



# 2024年 第2四半期 決算説明資料

2024.8.13 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社



## 01 会社概要

02 M&Aについて

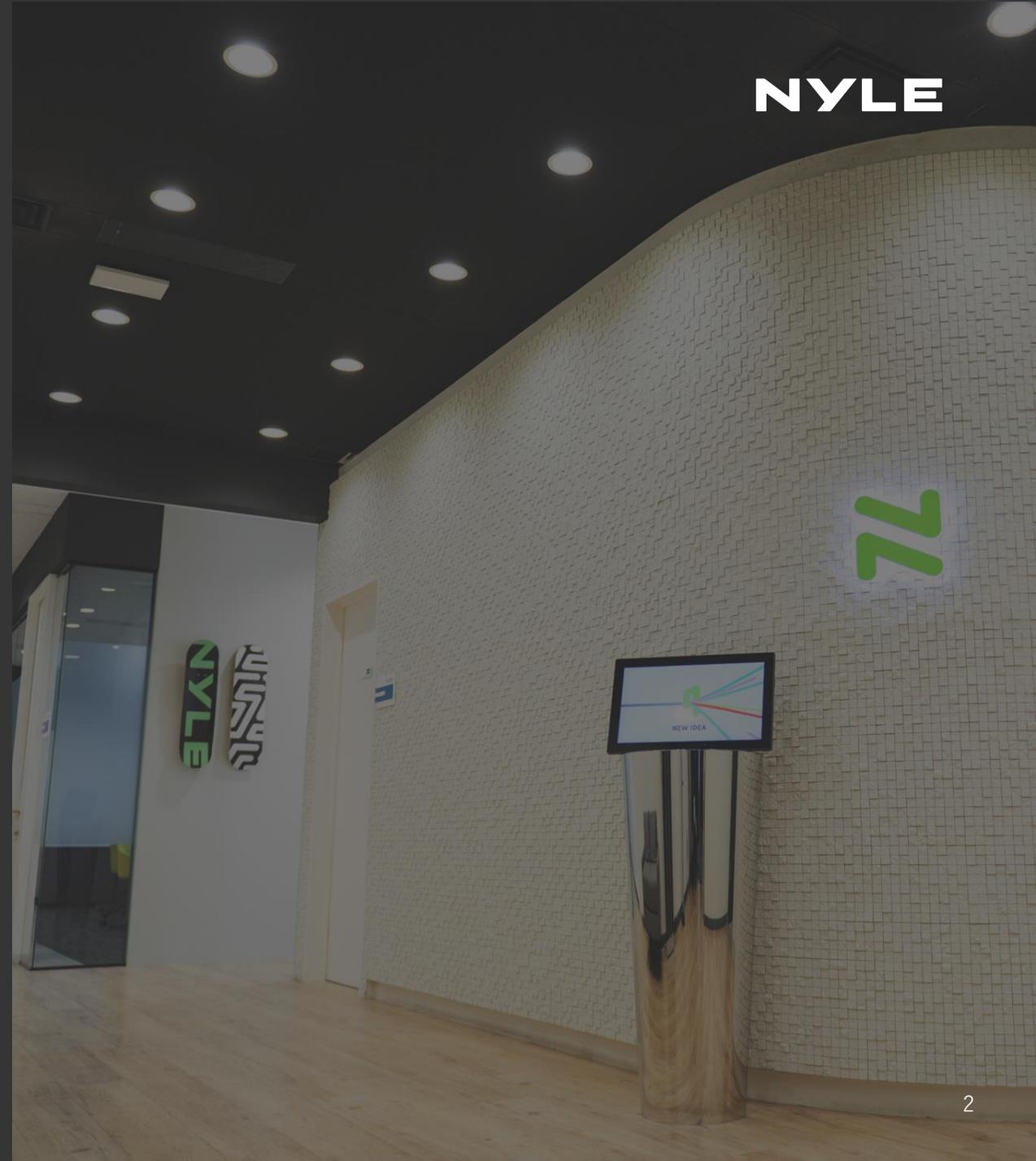
03 決算概要

04 業績予想について

05 今後の戦略

06 Q&A

07 Appendix



# 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 –

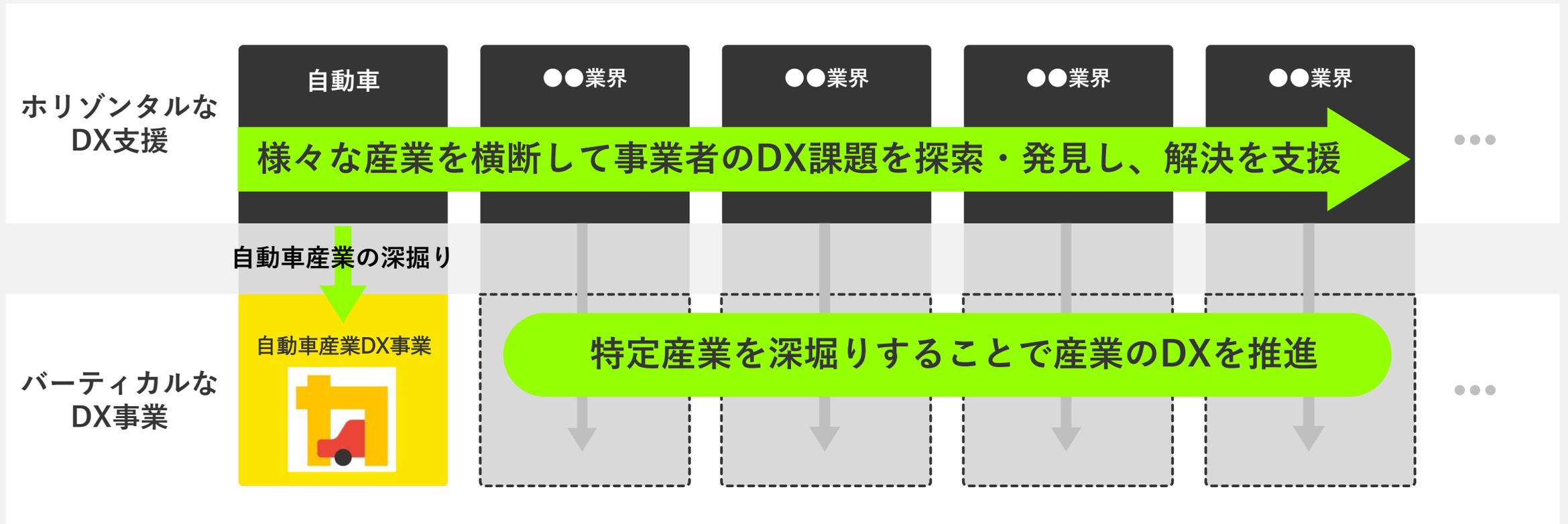
## 日本を変革する矢

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。

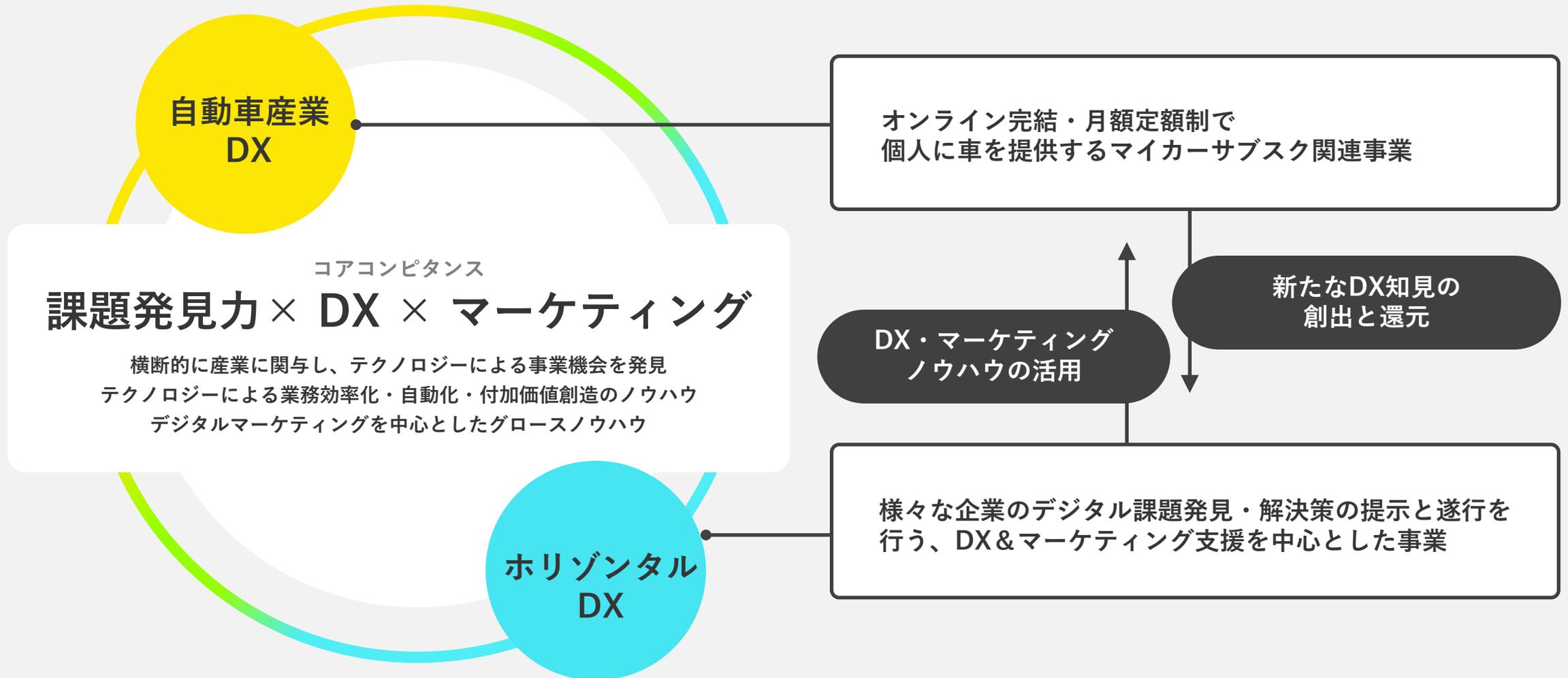
豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、

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。

ホリゾンタルな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。



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。

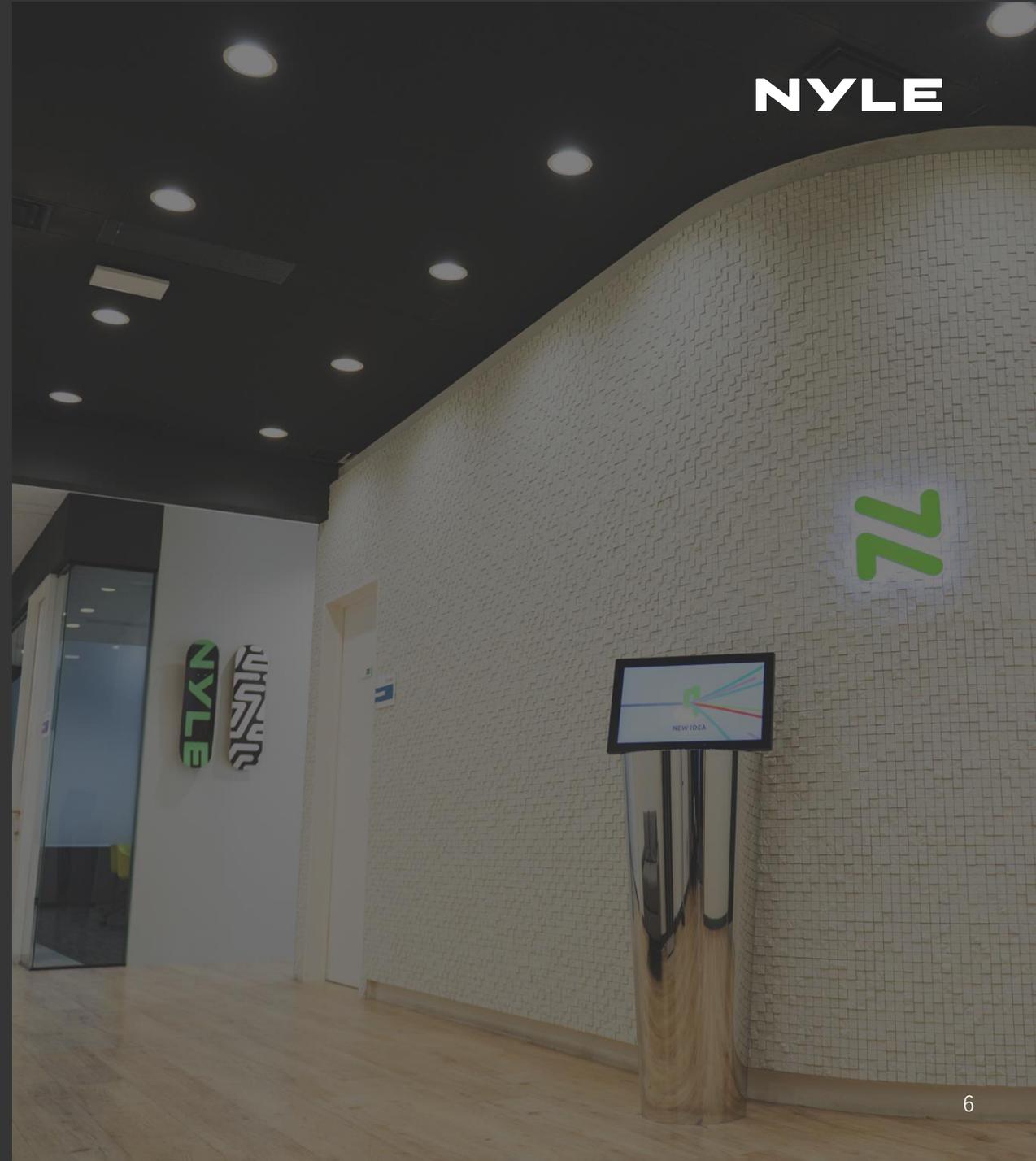


# 目次

---

- 01 会社概要
- 02 M&Aについて**
- 03 決算概要
- 04 業績予想について
- 05 今後の戦略
- 06 Q&A
- 07 Appendix

**NYLE**



# 株式会社パティオの株式取得について

2024年8月1日に中古車販売事業を運営する株式会社パティオの株式を100%取得。  
2024年12月期第3四半期より連結決算の適用を予定しております。

## 案件概要

会社名：株式会社パティオ  
事業内容：中古車販売事業  
株式譲渡日：2024年8月1日  
株式取得価格：2.04億円 ※1  
取得関連費用：0.32億円 ※1

## 財務サマリー (2024年3月期) ※2

売上高：1,353百万円  
営業利益：21百万円  
純資産：274百万円

※1：株式取得価格及び取得関連費用の合計2.36億円は、迅速な案件成立のため手元資金で払込を完了しており、今後バックファイナンスの実施を検討してまいります。

※2：株式会社パティオの2024年3月期決算の消費税等の会計処理は税込方式を採用しております。

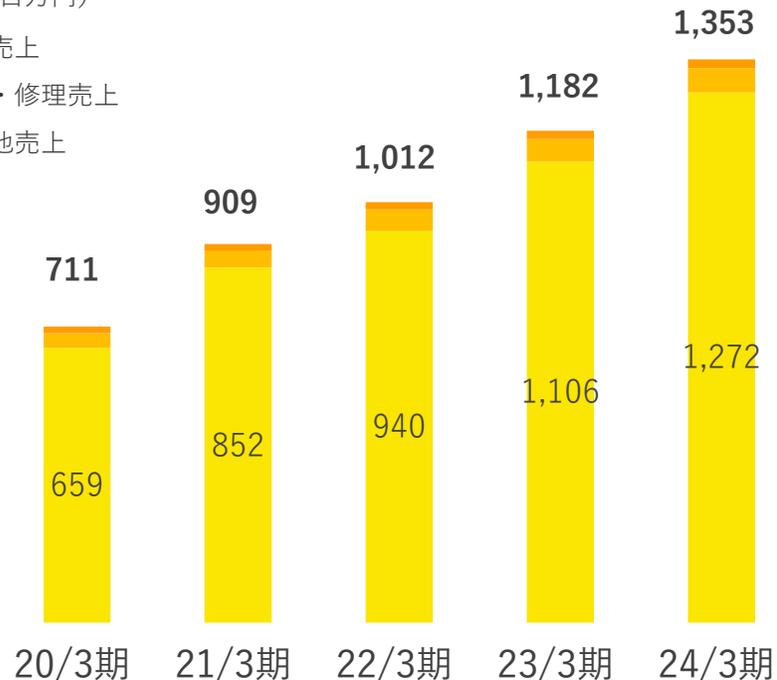
# 株式会社パティオの業績推移について

埼玉県に複数店舗を展開し、中古車販売事業を中心に増収を継続。  
安定的に黒字を計上しており当社グループへの利益寄与を期待しております。

## 売上高の推移

(単位：百万円)

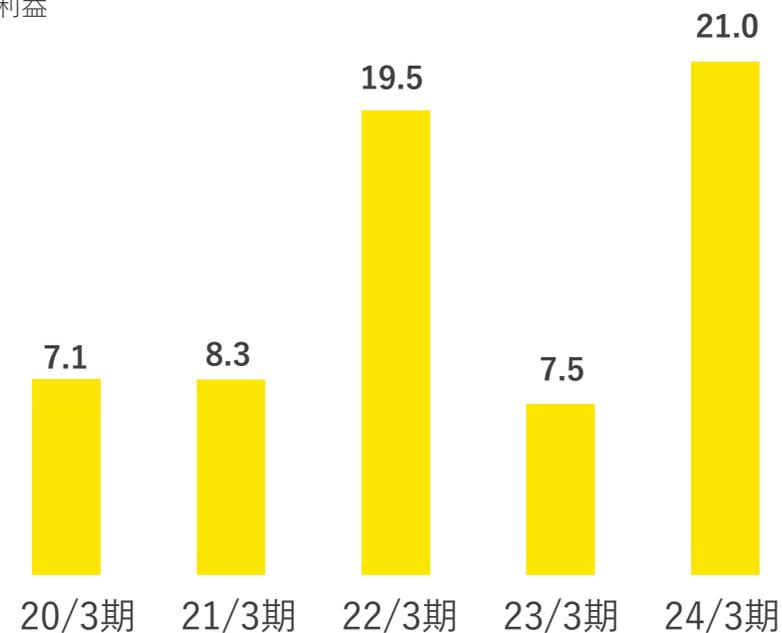
- 車両売上
- 整備・修理売上
- その他売上



## 営業利益の推移

(単位：百万円)

- 営業利益



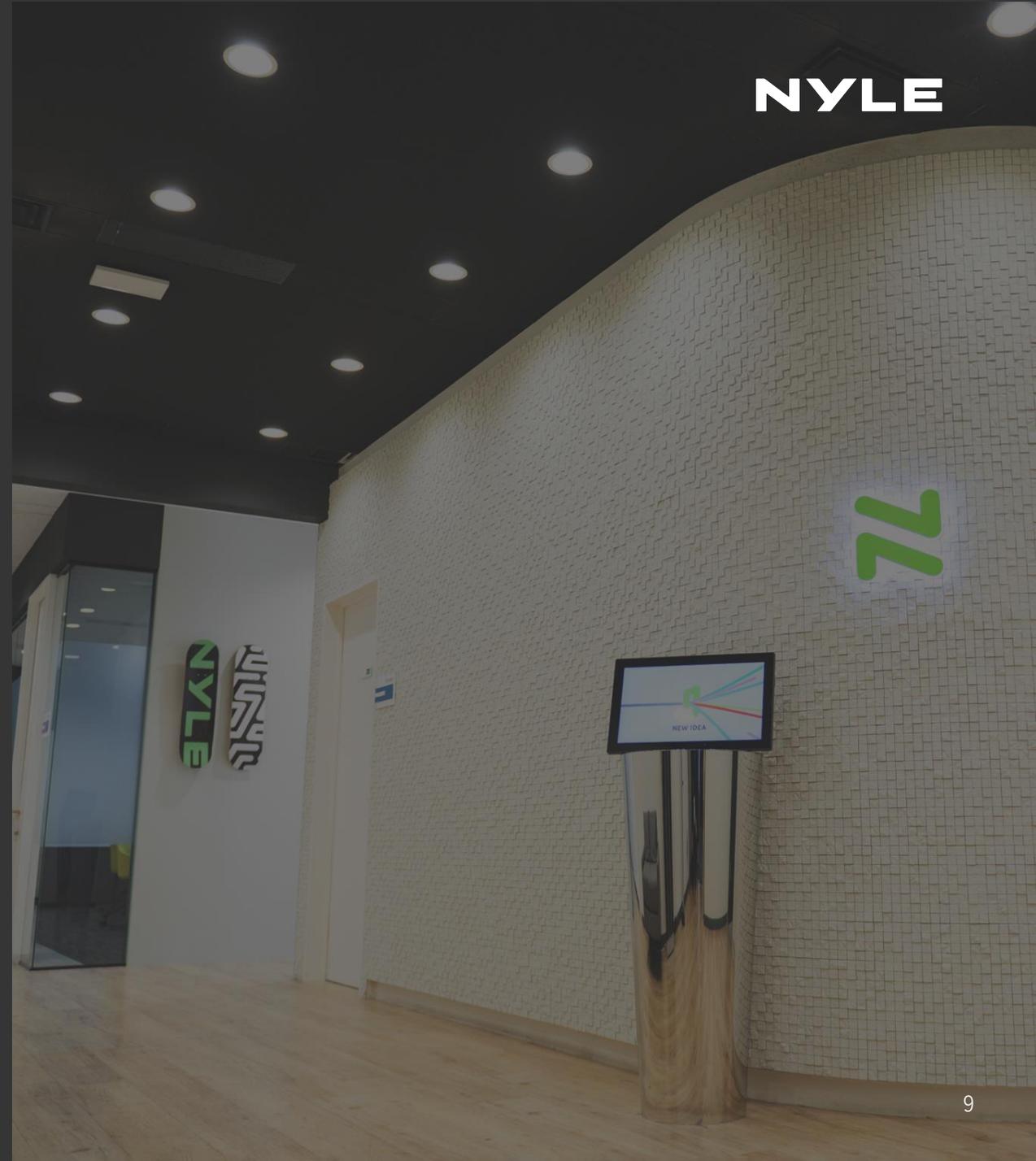
※1：株式会社パティオの決算の消費税等の会計処理は税込方式を採用しております。

# 目次

---

- 01 会社概要
- 02 M&Aについて
- 03 決算概要**
- 04 業績予想について
- 05 今後の戦略
- 06 Q&A
- 07 Appendix

**NYLE**



## 2024年2Q 累計業績

主力事業の収益力は着実に推移するも、メディア&ソリューション事業の軟調に起因し減収・減益。

売上高： 2,579百万円 YoY△0.8%  
営業利益： △352百万円 YoY△27百万円

## 自動車産業DX 事業

売上高は微増にとどまるも赤字幅は順調に縮小。ダイハツ社の品質不正問題の影響を考慮し、規律的に広告費を調整いたしました。

売上高： 1,312百万円 YoY+5.0%  
営業利益： △453百万円 YoY+44百万円

## ホリゾンタルDX 事業

主力となるDX&マーケティング事業は好調な成長を継続するも、前年好調であったメディア&ソリューション事業が軟調に推移し減収・減益。

売上高： 1,267百万円 YoY△6.2%  
営業利益： 290百万円 YoY△18.7%

# 2024年2Q累計業績

売上総利益率や販管費は想定通りに推移。

2024年12月期の業績予想に対しては、芳しくない進捗率となりました。

(単位：百万円)	2023/2Q累計	2024/2Q累計	前期比 /増減	2024/12期 業績予想	進捗率
売上高	2,600	2,579	△0.8%	6,150～6,450	41.9%～39.9%
売上総利益	1,136	1,121	△1.3%	—	—
売上総利益率	43.6%	43.4%	△0.2pt	—	—
販売費及び一般管理費	1,460	1,473	+0.8%	—	—
営業利益	△324	△352	△28百万円	△470～△340	—
経常利益	△342	△362	△20百万円	△496～△366	—
当期純利益	△343	△363	△20百万円	△500～△370	—

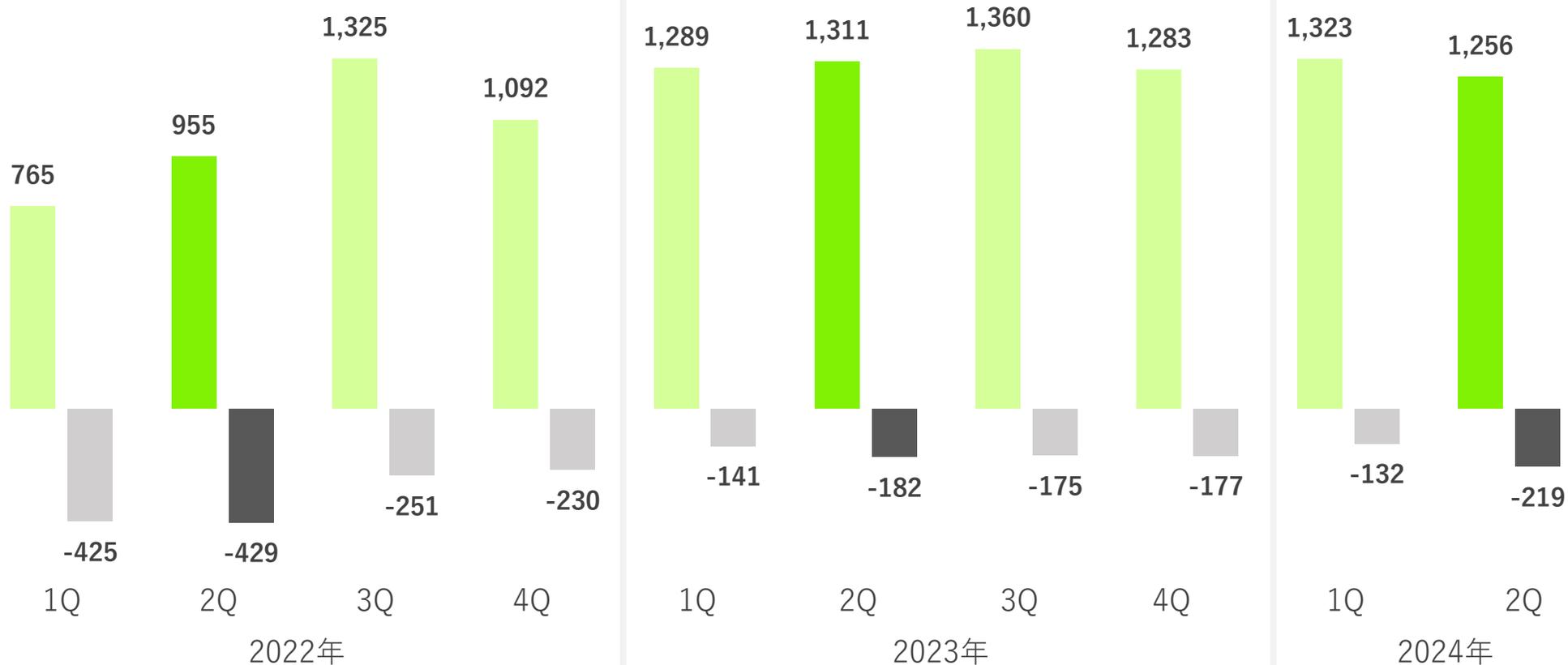
# 全社 四半期業績推移

第2四半期業績は昨年対比で減収・減益。

結果として、2Q累計業績としても、昨年対比で減収・減益となりました。

(単位：百万円)

■ 売上高  
■ 営業利益



# 全社 販管費・売上高販管費率の推移

費用対効果を考慮しながら自動車産業DX事業の広告宣伝費を一部抑制。  
結果として販管費が減少傾向となりました。

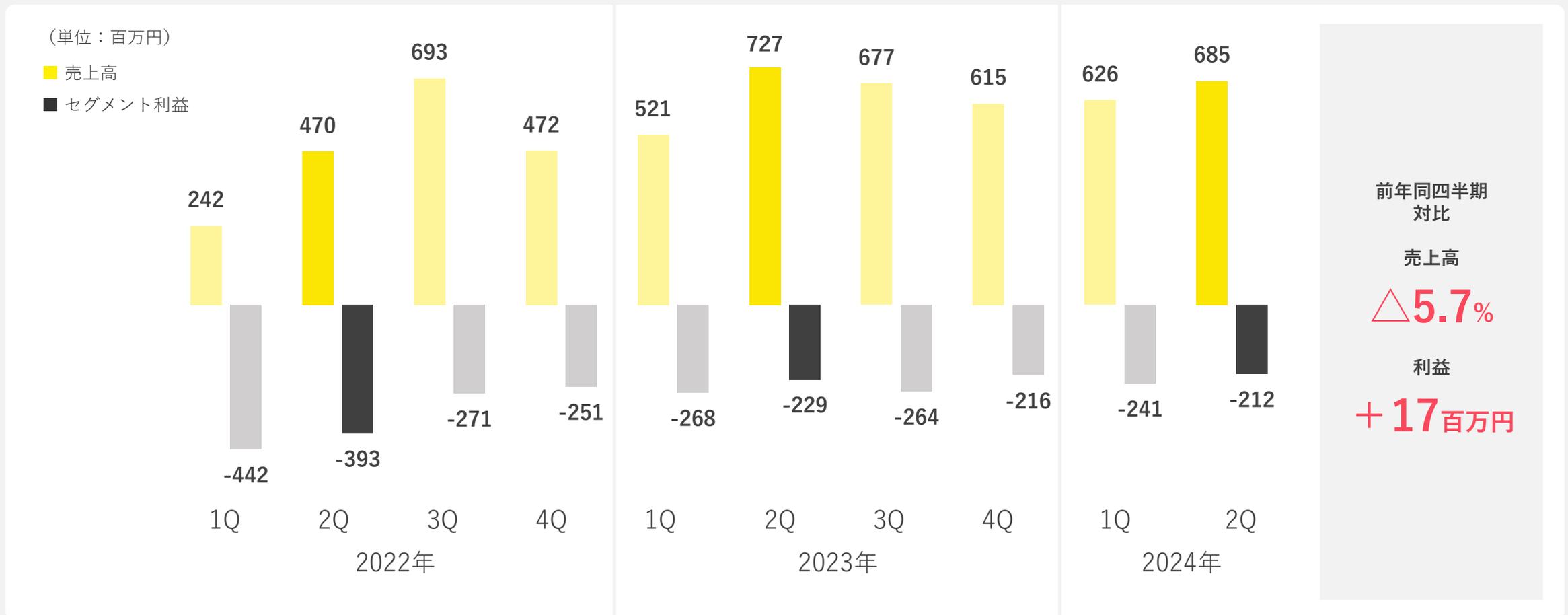
(単位：百万円)

- その他
- 外注費
- 広告宣伝費
- 人件費
- 売上高販管費率



# 自動車産業DX事業 四半期業績推移

2Q単体では前年同四半期対比の売上高は微減となりましたが、赤字幅の縮小は継続。  
費用対効果を考慮しながら広告宣伝費の一部抑制を実施しています。

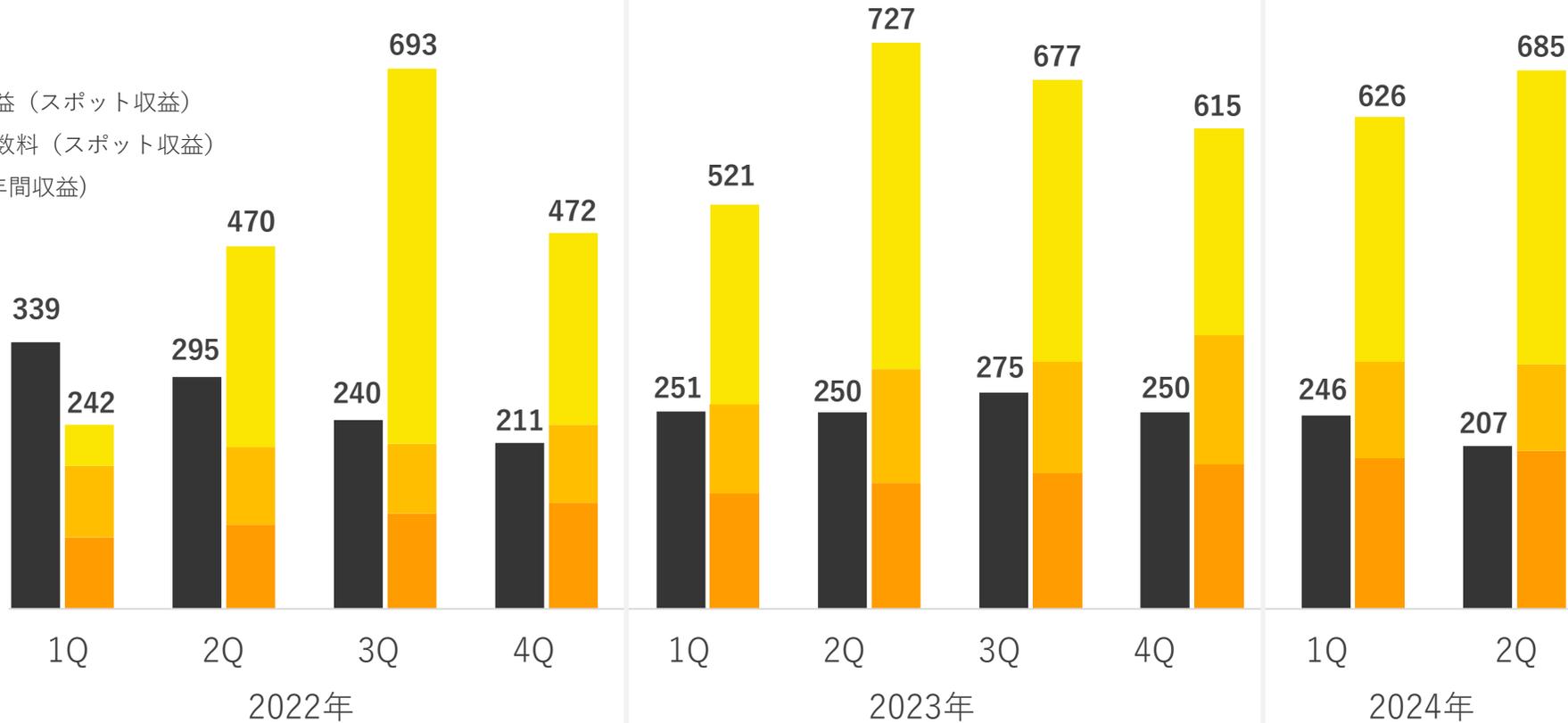


# 自動車産業DX事業 広告宣伝費・売上高の推移

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改善する見込みです。

(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)



チャーンレートはほぼ横ばいで、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。



※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。

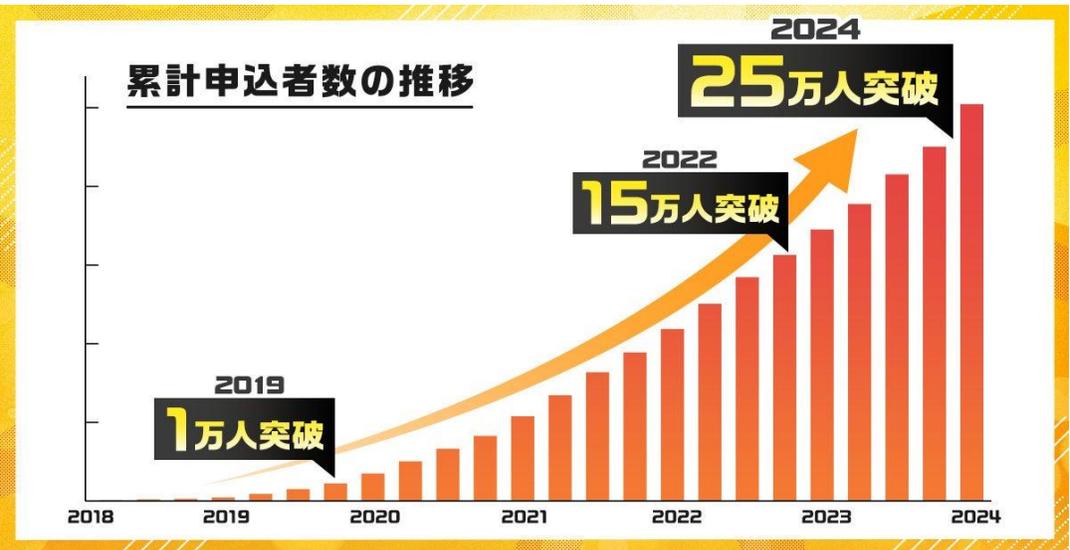
※2：カスタマーチャーンレートは、解約件数を延べ契約件数から過去の解約件数を除いた契約件数で除して算出しております。

※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。

「定額カルモくん」サービス開始以来の累計申込者数が、2024年4月に25万人を突破。  
お客様のニーズに合わせた商品設計や満足度向上への取り組みにより成長を遂げております。



付帯商品として2024年5月から販売開始した「カルモあんしん自動車保険」が好調なスタート。商品としての検証を終え、今後は販売体制の強化に注力してまいります。



## 販売開始以降の概況

商談件数

185件

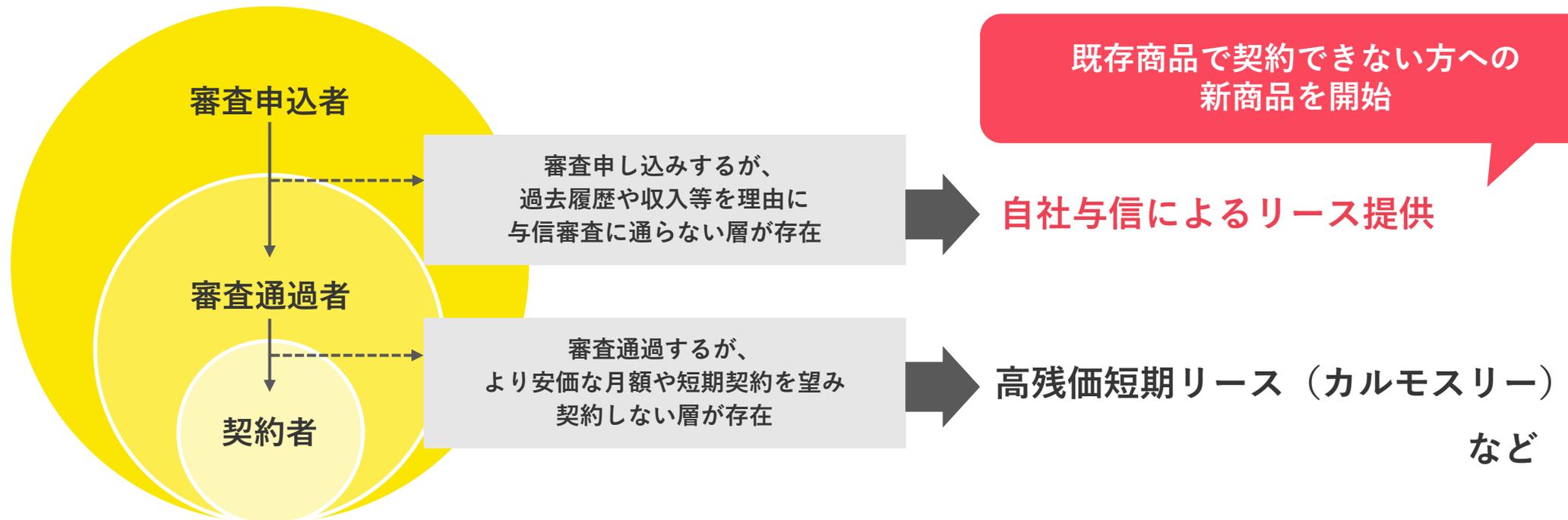
契約件数

125件

※1：上記件数はサービスリリース開始の2024年5月から2024年7月31日までの実績になります。

提携金融機関の与信審査に通らない層に向けた「自社与信によるリース」をリリース。  
今後も顧客の与信状況やニーズに合わせた商品ラインナップ拡充を進めてまいります。

## 審査申込からの結果分岐イメージ

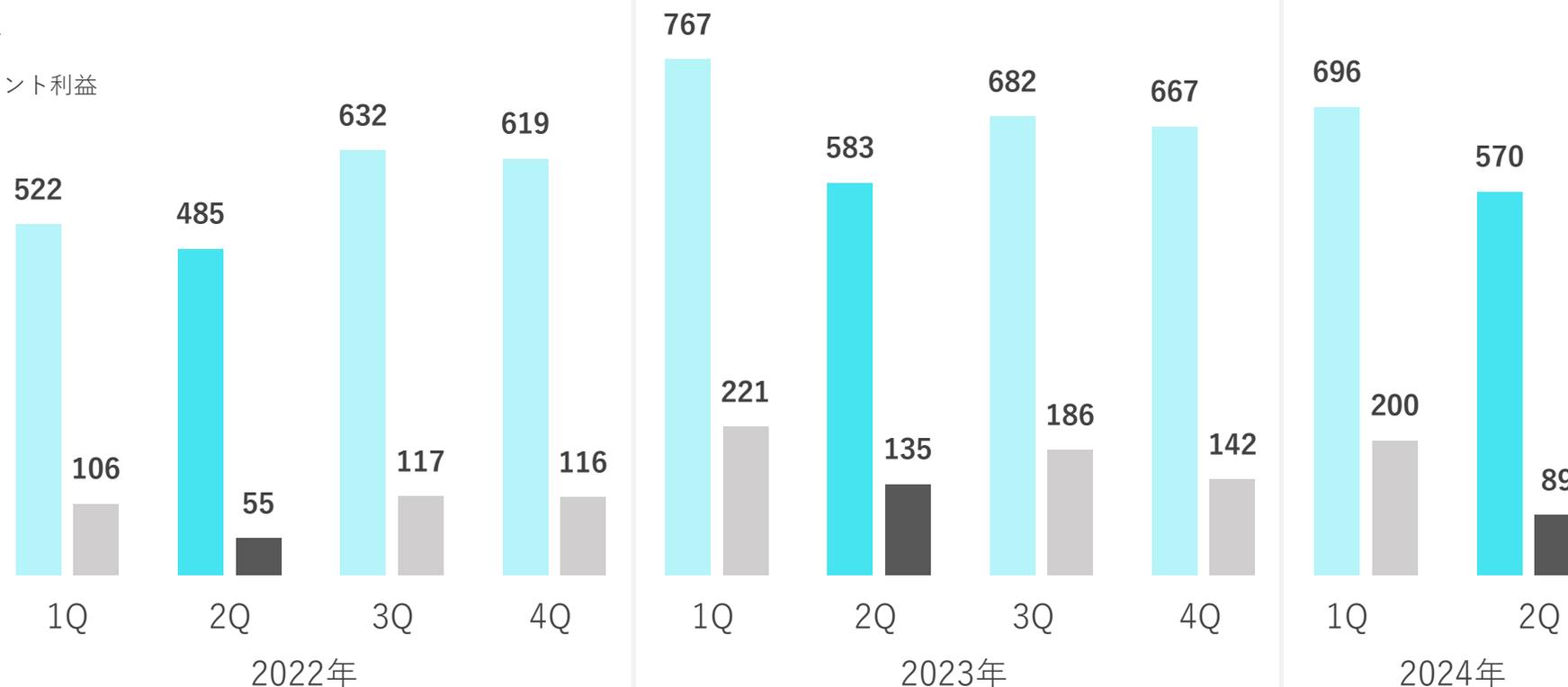


# ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

DX&マーケティング事業は引き続き成長トレンドを継続するも、メディア&ソリューション事業が軟調に推移し、ホリゾンタルDX事業全体としては、前年同四半期対比で減収・減益。

(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

△2%

利益

△34%

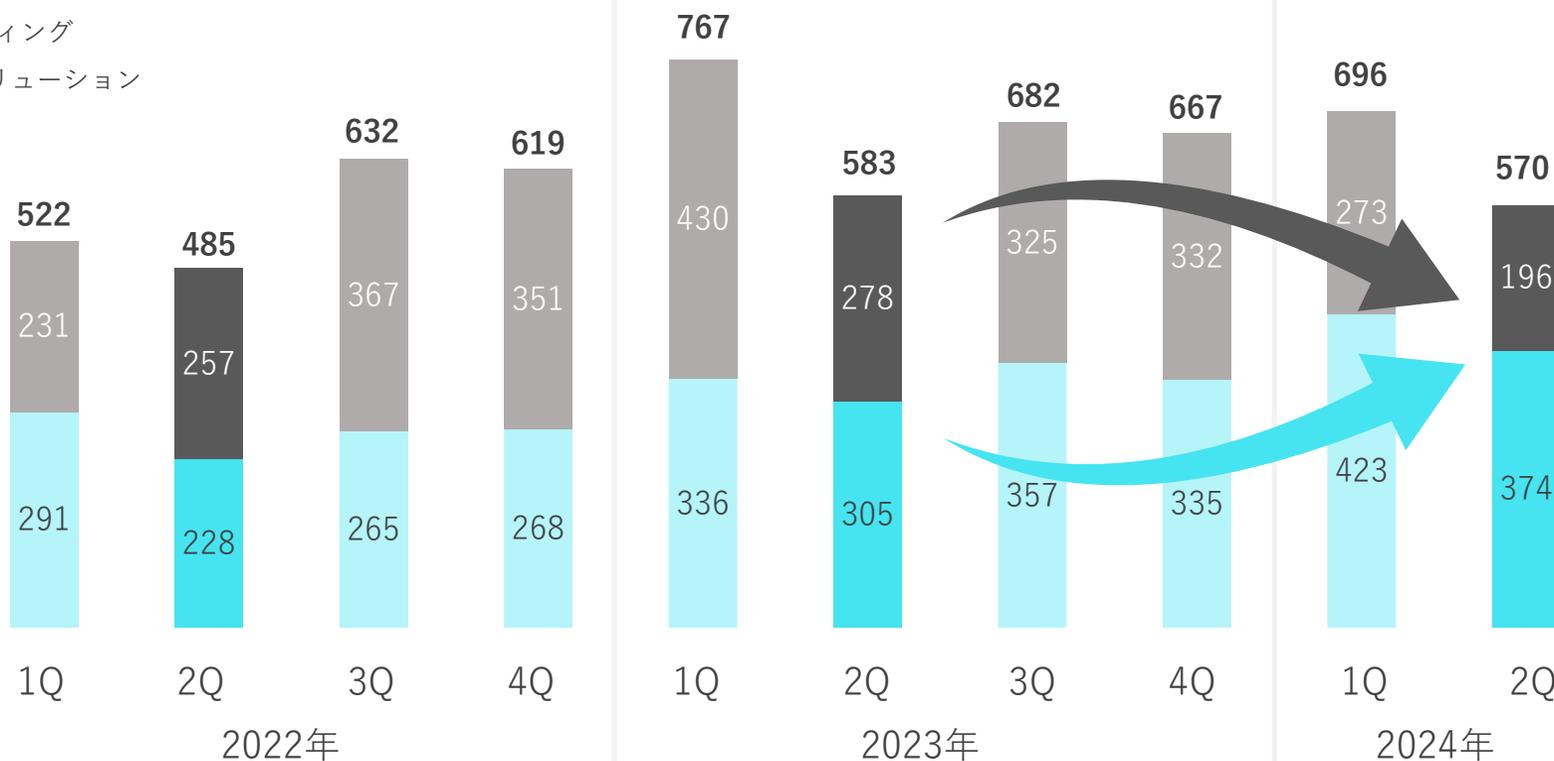
# ホリゾンタルDX事業 売上高の推移と内訳

サービス提供体制の強化によりDX&マーケティングは+22%増収と着実に成長。

一方で、競合の伸長による競争環境が激化し、メディア&ソリューション事業の売上は△29%の減収。

(単位：百万円)

- DX&マーケティング
- メディア&ソリューション

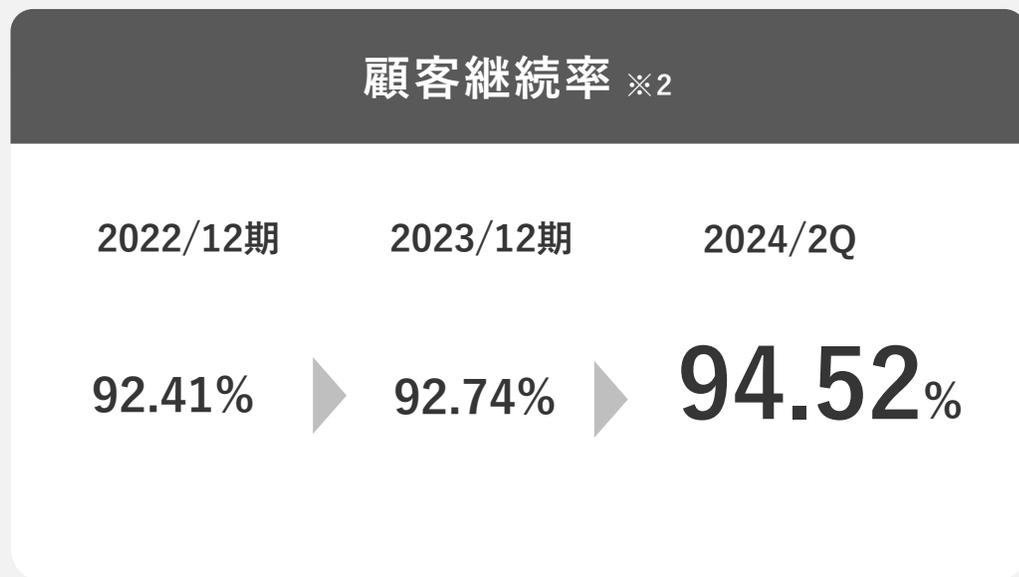


前年同四半期  
対比

DX&マーケティング  
**+22%**

メディア&ソリュー  
ション  
**△29%**

高い顧客満足度を背景に顧客継続率は高い水準で推移。  
契約社数は前年同水準で推移しています。



※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コンサルティングサービスのリリース以降、着実に導入実績が増加中。  
更なるサービス提供体制の強化に取り組み、顧客企業のDX課題解決に努めてまいります。



## サービス導入によるメリット

- ・ 課題調査～企画～開発まで一貫してサポート
- ・ 売上向上やコスト削減の効果を可視化
- ・ 保守運用のアフターサポート対応
- ・ 顧客企業内での生成AI浸透に向けた教育を実施

## 生成AIの導入事例

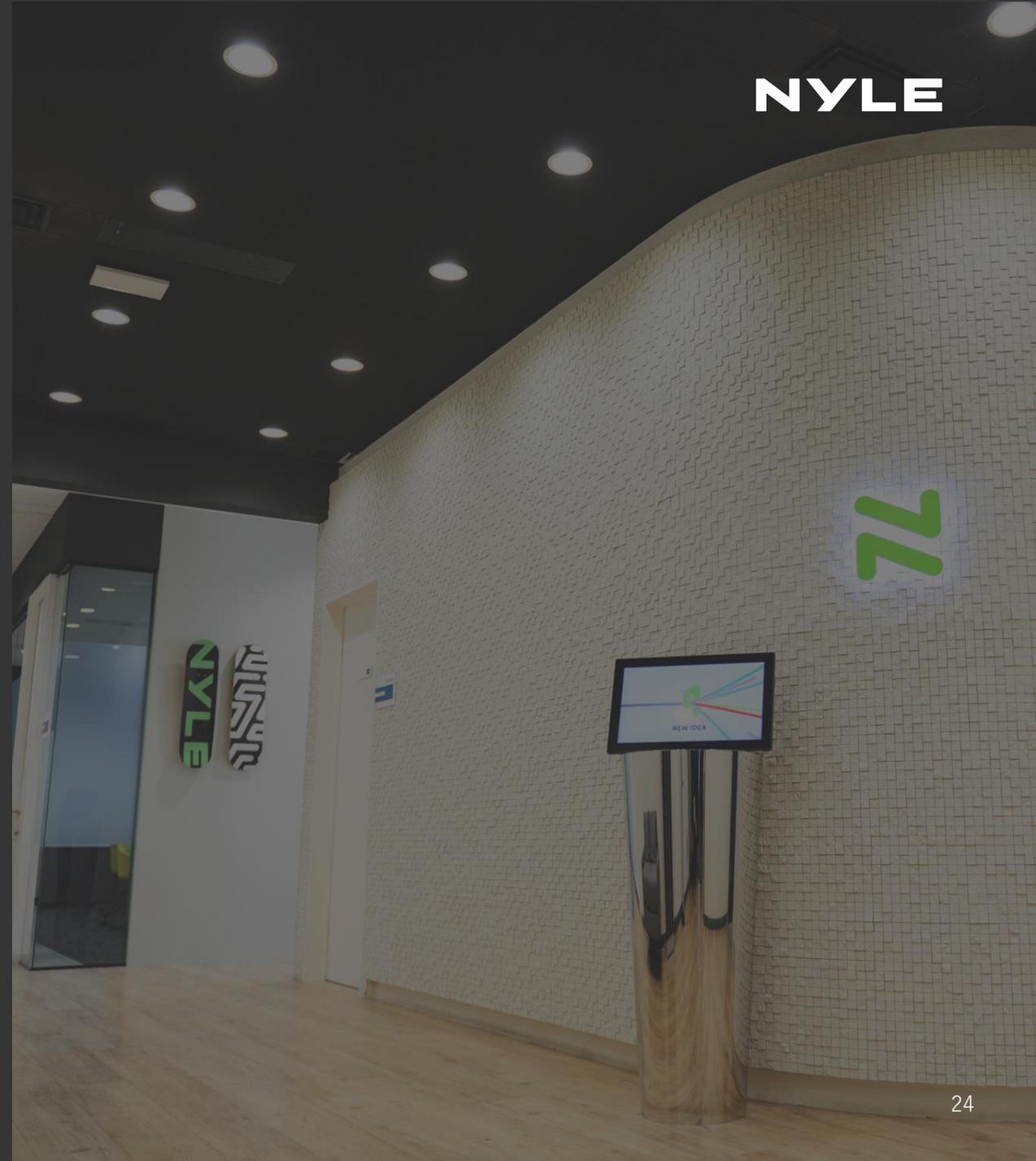
- ・ 社内問い合わせ対応をAIチャットボットによる自動化
- ・ BtoCの社外問い合わせ対応の自動化
- ・ 記事制作の自動化
- ・ SNS運用（原稿作成及び投稿）の自動化
- ・ システム開発における障害履歴の自動分類及びレポートニング
- ・ 広告数値レポート分析の自動化

# 目次

---

- 01 会社概要
- 02 M&Aについて
- 03 決算概要
- 04 業績予想について**
- 05 今後の戦略
- 06 Q&A
- 07 Appendix

**NYLE**



# 2024年12月期 連結業績予想の公表

株式会社パティオの子会社化により2024年第3四半期より連結決算に移行。  
初年度は取得関連費用（営業外費用）として32百万円の発生を見込みます。

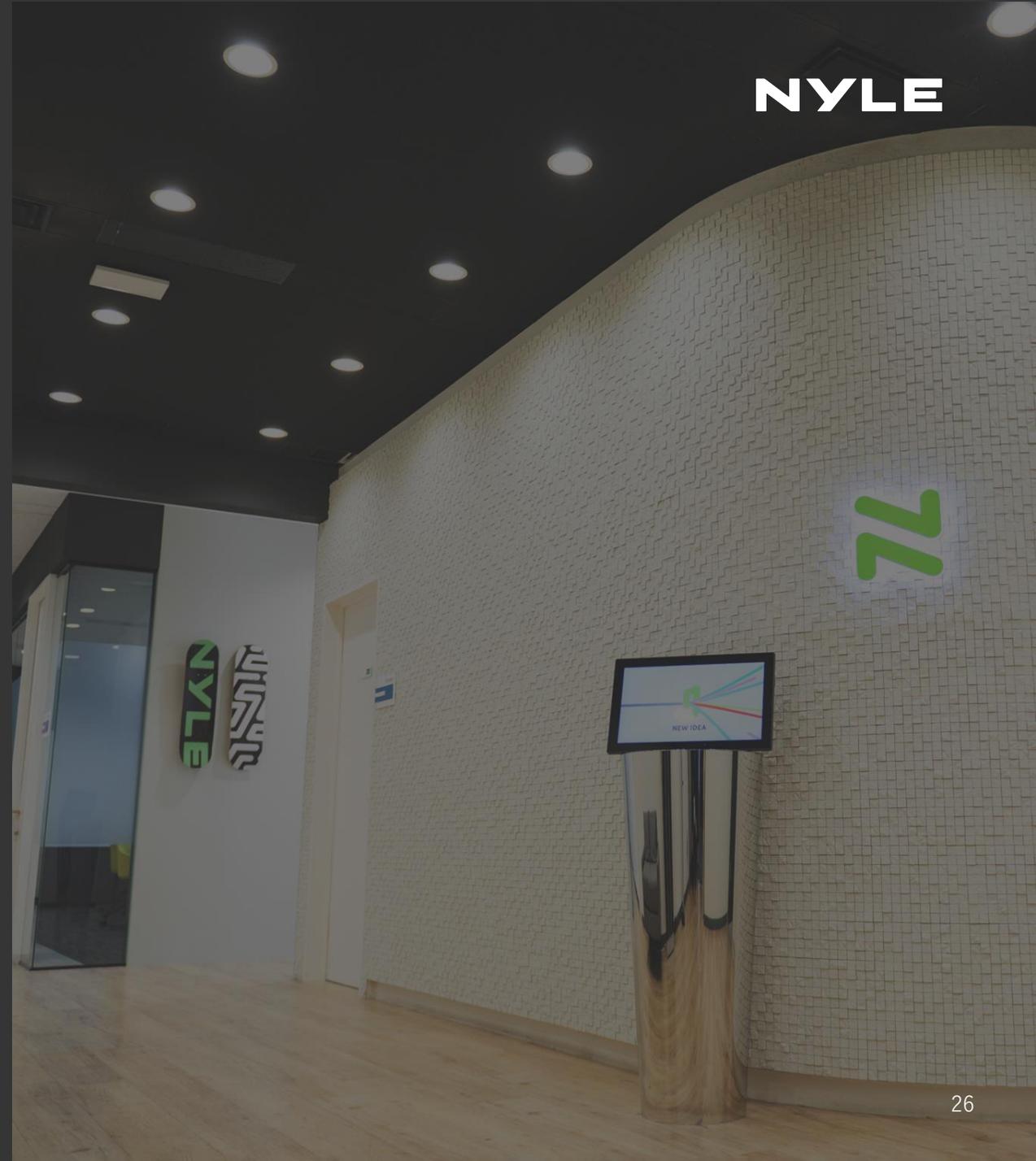
(単位：百万円)	2023/12期 実績（単体）	2024/12期 業績予想（連結）	前期比 /増減	2024/12期 期初計画（単体）	対期初計画 増減額
売上高	5,244	5,400～ 5,700	+2.9%～ +8.6%	6,150～ 6,450	△750～ △750
営業利益	△677	△653～ △583	+24～ +94	△470～ △340	△183～ △243
経常利益	△738	△713～ △643	+25～ +95	△496～ △366	△217～ △277
当期純利益	△743	△720～ △650	+23～ +93	△500～ △370	△220～ △280

# 目次

---

- 01 会社概要
- 02 M&Aについて
- 03 決算概要
- 04 業績予想について
- 05 今後の戦略**
- 06 Q&A
- 07 Appendix

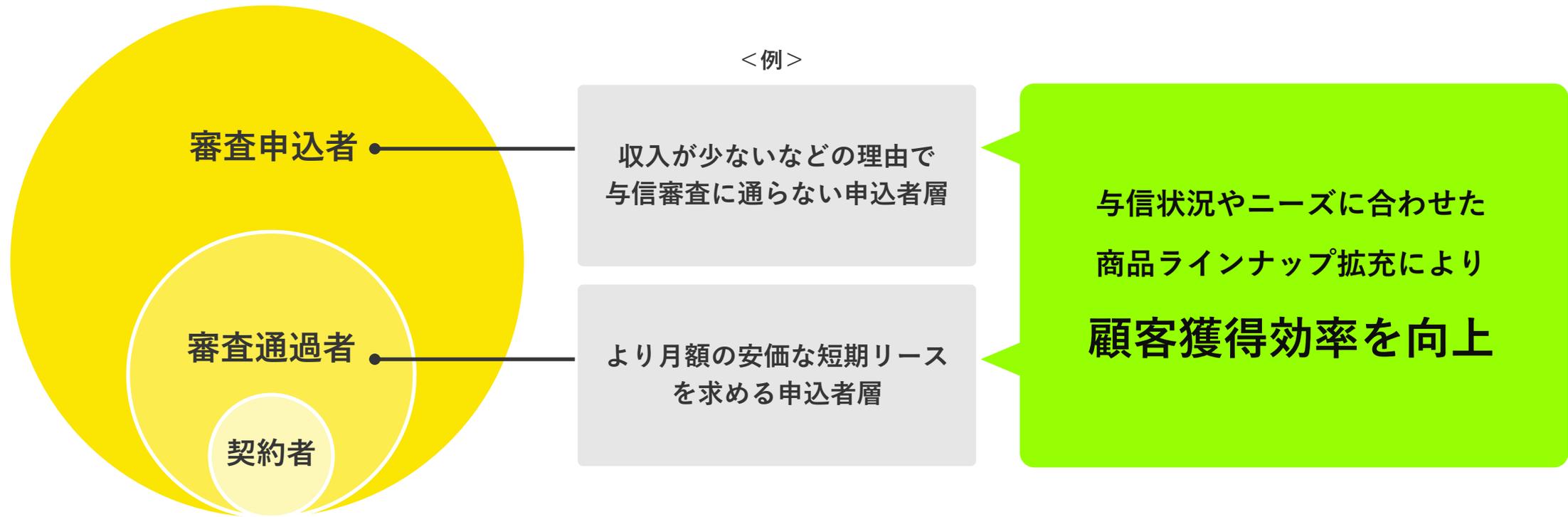
**NYLE**



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>



# 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。

**NYLE**



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**

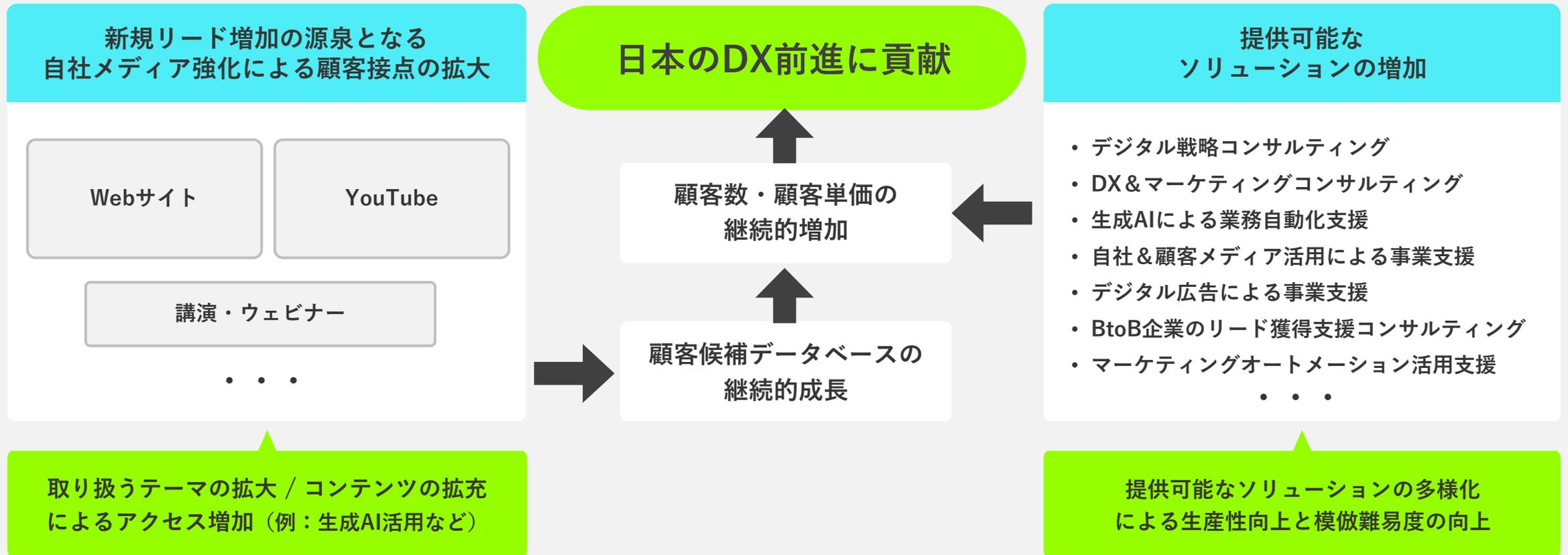


オフライン主体  
の車提供

オンラインと  
オフライン  
の融合

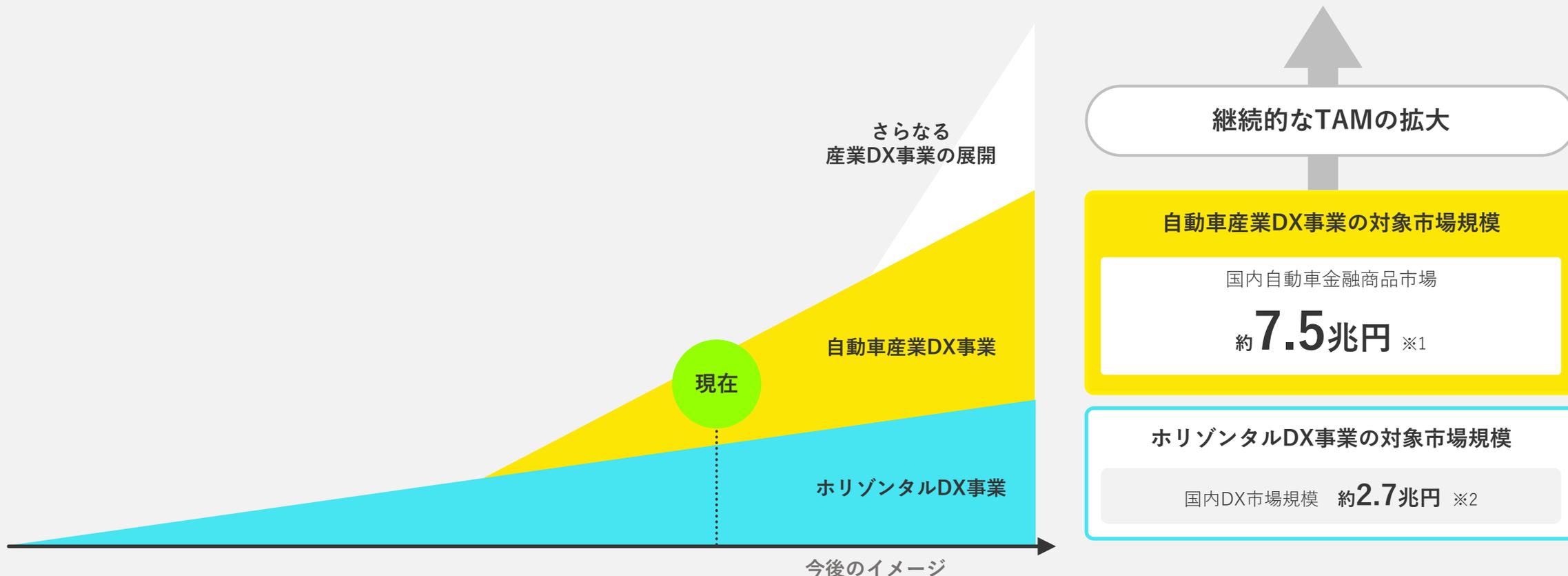
顧客への  
提供価値  
の向上

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。



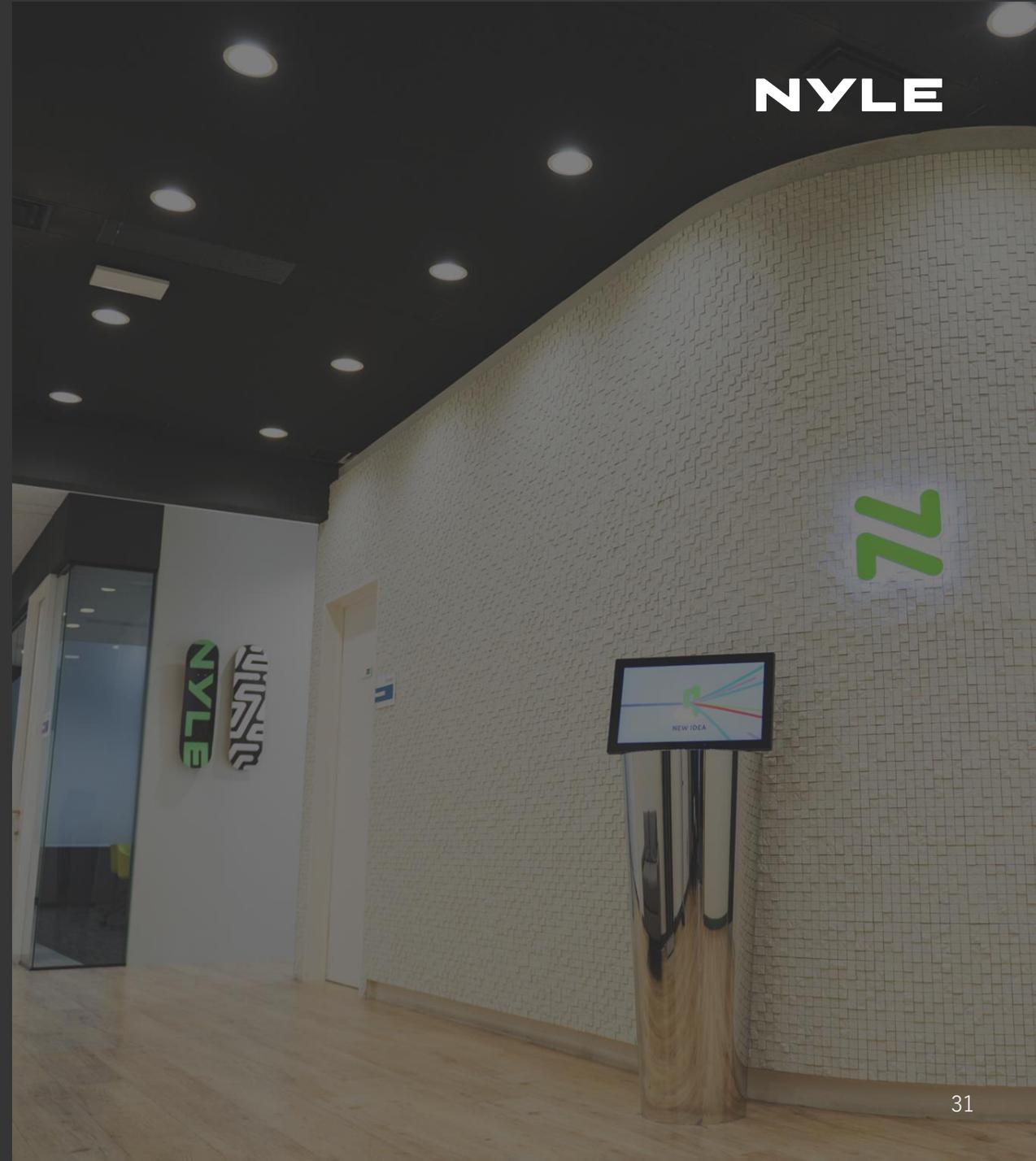
※1：国内の販売市場規模を、新車と中古車の年間販売台数に平均価格を乗じ、自動車整備市場規模を加えて推計（約17兆円/年）。自動車産業DX事業の対象市場規模を、国内の販売市場規模推計に自動車金融商品の利用割合約44%を乗じて推計（約7.5兆円/年）。出所：（一社）日本自動車販売協会連合会「新車・年別販売台数」、矢野経済研究所「2021年版 自動車アフターマーケット総覧」、総務省統計局「政府統計の総合窓口」（2020年）、（一社）日本自動車工業会「2021年度乗用車市場動向調査」

※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）

# 目次

- 01 会社概要
- 02 M&Aについて
- 03 決算概要
- 04 業績予想について
- 05 今後の戦略
- 06 Q&A**
- 07 Appendix

**NYLE**



	質問	回答
全社	今回の売上成長率と利益成長率が鈍化している背景と今後の見通しについて教えて欲しい	売上成長率と利益成長率の鈍化は、メディア&ソリューション事業の不調及びダイハツ社の品質不正問題を考慮して行った自動車産業DX事業における投資抑制が主な要因です。今後はメディア&ソリューション事業へのテコ入れと自動車産業DXにおける規律的な事業拡大、M&Aを活用した事業展開により、売上成長と利益成長双方の実現に努めてまいります。
ホリゾンタルDX	メディア&ソリューションの減収減益理由を教えてください	当社が運営する一部メディアにおいて競合が大きく伸長しており、相対的に影響を受けてしまっていることが大きな理由と考えています。そのため、メディア内のコンテンツ掲載方法の見直しなどを含め、テコ入れを強化しております。
自動車産業DX	ダイハツ社の品質不正問題による影響を教えてください	「おトクにマイカー 定額カルモくん」では、日系メーカー全車種の新車及び中古車を取り扱っています。2023年12月のダイハツ社の品質不正問題の発覚により、ダイハツ社の車両の出荷が停止されたため、当社の新規契約の獲得数に一定の影響を受けました。各社新たな不正発覚や納車時期の遅延等により影響が長期化するリスクがございますが、生産再開、徐々に納車が開始されております。
全社	今後のM&Aを実施するにあたっての体制整備、今後の展開を教えてください	M&Aは当社の成長ドライバーの選択肢の一つとして考えております。今回グループインしたパティオ社の業績向上に集中しつつ、そのノウハウを活用して他の自動車販売業社などの買収は積極的に検討し、継続的にM&Aを実施できるようにしていくことを考えております。

	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。
全社	24年12月期の連結業績予想の達成の障壁となる不確定要素を教えてください	現時点では本日開示の連結業績予想達成の蓋然性が高いと考えておりますが、以下の要因により業績に影響を受ける可能性があります。 自動車産業DX事業：ダイハツ社車両の納車ペースが想定以上に遅延することにより新規売上計上が後ろ倒しになること ホリゾンタルDX事業：メディア&ソリューション事業の軟調が想定以上に長期化すること
全社	借入について、目的と用途と今後の計画を教えてください	2024年6月に金融機関2行から融資により総額6億円の資金調達を行なっております。事業運営上必要な資金を確保し財務基盤の安定を図ることを目的に、運転資金として借入を行いました。 また、株式会社パティオの買収資金については、ひとまず自己資金で対応いたしました。金融機関には融資の依頼をしております。現状未定ですが、公表すべき事項が発生した場合には速やかに公表いたします。

	質問	回答
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	<p>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、マイカーのサブスク事業に参入するに至りました。</p> <p>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産業であると考えております。</p>
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	<p>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を取っております。</p>
自動車産業DX	解約が発生する際の理由は何でしょうか	<p>解約の多くはデフォルト（支払不能/債務不履行）が理由となります。当社は原則としてアセットホルダーではないためBS上の大きなリスクは負っておらず、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。</p> <p>また、カスタマーチャーンレート（解約率）は継続的に低い水準で推移しており、事業の安定性は高いと考えております。</p>

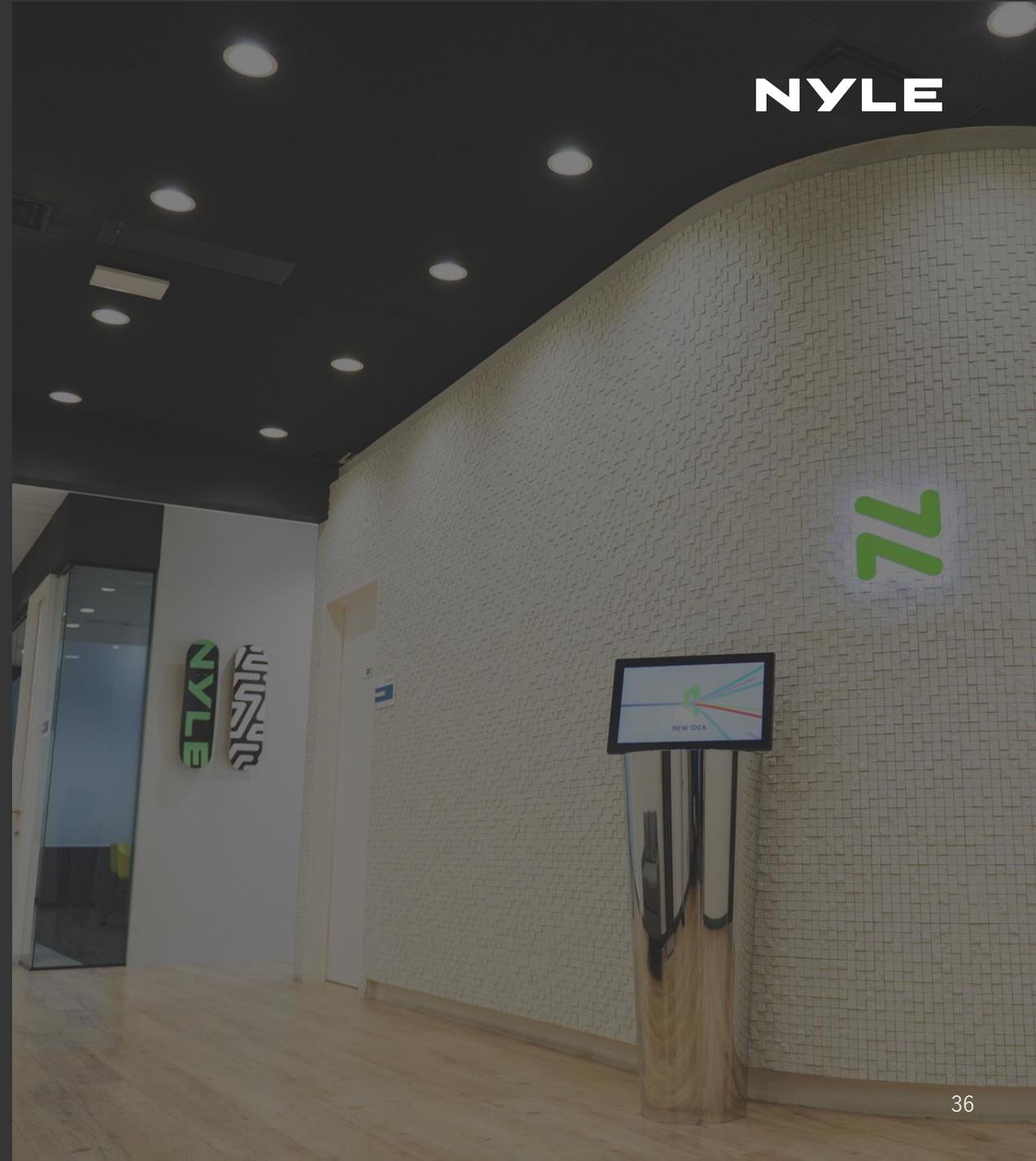
	質問	回答
自動車産業DX	広告宣伝費投下の方針について教えて欲しい	今年度は10億円程度の広告投資を想定しておりましたが、顧客獲得効率を検討した結果、下半期の広告投資額を変更し、今年度は7億円程度の広告投資に変更いたしました。当面、全社黒字化のために採算性を高めることを重視しておりますが、2025年以降については顧客獲得効率などを加味しながら広告投資を調整してまいります。
自動車産業DX	パティオ社を買収したことにより自動車産業DX事業の事業モデルに変更はありますか	大きくは事業モデルの変更はございませんが、各々の顧客に相互の商品提案が可能となるため、幅広い顧客ニーズに対応することが可能とな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。
ホリゾンタルDX	今後もし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、大きな課題感はございません。今後も受注額等は堅調に積み上がると考えております。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や継続率の向上に取り組んでまいります。

# 目次

---

- 01 会社概要
- 02 M&Aについて
- 03 決算概要
- 04 業績予想について
- 05 今後の戦略
- 06 Q&A
- 07 Appendix**

**NYLE**





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	250名 ※2024年6月末日現在
資本金	596百万円 ※2024年6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



代表取締役社長  
高橋 飛翔



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

## 01 自動車産業DX事業

## 02 ホリゾンタルDX事業



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。



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）」

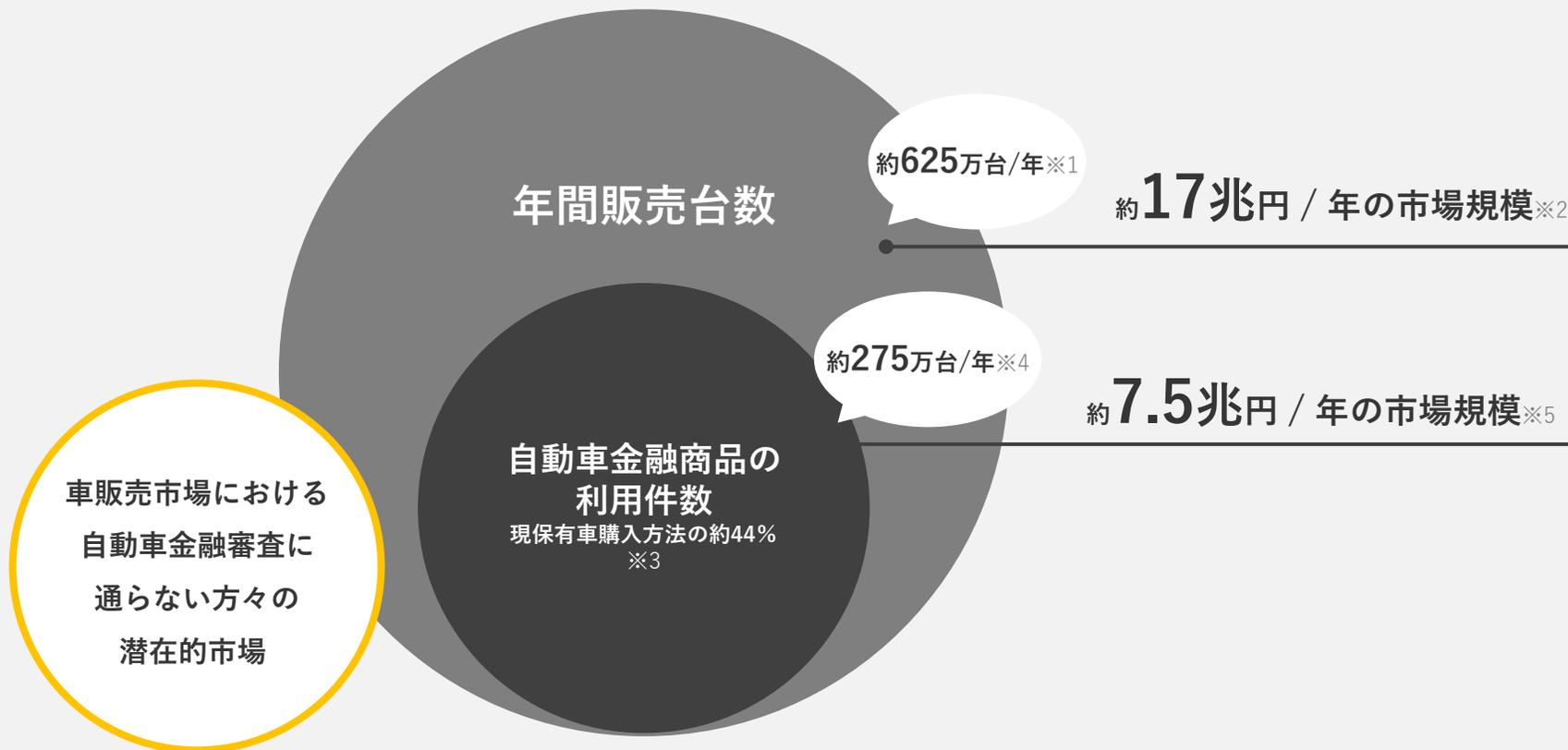
既存プレイヤーに比べ、保有する車在庫が相対的に少ない事業モデルで、資本効率の高い収益構造を実現。連携事業者とのやり取りをDX化し生産性の引き上げも行っています。

## 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

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

# 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。

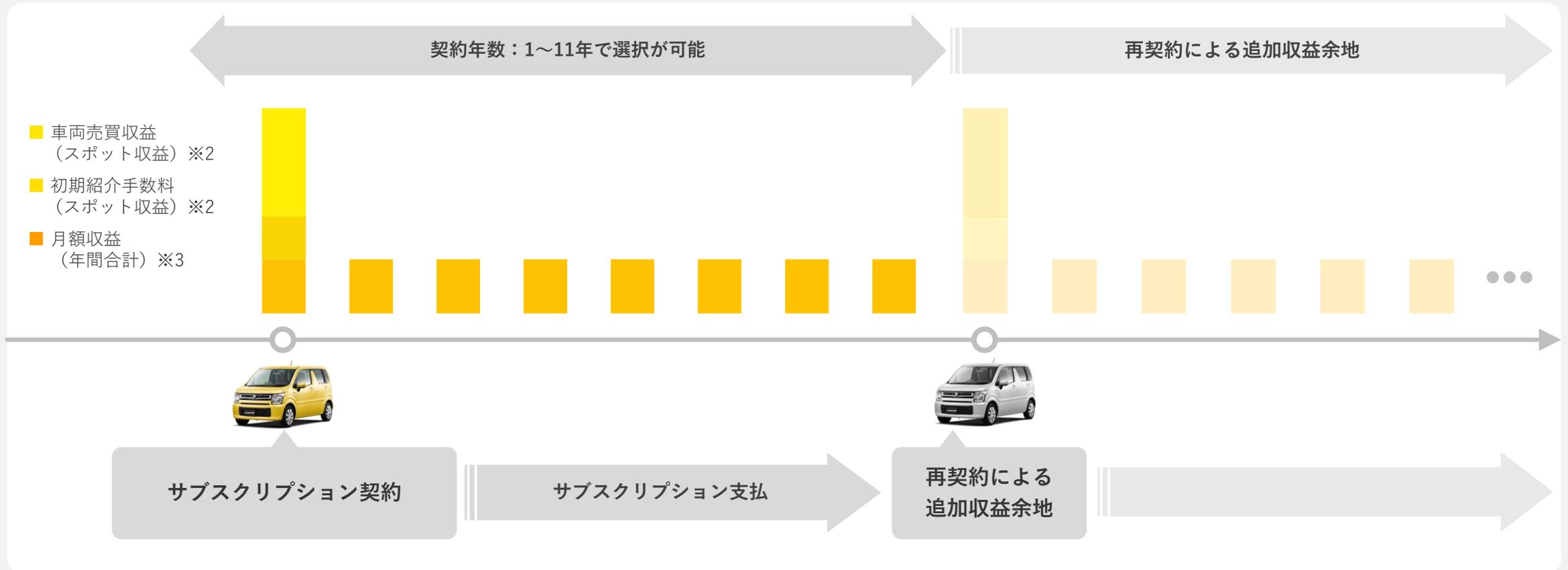
	 おトクにマイカー 定額 カモくん	自動車メーカー系 車のサブスク※2	新車ディーラー※2	中古車ディーラー※2
車種	日系メーカー全車種※1	特定メーカー車のみ	特定メーカー車のみ	全車種
価格体系	頭金・ボーナス払なし 月1万円台～	年2回ボーナス払いあり 月1万円台～	現金一括購入or 残価設定ローン	現金一括購入or ディーラーローン
新車・中古車	新車・中古車	新車主体	新車主体	中古車のみ
販売チャネル	オンライン	店舗主体	店舗主体	店舗主体
契約期間	1～11年	3～7年中心	3～5年中心	3～5年中心

※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。

# 自動車産業DX事業 収益モデル

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。

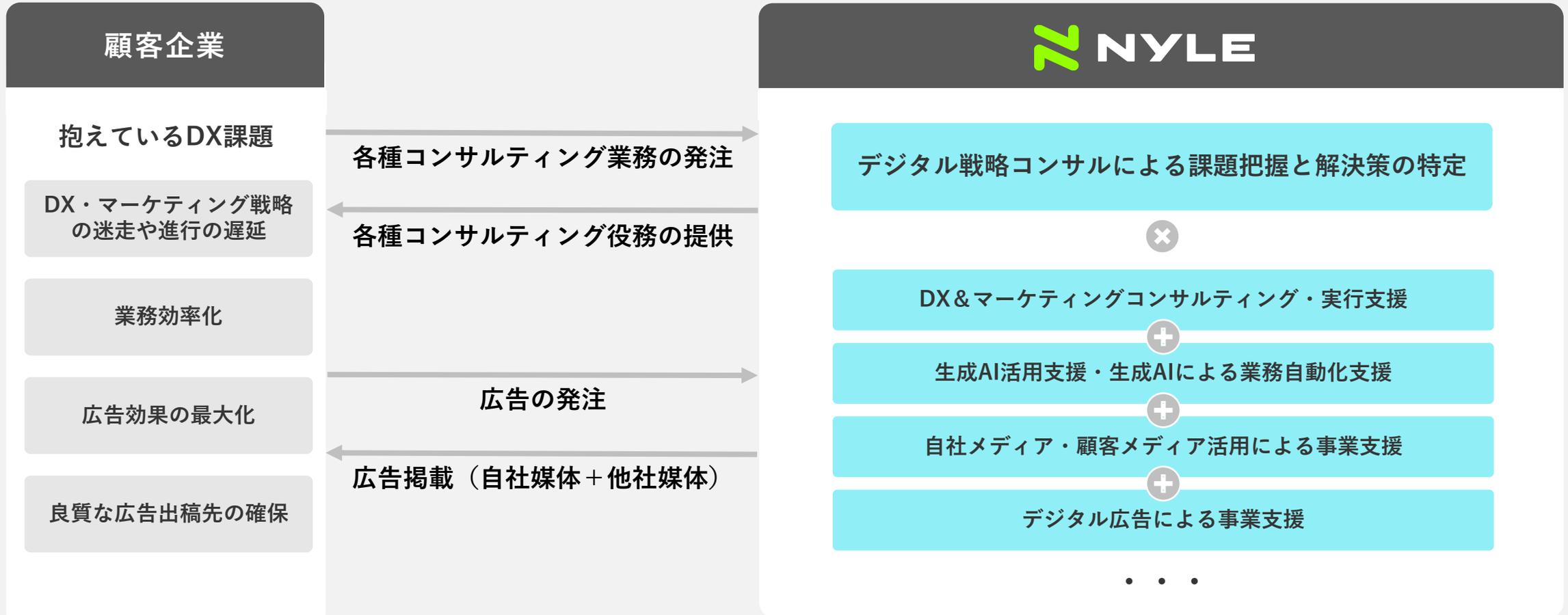


01 自動車産業DX事業

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、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



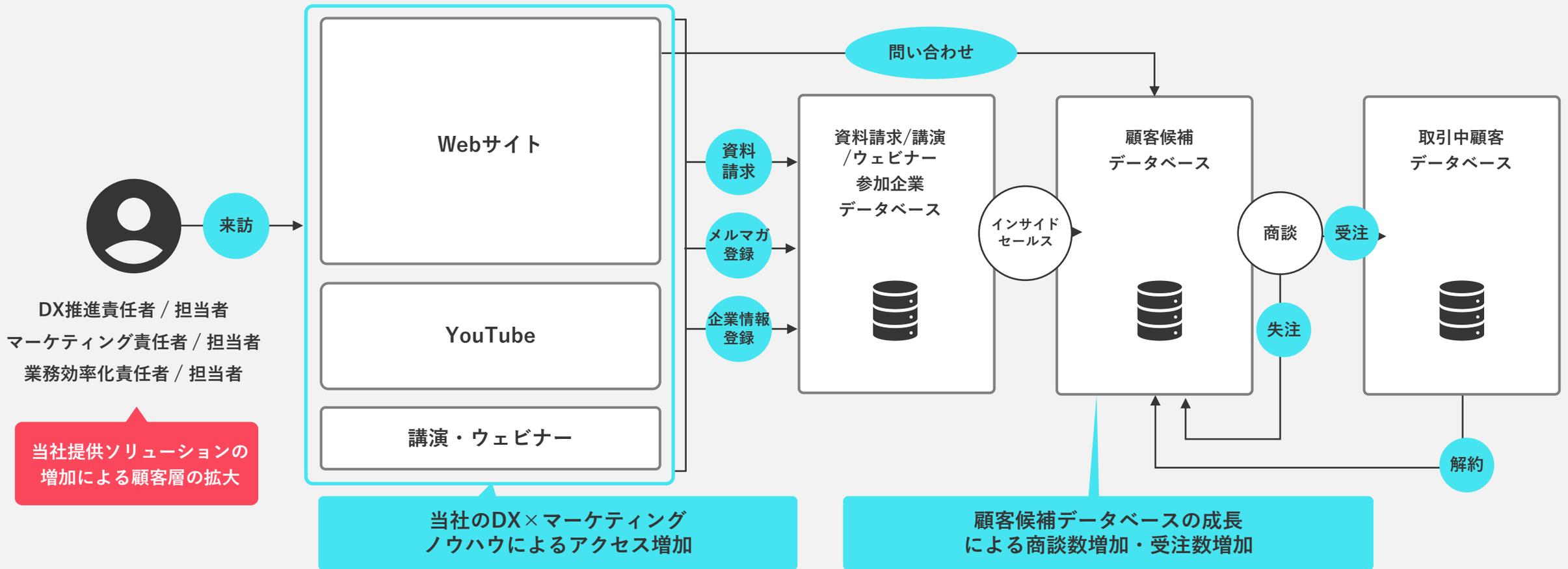
自社メディア運営による事業支援



デジタル広告による事業支援

# 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。



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もありません。