



# 2025年3月期 通期決算説明資料

2025年5月7日  
ニフティライフスタイル株式会社  
証券コード 4262

## 目次

1. 2025年3月期 通期決算概要
2. 2025年3月期 通期 各事業領域の概況
3. 2026年3月期 業績予想及び配当予想
4. Appendix

## 1. 2025年3月期 通期決算概要

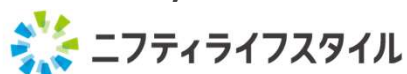
## 2025年3月期 通期：決算ハイライト

売上高  
**4,938**百万円 YoY+**38.8%**

EBITDA  
**1,379**百万円 YoY+**19.6%**

営業利益  
**1,004**百万円 YoY+**7.5%**

★一過性のM&A費用除く営業利益  
1,094百万円 (YoY+17.2%)



### 決算のポイント

#### ■計画を上回る実績にて着地

- ・売上高、EBITDA、営業利益いずれも**通期業績予想を上回る**
- ・中期経営計画における定量目標を**一年前倒しでの早期達成**

#### ■当社設立以降、過去最高の売上高を更新

- ・**M&Aした子会社が売上成長に大きく貢献**

↳株式会社ドアーズの連結に加え、株式会社GiRAFFE&Co.における既存クライアントからの大型案件受注等が寄与

#### ■EBITDA、営業利益も順調に成長

- ・営業利益においては、ニフティ不動産における売上増に加え、**効率的な事業運営によるコストの最適化が進展。**

EBITDAは、**YoY+19.6%**にて着地

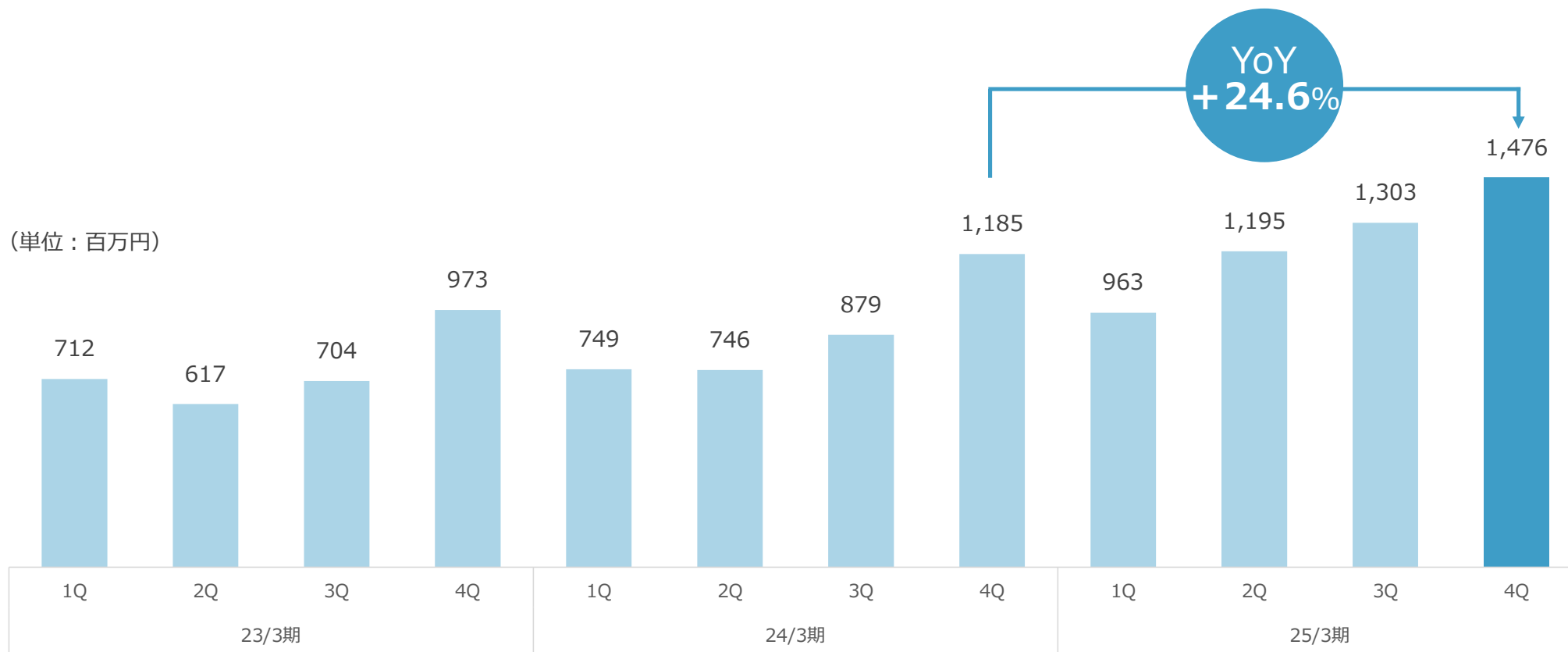
## 2025年3月期 通期：連結損益計算書

■ 売上高及び各段階利益において、通期業績予想を上回る実績で着地

| (単位：百万円)            | 2025年3月期<br>通期実績 | 予想値   | 予想差  | 2024年3月期<br>通期 | YoY    |
|---------------------|------------------|-------|------|----------------|--------|
| 売上高                 | 4,938            | 4,764 | +174 | 3,559          | +38.8% |
| 売上総利益               | 3,497            | —     | —    | 2,602          | +34.4% |
| 営業利益                | 1,004            | 958   | +46  | 933            | +7.5%  |
| EBITDA              | 1,379            | 1,324 | +55  | 1,153          | +19.6% |
| 経常利益                | 995              | 946   | +49  | 937            | +6.2%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 617              | 598   | +19  | 631            | -2.2%  |

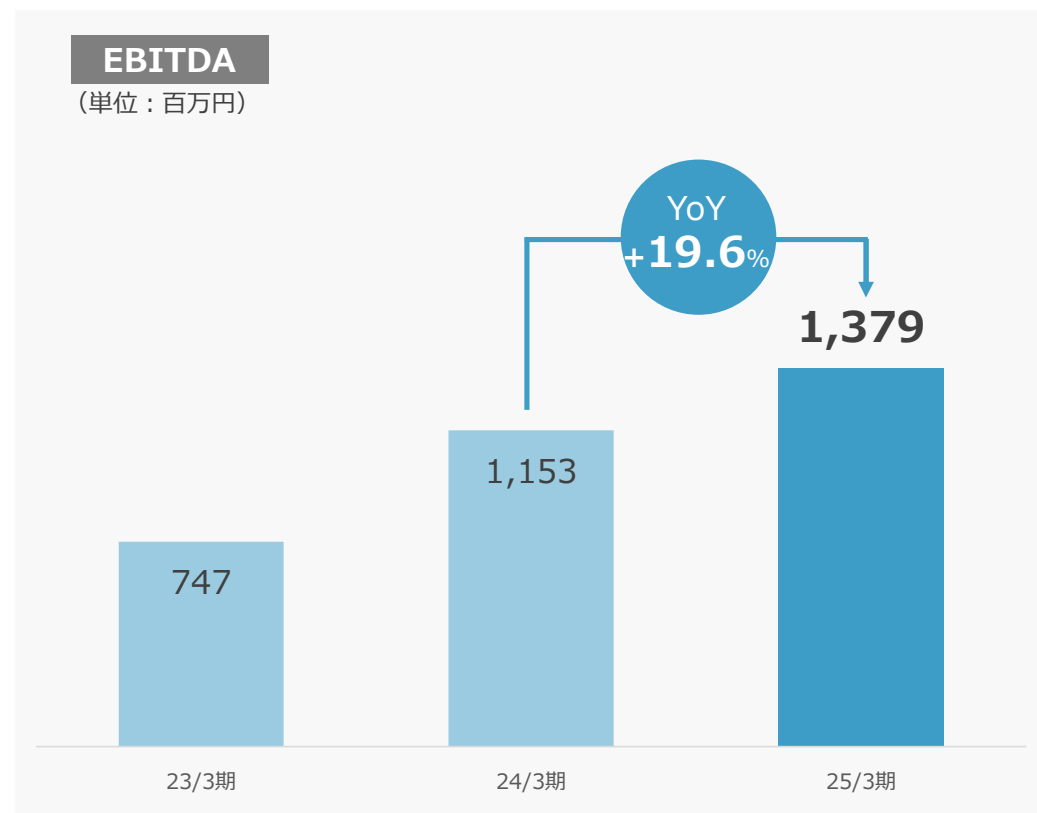
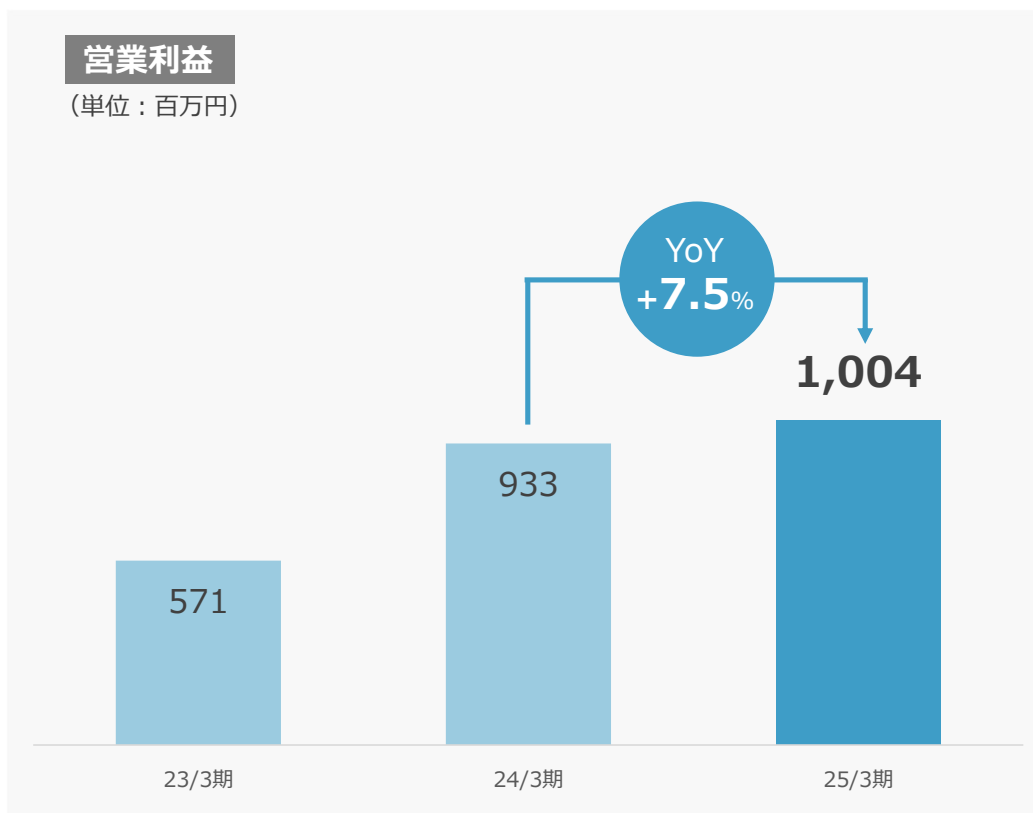
## 2025年3月期 通期：四半期別売上高

- ドアーズ社の連結に加え、ジラフ社における既存クライアントからの大型案件受注や主力のニフティ不動産における安定的な売上増加により、大幅な増収を達成



## 2025年3月期 通期：営業利益及びEBITDA推移

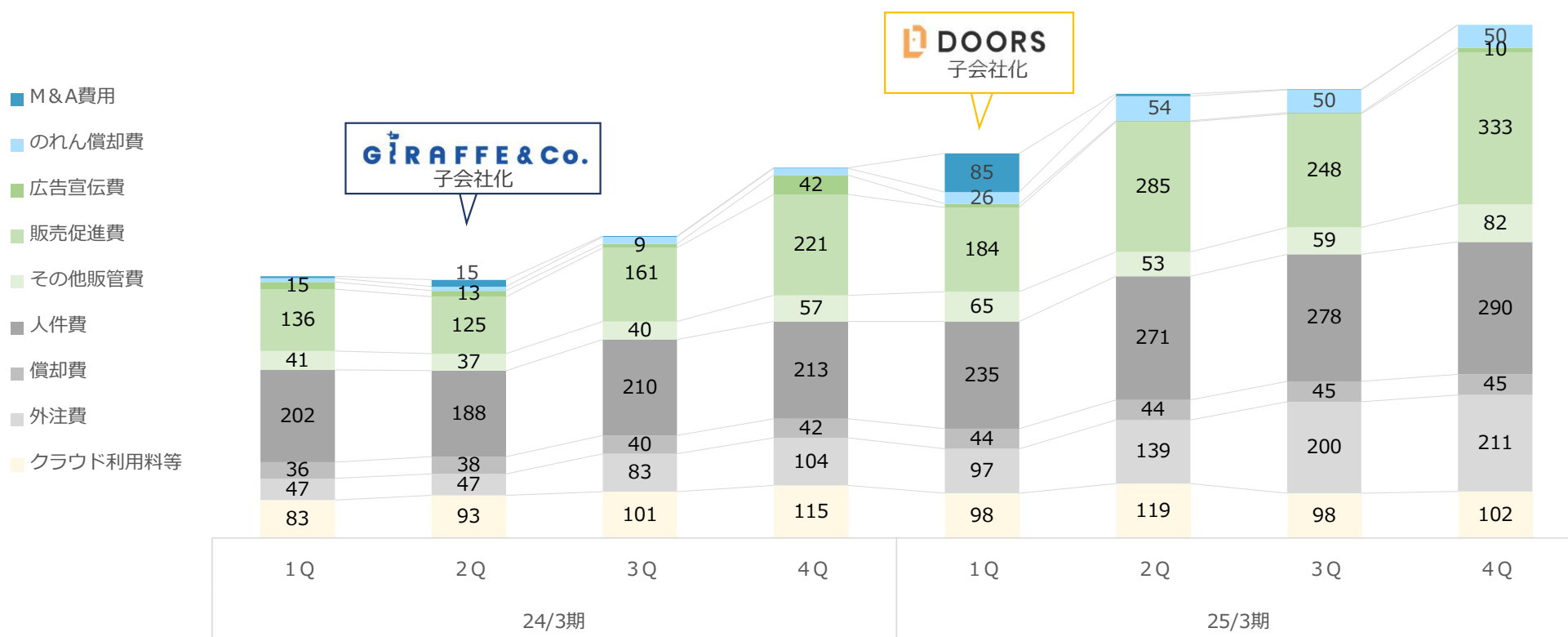
- 営業利益：1QでのM&A費用負担をこなしつつ、通期ではYoY+7.5%と着実な成長
- EBITDA：キャッシュフロー創出力の向上により、通期ではYoY+19.6%にて着地



## 2025年3月期 通期：コスト四半期別推移

- コスト増はドアーズ社及びジラフ社の連結影響が主であり、  
単体では適切なコストコントロールを通じて、主力事業であるニフティ不動産の売上高販促費率が低下

(単位：百万円)

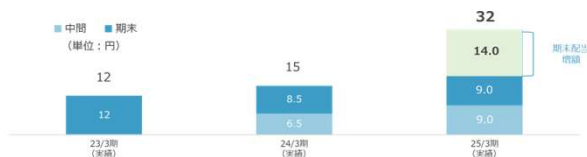


## 2025年3月期 通期：コーポレートアクションハイライト

### 今後の配当方針を踏まえた 期末配当の増額

★今期末においては、来期以降に適用の新株還元方針を部分的に反映

2025年3月期の期末配当を **9円 → 23円** に大きく引き上げ



- 今後の配当方針を一部反映する形で、期末配当を23円/株に引き上げた結果、年間配当額は当初予想の18円/株から32円/株へと大幅増額

### 株主優待の 更なる拡充



- 電子チケットへの移行を通じ、対象施設数は全国7エリアをカバーする約40施設と大幅に増加。今まで以上にご利用いただきやすい株主優待へ

### 貸借銘柄 への選定



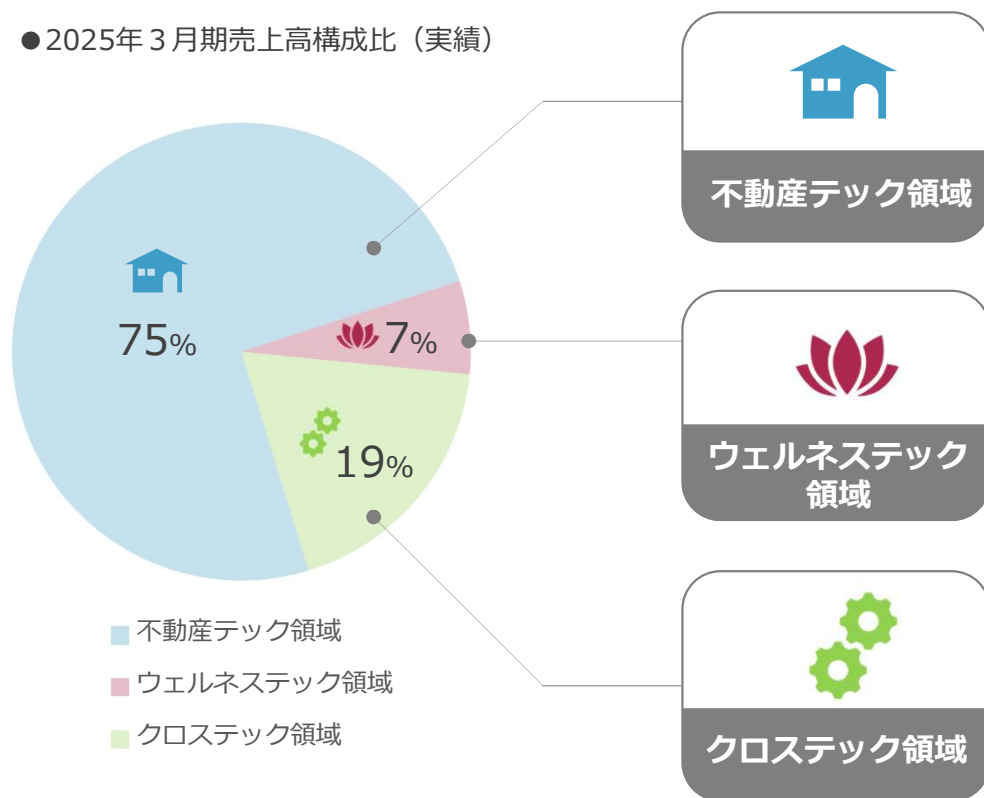
- 当社株式の流動性及び需給関係の向上を促進することで、投資家のみなさまに当社株式をより購入いただきやすい環境へ

## 2. 2025年3月期 通期 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

● 2025年3月期売上高構成比（実績）



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

- 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

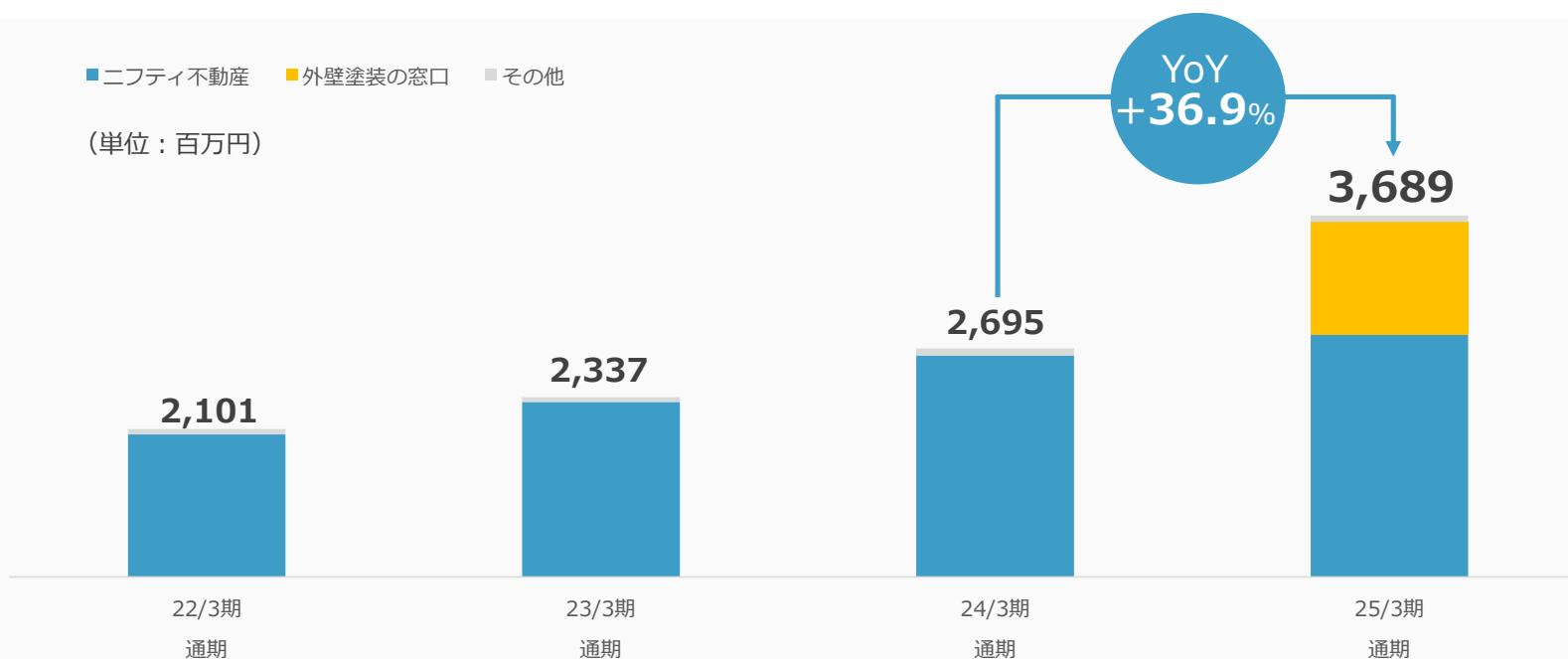


※不動産テック領域の売上高構成サービスは、「ニフティ不動産」、「外壁塗装の窓口」、「その他」（オンライン内見）です。

※クロステック領域売上高構成サービスは、デジタルマーケティング支援（「DFO」、ジラフ社が手掛ける「SEOコンサルティング」）とその他（「ニフティ求人」、「ジラフ社自社サービス」）です。

## 2025年3月期 通期：不動産テック領域売上高

- ドアーズ社の連結効果もありYoY+36.9%で着地。通期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：塗装施工時に認識される成約売上を中心に、売上高成長に寄与



## 不動産テック領域トピックス：ニフティ不動産

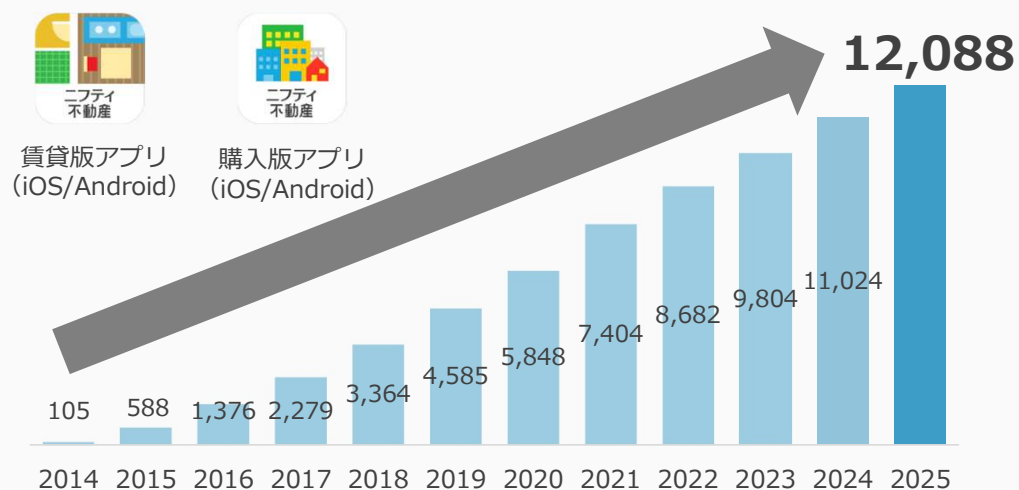
### アプリDL数の成長が継続

不動産関連キーワードを中心とするASO強化により、累計ダウンロード数は2025年3月に1,200万DLを突破する順調な推移

### 「選ばれるサービス」への強みの強化が進展

掲載物件情報数No.1、こだわり条件数No.1の二冠を達成。継続的なUI/UX改善を進めることで、ニフティ不動産が選ばれる理由をより確かなものに

ニフティ不動産アプリダウンロード数



※各年3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

(単位：千件)



## 不動産テック領域トピックス：外壁塗装の窓口

- ニフティ不動産との相互送客及びプロモーション最適化への取り組みにより、外壁塗装顕在ユーザーの集客を強め、塗装施工時に認識される成約売上の更なる成長に取り組む

### 相互送客推進＋プロモーション最適化

相互送客の強化とともにプロモーション最適化の継続により、「成約売上」の向上を図る



### 外壁塗装の窓口 集客効率向上

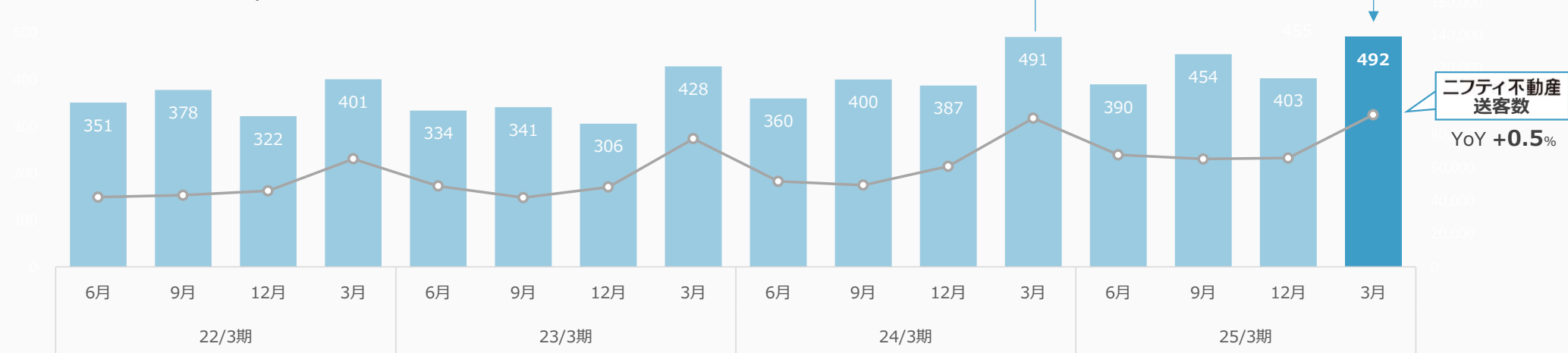
ニフティ不動産内に外壁塗装LP、外壁塗装コーナー・コラムを新設



## 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

  
**1,376** 万件

### 累計アプリDL数

ニフティ  
不動産

  
**1,208** 万DL

### 累計加盟店数

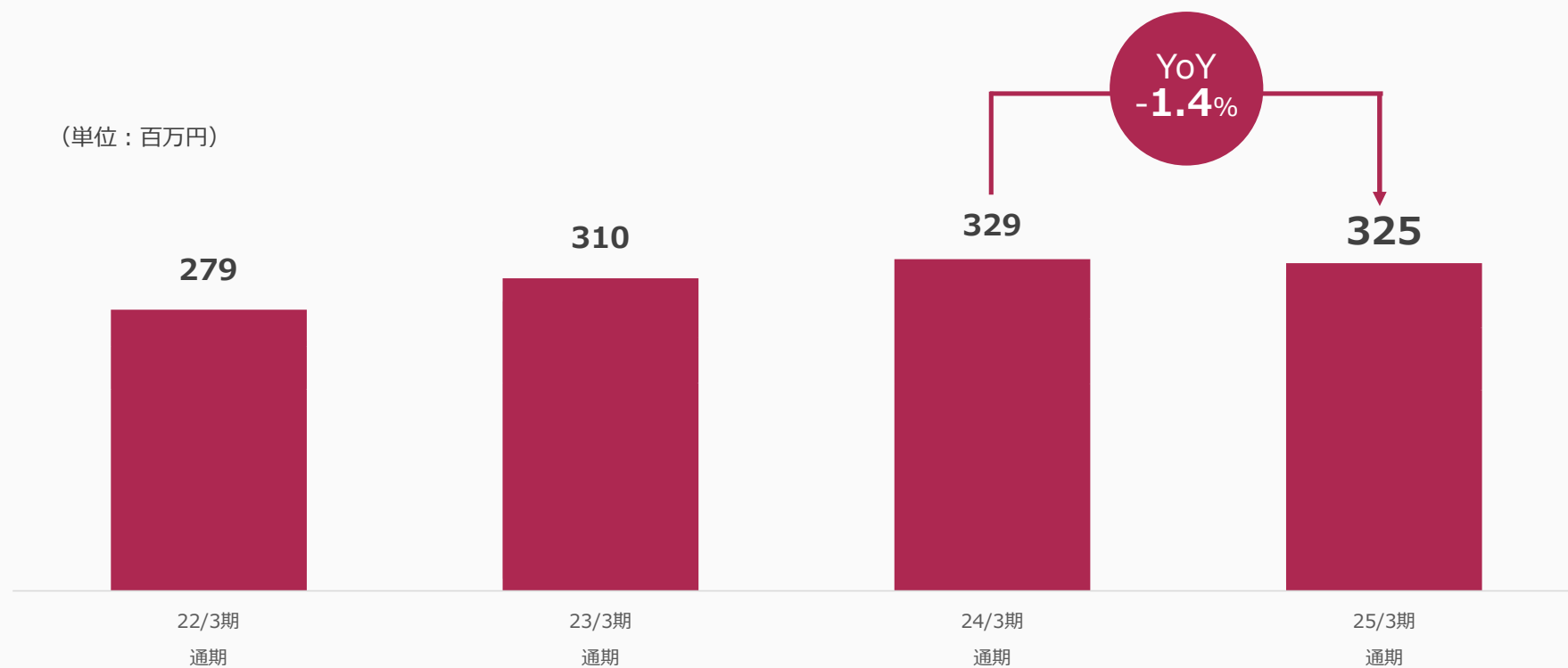
外壁塗装の窓口

  
**5,570** 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) : 2025年3月末時点  
 ※ 4 アプリダウンロード数 : 2025年3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、2025年3月末時点

## 2025年3月期 通期：ウェルネスストック領域売上高

- ニフティ温泉売上高は前年度サンプリング売上高の反動減等の要因からYoY -1.4%で着地



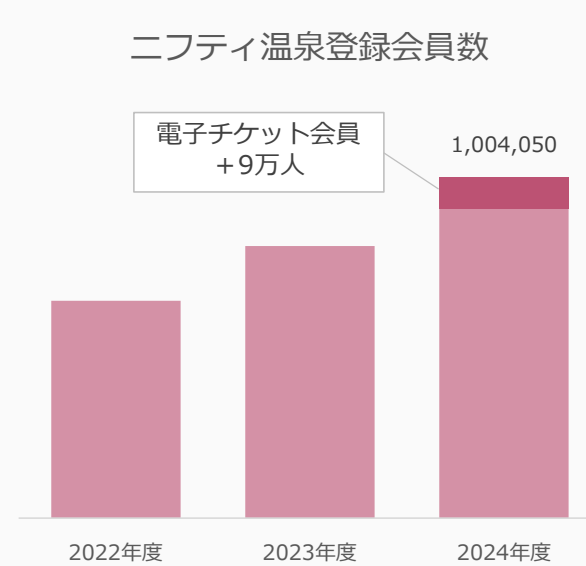
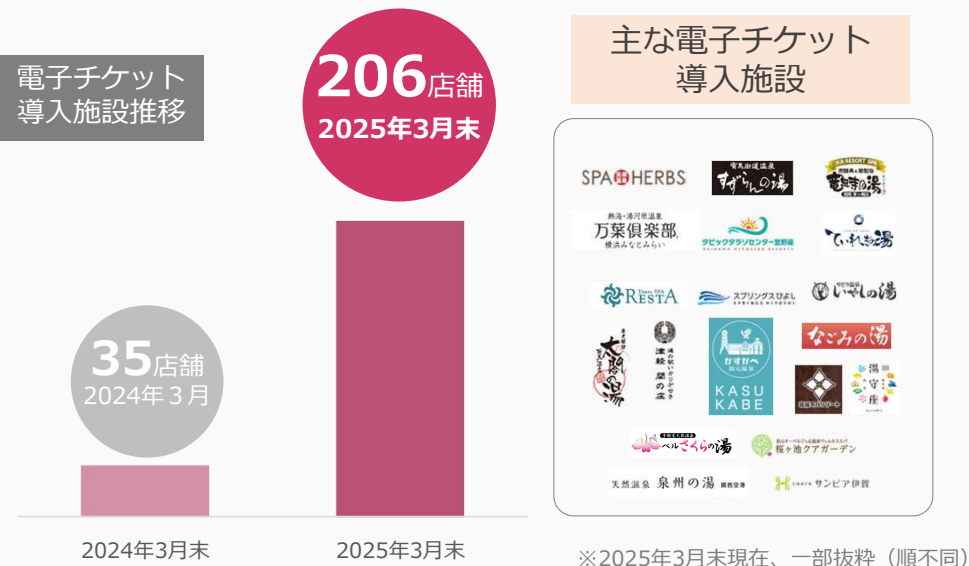
## ウェルネステック領域トピックス：ニフティ温泉 電子チケットの普及拡大に向けた取り組み

### 【電子チケット導入施設開拓は堅調に推移】

導入施設は2025年3月末で206店舗に到達。集客力が高い施設や複数店舗を展開のグループ施設を中心とする営業活動が奏功。

### 【会員数100万人突破】

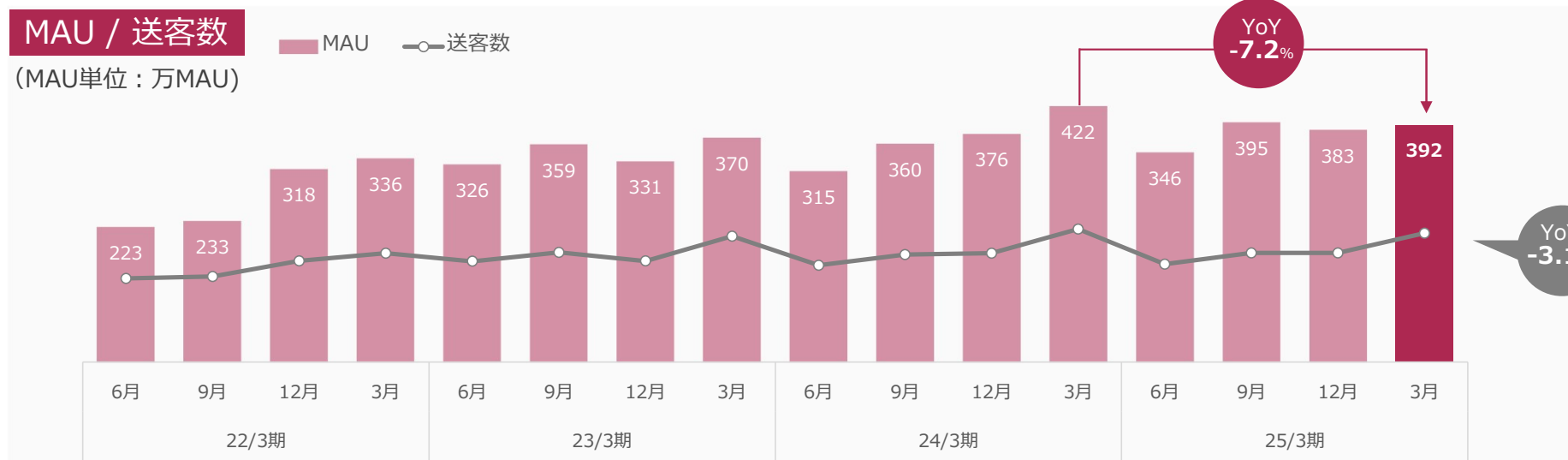
集客強化により、健康や美容に関心が高い登録会員数が100万人突破。特に、電子チケットを通じた獲得数は9万人と、加速に大きく貢献。



(単位：人)

## ウェルネステック領域 主要KPI

### ニフティ温泉



#### 総掲載施設数



**22,662** 件

#### クーポン/ 電子チケット掲載施設数

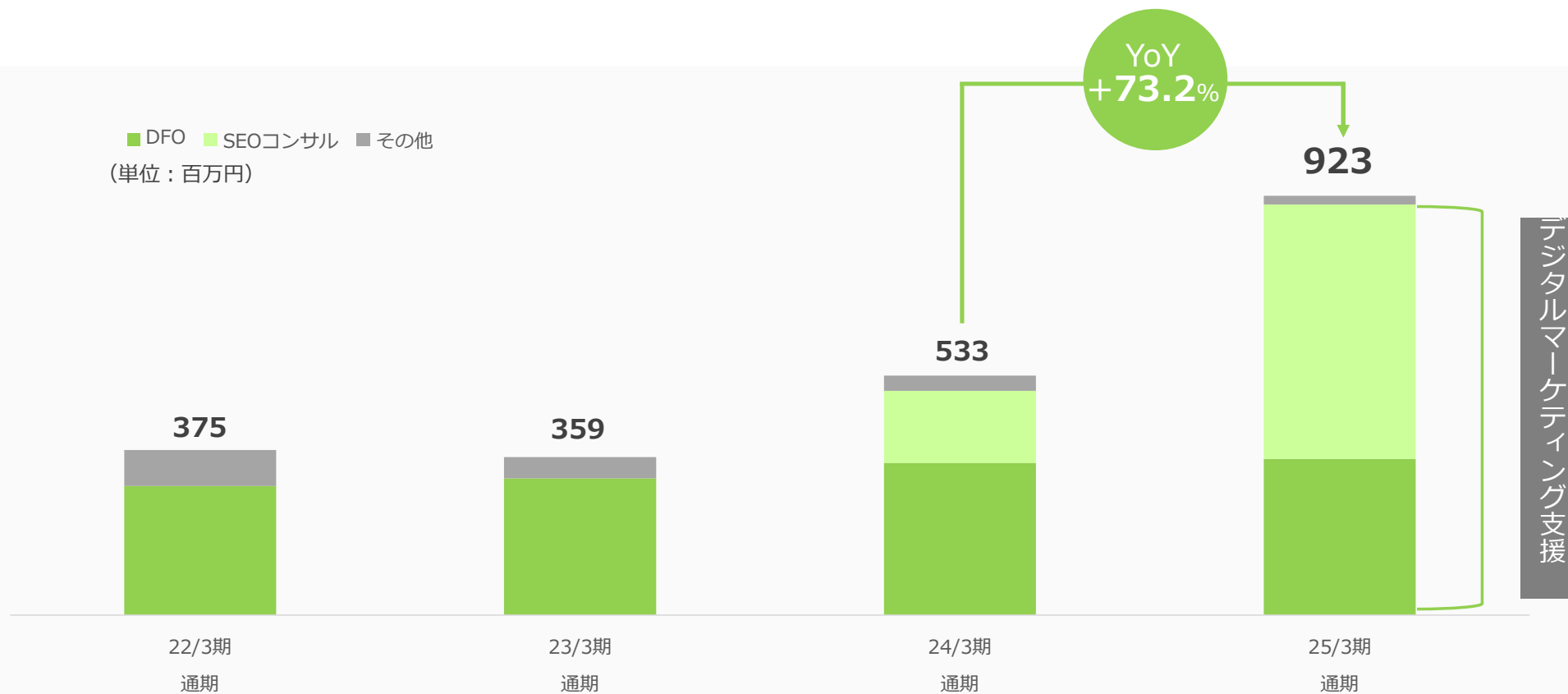


**642** 件

※ 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 : 月間平均値 (各四半期ごと)  
※ 3 総掲載施設数 : 2025年3月末時点    ※ 4 クーポン掲載施設数 : 2025年3月末時点

## 2025年3月期 通期：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、大型案件を受注したことから好調に推移。通期でYoY + 73.2%と大幅に増加し、923百万円で着地



## クロスステック領域トピックス：ジラフ社 大型案件の受注、DFO広告運用連携の強化

### 【ジラフ社 大型受注案件】

豊富なSEOコンサル、クリエイティブ制作の実績によりクライアントの厚い信頼を頂き、大規模のSEOリニューアル制作コンサル案件を受注し好評を得た



### 【DFO広告運用連携の強化】

メルカリAdsと連携開始。データフィード構築に加え、広告運用までを一括してお任せいただけるワンストップサービスに対応



### 3. 2026年3月期 業績予想及び配当予想

## 中期経営計画の策定



本日公表の中期経営計画  
XPANSION 2030において、  
2030年3月期までの5か年に向けた  
新たなビジョン、事業ドメイン  
定量目標を設定

## ビジョン及び事業ドメイン

### PURPOSE

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。

### VISION 2030



# XPANSION 2030

「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ

### LIFE STYLE 領域

多様なライフスタイルに伴う  
「意思決定」を支援し、  
人々の豊かな生活に貢献します。

BUSINESS  
DOMAIN

### WORK STYLE 領域

企業や働く人の「意思決定」  
を支援し、生産性の向上や  
企業競争力の向上に貢献します。



ニフティライフスタイル

## 提供価値の拡大

「探す」だけでは気づかない多様な”気づき”や、「人生100年時代」に必要な”気づき”を与えることで意思決定を支える



## 2026年3月期 方針

### 2026年3月期の 位置づけ

- 中期経営計画初年度として、今後5か年における経営戦略/事業戦略を踏まえた事業基盤の構築に加え、必要経営資源の獲得に向けた投資を行う
- 売上高は着実な成長を、キャッシュフロー創出力を示すEBITDAについてはオフィス関連や人材等への必要投資をこなしつつも二桁成長を計画

#### 領域

#### 主な取り組み

#### LIFE STYLE

- サーチ（探す）： 「ニフティ不動産」、「ニフティ温泉」でのアプリ顧客接点強化
- アドバイス（相談）： ドアーズ社元請事業の店舗および事業領域の拡大  
「住まい探しの窓口」によるワンストップサービスの立ち上げ
- 会員基盤の構築： 顧客エンゲージメント強化による提供価値の拡大

#### WORK STYLE

- サーチ（探す）： 働く人をサポートする「サーチ」プロダクトの立ち上げ
- アドバイス（相談）： 「DFO」「SEOコンサル」によるマーケティング支援強化

#### 共通

- オフィス関連投資や人材投資等の中期的成長への基盤作り

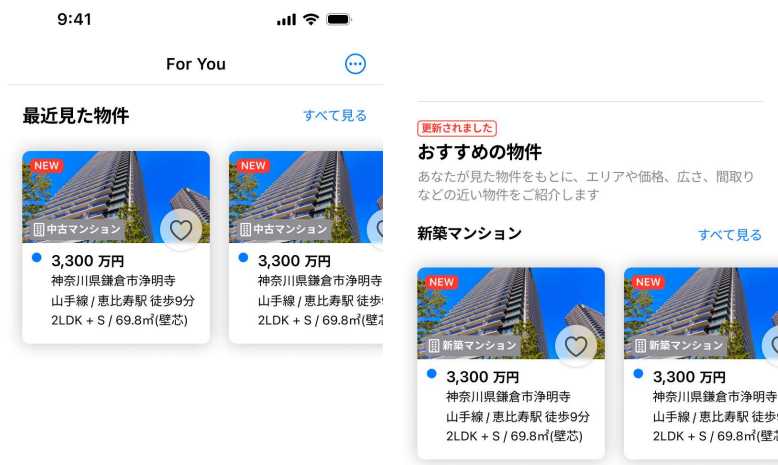
## LIFE STYLE領域 2026年3月期 主な取り組み

### ニフティ不動産 購入領域×アプリの強化

購入領域の強化として、アプリ経由の流入ユーザーに対するリテンション施策の推進を行うことで、ユーザー数及びコンバージョンレートの引き上げによる送客数増を目指す

#### 行動履歴に応じた物件レコメンド強化

行動データを学習した物件レコメンドパーツの追加により、継続利用および物件成約率の向上を狙う



#### PUSH通知によるリテンション強化

登録した物件の価格変更時や他の人がお気に入りした際のPUSHなど、再訪に繋がるきっかけ作りへ



## LIFE STYLE領域 2026年3月期 主な取り組み

### ニフティ温泉：アプリ集客・リピートユースのフロー構築

集客したユーザーの会員化を進めることで、ニフティ温泉のリピートユースを引上げ、ウェルネス領域での事業展開基盤を構築する

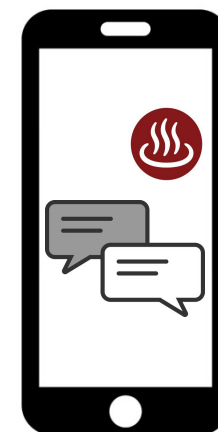
#### 温泉アプリ × 電子チケットでの集客・会員化

アプリを通じたユーザー獲得及び電子チケット販売強化により、ニフティ温泉やウェルネス領域での事業展開基盤となる会員獲得を進める



#### リピートユース向上に向けたナーチャリング

ニフティライフスタイルIDを活用したユーザー接点強化を進めることで、ニフティ温泉のリピートユースを促進



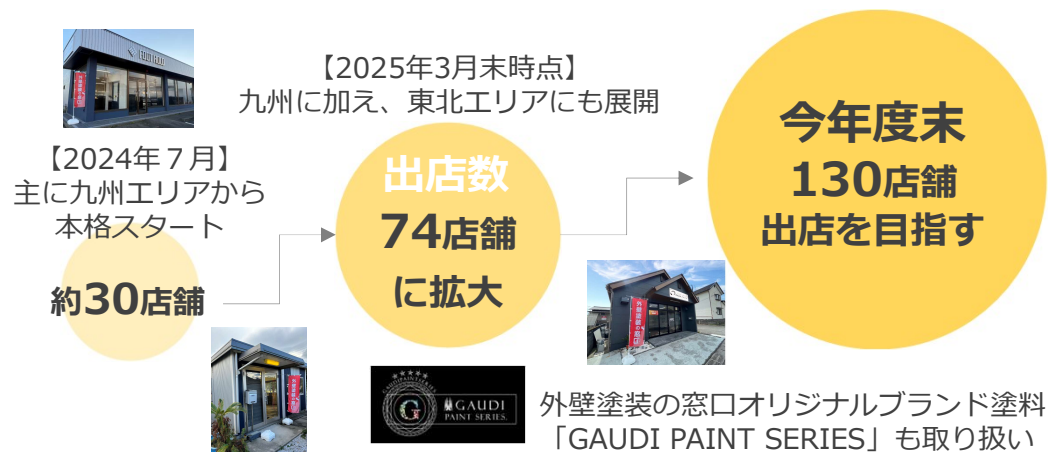
## LIFE STYLE領域 2026年3月期 主な取り組み

### ドアーズ社の強みを活かした事業展開の推進

元請型事業の拡大等によるドアーズ社のプラットフォーム価値拡大に加え、ニフティ不動産・ドアーズ社のそれぞれの強みを活かした「住まい探しの窓口」に取り組む

#### 元請型事業の拡大

都市部に比べて小規模事業者が多く、ユーザーの要望に沿うマッチングが成立しづらい地方の課題解決に向け、全国を網羅する店舗ネットワークの構築へ



#### それぞれの強みを活かした新サービス開始

ニフティ不動産の集客力と、ドアーズ社が持つコールセンターによるCS力の双方を最大限に活用した新たなサービスを開始

### 住まい探しの窓口

住まい探しユーザー及び  
不動産事業者向けの  
新たな提供価値の創出



## WORK STYLE領域 2026年3月期 主な取り組み

### WORK STYLE領域展開の基盤強化

既存事業である広告運用代行領域においてはメルカリAdsの運用が堅調であり、DFOサービスと連携した顧客へのご提案によりシェアを拡大中。  
新規領域においては、働く人をサポートする「サーチ」プロダクトの開発を検討中

#### メルカリAdsの運用体制強化

メルカリAdsの広告運用代行をフックに、DFOとのクロスユースを促進を行い独自の価値提供を行う



■ 2025年2月13日の「メルカリAds」の発表以来、数多くのアカウントの広告運用を行っており、さらに体制を強化しオリジナルの運用提案を実施中

#### WORK STYLE×サーチのプロダクト展開

顧客基盤の増強を目的に「サーチ」カテゴリーに進出する体制を構築中



顧客基盤の強化

## 2026年3月期 通期業績予想

- 中期経営計画初年度として、売上高は着実な成長を想定。  
営業利益はオフィス関連投資等中期的成長への基盤作りを進めつつ増益、EBITDAは二桁成長へ

| (単位：百万円)            | 2026年3月期<br>通期予想 | 2025年3月期<br>通期（実績） | YoY    |
|---------------------|------------------|--------------------|--------|
| 売上高                 | 5,324            | 4,938              | +7.8%  |
| 営業利益                | 1,072            | 1,004              | +6.8%  |
| EBITDA              | 1,523            | 1,379              | +10.5% |
| 経常利益                | 1,070            | 995                | +7.5%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 692              | 617                | +12.0% |

※移転に伴う一時的なオフィス関連コスト増：約80百万円

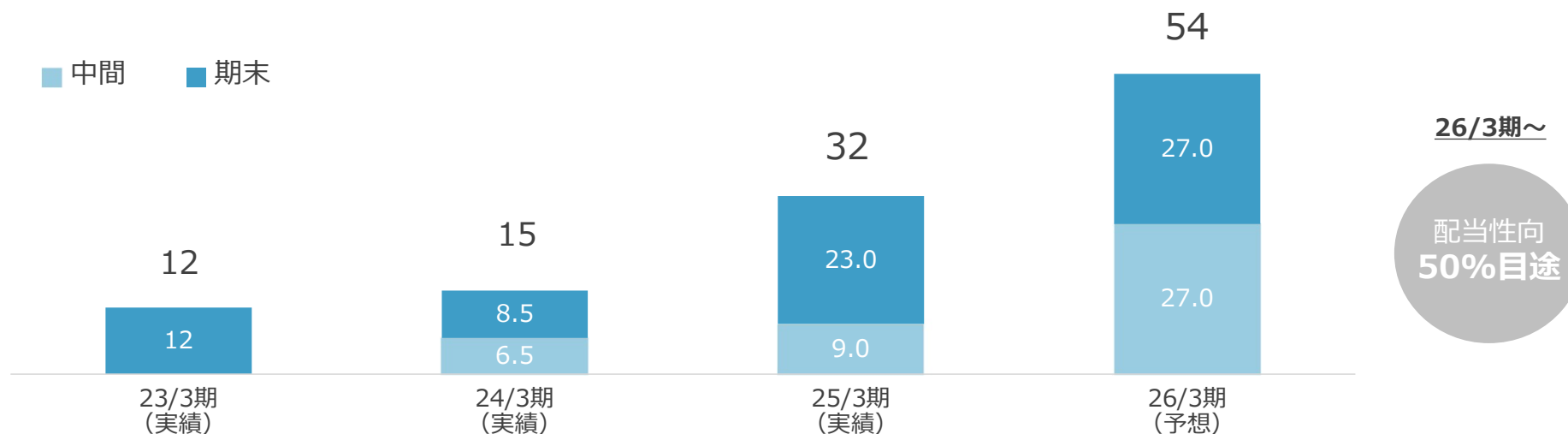
## 配当予想

- 配当方針に則り、2026年3月期の配当予想は**中間27円、期末27円の年間54円**へ大幅増

### 配当 方針

成長投資とのバランスや資本効率等を鑑み、配当性向50%目途での  
安定的・継続的な配当を実施（中期経営計画期間中）

### ■ 1株当たり配当金の推移（円）



## 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）

#### 直近参加予定のセミナー

### ■ SBI証券 IRセミナー

日時：2025年5月8日（木）19時45分～（LIVE）

### ■ 投資WEB IRセミナー

日時：2025年5月9日（金）20時00分～（対面/YouTube）

■ IR note で情報発信中！！

<https://note.com/niftylifestyle/>  
ぜひご覧ください。



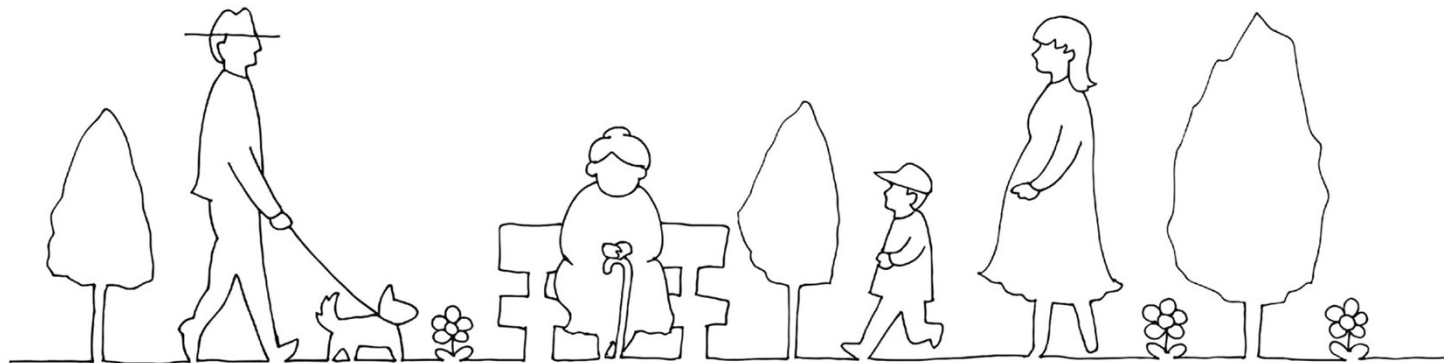
## Appendix

## 目指す姿（ニフティライフスタイルのPURPOSE）

# 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。



## 会社概要

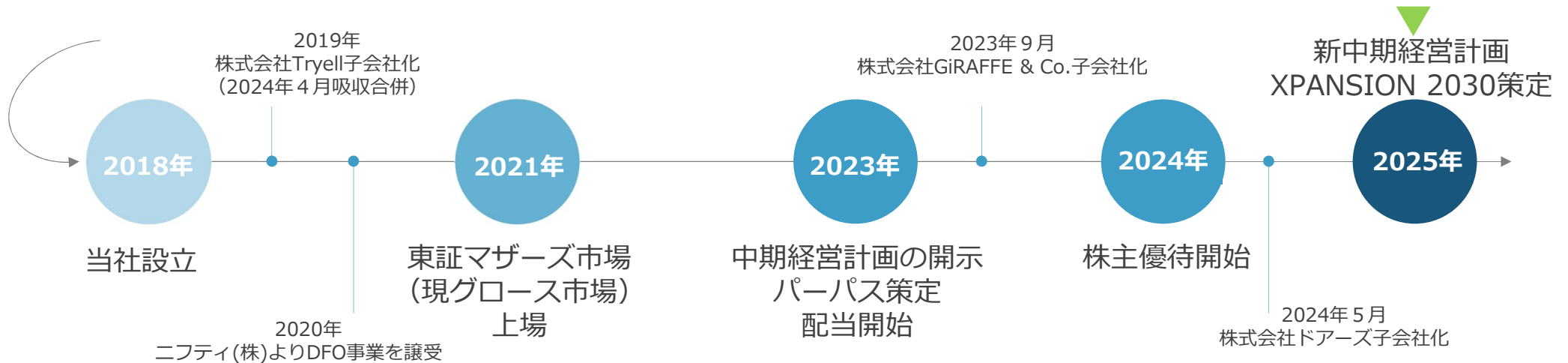
|         |                               |
|---------|-------------------------------|
| ■ 会社名   | ニフティライフスタイル株式会社               |
| ■ 所在地   | 東京都新宿区北新宿二丁目21番 1 号 新宿フロントタワー |
| ■ 代表者   | 代表取締役社長 成田 隆志                 |
| ■ 設立日   | 2018年 2 月23日                  |
| ■ 資本金   | 12億6,256万円                    |
| ■ 従業員数  | 109名（31名）                     |
| ■ 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月末時点

※連結/2025年3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

## 当社の歩み

|        |                                          |        |                                                                         |
|--------|------------------------------------------|--------|-------------------------------------------------------------------------|
| □1986年 | 株式会社エヌ・アイ・エフ設立<br>(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)、<br>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<br>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<br>(2024年12月サービス終了) |        |                                                                         |



## 2025年3月期 通期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

|        |          | 25/3期 期末 | 24/3期 期末 | 増減額   |
|--------|----------|----------|----------|-------|
| 流動資産   | 合計       | 4,956    | 5,565    | ▲609  |
|        | 現預金      | 4,182    | 4,945    | ▲763  |
|        | 売掛金      | 741      | 597      | 144   |
|        | その他      | 32       | 21       | 10    |
| 固定資産   | 合計       | 2,060    | 735      | 1,325 |
|        | ソフトウェア   | 284      | 313      | ▲28   |
|        | のれん      | 1,013    | 191      | 821   |
|        | 顧客関連無形資産 | 483      | -        | 483   |
|        | その他      | 279      | 230      | 48    |
| 資産     | 合計       | 7,016    | 6,301    | 715   |
| 負債     | 合計       | 1,213    | 1,019    | 194   |
| 純資産    | 合計       | 5,803    | 5,281    | 521   |
|        | 資本金      | 1,262    | 1,261    | 1     |
|        | 資本剰余金    | 1,179    | 1,177    | 1     |
|        | 利益剰余金    | 3,333    | 2,827    | 506   |
|        | 新株予約権    | 28       | 15       | 12    |
| 負債・純資産 | 合計       | 7,016    | 6,301    | 715   |

## 不動産テック領域主力サービス紹介：ニフティ不動産

ニフティ不動産

### ■ 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



●掲載物件情報数

1,376 万件

●MAU (※)

446 万MAU

※MAU：Monthly Active Users/月間アクティブユーザー数、※いずれも2025年3月末時点



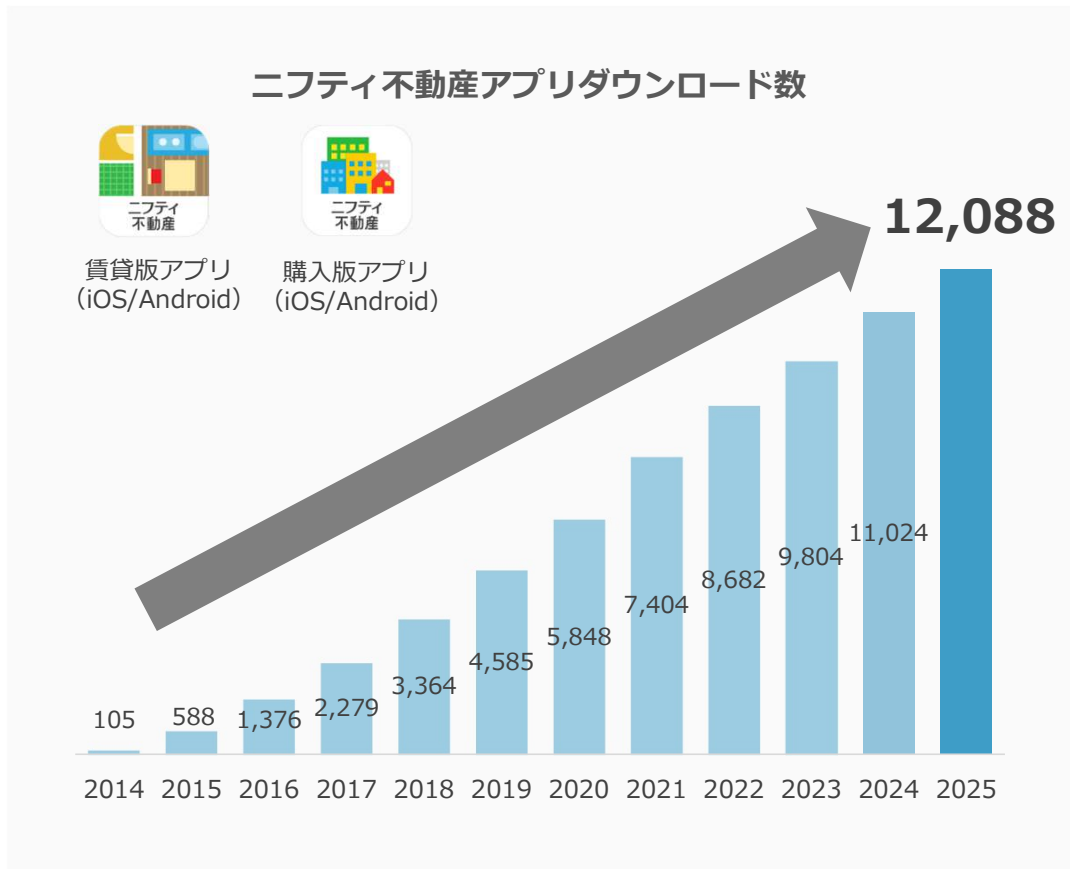
ニフティ不動産の特長のひとつとして、**多様な検索条件を設定できて便利**なことが挙げられます。

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2025年3月に累計1,200万DLを突破、堅調に推移

(単位：千DL)



※各年3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**

App Storeでの評価  
(2025年3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

## 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



### 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しますサービス



### 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5,500社※<sup>1</sup>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

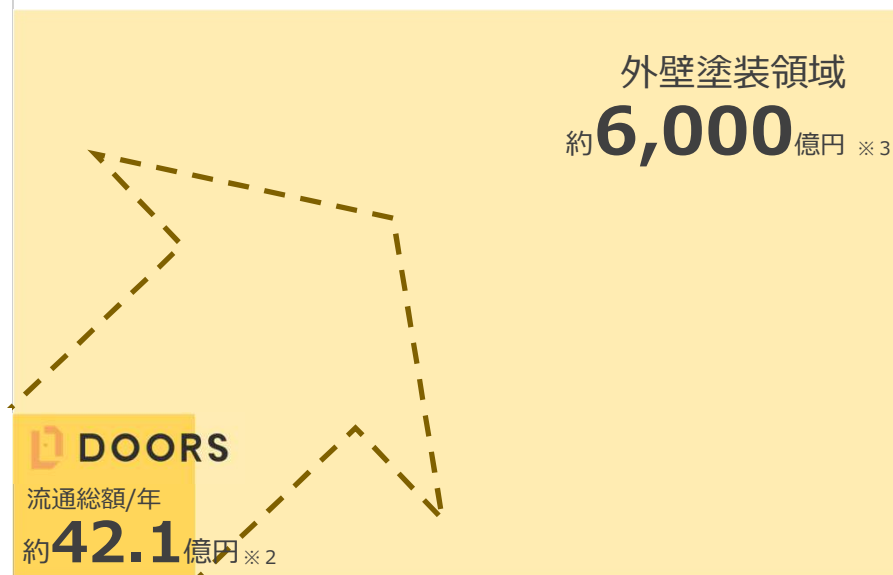
#### CS部隊が最後まで伴走！

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】



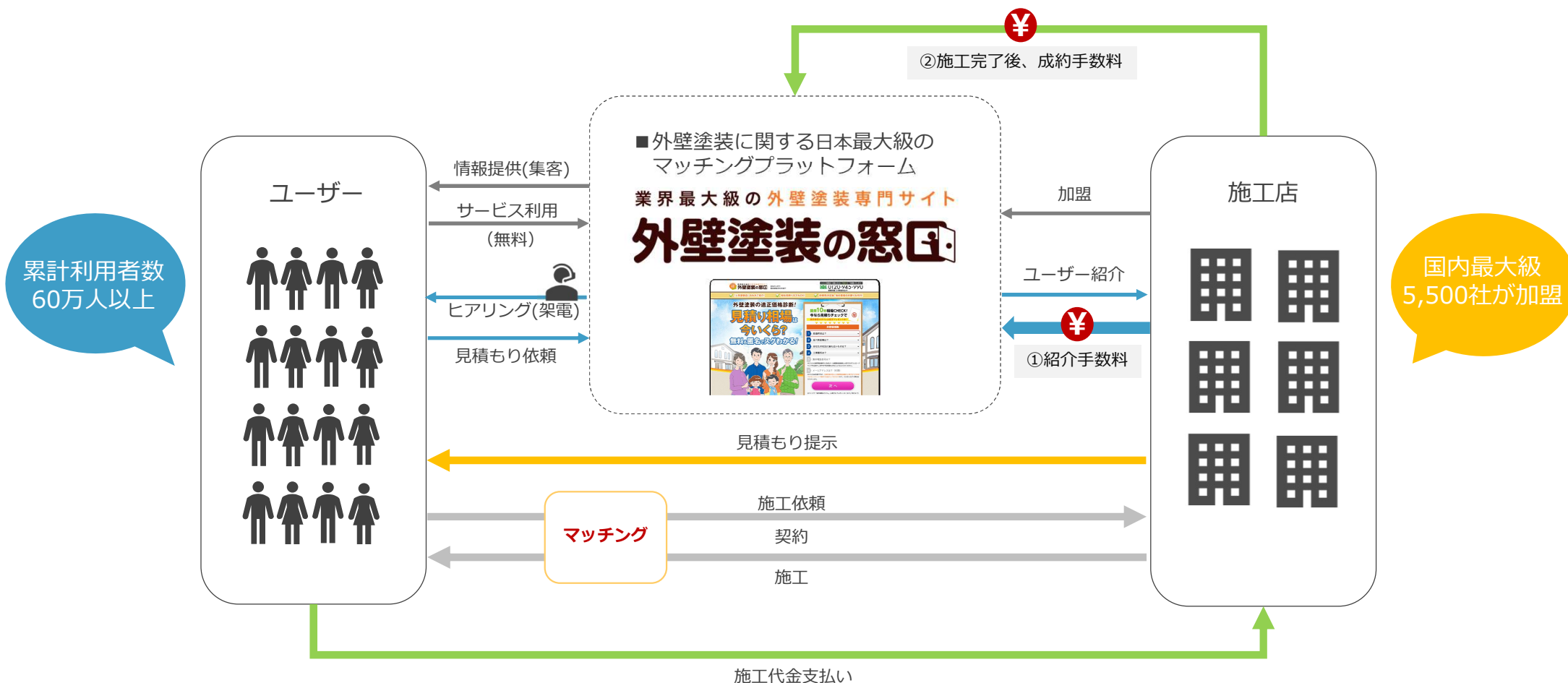
ドアーズの年間流通総額は約42.1億円。  
外壁塗装領域市場規模/年の0.8%であり、  
拡大余地は大きい



**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**

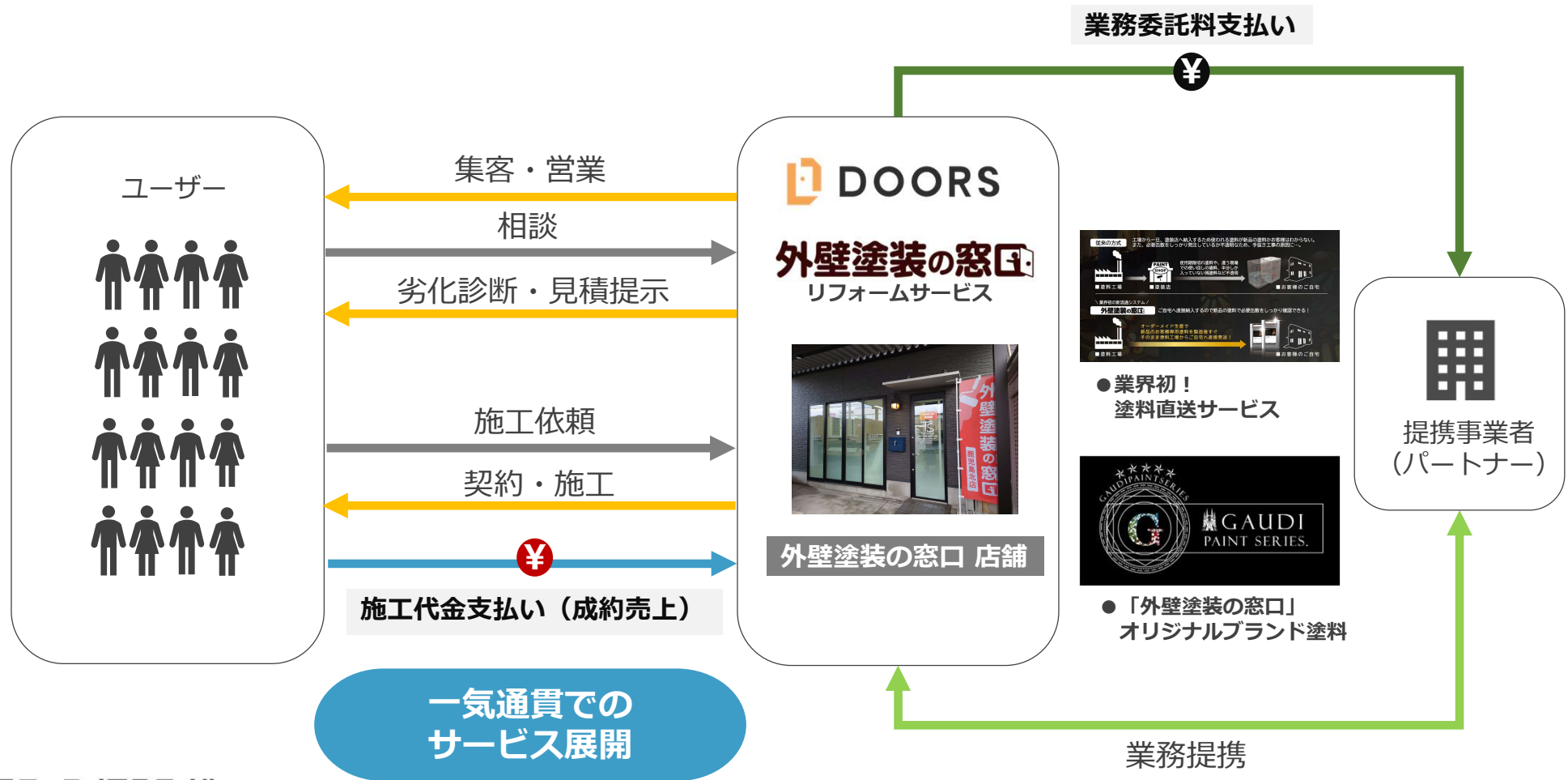
## ■ ビジネスモデル：不動産テック領域② 外壁塗装の窓口マッチングサービス

■ 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

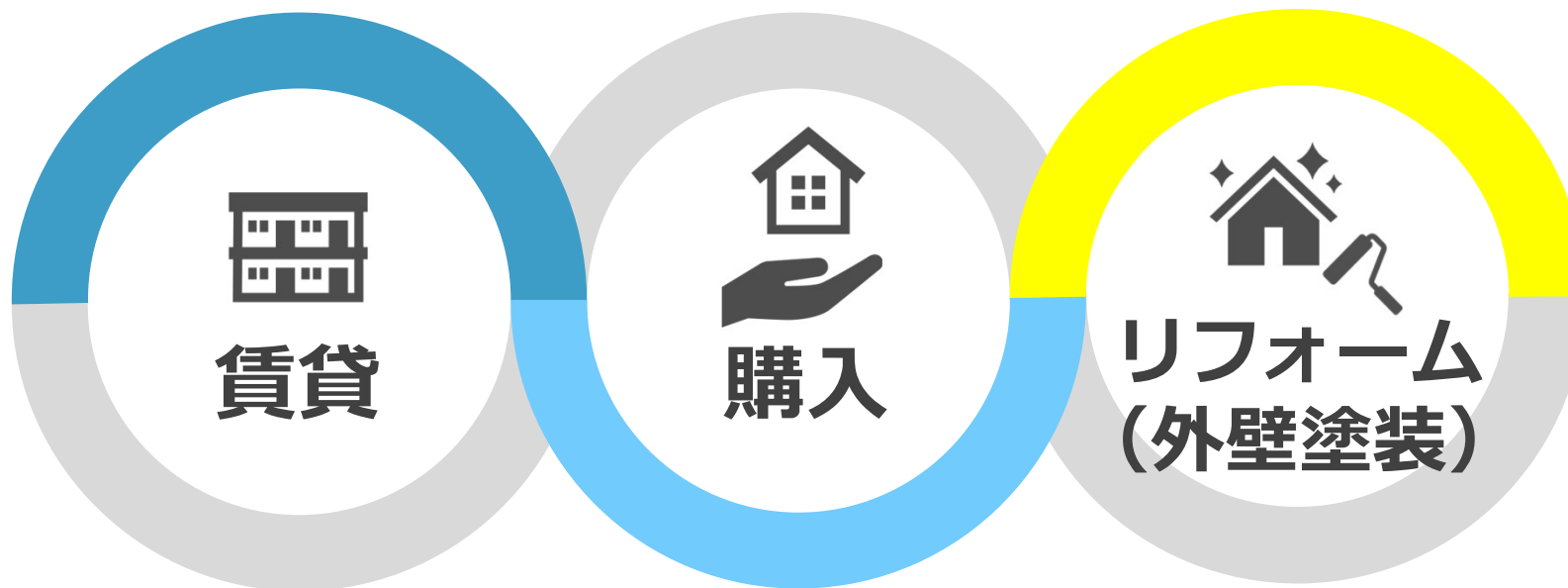


## 不動産テック領域戦略：既存事業の強化と周辺領域への展開による提供価値拡大

- 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）



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、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

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

22,662施設

※2025年3月末時点

月間ユーザー数

約393万ユーザー

※2024年度平均

会員数

全国約100万人

※2025年3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22,000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



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

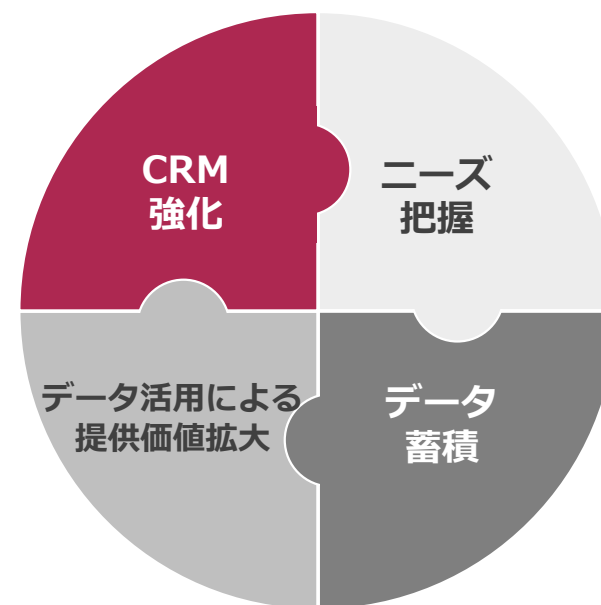


温浴施設  
HP



ニフティ温泉 

獲得データの利活用

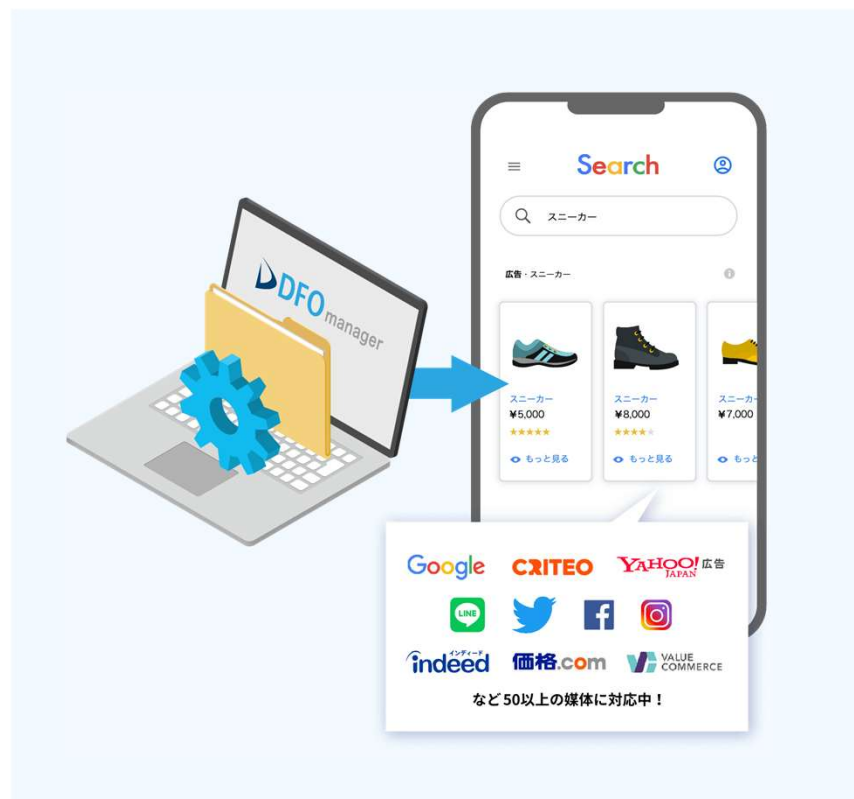


▶ 電子チケット普及による「ユーザー基盤拡大×獲得データの利活用」でプラットフォーム価値の向上を目指す

## クロステック領域サービス紹介①：DFO



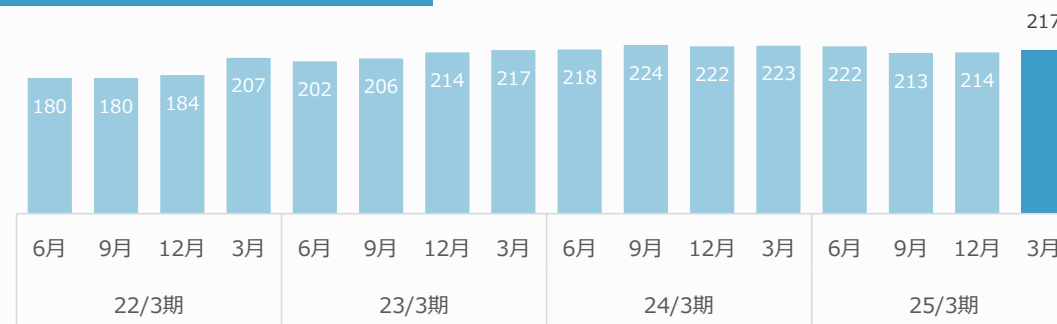
- インターネット広告等の出稿時に、商品データを最適な広告配信フォーマットへ自動変換する  
広告入稿支援ツール「DFO(Data Feed Optimization)」をSaaS型ビジネスとして提供



導入実績※



### DFOクライアント数推移



※導入実績は一部抜粋（2025年3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

SEOコンサルティング  
by **GI R A F F E & C o .**

- 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

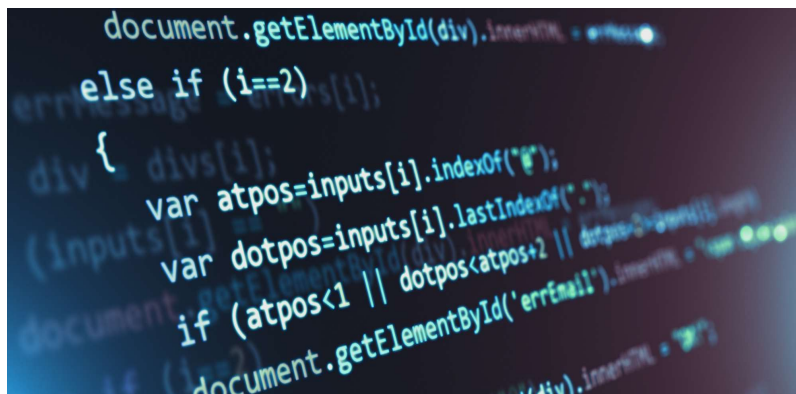
外部対策SEO

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

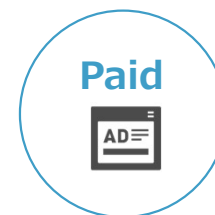
- ▶ リニューアルSEO  
WEBサイトリニューアル時のSEOトータルケアサービス
- ▶ WEBグロース  
SEO・解析・打ち手の実装・効果検証を一気通貫で提供する  
「成果をあげることに特化したサイト運用サービス

## 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



月額利用料

広告運用支援



運用手数料

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

EC企業・広告代理店等



#### クライアント

EC企業・広告代理店等

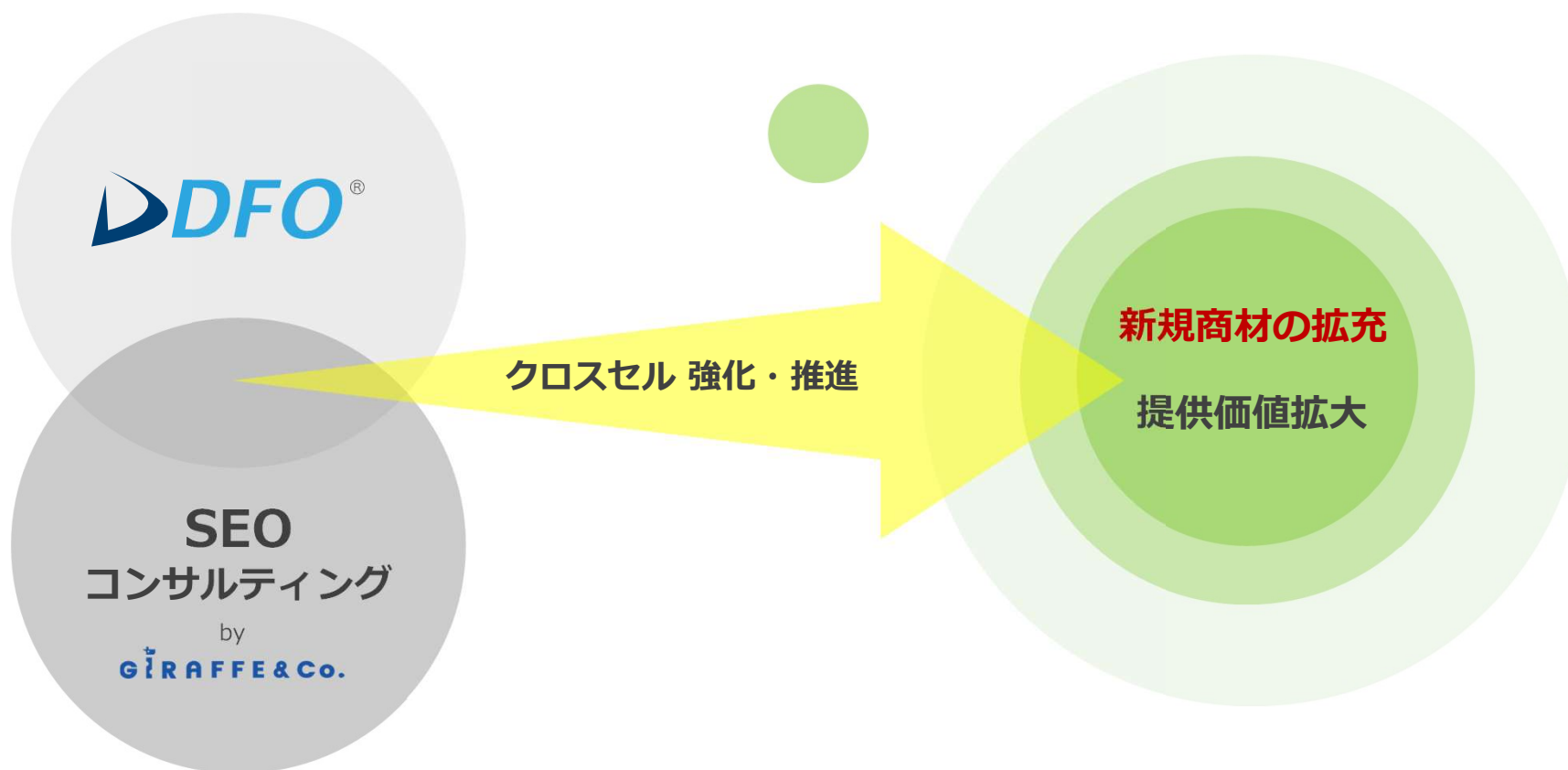


#### クライアント



## ■ クロステック領域戦略：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



## トピックス：本社移転計画について

- 2025年7月、本社移転を決定。経営理念に基づく価値提供を目指し、組織強化へと繋げる

### 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

採用強化



環境整備



人材育成



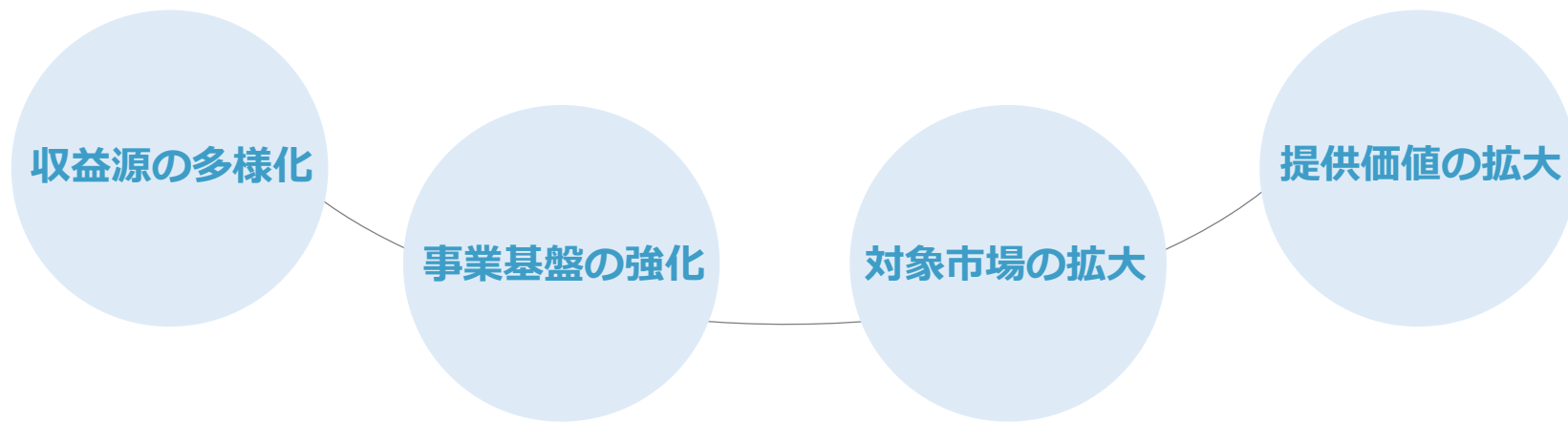
- 業容拡大等に伴い、グループの人員数が増加  
↳ 執務スペースの確保のほか、企業価値向上を目指したコミュニケーションの質や生産性を高めるための環境整備として、移転を決定

※詳細は、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。

## 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

## 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(Lifetime 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