



2023年12月期 決算説明資料

2024.2.13 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社



| 目次

01 会社概要

02 決算概要

03 業績予想

04 Q&A

05 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

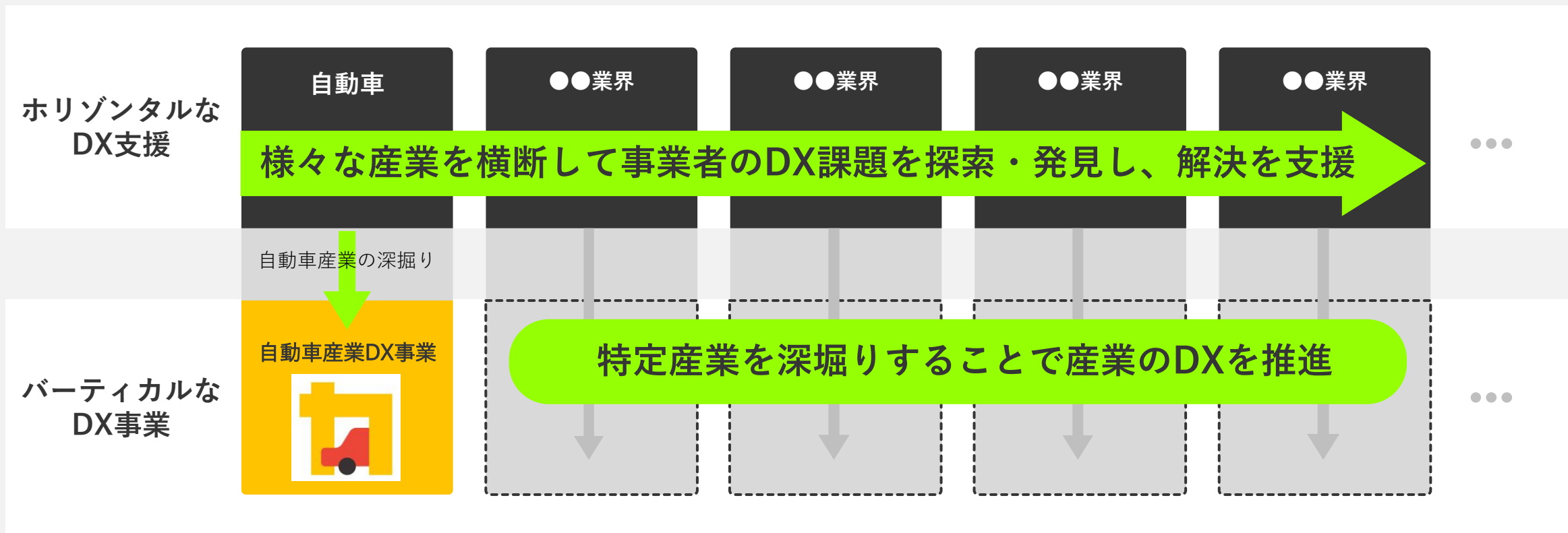
私たちが生きる現代の日本は、数多くの課題で満たされています。

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。

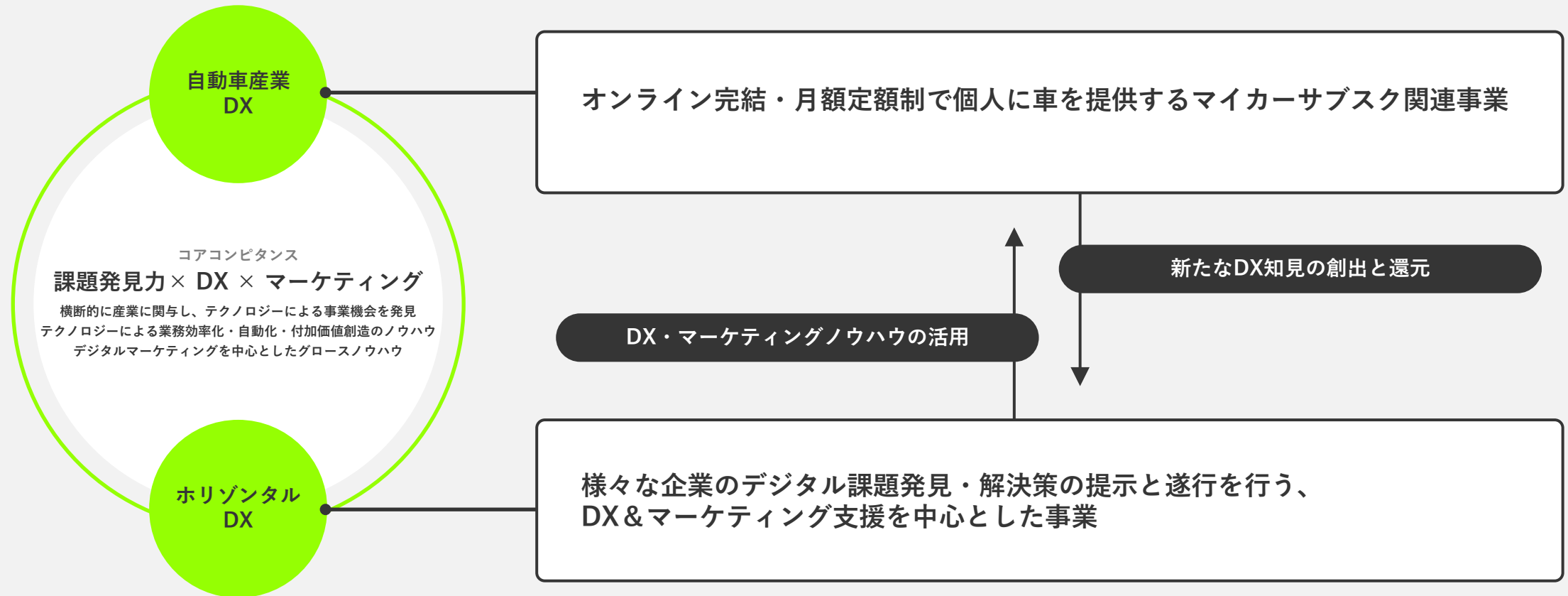
当社の戦略

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。



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事業と水平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 決算概要

03 業績予想

04 Q&A

05 Appendix



通期業績

売上高が前期比26%で成長し、赤字幅は大きく縮小。

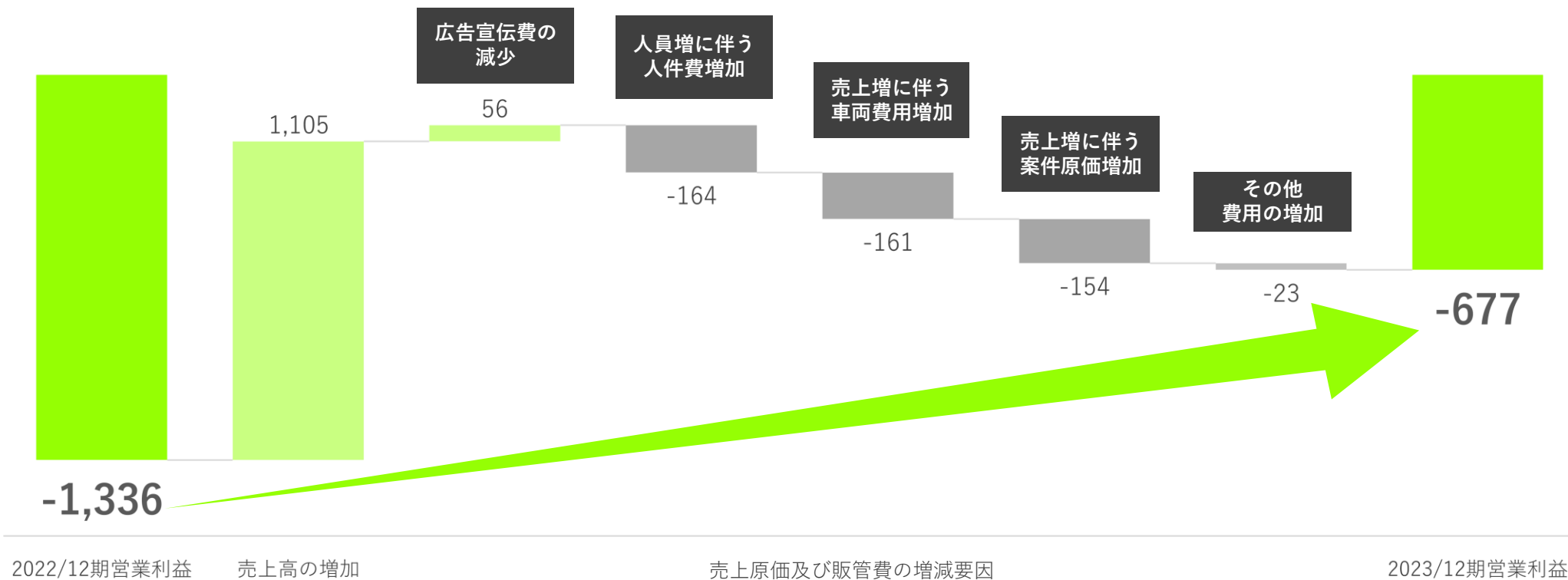
2023年12月期の業績予想に対し、売上高から当期純利益まですべての指標が上回り着地。

(単位：百万円)	2022/12期	2023/12期	前期増減	前期比	2023/12期 業績予想	達成率
売上高	4,139	5,244	+1,105	+26.7%	5,047	103.9%
売上総利益	1,701	2,328	+627	+36.9%	2,214	105.1%
売上総利益率	41.1%	44.4%	+3.3pt	—	43.9%	—
販売費及び一般管理費	3,038	3,005	△33	△1.1%	3,094	97.1%
営業利益	△1,336	△677	+659	—	△880	—
経常利益	△1,354	△738	+616	—	△930	—
当期純利益	△1,355	△743	+612	—	△933	—

営業利益の増減分析

売上原価や販管費の増加が限定的な中、売上高が大幅に増加し営業利益が改善。

(単位：百万円)

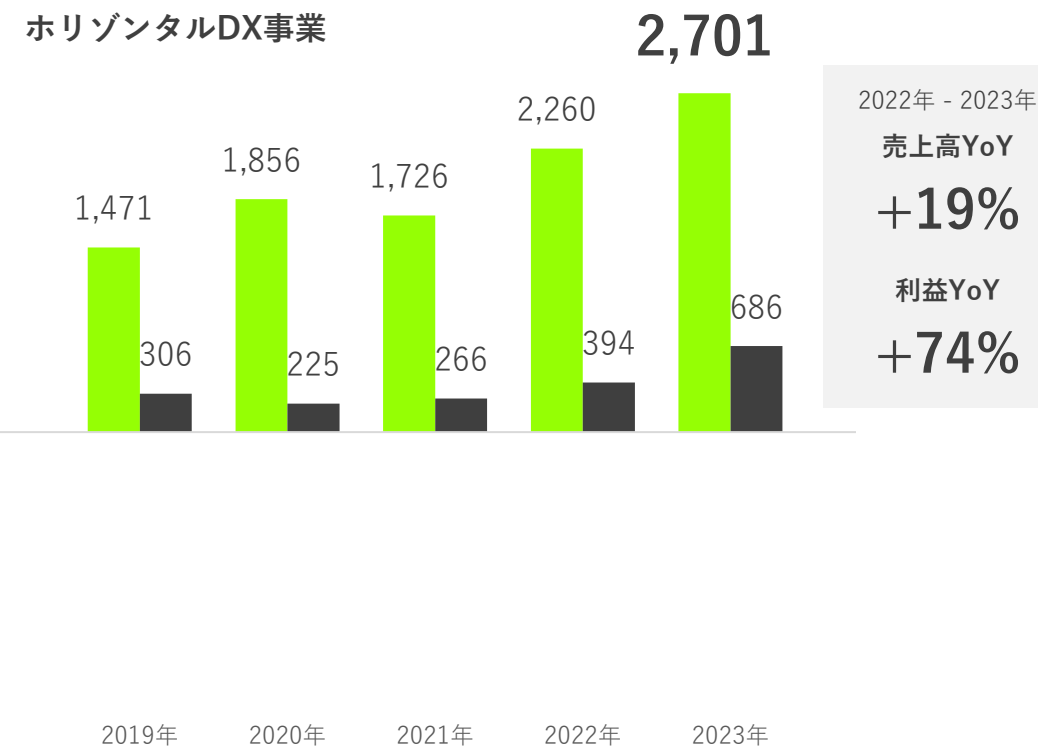
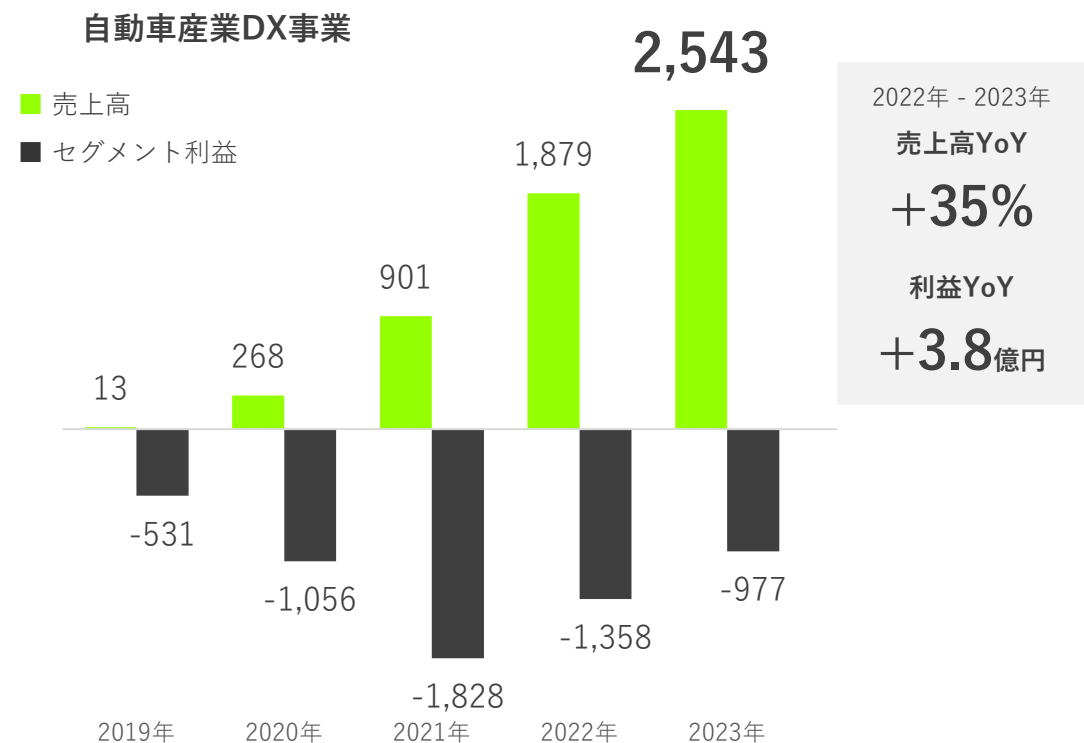


セグメント別の業績推移

自動車産業DX事業は堅調に赤字額を縮減。

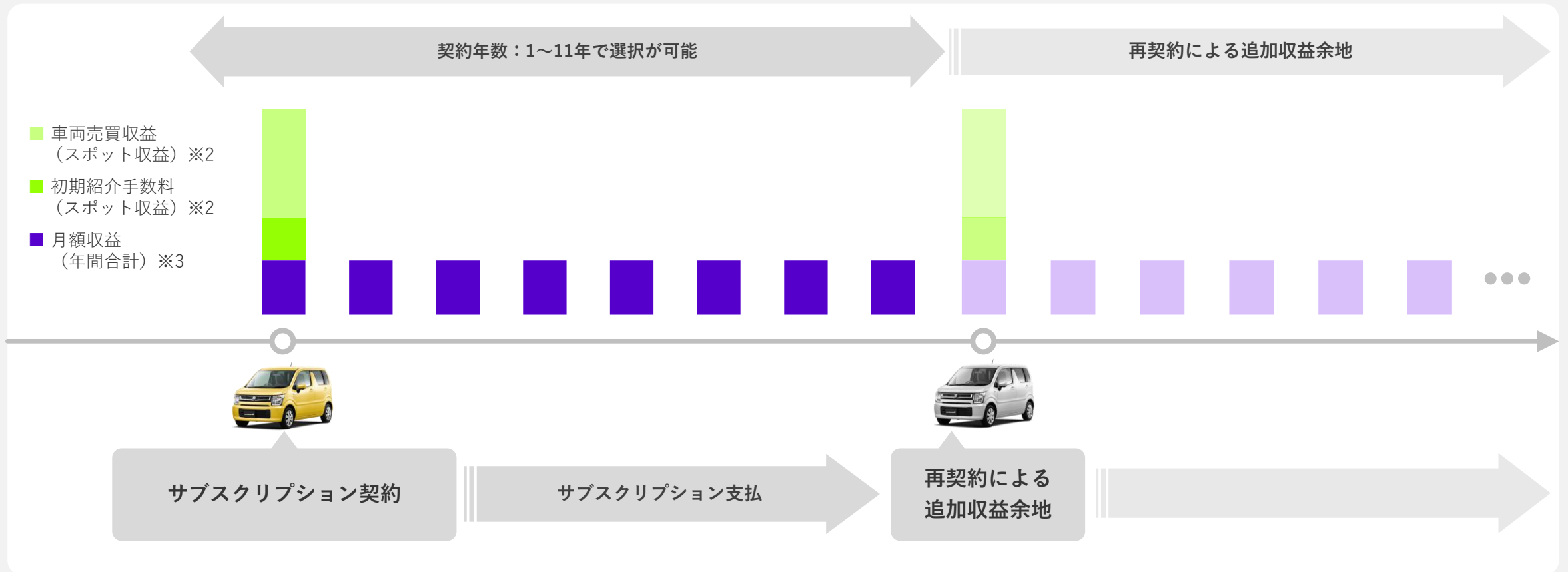
ホリゾンタルDX事業は収益力が強化され、大幅な増益となりました。

(単位：百万円)



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。

自動車産業DX事業 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。

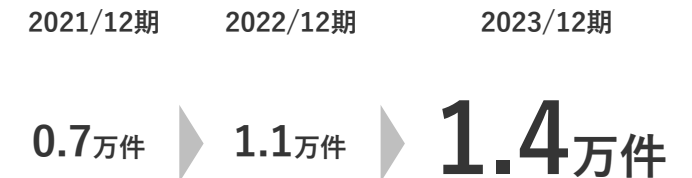
カスタマーチャーンレート※1※2



延べ申込件数※1※3



延べ契約件数※1※4



※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」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」と「延べ契約件数」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：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。

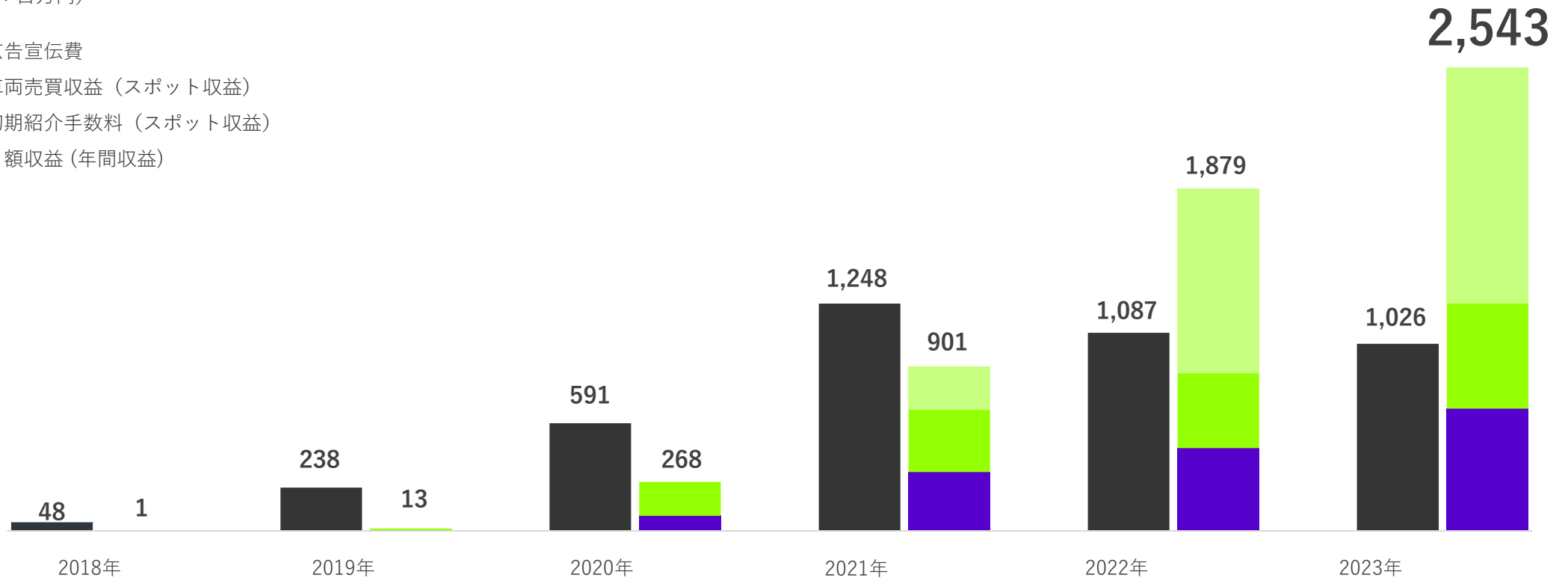
※4：延べ契約件数は、過去累計で獲得した契約件数であり、解約や満了を含んだ件数になります。

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)

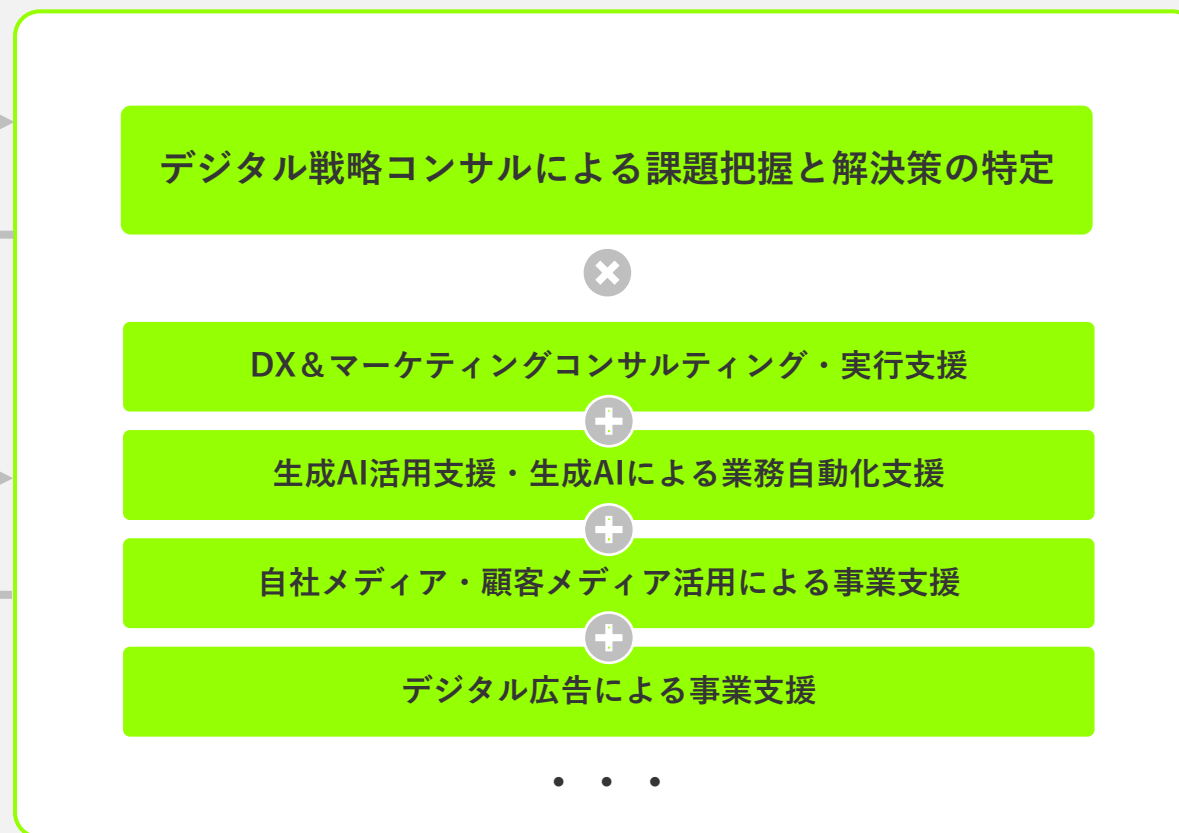
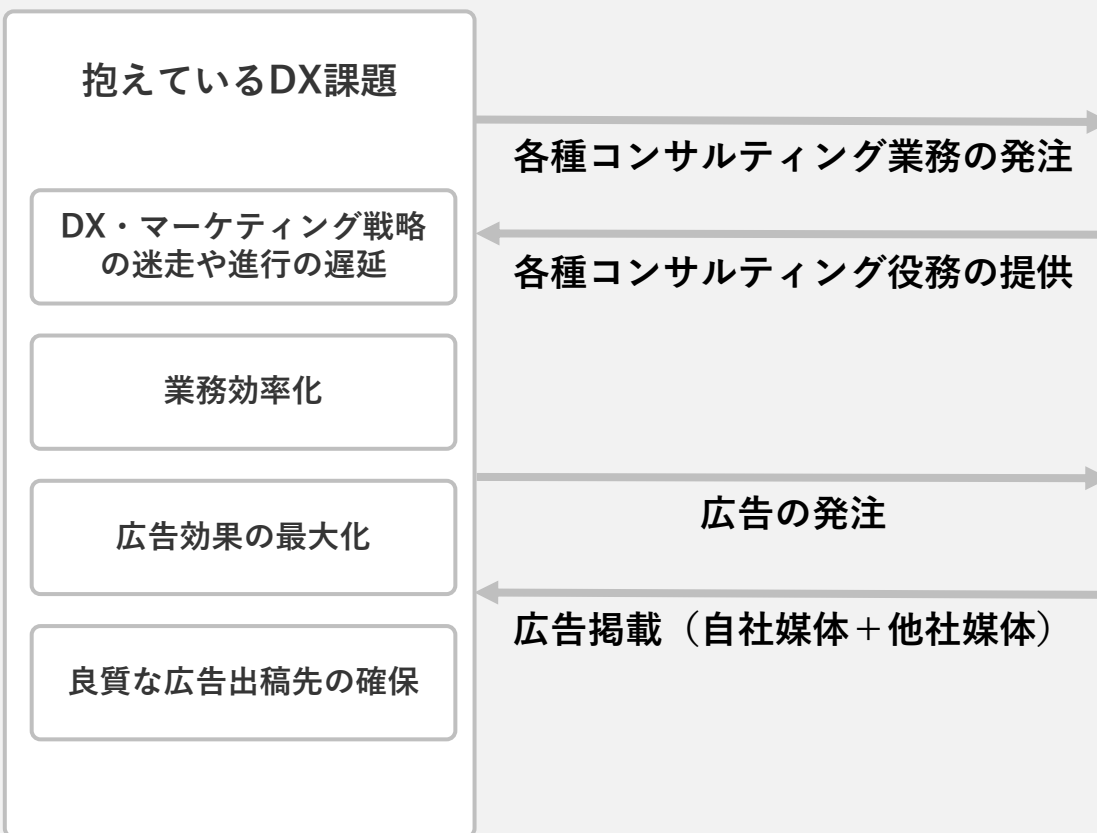
- 広告宣伝費
- 車両売買収益 (スポット収益)
- 初期紹介手数料 (スポット収益)
- 月額収益 (年間収益)



ホリゾンタルDX事業 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



ホリゾンタルDX事業 KPIハイライト

高い顧客満足度を背景に顧客継続率は高い水準で推移。
契約社数も順調に増加しました。

顧客継続率^{※1 ※2}

2021/12期	2022/12期	2023/12期
90.65%	92.41%	92.74%

契約社数^{※1 ※3}

2021/12期	2022/12期	2023/12期
175件	169件	182件

セッション単価^{※1 ※4}

2021/12期	2022/12期	2023/12期
4.1円	5.4円	6.1円

※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、メディアを通じた顧客支援状況を評価するための指標として、当社運営メディアのセッションあたり収益性を表す「セッション単価」をKPIとしております。

※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。

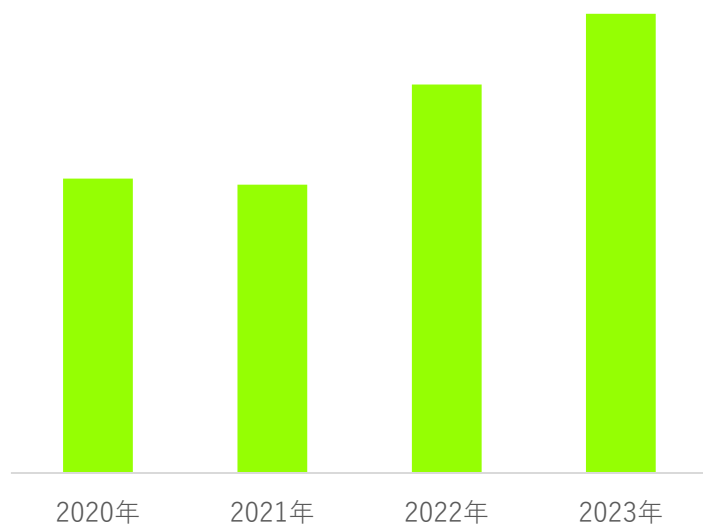
※4：セッション単価は、1回のWebサイトアクセスから生み出される収益を示す指標になります。

ホリゾンタルDX事業 コンサルティング関連の指標推移

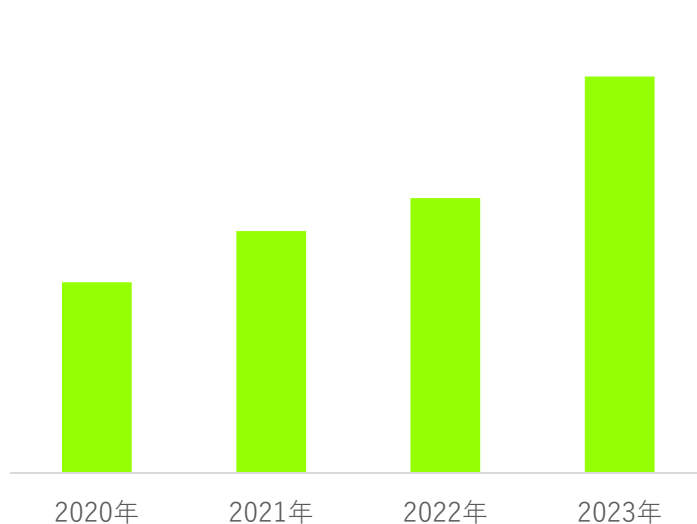
提供メニューの順次追加により、顧客単価が安定的に向上。

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。

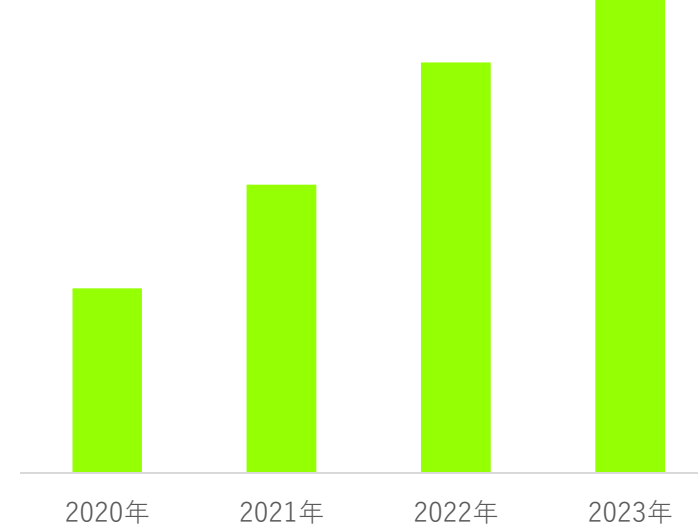
YoY顧客単価増加率 **18%**※1
2022年 - 2023年



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。

目次

01 会社概要

02 決算概要

03 業績予想

04 Q&A

05 Appendix



業績予想

ダイハツ社の品質不正問題による自動車産業DX事業への影響が一部発生も、ホリゾンタルDX事業で旺盛な需要が継続。全社としては堅調な売上成長を継続しつつ、赤字額の縮小を予想。

(単位：百万円)	2023年12月期 実績	2024年12月期 計画	前期比又は前期増減
売上高	5,244	6,150~6,450	+17%~+23%
営業利益	△677	△470~△340	+207~+337
経常利益	△738	△496~△366	+242~+372
当期純利益	△743	△500~△370	+243~+373

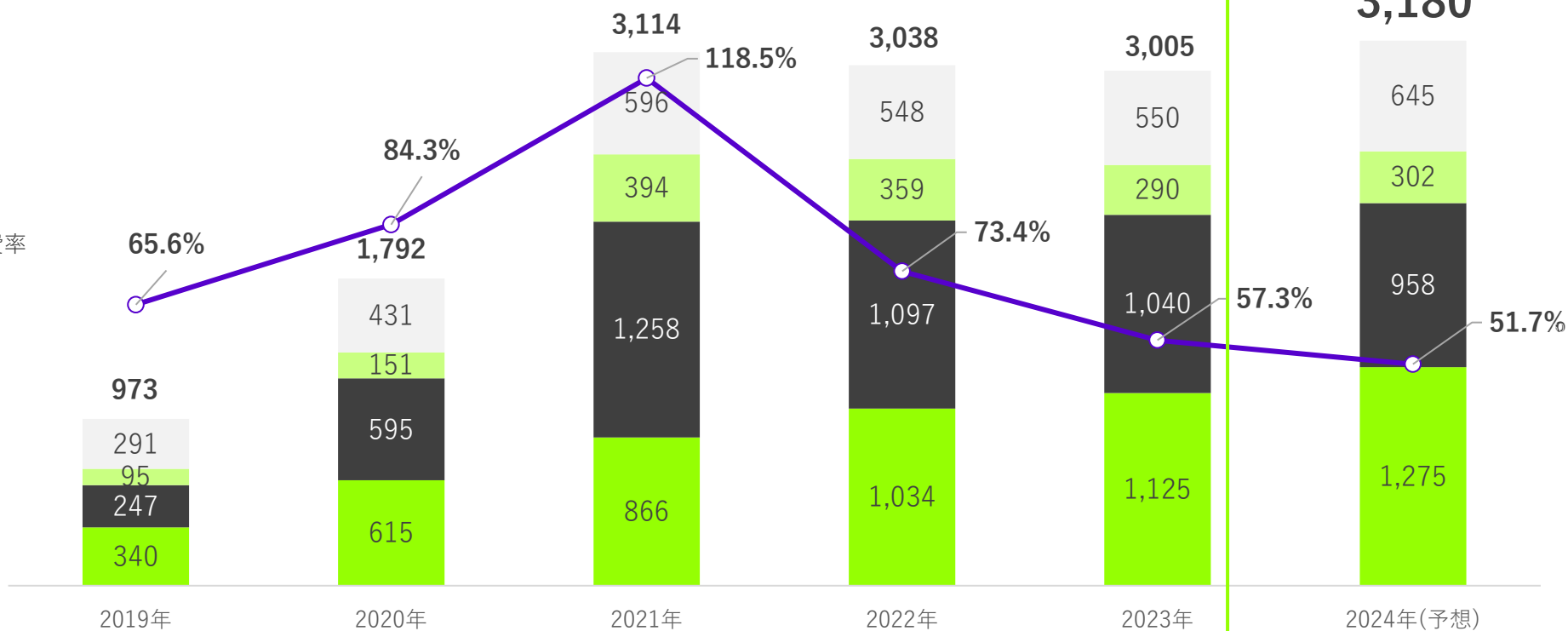
販管費・売上高販管費率の推移

販管費は前期と同水準を予想。

売上高の成長に伴い、売上高販管費率は低下が見込まれます。

(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

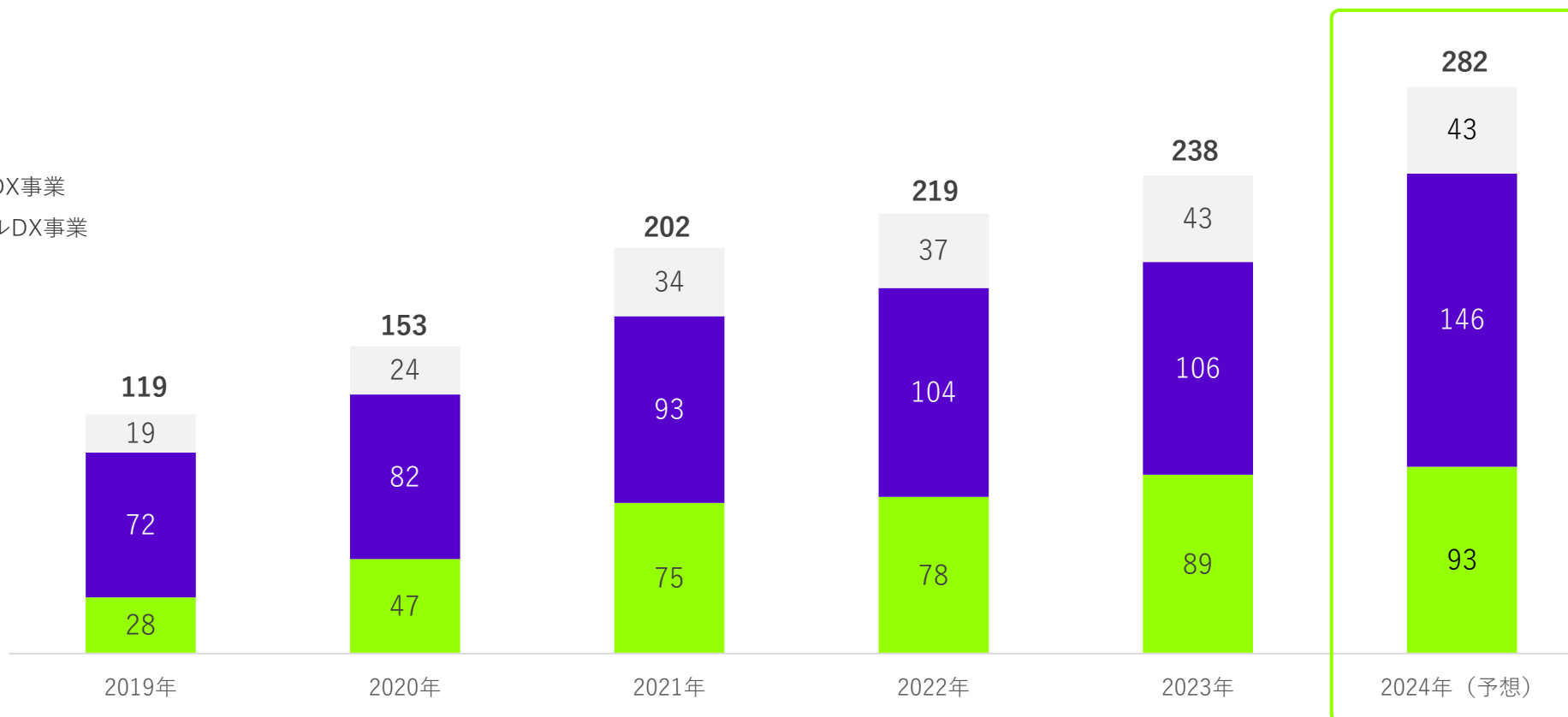


人員の推移

需要の旺盛なホリゾンタルDX事業を中心に人員採用を強化。
自動車産業DX事業及び共通の人員数は前年同水準となる想定です。

(単位：人)

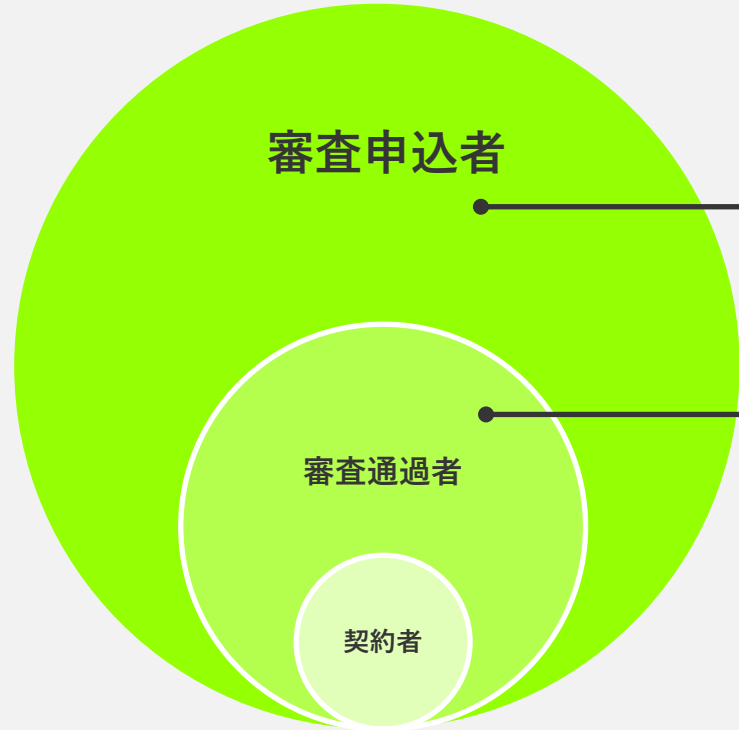
- 自動車産業DX事業
- ホリゾンタルDX事業
- 共通



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>

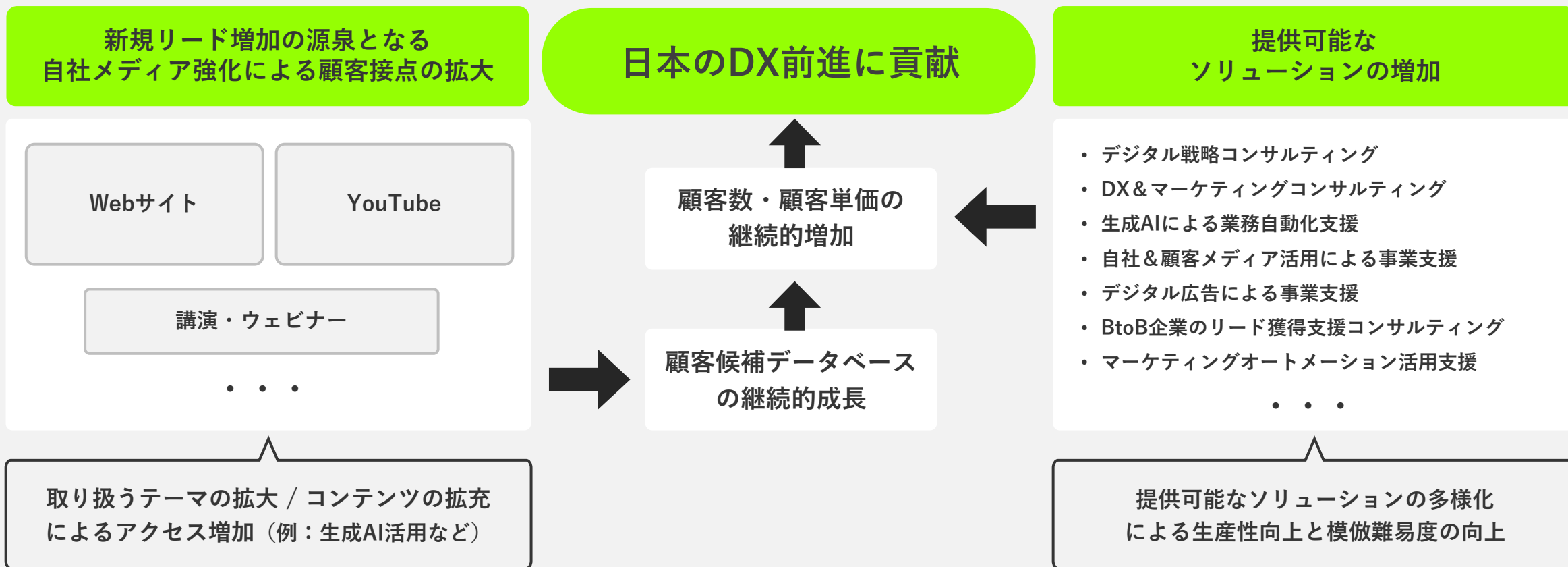
収入が少ないなどの理由で
与信審査に通らない申込者層

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

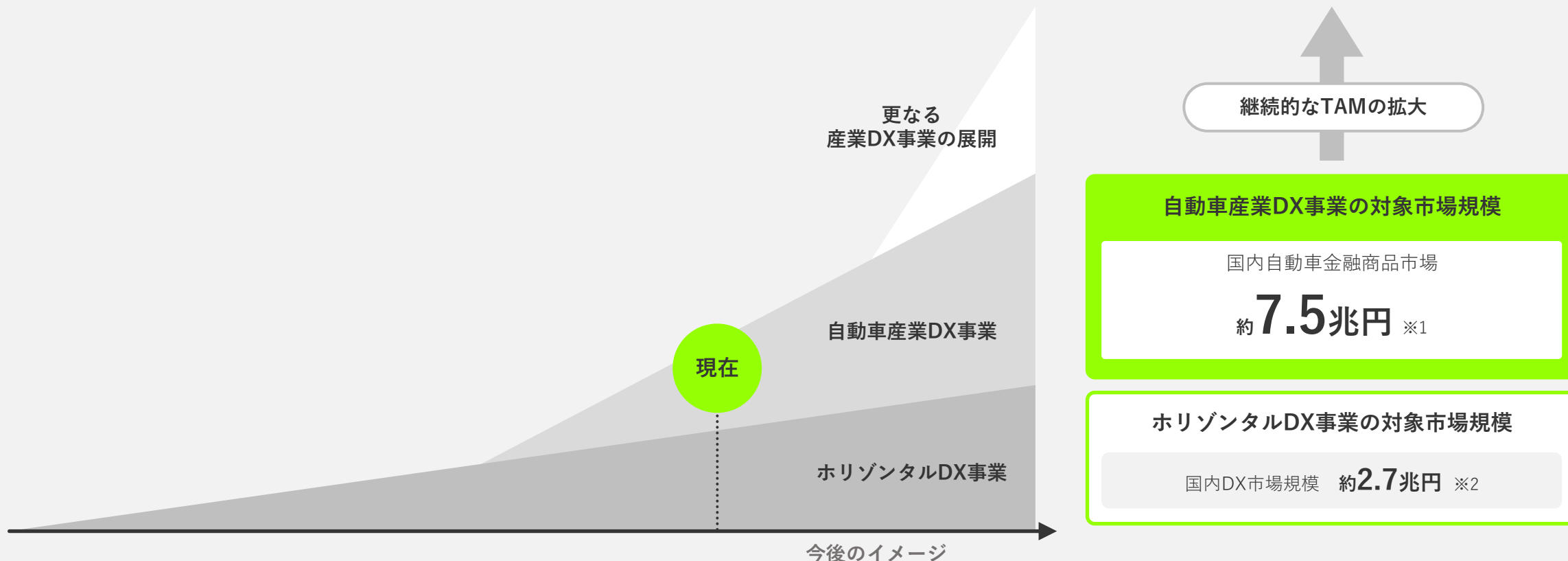
ホリゾンタルDX事業の今後

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）

| 目次

01 会社概要

02 決算概要

03 業績予想

04 Q&A

05 Appendix



Q&A①

	質問	回答
全社	過去、高い売上高成長を達成できている背景と、今後の見通しについて教えてほしい	<p>当社は、自動車産業DX事業の急成長に加え、ホリゾンタルDX事業の安定的な成長により高い売上高成長率を達成して参りました。</p> <p>引き続き事業規模の成長は重視しながらも、採算性向上による黒字化の達成をより重要なテーマと捉え、事業への投資を進めて参ります。</p>
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参ります。
全社	今後M&Aを実施する予定はあるか	現時点では具体的な予定はございませんが、当社の成長ドライバーの選択肢の一つとして継続的にM&Aを実施できる体制を整備したいと考えております。

Q&A②

	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ほしい	<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、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>

Q&A③

	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ほしい	今年度は10億円程度の広告投資を想定しております。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費投資を一定程度積み増すなどの選択肢はあると考えております。
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現状の課題や、それに対する対応策について教えてほしい	<p>リード数や顧客単価を始めとした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。</p> <p>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参ります。</p>

| 目次

01 会社概要

02 決算概要

03 業績予想

04 Q&A

05 Appendix



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

役員紹介



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

貸借対照表

(単位：百万円)	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期	前期比
流動資産	2,504	2,943	117.5%
固定資産	190	214	112.6%
資産合計	2,695	3,158	117.2%
流動負債	862	1,022	118.6%
固定負債	786	843	107.3%
負債合計	1,649	1,866	113.2%
純資産	1,045	1,292	123.6%
負債純資産合計	2,695	3,158	117.2%

事業概要

01 自動車産業DX事業

02 ホリゾンタルDX事業



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



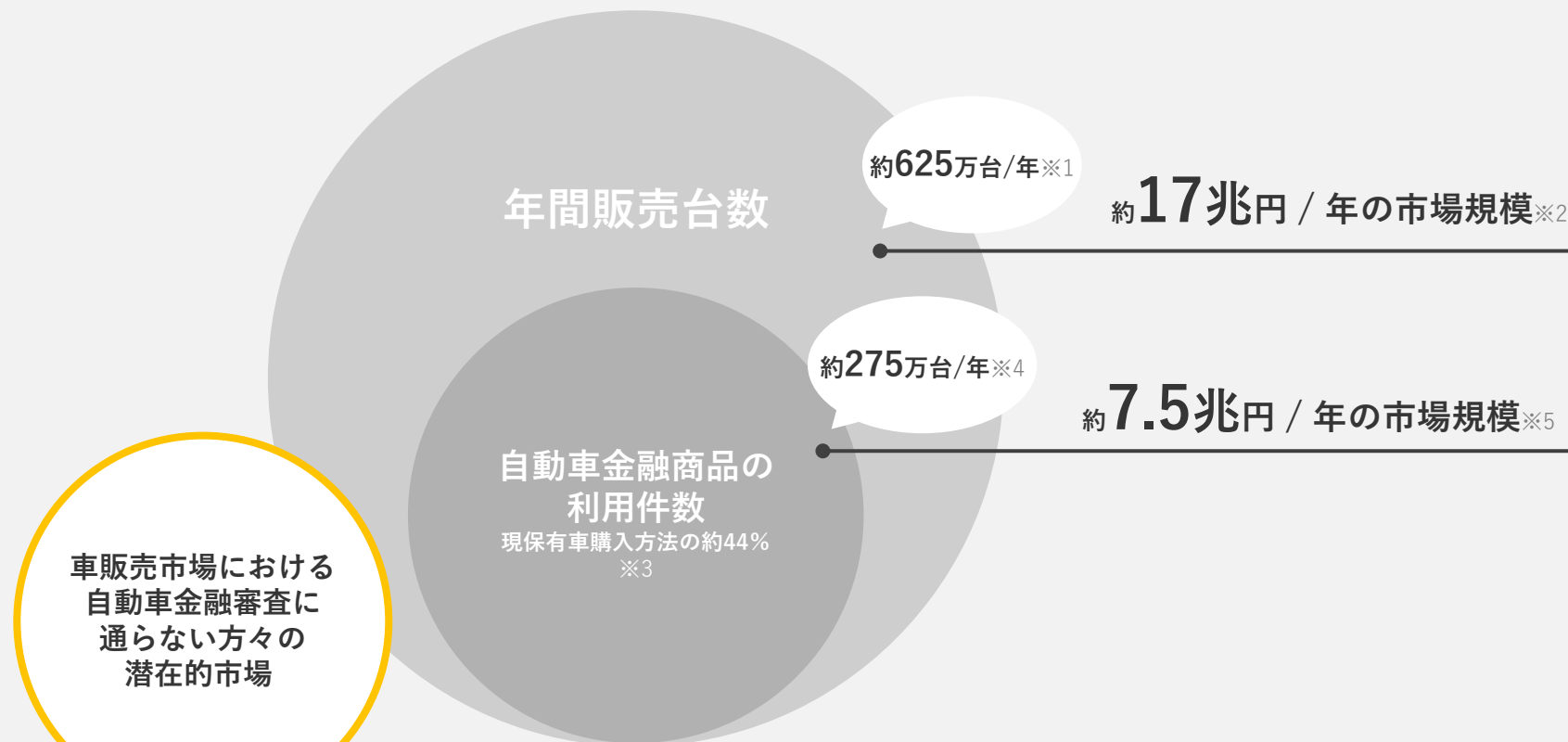
事業モデル

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。



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

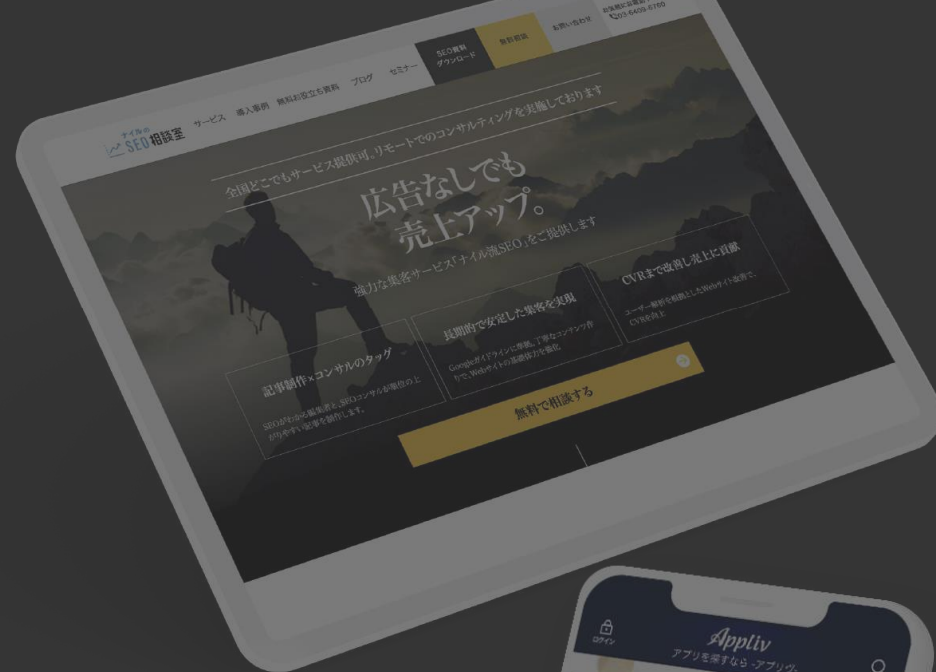
他競合サービスとは異なり、オンラインで新車も中古車も購入可能な点が特長です。
特定のメーカーに縛られず、日系メーカー全車種の取り扱いがあります。

	 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
販売チャンネル	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

事業概要

01 自動車産業DX事業

02 ホリゾンタルDX事業



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

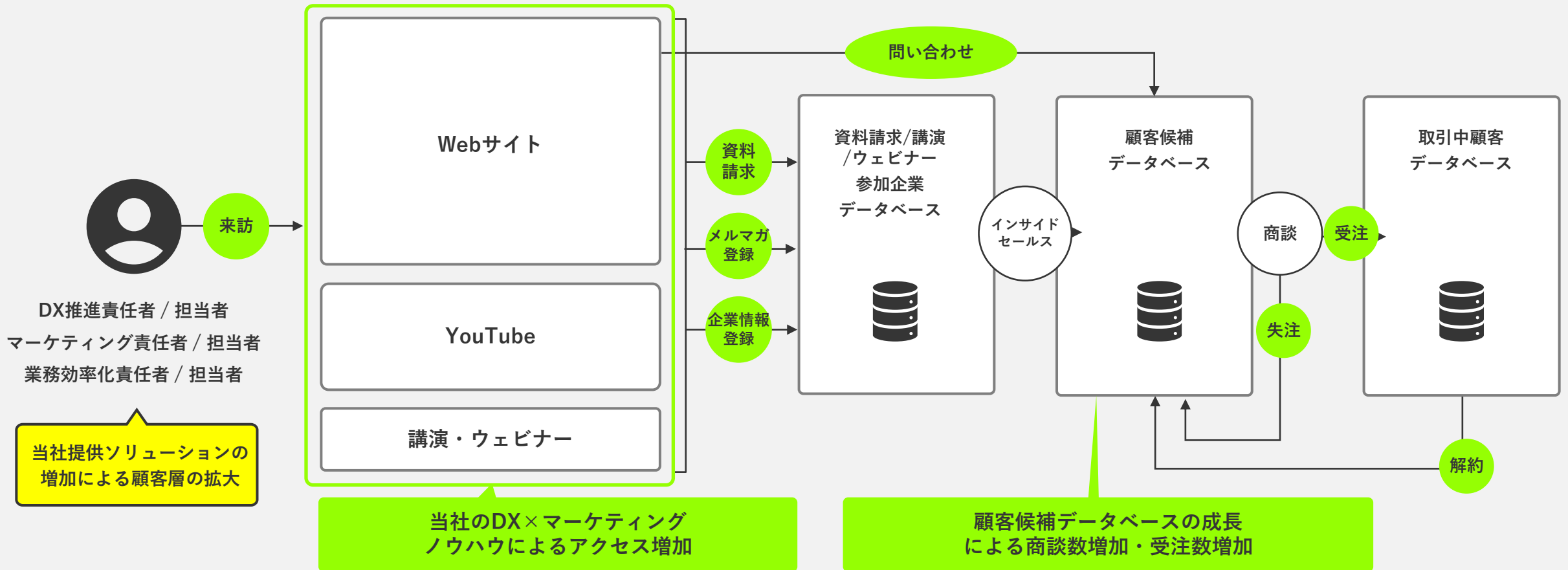


デジタル広告による事業支援

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。



免責事項

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。