



ニフティライフスタイル

# Kabu Berry IRセミナー 会社説明資料

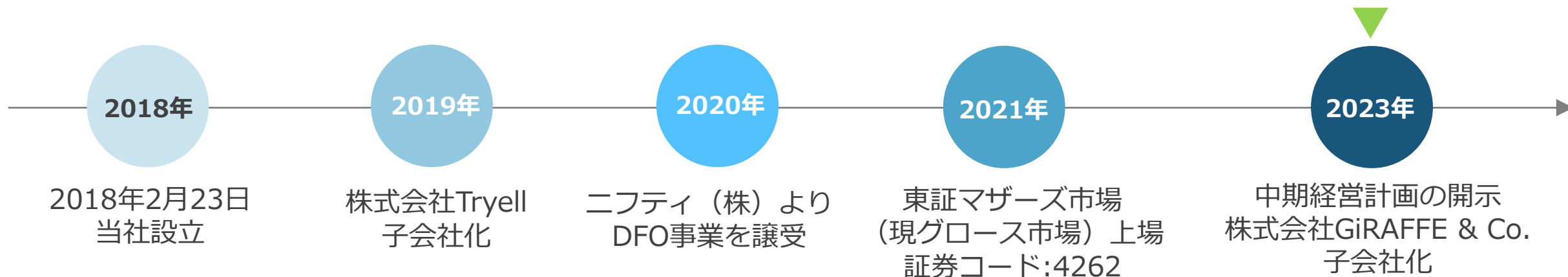
2023年11月2日

東証グロース/証券コード:4262  
ニフティライフスタイル株式会社

1. 会社概要
2. 2024年3月期 第2四半期決算ハイライト
3. 各サービスとビジネスモデル
4. 今後の成長戦略について
5. Appendix

# 1. 会社概要

## 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）
- 1987年  
NIFTY-Serveサービス開始
- 1991年  
社名をニフティ株式会社に改称
- 1999年  
@niftyサービス開始
- 2000年  
ニフティ不動産、ニフティ求人サービス開始

- 2003年  
ニフティ温泉サービス開始
- 2008年  
DFOサービス開始
- 2014年  
オンライン内見サービス開始
- 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

## 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** 12億6,037万円 ※2023年9月末時点
- **従業員数** 67名（7名） ※単体、2023年9月末時点  
括弧内は臨時従業員（アルバイト）数
- **証券コード** 4262（東証グロース）
- **子会社** 株式会社Tryell、株式会社GiRAFFE & Co.

### 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。

# 事業ドメインはライフスタイルテック市場3領域（2024年3月期～）

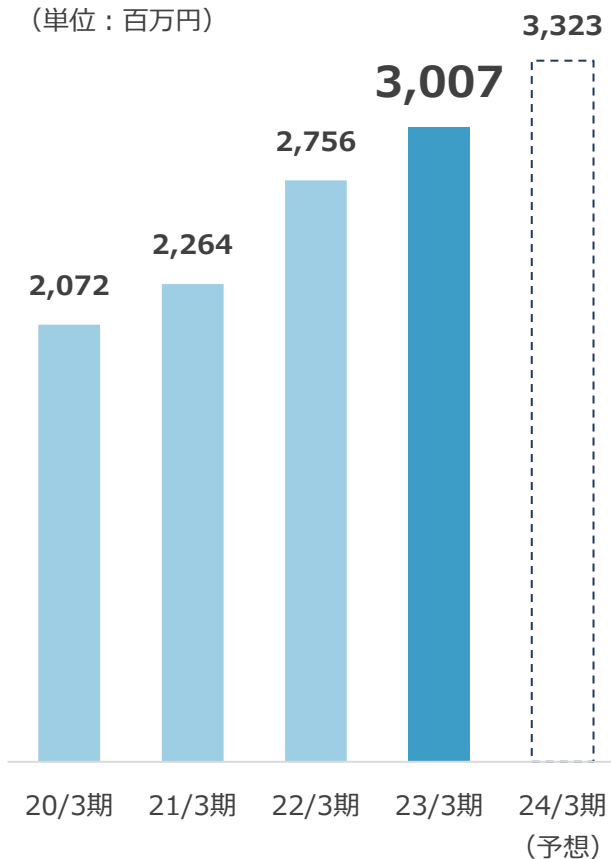


## 数字で見るニフティライフスタイル

### ■売上高推移

売上高は設立以降、成長継続。  
23/3期は30億円を突破

(単位：百万円)



### ■延べ掲載物件数

**1,300** 万件超

主力サービスのニフティ不動産は、大手不動産ポータルサイトの情報をまとめて探せる！  
延べ掲載物件数は3年連続NO.1を達成

### ■アプリDL数

**1,000** DL超

ニフティ不動産はアプリでの利用が便利！  
シリーズ累計DL数は2023年6月に1,000万を突破

※ニフティ不動産アプリシリーズ累計DL数：賃貸版/購入版にそれぞれiPhone版とAndroid版があり、計4種類での累計

### ■温浴施設掲載数

**16,000** 件

全国の日帰り温浴施設や温泉、サウナ、スパを網羅した、国内最大級の温浴施設情報検索プラットフォームサービス

### ■ニフティ温泉利用者

**360** 万MAU

※2023年9月末時点

1か月間でニフティ温泉を利用して温浴施設に訪れる人の数は約350~400万人

## 2. 2024年3月期 第2四半期決算ハイライト



売上高  
**1,495** 百万円

YoY+ **12.4%**

主力サービスのニフティ不動産が牽引、  
2Q（累計）での設立以降最高を更新

営業利益  
**350** 百万円

YoY+ **39.9%**

売上高の堅調な伸びに加え、集客効  
率最適化への取り組み等が奏功し、  
大幅な増益

## トピックス

- ・ 株式会社GiRAFFE & Co.を完全子会社化  
デジタルマーケティング分野での提供価値拡大を目指す
- ・ 初めての中間配当（6.5円）を実施へ

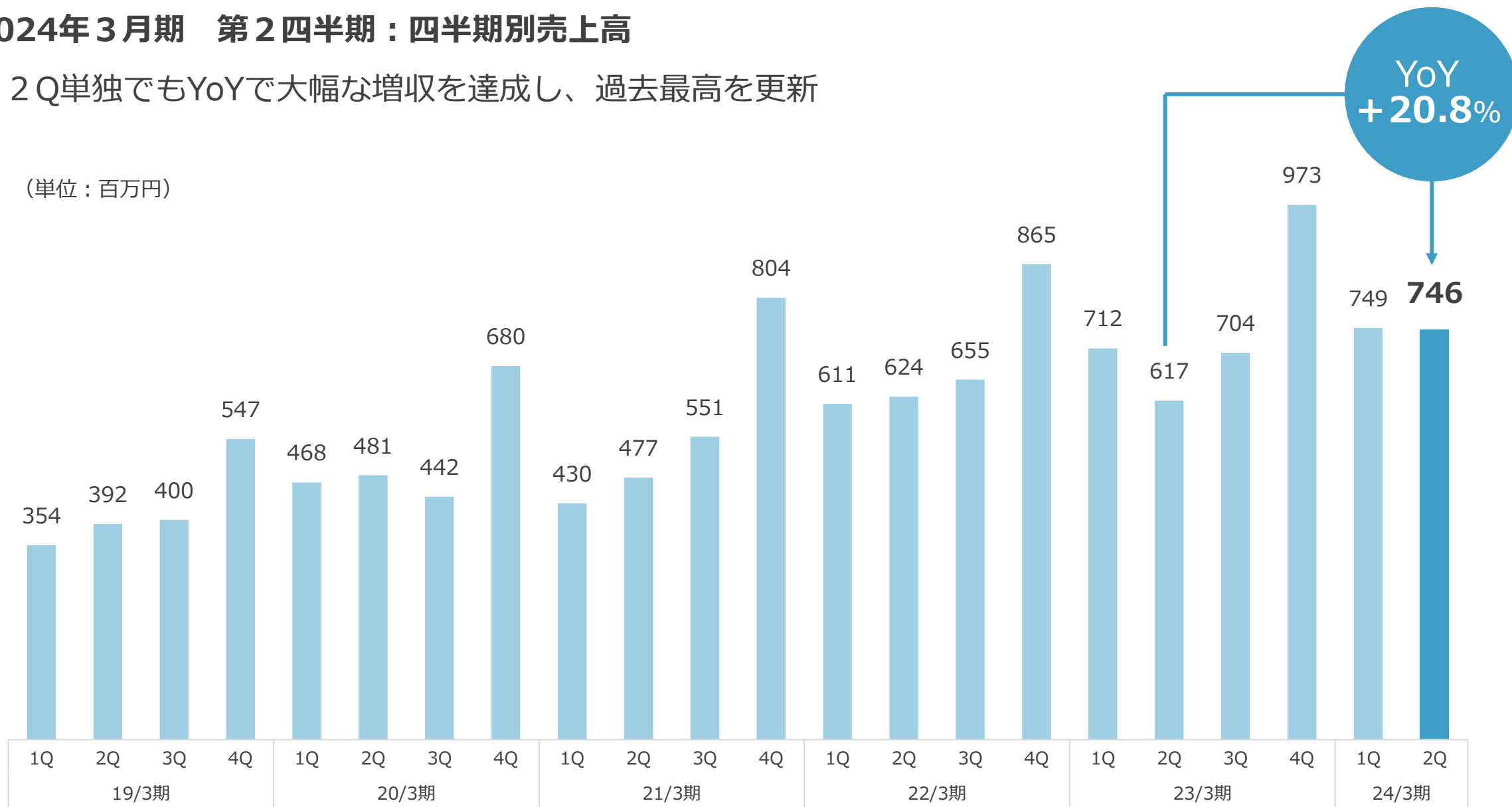
## 2024年3月期 第2四半期（累計）：連結損益計算書

(単位：百万円)	2024年3月期 第2四半期 (実績)	2023年3月期 第2四半期	YoY
売上高	1,495	1,330	+12.4%
売上総利益	1,110	966	+14.9%
営業利益	350	250	+39.9%
経常利益	353	249	+41.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	229	165	+38.7%
EBITDA	447	331	+35.0%

## 2024年3月期 第2四半期：四半期別売上高

■ 2Q単独でもYoYで大幅な増収を達成し、過去最高を更新

(単位：百万円)



# 2024年3月期 第2四半期（累計）：コストマネジメント方針及び費用内訳

■ 集客効率最適化に向けた取り組みにより、販売促進費等の費用増は限定的

(単位：百万円)

## 今期のコストマネジメント方針

開発

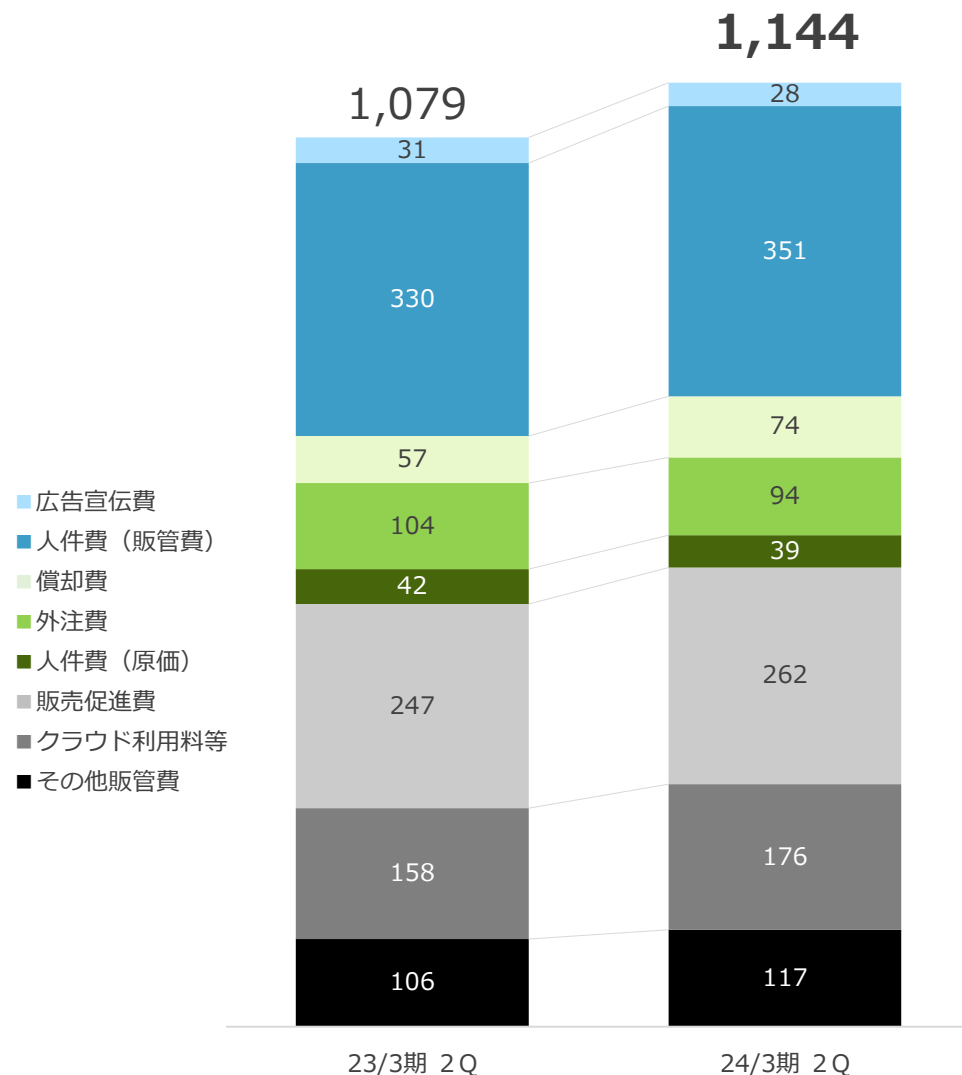
- 既存サービスの開発効率を向上
- 不動産周辺領域やウェルネス領域等に関わる新規開発を推進

広告宣伝

- 利便性訴求による顕在/潜在層への長期的なブランディングを実施
- 効率を重視し、売上高比率を5%未満へ

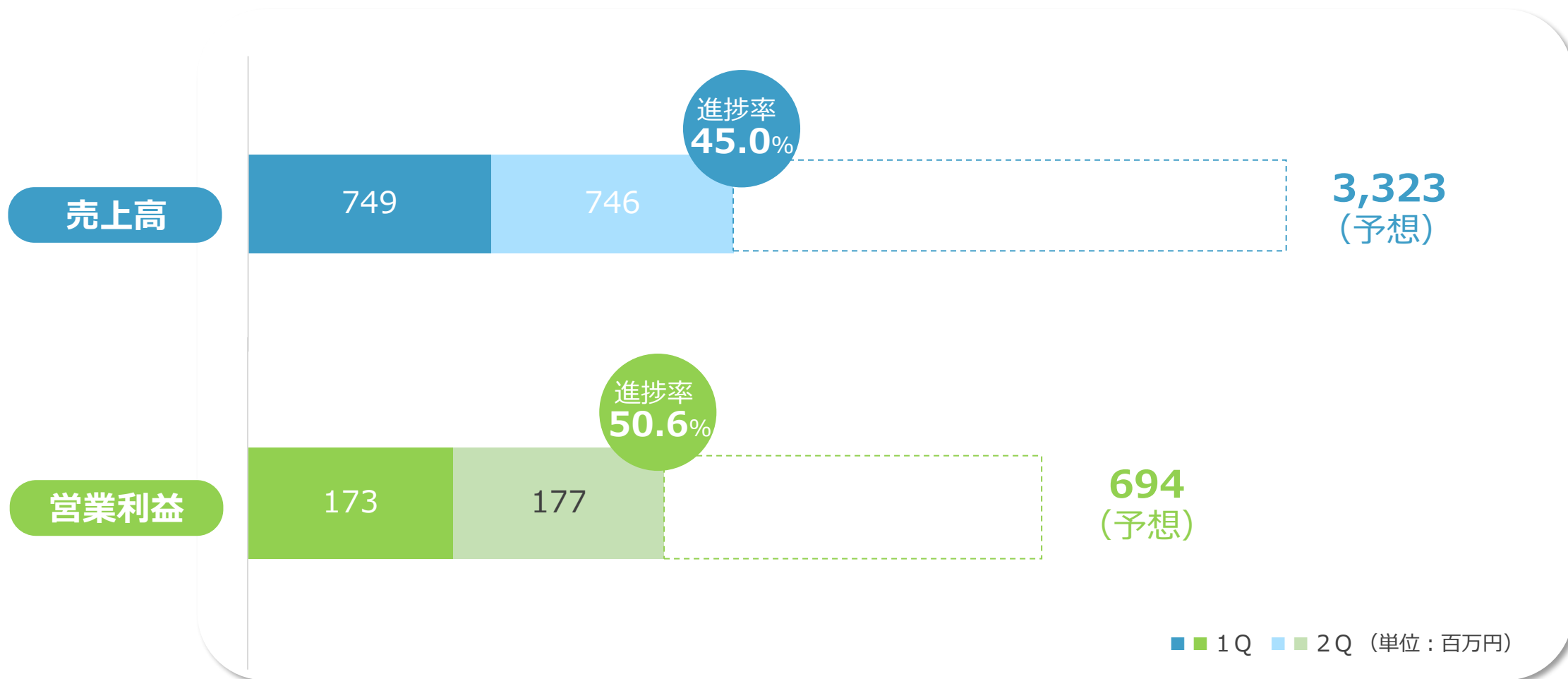
販売促進

- CRMやコンテンツ強化によりオーガニック集客の改善を図るとともに、販売促進コストの最適化を行い、売上高比率を前年並みにて効率向上



## 2024年3月期 第2四半期（累計）：通期予想に対する進捗率

- 主力であるニフティ不動産に季節要因があるため、売上高/利益ともに第4四半期偏重の傾向  
売上高は計画通り、営業利益は計画を上回るペースで順調に進捗



## 2024年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)	2024年3月期 通期予想	2023年3月期 通期	YoY
売上高	3,323	3,007	+ 10.5%
営業利益	694	571	+ 21.5%
経常利益	692	570	+ 21.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	457	339	+ 34.9%
EBITDA	892	747	+ 19.4%

## 株式会社GiRAFFE & Co.を完全子会社化

■ 中期経営計画初年度で、上場後初めてとなるM&A。

2023年9月29日付で株式会社GiRAFFE & Co.(東京都千代田区、代表取締役：吉澤宏充、以下「ジラフ社」)を完全子会社化。 #顧客基盤の拡大 #提供価値の向上 #シナジー創出 #グループ内へのリソース提供

### 【ジラフ社の強み】

1

独自のノウハウと大手企業への支援実績があり、豊富なテクニカルSEOの技術的知見を有する

2

検索エンジンに精通しているので、テクニカルSEOに加え、集客最大化を目指すデジタルマーケティングコンサルティングの提供が可能



テクニカルSEO とは



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

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

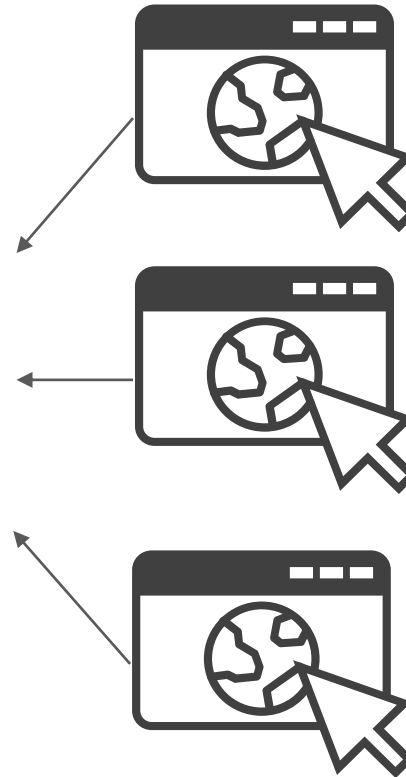
### 3. 各サービスとビジネスモデル



# ニフティ不動産

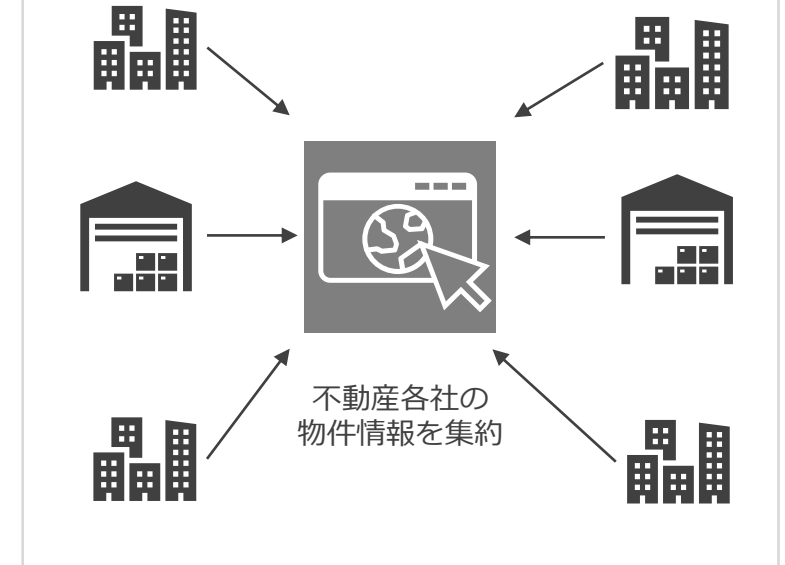


不動産ポータル



不動産ポータルとは...

不動産情報に特化した専門サイト



- 大手不動産ポータルサイトの物件情報をまとめて比較・検討できるお部屋探しサービス。  
掲載物件数は延べ1,300万件（2023年9月末時点）と国内最大級で、アプリを中心に展開

## 競争優位性

■ 世の中の膨大な情報を収集・最適化し「まとめて検索できる」プラットフォームとして提供

	不動産テック領域主力ビジネス 「ニフティ不動産」の競争優位性
情報量	ニフティ不動産の掲載物件のべ1,300万件等※ 圧倒的な情報量を誇る ※2023年9月時点「ニフティ不動産」延べ掲載物件数
比較性	大手ポータルサイトの掲載情報を横断的に一括 で比較できるため、効率の良い検討が可能
利便性	130項目以上に上るユーザーの詳細な「こだわり 条件」を設定でき、充実の物件情報等を比較 可能
独自性	名寄せ技術により集約した膨大な情報を見やす く一覧表示。また、ユーザーの検討状況に合わ せて独自ロジックによるレコメンドを実行

## 当社サービスを使うと…

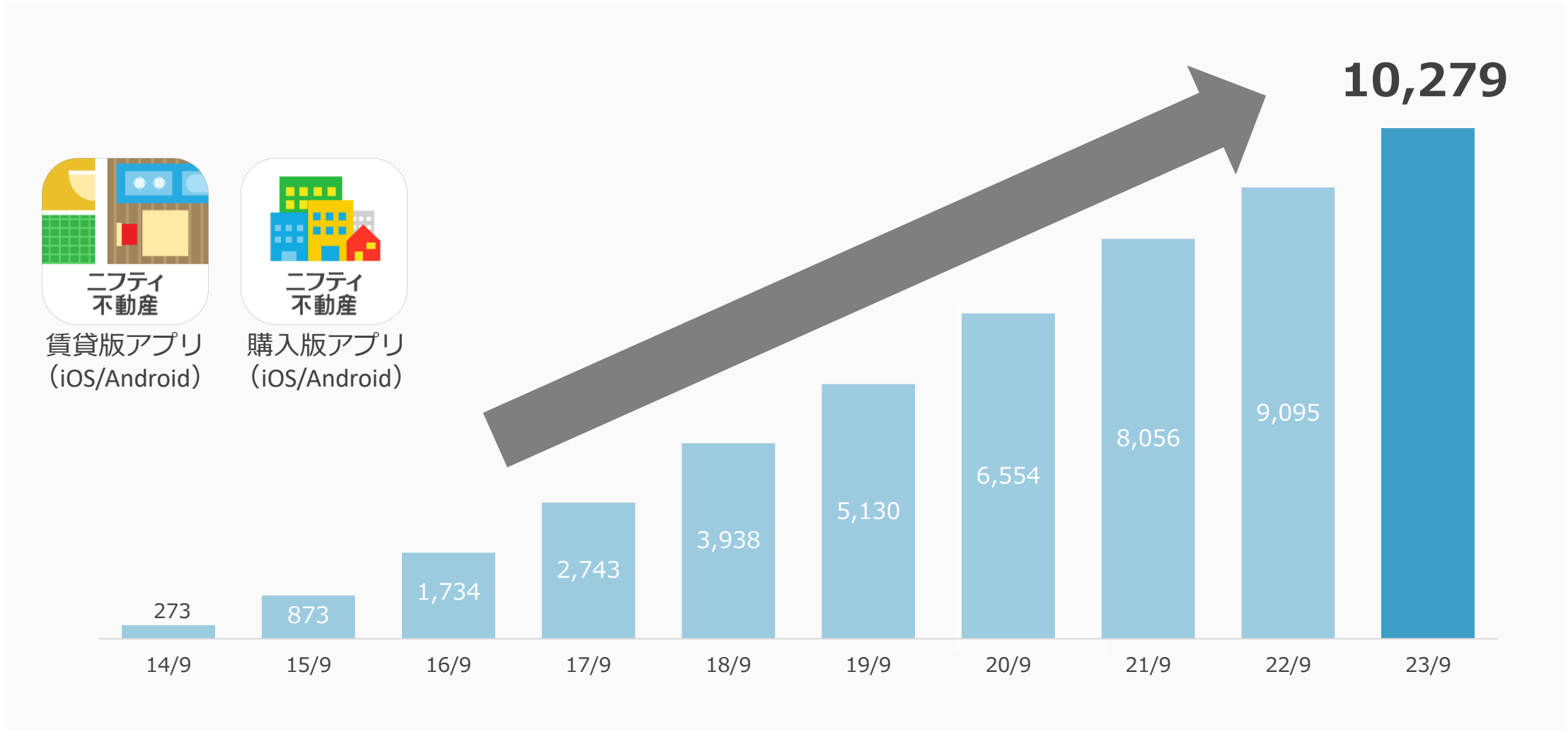


まとめて検索できて時短・便利

## ニフティ不動産 アプリ累計ダウンロード数推移

■ 2023年6月に累計1,000万ダウンロードを突破

(単位：千DL)



※アプリダウンロード数：各年6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

# ビジネスモデル：不動産テック領域

## 当社サービス



# 日本最大級の温浴施設総合情報検索プラットフォーム

## ニフティ温泉

- 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

約**16,000**施設※

※2023年9月末時点

月間ユーザー数

約**360**万ユーザー※

※2022年度平均

会 員 数

全国約**71**万人※

※2023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 



# SaaS型 インターネット広告入稿支援 マーケティングツール



- インターネット広告出稿時に、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※



※導入実績は一部抜粋（2023年9月末時点）

# ジラフSEO (デジタルマーケティングコンサルティングサービス)

powered by

## GiRAFFE & Co.

■ 2023年9月に当社グループへ参画した株式会社GiRAFFE & Co.が展開  
テクニカルSEOをはじめとするデジタルマーケティングコンサルティングサービス

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

ジラフ社のサービスはこちらから

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



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



# ビジネスモデル：クロステック領域

## 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

## GiRAFFE SEO

### ■ 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



## 4. 今後の成長戦略について

## 中期経営計画骨子

### 事業基盤の強化

当社グループが持つ強みやアセットを活かし、事業ドメインを不動産テック、ウェルネステック、クロステックの3領域へ再定義  
将来に向けた第2第3の事業の柱を創出し、事業基盤強化を図る

### 事業拡大による 収益源の多様化

既存事業の着実な成長と新規事業の創出の2軸に注力  
事業投資、戦略投資の推進により、周辺領域での事業を強化・拡大し、  
収益源の多様化を図る

### 新たな価値が生まれる 組織環境整備

当社ミッションの実現に向かって、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

### 定量目標 (26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



## 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

掲載物件数のべ1,300万件

※2023年3月末現在

### ニフティ温泉

掲載施設数のべ16,000件

※2023年3月末現在

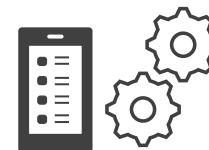
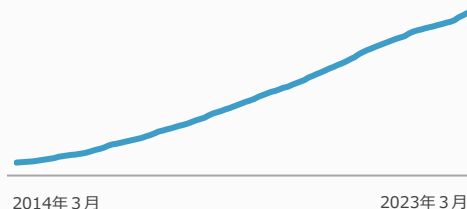


## ユーザー集客力

ユーザー目線のアプリ開発に注力しており、各サービスのアプリDL数は堅調に推移。またWEBマーケティングの効果的な活用等もあり、成約確度の高いユーザーの獲得・送客につなげている

アプリDL数推移※

1,028万DL



## 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

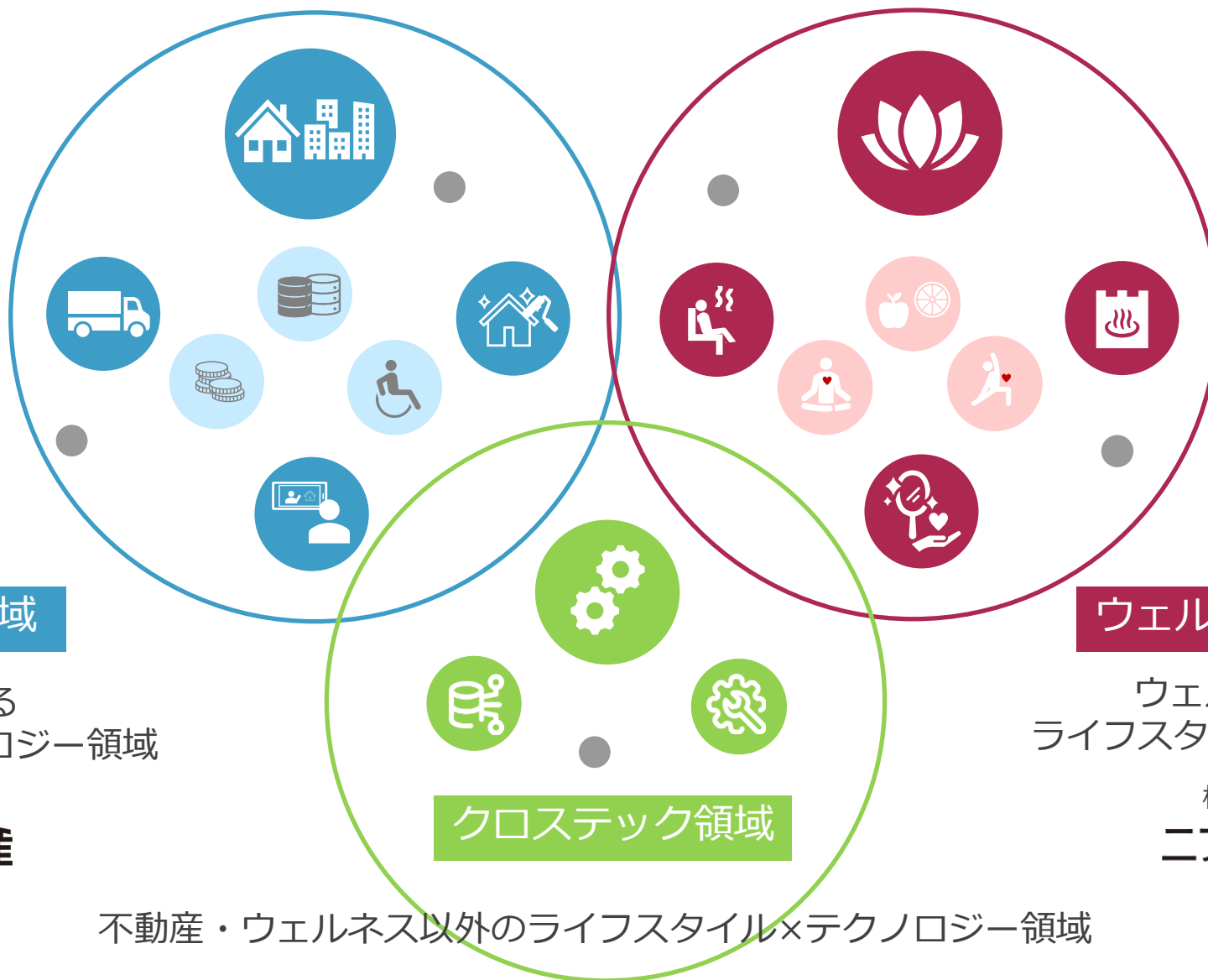


名寄せによる一覧性



130超のこだわり条件

# 事業ドメインイメージ



## 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

核となる事業

**ニフティ不動産**

## 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

核となる事業

**ニフティ温泉** 

## クロステック領域

不動産・ウェルネス以外のライフスタイル×テクノロジー領域

核となる事業

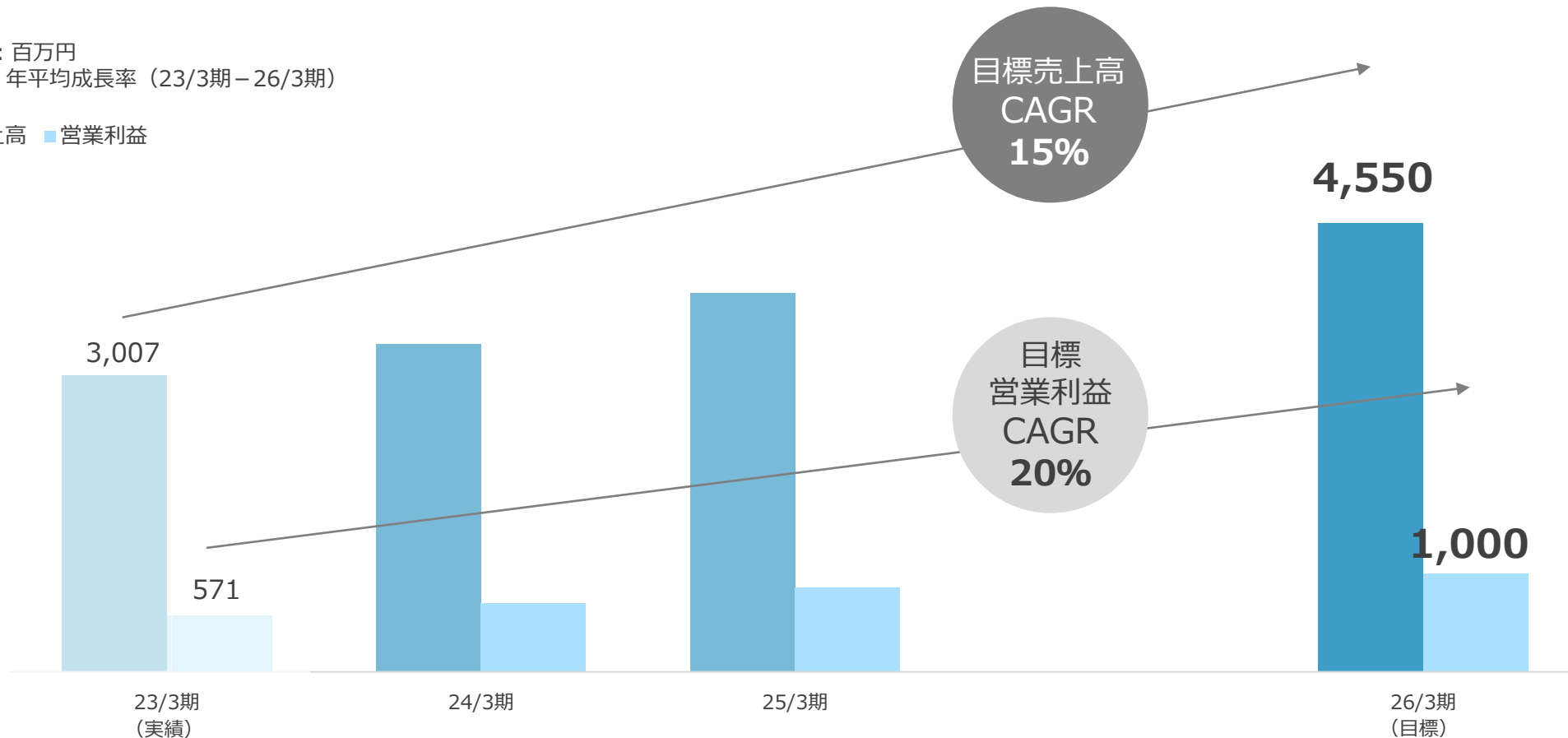
 

## 中期経営計画 定量目標

中長期的な成長に向け、既存事業の着実な成長、周辺/新規領域の取り組み強化の両輪を推進  
26/3期に売上高45.5億円（CAGR 約15%） 営業利益10億円（CAGR 約20%）を目指す

単 位：百万円  
CAGR：年平均成長率（23/3期－26/3期）

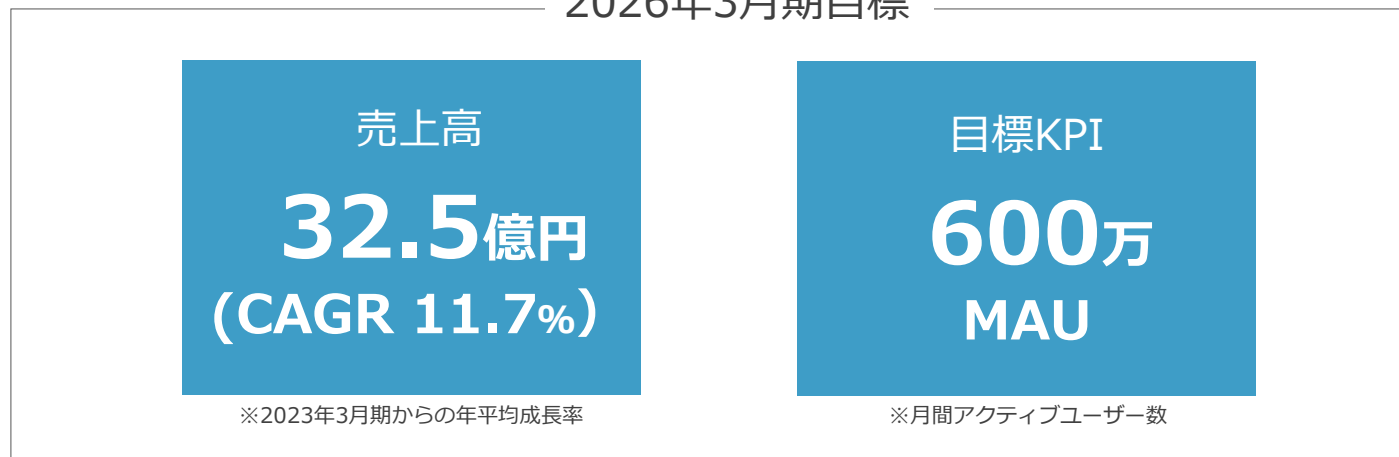
■ 売上高 ■ 営業利益



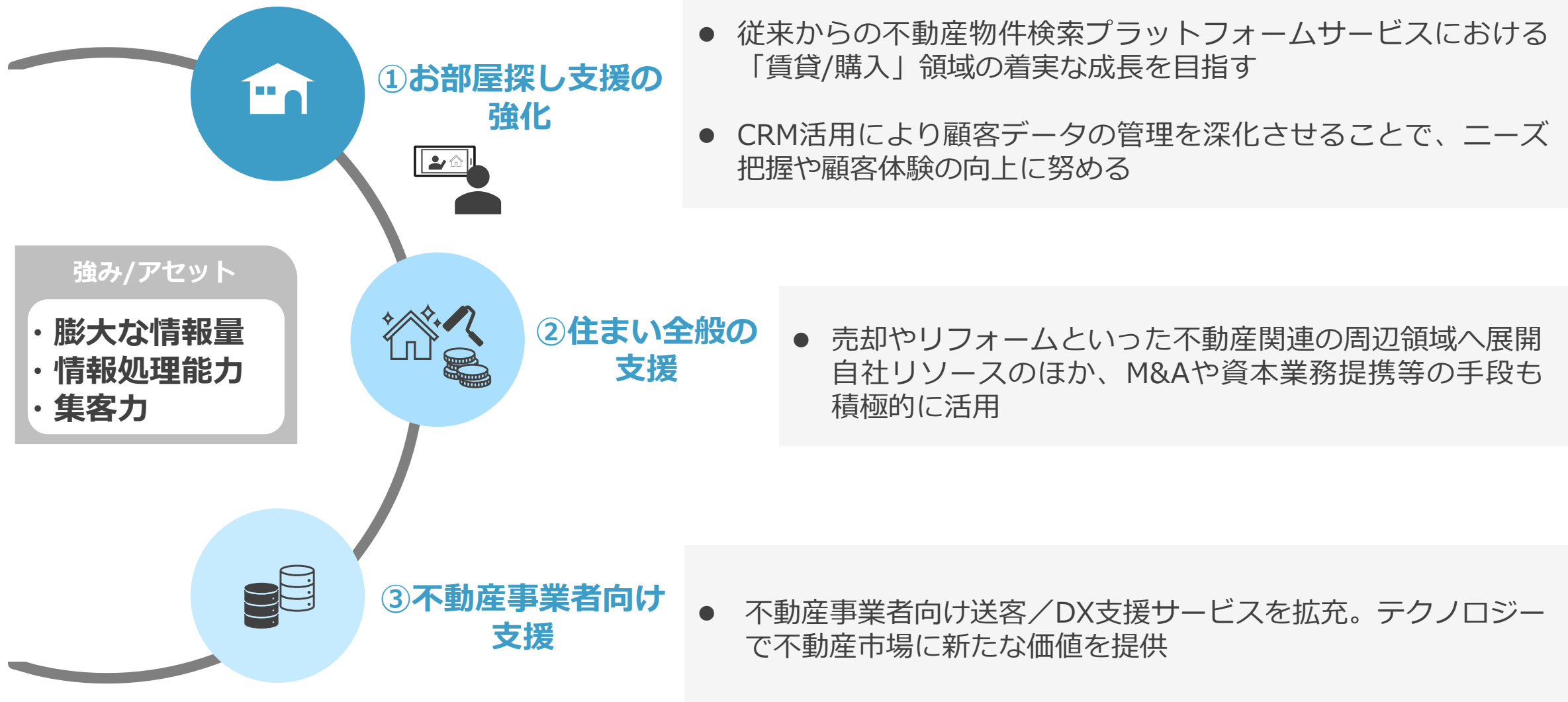
## お部屋探しから住まい全般の支援へ

ニフティ不動産 物件情報検索サービス（賃貸、購入）の着実な成長に加え、  
住み替えに関連する周辺領域での事業展開、不動産事業者向け送客サービス、データ活用強化等により、  
「お部屋探し支援」から「住まい全般の支援へ」の提供付加価値拡大、  
ビジネスモデルの多様化に取り組む

2026年3月期目標



## 不動産テック領域 事業戦略「お部屋探しから住まい全般の支援へ」

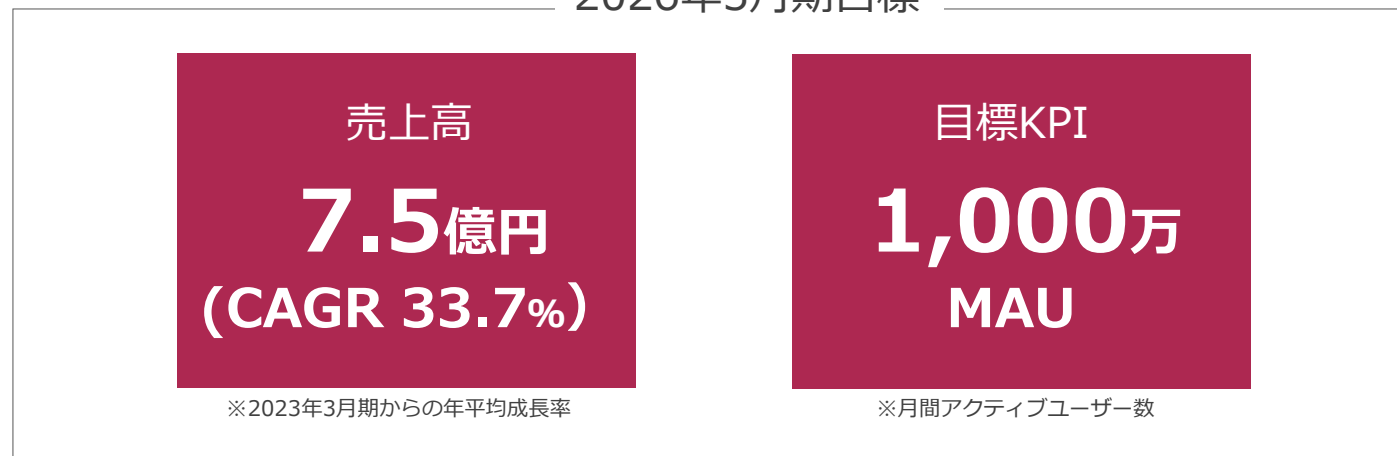




## 温浴からウェルネス全般へ支援拡大

軸となるクーポン送客等の温浴施設向けビジネスの深化に加え、  
温浴施設ネットワークを活かしたメーカー向けマーケティング支援の強化、  
ユーザーの美容や健康に対するニーズ分析と活用の強化、送客提供サービスの拡充により、  
心身の健康に関する意思決定の支援と対象市場拡大に取り組む

2026年3月期目標



## ウェルネステック領域 事業戦略「温浴からウェルネス全般へ支援拡大」



## グループ第3の事業の柱の創出

ライフスタイル領域×テクノロジーに関連する新規事業の創出に挑戦  
グループ第3の柱の創出に向け、新たな可能性を探る

2026年3月期目標

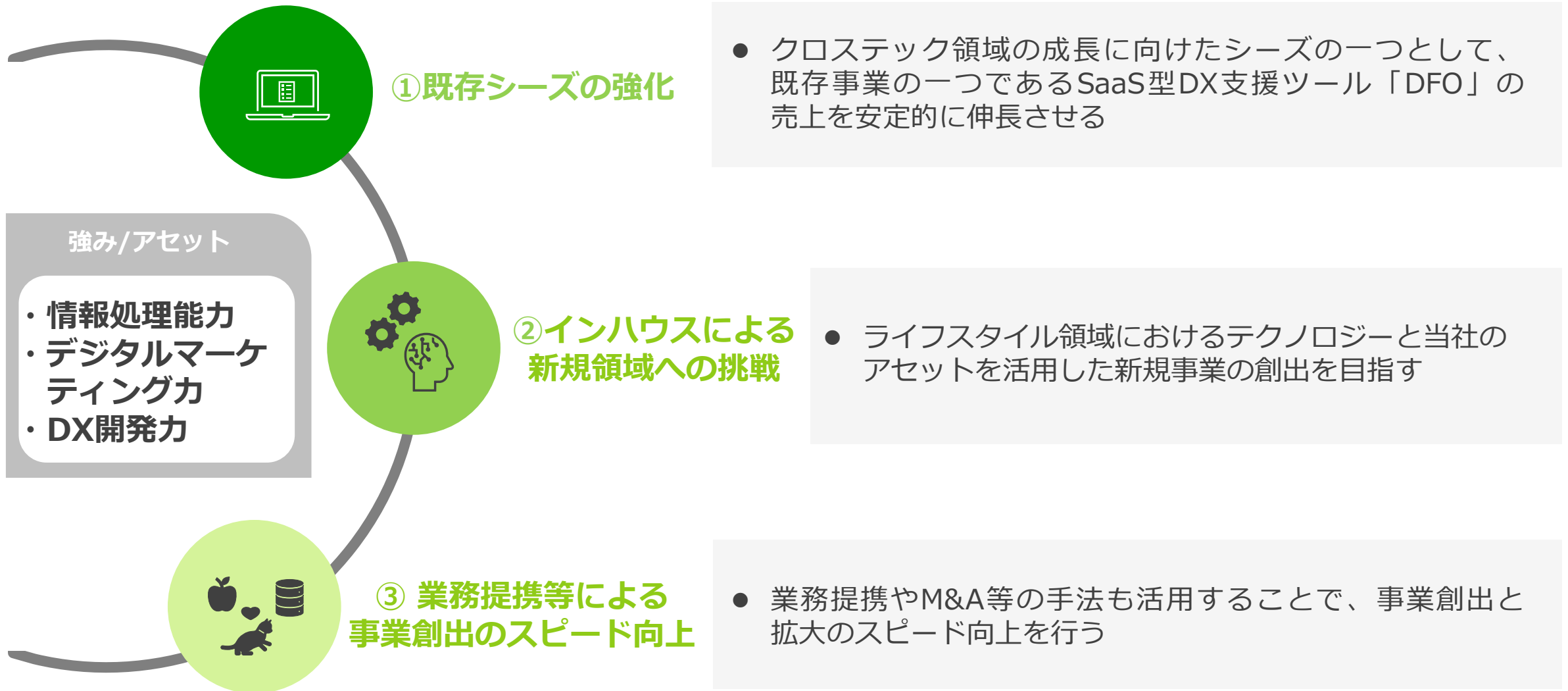


※2023年3月期からの年平均成長率

■ 目標KPI ■

新しい軸となる事業を  
クロステック領域の中から  
期間内に創出

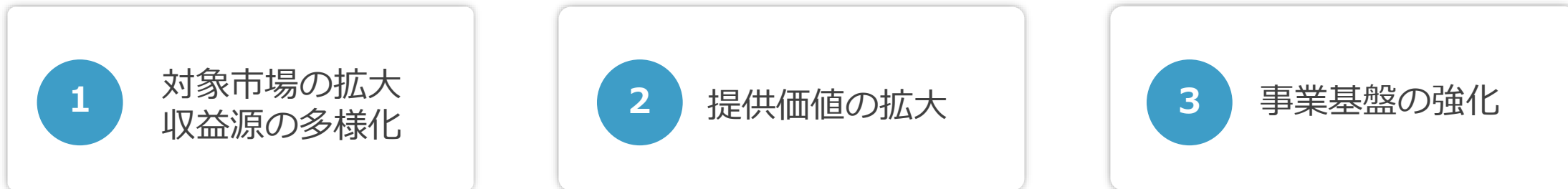
## クロステック領域 事業戦略「グループ第3の事業の柱の創出」



## M&A戦略

- 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・拡大に向けて、手段としてのM&Aやアライアンスの積極的な活用推進に注力
- 社内推進体制の整備や社外協業先の拡充による案件ソーシング強化を進める

【M&Aで目指すもの】



対象企業／事業

- ・ ウェルネス領域×テクノロジーによる新規事業創出
- ・ ライフスタイル領域×テクノロジーによる新規事業創出

- ・ 不動産売却やリフォーム、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
- ・ 温浴施設の業務改善支援につながるサービスを手掛ける企業、ツール、WEBプロダクト

- ・ 当社プロダクトとのシナジーや業態の親和性があり、強固な営業体制/開発人材を有する企業

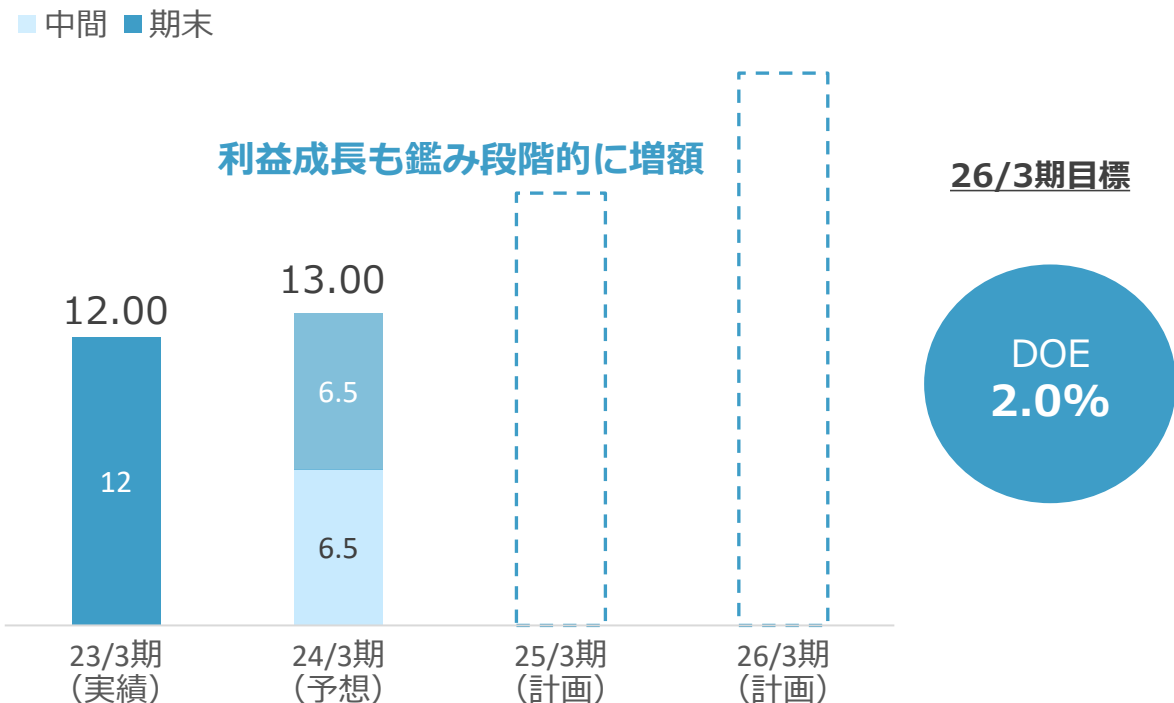
# 株主還元

## 利益配分に関する基本方針

中長期的な企業価値の向上に必要な投資を推進しつつ、安定的・継続的な株主還元を実施



■ 1株当たり配当金の推移（円）

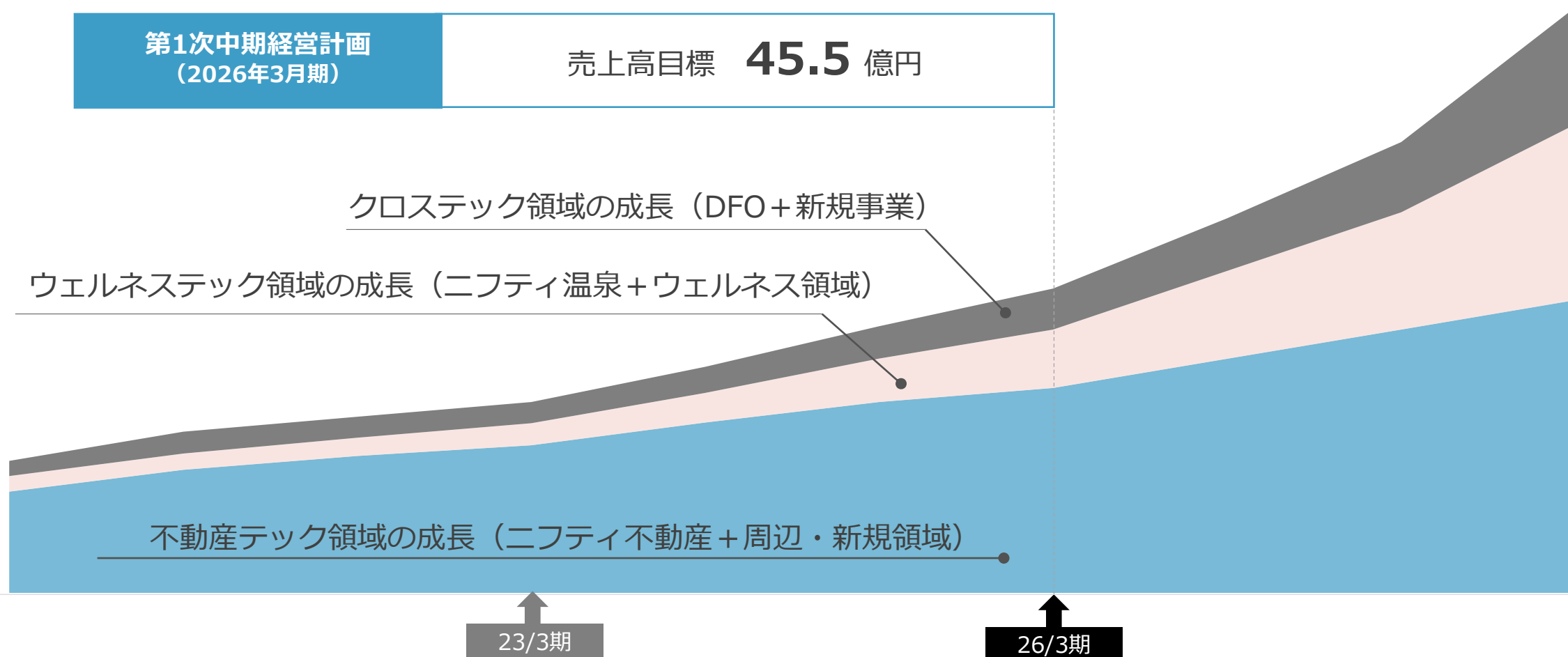


# 長期ビジョンのイメージ

中長期的には売上高 **100** 億円規模の企業成長を目指す

第1次中期経営計画  
(2026年3月期)

売上高目標 **45.5** 億円



## 企業価値向上に向けたIR活動の実施

### ■登壇予定の個人投資家向け説明会

開催予定日時	イベント名	詳細・お申込み
2023年11月15日(水) 20:00~@LIVE配信	<b>投資WEB</b> スピーカー：代表取締役社長 成田隆志	<a href="https://www.kojintoushika.com/live-11-15-wed-nifty-lifestyle/">https://www.kojintoushika.com/live-11-15-wed-nifty-lifestyle/</a>
2023年12月9日(土) 13:00~@対面、LIVE配信	<b>ブリッジサロン</b> スピーカー：代表取締役社長 成田隆志	※参加お申し込みは開催1か月前から

### ■従業員持株会の設立（2023年12月より継続的に当社株式を購入へ）

当社グループ従業員が当社株式を取得・保有することで、株主のみなさまと同様の視点を共有し、更なる企業価値を図ります



## IR関連の発信も強化してまいります

10月よりIR note を開始いたしました。  
メディアプラットフォーム「IR noteマガジン」にも参画、積極的な情報発信を行ってまいります



<https://note.com/niftylifestyle>



## 4 . appendix

## 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。

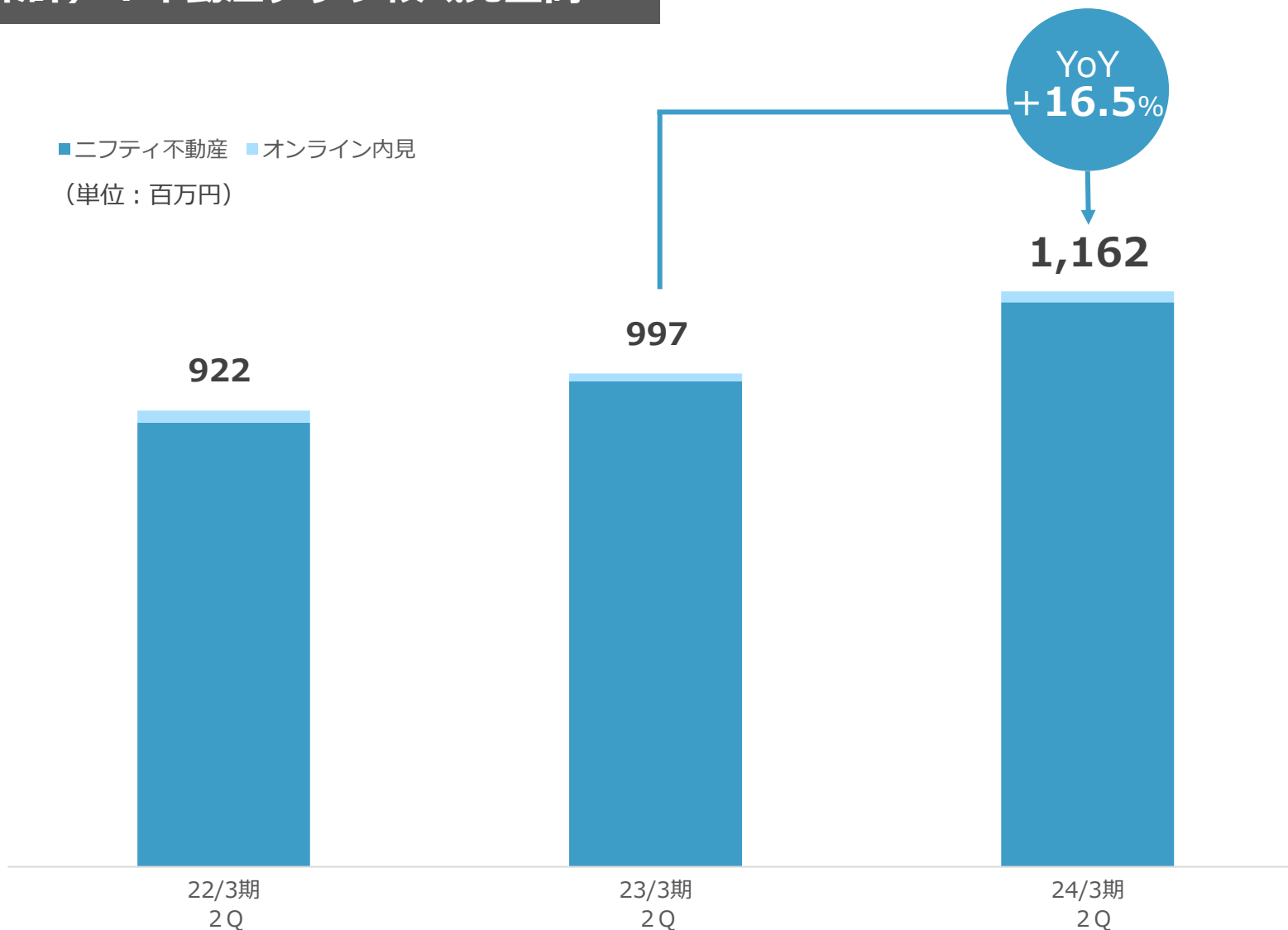
中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)

## 2024年3月期 第2四半期（累計）：不動産テック領域売上高

### ■ 第2四半期 売上高 ■

**1,162百万円**  
(YoY + 16.5%)

主力ビジネスであるニフティ不動産が全体を牽引。オーガニック流入増加に向けた取り組みや、アプリのユーザビリティ向上のための施策等により、MAUが回復基調。今後の収益力向上に向けた施策を推進



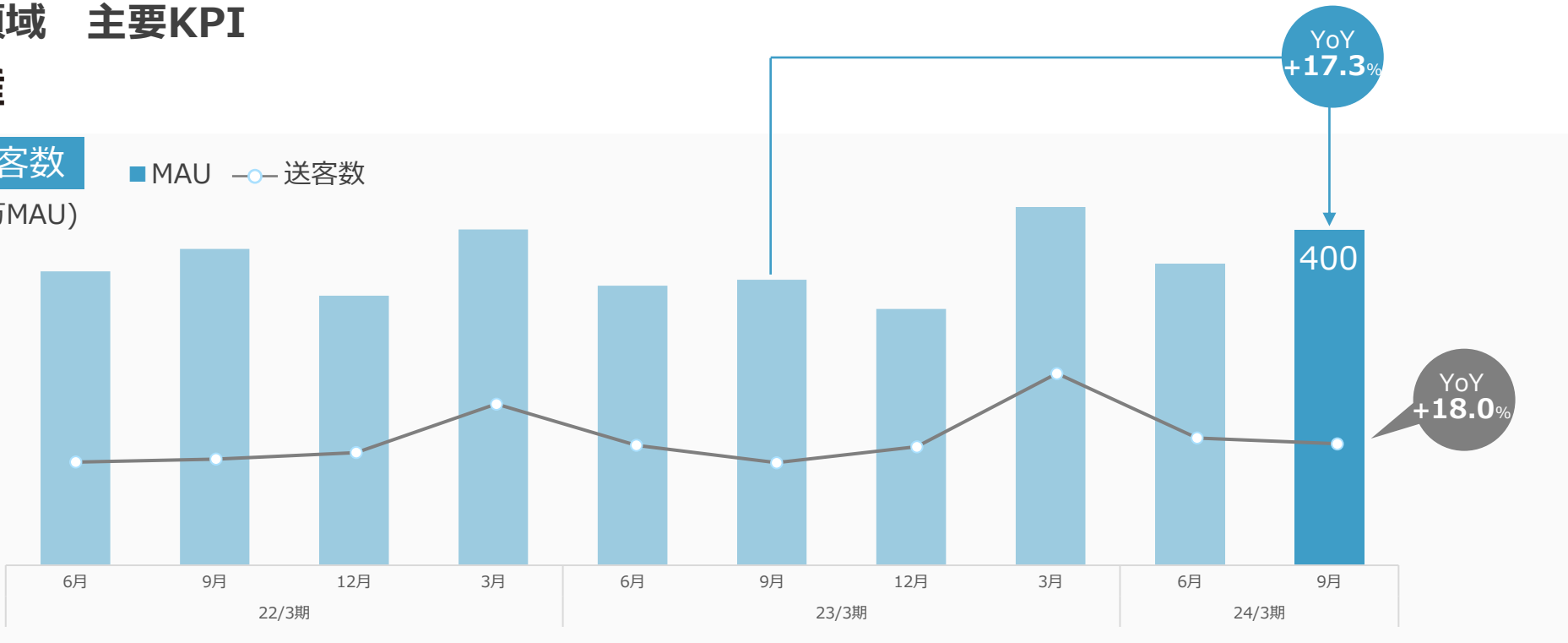
※不動産テック領域の売上高構成サービスは、「ニフティ不動産」と「オンライン内見」です。  
※24/3期からの事業ドメイン再定義にあわせて、23/3期以前のデータも合わせて組み替えています。

# 不動産テック領域 主要KPI

## ニフティ不動産

MAU / 送客数  
(MAU単位：万MAU)

■ MAU ○ 送客数



### 延べ掲載物件数



**1,391** 万件

### アプリダウンロード数



**1,027** 万DL

※ 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 延べ掲載物件数 : 2023年9月末時点 ※ 4 アプリダウンロード数 : 2023年9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

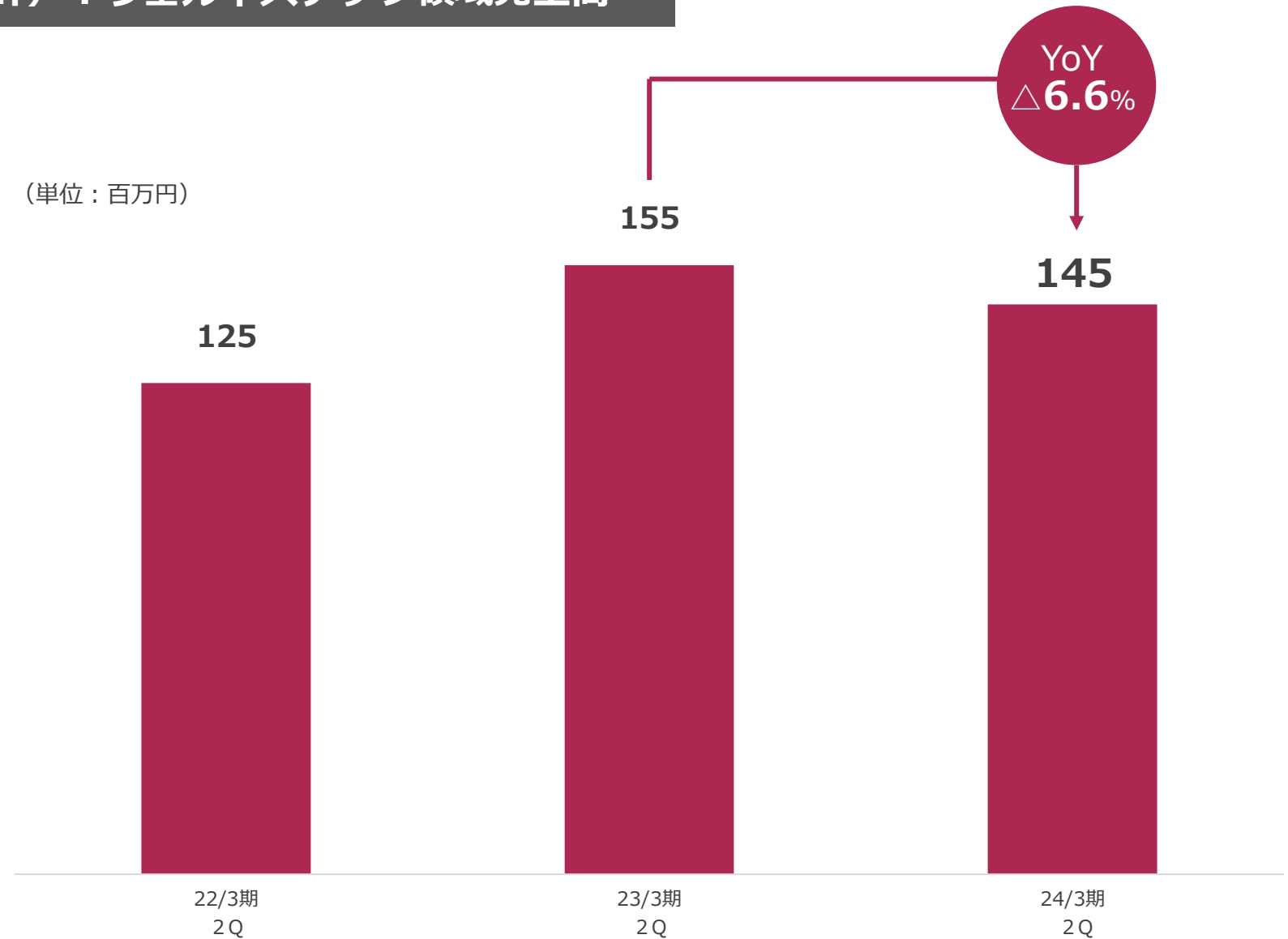
## 2024年3月期 第2四半期（累計）：ウェルネステック領域売上高

### ■ 第2四半期 売上高 ■

**145百万円**  
(YoY△6.6%)

オーガニック集客増加のための取り組み遅延により、ユーザー数及びクーポン売上高が伸び悩み。前年1Qにおける体験型広告ビジネスのスポット案件受注に伴う一過性収益増に対する反動減をカバーできず縮小。提供価値向上に向けたコンテンツ拡充や施設支援機能の強化に注力

(単位：百万円)



※ウェルネステック領域の売上高構成サービスは、「ニフティ温泉」です。

※24/3期からの事業ドメイン再定義にあわせて、23/3期以前のデータも合わせて組み替えています。

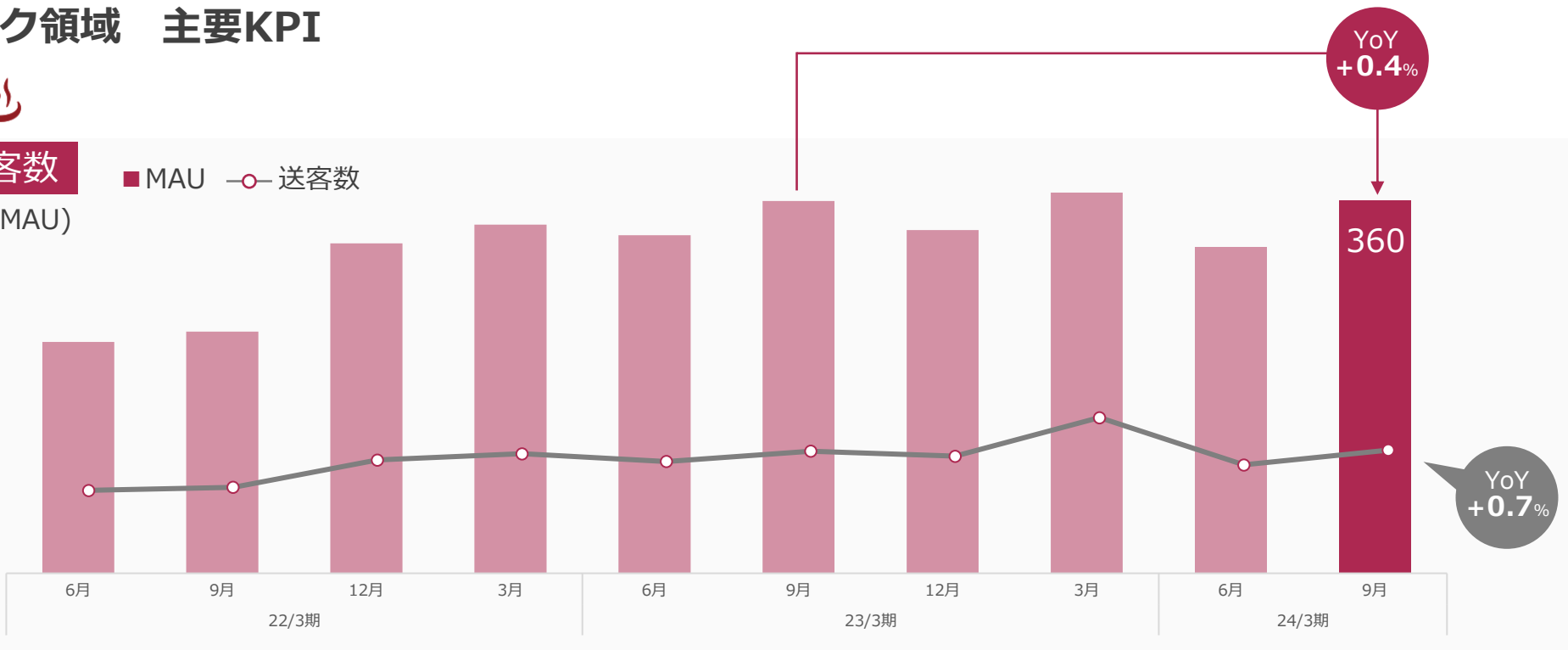
# ウェルネステック領域 主要KPI

## ニフティ温泉

### MAU / 送客数

■ MAU ○ 送客数

(MAU単位：万MAU)



### 総掲載施設数



16,756 件

### クーポン掲載施設数



491 件

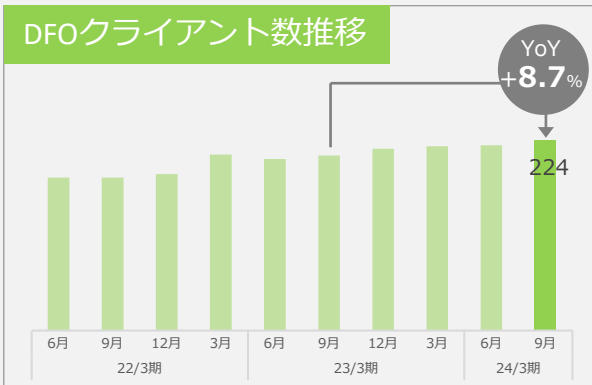
※ 1 MAU (Monthly Active Users/月間アクティブユーザー数) : 各期末の月間の各デバイスユーザーの合算値 ※ 2 送客数 : 月間平均値 (各四半期ごと)  
※ 3 総掲載施設数 : 2023年9月末時点 ※ 4 クーポン掲載施設数 : 2023年9月末時点

# 2024年3月期 第2四半期（累計）：クロステック領域売上高

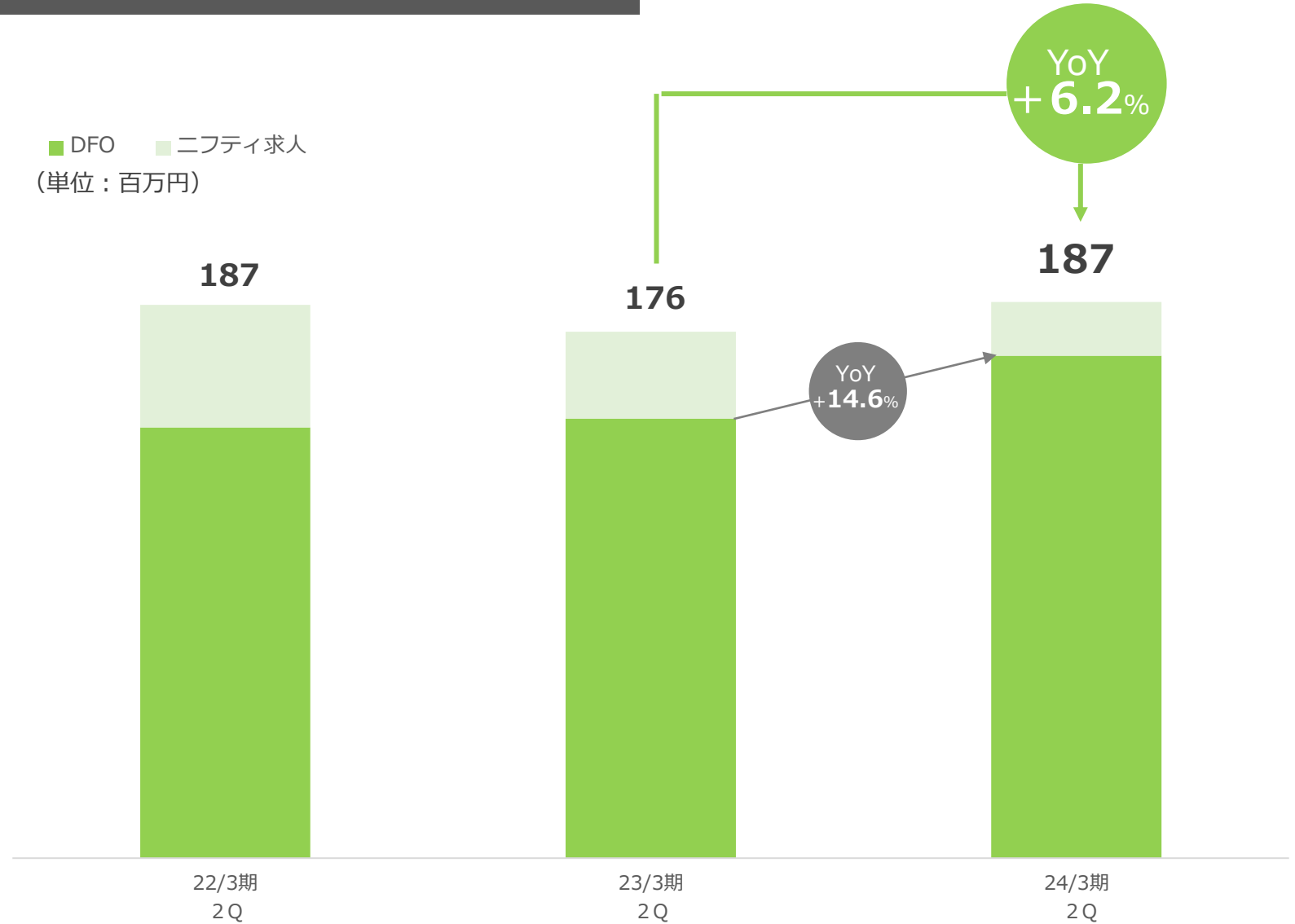
## ■ 第2四半期 売上高 ■

**187百万円**  
(YoY + 6.2 %)

DFOはストック型で安定的な収益確保により、順調に成長。広告運用サービスのアップセル等も引き続き好調でDFO単独ではYoY14.6%増



■ DFO ■ ニフティ求人  
(単位：百万円)



※クロステック領域の売上高構成サービスは、「DFO」と「ニフティ求人」です。  
 ※24/3期からの事業ドメイン再定義にあわせて、23/3期以前のデータも合わせて組み替えています。  
 ※クライアント数（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  
 ※ニフティ求人は今後の事業の方向性につき検討中



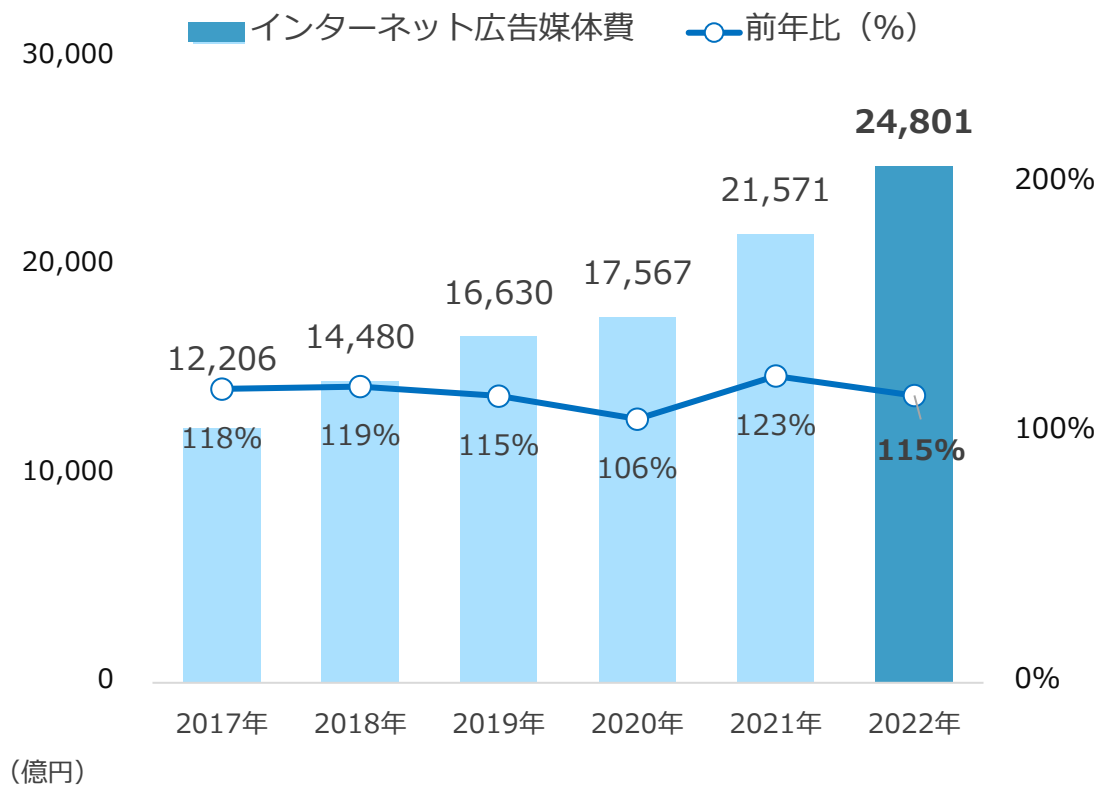
## 2024年3月期 第2四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

		24/3期 9月末	23/3期 期末	増減額
流動資産	合計	4,906	4,736	+170
	現預金	4,398	4,206	+191
	売掛金	471	504	△32
	その他	37	26	+10
固定資産	合計	761	563	+197
	ソフトウェア	343	292	+51
	のれん	223	92	+131
	その他	193	178	+14
資産	合計	5,667	5,300	+367
負債	合計	754	547	+207
純資産	合計	4,913	4,753	+160
	資本金	1,260	1,259	+1
	資本剰余金	1,177	1,175	+1
	利益剰余金	2,466	2,313	+153
	新株予約権	9	5	+4
負債・純資産	合計	5,667	5,300	+367

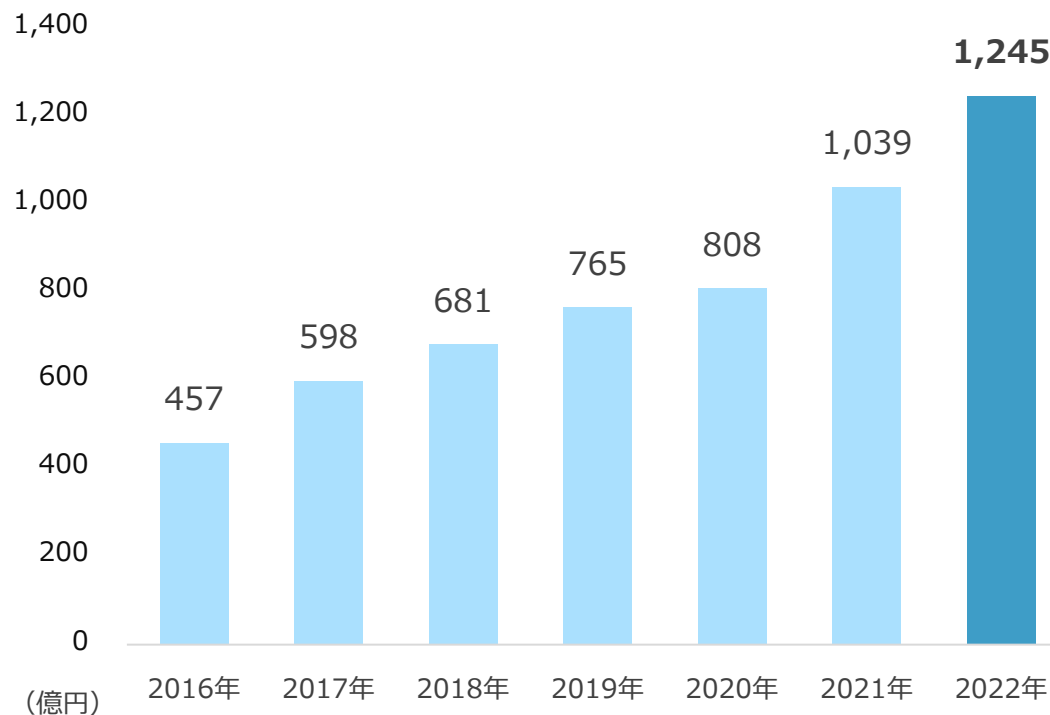
■ インターネット広告市場の拡大に伴い、不動産関連インターネット広告費も、2ケタ成長見込み

インターネット広告媒体費



※出典：(株)電通「2022年日本の広告費」インターネット広告媒体費総額の推移

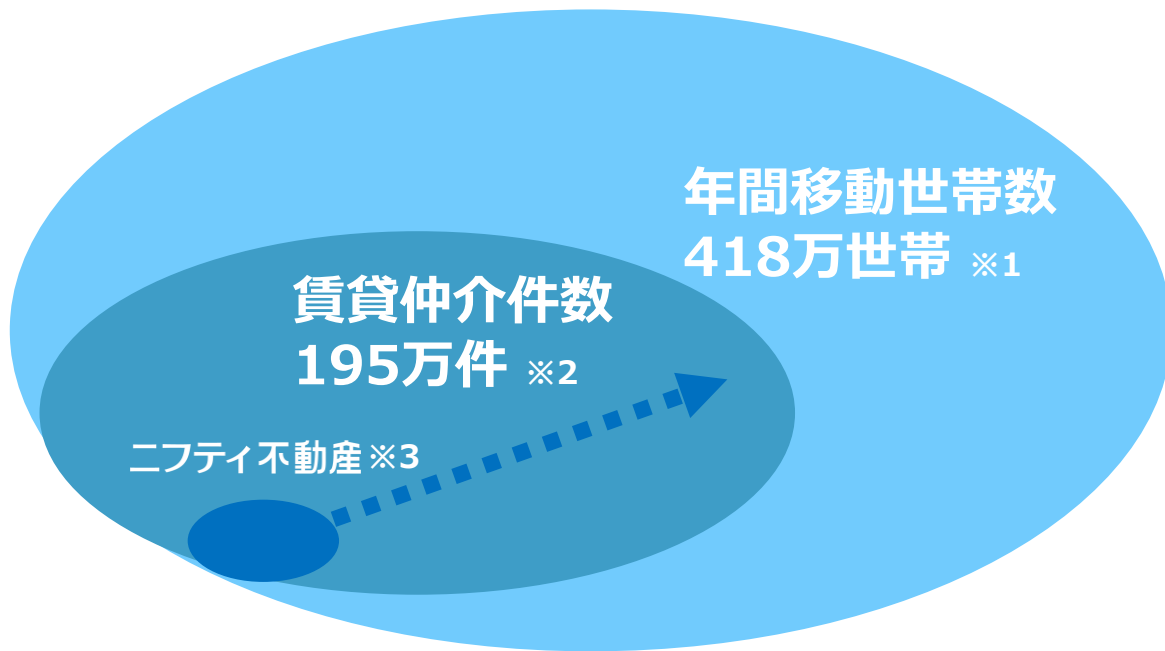
不動産・住宅設備 インターネット広告費（推定）



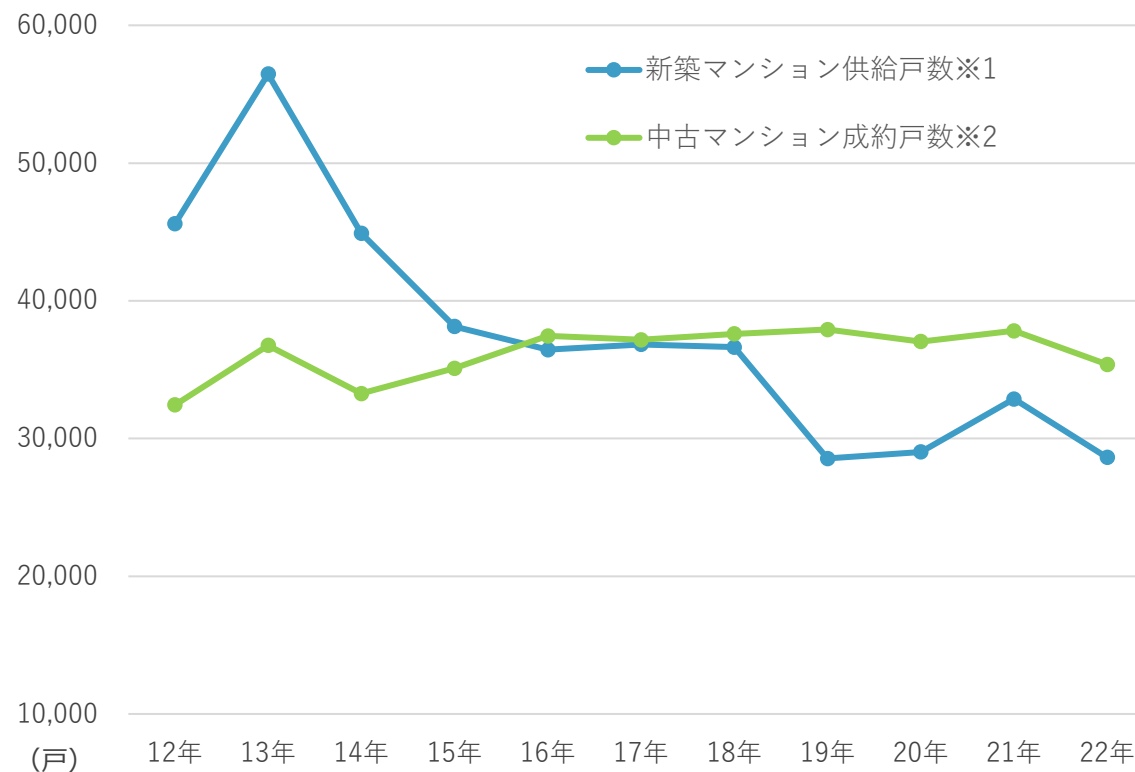
※(株)電通「2022年日本の広告費」をベースに当社試算

- 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戸数は、新築戸数の供給減も受けて堅調推移

賃貸市場（仲介件数）



売買市場（首都圏新築・中古マンション流通件数）



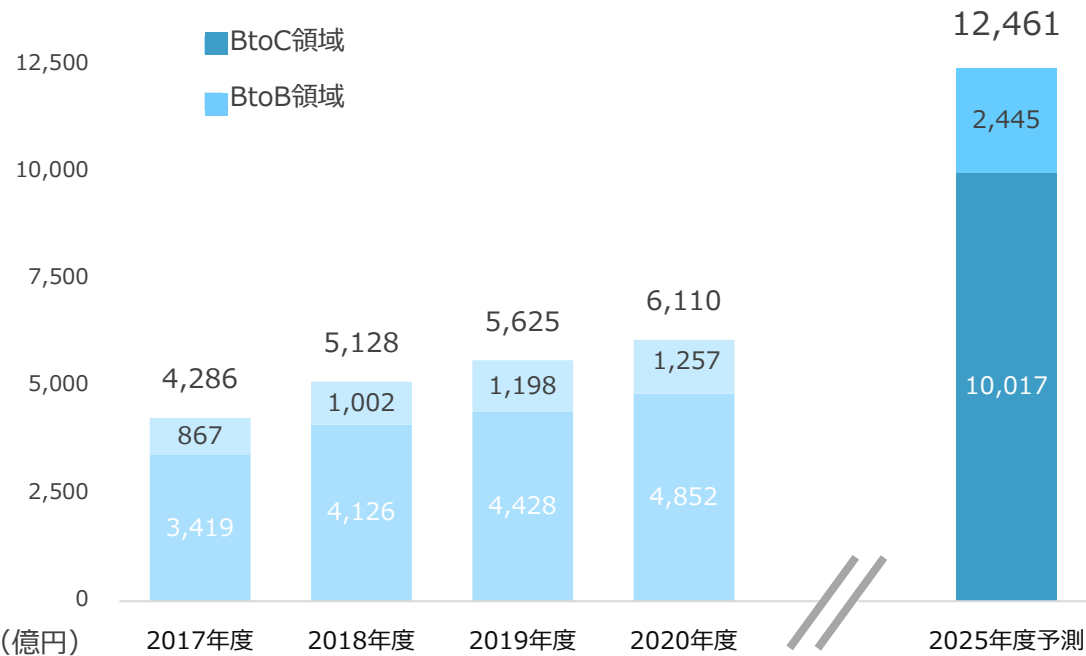
※1 野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」のデータを元に当社試算  
 ※2 出典：矢野経済研究所 個人向け不動産仲介市場に関する調査（2019年）2019年8月20日発表  
 2020年予測値、個人向け居住用賃貸物件の仲介件数ベース  
 ※3 ニフティ不動産からの送客数実績より当社試算

※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  
 ※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

## 市場環境（3）不動産テック関連市場 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
- 宅地建物取引業法の改正により、不動産取引書面の電子化等のDXが促進

### 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

### 宅地建物取引業法の改正

## 2022年5月18日 宅地建物取引業法の改正

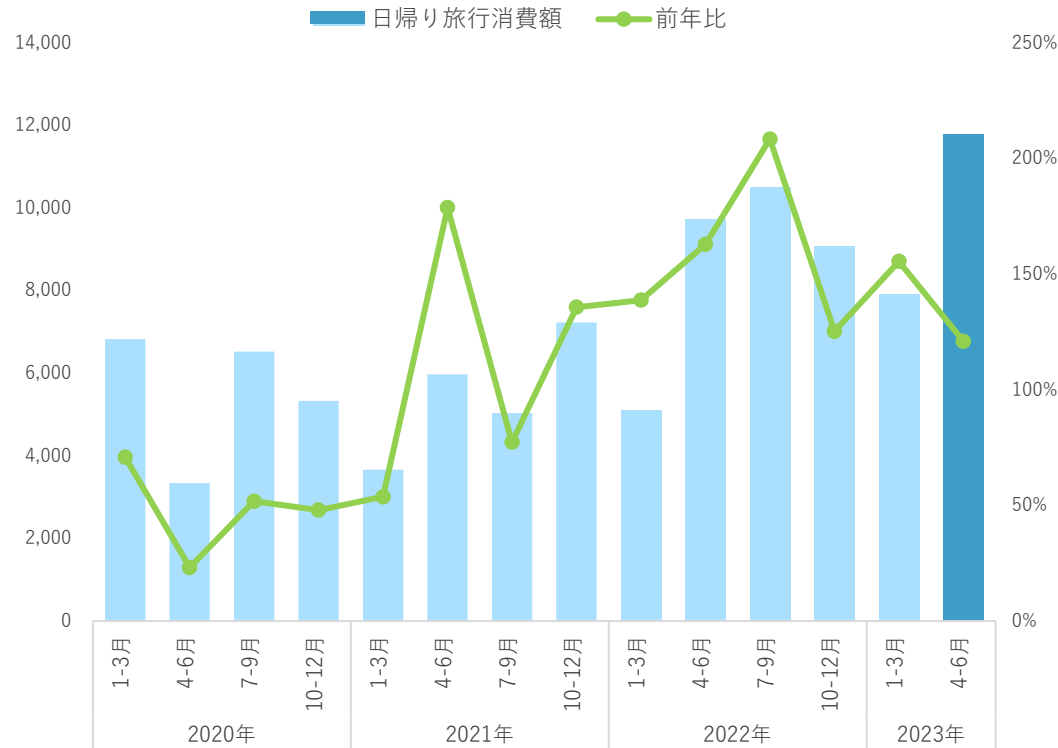


## 市場環境（4）日帰り旅行関連 動向

- 国内の日帰り旅行の消費動向は実施の状況はコロナ禍以前の状況に戻りつつある。  
この先1年以内の国内旅行意向調査では、4分の3が「行きたい」と回答

### 日帰り旅行消費動向

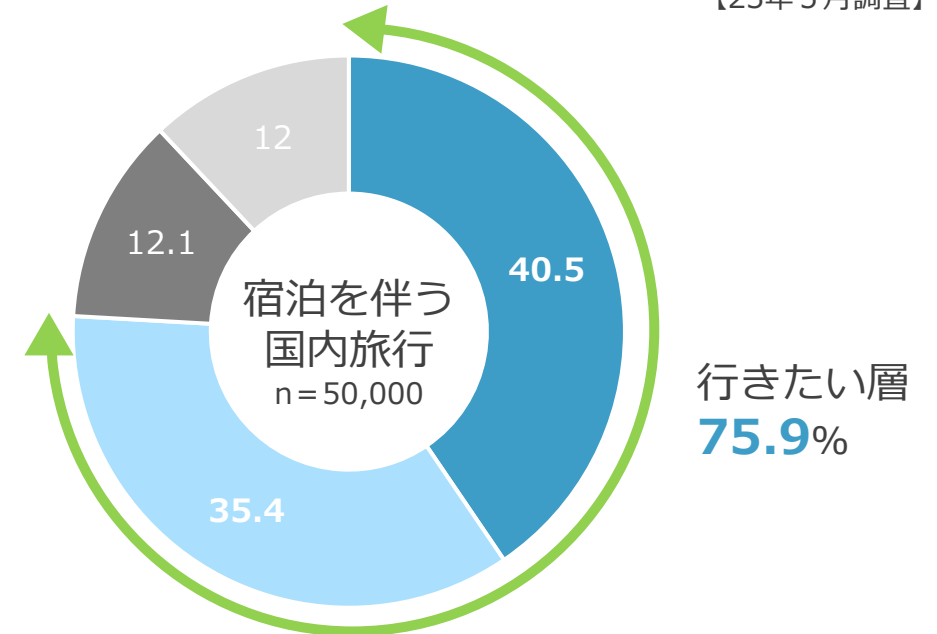
(単位：億円)



※出典：国土交通省 観光庁 日帰り旅行消費動向 2023年4-6月期 (速報)

### この先1年以内の国内旅行意向

Q. この先1年以内に観光・レクリエーション旅行に行きたいと思いますか？  
【23年5月調査】



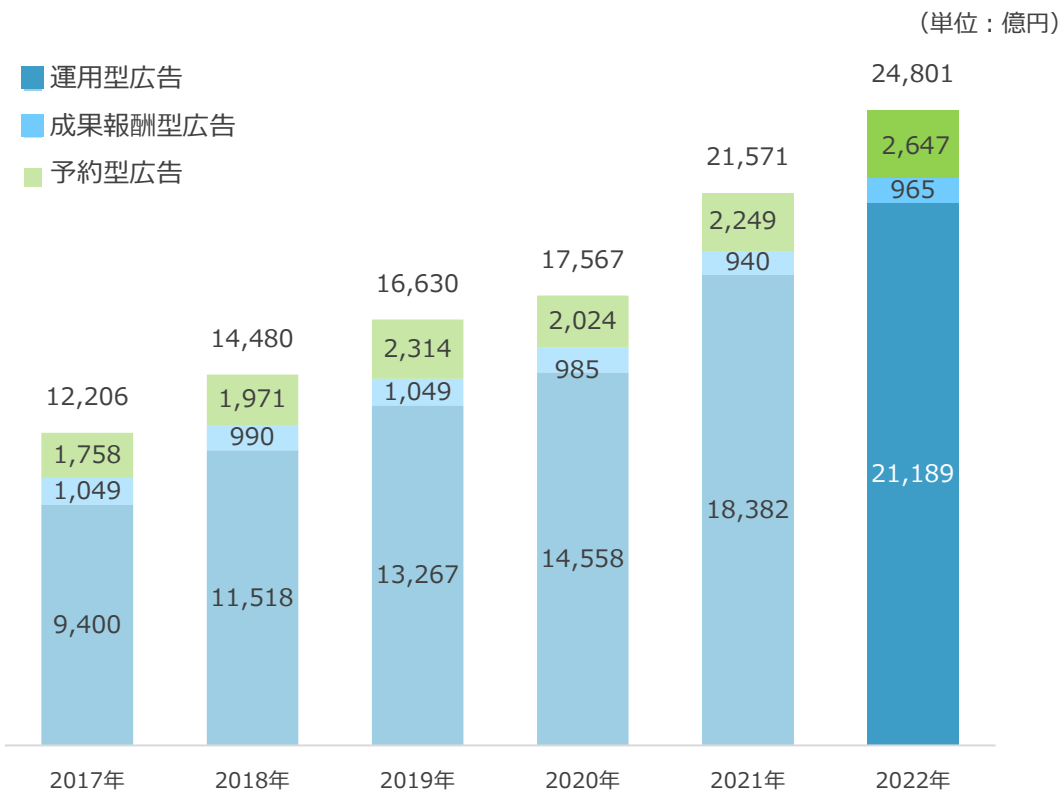
- 行きたいと思っており、具体的に予定・検討している
- いまは行たくない
- 行きたいと思っているが、実施するか迷っている
- いまに限らず、行たくない・興味がない

※出典：公益財団法人日本交通公社 新型コロナウイルス感染症影響下の日本人旅行者の動向 (その23)

## 市場環境（5）運用型広告、EC関連動向

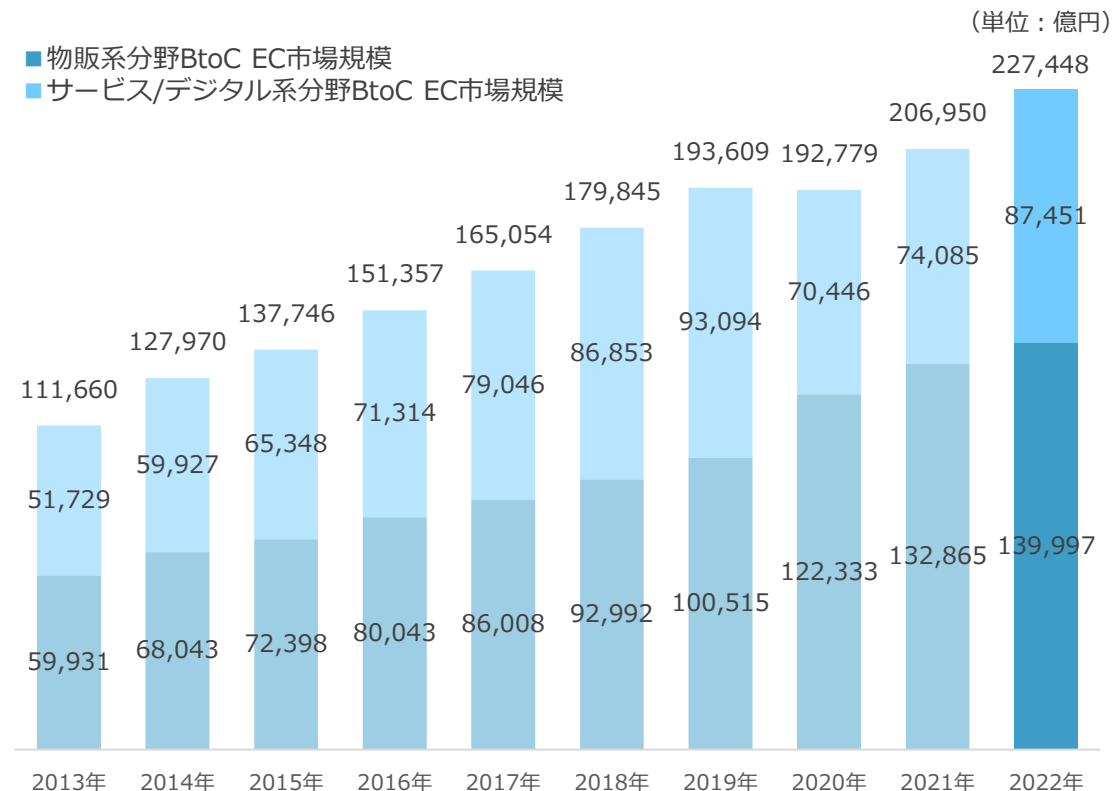
- インターネット広告媒体費の取引手法別構成比は、運用型広告を中心に2ケタ成長継続
- 電子商取引市場（EC市場）の物販分野は、コロナ下での需要も追い風に拡大加速

### インターネット広告媒体費 取引手法別構成



※出典：(株)電通「日本の広告費」インターネット広告媒体費 取引手法別構成比

### 電子商取引市場（EC市場）



※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

### 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

### 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