

**NEWS RELEASE**

2026年02月24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4四半期 決算説明会 書き起こし**



[【2025年第4四半期決算説明資料】](#)

[【M&A戦略について】](#)

【公開動画】

[①決算説明](#)

[②M&A戦略](#)

[③Q&A](#)

## 会社概要

経営理念
NYLE

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。

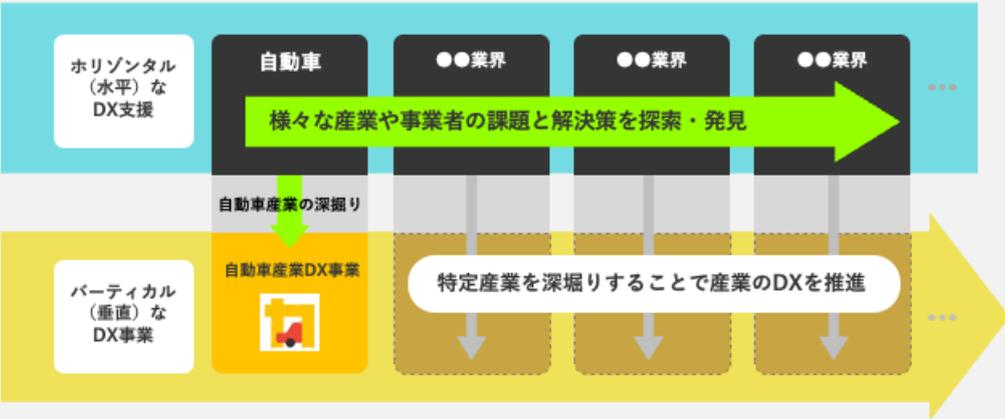
豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、絶え間なき自己変革を繰り返しながら、日本を良くするための事業に挑戦し続けます。

3

当社は社会的使命、ミッションとして、幸せを後世にという言葉掲げております。そしてこれを実現するための中長期的な理想像として、日本を変革する矢という言葉を設定し、さまざまな日本における課題をテクノロジーの力で自己変革を繰り返しながら、事業によって変えていくことに挑戦する会社と自分たちを位置づけております。

当社の戦略
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。  
 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。



4

当社の大戦略といたしましては、水平な、さまざまな産業を横断するDX支援を通じて事業者様の課題を解決してご支援していくという方向性と、自動車産業DXという事業を例に、パーティカルつまり垂直にその産業を深掘りしてDXを通じて、事業を大きくその産業において伸ばしていくという方向性、この2つの方向性を1つの会社の中に内包し

ながら事業をどんどん展開していき、日本のDX課題を解決していくという方針を持っている会社でございます。



コアコンピタンスとして課題発見力 × DX × マーケティングという3つを掲げております。

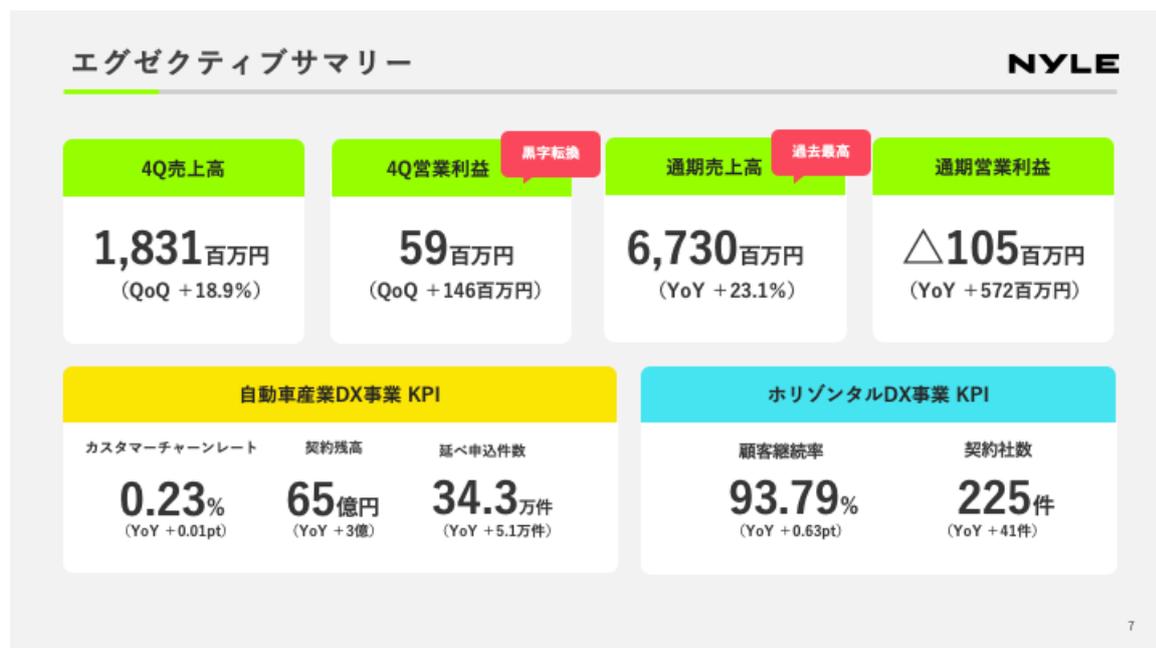
課題発見力につきましては、横断的に産業に関与していく中で、テクノロジーによって事業の機会を発見していく力を課題発見力と呼んでおります。

またテクノロジーによって業務を効率化し自動化し、そして付加価値を創造していくノウハウ、これをDXノウハウと位置づけております。昨今ですと生成AIの勃興が目覚ましいものがありますけれども、生成AIもこのDXという文脈の中で大いに活用しながら、テクノロジーによる事業変革創造ということをやっております。

またデジタルマーケティングを中心に事業を成長させていくという、グロースのノウハウ、これをマーケティングノウハウと呼び、この3つの力で自動車産業DX、そして水平DXという2つの事業を展開しております。

自動車産業DX事業において、新たなDX知見を創出し、これを水平DX事業に還元していく、そして水平DX事業においても、DXやマーケティングのノウハウを作り出し、これを自動車産業DX事業に還元させていく、この2つの事業のシナジーによって大きく事業を育てていく事業内容を持っている会社となります。

## 決算概要



2025年第4四半期につきましては、売上高が1,831百万円ということで、QoQで、18.9%の成長となっております。またこちらに注目いただきたいんですけども第4四半期の営業利益につきましては、59百万円の営業黒字を達成いたしまして、QoQで、146百万円の増益があったという形になっております。

2025年の3月に単月での営業黒字というものが、達成しているんですけども四半期を通じての四半期黒字というのは、上場後初となりますので、単月に加え四半期での黒字が達成できたということで、通期での黒字化に向けて、もう一步を踏み出すことができたのかなと考えておる次第でございます。

また25年通期の売上高につきましては、6,730百万円という売上、これがYoYで23.1%の成長となっており、過去最高となっております。また通期での営業利益につきましては、105百万円の営業損失ということで、YoYで572百万円の収益の改善となっております。

## 決算ハイライト (4Q累計)

NYLE

### 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黒字化と水平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

#### 水平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%

8

自動車産業DX事業におきましては、2024年の8月にグループインした中古車ディーラーのパティオ社のPMIが順調に進行し、また様々な商品を拡充することができたため売上高が前年比で41.5%成長ということで、大幅な成長を遂げることができました。また月額収益が積み上がり、そして契約の獲得効率が改善したために、第4四半期につきましては、セグメントでの黒字を達成することができております。

また水平DX事業につきましては、売上高についてはほぼ横ばいになりましたが、営業利益については4.6%の増加ということで、引き続き全社の利益基盤を下支えする事業として、業績の向上に寄与ができているという状況となっております。

## 2025年4Q累計業績

NYLE

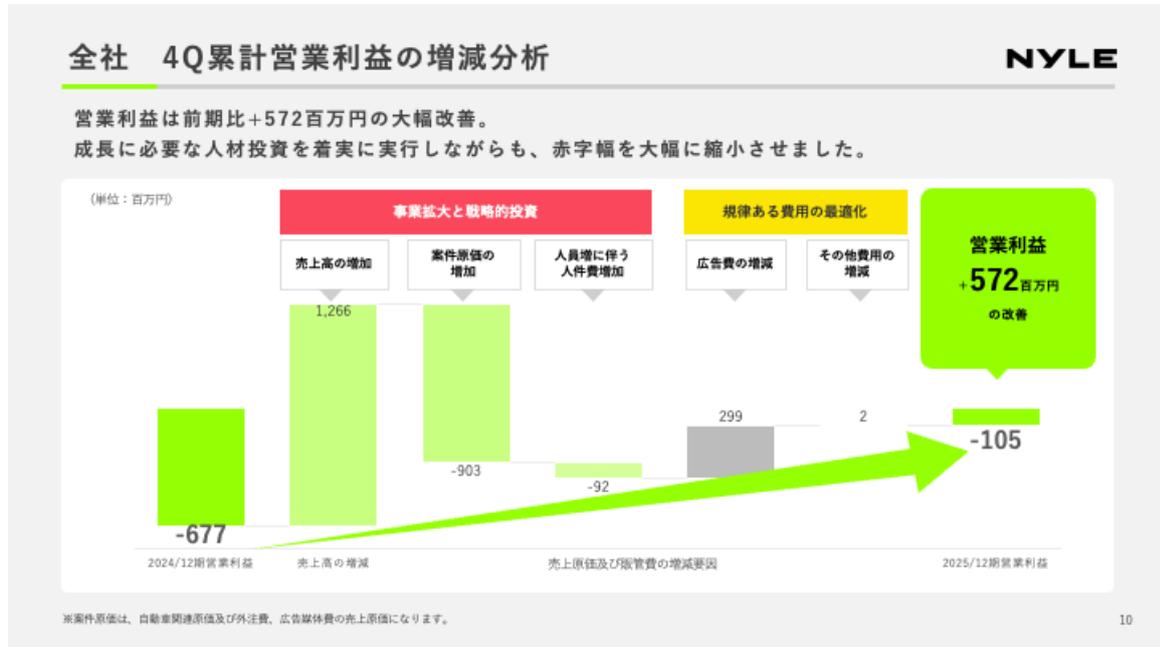
売上高は過去最高を更新 (YoY+23.1%)。販管費抑制をはじめ事業運営の効率化が進み損益が劇的に改善。売上高、利益において業績予想を達成しました。

(単位：百万円)	2024/4Q累計	過去最高 2025/4Q累計	前年比 /増減	2025/12期 業績予想	予想レンジ内	進捗率
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	—	

9

25年4四半期累計での業績、つまり通期業績ということになりますが、6,730百万円の売上、売上総利益率が36.3%、営業利益が105百万円の損失ということで、25年12月期の業績予想に

対して、レンジ内での売上・利益という形を達成できておりまして、想定通りの事業進捗という形になっております。

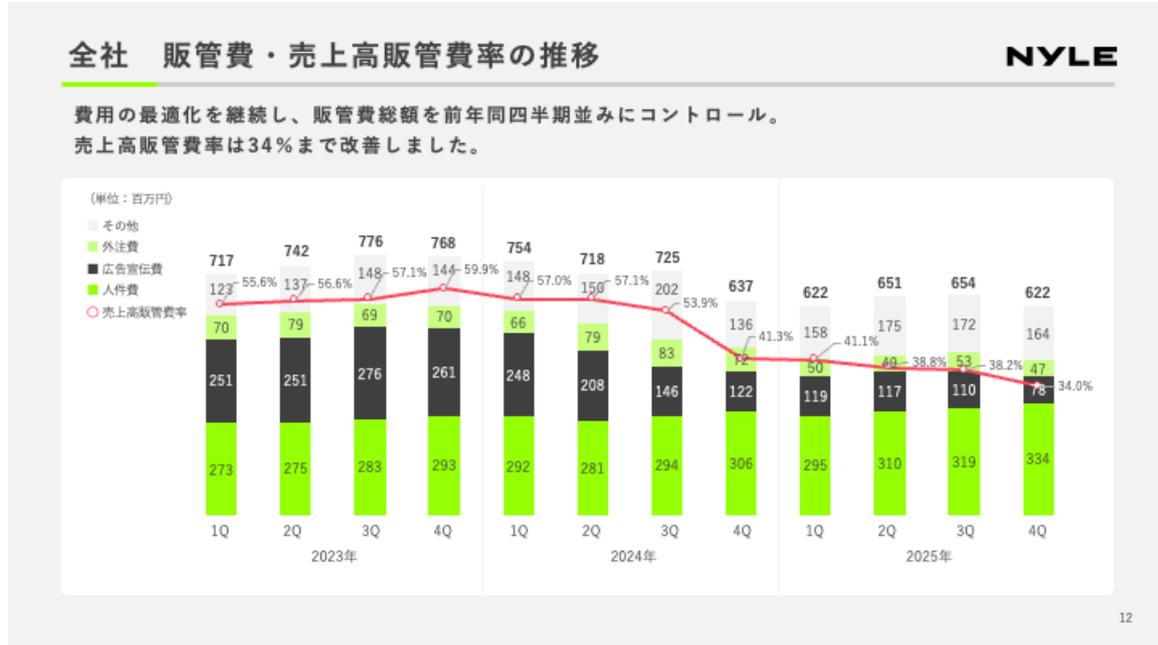


営業利益につきましては特に、572百万円という大幅な改善をすることに成功しております。成長に必要な人材投資というものは、着実に実行しておったんですけども、これ以上に売上を伸ばすことができ、赤字幅が大幅に縮減されたという成果となっております。



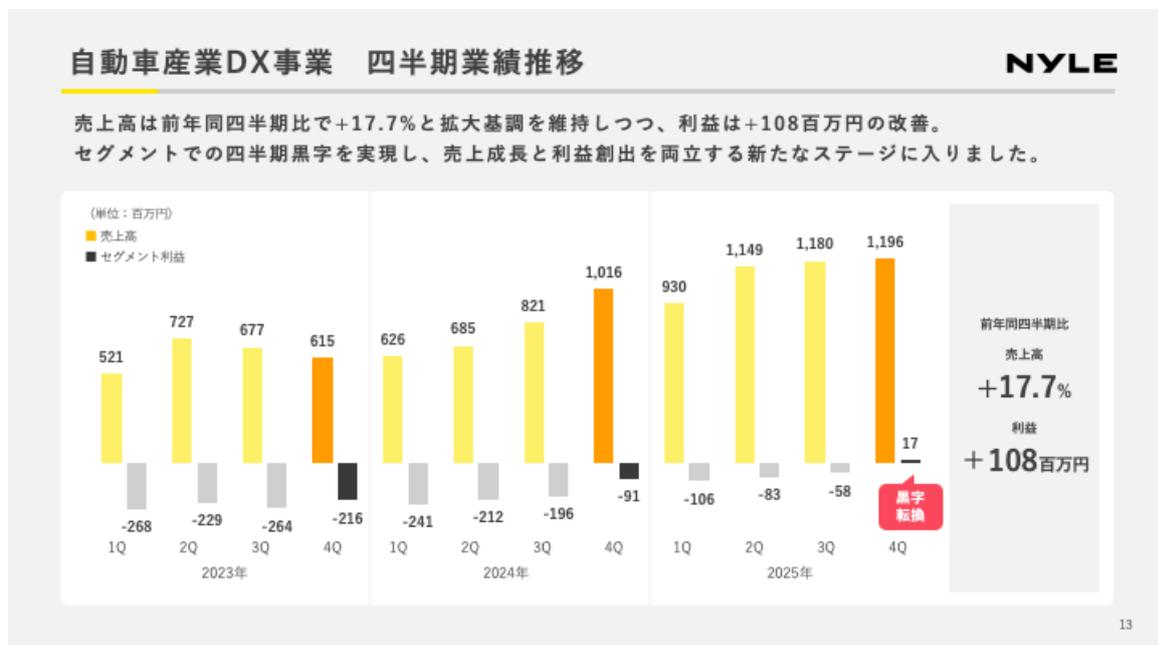
全社の四半期業績の推移グラフになりますが、売上高が前年の同四半期比18.9%のプラスということで、堅調な成長を保ちながら利益について、第4四半期単独での四半期の黒字化を実現することができたという形になっております。

この四半期での黒字59百万円というのは、24年の第4四半期に比べて、利益面で145百万円のプラスということになっておりますので、四半期単位で見ても大幅な増益をすることができて、結果として黒字転換がなされたという形になっております。



続いて販管費及び売上高販管費率の推移になります。

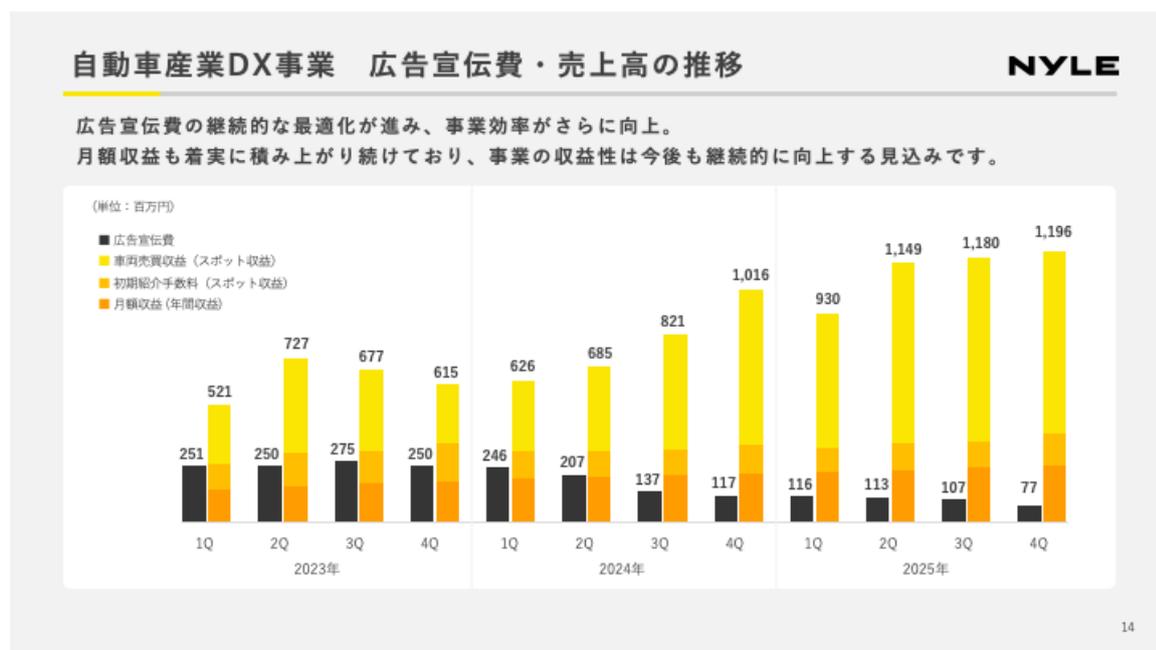
費用の最適化を引き続き継続をしております、販管費の総額につきましては、24年の第4四半期並みにコントロールをいたしました。結果として売上高は伸びておりましたので、売上高販管費率というところにつきましては、34%というところまで改善をしてきているという形になっております、この赤い線のグラフが売上高に対する販管費率という形になっております。



続いて各事業を見てまいります。

自動車産業DX事業の四半期業績の推移になりますが、売上高が前年の同四半期比で17.7%の増加、利益が108百万円の増加、第4四半期の四半期単位での黒字が、この自動車産業DX事業につきましても達成されたという形になっており、売上成長そして利益の創出、これを両立する新しいステージに入ったと確信をしております。

この自動車産業DXにつきましても、2018年の開始以来先行投資がかさんできた事業であったんですけども、上場後約2年を経てついに黒字に転換できたということで、ここからますます力を入れて、利益を創出しながら高い売上成長というものを実現してまいりたいと考えております。



広告宣伝費の継続的な最適化を続けておりまして、事業の効率はますます向上をしております。月額収益が着実に積み上がって、事業の収益性は今後も継続的に向上していくという見込みを持っております。

## 自動車産業DX事業 KPIハイライト

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			契約残高※3 (RPO※4)			延べ申込件数※5		
2023/12期	2024/12期	2025/12期	2023/12期	2024/12期	2025/12期	2023/12期	2024/12期	2025/12期
0.21%	0.22%	<b>0.23%</b>	58億円	62億円	<b>65億円</b>	22.5万件	29.2万件	<b>34.3万件</b>

※1：当事業は、契約数の横ばいによる月額収益を回る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区分した取引金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。

15

各種KPIについてですが、カスタマーチャーンレートは引き続き低位で、0.23%と低い水準を保っております。契約残高は6,500百万円という形で将来的な売上の獲得につながるようなキャッシュフローの見込みというもの、着々と積み上がり続けているというような構造が生み出され続けております。延べ申込件数についても順調に増えて、34.3万件という着地になっております。

## 自動車産業DX事業 サービスハイライト

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確立。

■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。

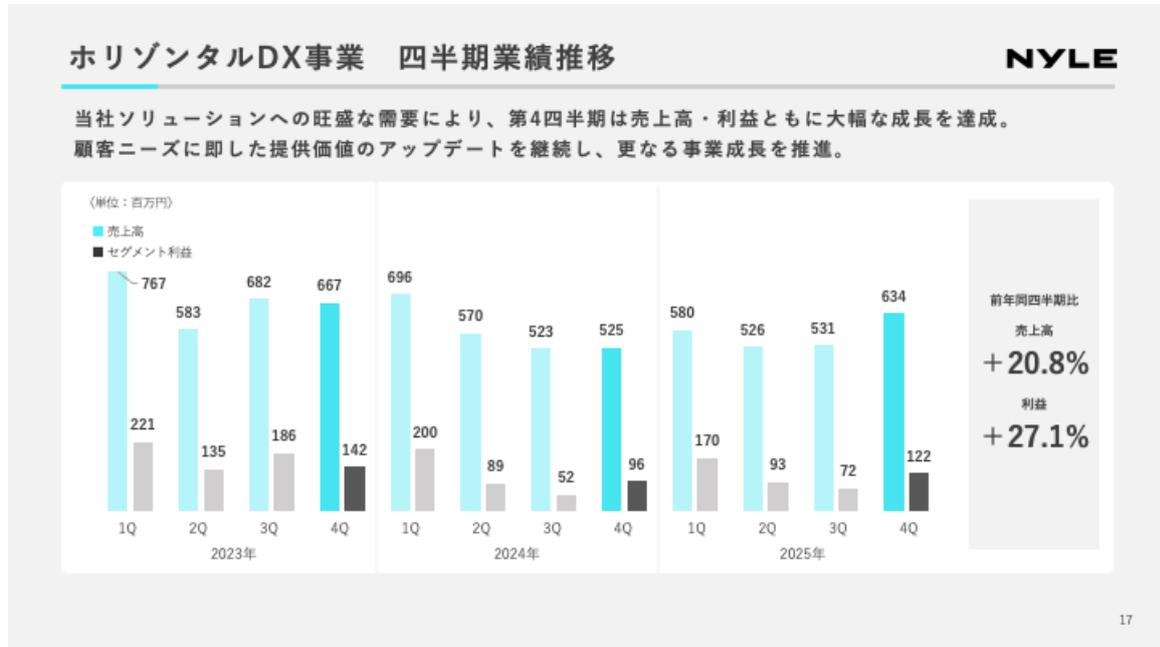


※「エンベデッド・ファイナンス（組込型金融）」とは、非金融事業者が自社サービス内に、決済、融資、保険などの金融機能を組み込み、利用者は銀行や証券会社へ直接アクセスすることなく、顧客体験を損なわずにサービス内で完結する金融取引。

16

また色々と自動車産業DX事業の中でも様々な取り組みをしているんですけども、サービスのハイライトとして、一つご紹介させていただくと、エンベデッドファイナンスという組込型金融というようなサービスの領域に当社の自動車産業DX事業で参入をいたしまして、アプリ完結型で当社の車のリース、あるいはローンの契約者向けに、融資を提供できるカルモサポートマネーというサービスを、アコムグループ様との業務提携によってローンチをいたしました。これによってユーザー様が借り入れを行うことで、新しい金融収益が当社に創出さ

れますのと、解約リスクを抑制することによる、LTV向上といったところを推進してまいりたいと考えております。



続いてホリゾンタルDX事業についてご説明します。

当社のソリューションに対する非常に旺盛な需要が第4四半期でありまして、売上高が634百万円ということで、前年同四半期比で20.8%の売上成長、利益についても27.1%の成長という形になりました。顧客のニーズに即した提供価値のアップデートを継続していくことで、さらに事業成長といったところを、推進してまいります。



KPIにつきましても引き続き高い顧客継続率を保ちながら契約者数は非常に順調に増えている、という状況になっておりまして、長期的な収益基盤を強化できております。

## 水平DX事業 サービスハイライト

NYLE

DX・マーケティング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。



※出所：IPA「DX白書2023」

19

またDXやマーケティングの人材、こちらが非常に多くの会社様で不足されているという現状をつぶさにこれまでコンサルティングビジネスの中で見てまいりまして、人材不足に基づく実行部分での課題に対して、これを解消するためのサービスとして、「NYLE X PARTNERS」というサービスを、2025年11月から提供を開始しております。

私たちが厳選したフリーランスの人材をお客様にご紹介をして、そのフリーランスの方が稼働いただいた分だけ当社がテイクレートを受け取るという、ビジネスモデルになりますが、すでに人材だけのアサインで数多くの引き合い実績が積み上がっておりますのと、当社の従来のデジタルマーケティングやDXのコンサルティングと、このフリーランス人材による実行支援、というものを組み合わせて、ハイブリッドで戦略の策定からお客様の事業の成長までを実行するというサービスが非常に好評をいただいております、コンサルティングビジネスと人材支援、これを組み合わせながら新しい形のハイブリッド型のコンサルティングというものを、実現していくということ、今後目指してまいりたいと思います。

## 業績予想

### 業績予想

NYLE

自動車産業DX事業の成長と水平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

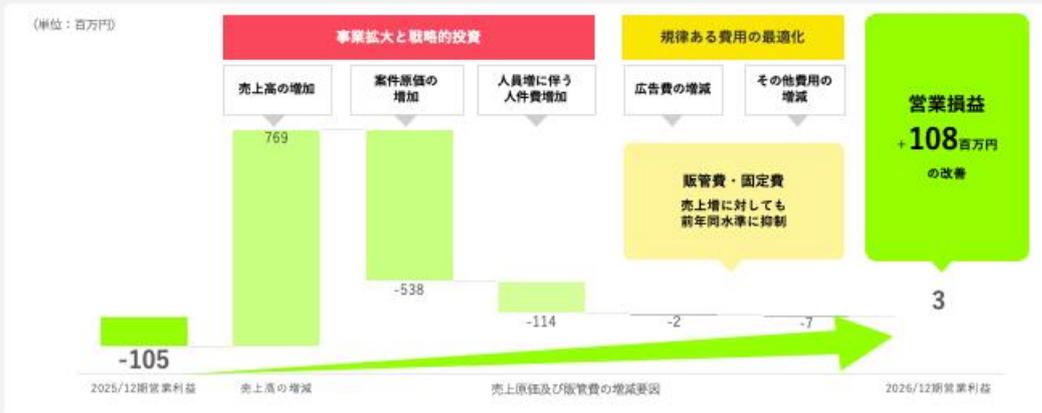
21

自動車産業DX事業は引き続き堅調に成長する見込みです。また水平DX事業につきまして、売上がほぼ横ばいというのが25年12月の実績でしたが、これが復調することによって、売上高は堅調な成長を計画しておりまして、26年12月は売上高が7,500百万円から7,900百万円という業績予想を持っております。

また下限のレンジにおきましても営業利益については3百万円ということで、通期での営業黒字を今年予想しております。上限レンジにつきましては、250百万円ということで、一定の規模感の営業利益が出てくるという予想を持っておりますので、通期での黒字の定着、そして利益創出フェーズへの完全移行というのを今年のテーマにやってまいりたいと思っております。

## 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。



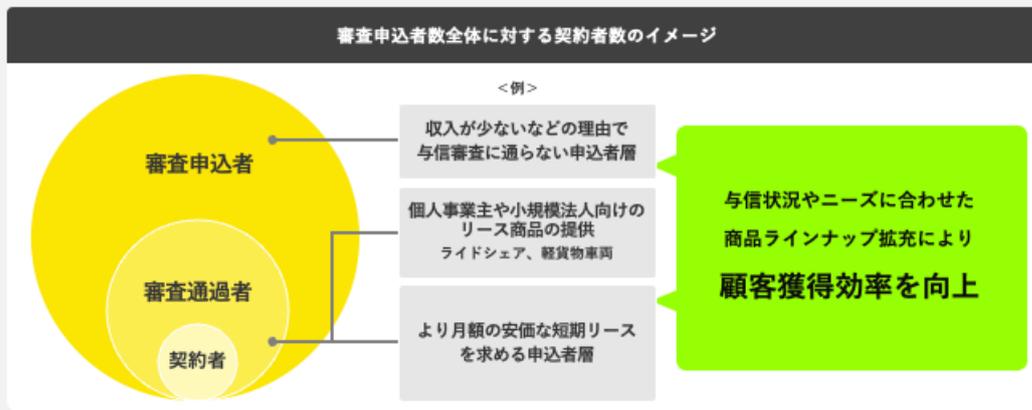
22

下限レンジにつきましても売上の増加が固定費の伸びを上回ること、営業の黒字化がなされる予想です。これを上限レンジにおいては、より大きく売上の増加というものを、生み出していくことで営業損失が解消されて、営業利益が大きく出てくるということを目指して参ります。

## 今後の戦略

### 自動車産業DX事業の今後

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。



24

自動車産業DX事業につきましては、引き続き当社にお申し込みをされるローンないしリースのお申し込み者の中で、マイカーを提供できない、なぜなら与信が低いために、マイカーを提供できない層が一定存在しておりまして、機会損失が発生しております。そうしたお客様

につきましては、車を持つことがなかなか難しくなってしまうという非常に社会的な問題にもなっているのかなと考えております。

当社で提供可能な商品ラインナップを拡充し、より踏み込んだ与信を可能にしていくことで、顧客獲得の効率を向上させていくということを引き続き目指して参りたいと思います。

## 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。

**自動車市場をDXの力でアップデート**

**自動車周辺事業の垂直統合**

**中古車販売店のロールアップM&A**

**中古車販売店でのDXモジュールを確立**

**デジタルノウハウ全国への販売基盤**

**業界構造をアップデートし、経済圏を確立**  
オンライン×オフライン×DXの完全融合。  
自動車の流通構造を再定義し、次世代プラットフォームを完成させる。

**周辺機能（整備・買取・輸出）の垂直統合**  
インハウス化によりLTV・粗利を向上。仕入・販路を内製し、グループ利益を最大化。

**「自動車販売店DXモデル」を全国へ水平展開**  
全国の中古車販売店をロールアップM&A。実証済みの成功ノウハウを適用し、収益を最短で最大化。

**M&Aソーシング基準**  
ターゲット：約1.1万社の販売店  
売上規模：10億～30億円

**パティオ社へのDX注入による「高収益化モデル」の確立**  
AI値付けやオンライン集客などのDXアセットを注入し、財務・KPIの劇的改善を立証済み。

**「カルモくん」による圧倒的集客と顧客データ蓄積**  
累計申込数30万人超の全国拠点を保有。オンライン完結の販売ノウハウと、提携事業者（ディーラー・整備工場など）との強固なネットワークを基盤化。

↑ 注力  
↑ 完了

詳細は同日開示の「M&A戦略について」をご参照ください。

また後ほどM&A戦略のところでも、詳細に触れさせていただきますが、ロールアップM&A戦略というものを掲げまして、自動車領域において、様々な事業者様を買収させていただくというようなことを、今後の重要戦略として盛り込んでおります。

## 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ただきます。

自動車販売店向けDXモジュール

<p><b>車仕入れDX</b></p> <p>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。</p>	<p><b>車値付けDX</b></p> <p>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。</p>
<p><b>ダイナミックプライシング</b></p> <p>在庫日数や相場に合わせて、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。</p>	<p><b>デジタルマーケティング</b></p> <p>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、全国への商圏拡大を加速。</p>
<p><b>ITインフラ整備</b></p> <p>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。</p>	<p><b>各種業務のAI活用</b></p> <p>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。</p>

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

## ホリゾンタルDX事業の今後

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。

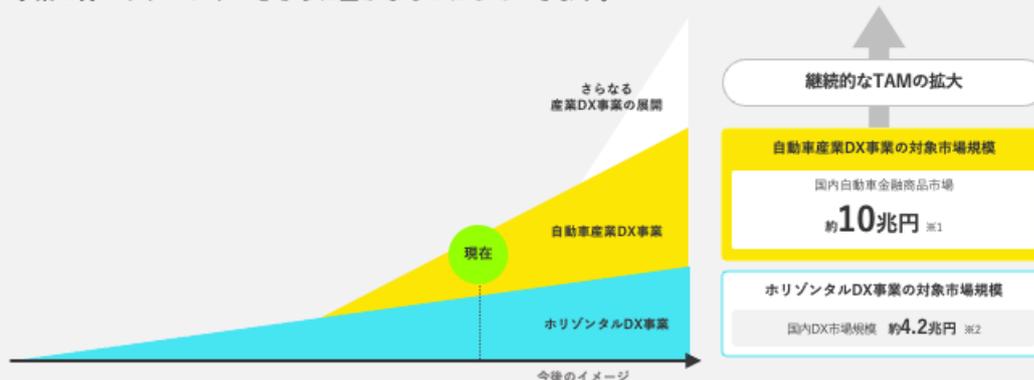


27

ホリゾンタルDX事業につきましては、新規のリードこれを増加させていくメディアの強化に加えて「NYLE X PARTNERS」の発表もさせていただきましたが、様々なソリューションを増加させ、これを複合的に組み合わせることで、お客様との取引単価を引き上げながら模倣難易度が高い事業構築を進めていくということを継続してまいります。

## 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・中古車販売台数」、矢野経済研究所「2024年版 中古車流通動向」、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)

28

ホリゾンタルDXそして自動車産業DX、この2つの事業だけで非常に広大なTAMの中でビジネスができておりますので、まずはここでしっかりと安定的な黒字化ということを実現しながらこの知見を活かして、新しい産業DXというところについても中長期で検討していくというのを進めてまいります。

以上で決算説明のパートについては終了とさせていただきます。

当社の成長戦略
NYLE

課題発見力×DX×マーケティングを強みに

## 自動車流通DXの 経済圏を形成する

54

当社のM&A戦略についてですが、自動車流通DXの経済圏を形成していくというのを当社のM&Aによる成長戦略に決めました。当社の課題発見力、DXのノウハウ、マーケティング、これを強みにしながら車の流通のあり方をデジタル化して、経済圏を形成し、マーケットを変えていくということにチャレンジをしてまいりたいと思っております。

中古車販売業界の構造的課題
NYLE

巨大市場でありながら、テクノロジー活用における課題を抱える中古車販売業界。  
属人化による承継課題をナイルのDXアセットで解消し、持続的な高収益モデルを全国へ波及させます。

**中古車販売業界の構造的課題  
(アナログ・属人化)**

中古車販売店が直面する「構造的な課題」

全国の中古車販売店  
**1.1万社** (注)

**個人の知見に頼らざるを得ない、技術継承の難しさ**  
値付けや仕入れが個人の知見に依存する場合が多く、キーパーソンの退職に伴い、事業運営に影響が発生する場合も。

**IT化の遅れが招く、現場の逼迫**  
電話・FAX・紙管理が中心。現場社員が事務作業に忙殺され、本来の強みである専門業務に集中できない。

**個社では投資困難な、次世代のデジタル投資**  
AI活用やオンライン集客網の構築には莫大な投資が必要。小規模な個社では対応できず、若手採用や集客が先細り。

個社では  
超えられない  
DX推進の壁を  
ナイルが解決

**ナイルによる解決  
(DXによる事業のアップデート)**

業界課題を解決し、  
「自動車流通DXの経済圏を形成する」

**「DXアセット」により培われた知見を資産化**  
熟練の「勘」をAIやアプリでデータ化します。大切に培われた知見を組織の財産として守り、発展的な運営体制を構築します。

**スマートな運営基盤による現場支援**  
IT化の推進に加え、各種業務をAIで自動化しBPO。現場に余白を生み出し、コア業務に集中できる環境を実現します。

**全国規模での集客支援と採用バックアップ**  
「カルモくん」の送客網で全国から顧客を集客。採用もナイルが支援し、デジタル時代の成長事業を共に築き上げます。

※：出所 JU（日本中古自動車販売協会連合会）加盟店数

特に中古車販売業界に注目しております。中古車販売の業界は非常に巨大市場でございまして、一方でテクノロジーの活用における課題を数多くの事業者様が抱えていらっしゃいます。例えば多くの事業者様においてですね個人の知見に頼らざるを得ず技術の継承が難しいという課題がございます。車の値付けあるいは仕入れ、これが非常に事業を運営しているキーパーソンの方の知見に依存している場合が多く、これが言語化することはできずに継承

ができないと、結果としてキーパーソンの方が退職されるに伴って、事業運営に影響が発生するという課題がございます。

またIT化の遅れですね、これが招く現場の逼迫というのがありまして、電話やFAX、紙でのオペレーションというのが、依然として中心となっており、現場の社員の皆様が事務作業に忙殺されてしまって、本来の強みである車を売る、整備する、そういった専門の業務に集中できないという課題が聞こえております。

また個社では投資困難な次世代のデジタル投資というものもあるかと思えます。生成AIの活用や、オンラインでのユーザー集客といったところには、非常に莫大な投資が金銭面でも人員面でも必要になっております。小規模な個社ではですね、これに対応できず若手の採用、そして集客が先細っていくという課題があります。

日本に存在している中古車ディーラー様の数は非常に多く、JU、日本中古自動車販売協会連合会の加盟店数だけでも、1.1万社あるということで、これらの多くの会社様が、こうした課題にさらされています。これを私たちが解決できないかと考えまして、個々の会社様では超えるのが難しいDX推進の壁、これを当社が解決していきたいと考えまして、DXによる事業のアップデートをやっていきたいと考えております。

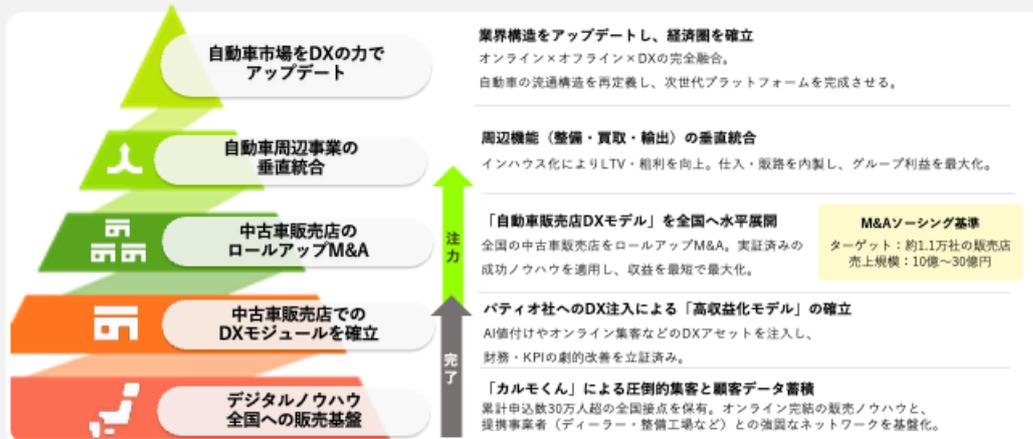
具体的にはDXアセットにより、培われた知見を資産化します。様々な会社様の中にある熟練のキーパーソンの方の勘、これをAIやアプリでデータ化言語化し、この知見を組織の財産として守り抜きながら発展的な運営体制を私たちが構築していく、お手伝いをしていきたいと考えております。またスマートな運営基盤、これによる現場支援ということがあるかと思えます。IT化の推進に加えて、様々な業務をAIを使って自動化して、ナイルがBPOをすると、これによって現場に余白を生み出して、現場の社員の皆様が、コアな業務に集中できる環境を実現していきたいと考えております。

また当社が提供する自動車産業DX事業の「カルモくん」というサービスがございますが、これはオンラインで、カーリースやローンや車の買い取りなどを、全国に販売する機能を備えたサービスとなっております。この全国規模での集客支援サービスを事業者様に提供していくことで、全国から中古車ディーラーのお店に顧客を集客して、また採用面でもナイルが支援して、デジタル時代での成長事業、デジタル時代の中古車販売領域における成長事業を共に築き上げていきたいと、そういう思いを持っております。

## 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。



56

このドリル状の図の下からご説明をしていくと、これまで当社がやってきたのは「カルモくん」というオンラインでのサービスによって、全国に車を売る、あるいは全国から車を買う、全国の車を持たれている方の車を様々な保険やメンテナンスといったサービスによって守るということをやってまいりました。

この延長線上において、24年8月に中古車ディーラーである、パティオ社様にグループインしていただきました。当社のソリューションを、パティオ社の中に注入し、パティオ社の社員の皆様と共に、これを磨き上げてきたというのが、この1年強の時間だったのかなと思っております。ここでしっかりと成果が出てまいりました。売上も利益も大きく伸びました。これを活用する形で様々な中古車販売店様をロールアップでM&Aをさせていただいて、こうした販売店様にパティオ社と共に磨き上げてきたノウハウを適用していくことで収益を最短で最大化していくということを、今後注力してやっていきたいと考えております。

また自動車の周辺事業につきましても色々ございます。例えば整備、あるいは車の買取、輸出、こうした事業者様もたくさんあります。こうした会社様も当社にグループにいただくことで、グループ全体の利益を最大化することができると考えておりますので、積極的にM&Aを当社としては、検討していきたいと考えております。

そしてその先に、この自動車の市場、日本が世界に冠たる産業だと私は信じております。これをオンライン、オフライン、DX、これを完全融合させる形で再定義して、今現場で様々な事業をやられている皆様と共に次世代の車の流通のプラットフォームを完成させていきたいと、これを持って、日本の車の市場はすごいと言われるような、そういう事業体を作りたいという思いを持っております。

## 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。



もうちょっと具体的に車の販売店様向けのDXソリューションにどのようなものがあるのかというところについてご説明させていただきます。当社が持っている現時点での様々なDXアセット、これをDXモジュールと呼んでおりますが、例えば車の仕入れのDXがございます。AIによって様々な仕入れ対象となる車について、適正価格を推定し値段をビッドしていくことで、車の安定的かつリーズナブルな調達をすることができるようになります。

またそうして仕入れた車について、お店に並べて車を売っていく際に値付けというプロセスがございます。この値付けについても近隣の他のお店の値付けや、あるいは市場のデータに基づいて、AIが最適な価格を提案して、中古車ディーラーの皆様が値付けをする際の参考にできるというようなソリューションも提供しております。

また一度値付けをした車についても、やはりマーケットが変動していく中で値段を変えなければいけない、これは現場の負荷が結構大きい部分になりますので、当社では全ての車に電子プライスボードを付けまして、オンライン上でダイナミックプライシングで車の価格を適宜変更するというようなことをしております。

オンラインで値段が変わると店舗のプライスボードの値段も変わるというようなソリューションになっております。このダイナミックプライシングによって、車の値付けをした後も継続的に最短で車が売れていくようにするための工夫をしていくという形になります。

また当社が得意なデジタルマーケティングについては、オンラインの集客をAIで最適化しながら本社のオンライン販売力も活用しながら全国で商圏の拡大を加速していくということをご支援しております。またITインフラの整備ということで、業務基盤のクラウド化によって効率的な運営が事業において可能になるような取り組みをしております。

また様々な事務業務が中古車ディーラーの販売店様の中にありまして、これをAIで自動化、効率化する様々なアプリケーションというものも開発しております。各社のお店の中で発生している煩雑な業務をナイル本社で全て巻き取って、AIで自動化して効率を上げるというようなソリューションについても継続的に開発を進めているという形になっております。

## M&Aソーシング方針

厳格な投資規律に基づき、「自動車販売店DXモデル」によるロールアップを加速。  
周辺機能の垂直統合と地域拠点ネットワークの深化により、資本効率と収益性の最大化を図ります。

自動車領域のM&A			
カテゴリー	(買う) 自動車販売事業	(乗る) 自動車整備事業	(売る) 自動車買取、輸出事業
戦略的優先度	◎ (ロールアップの中核)	○ (LTV最大化・収益の深化)	○ (調達手段の多様化・海外販路拡大)
事業内容	中古車販売店、新車ディーラー (自動車販売店DXモデルの拡張)	整備工場、板金・塗装工場	買取、自動車輸出
対象地域	全国	関東圏 (今後の新規M&Aにより全国へ)	全国
投資規模	5-10億円程度 ※調整後純資産+調整後営業利益3倍以下を想定	案件ごとに個別に判断	
売上規模	10-30億円程度	規模を問わず個別に判断	
期待シナジー	・ナイルのDXノウハウによる事業成長 ・「カルモくん」による送客連携	・整備のインハウス化による相利率の向上	・自社仕入の強化による車両1台当たりの販売利益の最大化 ・グローバルへ販路拡大による収益性の向上

58

こうしたDXモジュールを使って、どのような会社様を具体的に注力してM&Aさせていただくのかということなのですが、まず一番優先して考えたいと思っているのが、中古車販売店様、そして新車ディーラー様です。

全国、全ての地域を対象に投資規模としては500百万円程度から1,000百万円程度を想定しております。また自動車整備、そして自動車買取、輸出についても当社の事業とシナジーを生み出すことは十分にできる領域となりますので、これも次点の優先度という形で、ぜひ買収を積極的に検討してまいりたいと考えております。

## M&Aスキーム方針

黒字企業を対象に、「規律ある投資」を徹底。一括取得を基本としつつ、アーンアウト設計等によりオーナー意向への柔軟な対応と成長インセンティブを両立します。

項目	方針・詳細
取得対象案件	黒字案件
取得持分	原則100%株式取得 個社ごとの状況やオーナーの意向も踏まえ、事業譲渡や段階的取得/アーンアウト形式なども柔軟に検討
バリュエーション	調整後純資産+調整後営業利益3倍以下を目安に算定
調達方法	手元現預金+金融機関からの借入をメインとし、その他調達方法も柔軟に検討
ロックアップ/継承	現オーナー意向や後継者不在状況に合わせ、1~3年程度の伴走期間を設定
屋号/従業員	屋号、商号は継続（ブランド価値の尊重）を想定 従業員の雇用及び処遇維持を前提として事業統合の実施

59

M&Aのスキームとして、基本的に取得対象とさせていただくのが黒字の会社様と考えております。また、持ち分の取得については、原則としては100%の株式を取得させていただきます。ただ、個社ごとの状況やオーナー様の意向というのもございますので、事業譲渡あるいは

はアーンアウトなどの段階的取得といったところについても柔軟に検討していくという所存でございます。

また、バリュエーションも非常に重要ななと思っております、調整後純資産プラス調整後営業利益3倍以下、これを目安に当社としてはM&Aをご提案していくというような方針でございます。

調達につきましては手元の現預金や金融機関からの借入、これをメインとしながらその他の調達方法も案件に応じて、柔軟に検討するというような方向性で考えております。

## パートナーシップによる事業成長の基本方針



各拠点が築いた「地域からの信頼」にナイルの「DXアセット」を掛け合わせ、事業ポテンシャルを最大限に引き出し、持続的な利益成長を共に実現します。

**自動車産業の未来を地域から共に創る**

<div style="border: 1px solid #ccc; background-color: #f9f9f9; padding: 10px; border-radius: 10px;"> <p style="margin: 0;"><b>個社の尊重</b></p>  <div style="background-color: #90EE90; padding: 5px; margin-top: 10px; border-radius: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商号、ブランドの維持</li> <li>・従業員の雇用と処遇維持</li> <li>・既存の企業文化・風土の継承</li> </ul> </div> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; background-color: #f9f9f9; padding: 10px; border-radius: 10px;"> <p style="margin: 0;"><b>次世代リーダーと伴走</b></p>  <div style="background-color: #90EE90; padding: 5px; margin-top: 10px; border-radius: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・後継者不在問題の解消支援</li> <li>・現場主義に基づく意思決定支援</li> <li>・中長期成長戦略の共同策定</li> </ul> </div> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; background-color: #f9f9f9; padding: 10px; border-radius: 10px;"> <p style="margin: 0;"><b>持続的な成長の共創</b></p>  <div style="background-color: #90EE90; padding: 5px; margin-top: 10px; border-radius: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当社人材の出自による実働体制強化</li> <li>・ナイルの採用力を活用した人材採用支援</li> <li>・グループ横断で成功ノウハウ共有・活用</li> </ul> </div> </div>
---	--	---

60

また、買収させていただいた会社様とのパートナーシップがすごく大事だと考えております。やはり多くの会社様がですね非常に長い時間、地場で地域からの信頼を勝ち取ってきている会社と思いますので、各社の商号、ブランド、これについては維持したいと考えています。従業員の皆様と雇用、処遇についても維持をするというような個社の尊重ということを非常に大事にしていまいます。

また当社が色々と接触をしている会社様の中にはですね、やはり事業承継というところで、当社への売却を検討される会社様もいらっしゃるんですけども、やはり後継者様をどのように、誰に任せていくのかというところが、非常に大きなテーマになると思います。こうした後継者不在問題についても当社が人材的な支援、あるいは次なる後継者様への経営支援ということで、しっかりと伴走をしながらその会社が継続的に発展していくお手伝いをしていく方針であります。

また、当社の人材の出自、これによる実働体制を強化する、あるいは当社の採用力を活用して人材採用を支援する、あるいはグループ横断で成功のノウハウを相互に共有し合うことで、共に刺激を与え合いながら持続的な成長をみんなで作っていくと、そういった方針で大きな自動車流通経済圏を作っていく方針を持っております。

## M&A実績

### 株式会社パティオの取得内容



M&A投資規律に基づき、後継者不足に悩む優良企業を適正価格で譲受。  
のれん代を最小限に抑え、減損リスクを排除した健全な投資を実行しました。

#### 投資実行の概要

取得時期 2024年8月

対象企業 株式会社パティオ

譲渡背景 後継者不在による  
事業継承問題の解決

取得方法 100%株式の一括取得

取得価格 1.9億円

のれん計上額 0.4億円

#### 投資規律との整合性比較

項目	M&A方針	パティオ社実績
対象領域	自動車領域	<input checked="" type="checkbox"/> 中古車販売
事業状態	黒字案件	<input checked="" type="checkbox"/> 安定黒字経営
バリュエーション	調整後純資産 + 調整後営業利益 3倍以下	<input checked="" type="checkbox"/> 基準内での合意

**財務面での特記事項**

- ・取得対価に対するのれんの割合が小さく、極めて健全な財務構成を実現。
- ・事業統合も計画通り推移しており、投資回収期間の短縮を見込んでいます。

62

2024年8月にグループインしたパティオ社につきましては、190百万円での取得となっております。のれんの計上額が40百万円という会社でございます。

まさに後継者が不在ということによる事業承継問題の解決といったところを契機としてですね、当社にグループインいただいたという会社様になります。当社のM&A方針と基本的に合致した買収だったと考えておりまして、自動車領域の中古車ディーラーでありますし、黒字かつバリュエーションの目線感についても当社が先ほどご説明した目線感の中で合意ができたという案件になっております。

## バリューアップの実装内容

NYLE

属人的な「現場の経験」をDXアセットで仕組み化し、共有可能な組織資産へと昇華。  
効率性を高めた「テック駆動型組織」への変革を加速させており、さらなる拡大を推進中。



※「ダイナミックプライシング」とは、中古車市場の相場変動に合わせて販売価格を毎日自動調整することで、滞留リスクを最小化し、在庫の回転率と粗利幅を同時に引き上げる仕組みのこと。

63

バリューアップにつきましては、当社のDXモジュールを使って、AIによる仕入れあるいは値付け、ダイナミックプライシング、そして当社からの送客ということで、徹底的にこの1年強の間、現場の皆様と共に実行してきたという形になっております。

## 株式会社パティオのKPI・財務ハイライト

NYLE

DXアセットの導入により、25年度より仕入・販売ともに力強い拡大トレンドへ移行。  
先行投資による基盤構築を完了し、営業利益は前年比+194.6%と飛躍的な成長を記録しました。



64

パティオにつきましては売上高が22.6%、1年間で成長することができました。  
そして営業利益につきましては194.6%増えたということで、収益性が劇的に向上したという  
ような成果を生み出すことができました。KPIにつきましても仕入れの台数が仕入れ支援のDX  
によって28.5%増え、仕入れ～売却の平均リードタイムも7.7%短縮され、販売台数も15.9%  
増えたということで、全てのKPIについて力強い成長が見られ業績についても非常に大きく  
成長したというような実績がございます。



株式会社パティオ  
所在地：埼玉県所沢市  
代表取締役社長：宮田晃平



略歴

2012年4月：株式会社パティオ入社  
2018年10月：所沢店店長就任  
2020年10月：新藤店店長就任  
2024年6月：営業部長、人事部長就任  
2024年8月：代表取締役就任

M&A当初、不安だったこと

「お恥ずかしい話、M&Aって何？  
という状態からのスタートでした」

- ・当初は全てが変わってしまうのではと不安でした。
- ・主要メンバーの退職が一番の心配でしたが、私（現場の人間）を代表にしてくれたことで、従業員の不安も和らぎました。
- ・ナイルの方々の尊敬できるフォローもあり、結果的に退職者は最小限に留めることができました。

協業をして一番良かったこと

「会社全体がシャキッとして、  
自分たちの存在意義が明確になりました」

- ・何となくやっていたことが「目的と数字」に変わり、仕事へのやりがいが増した従業員が多いと感じています。
- ・パティオとナイルが上下関係ではなく、お互いに助け合い、高め合える「最高の仲間」になれたことがとても良いところです。

従来のパティオ運営で課題だと思っていたこと

「『売れないときは、しょうがない』  
で終わってしまっていました」

- ・個々の能力は高いものの、結束して何かに打ち込むことは少なく、数字を追いかける感覚も乏しかったです。
- ・目標が曖昧で、「組織としての成長限界」を感じていたのが課題でした。

協業をして変わったこと

「実行スピードがまるで違い、驚きました。  
こんな売り方があるのか…と今でも感じます」

- ・ナイルの力が入り、アナログ作業のDX化や分業が進んだことで、日々の業務効率が劇的に向上しました。
- ・蓄積されたデータに基づき、値下げ運用やオークション活用を適宜行うなど、業務は大きく良い方向へ変わりました。

ナイルグループへのジョインを考える企業へ

「最初は誰しもが不安です。しかし、その先には今まで見えなかった世界が見えてきます」

- ・自分たちだけでは成し遂げられなかった変化と、日々の大きな充実感が待っています。
- ・志が同じであれば、必ず「良かった」と言える結果になるはず。ぜひ私たちと一緒に、変化していきましょう。

パティオの社長宮田さんのインタビューというものも、こちらの資料に載せております。創業者の方から引き継ぎをされて、営業部長をされていたところから社長に就任されて、本当に何もかもが分からないという状況からのスタートだったと思うんですけども私たちと真摯にお話をさせていただいて、本当に一つ一つ様々な課題を紐解きながら、DX経営の改善と効率化といったところに、共に膝を突き合わせて邁進した結果ですね、しっかりと信頼関係が構築できて、事業として大きく伸ばされたという形になっております。こうした形ですね、最後にメッセージもいただいております。「最初は誰しもが不安です、しかしその先には今まで見えなかった世界が見えてきます。」「志が同じであれば必ずよかったと言える結果になるはずです。」というコメントを宮田社長よりいただいております。

本当に様々な会社様が様々な事業課題に迷われている中で当社のDXのソリューションあるいは様々な経営のご支援、後継者様への伴走、こういったことによるソリューションがですね買収させていただく個社様の事業の継続的な発展に寄与するのではないかと考えておりますので、是非そうした事業者様こちらのプレゼンテーションを見ておりましたら是非当社のお問い合わせをご検討いただければと考えております。

## お問い合わせ先

**NYLE**

M&Aに関するお問い合わせは、当社コーポレートサイトよりお願い致します。  
企業オーナー様、M&A仲介会社様からのご連絡をお待ちしております。



### お問い合わせ先

コーポレートサイト：<https://nyle.co.jp/contact/form-ir/>

67

最後にお問い合わせ先ということで、M&Aに関するお問い合わせ、こちらは当社のコーポレートサイトから是非お願いをいたします。企業のオーナー様からの直接のお問い合わせも大歓迎でございますし、M&A仲介会社様からのこうした案件があるよというご連絡についてもお待ちしておりますので、是非奮ってご連絡をいただければという形で考えております。

## Q&A

---

Q1：「株価の推移に対するご意見を伺いたいです」

A1：現状ですね株価については上場以来非常に低い水準を推移してしまっているという認識を持っておりまして、この株価の推移についてどういう気持ちを持っているかと言いますと非常に忸怩たる思いを持っておりますし、当社の事業ポテンシャルを踏まえれば、もっともっとしっかりご評価いただきたいという思いもございます。ただ当社が上場後2024年に業績の下方修正をやってしまったという点や、あるいは現時点でまた通期での黒字を達成できていないという点を踏まえれば、投資家の皆様からのご心配がこうした株価に現れるというのは必然だという思いもありますので私としましては、今回26年の通期決算予想に書かせていただいた通りですね、まずはしっかりと通期での黒字化かつ、できればある程度の規模での通期黒字というものを皆さんにお見せしたいなと考えております。

それをもって当社の事業のポテンシャルについて確信をいただいて、これに伴って株価の形成も進んでいくのではないかというような思いを持っております。もちろんIRにつきましては様々なニュースをぜひ皆様にリアルタイムにご共有していきながら、しっかり皆様と共に株価の上昇といったところを、目指していきたいなという思いを持っております。

Q2：「飛躍の年です、配当金を設定する予定はありますか。あるなら何をクリアしたら配当金を出しますか、またその場合の配当性向は」

A2：飛躍の年と言っていて本当にありがとうございます。通期での黒字を先ほども申し上げましたとおり、まず達成していくべき場面かなと考えておりますので、これをまずやるということに強い覚悟を持っております。

その上で当社が黒字を出した後に配当金についてはしっかりと検討してまいりたい所存ではございますが、当面黒字については財務基盤の強化というところに、当てていくべきかなという思いも持っておりますので、まずはしっかりと黒字を出す、そしてその黒字を通じて財務基盤をより強固に安定化させる、そしてその先に配当金といったところもししっかりと、具体的に検討していくという順番で考えていけたらと考えます。配当金の設定あるいは出すかあるいは配当性向かといったご質問についてはクリアな回答とならずに恐縮ではございますが、現時点での率直な所感とさせていただければと思います。

Q3：「業績予想はM&Aを考慮していない予想でしょうか、ホリゾンタルDX事業の業績がブレるリスクはないでしょうか、どのようにリスク回避されるのでしょうか」

A3：まず26年通期での業績予想につきましてはM&Aの考慮はしておりません。M&Aなしで業績予想というご理解で大丈夫でございます。ホリゾンタルDX事業の業績については、ブレるリスクがないかという点常に事業としては様々な取り組みをしているので、ブレる可能性は全くはないというような回答になってしまうのですが生成AIの領域における事業への仕込みやあるいはフリーランス人材をですね、お客様に企業様にマッチングしていく、「NYLEX PARTNERS」といった新たな事業の取り組みも多々走っておりますので、そういった事業で

の成長をしっかりと形づくりながらですね、しっかりと攻めの中でリスクを回避していきたいと考えております。

また既存の事業というかホリゾンタルDX事業の中の様々な小サービスにつきましても、しっかりと成長の機会はあるような事業をやれていると思っっている部分もありますので、現業の成長そして新たな仕込みこれをしっかりと両立させながらリスクを回避していきたいなど、成長を目指したいと考えております。

Q4：「ロールアップM&Aを加速させていくとあるが、現在検討中の案件はありますか」

A4：当社ではM&Aのソーシングについて、様々な仲介会社様や直接開拓をするためのチームアップを現在進めておまして、既に多くの会社様からお引き合いをいただいているという状況がございます。現時点で具体的にお話しできる個社の名前はないんですけれども複数社の検討は常に走っているという状況ではございますので、しっかりと私たちが先ほど発表させていただいた投資規律に基づいてバリュエーションを加味しながら、しっかりとシナジーがある会社様へのグループインを打診していくといった方針でやっていきたいと考えております。

Q5：「パティオ社の営業利益が大幅に改善していますが、具体的にどのDXアセットの効果が大きかったのか教えてください」

A5：非常に大きかったのが、やはり中古車ディーラーというビジネスは仕入れで始まるビジネスなんですね、いい車を安く仕入れられれば、その出口となる小売や業販やオークションでの販売というものは、いくらでも形作れるというところかなと、思っておまして、この仕入れについて、あまたある車についての価格の目線、これをいくらで買うべきかというのを、AIによって算定していく仕組み、これを導入したというのは非常に大きかったのではないかなと思っています。また安く仕入れることができたとして、値付けがやっぱりしっかりなされないと、過剰に安く売ってしまったりとか、あるいは競合店よりも高く売ろうとしすぎて一向に売れず、長期在庫として滞留してしまうことになるといったリスクも発生してまいります。これを回避するために、様々なデータを分析しながら値付けをDXしていくと、仕入れた車をいくらで、売るべきかというものについても、AIを活用しながら適切な値段の設定をすると、いったところをやっておまして、これも非常に粗利の向上に役立ったかなと思います。

また当社が展開する、オンラインでのカーリース販売、ローン販売のサービス「カルモくん」というブランドがございます。これによって、パティオ社の車をオンラインで顧客に売り、パティオ社の業績の後方支援ができたというのも非常に大きかったと考えております。様々なソリューションの積み上げ積み重ねではあるんですけれども結果として大幅にパティオ社の売上、営業利益の向上に寄与することができたのではないかな、と考えております。

Q6：「株式会社パティオの売上を除くと、「カルモくん」の売上は減少していますか。株式会社パティオの営業利益を除くと「カルモくん」の営業利益率は大きく改善しているように見受けられますが、その認識でお間違いないでしょうか。カーリースの競合がととも増えていませんか、その弊害はCPA、CPOの悪化にはなりませんか」

A6：まず株式会社パティオの売上を除いても、カルモの売上は減少しておらず堅調な推移になっております。パティオの営業利益を除いたとしても、「カルモくん」の営業利益は大きく改善しております。オーガニックでのグロースというものもしっかりある中でそこに、パティオとのシナジー、パティオとの数字がついてきているというような形になっております。

カーリースの競合が増えているのではないかと、というご質問をよくいただくんですけども私たち事業をやっている側からすると、そこまで感じていないというのが、正直なところでして、もともと私たちが参入した2018年の時点で、さまざまな大手企業様が、すでにカーリースというビジネスについてはやられておりましたので、その頃からそこまで大きく競争が激化しているというわけではないのかなとは思っています。

またCPA、CPOについては、去年1年を通じて、右肩下がりに改善しました、つまり契約獲得コストが非常に良化しているような状況になっておりまして、事業全体としては、オーガニックの観点、「カルモくん」というブランドを単独の観点で見ても非常に好調、というのが正直な所感でございます。

Q7：「事業承継を検討するオーナーにとってナイルに譲渡するメリットは何ですか、他社との違いについて教えてください」

A7：こちらについてはまず一つ一番大きなですね大きなメリットは何かと言いますと、やはり中古車ディーラー様が事業を売却される場合って、同業他社様に売却をするというケースが多いのかなと思っております。同業他社様は規模が大きい同じく中古車ディーラーで同じような事業、同じようなオペレーションで、ビジネスをやられているというケースが多いんですけども、こうした買収はもちろん意義はありますが、足し算の買収かなと思ってます。

つまり既存の同じ業態の会社様に似たような業態のビジネスを売却して、やはり3たす2が5になるといった、そうした足し算しか生まれないかな、と考えてまして、もちろん業績は共に大きくすることはできると思うんですけども、一気にですね、収益性の桁が変わってくるみたいな効果は、なかなか目指しづらいと考えています。

一方で当社が中古車ディーラー様を買収させていただく場合3かける2で6になると、5と6じゃあまり変わらないので、4かける2で8になるというような効果があるのかなと思ってまして、つまり当社が持っている、ユニークなDXのソリューション、これを取り入れることで、個社の業績がむしろ上がると、つまり売上も営業利益率も上げることができると考えておりますので、これによって単なる足し算ではない新しい事業成長のフェーズを共に迎えられる

というのが、非常に事業承継を検討するオーナー様にとって大きいのではないかなと考えております。

多くのオーナー様とお話をさせていただいておりますが、やはり皆さん夢を持っていらっしゃる、本当に車のビジネスで大きくしたいという夢がございます。その中でただ向こう数十年にわたって企業を続けていくということは、ご自身のご年齢などから難しいとなった時に事業承継を検討されるというケースが非常に多いんですけれども、その夢を継がせていただく以上は、やはりその会社を大きく伸ばして、事業成長させていくと、オーナー様の夢を背負って、共に大きな自動車流通の経済圏をつくっていくということに、邁進したいと考えております。そうした掛け算の買収をすることができるというのは、当社ならではの強みでございますし、オーナー様に今後も見ていただいて、売って良かったなと思っていただけるような、そういう買収にできる可能性を持った会社であるという自負を持っております。これが他社との違いなのかなと考えております。

Q8：「ロールアップ戦略の再現性の高さは理解できました。M&Aした会社を伸ばし、数年後にまた別の会社へ売却することはないのでしょうか。」

A8：現時点で買収させていただいた会社を改めて売却するという事は、一切考えておりません。それはなぜかという、車のビジネスというのは、やはり規模の経済が非常に大事だと考えておまして、日本各地に様々なディーラー様の実店舗を持たせていただくことで結果として、その近隣でオンラインで車を買取り、そのディーラー様に並べ、そして販売していくときの粗利構造が改善されたりとか、あるいは近場のオークション会場に車を流していくときに効率的にそうした采配ができるようになったりとかですね様々なベネフィットが生まれてくると考えています。なので、せっかく買収させていただいてグループに入らせていただいて、私たちはDXソリューションを使って伸ばしているにもかかわらず改めて売却すると選択肢を取ってしまうと、この規模の経済のメリットを享受できない相反するアクションになってしまうと考えておりますので、基本的にはそういったことは一切考えずですね大きな経済圏をつくと、いったところを邁進してまいりたいと思っております。

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たまわり、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申し上げます。



## ■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24-2 JRE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/>