



2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

2022年7月28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**
- **2023年3月期 第1四半期 決算概況**
- **トピックス**
- **成長戦略**
- **Appendix**

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	62名（9名）※
■ 証券コード	4262（東証グロース）
■ 子会社	株式会社Tryell

※2022年6月末時点 従業員数、括弧内は臨時従業員数（アルバイト）の雇用人員数

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

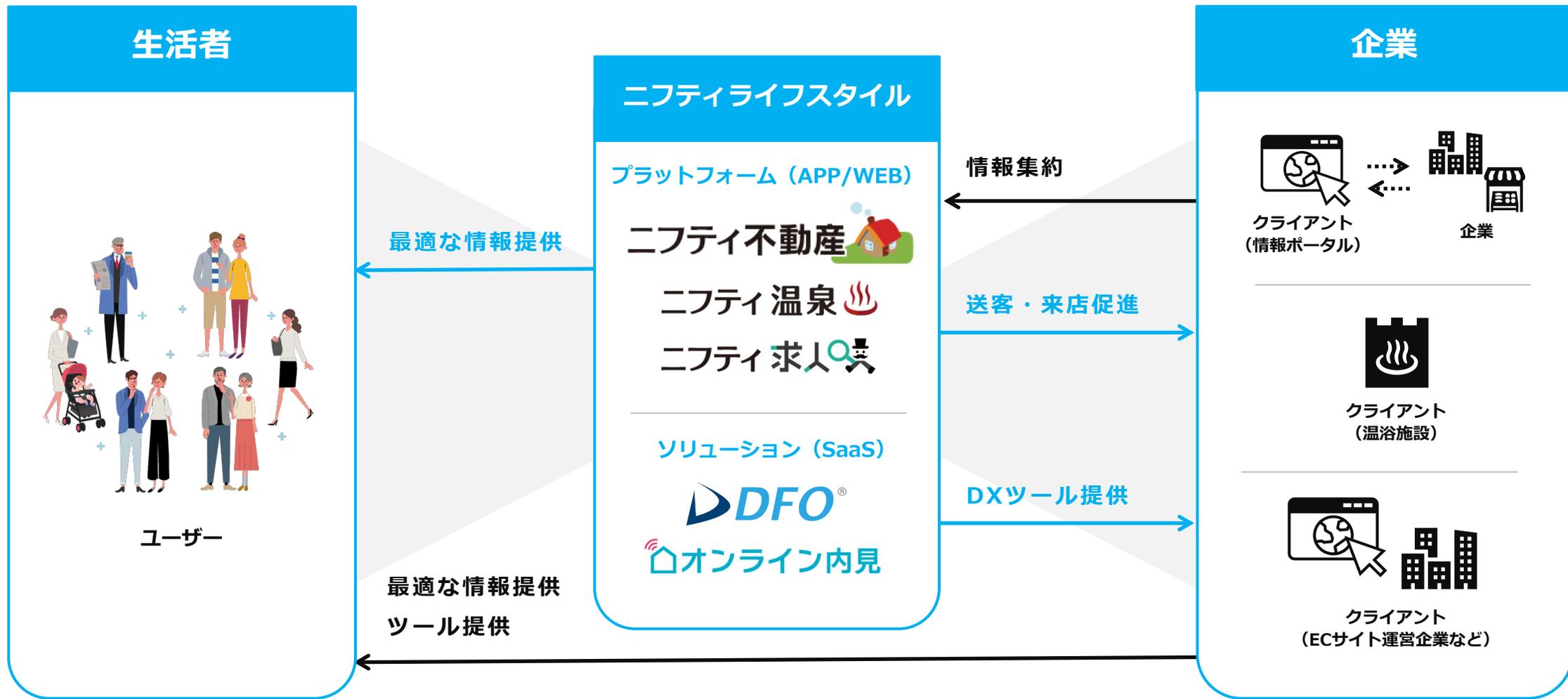


“想像以上を、みつけよう。”



“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



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®



大手不動産ポータル情報の集約し、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
No.1

30,000件以上の
★5評価
No.2

延べ物件数
No.1

at home	suumo スモ	CHINTAI	LIFULL HOME'S	アパマンショップ
不動産ナビ	HOME AD PARK	いい部屋ネット	スマック	パコパコ
YAHOO! JAPAN 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!

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

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



※iOS「App Store」当社アプリ紹介より

300万件※のアルバイトや

派遣の情報をサクサク探せる♪



しろたんと一緒に
バイト探し♪

© CREATIVE YOKO

※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!

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) ※3



フィード
商品数
約8,500万件※2



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

連携媒体 (一部) ※3



※1 データフィード広告 : 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)
 ※3 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)

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）※2



※1 「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）

※2 導入実績については一部抜粋（2022年3月時点）

2023年3月期 第1四半期 決算概況

売上高

712百万円
(YoY + 16.5%)

行動支援プラットフォーム 売上高

632百万円
(YoY + 19.8%)

アプリ累計 ダウンロード数 (DL)

1,095万DL
(YoY + 129万DL)

中期成長に向けて
新規事業投資および
広告宣伝を強化

新規事業投資 (人材投資/M&A関連)

68百万円

広告宣伝投資

12百万円

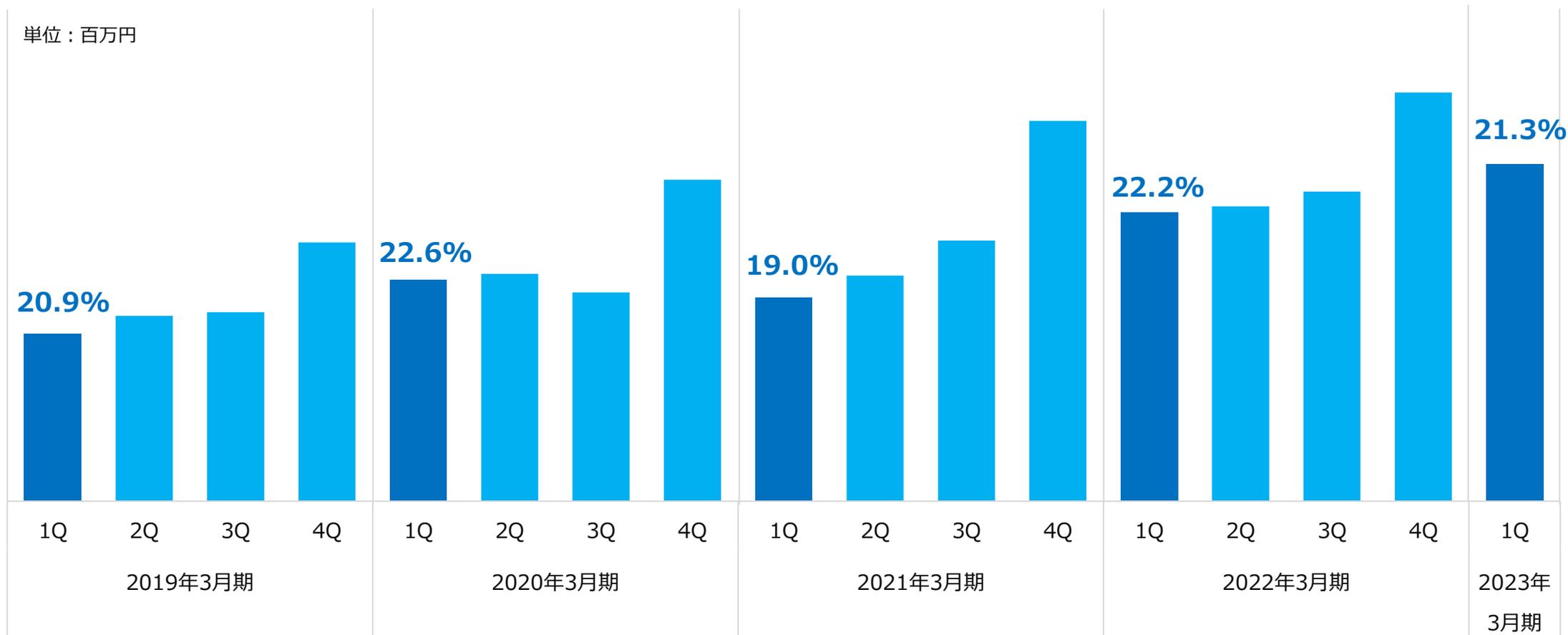
売上高は712百万円とYoY+16.5%で成長

新規事業投資を強化しながら、営業利益は149百万円、当期純利益は99百万円にて着地

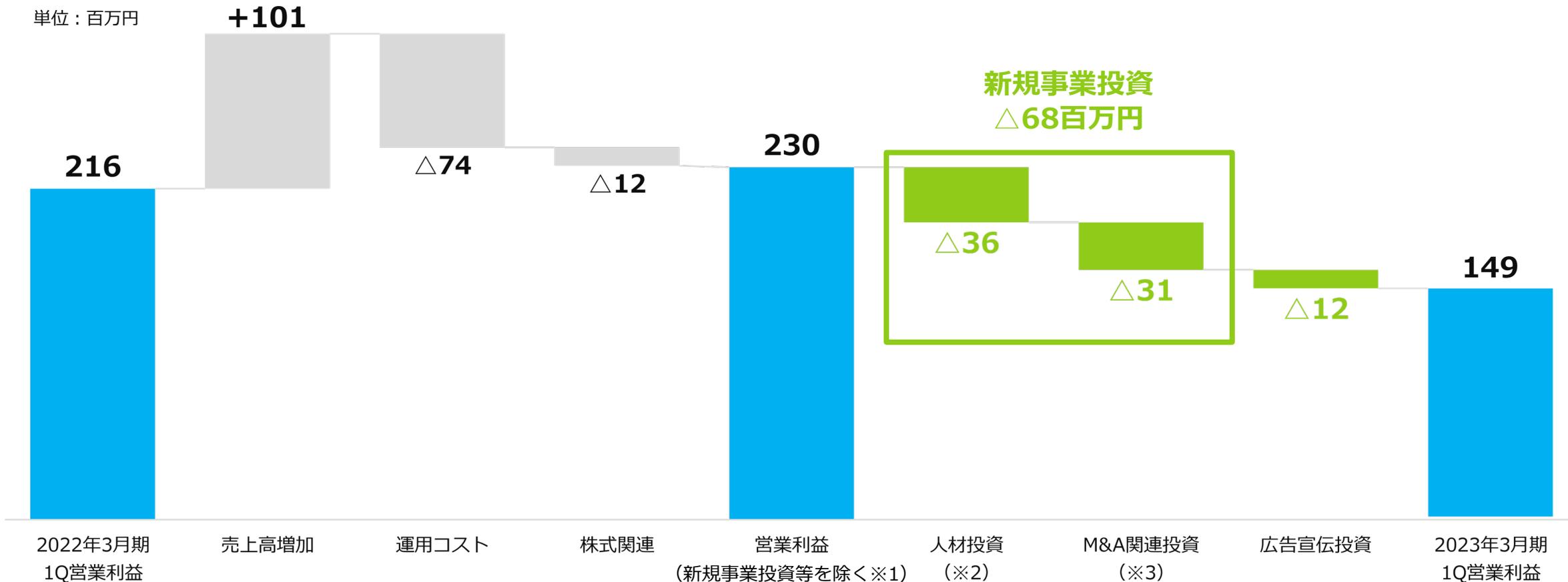
	2023年3月期 第1四半期実績	2022年3月期 第1四半期実績	YoY
売上高	712 百万円	611 百万円	+16.5%
売上総利益	531 百万円	474 百万円	+11.9%
営業利益	149 百万円	216 百万円	△31.0%
経常利益	148 百万円	216 百万円	△31.5%
当期純利益	99 百万円	140 百万円	△29.4%
EBITDA	189 百万円	248 百万円	△24.1%

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
1Q売上高の比率は例年21%前後となり、現状見通し通りに推移



中期成長に向けた新規事業投資及び広告宣伝投資により、営業利益は149百万円にて着地
 新規事業投資及び広告宣伝投資を除いた営業利益は、YoY+6.3%にて推移



※1 営業利益（新規事業投資等を除く）：新規事業投資及び広告宣伝投資を除いた営業利益
 ※2 人材投資：人件費（償却費含む）・採用費・外注費
 ※3 M&A関連投資：M&Aに関わるプロフェッショナル費

売上構成及び主要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

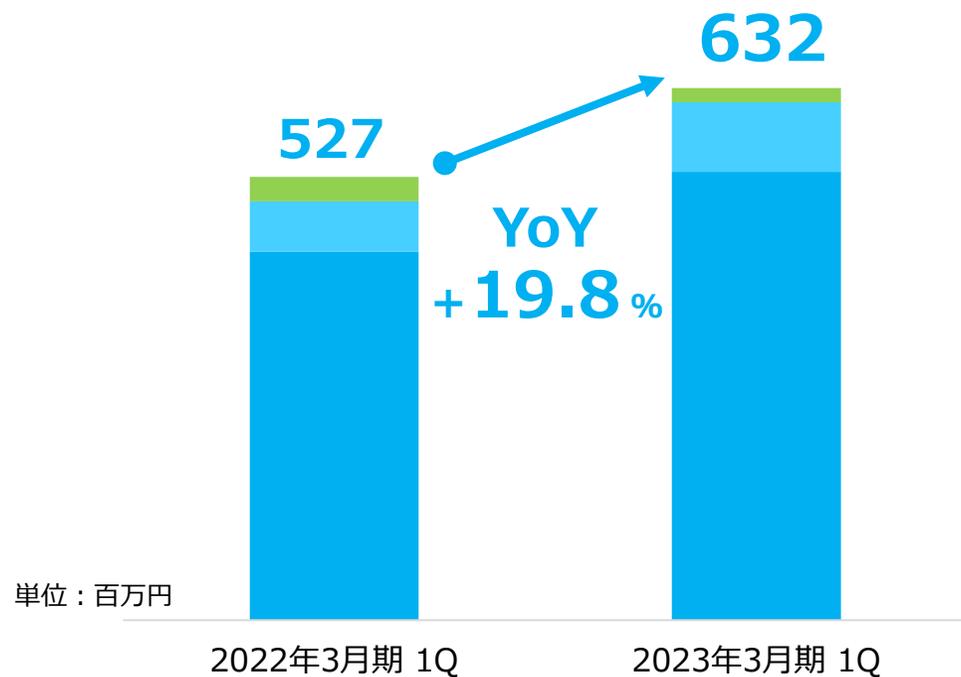
行動支援ソリューションサービスの主要KPI：クライアント数×単価



行動支援プラットフォーム売上高は「ニフティ不動産」「ニフティ温泉」が成長をけん引
行動支援ソリューション売上高は、子会社の受託事業終了によりYoY△4.0%の着地

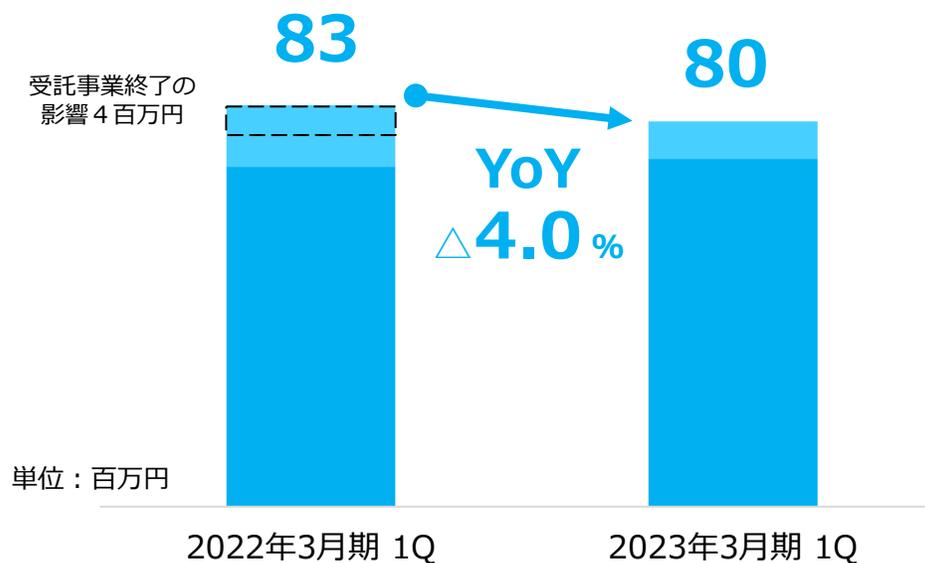
行動支援プラットフォーム 売上高

■ニフティ不動産 ■ニフティ温泉 ■ニフティ求人

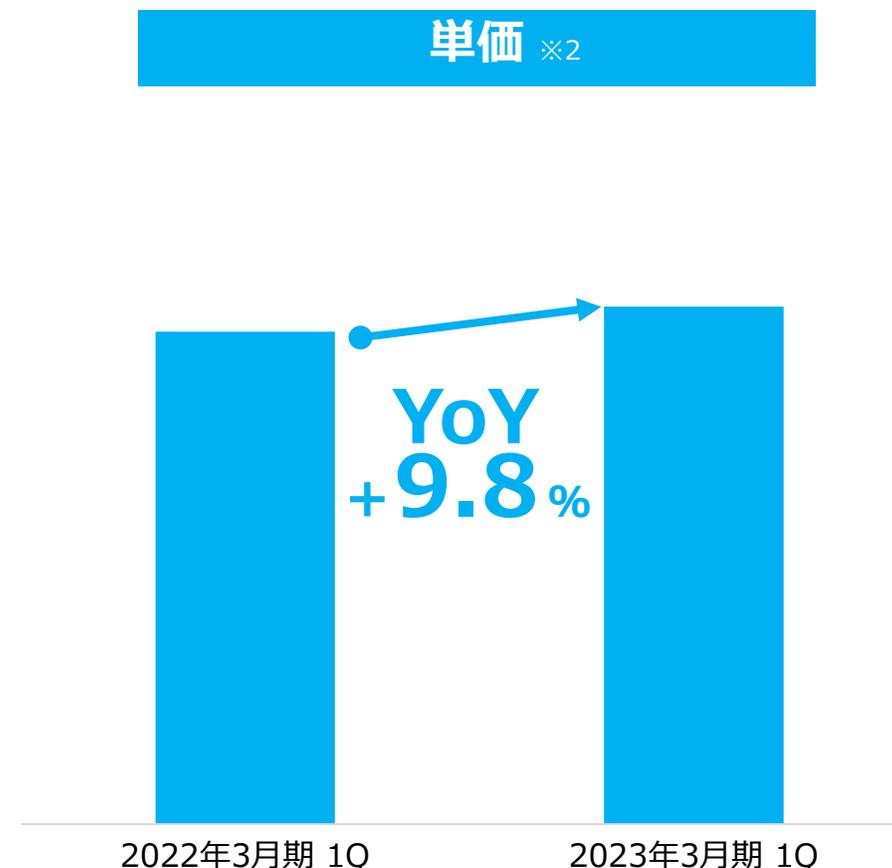
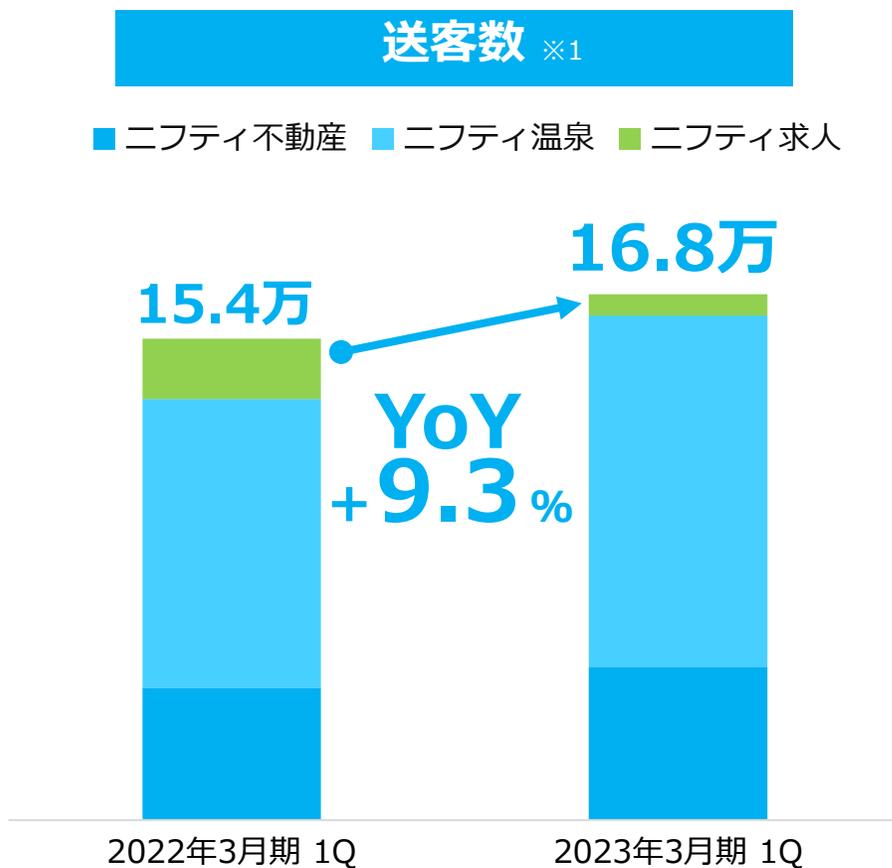


行動支援ソリューション 売上高

■DFO ■オンライン内見



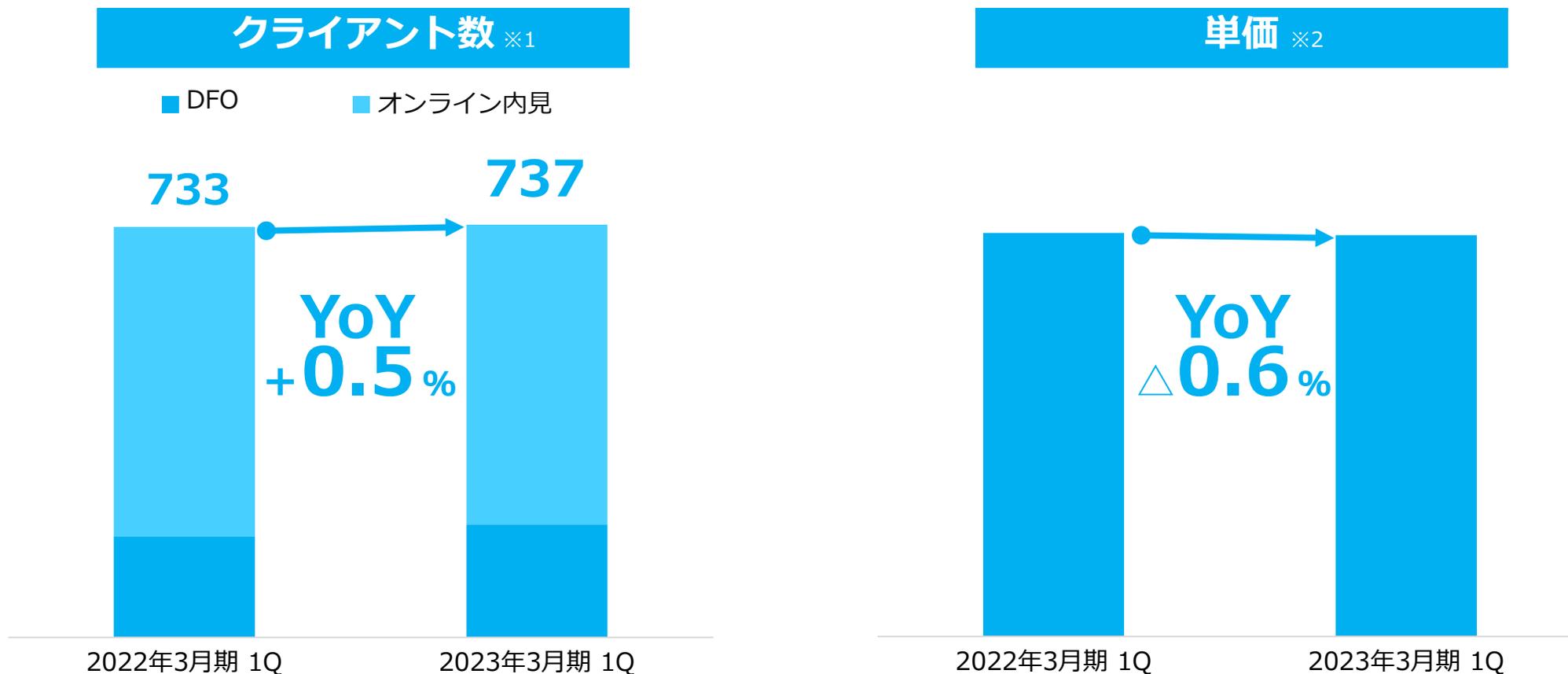
行動支援プラットフォームの送客数は、月間平均16.8万件、YoY+9.3%の成長
アプリUI/UXの改善や、レジャー意欲の回復を背景に、伸長が継続



※1 送客数は、ニフティ不動産／ニフティ温泉／ニフティ求人の送客数の月間平均値合算

※2 単価は、送客に対する成果報酬単価の平均（2022年3月期 1Qを100として表示）

行動支援ソリューションは、DFOクライアント数がYoY+12.2%にて成長しつつも
オンライン内見主要クライアントの店舗減少により、期末時点737件にて着地



※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（各期末時点）
※1 「オンライン内見」クライアント数は、「オンライン内見」「オンライン内見VIDEO」を利用している店舗数の合計（各期末時点）
※2 単価は、「行動支援ソリューション」のSaaS LIVE合計売上÷合計クライアント数にて算出（2022年3月期1Qを100として表示）

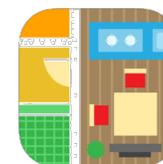
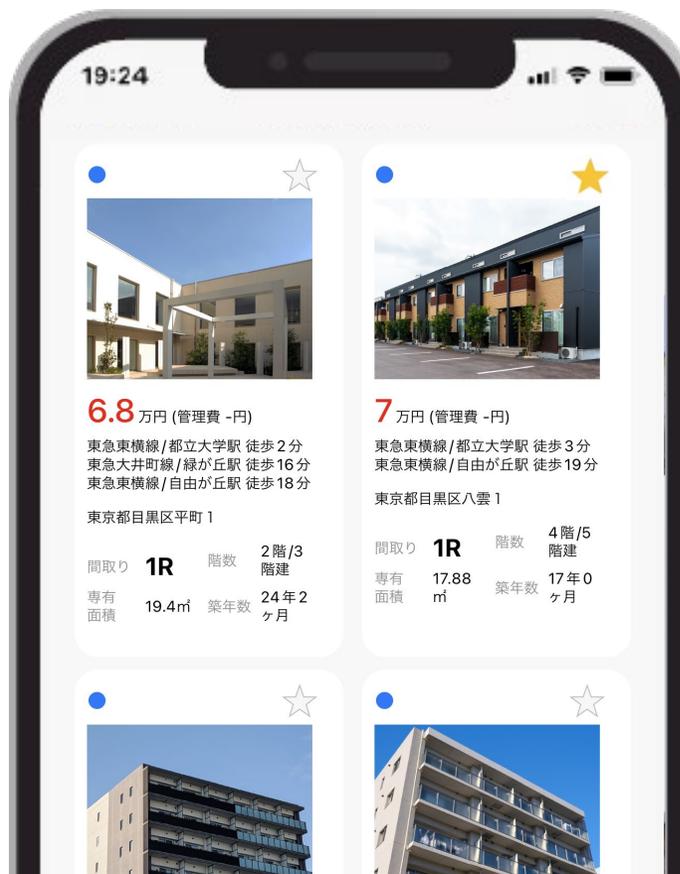
売上高 3,339百万円、YoY+21.1%の成長を想定

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%

トピックス

賃貸アプリの検索機能をアップデートし「表示モード」や「絞り込み機能」を拡充 物件情報をより見やすく・効率的に絞り込んで理想の物件が探しやすいアプリに



2022年4月 UPDATE

- ✓ 物件情報の検索結果について表示形式を刷新
画像を大きく配置し、見やすく探しやすい一覧画面へ
- ✓ 表示モードを3種類に拡充し切り替え可能に
「外観+間取り」「外観のみ」「間取りのみ」等を選択可能に

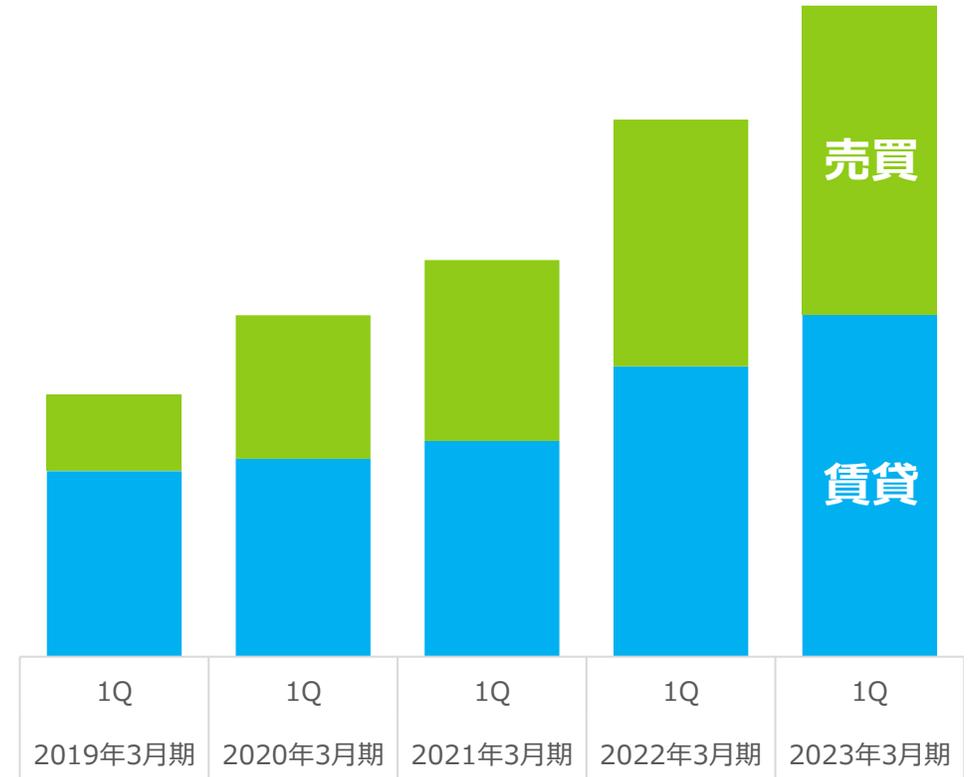
※ニフティ不動産 賃貸アプリ iOS版 画面イメージ (左：外観/間取り一覧、右：外観一覧)

主力の賃貸領域に加え、送客単価の高い売買領域についてもサービスを強化
UI/UX改善による送客数の拡大に伴い、売上高も伸長



※iOS「App Store」当社アプリ紹介より

ニフティ不動産
領域別 売上高推移



主要サービス「ニフティ不動産」アプリにて、ウェブCM訴求テストを開始 繁忙期に向けては、さらなる広告宣伝の強化と認知拡大を計画

■ニフティ不動産アプリ ウェブCM (YouTube等にて配信)

2022年4月 配信開始



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総合調査(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。

宅地建物取引業法の改正等も背景に「オンライン内見LIVE」利用件数が増加
「オンライン内見LIVE」を用いたオンライン内見/IT重説の実施数は 累計5万回※1を突破

オンライン内見LIVEを用いたオンライン内見/IT重説の
累計利用件数
50,000件突破! ※1

月間利用件数
5,000件突破! ※2

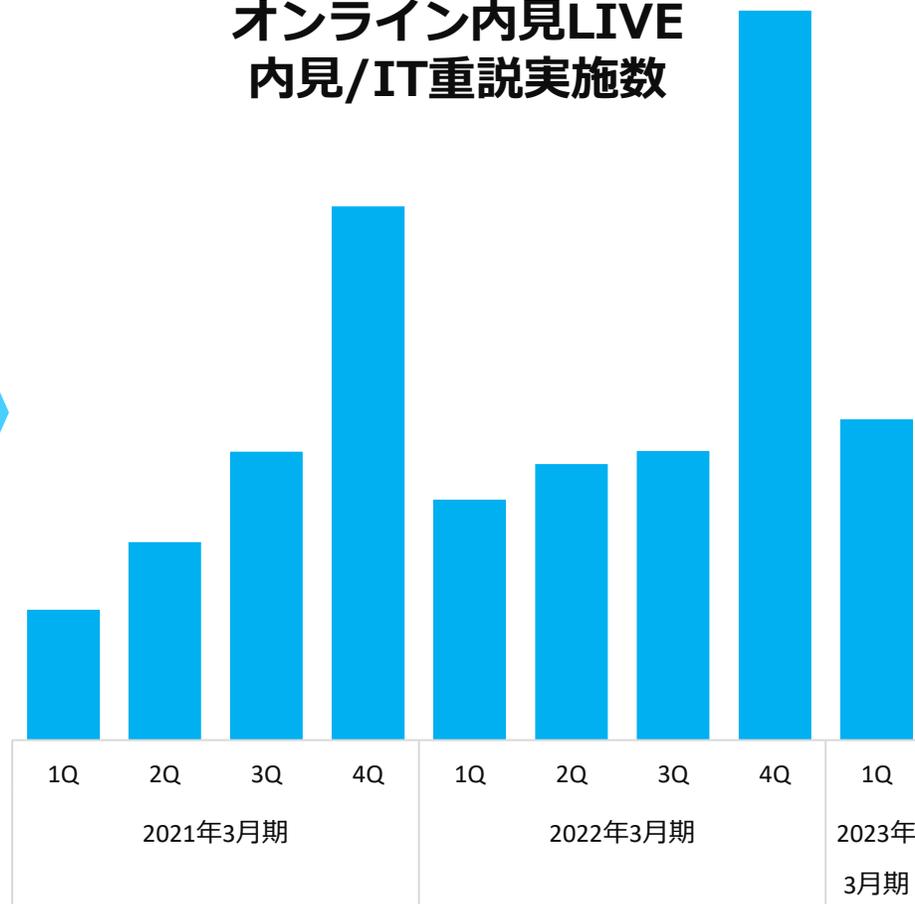
※2022年3月のオンライン内見LIVEを用いたオンライン内見/IT重説の実施数



オンライン内見LIVE

※1 累計利用件数：2022年5月末時点、「オンライン内見LIVE」月間利用数累積
※2 月間利用件数：2022年3月の「オンライン内見LIVE」を用いたオンライン内見/IT重説利用数

オンライン内見LIVE
内見/IT重説実施数



温浴施設利用者増に伴い、トイレタリー/健康食品メーカーからの「体験型広告※」ニーズも拡大



手渡しサンプリング



テスター&POP設置

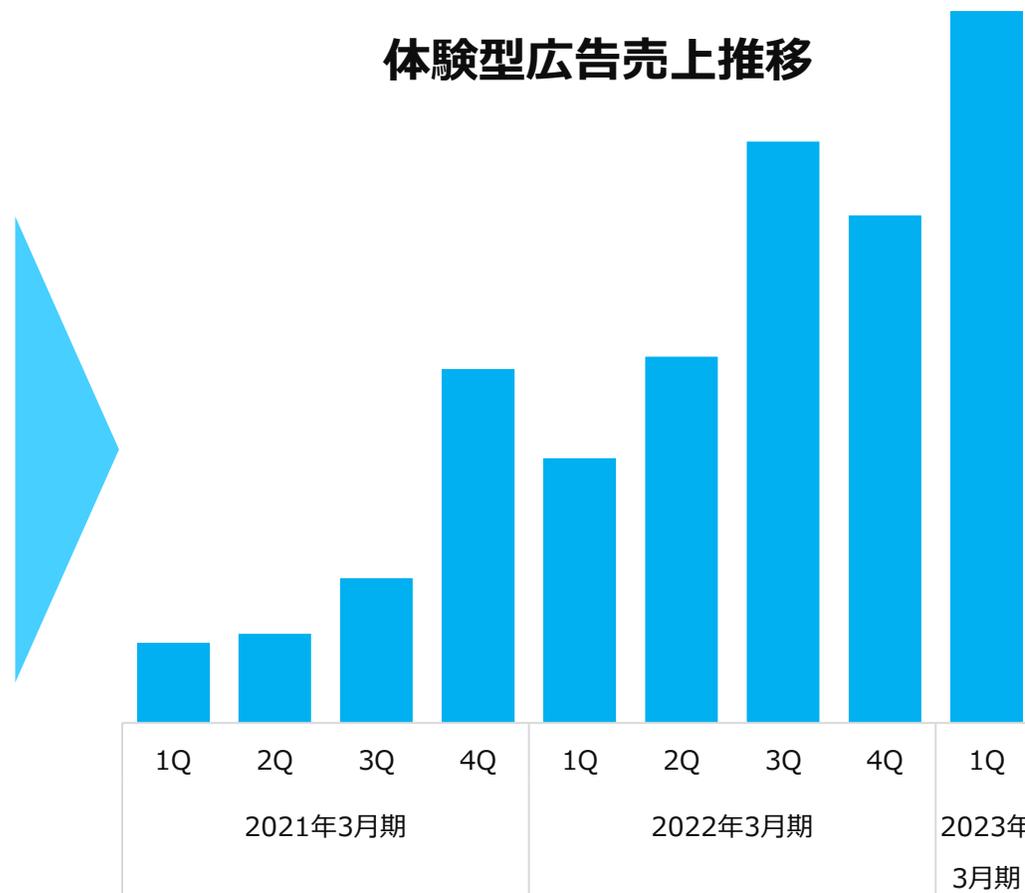


イベントスペース



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

体験型広告売上推移



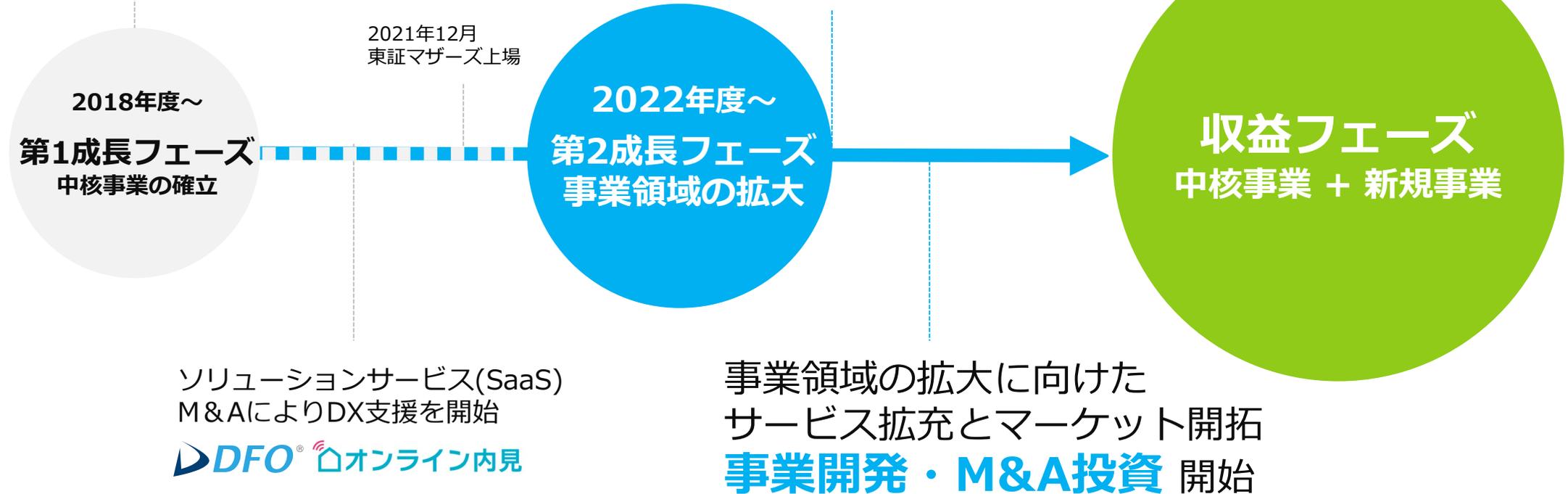
※体験型広告は、温浴施設に来店される、美容・健康に関心の高い層に、店内商品テスターやサンプリングにより顧客接点や商品認知の機会を提供する広告サービス

成長戦略

行動支援サービス事業の更なる成長に向けたサービス拡充と新たな事業領域への進出

プラットフォームサービス (APP/WEB)
ニフティ不動産を軸にアプリ戦略
ニフティ不動産 🏠 ニフティ求人 👤 ニフティ温泉 ♨️

サービス認知に向けた
ブランディング 開始



広告宣伝

ブランディング強化による
新たなユーザー層への認知拡大

開発/人材

新たな価値提供のための
開発強化/人材獲得

M & A

さらなる領域拡大に向けた
資本業務提携やM&Aの活用

投資額

上場時調達資金の活用

- ・ 広告宣伝投資
+3.0億円/年
- ・ 開発投資
+1.5億円/年
- ・ 人材投資
+1.5億円/年

フリーキャッシュフロー活用

- ・ 目的や成長戦略との
適合性に応じて判断

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

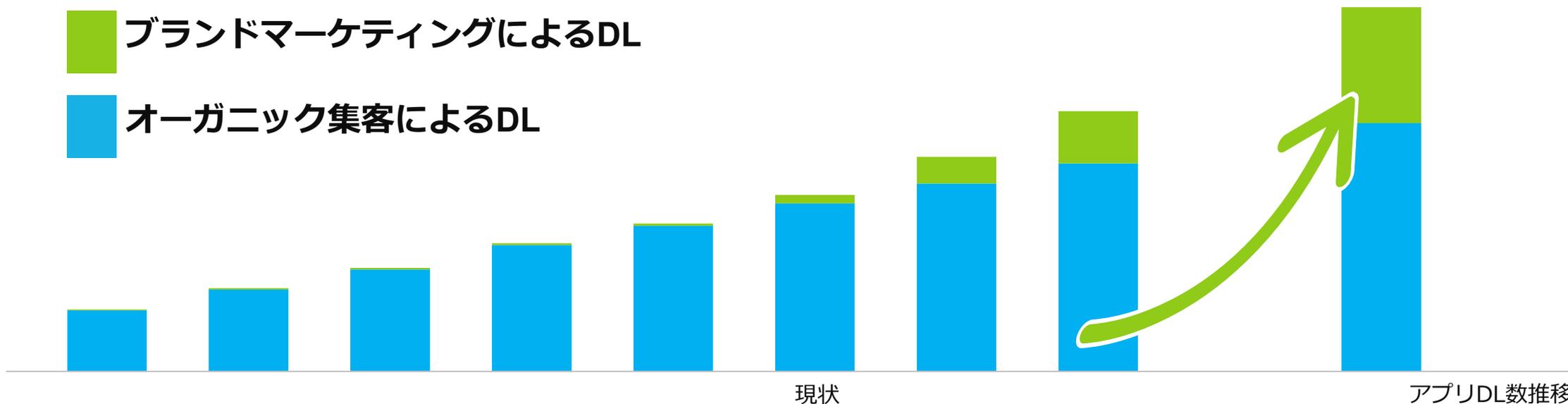


+

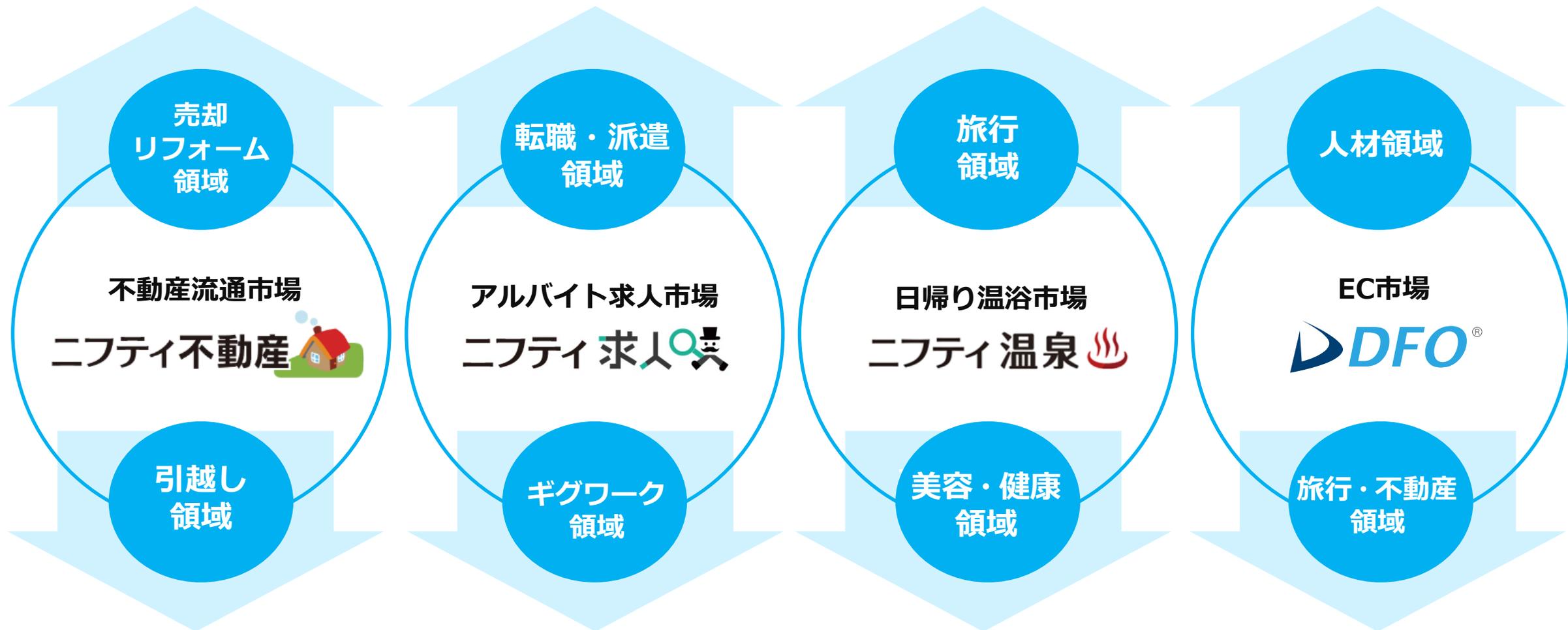


■ ブランドマーケティングによるDL

■ オーガニック集客によるDL



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



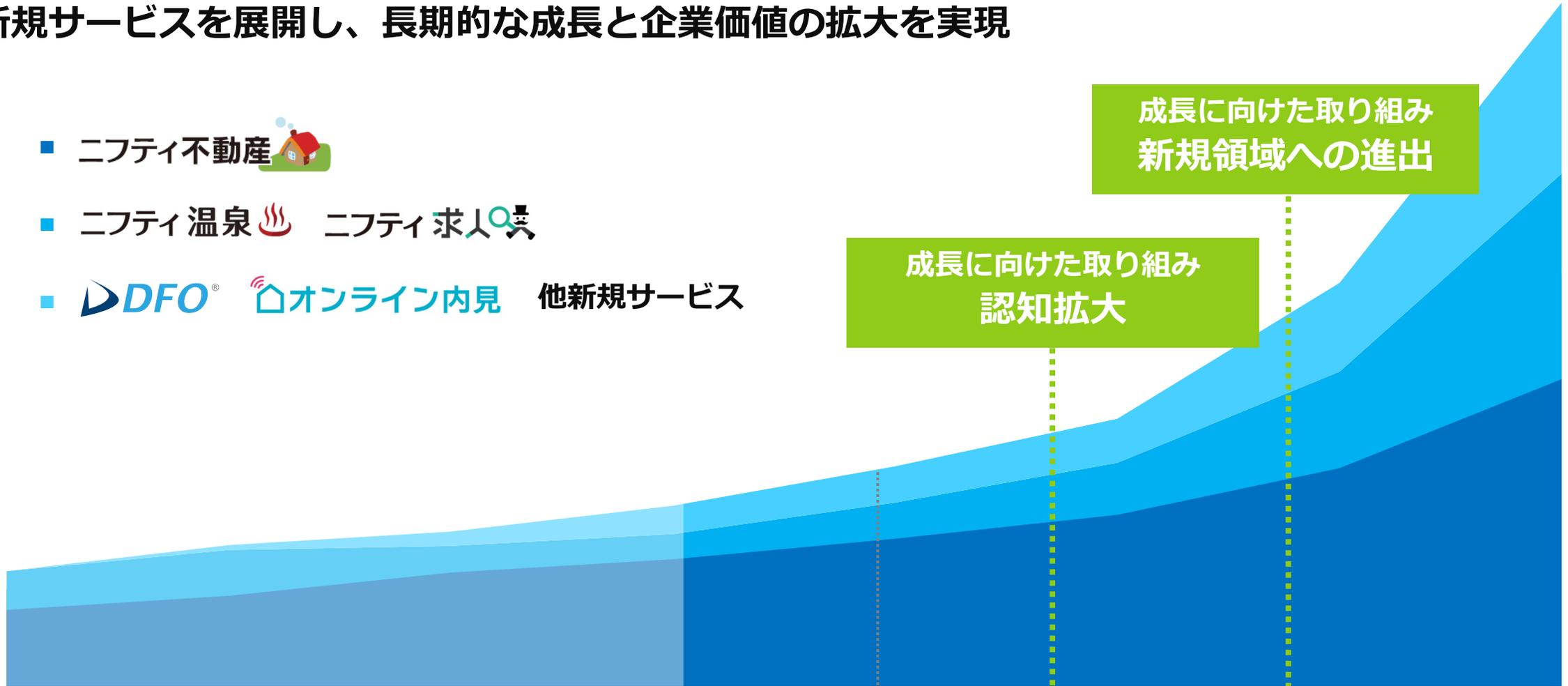
「住み替え」の前後に発生する、ライフイベントや生活環境の変化に係る領域について提供価値とユーザー基盤の拡大を目指し新規サービス開発や業務提携、M&Aを推進



中長期の成長に向けて

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



現在

Appendix

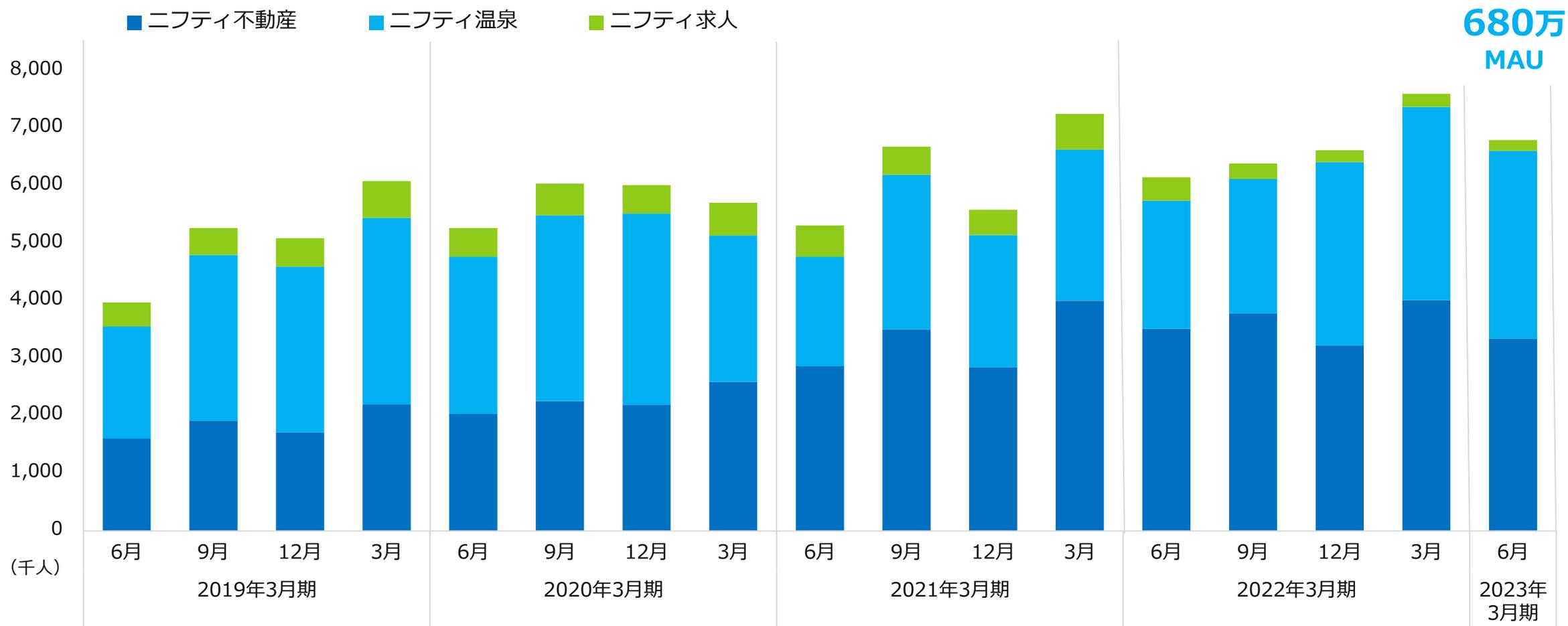
2023年3月期 第1四半期 連結貸借対照表

単位：百万円

		2023年3月期 6月末	2022年3月期 期末	増減額
流動資産	合計	4,405	4,382	22
	現預金	3,935	3,891	43
	売掛金	432	477	△45
	その他	37	12	24
固定資産	合計	598	585	13
	ソフトウェア	295	264	31
	のれん	125	135	△10
	その他	177	185	△7
資産	合計	5,003	4,967	35
負債	合計	513	577	△63
純資産	合計	4,490	4,390	99
	資本金	1,250	1,250	—
	資本剰余金	1,166	1,166	—
	利益剰余金	2,073	1,974	99
負債・純資産	合計	5,003	4,967	35

行動支援プラットフォームサービス：ユーザー数推移

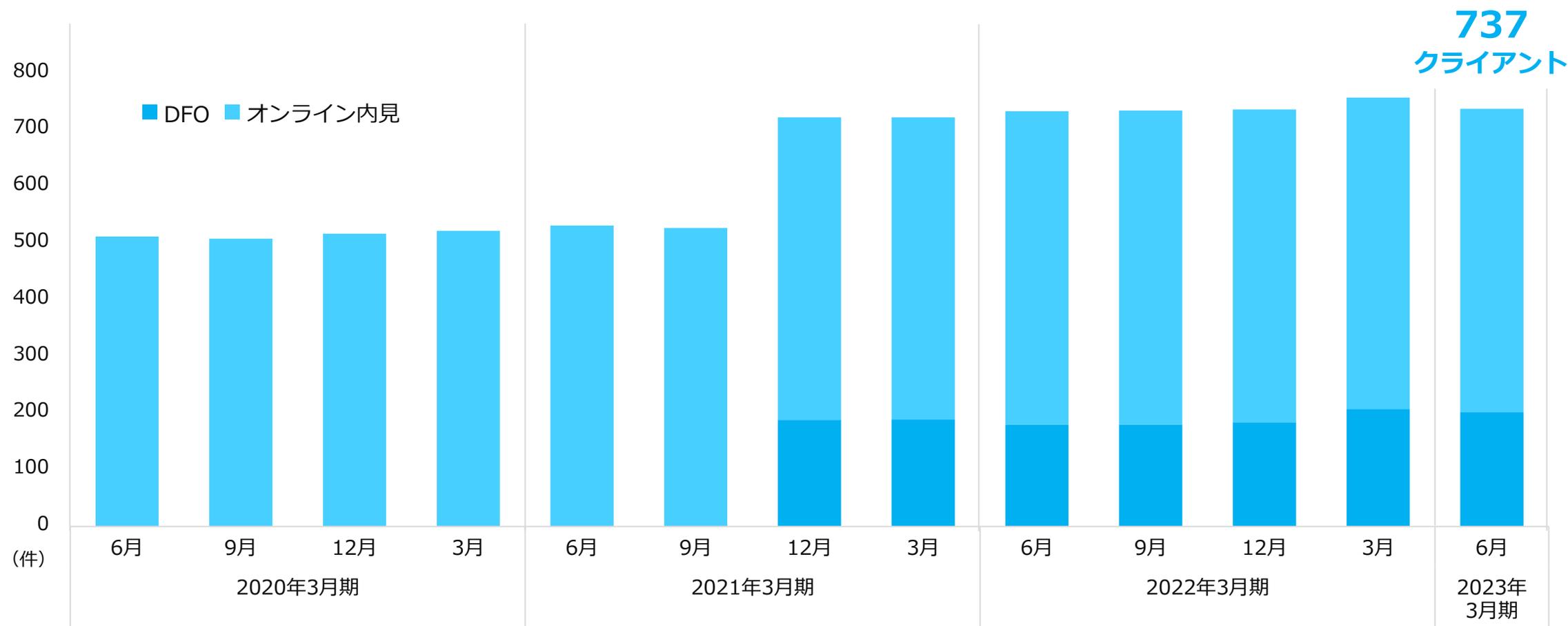
ユーザー数については YoY+10.5%、「ニフティ温泉」YoY+46.7%と回復基調



※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

行動支援ソリューションサービス：クライアント数推移

クライアント数は、DFO YoY+12.2%にて成長、オンライン内見は微減



737
クライアント

※「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
※「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

コーポレートガバナンス体制

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
礪崎 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



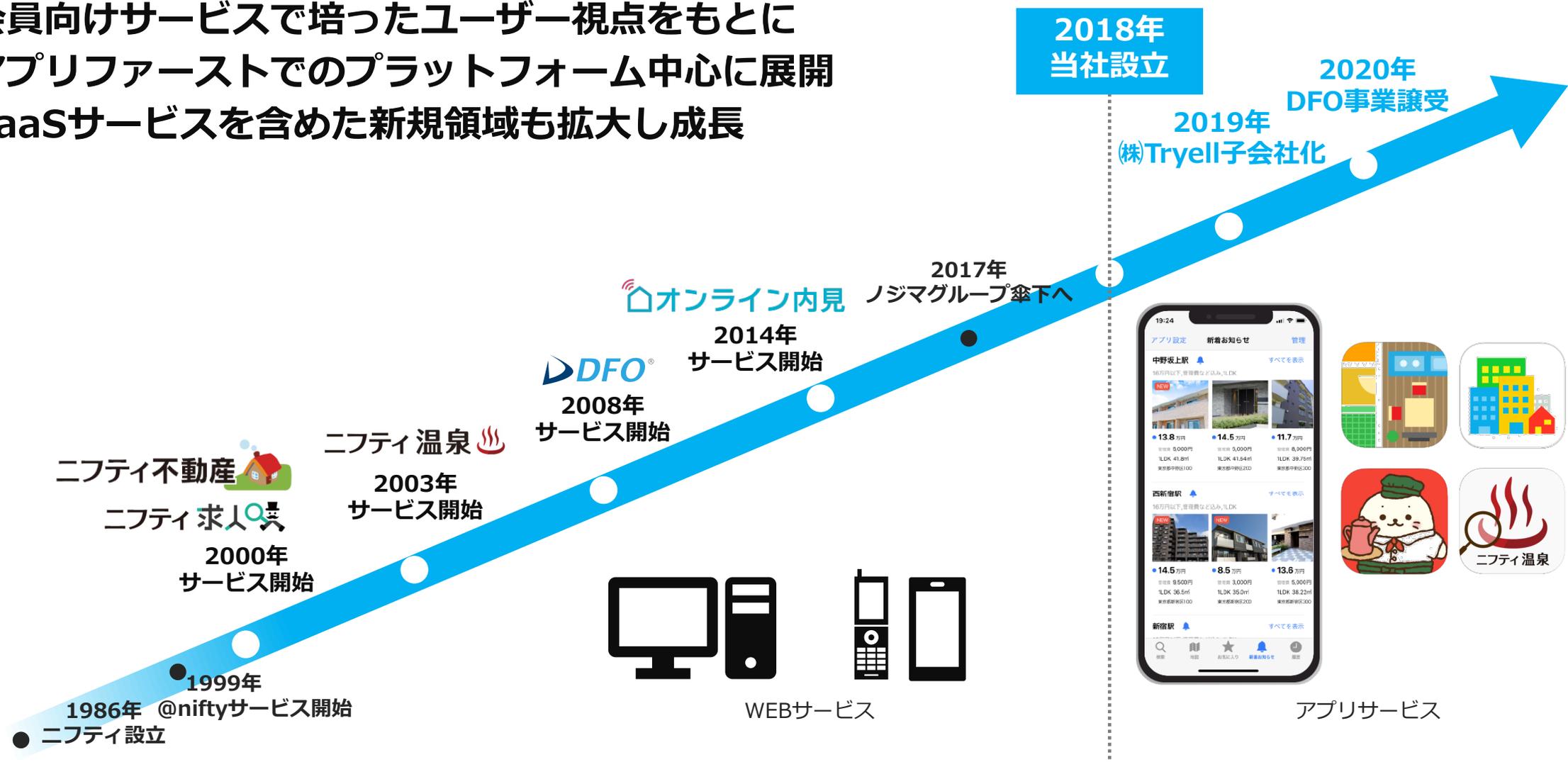
社外監査役
角野 里奈

指名報酬委員会（任意） （社内2名+社外3名）



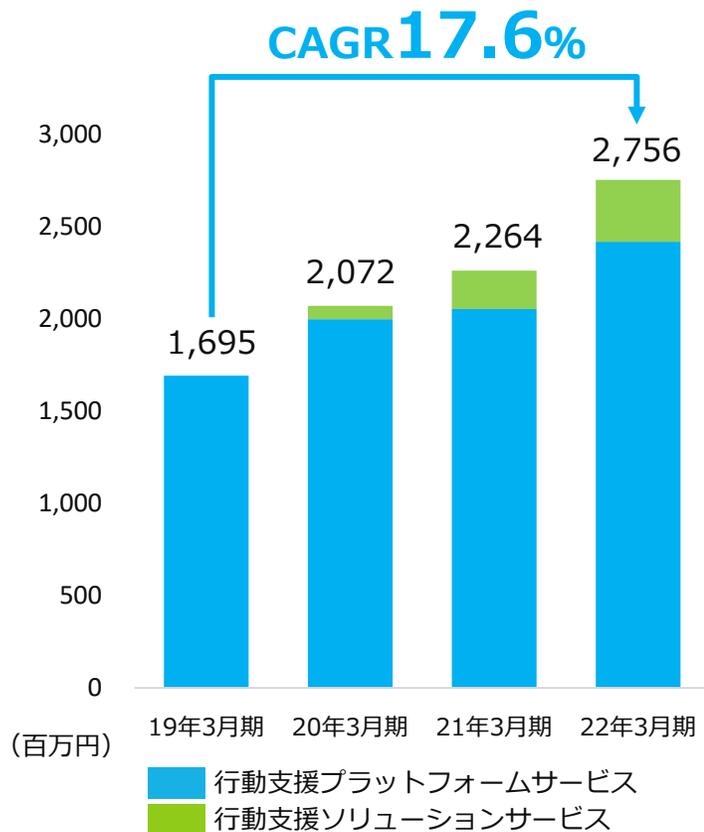
委員長

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

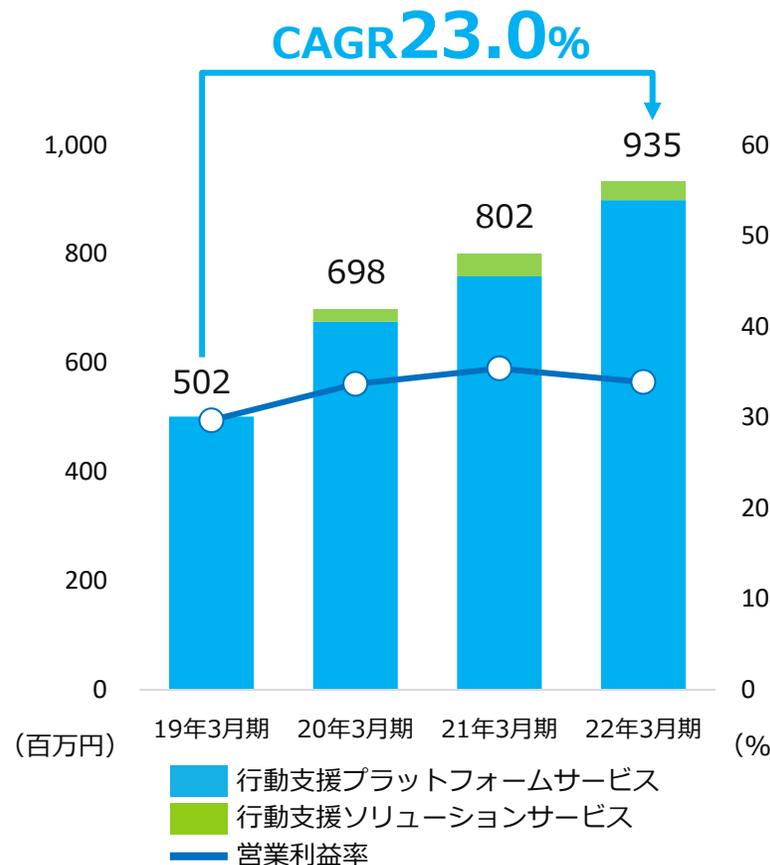


22年3月期は売上高、営業利益、当期純利益のいずれも過去最高を更新

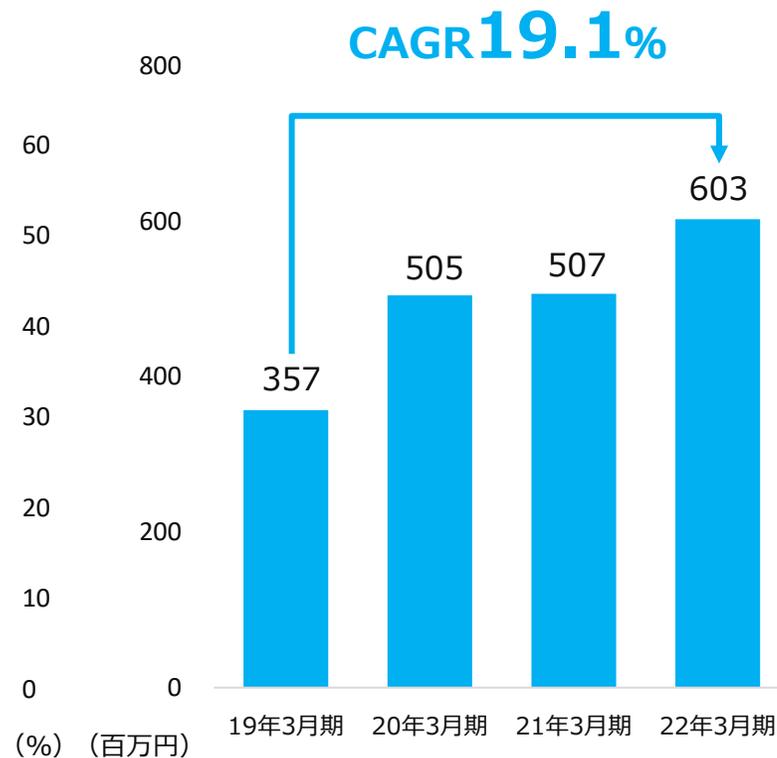
売上高



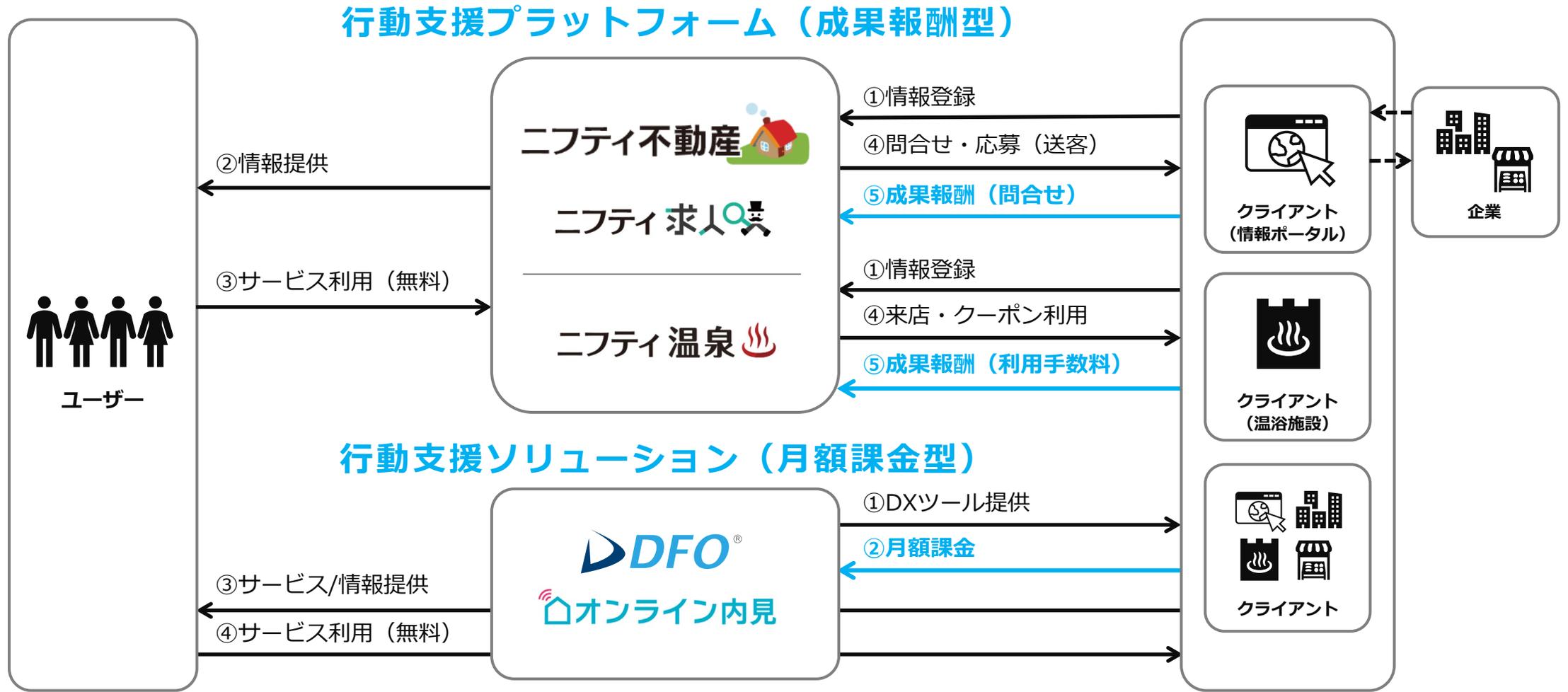
営業利益



当期純利益



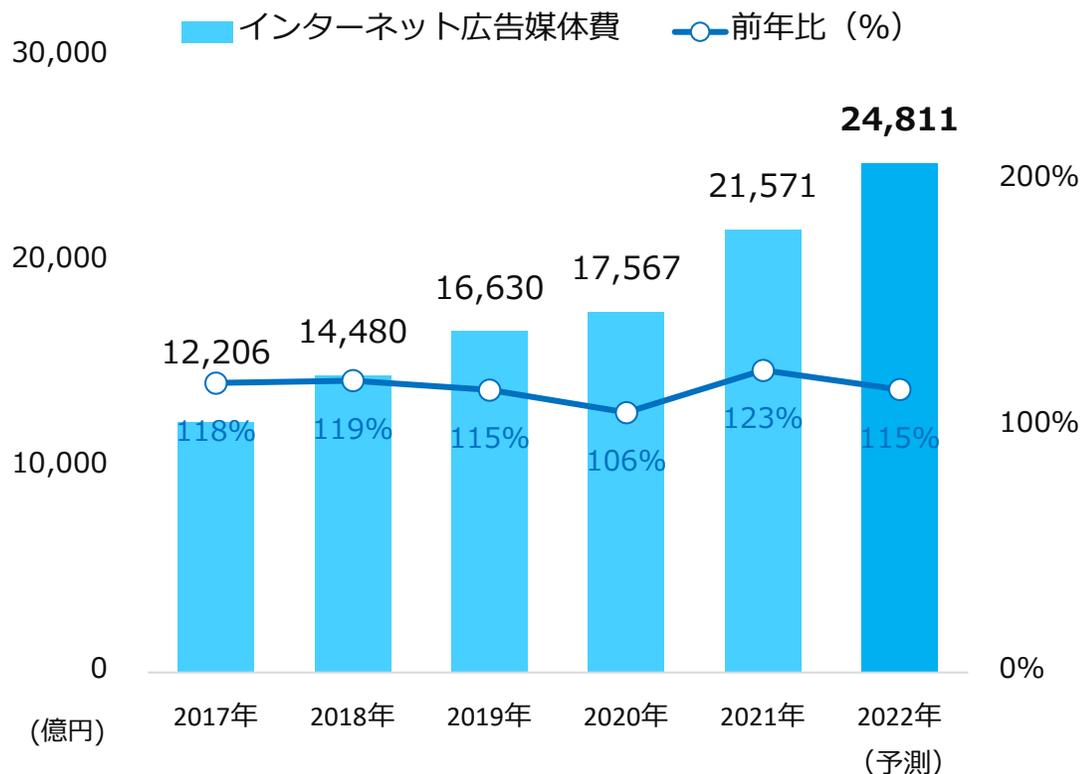
送客による「成果報酬型」と、ツール提供による「月額課金型」にてビジネス展開



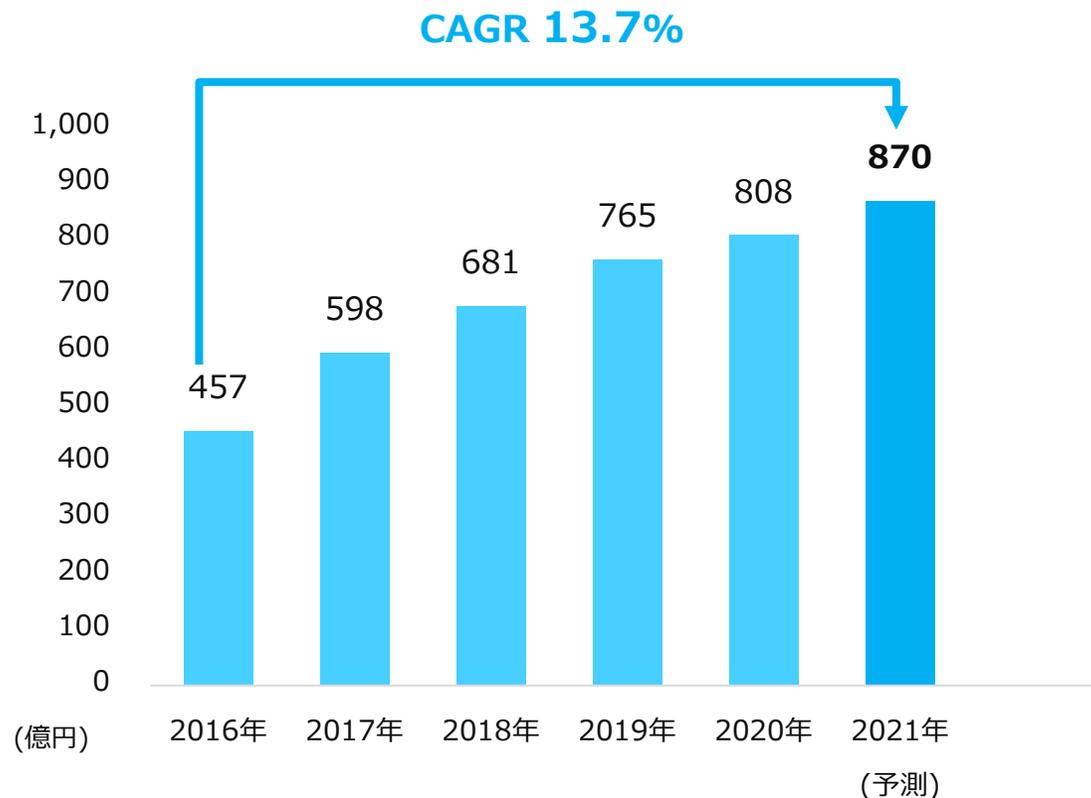
インターネット広告市場の拡大に伴い、不動産関連インターネット広告費も、2ケタ成長見込み

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)



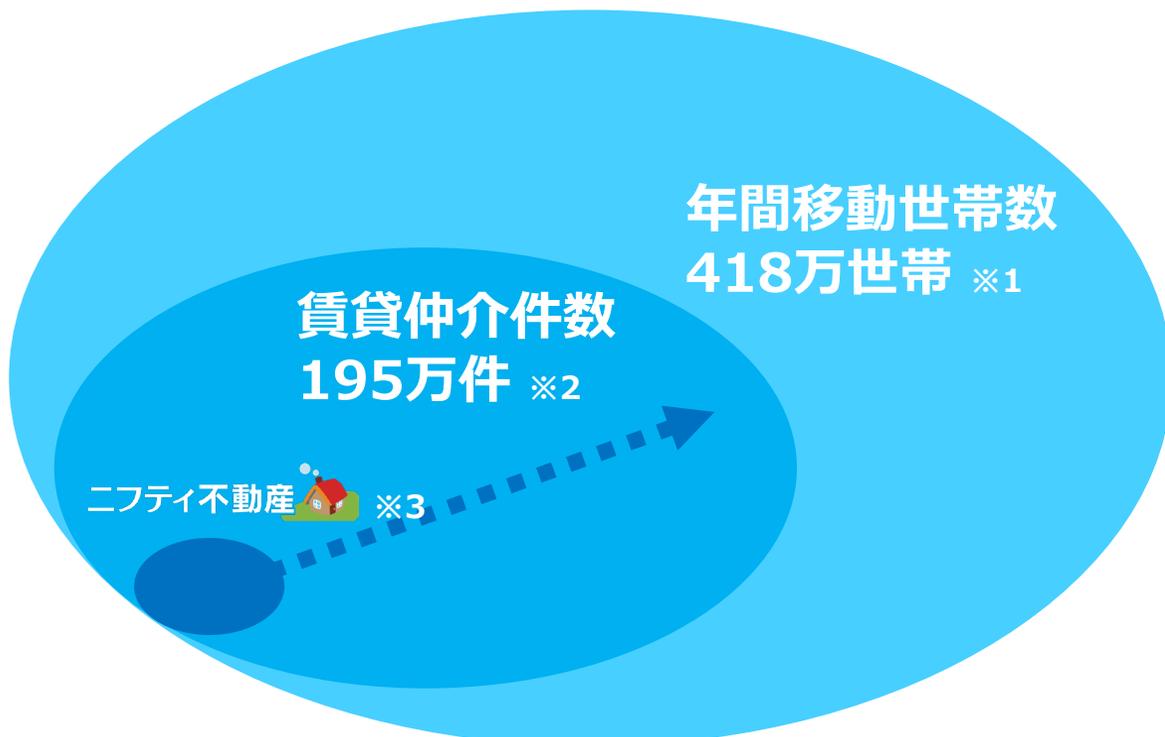
※出典：(株)電通「2021年日本の広告費」インターネット広告媒体費総額の推移 (予測)



※(株)電通「2021年日本の広告費」をベースに当社試算

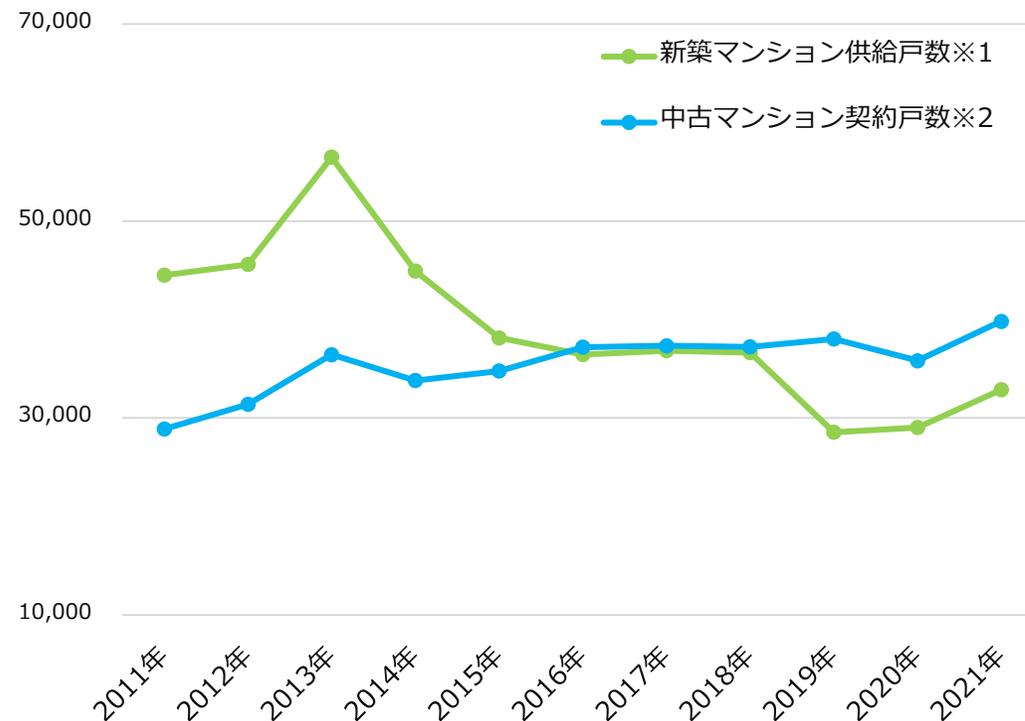
賃貸市場における移動世帯数及び仲介件数は、年間数百万件の規模にてニーズ安定
 売買市場における中古マンションの流通件数は、コロナ下を含めて堅調に推移

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

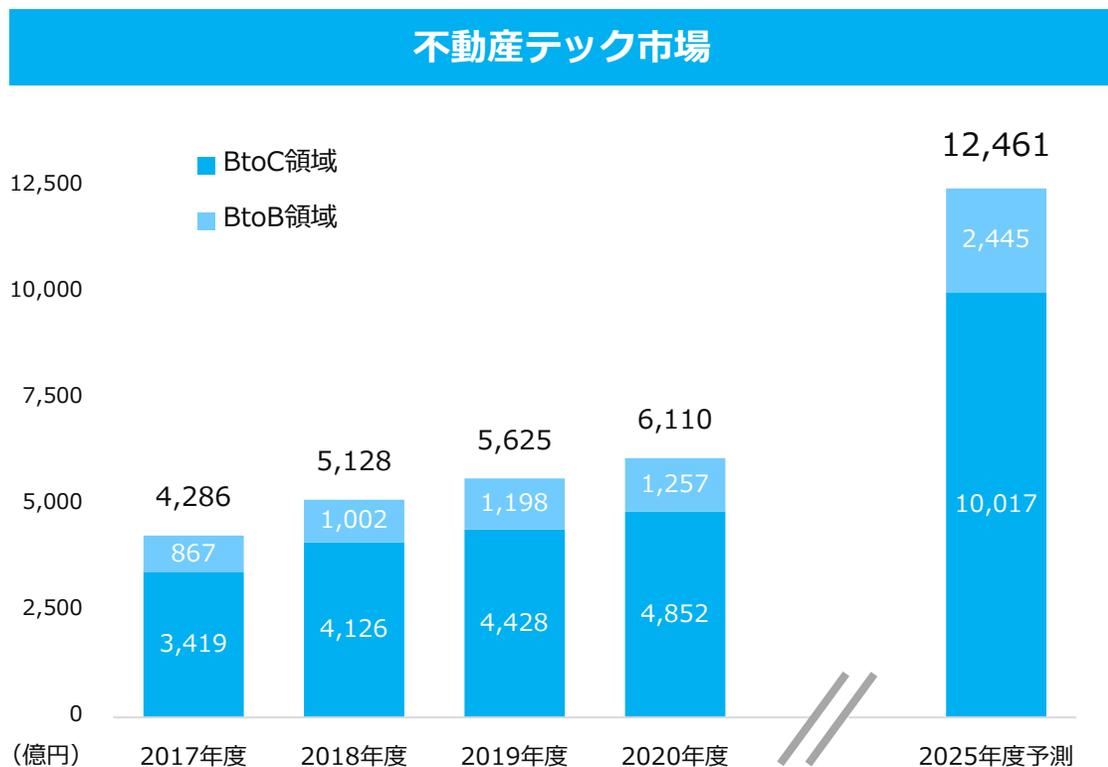
売買市場（首都圏新築・中古マンション流通件数）



※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

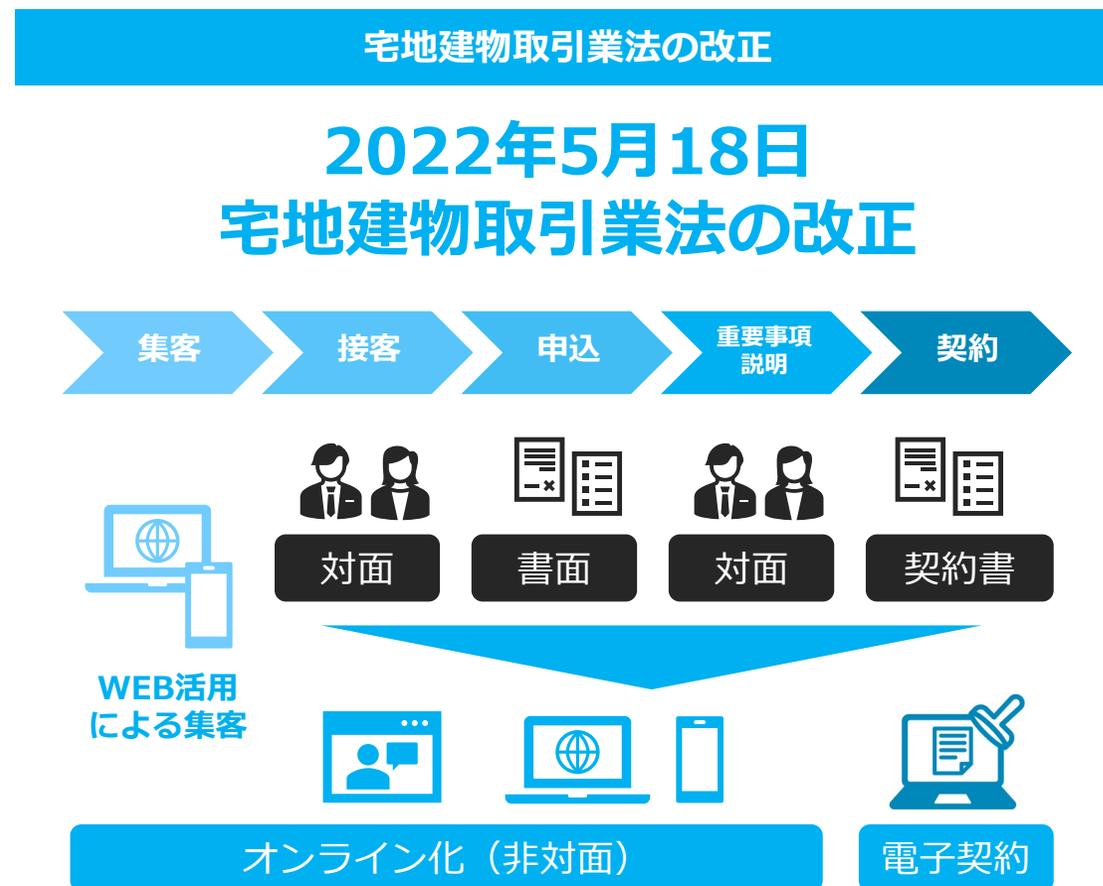
市場環境 (3) 不動産テック関連動向

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



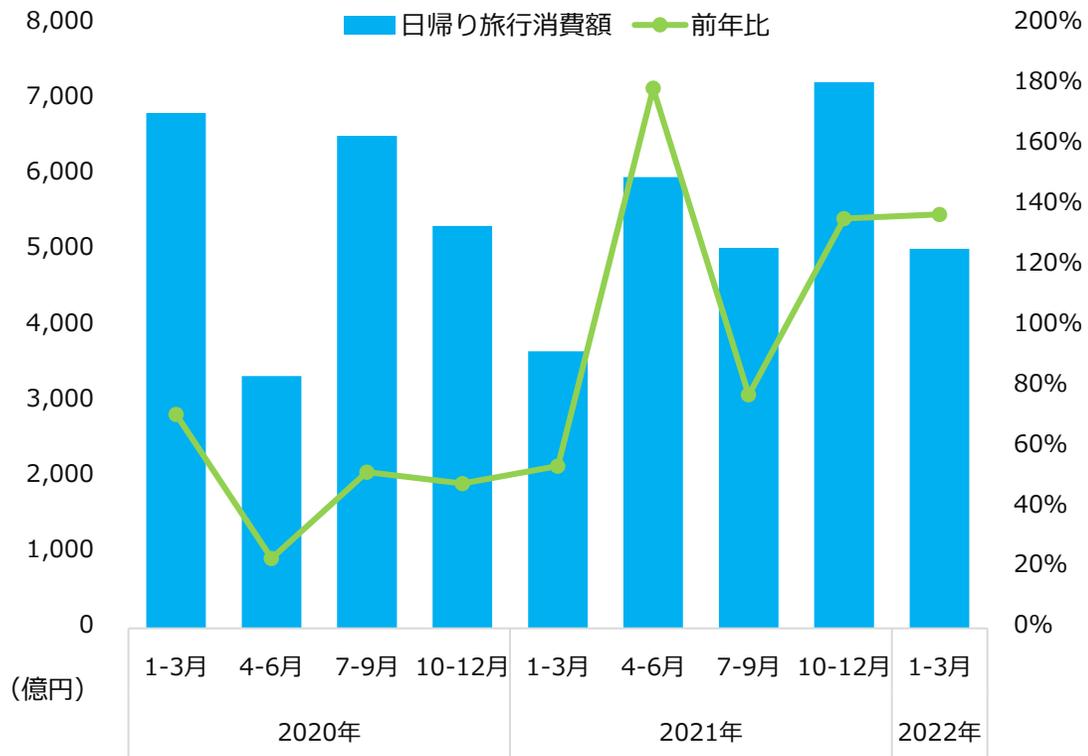
※出典：矢野経済研究所 不動産テック市場に関する調査を実施（2021年）2021年8月17日発表

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

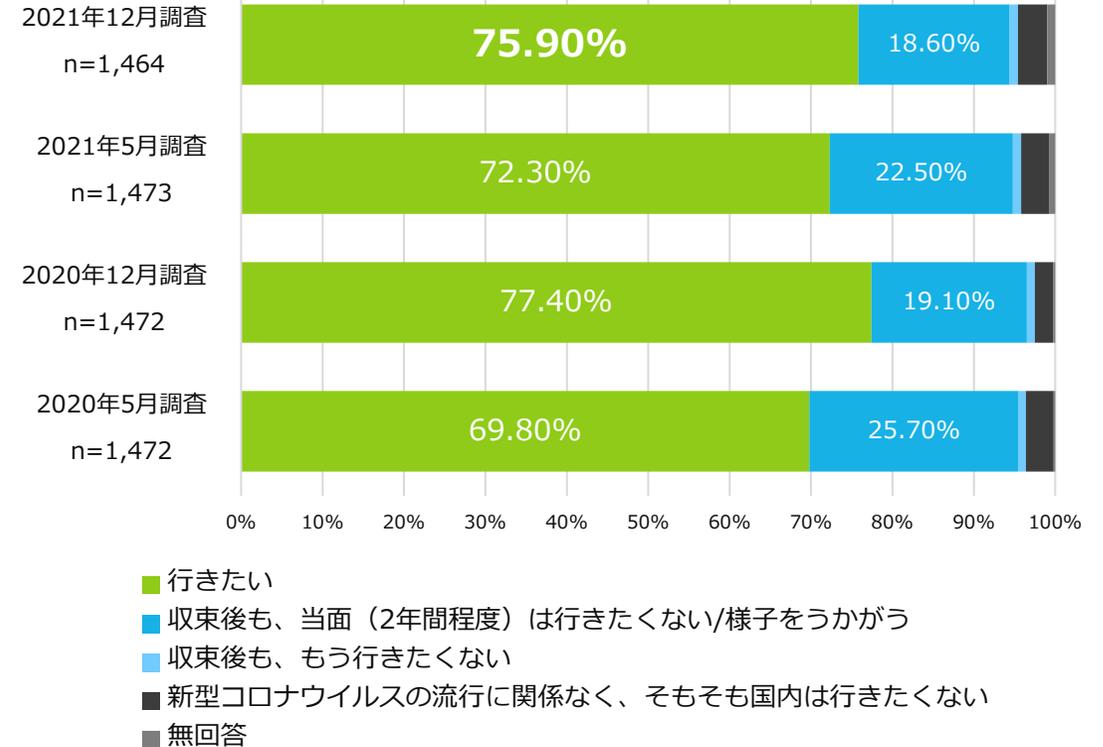


日帰り旅行の消費動向は、コロナ影響による落ち込みから増加傾向 コロナ収束後における国内旅行意向は、2021年12月時点にて75%を超える水準

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



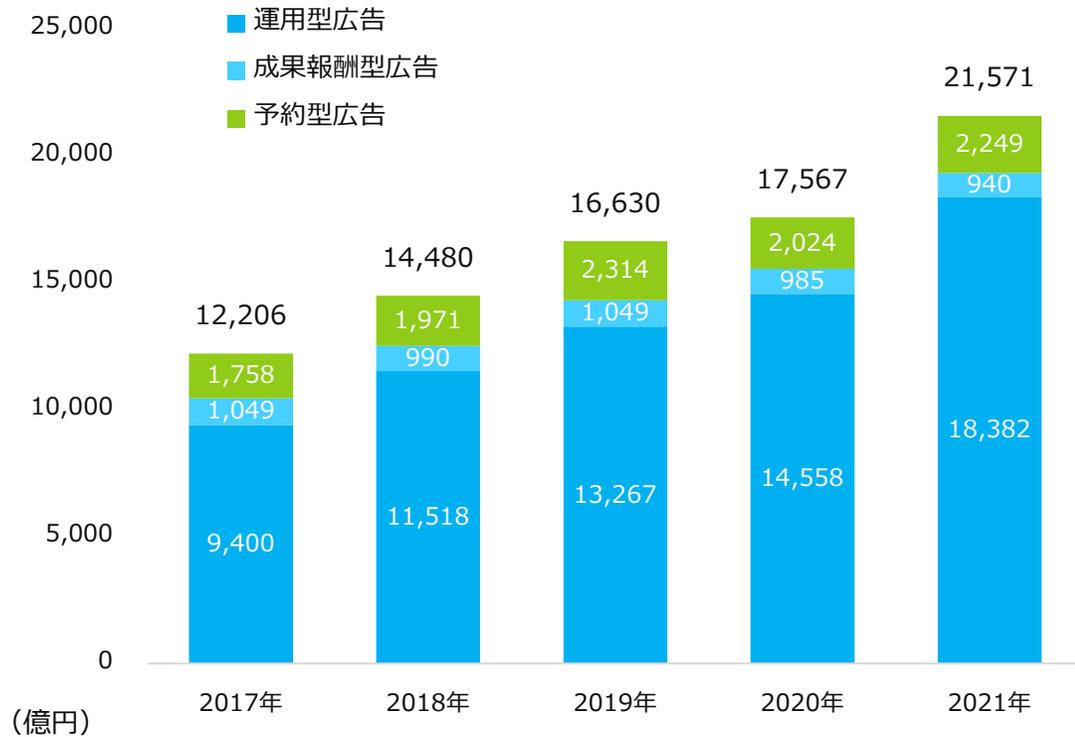
※出典：国土交通省 観光庁 日帰り旅行消費動向 2022年1-3月期 (速報)

※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

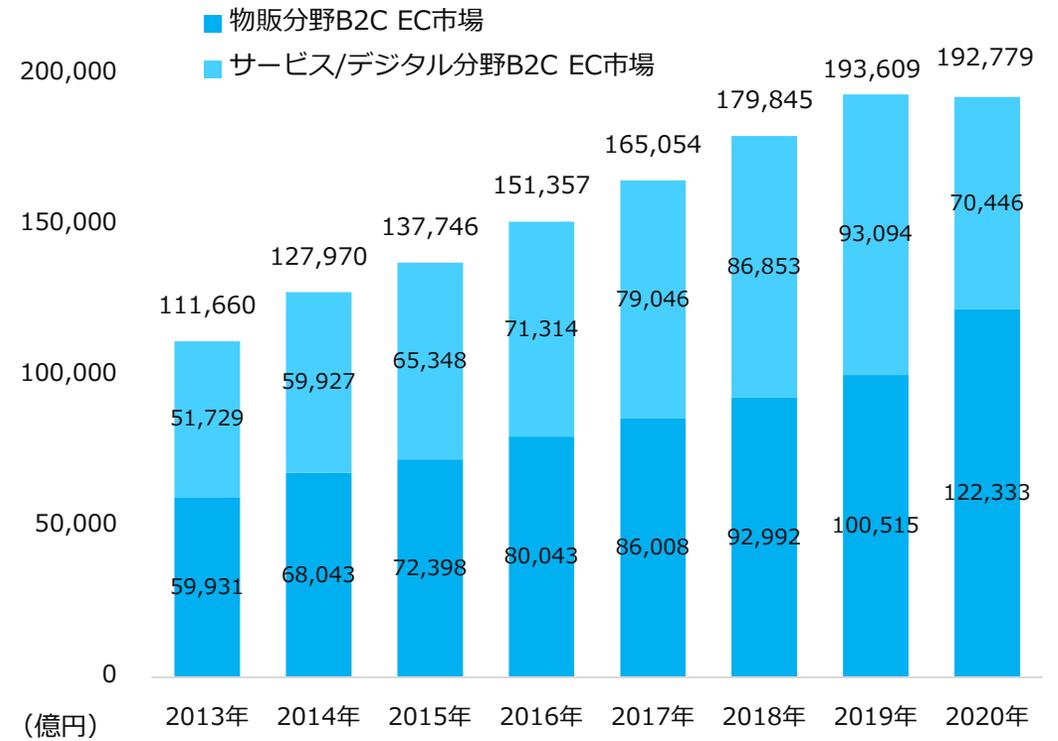
インターネット広告媒体費の取引手法別構成比は、運用型広告を中心に2ケタ成長継続
 電子商取引市場（EC市場）の物販分野は、コロナ下での需要も追い風に拡大加速

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）

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。

想像以上を、みつけよう。



ニフティライフスタイル