

# 2015年3月期 決算説明会

2015年4月  
ニフティ株式会社

### 1.掲載された情報についてご注意いただきたい点

当資料を通じ、ニフティ株式会社(以下、「当社」といいます。)は、当社の財務情報、経営指標等の情報の開示を行います。当社は、当資料を通じて情報開示を行うにあたり細心の注意を払っておりますが、当資料に掲載した情報について内容の正確性等を保証いたしません。

当資料による情報開示は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する最終的な決定は、ご自身の判断でお願い致します。

当社は、当資料に掲載された情報を利用したことにより生じたいかなる損害についても、一切責任を負いません。

### 2.将来の見通しに関する事項について

当資料に掲載されている情報には、業績予測等の将来の見通しに関する記述が含まれていますが、これらはリスクや不確実性を内包するものです。

業績予測等の将来の見通しに関する記述は、その実現性を保証するものではなく、当社を取り巻く経営環境や市場動向の変化等により、実現しない可能性があることにご注意ください。

### 3.当資料の運用について

当資料は予告なく配布の中止や内容の変更を行うことがあります。当社は、当資料を利用できなかったことにより生じたいかなる損害についても、一切責任を負いません。

以上

# 2015年3月期(2014年度) 決算概況

# 連結損益計算書(前回公表計画比)

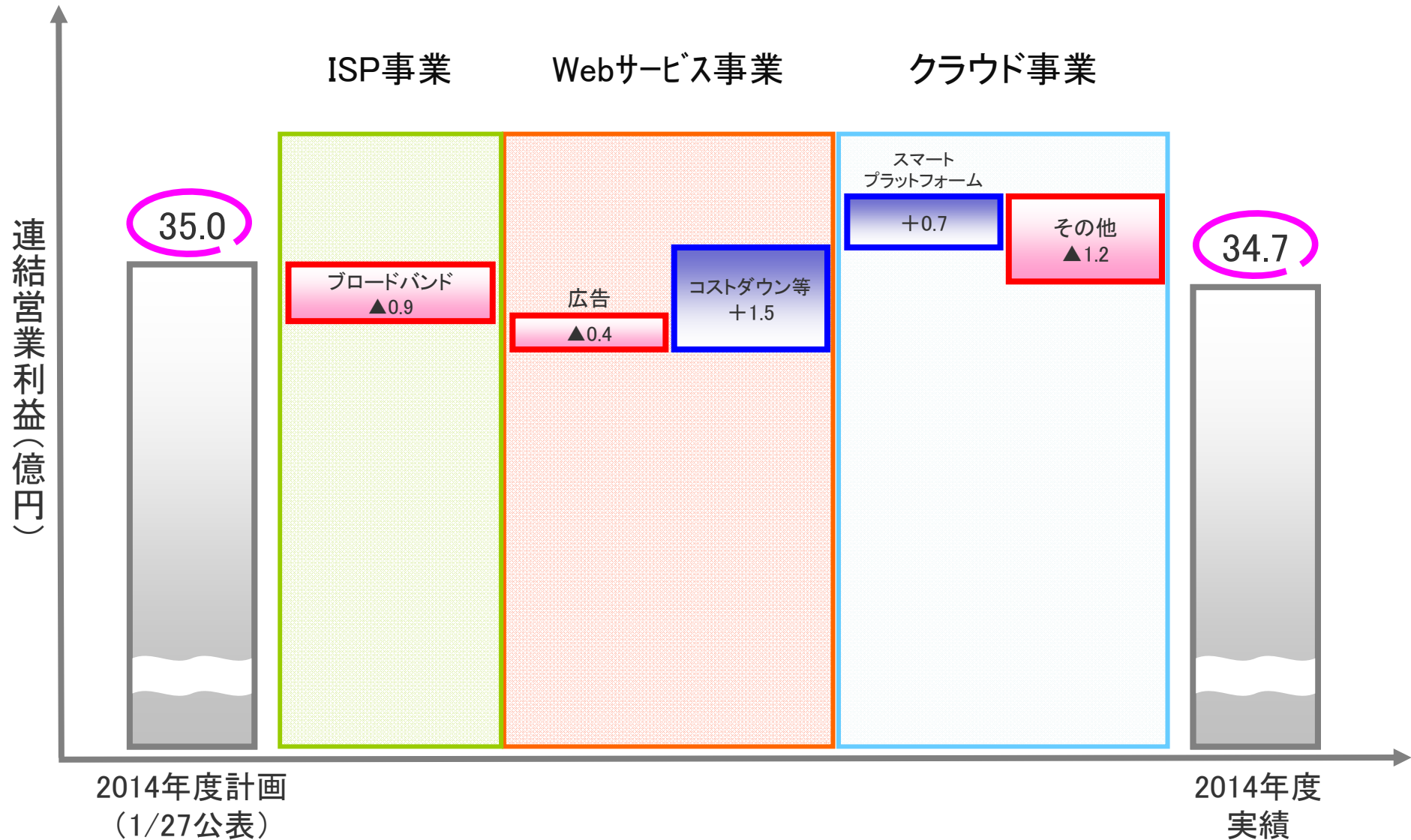
(百万円)

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期	前回計画比 (1/27公表比)
売上高	16,876	16,674	16,557	16,614	66,723	▲ 276
ISP事業	12,598	12,214	11,998	11,934	48,746	▲ 253
Webサービス事業	3,179	3,235	3,240	3,351	13,005	+5
クラウド事業	1,098	1,225	1,318	1,328	4,970	▲ 29
営業利益	948	1,041	821	665	3,476	▲ 23
ISP事業	1,353	1,198	1,036	676	4,265	▲ 84
Webサービス事業	221	296	294	449	1,261	+111
クラウド事業	71	187	200	188	648	▲ 51
調整額	▲ 698	▲ 640	▲ 710	▲ 649	▲ 2,699	+0
経常利益	926	1,027	793	571	3,319	▲ 80
四半期(当期)純利益	633	688	561	296	2,181	▲ 118

## 【営業利益の前回計画比(1/27公表比)】

- ISP事業は、トラフィック増による回線費用の増加により減少
- Webサービス事業は、外注費などの見直しによるコストダウンで増加
- クラウド事業は、人件費の増加などにより減少

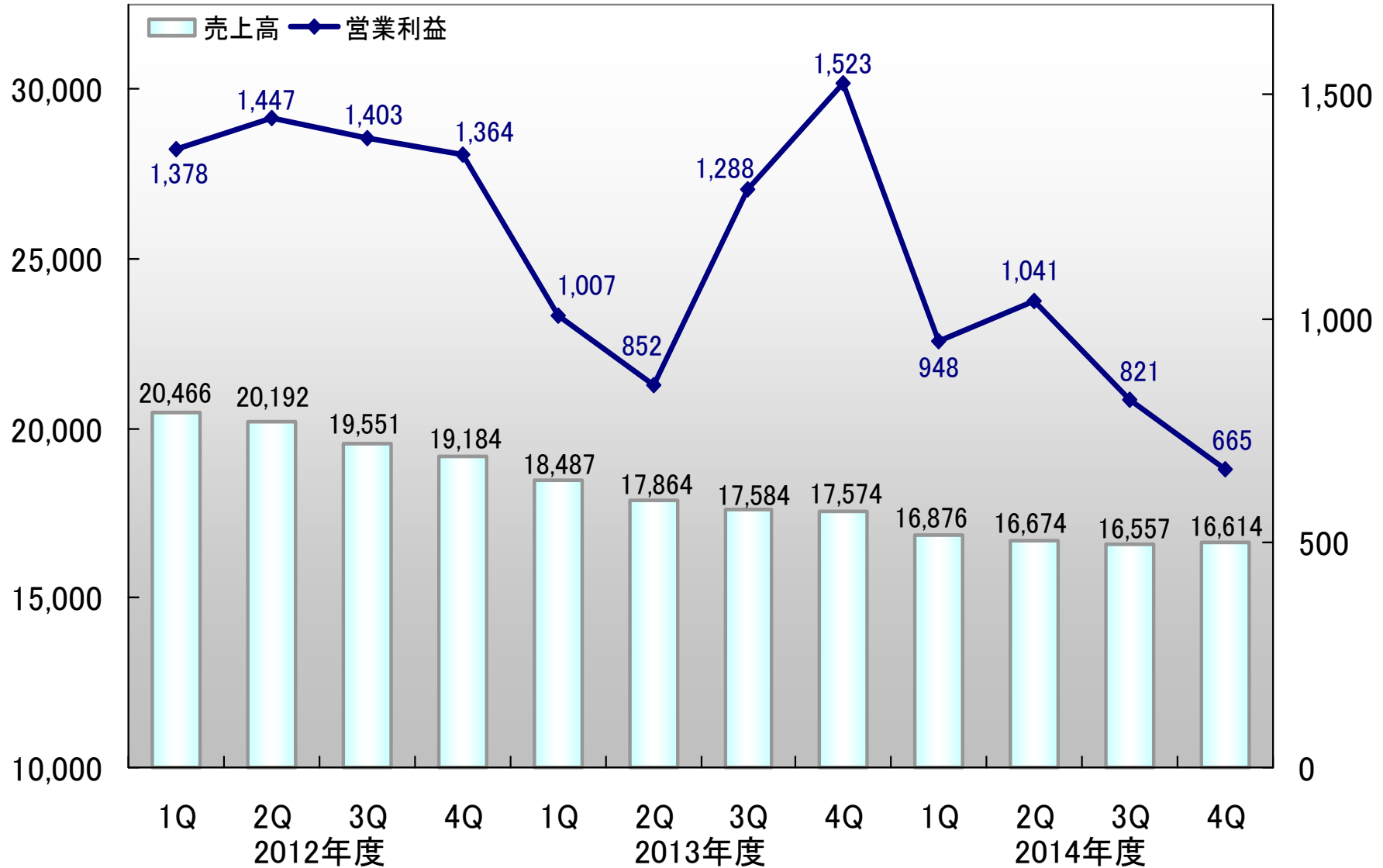
# 連結営業利益の主な増減(前回公表計画比)



# 売上高・営業利益推移

売上高(百万円)

営業利益(百万円)



# 連結損益計算書(前年度比)

(百万円)

	2013年度	2014年度	前年度比
売上高	71,511	66,723	▲6.7%
ISP事業	52,982	48,746	▲8.0%
Webサービス事業	14,280	13,005	▲8.9%
クラウド事業	4,249	4,970	+17.0%
営業利益	4,671	3,476	▲25.6%
ISP事業	5,257	4,265	▲18.9%
Webサービス事業	1,264	1,261	▲0.2%
クラウド事業	670	648	▲3.3%
調整額	▲2,521	▲2,699	-
経常利益	4,525	3,319	▲26.6%
当期純利益	2,609	2,181	▲16.4%

## 【前年度比】

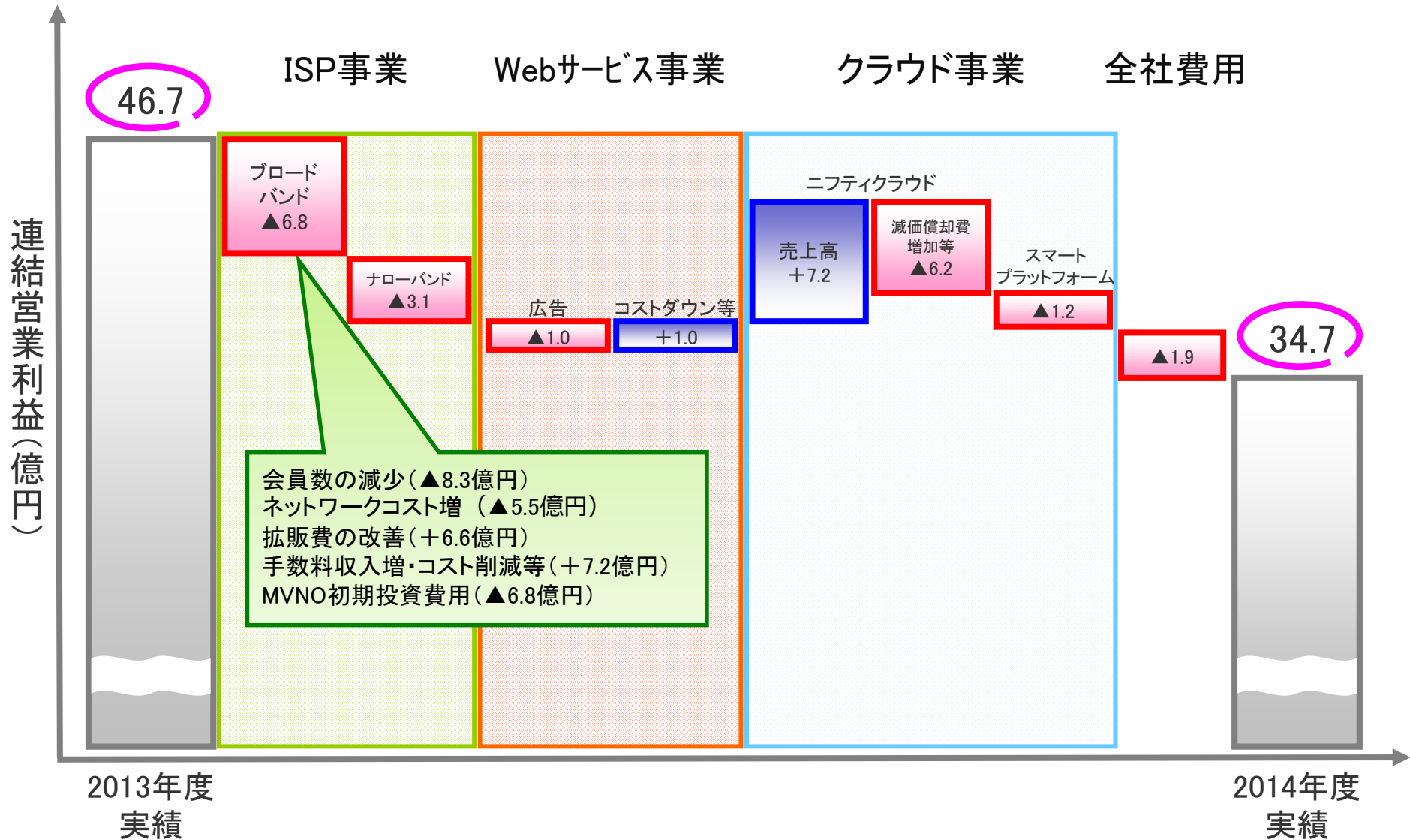
(売上高)

- ・ISP事業は、主にISP料金のみの商品へのシフトと会員数減少により減収
- ・Webサービス事業は、広告の売上高減少により減収
- ・クラウド事業は、ニフティクラウド(IaaS)の売上高増加により増収

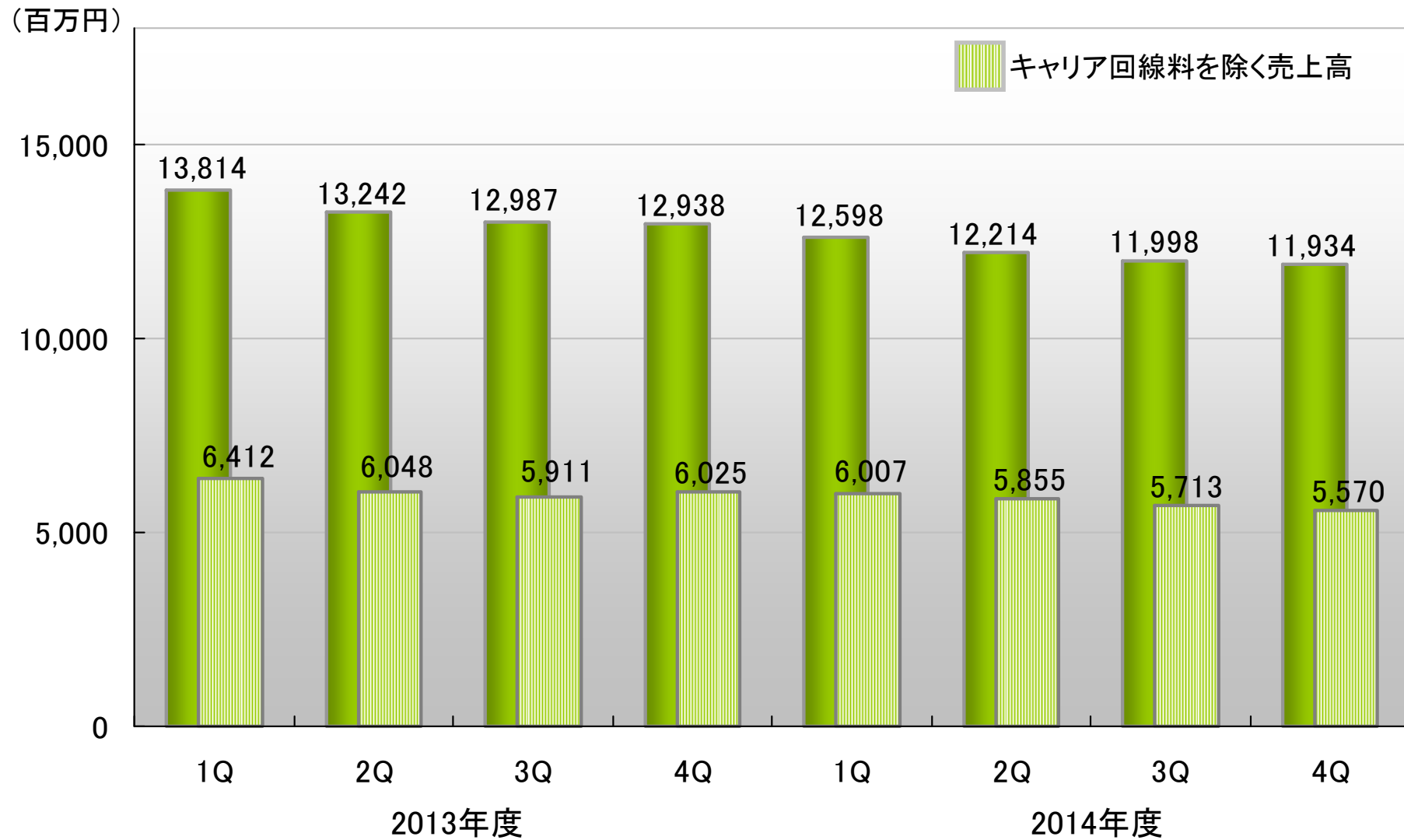
(営業利益)

- ・ISP事業については、次ページを参照
- ・Webサービス事業は、検索連動型広告の利益減少はあったが、外注費の見直しなどのコストダウンを図ったことで前期水準を確保
- ・クラウド事業は、ニフティクラウド(IaaS)の利益増加はあったが、設備増強に伴う減価償却費の増加とスマートサーバの費用増加により減益

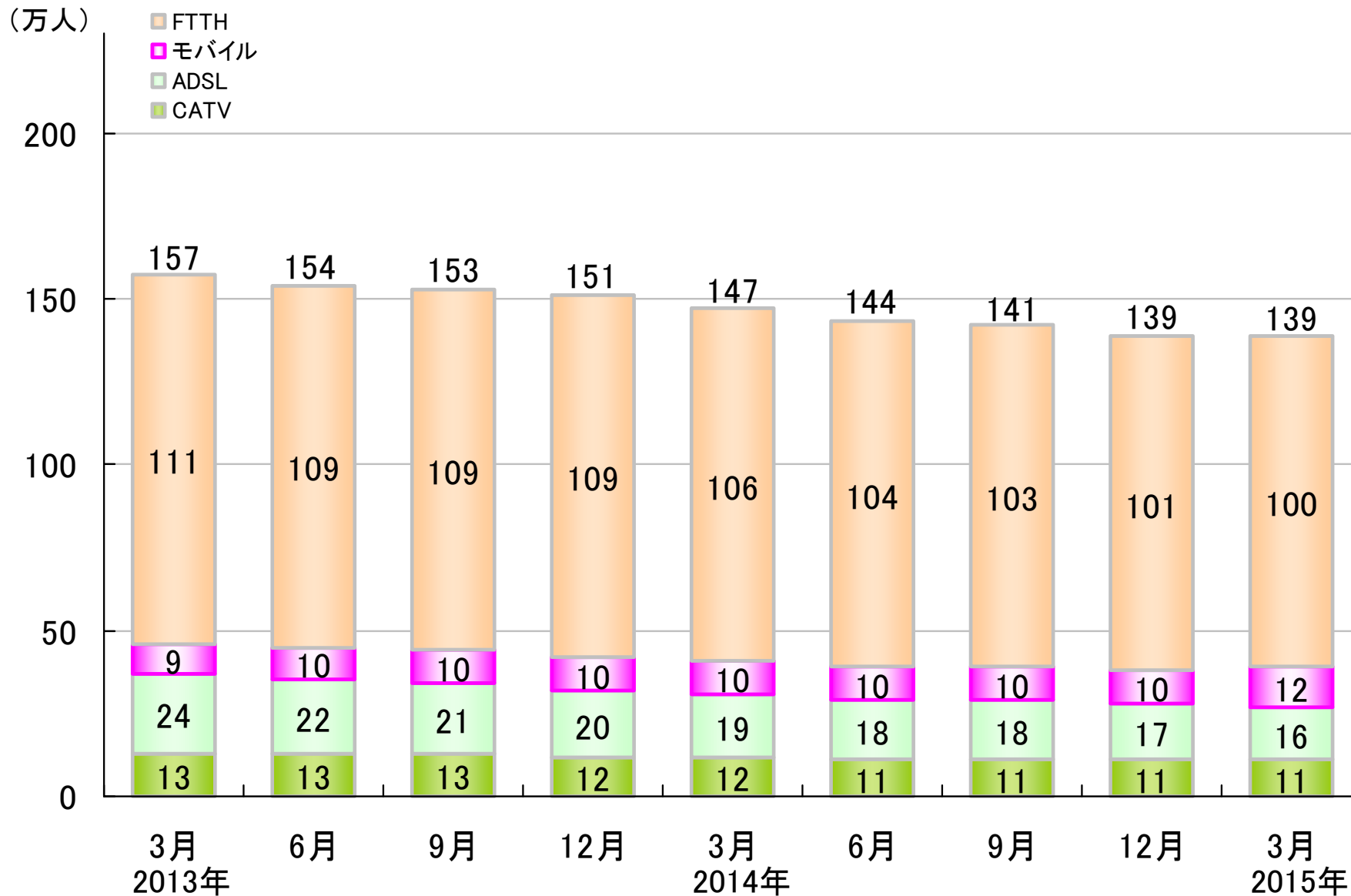
# 連結営業利益の主な増減(前年度比)



# ISP事業の売上高推移

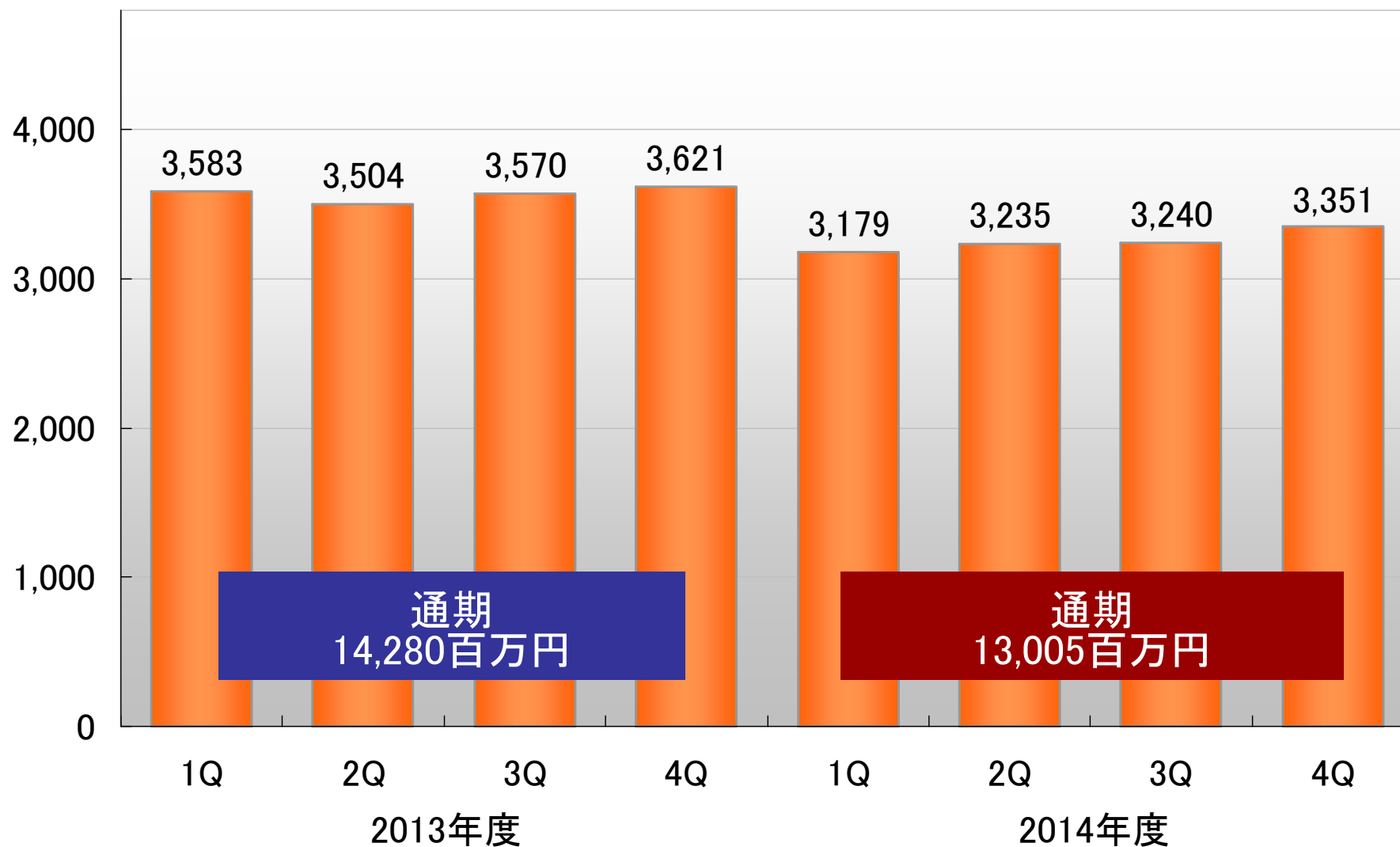


# ブロードバンド接続会員数の推移



# Webサービス事業の売上高推移

(百万円)



# Webサービス事業の売上高推移(内訳)

## 広告・マーケティング

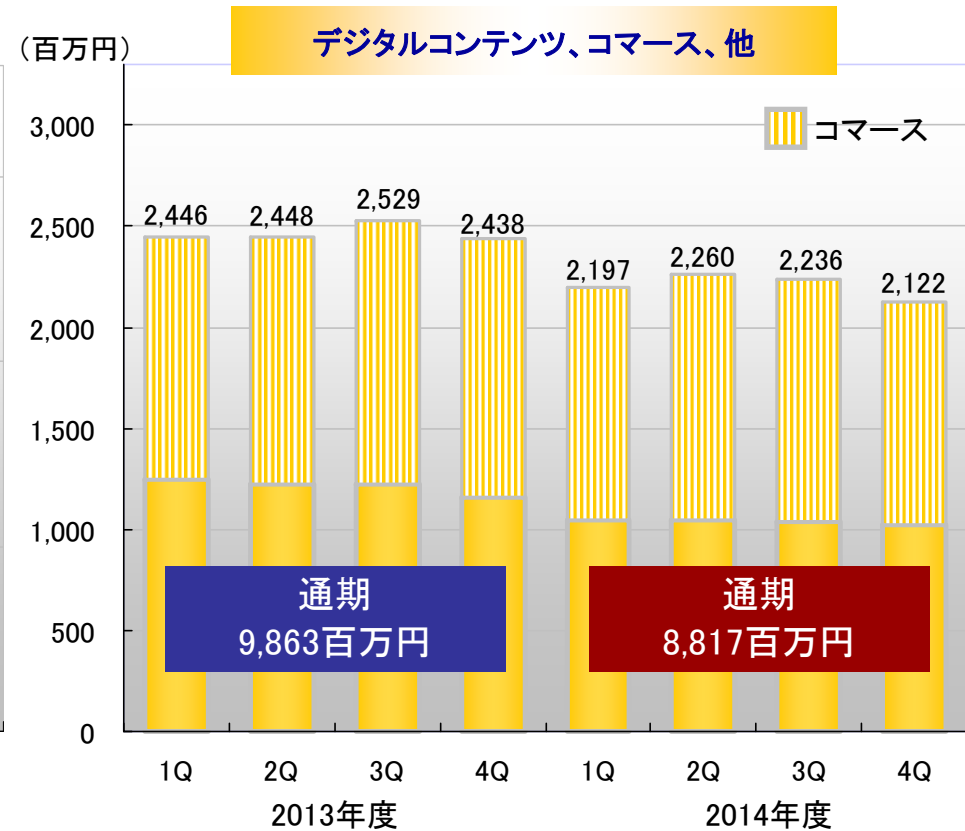
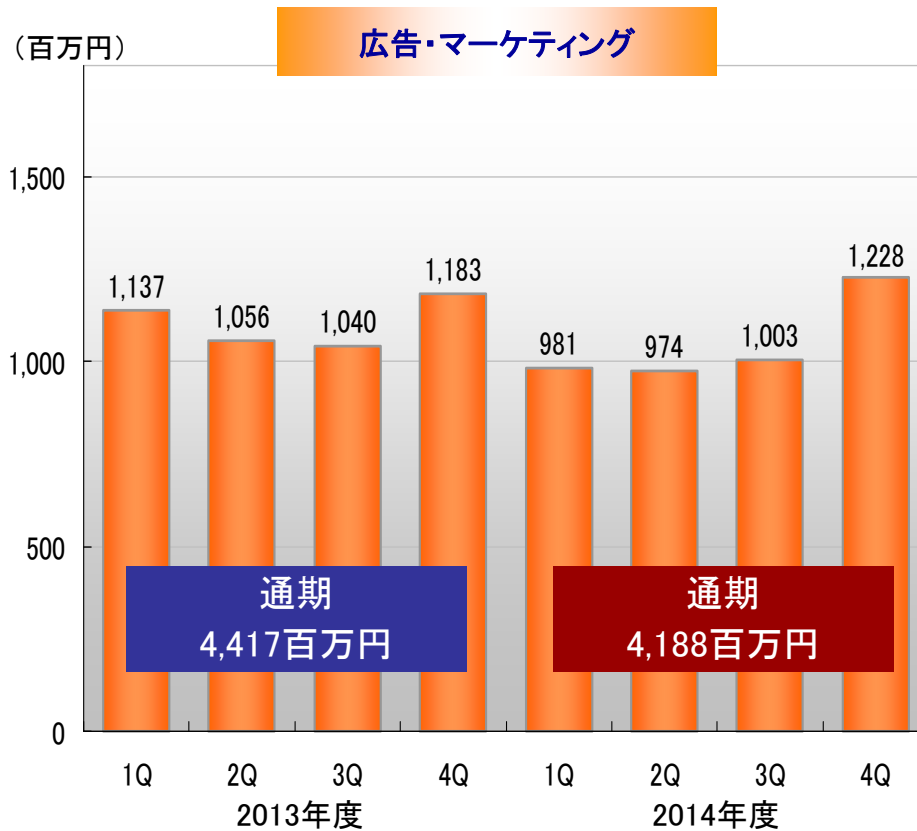
- ・バナー広告
- ・検索連動型広告
- ・タイアップ広告  
シュフモなど
- ・マーケティング
- ・リサーチ
- ・商品検索
- ・データフィード

## デジタルコンテンツ

- ・企業情報
- ・住宅地図
- ・占い

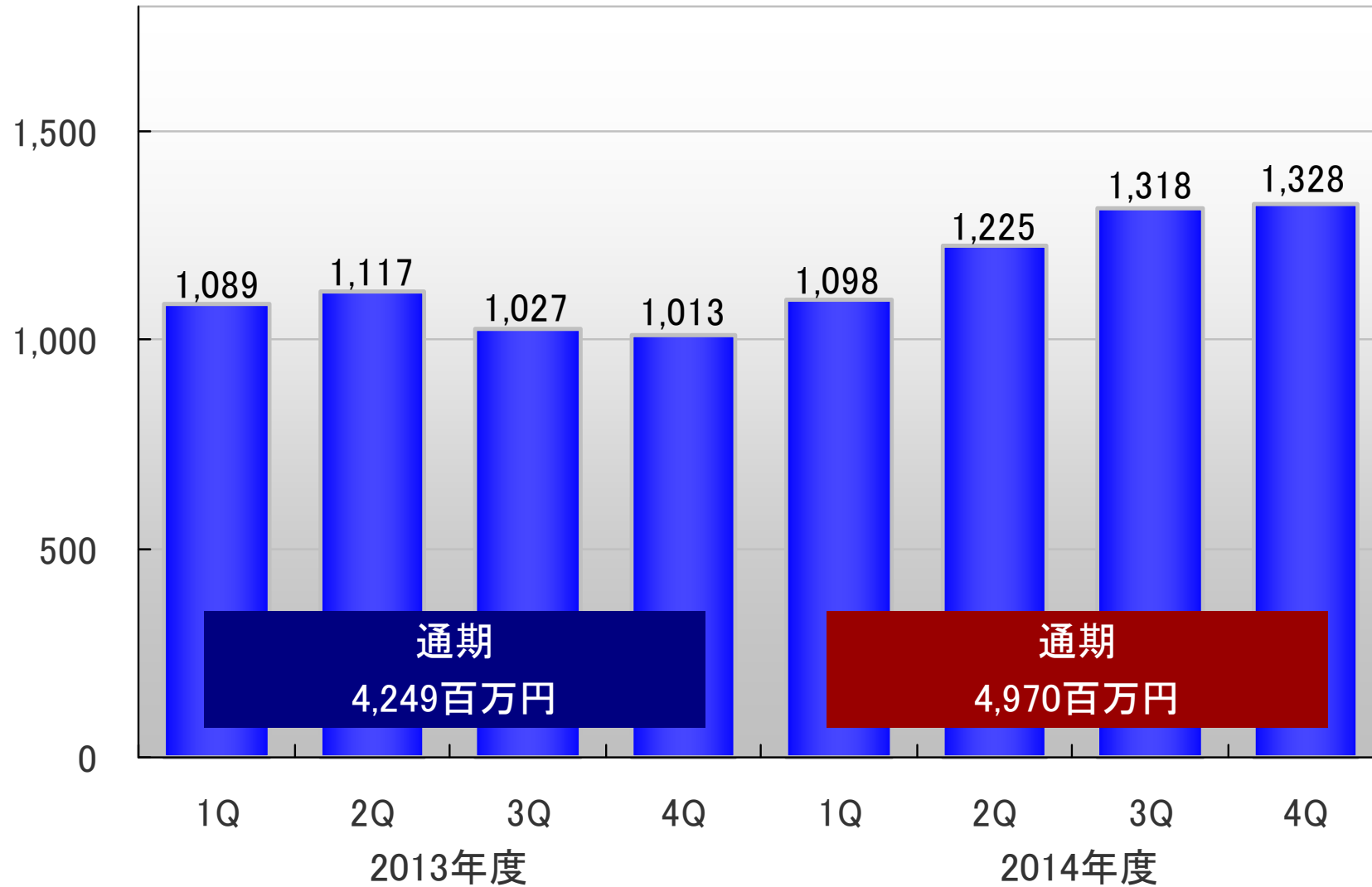
## コマース

- ・ペット関連



# クラウド事業の売上高推移

(百万円)



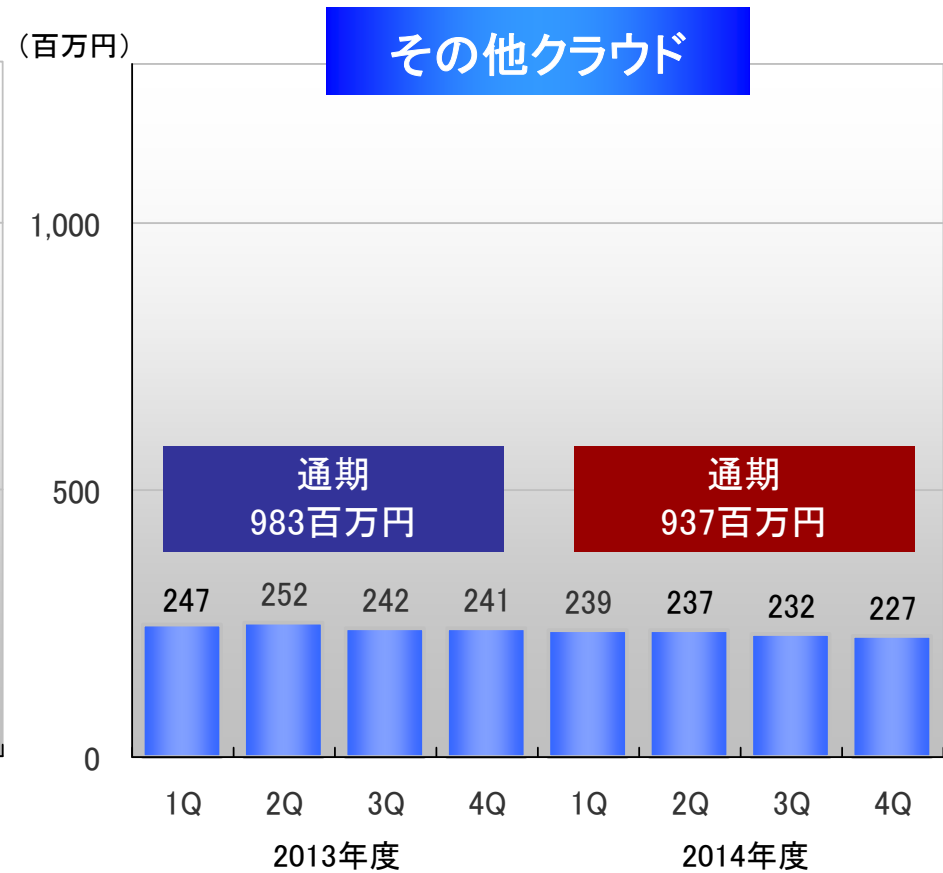
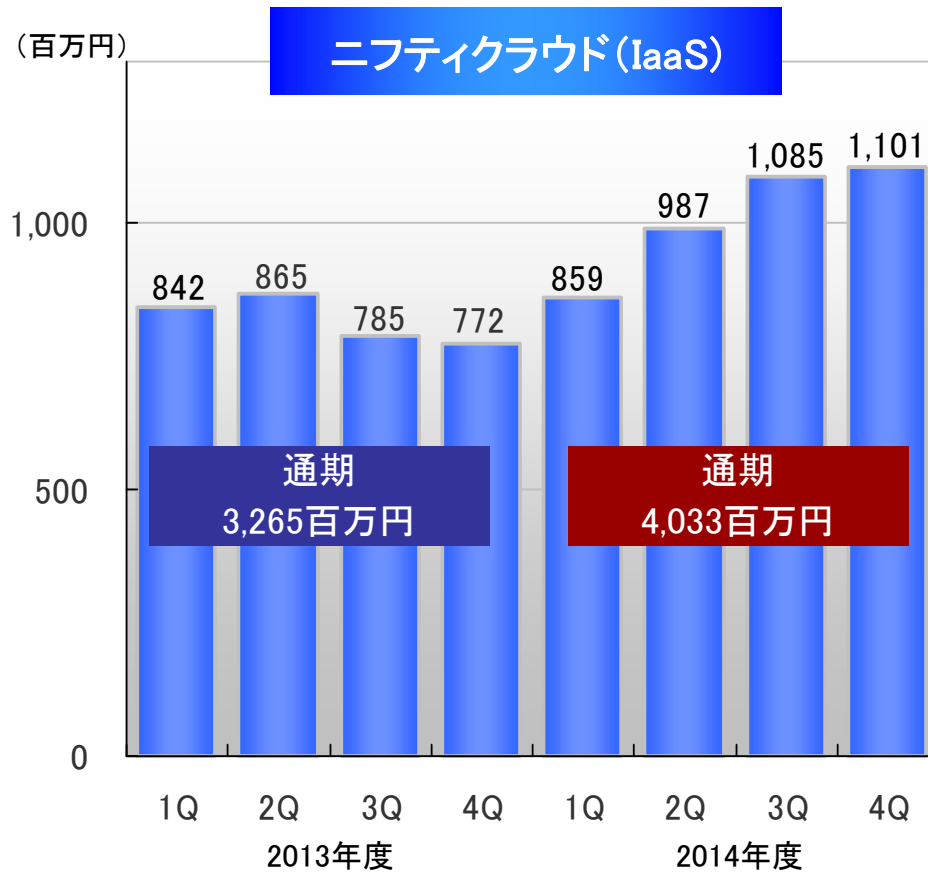
# クラウド事業の売上高推移(内訳)

## ニフティクラウド内訳

- IaaS
- ソリューション
- OEM

## その他内訳(商品名)

- ニフティクラウド/ビジネスメール
- メールゲートウェイ
- ベーシックホスティング
- スマートサーバ



# 連結貸借対照表 他

## 連結貸借対照表

資産の部	2013年度末	2014年度末	増減額
現金及び預金、預け金	16,487	18,518	+2,030
売掛金	12,148	11,578	▲ 570
その他	1,288	1,762	+474
流動資産合計	29,925	31,859	+1,934
有形固定資産	4,156	3,980	▲ 175
無形固定資産	5,328	4,851	▲ 476
投資その他の資産	2,861	3,118	+256
固定資産合計	12,346	11,951	▲ 395
資産合計	42,271	43,811	+1,539

(百万円)

負債の部・純資産の部	2013年度末	2014年度末	増減額
流動負債	10,870	11,346	+476
固定負債	1,450	904	▲ 545
負債合計	12,320	12,251	▲ 68
株主資本	30,516	32,332	+1,815
その他の包括利益累計額	▲ 647	▲ 842	▲ 194
(内、その他有価証券評価差額金)	(165)	(199)	(+34)
少数株主持分	82	69	▲ 12
純資産合計	29,951	31,559	+1,608
負債純資産合計	42,271	43,811	+1,539

## 連結キャッシュ・フローの状況(2014年度) (百万円)

営業活動によるCF	6,129
投資活動によるCF	▲ 3,062
財務活動によるCF	▲ 1,036
キャッシュ・フロー合計	2,030

## 設備投資明細 (百万円)

	2014年度 実績	2015年度 計画
取得	2,783	3,500
減価償却費	3,268	3,500

# 2015年度計画

# 連結通期業績計画

(百万円)

	2014年度 実績	2015年度 計画	前年度比
売上高	66,723	72,000	+7.9%
ISP事業	48,746	52,500	+7.7%
Webサービス事業	13,005	13,500	+3.8%
クラウド事業	4,970	6,000	+20.7%
営業利益	3,476	1,400	▲59.7%
ISP事業	4,265	2,000	▲53.1%
Webサービス事業	1,261	1,350	+7.0%
クラウド事業	648	750	+15.7%
調整額	▲2,699	▲2,700	-
経常利益	3,319	1,350	▲59.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,181	900	▲58.7%

## 【営業利益の前年度比】

- ISP事業は、光コラボレーションおよび「NifMo」対応のための費用増加などにより大幅減益
- Webサービス事業は、マーケットプレイス型事業の伸びで検索連動型広告の減少をカバーし増益
- クラウド事業は、ニフティクラウド(IaaS)の売上高増加に伴う利益増加で、スマートプラットフォーム事業の費用増加をカバーし増益

# 2014年度の総括

## ◇ ISP事業は、採算性重視のチャンネル別獲得を継続

- MVNOサービス「NifMo」の拡販に注力(2014年11月)
- 光コラボレーションモデルへの対応(2015年3月)
- BB接続会員数は139万人で前年度末比▲8万人

## ◇ Webサービス事業は、マーケットプレイス型事業モデルへの転換とスマートデバイス向けサービス開発に注力

- スマートデバイスからのアクセスが急増しているため  
アプリ開発に注力し、サービスへの誘導を推進

## ◇ クラウド事業は、エンタープライズ向け機能強化と新規案件獲得、スマートプラットフォーム事業に取り組む

- ネットワーク機能の強化(2014年11月)
- 海外展開
- 「常時安全セキュリティ24プラス」提供開始(2015年2月)

# 1. ISP事業～MVNOサービス「NifMo」

@nifty 



## ◇「NifMoバリュープログラム」からのショッピングやアプリのダウンロードでスマホ代を安くする。(提供開始:2014年11月)

ショッピングから旅行、グルメ、  
アプリのダウンロードまで、  
身の回りのいつものサービスで  
料金を割引く仕組み

※平均割引還元実績は637円  
(2015年3月度)



# 1. ISP事業～MVNOサービス「NifMo」

## ◇提供開始から順調に増加

### 「NifMo」申し込み数の推移

■ SIMのみ ■ 端末セット



提供開始  
2014年11月

2015年4月現在

# 1. ISP事業～光コラボレーションモデルへの対応

- ◇ ISP部分と光回線部分が別々だったサービス、サポート、請求をワンストップで提供する「@nifty光」を開始(2015年3月)
- ◇ MVNOサービス「NifMo」とのセット割、「@nifty光 × auセット割」など、モバイル回線とのセット利用で料金が割り引かれるサービスを提供開始(2015年3月)  
「ドコモ光」へも対応
- ◇ ISPが独自で企画できるというメリットを活かしたサービスを展開予定



下り最大概ね1Gbps<sup>※1</sup>の料金定額プラン

お得な光ファイバー新登場

月額費用 24カ月間 **3,850**円/月<sup>※2</sup>～  
(税抜)

2015年3月1日から2015年8月31日まで [詳しくはこちら](#)

@nifty光  
With NTT東日本  
With NTT西日本

@nifty光がもっと**お得**になる!

@nifty光 × auセット割

auスマートフォン / 4G LTEタブレット / auケータイ<sup>※1</sup>と一緒に使うと

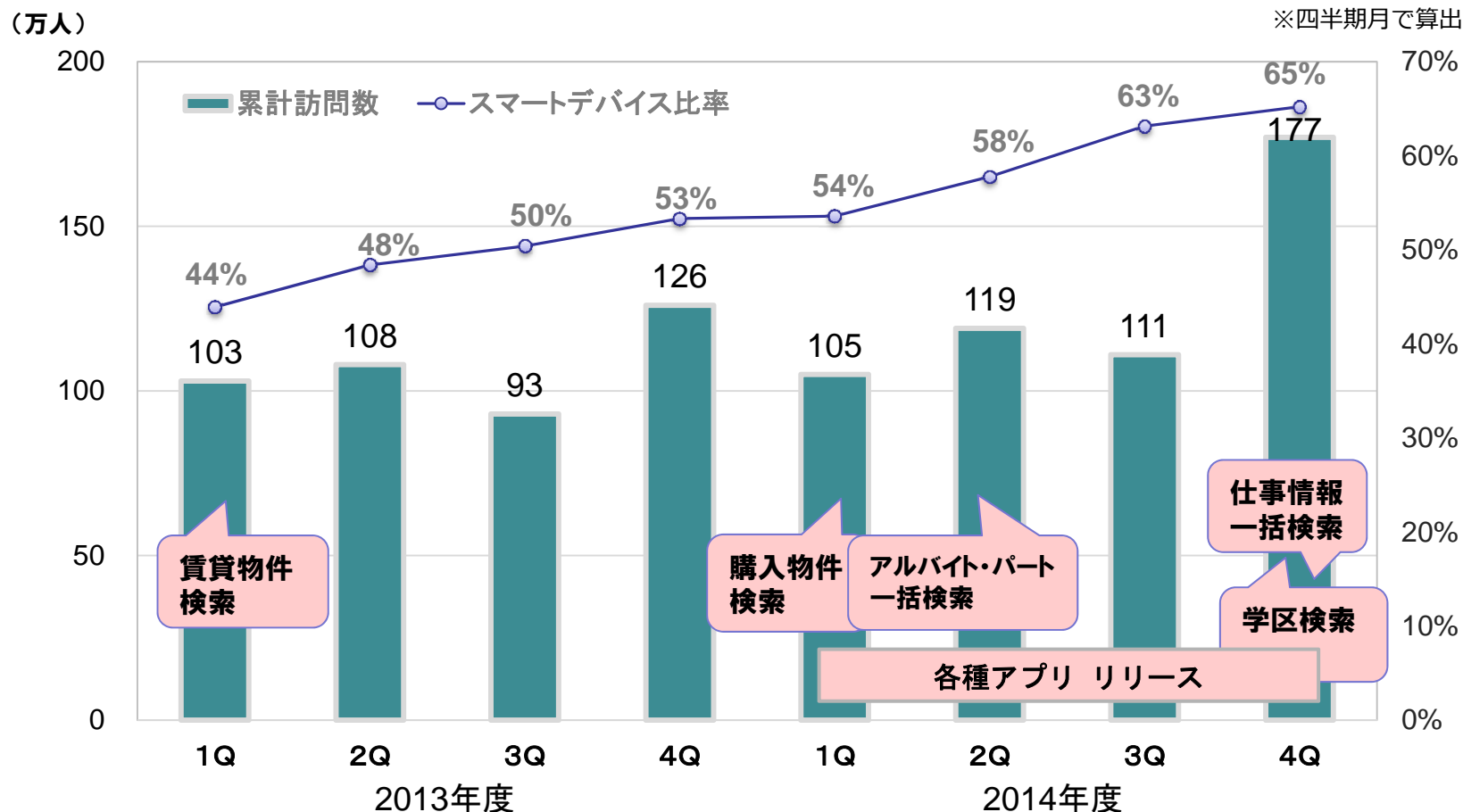
@nifty光の月額費用が最大 **1,200**円/月<sup>※2</sup> 割り引き!



## 2. Webサービス事業～マーケットプレイス型事業モデル @nifty

- ◇ 主力の不動産と求人サービスは、訪問者数が順調に増加
- ◇ スマートデバイスへの最適化とアプリ展開を進め、訪問者数に占める比率は65%まで拡大

### 不動産と求人の訪問者数、スマートデバイス比率の推移



## 2. Webサービス事業～シュフモ

@nifty

- ◇集客の一環として「シュフモ for ドコモプレミアクラブ」提供開始  
(2015年3月)
- ◇同会員向けのマーケティング支援サービス「レシートリワード」提供開始  
(2015年3月)
- ◇クックパッドと連携してメーカー向け広告商品の共同提供を開始  
(2015年4月)

シュフモ for docomo プレミアクラブ

特売あり! マイチラシ キャンペーン お知らせ

本日の特売から作れるレシピ 豆のソテー

大口店

Shufumo

スーパーのチラシ検索はシュフモ!  
チラシを見たいスーパーを検索して  
特売情報をチェック!

おかげさまで25周年 感謝祭

トマト 2個 ¥198

カナダ産豚肉ロース冷しゃぶ用 (100g当) 豚肉均一セール!! ¥104

カナダ産豚肉ロース (100g当) ¥104

お気に入りスーパーの特売情報チェックしてますか?

### 3. クラウド事業～機能強化

◇ エンタープライズの要請に応え、さまざまな機能エンハンスを実施

2013年度

2014年度上期

2014年度下期

- ・SSD
- ・セキュアネットワーク★
- ・障害お知らせ通知★
- ・SLA99.99%★
- ・遠隔Backup for NA★
- ・mobile backend
- ・ハコクラ★
- ・シンプルファイルサーバ★
- ・電話技術サポート★
- ・Office対応★

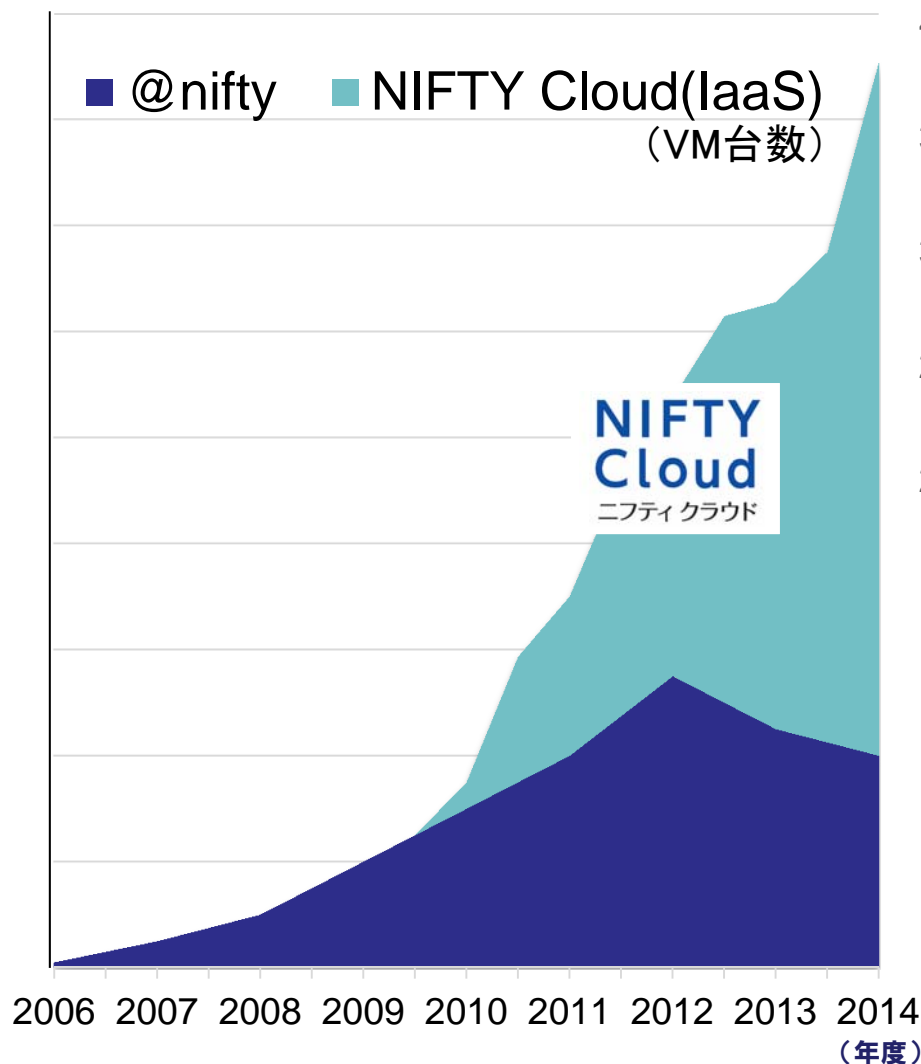
- ・シンプルVPN★
- ・専有コンポーネント★
- ・経産省補助金認定★
- ・独SAP社認定取得★
- ・スナップショット★
- ・Automation ★
- ・有人監視★

- ・Type-e 14タイプ追加★
- ・ネットワーク機能強化★
- ・RedHat Cloud Access対応★
- ・CoreOS パブリックイメージ
- ・ハイスpekサーバ追加★
- ・ESS(メール配信)強化
- ・クレジット(プリペイド購入)★
- ・Trend Micro DeepSecurity™ as a Service提供★

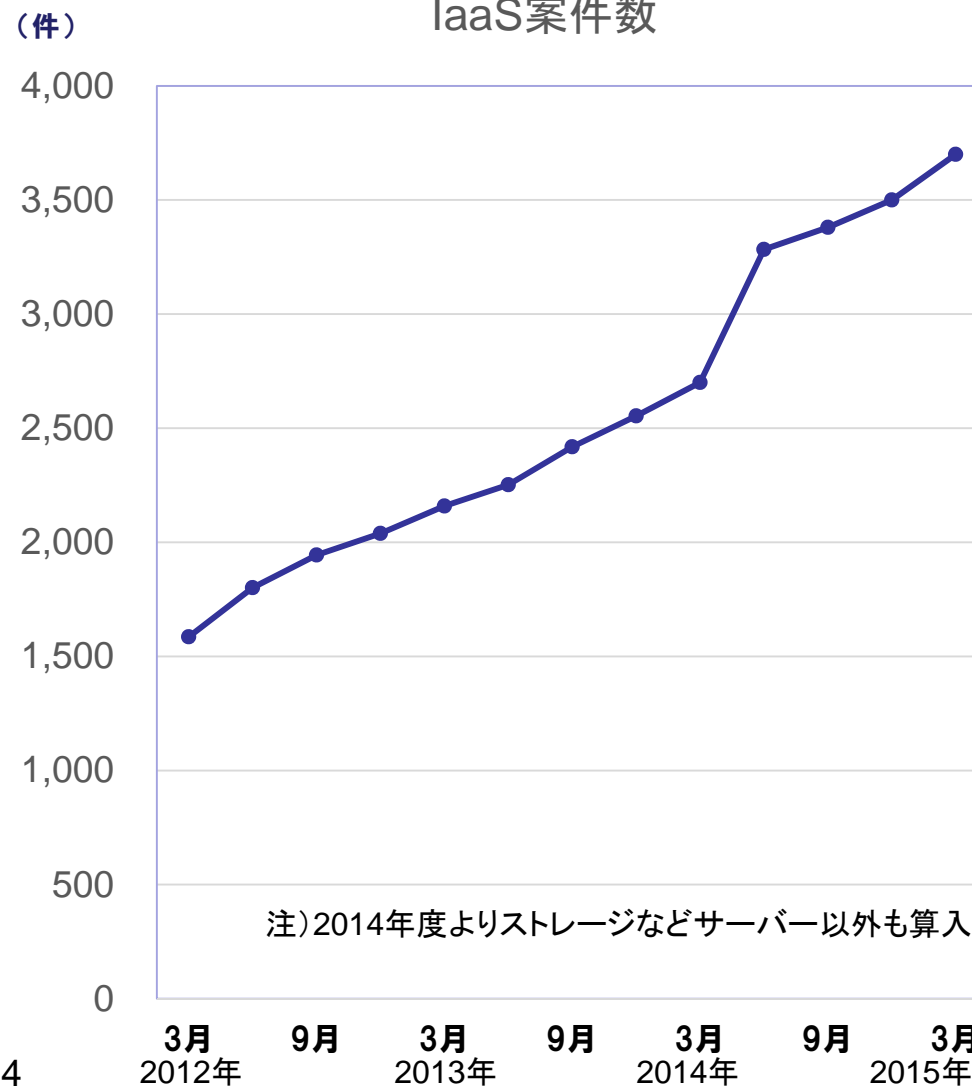
★エンタープライズ向けエンハンス

### 3. クラウド事業～VM数、案件数は順調に拡大

サーバー数の推移図



IaaS案件数



### 3. クラウド事業～トピックス

#### ◇クラウドランキング選出(2015年3月)

日経BP社 第10回 クラウドランキング  
クラウド基盤サービス(IaaS/PaaS)部門で  
ベストサービスに選出



#### ◇スマートフォン & モバイルEXPO「秋」出展

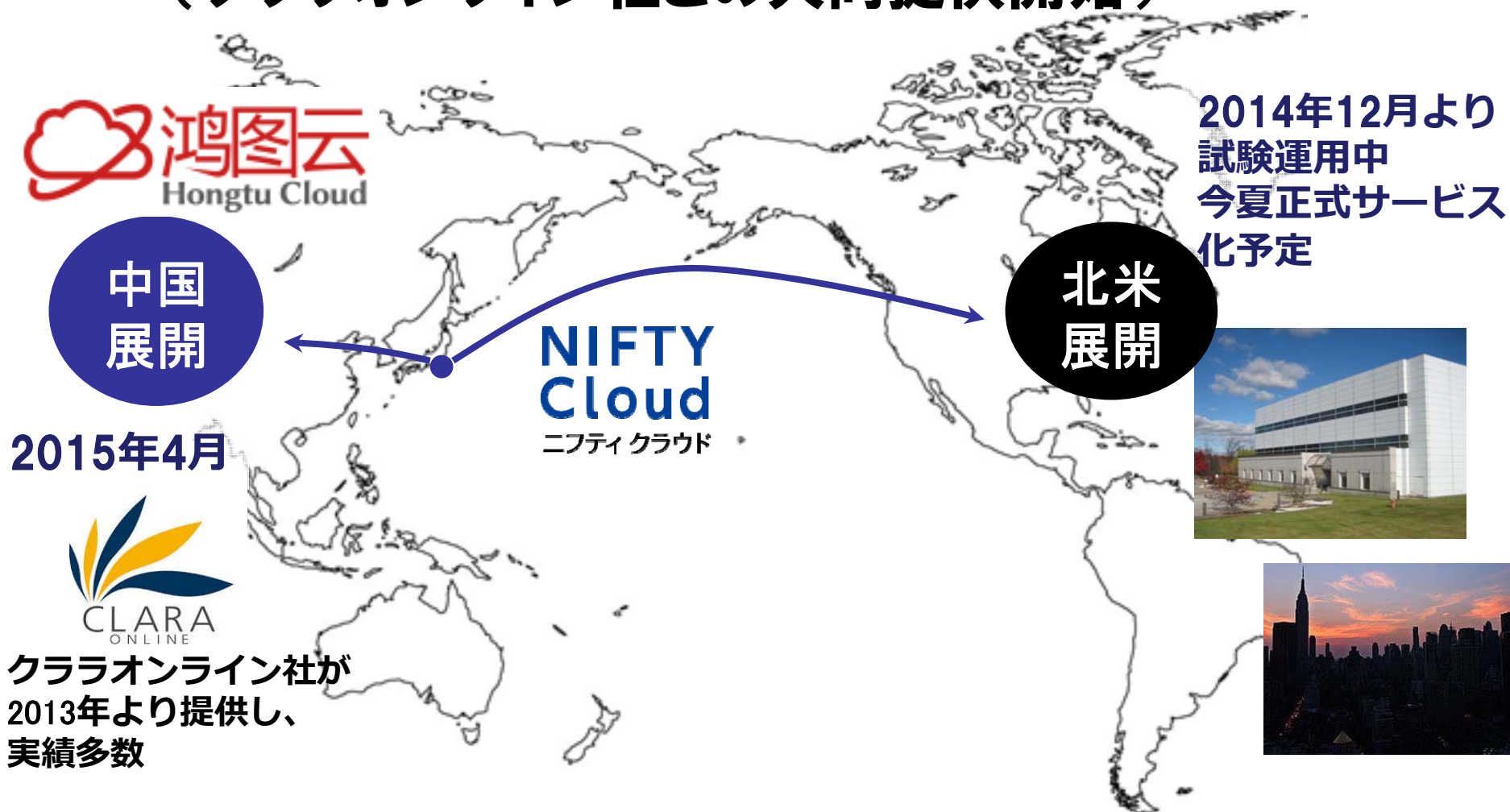
#### ◇ニフティクラウド5周年

国産クラウドとして2010年に誕生  
2015年1月27日に5周年を迎え  
3,700案件の導入実績  
(2015年3月現在)



### 3. クラウド事業～海外展開について

◇ 中国にてクラウドサービス「ホンツーユン」を提供開始  
(クララオンライン社との共同提供開始)



◇文部科学省「平成26年度『青少年の体験活動推進企業表彰』」にて  
「審査委員会奨励賞」を受賞(2015年2月) (2014年度は、計72授業を開催)



# 2015年度の方向性について

## 当社が直面している課題

- ISP事業の競争力の維持
- Webサービス事業、クラウド事業の強化
- 新規事業の立ち上げ等の施策による事業基盤の拡大・強化



## 経営方針

中期的な収益基盤および顧客基盤を再構築するため、攻めの経営に転じる

- ISP事業は、「@nifty光」、「NifMo」拡販に注力
- Webサービス事業は、引き続きマーケットプレイス事業モデルの推進とアプリ開発に注力
- クラウド事業は、「ニフティクラウド」の海外展開とIoT対応を推進

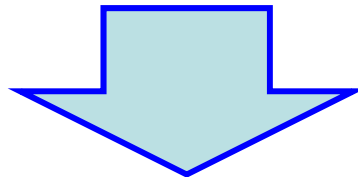
## 具体的施策を推進し、顧客基盤および収益基盤の安定化を図る

### 1. リテンション施策の推進

- 顧客流動化に備え、「@nifty光」へ転用、「@nifty光 × auセット割」拡販などに注力

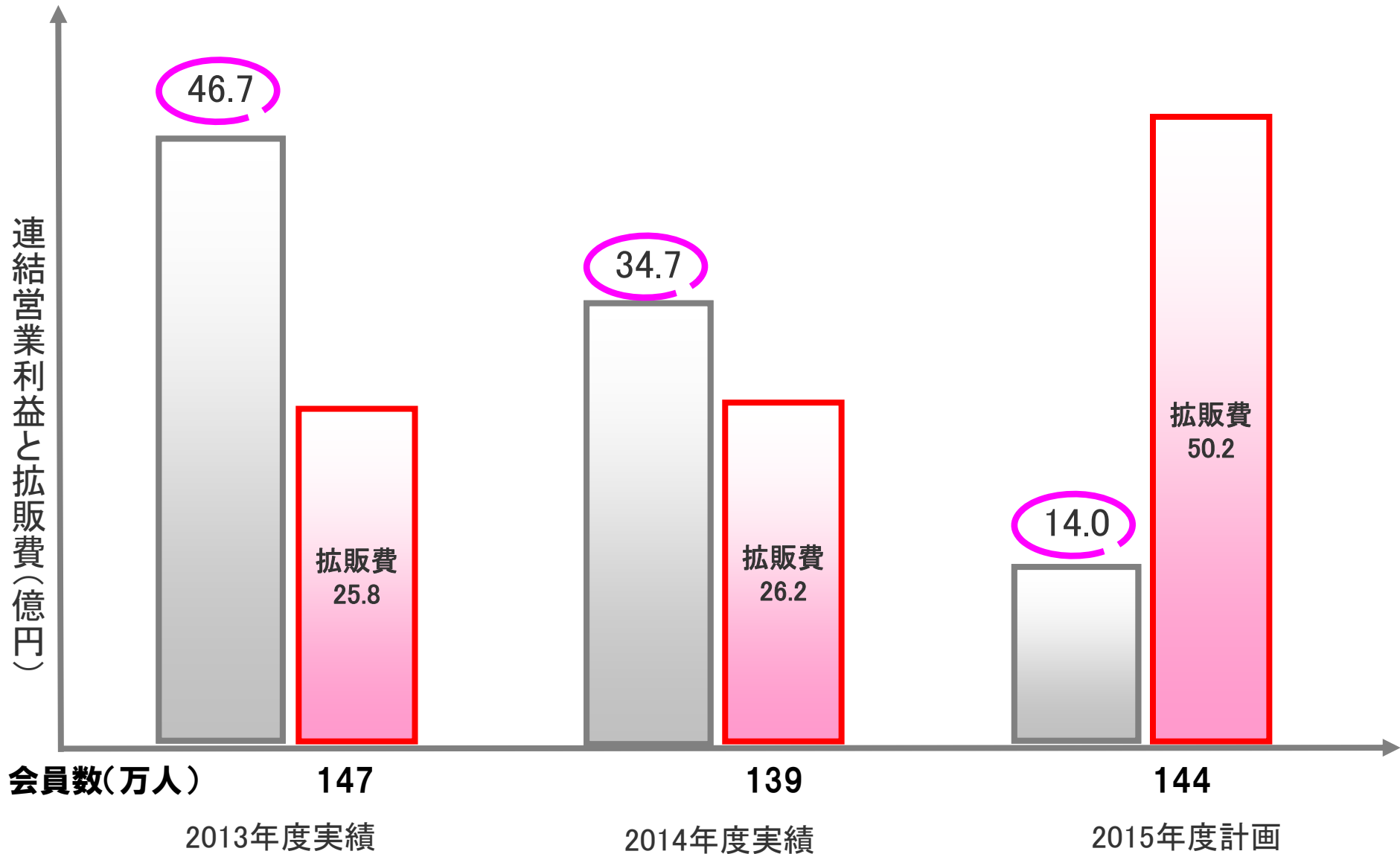
### 2. 他社からの会員獲得

### 3. MVNOサービス「NifMo」の拡販による顧客囲い込み



2015年度は、上記施策を積極的に推進するため一時的に大幅減益になる見込み

# 連結営業利益と拡販費(ISP会員獲得)



ニフティとなら、きっとかなう。  
With Us, You Can.

問合せ先：経営戦略推進部  
メールアドレス：ir@nifty.co.jp

# 【Appendix】販売費および一般管理費の内訳

(百万円)

	2013年度	2014年度	前年度比	
			増減額	増減率
作業委託費	707	694	▲ 12	▲ 1.8%
広告宣伝費	※ 147	354	+207	+140.5%
拡販費	3,467	3,339	▲ 128	▲ 3.7%
入会促進引当金繰入額	632	480	▲ 151	▲ 24.0%
給料及び諸手当	3,481	3,425	▲ 55	▲ 1.6%
回収手数料	1,606	1,573	▲ 33	▲ 2.1%
その他	※ 5,704	5,273	▲ 430	▲ 7.6%
合計	15,748	15,141	▲ 606	▲ 3.8%

※ 2013年度の「広告宣伝費」のうち、一部を「その他」に組替表示しております。