

2026年3月期 通期決算説明資料

2026年5月7日
ニフティライフスタイル株式会社
(証券コード：4262)



決算のポイント

売上高
5,238 百万円
YoY+**6.1%**

営業利益
1,189 百万円
YoY+**18.5%**

EBITDA
1,584 百万円
YoY+**14.9%**

■ 通期業績

<売上高>

- ✓ 設立来8期連続の増収
- ✓ 住まいカテゴリー（ニフティ不動産およびドアーズ）が通年で売上高成長を牽引
- ✓ ジラフ社の大型スポット案件の特需要因（約2.9億円）を除けば、YoY+12.7%

<営業利益 / EBITDA>

- ✓ 年度前半にオフィス移転がありつつも、営業利益の成長率は中期経営計画での目標値に対するCAGR14.9%を上回り、計画初年度としては順調な立ち上がり
- ✓ 売上高の成長に加え、効率的な事業運営が寄与

<資本効率を意識した経営>

- ✓ 配当性向50%目途への引き上げ、自己株式の取得、株主優待の充実などを実施
- ✓ 26年3月期実績の上振れ着地により、期末配当を2円増配し32円に引き上げ。中間配当とあわせると、年間配当は59円に

CONTENTS

1. 2026年3月期 通期決算概要
2. 2026年3月期 通期事業トピックス
3. 2027年3月期 成長戦略および業績予想
4. 財務戦略・株主還元等
5. Appendix

CHAPTER

2026年3月期 通期決算概要



2026年3月期 通期 : 損益計算書

- 住まいカテゴリー（ニフティ不動産およびドアーズ）が通年で売上高成長を牽引
- 営業利益の成長率は中計CAGR（14.9%）を上回り、計画初年度としては順調なスタート

(単位：百万円)	2026年3月期 通期（実績）	2025年3月期 通期（実績）	YoY
売上高	5,238	4,938	+6.1%
売上総利益	4,010	3,497	+14.7%
営業利益	1,189	1,004	+18.5%
EBITDA	1,584	1,379	+14.9%
経常利益	1,195	995	+20.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	778	617	+26.0%

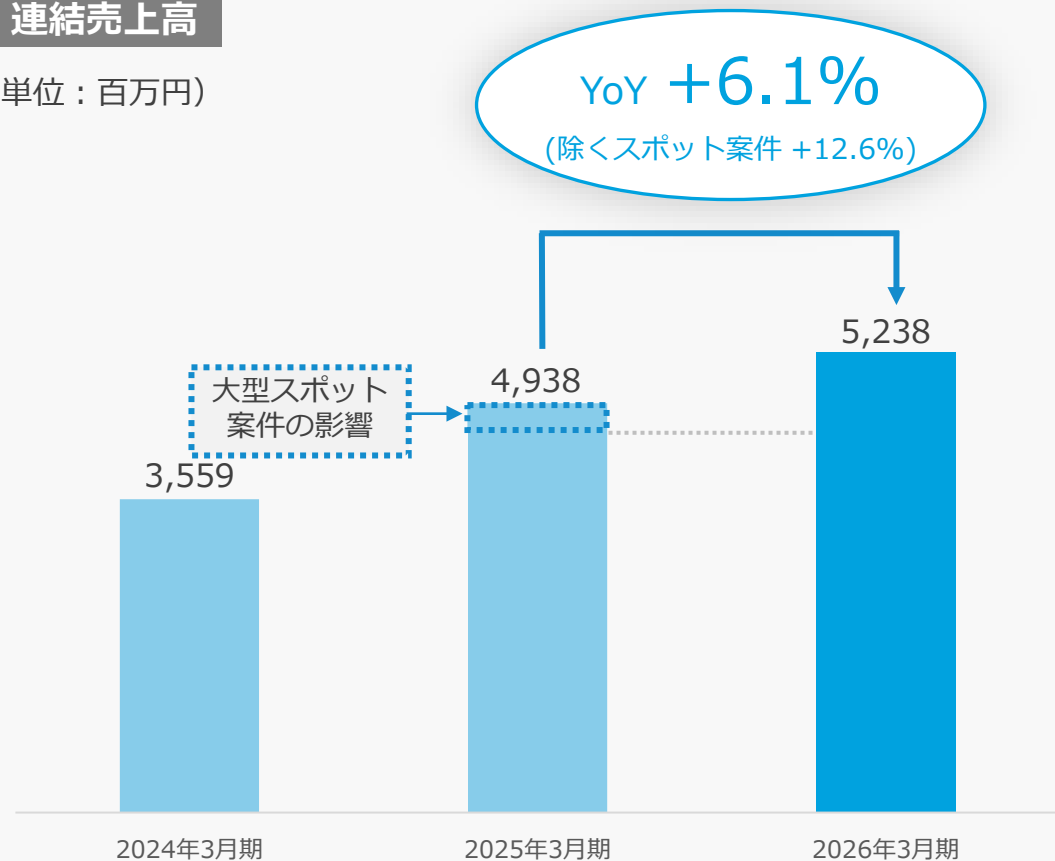
※EBITDA：連結営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足し戻して算出
※ドアーズ社の連結対象期間は2024年6月から

2026年3月期 通期：連結及び単体売上高推移

- 25年3月期のジラフ社大型スポット案件による特需要因*（約2.9億円）をカバーし、連結売上高はYoYでは+6.1%で着地
- 単体の売上高はYoY+12.7%となり、順調に拡大

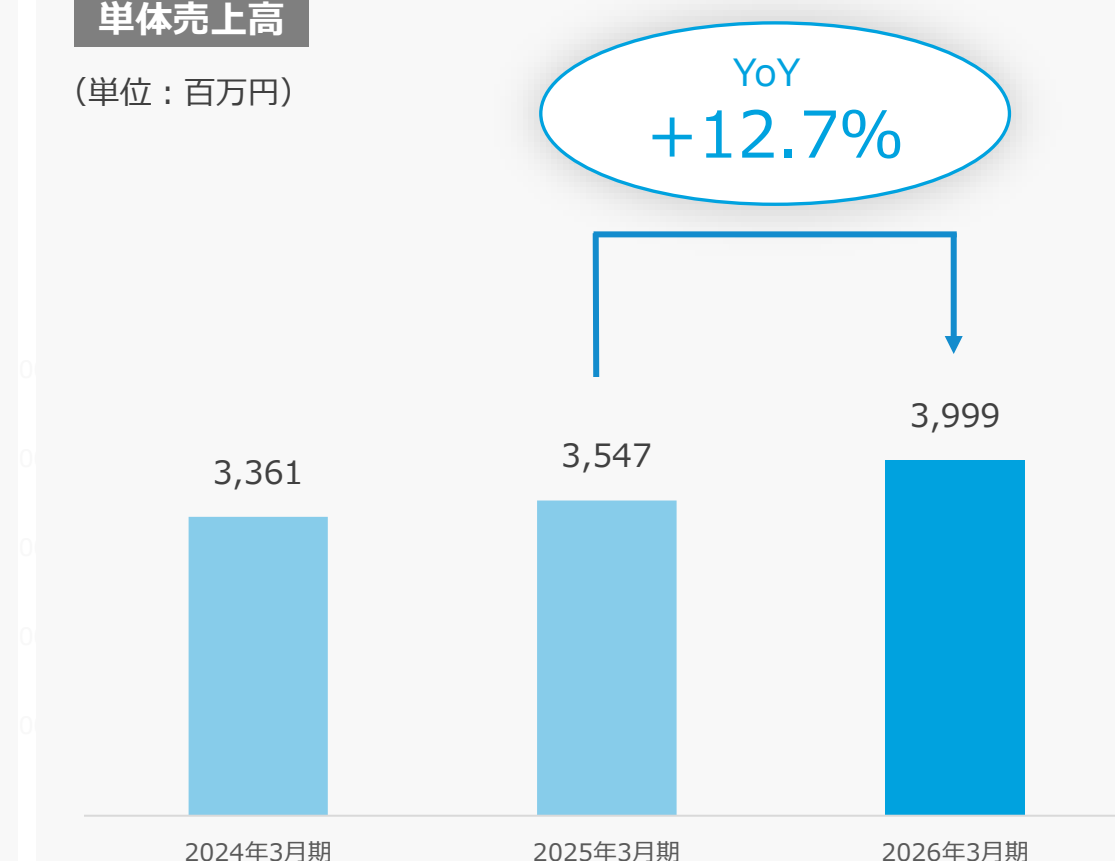
連結売上高

(単位：百万円)



単体売上高

(単位：百万円)



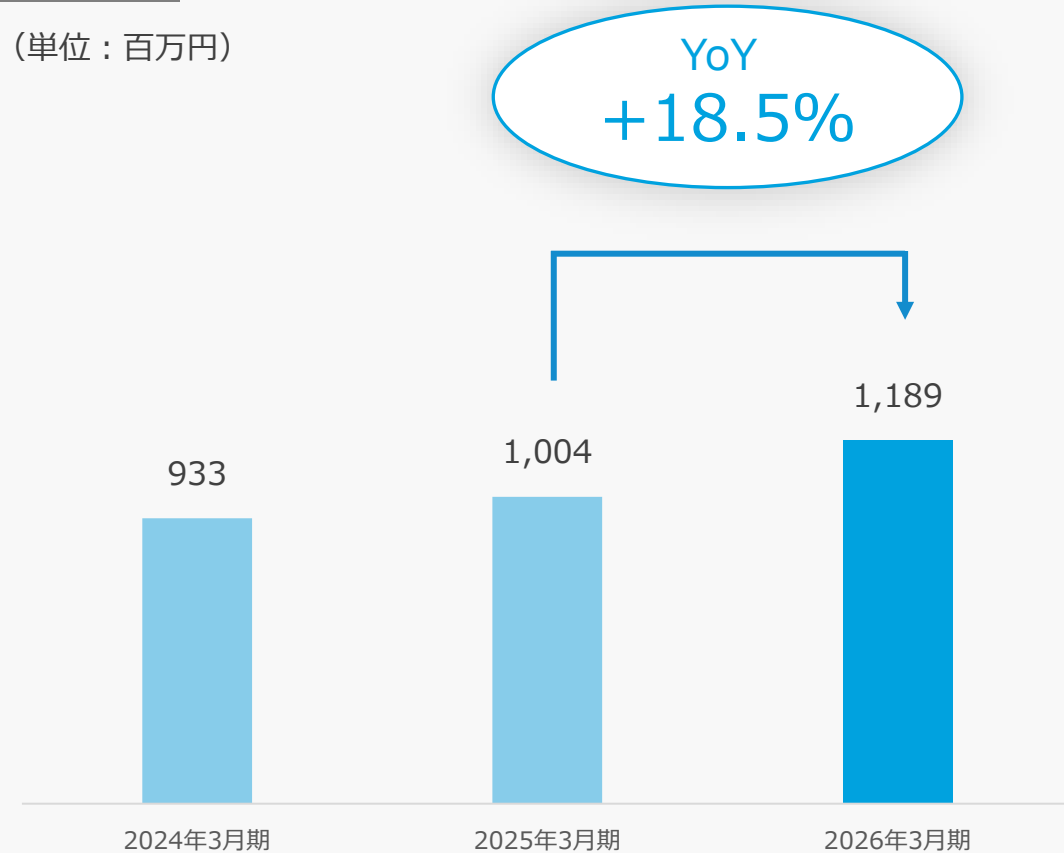
*ジラフ社の大型スポット案件とは、昨年度に大手企業から受託したコンテンツ・リニューアル案件。通常、ジラフ社はSEOに関するコンサルティング・サービスを提供しており、ストック収入がメイン。当案件はフロー収入であり、ベース事業とは異なる性質であるため、当社グループの正常収益力を適切にご判断いただくために特殊要因として整理

2026年3月期 通期：営業利益及びEBITDA推移

- 通期営業利益はYoY+18.5%、EBITDAはYoY+14.9%と、オフィス移転等の投資がありつつも順調な拡大
- 中期経営計画のCAGR（営業利益14.9%）を上回る高い成長

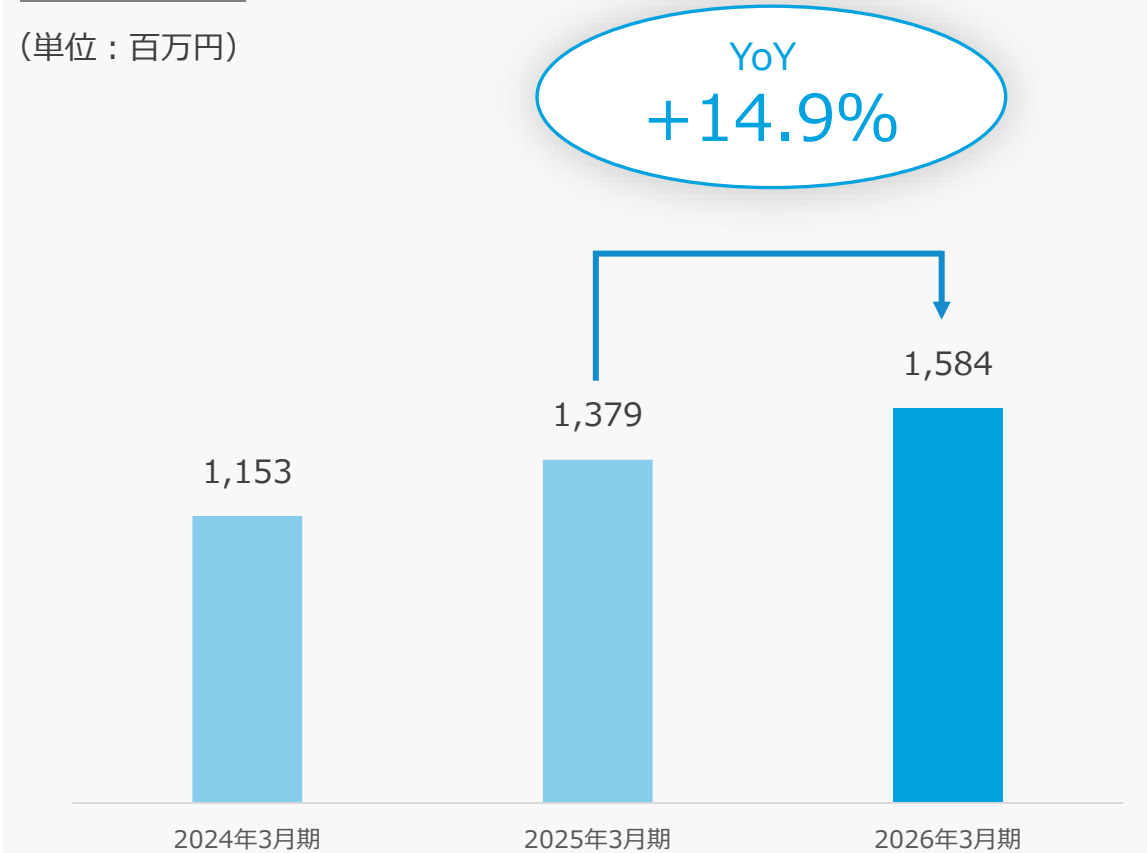
営業利益

(単位：百万円)



EBITDA

(単位：百万円)



2026年3月期 通期 : 業績予想との乖離

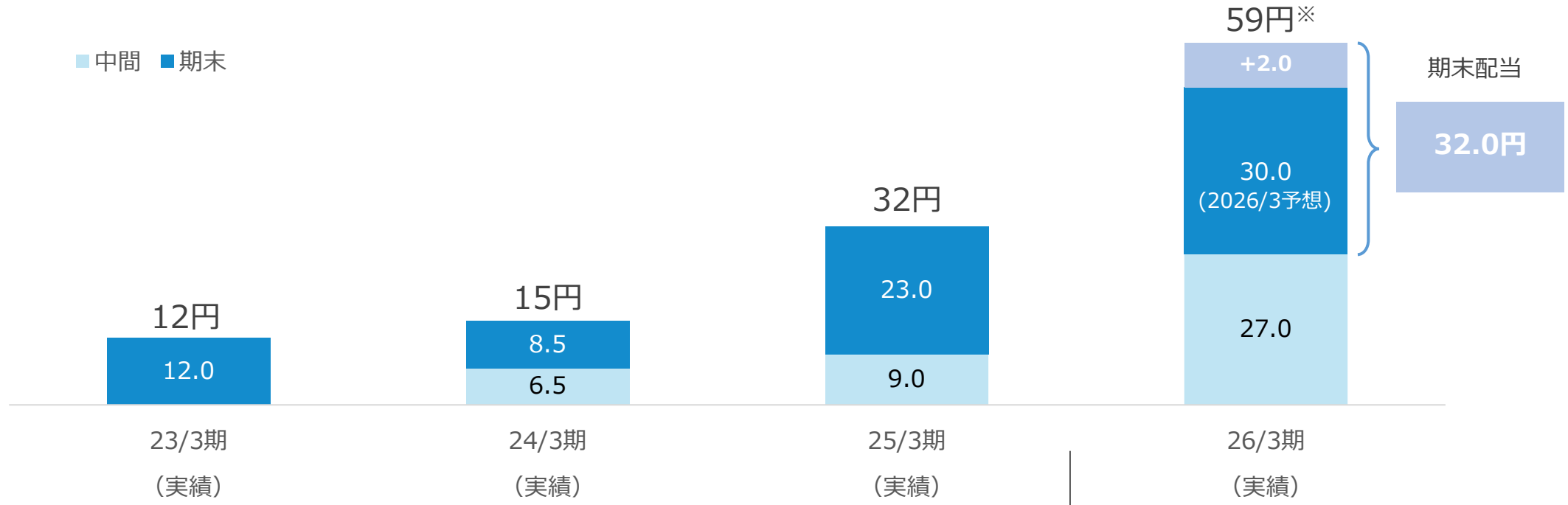
- 当期純利益は3月時点での業績予想に対し上振れで着地

(単位：百万円)	2026年3月期 業績予想 (期初)	2026年3月期 業績予想 (3月13日時点)	2026年3月期 通期 (実績)	3月13日時点との差異
売上高	5,324	5,230	5,238	+0.2%
営業利益	1,072	1,180	1,189	+0.9%
EBITDA	1,523	1,560	1,584	+1.6%
経常利益	1,070	1,180	1,195	+1.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	692	730	778	+6.7%

※EBITDA：連結営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足し戻して算出
 ※ドアーズ社の連結対象期間は2024年6月から

2026年3月期 通期：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
- 当期純利益の上振れに伴い、2026年3月期の期末配当は2円/株増額



安定的・継続的な配当実施の
トラックレコード

配当性向50%を目途とした
安定的・継続的な配当実施へ

2026年3月期 通期：自己株式の取得・株主優待

- 資本効率向上を目指す財務戦略に基づき、株主還元を充実

自己株式の取得

2025年9月1日	2025年9月5日
<p>各位</p> <p>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)</p> <p>自己株式の取得状況に関するお知らせ (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)</p> <p>当社は、2025年7月31日にお知らせした会社法第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条の規定に基づく自己株式の取得について、8月分の実績を下記のとおりお知らせいたします。</p> <p>記</p> <p>1. 取得した株式の種類 当社普通株式 2. 取得した株式の総数 26,400株 3. 株式の取得価額の総額 37,719,300円 4. 取得期間 2025年8月5日～2025年8月31日 5. 取得方法 東京証券取引所における市場買付</p>	<p>各位</p> <p>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)</p> <p>自己株式の取得状況および取得終了に関するお知らせ (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)</p> <p>当社は、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条の規定に基づく自己株式の取得状況について、下記のとおりお知らせいたします。 なお、今回の取得をもちまして、2025年7月31日付の取締役会決議に基づく自己株式の取得を終了いたしましたので、併せてお知らせいたします。</p> <p>記</p> <p>1. 取得した株式の種類 当社普通株式 2. 取得した株式の総数 5,600株 3. 株式の取得価額の総額 7,872,800円 4. 取得期間 2025年9月1日～2025年9月5日 5. 取得方法 東京証券取引所における市場買付</p>

経営環境に応じた機動的な財務施策として、
32,000株取得完了

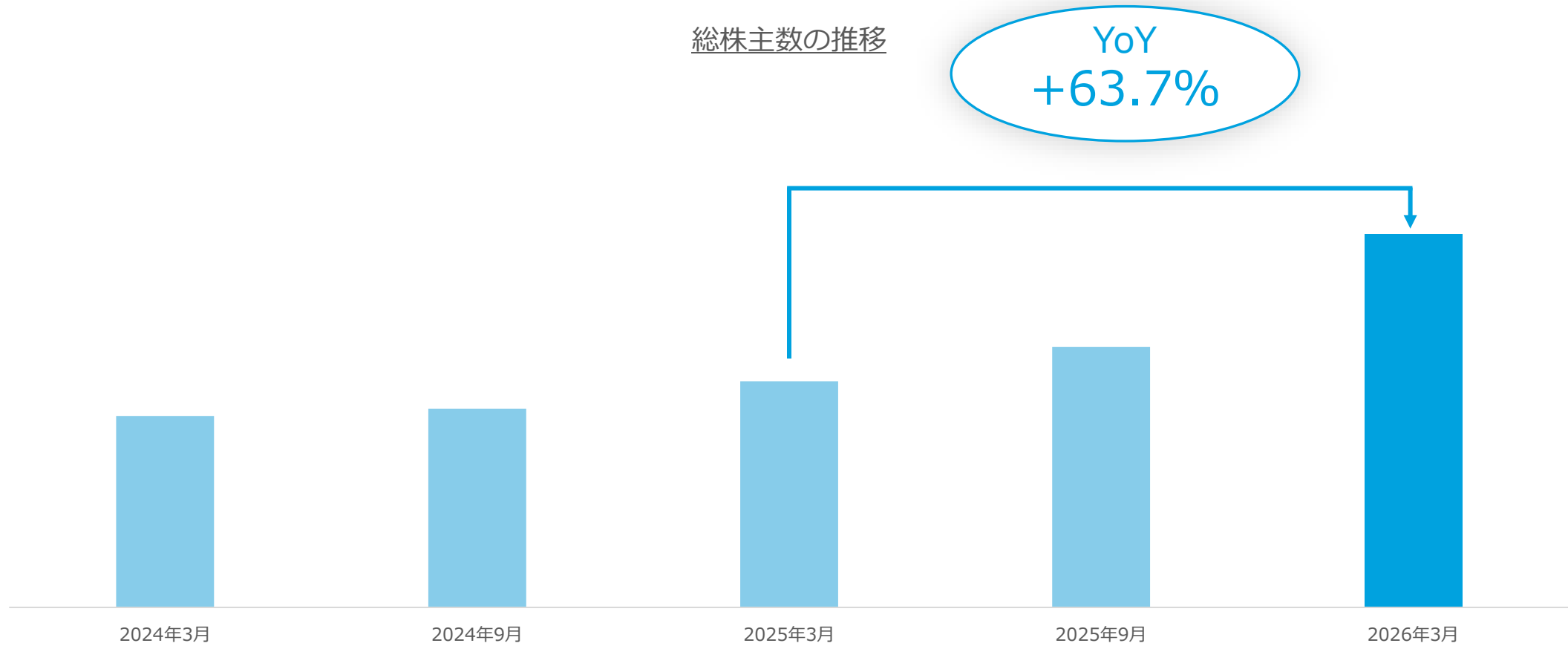
株主優待の充実

保有株式数	優待内容	変更
100株以上～ 300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(1,500円分)	↑ +500円
300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(4,000円相当)	NEW +2,000円
	② 電子ギフトまたは社会貢献団体への寄付(2,000円分)	NEW +1,000円
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(6,000円相当)	↑ +2,000円
	② 電子ギフトまたは社会貢献団体への寄付(2,500円分)	↑ +500円

当社サービスの理解促進及び株式の認知向上のため
300～500株未満を新設した他、金額を引上げ

2026年3月期 通期：総株主数の推移

- 業績の向上や積極的な株主還元の結果、総株主数は2025年3月期末比で+63.7%増加



業容拡大に伴うオフィス移転

- 業容拡大等に伴いグループの人員数が増加。執務スペースの確保のほか、企業価値向上を目指したコミュニケーションの質や生産性を高めるための環境整備として、2025年7月に新オフィスへ移転



新たな価値が生まれる社内環境整備

人材育成や採用強化、職場環境の整備を推進

採用強化

環境整備

人材育成



CHAPTER

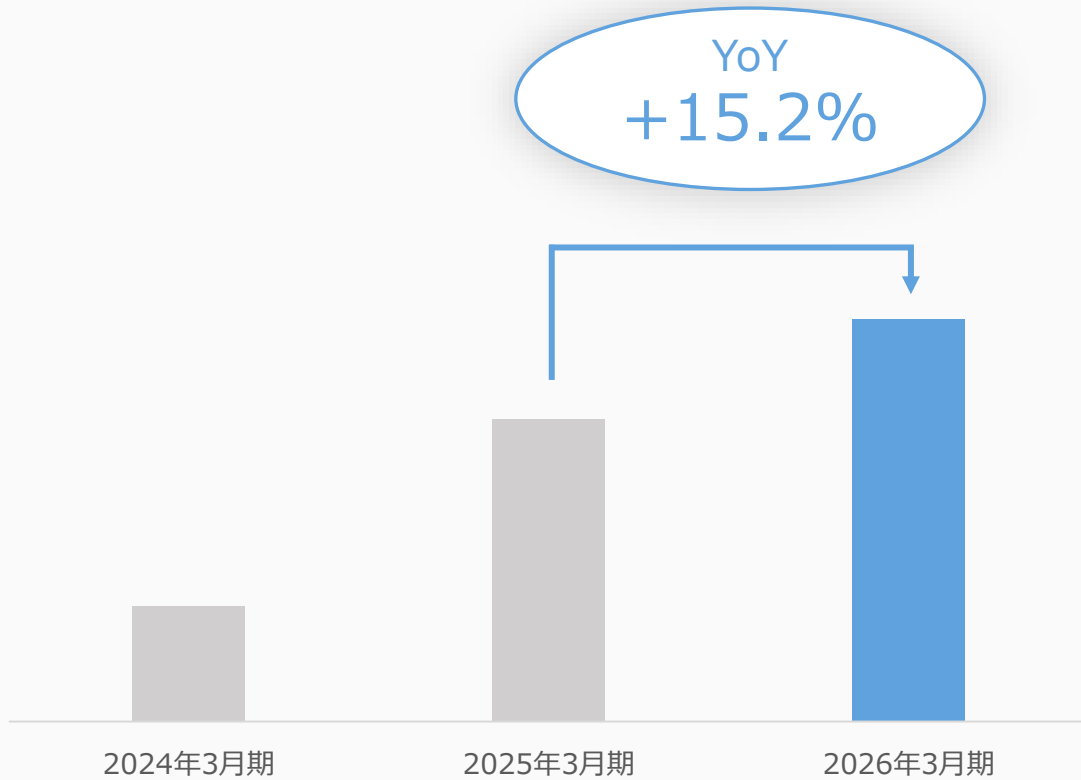
2026年3月期 通期事業トピックス



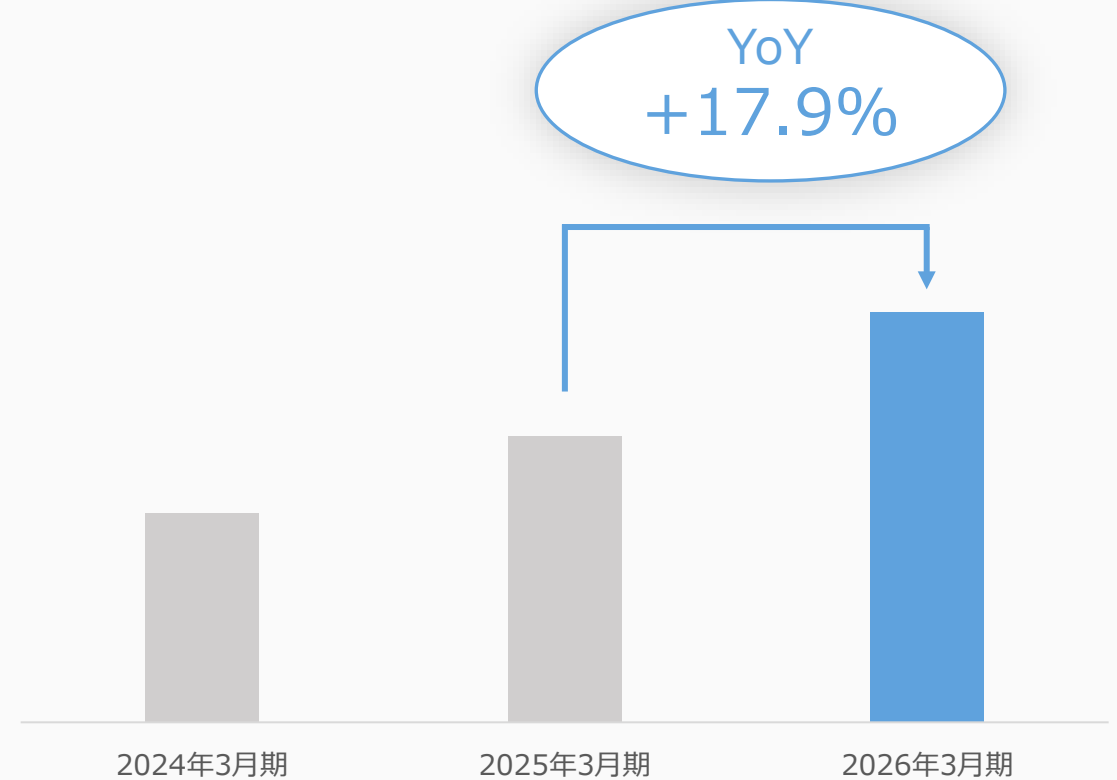
住まいカテゴリー：通期売上高

- 2026年3月期の売上高を牽引したのは住まいカテゴリー
- コア事業であるニフティ不動産の送客数増加が売上高成長に寄与

住まいカテゴリー 売上高推移



ニフティ不動産 送客数推移



住まいカテゴリー：ニフティ不動産 機能拡大 / 生成AI活用

- 継続的な機能拡大や、UI/UXの改善等が送客数の増加につながる
- 複数駅対応や、AIを活用したレコメンド機能の開発等により、ユーザーの物件探しをサポート

購入アプリ 複数駅対応リリース

New



2026年3月 購入アプリでリリース
従来の検索では表示されなかった物件も表示されるように

AI活用のパーソナルレコメンド機能



新たな物件との
出会い・気づきを
提供

AIを活用し、検索履歴等のデータから
パーソナライズされた希望物件候補を提供

住まいカテゴリー：ニフティ不動産 サービス評価

- 第三者機関による客観的な評価の獲得が、プラットフォームとしての価値の拡大につながる

第三者機関からの評価の獲得

「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 指定領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

The image shows a promotional graphic for Nifty Real Estate. It features a smartphone displaying the app's interface with various real estate listings. The text highlights that the app is ranked No.1 in both the number of listings and the number of specific conditions. A collage of people using the app is shown in the background.

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

グッドデザイン賞受賞

GOOD DESIGN AWARD 2025

ニフティ不動産

ニフティ不動産

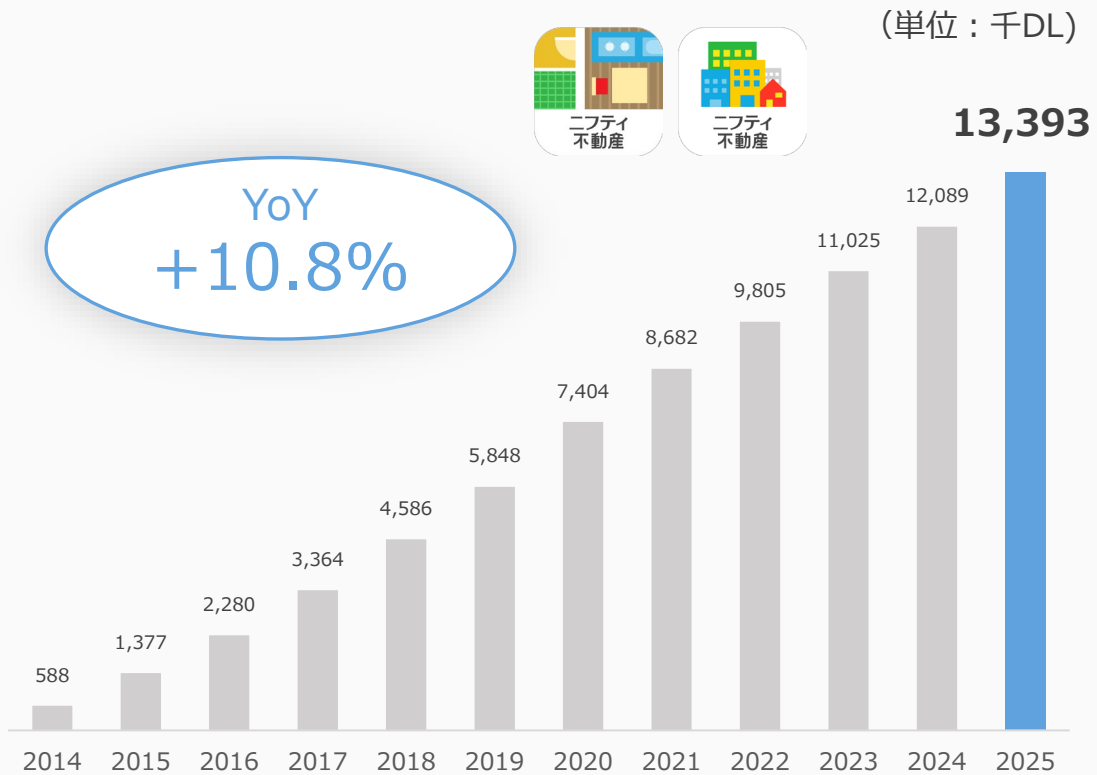
The image displays the Good Design Award 2025 logo, which consists of a red square with a white geometric pattern. Below the logo are two app icons for Nifty Real Estate. The background features several smartphones showing different views of the app's interface, including a map, a list of properties, and a detailed property page.

ニフティ不動産アプリが2026年3月期
グッドデザイン賞を受賞
(システム・サービスカテゴリー)

住まいカテゴリー：ニフティ不動産 アプリダウンロード数の伸長

- アプリダウンロード数は堅調に推移し1,300万ダウンロード突破。特に購入領域が牽引

ニフティ不動産アプリDL数の推移



※各年3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

購入領域におけるアプリDL数の推移



※各年3月末時点の累計ニフティ不動産購入アプリDL数

住まいカテゴリー： ドアーズ社 ビジネスモデルの変化

- ドアーズ社のビジネスモデルは26年3月期から大きく変化
- 25年9月に一般建設業免許を取得以降、リフォームサービスの売上が拡大

マッチングサービス+本格的なリフォームサービス拡大への基盤づくりが進展

For Consumer マッチングサービス

1

業界最大級の外壁塗装専門サイト
外壁塗装の窓

■主要ターゲット： 個人顧客 (B to C)

■対象不動産： 戸建て住宅

■サービス領域： 外壁塗装中心

■収益構造： 手数料ビジネス

For Consumer リフォームサービス

2

外壁塗装の窓
リフォーム工房

■主要ターゲット： 個人顧客 (B to C)

■対象不動産： 戸建て住宅

■サービス領域： 外壁塗装中心

■収益構造： 工事売上ビジネス

For Business リフォームサービス

3

外壁塗装の窓 PRO

■新規ターゲット： 法人顧客 (BtoB)
不動産管理会社/買取再販事業者 など

■対象不動産： 低層マンション・アパート・ビル など

■サービス領域： リフォーム全般
(内装・設備含む)

■収益構造： 工事売上ビジネス

住まいカテゴリー： ドアーズ社 マatchingサービス

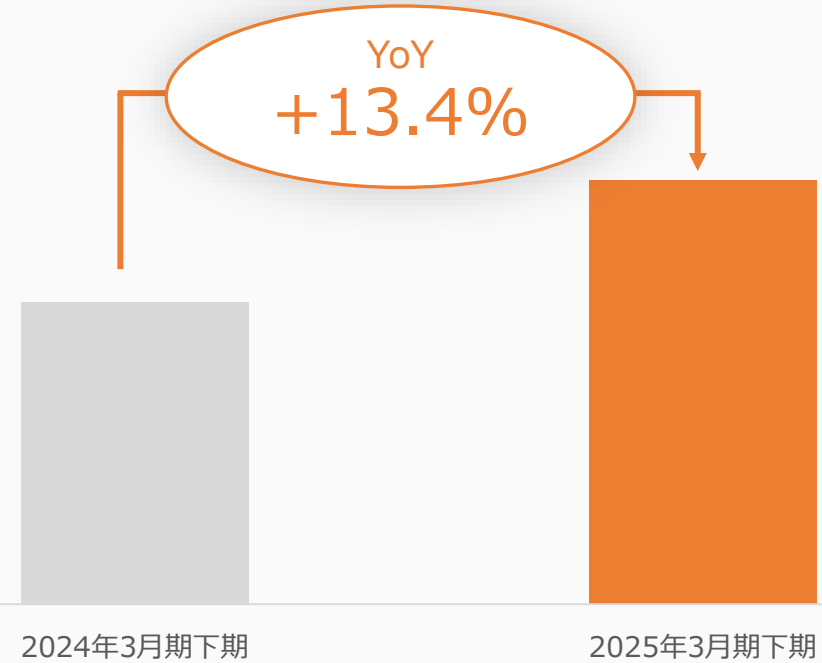
- 集客の入口としてマatchingサービスを展開。CV数が前年同期比で大幅に増加し売上を牽引

マatching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

「外壁塗装の窓口」 CV獲得数向上



コアサービスである「外壁塗装の窓口」では、獲得効率を維持しつつCV数を増加YoYで大幅に拡大

住まいカテゴリー： ドアーズ社 リフォームサービス

- 個人向けリフォームサービス「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」は、全国に提携店舗網が拡大
- リフォームサービスの売上高はYoYで約5倍に拡大

「リフォーム工房」対応エリアの拡充

外壁塗装の窓口 リフォーム工房

九州・東北に加え全国へ
展開し100店舗を突破！



地域密着型の「元請け」モデルにより、
小規模事業者の多い地方の課題解決を推進

リフォームサービス売上高

YoY
+392.7%

25年3月期下期

26年3月期下期

リフォームサービスの売上高はYoYで
約5倍の売上高に拡大

CHAPTER

2027年3月期 成長戦略および業績予想



中期経営計画



XPANSION 2030

2026年3月期～2030年3月期（5カ年）

VISON2030

「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ



XPANSION ARROW

多様化、複雑化、そして、人生100年時代を支える、私たちの進化をイメージしました。

XPANSION：拡がる・拡張する「EXPANSION」から

事業領域の拡がり（LIFE STYLE×WORK STYLE）

提供価値の拡がり（探す×相談する）

様々な「拡がり」と「×（掛け算）」による進化を表現

経営戦略

提供価値・領域の拡大に向けた ①コアドメイン強化 ②経営共通基盤整備

①コアドメインの強化

住まいカテゴリーの提供価値×領域拡大

- ① 「探す」から「相談する」への提供価値拡大
- ② 「お部屋探し」から「住まい全般」への領域拡大
- ③ プラットフォーム集客力の継続的な強化

②経営共通基盤の整備

XPANSION(拡がり)に向けた基盤整備

- ① ID基盤整備とメンバーシップビジネスの開始
- ② 生成AI等テクノロジーの活用の加速
- ③ 非連続的成長への取り組みの推進

VISION 2030 「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ

① コアドメインの強化

住まいカテゴリー：事業戦略

- コア事業から提供価値拡大事業（「探す」から「相談」）へのシフトへ
- 「お部屋探し支援」から「住まい全般支援」へ。これによりユーザーとの継続的なタッチポイントの構築とLTV拡大を目指す

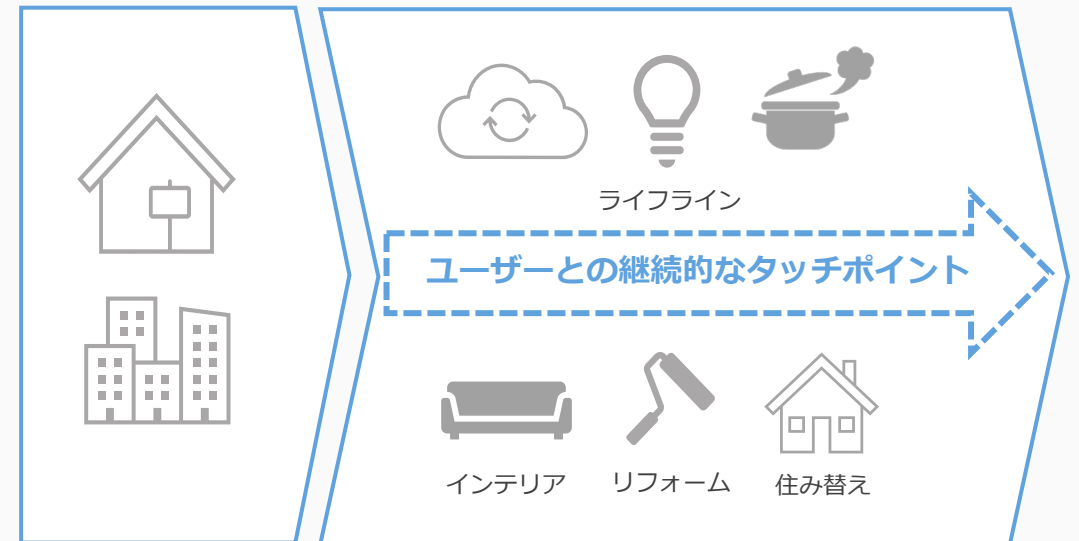
提供価値の拡大



「住まい全般支援」への拡大

お部屋探し支援

住まい全般支援



お部屋探しを起点とし、「住まい全般」への支援を目指す。
これにより、ユーザーとの継続的なタッチポイントを構築し、
クロスセル等によりLTVの拡大を目指す

住まいカテゴリー：ニフティ不動産

- 住まいカテゴリーの入口として「集客数の拡大」×「効率的な集客」に注力
- アプリ（特に売買領域）の拡大に注力。生成AI活用による機能強化や、継続的なUI/UXの改善に取り組む

集客力の拡大

ニフティ不動産



高い
CVR

強い
継続性

アプリはCVR（Webの5~10倍）と
継続性が高いため、注力対象

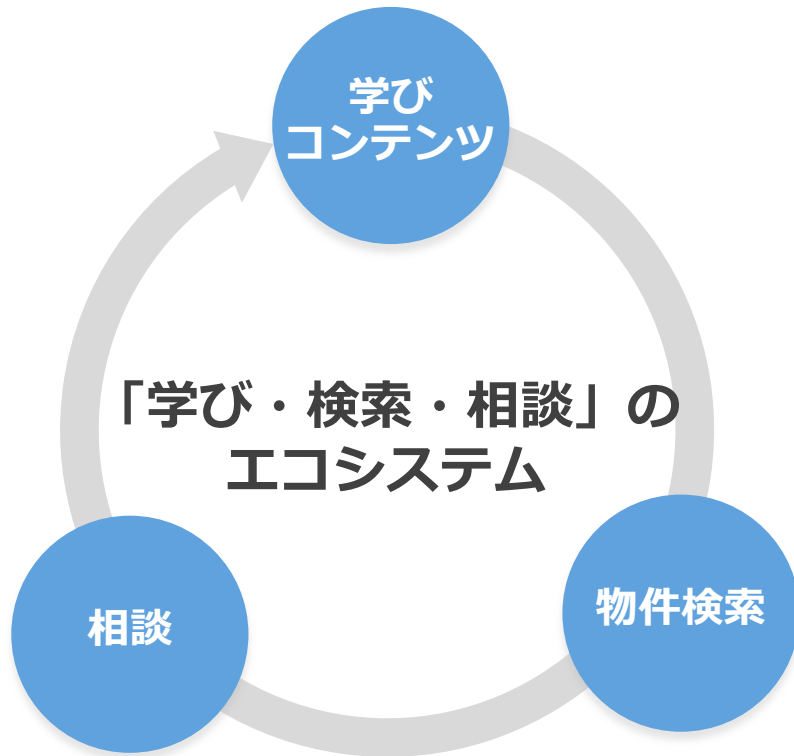
生成AIによる機能強化



生成AI活用による機能強化を推進

住まいカテゴリー：「探す」から「相談」へ

- 「探す」だけでなく「興味・関心」を促し「相談」までシームレスな対応ができるプラットフォームへ



「探す」⇒「相談」⇒「意思決定」へ提供価値が拡大

①興味・関心



②学ぶ・知る



③検索する



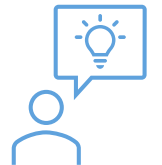
④疑問を持つ



⑤チャット/電話



⑥納得し決断

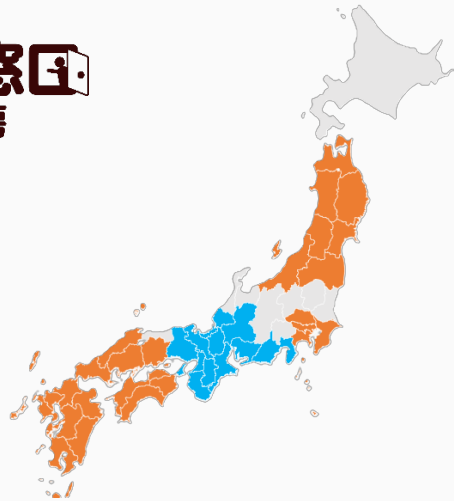


住まいカテゴリー： ドアーズ社 「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」

- 地域密着型の「元請け」モデルにより、小規模事業者の多い地方の課題解決を促進
- 独自のコールセンター機能を中心とし、ユーザーへの提供価値最大化を通し、成約率を引き上げ

提携店舗網の拡大

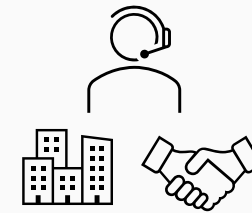
外壁塗装の窓口 リフォーム工房



「外壁塗装の窓口」のみでは送客が困難だった地方エリアに対し、提携店舗網を戦略的に拡大。地域密着型の「元請け」モデルにより、小規模事業者の多い地方の課題解決を促進

効率性の向上&価値最大化

自社
コールセンター



店舗拡大

効率的な
成長

「相談」
価値提供の
拡大化

自社コールセンターによるユーザーへの「相談」「アドバイス」を継続提供。インサイドセールス機能の導入により成約率引き上げ

住まいカテゴリー：ドアーズ社 「外壁塗装の窓口 PRO」

- 「外壁塗装の窓口 PRO」では、対象物件や工事内容が拡大
- 他社との協力体制の構築や、「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」で構築した提携店舗網が今後の拡大の礎となる

「外壁塗装の窓口 PRO」：サービス内容の広がり

対象物件



施工内容

従来領域：外装工事



新規領域：内装・設備工事

- 「外壁塗装の窓口 PRO」のサービス内容の広がりとしては、
- ①対象物件の拡大：戸建て・アパートから大型物件へ
 - ②工事領域の拡大：外装工事だけでなく、内装・設備工事も

工事物件のリード獲得



- ・ 26年3月31日にブロードエンタープライズ社との協業を発表
- ・ 同社以外にも、業務提携/協業により、業務拡大を目指す

施工ネットワークの強化

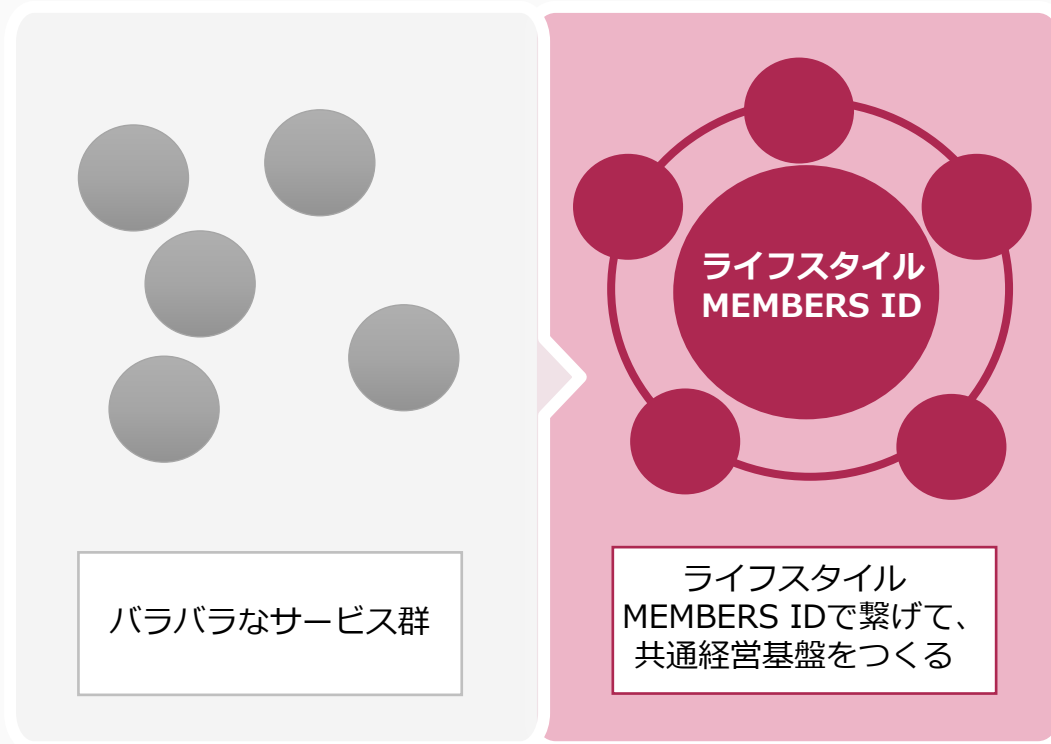
- ・ 「外壁塗装の窓口 PRO」の競争力の源泉の一つが、全国に展開されている提携店舗網
- ・ 「外壁塗装の窓口」や、「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」で構築した全国の提携店舗網を活用

② 経営共通基盤の整備

経営共通基盤：ID基盤の構築とメンバーシップビジネスの開始

- ニフティライフスタイルIDからライフスタイルMEMBERS IDに名称を改め、「IDを持つこと」で当社の提供する様々なサービスを横断的に利用できる会員基盤を構築。ユーザーLTVの拡大にむけたメンバーシップビジネスを開始


ライフスタイルMEMBERS IDの役割



メンバーシップビジネスの開始

ライフスタイルMEMBERS 無料

「IDを持つこと」で暮らしに関わる様々なサービスが利用可能

ニフティ温泉 

行動ログサービス

ライフスタイルMEMBERS+ 有料

会員に向けた付加価値提案

温浴サブスク

新規

新規

New

おふる
パス



経営共通基盤：ライフスタイルMEMBERS+「おふるパス」

- メンバーシップビジネスのサービス第一弾として、2026年5月に「おふるパス」をリリース予定
- ニフティ温泉の温浴クーポンを更にお得にご利用いただけるサブスクリプションサービスで、LTV向上を図る



2026年5月リリース予定 定額制の温浴ファンに向けた会員サービス

おふるパス

提携施設で使える会員限定クーポン・優待特典等をご提供

ニフティ温泉 湯

いつもの温浴体験をもっとおトクに

おふるパス

月額330円(税込)で、人気温泉・サウナが毎日おトク。お気に入りの施設も、特別価格で楽しめるクーポンを配布！



POINT 1

初月無料で始められる

注) 初めておふるパスをご登録の場合に限ります。



POINT 2

無料で使えるクーポンよりも、更に入館料などがおトクに！

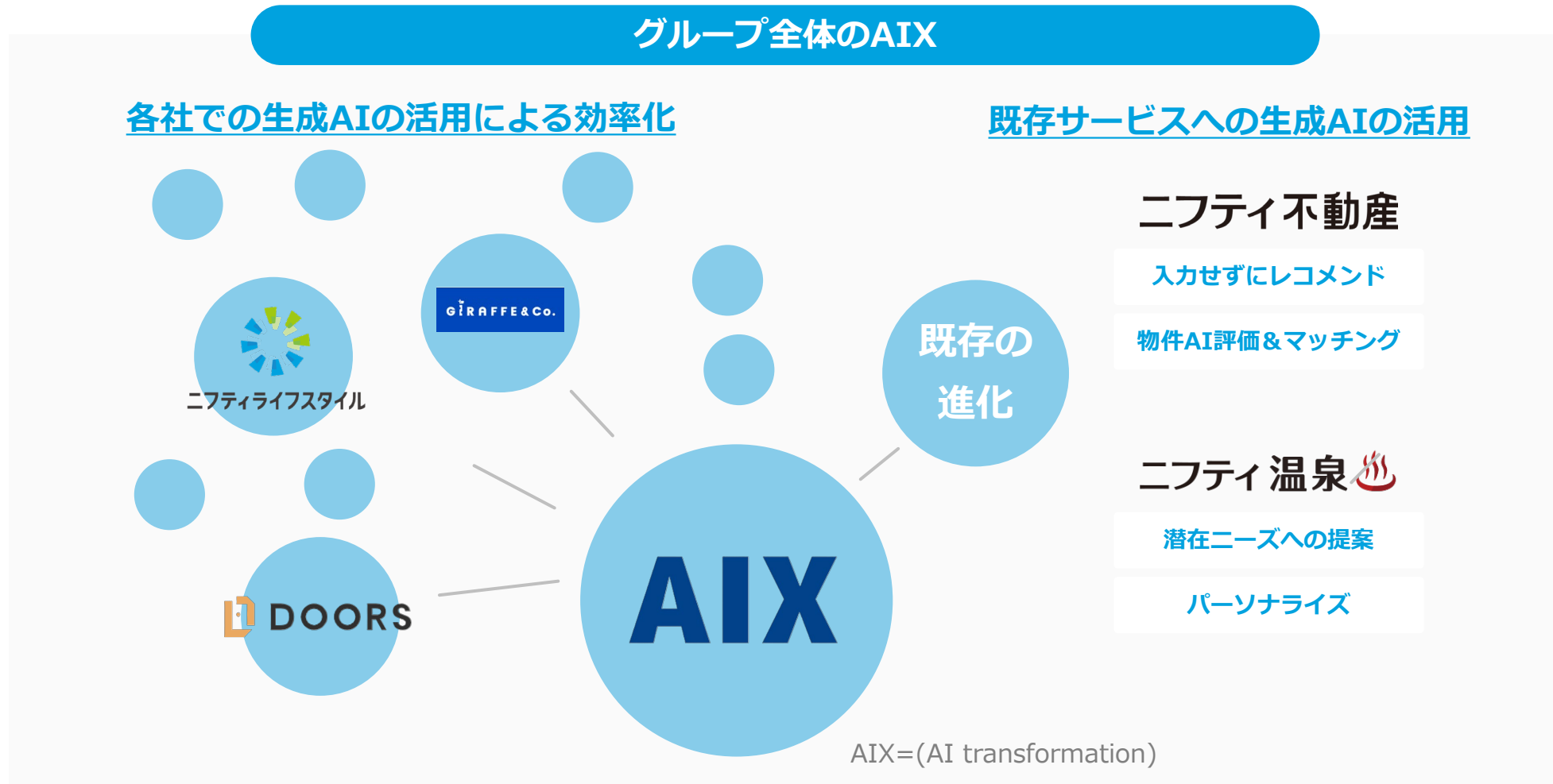


POINT 3

全国のおふるパス提携施設で使える！旅行先でも使える！

経営共通基盤：生成AI等テクノロジーの活用加速

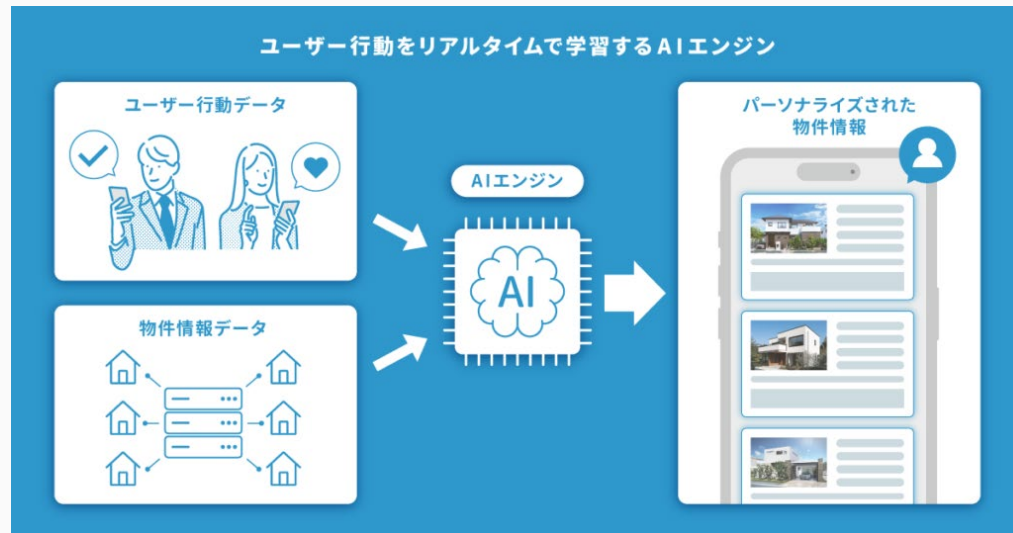
- 27年3月期はグループ全体のAIXを推進。生成AIを活用した効率化だけでなく、既存サービスにもAI機能を搭載



経営共通基盤：生成AIとテクノロジーの活用加速

- ニフティ不動産では、生成AI機能を搭載し、パーソナライズされた情報提供を行う
- 連結子会社のジラフ社でAIOコンサルティングを開始

ニフティ不動産へのAI組み込み



ユーザー行動データを正確に収集・統合し、
分析・活用可能な形に整える基盤を構築

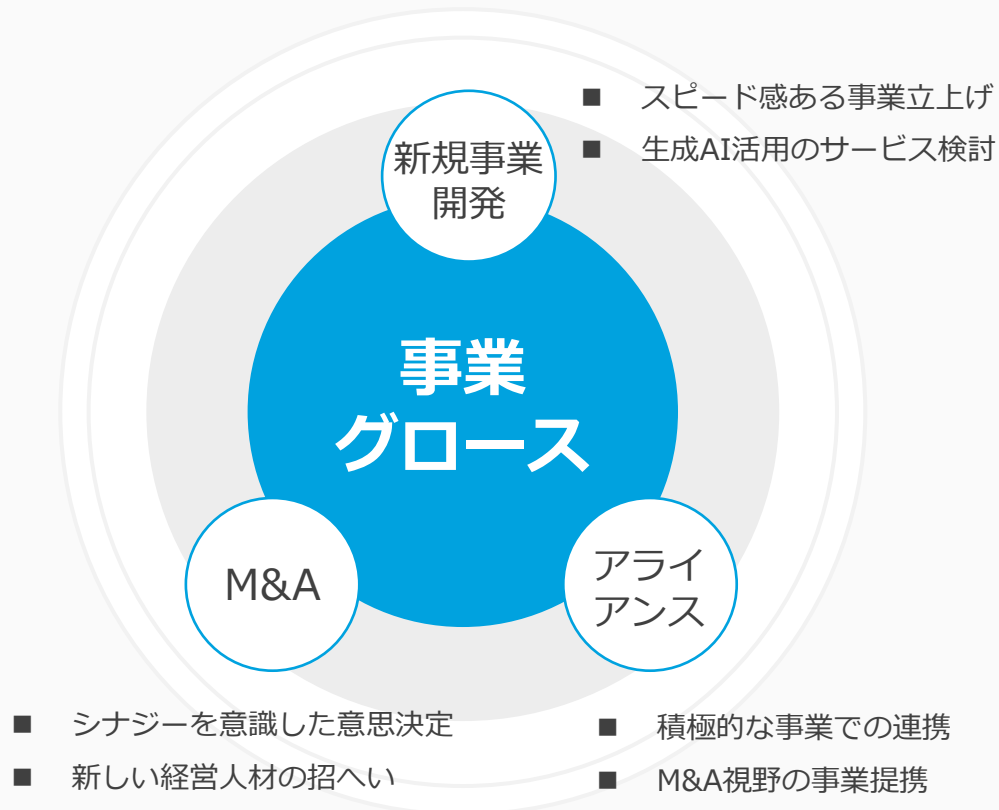
AIOコンサルティング開始

GIRAFFE&Co. 生成AI時代の「意思決定」支援

- 1 AIフレンドリーなサイト構造の構築**
テクニカルSEOの知見を活かし、AIがコンテンツを正しく理解・引用するための技術的支援
- 2 独自のアルゴリズム解析**
常に変化するAI検索のトレンドを分析し、最適な情報発信のあり方をご提案
- 3 既存施策とのシナジー**
従来のSEO・DFO施策と組み合わせ、オーガニック集客とAI検索流入の両面を強化

経営共通基盤：非連続的な成長に向けた取り組み

非連続的成長に向けた取り組み



M&A PMIケイパビリティ

GIRAFFE & Co.

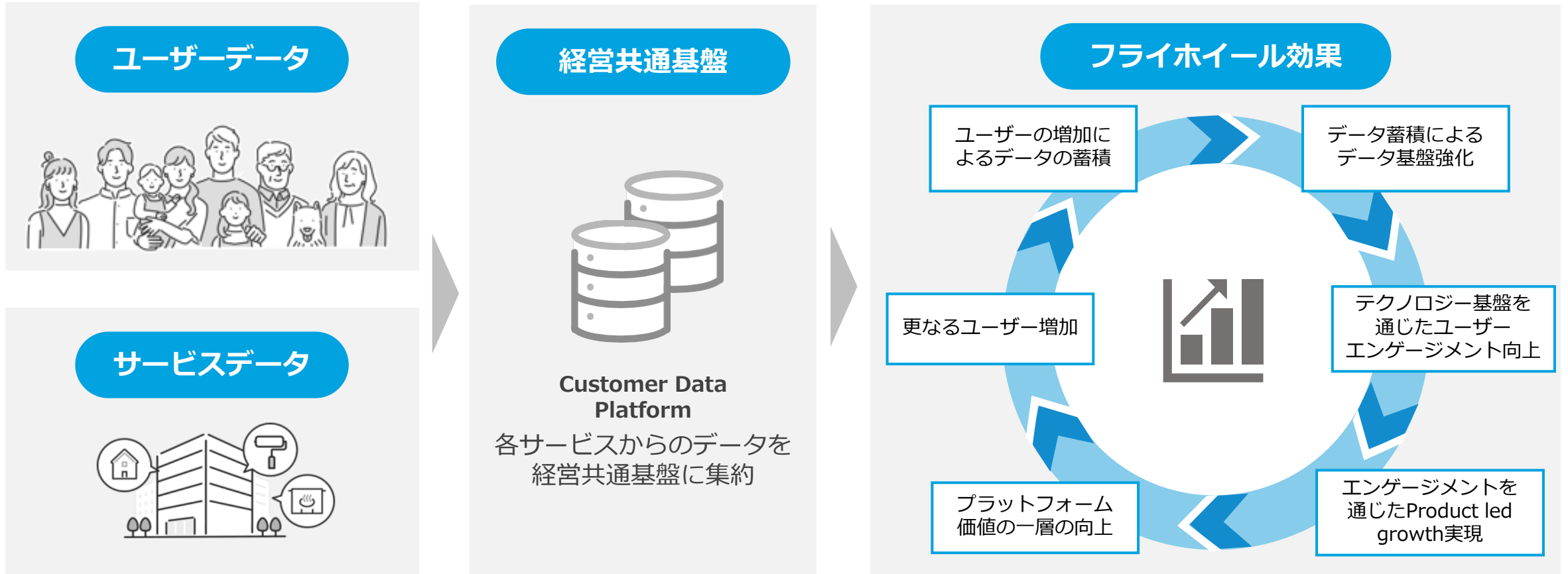
買収後2.5年で累計EBITDAは投下資本の約1.2倍に。
投下資本を十分に上回る利益創出に成功

DOORS

事業内容（リフォームサービス）、顧客層（法人）が
拡大し、ビジネス構造が戦略的に変化

経営共通基盤：フライホイール効果

- ユーザーデータなど、あらゆるデータを経営共通基盤に集積。ユーザーの増加によりデータが蓄積し、テクノロジー基盤が改善し、プラットフォーム価値が向上。それによりユーザーが増加するというフライホイール効果を狙う



2027年3月期：業績予想

- 2027年3月期は中期経営計画達成に向けた成長投資を行いながら、一定の成長率を目指す

(単位：百万円)	2027年3月期 通期（予想）	2026年3月期 通期（実績）	YoY
売上高	5,790	5,238	+10.6%
営業利益	1,313	1,189	+10.4%
EBITDA	1,699	1,584	+7.3%
経常利益	1,307	1,195	+9.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	831	778	+6.8%

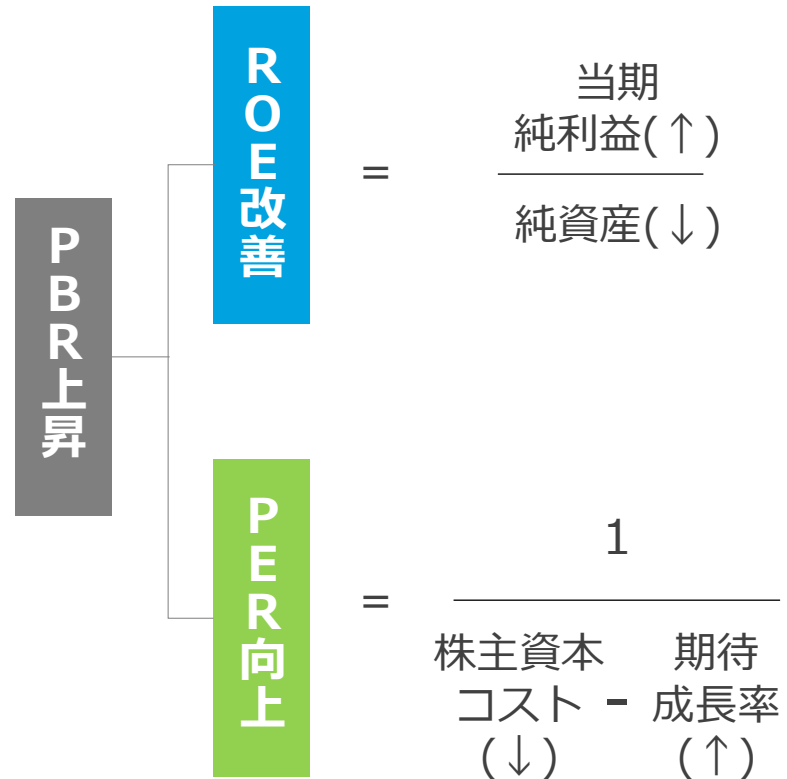
CHAPTER

財務戦略・株主還元等



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 × PER = PBR上昇に取り組む

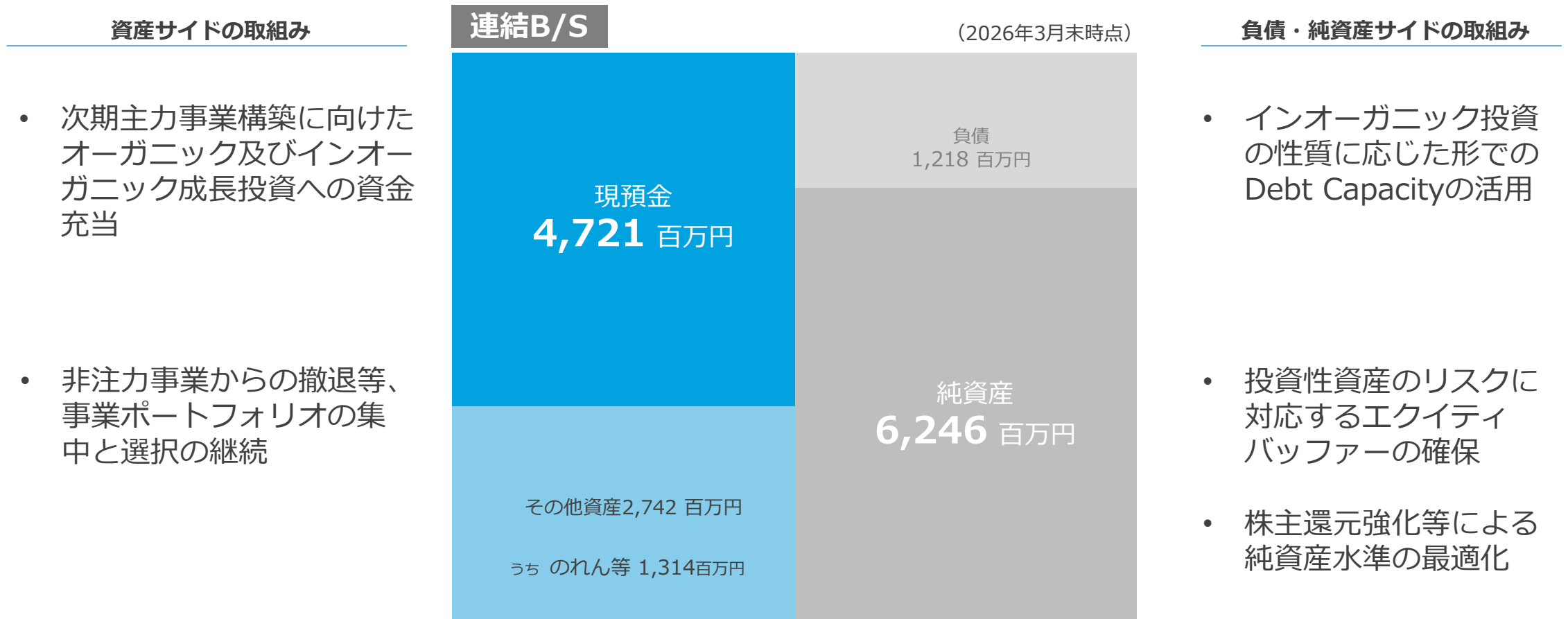


- 中期経営計画に基づく各種施策による当期純利益成長
- 株主還元(配当・自社株買い)を通じた純資産水準適正化

- 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

バランスシートマネジメント

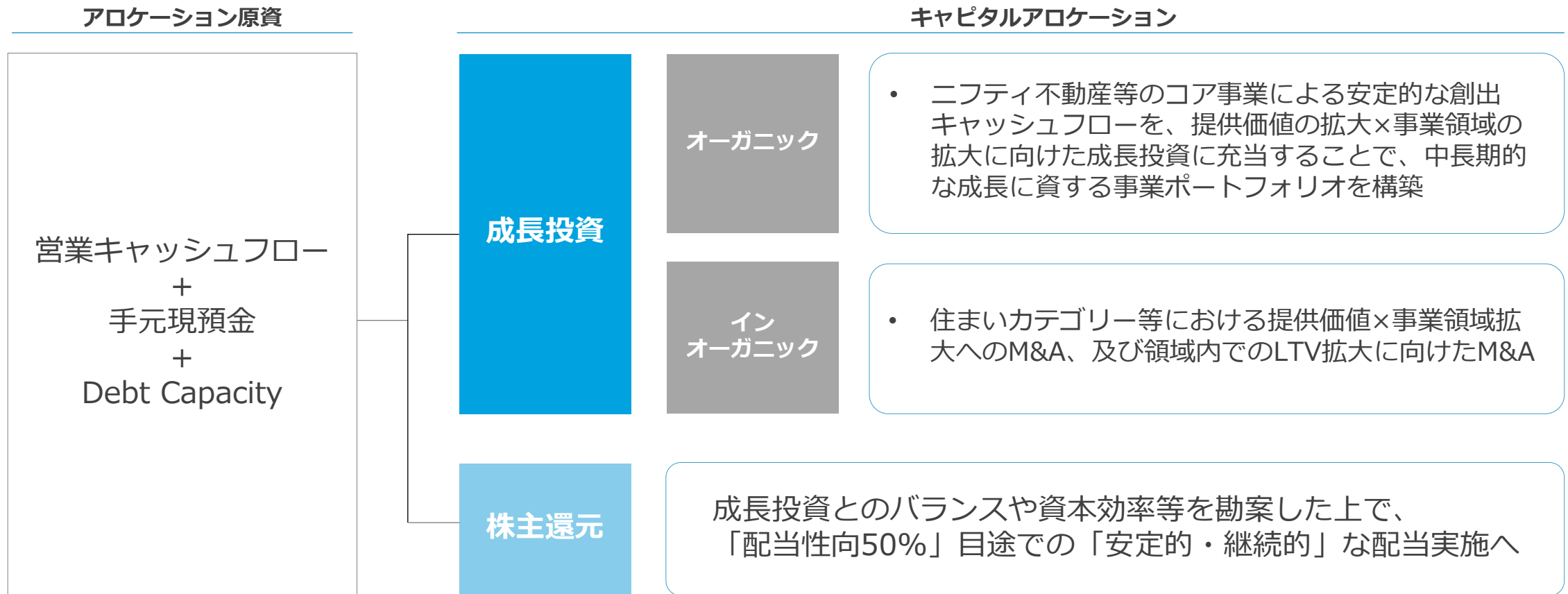
- 適切なキャピタルアロケーション等を通じ、連結バランスシートの最適化を目指す



事業収益力の向上 × 加重平均資本コストの抑制を意識した連結B/Sへ

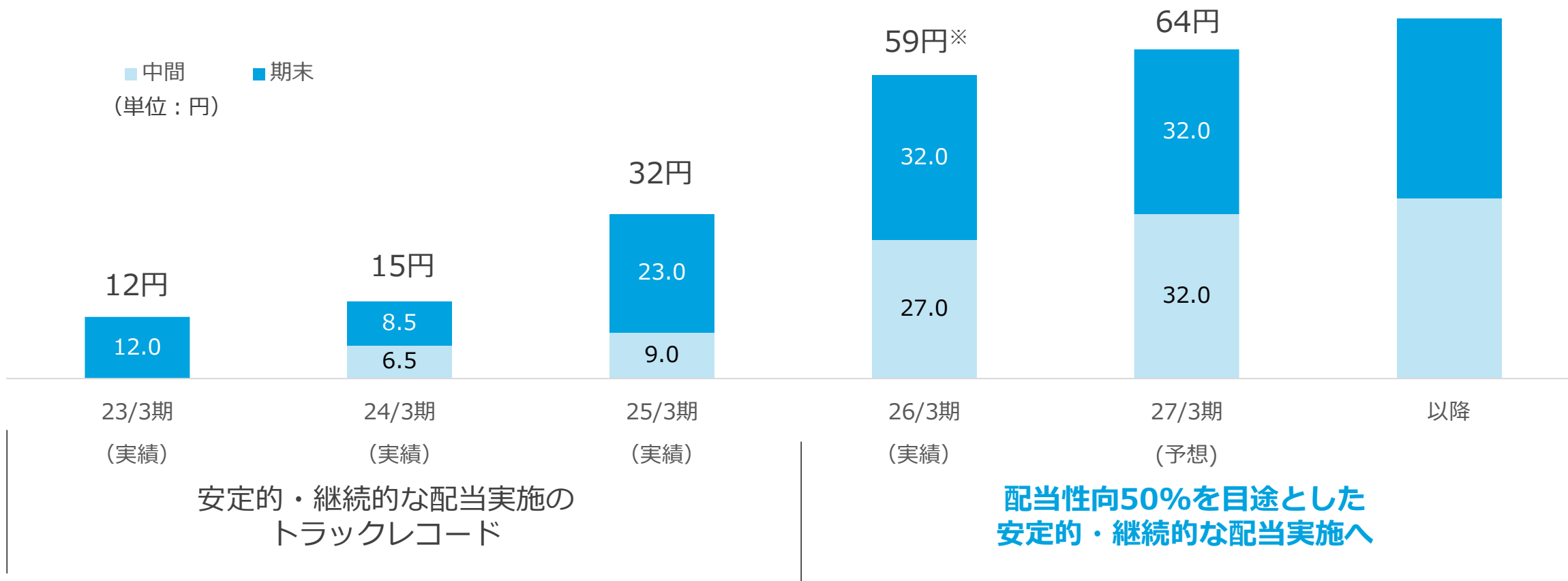
キャピタルアロケーション

- 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



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
- 2027年3月期も配当性向50%目途を維持し、通期で64円（上期32円、下期32円）を予想配当とする



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：2026年5月7日（木）公開

CHAPTER

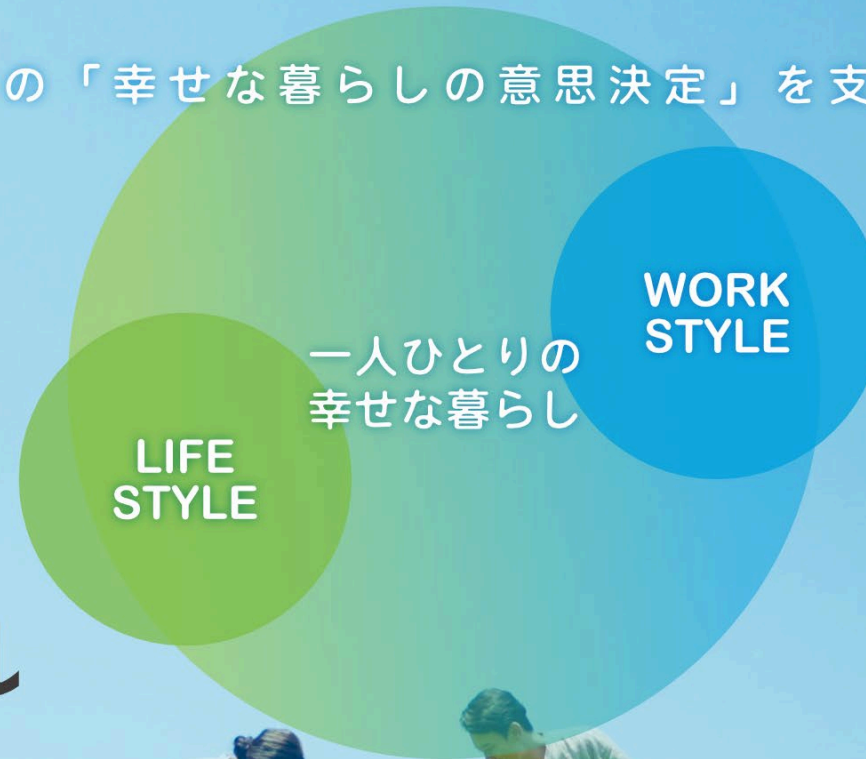
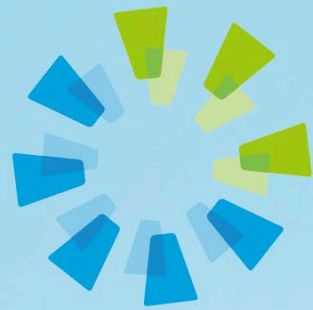
Appendix



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

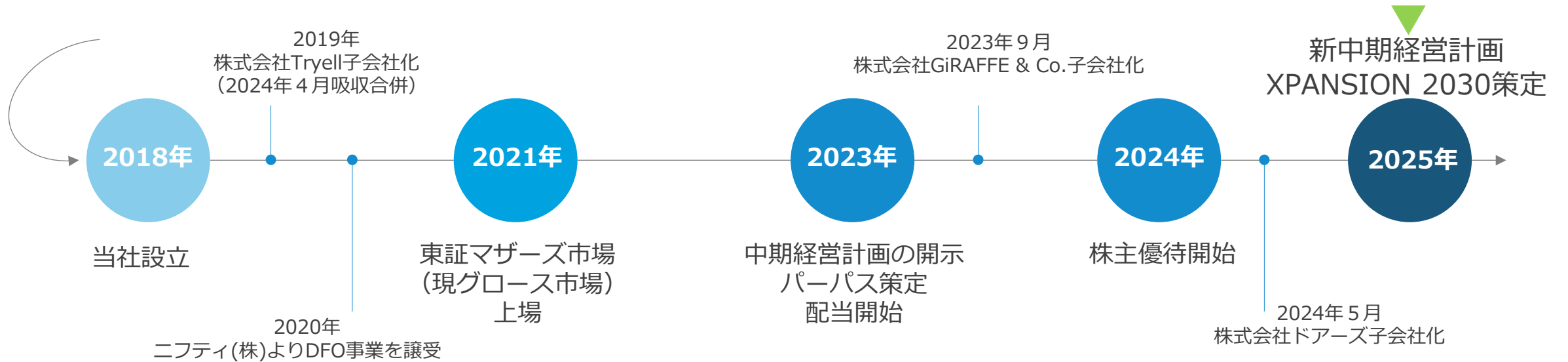


会社概要

■ 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	12億7,122万円 <small>※2026年3月末時点</small>
■ 従業員数	119名 (29名) <small>※連結/2026年3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</small>
■ 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.

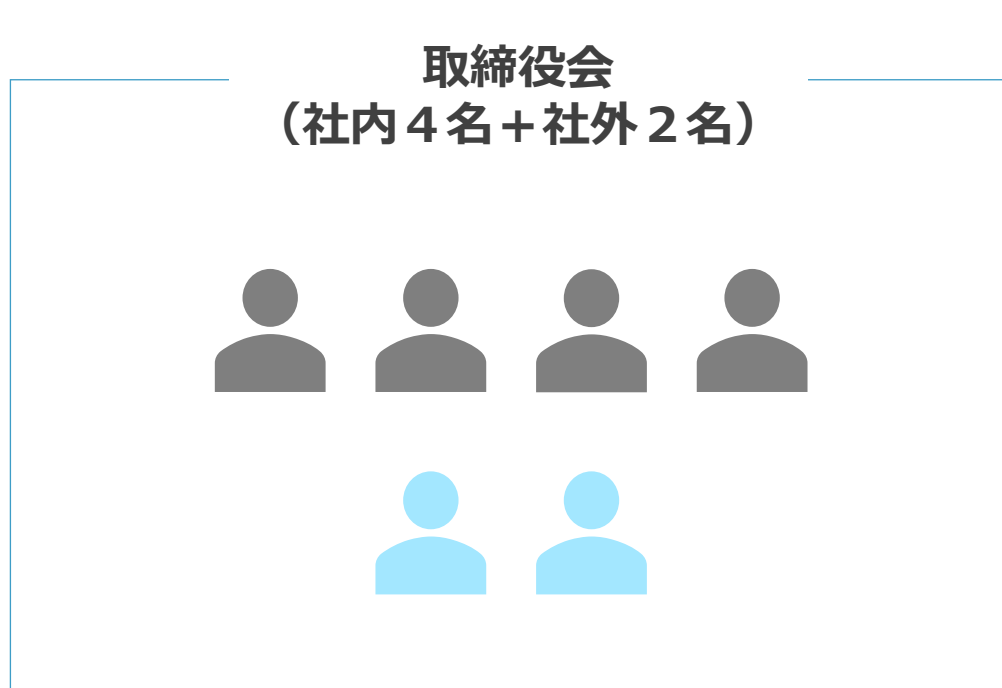
当社の歩み

□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)		



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)



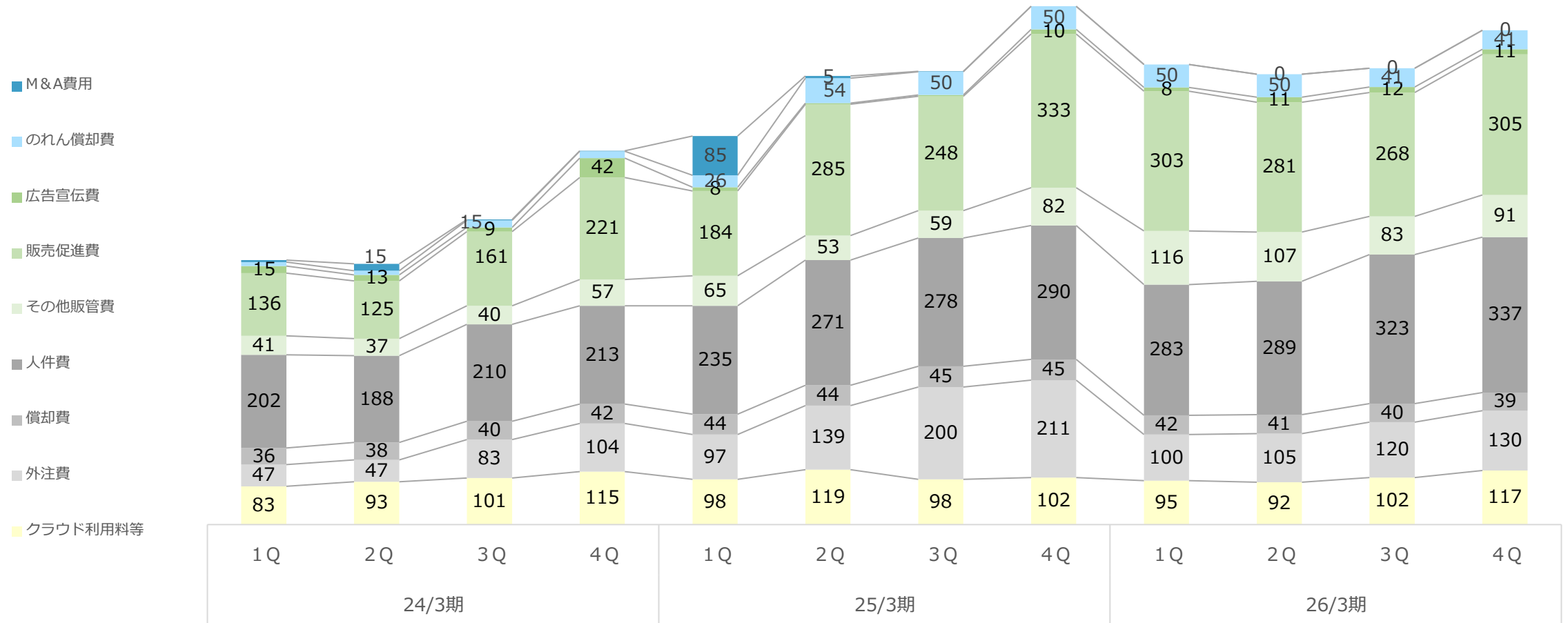
 = 独立社外役員 * = 女性役員



※役員構成は2026年3月末時点

2026年3月期 通期：コスト四半期別推移

■ 前年同期比では人件費は上昇したものの、販売促進費と外注費が減少



2026年3月期 通期 : 連結貸借対照表

(単位：百万円)		2026年3月期 期末	2025年3月期 期末	増減額
流動資産	合計	5,547	5,011	535
	現預金	4,721	4,182	539
	売掛金	765	741	23
	その他	59	87	-27
固定資産	合計	1,917	2,005	-87
	ソフトウェア	299	284	15
	のれん	874	1,013	-139
	顧客関連無形資産	440	483	-43
	その他	303	223	79
資産	合計	7,464	7,016	447
負債	合計	1,218	1,213	4
純資産	合計	6,246	5,803	442
	資本金	1,271	1,262	8
	資本剰余金	1,187	1,179	8
	利益剰余金	3,793	3,333	460
	自己株式	-45	0	-45
	新株予約権	38	28	10
負債・純資産	合計	7,464	7,016	447



2026年3月期 通期：各カテゴリーの売上推移

- 住まいカテゴリーが大きく伸長。LIFE STYLE領域として2桁成長

(単位：百万円)	2026年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	YoY
住まいカテゴリー	4,249	3,689	+15.2%
ウェルネスカテゴリー	328	325	+1.0%
LIFE STYLE領域	4,577	4,015	+14.0%
販売・マーケティング支援 カテゴリー	660	923	-28.5%
WORK STYLE領域	660	923	-28.5%

各事業領域の概況

- 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

1,576 万件 ※2026年3月期平均

●MAU (※)

357 万MAU ※2026年3月時点

※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。

住まいカテゴリー：ニフティ不動産ビジネスモデル



- 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するサービス

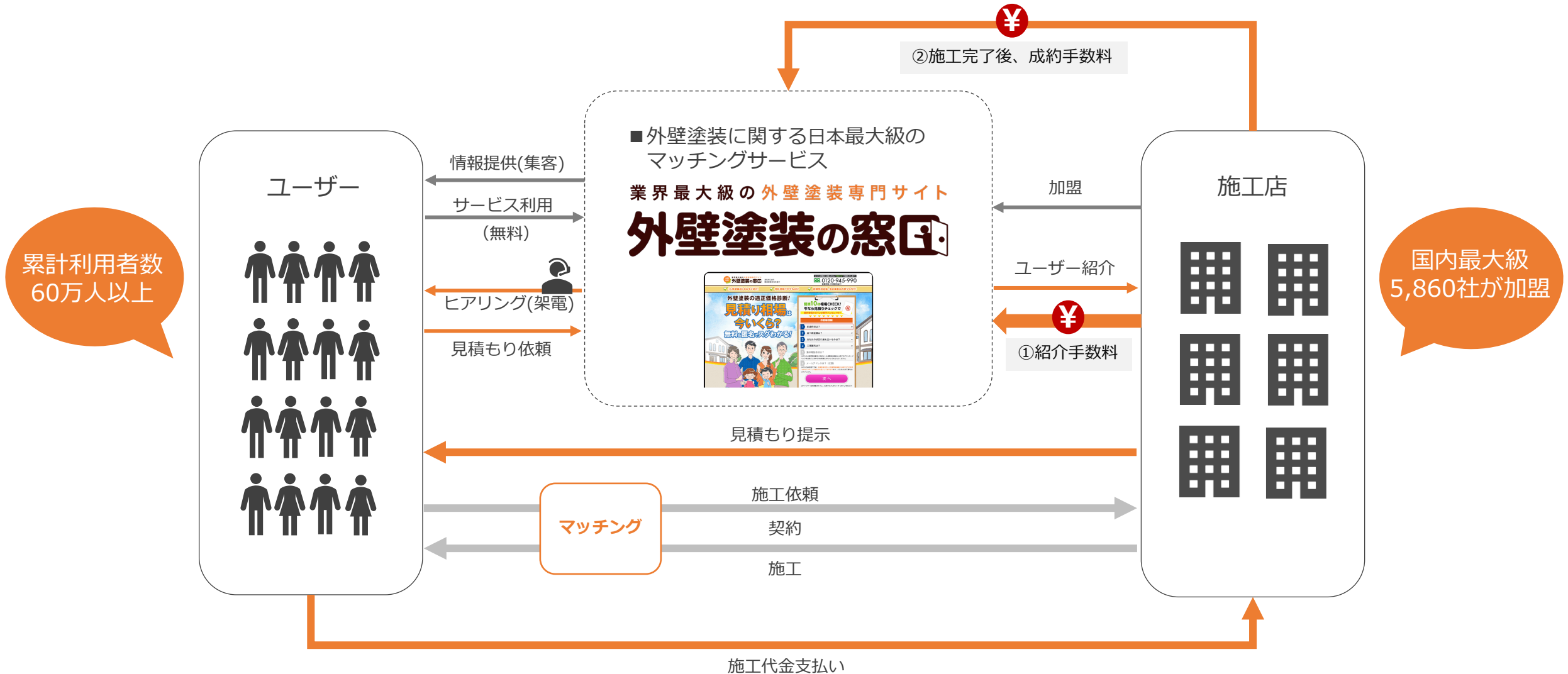


リフォームサービス

2023年12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

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

22,906施設

※2026年3月末時点

月間ユーザー数

約310万ユーザー

※2026年3月期平均

会員数

全国約127万人

※2026年3月末時点

もっともっと行きたくなる！
ニフティ温泉  ニュース
ニューオープンの情報や
注目の温泉・スパまとめを配信中！

もっともっと行きたくなる！
ニフティ温泉  ニュース

掲載施設件数 22,917件

地域、温泉名、施設名

日帰り・関東 ランキング 東京 混雑状況

温泉・日帰り温泉・スーパー銭湯・サウナを探す

エリア この近く テーマ クーポン

19:24

かんたん温泉検索なら
ニフティ温泉アプリ 無料でダウンロード

ニフティ温泉  購入済チケットはこちら ログイン 検索 メニュー

温泉を、もっと見つけやすく、もっとお得に
ニフティ温泉  アプリ 無料でダウンロード

掲載施設件数 22,917件

地域、温泉名、施設名

日帰り・関東 ランキング 東京 混雑状況

温泉・日帰り温泉・スーパー銭湯・サウナを探す

エリア この近く テーマ クーポン

17:30

完了 onsen.nifty.com

ニフティ温泉  年間ランキング2025

第20回
ニフティ温泉  年間ランキング 2025

温浴ファンが選ぶ、年に1度の温泉ランキング
全国22,821件の中から選ばれた温浴施設を発表

ランキングをシェア

全国総合ランキング

- ニフティ温泉アプリのリニューアル後、ダウンロード数は大幅増

アプリリニューアル

マップ

一目でわかるマップ機能。
「行ってみたい」が
広がる検索体験を実装

こだわり

100種類以上の項目から、
理想の温浴施設を
探せるように

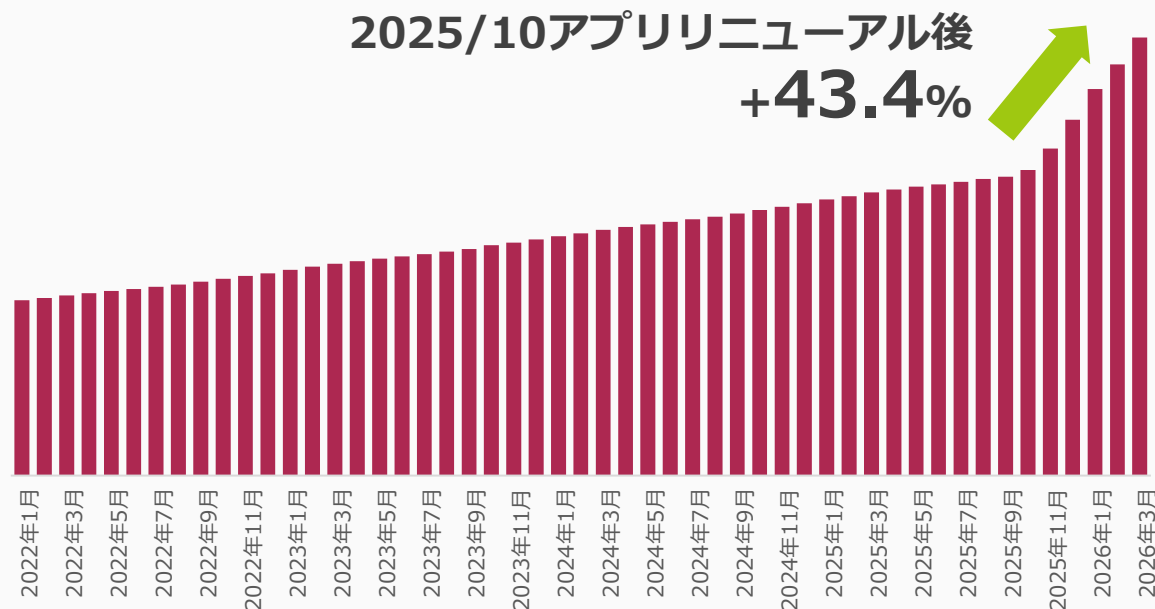
お得

アプリ限定のお得な特別
割引クーポンを掲載



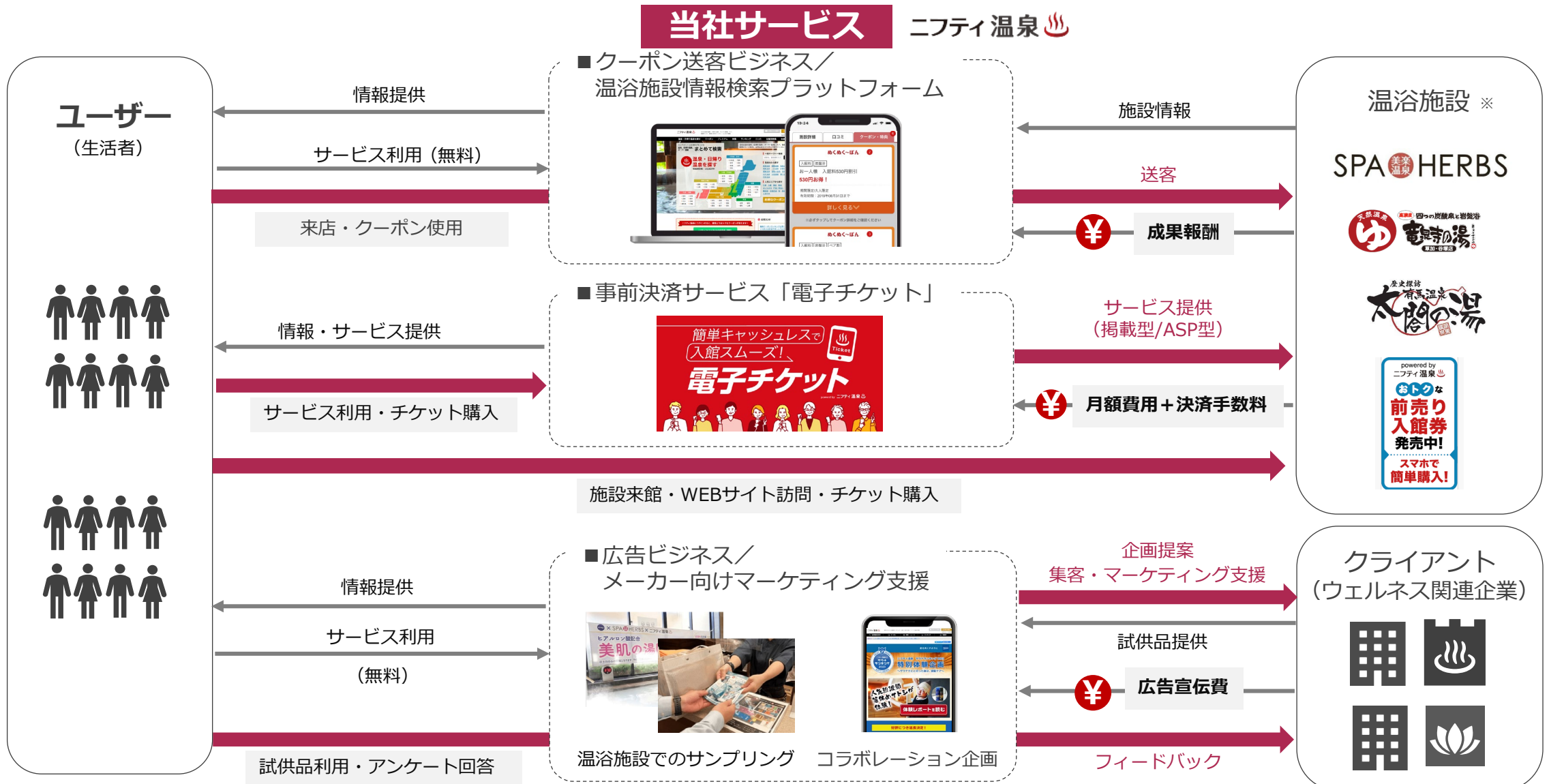
アプリダウンロード数

2025/10アプリリニューアル後
+43.4%



昨年10月のアプリリニューアル後、ダウンロード数は拡大基調

ウェルネスカテゴリー：ニフティ温泉ビジネスモデル

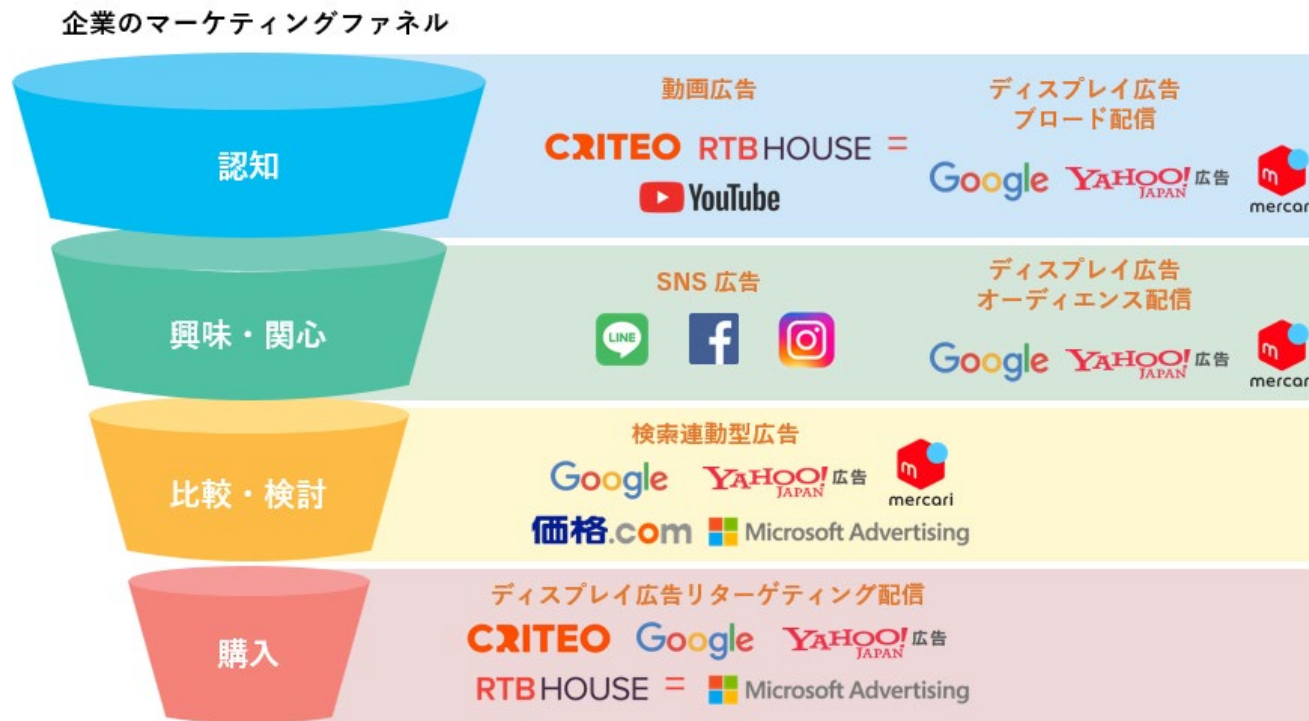


- インターネット広告等の出稿時に、商品データを最適な広告配信フォーマットへ自動変換する
- 広告入稿支援ツール「DFO(Data Feed Optimization)」をSaaS型ビジネスとして提供

DFOサービス



取り扱い広告一覧



販売・マーケティング支援カテゴリー：SEOコンサルティング

- 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



GiRAFFE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GiRAFFE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

販売・マーケ支援カテゴリー：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



Organic

利用者による検索行為で
「選ばれる」ための施策



Paid

利用者を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する

= 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



DFO[®]

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

販売・マーケ支援カテゴリー：DFOビジネスモデル

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



広告運用支援



コンサルティングサービス提供



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/