



2025 年 5 月 7 日

各 位

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)
<https://niftylifestyle.co.jp/>

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2025 年 5 月 7 日開催の取締役会において、2026 年 3 月期から 2030 年 3 月期までを対象期間とする中期経営計画「XPANSION 2030」を決定いたしましたので、概要について下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社グループは、より良い暮らしを目指している一人ひとりの行動を支援する「行動支援サービス事業」を手掛けております。その中で、2023 年 5 月に前中期経営計画を策定しましたが、主力事業であるニフティ不動産の着実な成長や、株式会社ドアーズ社の完全子会社化等、経営戦略や事業戦略に基づくアクションを進めてきた結果、前計画にて設定した定量目標を一年前倒しで達成することができた状況です。

こうした状況を踏まえ、当社を取り巻く経営環境や事業環境の変化にこれまで以上に柔軟に対応し、ステークホルダーの皆様とともに持続的な成長や中長期的な企業価値の向上に取り組むため、2026 年 3 月期から 2030 年 3 月期までの 5 か年を対象とする新たな中期経営計画を策定・開示することといたしました。

2. 中期経営計画の概要

当社パーパスである、「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。」の下、2030 年 3 月期に向けた新たなビジョン「『人生 100 年時代の意思決定』を支える企業へ」を、今回新たに制定いたしました。本中期経営計画は、この新ビジョン下での 2026 年 3 月期を初年度とする 5 か年計画であり、LIFE STYLE 領域と WORK STYLE 領域の 2 つの事業ドメインから、人生 100 年時代の意思決定を支える企業を目指す計画となります。

LIFE STYLE 領域と WORK STYLE 領域での事業展開においては、LIFE STYLE 領域：住まい、ウェルネス、ライフプラン、WORK STYLE 領域：販売・マーケティング支援、バックオフィス支援、経営支援といった事業領域の拡大とともに、人生 100 年時代の意思決定の形の変化を踏まえ、提供価値についても、「サーチ(探す)とアドバイス(相談)の双方を支援する」形へと拡げてまいります。本中期経営計画のサブタイトル「XPANSION 2030」には、事業領域・提供価値を 2030 年 3 月期までにそれぞれ大きく拡げていく当社の思いを込めております。

【VISION 2030 及び事業ドメイン】



【定量目標(2030 年 3 月期)】

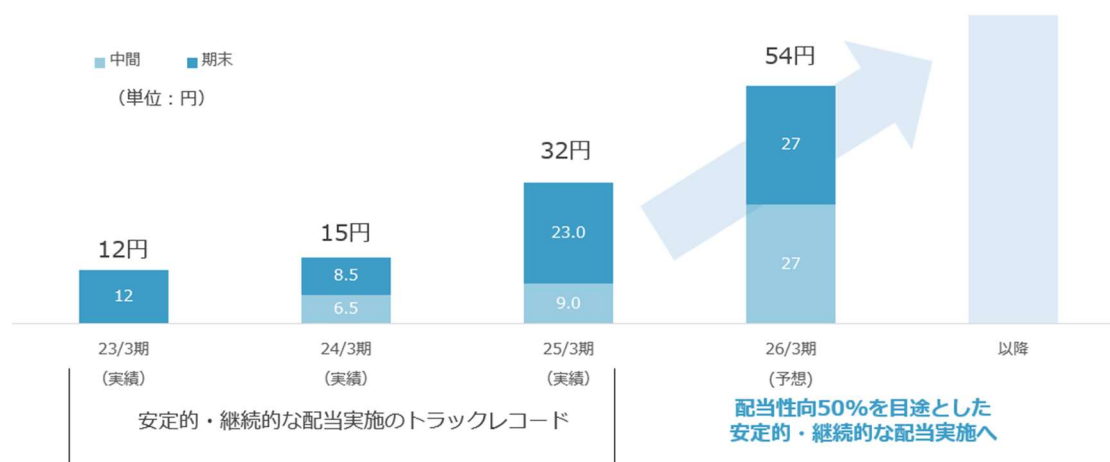
- ・売上高 : 120.0 億円
- ・営業利益 : 20.0 億円
- ・株主還元 : 配当性向 50% 目途での安定的・継続的配当(26/3～30/3 期)
- ・ROE : 15% 以上

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

【株主還元】

株主還元

- 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
計画初年度である26/3期の配当予想額は54円/株へ



添付資料

中期経営計画 XPANSION 2030 (2026 年 3 月期～2030 年 3 月期)

以 上



ニフティライフスタイル

中期経営計画

XPANSION 2030

エクスパンション 2030

2025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

中期経営計画



XPANSION 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



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

CONTENTS

1. 前中期経営計画振り返り
2. 外部環境/内部環境の整理
3. 経営戦略
4. 事業戦略
5. 財務戦略



CHAPTER

前中期経営計画振り返り



事業基盤の強化

当社グループが持つ強みやアセットを活かし、事業ドメインを不動産テック、ウェルネス
テック、クロステックの3領域へ再定義
将来に向けた第2第3の事業の柱を創出し、事業基盤強化を図る

事業拡大による 収益源の多様化

既存事業の着実な成長と新規事業の創出の2軸に注力
事業投資、戦略投資の推進により、周辺領域での事業を強化・拡大し、
収益源の多様化を図る

新たな価値が生まれる 組織環境整備

当社ミッションの実現に向かって、新たな価値やイノベーションが生まれる
組織への進化を目指す

定量目標 (26年3月期)

売上高 **45.5** 億円 (CAGR15%) 営業利益 **10** 億円 (CAGR20%)

※CAGR：2023年3月期実績に対しての年平均成長率

既存主力事業の
着実な成長

- 既存主力事業のニフティ不動産が当社業績をけん引。掲載物件情報数、こだわり条件数No.1の実績に加え、アプリDL数は累計1,200万を突破と着実な成長

戦略投資の推進及び
グループシナジー創出

- インオーガニック成長としてGIRAFFE&Co.社及びドアーズ社の2件のM&Aを実行。既存事業とのグループシナジー創出のトラックレコードを構築

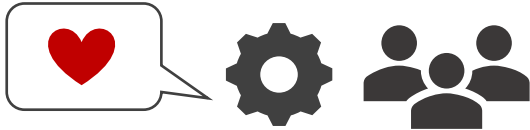
既存 × 周辺による
事業領域拡大

- ニフティ不動産×ドアーズ社により、不動産テック領域での事業展開が、これまでのお部屋探し支援から「住まい全般支援へ」と進化

経営理念の
再定義

PURPOSE (存在意義)

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。



- パーパス「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。」のほか、ビジョン及びバリューを策定

人材採用の
継続強化

採用優先度の設定



リードタイム短縮

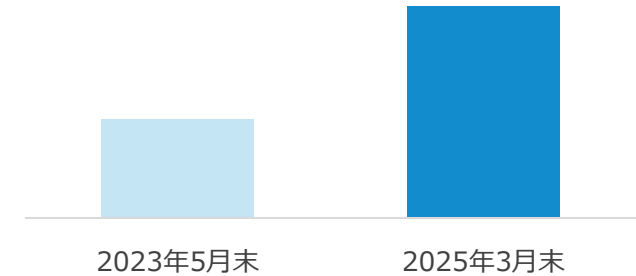


クロージング強化

- 全社横断での採用優先度を常に更新、採用リードタイムを短縮。また、クロージング強化として候補者に対するきめ細かなフォローを実施

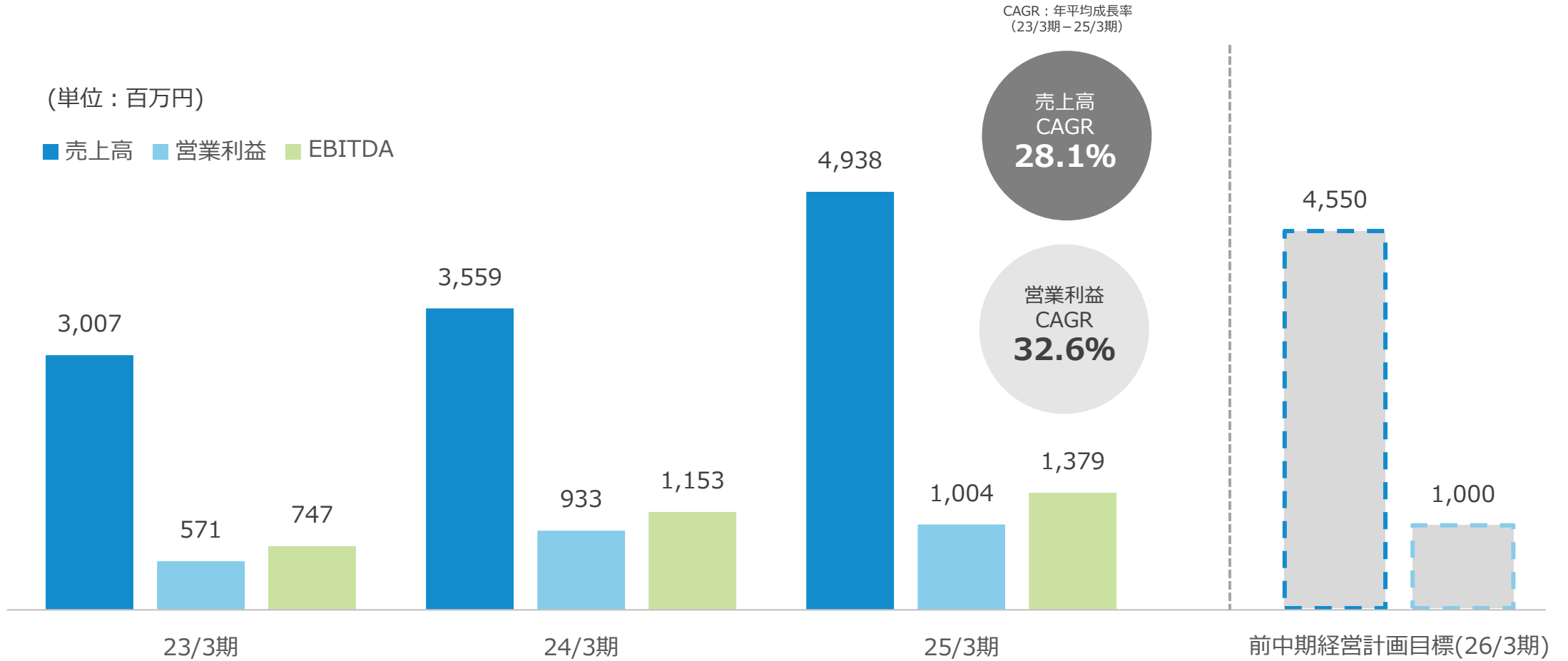
グループ人員数の
増加

グループ人員数
(業務委託等含む)



- 新たな価値やイノベーションが生まれる組織への進化を目指した結果、中期経営計画を発表した2023年5月からグループ人員数は一定の増加

- 売上高45.5億円、営業利益10.0億円の定量目標を一年前倒しで達成(いずれも設立以降最高を更新)
- キャッシュフロー創出力を示すEBITDAは13.8億円の水準へと成長



CHAPTER

外部環境/内部環境の整理

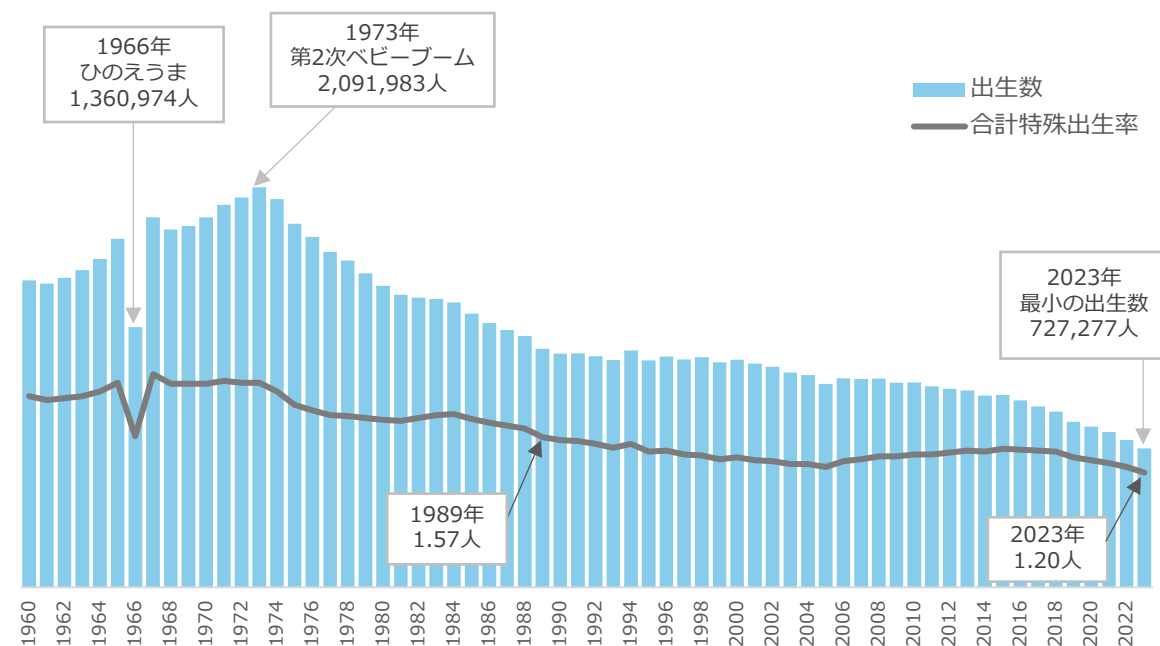


■ 合計特殊出生率の減少や平均寿命の延伸により、少子高齢化が進行。人生100年時代の到来や2030年問題の要因に

少子化の進行

1990年代前半のバブル経済崩壊、非正規労働者の急増等と考えられる要因によりベビーブームが第2次で終焉。国策が提唱されるも少子化は進行。

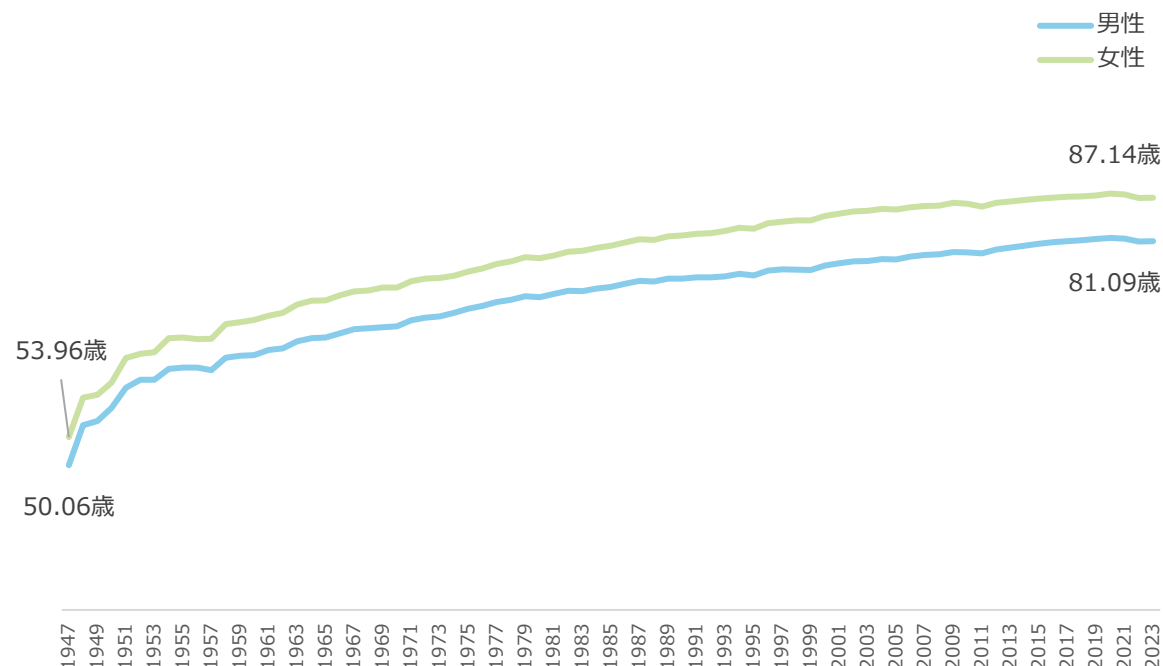
出生数及び合計特殊出生率の推移



長寿化の継続

国民皆保険の実現、医療施設の充実、診療技術の著しい進歩により、日本の平均寿命は戦後、男女ともに30年以上延伸し、80歳を超えた。

平均寿命推移

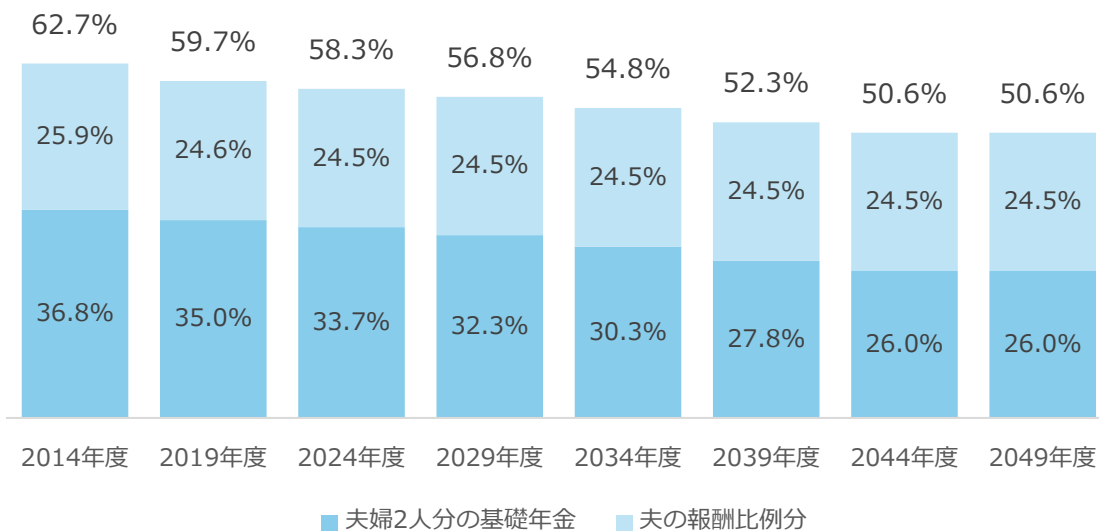


■ 少子高齢化に伴い、定年後の生活において年金に頼ることが難しくなる見通しから、資産形成のニーズが高まっている

定年後、自主的な資金の備えの必要性の高まり

少子高齢化に伴い、65歳時点の所得代替率は将来的に高まる見通し。

65歳時点の所得代替率
(出生年度別)

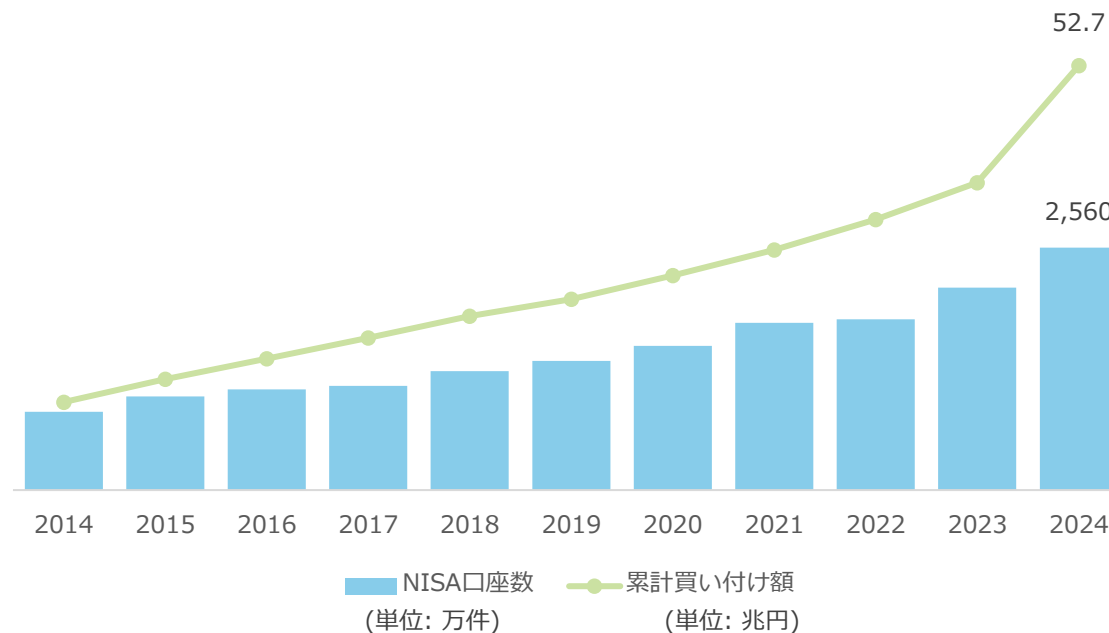


※所得代替率＝年金を受け取り始める時点（65歳）における年金額が、現役世代の手取り収入額（ボーナス込み）と比較してどのくらいの割合か、を示すもの

資産形成の広がり

資産形成の動きは高まり、NISA口座開設数は2024年に2,560万件、累計買い付け額は53兆円に拡大。

NISA口座開設数と累計買い付け額



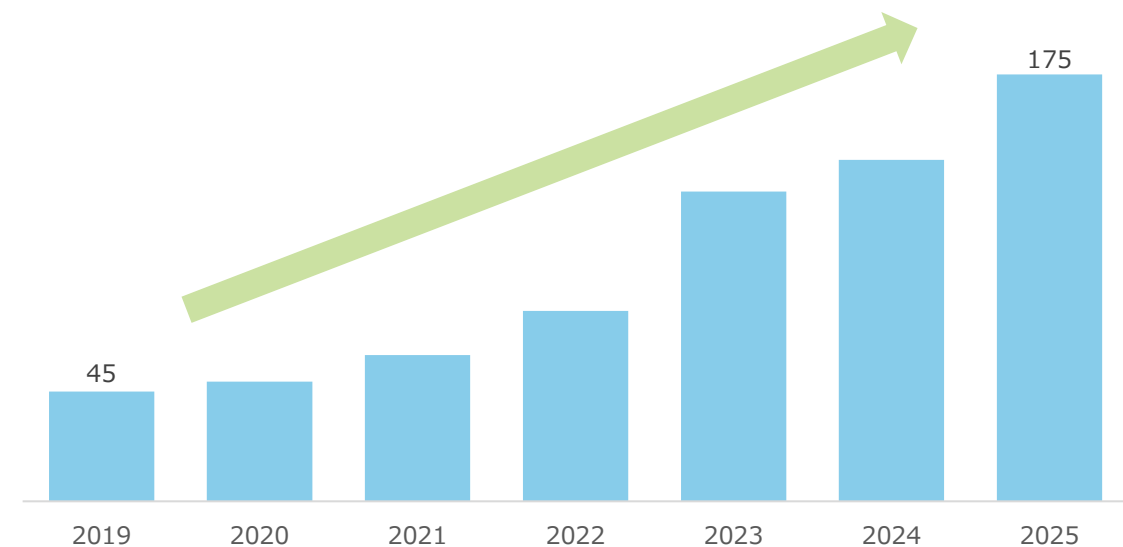
※出典：金融庁公表資料、金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書より当社作成

- インターネット上のデータ量は増加の一途であり、ユーザーが触れる選択肢は拡大し、意思決定の難易度やコストがより上がる傾向。また、テクノロジーの急速な進化により、デジタルはリアルとの融合へ

情報量・選択肢の増加

インターネット上のデータ量は175ゼタバイトに拡大の見通し。選択肢が増えることで、より意思決定が難しくなる。

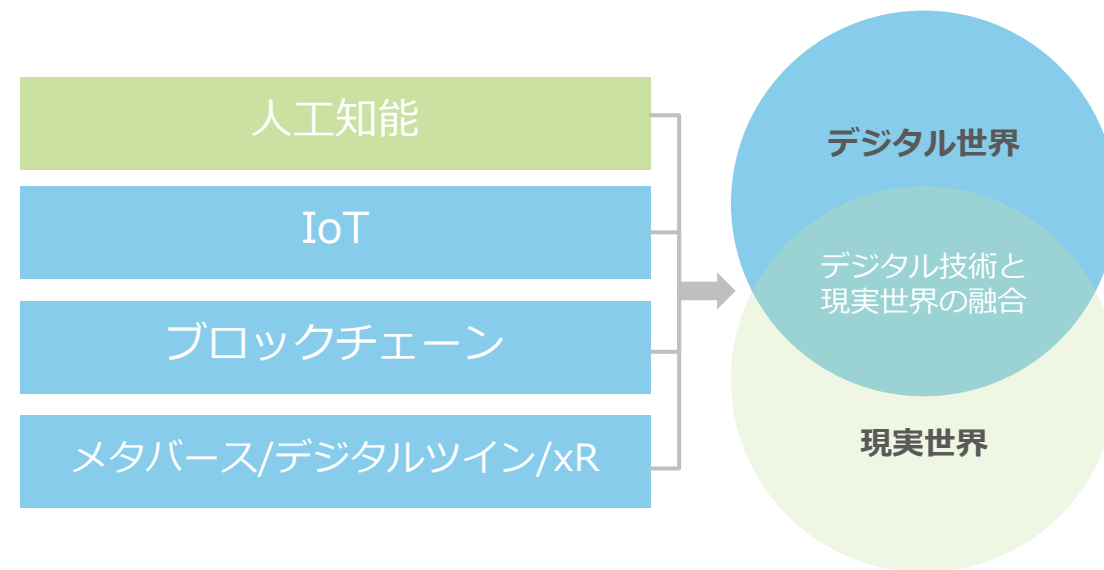
データ量の推移



(単位：ゼタバイト)

テクノロジーの進化

IT技術の進化に伴い、Webサービス業は、現実世界との融合が求められる。



- 2030年問題、人生100年時代、テクノロジーの変化の3つの潮流により、価値提供の余地が拡大

2030年問題

少子高齢化による社会問題

2030年には国内総人口の約1/3を高齢者が占める

人生100年時代

新たなライフステージの誕生

平均寿命の伸びにより100歳まで生きるのが当たり前になる時代へ

テクノロジーの変化

生成AI等の進化・浸透

生成AIの急速な進化と普及、ディープラーニングの基盤技術により、AIの性能が飛躍的に向上

既存

既存ドメイン（住まい・ウェルネス）から隣接領域への拡大機会



人材支援、アウトソース需要の高まり



生成AIをはじめとする省人化の普及



中長期的資産・キャリア形成の必要性の増加



新しい住まいの提案機会の増加

新規

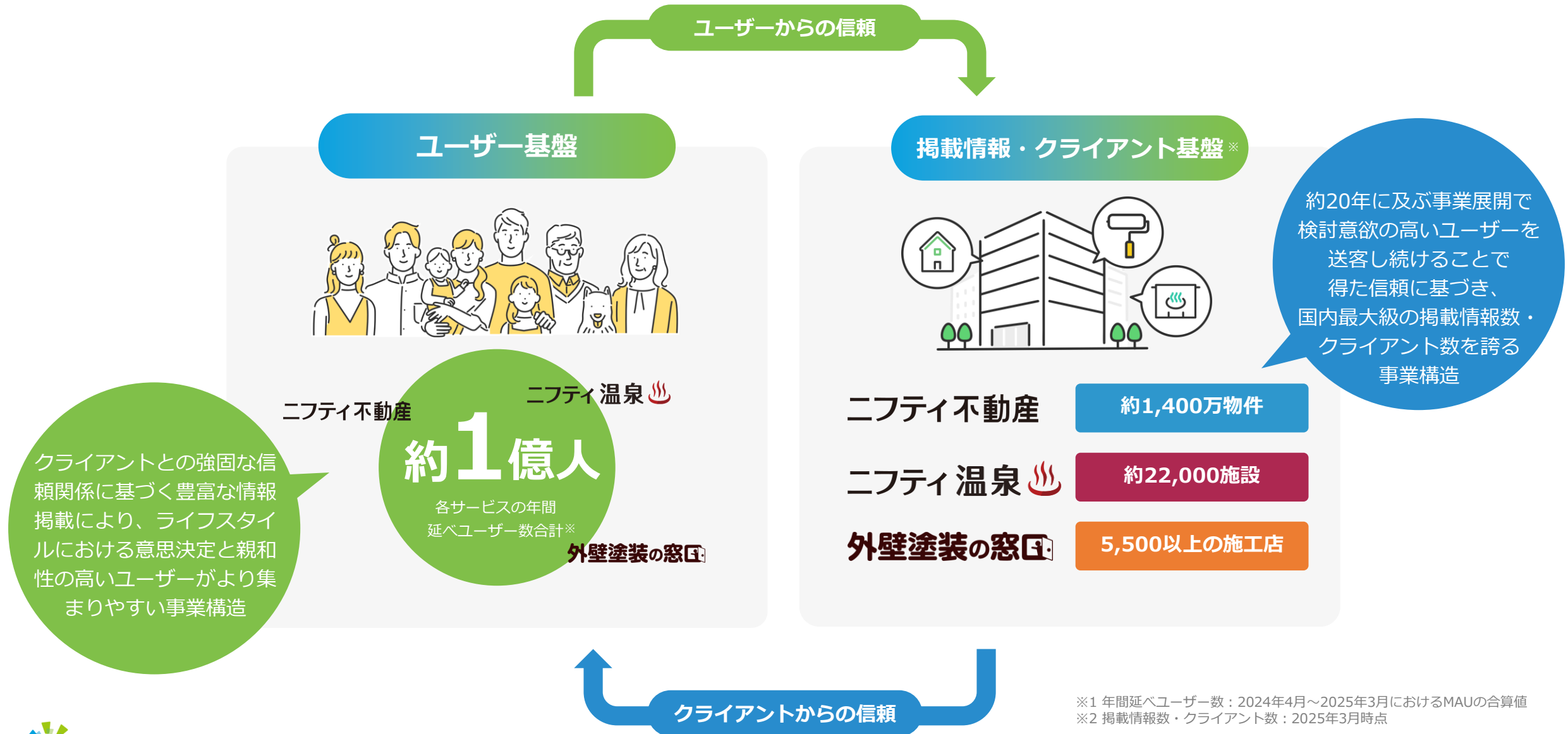
価値提供方法の拡大機会



Web行動におけるより良いUXの提供機会の増加



データ活用余地の拡大



データ基盤



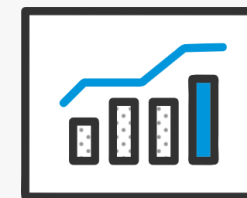
- クライアントとの強固な信頼関係に基づく、国内最大級を誇る掲載データ
- ライフスタイルにおける意思決定と親和性の高いユーザー属性データ

テクノロジー基盤



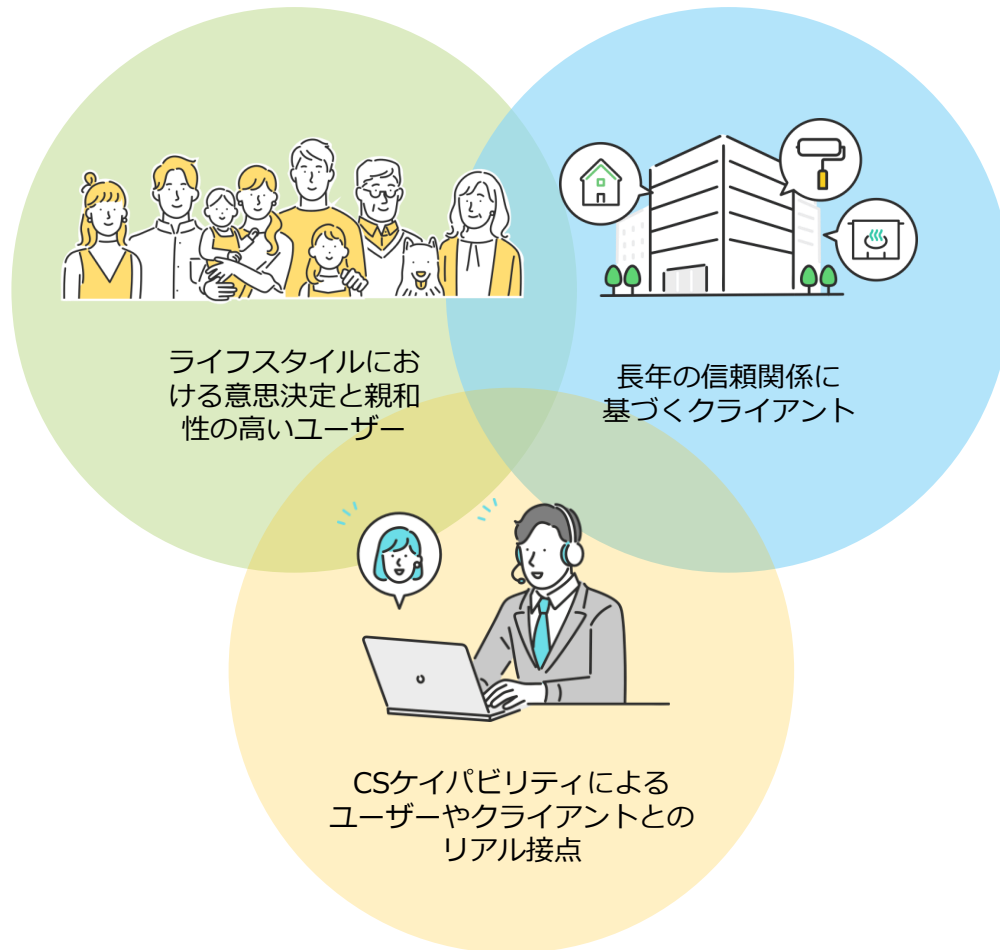
- 重複物件の名寄せ処理の実現、独自検索システムによるデータ高速処理
- データを活用したUX向上に向けたレコメンド技術
- これらを可能にする自社開発組織

マーケティング基盤



- WEB広告に関するノウハウやテクニカルSEO等、デジタルマーケティングに関する対応力
- オーガニック集客力、成約確度の高いユーザーの獲得・送客

テクノロジー活用×リアル接点によるカスタマーエンゲージメント基盤



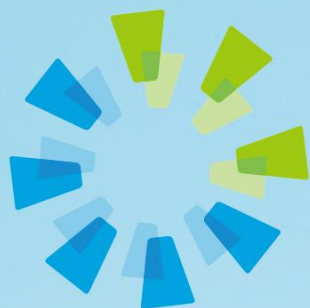
CHAPTER

経営戦略

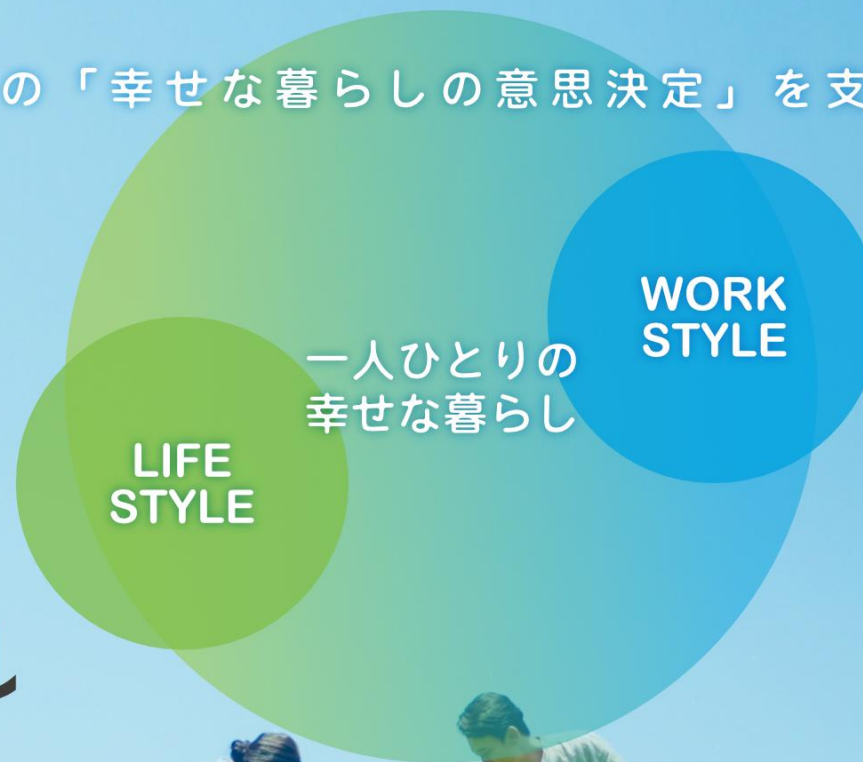


PURPOSE

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。



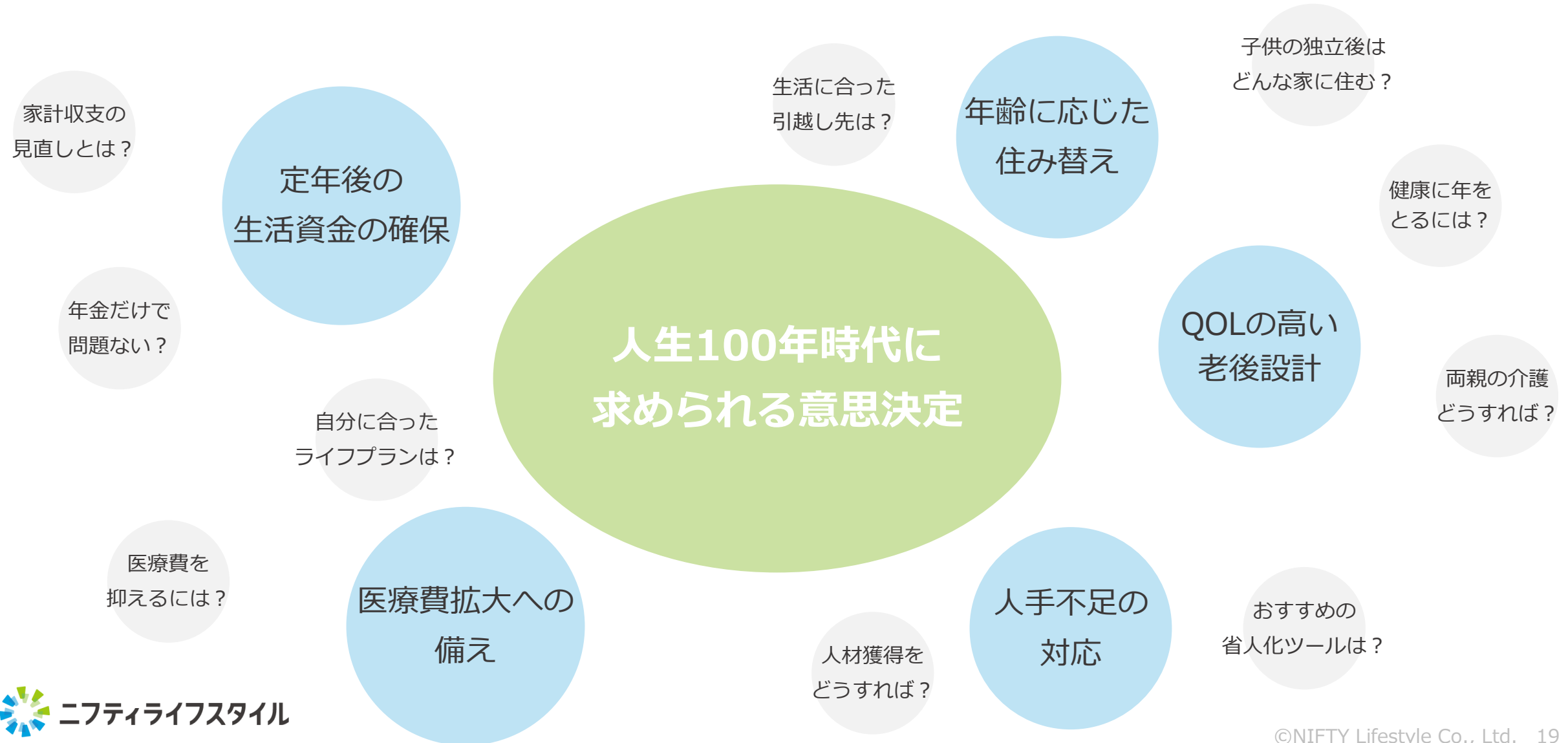
ニフティライフスタイル



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



- 人生100年時代に起こる変化に合わせて、多くの人の意思決定を支え続ける当社も変化する必要がある



■ 人生100年時代においては、「LIFE STYLE」と「WORK STYLE」の双方の充実が幸福度に大きな影響を与える

家族・仕事の満足度と幸福度

幸福度が8点（10点満点）以上の人の割合は、仕事と家庭で満足しているほど高い。

		仕事		
		とても満足	満足	非満足
家庭	とても満足	80.5%	66.9%	47.0%
	満足	60.0%	41.6%	20.8%
	非満足	41.7%	12.2%	2.2%

働きがいと幸福度

やりがいや成長を感じられるといった「働きがい」を重視する考えに肯定的な人の方が、今の仕事に満足している人の割合が高い傾向。

働きがい肯定派

約6割が今の仕事に満足

- 仕事にやりがいがあれば、待遇や労働条件が多少悪くてもよい（61.5%）
- 出世や昇進のためには、多少つらいことでも我慢したい（58.3%）

働きやすさ肯定派

約4割が今の仕事に満足

- 仕事は収入を得る手段に他ならない（41.4%）
- 人並み程度の仕事をすればよい（43.1%）

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。

VISION 2030



X P A N S I O N 2 0 3 0

「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ

LIFE STYLE 領域

多様なライフスタイルに伴う
「意思決定」を支援し、
人々の豊かな生活に貢献します。

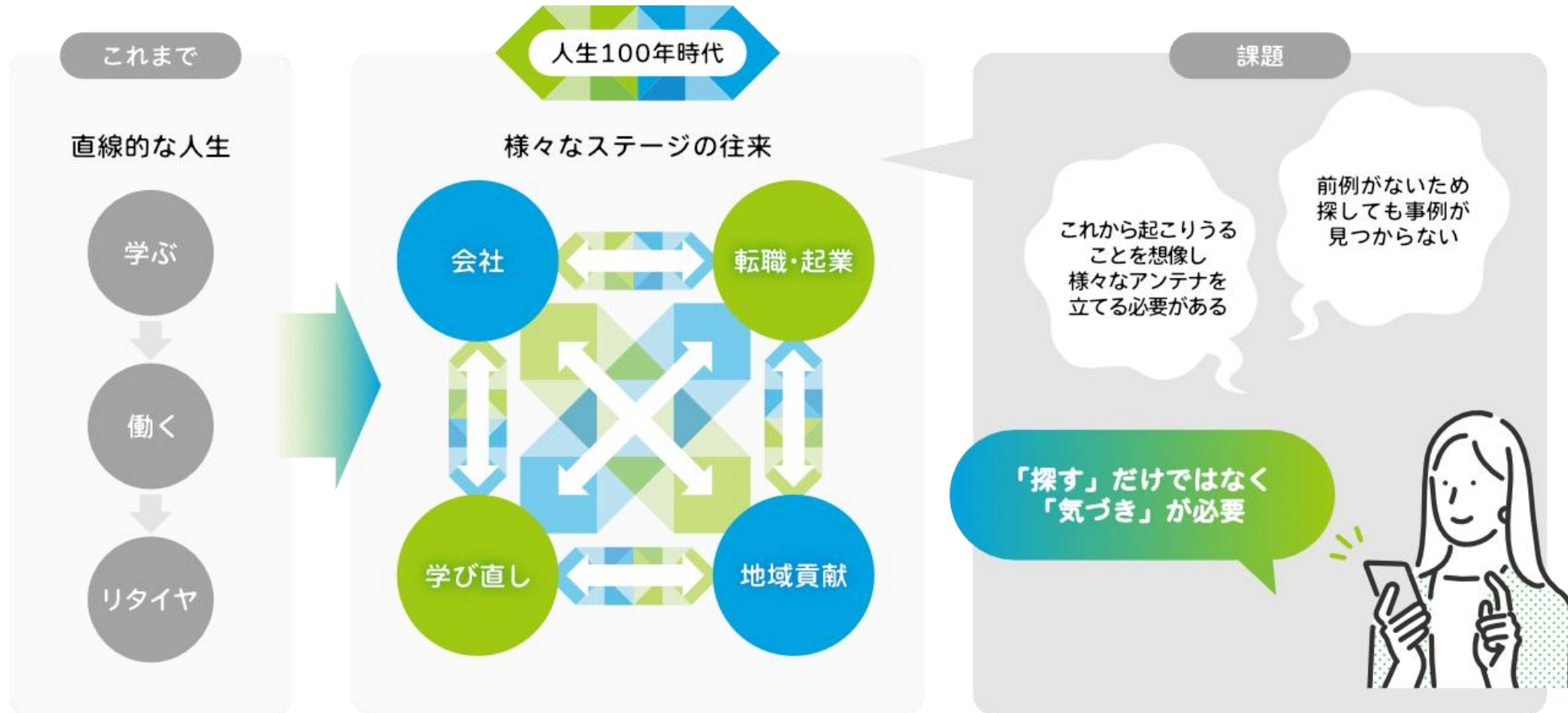
BUSINESS
DOMAIN

WORK STYLE 領域

企業や働く人の「意思決定」
を支援し、生産性の向上や
企業競争力の向上に貢献します。



- 人生100年時代を想定すると、働く期間・生きる時間が長くなり、暮らしの意思決定の仕方にも従来と変化が訪れるため、新しい生き方に対する“気づき”が重要な要素となる



- 自身で考えるのみではなく、他者の意見を取り入れることにより意思決定の質を高めることができる。
さらに今後は生成AIの登場により、「相談する」環境の整備がより進むと考えられる

意思決定で陥りやすいバイアス例

自己奉仕
バイアス

確証
バイアス

同調性
バイアス

特徴
肯定性
効果

自信過剰
バイアス

他者への相談により客観性を
高められ、質の高い意思決定に繋がる

自分で探す



失敗



相談する



成功！



「探す」だけでは気づかない多様な”気づき”や、「人生100年時代」に必要な”気づき”を与えることで意思決定を支える



CHAPTER

事業戦略



CHAPTER

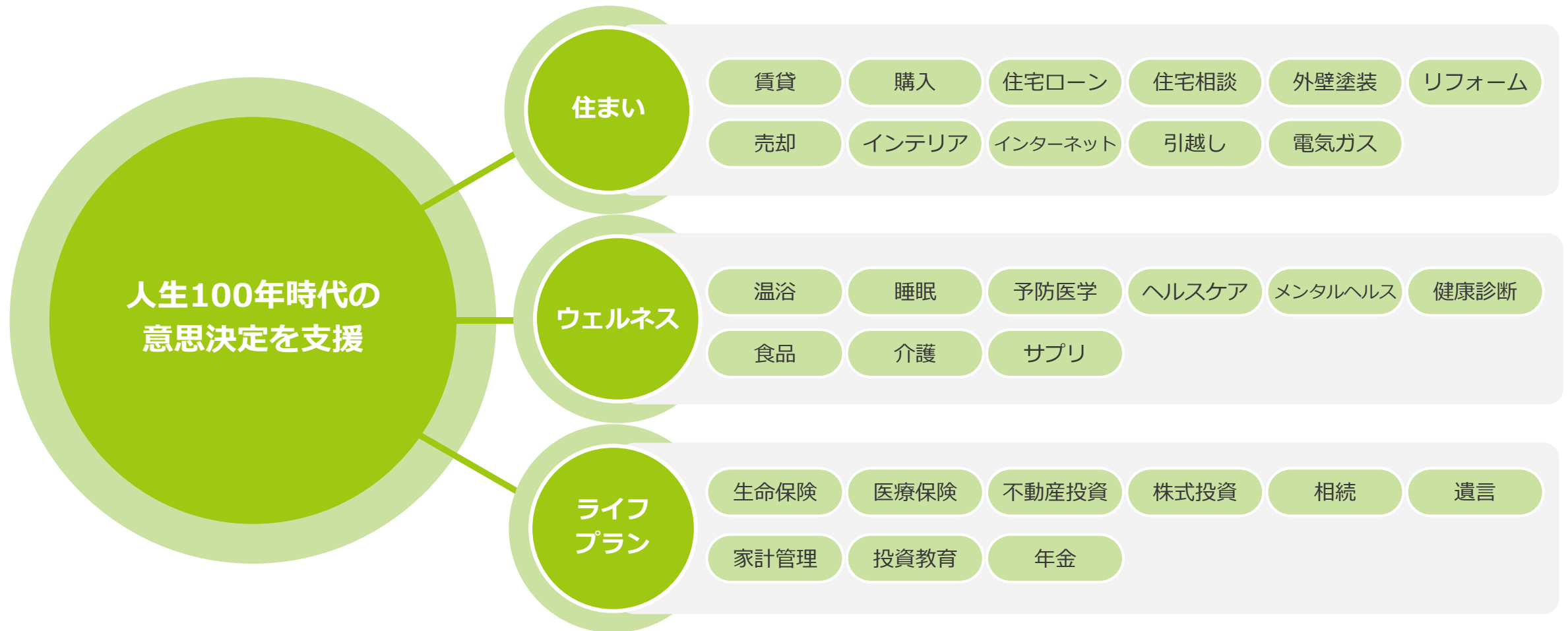
LIFE STYLE領域



LIFE STYLE 領域

多様なライフスタイルに伴う
「意思決定」を支援し、
人々の豊かな生活に貢献します。

- 人生100年時代において、意思決定の支援が最も重要な領域は以下と定義

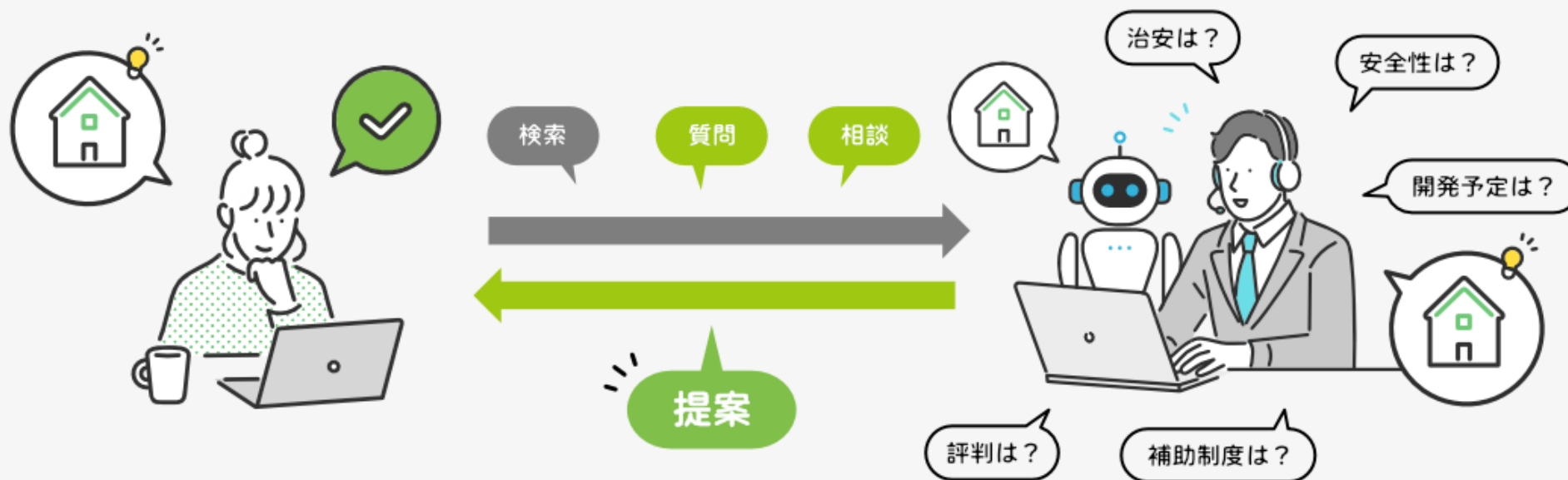


- 提供価値：サーチ(探す)からアドバイス(相談する)への価値拡大へ
- 事業領域：住まい + ウェルネスから、中期的にはライフプラン領域へ



相談サービスの進化で、より幅広い住まい全般のサポートができるようになる

「探す」から「相談する」へアドバイザーサービス化



会員化の強化

住まい

LIFE STYLE ID
1,000万ID

2030年3月期計画

ウェルネス

ライフプラン

CDP : Customer Data Platform

会員化による継続的な顧客エンゲージメント構築

従来

点での接点...

住まい
探しの
窓口

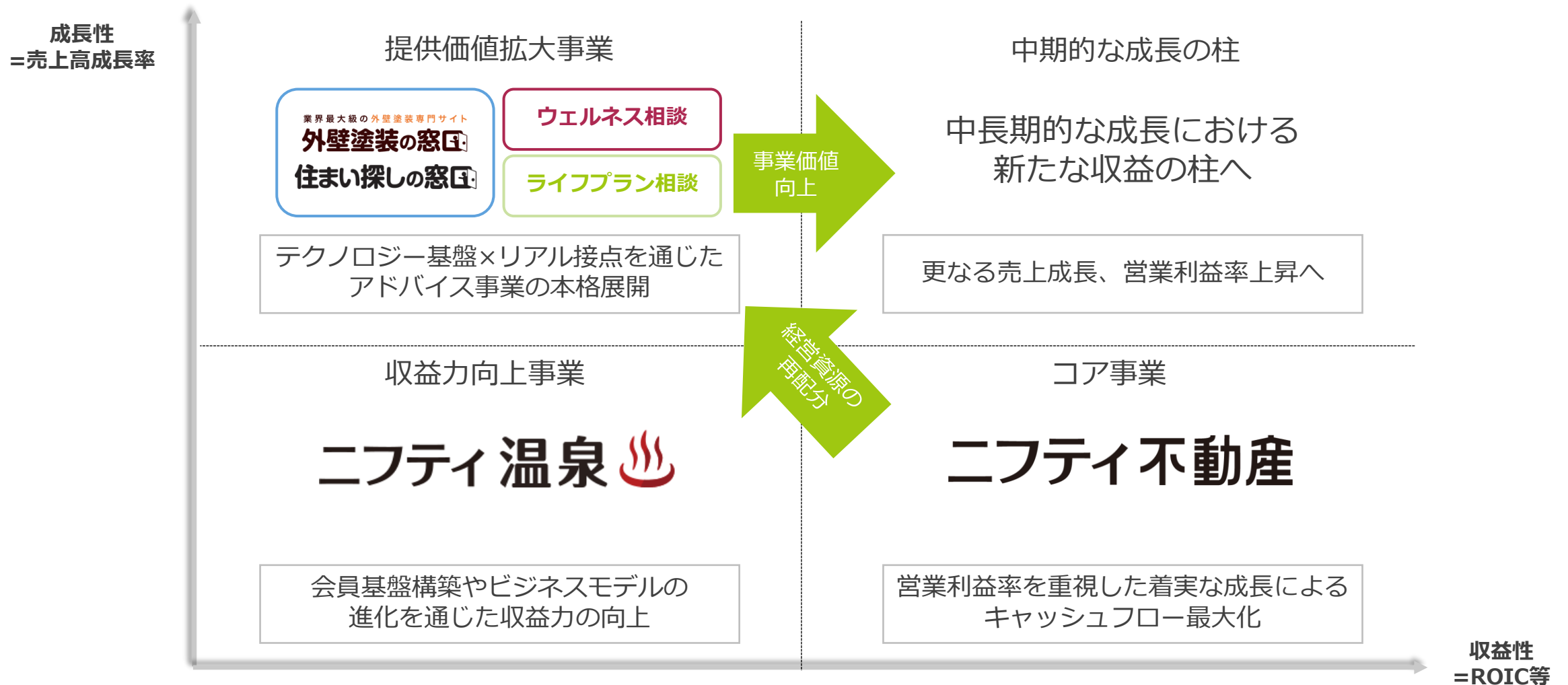
会員化

ユーザーとの継続的なエンゲージメントを構築

単価×頻度の増加

継続的なエンゲージメントによるユーザー当たりの単価×頻度の上昇

- 既存コア事業の安定的なキャッシュフローを、次なる成長の柱の創出に向けて投資



CHAPTER

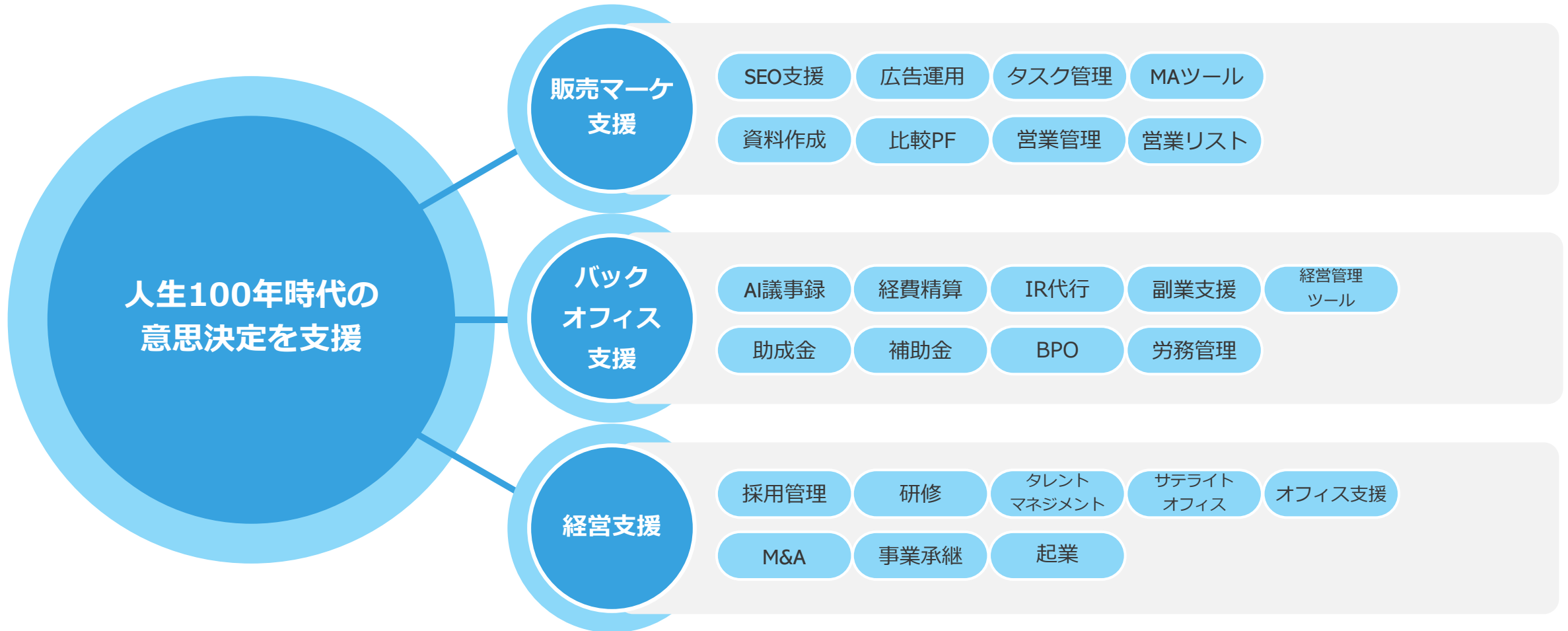
WORK STYLE領域



WORK STYLE 領域

企業や働く人の「意思決定」
を支援し、生産性の向上や
企業競争力の向上に貢献します。

- 人生100年時代において、意思決定の支援が最も重要な領域は以下と定義



- 人手不足が進む販売・マーケティング、バックオフィス、経営領域で、業務改善や効率化に向けて、スペシャリストやAIを活用したアドバイスと、様々な業務改善プロダクトの紹介で業務支援



■ WORK STYLE領域における中期的な成長の軸の創出を目指す



CHAPTER

財務戰略

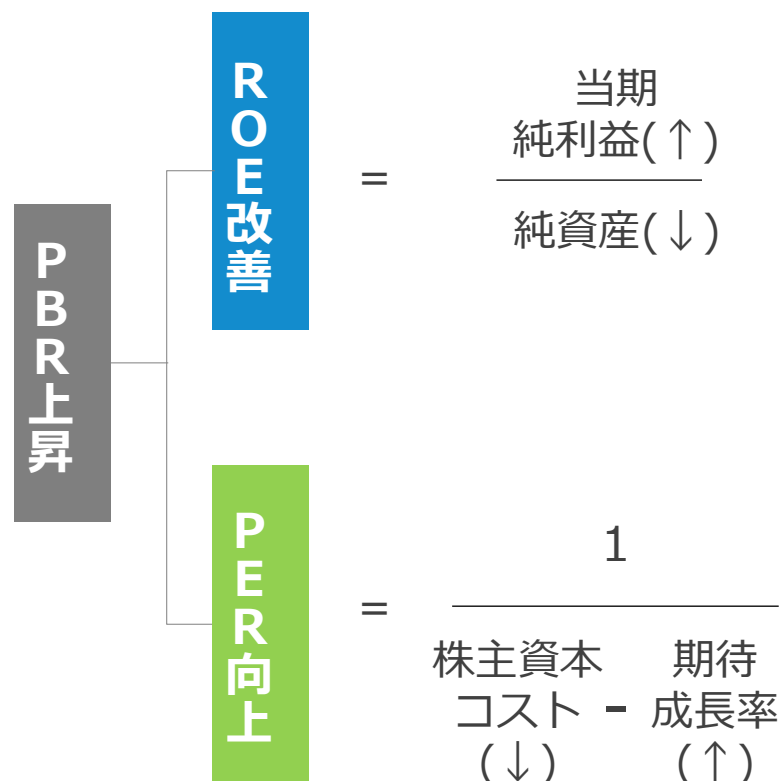


中期経営計画 最終年度 (2030年3月期)	
売上高	120.0 億円
営業利益	20.0 億円
株主還元	配当性向目標 50% 計画期間中(26/3期～)
ROE	15% 以上

- 2030/3期における売上高目標120.0億円の内訳としては、
LIFE STYLE領域売上高が84.0億円、WORK STYLE領域売上高が36.0億円となる



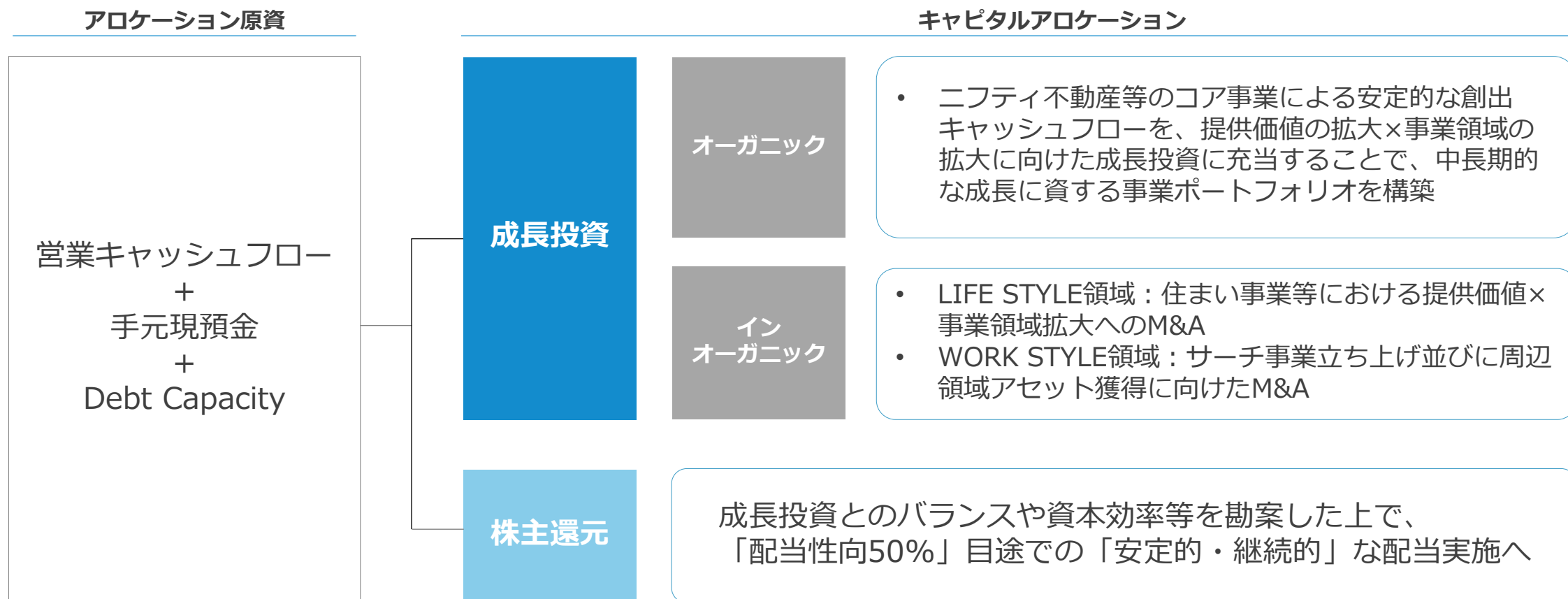
- 中長期的な経営/事業戦略に基づく成長投資を推進するとともに、株主還元の充実や最適資本構成の実現等により、ROE × PER = PBR上昇に取り組む



- ・ 中期経営計画に基づく各種施策による当期純利益成長
- ・ 株主還元を通じた純資産水準の適正化

- ・ 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

- 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



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

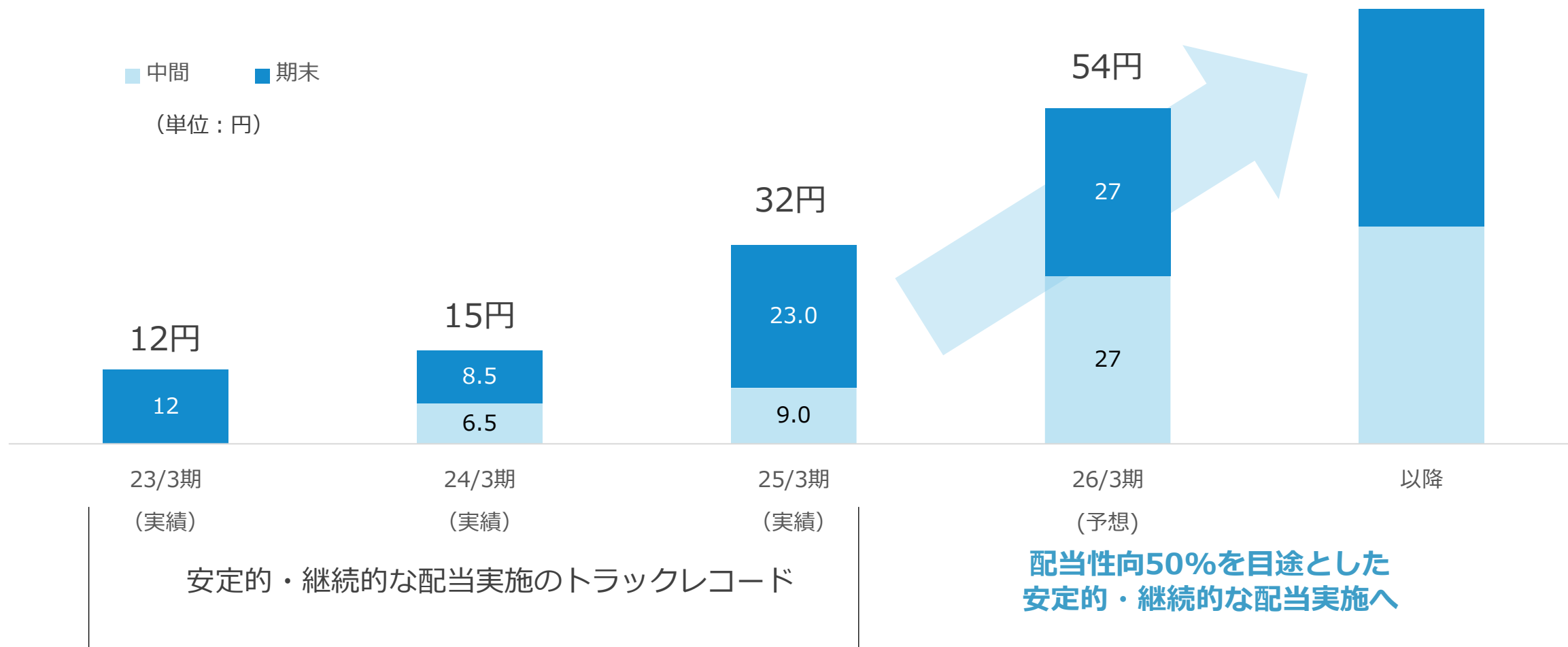
財務観点

社内ハードルレートを上回るIRRの創出

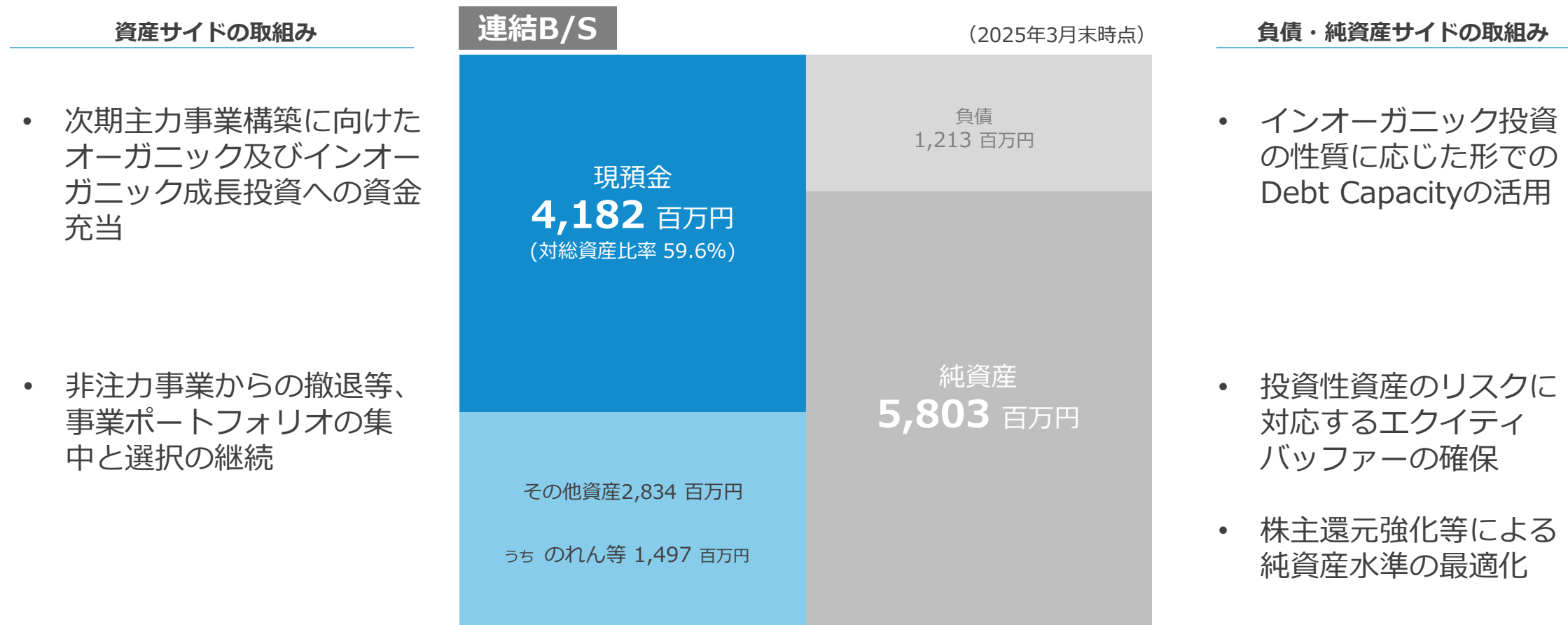
原則としての単年EPS低下回避

のれん対純資産比率等の
適性水準維持

- 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
計画初年度である26/3期の配当予想額は54円/株へ



■ 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

情報開示の充実

■ 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ます。

株主・投資家との積極的なコミュニケーション

■ 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ます。
（リアル/WEB）

■ IR note でも情報発信中！！

<https://note.com/niftylifestyle/>
ぜひご覧ください。





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/