

# ニフティライフスタイル

## 2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年10月31日

ニフティライフスタイル株式会社

証券コード 4262



“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。

1. 事業概要及び2023年3月期の方針
2. 2023年3月期第2四半期 決算概要
3. 2023年3月期第2四半期 主力サービス概要
4. 通期業績予想達成に向けた取り組み
5. 成長戦略
6. appendix

# 1. 事業概要及び2023年3月期の方針

## 事業概要

- 「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

購入物件検索  
ニフティ不動産  
賃貸物件検索  
掲載物件数  
1,400万件※

9:41  
物件一覧 すべての写真  
すべて 109  
外観 16  
居室・内観 48  
周辺環境 12

#### ニフティ温泉

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  
350万件※

※2022年9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

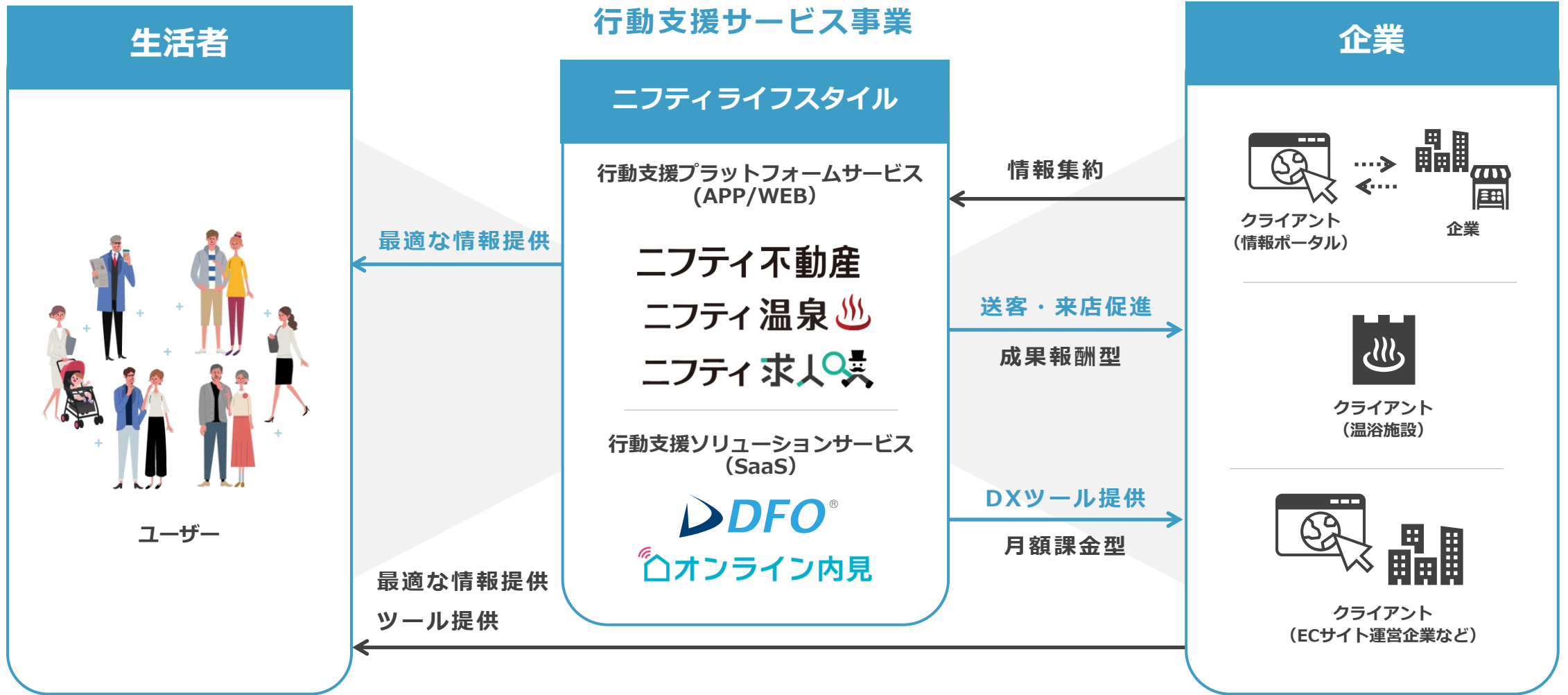
データ連携  
データ変換・作成  
広告主  
オンライン内見

DFO®

不動産専門のライブチャット  
ビデオ共有サービスで業務の効率化

# 行動支援サービス事業の提供価値

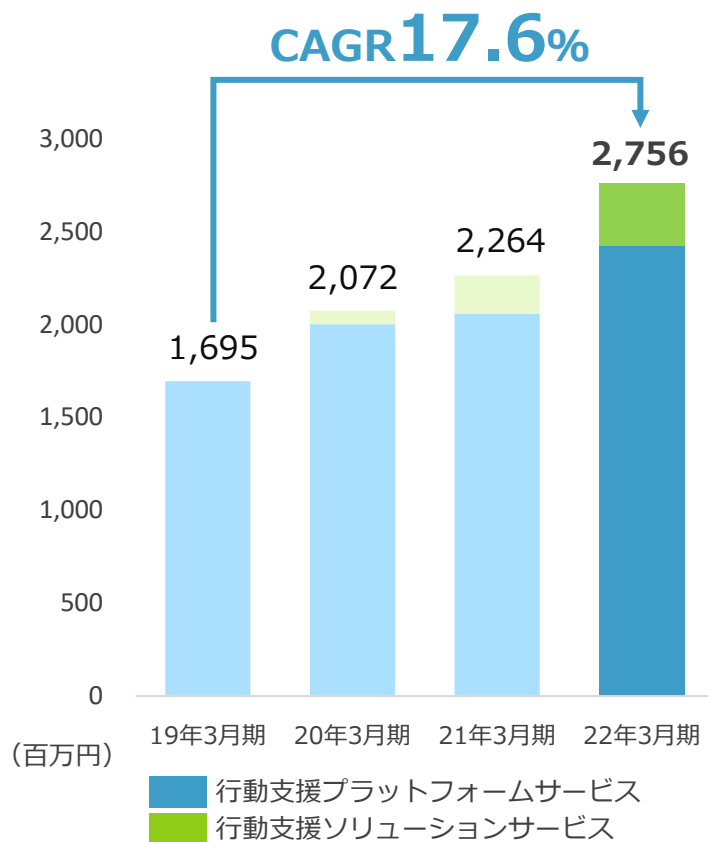
■ ライフスタイル領域×テクノロジーで、生活者と企業の支援を行い、世の中をより便利に



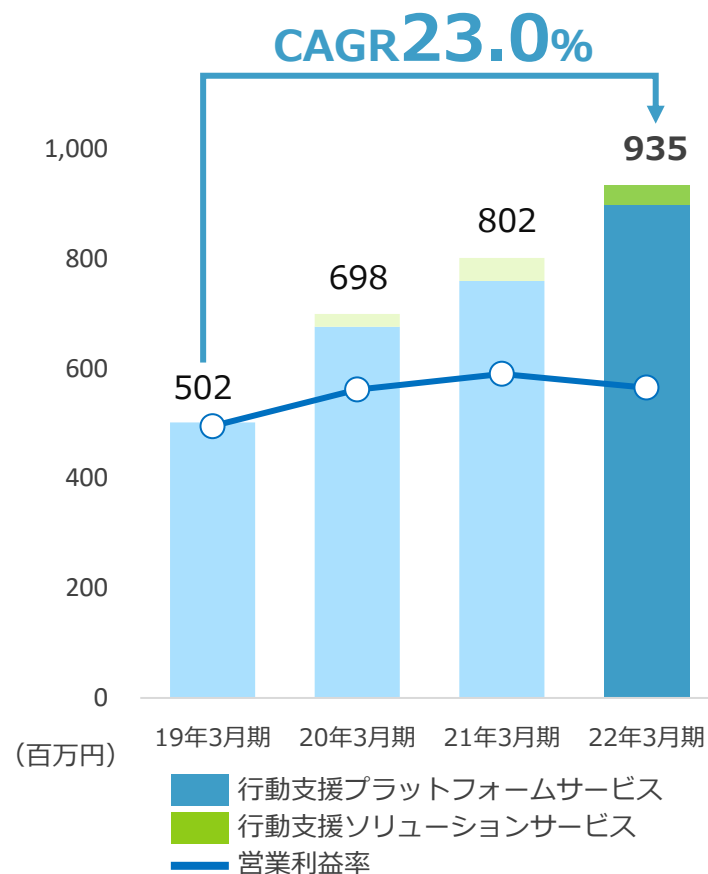
## 業績推移

■ 設立以降、売上高、利益ともに順調に推移

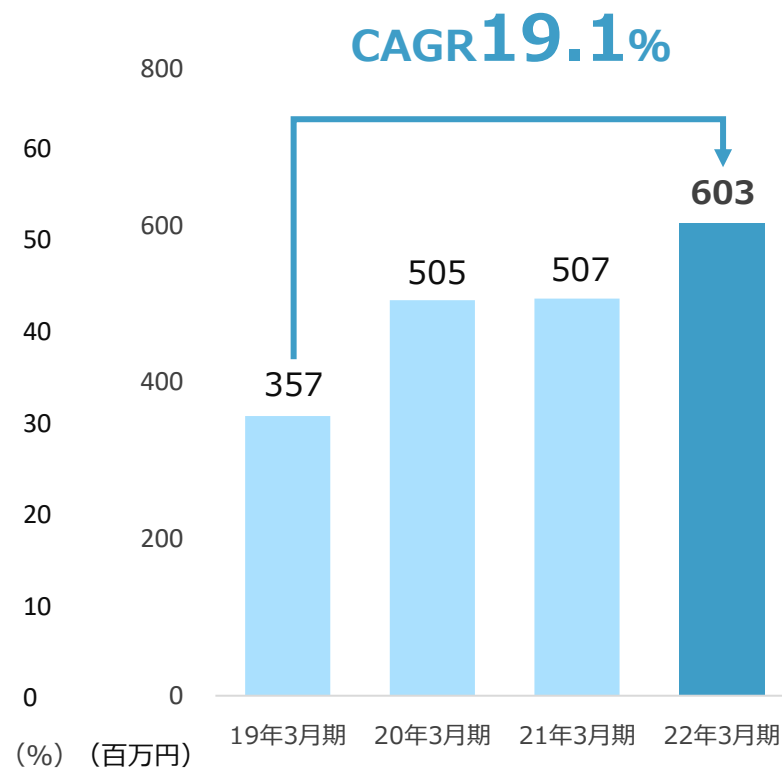
### 売上高



### 営業利益



### 当期純利益※



※親会社株主に帰属する当期純利益

# 2023年3月期は 成長投資に注力



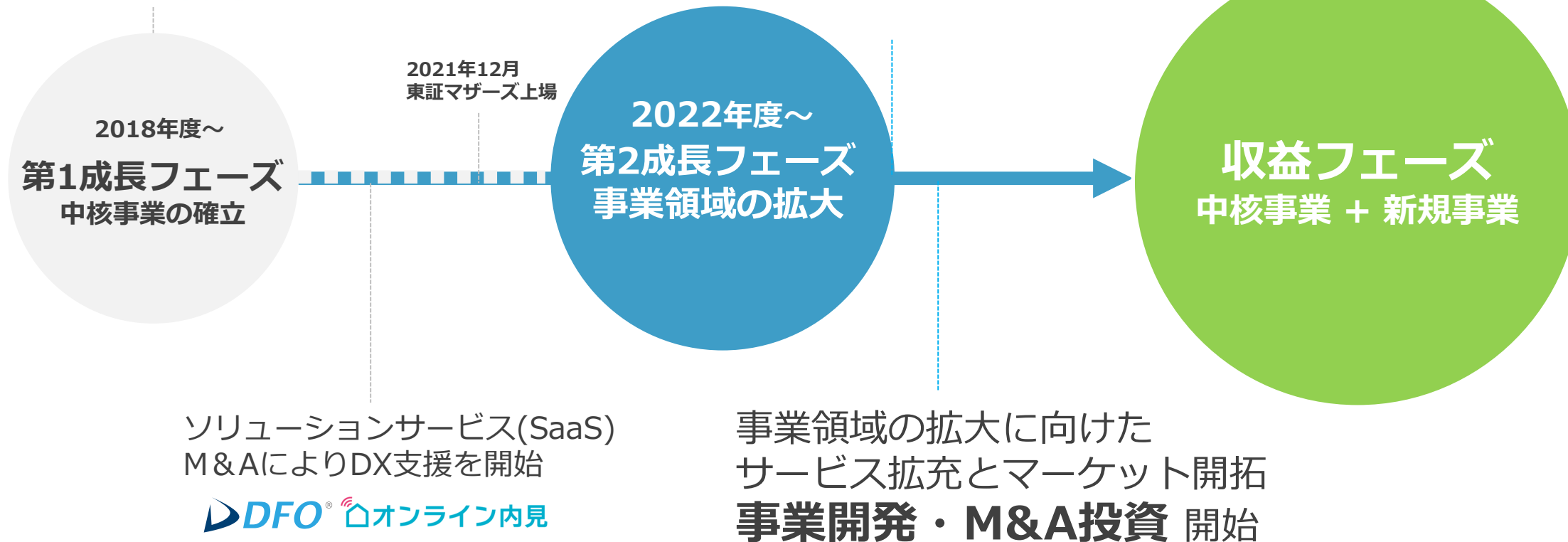
## 2023年3月期の方針：成長戦略

■今年度より、行動支援サービス事業全体の更なる成長に向けた投資に注力

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  ニフティ温泉 

サービス認知に向けた  
**ブランディング** 開始



## 第2成長フェーズにおける重点投資

		投資額
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	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
開発/人材	新たな価値提供のための 開発強化/人材獲得	
事業開発	さらなる領域拡大に向けた 資本業務提携やM&Aの活用	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

## 2. 2023年3月期第2四半期 決算概要

### ■ 売上高：1,330百万円 YoY+7.6%

主力サービスのニフティ不動産は、当第2四半期において、一部顧客の販売促進費予算が下期へシフトした影響を受けたものの、YoYではプラス成長を維持。

### ■ 営業利益：250百万円、YoY△40.2%

中期成長に向けた先行投資（対前年+164百万円）としての開発費や人件費等の増加により、YoYで減益。

### ■ サービス利用の拡大進む

ニフティ不動産アプリダウンロード900万DL突破※1、ニフティ温泉の月間利用ユーザーは過去最高の400万超※2

※1：2022年9月末時点、ニフティ不動産アプリシリーズ合計

※2：2022年8月単月利用ユーザー数

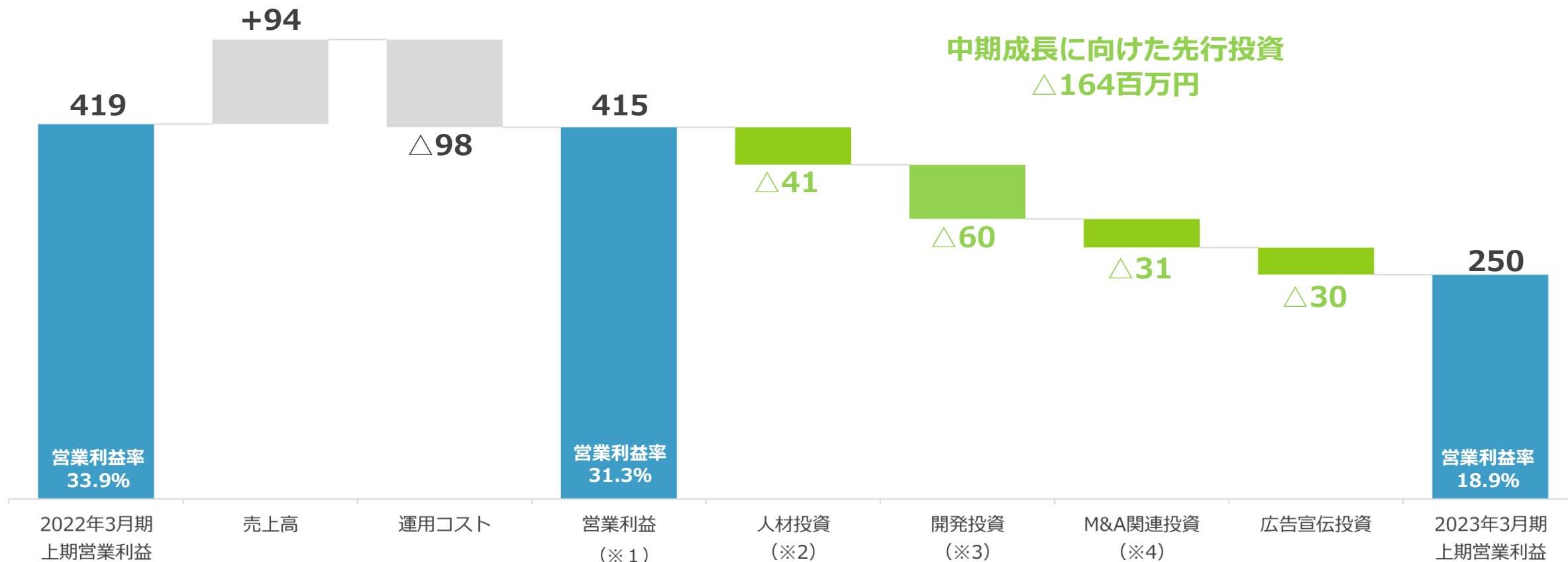
## 2023年3月期第2四半期（累計） 決算概要：連結損益計算書

	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	YoY
売上高	<b>1,330 百万円</b>	1,235 百万円	+7.6 %
売上総利益	<b>966 百万円</b>	958 百万円	+0.8 %
営業利益	<b>250 百万円</b>	419 百万円	△40.2 %
経常利益	<b>249 百万円</b>	417 百万円	△40.1 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<b>165 百万円</b>	267 百万円	△38.1 %
EBITDA	<b>331 百万円</b>	491 百万円	△32.4 %

## 2023年3月期第2四半期 YoY営業利益差異分析

■ 中期成長に向けた先行投資により、営業利益は250百万円にて着地

(単位：百万円)



※1 営業利益：中期成長に向けた先行投資を除く

※2 人材投資：人件費・採用費

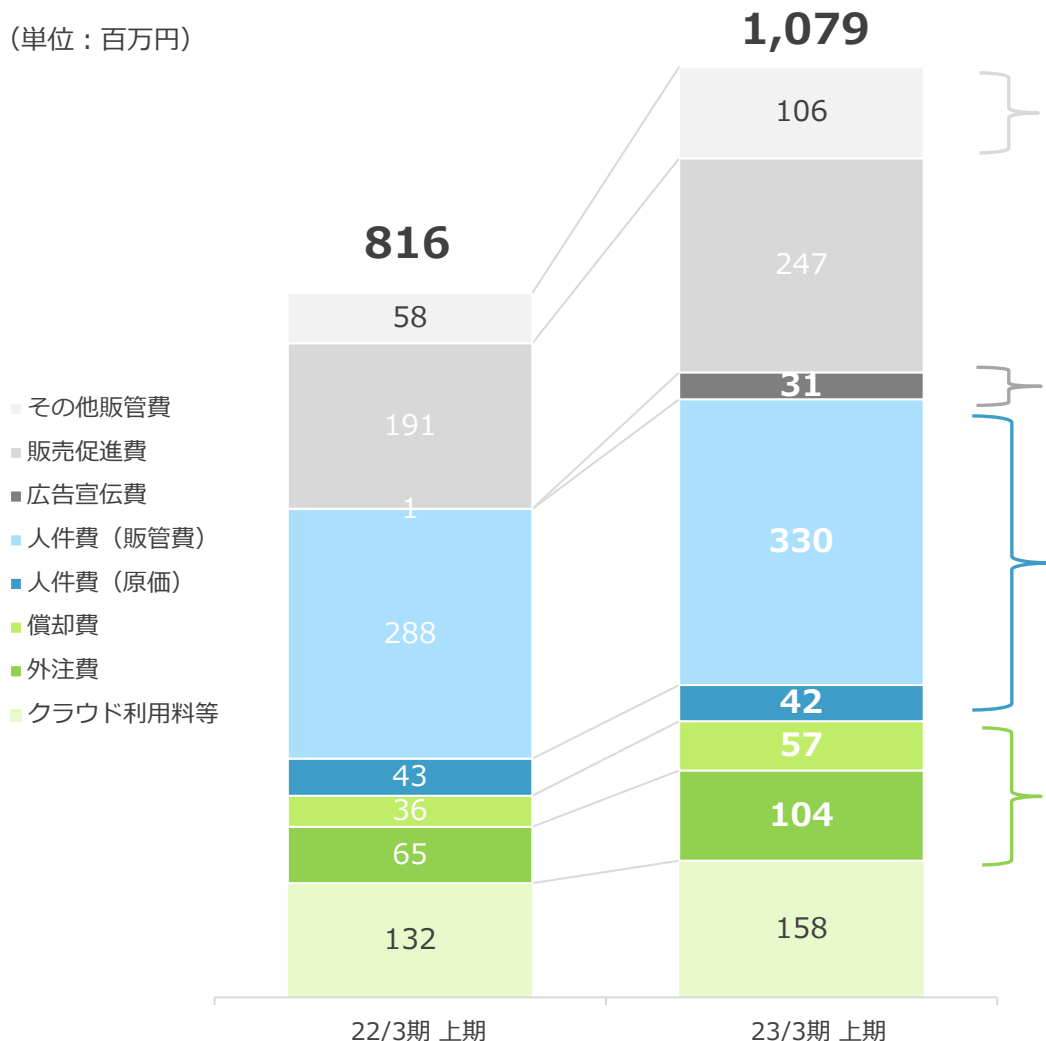
※3 開発投資：償却費・外注費

※4 M&A関連投資：M&Aに関わるプロフェッショナル費

## 2023年3月期第2四半期 費用（売上原価・販売費及び一般管理費）内訳

■ 成長戦略に基づき、中期成長に向けた先行投資（人材投資、開発投資、広告宣伝投資）が進展

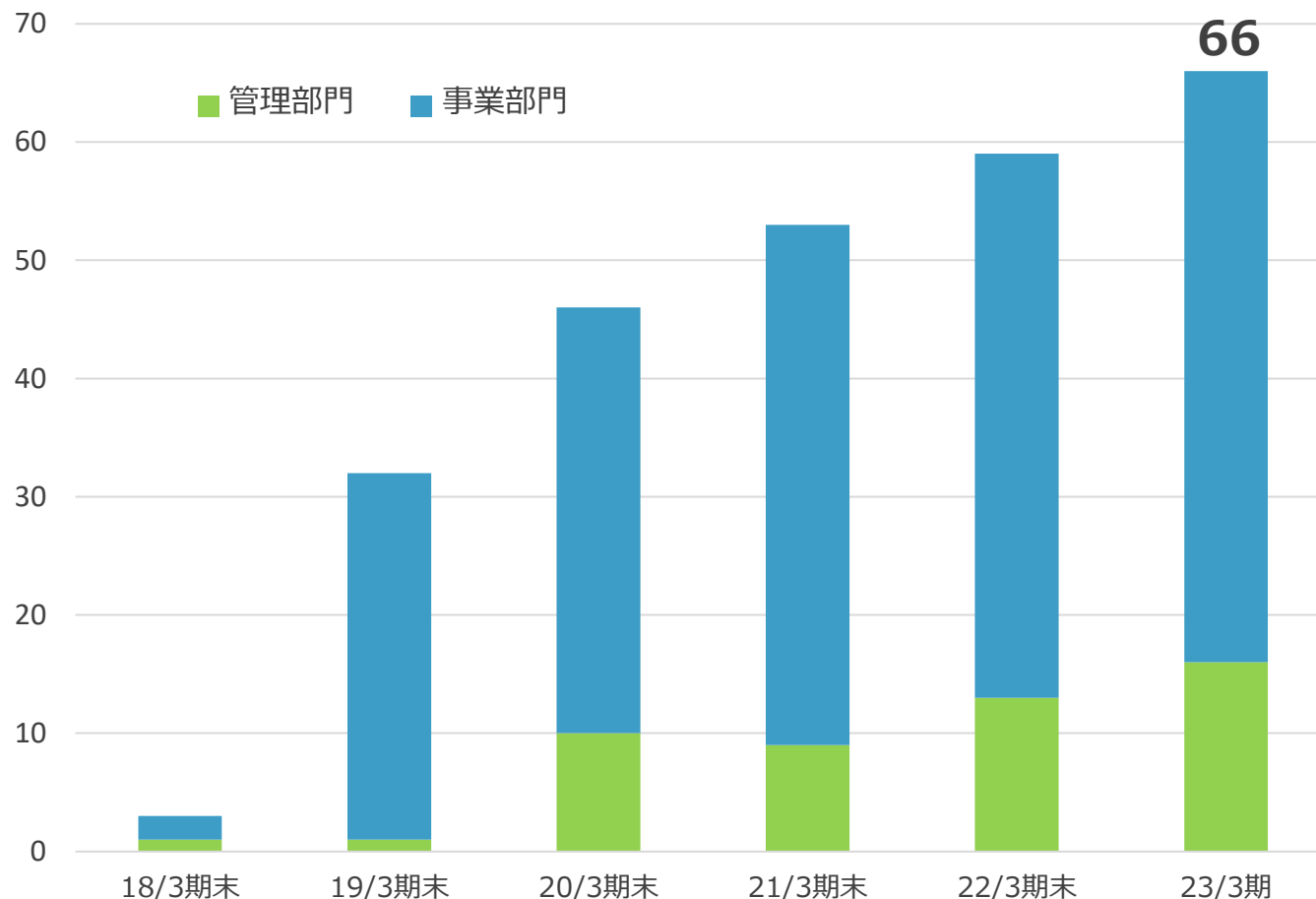
(単位：百万円)



費用	増減要因
その他	うち、31百万円はM&A関連費用による増加
広告宣伝	ブランドマーケティング開始により、YoY+30百万円増加
人材投資	主に企画・マーケティング部門における採用による従業員の増加、費用はYoY+41百万円
開発投資	開発強化に伴う外注費及び償却費分 YoY+60百万円の増加

# 新たな価値創造のための人員獲得進捗

(単位：人)



※正社員・契約社員数推移（アルバイトは含まず）、23/3期は9月末現在の人数

## ■採用進捗

- ・当第2四半期までに事業部門において価値創造系（企画・マーケティング関連）スキルを持つ従業員の人数が増加

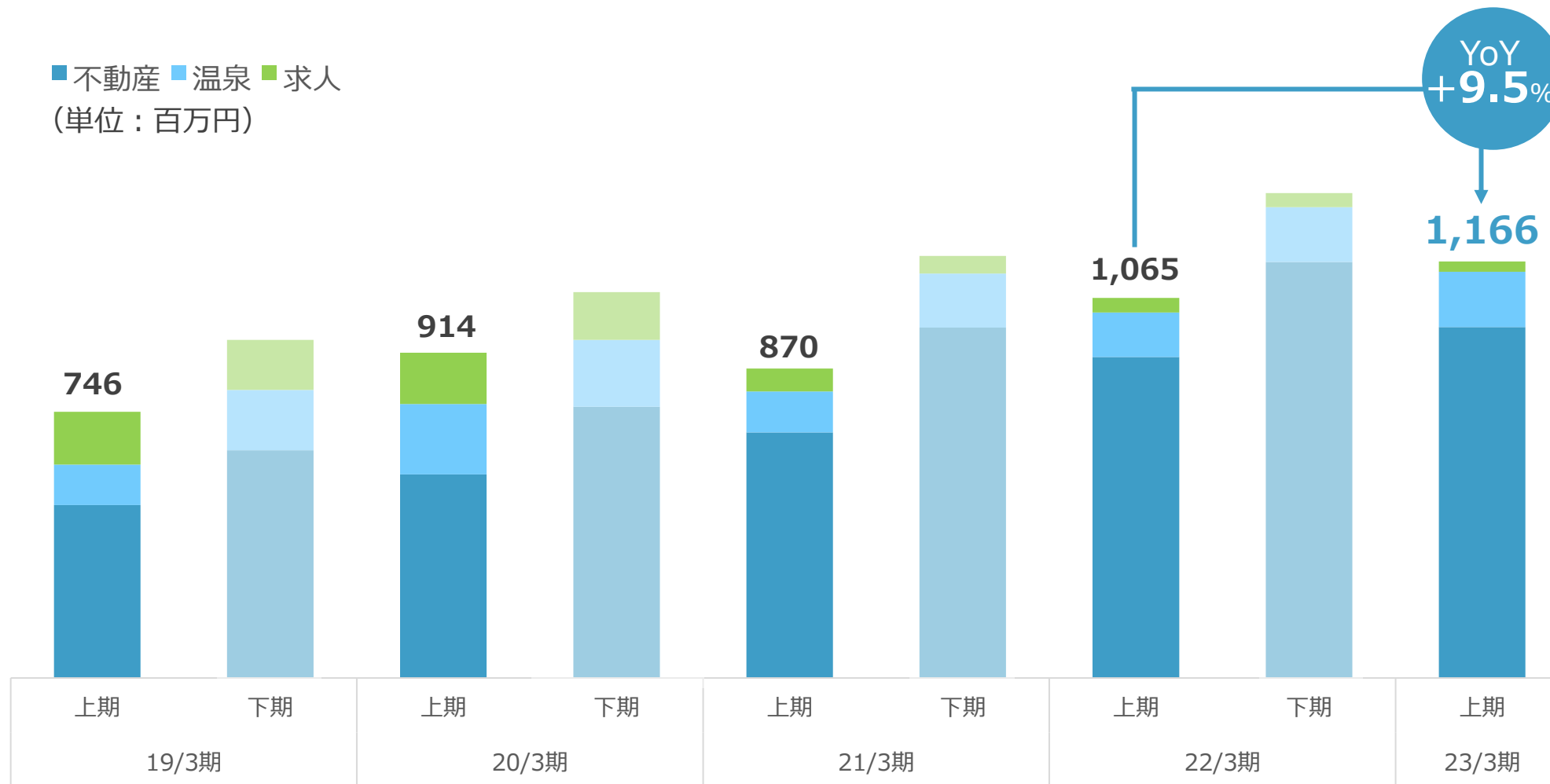
- ・開発強化にむけ、引き続きエンジニアの積極採用、育成を推進
- ・周辺領域拡大のための営業力強化にも注力



### 3. 2023年3月期第2四半期 主力サービス概要

## 2023年3月期第2四半期（累計） 行動支援プラットフォームサービス売上高

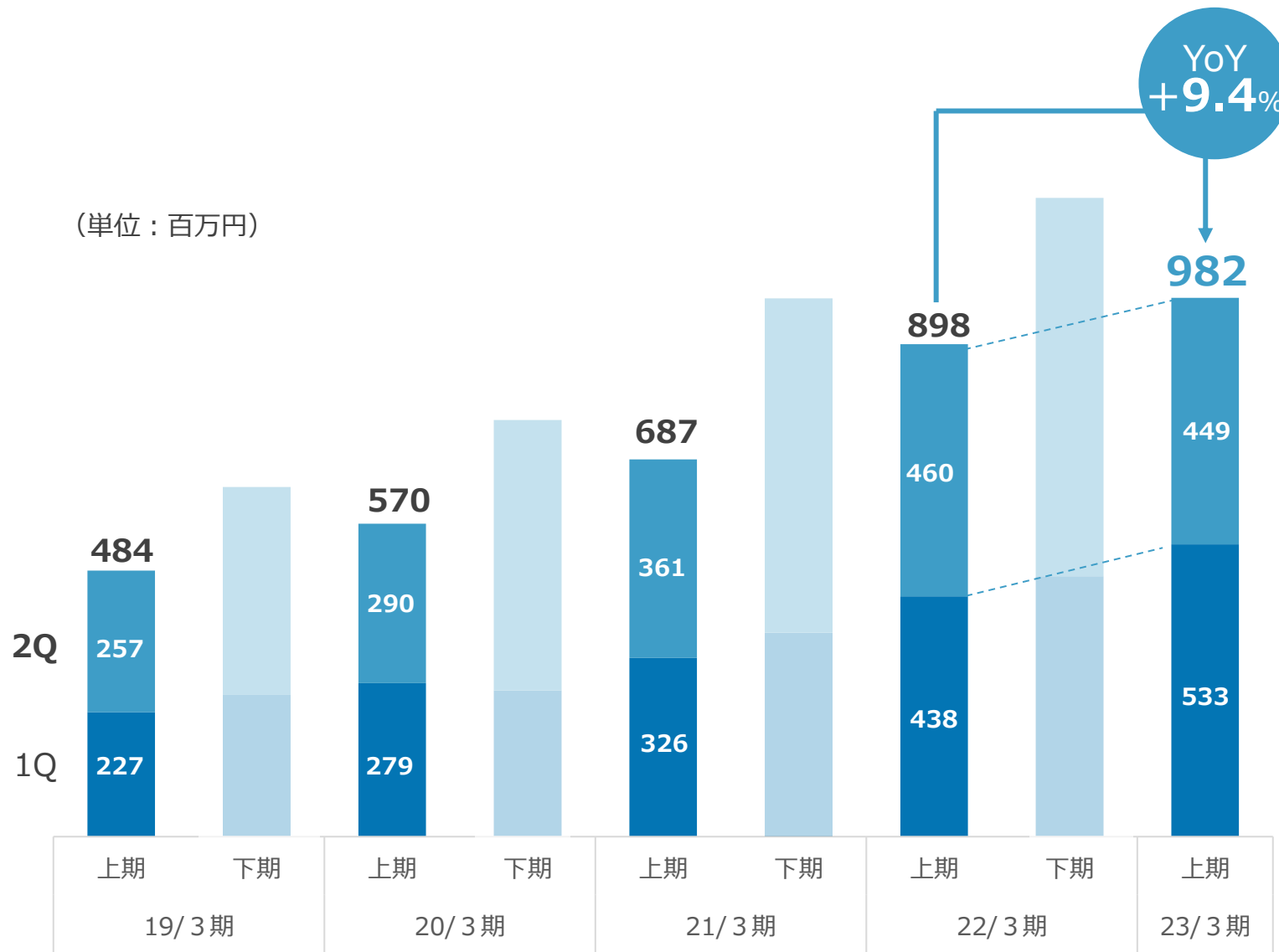
■ 行動支援プラットフォームサービス売上高は1,166百万円となり、YoY+9.5%と成長基調は継続



# 売上高推移（上期／下期累計）：ニフティ不動産

## ニフティ不動産

(単位：百万円)



■ 上期累計売上高：  
 982百万円 (YoY+9.4%)  
 一部顧客の販売促進費予算の  
 下期シフトの影響により、  
 第2四半期単独の売上高は  
 伸び悩んだものの、  
 上期全体では成長基調は継続

### 1. プロダクト強化

- ▶ UI/UX改善に向けたプロダクト開発へ資金を投下  
使いやすいアプリ→使ってみたいアプリへの進化を目指す

### 2. マーケティング強化

- ▶ ブランドマーケティングへの投資を強化  
繁忙期である下期にタレントを起用したCMリリースを目指し、  
上期はブランド訴求検証等の準備を展開



**機能改善・新機能リリース件数：上期約40件**

※ iOS「App Store」及びAndroid「Google playストア」でのアップデート回数

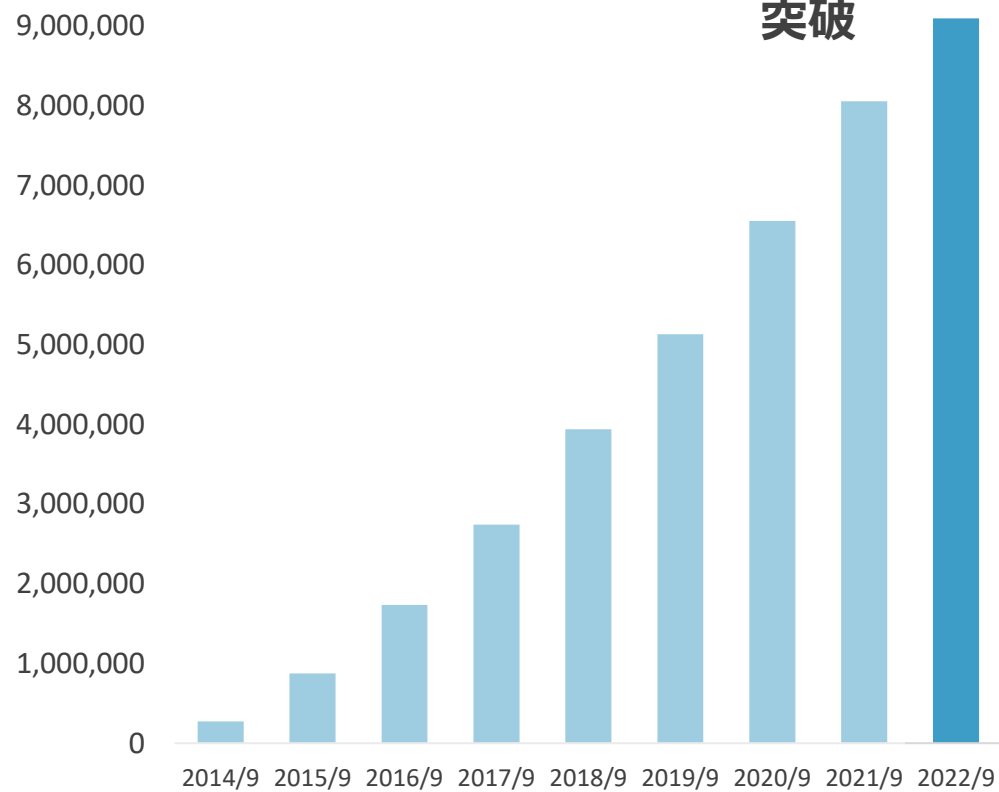
新機能	賃貸版アプリをアップデート 物件の画像をまとめてチェックできる『すべての写真』機能を搭載
新機能	売買版iOSアプリをアップデート 地図を見ながら物件情報や相場情報の確認が可能に
操作性向上	賃貸版 iOSアプリの検索機能のアップデート 表示モードや絞り込み機能の追加で、より見やすく探しやすいアプリへ
操作性向上	賃貸版Androidアプリをアップデート 検索結果をフリック、物件の取捨選択をより便利に
新機能	全国5万件の不動産店舗情報を拡充 オンライン接客/内見/IT重説対応可能などの店舗を物件とあわせて検索可能に

## ニフティ不動産概況：アプリダウンロード数は堅調

### ■ アプリダウンロード数は順調に伸長

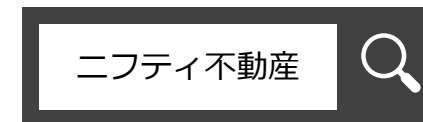
認知度向上や指名検索増加を目指し、動画やSNSを活用した訴求検証やマーケティングテストを実施

■ ニフティ不動産 累計アプリDL数推移  
(2Q時点)



累計900万DL※  
突破

※2022年9月末時点、ニフティ不動産アプリシリーズ合計

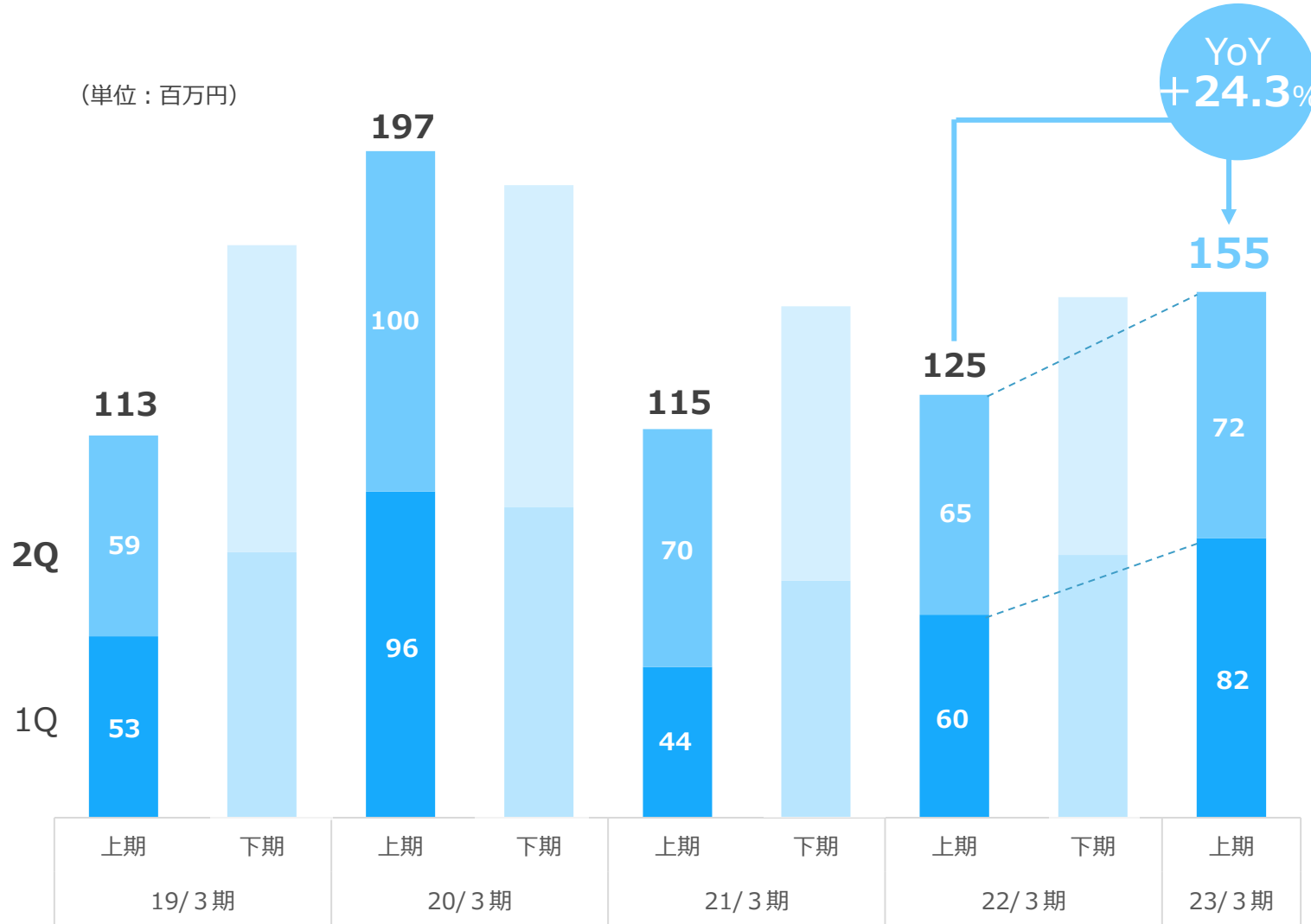


■ [ニフティ不動産アプリウェブCM](#)  
(2022年8月よりYouTube等にて配信)



■ [ニフティ不動産Instagram](#)  
公式アカウントリニューアル  
(2022年7月)

# 売上高推移（上期／下期累計）：ニフティ温泉



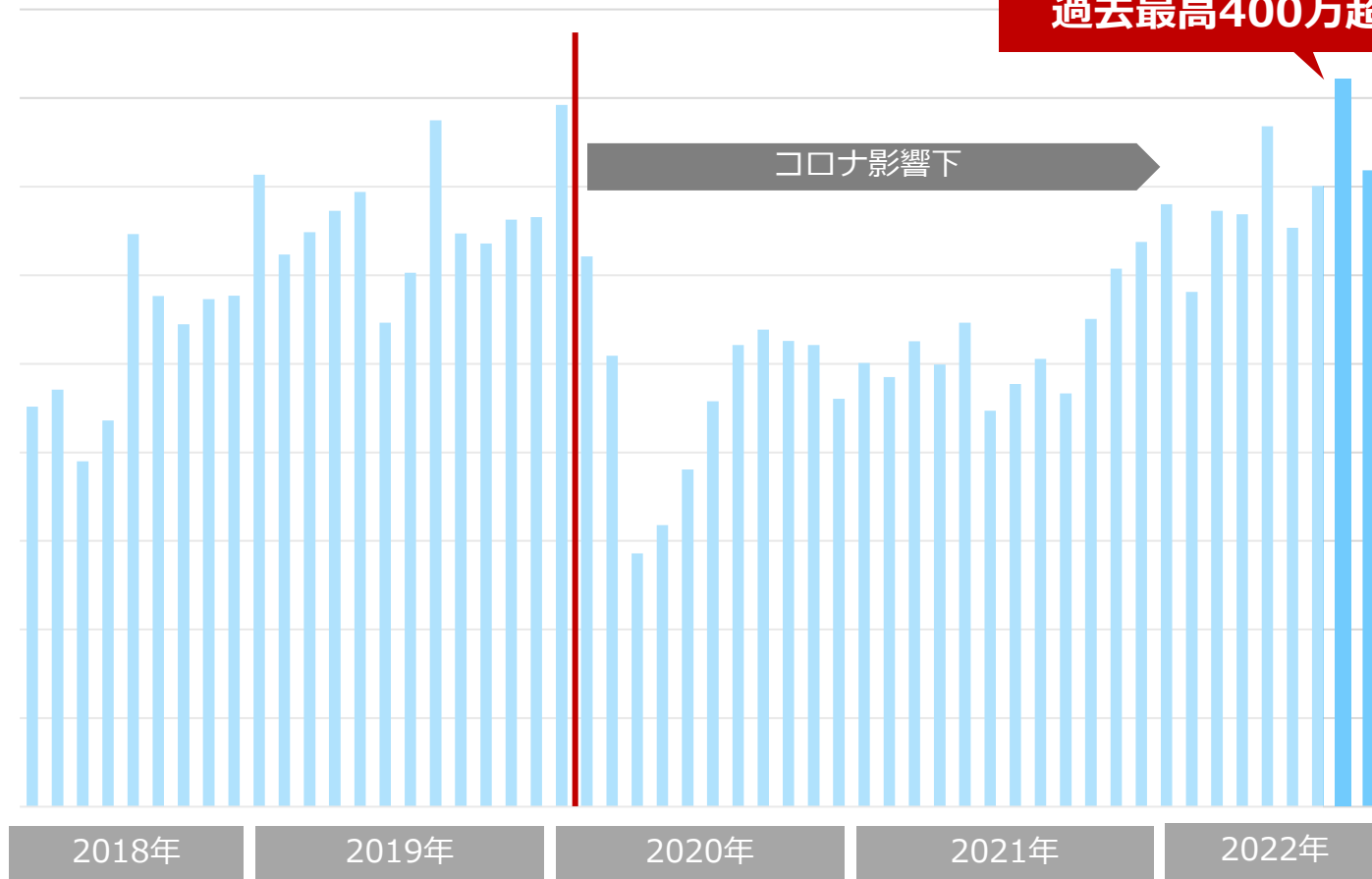
■ 上期累計売上高：  
 155百万円（YoY+24.3%）  
 当第2四半期はコロナ第7波の影響があったものの、サウナ人気等もあり成長を牽引

## ニフティ温泉サービス概況

- コロナ禍を経た規制緩和の動きの加速とともに、ユーザー数は回復傾向  
特にサウナブームの影響もあり、2022年8月は月間利用ユーザーは400万超を突破

ニフティ温泉 

2022年8月  
過去最高400万超

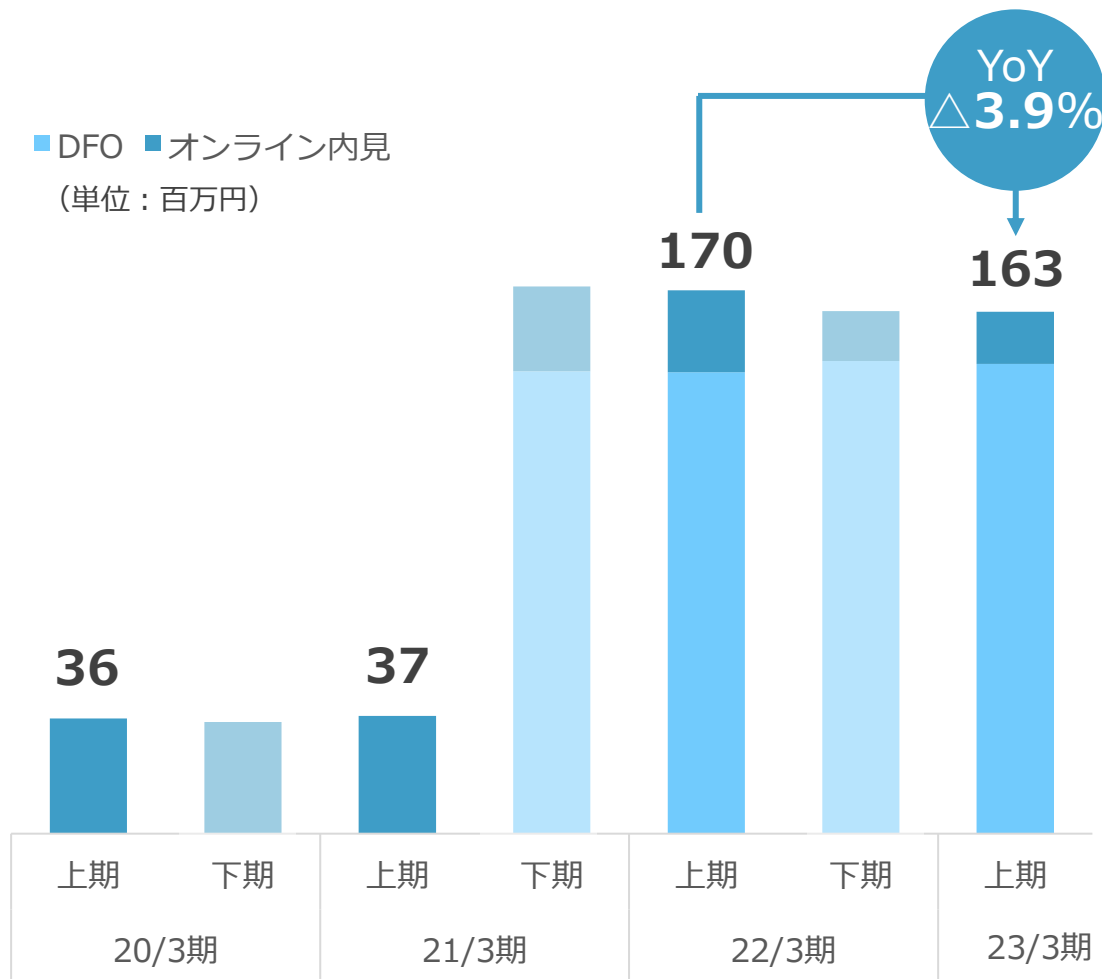


■ ニフティ温泉ユーザー数推移



## 2023年3月期第2四半期（累計） 行動支援ソリューションサービス売上高

■行動支援ソリューションサービス売上高は、売上高163百万円となり、YoY△3.9%



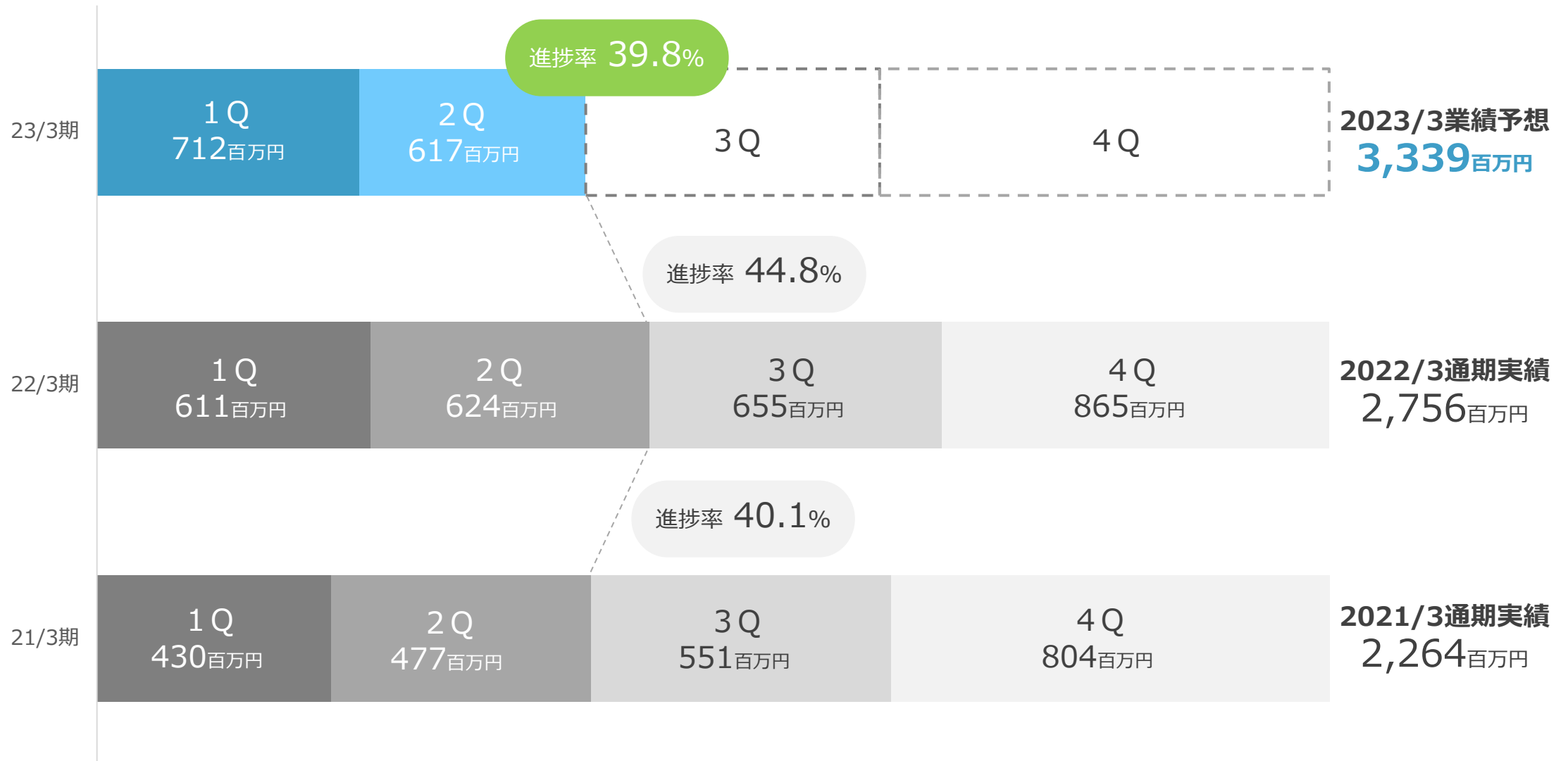
- ・売上高147百万円 (YoY+1.8%)
- ・SaaS型サービスであるデータフィード最適化ツール「DFO」を提供

### 🏠 オンライン内見

- ・売上高16百万円 (YoY△36.0%)
- ・子会社の株式会社Tryellが運営
- ・SaaS型サービスである不動産事業者向け不動産取引業務のDX支援ツール「オンライン内見LIVE/VIDEO」を提供
- ・受託事業の終了影響（9百万円）を除けばほぼ横ばい

## 第2四半期時点の通期業績予想進捗（売上高）

■ニフティ不動産の季節要因もあるため、当四半期時点では通期連結業績予想の修正は行わない方針



## 4. 通期業績予想達成に向けた取り組み

### 行動支援プラットフォームサービス

#### 【ニフティ不動産】

- ・テレビCM等プロモーション強化による認知度向上にてアプリDL及びユーザー数増加を図る
- ・プロダクト開発推進によるユーザー満足度の向上
- ・周辺領域開拓強化により売上高の積み増しを図る

#### 【ニフティ温泉】

- ・12月発表の年間ランキングをフックとしたユーザー数拡大、クーポン送客ビジネスの強化
- ・アフターコロナを見据えたクーポン掲載クライアントの掘り起こしに注力

下期アプリ  
1,000万DL達成を目指す

### 行動支援ソリューションサービス

- ・直販強化に加えて、販売代理店の新規開拓及び連携強化により、クライアント獲得、売上高の拡大を図る

▶ 以上の取り組みにより、下期での売上高、営業利益の積み上げを目指す

- 新CMのイメージキャラクターにはタレントの王林さんを起用！ニフティ不動産のブランドイメージを広く伝え認知度拡大を狙うとともに、新たなユーザー層の獲得を目指す



※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ 2022年7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 のロゴは、米国もしくはその他の国や地域における Apple Inc. の商標です。  
App 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。

- 部屋探し=楽しい、ワクワクといったポジティブなイメージをブランドイメージとして伝える

- 春の繁忙期（1-3月）に向け、年末年始に関東圏にて新CMをテレビ放映予定  
10月28日よりYouTubeにて先行公開中



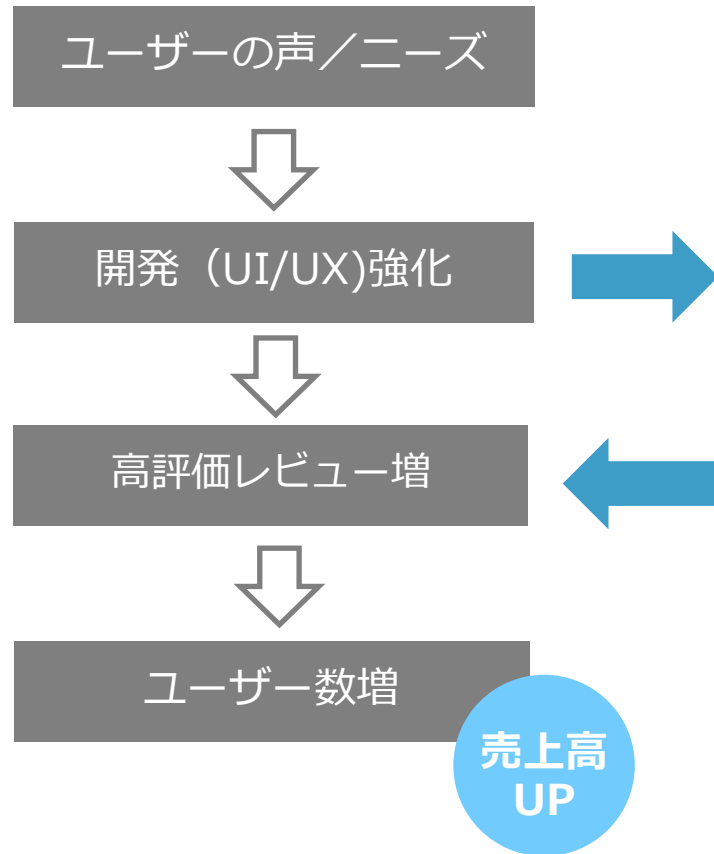
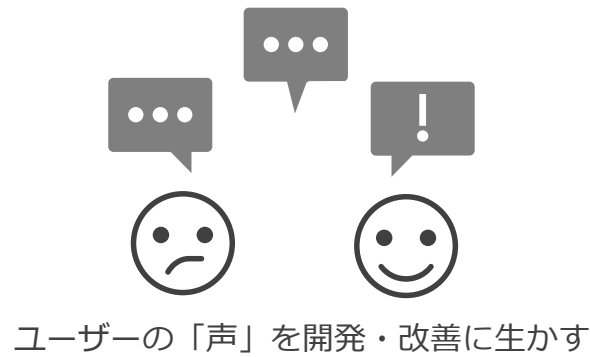
### 王林（おうりん）さん起用理由

青森という住む場所にこだわりを持ち続けていることでも知られ、デジタルネイティブの若い世代への訴求力があるため



- 国内最大級の不動産物件情報を束ねる強みとユーザーの声を生かし、**もっと“使いたくなる”新機能の開発に注力追加**。ユーザー目線による独自の機能開発に注力し、差別化を図る

当社が考える「UI/UX改善から生まれる良いフロー」



App Storeでの評価 (2022年9月30日時点)

**4.3** / 5

6.3万件の評価

★★★★★

物件を扱っている不動産業者によって掲載している画像の枚数、家賃などが違うので、一度に見比べられるのはありがたいです。

★★★★★

複数のサイトの物件をまとめて見られるのは良いです。地図からの検索、もう少し使いやすくなりませんか。

(App Storeレビューより引用)

高評価レビューが増える



- 賃貸版アプリに「すべての写真機能」、購入版アプリに「相場まるわかり地図機能」を搭載

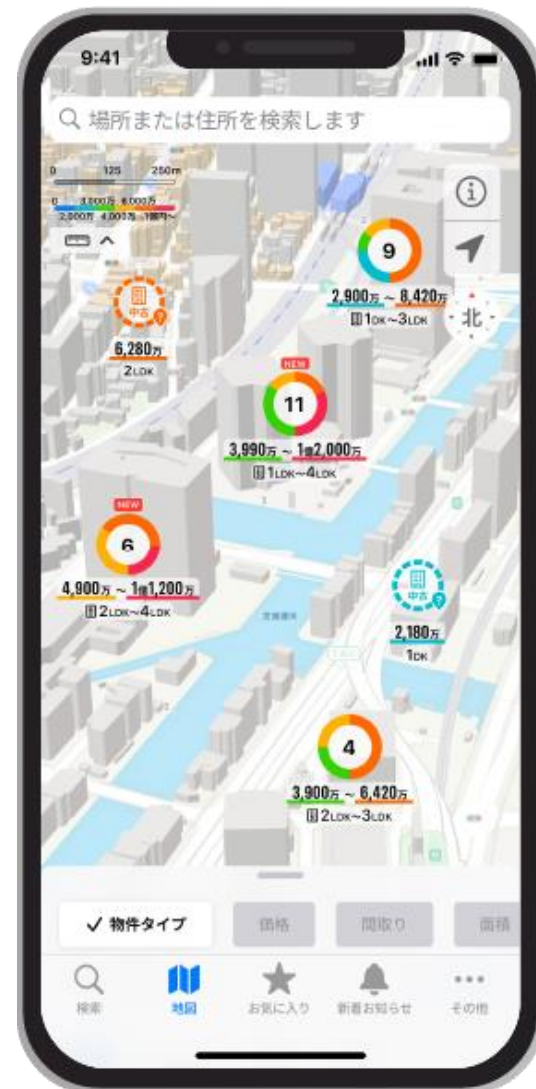
10月19日リリース

賃貸版アプリに延べ2億枚の物件関連写真をまとめてチェックできる『すべての写真』機能が新登場。物件の全体像をより把握しやすくなり、効率的な部屋探しの一助に



10月24日リリース

購入版アプリに待望の地図検索機能が新登場。エリア相場とそのエリア内にある物件の価格帯の割合がひと目でわかる、新感覚機能。マイホーム購入に向けた道しるべとなることが期待



## ■ 提携ローン市場に向けた新しいアプローチを開始

ユーザー自身が【住宅ローンを選ぶ】という行動を支援するというコンセプトで需要拡大を目指す

ニフティ不動産にて購入物件を探している「住宅ローン見込みユーザー」に対し、物件内見前に、お得な住宅ローンについて訴求する新規サービス。

### 対ユーザー



購入前の疑問や不安を解消し、後悔しない、無駄のない住宅ローン選択を支援



月間  
約4万人利用  
ニフティ不動産の  
ローンシミュレーターを  
活用

### 対クライアント



物件購入を真剣に検討している「優良顧客」の送客が可能  
⇒送客単価・売上増加に寄与



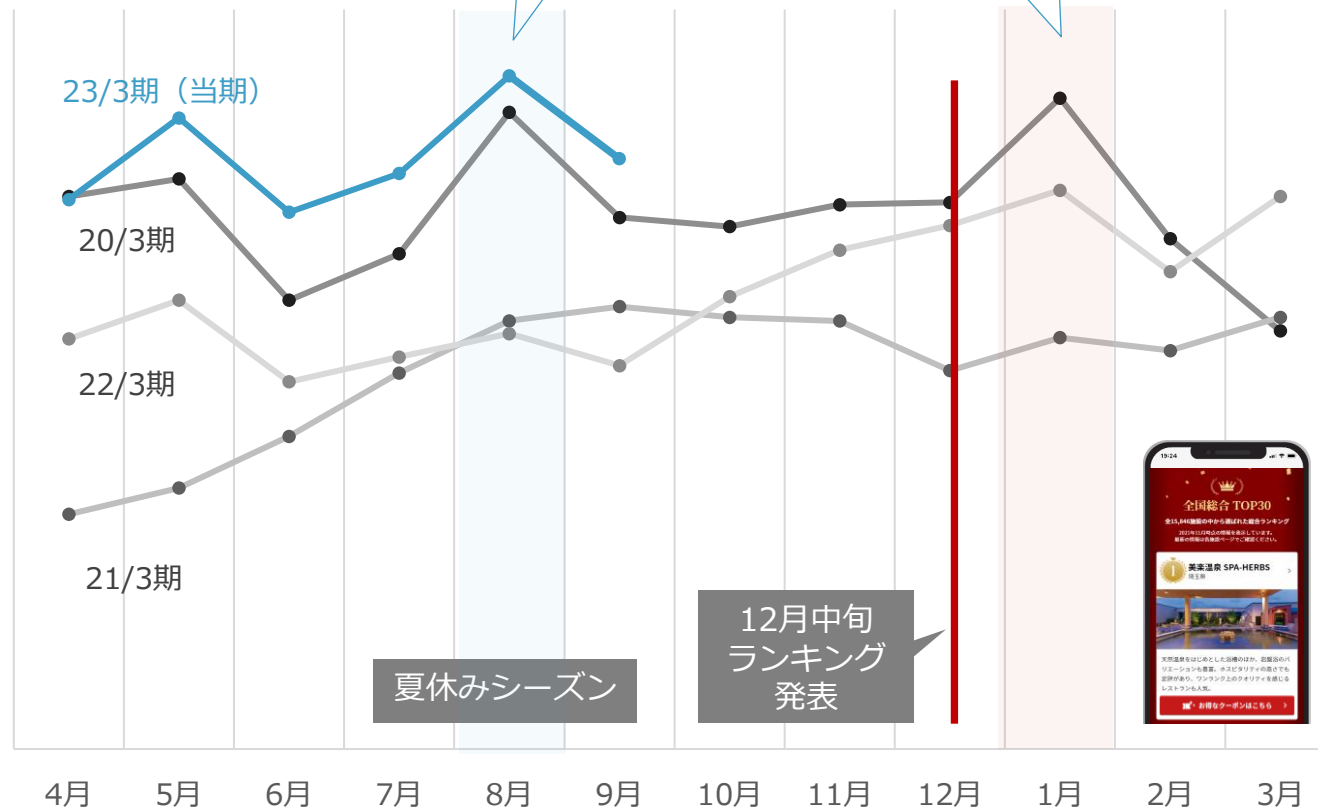
- 2022年度の年間ランキング投票開始！集客支援に繋がるよう、各種メディアとも連携しPRを強化

**【投票期間】**  
2022年10月3日(月)～2022年11月30日(水)  
**【ランキング発表】**  
2022年12月中旬予定



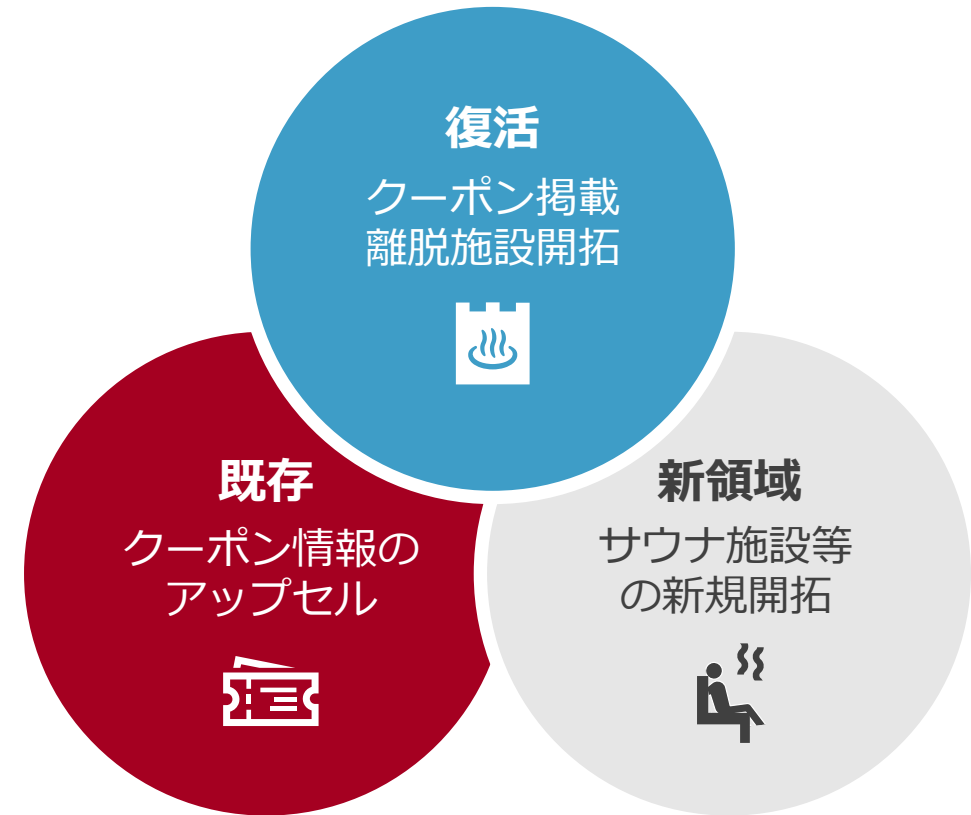
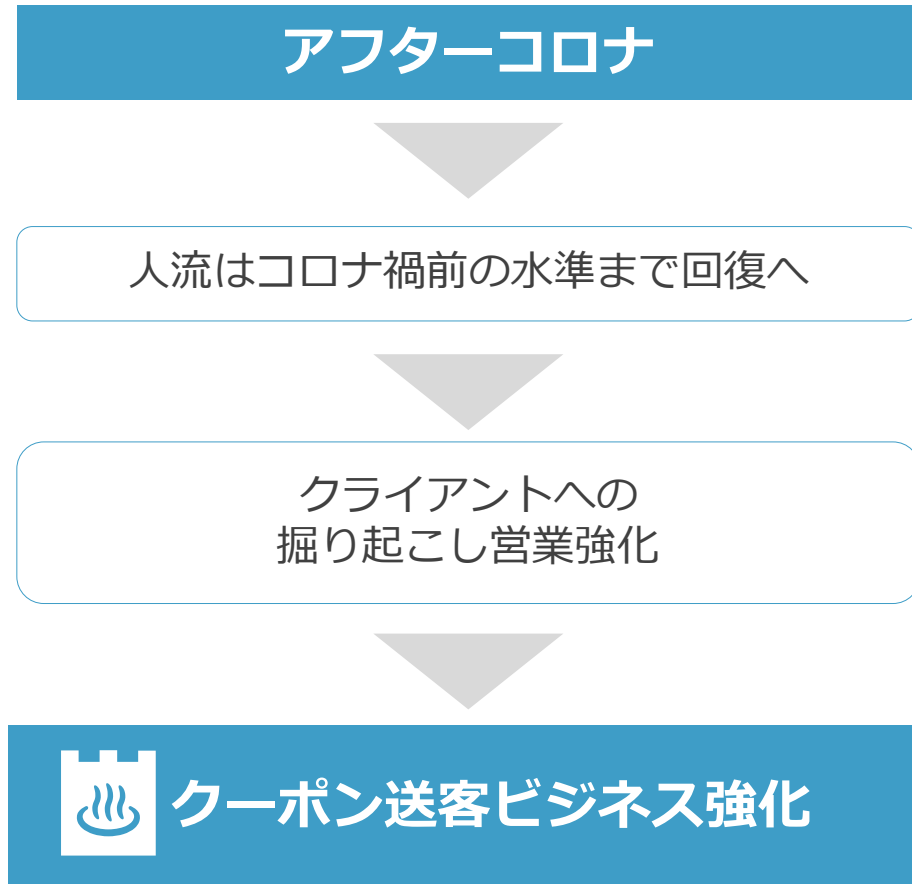
■ [投票方法はこちらからご確認ください](#)

夏の繁忙期に加え、ランキング発表による集客効果で年度内に2回目の繁忙期が来る



■ ニフティ温泉利用者数推移

## ■アフターコロナの時流をフックに、営業強化策を図る



## 5. 成長戦略

## 第2成長フェーズにおける注力項目

### 周辺領域の開拓

- ・各サービス周辺領域ビジネスの新規開拓
- ・ユーザー情報の有効活用による提供価値の最大化

### CRM活用の強化

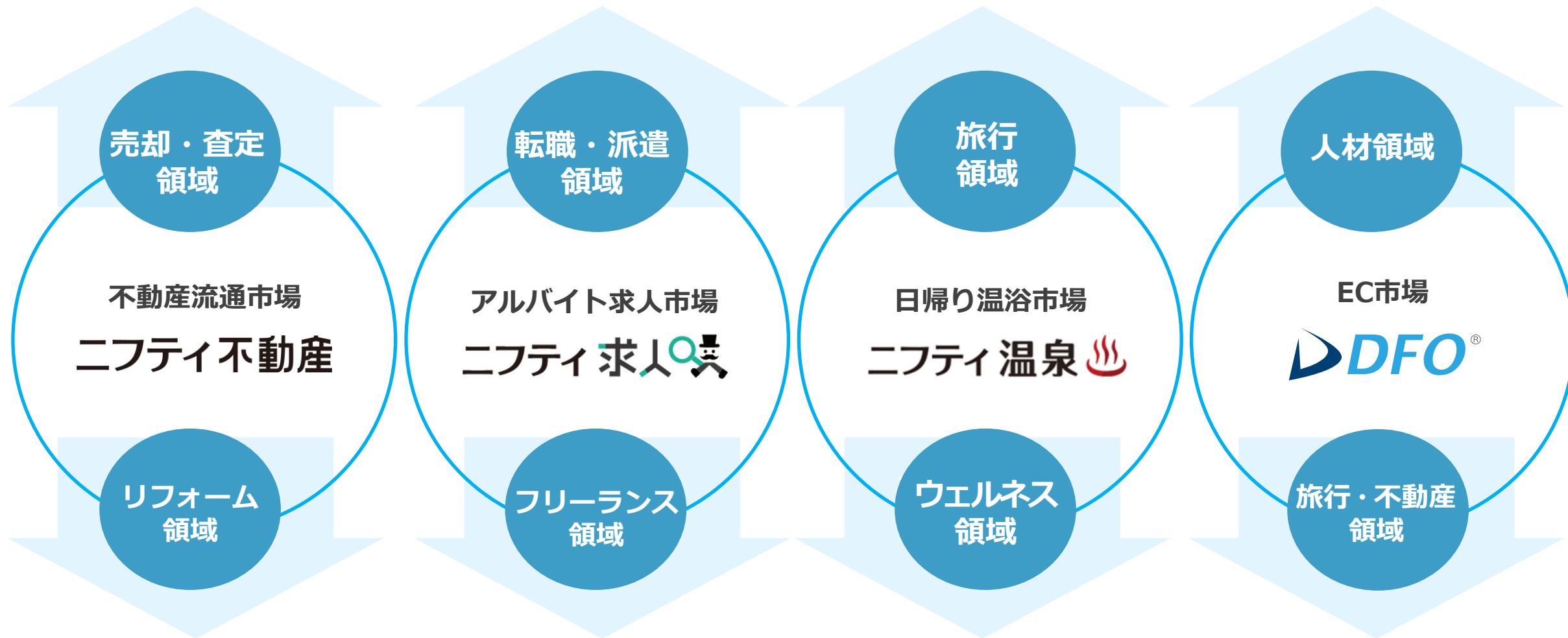
- ・リピート利用の促進によるロイヤリティの醸成
- ・サービス間相互利用によるユーザー数拡大

### 事業ポートフォリオの強化

- ・新しい収益の柱の構築

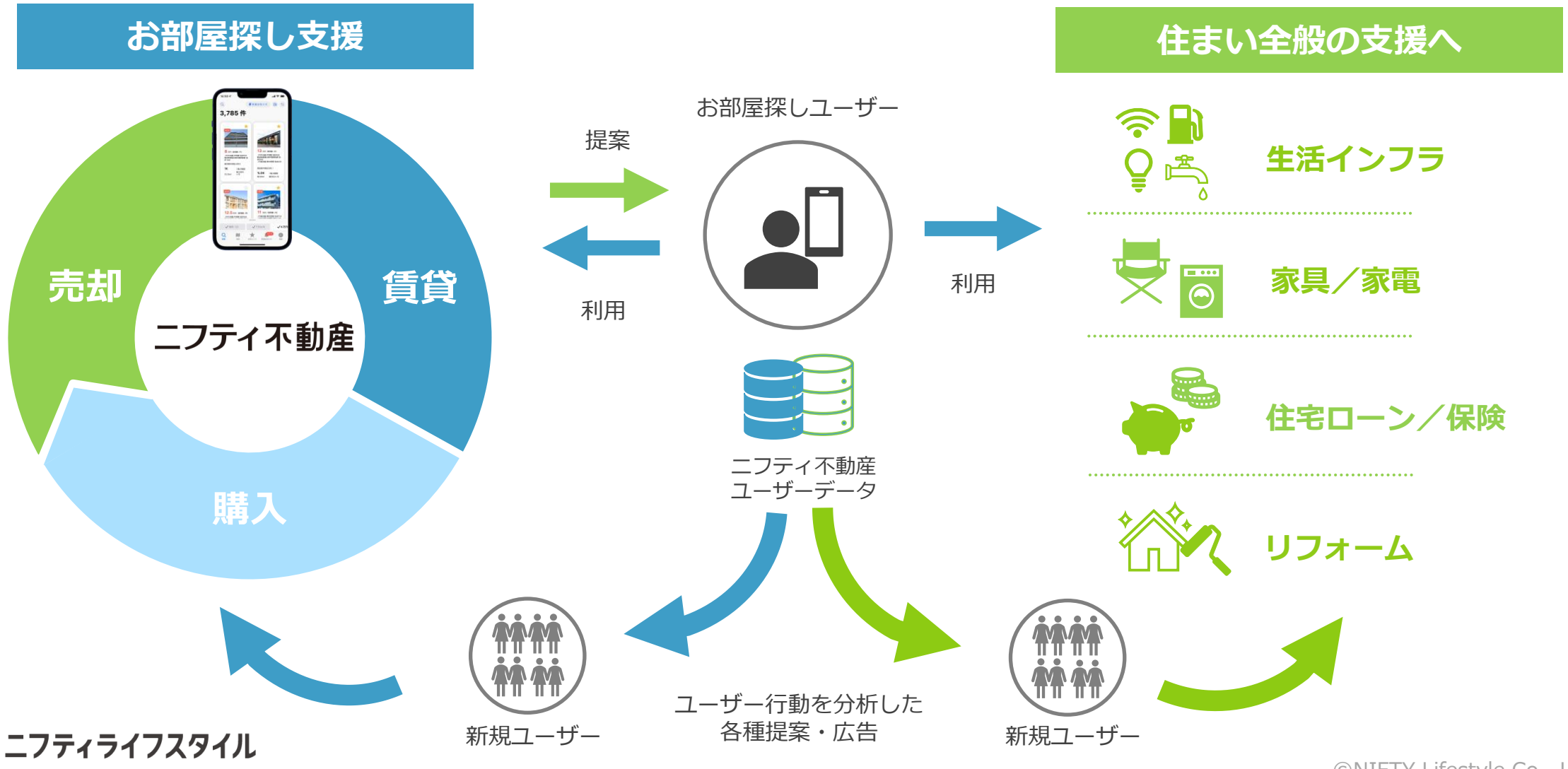
## ① 周辺領域の開拓

■ 既存の行動支援サービスについて、周辺領域への開拓による事業機会の獲得を図る



# ①周辺領域の開拓：ニフティ不動産→お部屋探しから住まい全般の支援へ

■ 周辺領域での提供価値とユーザー基盤の拡大を目指す



- 温泉やスパ等ニフティ温泉の領域と親和性が高く、今後市場が大きく成長していくことが見込まれる  
ウェルネス領域における開拓を推進。「心身ともに健康である」ことへの支援を通じたサービスを展開



「からだのウェルネス」への支援



「こころのウェルネス」への支援



- ・ 体験型広告の有効活用
- ・ コンテンツ開拓、拡充
- ・ 情報比較のためのサイト創設



ウェルネス領域  
における  
多方面への展開検討

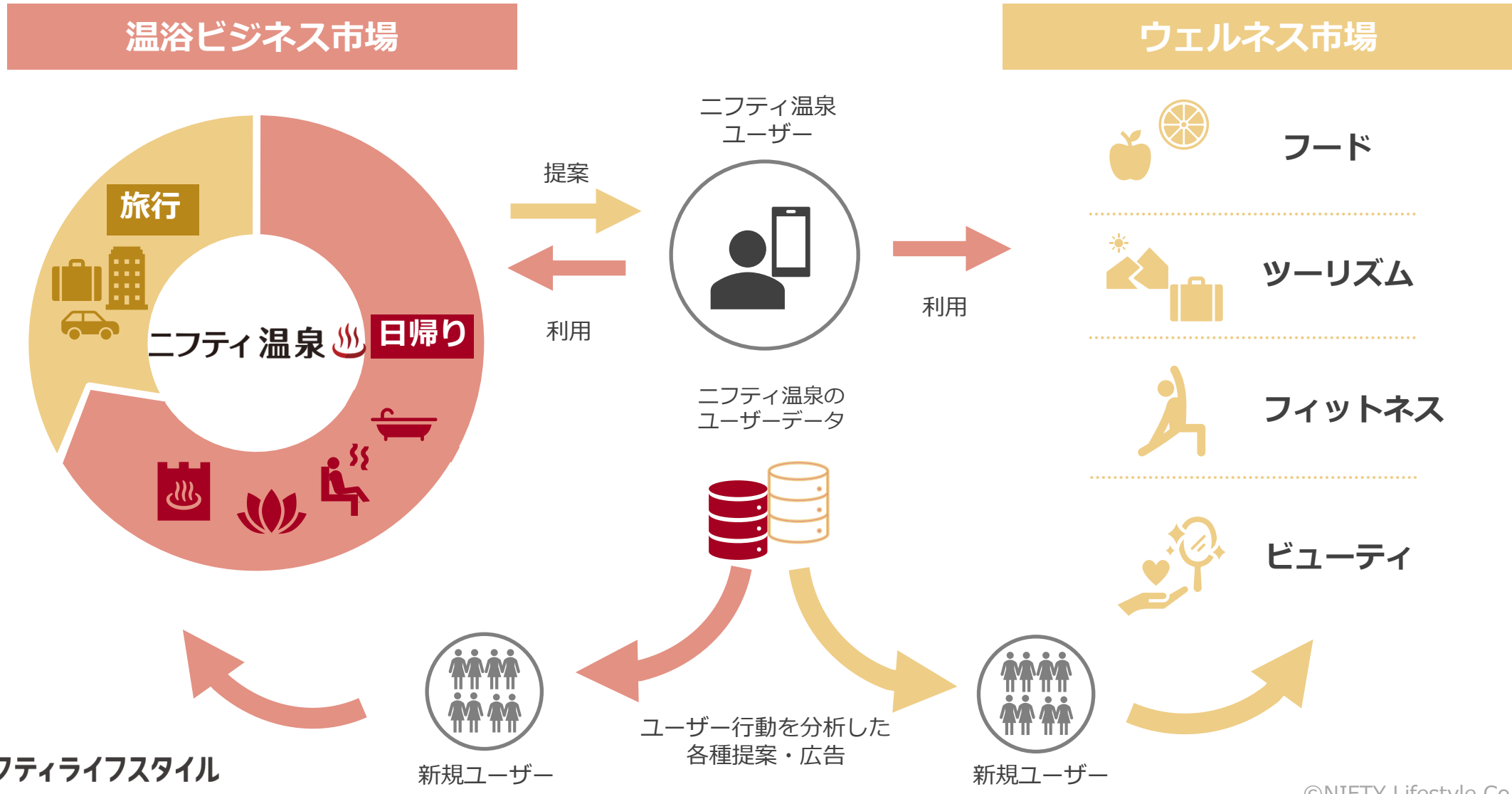
「ウェルネス (wellness)」※

広い視野でとらえた健康観で、「よりよく生きる」  
「自分に適したライフスタイルの確立」といった概念

※ 1961年に米国ハルバート・ダン医師が「輝くように生き生きしている状態」と提唱したのが最初の定義

# ①周辺領域の開拓：ニフティ温泉の世界観をウェルネス領域へ

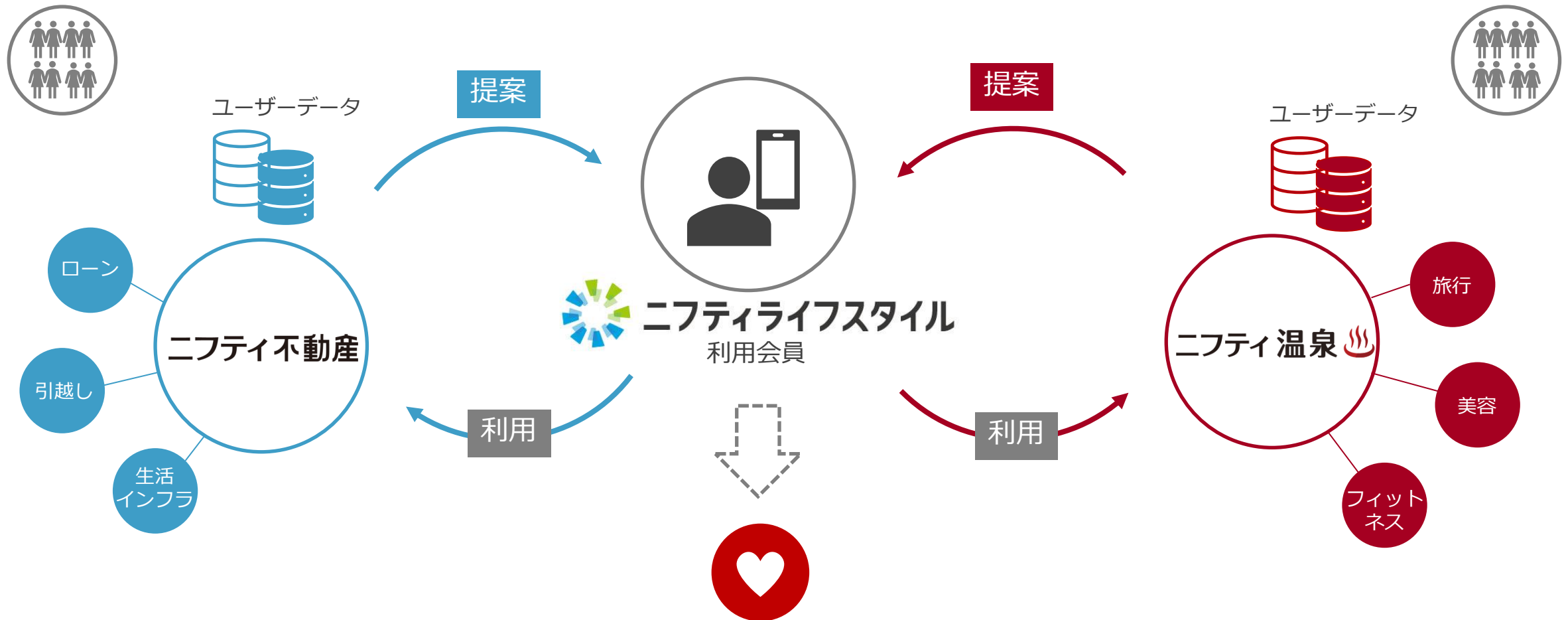
■温泉会員のライフスタイルデータを収集・分析、ウェルネス市場への参入を目指す





## ②CRM活用の強化

- まず主力ビジネスであるニフティ不動産とニフティ温泉を中心に、顧客提供価値を高める取り組みを強化。リピート利用を促進させ、ファンユーザー拡大に努める



### ③事業ポートフォリオの強化

■主力の不動産サービス以外についても持続的成長のできるビジネスへ

新しい収益の柱の確立へ

- 不動産事業者への付加価値提案の加速
  - ・DXツール提供に加え、送客支援にも注力
- 他サービスとの差別化を図るため、顧客に向けた新規サービスの提供へ

- データフィードを活用したSaaS事業に加え、インターネット広告等デジタルマーケティング事業を拡大

- 求人事業のテコ入れ、既存のアルバイト領域の深耕に加え、転職・フリーランス分野への展開
- HR領域進出に向け、社内組織体制の刷新

- 事業領域の拡大に向けたM&A、資本業務提携及び自社での事業開発を通じて、より強固な事業基盤を構築

 オンライン内見

 DFO®

ニフティ求人 

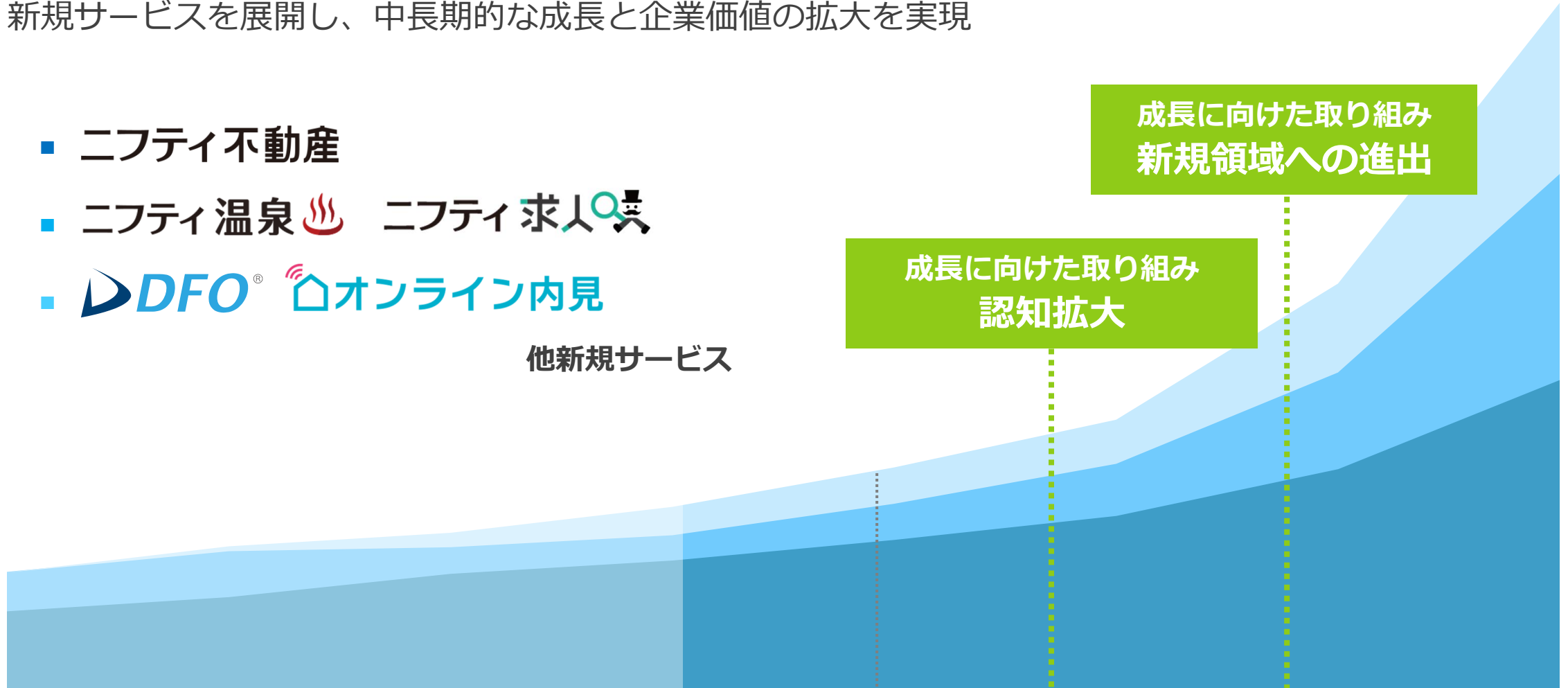
新規サービス

## 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、行動支援サービス事業を拡大するとともに新規サービスを展開し、中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

## 企業価値向上に向けた取り組みをすすめてまいります

### IR活動

認知度の向上をめざし、情報発信のための施策を検討・強化

- 決算説明動画の配信  
(年4回を予定)
- 個人投資家説明会開催
- メディア登壇 等

今年度実績紹介

- 5月28日 個人投資家説明会登壇 (ログミーファイナンス)
- 8月1日 決算説明動画公開 (YouTube配信)
- 9月30日 ラジオNIKKEI「相場の福の神」ゲスト出演
- 10月4日 岡三オンライン証券にて会社説明動画公開
- 10月11日 松井証券マネーサテライト「社長に聞く」出演

### サステナビリティ

サステナビリティを巡る課題認識の取り組みの一環として、基本方針を策定

- 事業活動を通じた社会課題の解決
  - ・ より良いサービスの提供・創出により、事業を通じた社会課題の解決に取り組めます。
- 人材の多様性の尊重と働きがいの向上
  - ・ 多様性の尊重と共に、一人ひとりの成長・活躍や働きやすさを促進する環境整備に取り組めます。
- 公正かつ透明性の高い経営の実現
  - ・ 社会課題の解決と企業価値向上に向けて、公正かつ透明性の高い経営を目指します。

## 6 . appendix

## 会社概要と沿革

■ 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	66名（10名）
■ 証券コード	4262（東証グロース）
■ 子会社	株式会社Tryell

※2022年9月末時点  
括弧内は臨時従業員（アルバイト）数

### 1986年 ニフティ設立

1999年 @niftyサービス開始

2000年 ニフティ不動産、ニフティ求人サービス開始

2003年 ニフティ温泉サービス開始

2008年 DFOサービス開始

2014年 オンライン内見サービス開始

2017年 ニフティ、ノジマグループ傘下へ

### 2018年 不動産・求人・温泉の3事業を譲受し、 当社設立

2019年 (株)Tryell子会社化

2020年 DFO事業譲受

### 2021年 東証マザーズ上場 （現グロース）

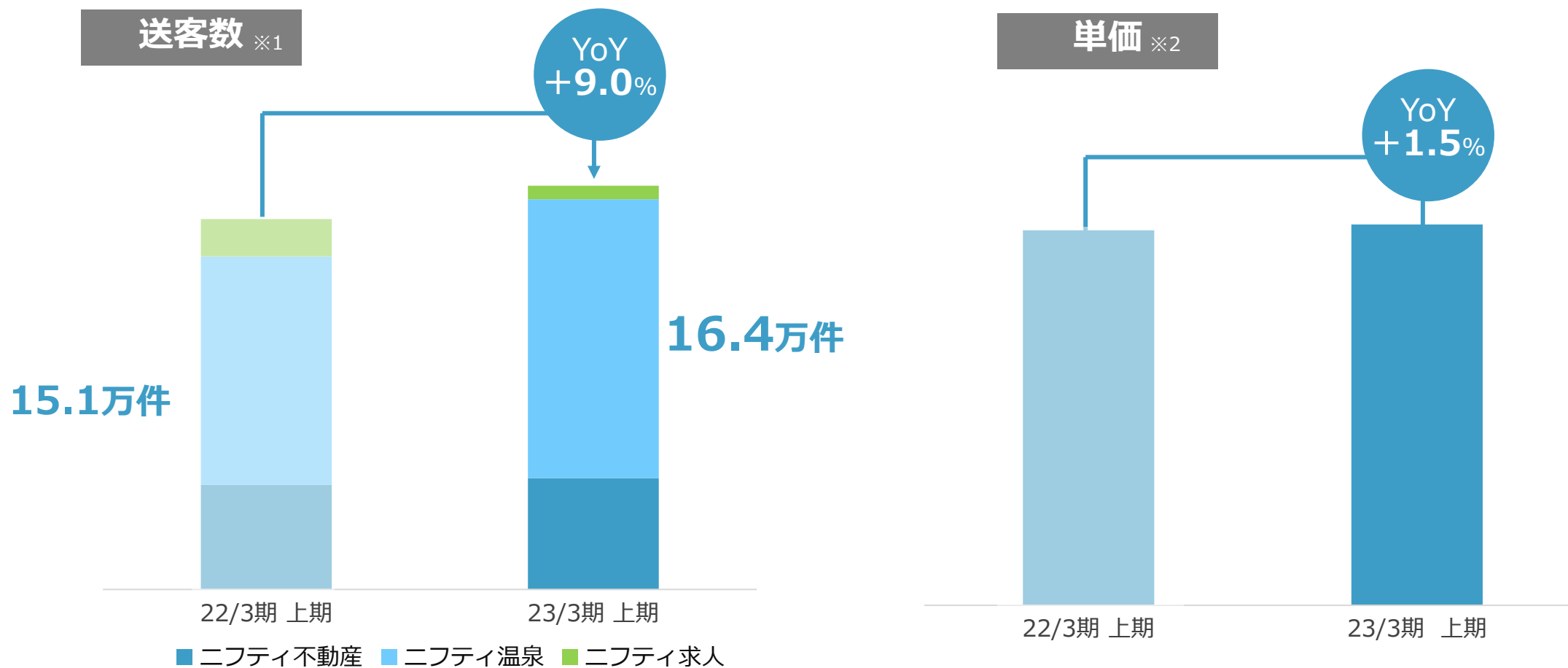
## 売上構成及び主要KPI

- 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



## 2023年3月期第2四半期（累計） 主要KPI：行動支援プラットフォームサービス

- 行動支援プラットフォームの送客数は、月間平均16.4万件、YoY+9.0%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



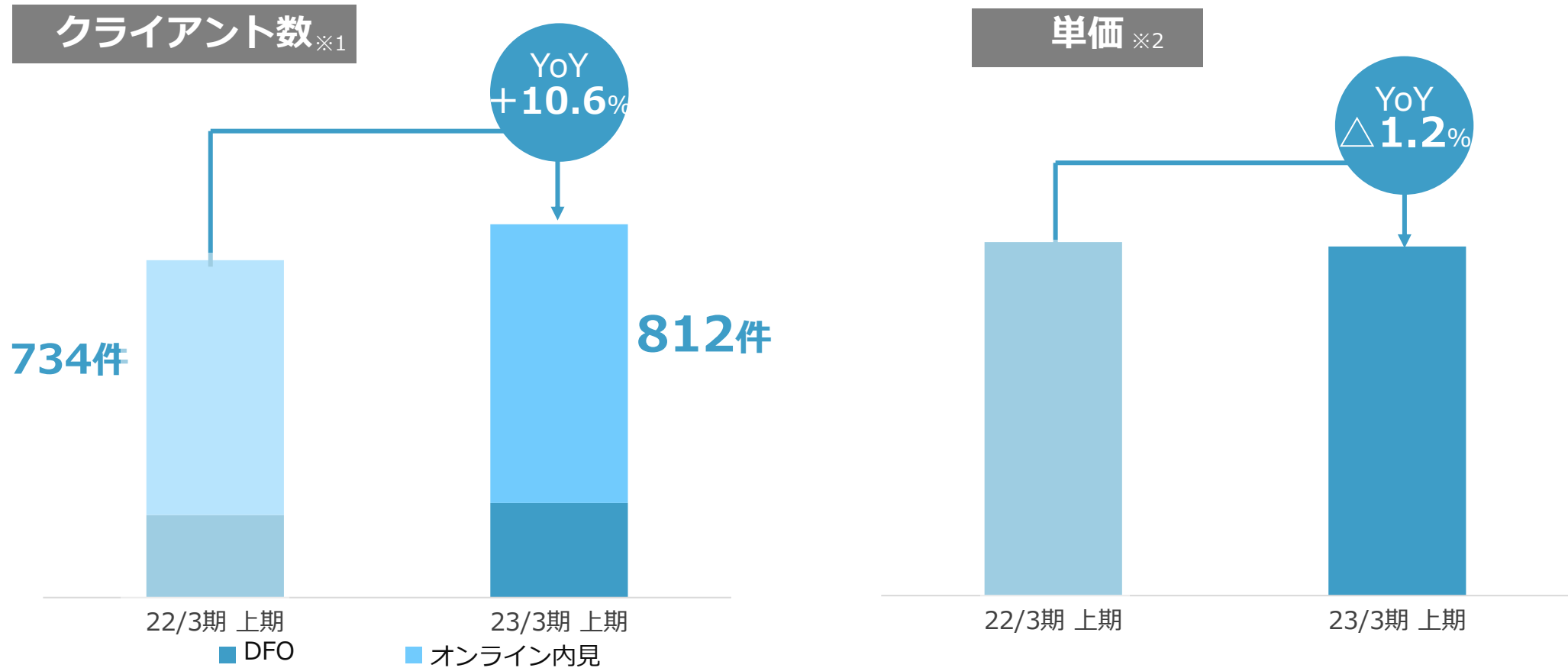
※1 送客数は、ニフティ不動産/ニフティ温泉/ニフティ求人の送客数の月間平均値合算（2022年4月1日～9月30日）

※2 単価は、4～9月の成果報酬売上高÷送客数で算出（2022年3月期上期を100として表示）



## 2023年3月期第2四半期（累計） 主要KPI：行動支援ソリューションサービス

- 行動支援ソリューションは、オンライン内見の店舗増加によりクライアント数は812件（YoY+10.6%）  
単価は、DFOに比べ価格の低いオンライン内見クライアント数増加によりYoY△1.2%にて推移



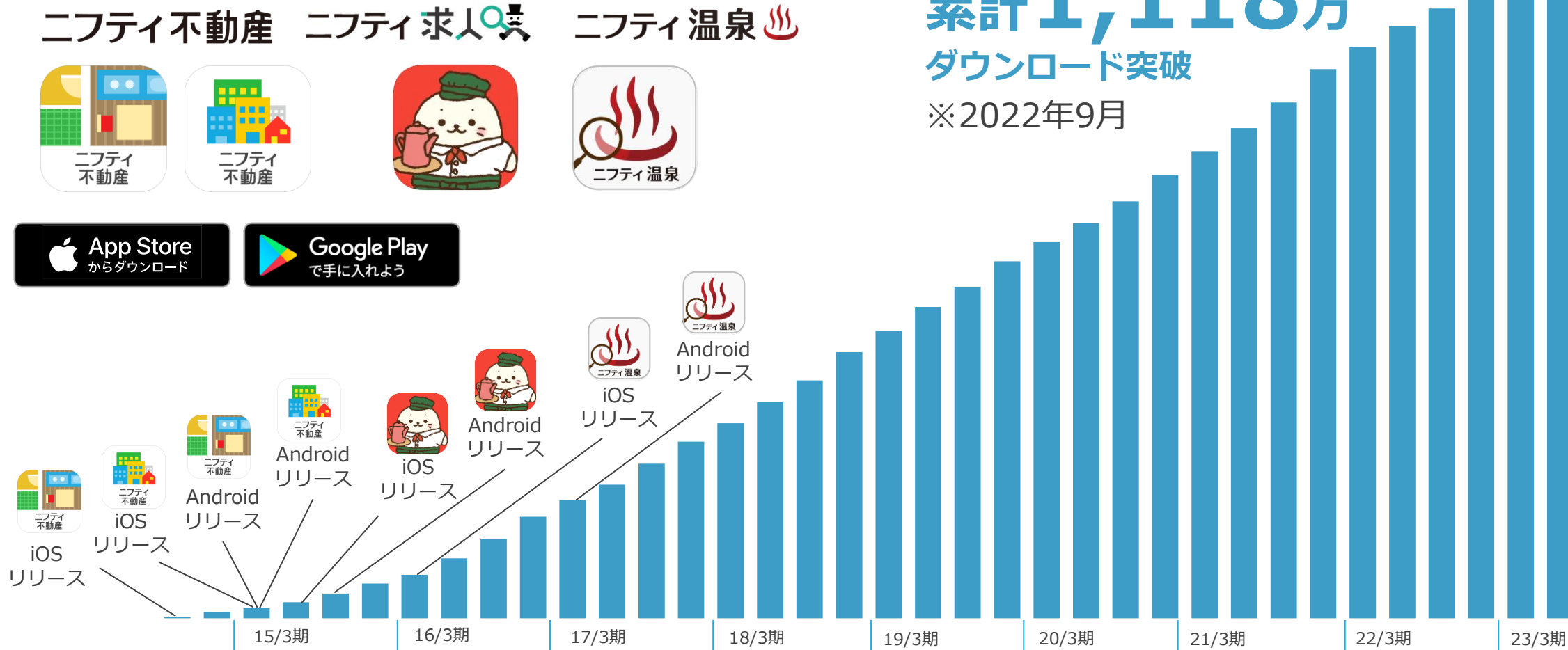
※1 「DFO」クライアント数は、DFOの商品メニューである「DFO-M」「DFO-P」を利用しているサイト数の合計（各期末時点）

※1 「オンライン内見」クライアント数は、「オンライン内見LIVE」「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）

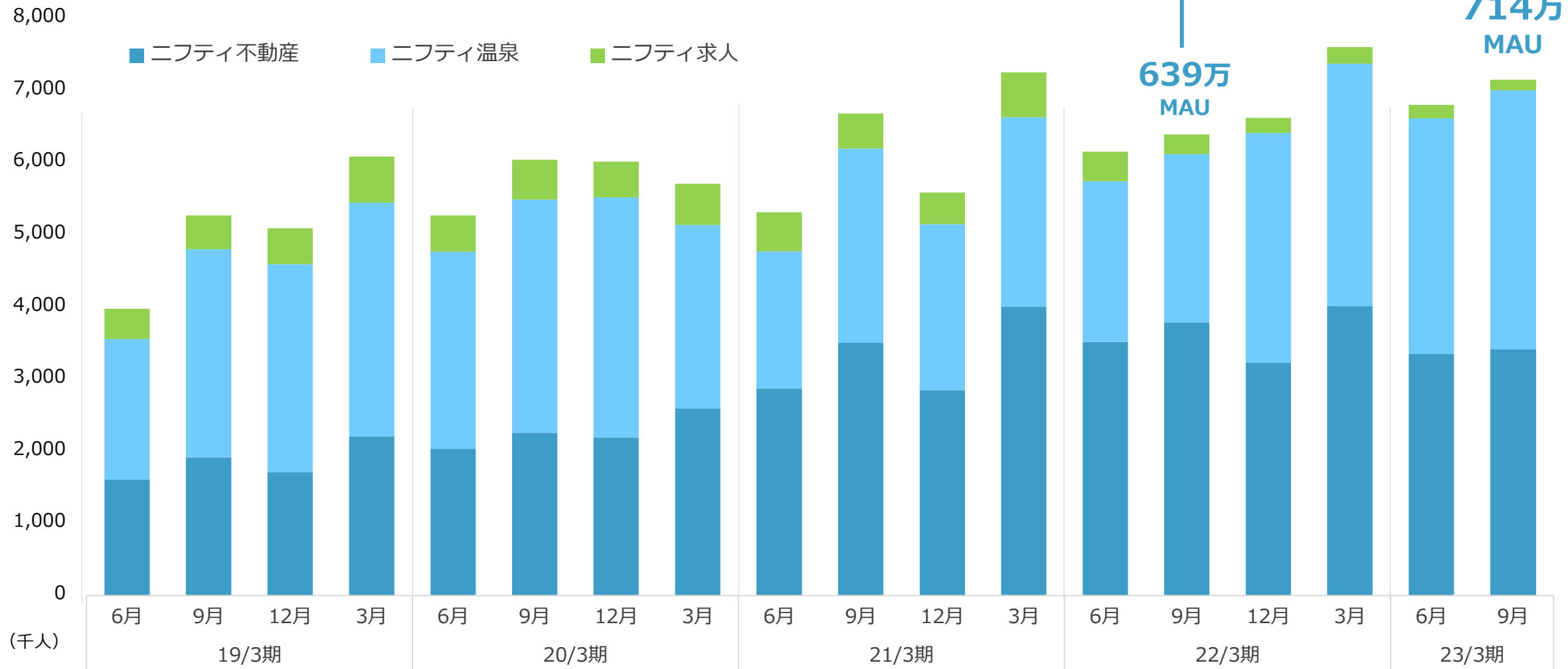
※2 単価は、「行動支援ソリューション」のSaaS型サービス合計売上÷合計クライアント数にて算出（2022年3月期上期を100として表示）

■ iOSアプリ/Androidアプリを展開し、累計1,100万超のダウンロードと利用を獲得

累計 **1,118万**  
ダウンロード突破  
※2022年9月

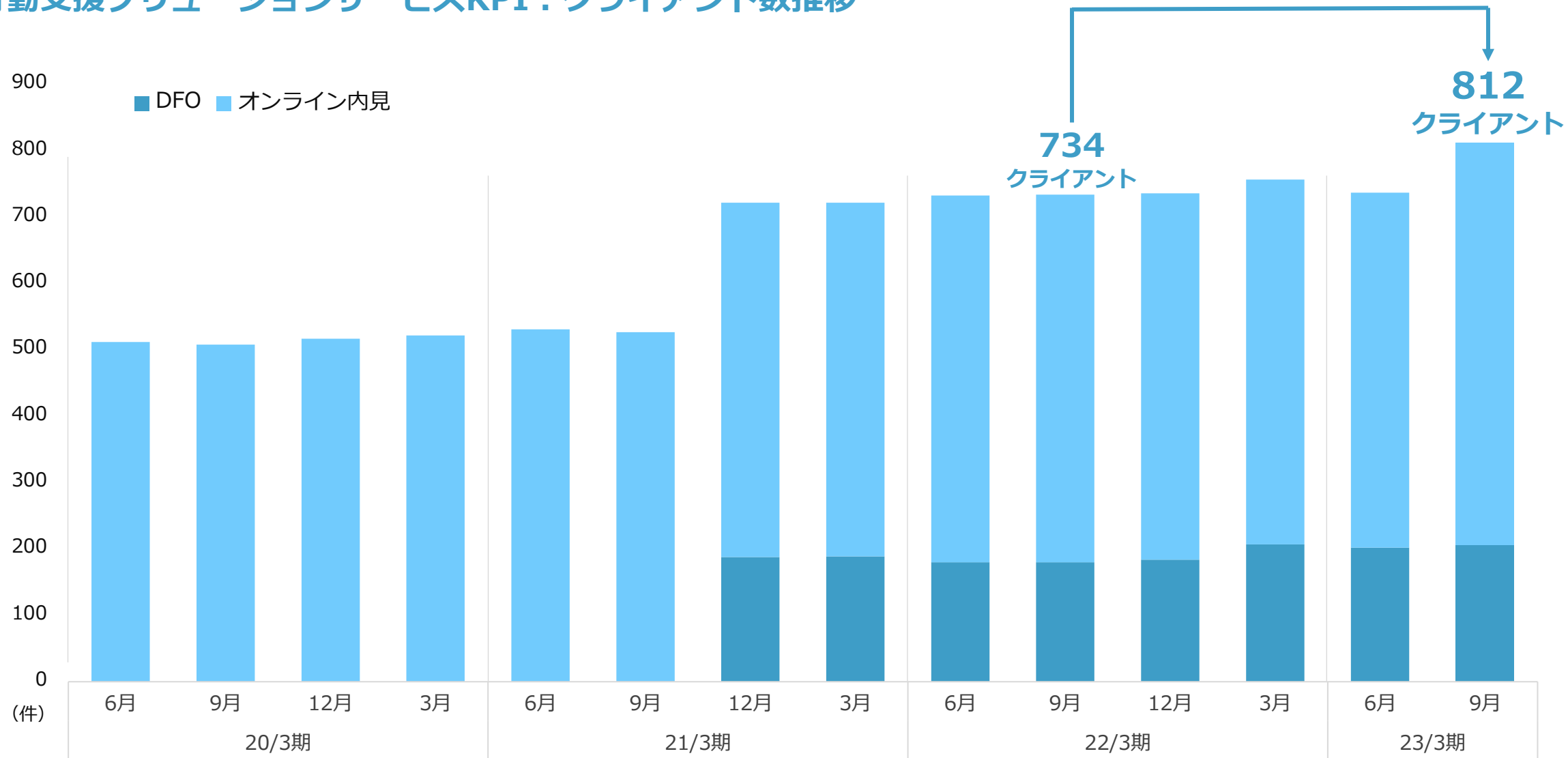


# 行動支援プラットフォームサービスKPI：ユーザー数推移



※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KPI：クライアント数推移

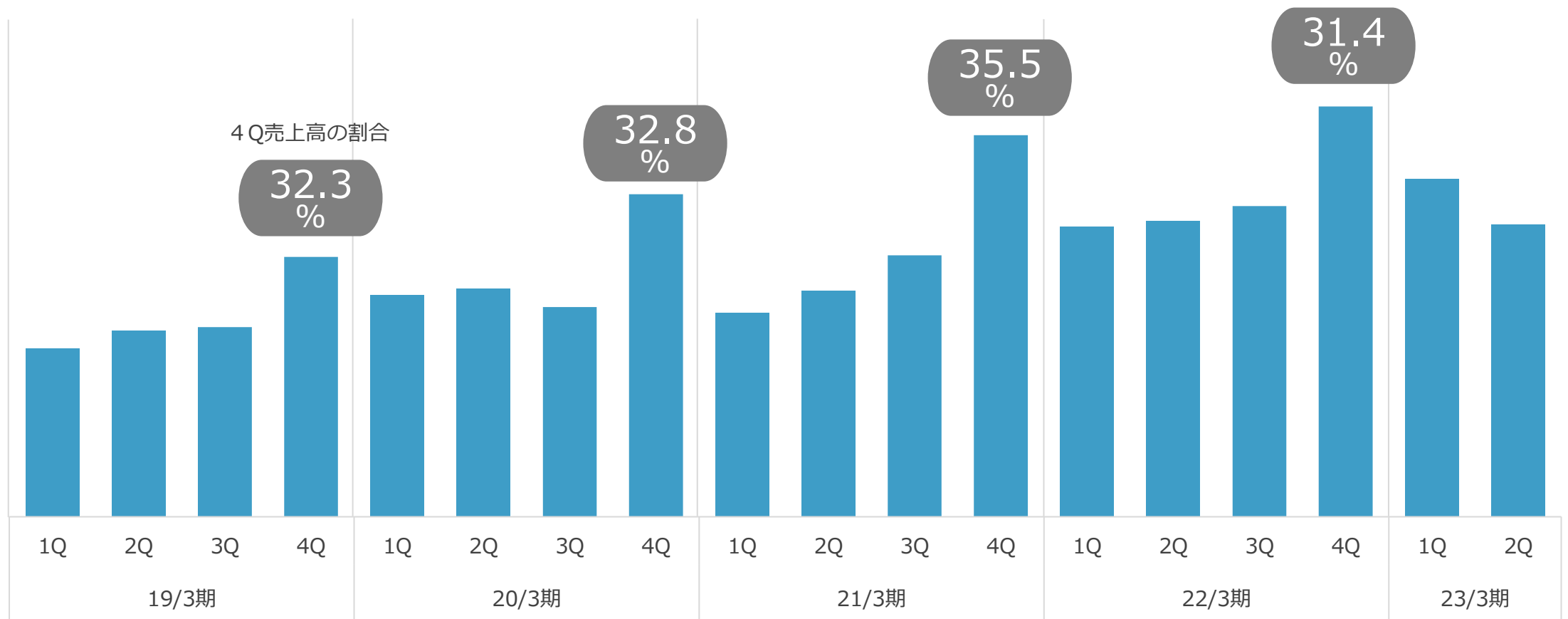


※「DFO」クライアント数は、DFOの商品メニューである「DFO-M」「DFO-P」を利用しているサイト数の合計  
 ※「オンライン内見」クライアント数は、「オンライン内見LIVE」「オンライン内見VIDEO」を利用している店舗数の合計

## 四半期別売上高推移

■ 主カサービスであるニフティ不動産に季節性があり、売上高は下期偏重型

(単位：百万円)

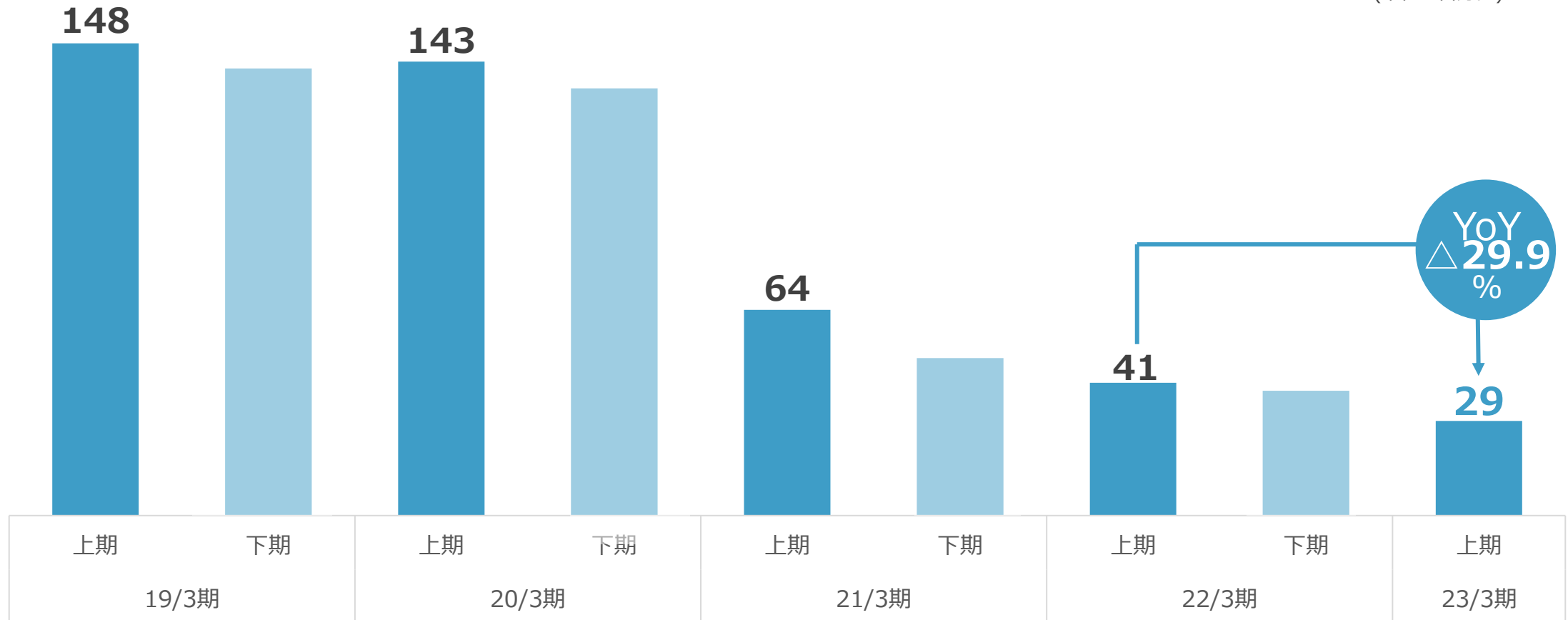


## 売上高推移（上期／下期累計）：ニフティ求人

### ■ニフティ求人の上期累計売上高は29百万円（YoY△29.9%）

競合の多いレッドオーシャン状態である求人市場において、若年層をターゲットにした飲食店アルバイトの紹介を注力領域としていたが、コロナ禍で募集が減少。その後もユーザーの戻りが鈍っており、売上高は低調に推移

（単位：百万円）



## 2023年3月期第2四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

		23/3期 2Q	22/3期末	増減額
<b>流動資産</b>	<b>合計</b>	<b>4,435</b>	<b>4,382</b>	<b>+52</b>
	現預金	4,042	3,891	+150
	売掛金	361	477	△116
	その他	31	12	+18
<b>固定資産</b>	<b>合計</b>	<b>621</b>	<b>585</b>	<b>+35</b>
	ソフトウェア	320	264	+56
	のれん	115	135	△20
	その他	185	185	+0
<b>資産</b>	<b>合計</b>	<b>5,056</b>	<b>4,967</b>	<b>+88</b>
<b>負債</b>	<b>合計</b>	<b>498</b>	<b>577</b>	<b>△78</b>
<b>純資産</b>	<b>合計</b>	<b>4,557</b>	<b>4,390</b>	<b>+167</b>
	資本金	1,250	1,250	+0
	資本剰余金	1,166	1,166	+0
	利益剰余金	2,139	1,974	+165
<b>負債・純資産</b>	<b>合計</b>	<b>5,056</b>	<b>4,967</b>	<b>+88</b>

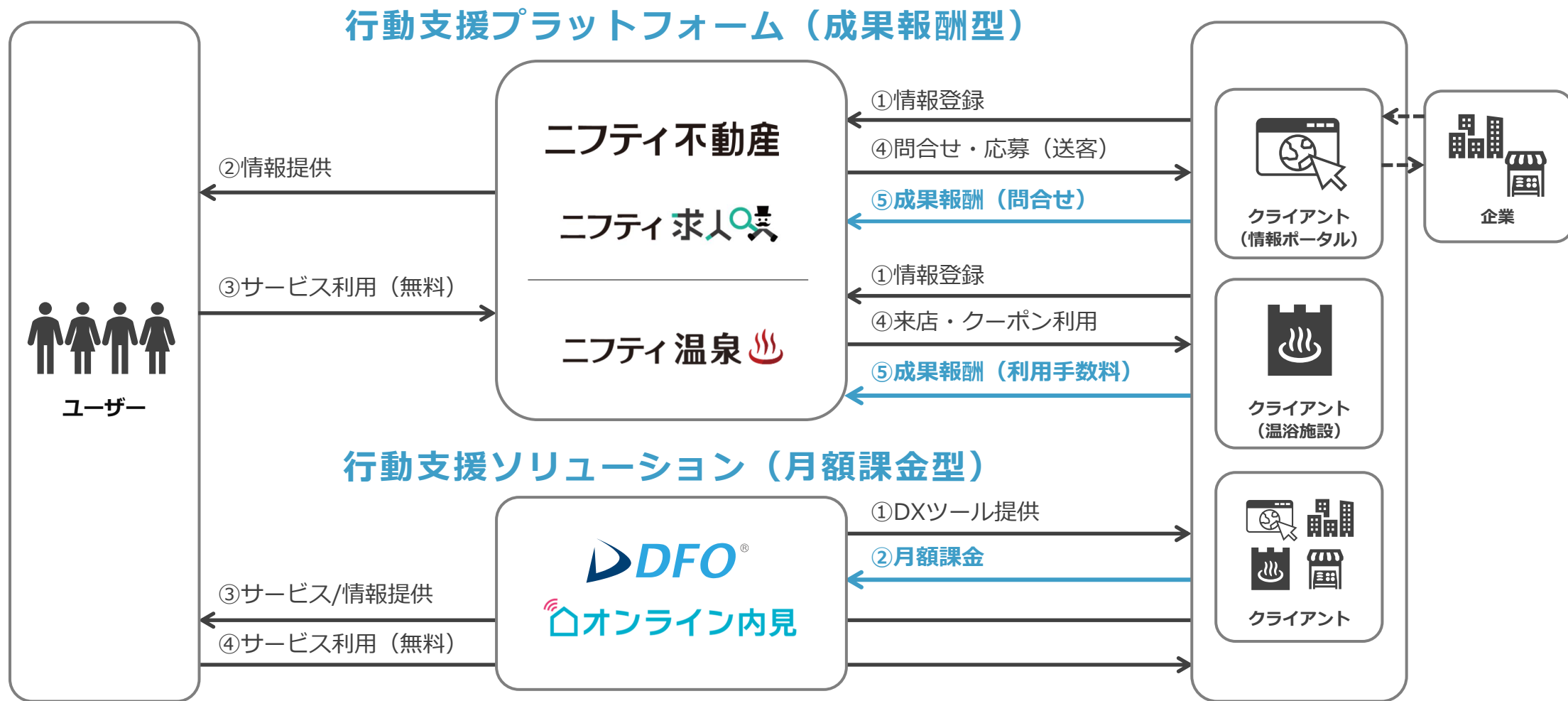
## 2023年3月期 通期業績予想

	2023年3月期 通期予想	2022年3月期 通期実績	YoY
売上高	<b>3,339 百万円</b>	2,756 百万円	+21.1 %
営業利益	<b>1,034 百万円</b>	935 百万円	+10.6 %
経常利益	<b>1,033 百万円</b>	913 百万円	+13.2 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>711 百万円</b>	603 百万円	+17.9 %
EBITDA	<b>1,173 百万円</b>	1,073 百万円	+9.3 %



# ビジネスモデル

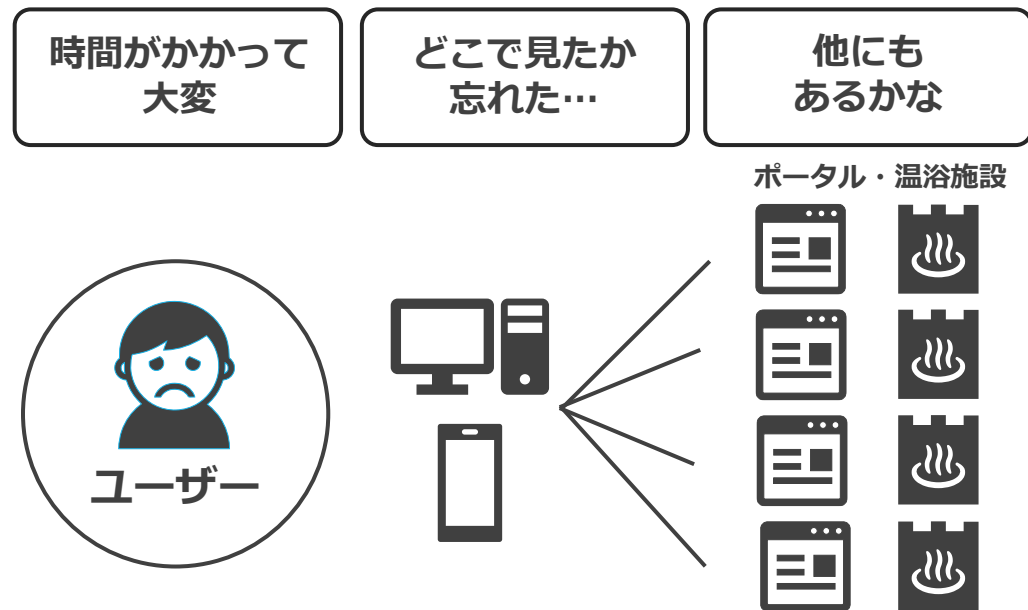
■送客による「成果報酬型」と、ツール提供による「月額課金型」にてビジネス展開



## 主カサービス：行動支援プラットフォームサービスのユーザー価値

- 世の中の膨大な情報を収集・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…

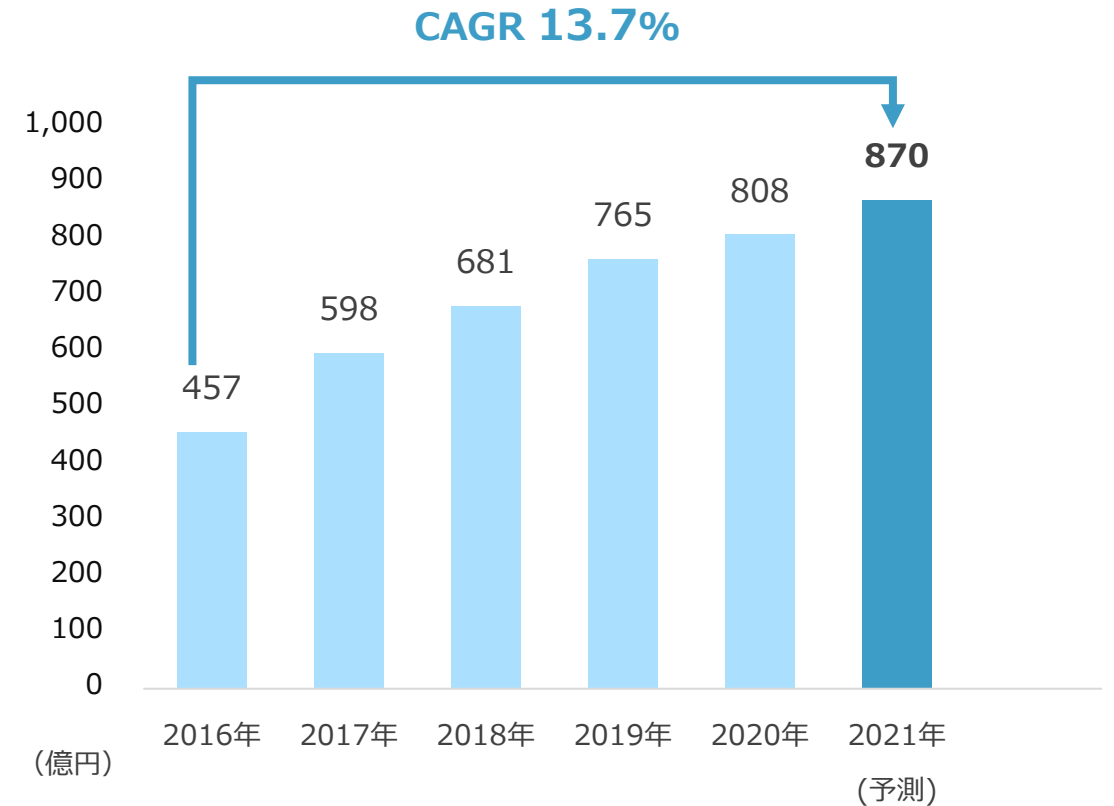
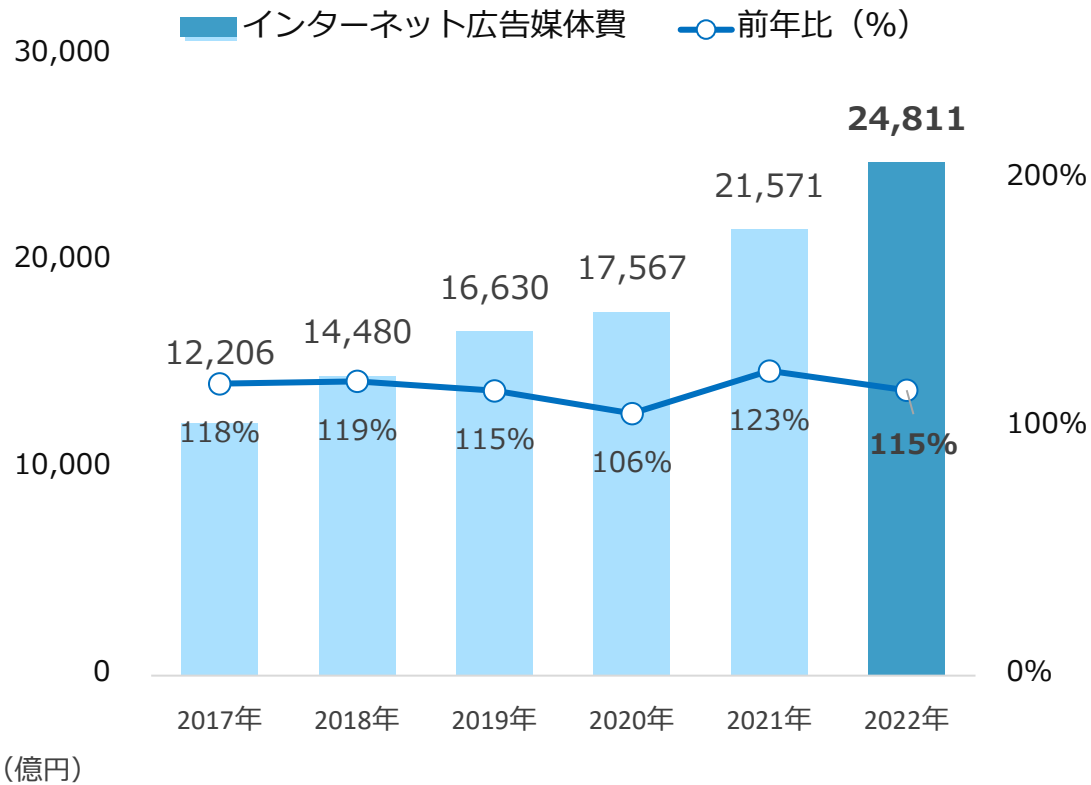


まとめて検索できて便利

■ 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)

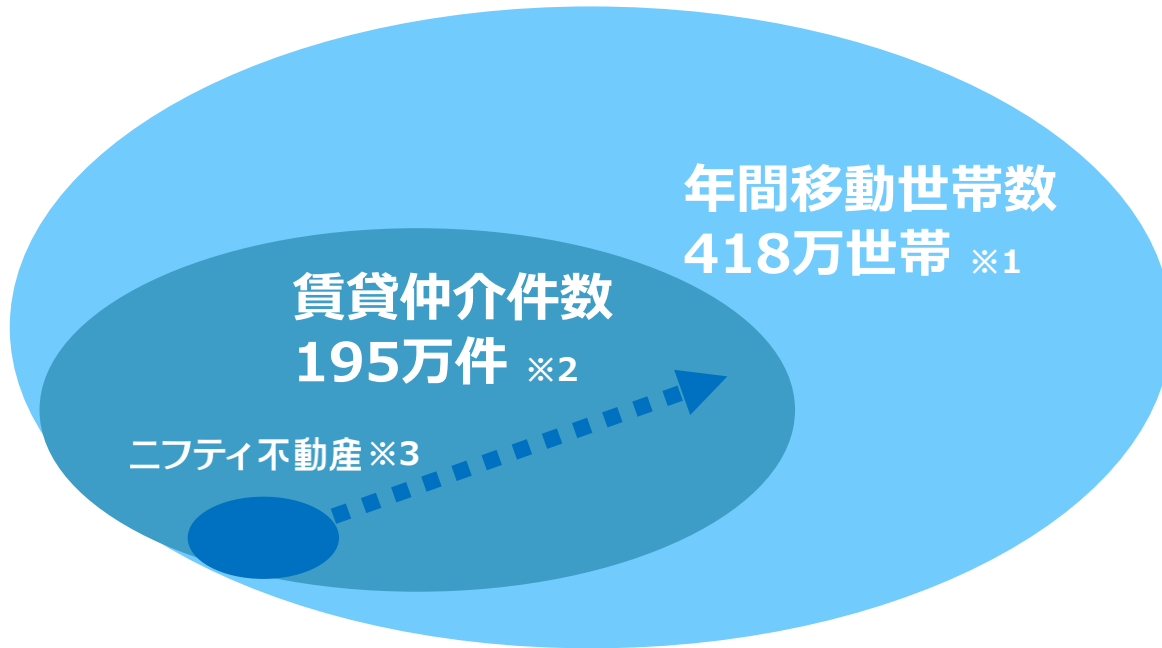


※出典：(株)電通「2021年日本の広告費」インターネット広告媒体費総額の推移 (予測)

※(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）

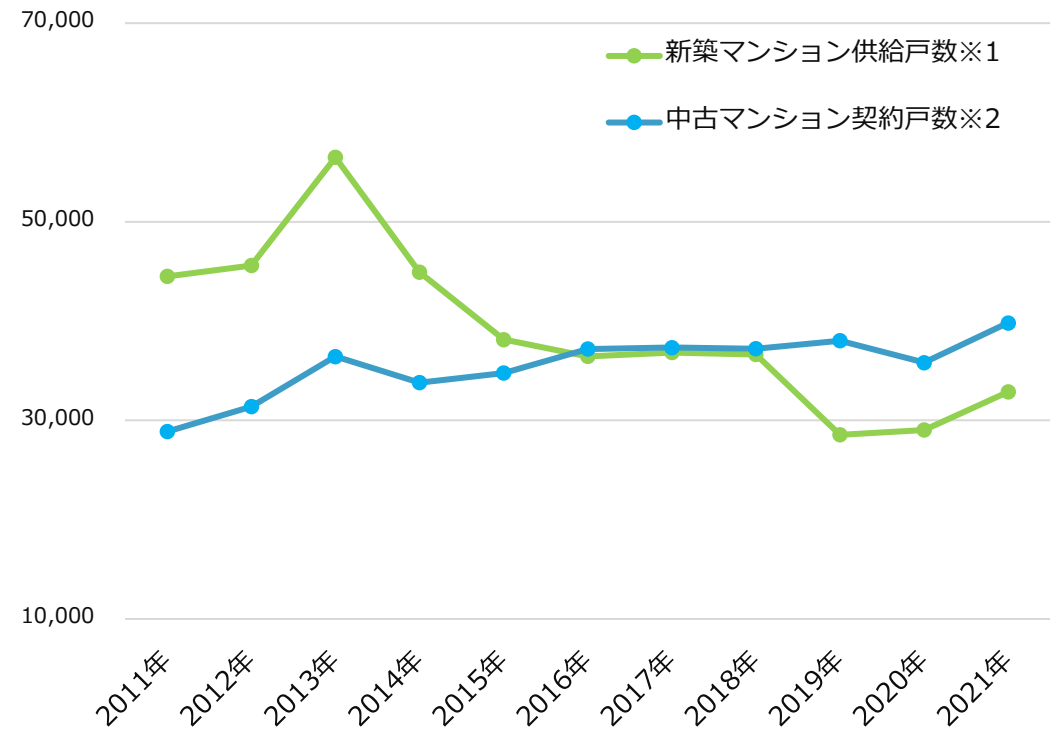


※1 野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」のデータを元に当社試算

※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）

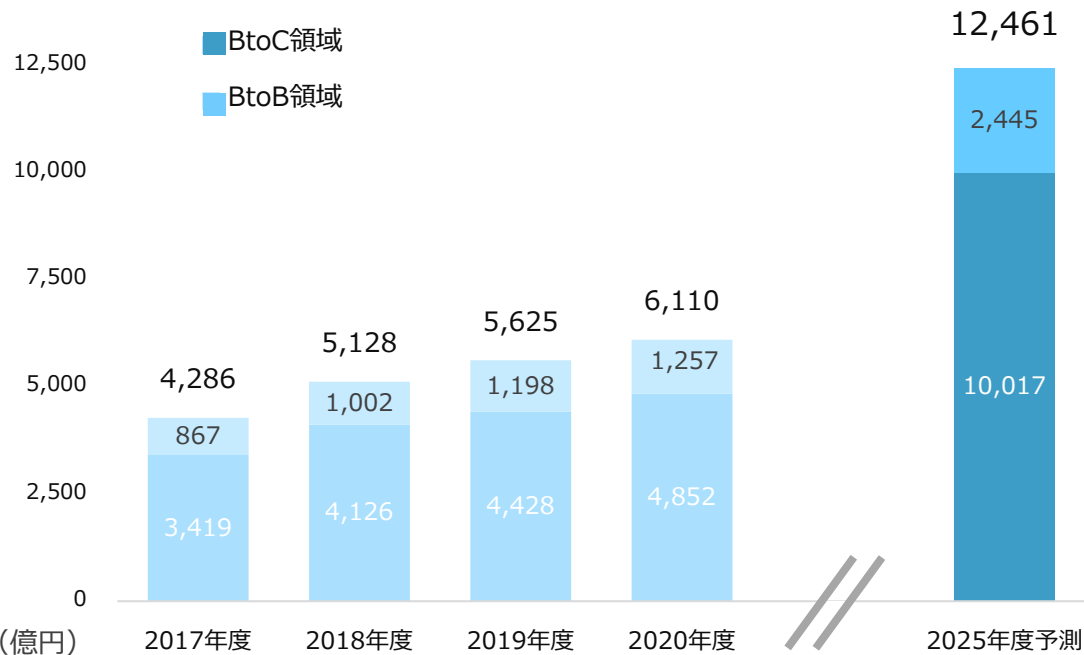


※1 出典：株式会社不動産経済研究所 首都圏 新築分譲マンション市場動向

※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

- 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

## 不動産テック市場



※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

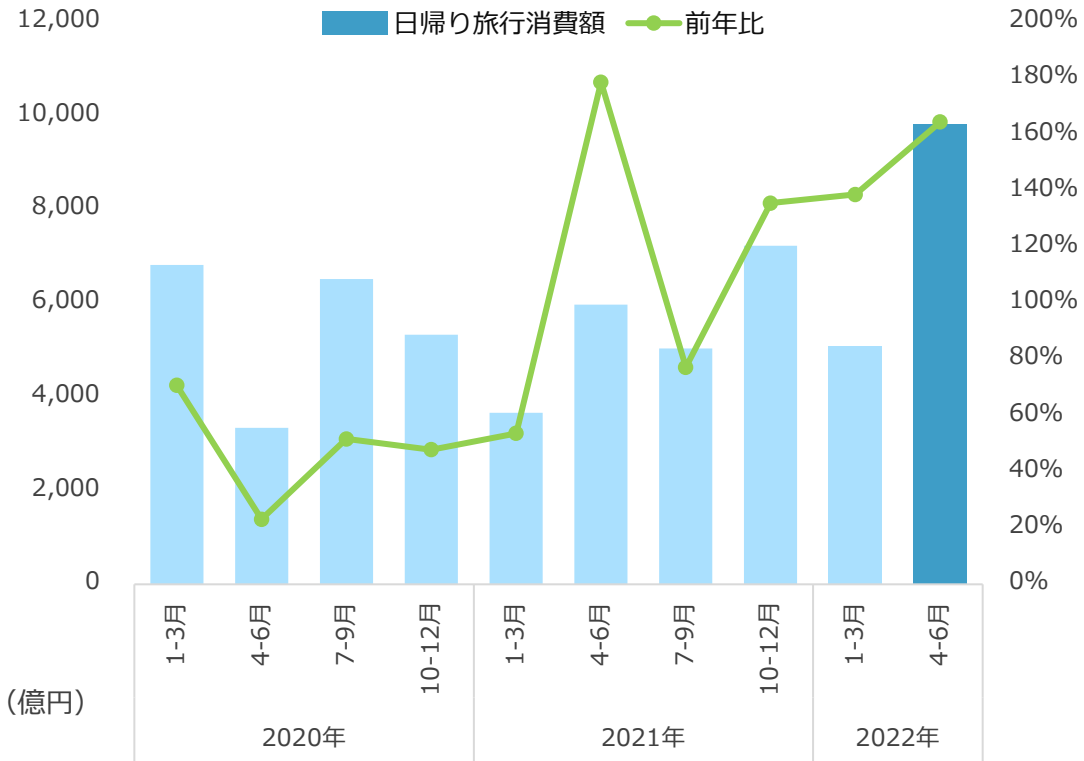
## 宅地建物取引業法の改正

### 2022年5月18日 宅地建物取引業法の改正



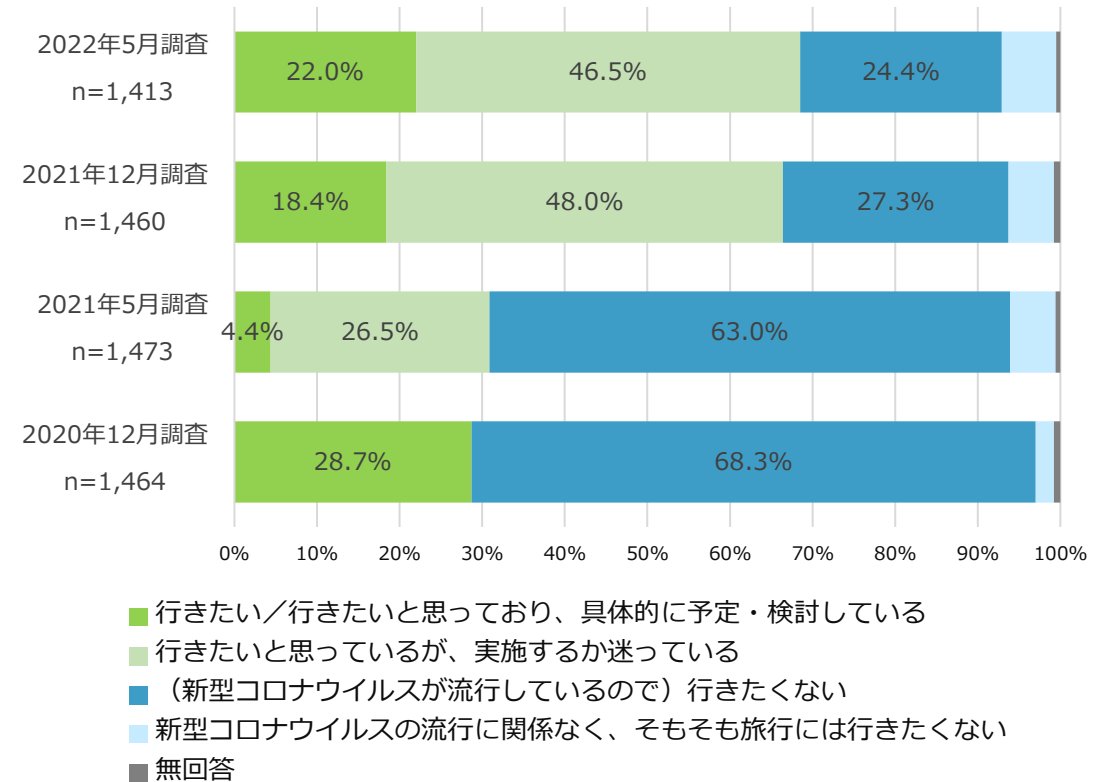
- 日帰り旅行の消費動向は、コロナ影響による落ち込みから増加傾向
- コロナ禍における国内旅行意欲は、2021年末を転機として回復傾向

## 日帰り旅行消費動向



※出典：国土交通省 観光庁 日帰り旅行消費動向 2022年4-6月期（速報）

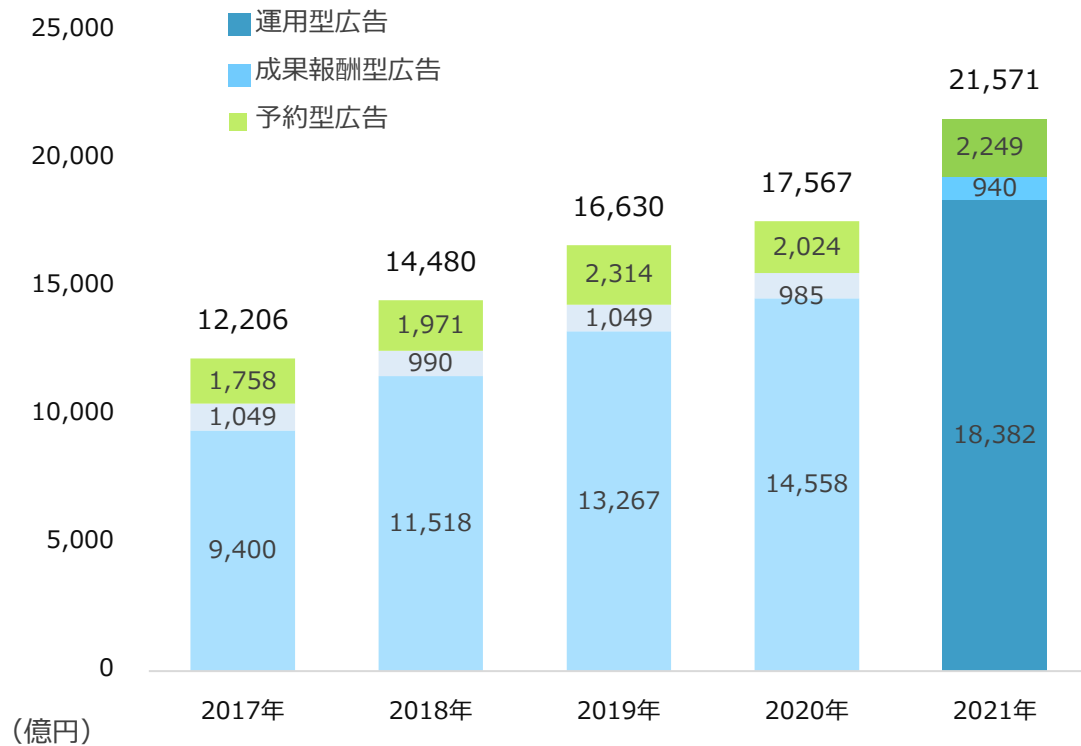
## コロナ禍における国内旅行意欲



※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

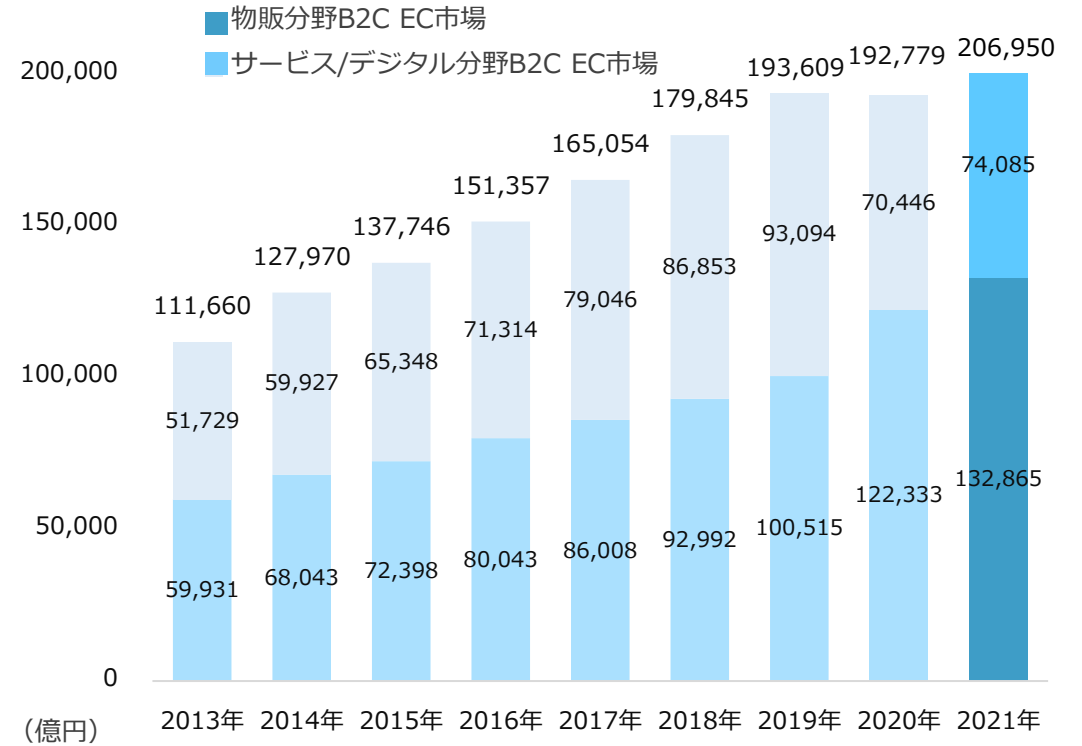
- インターネット広告媒体費の取引手法別構成比は、運用型広告を中心に2ケタ成長継続
- 電子商取引市場（EC市場）の物販分野は、コロナ下での需要も追い風に拡大加速

### 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「2022年8月12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）

## 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



### CRM(Customer Relationship Management)

顧客との関係を管理しながら、その関係を長期的に深めていくマネジメント手法のこと

### 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

### SaaS(Software as a Service)

提供者側のサーバーで稼働するソフトウェアをインターネット等を経由して、ユーザーが必要な機能のみを選択して利用できるサービスのこと

### 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**