



ニフティライフスタイル株式会社

2022 年 3 月期決算説明会

2022 年 5 月 10 日

イベント概要

[企業名]	ニフティライフスタイル株式会社		
[企業 ID]	4262		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 5 月 10 日		
[ページ数]	28		
[時間]	15:00 – 15:32 (合計：32 分、登壇：24 分、質疑応答：8 分)		
[開催場所]	株式会社日本投資環境研究所及びインターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	成田 隆志（以下、成田）	
	取締役事業本部長	広田 朋美（以下、広田）	
	取締役管理本部長	守谷 和俊（以下、守谷）	

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

司会：お待たせいたしました。ただ今より、ニフティライフスタイル株式会社、2022 年 3 月期、決算説明会を開催させていただきます。それではまず初めに、会社側出席者をご紹介します。

代表取締役社長、成田隆志様でございます。

成田：成田隆志です。

司会：取締役事業本部長、広田朋美様でございます。取締役管理本部長、守谷和俊様でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日、皆様のお手元には、本日の決算説明資料、決算短信、アンケート用紙、以上をお配りしております。不足の物がございましたら、お手を挙げてお知らせください。よろしいでしょうか。

また本日の説明会の進行でございますが、会社側からプレゼンテーションいただき、その後皆様からのご質問を頂戴したいと存じます。なお、今後の IR 活動の参考にさせていただきますので、お配りいたしましたアンケート用紙へのご記入、ご協力をお願いいたします。

それでは、成田社長、ご説明よろしくお願いいたします。

成田：はい。改めましてニフティライフスタイル、代表取締役社長の成田でございます。

本日はお忙しい中、当社 2022 年 3 月期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。本日は、5 月 6 日に開示いたしました 22 年 3 月期決算説明資料に基づいてご説明をさせていただきます。その後、ご質問をお受けいたしたいと思っております。

ご説明の流れについては、まず当社の会社概要および事業概要についてご紹介し、その後に 2022 年 3 月期決算概況、そして 2023 年 3 月期業績予想および事業方針をご説明させていただきます。

それではどうぞよろしくお願いいたします。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

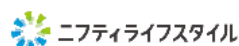


会社概要

■ 会社名	ニフティライフスタイル株式会社
■ 所在地	東京都新宿区北新宿二丁目21番1号 新宿フロントタワー
■ 代表者	代表取締役社長 成田 隆志
■ 設立日	2018年2月23日
■ 資本金	1,250,000千円
■ 事業内容	行動支援サービス事業 ・行動支援プラットフォームサービス ・行動支援ソリューションサービス
■ 従業員数	59名（6名）※
■ 証券コード	4262（東証グロース）
■ 子会社	株式会社Tryell

※2022年3月末時点、従業員数()内は臨時従業員数（派遣、契約社員及びアルバイト）の期中平均雇用人員

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



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 2

当社の会社概要になります。

詳細は次スライド以降でもご説明させていただきますが、当社は2018年2月に設立された設立5年目のライフスタイルテック企業でございます。

設立よりニフティ不動産など、スマートフォンアプリをメインデバイスとしたプラットフォームサービスを主軸に、行動支援サービス事業を展開しております。

サポート

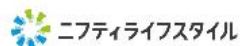
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



“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。



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 3

当社は「想像以上を、みつけよう。」というコーポレートメッセージを掲げており、ライフスタイル領域×テクノロジーによるサービス提供を通じ、一人ひとりのライフスタイルをより便利に、豊かにしていくことを目指しております。

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



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



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 4

続きまして、当社の事業概要です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当社は行動支援サービス事業にて二つのサービスを展開しております。

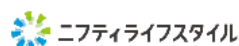
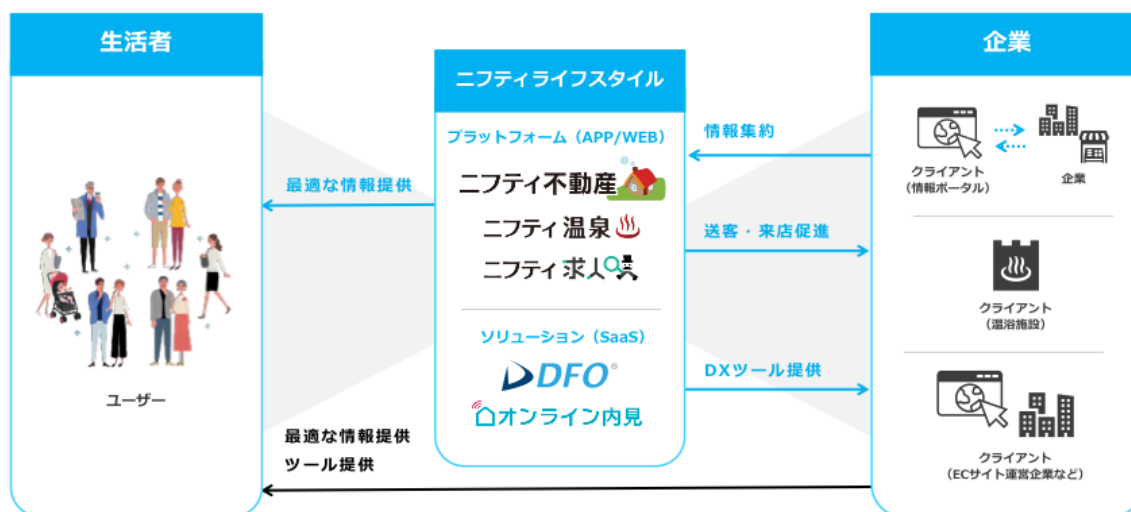
主力の行動支援プラットフォームサービスでは、ユーザーの情報検討と企業の集客をアプリやウェブで支援しております。それぞれ国内最大級の情報量を強みに、大手ポータルサイトの情報をまとめて検索できるニフティ不動産、ニフティ求人と、温浴施設の情報に特化したニフティ温泉のプラットフォームサービスを提供しております。また、スマートフォンアプリにより、より使いやすいUI/UXの提供を行っております。

また、行動支援ソリューションサービスでは、企業のウェブマーケティング業務をSaaS型のDXツール提供で支援しております。ECサイトなどの広告運用業務を支援するデータフィード最適化サービスDFOや不動産事業者のオンライン内見、接客を自動化するオンライン内見といったソリューションツールを提供しております。

各サービスの詳細につきましては、Appendixも併せてご覧いただければと思います。

ニフティライフスタイルの提供価値

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



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 5

当社の行動支援サービス事業は、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うことで、世の中をより便利にすることを目指しております。

生活者に対しては、世の中の大量のデータを集約し、一人ひとりに合った最適な情報提供を行っております。

サポート

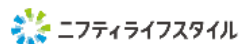
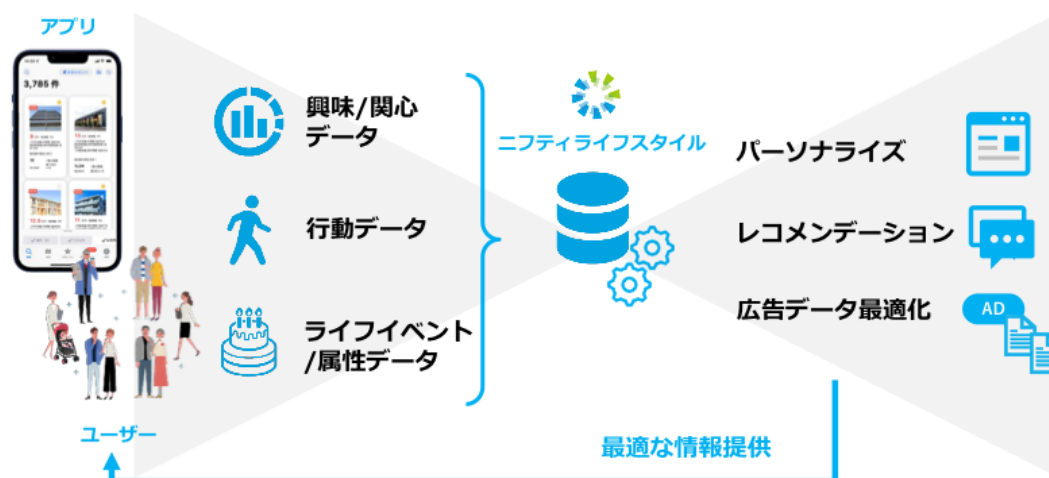
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、企業に対してはプラットフォームサービスを通じて送客、来店促進といった質の高いリード獲得を支援しており、DFO など SaaS 型ソリューションのサービスを通じて、マーケティング支援を改善できる DX ツールを提供しております。

ニフティライフスタイルの特長

アプリを活用した、ユーザー行動データの収集や分析と、最適な情報提供



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 6

当社の行動支援サービスの特徴としては、アプリを活用したユーザー行動データ収集や分析を強みとしております。

ニフティ不動産は、兼ねてよりアプリでのサービス提供を強化しております。ユーザーの行動データ分析やアプリマーケットでのユーザーのレビュー等を参考に、ユーザーの求める UI/UX 改善を行ってまいりました。

これらの結果、アプリマーケットでのアプリユーザーの効率的な集客や、ユーザー一人ひとりのパーソナライズやレコメンデーションなどによる最適な情報提供を行うことで、ユーザー満足度を高め、結果的にクライアントに対しても質の高い送客を実現しております。

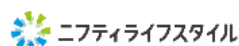
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結	- 売上高 YoY+21.7%、当期純利益 YoY+18.9%の高い成長率にて着地 - 業績予想対比についても、売上高+1.4%、当期純利益+0.4%にて着地
行動支援プラットフォーム (APP/WEB)	- 主要サービス「ニフティ不動産」が売上高 YoY+23.5%と全体を牽引 - アプリ累計DL数については、YoY+17.7%の868万DLまで成長 「ニフティ温泉」は、体験型広告※1の伸長により、コロナ下ながら黒字回復
行動支援ソリューション (SaaS)	- DFOサービスの事業譲受により、売上高はYoY+60.3%にて純増 - 子会社 Tryell は受託事業の終了により一時的に売上減

※1：体験型広告：湯治施設に来店される美容・健康に関心の高い層に、商品デスターやサンプリングにより商品認知させるサービス



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 8

続きまして、2022年3月期決算概況についてご説明をさせていただきます。

通期決算ハイライトですが、連結では売上高がYoYプラス21.7%。当期純利益はYoYプラス18.9%の高い成長にて着地しております。

業績予想に対しましても、売上高プラス1.4%、当期純利益プラス0.4%にて着地しております。

アプリとウェブによる行動支援プラットフォームにつきましては、主要サービスであるニフティ不動産が売上高YoYプラス23.5%と全体をけん引、アプリ累計ダウンロード数は、YoYプラス17.7%の868万ダウンロードまで成長しております。

また、ニフティ温泉につきましては、温浴施設送客支援のクーポンビジネスがコロナ禍の影響を多少受けておりましたが、メーカーなどに向けた体験型広告の伸長により、黒字回復にて着地しました。

SaaS型DXツールを通じた行動支援ソリューションサービスにつきましては、DFOサービスの事業譲受により、売上高はYoYプラス60.3%にて純増。子会社Tryellに関しましては、受託事業の終了により、一時的に売上減にて着地しております。

サポート

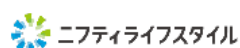
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2022年3月期 通期 決算概要

売上高 2,756百万円、YoY+21.7%の高い成長率にて着地

	2022年3月期 通期実績	2021年3月期 通期実績	YoY
売上高	2,756 百万円	2,264 百万円	+21.7 %
営業利益	935 百万円	802 百万円	+16.6 %
経常利益	913 百万円	802 百万円	+13.7 %
当期純利益	603 百万円	507 百万円	+18.9 %
EBITDA	1,073 百万円	894 百万円	+20.0 %



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 9

続いて決算概要です。

売上高は 27 億 5,600 万円、YoY プラス 21.7%成長と、安定性だけではなく、高い成長率もお示しすることができました。各段階利益におきましても、上場関連費用約 3,500 万円の負担がある中で、いずれも二桁以上の成長となりました。

以上の結果、売上高、各段階利益はいずれも過去最高を更新しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

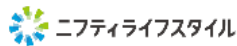


2022年3月期 通期 業績予想対比

業績予想対比についても、売上高+1.4%、当期純利益+0.4%にて着地

	2022年3月期 通期実績	2022年3月期 業績予想	業績予想対比
売上高	2,756 百万円	2,717 百万円	+1.4%
営業利益 ^{※1}	935 百万円	964 百万円	▲3.0%
経常利益	913 百万円	932 百万円	▲2.1%
当期純利益	603 百万円	601 百万円	+0.4%
EBITDA	1,073 百万円	1,125 百万円	▲4.6%

※1：事業税（外形基準）30百万円を含む



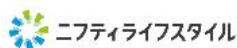
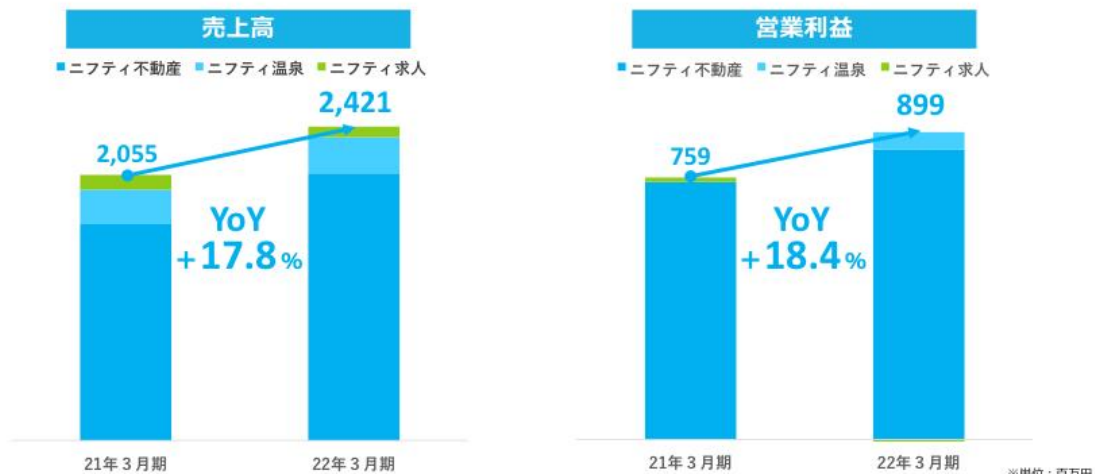
©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 10

また、業績予想対比につきましては、売上高プラス 1.4%、当期純利益プラス 0.4%での着地となっております。

行動支援プラットフォーム：売上高、営業利益

ニフティ不動産 ニフティ温泉 ニフティ求人

- ・ 売上高 YoY+17.8%、主力の「ニフティ不動産」は YoY+23.5%と成長
- ・ 営業利益 YoY+18.4%、「ニフティ温泉」は体験型広告^{※1}の伸長により黒字化



※1：体験型広告：湯浴施設に来店される美容・健康に関心の高い層に、商品デスターやサンプリングにより商品認知させるサービス

©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 11

続きまして、各サービスの状況になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



行動支援プラットフォームサービスの売上高は、YoY プラス 17.8%となりました。主力のニフティ不動産が YoY プラス 23.5%と引き続き好調を維持し、全体をけん引しております。

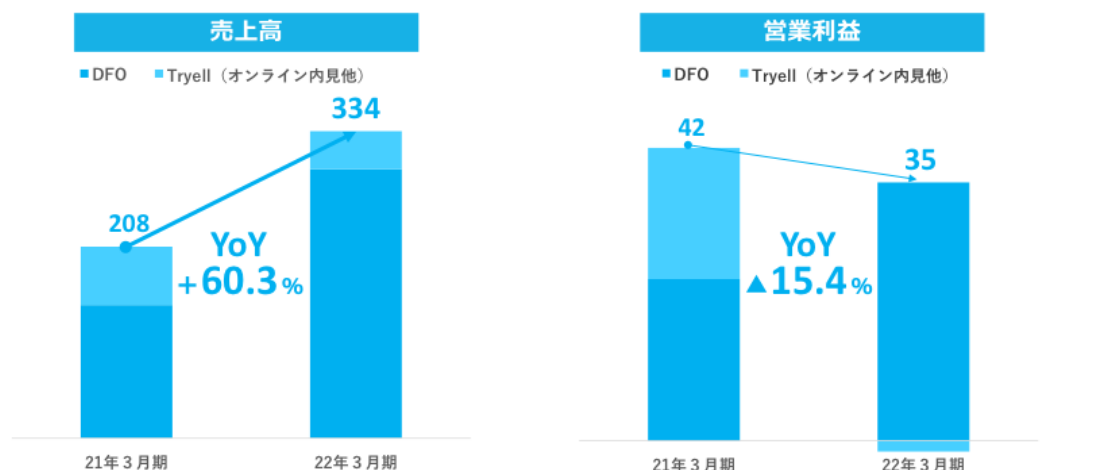
営業利益に関しましては、YoY プラス 18.4%となりました。ニフティ不動産の好調に加え、ニフティ温泉における体験型広告伸長による黒字化が寄与しております。クーポン売上以外の収益源の成長は、ニフティ温泉の来期以降にもプラス要因となると考えております。

なお、ニフティ温泉の体験型広告とは、温浴施設に来店される美容や健康に興味のある方々に、商品テスターやサンプリングにより商品認知をさせるサービスとなっており、概要は本資料の Appendix にも加えておりますので、よろしければご覧ください。

行動支援ソリューション：売上高、営業利益

DFO オンライン内見

- ・ DFOサービスの事業譲受^{※1}により、売上高は YoY +60.3%にて純増
- ・ オンライン内見は再投資フェーズとして、サービス強化に注力



ニフティライフスタイル

※1：DFOサービスについては、2020年9月30日にて事業譲受

©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 12

続きまして、行動支援ソリューションサービスになります。

売上高は YoY プラス 60.3%にて純増しました。こちらは、2020 年 9 月に DFO サービスを事業譲受したことが主要因となります。

オンライン内見は、サービスの機能追加やオンライン内見専門の情報サイトの UI/UX の改善など、再投資フェーズとしてサービス強化に注力している状況となっております。

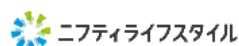
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 13

ここからは当社の主要 KPI についてご説明させていただきます。

まず全体構造ですが、成長フェーズにある企業として、売上高成長を最重要経営指標として考えております。

行動支援プラットフォームの主要 KPI は、送客数×単価となります。送客数を増やすには、ユーザー数と送客率の双方が重要であり、これらの KPI をバランスよく高めていくことが重要であると考えております。

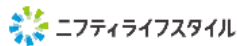
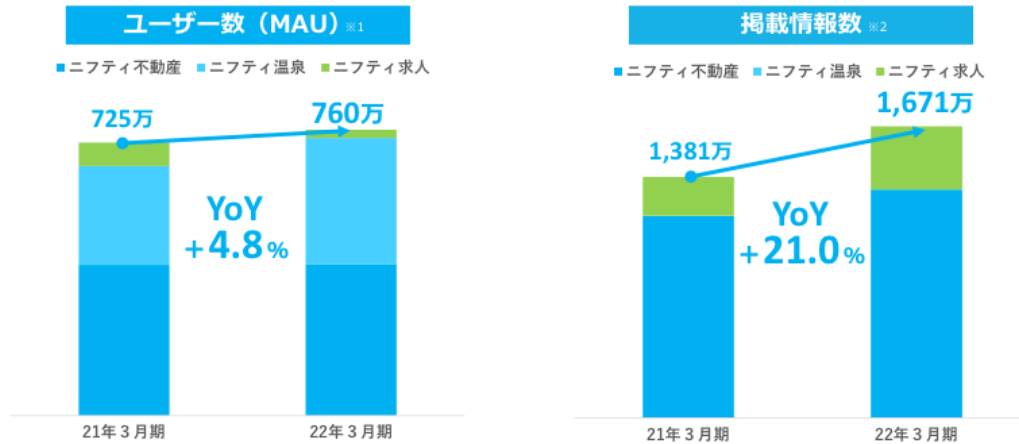
また同様に、行動支援ソリューションサービスの主要 KPI は、クライアント数×単価となります。クライアント数と並び、単価上昇も重要なポイントとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- ・ ユーザー数については、YoY+4.8%にて成長
- ・ 掲載情報数は、クライアントの拡大等により、YoY+21.0%にて拡大



※1：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 (22年3月期末時点)
 ※2：掲載情報数は、ニフティ不動産、ニフティ求人、ニフティ温泉に掲載されている情報量の合算数値 (22年3月期末時点)

©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 14

続きまして各 KPI の詳細になります。

行動支援プラットフォームのユーザー数は、2022 年 3 月末時点で 760 万ユーザーとなっており、YoY プラス 4.8%にて成長しました。なお 2021 年 4 月から 2022 年 3 月の年間平均で見た場合の成長は、YoY プラス二桁成長になっております。

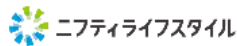
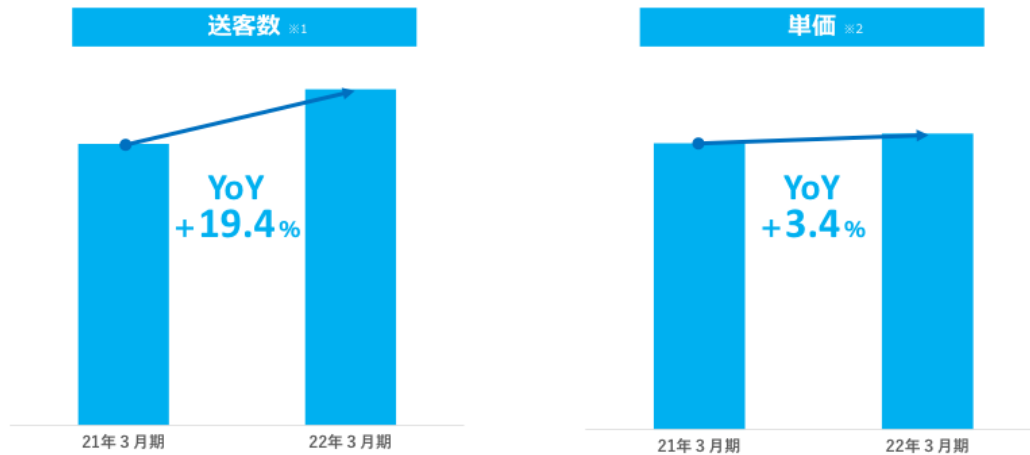
また、他社サービスと比べた当社の強みでもある掲載情報数に関しましては、クライアントの拡大もあり、YoY プラス 21%にて拡大しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- ・ 主力の「ニフティ不動産」については、送客数が YoY+19.4%の成長
- ・ 送客あたりの単価についても、YoY+3.4%にて成長



※1：送客数は、月間送客数の平均（21年3月期を100として表示）
 ※2：単価は、送客に対する成果報酬単価の平均（21年3月期を100として表示）

©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 15

続きまして主力のニフティ不動産の送客数と単価になります。

送客数は YoY プラス 19.4%の成長、送客あたりの単価につきましても YoY プラス 3.4%の成長となりました。

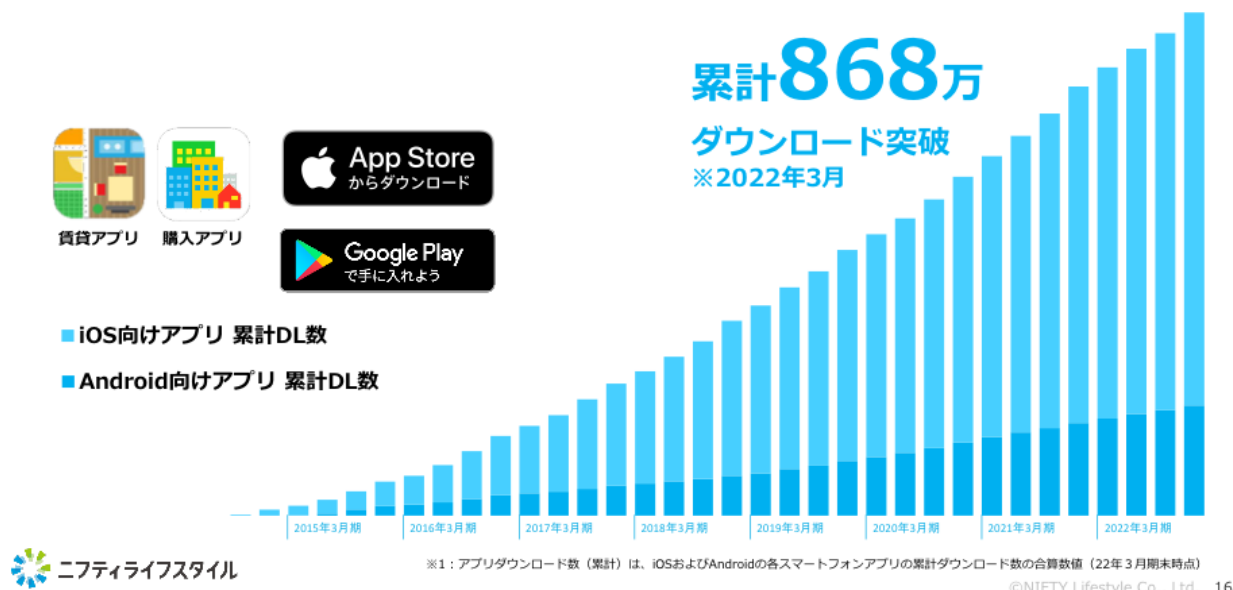
送客数の上昇は、アプリによる送客率の向上の影響が大きく、iOS 向けアプリの UI/UX の刷新や情報比較画面の見やすさを向上させたことによって、新着物件やレコメンドの通知機能の強化も含め、全体として送客数がアップしております。

また単価に関しましては、売買比率の向上、賃貸売買双方での繁忙期での単価交渉によるアップ等が要因となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

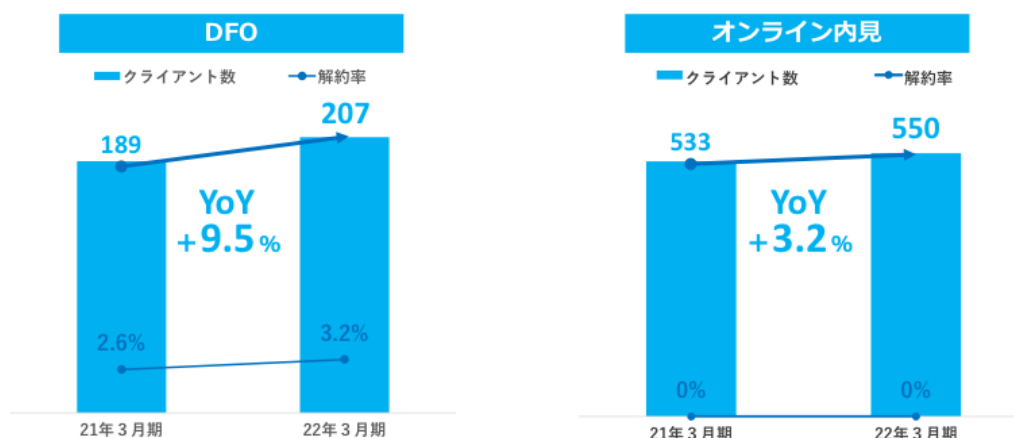
主力の「ニフティ不動産」アプリでは、累計ダウンロード数※1がYoY+17.3%にて増加



ニフティ不動産のアプリ累計ダウンロード数についてご説明させていただきます。

2022年3月末で累計ダウンロード数は868万ダウンロード、前年末から128万ダウンロード増えております。YoYでプラス17.3%増加しており、今回のグラフからはiOSとAndroid双方のダウンロード数比率も公開させていただいております。

- ・ クライアント数※1は、DFO YoY+9.5%、オンライン内見 YoY+3.2%にて成長
- ・ 解約率（チャーンレート）※2は、想定並み水準にて推移



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

行動支援ソリューションサービスでの主要 KPI になります。

クライアント数は DFO が YoY プラス 9.5%、オンライン内見が YoY プラス 3.2%にて成長しております。

解約率は想定並みの水準にて推移しました。以上が 2022 年 3 月期決算概況となります。

サポート

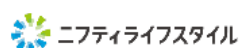
日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



2023年3月期 通期 業績予想

- ・ 売上高 3,339百万円、YoY+21.1%の成長を想定
- ・ 今後の成長に向けた投資をしつつ、営業利益についても 一定水準以上の成長を想定

	2023年3月期 通期予想	2022年3月期 通期実績	YoY
売上高	3,339 百万円	2,756 百万円	+21.1 %
営業利益	1,034 百万円	935 百万円	+10.6 %
経常利益	1,033 百万円	913 百万円	+13.2 %
当期純利益	711 百万円	603 百万円	+17.9 %
EBITDA	1,173 百万円	1,073 百万円	+9.3 %



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 19

ここから 2023 年 3 月期業績予想についてご説明させていただきます。

売上高は 33 億 3,900 万円、YoY プラス 21.1%の成長を想定しております。

当社は成長フェーズであり、売上高成長を最重視している中で、22 年 3 月期実績の YoY プラス 21.7%に次ぐ、2 期連続での 20%超成長を想定しております。

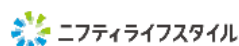
また、今後の売上高成長に向けた積極的な投資を推進してまいります。営業利益に関しましても一定水準以上、具体的には 10%を超える成長を想定しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



基本方針	- プラットフォームの継続的な強化を行うとともに、SaaSの販売強化により、ソリューションの成長拡大を推進 - 各事業の拡大に向けた、M&Aや業務提携も推進
行動支援 プラットフォーム (APP/WEB)	主要サービス「ニフティ不動産」への投資を継続 - 広告宣伝への投資により、アプリの認知とダウンロード拡大を計画 - Androidアプリの開発投資によるポテンシャル余地の開拓
行動支援 ソリューション (SaaS)	「DFO」を中心に、販売体制を強化し、顧客領域を拡大 - EC/求人企業/宿泊事業者等に対する、広告出稿支援ツールの販売展開 - 子会社 Tryell は、IT重説対応等のオンライン接客市場の拡大推進



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 20

続きまして 2023 年 3 月期事業方針になります。

引き続きプラットフォームの継続的な強化を行うとともに、SaaS 販売強化によるソリューション成長拡大を推進してまいります。また、事業拡大に向けた M&A や業務提携の推進も行っております。

行動支援プラットフォームサービスに関しましては、主要サービスであるニフティ不動産への投資を継続します。具体的には広告宣伝投資の強化を通じ、特にアプリの認知とダウンロードの拡大を計画的に進めてまいります。

また、Android アプリの開発投資に関しましても強化します。今までは iOS を中心とした開発を行っていましたが、Android ユーザーの獲得に向けて、さらなるポテンシャル余地を開拓していきたいと考えております。

行動支援ソリューションサービスに関しましては、DFO を中心に販売体制を強化することで、顧客の領域拡大を考えております。現在の EC に加え、求人企業、宿泊事業に対するオンライン出稿支援サービスの販売強化を企画しております。

また Tryell に関しましては、IT 重説対応等のオンライン接客市場のさらなる拡大を強化してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



主要サービス「ニフティ不動産」アプリにて、ウェブCMによる広告宣伝を開始

2022年4月
配信開始

■ニフティ不動産アプリ ウェブCM（YouTube等にて配信）

ニフティライフスタイル

©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 21

次ページ以降で詳細を説明させていただきます。まずニフティ不動産での広告宣伝によるアプリ利用者拡大についてです。

今年の4月よりYouTubeにて、ウェブCMによる広告宣伝を開始しております。ニフティ不動産のアプリの訴求を強めるということで、3パターン展開しております。

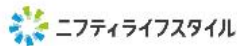
具体的には、アプリで家探し、まとめて検索、こだわり検索という3パターンになっておりまして、それぞれスマートフォンでアプリをダウンロードすることによって、いつでも簡単に手間なくスムーズに検索ができるメリット、まとめて検索するにあたっていろんなポータルサイトを見なければいけないところを一つでまとめられるというメリット、当社の情報量を活用したこだわり検索ができるメリットという3点を中心に、現在ブランドの認知拡大の方を進めております。

広告宣伝につきましては現在のウェブCMを皮切りに、若年層をターゲットとした媒体選定を行っております。実施中のウェブCMの効果測定をしっかりと行った上で、SNS、テレビCM、さらなるウェブ動画の活用を順次進め、ユーザーへの認知拡大を進めていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ウェブCMを皮切りに、若年層を意識した媒体選定によるブランドマーケティングを拡大



※1：2022年4月実施自社アンケート調査及び住民基本台帳人口移動報告より推定
 ※2：2021年3月末および2022年3月末時点、ニフティ不動産アプリシリーズ累計ダウンロード数より算出
 ※3：2022年4月実施自社アンケート（N=4,000）調査結果より
 ※4：ターゲット市場シェアおよび認知率計画より当社にて試算
 ©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 22

ニフティ不動産のターゲットとなる住み替え検討ユーザーは、当社の想定で年間 1,000 万人以上と想定しておりますが、現状の年間アプリ利用者ダウンロード数はまだまだ 10 分の 1 程度ということで、このさらなる拡大をブランド認知を進めながら推進していきたいと考えております。

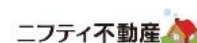
これまでは ASO、SEO といったオーガニック集客を中心としておりましたが、ブランドマーケティングを通じて認知率を高めることで、新たなユーザーとの接点を高め、ダウンロード数を年間 100 万以上伸ばしていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ニフティ不動産：Android向けアプリの強化と利用者拡大

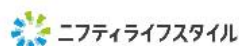


iOS向けアプリにて先行リリースのUI/UX利便性を、Andoirdアプリにも適用予定

■ニフティ不動産アプリ iOS版 先行アップデート（2022年4月）



ニフティ不動産
Androidアプリにも
適用予定



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 23

続きまして、Android アプリユーザーのさらなる拡大についてご説明させていただきます。現在、当社は iOS アプリを強みとしております。

先ほどのグラフの中でも、iOS 利用者が大変多い形になっておりますが、今年は積極的に投資をし、UI/UX の改善をすることによって、Android のシェアを伸ばしていきたいと考えております。

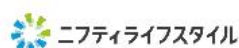
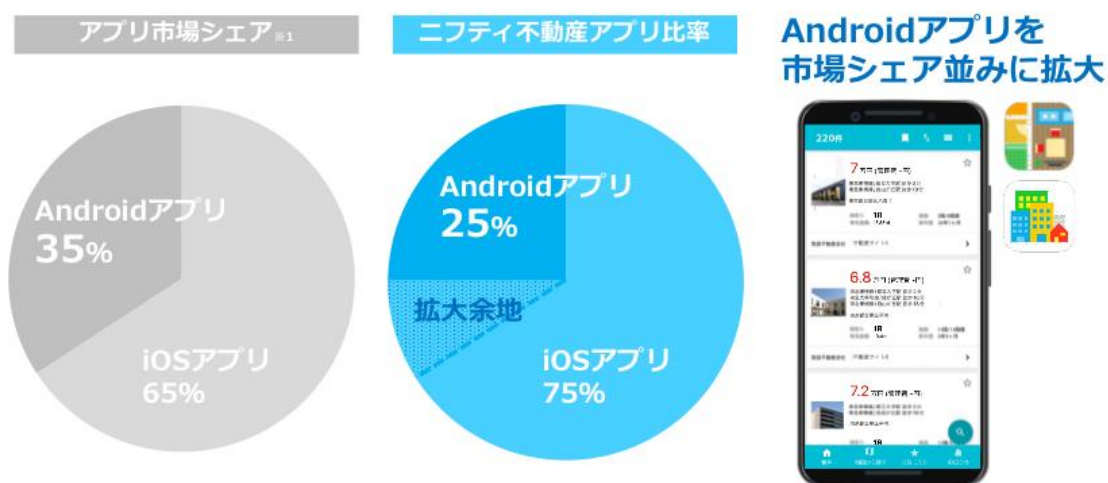
具体的には、iOS アプリで実績が出ているユーザーに使いやすい機能、一覧ページの UI/UX の改善であったり、新着レコメンの通知等の開発を強化していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



iOSアプリの拡大に加え、Androidアプリのシェアを拡大し、1,000万DL突破を目指す



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 24

また、ニフティ不動産における Android アプリの現在のシェアは 25%程度です。

アプリ市場全体で見ると Android ユーザーが 35%ほどいるというところがありまして、当社でも Android のユーザーを伸ばせる余地があると考えており、実際に Android のアプリに関しましては、iOS アプリに比べて、アプリマーケットからのオーガニックのダウンロードの比率が低い形になっております。

今期より強化するブランドマーケティングとの相乗効果も含めながら、開発による使いやすさの部分と、顧客接点を増やすことによって、Android アプリのシェアを伸ばしていき、全体としてニフティ不動産アプリの早期 1,000 万ダウンロードを目指していきたいと考えております。

サポート

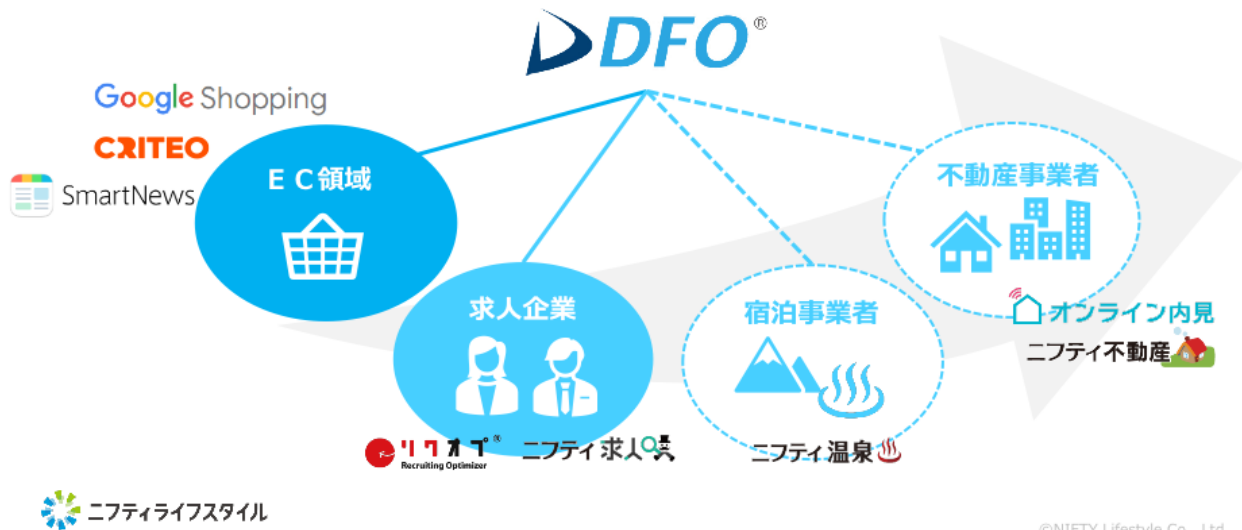
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



■ SaaS（DFO）：広告出稿支援ツールの顧客領域拡大



- ・ ECサイト運営事業者向けに展開してきたDFO（広告出稿支援ツール）を水平展開
- ・ 求人企業や宿泊事業者向けのSaaS企業と連携し、顧客領域を拡大



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 25

続きまして SaaS ソリューションサービスになります。

主要サービスの DFO に関しては、企業のウェブマーケティングを SaaS 型の広告出稿支援ツールにて支援しております。

現在、EC サイトを中心とした形での販売ノウハウを蓄積しておりますが、今後は求人企業や宿泊事業者向けの SaaS 企業との提携をした上で、顧客開拓を目指してまいります。

また、ニフティ求人やニフティ温泉、ニフティ不動産などのプラットフォームサービスにおります既存クライアントに対するクロスセルを強化し、需要開拓を進めてまいりたいと考えております。

以上が 2023 年 3 月期事業方針になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



成長投資について

- ・ 23/3期より、成長投資への資金充当を推進
- ・ 各項目への計画投資を進め、新規領域の開拓と企業価値の拡大を目指す

投資項目	投資額 (23/3期～)	主な内容 (23/3期～)
広告宣伝投資	+3.0 億円/年	・ 「ニフティ不動産」アプリの認知拡大を推進 ウェブCM/TVCM等の投下により、新たな利用層開拓を計画 ・ SaaS商品のPR/ブランディング等も想定
開発投資	+1.5 億円/年	・ 「ニフティ不動産」含めたアプリの強化を推進 ・ SaaS商品のエンハンス/新規開発も計画
人材投資	+1.5 億円/年	・ 優秀な人材の獲得による開発力やデータ分析力の強化を推進 ・ 新規領域開拓のためのリード人材および体制確保も想定



©NIFTY Lifestyle Co., Ltd. 26

最後に成長投資についてご説明させていただきます。

安定的な営業キャッシュフローと上場による資金調達を成長投資にしっかりと充当してまいります。23 年 3 月期から具体的な投資内容は、こちらの 3 点になります。

広告宣伝投資が年間プラス 3 億円、ニフティ不動産のアプリ認知の拡大をメインに推進してまいります。

開発投資ですが年間プラス 1.5 億円、ニフティ不動産を含めたプラットフォームサービスのアプリ開発の強化を推進してまいります。また DFO を含めた SaaS 商品のエンハンス、新規開発の方の計画も考えております。

3 点目が人材投資になり、年間プラス 1.5 億円。上場の目的でもあります、優秀な人材の獲得による開発力の強化、データ分析力の強化を推進していきたいと考えております。

また、今期より新規領域の開拓を強化するためのリード人材など体制強化も含めた形も含めて、人材投資の方を行っていきたいと思います。

この他、各事業の拡大に向けた M&A や事業提携も推進していく予定です。

以上にて 2022 年 3 月期、説明をさせていただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



最後になりますが、本日ご説明をさせていただきました戦略を着実に実行し、市場関係者皆様のご意見も経営に反映しながら、全力で企業価値向上に努めてまいります。引き続きよろしくお願いいたします。

司会：ご説明ありがとうございました。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答に移らせていただきます。まず会場参加の方からのご質問をお受けしました後、ウェブ参加の方からのご質問をお受けしたいと思います。

なお、ご質問の前には会社名とお名前もお願いいたします。会場でご参加の方は、この時間を利用してアンケートへのご協力もお願いいたします。それでは、会場の方、ご質問いかがでしょうか。はい。ありがとうございます。

質問者[Q]：質問は大きく2点お願いします。

一つ目は今期23年3月期の計画に関してですが、サマリーのところで、それぞれの主要サービス、不動産とDFOのお話をいただきましたが、温泉、求人、その他のサービスの増収についてはどうお考えなのかをまずお聞かせください。

全体では21.1%の増収ということですが、行動制限が緩和されて、より高い伸びが見込めそうじゃないとか、あとTryellにしても前期の反動減から大きく回復できるんじゃないとか、そういったことも考えられますので、不動産とDFO以外のところについても、もしできればちょっとご解説をお願いしたいというのが1点目です。

2点目は主要サービスのニフティ不動産の成長戦略についてです。新規上場時の成長戦略ですと、売買等の領域を開拓していくということで、領域拡大と単価アップを図るといった成長戦略だと思いますが、そこら辺が変わってないのか、今期取り組まれること等があればお願いします。以上2点です。よろしくお願いします。

成田[A]：ありがとうございます。まず1点目の不動産とDFO以外の事業成長に関しましては、やはりご質問いただいた通りで、温泉はまん延防止等重点措置が終了した結果、ユーザー数が増えてきているところもありますので、主力のクーポンビジネスはもちろん伸びていく想定です。

コロナ禍で生まれてきた体験型広告のニーズも、ユーザーがより温浴施設に足を運ぶことが見られれば、クライアントの出稿ニーズも上がってくると思っておりますので、このあたりは今期プラスに働いていくと考えております。

また、Tryellに関しましては賃貸領域中心での対応を進めておりますが、賃貸での市場開拓は引き続き進めつつ、売買領域も徐々に強化しており、今期から戸建て市場へのチャレンジをしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



司会[M]：：ありがとうございます。

成田[A]：不動産の領域拡大については、実績として売買比率の上昇による単価上昇が見られておりますので、今期も引き続き売買領域を強化していく方針です。

また、今期チャレンジしていきたいことですが、家の売却に関する事業は現在行っていないのですが、ユーザーをしっかりと囲い込んだ形での売却支援は検討できればと考えております。

質問者[Q]：すいません。売る方の支援というのは、もう少し分かりやすく、どんなことをされるかというのを教えてください。

成田[A]：実際に家を売るときに住み替えニーズがあったりしますので、その時に家を買いたいという形で当社でアクションしたユーザーに対して、アプリでいうとプッシュ通知だったりとか、メールですとメールでの告知で、今持っている物件をより高い価値で売りませんか？という提案をする形ですね。

質問者[M]：ありがとうございます。

司会[M]：ありがとうございます。

それでは、このあたりで質疑応答の時間、終わらせていただきます。

それでは以上をもちまして、ニフティライフスタイル株式会社、2022年3月期、決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com