



2025年 第1四半期 決算説明資料

2025.5.14 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社



01 会社概要

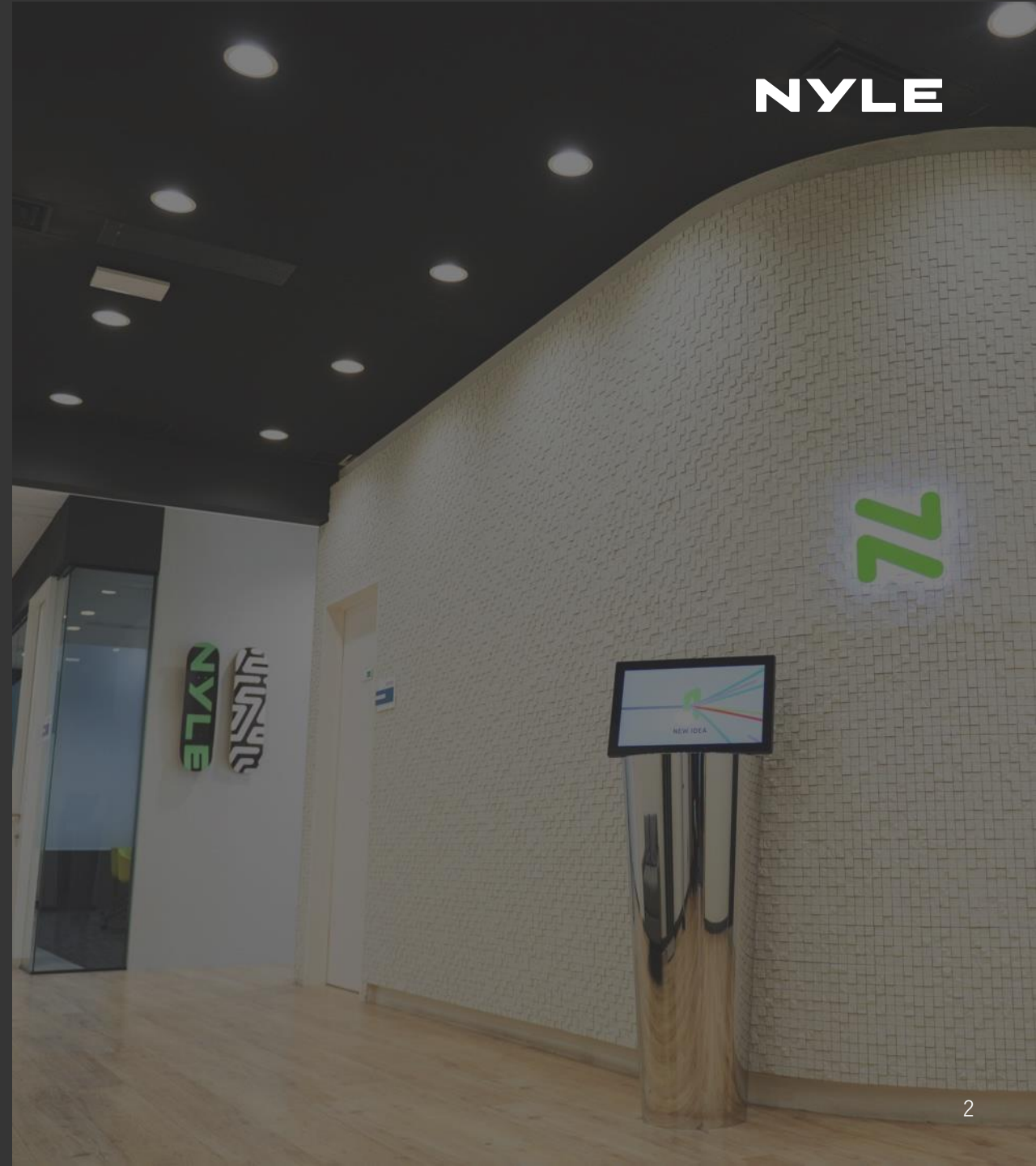
02 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 Appendix

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 -

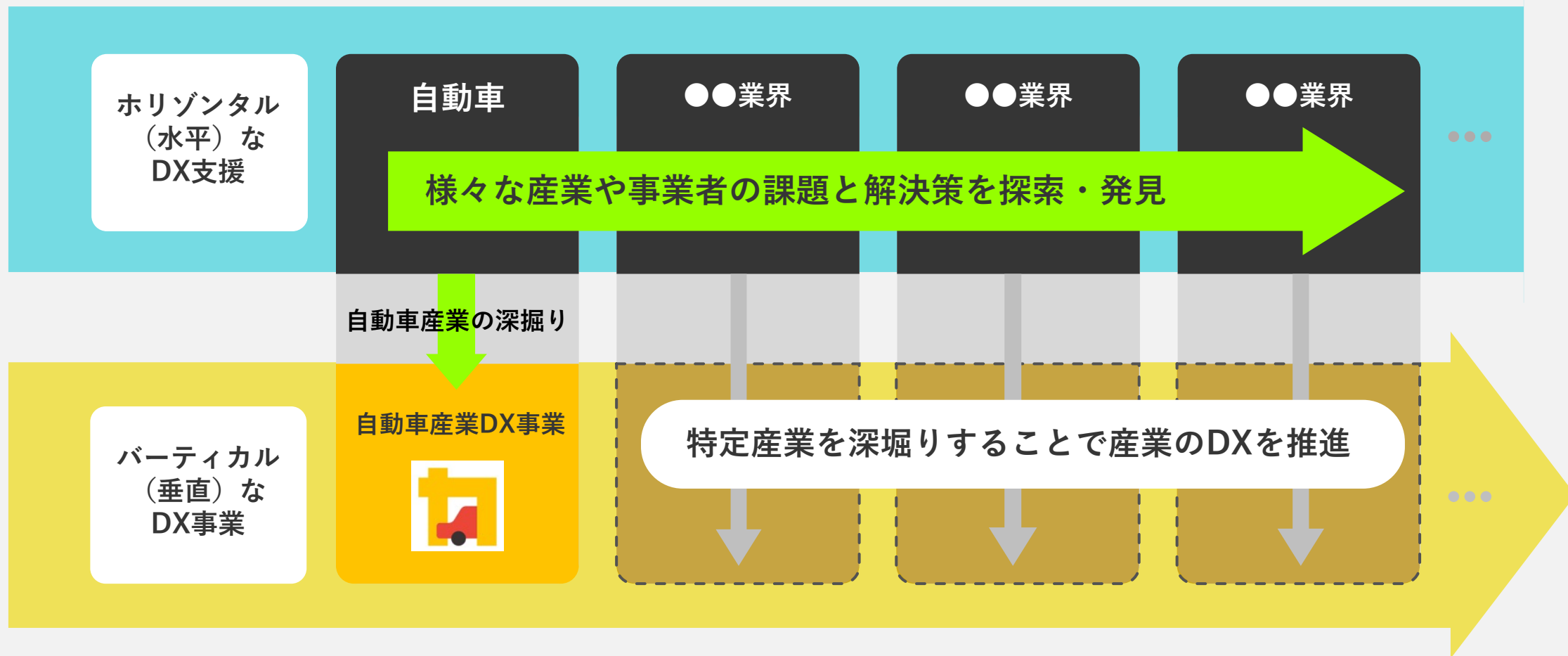
日本を
変革する矢

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。

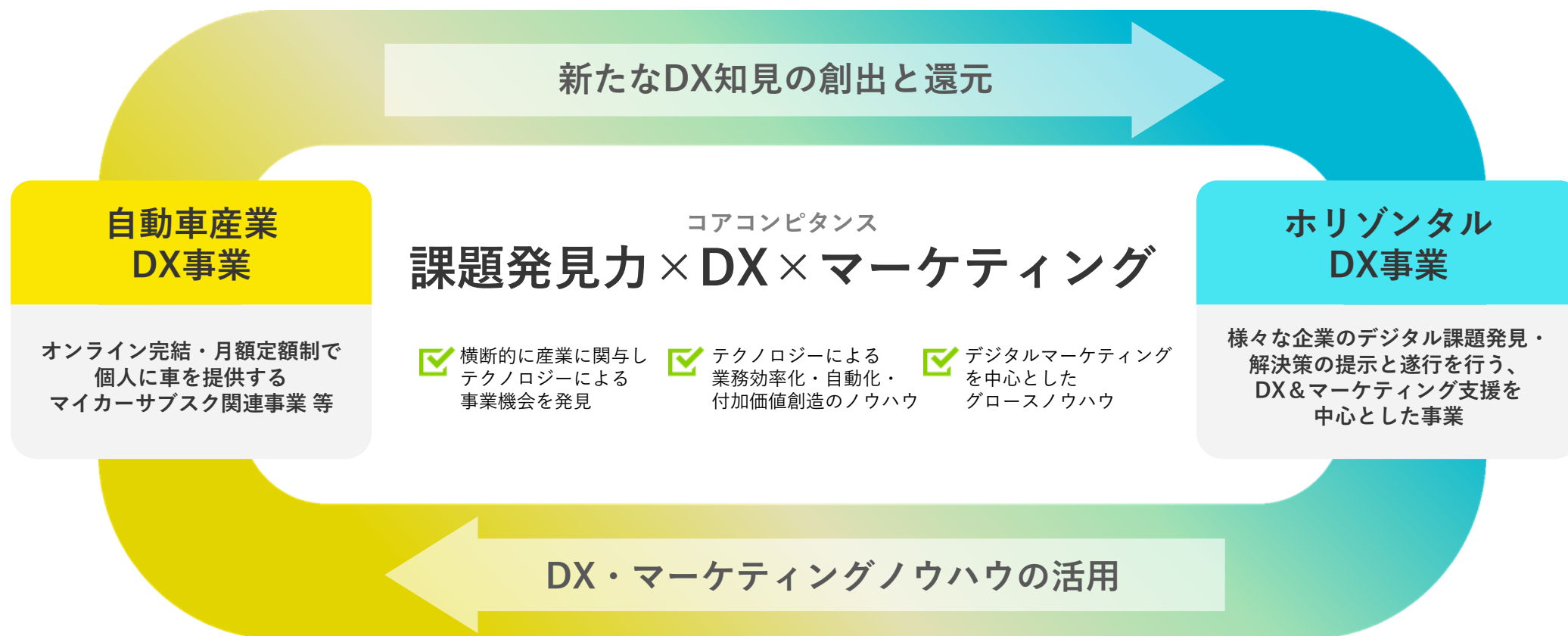
豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、
私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、

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。

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

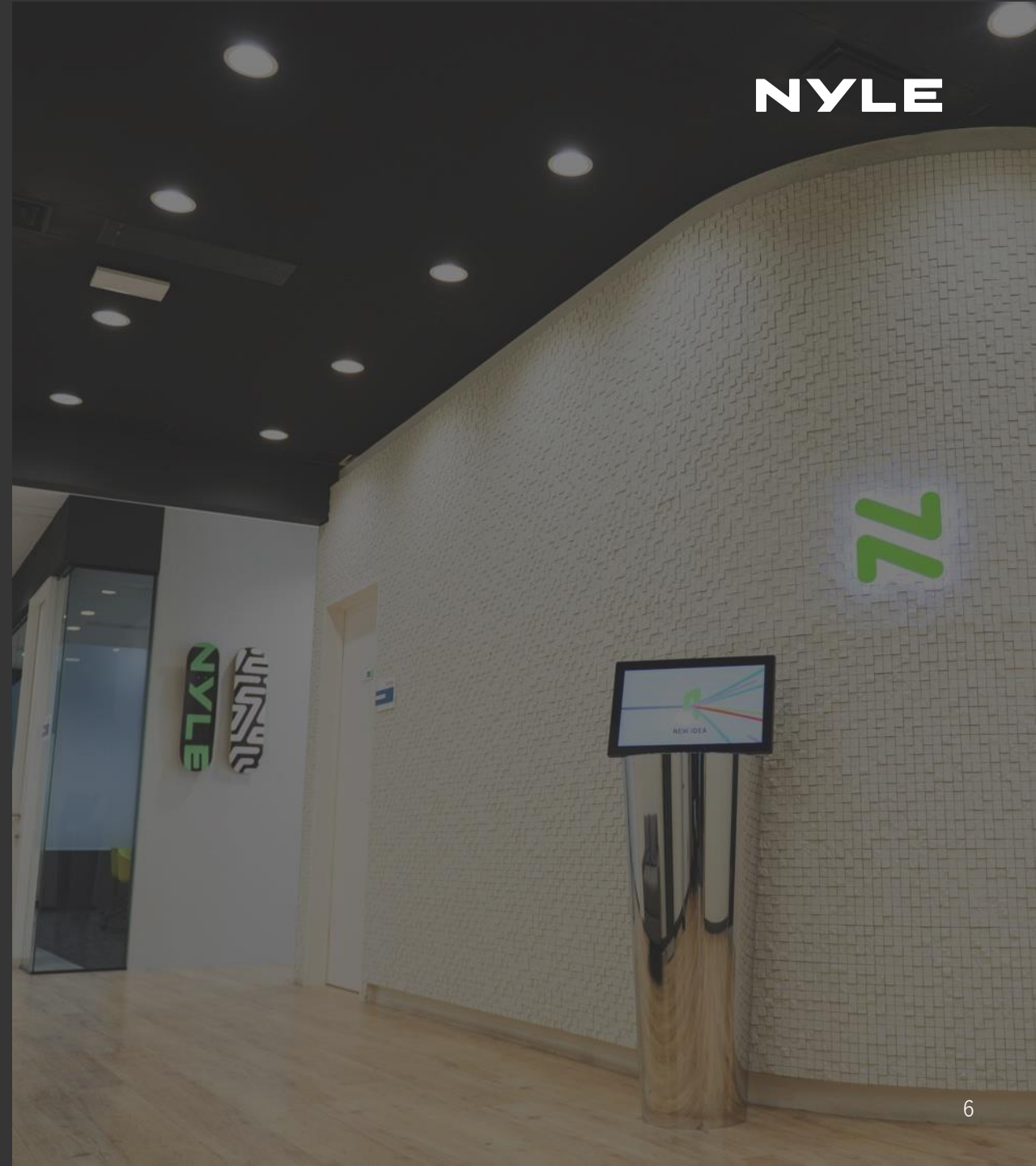
02 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 Appendix

NYLE



3月度単月黒字化。赤字幅は大幅縮小

自動車産業DX事業の力強い成長と、ホリゾンタルDX事業の復調により、3月度単月黒字化を達成。四半期での赤字幅も大幅に縮小しました。

全社 1Q業績

売上高：1,510百万円 YoY+14.1%

営業利益：△22百万円 YoY+110百万円

自動車産業DX事業

M&A効果と月額収益の積み上げにより大幅な増収を記録。特に1Qは費用の最適化が進み、前年同四半期比135百万円の利益増加となり、全社黒字化への明確な道筋が見えてきました。

売上高：930百万円 YoY+48.5%
営業利益：△106百万円 YoY+135百万円

ホリゾンタルDX事業

前年同四半期が好調であったため、事業全体としては減収・減益で推移。一方、1Qは前四半期比74百万円の利益増加を達成し、着実な回復を実現しました。

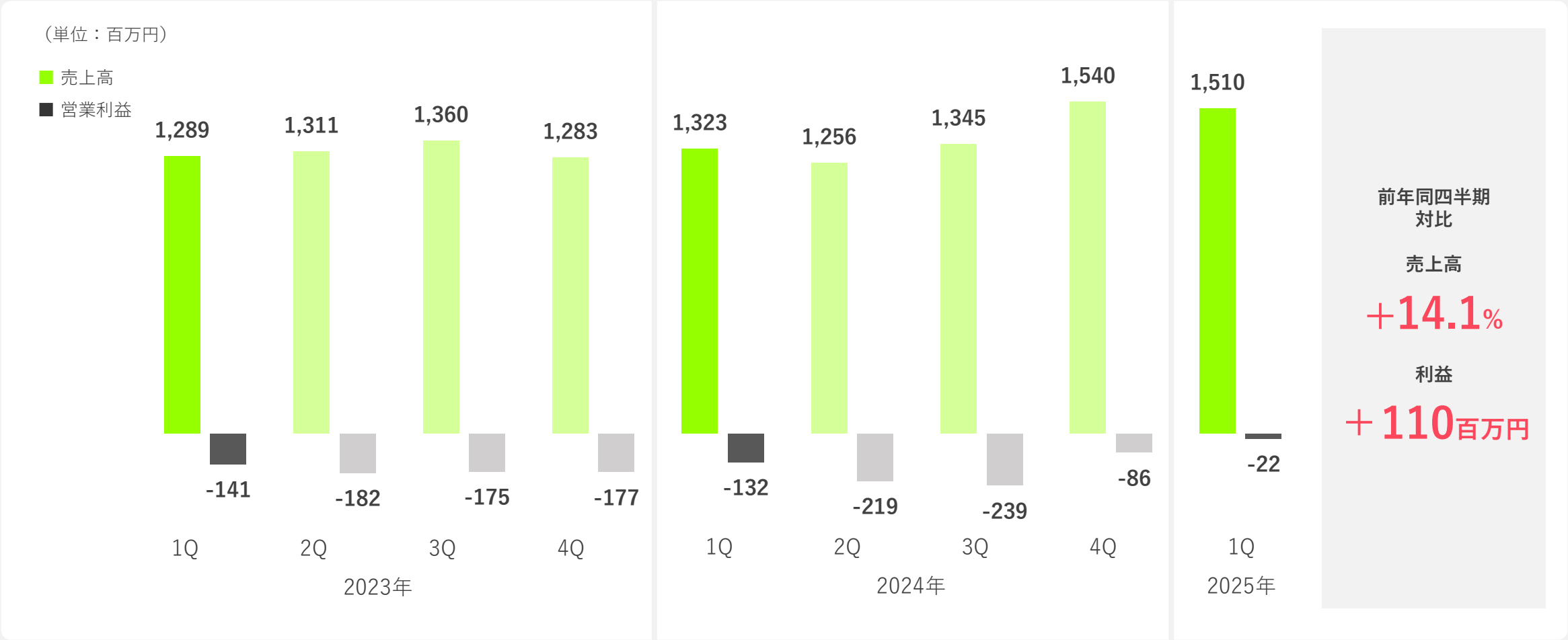
売上高：580百万円 YoY△16.6%
営業利益：170百万円 YoY△14.9%

2025年1Q業績

売上高は14.1%増と堅調な成長を維持し、継続的な費用最適化により販管費は大幅に減少。
3月度には単月黒字を達成し収益改善が進み、業績予想に対して好調なスタートとなりました。

(単位：百万円)	2024/1Q	2025/1Q	前期比 /増減	2025/12期 業績予想	進捗率
売上高	1,323	1,510	+14.1%	5,930～6,480	25.4%～23.3%
売上総利益	621	600	△3.3%	—	—
売上総利益率	46.9%	39.7%	△7.2pt	—	—
販売費及び一般管理費	754	622	△17.5%	—	—
営業利益	△132	△22	+110百万円	△255～50	—
経常利益	△139	△31	+108百万円	△285～25	—
当期純利益	△139	△30	+109百万円	△300～10	—

堅調な増収傾向が継続する中、前年同四半期比では+110百万円と大幅に赤字幅は縮小。
黒字と赤字のはざまにある過渡期において、収益改善を継続し、安定的な黒字化の早期実現を目指します。

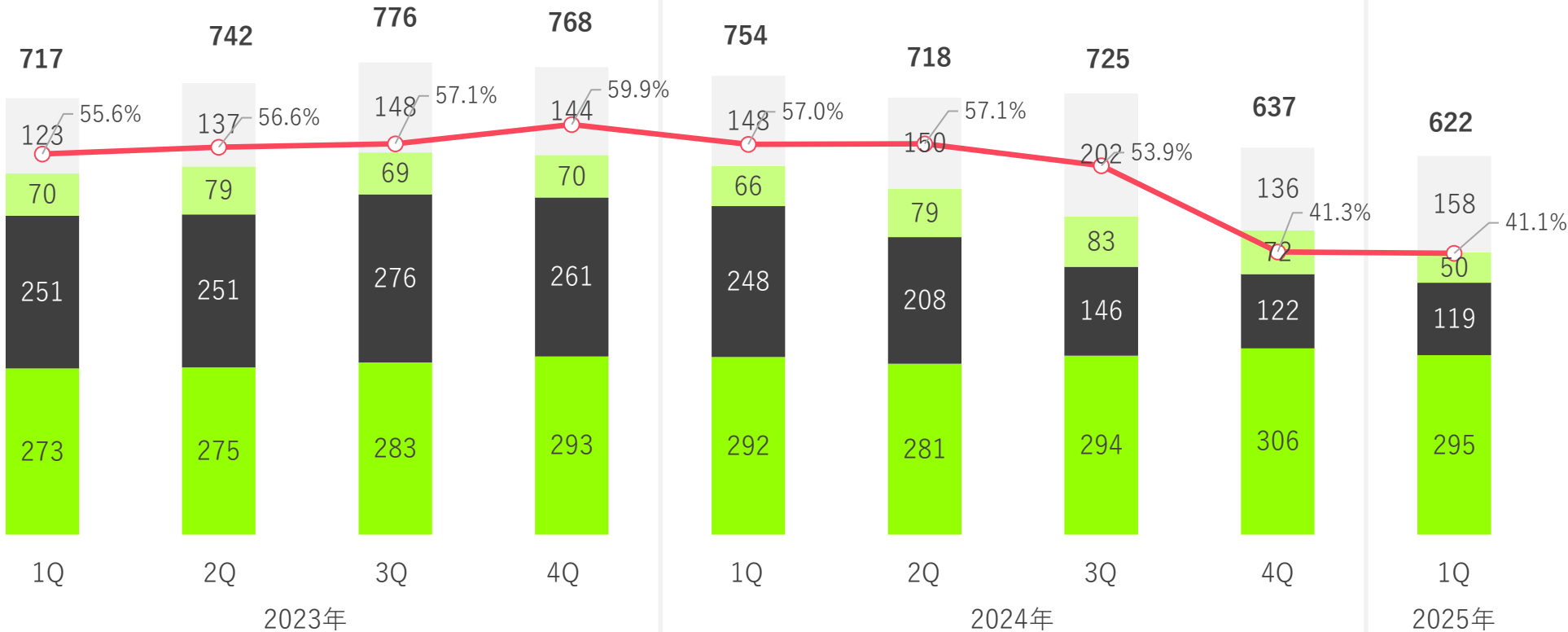


全社 販管費・売上高販管費率の推移

広告宣伝費や外注費を中心に費用の最適化を継続し、販管費は前年同期比△17.5%の622百万円に削減。
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57.0%から41.1%へと大幅に改善しました。

(単位：百万円)

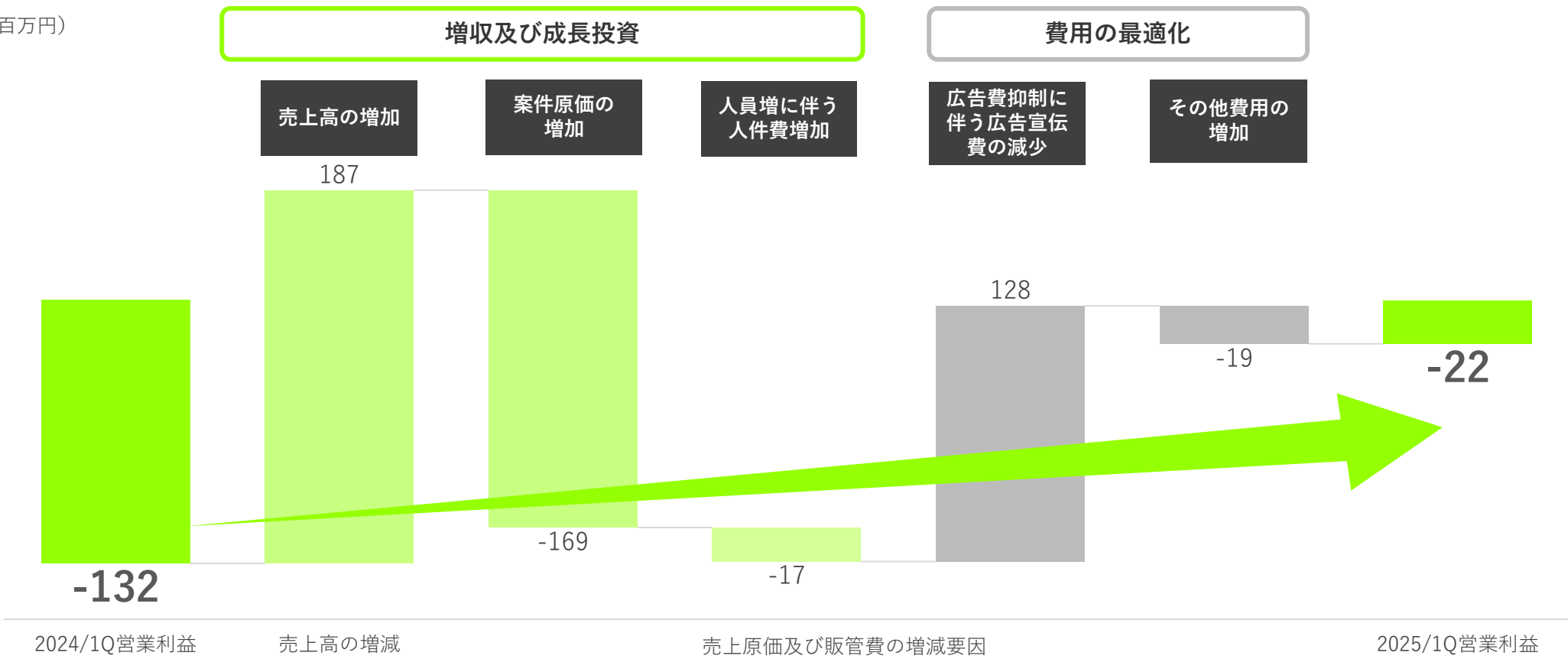
- その他
- 外注費
- 広告宣伝費
- 人件費
- 売上高販管費率



全社 営業利益の増減分析

営業利益は前年同四半期比で110百万円の赤字幅の縮小を達成。
広告宣伝費を規律的に抑制する中でも売上高は大きく増加しています。

(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。

自動車産業DX事業 四半期業績推移

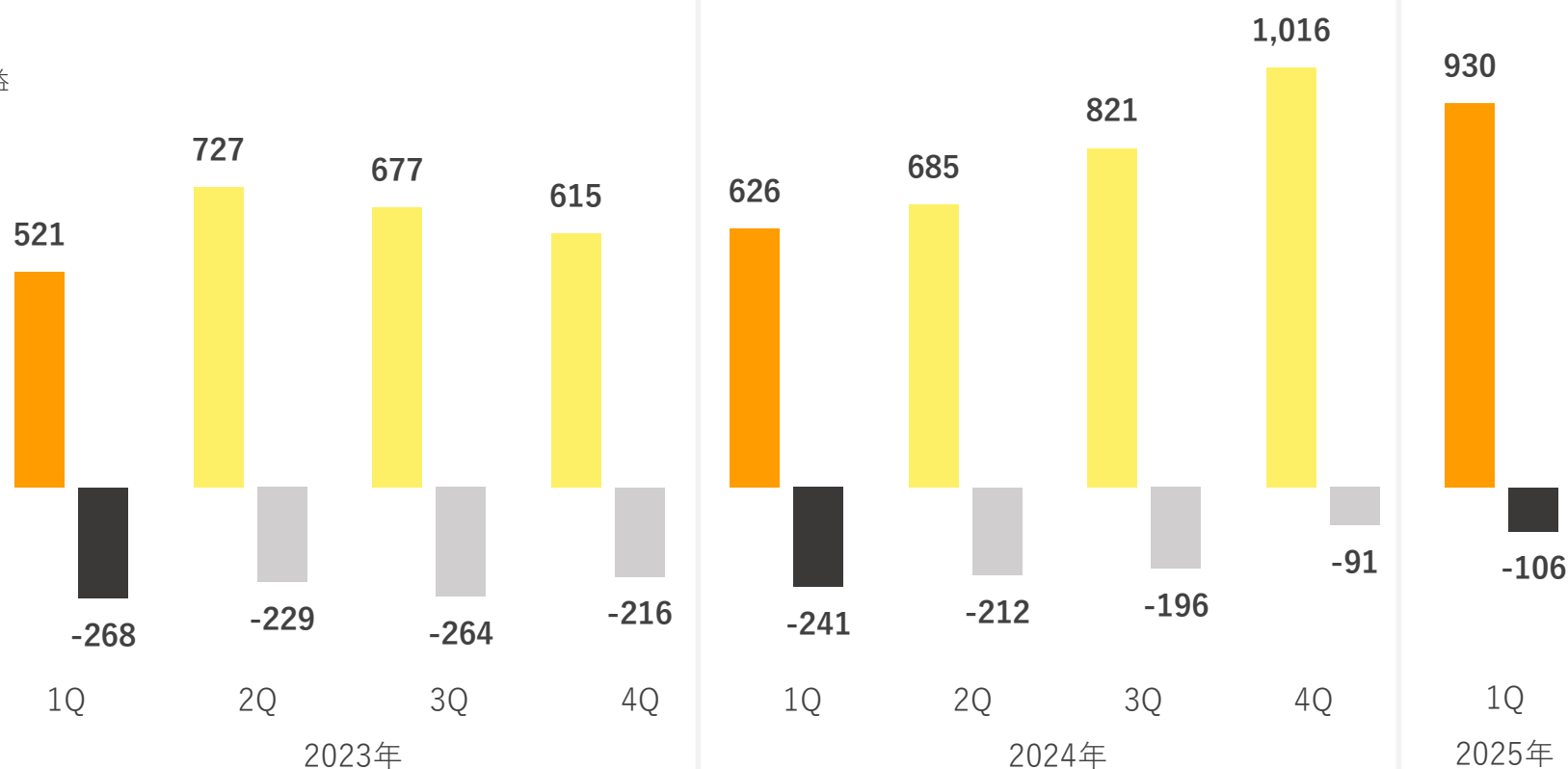
NYLE

M&A効果と月額収益の積み上げにより前年同四半期比で大幅な増収を実現し、売上基盤が着実に拡大。
広告費などの規律ある費用管理により赤字額の大幅な縮減を実現。

(単位：百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益



前年同四半期
対比

売上高

+48.5%

利益

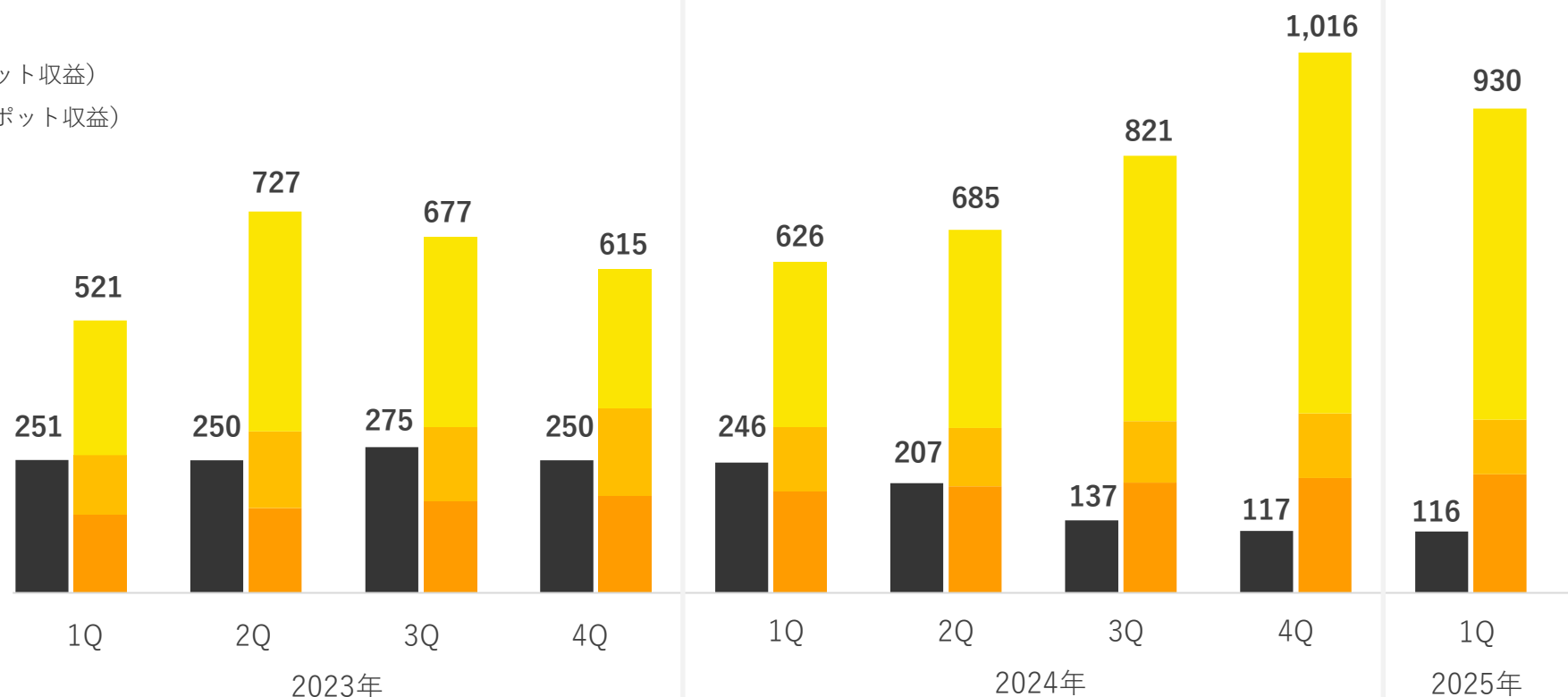
+135百万円

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、顧客獲得効率が着実に向上。
月額収益は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）



自動車産業DX事業 KPIハイライト

NYLE

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。

契約の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	2025/1Q
0.21%	0.22%	0.23%

契約残高 ※3 (RPO※4)

2023/12期	2024/12期	2025/1Q
58億円	62億円	63億円

延べ申込件数 ※5

2023/12期	2024/12期	2025/1Q
22.5万件	29.2万件	30.5万件

※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。

グループ全体で提携・DX・新サービスを推進。
成長ドライバーを多層的に機能させ、顧客価値と収益性を強化しています。

ガッツ・ジャパンと提携 「納車待ち代車」提供



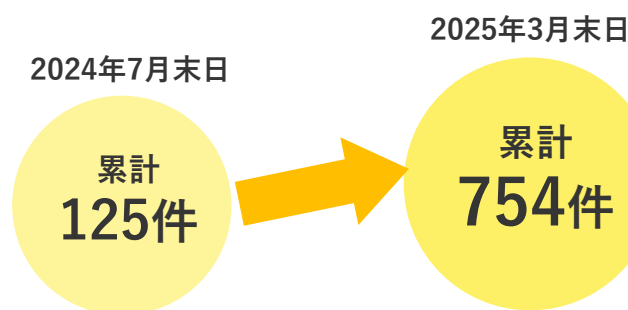
レンタカーを活用し、納車待ち期間の不便を解消。顧客満足度と契約率を向上

パティオにおけるDX推進 販売効率を向上



ダイナミックプライシングとデジタルプライスボードを導入。価格調整を自動化し、在庫回転率・粗利が改善

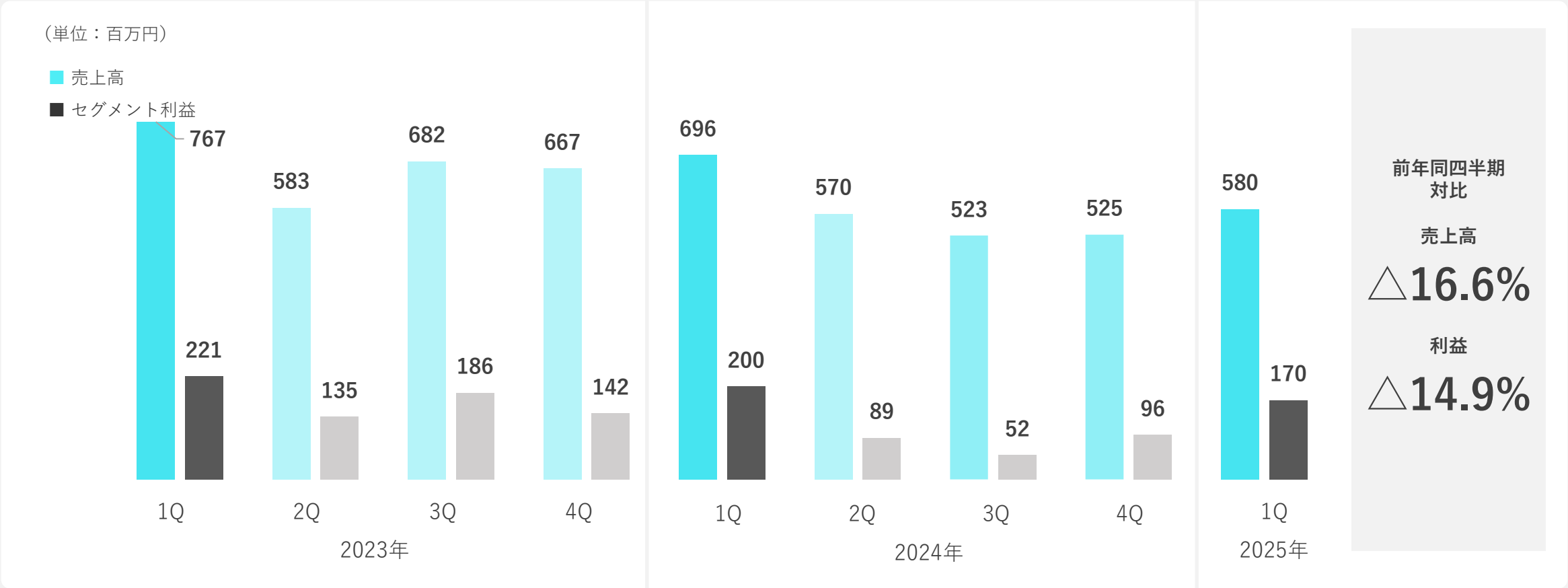
「カルモあんしん保険」 好調に拡大



2024年4月のサービス開始から
約1年で大きく成長
LTV向上・月額収益積上げの基盤に

ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

前年同四半期比では減収・減益となるも、前四半期比では大幅な利益改善を実現し回復基調が鮮明に。
利益面での底打ち感が明確となり、収益構造の改善が着実に進展しています。



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

2025/1Q

92.74%



93.16%



94.59%

契約社数 ※3

2023/1Q

2024/1Q

2025/1Q

124件



129件



145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。

生成AI検索で“指名される”Webサイトへ。

次世代集客を支える『LLMOコンサルティング』本格始動



AI時代に選ばれるサイトへ

LLMO (大規模言語モデル最適化)

コンサルティング

提供開始

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** 戦略策定、UX改善、
コンテンツ最適化、モニタリング 等

強み 2,000社以上の支援実績 × 自社AI活用
ノウハウ × ワンストップ体制

今後 「LLMO支援市場」の成長性を見据え、
既存事業とのクロスセルも強化

株主の皆様の日頃からのご支援への感謝と、個人株主様に対する当社株式への投資魅力を高める目的として
2025年5月14日より、2種類の株主優待制度がスタートします。詳しくは同日開示のリリースもご確認ください。

「おトクにマイカー 定額カルモくん」のご優待

ご優待金額：10万円

対象：2025年6月末日以降、6月末・12月末時点で

100株以上保有の株主様

内容：サービスご契約でキャッシュバック



デジタルギフトご優待

- 100株～400株 デジタルギフト 1,000円分贈呈
- 500株以上 デジタルギフト 2,000円分贈呈

対象：2025年12月末日以降、12月末時点で

100株以上保有の株主様

交換可能サービス：

- Amazonギフトカード
- Google Play ギフトコード
- PayPayマネーライト
- QUOカードPay
- dポイント
- au PAY ギフトカード
- Uber Taxi ギフトカード
- Uber Eats ギフトカード
- ビットコイン by bitFlyer
- ビットコイン by CoinTrade
- ビットコインキャッシュ by CoinTrade

など多数

「単月黒字化記念」 特別株主優待の実施

NYLE

2025年3月、上場以来初の単月黒字化を記念し、当社株式を継続保有いただいている株主様へ感謝の意を込めた特別優待を実施いたします。詳しくは同日開示のリリースもご確認ください。

デジタルギフト ご優待

対象：2023年12月末、2024年6月末・12月末、2025年6月末の
全てにおいて、100株以上継続保有の株主様（同一株主番号）

内容：デジタルギフト 1,000円分を贈呈
Amazonギフトカード、PayPayマネーライト、
QUOカードPay、暗号資産等から選択可能

発送：2025年9月頃に郵送予定
WEB上での品目選択・受取手続きが必要です。

今後も継続保有の株主様には株主還元を検討しております。

交換可能サービス：

- Amazonギフトカード
 - Google Play ギフトコード
 - PayPayマネーライト
 - QUOカードPay
 - dポイント
 - au PAY ギフトカード
 - Uber Taxi ギフトカード
 - Uber Eats ギフトカード
 - ビットコイン by bitFlyer
 - ビットコイン by CoinTrade
 - ビットコインキャッシュ by CoinTrade
- など多数

01 会社概要

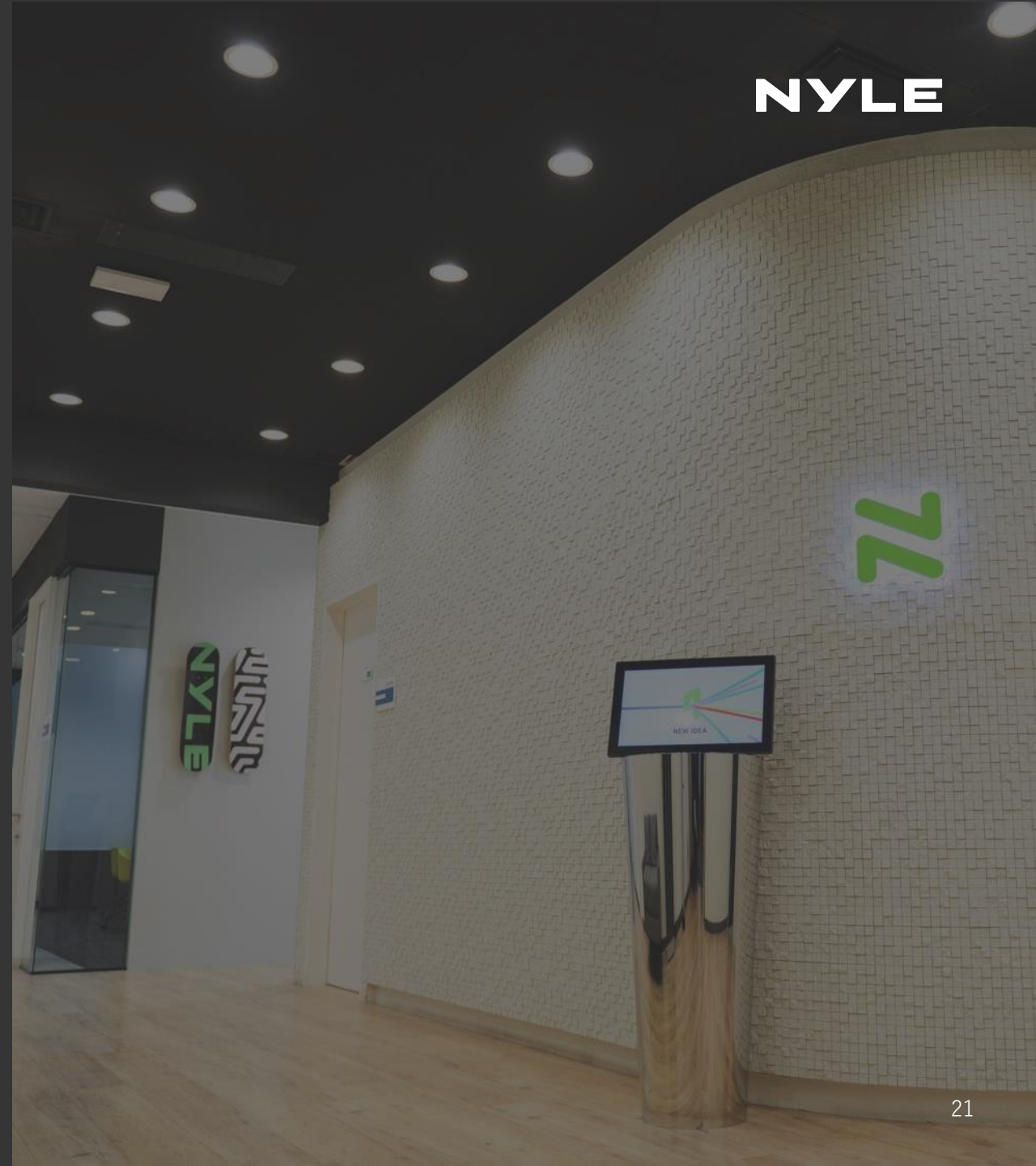
02 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 Appendix

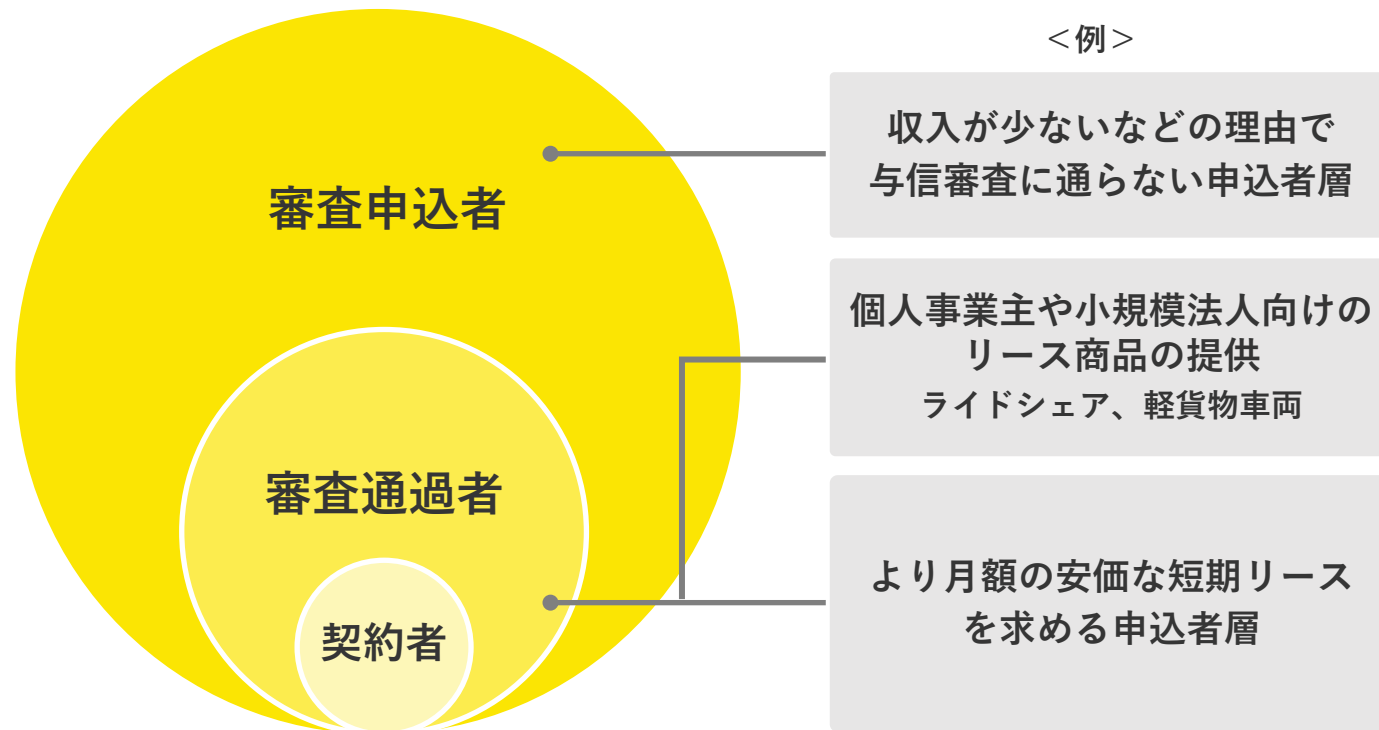
NYLE



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>



与信状況やニーズに合わせた
商品ラインナップ拡充により
顧客獲得効率を向上

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。



おトクにマイカー
定額 **カルモくん**



オンライン主体
の車提供

DX支援による
業績向上

DXによる見込み顧客の集客、生産性の向上に加え各種採用、組織開発などを支援

顧客接点の拡大による
商品販売機会の拡大

顧客に対し、相互の商品ラインナップを販売することでグループ全体の事業効率が向上

Best car Collections
PATIO

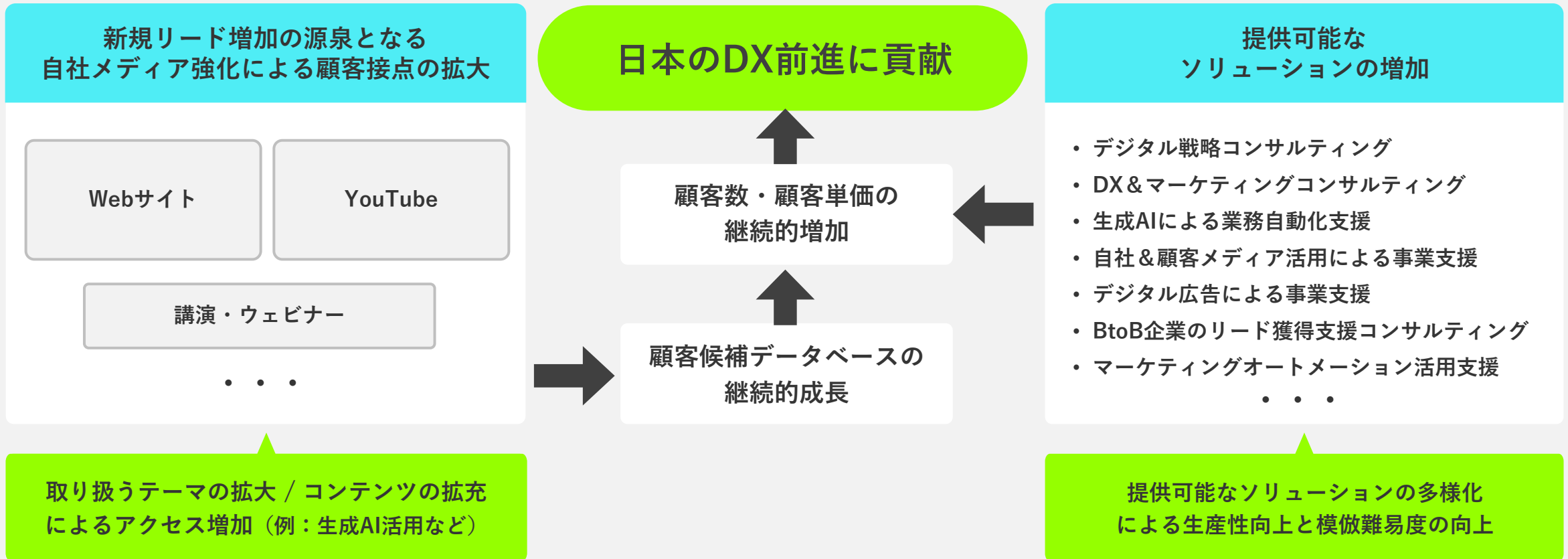


オフライン主体
の車提供

オンラインと
オフライン
の融合

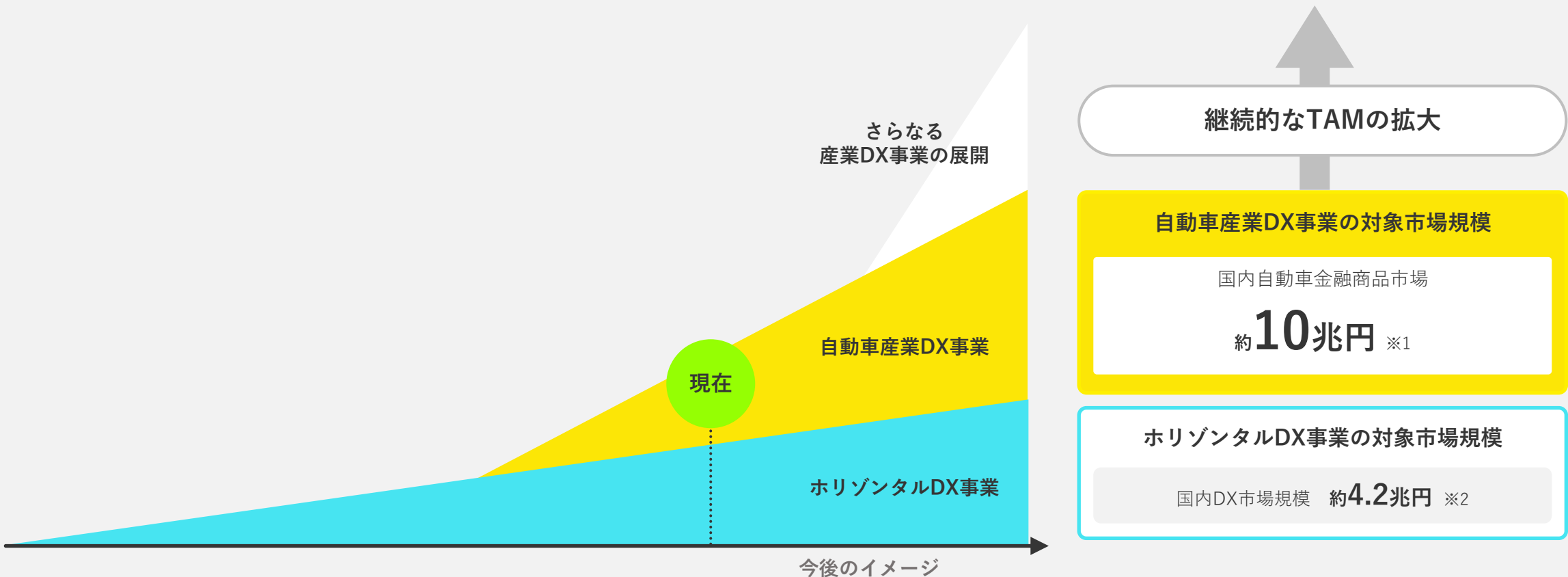
顧客への
提供価値
の向上

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

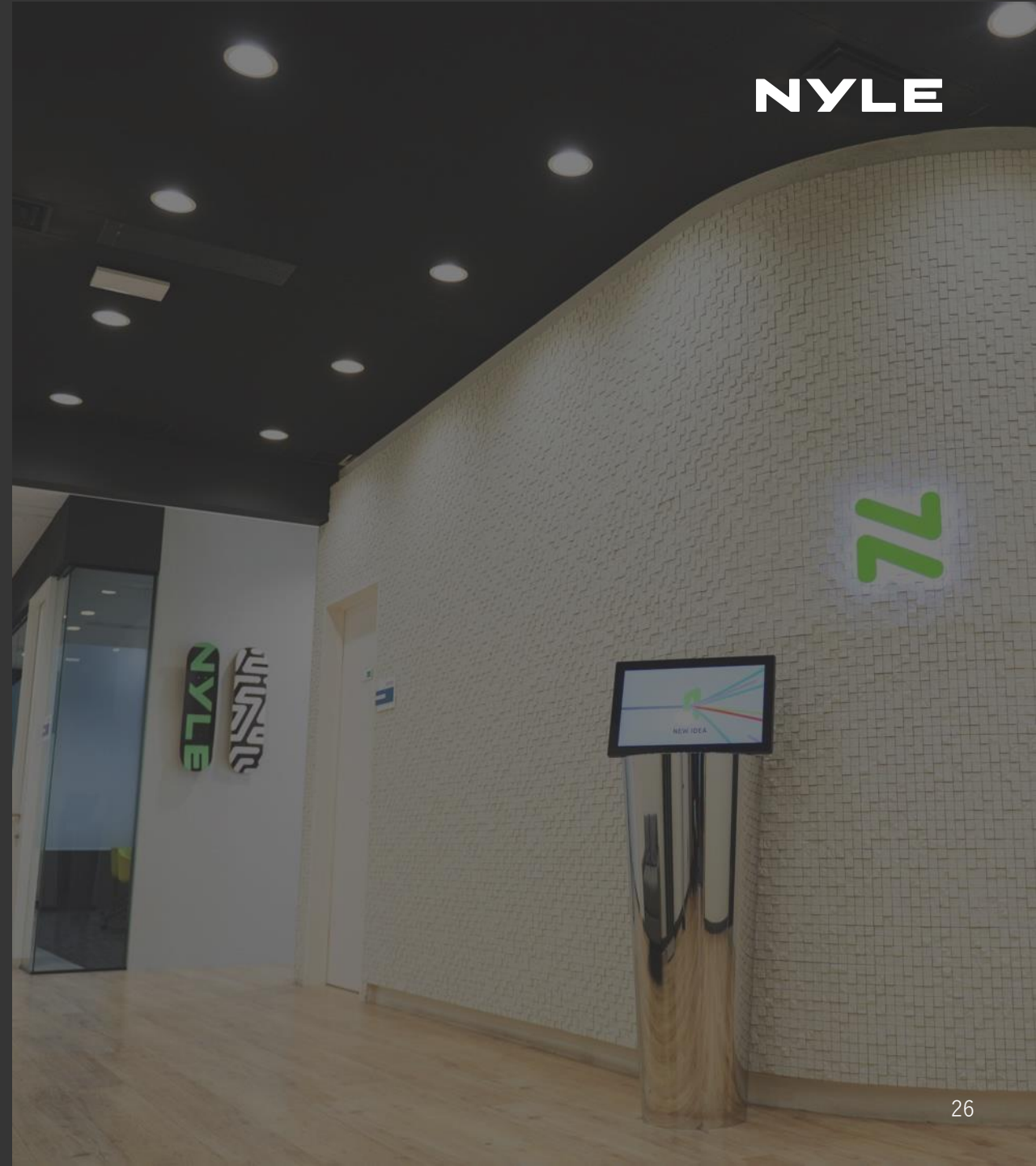
課題発見力 × DX × マーケティングの知見を活かし、新たな産業DXの開始を中長期で検討。
事業の持つポテンシャルをさらに豊かなものにしていきます。



※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	今回の売上成長と利益成長している背景と今後の見通しについて教えて欲しい	当第1四半期における売上および利益の成長は、24年下半期から継続してきた費用の最適化が着実に成果を上げていることに加え、前年に一時的な低迷を見せていたホリゾンタルDX事業が回復基調に転じたことが主な要因です。また、3月単月では黒字化を達成しており、事業全体として収益性の改善が進行しております。当社は現在、黒字と赤字のはざまにある過渡期に位置していると認識しており、2Q以降は安定的な黒字計上の実現に向けて、引き続き着実に取り組んでまいります。
全社	今回の決算により、業績予想の上方修正を行わないのか	当第1四半期は好調なスタートとなりましたが、引き続き黒字化の実現を最優先に、各事業の収益性向上に取り組んでまいります。現時点では業績予想の上方修正は行っておりませんが、必要性が生じた場合には、速やかに適切な開示を行ってまいります。
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。

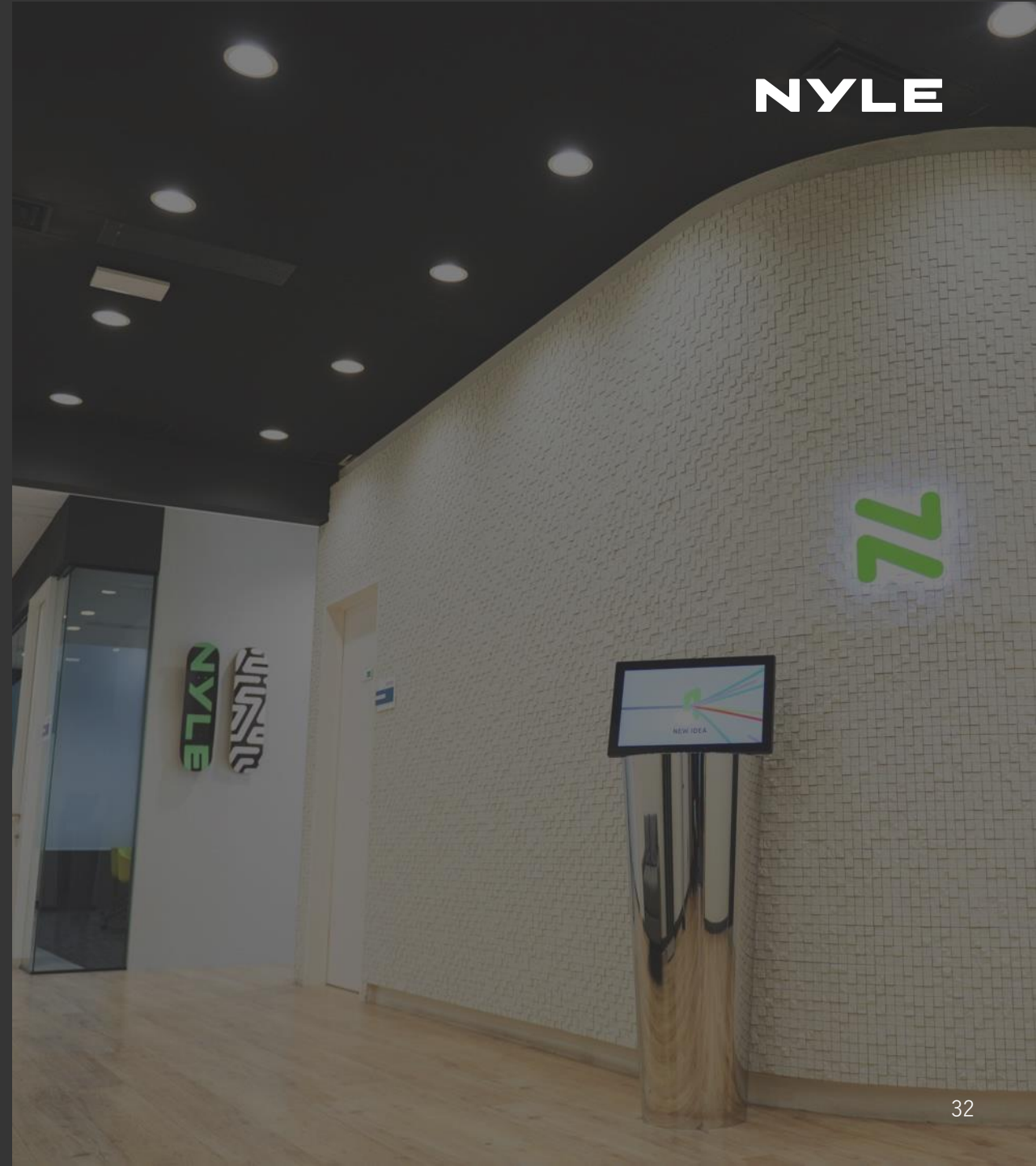
	質問	回答
全社	バーティカルなDX支援としては、自動車産業の他に何か参入を考えている産業はあるか	全社での黒字化を優先課題と捉えており、現時点で新たに参入を考えている産業はございませんが、将来の展開を見据えた各業界のDX課題調査を継続してまいります。
自動車産業DX	自動車産業DX事業に参入したきっかけ、背景について教えて欲しい	当社は、マーケティングやDXのノウハウを強みとしております。この強みを活用して、日本の主要産業である自動車領域をデジタル化する事業を検討した結果、自動車産業に参入するに至りました。 自動車産業はDX化すべき余地が多く、今後も様々な事業機会を検討できると考えております。
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りますか	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することが可能です。

質問		回答
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	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	広告投資の採算性は、主に広告宣伝費と初期紹介手数料のバランスを重視した投資判断を行っています。また、当社のビジネスモデルは、非常に低いチャーンレートにより月額収益が積み上がる構造です。この蓄積された契約総額が重要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広告宣伝費と初期紹介手数料のバランス、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。

	質問	回答
自動車 産業 DX	与信力の低い顧客層に対してのみ、サービスを提供しているのでしょうか	相対的に与信力の低い顧客層の全体に占める割合は現時点で多くなく、通常のと与信力を有する方が契約者の多くを占めております。与信力の低い顧客層に提供する商品ラインナップについては、自社与信によるリースなどの投入を開始しておりますが、検証を重ねながら拡大する方針としております。
自動車 産業 DX	解約が発生する際の理由は何でしょうか	解約の主な理由はデフォルト（支払不能/債務不履行）でございますが、当社は原則としてアセットホルダーではなく、BS上の大きなリスクを負っておらず、解約発生後は当社提携金融事業者が車両の回収をいたします。 また、カスタマーチャーンレート（解約率）は継続的に低水準で推移しており、安定した収益基盤を確保しているものと考えております。

	質問	回答
ホリゾンタルDX	同事業での24年第4四半期からの増収・増益の理由を教えて欲しい	同事業では、24年第3四半期を底に25年第1四半期で明確な復調を示しています。24年第2四半期より、メディア&ソリューション事業が運営する一部メディアにおいて競合の伸長による影響を受けていましたが、メディア内のコンテンツ掲載方法の抜本的見直しや最適化を進めた結果、業績が回復軌道に乗りました。 これらの継続的な改善施策が効果を発揮し始め、24年第3四半期に業績の底打ちを確認できたことから、25年第1四半期では前四半期比で顕著な増収・増益を達成しております。今後も改善施策を着実に推進し、さらなる成長を目指してまいります。
ホリゾンタルDX	今後もリード数や契約社数の増加、受注額や顧客単価の上昇をさせるにあたって課題や対応策について教えて欲しい	各種指標は安定的に推移しており、大きな課題感はなく、今後も受注額等は堅調に積み上がると考えておりますが、景況感の変化に伴い一部の指標に影響が生じる可能性があります。 さらなる成長に向けて、自社メディアの強化による新規リード獲得数の増加と、提供可能なソリューションの多様化による顧客単価・継続率の向上に取り組んでまいります。

- 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	257名 ※連結・2025年3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、巨大産業の改革に取り組む。



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。

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。

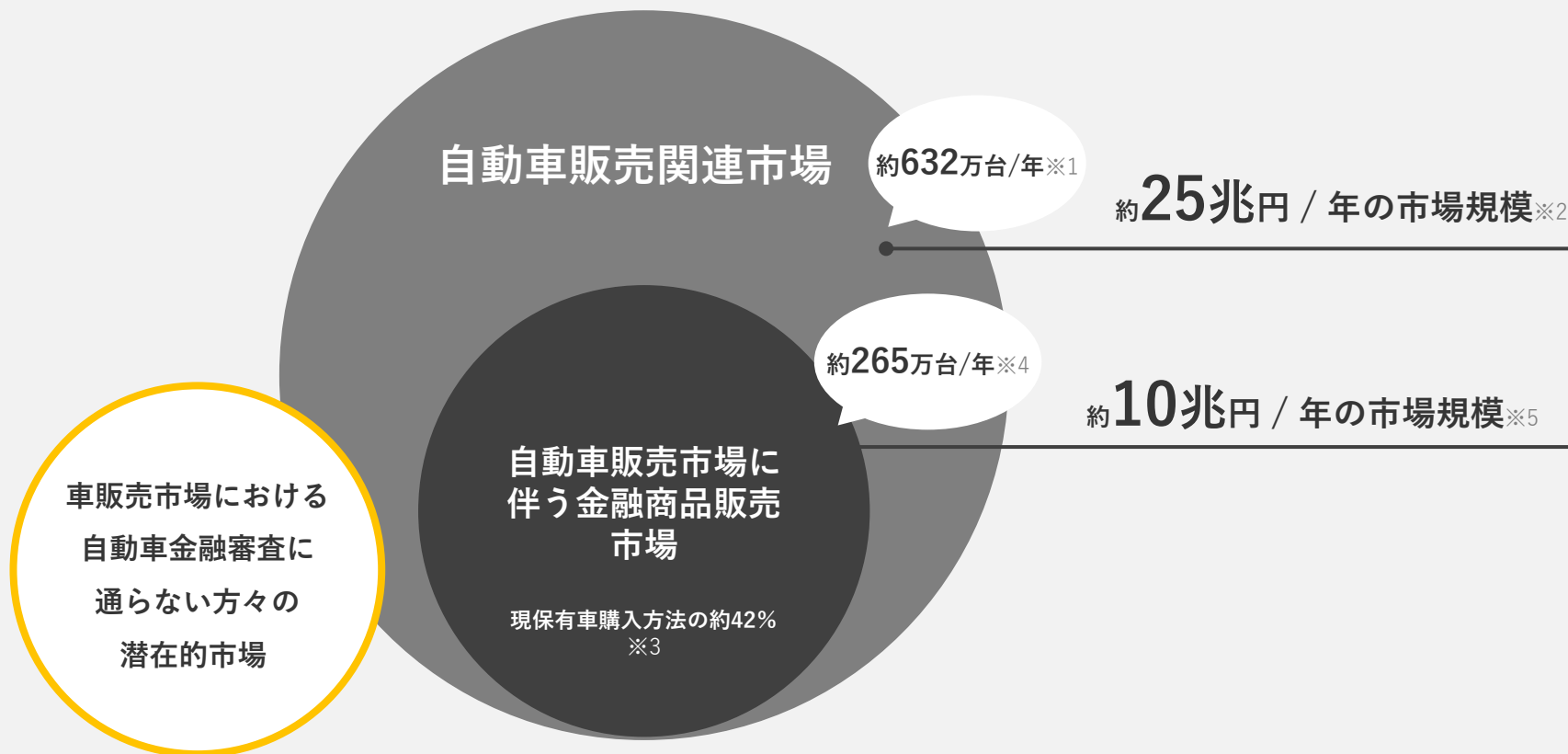
自動車の購入プロセスに関わる実務をDX化



国内自動車販売市場における広大なTAM

NYLE

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」

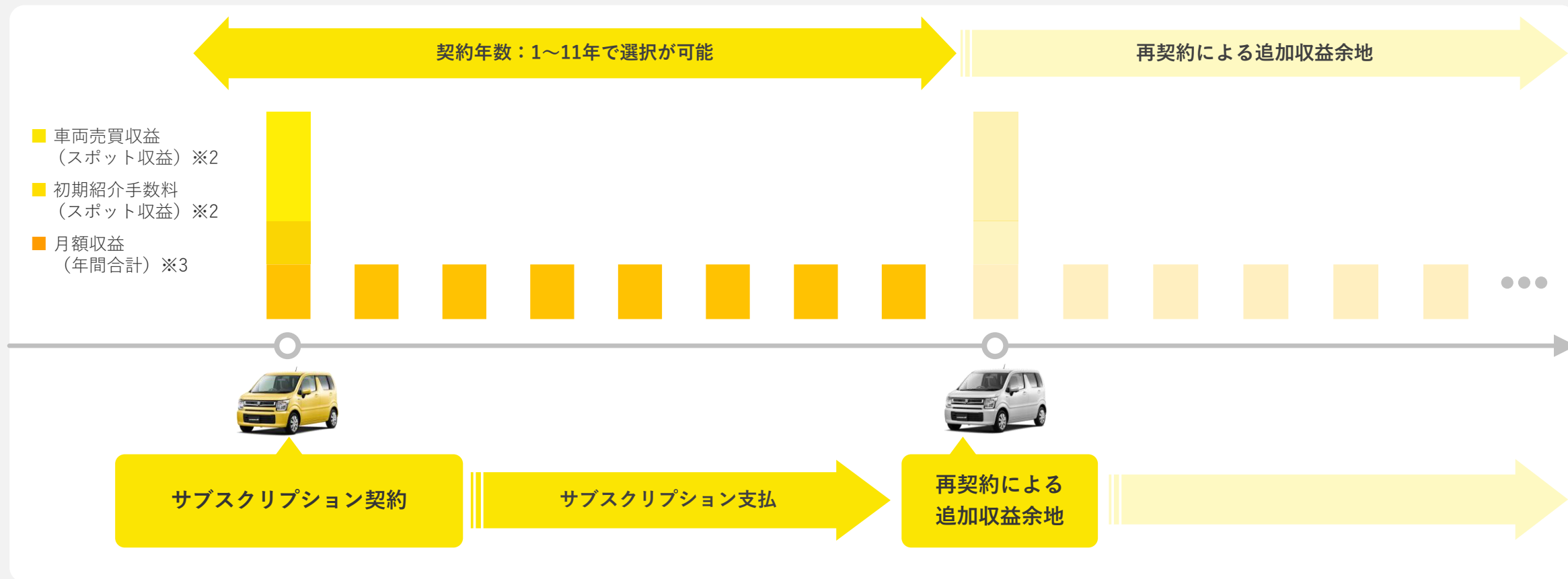
※2：年間販売台数約632万台※1に平均価格を乗じ、自動車整備市場規模及び自動車保険市場を加えて当社が推計。出所：総務省統計局「政府統計の総合窓口（2023年）」

※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

契約締結時にスポット収益として報酬を受け取り。その後、月額収益が契約期間を通じて継続。
契約満了後には、車の乗り換えにより追加収益の獲得が期待されます。



※1：本スライドは、自動車サブスクリプション契約の平均的な1台当たり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、車両売買収益及び初期紹介手数料で構成されており、顧客のサブスクリプション契約締結により、提携金融事業者から収受しております。

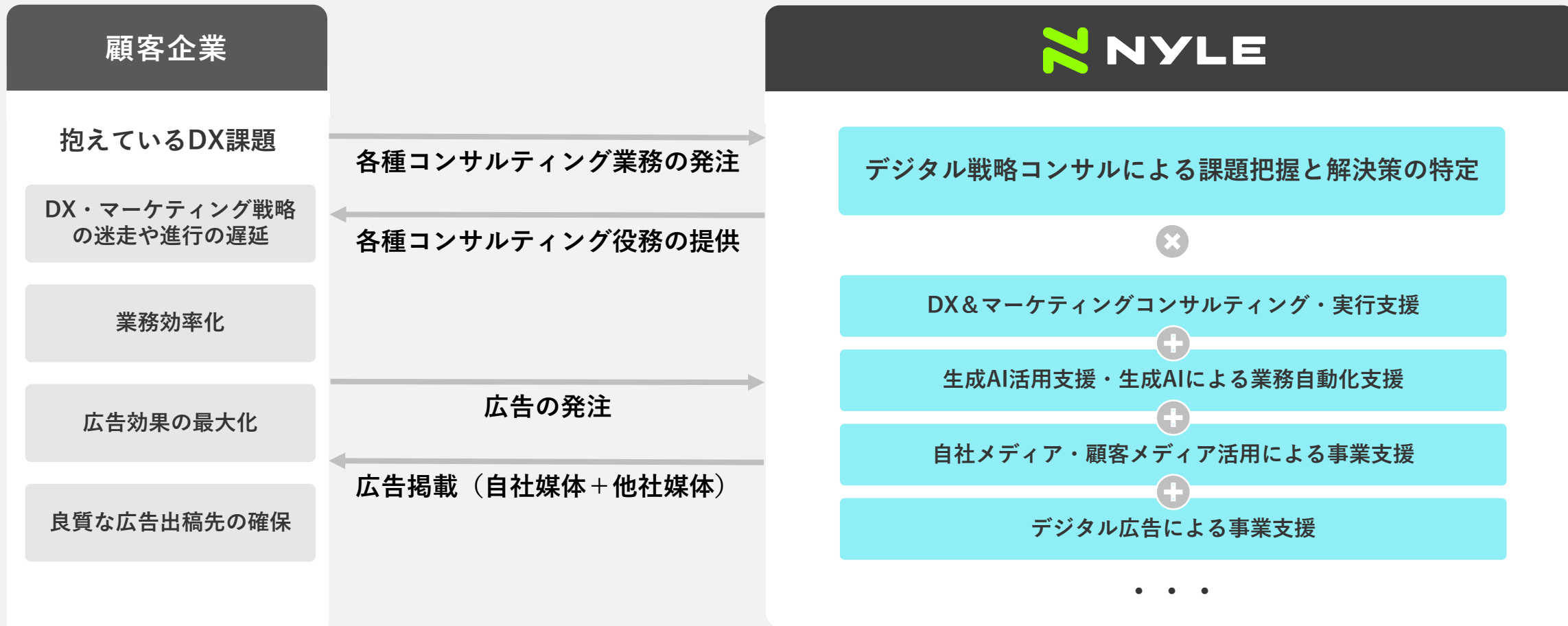
※3：月額収益は、メンテナンスサービスを中心としたオプションをリース期間にわたり提供しており、毎月顧客から収受しております。

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ることで、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

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

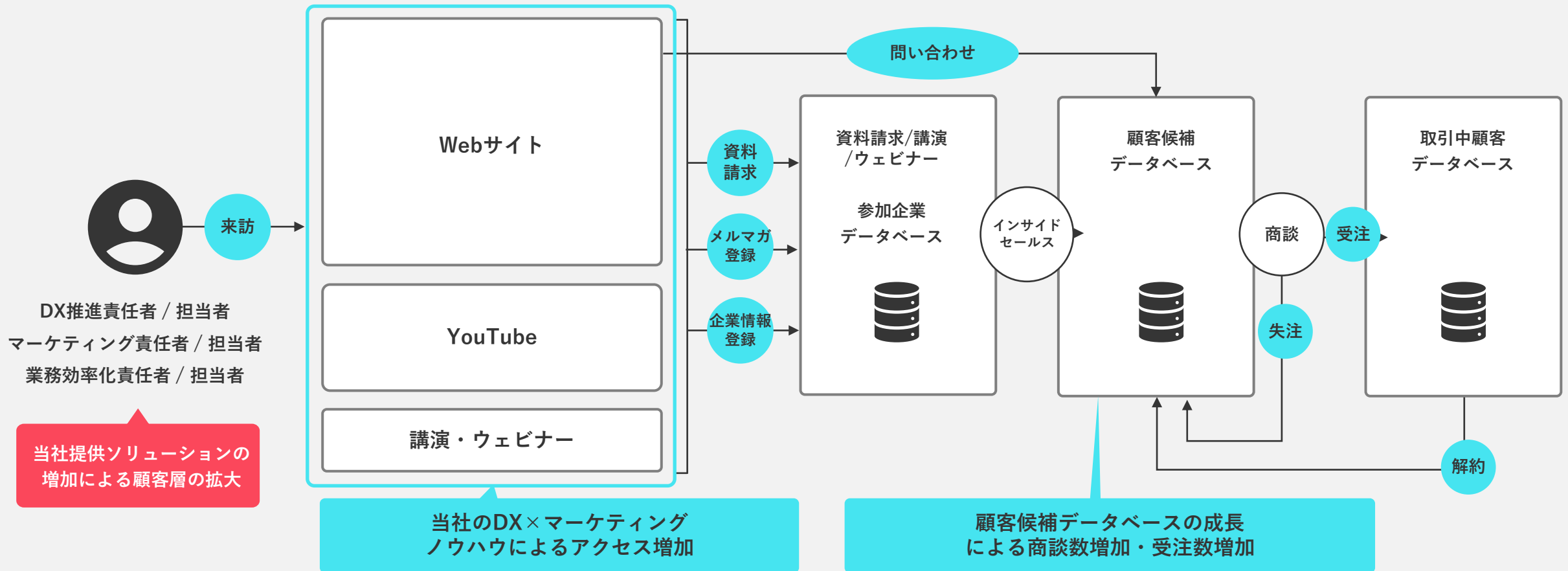
デジタル広告による事業支援

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）

NYLE

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。



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はありません。