



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024.3.29 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社

会社概要



会社名	ナイル株式会社
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	238名 ※2023年12月末日現在
資本金	595百万円 ※2023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

代表メッセージ



代表取締役社長
高橋 飛翔

1985年生まれ。東京大学法学部卒

大学在学中の2007年ナイル株式会社を設立

多様な産業のデジタル化をテーマに、インターネットを活用して顧客企業のビジネスを支援するホリゾンタルDX事業を展開

様々な事業を支援する過程で自動車産業に変革の余地を見出し、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

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。

これまで2,000社を超える企業のDX・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。

その他経営陣のご紹介



取締役 / コーポレート本部 本部長

長澤 斉



取締役 / ホリゾンタルDX事業本部 本部長

高階 良輔



取締役 / 人事本部 本部長

土居 健太郎



クックパッド 元CFO

社外取締役

成松 淳



公認会計士

社外取締役 (監査等委員)

大村 尚子



弁護士

社外取締役 (監査等委員)

戸嶋 浩二



弁護士

社外取締役 (監査等委員)

富田 寛之

日本のDX課題を解決する「産業DXカンパニー」

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

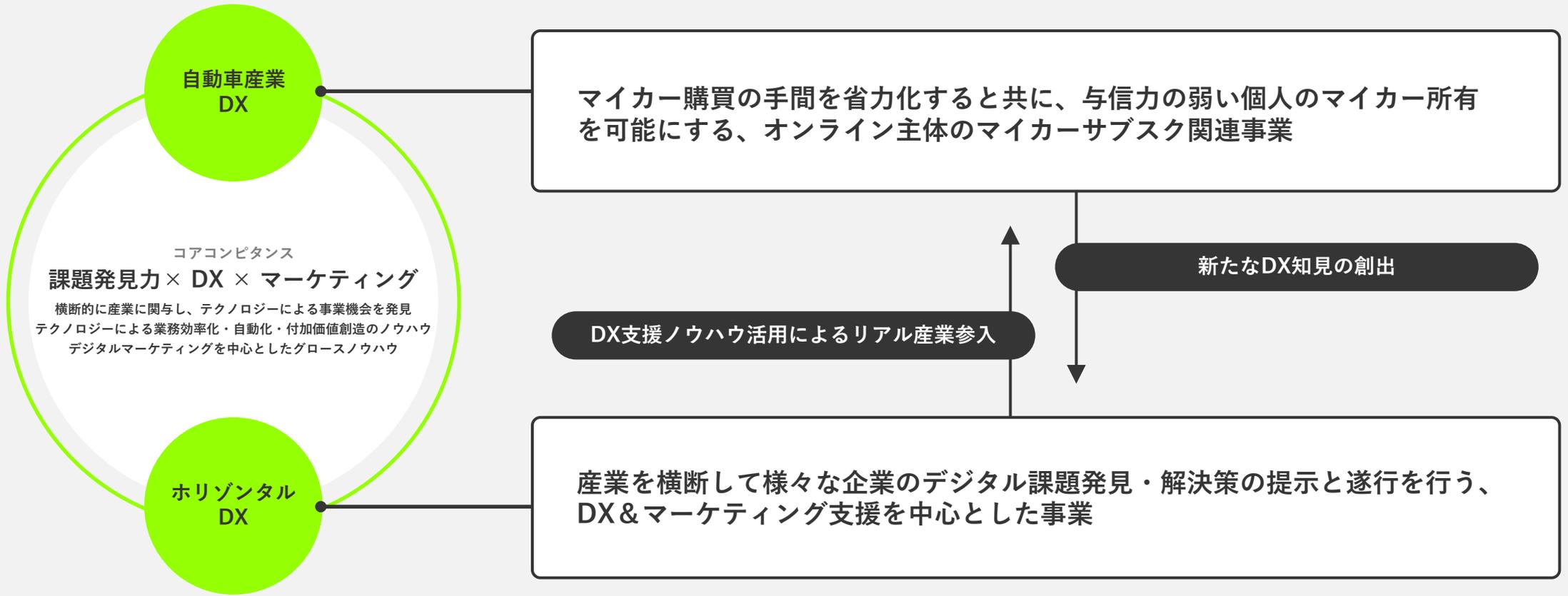
私たちが生きる現代の日本は、数多くの課題で満たされています。

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。

コアコンピタンスと事業内容

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事業とホリゾンタルDX事業の2つの事業を展開しています。



ナイルの成長沿革

2020年から2023年の実質CAGRは事業全体で45%を記録。

2018年開始の自動車産業DX事業は実質CAGR111%の急成長を達成しています。

売上高

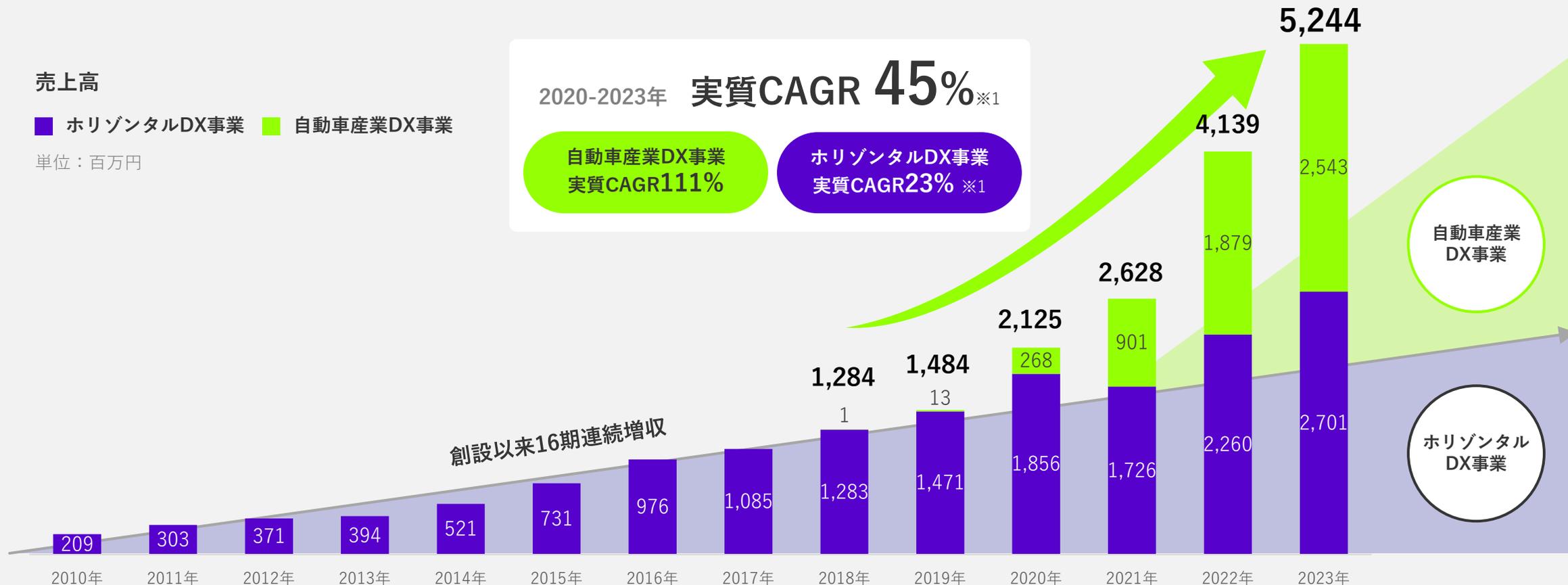
■ ホリゾンタルDX事業 ■ 自動車産業DX事業

単位：百万円

2020-2023年 実質CAGR 45%※1

自動車産業DX事業
実質CAGR111%

ホリゾンタルDX事業
実質CAGR23% ※1



創設以来16期連続増収

※1：2020年にも新収益認識基準を適用した場合。適用しない場合は全社CAGR35%、ホリゾンタルDX事業CAGR13%となります。

※2：2021年のホリゾンタルDX事業の減収は新収益認識基準の適用によるものです。

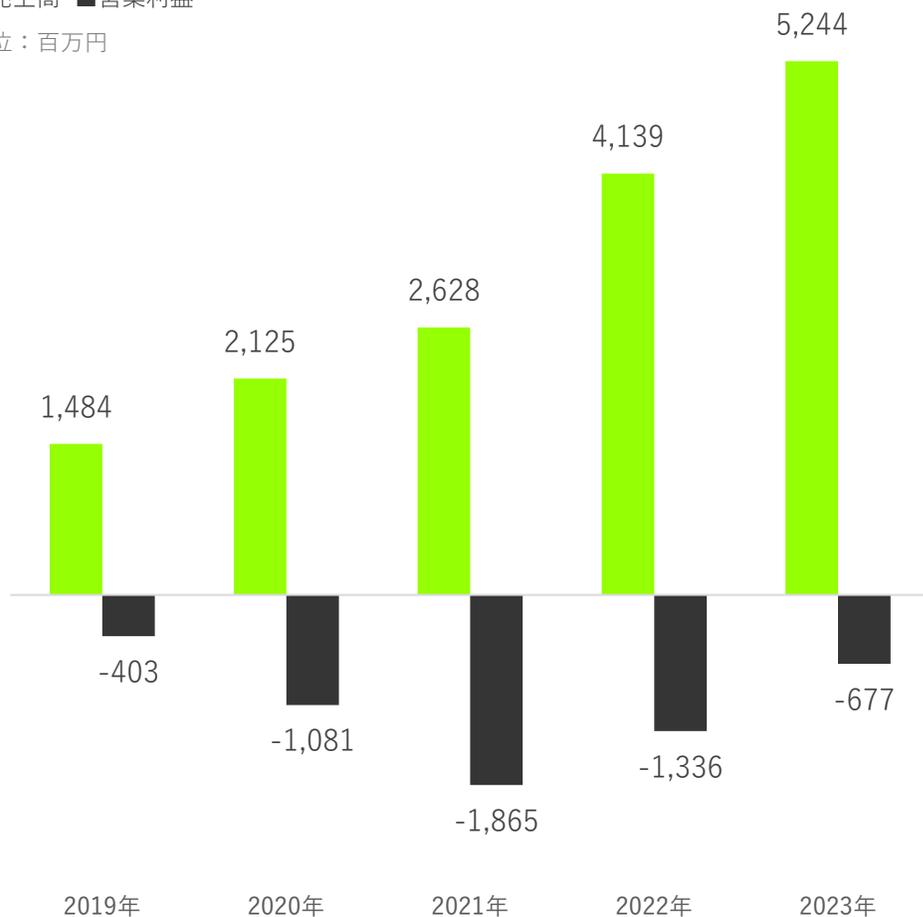
新収益認識基準の適用※2

ナイルの成長沿革

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



※2021年より新収益認識基準を適用しております。

※2021年のホリゾンタルDX事業の減収は新収益基準の適用によるものです。
 ※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。

オーガニックにDX事業を生み出す取り組み

挑戦を支援する各種制度を運用し、オーガニックに事業が生まれる組織を構築。

高付加価値人材が集結し、事業のシードとなる各種取組が並行したパイプラインを保有しています。



インターネット業界 5,523社中

総合評価

5位

社員の士気

1位

※2024年3月6日時点



「働きがいのある会社」ランキング
2024年度版で

10年連続
ランクイン



D&Iアワード 2023
トップインクルーシブカンパニー賞受賞
ベストワークプレイス 認定取得

カンパニーハイライト

01 自動車産業DX事業

02 ホリゾンタルDX事業

03 当社が目指す姿



当事業の社会的意義

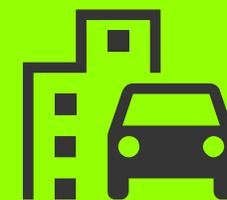
マイカー購買の不便を取り除き、顧客の手間暇を省力化するとともに、
与信力の弱い個人も自動車金融商品の利用を可能にすることで、新たな市場を創出しています。



マイカー購買の
手間暇を省力化



与信力の弱い
個人にもマイカー所有を可能に



新車・中古車販売における
新たな市場を創出

購買プロセスの不便を除く

自動車領域における金融包摂
サービスを推進

国内新車販売市場の現状

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



当社のアプローチ

「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



事業モデル

原則として車在庫を持たないアセットライトな事業モデルで、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。



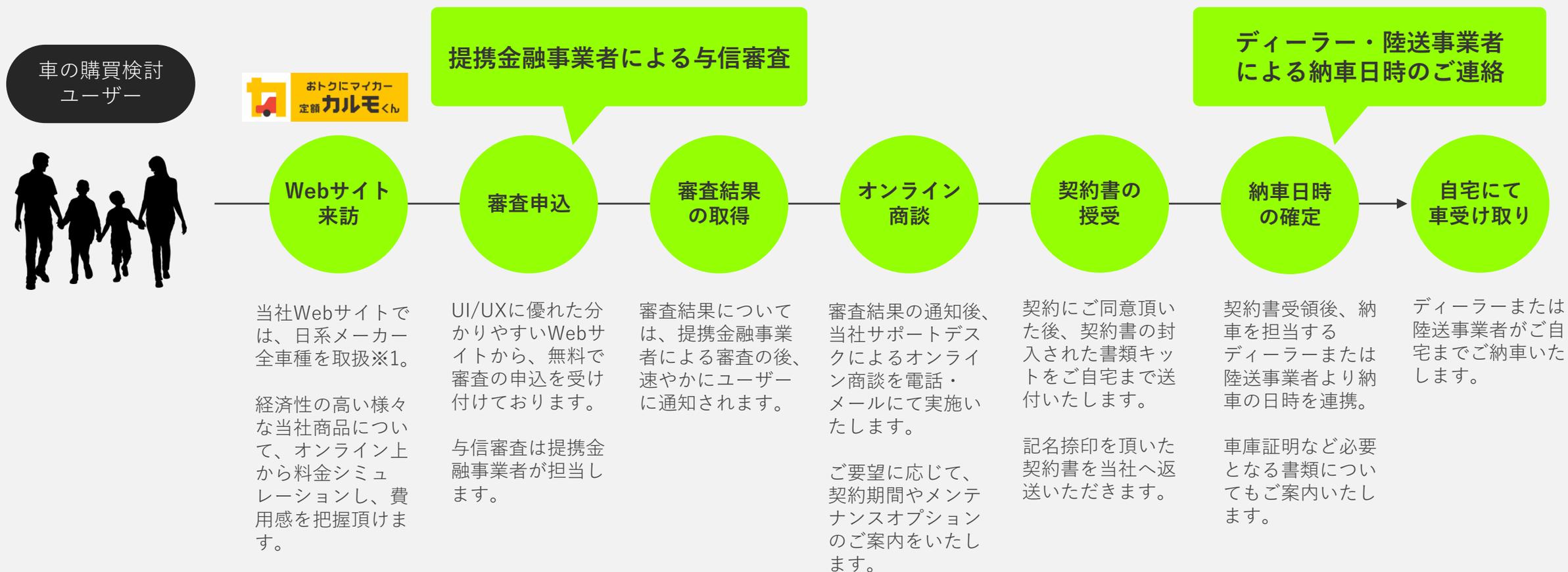
業務プロセスのDX化事例

様々なステークホルダーとの業務プロセスをDX化。

対顧客 ※一般消費者	Webサイト上での商品紹介と審査申込機能を提供。 審査結果についてのメールによる自動通知。 オンライン商談を通じた車種・オプションのコンサルティングの提供。 オンラインでの車両メンテナンス料の精算。
対提携事業者	ソフトウェアを活用した申込者情報の自動共有。 ソフトウェアを活用した顧客の審査結果のナイルへの自動同期。 ソフトウェアを活用した各車種・グレードの料金についての連携。
対ディーラー	オンラインでの車両受発注。 提携ディーラーの在庫情報をDB化&リース商品化しwebサイトに表示。 オンライン完結で当社商品の取次加盟店に登録可能。
対整備工場	オンライン完結で当社商品の取次加盟店に登録可能。
対陸送業者	データの同期。 オンラインを活用した納車指示。 輸送状況把握の電子管理化。
対損害保険事業者	顧客獲得レポートの電子データ送付。

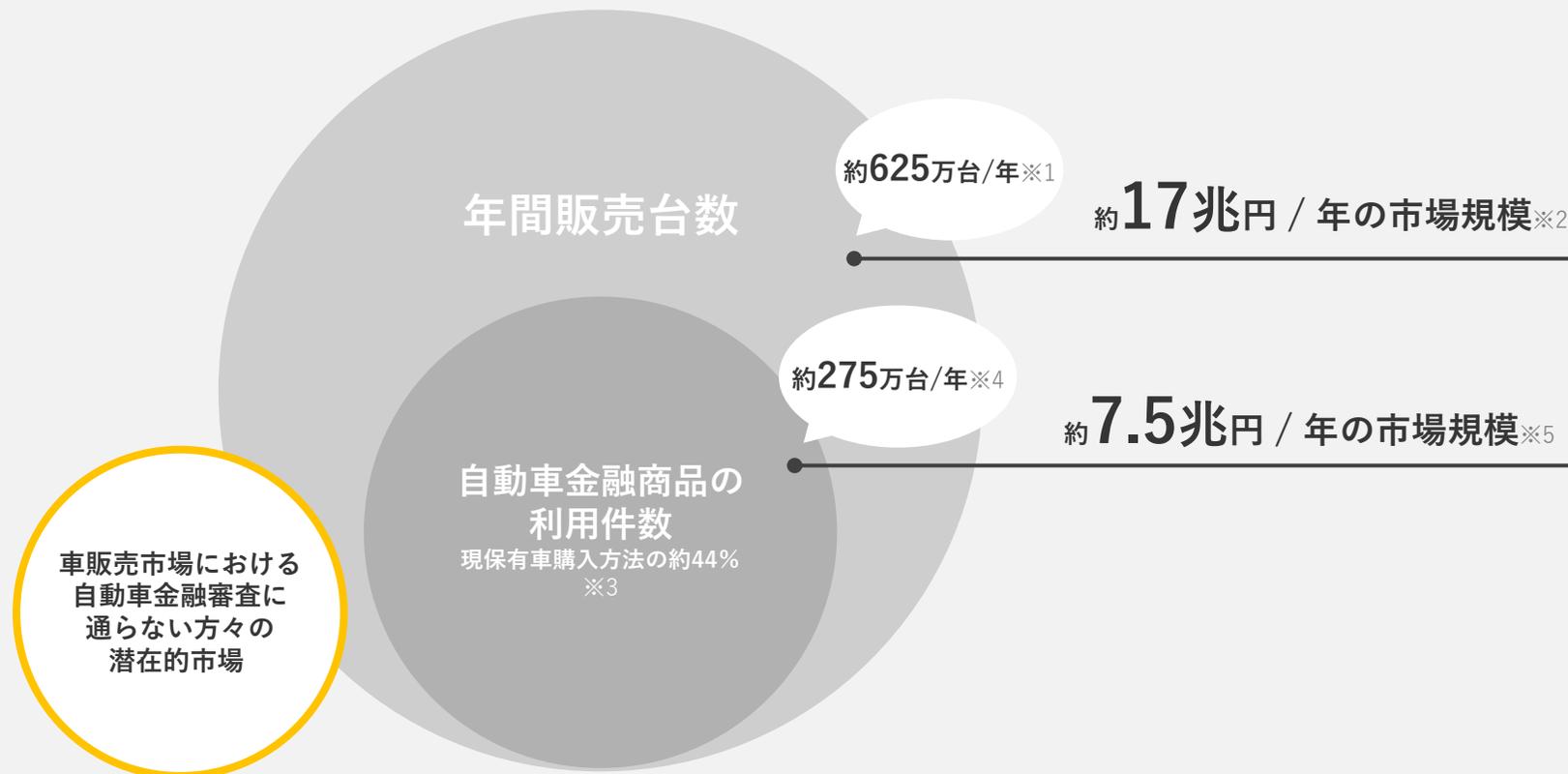
Webサイト訪問からご納車までの流れ

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。



国内自動車販売市場における広大なTAM

約17兆円と巨大な自動車販売市場において、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（2020年）」、矢野経済研究所「2021年版 自動車アフターマーケット総覧」

※2：年間販売台数約625万台※1に平均価格を乗じ、自動車整備市場規模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（2020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「2021年度乗用車市場動向調査」

※4：年間販売台数約625万台※1と現保有車購入方法の金融商品利用率約44% ※3を乗じて当社が推計

※5：販売市場規模約17兆円※2と現保有車購入方法の金融商品利用率約44% ※3を乗じて当社が推計

ユーザー様の声

与信への取り組み、購買プロセスの利便性、価格優位性や顧客対応力を評価いただいています。



K様（40代 男性）

神奈川県在住

職業はバス運転手。
3人のお子様は独立し今は一人暮らし。
バイク・スノボなど趣味を満喫中。
ダイハツ ムーブをご契約

ローンが組めず、リースなら 審査に通るかと思ったんです。

一度だけ携帯電話の支払いを忘れたことがあって、そのせいで車購入のローンが組めなかったんです。そんな時に定額カルモくんを知って、リースOKの結果が出たときはホッとしました。定額カルモくんは、ローンよりも契約期間が長い分、月々の支払いは安くなるから審査に通りやすかったのかもしれないですね。車のお金だけでなく税金とか車検費用とかも毎月払いにコミコミにできるし、頭金もないので、家計的にすごく助かるなって。



O様（40代 女性）

東京都在住

夫と子ども2人の4人暮らし。毎日家事と育児に奮闘中。車内でDVDを観るのが最近のリラックスタイム。スズキ ハスラーをご契約

手間をかけずに 車に乗れたかったです。

車は欲しいな～、あったらラクだろうな～とずっと思っていたんです。でも毎日家事や育児でバタバタしてる上に、維持費だなんだって家計の管理が複雑になるのもちょっと面倒臭くって。それで主人に相談したら、カーリースも検討したら？ってすすめられたんです。ちょっと調べてみたら、初期費用もかからないし、毎月定額というのが家計を預かる身としてはとても魅力的に思えたので即決でした（笑）



M様（40代 女性）

東京都在住

お子様2人の送り迎えやお買い物へ行く時に使用するセカンドカーとしてダイハツ ムーブキャンバスをご契約

家計に優しい価格設定と、 プランの内容が明確だったからです。

他の会社はネットで見ても料金の詳細などわかりにくかったのですが、定額カルモくんのサイトでは費用の内訳や、メンテナンスの内容などすごくわかりやすかったので申込みました。担当の方もとても親切で、車に詳しくない私にも理解するまで教えていただき信頼できました。契約した後もたまに連絡しちゃうのですが丁寧に対応していただいて引き続きお世話になっています。

顧客属性の特徴

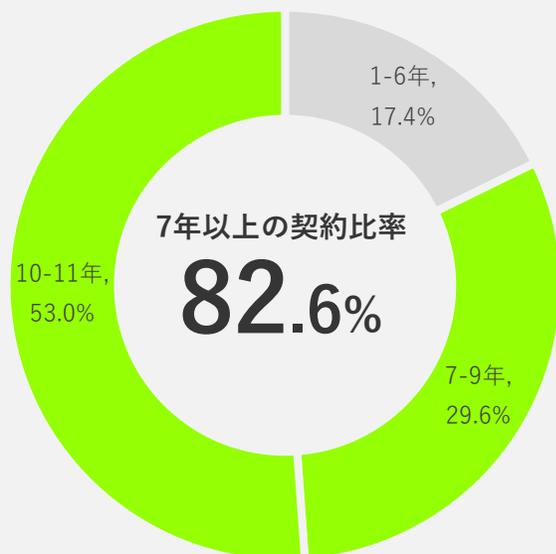
顧客の8割強が7年以上の長期契約を選択しており、中間所得層を中心に全国に分布しています。

平均年収 **374万円**

平均年齢 **42歳**

男女比 **63% : 37%**

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	6.6%
2	神奈川県	6.5%
3	千葉県	6.5%
4	愛知県	6.2%
5	東京都	5.3%
6	大阪府	4.9%
7	北海道	4.9%
8	静岡県	4.6%
9	福岡県	4.3%
10	兵庫県	3.8%
-	その他	46.4%

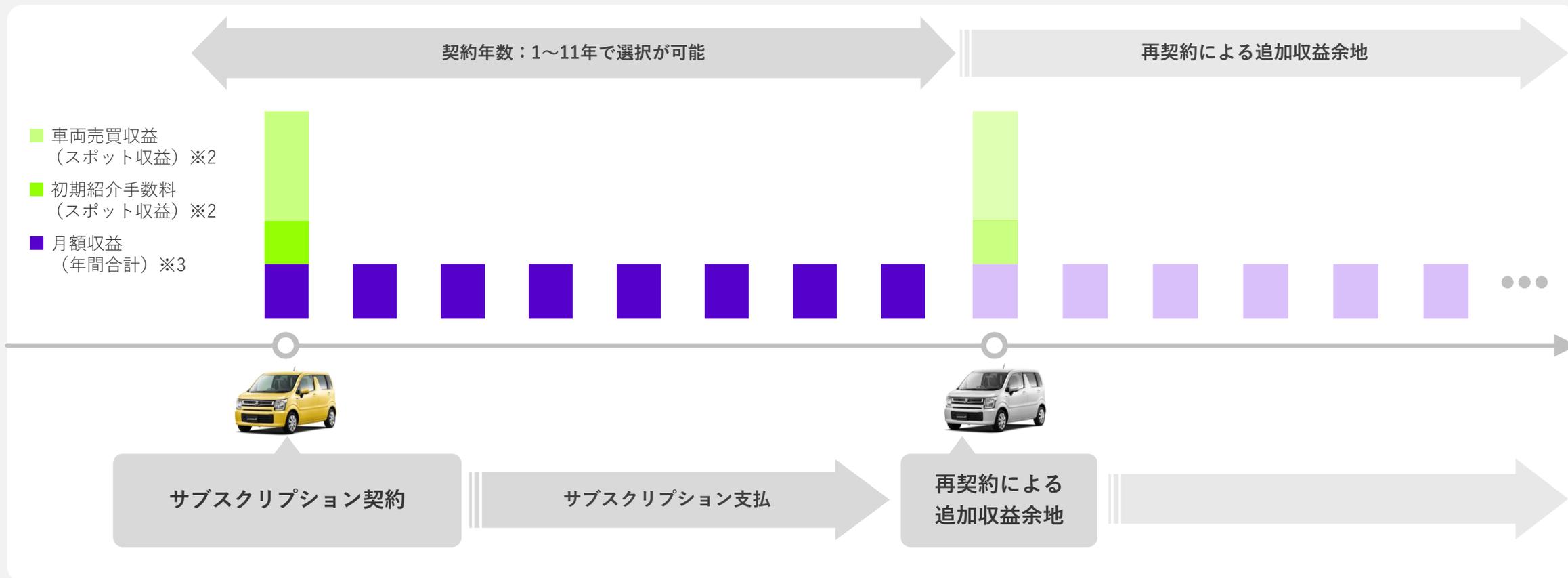
自動車販売業界におけるポジショニング

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。

	 おトクにマイカー 定額 カモくん	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

収益シミュレーション

契約締結時にスポット収益として提携金融事業者から報酬を受け取り。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、毎月顧客から收受しております。

自動車産業DX事業のKPIハイライト

チャーンレートは引き続き非常に低い水準で推移。

契約の獲得が月額収益の積み上げによる将来キャッシュフローの増加に寄与する構造が継続。

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



※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。また、2023年12月20日「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、「延べ契約件数」をKPIとしておりましたが、月額収益の積み上げ金額である「契約残高」に変更しております。なお、「延べ契約件数」は「P23 自動車産業DX事業の参考指標」をご参照ください。

※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に付随するもので、残存履行義務に配分した取引価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事業の参考指標

ROIを加味しながら、規律ある投資を推進。

ROI ※1 (契約価値粗利※3 / CPA※2)

2.2倍

2023年平均

平均契約年数

8.8年

2023年平均

契約価値粗利 (Contract Value) ※3

66万円/台

2023年平均

延べ契約件数※4

1.4万件

2023年12月末時点

※1: ROIは、「Return On Investment」の略で、日本語では「投資収益率」や「投資利益率」を意味します。

※2: CPAは契約1件を獲得するために要した広告宣伝費の平均額になります。

※3: 契約価値粗利は、スポット収益の平均粗利に、平均月額収益×12ヶ月に平均契約年数を乗じた金額からメンテナンス原価を減算した金額を加算して算出しております。

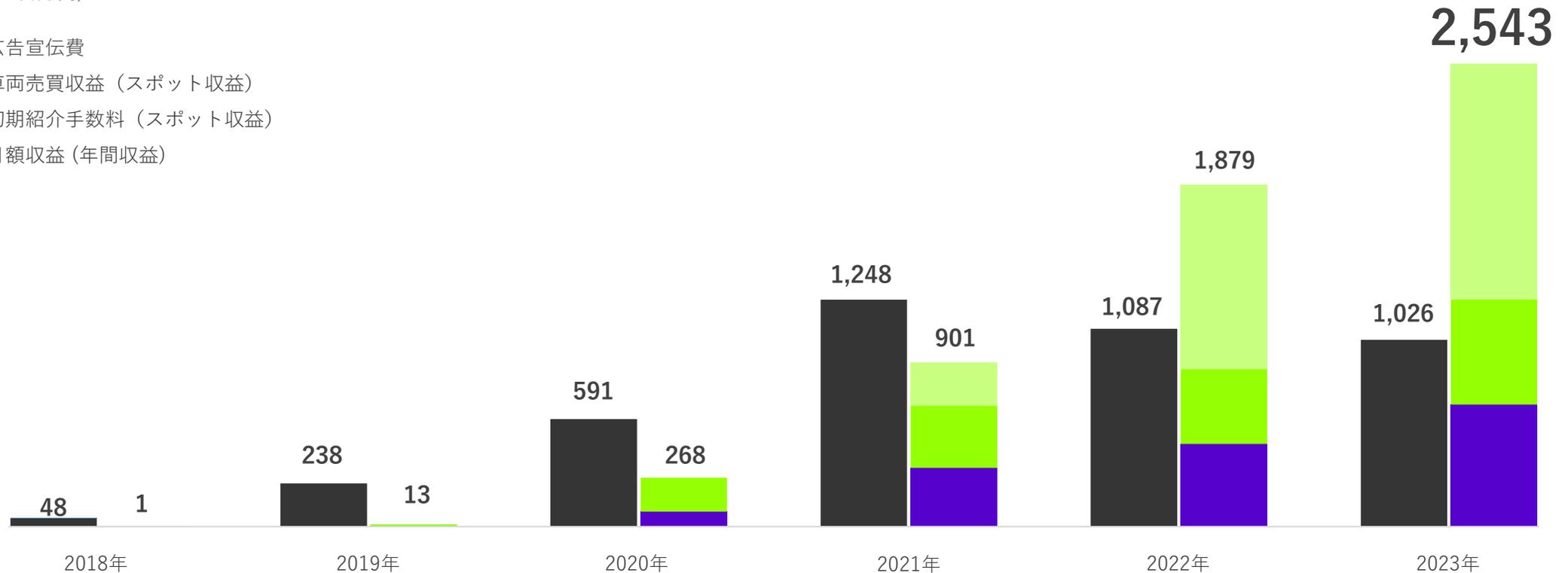
※4: 延べ契約件数は、過去累計で獲得した契約件数であり、解約や満了を含んだ件数になります。

自動車産業DX事業 広告宣伝費・売上高の推移

採算性向上に向けた取り組みにより、広告宣伝費を縮減する中で売上高は順調に拡大。月額収益の順調な積み上げにより、今後も収益性が改善していく見込みです。

(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)

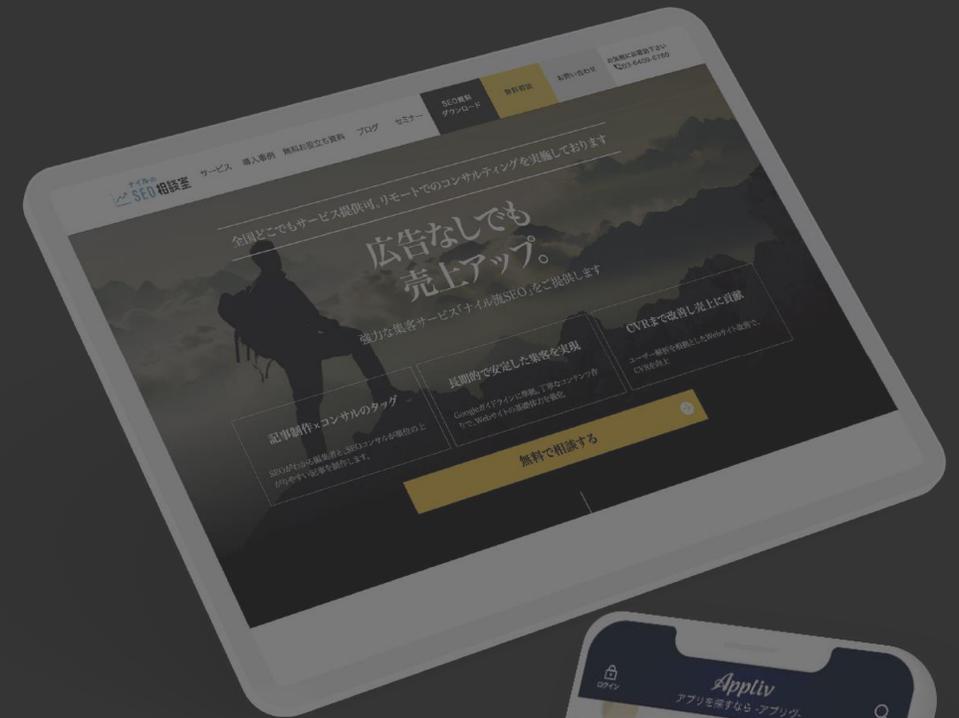


カンパニーハイライト

01 自動車産業DX事業

02 ホリゾンタルDX事業

03 当社が目指す姿



事業モデル

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。

顧客企業

 NYLE



ホリゾンタルDX事業の強み

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



業務改善コンサルティングによる支援



自社メディア運営による事業支援



デジタル広告による事業支援

| ホリゾンタルDX事業のKPIハイライト

顧客満足度の向上に伴い、顧客継続率は非常に高い水準で推移。



※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。また、2023年12月20日「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、当社運営メディアのセッションあたりの収益性を表す「セッション単価」をKPIとしておりましたが、当社メディア経由で他社サービスサイト等への送客によるセッションに紐づかない継続型売上が増加したことにより、KPIの取りやめを行っております。

※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。

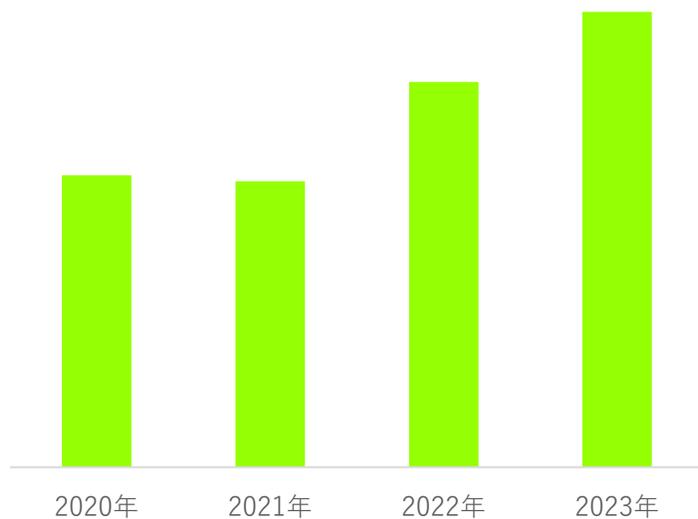
※3：ホリゾンタルDX事業コンサルティング関連サービスについて、各期間に取引実績のあった社数となります。

参考指標（コンサルティング関連ソリューション）

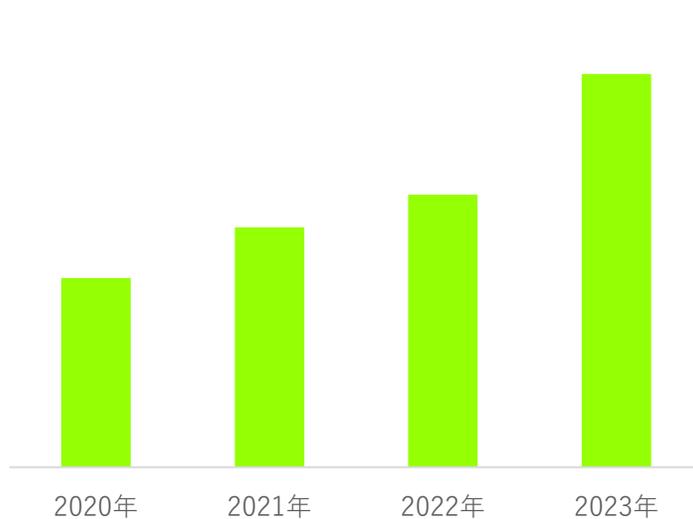
提供メニューの順次追加により、顧客単価が安定的に向上。

新規リードの増加も相まって、YoYでの受注額増加率は44%と順調に推移。

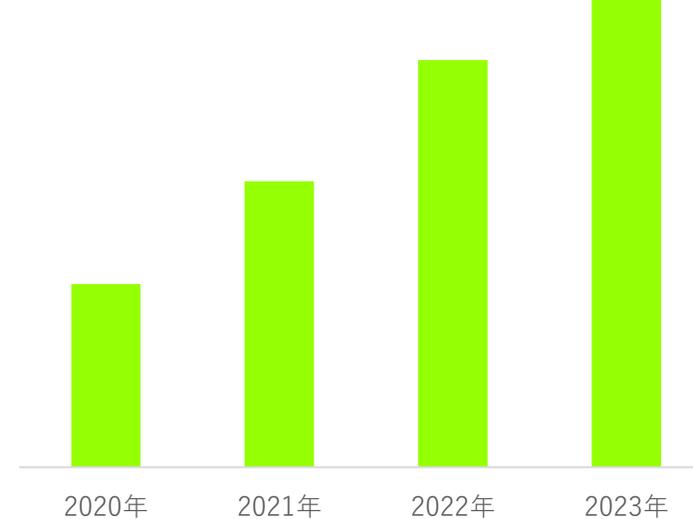
YoY顧客単価増加率 **18%**※1
2022年 - 2023年



YoY受注額増加率 **44%**※2
2022年 - 2023年



YoY新規リード増加率 **15%**※3
2022年 - 2023年



※1：ホリゾンタルDX事業のコンサルティング関連売上高を同年度の契約社数で除して算出。

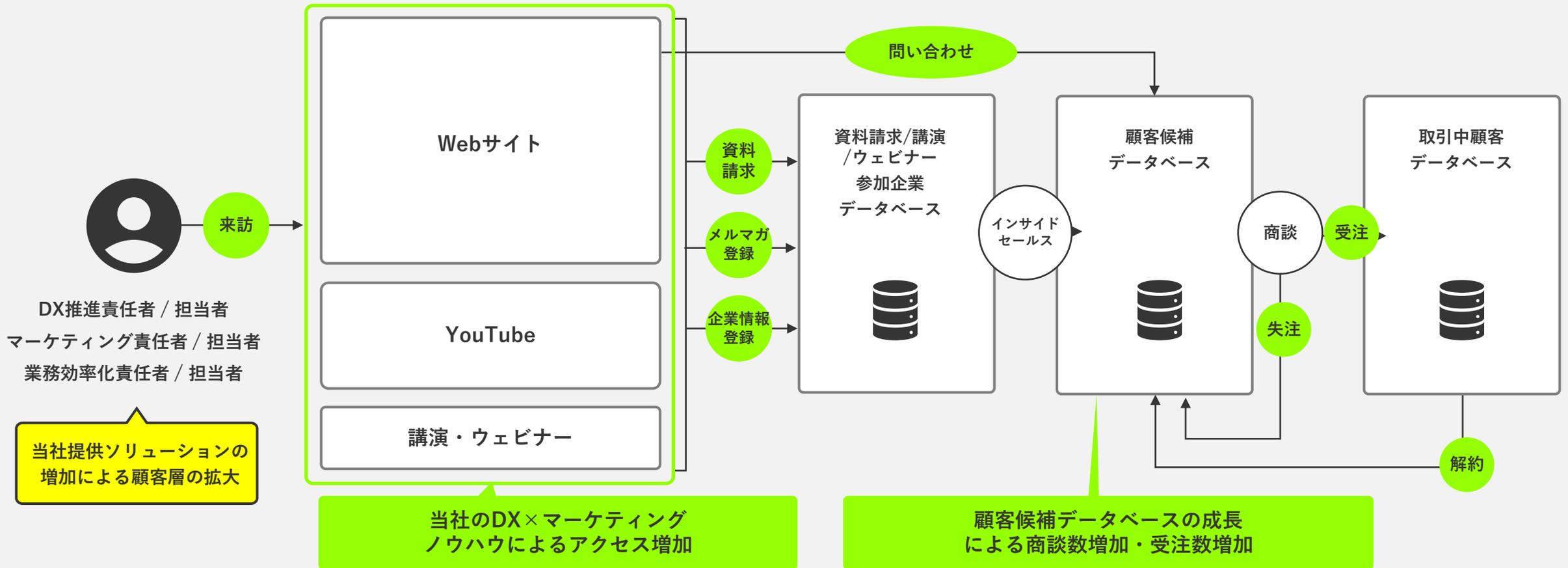
※2：ホリゾンタルDX事業のコンサルティング関連受注額になり、当該四半期に受注した案件の受注額の合計であり、受注時期と売上高の計上時期は異なります。
案件が複数の四半期にわたる場合、そのすべての期間の合計の受注額を表します。

※3：ホリゾンタルDX事業のコンサルティング関連サービスの未契約顧客からの商談を希望する問い合わせ数になります。

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。



ユースケース（コンサルティング関連ソリューション）

複雑性の高い多様なソリューションを組み合わせ、事業成果の達成にコミットしています。

あなたの事業コンシェルジュへ。



市場シェアを高めるためのデジタル戦略策定を支援。

顧客ターゲットごとにメディアの複数立ち上げを実施し、運営面を包括的に支援。

結果、Webサイトのアクセス数1.5倍・製品申込数2倍を実現。

デジタル戦略コンサル	製品認知の急拡大と導入数増を目指し、デジタル戦略を策定。
マーケティング戦略策定支援	Webサイトを活用した製品の認知獲得から導入に繋げるまでのマーケティング戦略を策定。
メディア開発・運用	顧客ターゲット別に複数のメディアを垂直立ち上げ。 製品の導入を目的とした各メディアの戦略策定・開発・運用を支援。
マーケティング実行支援	顧客ターゲットごとにカスタマージャーニーを描き、高品質なメディア運営を通じてサイトの集客力を高め、各製品の認知を拡大。
UI/UX改善支援	ブランド戦略に合わせてWebサイトのリニューアルを実施。 定量・定性分析を踏まえたサイトのUI/UX課題の洗い出しと改善を実行。
顧客転換向上支援	サイトに訪れた顧客を製品導入に繋げるための導線最適化を行い、申込数を伸長。

提供サービス群（メディア・広告関連ソリューション）

スマホアプリ情報メディア「Appliv」をはじめとしたメディア群を運営し広告収益を計上。
アドフラウド除外を強みとした独自の広告ソリューション「NYLE TRIDE」も提供しています。

メディア&ソリューション事業

メディア関連

スマホアプリ情報やライフスタイル情報など幅広いテーマで自社メディアを運営し、主として広告収益を計上。月間ユーザー数は760万人※1。



6万件を超えるスマートフォンアプリに関する情報を網羅的に掲載する国内有数メディア「Appliv」。



役立つライフスタイル情報を豊富に掲載するメディア「Appliv TOPICS」。

広告ソリューション関連

顧客企業のデジタル広告の配信にあたり、連携した媒体への一括配信による工数削減と厳格な基準にもとづくアドフラウド※2被害の最小化を提供するサービスを提供。顧客企業の広告配信にあたり、各種媒体との折衝度合いに応じた粗利を手数料として取得。



01 不正対策



02 配信ボリューム拡大



03 対応工数削減



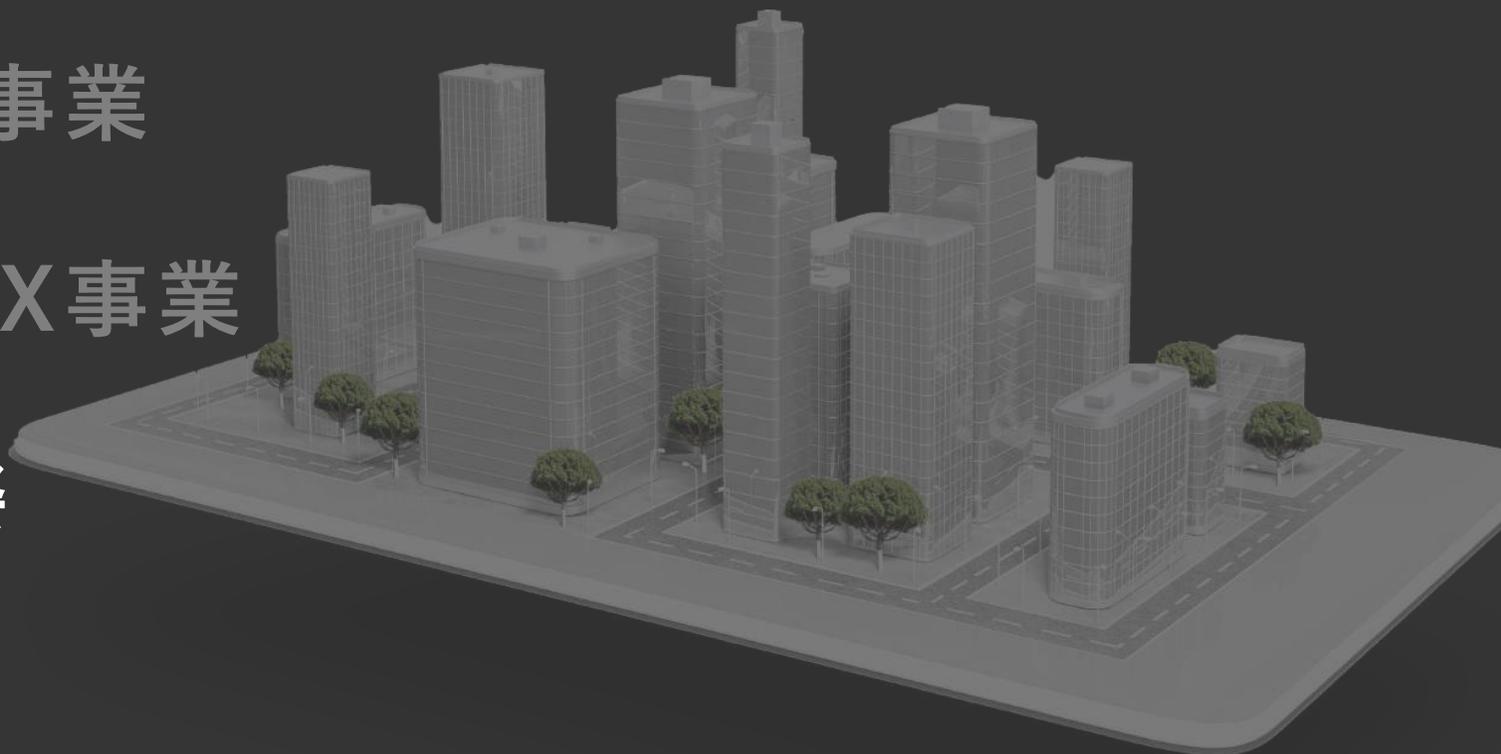
04 運用効率改善

カンパニーハイライト

01 自動車産業DX事業

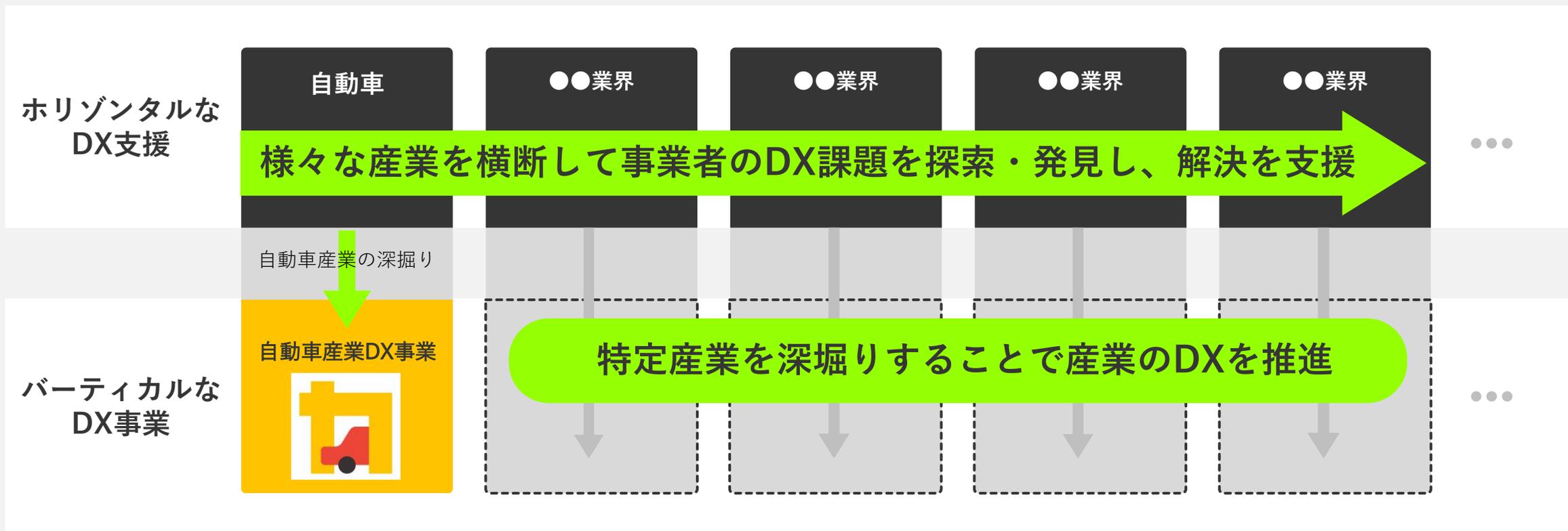
02 ホリゾンタルDX事業

03 当社が目指す姿



当社の戦略

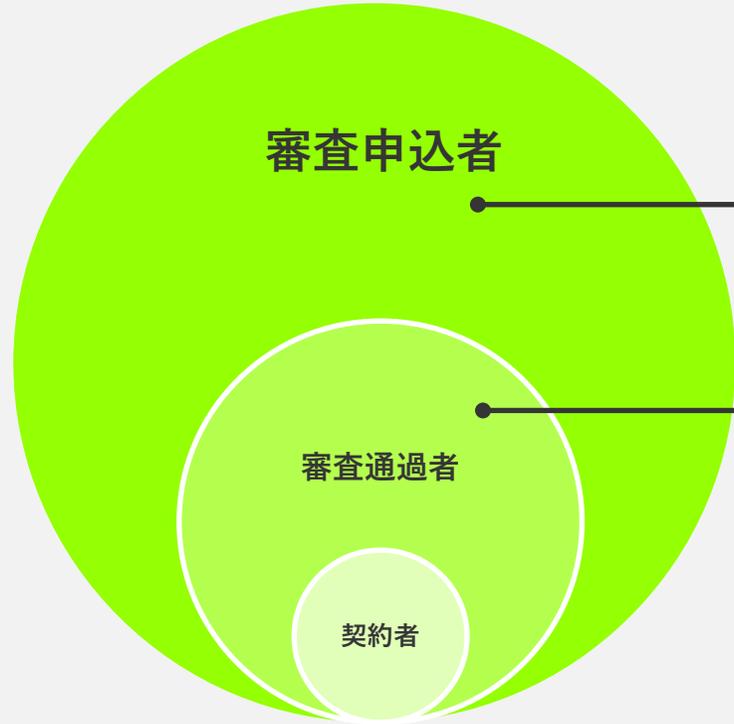
水平的なDX支援を通じ、様々な産業で事業者が抱えるDX課題を探索・発見し、解決を支援。
バーティカルなDX事業を通じた特定産業の深化によって、日本のDX課題を解決していきます。



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>

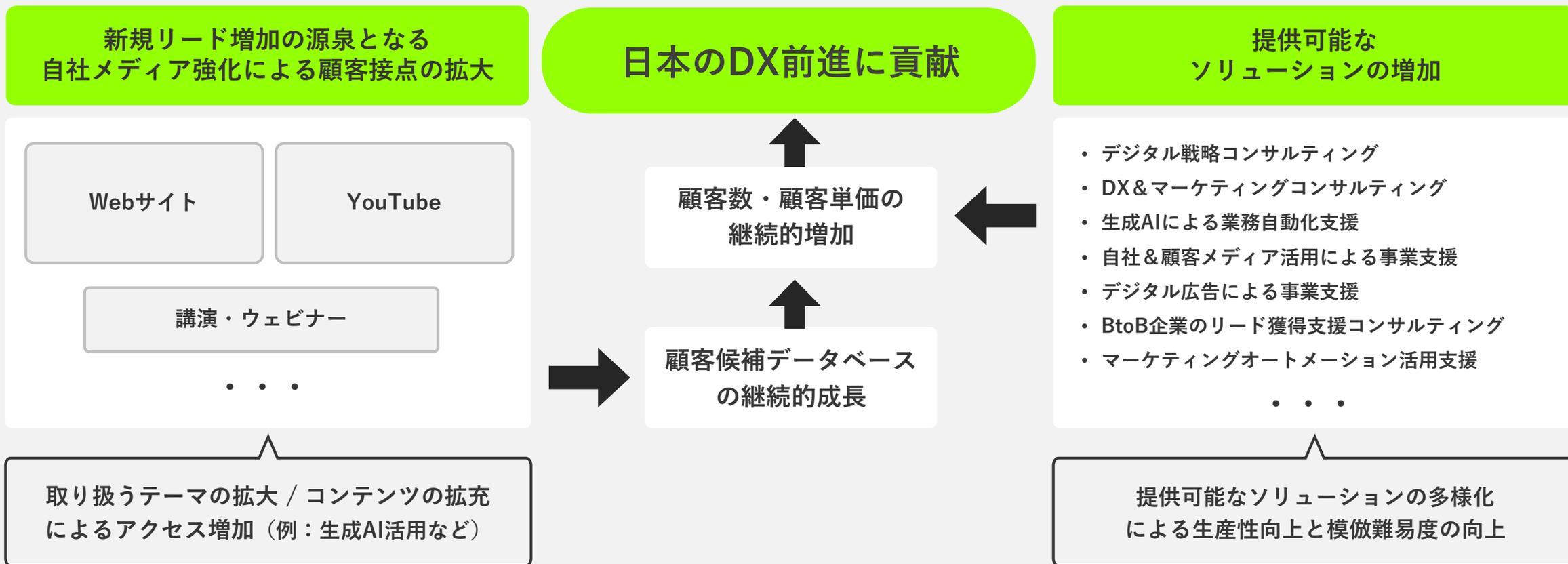
収入が少ないなどの理由で
与信審査に通らない申込者層

より月額の安価な短期リース
を求める申込者層

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

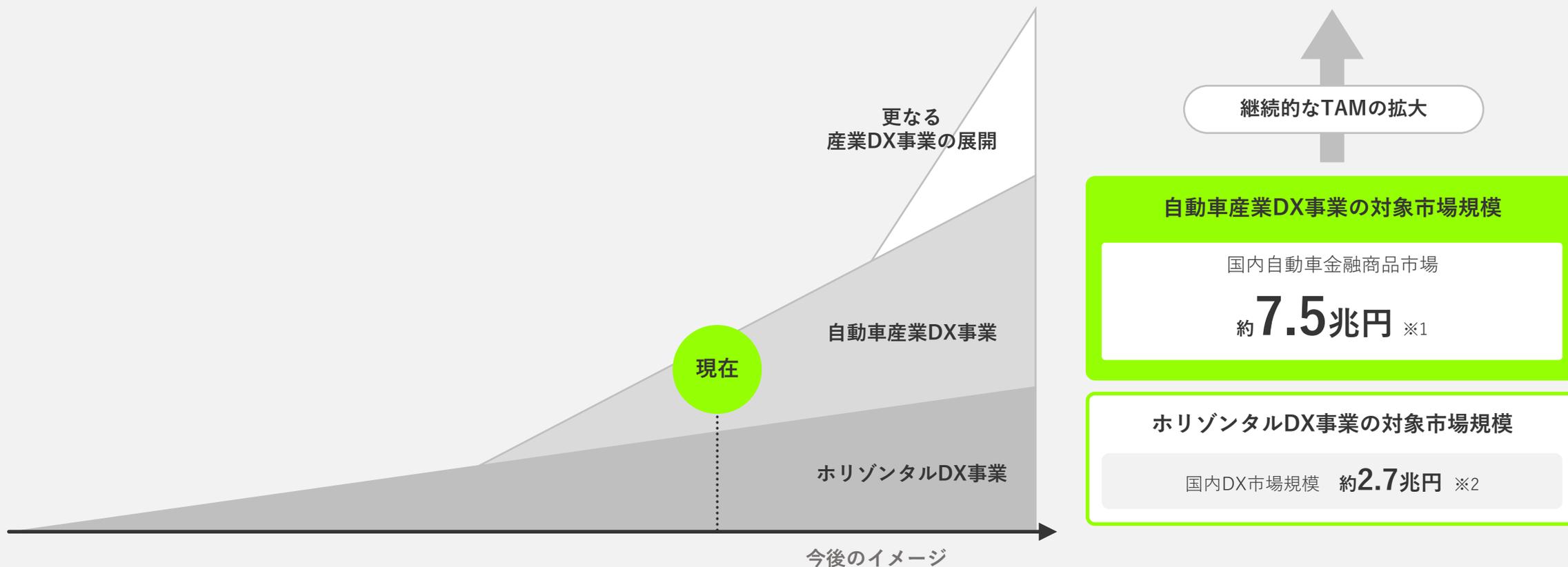
ホリゾンタルDX事業の今後

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。



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17兆円/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44%を乗じて推計（約7.5兆円/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「2021年版 自動車アフターマーケット総覧」、総務省統計局「政府統計の総合窓口」（2020年）、（一社）日本自動車工業会「2021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 『2023 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/ベンダー戦略編』まとまる（2023/3/17発表 第23032号）

財務サマリー

自動車産業DX事業の規模拡大のため、採算性を重視しつつ、広告宣伝を含む先行投資を実施。結果として、売上高が順調に拡大する中で、営業損失は急速に縮小しております。

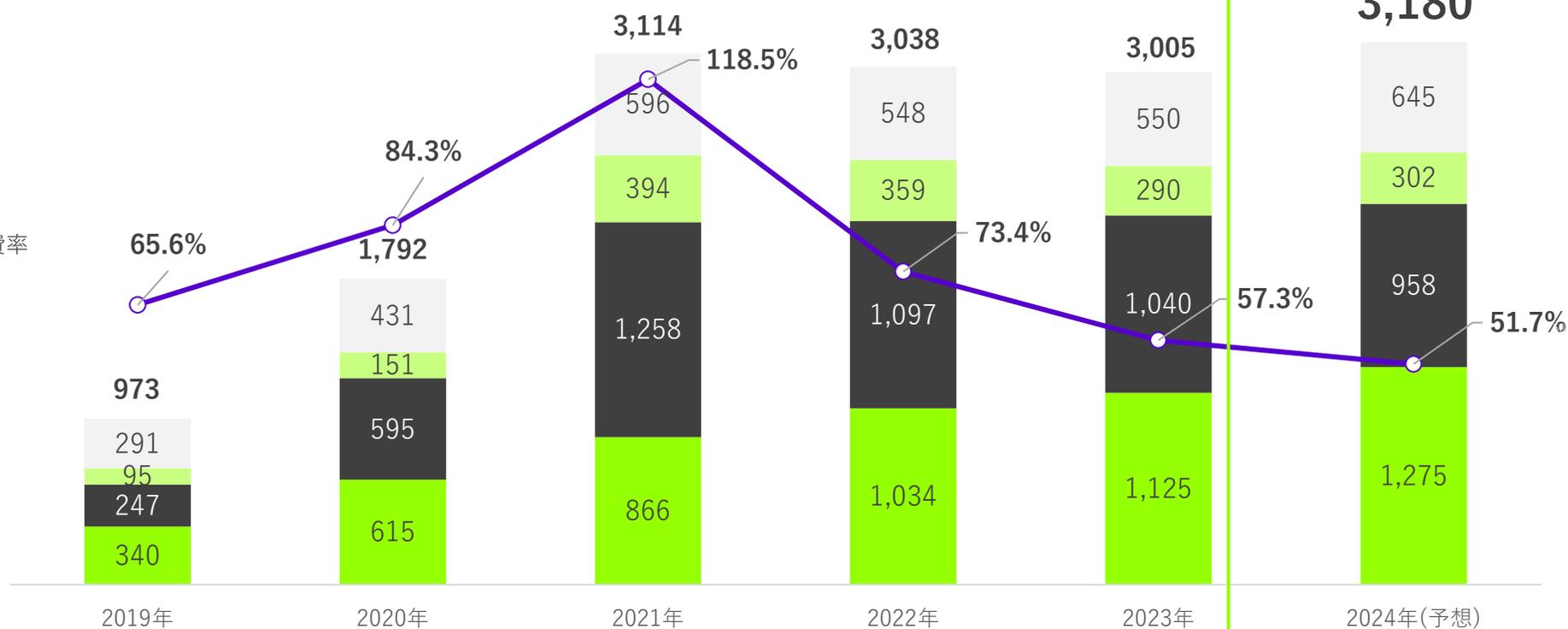
(千円)	2021/12期	2022/12期	2023/12期
売上	2,628,556	4,139,423	5,244,053
ホリゾンタルDX事業	1,726,612	2,260,123	2,701,043
自動車産業DX事業	901,944	1,879,300	2,543,009
売上原価	1,380,388	2,437,642	2,915,571
売上総利益	1,248,168	1,701,781	2,328,481
販管費及び一般管理費	3,114,010	3,038,620	3,005,645
営業利益（損失）※	(1,865,842)	(1,336,839)	(677,163)
ホリゾンタルDX事業	266,707	394,825	686,360
自動車産業DX事業	(1,828,228)	(1,358,884)	(977,625)
共通	(304,320)	(372,779)	(385,898)
営業外収益	687	1,234	1,051
営業外費用	25,514	18,417	62,590
経常利益（損失）	(1,890,670)	(1,354,022)	(738,701)
特別利益	-	434	1,448
特別損失	-	-	1,650
税引前当期純利益（損失）	(1,890,670)	(1,353,587)	(738,903)
法人税等合計	4,640	1,852	4,308
当期純利益（損失）	(1,895,311)	(1,355,440)	(743,211)

販管費・売上高販管費率の推移

販管費を前年同水準とし、売上高の成長に伴い、売上高販管費率は低下。
先行投資である広告宣伝費は、24年12月期において10億円程度を予定しております。

(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



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	低	中
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ン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。

IPOによる調達資金の用途

成長戦略の実現のため、投資採算性を重視しながら適切な投資ポイントに規律ある投資を積極的に行ってまいります。

単位：百万円

資金項目	資金用途	充当想定額 (2024年12月期)
事業拡大に伴う人件費及び人材採用費	ホリゾンタルDX事業及び自動車産業DX事業の更なる成長拡大のため必要となる専門人材の採用とそれに伴う人件費に充当。	153
広告宣伝費	広告採算性を意識しながら、自動車産業DX事業の新規顧客獲得費用に充当。	666

免責事項

- 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2025年3月を予定しております。