

ニフティライフスタイル

2025年3月期 第3四半期
決算説明資料

2025年1月30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3四半期決算概要
2. 2025年3月期 第3四半期各事業領域の概況
3. 2025年3月期 通期業績予想と株主還元について
4. Appendix

1. 2025年3月期 第3四半期決算概要



★一過性のM&A費用除く営業利益
745百万円 (YoY+32.1%)

決算のポイント

①売上高は大幅増、第3四半期（累計）として過去最高を更新

- ・M&Aした子会社が売上伸長に寄与。既存事業は安定推移

↳株式会社GiRAFFE & Co.は大型案件の受注等により、3Q単独ではYoYで約3倍となる、大幅な成長を達成

↳株式会社ドアーズはPMIも進んでおり、施工意欲の高いユーザー獲得への取り組みが進展

- ・売上高はYoY+45.8%と、3Q累計として過去最高を更新

②利益面も全項目でプラス成長に転換

- ・ニフティ不動産は安定的な売上増加に加え、効率的な事業運営によるコストの最適化が進展し、より筋肉質な体制を実現。その結果、利益面は全ての項目でYoY増益を達成

↳グループ全体でのキャッシュフロー創出力の向上により、EBITDAはYoY+28.1%と順調に推移

↳営業利益は累計でもYoY増益に転換。一過性のM&A関連費用を除く営業利益は、YoY+32.1%の745百万円

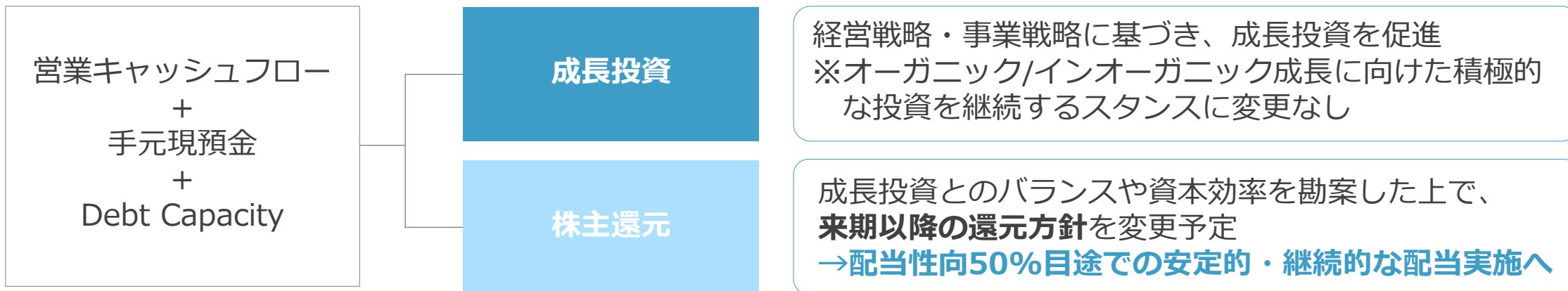
2025年3月期 第3四半期（累計）：連結決算ハイライト②

■ 25/3期の業績は計画通りの順調な進捗

現中期経営計画（24/3期-26/3期）定量目標である売上高45.5億円は1年前倒しで達成、営業利益も10億円に近似した水準での着地を見込む

↳ **この状況を踏まえ、次期中期経営計画の策定に着手**（開示は5月を予定）

次期中計におけるキャピタルアロケーション方針



★今期末においては、来期以降に適用見込みの新株主還元方針を部分的に反映

2025年3月期の期末配当予想を **9円 → 23円** に引き上げ

2025年3月期 第3四半期（累計）：連結損益計算書

■すべての項目で前年同期比でプラスに転換。通期業績予想に対しても、着実に進捗

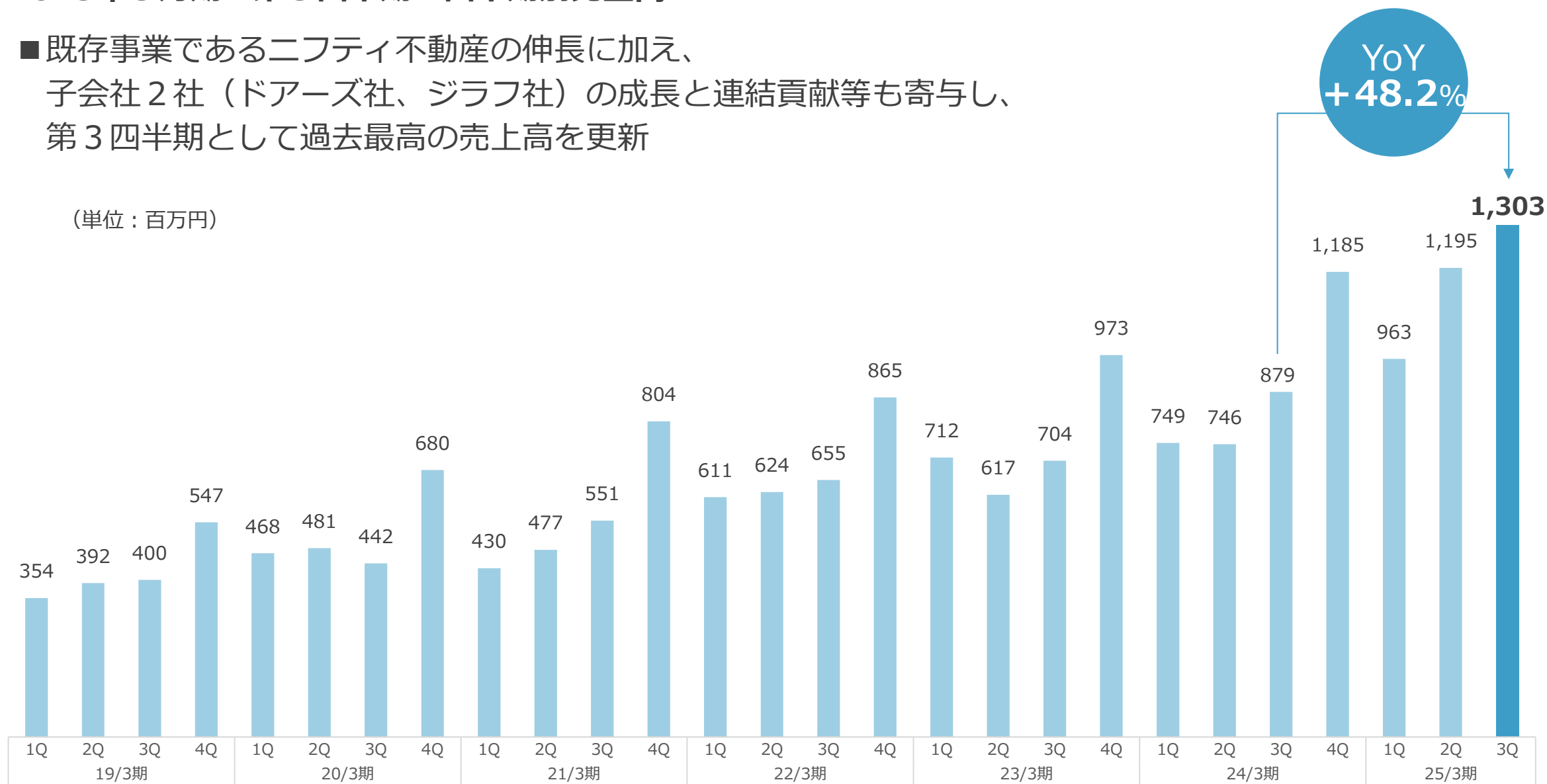
(単位：百万円)	2025年3月期 第3四半期実績	2024年3月期 第3四半期	YoY
売上高	3,462	2,374	+45.8%
売上総利益	2,427	1,723	+40.8%
営業利益	654	564	+16.0%
EBITDA	924	721	+28.1%
経常利益	654	567	+15.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	403	370	+9.0%

※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
※ドアーズ社の連結対象期間は2024年6月から

2025年3月期 第3四半期：四半期別売上高

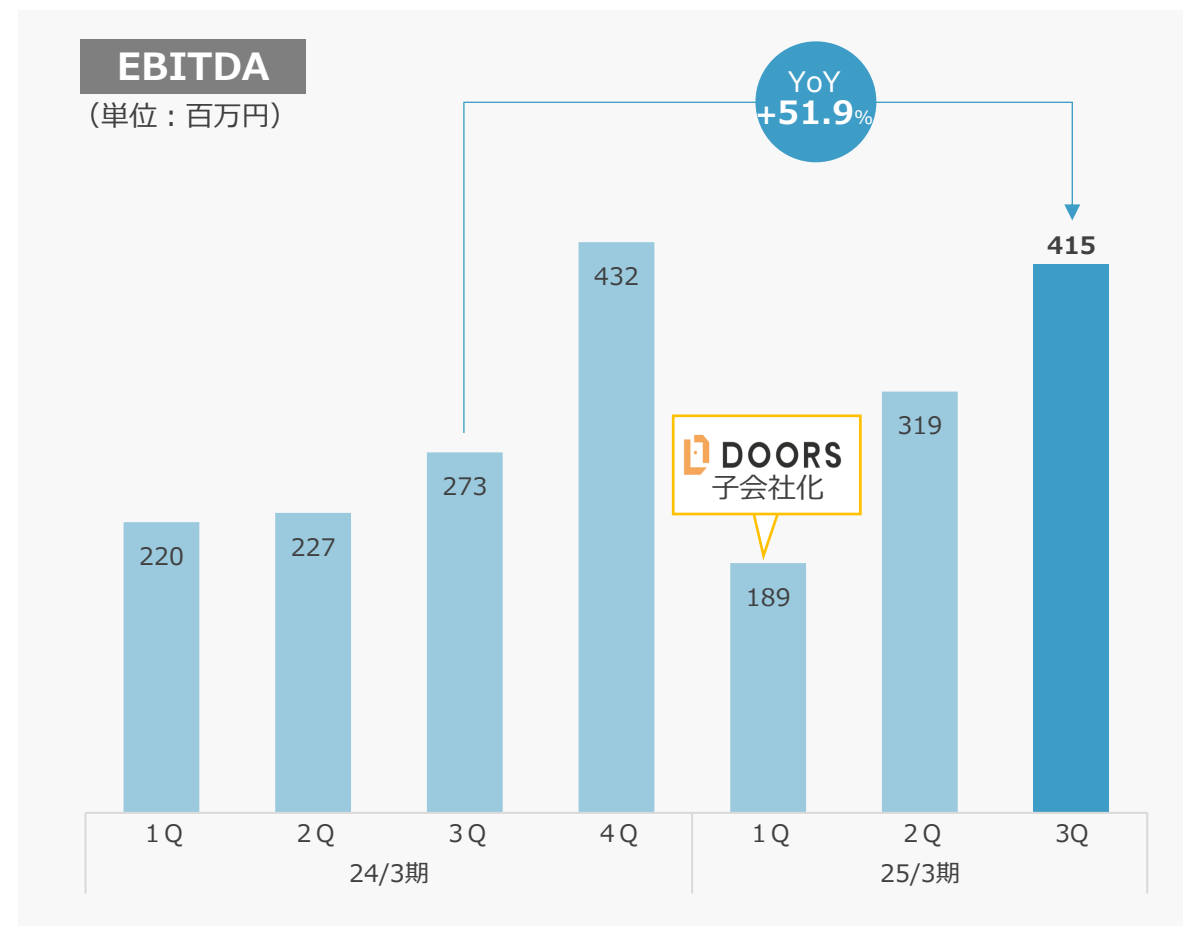
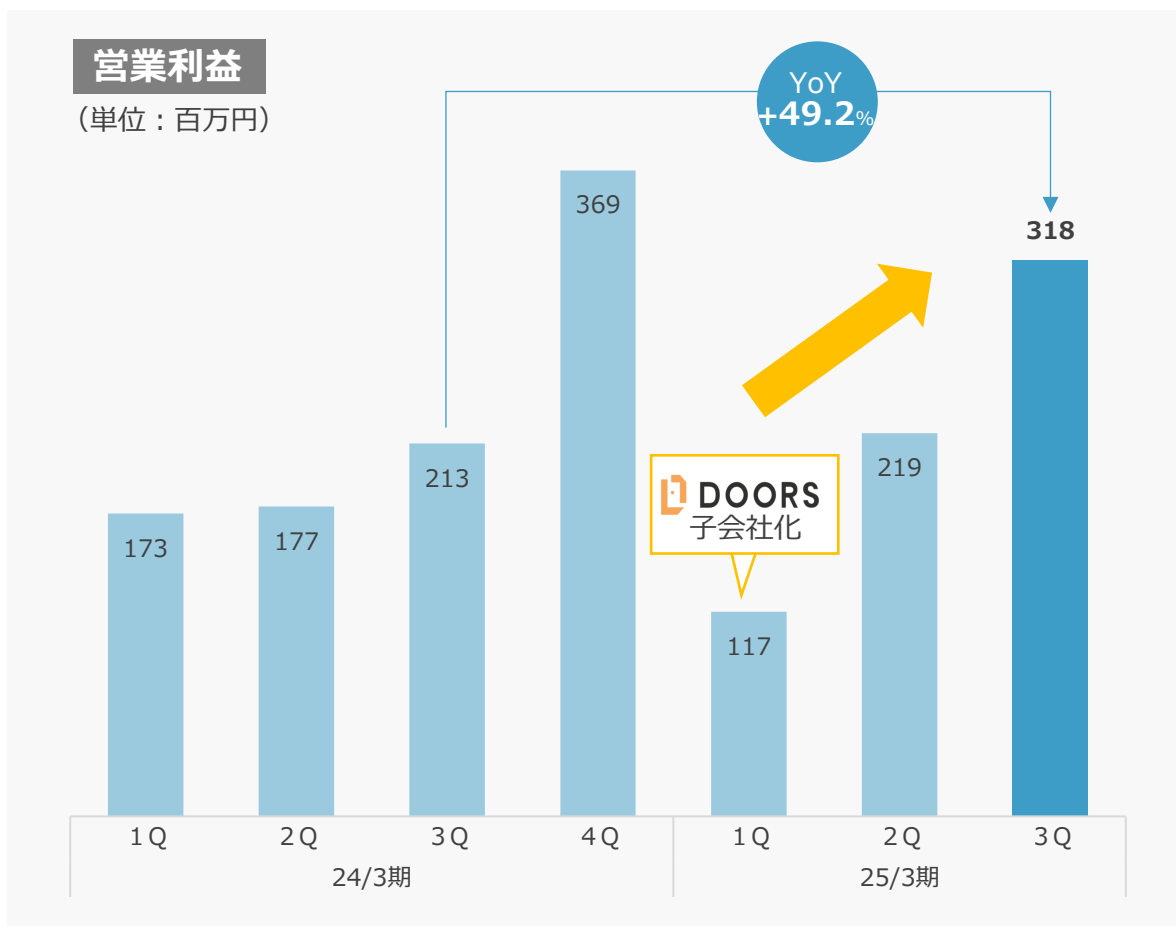
- 既存事業であるニフティ不動産の伸長に加え、子会社2社（ドアーズ社、ジラフ社）の成長と連結貢献等も寄与し、第3四半期として過去最高の売上高を更新

(単位：百万円)



2025年3月期 第3四半期：四半期別 営業利益及びEBITDA推移

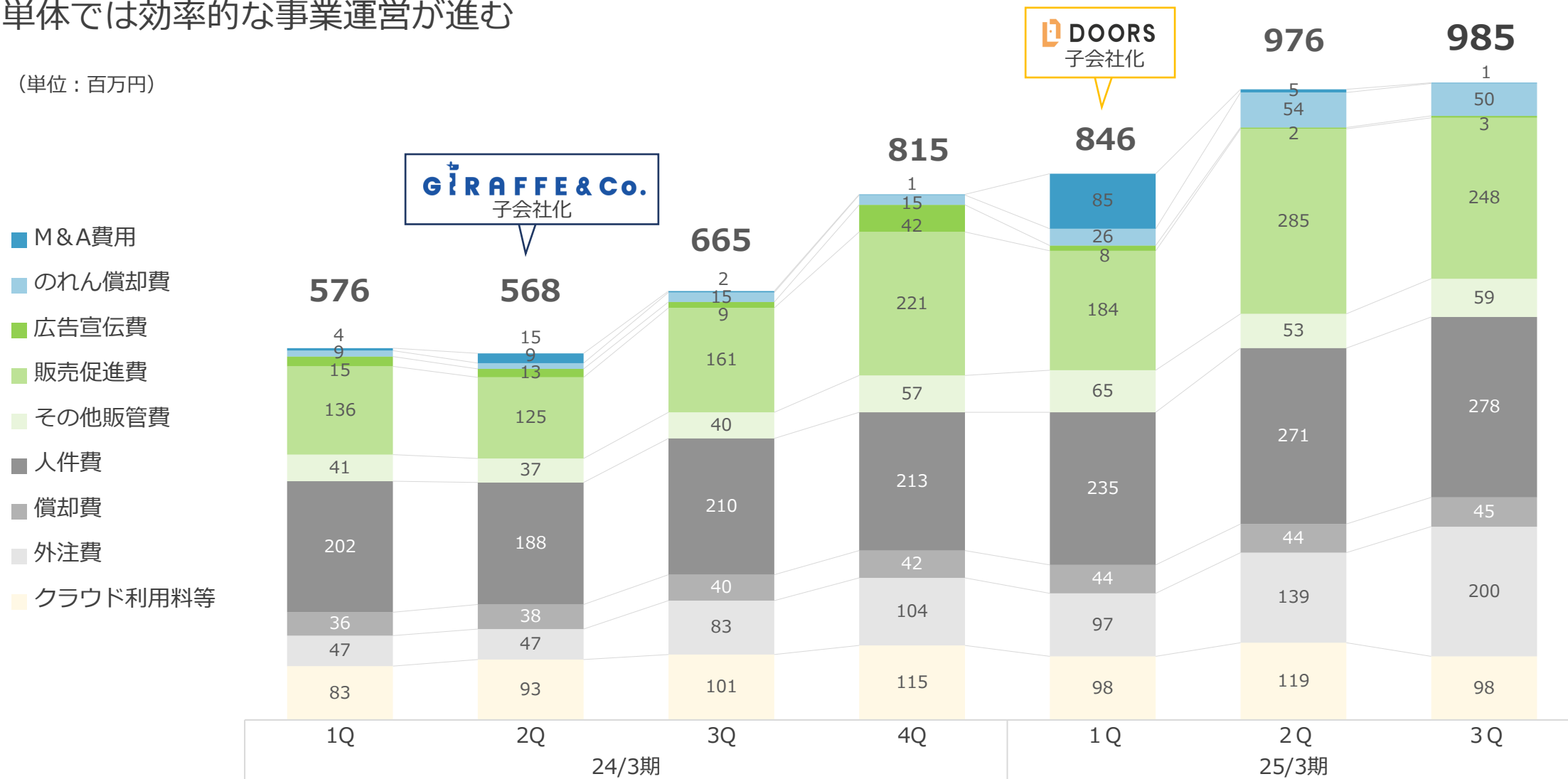
- 営業利益：1Qは一時費用の影響を受けたものの、その後成長基調に。3QではYoY+49.2%と大幅な増加を達成
- EBITDA：連結グループでのCF創出力の向上により、YoY+51.9%と好調



2025年3月期 第3四半期：コストの四半期別推移と内訳

- コスト増加要因は、ドアーズ社及びジラフ社の連結子会社化に伴うものが主で、単体では効率的な事業運営が進む

(単位：百万円)

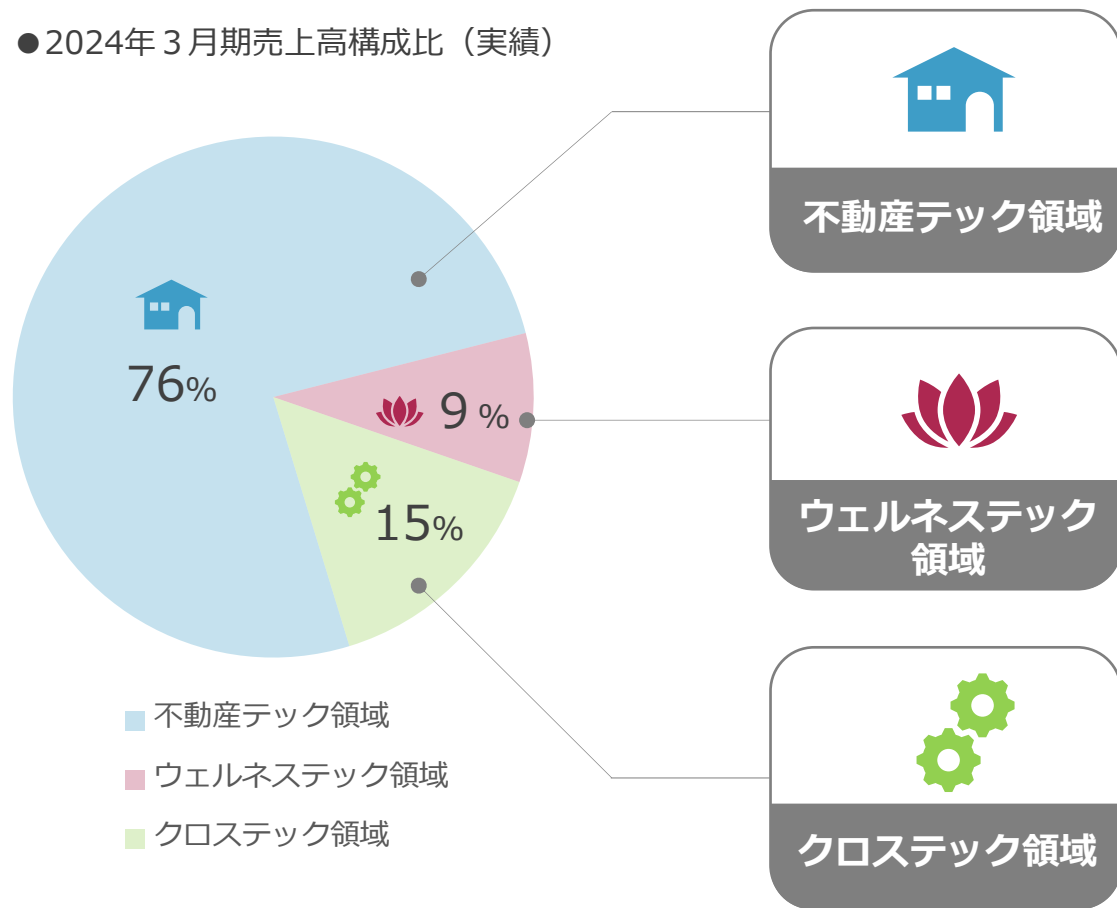


2. 2025年3月期 第3四半期 各事業領域の概況

事業とサービスについて

- 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

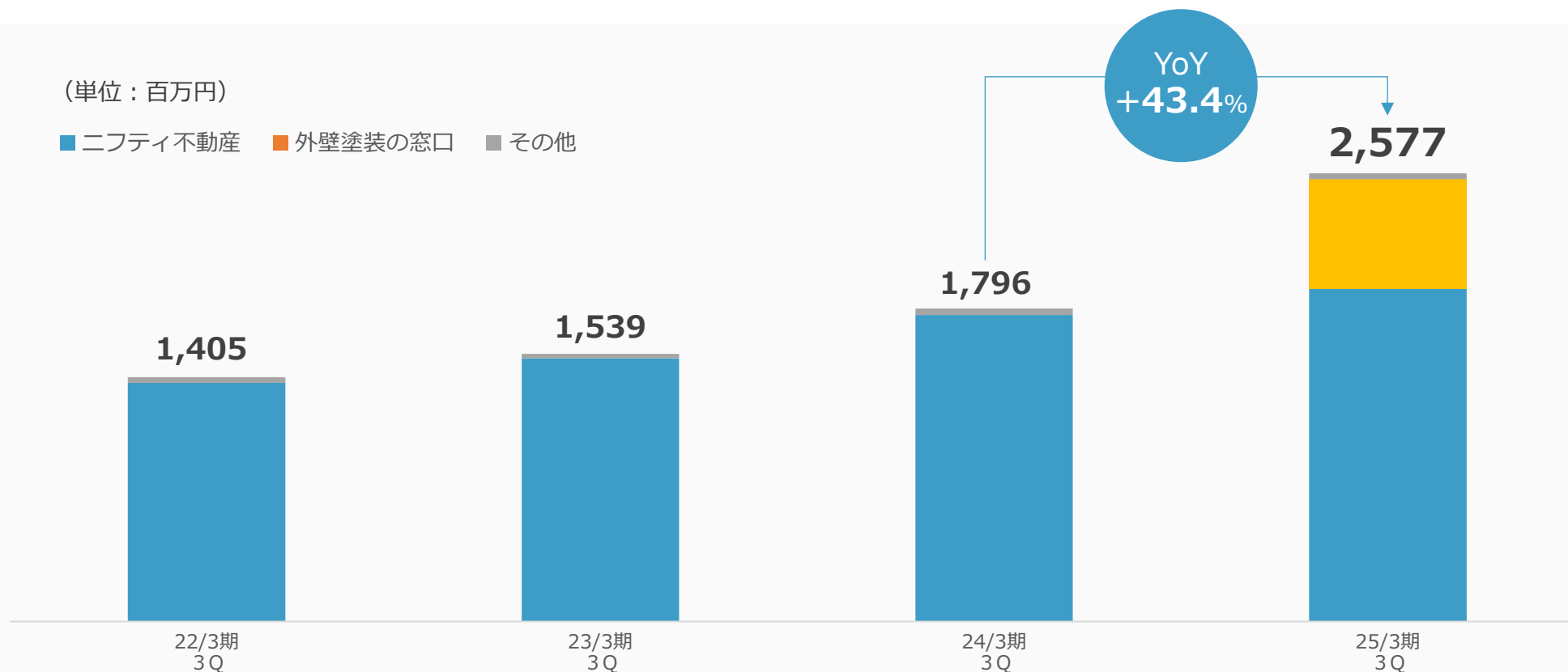
SEOコンサルティング

運営：株式会社GiRAFFE & Co.

2023年9月
子会社化

2025年3月期 第3四半期（累計）：不動産テック領域売上高

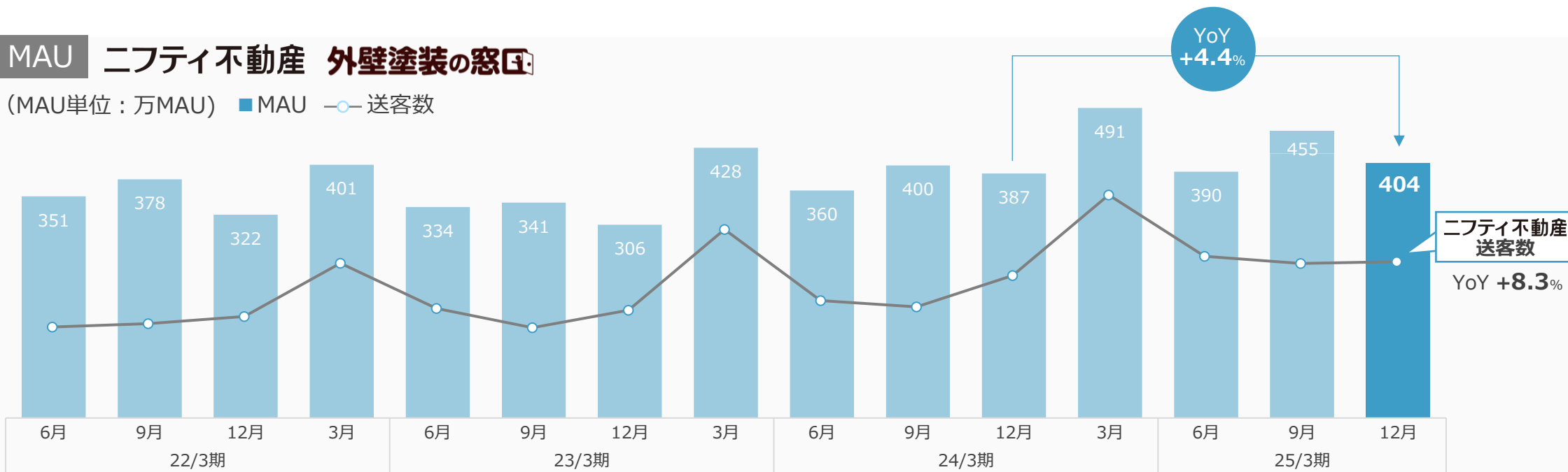
- ドアーズ社の連結効果でYoY+43.4%となる2,577百万円で着地し、3Q（累計）として過去最高を更新
 - ・ ニフティ不動産：UI/UXの継続的な改善により、アプリユーザーの利便性が向上。送客数上昇につながったことから、売上高は堅調に推移
 - ・ 外壁塗装の窓口：施工意欲の高いユーザーの獲得に注力、売上高も堅調に推移



不動産テック領域 主要KPI

MAU ニフティ不動産 外壁塗装の窓口

(MAU単位：万MAU) ■ MAU ○ 送客数



掲載物件情報数

ニフティ
不動産



1,583 万件

累計アプリDL数

ニフティ
不動産



1,177 万DL

累計加盟店数

外壁塗装の窓口



5,448 社

※1 MAU (Monthly Active Users/月間アクティブユーザー数) : 当第2四半期より、ニフティ不動産と外壁塗装の窓口のMAUを合算して提示。各期末の月間の各デバイスユーザーの合算値
 ※2 送客数 : 月間平均値 (各四半期ごと) ※3 掲載物件情報数 (ニフティ不動産) : 2024年12月末時点
 ※4 アプリダウンロード数 : 2024年12月末時点の累計DL数、ニフティ不動産アプリシリーズ合計
 ※5 累計加盟店数 : 外壁塗装の窓口に加盟した延べ社数、2024年12月末時点

ドアーズ社PMI進捗状況

- 稼ぎ方の構造改革を実行中。より施工意欲の高いユーザーの獲得を通じて成約売上の拡大を実現するとともに、ユーザー及び施工事業者の満足度を向上を目指す方針

【ドアーズ社の売上高構成】

販売売上
(紹介手数料) ドアーズ社ビジネスの基盤となる売上高。
マッチングサービスにおける紹介により計上

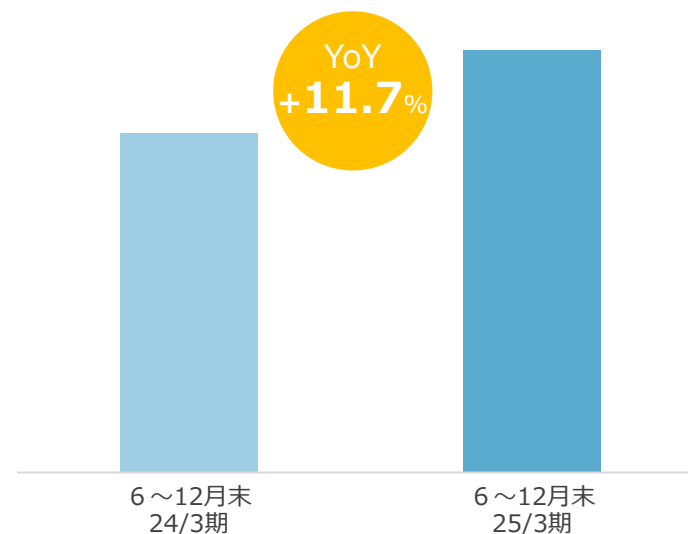
成約売上
(成約手数料) マッチング及びリフォームサービスにおける施工完了時に計上される売上高

PMIを通じて、成約売上の拡大施策を推進



- ・ マーケティング手法を見直し、有償プロモーションの最適化
- ・ SEO施策の強化により、自然流入経路の確立を図る
→ 顕在ユーザーの効率的な集客/送客により、「質」の向上を図る

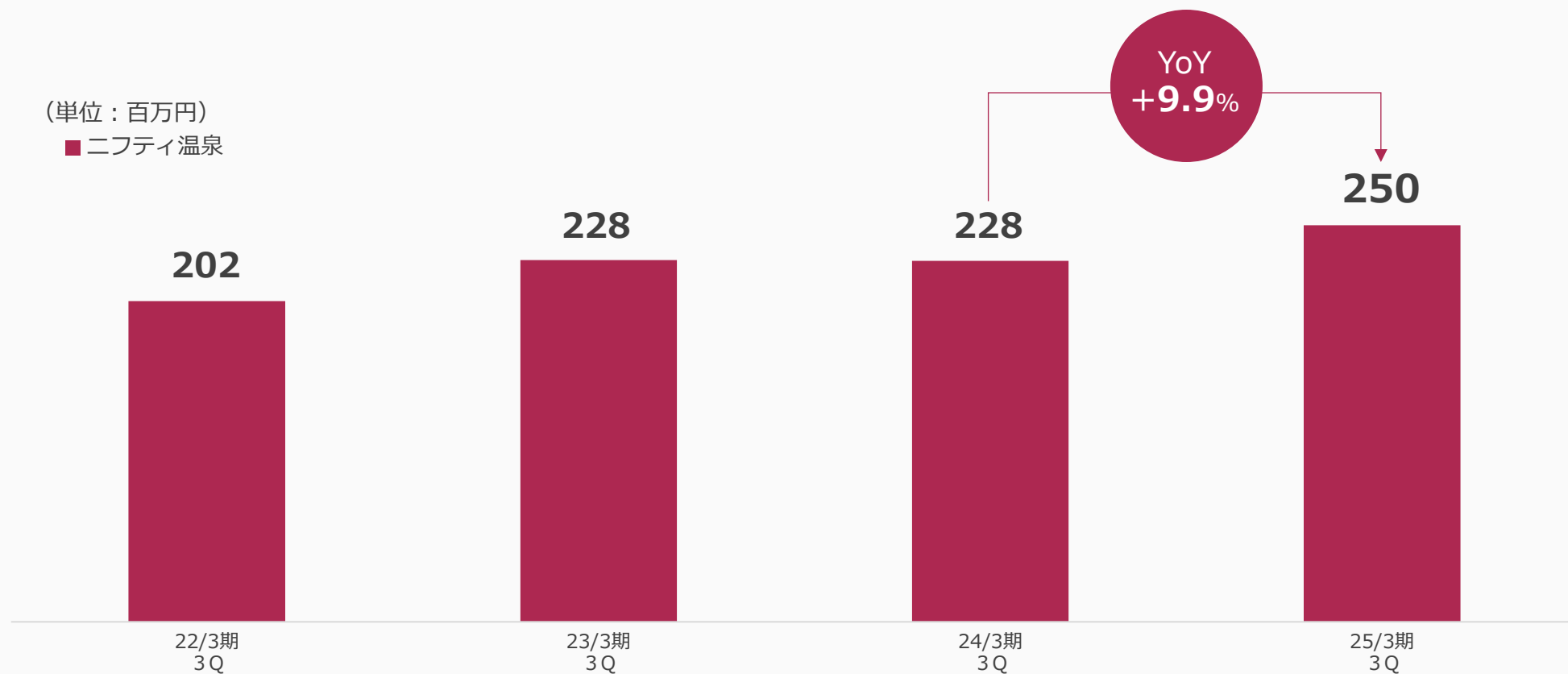
成約売上は前年同期比で確実に成長



※2024年6月よりドアーズを連結の範囲に加えたことから同期間の7か月間の業績を比較、元請事業を含む

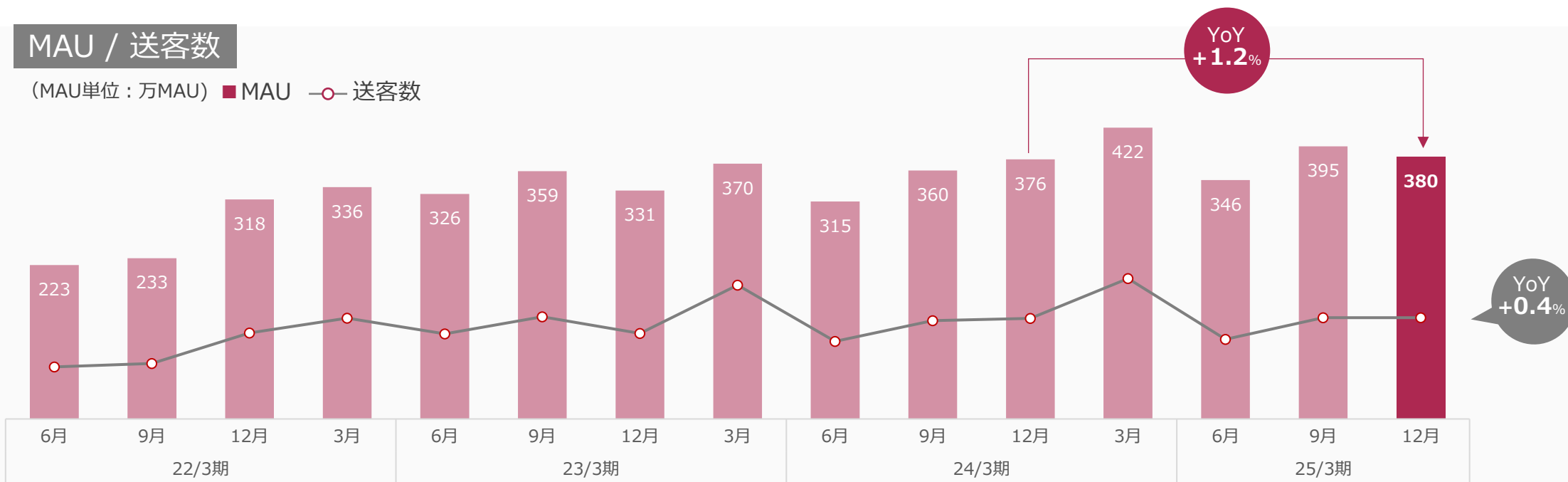
2025年3月期 第3四半期（累計）：ウェルネステック領域売上高

- 3Q（累計）はYoY+9.9%の250百万円で着地。12月に発表した年間ランキングをはじめ、各種記事やアイドルとのコラボ企画等、多彩な取り組みでファン形成に注力。電子チケットの販促や導入店舗拡大のための営業強化を推進



MAU / 送客数

(MAU単位：万MAU) ■ MAU ○ 送客数



総掲載施設数



18,028

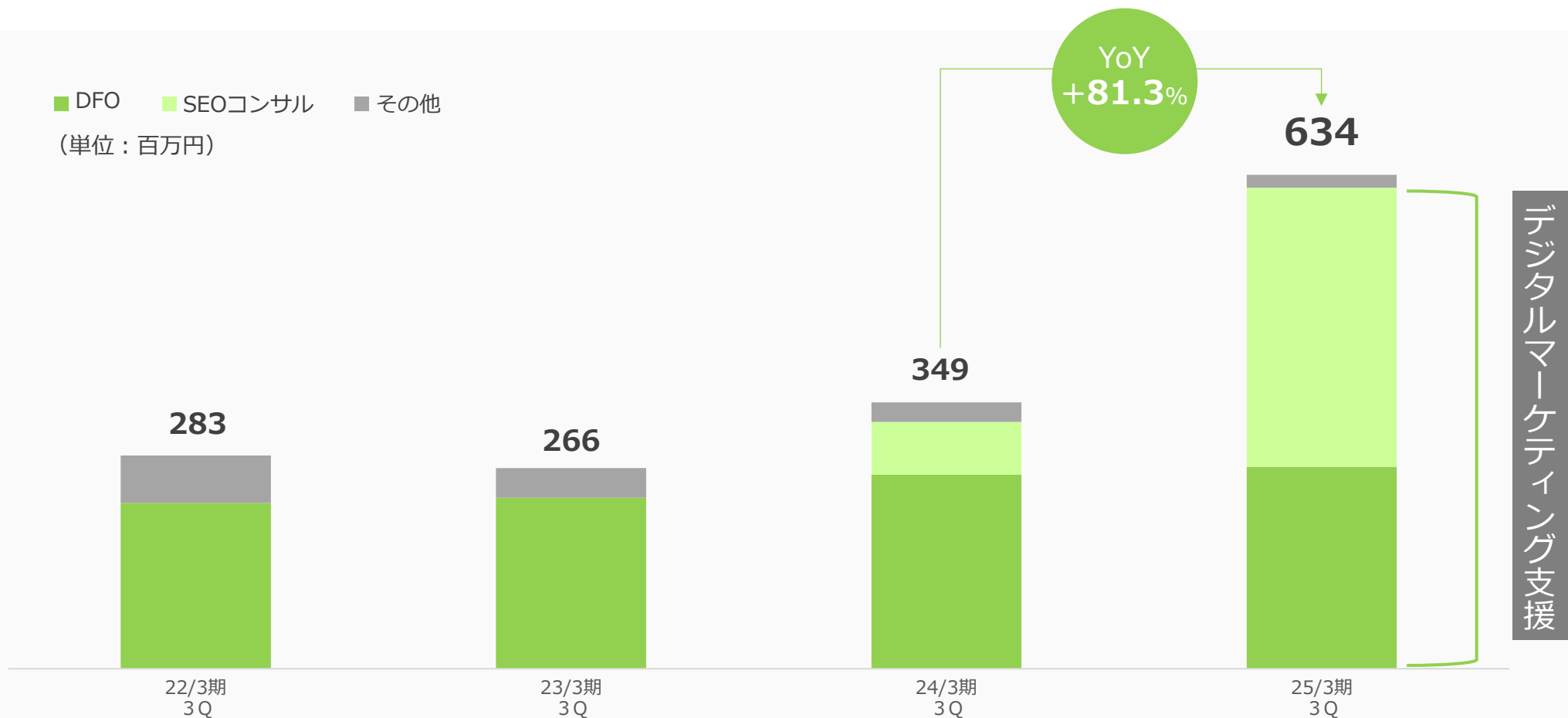
クーポン/電子チケット掲載施設数



617

2025年3月期 第3四半期（累計）：クロステック領域売上高

- DFOは安定。SEOコンサルティングは、2Qに年度末まで継続的な売上が見込める大型のプロジェクト案件を受注したことから、3Qも好調に推移。ジラフ社の3Q単独ではYoY+201%と大幅に成長。3Q（累計）では、YoY+81.3%と増加し、634百万円で着地



事業トピックス：外壁塗装の窓口「元請型事業」の進捗状況

■外壁塗装の窓口 リフォームサービス（元請型事業）とは <https://wallpaint.jp/>

地元の実績豊富な職人と提携して「外壁塗装の窓口」の店舗を展開、直接ご相談をお受けして、施工までを一気通貫でサポートする地域密着型のサービス。都市部に比べて小規模事業者が多いため、ユーザーの要望に沿うマッチングが成立しづらいという地方の課題解決を目指す



【2024年12月末時点】
九州に加え、東北エリアにも展開

【2024年7月】
主に九州エリアから
本格スタート

約30店舗



出店数
約60店舗
に拡大



外壁塗装の窓口オリジナルブランド塗料
「GAUDI PAINT SERIES」も取り扱い



今春に100店舗
出店を目指す



事業トピックス：ニフティ不動産サービス誕生から25周年！記念キャンペーン続々

【25周年感謝祭スタート】

2000年4月に「ニフティ不動産」の前身であるWEBサービス「Myhome@nifty」がスタートしてから、今年で25周年を迎える。これを記念し、「25周年感謝祭」の一環として特別キャンペーンを実施



ニフティ不動産

25周年感謝祭!
1~3月限定期間限定UP

要エントリー
毎月末日締切

最大 **30,000**円分
キャッシュバック

選べる成約祝いギフト(デジタルギフト)プレゼント

25名様 賃貸コース 10,000円分
25名様 購入コース 30,000円分

https://myhome.nifty.com/campaign/cashback_pgm/

【ショートドラマで認知度向上を目指す】

大手不動産ポータル情報の情報をまとめて検索できるという強みを、人生のターニングポイントに置き換えて表現したショートドラマ「まとめれば、うまくいく。」を制作。1月17日より配信開始



ニフティ不動産

#まとめれば、うまくいく

ショートドラマを
観て当よう! キャンペーン

2025 1/17 MON → 3/31 MON

抽選で
2,525円分
Amazonギフトカード
プレゼント

<https://myhome.nifty.com/campaign/2025movies/>

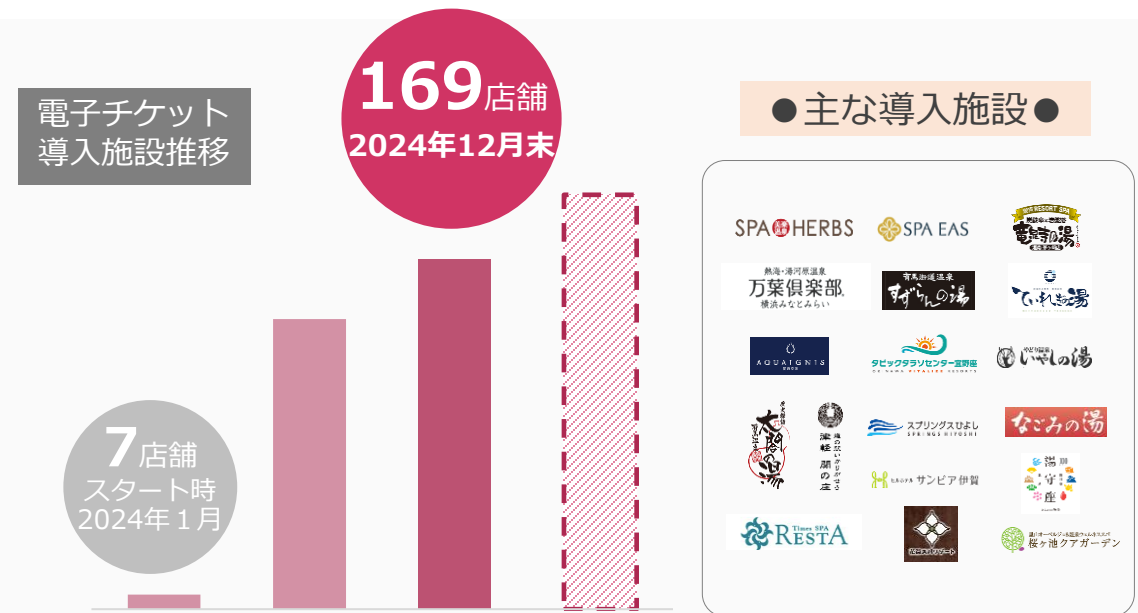
事業トピックス：ニフティ温泉 電子チケットの普及拡大に向けた取り組み

【年間ランキング2024発表】

「ニフティ温泉 年間ランキング2024」を発表。謝恩クーポンは今回初めて電子チケットによる提供を開始し、電子チケット利用で当たるプレゼントキャンペーンも同時実施している。

【電子チケット導入施設開拓は堅調に推移】

導入施設は2024年12月末で169店舗。店舗開拓戦略は、質の向上を目指した取り組みへシフトし、集客力が高い施設や複数の店舗を展開するグループ施設を中心に、営業活動を強化



※2024年12月末現在、掲載は一部抜粋（順不同）

事業トピックス：DFOにおけるSaaS連携強化から、広告運用へのアップセルを目指す取り組み

- 他社メディアやサービスとの連携推進により、接点拡大を目指す

データ連携の主な事例

2024年10月：NTTドコモ
「dポイントマーケット®」
2024年11月：DMMグループ
「DMMチャットブーストCV」
2024年12月：TikTok for Business

【広告運用サービス】とは..

データフィードを専門に扱う知見を活かし、広告配信の代行や運用を行うサービス。分析まで一気通貫で支援することで、顧客企業のパフォーマンス向上への貢献を目指す

DFO ×



トピックス：本社移転計画について

- 2025年7月の本社移転を決定、本日（2025年1月30日）賃貸借契約を締結した旨を開示

新たな価値が生まれる組織環境整備

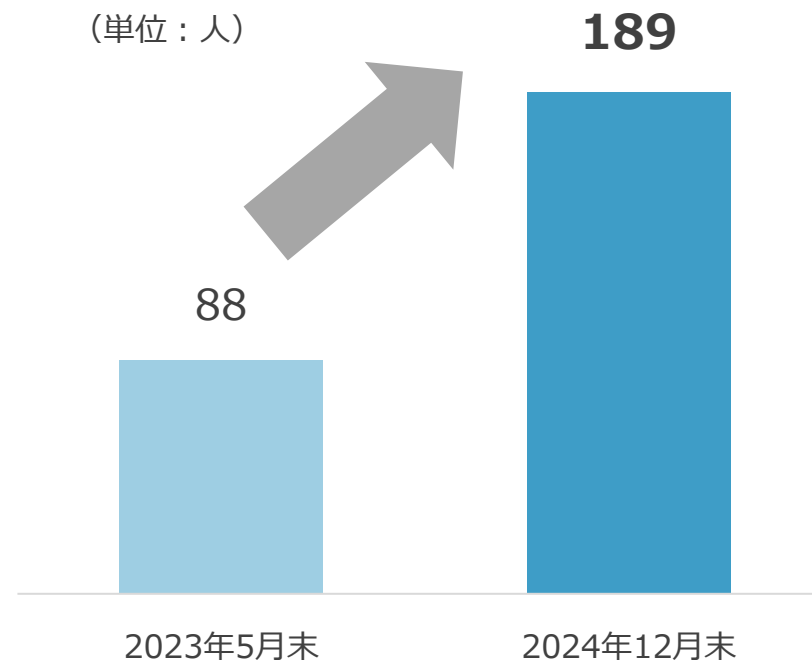
現中期経営計画の重点戦略として掲げ、人材育成や採用強化、職場環境の整備を推進



- 業容拡大等に伴い、グループの人員数が増加
 - ↳ 執務スペースの確保のほか、企業価値向上を目指したコミュニケーションの質や生産性を高めるための環境整備として、移転を決定
 - ↳ **今期の業績にあたる影響は軽微**

グループ人員数推移

中期経営計画を発表した2023年5月からグループ人員数は約2.15倍に



※グループ人員数推移には連結グループにおける正社員、契約社員のほかアルバイト、業務委託、派遣社員（役員を除く）が含まれています。
※詳細は、本日2025年1月30日付公表の「本社移転に関するお知らせ」をご覧ください。

トピックス：流動性向上に向けた取り組み

■ 貸借銘柄への選定

当社株式は、2025年1月7日に貸借銘柄に選定されました。今回の貸借銘柄選定は、当社株式の流動性及び需給関係の向上を促進し、売買の活性化と公正な価格形成に資するものと考えております。



2025年1月6日

各位

会社名 ニフティライフスタイル株式会社
代表者名 代表取締役社長 成田 隆志
(コード：4262、東証グロース)
問合せ先 取締役経営管理部長 浅野 雄太
(TEL：03-5937-3567)
<https://niftylifestyle.co.jp/>

当社株式の貸借銘柄選定に関するお知らせ

当社株式は、東京証券取引所グロース市場の制度信用銘柄に選定されておりますが、このたび、新たに貸借銘柄に選定されましたのでお知らせいたします。

選定日は、2025年1月7日（火）であり、同日の売買分から実施されます。

今回の貸借銘柄選定は、当社株式の流動性及び需給関係の向上を促進し、売買の活性化と公正な価格形成に資するものと考えております。

今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

※2025年1月6日付公表の「当社株式の貸借銘柄選定に関するお知らせ」より

3. 2025年3月期 通期業績予想と株主還元について

2025年3月期 通期業績予想

- 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2ケタ成長を見込む

(単位：百万円)	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

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

GIRAFFE & Co.
(2023年9月)

DOORS
(2024年5月)

全領域において、M&Aによる非連続的な成長も引き続き積極的に検討

クロステック領域の拡大・成長

- ▶ デジタルマーケティング支援 (DFO、SEOコンサルティング)
- ▶ 新規事業

ウェルネステック領域の拡大・成長

- ▶ ニフティ温泉
- ▶ ウェルネス新領域

不動産テック領域の拡大・成長

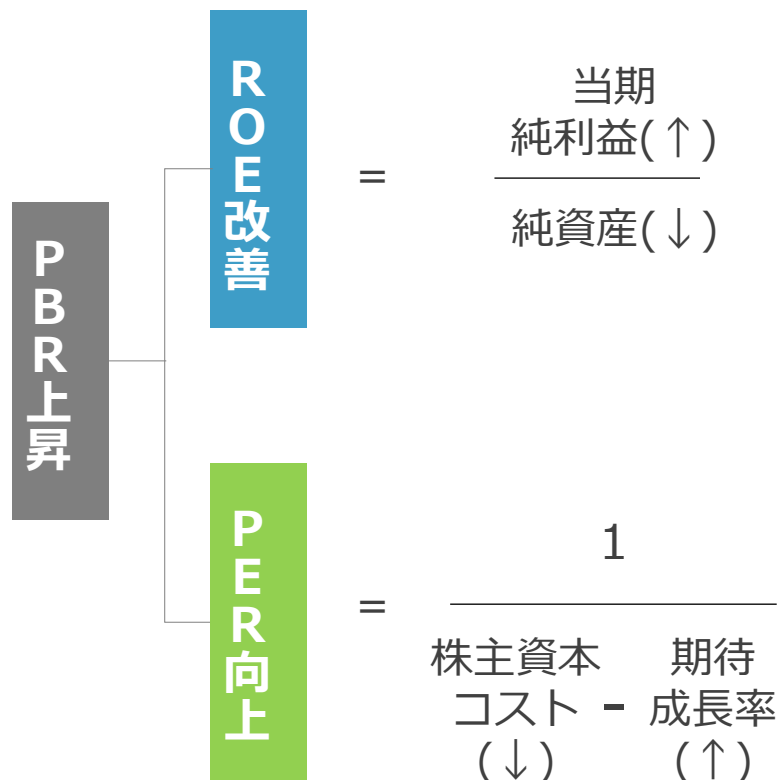
- ▶ ニフティ不動産
- ▶ 外壁塗装の窓口
- ▶ 周辺領域

24/3期

25/3期

企業価値向上に向けた取り組みについて

- 中長期的な経営/事業戦略に基づく成長投資を推進するとともに、株主還元の充実や最適資本構成の実現等により、ROE × PER = PBR上昇に取り組む



- ・ 中期経営計画における各種施策による当期純利益成長
- ・ 株主還元を通じた純資産水準の適正化
⇒ **株主還元：来期以降は配当性向50%目途での安定的・継続的な還元とする方針**

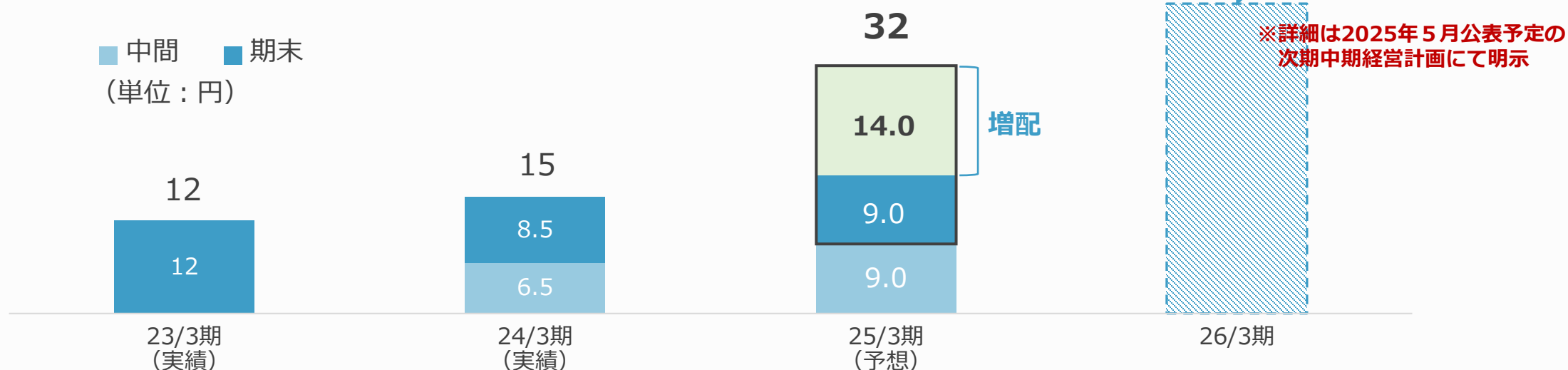
今期は部分的に先行反映

- ・ 成長戦略の明確化、M&A活用等を通じた期待成長率上昇
- ・ 情報開示の充実・株主や投資家との積極的な対話や最適資本構成実現等による株主資本コストの引き下げ

株主還元（2025年3月期）

■ 来期以降の配当方針を一部先行反映する形で、**今期の期末配当を引き上げ**
25/3期の年間配当予想は1株当たり32円（中間9円、期末23円）に

※詳細は、本日2025年1月30日付公表の「期末配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」をご覧ください。



配当

25/3期 年間配当予想	32円
配当利回り	3.28%

※2025年1月29日の終値977円で算出



優待

100株以上500株未満	2,000円相当
500株以上	4,000円相当
優待利回り	2.05%

※当社株主優待は温泉施設優待券のほか、電子ギフト/社会貢献団体への寄付（100株以上500株未満：1,000円、500株以上：2,000円）があります。
 ※優待利回りは温泉施設優待券（100株以上500株未満）の場合を記載

温泉施設優待券

配当利回り
 +
 優待利回り
5.32%

積極的なIR活動も引き続き実施してまいります

■ IR活動の充実

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/>（説明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（リアル/WEB）

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。

参加予定の個人投資家向けセミナー

- ・ 投資WEB 「決算速報！」
日時：2025年1月30日（木）19時ごろ
形式：YouTube（録画配信）
- ・ [ログミーファイナンス主催「個人投資家向けIRセミナー」](#)
日時：2025年2月15日（土）13時55分～登壇予定
形式：Zoomウェビナー（要申し込み/無料）

■ IR note で情報発信中！！ぜひご覧ください。<https://note.com/niftylifestyle/>

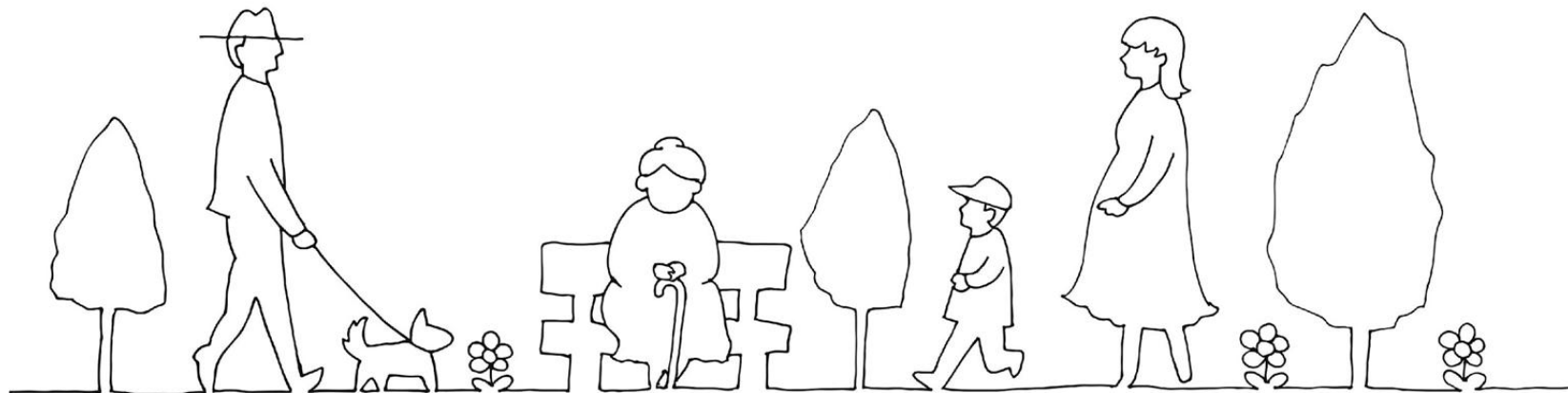


4 . appendix

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。



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)

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	12億6,256万円 <small>※2024年12月末時点</small>
■ 従業員数	106名 (31名) <small>※連結/2024年12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	株式会社ドアーズ、株式会社GiRAFFE & Co.

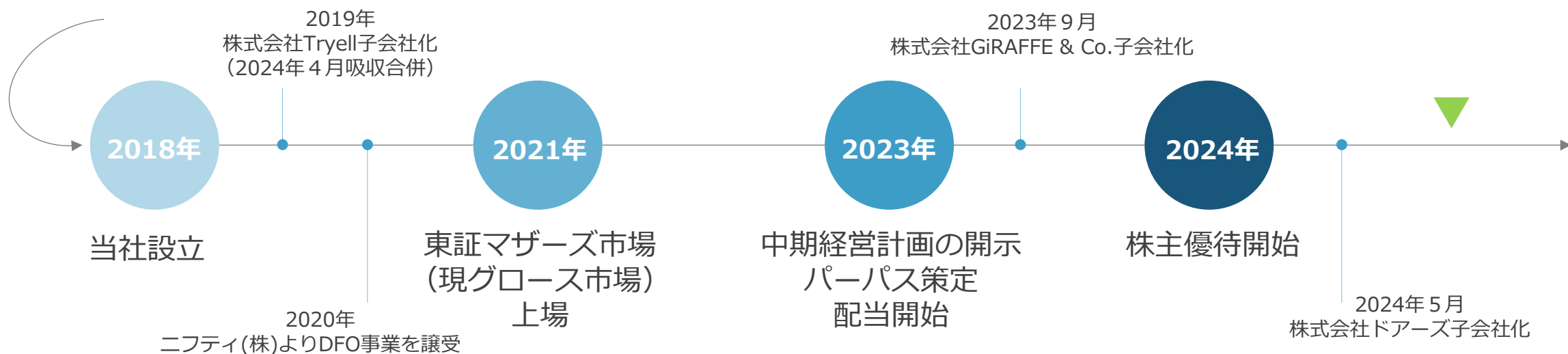
2025年3月期 第3四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

		25/3期	12月末	24/3期	3月末	増減額
流動資産	合計		4,464		5,565	△1,100
	現預金		3,760		4,945	△1,184
	売掛金		669		597	71
	その他		34		21	12
固定資産	合計		2,076		735	1,340
	ソフトウェア		321		313	8
	のれん		1,052		191	860
	顧客関連無形資産		494		-	494
	その他		207		230	△23
資産	合計		6,541		6,301	239
負債	合計		955		1,019	△63
純資産	合計		5,585		5,281	303
	資本金		1,262		1,261	1
	資本剰余金		1,179		1,177	1
	利益剰余金		3,119		2,827	292
	新株予約権		24		15	9
負債・純資産	合計		6,541		6,301	239

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 (2024年12月サービス終了)		



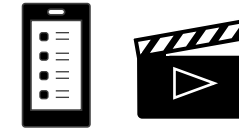
当社を取り巻く外部環境

ライフスタイルの多様化



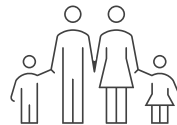
テレワークやフリーランス等、新しい働き方が定着しつつある中、地方移住への関心が高まる等、暮らし方・働き方・価値観が多様化

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1,500万件

※2024年12月末現在

ニフティ温泉

掲載施設数約18,000件

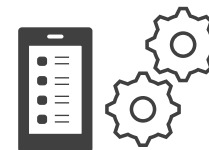
※2024年12月末現在



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



150超のこだわり条件

中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）

- 2025年3月期において、おおむね定量目標を達成見込みであることから、次期中期経営計画の策定に着手。今年5月に公表予定

2023/5/9 発表 中期経営計画より

① 事業基盤の強化

将来に向けた第2第3の事業の柱を創出し、事業基盤の強化を図る

③ 新たな価値が生まれる組織環境整備

新たな価値やイノベーションが生まれる組織への進化を目指す

② 事業拡大による収益源の多様化

周辺領域での事業を強化・拡大し、収益源の多様化を図る

定量目標 (2026年3月期)

売上高 **45.5** 億円 (CAGR15%)
営業利益 **10** 億円 (CAGR20%)

今期中に
おおむね
達成見込み

※CAGR：2023年3月期実績に対する年平均成長率

本中期経営計画における事業戦略

【事業別戦略】



お部屋探しから住まい全般の支援へ

- ・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

今期中に
達成見込み



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

- ・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

今期中に
達成見込み

■ 国内最大級の不動産物件情報を網羅する「お部屋探しアプリ」

効率

掲載物件情報数は国内NO.1！
複数サイトからまとめて探せて効率的

便利

膨大なデータを高速処理できる技術力が強み！
ユーザビリティを追求した物件探し

大手不動産ポータル



● 掲載物件情報数

1,583 万件

● MAU (※)

387 万MAU

※MAU：Monthly Active Users／月間アクティブユーザー数、※いずれも2024年12月末時点



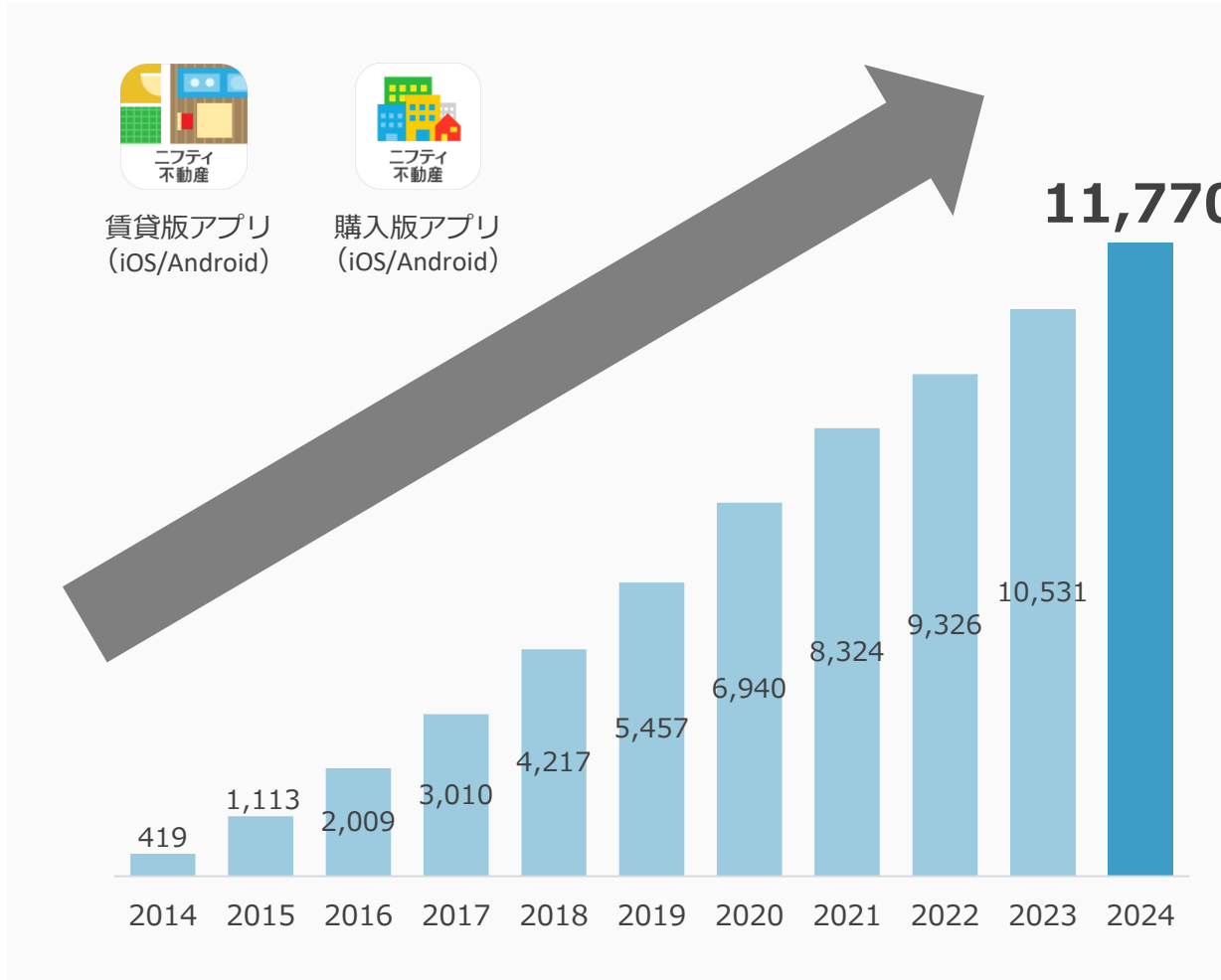
ニフティ不動産の特長のひとつとして、**多様な検索条件を設定できて便利**なことが挙げられます。

ユーザーが設定した複数の検索条件の高速処理→即時反映や、重複物件の名寄せ処理の実現等、強みの技術力を駆使することで、**検索体験の質の向上**に努めています。

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月に累計1,000万DLを突破、堅調に推移

(単位：千DL)



■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**

App Storeでの評価
(2024年12月31日時点)

4.3 / 5

6.6万件の評価

条件に合った物件を数多く紹介してくれます♪

前までは毎回色々な不動産会社を検索して賃貸探ししていましたが、このアプリなら一発で全てできるのでてまがはぶけます

※各年12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

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



不動産テック領域主力サービス紹介：外壁塗装の窓口

- 子会社の株式会社ドアーズが手掛ける。
ユーザーと外壁塗装事業者を結ぶ日本最大級のプラットフォームで、以下の2つのサービスを展開

外壁塗装の窓口

by  DOORS

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



マッチングサービス

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ご紹介するサービス



リフォームサービス

2024年7月に本格開始した元請型事業。地元の実績豊富な職人と提携して「外壁塗装の窓口」の店舗を展開、直接ご相談をお受けして施工までを一貫してサポートする、地域密着型のサービス

不動産テック領域主力サービス紹介：外壁塗装の窓口

DOORSの強みとは？

加盟店数国内最大規模！

全国5,400社^{※1}の施工事業者が登録している国内最大級のプラットフォーム。最適な事業者とマッチしやすい

CS部隊が最後まで伴走！

オペレーターがニーズに応じた提案からフォローアップまでを行い、ユーザーの意思決定を協力をサポート

今後の伸びしろが大きい

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

【外壁塗装市場の規模感】



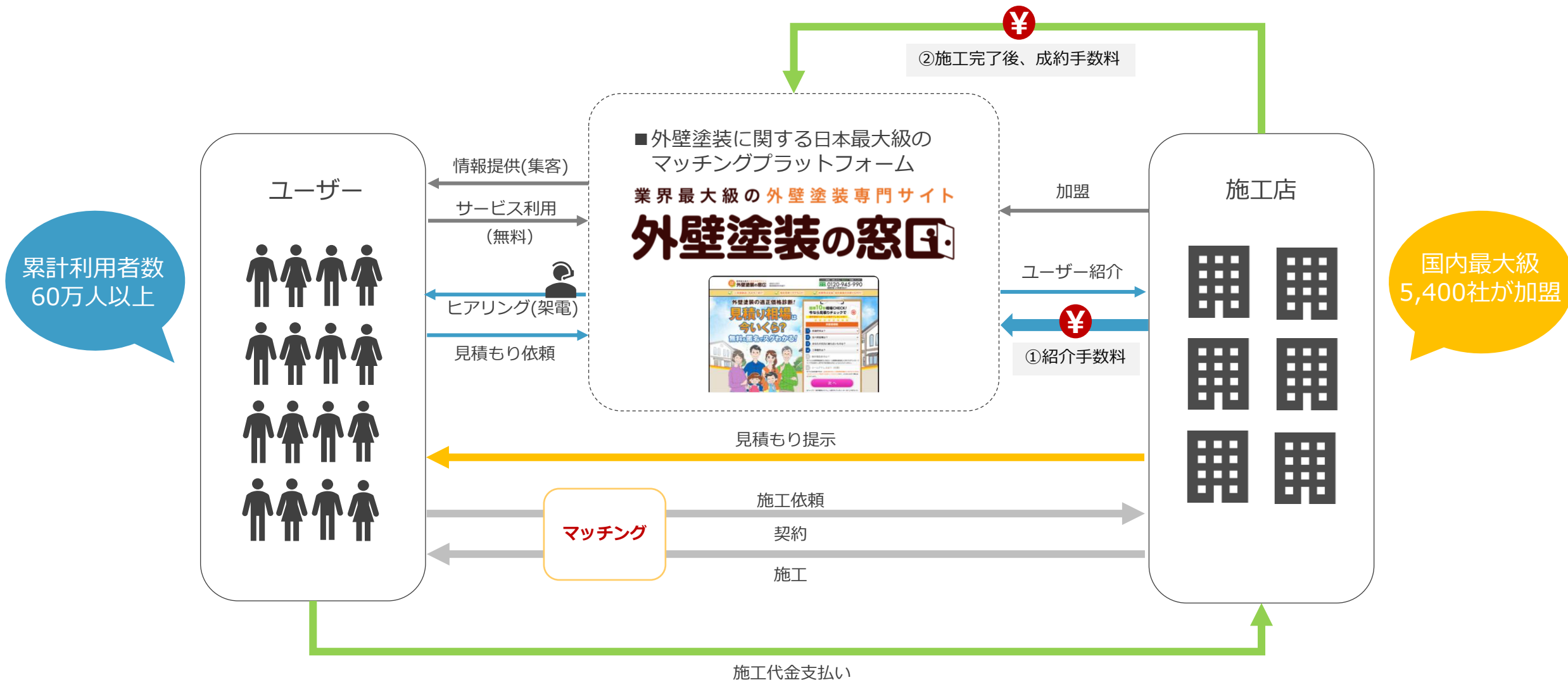
ドアーズの年間流通総額は約47.5億円。外壁塗装領域市場規模/年の0.8%であり、拡大余地は大きい



外壁塗装領域を深耕し、業界課題の解決を目指すことで、市場をけん引、提供価値を拡大する

■ ビジネスモデル：不動産テック領域② 外壁塗装の窓口マッチングサービス

■ 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



ビジネスモデル：不動産テック領域② 外壁塗装の窓口リフォームサービス

■ ドアーズ社が集客・営業活動から契約・施工まで一気通貫で行う元請型サービス



不動産テック領域戦略：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）



賃貸



購入



リフォーム
(外壁塗装)

ニフティ不動産

 DOORS

不動産テック領域戦略：今後の方向性と可能性について

不動産テック領域

ニフティ不動産

賃貸・購入領域における
集客支援

外壁塗装の窓口

外壁塗装領域における
集客及び追客支援

成長戦略

- 事業領域拡大のため、新たな周辺領域（売却等）への展開を模索
- 物件数の拡充に向け、リソースを供給する不動産会社の開拓を推進

賃貸・購入

+

周辺領域

- それぞれの強みを最大限に活かした新サービスの創出

- 本格開始させた元請型事業を強化・推進、高品質なサービスを全国一律で提供できるように、ベースを構築
- 業界が抱える課題解決にも今後注力予定
 - ・ 地方の労働人口減少
 - ・ 外壁塗装従事者の人材不足



周辺領域
展開による
収益源の多様化



不動産事業者向けの
新たな
提供価値の創出



業界の課題解決に対する
プラットフォームへ



ウェルネステック領域サービス紹介：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で、電子チケットサービスも提供中
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

18,028施設

※2024年12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94万人

※2024年12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



ウェルネステック領域：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18,000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

ウェルネステック領域戦略：ユーザー基盤の構築・拡大でプラットフォーム価値向上を目指す

- 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」を提供開始。
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



ユーザー



ニフティ温泉 



ticket

【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



ユーザー



温浴施設
HP

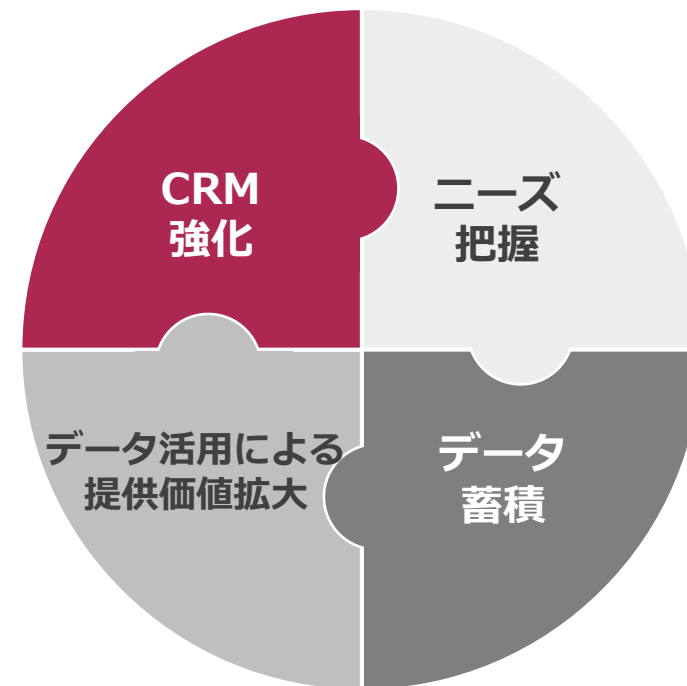


ticket



ニフティ温泉 

獲得データの利活用

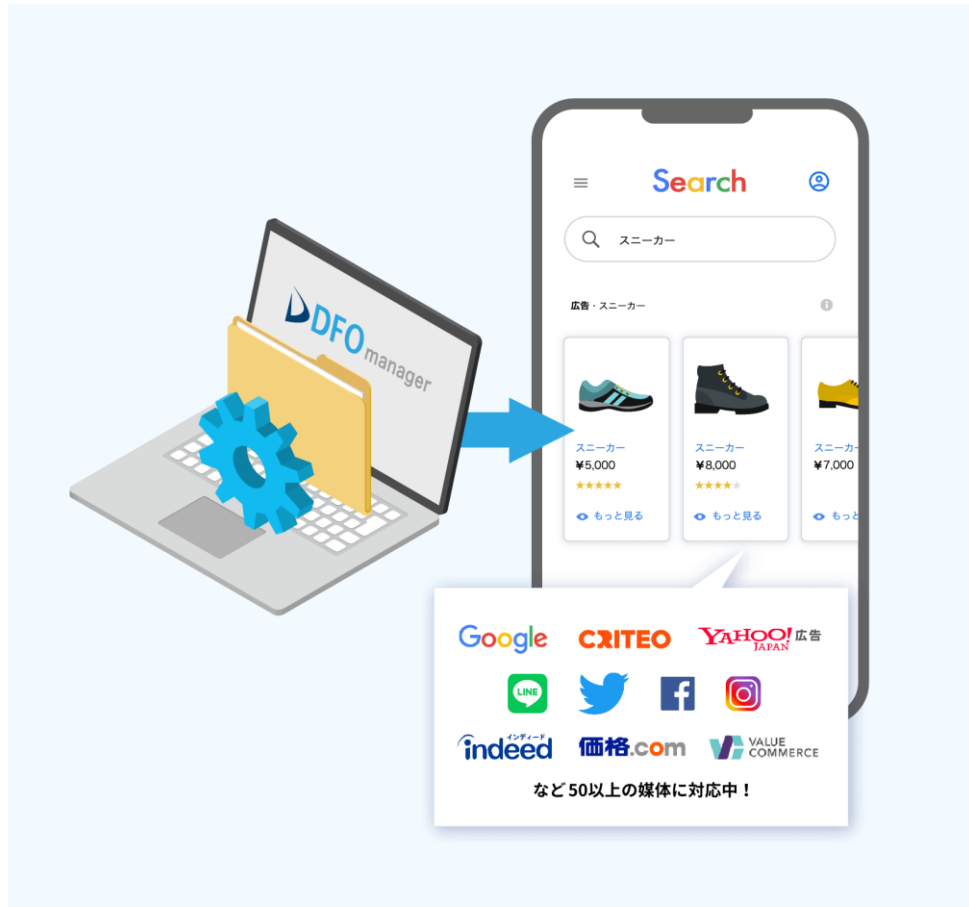


▶ 電子チケット普及による「ユーザー基盤拡大×獲得データの利活用」でプラットフォーム価値の向上を目指す

クロスステック領域サービス紹介①：DFO



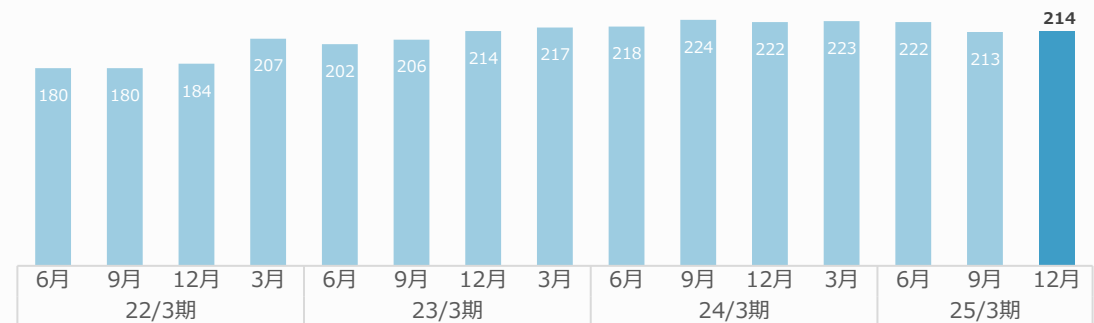
- インターネット広告等の出稿時に、商品データを最適な広告配信フォーマットへ自動変換する広告入稿支援ツール「DFO(Data Feed Optimization)」をSaaS型ビジネスとして提供



導入実績※



DFOクライアント数推移



※導入実績は一部抜粋（2024年12月末時点）

※クライアント数（DFOのSaaSツールのみ、サイトごとの月間クライアント数）：各期末の月間数値

クロステック領域サービス紹介②：SEOコンサルティング

- 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

SEOコンサルティング

by **GiRAFFE & Co.**

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

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

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



■ DFO運用コンサルティング



■ 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

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

ツール（SaaS型）、コンサルティングサービス提供



広告運用支援



コンサルティングサービス提供



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

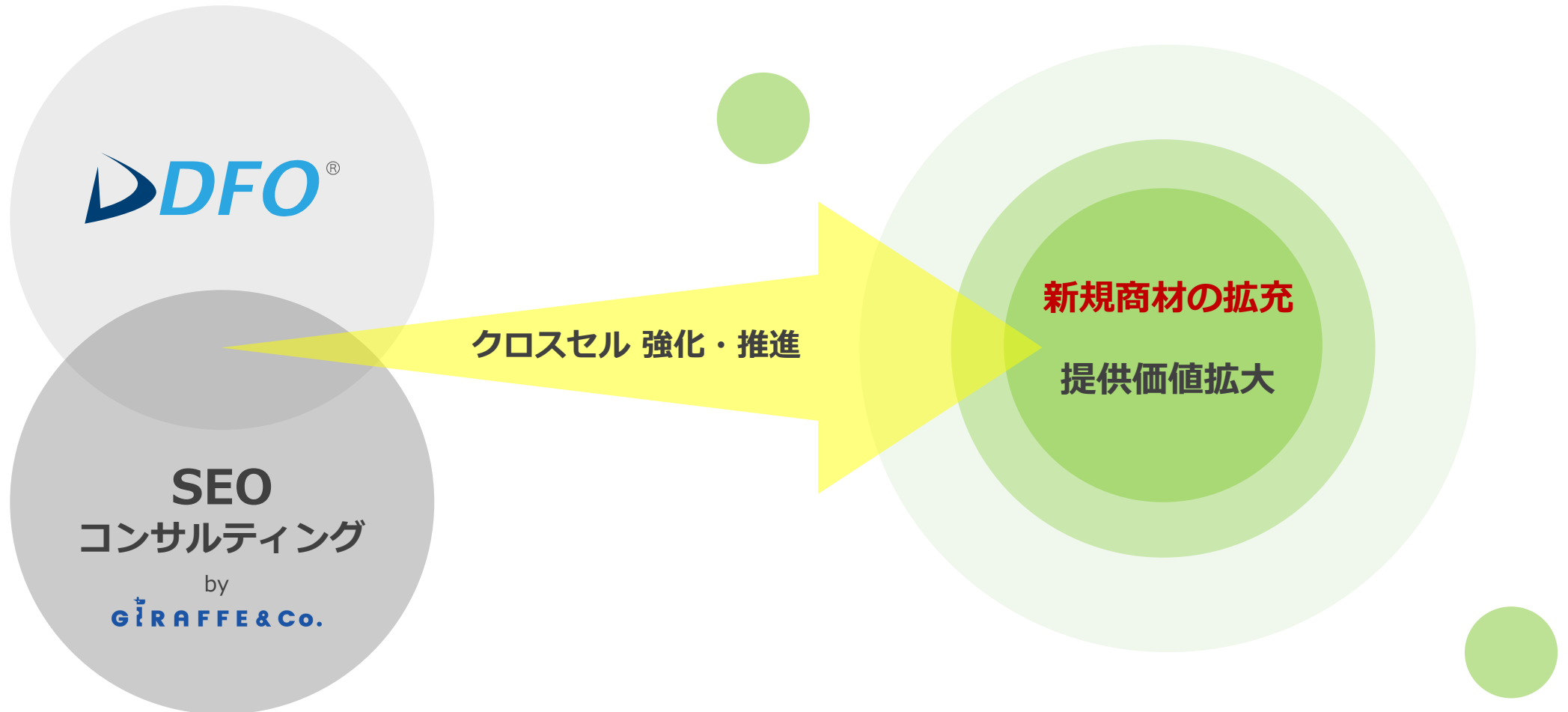


クライアント



クロスセック領域戦略：商材拡充による提供価値拡大

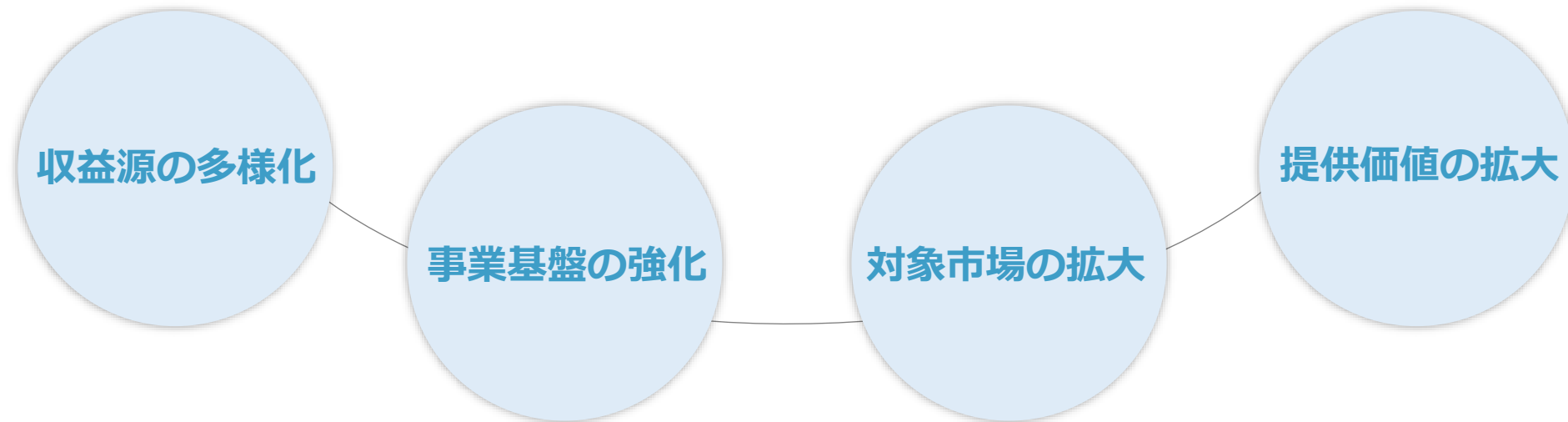
- DFOとSEOコンサルティングのクロスセル強化・推進
- 自社開発の商材のほか、アライアンス等により新たな商材を拡充することで提供価値及びARPA向上を目指す



M&A・アライアンスの活用強化

目指すビジョン

- 不動産テック領域を中心とした既存事業の着実な成長を推進するとともに、周辺領域での事業強化・拡大に向けた手段として、M&Aやアライアンスの積極的な活用推進に注力



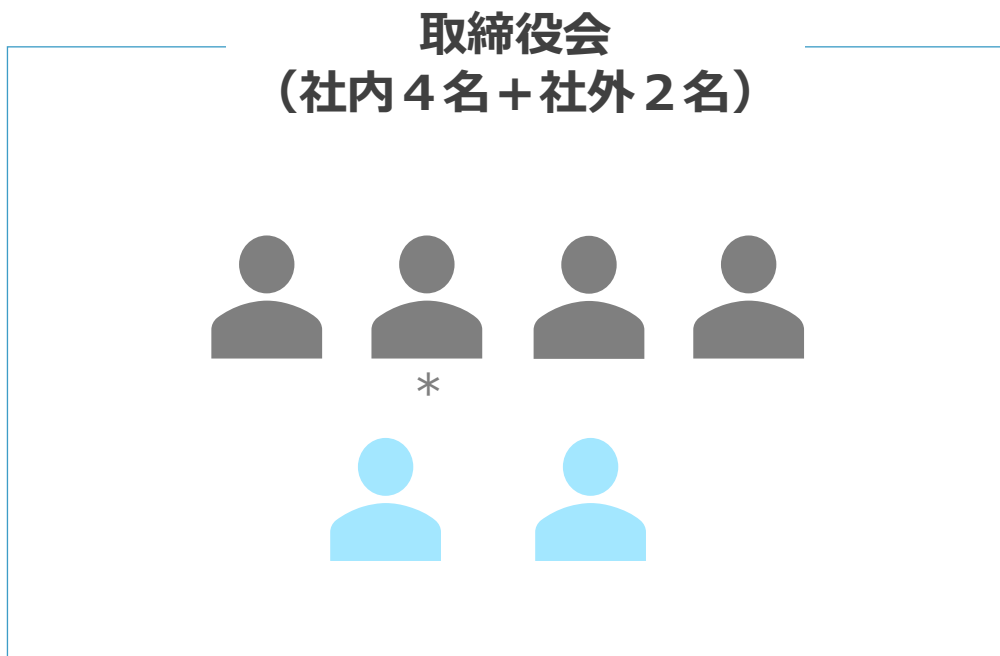
対象領域・事業

- 売却や引越し等、不動産周辺領域にて事業展開する企業、WEBプロダクト
- デジタルマーケティング分野のシェア拡大につながるサービスを手掛ける企業やツール、WEBプロダクト
- 当社プロダクト及び業態等にシナジーや親和性がある／強固な営業体制／開発人材を有する企業

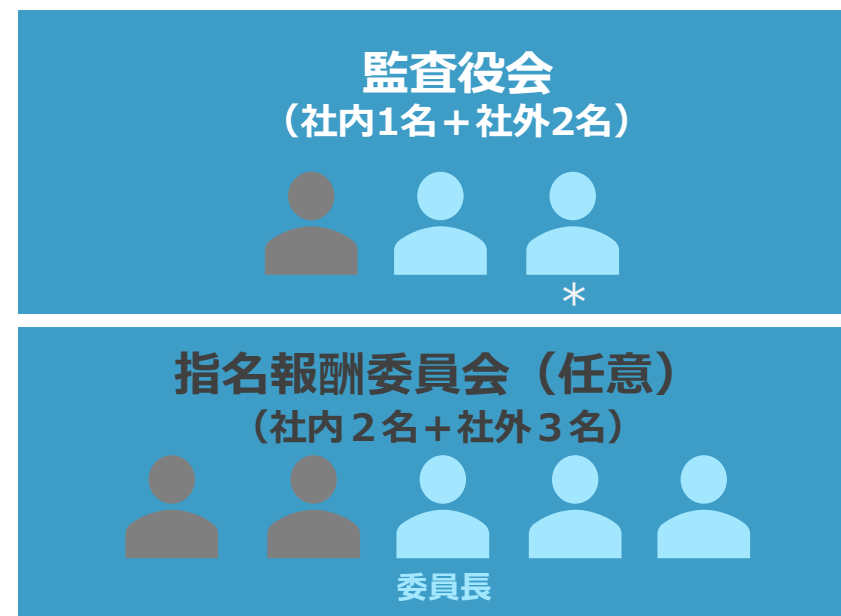
コーポレート・ガバナンス体制の強化

■ 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



 = 独立社外役員 * = 女性役員

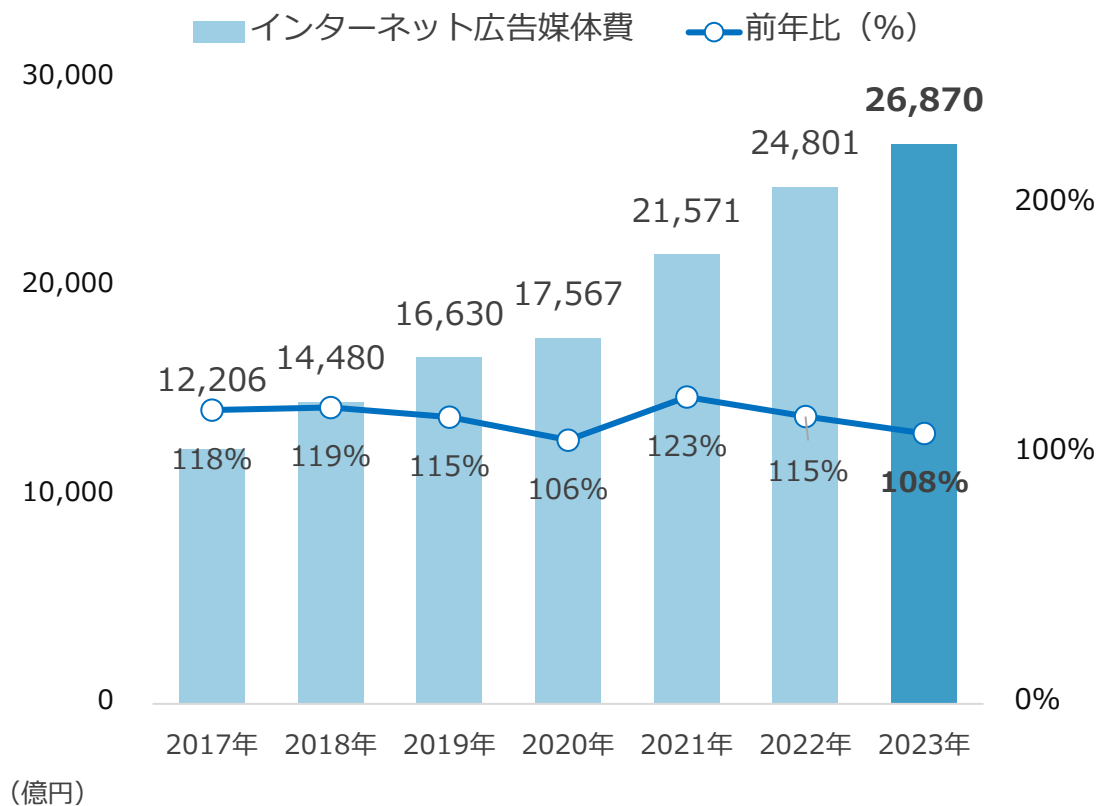


※役員構成は2024年6月現在

市場環境（1）インターネット広告動向

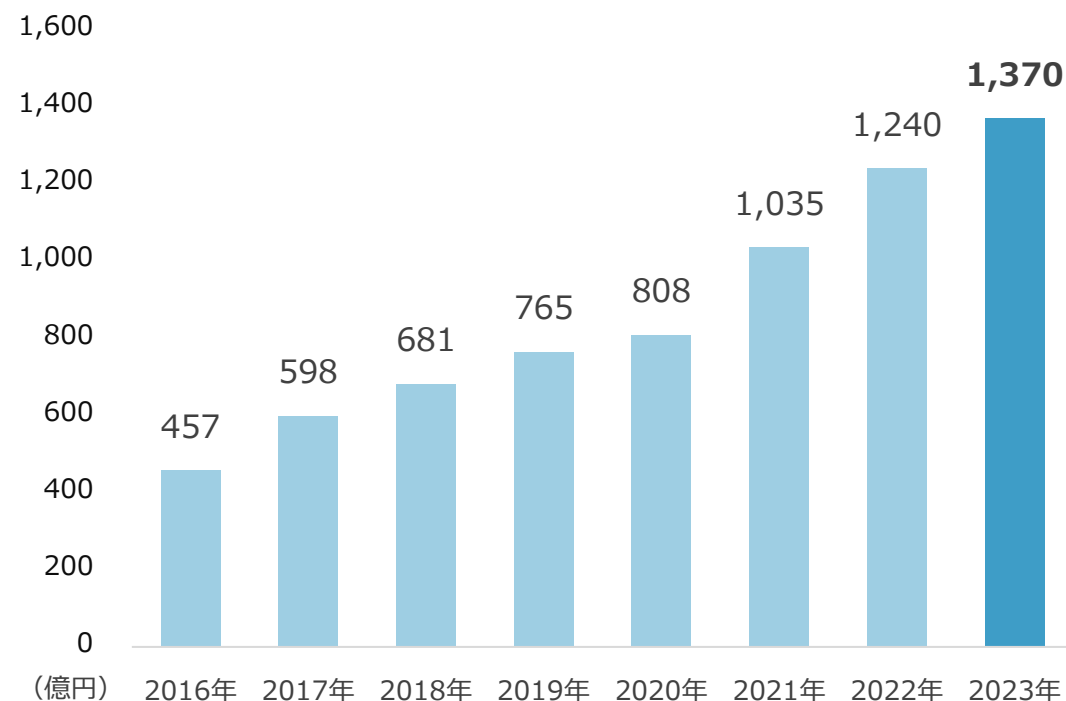
■ インターネット広告市場の拡大に伴い、不動産関連インターネット広告媒体費も成長

インターネット広告媒体費



※出典：(株)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）

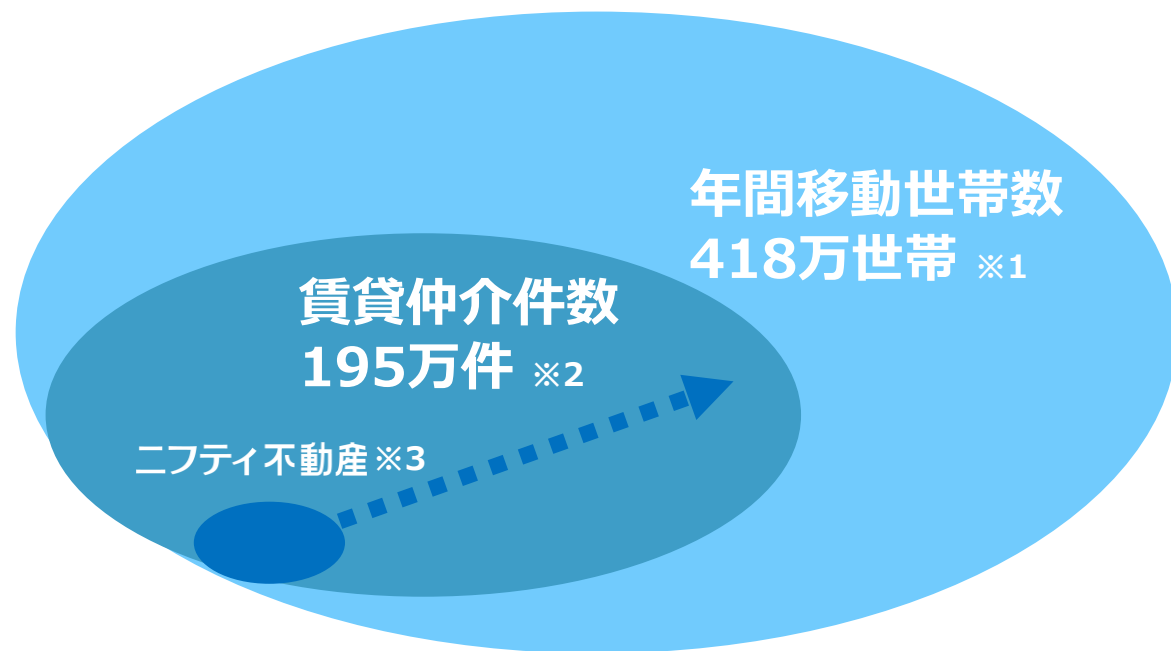


※(株)電通「2023年 日本の広告費」をベースに当社試算

市場環境（2）不動産関連市場 動向

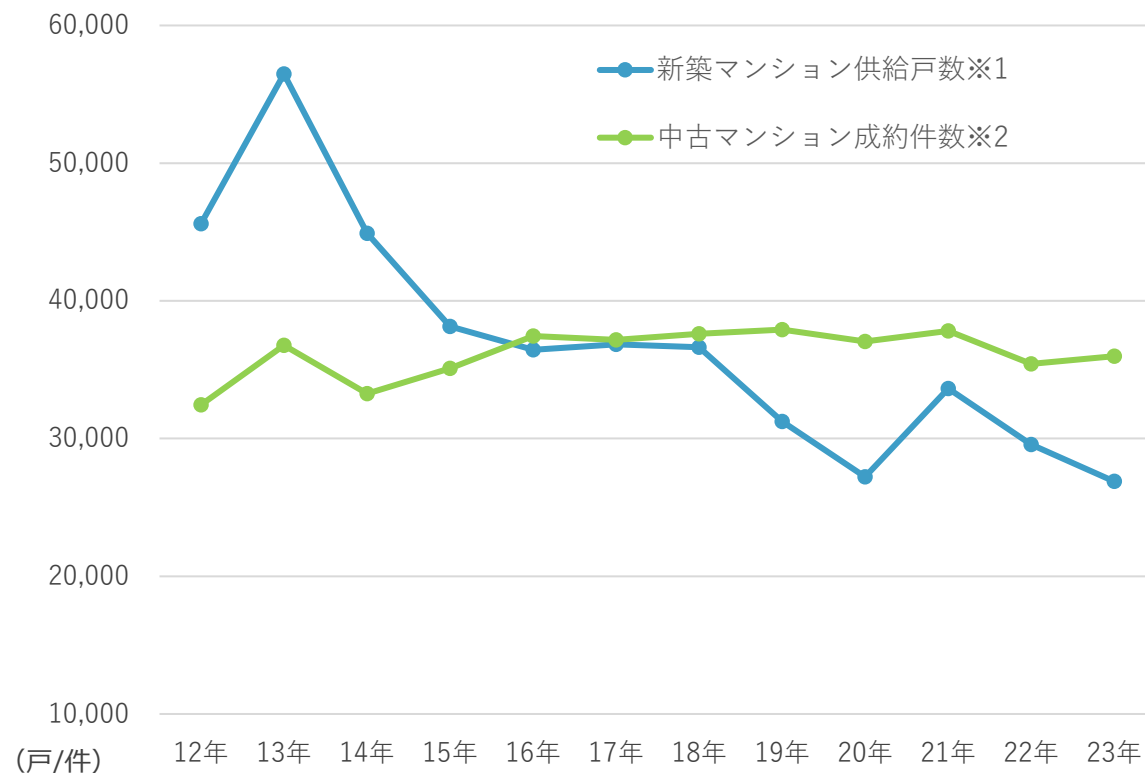
- 賃貸市場における移動世帯数及び仲介件数は、年間数百万件の規模にてニーズ安定
- 売買市場における中古マンションの成約件数は、新築戸数の供給減も受けて堅調推移

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）

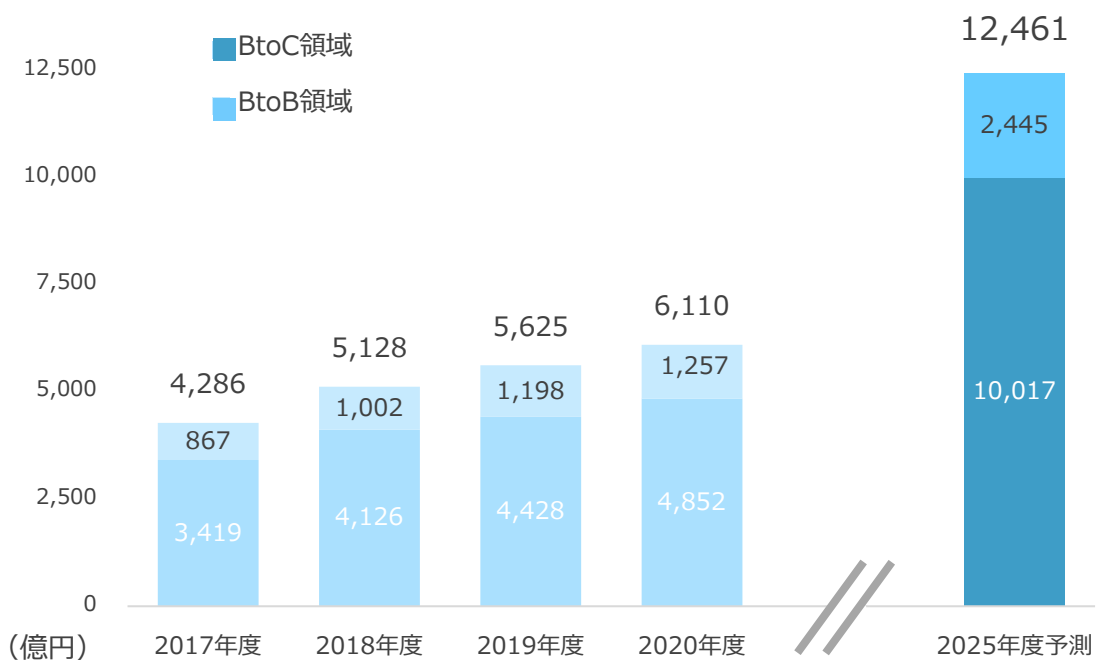


- ※1 出典：株式会社不動産経済研究所 首都圏 新築分譲マンション市場動向 2023年のまとめ
- ※2 出典：公益財団法人東日本不動産流通機構 首都圏不動産流通市場の動向（2023）

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

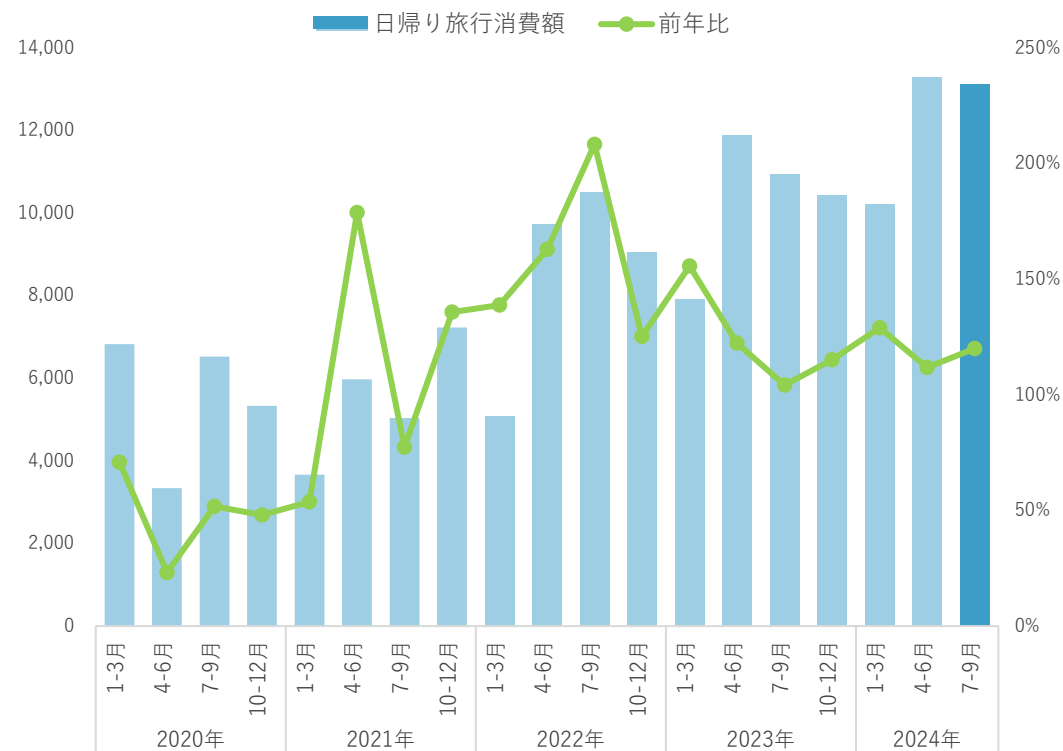
不動産テック市場



※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

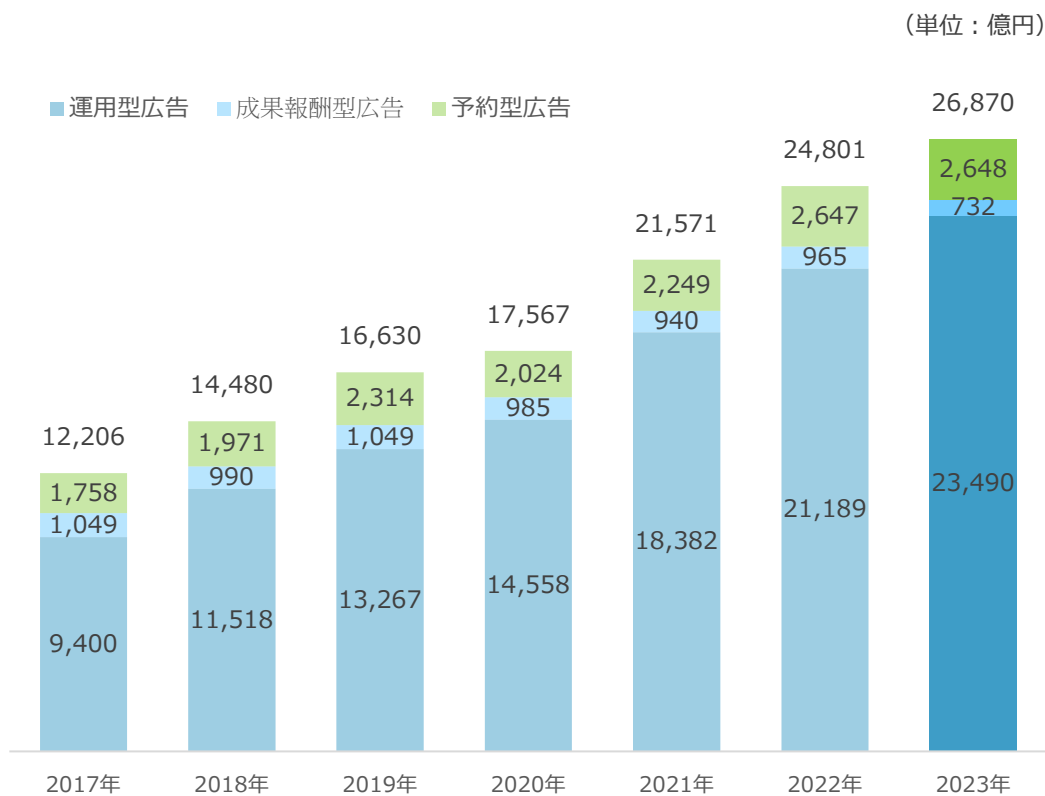


※出典：国土交通省 観光庁 日帰り旅行消費動向 2024年7-9月期（速報）

市場環境（４）運用型広告、EC関連動向

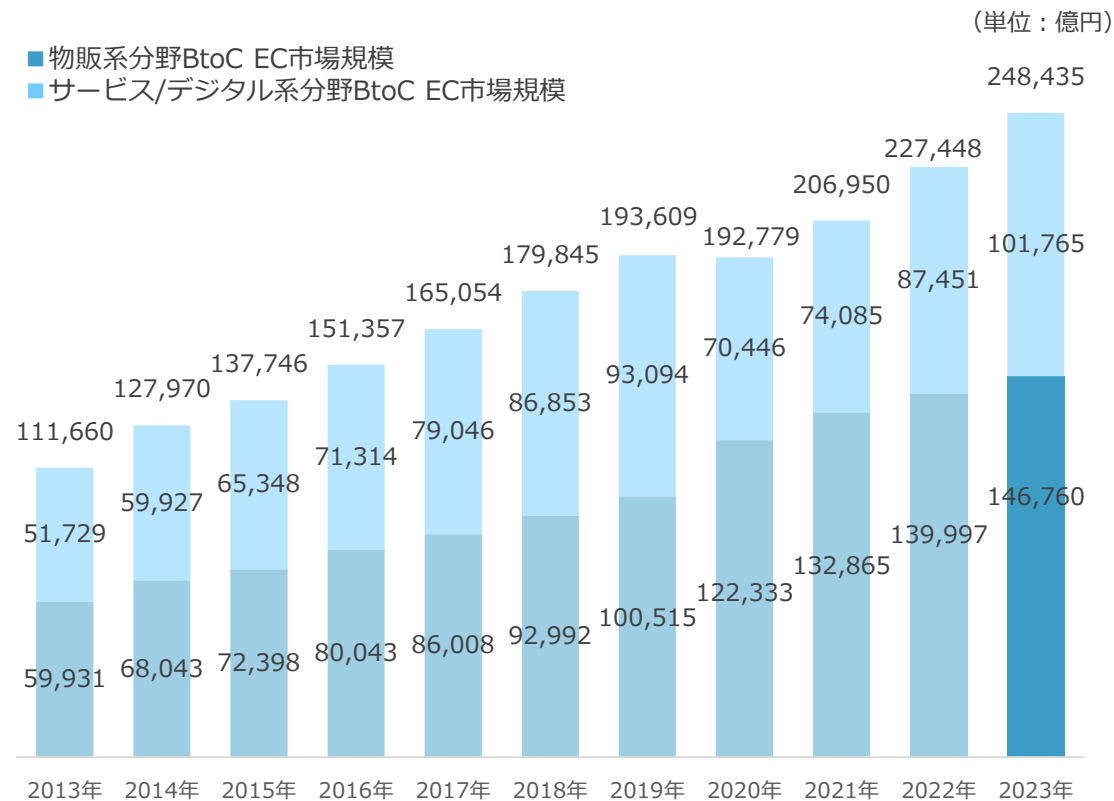
- インターネット広告媒体費は社会のデジタル化を背景に堅調に伸長
- 電子商取引市場（EC市場）の物販分野は、コロナ下での需要も追い風に拡大加速

インターネット広告媒体費 取引手法別構成



※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）



※出典：経済産業省「令和5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

ARPA(Average Revenue Per Account)

1 アカウント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/