

NEWS RELEASE

2026年08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)

2026年 第2四半期 決算説明会 書き起こし



2026年 第2四半期 決算説明資料

2026.08.13 | 東証グロース:5618
ナイル株式会社



1

[【2026年第2四半期決算説明資料】](#)

会社概要

経営理念

NYLE



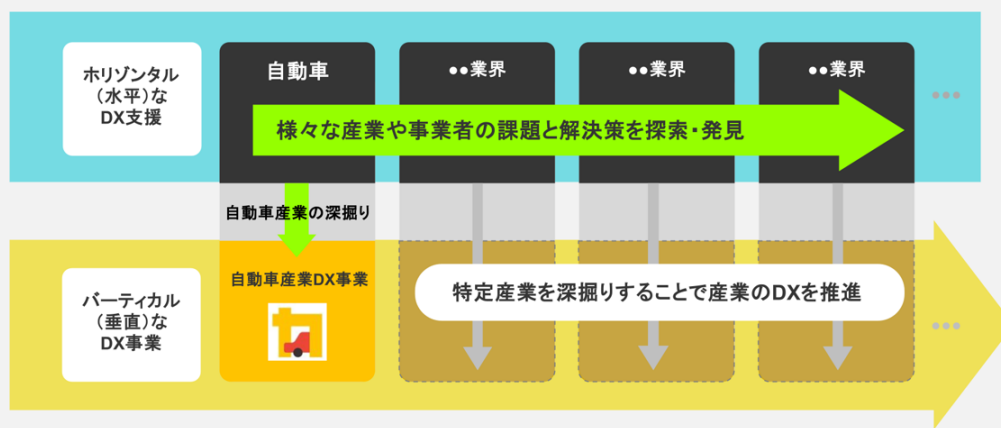
3

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、事業を経営・運営する会社となっております。

当社の戦略

NYLE

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。
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。



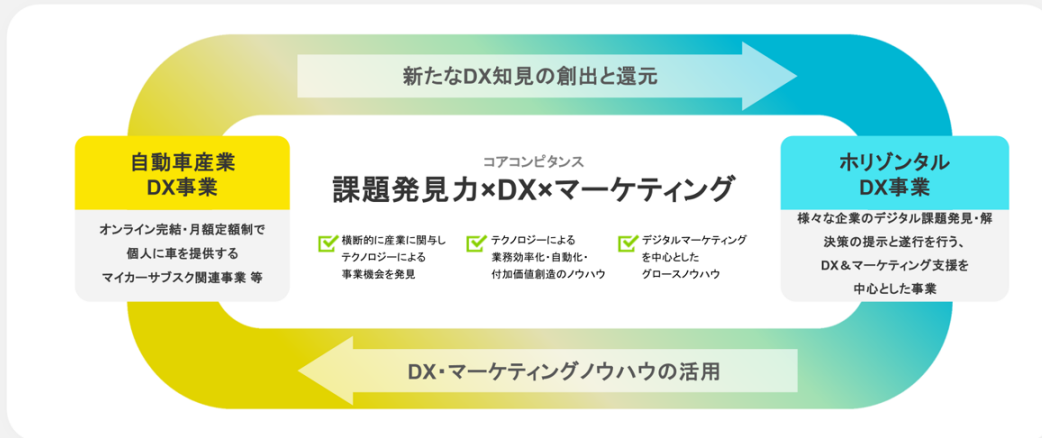
4

当社はDXをテーマにして事業を展開しております。様々な産業、そして事業者の課題と解決策を探索・発見していくホリゾンタル、すなわち水平な業界横断でのDX支援の事業と、特定の産業を深掘りすることで産業のDXを推進していくパーティカル、すなわち垂直なDXの事業、この2つを展開することが当社の大戦略となっております。

コアコンピタンスと事業内容

NYLE

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。



5

当社の強みは課題発見力、DX、マーケティングのノウハウとなっております。
ホリゾンタルDX事業を通じてDXやマーケティングのノウハウをバーティカルなDX事業の方に環
流させ、バーティカルDX事業である自動車産業DXの運営を通じて新たなDX知見を創出し、これ
をホリゾンタルDX事業に還元していくというやり方で、事業を成長させていくことをやってお
ります。

決算概要

決算ハイライト(2Q累計)

NYLE

増収と赤字幅の縮小を継続し、通期黒字化に向け計画通りの進捗

自動車産業DX事業の+20.0%成長とホリゾンタルDX事業
の安定的な収益貢献により、売上高は順調に推移。通期
での黒字転換を最優先に、収益力の積み上げを進めてい
ます。

全社 2Q累計業績

売上高: 3,738百万円 YoY+17.3%
営業利益: △87百万円 YoY+8百万円

自動車産業DX事業

売上高+20.0%増収・営業損益+73百万円改善と力強い成長。
月額収益の積上と顧客獲得効率の向上により収益改善トレンドが継続。

売上高: 2,494百万円 YoY+20.0%
営業利益: △116百万円 YoY+73百万円

ホリゾンタルDX事業

193百万円の営業利益により、全社の収益基盤を安定的に下支え。
売上高は前年2Q累計比+12.4%と成長軌道を維持しています。

売上高: 1,244百万円 YoY+12.4%
営業利益: 193百万円 YoY△26.4%

7

2026年第2四半期累計での決算となりますが、売上高が3,738百万円ということで、YoYで17.3%
の増加となっております。営業利益については87百万円の赤字ということで、YoYで8百万円の
改善となりまして、増収そして赤字幅の縮小を継続し、通期の黒字化に向けて計画通りに進捗を
することができた第2四半期であったと評価をしております。

自動車産業DX事業においては、売上高が2,494百万円ということで、YoYで20.0%の成長を達成しており、営業損益についても73百万円の改善ができております。収益改善のトレンドが継続している形となります。

ホリゾンタルDX事業については、売上高が1,244百万円とYoYで12.4%のプラス、営業利益については193百万円と、YoYで26.4%の縮小という形になっております。

2026年2Q累計業績

NYLE

売上高は前年2Q累計比+17.3%と過去最高水準を更新し、通期計画に対する進捗率は49.9%。
営業損益も同+8百万円改善し、上期として想定どおりの着地となりました。

(単位:百万円)	2025/2Q累計	2026/2Q累計	前年比 /増減	2026/12期 業績予想	進捗率
売上高	3,186	3,738	+17.3%	7,500~7,900	49.9%~47.3%
売上総利益	1,177	1,270	+7.9%	—	—
売上総利益率	36.9%	34.0%	△2.9pt	—	—
販売費及び一般管理費	1,273	1,358	+6.7%	—	—
営業利益	△96	△87	+8百万円	3~250	—
経常利益	△113	△106	+7百万円	△38~211	—
当期純利益	△111	△99	+12百万円	△74~167	—

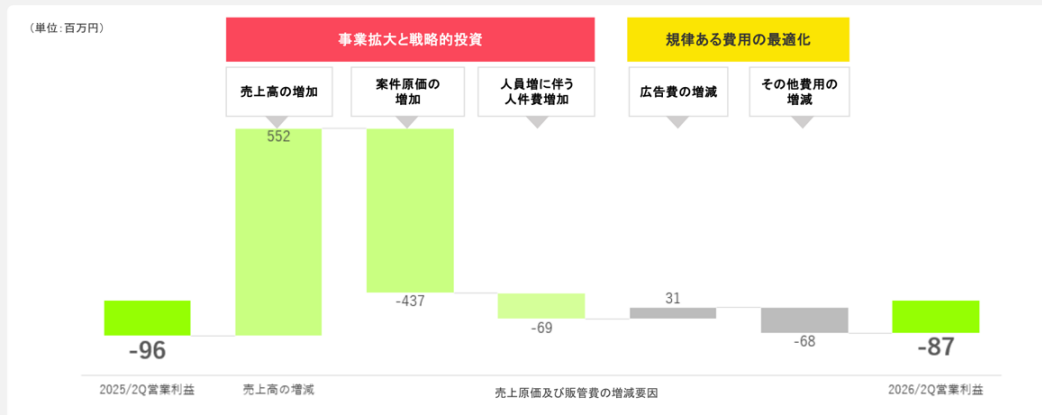
8

第2四半期累計の業績となりますけれども、通期業績予想である7,500百万円から7,900百万円の売上高に対して、進捗率が47.3%から49.9%と、想定通りの着地となっております。
販売費及び一般管理費については1,358百万円ということで、約6.7%の増加となっておりますけれども、営業利益については売上高の成長がこれを上回る形で、8百万円の改善という着地となっております。

全社 2Q累計営業利益の増減分析

NYLE

売上高は着実に成長しており、営業損益は前年2Q累計比+8百万円改善。
成長投資と費用規律を両立しながら、通期黒字化を目指します。



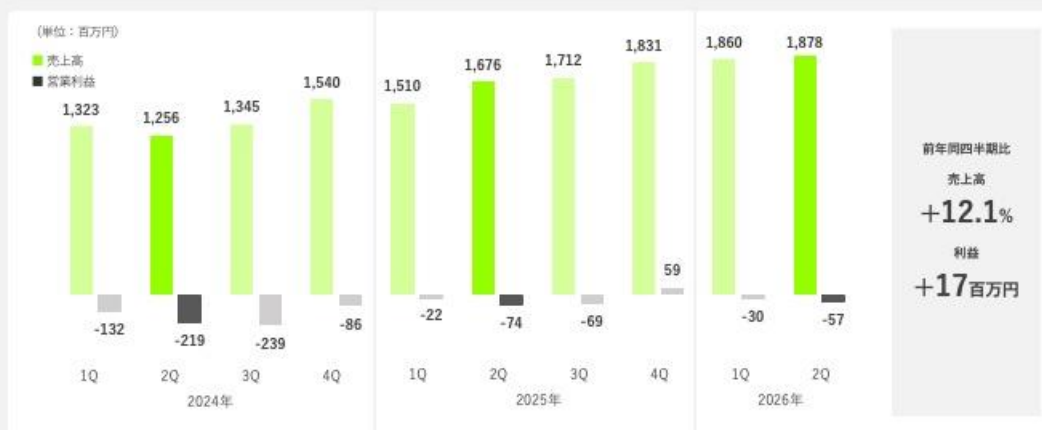
9

売上が着実に成長しておりまして、営業損益は繰り返しになりますが、前年の第2四半期累計比で8百万円の改善となっておりますので、成長投資と費用の規律、これを両立しながら通期の黒字化を引き続き目指してまいります。

全社 四半期業績推移

NYLE

売上高は前年同四半期比+12.1%と成長を継続し、5四半期連続で過去最高を更新。
営業損益も同+17百万円改善し、増収効果が着実に損益へ波及しています。



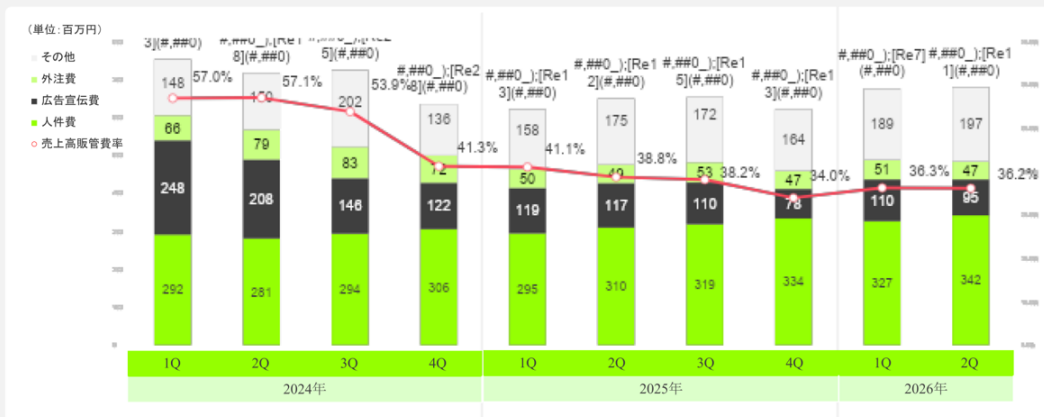
10

四半期の業績推移ですが、前年同四半期比で売上高が12.1%の増加、利益は17百万円の改善ということで、第1四半期よりも利益の改善幅がしっかり出てきた第2四半期だったと評価をしています。増収増益の効果というものが、しっかりと利益面に反映できていると考えております。

全社 販管費・売上高販管費率の推移

NYLE

費用の規律あるコントロールを継続。売上高の拡大に伴い、売上高販管費率は36.2%となり、前年同四半期(38.8%)から改善を継続しています。



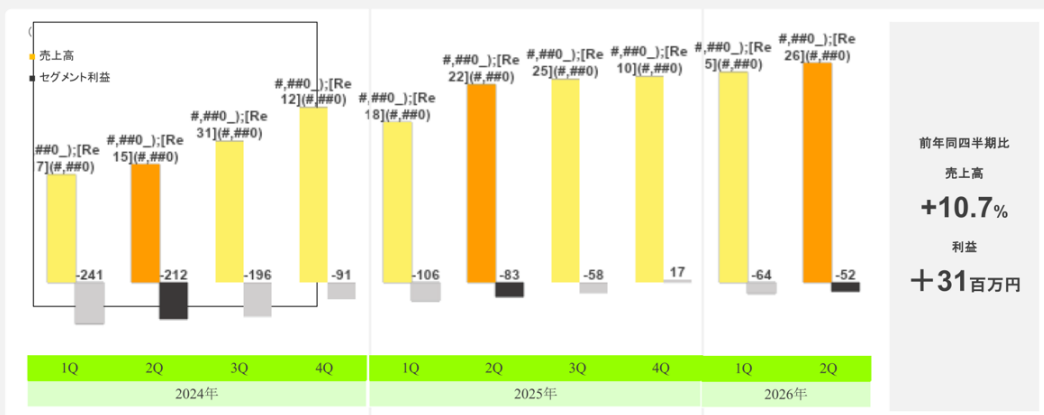
11

販管費・売上高販管費率についてですけれども、36.2%となっておりまして、前年の同四半期に比べても約2%強の改善を継続しております。

自動車産業DX事業 四半期業績推移

NYLE

中東情勢を背景に中古車の輸出需要が減速する中でも、売上高は過去最高を更新。
月額収益の積上と与信審査に通らない層の取込強化により赤字幅も31百万円縮小し、黒字化へ着実に前進。



12

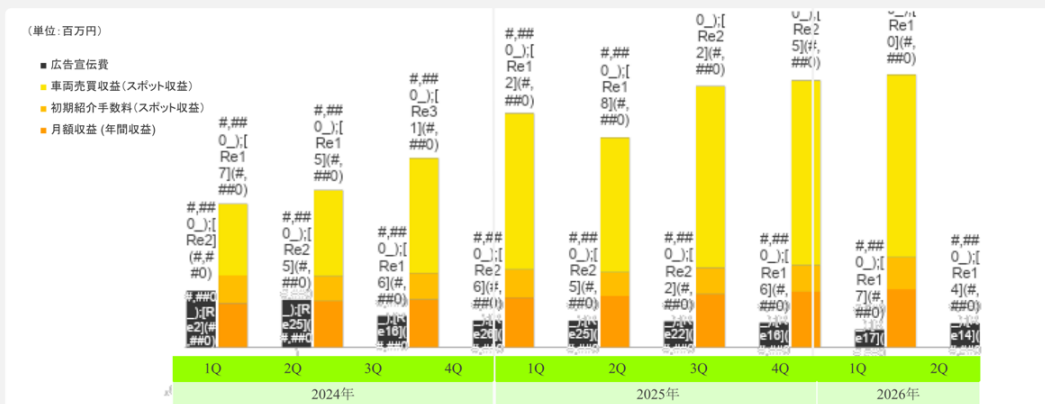
続いて自動車産業DX事業の四半期業績推移についてですが、売上高が前年同四半期比で10.7%の成長、利益については31百万円の改善ということで、引き続き黒字化に向けて着実な前進を見せることができた第2四半期だったと思います。

自動車産業DX事業 広告宣伝費・売上高の推移

NYLE

広告宣伝費の最適化が進み、事業効率がさらに改善。

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。



13

広告宣伝費についてさらなる最適化が進み、事業効率がさらに改善をしております。月額収益も着実に積み上がり続けておりまして、事業の収益性は今後も継続的に向上していく見込みとなっております。

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推移。

66億円の契約残高を背景に、将来売上の強固な基盤が維持されています。



※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、自社与信によるリースの未経過リース料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。

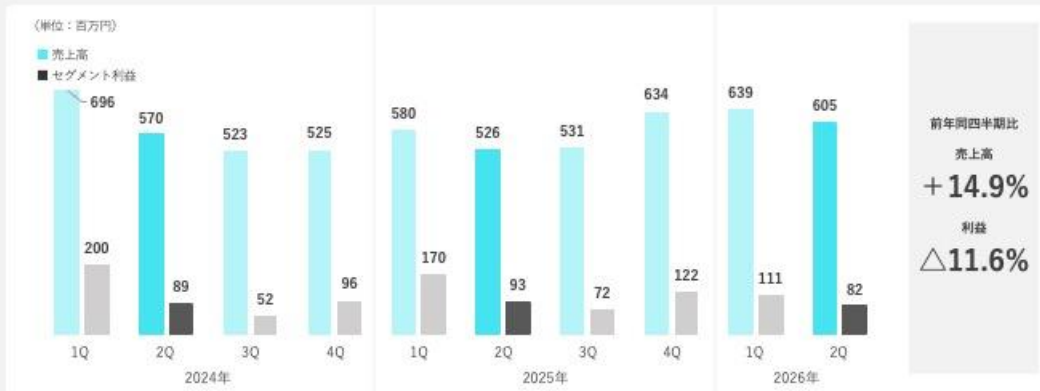
14

カスタマーチャーンレートについても、引き続き0.23%と低位で留まっておりまして、事業の収益の積み上げという観点において、引き続き安定的な推移を見せております。延べ申込件数につきましても37.0万件ということで、着実に積み上がり続けているという状況となっております。

ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

NYLE

安定した顧客基盤を背景に、売上高は前年同四半期比+14.9%の成長。
82百万円のセグメント利益を計上し、全社の収益基盤を引き続き下支えています。



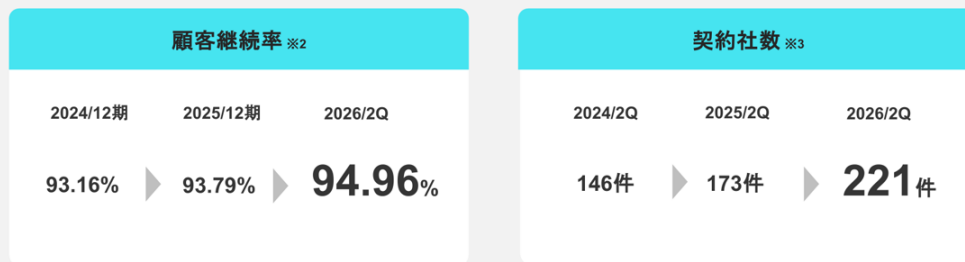
15

続いてホリゾンタルDX事業についてです。第2四半期は前年同四半期比で売上高がプラス14.9%の成長、利益が11.6%の縮減という形となりました。ただ、引き続き82百万円のセグメント利益を第2四半期単体で計上しておりまして、全社の収益基盤を引き続き下支えているような事業となっております。

ホリゾンタルDX事業 KPIハイライト

NYLE

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。



※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。

16

顧客の継続率は引き続き安定的に高くなっておりまして、契約社数、お取引させていただいている企業様の数になるんですけども、こちらが昨年の第2四半期に比べて約50件弱増えているという形になっておりますので、中長期的な顧客との関係性の中において事業を運営することができているような事業となっております。

サービスハイライト: AI領域の事業化を加速

NYLE

実務特化型AIスクール「With AIアカデミー」とAIコンテンツ制作ツール「Nyle Content Studio」を相次いで提供開始。AI・DXの知見をサービスへ転換し、AI領域のマネタイズチャネルを拡張しています。

With AIアカデミー (2026年7月開始)



- 実務実装をゴールとした30日間の短期集中プログラム
受講生自身の業務課題をAIで自動化・効率化するとともに、専任メンターが伴走支援。
- 「スキル支援」から「人材活用」までつなぐ自社エコシステム
育成人材に「Nyle X Partners」を通じて実務の場を提供し、個人の成長と事業拡大を同時に実現。

Nyle Content Studio (2026年8月提供開始)



- 11種の制作ツールで企業のマーケティング活動を強力バックアップ
記事・ホワイトペーパー・広告バナーなどを1つの環境で提供。構成案から執筆・校正・ファクトチェック・画像生成まで一気通貫で対応します。
- 支援実績2,000社の知見を搭載した「ルールエンジン」
文体・表記・SEOのマナーや自社のブランドプロフィールを反映した生成が可能。担当者が替わっても品質水準を維持し、チームでのマーケティング活動を支えます。

17

続いてサービスのハイライトになりますが、AI領域の事業化を今どんどん加速をしております。2026年7月には「With AIアカデミー」という、Claude Codeに特化して様々なユーザー様の仕事における業務改善を伴走支援していくAIスクールをローンチいたしました。加えて2026年8月には「Nyle Content Studio」という、様々なコンテンツ制作やドキュメンテーションをSaaSツールという形でお客様に提供して、コンテンツ作りを強力にバックアップしていくビジネスの立ち上げを行いました。

これによって、当社ががもともと持っていたAIやDXの知見をサービスという形で転換して、AI領域でのマネタイズチャネルを拡張するということに取り組んでまいりたいと考えております。

M&A

取得企業概要

NYLE

NEW PHASE社は、2024年4月設立の動画編集スクール「STEP UP」を主力とした事業者です。設立2期目にして、着実に営業利益を伸ばしています。

企業概要

社名	株式会社NEW PHASE	
設立	2024年4月18日	
代表者	代表取締役 小淵 菜那虎	
所在地	東京都新宿区西新宿三丁目3番13号 西新宿水間ビル6階	
資本金	2万円	
事業内容	動画編集スクール事業、AI教育スクール事業、動画制作事業等	
業績	第1期(2025年3月期)	第2期(2026年3月期)
売上高	14,448千円	34,627千円
営業利益	847千円	12,170千円

事業概要

動画編集スクール「STEP UP」

- 2024年創業。動画編集スキルの習得を目的とした個人向けオンラインスクール
- SNSを活用した能動的な集客 × 受講生に寄り添うメンターサポート
- カリキュラム企画～動画制作まで一気通貫のコンテンツ制力作
- スキル習得を志す個人が主な受講層



19

続いてM&Aについてです。先日、NEW PHASE社のグループインを発表させていただきました。こちらは2024年4月に設立された、動画編集スクール「STEP UP」を主力とした事業者様となっております。まだ設立3期目の会社様なんですけれども、着実に営業利益を伸ばされています。



当社の成長戦略における位置づけといたしましては、ホリゾンタルDX事業において培ってきた法人向けのコンサルティングノウハウ、DX・マーケティングのノウハウ、これらについて動画編集スクールおよびAIスクールという形で展開して、BtoCないしBtoBでの教育事業としてグロースをさせていくというのを目論んでおります。

この両事業における市場規模については、AIについては言わずもがな非常に大きな市場成長の余地が見込まれておりますし、動画編集という領域におきましても、2024年から2027年の予測で20%以上成長するという予測となっておりますので、非常に伸びていくマーケットの中で教育の事業、スクールの事業をやっていくことを目指してまいります。

ウハウや営業力といったところとのシナジーを生み出しながら、両スクールをしっかりと成長させてまいります。

かつ卒業生の皆様に副業を提供することで収益を上げていくといったエコシステムをしっかりと作り上げ、中長期的な企業価値を両者ともに実現していくことを目指してまいりたいと思っております。

取引ストラクチャー・業績影響

NYLE

発行済株式の80%を取得し、2026年8月1日付で連結子会社となりました。

2026年12月期の連結業績への影響は軽微を見込みますが、NEW PHASE社は着実な利益貢献を見込んでいます。

取得スキーム	株式譲渡	業績予想への影響 - NEW PHASE社は2026年8月1日付で当社の連結子会社となりました。連結業績への取り込みは2026年8月からを予定しています。 2026年12月期は取得関連費用およびのれん償却の計上により、本件が連結業績に与える影響は軽微を見込んでいます。NEW PHASE社は継続的に営業利益を計上しており、中長期的に当社グループの利益成長・企業価値の向上に寄与する見込みです。 - 事業に大幅な状況変化が生じ財務的影響が見込まれる場合は、明らかになった時点で速やかに開示いたします。
取得比率	80%（残20%はアーンアウトで追加取得予定）	
取得価額（概算）	株式36百万円＋アドバイザー費用等8百万円＝合計44百万円	
取締役会決議／契約	2026年7月23日	
株式譲渡実行日	2026年8月1日	

23

取引のストラクチャーになりますが、取得比率80%で、残り20%についてはアーンアウトで追加取得の予定となっております。取得価格はアドバイザー費用込みで44百万円となっております、8月1日から連結子会社という形で、連結業績への取り込みを予定しているという形になります。

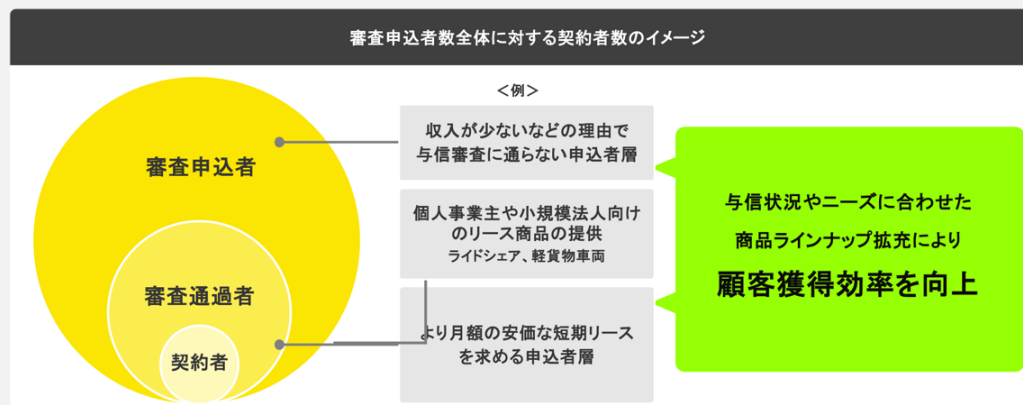
今後の戦略

自動車産業DX事業の今後

NYLE

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。

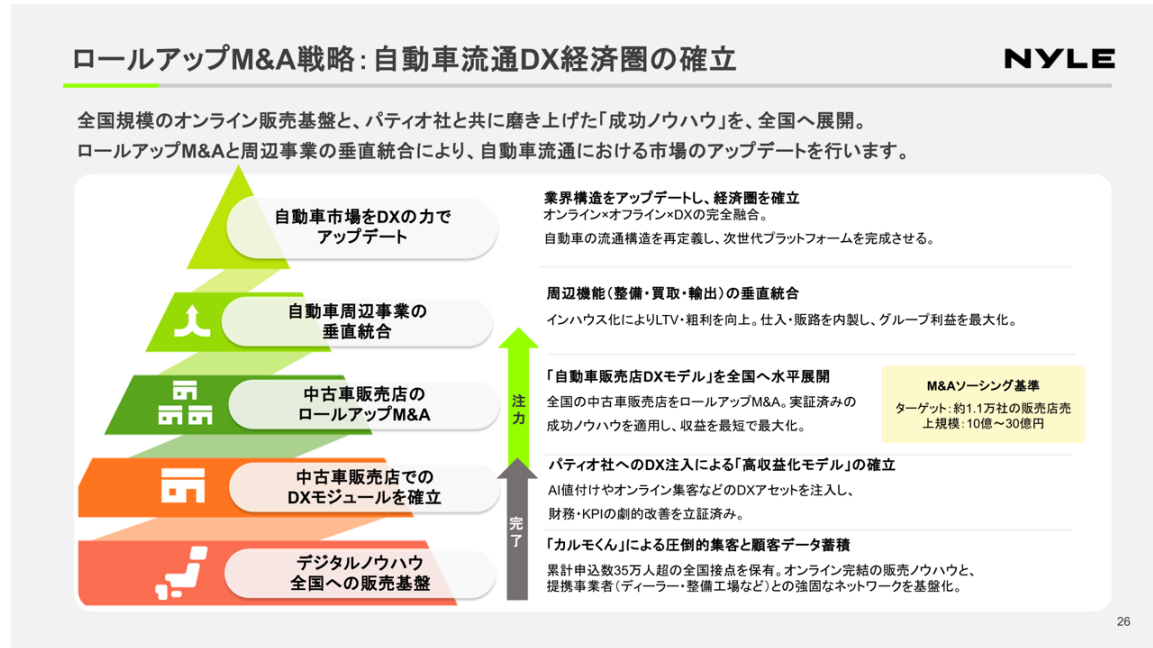
提供可能な商品ラインナップの拡充により、顧客獲得効率を向上させていくことを目指しています。



25

続きまして今後の戦略となります。

自動車産業DX事業につきましては、今、私どもがお申し込みをたくさん受け付けている中で、与信の審査に通らないという理由により車をご提供できない方々が一定数いらっしゃいます。この方々に向けて、与信状況やニーズに応じてご提供できる車のラインナップ、そして金融商品のラインナップというものを引き続き拡大・拡張していくことで、広告費を投資した金額に対する契約者数、LTVの総額というものを引き上げていくという戦略を、引き続き重視してまいりたいと思っております。



またロールアップM&A戦略を以前発表させていただきましたが、車の領域でやはり職人の勘に頼っているような業務、これをしっかりとパティオ社とともに成功ノウハウとして磨き上げてきたものがございますので、これを全国に展開してまいります。ロールアップM&Aという形で中古車業界の様々な販売店様を中心にM&Aをさせていただき、事業承継をさせていただいて、当社のノウハウを注ぎ込んで自動車流通市場というものをアップデートしていくということを、引き続き目指してまいりたいと思います。

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。



27

どのような成功パターンを当社が持っているかという形になりますけれども、車の仕入れにおけるDXや車の値付けについてのDX、またダイナミックプライシング、デジタルマーケティングなどがございます。

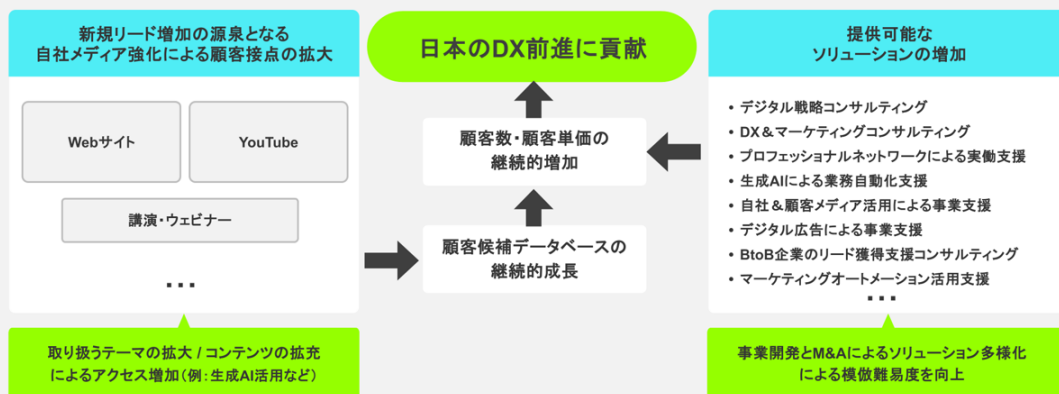
車の仕入れについてはAIを使い、データを使って、しっかりと安価にいい車を仕入れられるようにする。そして市場を見ながら適切な値付けを常にリアルタイムに変動させながら車の値付けを行っていき、仕入れあたり、在庫あたりの回転率を上げていくということをやっていきます。

またデジタルマーケティングということで、オンラインで集客をするというのは当社の得意技でございますので、当社がM&Aでグループに参画いただいたディーラー様の集客面もしっかりご支援させていただきます。これらのモジュールを使って、各拠点の収益性を最短期間で最大化するということを、引き続き目指してまいりたいと思っております。

水平DX事業の今後

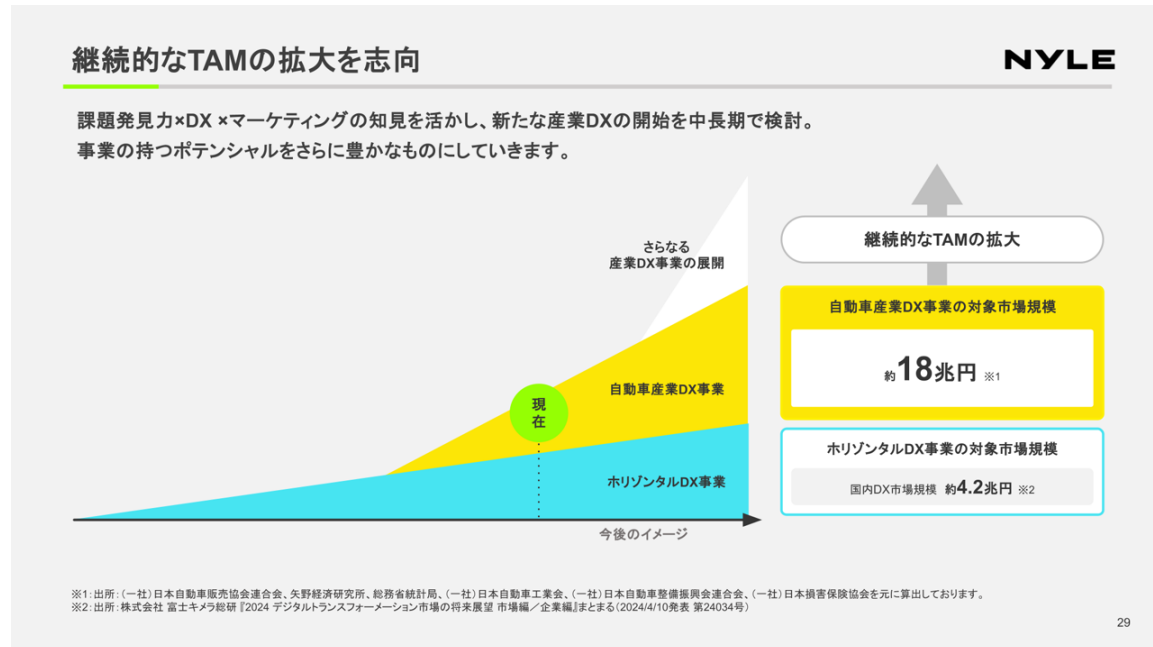
NYLE

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。



28

ホリゾンタルDX事業につきましての今後になりますが、新規リードの獲得源泉となっている自社メディア、これを引き続き強化し続けながら、今回AIスクールや動画編集スクール、そしてコンテンツスタジオといったサービスなども開始しておりますけれども、提供可能なソリューションの幅とこのを引き続き広げていきます。これによって模倣難易度の高い事業というものを作り続けながら、顧客数や顧客単価というものを継続的に増加させ続けていくということを、引き続き目指してまいります。



当社はホリゾンタルDX事業と自動車産業DX事業だけでも、非常に広大なTAMを持っております。これをしっかりと収益として取り込んでいながら、中長期的には継続的なTAMの拡大ということで、さらなる産業DXというものも視野に入れて展開をしていきます。

ただし、しっかりと営業黒字を達成するということが喫緊の課題であると認識をしておりますので、追加的にすぐにさらなるバーティカルDX事業を開始するというわけではなく、まずは今の事業ポートフォリオの中でしっかりと収益を出していくことを目指しながら、中長期的にこういったことを目指していくことを考えております。

以上で第2四半期の決算説明のプレゼンテーションとさせていただき、ここからはQ&Aという形に移らせていただければと思っております。

Q&A

Q1:「今回のNEW PHASE社の取得について、狙いを聞かせてください」

A1: やはりまず、当社がこれまでにホリゾンタルDX事業で展開してきたのはBtoBでのコンサルティングビジネスがメインとなっておりまして、様々な企業様のマーケティングやDXについてのご支援をさせていただくというところが多かったなと思います。

今回スクール事業を取得させていただいたことで、スクールを運営することによる収益を取り込むことはもちろん、スクールを卒業された方々を人材資源という形で活用させていただいて、様々な企業様の実行支援を「Nyle X Partners」などを通じて実現していくということも可能になります。

企業様に対するコンサルティングをする当事者、人材をこのスクール事業を通じて確保していけるというのが、一つ大きな狙いになっているかなと思います。

人材の育成自体でも収益を上げることができますし、この人材の提供ということでも収益を上げることができるので、当社としては二重に収益化ができと考えております。大きなシナジーがあると考え、今回株式を取得させていただいたという形でございます。

Q2:「2026年第2四半期の業績について、社長の評価を教えてください」

A2:まず売上についてはしっかりと進捗させることができたなと考えておりまして、通期の決算予想に対しても順調な進捗となっておりますので、売上面については順当な滑り出しというか、第2四半期の累計数字を出すことができたと考えております。

損失の削減についてはもちろん、もっともっとやりたいという欲はあるんですけども、第3四半期、第4四半期に向けてしっかりと結果を出すことができるのかなと考えております。

特に足元で今やっていることについては、今後の戦略の中でもお話しさせていただきましたけれども、自動車産業DX事業については、本来与信、ローンの審査に通らなかったような方々に向けた商品の充実というものをずっとやってきておりまして、ここをより加速させていくことで、広告投資に対する契約獲得効率、LTVの総量の獲得効率というものが、さらに劇的に変わるという確信を持っております。これを実現することで、しっかりと第3四半期以降に向けてより大きな収益の改善ができと考えておりますので、この仕込みという観点については、この第2四半期を通じてしっかりやることができたと考えております。

ホリゾンタルDX事業については、NEW PHASE社の取得もそうですけれども、「Nyle Content Studio」のリリースや、それから「Nyle X Partners」というDX系のプロ人材のマッチングビジネスなど、新しい仕込みをたくさんこの第1四半期、第2四半期でやってきておりまして、その収益がしっかり芽を出しているというものもございます。様々に変動する環境の中で新しい手は打ち続けているということで、これも今後に向けて、より業績に貢献していけるのではないかと期待をしているという形になります。

Q3:「今の時点で高橋社長がご想定されているAI進化による未来図のグッドシナリオ、また逆にこうなると困るなというバッドシナリオをお聞かせください」

A3:AIの進化というものについては、どちらに行ってもいいようにあらゆる手をしっかりと打っていくということが、非常に大事なのかなと思っています。

本当に、当社が向かい風を受けている部分があれば、追い風を受けている部分もあります。例えば向かい風という観点で言いますと、今デジタルマーケティング系の会社については、クライアントがより内製化を進めるという会社が増えてきた中で、AIを使ってデジタルマーケティングを自社でやってしまうという会社が増えることで、DX&マーケティング事業の収益が相対的に厳しい局面にさらされるというリスクはあるかなと思います。

一方で、追い風になるというかグッドシナリオとしては、当社でもかなり進めている部分ではあるんですけども、Claude Codeなどを中心に様々な業務の自動化がものすごい速度で進んでいます。

例えば当社の自動車産業DX事業のお客様が累計で2万人ぐらいいらっしゃいますけれども、そのお客様からの日々のお車についてのやり取りを受けるカスタマーサクセスという部隊が社内にあります。従前は人が人力で、様々なお客様からのお問い合わせについて全て対応しきるという



形で、一つ一つメッセージを作ってメールでご対応させていただくことをしていたんですけれども、お客様の契約状況であるとか、乗られているお車の定量的な情報であるとか、お問い合わせいただいたメールの内容であるとかをAIが読み込んで、これに対してこういうメッセージを返すのが適切であるという文章まで作れるようになっていきます。これによってコストが大幅に削減されて、既存顧客の維持コストが劇的に下がるということも社内では生まれていたりするんですね。

このように社内的なオペレーションコストがものすごく下がるという追い風もありますので、かなり向かい風と追い風が拮抗した中で、追い風をいかに受けられるような事業体にトランスフォームしていくのかというのが、非常に重要なテーマなのかなと思っております。未来の分岐を挙げ出すともうキリがないぐらいありますので、しっかりと追い風を受けられるように、常に変化を事業としてしていきながらやっていくというような考えで、今は進めているという形になります。

以上をもちまして、2026年第2四半期の決算説明会を終了とさせていただきます。本日はお忙しい中ご参加をたまり、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/>