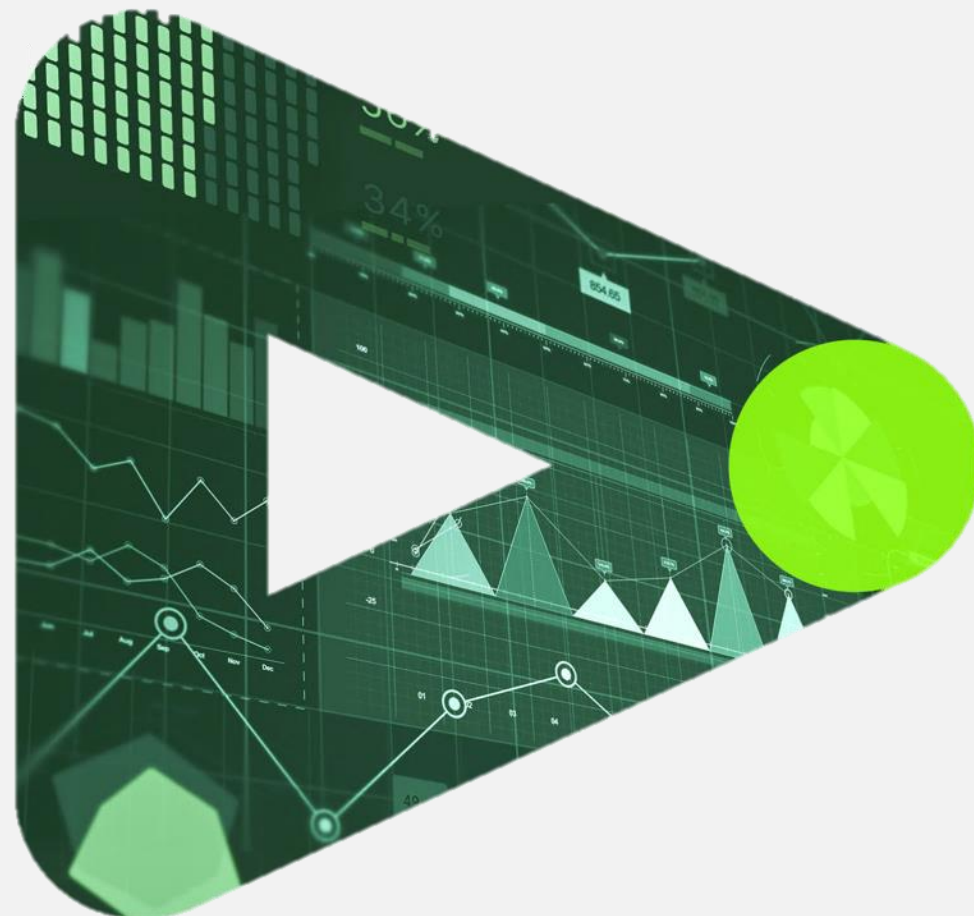




事業計画及び 成長可能性に 関する事項

2026.3.31 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社

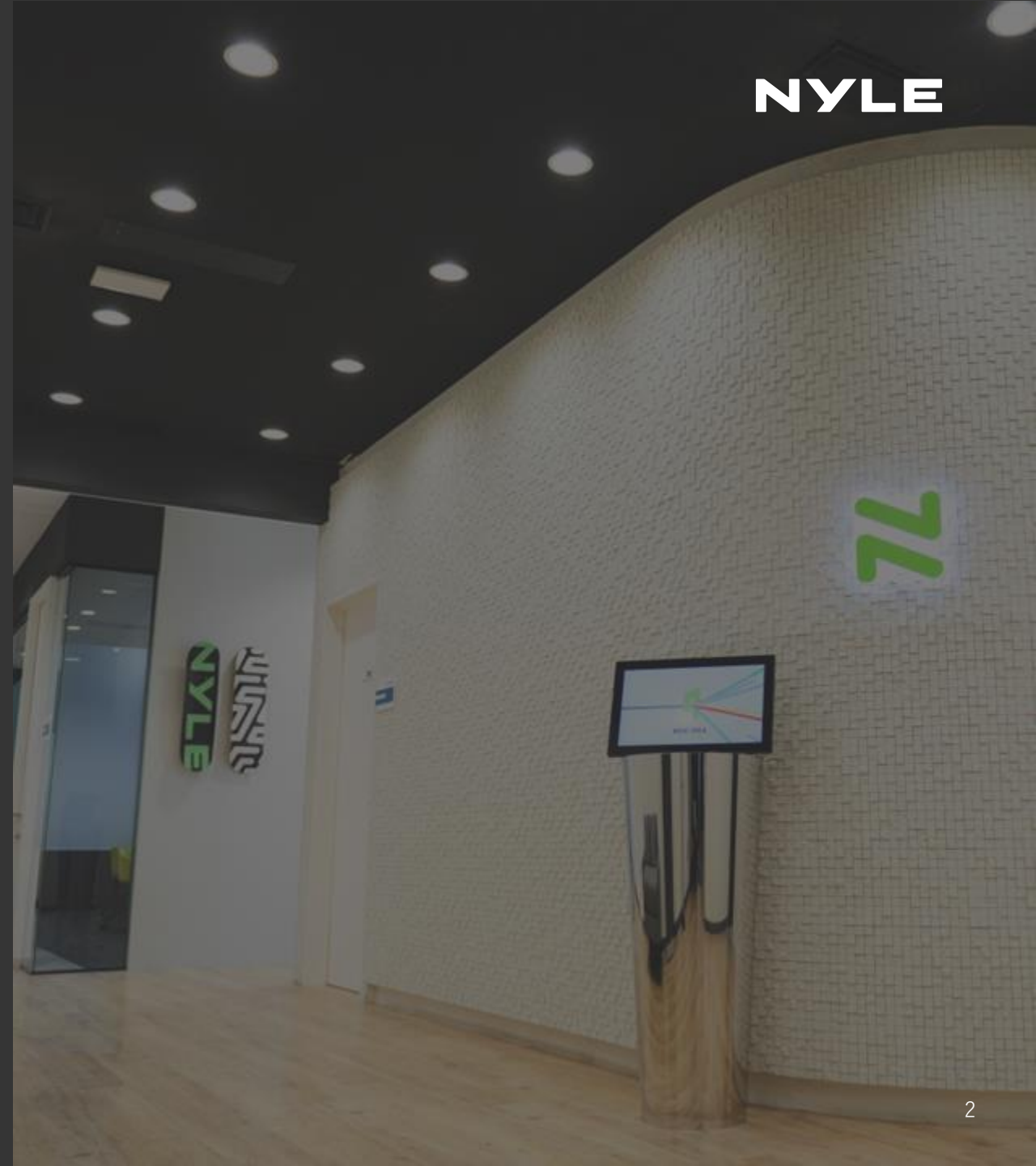


01 会社概要

02 事業内容

03 今後の戦略

04 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	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



産業をアップデートし、 次の世代に幸せを。

私たちナイルは、創業当初より日本のデジタル化の遅れに危機感を持ち、インターネットを活用して顧客企業の業績向上を支援して参りました。

昨今ではDXという言葉が社会に浸透してきましたが、事業やサービスをデジタルの力で革新し、新たな付加価値を創出している企業数は依然少なく、そこには巨大な可能性が眠っています。

2,000社を超える企業のマーケティング活動をご支援する中で磨き上げてきたナイルのインターネットを活用したマーケティング・DXソリューションと、自動車産業のDXに取り組む過程で獲得した、巨大産業をテクノロジーの力でアップデートする方法論は、別の様々な産業領域においても応用が可能です。

ナイルは、社名の由来である「Near Your Life」という言葉を大切に、事業家としての飽くなき挑戦心を持って、多様な産業をDX化を通じてアップデートし、人々を幸せにする事業・サービスを作り上げていきます。



代表取締役社長



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「Appliv」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。

日本のDX課題を解決する「産業DXカンパニー」として、あらゆる企業のDX・マーケティング課題の解決と、このノウハウによる自社サービスを展開。

2007

創業

代表・高橋が東京大学在学中に創業。
オンライン家庭教師事業からスタート。



2010

ホリゾンタルDX事業を開始

インターネットを活用した企業のマーケティング支援事業を開始。



2018

自動車産業DX事業を開始

月額定額の車のサブスクサービス「カーリースカルモくん」をリリース。



2023

東証グロース市場へ上場

12月20日に、東京証券取引所 グロース市場へ上場



2024

M&Aを実施 自動車販売市場のDX化を加速

2024年8月に、複数店舗を持つ中古車販売店・株式会社パティオとM&Aを実施



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 -

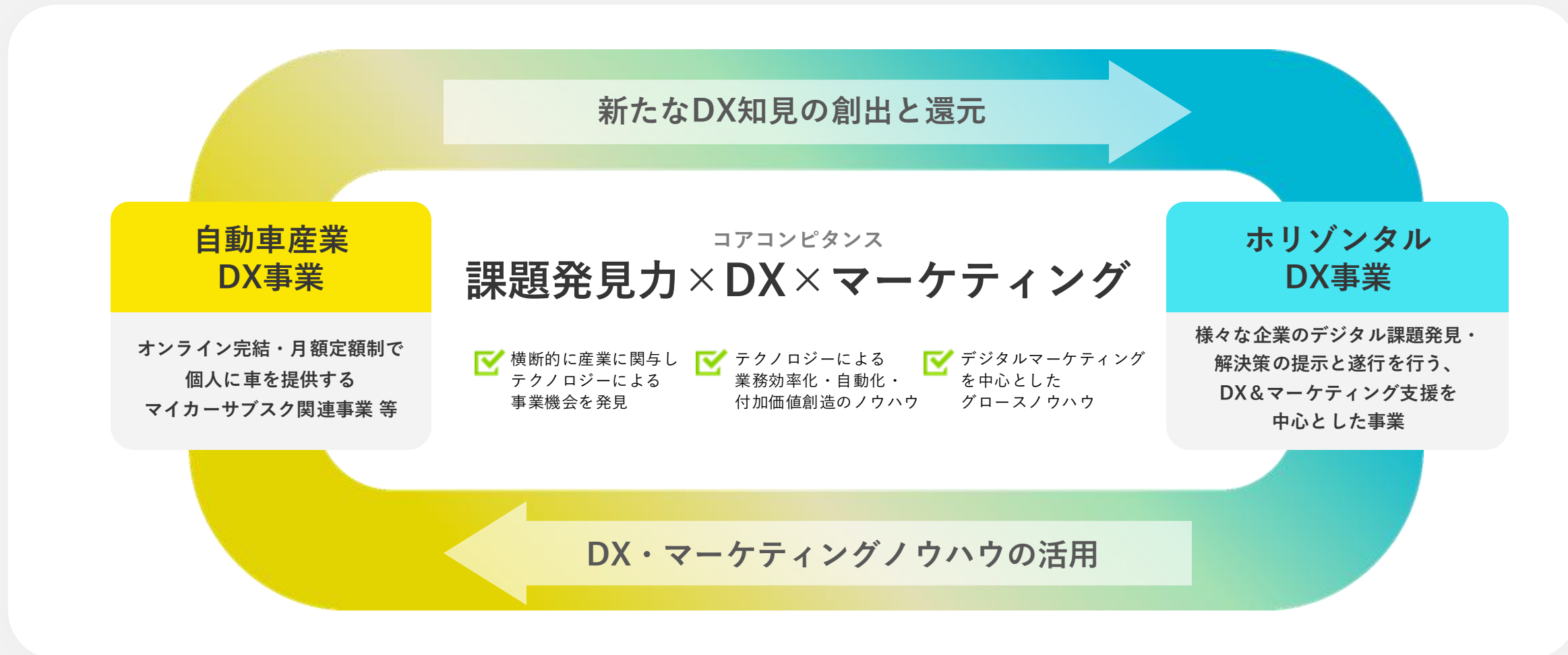
日本を
変革する矢

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。

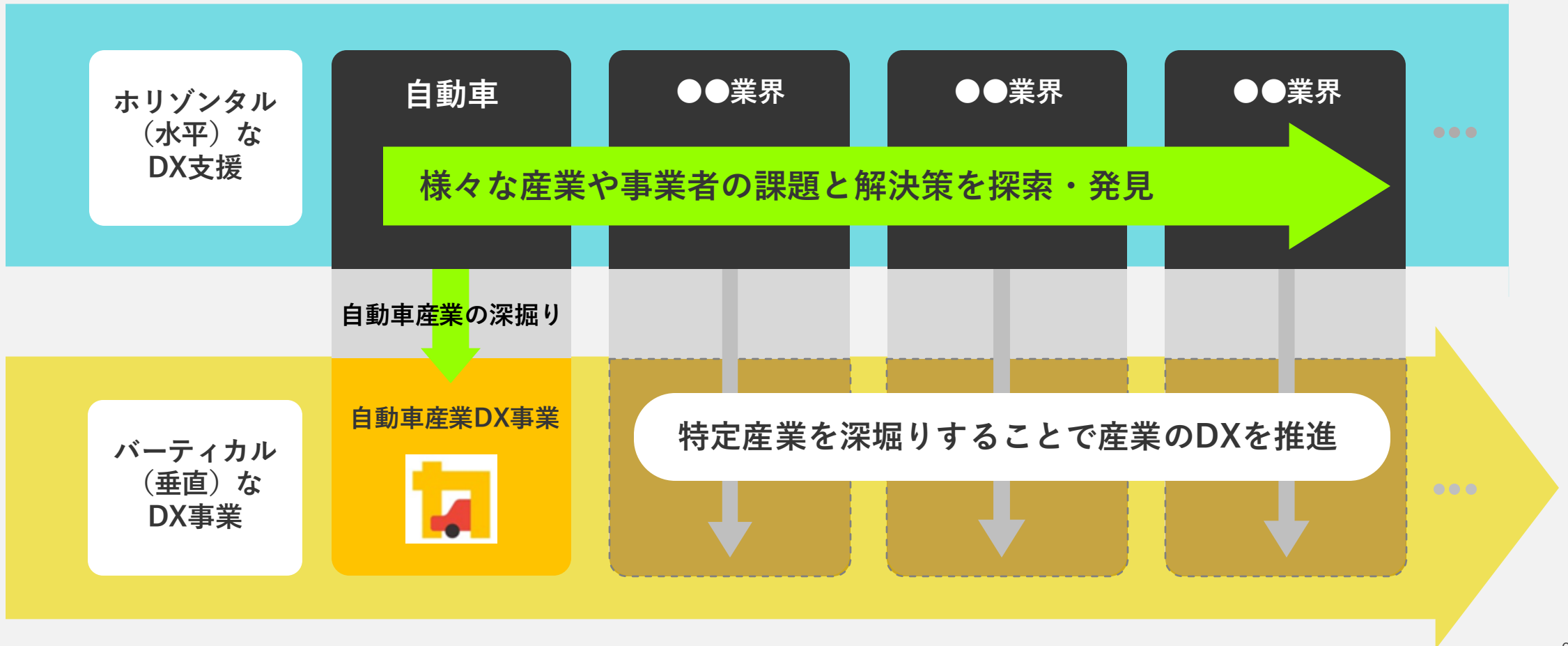
豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、
私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、

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。

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。

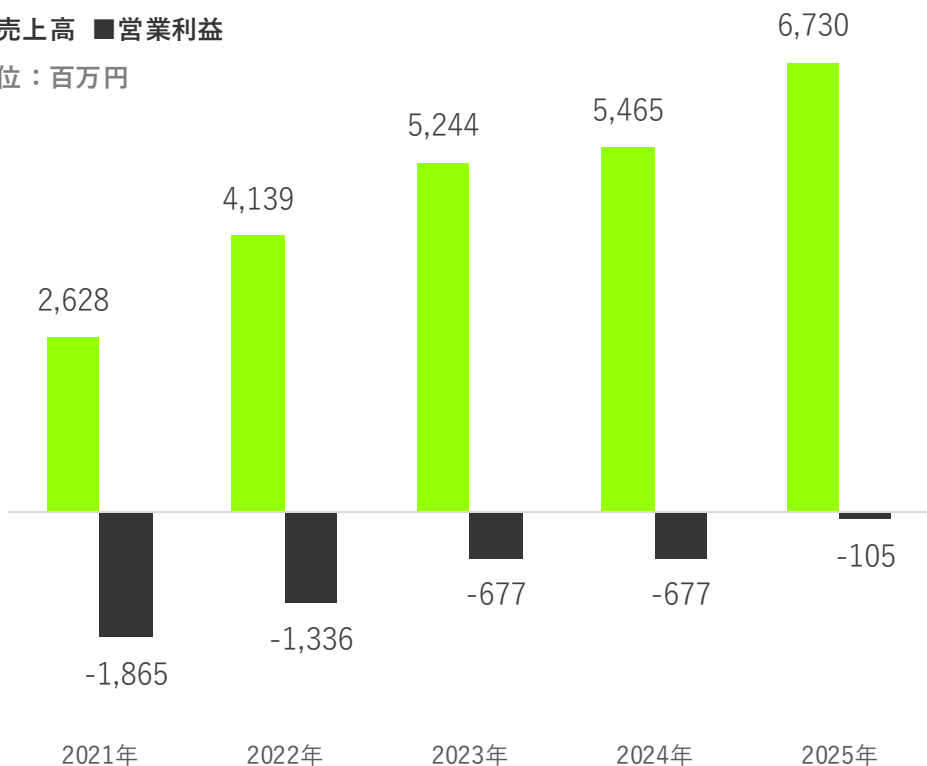


水平なDX支援を通じ、産業や事業者が抱える課題とテクノロジーによる解決策を探索・発見。
バーティカルなDX事業を通じた、特定産業の深化によって、日本のDX課題を解決していきます。



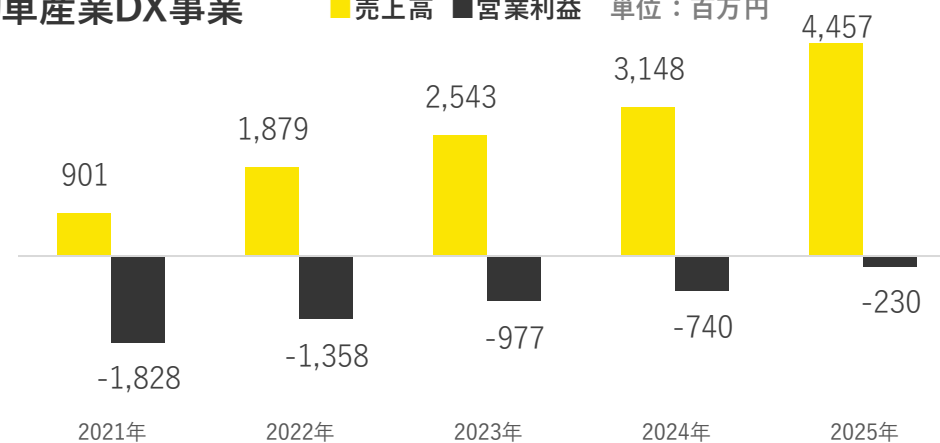
全社業績

■売上高 ■営業利益
単位：百万円



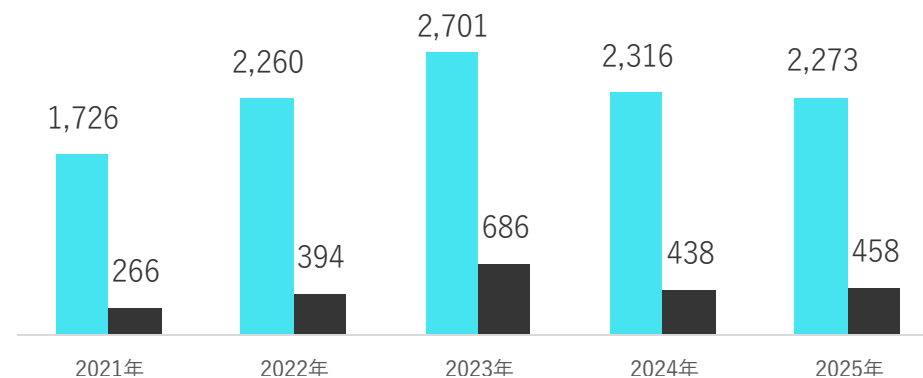
自動車産業DX事業

■売上高 ■営業利益 単位：百万円



ホリゾンタルDX事業

■売上高 ■営業利益 単位：百万円



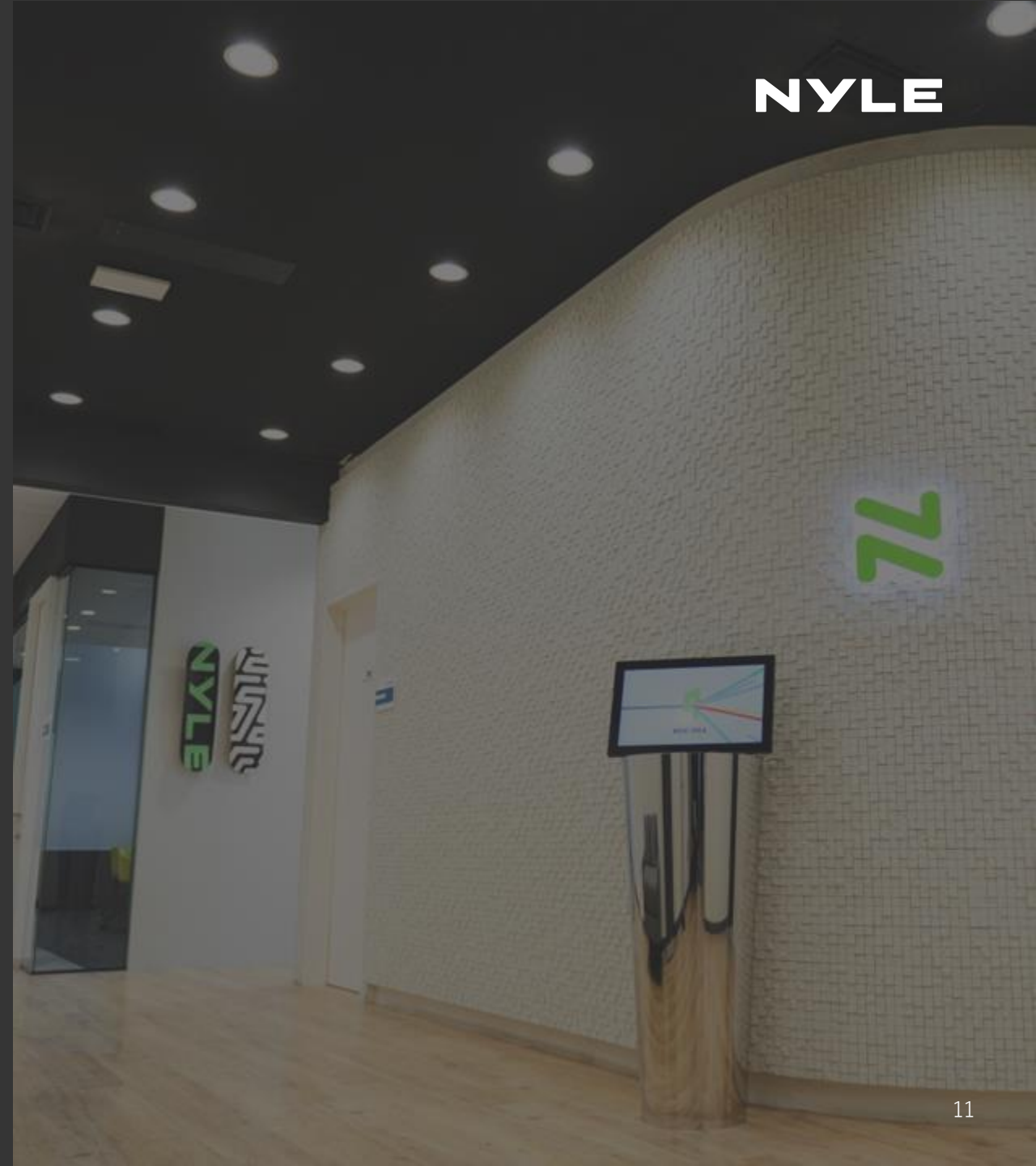
※自動車産業DX事業及びホリゾンタルDX事業の営業利益（損失）は、全社費用（各事業に帰属しない一般管理費）を反映していない数値です。

01 会社概要

02 事業内容

03 今後の戦略

04 Appendix



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

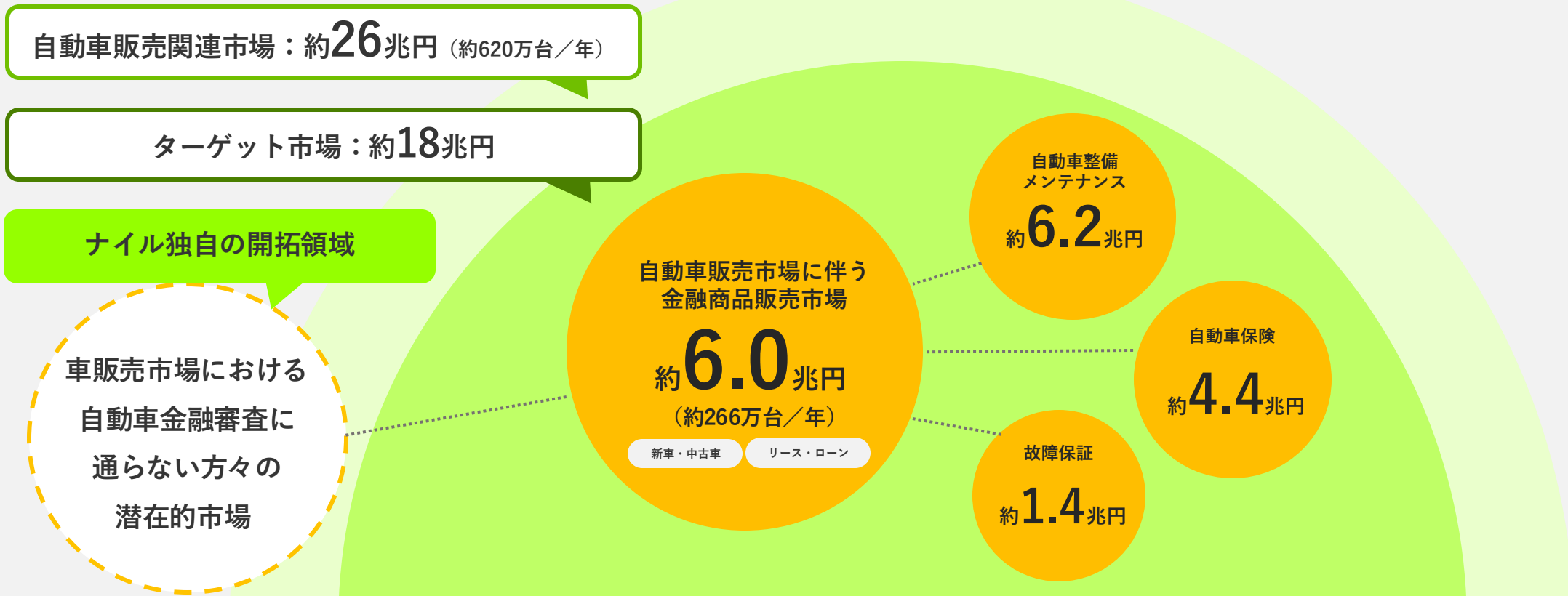
- ・自動車保険や故障修理保証、車の買取、下取りなどのDXを推進

ナイル モビリティ
ソリューション



国内自動車関連市場における広大なTAM

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

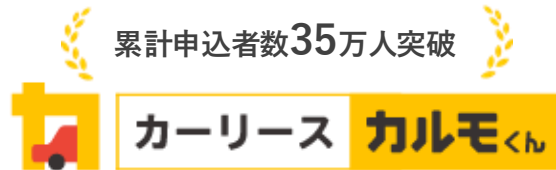
※2：市場規模およびターゲット市場の数値は、上記公的統計を元に算出しております。

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

累計申込者数35万人突破



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

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

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

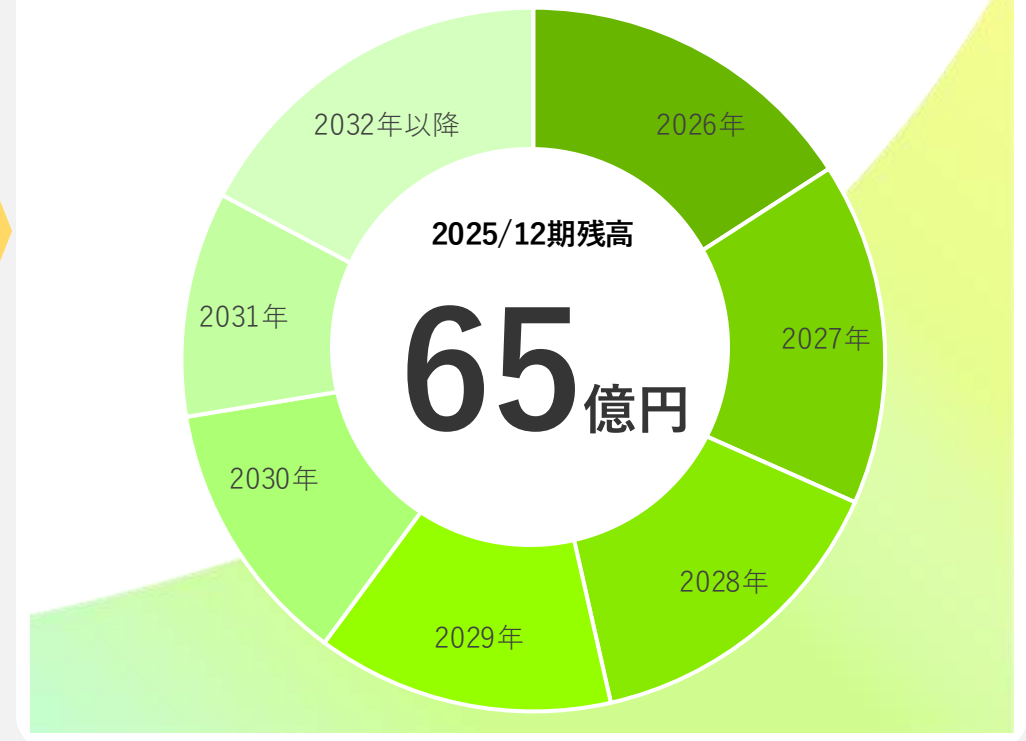
カスタマー
チャーンレート **0.23%**

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



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。

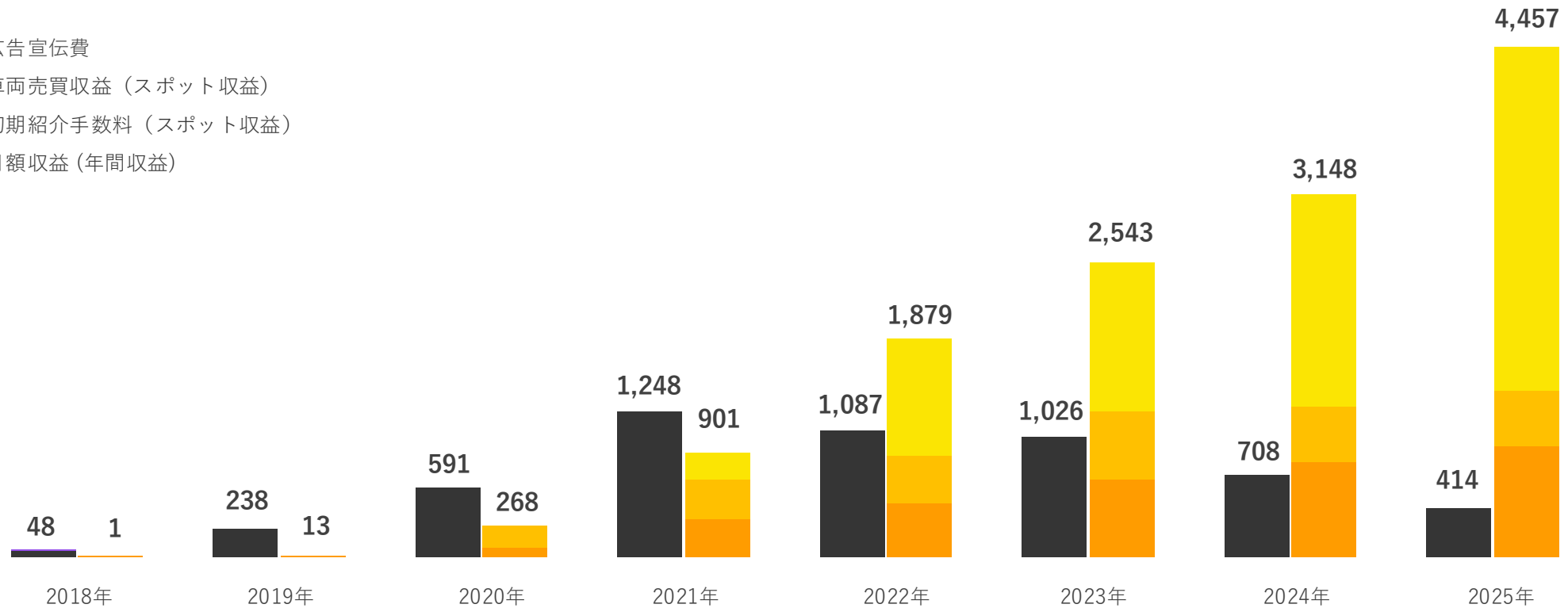
自動車産業DX事業 広告宣伝費・売上高の推移

広告宣伝費の継続的な最適化が進み、事業効率の向上が継続。

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）





カーリース カルモくん

- 「マイカーの概念を変え、誰もが自由に移動を楽しむ社会を作る」を事業ミッションとして、2018年からスタート
- マイカーを月1万円台から持てる個人向けカーリース
- 累計申込者数は35万人を突破（2026年2月）

POINT

- 頭金・ボーナス払いなし、車検・税金・メンテナンスなどを含め、月額定額の料金
- 申込みまでWEB完結。自動車購入・利用の煩わしさを払拭
- 保険や故障時の修理費保証などユニークな自社サービスもオンラインで販売



主力サービス「カーリースカルモくん」 事業モデル

NYLE

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



新車販売市場では、100年以上続くビジネスモデルが定着しているのが現状です。
様々な環境が要因となり、新たなビジネスモデルが生まれづらい状況にあります。

背景

新車販売市場の現状



「おトクにマイカー 定額カルモくん」は車販売市場における新たな選択肢を提示することで、ユーザーの利便性を向上させ、車販売の新たな形を確立しています。

背景



※1：出所：内閣府経済社会総合研究所「消費動向調査（2023年3月）」

自動車販売業界におけるポジショニング

他競合サービスとは異なり、オンラインで新車も中古車も購入可能な点が特長です。
特定のメーカーに縛られず、日系メーカー全車種の取り扱いがあります。

	 カーリース カルモ	自動車メーカー系 車のサブスク※2	新車ディーラー※2	中古車ディーラー※2
車種	日系メーカー全車種※1	特定メーカー車のみ	特定メーカー車のみ	全車種
価格体系	頭金・ボーナス払なし 月1万円台～	年2回ボーナス払いあり 月1万円台～	現金一括購入or 残価設定ローン	現金一括購入or ディーラーローン
新車・中古車	新車・中古車	新車主体	新車主体	中古車のみ
販売チャネル	オンライン	店舗主体	店舗主体	店舗主体
契約期間	1～11年	3～7年中心	3～5年中心	3～5年中心

※1：一部貨物車、商用車を除きます。

※2：他社のポジショニングとして記載された内容は、当社認識に基づくものです。

顧客属性の特徴

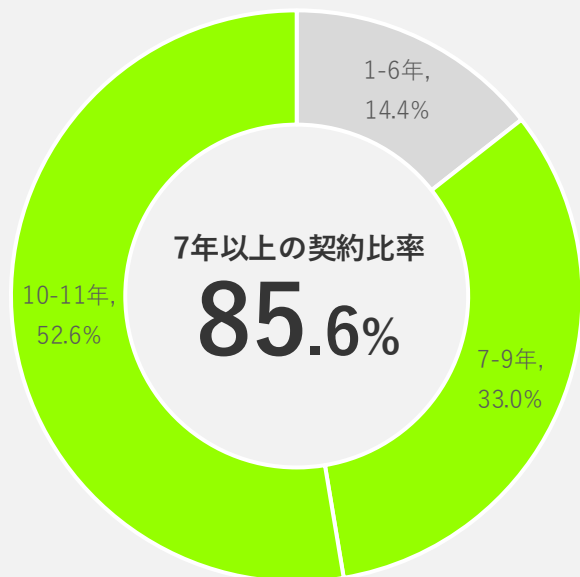
顧客の8割強が7年以上の長期契約を選択しており、中間所得層を中心に全国に分布しています。

平均年収 **377万円**

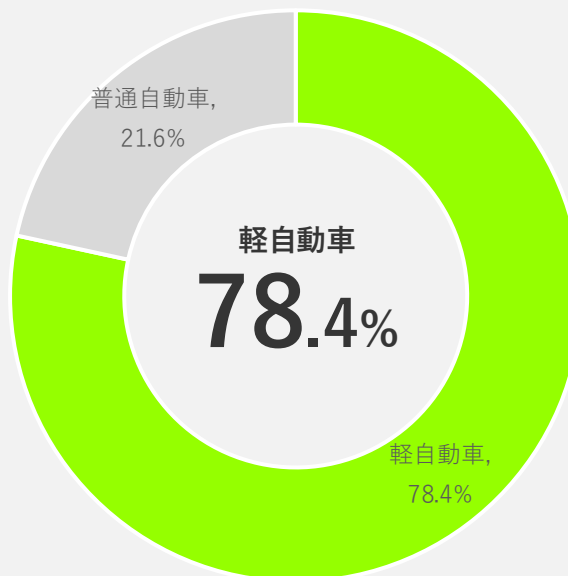
平均年齢 **45歳**

男女比 **61% : 39%**

契約期間



契約車種



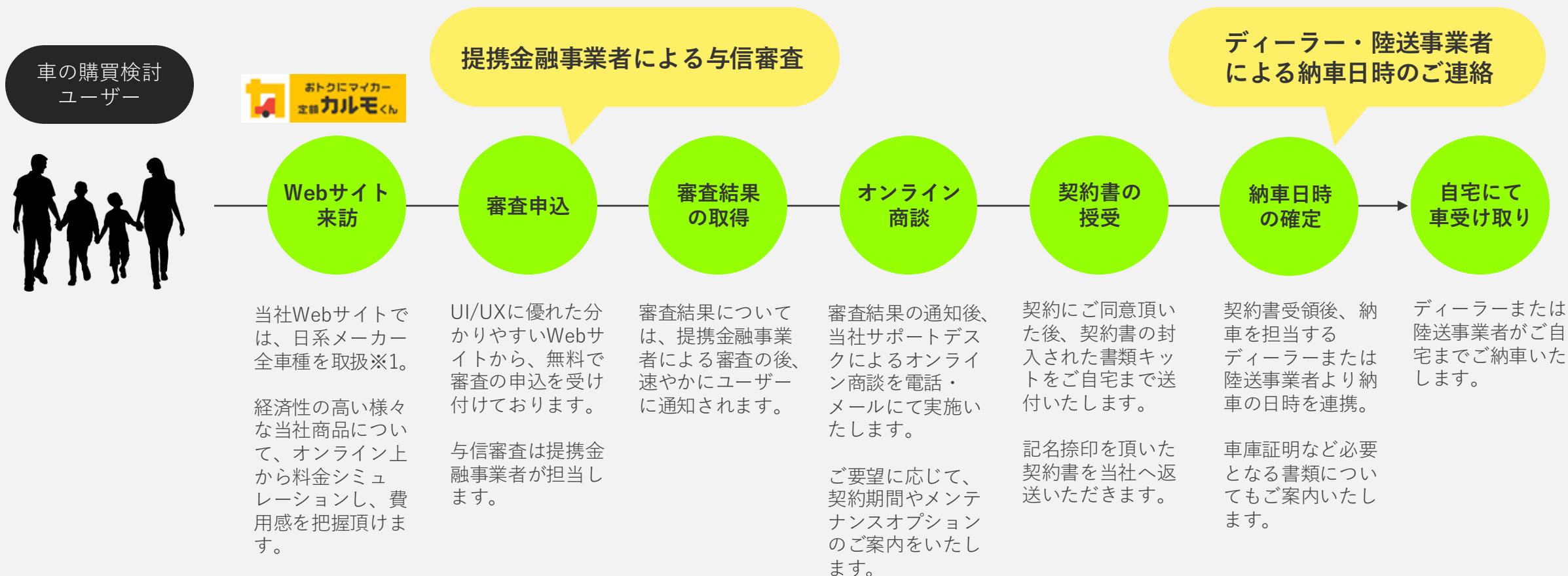
居住地

順位	都道府県	構成割合
1	埼玉県	6.26%
2	千葉県	6.24%
3	神奈川県	6.20%
4	愛知県	5.69%
5	北海道	5.24%
6	東京都	5.22%
7	大阪府	4.78%
8	福岡県	4.47%
9	静岡県	4.25%
10	兵庫県	3.78%
-	その他	47.87%

※上記は2018年3月～2026年2月末の契約件数における比率等に基づくものです。

Webサイト訪問からご納車までの流れ

経済性が高い商品を、利便性の優れたUI/UXで提供。
お店への来店不要で、ご自宅まで車をご納車しています。



※1：一部貨物車、商用車を除きます。

感謝! カーリースカルモくん

カーリース カルモくん

累計申込者数 35万人突破!



メディア掲載実績



専門家と利用者が選ぶカーリース

3冠獲得

カーリース利用経験者が選ぶ、
おすすめしたいと思う
カーリースNo.1 ※調査1

カーディーラー勤務者が選ぶ
サポートが充実していると思う
カーリースNo.1 ※調査2

ファイナンシャルプランナーが選ぶ、
コストパフォーマンスが高いと思う
カーリースNo.1 ※調査3

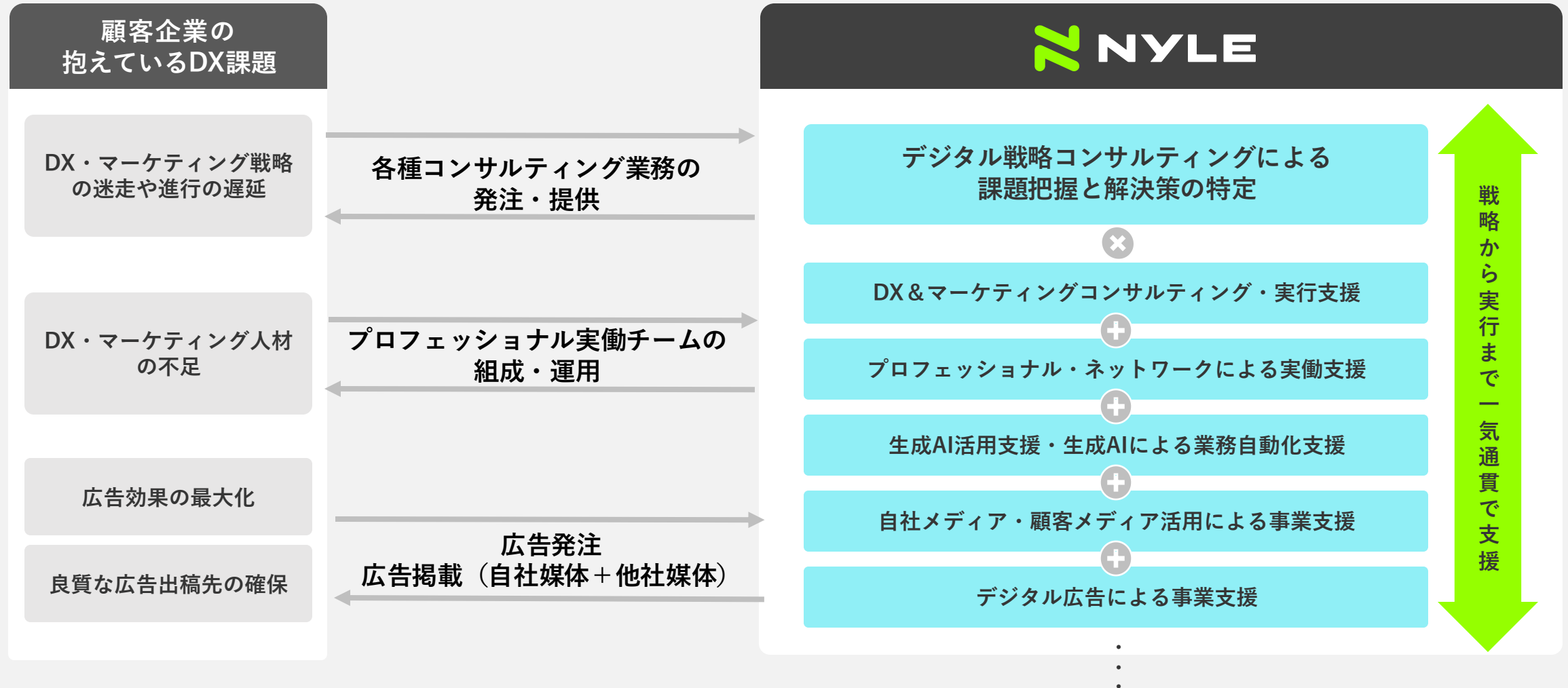
2024年1月期 ブランドのイメージ調査 (調査1~3)
調査機関: 日本マーケティングリサーチ機構
調査期間: 2023年12月14日~2024年1月9日 n数: 227 (※調査1)、103 (※調査2)、177 (※調査3) /
調査方法: Webアンケート 調査対象者: <https://jmro.co.jp/r01525/>
備考: 本調査は個人のブランドに対するイメージを元にアンケートを実施し集計しております。/本ブランドの利用有無は聴取しておりません。
/効果効能等や優位性を保証するものではありません。/競合2位との差は5%以上。

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

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

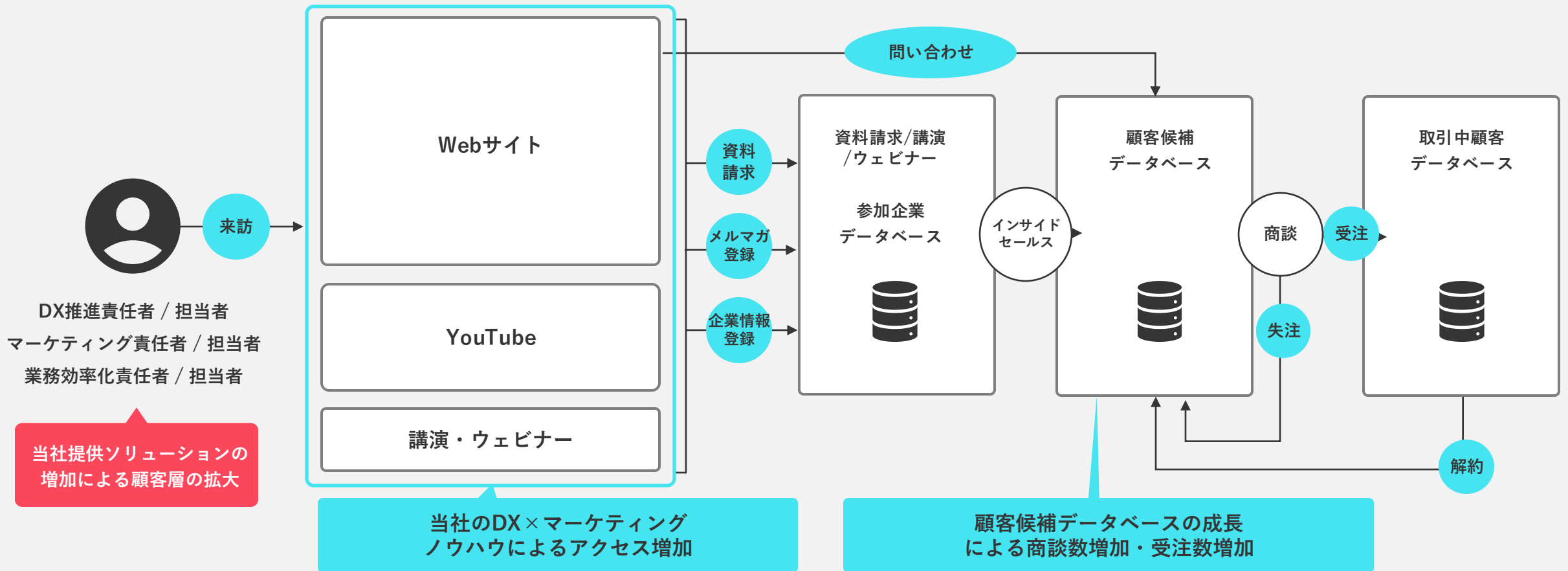
※1：当事業は、ソリューションの顧客満足度を反映するKPIとして「顧客継続率」を、売上に関連するKPIとして「契約社数」を設定しております。

※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。

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/>



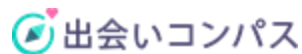
あなたの「ゲームライフ」に感動と興奮を。

<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

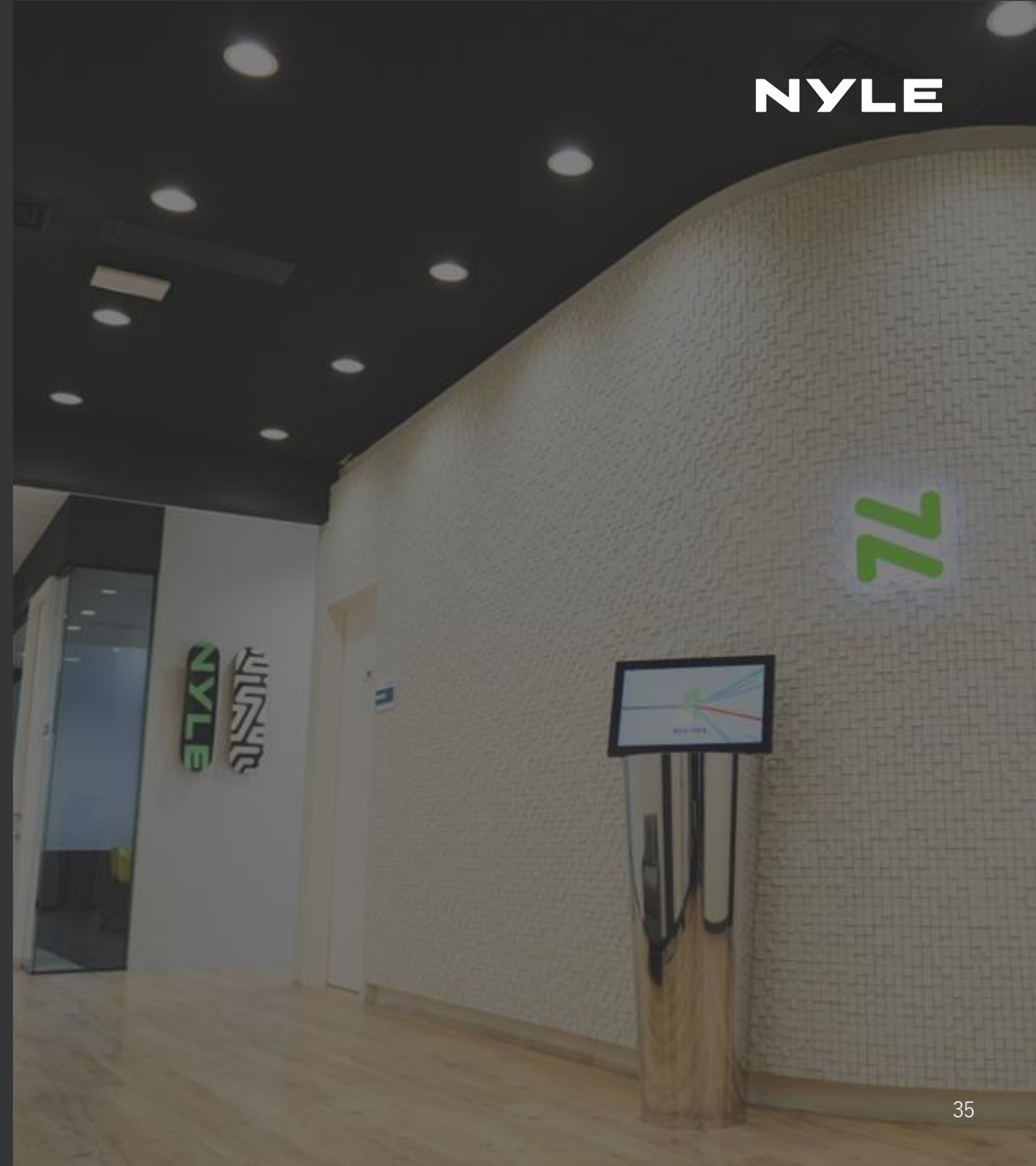
<https://nyle-tride.com/>



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

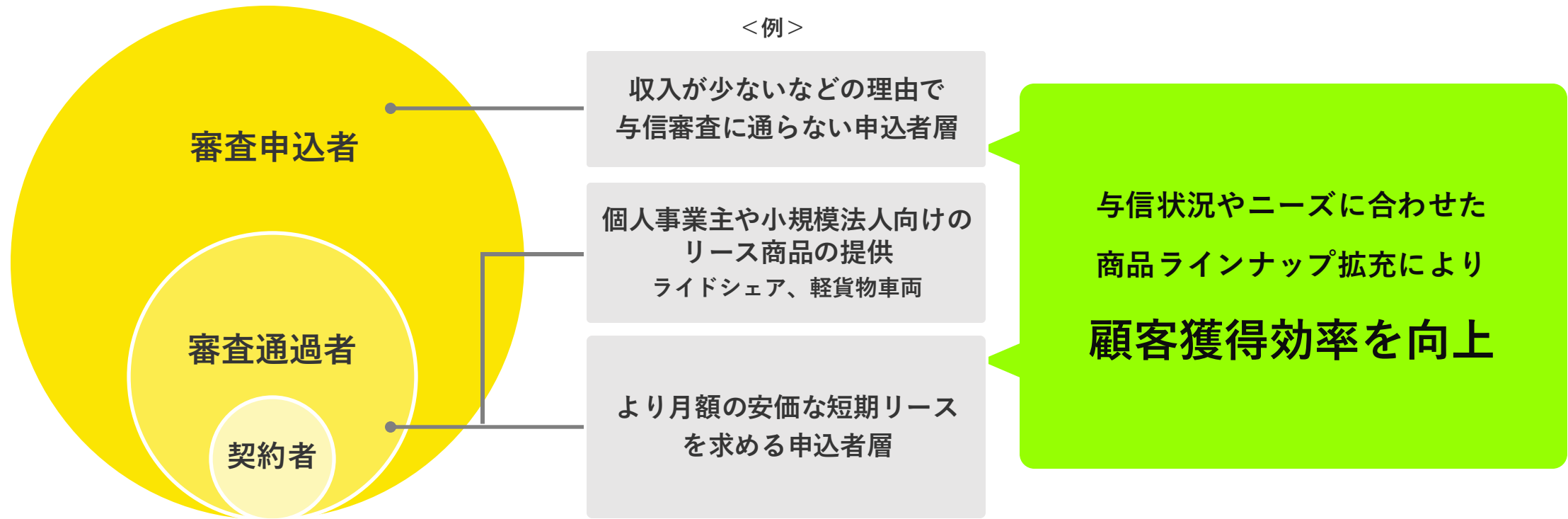
- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 今後の戦略**
- 04 Appendix



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。

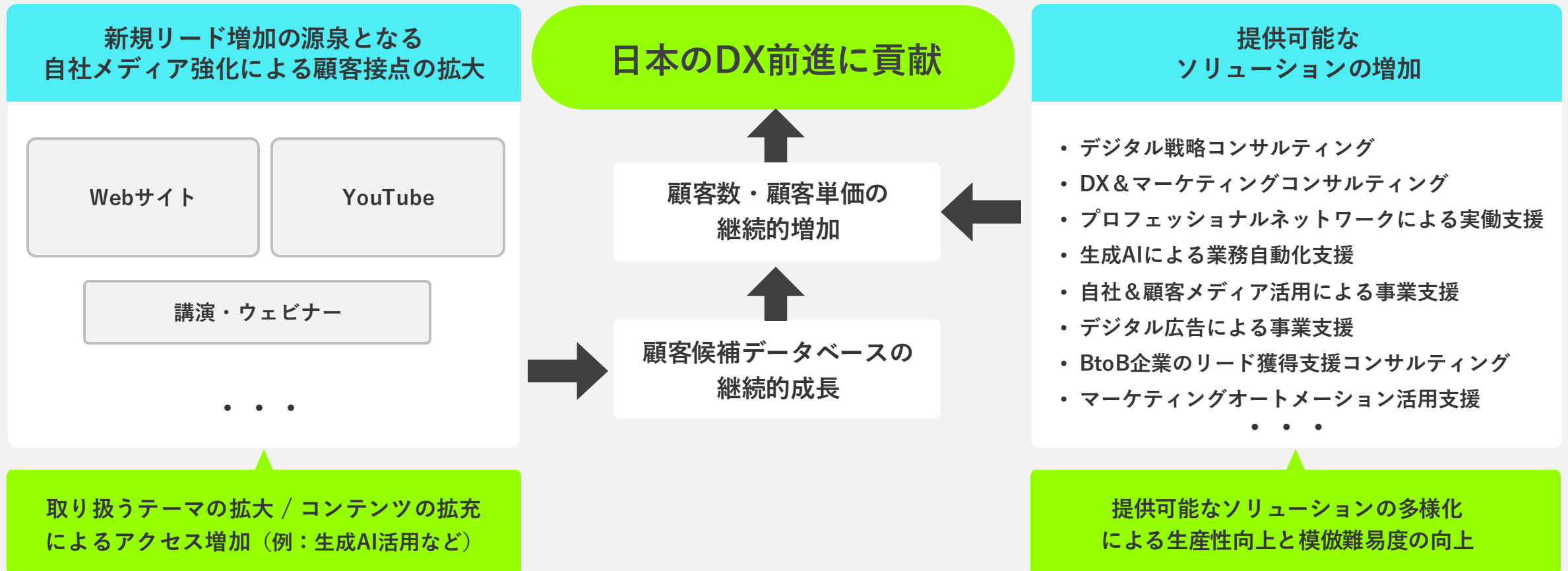
審査申込者数全体に対する契約者数のイメージ

<例>



※：当事業の成長戦略に関する進捗状況については、各四半期の決算説明資料をご参照ください。

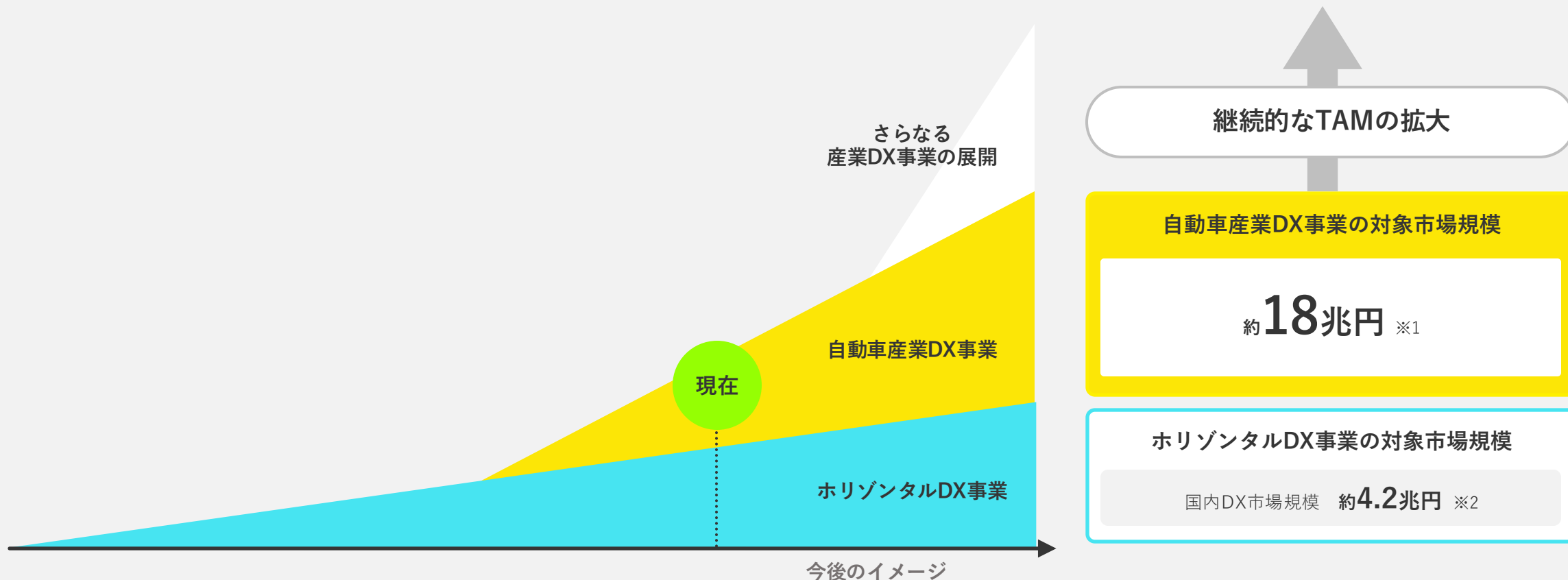
コンサルティングによる課題把握 & 解決策の特定能力を磨きつつ、
リード獲得構造と支援メニューの増強を続けることで、模倣難易度が高い事業構築を進めています。



※：当事業の成長戦略に関する進捗状況については、各四半期の決算説明資料をご参照ください。

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：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）

M&A戦略について



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

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 (※)

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 경우가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」

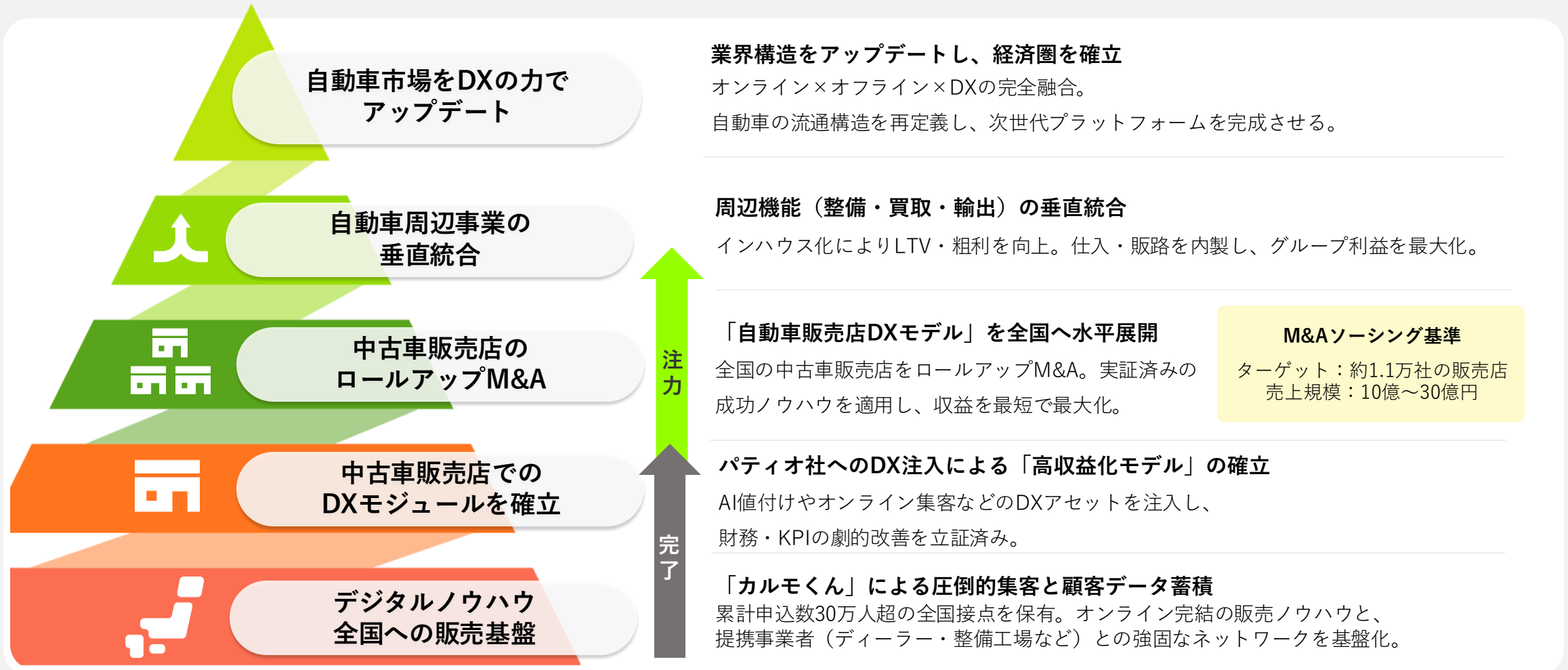
「DXアセット」により培われた知見を資産化
熟練の「勘」をAIやアプリでデータ化します。大切に培われた知見を組織の財産として守り、発展的な運営体制を構築します。

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。

ロールアップM&A戦略：自動車流通DX経済圏の確立

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

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、全国への商圏拡大を加速。



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



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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・整備のインハウス化による粗利率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・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

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

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

個社の尊重



- ・ 商号、ブランドの維持
- ・ 従業員の雇用と処遇維持
- ・ 既存の企業文化・風土の継承

次世代リーダーと伴走



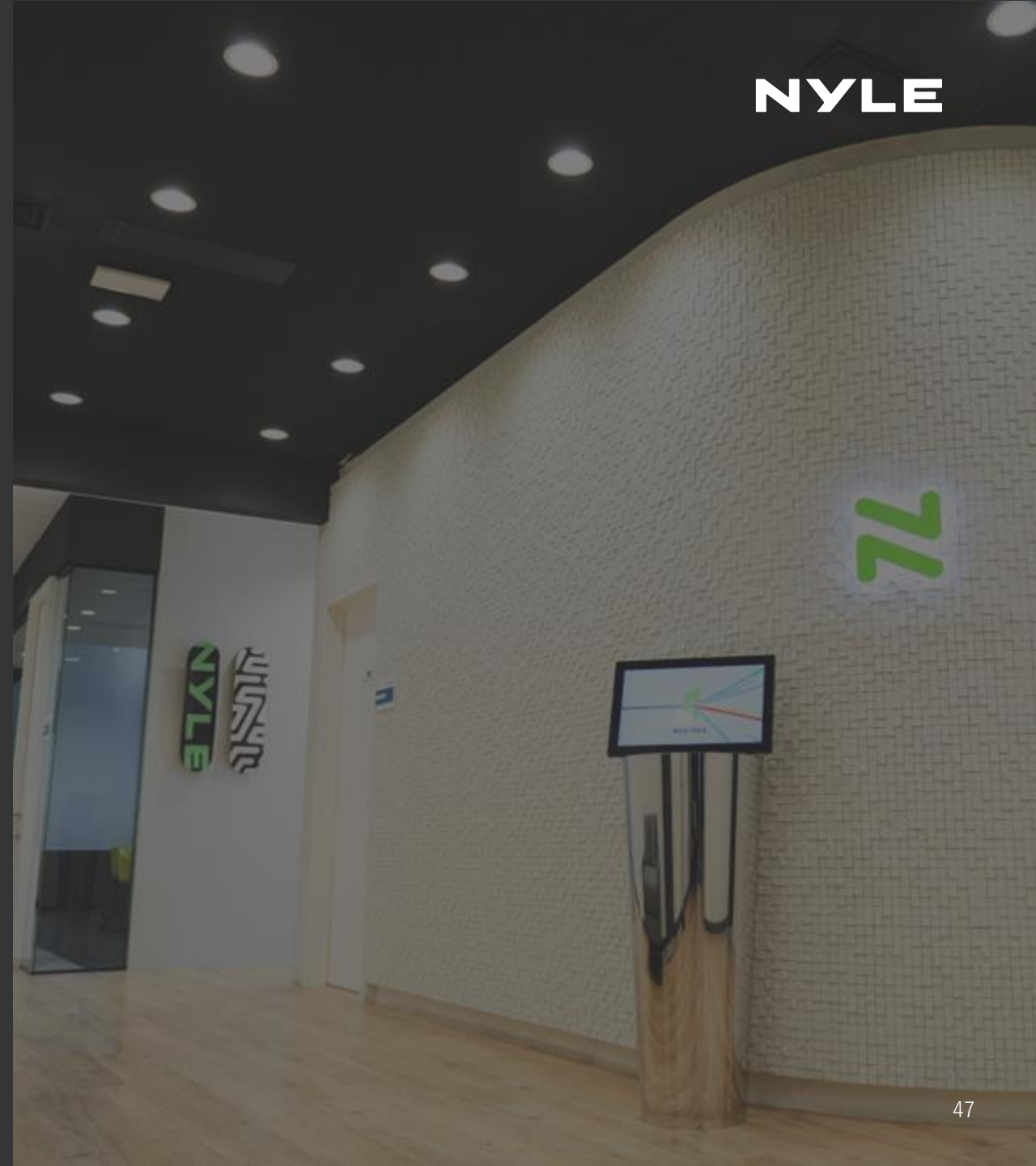
- ・ 後継者不在問題の解消支援
- ・ 現場主義に基づく意思決定支援
- ・ 中長期成長戦略の共同策定

持続的な成長の共創



- ・ 当社人材の出向による実働体制強化
- ・ ナイルの採用力を活用した人材採用支援
- ・ グループ横断で成功ノウハウ共有・活用

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 今後の戦略
- 04 Appendix**



挑戦を支援する各種制度を運用し、高付加価値人材の集結と高い働きがいを促しています。



インターネット業界
6,259社中
総合評価

6位

全業界
78,046社中
総合評価

上位1%

企業に関する社員クチコミ情報サイト「OpenWork」(2026年3月6日時点)

D&Iアワード 2025



ベストワークプレイス認定取得

日本経済新聞社
「プラチナ企業ランキング」

2024年
16位

「働きがいのある会社」ランキング



10年連続ランクイン

2014年 - 2024年

最新のマーケティングノウハウなど、社外への情報発信も積極的に行っています。

ナイル社員の著書・共著

2015年の発売より重版している
ロングセラーの「10年つかえるSEOの基本」(技術評論社) など



Youtube

SEOを中心に、すぐ使えるマーケティングTipsを紹介。



自動車産業に取り組む上での社会的責任



次の世代の環境負荷を減らす

- ・燃費性能の高い、新車や軽自動車中心のサブスクリプション事業を展開。
- ・長期のサブスクリプション利用を促進し、生産負荷に配慮。
- ・将来的にはEV（電気自動車）の取り扱いも視野に、時代に応じた環境負荷の低減を推進。



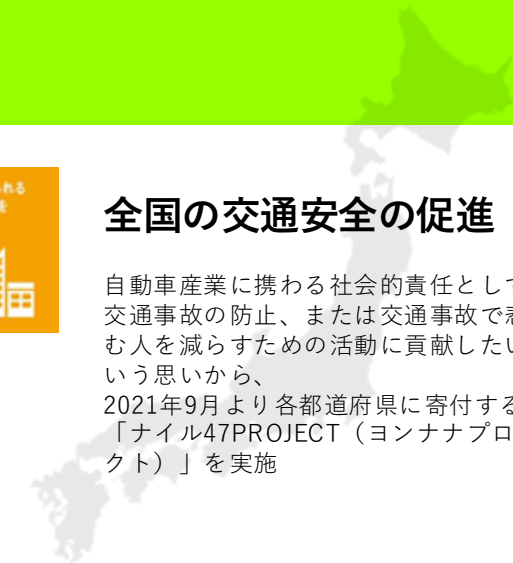
あらゆる人に移動の自由を

- ・低価格の1万円代から車を持てるサービスを提供。
- ・自社独自の与信基準を設け、より多くの人に車の所有を実現。



全国の交通安全の促進

自動車産業に携わる社会的責任として、交通事故の防止、または交通事故で悲しむ人を減らすための活動に貢献したいという思いから、2021年9月より各都道府県に寄付する「ナイル47PROJECT（ヨンナプロジェクト）」を実施



デジタルの力で、地方創生を後押し



持続可能なまちづくりを応援

ふるさと納税を促進する情報発信支援
車のサブスクリプションサービスを通じた移住促進支援

一人ひとりが個性を活かし、成長できる。



誰もが働きやすい会社へ

法定より充実した子の看護休暇や介護休暇
コアタイムなしのフルフレックスタイム制
同性婚・事実婚などあらゆるパートナーシップを尊重
男女ともに育産休取得



全てのひとに成長のチャンス

キャリア応援制度「ファミダス」
学習支援制度「ワンアップ」
幹部育成プログラム「NNX」
副業制度「サブジョブ」
社員の起業支援「かどでに出資」

認識するリスク及び対応策

タイトル	リスクの内容	対策	発生可能性※	影響
他社との競合や技術革新等について	急激な技術革新により、当社の技術やノウハウが陳腐化するリスク	最新の技術動向や環境変化を常に把握できる体制を構築	高	大
当社の事業提携先との関係について	特定の提携金融事業者の事業方針の変更等により、契約関係の解消又は条件の大幅な変更等が発生するリスク	提携金融事業者を複数持つと共に当社の顧客基盤を拡大していくことにより、提携先との良好な関係の継続を図る	低	大
車両の確保に関するリスク	需要の急増や自動車メーカーの出荷停止等により車両の不足が生じた場合による車両の確保についてのリスク	仕入先の分散	低	中
人材の採用・育成に関するリスク	優秀な人材の採用・育成が計画通り発展しないリスク	リファラルや人材紹介等採用チャネルの拡大による強化 入社者に対するキャリア開発支援	低	中
個人情報を含む顧客情報等の管理体制に関するリスク	外部からの不正アクセスやオペレーションミスによる個人情報を含む顧客情報が流出するリスク	セキュリティ対策の強化 社内ルールの整備や社員教育の徹底	中	大

※いずれのリスクについても、発生可能性は特定時期に限られません。

※成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを記載しております。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載しております。

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- なお、本資料の更新は2027年3月を予定しております。



NYLE