



2023年12月20日

各位

会社名 ナイル株式会社
代表者 代表取締役社長 高橋 飛翔
(コード番号：5618 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 コーポレート本部本部長 長澤 斉
(TEL 03-6409-6766)

東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日2023年12月20日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2023年12月期(2023年1月1日から2023年12月31日まで)における当社の業績予想は、次のとおりです。

また、最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	2023年12月期 (予想)			2023年12月期 第3四半期累計期間 (実績)		2022年12月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	5,047	100.0	21.9	3,960	100.0	4,139	100.0
営業利益	△880	-	-	△499	-	△1,336	-
経常利益	△930	-	-	△528	-	△1,354	-
当期純利益	△933	-	-	△530	-	△1,355	-
1株あたり 当期純利益	△113円60銭			△65円02銭		△175円69銭	
1株あたり 配当金	0円00銭			-		0円00銭	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 当社は、2023年8月29日開催の取締役会決議に基づき、2023年9月22日付で普通株式1株につき400株の割合で株式分割を行っておりますが、2022年12月期の期初に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
3. 2022年12月期(実績)及び2023年12月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2023年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(350,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資分(最大198,100株)は含まれておりません。

【2023年12月期 業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は「幸せを、後世に。」のミッションの下、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。また、豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、ビジョンを「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、日本のDX課題を解決する「産業DXカンパニー」として、各種事業を展開しております。

創業以来、当社はDX及びマーケティングを中心にインターネットを活用した各種技術、ノウハウを蓄積し、その強みを活用して、「ホリゾンタルDX事業」及び「自動車産業DX事業」の2つの報告セグメントを運営しております。今後も様々な領域で画期的な事業を生み出し続ける「事業家集団」として、デジタルマーケティングの知見を駆使した事業作りを続け、社会をより良く変えていくべく、取り組んでまいります。

当社の置かれる経営環境としては、自動車産業においてはEVシフトをはじめとする巨大な構造変化の波が押し寄せており、その中で個人によるオンラインでの車購入は相対的に市場全体に対する比率を高めていくことが予想されます。また、社会構造の変化や、インターネットの普及に根ざした消費活動の多様化に伴い、あらゆる企業においてDX推進をはじめとしたインターネットを活用した事業成長への投資活動は重要な経営課題となっています。

こうした環境下において、自動車産業を垂直的にDX化していく自動車産業DX事業及び横断的に企業のDX推進を支援するホリゾンタルDX事業は、全体観として巨大かつ長期的な事業的追い風の中で事業を運営しており、今後も事業規模の成長が見込まれるものと思料いたします。

このような状況下で、当期の業績予想は、売上高は5,047百万円（前期比21.9%増）、営業損失は880百万円（前期実績1,336百万円の営業損失）、経常損失は930百万円（前期実績1,354百万円の経常損失）、当期純損失は933百万円（前期実績1,355百万円の当期純損失）と増収並びに損失幅の縮小を見込んでおります。また、セグメント別の利益又は損失は、セグメントに帰属しない一般管理費を除き、各セグメントに配分を行っております。ホリゾンタルDX事業のセグメント利益は539百万円（前期比36.8%増）、自動車産業DX事業は、契約規模拡大のため先行投資を行っており、セグメント損失は1,065百万円（前期実績1,358百万円のセグメント損失）を見込んでおります。

(1) ホリゾンタルDX事業

1 DX&マーケティング事業

DX&マーケティング事業では、2010年よりインターネットを活用した顧客企業の売上成長・利益成長支援を行っております。具体的には、デジタル戦略コンサルティングによる顧客企業の課題特定と課題解決策としてのDX・マーケティングに関するコンサルティングや実行支援、メディア開発・運営支援、コンテンツマーケティング支援、ユーザー解析に基づくWebサイト改善コンサルティング支援、生成AIによる業務自動化支援等、顧客企業のニーズに応じインターネットを活用した様々なソリューションを提供しております。これらに加え、顧客企業のニーズに応じた提供メニューの拡充を継続的に行うことで、模倣難易度の高い事業構築を進めております。

2 メディア&ソリューション事業

メディア&ソリューション事業では、主に複数のメディアの開発・運営及びデジタル広告に関するソリューション提供を通じ、顧客の事業成長支援を行っております。

当事業は、DX&マーケティング事業の技術・ノウハウを活用し、メディア開発・運営を通じた顧客の事業成長を支援する事業として、2012年に開始いたしました。6万件を超えるスマートフォンアプリ情報を掲載する国内有数メディア「Appliv」、スマートフォンユーザー向けに役立つライフスタイル情報を豊富に掲載するメディア「Appliv TOPICS」、広告運用サービス「NYLE TRIDE」などを通じてアプリを運営する事業者の事業成長を幅広く支援しております。

(2) 自動車産業DX事業

自動車産業DX事業は、DX及びマーケティングの知見を活用して、自動車産業のDX化を推進する事業として、2018年に立ち上げた事業です。当事業では、「おトクにマイカー 定額カルモくん」の事業運営を主軸として、個人向けに幅広い車種の新車及び中古車を対象としたマイカーのサブスクリプションサービスを提供しています。

従来、個人が自動車を購入する際には、ディーラーや自動車販売店の店舗を訪問する必要があります

ました。また、ディーラーや自動車販売店が取り扱うローンやリースなどの自動車金融商品は、各社の提携金融事業者が提供するケースが多く、与信の弱い個人は自動車金融商品を活用できない場合があります。

当事業では、個人の車購入におけるプロセスをDX化することで、マイカー購入の手間暇を省力化するとともに、提携金融事業者と共に与信の弱い個人に向けた与信拡大の取り組みを行いながら、自動車領域における金融包摂サービスの提供を進めており、新車・中古車の販売市場における新たな市場創出に取り組んでおります。

2. 業績予想の前提条件

当社は2023年1月から6月までの累計実績数値を踏まえ、2023年7月の取締役会において、2023年12月期に係る業績予想の修正を行っております。2023年12月期に係る業績予想においては、2023年6月までの実績値に2023年7月以降の予想数値を合算して算出した数値となっております。

(1) 売上高

a. ホリゾンタルDX事業

1 DX&マーケティング事業

当事業の売上は、新規顧客及び既存顧客からの受注額を各月にて算定しており、その月の受注額を契約期間に応じた売上高に按分し、足元の稼働状況を踏まえ売上高を算定しております。

新規顧客に関しては、2022年12月から2023年5月までの実績数値を踏まえて、Webサイトなどの問い合わせ数に有効商談率を乗じた有効商談数に受注率を乗じて受注数を算出しております。当該受注数に2022年12月から2023年5月までの実績に基づいた1顧客当たりの平均受注単価を乗じ受注額を算定しております。既存顧客に関してはアップセルにおける有効商談数に受注率を乗じて受注数を算出し、2022年12月から2023年5月までの実績に基づいた1顧客当たりの平均受注単価を乗じ受注額を算定しております。

2023年9月末時点で見込まれる当事業のKPIについて、顧客継続率は92.89%（前期比0.48ポイント増加）、契約社数は172件（前期実績は169件）を見込んでおります。

当期は特に新規顧客の問い合わせ数及び商談数が堅調に推移しており、かつ既存顧客に対するアップセルが積み上がることにより、新規顧客・既存顧客ともに顧客需要が旺盛な状況となっております。また、このような状況下のため、旺盛な需要に応えるべく当事業はコンサルティングやコンテンツ編集や制作などに携わる人材採用を進め、体制の拡充を図っており、2023年第3四半期までの売上高の累計実績額は998百万円（前年同期比27.3%増）となっております。

以上の結果、2023年12月期の売上高は1,300百万円（前期比23.5%増）を計画しております。

2 メディア&ソリューション事業

当事業の売上高は、各種情報メディア運営による収益と広告運用サービス「NYLE TRIDE」による収益から構成されております。情報メディア運営による収益は、主にメディアの開発・運営に関して「Appliv」、「Appliv TOPICS」へ顧客企業のアプリ等の広告掲載による当社メディアを通じたインストールやクリックに伴うインストール成果報酬又はクリック成果報酬、当社メディアの広告からの送客に伴う成果報酬などとなっております。また広告運用サービス「NYLE TRIDE」は、顧客企業の広告配信にあたり、アドフラウド（注1）を排除して、顧客企業の広告配信の効率を最大化するサービスとなっており、提携媒体への配信によるインストールやクリック数に伴い単価に応じた報酬が発生するサービスになります。

「Appliv」、「Appliv TOPICS」の業績は、2023年1月から6月までの実績数値を踏まえて、メディアへのセッション数（注2）にコンバージョン（注3）が発生する割合を乗じ、コンバージョンの単価を乗じて算定しております。

また、「NYLE TRIDE」の業績は、2023年1月から6月までの実績数値を踏まえて、広告運用額における規模別の単価に見込案件数を乗じて算定しております。なお、見込案件数は2023年1月から6月までの広告運用額における規模別の案件数実績により算定しております。

2023年9月末時点で見込まれる当事業のKPIについて、セッション単価（注4）は6.2円（前期比0.8円増加）を見込んでおります。

当期は、メディアにて掲載するコンテンツの追加及びコンテンツの内容の改善等の取り組みを

行い、「NYLE TRIDE」では、営業の人材の採用強化をおこなっており、2023年第3四半期までの売上高の累計実績額は1,034百万円（前年同期比20.8%増）となっております。

以上の結果、2023年12月期の売上高は1,311百万円（前期比8.5%増）を計画しております。

- (注) 1. アドフラウドとは、無効なインプレッションやクリックによって広告費用に対する成約件数や効果を不正に水増しする広告不正のことです。
2. セッション数とは、特定の期間内にWebサイトに訪問したユーザーの訪問回数です。
3. コンバージョンとは、メディア利用者が広告毎に設定された成果（インストール又はクリック）に至ることを意味しております。
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。

b. 自動車産業DX事業

当事業の売上高は、リース契約時に発生するスポット収益とリース期間満了までに継続的に発生する月額収益から構成されております。

リース契約については当社の提携金融事業者と顧客間においてリース契約を締結し、当社は顧客を仲介することで、提携金融事業者からの初期紹介手数料として納車時に計上いたします。また、中古車リースの一部のスキームは、顧客からの契約申込みに基づき、当社にてその中古車を一度仕入れて、提携金融事業者に車両を売却するため、車両の売買収益も発生いたします。なお、当社はリース車両について、整備費用等の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、顧客からその対価として定額の月額料金を収益として計上しております。2022年12月期における当事業の売上構成比は、スポット収益（初期紹介手数料）22%、スポット収益（車両売買収益）54%、月額収益24%となっております。

当事業の業績は、2023年1月から6月までの実績数値を踏まえて、新規の契約から発生するスポット収益は、新規契約数に初期紹介手数料の単価を乗じて算出しております。なお、初期紹介手数料は2023年6月に単価の引き上げを行っておりますため、2023年6月末時点における初期紹介手数料の単価に基づいて算定しております。

新規契約数は、広告宣伝費にWebサイトに訪問する比率を乗じ、申込率を乗じて申込者数を算定します。当該申込者数に提携金融事業者による与信審査による通過率を乗じ審査通過数を算定し、審査通過数に契約率を乗じて新規契約数を算定しております。なお、申込率、与信審査の通過率、契約率は、2023年1月から6月までの実績数値を踏まえて算定しております。

また、月額収益は2023年1月から6月までの実績数値を踏まえた月額単価に契約数を乗じ、カスタマーチャーンレート（注5）を加味した解約による影響を減算して算定しております。車両売買収益は新規契約数における当社が車両仕入を行う一部の中古車スキームの割合を乗じ、車両販売台数を算定しております。2023年1月から6月までの実績数値を踏まえた単価を、車両販売台数に乘じ算定しております。

2023年9月末時点で見込まれる当事業のKPIについて、カスタマーチャーンレートは、0.20%（前期実績は0.21%）、延べ申込件数は22.2万件（前期比42.4%増）、延べ契約台数は14,877台（前期比31.2%増）を見込んでおります。

なお、市場環境としては、新車の半導体不足による新車納期の長期化については緩和されてきているものの、納期が明確な中古車ニーズが堅調に推移しております。当社では、ユーザー基盤の更なる拡大のため新車・中古車に注力し、広告宣伝費の先行投資を行っており、2023年第3四半期までの売上高の累計実績額は1,927百万円（前年同期比36.7%増）となっております。

以上の結果、2023年12月期の売上高は2,435万円（前期比29.6%増）を計画しております。

よって、全社で売上高は5,047百万円（前期比21.9%増）を見込んでおります。

- (注) 5. 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。

(2) 売上原価および売上総利益

当社の売上原価は主に労務費、車両費から構成されています。

労務費は、主に水平 DX 事業におけるコンサルタント、コンテンツ制作に関わる人員や自動車産業 DX 事業におけるエンジニア、デザイナーなどの費用から構成されており、既存人員については昇給率を考慮し、新規人員については採用計画に基づいて、予想一人当たり人件費に採用人数を乗じて策定しております。また、当期はシステム開発のためのエンジニアをはじめ、顧客ニーズに合ったサービスを行うべく、15名の多様な人材の新規採用を行うため、749百万円（前期比 12.7%増）を見込んでおります。

車両費は、自動車産業 DX 事業の一部の中古車スキームにおいて発生する車両の仕入代金であり、新規契約数に車両仕入が発生する一部のスキームの割合を乗じて車両の仕入台数を算定し、車両の仕入単価を乗じて算定しております。なお、車両仕入が発生する一部の割合及び車両の仕入単価は、2023年1月から6月までの実績を踏まえて算定しております。

当期においては昨今の新車納期の長期化について緩和されてきているものの、中古車ニーズが堅調に推移していることにより 867百万円（前期比 14.3%増）を見込んでおります。

以上の結果、売上原価は 2,832百万円（前期比 16.2%増）、売上総利益は、2,214百万円（前期比 30.1%増）を見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業損失

当社の販売費及び一般管理費は、主に人件費、広告宣伝費により構成されております。人件費は既存人員については昇給率を考慮し、新規人員については採用計画に基づいて、予想一人当たり人件費に採用人数を乗じた形で算定しております。売上規模拡大に伴う営業体制や管理体制の強化を行うため、1,023百万円（前期比 8.8%増）を見込んでおります。

広告宣伝費は、自動車産業 DX 事業における新規顧客獲得を目的とした認知度向上及び集客、Web 広告への支出であり、広告投資計画に基づいて算定しております。更なる契約規模拡大を目指しつつ、ROI（注 6）にて投資採算性のバランスを考慮しており、986百万円（前期比 10.0%減）を見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は 3,094百万円（前期比 1.8%増）、営業損失は 880百万円（前期実績は 1,336百万円の営業損失）を見込んでおります。

（注）6．ROI とは、「投資収益率」や「投資利益率」を意味しており、1件あたりの契約から生じる収益を1件あたりに要する広告宣伝費の平均額で割り算出しております。

(4) 営業外損益、経常損失

営業外収益については、助成金による収入などを算出した結果、0.9百万円を見込んでおります。営業外費用については、主に上場関連費用 22百万円と支払利息 14百万円を算出した結果、50百万円を見込んでおります。

以上の結果、経常損失 930百万円（前期実績 1,354百万円の経常損失）を見込んでおります。

(5) 特別利益、当期純損失

新株予約権戻入益 0.5百万円を特別利益に見込んでおり、特別損失の発生は見込んでおりません。

以上の結果、当期純損失は 933百万円（前期実績 1,355百万円の当期純損失）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等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、実際の業績は、様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上



2023年12月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2023年12月20日

上場会社名 ナイル株式会社 上場取引所 東
 コード番号 5618 URL <https://nyle.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 高橋 飛翔
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役 コーポレート本部本部長 (氏名) 長澤 齊 TEL 03 (6409) 6766
 四半期報告書提出予定日 - 配当支払開始予定日 -
 四半期決算補足説明資料作成の有無：無
 四半期決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2023年12月期第3四半期の業績 (2023年1月1日～2023年9月30日)

(1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023年12月期第3四半期	3,960	—	△499	—	△528	—	△530	—
2022年12月期第3四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2023年12月期第3四半期	△65.02	—
2022年12月期第3四半期	—	—

- (注) 1. 当社は、2022年12月期第3四半期につきましては、四半期財務諸表を作成していないため、2022年12月期第3四半期の数値、2023年12月期第3四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。
 2. 当社は、2023年9月22日付で普通株式1株につき400株の割合で株式分割を行っております。2022年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり四半期純利益を算定しております。

(2) 財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率
	百万円	百万円	百万円	百万円	%
2023年12月期第3四半期	2,875	963	2,875	963	33.1
2022年12月期	2,695	1,045	2,695	1,045	38.3

(参考) 自己資本 2023年12月期第3四半期 951百万円 2022年12月期 1,032百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2022年12月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2023年12月期	—	0.00	—	—	—
2023年12月期 (予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2023年12月期の業績予想 (2023年1月1日～2023年12月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	5,047	21.9	△880	—	△930	—	△933	—	△113.60

- (注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無
 2. 当社は、2023年9月22日付で普通株式1株につき400株の割合で株式分割を行っております。2023年12月期の業績予想における1株当たり当期純利益については、当該株式分割の影響を考慮しております。

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：有
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2023年12月期3Q	8,185,200株	2022年12月期	7,962,400株
② 期末自己株式数	2023年12月期3Q	一株	2022年12月期	一株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2023年12月期3Q	8,160,444株	2022年12月期3Q	一株

- (注) 1. 当社は、2023年9月22日付で普通株式1株につき400株の割合で株式分割を行っております。2022年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、期末発行済株式数、期中平均株式数を算定しております。
2. 当社は、2022年12月期第3四半期において、四半期財務諸表を作成していないため、期中平均株式数（四半期累計）は記載しておりません。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料P.3「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	3
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	3
2. 四半期財務諸表及び主な注記	4
(1) 四半期貸借対照表	4
(2) 四半期損益計算書	5
第3四半期累計期間	5
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	6
(継続企業の前提に関する注記)	6
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	6
(会計方針の変更)	6
(セグメント情報等)	6
(重要な後発事象)	6

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績の状況

当社は「幸せを、後世に。」のミッションの下、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。また、豊かで幸せな未来を次の世代に紡いでいくため、ビジョンを「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、日本のDX課題を解決する「産業DXカンパニー」として、各種事業を展開しております。

創業以来、当社はDX及びマーケティングを中心にインターネットを活用した各種技術、ノウハウを蓄積し、その強みを活用して、「水平DX事業」及び「自動車産業DX事業」を運営しております。今後も様々な領域で画期的な事業を生み出し続ける「事業家集団」として、デジタルマーケティングの知見を駆使した事業作りを続け、社会をより良く変えていくべく、取り組んでまいります。

自動車産業においては、EVシフトをはじめとする巨大な構造変化の波が押し寄せており、その中で個人によるオンラインでの車購入は相対的に市場全体に対する比率を高めていくことが予想されます。また、社会構造の変化や、インターネットの普及に根ざした消費活動の多様化に伴い、あらゆる企業においてDX推進をはじめとしたインターネットを活用した事業成長への投資活動は重要な経営課題となっています。

こうした環境下において、自動車産業を垂直的にDX化していく自動車産業DX事業及び横断的に企業のDX推進を支援する水平DX事業は、全体観として巨大かつ長期的な事業的追い風の中で事業を運営しており、今後も事業規模の成長が見込まれるものと思料いたします。

当社が手掛ける事業は全体として堅調に推移し、全社として大幅な増収と赤字幅の縮小を実現しました。水平DX事業については、DX&マーケティング事業は体制拡充と受注の進捗により売上・利益ともに大幅に伸長するとともに、メディア&ソリューション事業については、運営するメディアのトラフィックも上昇傾向にあり、またデジタル広告ソリューションの売上が大幅に伸長し、事業全体としては着実に成長いたしました。また、自動車産業DX事業については、新車の半導体不足による新車納期の長期化については緩和されてきているものの、納期が明確な中古車ニーズが堅調に推移しております。当社では、ユーザー基盤の更なる拡大のため新車・中古車に注力し、サブスクリプション契約締結に伴う初期紹介手数料の向上や、広告宣伝費の抑制的なコントロールを通じた採算性の向上を実現し、結果として売上の大幅な成長と赤字幅の縮小を実現しました。

その結果、当第3四半期累計期間における売上高は3,960,535千円、営業損失は499,456千円、経常損失は528,235千円、四半期純損失は530,555千円となりました。

セグメントの業績は、次のとおりであります。

a. 水平DX事業

水平DX事業は、創業以来培ってきたDXやデジタルマーケティングに関する技術・ノウハウを強みにして、顧客企業に対するコンサルティングサービスを軸にしつつ、生成AIによる業務自動化支援、メディア開発・運営及びデジタル広告に関するソリューション提供を通じた事業支援を行っているDX&マーケティング事業と、アプリレビューサイト「Appliv」やスマートフォンユーザー向けに役立つ情報をお届けする「Appliv TOPICS」などの情報メディア運営や、デジタル広告ソリューション「NYLE TRIDE」の提供を中心としたメディア&ソリューション事業から構成されています。

当第3四半期累計期間においては、DX&マーケティング事業において、既存顧客に対するアップセルが順調に拡大を続けたことを主な要因として、受注は堅調に拡大しました。また、コンテンツ体制の拡充を中心とした採用計画は予定通りに進捗したことで、当事業としてのサービス提供体制は順調に拡大しました。その結果、受注の増加とサービス提供体制の拡充がバランス良く進捗したことにより、売上・利益ともに大幅に伸長しました。

またメディア&ソリューション事業においては、コンテンツ投資強化によるトラフィックの復調や、主要検索エンジンにおけるアルゴリズムのアップデートによる順位改善を受け、「Appliv」を始めとしたメディア売上が好調に推移しております。また「NYLE TRIDE」においては、既存取引先との広告の取扱高の増加により売上も堅調に推移しており、且つ複数の中規模案件を柱とする売上全体の構成戦略が、顧客基盤の拡大等結果として現れてきており、当事業全体として堅調な成長を実現しました。

この結果、当第3四半期累計期間の業績は、売上高は2,033,421千円、セグメント利益は544,125千円となりました。

b. 自動車産業DX事業

自動車産業DX事業は、DX及びマーケティングの知見を活用して、自動車産業のDX化を推進する事業として、2018年に立ち上げた事業です。当事業では、「おトクにマイカー 定額カルモくん」の事業運営を軸として、個人向けに幅広い車種の新車及び中古車を対象としたマイカーのサブスクリプションサービスを提供しています。当事業では、個人の車購入におけるあらゆるプロセスをDX化することで、マイカー購買の手間暇を省力化するとともに、与信の弱い個人に対する自動車金融商品の提供可能性を模索することで、自動車領域における金融包摂サービスの

提供を進めており、新車・中古車の販売市場における新たな市場創出に取り組んでおります。

ビジネスモデルとしては、車両本体に加えてマイカーの利用中に発生する維持管理コスト等も含めて月額定額のサブスクリプションとするオプションなども幅広く提供しており、顧客のニーズに沿ったプラン設計を行うことが可能です。当事業では、当社が提携する金融事業者と顧客間におけるリース契約の獲得を仲介することで、提携金融事業者からの初期紹介手数料として納車時にスポット収益を計上いたします。また、顧客が、当社が提携する金融事業者とリース契約を締結したリース車両について、整備費用等の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、顧客からその対価として定額の月額収益を受領しております。

当事業においては、顧客獲得活動にかかる費用が一時点で発生する一方、獲得された長期契約から生じる収益は契約期間にわたって計上されることから、拡大期においては費用が先行する構造にありますが、長期的な採算性を考慮して安定的な収益基盤構築に取り組んでおります。

当第3四半期累計期間においては、ユーザー基盤の更なる拡大のため新車・中古車に注力するとともに、初期紹介手数料の向上や、広告宣伝費の抑制的なコントロールを通じた採算性の向上を実現し、結果として売上の大幅な成長と赤字幅の縮小を実現しました。

この結果、当第3四半期累計期間の業績は、売上高は1,927,114千円、セグメント損失は761,556千円となりました。

(2) 財政状態の状況

(資産)

当第3四半期会計期間末における流動資産は2,672,751千円であり、前事業年度末に比べ167,922千円増加いたしました。売掛金及び契約資産が153,297千円増加したことが主な要因であります。

当第3四半期会計期間末における固定資産は203,174千円であり、前事業年度末に比べ12,786千円増加いたしました。投資その他の資産が14,781千円増加したことが主な要因であります。

この結果、総資産は2,875,926千円となり、前事業年度末に比べ180,708千円増加いたしました。

(負債)

当第3四半期会計期間末における流動負債は999,485千円であり、前事業年度末に比べ136,894千円増加いたしました。未払法人税等が23,884千円増加したことが主な要因であります。

当第3四半期会計期間末における固定負債は912,670千円であり、前事業年度末に比べ125,709千円増加いたしました。長期借入金が125,709千円増加したことが要因であります。

この結果、負債合計は1,912,155千円となり、前事業年度末に比べ262,603千円増加いたしました。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産は963,770千円であり、前事業年度末に比べ81,895千円減少いたしました。新株の発行により資本金及び資本剰余金が450,107千円増加し、四半期純損失を計上したことにより利益剰余金が530,555千円減少したことが主な要因であります。

この結果、自己資本比率は33.1%（前事業年度末は38.3%）となりました。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2023年12月期の業績予想につきましては、本日公表いたしました「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。なお、当期業績予想につきましては、本日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により異なる可能性があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年12月31日)	当第3四半期会計期間 (2023年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,827,033	1,719,501
売掛金及び契約資産	391,671	544,968
商品	131,383	211,838
その他	160,866	204,683
貸倒引当金	△6,126	△8,240
流動資産合計	2,504,829	2,672,751
固定資産		
有形固定資産	16,314	12,903
無形固定資産	—	1,416
投資その他の資産	174,073	188,854
固定資産合計	190,388	203,174
資産合計	2,695,218	2,875,926
負債の部		
流動負債		
買掛金	105,810	94,822
1年内返済予定の長期借入金	301,552	301,878
未払法人税等	3,187	27,071
賞与引当金	15,690	12,882
その他	436,351	562,830
流動負債合計	862,591	999,485
固定負債		
長期借入金	786,961	912,670
固定負債合計	786,961	912,670
負債合計	1,649,552	1,912,155
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	325,054
資本剰余金	3,082,719	3,307,772
利益剰余金	△2,150,275	△2,680,831
株主資本合計	1,032,443	951,995
新株予約権	13,222	11,774
純資産合計	1,045,665	963,770
負債純資産合計	2,695,218	2,875,926

(2) 四半期損益計算書
(第3四半期累計期間)

(単位：千円)

	当第3四半期累計期間 (自 2023年1月1日 至 2023年9月30日)
売上高	3,960,535
売上原価	2,223,282
売上総利益	1,737,252
販売費及び一般管理費	2,236,708
営業損失(△)	△499,456
営業外収益	
受取利息	25
その他	812
営業外収益合計	837
営業外費用	
支払利息	10,505
為替差損	7,242
株式交付費	7,581
その他	4,288
営業外費用合計	29,617
経常損失(△)	△528,235
特別利益	
新株予約権戻入益	1,448
特別利益合計	1,448
特別損失	
新株予約権失効損	1,650
特別損失合計	1,650
税引前四半期純損失(△)	△528,437
法人税、住民税及び事業税	2,117
法人税等合計	2,117
四半期純損失(△)	△530,555

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

1. 配当金支払額

該当事項はありません。

2. 基準日が当第3四半期累計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当第3四半期累計期間の末日後となるもの

該当事項はありません。

3. 株主資本の著しい変動

当社は、2023年1月20日を払込期日とする第三者割当増資によるB-2種優先株式557株の発行により、資本金は225,054千円、資本剰余金は225,053千円増加しております。

この結果、当第3四半期会計期間末において、資本金が325,054千円、資本剰余金が3,307,772千円となっております。

(会計方針の変更)

(時価の算定に関する会計基準の適用指針の適用)

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第31号 2021年6月17日。以下「時価算定会計基準適用指針」という。)を当第1四半期累計期間期首から適用し、時価算定会計基準適用指針第27-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準適用指針が定める新たな会計方針を将来にわたって適用することといたしました。これによる、四半期財務諸表への影響はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当第3四半期累計期間(自2023年1月1日 至2023年9月30日)

報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注)	合計
	ホリゾンタル DX事業	自動車産業 DX事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	2,033,421	1,927,114	3,960,535	—	3,960,535
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—	—
計	2,033,421	1,927,114	3,960,535	—	3,960,535
セグメント利益又は損失 (△)	544,125	△761,556	△217,430	△282,025	△499,456

(注) 1. セグメント利益又は損失(△)の調整額△282,025千円は、おもに各報告セグメントに配分していない
 全社費用です。全社費用は報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

2. セグメント利益又は損失(△)は、損益計算書の営業損失と一致しております。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。