

2024年6月15日開催（4262）ニフティライフスタイル

お時間によりお答えいただけなかったご質問へのご回答

優待について、私は行けそうな温浴施設があり申し込みましたが、選べる数が少ないと感じました。来年度は選べる温浴施設が増えるのでしょうか。

- 2025年3月期につきましては、みなさまにとって、どんなものがより良い株主優待なのか、社内での議論はもちろん、アンケートなどでの株主様の声をお聞きしながらアップデートしていければと考えております。

ドアーズの買収は貴社の業績に相当貢献すると思うのですが、違いますか。

- ドアーズ社単体の前年度実績では売上高 10.5 億円、営業利益 1.7 億円ですので、連結貢献は大きいと考えております。加えて、ドアーズ社が当社グループに参画することにより、不動産テック領域における周辺領域として新たにリフォーム(外壁塗装)領域へ参入し、親和性の高いビジネス間での連携を通じた業況の拡大が見込めます。また、当社の強みであるデジタルマーケティング力を活用し、オーガニック集客の強化やプロモーション施策の最適化を図ることで、ドアーズ社が持つ施工店ネットワークや営業力等の競争優位性の更なる強化を目指すことが可能となります。2025年3月期の通期連結業績につきましては期初予想を修正をしておりますので、詳細は2024年6月28日付公表の「業績予想の修正及び新たな項目の開示に関するお知らせ」をご覧ください。

御社が重視している KPI を教えてください。

- 当社グループは2023年5月に中期経営計画を公表しており、定量目標として、2026年3月期の売上高 45.5 億円、営業利益 10 億円を目指す方針を掲げております。重視している指標としては、計画目標としている売上高成長と営業利益成長となりますが、M&A が今後増えることを考えると、収益力を示す EBITDA も重視していきたいと考えております。主力サービスであるニフティ不動産やニフティ温泉では、MAU(月間利用者数)、送客数を重視しております。

ドアーズがやっている外壁塗装専門サイトの競合はどこですか？

- 競合は Speee 社の「ヌリカエ」等になります。
- ドアーズ社の優位性は、国内最大規模の加盟店を誇るもののほか、コールセンターを活用したユーザーコミュニケーションやオペレーション力(追客支援)となります。