

2026年3月期 第1四半期決算説明資料

2025年7月31日
ニフティライフスタイル株式会社
(証券コード：4262)



CONTENTS

1. 当社の目指す姿
2. 決算概要
3. 各事業領域の概況
4. 財務戦略等
5. Appendix

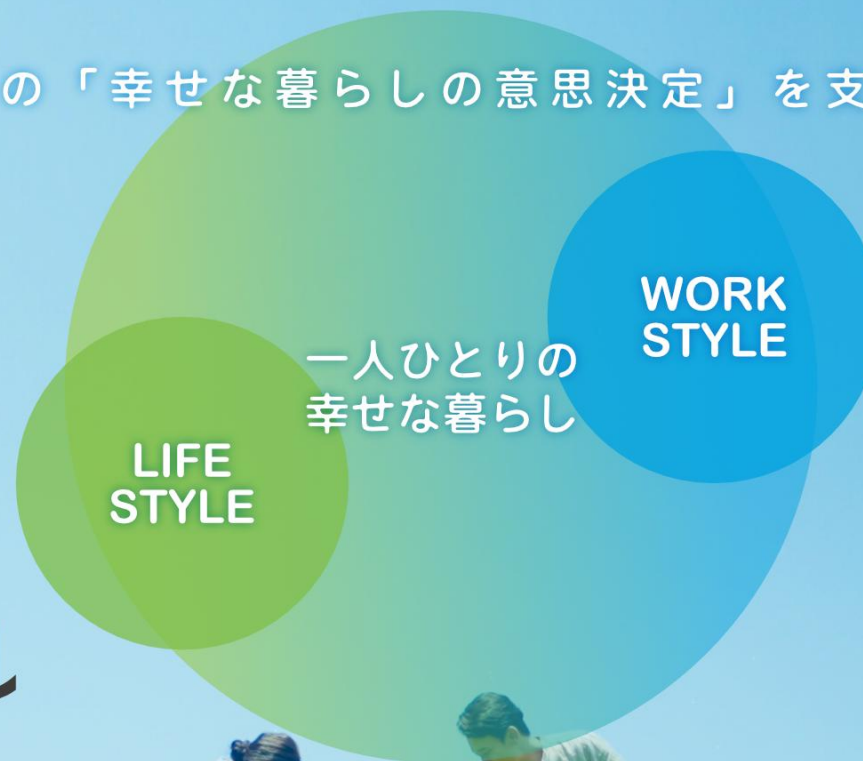
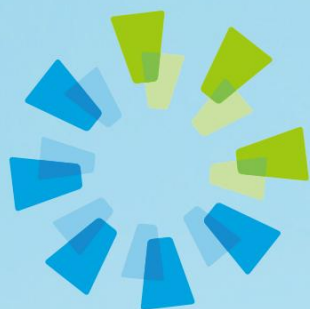
CHAPTER

当社の目指す姿



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。



ニフティライフスタイル

人生100年時代の意思決定をLIFE STYLE & WORK STYLEの両方から支えていく企業へ



インベストメントハイライト

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



X P A N S I O N 2 0 3 0

「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ

① 成長戦略の進化

コア事業の強固な
キャッシュフロー創出力

事業領域×提供価値の拡大

不動産メタサーチ展開から
人生100年時代を支える
企業への進化

② 戦略遂行へのケイパビリティ

ユーザー基盤 × クライアント基盤

データ基盤 × テクノロジー基盤
× マーケティング基盤

テクノロジー活用 × リアル接点による
カスタマーエンゲージメント基盤

③ 財務戦略の充実

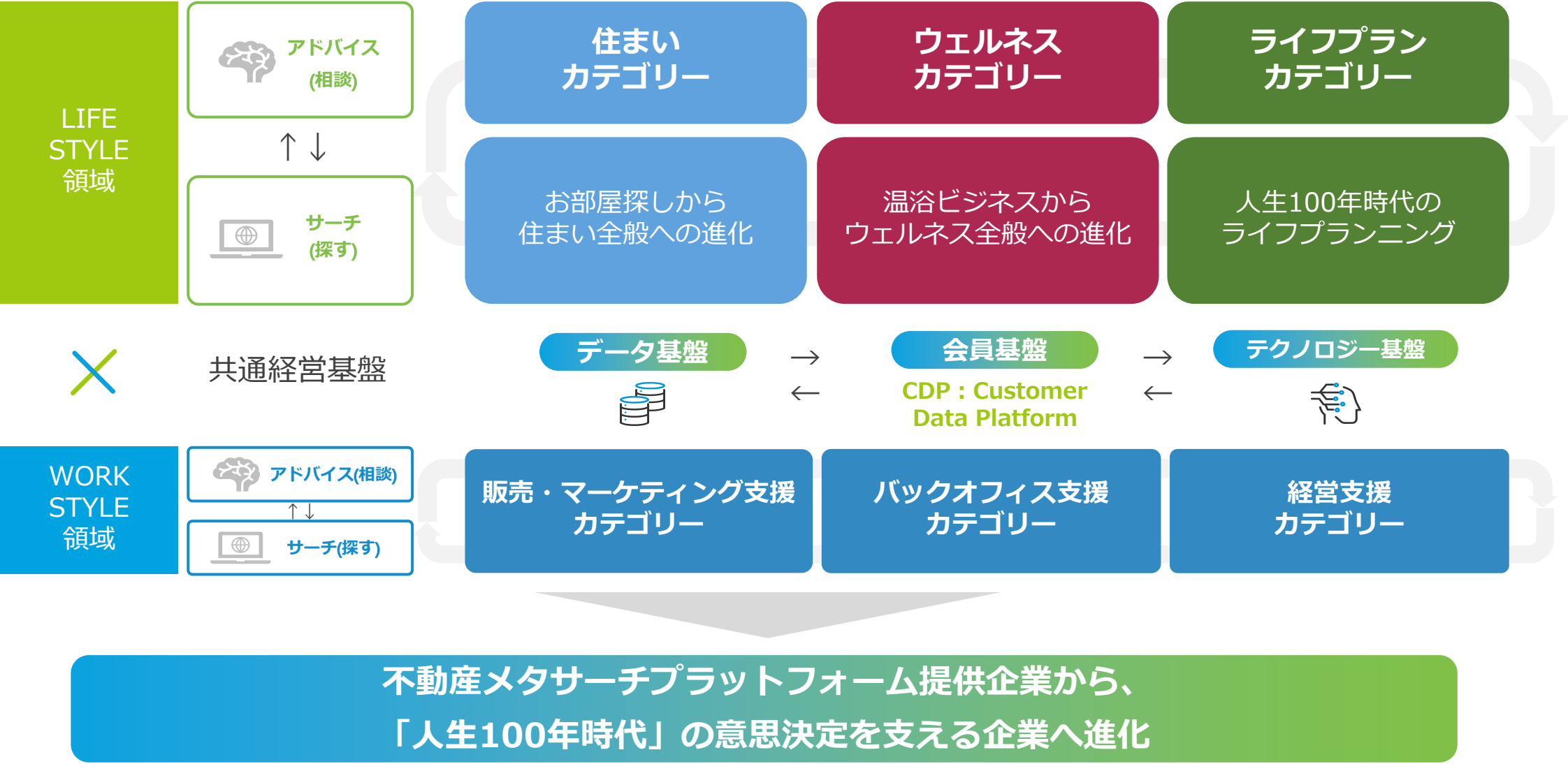
成長投資と株主還元の
両立が可能なバランスシート

安定的・継続的な
株主還元実施

資本効率の向上余地



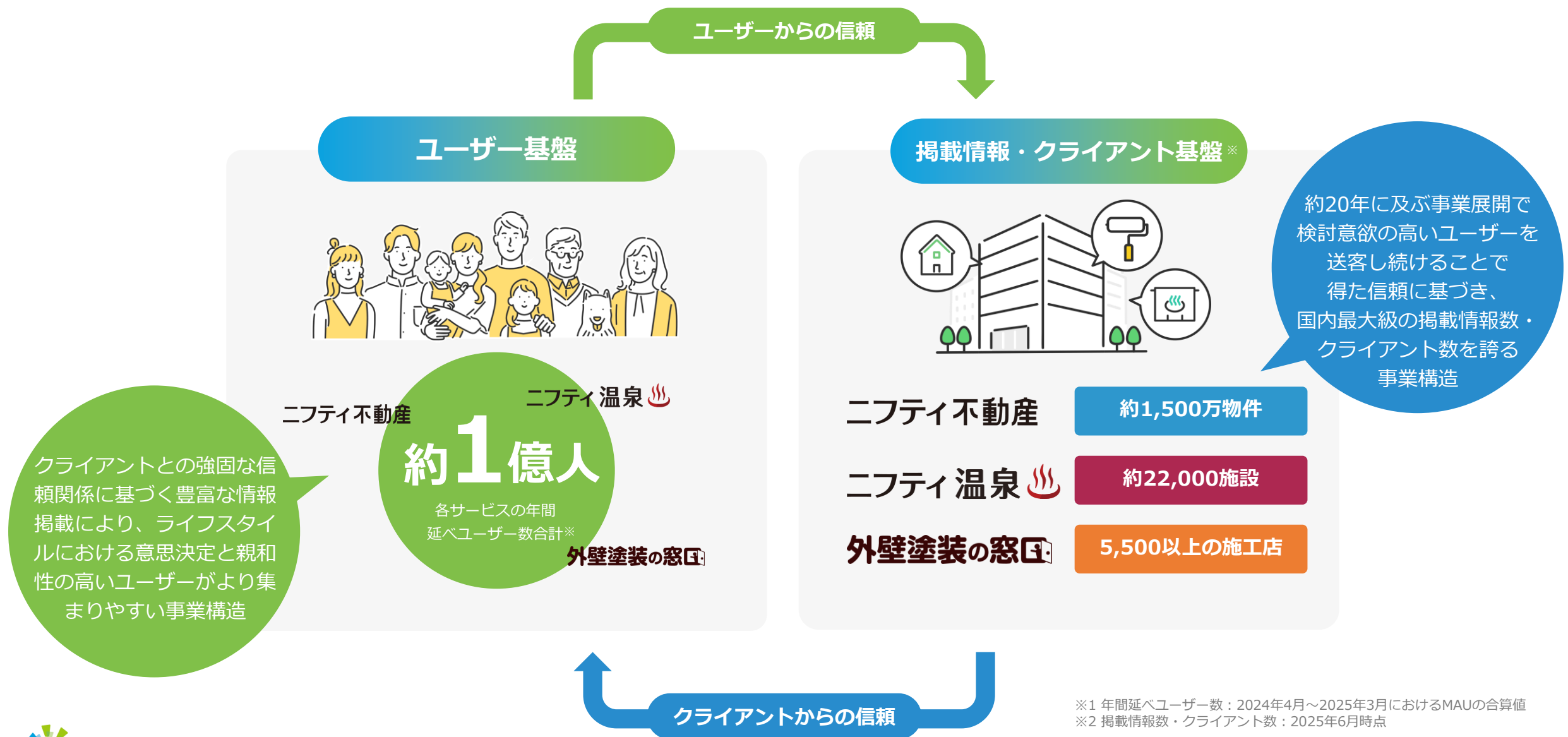
当社の目指す姿



事業ポートフォリオマネジメント



当社の強み：ユーザー基盤 × 掲載情報数・クライアント基盤



※1 年間延べユーザー数：2024年4月～2025年3月におけるMAUの合算値
※2 掲載情報数・クライアント数：2025年6月時点

当社の強み：データ基盤 × テクノロジー基盤 × マーケティング基盤

データ基盤



- クライアントとの強固な信頼関係に基づく、国内最大級を誇る掲載データ
- ライフスタイルにおける意思決定と親和性の高いユーザー属性データ

テクノロジー基盤



- 重複物件の名寄せ処理の実現、独自検索システムによるデータ高速処理
- データを活用したUX向上に向けたレコメンド技術
- これらを可能にする自社開発組織

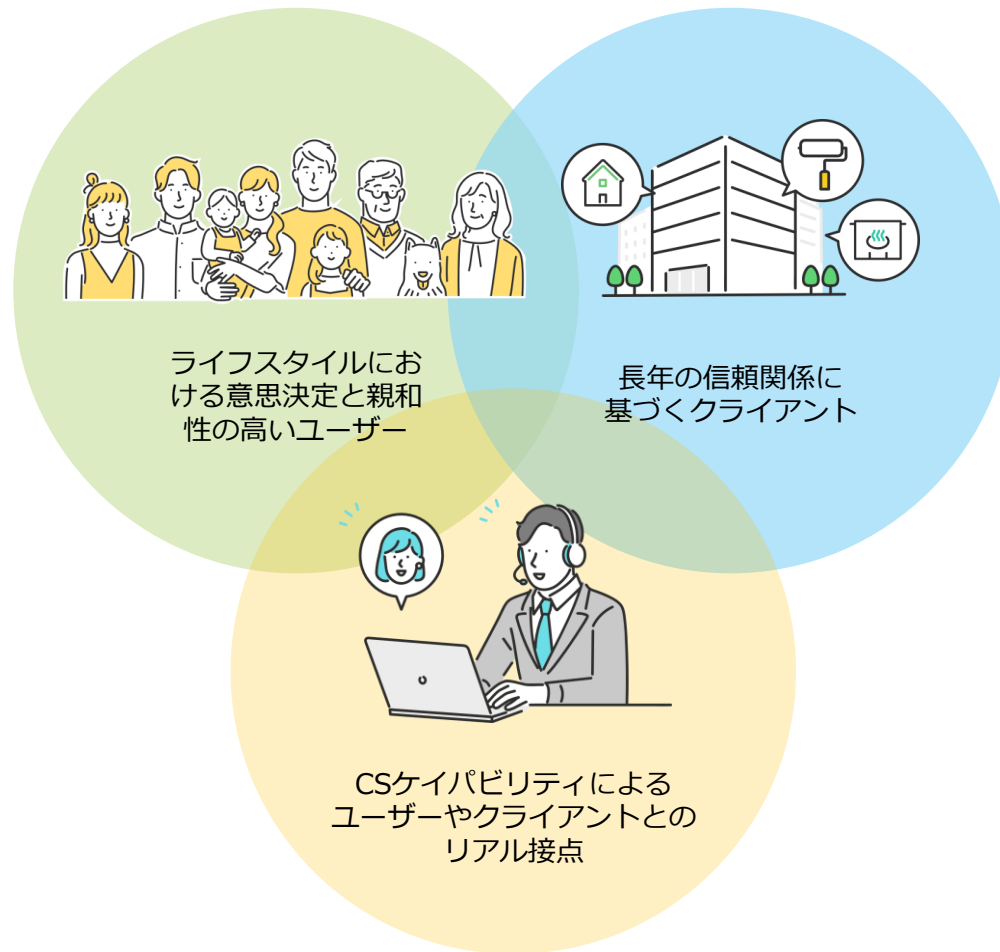
マーケティング基盤



- 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
- オーガニック集客力、成約確度の高いユーザーの獲得・送客

当社の強み：カスタマーエンゲージメント基盤

テクノロジー活用×リアル接点によるカスタマーエンゲージメント基盤



CHAPTER

第1四半期 決算概要



売上高
1,227百万円 YoY+**27.3%**

EBITDA
334百万円 YoY+**76.2%**

営業利益
226百万円 YoY+**93.3%**

決算のポイント

■ 計画を上回る順調な進捗

- ・ 売上高、EBITDA、営業利益いずれも**社内計画を上回る着地**

■ 第1四半期として設立以降で最高の売上高を更新

- ・ LIFE STYLE領域のコア事業であるニフティ不動産が牽引
↳ 購入領域 × APPによるリピートユース施策が奏功

■ EBITDA、営業利益も順調に成長

- ・ ニフティ不動産やドアーズ等における売上増に加え、効率的な事業運営が寄与し、オフィス移転等のコスト増がありつつも
営業利益はYoY+93.3%、EBITDAはYoY+76.2%にて着地

■ 株価水準や資本効率等も鑑み、自己株式の取得を決定

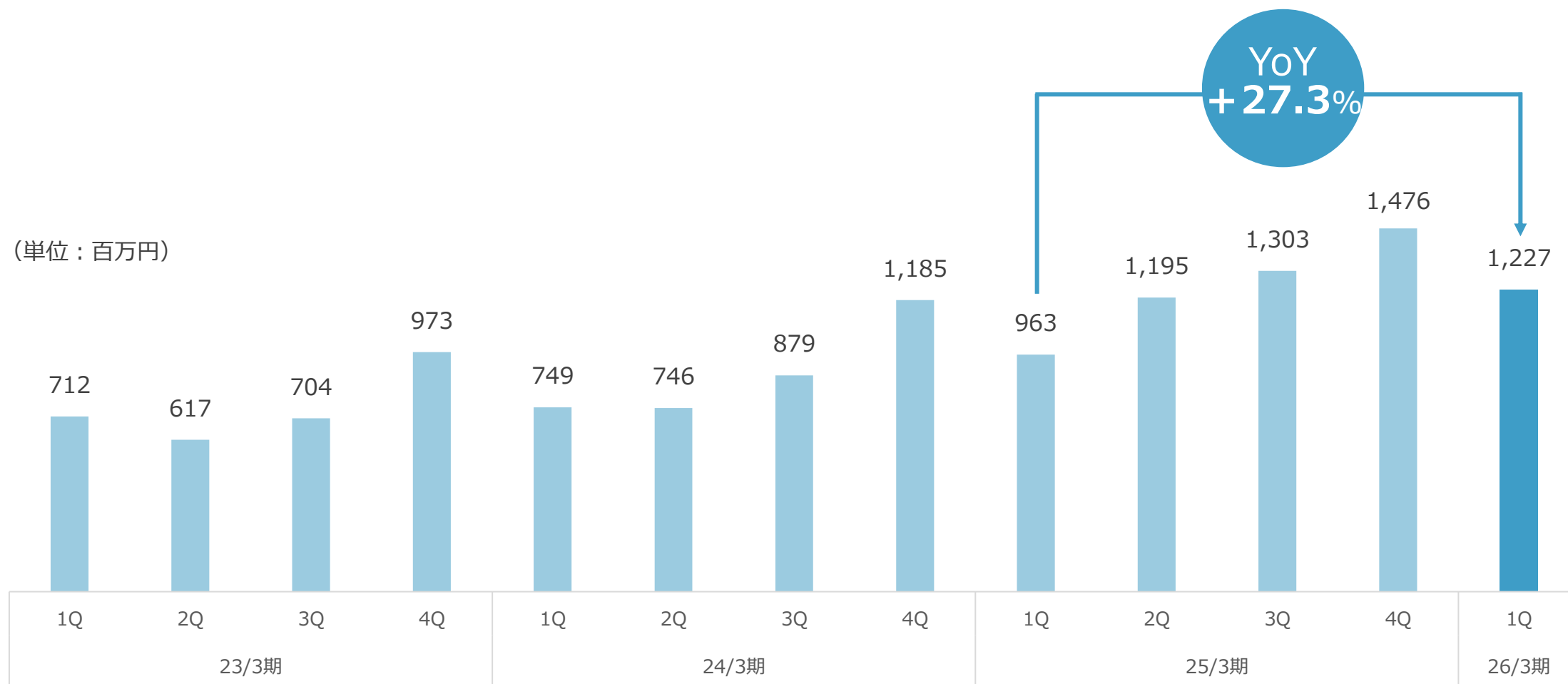
2026年3月期 第1四半期：連結損益計算書

■ 売上高及び各段階利益において、前年同期比で大きく伸長して着地

(単位：百万円)	2026年3月期 第1四半期実績	2025年3月期 第1四半期	YoY
売上高	1,227	963	+ 27.3%
売上総利益	939	676	+ 38.8%
営業利益	226	117	+ 93.3%
EBITDA	334	189	+ 76.2%
経常利益	227	117	+ 93.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	142	46	+203.1%

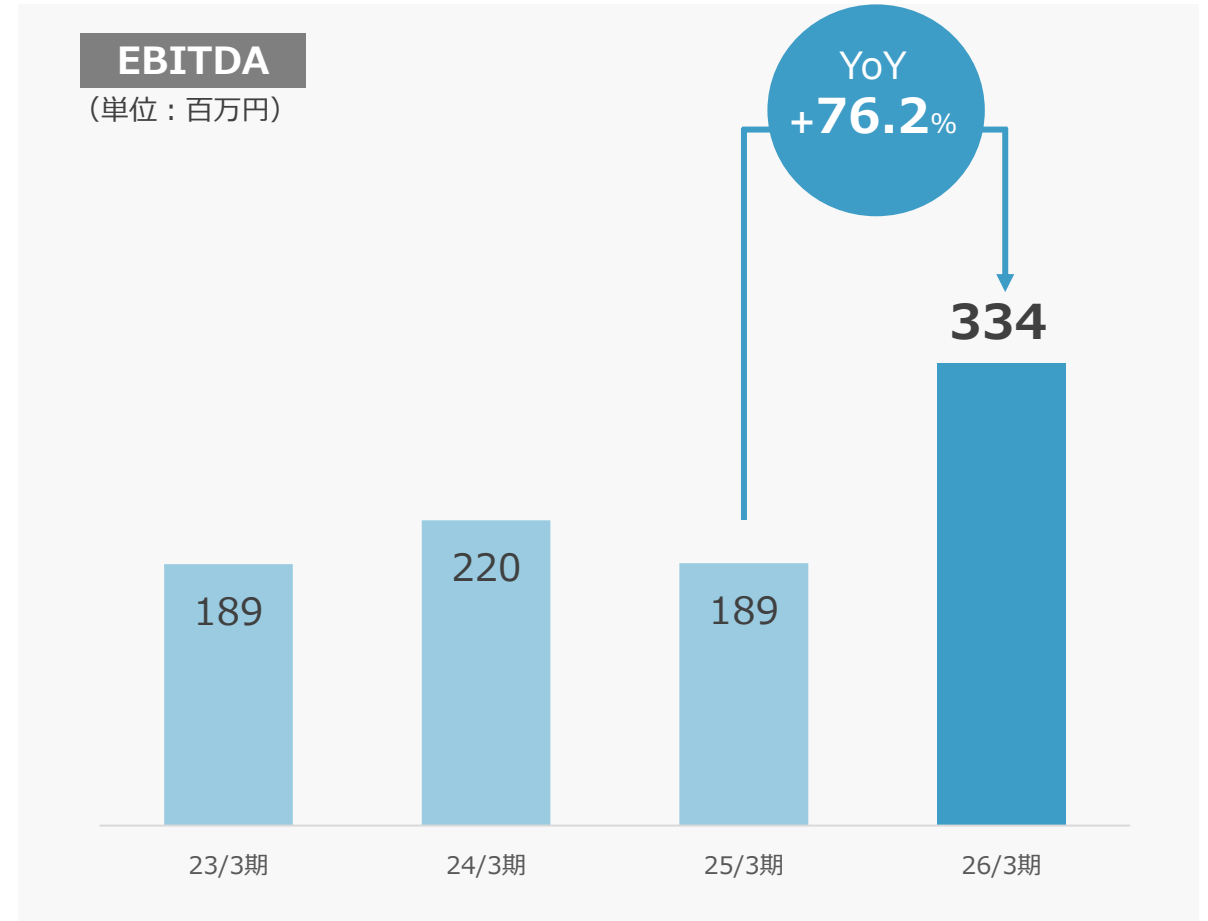
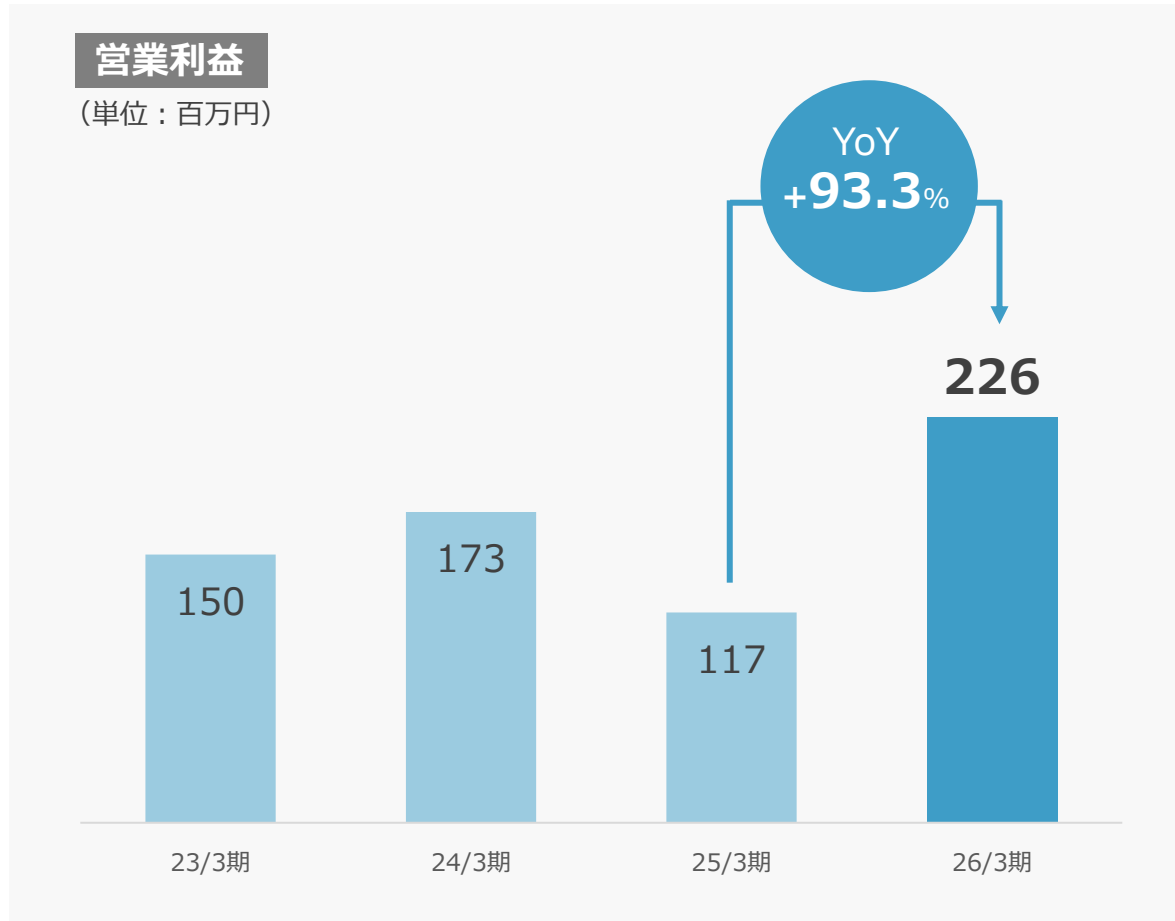
2026年3月期 第1四半期：四半期別売上高

- LIFE STYLE領域の住まいカテゴリー：ニフティ不動産、ドアーズが全体を牽引した結果、連結売上高はYoY+27.3%にて着地



2026年3月期 第1四半期：営業利益及びEBITDA推移

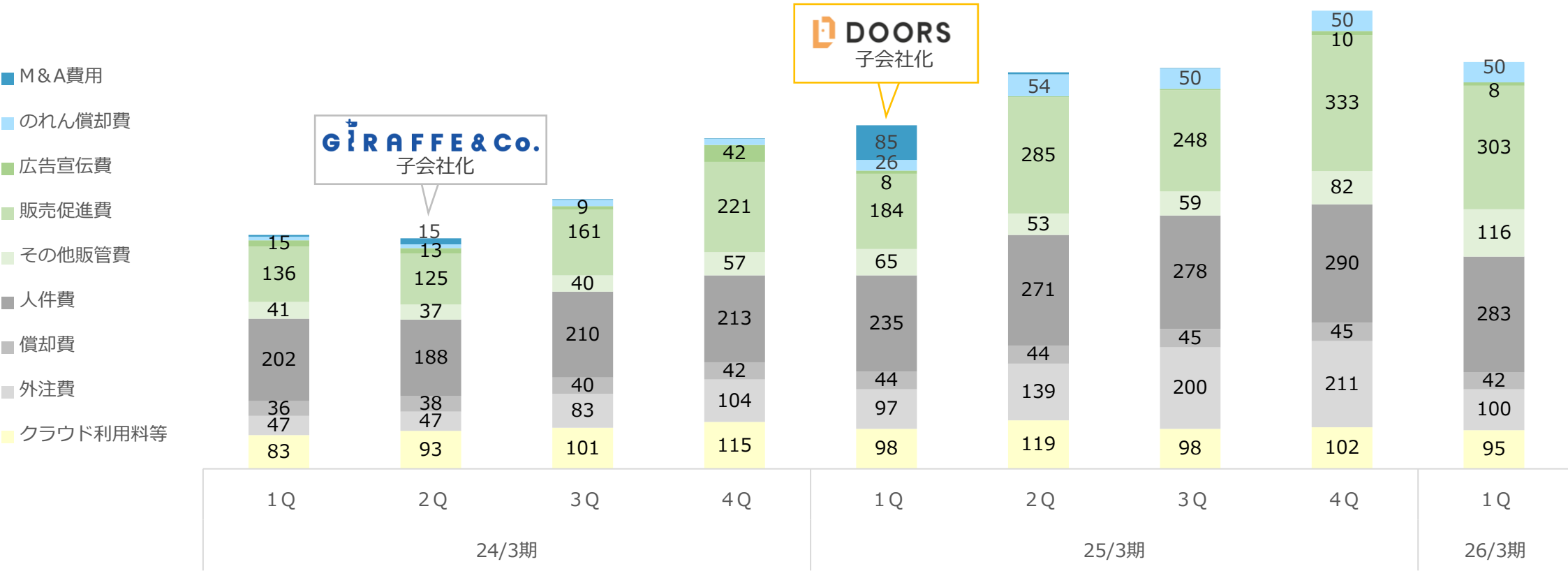
- 企業収益力は経年で着実に向上しており、営業利益はYoY+93.3%、EBITDAはYoY+76.2%成長



2026年3月期 第1四半期：コスト四半期別推移

■ コスト増はドアーズ社連結影響がある中、単体では効率的な事業運営が進展

(単位：百万円)



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 通期予想	2025年3月期 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 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

CHAPTER

各事業領域の概要



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。



LIFE STYLE領域ポートフォリオ

- 提供価値：サーチ(探す)からアドバイス(相談する)への価値拡大へ
- 事業領域：住まい + ウェルネスから、中期的にはライフプラン領域へ



LIFE STYLE IDを活用した事業展開

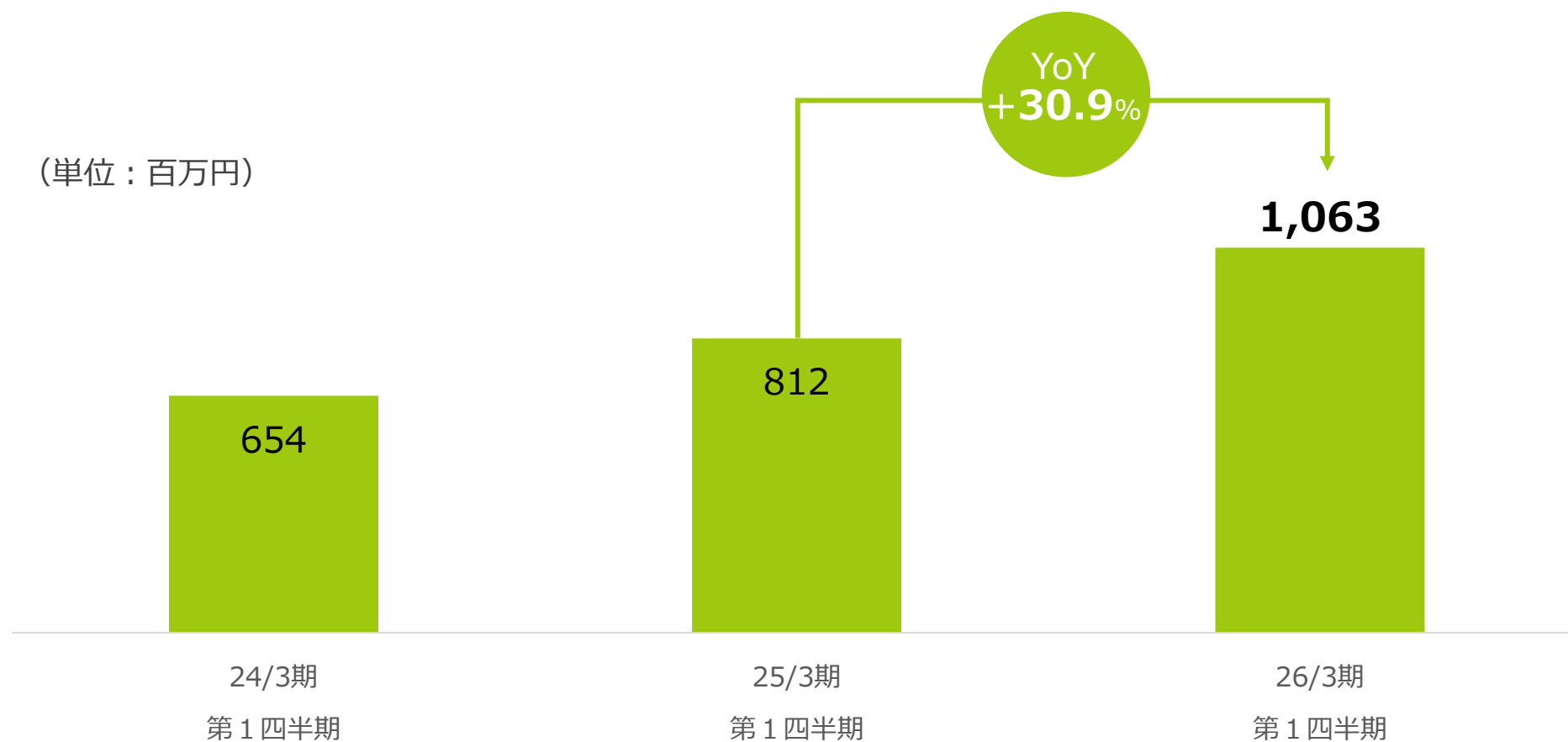


単価×頻度の増加

継続的なエンゲージメントによるユーザー当たりの単価×頻度の上昇

LIFE STYLE領域 売上高

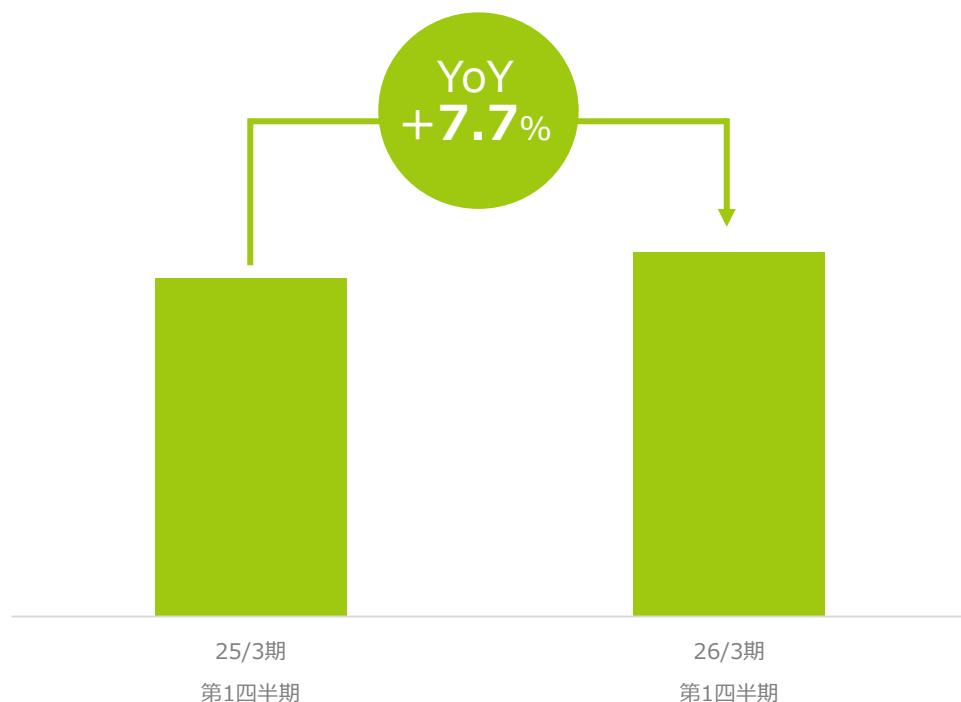
- コア事業であるニフティ不動産が全体を牽引。購入領域が好調に推移したことに加え、アプリユーザーに対するリピートユース施策が奏功し、売上高はYoY + 30.9%として着地



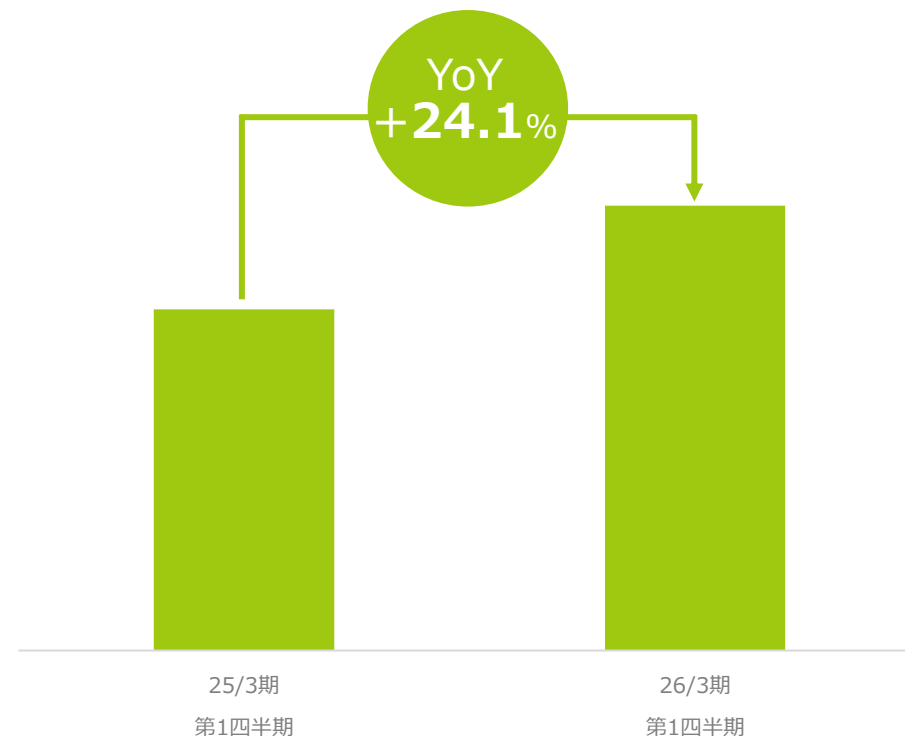
LIFE STYLE領域 CV数及び単価

- CV数はニフティ不動産の購入領域、外壁塗装の窓口が伸長
- 単価はコア事業であるニフティ不動産が全体を牽引。購入領域が好調に推移したことに加え、アプリユーザーに対するリピートユース施策が奏功

CV数推移

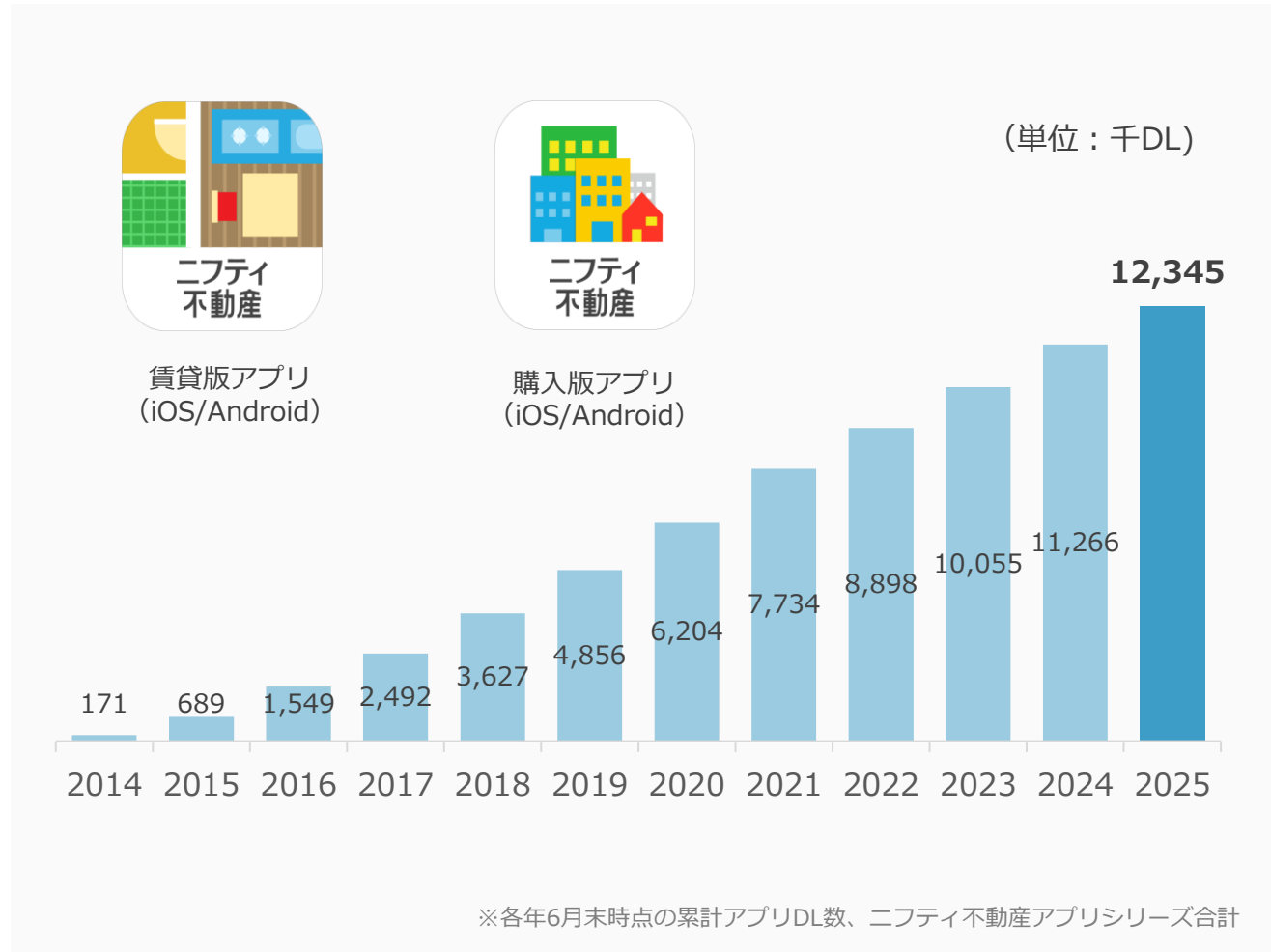


単価推移



LIFE STYLE領域 住まいカテゴリー×サーチ

- コア事業であるニフティ不動産のアプリダウンロード数は、1,200万DL超えを記録



■ 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**

アプリの機能強化・UX向上により、CVRの高いアプリのダウンロード・利用を促進

アプリ強化

「すべての写真」「ForYou」「価格変更Push」「お気に入りPush」など、アプリの機能強化によりユーザーのアプリ利用メリットを拡大



Site to App

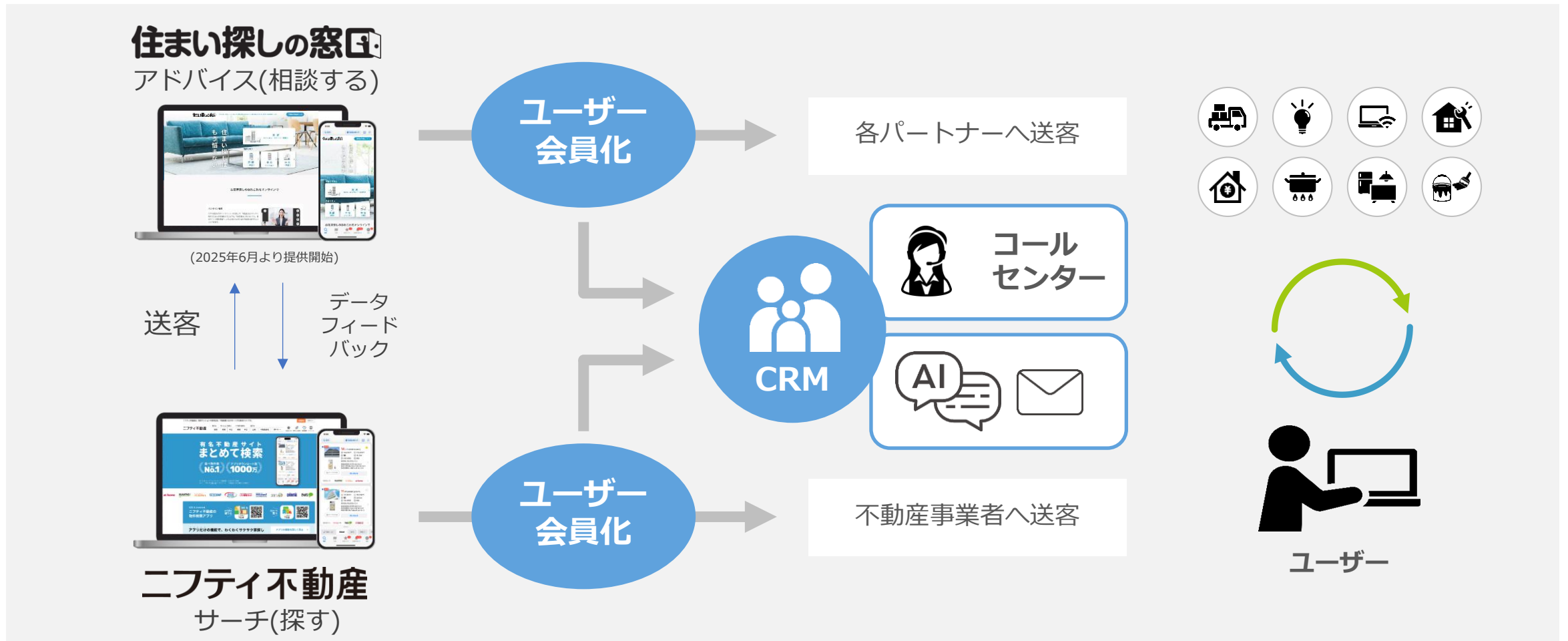
サイトからアプリへの導線を強化



※上図はイメージとなり実際のものとは異なる場合がございます。

LIFE STYLE領域 住まいカテゴリー×アドバイス

- サーチ(探す) × アドバイス(相談する) の組み合わせにより、住まい全般の意思決定を支援することで、継続的なユーザー接点を創出しユーザーLTVを引き上げる



LIFE STYLE領域 住まいカテゴリー×アドバイス

- ドアーズが運営する外壁塗装の窓口は、以下取り組みを推進

マッチングサービス

事業収益性の向上

Organic



ニフティ不動産

Paid



DOORS

新規流入チャネルの獲得



- オーガニック集客力の継続的な強化、外部環境に適切に対応した効率的なプロモーション施策を推進
- 質の高いユーザー送客を踏まえた販売価格の引き上げ

- WEBによる個人の問い合わせ以外の集客チャネル確保として、不動産投資家やデベロッパーとの連携による外壁塗装ニーズ獲得を進める

リフォームサービス



【2025年6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



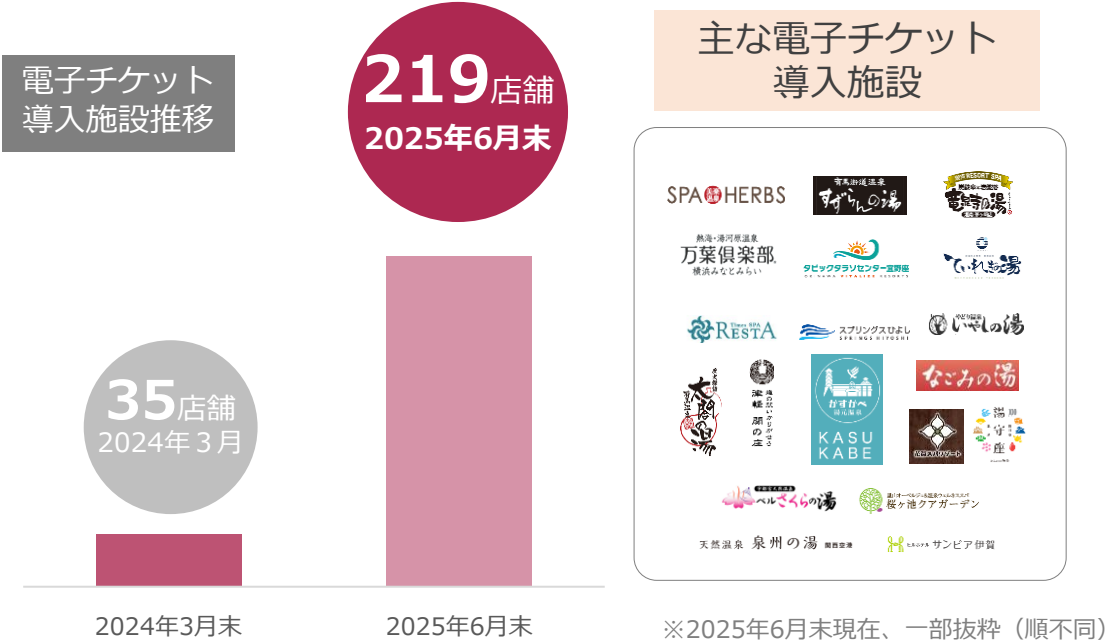
出店数
74店舗
に拡大



- 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、全国を網羅する元請店舗ネットワークの構築へ

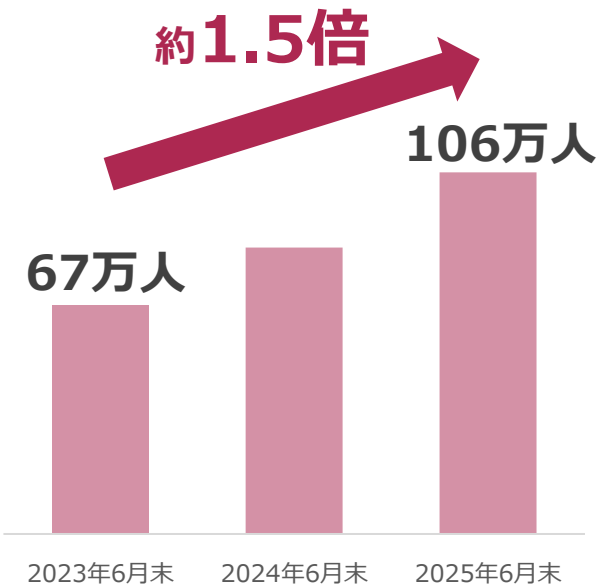
【電子チケット導入施設開拓は堅調に推移】

導入施設は2025年6月末で219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が加速に大きく貢献。



LIFE STYLE領域 住まいカテゴリー×ライフプランカテゴリー

- 住まいカテゴリーとライフプランカテゴリーの繋がりは深く、「人生100年時代のライフプランニング」としての事業展開への端緒として、ニフティ不動産では既に以下の様なコーナーを展開

住まいにまつわる
費用の支援

中長期的な資産
形成のサポート

The screenshot displays the Nifty Real Estate website interface, highlighting several key sections:

- Top Banner:** Promotes a "住宅ローン金利ランキング" (Mortgage Interest Rate Ranking) with a headline "夢のマイホームを、最適な金利で!" (Get your dream home at the best interest rate!) and a sub-headline "住宅ローン金利ランキング" (Mortgage Interest Rate Ranking). It also mentions "最安金利 年0.5%台~" (Lowest interest rate 0.5% range+).
- Right Sidebar:** Features a "ニフティ不動産" (Nifty Real Estate) section titled "引っ越し時の初期費用不安を軽減" (Reduce initial moving costs). It lists four points:
 - POINT 1: au IDをお持ちの方なら 最大年0.5% 金利優遇 (If you have an au ID, up to 0.5% annual interest rate discount).
 - POINT 2: お手続きは スマホで簡単! 来店も口座も不要! (Simple to handle with a smartphone! No need to visit the store or open an account!).
 - POINT 3: 返済日は自由! 自分に合った 無理のない返済方法を (Flexible repayment date! Choose a repayment method that suits you without overexerting).
 - POINT 4: 提携ATMでのお借入れ、ご返済は ATM手数料0円 (Borrowing and repayment at partner ATMs, with 0 yen ATM fees).
- Main Content Area:** Divided into two columns. The left column is titled "「不動産投資」の記事" (Articles on Real Estate Investment) and includes a category list on the left: 賃貸物件探し (Rental property search), 引っ越し (Moving), 街・地域を知る (Know the neighborhood), 家を売る (Sell the house), お知らせ (Notice), リフォーム (Renovation), 家事・暮らし (Housework/Life), お金 (Money), and 家を買う (Buy a house). The main text discusses the risks and benefits of real estate investment, mentioning a "失敗エピソード" (Failure episode) and a "注意点" (Precaution). The right column is titled "「お金」の記事" (Articles on Money) and includes a category list on the left: 賃貸物件探し (Rental property search), 引っ越し (Moving), 街・地域を知る (Know the neighborhood), 家を売る (Sell the house), お知らせ (Notice), リフォーム (Renovation), 家事・暮らし (Housework/Life), お金 (Money), and 家を買う (Buy a house). The main text discusses financial management, mentioning a "手取り19万の家賃" (Net salary 190,000 yen rent) and a "年取800万円の住宅ローン" (8 million yen mortgage).

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。



WORK STYLE領域ポートフォリオ

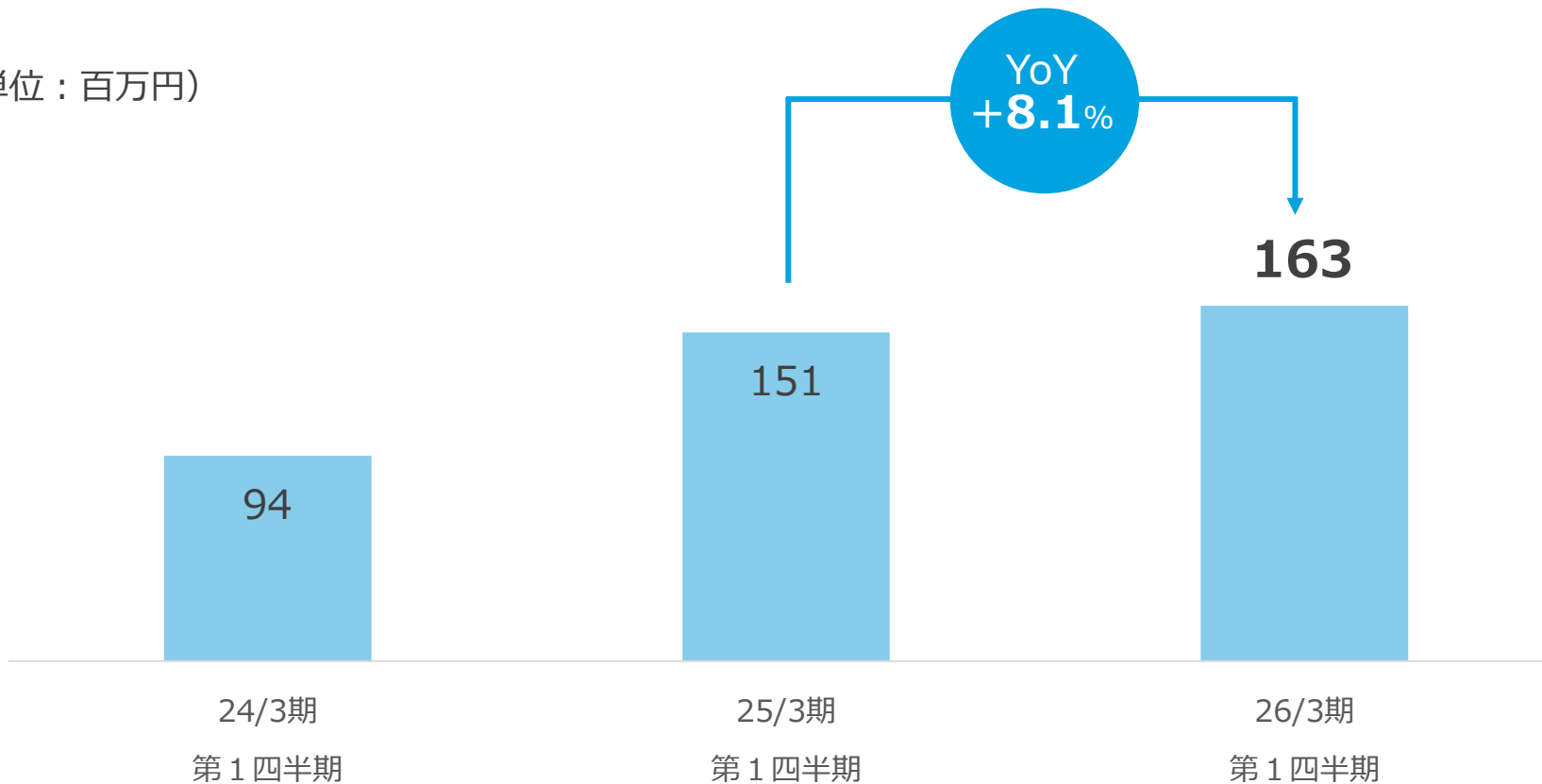
- 人手不足が進む販売・マーケティング、バックオフィス、経営領域で、業務改善や効率化に向けて、スペシャリストやAIを活用したアドバイスと、様々な業務改善プロダクトの紹介で業務支援



WORK STYLE領域 売上高

- DFOのメルカリAds案件の着実な受注のほか、ジラフ社のサイト制作案件をはじめとする受注数、クライアント数拡大が寄与し、第1四半期はYoY+8.1%で着地

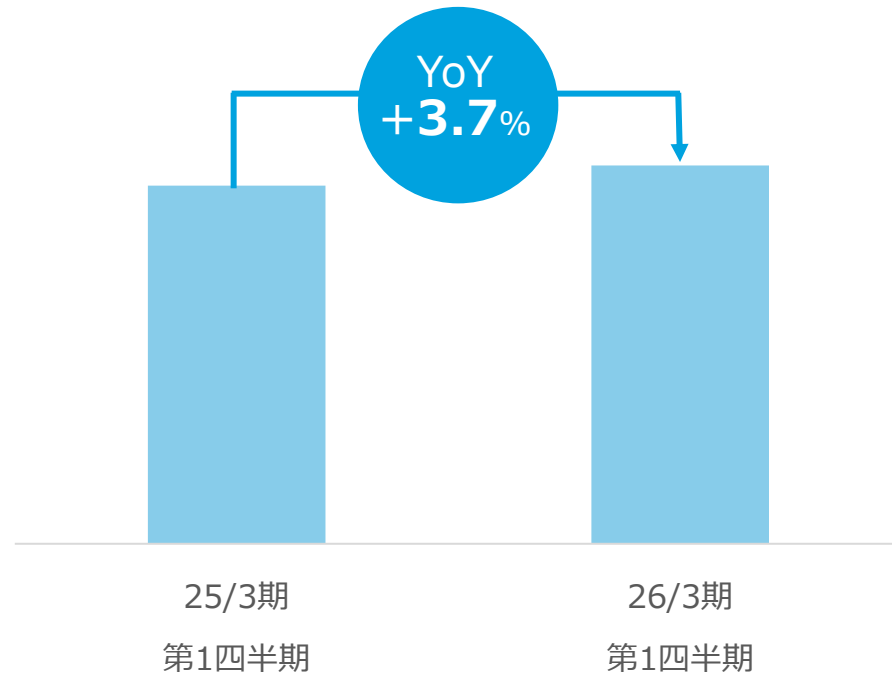
(単位：百万円)



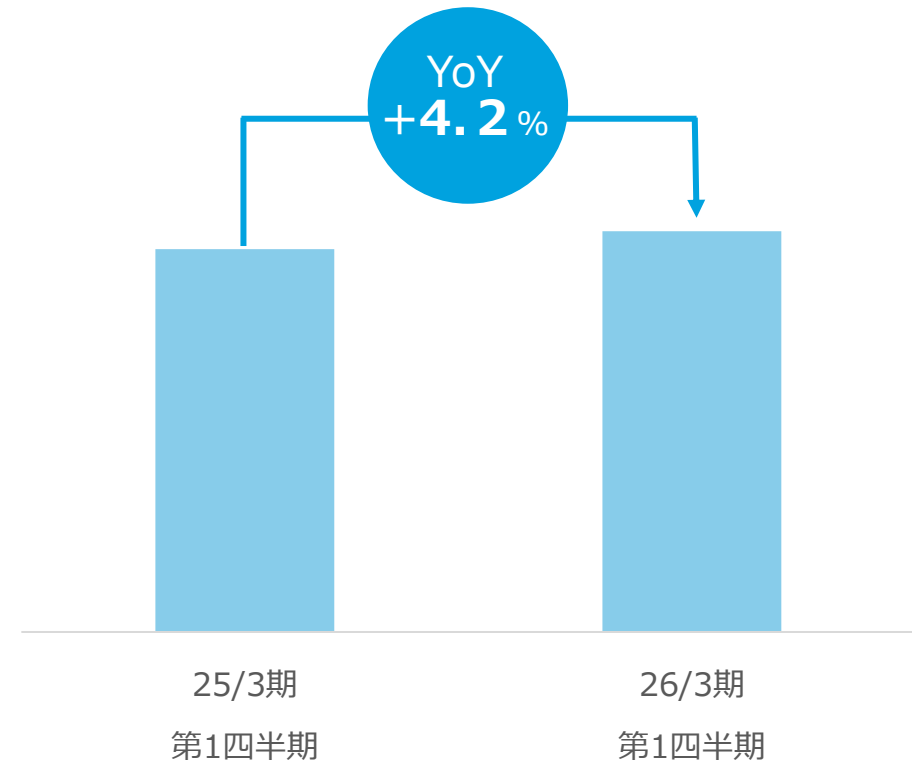
WORK STYLE領域 アカウント数及びARPA

- クライアント数は、メルカリAdsをはじめとする新規契約獲得により堅調に推移
- 主にジラフ社の広告代理店との良好な関係性構築が奏功し、サイト制作領域を中心に受注単価が向上傾向

アカウント数推移



ARPA推移



WORK STYLE領域 販売・マーケ支援カテゴリー×アドバイス

- メルカリAdsの運用を強化し続け、メルカリAds運用アカウント数No.1を獲得

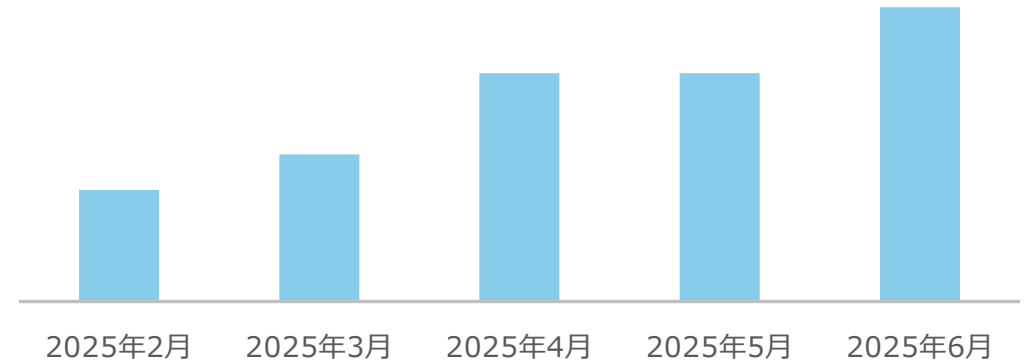
メルカリAdsの運用体制強化



「メルカリAds」対応の広告運用サービスの提供開始以来、「DFO×メルカリAds」のクロスユースを中心に独自の提供価値を磨きこむ。

取り扱い社数No.1

メルカリAds取り扱い社数推移



取り扱い件数は順調に推移し、メルカリAds 運用アカウント数No.1を獲得。

※株式会社メルカリ調べ メルカリAds取扱代理店の中から算出（2025年2月～2025年6月実績）

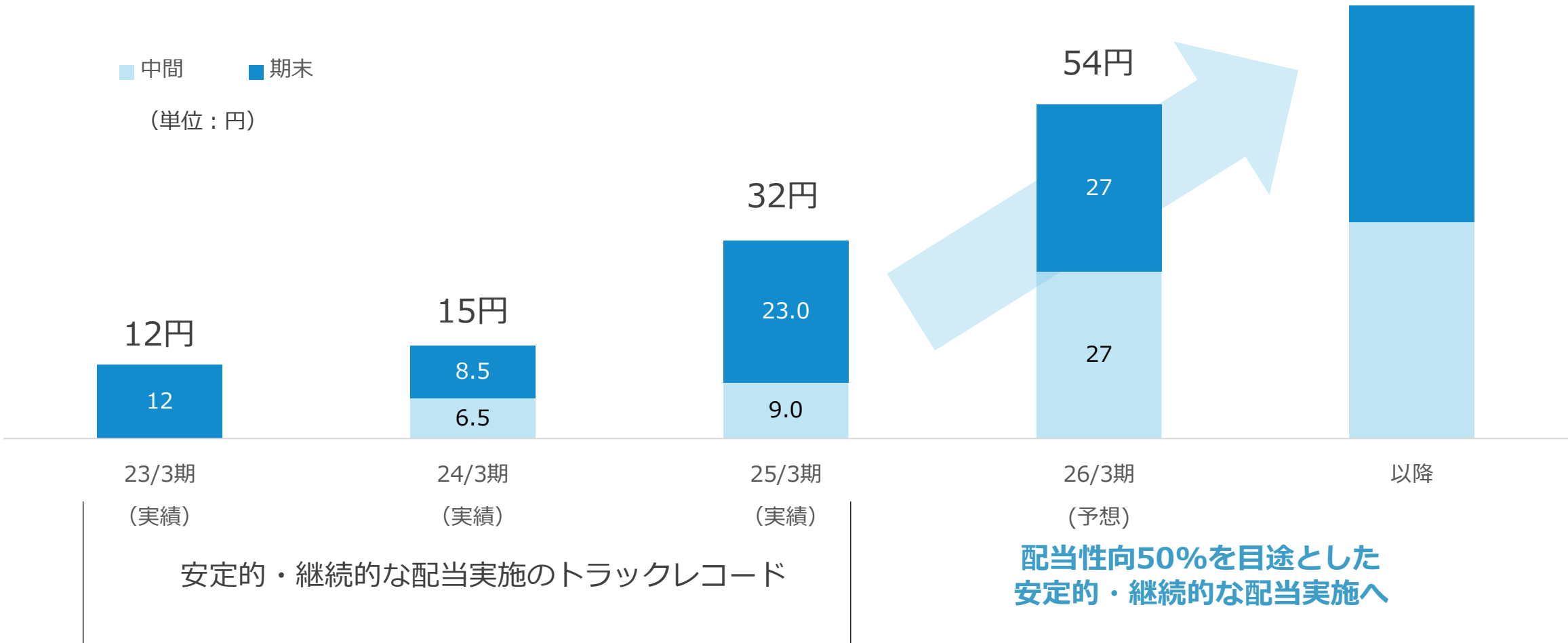
CHAPTER

財務戰略等



株主還元：配当

- 中期経営計画期間においては、配当性向50%を目途とする安定的・継続的な配当を実施
計画初年度である26/3期の配当予想額は54円/株へ



株主還元：優待

（１）対象となる株主様

毎年３月31日時点の当社株主名簿に記載または記録された、当社株式1单元（100株）以上を保有する株主様を対象といたします。

（２）株主優待の内容

保有株式数に応じて下記優待内容の①か②のいずれかをお選びいただき、対象となる株主様に贈呈

保有株式数	優待内容
100株以上～500株未満	① ニフティ温泉掲載中の対象温浴施設ご優待券（2,000円相当）
	② 電子ギフト または 社会貢献団体への寄付（1,000円分）
500株以上	① ニフティ温泉掲載中の対象温浴施設ご優待券（4,000円相当）
	② 電子ギフト または 社会貢献団体への寄付（2,000円分）

※電子ギフトは、株主様ご自身が選択されたキャッシュレス決済サービスにて使用可能なポイントを付与

※社会貢献団体への寄付は、日本赤十字社等の社会貢献団体へ寄付。株主様への領収書の発行はいたしかねますので、あらかじめご了承ください

株主還元利回り

※2025年7月30日の株価終値1,316円で算出、2026年3月期の年間配当予想：54円

株数 (株以上)	必要投資金額 (円)	優待金額 (円相当)	優待利回り (%)	配当利回り (%)	優待 + 配当 利回り (%)
100	127,900	2,000	1.52	4.10	5.62
500	639,500	4,000	0.61		4.71

※優待利回りは温浴施設優待券を選択した場合を記載

株主還元：自己株式の取得

2025 年 7 月 31 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/>

自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ
(会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)

当社は、本日開催の取締役会において、以下のとおり、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項について決議しましたので、お知らせいたします。

1. 自己株式の取得を行う理由

株主還元の充実及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行による資本効率の向上を目的に行うものです。

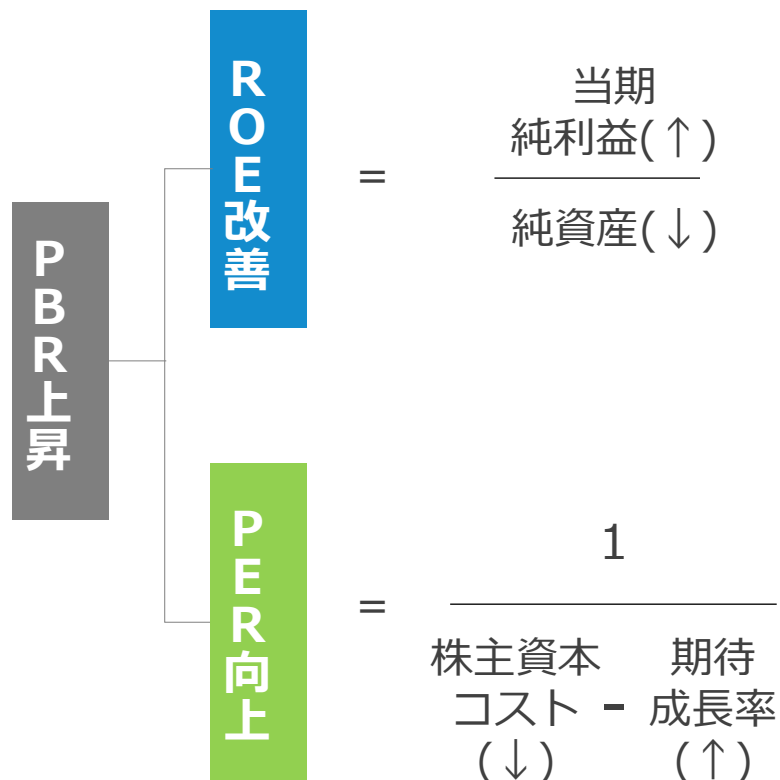
2. 取得に係る事項の内容

(1) 取得対象株式の種類	当社普通株式
(2) 取得し得る株式の総数	32,000 株 (上限) (発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 0.5%)
(3) 株式の取得価額の総額	64,000,000 円 (上限)
(4) 取得期間	2025 年 8 月 5 日から 2025 年 9 月 30 日まで
(5) 取得方法	東京証券取引所における市場買付

- 本日開催の取締役会において、自己株式取得に係る事項を決議。上限32,000株 (発行済株式総数比0.5%)として実行予定
- 株主還元は安定的・継続的な配当実施が中心となるが、自己株式取得についても成長投資進捗、最適資本構成、株価状況等を総合的に勘案し、今後も機動的な実行を検討

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、 $ROE \times PER = PBR$ 上昇に取り組む



- ・ 中期経営計画に基づく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

- ・ 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

企業価値向上に向けたIR活動の実施

■ 四半期決算ごとの情報開示

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

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

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

■ 個人投資家向け説明会への登壇

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

■ IR note で情報発信中！！

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



個人投資家向けセミナー等

■ 投資WEB 決算速報

日時：2025年7月31日（木）公開

C H A P T E R

Appendix



会社概要

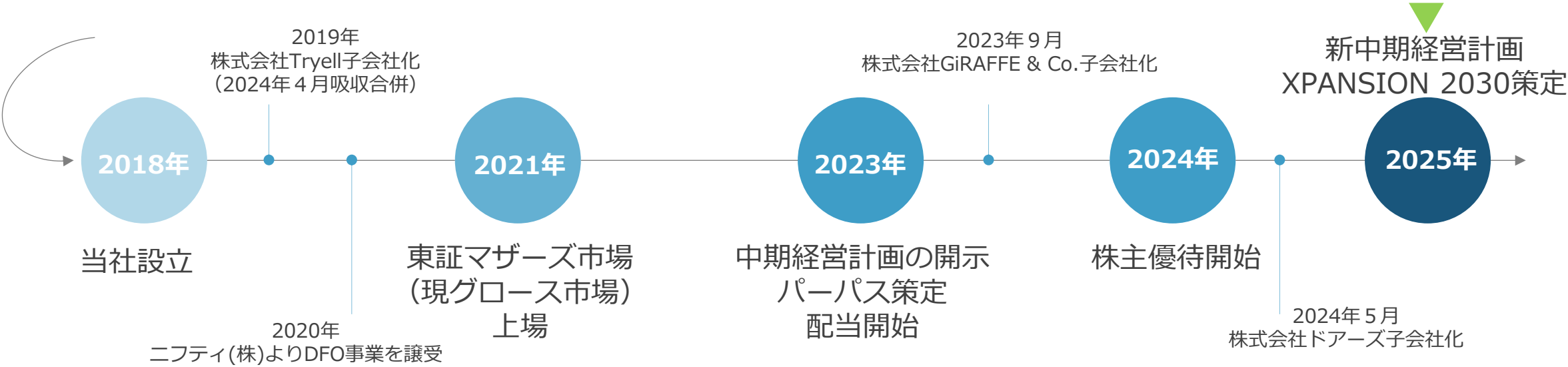
■ 会社名	ニフティライフスタイル株式会社
■ 所在地	東京都中野区本町2丁目 46-1 中野坂上サンブライトツイン
■ 代表者	代表取締役社長 成田 隆志
■ 設立日	2018年2月23日
■ 資本金	12億6,257万円
■ 従業員数	108名（31名）
■ 証券コード	4262（東証グロース）
■ 子会社	株式会社ドアーズ、株式会社GiRAFFE & Co.

※2025年6月末時点

※連結/2025年6月末時点の正社員・契約社員数
括弧内は臨時従業員（アルバイト）数

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)		



LIFE STYLE領域 売上高推移

(単位：百万円)	2026年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	YoY
住まい カテゴリー	988	737	581	+33.9%
ウェルネス カテゴリー	75	75	73	+0.9%
LIFE STYLE 領域	1,063	812	654	+30.9%
販売・マーケティング 支援カテゴリー	163	151	94	+8.1%
WORK STYLE 領域	163	151	94	+8.1%

2026年3月期 第1四半期：連結貸借対照表

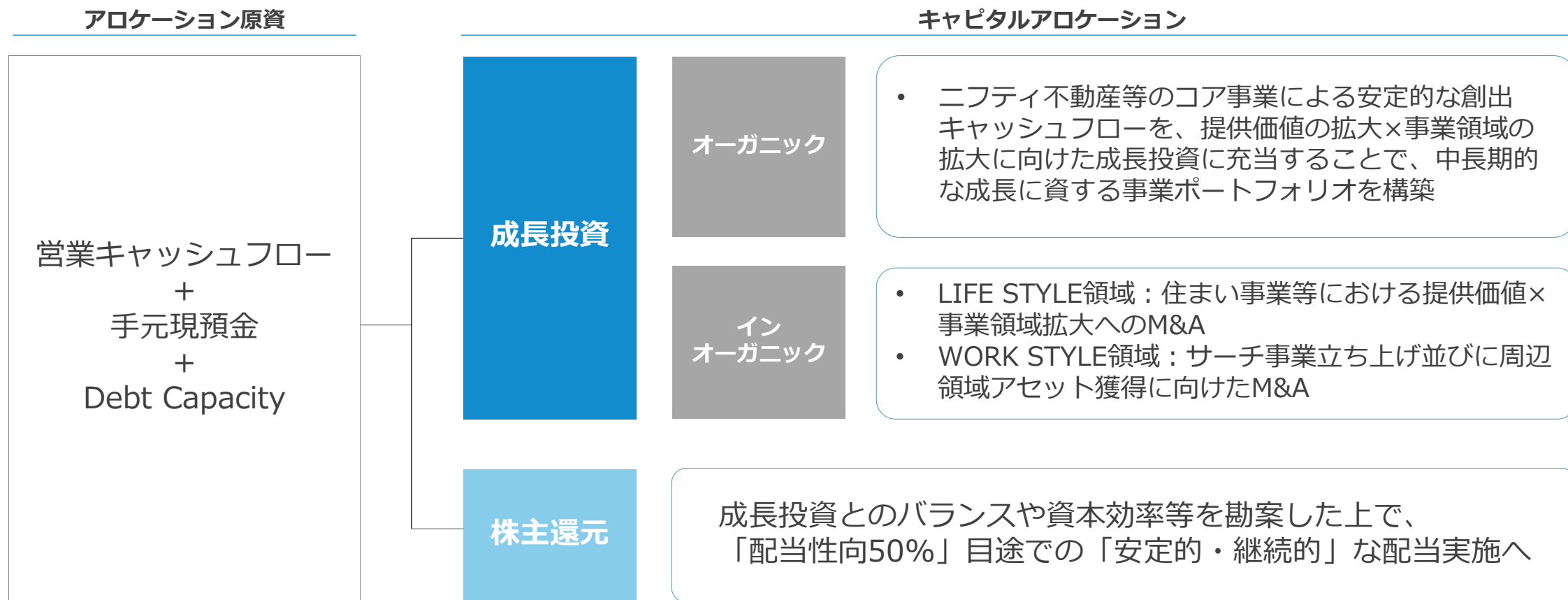
(単位：百万円)

		26/3期 6月末	25/3期 3月末	増減額
流動資産	合計	4,854	5,011	▲156
	現預金	4,123	4,182	▲58
	売掛金	628	741	▲113
	その他	103	87	16
固定資産	合計	2,025	2,005	19
	ソフトウェア	280	284	▲3
	のれん	974	1,013	▲39
	顧客関連無形資産	473	483	▲10
	その他	297	223	73
資産	合計	6,880	7,016	▲136
負債	合計	1,077	1,213	▲136
純資産	合計	5,802	5,803	-
	資本金	1,262	1,262	-
	資本剰余金	1,179	1,179	-
	利益剰余金	3,329	3,333	▲4
	新株予約権	31	28	3
負債・純資産	合計	6,880	7,016	▲136



キャピタルアロケーション

- 手元現預金の活用やバランスシート最適化を通じ、成長投資と株主還元を両立させる



XPANSION 2030におけるインオーガニック成長のメインをM&Aが担うため、 戦略的なM&A実現に向けた規律を設定

事業観点

経営戦略/事業戦略との整合性

アセット/ケイパビリティの相互補完関係
(PMIの進めやすさにも寄与)

人材確保・技術獲得の影響度合い

財務観点

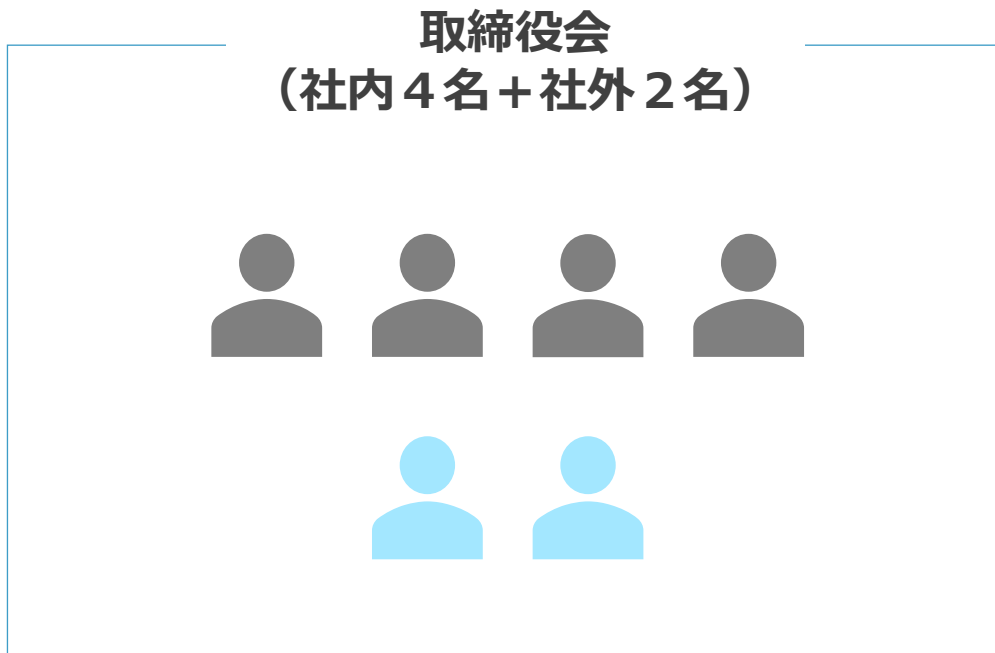
社内ハードルレートを上回るIRRの創出

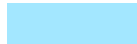
原則としての単年EPS低下回避

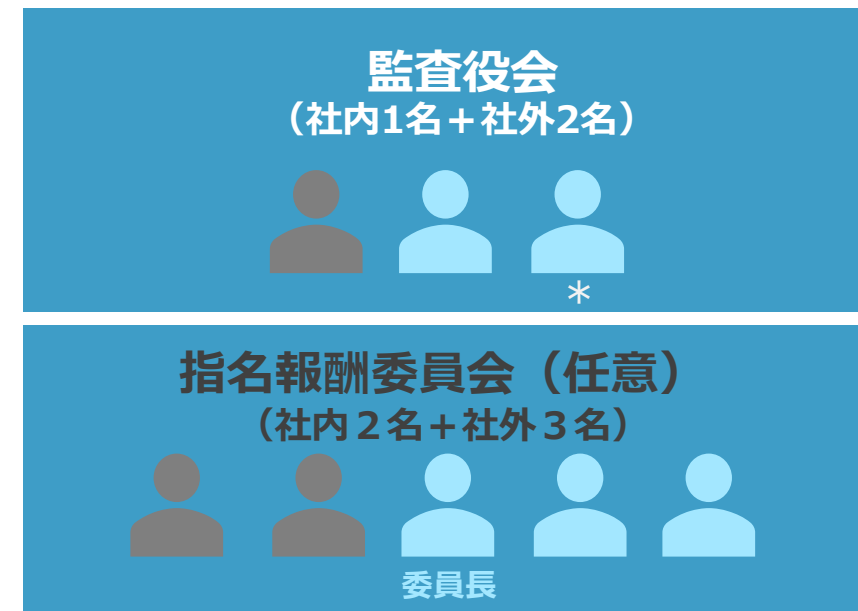
のれん対純資産比率等の
適性水準維持

コーポレート・ガバナンス体制

- ・ 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)



 = 独立社外役員 * = 女性役員



※役員構成は2025年6月末時点

■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

1,514 万件 ※2025/6末時点

●MAU (※)

376 万MAU ※2024年度平均

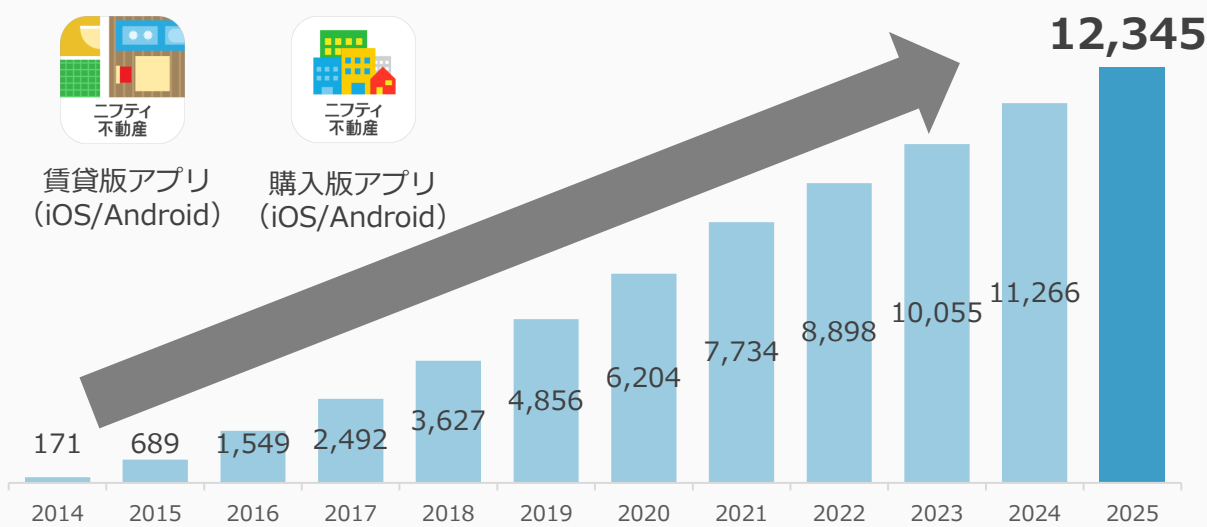
※MAU：Monthly Active Users／月間アクティブユーザー数



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



※各年6月末時点の累計アプリDL数。ニフティ不動産アプリシリーズ合計

(単位：千件)

「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

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 指定地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

Because/
ニフティ不動産
選ばれるだけの理由があります

ビジネスモデル：LIFE STYLE領域 住まいカテゴリー ニフティ不動産



- 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



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

LIFE STYLE領域 住まいカテゴリー 主力サービス：外壁塗装の窓口

- マatchingサービスにおいては、加盟店数国内最大規模で全国5,570社が登録。
情報掲載に留まらず、オペレーターがユーザーの外壁塗装の優良施工店の選択を支援



DOORS の強みとは？

- ・ 加盟店数国内最大規模！

全国5,570社※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ことが特長

- ・ CS部隊が最後まで伴走！

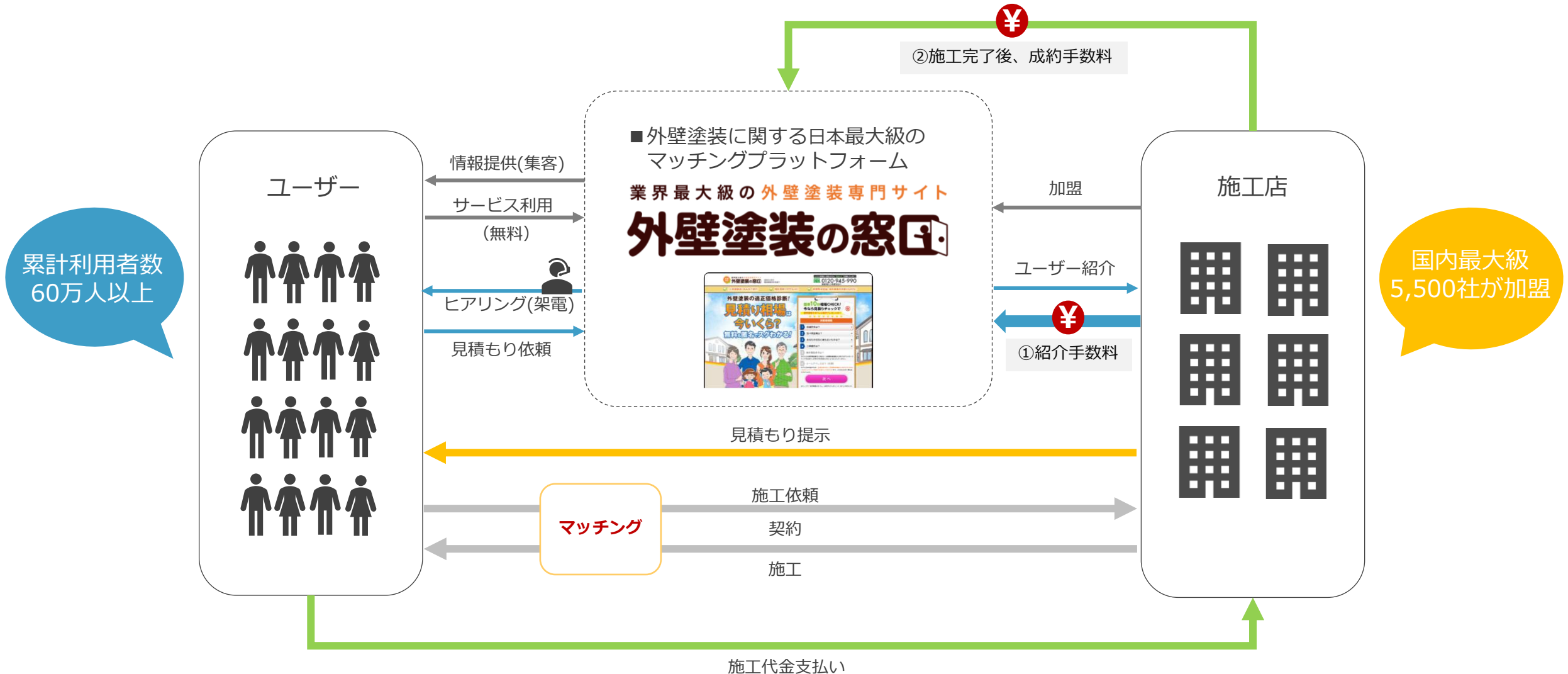
オペレーターがニーズに応じた提案からフォローアップまで伴走。ユーザーの意思決定を強力にサポートする体制が整っている

全国のリフォーム店や塗装専門会社等との強固なネットワークを基盤に、外壁塗装を希望するユーザーに対し、要望に沿った優良施工店をご紹介します
マッチングサービスを主力として手掛ける

※累計加盟店数：外壁塗装の窓口に参加した延べ社数、2025年3月末時点

ビジネスモデル：LIFE STYLE領域 住まいカテゴリー 外壁塗装の窓口

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



- 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

22,720施設

※2025年6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107万人

※2025年6月末時点



ビジネスモデル：LIFE STYLE領域 ウェルネスカテゴリー

当社サービス

ニフティ温泉 



LIFE STYLE領域 ウェルネスカテゴリー：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

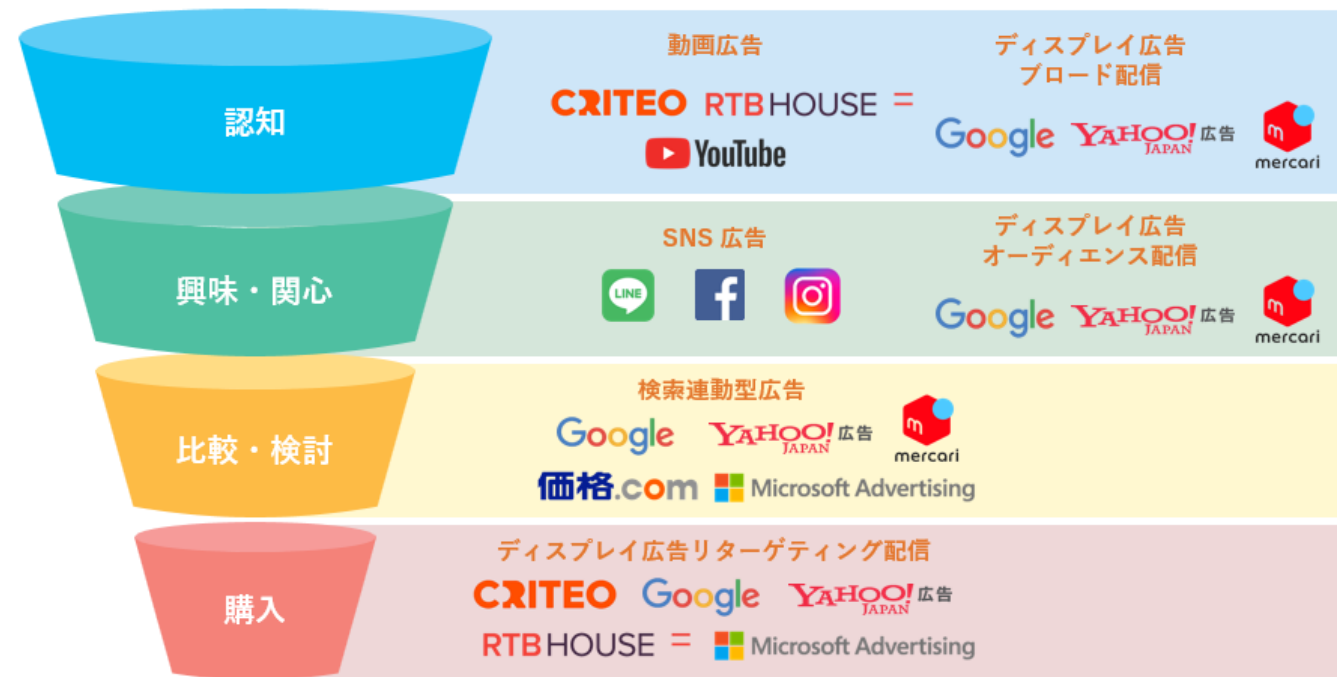
- インターネット広告等の出稿時に、商品データを最適な広告配信フォーマットへ自動変換する
広告入稿支援ツール「DFO(Data Feed Optimization)」をSaaS型ビジネスとして提供

DFOサービス



取り扱い広告一覧

企業のマーケティングファネル



- 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



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」

WORK STYLE領域 販売・マーケティング支援カテゴリー：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なる

= 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

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



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/