



ニフティライフスタイル

2022年3月期 決算説明資料

2022年5月6日

ニフティライフスタイル株式会社

証券コード 4262

会社概要

会社概要

■ 会社名	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
■ 代表者	代表取締役社長 成田 隆志
■ 設立日	2018年2月23日
■ 資本金	1,250,000千円
■ 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
■ 従業員数	59名（6名）※
■ 証券コード	4262（東証グロース）
■ 子会社	株式会社Tryell

※2022年3月末時点、従業員数()内は臨時従業員数（派遣、契約社員及びアルバイト）の期中平均雇用人員

ニフティ不動産  ニフティ温泉  ニフティ求人 

  オンライン内見



“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。

「行動支援サービス事業」単一セグメントにて、2つのサービスを展開

行動支援プラットフォーム
サービス

APP/WEB

ユーザーの情報検討と企業の集客を
アプリ/ウェブで支援

ニフティ不動産



ニフティ温泉



ニフティ求人



※2022年3月末時点

行動支援ソリューション
サービス

SaaS

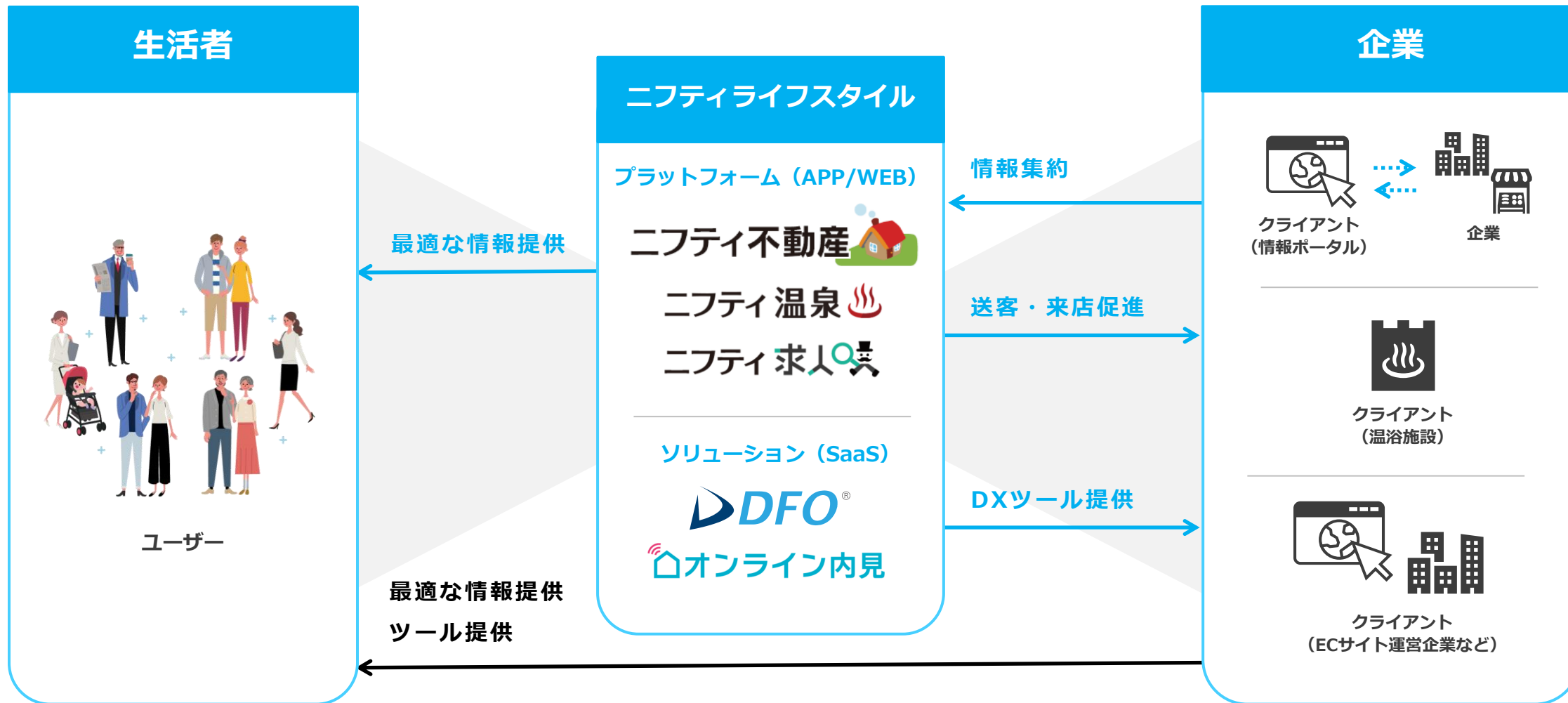
企業のWEBマーケティング業務を
DXツール提供で支援

DFO®



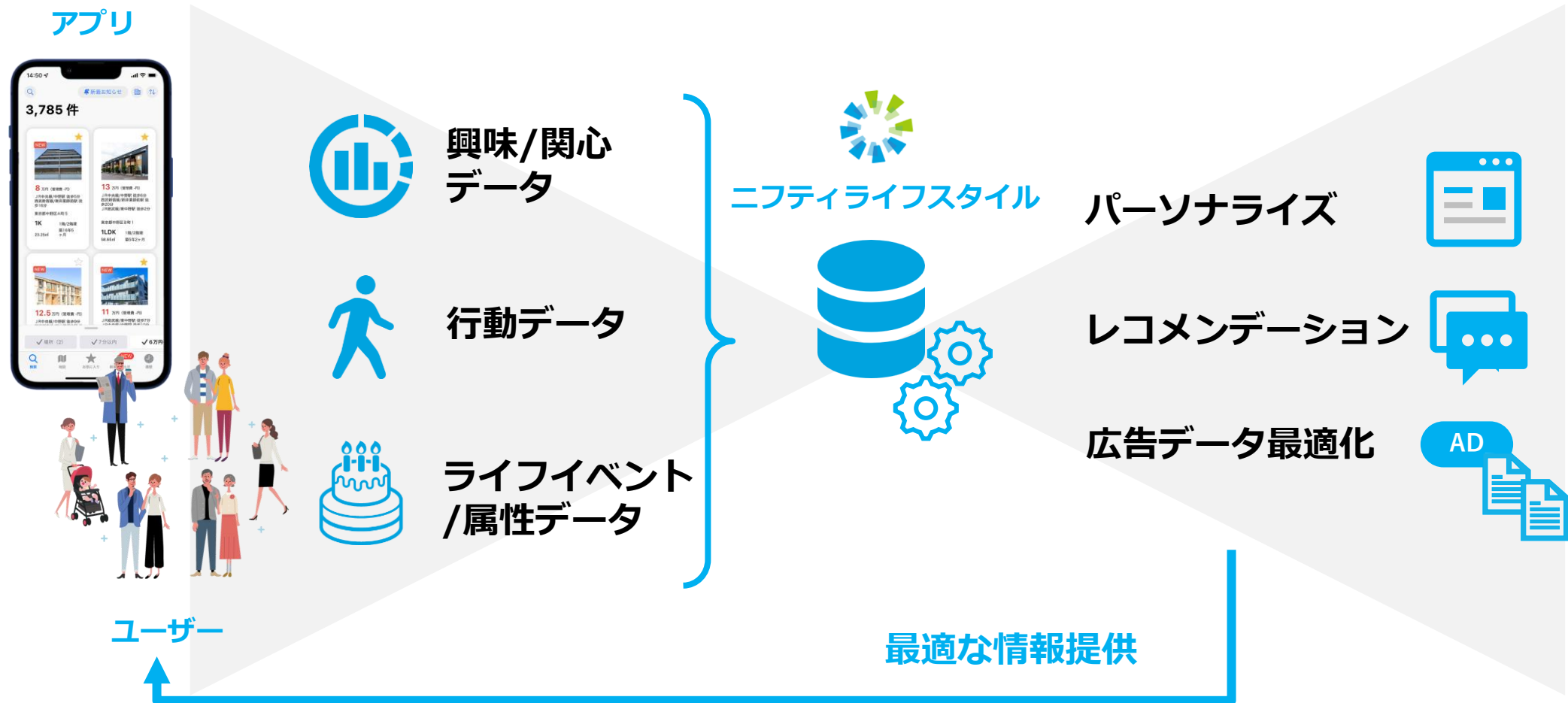
ニフティライフスタイルの提供価値

ライフスタイル領域×テクノロジーで、生活者と企業の支援を行い、世の中をより便利に



ニフティライフスタイルの特長

アプリを活用した、ユーザー行動データの収集や分析と、最適な情報提供



2022年3月期 決算概況

連結

- **売上高 YoY + 21.7%、当期純利益 YoY + 18.9%の高い成長率にて着地**
- 業績予想対比についても、売上高 + 1.4%、当期純利益 + 0.4%にて着地

行動支援
プラットフォーム
(APP/WEB)

- **主要サービス「ニフティ不動産」が売上高 YoY + 23.5%と全体を牽引**
アプリ累計DL数については、YoY + 17.7%の868万DLまで成長
- 「ニフティ温泉」は、体験型広告※1の伸長により、コロナ下ながら黒字回復

行動支援
ソリューション
(SaaS)

- **DFOサービスの事業譲受により、売上高はYoY + 60.3%にて純増**
- 子会社 Tryell は受託事業の終了により一時的に売上減

※1：体験型広告：温浴施設に来店される美容・健康に関心の高い層に、商品テスターやサンプリングにより商品認知させるサービス

売上高 2,756百万円、YoY+21.7%の高い成長率にて着地

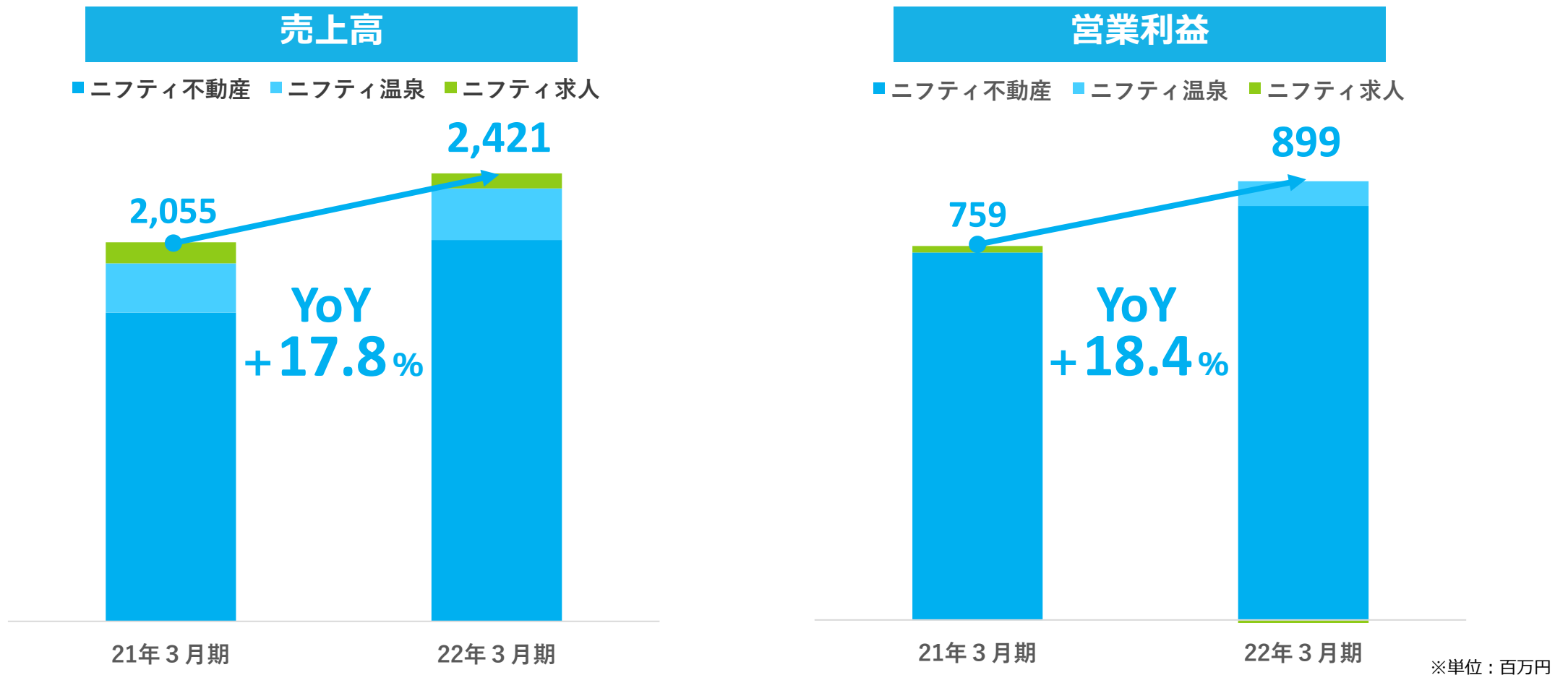
	2022年3月期 通期実績	2021年3月期 通期実績	YoY
売上高	2,756 百万円	2,264 百万円	+21.7%
営業利益	935 百万円	802 百万円	+16.6%
経常利益	913 百万円	802 百万円	+13.7%
当期純利益	603 百万円	507 百万円	+18.9%
EBITDA	1,073 百万円	894 百万円	+20.0%

業績予想対比についても、売上高+1.4%、当期純利益+0.4%にて着地

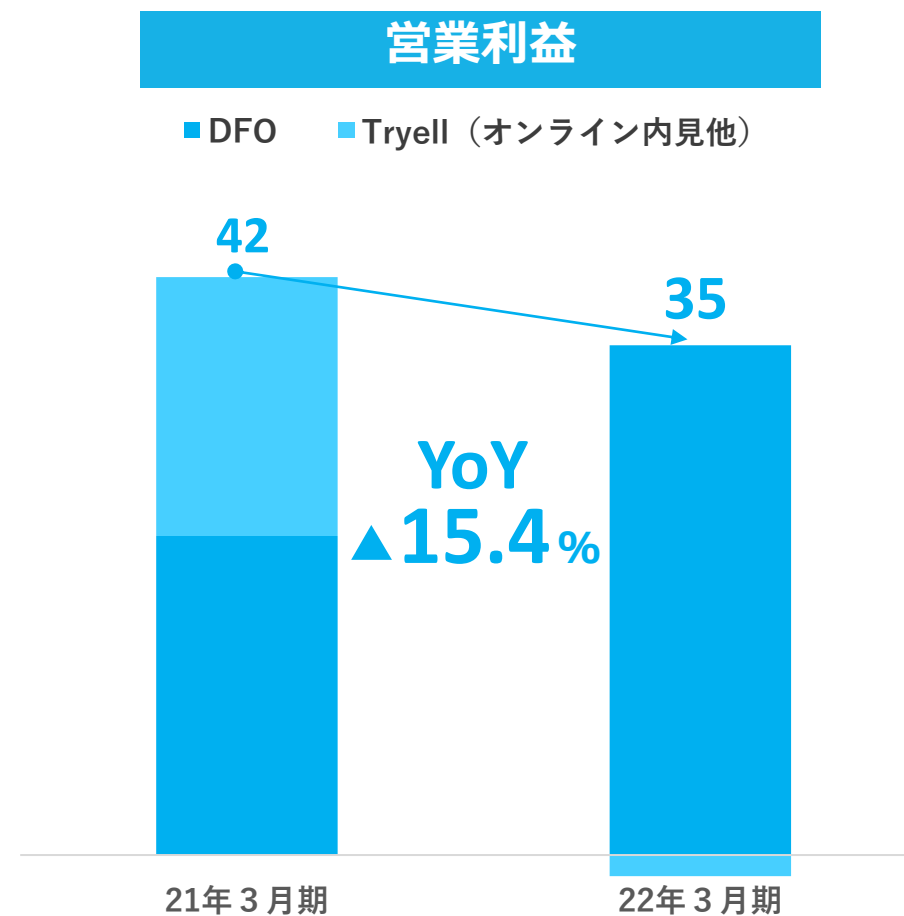
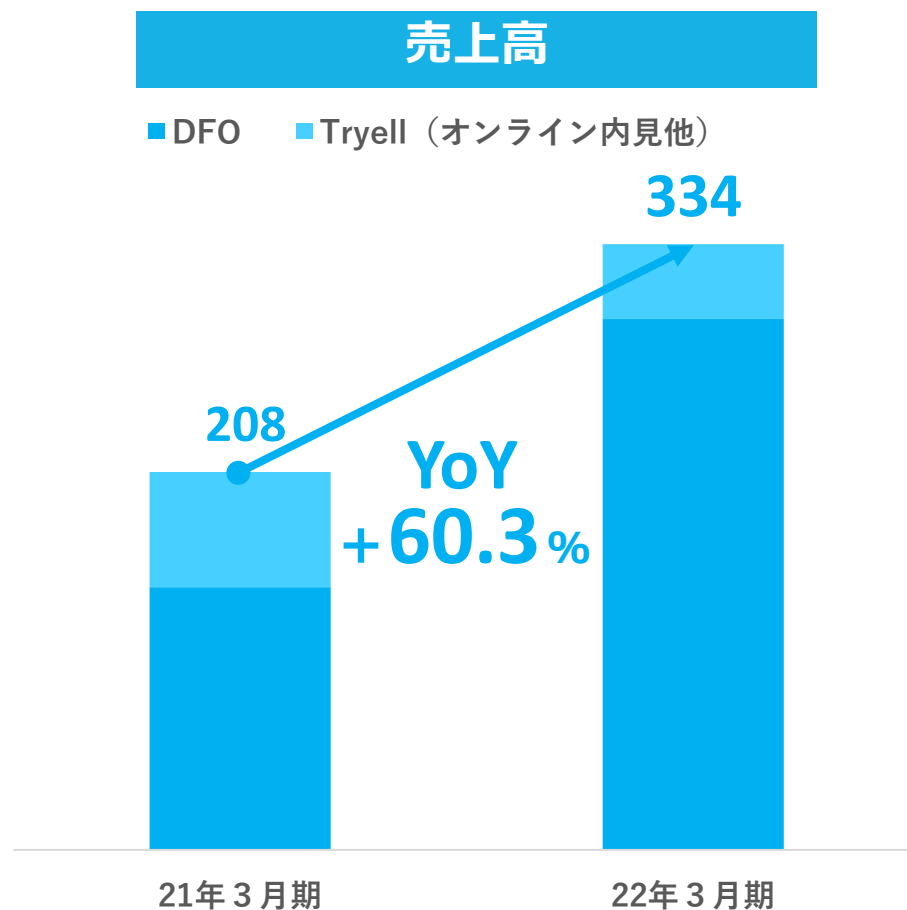
	2022年3月期 通期実績	2022年3月期 業績予想	業績予想対比
売上高	2,756 百万円	2,717 百万円	+1.4%
営業利益 ^{※1}	935 百万円	964 百万円	▲3.0%
経常利益	913 百万円	932 百万円	▲2.1%
当期純利益	603 百万円	601 百万円	+0.4%
EBITDA	1,073 百万円	1,125 百万円	▲4.6%

※1：事業税（外形基準）30百万円を含む

- 売上高 YoY+17.8%、主力の「ニフティ不動産」は YoY+23.5%と成長
- 営業利益 YoY+18.4%、「ニフティ温泉」は体験型広告※1の伸長により黒字化



- DFOサービスの事業譲受^{※1}により、売上高は YoY + 60.3%にて純増
- オンライン内見は再投資フェーズとして、サービス強化に注力

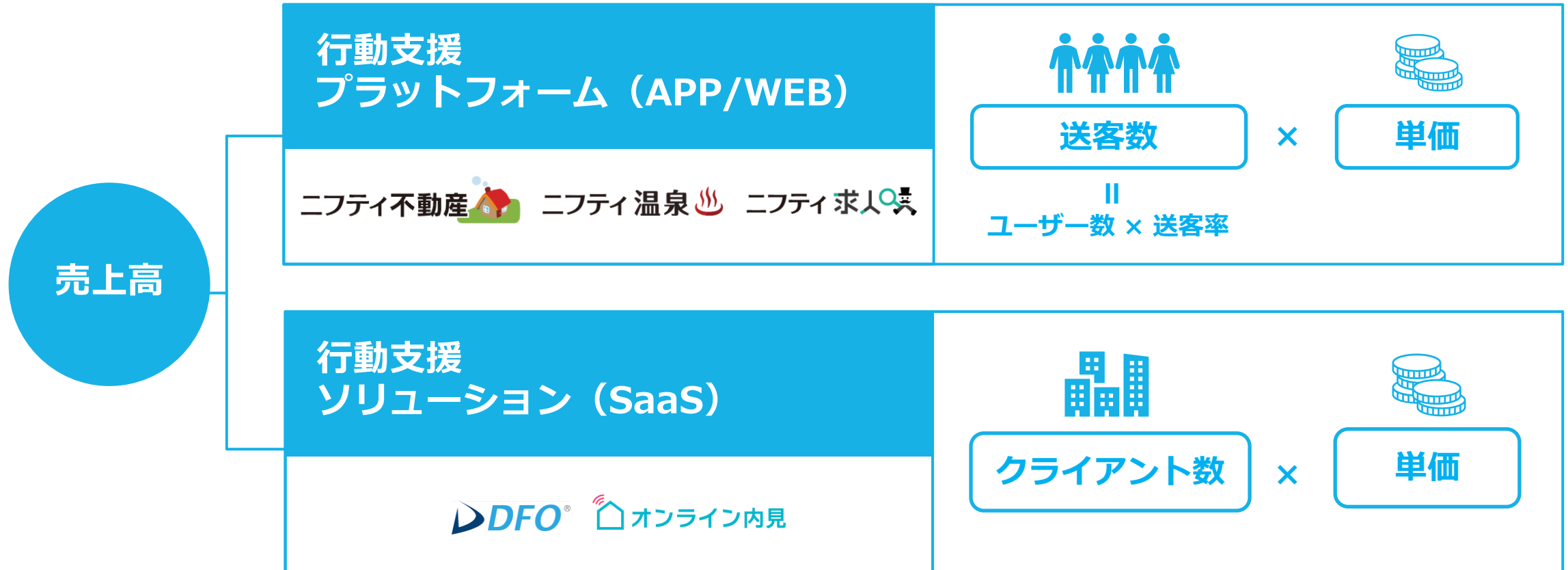


※単位：百万円

※1：DFOサービスについては、2020年9月30日にて事業譲受

主要KPI

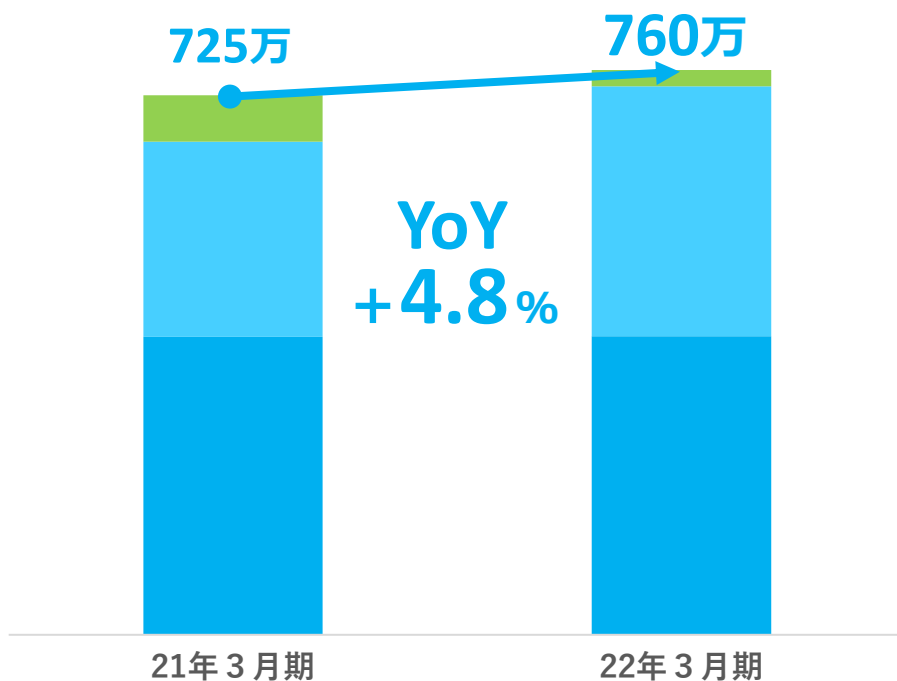
- 行動支援プラットフォームサービスの主要KPI：送客数（ユーザー数×送客率）×単価
- 行動支援ソリューションサービスの主要KPI：クライアント数×単価



- ユーザー数については、YoY+4.8%にて成長
- 掲載情報数は、クライアントの拡大等により、YoY+21.0%にて拡大

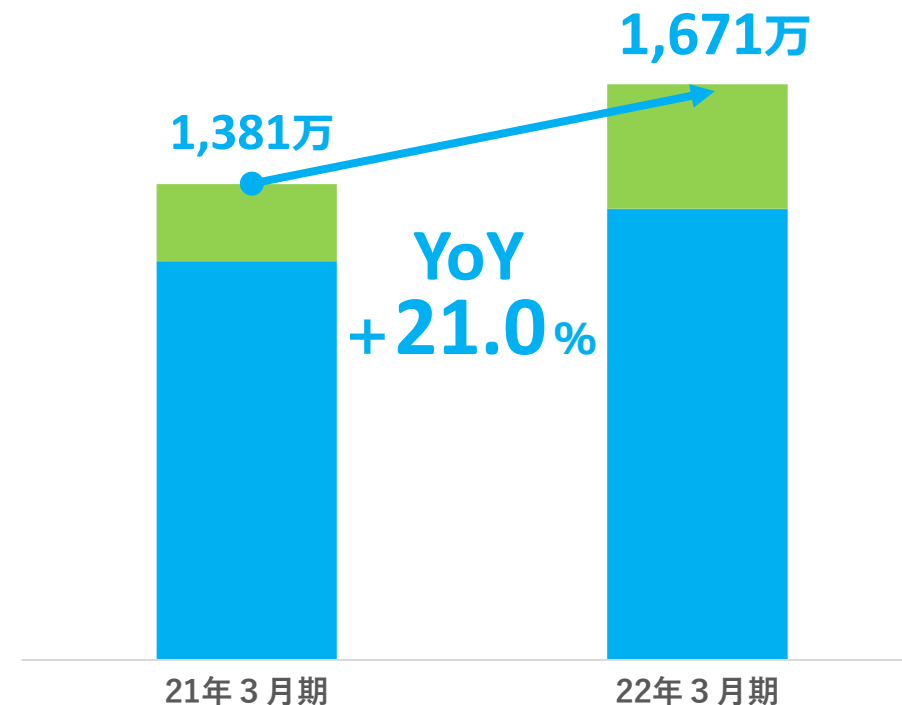
ユーザー数 (MAU) ※1

■ニフティ不動産 ■ニフティ温泉 ■ニフティ求人

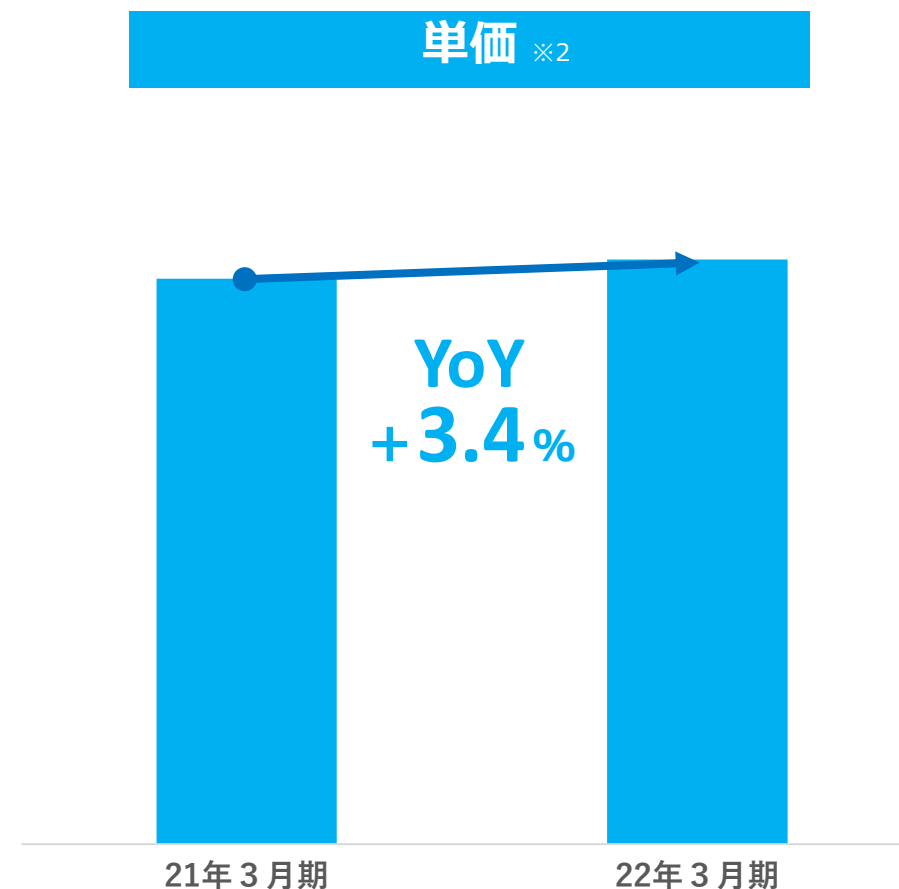
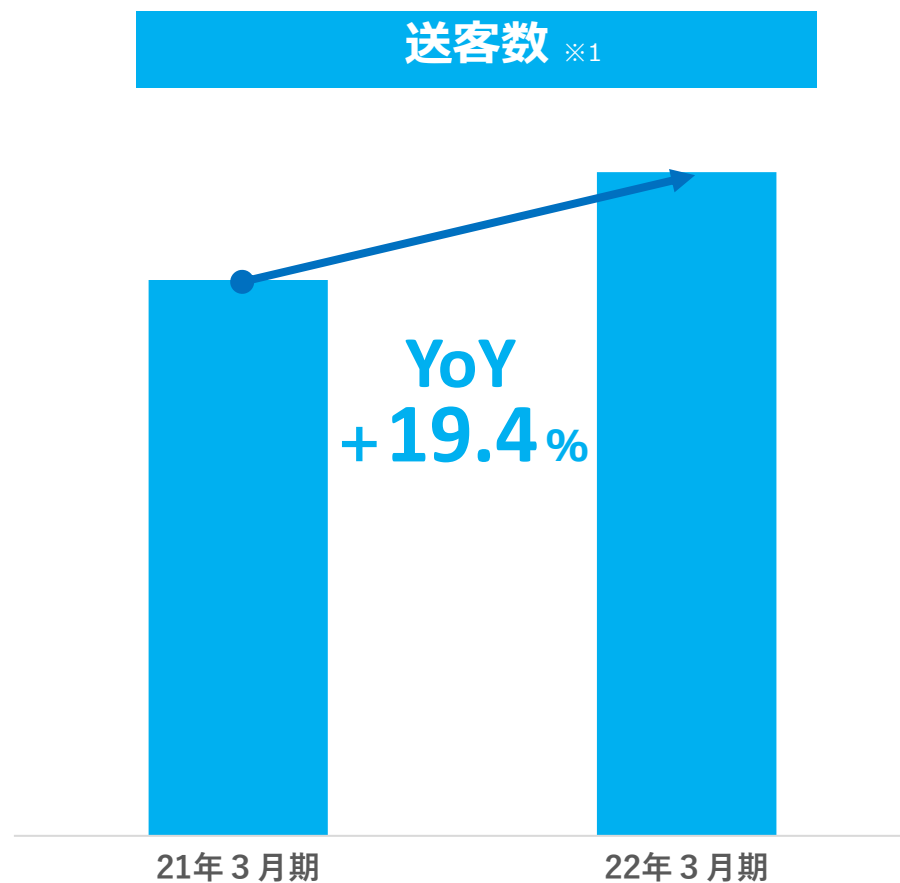


掲載情報数 ※2

■ニフティ不動産 ■ニフティ温泉 ■ニフティ求人



- 主力の「ニフティ不動産」については、送客数が YoY+19.4%の成長
- 送客あたりの単価についても、YoY+3.4%にて成長



主力の「ニフティ不動産」アプリでは、累計ダウンロード数※¹がYoY+17.3%にて増加



賃貸アプリ



購入アプリ



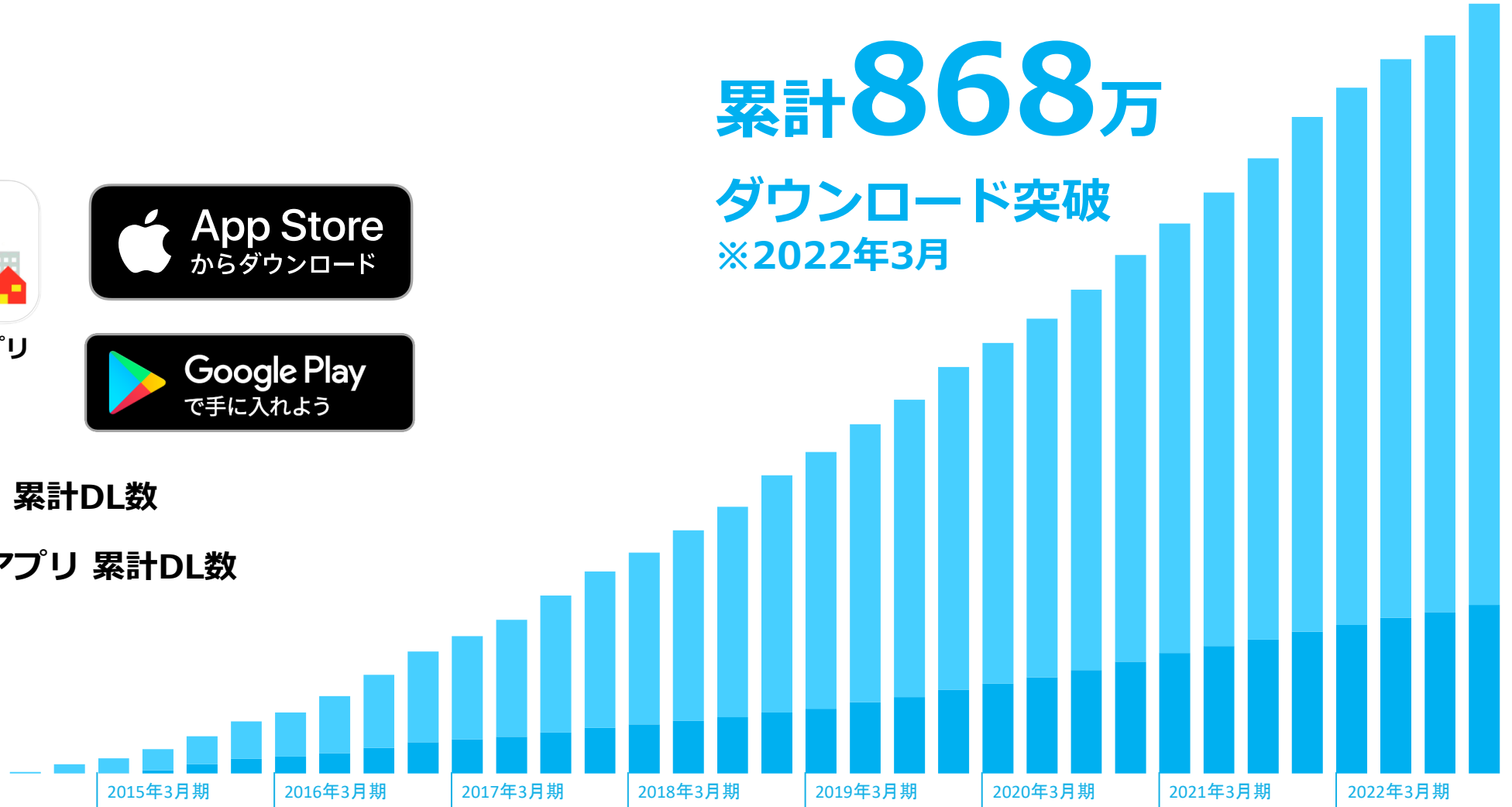
累計868万

ダウンロード突破

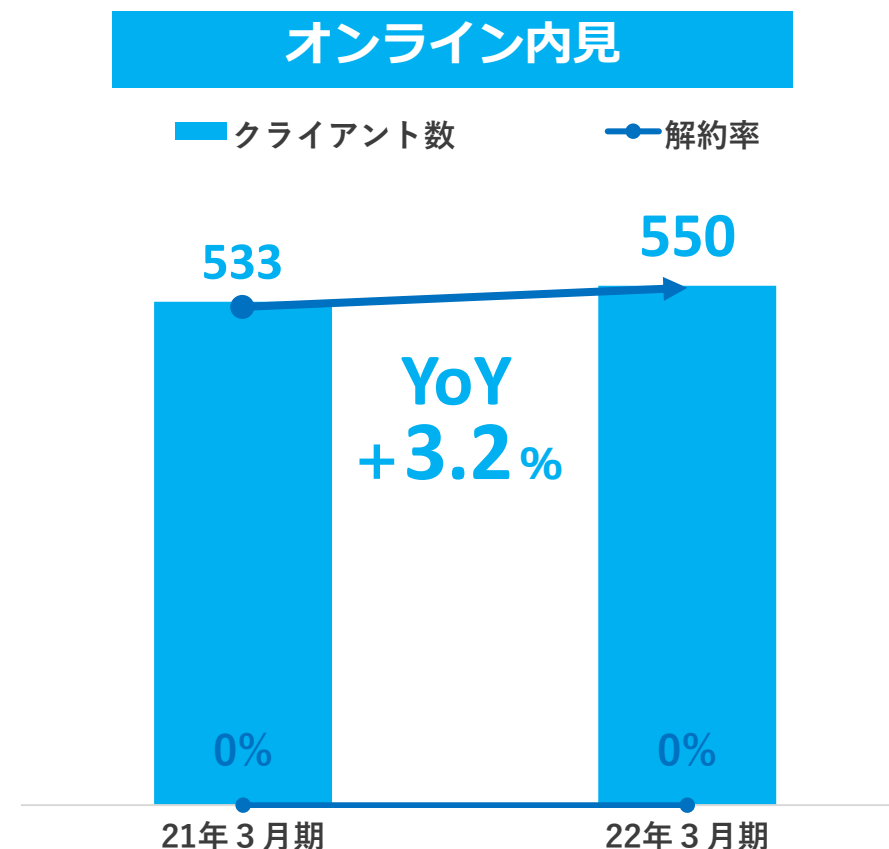
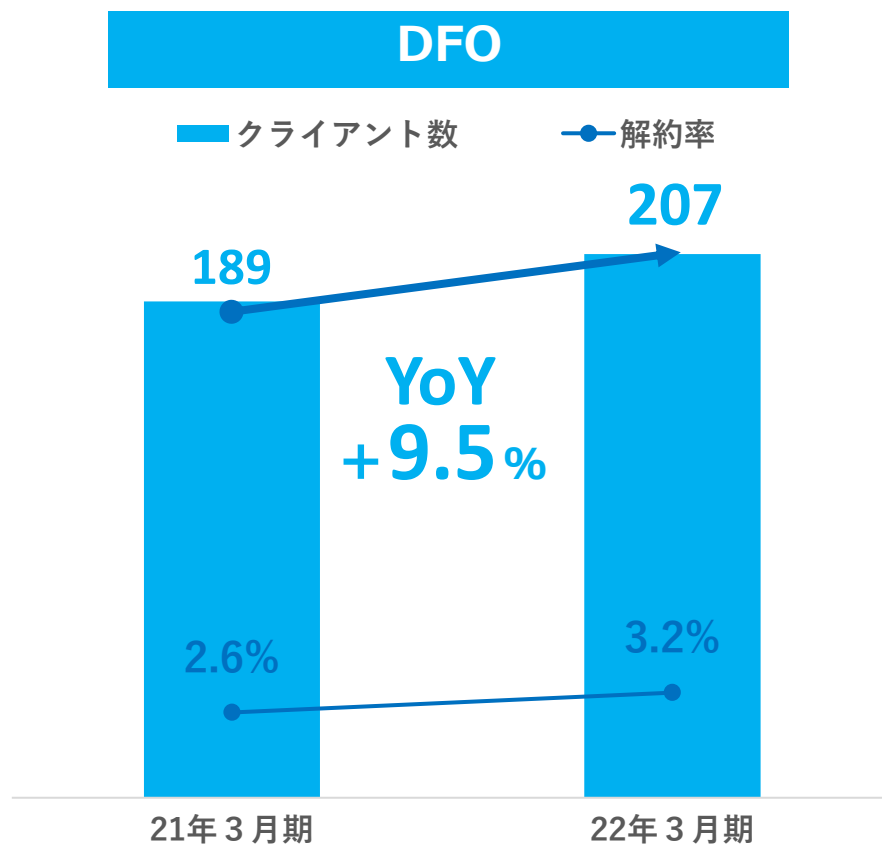
※2022年3月

■ iOS向けアプリ 累計DL数

■ Android向けアプリ 累計DL数



- ・ クライアント数※1は、DFO YoY+9.5%、オンライン内見 YoY+3.2%にて成長
- ・ 解約率（チャーンレート）※2は、想定並み水準にて推移



※1：「DFO」クライアント数は、DFOの商品メニューである「DFO-M」「DFO-P」を利用しているサイト数の合計（22年3月期末時点）
 ※1：「オンライン内見」クライアント数は、「オンライン内見LIVE」「オンライン内見VIDEO」を利用している店舗数の合計（22年3月期末時点）
 ※2：解約率は、「当月解約数÷前月の全契約数×100」にて算出（22年3月期末時点）

2023年3月期 業績予想

2023年3月期 通期 業績予想

- 売上高 3,339百万円、YoY+21.1%の成長を想定
- 今後の成長に向けた投資をしつつ、営業利益についても 一定水準以上の成長を想定

	2023年3月期 通期予想	2022年3月期 通期実績	YoY
売上高	3,339 百万円	2,756 百万円	+21.1%
営業利益	1,034 百万円	935 百万円	+10.6%
経常利益	1,033 百万円	913 百万円	+13.2%
当期純利益	711 百万円	603 百万円	+17.9%
EBITDA	1,173 百万円	1,073 百万円	+9.3%

基本方針

- **プラットフォームの継続的な強化を行うとともに、SaaSの販売強化により、ソリューションの成長拡大を推進**
- 各事業の拡大に向けた、M&Aや業務提携も推進

行動支援 プラットフォーム (APP/WEB)

- **主要サービス「ニフティ不動産」への投資を継続**
- 広告宣伝への投資により、アプリの認知とダウンロード拡大を計画
- Androidアプリの開発投資によるポテンシャル余地の開拓

行動支援 ソリューション (SaaS)

- **「DFO」を中心に、販売体制を強化し、顧客領域を拡大**
- EC/求人企業/宿泊事業者等に対する、広告出稿支援ツールの販売展開
- 子会社 Tryell は、IT重説対応等のオンライン接客市場の拡大推進

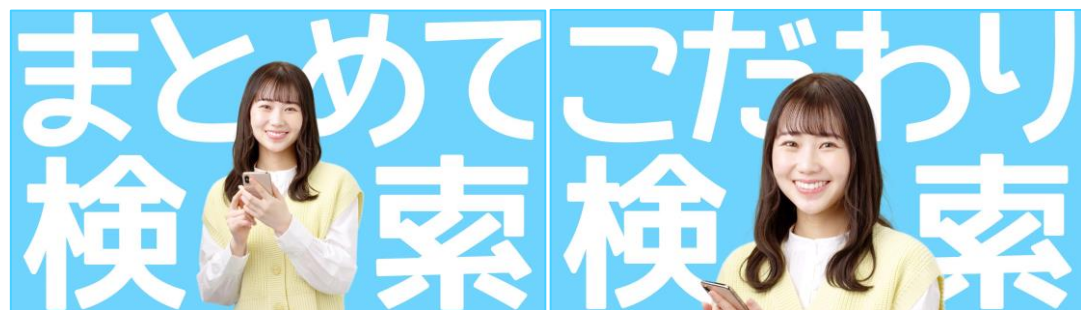
主要サービス「ニフティ不動産」アプリにて、ウェブCMによる広告宣伝を開始

2022年4月
配信開始

■ニフティ不動産アプリ ウェブCM (YouTube等にて配信)



アプリで
家探し



まとめて
検索
こだわり
検索



インターネット対応
宅配ボックス
オートロック
近くにスーパー
IDK

コンロ2口
2LDK
オンライン内見可
東南向き



不動産サイト
まとめて検索!

驚きの物件数!

こだわり条件
130項目以上!

新着物件 通知!



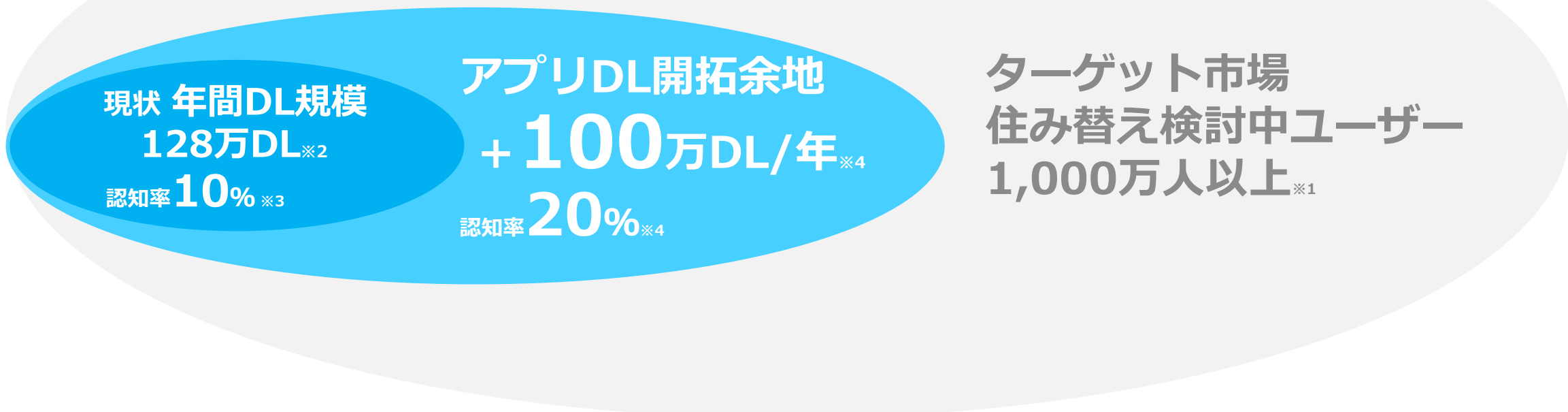
ニフティ不動産 掲載物件 1,000万

賃貸アプリ
購入アプリ

App Store からダウンロード
Google Play で手に入れよう

※日本マーケティングリサーチ機構調べ2021年6月期 指定テーマ領域における競合調査(デスクリサーチ)
※AppleおよびAppleロゴは米国その他のApple Inc.の商標です。Apple StoreはApple Inc.のサービス
マークです。※Google PlayおよびGoogle PlayロゴはGoogle LLCの商標です。

ウェブCMを皮切りに、若年層を意識した媒体選定によるブランドマーケティングを拡大



※1：2022年4月実施自社アンケート調査及び住民基本台帳人口移動報告より推定
※2：2021年3月末および2022年3月末時点、ニフティ不動産アプリシリーズ累計ダウンロード数より算出
※3：2022年4月実施自社アンケート（N=4,000）調査結果より
※4：ターゲット市場シェアおよび認知率計画より当社にて試算

iOS向けアプリにて先行リリースのUI/UX利便性を、Androidアプリにも適用予定

■ニフティ不動産アプリ iOS版 先行アップデート (2022年4月)



ニフティ不動産
賃貸アプリ (iOS)

DL数累計 **800万**[※]

App Store
からダウンロード

UPDATE!

☑ より見やすく! ☑ より探しやすく!

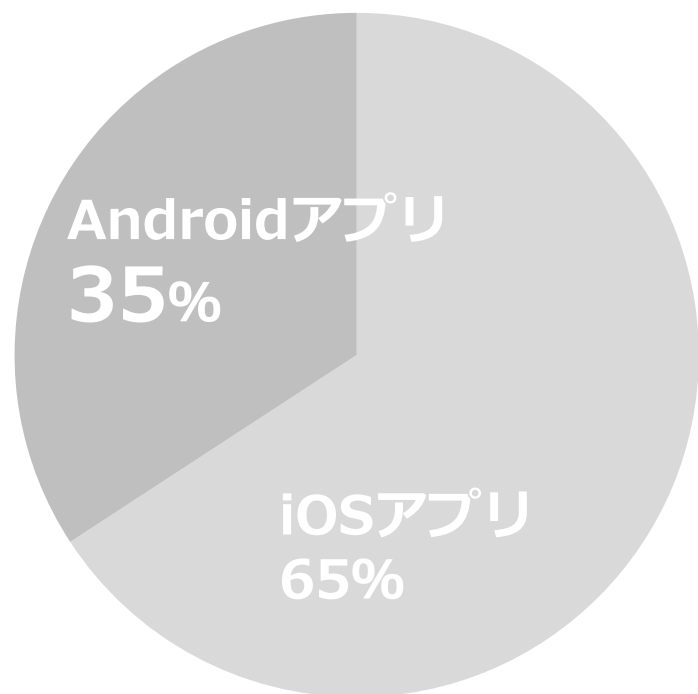
※「ニフティ不動産」全アプリダウンロード数累計(2021年9月末時点)

ニフティ不動産 Androidアプリにも 適用予定

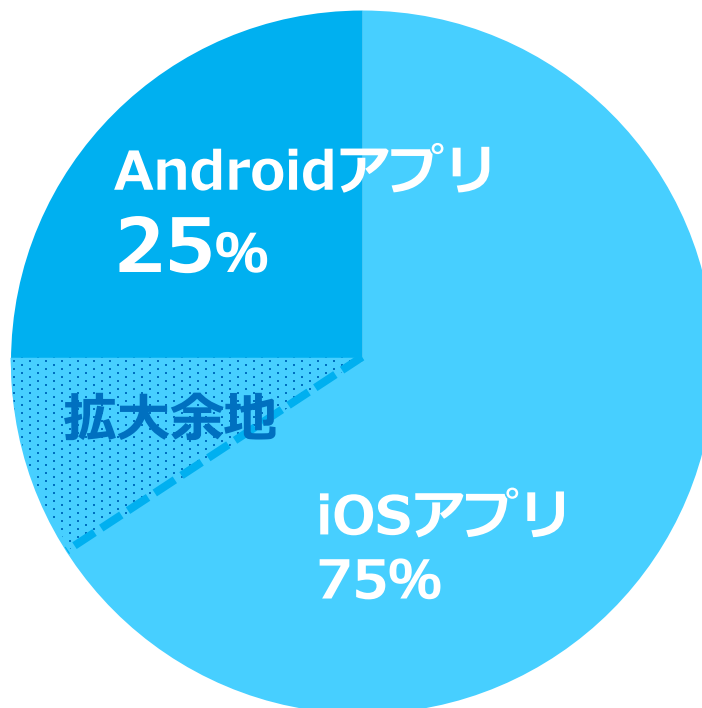


iOSアプリの拡大に加え、Androidアプリのシェアを拡大し、1,000万DL突破を目指す

アプリ市場シェア ※1



ニフティ不動産アプリ比率



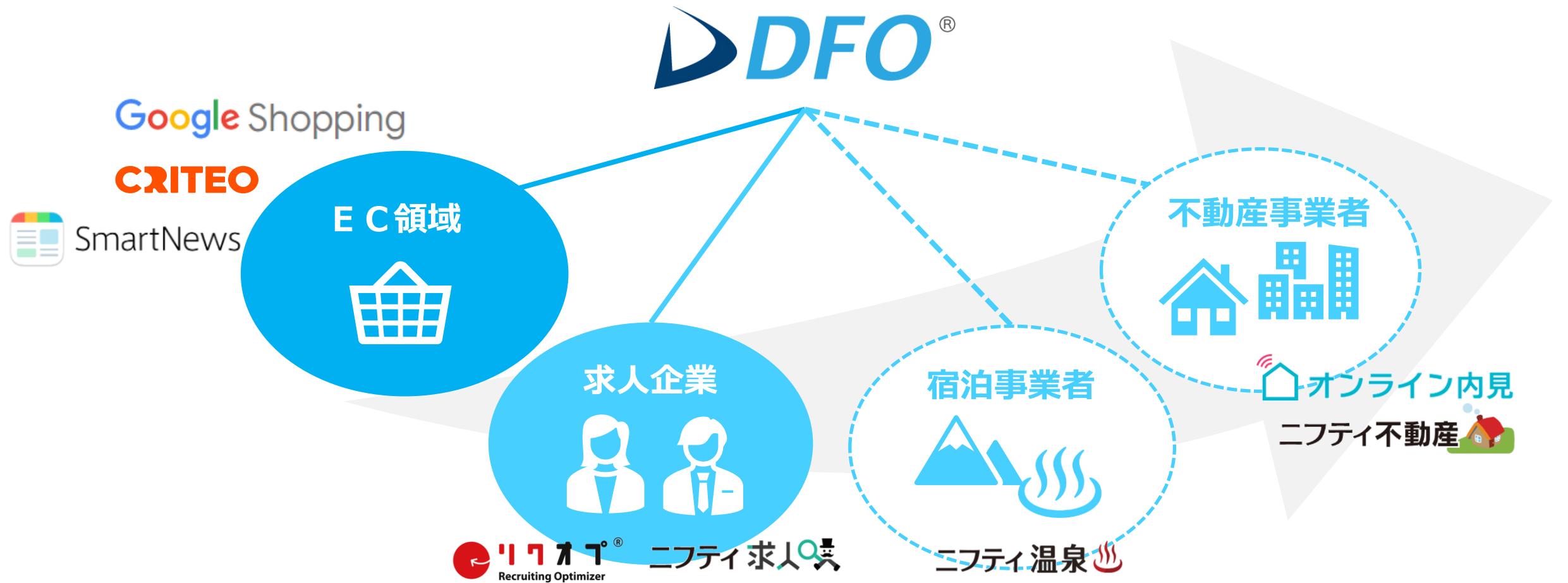
Androidアプリを市場シェア並みに拡大



※1：App Annie等マーケットデータより当社にて試算

SaaS (DFO) : 広告出稿支援ツールの顧客領域拡大

- ECサイト運営事業者向けに展開してきたDFO（広告出稿支援ツール）を水平展開
- 求人企業や宿泊事業者向けのSaaS企業と連携し、顧客領域を拡大



成長投資について

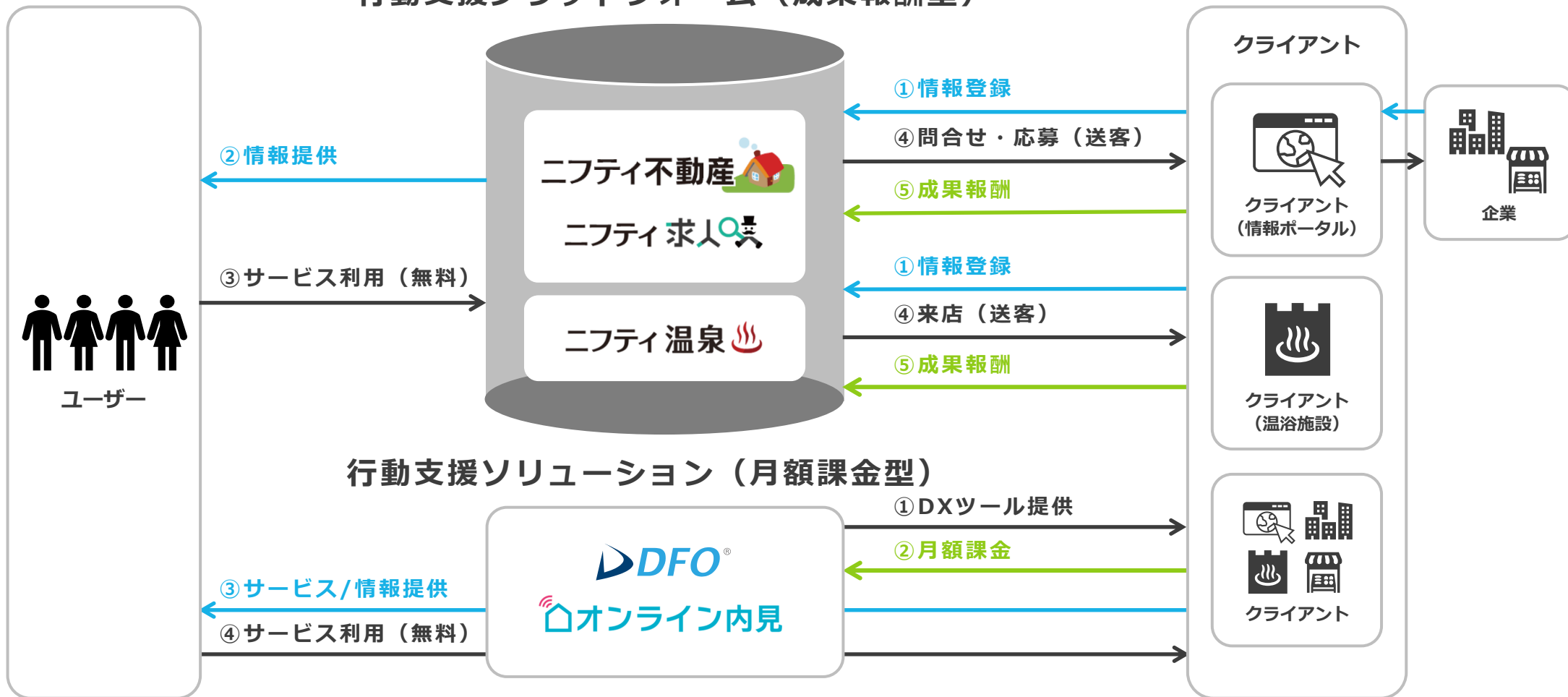
- 23/3期より、成長投資への資金充当を推進
- 各項目への計画投資を進め、新規領域の開拓と企業価値の拡大を目指す

投資項目	投資額 (23/3期～)	主な内容 (23/3期～)
広告宣伝投資	+ 3.0 億円/年	<ul style="list-style-type: none">• 「ニフティ不動産」アプリの認知拡大を推進 ウェブCM/TVCM等の投下により、新たな利用層開拓を計画• SaaS商品のPR/ブランディング等も想定
開発投資	+ 1.5 億円/年	<ul style="list-style-type: none">• 「ニフティ不動産」含めたアプリの強化を推進• SaaS商品のエンハンス/新規開発も計画
人材投資	+ 1.5 億円/年	<ul style="list-style-type: none">• 優秀な人材の獲得による開発力やデータ分析力の強化を推進• 新規領域開拓のためのリード人材および体制確保も想定

Appendix

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

行動支援プラットフォーム（成果報酬型）



大手ポータルサイトの情報をまとめて比較できる「不動産」「求人」プラットフォームサービスと
温浴施設情報に特化した「温泉」プラットフォームサービスを提供

ニフティ不動産

ニフティ求人

ニフティ温泉

賃貸物件検索 購入物件検索

掲載物件数
1,300万件※

19:24 アプリ設定 新着お知らせ 管理

中野坂上駅 すべてを表示

16万円以下、管理費など込み、1LDK

NEW	NEW	NEW
13.8万円	14.5万円	11.7万円
管理費 5,000円 1LDK 41.8㎡ 東京都中央区100	管理費 5,000円 1LDK 41.64㎡ 東京都千代田区200	管理費 8,900円 1LDK 39.75㎡ 東京都千代田区300

西新宿駅 すべてを表示

16万円以下、管理費など込み、1LDK

NEW NEW

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

アルバイト検索

掲載求人数
360万件※

9:41 該当件数: 2,349,625件 人気順

駅・市区町村: -
職種: 医療系: あり
給料: 時給にこだわらない
こだわり条件: バイト以外: 含める

高卒生OK 株式会社ニフティアルバイト
スキル不要！クリエイティブな発想を…

[ア・パ]時給20,000円～、2時給1,500円～
勤務時間: 単独(1日のみ) 新宿駅

高卒生OK ニフティアルバイトグループ
食品の品出しや発注。新商品や話題の…

[ア・パ]時給1,040円 [実]時給1,200円
勤務時間: 表層 西新宿駅

ニフティアルバイトホールディングス
もくもく作業が得意な方募集！たんぼ…

[ア・パ]時給928円～1,228円
勤務時間: 表層 新宿駅

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

日帰り温泉検索

掲載施設数
1.6万件※

9:41 温泉を探す

温泉地名、温泉施設名

エリアから探す 現在地から探す

テーマ別スパ&温泉まとめ

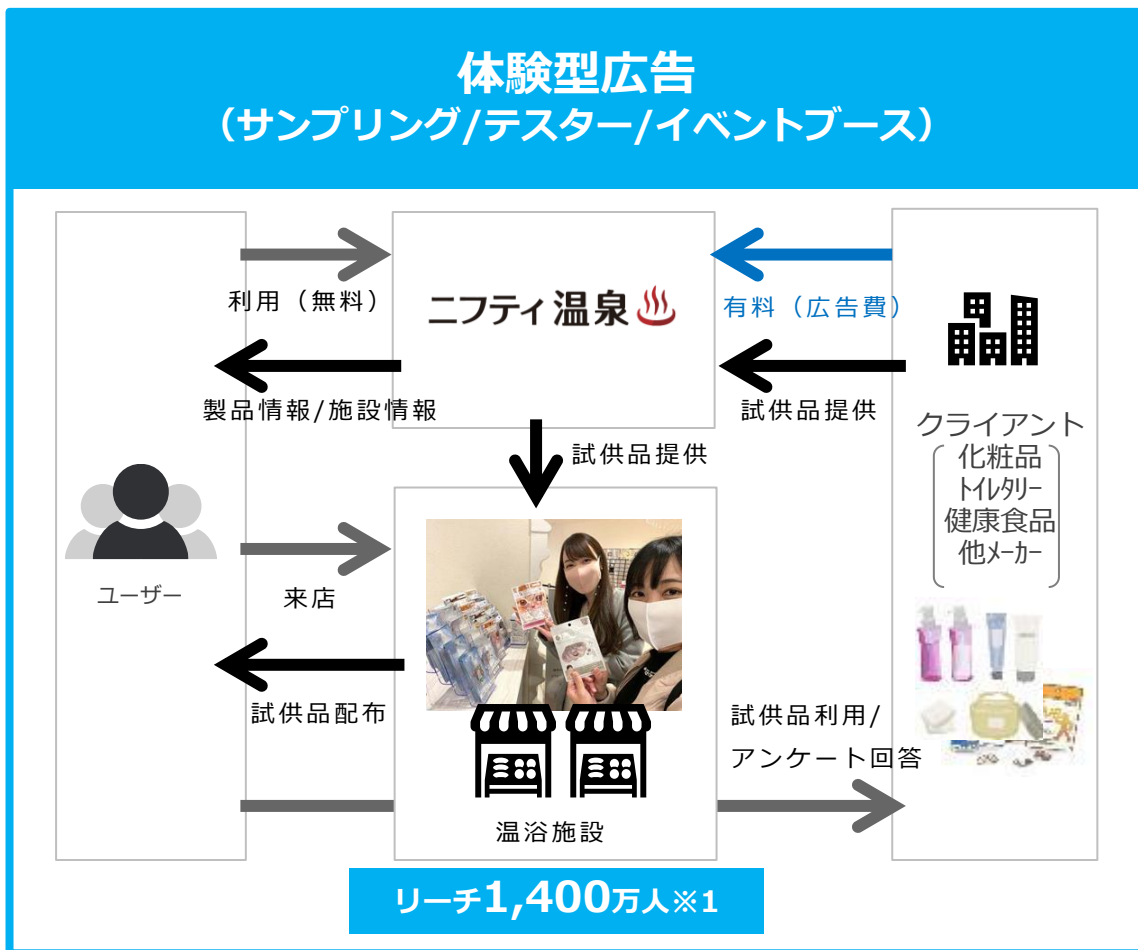
北海道で岩盤浴がオススメの温泉…
北海道で岩盤浴がオススメの温泉・銭湯・スパ10選

愛知県でサウナがオススメの温泉…
愛知県でサウナがオススメの温泉・スパ・スーパー銭湯10選

大分県でサウナがオススメの温泉…
大分県でサウナがオススメの温泉・銭湯・スパ10選

全国の日帰り温浴施設の情報や
お得なクーポン情報/ロコミの
独自提供サービス

日帰り温泉施設での店頭顧客接点を活用したリアル体験メディアの提供



※1：試供品配布可能施設の月間来店者数より試算（当社分析）



事例：【ニフティ温泉】ニベア × 美楽温泉 スパハーブス「美肌の湯」期間限定開催

行動支援ソリューションサービスのご紹介

ECサイト等の広告運用業務を支援する「DFO (Data Feed Optimization : データフィード最適化)」や不動産事業者の接客業務を支援する「オンライン内見」等のソリューションツールを提供

DFO[®]



フィード
商品数
約8,500万件※

オンライン内見



オンライン内見
可能物件数
約70万件※

ECサイト等の運営事業者向けに、
大量のデータ加工・入稿自動化を行い
集客のDXを支援するソリューションサービス

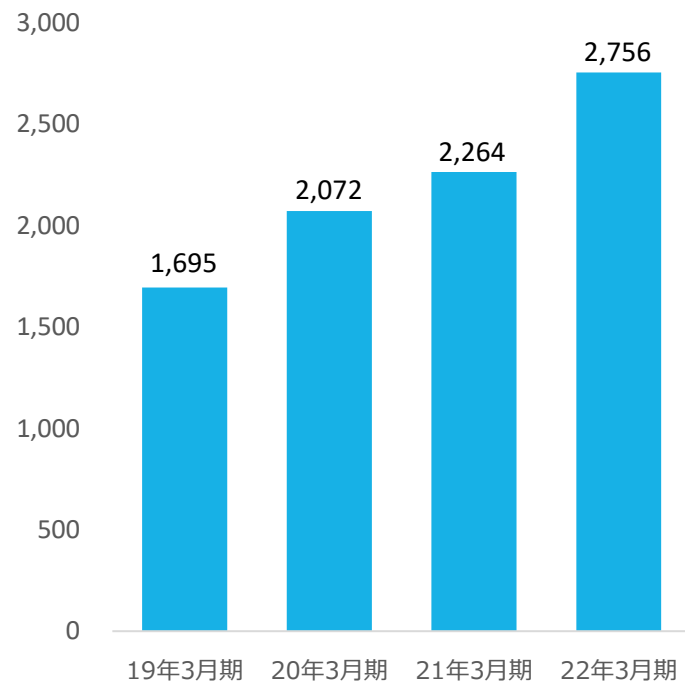
不動産事業者向けに、
オンライン内見・IT重説の専用ツールを提供し
接客のDXを支援するソリューションサービス

※「DFO」フィード商品数 DFOにおいてフィードデータ処理をおこなっている月間延べ商品数（2022年3月末実績）
※「オンライン内見」可能物件数 オンライン内見ツールを利用してオンライン内見が可能な物件数（2022年3月末実績）

22年3月期は売上高、営業利益、当期純利益のいずれも過去最高を更新

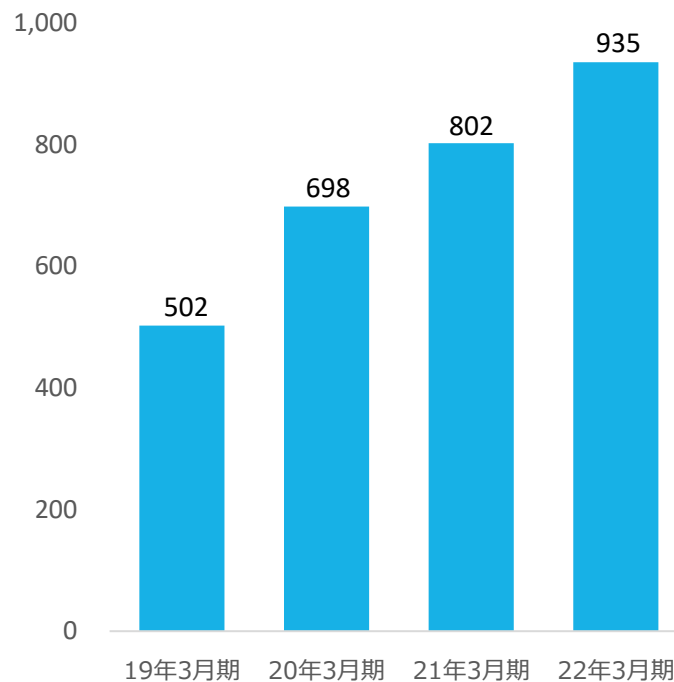
売上高

単位：百万円



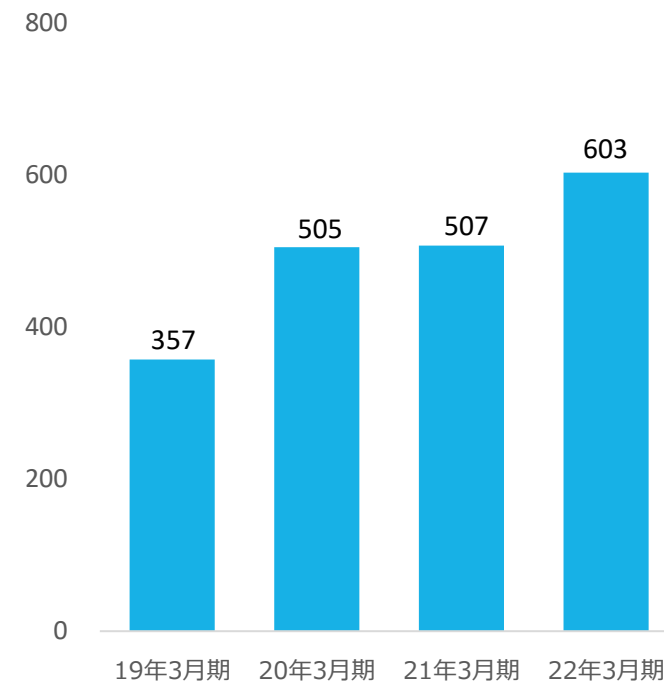
営業利益

単位：百万円



当期純利益

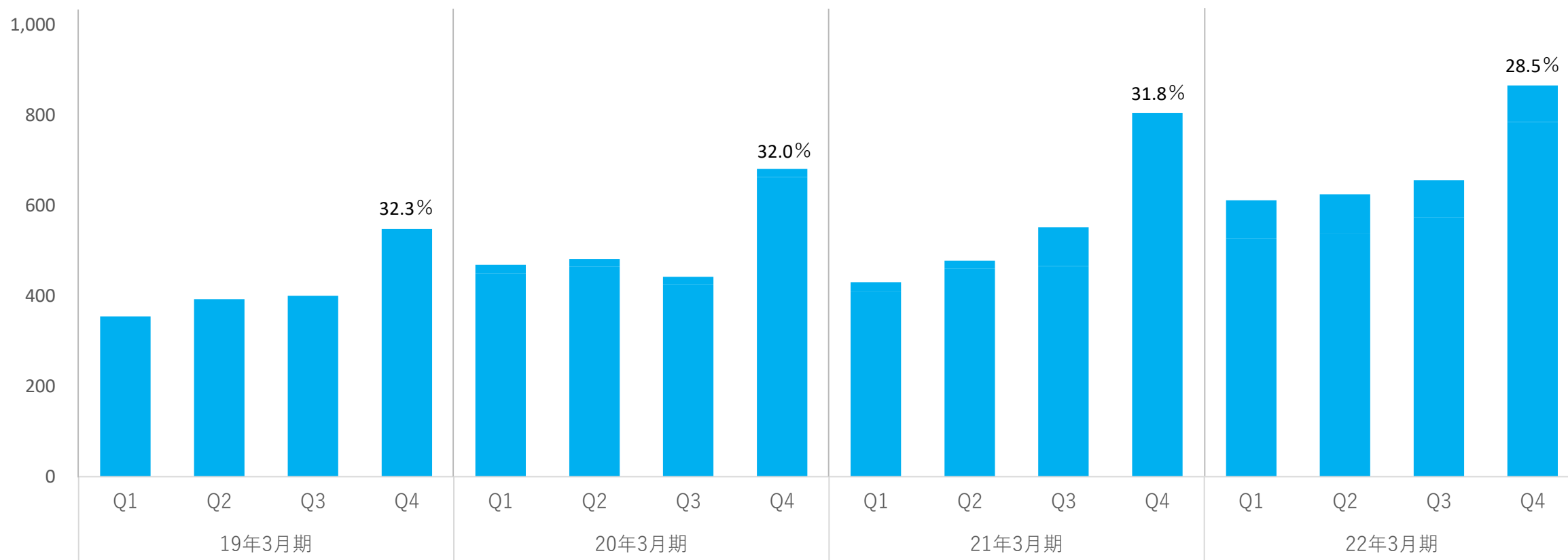
単位：百万円



四半期別売上高推移

- ニフティ不動産の季節偏重要因により、通期売上高に対するQ4売上高の比率は30%前後
- 通期売上高に対するQ1やQ2売上高の比率は、25%より低くなる

単位：百万円

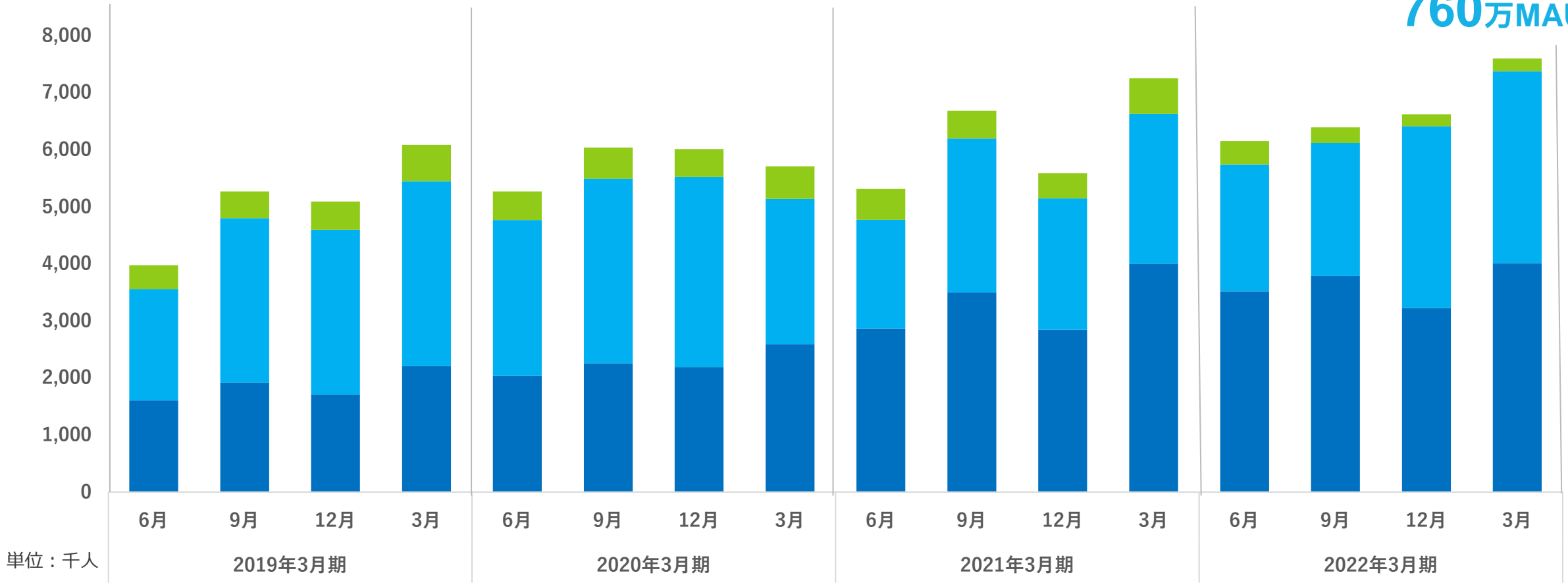


行動支援プラットフォーム：ユーザー数推移

「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」もコロナ影響から回復

行動支援
プラットフォーム合計
760万MAU

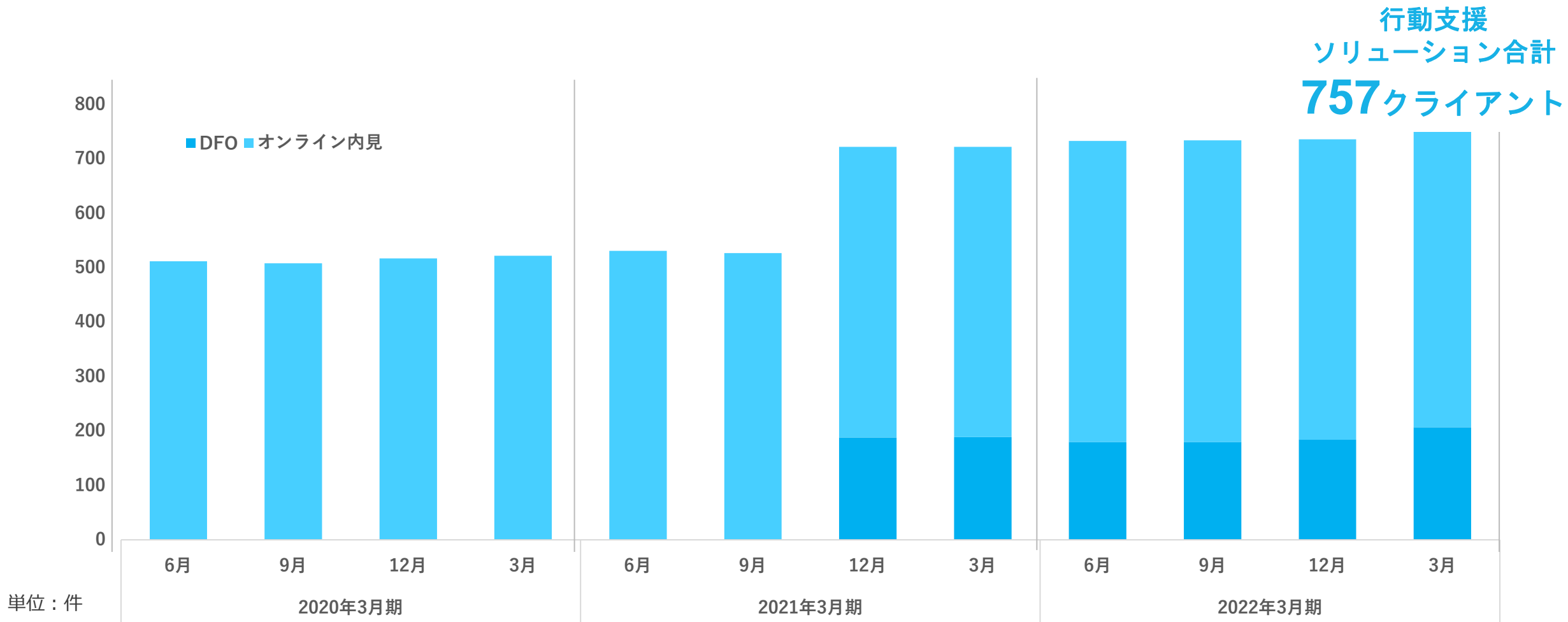
■ニフティ不動産 ■ニフティ温泉 ■ニフティ求人



※MAU（Monthly Active Users/月間アクティブユーザー数）は、月間の各デバイスユーザー数の合算数値（22年3月期末時点）

行動支援ソリューション：クライアント数推移

「オンライン内見」「DFO」とともに安定した顧客基盤を軸に成長を強化



※「DFO」クライアント数は、DFOの商品メニューである「DFO-M」「DFO-P」を利用しているサイト数の合計（22年3月期末時点）
※「オンライン内見」クライアント数は、「オンライン内見LIVE」「オンライン内見VIDEO」を利用している店舗数の合計（22年3月期末時点）

2022年3月期 通期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年3月期	2021年3月期	増減額
流動資産 計	4,382	1,553	2,828
現預金	3,891	1,109	2,782
売掛金	477	423	54
その他	12	20	▲8
固定資産 計	585	548	36
ソフトウェア	264	150	113
のれん	135	176	▲41
その他	185	220	▲35
資産 合計	4,967	2,102	2,865
負債 計	577	615	▲37
純資産 計	4,390	1,487	2,903
資本金	1,250	100	1,150
資本剰余金	1,166	16	1,150
利益剰余金	1,974	1,370	603
負債・純資産 合計	4,967	2,102	2,865

2022年3月期 通期 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期	2021年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	726	702	+24
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲244	▲414	+169
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,300	▲69	+2,369
現金及び現金同等物の増減額	2,782	217	+2,564
現金及び現金同等物の期首残高	1,109	891	+217
現金及び現金同等物の期末残高	3,891	1,109	+2,782

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。

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。

チャーンレート (Churn Rate)

クライアントがサービスを解約する割合を示すもの。解約率のこと。

SaaS (Software as a Service)

必要な機能を必要な分だけサービスとして利用できるようにしたソフトウェア、もしくはその提供形態のこと。

■ 本資料の取扱いについて

- 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。
- 本資料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。
- 本資料において当社以外の事項・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。

ログミーFinance主催
第36回 個人投資家向けIRセミナー

開催
日時

2022年5月28日（土）登壇時間 15：35～16：25

※セミナー開催時間 11：00～17：00

登壇者：当社 代表取締役社長 成田 隆志

参加方法：事前申込制

下記URLよりお申込みください。

<https://eventregist.com/e/IR220528>

入場料：無料

想像以上を、みつけよう。



ニフティライフスタイル