

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年6月29日  
ニフティライフスタイル株式会社  
(証券コード：4262)



# CONTENTS

1. 会社概要 —沿革および当社の中長期的な経営戦略
2. 進捗状況 —中期経営計画初年度の業績および事業進捗
3. 成長戦略 —2027年3月期における経営戦略・事業戦略・財務戦略
4. Appendix

CHAPTER

# 会社概要

沿革および当社の中長期的な経営戦略



## 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	富士通クラウドテクノロジーズ(株)とニフティ(株)に分社、 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)	■2025年	本社移転



## 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。

## 中期経営計画



XPANSION 2030

2026年3月期～2030年3月期（5カ年）

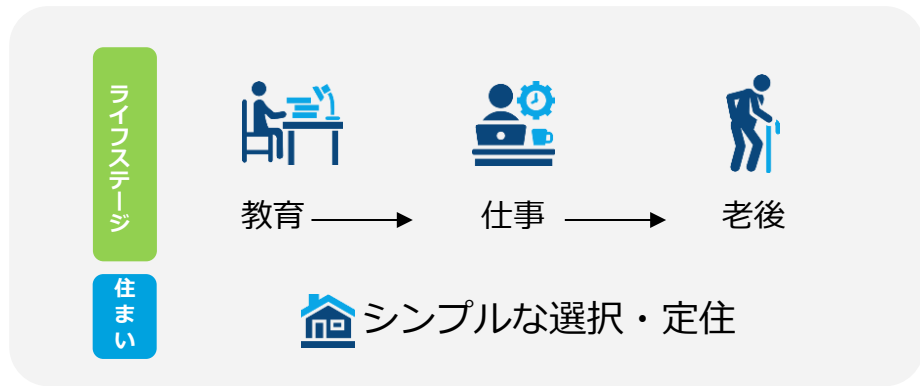
## VISION2030

「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ

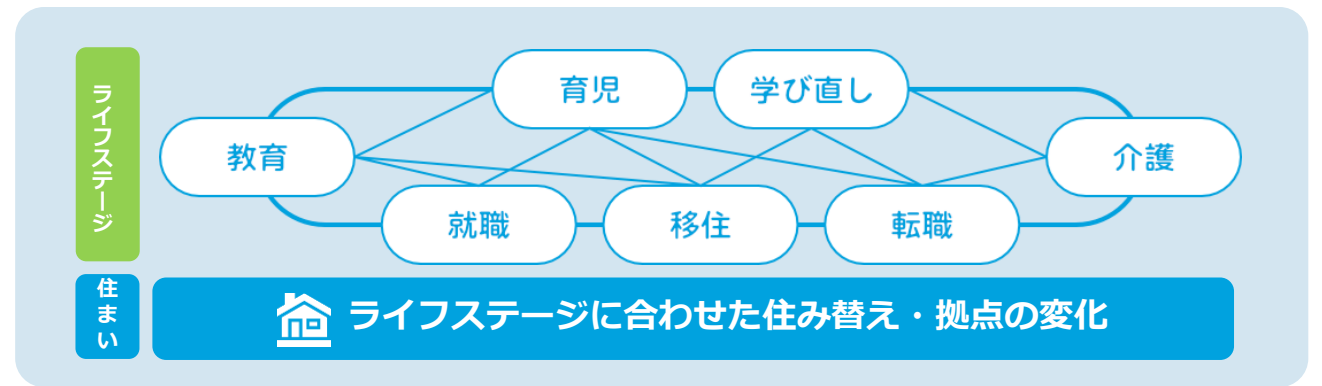
# 人生100年時代におけるライフステージと意思決定

■ 従来の「単一的」な人生から、年齢やステージに関係なく、多様な生き方を選択できる「マルチステージ」時代になり、ユーザーの人生における意思決定は複雑化。より良い意思決定を可能にするための支援を行う

【従来】単一的な人生



【現在】複雑化するマルチステージ



## データによる気づき

豊富なデータから潜在的なニーズや選択肢を提案



## AIによる最適化

生成AI技術で自動的に最適なプランを提案



## 人による相談・伴走

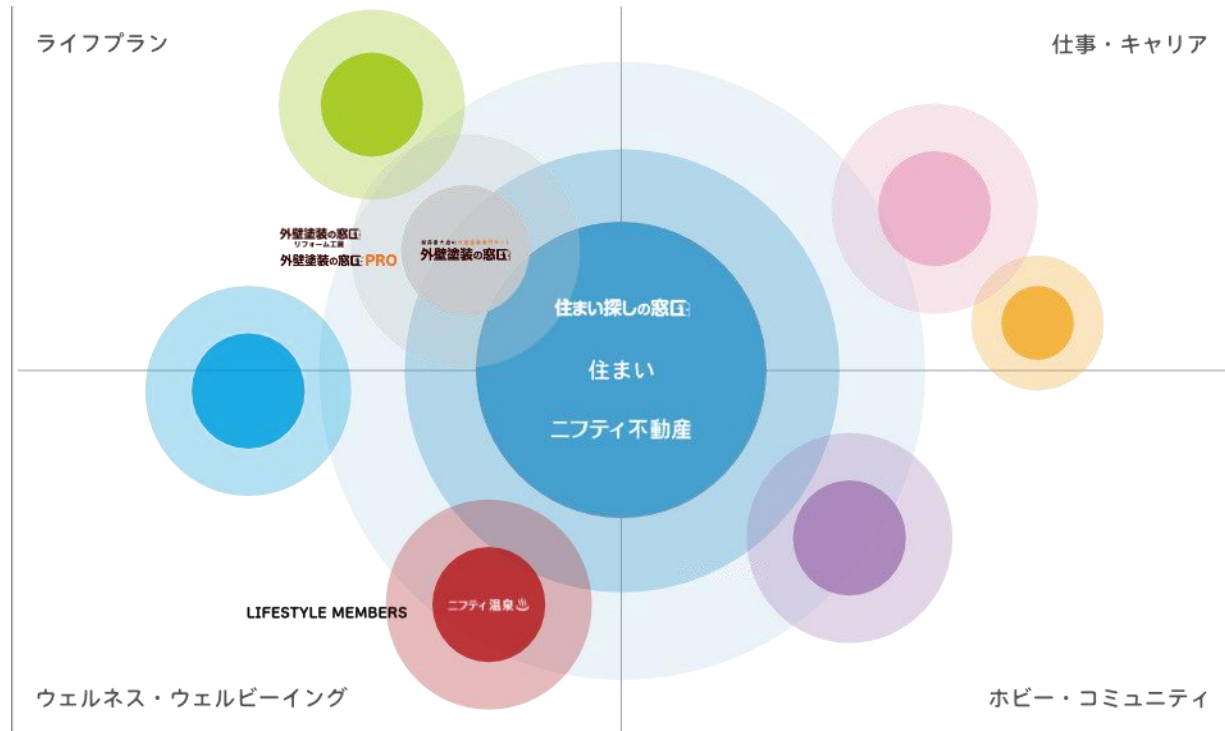
専門知識を持つ担当者が親身に寄り添い支援



人生100年時代の「ライフステージ」×「暮らし」の意思決定を支える

# 領域の拡大

- 当社のコアドメインであり、「暮らし」の基盤となる「住まい」を中心としながら、幸せな暮らしを構成する他4つの重要ドメインにもサービス領域を拡大する



## 幸せな暮らしとは？

### 幸福の経済学※1

幸福感に影響する主要因として、「家族関係」「経済状況」「仕事」「コミュニティと友人」「健康」等が挙げられている

### 世界幸福度報告※2

幸福度の主要な変数として、「一人当たりのGDP」「健康寿命」「頼れる人の存在」「選択の自由」等が挙げられている

人生のいつの時点にも関わりがある「住まい」を中心とし、

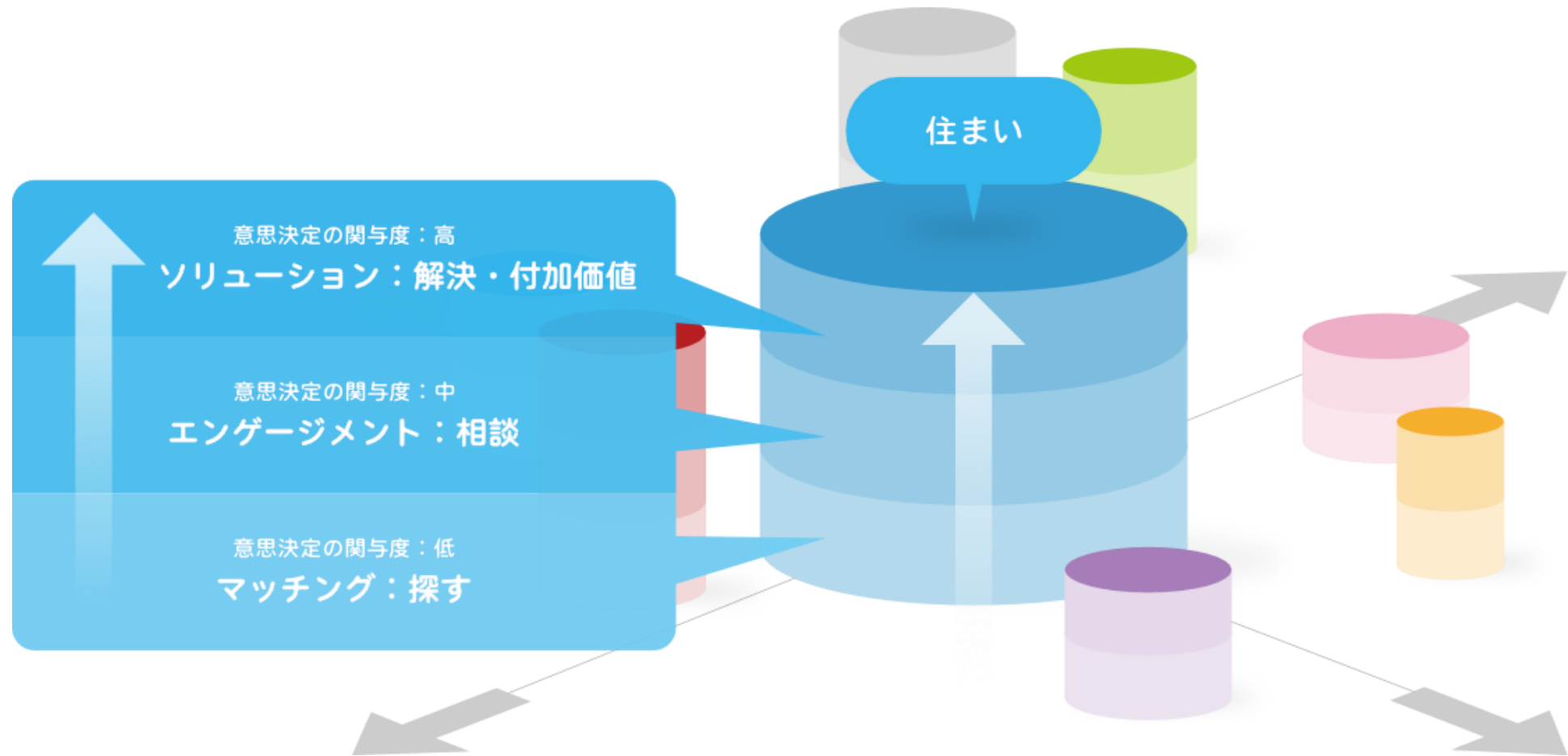
「ライフプラン」「ウェルネス・ウェルビーイング」

「仕事・キャリア」「ホビー・コミュニティ」

を幸せな暮らしを形作る重要要素と定義

## 提供価値の拡大

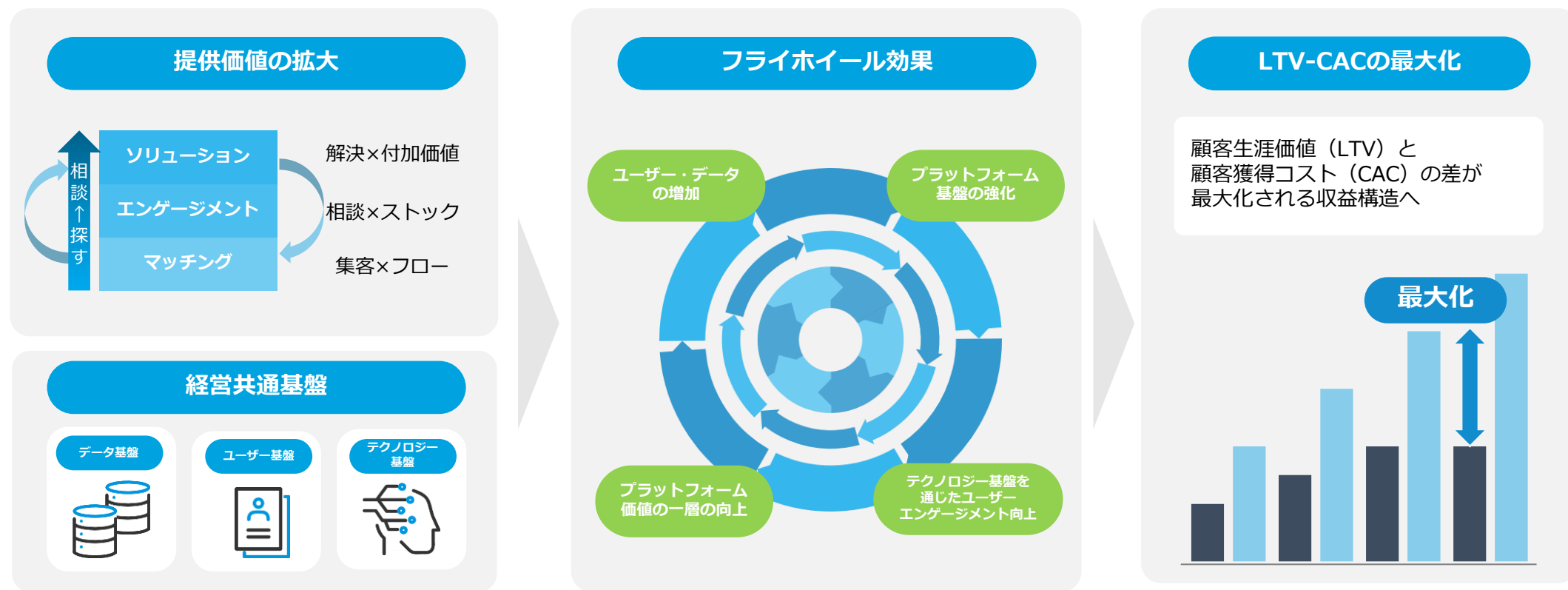
- マatchingプラットフォームを通じた「探す」から、エンゲージメントプラットフォーム・ソリューションプラットフォームを通じた「相談」「解決」まで提供価値を拡大。ユーザーの人生における重要な選択に対して、より良い判断と行動を可能にする



# 当社の競争優位性と目指す姿

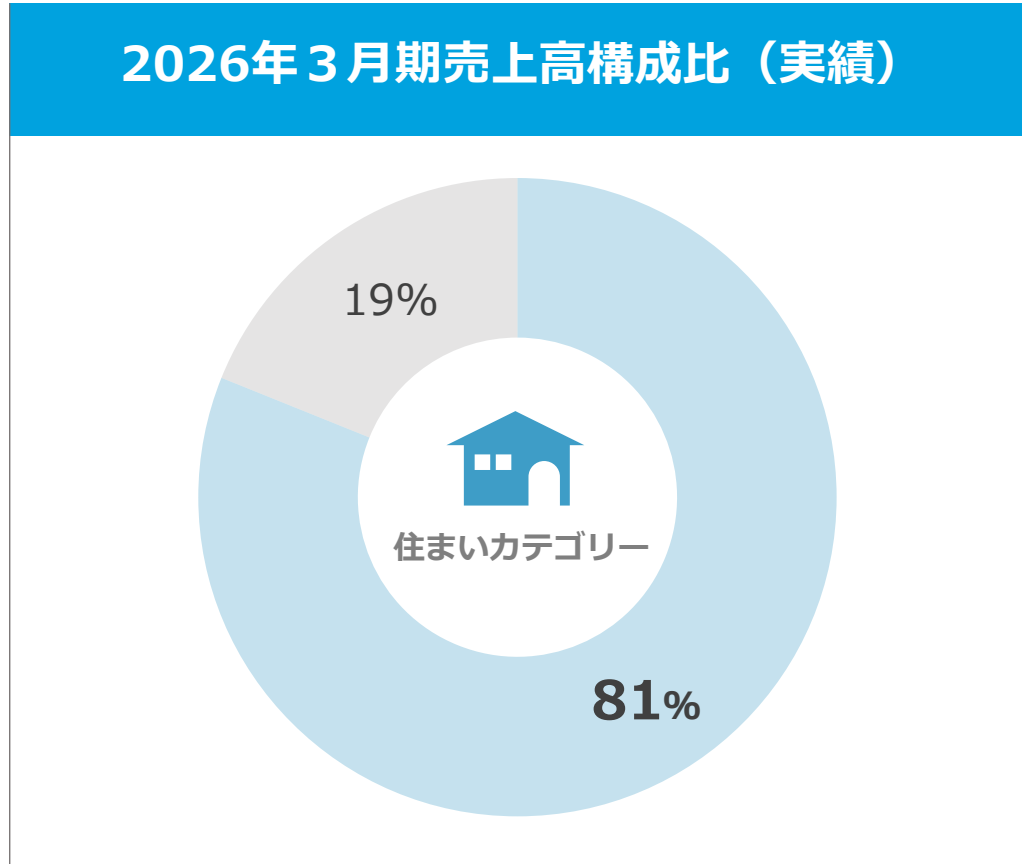
- 経営共通基盤をベースに領域と提供価値を拡大することで、「人生100年時代の意思決定を支えるLIFESTYLE PLATFORMER」を目指す

## 人生100年時代の意思決定を支える LIFESTYLE PLATFORMERへ



# 当社サービスと売上高構成比

- 住まいカテゴリーをコアサービスとし事業を拡大中



※住まいカテゴリーの売上高構成サービスは、「ニフティ不動産」、「外壁塗装の窓口」、「その他」です。  
※なお、中期経営計画では「LIFE STYLE領域」、「WORK STYLE領域」で領域を区別しておりましたが、LIFE STYLE領域の中にWORK STYLE領域が内包される関係にあるため、表記を統合しております。



## 住まいカテゴリー

コアサービスとして展開

### ニフティ不動産

大手不動産ポータル賃貸・売買物件情報をまとめて検索できる日本最大級の不動産物件検索情報プラットフォーム

### 住まい探しの窓口

当社が窓口となることでユーザーが理想の住まいに出会うまでの体験をより快適にするサービス

業界最大級の外壁塗装専門サイト

### 外壁塗装の窓口

全国の優良な塗装事業者とユーザーを結ぶ日本最大級のマッチングプラットフォーム

### 外壁塗装の窓口

リフォーム工房

オンラインでのマッチングに留まらず、自ら施工までを手掛け、施工品質の安心をユーザーに提供するサービス

## 中期経営計画 定量目標

- 下記定量目標を掲げ、事業成長及び株主還元の両立、結果としての資本効率の向上を目指す

中期経営計画 最終年度 (2030年3月期)	
売上高	120.0 億円
営業利益	20.0 億円
株主還元	配当性向目途 <b>50%</b> 計画期間中(26/3期～)
ROE	<b>15%</b> 以上

CHAPTER

# 進捗状況

中期経営計画初年度の業績および事業進捗



## 進捗状況 ① 中期経営計画初年度の業績進捗状況

## 決算のポイント

### ■ 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

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%**

## 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%

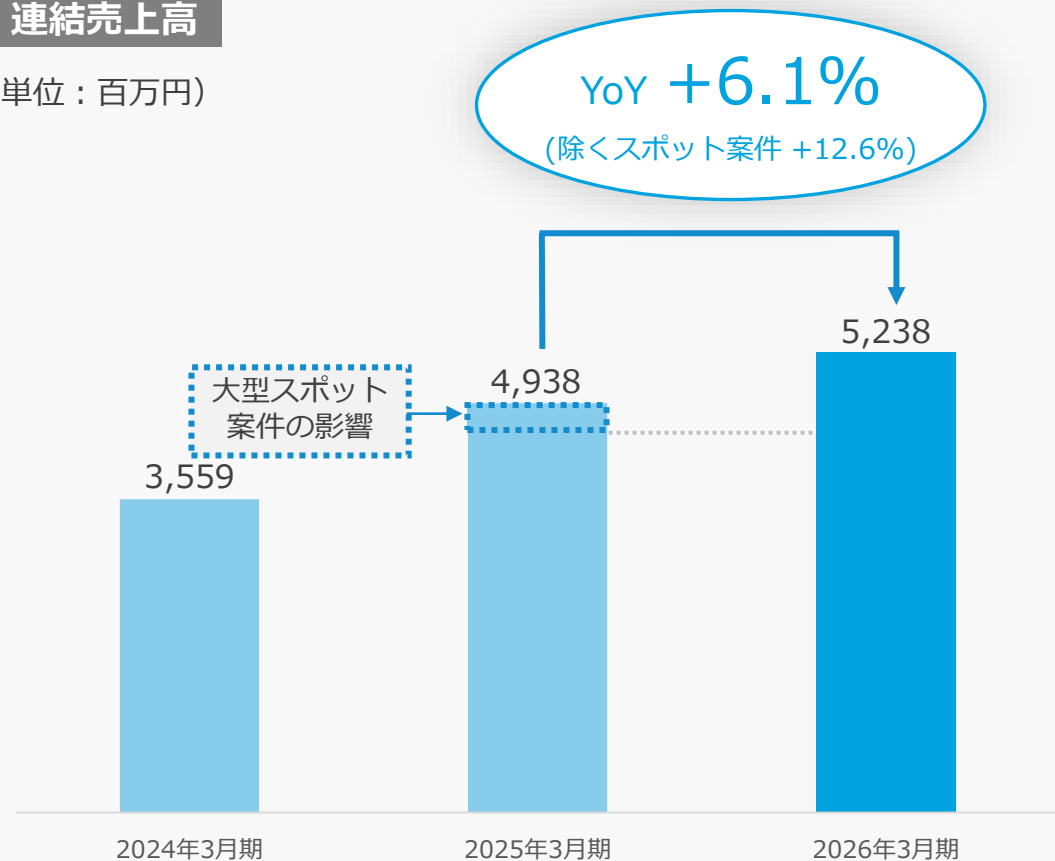
※EBITDA：連結営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足し戻して算出  
※ドアーズ社の連結対象期間は2024年6月から

## 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

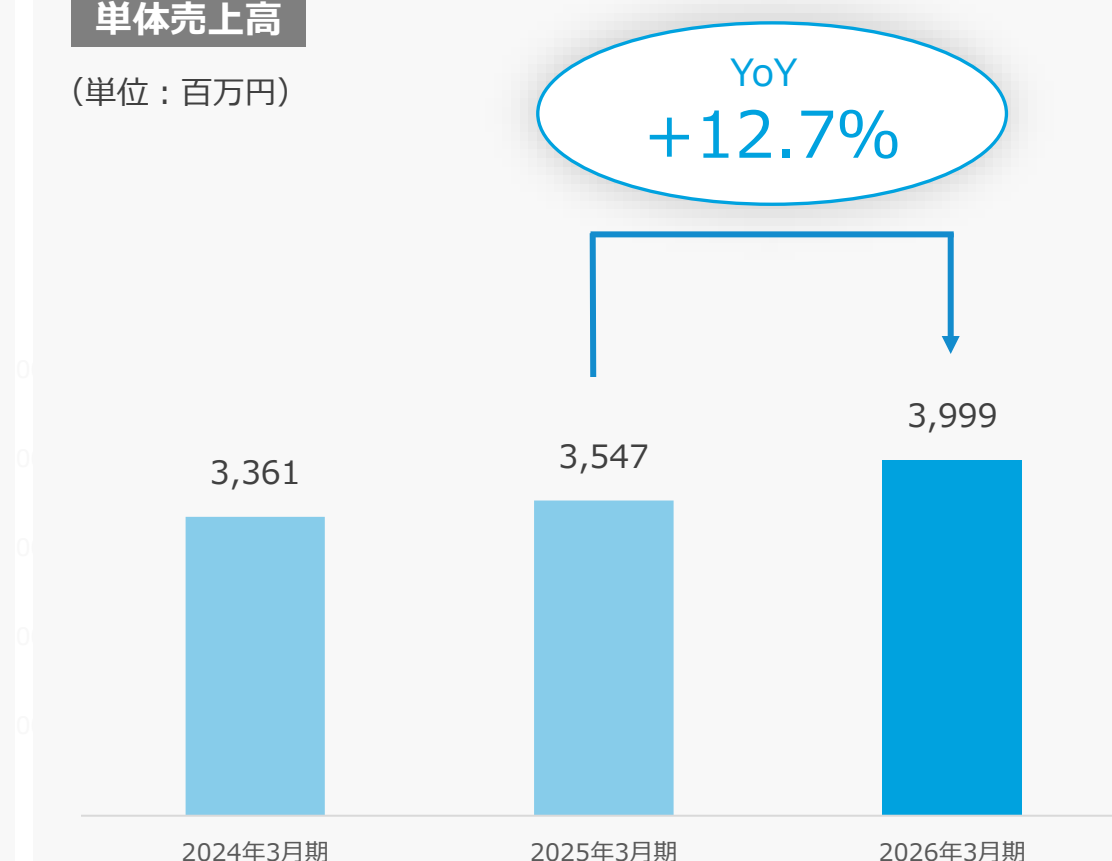
### 連結売上高

(単位：百万円)



### 単体売上高

(単位：百万円)



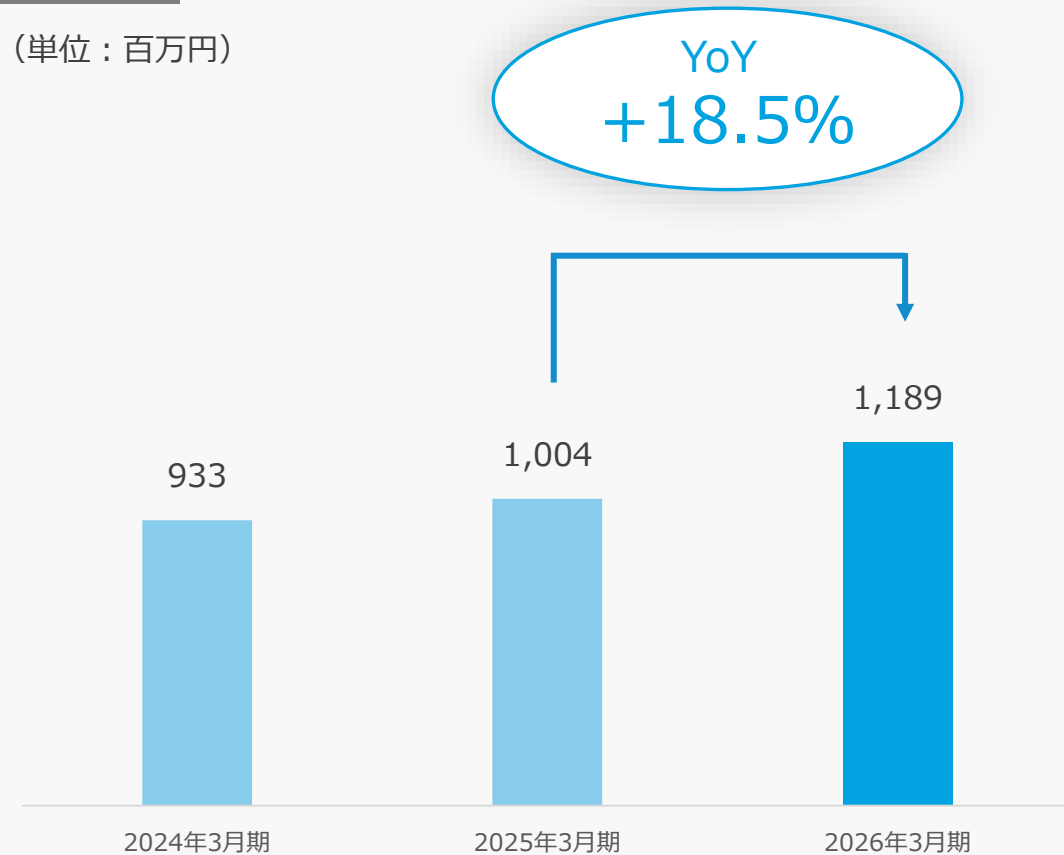
\*ジラフ社の大型スポット案件とは、昨年度に大手企業から受託したコンテンツ・リニューアル案件。通常、ジラフ社はSEOに関するコンサルティング・サービスを提供しており、ストック収入がメイン。当案件はフロー収入であり、ベース事業とは異なる性質であるため、当社グループの正常収益力を適切にご判断いただくために特殊要因として整理

## 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

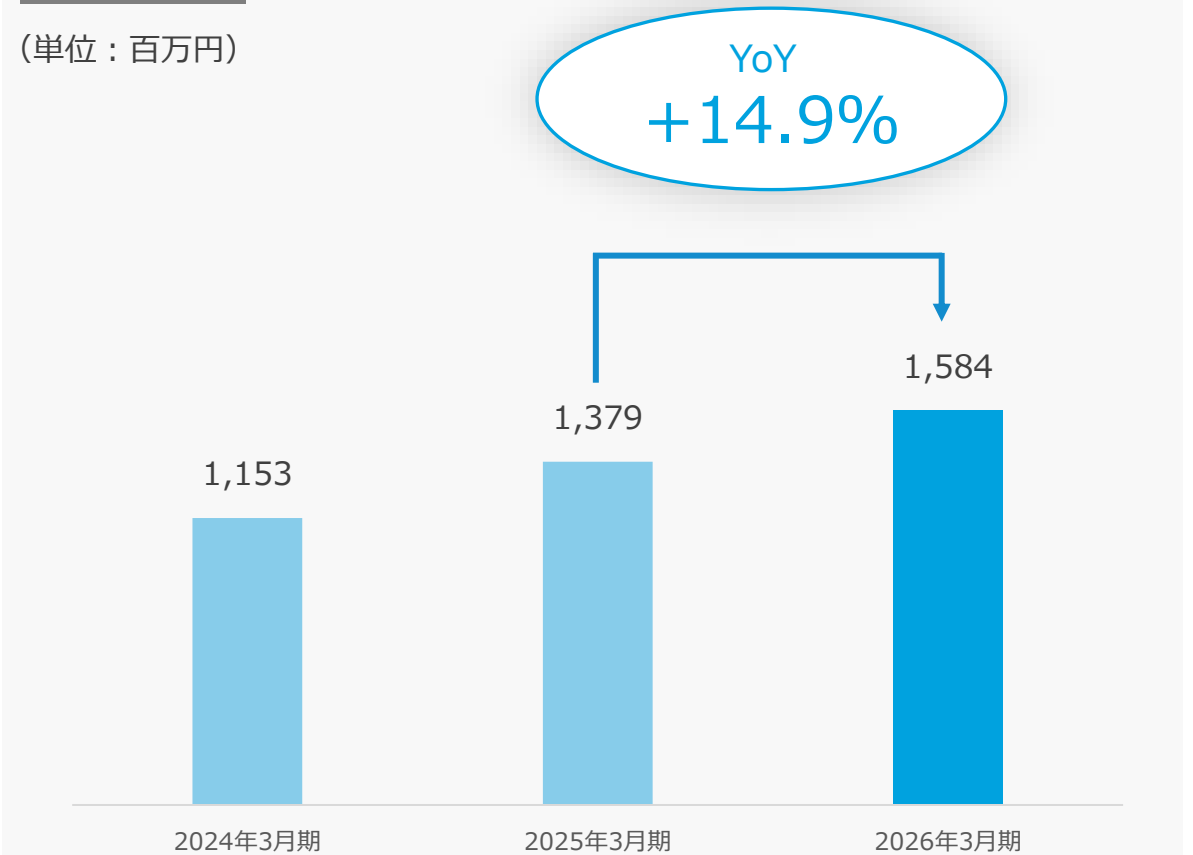
### 営業利益

(単位：百万円)



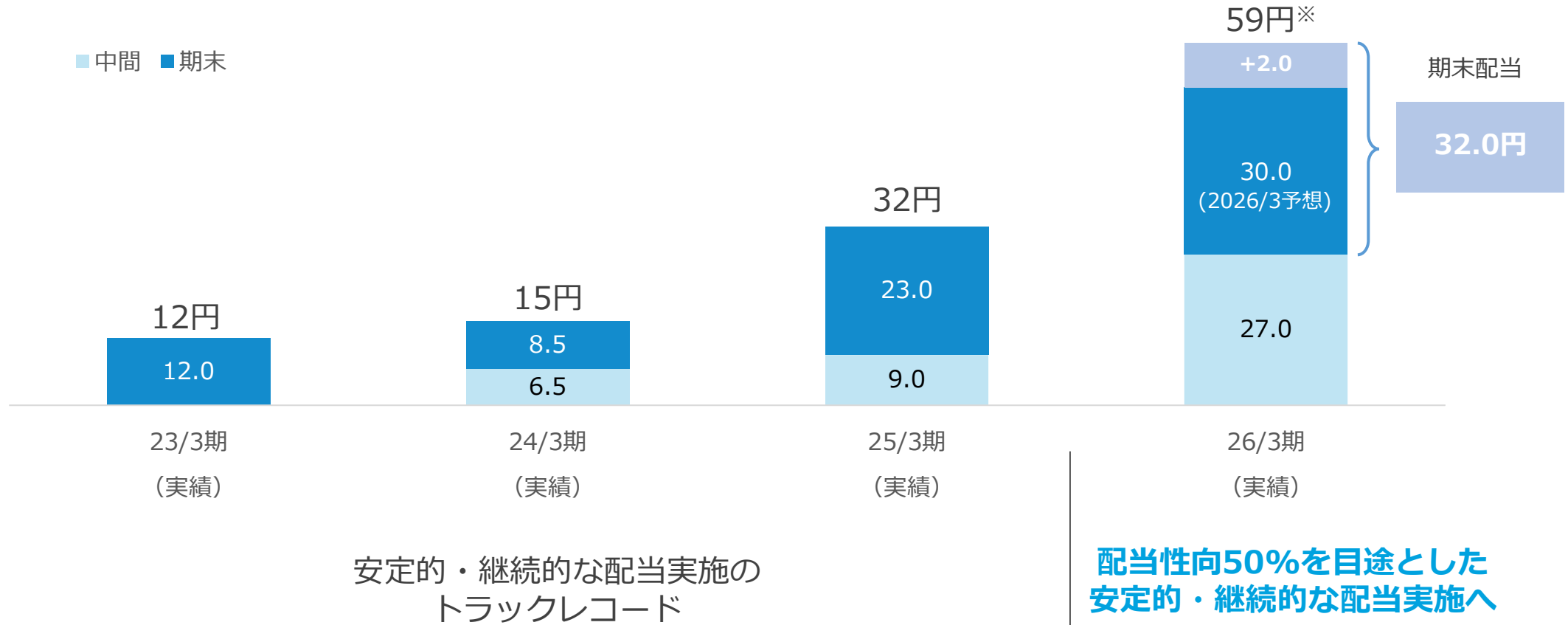
### EBITDA

(単位：百万円)



## 2026年3月期 通期：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



※詳細は、2026年5月7日開示の「剰余金の配当に関するお知らせ」をご覧ください

# 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

## 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

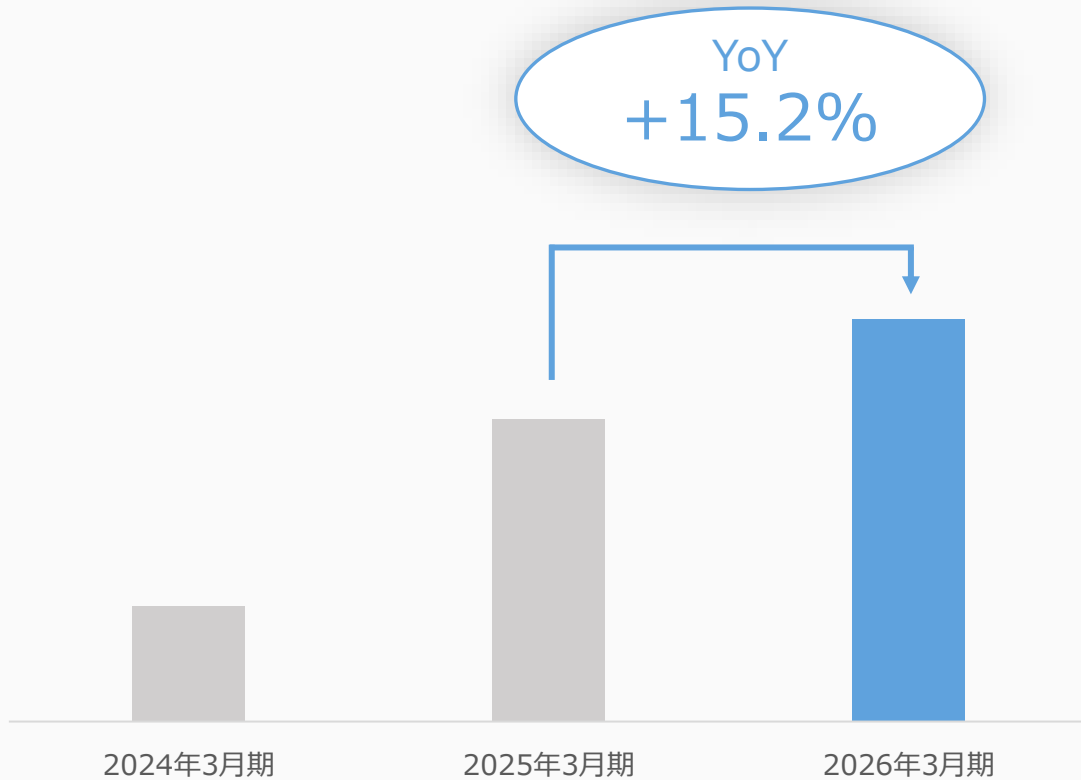


## 進捗状況 ②中期経営計画初年度の主な事業進捗状況

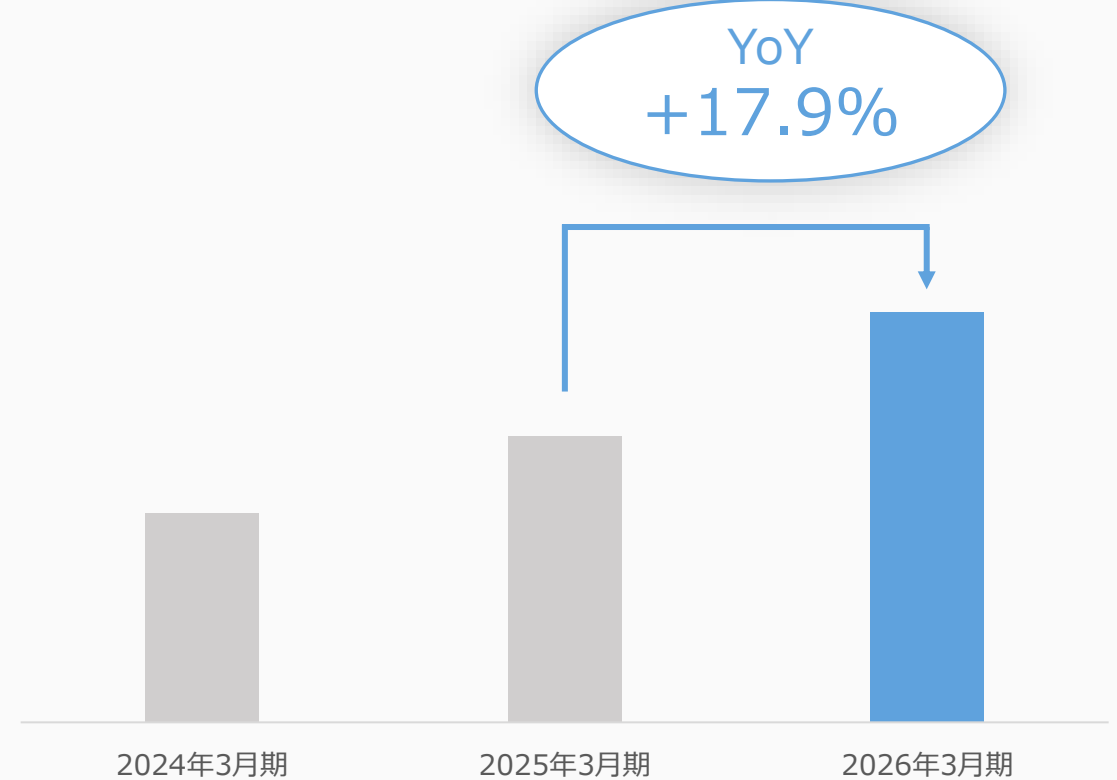
## 住まいカテゴリー：通期売上高

- 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



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



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

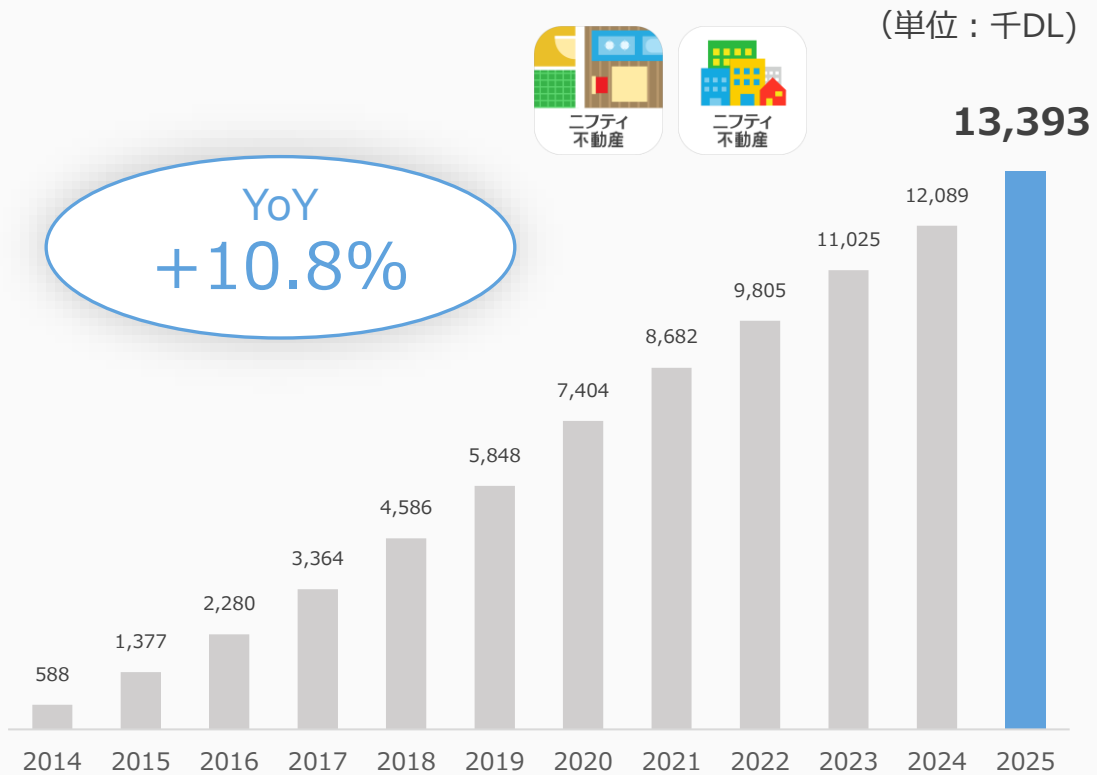


ニフティ不動産アプリが2026年3月期  
グッドデザイン賞を受賞  
(システム・サービスカテゴリー)

# 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 (B to B)  
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

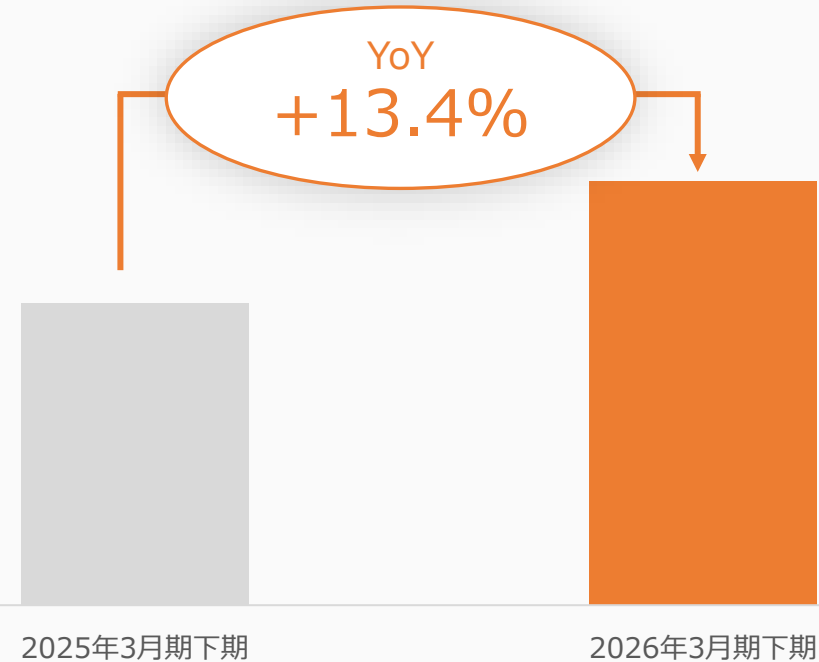
- 集客の入口としてマatchingサービスを展開。問い合わせ数が前年同期比で大幅に増加し売上が牽引

## 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」問い合わせ数向上



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問い合わせ数を増加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



CHAPTER

# 成長戦略

2027年3月期における経営戦略・事業戦略・財務戦略



# 2027年3月期 ①経営戦略及び事業戦略

## 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

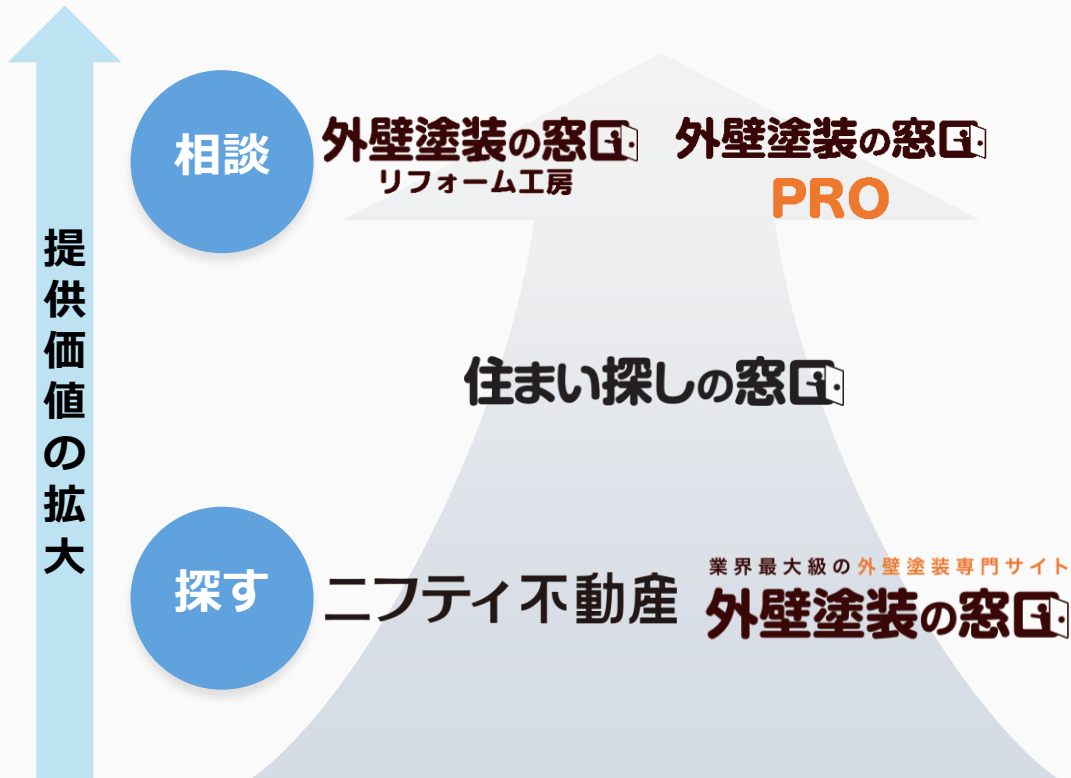
VISION 2030 「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ

## 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

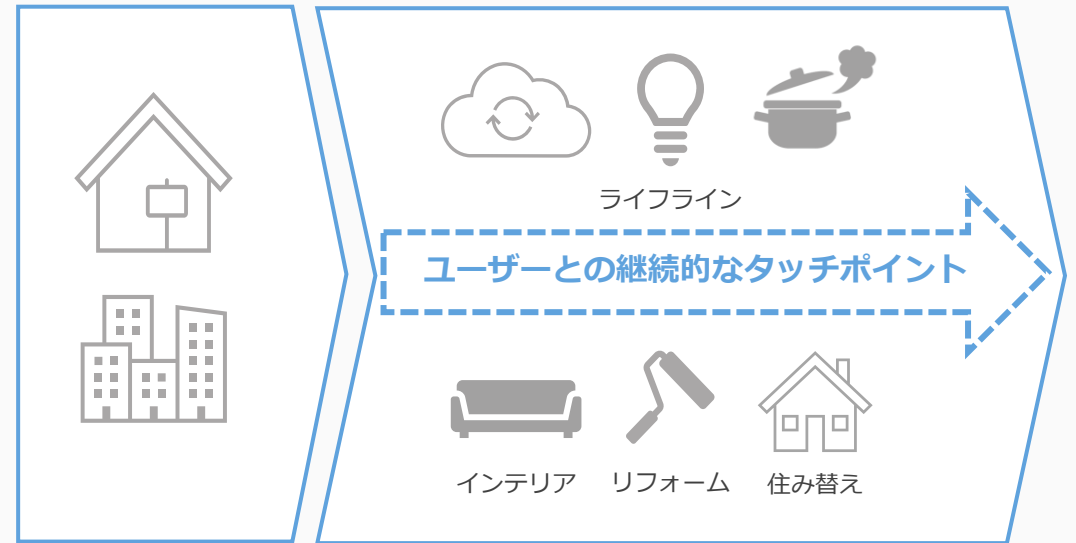
## 提供価値の拡大



## 「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

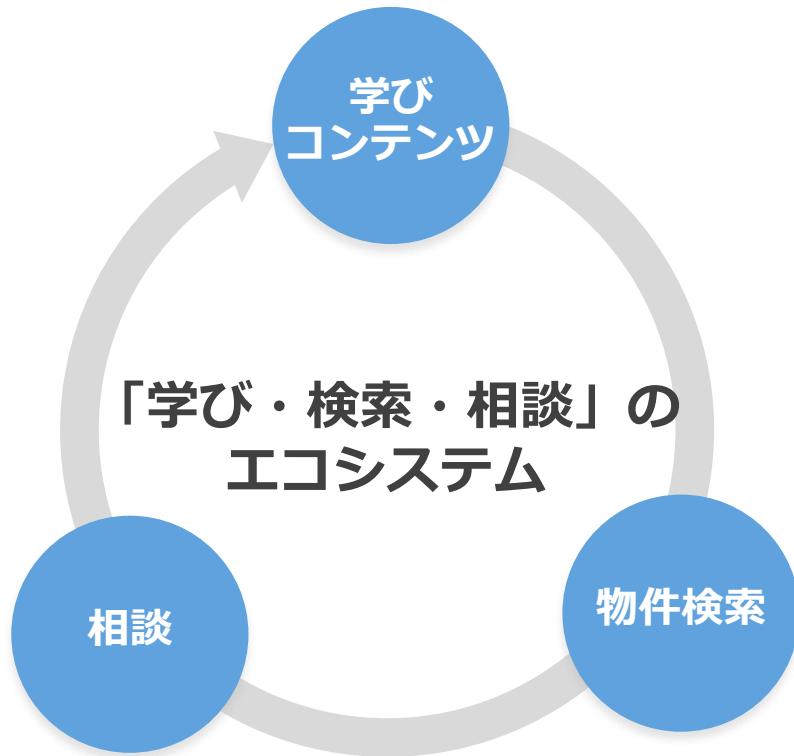
## 生成AIによる機能強化



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

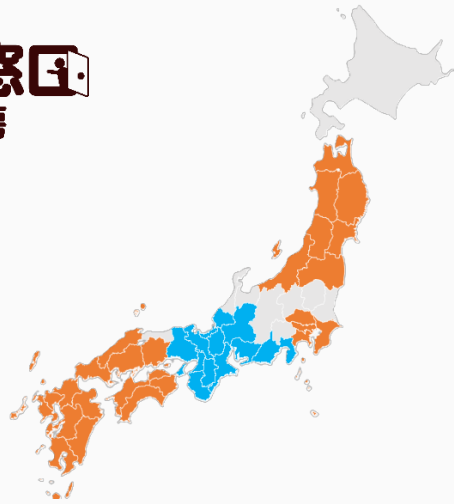


# 住まいカテゴリー： ドアーズ社 「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」

- 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

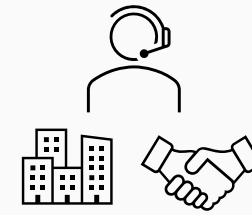
### 外壁塗装の窓口 リフォーム工房



「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

- ・ 戦略的な業務提携・協業を拡大し、工事物件リードの獲得を加速
- ・ パートナーシップの強化を通じて、継続的な事業成長を目指す

## 施工ネットワークの強化

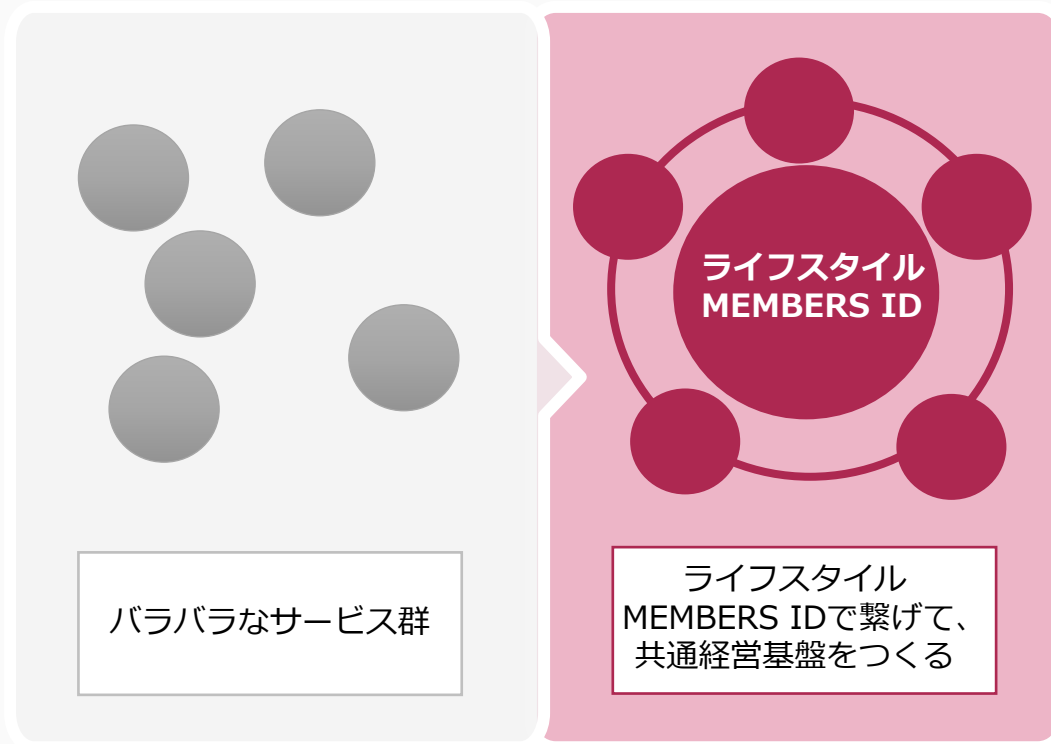
- ・ 「外壁塗装の窓口 PRO」の競争力の源泉の一つが、全国に展開されている提携店舗網
- ・ 「外壁塗装の窓口」や、「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」で構築した全国の提携店舗網を活用

## 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

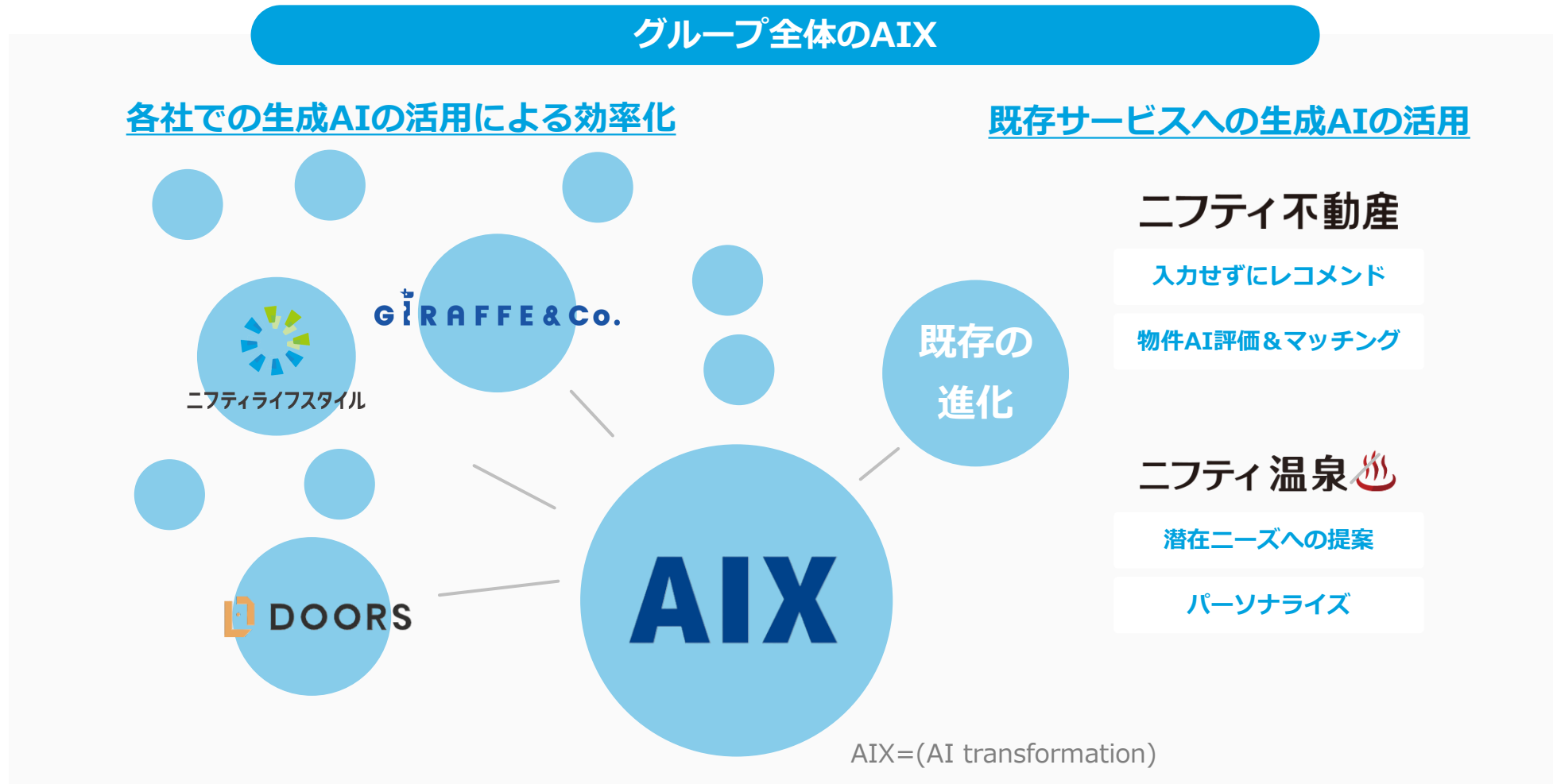
New

おふろ  
パス



## 経営共通基盤：生成AI等テクノロジーの活用加速

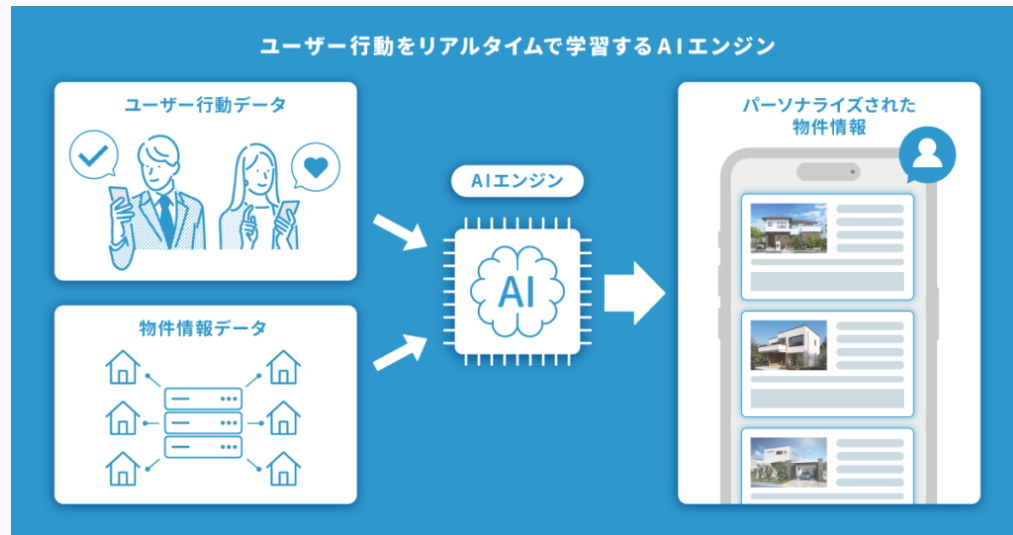
- 27年3月期はグループ全体のAIXを推進。生成AIを活用した効率化だけでなく、既存サービスにもAI機能を搭載



## 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

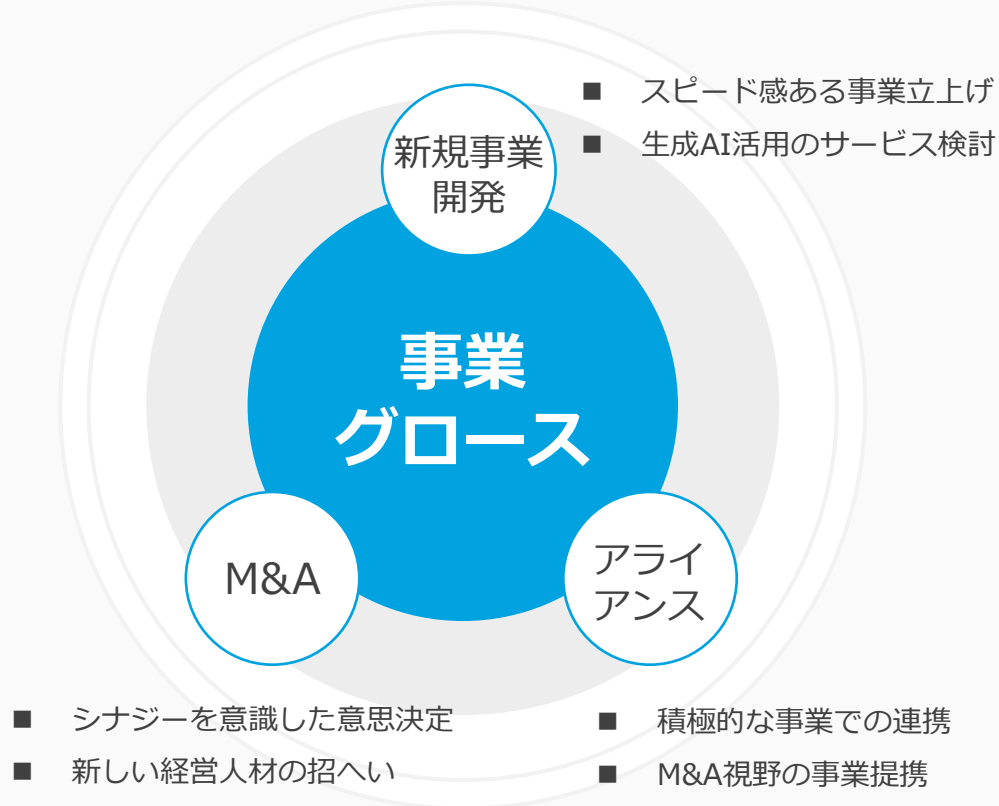
#### 既存施策とのシナジー

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

- オーガニックでの新規事業開発のみならず、M&Aやアライアンスを活用した非連続的な成長にも取り組む

### 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

## 2027年3月期：業績予想

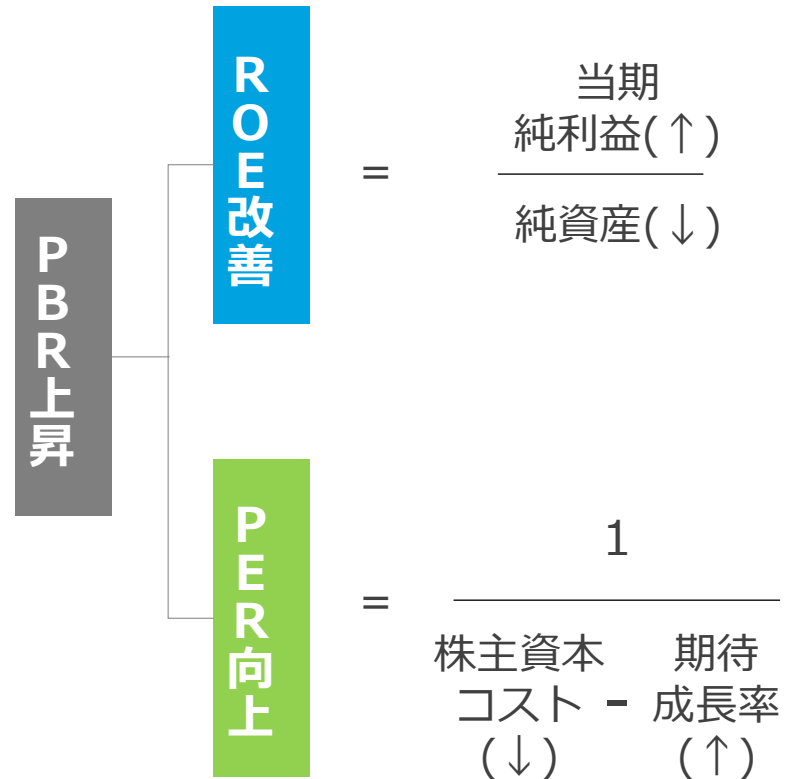
- 2027年3月期は中期経営計画達成に向けた成長投資を行いながら、一定の成長率を目指す

(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%

## 2027年3月期 ②財務戦略

# 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

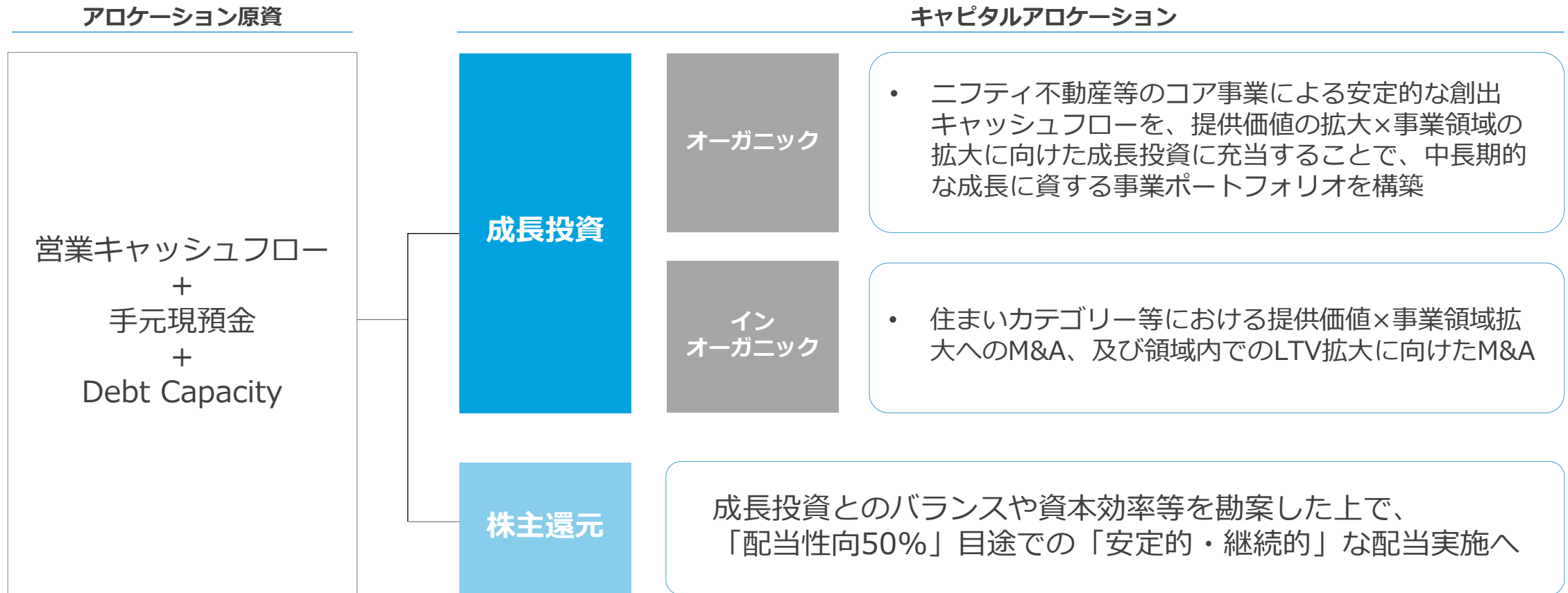


- ・ 中期経営計画に基づく各種施策による当期純利益成長
- ・ 株主還元(配当・自社株買い)を通じた純資産水準適正化

- ・ 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

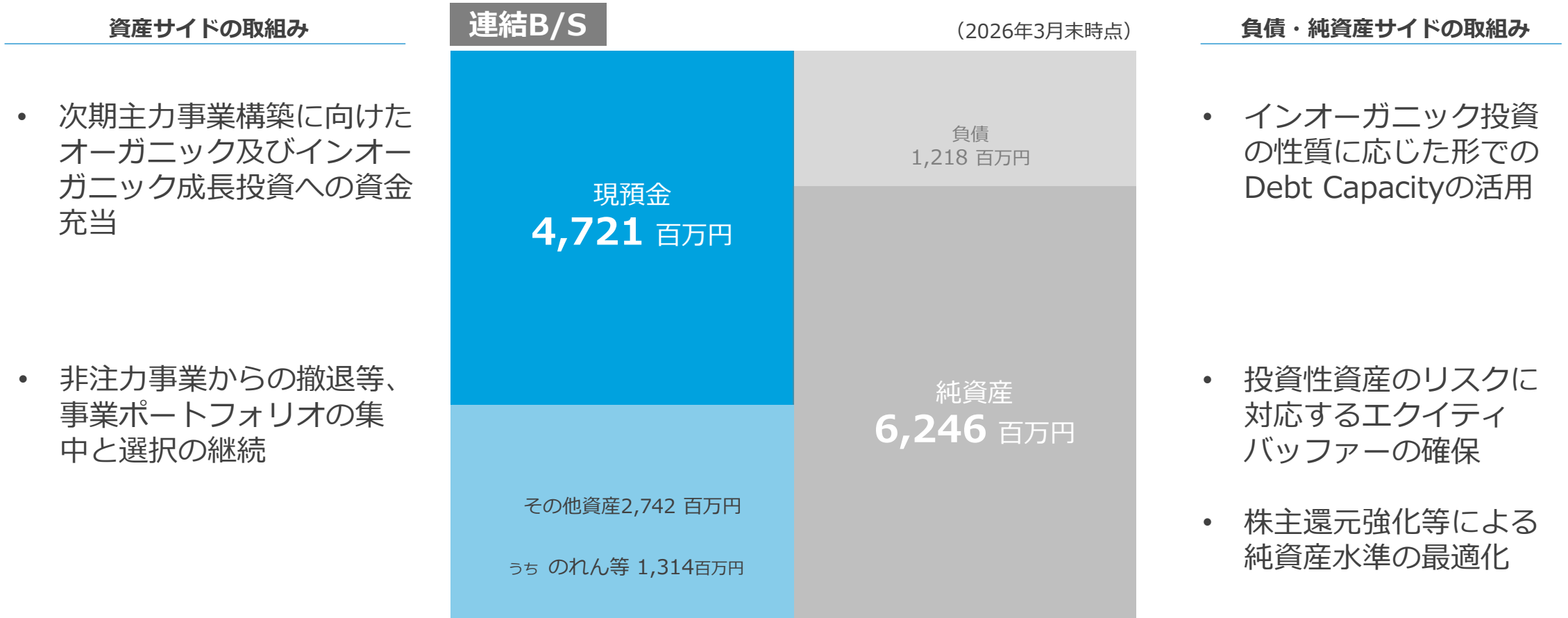
# キャピタルアロケーション

- 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



# バランスシートマネジメント

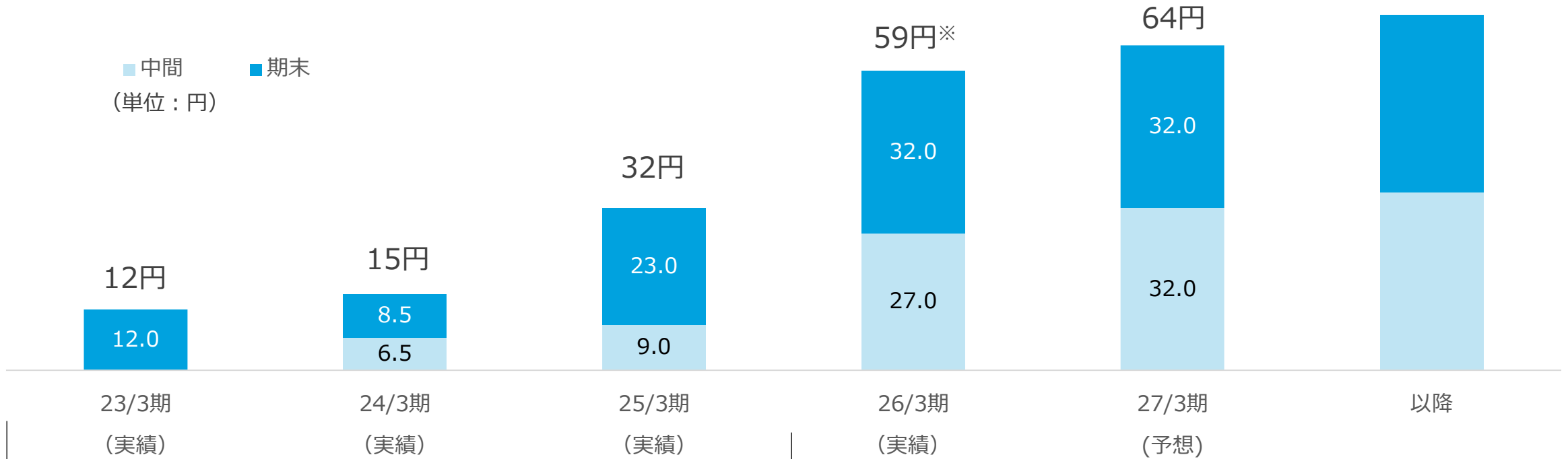
- 適切なキャピタルアロケーション等を通じ、連結バランスシートの最適化を目指す



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

## 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



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

※詳細は、2026年5月7日開示の「剰余金配当のお知らせ」をご覧ください

## 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

■ イベントス 決算速報

日時：2026年7月30日（木）公開

CHAPTER

# Appendix



## 2026年3月期 通期業績詳細

## 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	<b>4,249</b>	3,689	+15.2%
ウェルネスカテゴリー	<b>328</b>	325	+1.0%
LIFE STYLE領域	<b>4,577</b>	4,015	+14.0%
販売・マーケティング支援 カテゴリー	<b>660</b>	923	-28.5%
WORK STYLE領域	<b>660</b>	923	-28.5%

## 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
<b>流動資産</b>	<b>合計</b>	<b>5,547</b>	<b>5,011</b>	<b>535</b>
	現預金	4,721	4,182	539
	売掛金	765	741	23
	その他	59	87	-27
<b>固定資産</b>	<b>合計</b>	<b>1,917</b>	<b>2,005</b>	<b>-87</b>
	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
<b>資産</b>	<b>合計</b>	<b>7,464</b>	<b>7,016</b>	<b>447</b>
<b>負債</b>	<b>合計</b>	<b>1,218</b>	<b>1,213</b>	<b>4</b>
<b>純資産</b>	<b>合計</b>	<b>6,246</b>	<b>5,803</b>	<b>442</b>
	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
<b>負債・純資産</b>	<b>合計</b>	<b>7,464</b>	<b>7,016</b>	<b>447</b>



## 主要事業の特徴およびビジネスモデル

- 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」

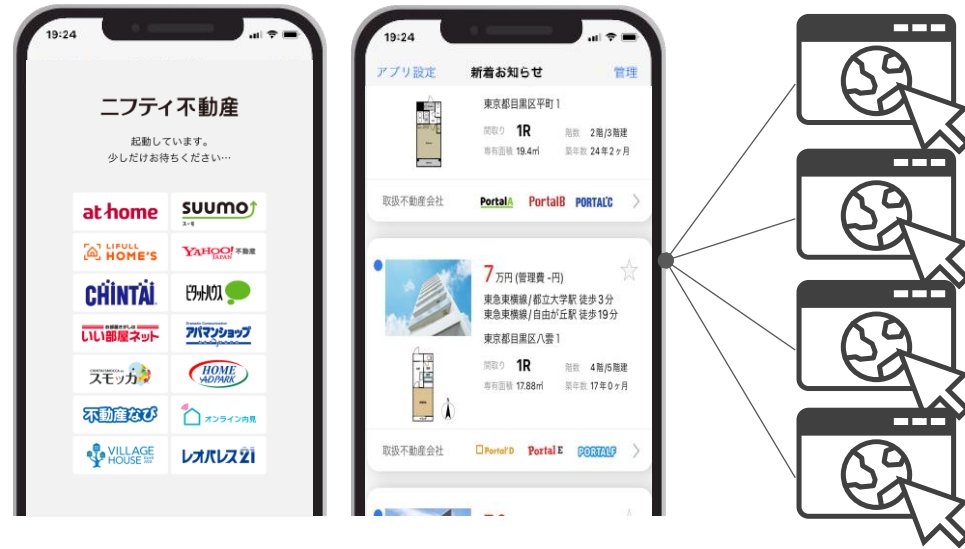
効率

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

## アプリDL数の成長が継続

不動産関連キーワードを中心とするASO強化により、累計ダウンロード数は2026年3月に1,300万DLを突破する順調な推移



※各年度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

(単位：千件)

## 「選ばれるサービス」への強みの強化が進展

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



# 住まいカテゴリー：ニフティ不動産ビジネスモデル

- 不動産ポータルへの送客が発生した際に、不動産ポータルから収益を受け取るビジネスモデル



- 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 主力サービス：外壁塗装の窓口

■ マatchingサービスにおいては、加盟店数国内最大規模で全国5,860社が登録。

情報掲載に留まらず、オペレーターがユーザーの外壁塗装の優良施工店の選択を支援



### DOORS の強みとは？

#### ・ 加盟店数国内最大規模！

全国5,860社※の施工事業者が登録している国内最大級のプラットフォーム。最適な事業者とマッチしやすいことが特長

#### ・ CS部隊が最後まで伴走！

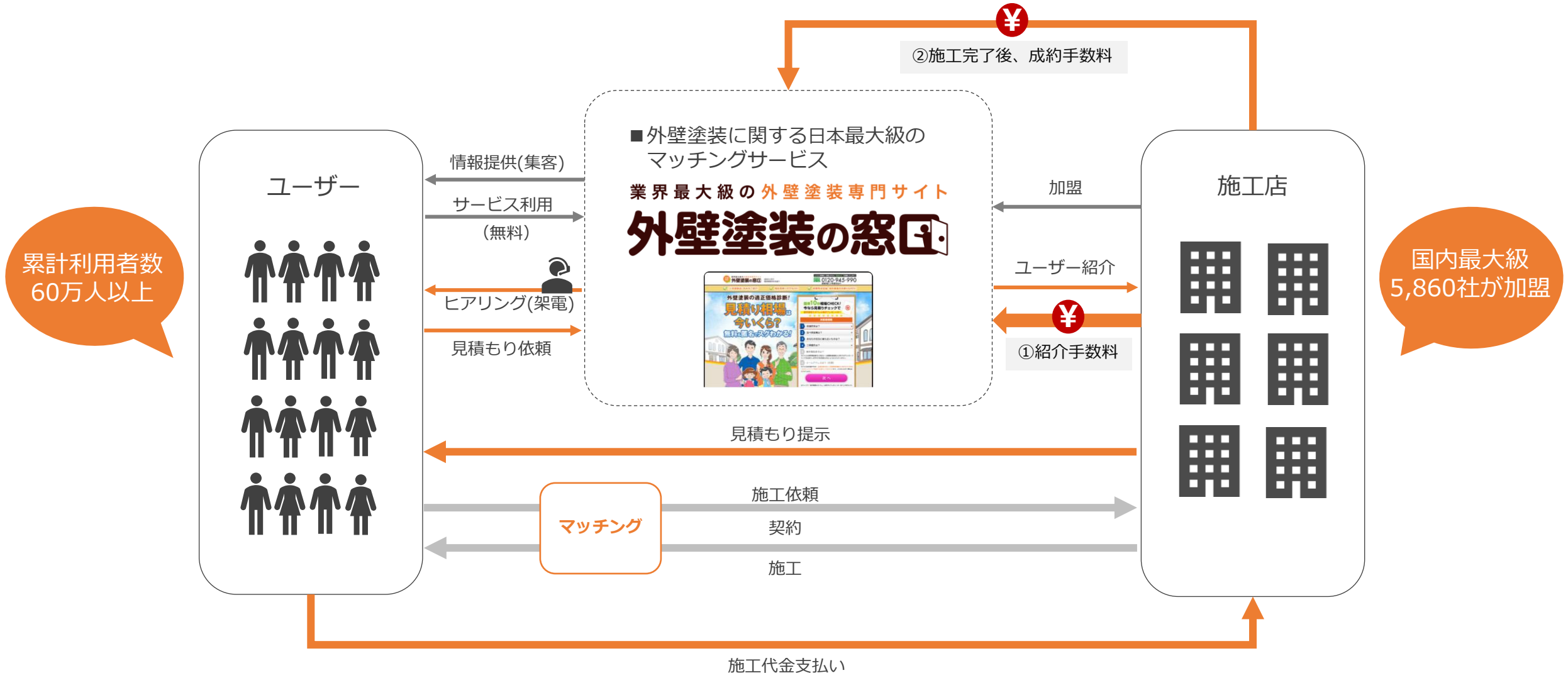
オペレーターがニーズに応じた提案からフォローアップまで伴走。ユーザーの意思決定を強力にサポートする体制が整っている

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。マッチングサービスを主力として手掛ける

※累計加盟店数：外壁塗装の窓口に参加した延べ社数、2026年3月末時点

# 住まいカテゴリー：外壁塗装の窓口ビジネスモデル

- 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



# 住まいカテゴリー：外壁塗装の窓口 リフォーム工房

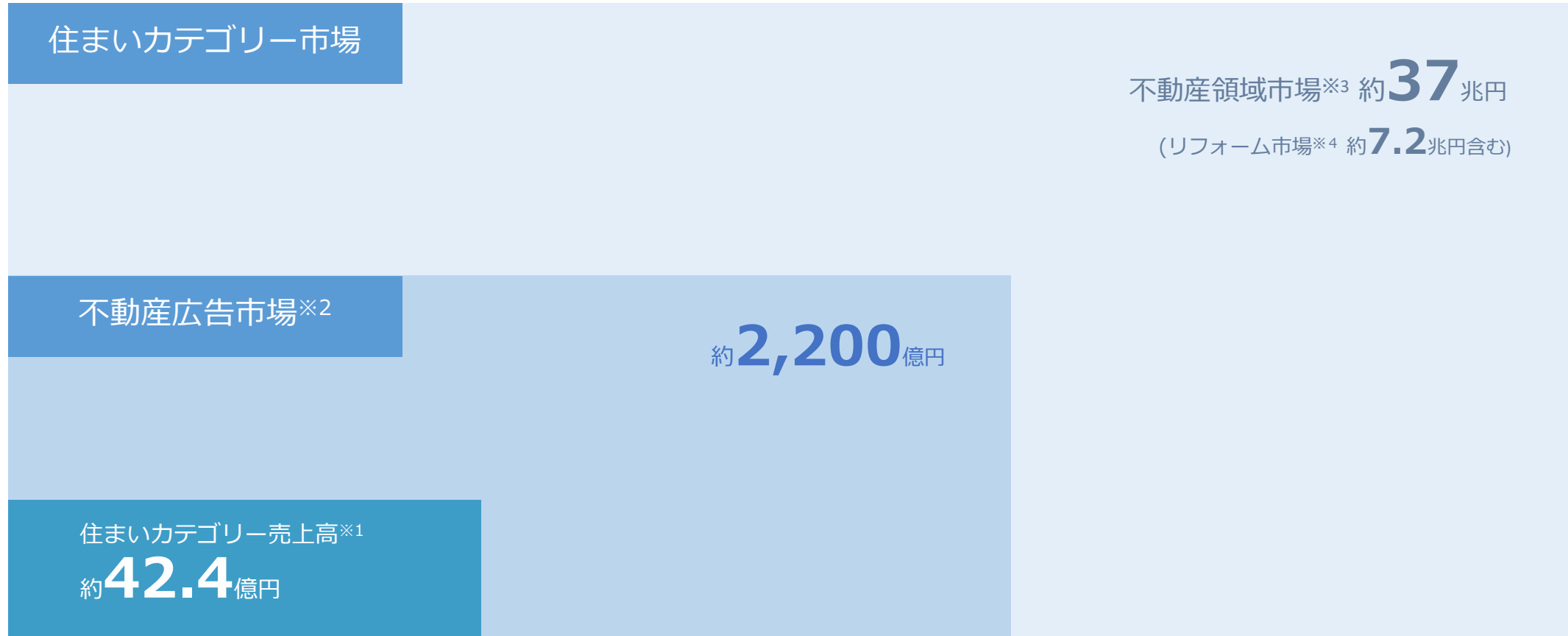
- ドアーズ社が施工完了まで伴走し、施工代金をマネタイズポイントとするビジネスモデル



## 市場規模

## 市場規模

- 売上構成比が大きい住まいカテゴリーの推定市場規模は以下の通り



不動産領域市場※3 約**37**兆円  
(リフォーム市場※4 約**7.2**兆円含む)

約**2,200**億円

住まいカテゴリー売上高※1  
約**42.4**億円

※1:2026年3月時点 当社実績 ※2:電通社「2025年 日本の広告費」をベースに当社試算  
※3:総務省統計局「サービス産業動向調査」等より当社試算  
※4:矢野経済研究所「住宅リフォーム市場に関する調査を実施(2025年)」  
※実際の市場規模は推計値と異なる可能性があります

## その他経営状況に関する情報

# 上場調達資金充当状況

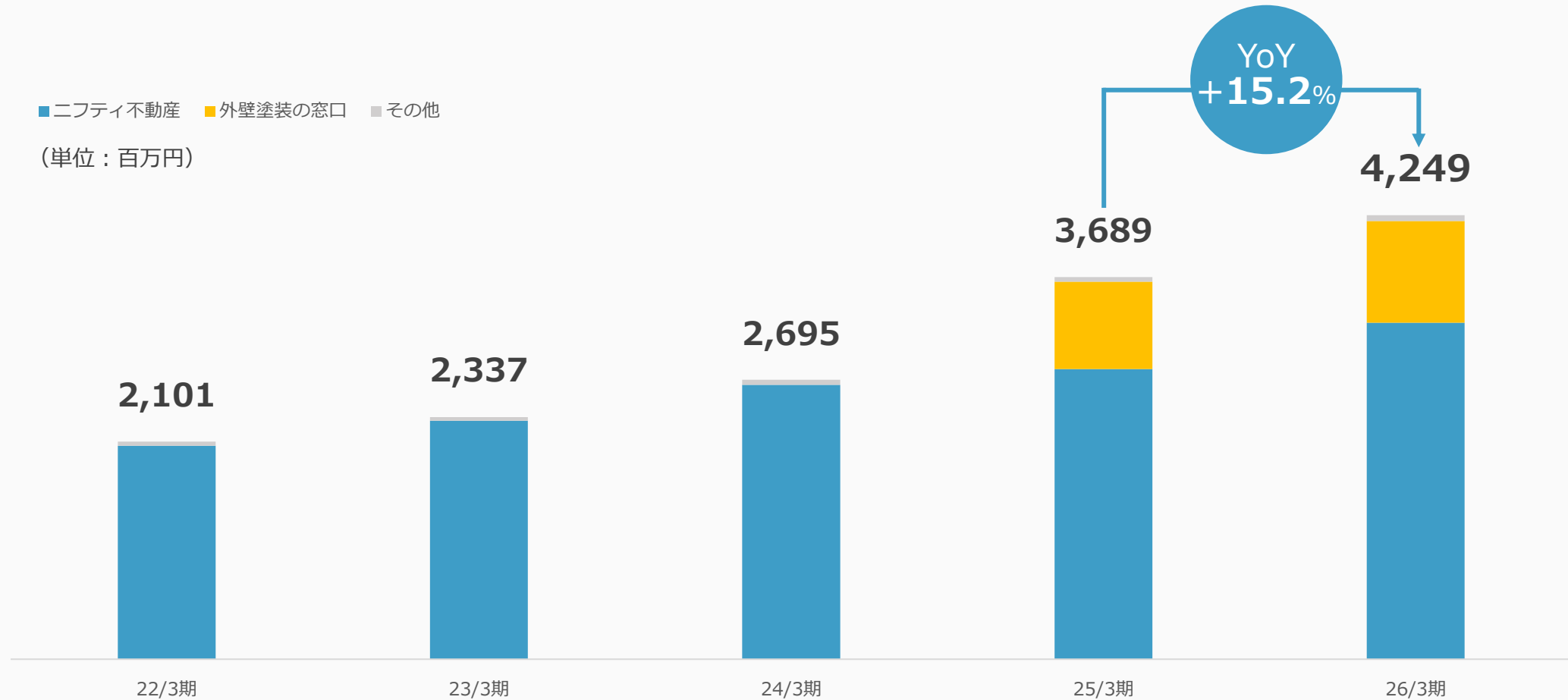
(単位：百万円)

資金使途	充当済資金				充当予定資金
	23 /3期 (実績)	24/3期 (実績)	25/3期 (実績)	26/3期 (実績)	27/3期 (予定)
<b>広告宣伝</b> 利便性/優位性の理解度向上を重視する 長期的なブランディングへの深化	278	80	26	44	26
<b>人材投資</b> 事業領域拡大に向けた人材採用や体制強化	150	150	350	350	90
<b>開発投資</b> 開発強化に伴う外注費や償却費	150	150	150	200	91

※当社は2021年12月24日の上場時に2,285百万円を調達しております。

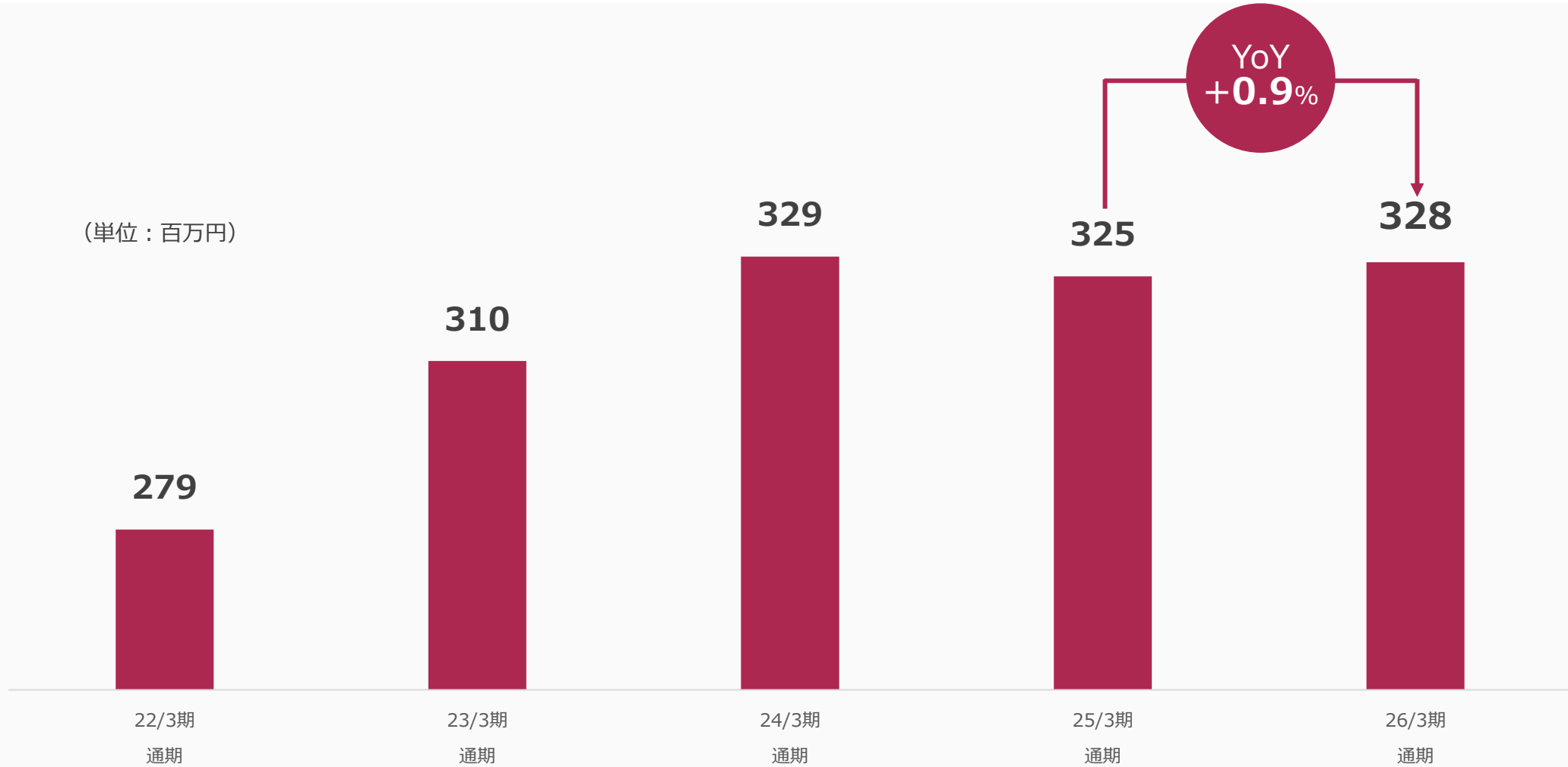
## 2026年3月期 通期：住まいカテゴリー売上高

- ニフティ不動産・外壁塗装の窓口ともに成長し、売上高伸長に貢献

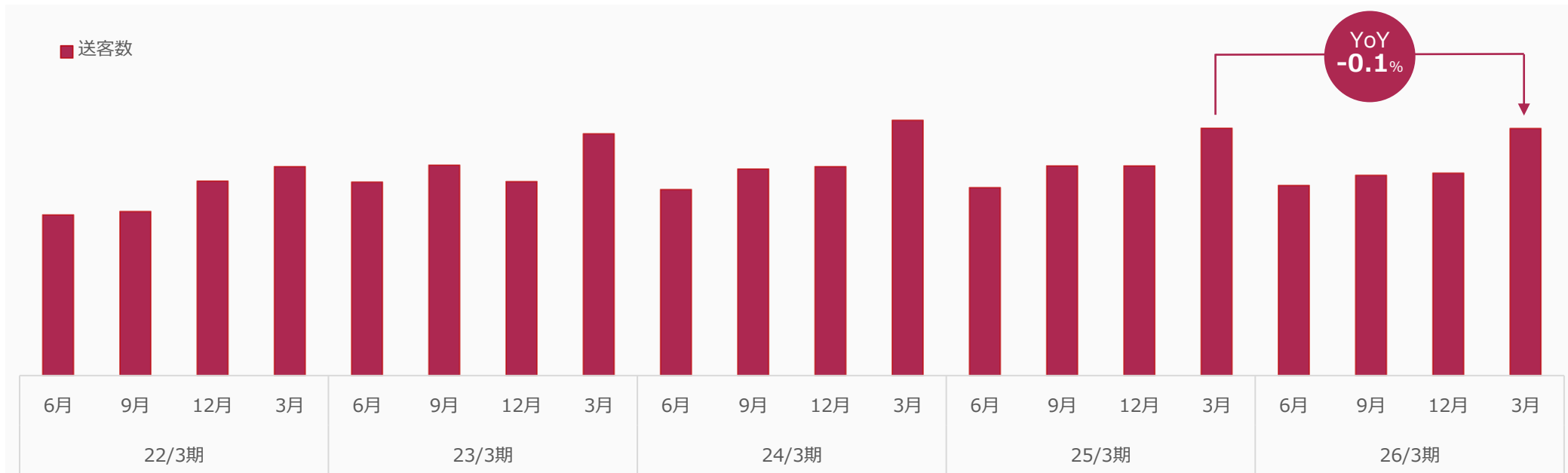


## 2026年3月期 通期：ウェルネスカテゴリー売上高

- ウェルネスカテゴリーの売上高は昨年並みで着地



ニフティ温泉 



総掲載施設数



22,906 件

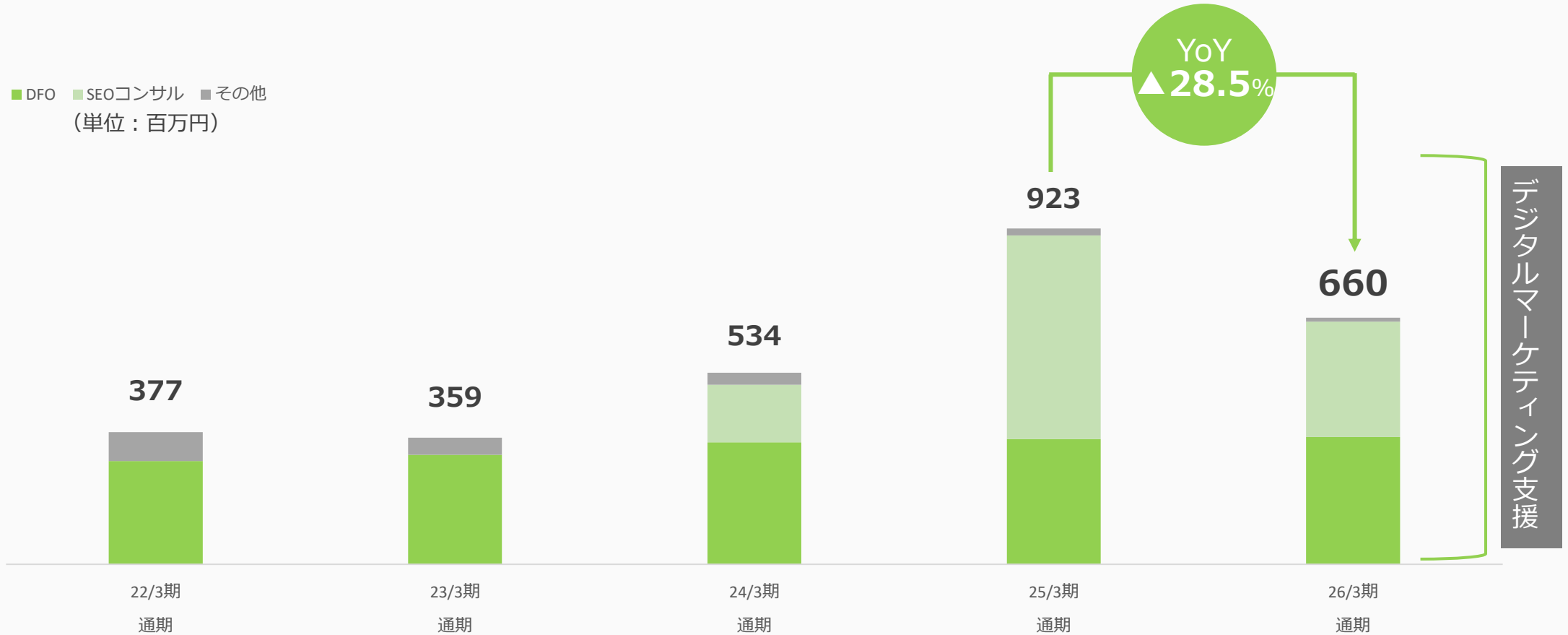
クーポン/ 電子チケット掲載施設数



680 件

## 2026年3月期 通期：マーケ・販売支援カテゴリ売上高

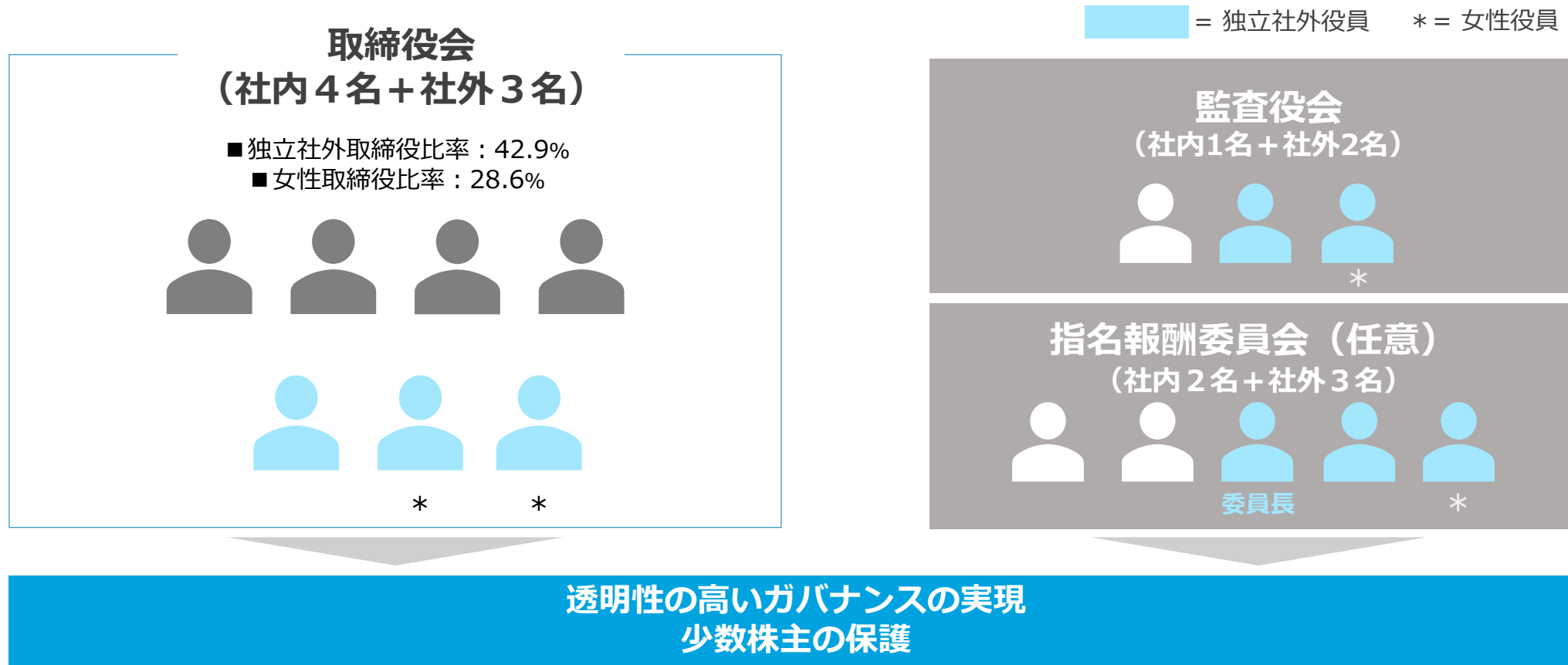
- マーケ・販売支援カテゴリは、2025年3期に受注した大型案件の反動を受け、全体ではYoY▲28.5%で着地



## コーポレート・ガバナンス体制

■ 多様な知見・実績を持った取締役を起用することで、取締役会の機能強化を行う。

また、社外取締役が委員長を務める任意の指名報酬委員会を設置し、透明性の高いガバナンスを実現



※役員構成は2026年6月末時点

# 主なリスク

本書提出日現在において、当社グループにおける成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の【事業等のリスク】をご参照ください。

項目	主要なリスク	可能性	影響度	リスク対応策
市場について	広告・インターネット市場において、景気が急激に悪化して取引先の広告予算全体が縮小される、あるいは不動産・人材・レジャー市場において、参入市場の成長が鈍化し取引先の広告予算全体が縮小される場合は当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	業務提携やM&Aの推進等、事業拡大に努め、収益源の多様化を図ってまいります。
プラットフォームについて	アプリケーションストアや、Google等の検索事業提供先において、配布方法やルール・規約及び検索ロジックの変更があった場合や、検索エンジン経由の集客力が低下しユーザー数や収益が減少した場合に、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	集客チャネルの複層化やアプリ利用の拡大促進を図ること、製品の差別化を強めること等により、特定の集客チャネルやロジックに依存しない集客力を高めてまいります。
取引先について	取引先側ビジネス並びに経営環境の変化、取引先間の関係やビジネススキーム変更等が生じる場合があり、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	小	新規取引先追加及び特定取引先への依存度を下げる等の対応に努めてまいります。
M&A/事業提携について	新規市場への参入や新規事業の拡大等のために戦略投資を実施する可能性があります。費用削減を含むシナジーが実現できない、統合作業や費用等が増加する等、事前に十分把握できなかった問題が顕在化する場合や、事業展開が計画どおりに進まなかった場合、当社グループへの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	適切な意思決定による投資判断、モニタリング等の対応に努めてまいります。
システムに関するリスク	クラウドサービスにおけるシステム障害、ネットワークにおける障害、もしくはシステムでの重大な人為的ミスが発生する可能性があります。ユーザーへ向けたサービスの停止など障害が発生した場合、取引先からの信頼低下やクライアント離れが起これ、長期的には損益が悪化していきます、当社グループへの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	情報セキュリティ研修、IT統制を通じてITインフラへの統制環境整備と運用状況確認等の対応に努めてまいります。
技術革新について	最新技術動向への対応遅延や他社・競合状態への対応遅延により、サービス投入、改善機会・収益機会が損失する可能性があります。当社を取り巻く業界の最新技術動向への対応が遅延し競合から取り残された場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	高	中	IT投資の最適化、開発・品質管理の徹底等の対応に努めてまいります。



## 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。
- 次回の「事業計画及び成長可能性資料に関する事項」の開示時期は2027年6月を予定しております。



## 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/](https://niftylifestyle.co.jp/ir/ir_contact/)