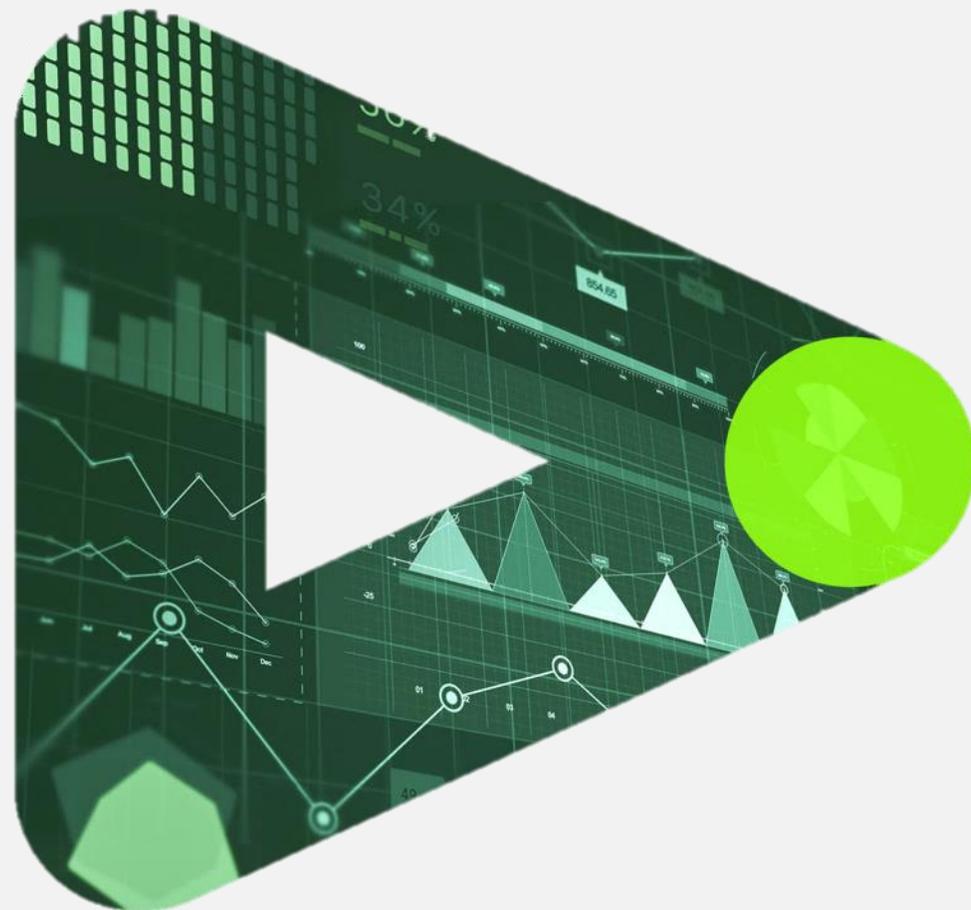




M&A戦略について

2026.2.13 | 東証グロース：5618

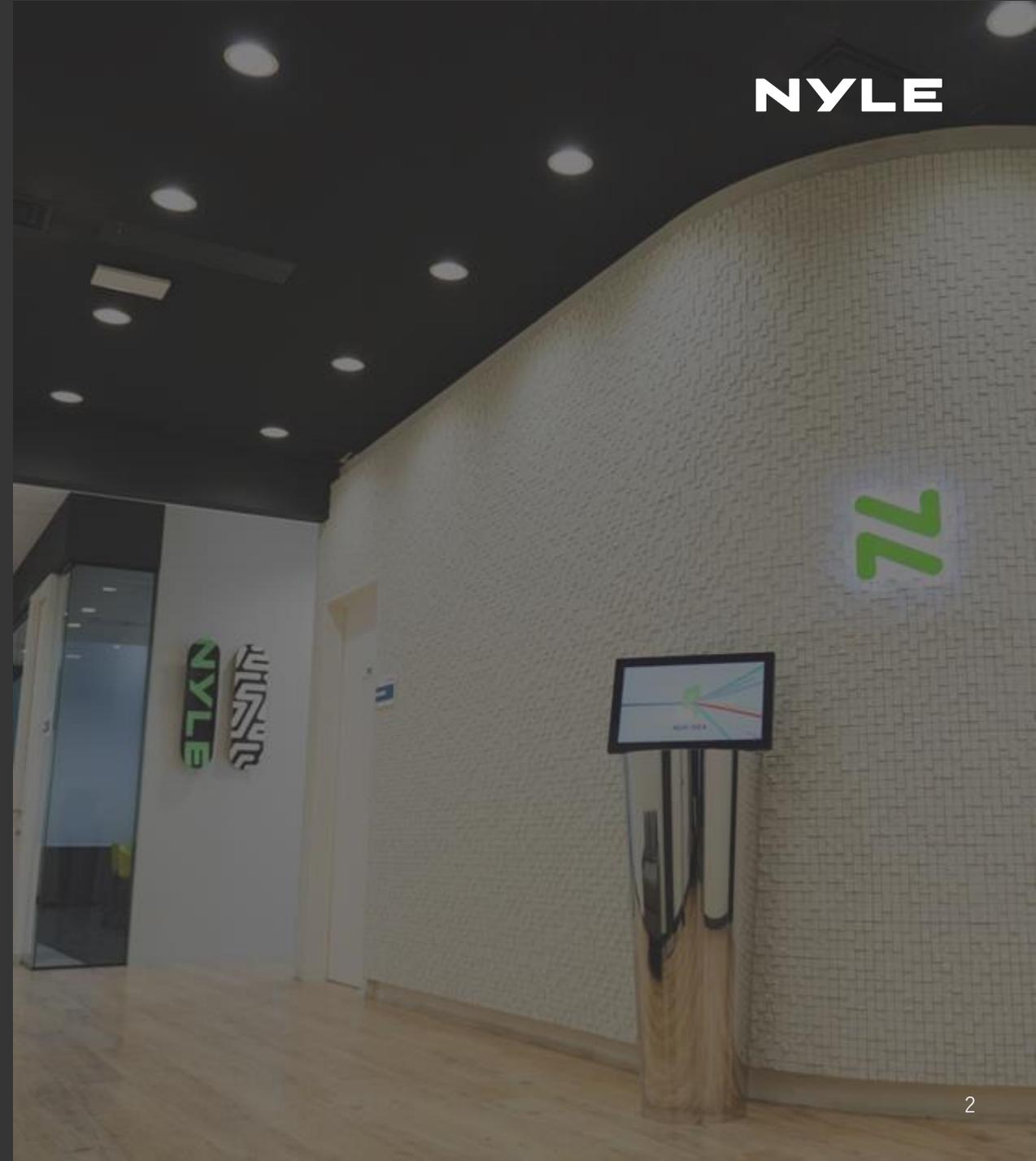
ナイル株式会社



01 M&A戦略

02 M&A実績

03 お問い合わせ先



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

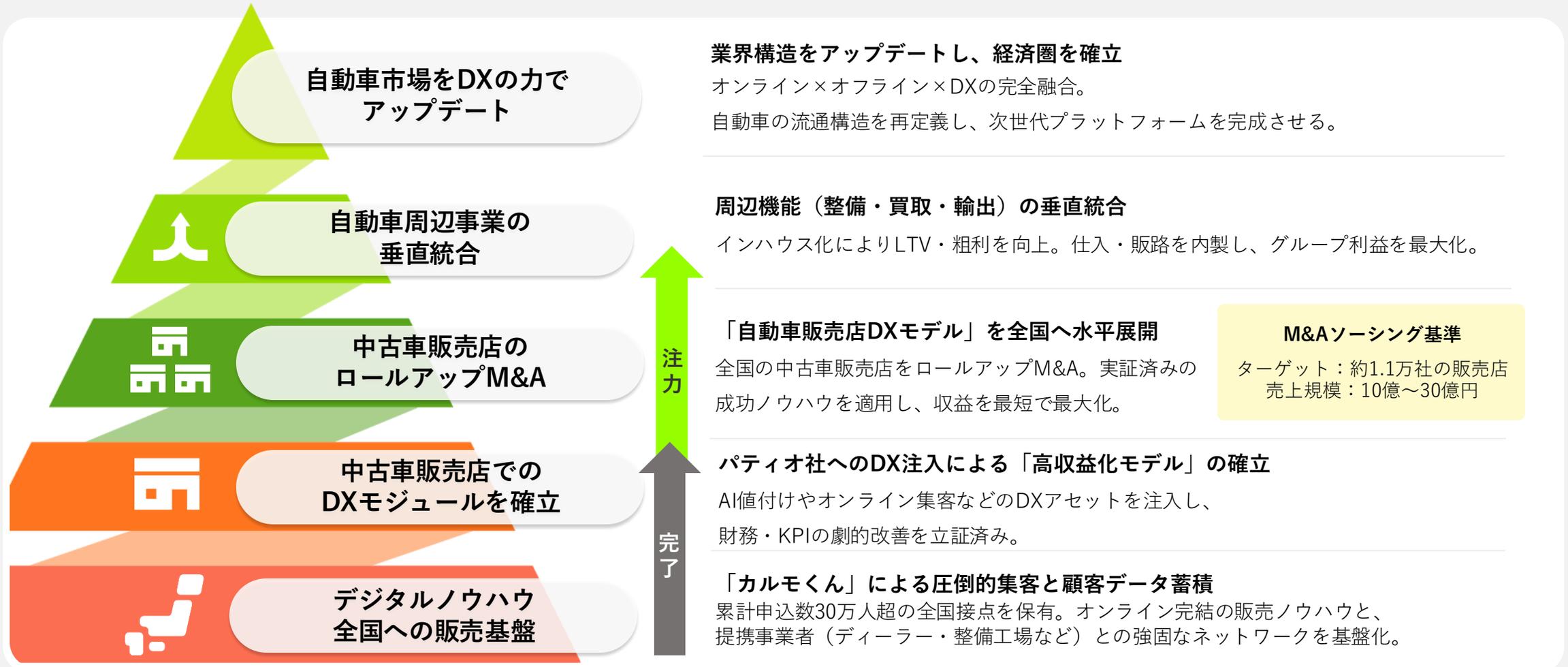
IT化の推進に加え、各種業務をAIで自動化しBPO。現場に余白を生み出し、コア業務に集中できる環境を実現します。

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、全国への商圈拡大を加速。



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

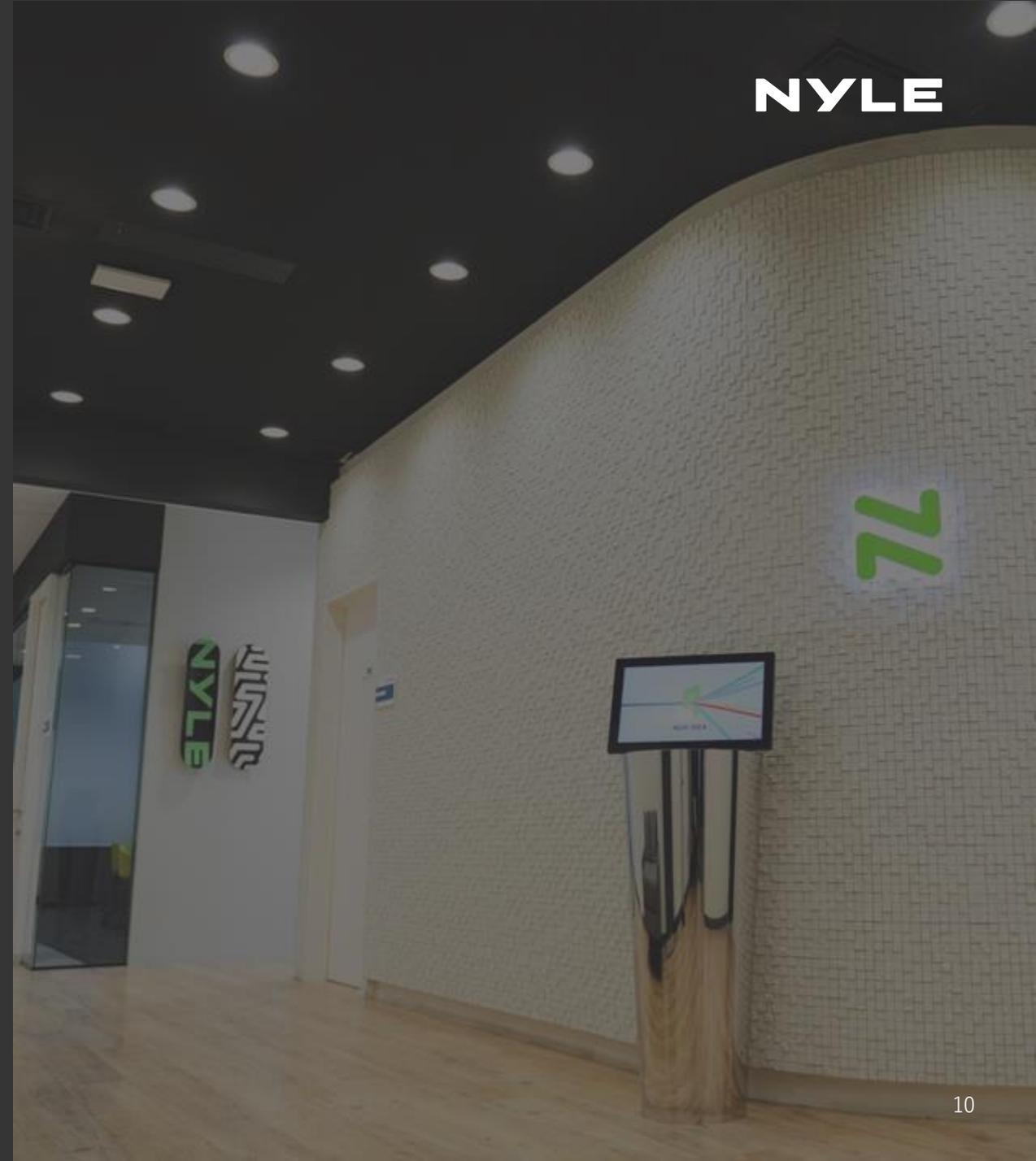


- ・ 当社人材の出向による実働体制強化
- ・ ナイルの採用力を活用した人材採用支援
- ・ グループ横断で成功ノウハウ共有・活用

01 M&A戦略

02 M&A実績

03 お問い合わせ先



M&A投資規律に基づき、後継者不足に悩む優良企業を適正価格で譲受。
のれん代を最小限に抑え、減損リスクを排除した健全な投資を実行しました。

投資実行の概要

取得時期	2024年8月
対象企業	株式会社パティオ
譲渡背景	後継者不在による 事業継承問題の解決
取得方法	100%株式の一括取得
取得価格	1.9億円
のれん計上額	0.4億円

投資規律との整合性比較

項目	M&A方針	パティオ社実績
対象領域	自動車領域	<input checked="" type="checkbox"/> 中古車販売
事業状態	黒字案件	<input checked="" type="checkbox"/> 安定黒字経営
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	<input checked="" type="checkbox"/> 基準内での合意

財務面での特記事項

- ・取得対価に対するのれんの割合が小さく、極めて健全な財務構成を実現。
- ・事業統合も計画通り推移しており、投資回収期間の短縮を見込んでいます。

バリューアップの実装内容

属人的な「現場の経験」をDXアセットで仕組み化し、共有可能な組織資産へと昇華。
効率性を高めた「テック駆動型組織」への変革を加速させており、さらなる拡大を推進中。

Before

アナログ・労働集約型

仕入

職人の「勘と経験」への依存
目利きに頼るため、担当者の不在が仕入れの停滞に直結。

商品化

社員による「手作業」の限界
洗車・撮影等の雑務に社員が忙殺され、接客や戦略立案の時間が欠如。

値付

「売り時」を逃す機会損失
頻繁な価格見直しができず、相場下落による粗利低価の放置が常態化。

集客販売

地域商圈に閉じた「店舗販売」
新規出店や近隣集客に頼らざるを得ず、在庫の回転率に限界。



ナイル
DXモジュール群

車仕入れ
DX

車値付け
DX

ダイナミック
プライシング

デジタル
マーケティング

IT
インフラ整備

AI
活用推進

After

テック駆動の資産型組織



AI推定×自動入札システムの導入
現場の「目利き」をAIがデータ化し、入札金額上限を自動算出。高精度な仕入れが可能になり、仕入可能台数が大幅増。



専用アプリ×オペレーションの型化
独自開発アプリで仕入れ後の商品化フローを効率化。専門スタッフへの分業により、正社員が接客をはじめとするコア業務に専念できる体制を構築。



ダイナミックプライシングの完全自動化
市場動向に合わせ、全在庫の販売価格を毎日自動更新。常に「今、最も売れる適正価格」を維持し、利益を最大化。



全国からのオンライン集客
累計申込30万人超の顧客基盤による全国販売を開始。拠点の枠を超えた成約により、販売数・在庫回転日数を大幅に改善。

※「ダイナミックプライシング」とは、中古車市場の相場変動に合わせ販売価格を毎日自動調整することで、滞留リスクを最小化し、在庫の回転率と粗利幅を同時に引き上げる仕組みのこと。

DXアセットの導入により、25年度より仕入・販売ともに力強い拡大トレンドへ移行。
先行投資による基盤構築を完了し、営業利益は前年比+194.6%と飛躍的な成長を記録しました。

KPI

主要KPIの大幅向上

ナイル独自の「DXアセットによる仕組み化」で、
事業規模の拡大とオペレーション効率化を同時に実現

仕入台数
(YoY)

+ 28.5%

仕入・売却
平均リードタイム
(YoY)

7.7% 短縮

販売台数
(YoY)

+ 15.9%

業績の変化

投資期から収益化期へ鮮やかに転換

(単位：百万円)



売上高 (YoY)

+ 22.6%

営業利益 (YoY)

+ 194.6%



株式会社パティオ

所在地：埼玉県所沢市

代表取締役社長：宮田晃平



略歴

2012年4月：株式会社パティオ入社
2018年10月：所沢店店長就任
2020年10月：新座店店長就任
2024年6月：営業部長、人事部長就任
2024年8月：代表取締役就任

M&A当初、不安だったこと

「お恥ずかしい話、M&Aって何？
という状態からのスタートでした」

- ・当初は全てが変わってしまうのではと不安でした。
- ・主要メンバーの退職が一番の心配でしたが、私（現場の人間）を代表にしてくれたことで、従業員の不安も和らぎました。
- ・ナイルの方々の尊敬できるフォローもあり、結果的に退職者は最小限に留めることができました。

従来のパティオ運営で課題だと思っていたこと

「『売れないときは、しょうがない』
で終わってしまっていました」

- ・個々の能力は高いものの、結束して何かに打ち込むことは少なく、数字を追いかける感覚も乏しかったです。
- ・目標が曖昧で、「組織としての成長限界」を感じていたのが課題でした。

ナイルグループへのジョインを考える企業へ

「最初は誰しものが不安です。しかし、その先には今まで見えなかった世界が見えてきます」

- ・自分たちだけでは成し遂げられなかった変化と、日々の大きな充実感が待っています。
- ・志が同じであれば、必ず「良かった」と言える結果になるはず。ぜひ私たちと一緒に、変化していきましょう。

協業をして一番良かったこと

「会社全体がシャキッと、
自分たちの存在意義が明確になりました」

- ・何となくやっていたことが「目的と数字」に変わり、仕事へのやりがいが増した従業員が多いと感じています。
- ・パティオとナイルが上下関係ではなく、お互いに助け合い、高め合える「最高の仲間」になれたことがとても良いところです。

協業をして変わったこと

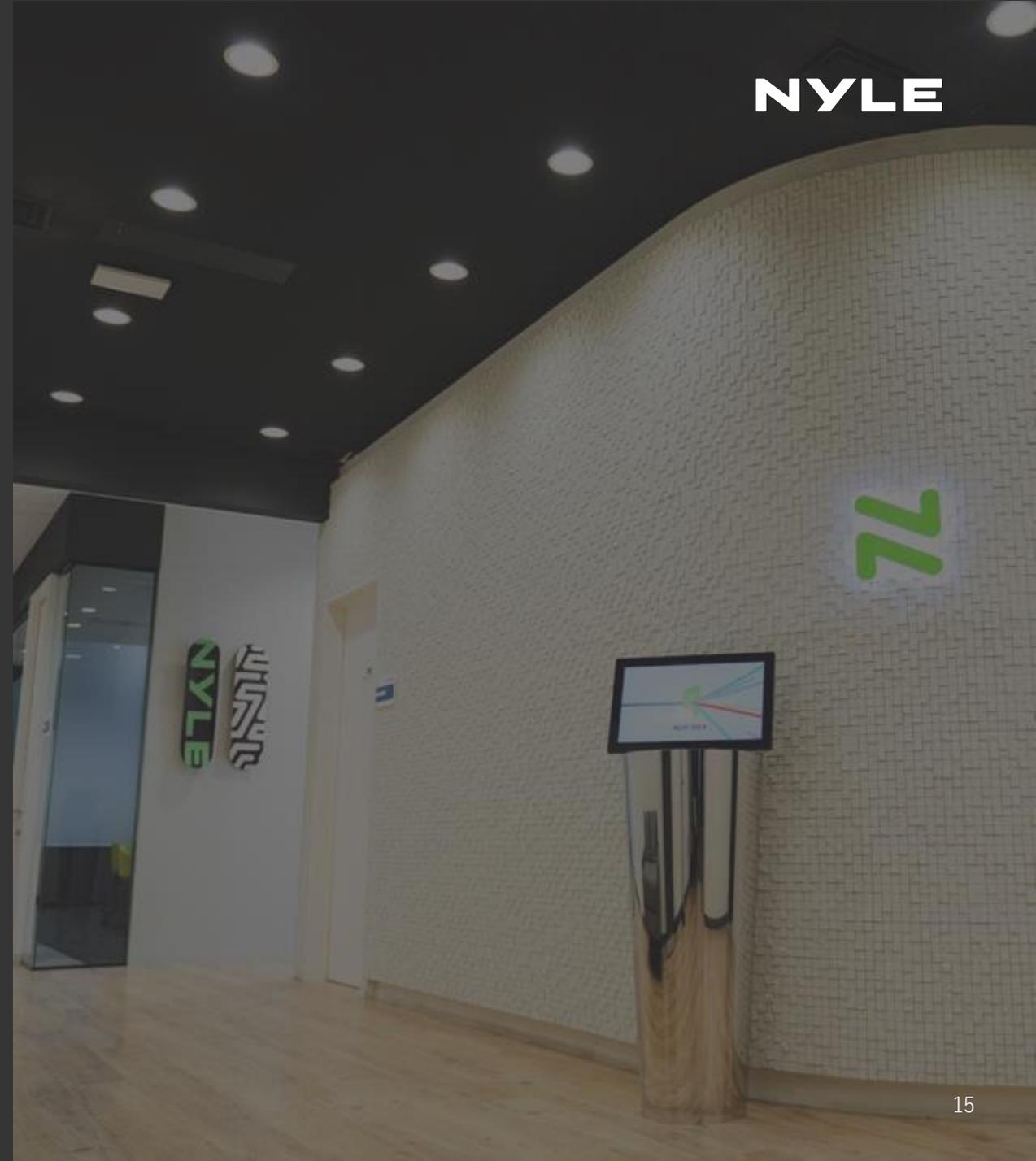
「実行スピードがまるで違い、驚きました。
こんな売り方があるのか…と今でも感心します」

- ・ナイルの力が入り、アナログ作業のDX化や分業が進んだことで、日々の業務効率が劇的に向上しました。
- ・蓄積されたデータに基づき、値下げ運用やオークション活用を適宜行うなど、業務は大きく良い方向へ変わりました。

01 M&A戦略

02 M&A実績

03 お問い合わせ先



M&Aに関するお問い合わせは、当社コーポレートサイトよりお願い致します。
企業オーナー様、M&A仲介会社様からのご連絡をお待ちしております。



お問い合わせ先

コーポレートサイト：<https://nyle.co.jp/contact/form-ir/>



NYLE