

ホリスティック企業レポート ニフティライフスタイル 4262 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2021年12月28日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20211227

ライフスタイル領域で個人ユーザーと企業を支援する行動支援サービス事業を展開 「ニフティ不動産」「ニフティ求人」「ニフティ温泉」等のサービスを提供

アナリスト:大間知 淳 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【4262 ニフティライフスタイル 業種:情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2020/3	2,072	-	698	-	699	-	505	-	101.1	206.6	0.0
2021/3	2,264	9.2	802	14.9	802	14.8	507	0.5	101.6	297.4	0.0
2022/3 予	2,717	20.0	964	20.2	932	16.1	601	18.4	112.7	-	未定

(注) 連結ベース、2022/3期予想は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	1,535円 (2021年12月27日)	本店所在地 東京都新宿区
発行済株式総数	6,250,000株	設立年月日 2018年2月23日
時価総額	9,594百万円	代表者 成田 隆志
上場初値	1,800円 (2021年12月24日)	従業員数 59人 (2021年10月)
公募・売価	2,000円	事業年度 4月1日から3月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎年6月までに招集
		【主幹事証券会社】 みずほ証券
		【監査人】 有限責任監査法人トーマツ

> 事業内容

◆ 個人ユーザーと企業を支援する行動支援サービス事業を展開

ニフティライフスタイル(以下、同社)は、ライフスタイル領域において、個人ユーザー(以下、ユーザー)と企業を支援する「行動支援サービス事業」を展開している。行動支援サービス事業は、豊富で多様な情報をまとめ、ユーザーの情報収集等の行動を支援する「行動支援プラットフォームサービス(ニフティ不動産、ニフティ求人、ニフティ温泉)」と、企業とその利用者の双方の価値拡大のために、企業向けソリューションを提供する「行動支援ソリューションサービス(DFO^{注1}、オンライン内見)」によって構成されている。同社設立の経緯は後述するが、同社の親会社の前身はパソコン通信サービスのNIFTY-Serveを提供していたエヌ・アイ・エフである。

行動支援プラットフォームサービスと行動支援ソリューションサービスの詳細は以下の通りである。

(1) 行動支援プラットフォームサービス

現在、ユーザーに対して各種情報を提供するプラットフォームサービスは国内に多数存在するものの、適切な情報を探し出すのに時間や手間がかかる状況となっている。同社は、大手ポータルサイトの情報をまとめて比較検討できる一括検索型サービスや、自社編集情報を取りそろえた独自型サービスを提供することで、複数のサイトを横断せずに短時間で情報を比較検討できるようユーザーの情報収集や比較検討等の行動を支援している。

21年3月末における同サービス全体の月間ユーザー(Webブラウザ及びスマートフォンアプリ経由を合計したマンスリーアクティブユーザー)数は前年同月末比27.1%増の725万人であった。

(注1) DFO(Data Feed Optimization)とは、Webサイト運営事業者に対して、Web広告出稿を行う際の入稿用データの作成(データ最適化)や、広告配信先への受渡し(データフィード)を支援するサービスである。

行動支援プラットフォームサービスでは、多様で豊富な情報をまとめ、加工し、様々な条件で検索可能とすることにより、ユーザー一人ひとりのニーズに沿うような情報提供と行動支援を行っている。同サービスの主な特徴としては以下の3点が挙げられる。

a 多様で豊富な情報量

同社は、大手ポータルサイトや温浴施設等のクライアントと20年来の取引実績を持ち、21年9月末時点で、約1,400万件の不動産物件、約260万件の求人、約15,000件の温浴施設の情報を各サービスサイトで掲載している。

また、大量のデータを高速処理する独自の検索エンジンや、「名寄せ」と呼ばれる重複情報の加工技術、詳細なこだわり条件検索、ロコミ・クーポン等のオリジナル情報等の提供により、散在する大量の情報の中から、ユーザーが目的の情報をよりスムーズかつ効率的に探し出すことを支援している。

b 情報量とSEO・ASOノウハウに支えられた集客力

同社では、より多くのユーザーを支援するために、パソコンやスマートフォンのブラウザから利用するWebサービスに加え、スマートフォンアプリを利用したサービスを提供している。多様で豊富な情報を最適化し、毎日更新することで、SEO(検索エンジン最適化)によるブラウザ経由の集客を拡大すると共に、ASO^{注2}(アプリストア最適化)ノウハウにより、iOS、Androidにおけるアプリ提供ストアからのインストールを最大化することで、継続的なユーザー数の拡大を目指している。特に、クライアントである情報ポータル会社からはアプリを使って検索する若い顧客層の集客力を評価されている。

c UIやUXにこだわったアプリ展開と安定した送客力

同社は、20年以上のサービス経験によって蓄積された開発力とノウハウを活かして、UI^{注3}やUX^{注4}を改善し、ユーザーがよりスムーズに最適な情報を探し出し、問い合わせや応募等の行動(送客)が行えるように支援している。注力しているスマートフォンアプリにおいては、UIやUXをより意識して改善し、操作性の向上に努めている。

また、ユーザー行動データに基づいた、メールやアプリ通知によるレコメンド/リポートの促進により、ユーザー行動の最大化を図ることで、安定した送客力を実現し、クライアントである企業との長期に亘る取引を継続している。

行動支援プラットフォームサービスでは、以下の3サービスを展開しているが、ニフティ不動産が最も売上高が大きい主要サービスとなっている。

①ニフティ不動産

ニフティ不動産は、Webサイトやスマートフォンアプリを通じて、提携している

(注2) ASO (App Store Optimization) とは、スマートフォンアプリが配信されるアプリストアにおける自社アプリの認知度を向上させ、自社アプリのダウンロードや訪問を行うユーザーを増やすためのマーケティング施策を意味する。

(注3) UI (User Interface) とは、元々はユーザーとコンピューターの接点のことであるが、Webサイトやアプリの画面の設計やデザイン、フォント等を意味する。

(注4) UX (User Experience) とは、サービス等の利用を通じてユーザーが得る体験のことである。

大手不動産ポータル賃貸物件や購入物件をまとめて一括検索できるプラットフォームサービスである。ユーザーが無料で物件情報を閲覧、問合せができる一方、クライアントである不動産情報ポータル及びクライアントの提携不動産事業者は、物件に対して問合せを行ったユーザーを見込客として営業活動を行うことが可能となる。

同社は、ユーザーの問合せに対して、物件情報掲載先の不動産情報ポータルより成果報酬型の課金報酬を得ている。21年9月末において、掲載物件数は約1,400万件(うち、賃貸物件が約1,300万件)、スマートフォンアプリの累計ダウンロード数は800万超であった。

②ニフティ求人

ニフティ求人は、大手求人ポータルアルバイト・転職情報をまとめて一括検索できるプラットフォームサービスである。ユーザーが無料でアルバイト・転職情報を閲覧、応募できる一方、クライアントである大手求人ポータル及びクライアントの提携求人企業は、応募したユーザーに対して採用活動を行うことが可能となる。

同社は、ユーザーの応募に対して、情報掲載先の求人情報ポータルより成果報酬型の課金報酬を得ている。21年9月末の掲載求人数は約260万件であった。

③ニフティ温泉

ニフティ温泉は、提携している日本全国の温泉・スーパー銭湯等の温浴施設の情報を提供する独自のプラットフォームサービスである。各施設の運営情報や混雑情報、口コミやランキング等のオリジナル情報、施設で利用できるクーポン等の特典を提供している。ユーザーは無料で情報やクーポンを利用できる一方、温浴施設は運営情報やクーポンの提供を通じて、来店促進活動を行うことができる。

同社は、ユーザーのクーポン利用に対して、対象の温浴施設から成果報酬型の課金報酬を得ている。また、各種広告企画による販売促進及びブランドイメージ向上の支援を行うことにより、メーカー等企業をクライアントとして広告宣伝型の報酬を得ている。さらに、ユーザーによる月額課金制である「ニフティ温泉プレミアムクーポン」を、同社の親会社であるノジマ(7419 東証一部)のアプリサービス会員向けに提供し、月額固定型の課金報酬を得ている。21年9月末の掲載温浴施設数は約15,000件であった。

(注5) DX (Digital Transformation) とは、進化した IT 技術を浸透させることで、人々の生活や企業の事業をより良いものに変革するという概念を意味する。

(2) 行動支援ソリューションサービス

行動支援ソリューションサービスは、ユーザーや企業が“あったらいいな”と感じるようなサービスをデジタルトランスフォーメーション(DX^{注5})で実現することを目的として提供する、企業向けのソリューションサービスである。行動

支援ソリューションサービスの主な特徴としては以下の2点が挙げられる。

a 特化型ツールの提供ノウハウ、運用実績

行動支援ソリューションサービスでは、データフィード活用やオンライン接客の各領域において、市場の黎明期からツール(サービス)を提供している(DFOは08年、オンライン内見は14年に開始した)。結果として、各サービス領域の業務改善ノウハウや運用実績が豊富に蓄積されている。

b 集客支援につながる業務改善サポート

行動支援ソリューションサービスでは、ツール導入の付加価値として、行動支援プラットフォームサービスを活用した集客支援もクライアントに提供している。

行動支援ソリューションサービスでは、以下の2サービスを展開している。

①DFO(Data Feed Optimization)

DFOは、主にECや、求人・不動産・旅行領域等の取扱いデータの多いWebサイト運営事業者に対して、Web広告出稿を行う際の入稿用データの作成(データ最適化)や、広告配信先への受渡し(データフィード)を支援するサービスである。同社は、作成する入稿用データ数に応じてクライアントから月額固定型の課金報酬を得ている。21年3月末のクライアント数は189件(サイト)であった。また、21年9月末において、50以上の提携広告媒体に対応している。

②オンライン内見

オンライン内見は、不動産業者の利用者(ユーザー)がインターネット経由で物件の内見を行える不動産業者向けの接客支援サービスであり、19年4月に連結子会社化したTryell(トライエル)が提供している。物件の重要事項説明をオンライン上で実施する遠隔契約手続き(IT重説)にも対応しており、事業者とユーザー双方の「家探し」のDX化を目指している。Tryellは、サービスの利用に応じて、クライアントから月額固定型の課金報酬を得ている。21年3月末のクライアント数は533件(店舗)であった。

21/3期のサービス別売上高構成比は、行動支援プラットフォームサービス90.8%、行動支援ソリューションサービス9.2%であった(図表1)。

21/3期以降、行動支援ソリューションサービスの売上高構成比が急拡大しているのは、兄弟会社であったニフティネクサス(現ニフティ)から、20年9月にDFO事業を譲受したためである。21/3期において、売上高の連単差額から推定されるTryell(オンライン内見)の売上高は61百万円であり、逆算すると、DFO事業の売上高は147百万円(6カ月間)と推定される。

【 図表 1 】 サービス別売上高の推移

	20/3期		21/3期		22/3期2Q累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
行動支援プラットフォームサービス	2,001	96.6	2,055	90.8	1,065	86.2
行動支援ソリューションサービス	71	3.4	208	9.2	170	13.8
合計	2,072	100.0	2,264	100.0	1,235	100.0

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 売上高の4~5割がリクルート向け

同社の顧客は、不動産情報ポータル会社、求人情報ポータル会社、温浴施設運営会社、不動産会社、その他企業によって構成されている。同社の主要顧客としては、リクルートホールディングス(6098 東証一部)の中核子会社であるリクルートと、LIFULL(2120 東証一部)が挙げられる。特に、リクルートは近年、売上高の4~5割を占める最大の顧客となっている(図表2)。

【 図表 2 】 相手先別売上高の推移

相手先	20/3期		21/3期		22/3期2Q累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
リクルート	924	44.6	1,086	48.0	526	42.6
LIFULL	-	-	-	-	148	12.0

(注) リクルートは21年4月1日にリクルート住まいカンパニー及びリクルートジョブズ等を吸収合併しており、20/3期と21/3期の売上高には両社との取引額を含めている。総販売実績に対する割合が10%未満の場合は記載が省略されている。
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

リクルートは、不動産ポータルサイト大手の「SUUMO(スーモ)」や、求人情報サイト「はたらいく」「とらばーゆ」等を運営しているため、取引額が多くなっている。一方、不動産ポータルサイト大手の「HOME'S(ホームズ)」を運営するLIFULLは、取引額の拡大により、22/3期第2四半期累計期間(以下、上期)において売上高の10%を超えたため、開示対象となった。

◆ ユーザー数やクライアント数を重視している

同社は、高い成長性と企業価値の向上を経営上の重要課題と認識しており、成長性の指標としては売上高(増収率)を、企業価値の向上の指標については、営業利益(営業増益率)を重視している。

行動支援プラットフォームサービスの売上高は、ユーザー数×送客率×単価で、行動支援ソリューションサービスの売上高は、クライアント数×単価で算出される。同社は、行動支援プラットフォームサービスでは特にユーザー数を、行動支援ソリューションサービスでは特にクライアント数を重視して、

売上高の拡大を目指している。

◆ 原価率の低さが要因となり、営業利益率等は高水準を確保

同社の21/3期(連結)の原価率は21.4%であり、インターネットサービスを提供する多くの会社と同様に低い水準にある。

同社の単体売上高は連結売上高の97.3%を占めているため、売上原価の内容は連結と単体で大差はないと推測される。単体の売上原価明細書によると、単体売上高に対する比率は、概ね変動費と見られるクラウド利用料が7.2%、外注費が3.1%であった一方、概ね固定費と見られる労務費が2.9%、減価償却費(ソフトウェアが中心)が2.6%、知財使用料が2.1%であった。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、給料手当及び賞与、退職給付費用、のれん償却額等の固定費と販売促進費(変動費)等によって構成されている。21/3期(連結)の売上高に対する比率は、販売促進費が17.7%、給料手当及び賞与が14.5%であった。販管費率は43.1%に達しているが、原価率の低さが要因となり、営業利益率は35.4%と高水準を確保している。また、総資産回転率は1.3回と良好な数値となっている。結果、総資産経常利益率は44.5%、自己資本利益率は40.3%と、資産利益率も極めて高い水準を誇っている。

◆ 設立経緯

同社の親会社(ニフティ)の前身であるエヌ・アイ・エフは、86年に設立された。87年にパソコン通信サービス「NIFTY-Serve」の提供を開始した後、91年に商号をニフティ(以下、旧ニフティ)に変更した。

旧ニフティは、99年11月から会員向けインターネットサービス「@nifty」の提供を開始すると、00年4月に同社の「ニフティ不動産」の前身であるWebサービス「Myhome@nifty」を、9月に同社の「ニフティ求人」の前身である「Job@nifty」を開始した。03年12月には同社の「ニフティ温泉」の前身である「@nifty温泉」の提供を開始した。また、08年11月からは、旧ニフティの子会社のコマースリンクにおいて、DFOの提供が開始された。

17年4月、旧ニフティの親会社であった富士通(6702 東証一部)は、旧ニフティをクラウドサービス等の企業向け事業と、Webサービスを含む消費者向け事業に分割し、企業向け事業を担う存続会社の商号を富士通クラウドテクノロジーズに変更した。一方、消費者向け事業は、吸収分割の手法により、新設会社であるニフティ(同社の親会社)に承継させると共に、その全株式をノジマに譲渡した。その後、ニフティは、ネットワークサービス事業とWebサービス事業を事業セグメントとするインターネットサービス事業者として活動を開始した。

18年2月に、ニフティの組織再編の一環として、Web サービス事業のうち、企業と生活者を結ぶマーケットプレイスサービスを承継する会社として同社が設立された。同社は、同年4月には「ニフティ不動産」、「ニフティ求人」、「ニフティ温泉」の事業運営を開始すると共に、商号をニフティライフスタイルに変更した。

ノジマの子会社であるニフティは、21年11月19日時点で同社の議決権の100%を保有していたが、公募増資や売出しを実施した上場後も同社株式の66.4%(オーバーアロットメントによる売出しに伴うグリーンシュエアオプションが全て行使された場合は61.4%)を保有する親会社にとどまる見通しである。なお、ノジマのグループとしての中核事業はデジタル家電専門店運営事業(21/3期の売上高構成比46.7%)とキャリアショップ運営事業(同34.9%)であり、同社とニフティによって構成されているインターネット事業は中核事業(同8.9%、うち、同社は0.4%)ではない。

同社の取締役は7名で、このうち社外取締役は2名である。残り5名のうち、非常勤取締役である野島亮司氏はノジマの取締役兼代表執行役副社長やニフティの代表取締役社長兼執行役員社長等を兼務している。成田隆志代表取締役社長兼社長執行役員を始めとする3名の取締役は旧ニフティ、守谷和俊取締役はノジマの出身者である。

また、同社とノジマ、ニフティの間には取引関係が存在している。21/3期における主な取引と取引額としては、「ノジマモバイル会員向け ニフティ温泉プレミアムクーポン」に関するサービス74百万円、「ノジマオンライン」に関する広告運用サービス(DFO)12百万円、ニフティの会員獲得を目的としたリターゲティング広告^{注6}に関する運用代行(DFO)39百万円がある。

(注6)リターゲティング広告とは、自社サイトへの訪問履歴がある人に対して、別のサイト上で、自社サイトへの再訪問や自社商品の購入を促す広告を配信する手法である。

> 特色・強み

◆ 強固なクライアントネットワークや高い技術力が特長

同社の特色及び強みの多くは、強固なクライアントネットワークや、Web サービスやスマートフォンアプリに関する高い技術力に関係している。

具体的には、(1)約20年を掛けて、大手情報ポータルや温浴施設等のクライアントとの強固なネットワークを構築しており、膨大な情報をまとめて提供していること、(2)大量のデータをストレスなく検索するための独自検索エンジンと名寄せ技術を有すること、(3)情報量を活かしたSEO・ASOノウハウにより高い集客力を誇ること、(4)UI・UXにこだわったアプリの操作性等により、クライアントへの安定した送客を実現していること、(5)行動支援ソリューションサービスでは、競合他社に先行してサービスを開始し、ノウハウと運用実績を蓄積していること、(6)22/3期上期において、ストック型である行動支援ソリューションサービスの売上高比率が13.8%であること、(7)売上高営業利益率、自己資本利益率が高いこと等が特色及び強みとして挙げられる。

> 事業環境

◆ 拡大が見込まれる国内インターネット広告市場

同社は、インターネット上で、企業と生活者を結ぶプラットフォームサービスを主軸に運営しており、クライアント企業より、マーケティング支援費用とし課金報酬を受領している。よって、同社は、これらを内包するものである国内インターネット広告市場の動向の影響を受けると考えられる。

電通が公表した「日本の広告費」によると、20年の国内広告市場は前年比11.2%減と推計されているが、インターネット広告市場は前年比5.9%増の2兆2,290億円とプラス成長を維持している。また、インターネット広告費から、インターネット広告制作費と物販系ECプラットフォーム広告費を除いたインターネット広告媒体費は、同5.6%増の1兆7,567億円であった。21年のインターネット広告媒体費については、同7.7%増の1兆8,912億円と予測されている。

◆ 競合

ニフティ不動産やニフティ求人の競合企業としては、キャリアインデックス(6538 東証一部)や、じげん(3679 東証一部)が挙げられる。DFOの競合企業としては、フィードフォースグループ(7068 東証マザーズ)が挙げられる。オンライン内見の競合企業としては、日本情報クリエイト(4054 東証マザーズ)が挙げられる。

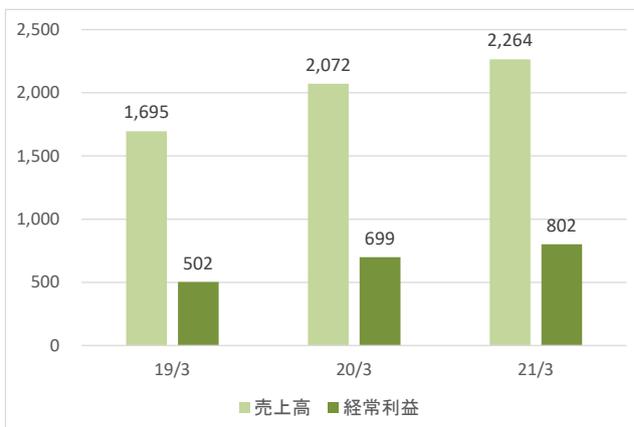
> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後1期目にあたる18/3期以降の業績が記載されている。18年2月23日に設立された同社は、4月から事業を開始しており、18/3期については売上高、営業損益は計上されていない。実質初年度であった19/3期は、売上高1,695百万円、経常利益502百万円であった。19/3期から21/3期に掛けては、主力サービスであるニフティ不動産の拡大と、DFO事業の譲受等により、売上高は年平均15.6%増加した(図表3)。

【図表3】業績推移

(単位:百万円)



(注) 19/3期は単体数値、20/3期以降は連結数値

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

一方、増収効果と、業務の内製化等に伴う外注費(業務委託費)の減少等により、経常利益は同 26.4%増加した。

◆ 21年3月期業績

21/3期の業績は、売上高2,264百万円(前期比9.2%増)、営業利益802百万円(同14.9%増)、経常利益802百万円(同14.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益507百万円(同0.5%増)であった(図表4)。

【図表4】20年3月期以降の業績の推移

	内訳	20/3期		21/3期			22/3期2Q累計	
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高		2,072	100.0	2,264	100.0	9.2	1,235	100.0
	行動支援プラットフォームサービス	2,001	96.6	2,055	90.8	2.7	1,065	86.2
	行動支援ソリューションサービス	71	3.4	208	9.2	193.1	170	13.8
売上原価		377	18.2	485	21.4	28.7	277	22.5
売上総利益		1,695	81.8	1,778	78.6	4.9	958	77.5
販売費及び一般管理費		997	48.1	976	43.1	-2.1	538	43.6
	販売促進費	348	16.8	401	17.7	15.3	191	15.5
	給料手当及び賞与	224	10.8	327	14.5	45.6	187	15.1
	退職給付費用	12	0.6	13	0.6	7.7	7	0.6
	外注費	208	10.1	29	1.3	-85.7	-	-
	のれん償却額	5	0.3	23	1.0	341.6	20	1.7
営業利益		698	33.7	802	35.4	14.9	419	33.9
経常利益		699	33.7	802	35.5	14.8	417	33.8
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益		505	24.4	507	22.4	0.5	267	21.6

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

サービス別売上高については、行動支援プラットフォームサービスは前期比2.7%の増加にとどまった。主力サービスのニフティ不動産は、ユーザー数が同43.9%増となったことから、送客数及び売上高が順調に増加したものの、ニフティ求人とニフティ温泉については、コロナ感染症の影響を受け、大幅な減収を余儀なくされた。一方、行動支援ソリューションサービスは、20年9月末にDFO事業を譲受したことから、同193.1%増加した。

売上総利益率は20/3期の81.8%から78.6%に低下した。単体決算の状況によると、売上高外注費率、売上高労務費率、売上高経費率のいずれもが連結ベースでも悪化したと思われる。一方、販管費は前期比2.1%減少した。給料手当及び賞与が同45.6%増、販売促進費が同15.3%増となったものの、業務の内製化に伴い、外注費(業務委託費)が同85.7%減少したため、全体では減少した。売上総利益率の悪化を販管費率の改善で吸収した結果、営業利益率は前期の33.7%から35.4%に上昇した。21/3期末の従業員数は、前期末比10名増の57名であった。

◆ 22年3月期上期業績

22/3期上期の業績は、売上高1,235百万円、営業利益419百万円であった。サービス別売上高は、行動支援プラットフォームサービス1,065百万円、行動支援ソリューションサービス170百万円であった。個別サービスでは、ニフティ不動産が前年同期に比べ好調であった模様である。

売上総利益率は前通期の78.6%から77.5%に低下した。クラウド利用料や外注費、ソフトウェア等の減価償却費の増加が大きかった模様である。一方、販管費は、給料手当及び賞与等の増加により、538百万円となった。販管費率は前通期の43.1%から43.6%に上昇した。結果、営業利益率は前通期の35.4%から33.9%に低下した。21年10月末時点の従業員数は、前期末比2名増の59名であった。

主力サービスのニフティ不動産では、4月からの転勤や就職、就学に伴い、毎年第4四半期(1~3月)にユーザー数や売上高が増加する季節性がある。同社の営業利益率にも、上期が低く、下期が高くなる季節性が存在すると推測される。

◆ 22年3月期の会社計画

22/3期の会社計画は、売上高2,717百万円(前期比20.0%増)、営業利益964百万円(同20.2%増)、経常利益932百万円(同16.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益601百万円(同18.4%増)である。

サービス別売上高では、行動支援プラットフォームサービスが前期比12.2%増の2,306百万円と見込まれている。うち、中核サービスであるニフティ不動産の売上高は同17%増と想定されている。一方、行動支援ソリューションサービスは同96.7%増の410百万円と見込まれている。うち、中核サービスであるDFOの売上高は同126.5%増と想定されている。

売上原価は600百万円(前期比23.7%増)、売上総利益率は77.9%と見込まれている。内訳としては、クラウド利用料が182百万円(同15.4%増)、外注費が128百万円(同66.7%増)、ソフトウェア償却費が100百万円(同68.4%増)と想定されている。

一方、販管費は1,152百万円(前期比18.0%増)と見込まれている。内訳としては、販売促進費・広告宣伝費が457百万円(同11.9%増)、人件費が584百万円(同16.9%増)と想定されている。なお、22/3期末の従業員数は、前期末比7名増の64名と計画されている。

営業外費用については、株式上場関連費用等により32百万円と見込まれている。一方、特別利益については見込まれていない。

> 経営課題/リスク

◆ ニフティ不動産以外の収益源の多様化等が経営課題

同社では、ニフティ不動産の売上高依存度が高く、ニフティ不動産以外に収益源を多様化することが経営課題であると認識としている。ニフティ不動産以外の行動支援プラットフォームサービスの強化や、行動支援ソリューションサービスの領域拡大等により、課題に対処する方針である。

◆ プラットフォーム会社の事業運営方法等の変更について

アプリストアや、Google 等の検索事業提携先においては、アプリの配布方法やルール・規約及び検索ロジック等の変更が行われる場合がある。同社は、各種の変更への迅速な対応や、リテンションやブランディングによるプラットフォームに依存しない利用拡大等に努めている。しかし、当該変更により、検索エンジン経由の集客力が低下したり、ユーザー数や送客数が減少したりした場合には、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 売上高の季節性について

主力サービスのニフティ不動産では、4 月からの転勤や就職、就学に伴い、毎年第 4 四半期(1~3 月)にユーザー数や売上高が増加する季節性があり、総売上高で見ても季節性が認められる。22/3 期売上高の四半期別の推移は図表 5 の通りである。

【 図表 5 】 21 年 3 月期の四半期売上高の推移

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高(千円)	430,153	477,686	551,601	804,953	2,264,393
構成比(%)	19.0	21.1	24.4	35.5	100.0

(注) 3Q と 4Q の売上高には、20 年 9 月末に事業譲受した DFO の数値が含まれている
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 特定顧客への依存について

22/3 期上期において、ニフティ不動産の主要顧客である売上高上位 2 社(リクルート、LIFULL)に対する販売実績が売上高全体の 54.6%を占めており、特定顧客への売上高の依存度が高い状況にある。同社は、当該顧客との関係の維持に努めている一方、新規取引先の開拓やニフティ不動産以外のサービスの強化等により、依存度を下げる取組みを行う方針である。しかし、何らかの事情により、当該顧客において事業方針の変更等がなされた場合、同社の経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2020/3		2021/3		2022/3 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,072	100.0	2,264	100.0	1,235	100.0
売上原価	377	18.2	485	21.4	277	22.5
売上総利益	1,695	81.8	1,778	78.6	958	77.5
販売費及び一般管理費	997	48.1	976	43.1	538	43.6
営業利益	698	33.7	802	35.4	419	33.9
営業外収益	1	-	2	-	0	-
営業外費用	0	-	1	-	2	-
経常利益	699	33.7	802	35.5	417	33.8
税引前当期(四半期)純利益	699	33.7	794	35.1	417	33.8
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	505	24.4	507	22.4	267	21.6

貸借対照表	2020/3		2021/3		2022/3 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,223	81.2	1,553	73.9	1,703	74.9
現金及び預金	891	59.2	1,109	52.8	1,271	56.0
売上債権	314	20.9	423	20.1	387	17.0
固定資産	283	18.8	548	26.1	569	25.1
有形固定資産	21	1.4	23	1.1	29	1.3
無形固定資産	147	9.8	327	15.6	348	15.3
投資その他の資産	114	7.6	197	9.4	192	8.5
総資産	1,506	100.0	2,102	100.0	2,272	100.0
流動負債	450	29.9	604	28.8	503	22.2
買入債務	56	3.8	148	7.1	153	6.8
固定負債	10	0.7	10	0.5	14	0.6
純資産	1,045	69.4	1,487	70.7	1,754	77.2
自己資本	1,032	68.5	1,487	70.7	1,754	77.2

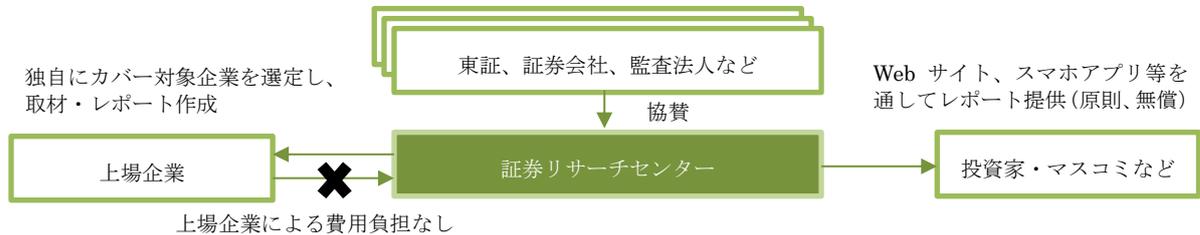
キャッシュ・フロー計算書	2020/3		2021/3		2022/3 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	530	702	297			
減価償却費	47	69	51			
投資キャッシュ・フロー	-128	-414	-135			
財務キャッシュ・フロー	-	-69	-			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	401	217	162			
現金及び現金同等物の期末残高	891	1,109	1,271			

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
日本証券業協会
監査法人 A&A パートナーズ

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
三優監査法人
日本証券アナリスト協会
宝印刷株式会社

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
太陽有限責任監査法人
エイチ・エス証券株式会社
株式会社プロネクサス

野村證券株式会社
株式会社 ICMG
株式会社 SBI 証券
いちよし証券株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。