

ニフティライフスタイル

2025年3月期
第2四半期（中間期）決算説明資料

2024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

1. 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算概要
2. 2025年3月期 第2四半期（中間期）各事業領域の概況
3. 今後の取り組みについて
4. 2025年3月期 通期業績予想
5. Appendix

1. 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算概要



決算のポイント

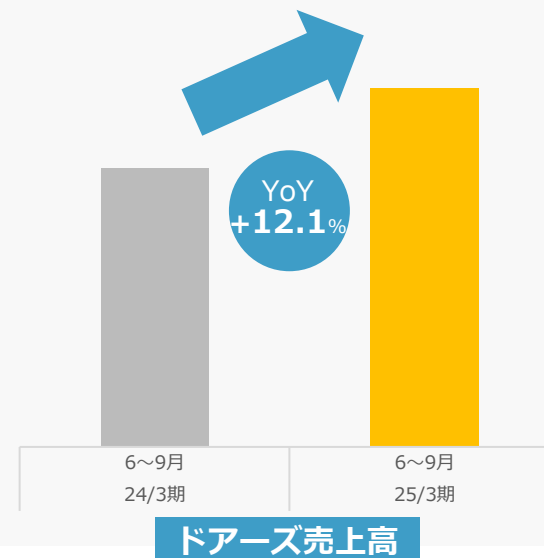
① 上期売上高は過去最高を更新

株式会社ドアーズの連結や既存事業の堅調な推移により売上高はYoYで大きく成長、上期として過去最高を更新。**EBITDAは1QのM&A関連費用の影響を吸収しつつ、YoYで+13.7%の509百万円。**

営業利益は一過性のM&A関連費用を除けばYoY+21.7%の426百万円、2Q単独でもYoY+23.6%で着地

② ドアーズPMIは順調に推移

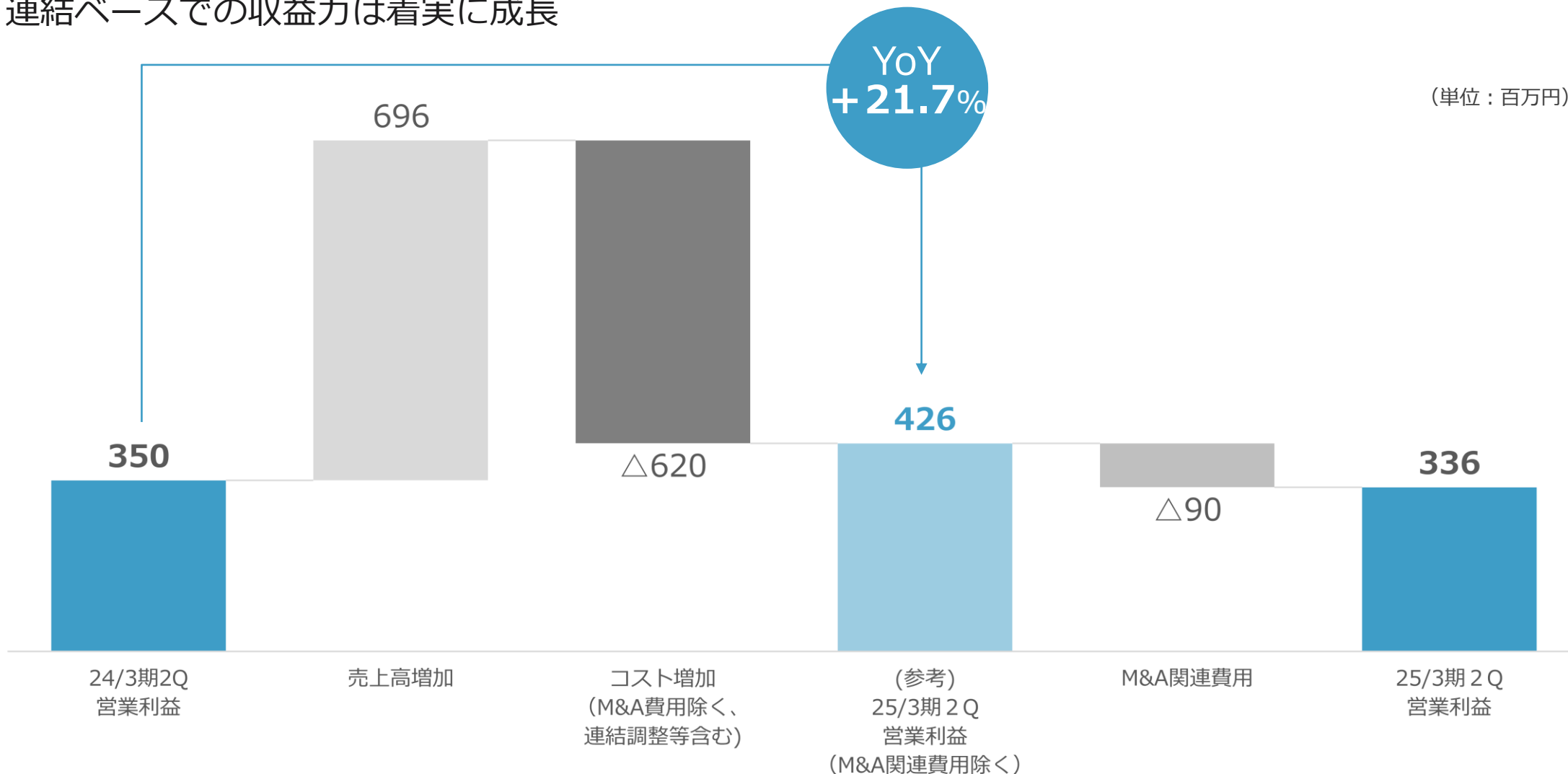
当社マーケティングチームを投入し、有償プロモーション最適化を進行中。施工意欲の高いユーザーを集める施策にシフトし収益基盤強化を図っており、売上高はグループイン後の比較でYoY+12.1%と成長



※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4か月間の業績を比較

2025年3月期 第2四半期（累計）：営業利益増減要因

- 一過性費用であるドアーズ子会社化等に伴うM&A関連費用の影響を除いた営業利益はYoY+21.7%と、連結ベースでの収益力は着実に成長



2025年3月期 第2四半期（累計）：連結損益計算書

- 売上高及び売上総利益は前年同期比で大幅に増加、EBITDAについても2ケタ成長
営業利益は一過性のM&A関連費用の影響が残り減益となったが、進捗は計画通り

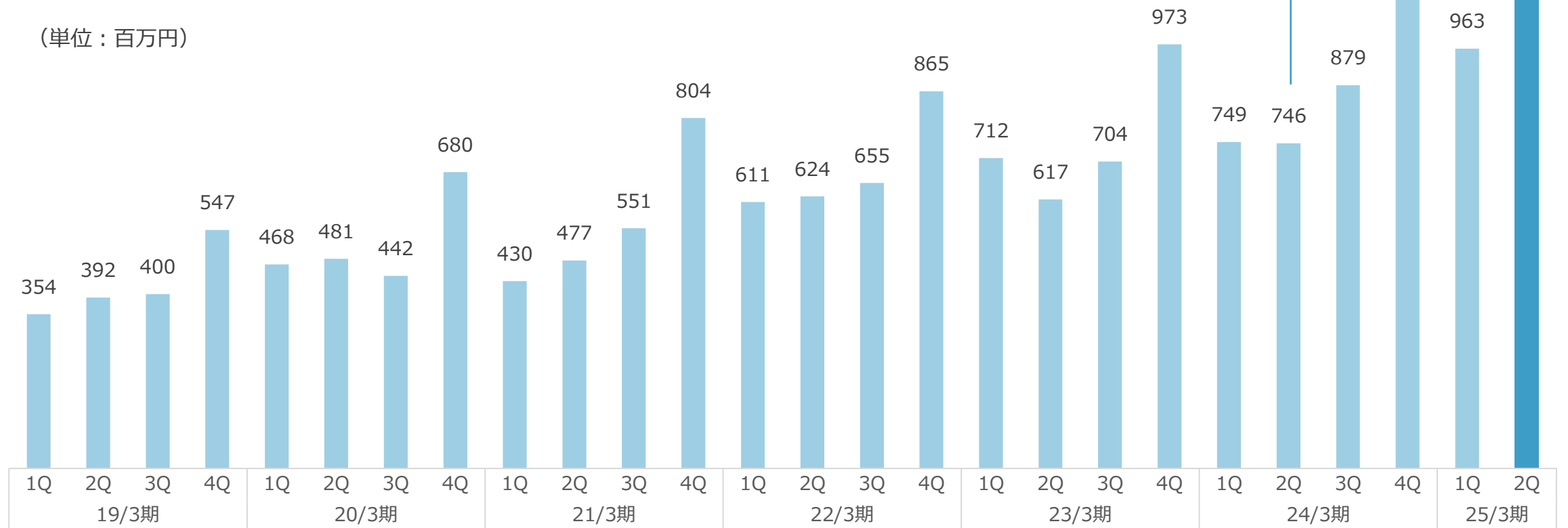
(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期実績	2024年3月期 第2四半期	YoY
売上高	2,159	1,495	+44.4%
売上総利益	1,519	1,110	+36.8%
営業利益	336	350	△4.0%
EBITDA	509	448	+13.7%
経常利益	337	353	△4.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	198	229	△13.3%

※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2四半期：四半期別売上高

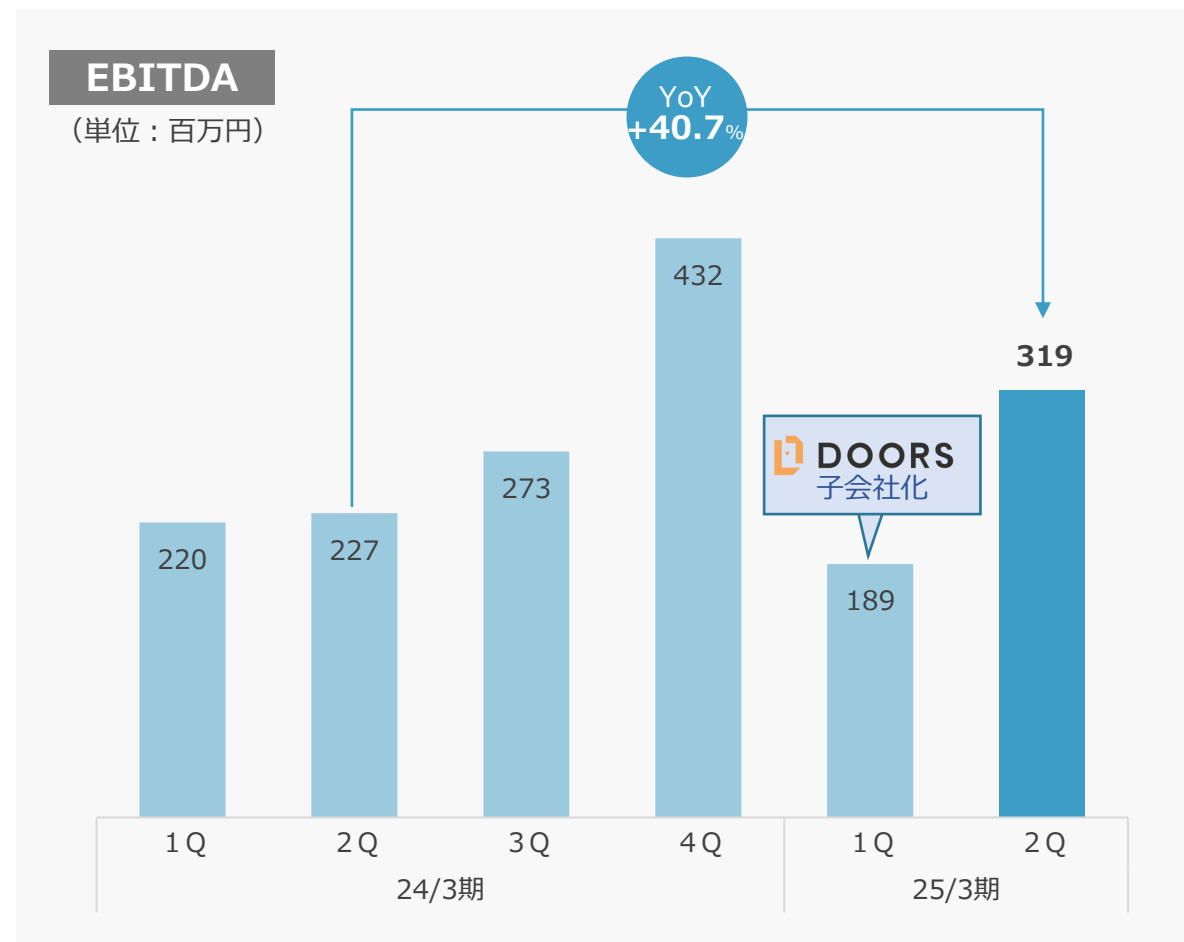
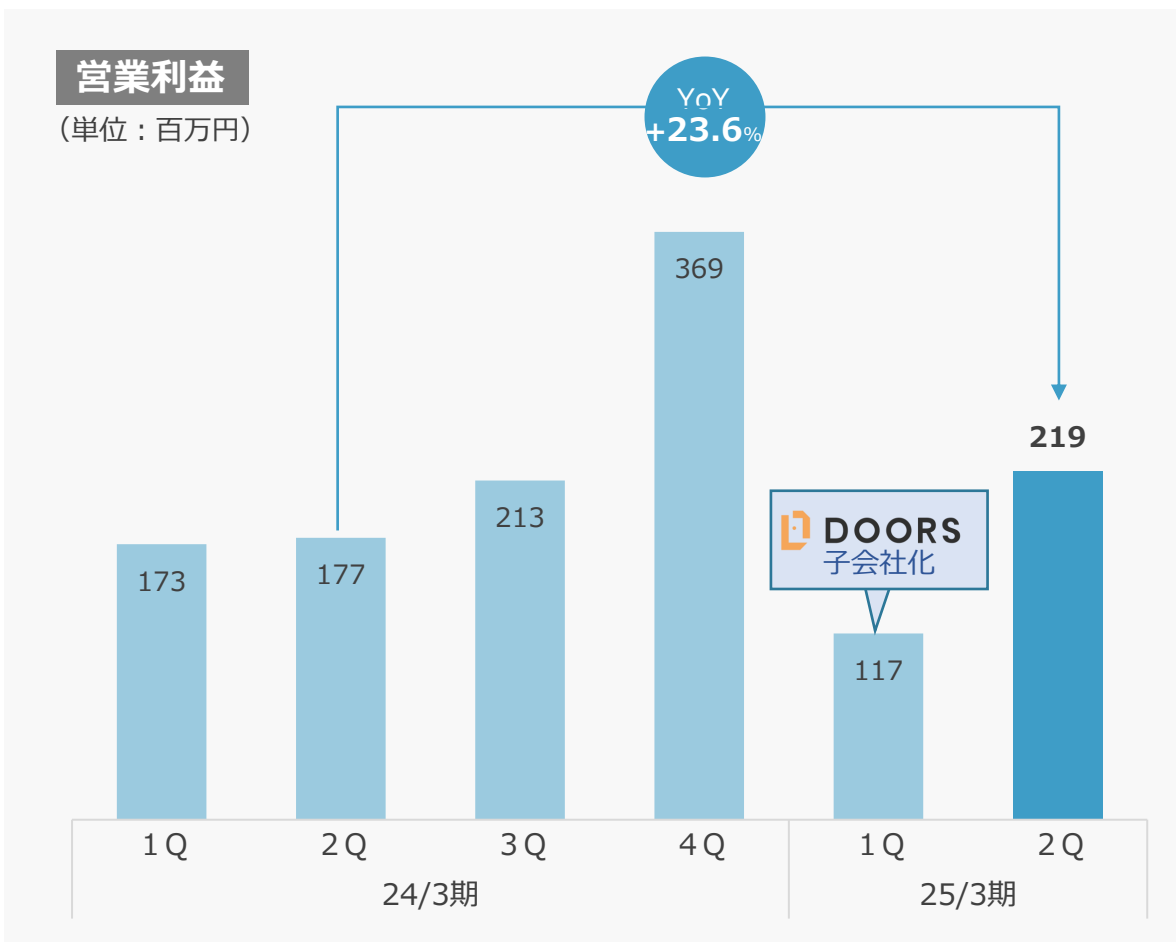
- 2024年6月よりドアーズ社のP/Lを連結したことから、YoYで大幅に増加。
クロステック領域における株式会社GiRAFFE & Co.（以下「ジラフ社」）の
通期での連結貢献等も寄与し、2Qとして過去最高の売上高を更新

(単位：百万円)



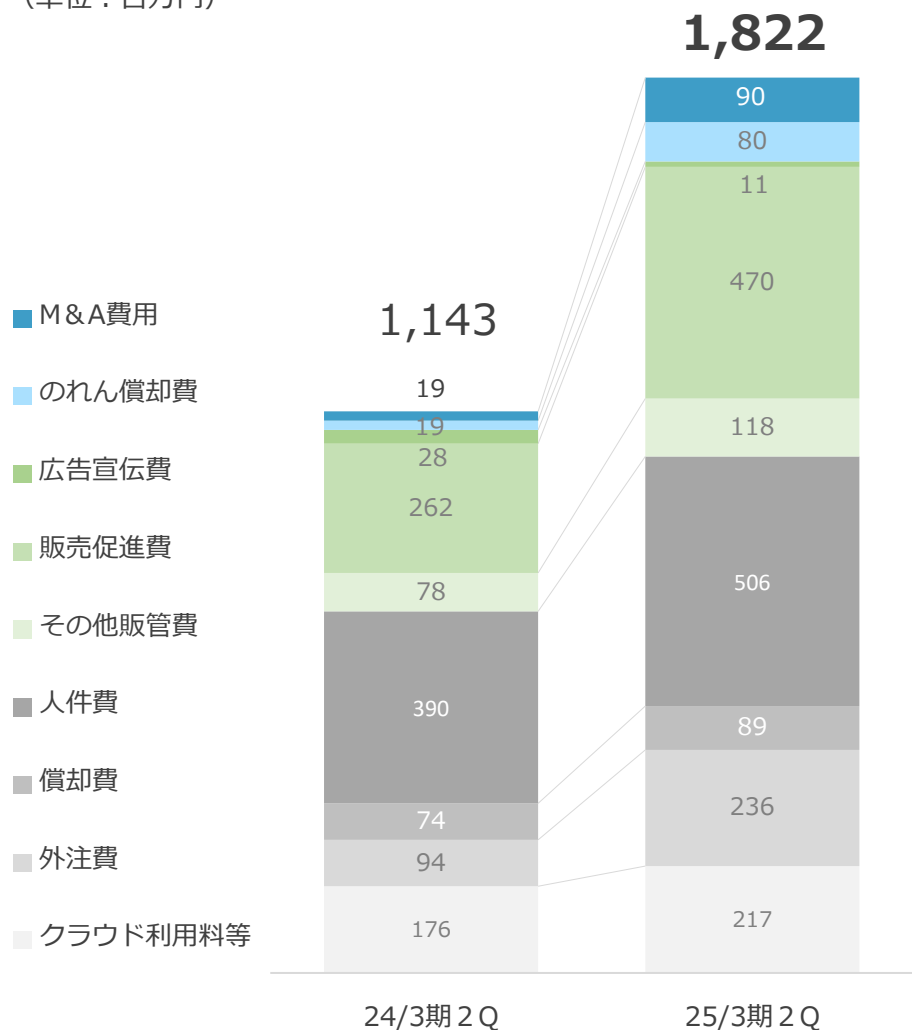
2025年3月期 第2四半期：四半期別 営業利益及びEBITDA推移

- 営業利益：1Qは一時費用の影響があったものの、2QではYoY+23.6%と堅調に推移
- EBITDA：連結グループでのCF創出力の向上により、YoY+40.7%



2025年3月期 第2四半期（累計）：コスト内訳

(単位：百万円)



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

【単体増加分】

- 販売促進費：1百万円
- 人件費：44百万円（主に採用関連）
- 外注費：33百万円（主に電子チケット含むニフティ温泉関連）

主な項目について

【M&A関連】 +71百万円
…ドアーズ子会社化等に伴う株式取得関連費用

【販売促進費】 +208百万円
…ドアーズ社及びジラフ社P/L連結に伴う増加

【人件費】 +116百万円
…ドアーズ社及びジラフ社P/L連結に伴う増加

2025年3月期 中間配当金について

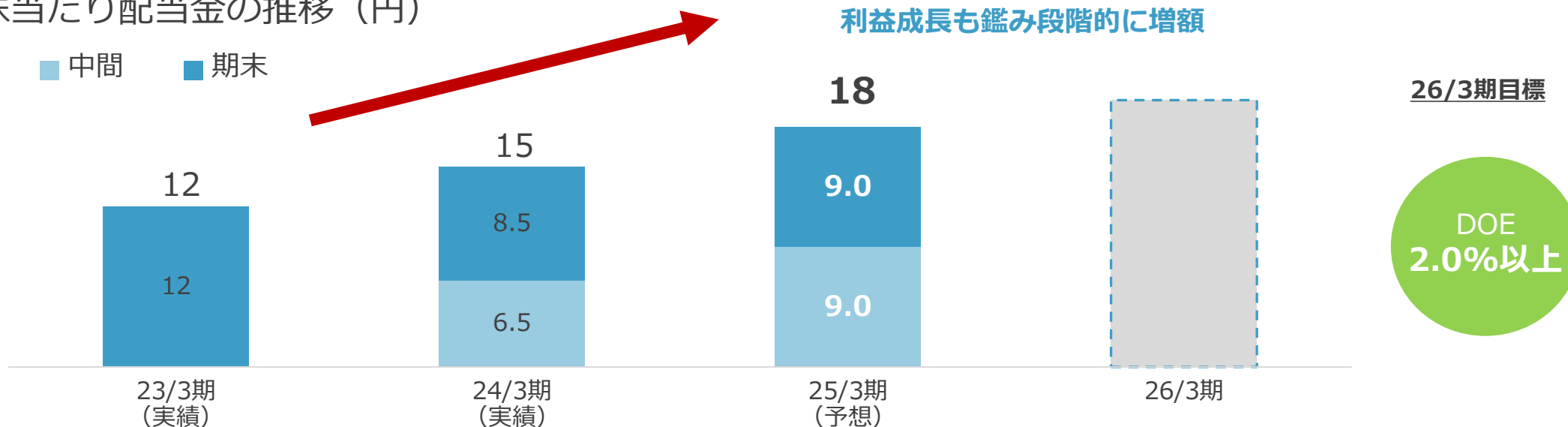
- 当初の予定通り、2025年3月期の中間配当は**1株当たり9円00銭**
(期末配当は9円00銭で、年間18円00銭を予想)

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

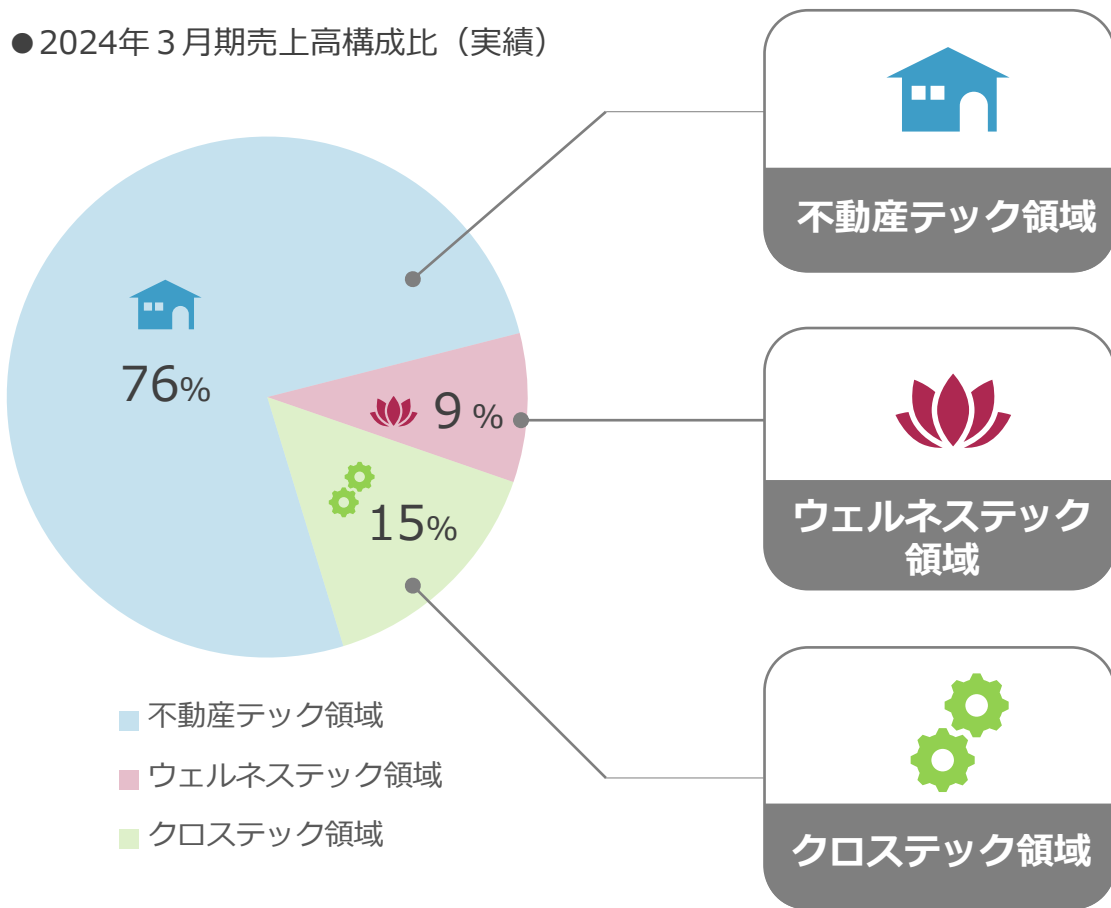


2. 2025年3月期 第2四半期（中間期） 各事業領域の概況

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

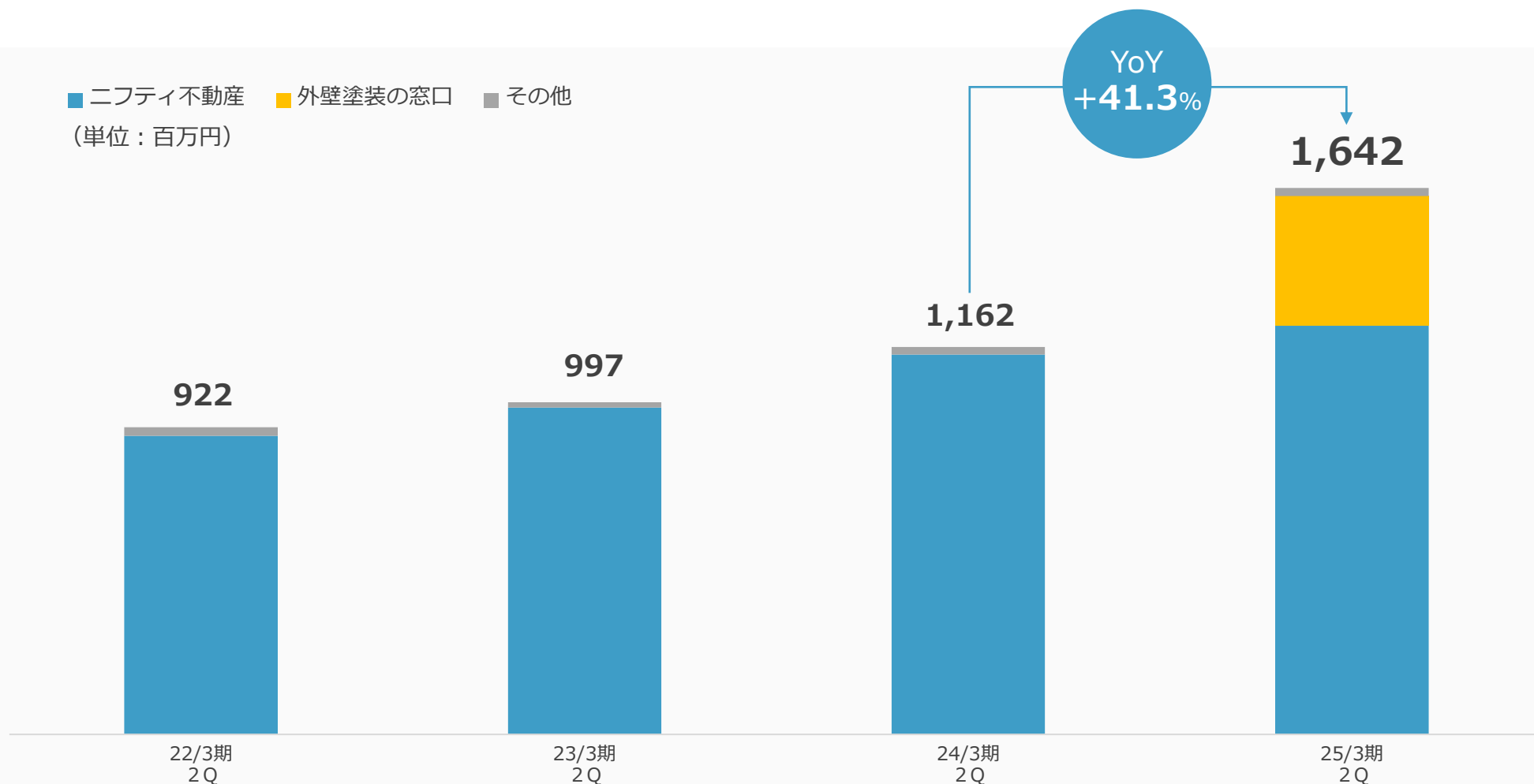
DFO® **SEOコンサルティング**

運営：株式会社GiRAFFE & Co.

2023年9月
子会社化

2025年3月期 第2四半期（累計）：不動産テック領域売上高

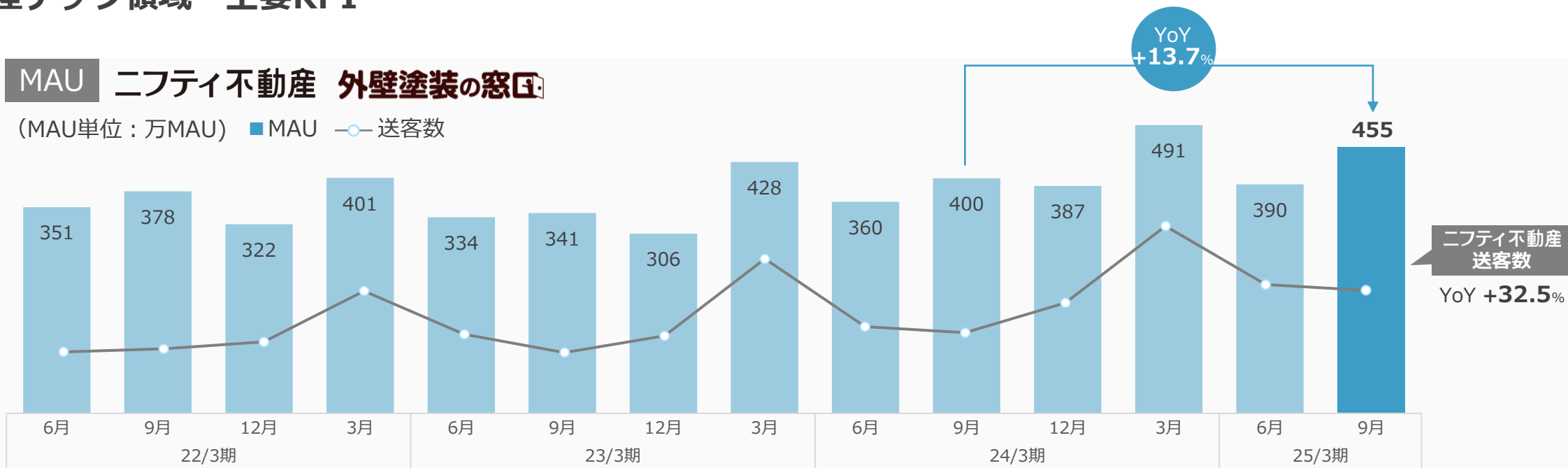
- 1Qよりドアーズ社を連結したこともあり、YoY+41.3%となる1,642百万円で着地。ニフティ不動産も堅調に推移しており、2Qとして過去最高を更新



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



1,534 万件

アプリDL数

ニフティ
不動産



1,151 万DL

累計加盟店数

外壁塗装の窓口



5,406 社

不動産テック領域トピックス①ニフティ不動産、「掲載物件情報数」「こだわり条件数」でNo.1を獲得 ※

\ Because /
ニフティ不動産

選ばれるだけの理由があります。

掲載物件情報数
No.1※

こだわり条件数
No.1※



※2024年7月期 指定領域における市場調査 調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

■理想の住まい探しを効率的に支援！ ニフティ不動産が選ばれる理由

- **掲載物件情報数No.1**
9月末現在の物件数は1,500万件以上。
膨大な情報は毎日更新、重複データの名寄せ技術で見やすく表示
- **こだわり条件数No.1**
150以上の充実したこだわり条件で、ユーザー一人ひとりのニーズに応える物件検索が可能

■ニフティ不動産、ブランドページを新設

キャッチコピー「\ Because / ニフティ不動産」に込めた思いや機能を紹介するページをサービスサイト内に新設

■「成約お祝いギフトプログラム」を開始

集客のフックとして、新たに最大30,000円分のデジタルギフトキャッシュバックプログラムを開始。



\ Because /
ニフティ不動産

選ばれるだけの理由があります



新生活応援プログラム

ニフティ不動産

ニフティ不動産経由でご成約すると
毎月抽選で20名様に
最大**30,000**円分
キャッシュバック

要エントリー
毎月末日締切

選べる成約お祝いギフト(デジタルギフト)プレゼント

10名枠	賃貸コース 10,000円分	10名枠	購入コース 30,000円分
------	-------------------	------	-------------------

不動産テック領域トピックス② ドアーズ子会社化について

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】



ドアーズ社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

不動産テック領域トピックス② ドアーズ社へのPMI進捗状況

■ 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

● 人的シナジーによる有償プロモーション最適化施策

ニフティ不動産のマーケティングチームとドアーズ社の協業を開始、広告運用に関するノウハウを共有・活用し、最適化を図る取り組みが進む

● 事業シナジーによるユーザー数拡大のための施策

- ① ニフティ不動産サイト内での外壁塗装関連のコンテンツ拡充→コラム等コンテンツの拡充による紹介やレコメンドの強化
- 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

ニフティ不動産サイト内に掲載している外壁塗装関連のコラム

リフォームの人気記事



外壁リフォームの費用・値段相場は？おしゃれた施工事例やDIY、補助金が使えるかも解説！
2024年10月07日

外壁の塗り替えは何年日がベスト？外壁塗装の費用相場と失敗しないためのポイント
2024年10月03日

外壁塗装の業者選びの注意点5つ！悪質業者を見分ける方法を解説
2024年10月01日

外壁塗装の見積もりはここをチェック！見積書の見方と注意点
2024年09月30日

外壁塗装のおすすめ塗料6選！業者や色、塗料の選び方を解説
「外壁の塗料は種類が多くてよく分からない」「外壁塗装のおすすめ塗料を教えてください」といったお悩みを持っている方は多いのでは。塗料にはそれぞれ特性があり、耐久性が高いものもあれば、遮熱・断熱効果に優れたものもあります。
リフォーム 2024年10月21日

外壁補修の方法を劣化症状別に紹介！DIYするメリット・デメリットも
「外壁にひび割れを見つけたけれど補修したほうがよい？」「外壁補修はDIYできる？」「外壁補修は頻繁に経験することではないので、上記のような疑問をお持ちの方もいるのではないでしょうか。外壁は経った補修をしないと、かえって劣化を進めてしまう恐れがあります。
リフォーム 2024年10月17日

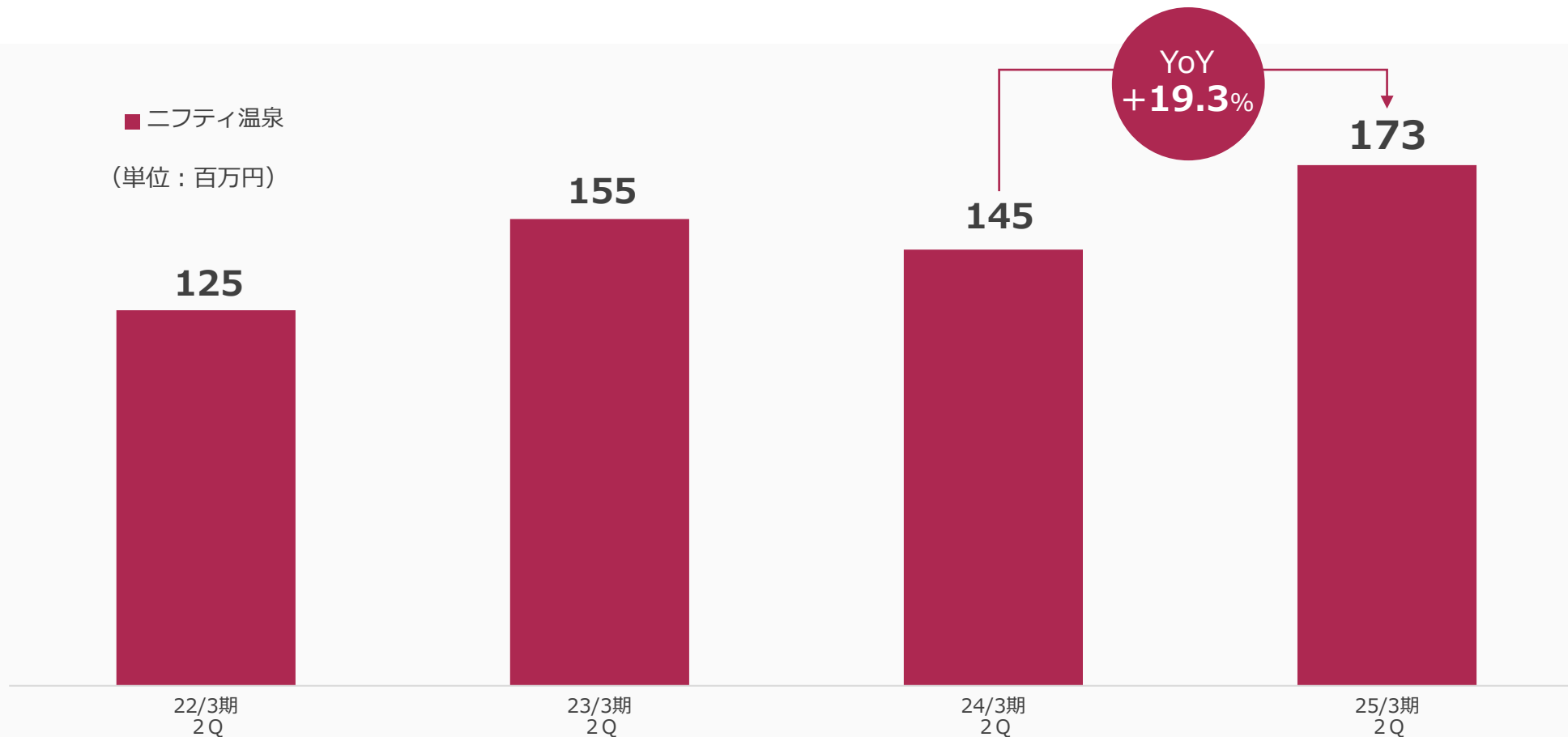
DOORS

ニフティ不動産

GIRAFFE & Co.

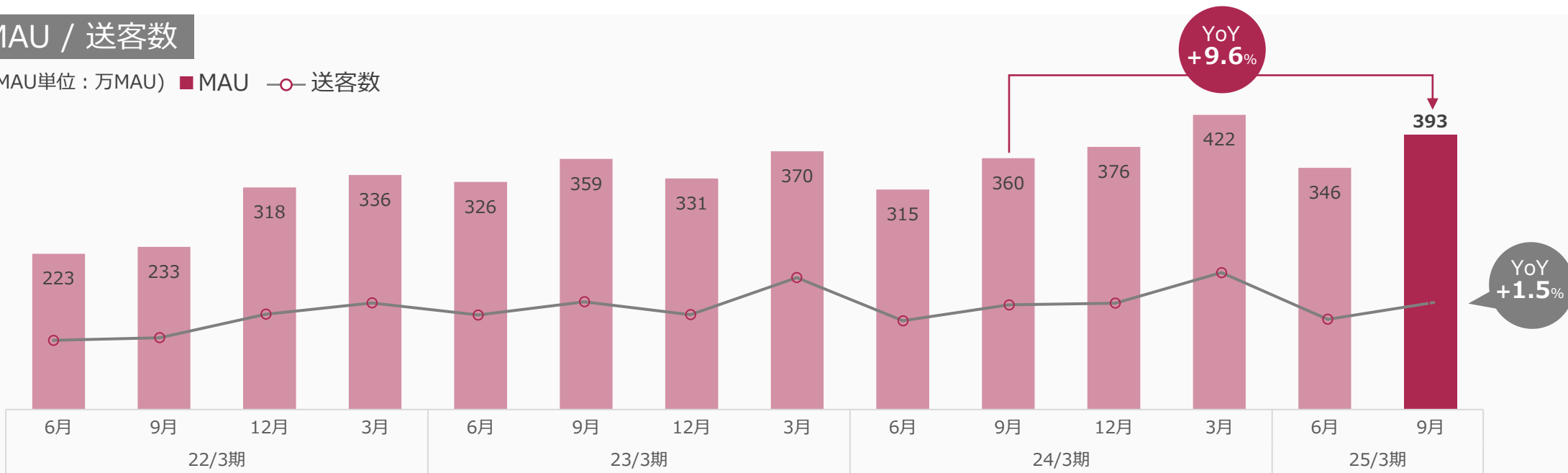
2025年3月期 第2四半期（累計）：ウェルネステック領域売上高

- 体験型広告においては季節企画が好調で、ナショナルクライアントからの受注が増加。売上拡大につながり、2QはYoY+19.3%の173百万円で着地。電子チケット売上貢献は現時点では限定的、引き続き導入店舗拡大を目指す



MAU / 送客数

(MAU単位：万MAU) ■ MAU ○ 送客数



総掲載施設数



17,527

クーポン/電子チケット掲載施設数



598

※ 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 (25/3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)
 ※ 3 総掲載施設数 : 2024年9月末時点 ※ 4 電子チケット・クーポン掲載施設数 : 延べ数、2024年9月末現在

ウェルネステック領域トピックス：電子チケット導入施設140店舗突破

■ 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



目標導入施設数
300店舗
2025年3月末まで

140店舗
2024年9月末

7店舗
2024年1月サービス開始

● 主な導入施設 ●

SPA HERBS	SPA EAS	なごみの湯
熱海・湯河原温泉 万葉倶楽部 横浜みなとみらい	RESTA	いよしの湯
ふれ湯	湯守座	サンピア伊賀
AQUAIGNIS	桜ヶ池クアガーデン	スプリングスひよし
津軽 麻の庄	有馬御温泉 阿比の湯	タビックタラソセンター 宜野座

※2024年9月末現在、掲載は一部抜粋（順不同）

ウェルネステック領域トピックス：目標とする月間利用者数1,000万人に向けた取り組み

- キャンペーンや読み物コンテンツ拡充にも注力しており、引き続きユーザー数拡大を目指す



ニフティ温泉

電子チケット100店舗突破記念！

総額 **100万円** 分が当たる

夏風呂応援キャンペーン

期間 2024.8.8(木) ▶ 9.30(月)

抽選で100名様に1万円分が当たる。

電子チケット導入施設100店舗突破を記念したキャンペーンを実施。導入施設からは、「入館受付時のオペレーション業務が軽減され、効率化につながった」「キャッシュレス化で若年層の新規集客が伸びた」といった好反響が多数あり

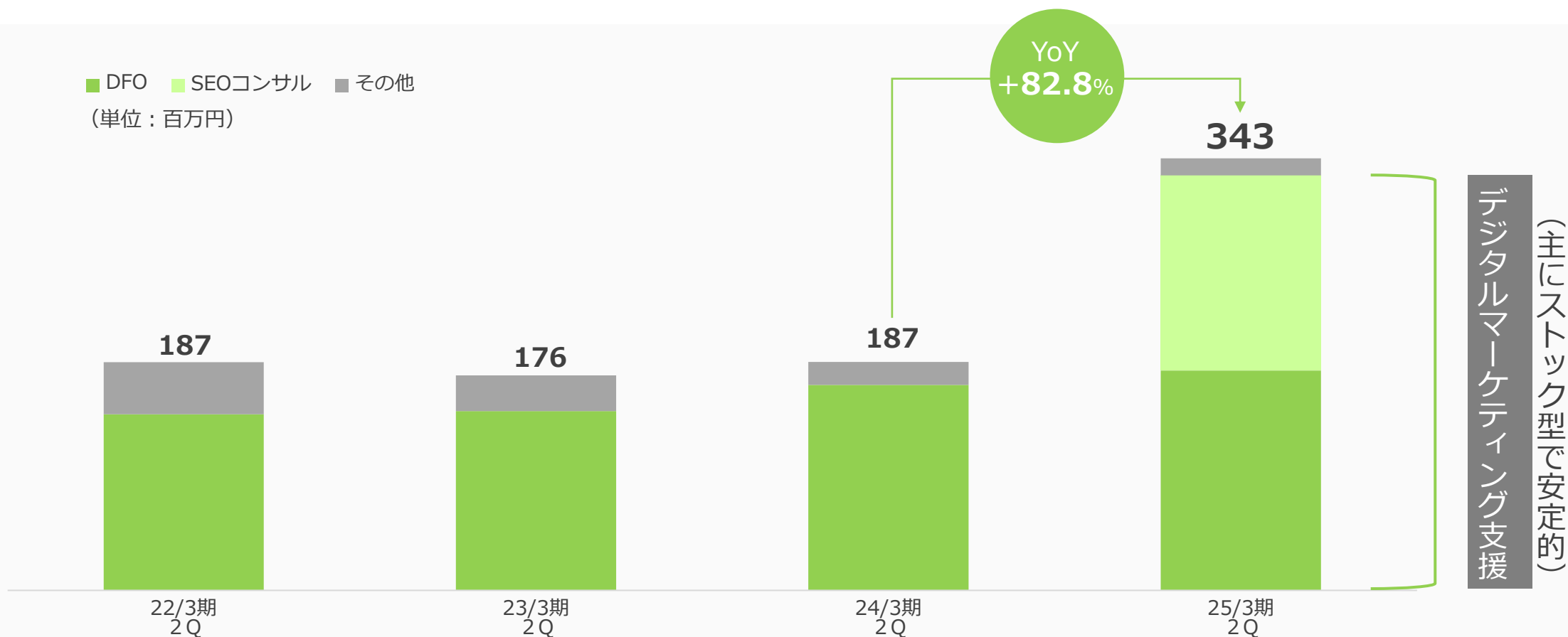


話題の新施設から温浴に関する知識・啓蒙まで、幅広いジャンルの記事コンテンツを提供しているニフティ温泉ニュース。温浴界の総合ナビゲーターとしてのポジションも確立してきており、ファン獲得にも貢献

2025年3月期 第2四半期（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好調に推移。

GiRAFFE & Co.の連結効果もあり、2QはYoY+82.8%と大幅増加、343百万円で着地

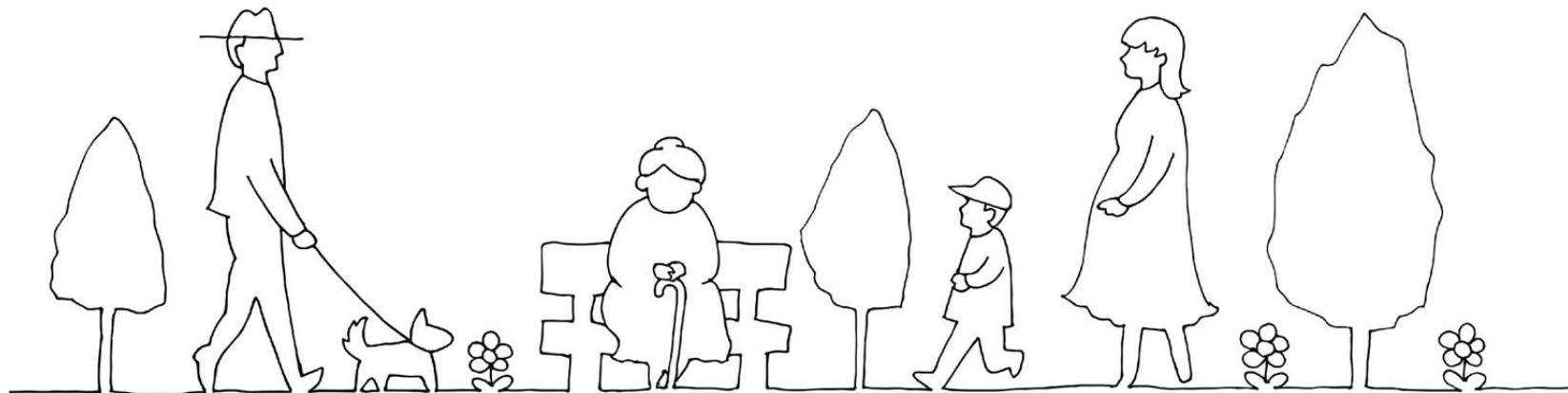


3. 今後の取り組みについて

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（2024年3月期～2026年3月期）

- 定量目標については、今期末のアップデート公表を見据え、準備を進める

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

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

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

今期末でのアップデートを予定

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%)

※CAGR：2023年3月期実績に対しての年平均成長率

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

【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

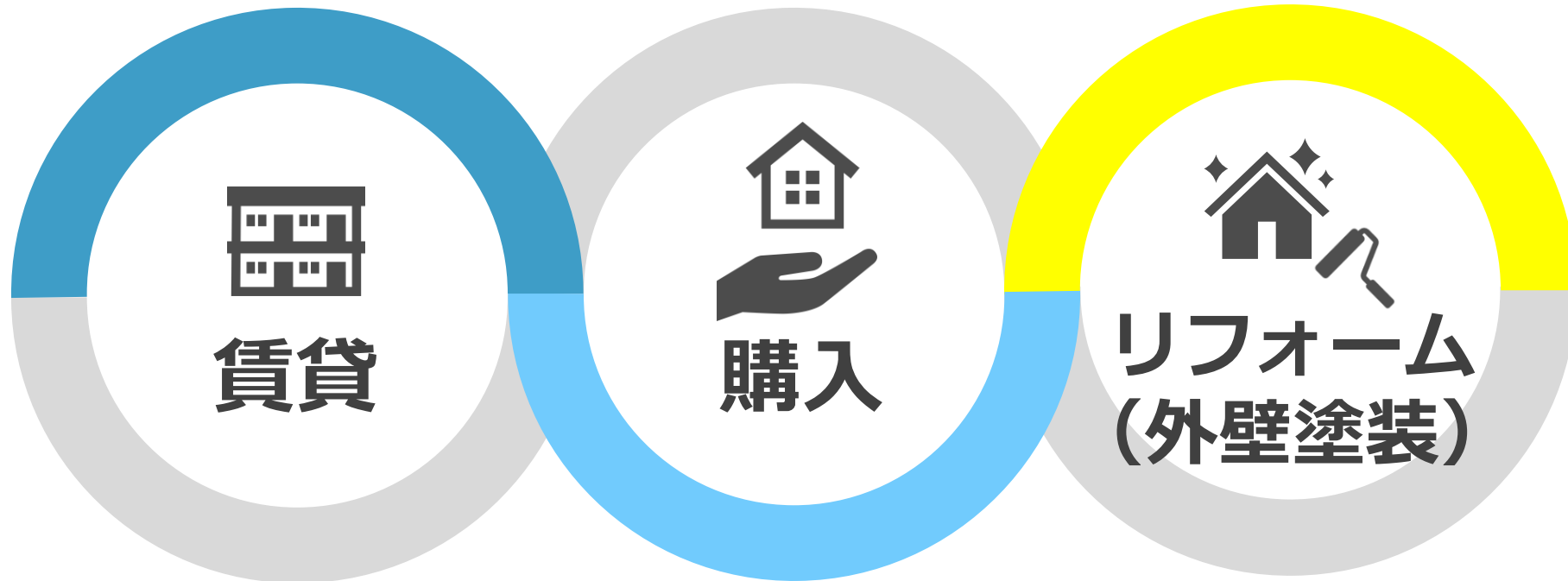
今期中に
達成見込み

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）

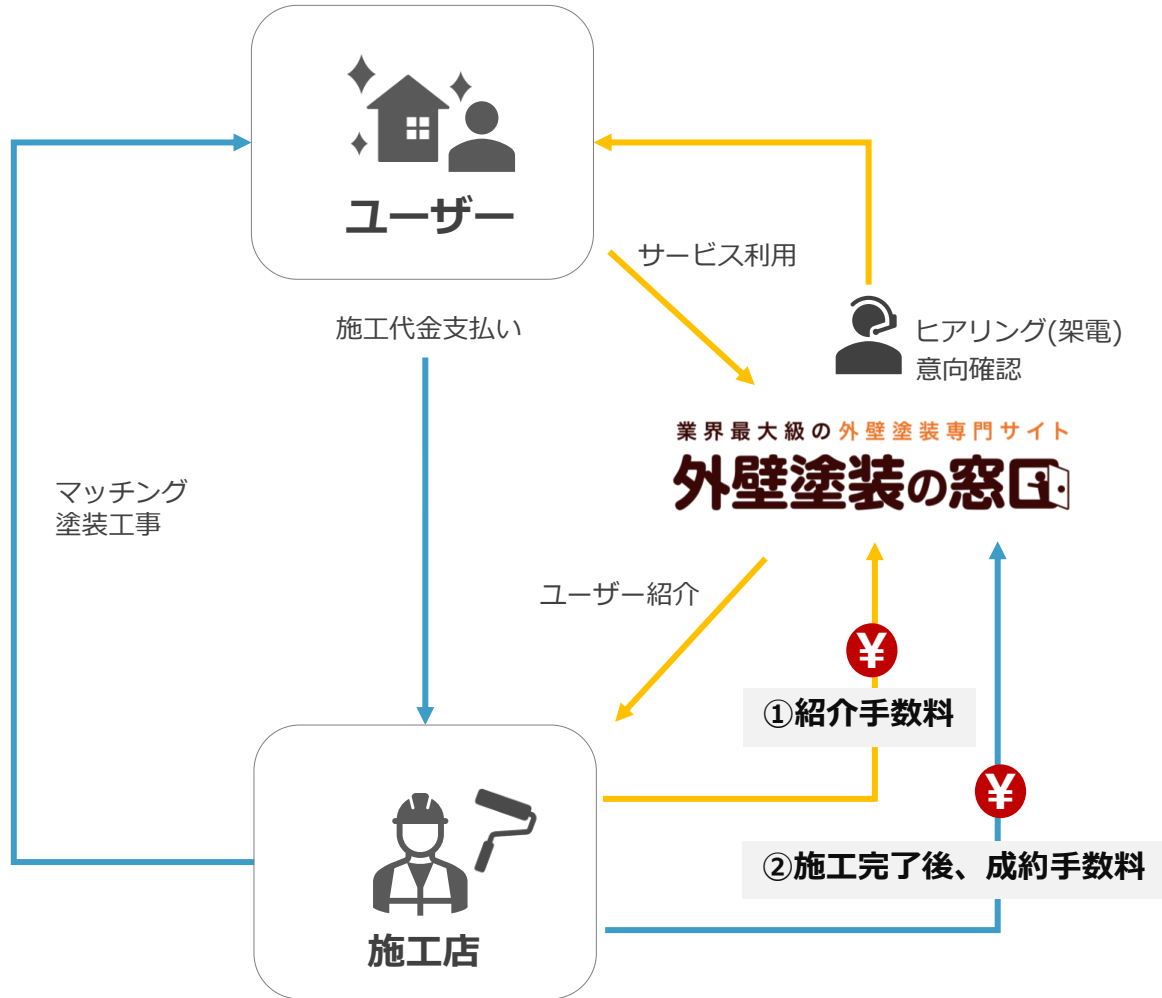


ニフティ不動産

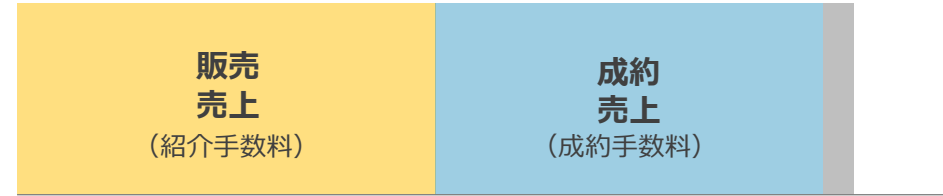
DOORS

外壁塗装の窓口：今後の注力分野について

- ドアーズ社の成長ドライバーとなるのは成約売上高、PMI施策を通じて成約数増加を図る



■ ドアーズ社 売上高構成イメージ



① 販売売上

ドアーズ社のビジネスの基盤となる売上高

② 成約売上

成長ドライバーであり戦略領域
 今後は成約売上比率を高めていく方針

【PMI方針】

- SEO施策や広告等により、施工意欲が高い優良なユーザーを効果的に獲得することで、売上高伸長を目指す
- プロモーション最適化施策で広告効率を改善し、利益最大化を図る

外壁塗装の窓口：今後の注力分野となる新業態「元請型事業」でのサービス開始

業界最大級の外壁塗装専門サイト

外壁塗装の窓口 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

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

NEW

リフォームサービス

今年7月に本格開始した新業態の元請型事業。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

希望に合う質の高いサービスを適正価格で受けられる。最初から最後まで外壁塗装の窓口が伴走するので、安心



ユーザー



施工事業者

外壁塗装の窓口のブランドやネットワーク活用が可能になり、集客や営業に優位性。成約率や工事単価の向上等も期待

双方にメリット

リフォームサービスにおける業界初の取り組み「塗料直送システム」について

■ 塗料直送システム「SSS (トリプルエス/Secure Shipment Service)」

- ①外壁塗装工事に使用する塗料を、工場からお客様が指定する日時・場所に直接お届けする仕組み
- ②30社以上、800点以上の塗料を取り扱い（ラインアップには自社ブランド塗料もあり）



● 品質の確認による安心感

使用される塗料を事前に目視での確認が可能。
品質の透明性が確保され、手抜き工事等のリスク軽減につながる

● 選択肢の充実

30社以上、800点以上のラインアップから、
好みに合った塗料を自由に選択できることから、
ユーザー満足度向上に寄与

● 在庫負担の軽減

SSSサービスにより、取引業者は事前に多くの在庫を持つ必要がなく、在庫管理コストやスペースの負担を軽減できる

● 効率的なサプライチェーン

塗料が直接ユーザーに届けられることで、
配送・保管にかかるリソースを最適化し、
効率的なサプライチェーンが構築される

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：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

■ ウェルネステック領域：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

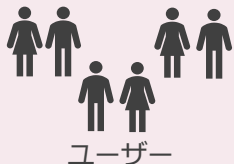
【掲載型】 …ニフティ温泉のサイトから直接利用可能
対象はニフティ温泉ユーザー



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

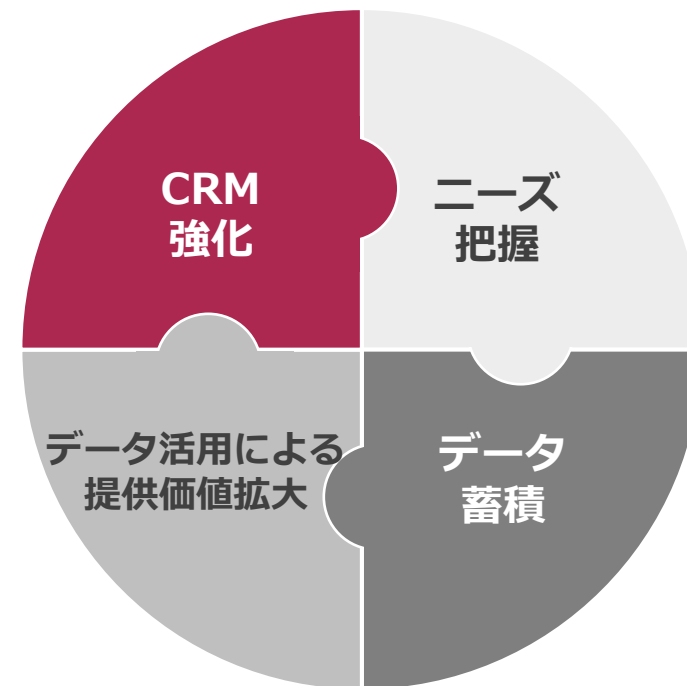


温浴施設
HP



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

当社ニフティ温泉サービスを活かした株主優待制度について

- 初めての実施となった24年度の優待配布は終了。
次年度の実施に向け、株主さまからのアンケート結果等も鑑みながらアップデートを検討

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。

ニフティ温泉は毎年開催されている温泉施設において、独自の視点からランキング形式で毎年発表しています。温泉施設ランキングやエリア別ランキングのほか、「温泉年間」「温泉エリア」が人気です。今年も「温泉がおいしい」「温泉が癒やされる」「温泉が癒やされる」「温泉が癒やされる」など、温泉ファン必見のランキングです。

ニフティ温泉
https://www.nifty.com/

ニフティ温泉は年間約1,000の温泉をカバーし、温泉、サウナ、スパに関する情報を提供し、温泉ファン必見の温泉情報プラットフォームです。

<p>商品コード *****</p> <p>美奈温泉 SPA-HERBS 埼玉県</p> <p>天然温泉をはじめとした好湯の湯が、温泉浴のパーフェクションを兼ね、水スリッパの美でも温泉があり、ワンランク上のクオリティを感じられるリゾートです。</p>	<p>商品コード *****</p> <p>熊谷天然温泉 花湯スパリゾート 埼玉県</p> <p>湯涌出たままの温泉を思いのまま楽しむため、温泉施設設備や地下に湧き出る天然温泉を最大限に活用し、多岐にわたる温泉施設が楽しめる温泉施設です。</p>	<p>商品コード *****</p> <p>両国湯屋江戸遊 東京都</p> <p>4種類の好湯が楽しめるサウナ、4つのお風呂と充実したサービスを提供。温泉ワークスペースやサウナ会席が用意された「workスペース」も完備。</p>
<p>商品コード *****</p> <p>横浜天然温泉 SPA EAS 神奈川県</p> <p>横浜駅西口についで、15階以上を俯瞰した大人気の眺望を、地下1,500mから湧き出る天然温泉や豪華な温泉施設などを備えた温泉の温泉施設です。</p>	<p>商品コード *****</p> <p>天然温泉 満天の湯 神奈川県</p> <p>神奈川県川崎市にある温泉施設。温泉施設が充実した温泉施設です。</p>	<p>商品コード *****</p> <p>さかの温泉 天山の湯 京都府</p> <p>京都府内では珍しい温泉に、温泉の天然温泉を、温泉施設が充実した温泉施設です。</p>

<p>商品コード *****</p> <p>八尾温泉 喜多の湯 大阪府</p> <p>高麗度温泉施設や温泉施設が並ぶ温泉施設。人工のアルカリ性硫酸温泉をメインとした温泉施設。おむせ温泉施設が充実した温泉施設です。</p>	<p>商品コード *****</p> <p>有馬温泉 太閤の湯 兵庫県</p> <p>本場、有馬温泉の温泉施設が、温泉施設が充実した温泉施設。おむせ温泉施設が充実した温泉施設です。</p>	<p>商品コード *****</p> <p>有馬街道温泉 すずらん 兵庫県</p> <p>神戸灘大橋を渡る温泉施設には紅葉と竹林をテーマにした温泉施設が充実した温泉施設です。</p>
<p>商品コード *****</p> <p>神戸みなと温泉 蓮 兵庫県</p> <p>高麗度温泉施設や温泉施設が並ぶ温泉施設。人工のアルカリ性硫酸温泉をメインとした温泉施設。おむせ温泉施設が充実した温泉施設です。</p>	<p>商品コード *****</p> <p>伊子の湯治場 喜助の湯 愛知県</p> <p>2つの温泉施設が並ぶ温泉施設。日本最大級の温泉施設が充実した温泉施設です。</p>	<p>商品コード *****</p> <p>南道後温泉 ていげの湯 愛知県</p> <p>温泉施設が充実した温泉施設。おむせ温泉施設が充実した温泉施設です。</p>

寄付 商品コード *****

日本赤十字社

電子ギフト 商品コード *****

WWFジャパン

電子ギフト

nanacoギフト, Edy, QUO Pay, WAONポイント, Amazon, Apple Gift Card, Google Playギフトコード, 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単位(100株)以上保有の株主さま

【24年度 優待内容】

100～500株未満

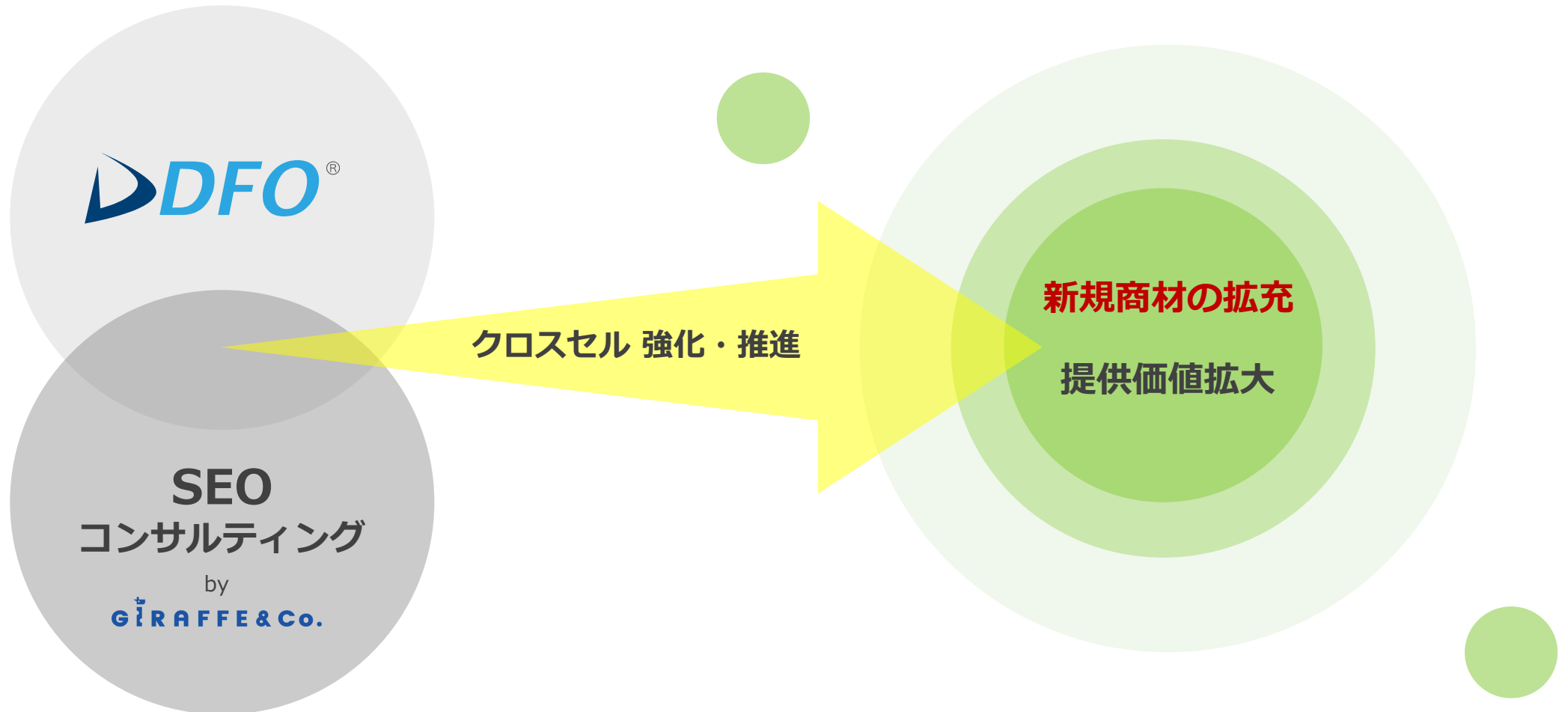
温浴施設ご優待券(2,000円相当)
または
電子ギフト/社会貢献団体への寄付
(1,000円分)

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)

クロスセック領域:商材拡充による提供価値拡大

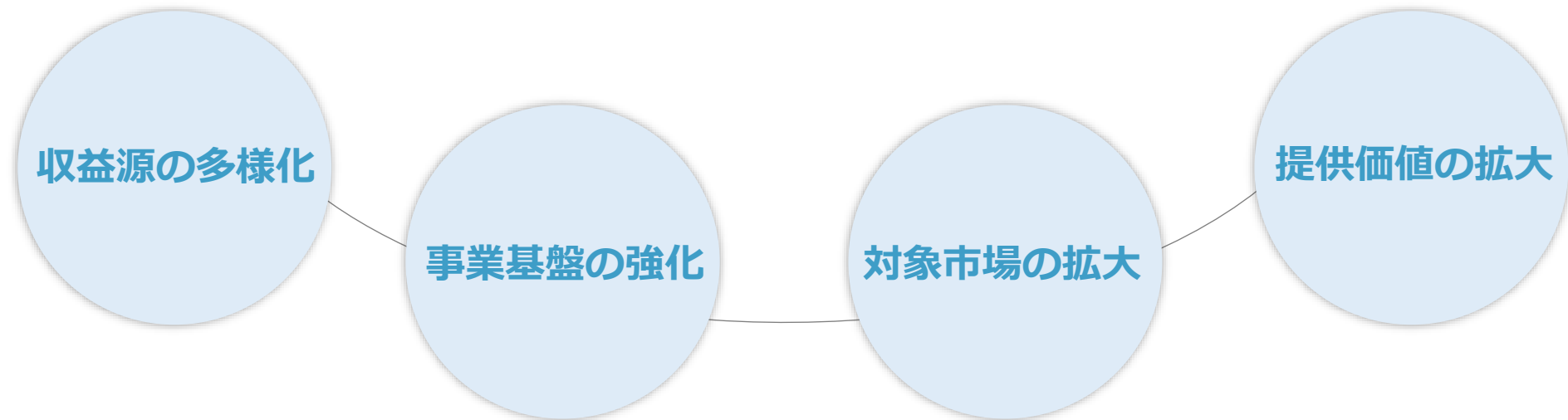
- DFOとSEOコンサルティングのクロスセル強化・推進
- 自社開発の商材のほか、アライアンス等により新たな商材を拡充することで提供価値及びARPA向上を目指す



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

4. 2025年3月期 通期業績予想

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

	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

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）

参加予定の個人投資家向けセミナー

■ [投資WEB 決算説明会](#)

日時：2024年10月31日（木）20時～（LIVE配信）

■ [Kabu Berry Lab IRセミナー](#)

日時：2024年11月5日（火）20時～（LIVE配信）

■ [ブリッジサロン IRセミナー](#)

日時：2024年12月14日（土）13時～（対面/LIVE配信）

■ 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	12億6,256万円 <small>※2024年9月末時点</small>
■ 従業員数	101名 (34名) <small>※連結/2024年9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.

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）

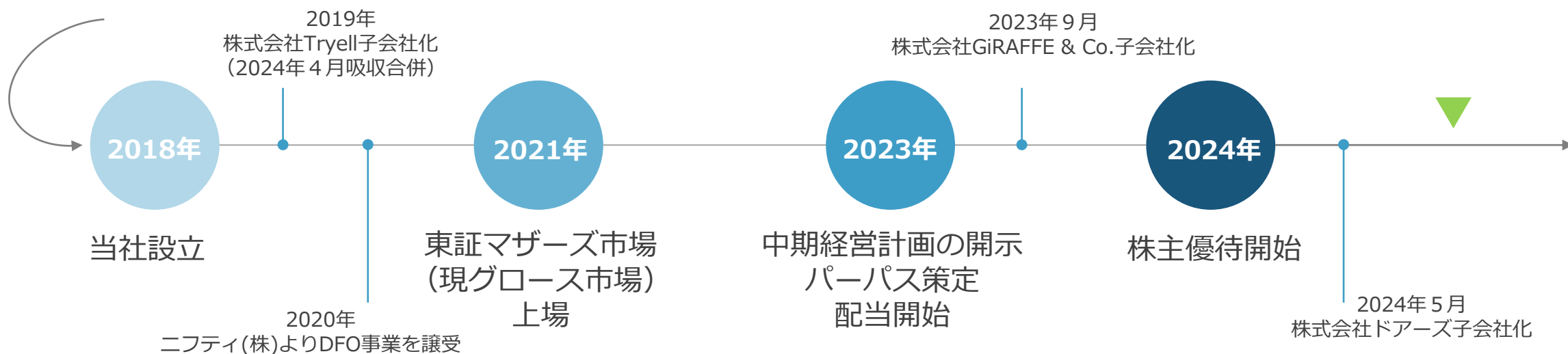
2025年3月期 第2四半期（中間期）：連結貸借対照表

(単位：百万円)

		25/3期	9月末	24/3期	3月末	増減額
流動資産	合計		4,354		5,565	△1,210
	現預金		3,636		4,945	△1,308
	売掛金		683		597	85
	その他		34		21	12
固定資産	合計		2,148		735	1,412
	ソフトウェア		323		313	9
	のれん		1,092		191	900
	顧客関連無形資産		505		—	505
	その他		227		230	△2
資産	合計		6,503		6,301	201
負債	合計		1,068		1,019	49
純資産	合計		5,434		5,281	152
	資本金		1,262		1,261	1
	資本剰余金		1,179		1,177	1
	利益剰余金		2,971		2,827	144
	新株予約権		20		15	5
負債・純資産	合計		6,503		6,301	201

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		



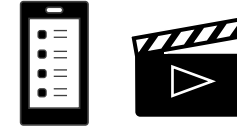
当社を取り巻く外部環境

ライフスタイルの多様化



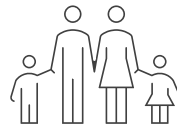
テレワークやフリーランス等、新しい働き方が定着しつつある中、地方移住への関心が高まる等、暮らし方・働き方・価値観が多様化

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9月末現在

ニフティ温泉

掲載施設数約17,000件

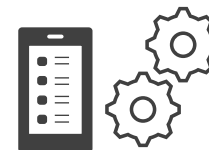
※2024年9月末現在



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

■ 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

1,534 万件

● MAU (※)

419 万MAU

※MAU：Monthly Active Users／月間アクティブユーザー数、※いずれも2024年9月末時点



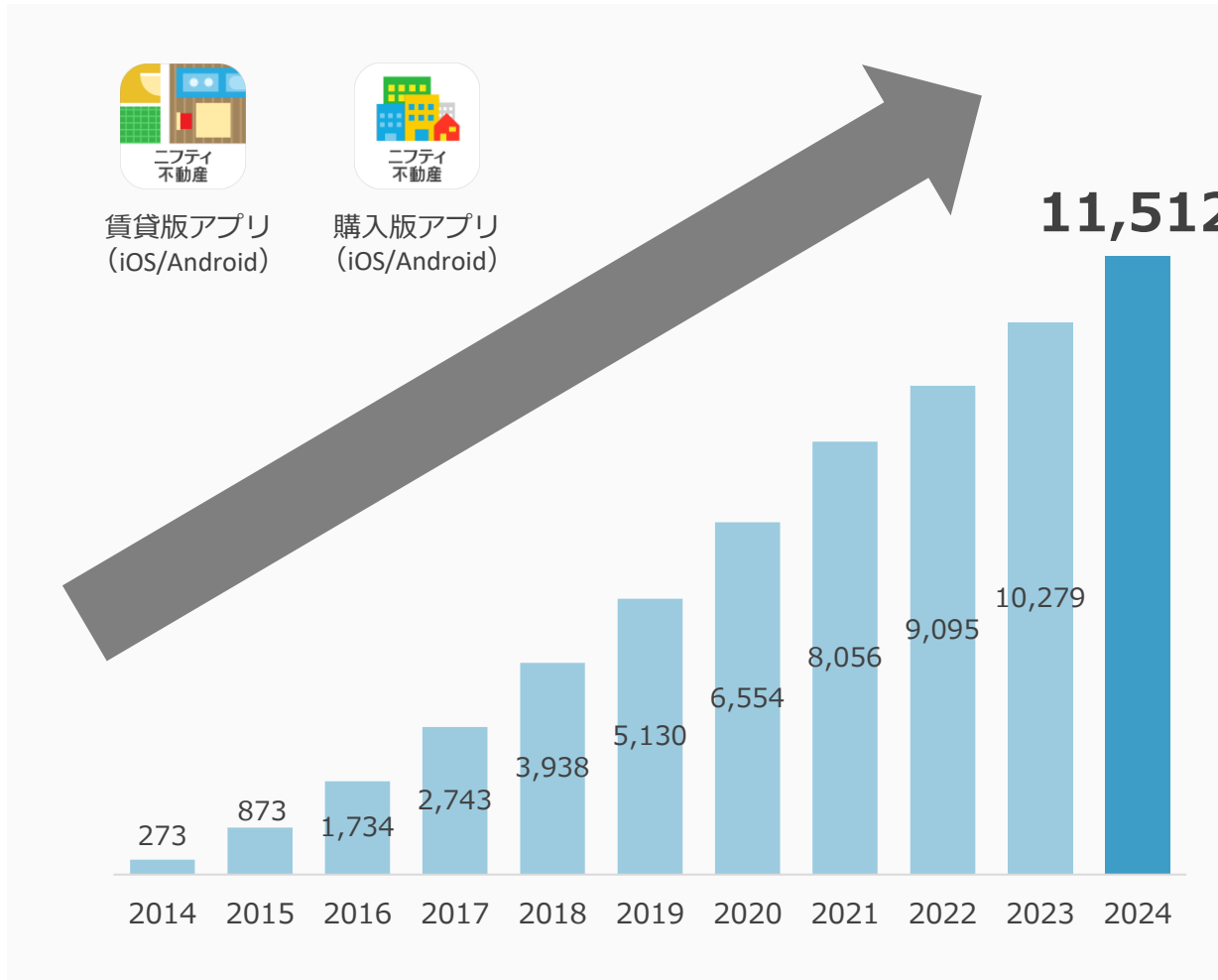
ニフティ不動産の特長のひとつとして、**多様な検索条件を設定できて便利**なことが挙げられます。

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

II
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9月30日時点)

4.3 / 5

6.5万件の評価

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9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



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

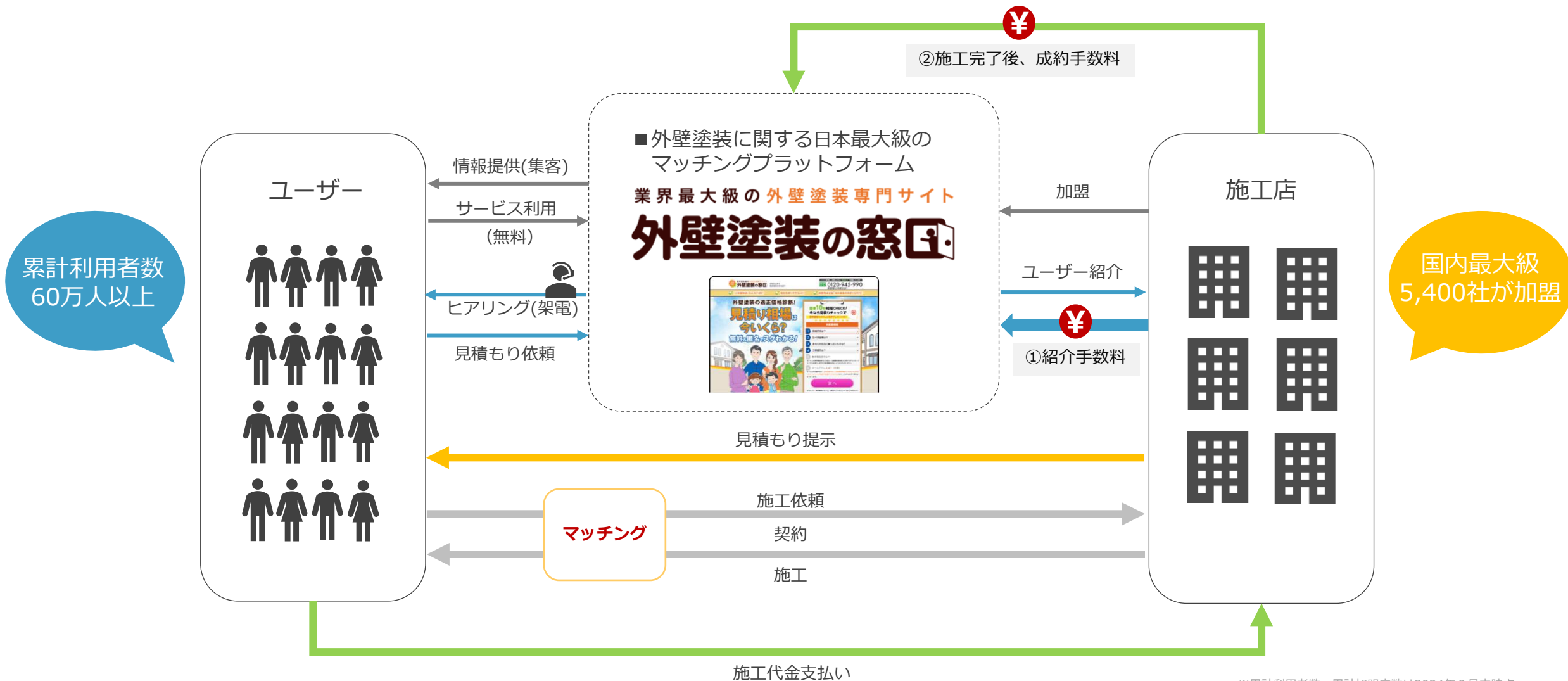


リフォームサービス

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

■ 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



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。
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

17,527施設

※2024年9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88万人

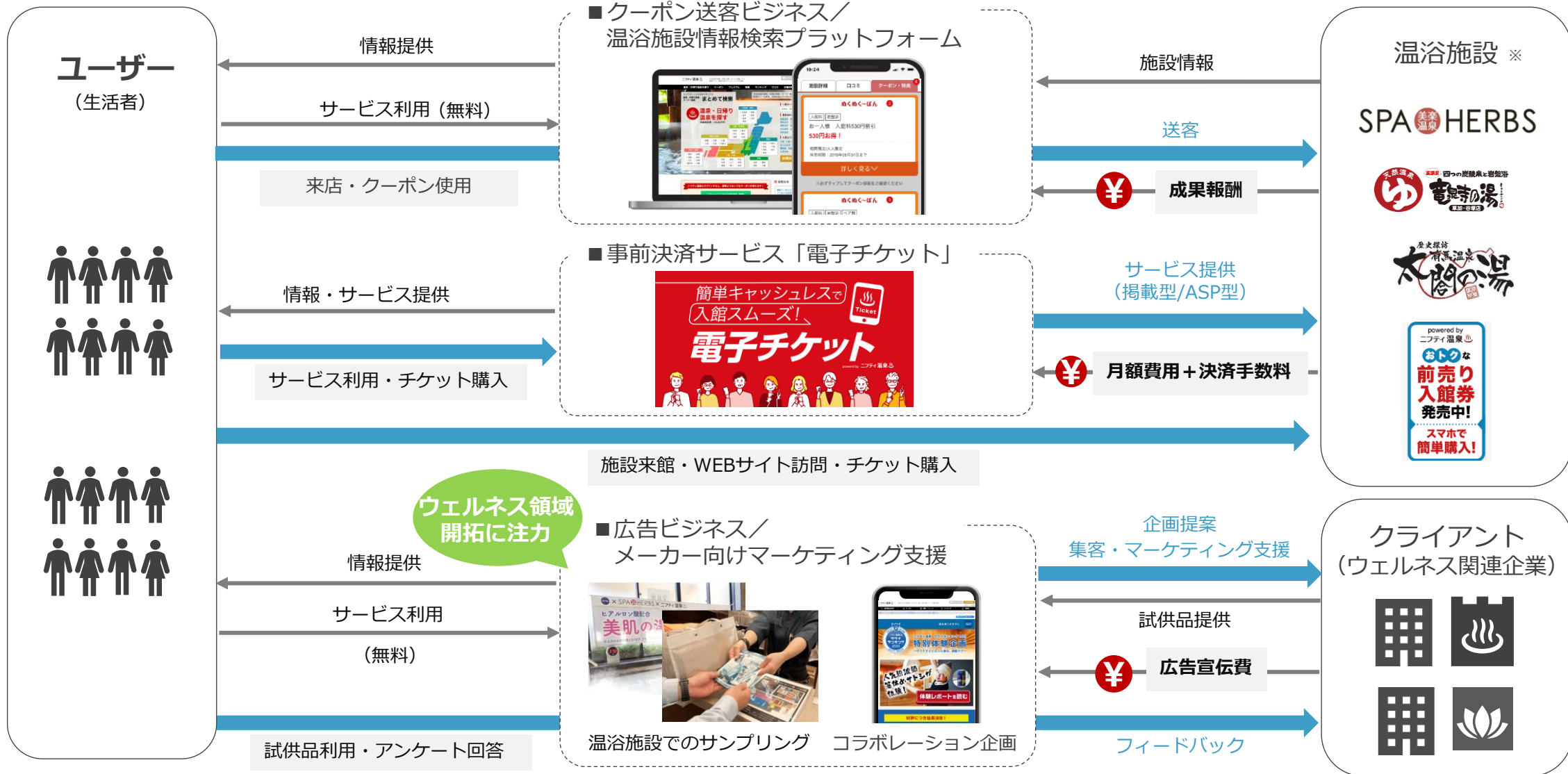
※2024年9月末時点



ビジネスモデル：ウェルネステック領域

当社サービス

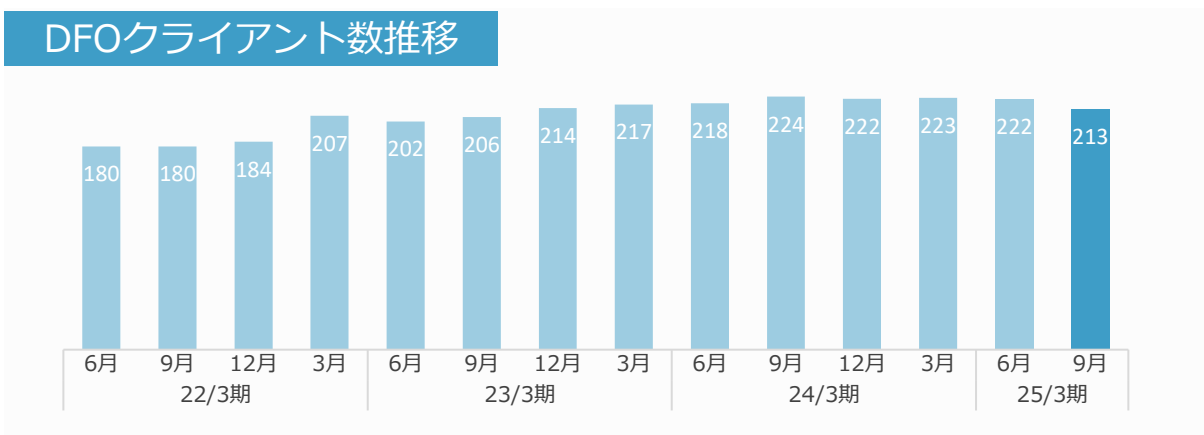
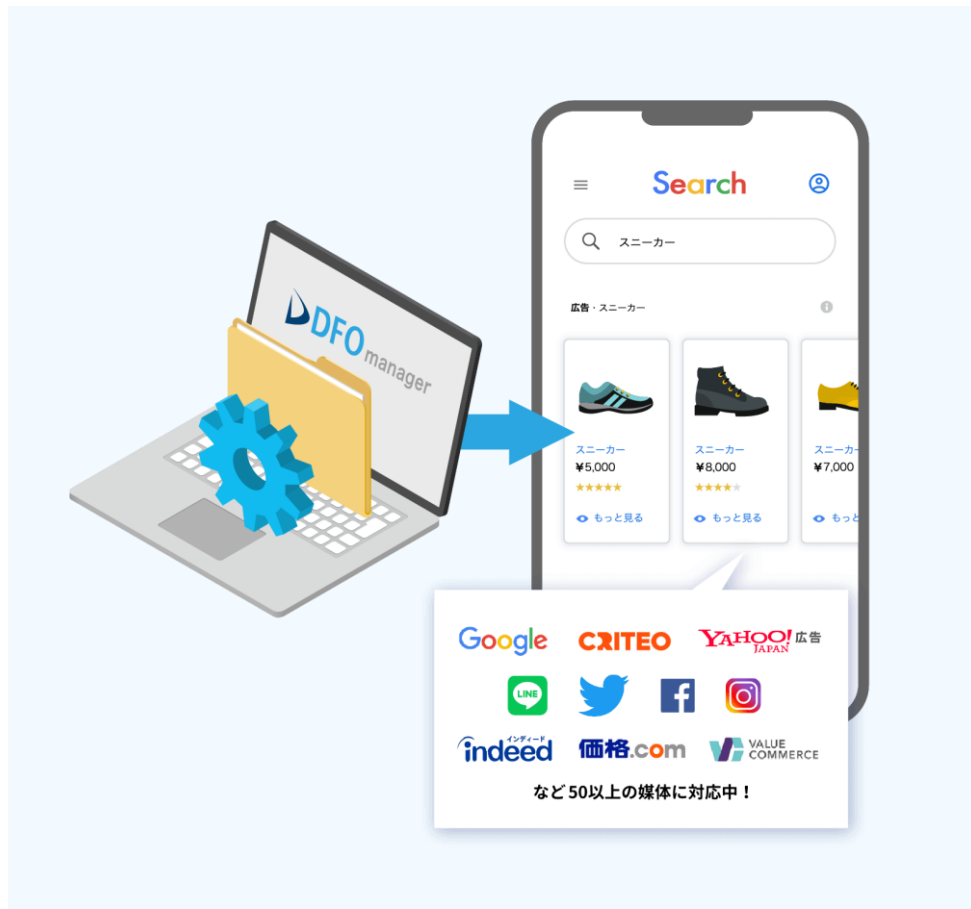
ニフティ温泉



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



※導入実績は一部抜粋（2024年9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



利用者による検索行為で
「**選ばれる**」ための施策



利用者を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



SEOコンサルティング

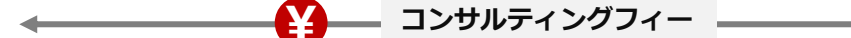
■ コンサルティングサービス

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



クライアント




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

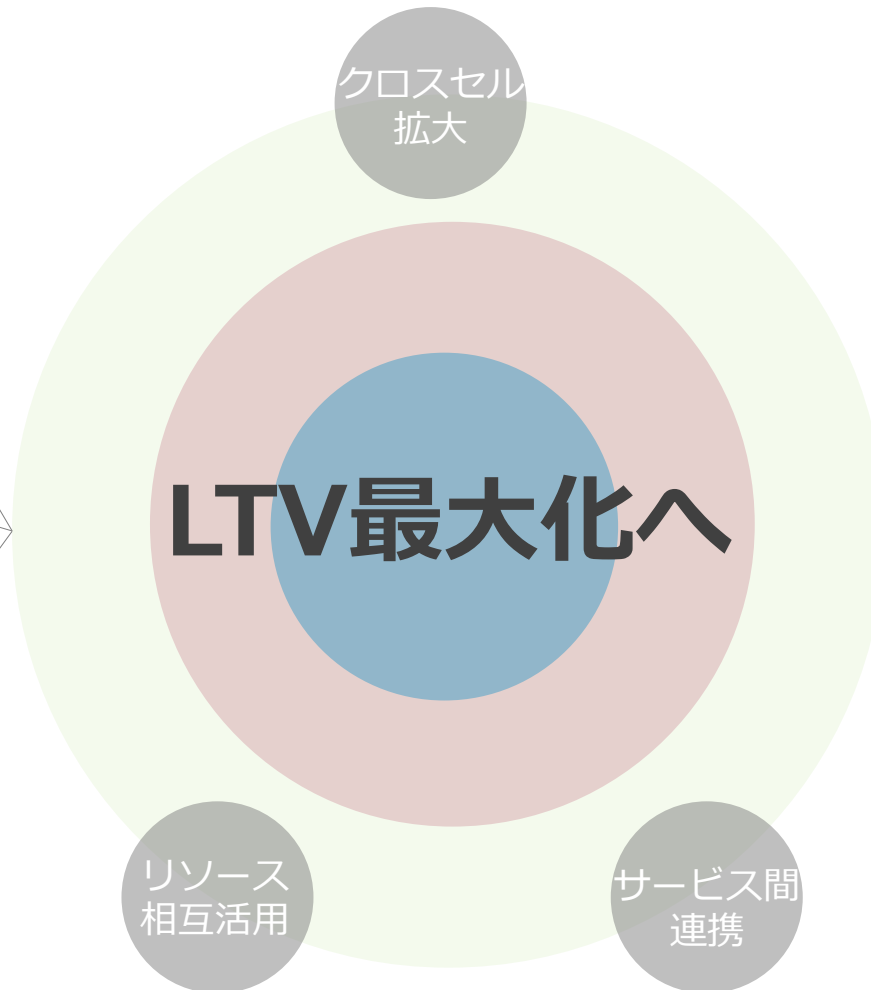
ニフティ不動産 圧倒的な
ニフティ温泉  情報量

 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

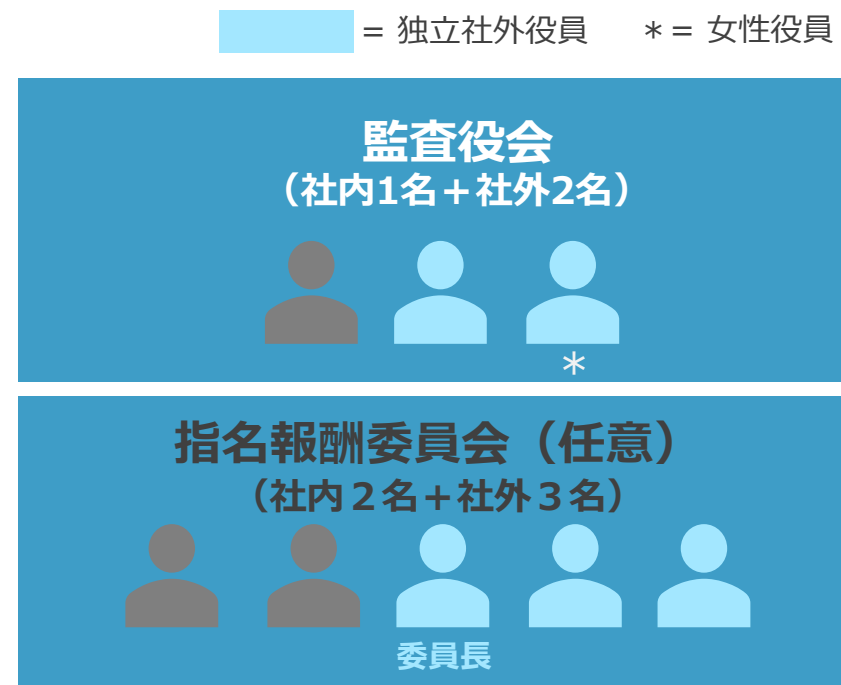
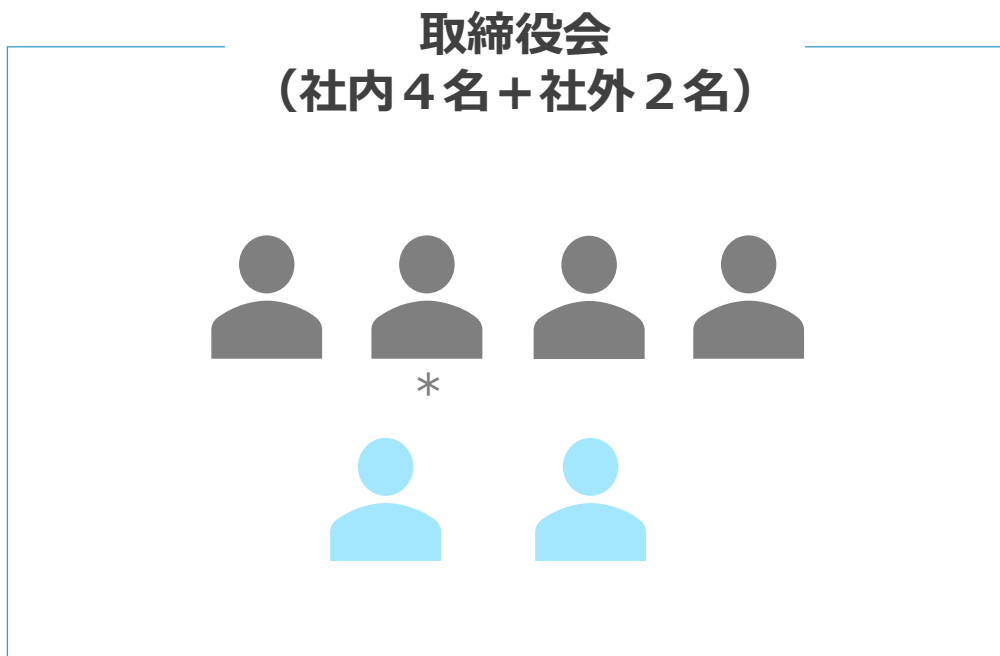
業界最大級の外壁塗装専門サイト
外壁塗装の窓

 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

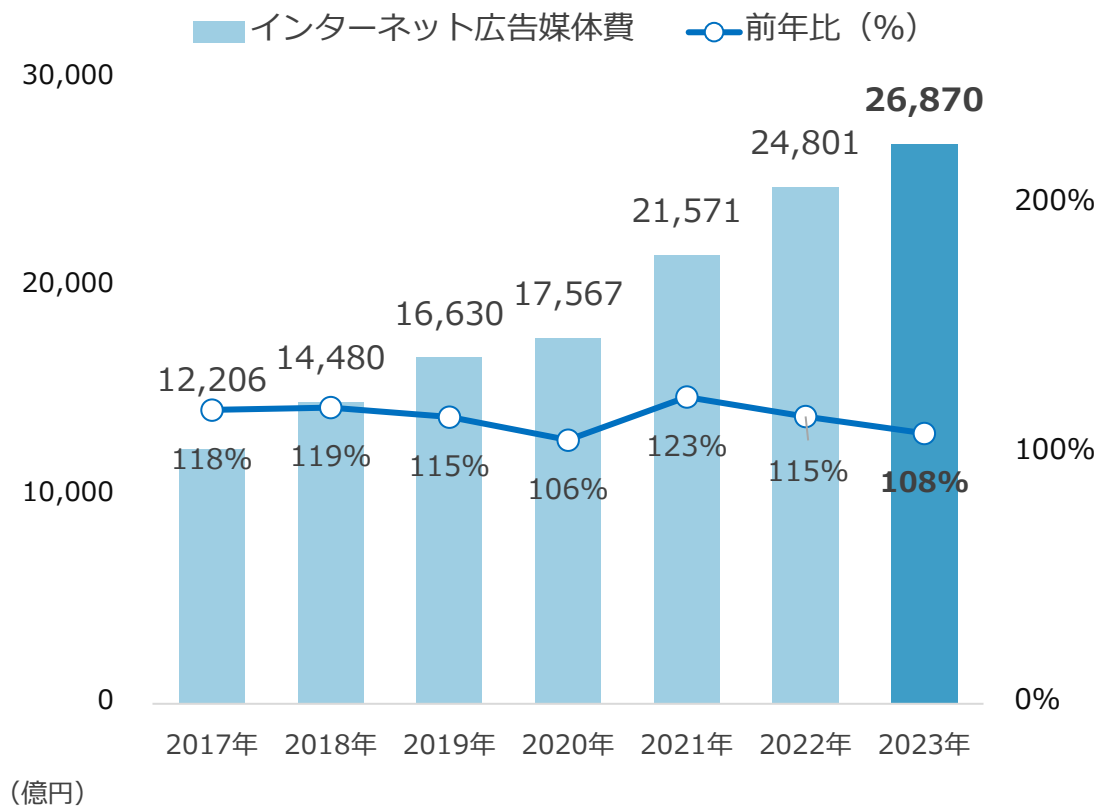
- 独立社外取締役が取締役会の1/3以上を占める取締役会構成
- 独立社外役員が委員長及び過半数を占める指名報酬委員会(任意)
- ダイバーシティ推進を踏まえた女性役員比率



市場環境（1）インターネット広告動向

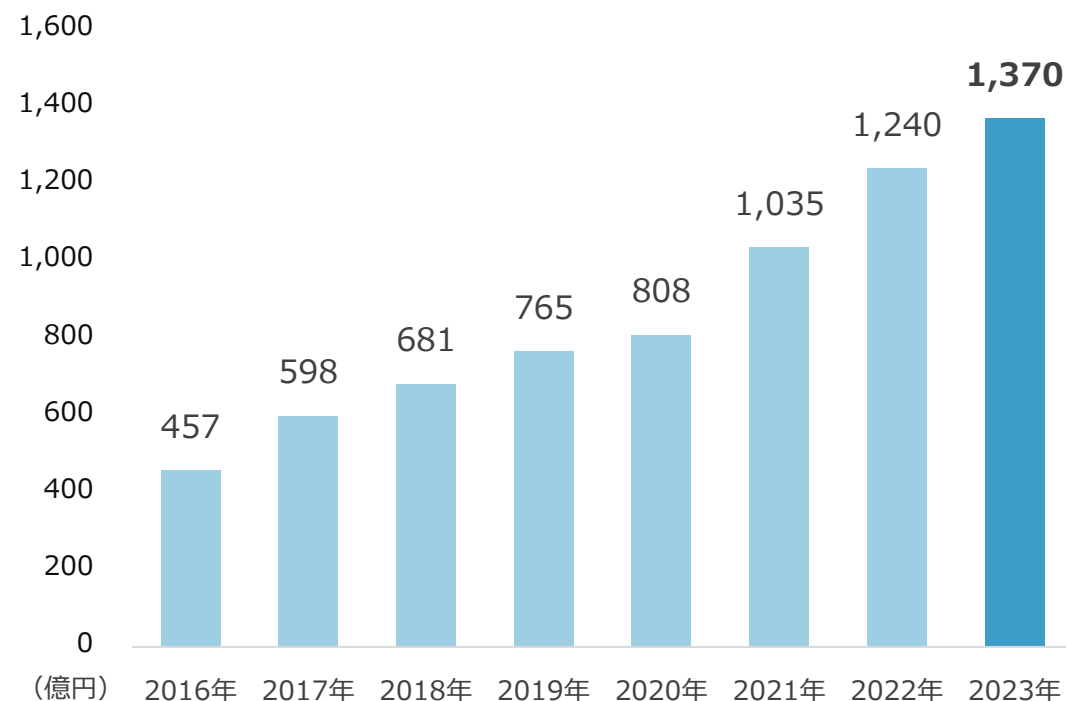
■ インターネット広告市場の拡大に伴い、不動産関連インターネット広告媒体費も成長

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）

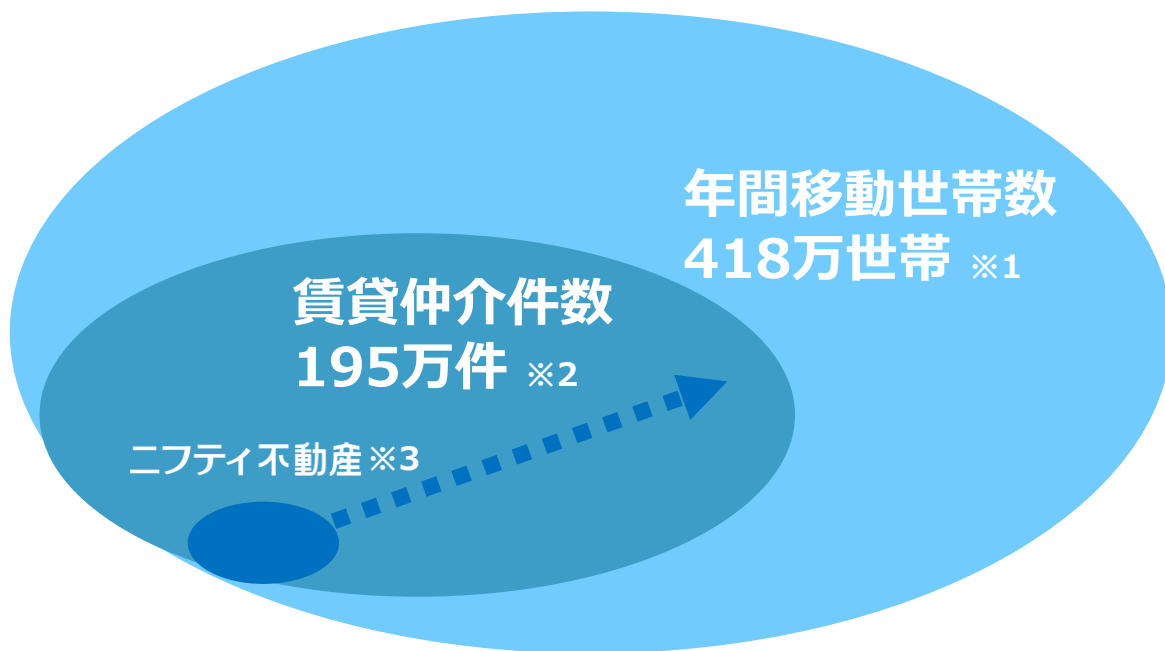


※㈱電通「2023年 日本の広告費」をベースに当社試算

市場環境（2）不動産関連市場 動向

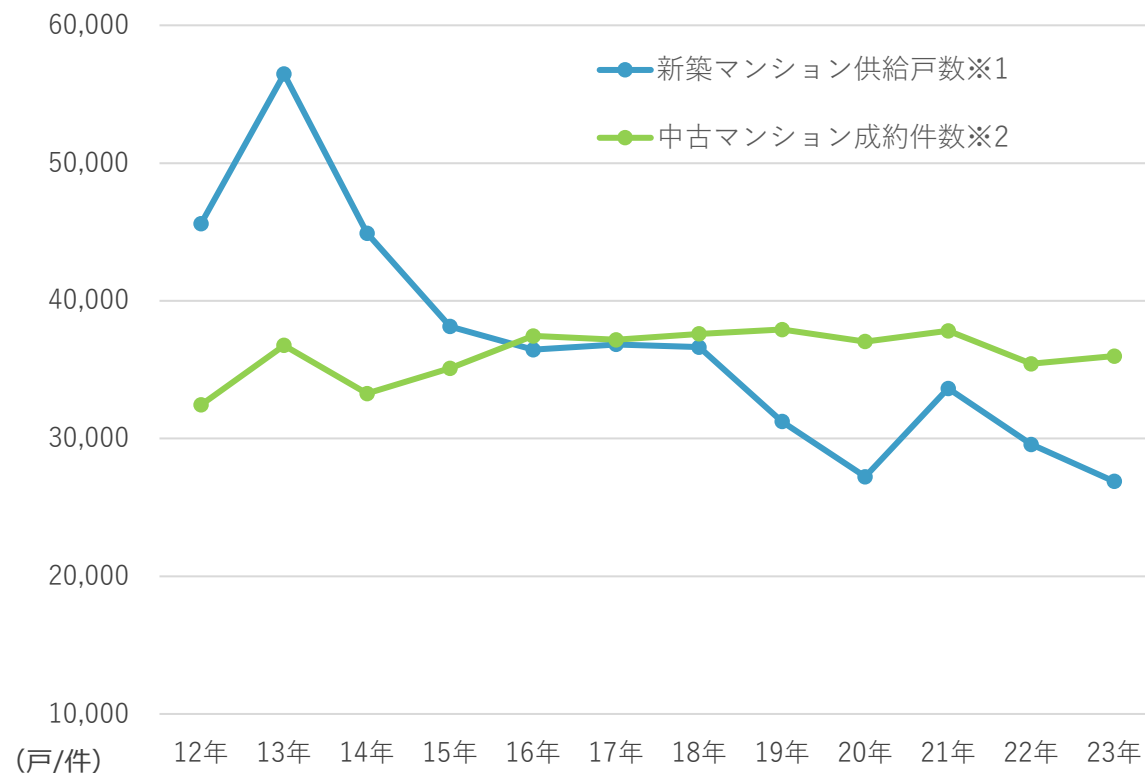
- 賃貸市場における移動世帯数及び仲介件数は、年間数百万件の規模にてニーズ安定
- 売買市場における中古マンションの成約件数は、新築戸数の供給減も受けて堅調推移

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）

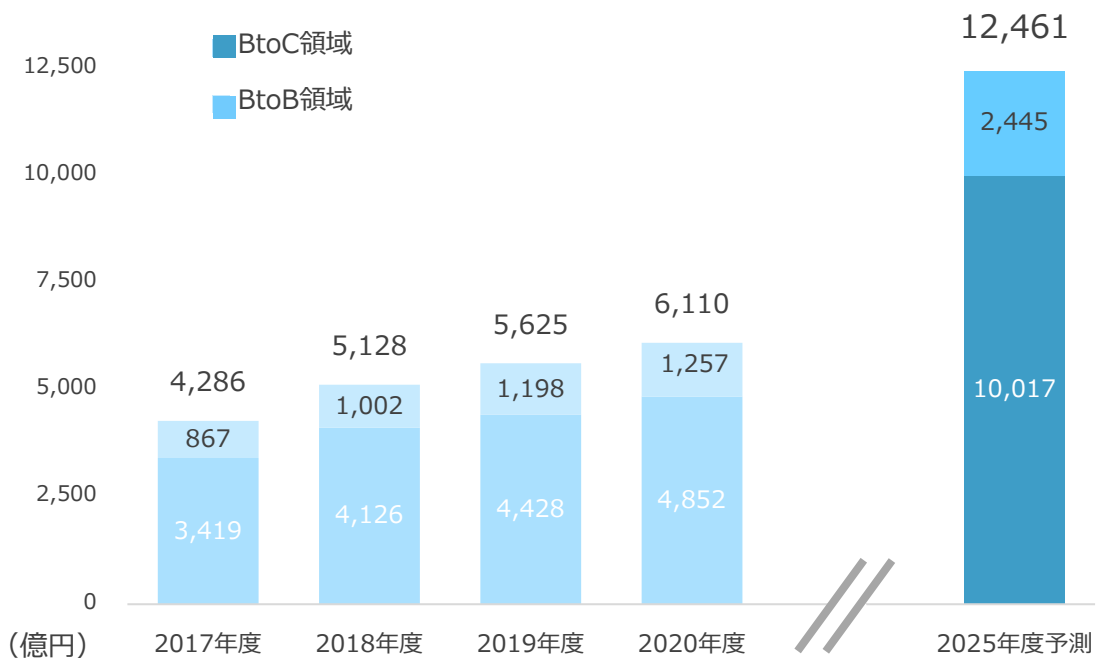


※1 出典：株式会社不動産経済研究所 首都圏 新築分譲マンション市場動向 2023年のまとめ
 ※2 出典：公益財団法人東日本不動産流通機構 首都圏不動産流通市場の動向（2023）

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

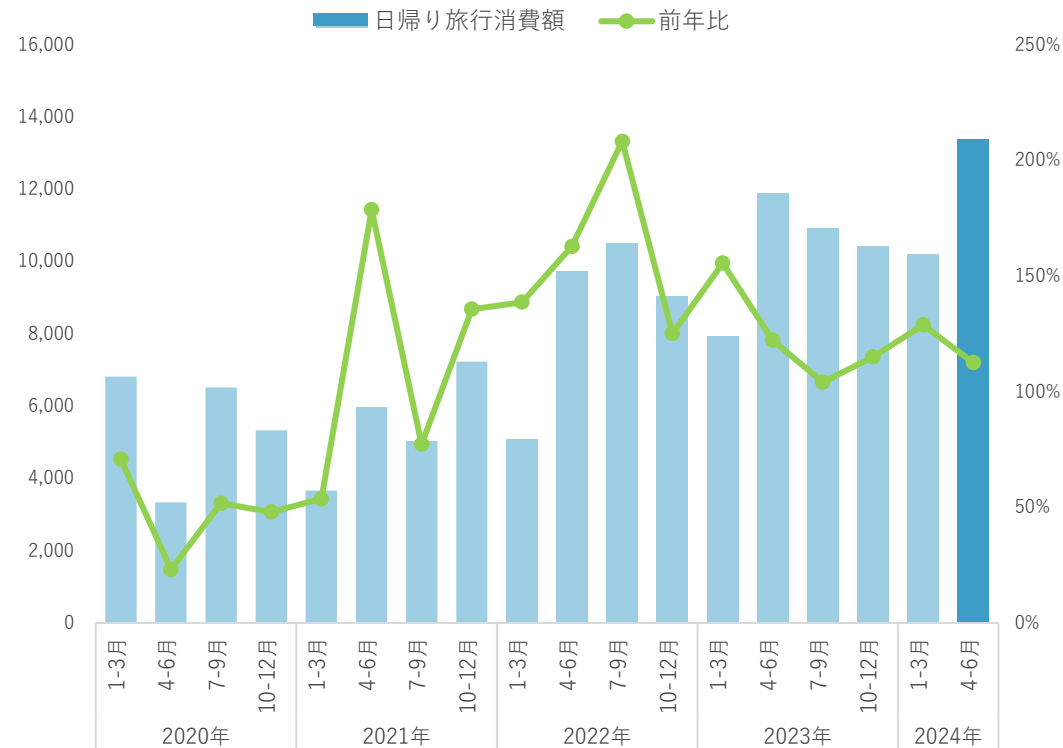
不動産テック市場



※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



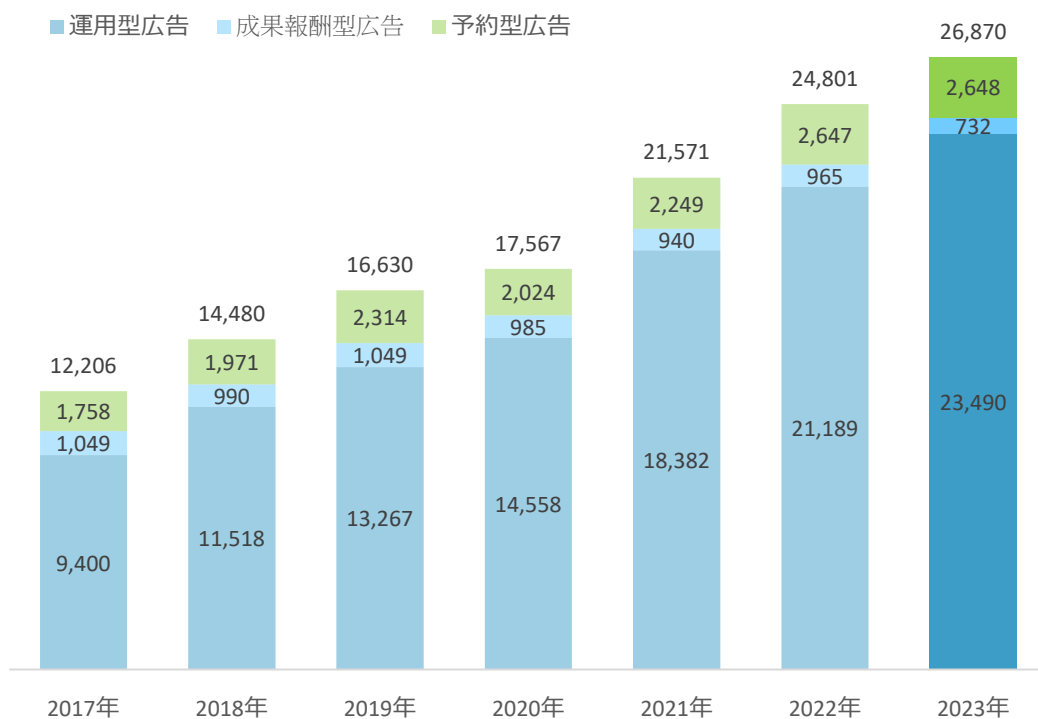
※出典：国土交通省 観光庁 日帰り旅行消費動向 2024年4-6月期（速報）

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

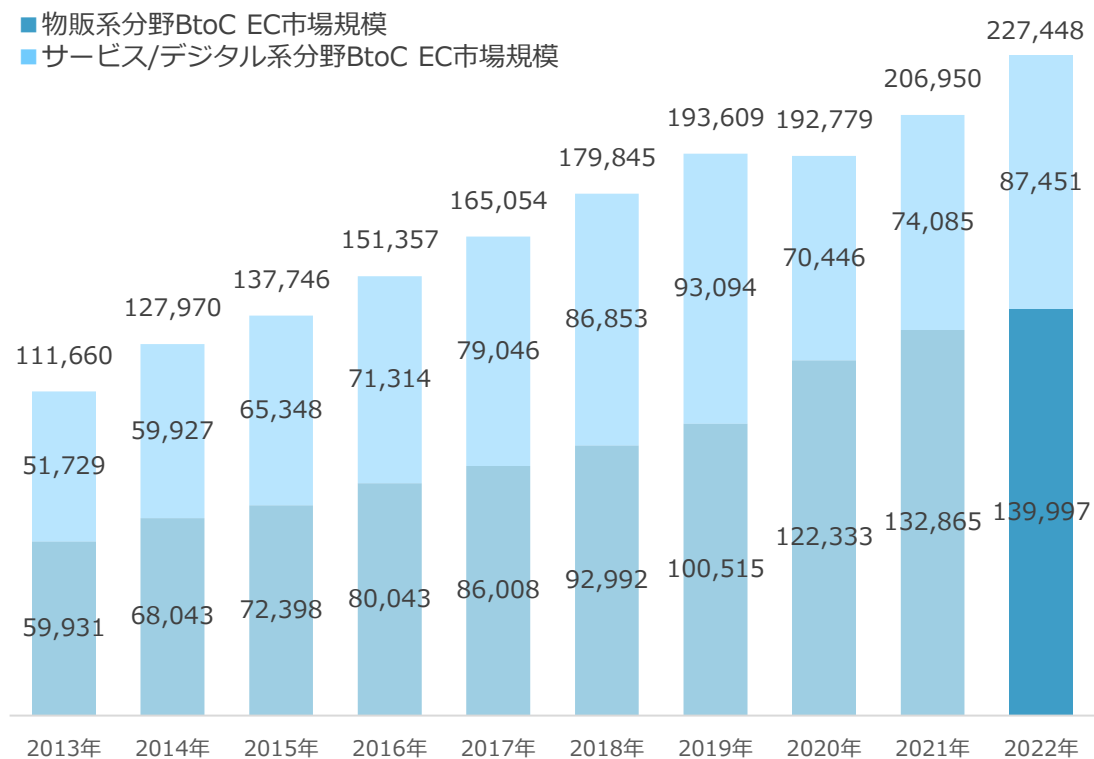
(単位：億円)



※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

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/