

2026年3月期 第3四半期決算説明資料

2026年1月29日
ニフティライフスタイル株式会社
(証券コード：4262)



業績

■ 好調な業績モメンタムは継続

- ✓ 3Qまでの累計では、過去最高の売上高 (YoY+8.4%)、営業利益 (YoY+19.0%)
 - 昨年度のGiRAFFE&Co. (ジラフ) 社での大型スポット案件による特需要因の影響を除けば、連結売上高で12.6%の成長を継続
- ✓ 営業利益、EBITDAの進捗率は過去事業年度を上回るペースを継続

事業

■ 住まいカテゴリー：売上成長を牽引。アプリダウンロード数は好調を維持

- ✓ 「ニフティ不動産」は購入領域を中心に好調維持。ダウンロード数も1月に1,300万突破見込み

■ 提供価値拡大事業を将来の成長軸へ

- ✓ 連結子会社ドアーズ社の元請事業「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」、「外壁塗装の窓口 PRO」等に進捗
 - 「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」: toC塗装需要の更なる獲得に向け、サービス開始約2年で100店舗出店を達成
 - 「外壁塗装の窓口 PRO」: toBリフォーム需要獲得に向け、パートナー開拓が進展

■ 生成AI時代への対応

- ✓ ユーザーの行動変容に対応して、各サービス内での積極的なAI活用を推進
- ✓ ジラフ社では、生成AI時代の意思決定を支える新たなAIO (AI Optimization) コンサルティング・サービスを開始

株主還元

■ 2026年度の株主優待制度を充実

- ✓ 優待金額引上げ、保有株数区分を2区分から3区分に変更し、より多くの株主様に当社株式を保有して頂ける状態へ

決算のポイント

売上高
3,752 百万円 YoY+**8.4%**

EBITDA
1,083 百万円 YoY+**17.3%**

営業利益
778 百万円 YoY+**19.0%**

■ 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事業年度を大きく上回る

■ 第3四半期（累計）としては過去最高の売上高・営業利益

- ✓ 住まいカテゴリーの好調が全体を牽引
- ✓ 3Q累計EBITDA、営業利益はそれぞれYoY+17.3%、+19.0%と必要な投資を行いつつも、企業収益力は高まる
- ✓ 昨年度、ジラフ社では約1.3億円の大型スポット案件による特需要因があり、この影響を除くと第3四半期累計で連結売上高でYoY+12.6%、営業利益でYoY+27.5%と、企業収益力は大きな変化なし

■ 資本効率や株主還元を意識した経営推進

- ✓ 8・9月の自社株買いの実施に加え、今回、株主優待制度の一層の充実を決定
- ✓ これにより、総還元性向56.4%、総合利回り5.0%程度の水準に(P26参照)

CONTENTS

1. 第3四半期決算概要
2. 事業トピックス 及び 成長戦略の進展
3. 財務戦略・株主還元等
4. Appendix

C H A P T E R

第3 四半期決算概要



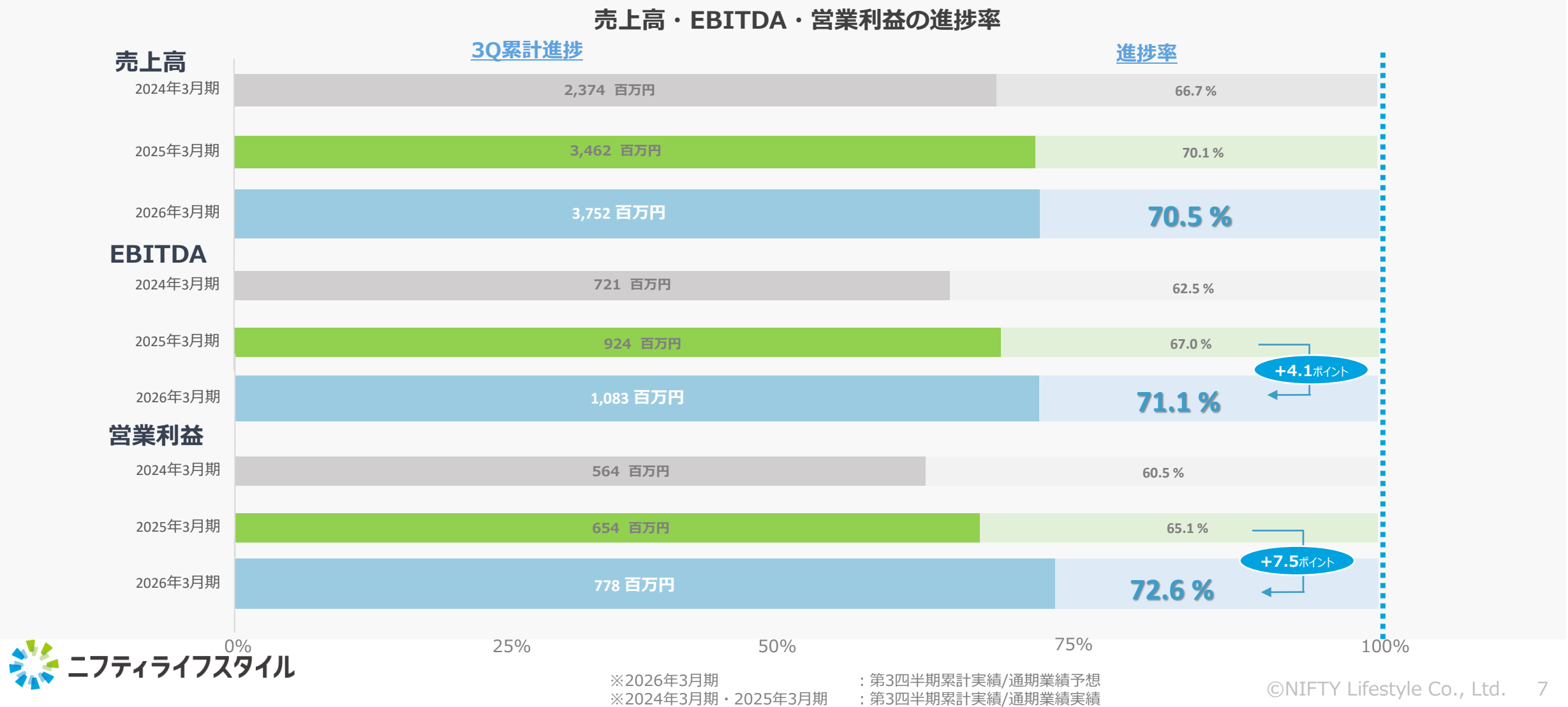
2026年3月期 第3四半期（累計）：連結損益計算書

- 住まいカテゴリーのコア事業であるニフティ不動産が順調に拡大し、売上高成長を牽引
- 効率的な事業運営により、各段階の利益率が上昇

(単位：百万円)	2026年3月期 第3四半期（累計）実績	2025年3月期 第3四半期（累計）実績	YoY
売上高	3,752	3,462	+8.4%
売上総利益	2,863	2,427	+17.9%
営業利益	778	654	+19.0%
EBITDA	1,083	924	+17.3%
経常利益	780	654	+19.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	498	403	+23.5%

2026年3月期 第3四半期（累計）：通期業績予想に対する進捗率

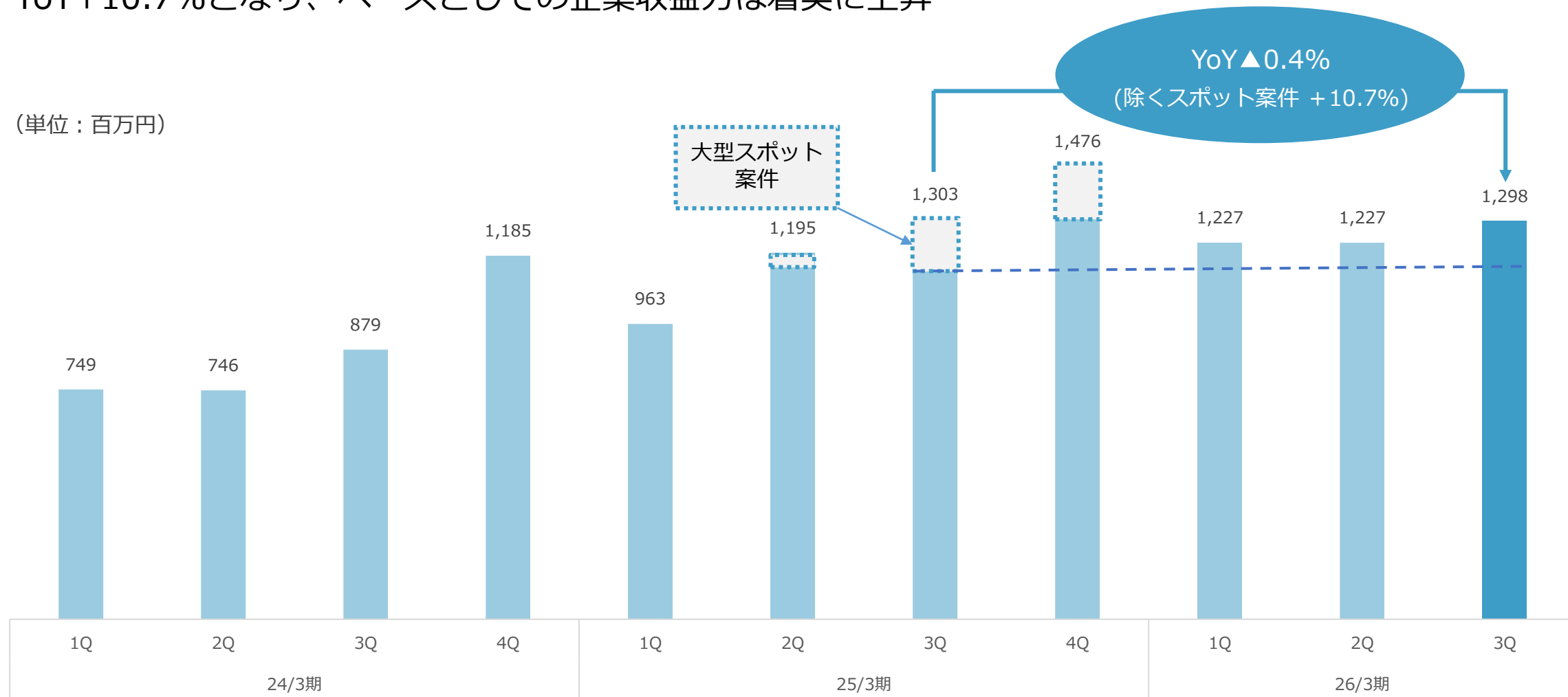
- 売上高の進捗率はほぼ想定通り
- 営業利益・EBITDAの進捗率は過去事業年度を上回り、好調に推移



2026年3月期 第3四半期：四半期別売上高

- YoYでは▲0.4%だが、昨年度のジラフ社での大型スポット案件による売上（約1.3億円）を除けば、YoY+10.7%となり、ベースとしての企業収益力は着実に上昇

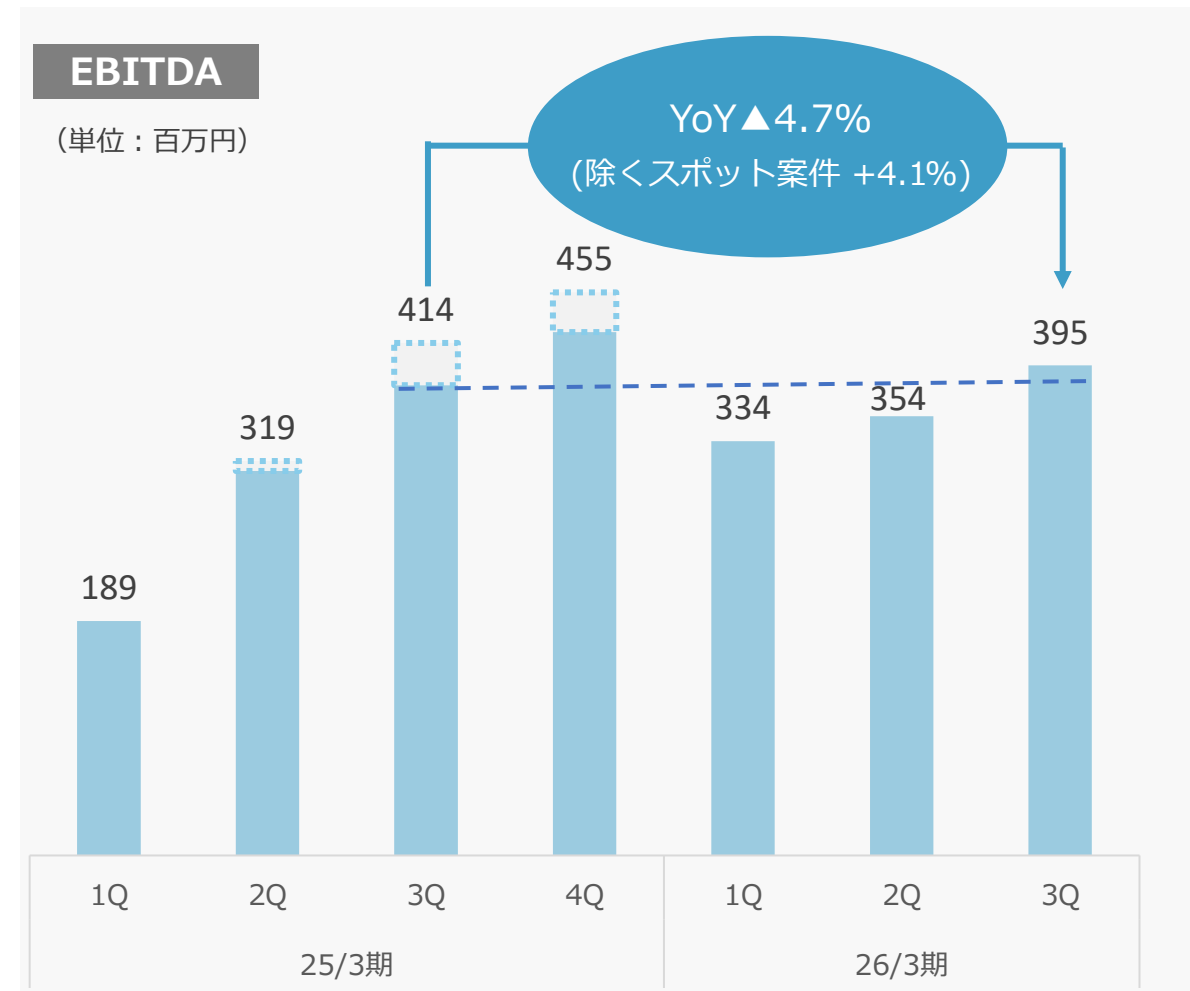
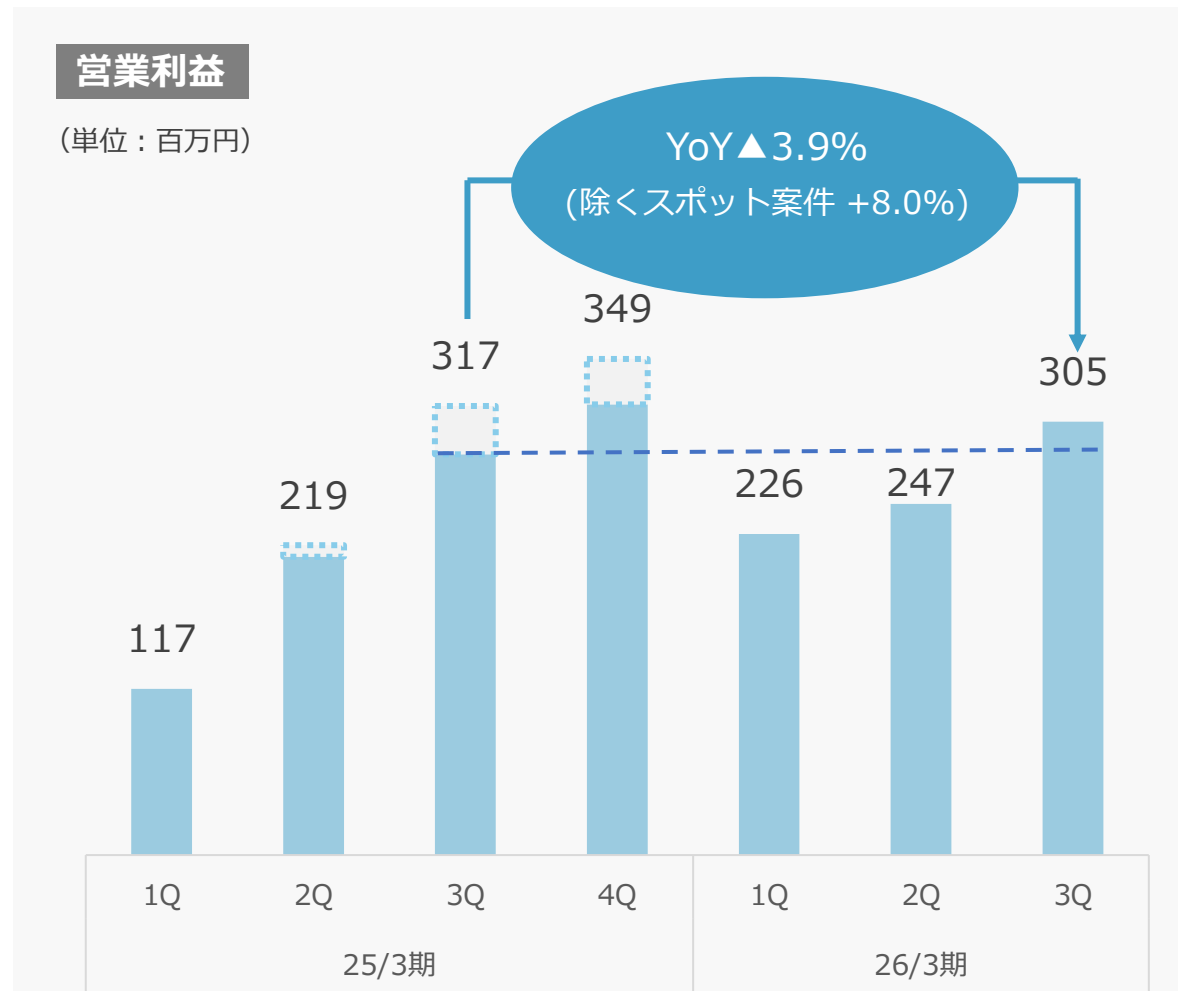
(単位：百万円)



*GIRAFFE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、GIRAFFE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している

2026年3月期 第3四半期：四半期別 営業利益及びEBITDA推移

- コストコントロールが功を奏し、企業収益性は確実に改善



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%

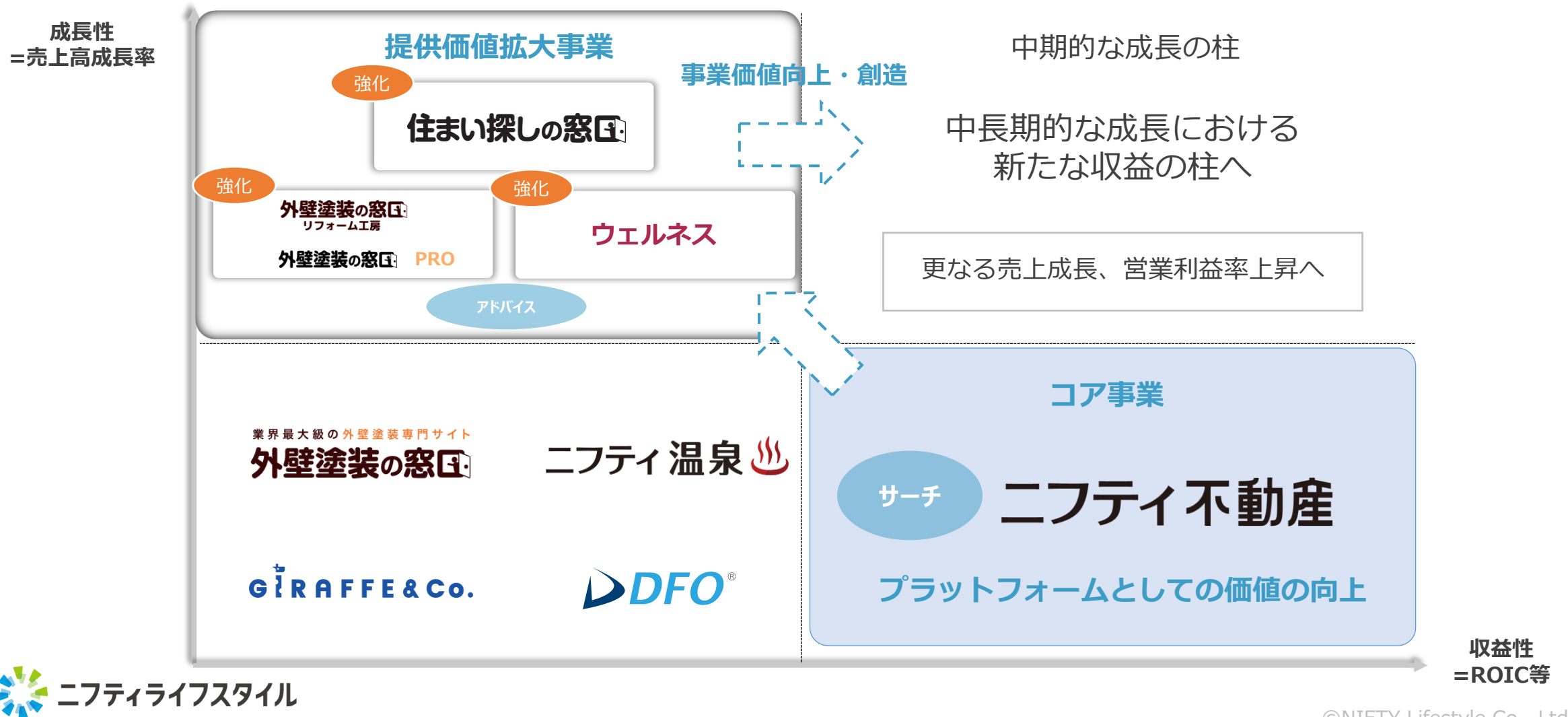
CHAPTER

事業トピックス 及び 成長戦略の進展



成長戦略の進展に関して

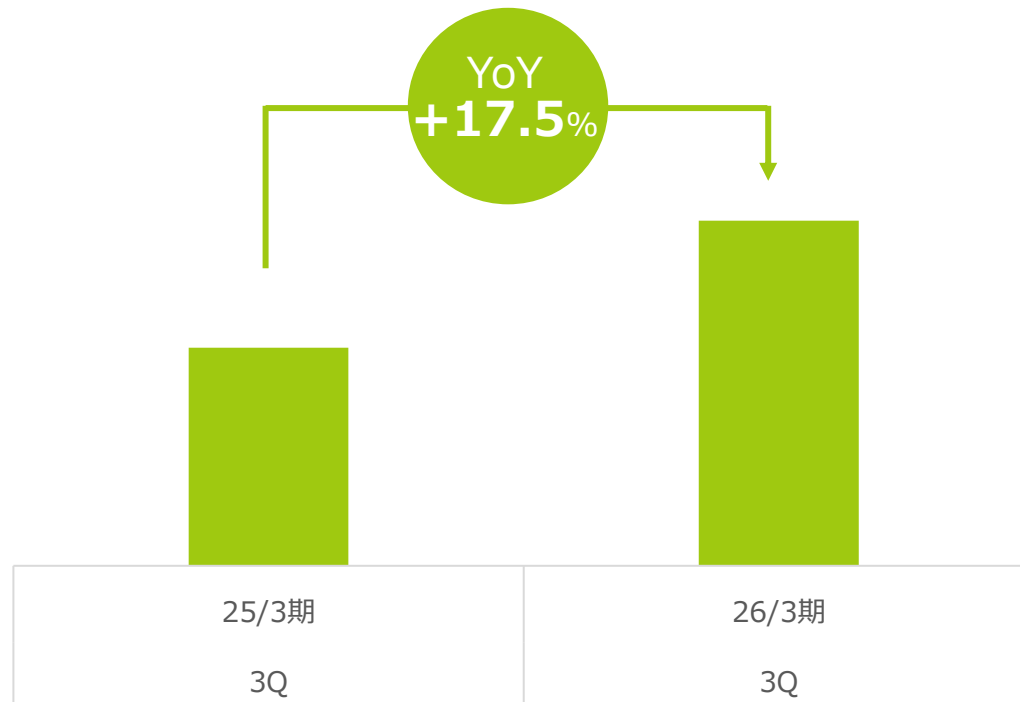
- 今期はニフティ不動産をコア事業とし、今後の成長の柱となる提供価値拡大事業をより強化する
- コア事業であるニフティ不動産は、収益性と成長性のバランスをとる



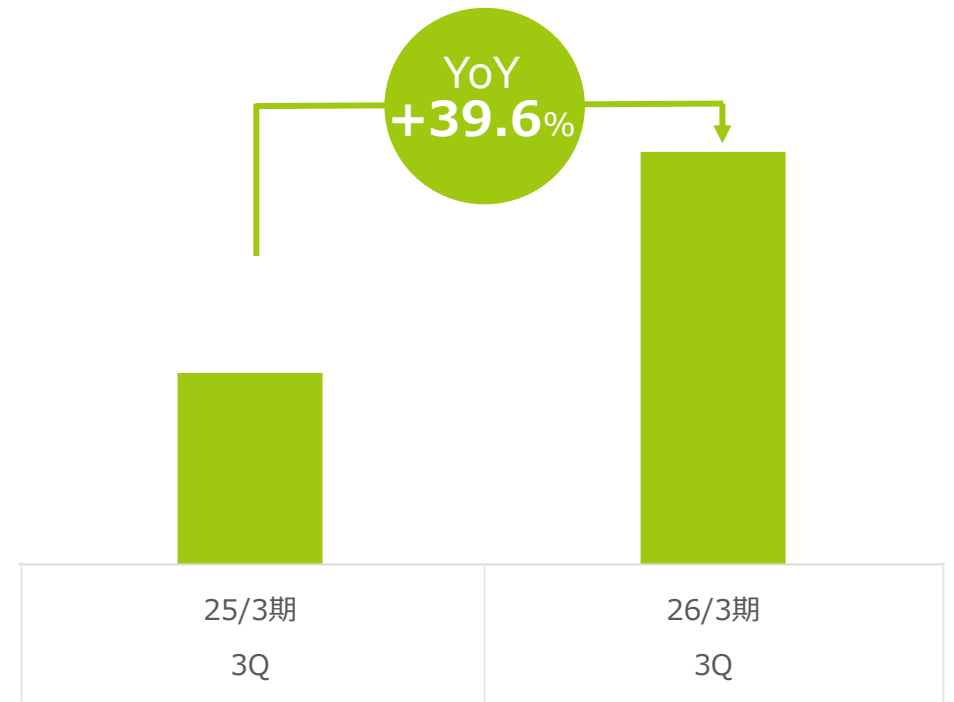
LIFE STYLE領域（住まいカテゴリー）：ニフティ不動産／ドアーズ（外壁塗装の窓口）

- LIFE STYLE領域の中でも、住まいカテゴリーがYoY+17.5%と順調に成長
- 特にニフティ不動産購入領域が伸びを牽引し、3Q累計売上高はYoY+39.6%

住まいカテゴリー 3Q累計売上高推移



ニフティ不動産購入領域 3Q累計売上高推移

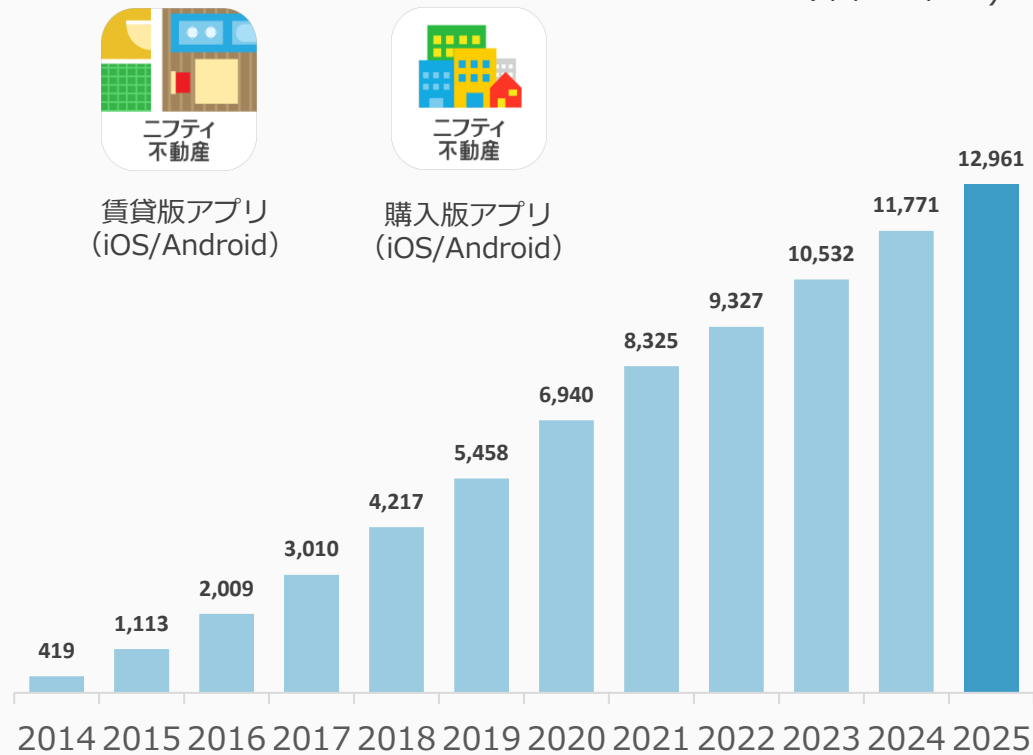


LIFE STYLE領域（住まいカテゴリー）：ニフティ不動産

- アプリDL数は堅調に推移し、1,300万ダウンロード突破見込み
- 更なるUI/UX強化に取り組み、利便性の向上に取り組む

ニフティ不動産アプリDL数の推移

(単位：千DL)



※各年12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

ニフティ不動産アプリについて



ニフティ不動産 アプリアップデート機能例

賃貸

360度見渡せるバーチャル散策機能

購入

地図を見るだけで、物件のエリア相場がわかる

賃貸

同一物件の複数写真がまとめて閲覧可能

LIFE STYLE領域（住まいカテゴリー）：ニフティ不動産

- 生成AIの台頭によりユーザーの行動は変容すると想定。よって、ユーザーに、より行動を促進する、パーソナライズされた価値提供が必要であると判断し、弊社ではアプリサービスの更なる強化を実施

生成AI時代の行動変容

1

ユーザーの行動変容

生成AIの台頭により検索方法がより多様化

→Webサービス以外での検索体験が必要

2

ユーザーによりパーソナライズした提案が必要

物件検討の方法は多種多様に

→より自分にマッチしたカスタマイズ性の高い情報が必要

3

ユーザーの行動を促進する直接的な機能が必要

物件検索においては「地図」「画像」などでオリジナリティが必要

→ユーザーの物件検索行動に寄り添った仕様へ

4

アプリを活用した「探しやすいさ」を提供

アプリ内で直接的な行動促進機能を提供

→ユーザーの問い合わせが増加

サービス内でのAIの活用



広告レコメ
ンジンでの
AI活用



物件レコ
メンド
AI機能
の実装

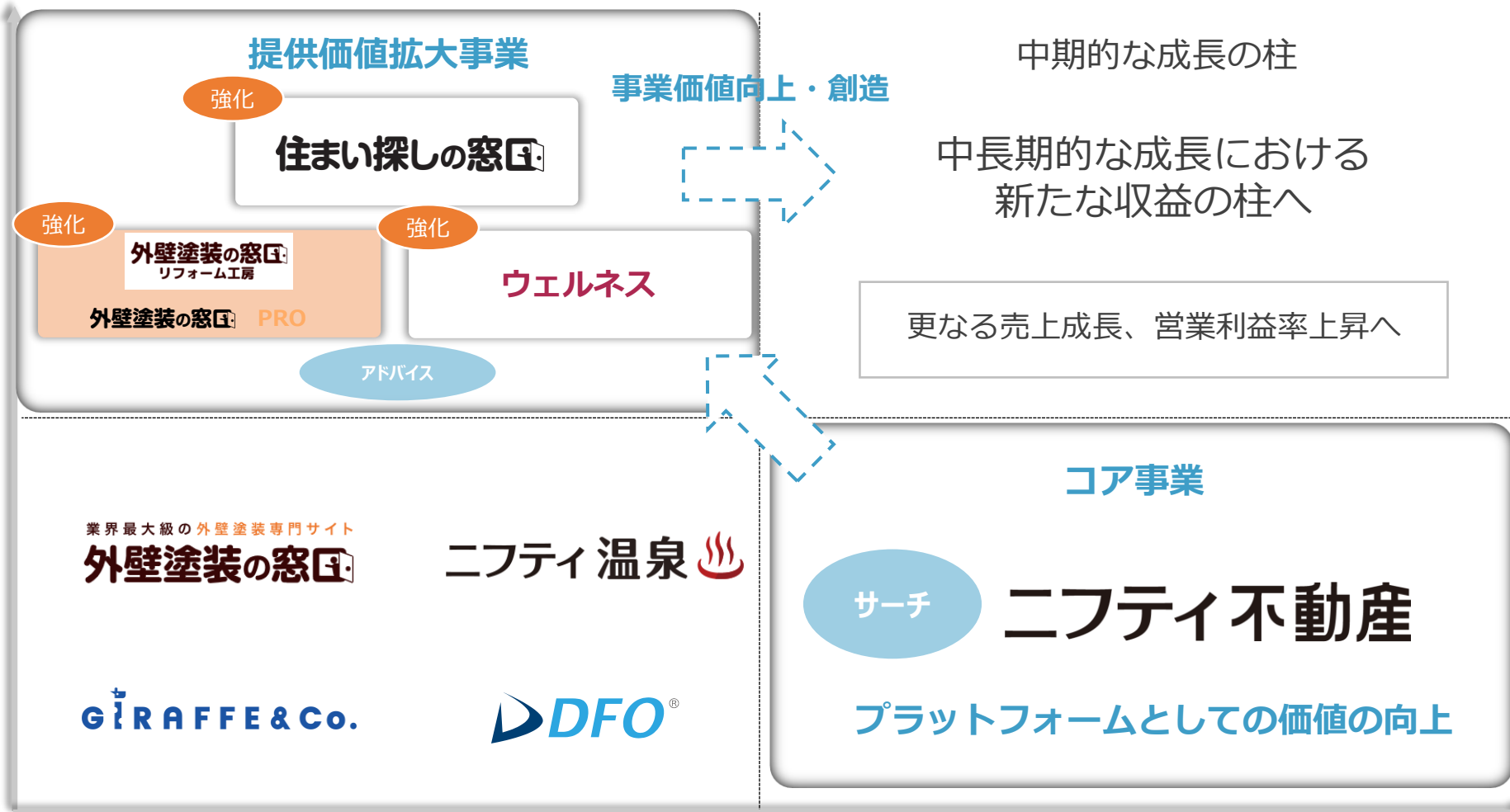


問い合わせ後
再検討時のAI活用

成長戦略の進展に関して

- 連結子会社ドアーズ社で展開するリフォームサービスは、当社の収益力拡大の一つの柱となる

成長性
=売上高成長率



収益性
=ROIC等

LIFE STYLE領域（住まいカテゴリー）：ドアーズの運営するサービスラインナップ

- マatchingサービスは収益性重視の方針に今年度上期に転換し、3Qは利益率改善
- 成長投資はリフォームサービスに行い、売上高成長を牽引

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 (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

手数料
ビジネス

工事売上
ビジネス

工事売上
ビジネス

LIFE STYLE領域（住まいカテゴリー）： ドアーズ「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」

- ドアーズの運営する外壁塗装の窓口リフォーム工房の提携店舗数が全国で100店舗を突破
- 地域密着型の元請けモデルを強化し、より広域でのサービス提供を目指して引き続き強化

「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」 対応エリア

九州・東北に加え、全国
主要エリアへ展開を加速。

※2026年には+30店舗
を計画



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

「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」 売上変化



LIFE STYLE領域（住まいカテゴリー）：ドアーズ「外壁塗装の窓口 PRO」

- 施工対象エリアは外壁工事から内装工事まで拡大
- 施工対象物件もビル・マンション・ホテル等の大型物件となり、収益力の拡大に期待

「外壁塗装の窓口 Pro」サービス内容

従来の外装工事のみならず提携店の増加により
内装・設備工事までワンストップで提供が可能に。

クライアント企業



DOORS

外装
工事

内装
工事

設備
交換

従来領域（外装工事）

外壁・屋根塗装

防水工事

サイディング張替え

外構エクステリア

新規領域（内装・設備工事）

クロス張替え・床工事

水回り設備交換

間取り変更

ハウスクリーニング

「外壁塗装の窓口 PRO」今後の方針

提携会社との連携を深め、ビル・マンション・ホテル
等の施工へと領域を強化している

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

手数料
ビジネス

工事売上
ビジネス

工事売上
ビジネス

ホテル

ビル

温浴施設

DOORS

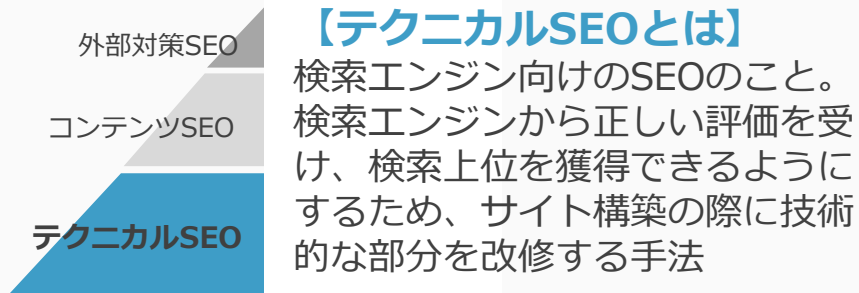
マンション

WORK STYLE領域 GiRAFFE&Co.（ジラフ）：AIOサービスの提供

- 子会社ジラフ社にて、AIOコンサルティングサービスを開始

ジラフ社のSEOについて

テクニカルSEOを中心に、本質的なSEOの提供を継続



AIOサービスの開始

AIOサービスを開始し、生成AI活用で課題のあるクライアントの不を解決する。

※AI最適化 (Artificial Intelligence Optimization)



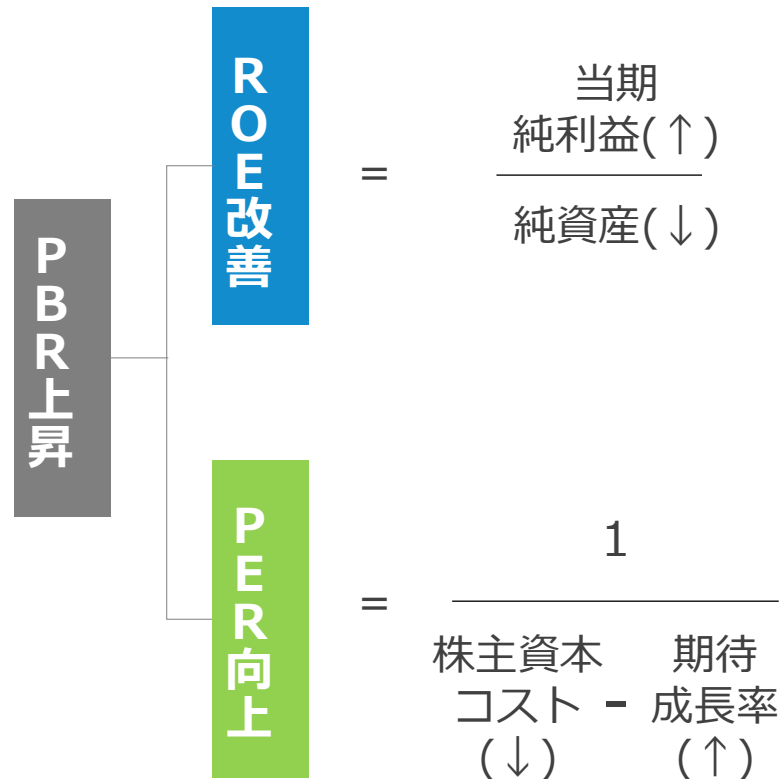
CHAPTER

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

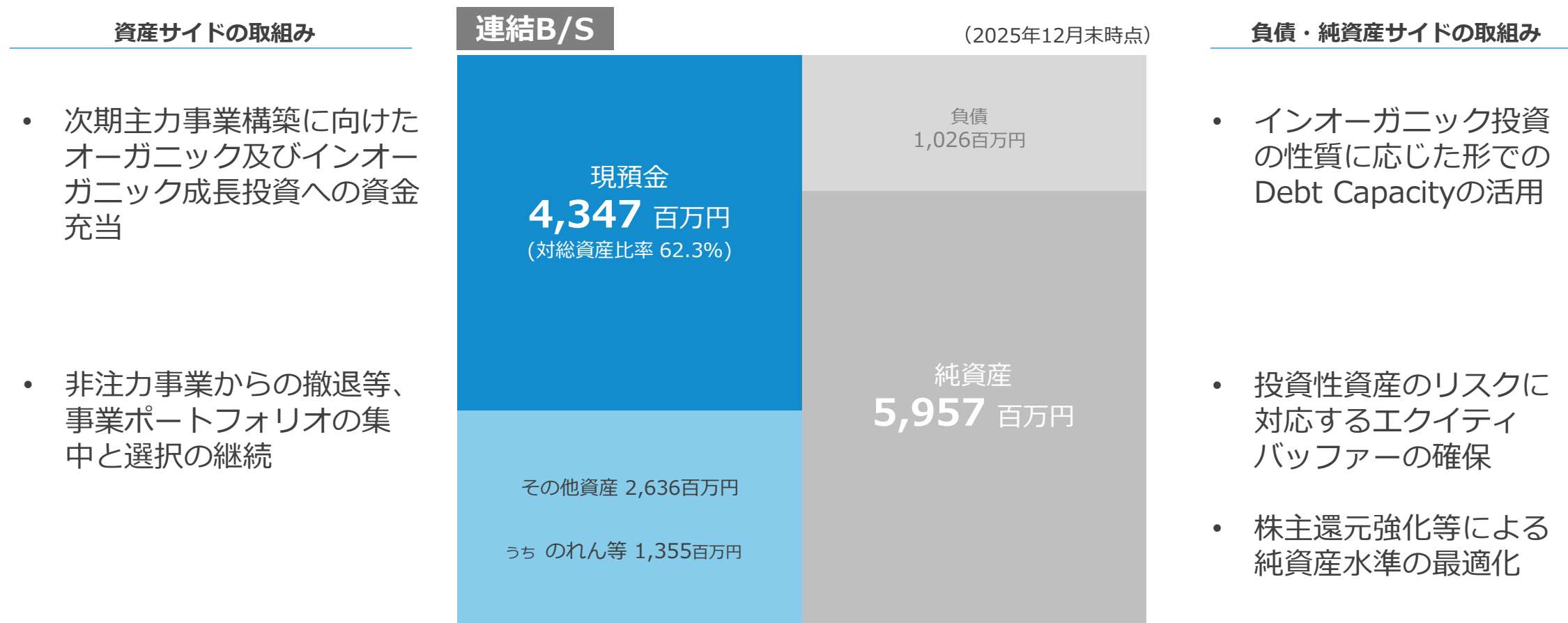


- ・ 中期経営計画に基づく各種施策による当期純利益成長
- ・ 株主還元(配当・自社株買い)を通じた純資産水準適正化

- ・ 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

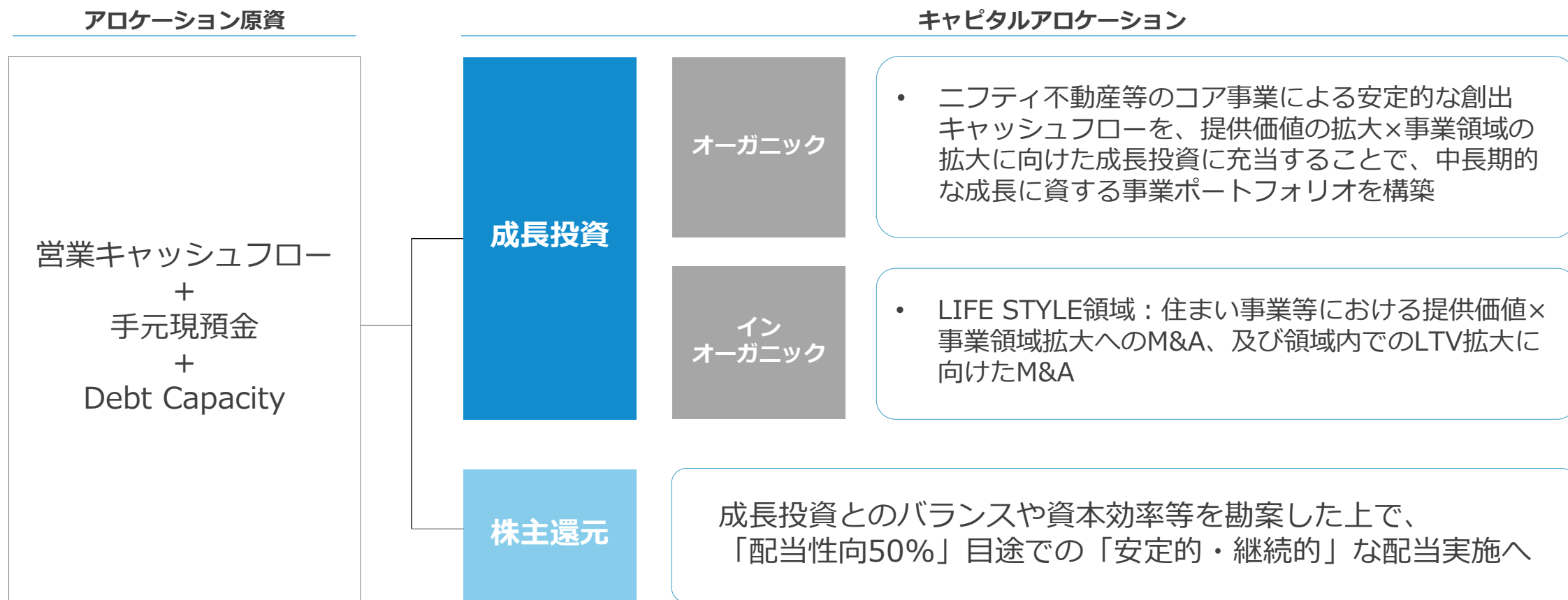
- 適切なキャピタルアロケーション等を通じ、連結バランスシートの最適化を目指す



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

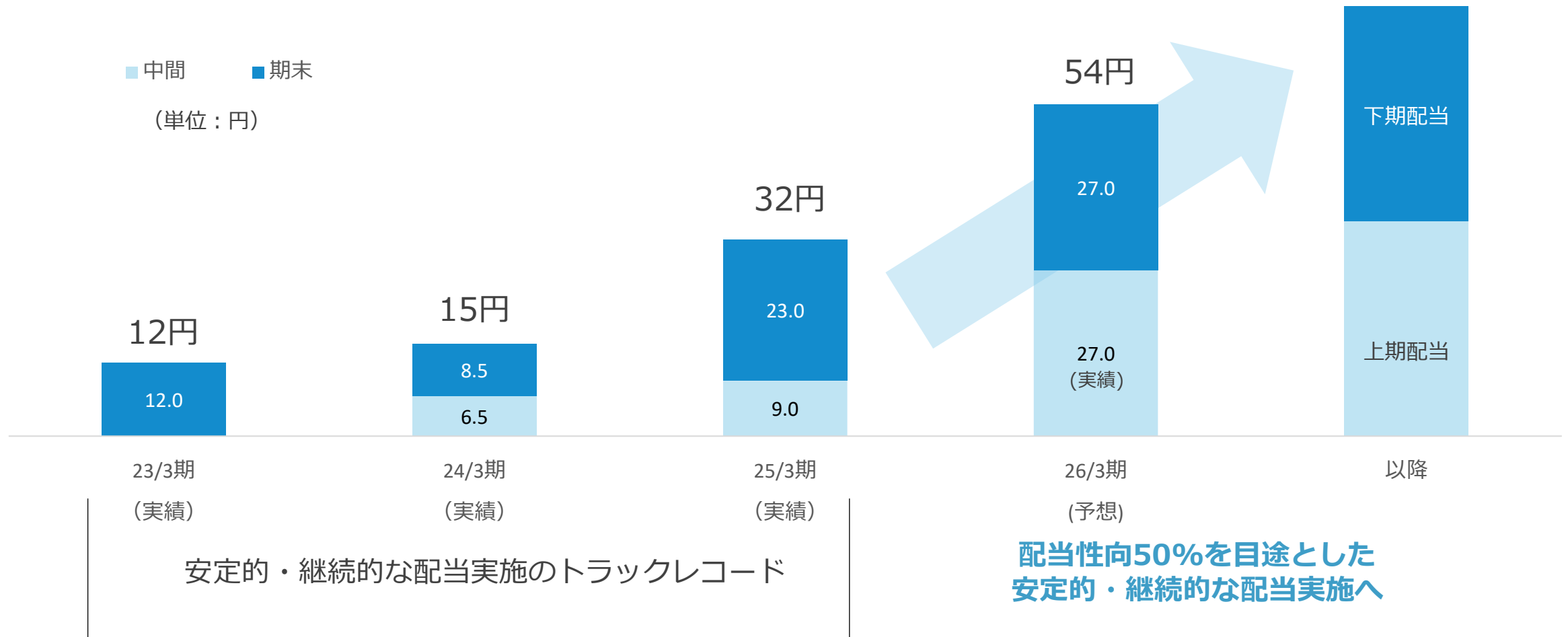
キャピタルアロケーション

- 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
- 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：総還元性向 / 総合利回り

- 配当に加え、機動的な自社株買い実施や、株主優待の充実にも積極的に取り組む

総還元性向(予想)

56.4%

*総還元性向 = (配当支払い総額 + 自社株買い総額) / 当期純利益

<前提>

- ・ 今期予想1株当たり配当金：54円
- ・ 今期実施自社株買い金額：45,592,100円
- ・ 発行済み株式数：6,383,177株(2025年12月末時点)
- ・ 当期純利益（今期予想）：6.92億円

総合利回り(予想)

5.0%

*総合利回り = 配当利回り + 株主優待利回り

<前提>

- ・ 株価：1,387円（2026年1月28日終値）
- ・ 株主優待額：1,500円（100株保有の株主様で電子ギフトをご選択された場合）
- ・ 今期予想1株当たり配当金：54円

株主還元：優待制度（2026年度）






- これまで同様、①温浴施設のご優待券 ②電子ギフトまたは社会貢献団体への寄付の2パターンをご用意
- ①は電子チケットにて、当社年間ランキングで上位にランクインした全国主要温浴施設を中心にご提供

次年度想定温浴施設（一例）



株主還元：優待制度（2026年度）

- 当社サービスへのご理解とともに、より多くの投資家の皆様に当社株式への関心をお持ち頂くべく、
(1)全体的な金額引き上げ (2)保有区分の新設等を実施。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

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1月29日（木）公開



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/

CHAPTER

Appendix



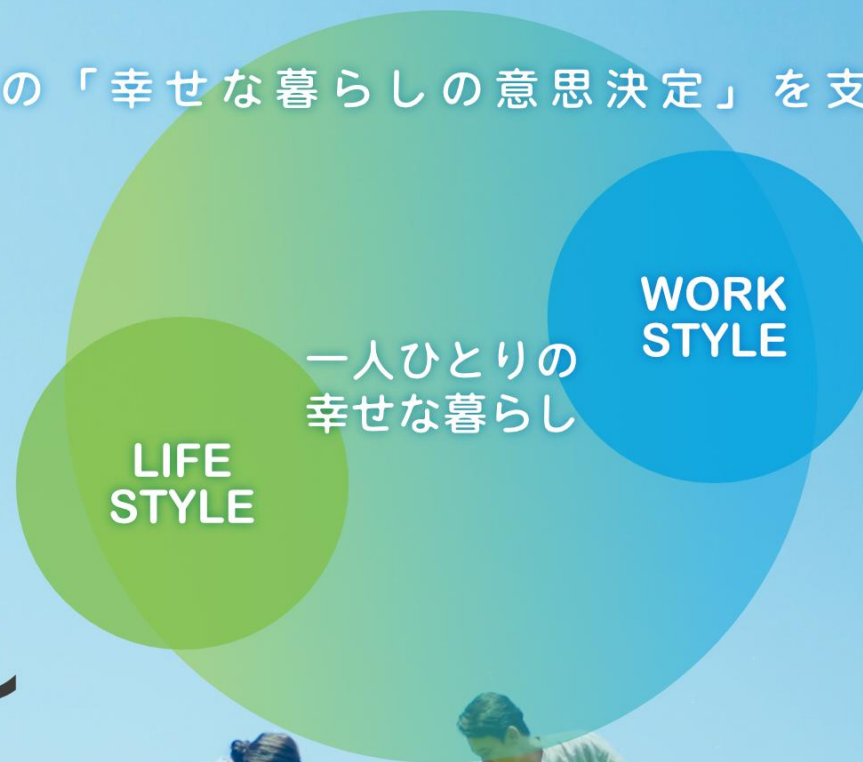
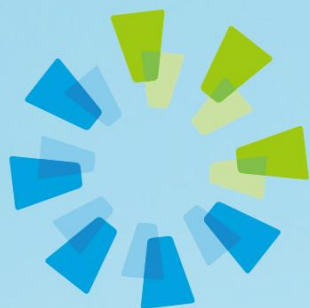
CHAPTER

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。

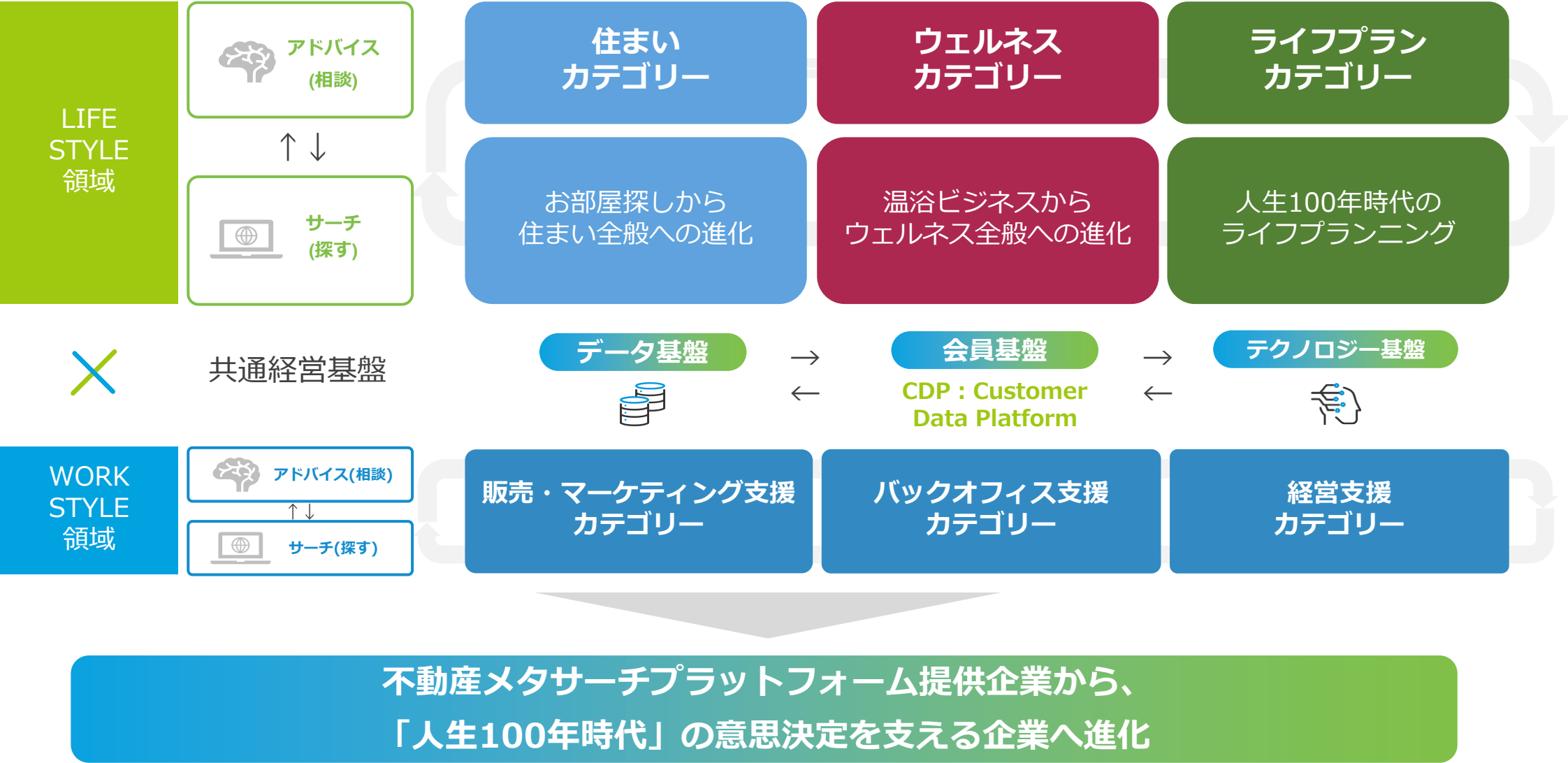


ニフティライフスタイル

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



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

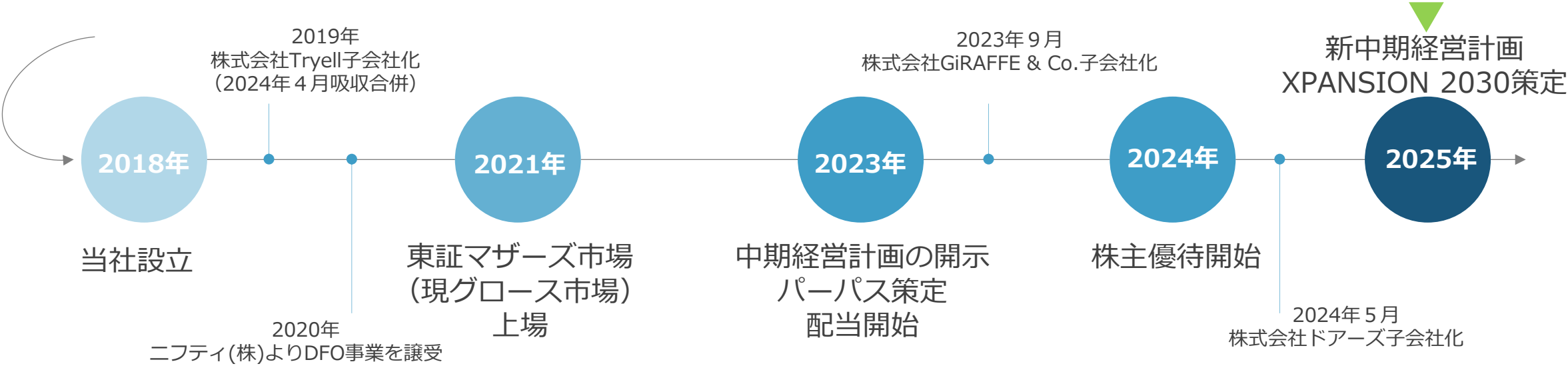
資本効率の向上余地

会社概要

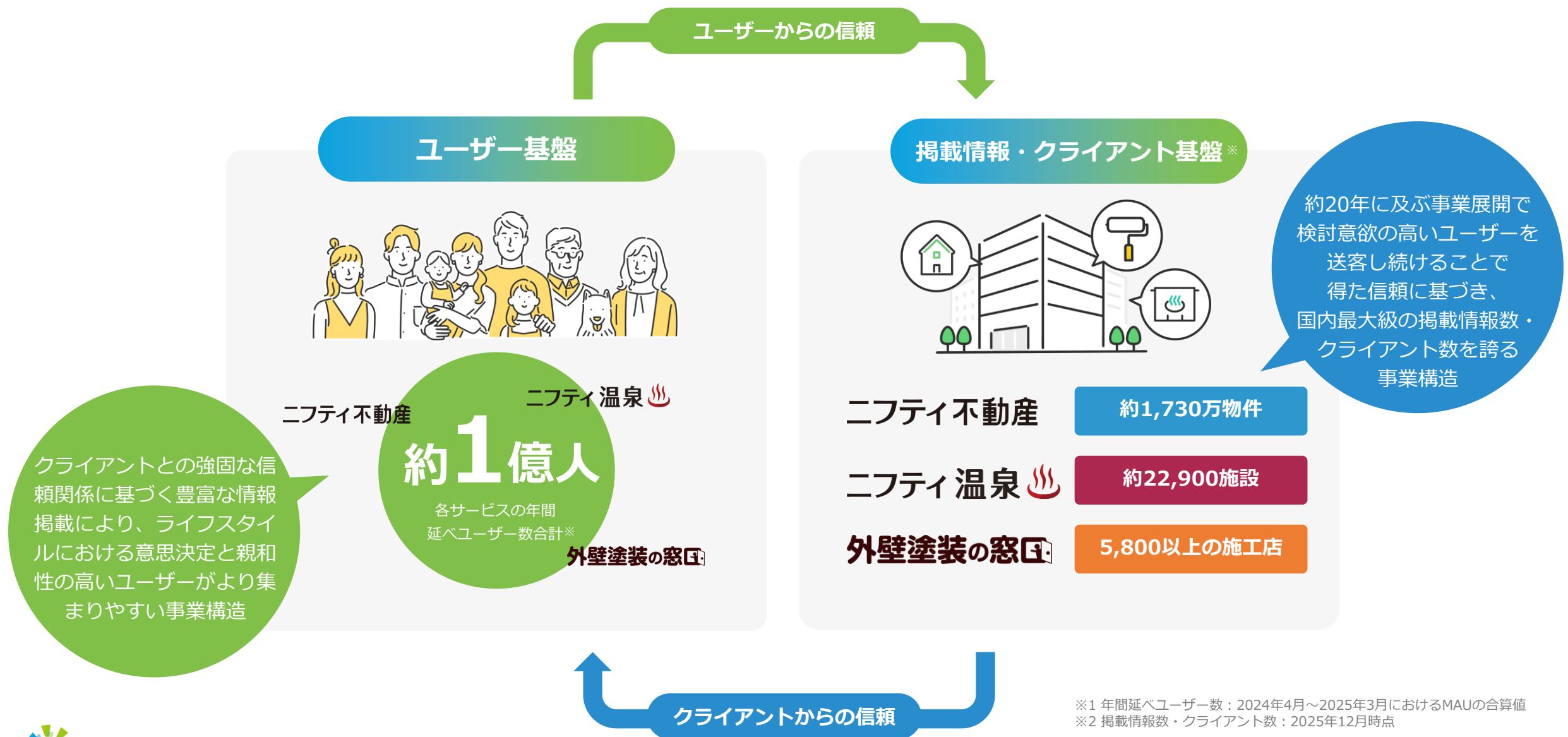
■ 会社名	ニフティライフスタイル株式会社
■ 所在地	東京都中野区本町2丁目 46-1 中野坂上サンブライトツイン
■ 代表者	代表取締役社長 成田 隆志
■ 設立日	2018年2月23日
■ 資本金	12億6,799万円
	※2025年12月末時点
■ 従業員数	116名（29名）
	※連結/2025年12月末時点の正社員・契約社員数 括弧内は臨時従業員（アルバイト）数
■ 証券コード	4262（東証グロース）
■ 子会社	株式会社ドアーズ、株式会社GiRAFFE & Co.

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)		



当社の強み：ユーザー基盤 × 掲載情報数・クライアント基盤



※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12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

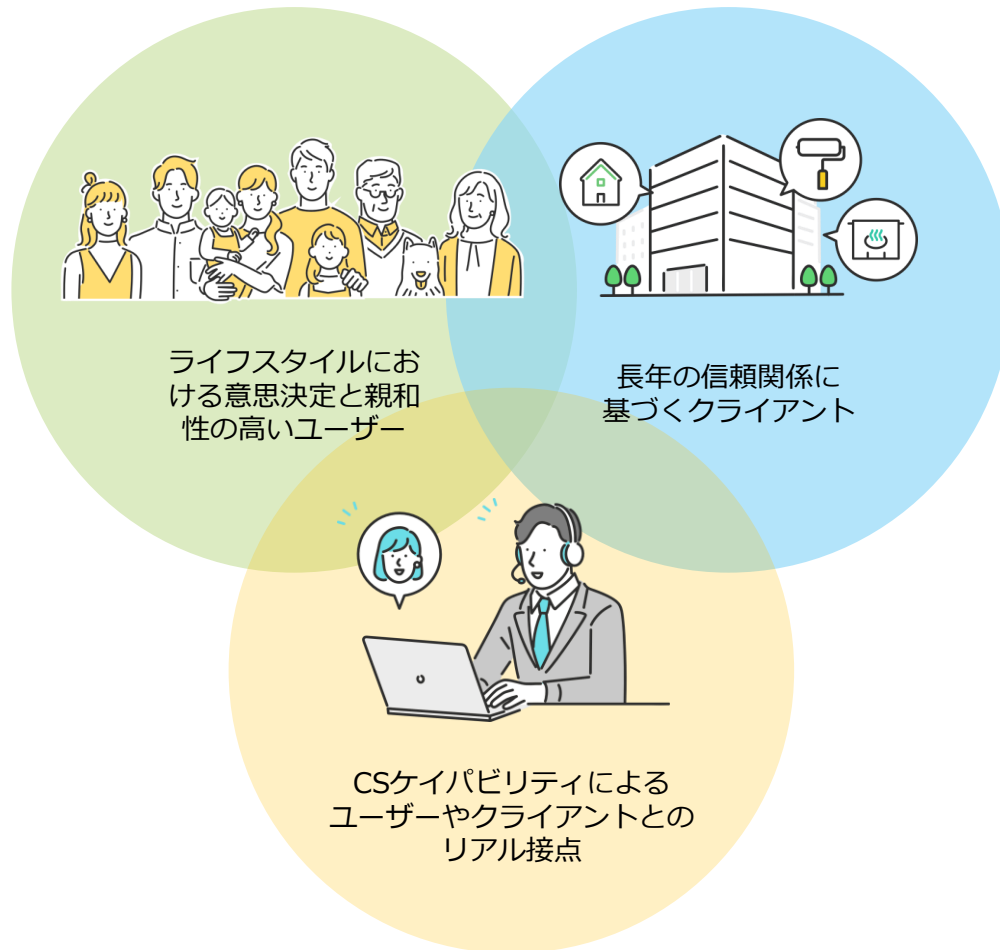
マーケティング基盤



- 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



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

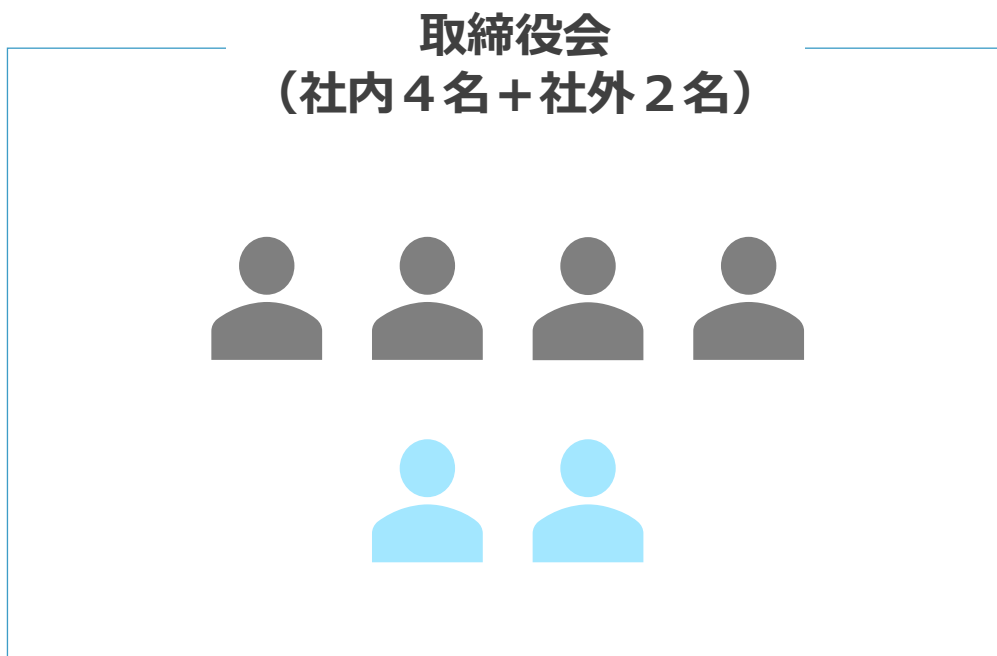
社内ハードルレートを上回るIRRの創出

原則としての単年EPS低下回避

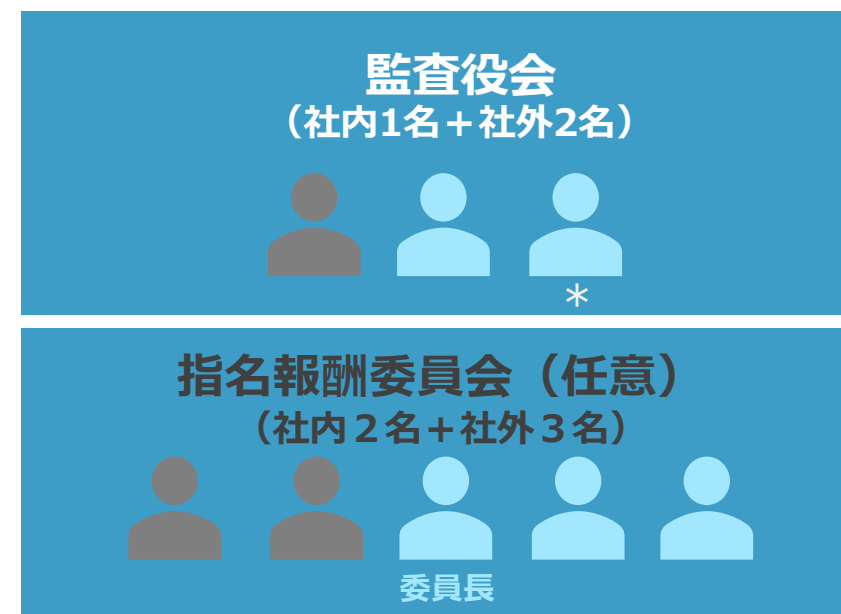
のれん対純資産比率等の
適性水準維持

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

CHAPTER

補足財務データ



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

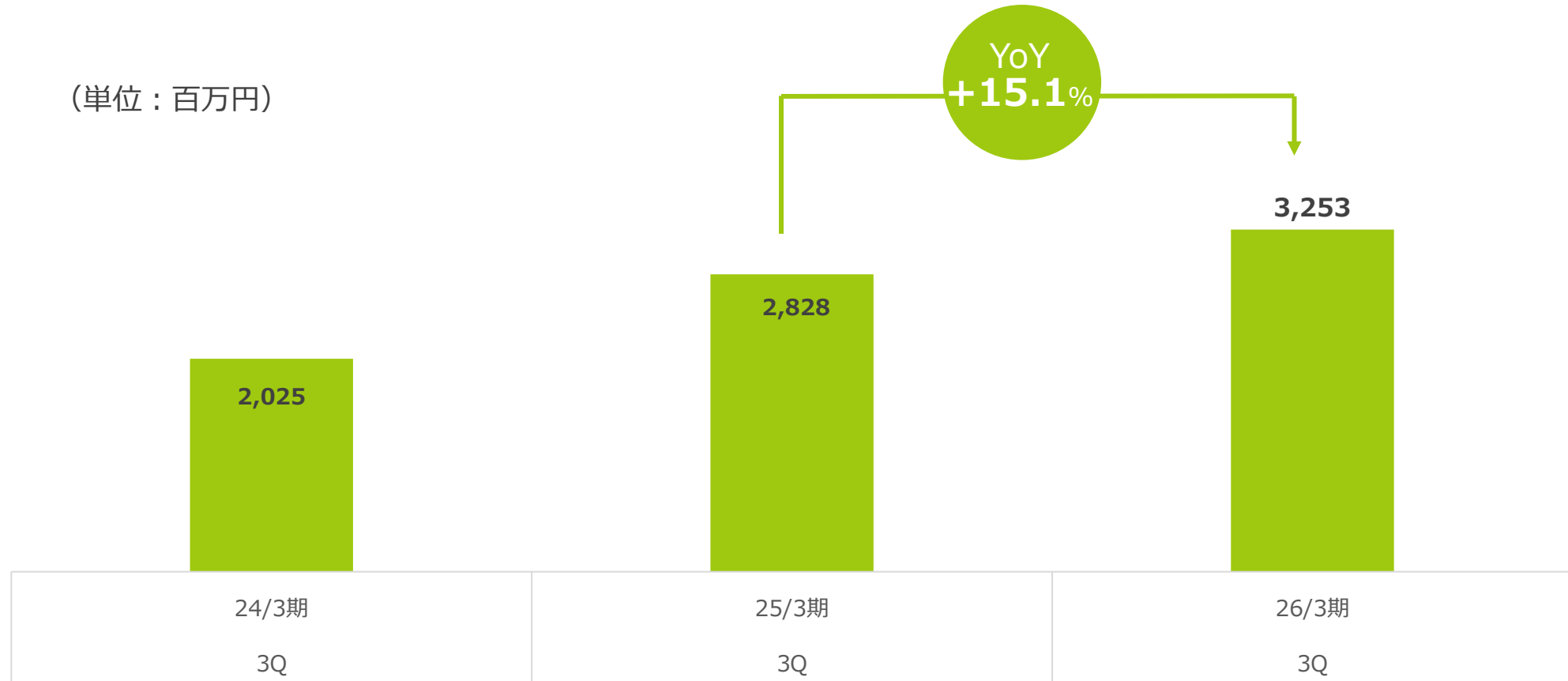


LIFE STYLE領域 売上高（3Q累計）

- コア事業であるニフティ不動産に加え、ドアーズ社も好調に推移

LIFE STYLE領域 3Q累計売上高推移

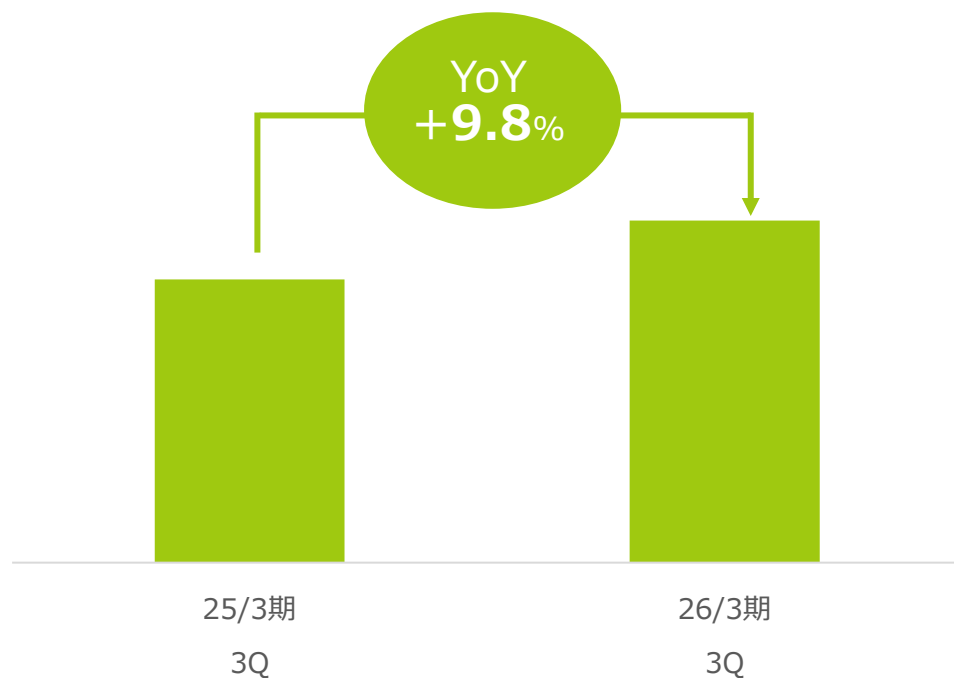
（単位：百万円）



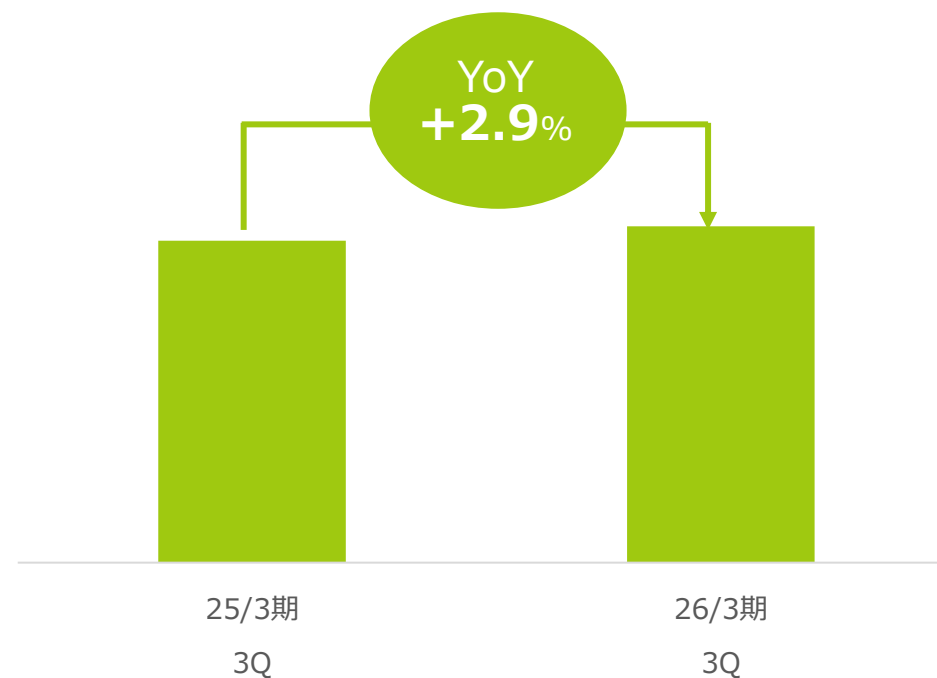
LIFE STYLE領域 CV数及び単価（3Q累計）

- 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という構図は2Qと変更なし
- 引き続き住まいカテゴリーのニフティ不動産（購入領域）及び外壁塗装の窓口の単価上昇は継続している

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

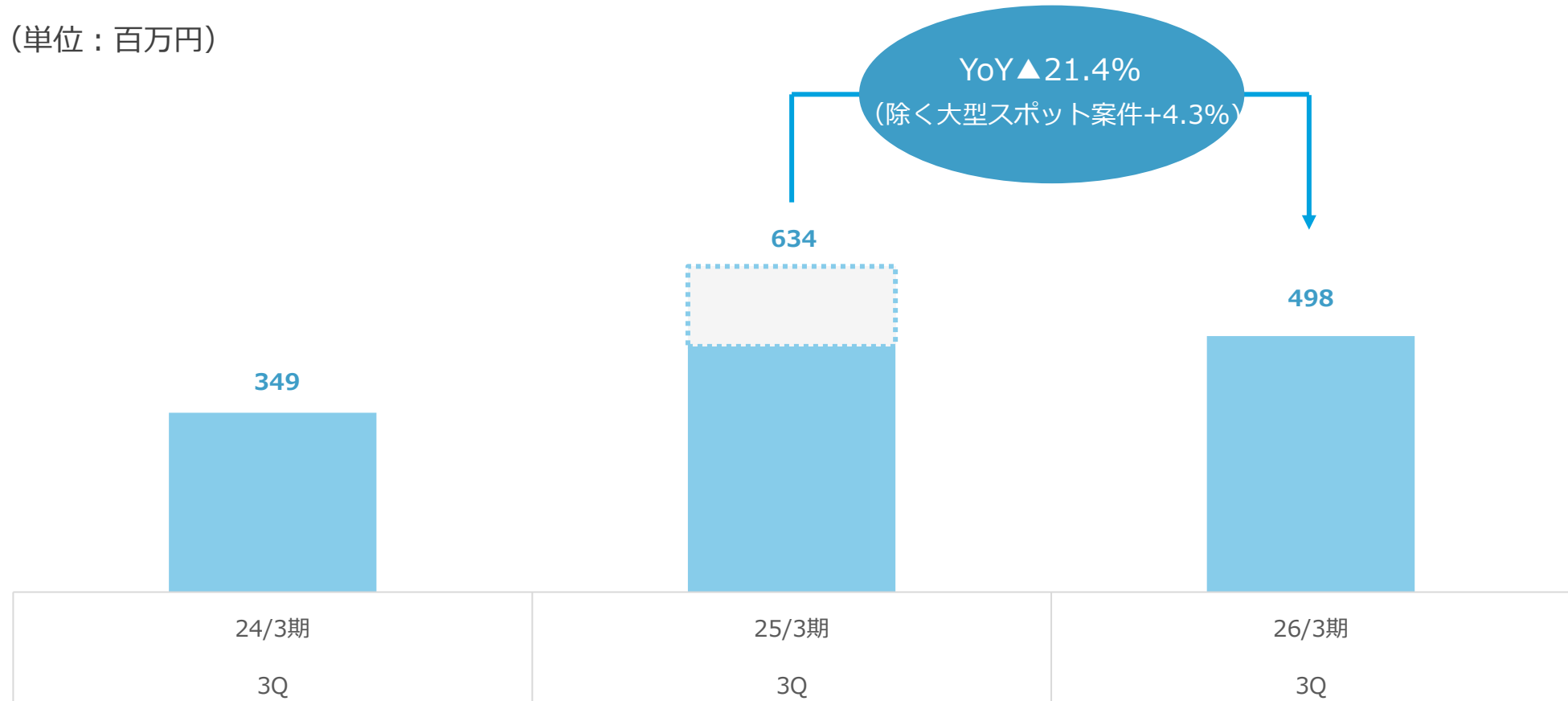


WORK STYLE領域 売上高（3Q累計、除く大型スポット案件）

- WORK STYLE領域売上高は、YoY▲21.4%にて着地
- 昨年度に計上されたGiRAFFE&Co.社での大型スポット案件を除くとYoY+4.3%であり、順調に拡大

WORK STYLE領域 売上高推移

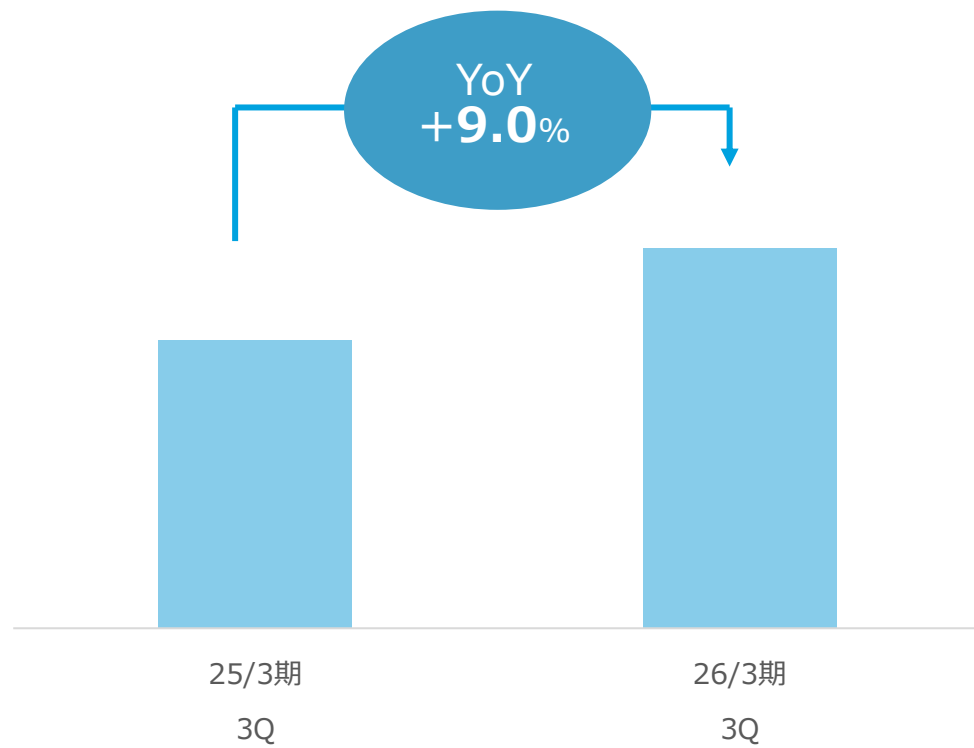
（単位：百万円）



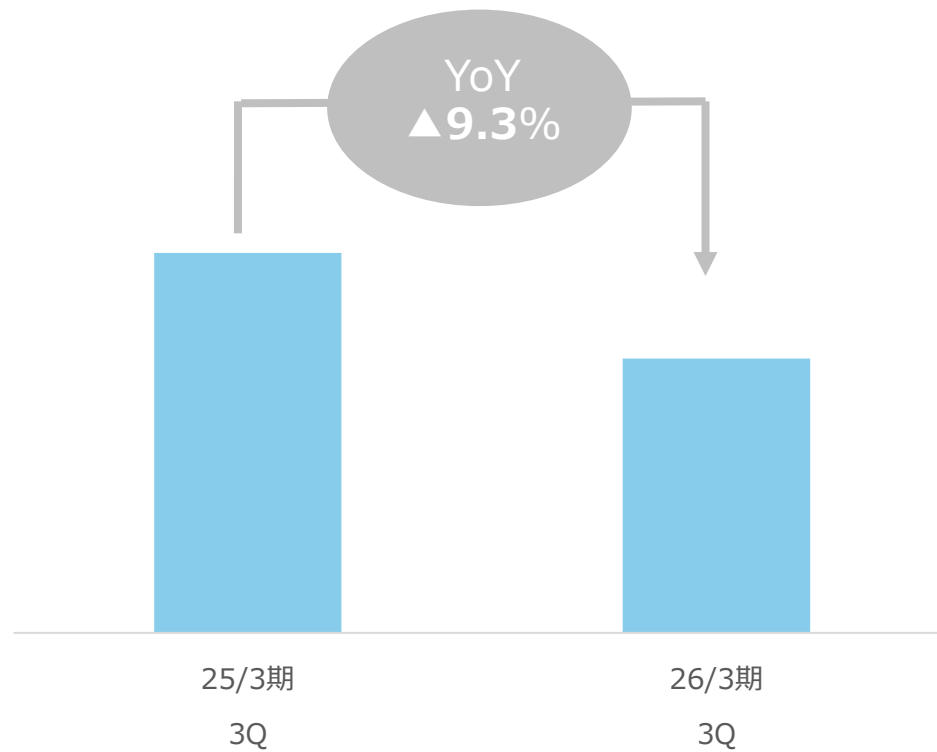
WORK STYLE領域 アカウント数及びARPA（3Q累計、除く大型スポット案件）

- メルカリAdsによる新規受注を中心にアカウント数の増加ペースは加速
- 一方、ARPAは昨年のGiRAFFE&Co.社の大型スポット案件の影響を控除すると、YoY▲9.3%

アカウント数推移



ARPA推移



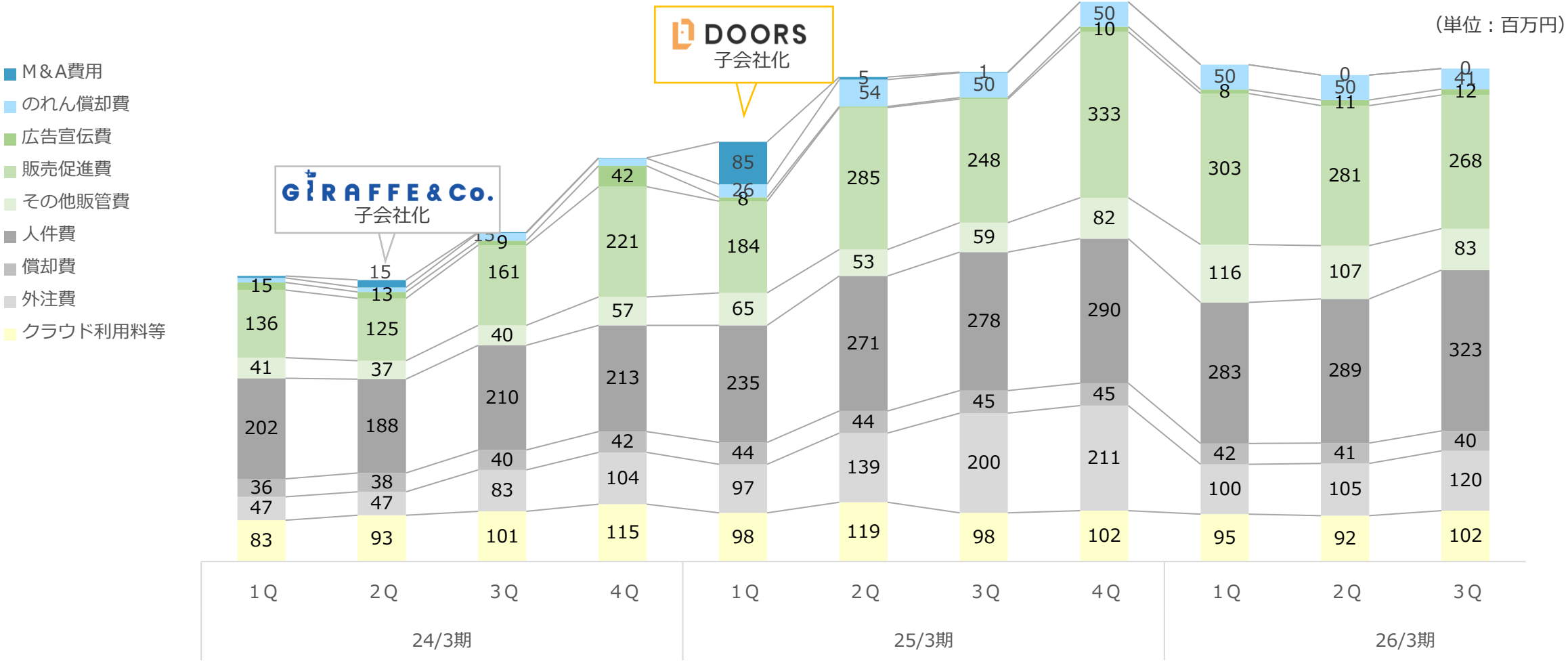
※ アカウント数は各サービスの該当期間平均値を使用
※ ARPAはAverage Revenue per Account（アカウントあたり売上高）

2026年3月期 第3四半期（累計）：各カテゴリーの売上高

(単位：百万円)	2026年3月期 第3四半期(累計)	2025年3月期 第3四半期(累計)	YoY
住まい カテゴリー	3,029	2,577	+17.5%
ウェルネス カテゴリー	224	250	▲10.5%
LIFE STYLE 領域	3,253	2,828	+15.1%
販売・マーケティング 支援カテゴリー	498	634	▲21.4%
WORK STYLE 領域	498	634	▲21.4%

2026年3月期 第3四半期：コスト四半期別推移

■ 積極的な採用により人件費は増加したが、販促費や外注費はコントロールされており、効率的な運用が継続されている



2026年3月期 第3四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

		26/3期 12月末	25/3期 3月末	増減額
流動資産	合計	5,043	5,011	32
	現預金	4,347	4,182	165
	売掛金	660	741	-81
	その他	34	87	-52
固定資産	合計	1,940	2,005	-64
	ソフトウェア	307	284	23
	のれん	904	1,013	-108
	顧客関連無形資産	451	483	-32
	その他	277	223	53
資産	合計	6,984	7,016	-32
負債	合計	1,026	1,213	-186
純資産	合計	5,957	5,803	154
	資本金	1,267	1,262	5
	資本剰余金	1,184	1,179	5
	利益剰余金	3,513	3,333	180
	自己株式	-45	0	-45
	新株予約権	36	28	8
負債・純資産	合計	6,984	7,016	-32

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



■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

1,731 万件

※2025/12末時点

●MAU (※)

376 万MAU

※2024年度平均

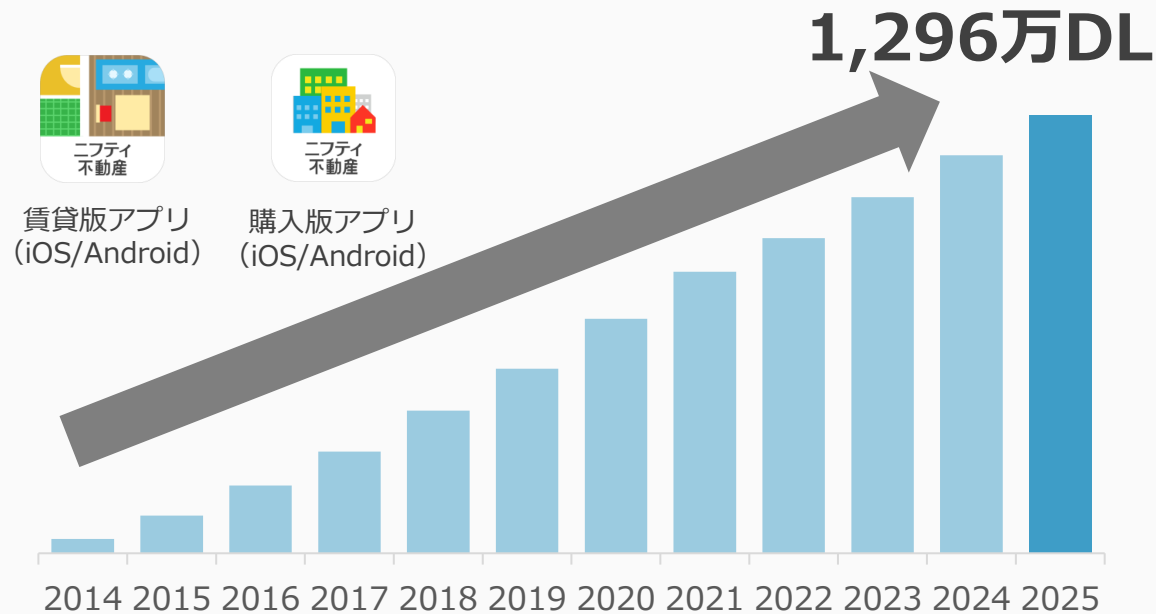
※MAU：Monthly Active Users／月間アクティブユーザー数



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12月に1,296万DLを突破する順調な推移



※各年12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



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：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5,800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5,800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、2025年12月末時点

- 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しますサービス

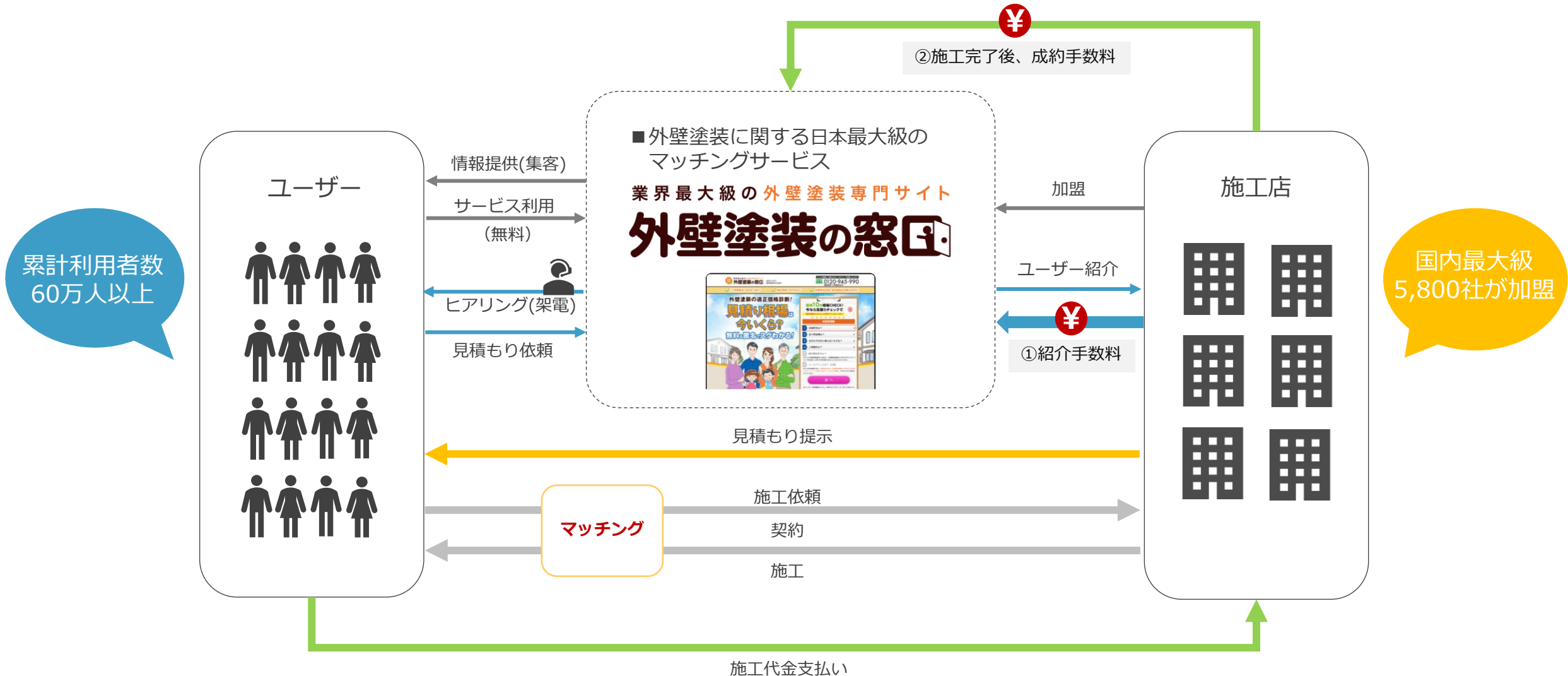


リフォームサービス

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



LIFE STYLE領域 ウェルネスカテゴリー：ニフティ温泉

- 「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
- ニフティ温泉会員数も堅調に増加し、今後のLTV拡大にむけた基礎となる

アプリリニューアル

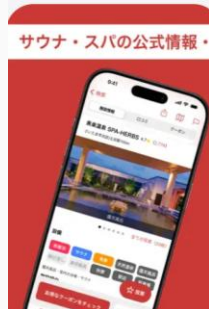
マップ

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



アプリ経由
クーポン利用数*

+21%

アプリ利用率*

+30%

アプリDL数**

12.1倍

* アプリ・リニューアル前後の対比（当社内データに基づく）

** 前年同月比（当社内データに基づく）

ニフティ温泉会員数推移

約**1.6倍**

120万人

75万人

2023年12月末

2024年12月末

2025年12月末

LIFE STYLE領域 ウェルネスカテゴリー：ニフティ温泉

■ ニフティ温泉年間ランキングを発表。謝恩クーポンを提供開始

ニフティ温泉年間ランキング

第20回ニフティ温泉年間ランキング2025を実施。
受賞記念クーポンを発行しより使いやすい環境へ



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12月末で264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。

電子チケット
導入施設推移

264店舗
2025年12月末

35店舗
2024年3月

2024年3月末

2025年12月末

主な電子チケット
導入施設



※2025年12月末現在、一部抜粋（順不同）

- 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

22,846施設

※2025年12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120万人

※2025年12月末時点



LIFE STYLE領域 ウェルネスカテゴリー：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22,900）をほぼ網羅する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

LIFE STYLE領域 ウェルネスカテゴリー：ビジネスモデル

当社サービス

ニフティ温泉 



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

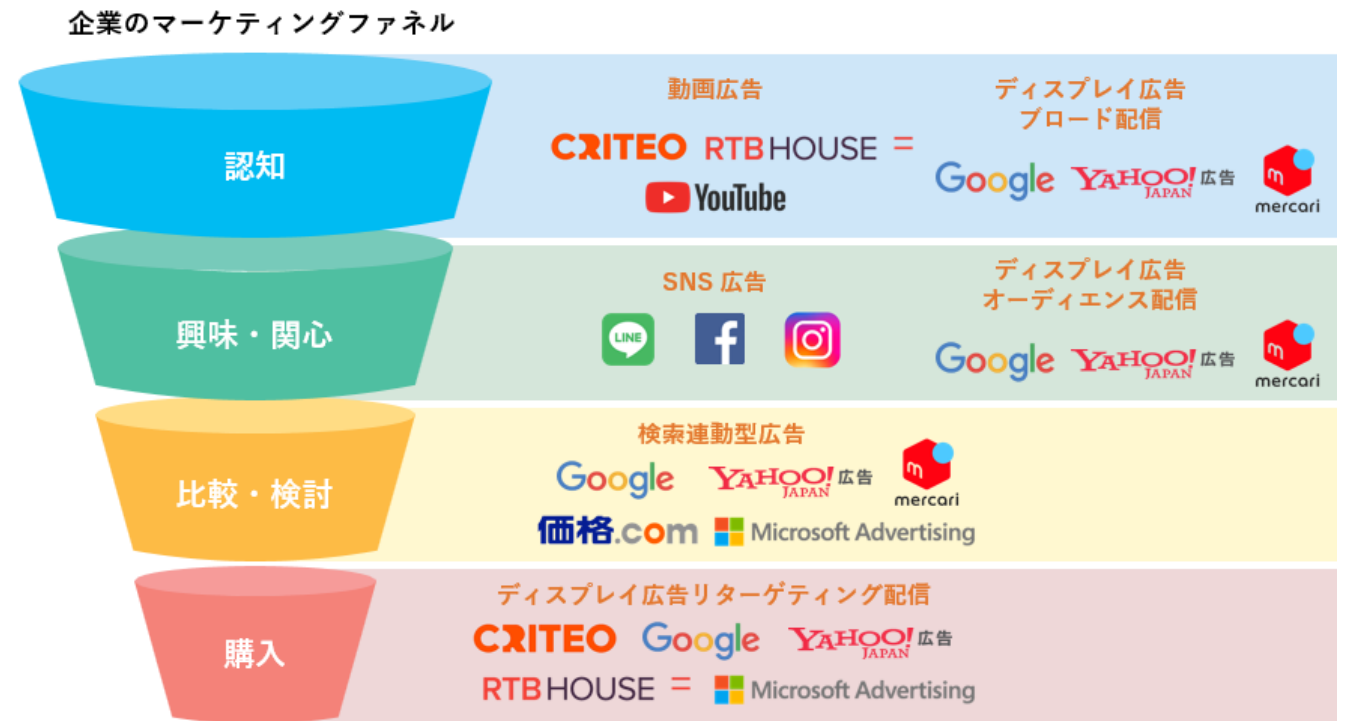


- インターネット広告等の出稿時に、商品データを最適な広告配信フォーマットへ自動変換する
広告入稿支援ツール「DFO(Data Feed Optimization)」をSaaS型ビジネスとして提供

DFOサービス



取り扱い広告一覧



WORK STYLE領域 販売・マーケティング支援カテゴリー：サービス① DFO

- 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

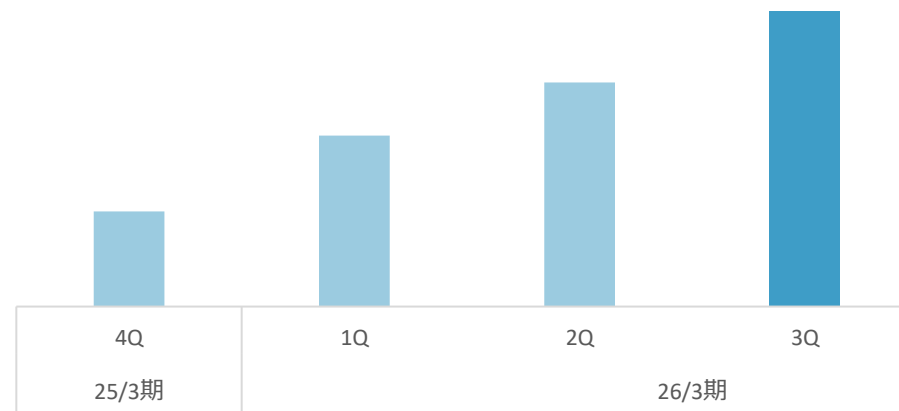
メルカリAdsの運用体制強化



「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12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

外部対策SEO

コンテンツSEO

テクニカルSEO

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



利用者による検索行為で
「選ばれる」ための施策



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なる

= 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



■ 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



月額利用料

広告運用支援



運用手数料

コンサルティングサービス提供



コンサルティングフィー

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/