



2024年 第3四半期 決算説明資料

2024.11.14 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社



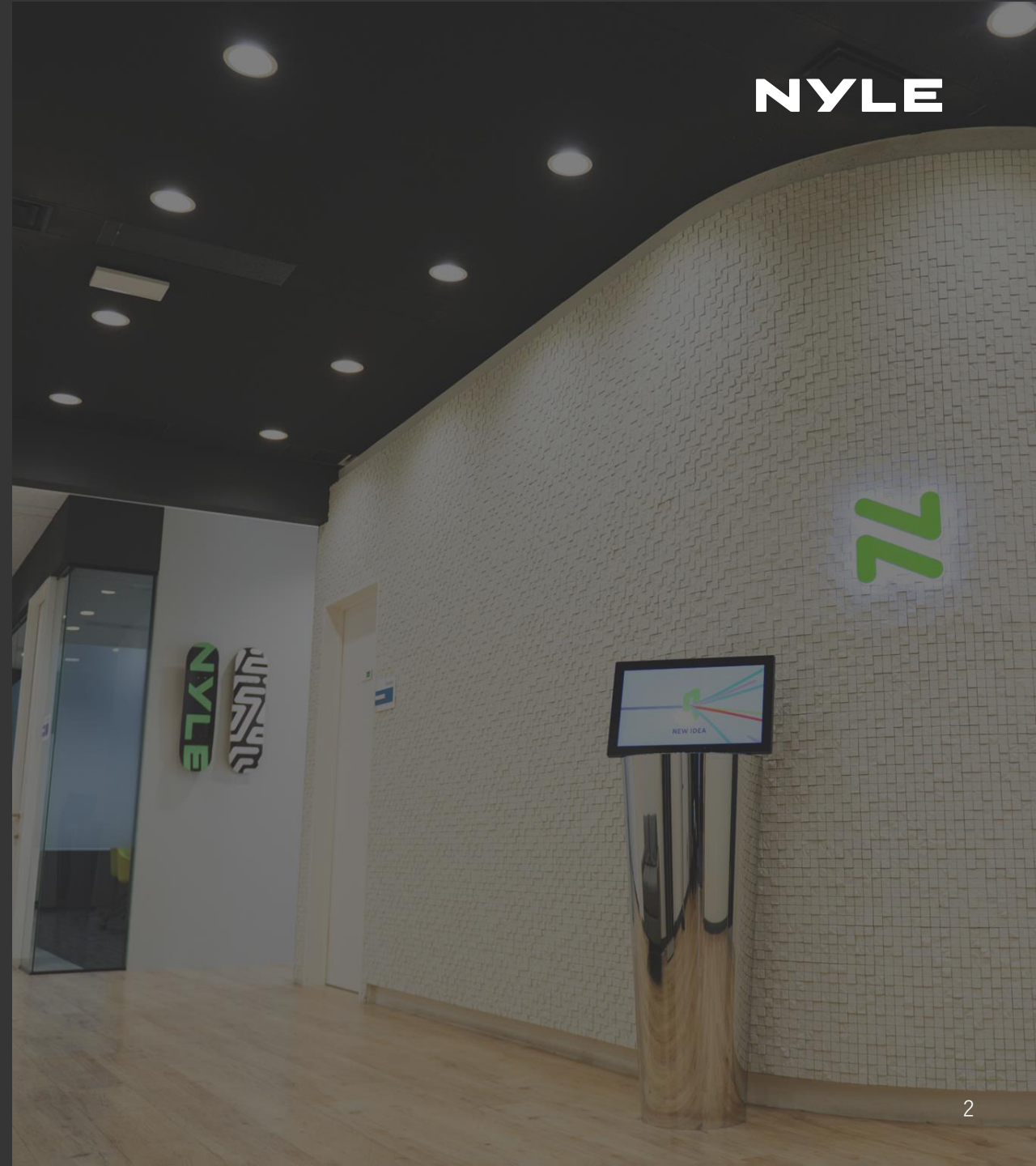
01 会社概要

02 決算概要

03 今後の戦略

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 –

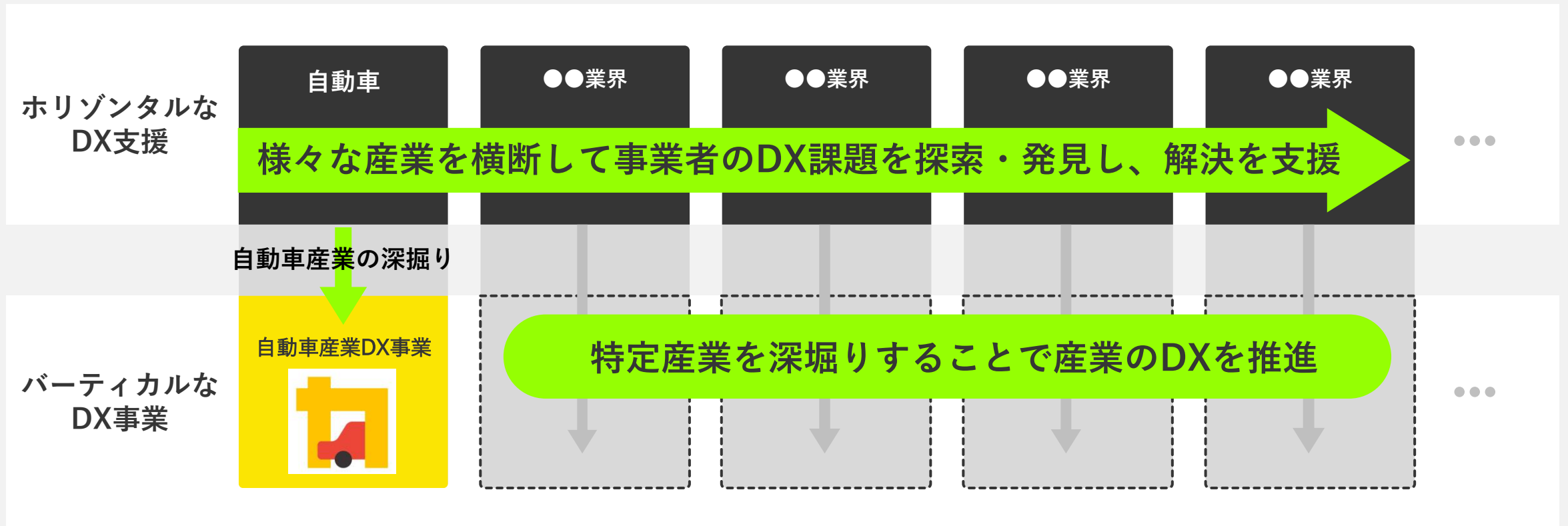
日本を変革する矢

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。

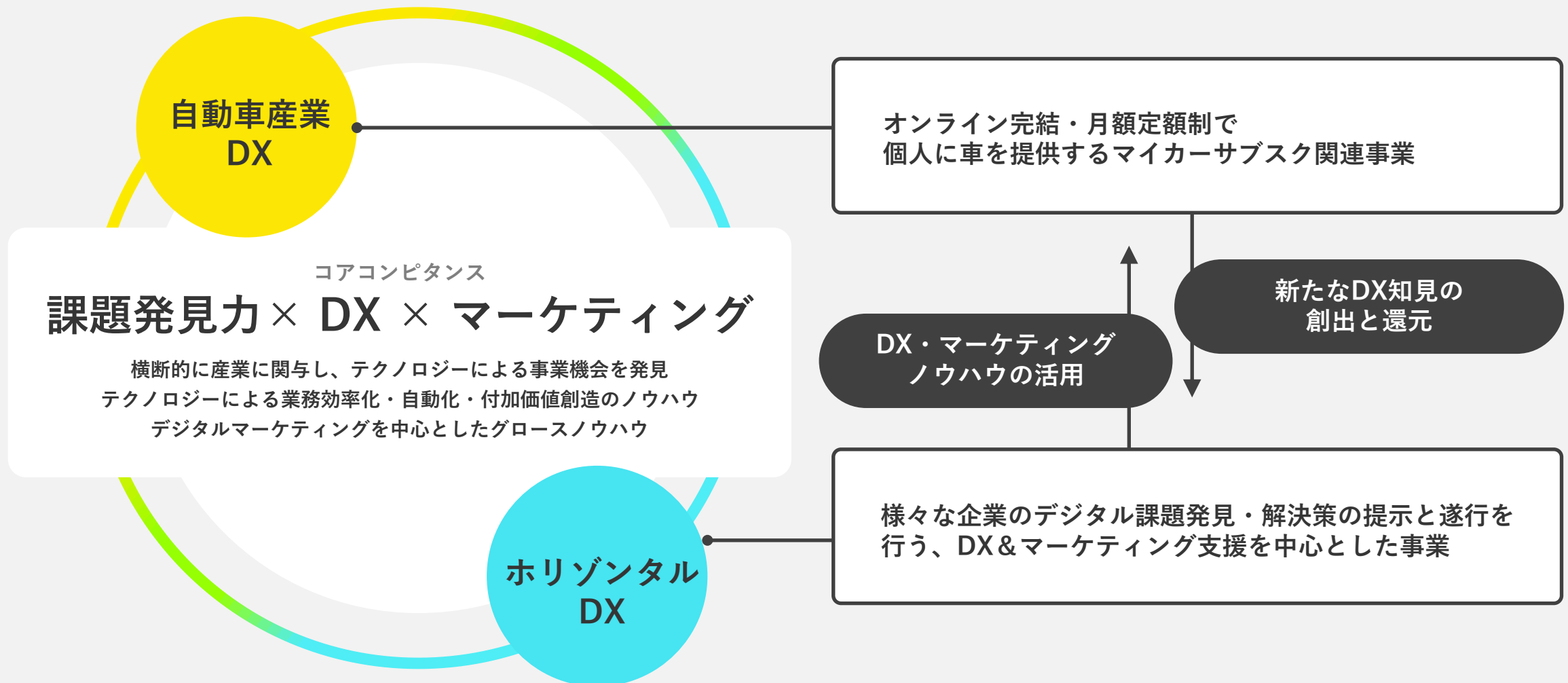
豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、

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。

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 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 Appendix

NYLE



2024年3Q 累計業績

自動車産業DX事業は順調に推移するも、ホリゾンタルDX事業の軟調に起因し減収・減益。

売上高：	3,924百万円	YoY△0.9%
営業利益：	△591百万円	YoY△92百万円

自動車産業DX 事業

24年8月よりパティオ社を含めた連結決算を開始。月額収益の積み上げ及び広告費の規律的な抑制により赤字は大幅に改善。

売上高：	2,133百万円	YoY+10.6%
営業利益：	△649百万円	YoY+112百万円

ホリゾンタルDX 事業

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：	1,790百万円	YoY△11.9%
営業利益：	342百万円	YoY△37.1%

2024年3Q累計業績

前年同四半期より、減収に伴い売上総利益率は低下、広告費の抑制に伴い販管費は減少。
2024年12月期の業績予想に対しては、想定通りの進捗となりました。

(単位：百万円)	2023/3Q累計	2024/3Q累計	前期比 /増減	2024/12期 業績予想	進捗率
売上高	3,960	3,924	△0.9%	5,400～5,700	72.6%～68.8%
売上総利益	1,737	1,607	△7.4%	—	—
売上総利益率	43.8%	40.9%	△2.9pt	—	—
販売費及び一般管理費	2,236	2,198	△1.6%	—	—
営業利益	△499	△591	△92百万円	△653～△583	—
経常利益	△528	△603	△75百万円	△713～△643	—
当期純利益	△530	△606	△76百万円	△720～△650	—

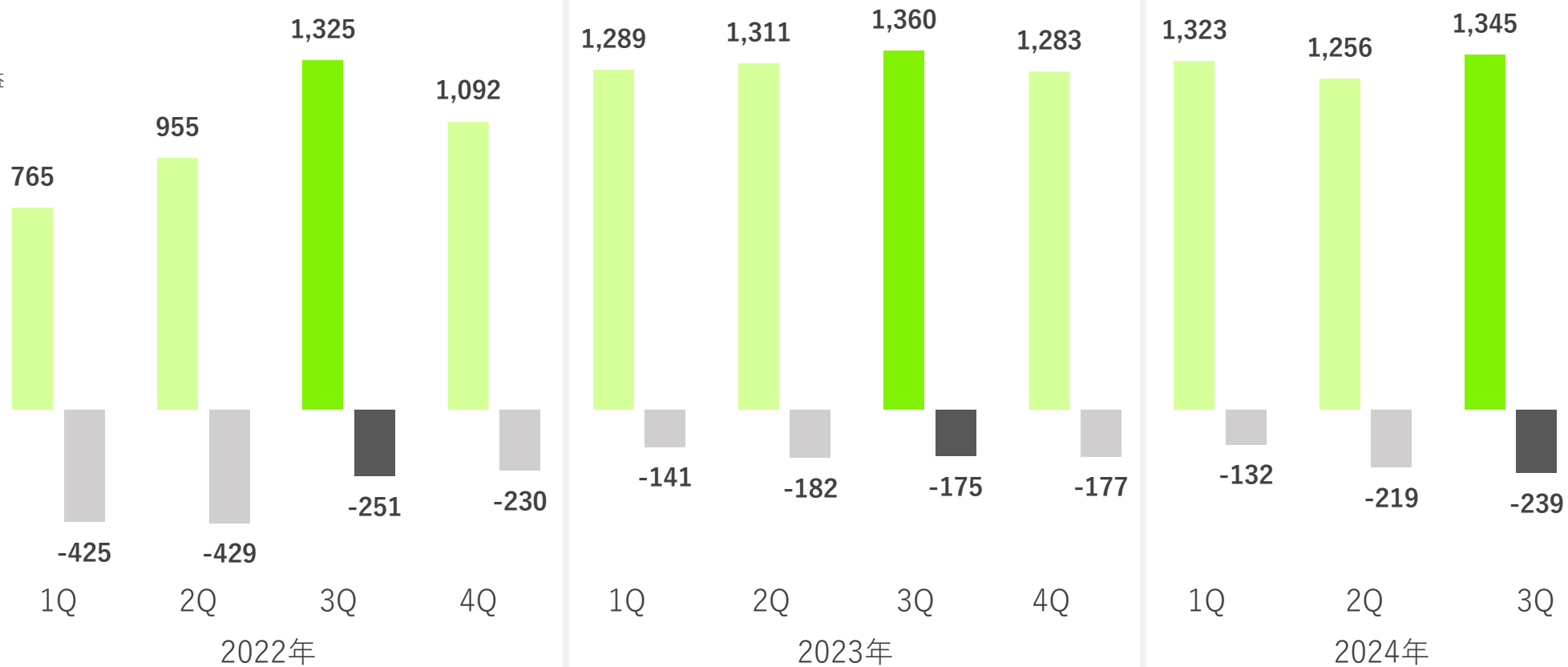
全社 四半期業績推移

第3四半期業績は昨年対比で減収・減益。

結果として、3Q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

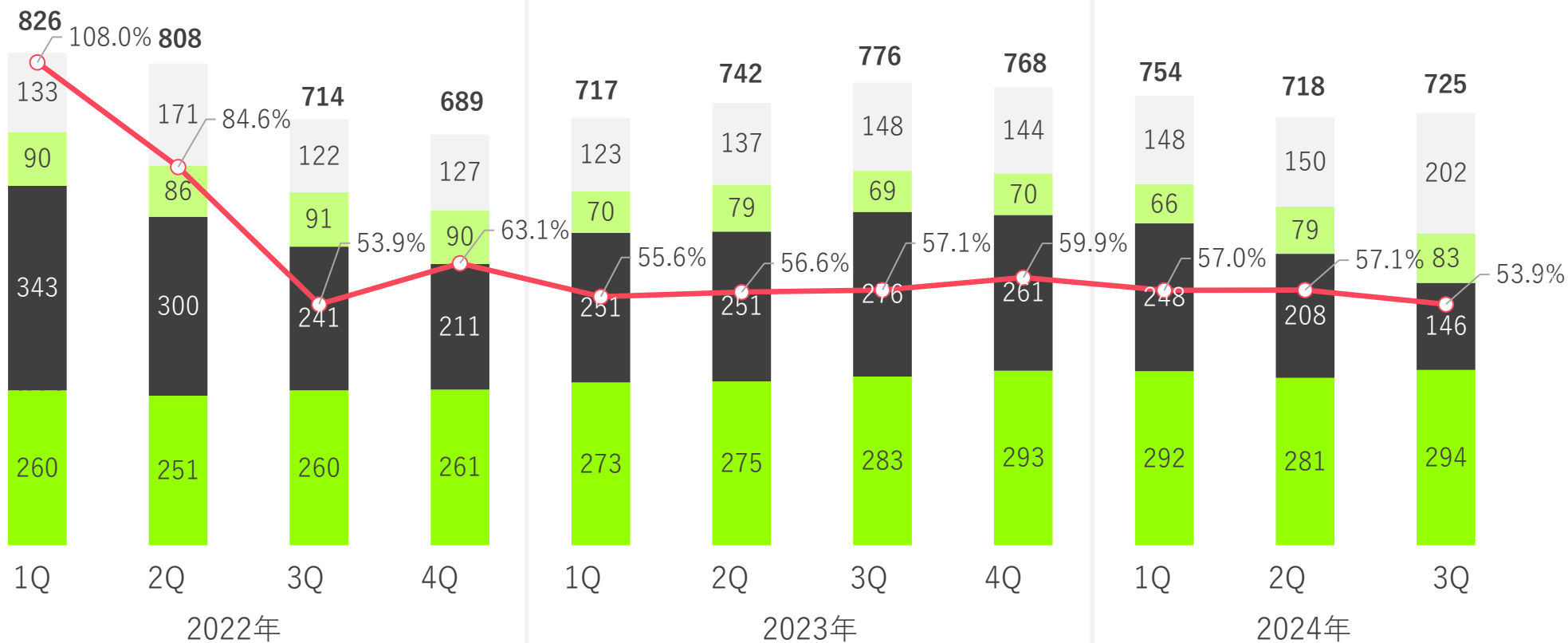


全社 販管費・売上高販管費率の推移

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



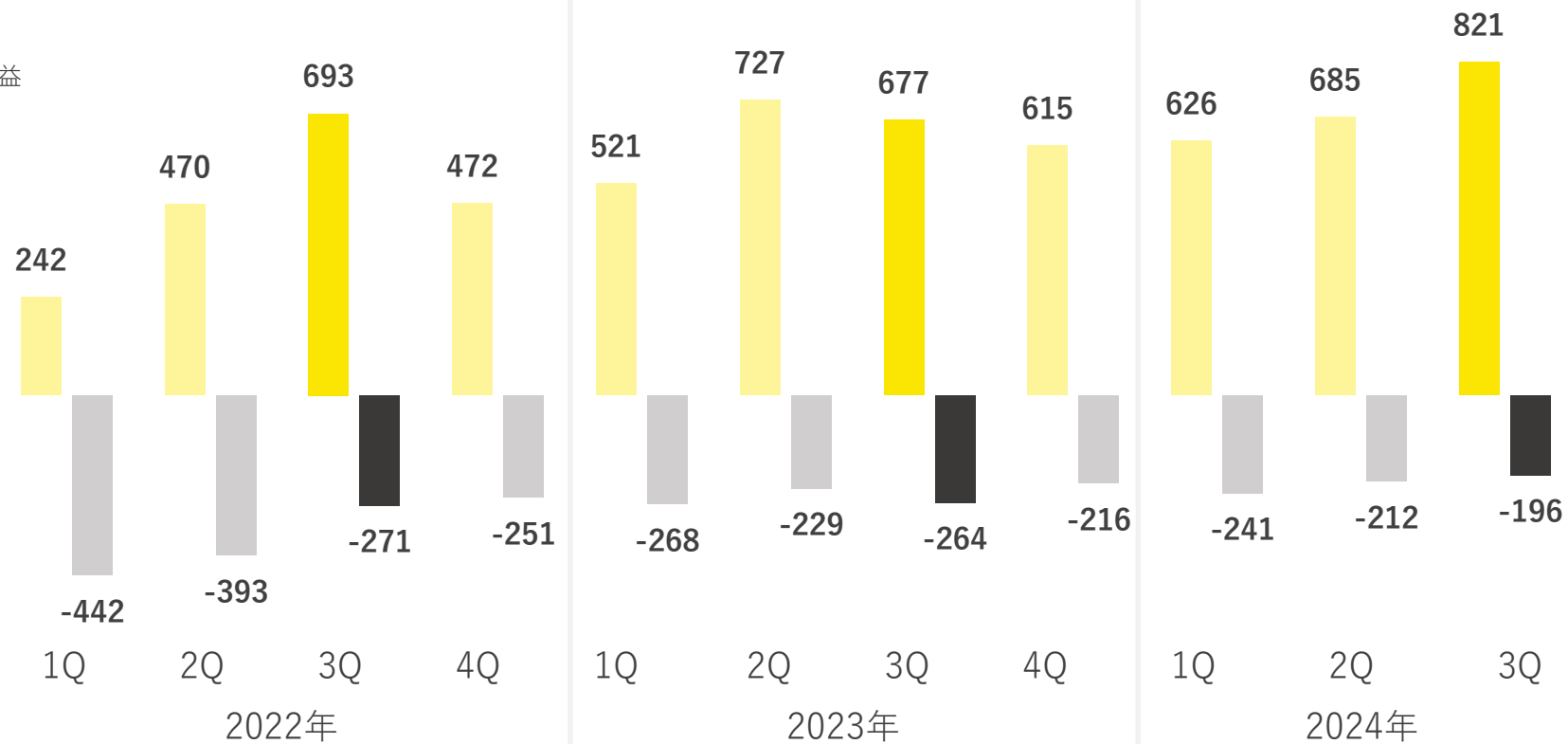
自動車産業DX事業 四半期業績推移

24年8月よりパティオ社の連結開始により着実に事業規模が拡大。パティオ社の取得に伴い一時的な費用32百万円が発生するも、広告費の規律的な抑制に伴い、赤字は大幅に縮小しております。

(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

+21.2%

利益

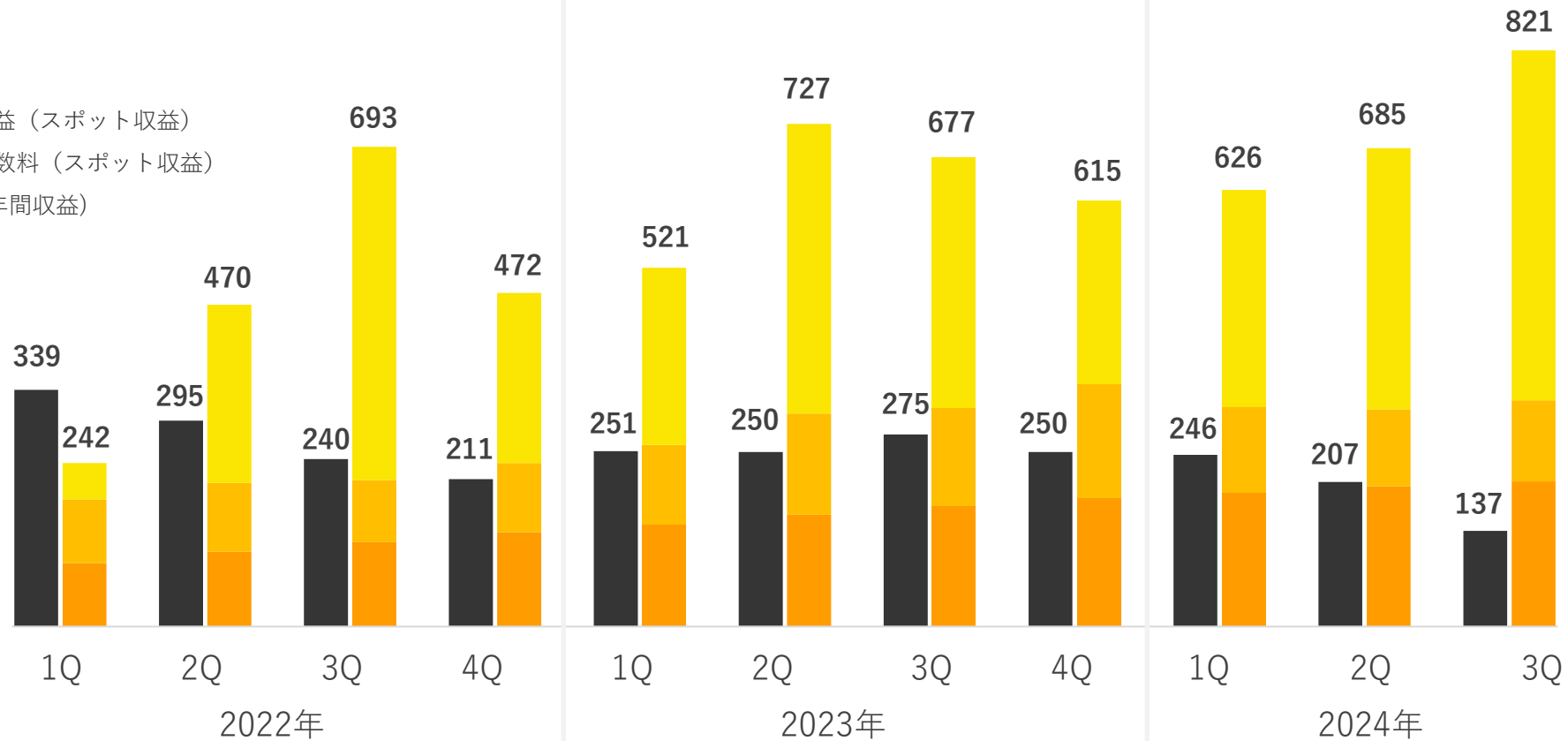
+68百万円

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の残存履行義務に配分した取引価額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。

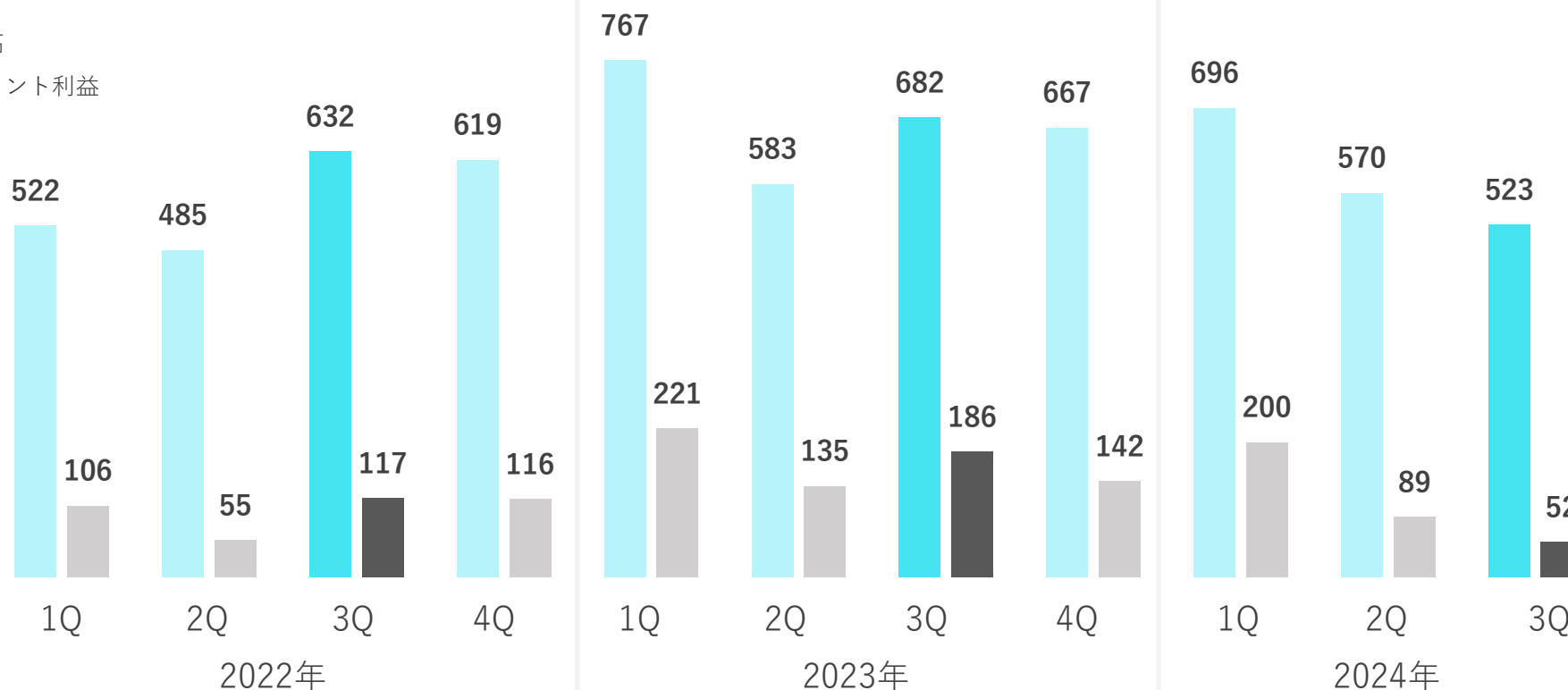
ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

主として、メディア&ソリューション事業が軟調に推移。

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

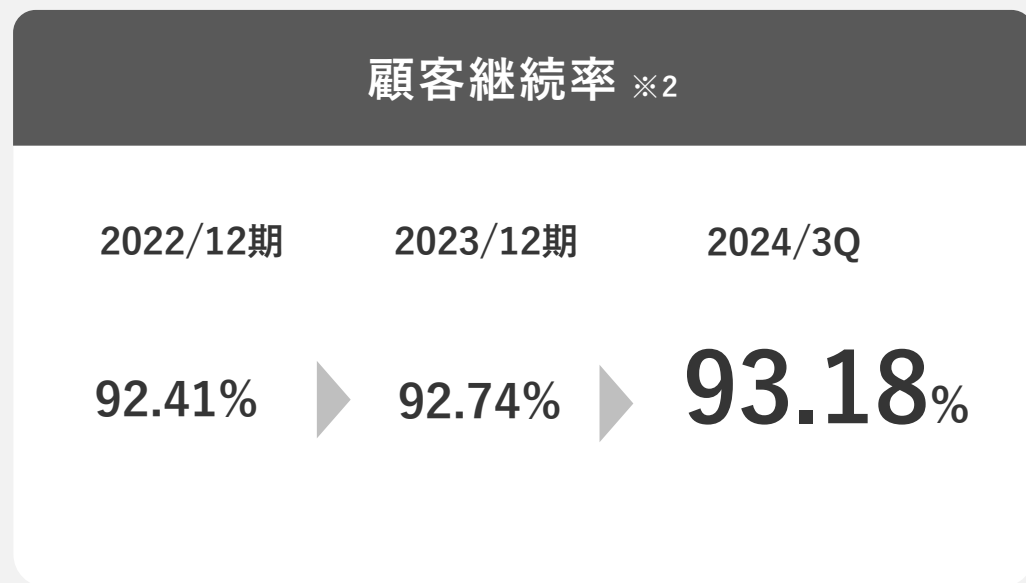


前年同四半期
対比

売上高
△23.3%

利益
△72.0%

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。

ストック・オプションの消滅及び発行について

発行済みのストック・オプションの一部を消滅させ、希薄化を防ぎつつ、業績向上を目指す取締役・従業員に新たな付与を行いました。行使条件に重要指標を設定し、中長期的な業績拡大と株価向上を目指してまいります。

新株予約権の増減

既存の消滅

第11回新株予約権（信託型SO） △12万株

新規の発行

第14回新株予約権（税制適格SO） 6.05万株

第15回新株予約権（有償SO） 4.87万株



潜在株式数の増減 △1.08万株

第15回新株予約権（有償SO）の概要

行使条件

- FY2025からFY2028のいずれかに売上高100億円を達成
- 割当日から5年以内に当社株価が2,020円を超過

対象

- 当社取締役、従業員
- 子会社取締役

※：詳細は2024年9月25日開示の「ストック・オプション（新株予約権）の発行に関するお知らせ」、「募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ」をご参照ください。

役職員の自社株式取得及び保有を通じて、株価意識と更なる企業価値の向上を目的とし持株会を設立。株式購入需要の確保及び出来高の増加により株式市場における流動性向上の寄与に期待しております。

役員持株会

対象

- 当社取締役
- 子会社取締役

拠出金

- 1口 10,000円
- 毎月上限 99口

奨励金付与

- なし

従業員持株会

対象

- 当社従業員
- 子会社従業員

拠出金

- 1口 1,000円
- 毎月上限 50口

奨励金付与

- 拠出金の10%

※：詳細は2024年10月11日開示の「役員持株会および従業員持株会の設立に関するお知らせ」をご参照ください。

目次

01 会社概要

02 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 Appendix

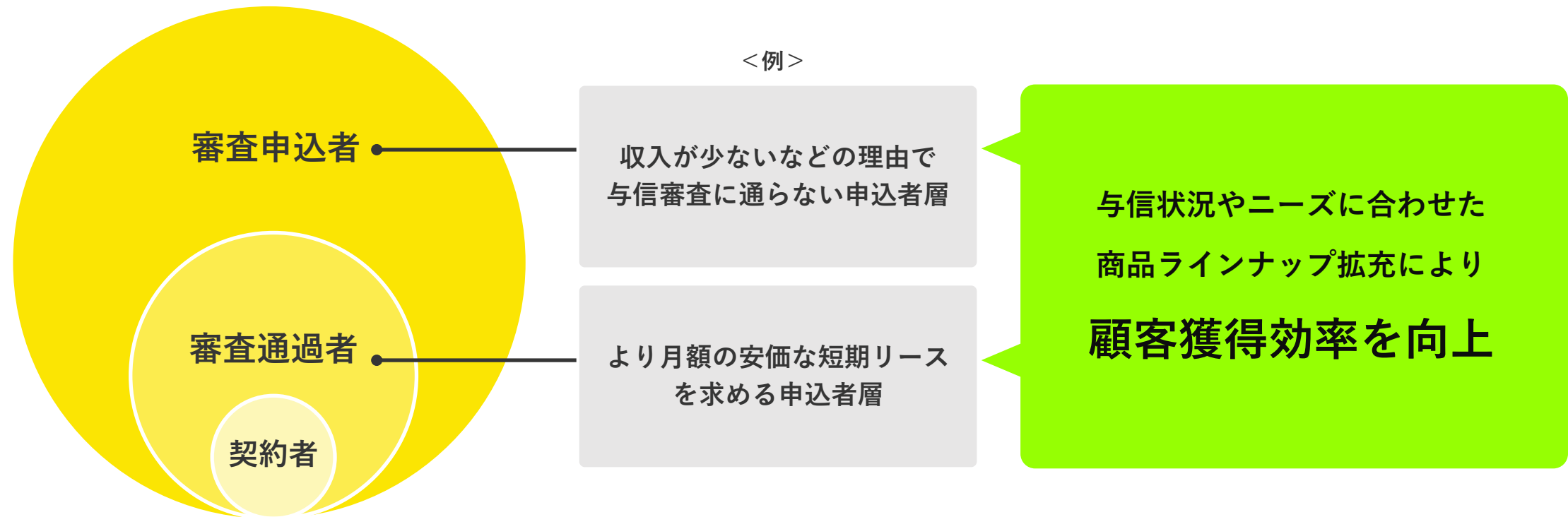
NYLE



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>

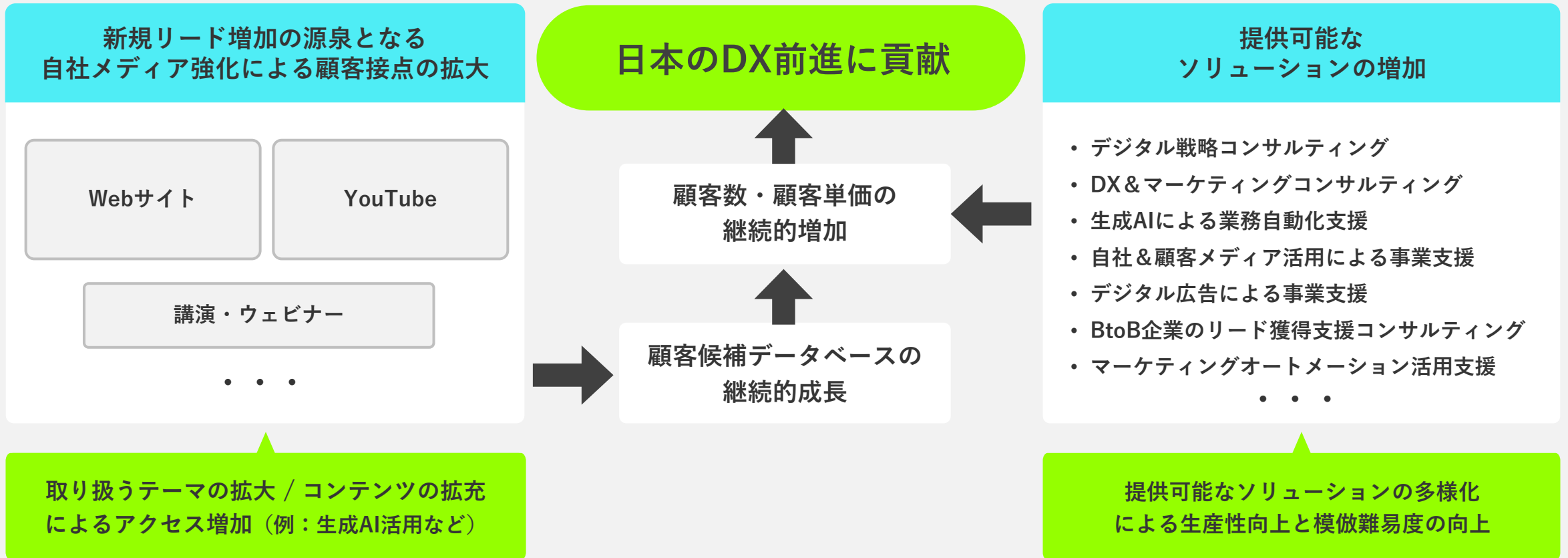


株式会社パティオとのグループシナジーを追求

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。

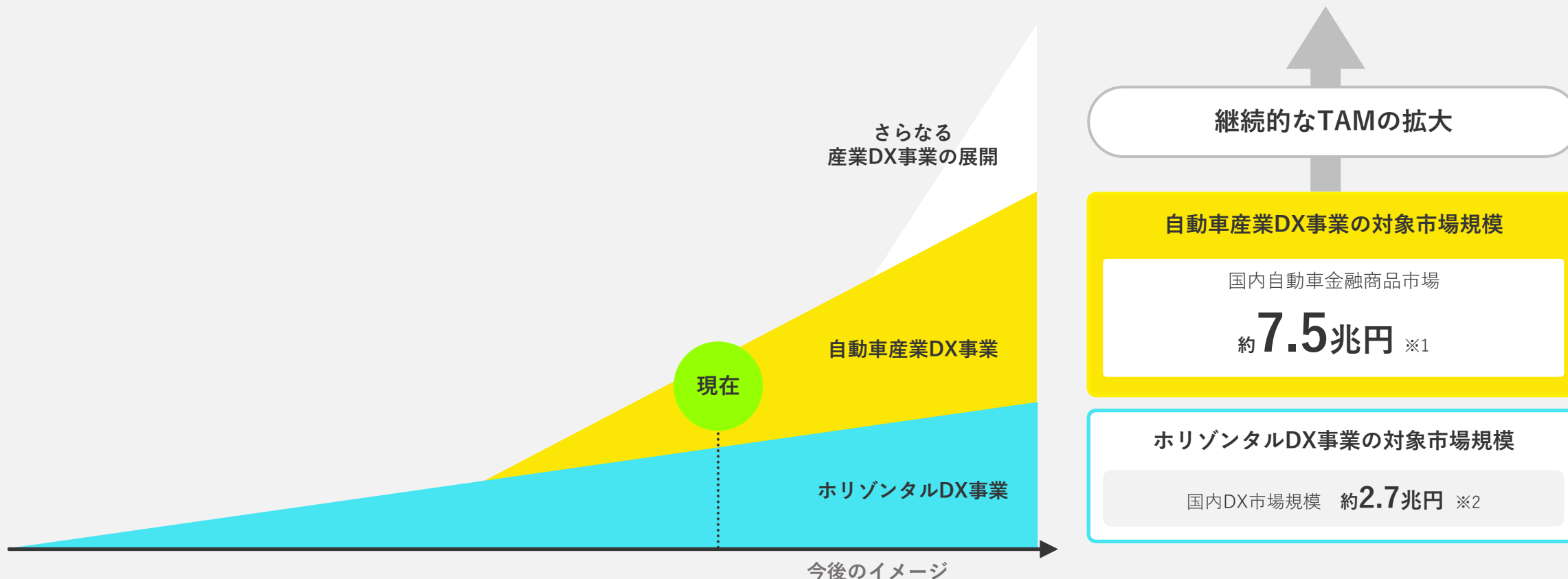


コンサルティングによる課題把握 & 解決策の特定能力を磨きつつ、
リード獲得構造と支援メニューの増強を続けることで、模倣難易度が高い事業構築を進めています。



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。



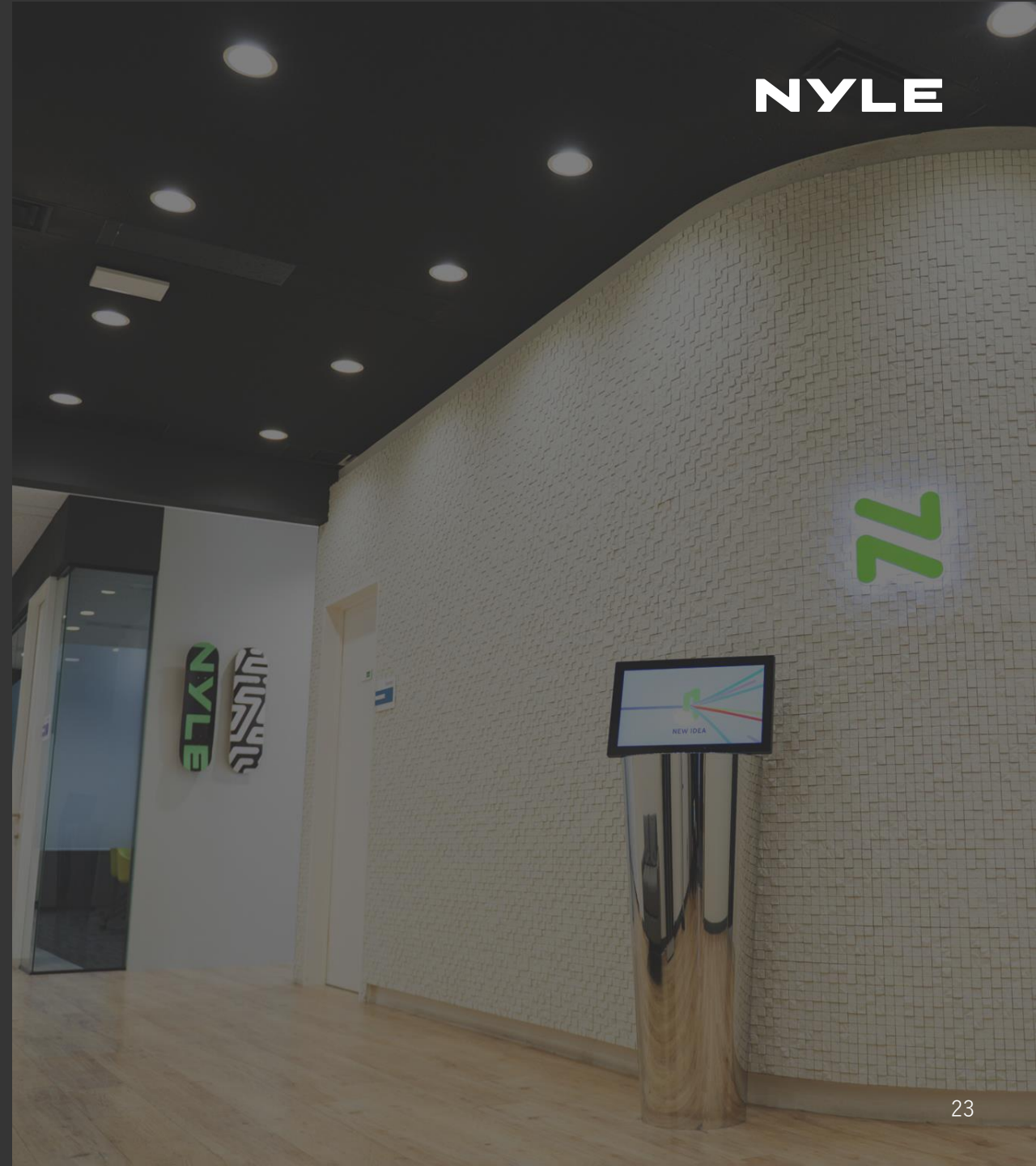
※1：国内の販売市場規模を、新車と中古車の年間販売台数に平均価格を乗じ、自動車整備市場規模を加えて推計（約17兆円/年）。自動車産業DX事業の対象市場規模を、国内の販売市場規模推計に自動車金融商品の利用割合約44%を乗じて推計（約7.5兆円/年）。出所：（一社）日本自動車販売協会連合会「新車・年別販売台数」、矢野経済研究所「2021年版 自動車アフターマーケット総覧」、総務省統計局「政府統計の総合窓口」（2020年）、（一社）日本自動車工業会「2021年度乗用車市場動向調査」

※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 今後の戦略
- 04 Q&A**
- 05 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を中心としたホリゾンタルDX事業の不調が主な要因です。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。
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：パティオ社のPMIの遅延や予期せぬ課題の発生 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

	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、通常のと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といたします。</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、大きな課題感はなく、今後も受注額等は堅調に積み上がると考えておりますが、景況感の変化に伴う一部指標における影響を与える可能性がございます。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 決算概要
- 03 今後の戦略
- 04 Q&A
- 05 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 (連結)	262名 ※2024年9月末日現在
資本金	596百万円 ※2024年9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。

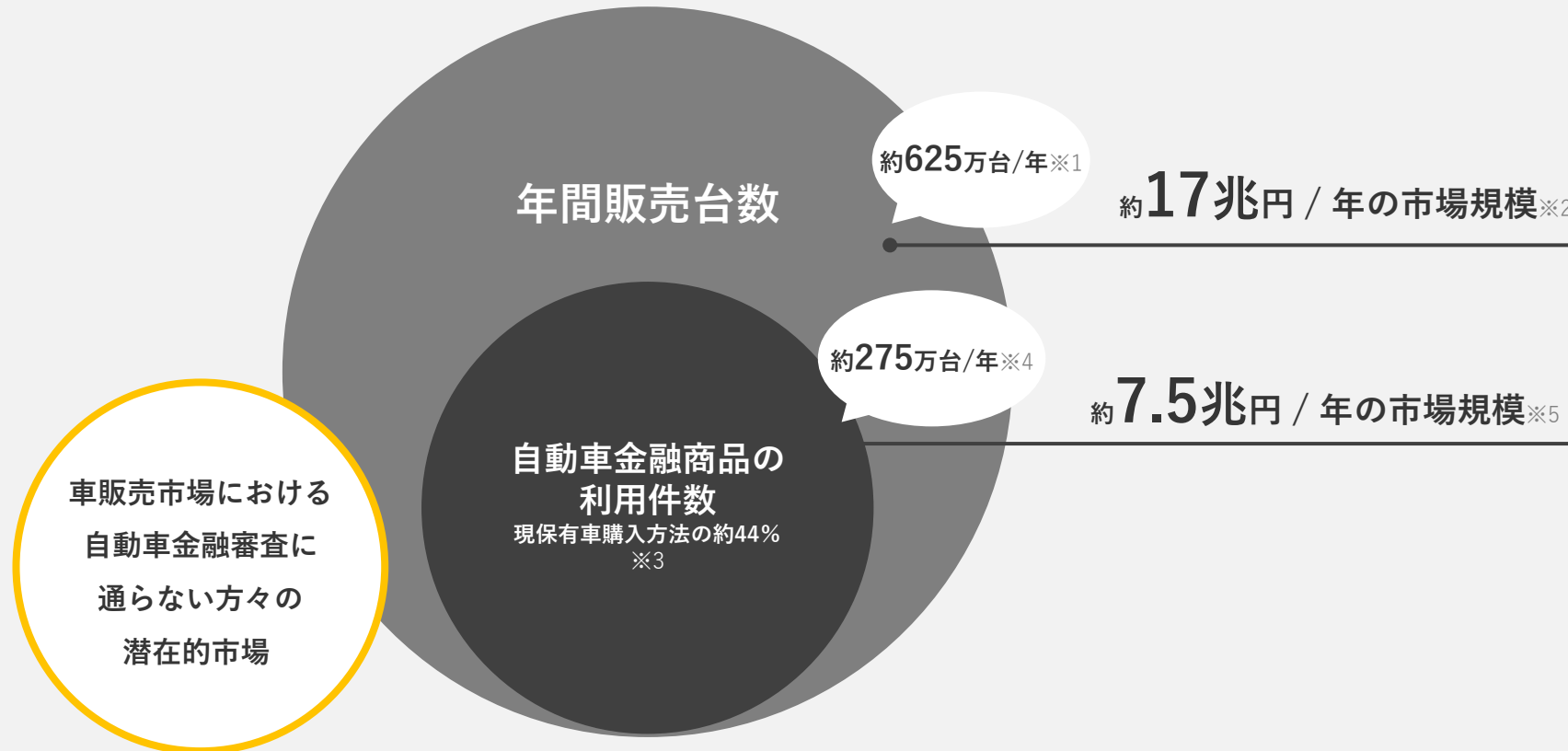
背景



※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）」

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。

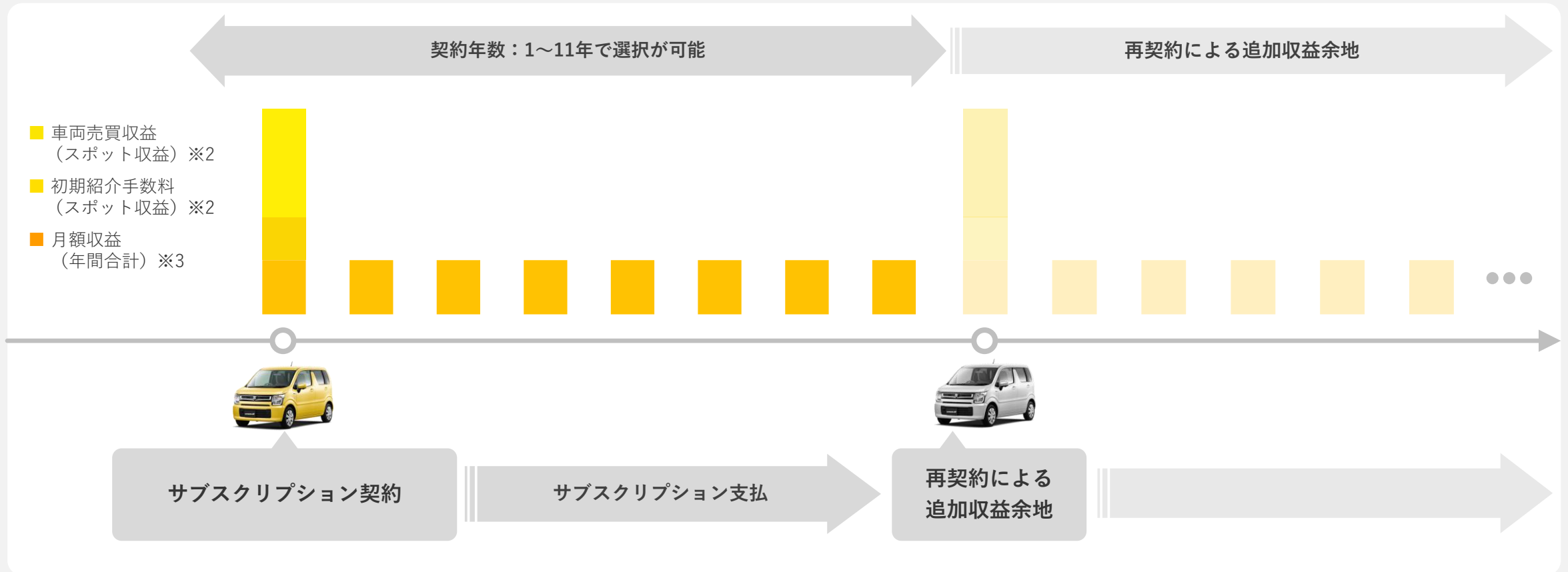
	 おトクにマイカー 定額 カモくん	自動車メーカー系 車のサブスク※2	新車ディーラー※2	中古車ディーラー※2
車種	日系メーカー全車種※1	特定メーカー車のみ	特定メーカー車のみ	全車種
価格体系	頭金・ボーナス払なし 月1万円台～	年2回ボーナス払いあり 月1万円台～	現金一括購入or 残価設定ローン	現金一括購入or ディーラーローン
新車・中古車	新車・中古車	新車主体	新車主体	中古車のみ
販売チャネル	オンライン	店舗主体	店舗主体	店舗主体
契約期間	1～11年	3～7年中心	3～5年中心	3～5年中心

※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。

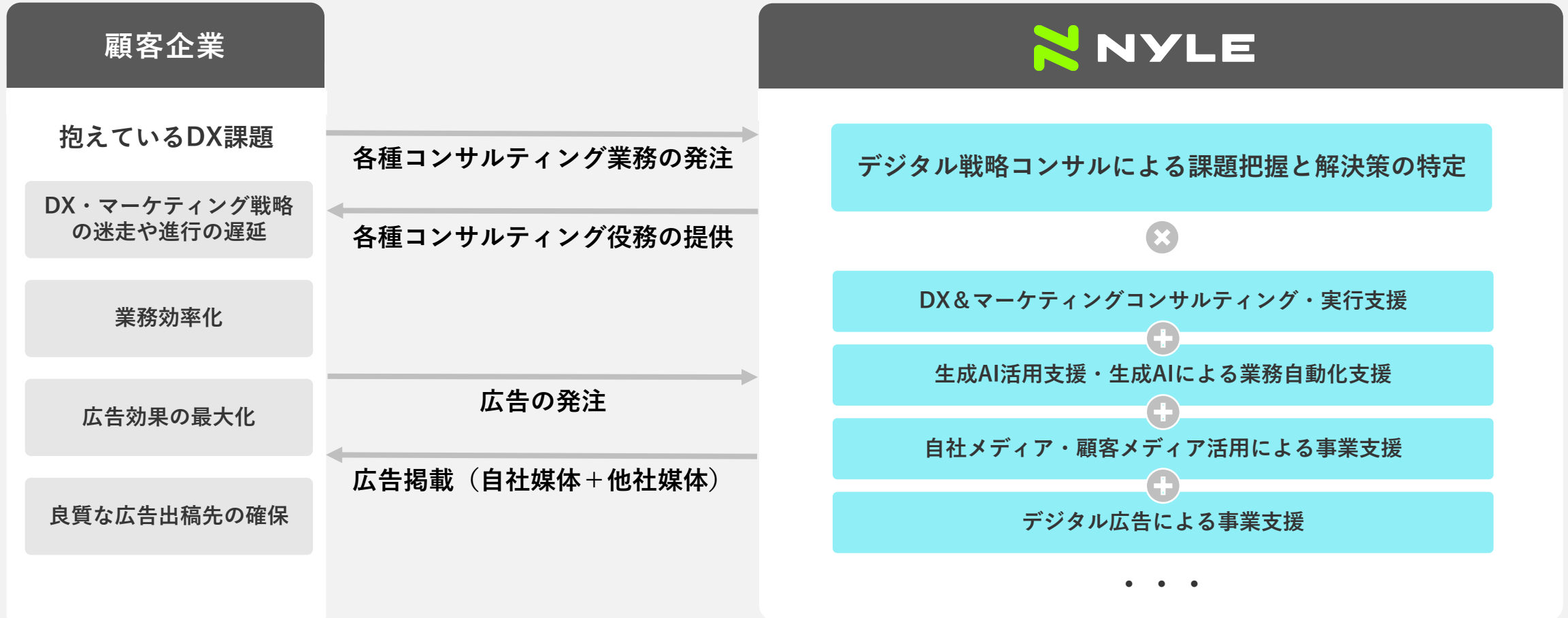


01 自動車産業DX事業

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



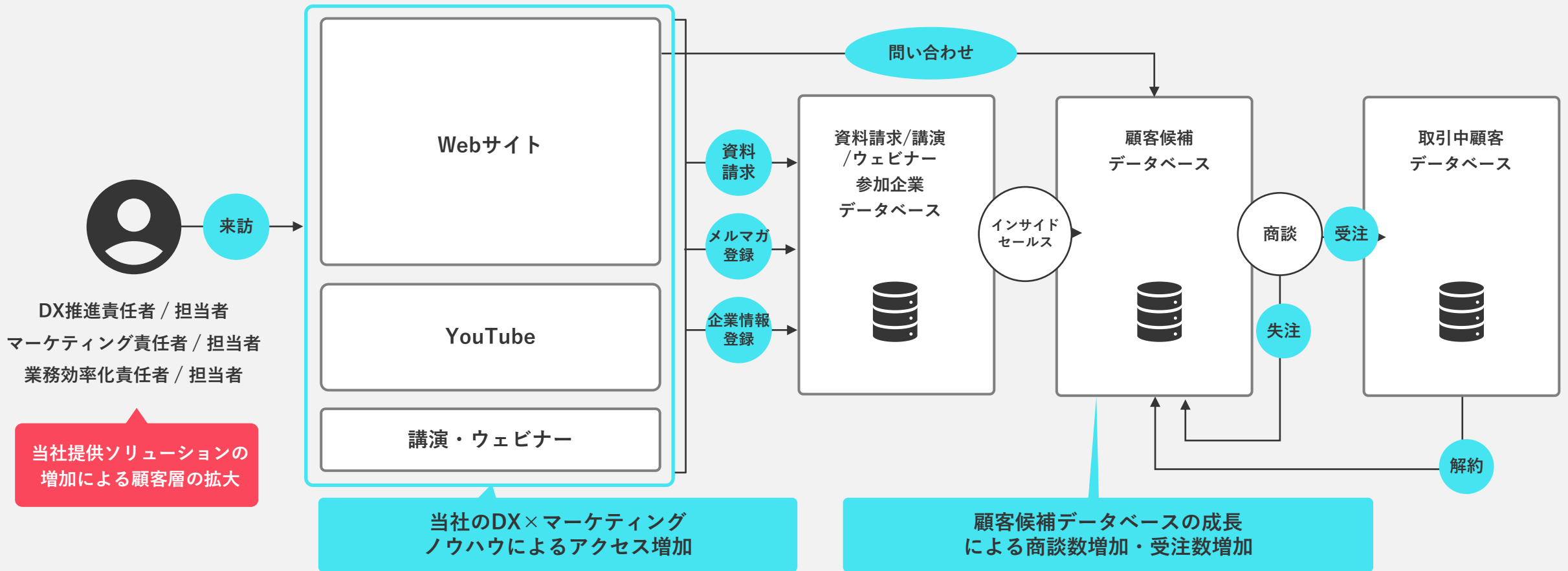
自社メディア運営による事業支援



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。