



2024年 第1四半期 決算説明資料

2024.5.14 | 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 –

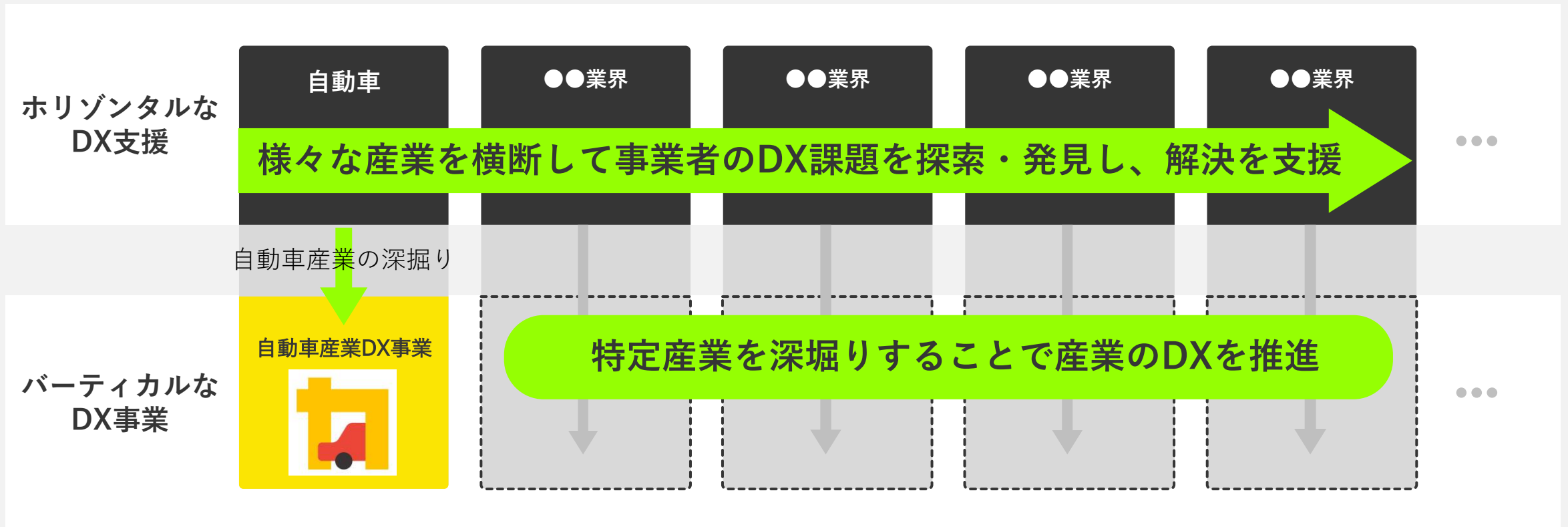
日本を変革する矢

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。

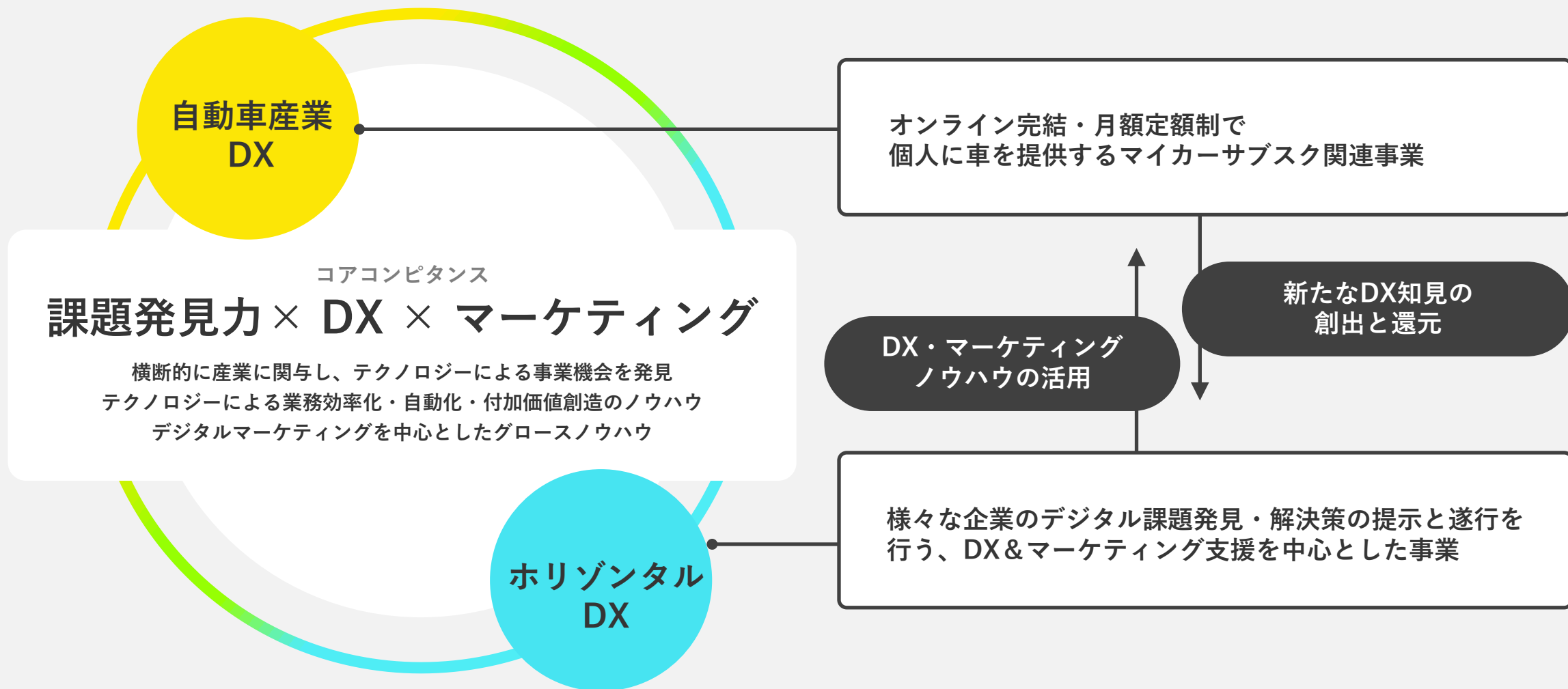
豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、私たちは自身を「日本を変革する矢」とし、

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

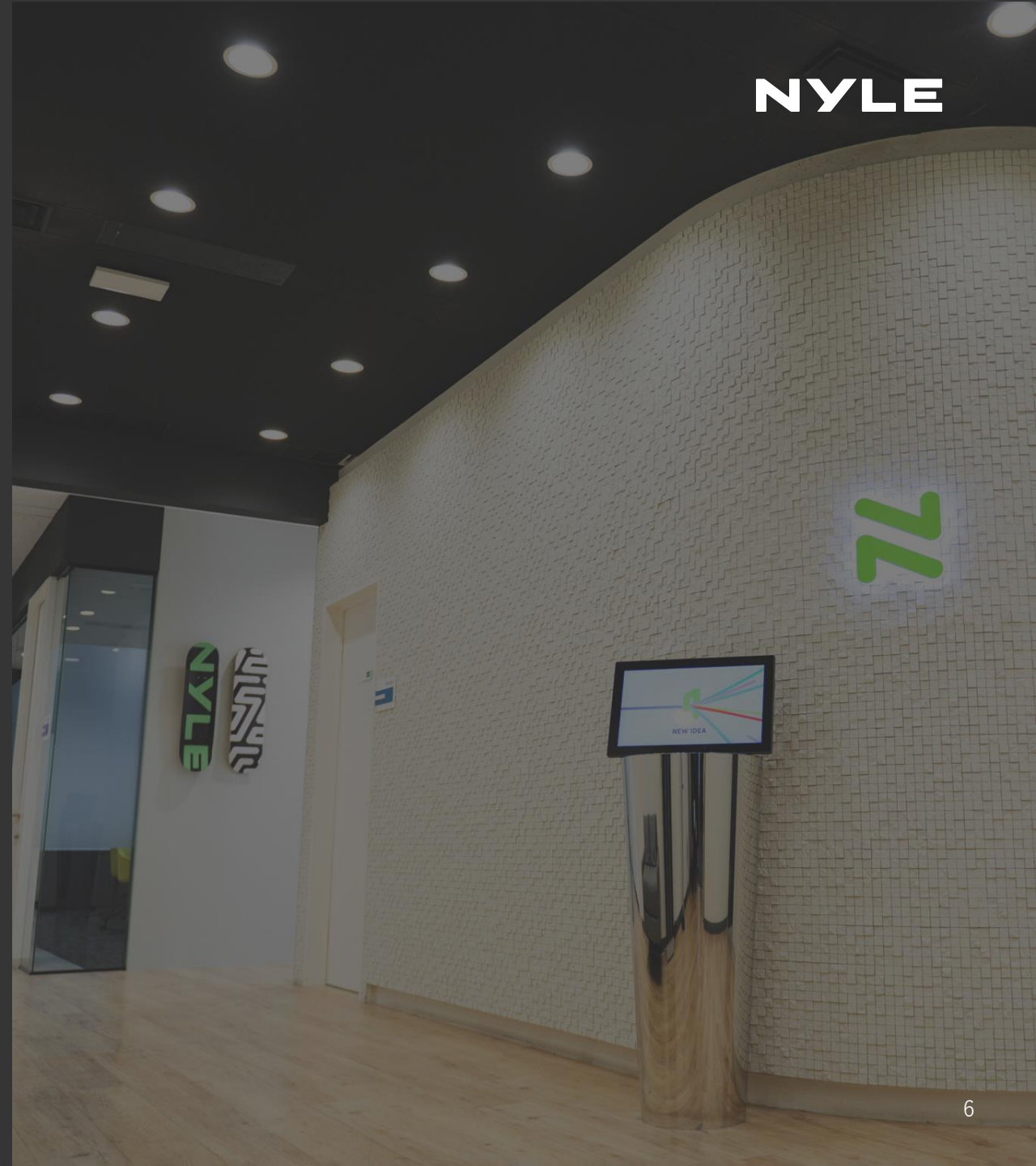
02 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 Appendix

NYLE



2024年1Q 業績

事業の収益力は着実に推移し、増収増益を達成。

売上高： 1,323百万円 YoY+2.6%
営業利益： △132百万円 YoY+9百万円

自動車産業DX 事業

ダイハツ社の品質不正問題により一定の影響を受けたものの、既存顧客の月額収益が順調に積み上がり、増収及び赤字縮小。

売上高： 626百万円 YoY+20.1%
営業利益： △241百万円 YoY+27百万円

ホリゾンタルDX 事業

23年1Qに計上された一過性の高い広告案件が縮小し、前年同Q比で減収・減益も、主力となるDX&マーケティング事業は好調な成長を継続。

売上高： 696百万円 YoY△9.2%
営業利益： 200百万円 YoY△9.5%

2024年1Q業績

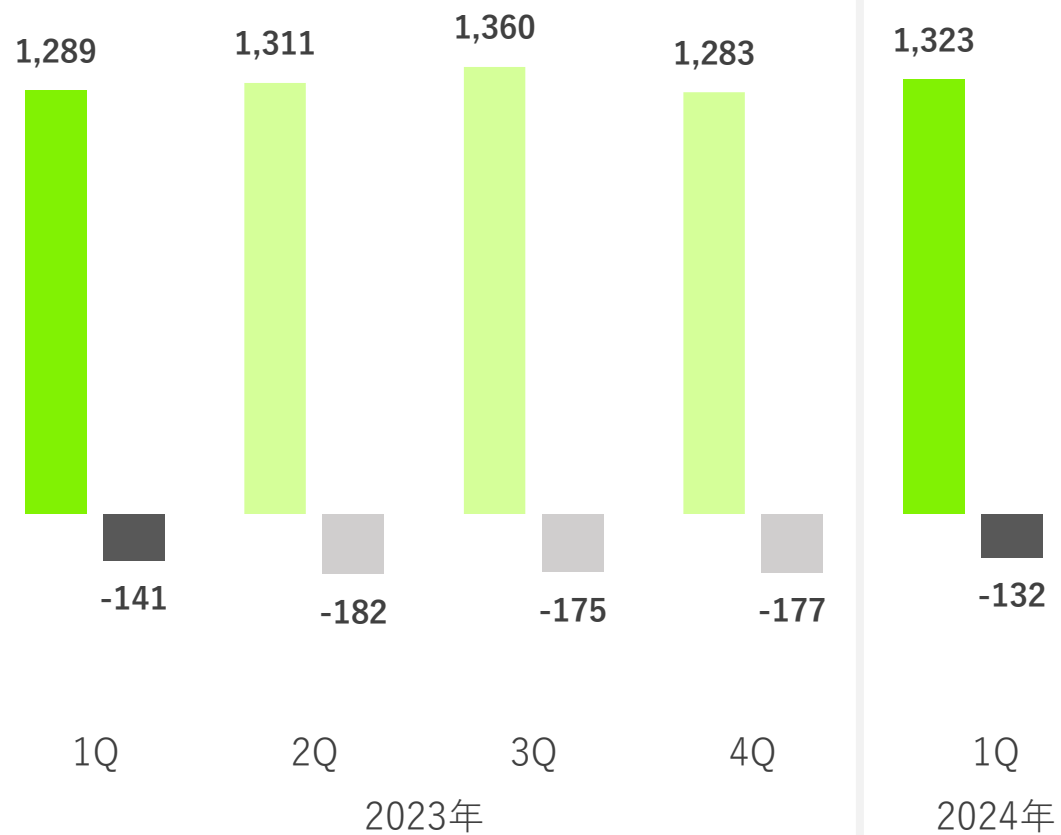
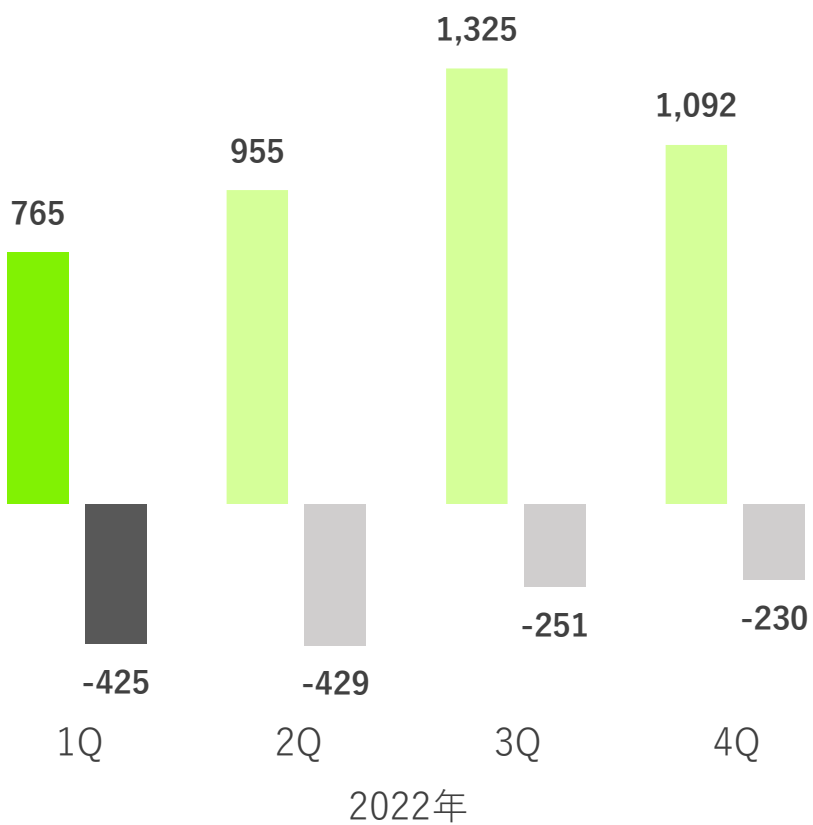
売上高は前年比で若干の成長にとどまるも、
事業の収益力は順調に成長しており、売上総利益率が向上。

(単位：百万円)	2023/1Q	2024/1Q	前期比 /増減	2024/12期 業績予想	進捗率
売上高	1,289	1,323	+2.6%	6,150~6,450	21.5%~20.5%
売上総利益	575	621	+8.0%	—	—
売上総利益率	44.6%	46.9%	+2.3pt	—	—
販売費及び一般管理費	717	754	+5.1%	—	—
営業利益	△141	△132	+9百万円	△470~△340	—
経常利益	△154	△139	+15百万円	△496~△366	—
当期純利益	△154	△139	+15百万円	△500~△370	—

全社業績は堅調に推移しており、増収が継続。
着実に赤字幅の縮小が進行しています。

(単位：百万円)

■ 売上高
■ 営業利益

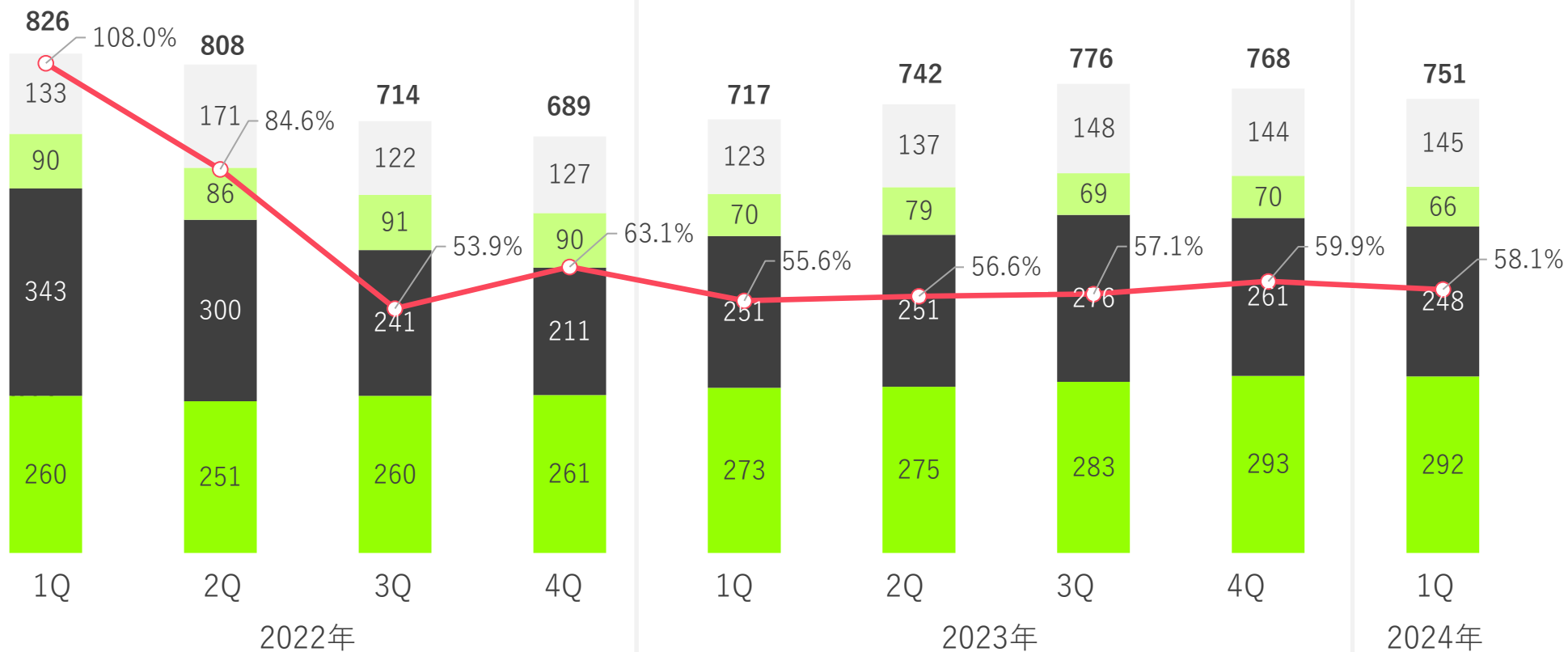


全社 販管費・売上高販管費率の推移

先行投資である広告宣伝費が漸減し、販管費は前年と同水準。
 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)

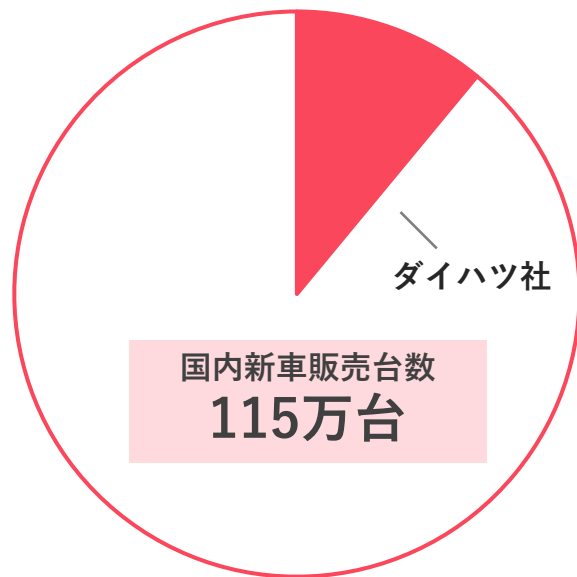
- その他
- 外注費
- 広告宣伝費
- 人件費
- 売上高販管費率



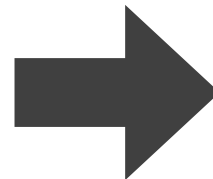
23年末に発覚したダイハツ社品質不正問題により、24年1Qの国内新車販売台数は前年同四半期に比べ16%の減少。当社においても、新規契約獲得が停滞し一定の影響を受けています。

<参考資料> 国内における新車販売市場の変化

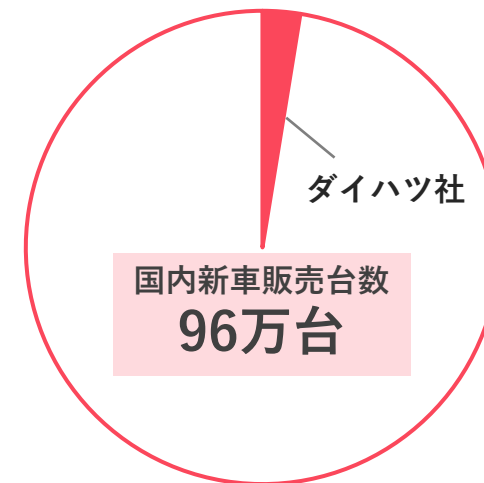
2023年1～3月



ダイハツ社車両の
出荷停止が影響
販売台数が16%縮小



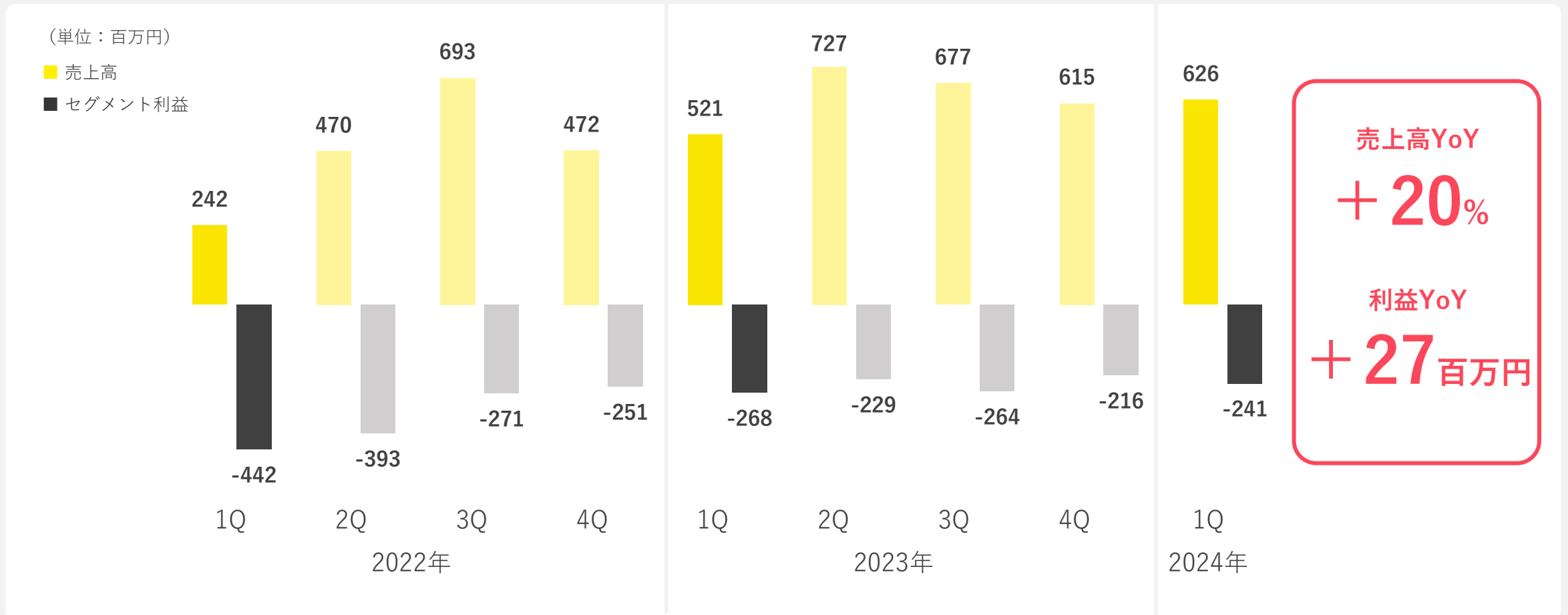
2024年1～3月



※1：出所 一般社団法人日本自動車販売協会連合会「メーカー別登録台数統計（月報）」

自動車産業DX事業 業績推移

ダイハツ社の品質不正問題の影響で新規契約獲得が停滞し一定の影響を受けるも、同四半期比較で増収及び赤字幅の減少が継続。

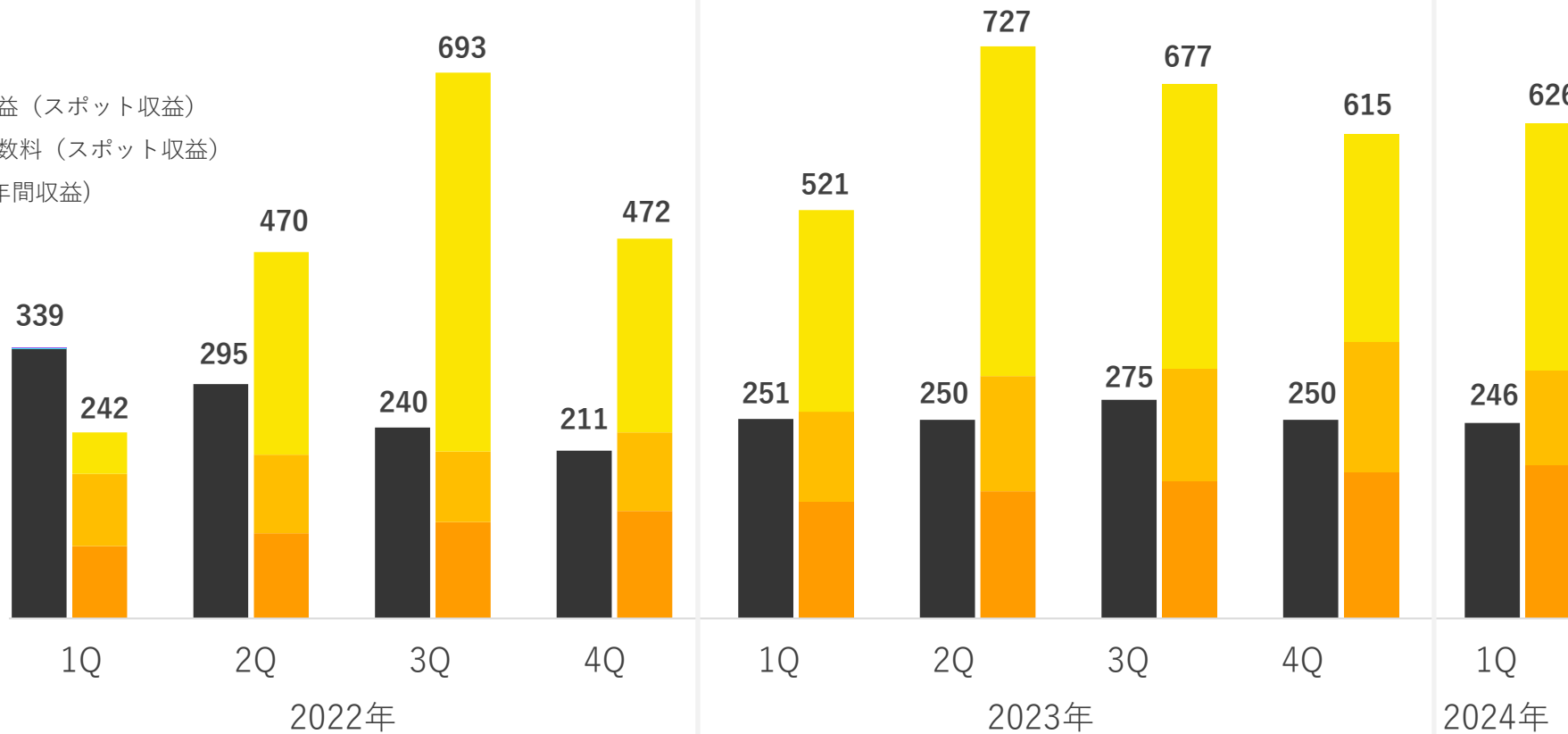


自動車産業DX事業 広告宣伝費・売上高の推移

採算性向上に向けた取り組みを継続し、広告宣伝費を漸減した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。

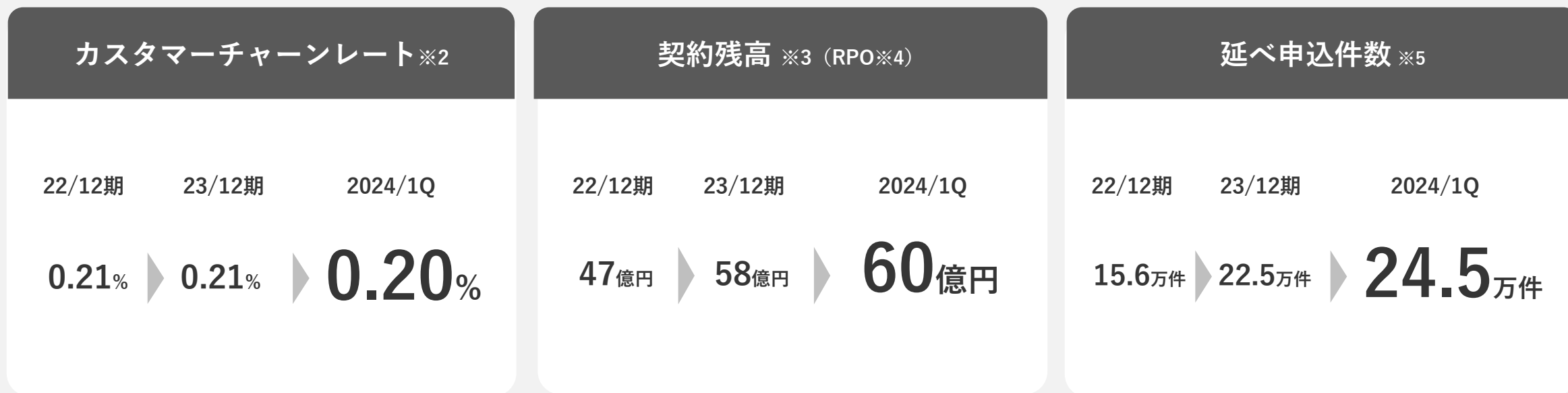
(単位：百万円)

- 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)



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。



※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。

長期の自動車リースに対応した「カルモあんしん自動車保険」を開始。
また、カーリースに関する専門家及び利用者を対象としたイメージ調査において3冠を獲得。



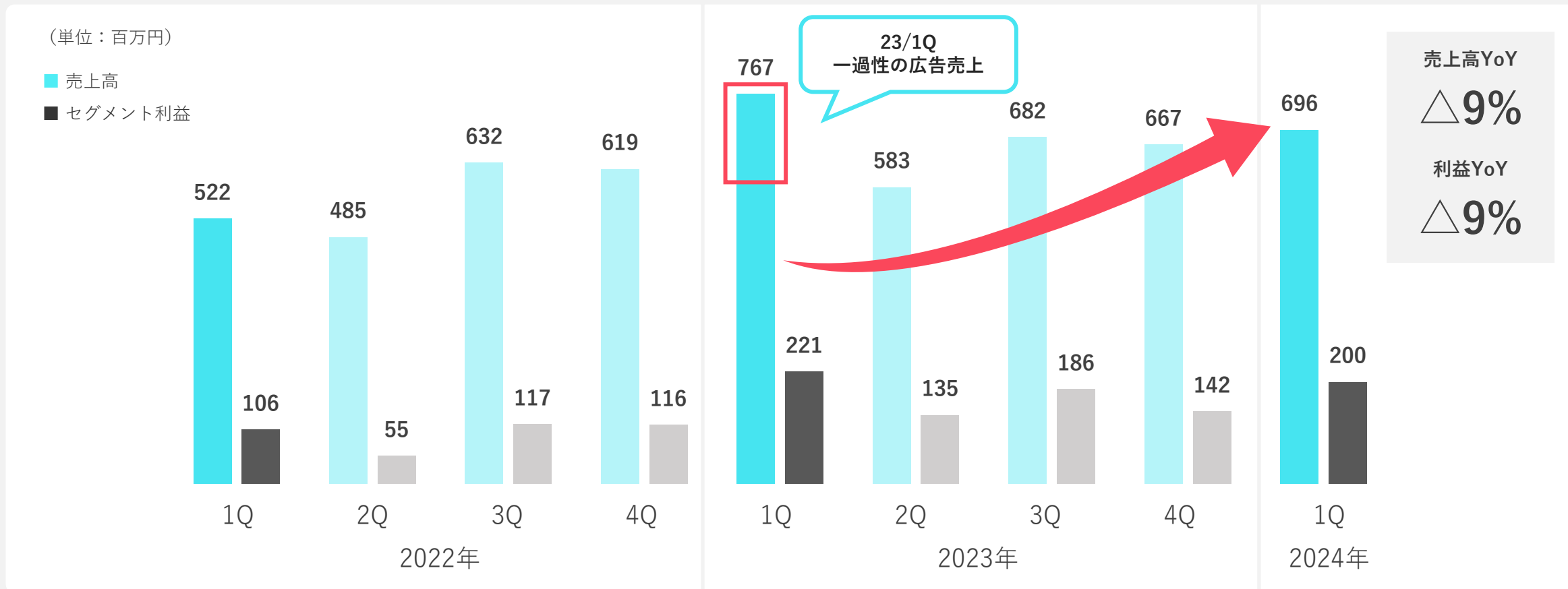
「中途解約金の心配が不要」「3年間は保険料が一定」
「消費税の負担なし」「1年ごとの更新が不要」など、
長期自動車リースに対応した新サービス



カーリース調査3部門でNo.1を獲得。カーリース利用経験者、カーディーラー勤務者、ファイナンシャルプランナーを対象にイメージ調査を実施

ホリゾンタルDX事業 業績推移

引き続き堅調な成長トレンドを継続するも、
23年1Qに計上された一過性の広告案件が縮小した影響で、前年同四半期比で減収減益。



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ています。

顧客継続率 ※2

2022/12期	2023/12期	2024/1Q
92.41%	92.74%	93.47%

契約社数 ※3

2022/1Q	2023/1Q	2024/1Q
110件	124件	129件

※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を拡充後、複数社で導入が決定。
支援メニューを増強し、サービス提供体制の強化を図っております。



- 「生成AI導入/活用支援コンサルティングサービス」を拡充。業務の洗い出し～コスト削減効果の可視化、アプリケーション開発まで一気通貫のサービス提供へ。
- また、拡充から1ヶ月で、グリーアドバタイジング株式会社はじめ、複数社での導入決定。

目次

01 会社概要

02 決算概要

03 今後の戦略

04 Q&A

05 Appendix

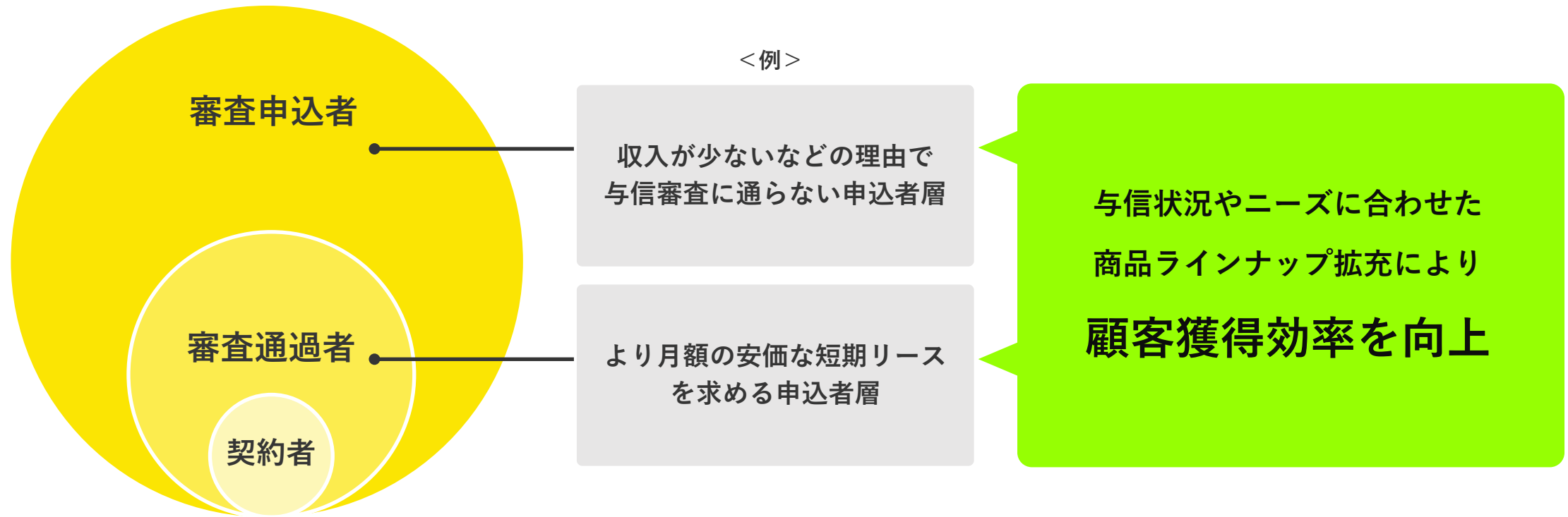
NYLE



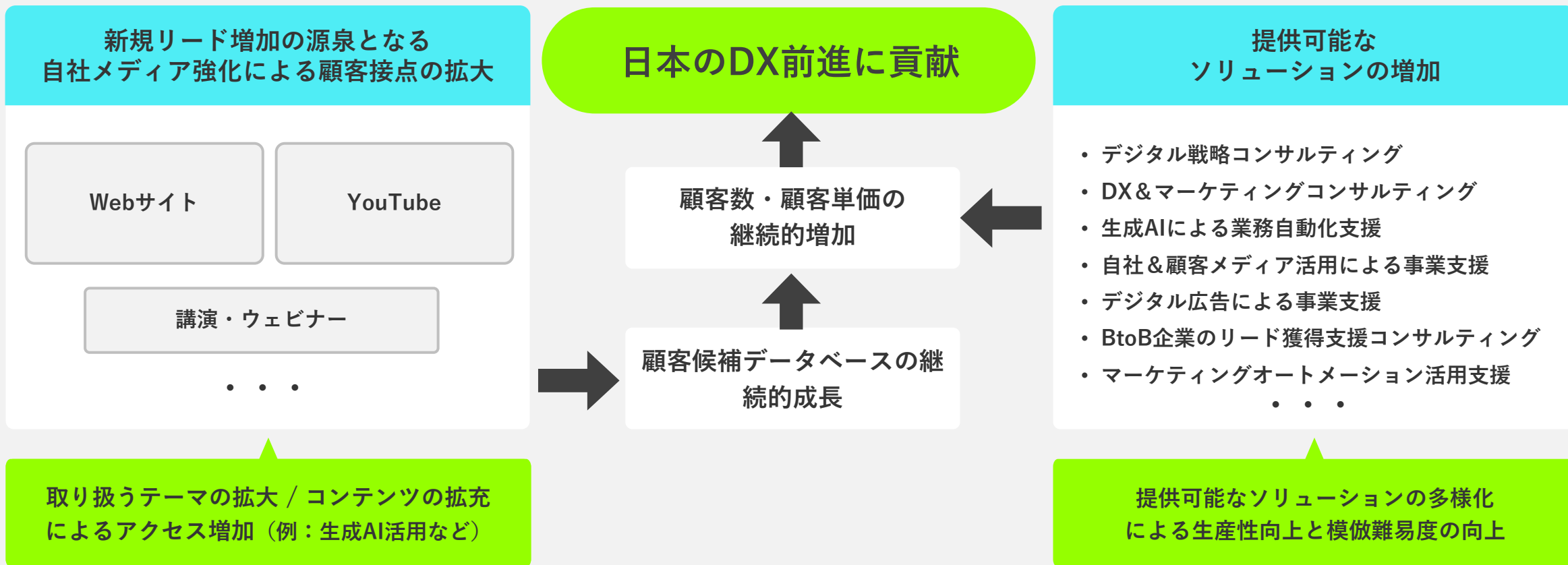
現在は顧客の与信状況やニーズによって、当社がマイカーを提供できない層が存在。
提供可能な商品ラインナップの拡充により、顧客獲得効率を向上させていくことを目指しています。

審査申込者数全体に対する契約者数のイメージ

<例>

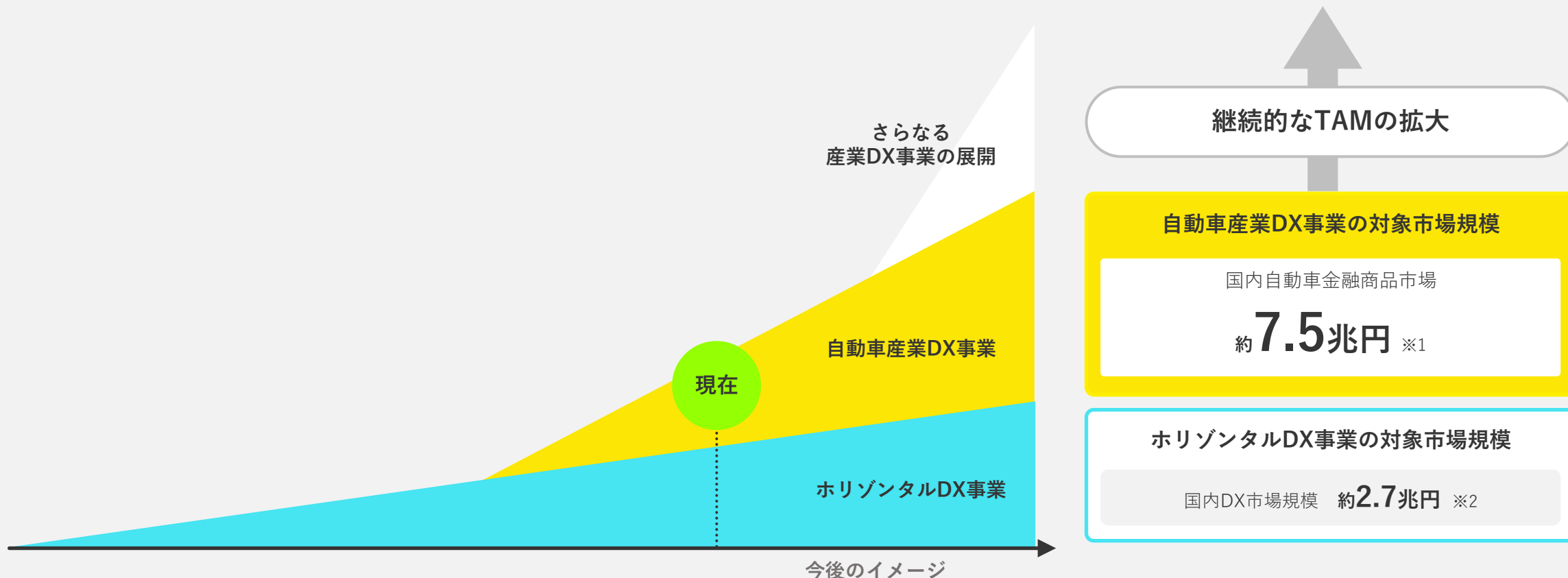


コンサルティングによる課題把握&解決策の特定能力を磨きつつ、
リード獲得構造と支援メニューの増強を続けることで、模倣難易度が高い事業構築を進めています。



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	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>
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、当社でも、ダイハツ社の車両の販売は停止しており、新規契約の獲得数に一定の影響を受けております。なお、決算発表日現在において、生産再開の報道がされ始めておりますが、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。
全社	今後のM&Aを実施するにあたっての体制整備は進んでいるか	M&Aは当社の成長ドライバーの選択肢の一つとして認識はしており、継続的にM&Aを実施できる体制を整備しております。案件ソーシングを開始しており、各種DDをしっかりと行い、当社の成長ドライバーになりうる会社や事業をグループ化して参りたいと考えております。

	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参ります。
全社	24年12月期の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	現時点では業績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：ダイハツ社車両の販売再開が想定以上に遅延することにより新規契約獲得が停滞すること ホリゾンタルDX事業：GAI（※1）が普及し、Google社などのプラットフォームのアルゴリズムが変更し、マーケティング環境が変化すること

※1：GAIとは、「general artificial intelligence」の略で、汎用型人工知能を意味します。

	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 ほしい	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。 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。
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	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。
自動車 産業 DX	解約が発生する際の 理由は何でしょうか	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。 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。

	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り得ると考えております。
ホリゾン タル DX	一過性の広告売上について教えてほしい	2023年第1四半期においては、一過性の性質の高い特定の広告案件売上が1億円を超える金額感で計上されておりましたが、2024年第1四半期においては当該案件の売上が縮小となりました。これを起因とし同事業の2024年第1四半期は、対前年同四半期にて減収となっております。
ホリゾン タル DX	今後もリ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ほしい	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、大きな課題感はありません。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参ります。

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	242名 ※2024年3月末日現在
資本金	596百万円 ※2024年3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

社員の働きがいを高める施策を推進し、「働きがいのある会社ランキング」ベスト100社にランクイン。
また、新卒採用の「選べる面接官」制度は、学生が面接官を選べる独自の取り組みが話題に。



ナイル、10年連続で
「働きがいのある会社ランキング」
ベスト100社にランクイン

ナイル、10年連続で「働きがいのある会社ランキング」
ベスト100社にランクイン



NHKほか民放数社、新聞、ラジオ、雑誌、WEBメディア
と10社以上で紹介され、社名認知に寄与。

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）」

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。

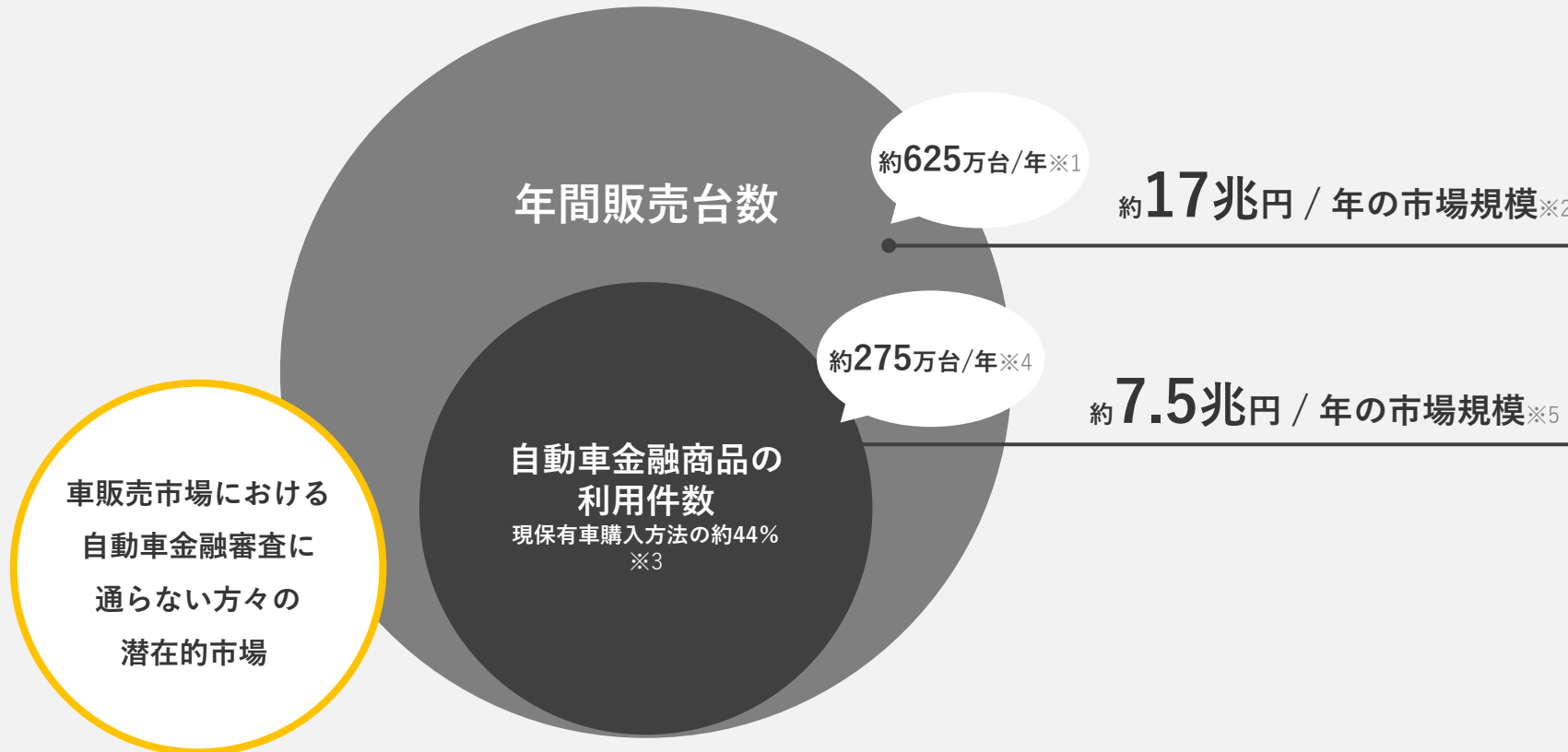
自動車の購入プロセスに関わる実務をDX化



※1：中古車に関する一部の取引スキーム（全新規契約数の2割程度）については、当社が車両の仕入れを行い、顧客に納車するまでの間において車両在庫を有します。

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。

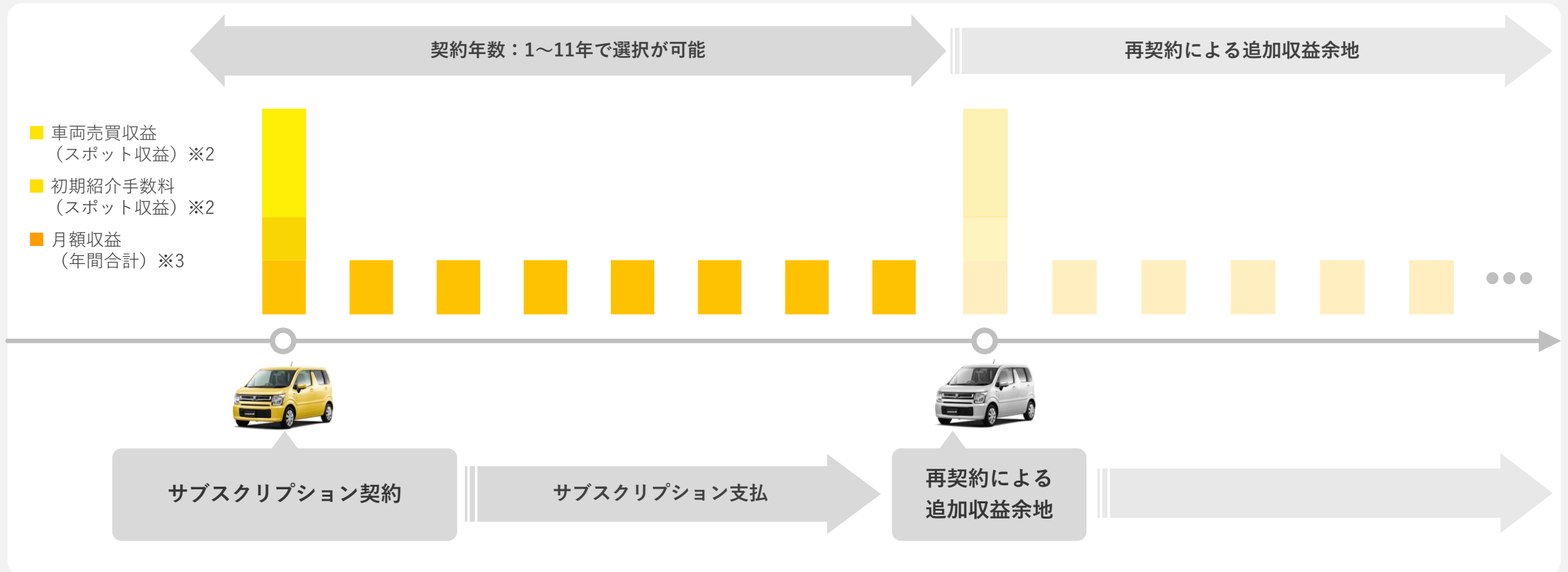
	 おトクにマイカー 定額 カモくん	自動車メーカー系 車のサブスク※2	新車ディーラー※2	中古車ディーラー※2
車種	日系メーカー全車種※1	特定メーカー車のみ	特定メーカー車のみ	全車種
価格体系	頭金・ボーナス払なし 月1万円台～	年2回ボーナス払いあり 月1万円台～	現金一括購入or 残価設定ローン	現金一括購入or ディーラーローン
新車・中古車	新車・中古車	新車主体	新車主体	中古車のみ
販売チャネル	オンライン	店舗主体	店舗主体	店舗主体
契約期間	1～11年	3～7年中心	3～5年中心	3～5年中心

※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。



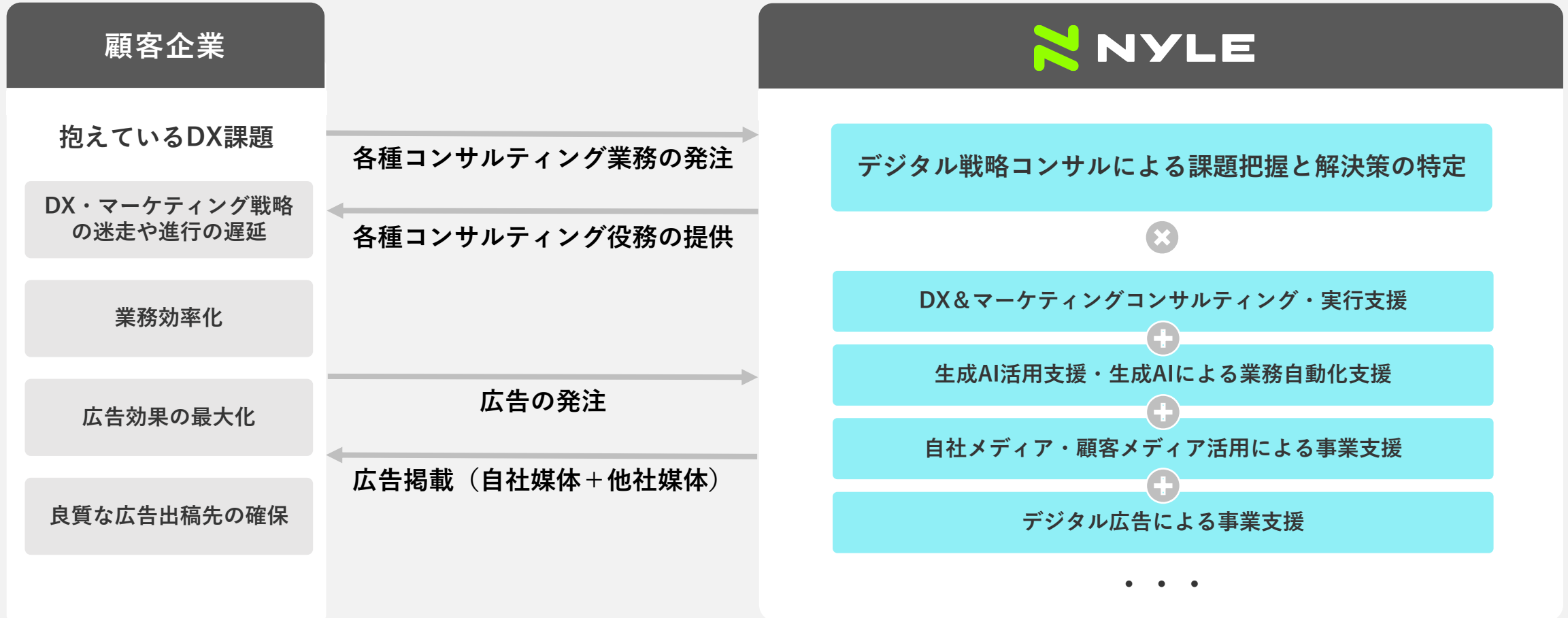
01 自動車産業DX事業

02 ホリゾンタルDX事業



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。



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



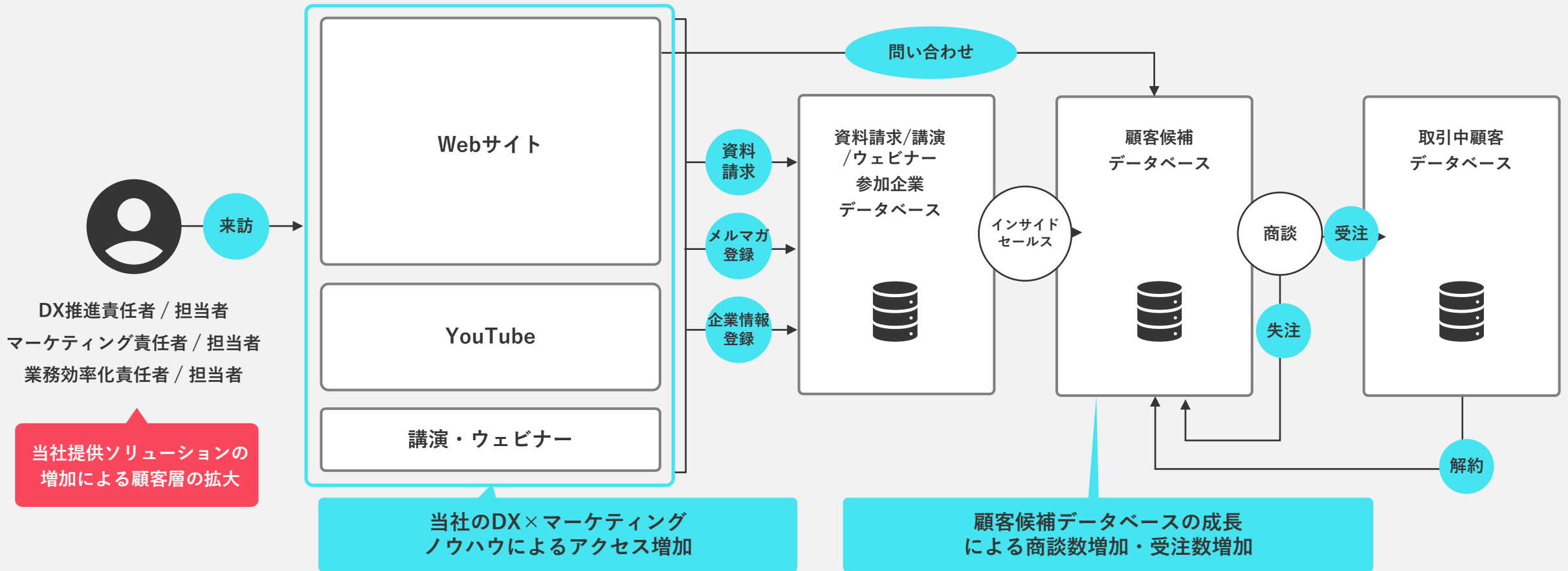
自社メディア運営による事業支援



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。



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。