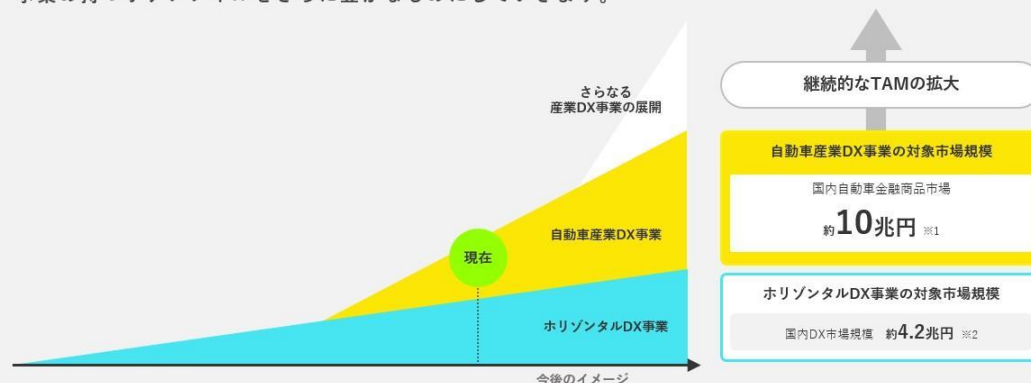
23

ホリゾンタルDX事業につきましては、コンサルティングによる課題把握、そして解決策の特定能力、これを磨きながらさまざまな支援メニューの開発を続けております。リードの獲得構造を強化しながら支援メニューの増強を続けていくことで、お客様からの引き合いを増やしていきながら、さらにお客様からの追加的な取引をいただき、顧客数、顧客単価を継続的に増加させ続けていくことで、日本のDXの前進に貢献するような事業にしていきたいと思います。

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：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）

24

当社のコアコンピタンスにつきましては、ホリゾンタルDX、そして自動車産業DX事業のみにとどまるものではなく、さまざまな領域において応用が可能なものだと考えておりますので、新たな産業DXの開始についても中長期で検討しながら、当面はこの2事業においてしっかりと収益性を確固たるものにしていくということに集中をしていきたいと考えております。将来的には、さらに大きな事業領域、市場規模のある領域に参入していくということも考えてまいりたいと思います。

Q&A

Q&A①

NYLE

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年上半年期における売上および利益の成長は、2024年下半年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	パーティカルな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。

26

まず、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というご質問をよくいただきます。2025年の上半期における売上や利益の成長につきましては、2024年の下半期

から継続してきた費用最適化、この取り組みが着実に成果を上げたことに加えて、自動車産業DX事業の顧客獲得効率がさらに向上したということと、それからホリゾンタルDX事業が第1四半期に回復基調を取り戻したということが主な要因となっております。現状当社は黒字転換に向けた過渡期というふうに捉えておりまして、安定的かつ持続的な黒字化の実現に向けて、引き続き着実に取り組んでまいりたいと思っております。

続いて、M&Aの今後の展開について教えて欲しいというご質問です。これもよくいただきます。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おります。現在グループインしたパティオ社の業績向上、これに注力しながら、自動車業界内の有力候補企業へのソーシングというものも積極的に行っておりまして、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て、継続的なM&Aパイプラインの構築を進めているという形になります。

パティオ社ではPMIにおいてさまざまな取り組みをしておりまして、例えば車のダイナミックプライシングをして、車の売り値をつけるであるとか、そういったディーラービジネスをDX化しているような取り組みを多々行っておりますので、こうしたものを他の事業者様においても展開していくことでM&Aの戦略というものが作れるのではないかと考えております。

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というご質問です。こちら、先ほどのプレゼンの最終ページでも申し上げましたが、中長期的にはやはり大きな産業により、新たに事業を作り上げたいという思いを持っておりますが、喫緊においては全社での黒字化、これを優先課題と考えておりまして、新たに参入するということを考えているような産業はないというのが回答になります。

ただ、この業界がいいのではないかとようなことは常にアイデアとしてはありますので、各業界のさまざまな課題調査というものを継続してまいりたいと思っております。

Q&A②

NYLE

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。

自動車産業DX事業について、これに参入したきっかけ、背景について教えてほしいというご質問です。当社はインターネットを活用したマーケティングやDXのノウハウを強みとしておりまして、この強みを使って日本の主要産業をデジタル化することをさまざまな領域で検討いたしました。その結果として、自動車産業に可能性を見出して参入するに至ったという形になります。

特にカーリースという車のマイカーサブスクという領域から当社は参入しておりますが、先日発表させていただいた「車買取カルモくん」のように、車買取というところにも今、新たな領域でのプロダクトを投入しているという状況になりまして、自動車の産業は本当に幅が広くて、DX化すべき余地が非常に大きいと考えております。今後もさまざまな事業機会に対してプロダクトを投入して、自動車産業DXとして、より包摂的な事業を作り上げていきたいと考えております。

自動車産業DX事業について、パティオ社を買収したことにより、事業モデルに変更はあるかというご質問です。大きく事業モデルの変更はないと考えておりますが、相互の顧客に向けて、相互の商品提案が可能になるということは現実的に起きております。また当社の持っているDXのノウハウをパティオ社に提供することで、先ほど申し上げた車のダイナミックプライシングということしかり、パティオ社のやられている中古車ディーラー事業というビジネスをデジタル化していくという一つの型は作れるのではないかと考えておりまして、これを将来的に何かしらの形で活かしていくということの可能性はあるのではないかと考えております。

引き続き、パティオ社の事業成長を支援していく中で、さまざまな自動車販売事業者様にとって有用なソリューションを確立していくことが、こうした将来の選択肢を増やしていくということにつながるのかなと考えております。

続いて、自動車産業DX、広告宣伝費投下の方針について教えてほしいというご質問です。昨年の12月期の当初計画では、広告投資は約10億円を想定しておりました。それが昨年ですね、費用効率の最適化を行って、結果7億円で着地したんですけれども、今年については、引き続き採算性を重視して投資しまして、広告投資額は約4.5億円程度に着地するというような計画を持っております。

Q&A③

NYLE

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ください	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。

28

続いて、自動車産業DX事業の広告投資の採算性はどのように評価・管理しているか教えてほしいというご質問です。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し続ける月額収益という2つの軸から構成されております。

こちら、アペンディックスの方にですね、キャッシュシミュレーションが書いてありますので、ぜひご参照いただければと思います。

月額収益の積み上がりにつきましては、重要なKPIである契約残高として管理をしております。こうしたですね、スポット収益と月額収益があるという特性から、事業の健全性や成長のために、広告宣伝に対してスポット収益がどれだけ入ってくるのかというバランスをしっかりと見えています。

加えて、将来売り上げの基盤となる契約残高、つまり月額収益の積み上がりが核にもなってくるので、このバランスについても非常に指標として設定してモニタリングをしているという形になっております。端的に言うとも短期的な収益、広告に対してどれだけスポットでの収益が入ってくるのかという部分と、中長期的な事業価値、月額収益が将来にわたってどれくらい積み上がっていくのかというところの両立を実現していくということを重要視して広告投資や様々な事業上の活動を行っているという形になります。

KPIである契約残高の内容を教えてくださいというご質問です。契約残高は当社が顧客に独自提供しているメンテナンスプランや、ワランティーや保険といった様々ないわゆるサポート系の付帯商品のうちで、既に契約済みではあるんだけど、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。

基本的にリースの契約期間に紐づいておりまして、今後の収益計上が見込まれるものとなっております。当社の車のリース契約については、一般的なSaaSモデルなどとは違って、中途解約にあたって一定の違約金がかかってしまうということもあり、中途解約率が非常に低い、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が非常に低く抑えられております。なので、リース契約に伴う様々な付帯商品を販売していく



ことで、残存履行義務が積み上がり、この残存履行義務が将来的な売上高に転換されていくという形のビジネスモデルとなっております。
以上、よくいただくご質問についてもご回答させていただきました。

以上をもちまして、ナイル株式会社の決算説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中、ご参加をいただきまして誠にありがとうございました。引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

■会社概要

社名：ナイル株式会社
住所：東京都品川区東五反田1丁目24-2JRE東五反田一丁目ビル7F
設立：2007年1月15日
代表者：代表取締役社長高橋飛翔
証券コード：5618（東証グロース市場）
事業内容：自動車産業DX事業、ホリゾンタルDX事業
URL：<https://nyle.co.jp/>

■メールマガジンで情報配信しています

すべての適時開示・PR情報をお知らせします
ご登録はこちら：<https://nyle.co.jp/contact/magazine-ir/>