



2025年 第4四半期 決算説明資料

2026.02.13 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社



01 会社概要

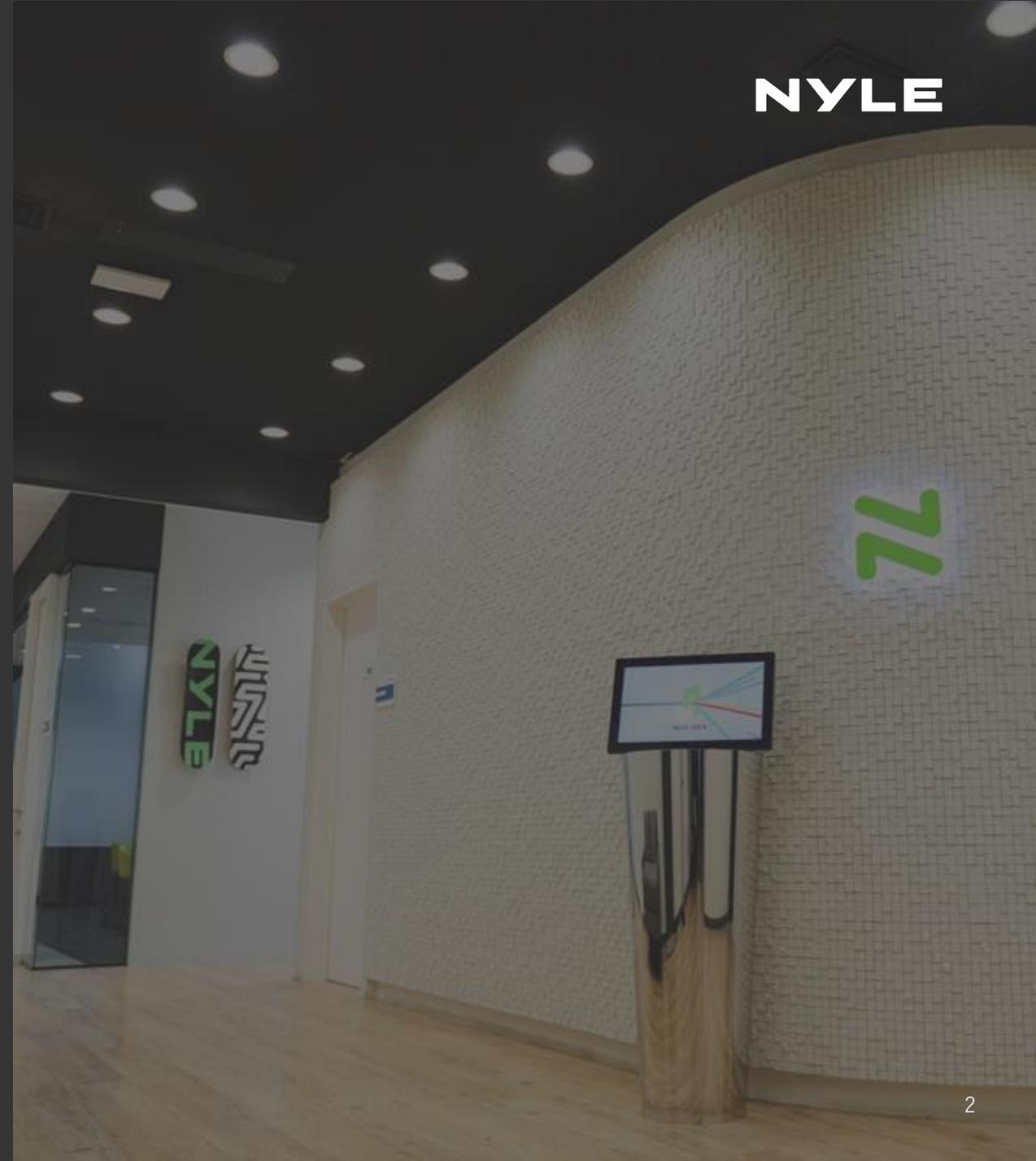
02 決算概要

03 業績予想

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 -

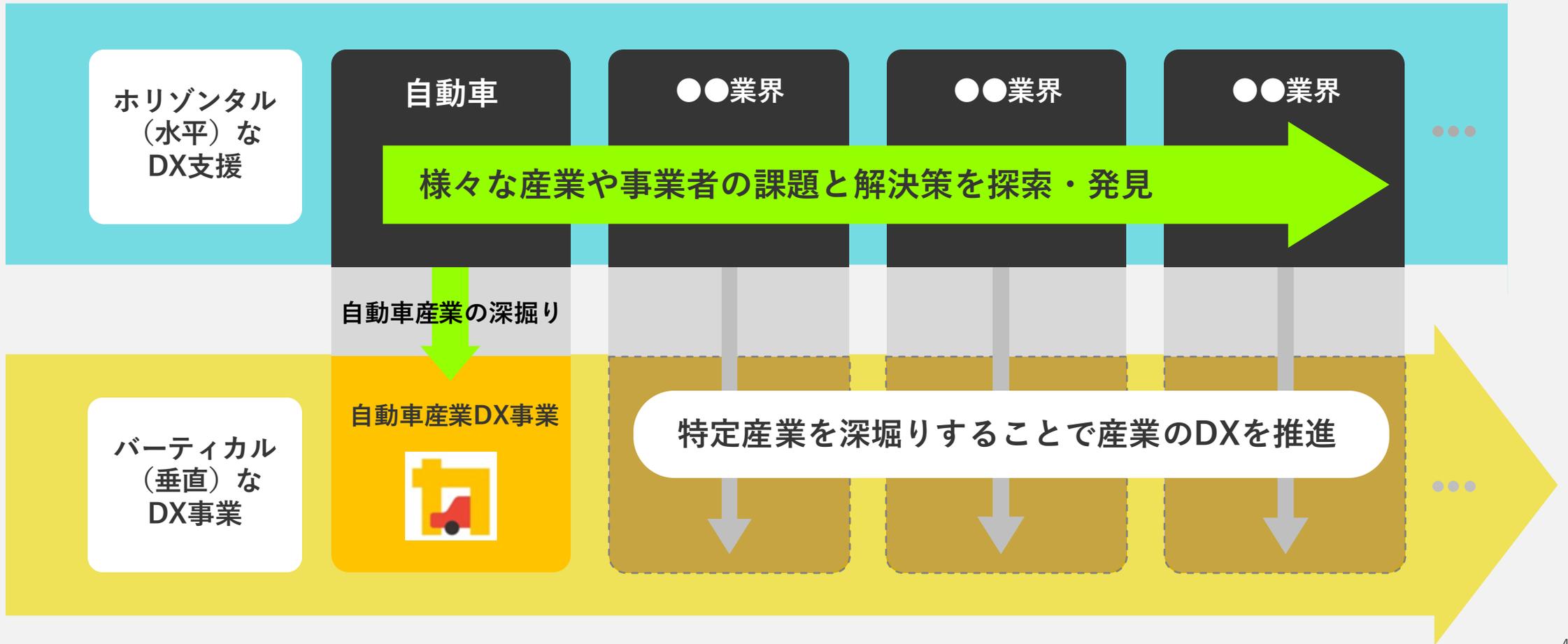
日本を
変革する矢

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。

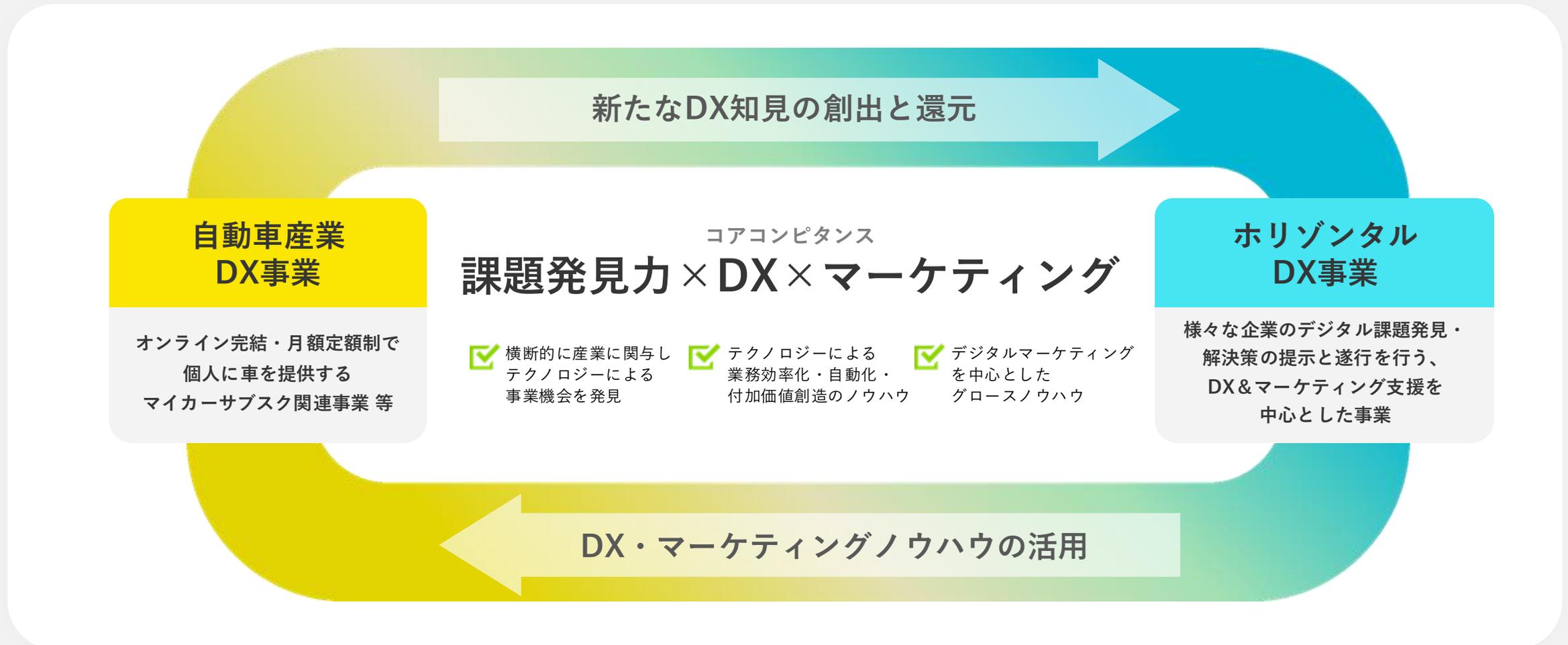
豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、
私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、

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。



01 会社概要

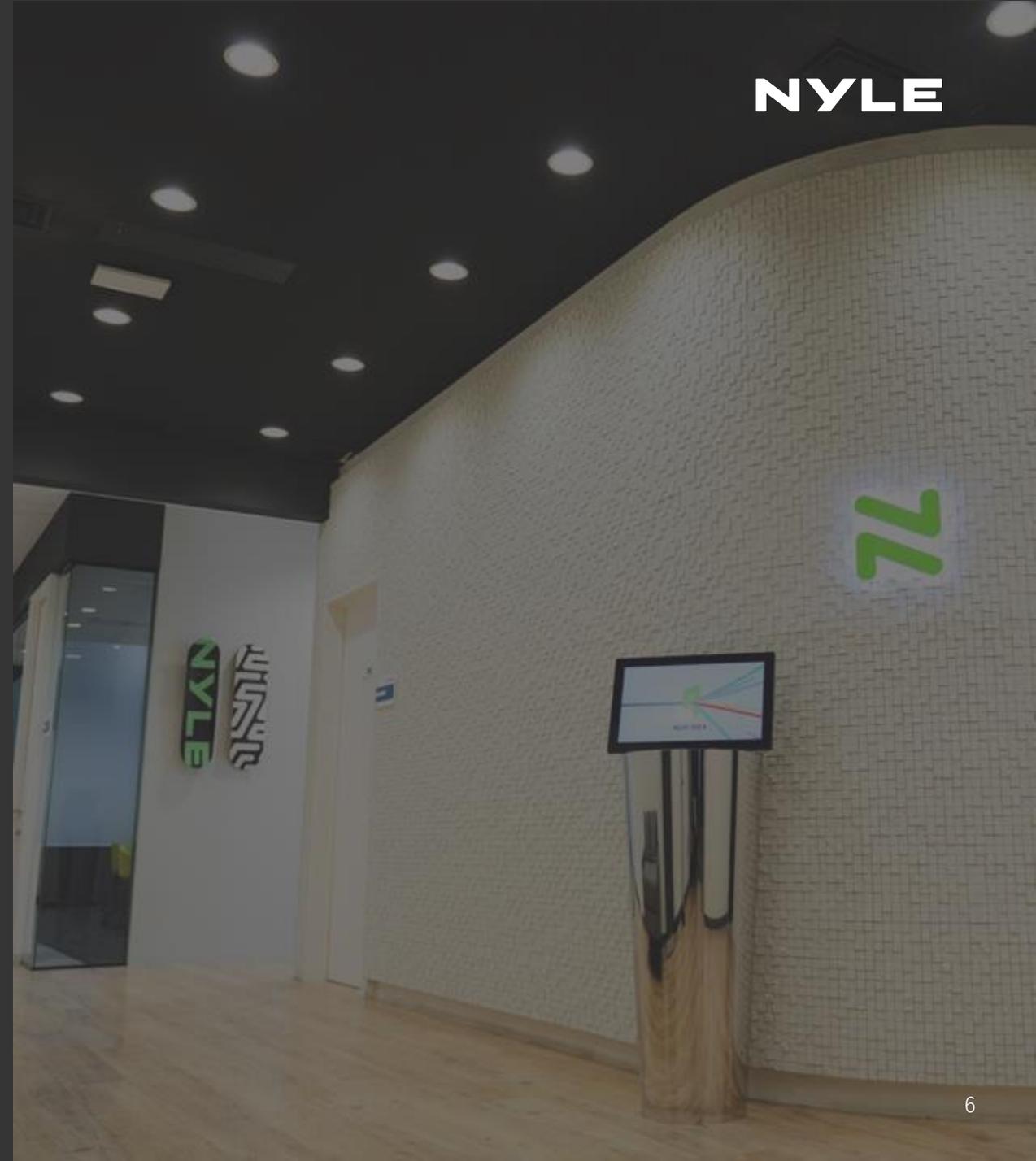
02 決算概要

03 業績予想

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix



4Q売上高

1,831百万円
(QoQ +18.9%)

4Q営業利益

黒字転換

59百万円
(QoQ +146百万円)

通期売上高

過去最高

6,730百万円
(YoY +23.1%)

通期営業利益

△105百万円
(YoY +572百万円)

自動車産業DX事業 KPI

カスタマーチャーンレート

0.23%
(YoY +0.01pt)

契約残高

65億円
(YoY +3億)

延べ申込件数

34.3万件
(YoY +5.1万件)

ホリゾンタルDX事業 KPI

顧客継続率

93.79%
(YoY +0.63pt)

契約社数

225件
(YoY +41件)

4Q黒字を達成し、通期赤字は大幅縮小。

自動車産業DX事業の4Q黒字化とホリゾンタルDX事業の安定貢献により第4四半期での全社営業黒字を達成。来期の通期黒字化に向けた体制が整いました。

全社 4Q累計業績

売上高：6,730百万円 YoY+23.1%
営業利益：△105百万円 YoY+572百万円

自動車産業DX事業

PMIの進行と商品拡充により、売上高は前年比+41.5%と大幅伸長。月額収益の積上と獲得効率の改善が奏功し、第4四半期にセグメント黒字を達成しました。

売上高：4,457百万円 YoY+41.5%
営業利益：△230百万円 YoY+510百万円

ホリゾンタルDX事業

事業運営の最適化により営業利益は前年比増益を確保。全社利益を強固に下支えする基盤として、業績向上に寄与しています。

売上高：2,273百万円 YoY△1.9%
営業利益：458百万円 YoY+4.6%

2025年4Q累計業績

売上高は過去最高を更新（YoY+23.1%）。販管費抑制をはじめ事業運営の効率化が進み損益が劇的に改善。売上高、利益において業績予想を達成しました。

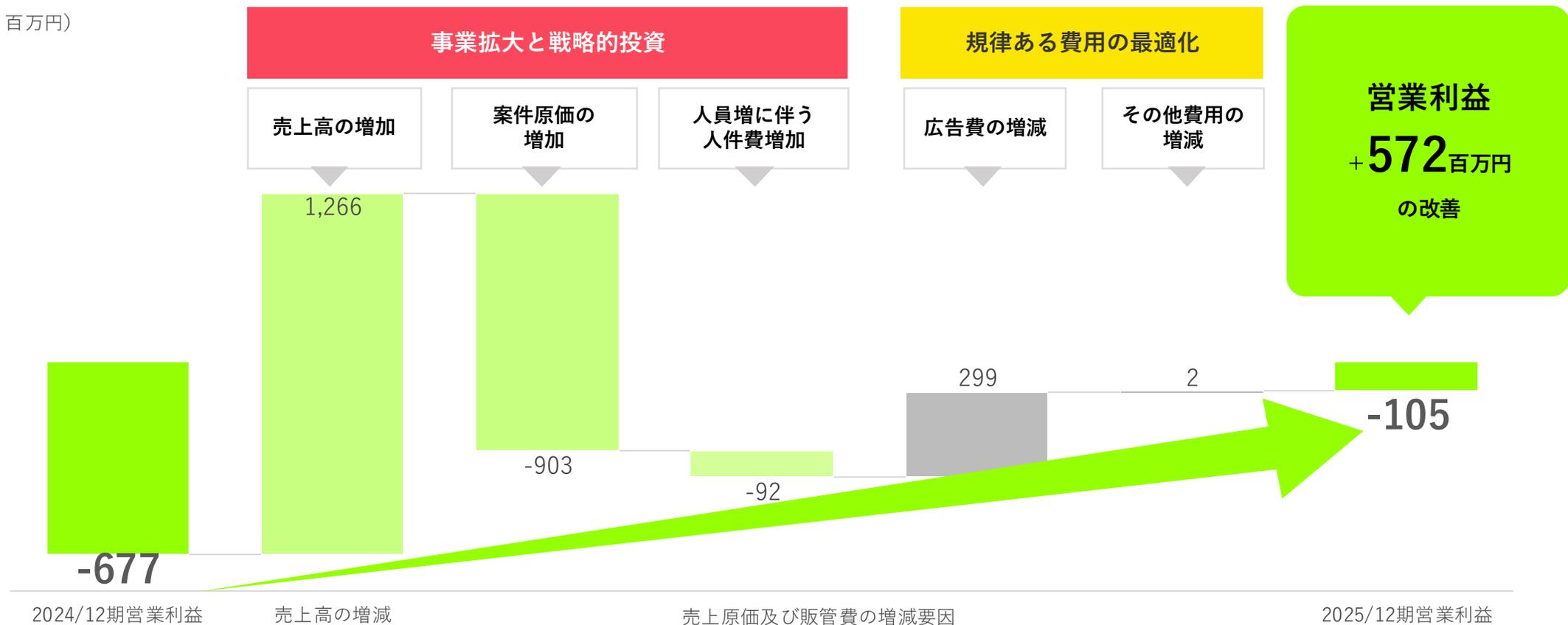
(単位：百万円)	2024/4Q累計	過去最高	前年比 /増減	予想レンジ内	進捗率
		2025/4Q累計		2025/12期 業績予想	
売上高	5,465	6,730	+23.1%	6,450~6,950	104.3%~96.8%
売上総利益	2,158	2,445	+13.3%	—	—
売上総利益率	39.4%	36.3%	△3.1pt	—	—
販売費及び一般管理費	2,836	2,551	△10.1%	—	—
営業利益	△677	△105	+572百万円	△180~80	—
経常利益	△695	△142	+553百万円	△210~55	—
当期純利益	△703	△152	+551百万円	△225~40	—

全社 4Q累計営業利益の増減分析

営業利益は前期比+572百万円の大改善。

成長に必要な人材投資を着実に実行しながらも、赤字幅を大幅に縮小させました。

(単位：百万円)

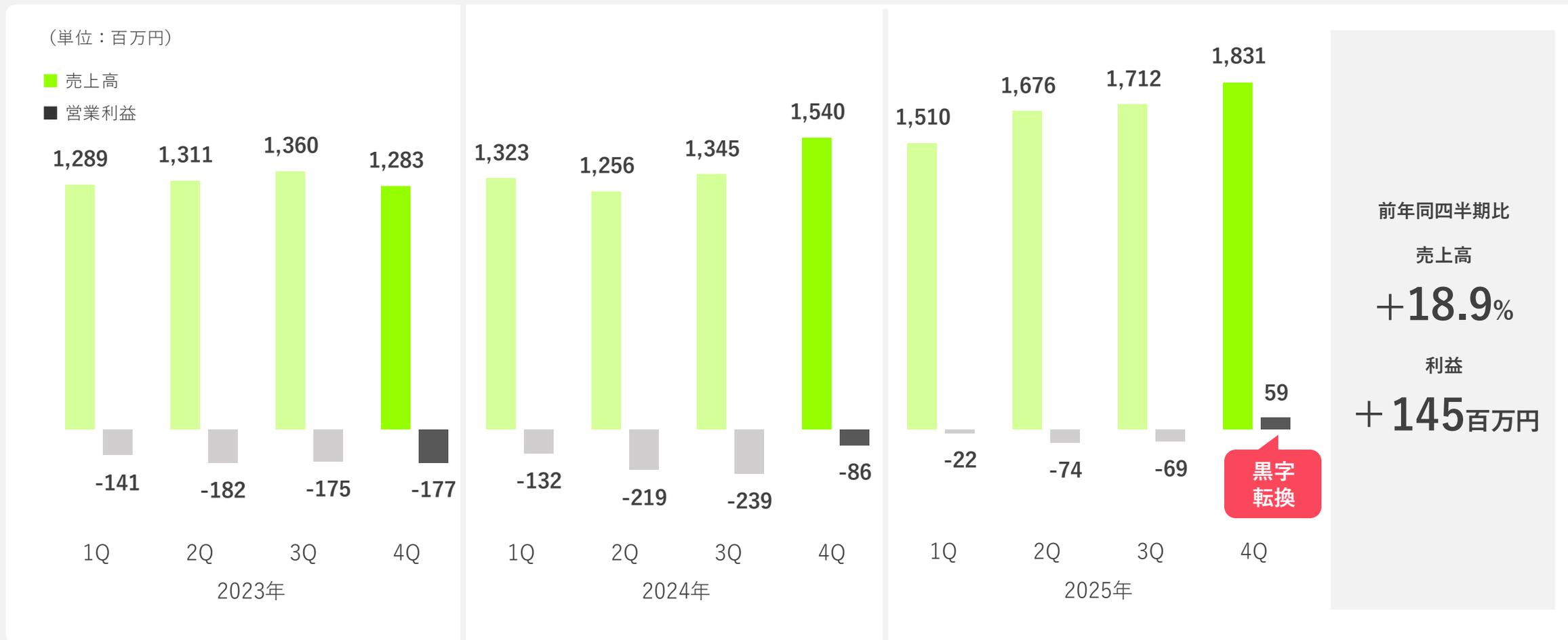


※案件原価は、自動車関連原価及び外注費、広告媒体費の売上原価になります。

全社 四半期業績推移

売上高は前年同四半期比+18.9%と伸長し過去最高水準に着地。

営業利益は前年同四半期比+145百万円と大幅な改善を果たし、4Q単独での黒字化を実現しました。

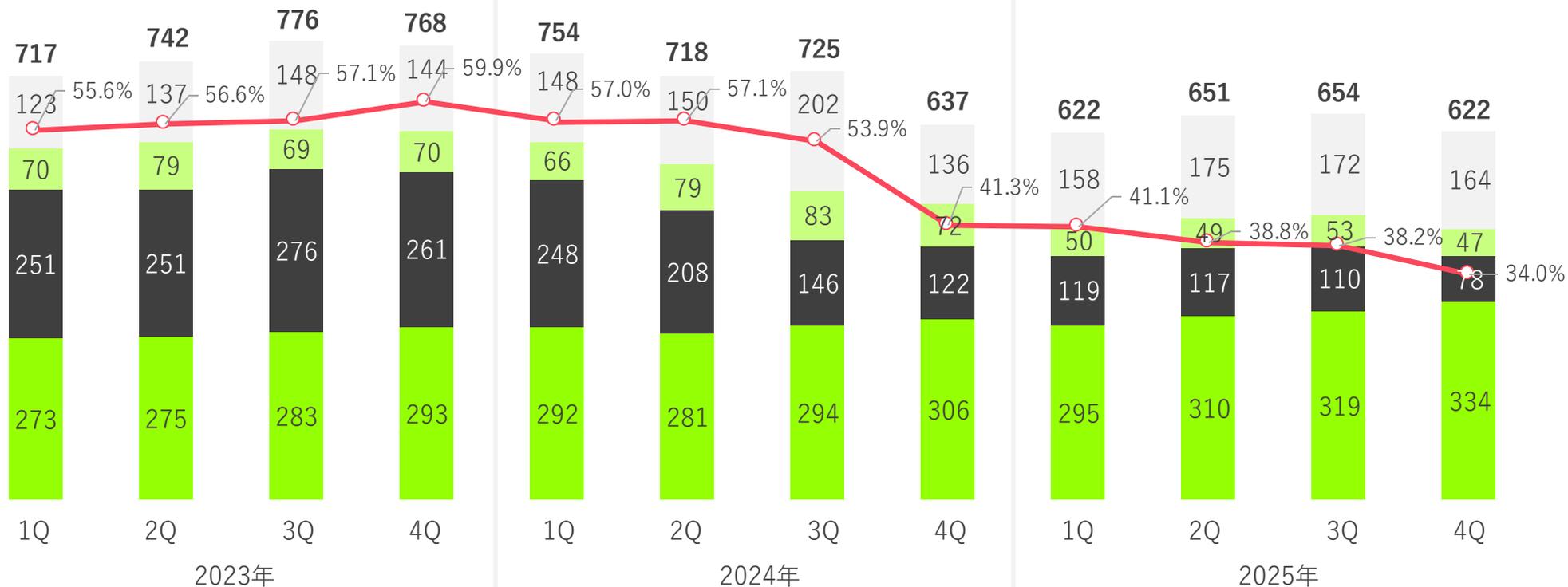


全社 販管費・売上高販管費率の推移

費用の最適化を継続し、販管費総額を前年同四半期並みにコントロール。
売上高販管費率は34%まで改善しました。

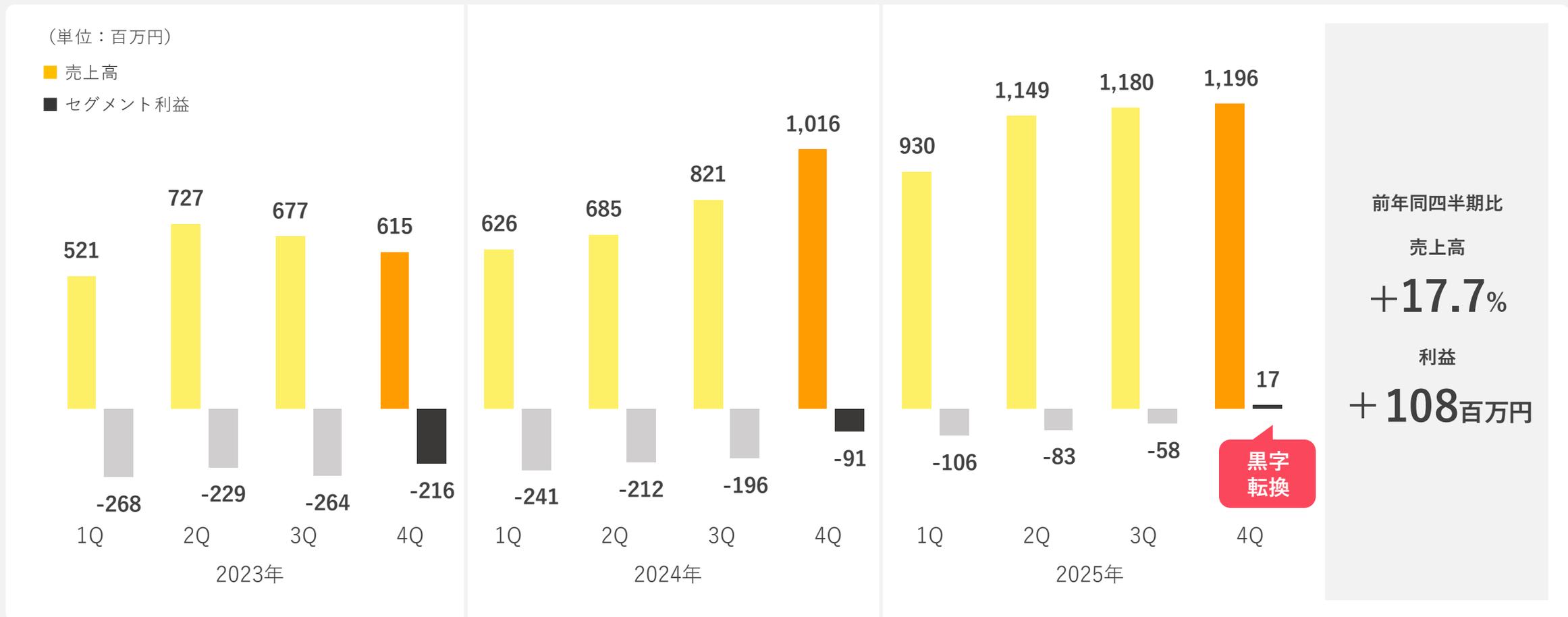
(単位：百万円)

- 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

売上高は前年同四半期比で+17.7%と拡大基調を維持しつつ、利益は+108百万円の改善。
セグメントでの四半期黒字を実現し、売上成長と利益創出を両立する新たなステージに入りました。



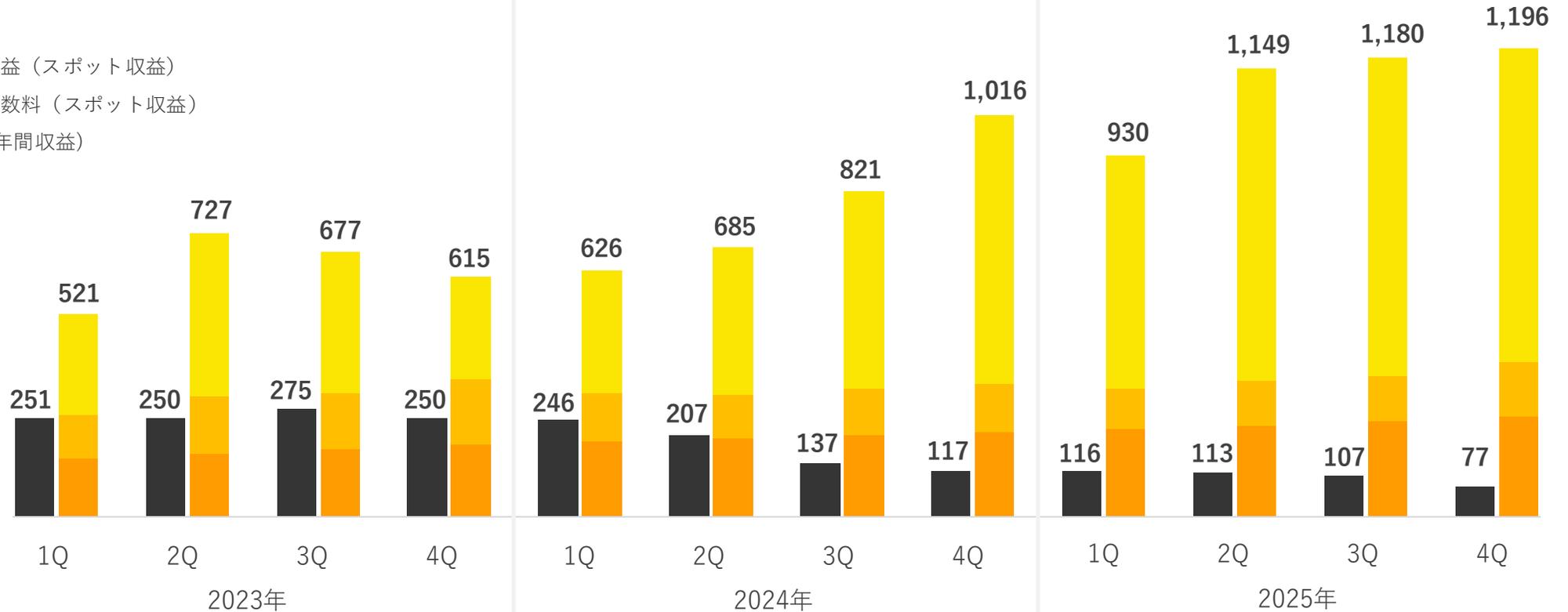
自動車産業DX事業 広告宣伝費・売上高の推移

広告宣伝費の継続的な最適化が進み、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	2025/12期
0.21%	0.22%	0.23%

契約残高 ※3 (RPO※4)

2023/12期	2024/12期	2025/12期
58億円	62億円	65億円

延べ申込件数 ※5

2023/12期	2024/12期	2025/12期
22.5万件	29.2万件	34.3 万件

※1：当事業は、契約数の積み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。

エンベデッド・ファイナンスサービスとして、アプリ完結型融資サービス「カルモサポートマネー」を開始。新たな金融収益の創出と解約リスクの抑制によるLTV向上を推進。

GeNiE（アコムグループ）との業務提携による融資機能の実装と金融サービス拡張

- 手数料ビジネスによる「新収益源」の確保
融資実行等に応じた手数料を獲得。自社でライセンス取得やアセットを持たずに、金融ストック収益を積み上げる高効率なマネタイズを実現。
- デフォルトリスク抑制による「取引継続性」の向上
顧客の突発的な資金需要にセーフティネットを提供。経済的事情による中途解約（デフォルト）を未然に防ぎ、長期的な収益基盤を維持。
- 金融データ連携による「与信・提案」の高度化への活用
リース利用状況と金融データを統合。将来的な与信モデルの精緻化や、最適なタイミングでのクロスセル提案などへの活用を見込む。



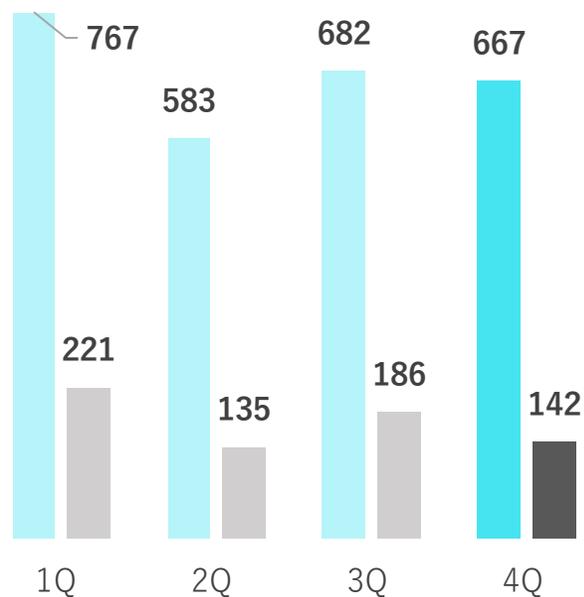
※「エンベデッド・ファイナンス（組込型金融）」とは、非金融事業者が自社サービス内に、決裁、融資、保険などの金融機能を組み込み、利用者は銀行や証券会社へ直接アクセスすることなく、顧客体験を損なわずにサービス内で完結する金融取引。

ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

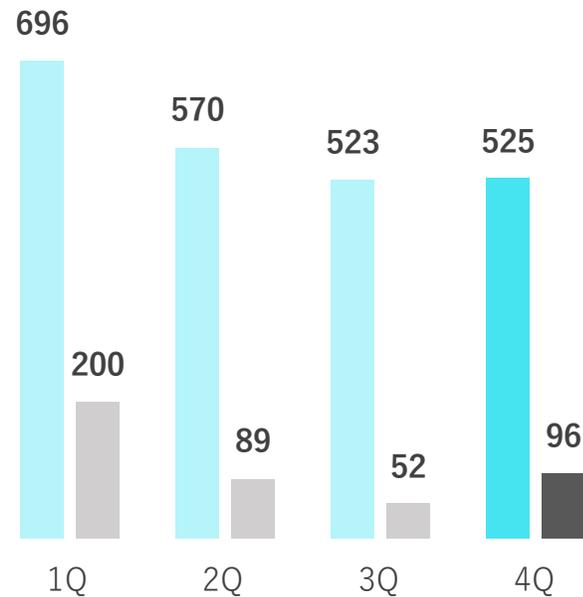
当社ソリューションへの旺盛な需要により、第4四半期は売上高・利益ともに大幅な成長を達成。顧客ニーズに即した提供価値のアップデートを継続し、更なる事業成長を推進。

(単位：百万円)

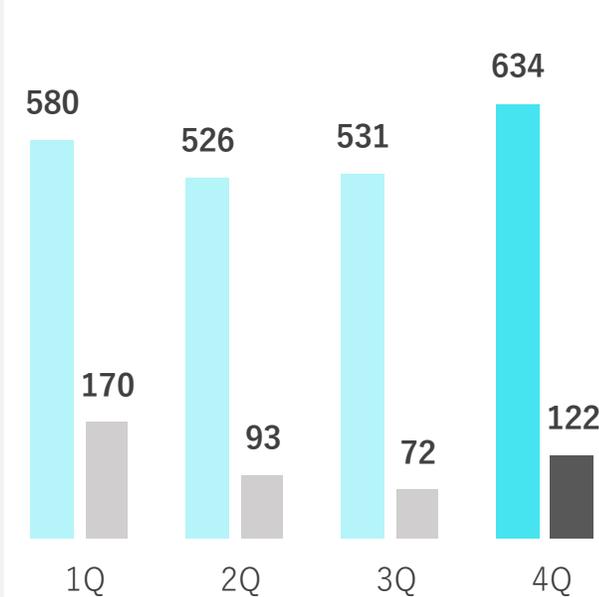
■ 売上高
■ セグメント利益



2023年



2024年



2025年

前年同四半期比
売上高
+ 20.8%
利益
+ 27.1%

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

2023/12期	2024/12期	2025/12期
92.74%	93.16%	93.79%

契約社数 ※3

2023/12期	2024/12期	2025/12期
182件	184件	225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。

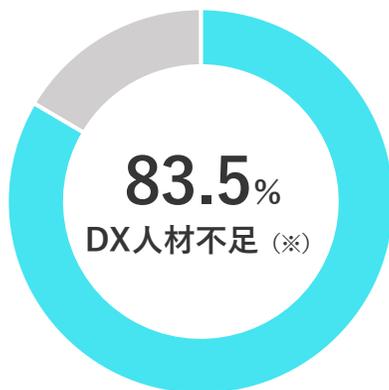
※2：ある月の6ヶ月前以前に取引のあった顧客の数を顧客数とし、また、そのうち当該月以前6ヶ月間において取引がない顧客の数を解約数として顧客数及び解約数を毎月毎に計算のうえ、過去12ヶ月における顧客数の合計（延べ数）から同期間における解約数の合計（延べ数）を控除した数を当該顧客数の合計（延べ数）で除して算出した比率。

※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。

DX・マーケ人材不足により生じている「戦略と現場の分断」を解消するため、
構想と実働を強固につなぐ「NYLE X PARTNERS」を2025年11月より提供開始しました。

顧客企業の課題

企業の8割以上がDX人材不足



- ・ マーケティングが高度化・複雑化し、企業の「人材不足」が深刻化。
- ・ DX戦略が絵に描いた餅となり、プロジェクトが頓挫するケースが多発

ナイルの解決策

コンサルティング×厳選フリーランスの
ハイブリッド型マーケティング実行支援

厳選された人材プール

登録倍率10倍の審査を突破した
トップフリーランスのみをアサイン

「戦略」と「実行」を接続

当社のトップマーケターが顧客と伴走。
実現性の高いプランを設計し、最適な人材チームをディレクション

テクノロジー活用

自社開発のAIツールや独自分析ツールを提供し、業務生産性を最大化



目次

01 会社概要

02 決算概要

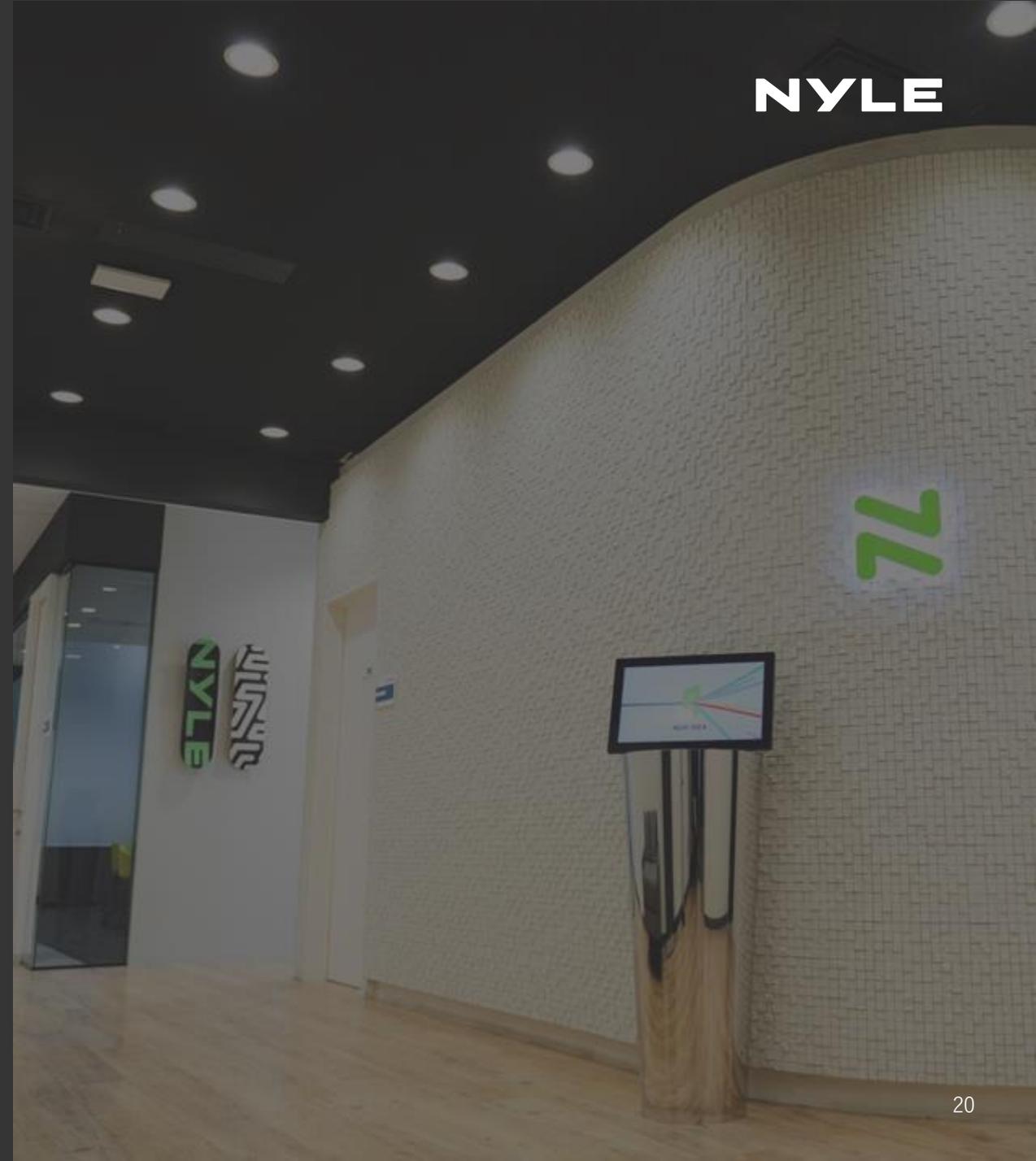
03 業績予想

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix

NYLE

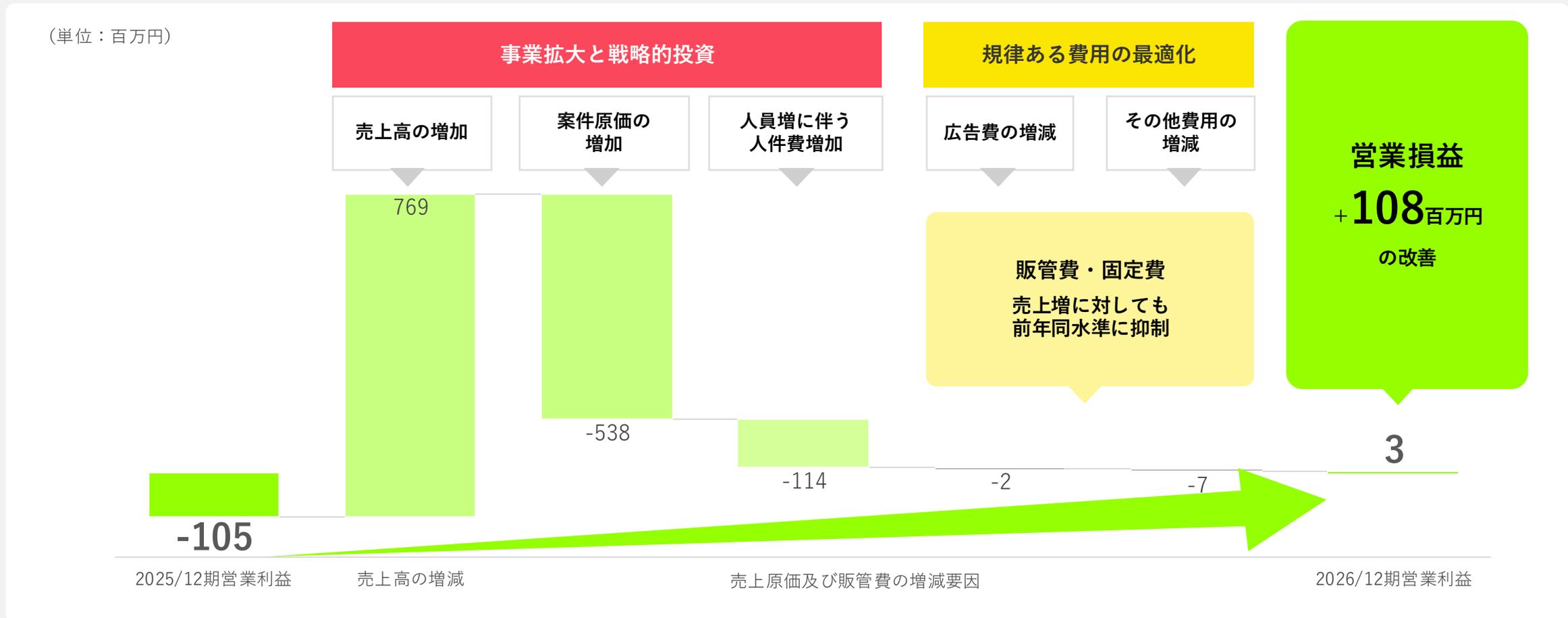


自動車産業DX事業の成長とホリゾンタルDX事業の復調により、売上高は堅調な成長を計画。
下限レンジにおいても営業黒字化を見込み、通期での黒字定着と利益創出フェーズへ移行します。

(単位：百万円)	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	前期比 /増減
売上高	6,730	7,500~7,900	+11.4%~ +17.4%
営業利益	△105	3~250	+108~+355
経常利益	△142	△38~211	+104~+353
当期純利益	△152	△74~167	+67~+319

業績予想 下限レンジでの営業利益の増減分析

売上成長に伴う利益増が固定費の伸びを上回り、下限レンジにおいても営業黒字化を見込んでおります。



※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。

01 会社概要

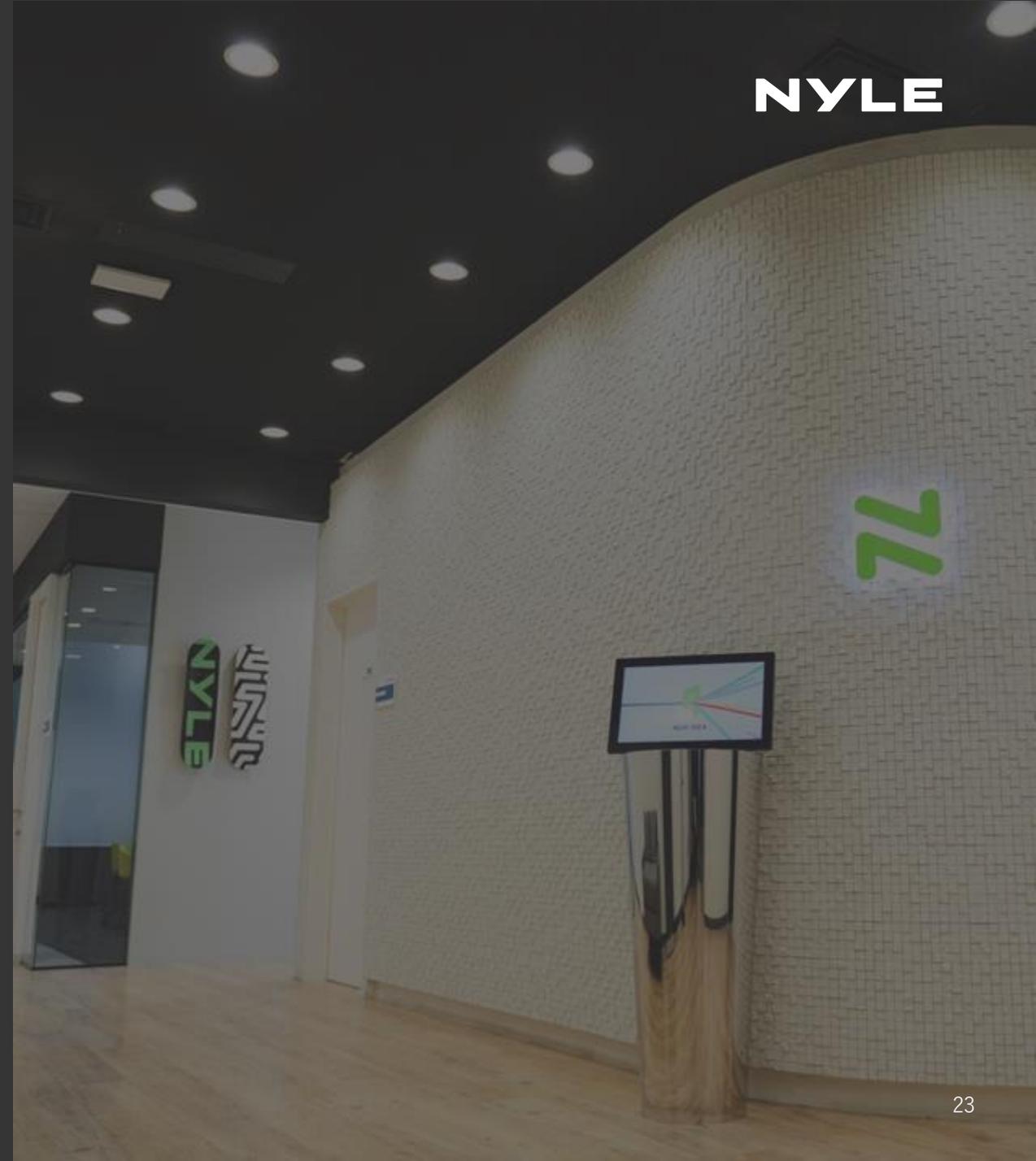
02 決算概要

03 業績予想

04 今後の戦略

05 Q&A

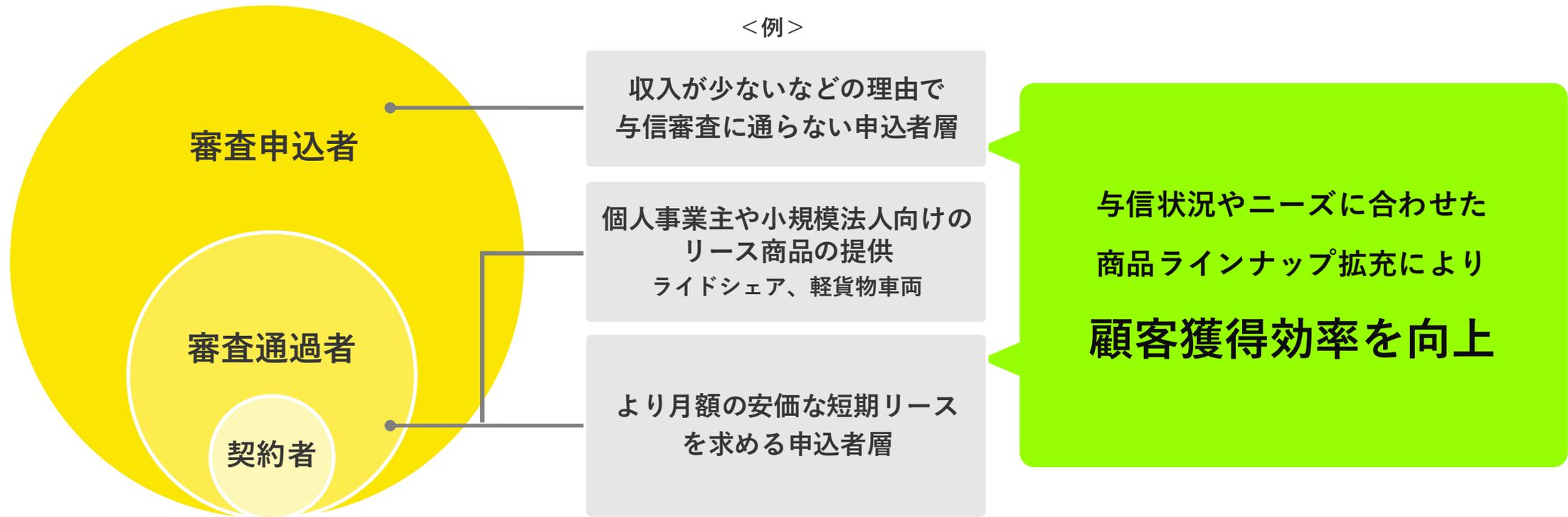
06 Appendix



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

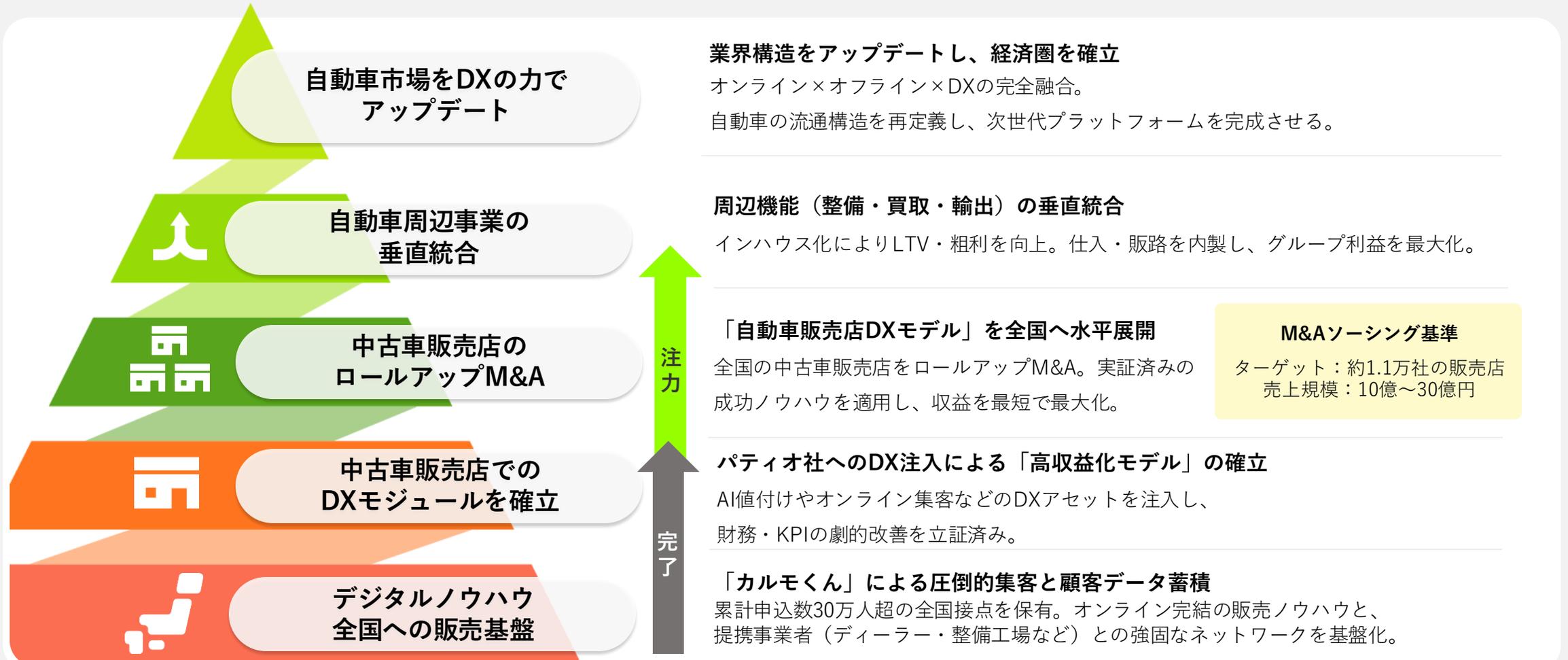
<例>



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。



詳細は同日開示の「M&A戦略について」をご参照ください。

ロールアップM&A戦略：全国への水平展開

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

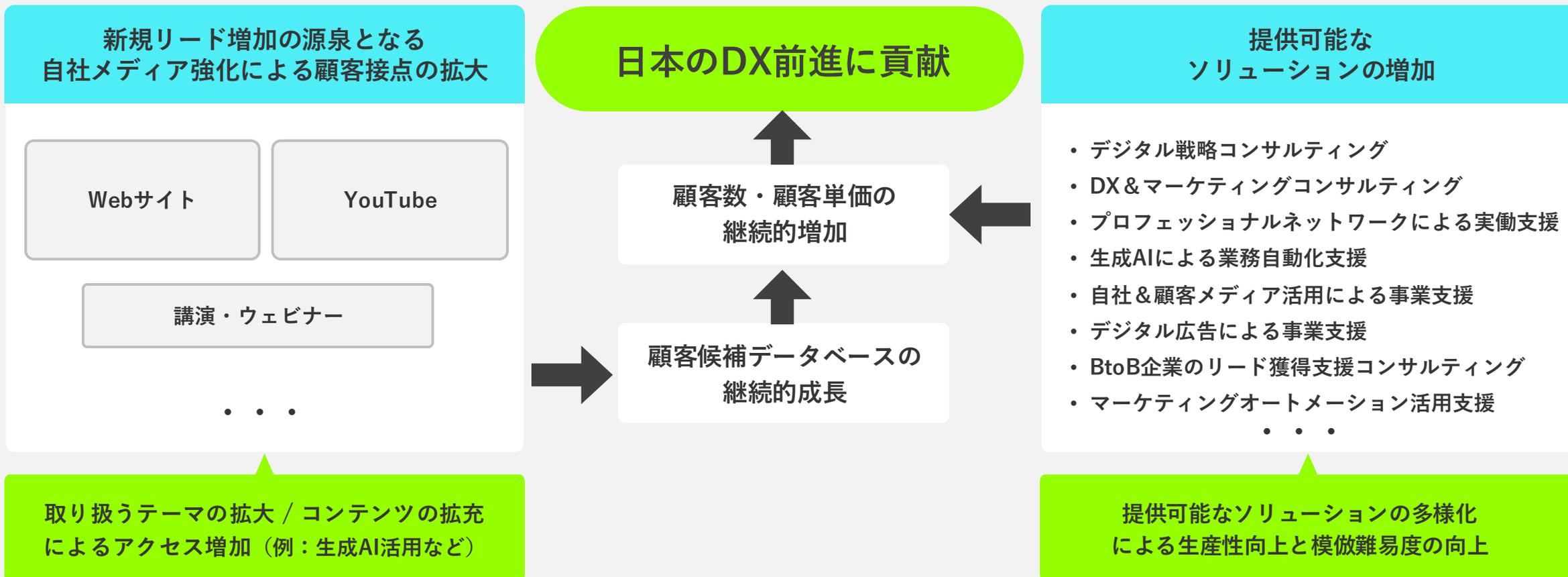
AIで業務を自動化・効率化。煩雑な業務を仕組み化し、継続的に収益性を向上。

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

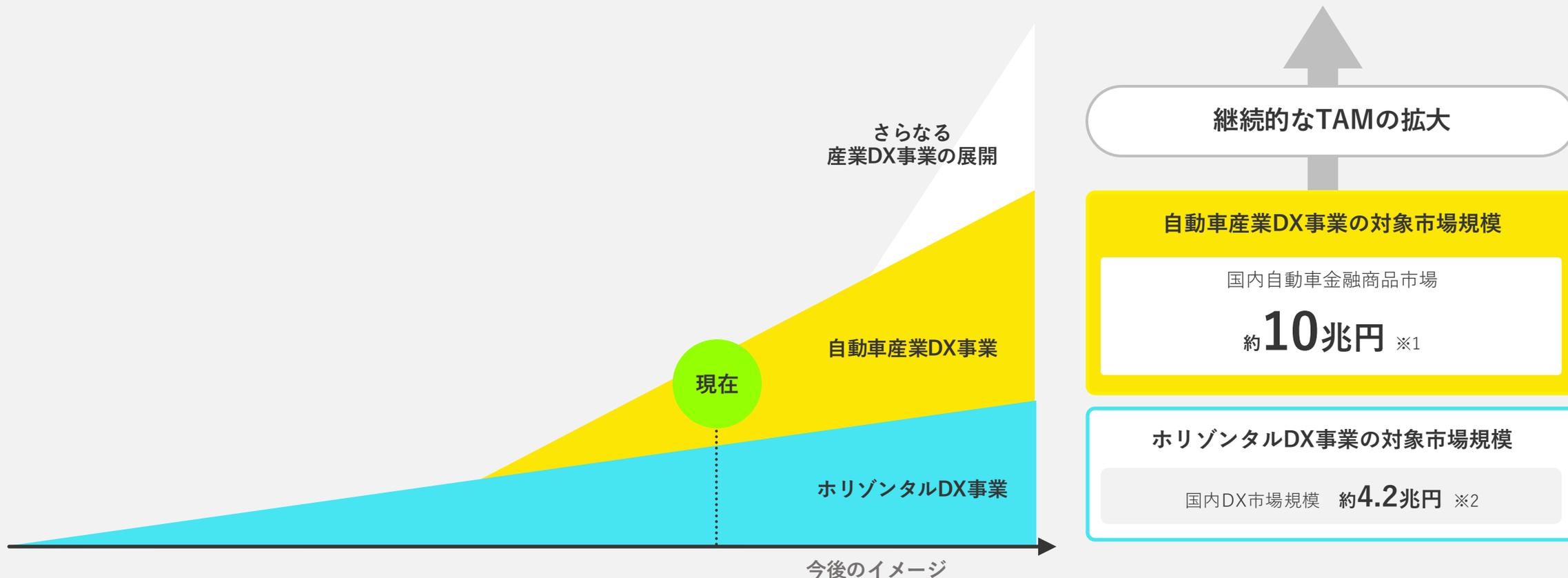


コンサルティングによる課題把握 & 解決策の特定能力を磨きつつ、
リード獲得構造と支援メニューの増強を続けることで、模倣難易度が高い事業構築を進めています。



継続的なTAMの拡大を志向

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。



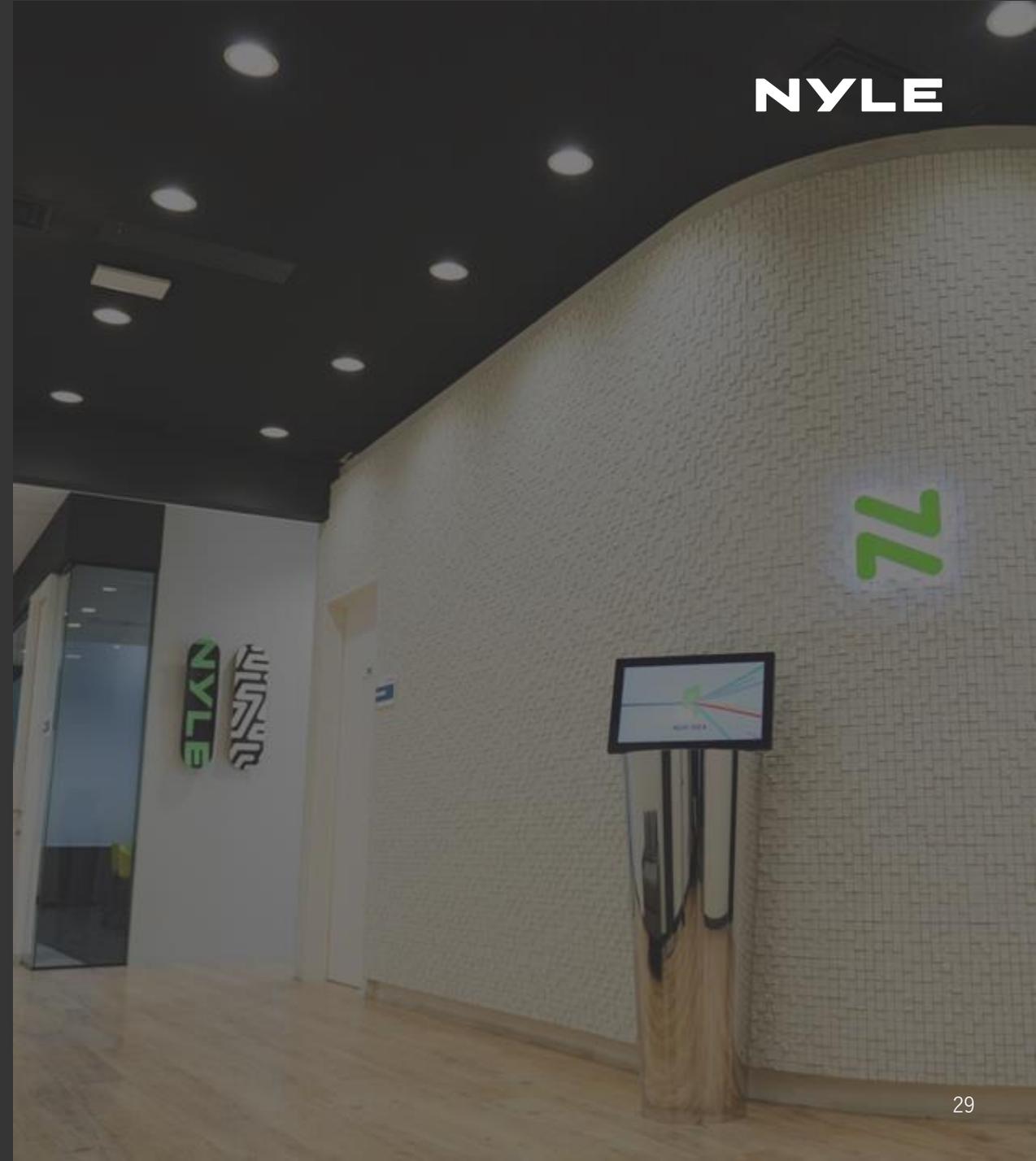
※1：国内の販売市場規模を、新車と中古車の年間販売台数に平均価格を乗じ、自動車整備市場規模を加えて推計（約25兆円/年）。自動車産業DX事業の対象市場規模を、国内の販売市場規模推計に自動車金融商品の利用割合約42%を乗じて推計（約10兆円/年）。出所：（一社）日本自動車販売協会連合会「新車・年別販売台数」、矢野経済研究所「2024年版 中古車流通総覧」、総務省統計局「政府統計の総合窓口」（2023年）、（一社）日本自動車工業会「2023年度乗用車市場動向調査」

※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 決算概要
- 03 業績予想
- 04 今後の戦略
- 05 Q&A**
- 06 Appendix

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	25年4Qにおける営業黒字化は、主として自動車産業DX事業におけるPMI進行と顧客獲得効率の向上を背景としたものとなります。26年12月期は、この成長基調を維持し、通期での黒字定着と堅調な売上成長を計画しております。
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	全社での黒字化の定着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。
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。

	質問	回答
M&A	M&Aの今後の展開について教えて欲しい	<p>M&Aは、当社の非連続な成長を牽引する重要戦略として位置づけ、積極的に実行してまいります。2024年8月にグループインしたパティオ社において、独自の「自動車販売店DXモデル」による劇的な収益改善の実証が完了いたしました。今後はこの実証済みの「成長の型」を武器に、全国の中古車販売店を主な対象としたロールアップM&Aを加速させてまいります。</p>
M&A	ロールアップM&A戦略における再現性と今後の展開について教えてほしい	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none">・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：買収後のオペレーション改善フローはパッケージ化されており、新たな拠点に対して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：この実証済みのモデルを全国約1.1万社の中古車販売店をターゲット（特に売上10億～30億規模）に、水平展開していくことで、非連続な売上・利益成長を実現し、オンラインとオフラインが融合した「自動車流通DXの経済圏」を完成させてまいります。

	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4.2億円となりました。この抑制下においても、自動車産業DX事業は過去最高売上を更新しており、低コストで高成長を実現することに成功いたしました。 26年12月期も引き続き採算性を重視し、当期と同等程度の約4.2億円の投資を計画しております。
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。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。

	質問	回答
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

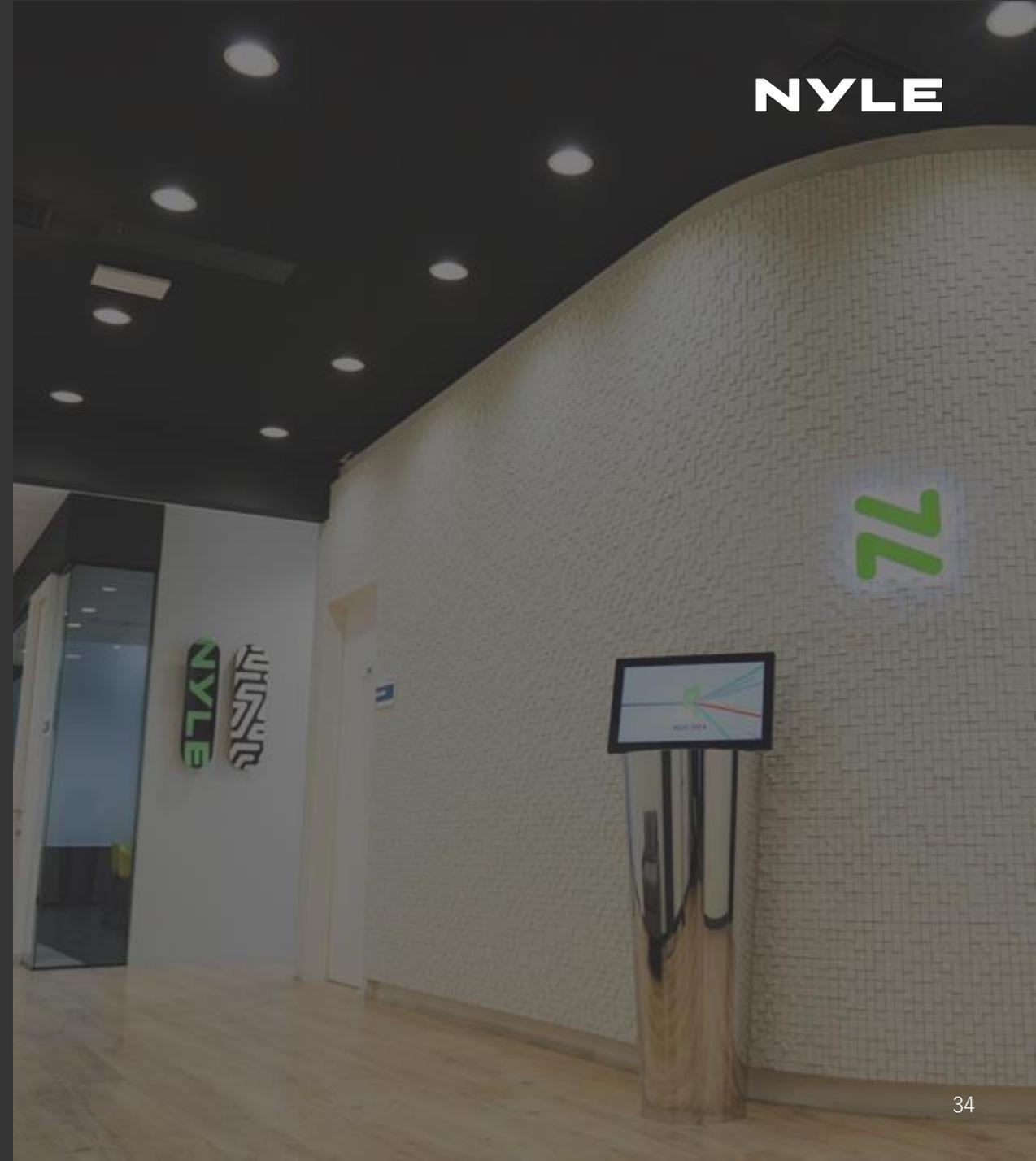
03 業績予想

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	268名 ※連結・2025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





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



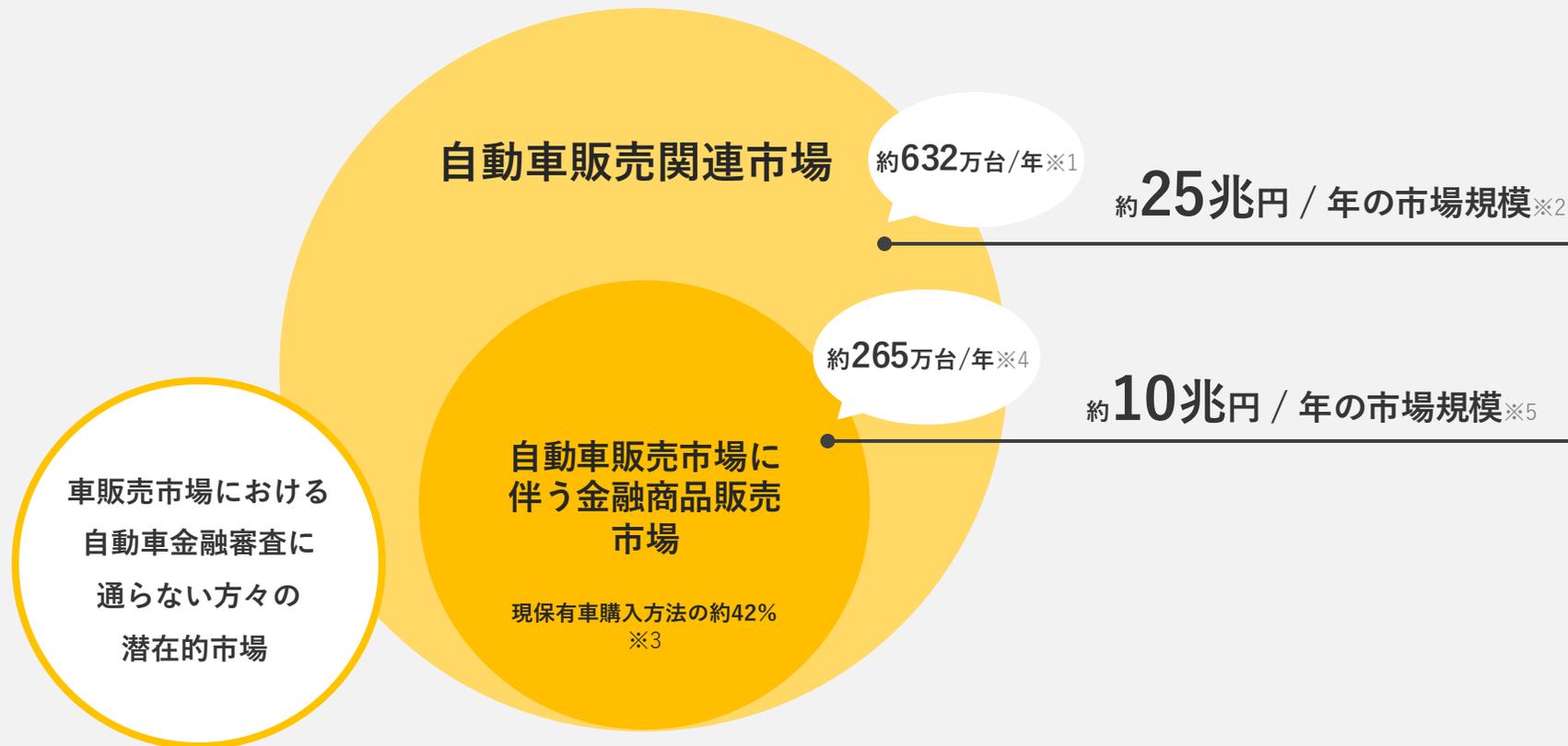
既存プレイヤーに比べ、保有する車在庫が相対的に少ない事業モデルで、資本効率の高い収益構造を実現。連携事業者とのやり取りをDX化し生産性の引き上げも行っています。

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

2018年に自動車産業DX事業へ参入、以降商品ラインナップを段階的に拡充。
「買う・乗る・売る」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。

車販売サービス

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



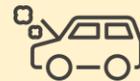
メンテナンスプラン

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

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

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65億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 **9.0年**

低い
解約率

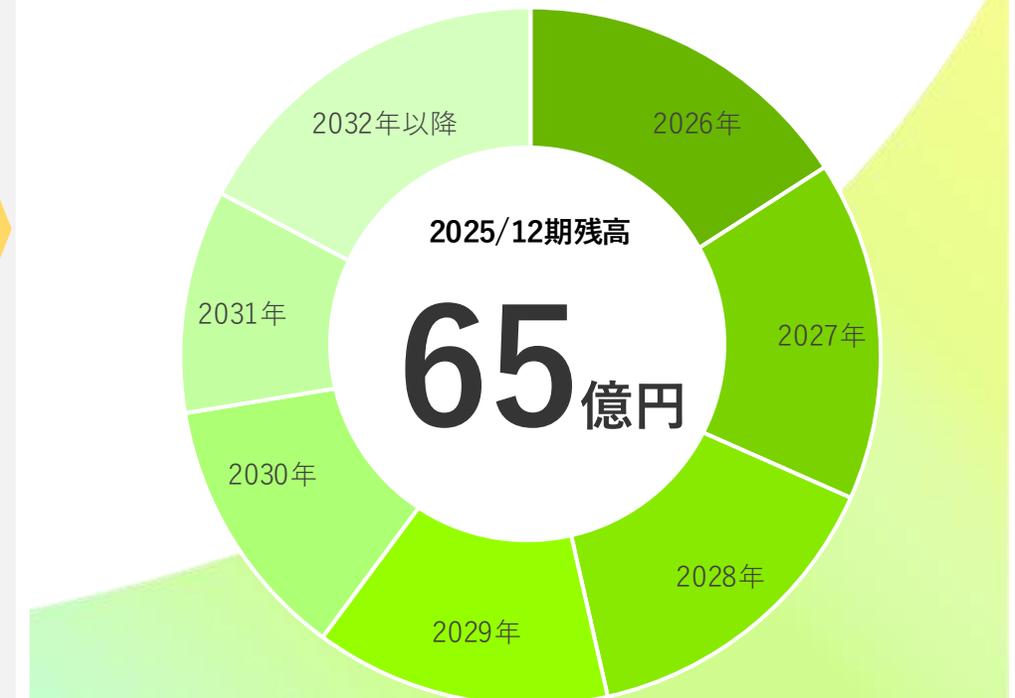
カスタマー
チャーンレート **0.23%**

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売上

すでに受注済みの確定収益として、65億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貫通貫で支援

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

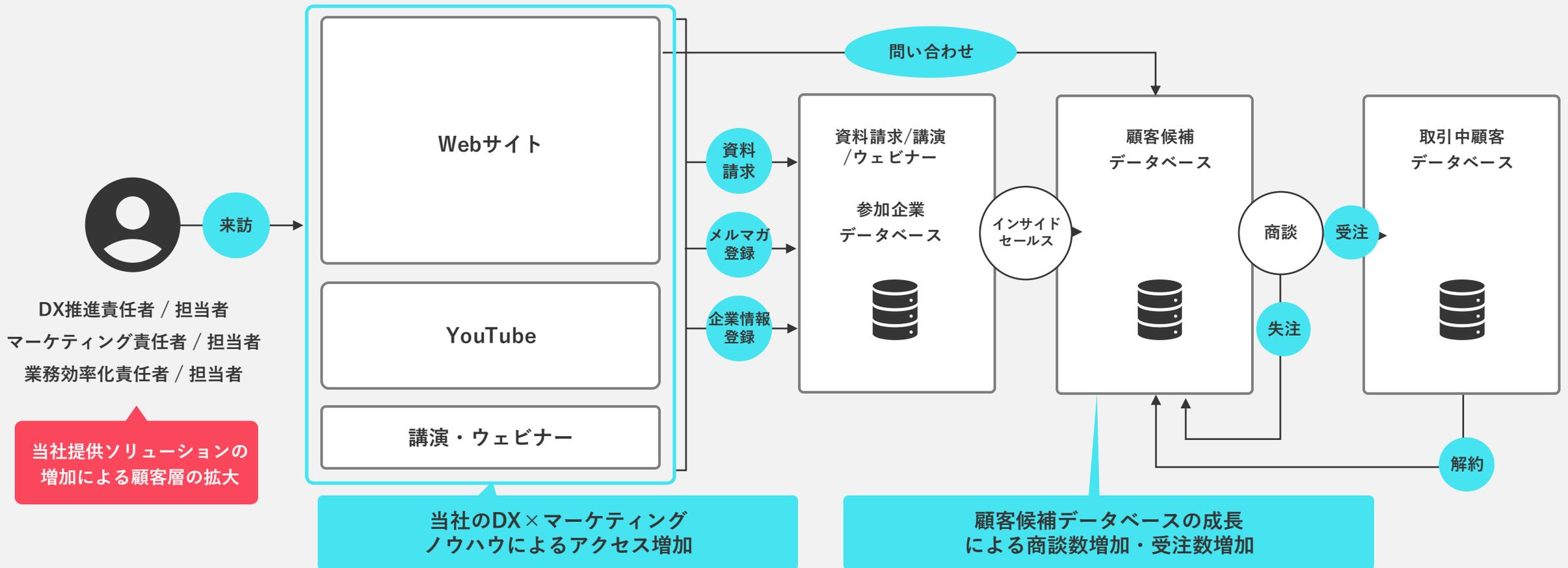
自社メディア運営による事業支援

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）

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



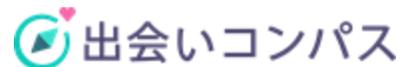
あなたの「欲しいアプリ」が見つかる。

<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