



2023 年 5 月 9 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、2023 年 5 月 9 日開催の取締役会において、2024 年 3 月期から 2026 年 3 月期までを対象とする中期経営計画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、ライフスタイル領域における利用者一人ひとりの行動を支援するための「行動支援サービス事業」を手掛けております。2021 年 12 月に東京証券取引所マザーズ市場（現グロース市場）に上場後、2023 年 3 月期以降を「第 2 成長フェーズ」と位置付け、事業領域拡大による更なる成長を目指してまいりました。

このような中、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、当社として初となる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

##### 【位置付け】

当社グループは企業としての存在意義を定義するため、パーパスを制定いたしました。そのうえで、パーパスを起点として、目指す世界観としてのミッション、ミッション達成のためのマイルストーンとなるビジョンをあわせて策定いたしました。

本中期経営計画は 2024 年 3 月期を初年度とする 3 か年の計画で、将来の成長に向け、経営基盤を整備・強化する期間と位置付けます。そして、パーパス・ミッション・ビジョンに基づいてこれまでのサービスで培ってきたテクノロジーやノウハウを生かし、より日常的な場面における意思決定のサポートに関するサービスを手掛けることで、一人ひとりの幸せな暮らしに寄り添い続けます。

## 【パーパス・ミッション・ビジョン】

### ■パーパス（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。

### ■ミッション（目指す世界観）

誰もが「暮らしの主人公」になる世界を実現する。

### ■ビジョン（ミッション達成のためのマイルストーン）

「暮らしのこだわり」を届ける。

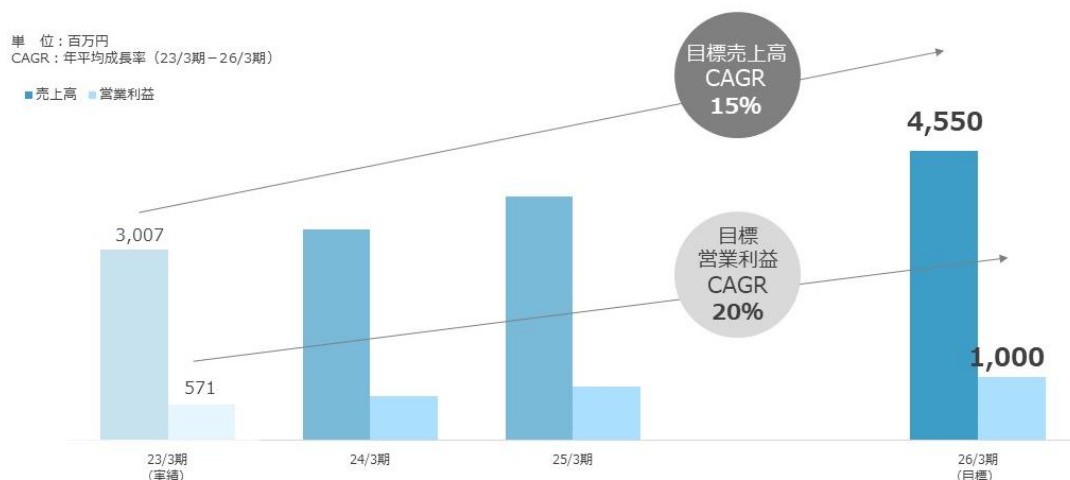
## 【中期経営計画の骨子】

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 <b>45.5</b> 億円 (CAGR15%) 営業利益 <b>10</b> 億円 (CAGR20%)

※CAGR：2023年3月期実績に対しての年平均成長率

## 【定量目標】

中長期的な成長に向け、既存事業の着実な成長、周辺/新規領域の取組み強化の両輪を推進  
26/3期に売上高45.5億円（CAGR 約15%）営業利益10億円（CAGR 約20%）を目指す



## 【株主還元】

### 利益配分に関する基本方針

中長期的な企業価値の向上に必要な投資を推進しつつ、安定的・継続的な株主還元を実施



### 添付資料

中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）

以上



# ニフティライフスタイル 中期経営計画

2024年3月期—2026年3月期

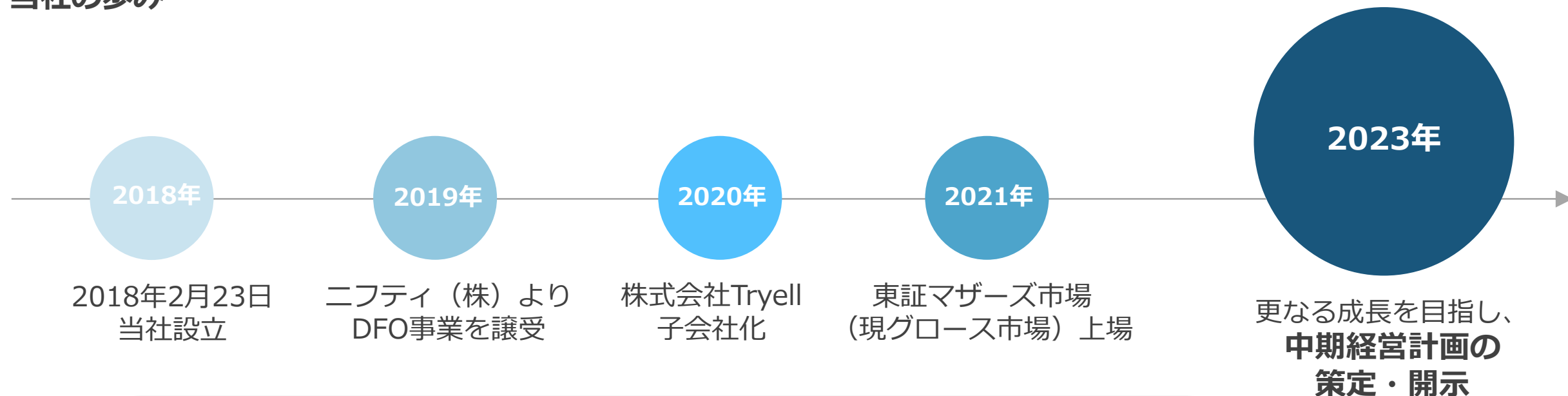
2023年5月9日

証券コード：4262

ニフティライフスタイル株式会社

1. 当社の歩み
2. 中期経営計画
  - ①位置付けとパーパス
  - ②経営戦略
  - ③事業戦略
  - ④財務戦略
  - ⑤人材・組織に関する取り組み
3. Appendix

## 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）
- 1987年  
NIFTY-Serveサービス開始
- 1991年  
社名をニフティ株式会社に改称
- 1999年  
@niftyサービス開始
- 2000年  
ニフティ不動産、ニフティ求人サービス開始

- 2003年  
ニフティ温泉サービス開始
- 2008年  
DFOサービス開始
- 2014年  
オンライン内見サービス開始
- 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

# 中期経営計画

## ①位置付けとパーパス

当社グループはこのたび企業としての存在意義を定義するため、パーパスを制定いたしました。そのうえで、パーパスを起点として、目指す世界観としてのミッション、ミッション達成のためのマイルストーンとなるビジョンをあわせて策定いたしました。

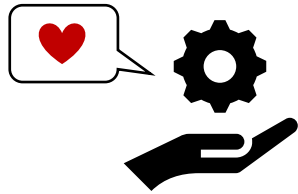
本中期経営計画は2024年3月期を初年度とする3か年の計画で、将来の成長に向け、経営基盤を整備・強化する期間と位置付けます。そして、パーパス・ミッション・ビジョンに基づいてこれまでのサービスで培ってきたテクノロジーやノウハウを生かし、より日常的な場面における意思決定のサポートに関するサービスを手掛けることで、一人ひとりの幸せな暮らしに寄り添い続けます。



# パーパス（存在意義）、ミッション（目指す姿）、ビジョン（マイルストーン）

## 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。



私たちが実現したい世界、  
それは誰もが「暮らしの主人公」になる世界です。

その世界を実現する第一歩として、  
私たちは「暮らしのこだわり」を届け、  
毎日をよりよくすることにチャレンジします。

## Mission

誰もが「暮らしの主人公」になる世界を  
実現する。

Vision 「暮らしのこだわり」を届ける。

中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）

# 中期経営計画

## ②経営戦略

## 中期経営計画骨子

### 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%)

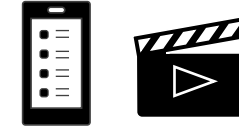
※CAGR：2023年3月期実績に対しての年平均成長率

### ライフスタイルの多様化



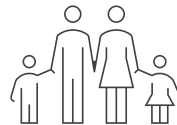
テレワークやフリーランス等、新しい働き方が定着しつつある中、地方移住への関心が高まる等、暮らし方・働き方・価値観が多様化

### 情報流通構造の変化



デジタルデバイスが進化。受け手のニーズに合ったツール（スマートフォンやタブレット等）やコンテンツ（SNSや動画等）が台頭

### 人口減少社会



少子高齢化の加速による労働力不足への懸念  
健康志向の高まりでウェルネス領域への注目集まる

### DX化の加速



コロナ禍を契機に取り組みが加速。会議や電子契約等リモート環境整備のほか、ビッグデータやAIの活用、自動化領域の拡大も進む



## 膨大な情報量

いずれのサービスも提供開始から約20年と歴史があり、取引先との強固な信頼関係を構築しており、国内最大級の情報を束ねて掲載することが可能となっている

### ニフティ不動産

掲載物件数のべ1,300万件

※2023年3月末現在

### ニフティ温泉

掲載施設数のべ16,000件

※2023年3月末現在

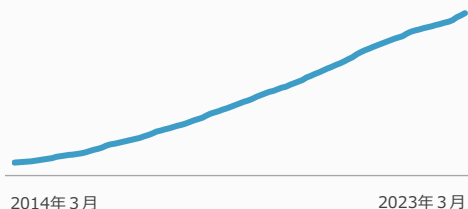


## ユーザー集客力

ユーザー目線のアプリ開発に注力しており、各サービスのアプリDL数は堅調に推移。またWEBマーケティングの効果的な活用等もあり、成約確度の高いユーザーの獲得・送客につなげている

アプリDL数推移※

1,028万DL



## 情報処理分野における 技術とノウハウ

膨大なデータを瞬時に加工できる情報処理を得意とする。重複物件の名寄せ処理の実現や、独自の検索システムによるデータの高速処理を実施



名寄せによる一覧性

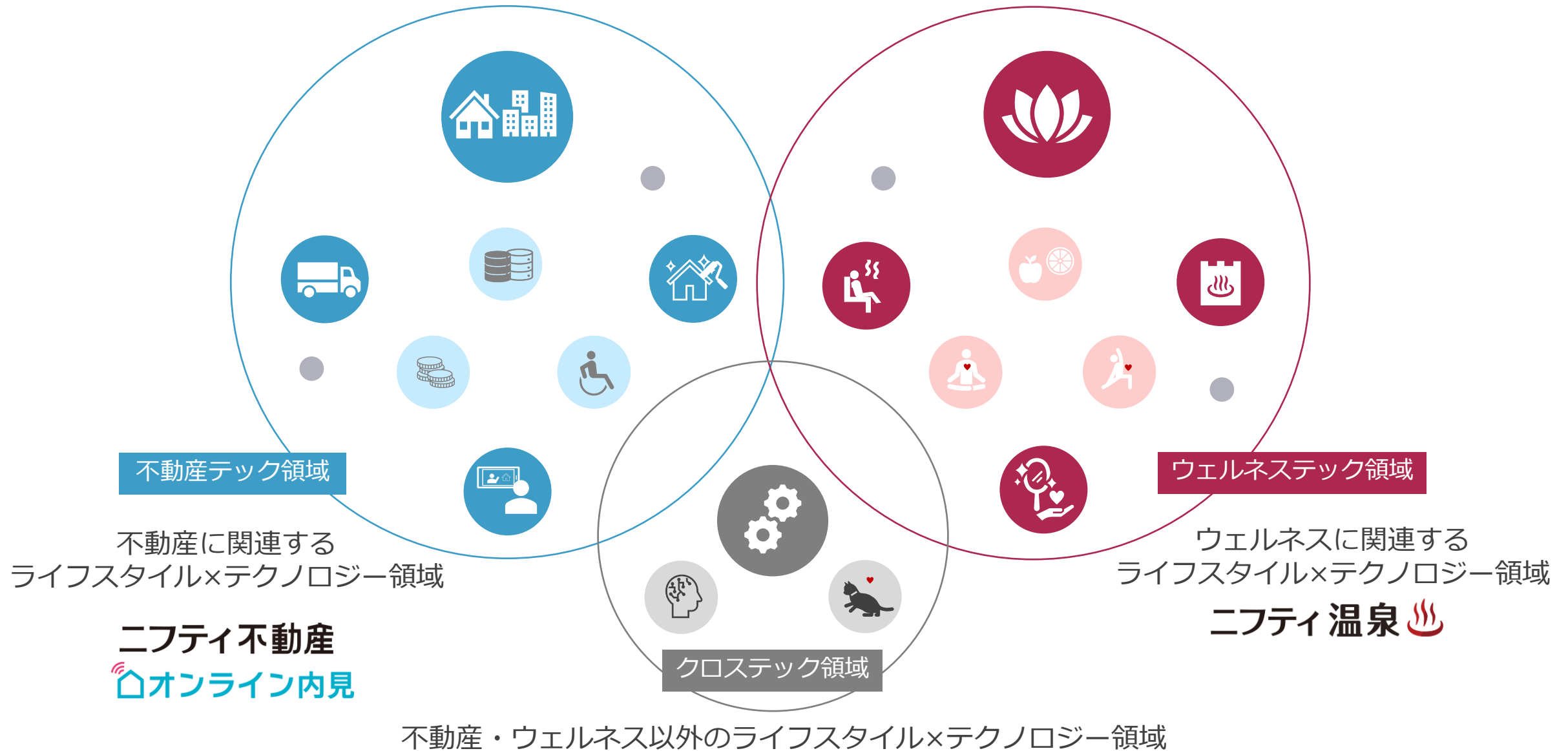


130超のこだわり条件

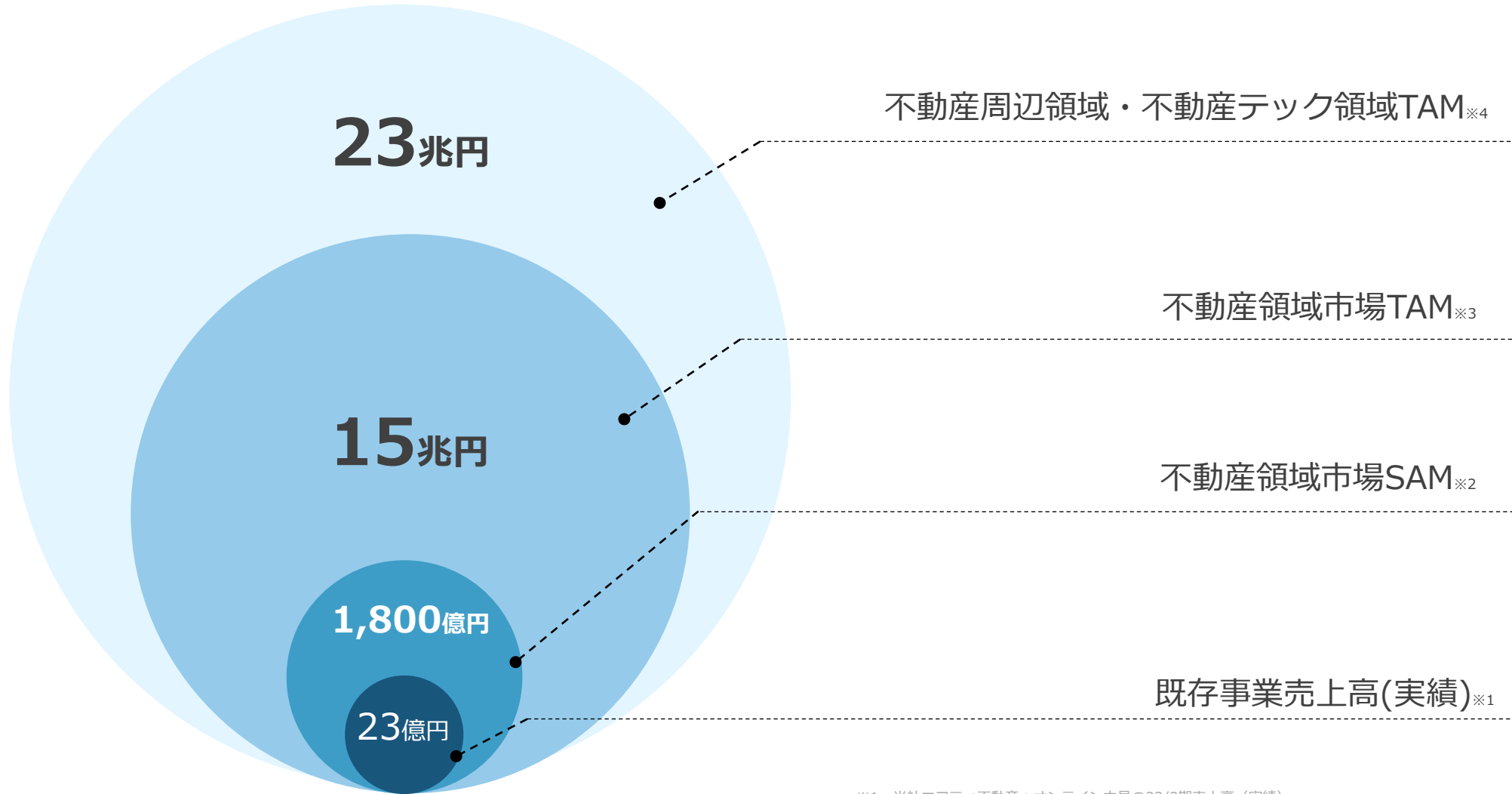
## 外部環境と内部環境を踏まえ、事業ドメインを再定義

注力領域	内 容
不動産テック 領域	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 賃貸、購入領域での不動産物件情報検索サービス（ニフティ不動産）</li><li>・ 不動産事業者向け送客／DX支援サービスの強化（オンライン内見）</li><li>・ 売却やリフォームといった周辺領域での新規事業開拓の推進</li></ul>
ウェルネステック 領域	<ul style="list-style-type: none"><li>・ クーポン送客ビジネス（ニフティ温泉）</li><li>・ メーカー・事業者向け体験型広告サービス（ニフティ温泉）</li><li>・ 美容や健康等のウェルネス関連領域での新規事業開拓の推進</li></ul>
クロステック 領域	<ul style="list-style-type: none"><li>・ SaaS型DX支援ツール（DFO）</li><li>・ ライフスタイルに関連する事業とテクノロジーを掛け合わせた新規テック領域の確立</li></ul>

# 事業ドメインの再定義イメージ



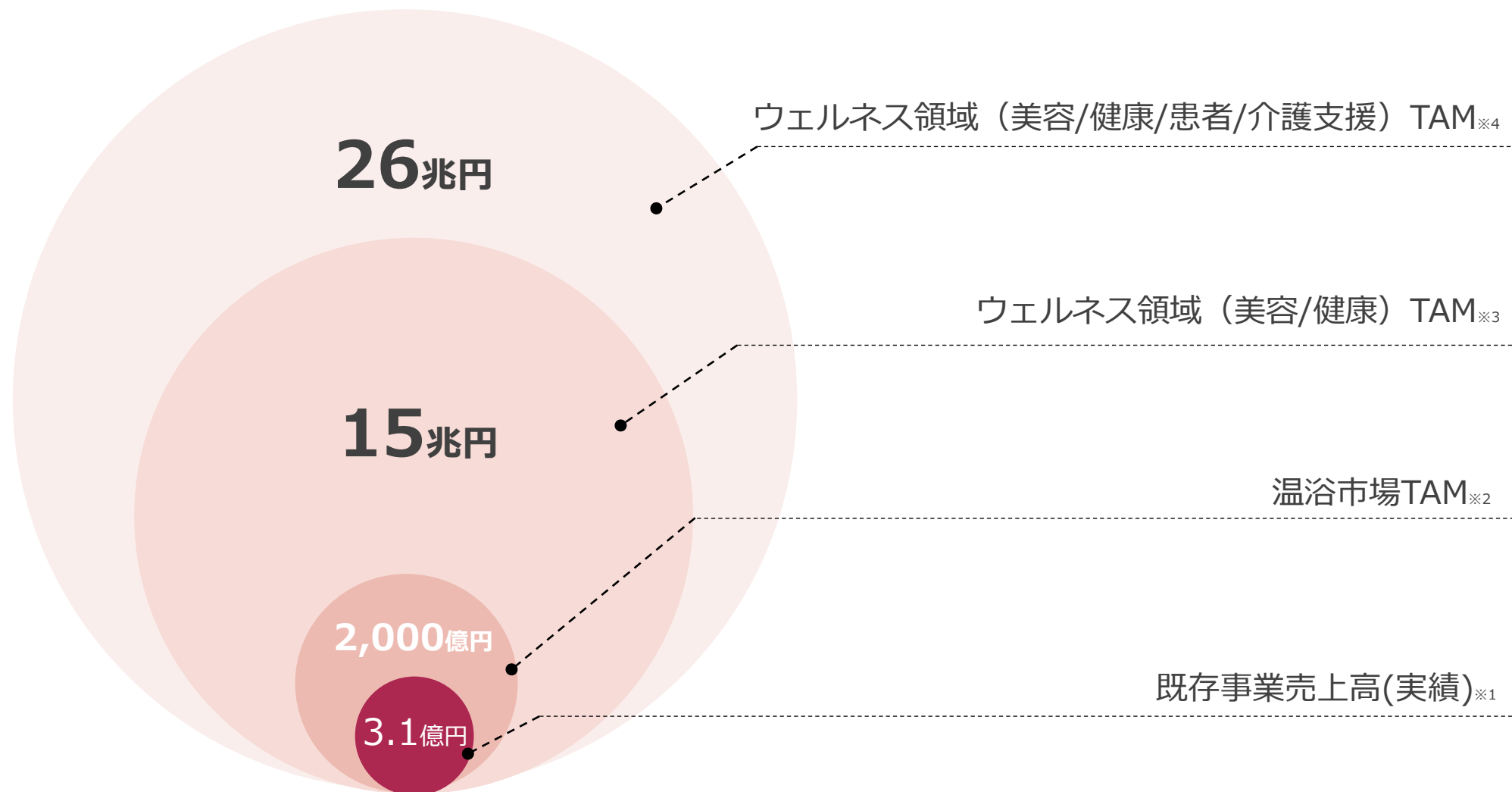
## 各領域の市場規模：不動産テック領域



- ※1 当社ニフティ不動産+オンライン内見の23/3期売上高(実績)
- ※2 Serviceable Available Marketの略称、国内不動産ポータル財務情報をベースに当社試算
- ※3 Total Addressable Marketの略称、総務省統計局「サービス産業動向調査2022年(令和4年)5月分(速報)」より当社試算
- ※4 矢野経済研究所「住宅リフォーム市場規模推移と予測」、「不動産テック市場規模推移と予測」  
SPEEDA総研「引越業界の現状と課題をみる」のデータをベースに当社試算
- ※5 実際の市場規模は推計値と異なる可能性があります



## 各領域の市場規模：ウェルネステック領域



※1 当社「ニフティ温泉」23/3期売上高

※2 Total Addressable Marketの略称、矢野経済研究所「リラクゼーション・温浴ビジネス市場に関する調査」を元に当社試算

※3 矢野経済研究所「化粧品市場に関する調査」及び経済産業省「ヘルスケア産業の市場規模（推計）」を元に、美容及び健康保持・増進に働きかけるもの（健康食品・ツーリズム・スキンケア/ヘアケア・フィットネス・計測機器・リラクゼーション等）の2025年度市場規模を推計

※4 経済産業省「ヘルスケア産業の市場規模（推計）」より患者/要支援・要介護者の生活を支援するものの2025年度市場規模推計を抽出し合計

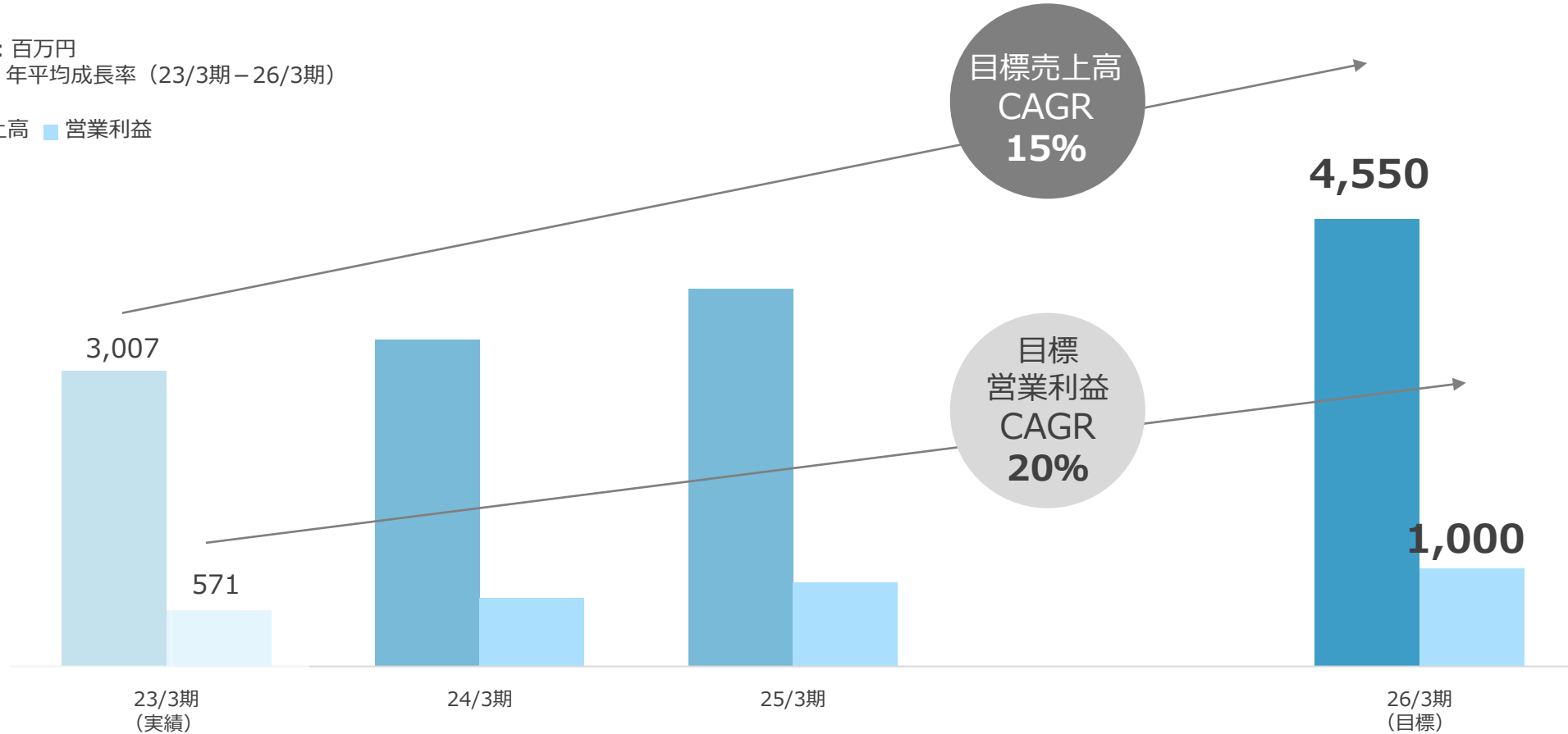
※5 実際の市場規模は推計値と異なる可能性があります

## 中期経営計画 定量目標

中長期的な成長に向け、既存事業の着実な成長、周辺/新規領域の取り組み強化の両輪を推進  
26/3期に売上高45.5億円（CAGR 約15%） 営業利益10億円（CAGR 約20%）を目指す

単 位：百万円  
CAGR：年平均成長率（23/3期－26/3期）

■ 売上高 ■ 営業利益



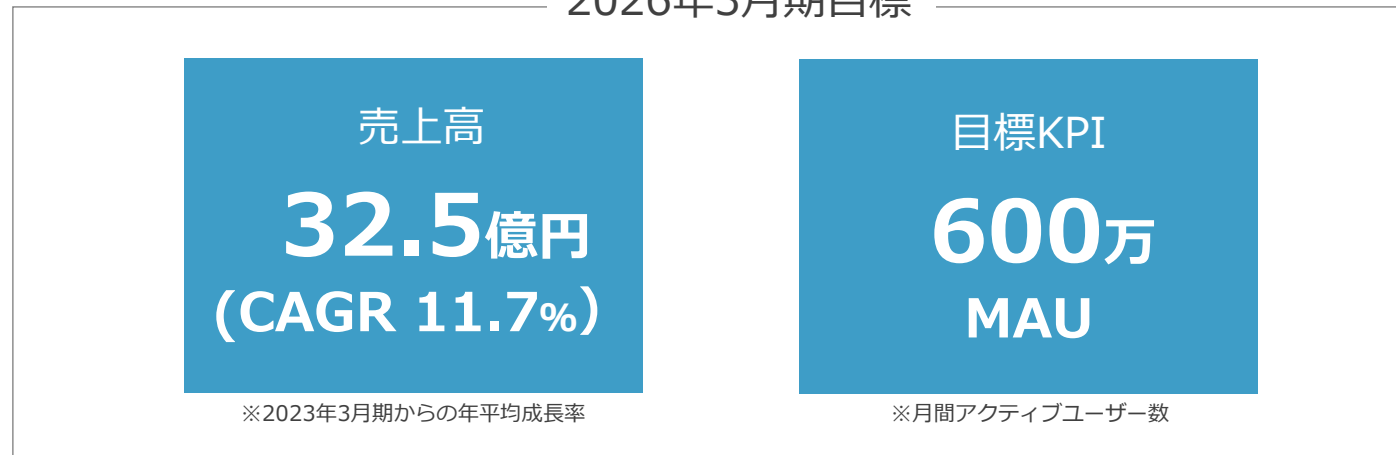
# 中期経営計画

## ③事業戦略

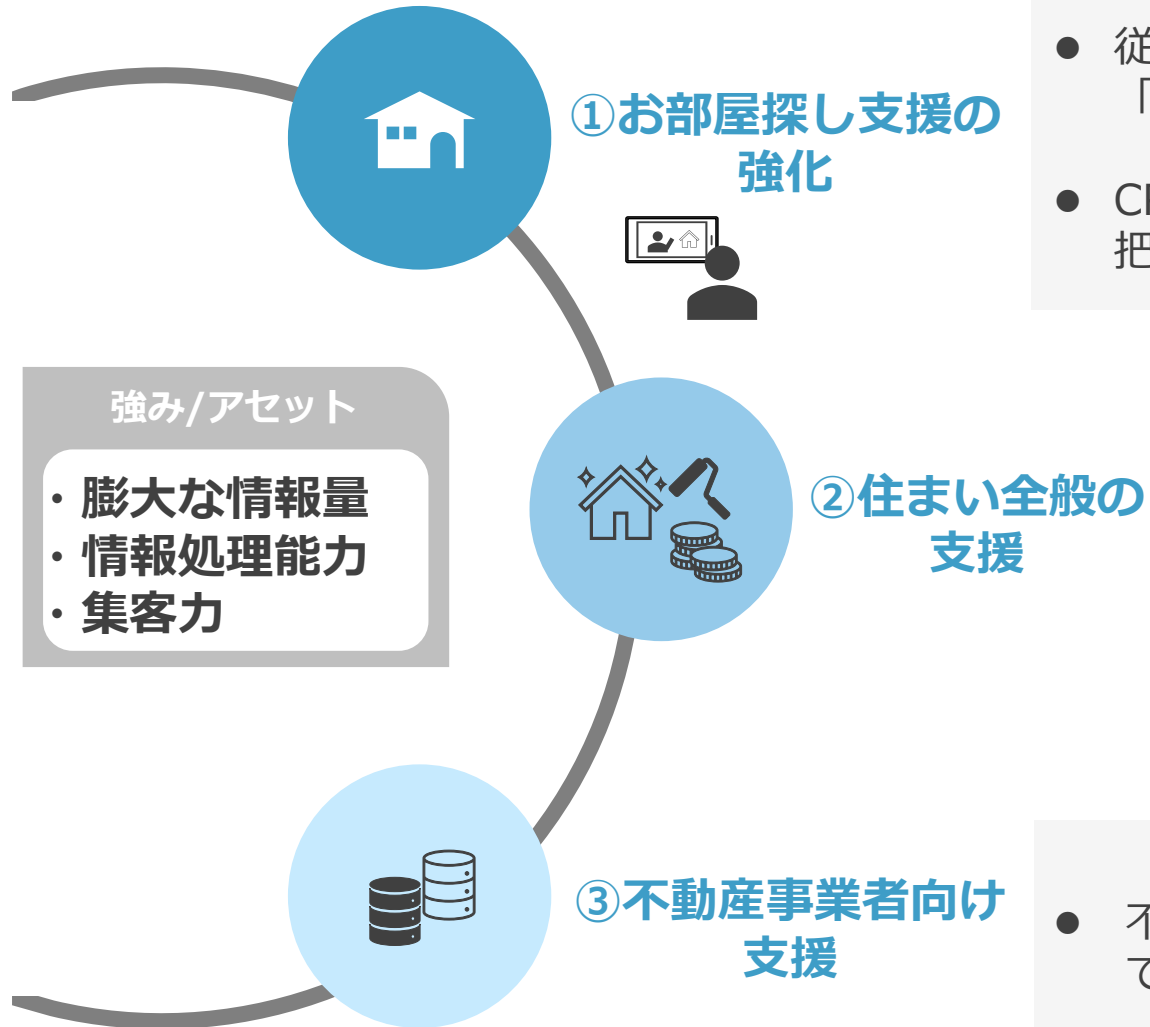
# お部屋探しから住まい全般の支援へ

ニフティ不動産 物件情報検索サービス（賃貸、購入）の着実な成長に加え、  
住み替えに関連する周辺領域での事業展開、不動産事業者向け送客サービス、データ活用強化等により、  
「お部屋探し支援」から「住まい全般の支援へ」の提供付加価値拡大、  
ビジネスモデルの多様化に取り組む

2026年3月期目標



# 不動産テック領域 事業戦略「お部屋探しから住まい全般の支援へ」



- 従来からの不動産物件検索プラットフォームサービスにおける「賃貸/購入」領域の着実な成長を目指す
- CRM活用により顧客データの管理を深化させることで、ニーズ把握や顧客体験の向上に努める

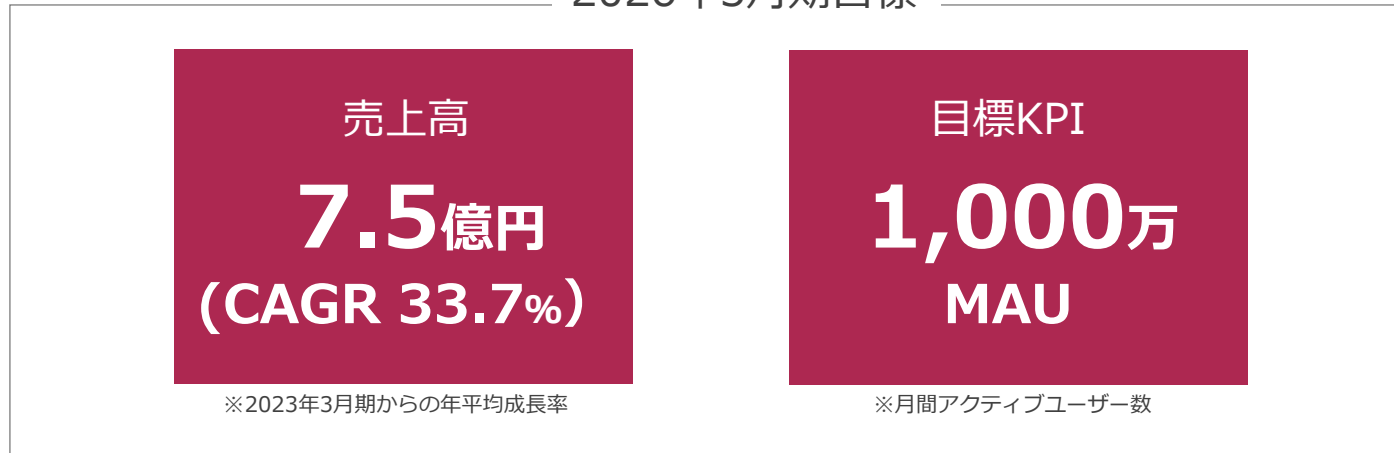
- 売却やリフォームといった不動産関連の周辺領域へ展開  
自社リソースのほか、M&Aや資本業務提携等の手段も積極的に活用

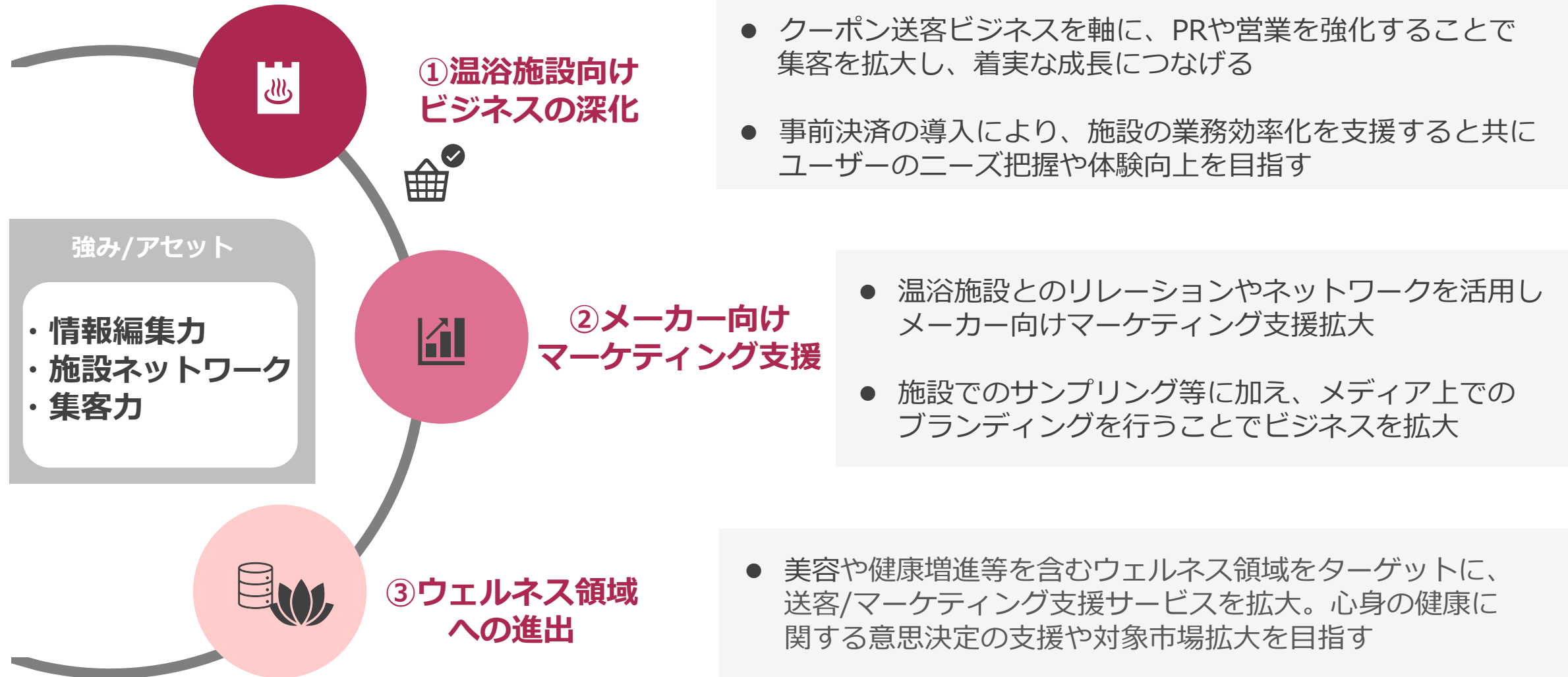
- 不動産事業者向け送客/DX支援サービスを拡充。テクノロジーで不動産市場に新たな価値を提供

## 温浴からウェルネス全般へ支援拡大

軸となるクーポン送客等の温浴施設向けビジネスの深化に加え、  
温浴施設ネットワークを活かしたメーカー向けマーケティング支援の強化、  
ユーザーの美容や健康に対するニーズ分析と活用の強化、送客提供サービスの拡充により、  
心身の健康に関する意思決定の支援と対象市場拡大に取り組む

2026年3月期目標





## グループ第3の事業の柱の創出

ライフスタイル領域×テクノロジーに関連する新規事業の創出に挑戦  
グループ第3の柱の創出に向け、新たな可能性を探る

2026年3月期目標

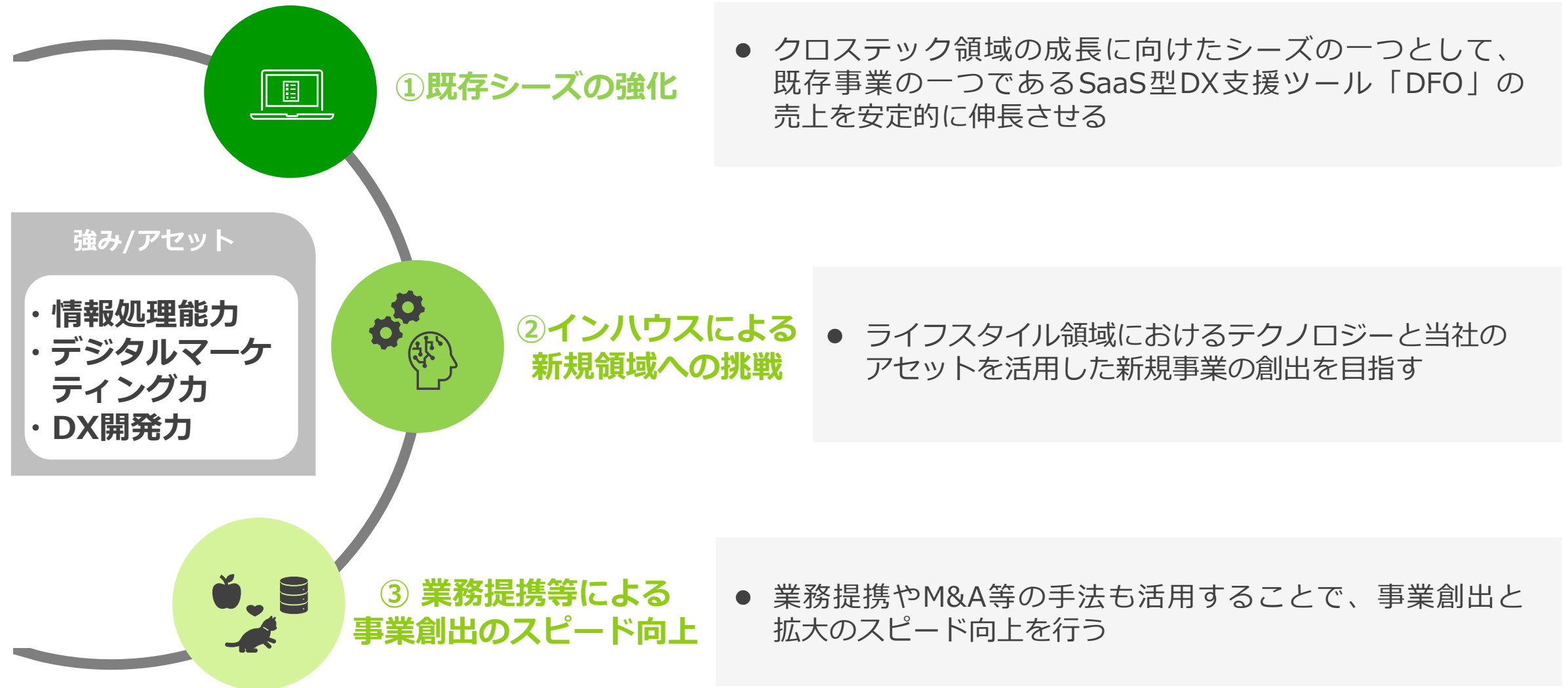
売上高  
**5.5億円**  
(CAGR 15.8%)

※2023年3月期からの年平均成長率

■ 目標KPI ■

新しい軸となる事業を  
クロステック領域の中から  
期間内に創出



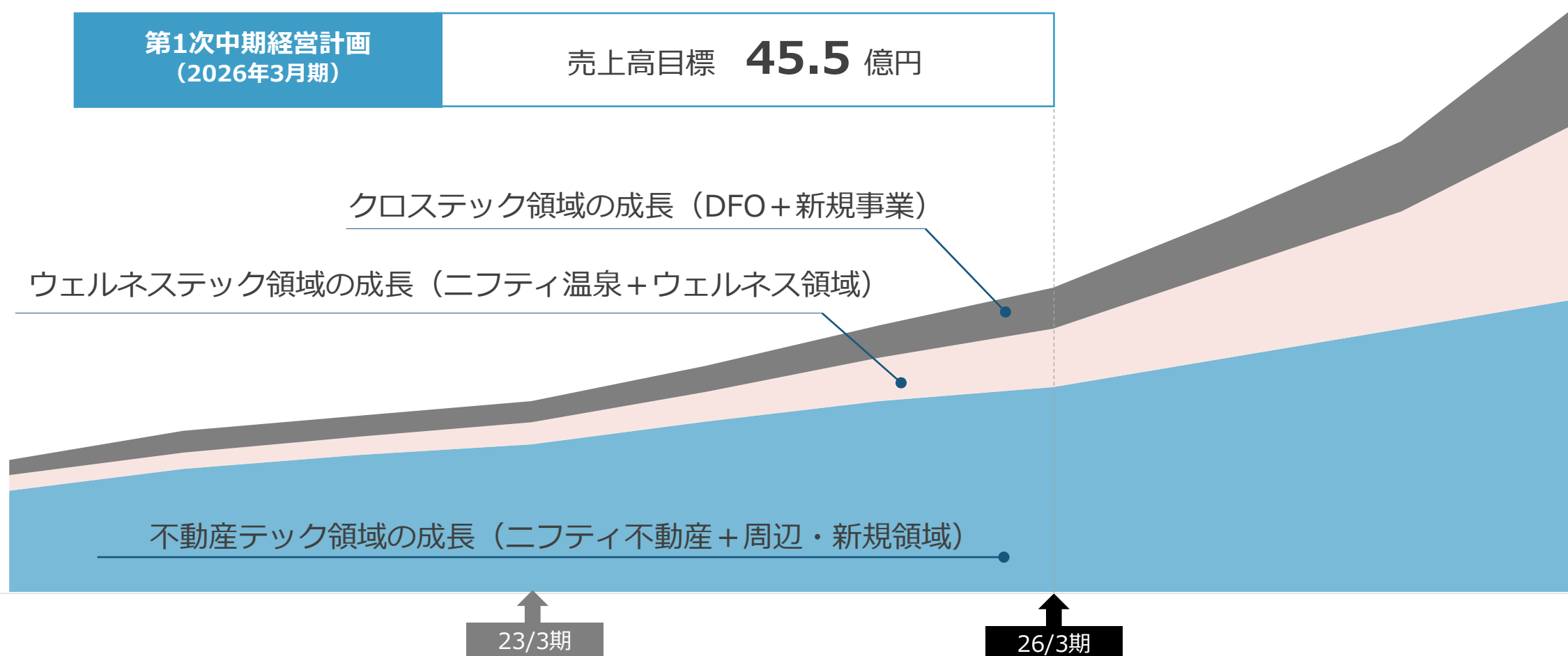


# 長期ビジョンのイメージ

中長期的には売上高 **100** 億円規模の企業成長を目指す

第1次中期経営計画  
(2026年3月期)

売上高目標 **45.5** 億円



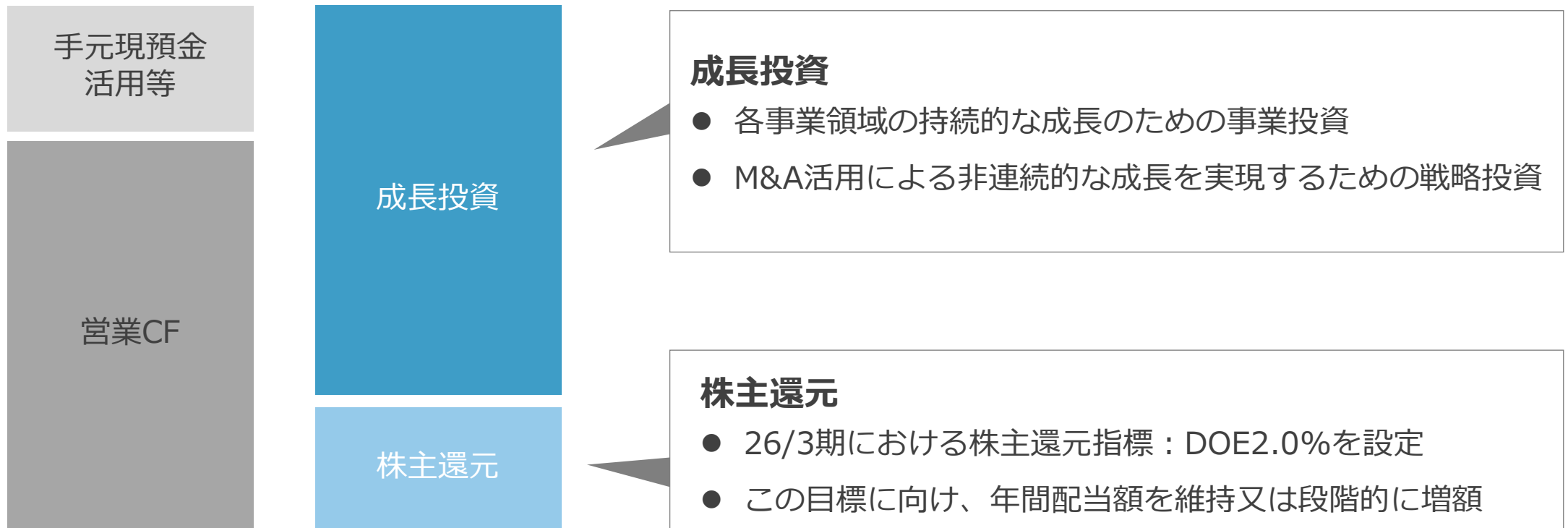
# 中期経営計画

## ④財務戦略

# キャピタルアロケーション

企業価値向上に向けて、キャッシュフローを成長投資と株主還元へ適切に配分  
26/3期のROEは11%以上を目指す

## ■ 24/3期～26/3期のキャピタルアロケーション



※DOE:「株主資本配当率」Dividend on equity ratioの略

# 株主還元

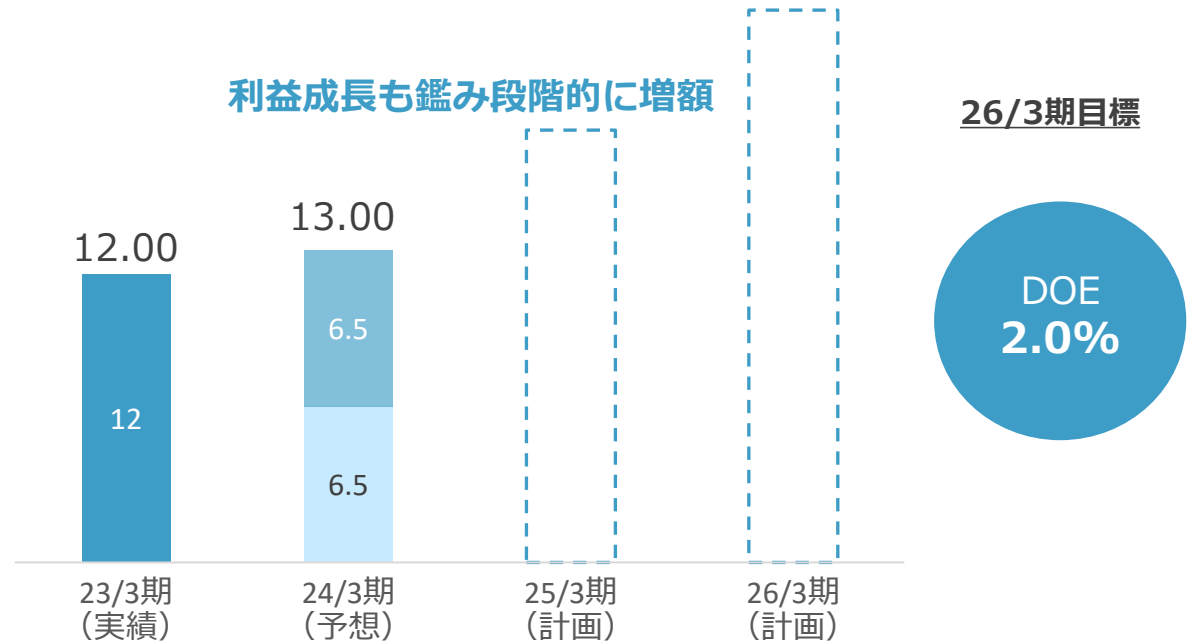
## 利益配分に関する基本方針

中長期的な企業価値の向上に必要な投資を推進しつつ、安定的・継続的な株主還元を実施



■ 1株当たり配当金の推移（円）

■ 中間 ■ 期末



# 中期経営計画

## ⑤人材・組織に対する取り組み

# 人材・組織に関する取り組み

## 人材・組織戦略

当社ミッションの実現を目指し、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

### 組織環境

中期経営計画実現に向けた組織カルチャーの醸成

### 働き方

ワクワクしながら楽しんで仕事ができる  
職場・働き方へのシフト

### 採用育成

組織と個人がともに成長できるような  
仕組みの構築

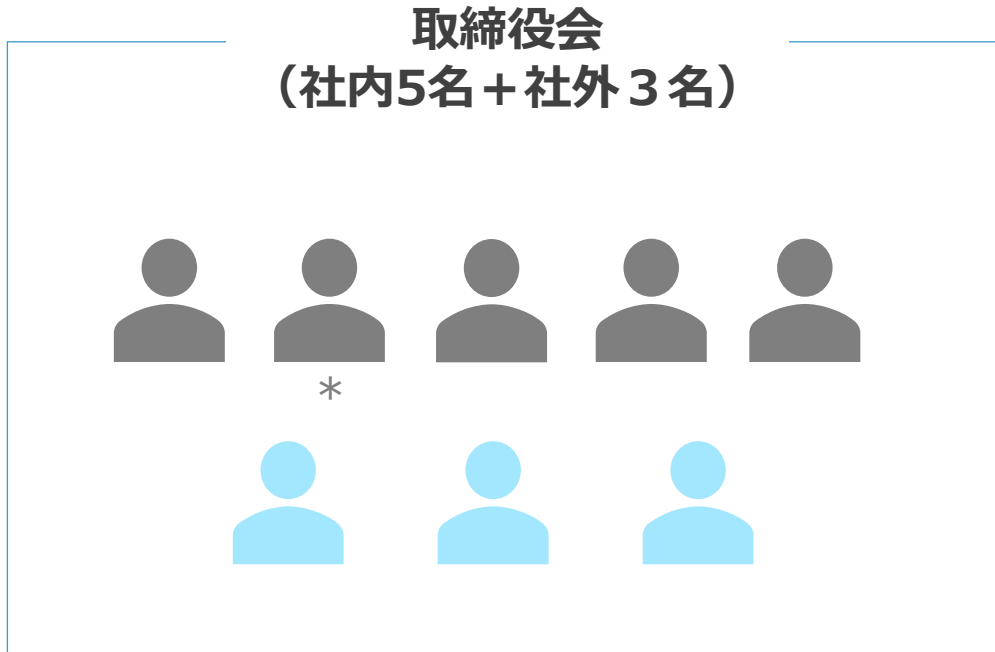
当社ミッションである

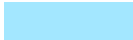
誰もが「暮らしの主人公」  
になる世界を実現する。

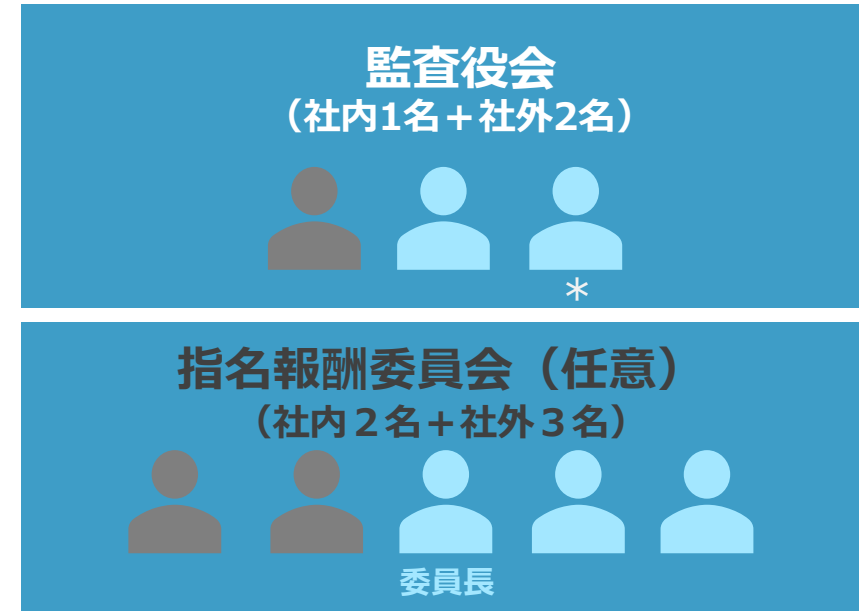
## コーポレート・ガバナンス体制の強化

2023年3月期より社外取締役を増員し、ガバナンス体制の強化を実現

- 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)
- ダイバーシティ推進を踏まえた女性役員比率



 = 独立社外役員    \* = 女性役員





## サステナビリティ基本方針

サステナビリティを巡る課題認識の取り組みの一環として、基本方針を策定

### ■ 事業活動を通じた社会課題の解決

- ・ より良いサービスの提供・創出により、事業を通じた社会課題の解決に取り組みます

### ■ 人材の多様性の尊重と働きがいの向上

- ・ 多様性の尊重と共に、一人ひとりの成長・活躍や働きやすさを促進する環境整備に取り組みます

### ■ 公正かつ透明性の高い経営の実現

- ・ 社会課題の解決と企業価値向上に向けて、公正かつ透明性の高い経営を目指します

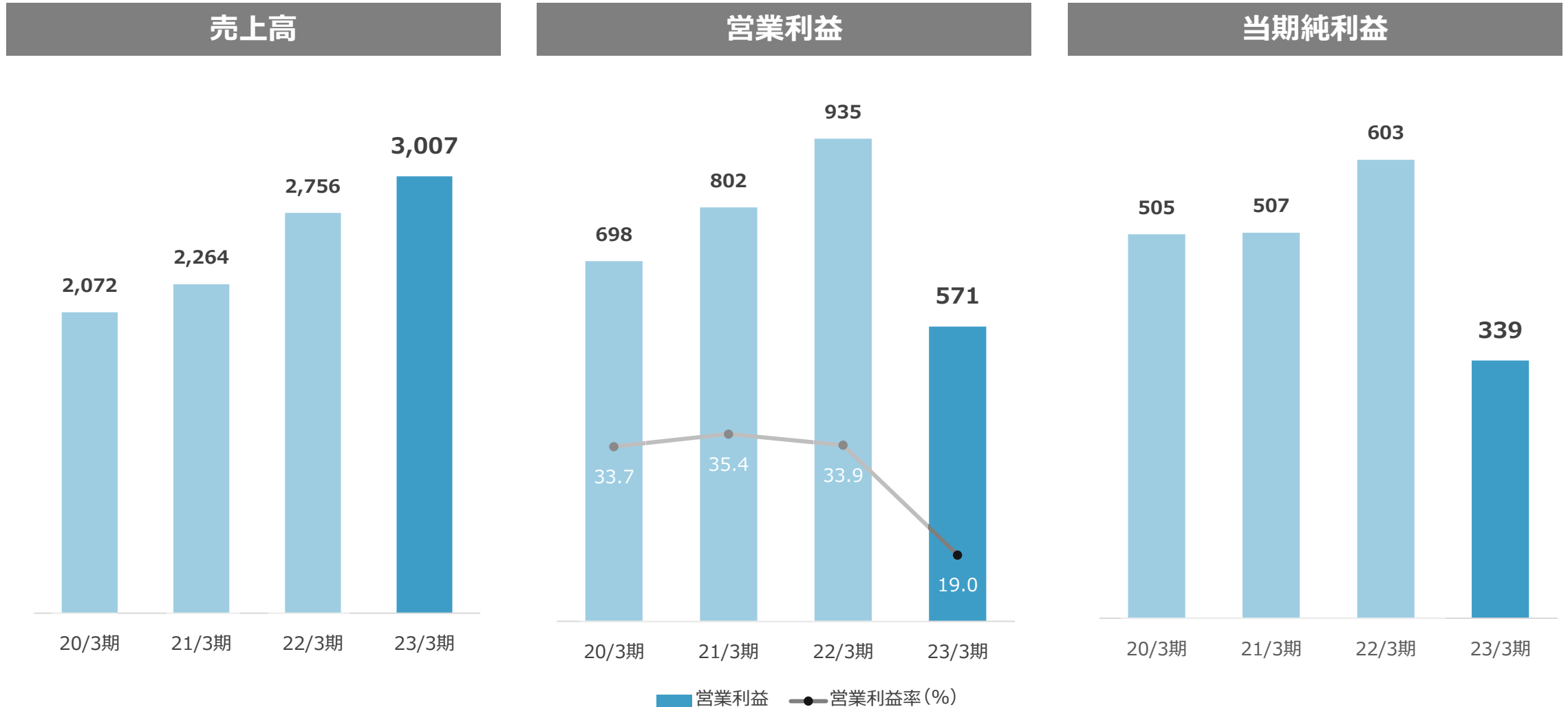
# Appendix

■ 会社名	ニフティライフスタイル株式会社
■ 所在地	東京都新宿区北新宿二丁目21番1号 新宿フロントタワー
■ 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	12億5,920万円※ <small>※2023年3月末時点</small>
■ 従業員数	64名（6名）※ <small>※2023年3月末時点 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Tryell

# 業績推移

売上高は順調に成長。23/3期は成長投資を実施したこと等により増収減益

(単位：百万円)



## 2023年3月期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

		23/3期 期末	22/3 期末	増減額
<b>流動資産</b>	<b>合計</b>	<b>4,736</b>	<b>4,382</b>	<b>354</b>
	現預金	4,206	3,891	315
	売掛金	504	477	26
	その他	26	13	12
<b>固定資産</b>	<b>合計</b>	<b>563</b>	<b>585</b>	<b>△21</b>
	ソフトウェア	292	264	28
	のれん	92	135	△43
	その他	178	185	△6
<b>資産</b>	<b>合計</b>	<b>5,300</b>	<b>4,967</b>	<b>332</b>
<b>負債</b>	<b>合計</b>	<b>547</b>	<b>577</b>	<b>△29</b>
<b>純資産</b>	<b>合計</b>	<b>4,753</b>	<b>4,390</b>	<b>362</b>
	資本金	1,259	1,250	9
	資本剰余金	1,175	1,166	9
	利益剰余金	2,313	1,974	339
	新株予約権	5	—	5
<b>負債・純資産</b>	<b>合計</b>	<b>5,300</b>	<b>4,967</b>	<b>332</b>

## ASO(App Store Optimization)

アプリストアにおいて、自社アプリの表示率を向上させることにより、アプリダウンロード数や利用ユーザー数を拡大する集客施策のこと。

## CRM(Customer Relationship Management)

顧客との関係を管理しながら、その関係を長期的に深めていく手法や施策のこと

## CAGR(Compound Annual Growth Rate)

複数年にわたる成長率から1年あたりの平均を求めた年平均成長率のこと

## DFO(Data Feed Optimization)

ECサイトなど多商材のWEBサイトで、WEB広告用の商品データを広告媒体ごとに最適化するための手法や取り組みのこと

## DX(Digital Transformation)

デジタルテクノロジーにより企業の収益構造の転換や新たな事業創造等を図る取り組みのこと

## MAU(Monthly Active Users)

WEBサイトやアプリ等において、月あたり1回以上の利用や活動があったユーザー数のこと

## SEO(Search Engine Optimization)

検索エンジンの検索結果において、自社サイトの表示順位を向上させることにより、サイト利用ユーザー数を拡大する集客施策のこと

## SaaS(Software as a Service)

提供者側のサーバーで稼働するソフトウェアをインターネット等を経由して、ユーザーが必要な機能のみを選択して利用できるサービスのこと

## UI(User Interface)

アプリケーションソフトウェアをユーザーが操作する方法のこと

## UX(User Experience)

サービス等の利用を通じてユーザーが得る体験のこと

## 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