



事業計画及び成長可能性に関する事項

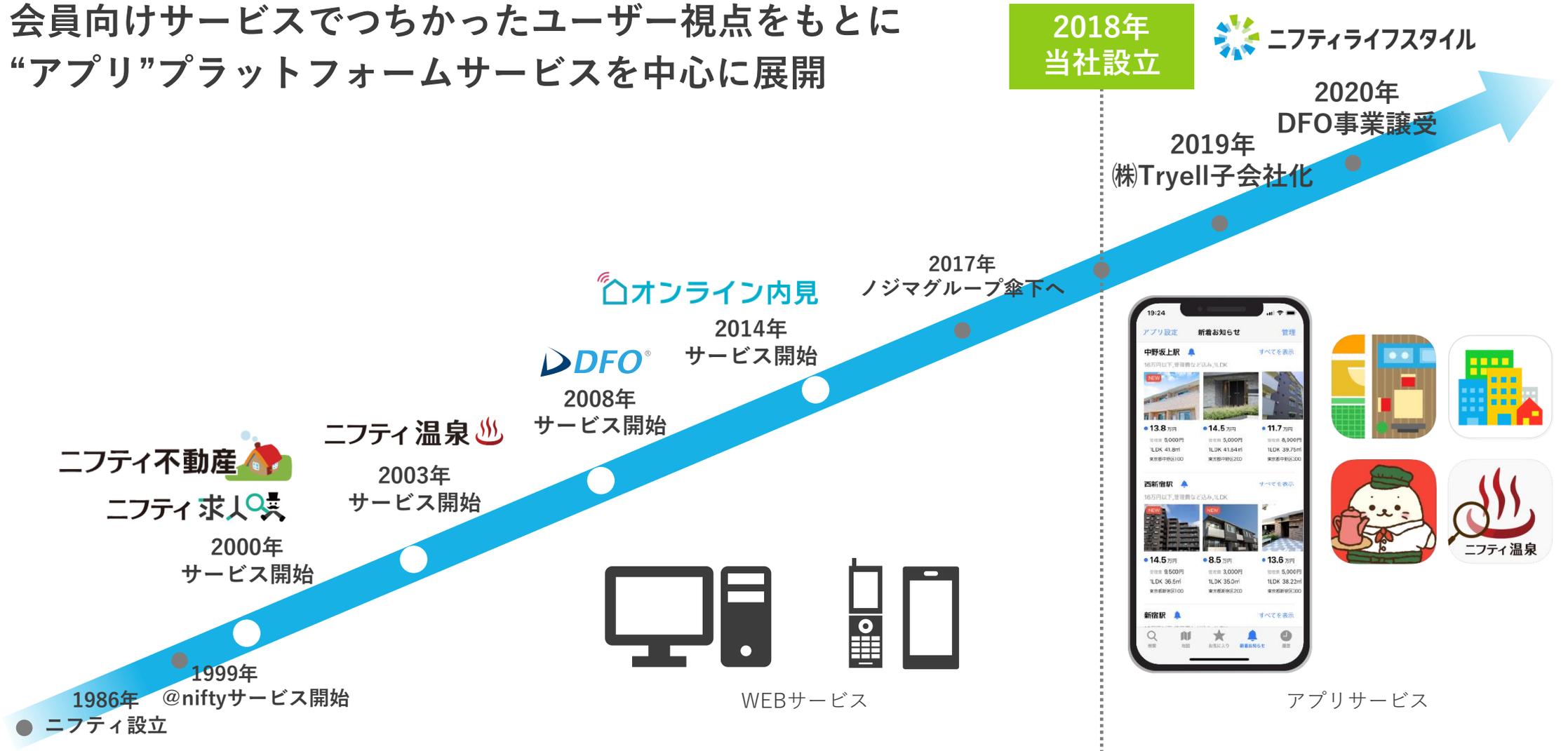
2021年12月24日

ニフティライフスタイル株式会社

証券コード 4262

ニフティライフスタイルについて

会員向けサービスでつちかったユーザー視点をもとに
“アプリ”プラットフォームサービスを中心に展開



想像以上を、みつけよう。

“一人ひとり”のライフスタイルを便利で豊かに。

生活を便利で豊かにする WEBテクノロジー“ライフスタイルテック”を活用し
情報収集や比較検討、課題解決を支援するための「行動支援サービス事業」を展開

行動支援サービス事業

行動支援プラットフォームサービス

ニフティ不動産  ニフティ求人  ニフティ温泉 



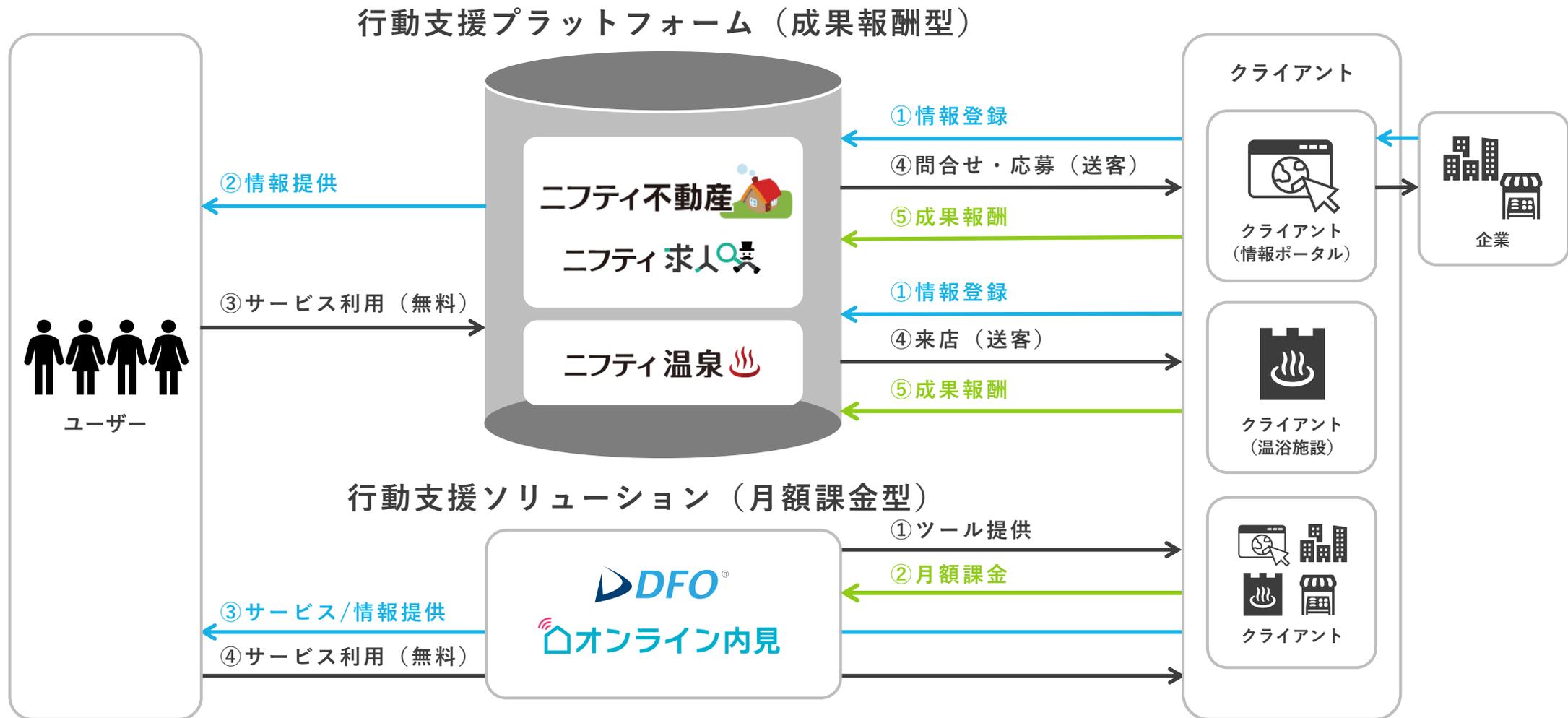
情報提供を通じて、ユーザーと企業を
結びつけるプラットフォームサービス

行動支援ソリューションサービス

  オンライン内見

業務支援を通じて、ユーザーと企業の
課題を解決するソリューションサービス

送客による「成果報酬型」と、ツール提供による「月額課金型」にてビジネス展開



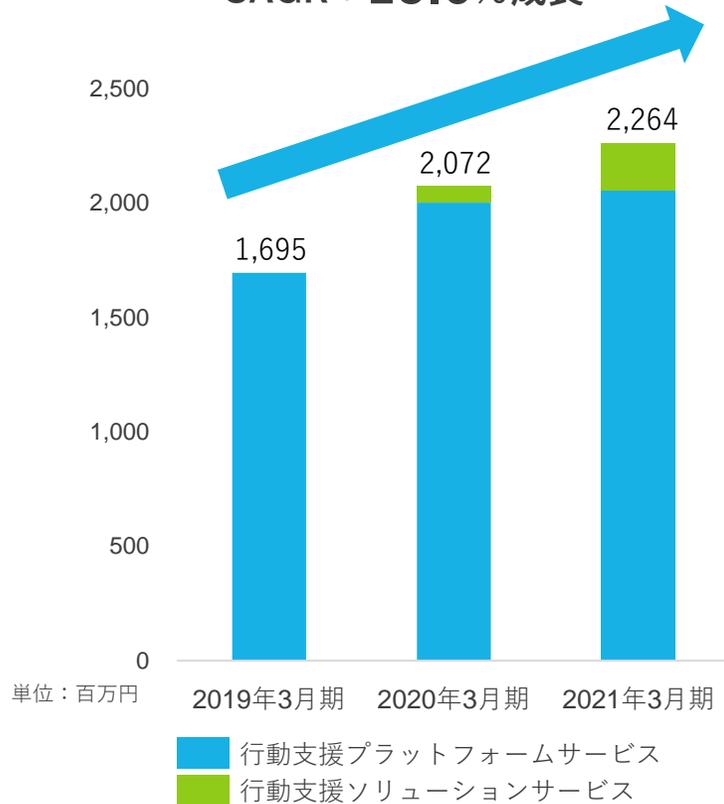
高い成長性を示す指標として「売上高」、企業価値向上を示す指標として「営業利益」を重視
売上高を構成する指標として「ユーザー数」及び「クライアント数」を重視



「行動支援プラットフォームサービス」を中心に、高収益にて成長推移

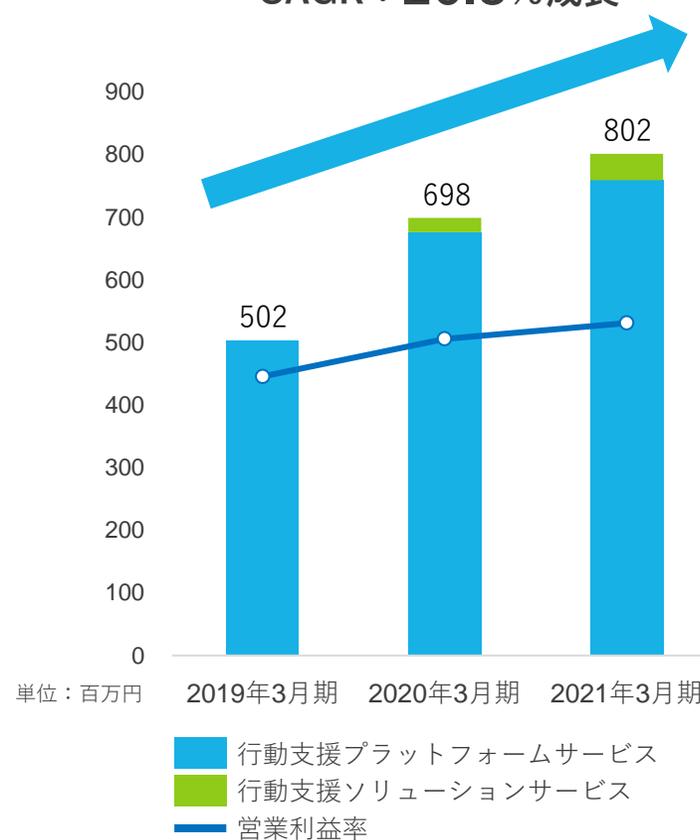
売上高推移

CAGR : 15.6%成長



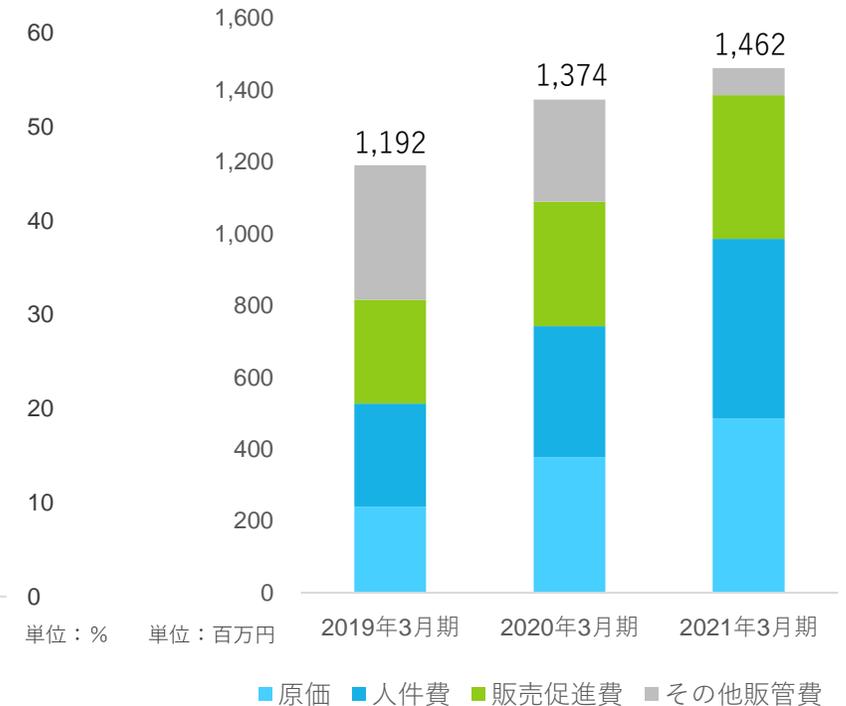
営業利益/営業利益率推移

CAGR : 26.3%成長



原価/販管費推移

適切な原価/販管費のコントロール



行動支援プラットフォームサービスについて

大手ポータルサイト情報をまとめて比較できる「一括検索型」プラットフォームサービスと独自の情報収集及び編集による「独自型」プラットフォームサービスを提供

ニフティ不動産 **有名不動産13サイト**

賃貸物件まとめて検索

DL数累計 **800万** No.1
30,000件以上の **★5** 評価 No.2
延べ物件数 **No.1** No.3

at home suumo CHINTAI LIFULL HOME'S アパマンショップ

不動産ナビ HOME ADPARK いい部屋ネット CENTRAL MOCCA スモッカ ぴんぐりん

YAHOO! 不動産 オンライン内見 VILLAGE HOUSE

※1 「ニフティ不動産」全アプリダウンロード数累計 (2021年9月末時点)
※2 「ニフティ不動産」iOS 賃貸検索アプリ 評価数累計 (2021年9月末時点)
※3 「ニフティ不動産」全カテゴリ合計延べ物件数 (日本マーケティングリサーチ機構調べ (2021年6月))

ニフティアルバイト

バイトまとめて検索

しろたん コラボ中!!

fromAnavi 求人アスコム dip ティップのバイト情報 パイトル マイナビバイト dip 自分らしくはたらく はたらこねっと

求人ジャーナル ネット イーアイデム マジョルバイト WorkGate 塾講師ナビ JUKUKOSHI NAVI

シフトワークス 1717 Recruiting Optimizer しゅふJOB. PRODUCED BY bstyle tenichi dip 資格・経験を活かして働く パイトルPRO

理想のマイホームを買おう！

購入物件「まとめて」検索

DL数累計 **800万** No.1
延べ物件数 **No.1** No.2

suumo LIFULL HOME'S at home

YAHOO! 不動産 ぴんぐりん HOME ADPARK

不動産ナビ MAJOR7

※1 「ニフティ不動産」全アプリダウンロード数累計 (2021年9月末時点)
※2 「ニフティ不動産」全カテゴリ合計延べ物件数 (日本マーケティングリサーチ機構調べ (2021年6月))

国内最大級のデータ量
温泉・スパをカンタン検索！

掲載施設数 **1.5万件** 以上



※2021年9月末iOS「App Store」当社アプリ紹介より

「圧倒的な情報量」を強みとしたプラットフォームサービスを展開

ニフティ不動産



賃貸物件検索



購入物件検索



掲載物件 約1,400万件※1

賃貸から購入まで、家探しならおまかせの
不動産物件一括検索型サービス

ニフティ求人



アルバイト検索



掲載案件 約260万件※2

バイトも転職も、仕事探しならおまかせの
求人案件一括検索型サービス

一括検索型

専用ポータルとの連携により情報の網羅性を確保する

※1：2021年9月末時点「ニフティ不動産」掲載物件数

※2：2021年9月末時点「ニフティ求人」掲載求人数

ニフティ温泉



日帰り温泉検索



温浴施設情報 約15,000件※3

全国の日帰り温浴施設の情報やお得なクーポン
情報の独自提供サービス

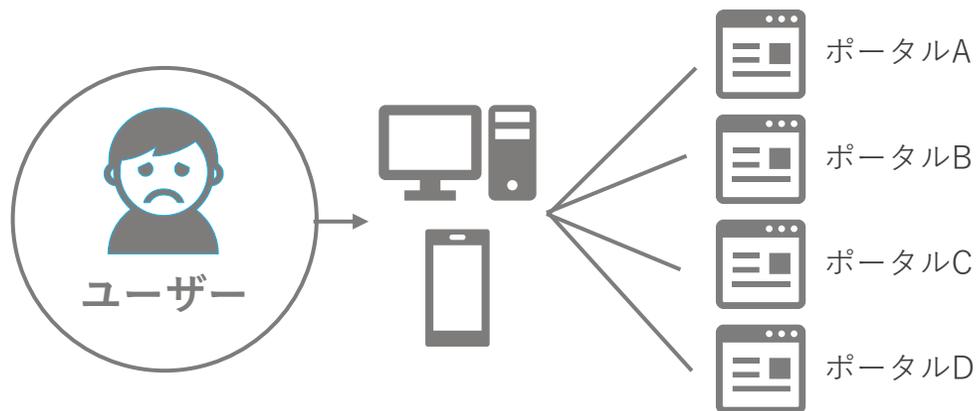
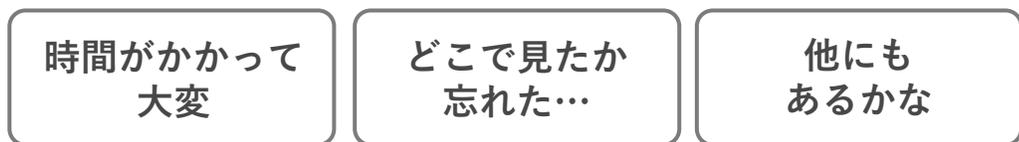
独自型

独自に情報収集し情報の網羅性を確保する

※3：2021年9月末時点「ニフティ温泉」掲載温浴施設数

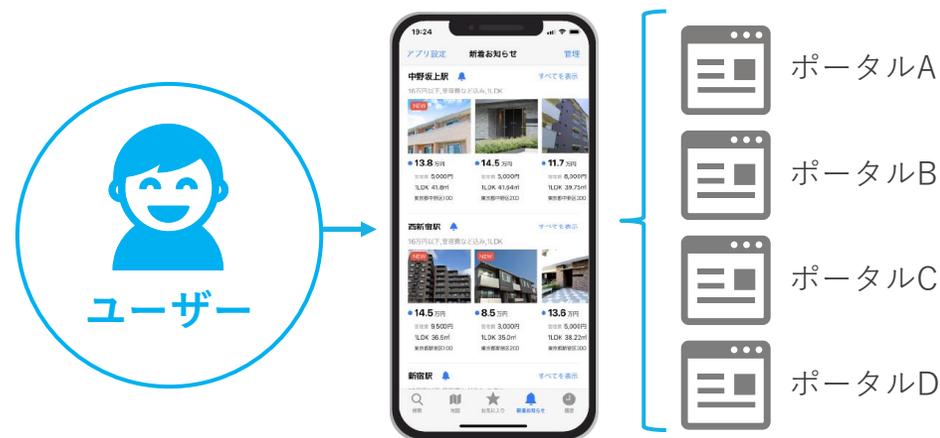
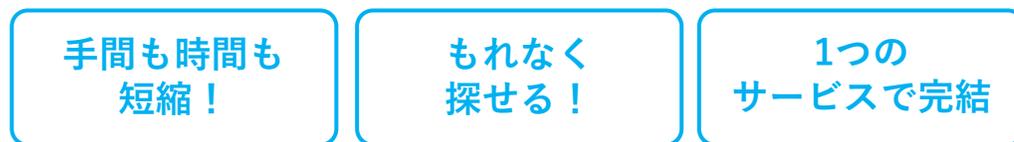
世の中の情報を収集・最適化し「まとめて検索できる」プラットフォームとして提供

ユーザーが抱える課題…



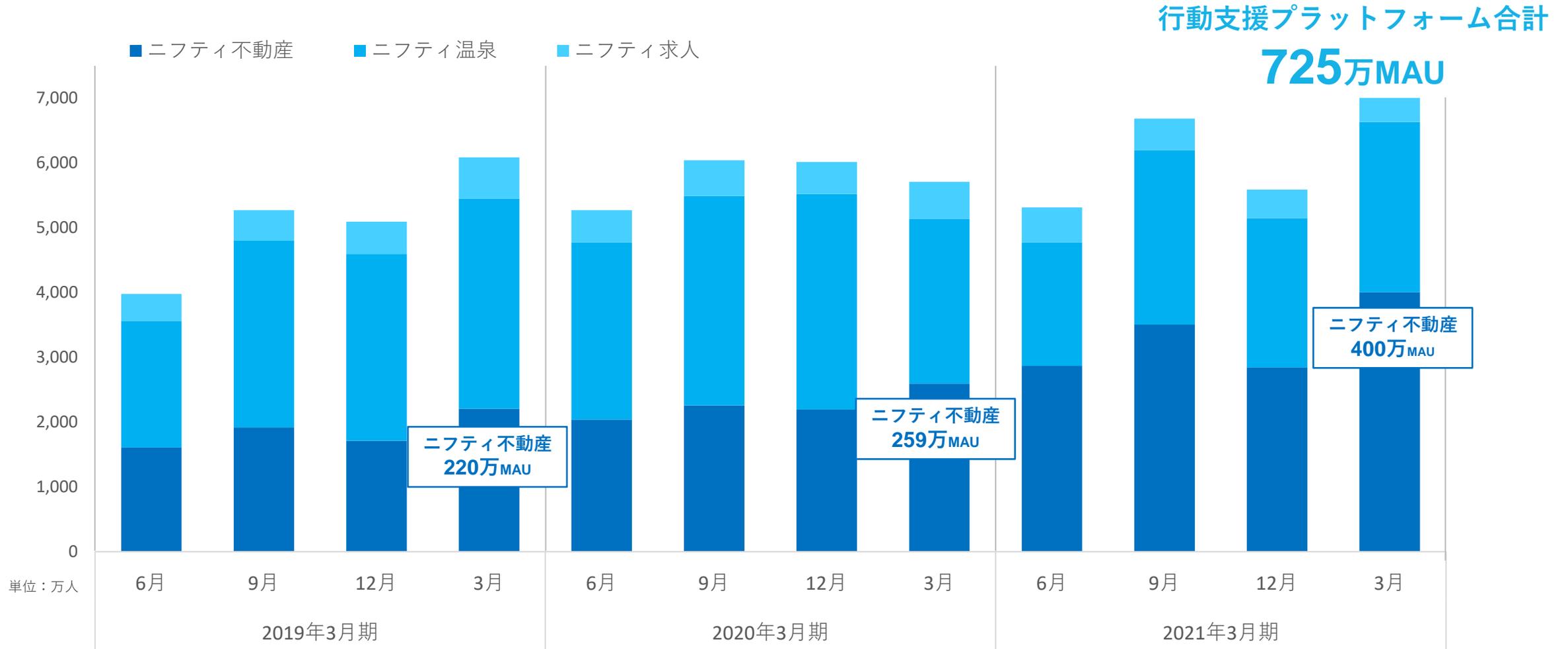
複数のサービスを見るのが大変

当社サービスを使うと…



まとめて検索できて便利

「ニフティ不動産」を中心にユーザー数を拡大、「ニフティ温泉」もコロナ影響から緩やかに回復



※MAU（Monthly Active Users／月間アクティブユーザー数）は月間のWEBユーザー数とアプリユーザー数の合算数値

「評価とレビュー」をもとに、アプリサービスのUI/UX改善

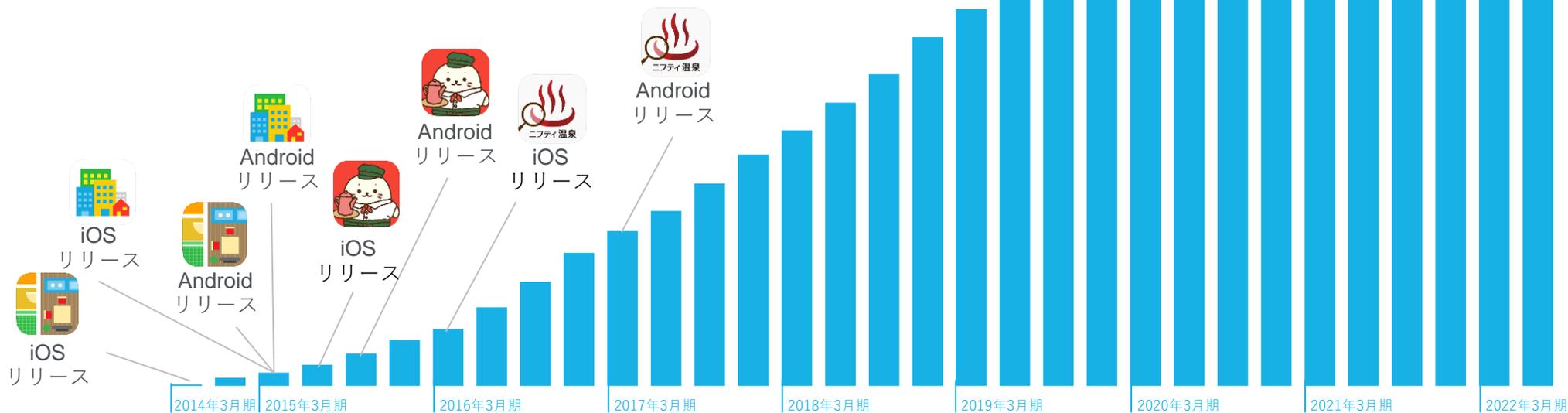


※2021年9月末実iOS「App Store」ユーザー評価実績

累計**1,000**万

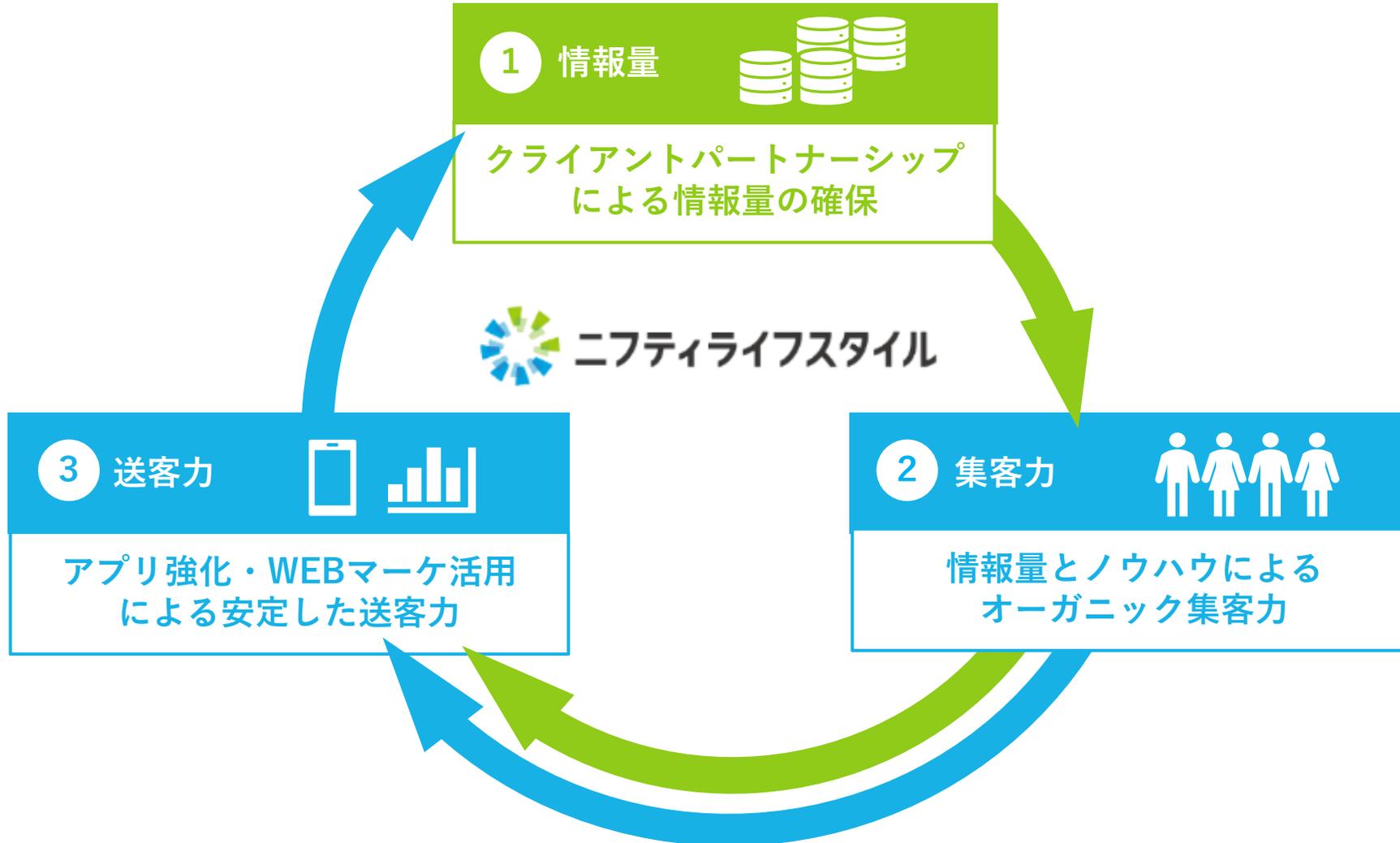
ダウンロード突破

※2021年9月



行動支援プラットフォームサービスの 競争優位性について

「膨大な情報量」と「情報処理技術（テクノロジー）」による循環を確立



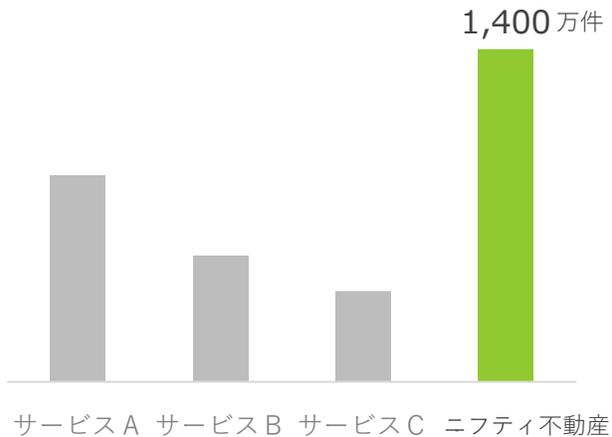
20年来の運用と送客実績に対する信頼により、他サービスに比べ膨大な情報基盤を確立



掲載情報数

約1,400万件

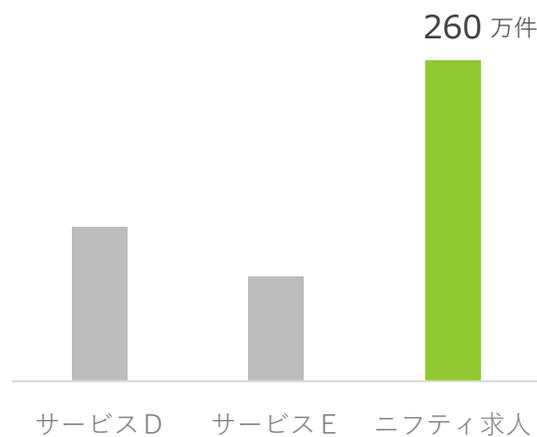
他社不動産アグリゲーションサービスとの比較



掲載情報数

約260万件

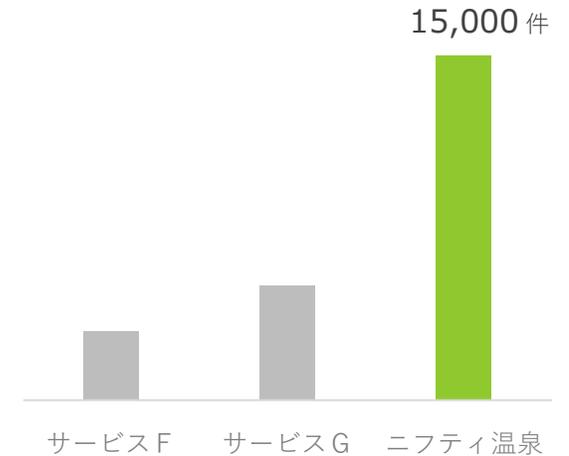
他社求人アグリケーションサービスとの比較



掲載情報数

約15,000件

他温泉/旅行情報サービスとの比較



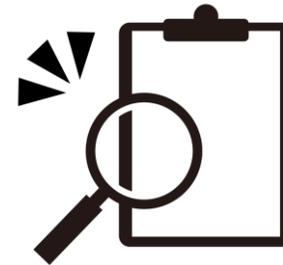
※各社サービスより当社調べ (21年9月末時点)

膨大なデータをストレスなく検索可能とするテクノロジーと独自検索エンジン

例) ニフティ不動産の場合

高度な
データ処理

- 全国1,400万の物件データを毎日洗い替え、
重複データの名寄せ処理を実現



名寄せ技術

による情報閲覧性の高さ

高い
検索ヒット率

- 情報量を活かしたこだわり条件検索142項目※
によりニーズに合った絞り込みが可能



充実した こだわり検索

詳細な条件設定が可能

高速な
レスポンス

- 独自検索システムによる大量のデータを
高速処理し、スムーズな操作性を実現



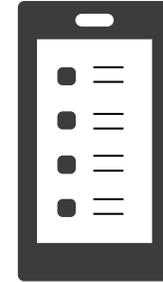
0.2秒以内

の快適なレスポンス

「情報量」と「ノウハウ」によるオーガニック集客※（ASO/SEO） ※自然検索等による広告を使わない集客

アプリ集客
ASO

- 膨大な情報量を活かした使いやすさにより、ユーザー評価の高いアプリを提供
- アプリ提供ストアにて主要キーワードにより上位検索結果を実現し、安定したDL数を獲得

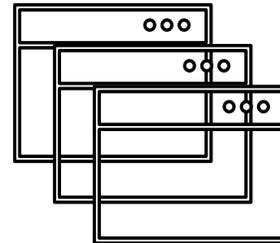


アプリダウンロード数
1,000万DL

※2021年9月末実績

WEB集客
SEO

- 物件情報、求人情報、温浴施設情報を活用し、専門性の高い情報ページを提供
- 大量の情報ページを毎日更新し検索エンジンでの表示順位を高め、安定した集客を実現



月間利用者数
725万MAU

※2021年3月末実績

アプリによる顕在ユーザーの継続利用、WEBマーケティングノウハウによる送客力

アプリ ファースト

- ASOによるニーズ顕在ユーザーの安定的な獲得
- 快適な操作性とタイムリーな通知による離脱率の低いアプリ利用の実現



アプリ顕在ユーザーによる
高い送客率

※当社WEBサービスユーザーとの比較

デジタル マーケティング

- 当社DFOサービスを活用したデータフィード広告、リマーケティング広告による効率的な広告運用
- 蓄積したユーザーの行動履歴に基づいたレコメンドノウハウによる高い送客率の実現



DFO[®]

を活用した効率的な
マーケティング

行動支援ソリューションサービスについて

2020年9月から
当社にて展開



商品データを活用したデータフィード広告支援サービス

DFO (Data Feed Optimization: データフィード最適化)

ECサイトなど多商材のWEBサイトで、WEB広告用の商品データを広告媒体ごとに最適化するための手法や取り組み



広告配信の複雑な作業を効率化 ユーザー接点を拡大

ユーザーは、“一人ひとり”に合った
商品情報を発見

企業が抱える課題

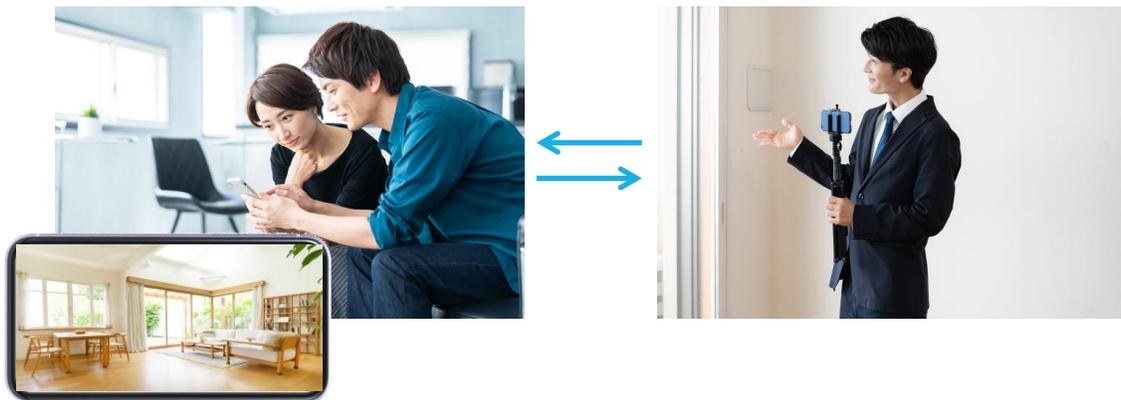


企業はターゲットにあった
ユーザーへアプローチ

📶 🏠オンライン内見

2019年4月から
当社にて展開

場所や距離に捉われることなく不動産の内見や
お手続きが可能



オンライン内見とは

物件を訪問することなく、オンライン経由で映像音声を使ってリアルタイムに会話をしながら内見ができます。

IT重説とは

賃貸/売買物件の重要事項説明（重説）がビデオ通話などを使ったオンラインでの説明も可能になりました。重説と契約は通常セットで行われるため店舗へ行かずとも契約が可能となります。

物件の内見で困ったこと

急に転職になった



物件を見たいけど
時間が作れない

店舗が混んでいる



内見の予約がな
かなか取れず、
予定が作れない

小さい子供がいる



小さな子供がいて
ゆっくり内見でき
ない

大学入学で上京



物件内見のため
だけに交通費を
かけたくない

オンライン内見で悩みを解決！

オンラインによる不動産会社の課題解決



遠方からの
顧客取り込み

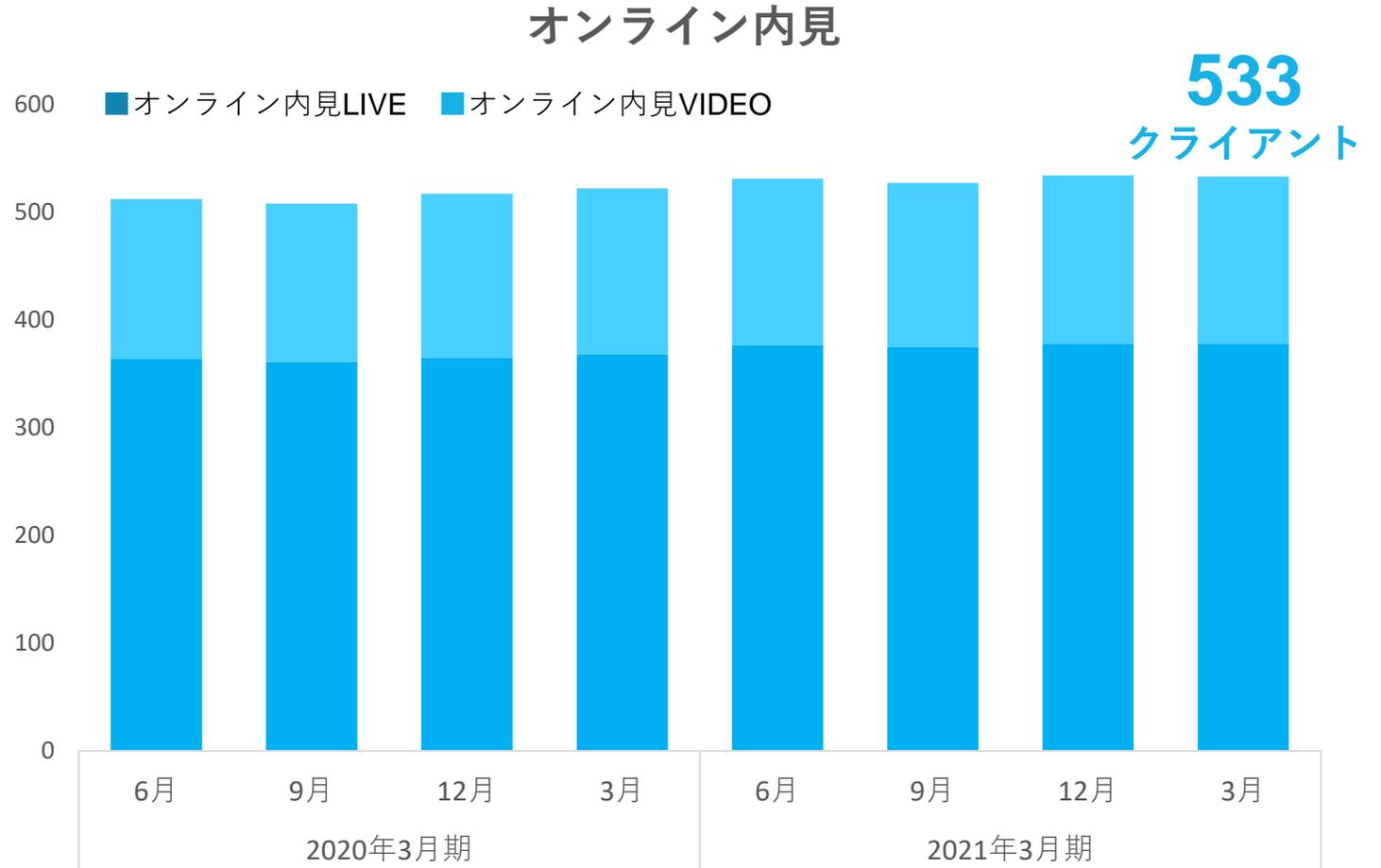
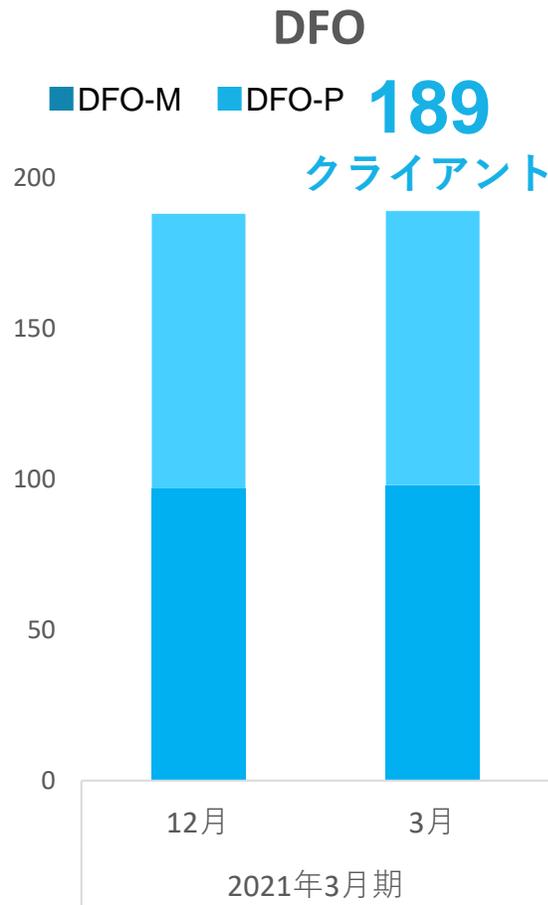


平日を活用した
相談・内見対応



IT重説による
業務効率化

「DFO」「オンライン内見」共に安定した顧客基盤を軸に新たな市場開拓を強化



成長戦略について

1

新たなユーザー層への認知拡大

2

既存行動支援サービスの領域拡大

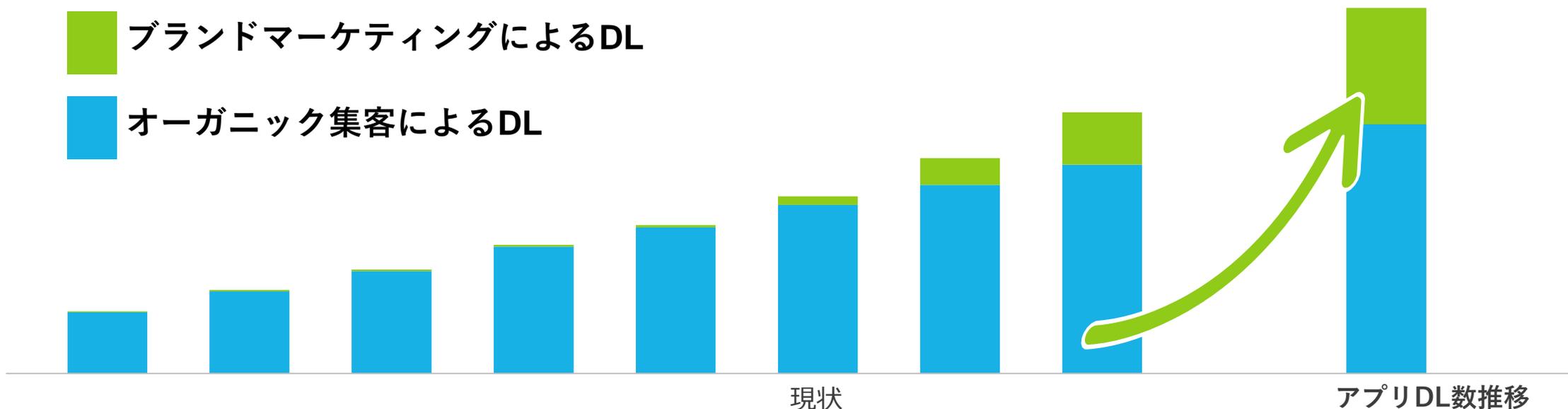
3

積極的な新規サービスの展開

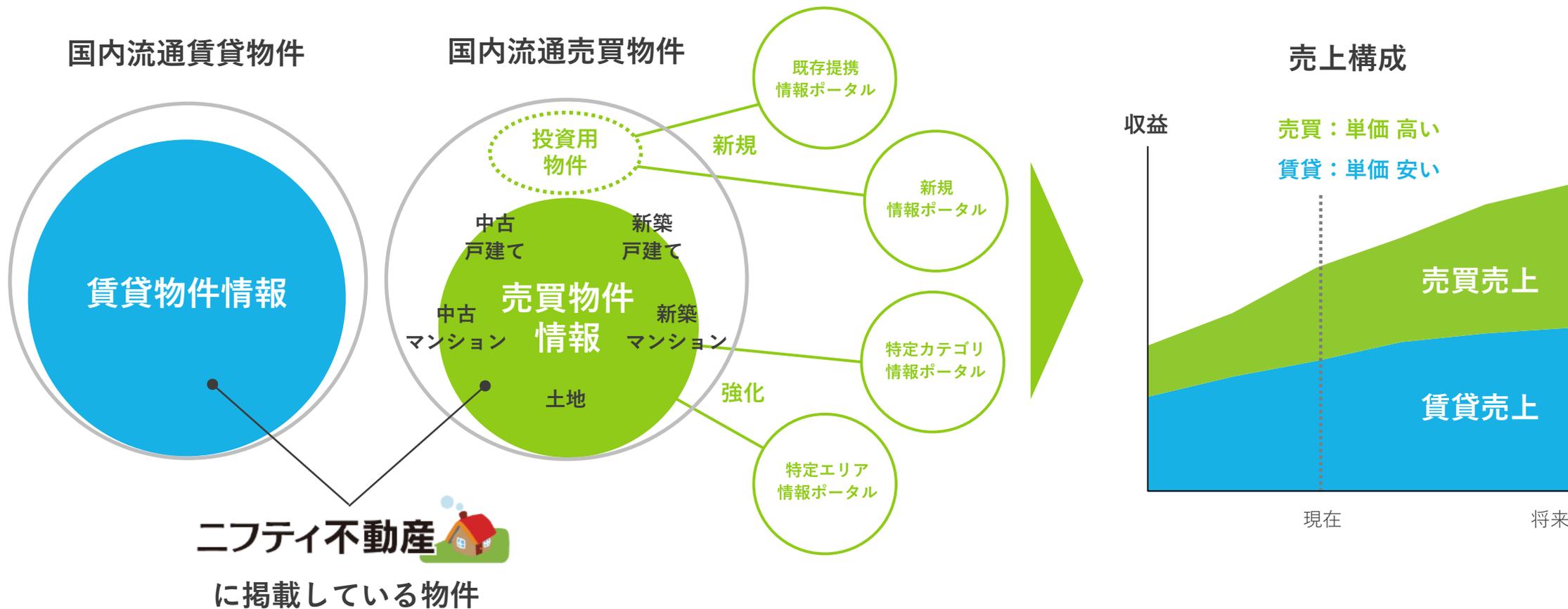
従来のオーガニック集客によるアプリダウンロードと利用拡大に加え、TVCM等のブランドマーケティングにより、新たなユーザー層への認知を拡大



■ ブランドマーケティングによるDL
■ オーガニック集客によるDL



主力の賃貸領域の情報強化に加え、送客単価の高い売買領域を強化
特定エリア/特定カテゴリ等の専門情報ポータルとの連携強化により、情報と領域を拡大



既存の行動支援サービスの周辺領域において、新たな行動支援サービスを展開



大切なライフイベントに係る新領域において、新たな行動支援サービスを展開

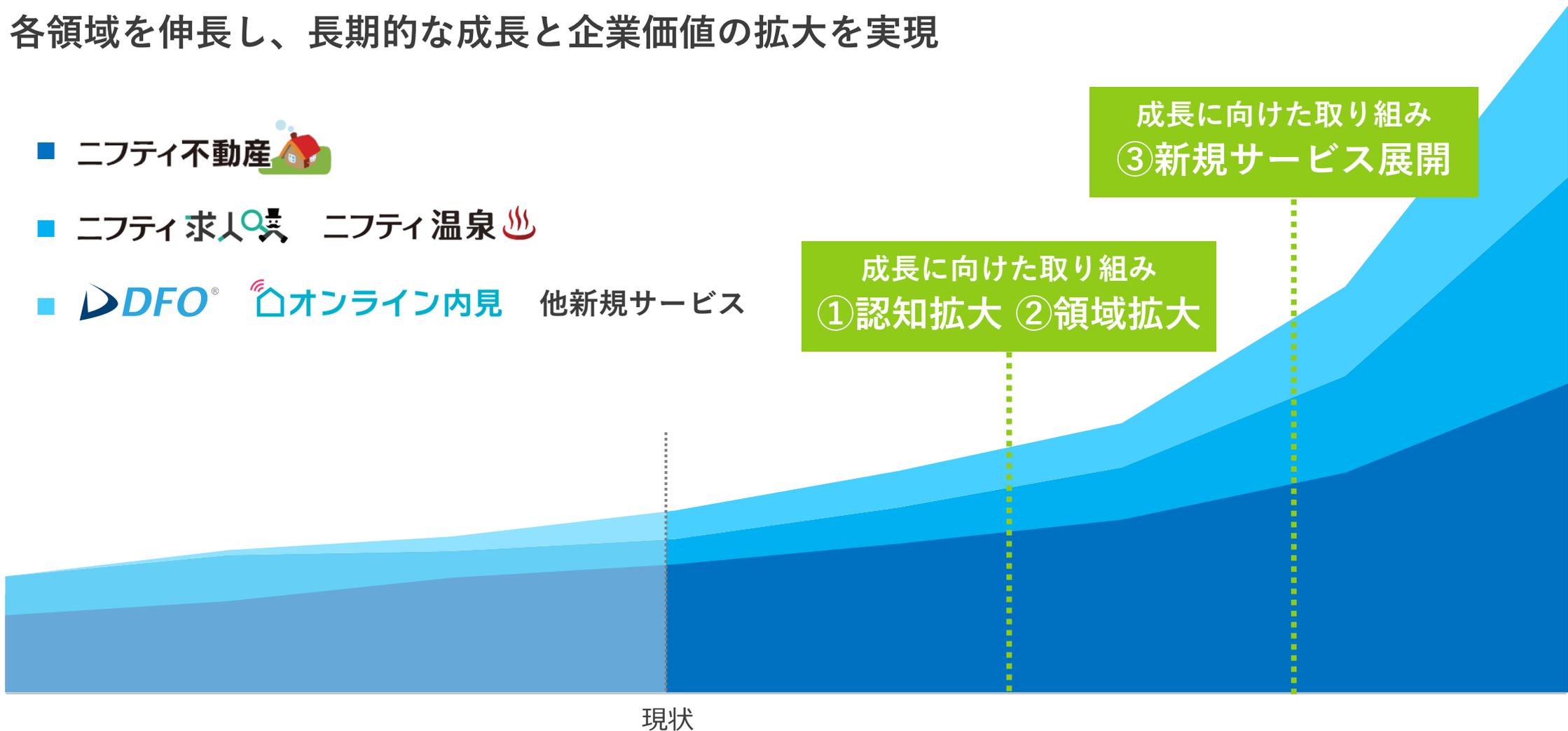


実現方法

- ・ 新規人材の採用等による自社サービス開発強化
- ・ パートナー企業との資本業務提携、M&Aによる展開

行動支援プラットフォームサービス、行動支援ソリューションサービスの各領域を伸長し、長期的な成長と企業価値の拡大を実現

- ニフティ不動産 
- ニフティ求人  ニフティ温泉 
-   オンライン内見 他新規サービス

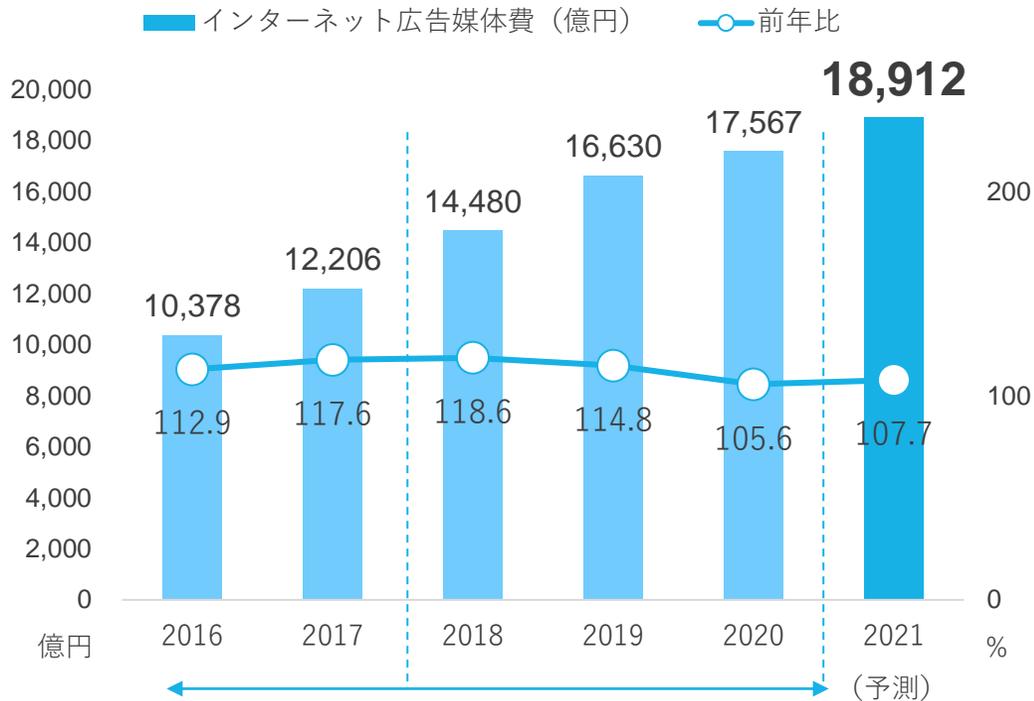


Appendix

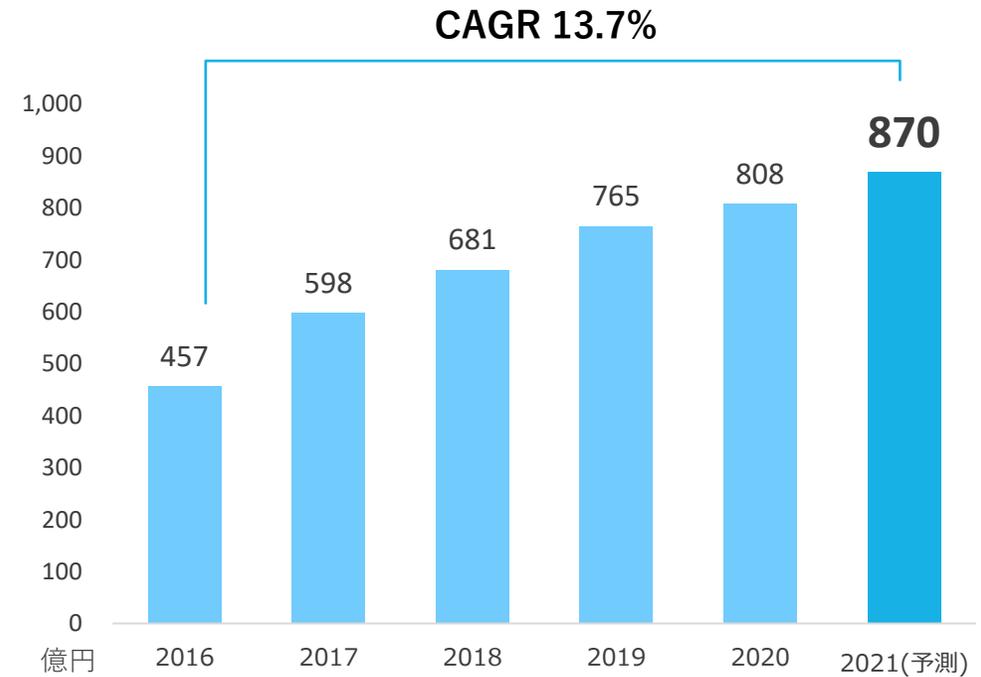
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|---|------------|-------|-----|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|-----------|-------|--|--|----------|------|--|--|----------|-------|--|--|
| ■ 企業名 | ニフティライフスタイル株式会社 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ■ 所在地 | 東京都新宿区北新宿二丁目21番1号 新宿フロントタワー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ■ 設立日 | 2018年2月 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ■ 代表者の役職氏名 | 代表取締役社長 社長執行役員 成田 隆志 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ■ 役員体制 | <table><tr><td>取締役 常務執行役員</td><td>広田 朋美</td><td>監査役</td><td>藤城 哲哉</td></tr><tr><td>取締役 執行役員</td><td>松澤 尚樹</td><td>監査役 (社外)</td><td>寺西 章悟</td></tr><tr><td>取締役 執行役員</td><td>守谷 和俊</td><td>監査役 (社外)</td><td>磯崎 実生</td></tr><tr><td>取締役 (非常勤)</td><td>野島 亮司</td><td></td><td></td></tr><tr><td>取締役 (社外)</td><td>小川 卓</td><td></td><td></td></tr><tr><td>取締役 (社外)</td><td>森 泰一郎</td><td></td><td></td></tr></table> | 取締役 常務執行役員 | 広田 朋美 | 監査役 | 藤城 哲哉 | 取締役 執行役員 | 松澤 尚樹 | 監査役 (社外) | 寺西 章悟 | 取締役 執行役員 | 守谷 和俊 | 監査役 (社外) | 磯崎 実生 | 取締役 (非常勤) | 野島 亮司 | | | 取締役 (社外) | 小川 卓 | | | 取締役 (社外) | 森 泰一郎 | | |
| 取締役 常務執行役員 | 広田 朋美 | 監査役 | 藤城 哲哉 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 取締役 執行役員 | 松澤 尚樹 | 監査役 (社外) | 寺西 章悟 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 取締役 執行役員 | 守谷 和俊 | 監査役 (社外) | 磯崎 実生 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 取締役 (非常勤) | 野島 亮司 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 取締役 (社外) | 小川 卓 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 取締役 (社外) | 森 泰一郎 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ■ 事業内容 | 行動支援サービス事業 ・ 行動支援プラットフォームサービス ・ 行動支援ソリューションサービス | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ■ 子会社 | 株式会社Tryell | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

広告市場の拡大に伴い、不動産関連ネット広告費は、5年間CAGR約13.7%の成長見込み

インターネット広告費（推定）



不動産・住宅設備 インターネット広告費（推定）

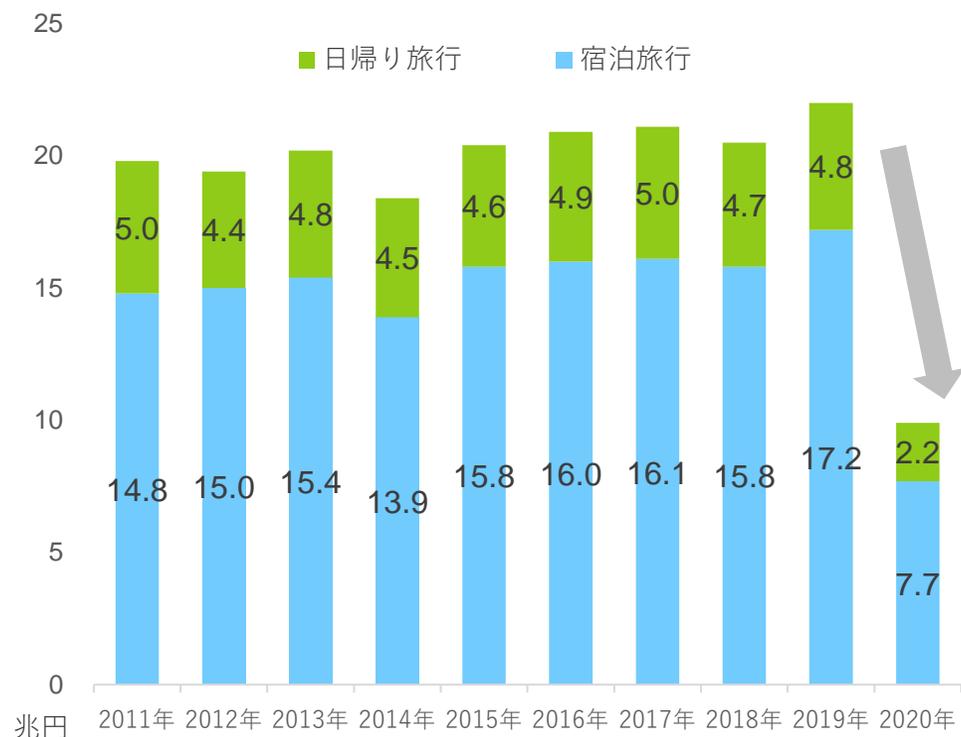


※出典：（株）電通「2020年日本の広告費」インターネット広告媒体費総額の推移（予測）

※（株）電通「2020年日本の広告費」をベースに当社試算

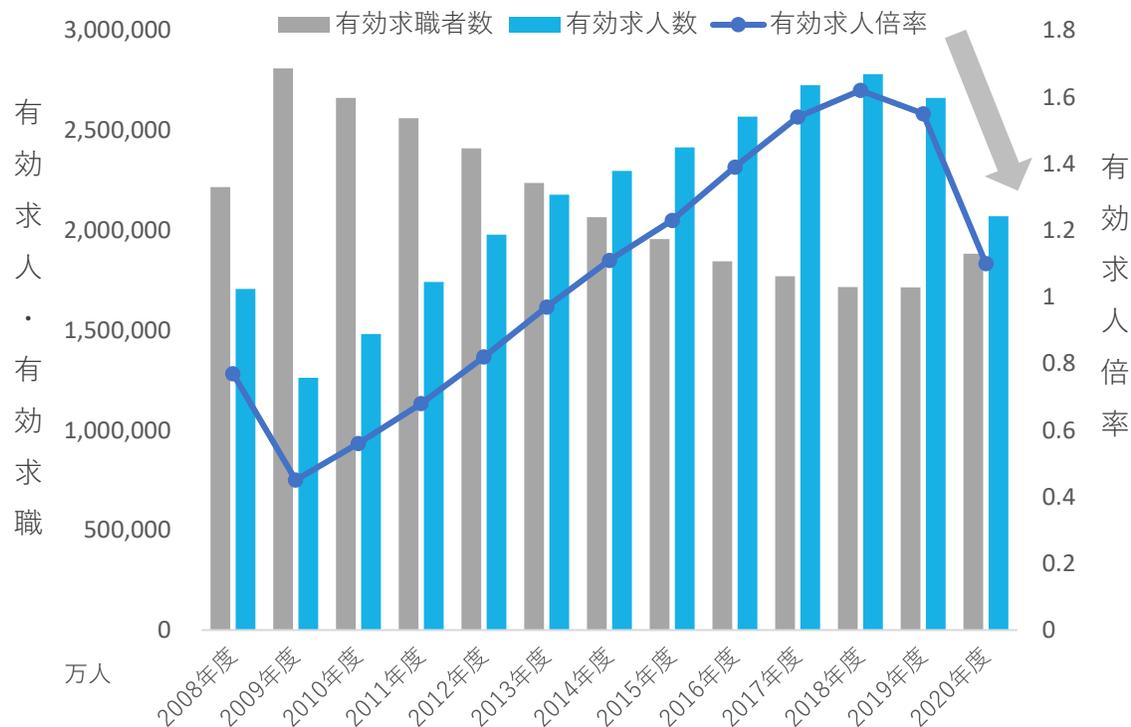
日本人国内旅行消費額及び有効求人数/有効求人倍率は、コロナ禍の影響によって大幅に減少 先行き不透明な状況が続きつつも、今後緩やかに回復すると想定

日本人国内旅行消費額の推移（確報値）



※出典：観光庁「旅行・観光消費動向調査 2020年年間値（確報）」

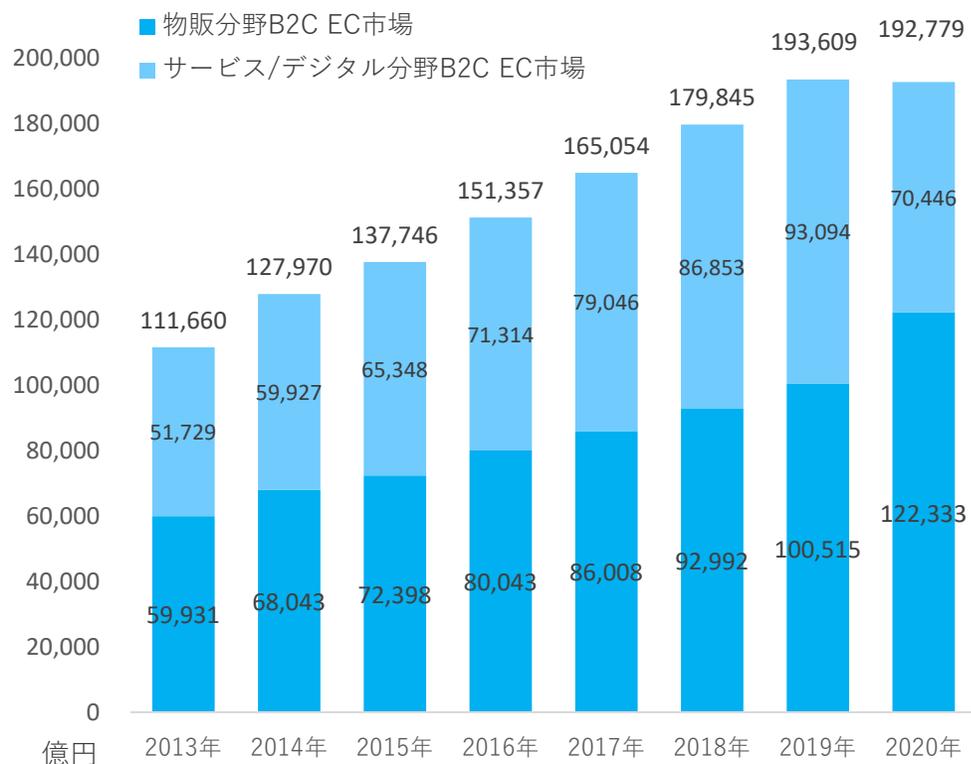
求職/求人数の有効求人倍率



※出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（令和3年6月分）について」

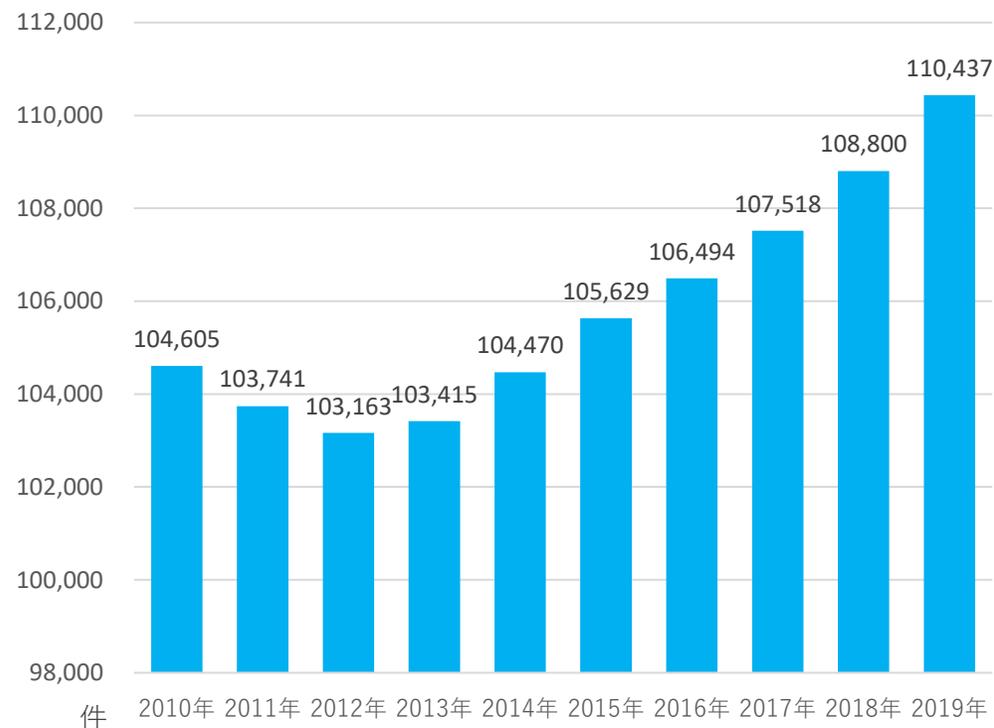
コロナ下での外出自粛及びECの利用が促進され、物販系分野のEC市場は順調に拡大見込み
 宅地建物取引業者数についても6年連続で増加し、今後も一定の増加傾向を想定

電子商取引市場



※出典：経済産業省「2021年7月30日 電子商取引に関する市場調査の結果」
 国内電子商取引市場規模（BtoC及びBtoB）

宅地建物取引業者数（法人）



※出典：国土交通省「令和元年度宅地建物取引業法の施行状況調査」

ユーザー視点における関連サービス比較

| | 専門ポータル (独自型) | アグリゲーションサイト (一括検索型) | 行動支援プラットフォーム (一括検索型+独自型) | 行動支援プラットフォームサービスの特徴 |
|-----|-----------------|------------------------|-----------------------------|--|
| 情報量 | ○ | ○ | ◎ | ニフティ不動産の掲載物件約1,400万物件等※圧倒的な情報量を備える ※2021年9月時点「ニフティ不動産」延べ掲載物件数 |
| 比較性 | △ | ○ | ◎ | 圧倒的な情報量により、ユーザーの詳細な「こだわり条件」を設定しても充実の物件情報等を比較可能 |
| 利便性 | ○ | ○ | ◎ | UI/UXにこだわったアプリ提供により見やすく快適な操作性を実現 |
| 独自性 | ◎ | △ | ○ | 独自名寄せ技術により集約した膨大な情報を見やすく一覧表示 |
| 知名度 | ◎ | △ | △ | ニフティ不動産などのブランド指名検索で利用されるユーザーが少ない |

経営において認識される主なリスク

本書提出日現在において、当社グループにおける成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

| 項目 | 主要なリスク | 可能性 | 影響度 | リスク対応策 |
|--------------------|--|-----|-----|---|
| 市場について | 広告・インターネット市場において、景気が急激に悪化して取引先の広告予算全体が縮小される、あるいは不動産・人材・レジャー市場において、参入市場の成長が鈍化し取引先の広告予算全体が縮小される場合は当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 低 | 大 | 業務提携やM & Aの推進等事業の拡大に努めてまいります。 |
| プラットフォームについて | アプリケーションストアや、Google等の検索事業提供先において、配布方法やルール・規約及び検索ロジックの変更があった場合、検索エンジン経由の集客力が低下し、ユーザー数や収益が減少した場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 大 | 最新ロジックへの技術的対応、リテンションやブランディングによるプラットフォームに依存しない利用者の拡大等の対応に努めてまいります。 |
| 競合について | 競合との価格・スペック競争による市場差別化・競争力維持が厳しい環境と考えられ、市場差別化・競争力維持ができなくなった場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 小 | クライアントとのパートナーシップ強化、競合他社の動向確認等の対応に努めてまいります。 |
| 取引先について | 取引先側ビジネス並びに経営環境の変化、取引先間の関係やビジネススキーム変更等が生じる場合があり、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 低 | 中 | 新規取引先追加及び特定取引先への依存度を下げる等の対応に努めてまいります。 |
| 新規事業について | 新規サービスへの先行投資を実施し、計画どおりに開発が進捗しなかった場合、想定し得ないような技術革新が起きた場合、あるいは当初期待したとおりの成果を上げることができなかった場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 小 | 適切な意思決定による投資判断、モニタリング等の対応に努めてまいります。 |
| 新型コロナウイルス感染症拡大について | 新型コロナウイルス感染症の世界的な流行継続により、外出自粛、温浴施設の休業・営業時間の短縮や取引先の広告予算縮小等により国内景気に対する影響が継続または拡大した場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 大 | 従業員の安全を確保するとともに、事業継続のために必要な対応の検討・実施をいたします。 |
| 技術革新について | 最新技術動向への対応遅延や他社・競合状態への対応遅延により、サービス投入、改善機会・収益機会が損失する可能性があります。当社を取り巻く業界の最新技術動向への対応が遅延し競合から取り残された場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 中 | IT投資の最適化、開発・品質管理の徹底等の対応に努めてまいります。 |

SEO (Search Engine Optimization)

検索エンジンの検索結果において、自社サイトの表示順位を向上させることにより、サイト利用ユーザー数を拡大する集客施策のこと。

ASO (App Store Optimization)

アプリストアにおいて、自社アプリの表示率を向上させることにより、アプリダウンロード数や利用ユーザー数を拡大する集客施策のこと。

UI (User Interface)

アプリケーションソフトウェアをユーザーが操作する方法のこと。

UX (User Experience)

サービス等の利用を通じてユーザーが得る体験のこと。

DX (Digital Transformation)

デジタルテクノロジーにより企業の収益構造の転換や新たな事業創造等を図る取り組みのこと。

CRM (Customer Relationship Management)

顧客との良好な関係性を構築するために、顧客の情報を収集・分析して、顧客の興味や関心を推測し、購買可能性が高いと思われる特定の顧客に対して特定のオファー等を行うこと。

CAGR (Compound Annual Growth Rate)

複数年にわたる成長率から1年あたりの平均を求めた年平均成長率のこと。

DFO (Data Feed Optimization)

ECサイトなど多商材のWEBサイトで、WEB広告用の商品データを広告媒体ごとに最適化するための手法や取り組みのこと。

MAU (Monthly Active Users)

WEBサイトやアプリ等において、月あたり1回以上の利用や活動があったユーザー数のこと。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれていますが、これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。そのため、将来の結果や業績を保証するものではありません。

このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があることをご留意ください。

これらの記述に記載された結果に影響を与える要因には、国内外の経済情勢や、当社の関連する業界動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性、適切性等については何ら検証しておらず、またこれを保証するものではありません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期**2022年6月**を予定しております。

想像以上を、みつけよう。



ニフティライフスタイル