

2026年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

2025年10月30日
ニフティライフスタイル株式会社
（証券コード：4262）

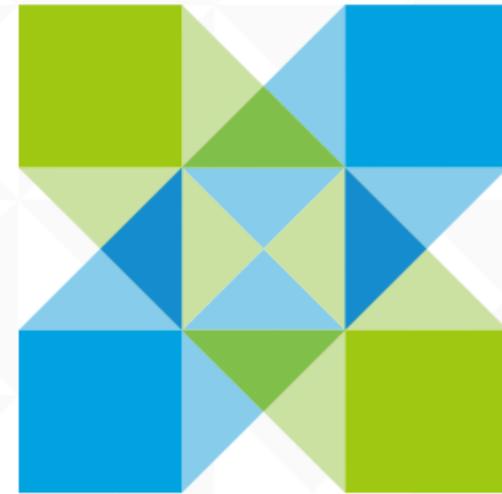


CONTENTS

1. 当社の目指す姿
2. 第2四半期（中間期）決算概要
3. 事業トピックス 及び 成長戦略の進展
4. 財務戦略等
5. Appendix

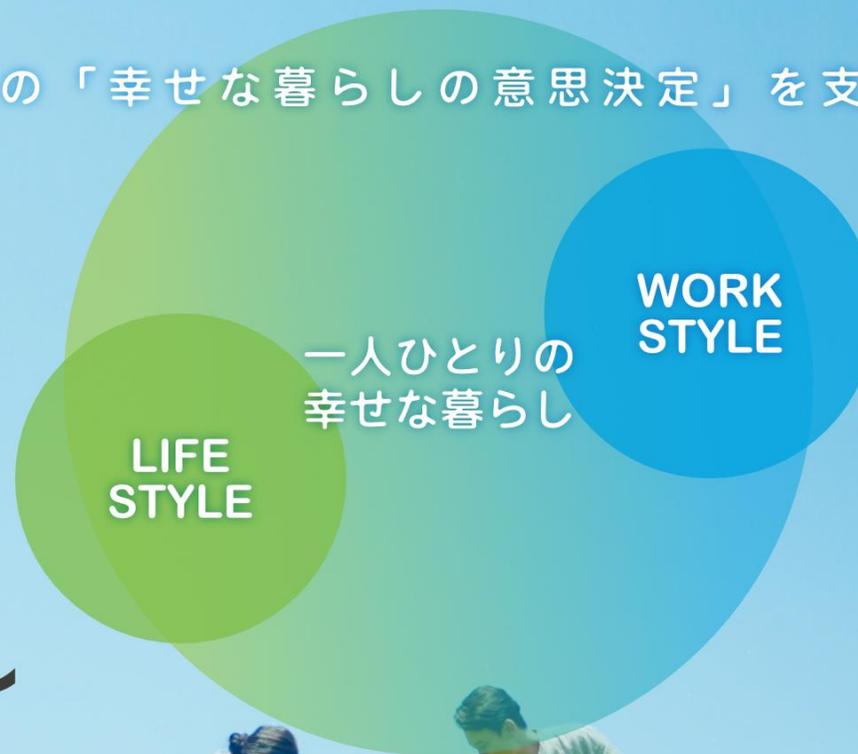
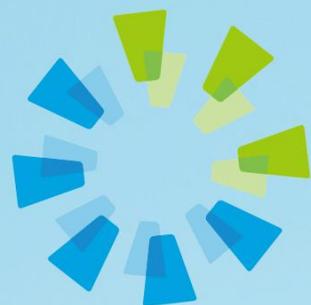
CHAPTER

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。

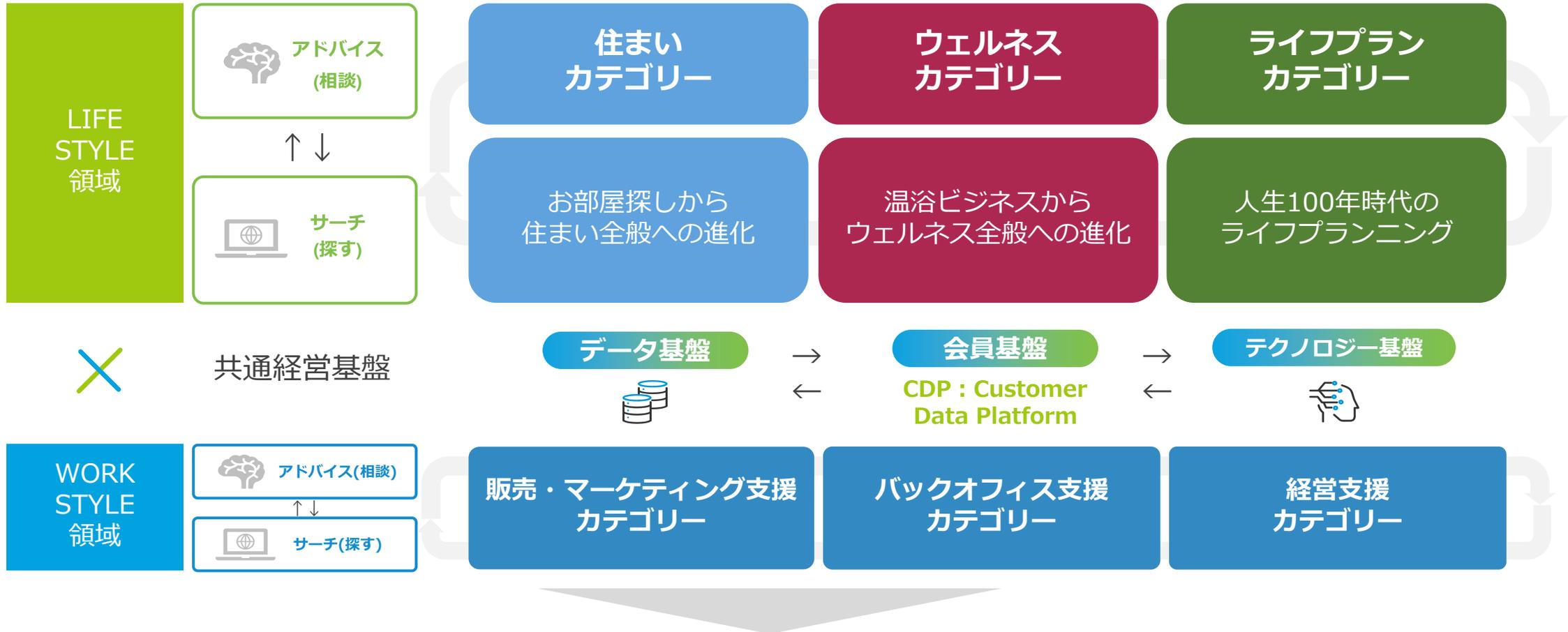


ニフティライフスタイル

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



当社の目指す姿



不動産メタサーチプラットフォーム提供企業から、
「人生100年時代」の意思決定を支える企業へ進化

インベストメントハイライト

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



XPANSION 2030

「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ

① 成長戦略の進化

コア事業の強固な
キャッシュフロー創出力

事業領域 × 提供価値の拡大

不動産メタサーチ展開から
人生100年時代を支える
企業への進化

② 戦略遂行へのケイパビリティ

ユーザー基盤 × クライアント基盤

データ基盤 × テクノロジー基盤
× マーケティング基盤

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

③ 財務戦略の充実

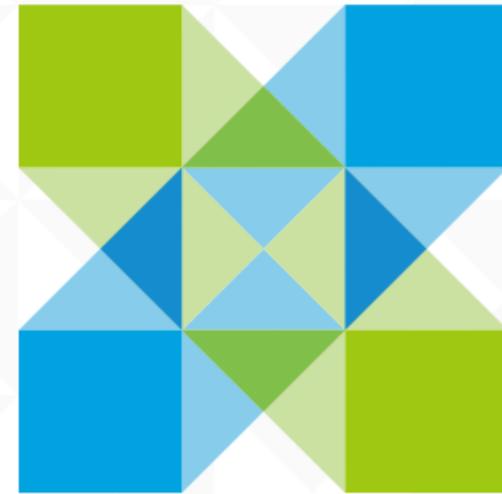
成長投資と株主還元の
両立が可能なバランスシート

安定的・継続的な
株主還元実施

資本効率の向上余地

CHAPTER

第2四半期（中間期）決算概要



決算のポイント

売上高
2,454 百万円 YoY+**13.6%**

EBITDA
688 百万円 YoY+**35.1%**

営業利益
473 百万円 YoY+**40.6%**

■ 通期業績予想に対する進捗は想定超

- EBITDA、営業利益の通期業績予想進捗率は、過去2事業年度の平均を大きく上回る

■ 第2四半期として最高の売上高を更新、EBITDA、営業利益も順調に成長

- LIFE STYLE領域のコア事業であるニフティ不動産が好調を維持
- 子会社ドアーズの連結効果は一巡、マッチングサービスは営業利益重視の事業運営へとシフト
- 企業収益力は経年で着実に向上、EBITDAはYoY+35.1%、営業利益はYoY+40.6%にて着地

■ 中間配当27円/株に加え、株価水準や資本効率等も鑑み、

自己株式の取得を実施(対発行済株式 0.5%)

2026年3月期 第2四半期（累計）：連結損益計算書

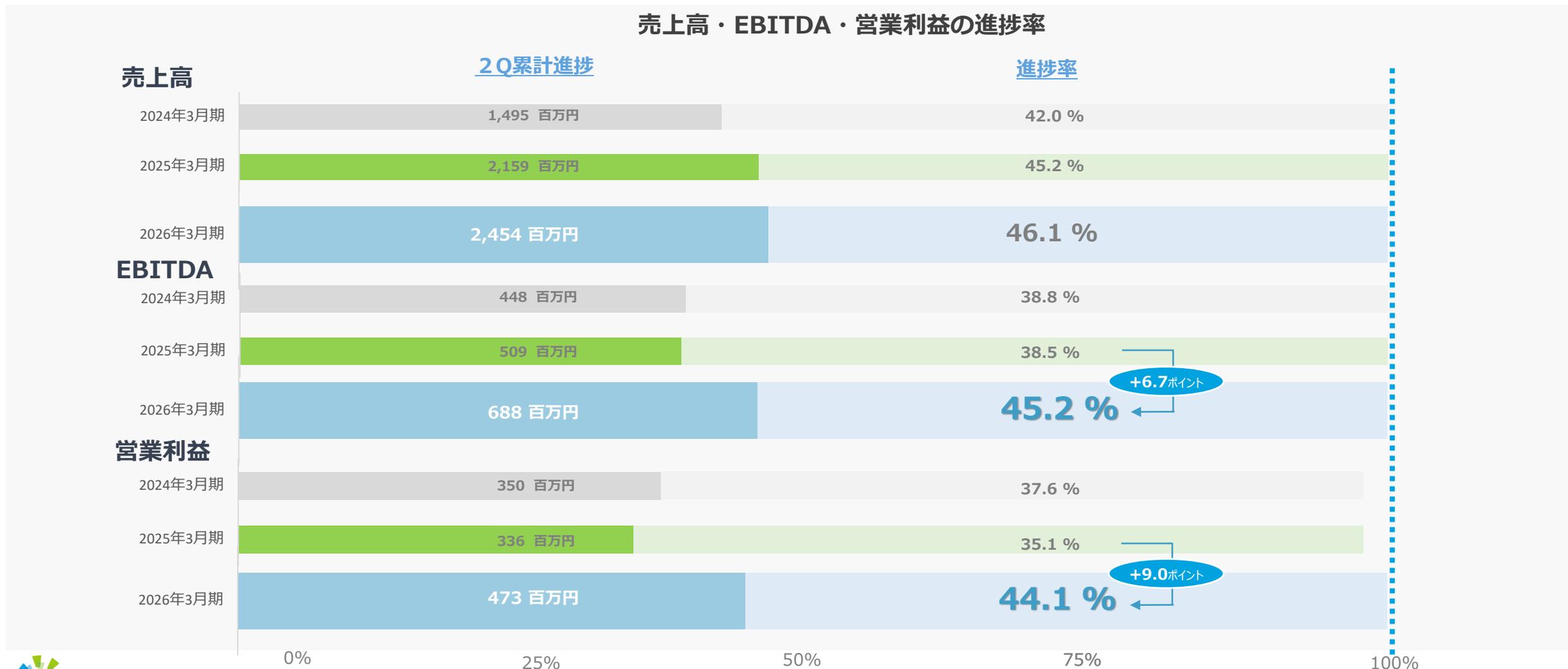
- LIFE STYLE領域のコア事業であるニフティ不動産の牽引により、売上高及び各段階利益は前年同期比で大きく伸長して着地

(単位：百万円)	2026年3月期 第2四半期（累計）実績	2025年3月期 第2四半期（累計）実績	YoY
売上高	2,454	2,159	+13.6%
売上総利益	1,879	1,519	+23.7%
営業利益	473	336	+40.6%
EBITDA	688	509	+35.1%
経常利益	475	337	+40.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	300	198	+50.9%

2026年3月期 第2四半期(累計)：通期業績予想に対する進捗率

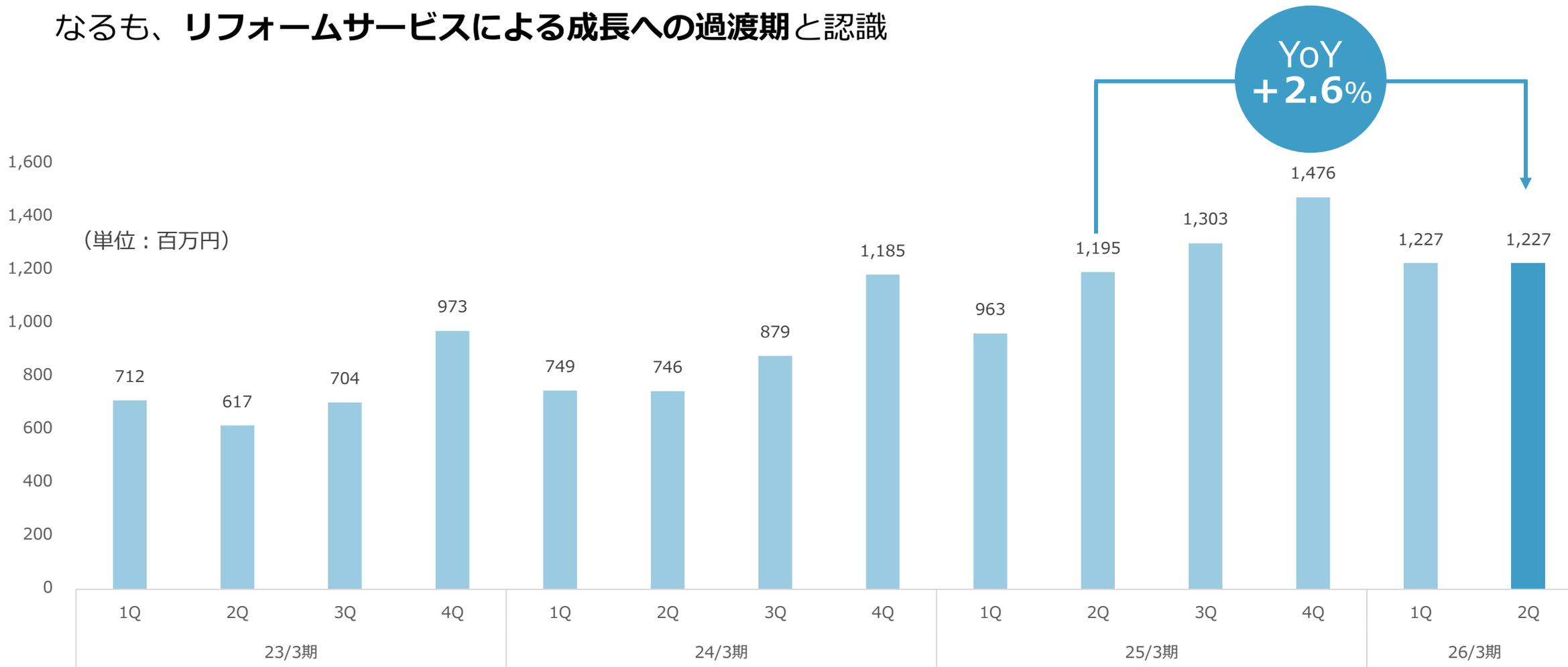
■ 売上高・EBITDA・営業利益の通期業績予想進捗率はいずれも過去事業年度の平均進捗率を上回る

(※季節要因があるため、例年上半期終了時点で各指標とも50%超のトレンドではないが、今年度は50%に近い数値での着地となる)



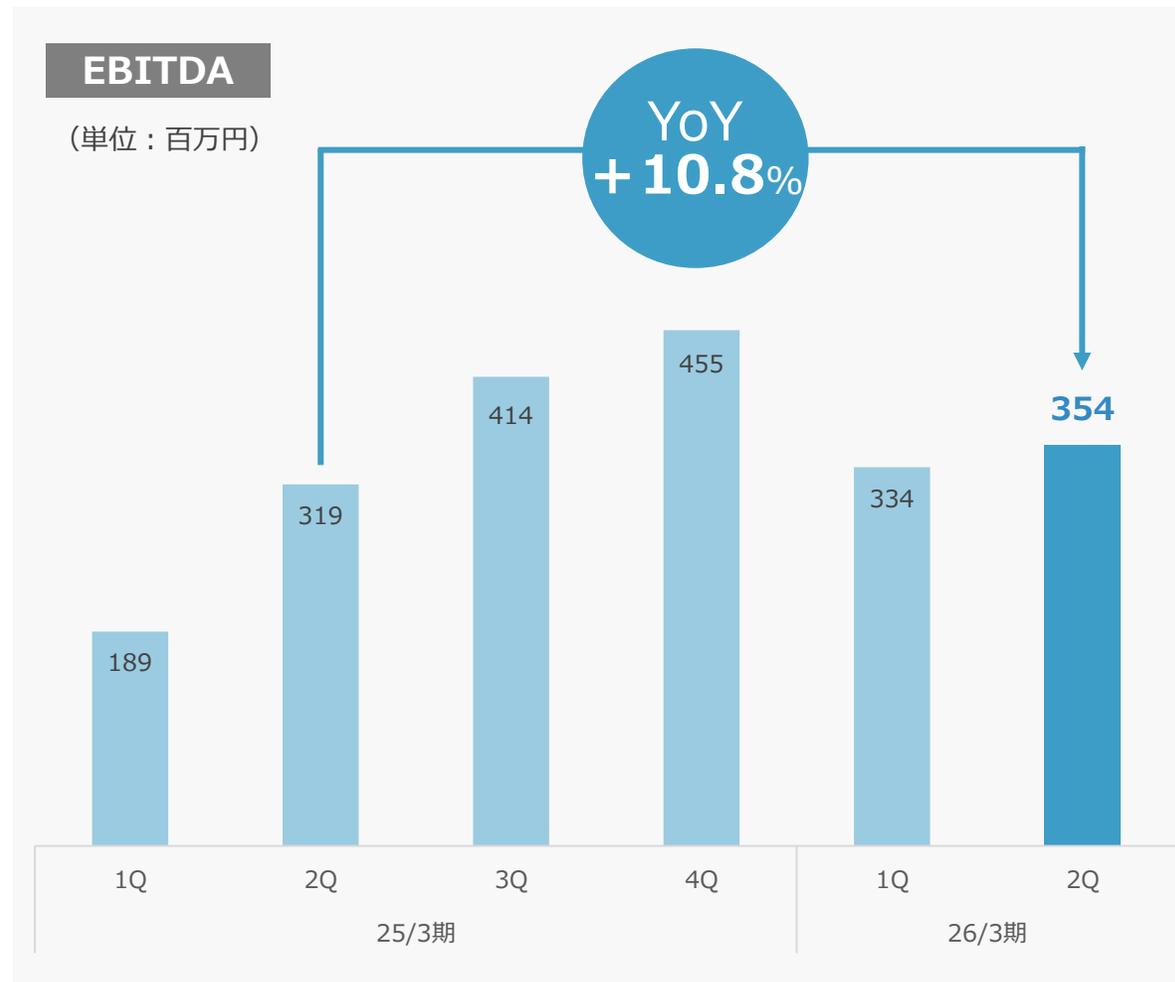
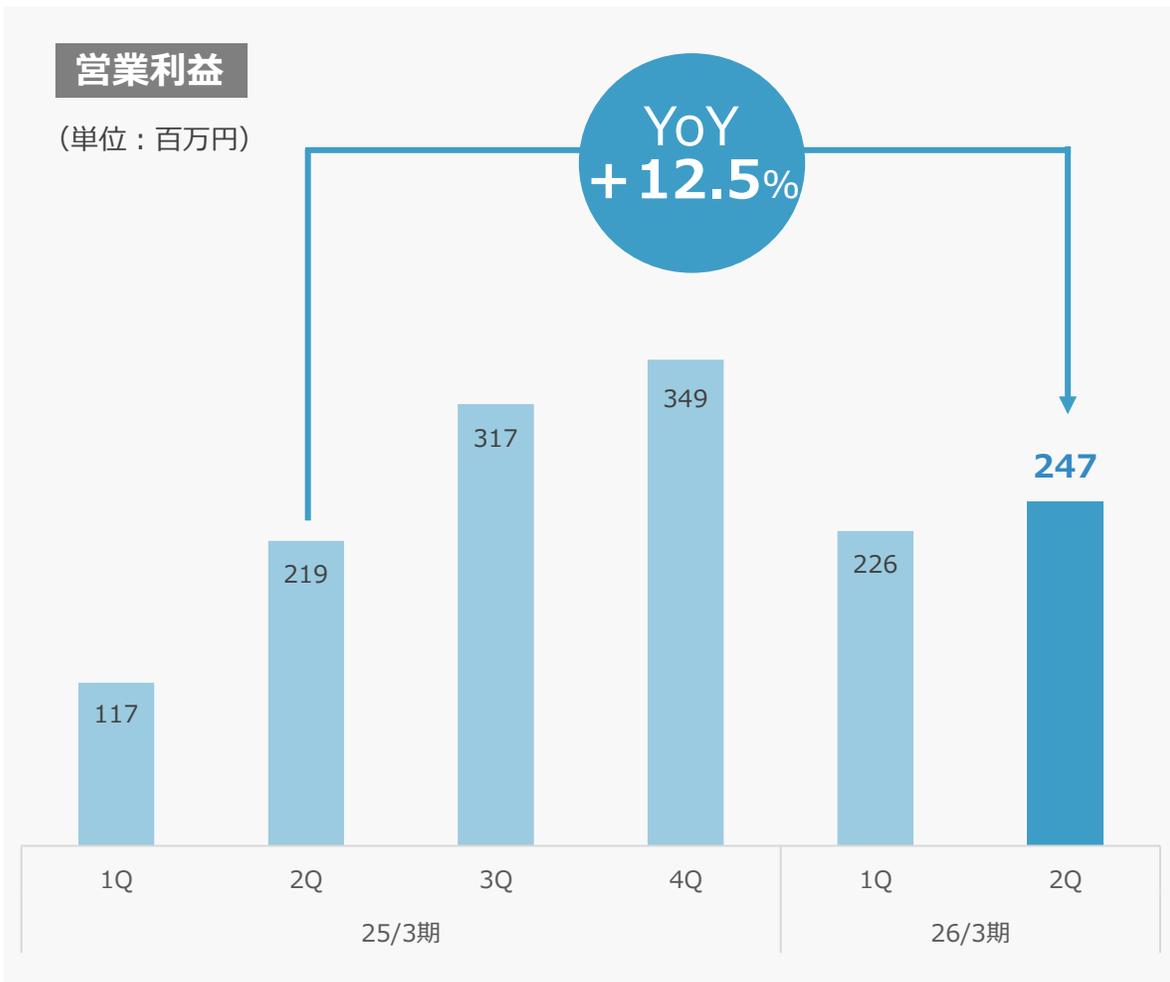
2026年3月期 第2四半期：四半期別売上高

- 単体はLIFE STYLE領域のニフティ不動産が好調であり、成長モメンタムを維持
- 子会社ドアーズの連結効果は一巡、マッチングサービスでの利益重視の運営により成長が一時的に緩やかになるも、**リフォームサービスによる成長への過渡期**と認識



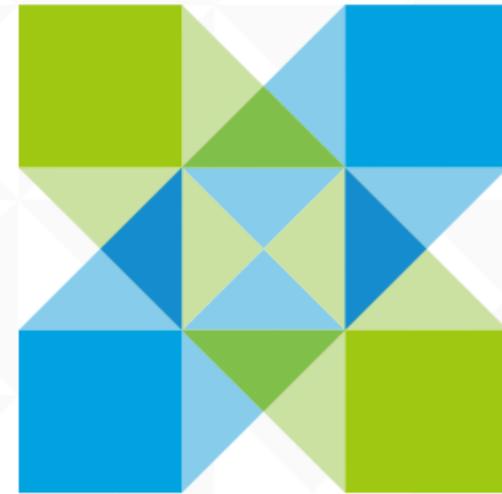
2026年3月期 第2四半期：四半期別 営業利益及びEBITDA推移

- 企業収益力は経年で着実に向上しており、中期的成長に向けた人材投資を推進しつつも、
営業利益はYoY+12.5%、EBITDAはYoY+10.8%成長



CHAPTER

各事業領域の概況



LIFE STYLE領域 ポートフォリオ

- 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

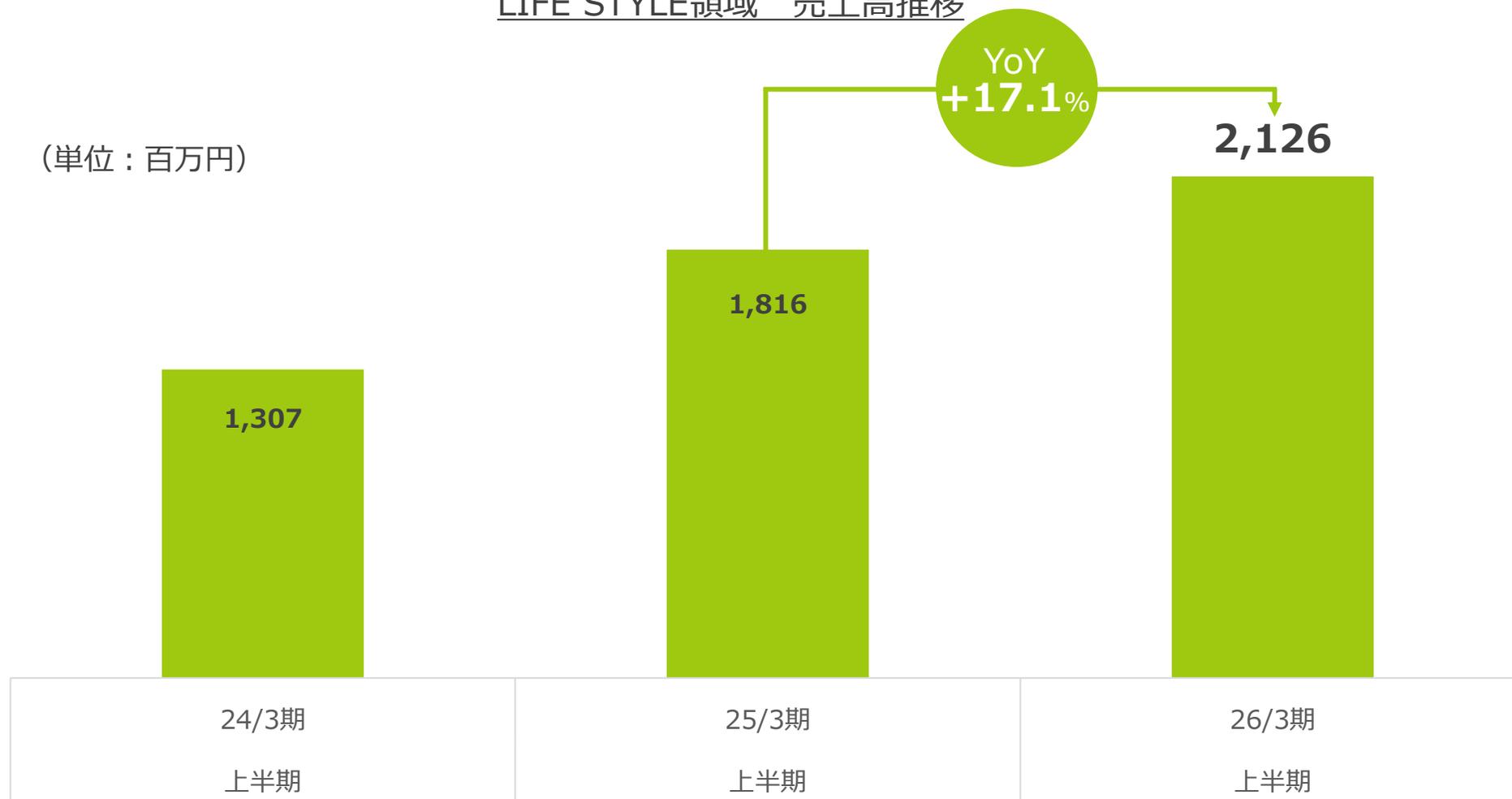


LIFE STYLE領域 売上高

- コア事業であるニフティ不動産の好調に加えドアーズの連結効果が寄与し、売上高はYoY+17.1%として着地

LIFE STYLE領域 売上高推移

(単位：百万円)



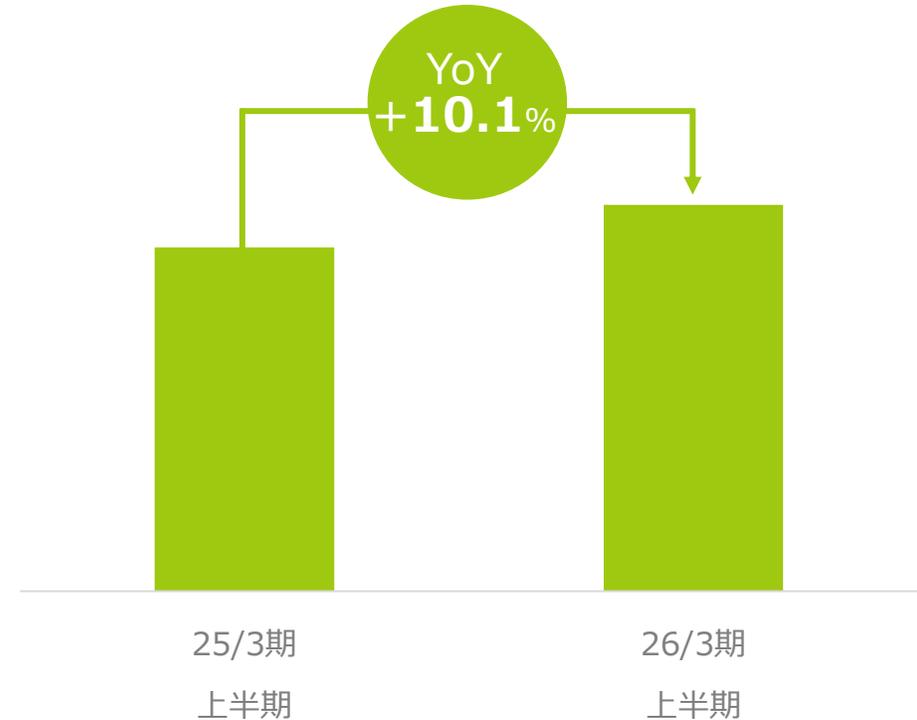
LIFE STYLE領域 CV数及び単価

- CV数はニフティ不動産の購入領域、外壁塗装の窓口が伸長
- 単価上昇については、コア事業であるニフティ不動産の購入領域の好調、ドアーズの新規連結等が寄与

CV数推移



単価推移



WORK STYLE 領域ポートフォリオ

- 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

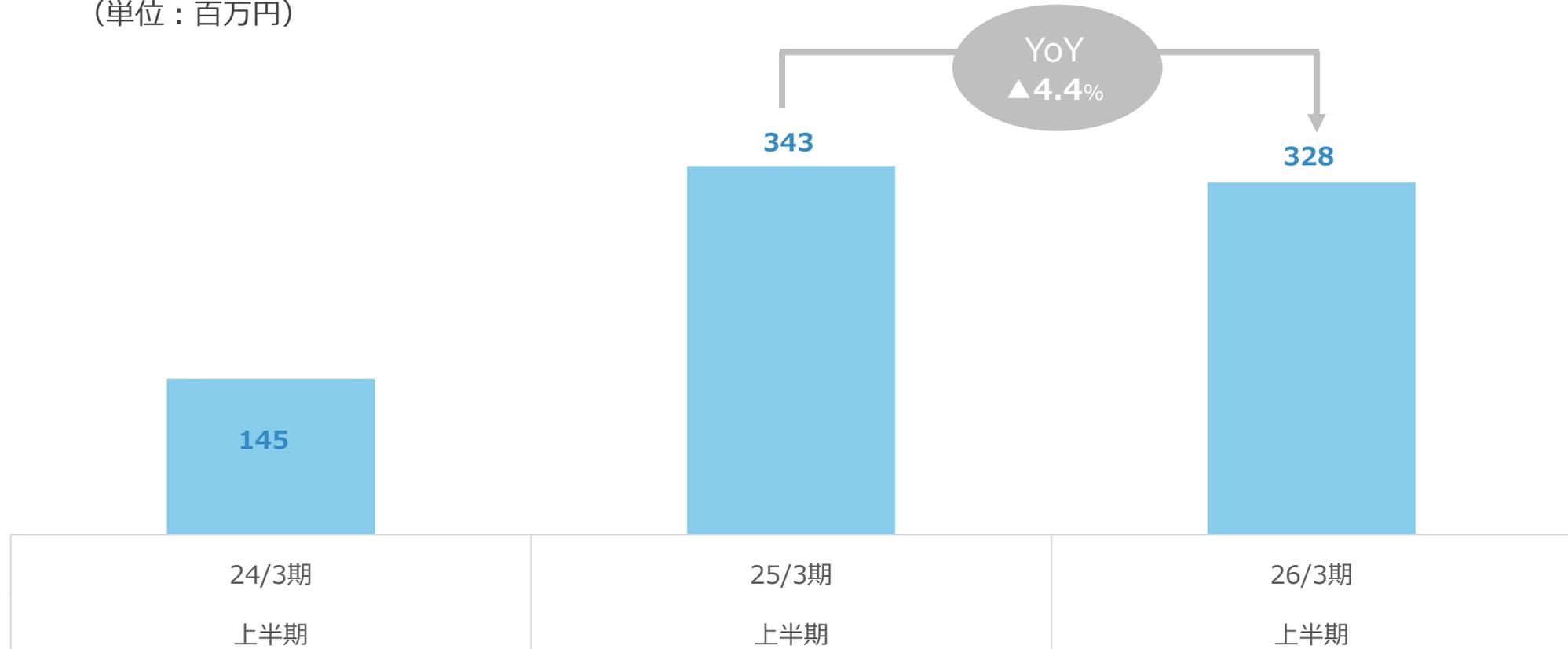


WORK STYLE領域 売上高

- WORK STYLE領域売上高は、YoY-4.4%にて着地

WORK STYLE領域 売上高推移

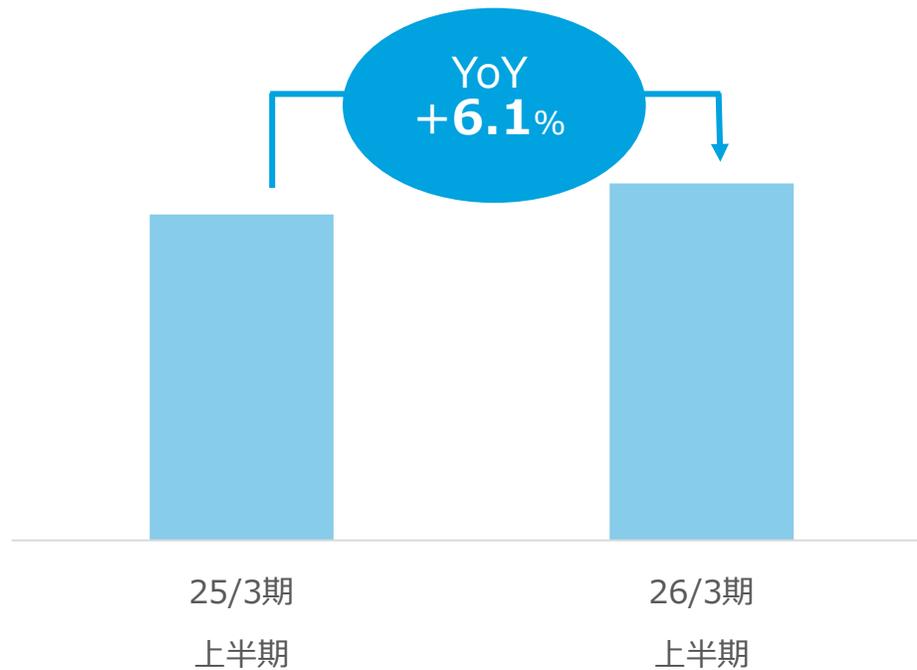
(単位：百万円)



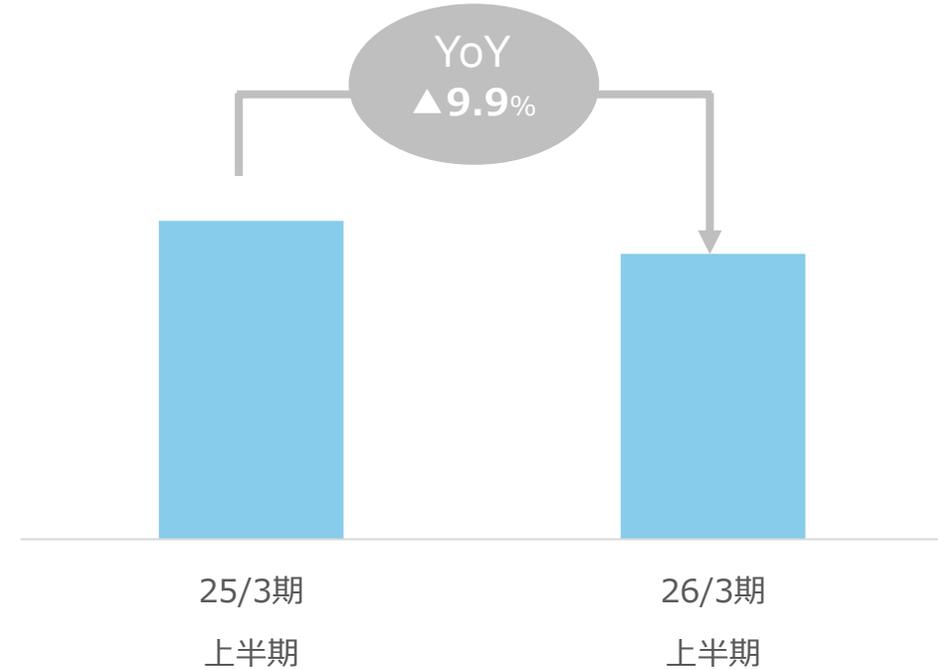
WORK STYLE領域 アカウント数及びARPA

- メルカリAdsによる新規受注を中心にアカウント数が常時増加傾向にある
- ARPAは昨年のGiRAFFE社の大型スポット案件の影響あり

アカウント数推移

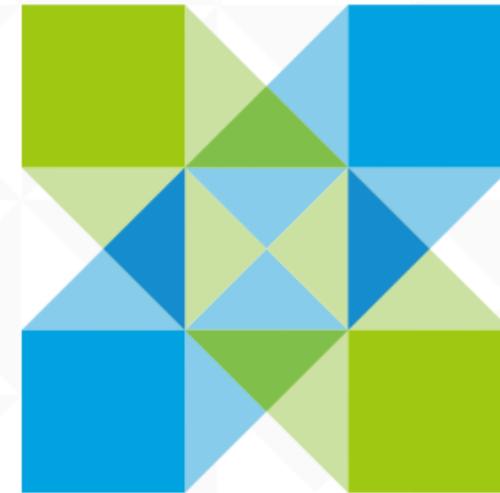
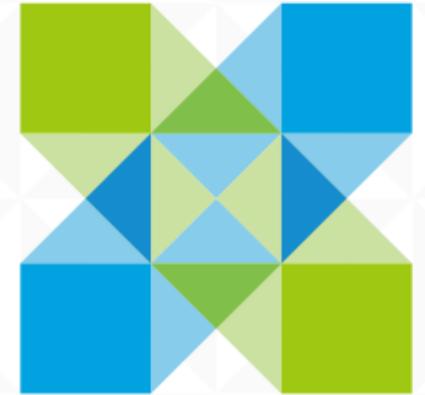


ARPA推移



CHAPTER

事業トピックス 及び 成長戦略の進展



LIFE STYLE領域：コア事業

- ニフティ不動産はコア事業として確実な成長でグループ全体を牽引

成長性
=売上高成長率



収益性
=ROIC等

LIFE STYLE領域 不動産市況について

- 物件価格高騰の影響でユーザーはより網羅的な検索を好み、事業者ニーズとしては集客難となるためより積極的に販促活動を行う結果、物件数国内最大級であるニフティ不動産にユーザーが集まる傾向にある

ニフティ不動産成長のメカニズム

1

市場の変化

物件価格・金利の上昇により、住宅購入のハードルが増加。

→市場全体の購買意欲は一時的に減退

2

ユーザー行動の高度化

高関心ユーザーは、より慎重で網羅的な情報収集を開始。

→検索の質・深度が向上し、比較検討ニーズが高まる

3

ニフティ不動産へのユーザー集約

物件情報を網羅するニフティ不動産にユーザーが集中

→特にアプリのDAUは安定して推移

4

ビジネス成果への転換

検討意欲の高いユーザーが増加し、主要KPIを押し上げる。

→CV数が増加

ニフティ不動産アプリDL数推移

(単位：千DL)



※各年9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

LIFE STYLE領域 ニフティ不動産の評価について

- 不動産物件情報検索サイトとして、「掲載物件情報数」および「こだわり条件数」においてNo.1を獲得し2年連続で二冠を達成。また、「ニフティ不動産アプリ」が、2025年度グッドデザイン賞を受賞

No.1評価を2項目に渡って受賞



「掲載物件情報数」および「こだわり条件数」においてNo.1に。
ユーザー目線で探しやすいサービスとして継続的に評価される。

調査概要：2025年5月期_不動産物件サイトにおける市場調査
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

グッドデザイン賞受賞



ニフティ不動産アプリがシステム・サービスカテゴリにおいて、
2025年度グッドデザイン賞を受賞。

LIFE STYLE領域：提供価値拡大事業の進化

- ①住まい探しの窓口の本格稼働、②ウェルネス×相談での新サービススタート、③ドアーズの一般建設業許可取得による事業領域の拡大等、将来成長ドライバーとなる提供価値拡大事業への種蒔きに進展

成長性
=売上高成長率



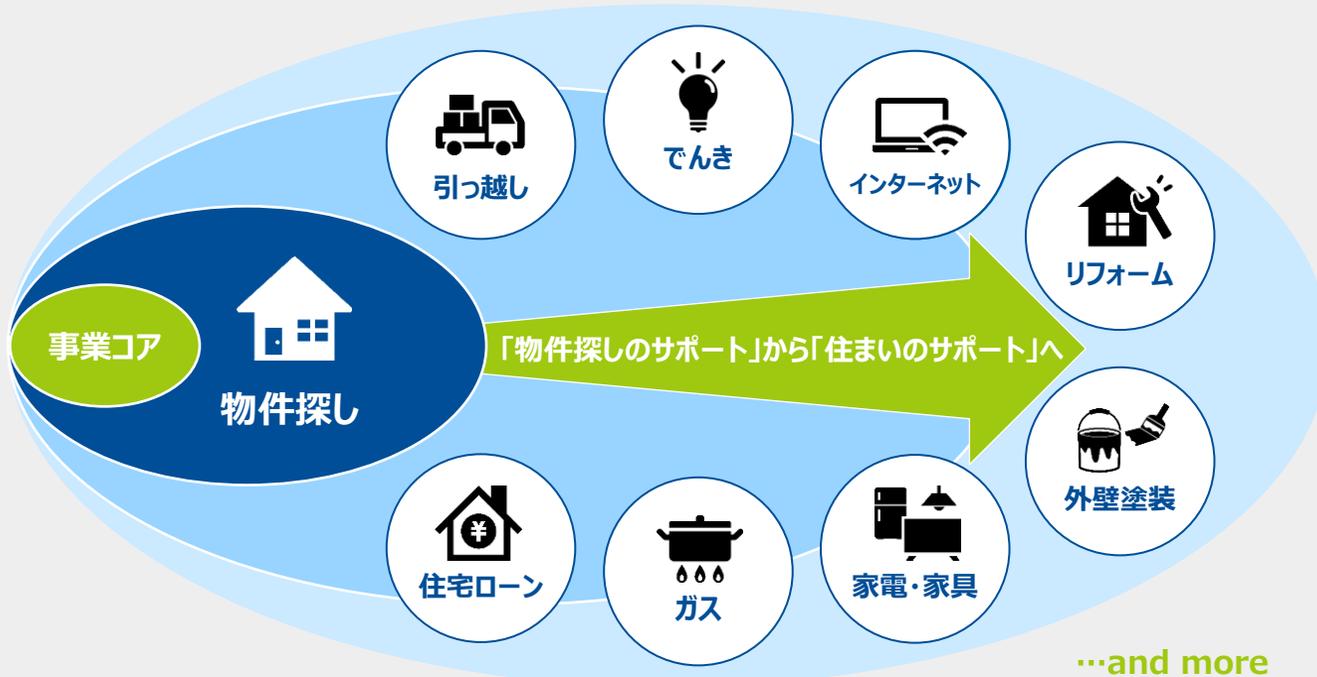
収益性
=ROIC等

LIFE STYLE領域：提供価値拡大事業 「住まい探しの窓口」

- 今年度リリースした「住まい探しの窓口」を、ユーザーのライフスタイルにより深く寄り添うサービスへと進化させ、提供価値の拡大を図る

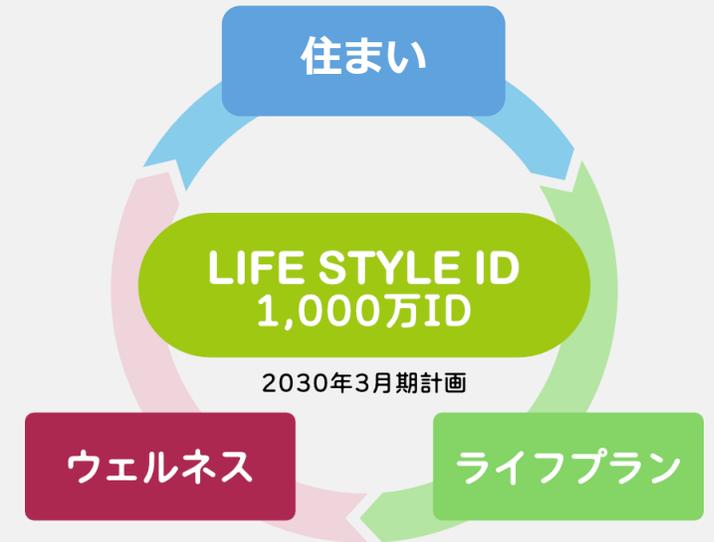
住まい探しの窓口の進化

ユーザーサポート範囲を周辺領域へ拡大し、サービス提供価値の向上を目指す。



会員化の強化

ID戦略を軸にユーザーにより、寄り添った情報を提供



CDP : Customer Data Platform

LIFE STYLE領域：提供価値拡大事業 「ウェルネス相談」

- ニフティ温泉のアプリがリニューアルし、ユーザーにとってより使いやすいサービスへ。さらに電子チケットを活用した相談ビジネスにも参画し、提供価値を拡大中

会員基盤の強化

10/23にニフティ温泉のアプリをリニューアル。もっと探しやすい、もっとお得に楽しめるアプリに。



ユーザー属性に応じた価値提供

ウェルネスに紐づく新たな価値提供により、ユーザーのリピートユース及び単価引き上げを目指す



ウェルネス相談

...and more

ブースイメージ



実施店舗



- 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

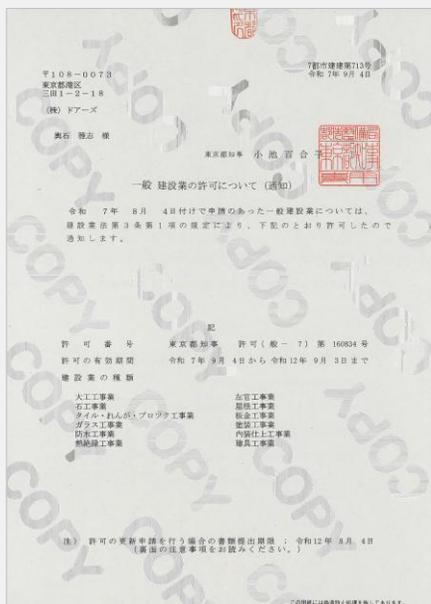
2023年12月に本格開始した元請型事業。地元の実績豊富な職人と提携して「外壁塗装の窓口」の店舗を展開、直接ご相談をお受けして施工までを一貫してサポートする、地域密着型のサービス

LIFE STYLE領域：提供価値拡大事業(ドアーズの取り組み)

- ドアーズが「一般建設業許可」を取得。ビル・マンション向けに事業展開を拡大。広告に依存しない収益モデルを確立する

一般建設業許可の取得

一般建設業許可の取得により事業範囲を拡大
新たにB向けの事業展開を開始する。



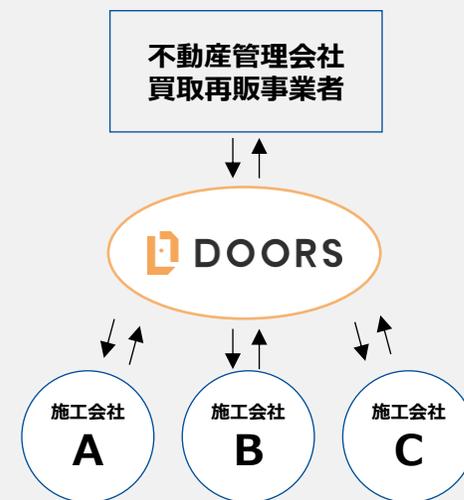
＜一般建設業許可取得により可能になること＞

- ①事業範囲の拡大
(マンションやアパートなど請負金額500万円以上の工事)
- ②建設関連工事の元請け、一括請負
(内装リフォーム、防水工事、屋根工事など)
- ③公共工事への入札参加 etc.



施工管理BPOサービスの展開

不動産管理会社や買取再販事業者の課題である
施工会社ハンドリングの煩雑さを解消するソリューションを提供



施工会社ごとに、「見積もり依頼」「要望伝達」「施工指示」「請求処理」などが必要となり、業務が煩雑化
→ ドアーズが施工会社を一括でハンドリング
することで窓口を一本化し、業務の煩雑化を解消

LIFE STYLE領域：提供価値拡大事業(ドアーズの取り組み)

- マatchingサービスは「収益拡大事業」と位置づけ収益性を改善。リフォームサービスを強化しビジネス構造を転換

低層マンションやアパートオーナーが抱える構造的課題

人手不足と高齢化

コスト高騰

業者選定の困難性上昇

一般建設業許可取得による
提供価値の進化

For Consumer
マatchingサービス

1 外壁塗装の窓☒

■主要ターゲット： 個人顧客 (BtoC)

■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 (BtoC)

■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

NEW

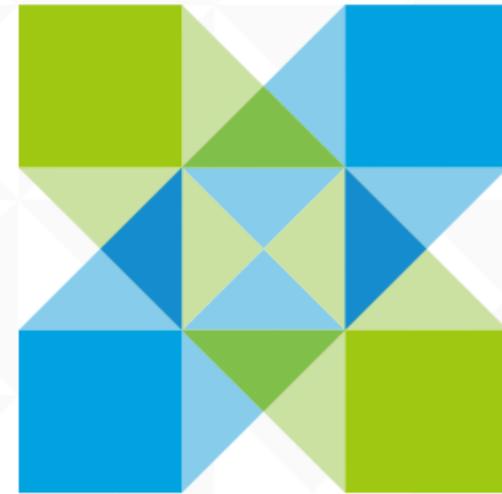
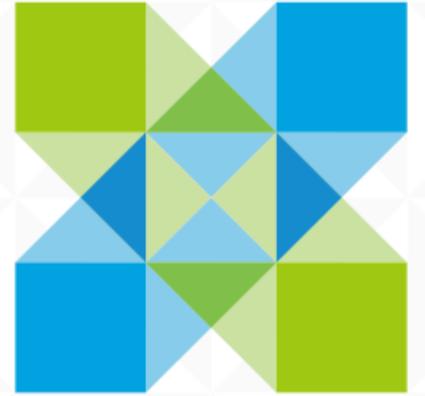
LIFE STYLE領域：提供価値拡大事業(ドアーズの取り組み)

- リフォームサービスの成長により、取り扱い工事単価や対価認識が変化
- 両サービスにより外壁塗装窓口ブランドを浸透させ、ユーザーに選ばれるポジション確立へ

		位置づけ・方針	工事単価	対価認識
マッチングサービス	 <p>外壁塗装の窓口</p>	<p>✓ 競合が多く外部環境の変化が早い既存のマッチング事業においては、営業利益の確保を重視した安定的な運営を行う</p>	100万円~150万円	<p>販売”手数料”</p> <p>完工”手数料”</p>
リフォームサービス	<p>外壁塗装の窓口 リフォーム工房</p>	<p>✓ BtoC 及び BtoB(新規参入)元請事業においては体制構築を急ぎ、施工実績を作りながら持続的な成長を実現する</p>	100万円~150万円	工事売上
	<p>外壁塗装の窓口 PRO</p>		400万円~数千万円	

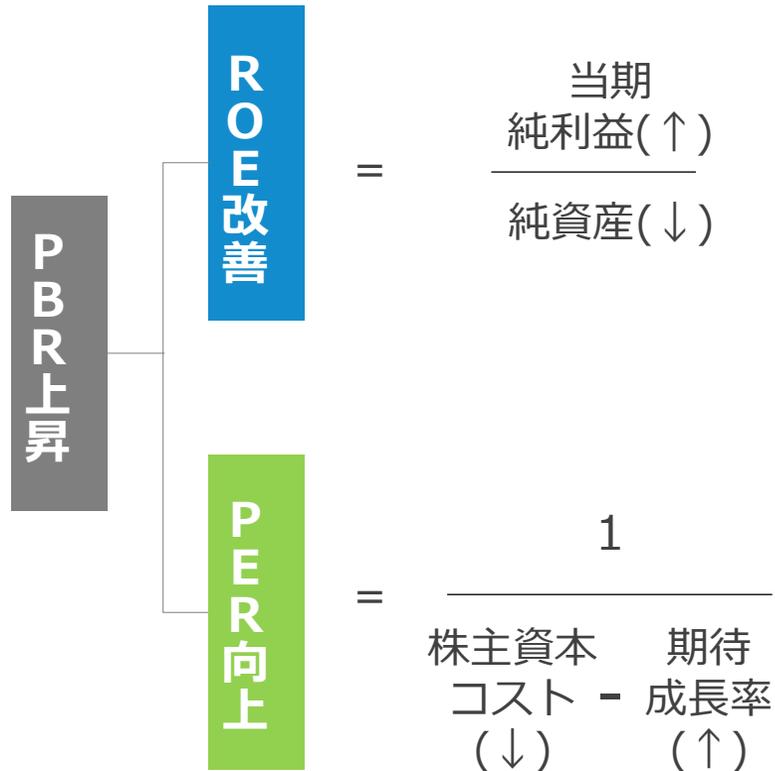
CHAPTER

財務戰略等



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

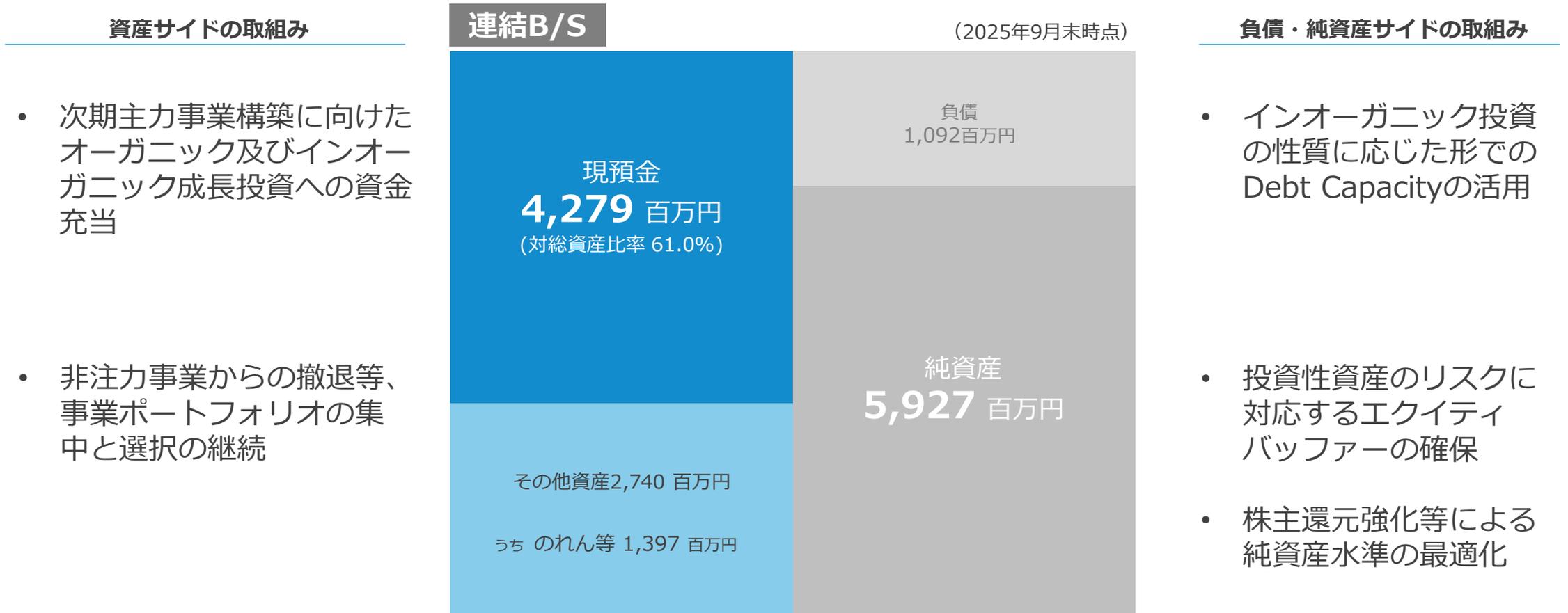


- 中期経営計画に基づく各種施策による当期純利益成長
- 株主還元(配当・自社株買い)を通じた純資産水準適正化

- 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：成長投資の推進

- 「現在の成長ドライバー」であるニフティ不動産の創出CFを、「将来の成長ドライバー」に充当する

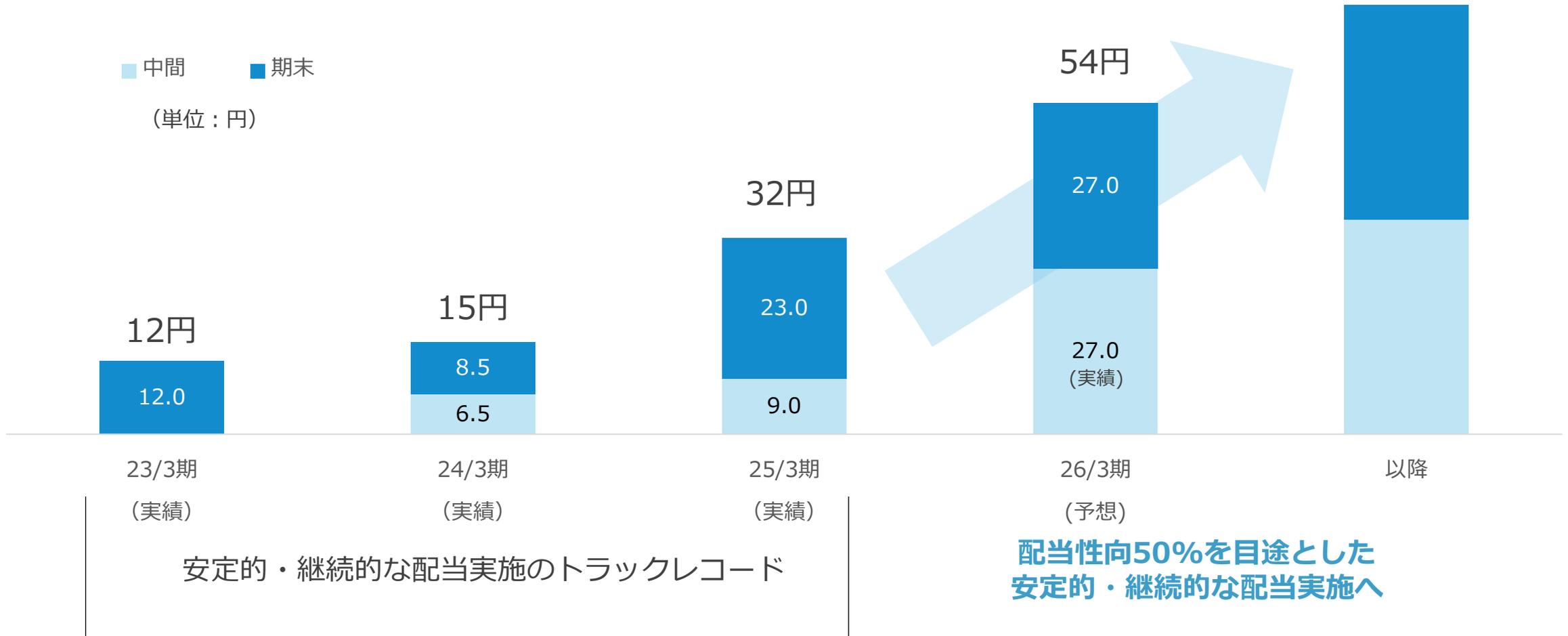
成長性
=売上高成長率



収益性
=ROIC等

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
計画初年度である26/3期の配当予想額は54円/株へ



株主還元：自己株式取得

2025年9月5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)

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)

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。

記

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

(ご参考)

- 2025年7月31日開催の取締役会における決議内容
 - 取得対象株式の種類 当社普通株式
 - 取得し得る株式の総数 32,000株(上限)
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 0.5%)
 - 株式の取得価額の総額 64,000,000円(上限)
 - 取得期間 2025年8月5日～2025年9月30日
- 上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計
 - 取得した株式の総数 32,000株
 - 株式の取得価額の総額 45,592,100円

- 7/31開催の取締役会において、自己株式取得に係る事項を決議。上限32,000株(発行済株式総数比0.5%)として実行済
- 株主還元は安定的・継続的な配当実施が中心となるが、自己株式取得についても成長投資進捗、最適資本構成、株価状況等を総合的に勘案し、今後も機動的な実行を検討

株主還元：優待

■ 2025年度株主優待対象品（保有株数に応じて①または②から選択）

保有株式数	優待内容
100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（2,000円相当）
	② 電子ギフト または 社会貢献団体への寄付（1,000円分）
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（4,000円相当）
	② 電子ギフト または 社会貢献団体への寄付（2,000円分）

※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



温浴施設ご優待券は、2025年度より「ニフティ温泉電子チケット」での配布に変更

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

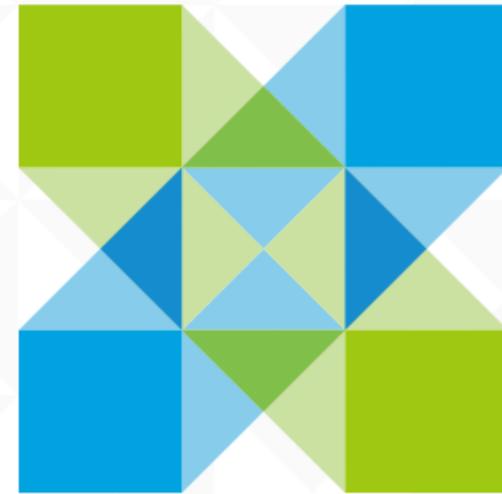
日時：2025年10月30日（木）公開

■ マネックス証券主催セミナー

日時：2025年10月31日（金）開催

CHAPTER

Appendix

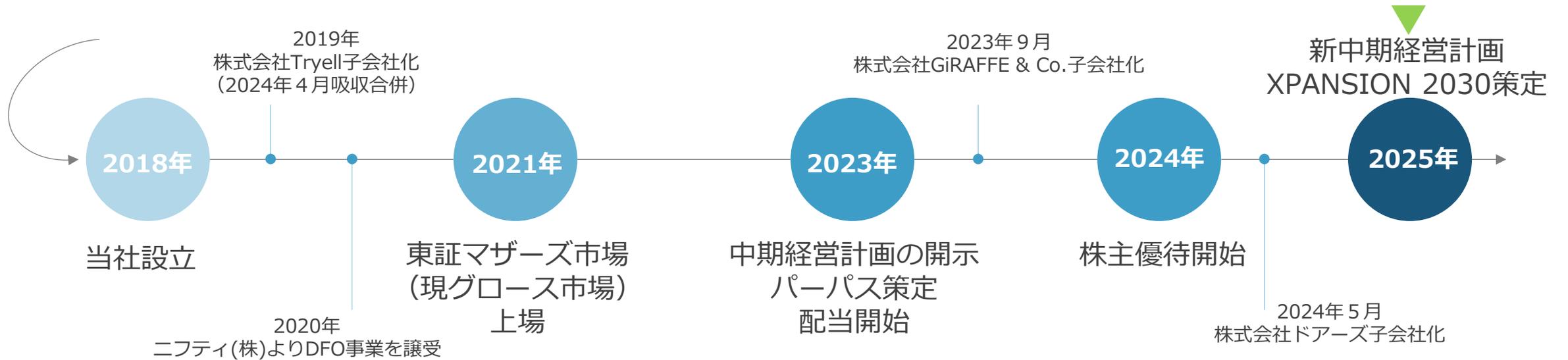


会社概要

■ 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	12億6,799万円 <small>※2025年9月末時点</small>
■ 従業員数	109名（32名） <small>※連結/2025年9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)		

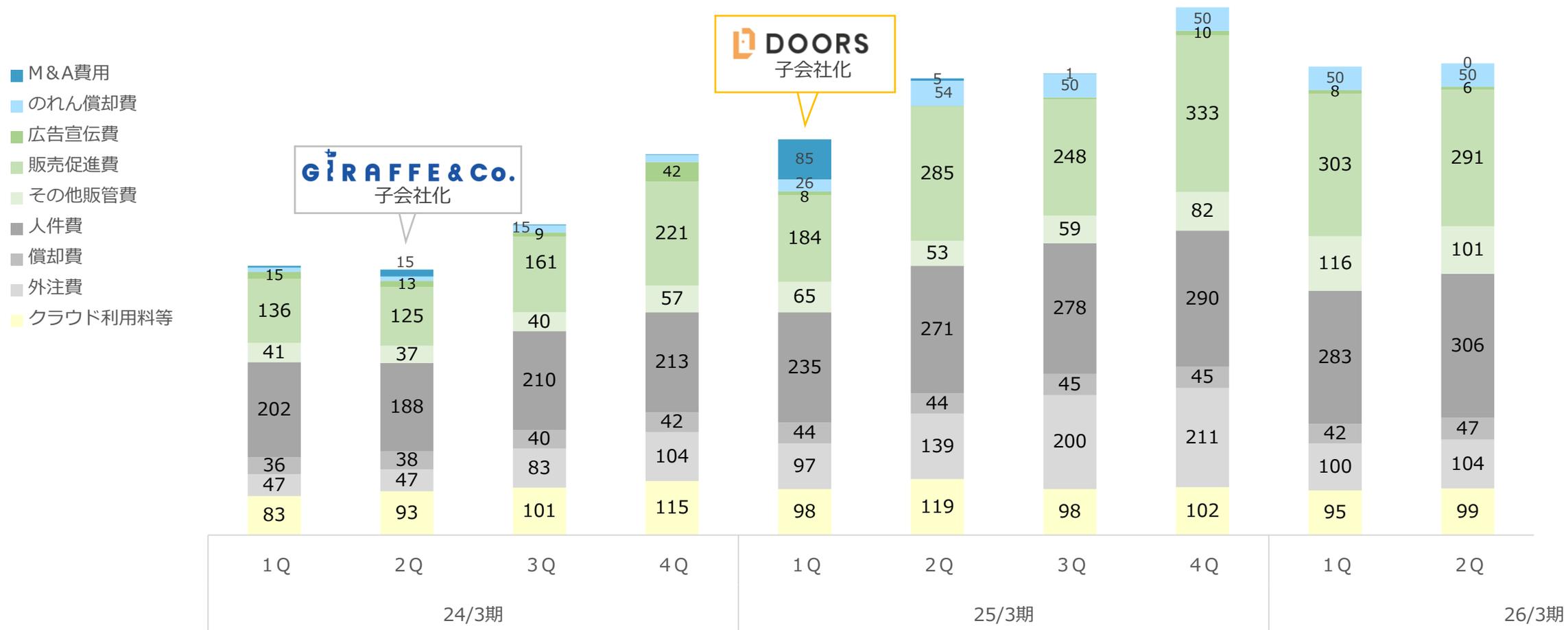


2026年3月期 第2四半期(累計)：各カテゴリーの売上高

(単位：百万円)	2026年3月期 第2四半期(累計)	2025年3月期 第2四半期(累計)	YoY
住まい カテゴリー	1,979	1,643	+20.5%
ウェルネス カテゴリー	147	174	▲15.4%
LIFE STYLE 領域	2,126	1,816	+17.1%
販売・マーケティング 支援カテゴリー	328	343	▲4.4%
WORK STYLE 領域	328	343	▲4.4%

2026年3月期 第2四半期：コスト四半期別推移

■ コスト増は1Qに続き、効率的な事業運営が進展



2026年3月期 第2四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

		26/3期 9月末	25/3期 3月末	増減額
流動資産	合計	5,025	5,011	14
	現預金	4,279	4,182	97
	売掛金	658	741	▲83
	その他	88	87	0
固定資産	合計	1,994	2,005	▲11
	ソフトウェア	289	284	5
	のれん	934	1,013	▲78
	顧客関連無形資産	462	483	▲21
	その他	307	223	83
資産	合計	7,019	7,016	2
負債	合計	1,092	1,213	▲121
純資産	合計	5,927	5,803	124
	資本金	1,267	1,262	5
	資本剰余金	1,184	1,179	5
	利益剰余金	3,487	3,333	153
	自己株式	▲45	0	▲45
	新株予約権	33	28	5
負債・純資産	合計	7,019	7,016	2

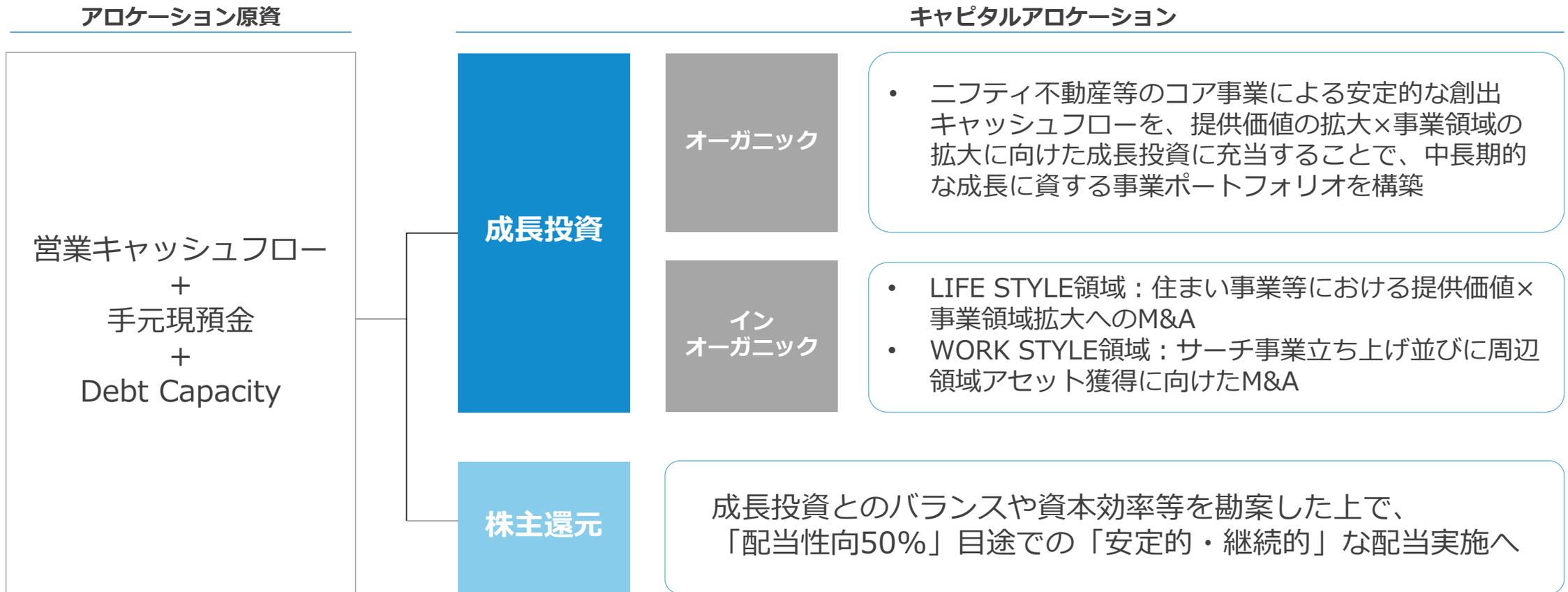
2026年3月期 通期業績予想

- 中期経営計画初年度として、売上高は着実な成長予定。
営業利益はオフィス関連投資等中期的成長への基盤作りを進めつつ増益、EBITDAは二桁成長へ

(単位：百万円)	2026年3月期 通期予想	2025年3月期 通期（実績）	YoY
売上高	5,324	4,938	+7.8%
営業利益	1,072	1,004	+6.8%
EBITDA	1,523	1,379	+10.5%
経常利益	1,070	995	+7.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	692	617	+12.0%

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



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

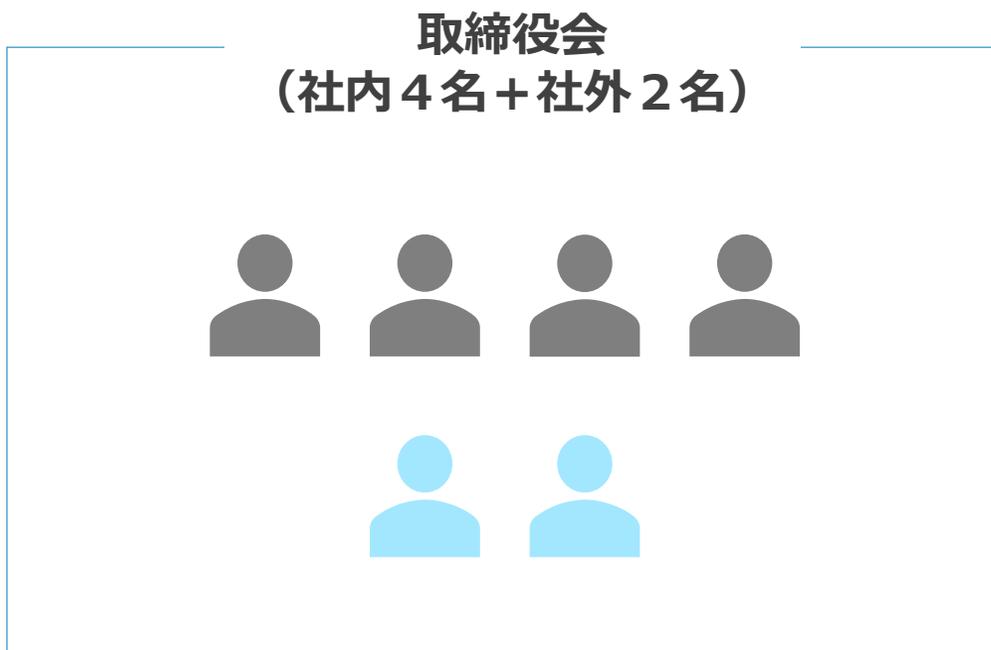
社内ハードルレートを上回るIRRの創出

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

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2025年6月末時点

当社の強み：ユーザー基盤 × 掲載情報数・クライアント基盤

ユーザーからの信頼

ユーザー基盤



ニフティ不動産

ニフティ温泉

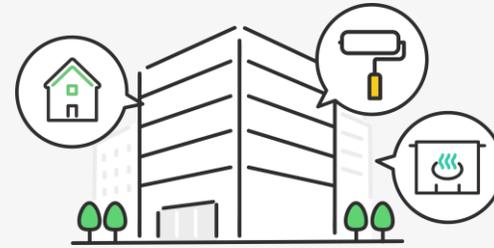
約**1億人**

各サービスの年間
延べユーザー数合計※

外壁塗装の窓

クライアントとの強固な信頼関係に基づく豊富な情報掲載により、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がより集まりやすい事業構造

掲載情報・クライアント基盤※



ニフティ不動産

約1,400万物件

ニフティ温泉

約22,000施設

外壁塗装の窓

5,500以上の施工店

約20年に及ぶ事業展開で検討意欲の高いユーザーを送客し続けることで得た信頼に基づき、国内最大級の掲載情報数・クライアント数を誇る事業構造

クライアントからの信頼

※1 年間延べユーザー数：2024年4月～2025年3月におけるMAUの合算値
※2 掲載情報数・クライアント数：2025年3月時点

当社の強み：データ基盤 × テクノロジー基盤 × マーケティング基盤

データ基盤



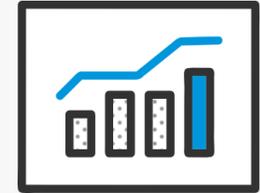
- クライアントとの強固な信頼関係に基づく、国内最大級を誇る掲載データ
- ライフスタイルにおける意思決定と親和性の高いユーザー属性データ

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

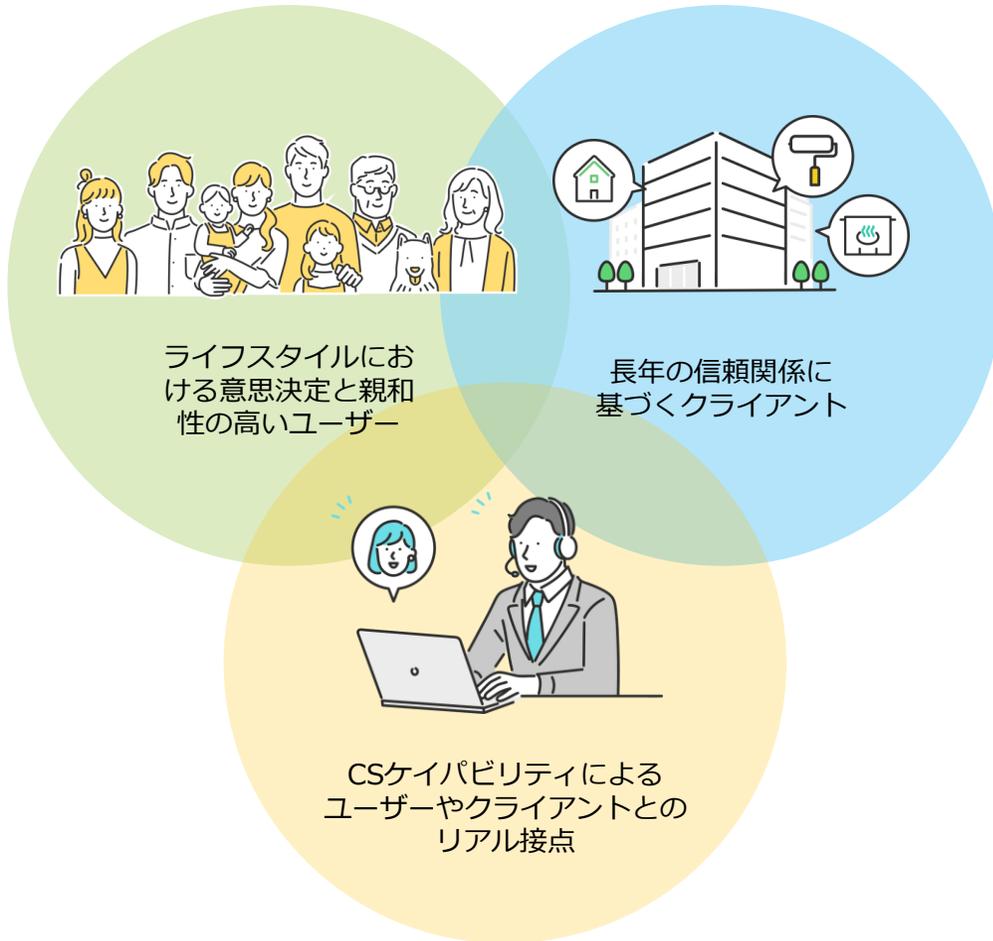
マーケティング基盤



- 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

当社の強み：カスタマーエンゲージメント基盤

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



■ 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」

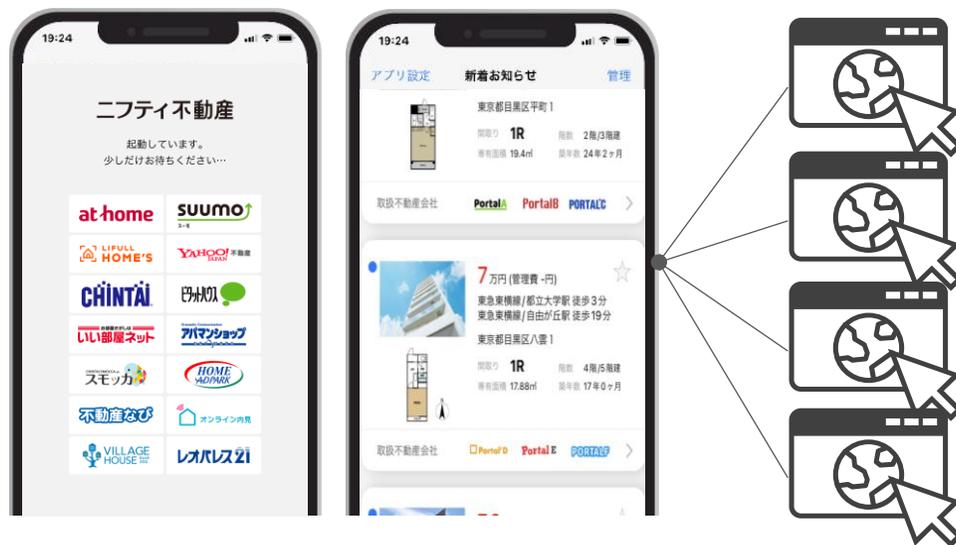
効率

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

1,535 万件 ※2025/9末時点

● MAU (※)

376 万MAU ※2024年度平均

※MAU：Monthly Active Users／月間アクティブユーザー数

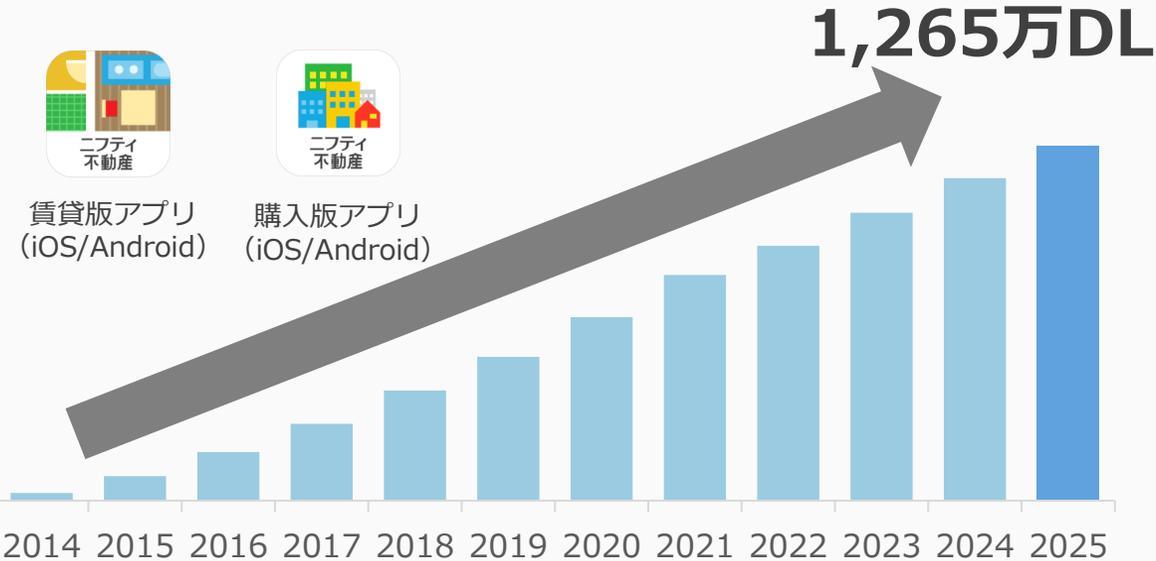


ニフティ不動産の特長のひとつとして、**多様な検索条件を設定できて便利**なことが挙げられます。

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。

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2025年9月に1,260万DLを突破する順調な推移



※各年6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

Because/
ニフティ不動産
選ばれるだけの理由があります

LIFE STYLE領域 住まいカテゴリー ニフティ不動産ビジネスモデル



LIFE STYLE領域 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5,570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5,570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

※累計加盟店数：外壁塗装の窓口に参加した延べ社数、2025年3月末時点

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
Matchingサービスを主力として手掛ける

- 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

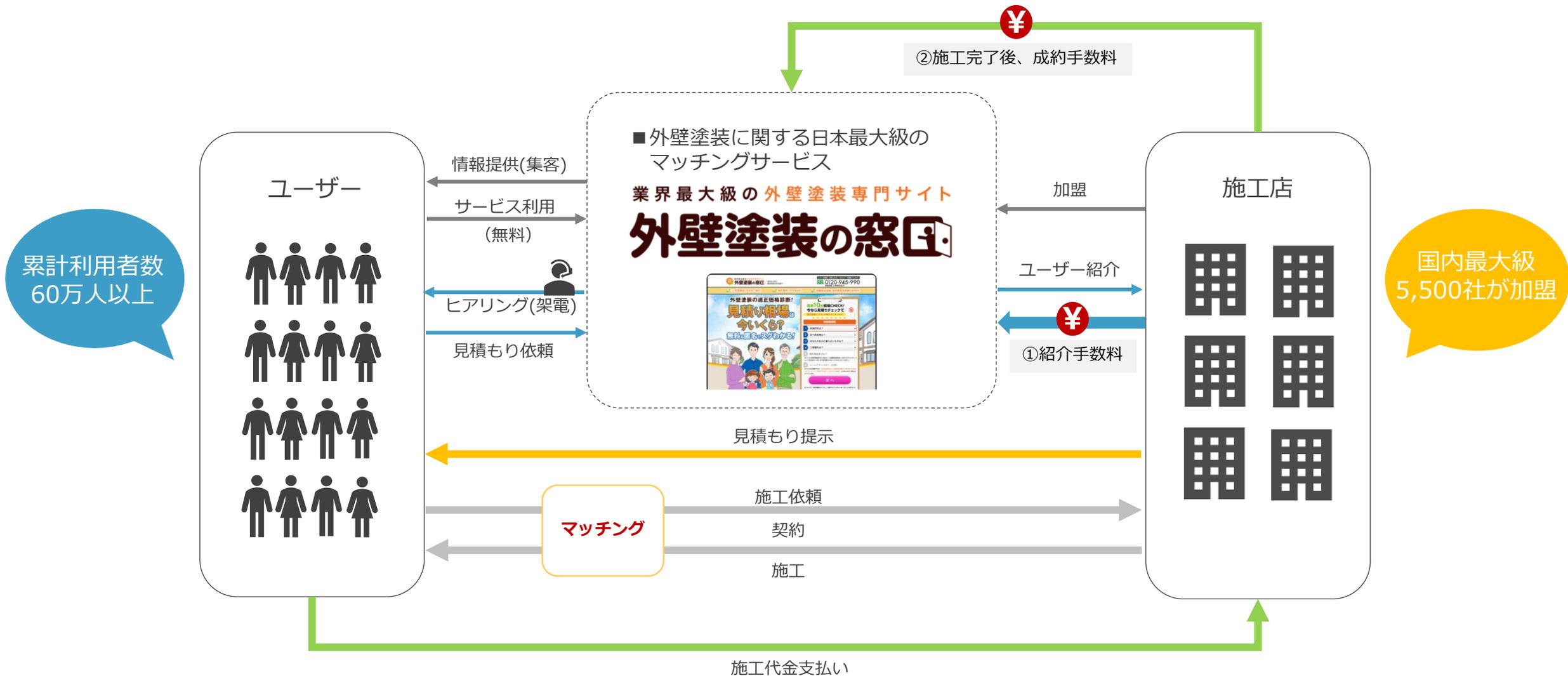


リフォームサービス

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

LIFE STYLE領域 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

22,786施設

※2025年9月末時点

月間ユーザー数

約393万ユーザー

※2024年度平均

会員数

全国約110万人

※2025年9月末時点

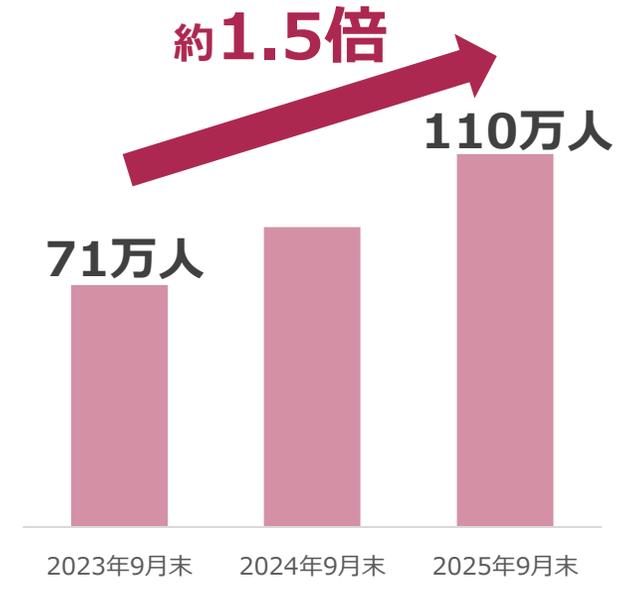
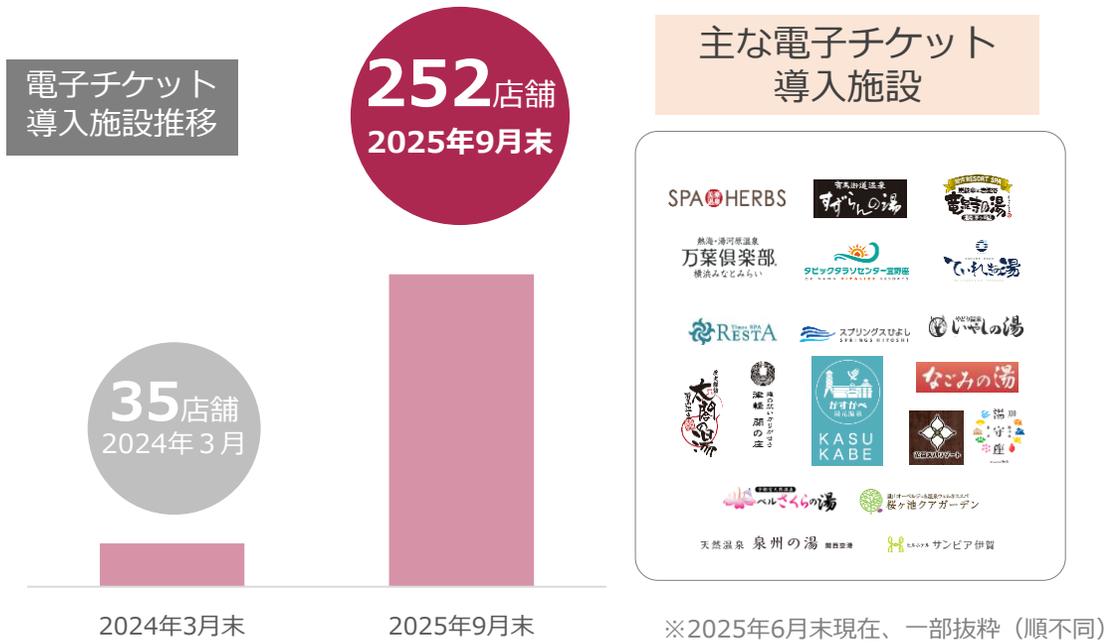


【電子チケット導入施設開拓は堅調に推移】

導入施設は2025年9月末で252店舗に到達。集客力が高い施設や複数店舗を展開のグループ施設を中心とする営業活動が奏功。

【会員数110万人突破】

集客強化により、健康や美容に関心が高い登録会員数が110万人突破。特に、電子チケットを通じた獲得数が加速に大きく貢献。



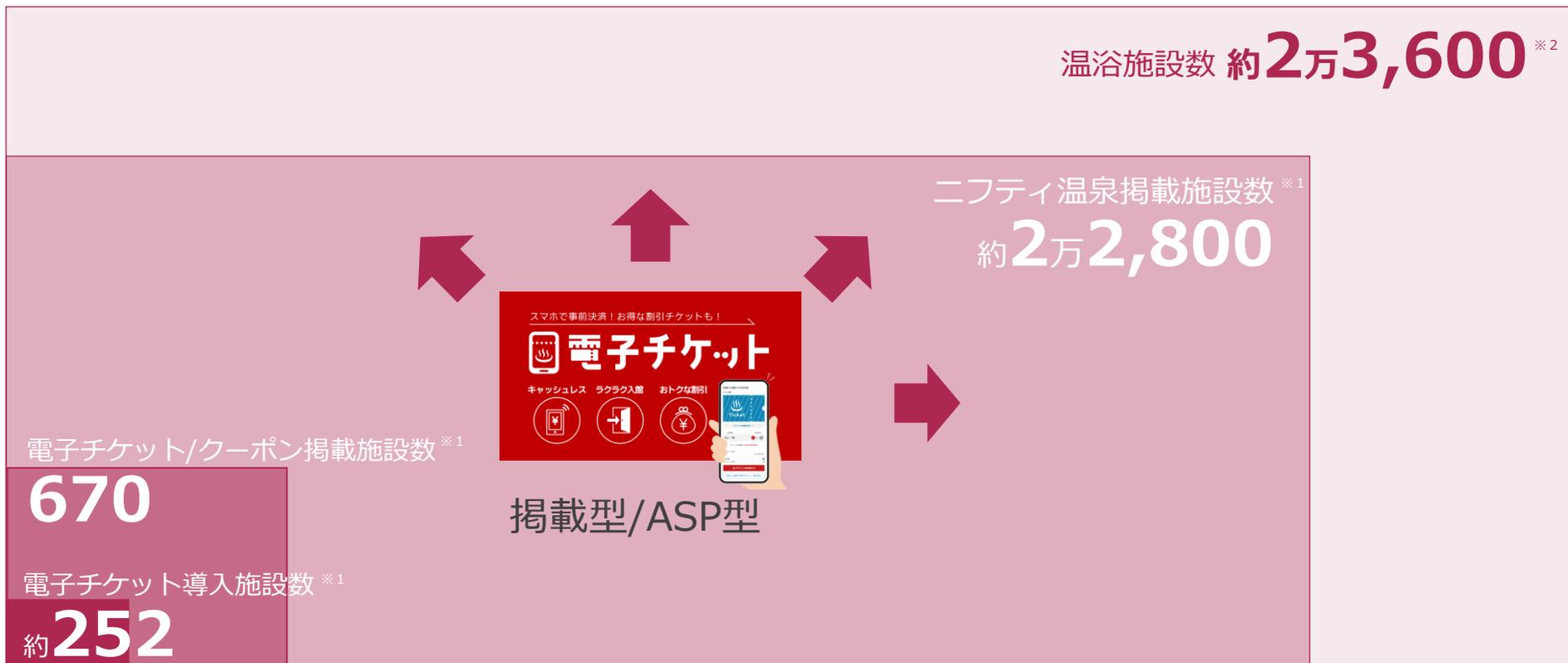
LIFE STYLE領域 ウェルネスカテゴリー

当社サービス **ニフティ温泉**



LIFE STYLE領域 ウェルネスカテゴリ：電子チケットサービス 市場規模イメージ

- ニフティ温泉は国内の日帰り温浴施設 約22,800の情報を掲載しているものの、クーポン(電子チケット)導入施設は未だ一握りであり、開拓・成長余地は十分



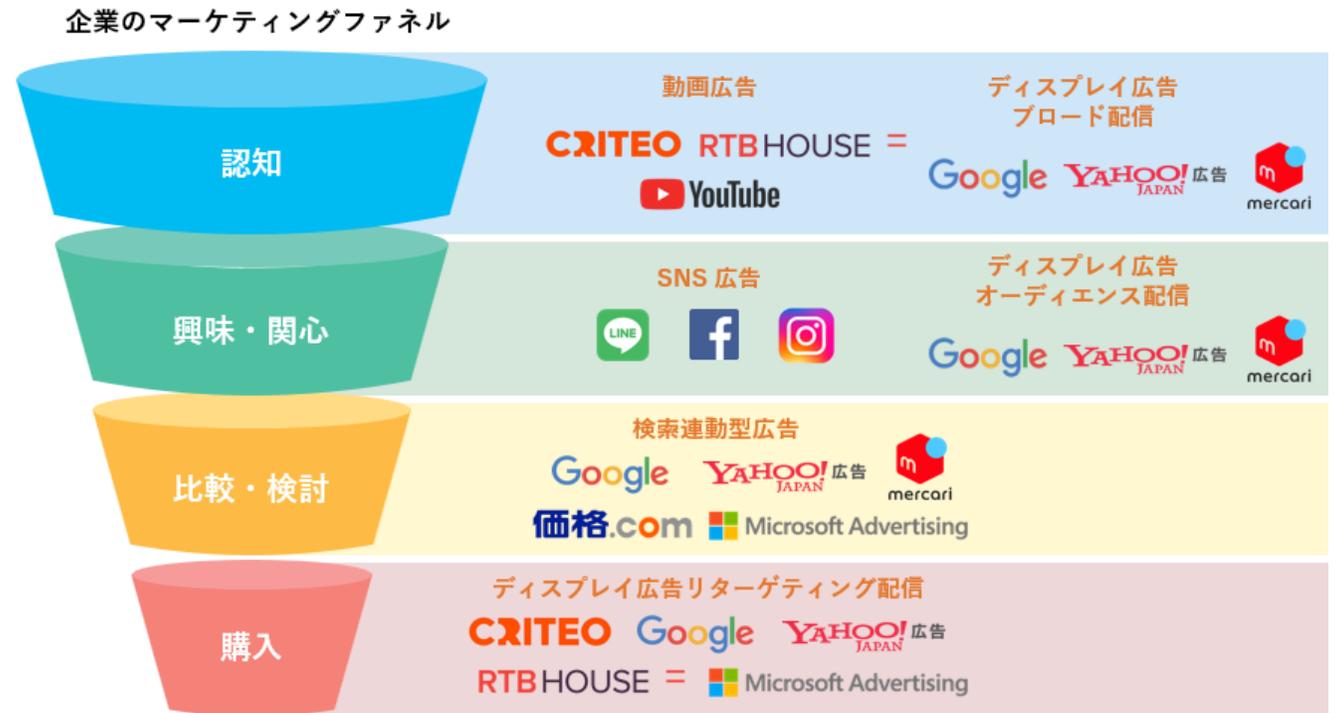
ユーザー、温浴施設双方のニーズを汲んだ魅力的な内容にするための商品力強化と開発推進
既存クーポン導入施設から切り替え営業実施、体制強化による新規導入店舗開拓に注力

- 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



WORK STYLE領域 販売・マーケ支援カテゴリー×アドバイス

- メルカリAdsの運用を強化し続け、メルカリAds運用アカウント数No.1を獲得

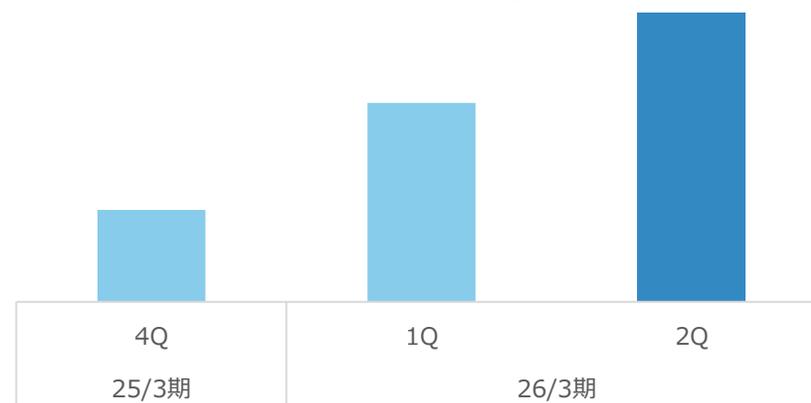
メルカリAdsの運用体制強化



「メルカリAds」対応の広告運用サービスの提供開始以来、「DFO×メルカリAds」のクロスユースを中心に独自の提供価値を磨きこむ。

取り扱い社数No.1

メルカリAds取り扱い社数推移(四半期平均社数)



取り扱い件数は順調に推移し、メルカリAds 運用アカウント数No.1を獲得。

※株式会社メルカリ調べ メルカリAds取扱代理店の中から算出（2025年2月～2025年9月実績）

- 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

WORK STYLE領域 販売・マーケティング支援カテゴリー：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
利用者に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



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

当社サービス



■ SaaSツール販売



ツール（SaaS型）、コンサルティングサービス提供

■ 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

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/