



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

2022年6月30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/事業概要**
- **市場環境**
- **成長戦略**
- **財務ハイライト**
- **その他参考資料**

# 会社概要 / 事業概要

## 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、括弧内は臨時従業員数（派遣、契約社員及びアルバイト）の期中平均雇用人員数

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

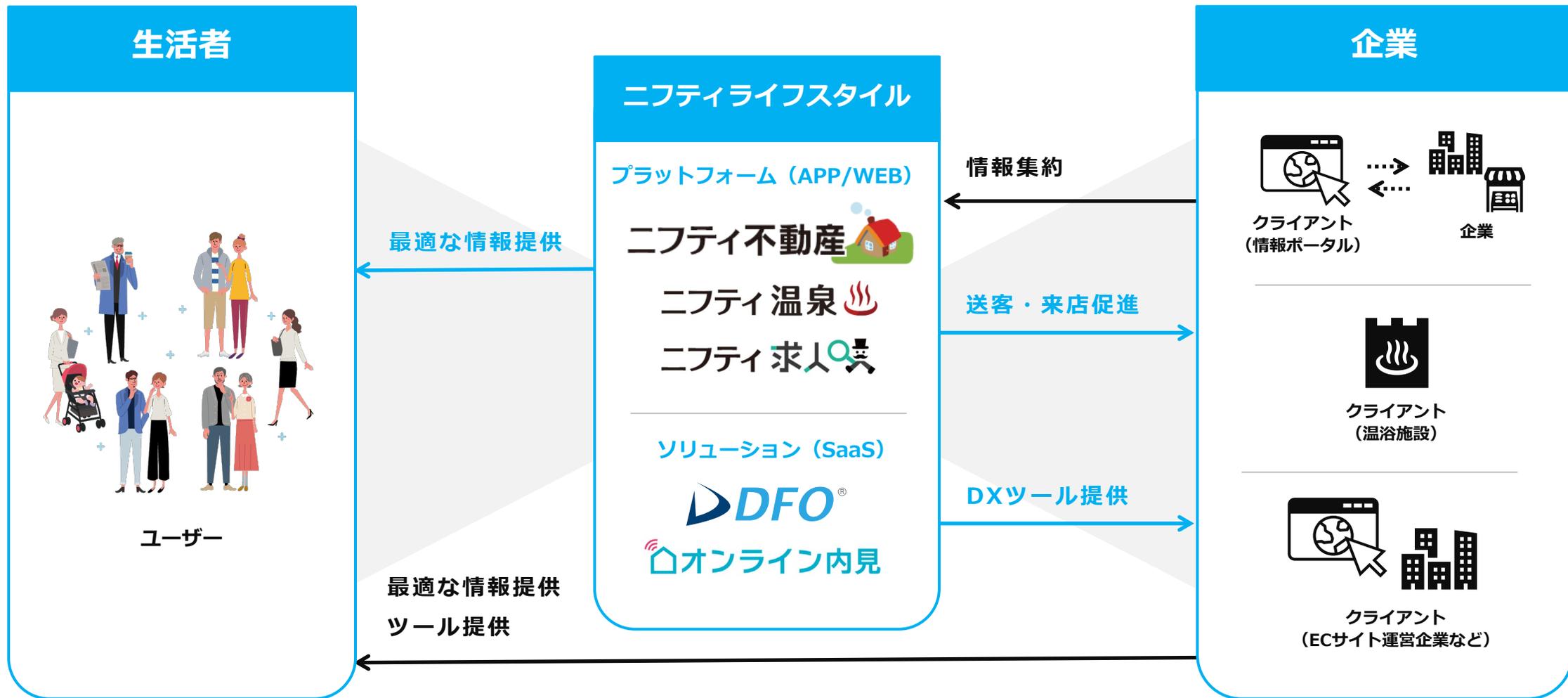


“想像以上を、みつけよう。”



“一人ひとり”のライフスタイルを便利で豊かに。

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



「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

賃貸物件検索 購入物件検索  
掲載物件数  
1,300万件※

ニフティ温泉

日帰り温泉検索  
掲載施設数  
1.6万件※

ニフティ求人

アルバイト検索  
掲載求人数  
360万件※

※2022年3月末時点

行動支援ソリューション  
サービス

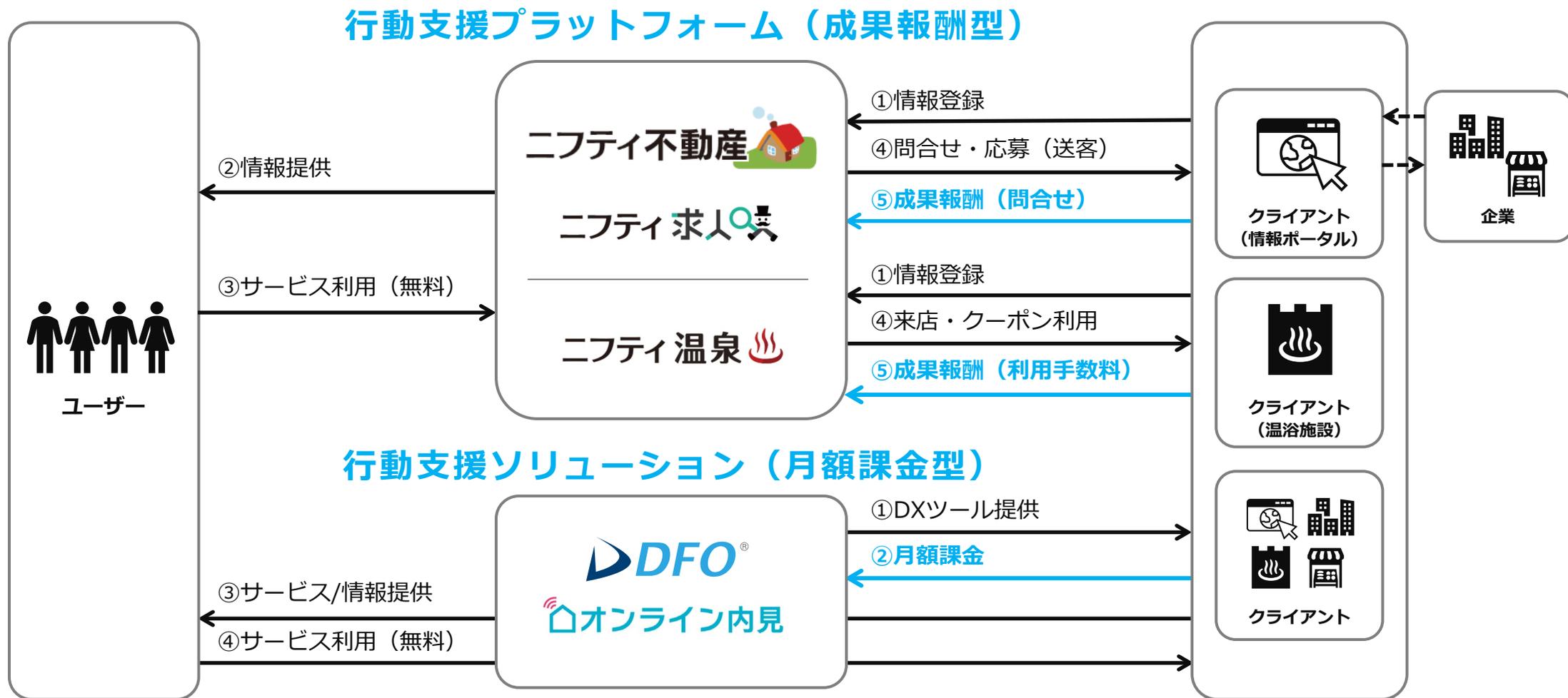
SaaS

企業のWEBマーケティング業務を  
DXツール提供で支援

DFO®



## 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サービスについて

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独自のデータ収集により温浴施設情報を提供する「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※



不動産ポータルの物件情報をまとめて比較検討できる不動産物件検索サービス

アルバイト検索 

掲載求人数  
360万件※



求人ポータルの掲載情報をまとめて比較検討できる求人案件検索サービス

日帰り温泉検索 

掲載施設数  
1.6万件※



全国の日帰り温浴施設やお得なクーポン/ロコミの総合情報サービス

# iOSアプリ/Androidアプリを展開し、累計1,000万超のダウンロードと利用を獲得

ニフティ不動産  ニフティ求人  ニフティ温泉 



# 累計1,070万

## ダウンロード突破

※2022年3月



大手不動産ポータル情報の情報を集約し、まとめて検討比較できる、不動産物件検索サービス  
iOS/Android向けアプリを中心に、こだわりの検索や新着通知等の機能を提供

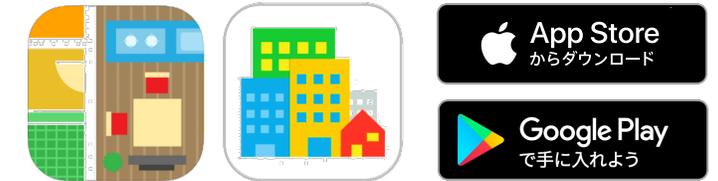
ニフティ不動産  **有名不動産13サイト**

**賃貸物件まとめて検索**

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

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	CHINTAI MOCCA	巴州
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」全カテゴリー合計延べ物件数 (日本マーケティングリサーチ機構調べ (2021年6月))



ニフティ不動産 

理想のお部屋探し  
**こだわり検索**

130項目以上のこだわり条件  
で理想の賃貸物件を探せます

全居室フローリング  
2人で入居可  
インターネット無料



※iOS「App Store」当社アプリ紹介より



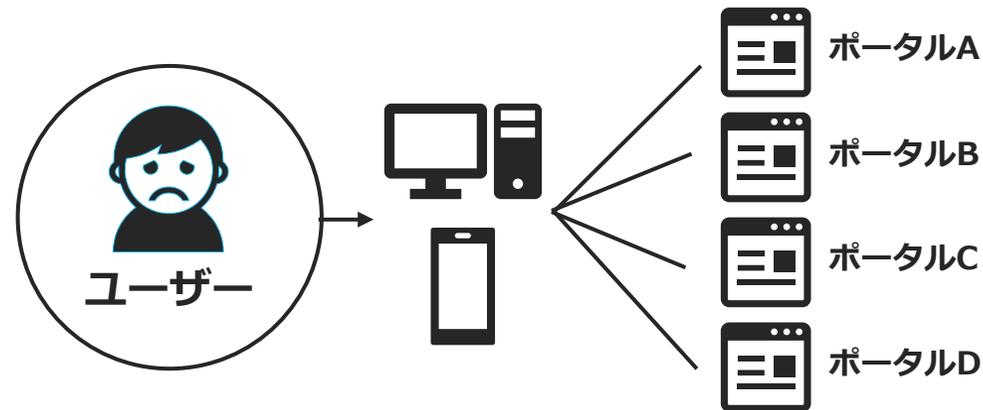
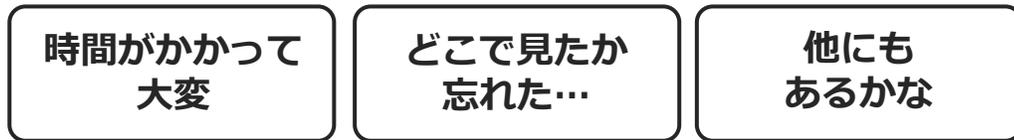
様々な探し方ができるから、  
物件をスピーディーに見つけられる!



通知設定から  
すぐに新着物件がチェックできる!

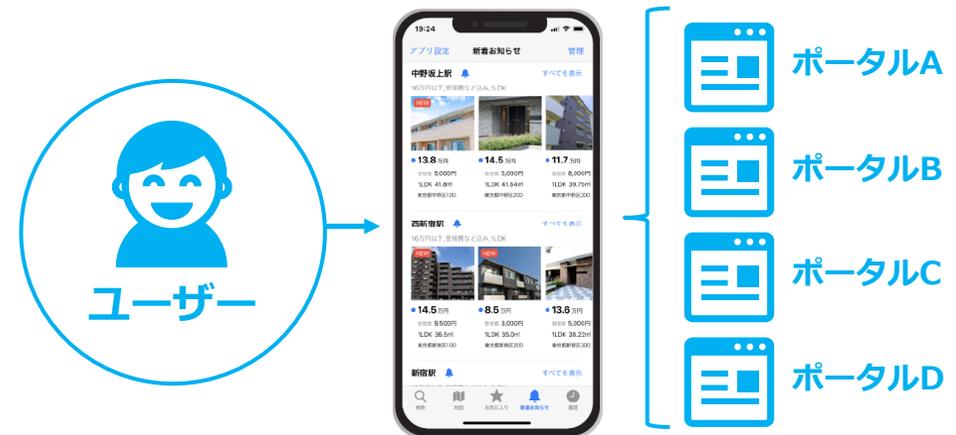
世の中の情報を収集・最適化し「まとめて検索できる」プラットフォームとして提供

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…



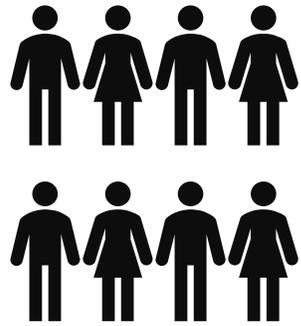
まとめて検索できて便利

ユーザー

当社サービス

情報ポータル

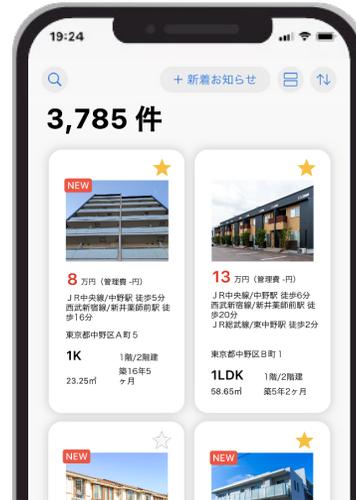
不動産会社



閲覧



ニフティ不動産 



問い合わせ



¥  
問合せ課金



物件情報

at home

suumo  
スーモ PRODUCED BY RECRUIT

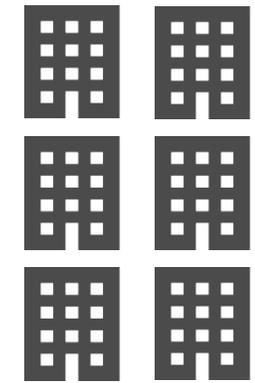
LIFULL HOME'S

九州 

問い合わせ



物件情報

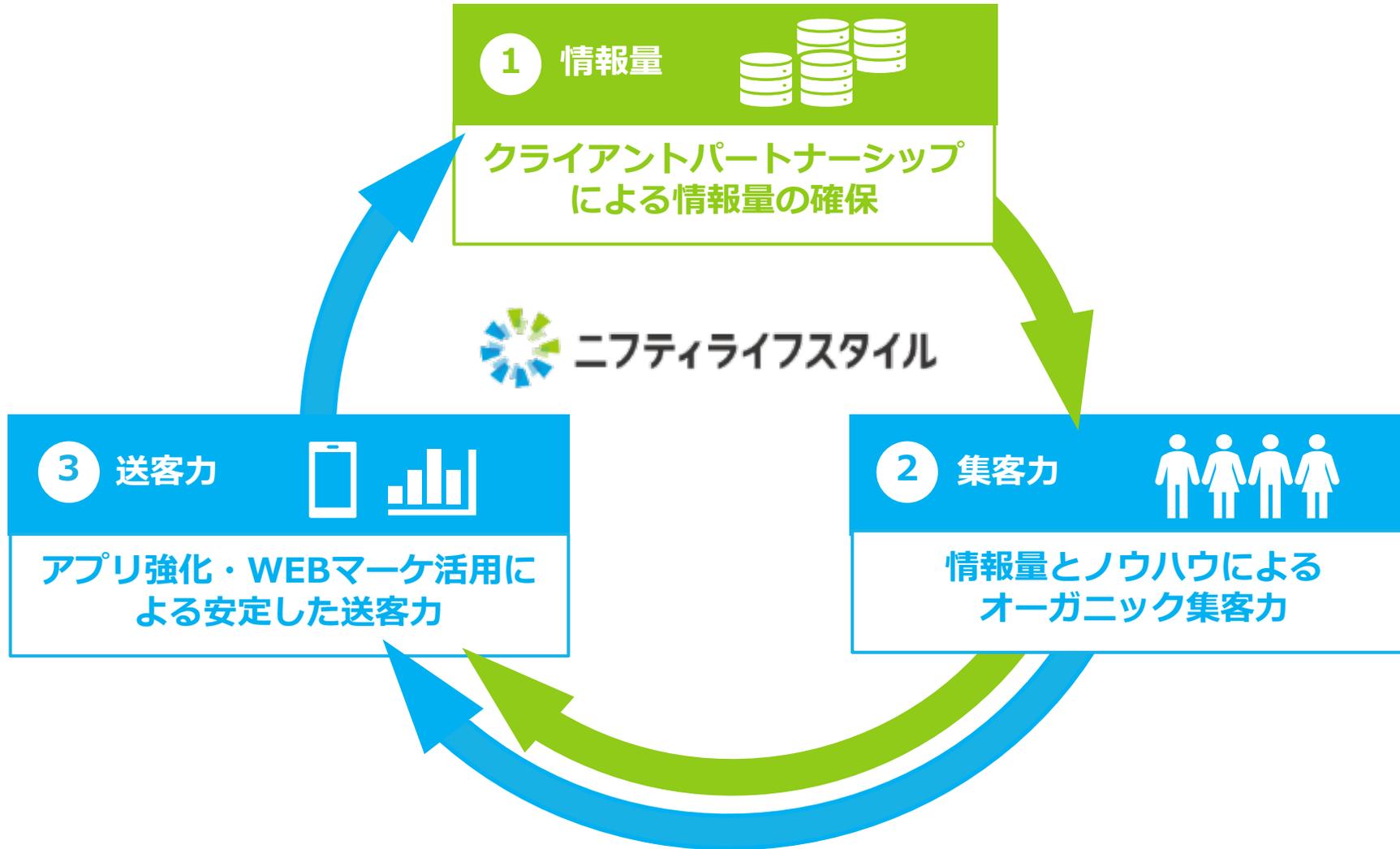


point

不動産情報ポータルより提供を受けた不動産物件情報を集約し、ユーザーに提供  
ユーザーが物件に対し「問い合わせ」した場合に、情報ポータルに対し報酬課金するモデル

※情報ポータルについては一部抜粋（2022年3月時点）

## 「膨大な情報量」と「情報処理技術（テクノロジー）」による成長サイクルを確立



## 安定した送客実績とクライアントパートナーシップにより、膨大な情報基盤を確立

掲載情報数

約 **1,300** 万件 ※2022年3月末時点

提携クライアント

at home

お部屋さがしは  
いい部屋ネット

 オンライン内見

suumo  
スーモ

ピットハウス

VILLAGE  
HOUSE  
ビレッジ  
ハウス

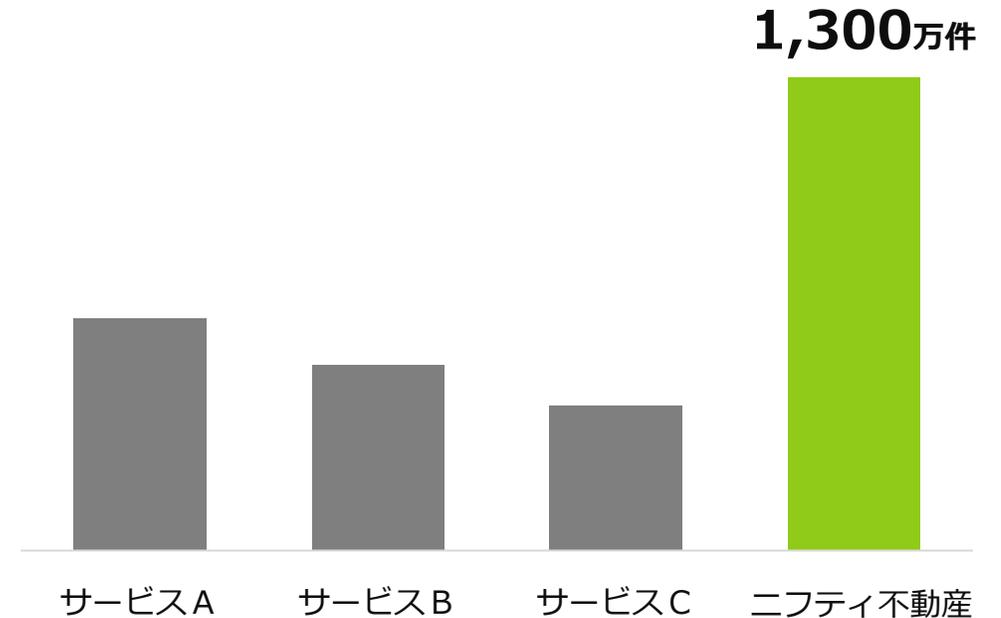
HOME  
ADPARK

LIFULL  
HOME'S

YAHOO!  
JAPAN 不動産

※掲載クライアントについては一部抜粋（2022年3月時点）

他社不動産アグリゲーションサービスとの比較



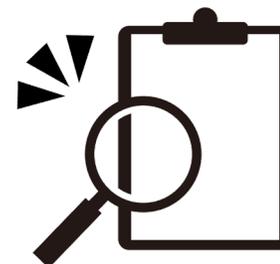
※2022年3月末、当社調べ

## 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

高度な  
データ処理

- 全国1,300万※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

※2022年3月末実績



## 名寄せ技術

による情報閲覧性の高さ

高い  
検索ヒット率

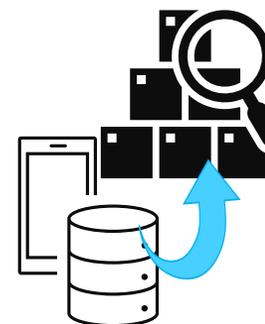
- 情報量を活かしたこだわり条件検索130超の  
項目によりニーズに合った絞り込みが可能

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

独自の名寄せ技術や検索処理技術を元に、膨大なデータを見やすく探しやすいUIで提供

名寄せ  
による一覧性

130超の  
こだわり条件



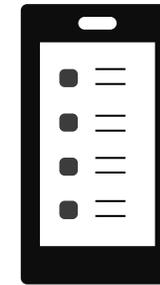
- ✓ 重複した物件データを物件毎にまとめて表示し一覧性を確保
- ✓ 効率よくスピーディーな情報比較を可能に
- ✓ 家賃や間取りに加えこだわりの条件を130項目まで指定可能
- ✓ 理想の条件での絞り込みもよりスムーズに

※iOS向け賃貸物件検索アプリより

## 「情報量」と「ノウハウ」による安定したオーガニック集客※1（ASO※2/SEO※3）

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の検索結果上位表示を実現し、安定したDL数を獲得

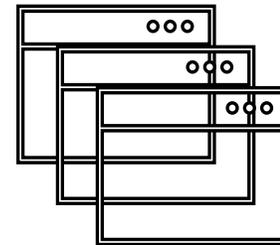


アプリダウンロード数  
累計868万DL

※2022年3月末実績

WEB集客  
SEO

- 膨大な物件情報や不動産関連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  
401万MAU

※2022年3月末実績

※1：オーガニック集客とは、自然検索等による広告を使わない集客のこと

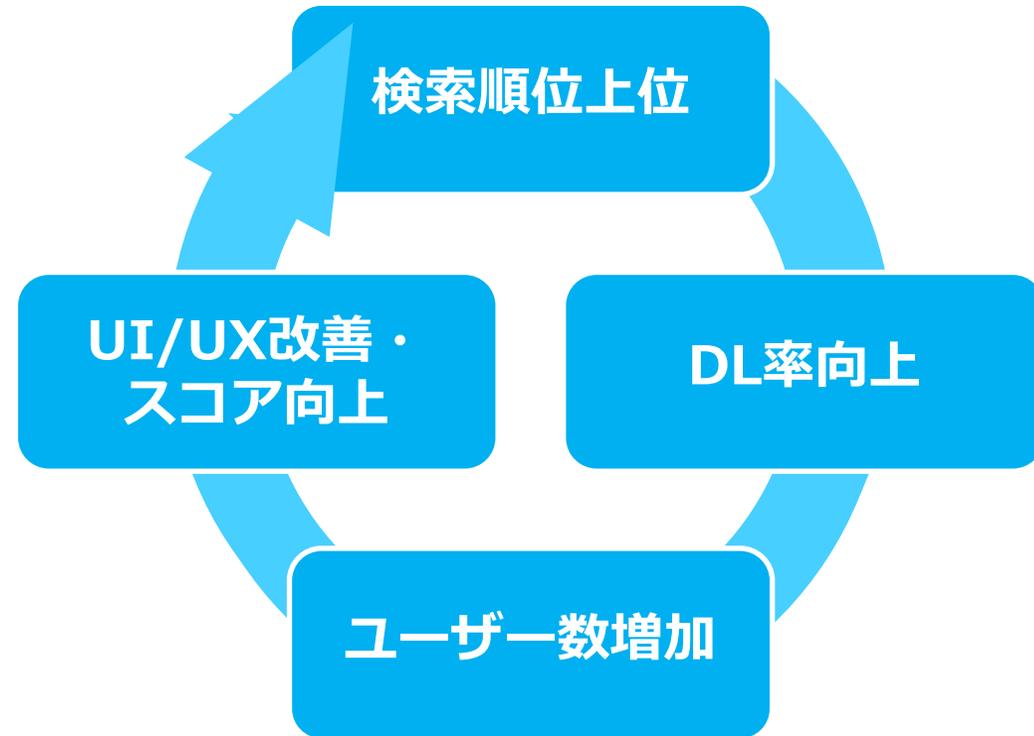
※2：ASOとは、アプリストアにおいて、自社アプリの表示率や表示順位を向上させることにより、アプリダウンロード数や利用ユーザー数を拡大させる集客施策のこと

※3：SEOとは、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

アプリ提供ストア検索結果での上位表示実現により、安定したユーザーのダウンロードを獲得



※iOS「App Store」検索結果 当社アプリ表示イメージ



検索順位向上とUI/UXの改善を繰り返し行い  
ユーザー数及び送客数の増加を実現

## アプリによるニーズ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

### APP マーケティング

- ASOによるニーズ顕在ユーザーの安定的な獲得と快適な操作性による離脱率の低い利用
- 新着物件やレコメンド物件のタイムリーな通知と高いリピート利用の実現

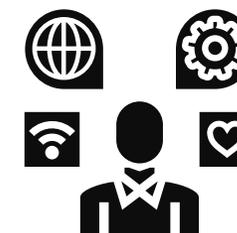


アプリ顕在ユーザーによる  
高いリピート利用と  
送客率

※当社WEBサービスユーザーとの比較

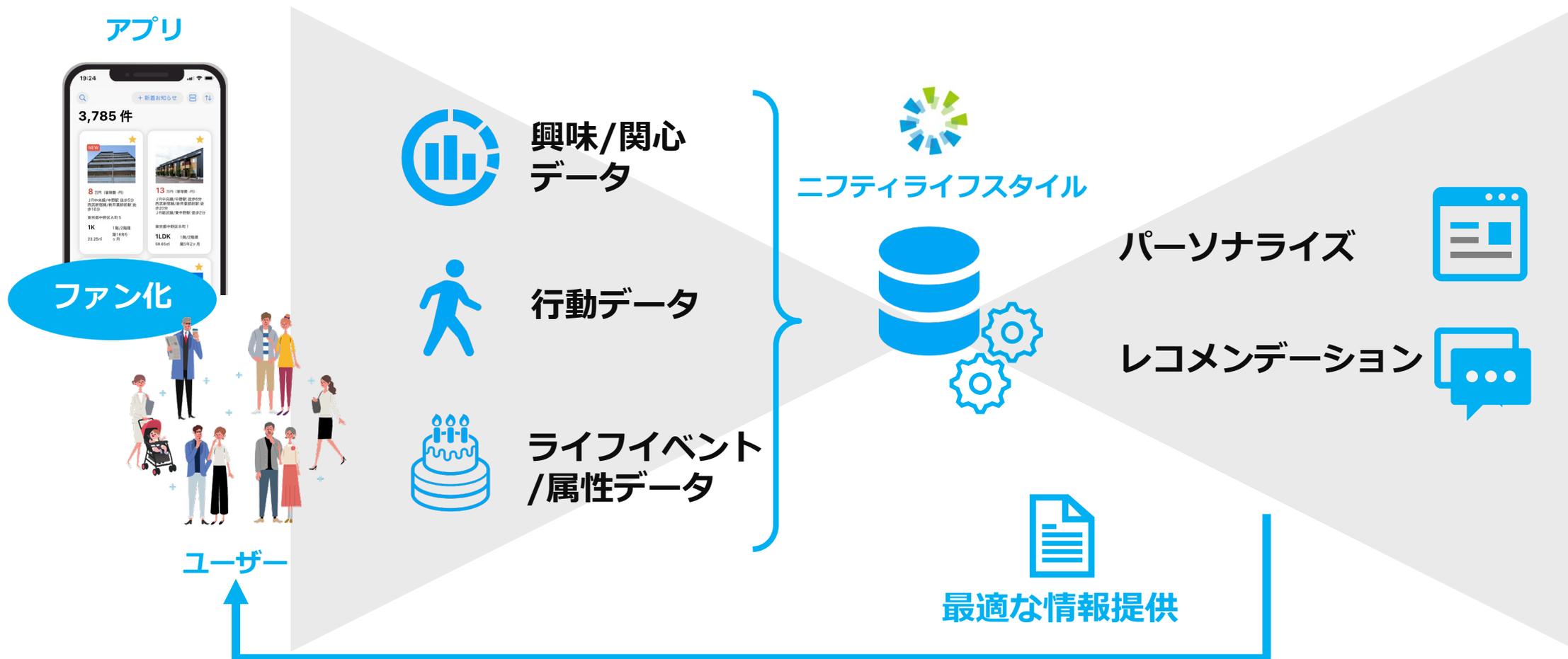
### WEB マーケティング

- 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**<sup>®</sup>  
を活用した効率的な  
マーケティング

# ユーザー“一人ひとり”への最適な情報提供により、リピート利用やファンユーザーを拡大



大手求人ポータル等の情報を集約し、まとめて検討比較できる、求人検索サービス  
iOS/Android向けアプリや、LINE連携でのシフト管理・新着通知機能も提供



300万件以上※のアルバイトや

派遣の情報をサクサク探せる♪



※2022年3月末実績

LINE連携で

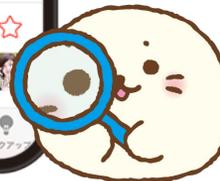
新着バイトをお届け♪



LINEでのシフト管理や  
バイトの診断機能も♪

ニフティアルバイト  
バイトを探してきたよ!

しろたんと一緒に  
バイト探し♪



© CREATIVE YOKO

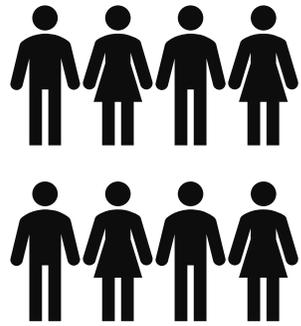
※iOS「App Store」当社アプリ紹介より

ユーザー

当社サービス

情報ポータル

求人企業



閲覧



応募問い合わせ



¥  
応募問合せ課金



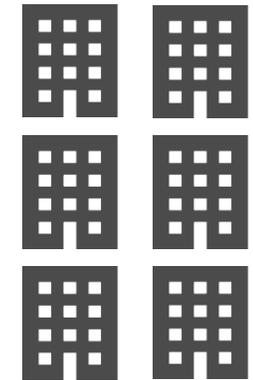
求人情報



応募問い合わせ



求人情報



point

求人情報ポータル等より提供を受けたバイト/転職求人情報を集約し、ユーザーに提供  
ユーザーが求人に対し「応募問合せ」した場合には、情報ポータルに対し報酬課金するモデル

※情報ポータルについては一部抜粋（2022年3月時点）

全国の日帰り温浴施設に特化した、お風呂好きのための情報サービス  
温浴施設情報やランキング、体験記事や口コミ等の情報とあわせ、クーポン等のお得情報も提供

日本全国の温泉・スパ情報  
クーポン情報をカンタン検索

掲載施設数  
**1.6万件**  
以上



温泉・スパの  
お得なクーポンが  
探せる！




※iOS「App Store」当社アプリ紹介より

ランキング情報もいっぱい

いま人気の施設がわかる！

19:24

全国総合 TOP30

全15,846施設の中から選ばれた総合ランキング  
2021年11月時点の情報を表示しています。  
最新の情報は各施設ページでご確認ください。

1 美楽温泉 SPA-HERBS  
埼玉県



天然温泉をはじめとした浴槽のほか、岩盤浴のバリエーションも豊富。ホスピタリティの高さでも定評があり、ワンランク上のクオリティを感じるレストランも人気。

👉 お得なクーポンはこちら

充実した施設情報で

各施設の楽しみ方もわかる！

19:24

美楽温泉 SPA-HERBS (スパハーブス) の写真つき施設情報



露天風呂／壺湯

開放感のある<露天風呂> 優雅な庭園を愛でながら、まるで旅行に来たかのようなリゾート感。露天風呂から眺める庭園は、空間デザイナーが厳選した優雅な植栽となっ…続を見る

おすすめポイント

口コミ/体験記

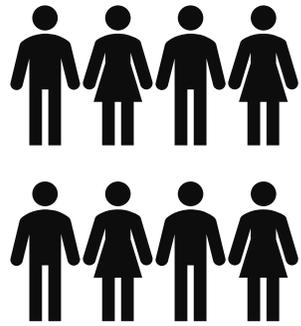
混雑情報

ユーザー

当社サービス

来店

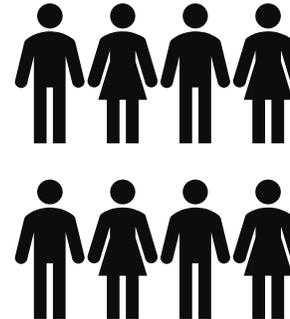
温浴施設



閲覧



クチコミ情報



来店  
クーポン利用



¥手数料



point

独自に収集した温浴施設情報やランキング、ユーザーによる口コミを集約し提供  
ユーザーが温浴施設に対し「来店・クーポン利用」した場合には、手数料課金するモデル

※温浴施設については一部抜粋（2022年3月時点）

コロナ下のユーザーニーズを受けて、「混雑情報表示IoT」などのツールも展開

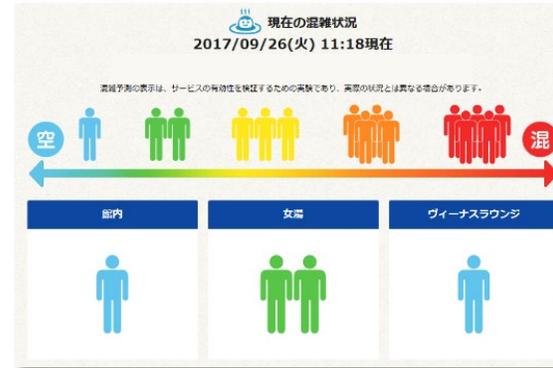
混雑情報を把握できる  
「混雑情報表示IoT」



ステレオカメラで館内の混雑状況を可視化！



・利用者閲覧用：ニフティ温泉での掲載イメージ



混雑予測MAP

過去のデータから分析して従日の混雑傾向を表しました。訪問時の参考にしてください。天候やイベントなどの影響により実際とは異なる場合がございます。ご了承ください。

	10時～12時半	12時半～14時半	14時半～17時半	17時半～20時	20時～23時	23時～2時	2時～6時	6時～9時
月	空	空	空	空	空	空	空	空
火	空	空	空	空	空	空	空	空
水	空	空	空	空	空	空	空	空
木	空	空	空	空	空	空	空	空
金	空	空	空	空	空	空	空	空
土	空	空	空	空	空	空	空	空
日/祝	空	空	空	空	空	空	空	空

混雑回避

不安解消

・スタッフ閲覧用：混雑IoT管理画面



業務効率改善

来店満足度向上

施設内各所の混雑状況をリアルタイムで可視化  
人員配置の調整などにより業務効率改善

来店前/来店後ユーザーへの情報提供により  
問合せ入電の削減や来店満足度の向上も実現

# 行動支援ソリューションサービスについて

# 需要拡大するインターネット運用型広告やデータフィード広告※1の効果最大化をサポートする 広告入稿支援ツール「DFO (Data Feed Optimization : データフィード最適化)」の提供

## 導入実績 (一部)



@type



ITOKIN  
Online Store

GDO

BURTON

mouse

mikiHOUSE



UNITED ARROWS



## 連携媒体 (一部)

CRITEO

Google  
(ショッピング広告、動的リマーケティング)

価格.com

SmartNews

indeed  
インディード

スタンバイ



Logicad

Rakuten  
LINKSHARE™

VALUE  
COMMERCE

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

※1 データフィード広告とは、広告主がターゲットや予算、掲載内容を商品やサービス単位で変更し、効果を高めることができるインターネット広告

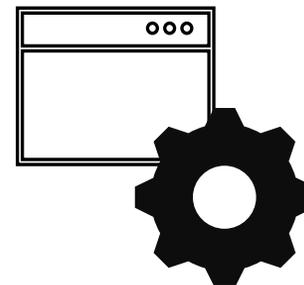
※2 「DFO」フィード商品数 DFOにおいてフィードデータ処理をおこなっている月間延べ商品数 (2022年3月末実績)

※導入実績及び連携媒体については一部抜粋 (2022年3月時点)

## データフィード広告※1の出稿効果を、効率よく最大化する「クローリング※2」「データ変換」

### クローリング 技術

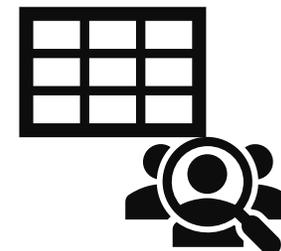
- クライアントサイトを定期的に巡回し商品データ情報を自動で収集
- 大量データを広告用に準備するコストや人的工数をおさえた運用が可能



データフィード広告の  
入稿準備にかかる  
負荷を軽減

### データ変換 技術/ノウハウ

- 国内有数の配信媒体やダイナミック広告に合わせた最適なデータフィードの作成
- システムによるフィードの自動最適化に加え専用スタッフによるツールサポートも提供



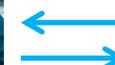
最新かつ最適な  
データフィード作成  
による効果最大化

※1 データフィード広告とは、広告主がターゲットや予算、掲載内容を商品やサービス単位で変更し、効果を高めることができるインターネット広告

※2 クローリング技術とは、プログラムが対象のWebサイトを定期的に巡回し、情報を取得・保存する技術

法改正によりオンライン化が加速する、不動産取引業務（接客、内見、重要事項説明等）のDXを支援するソリューションサービス「オンライン内見LIVE/VIDEO」

## オンライン内見



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

導入実績（一部）



※「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）

※導入実績については一部抜粋（2022年3月時点）

## 不動産業界の接客業務に特化した、使いやすくシンプルな「ビデオ通話/動画共有」サービス

### オンライン内見 LIVE 「ビデオ通話」

- ユーザーは登録不要 スムーズなオンライン内見やIT重説が可能
- 不動産取引に特化した分かりやすい機能とUIの提供で導入負担を軽減



事前登録不要  
簡単・スムーズな  
オンライン接客

### オンライン内見 VIDEO 「動画共有」

- 撮影した動画・360°映像を簡単保存でき自動生成されるURLで共有可能
- 動画の保存件数無制限、公開後の動画管理も容易なUIで運用負担を軽減



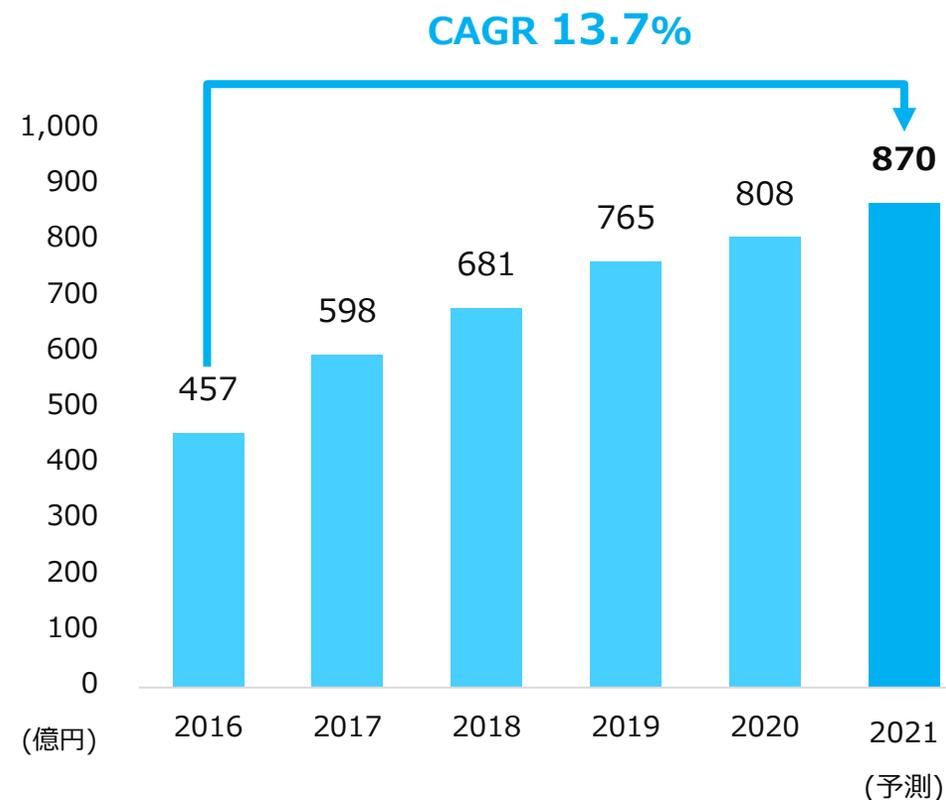
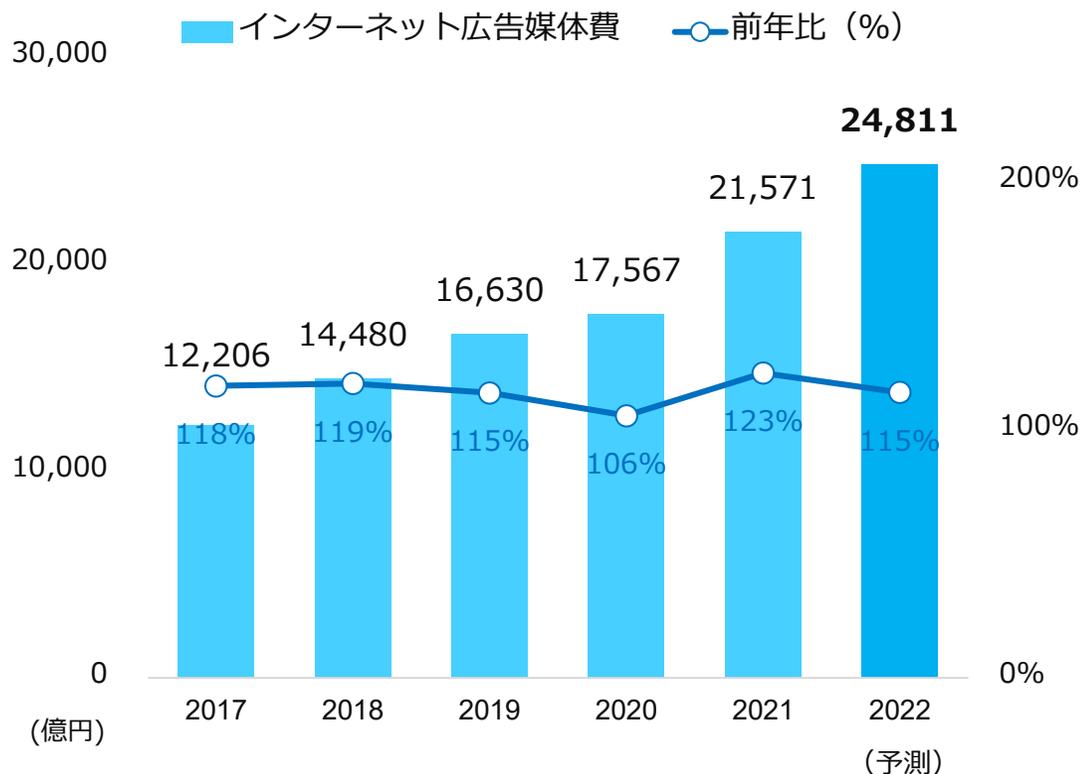
動画・360°映像を  
URLで簡単共有できる  
ストレージサービス

# 市場環境

## インターネット広告市場の拡大に伴い、不動産関連インターネット広告費も、2ケタ成長見込み

インターネット広告媒体費 (推定)

不動産・住宅設備 インターネット広告費 (推定)

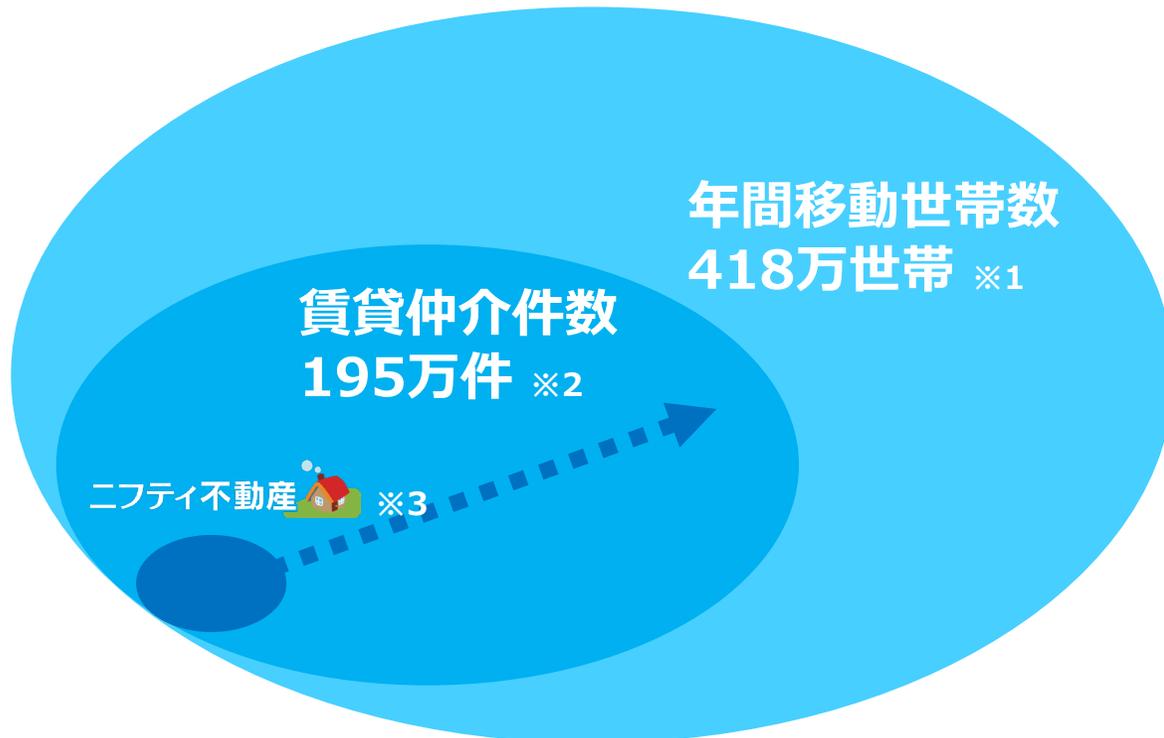


※出典：(株)電通「2021年日本の広告費」インターネット広告媒体費総額の推移 (予測)

※(株)電通「2021年日本の広告費」をベースに当社試算

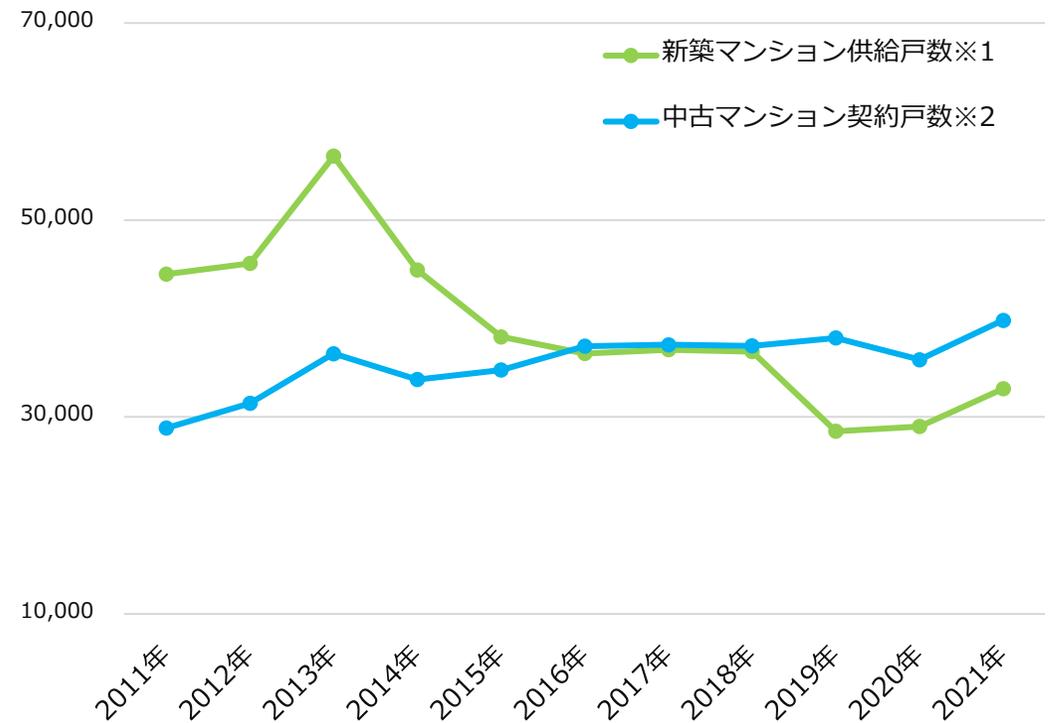
賃貸市場における移動世帯数及び仲介件数は、年間数百万件の規模にてニーズ安定  
 売買市場における中古マンションの流通件数は、コロナ下を含めて堅調に推移

賃貸市場（仲介件数）



※1 野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」のデータを元に当社試算  
 ※2 出典：矢野経済研究所 個人向け不動産仲介市場に関する調査（2019年）2019年8月20日発表  
 2020年予測値、個人向け居住用賃貸物件の仲介件数ベース  
 ※3 ニフティ不動産からの送客数実績より当社試算

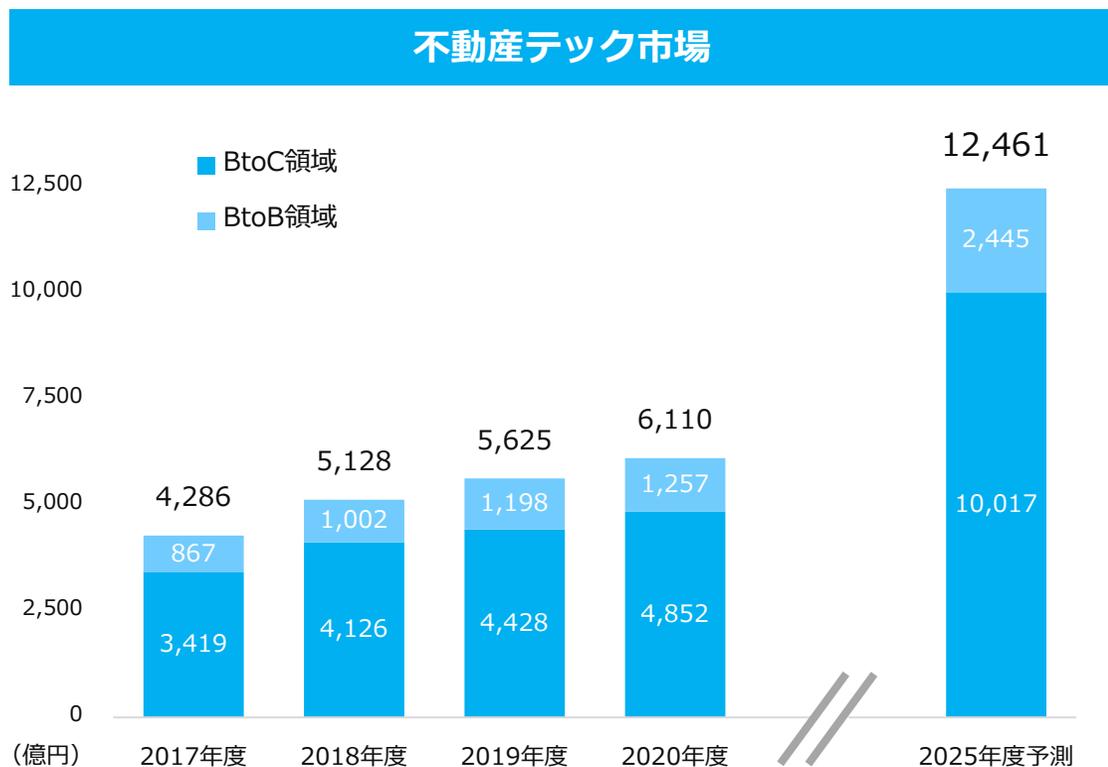
売買市場（首都圏新築・中古マンション流通件数）



※1 出典：株式会社不動産経済研究所 首都圏 新築分譲マンション市場動向  
 ※2 出典：公益財団法人東日本不動産流通機構 首都圏不動産流通市場の動向

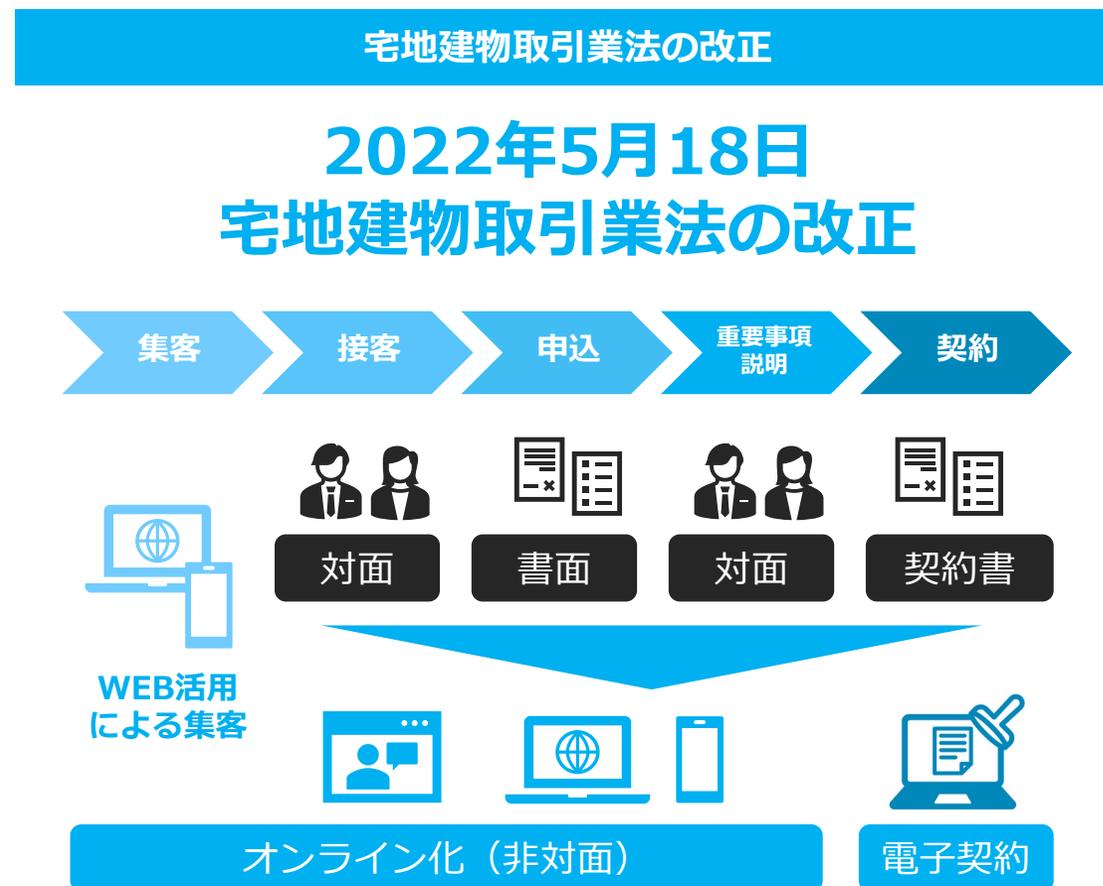
## 市場環境 (3) 不動産テック関連動向

不動産テック市場については、2025年度にて1兆円規模まで拡大予測  
 宅地建物取引業法の改正により、不動産取引書面の電子化等のDXが促進



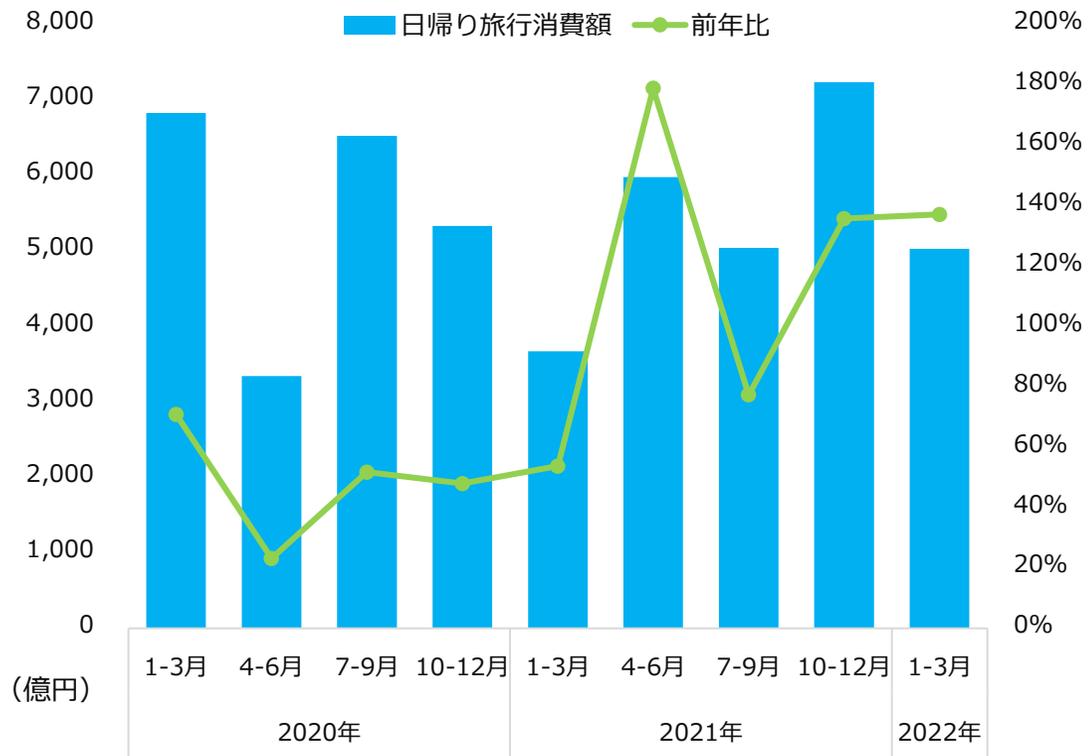
※出典：矢野経済研究所 不動産テック市場に関する調査を実施（2021年）2021年8月17日発表

BtoC領域として ①物件探し等のメディア ②マッチングサービス ③設計・施工サービス ④住宅ローン ⑤クラウドファンディング（不動産型）⑥物件利用（シェアリング）仲介を、BtoB領域として ⑦マッチングサービス ⑧不動産情報提供サービス ⑨不動産仲介・管理業務支援/価格査定系 ⑩VR（仮想現実）/AR（拡張現実）技術を活用した支援サービス ⑪IoT（クラウド型監視カメラ/画像解析/スマートロック）を対象として、事業者売上高ベースで算出

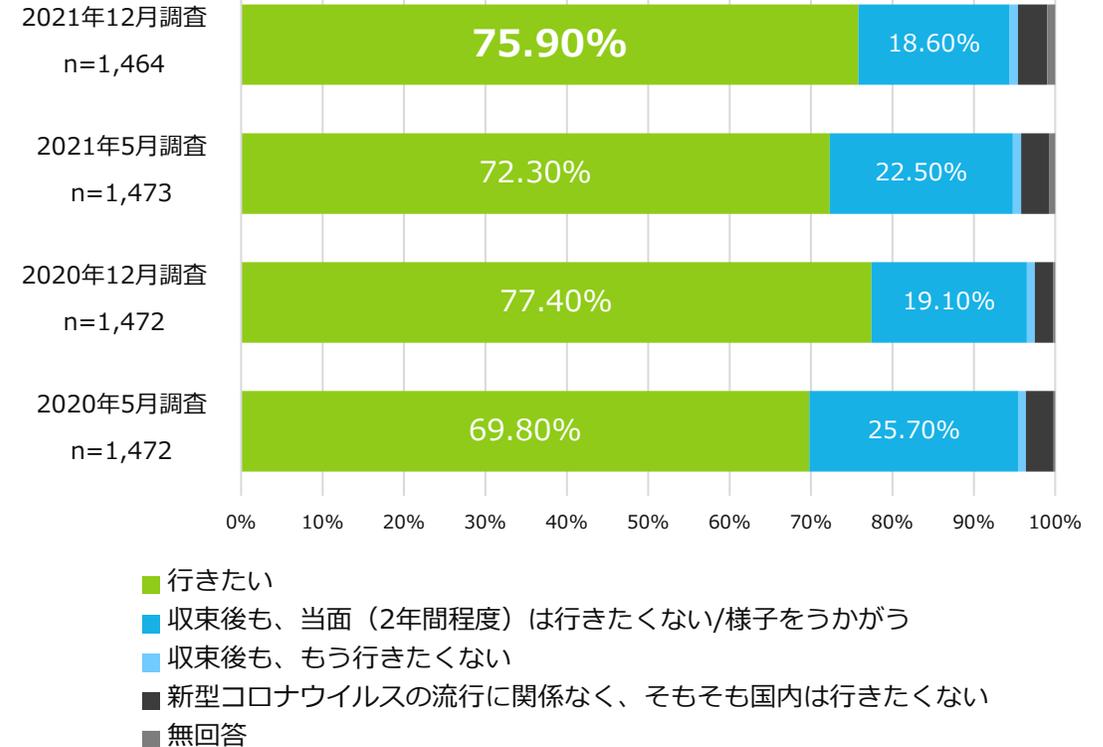


## 日帰り旅行の消費動向は、コロナ影響による落ち込みから回復傾向 コロナ収束後における国内旅行意向は、2021年12月時点にて75%を超える水準まで増加

日帰り旅行消費動向



コロナ収束後における国内旅行意向



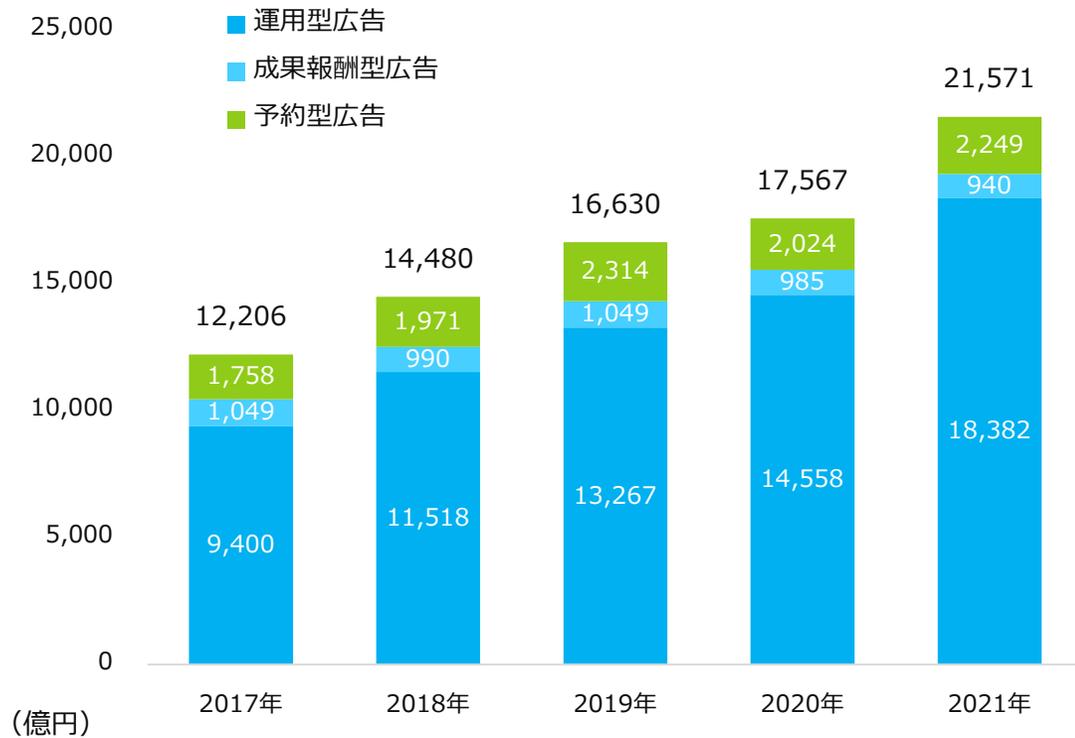
※出典：国土交通省 観光庁 日帰り旅行消費動向 2022年1-3月期 (速報)

※出典：公益財団法人日本交通公社 新型コロナウイルス感染症流行下の日本人旅行者の動向

## 市場環境 (5) 運用型広告、EC関連動向

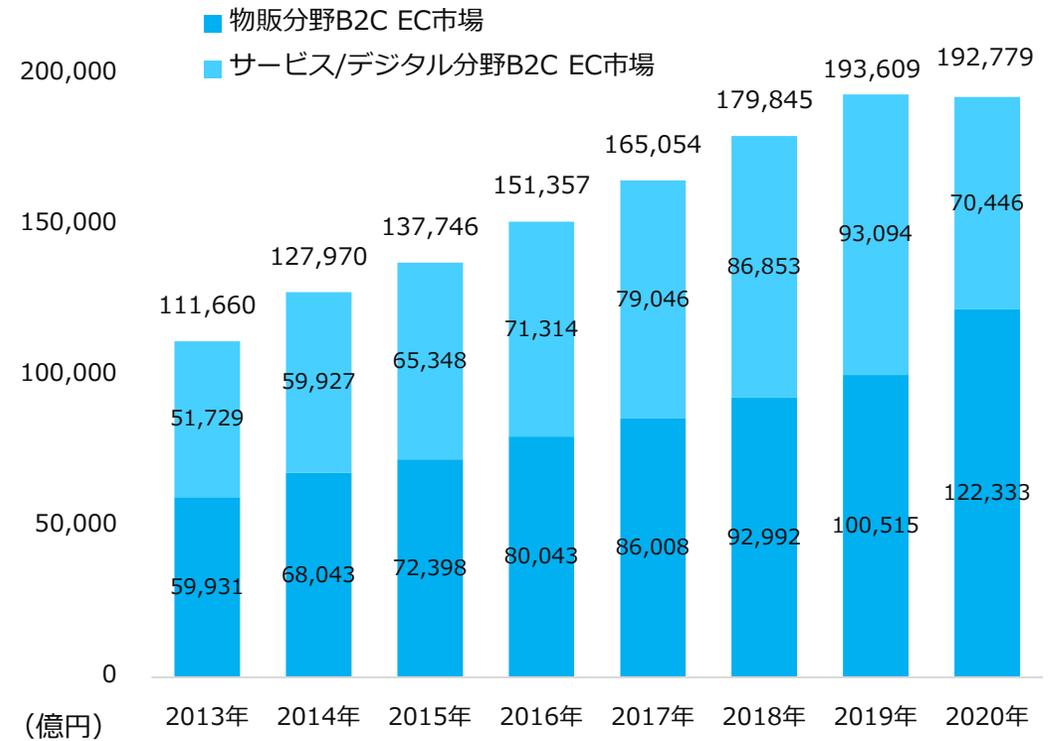
インターネット広告媒体費の取引手法別構成比は、運用型広告を中心に2ケタ成長継続  
 電子商取引市場（EC市場）の物販分野は、コロナ下での需要も追い風に拡大加速

### インターネット広告媒体費 取引手法別構成



※出典：(株)電通「日本の広告費」インターネット広告媒体費 取引手法別構成比

### 電子商取引市場（EC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）

# 成長戦略

## 基本方針（23年3月期～）

<b>基本方針</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>各事業の拡大に向けた、M&amp;Aや業務提携も推進</li></ul>	
<b>行動支援 プラットフォーム (APP/WEB)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>主要サービス「ニフティ不動産」を中心に投資を継続</b><ul style="list-style-type: none"><li>広告宣伝への投資により、新たなユーザー層への認知拡大</li><li>既存サービスの情報拡充や周辺展開による領域の拡大</li></ul></li></ul>	<b>成長投資項目</b> <ul style="list-style-type: none"><li>広告宣伝投資</li><li>開発投資</li><li>人材投資</li></ul>
<b>行動支援 ソリューション (SaaS)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>「DFO」を中心に、販売体制を強化し、顧客領域を拡大</b><ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>IT重説対応等のオンライン接客市場を含む不動産テック市場の深耕</li></ul></li></ul>	
<b>新規領域</b>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>新たな価値拡大のための事業開発投資を強化</b><ul style="list-style-type: none"><li>アライアンス、M&amp;Aのリサーチ及び実行</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>M&amp;A</li><li>事業開発投資</li></ul>

## 上場調達資金使途

上場時における調達資金については23年3月期より、既存事業への成長投資へ充当  
フリーキャッシュフローを活用した新領域へのM&A・事業開発投資も推進

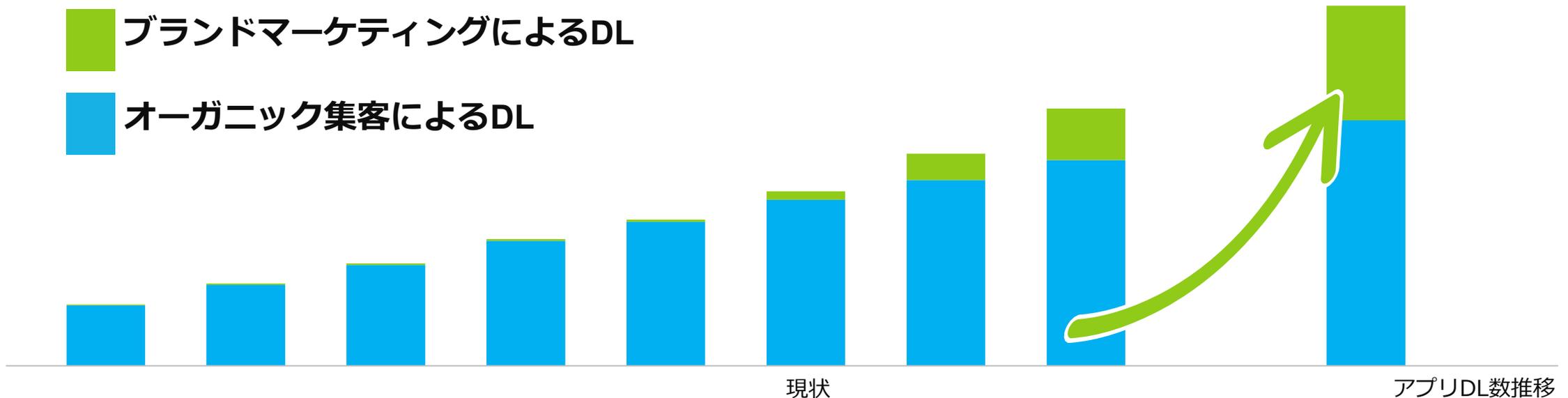
上場調達資金使途	投資額 (23/3期～)	主な内容 (23/3期～)
広告宣伝投資	+ 3.0 億円/年	<ul style="list-style-type: none"><li>・「ニフティ不動産」アプリの認知拡大を推進 ウェブCM/TVCM等の投下により、新たな利用層開拓を計画</li><li>・SaaS商品のPR/ブランディング等も想定</li></ul>
開発投資	+ 1.5 億円/年	<ul style="list-style-type: none"><li>・「ニフティ不動産」含めたアプリの強化を推進</li><li>・SaaS商品のエンハンス/新規開発も計画</li></ul>
人材投資	+ 1.5 億円/年	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・新規領域開拓のためのリード人材及び体制確保も想定</li></ul>

## 先行投資 (1) 新たなユーザー層の認知拡大

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



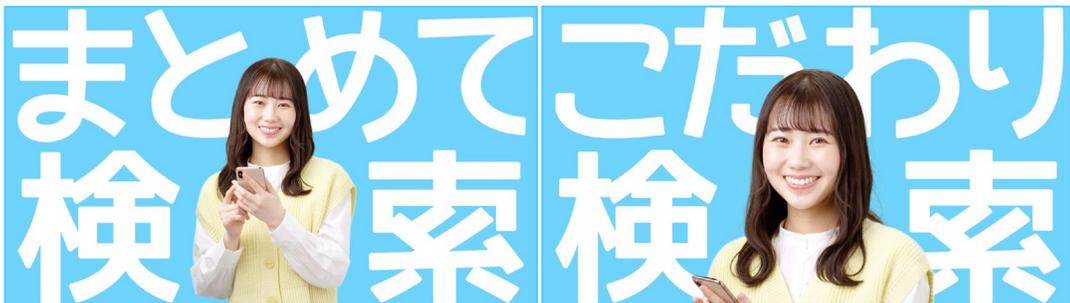
# 主要サービス「ニフティ不動産」アプリにて、ウェブCMの配信を開始 今後については、繁忙期に向けた、さらなる広告宣伝の強化を予定

2022年4月  
ウェブCM  
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!

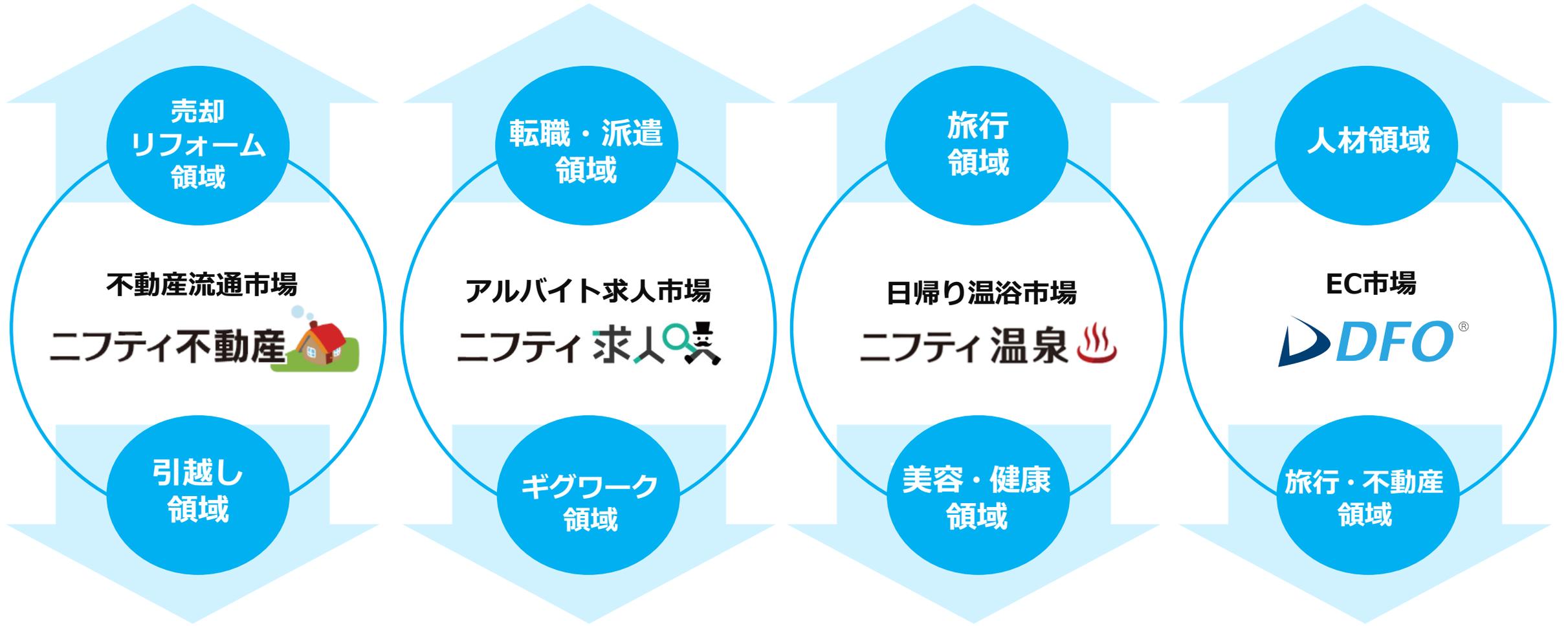


ニフティ不動産 掲載物件 1,000万

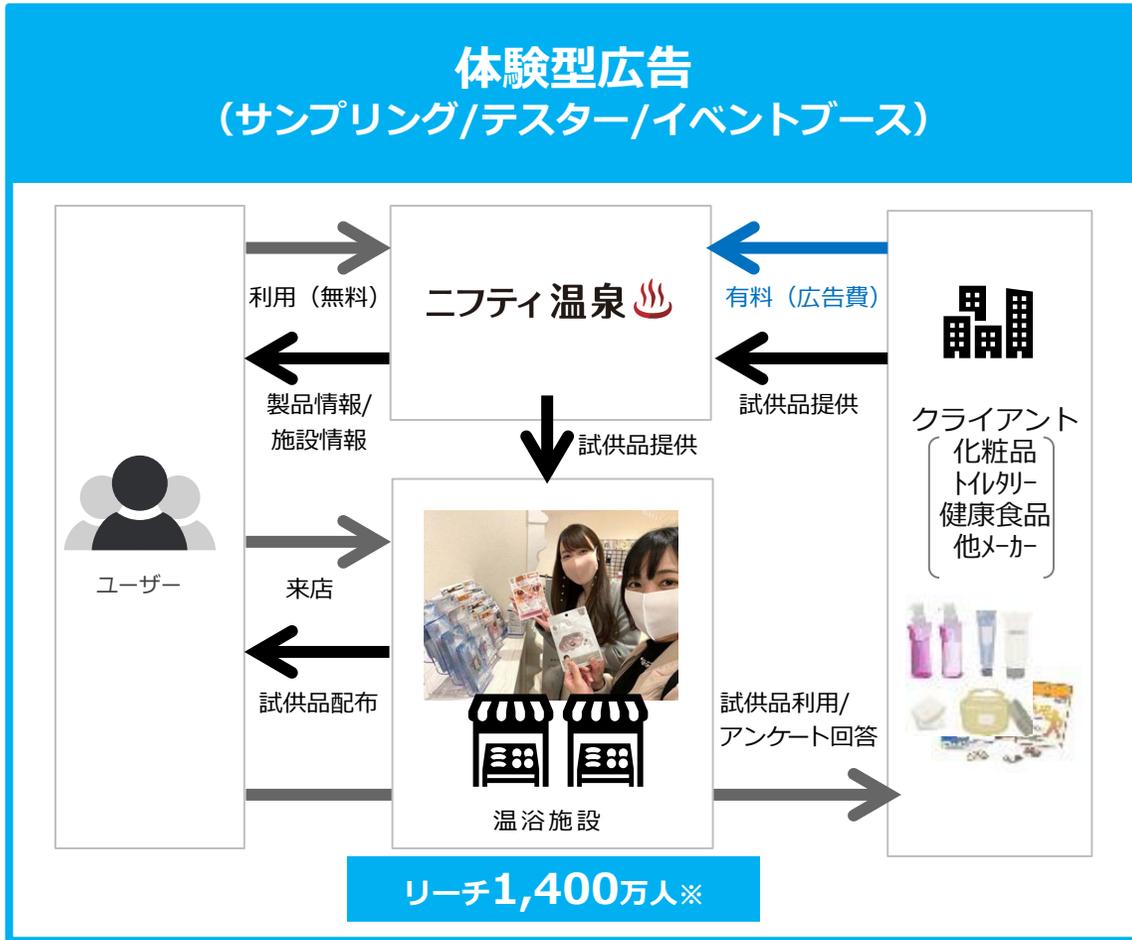
賃貸アプリ

購入アプリ

既存の行動支援サービスについて、周辺領域への展開を実施し、各サービスを拡大



# 「ニフティ温泉」ではクーポンに加え、温浴施設の接点を活用したメーカー企業向け広告を展開



※試供品配布可能施設の月間来店者数より試算 (当社分析)



手渡しサンプリング



テスター & POP設置

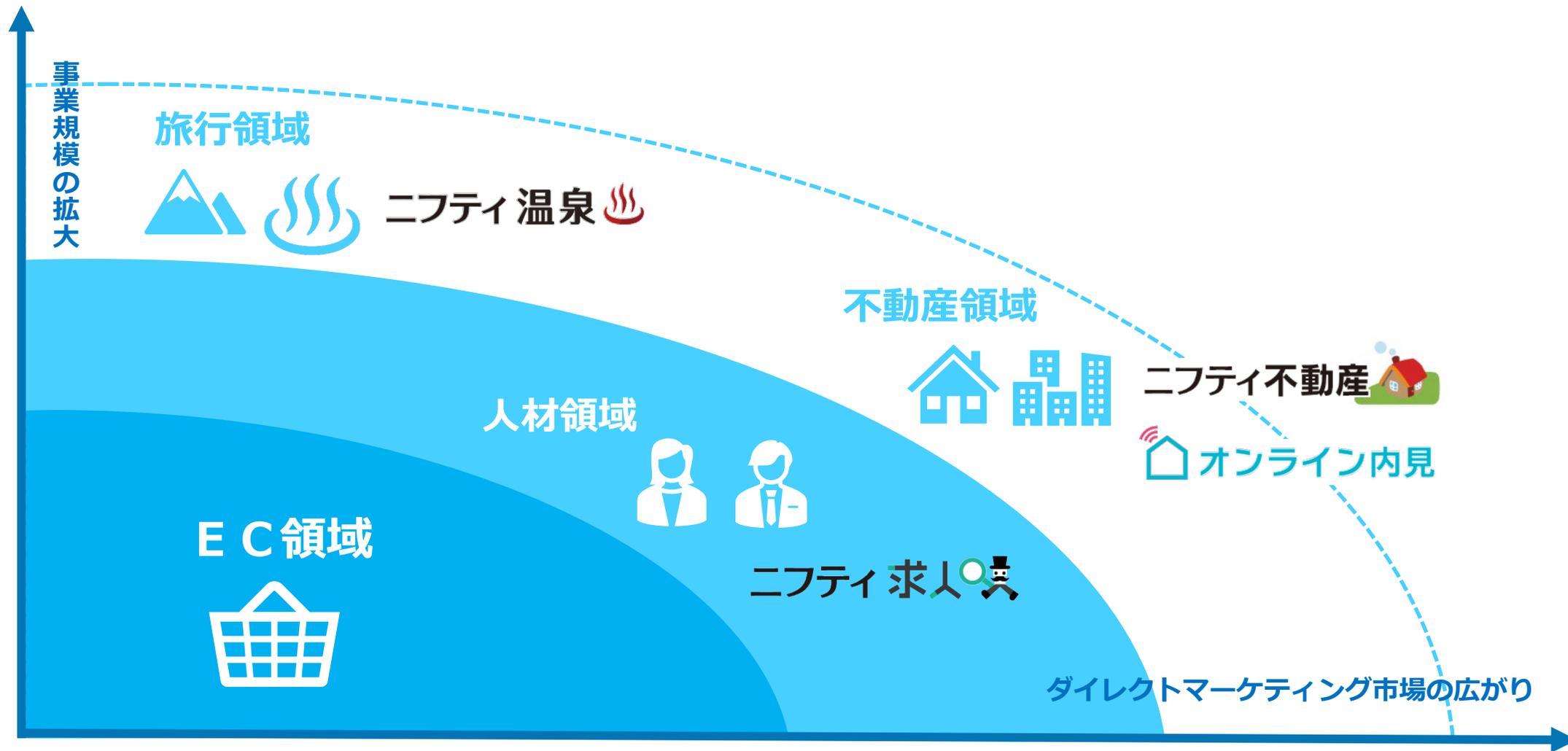


イベントスペース



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

「DFO」では、既存のEC領域に加え、ダイレクトマーケティングが進む新領域にターゲット拡大



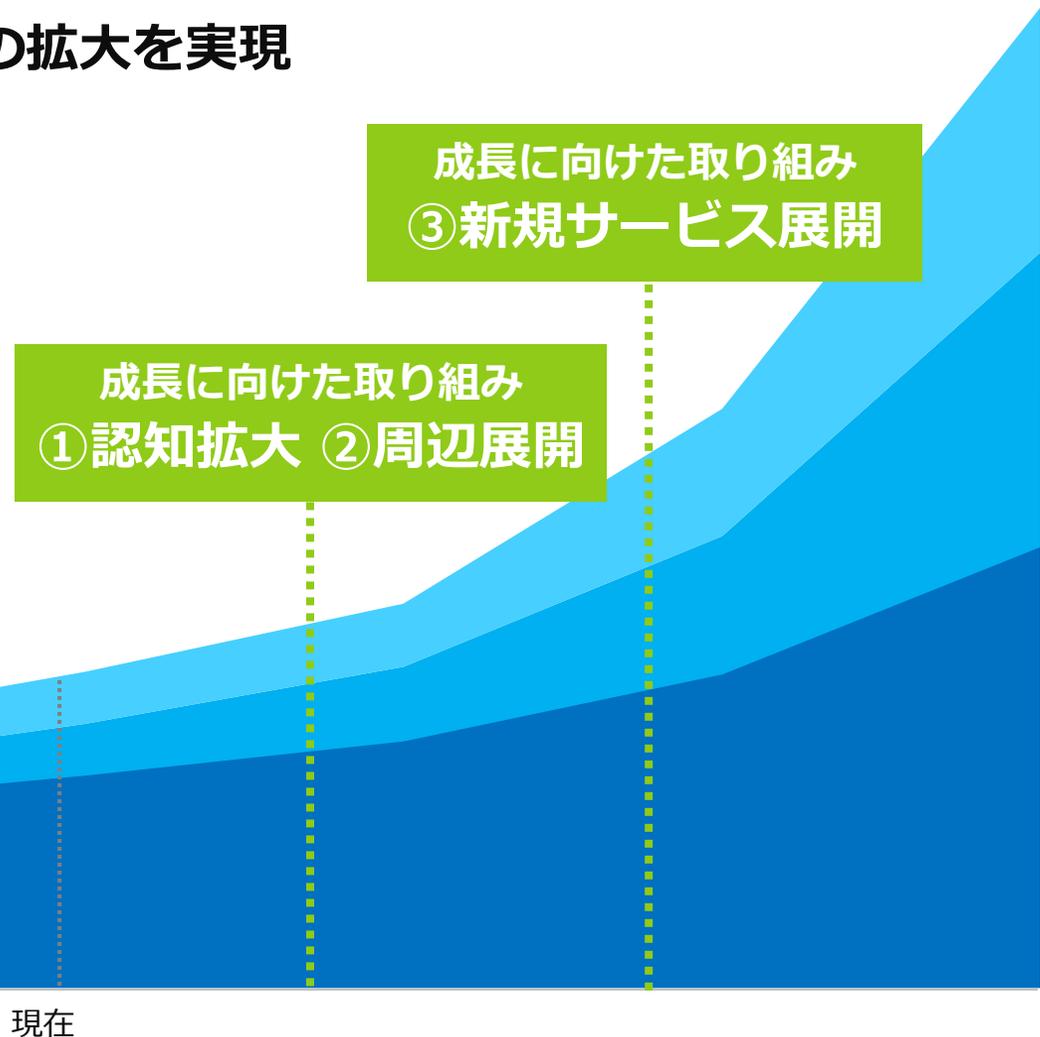
## 先行投資 (3) 新規サービスの提供

「住み替え」の前後に発生する、ライフイベントや生活環境の変化に係る領域について提供価値とユーザー基盤の拡大を目指し新規サービス開発や業務提携、M&Aを推進



ライフスタイル領域×テクノロジーにより、行動支援サービスを拡大するとともに  
新規サービスを展開し、長期的な成長と企業価値の拡大を実現

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

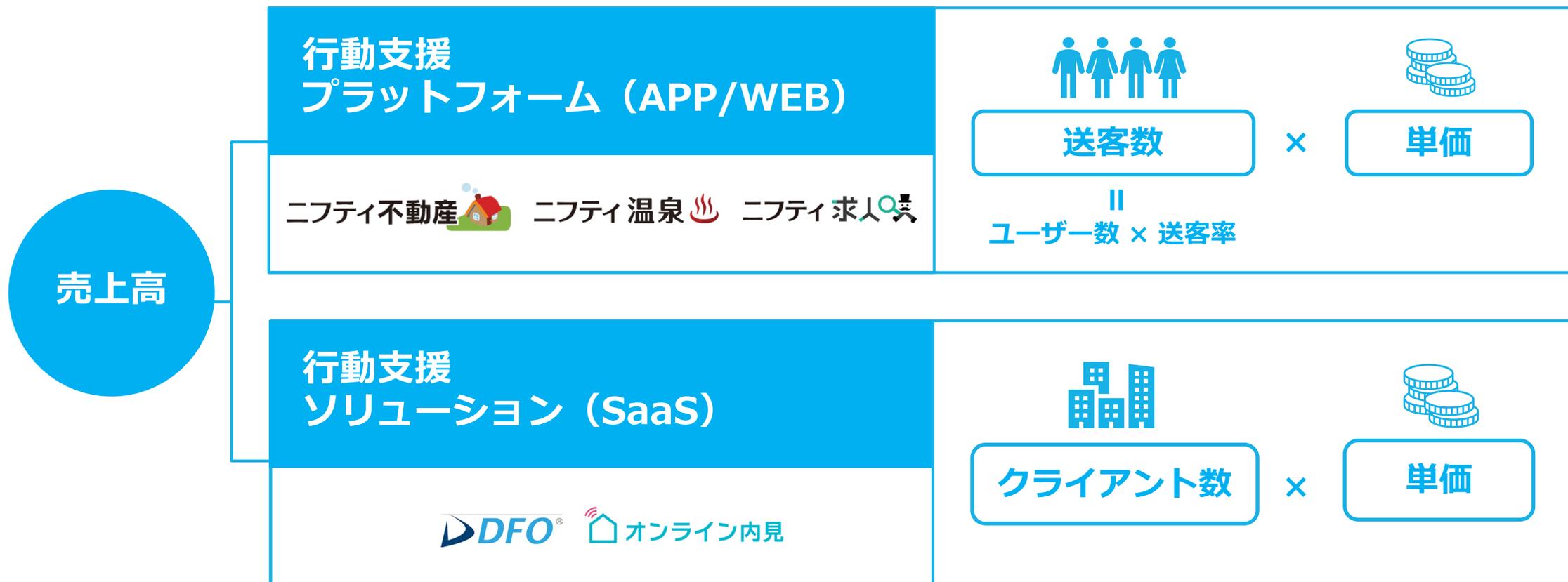


# 財務ハイライト

## 売上構成

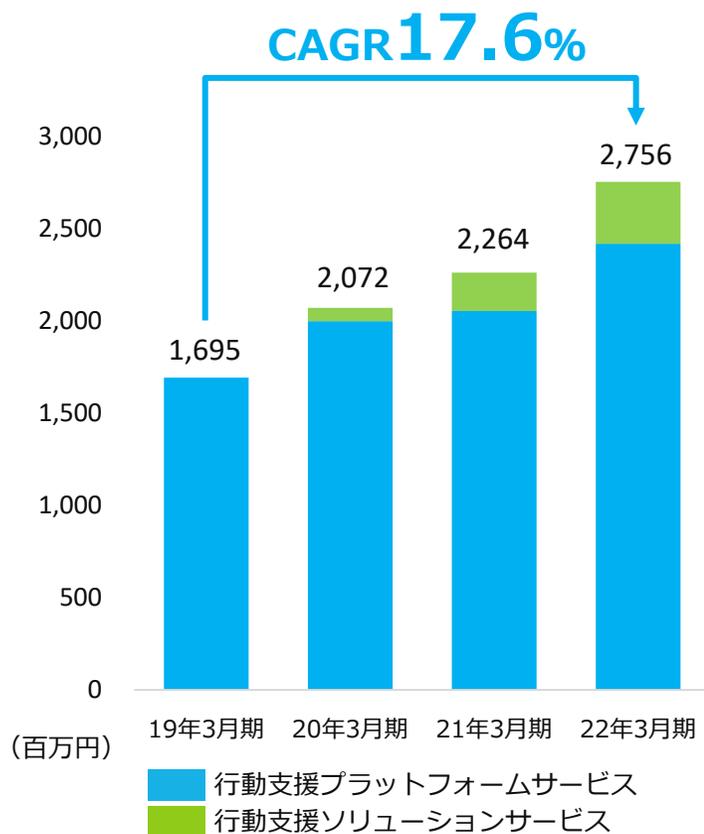
行動支援プラットフォームサービスの主要KPI：送客数（ユーザー数×送客率）×単価

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

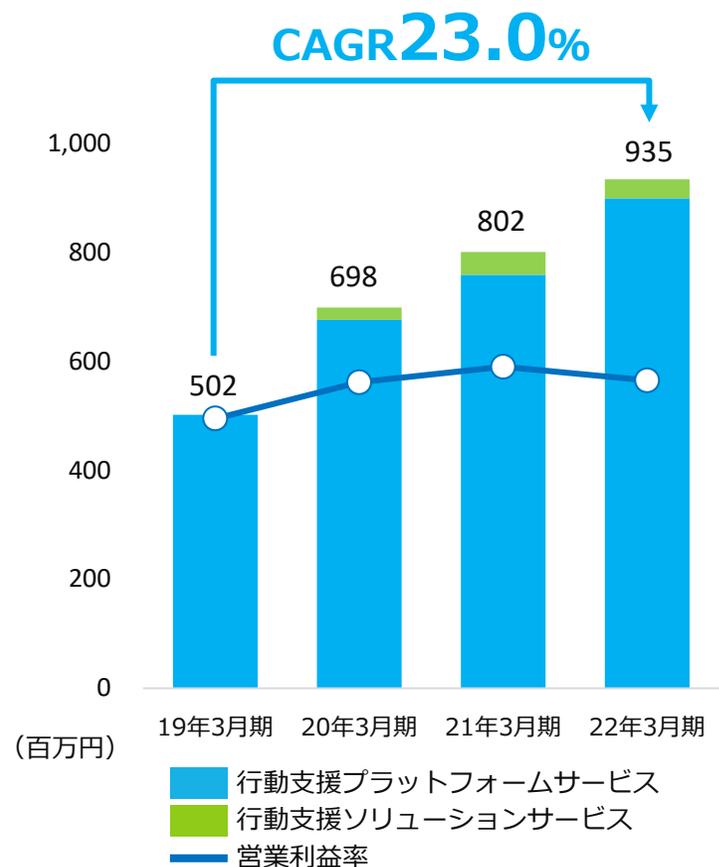


## 22年3月期は売上高、営業利益、当期純利益のいずれも過去最高を更新

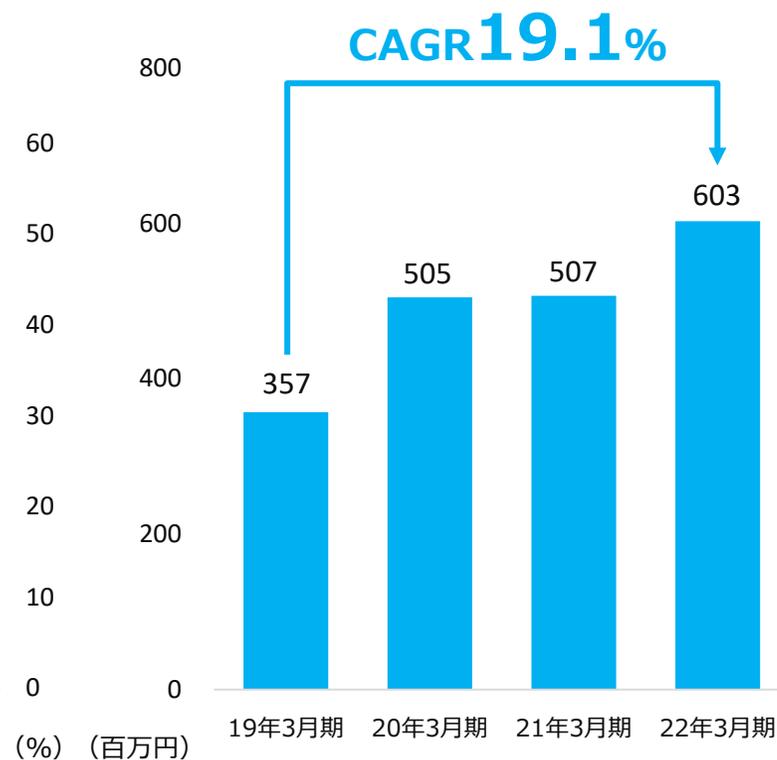
売上高



営業利益

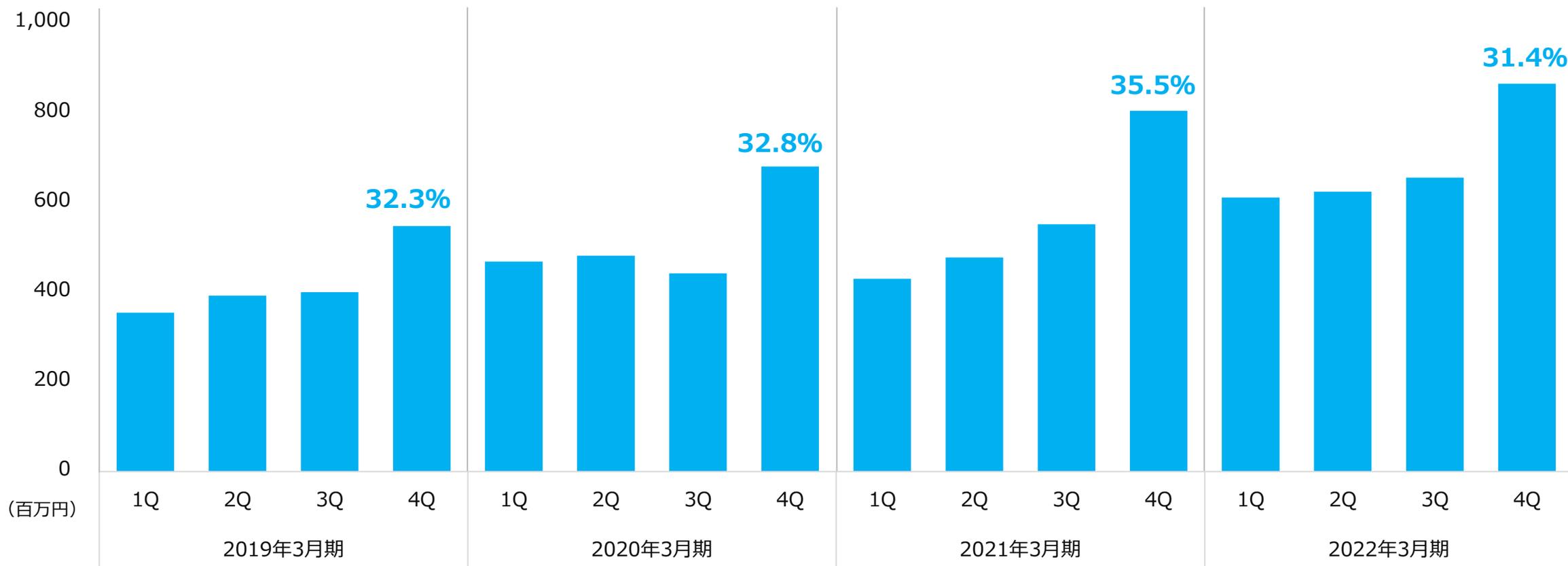


当期純利益



## 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4Q売上高の比率は30%強  
通期売上高に対する1Q・2Q・3Q売上高の比率は25%より低くなる



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推進しつつ、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%

# その他参考資料

## 23年3月期より社外取締役を増員し、ガバナンス体制の強化を実現

 = 独立社外役員

### 取締役会（社内5名+社外3名）



取締役  
成田 隆志



取締役  
広田 朋美



取締役  
松澤 尚樹



取締役  
浅野 雄太



取締役  
野島 亮司



社外取締役  
小川 卓



社外取締役  
森 泰一郎



社外取締役  
磯崎 実生

### 監査役会（社内1名+社外2名）



監査役  
藤城 哲哉



社外監査役  
寺西 章悟



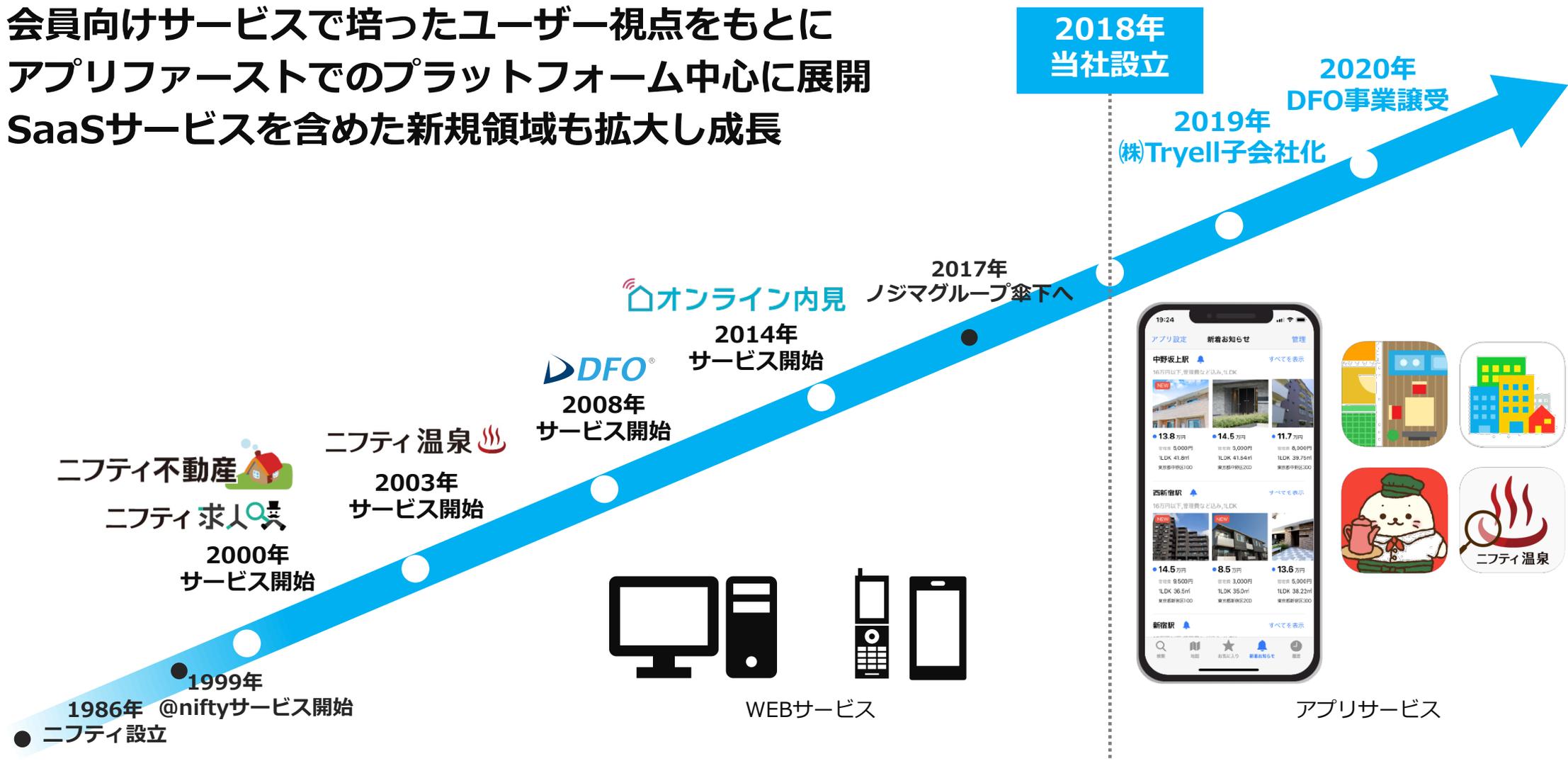
社外監査役  
角野 里奈

### 指名報酬委員会（任意） （社内2名+社外3名）



委員長

会員向けサービスで培ったユーザー視点をもとに  
アプリファーストでのプラットフォーム中心に展開  
SaaSサービスを含めた新規領域も拡大し成長



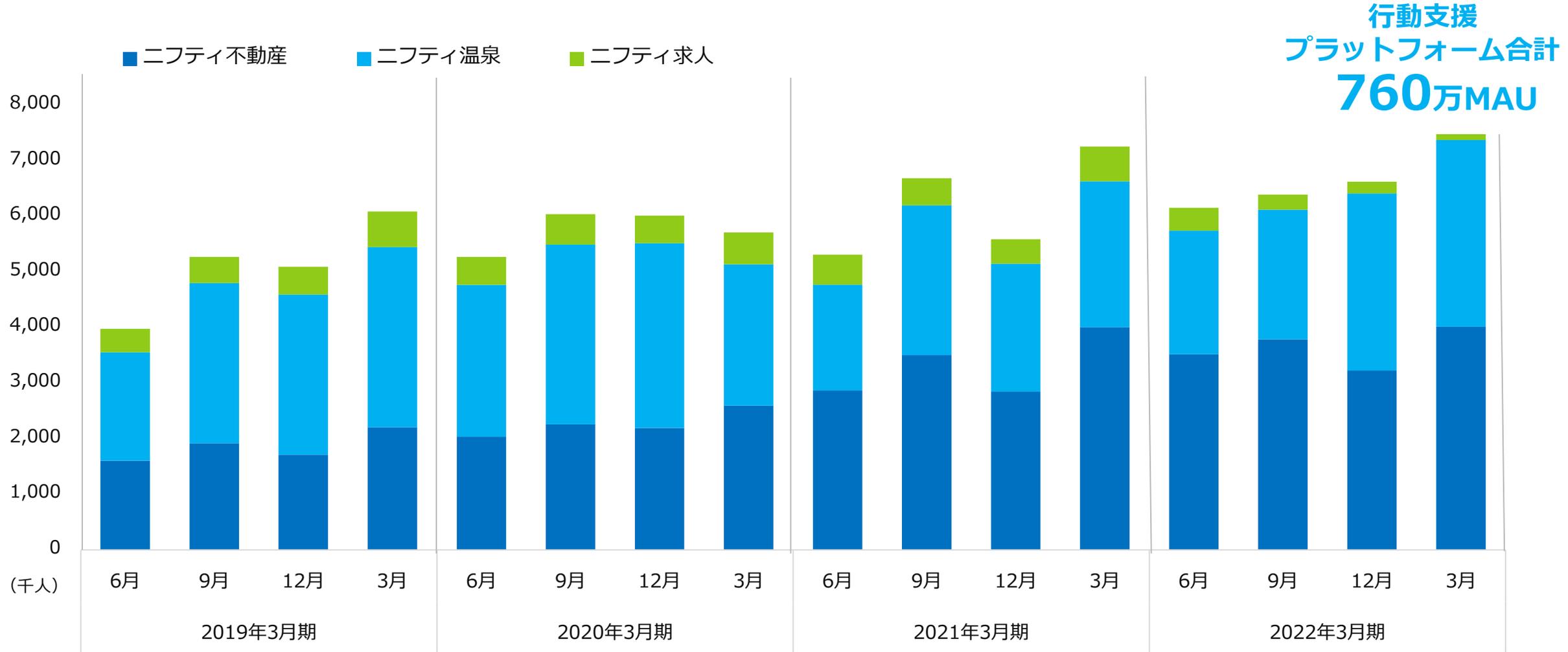
## 行動支援プラットフォームサービスの特長（他社サービス比較）

「情報量」「比較性」「利便性」等において、強みを保持

	専門ポータル	アグリゲーションサイト	行動支援プラットフォーム	行動支援プラットフォームサービス「ニフティ不動産」の特長
情報量	○	○	◎	ニフティ不動産の掲載物件約1,300万物件等※圧倒的な情報量を備える ※2022年3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

# 行動支援プラットフォームサービス：ユーザー数推移

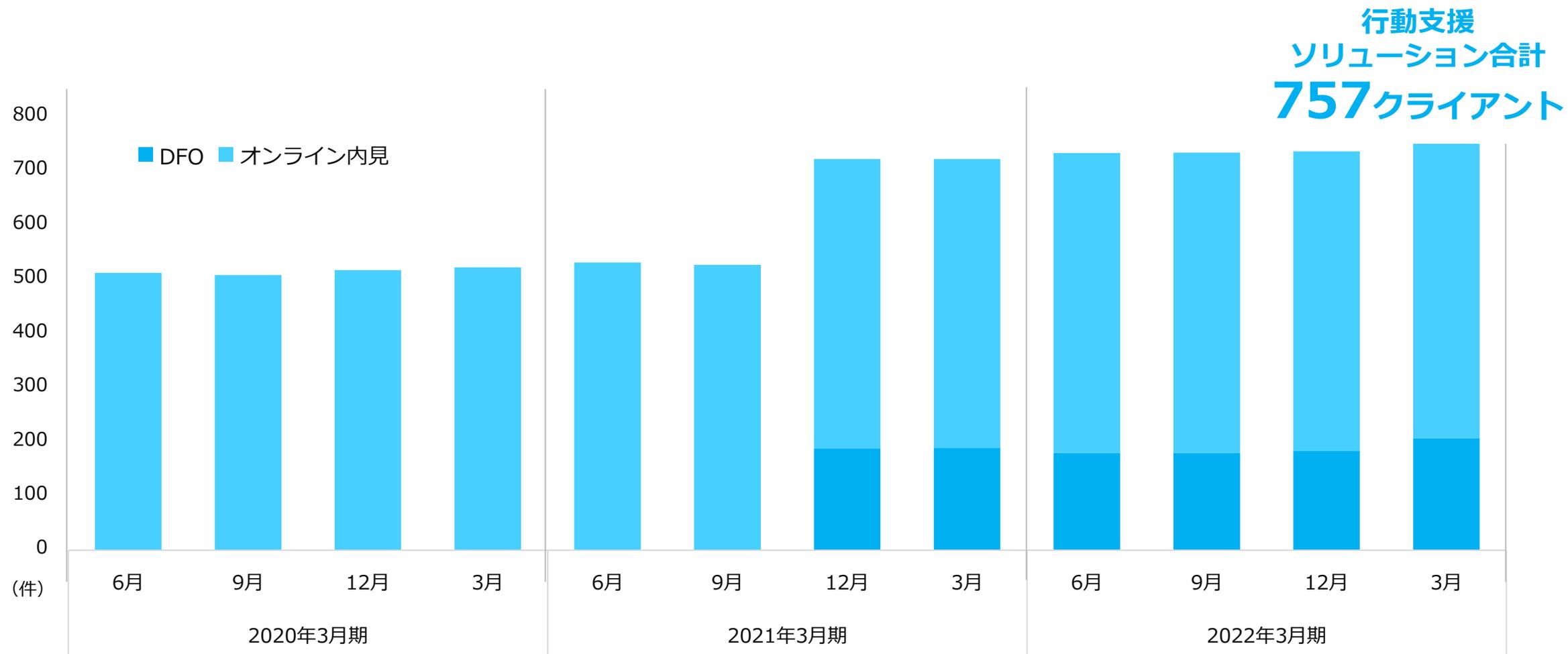
## 「ニフティ不動産」を中心にユーザー数を拡大、「ニフティ温泉」もコロナ影響から回復



※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サービス：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維持



※「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）

## 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や、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に、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の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処の検討・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、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。

### 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。

### 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。

### 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。

### 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。

### 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。

### 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。

## 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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は2023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**