



ニフティライフスタイル

2025年3月期  
第1四半期決算説明資料

---

2024年7月31日  
ニフティライフスタイル株式会社  
証券コード 4262

1. 2025年3月期 第1四半期決算概要
2. 2025年3月期 第1四半期 各事業領域の概況
3. 2025年3月期における重点施策
4. 2025年3月期 通期業績予想
5. Appendix

# 1. 2025年3月期 第1四半期決算概要

売上高  
**963**百万円 YoY+**28.6%**

営業利益  
**117**百万円 YoY△**32.3%**

EBITDA  
**189**百万円 YoY△**14.1%**

第1四半期決算ポイント

① 5月に大型M&Aを実行、連結業績は堅調に推移

- 売上高はニフティ不動産の利用者数が堅調に伸び、全体をけん引。  
また、**2024年5月31日付で株式会社ドアーズ**（以下「ドアーズ社」）を子会社化したことにより、**YoYでは大幅に増加**し、第1四半期として過去最高を更新。
- 既存事業については堅調に推移しているものの、**M&A関連費用85百万円の影響**により、営業利益及びEBITDAは前年同期比でマイナス着地

② 通期業績予想を修正開示

- 売上高はドアーズ社の連結効果等を見込み、**前回予想+818百万円の4,764百万円**へと修正、**中期経営計画の2026年3月期定量目標4,550百万円を1年前倒しで達成できる見通し**。
- 利益面はM&A関連費用が生じるものの、ドアーズ社連結効果に加え、既存事業にてコストマネジメント施策を実行すること等により、営業利益、経常利益は据え置き

## 2025年3月期 第1四半期：連結損益計算書

- 売上高及び売上総利益は前年同期比で20%以上成長。営業利益以下各段階利益についてはM&A関連費用等の発生により前年同期比で減少も、既存事業については着実に伸長

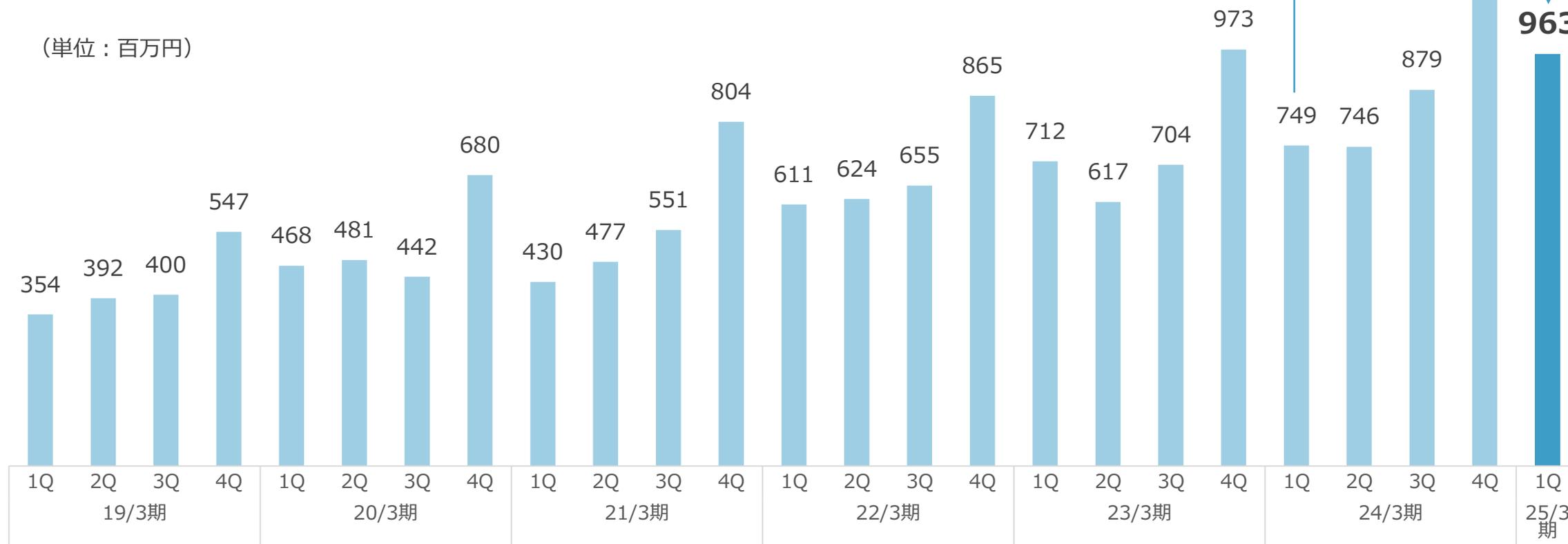
(単位：百万円)	2025年3月期 第1四半期実績	2024年3月期 第1四半期	YoY
売上高	963	749	+28.6%
売上総利益	676	562	+20.3%
営業利益	117	173	△32.3%
EBITDA	189	220	△14.1%
経常利益	117	175	△33.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	46	116	△59.7%

※EBITDA：連結営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足し戻して算出  
※ドアーズ社の第1四半期の連結対象期間：2024年6月の1か月分

## 2025年3月期 第1四半期：四半期別売上高

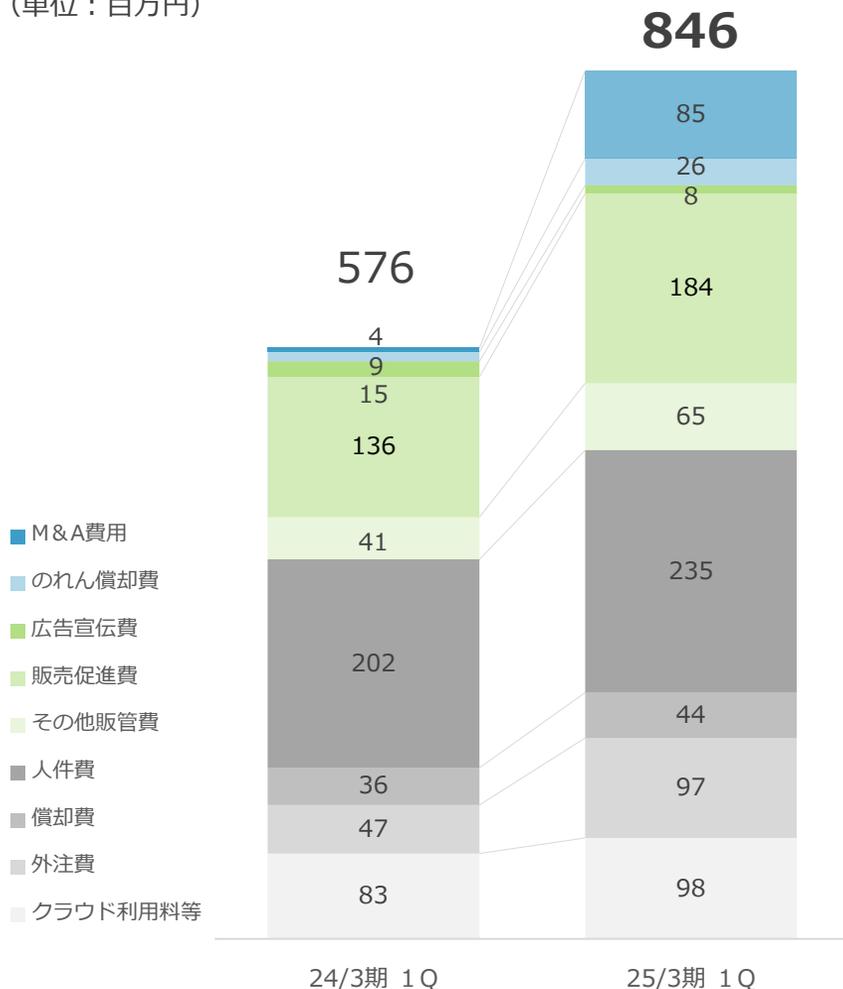
- 2024年6月よりドアーズ社のP/Lを連結したことから、YoYで大幅に増加。既存事業についても、不動産テック領域のニフティ不動産が牽引したほか、クロステック領域における株式会社GiRAFFE & Co.（以下「ジラフ社」）の通期での連結貢献やDFOの安定成長等も寄与し、第1四半期として過去最高の売上高を更新

(単位：百万円)



# 2025年3月期 第1四半期 : コスト内訳

(単位：百万円)



- 売上原価、販管費の増加270百万円のうち、ドアーズ社子会社化に伴うM&A関連費用及び子会社P/L連結（ドアーズ社及びジラフ社）による影響は208百万円
- 単体ベースでは前期に引き続き効率的な事業運営が進んでおり、コスト増は限定的

## 主な増加コスト

M&A関連	ドアーズ子会社化等に伴う株式取得関連費用 +81百万円
販売促進費	ドアーズ社P/L連結による費用増等 +48百万円
人件費	ドアーズ社及びジラフ社のP/L連結による費用増、 単体での人材確保の為の積極的な採用推進 +33百万円
外注費	ドアーズ社及びジラフ社のP/L連結による費用増、 単体での電子チケット関連投資 +50百万円



- 株式会社ドアーズ 概要  
2014年6月設立  
外壁塗装専門サイト「外壁塗装の窓口」の運営を手掛ける
- 業績（2024年3月期）  
売上高：1,049百万円、営業利益：173百万円

### 【外壁塗装領域参入のポイント】

顧客接点  
獲得

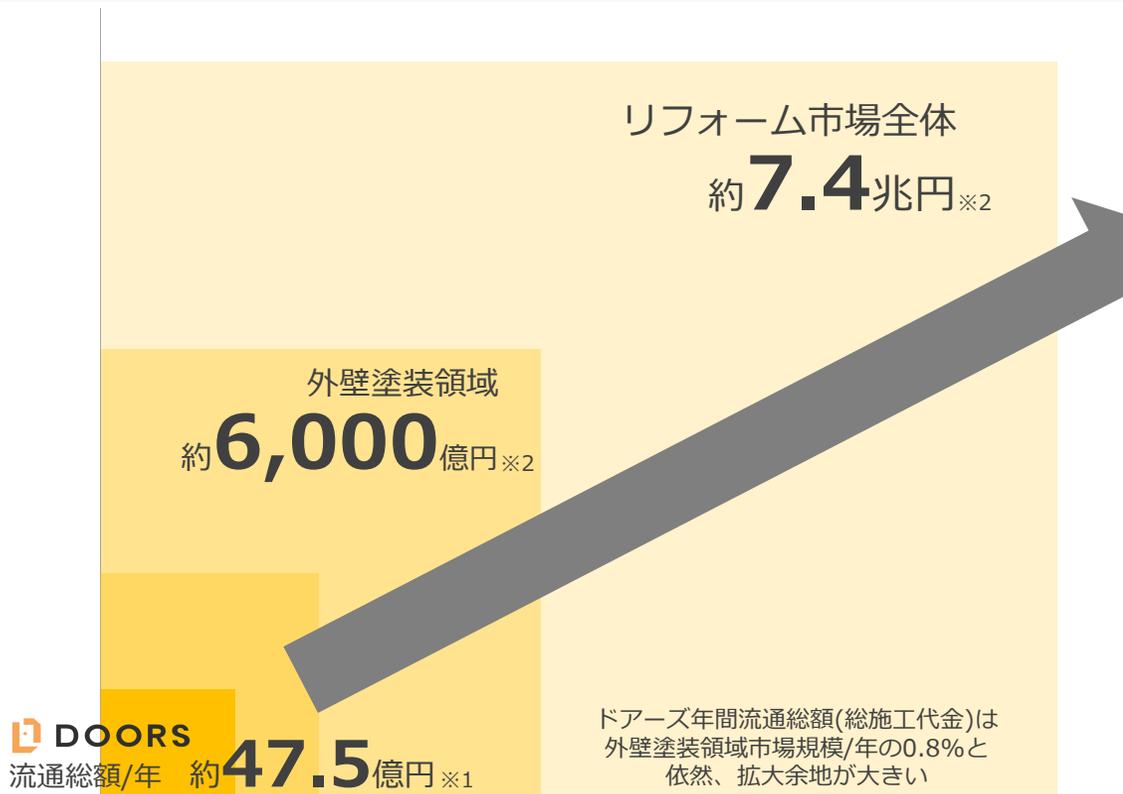
- ・リフォーム項目の中で最も発生タイミングが早い  
ため、ユーザーニーズの早期把握が可能

リフォームの中  
でも高需要

- ・戸建て住宅の場合、重要性が高い。  
・10年間隔での定期メンテナンスが必要とされ、  
リフォーム工事においては最も件数が多い

WEB活用に  
伸びしろ

- ・ネットリテラシーの高い世代が今後メインユーザー  
になってくるため、ネット経由率上昇が見込まれる



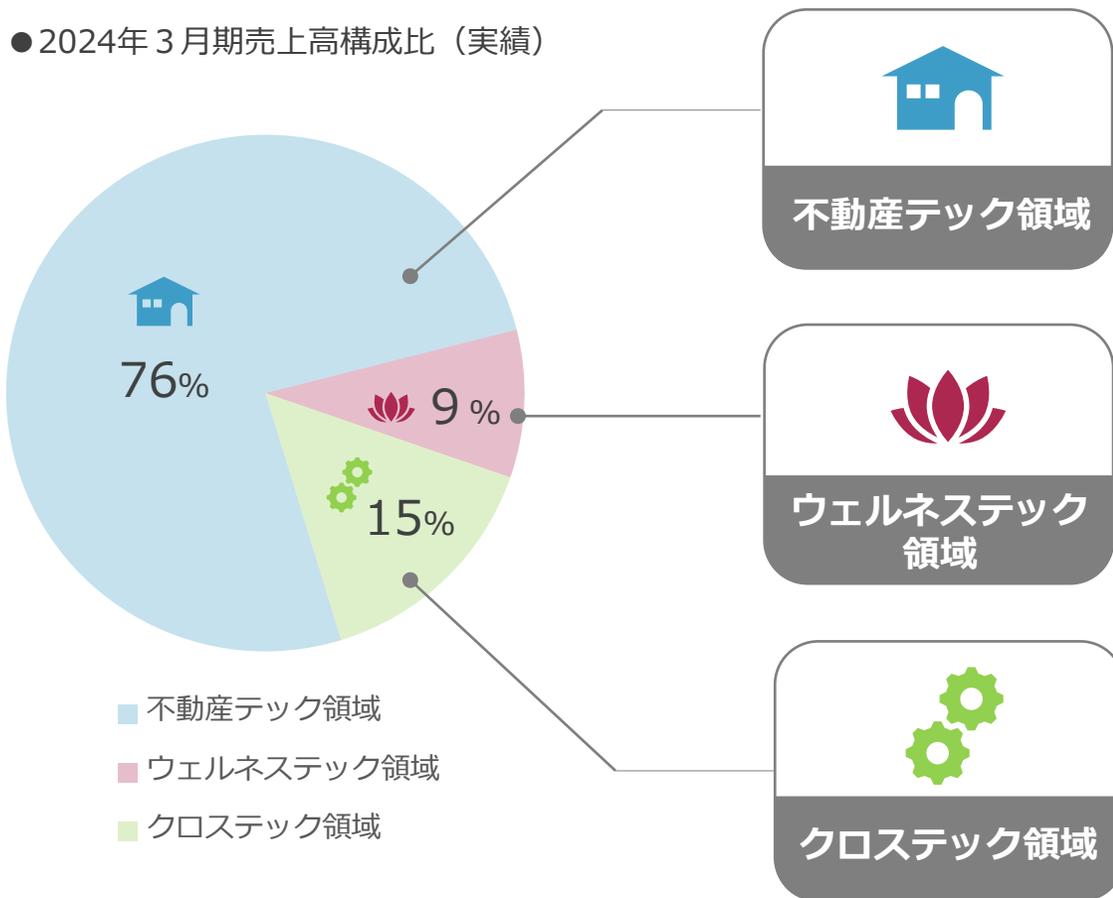
※1：ドアーズ社24/3期 流通総額（総施工代金、実績）  
※2：矢野経済研究所 2023年7月13日「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」、国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」をベースに当社試算  
※実際の市場規模は推計値と異なる可能性があります

## 2. 2025年3月期 第1四半期 各事業領域の概況

## 事業ドメインについて

- 行動支援サービス事業として、3領域でビジネスを展開。  
現在は不動産テック領域を主力事業としており、売上構成では全体の8割弱を占める

● 2024年3月期売上高構成比（実績）



- 不動産テック領域
- ウェルネステック領域
- クロステック領域

  
不動産テック領域

- 不動産に関連するライフスタイル×テクノロジー領域

主要構成サービス

ニフティ不動産

業界最大級の 外壁塗装専門サイト

外壁塗装の窓口

運営：株式会社ドアーズ  
(2024年5月子会社化)

  
ウェルネステック領域

- ウェルネスに関連するライフスタイル×テクノロジー領域

構成サービス

ニフティ温泉 

  
クロステック領域

- 上記以外のライフスタイル×テクノロジー領域

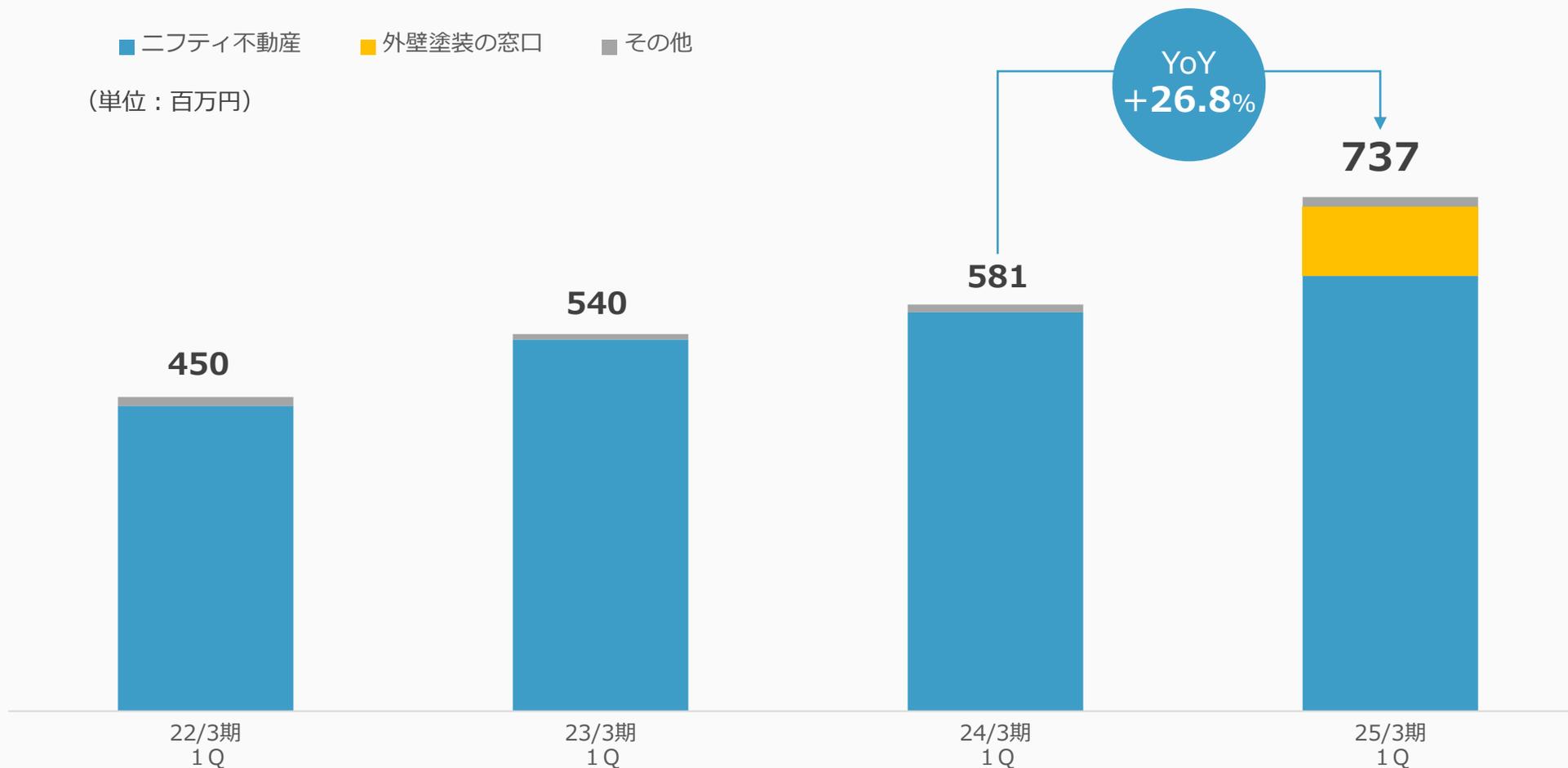
主要構成サービス

 SEOコンサルティング

運営：株式会社GIRAFFE & Co.  
(2023年9月子会社化)

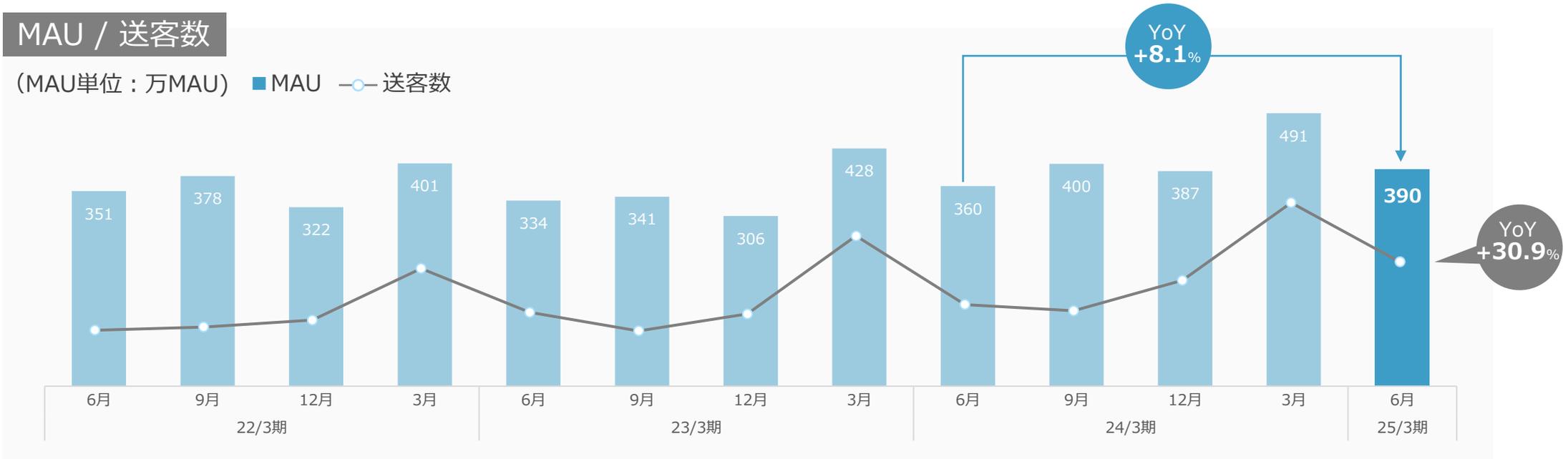
## 2025年3月期 第1四半期：不動産テック領域売上高

- ニフティ不動産はオーガニック集客が好調に推移していることからMAUが増加、売上高は第1四半期として過去最高を更新。6月よりドアーズ社を連結したこともあり、YoY+26.8%の737百万円で着地



MAU / 送客数

(MAU単位：万MAU) ■ MAU ○ 送客数



掲載物件情報数



1,459 万件

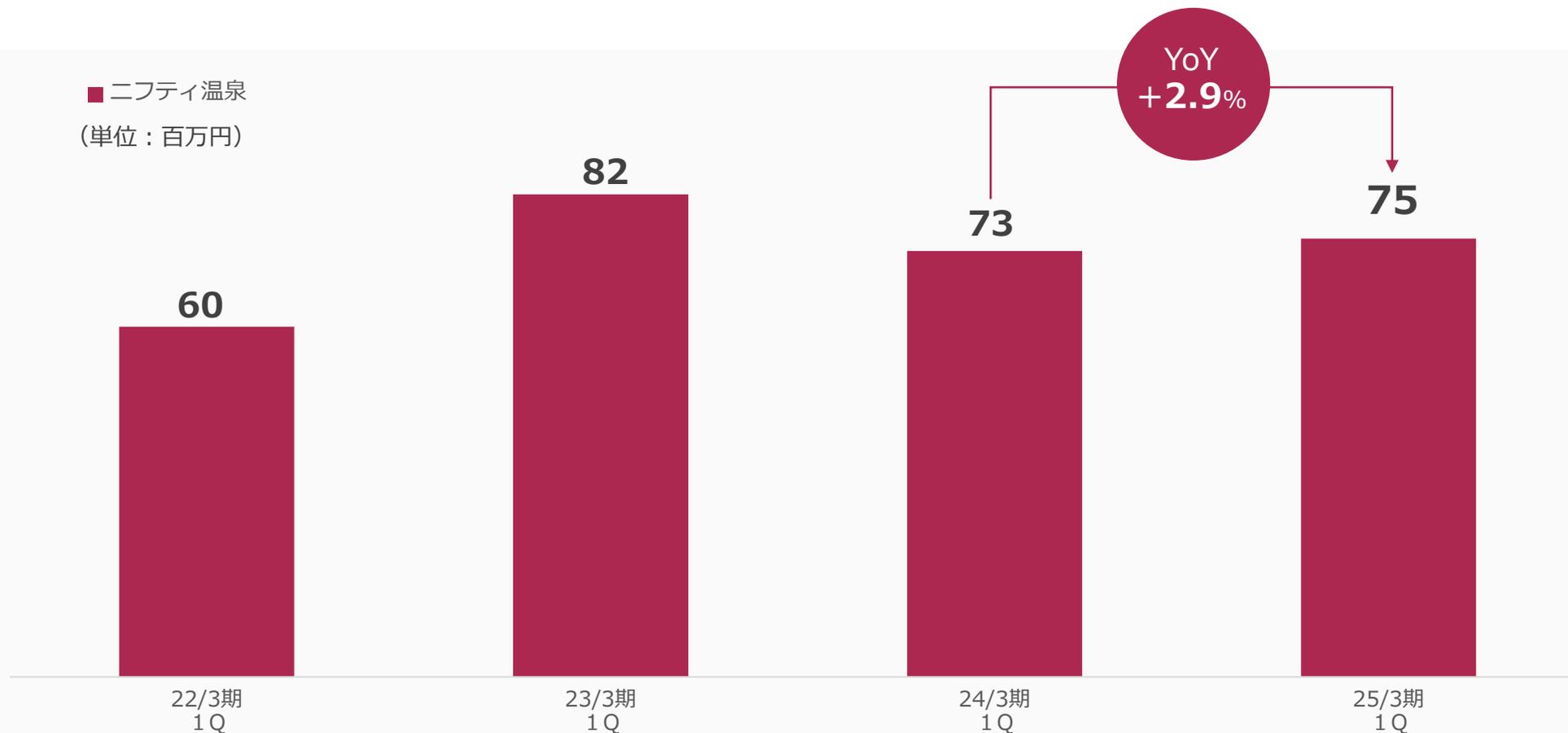
アプリダウンロード数



1,126 万DL

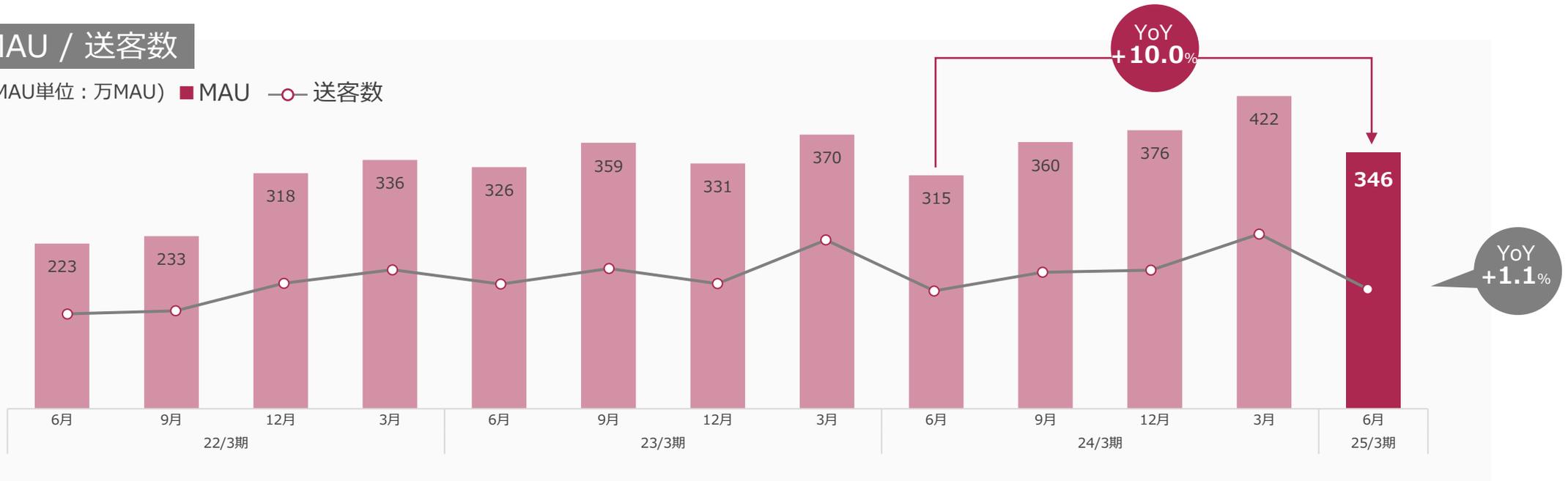
## 2025年3月期 第1四半期：ウェルネステック領域売上高

- 今期からジラフ社と連携してオーガニック集客を増やすためのSEO対策を講じていることに加え、広告出稿等のデジタルマーケティング施策も実施していることから、MAUが増加。  
電子チケットサービスの売上貢献は現時点では僅少であり、1QはYoY+2.9%の75百万円で着地



MAU / 送客数

(MAU単位：万MAU) ■ MAU ○ 送客数



総掲載施設数



17,140

クーポン/電子チケット掲載施設数

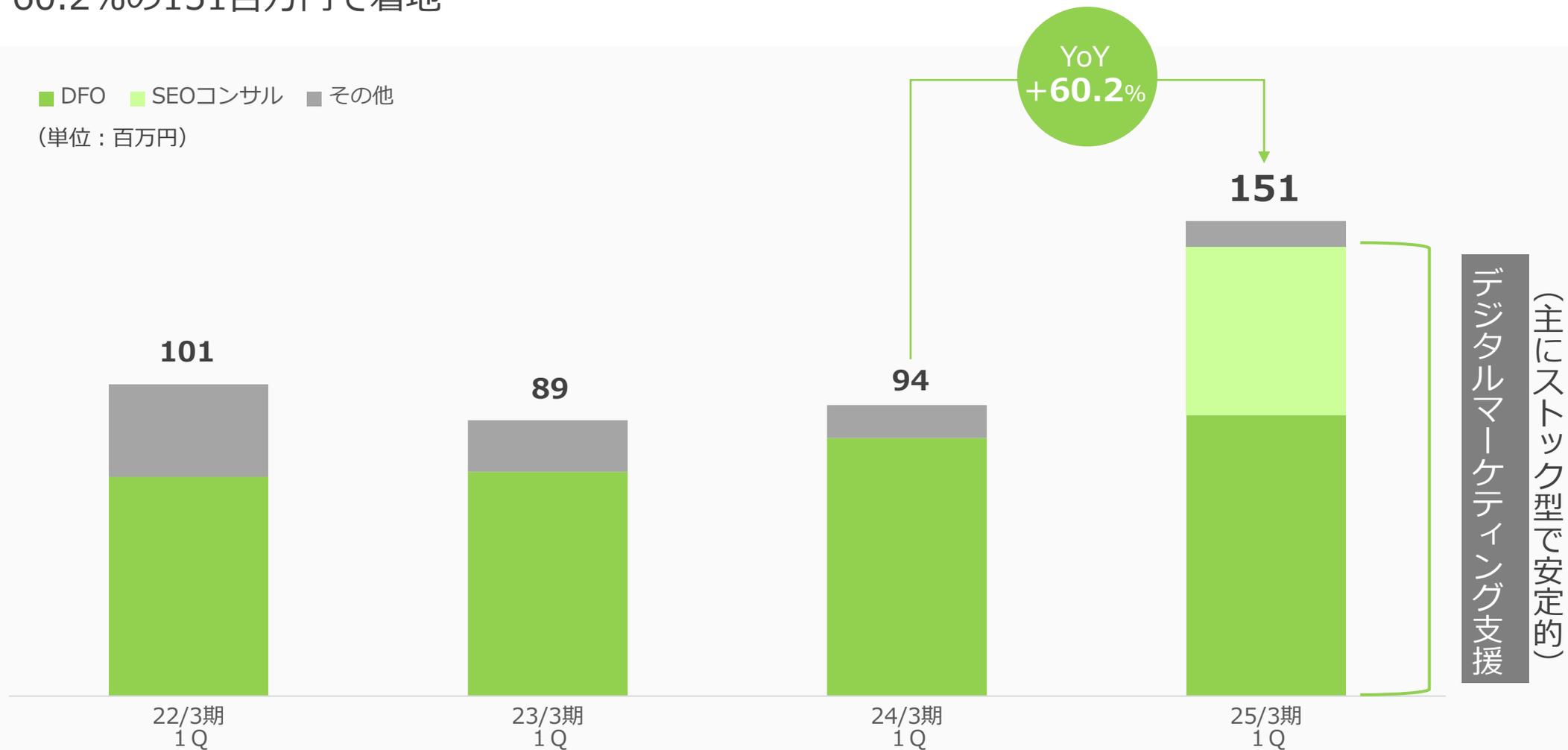


556

※ 1 MAU (Monthly Active Users/月間アクティブユーザー数) : 各期末の月間の各デバイスユーザーの合算値 ※ 2 送客数 : 各四半期平均値 (今期よりクーポン送客数に電子チケット送客数を合算した数値の前年同期比を表示いたします。) ※ 3 総掲載施設数 : 2024年6月末時点 ※ 4 電子チケット・クーポン掲載施設数 (延べ数)

## 2025年3月期 第1四半期：クロステック領域売上高

- DFOが安定的に推移したことに加え、今期よりジラフ社が通期で貢献することから、YoY + 60.2%の151百万円で着地

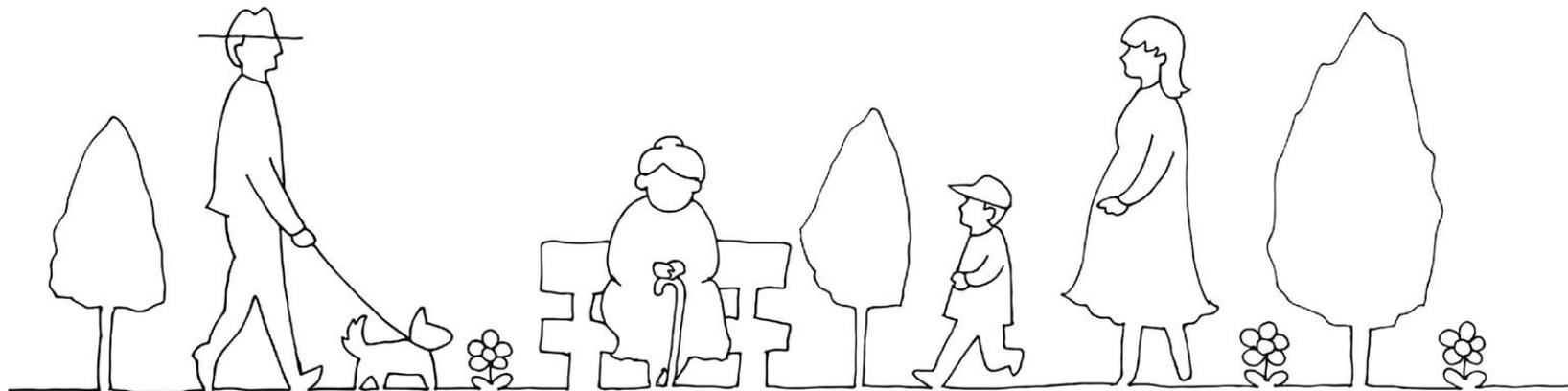


### 3. 2025年3月期における重点施策

# 思いやりとテクノロジーで、 一人ひとりの「幸せな暮らしの意思決定」を支え続ける。

テクノロジーに「思いやり」で寄り添いながら  
幸せな暮らしの意思決定のそばには、いつもある。

ニフティライフスタイルはそんな  
**Lifestyle × Tech Company** を目指しています。



## 中期経営計画における事業戦略

■ 2025年3月期は、中期経営計画（2023年5月公表）2年目となる

### 【中期経営計画 重点戦略】

事業基盤の強化

事業拡大による  
収益源の多様化

新たな価値が生まれる  
組織環境整備

定量目標 ※2026年3月期

売上高 **45.5億円**  
営業利益 **10億円**

### 【事業別戦略】



#### お部屋探しから住まい全般の支援へ

今期中に達成見込み

- ・ 既存ビジネス（賃貸・購入領域）強化
  - ・ 売却やリフォーム等周辺領域への展開
- 売上高目標：32.5億円（CAGR11.7%）  
目指すKPI：600万MAU



#### 温浴からウェルネス全般へ支援拡大

- ・ 温浴施設向けビジネスの深化
  - ・ 美容や健康に関する支援へ領域拡大
- 売上高目標：7.5億円（CAGR33.7%）  
目指すKPI：1,000万MAU



#### グループ第3の事業の柱の創出

今期中に達成見込み

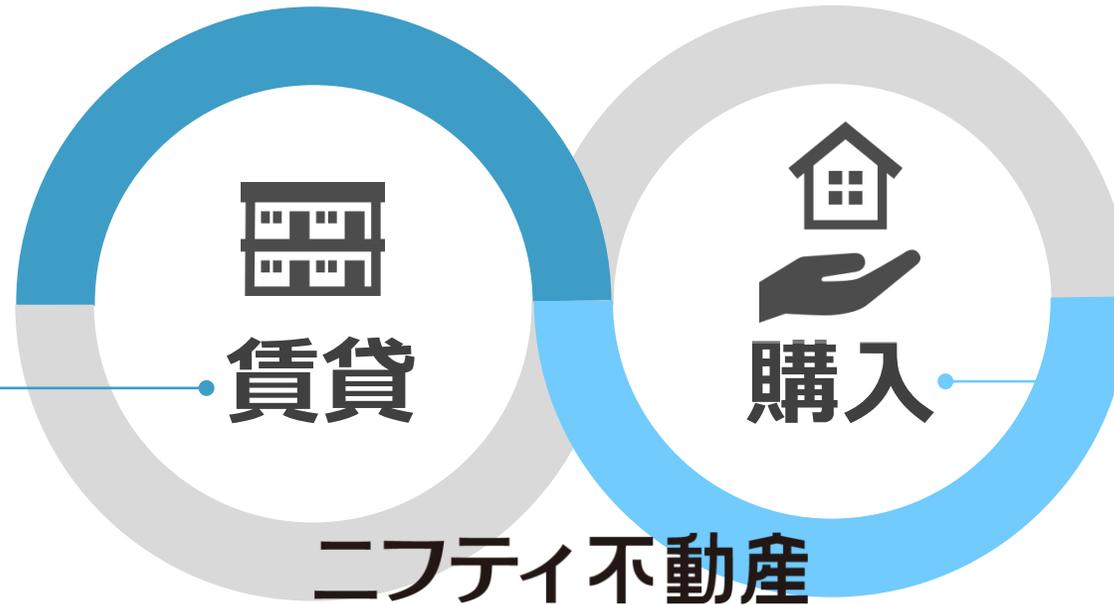
- ・ デジタルマーケティング分野の伸長
  - ・ 新規事業創出/M&Aの検討
- 売上高目標：5.5億円（CAGR15.8%）  
目指すKPI：期間中に新規事業創出

※MAU：Monthly Active Users/月間アクティブユーザー数  
※CAGR：2023年3月期からの年平均成長率 ※KPIはいずれも2026年3月期の目標値

## 2025年3月期 重点施策：不動産テック領域

### 既存事業の強化と周辺領域への展開による提供価値拡大

- ニフティ不動産は市場ニーズの高い購入物件数拡充により注力し、問い合わせ数及び売上高向上を目指す



4月1日付で吸収合併した株式会社Tryellのノウハウ等も活用し、ビジネスの拡大・強化を目指す。プロモーション施策等のさらなる最適化にも注力

パートナー開拓等に注力することで、物件数の拡充を目指すとともに、前期において賃貸領域で成果のあったSEO施策を購入領域でも継続し、オーガニック集客の増加を図る

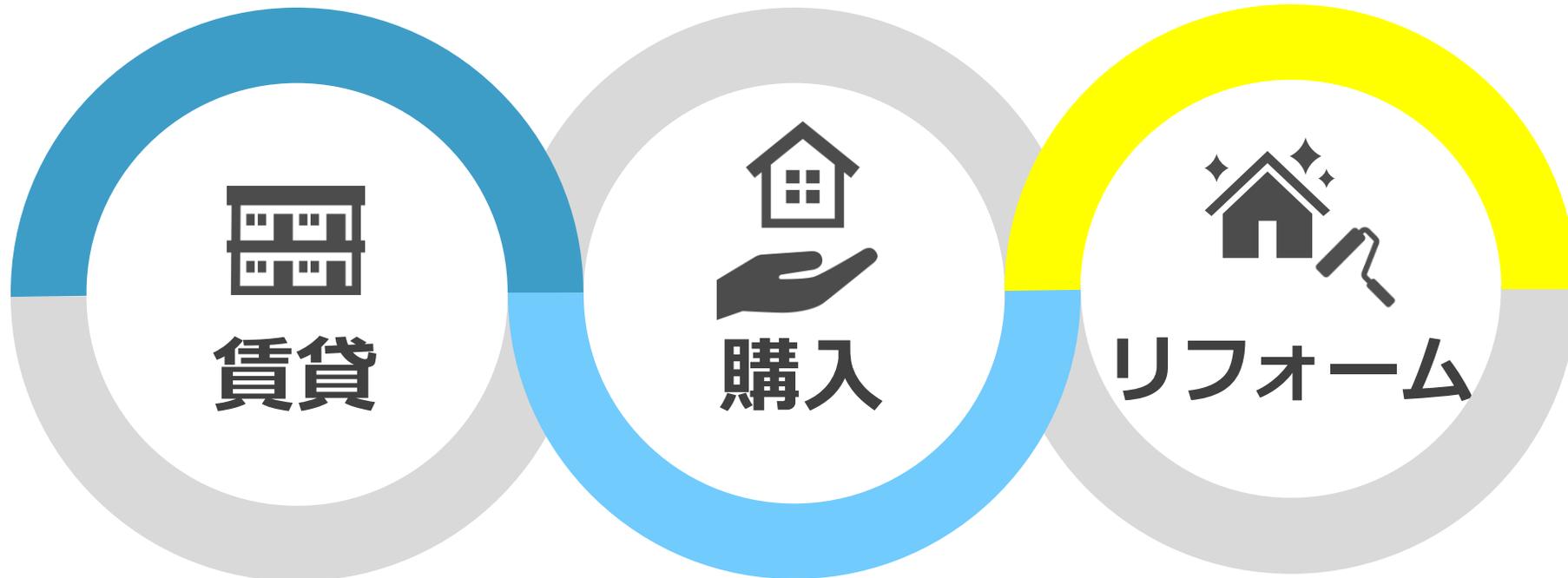
2025年3月期 重点施策：不動産テック領域

既存事業の強化と周辺領域への展開による提供価値拡大

- ドアーズ社の子会社化により、中期経営計画の戦略である「住まい全般の支援」へと事業領域が拡大

既存事業（お部屋探し）

周辺領域（住まい全般）



ニフティ不動産

DOORS

## 2025年3月期 重点施策：不動産テック領域/ドアーズ社のPMI施策

■ 主力ビジネスである「ニフティ不動産」との親和性の高さを最大限に活用したPMI施策を推進

### ● ユーザー数拡大のための施策

- ① ニフティ不動産ユーザー（購入）へのアプローチによるクロスセル推進
  - ・ ニフティ不動産サイト内にリフォームコーナー設置
  - ・ コラム等コンテンツの拡充による紹介やレコメンド強化
- ② ニフティ不動産及びジラフ社のノウハウを生かしたテクニカルSEO施策の取り組みを開始、オーガニック集客強化を図る

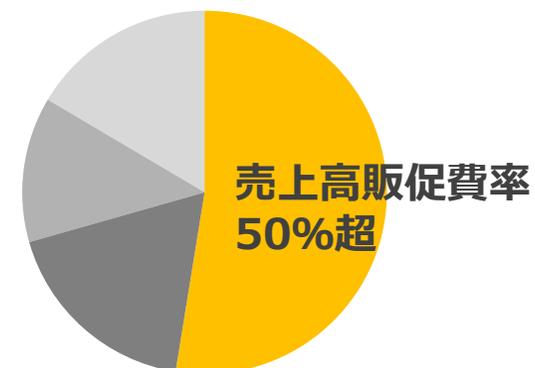
### ● 有償プロモーション最適化によるコスト削減策

- ① ニフティ不動産での広告運用ノウハウを活用し、コストを圧縮。効率的な運用により、現状50%を超えている売上高販促比率の引き下げを目指す

# ニフティ不動産

×

# DOORS



■ 販促費 ■ 売上原価 ■ その他 ■ 営業利益

ドアーズ社のPL構造イメージ

## 不動産テック領域 今後の方向性

1. 事業戦略「お部屋探しから住まい全般の支援へ」の実現に向けて、「賃貸」・「購入」に加えて「リフォーム（外壁塗装）」領域へ参入し、事業を強化
2. 現在の強力なアセットであるニフティ不動産の「集客支援」に加え、外壁塗装の窓口の強みである「追客機能」を活用・拡充することで、確実な顧客獲得まで寄り添う



## 2025年3月期 重点施策：ウェルネステック領域

### ニフティ温泉 電子チケットサービスの普及・拡大

- 2024年1月に温浴施設のDX支援及び集客力向上、ユーザーの利便性向上に向けた新サービスとして、事前決済サービス「電子チケット」を開始。  
ニフティ温泉への「掲載型」に加え、より接点強化が見込める「ASP型」でのシステム提供も行う

ASP型での提供により期待できる、ユーザー基盤の拡大

【掲載型】…ニフティ温泉のサイトから直接利用可能  
対象はニフティ温泉ユーザー



ニフティ温泉 



【ASP型】…温浴施設のサイトに当社システムを搭載、  
対象は温浴施設ユーザー全般に拡大するため、  
当社関与率が向上

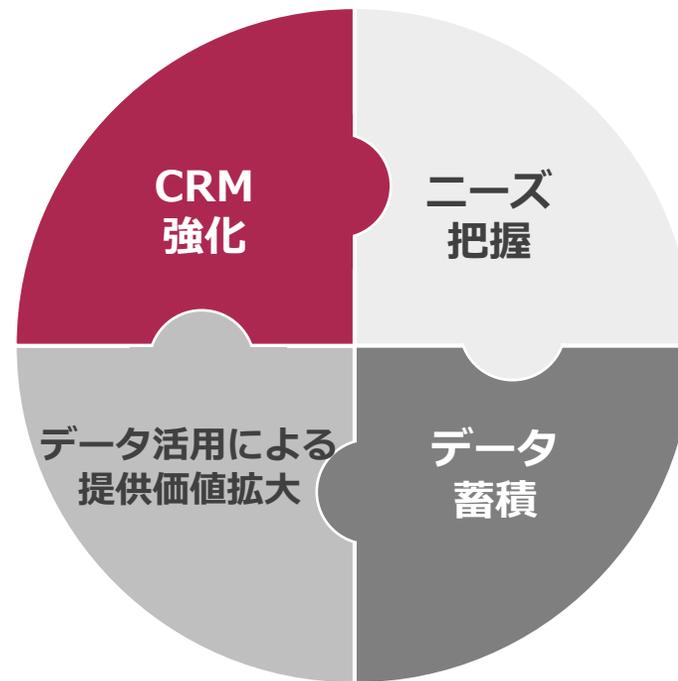


温浴施設  
HP



ニフティ温泉 

獲得データの利活用



▶ 電子チケット普及による「ユーザー基盤拡大×獲得データの利活用」でプラットフォーム価値の向上を目指す

# 2025年3月期 重点施策：ウェルネステック領域

## ニフティ温泉 電子チケットサービスの普及・拡大

■ 2025年3月期中に300施設への導入を目指す計画で、営業活動に注力

導入施設数 **100** を突破！  
日本各地で使える施設続々登場



### ● 主な導入施設 ●

SPA 美温泉 HERBS

Wellness Resort OKINAWA  
The Yuinchi Hotel Nanjo

なごみの湯

湘南 RESORT SPA  
炭酸泉と岩盤浴  
電気の湯  
湘南 茅ヶ崎店  
茅ヶ崎倶楽部

万葉の湯  
茅ヶ崎倶楽部

HOTEL SANSUI NAHA

湘南 RESORT SPA  
炭酸泉と岩盤浴  
電気の湯  
湘南 茅ヶ崎店  
茅ヶ崎倶楽部

やどり温泉 いやしの湯

湯川 守座  
湯川 守座  
湯川 守座

ヒルホテル サンピア伊賀

里山オーベルジュ&温泉ウェルネススパ  
桜ヶ池クアガーデン

スプリングスひよし  
SPRINGS HIYOSHI

AQUAIGNIS  
阿西温泉

HITOMA  
西河原温泉  
HITOMA

登別温泉  
登別万世閣

津軽 関の庄  
道の駅いかりがせき  
津軽 関の庄

大間温泉  
歴史探訪  
大間温泉  
有馬温泉

タビックタラソセンター 宜野座  
OKINAWA VITALIZE RESORTS

※2024年7月現在、掲載は一部抜粋（順不同）

## 電子チケットサービス 市場規模イメージ

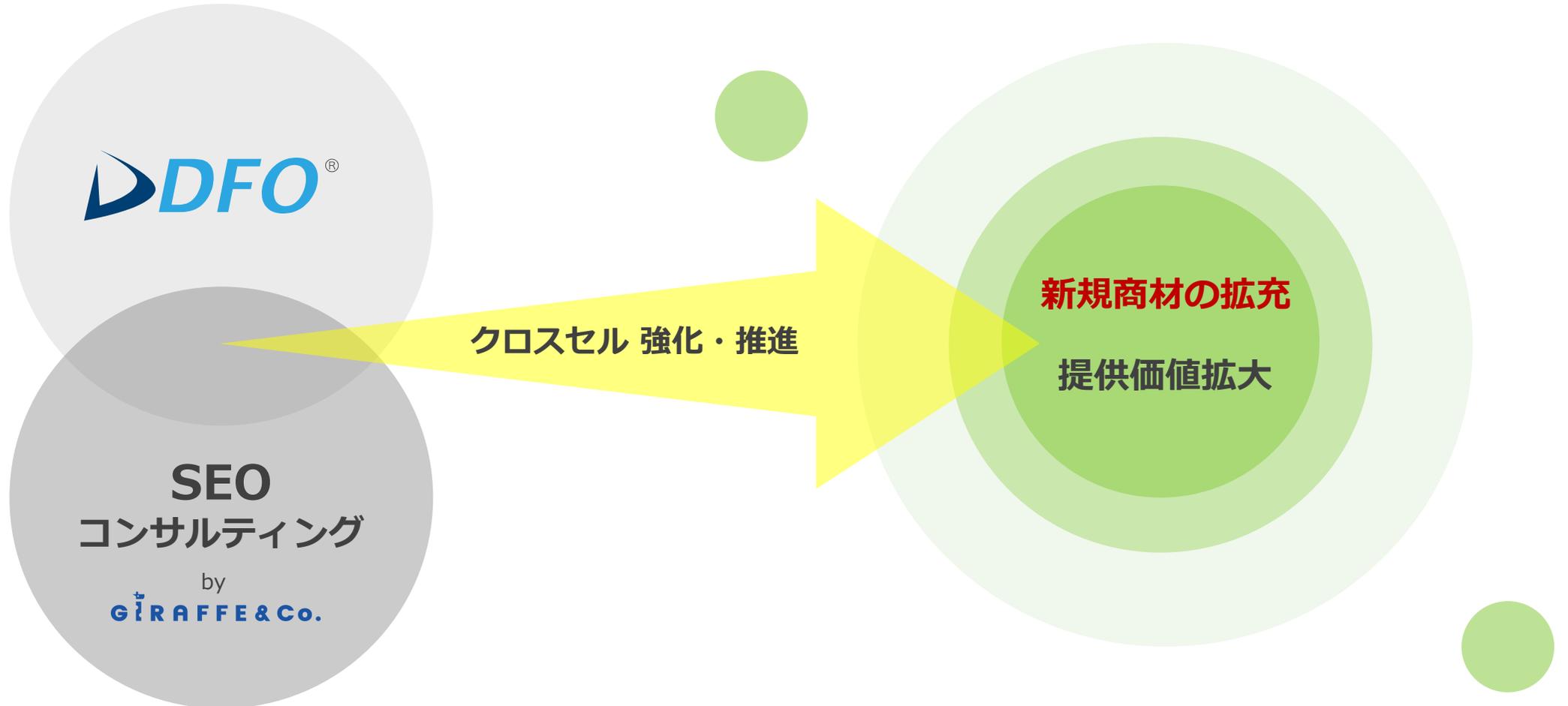
- ニフティ温泉は国内の日帰り温浴施設 約17,000の情報を掲載しているものの、クーポン（電子チケット）導入施設は未だ一握り（約3%）であり、開拓・成長余地は十分



➡ ユーザー、温浴施設双方のニーズを汲んだ魅力的な内容にするための商品力強化と開発推進  
既存クーポン導入施設から切り替え営業実施、体制強化による新規導入店舗開拓に注力

## 2025年3月期 重点施策：クロスセック領域/商材拡充による提供価値拡大

- DFOとSEOコンサルティングのクロスセル強化・推進
- 自社開発の商材のほか、アライアンス等により新たな商材を拡充することで提供価値及びARPU向上を目指す



## 4. 2025年3月期 通期業績予想

## 2025年3月期 通期業績予想

- 本年6月以降におけるドアーズ社の連結貢献等が見込まれることから、売上高は47億6,400万円と中期経営計画目標を1年前倒しで達成する見通し。EBITDAも二桁成長を見込む

	2025年3月期 通期予想(6/28修正)	2024年3月期 通期(実績)	YoY (%)
売上高	4,764	3,559	+33.9
営業利益	958	933	+2.7
EBITDA	1,324	1,153	+14.8
経常利益	946	937	+1.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	598	631	△5.2

※ドアーズ社の今期の連結対象期間：2024年6月から2025年3月の10か月間

## 配当予想

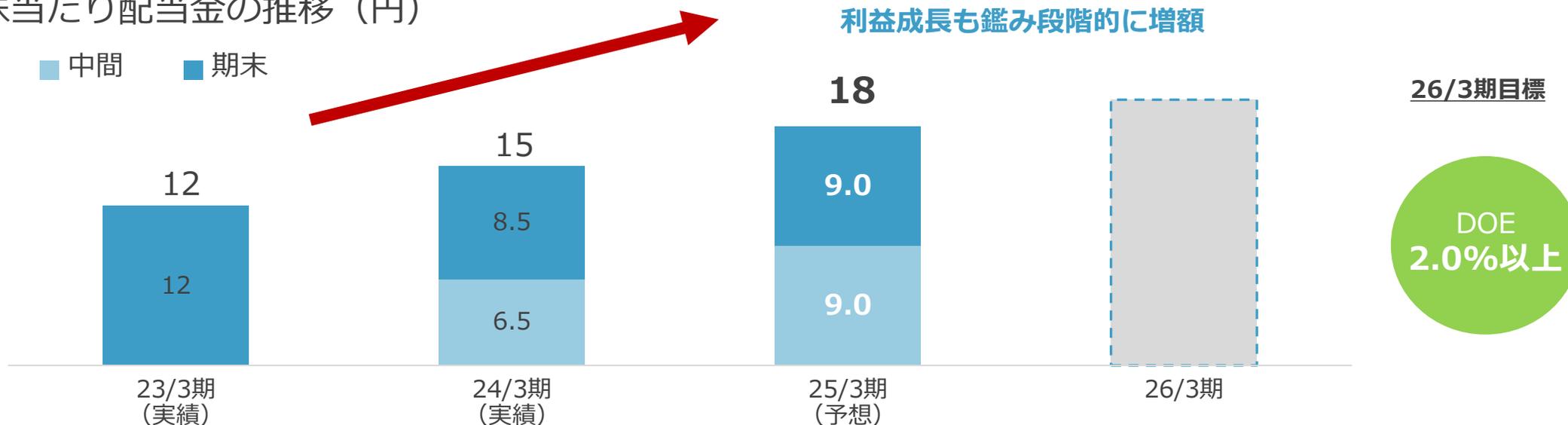
- 配当方針に則り、2025年3月期の配当予想は**中間9円、期末9円の年間18円**と増配予想

### 配当方針

- 安定的な配当実施 × 資本効率の継続的な向上を目的に、引き続きDOEを配当関連指標に設定
- DOE2.0%以上を目標とし、年間配当額を維持又は段階的に増額

- 1株当たり配当金の推移（円）

■ 中間 ■ 期末



# 株主優待制度

■ 株主のみなさまへの感謝や当社サービスへの理解促進とともにファンになっていただきたいという思いも込め、2024年3月期から導入

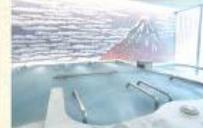
**優待品** 温泉施設ご優待券・寄付・電子ギフトから好きな優待品をお選びいただけます。

**申込期限** 2024. **7/31**

**温浴施設ご優待券** 毎月下旬以降順次発送 詳細は各温泉サイトでご確認ください。

**「ニフティ温泉 年間ランキング2023」** 上位入賞温泉施設の中から厳選した施設ご優待券です。

**ニフティ温泉** <https://www.nifty.com/>

<p>商品コード *****</p> <p><b>美奈温泉 SPA-HERBS</b> 埼玉県</p>  <p>天然温泉をはじめとした好湯の湯が、豊富なパリエーションも豊富。ホスビタリィの高湯でも定番があり、ラウンジ上のクオリティを感じられるレストランも人気。</p>	<p>商品コード *****</p> <p><b>熊谷天然温泉 花湯スパリゾート</b> 埼玉県</p>  <p>湯が当たるお風呂の湯が心地よい。温泉施設が温泉や地下湯かけ流しの水風呂など魅力的な設備が多数。設備の充実が楽しめる温泉cafeも人気。</p>	<p>商品コード *****</p> <p><b>両国湯屋江戸遊</b> 東京都</p>  <p>4種類のお風呂に3つのサウナ、4つのお風呂と充実したサービスを提供。湯船ワークスペースやサウナ会場などが用意された「workスペース」も人気。</p>
<p>商品コード *****</p> <p><b>横浜天然温泉 SPA EAS</b> 神奈川県</p>  <p>横浜駅西口につづ、15階以上を俯瞰とした大人の癒し空間。地下1,500mから湧き出る透明色の天然温泉が豊富な設備が楽しめる温泉の湯が心地よい。</p>	<p>商品コード *****</p> <p><b>天然温泉 満天の湯</b> 神奈川県</p>  <p>絶景な星川川の緑豊かな土地。温泉湯が心地よい。天然温泉メインに「和風旅館」の落ち着いた雰囲気もあり、新しいファンに支持されています。</p>	<p>商品コード *****</p> <p><b>さかの温泉 天山の湯</b> 京都府</p>  <p>京都市内で珍しい湯水に包まれた天然温泉を堪能。天然温泉メインに「和風旅館」の落ち着いた雰囲気もあり、新しいファンに支持されています。</p>

<p>商品コード *****</p> <p><b>八尾温泉 喜多の湯</b> 大阪府</p>  <p>高麗度温泉施設や水風呂施設が並ぶ温泉。人工のアルカリ硫酸温泉もメインとした内風呂と、合わせて10種類の温泉とサウナも豊富。温泉施設が人気。</p>	<p>商品コード *****</p> <p><b>有馬温泉 太閤の湯</b> 兵庫県</p>  <p>兵庫、有馬温泉の企業、温泉の湯が、温泉施設が「天下の湯」もラインアップ。温泉施設が人気。温泉施設が人気。</p>	<p>商品コード *****</p> <p><b>有馬街道温泉 すずらんの湯</b> 兵庫県</p>  <p>神戸最大規模の温泉施設。温泉の湯が、温泉施設が人気。温泉施設が人気。</p>
<p>商品コード *****</p> <p><b>神戸みなと温泉 蓮</b> 兵庫県</p>  <p>高麗度で人気の天然温泉やサウナ、湯を望むオーシャンズスパなど、上質な入浴タイムを提供。温泉施設が人気。</p>	<p>商品コード *****</p> <p><b>伊子の湯治場 喜助の湯</b> 愛知県</p>  <p>2つの温泉が楽しめる天然温泉の湯が、日本最大級の温泉施設が人気。温泉施設が人気。</p>	<p>商品コード *****</p> <p><b>南道後温泉 ていげの湯</b> 愛媛県</p>  <p>温泉施設が人気。温泉施設が人気。</p>

**寄付** 商品コード \*\*\*\*\*  **WWFジャパン** 商品コード \*\*\*\*\* 

日本赤十字社 公益財団法人社会貢献推進財団

**電子ギフト**



nanacoギフト



WAONポイント



amazon



Google Play  
ギフトコード



Edy



QUO Pay



Apple Gift Card



ポイント



Ponta

## 【対象】

決算期である毎年3月末現在の株主名簿に記載または記録された、当社普通株式1単元(100株)以上保有の株主さま

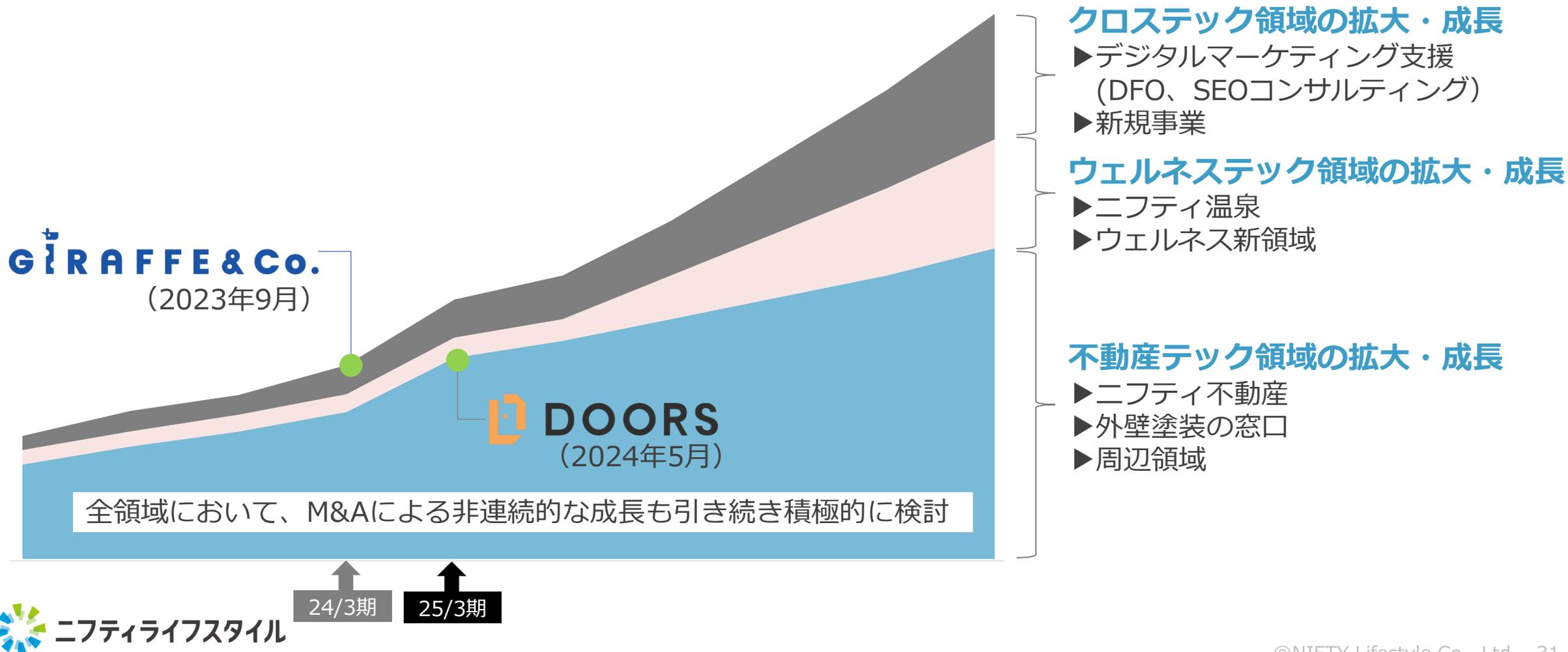
## 【優待内容】

**100~500株未満**  
 温浴施設ご優待券(2,000円相当)  
 または  
 電子ギフト/社会貢献団体への寄付  
 (1,000円分)

**500株以上**  
 温浴施設ご優待券(4,000円相当)  
 または  
 電子ギフト/社会貢献団体への寄付  
 (2,000円分)

## 中長期ビジョンのイメージ

中長期的には売上高 **100** 億円規模の企業成長を目指す



## 企業価値向上に向けたIR活動の実施

### ■ 四半期決算ごとの情報開示

毎四半期の決算開示の際には、説明資料/説明動画/書き起こしをセットで公開しています。

<https://niftylifestyle.co.jp/ir/presentations/>（資料と動画は決算公表日に開示）

当社の現状を知っていただくため、代表による分かりやすい説明を心がけています。

### ■ 個人投資家向け説明会への登壇

認知拡大、理解促進を目的に、個人投資家のみなさま向けの説明会に随時参加しています。

（リアル/WEB）

■ IR note で情報発信中！！

<https://note.com/niftylifestyle/>

ぜひご覧ください。



## 5. appendix

## 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	12億6,151万円 <small>※2024年6月末時点</small>
■ 従業員数	96名 (29名) <small>※連結/2024年6月末時点の正社員・契約社員数 括弧内は臨時従業員 (アルバイト) 数</small>
■ 証券コード	4262 (東証グロース)
■ 子会社	株式会社GiRAFFE & Co. 株式会社ドアーズ

## Our MISSION & VISION

私たちが実現したい世界、  
それは  
誰もが「暮らしの主人公」になる世界です。

その世界を実現する第一歩として、  
私たちは「暮らしのこだわり」を届け、  
毎日をよりよくすることにチャレンジします。

Mission (わたしたちが目指す姿)

誰もが「暮らしの主人公」になる世界を  
実現する。

Vision (マイルストーン)

「暮らしのこだわり」を届ける。

中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)

## 当社の歩み

□1986年	株式会社エヌ・アイ・エフ設立 (現富士通クラウドテクノロジーズ株式会社)	■2003年	ニフティ温泉サービス開始
□1987年	NIFTY-Serveサービス開始	■2008年	DFOサービス開始
□1991年	社名をニフティ株式会社に改称	■2014年	オンライン内見サービス開始 (株式会社Tryell)
□1999年	@niftyサービス開始	□2017年	ニフティ(株)、 富士通クラウドテクノロジーズ(株)とニフティ(株)に分社化 ニフティ(株) ※現当社親会社はノジマグループ傘下へ
■2000年	ニフティ不動産、ニフティ求人サービス開始		



## 2025年3月期 第1四半期決算：連結貸借対照表

(単位：百万円)

		25/3期	6月末	24/3期	3月末	増減額
流動資産	合計		3,961		5,565	△1,604
	現預金		3,301		4,945	△1,644
	売掛金		626		597	28
	その他		33		21	11
固定資産	合計		2,029		735	1,294
	ソフトウェア		326		313	13
	のれん		1,491		191	1,299
	その他		211		230	△18
資産	合計		5,991		6,301	△310
負債	合計		713		1,019	△306
純資産	合計		5,277		5,281	△3
	資本金		1,261		1,261	0
	資本剰余金		1,178		1,177	0
	利益剰余金		2,819		2,827	△7
	新株予約権		18		15	2
負債・純資産	合計		5,991		6,301	△310

## 当社を取り巻く外部環境

### ライフスタイルの多様化



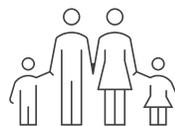
テレワークやフリーランス等、新しい働き方が定着しつつある中、地方移住への関心が高まる等、暮らし方・働き方・価値観が多様化

### 情報流通構造の変化



デジタルデバイスが進化。受け手のニーズに合ったツール（スマートフォンやタブレット等）やコンテンツ（SNSや動画等）が台頭

### 人口減少社会



少子高齢化の加速による労働力不足への懸念  
健康志向の高まりでウェルネス領域への  
注目集まる

### DX化の加速



コロナ禍を契機に取り組みが加速。会議や電子契約等リモート環境整備のほか、ビッグデータやAIの活用、自動化領域の拡大も進む



## 膨大な情報量

いずれのサービスも提供開始から約20年と歴史があり、取引先との強固な信頼関係を構築しており、国内最大級の情報を束ねて掲載することが可能となっている

### ニフティ不動産

掲載物件数1,400万件

※2024年6月末現在

### ニフティ温泉

掲載施設数約17,000件

※2024年6月末現在



## デジタルマーケティング 対応力

WEB広告に関するノウハウやテクニカルSEO等、デジタルマーケティングに関する対応力を強みとしている。

デジタルマーケティングの効果的な活用等もあり、オーガニック集客向上、成約確度の高いユーザーの獲得・送客につなげている



## 情報処理分野における 技術とノウハウ

膨大なデータを瞬時に加工できる情報処理を得意とする。重複物件の名寄せ処理の実現や、独自の検索システムによるデータの高速処理を実施

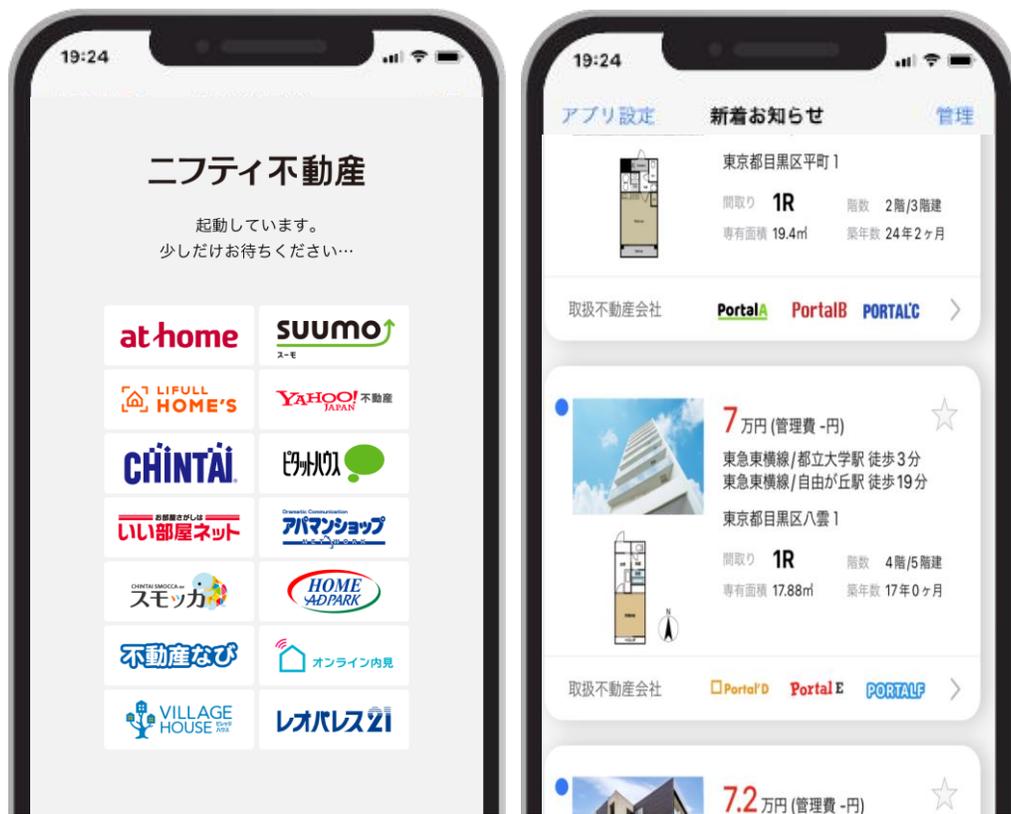


名寄せによる一覧性

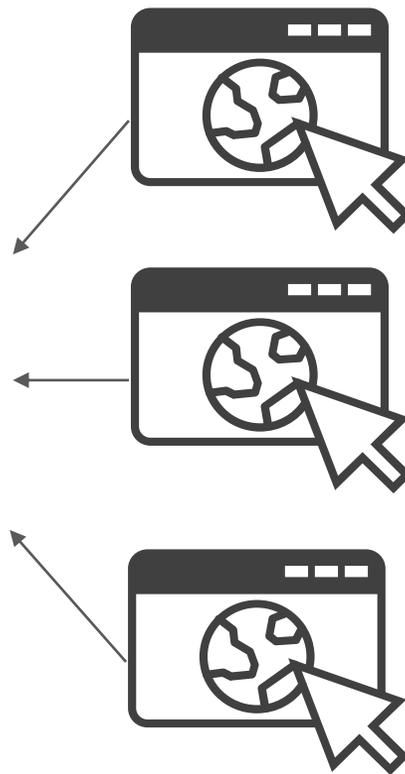


130超のこだわり条件

# ニフティ不動産 物件数国内最大級の不動産物件情報検索プラットフォーム

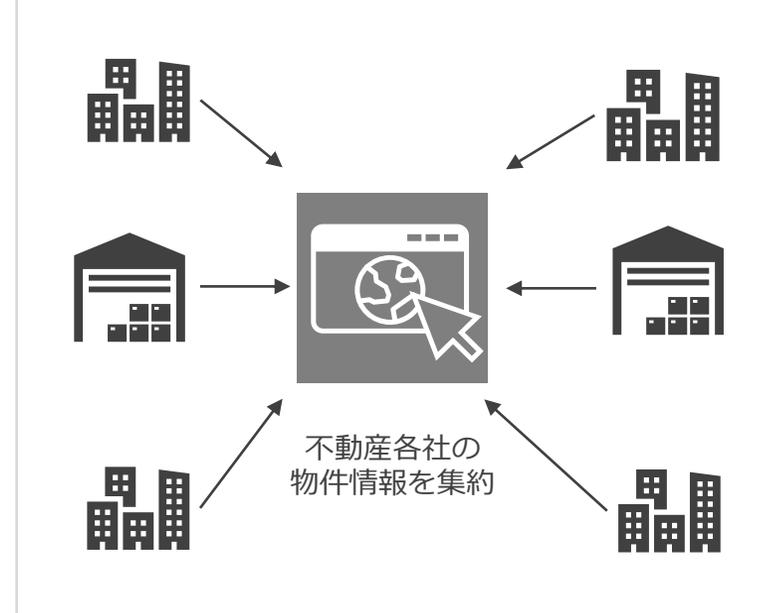


不動産ポータル各社



不動産ポータルとは...

不動産情報に特化した専門サイト



- 大手不動産ポータルサイトの物件情報をまとめて比較・検討できるお部屋探しサービス。  
掲載物件情報数は1,400万件（2024年6月末時点）と国内最大級で、アプリを中心に展開

# 不動産テック領域：ニフティ不動産の強み

■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

## 当社サービスを使うと…

手間も時間も  
短縮！

もれなく  
探せる！

1つの  
サービスで完結



ポータル



まとめて検索できて時短・便利

あなたの代わりに  
新着物件を  
探してお知らせ

理想の物件を見逃さない！

ニーズに合わせて  
物件の探し方  
色々ご用意！

★理想を叶える  
130以上の  
こだわり条件

バス・トイレ別で宅配ボックスあり、  
角部屋だと嬉しい！

★毎日が便利に！  
通勤通学時間から  
物件検索

Aタワーまで30分以内の物件を検索！

「こうやって探したい」が叶う！

気になる物件の  
すべての写真を  
まとめてチェック

一気に見られる！

A社の  
掲載写真

B社の  
掲載写真

C社の  
掲載写真

写真・動画・パノラマが豊富！

App Storeでの評価  
(2024年6月30日時点)

4.3 / 5   
6.5万件の評価

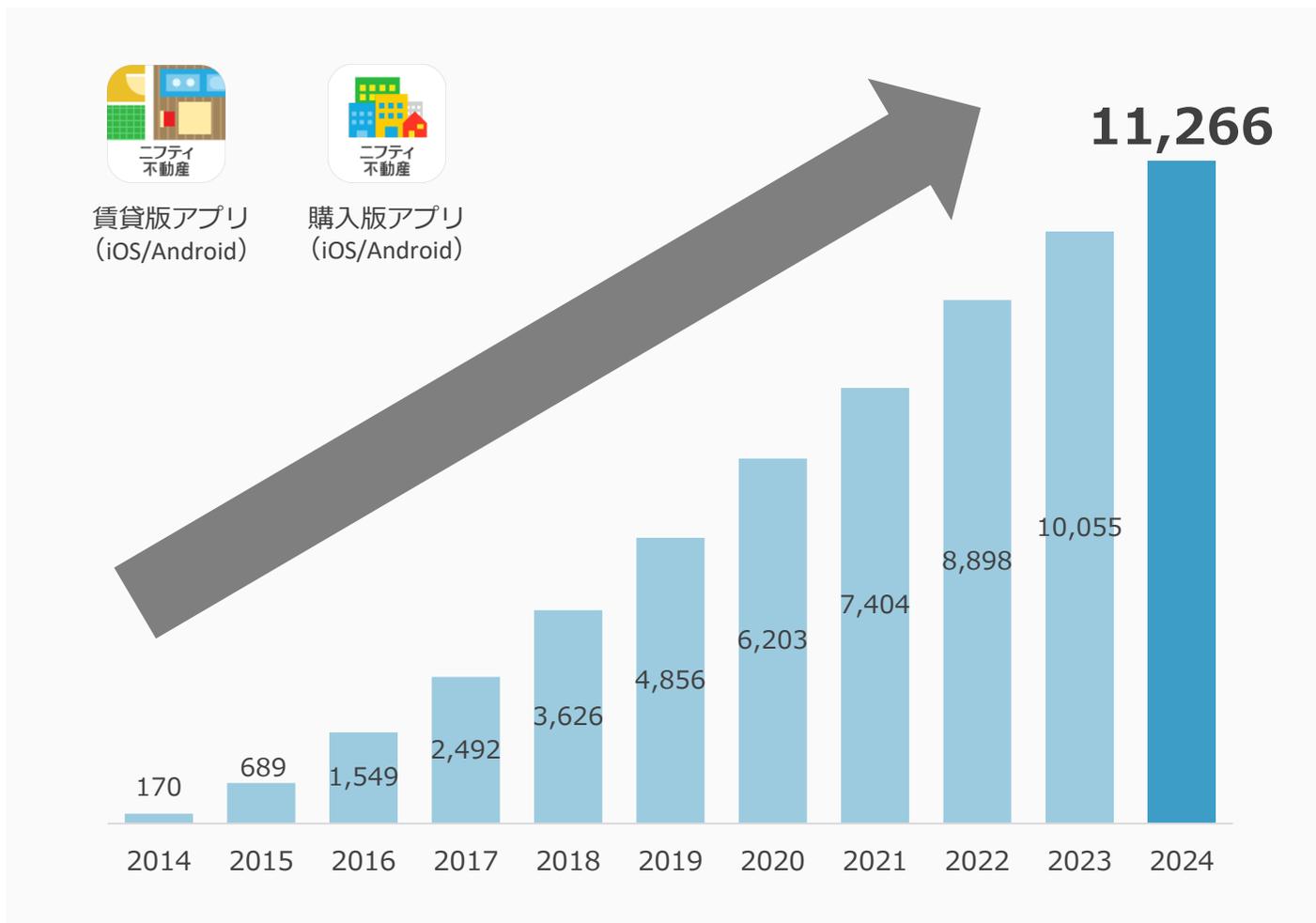
とても便利です。間取り見る  
だけでも楽しいです。賃貸検索  
でベストアプリだと思います。

引っ越しが多いのですが、アプ  
リでパッとひらけて物件が多く  
みれて大満足です！

# 不動産テック領域：ニフティ不動産、アプリ強化の現状と背景

■ニフティ不動産アプリダウンロード数は2023年6月に1,000万DLを突破、堅調に推移

(単位：千DL)



※各年6月末時点の累計アプリDL数、ニフティ不動産アプリシリーズ合計

## ■アプリでの集客に注力する理由

アプリユーザーは  
問い合わせ行動意欲が高い傾向

||  
アプリからの送客率 (CVR)は  
WEBと比較し**5~10倍**

↓  
アプリの利便性向上と  
ダウンロード獲得に注力

## 不動産テック領域

業界最大級の外壁塗装専門サイト

# 外壁塗装の窓口 by DOORS

- 子会社の株式会社ドアーズが手掛ける。全国のリフォーム店や塗装専門会社等との強固なネットワークを基盤に、外壁塗装を希望するユーザーに対し要望に沿った優良施工店を紹介可能であることが強み



<https://gaiheki-madoguchi.com/>

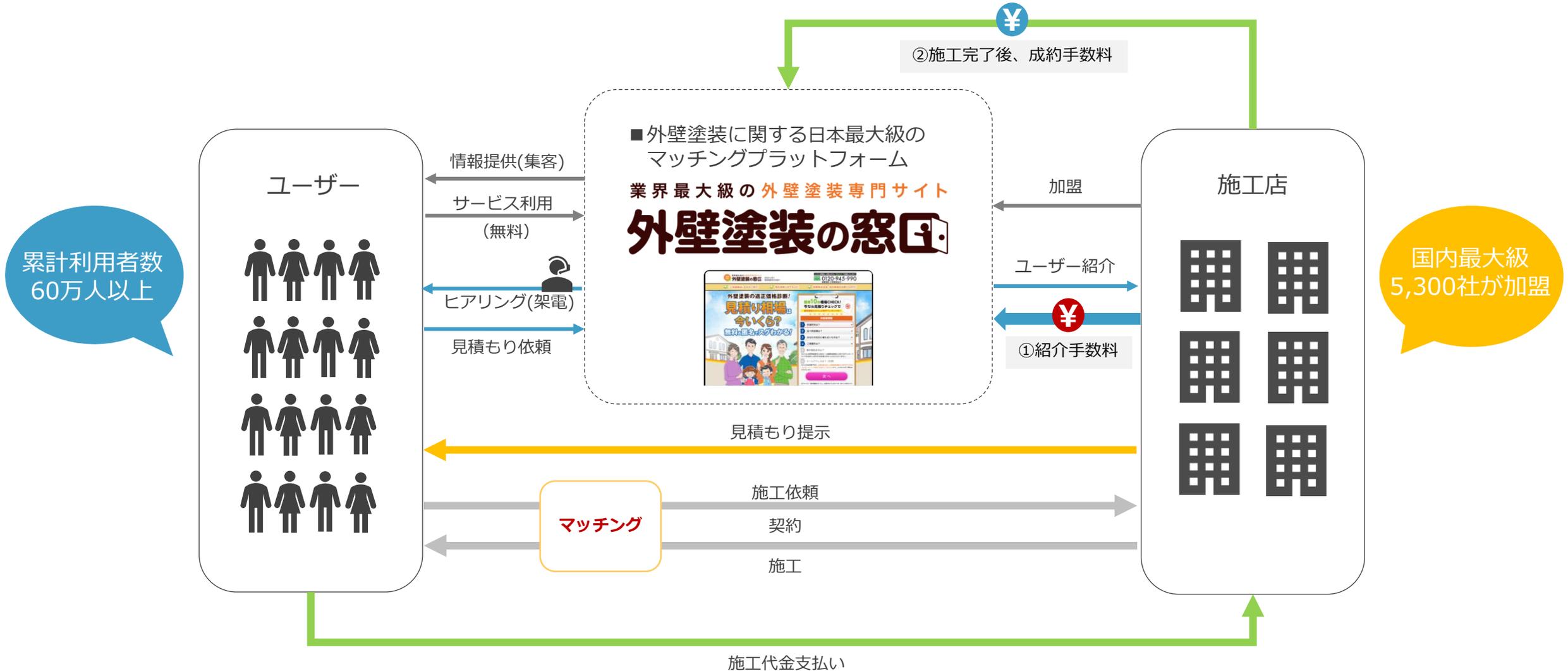
# ビジネスモデル：不動産テック領域① ニフティ不動産、オンライン内見

## 当社サービス



## ■ ビジネスモデル：不動産テック領域② 外壁塗装の窓口

■ 問い合わせ時（ユーザー紹介時）と成約時の2段階でマネタイズポイントが訪れる独自モデル



# ニフティ温泉 日本最大級の温浴施設総合情報検索プラットフォーム

- 全国の日帰り温浴施設やスパなどに関する情報やお得なクーポン、口コミ等を掲載する独自メディア。各種ランキングや記事などのコンテンツ提供のほか、温浴施設と連携した広告プランの提案も実施

掲載温浴施設数

17,140施設

※2024年6月末時点

月間ユーザー数

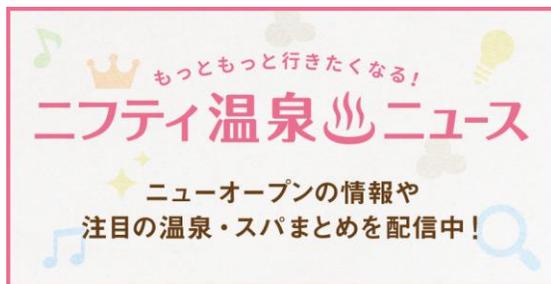
約386万ユーザー

※2023年度平均

会員数

全国約84万人

※2024年6月末時点



# ビジネスモデル：ウェルネステック領域

## 当社サービス

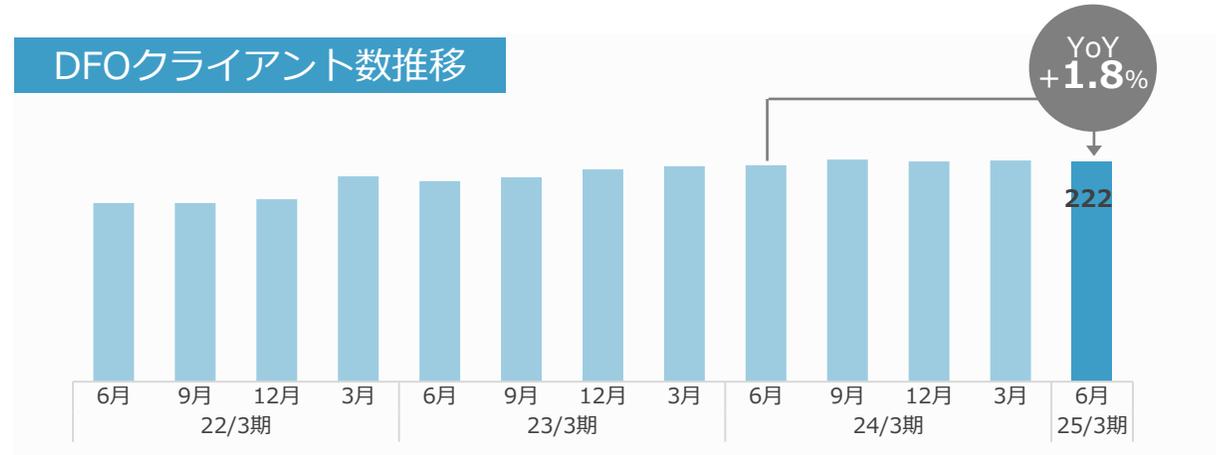
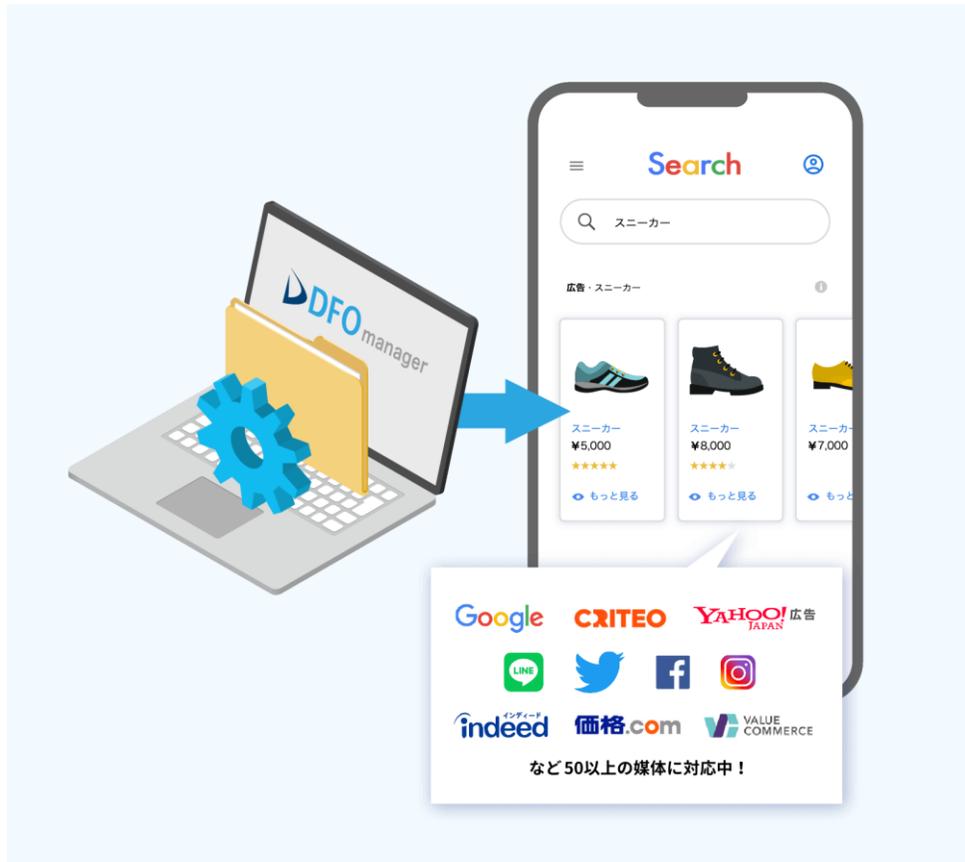
ニフティ温泉



# SaaS型 インターネット広告入稿支援 マーケティングツール



- インターネット広告出稿時に、商品データを最適な広告配信フォーマットへ自動変換する広告入稿支援ツール“DFO(Data Feed Optimization)”をSaaS型ビジネスとして提供



# テクニカルSEOをベースとしたデジタルマーケティングコンサルティングサービス

## SEOコンサルティング by GIRAFFE & Co.

- 子会社の株式会社GiRAFFE & Co.が手掛ける。テクニカルSEO支援をはじめとするWEBマーケティングの課題に対応するコンサルティングサービスを展開

外部対策SEO

コンテンツSEO

テクニカルSEO

### ジラフが得意とする【テクニカルSEOとは】

検索エンジン向けのSEOのこと。検索エンジンから正しい評価を受け、検索上位を獲得できるようにするため、**サイト構築の際に技術的な部分を改修する手法**



### テクニカルSEO支援をベースにしたジラフ社のコンサルサービス

- ▶ リニューアルSEO  
WEBサイトリニューアル時のSEOトータルケアサービス
- ▶ WEBグロース  
SEO・解析・打ち手の実装・効果検証を一気通貫で提供する「成果をあげることに特化したサイト運用サービス

<https://giraffe-co.jp/service/>

## クロステック領域 主力サービス：デジタルマーケティング支援のしくみ解説

■ デジタルマーケティング支援における集客のしくみは主に2つ→両輪で顧客の集客をサポート



Organic  
利用者による検索行為で  
「選ばれる」ための施策



Paid  
利用者に選んでもらえるように  
「誘導」するための施策

### SEOコンサルティング

テクニカルSEO（検索エンジンからの評価を上げるためのSEO）を実施

サイト構築の段階から、技術的な面で検索エンジンにアプローチすることで、検索上位表示を獲得しやすくなり、ユーザーからより見つけられやすくする

= 自然流入（オーガニック集客）を増やす仕組みを整えることでコスト抑制につながる

当社サービス



膨大な物件情報のなかから、一人ひとりに合わせて最適化された広告を効率的に配信

広告配信会社のフォーマットに合わせてデータを自動的に最適化、大量のデータを日々自動更新することが可能

= 最新の情報を効率的にユーザーへ届けることができるので、成約機会を高められる

# ビジネスモデル：クロステック領域（デジタルマーケティング支援）

## 当社サービス



### ■ SaaSツール販売



ツール（SaaS型）、コンサルティングサービス提供



### ■ DFO運用コンサルティング



月額利用料



### ■ 広告運用サービス

データフィードのプロフェッショナルによる広告運用サービス。データフィードと広告運用の窓口のワンストップサービスを行うことで、効率良く広告効果の最大化を図ることが可能

広告運用支援



運用手数料



## クライアント

EC企業・広告代理店等



## クライアント

EC企業・広告代理店等



## クライアント



## SEOコンサルティング

### ■ コンサルティングサービス

テクニカルSEOに関するコンサルティングに強みを有する株式会社GiRAFFE & Co.が手掛ける、テクニカルSEOをはじめとしたデジタルマーケティングコンサルティングサービス

コンサルティングサービス提供



コンサルティングフィー



## 事業ポートフォリオ全体とシナジーについて

- デジタルマーケティング支援機能と不動産テック・ウェルネステック領域とのシナジー創出により、グループユーザーのLTV(ライフタイムバリュー)最大化を目指す

### ニフティライフスタイル

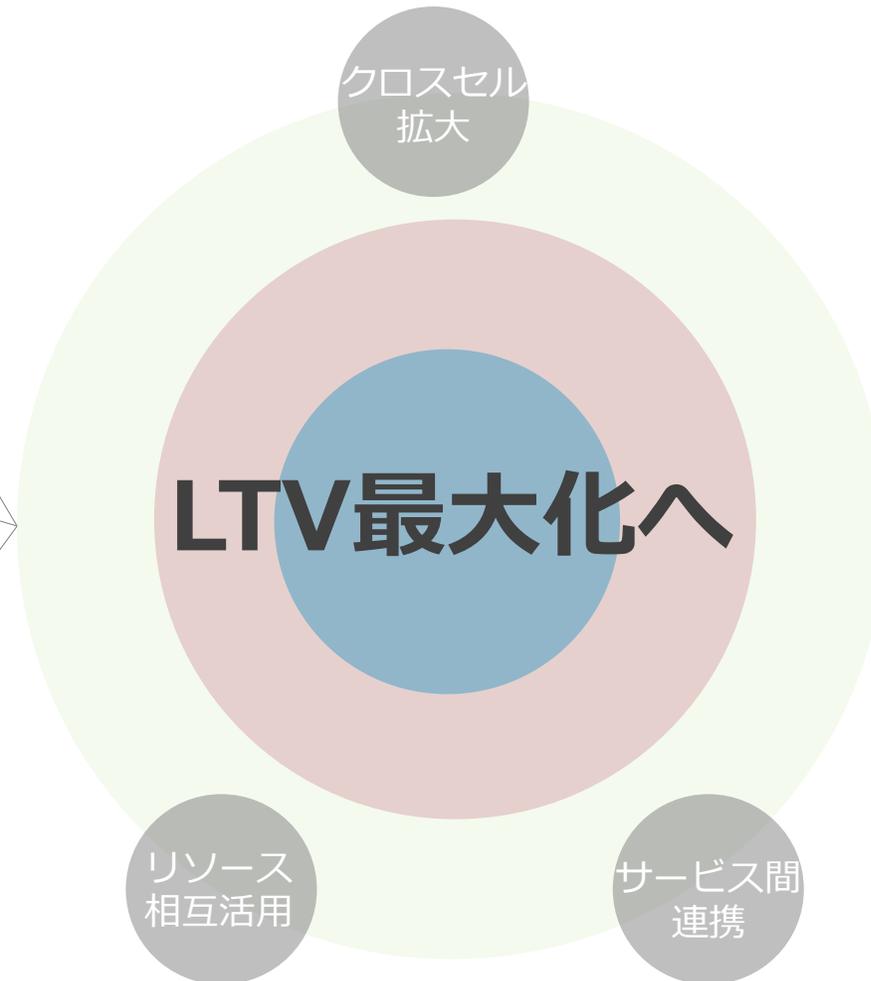
ニフティ不動産 圧倒的な  
ニフティ温泉  情報量

 プロモーション  
施策最適化  


 オーガニック  
集客  
SEOコンサルティング

 GIRAFFE & Co.

 ニフティライフスタイル



 DOORS

 施工店  
ネットワーク

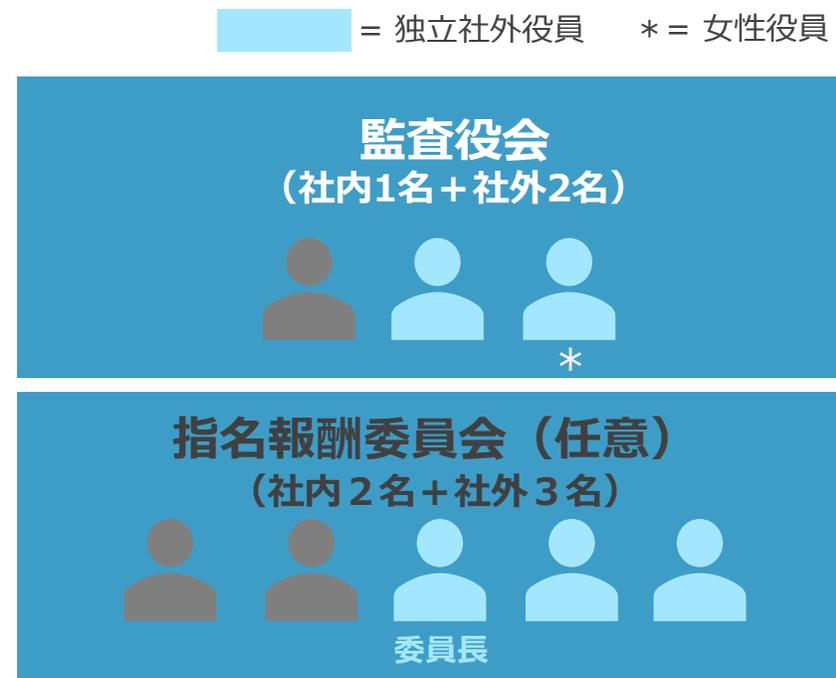
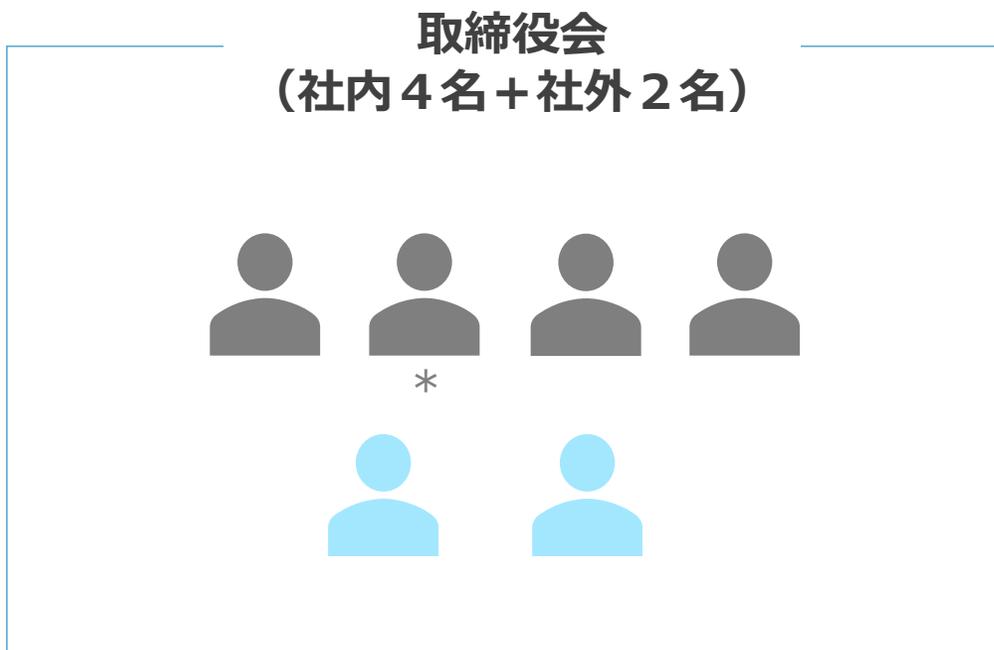
業界最大級の外壁塗装専門サイト  
外壁塗装の窓口

 営業/追客  
(コールセンター機能)

## コーポレート・ガバナンス体制の強化

■ 2023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

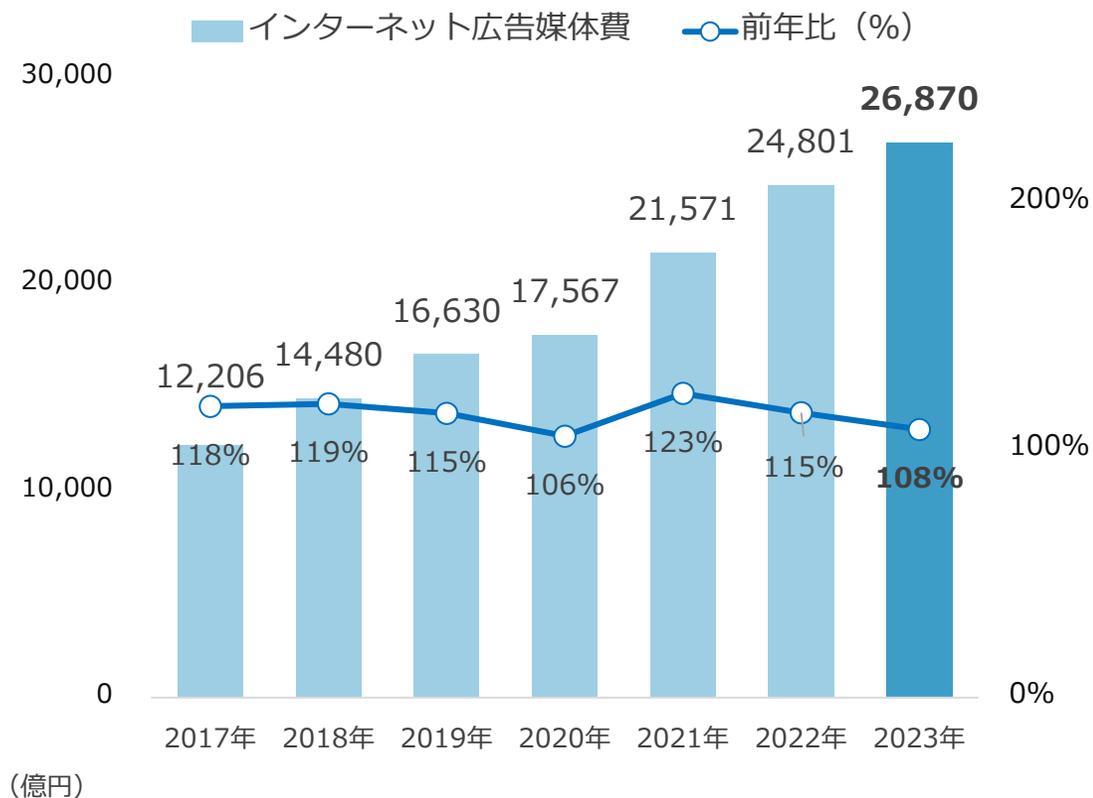
- 独立社外取締役が取締役会の1/3以上を占める取締役会構成
- 独立社外役員が委員長及び過半数を占める指名報酬委員会(任意)
- ダイバーシティ推進を踏まえた女性役員比率



## 市場環境（1）インターネット広告動向

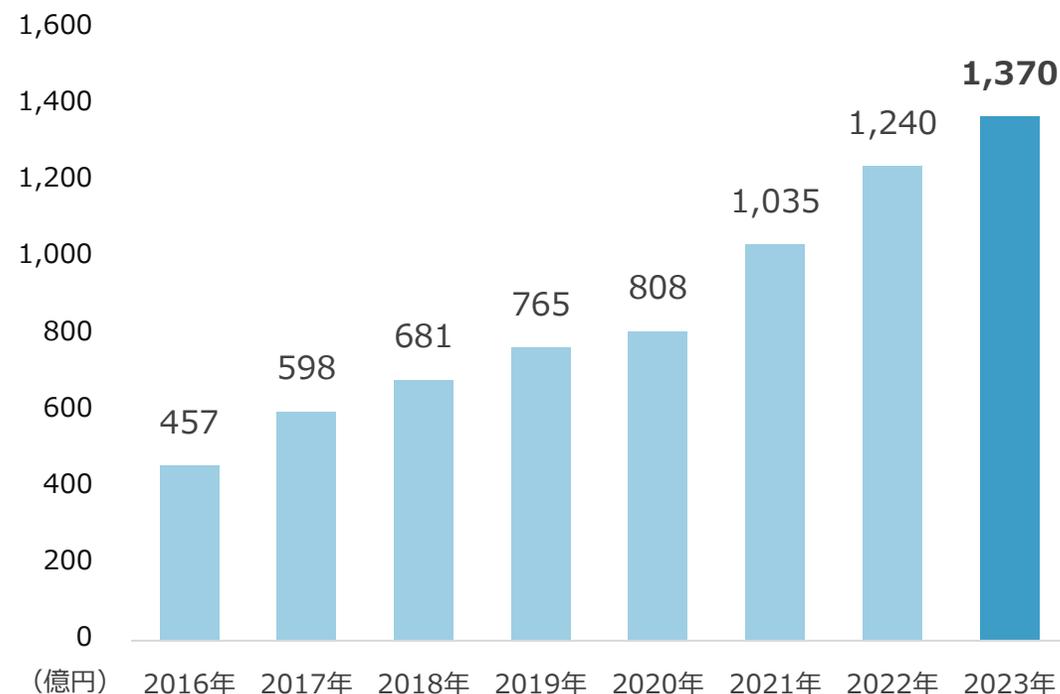
■ インターネット広告市場の拡大に伴い、不動産関連インターネット広告媒体費も成長

### インターネット広告媒体費



※出典：㈱電通「2023年 日本の広告費」インターネット広告媒体費総額の推移

### 不動産・住宅設備 インターネット広告媒体費（推定）

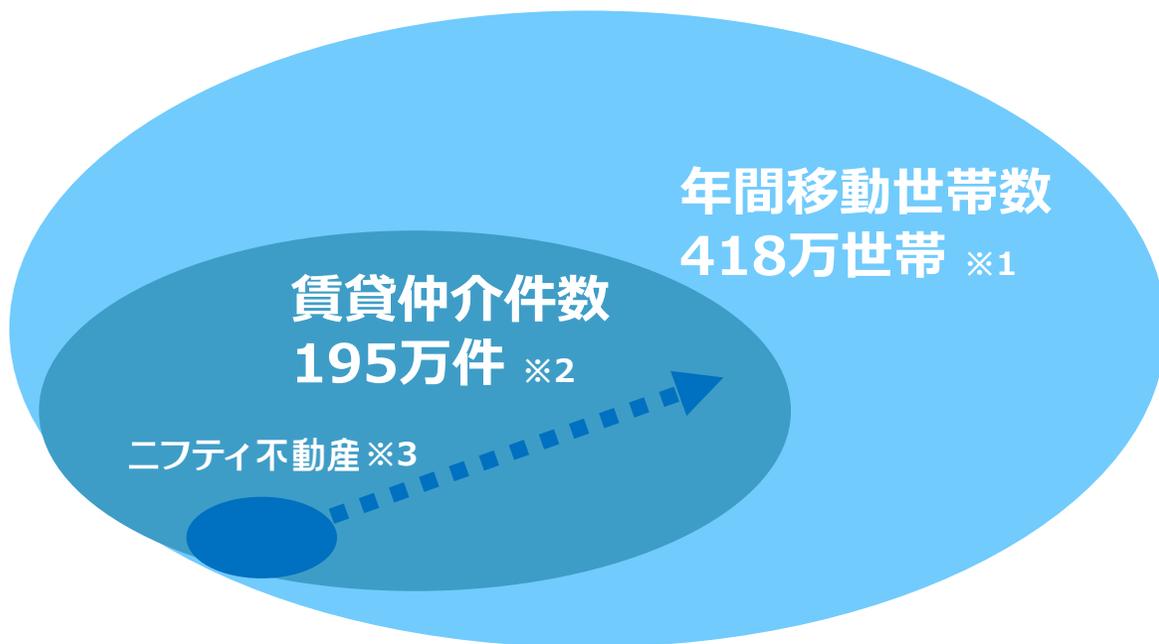


※㈱電通「2023年 日本の広告費」をベースに当社試算

## 市場環境（2）不動産関連市場 動向

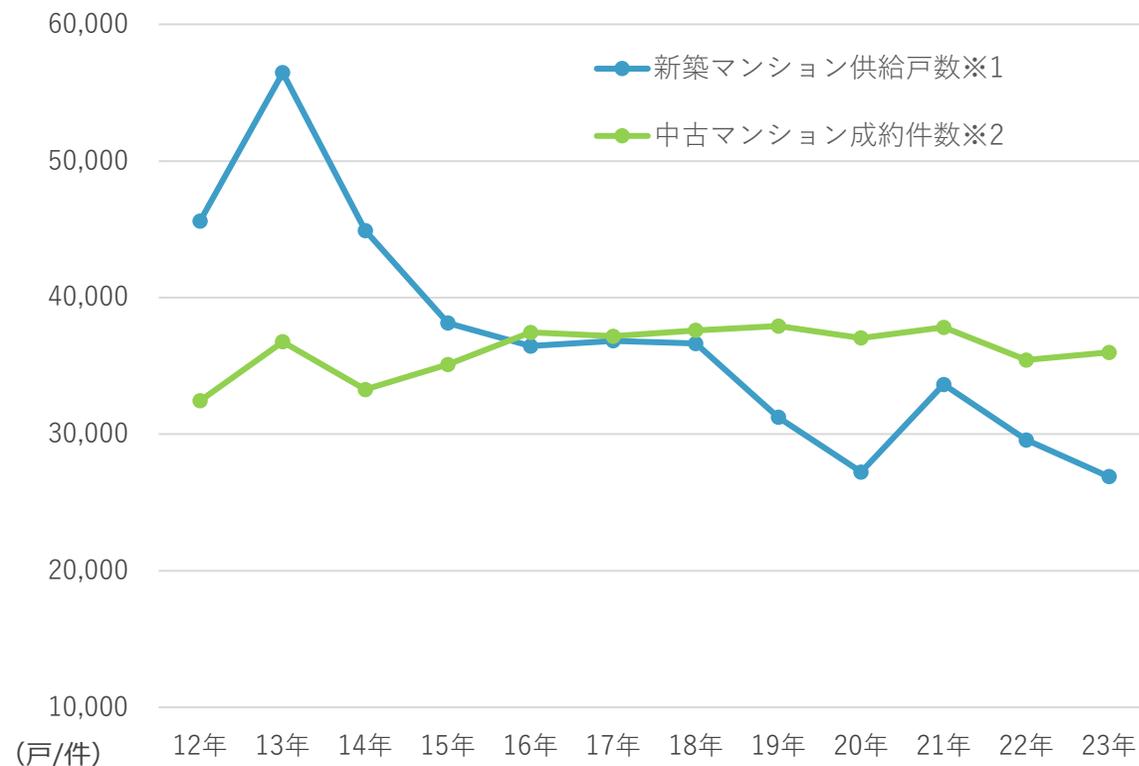
- 賃貸市場における移動世帯数及び仲介件数は、年間数百万件の規模にてニーズ安定
- 売買市場における中古マンションの成約件数は、新築戸数の供給減も受けて堅調推移

### 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）

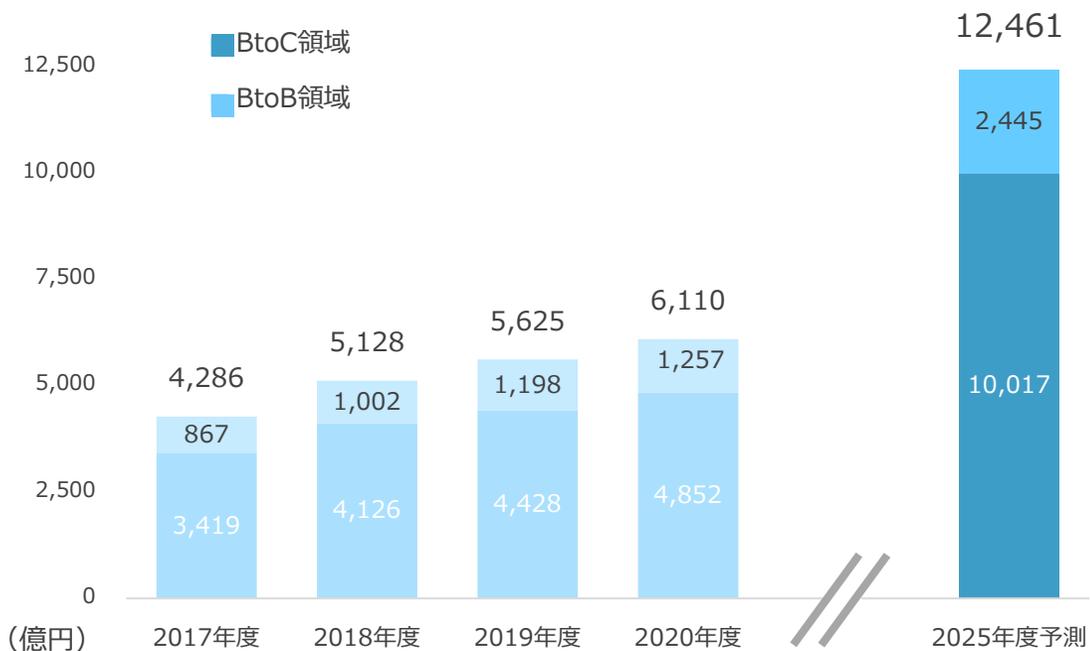


※1 出典：株式会社不動産経済研究所 首都圏 新築分譲マンション市場動向 2023年のまとめ  
 ※2 出典：公益財団法人東日本不動産流通機構 首都圏不動産流通市場の動向（2023）

## 市場環境（3）不動産テック関連市場、日帰り旅行市場 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
- 国内の日帰り旅行市場はコロナ前の水準を回復

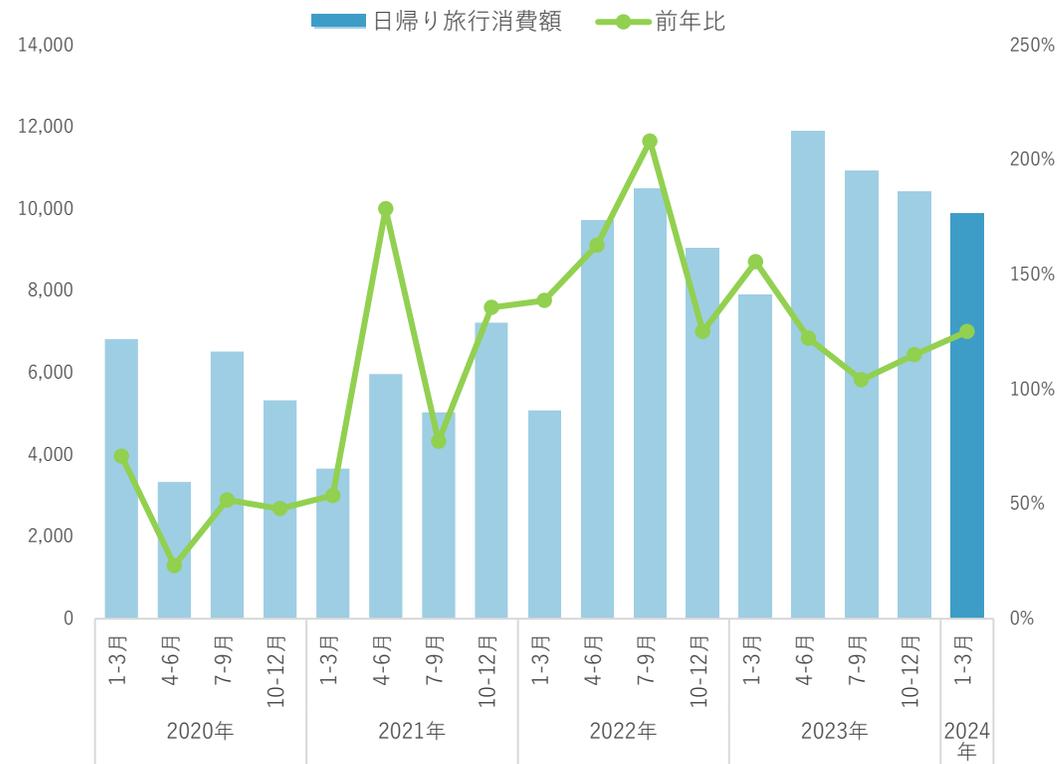
### 不動産テック市場



※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

### 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 2024年1-3月期（速報）

## 市場環境（４）運用型広告、EC関連動向

- インターネット広告媒体費は社会のデジタル化を背景に堅調に伸長
- 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

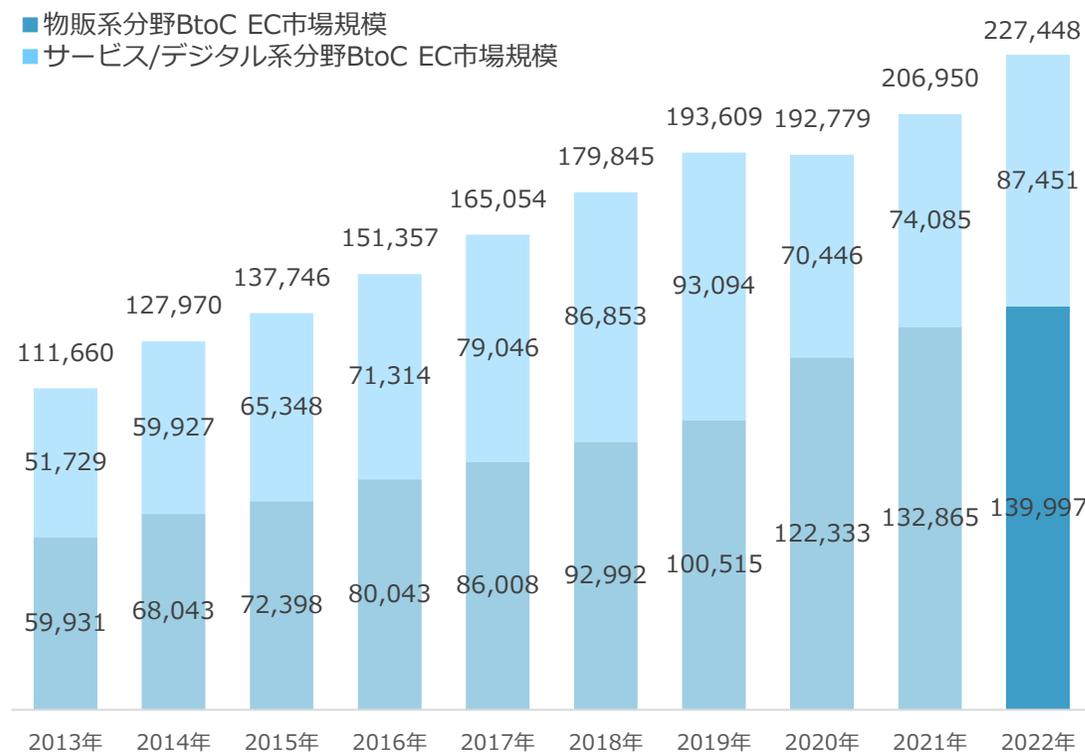
(単位：億円)



※出典：(株)電通「2023年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

### 電子商取引市場（EC市場）

(単位：億円)



※出典：経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」  
国内電子商取引市場規模（BtoC）

## 用語集

### 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

### ARPU(Average Revenue Per User)

顧客1社あたりの平均売上を指す指標のこと

### 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手法や施策のこと

### CX (Customer Experience)

カスタマー・エクスペリエンス、「顧客体験」の意

### 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

### LTV(Life Time Value)

顧客生涯価値の意。ある顧客が自社の利用を開始してから終了するまでの期間に、自社がその顧客からどれだけの利益を得ることができるのかを表す指標

### 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。



## ニフティライフスタイル

- IRに関するお問い合わせ先 : [https://niftylifestyle.co.jp/ir/ir\\_contact/](https://niftylifestyle.co.jp/ir/ir_contact/)