

2027年3月期 第1四半期決算説明資料

2026年7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. 決算概要
3. 経営戦略に対する進捗
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。

中期経営計画



XPANSION 2030

2026年3月期～2030年3月期（5ヵ年）

VISION2030

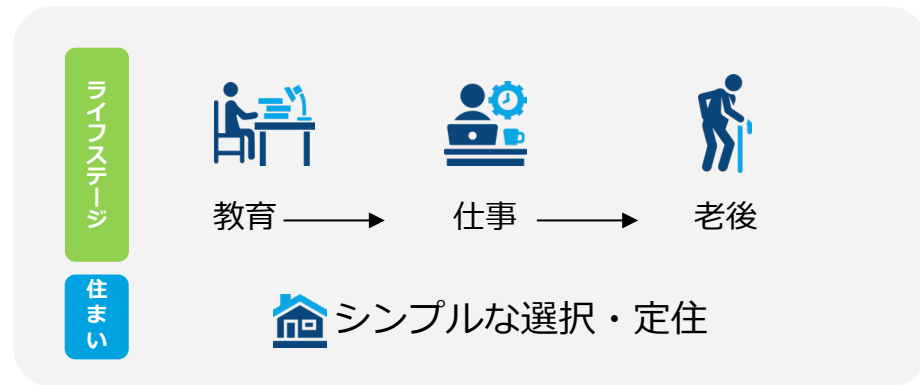
「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ



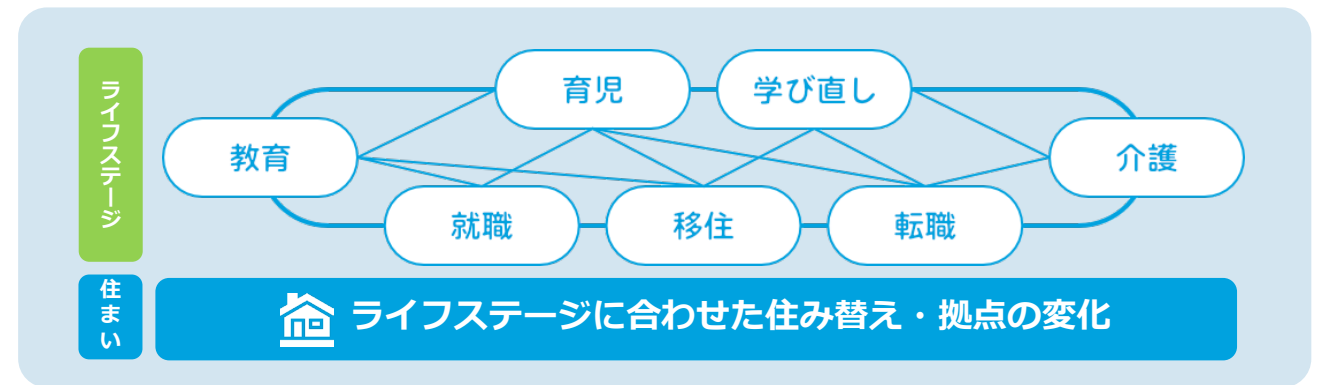
人生100年時代の意思決定

- 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



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



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



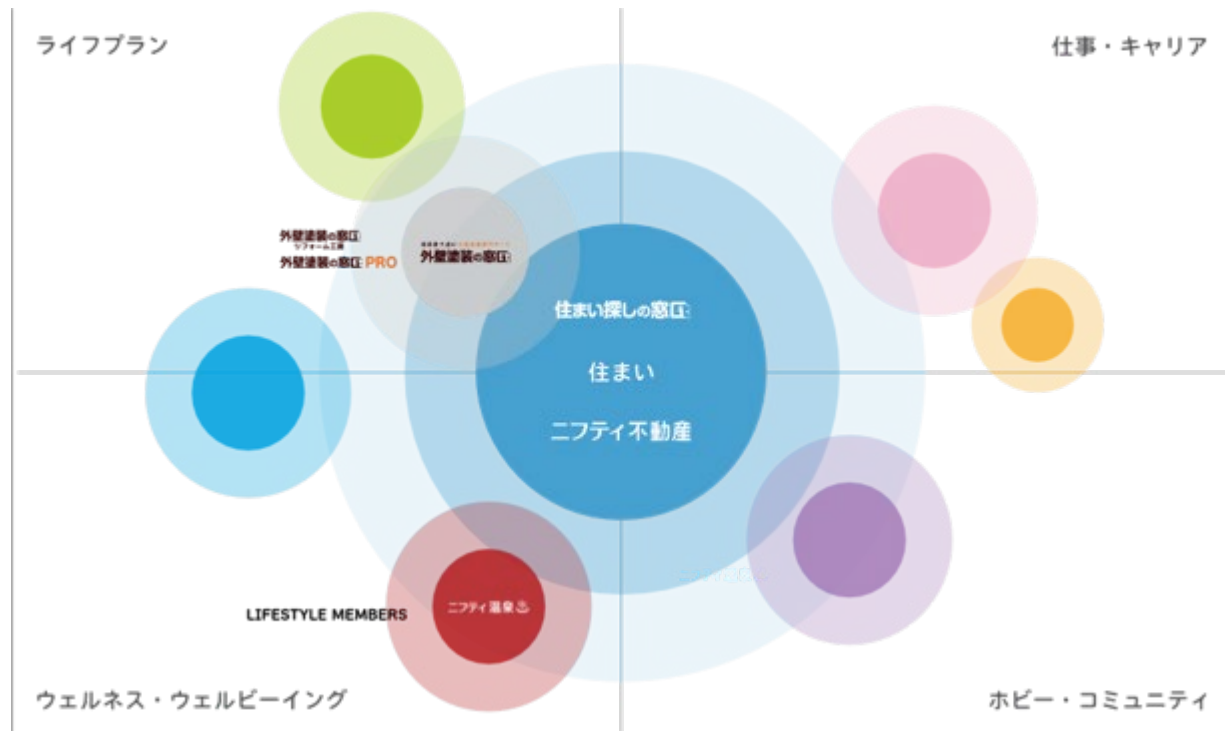
AIによる最適化

生成AI技術で自動的に
最適なプランを提案



事業領域の拡大

- 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、

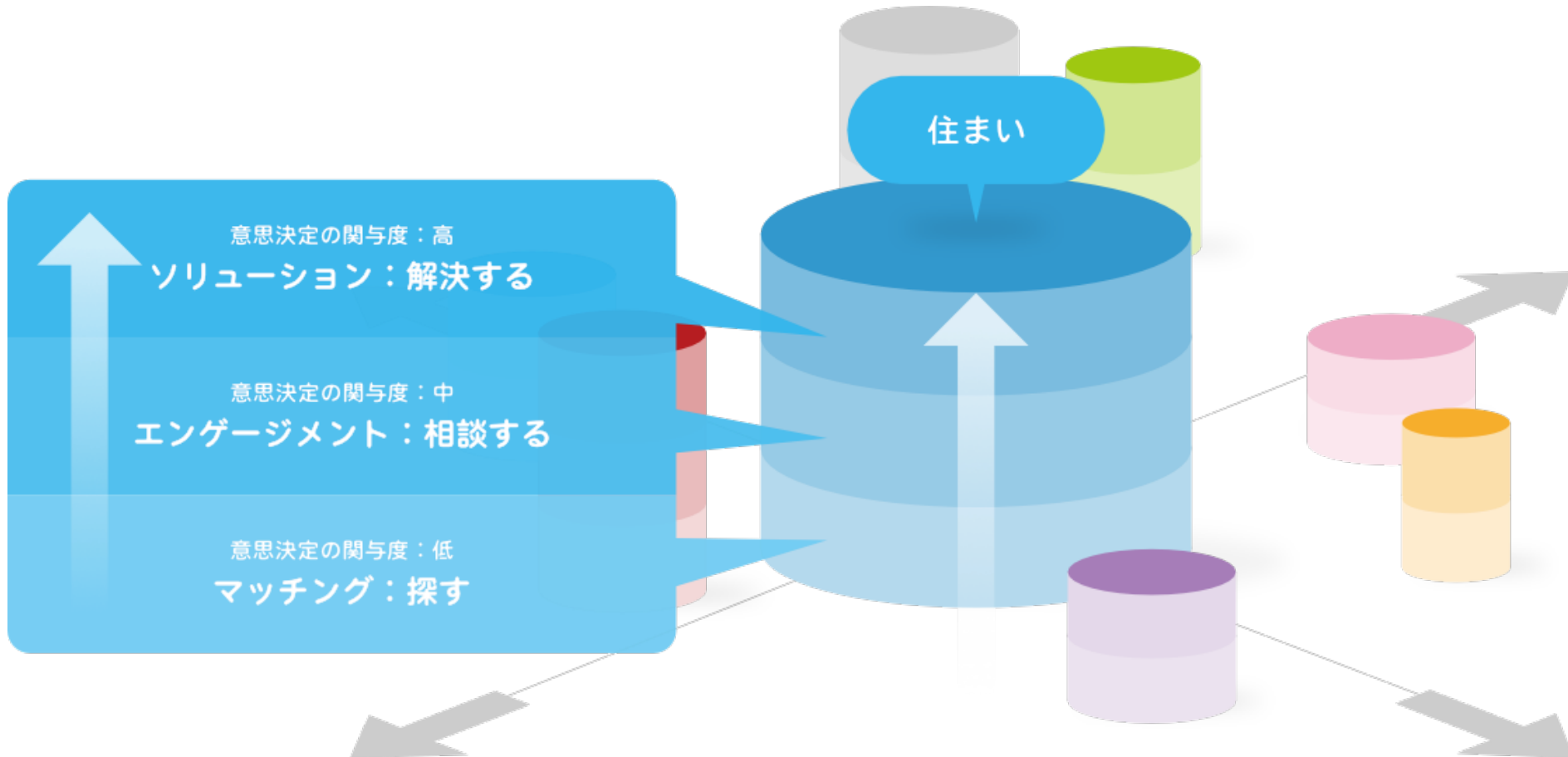
「ライフプラン」「ウェルネス・ウェルビーイング」

「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

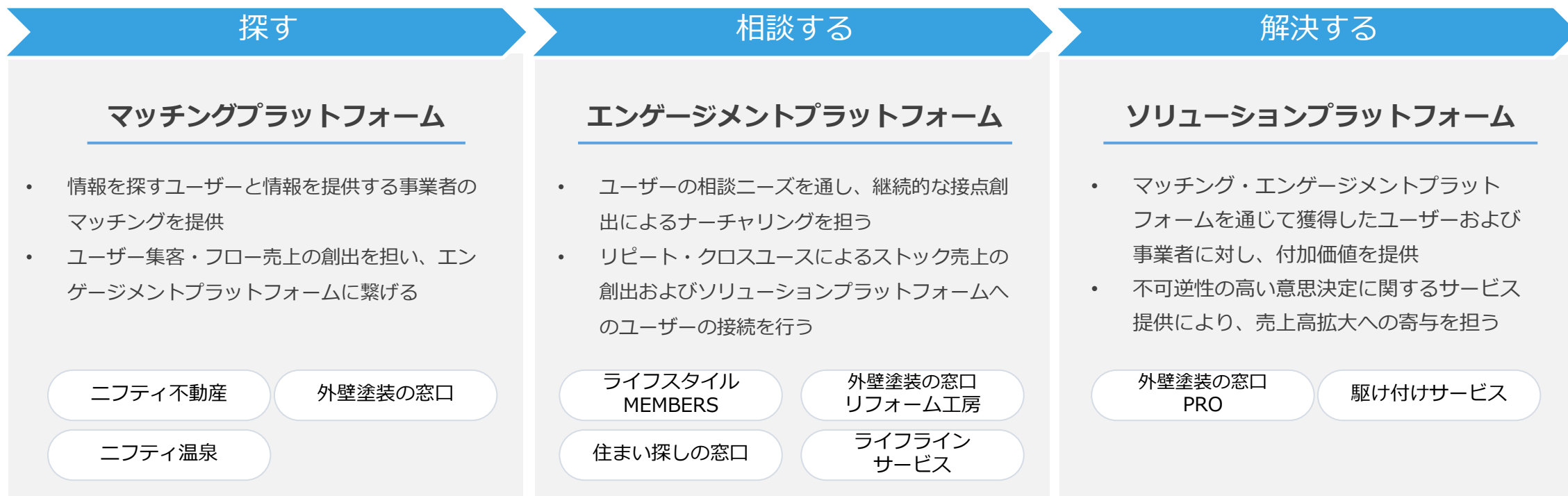
提供価値の拡大

- マatchingプラットフォームを通じた「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じた「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

- 各プラットフォームの役割と分類される既存サービスは以下の通り



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

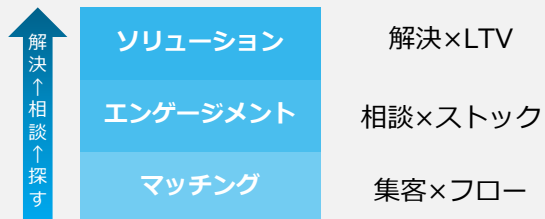
当社の競争優位性と目指す姿

- 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」への変化を目指す

人生100年時代の意思決定を支える LIFESTYLE PLATFORMERへ

当社の独自性

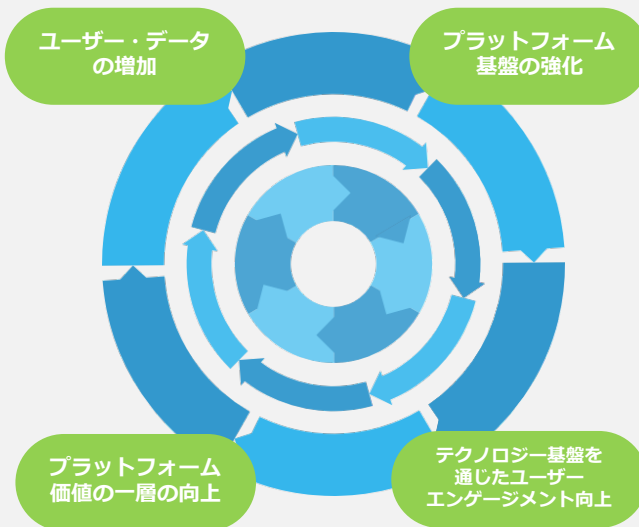
提供価値拡大によるポジショニング



経営共通基盤をベースとしたケイパビリティ

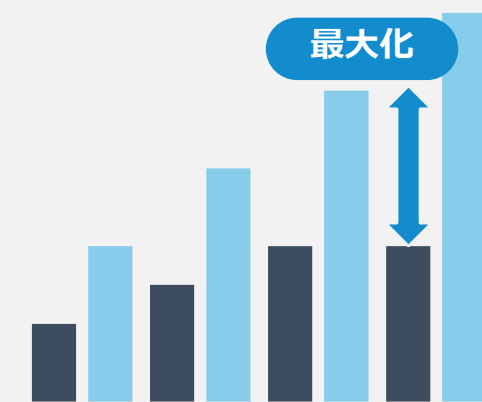


フライホイール効果の創出



LTV-CACの最大化

顧客生涯価値（LTV）と顧客獲得コスト（CAC）の差が最大化される収益構造へ



中期経営計画 定量目標（2030年3月期）

- 下記定量目標を掲げ、事業成長と株主還元のバランスを実現していく

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

IRにおける開示枠組みについて

- 当社の課題であるPER向上への働きかけを意識した構成へ

エクイティストーリー の設定	「人生100年時代の意思決定を支えるLIFESTYLE PLATFORMERへ」 というストーリーの提示
成長蓋然性向上への 働きかけ	経営戦略および事業戦略の解像度引き上げ
情報開示の在り方	経営戦略・事業戦略により直接的にリンクし、 継続的な情報開示が可能な定量指標の取り扱い

株価 = $EPS \times PER$ 、 $PBR = PER \times ROE$

⇒ $PER = 1/r-g$ の「 r 」と「 g 」により直接的に働きかけるIR開示枠組みへ

CHAPTER

決算概要



第1四半期のポイント

マクロ環境の影響や先行投資による利益面の押し下げがあった中、「人生100年時代の意思決定を支えるLIFESTYLE PLATFORMER」への変化に向けた成長領域の立ち上げと重要なアセットの獲得を実現

1. 外部環境の影響及びマーケティングの見直しと中長期の成長投資

- ・ニフティ不動産において、物価高や金利上昇による「購入領域」の需給への影響や、マーケティング施策の最適化に伴う一時的な獲得効率低下が発生。集客効率の改善やプロダクト改善を機動的に進めており、状況は良化傾向にある
- ・生成AI領域への成長投資を実行。1Q実績に影響しつつも将来の競争優位性を確立するプロセスとして推進

2. ドアーズ社 リフォームサービスの躍進

- ・ドアーズ社において、原材料高騰等のマクロ要因がある中、注力してきたリフォームサービスが大幅に成長。特に法人向けサービスの「外壁塗装の窓口 PRO」での営業戦略が実を結び、大型案件の受注に成功するなど業績に貢献
- ・個人向けサービスである「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」も順調に成長

3. 戦略的M&Aの実行による事業領域と提供価値の拡大

- ・不動産事業者とのネットワーク等のアセットを保有するレプリス社の完全子会社化を決定。これにより、従来の「お部屋探し支援」から「住まい全般の支援」への事業領域の拡大、「探す」から「相談する」「解決する」への提供価値の拡大により「XPANSION2030」の実現を加速

売上高
1,265百万円
YoY+**3.2%**

EBITDA
271百万円
YoY▲**18.9%**

営業利益
183百万円
YoY▲**19.0%**

2027年3月期 第1四半期 ： 連結損益計算書

- ニフティ不動産「購入領域」はマクロ面の影響やマーケティング不調の影響受けるも、ドアーズ社のリフォームサービスの貢献により、連結売上高は前年比プラスは維持

(単位：百万円)	2027年3月期 第1四半期（実績）	2026年3月期 第1四半期（実績）	YoY
売上高	1,265	1,227	+3.2%
売上総利益	864	940	▲8.1%
営業利益	183	226	▲19.0%
EBITDA	271	334	▲18.9%
経常利益	190	227	▲16.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	105	142	▲26.1%

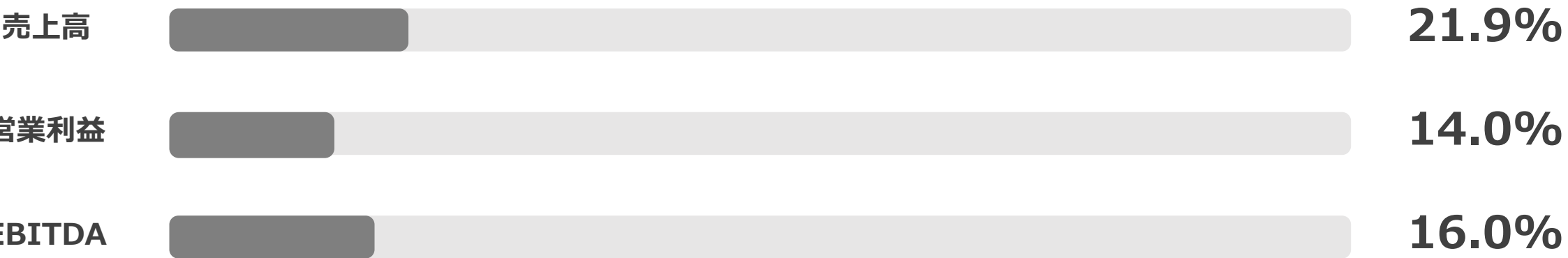
※EBITDA：連結営業利益に減価償却費及びのれん償却費を足し戻して算出

2027年3月期 通期業績予想に対する進捗状況

- 1Qの売上高の進捗率は、過去と比較すると、ほぼ同等な水準
- 一方、各利益段階では、利益率の高いニフティ不動産購入領域や生成AI等への成長投資が影響

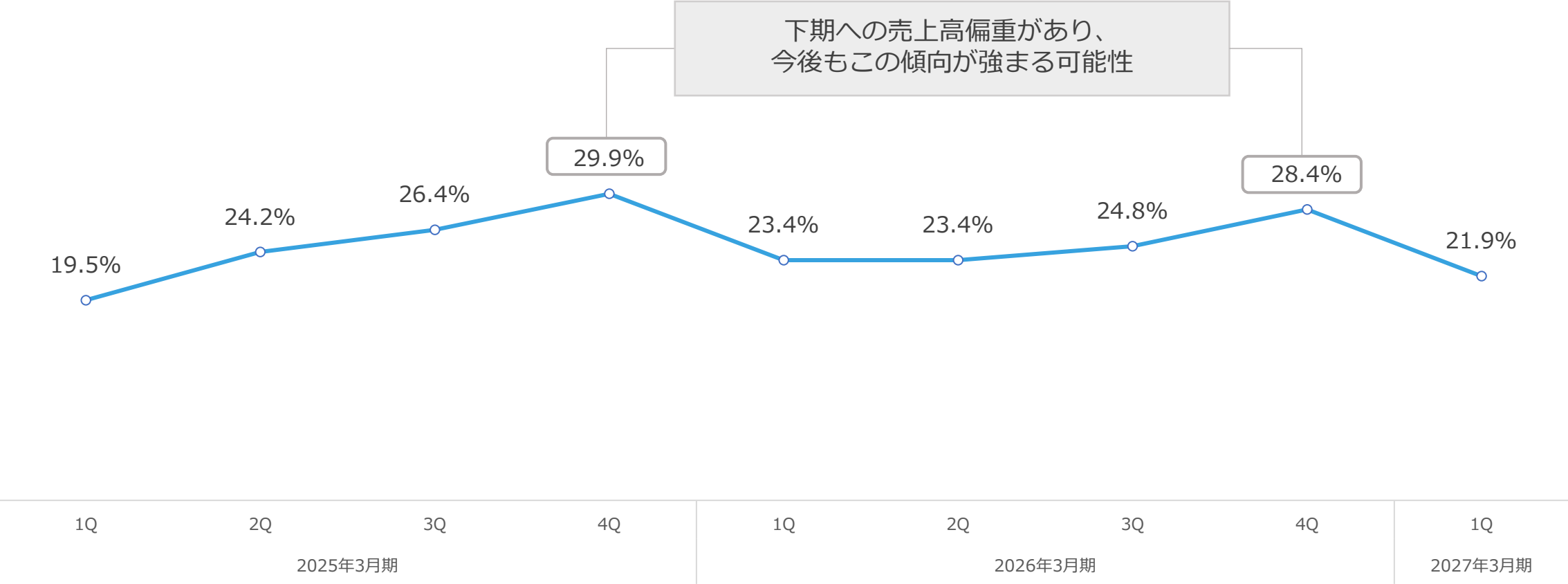
(単位：百万円)

	27/3期 通期予想	27/3月期1Q実績	進捗率	参考：前年1Q実績	参考：前年進捗率
売上高	5,790	1,265	21.9%	1,227	23.4%
営業利益	1,313	183	14.0%	226	19.0%
EBITDA	1,699	271	16.0%	334	21.1%



今後の進捗見通し

- 過去の売上高進捗率では、下期に季節的な偏重がある。これはニフティ不動産の「賃貸領域」の収益が第4四半期に偏るため
- レプリス社の子会社化の影響で下期への季節偏重が加速する見通し



※過去の通期売上高に対する四半期別売上高進捗率、および2027年3月期通期目標に対する1Q売上高進捗率

CHAPTER

経営戦略に対する進捗



第1四半期における進捗

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

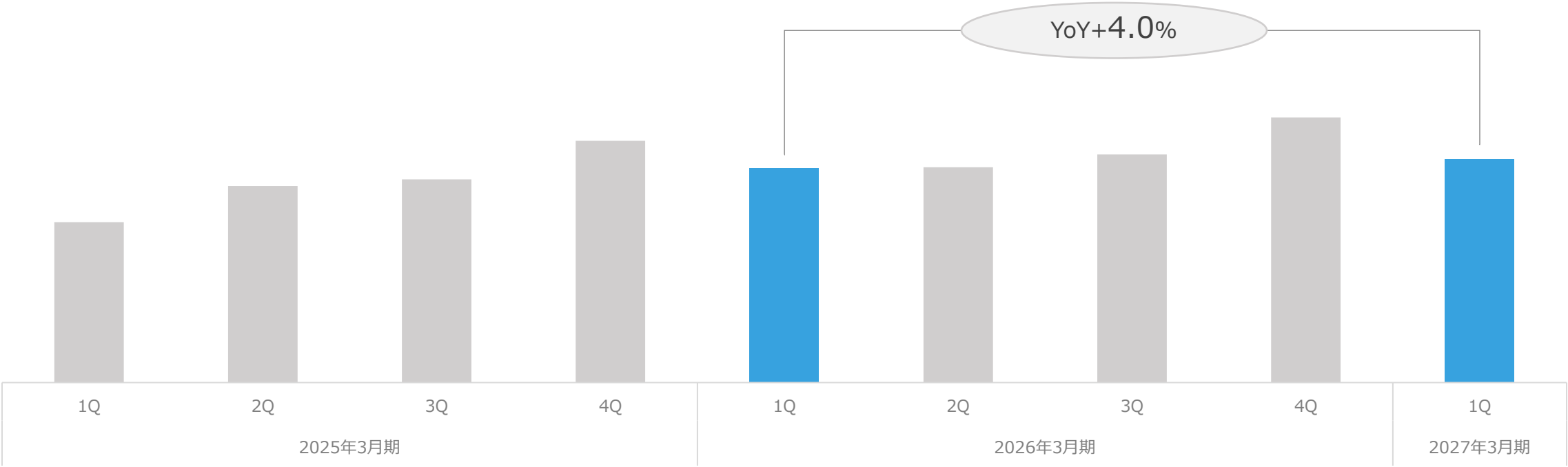
VISION 2030 「人生100年時代の意思決定」を支える企業へ

①コアドメインの強化：住まいカテゴリーの売上推移

- 住まいカテゴリーの売上高は、ニフティ不動産の購入領域でのマクロ面での変化による需要減退や、マーケティング面での不調の影響があったものの、リフォームサービスが拡大したドアーズ社に牽引され、前年比+4.0%の成長

(単位：百万円)

	2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
住まいカテゴリー売上高	737	904	934	1,112	987	991	1,049	1,219	1,026

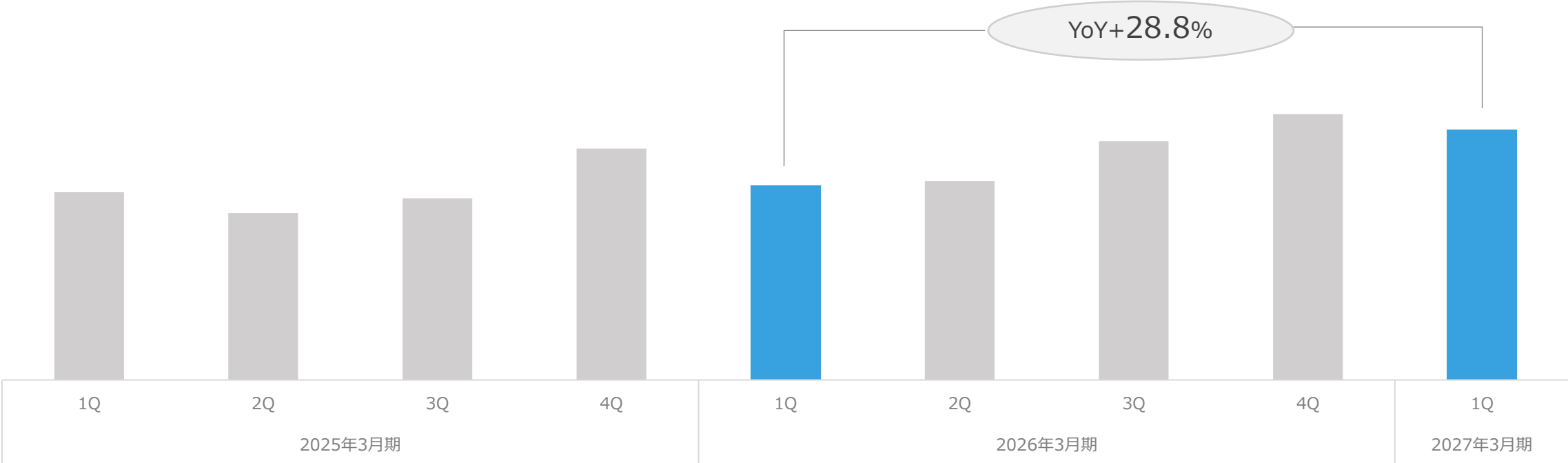


①コアドメインの強化：プラットフォーム集客力の継続的な強化

- マッチングプラットフォームにおける送客力の推移。当社のケイパビリティを表すKPI
- 今後は顧客への送客を行うだけでなく、クロスセル・リピートユースなどを通じてLTVの拡大を目指す

(単位：件)

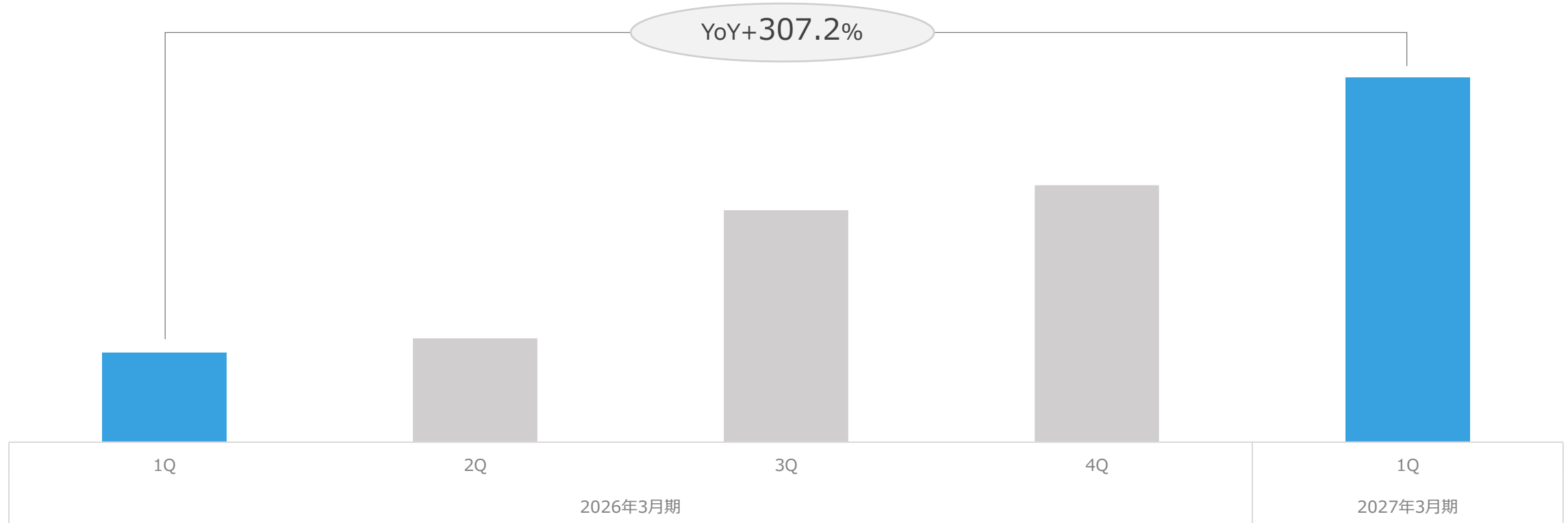
	2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
総送客数	225,631	200,694	218,233	277,914	233,741	238,874	286,839	319,349	301,086



①コアドメインの強化：「探す」から「相談する」「解決する」への提供価値拡大

- 昨年9月にドアーズ社が一般建設業免許を取得し、マッチングプラットフォームからエンゲージメントプラットフォーム及びソリューションプラットフォームへシフトする経営戦略が機能し始めている。当1Qではそのシフトが加速

エンゲージメント・ソリューションプラットフォーム売上高合計の推移



※エンゲージメントプラットフォームとソリューションプラットフォームの売上高合計：
「外壁塗装の窓口 リフォーム工房・PRO」、「住まい探しの窓口」、「ライフスタイルMEMBERS」売上高合計

①コアドメインの強化：提供価値の拡大におけるドアーズ社の成長

- マッチングプラットフォームである「外壁塗装の窓口」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である「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」「外壁塗装の窓口 PRO」へ経営の軸足をシフト

マッチングサービス＋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

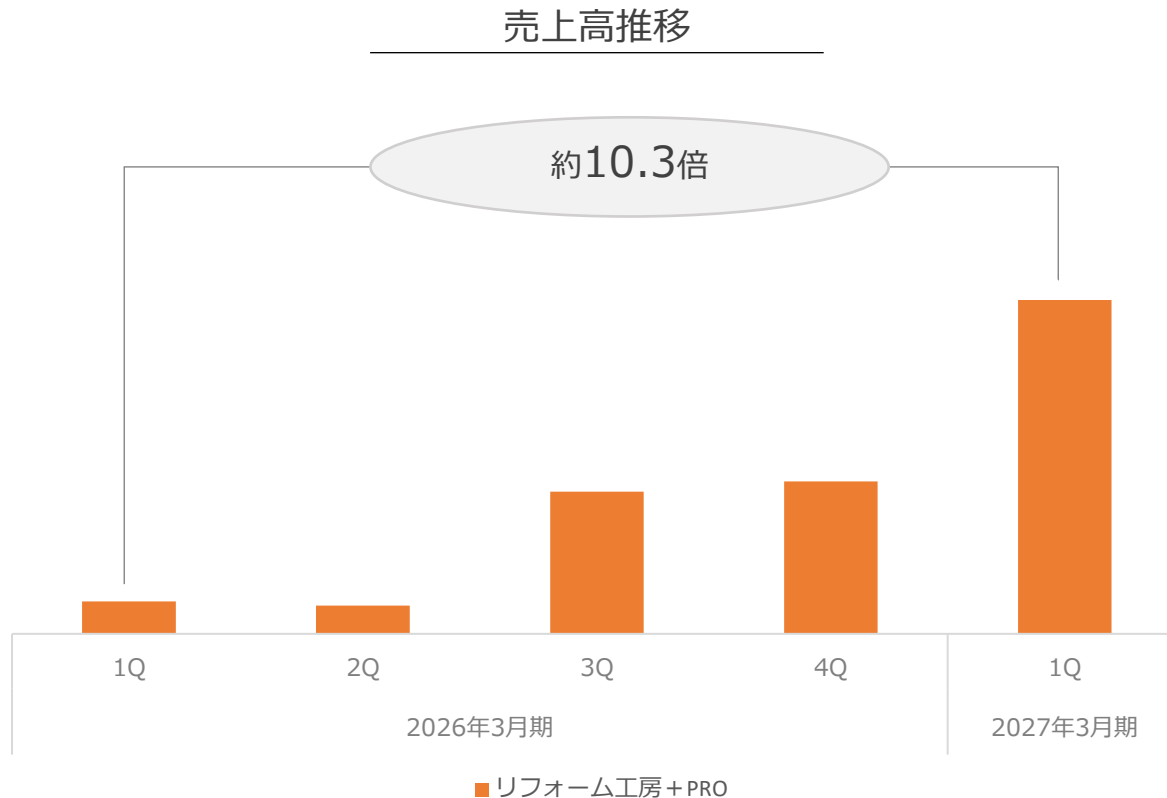
■対象不動産： 低層マンション・アパート・ビル など

■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

①コアドメインの強化：提供価値の拡大におけるドアーズ社の成長

- リフォームサービスの売上高はYoY 約10.3倍で成長。特に「外壁塗装の窓口 PRO」の営業戦略が奏功し大型案件を受注



■ 「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」は順調に成長

- ✓ マatchingプラットフォームである「外壁塗装の窓口」との集客シナジーおよび加盟店数の増加により「外壁塗装の窓口 リフォーム工房」の売上高は順調に成長。
今後も継続した成長が見込まれる

■ 「外壁塗装の窓口 PRO」で大型案件の受注が実現

- ✓ 法人向けサービスである「外壁塗装の窓口 PRO」で営業戦略が奏功し、2026年4月に大型案件の受注に成功
- ✓ この事例を活用し、再現性の高いビジネスとしての確立を目指す

②経営共通基盤整備：「お部屋探し支援」から「住まい全般支援」への非連続的な事業領域の拡大

- 経営戦略「『お部屋探し支援』から『住まい全般支援』への領域拡大」に基づいた打ち手は順調に進展
- 1Qの進展としては、レプリス社の子会社化を決定。ライフライン領域への事業領域の拡大を実現

レプリス社の株式取得の決定



ドアーズ社とキンライサー社の業務提携

住まい全般支援の拡大



■ M&A：レプリス社の株式取得の決定

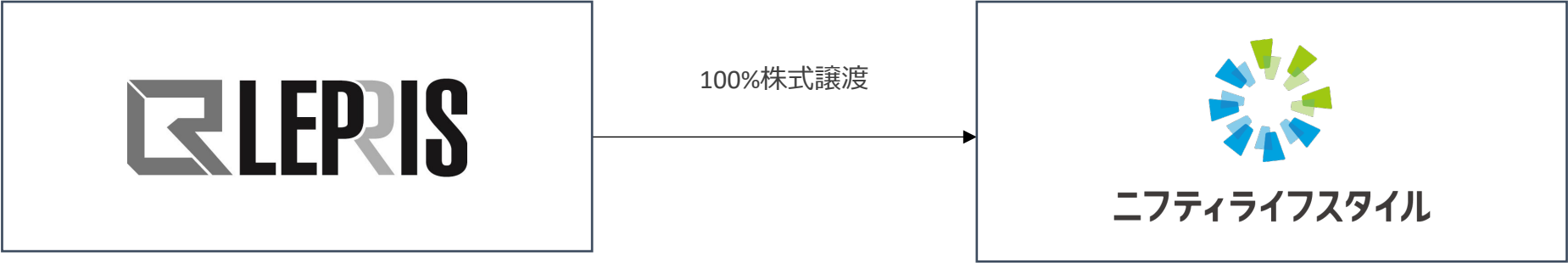
- ✓ レプリス社の全株式取得を決定。8/14 子会社化を想定
- ✓ お部屋探しのみならず、電気・インターネット等のライフラインへの領域拡大を加速

■ ドアーズ社とキンライサー社の業務提携の開始

- ✓ 「外壁塗装の窓口」等を提供する連結子会社ドアーズ社と、キンライサー社が業務提携を開始
- ✓ 外壁のみならず、給湯器等の住まいのメンテナンスにカバー範囲を拡張。ユーザーへの暮らしに関わる一元的な相談窓口を提供

②経営共通基盤整備：「お部屋探し支援」から「住まい全般支援」への非連続的な事業領域の拡大

- ライフラインを提供する対象会社の子会社化によって、「お部屋探し支援」から「住まい全般支援」への領域拡大を加速



■ 対象会社	レプリス株式会社
■ 取得価額	16.6億円
■ 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
■ 株式授受予定日	2026年8月14日
■ 連結業績への影響	2027年3月期第2四半期より当社財務諸表に連結予定

②経営共通基盤整備：「お部屋探し支援」から「住まい全般支援」への非連続的な事業領域拡大

- 8,000店舗も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を行うレプリス社の子会社化は、当社戦略に大きく寄与する見込み

対象会社 会社概要

■ 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
■ 代表者	要海 勇紀
■ 住所	大阪府大阪市西区南堀江1-7-4
■ 従業員数	25名
■ 財務数値	売上高 : 577百万円 営業利益 : 131百万円 (※2026年1月期)

対象会社の特徴

競合優位性

- ✓ **8,000店舗もの不動産事業者ネットワーク**に基づく、「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

事業特性

- ✓ **高品質なサービス対応**で、入居者のライフスタイルの変化に合わせたキメ細やかな対応が可能

定量情報

- ✓ **営業利益率、EBITDAマージンは20%強**と高く、当社のインオーガニック戦略に適合

②経営共通基盤整備：生成AI等テクノロジーの活用の加速

- 生成AI等テクノロジーの活用も進展。連結子会社GiRAFFE & Co.社と当社DFOでのテクニカルAIOコンサルティングを開始
- ACSHU社とパートナーシップによって、生成AIに「思いやり」を添えたソリューションの開発を進める

テクニカルAIOコンサルティング

テクニカル AIO コンサルティングサービス

ChatGPT・AI検索・AI広告・SEOに強く、商品データの土壌。

**AIが選ぶ時代の、
選ばれる商品データを。**

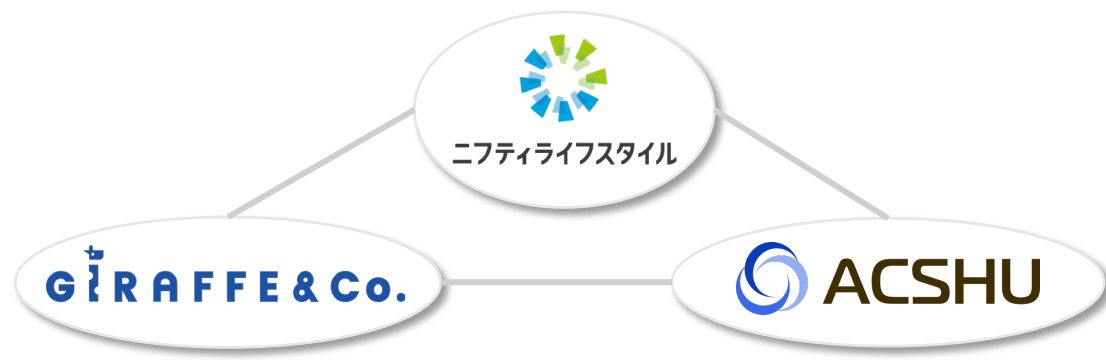
AIがあなたの商品を理解し、比較し、「おすすめ」できる状態へ。
商品データとページ構造を整え、AI広告・AI検索・SEOのどこでも効く
土台をつくるコンサルティングです。

商品データの無料診断 →

サービス詳細を見る



ACSHU社とのパートナーシップ



■テクニカルAIOコンサルティング

- ✓ 連結子会社GiRAFFE & Co.社のテクニカルSEOの知見と、当社DFO（データフィードツール）を融合し、AI広告・AI検索・SEO共通のデータ基盤を整備
- ✓ 難易度の高い「AIO×データフィード」の連携をこれまでの知見をもとに実現。「AI Readyな接客データ基盤」へ拡張することを支援

■ACSHU社とのパートナーシップ

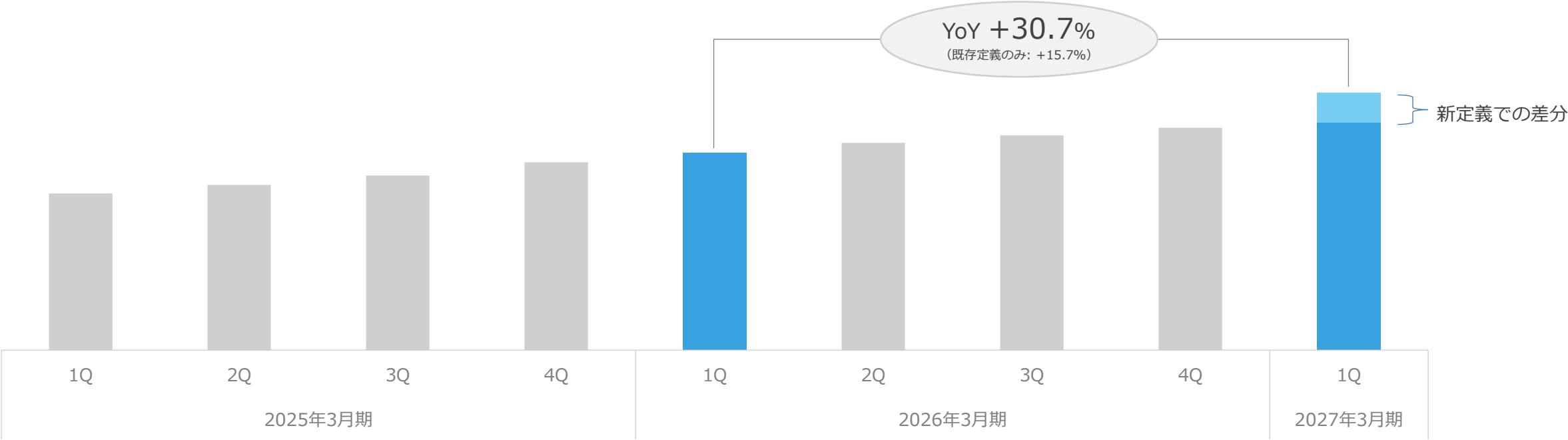
- ✓ 最先端AI技術を持つACSHU社と当社、子会社GiRAFFE & Co.社の3社間でのパートナーシップにつき合意
- ✓ 中期経営計画「XPANSION 2030」のもと「思いやり」を学習したAIソリューションの共同開発等、具体的なプロジェクトを本格始動

②経営共通基盤整備：ID基盤整備とメンバーシップビジネスの開始

- 「おふろパス」のサービスリリースも寄与し、ライフスタイルMEMBERS ID数は増加
- 今後もサービス拡充を通じた会員獲得を進める

(単位：ID)

	2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ライフスタイルMEMBERS ID数	968,355	1,021,093	1,079,756	1,160,857	1,217,692	1,281,168	1,327,001	1,374,397	1,591,050



第2四半期以降の取り組み

第2四半期以降の重要な取り組み

- 経営戦略概観については変わらず、コアドメインである住まいカテゴリーを中心とした戦略を推進する

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

✓ プラットフォーム集客力の継続的強化

- ・ コアとなるニフティ不動産については、獲得効率を重視したプロモーションの実施およびプロダクト改善を継続

✓ 住まいカテゴリーにおけるバリューチェーンの構築

- ・ 「お部屋探し支援」から「住まい全般支援」への領域拡大および提供価値の拡大を推進
- ・ 具体的にはドアーズ社のリフォームサービスの強化、レプリス社のバリューアップ等による住まいカテゴリー全体での独自のポジショニングを創出する

②経営共通基盤の整備

✓ ライフスタイルMEMBERSの拡大と繋がり創出

- ・ サービス拡充や機能拡大による会員数獲得を継続
- ・ 獲得した会員の属性に合わせた継続的な接点の創出や、住まいカテゴリーへの連携によるARPU拡大を目指す

✓ M&Aやアライアンスの継続的な実現

- ・ 案件ソーシングに注力し、次なるM&Aやアライアンスの実現に向けた推進を強化

✓ 生成AIを活用した事業発展

- ・ 「SUMAI発掘ナビ」のPoCなど、新規・既存事業への生成AI活用を加速

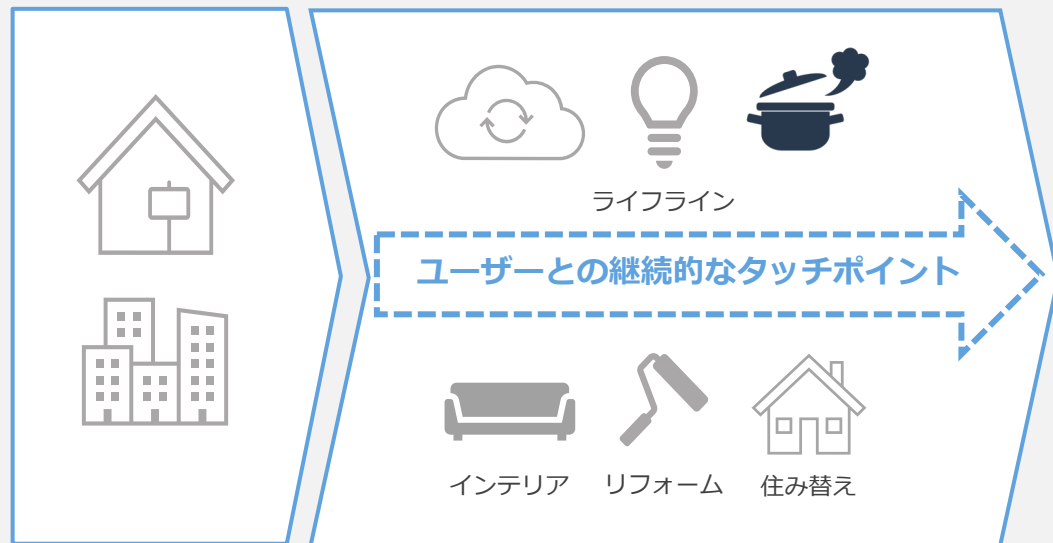
①コアドメインの強化：住まいカテゴリーにおける事業領域および提供価値の拡大

- 「お部屋探し支援」から「住まい全般支援」への事業領域拡大により、ユーザーとの継続的なタッチポイントを構築する
- コア事業から提供価値拡大事業（「探す」から「相談する」「解決する」）へのシフトへ

「住まい全般支援」への拡大

お部屋探し支援

住まい全般支援



お部屋探しを起点とし、「住まい全般」への支援を目指す。
これにより、ユーザーとの継続的なタッチポイントを構築し、
クロスセル等によりLTVの拡大を目指す

提供価値の拡大

提供価値の拡大

解決
する

外壁塗装の窓口
PRO

くらしあんしんサポート24

相談
する

外壁塗装の窓口
リフォーム工房

住まい探しの窓口

～お引越しが決まったら～

ライフラインの窓口

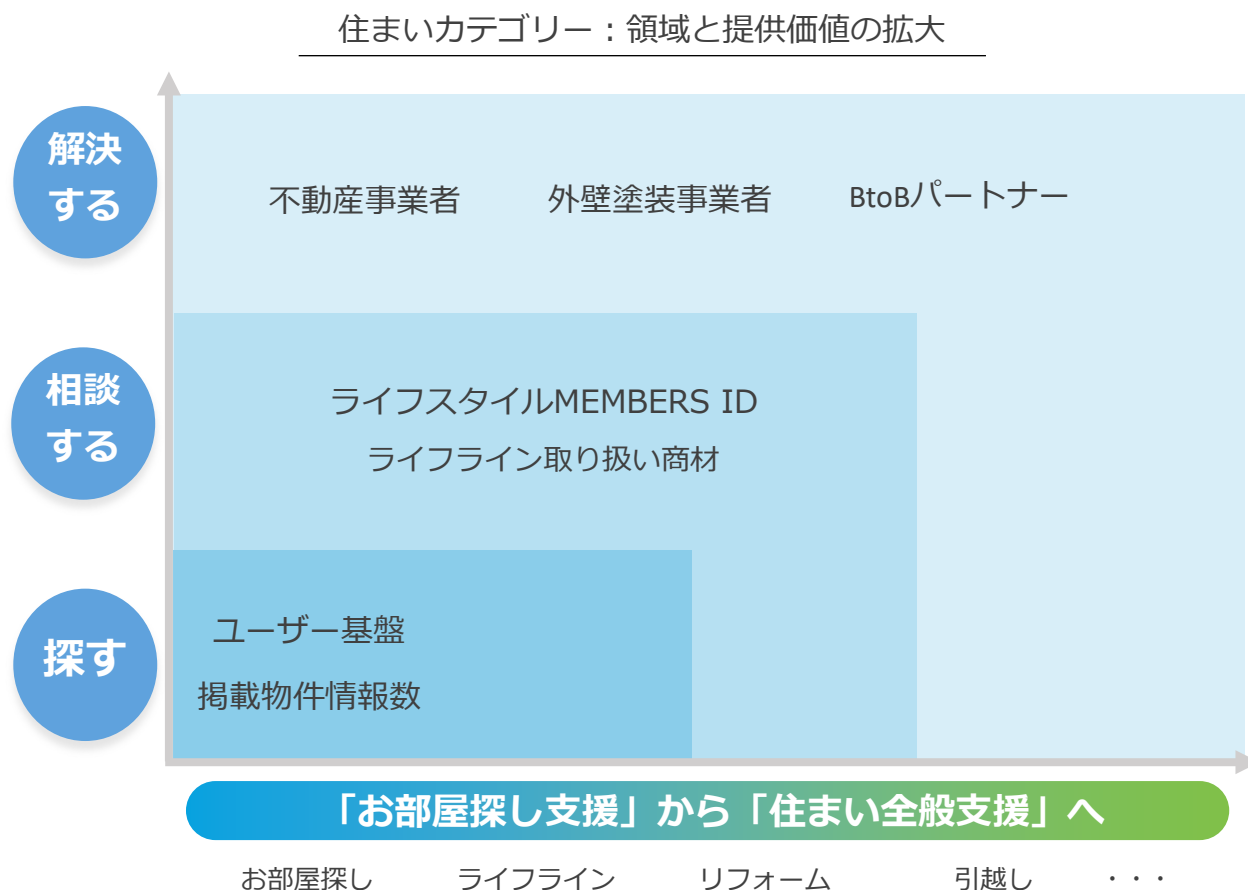
探す

ニフティ不動産

業界最大級の 外壁塗装専門サイト
外壁塗装の窓口

①コアドメインの強化：成長基盤となるケイパビリティの広がり

- 住まいカテゴリーにおいては、各領域における提供価値を実現するための情報量・データ基盤・ネットワーク網が着実に積み上がってきており、当社独自のケイパビリティを組成しつつある。今後もこうした成長基盤投資を継続する



解決する（ソリューション）

解決を実現する事業者とのネットワーク網

- ✓ ドアーズ社：5,952施工加盟店、B2Bパートナーの広がり
- ✓ レプリス社：8,000店舗に上る不動産事業者との取引接点

相談する（エンゲージメント）

相談を実現するエンゲージメント基盤の広がり

- ✓ ライフスタイルMEMBERS ID：159万ID
- ✓ 住まい探しの窓口：住まいに関わる情報発信・相談窓口

探す（マッチング）

探すを実現する情報量とマッチング技術

- ✓ ニフティ不動産：1,636万件の国内最大級の物件情報
- ✓ ニフティ不動産：累計アプリDL数 1,376万件

※ドアーズ社の施工加盟店数、ニフティ不動産のアプリDL数、掲載物件情報数は、2026年6月末時点の集計数値

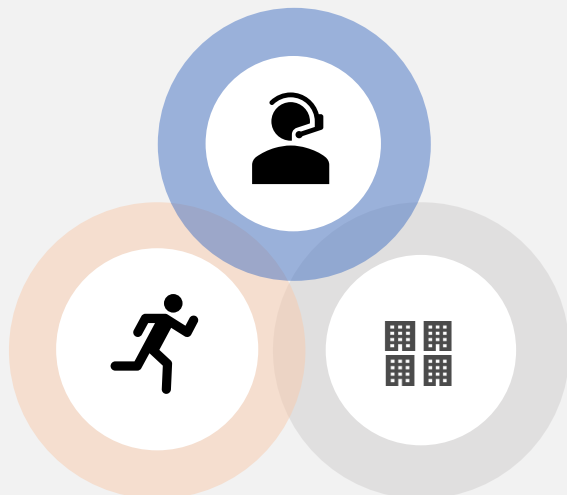
レプリス社に関する取り組み

- 「ライフライン取次サービス」「24時間駆けつけサービス」によるスタンドアローンでの取り組みに留まらず、「ニフティ不動産」や「外壁塗装の窓口 PRO」とのシナジー創出を目指す

スタンドアローンでの取り組み

01. ライフライン取次事業

顧客への対応力の高さ等を強みに
マーケットニーズ合わせて安定成長



02. 24時間駆けつけサービス

成長源泉とし、既存不動産事業者への
クロスセル等によるポジショニングの
形成

03. 更なる不動産事業者向けサービス

不動産事業者に寄り添ったサービスを
提供し連携を強化

住まいカテゴリーによる取り組み

ニフティ不動産

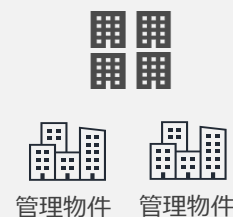


ユーザー
会員化



① 事業領域の拡大

ニフティ不動産のユーザーに対し、ライフラインをはじめとするレプリス社のサービスラインナップをクロスセル

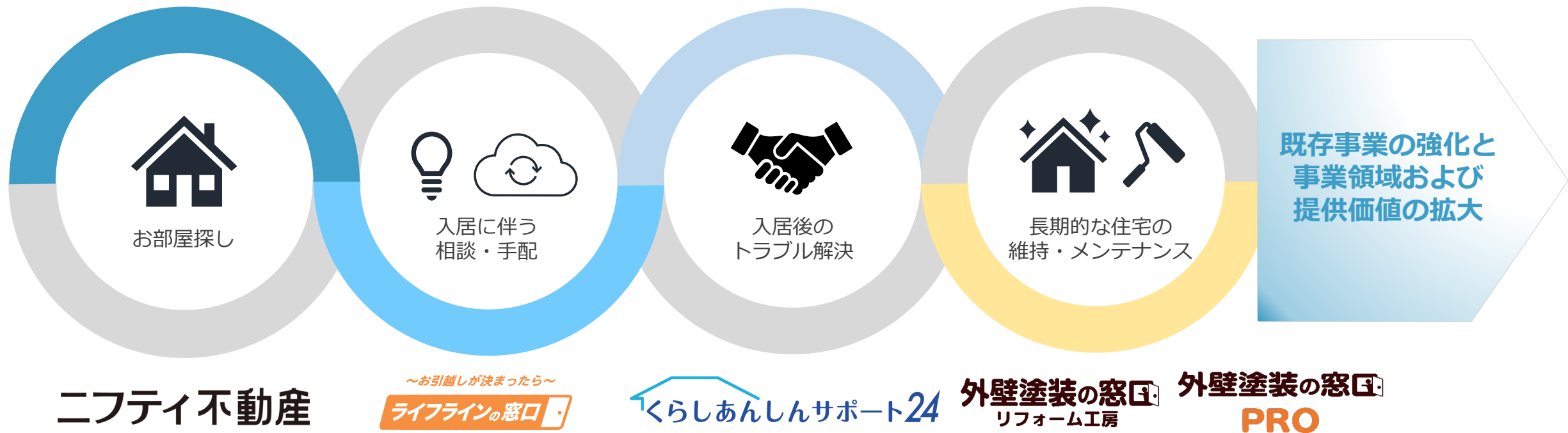


② 提供価値の拡大

レプリス社の有する不動産事業者ネットワークに対し、「外壁窓口の窓口 PRO」のリフォーム機能を提供

住まいにおける一気通貫でのサポート体制の実現

- ユーザーが住まいを「探す」段階から、入居に伴うライフラインの「相談・手配」、さらには入居後のトラブル解決や長期的な住宅の維持・メンテナンスに至るまで、住まいと日々の暮らしに関わる全ライフサイクルを一気通貫でサポートする強固な「LIFESTYLE PLATFORMER」としての価値提供体制が実現



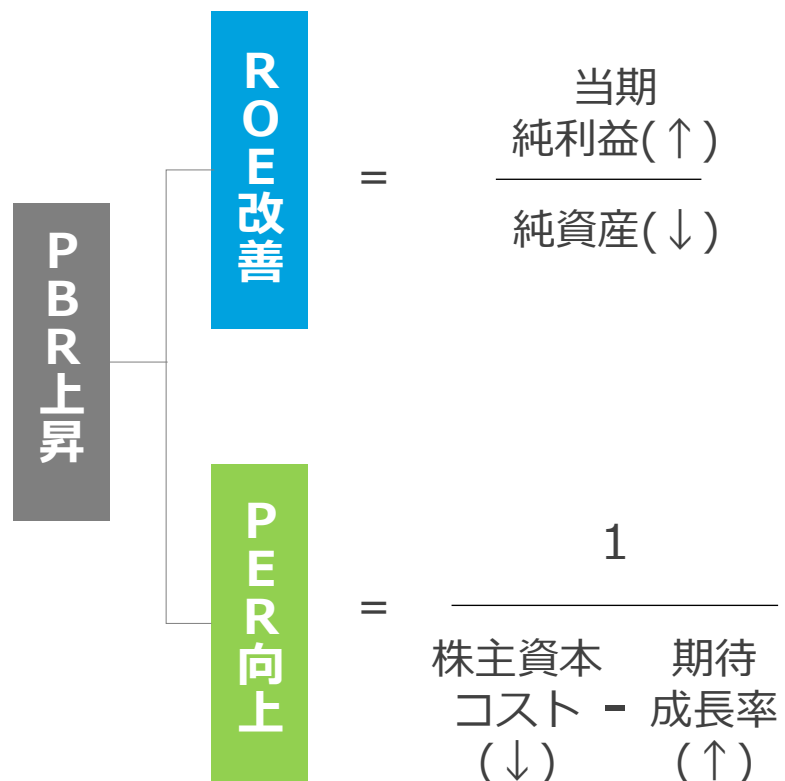
CHAPTER

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

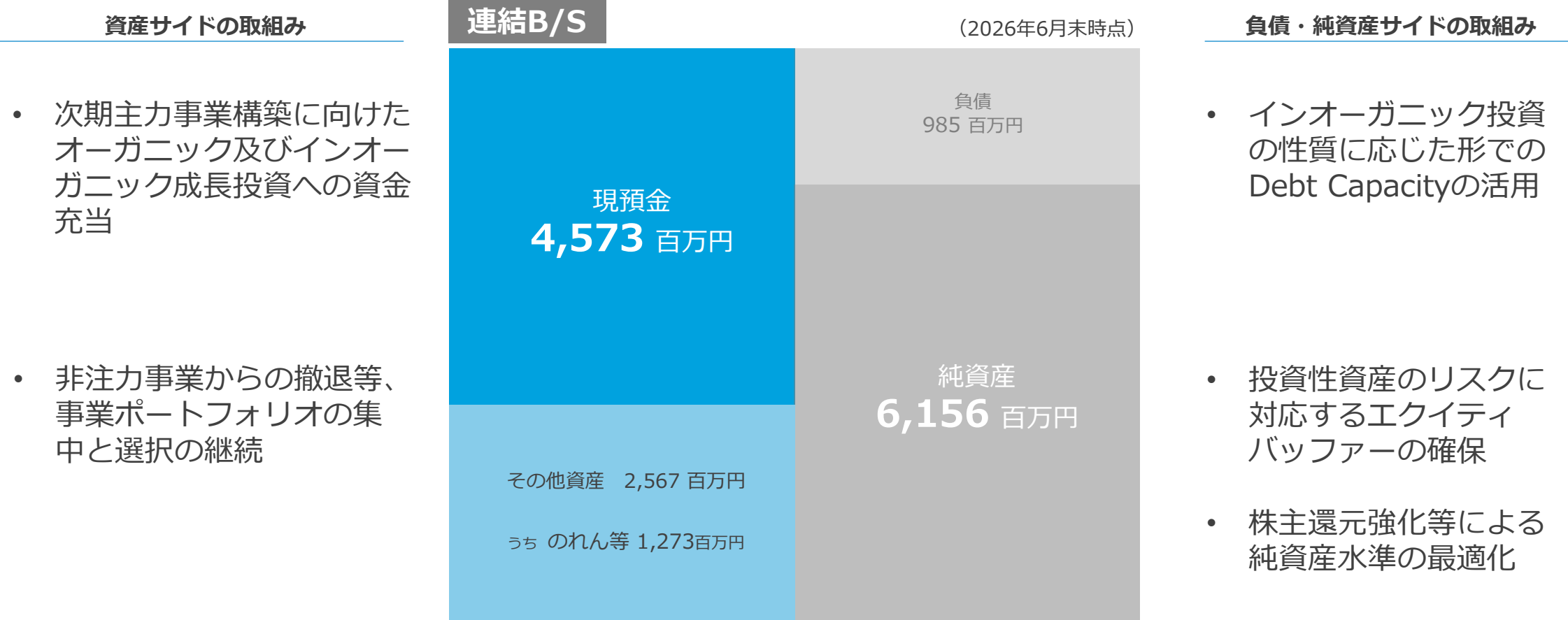


- マatchingプラットフォームの集客効率化とエンゲージメント・ソリューションプラットフォームの拡大により、LTV-CACの最大化を図る
- 手元現預金を成長投資や株主還元施策に充当し、資本効率を向上させる

- 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

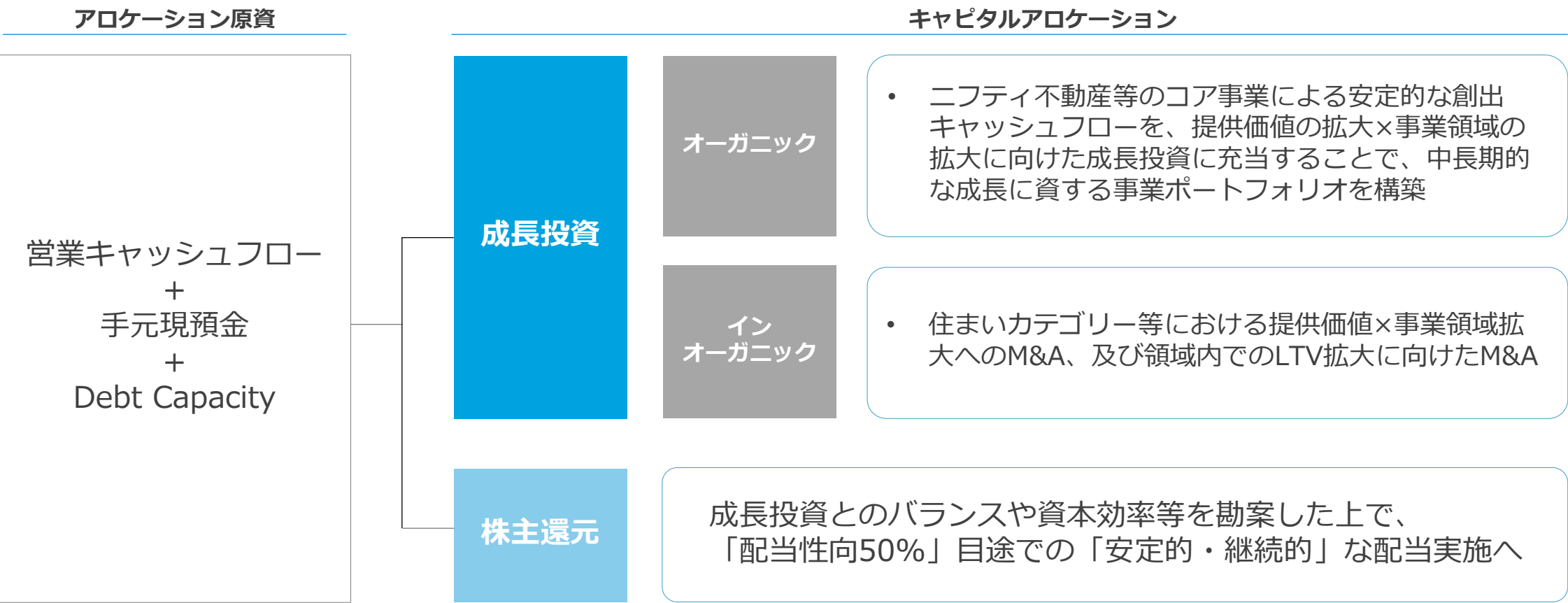
- 適切なキャピタルアロケーション等を通じ、連結バランスシートの最適化を目指す



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

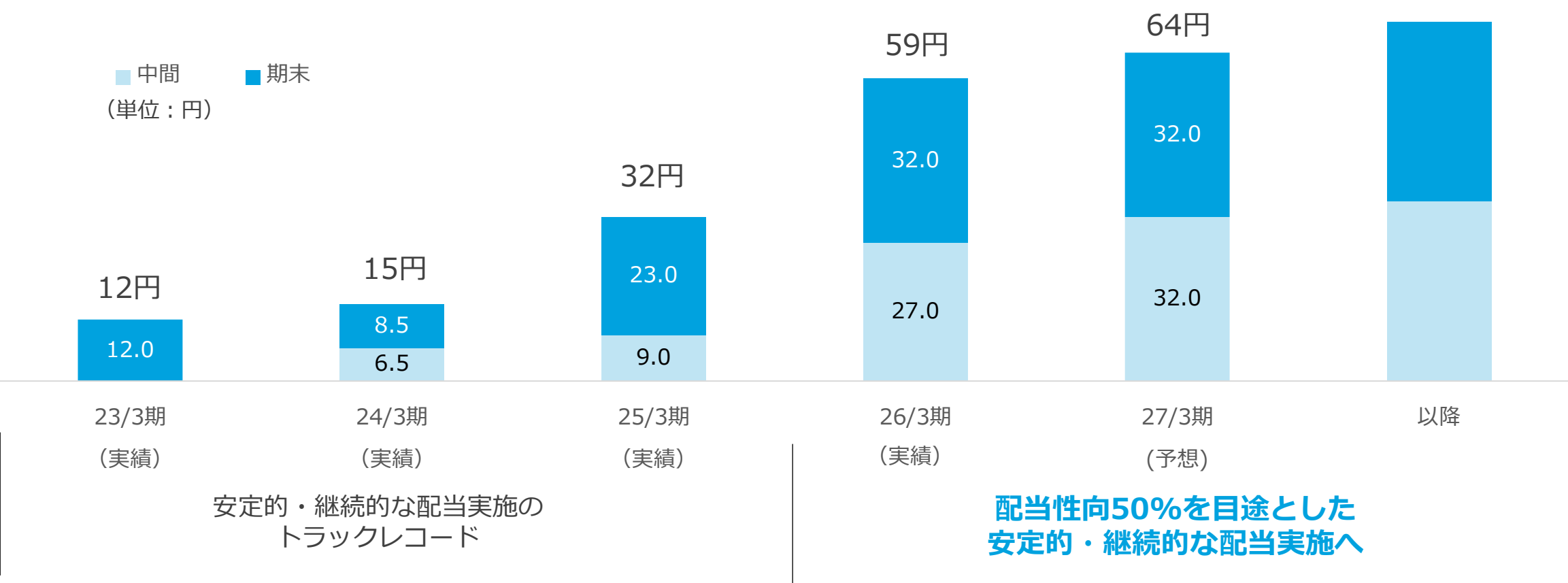
キャピタルアロケーション

- 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



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。



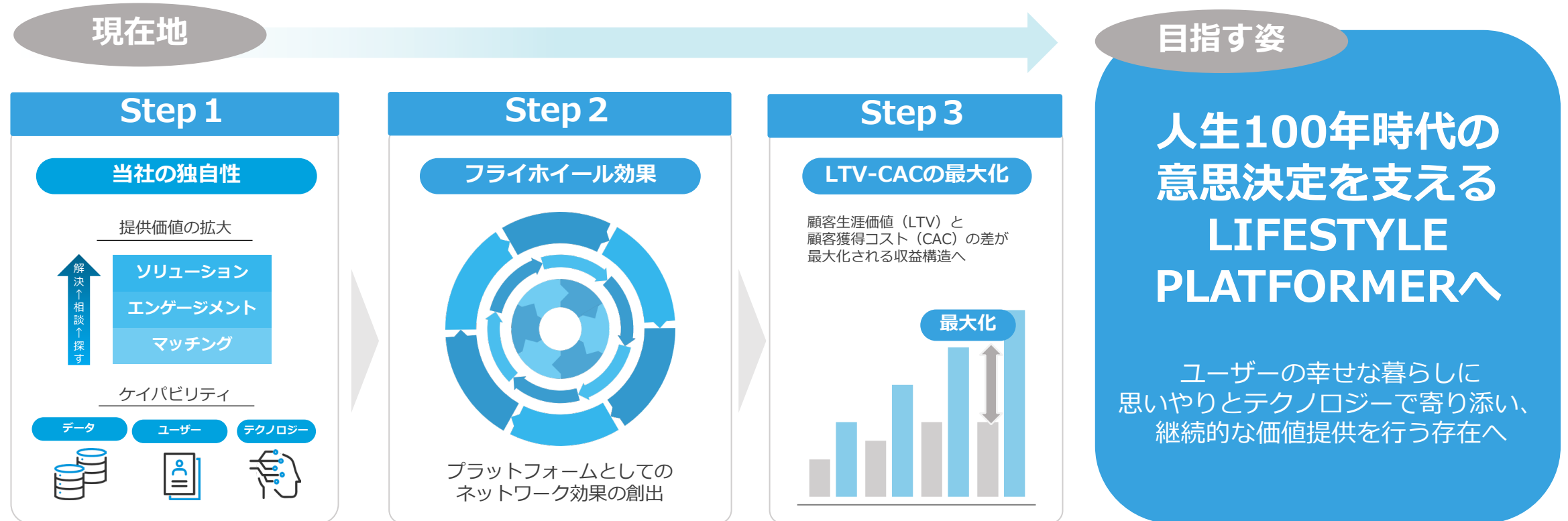
個人投資家向けセミナー等

■ 投資WEB 決算速報

日時：2026年7月30日（木）公開

当社の目指す姿

- 経営戦略に対し着実な進捗を創出。中長期的には「フライホイール効果」、「LTV-CACの最大化」の実現に繋げていくことで、「人生100年時代の意思決定を支える LIFESTYLE PLATFORMER」を目指す



CHAPTER

Appendix

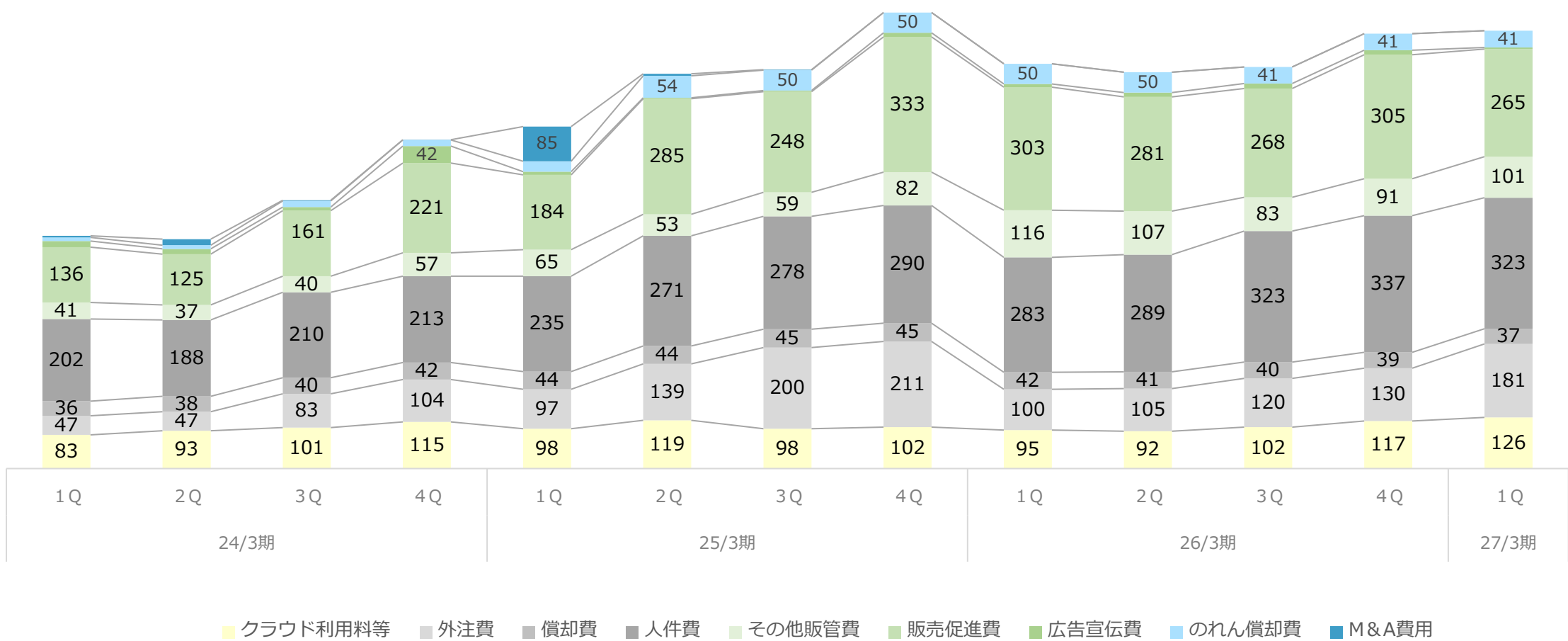


2027年3月期 第1四半期 ： 連結貸借対照表

(単位：百万円)		2027年3月期第1四半期	2026年3月期第4四半期	増減額
流動資産	合計	5,292	5,547	-255
	現預金	4,573	4,721	-148
	売掛金	632	765	-133
	その他	85	59	+26
固定資産	合計	1,849	1,917	-68
	ソフトウェア	307	299	+8
	のれん	843	874	-31
	顧客関連無形資産	429	440	-11
	その他	268	303	-35
資産	合計	7,141	7,464	-323
負債	合計	985	1,218	-233
純資産	合計	6,156	6,246	-90
	資本金	1,274	1,271	+3
	資本剰余金	1,191	1,187	+4
	利益剰余金	3,695	3,793	-98
	自己株式	-45	-45	+0
	新株予約権	40	38	+2
負債・純資産	合計	7,141	7,464	-323

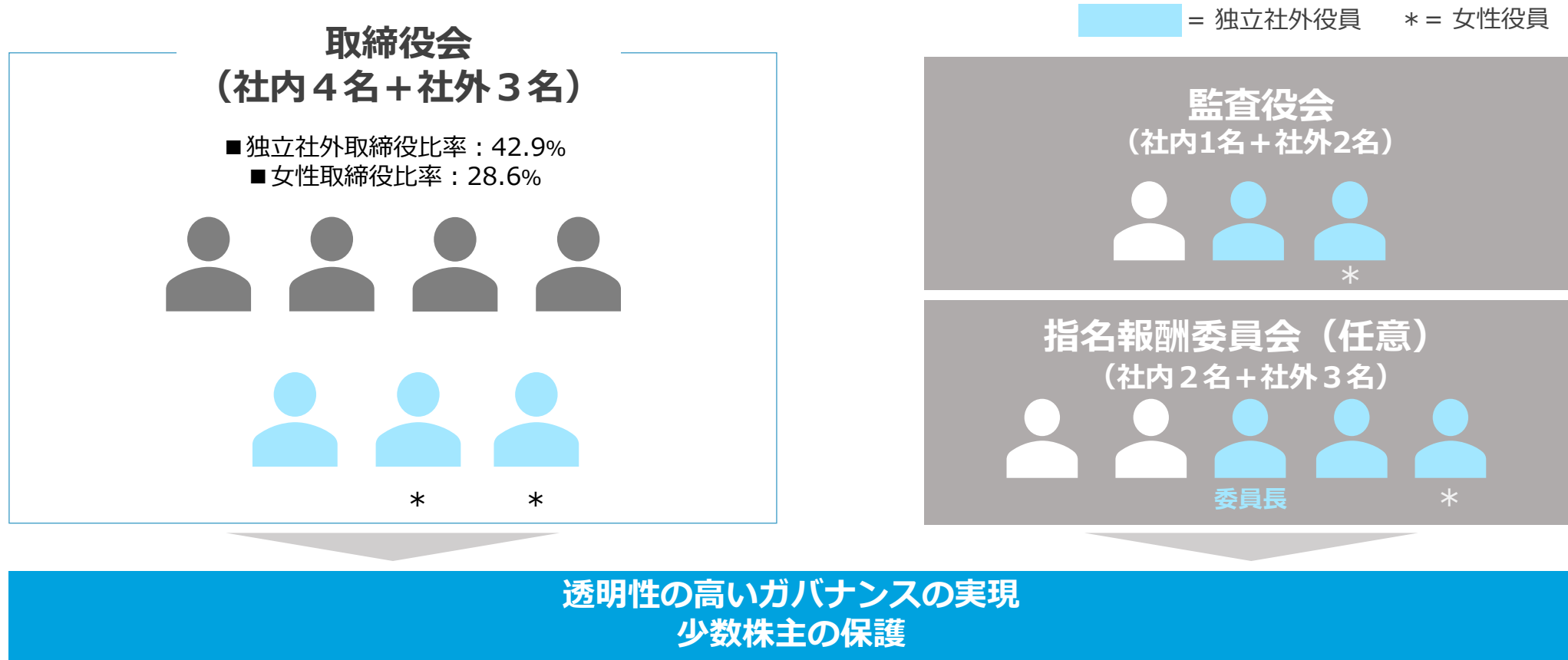
2027年3月期 第1四半期：コスト四半期別推移

- 前年同期比では外注費が大幅に拡大しているが、これはドアーズ社のリフォームサービスの原価が含まれているため
- 一方、成長投資としては生成AI投資を継続しており、これも外注費が拡大した一つの要因



コーポレート・ガバナンス体制

- 多様な知見・実績を持った取締役を起用することで、取締役会の機能強化を実施
- また、社外取締役が委員長を務める任意の指名報酬委員会を設置し、透明性の高いガバナンスを実現



※役員構成は2026年6月末時点

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