

ニフティライフスタイル株式会社
代表取締役社長 兼 社長執行役員

成田 隆志
Takashi Narita



略歴

- 2000年 ・ 新卒で求人広告の営業を経験
- 2002年 ・ リファラルでニフティ（株）に入社
・ インターネットメディアのアライアンスを推進
- 2016年 ・ アライアンス推進からニフティ不動産事業責任者へ
- 2018年 ・ ニフティ（株）取締役 兼 執行役員 WEB事業部長
・ ニフティライフスタイル（株）設立 代表取締役社長
- 2026年 ・ 子会社3社の取締役も兼務し、グループ経営を推進

大切にしていること

- ✓ 有言実行と周囲の巻き込み
- ✓ ユーザー視点と行動経済学の活用
- ✓ 「三方よし」から広がる循環創造

Profile

ニフティライフスタイル株式会社

取締役 兼 常務執行役員

浅野 雄太

Yuta Asano



略歴

- 2006年 ・ 三菱商事株式会社入社
- 2009年 ・ 三菱商事（上海）有限公司 出向
- 2011年 ・ 三菱商事株式会社 財務部資金チーム ～ ALM企画室
- 2016年 ・ 楽天株式会社 IR部企画調査グループマネージャー
- 2018年 ・ FinTechスタートアップ 執行役員 ～ 取締役CFO
- 2022年 ・ 当社入社、同年6月 取締役兼執行役員就任

大切にしていること

- ✓ ステークホルダーコミュニケーションのハブとして、企業価値向上にコミットする
- ✓ 越境し共創しながら、変化を楽しむ

会社説明資料

2026年9月12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
2. 成長戦略
3. 通期業績予想・財務戦略・株主還元等

CHAPTER

会社概要



ニフティライフスタイル株式会社

- 設立年 2018年
- 所在地 東京都中野区本町2-46-1 中野坂上サンブライトツイン25階
- 代表者 代表取締役社長 成田 隆志
- 資本金 12億7,122万円 ※2026年3月末時点
- 従業員数 119名 ※連結/2026年3月末時点の正社員・契約社員数
- 子会社 株式会社ドアーズ、株式会社GiRAFFE & Co.、レプリス株式会社



ニフティライフスタイル

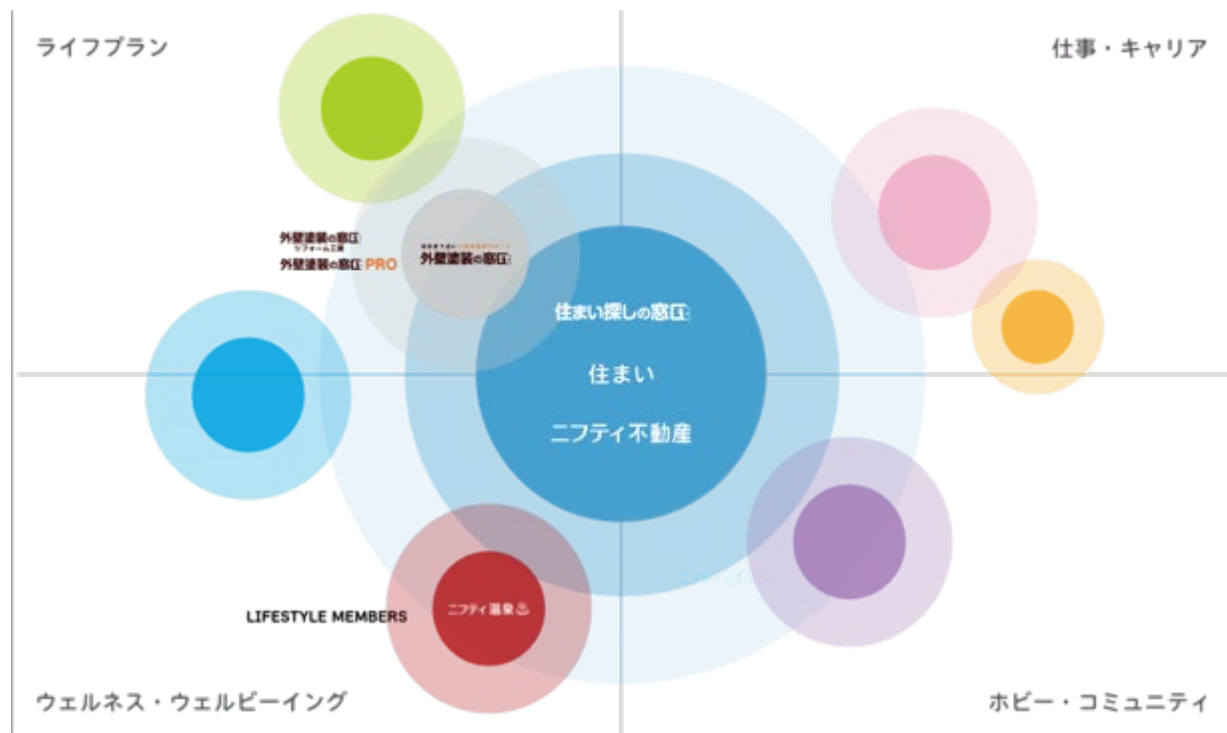
PURPOSE

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。

私たちは、暮らしの選択肢を「探す」だけでなく、悩みの「相談」から「解決」まで一貫して伴走する会社です。データやテクノロジーの力に「人の温かさ」を添えることで、一人ひとりが納得できる最適な意思決定を後押しします。人生100年時代の意思決定を支える「LIFESTYLE PLATFORMER」として、これからもユーザーに寄り添い続けます。

当社の事業領域

- 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、

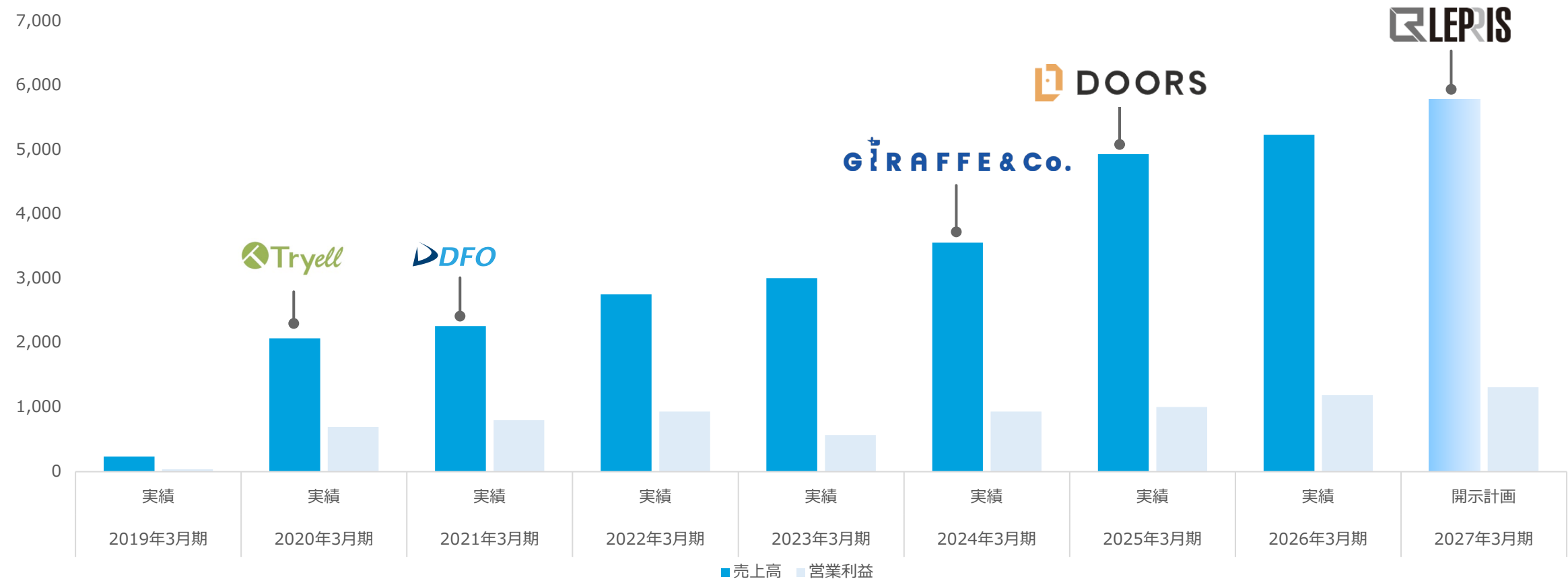
「ライフプラン」「ウェルネス・ウェルビーイング」

「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

設立以来、8期連続で増収を実現！2026年3月期は売上高52億・営業利益 11億円
既存サービスの着実な成長と、過去5件のM&Aを通じた非連続な成長

(単位：百万円)



当社のサービス

住まいカテゴリー

ニフティ不動産

住まい探しの窓口

 DOORS

業界最大級の外壁塗装専門サイト

外壁塗装の窓口

外壁塗装の窓口
リフォーム工房

外壁塗装の窓口
PRO

 LEPRIS

～お引越しが決まったら～

ライフラインの窓口

くらしあんしんサポート24

一人ひとりの「幸せな暮らしの意思決定」を支えるサービスを展開

ウェルネス・
ウェルビーイング

ニフティ温泉  ライフスタイルMEMBERS

AI・テクノロジー基盤

 DFO®  GIRAFFE & Co.

- 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



●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



豊富な情報から、
多様な検索条件設定で
理想の物件と出会うことが可能に



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





業界最大級の外壁塗装専門サイト

外壁塗装の窓口

外壁塗装の窓口

リフォーム工房

外壁塗装の窓口

PRO

- 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マッチングサービスを主力として手掛ける



～お引越しが決まったら～

ライフラインの窓口

くらしあんしんサポート24

- 主に引っ越しを検討するユーザーに対し、電気やガス、インターネットなど多様なライフラインサービスの取次を提供
- また、入居後のトラブルに対応する「24時間駆けつけサービス」を展開

ニフティ 温泉



- 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に関するお得な情報や口コミ、クーポンを提供する独自メディア

ライフスタイルMEMBERS



- 「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となる**会員向けサービス**
- サービス第一弾として、**2026年に温浴クーポンをサブスクリプションでさらにお得にご利用いただける「おふろパス」をリリース！**

CHAPTER

成長戦略



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



X P A N S I O N 2030

2026年3月期～2030年3月期（5ヵ年）

VISION2030

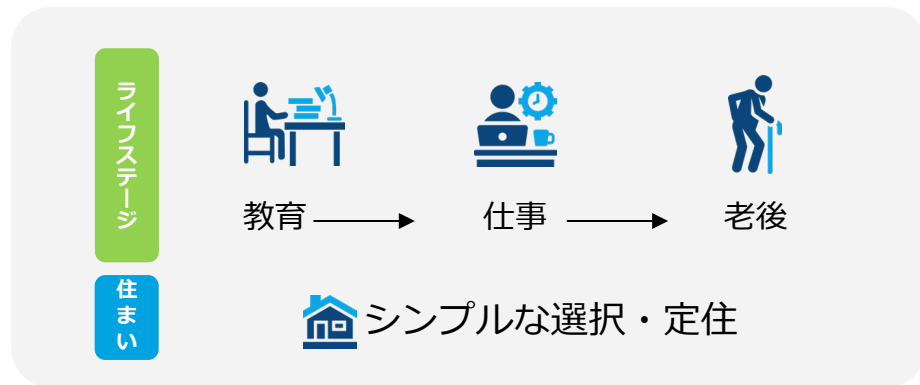
「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ



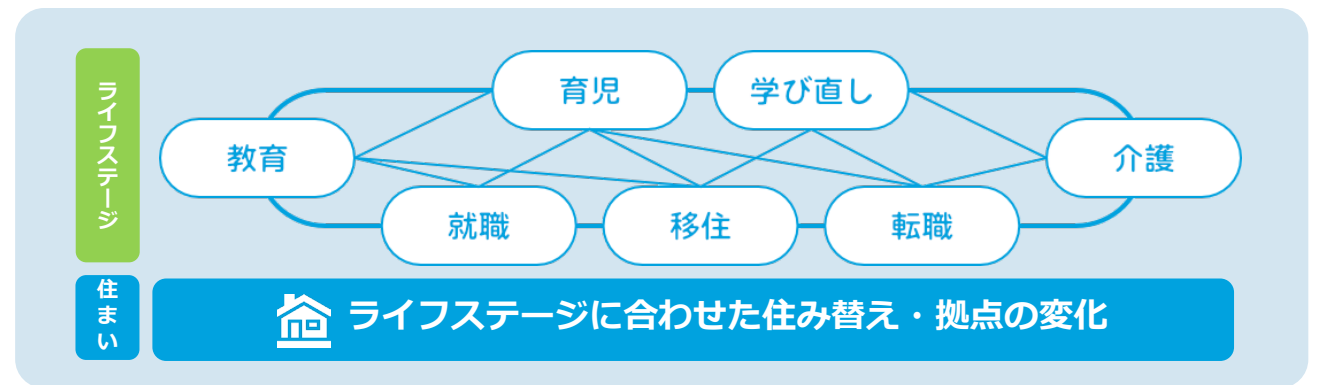
人生100年時代におけるライフステージと意思決定

■ 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



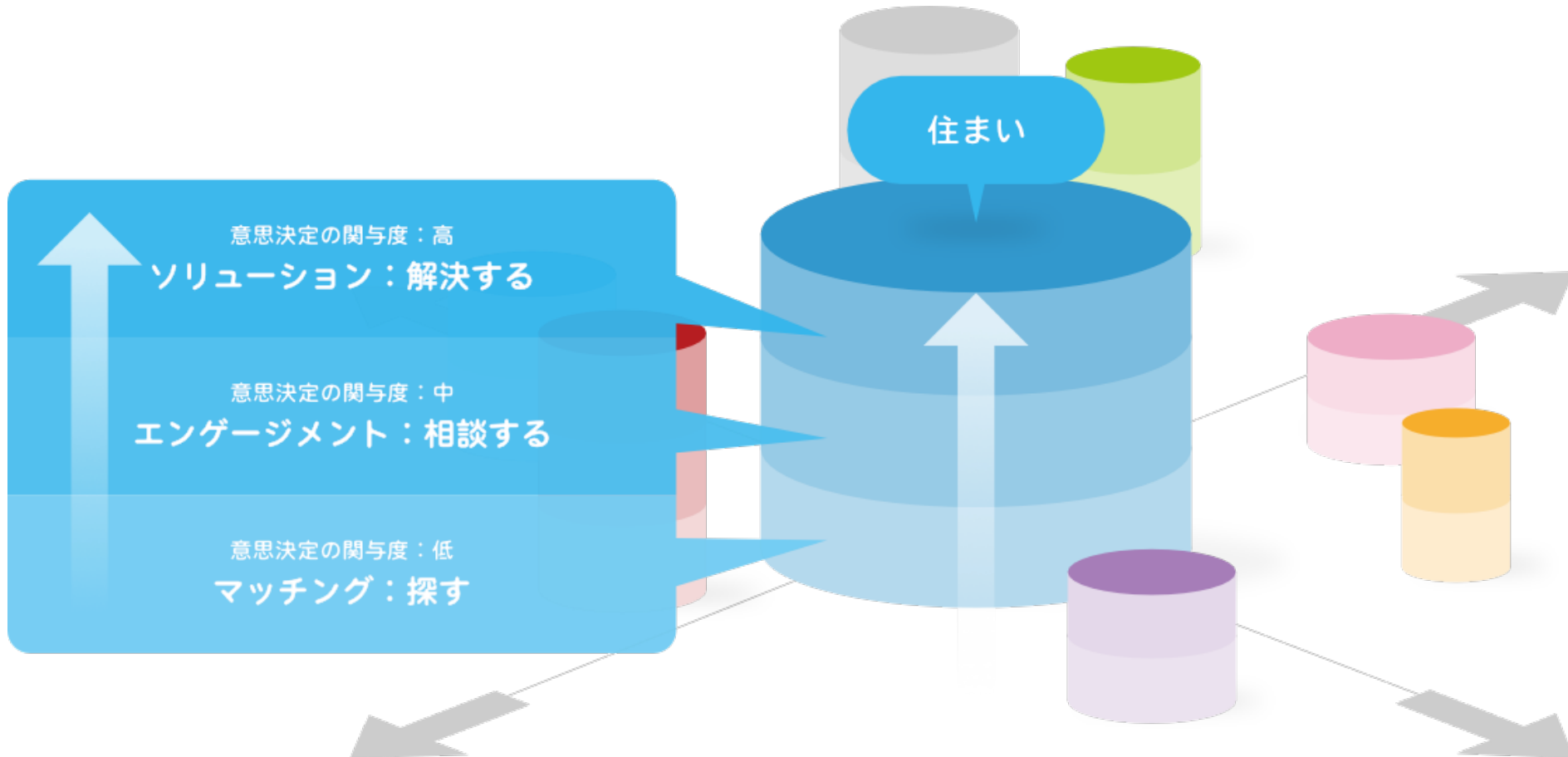
人による相談・伴走

専門知識を持つ
担当者が親身に寄り
添い支援

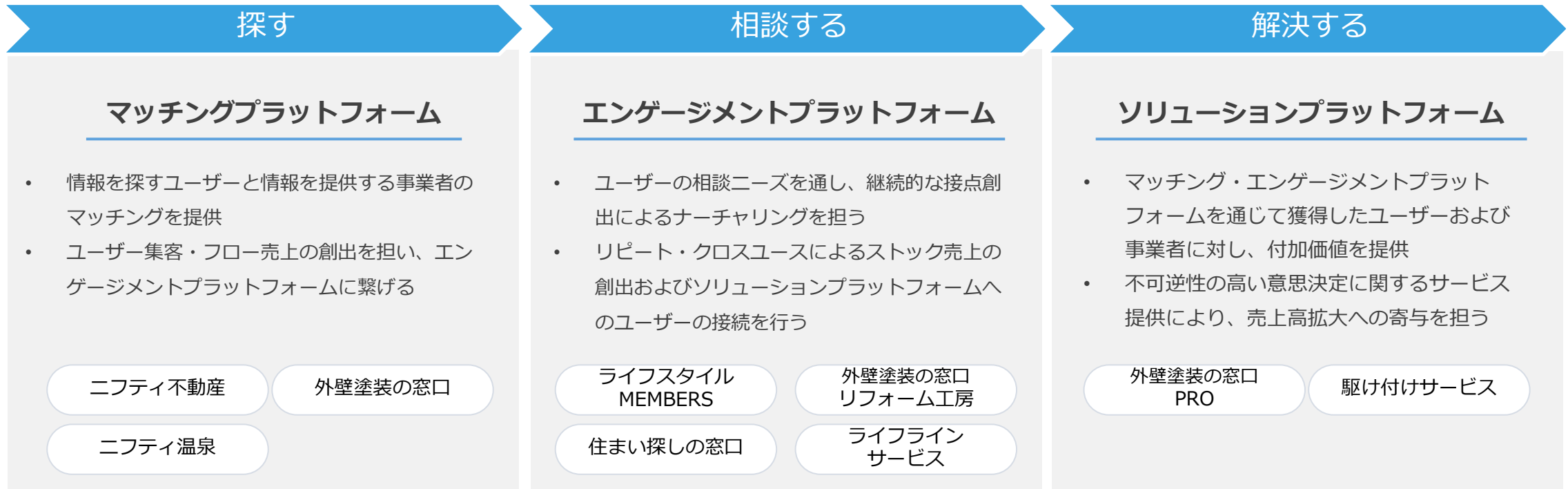


提供価値の拡大

- マatchingプラットフォームを通した「探す」から、エンゲージメント・ソリューションプラットフォームを通した「相談する」「解決する」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サポートする



各プラットフォームの役割



生成AI・テクノロジー基盤

生成AIやテクノロジー基盤を活用し、各プラットフォームの成長とエコシステム全体の発展を牽引する

GiRAFFE & Co.

DFO

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

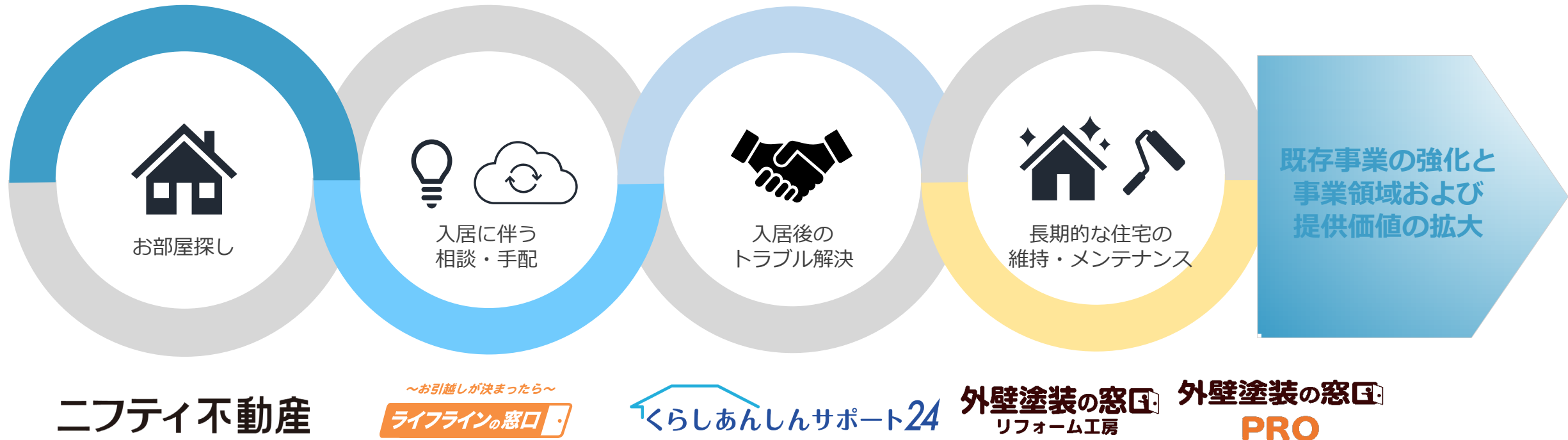
②経営共通基盤の整備

XPANSION(拡がり)に向けた基盤整備

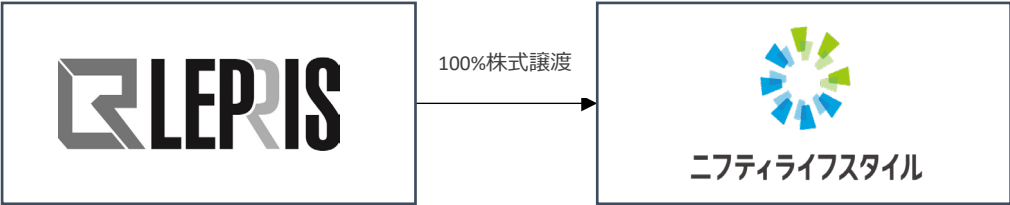
- ① 非連続的成長への取り組みの推進
- ② 生成AI等テクノロジーの活用加速
- ③ ID基盤整備とメンバーシップビジネスの開始

VISION 2030 「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ

「お部屋探し支援」から「住まい全般支援」への拡大



2026年8月14日 当社にグルーピング！



■ 対象会社	レプリス株式会社
■ 運営事業	・ ライフライン取次サービス ・ インターネット回線取次サービス ・ 24時間駆けつけサービス ・ その他
■ 取得目的	住まいカテゴリーにおける事業領域・提供価値拡大のため
■ 株式授受日	2026年8月14日
■ 連結業績への影響	2027年3月期9月より損益計画書への取り込みを予定

住まいカテゴリー：レプリス社 主要サービスと重要なアセット

- 8,000の不動産事業者ネットワークに基づきライフライン取次、24時間駆けつけという2つの主力サービス展開



⚡ 電気 🍷 ガス 🚰 水道 🌐 インターネット

不動産仲介・管理会社様のための ライフライン取次サービス

👑 全国 8,000 事業所 が採用

👑 不動産会社の 収益力UP

👑 ライフライン取次 全て対応

ライフライン取次サービス

新生活に必要なとなるライフライン（インターネット・電気・ガス・水道）に関するお手続きやお手配・代行、サポート等を承っております。



サービス実績累計 30 万人以上

くらしあんしんサポート24 24時間 駆けつけサービス

入居者満足度向上 24時間対応で入居者も安心	付帯収益の増加 人気の付帯収益サービスです	業務効率改善 頻度の高い一次対応は当社にお任せ
----------------------------------	---------------------------------	-----------------------------------

24時間駆けつけサービス

水まわり、鍵、ガス・電気設備などのトラブルに24時間365日対応する緊急かけつけサービスです。専用フリーダイヤルは19ヶ国語で対応。

マッチングサービスから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

外壁塗装の窓口

■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

外壁塗装の窓口
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

外壁塗装の窓口 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

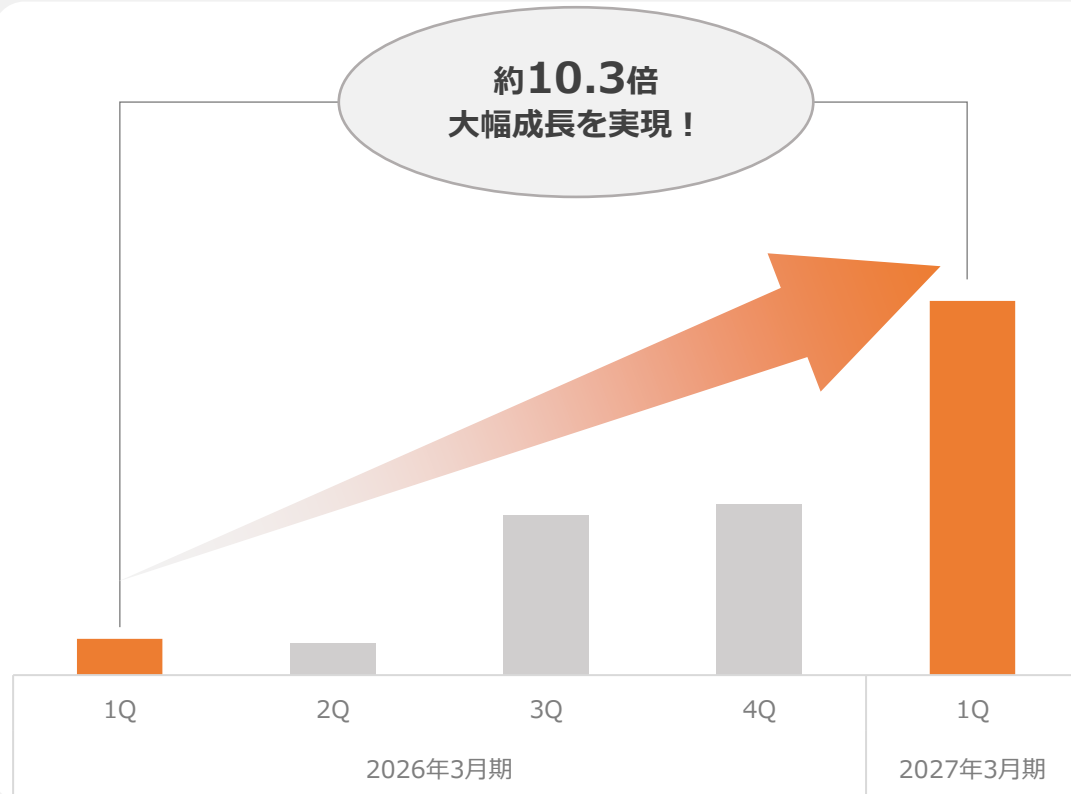
■対象不動産： 低層マンション・アパート
・ビル など

■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

ドアーズ社：リフォームサービスの売上高

リフォームサービス 売上高の推移



リフォーム工房 直営店の増加

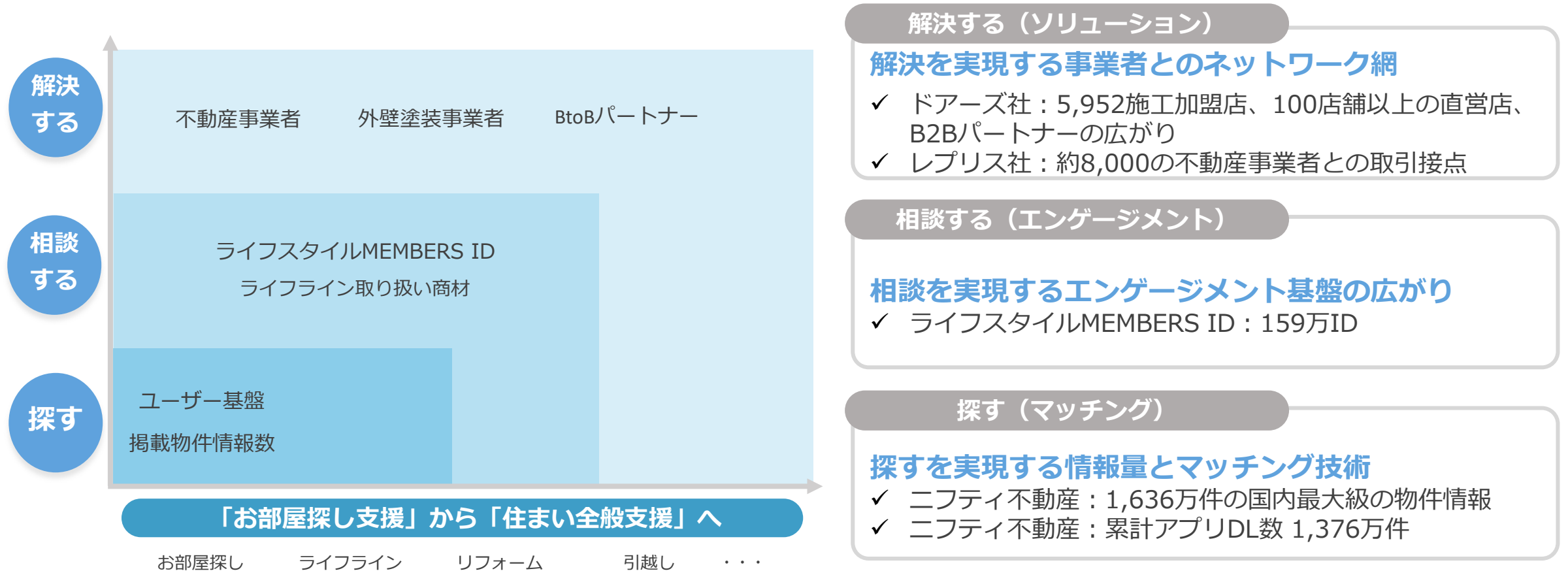
外壁塗装の窓口 リフォーム工房

九州・東北に加え全国へ
展開し100店舗を突破！

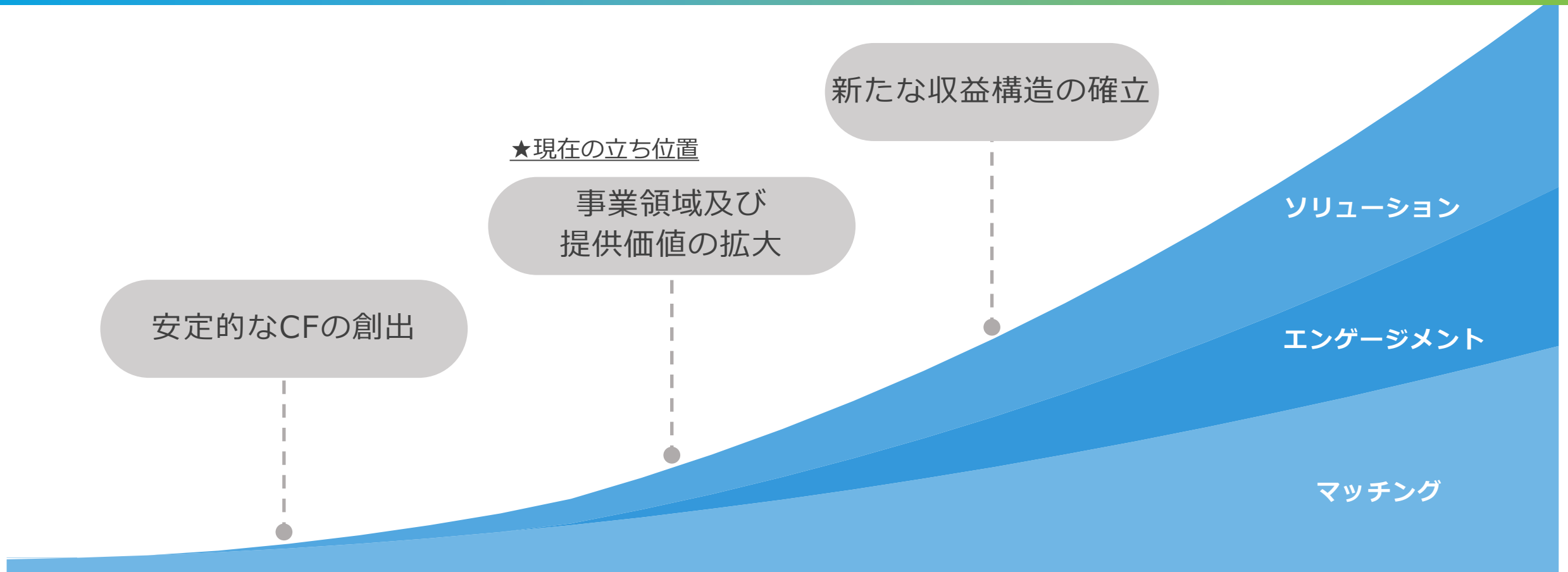


地域密着型の「元請け」モデルにより、
小規模事業者の多い地方の課題解決を推進

当社独自のケイパビリティを基盤とし、更なる成長を目指す



マッチングプラットフォームから創出する安定CFを成長領域へ投資し、
新たな収益構造を構築する



XPANSION 2030におけるインオーガニック成長のメインを M&Aが担うため、戦略的なM&A実現に向けた規律を設定

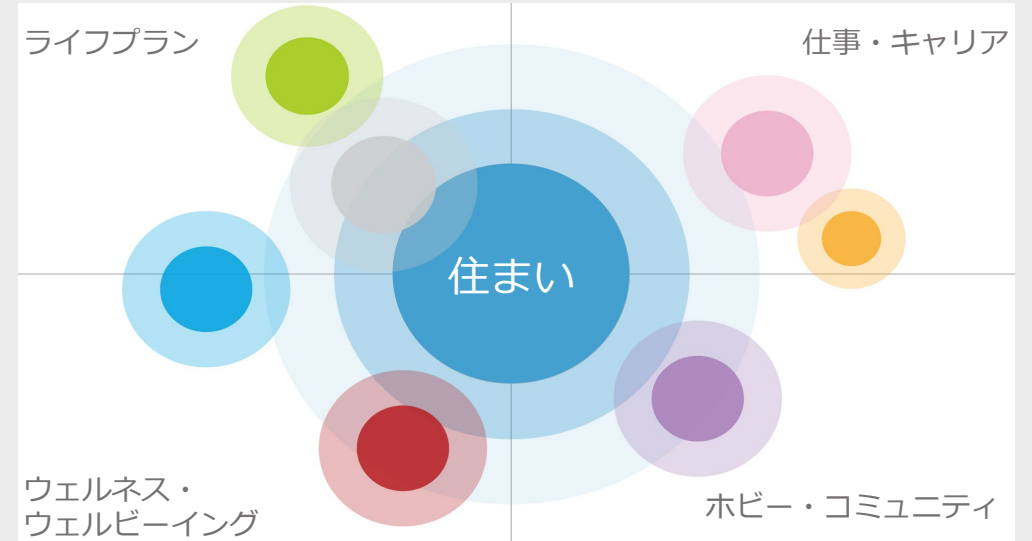
事業観点

経営戦略/事業戦略との整合性

アセット/ケイパビリティの相互補完関係
(PMIの進めやすさにも寄与)

人材確保・技術獲得の影響度合い

主なターゲット領域



財務観点

社内ハードルレートを上回るIRRの創出

原則としての単年EPS低下回避

のれん対純資産比率等の
適性水準維持

PMIの状況

 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

 LEPRIS

スタンドアローンでの成長および住まいカテゴリー既存
サービスとのシナジー創出への着手

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 50% 計画期間中(26/3期～)
ROE	15% 以上

CHAPTER

通期業績予想・財務戦略・株主還元等

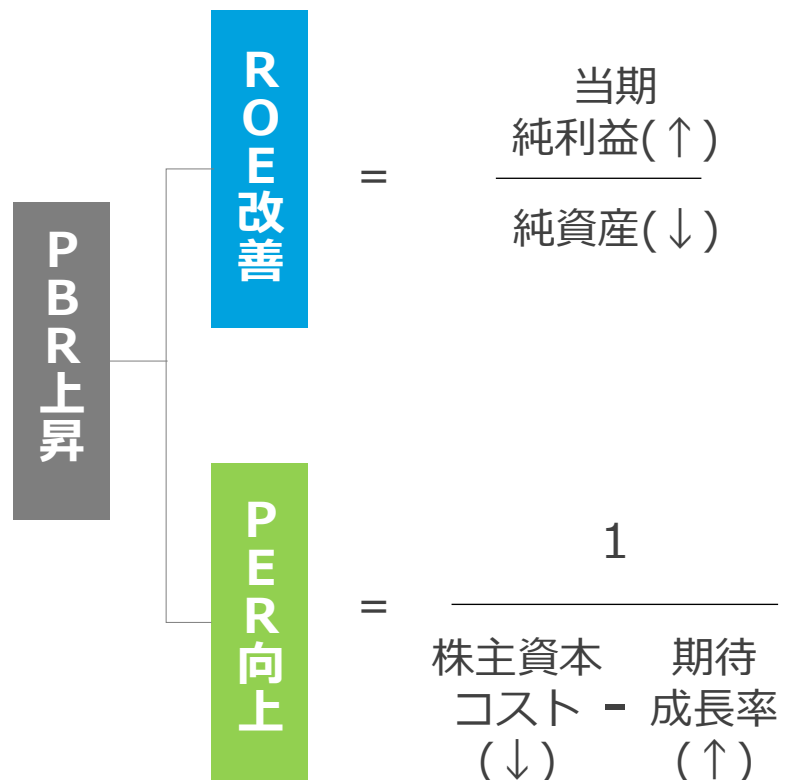


2027年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)	2027年3月期 通期業績予想	2026年3月期 通期業績（実績）	YoY
売上高	5,790	5,238	+10.6%
売上総利益	4,288	4,010	+6.7%
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	+9.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	831	778	+6.8%

企業価値向上に向けた取り組みについて

- 中長期的な経営戦略および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、 $ROE \times PER = PBR$ 上昇に取り組む

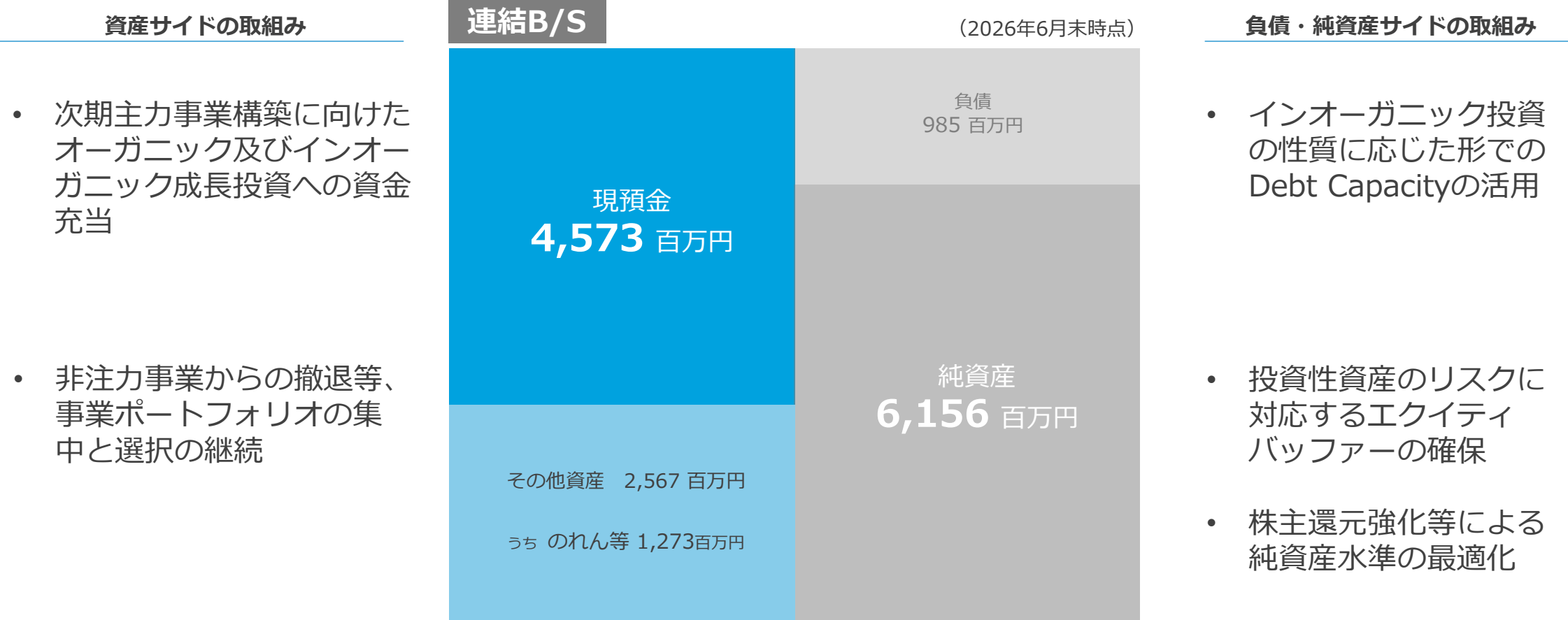


- マatchingプラットフォームの集客効率化とエンゲージメント・ソリューションプラットフォームの拡大により、LTV-CACの最大化を図る
- 手元現預金を成長投資や株主還元施策に充当し、資本効率を向上させる

- 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
- 中長期的な戦略に紐づく主要KPI等の定量情報を新たに開示し、成長の蓋然性を示すことで市場における期待成長率を引き上げる

バランスシートマネジメント

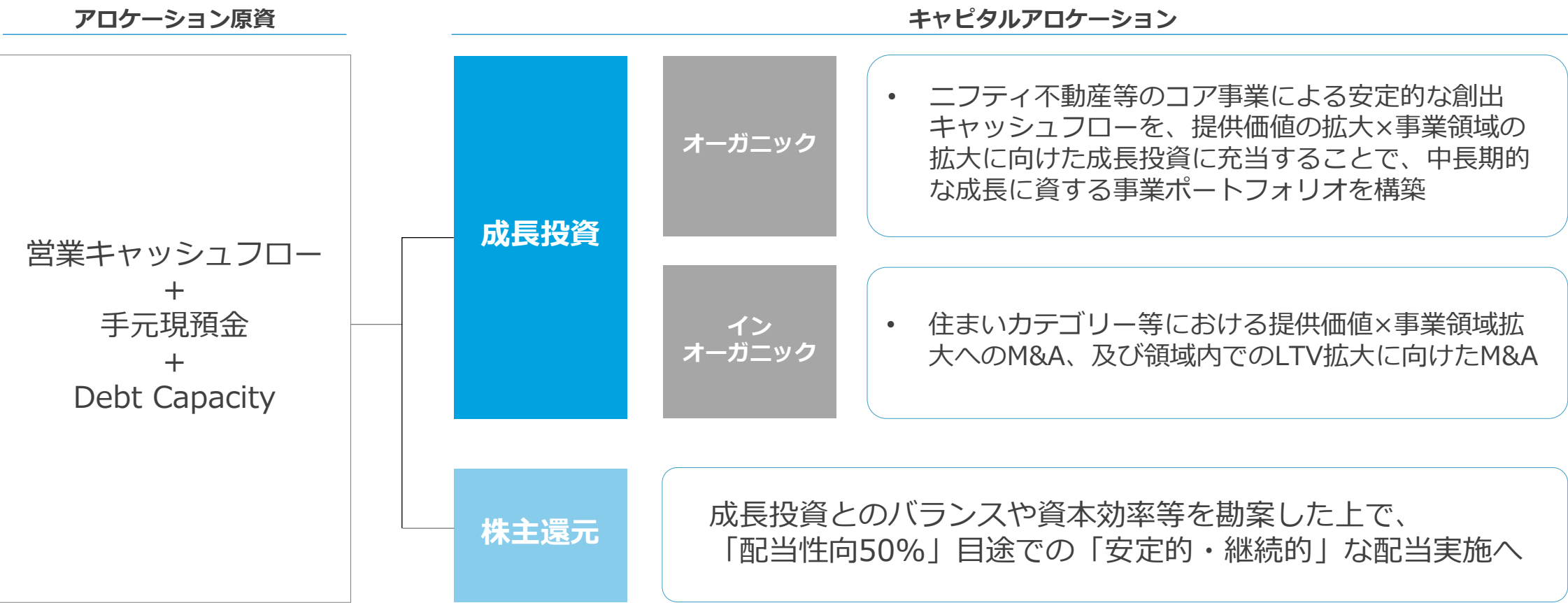
- 適切なキャピタルアロケーション等を通じ、連結バランスシートの最適化を目指す



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

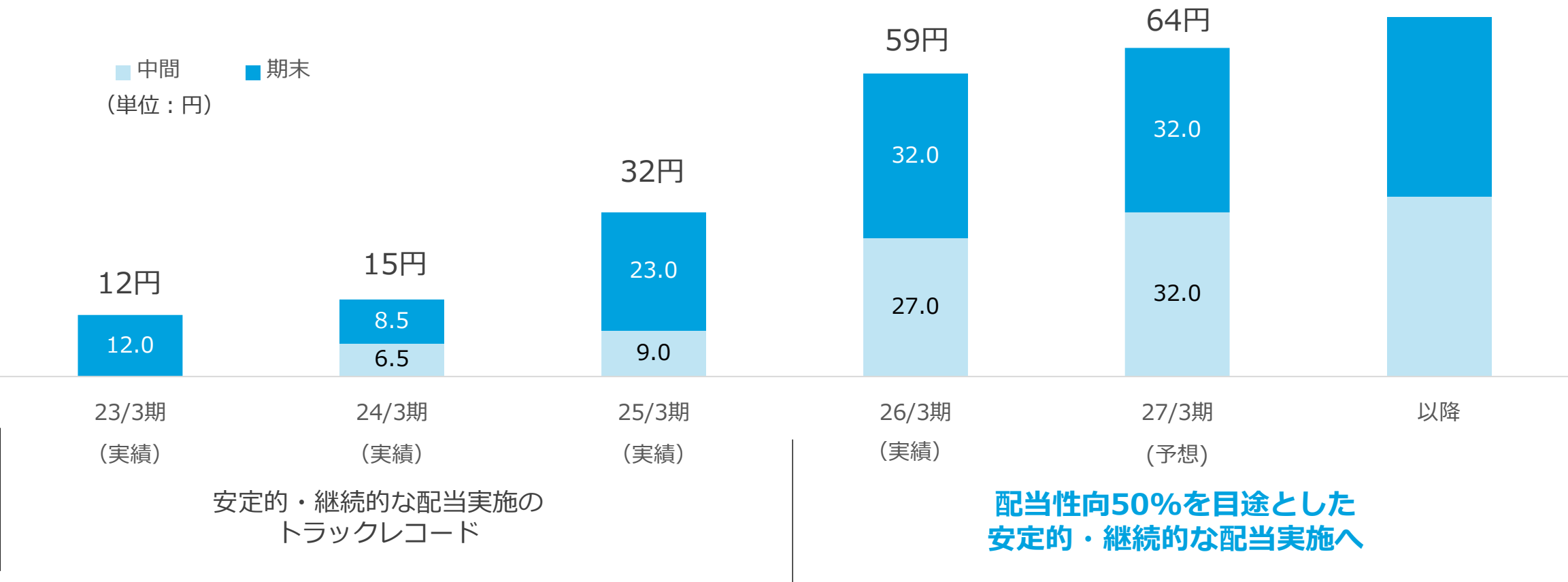
キャピタルアロケーション

- 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



当社株主優待制度について

- 当社サービスへのご理解とともに、より多くの投資家様に当社株式への関心をお持ちいただくべく、
(1)保有株数区分の新設 (2)全体的な金額引き上げ等を実施。これまで以上に充実した制度へと進化

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）	 +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）	 +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

※電子ギフトは、株主様ご自身が選択されたキャッシュレス決済サービスにて使用可能なポイントを付与
※社会貢献団体への寄付は、日本赤十字社等の社会貢献団体へ寄付。株主様への領収書の発行はいたしかねますので、あらかじめご了承ください

当社株主優待制度について

- ニフティ温泉の対象施設で使えるご優待券や各種電子ギフトなどをお選びいただけます

ニフティ温泉の対象施設で使える電子チケット



電子ギフト



ニフティ温泉電子チケットサービスとは？

2024年1月よりサービス開始。事前かつお得な入館チケット購入とキャッシュレス入館の実現により、入館料支払い等にかかる時間の短縮や混雑回避等、よりスムーズな入館体験を提供しています。

<ご参考> 必要投資金額と利回り

※2026年8月31日の株価終値1,400円で算出、2027年3月期の年間配当予想：64円

株数 (株以上)	必要投資金額 (円)	優待金額 (円相当)	優待利回り (%)	配当利回り (%)	優待＋配当 利回り (%)
100	140,000	2,000	1.43	4.57	6.00
300	420,000	4,000	0.95		5.52
500	700,000	6,000	0.86		5.43

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。



当社の目指す姿

- 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



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/