

2025年02月21日

会社名 ナイル株式会社
代表者 代表取締役社長 高橋 飛翔
(コード:5618 東証グロース)
問合せ先 取締役 コーポレート本部 本部長 長澤 斉
(電話番号:03-6682-9692)

2024年第4四半期決算説明会 スクリプト



[【2024年12月期 第4四半期決算説明資料】](#)

決算説明資料サマリ

決算説明資料サマリ		NYLE
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。	

決算説明資料のサマリという形で3つのポイントについて記載をさせていただいております。

第1に、2024年第4四半期の業績について、売上高は前年同期比で20%増加。営業利益は91百万円改善という形となりました。自動車産業DX事業の力強い成長を主な要因として、黒字化に向けて大きく近づくことができた四半期になったと考えております。

第2に、2024年第4四半期の累計業績、つまり通期業績になりますが、24年第3四半期時点での業績の落ち込みを24年第4四半期で大きく回復することができ、売上高は前年比4%増加。営業利益は前年並みという形で、業績予想に対して想定通りの着地となっております。

そして、2025年通期の業績予想となりますが、2025年は通期の黒字化を視野に入れて広告費を中心とした費用最適化を継続いたします。自動車産業DX事業の継続的な売上面、利益面での成長及びホリゾンタルDX事業の復調によって、当期営業利益は50百万円の黒字から2.55億円の赤字と予想いたします。



会社概要をお話しさせていただきます。

当社は、社会的使命・ミッションとして、「幸せを後世に。」という言葉掲げております。社会に根付く事業作りを通じて、時代を超えて人々の幸せに貢献するような事業を作り出し続ける会社を目指していきたいと考えています。

また、このミッションを実現する過程における中長期的な理想像としてビジョン「日本を変革する矢」という言葉を設定しております。

私たちが生きる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に、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を作り続けるということを目指してまいります。

当社の戦略

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。
 垂直な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。



当社は2つの大きな戦略を持っております。

まず1つが水平なDX支援。これは水平という意味ですが、水平なDX支援をするという方向性になります。様々な産業、業界、そこにいる事業者様の課題と向き合い、解決策を探索・発見しながらDX支援を行っていくことで収益を上げていきます。

そして、その中で特定の産業については垂直なDX事業、つまり垂直という意味ですが、深掘りをして垂直なDX事業を作り出していくことで、産業そのもののDXを推進していきます。

この水平なDX支援、そして垂直なDX事業。この2つが、当社の2つの大方針という形になっております。

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事業とホリゾンタルDX事業の2つの事業を展開しています。



続いて当社のコアコンピタンスです。

まず、横断的に産業業界に関与しながら、テクノロジーによって事業機会を見つけていく課題の発見力。

そして、テクノロジーで業務を効率化し、自動化し、付加価値を生み出すデジタルトランスフォーメーションのノウハウ。

最後に、デジタルマーケティングを中心に事業をグロースさせるマーケティングのノウハウ。

この3つをコアコンピタンスに設定しております。

そして、これを用いながら自動車産業DX事業においてはオンライン完結・月額定額制で個人のお客様に車を提供するマイカーのサブスク関連事業を展開しております。

そしてここで得たDX知見を還元する形で、ホリゾンタルDX事業においては様々な業界横断での企業様に向けて、DXやマーケティング支援を中心とした事業を展開しております。

そして、ホリゾンタルDX事業を通じて、様々な業界の課題に対する解決策を発見することができます。この新たなDXやマーケティングのノウハウを改めて活用する形で自動車産業DX事業でのこの循環をさらに高頻度・高サイクルにより大きくしていく。これが当社の事業の基本的な考え方、事業内容になっております。

決算概要

決算ハイライト(4Q累計業績)		NYLE
2024年4Q 累計業績	<p>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。</p> <p>売上高： 5,465百万円 YoY+4.2% 営業利益： △677百万円 YoY±0百万円</p>	
自動車産業DX 事業	<p>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。</p> <p>売上高： 3,148百万円 YoY+23.8% 営業利益： △740百万円 YoY+237百万円</p>	
ホリゾンタルDX 事業	<p>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。</p> <p>売上高： 2,316百万円 YoY△14.2% 営業利益： 438百万円 YoY△36.1%</p>	

続いて決算概要についてです。

第1～第4四半期累計での業績ですが、売上高は5,465百万円、営業利益は677百万円の損失という形になりました。売上高は昨年対比で4.2%増加。営業利益はほぼ同水準での着地となっております。

自動車産業DX事業においては、M&Aや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することができました。また、赤字額は大幅に減少しております。特に第4四半期につきましては、前年同期比で65.2%の増収、125百万円の利益改善と好調な結果となっております。第1～第4四半期累計での業績は、売上高で3,148百万円、昨年対比で23.8%の成長。営業利益で740百万円の損失、昨年対比で237百万円の利益改善という形になっております。

そして、ホリゾンタルDX事業ですが、2023年に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た結果、減収・減益となっております。

一方で、第4四半期は、第3四半期対比においては44百万円の利益増加となっております。利益面の悪化については底が見えたという認識を持っています。通期を通じた売上高は2,316百万円で、昨年対比14.2%の減収、営業利益は438百万円で、昨年対比36.1%の減益という着地になっております。

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。

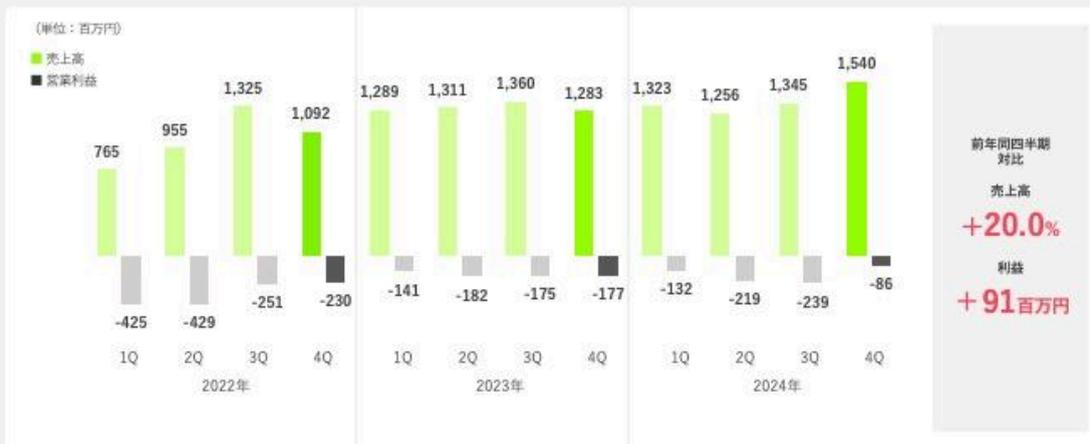
(単位：百万円)	2023/4Q累計	2024/4Q累計	前期比 /増減	2024/12期 業績予想	進捗率
売上高	5,244	5,465	+4.2%	5,400~5,700	101.2%~95.8%
売上総利益	2,328	2,158	△7.3%	—	—
売上総利益率	44.3%	39.4%	△4.9pt	—	—
販売費及び一般管理費	3,005	2,836	△5.6%	—	—
営業利益	△677	△677	±0百万円	△653~△583	—
経常利益	△738	△695	+43百万円	△713~△643	—
当期純利益	△743	△703	+40百万円	△720~△650	—

9

2024年12月期の業績予想に対しては、M&A関連費用の計上に起因して営業利益のみややレンジ外となったものの、売上高及び経常利益以下は想定通りの着地となっております。

全社 四半期業績推移

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。



10

四半期業績の推移になりますが、第4四半期業績は昨年対比で大きく増収となり、20%の前年同四半期対比での増収という形になっております。また、広告費を中心とした継続的な費用最適化の結果、赤字額が大幅に減少してございまして、前年同四半期対比で91百万円の利益改善という形になっております。

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。

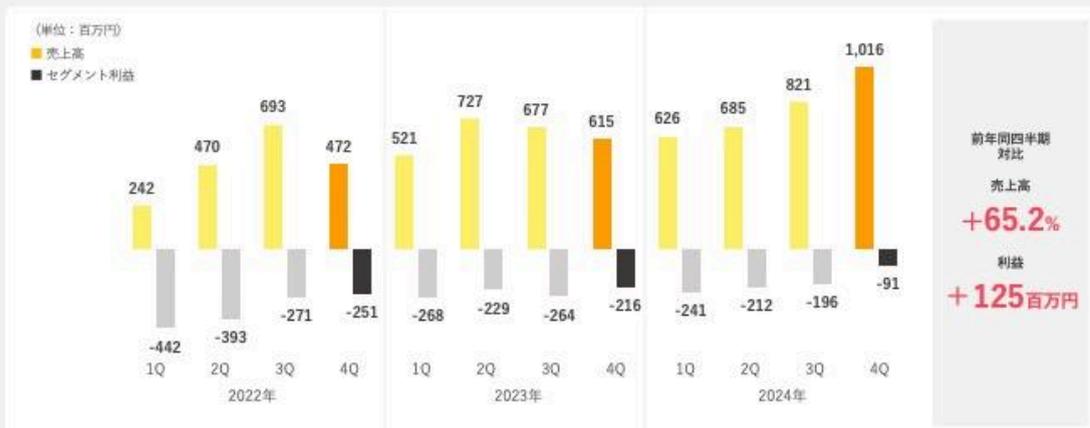


販管費・売上高販管費率につきましても、広告宣伝費を中心に費用の最適化を継続した結果、大きく減少しております。

昨年2023年第4四半期におきましては59.9%あった販管費率が2024年第4四半期においては41.3%ということで約19%程度、販管費率が落ちているという状況になっております。

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。



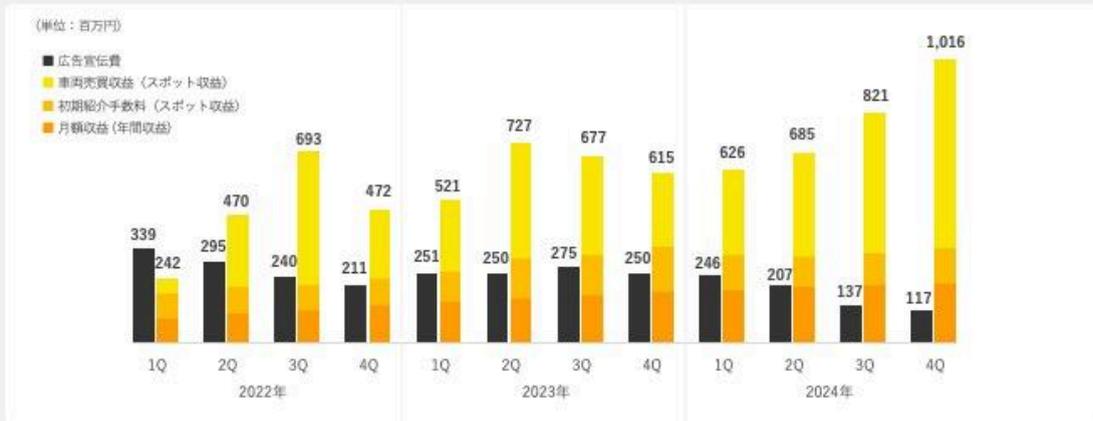
続いて、自動車産業DX事業の四半期業績推移になります。

2024年第4四半期は、売上高が1,016百万円、損失が91百万円ということで、前年同四半期対比で65.2%の増収、125百万円の利益改善という着地になっております。

増収については、M&A及び月額収益の積み上げによるもので、利益改善については、売上の増加と広告費などの費用の規律的な抑制、最適化によるものと認識しております。

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。



13

また、月額収益につきましては、着実に積み上がり続けております。事業の収益性は今後も継続的に向上する見込みを持っております。

広告費について四半期単位での推移をこちらのグラフの黒棒で示しております。

ご覧のように右肩下がりに広告費を下げた中で、売上高はしっかり伸ばすことができているという状況になっておりまして、採算性が大きく向上していると認識いただければと思います。

自動車産業DX事業 KPIハイライト

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、契約数の積み上げによる月額収益を固る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区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。

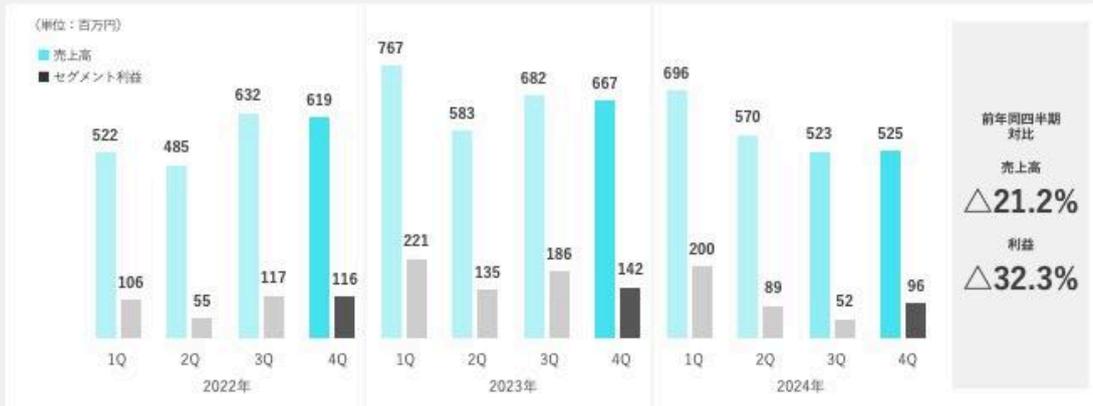
14

KPIですが、カスタマーチャーンレートは引き続き安定して横ばい、非常に低い水準で推移をしております。契約の獲得が月額収益の積み上げに直結し、将来キャッシュフローの増加に寄与するという構造が引き続き継続しております。

ホリゾンタルDX事業 四半期業績推移

NYLE

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。



15

続いて、ホリゾンタルDX事業の四半期業績推移になります。

利益面の悪化については底が見え、第3四半期対比では2024年第4四半期は増益となりました。一方で、復調は限定的にとどまっております。前年度の同四半期対比で言えば、売上高は21.2%の減収、利益は32.3%の減益ということで、さらなるテコ入れをして再び事業を増収増益基調に戻していくことが課題と認識しております。

ホリゾンタルDX事業 KPIハイライト

NYLE

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別に計算のうえ、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。

16

KPIにつきましては、顧客継続率が引き続き高い水準で推移しております。契約社数については漸増という形で推移しております。

業績予想

業績予想

自動車産業DX事業の継続的成長及び水平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

18

次に業績予想でございます。

2025年12月期は自動車産業DX事業の継続的な成長と水平DX事業の復調、これにより上限レンジにおいては黒字化を計画しております。また、費用面の規律的な抑制は継続とし、下限のレンジにおいても赤字額について大幅な縮小を計画しております。

売上高が5,930百万円から6,480百万円、売上成長率で8%から18%程度を予測。営業利益については255百万円の損失から50百万円の黒字という計画を持っており、下限のレンジにおいても422百万円の利益改善を計画しております。

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。



※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。

この下限レンジにおいて、なぜ422百万円利益が改善するのかというところがございますが、まず売上高が増加すると、これに伴い利益改善がございます。

加えて広告宣伝費につきまして、今年度、自動車産業DX事業の広告投資は450百万円程度を見越しております。前年に比べて268百万円程度広告宣伝費が減少し、費用が減少します。これによって大きく営業損益が改善していくところを見込んでおります。

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。



販管費・売上高販管費率の推移でございます。

広告費や外注費の最適化に伴って、販管費合計は前年に比べ減少を計画しております。

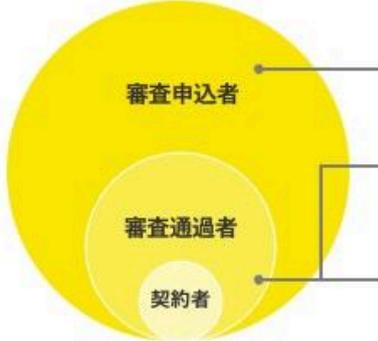
売上高が成長する中で販管費合計が減少しておりますので、売上高販管費率は大きく低下するということが見込まれております。約9%、2024年に対して販管費率が下がるという見込みとなっております。

自動車産業DX事業の今後

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>

- 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
- 個人事業主や小規模法人向けのリース商品の提供
ライドシェア、軽貨物車両
- より月額の手頃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

22

最後に今後の戦略です。

自動車産業DX事業につきましては、現状もなお、顧客の与信状況や、そして顧客の個々のニーズによって、当社がマイカーを提供できない、商品を提供できていないという層が存在しております。

例えば、与信に通らない方々に向けてマイカーを提供していく仕組みや個人事業主、小規模法人向けのリース商品の提供、例えばライドシェアや軽貨物輸送に使うような仕事用の個人事業主、小規模法人の方々向けのリース車両の提供を開始する。あるいはより月額の手頃な短期でのリースを求める申込者の方々に向けた商品をご用意する。こういった商品ラインナップの拡充によって、当社の広告投資に対する顧客獲得の効率をより引き上げていくということが可能だと考えておりました、これをしっかりと推進してまいりたいと考えています。

株式会社パティオとのグループシナジーを追求

NYLE

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。



また、昨年買収させていただいたパティオ社とのグループシナジーを、より強力に追求してまいります。当社のオンライン主体での車販売力、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ることで、車の購買体験をより優れたものにアップデートすることができるというふうに考えております。

具体的には、当社からパティオに対してDXの支援、DXの支援に基づいた見込み顧客の集客や生産性の向上、また組織開発面での採用支援、人事制度の支援についても、着手している次第でございます。

また、相互の顧客に対して相互の商品ラインナップを販売していくことで、グループ全体の事業効率が向上することも大いに考えておりまして、こうしたPMIIにしっかりと取り組んでいながら、このビジョンを実現させていきたいと考えております。

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。

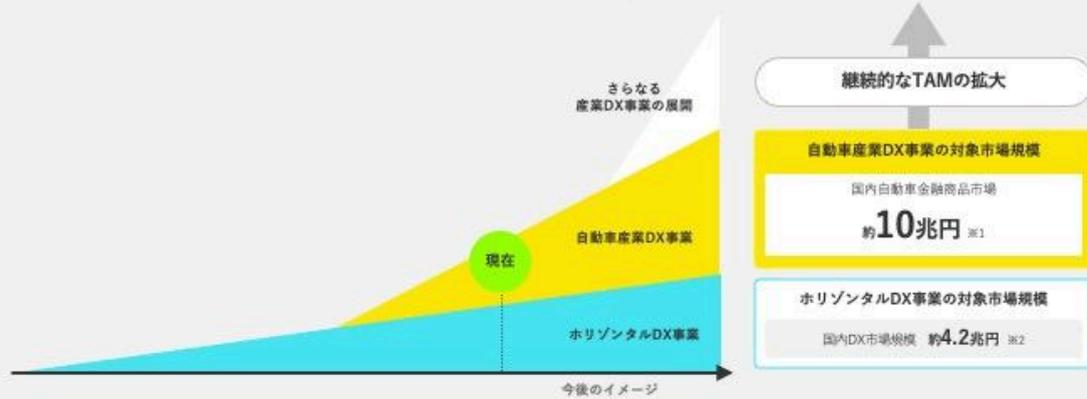


ホリゾンタルDX事業につきましては、当社の新規のリードの源泉となっている自社メディア、これをしっかりと強化していきながら顧客の候補データベースを継続的に成長させ、提供可能なソリューションをより幅広く取り揃えていくことで模倣困難性の高い事業を作り、顧客数や顧客単価を継続的に増加させてまいりたいと思います。そして、日本のDX前進に貢献していくといったところを目指してまいります。

継続的なTAMの拡大を志向

NYLE

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算計（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の42%を乗じて算計（約10兆円/年）。出所：（一社）日本自動車販売協会連合会「新車・中古販売台数」、矢野経済研究所「2024年版 中古車流通動向」、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）

25

水平DX事業、そして自動車産業DX事業において14兆円強の広大なTAMがございます。当社のコアコンピタンスを生かしながら、この大きなTAMの中で、まずしっかりと収益を出せる企業体というものを目指してまいりたいと思います。中長期的には当社のノウハウを使いながら新たな産業DXの開始も視野に入れて検討してまいりたいと考えております。

以上で私からのプレゼンテーションのパートは終了とさせていただきます。本日はお忙しい中、ご参加いただきまして、本当にありがとうございました。

■会社概要

社名：ナイル株式会社

住所：東京都品川区東五反田1丁目24-2 JRE東五反田一丁目ビル7F

設立：2007年1月15日

代表者：代表取締役社長 高橋 飛翔

証券コード：5618（東証グロース市場）

事業内容：自動車産業DX事業、水平DX事業

URL：<https://nyle.co.jp/>

■メールマガジンで情報配信しています

すべての適時開示・PR情報をお知らせします

ご登録はこちら：<https://nyle.co.jp/contact/magazine-ir/>