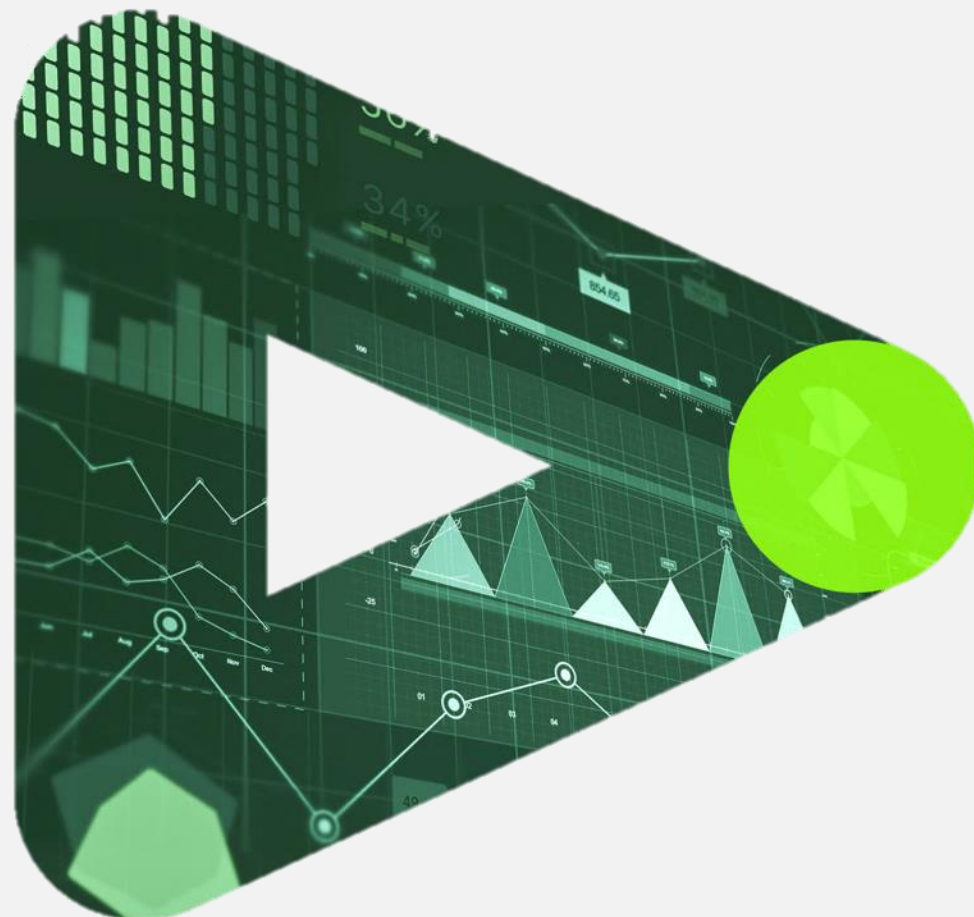




2024年 第4四半期 決算説明資料

2025.2.14 | 東証グロース：5618

ナイル株式会社



2024年4Q 業績

売上高は前年同期比20%増、営業利益は91百万円改善。自動車産業DX事業の力強い成長を主な要因として、黒字化に大きく近づきました。

2024年4Q 累計業績

24/3Q時点での業績の落ち込みを、24/4Qで大きく回復。売上高は前年比4%増、営業利益は前年並みを維持し、業績予想に対して想定通りの着地となりました。

2025年通期 業績予想

2025年の通期黒字化を視野に、広告費を中心とした費用最適化を継続。自動車産業DX事業の継続成長及びホリゾンタルDX事業の復調により、**当期営業利益は50百万円の黒字～2.55億円の赤字と予想。**

01 会社概要

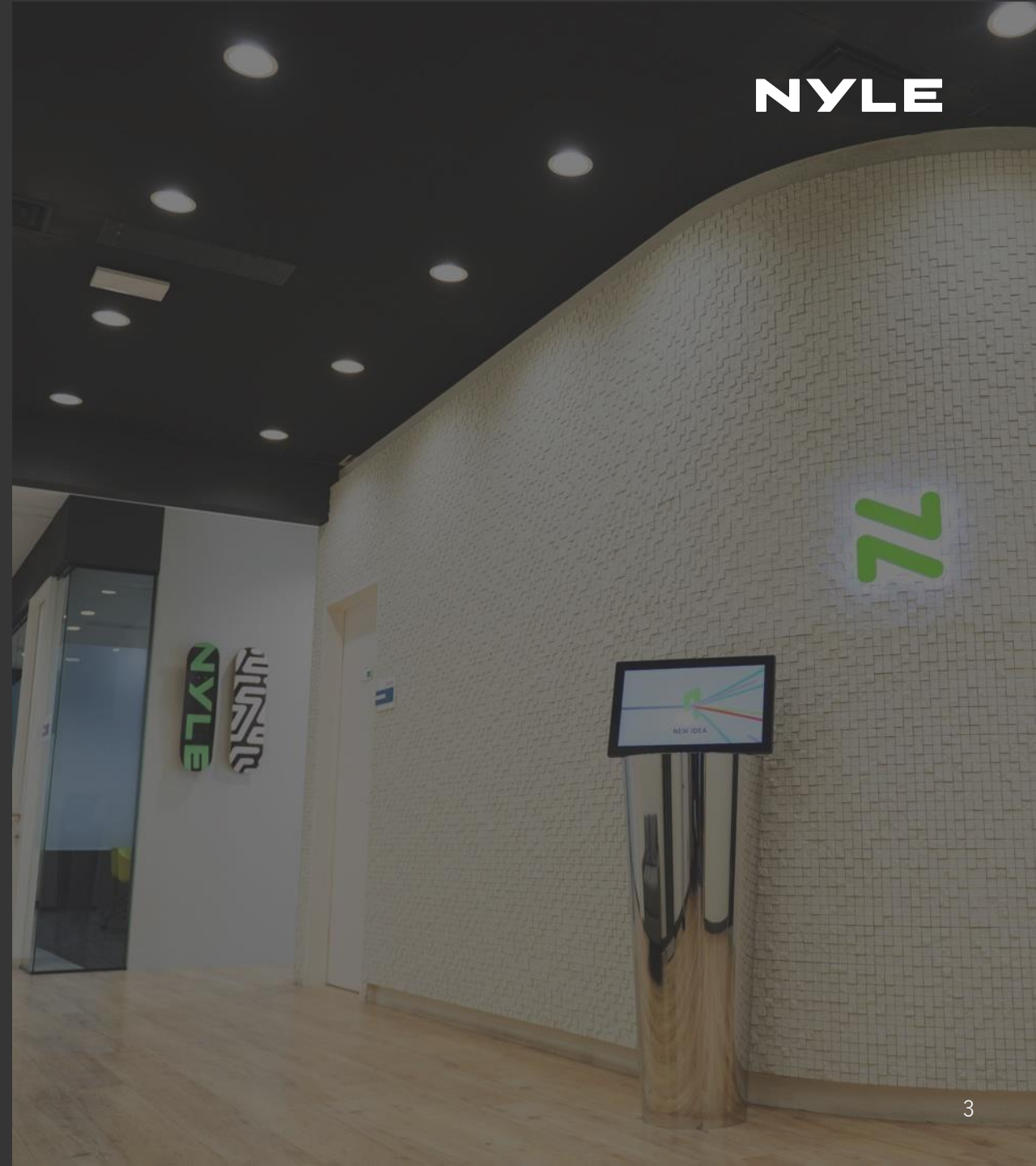
02 決算概要

03 業績予想

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix



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 -

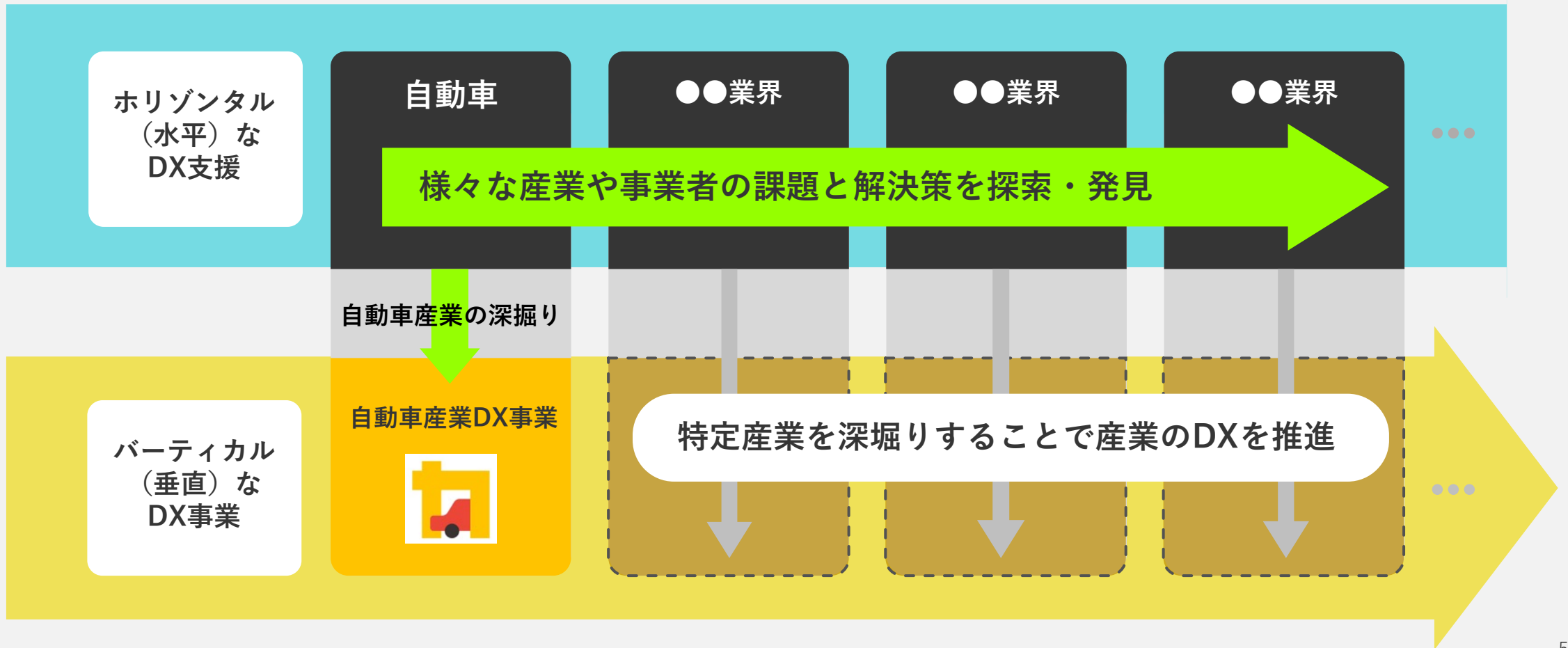
日本を 変革する矢

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。

水平なDX支援を通じ、産業や事業者が抱える課題とテクノロジーによる解決策を探索・発見。
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

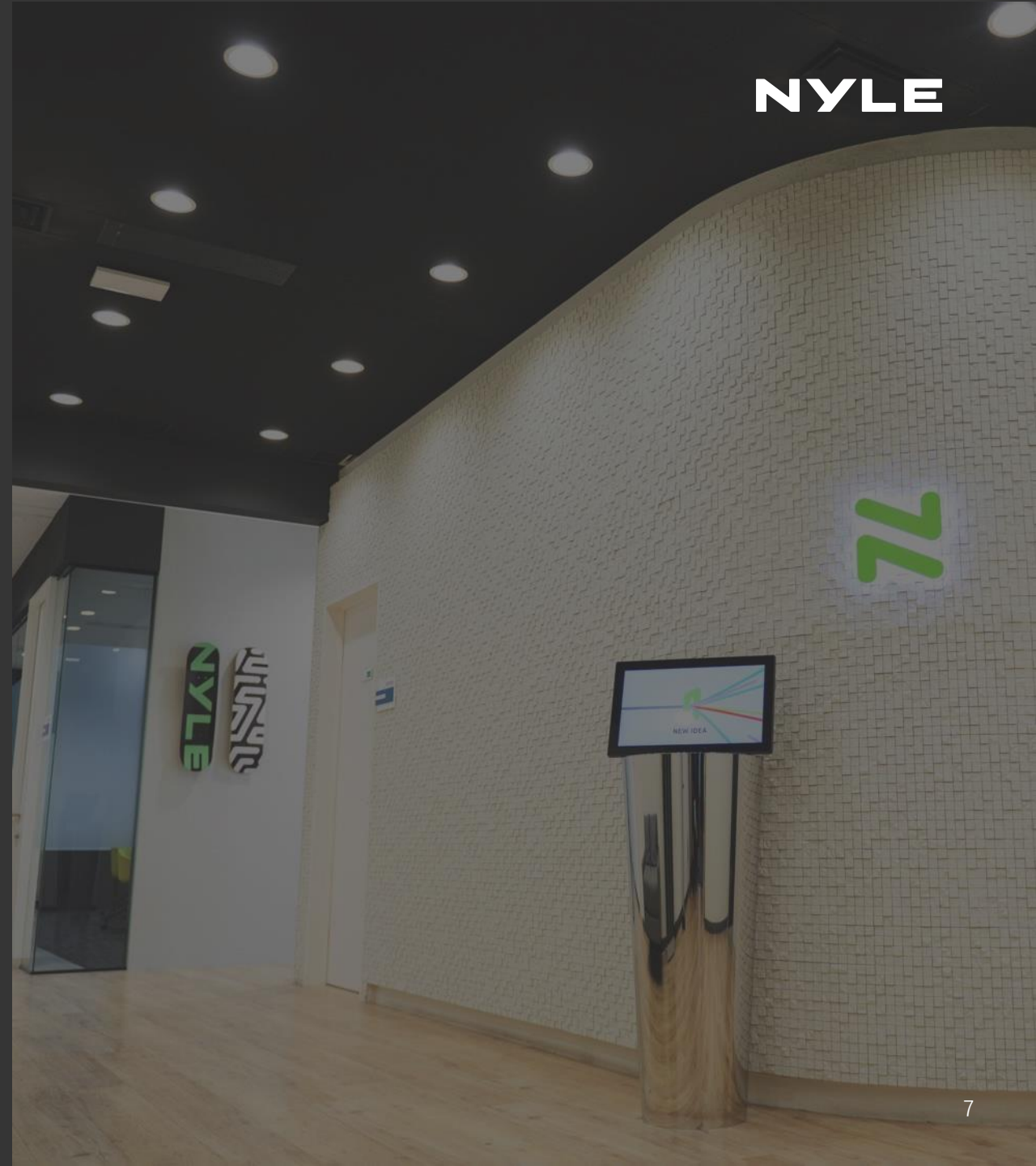
03 業績予想

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix

NYLE



2024年4Q 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、売上高及び営業利益ともに前年と同水準の着地。

売上高： 5,465百万円 YoY+4.2%
営業利益： △677百万円 YoY±0百万円

自動車産業DX 事業

M&A、月額収益の積み上げ、費用の最適化などを背景に、順調に増収し、赤字額は大幅に減少。特に4Qは前年同期比65.2%の増収、125百万円の利益改善と好調な結果となりました。

売上高： 3,148百万円 YoY+23.8%
営業利益： △740百万円 YoY+237百万円

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。

一方、4Qは前四半期比44百万円の利益増加となり、利益面の悪化については底は見えたと認識。

売上高： 2,316百万円 YoY△14.2%
営業利益： 438百万円 YoY△36.1%

2024年4Q累計業績

2024年12月期の業績予想に対しては、M&A関連費用の計上により営業利益はレンジ外となるも、売上高及び経常利益以下は想定通りの着地となりました。

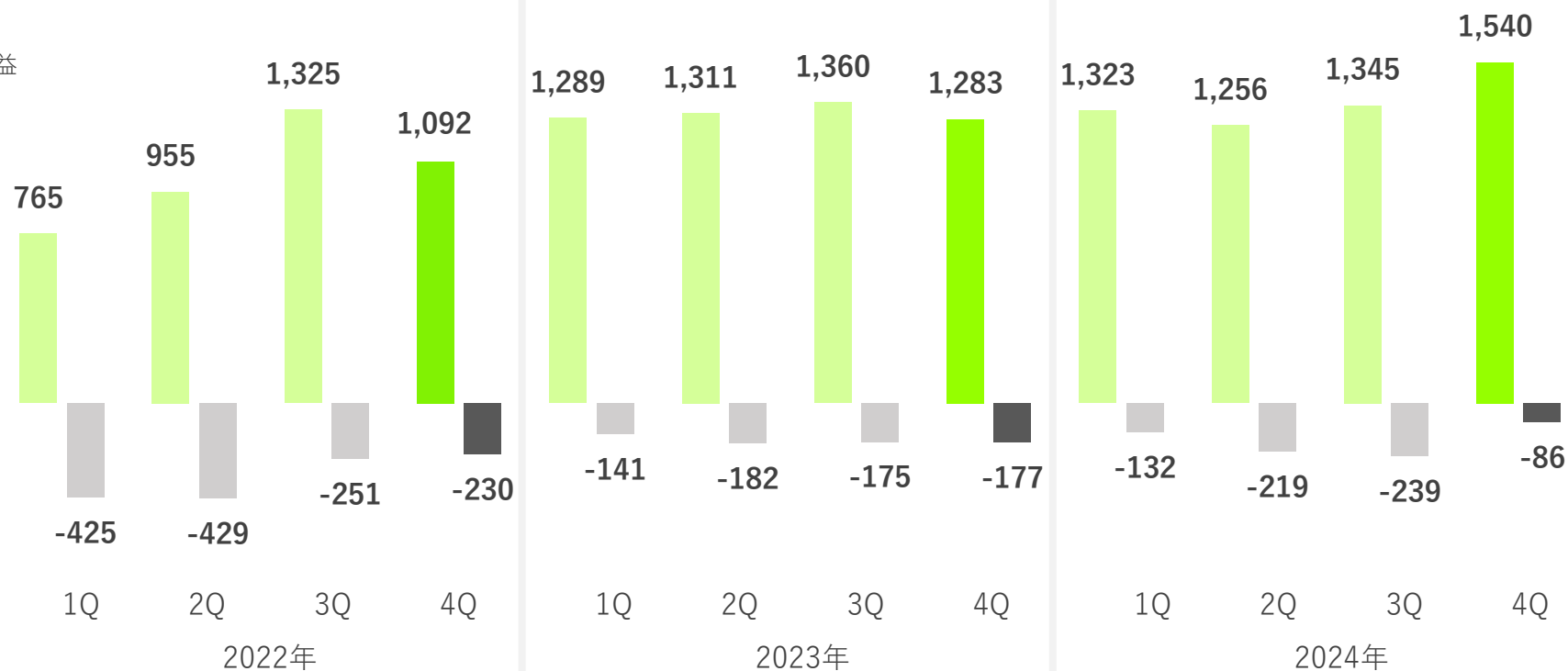
(単位：百万円)	2023/4Q累計	2024/4Q累計	前期比 /増減	2024/12期 業績予想	進捗率
売上高	5,244	5,465	+4.2%	5,400～5,700	101.2%～95.8%
売上総利益	2,328	2,158	△7.3%	—	—
売上総利益率	44.3%	39.4%	△4.9pt	—	—
販売費及び一般管理費	3,005	2,836	△5.6%	—	—
営業利益	△677	△677	±0百万円	△653～△583	—
経常利益	△738	△695	+43百万円	△713～△643	—
当期純利益	△743	△703	+40百万円	△720～△650	—

第4四半期業績は昨年対比で大きく増収。

広告費を中心とした継続的な費用最適化の結果、赤字額は大幅に減少。

(単位：百万円)

■ 売上高
■ 営業利益



前年同四半期
対比

売上高

+20.0%

利益

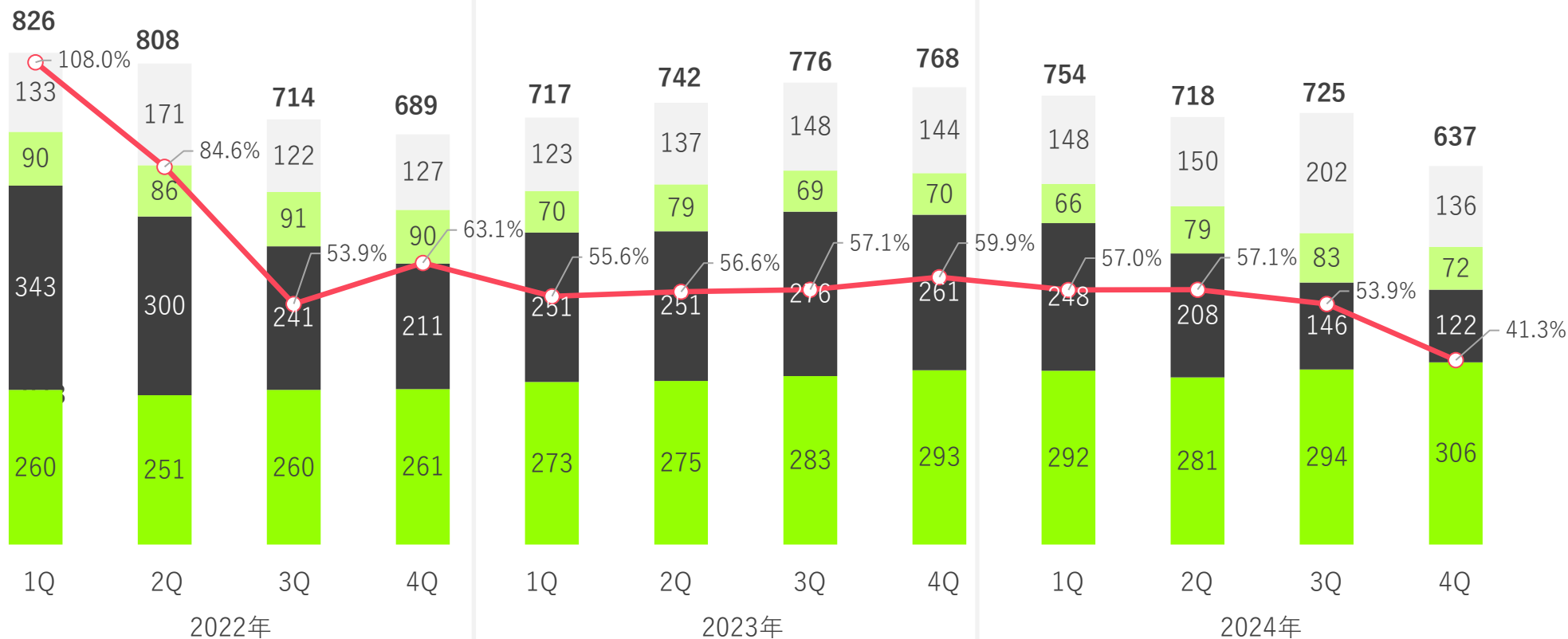
+91百万円

全社 販管費・売上高販管費率の推移

自動車産業DX事業の広告宣伝費を中心に費用の最適化を継続。
 売上高の増加に伴い、売上高販管費比率は減少となりました。

(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



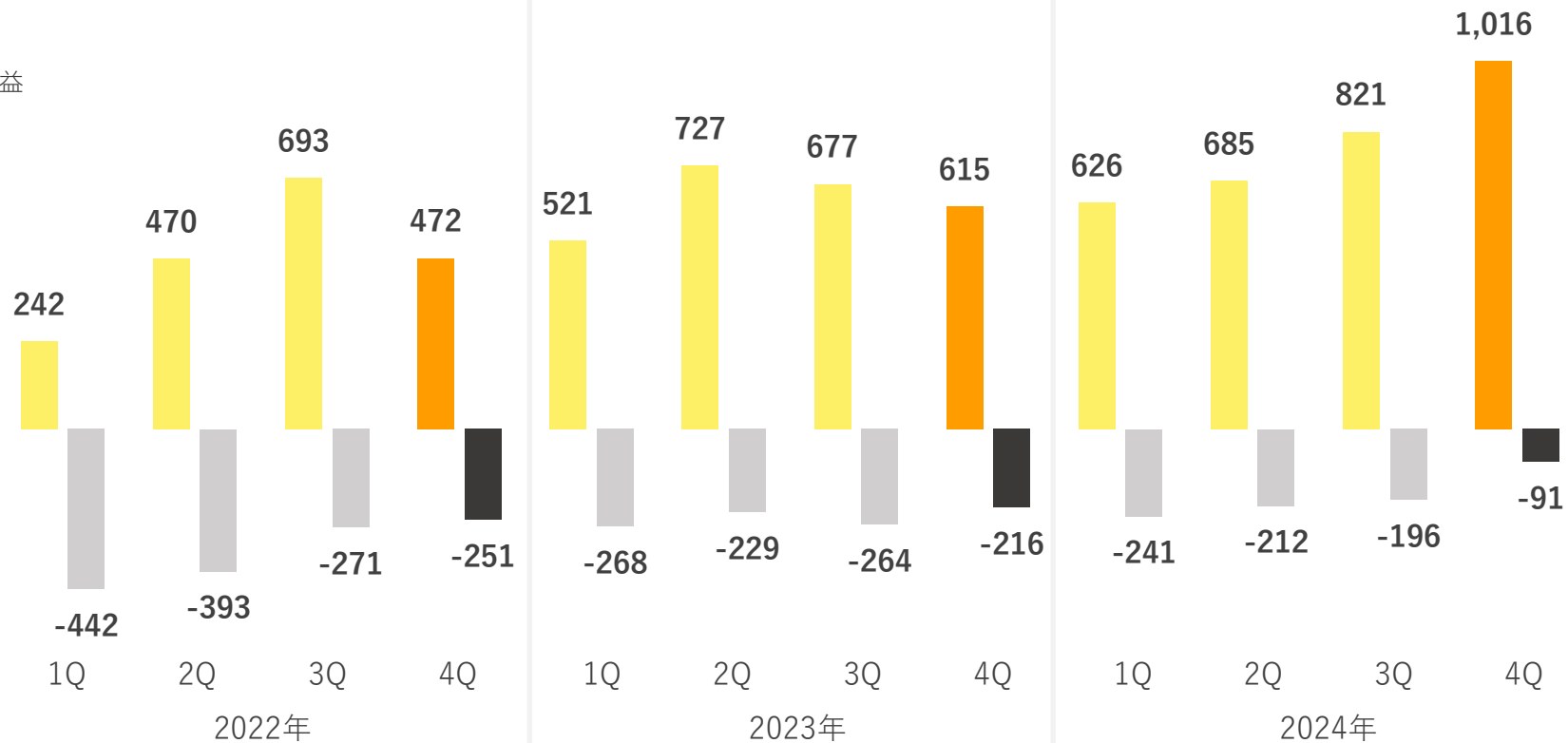
自動車産業DX事業 四半期業績推移

M&A及び月額収益の積み上げにより売上高が大幅に増加。
広告費など費用の規律的な抑制に伴い、赤字額の大幅な縮減を実現。

(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

+65.2%

利益

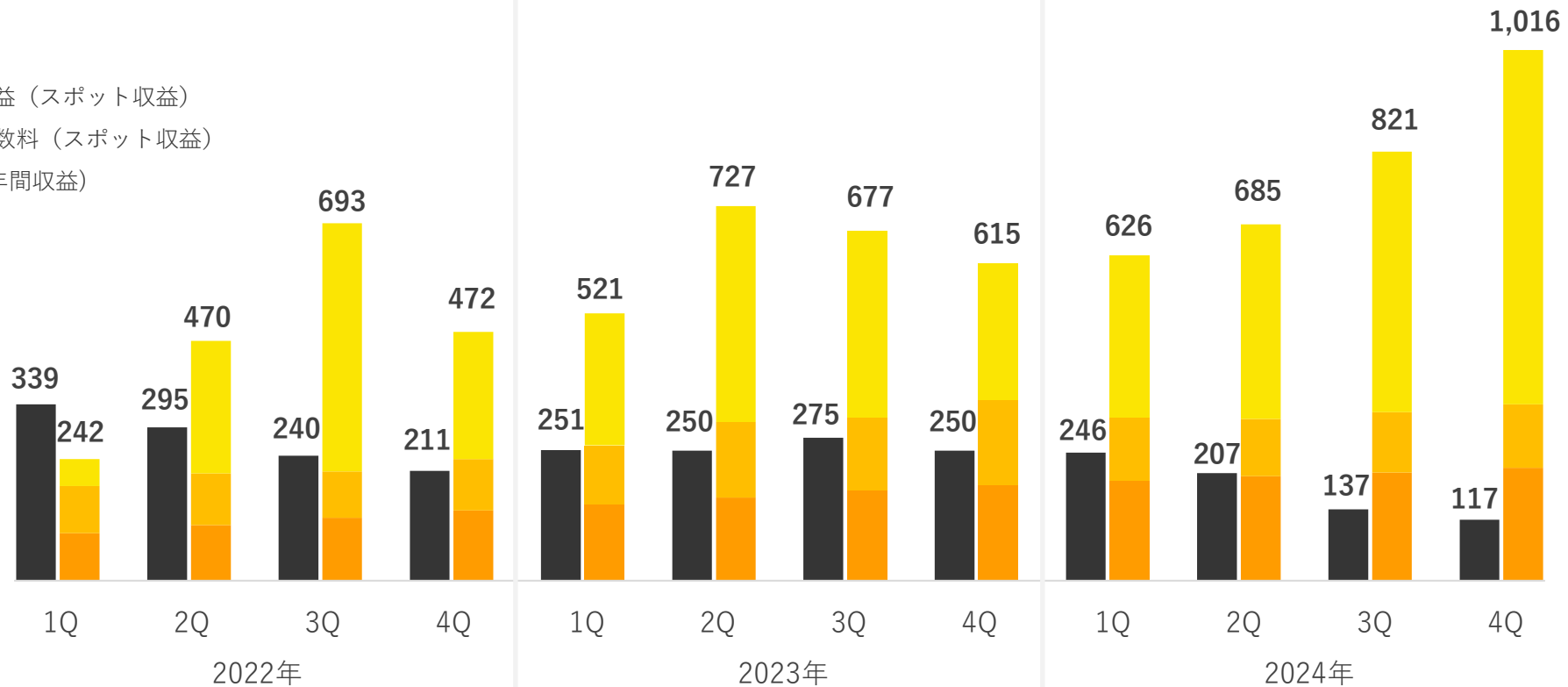
+125百万円

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向上する見込みです。

(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。

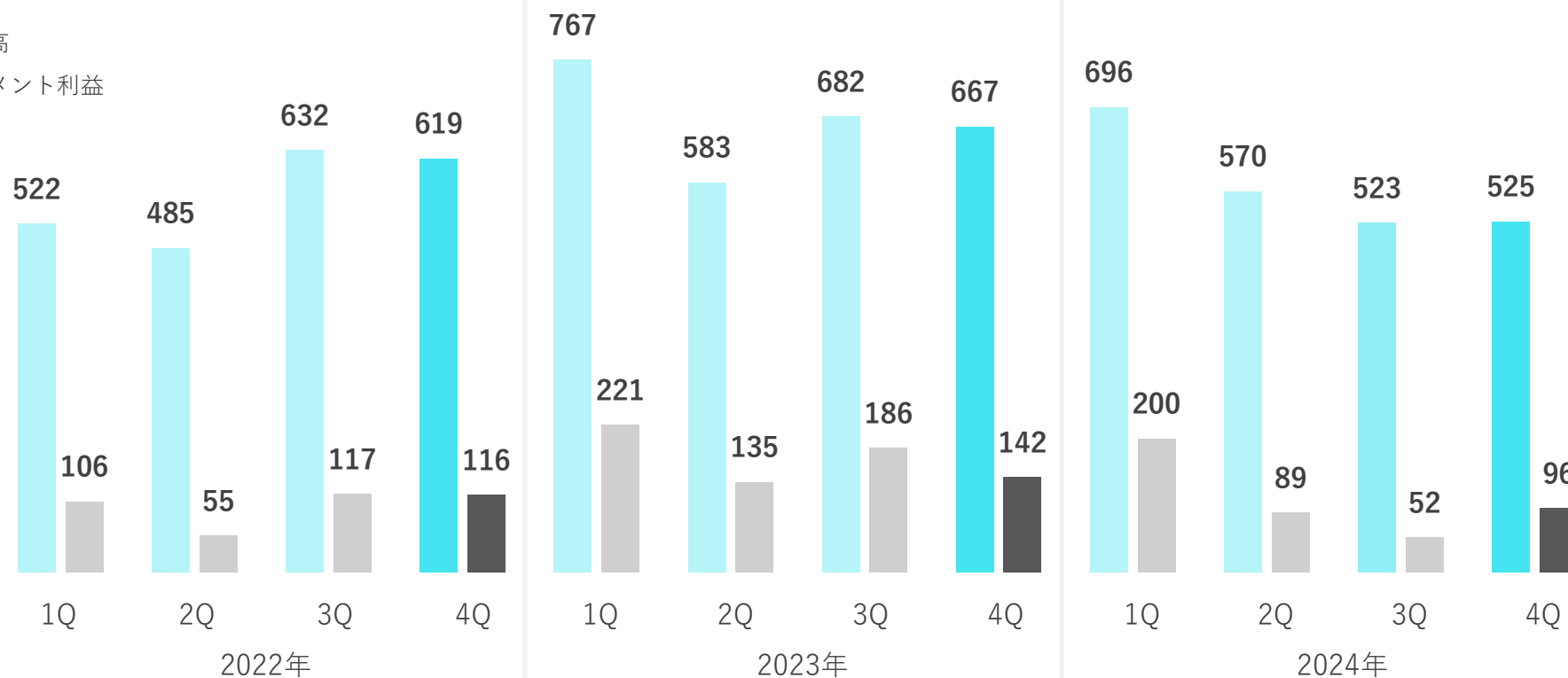
※5：延べ申込件数は、過去累計で獲得した申込件数になります。

ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

利益面の悪化については底が見え、前四半期比較では増益。一方、利益面での復調は限定的にとどまり、ホリゾンタルDX事業全体では前年同四半期対比で減収・減益となりました。

(単位：百万円)

■ 売上高
■ セグメント利益



前年同四半期
対比

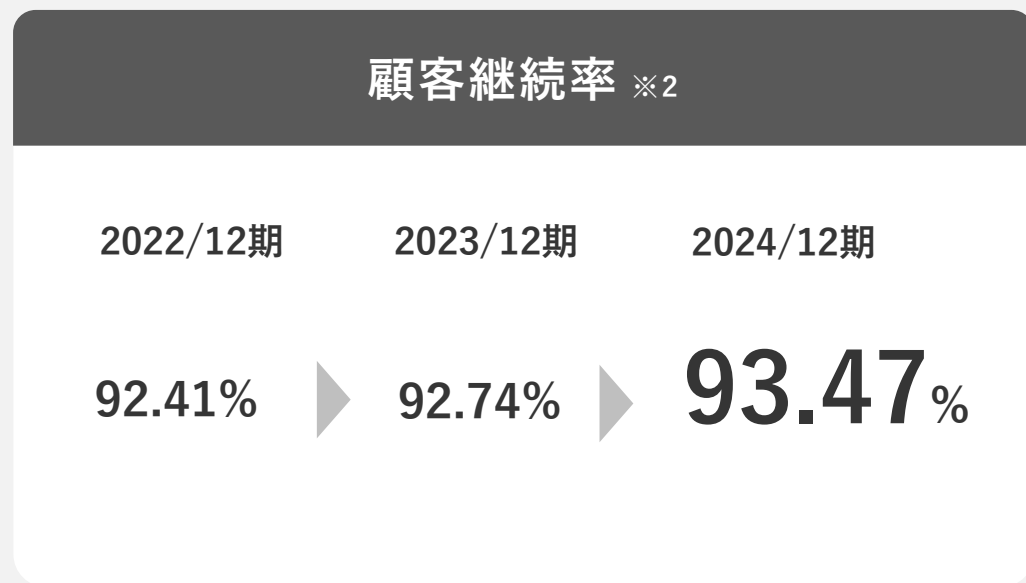
売上高

△ 21.2%

利益

△ 32.3%

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。

目次

01 会社概要

02 決算概要

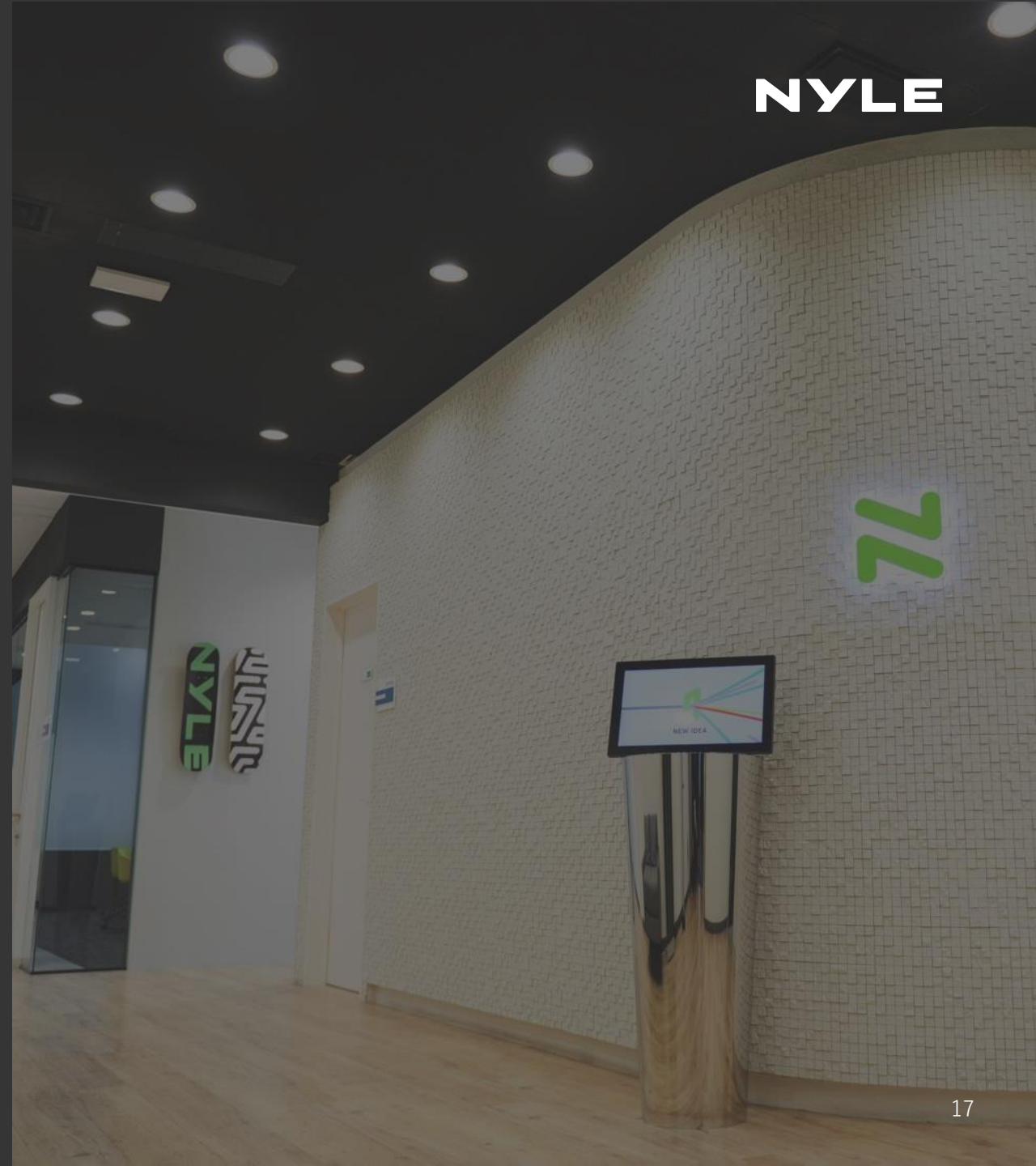
03 業績予想

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix

NYLE



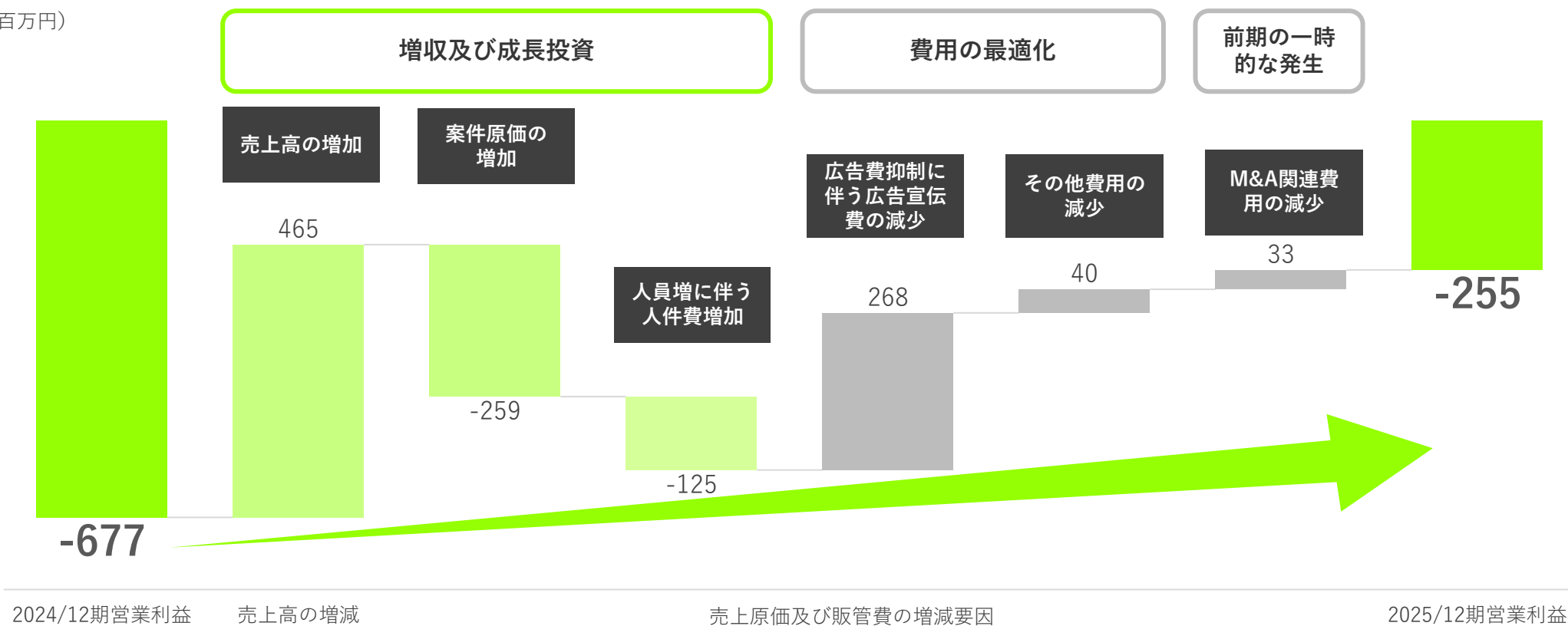
自動車産業DX事業の継続的成長及びホリゾンタルDX事業の復調により上限レンジでは黒字化を計画。費用面の規律的な抑制は継続とし、下限レンジにおいても赤字額の大幅な縮小を計画しております。

(単位：百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	前期比 /増減
売上高	5,465	5,930~6,480	+8%~+18%
営業利益	△677	△255~ 50	+422~+727
経常利益	△695	△285~ 25	+410~+720
当期純利益	△703	△300~ 10	+403~+713

業績予想 下限レンジでの営業利益の増減分析

事業成長に必要な人材投資は継続しつつも、費用の最適化を継続。
下限レンジにおいても営業損益の大幅な改善を見込んでおります。

(単位：百万円)

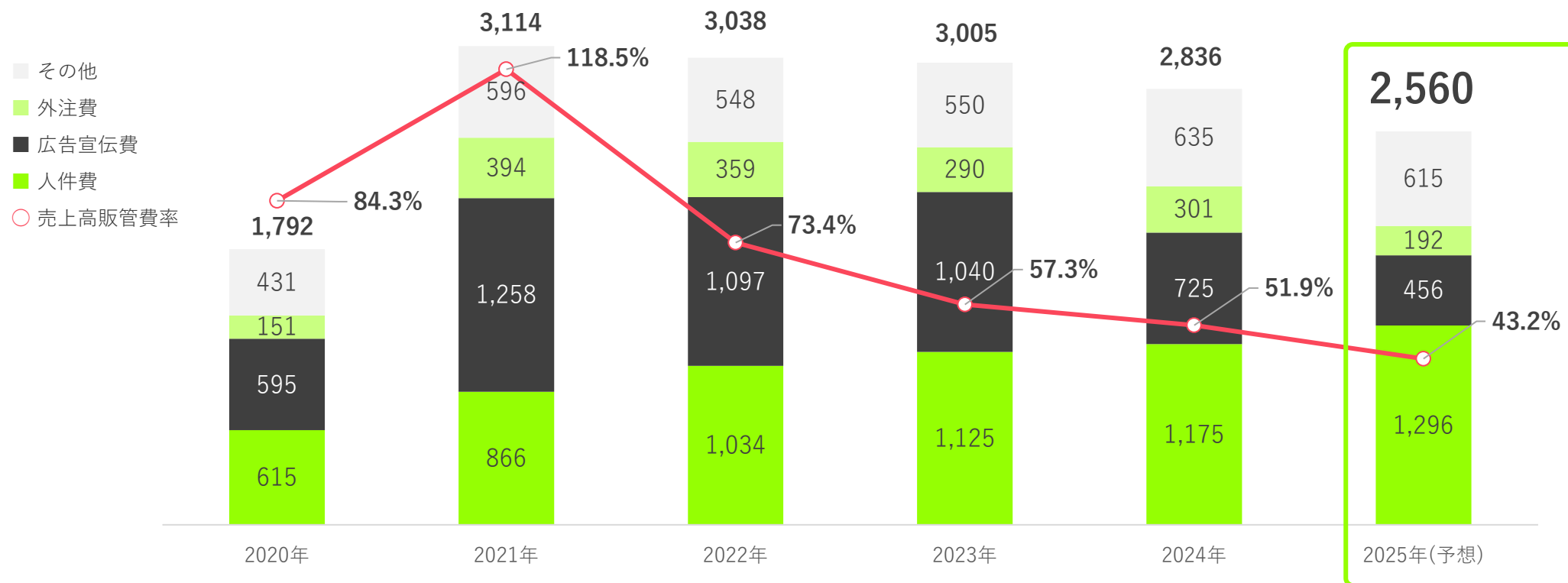


※案件原価は、自動車関連原価及び外注費、広告媒体費の売上原価になります。

販管費・売上高販管費率の推移

広告費や外注費の最適化に伴い販管費合計は減少を計画。
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)



目次

01 会社概要

02 決算概要

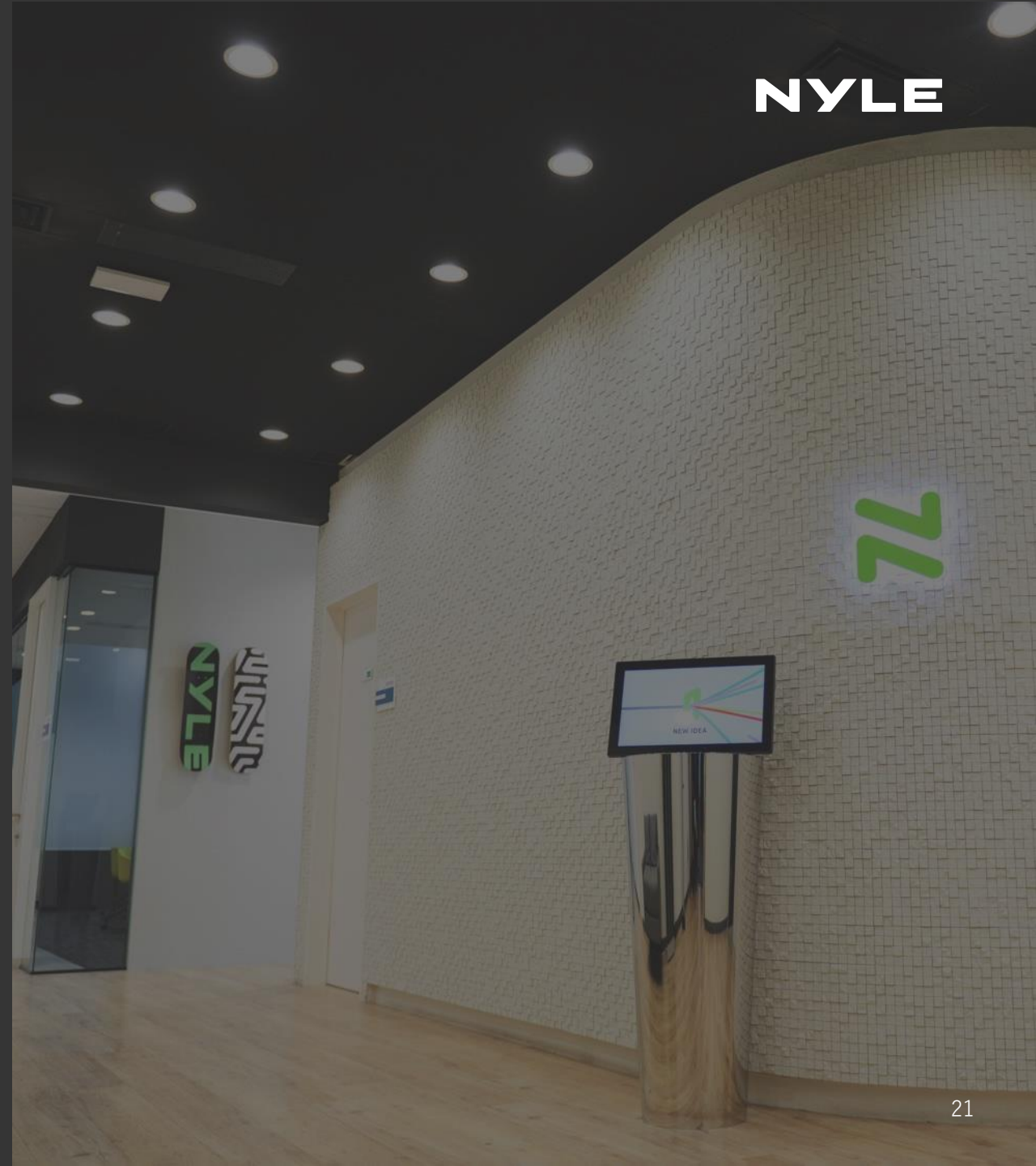
03 業績予想

04 今後の戦略

05 Q&A

06 Appendix

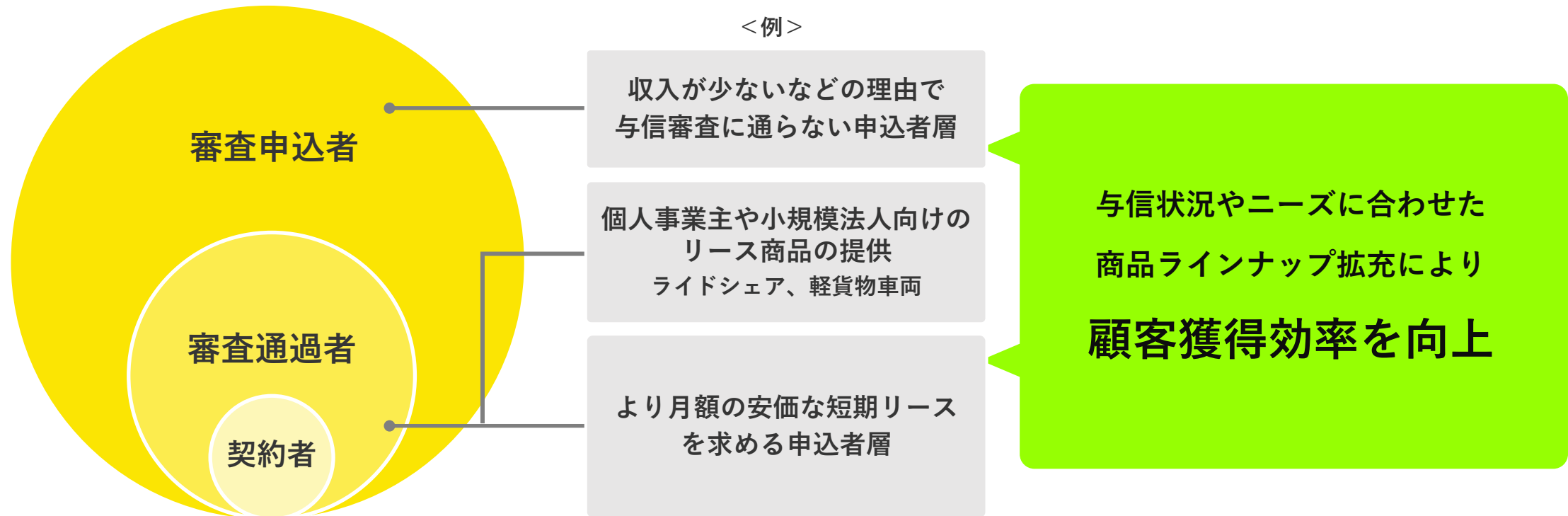
NYLE



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>

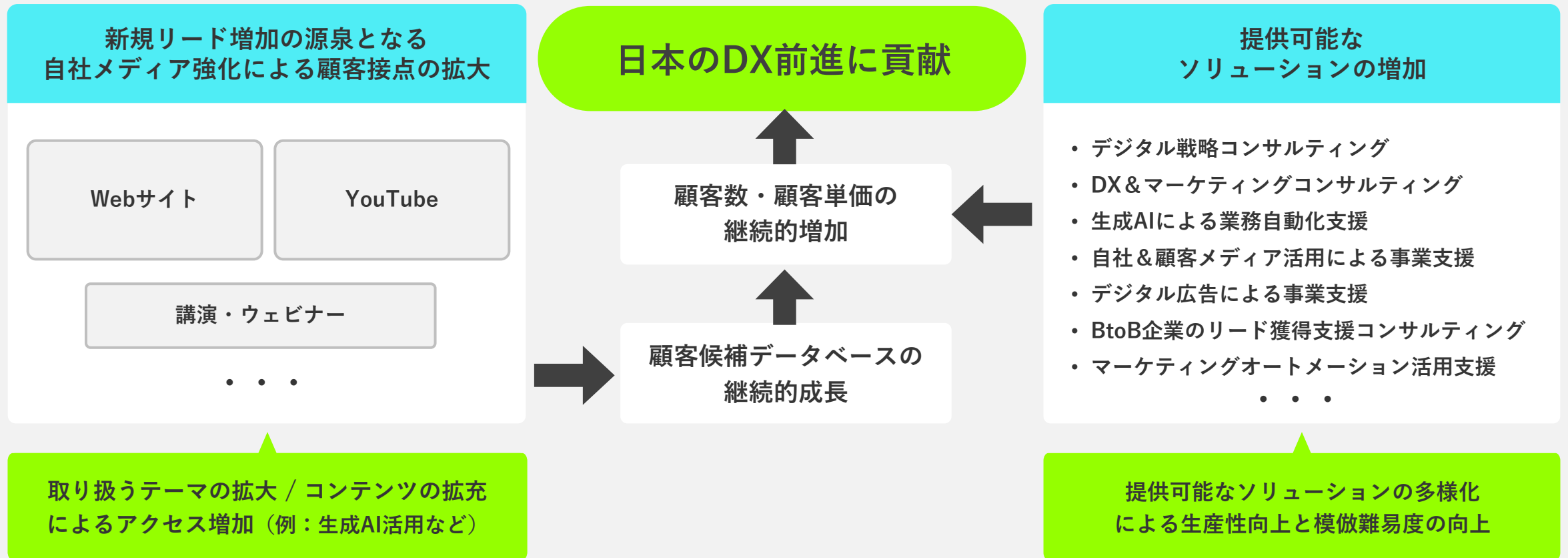


株式会社パティオとのグループシナジーを追求

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。

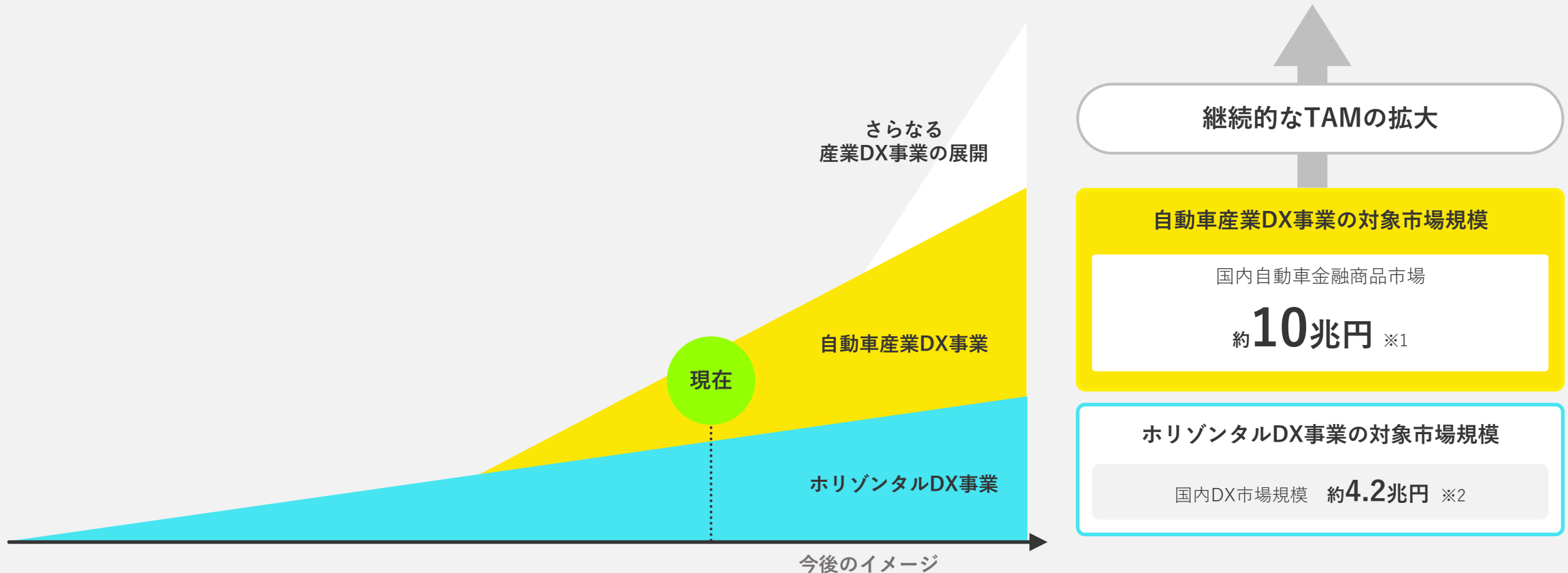


コンサルティングによる課題把握 & 解決策の特定能力を磨きつつ、
リード獲得構造と支援メニューの増強を続けることで、模倣難易度が高い事業構築を進めています。



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。



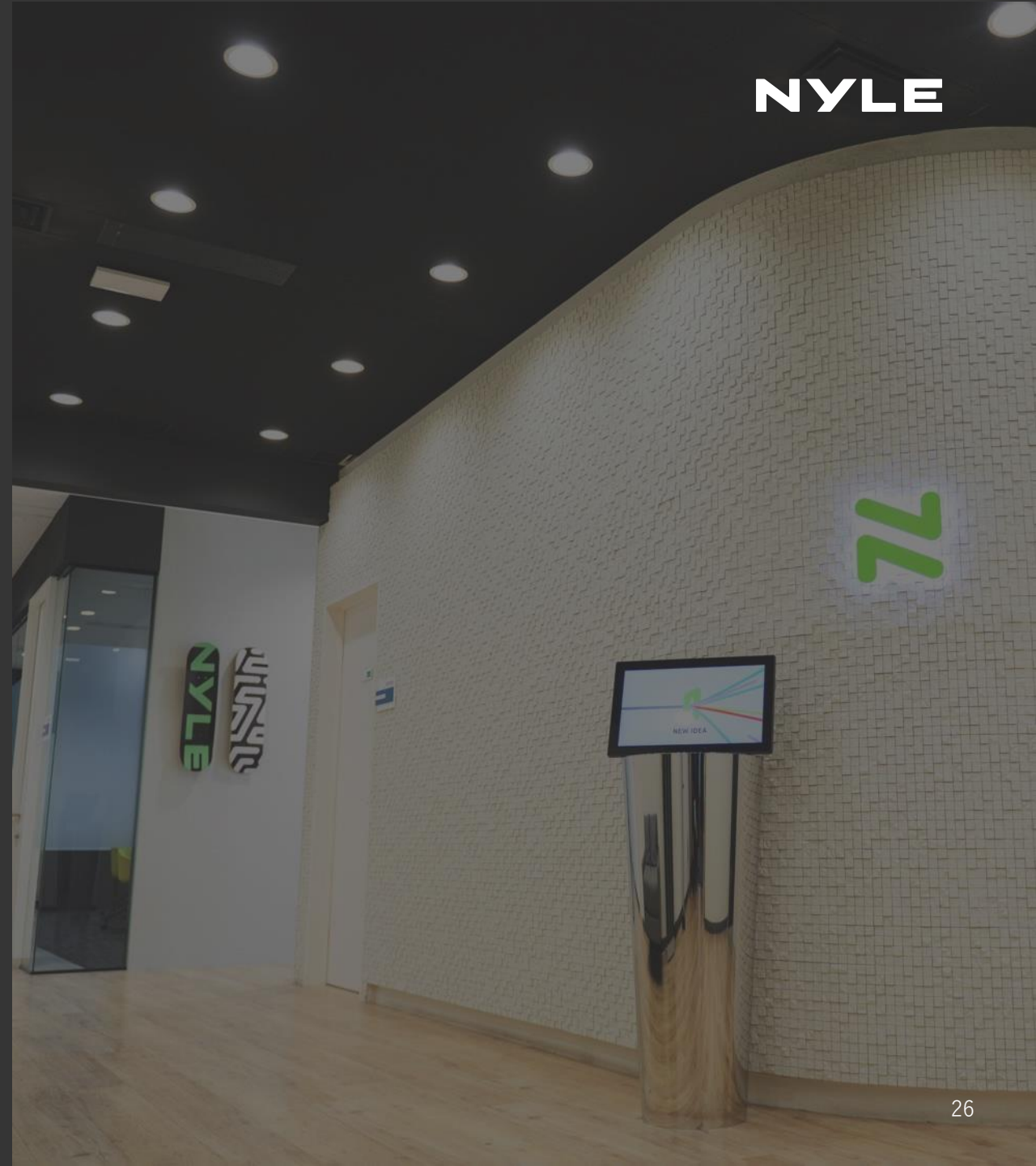
※1：国内の販売市場規模を、新車と中古車の年間販売台数に平均価格を乗じ、自動車整備市場規模を加えて推計（約25兆円/年）。自動車産業DX事業の対象市場規模を、国内の販売市場規模推計に自動車金融商品の利用割合約42%を乗じて推計（約10兆円/年）。出所：（一社）日本自動車販売協会連合会「新車・年別販売台数」、矢野経済研究所「2024年版 中古車流通総覧」、総務省統計局「政府統計の総合窓口」（2023年）、（一社）日本自動車工業会「2023年度乗用車市場動向調査」

※2：出所：株式会社 富士キメラ総研 『2024 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／企業編』まとまる（2024/4/10発表 第24034号）

目次

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

NYLE



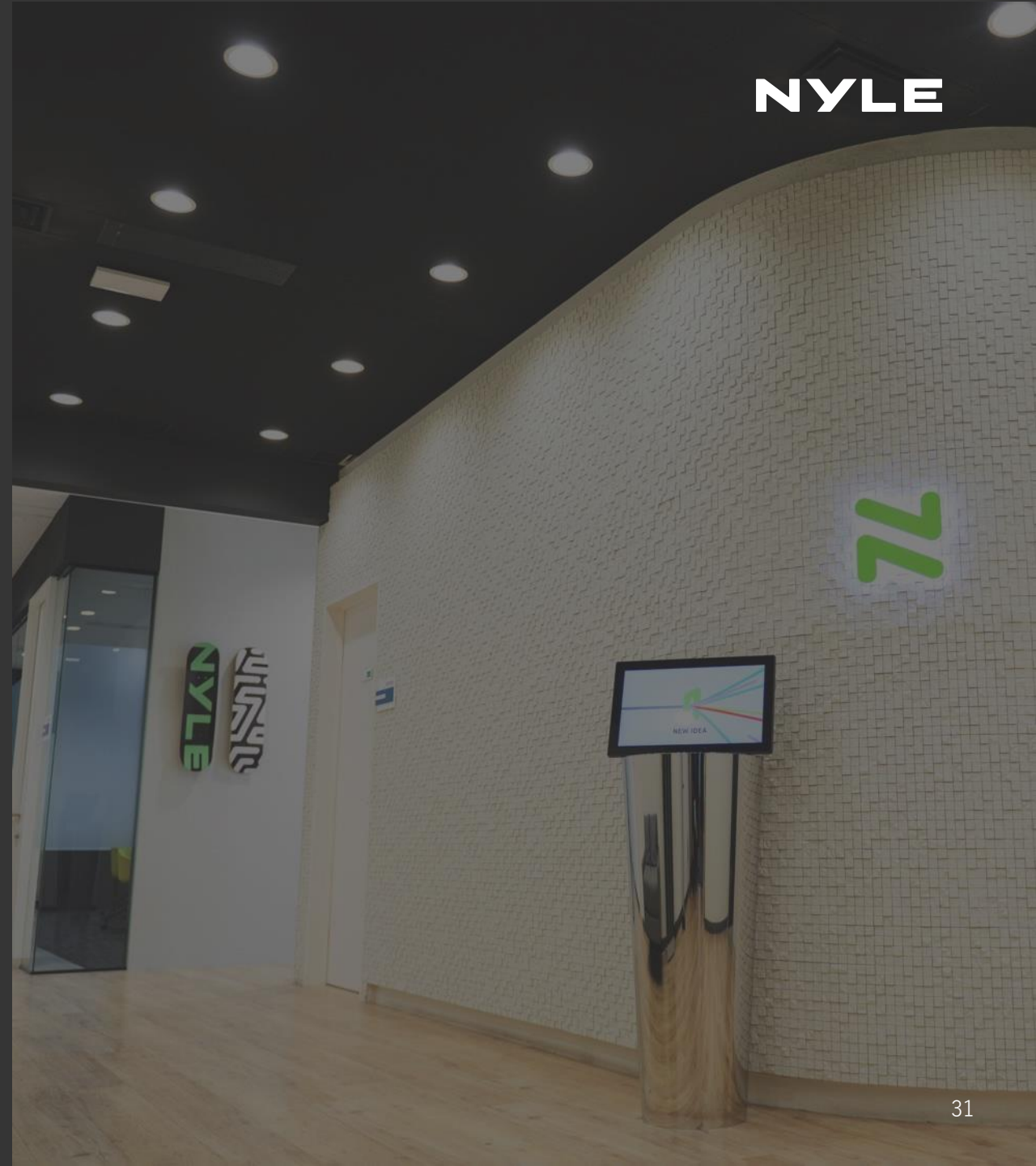
	質問	回答
全社	今回の売上成長と利益成長している背景と今後の見通しについて教えて欲しい	24年第4四半期の売上及び利益の成長は、自動車産業DX事業におけるパティオ社の取り込みに伴う売上規模拡大及び広告宣伝費の抑制、メディア&ソリューション事業における利益が復調傾向となったことが主な要因となります。今後は、自動車産業DXにおける継続的な事業拡大を実現するとともに、メディア&ソリューション事業のさらなる復調による早期の黒字化を目指してまいります。
全社	今後のM&Aを実施するにあたっての体制整備、今後の展開を教えて欲しい	M&Aは当社の成長ドライバーの選択肢の一つとして考えております。今回グルー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。
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。

	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、自動車産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と考えております。</p>
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	2024年12月期は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、実績として7億円程度の広告投資となりました。2025年12月期も同様の方針を継続し、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。2025年12月期の広告投資額は4.5億円を予定しております。
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。

	質問	回答
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しております。
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。 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
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。24年第4四半期において底を打ったと考えておりますが、メディア内のコンテンツ掲載方法の見直しなどを含め、継続的な改善施策を実施して参ります。
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ください	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。

- 01 会社概要
- 02 決算概要
- 03 今後の戦略
- 04 Q&A
- 05 Appendix**



会社名	ナイル株式会社 (Nyle Inc.)
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	262名 ※連結・2024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
株式情報	東京証券取引所 グロース市場 (証券コード：5618)
グループ会社	株式会社パティオ





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



相対的に与信力の低い個人へのマイカー提供を可能とすることで、潜在的な車販売マーケットを拡大。車販売とこれに付随するサービスのDXを推進し、強力な利便性と経済性を顧客に提供しています。



顧客ターゲットの再定義

- ・与信力の低い個人に向けたマイカー提供を可能に



非合理が多い車販売市場のDXを推進

- ・オンラインでの車購買を実現
- ・リアル店舗のDXを推進



車販売に関連する市場のDXを推進

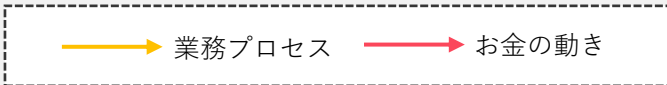
- ・自動車保険や故障修理保証、車の買取、下取りなどのDXを推進

ナイル モビリティ
ソリューション



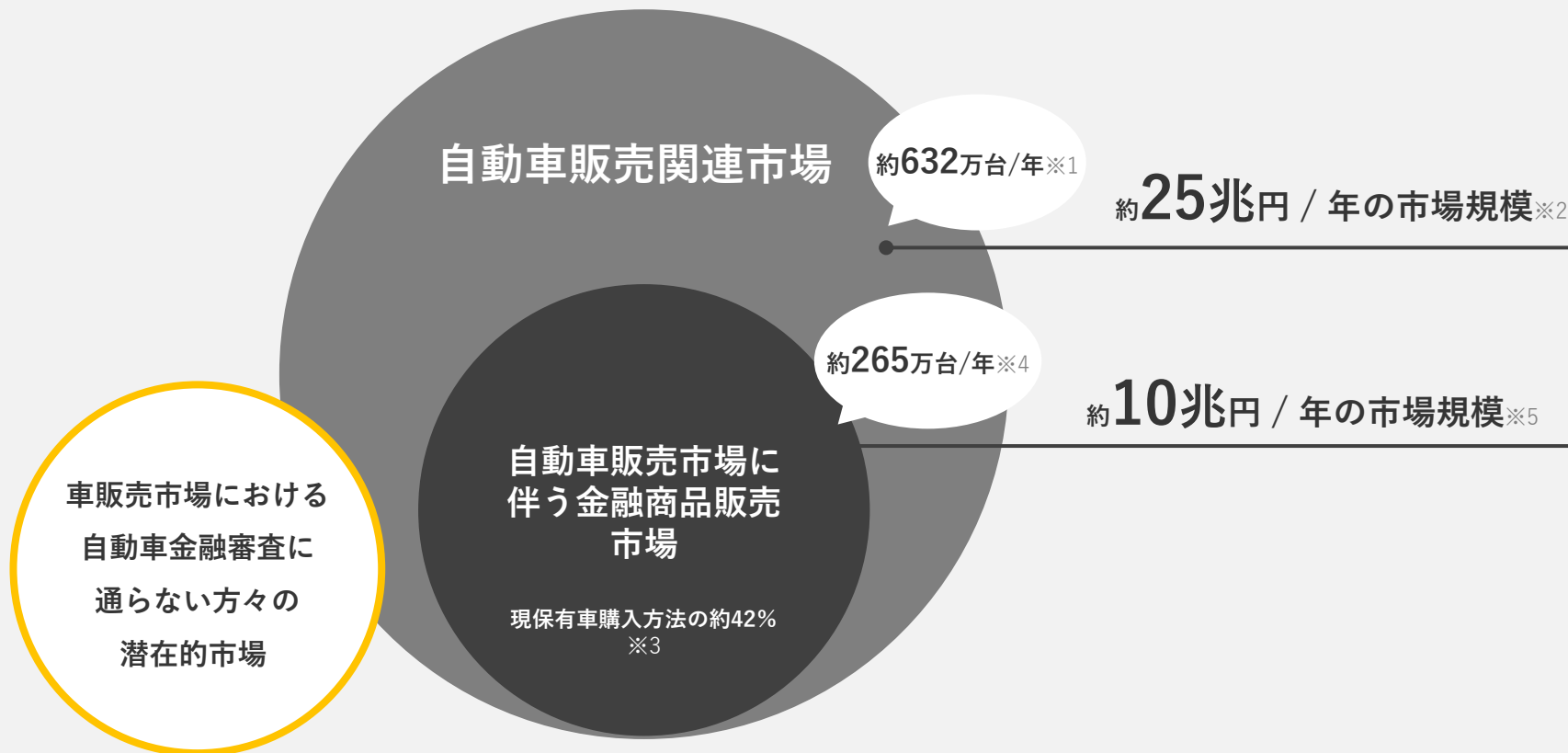
既存プレイヤーに比べ、保有する車在庫が相対的に少ない事業モデルで、資本効率の高い収益構造を実現。連携事業者とのやり取りをDX化し生産性の引き上げも行っています。

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25兆円と巨大な自動車販売関連市場において、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（2024年）」、矢野経済研究所「2024年版 中古車流通総覧」

※2：年間販売台数約632万台※1に平均価格を乗じ、自動車整備市場規模及び自動車保険市場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（2023年）」

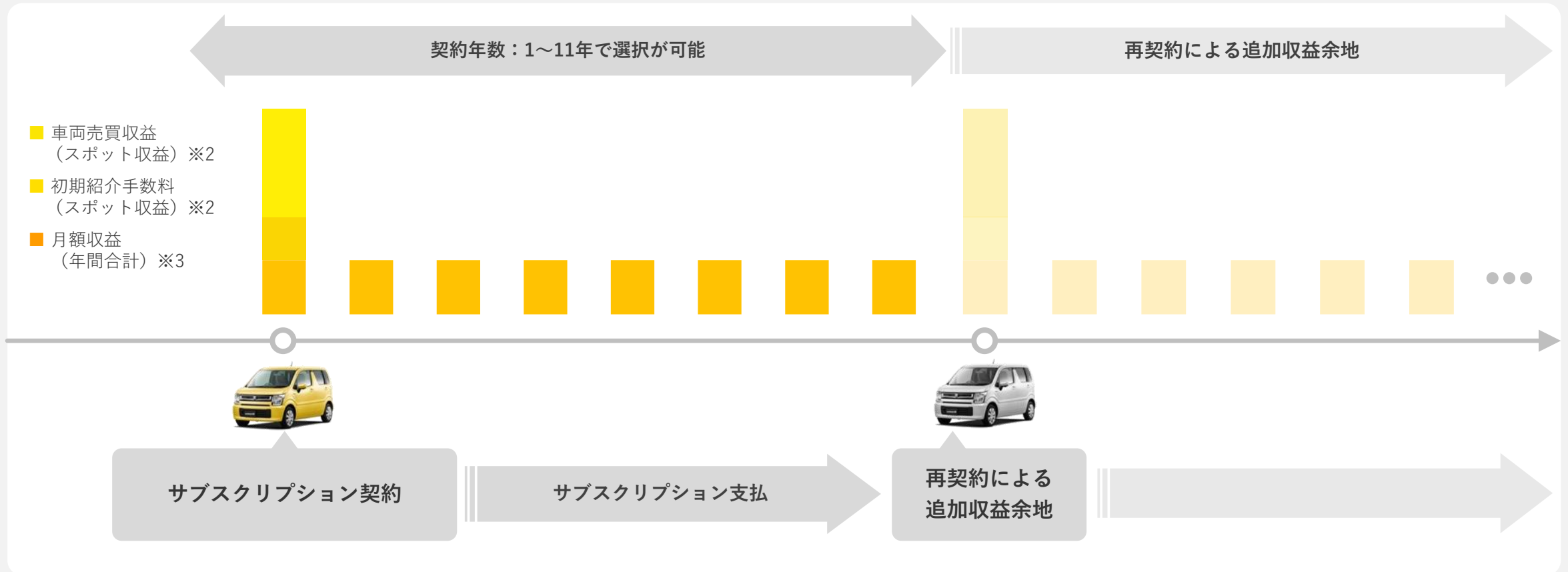
※3：自動車金融商品とは、リースや残価設定ローン、マイカーローン、割賦販売による自動車の購入のための金融商品を指します。出所：（一社）日本自動車工業会「2023年度乗用車市場動向調査」

※4：年間販売台数約632万台※1と現保有車購入方法の金融商品利用率約42% ※3を乗じて当社が推計

※5：販売市場規模約25兆円※2と現保有車購入方法の金融商品利用率約42% ※3を乗じて当社が推計

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。

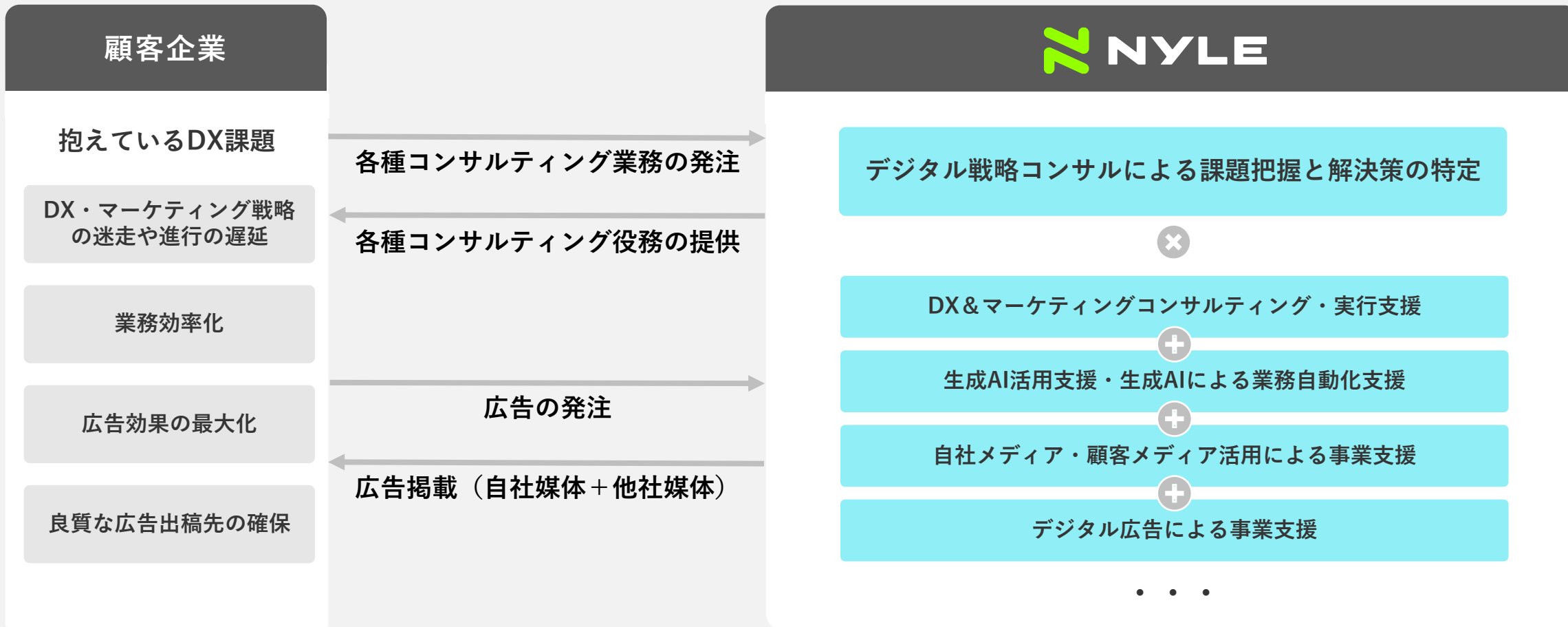


01 自動車産業DX事業

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



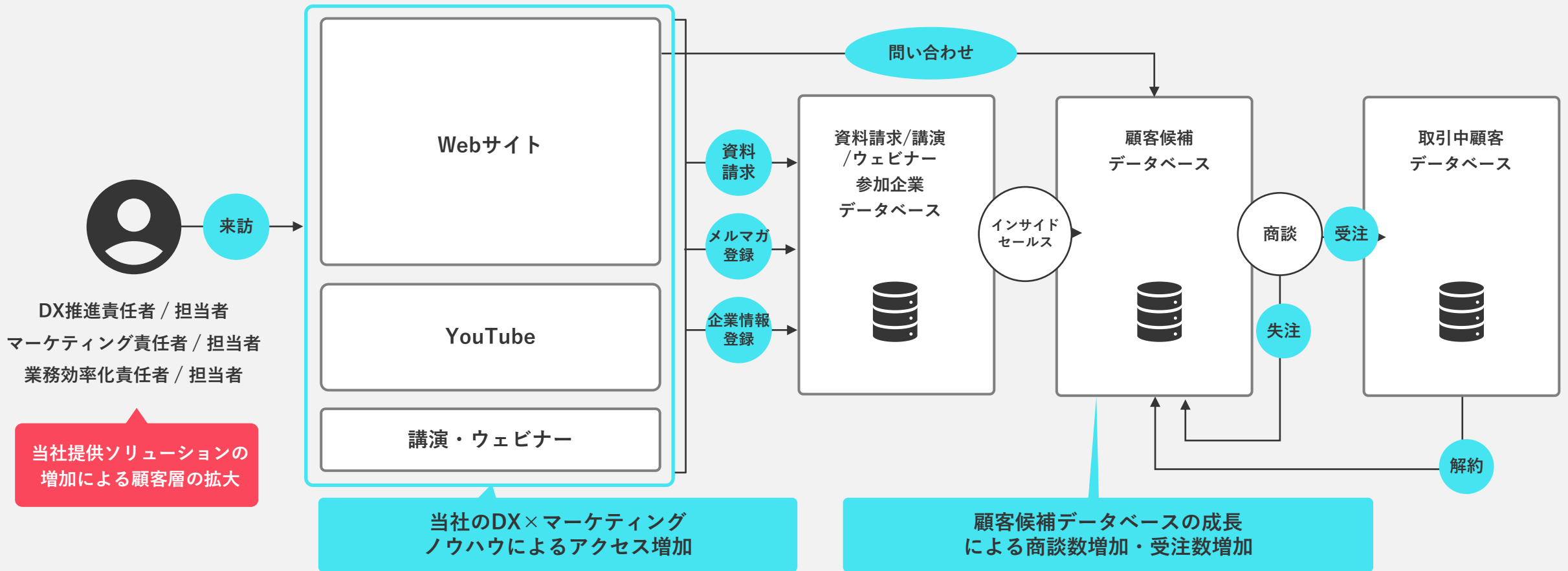
自社メディア運営による事業支援



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。