

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2026年 7 月30日
【会社名】	ニフティライフスタイル株式会社
【英訳名】	NIFTY Lifestyle Co., Ltd.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 成田 隆志
【本店の所在の場所】	東京都中野区本町二丁目46番 1 号
【電話番号】	03-6807-4538
【事務連絡者氏名】	取締役常務執行役員 浅野 雄太
【最寄りの連絡場所】	東京都中野区本町二丁目46番 1 号
【電話番号】	03-5937-3567
【事務連絡者氏名】	取締役常務執行役員 浅野 雄太
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町 2 番 1 号)

1【提出理由】

当社は、2026年7月29日開催の取締役会において、2026年8月14日付でレプリス株式会社（以下、「レプリス社」といいます。）の全株式を取得し、子会社化することについて決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

(1) 取得対象子会社の概要

商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

商号	レプリス株式会社
本店の所在地	大阪府大阪市西区南堀江 1 - 7 - 4
代表者の氏名	要海 勇紀
資本金の額	90百万円（2026年1月31日現在）
純資産の額	512百万円（2026年1月31日現在）
総資産の額	698百万円（2026年1月31日現在）
事業内容	・ 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

最近三年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

（単位：百万円）

	2024年1月期	2025年1月期	2026年1月期
売上高	386	470	577
営業利益	75	97	131
経常利益	79	106	139
当期純利益	57	78	98

提出会社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係	該当事項はありません。
人的関係	該当事項はありません。
取引関係	該当事項はありません。

(2) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社グループは、「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。」というパーパスを掲げ、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ための「行動支援サービス事業」を展開しております。主力ドメインである住まいカテゴリーでは、国内最大級1,636万件（2026年6月末時点）の掲載物件情報数を誇る不動産物件情報検索プラットフォーム「ニフティ不動産」、国内最大級の加盟店数5,952店舗（2026年6月末時点）を誇る外壁塗装専門サイト「外壁塗装の窓口」を運営しております。

レプリス社は、「ライフライン取次サービス」および「24時間駆けつけサービス」等を手掛け、ユーザーと各種インフラ等を結ぶ「ライフラインの窓口」「くらしあんしんサポート24」を運営する企業です。全国の不動産事業者等との取引による強固な信頼関係とネットワークを基盤に、入居者のライフスタイルの変化に合わせたきめ細やかで高品質な対応ができる「顧客接点力」を強みとしており、当社の住まいカテゴリーと高い親和性を有しております。

当社は現在、中期経営計画（XPANSION 2030）において、「お部屋探し支援」から「住まい全般支援」への事業領域の拡大、およびマッチング（「探す」）から、エンゲージメント（「相談する」）やソリューション（「解決する」）への提供価値の拡大を戦略に掲げており、レプリス社の子会社化はこの戦略に深く合致するものです。

「お部屋探し」の後は、引っ越しをはじめ、電気・ガス・インターネットといったライフラインの手配、生活トラブルへの備えなど、住まいに関わる重要な意思決定の機会が必然的に発生します。レプリス社が有するサービスライ

ンを取り込むことで、ニフティ不動産が提供するお部屋探し支援に続く形で、ユーザーとの継続的なタッチポイントの構築が可能となります。これらによって、ユーザーのライフサイクル全体での意思決定をより身近に支援していくことは、当社パーパスの実現に繋がるものと考えます。

さらに、当社、ドアーズ社、レブリス社の3社がそれぞれの強みを掛け合わせることで、グループ全体における「提供価値の拡大」が大幅に加速いたします。具体的には、当社の「強力なオンライン集客・デジタルマーケティング力」、ドアーズ社が持つ「追客支援力および外壁塗装を中心とした優良施工店ネットワーク」、そしてレブリス社が培ってきた「強固な不動産事業者ネットワークと、入居者に対する高品質な顧客対応力（相談・解決機能）」が相互に補完し合います。これにより、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（24時間駆けつけ）や、長期的な住宅の維持・メンテナンス（外壁塗装・リフォーム）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します。このグループシナジーの創出により、顧客生涯価値（LTV）を最大化する収益構造の構築を推進してまいります。

以上のとおり、本株式取得は当社の中期経営計画の重点戦略のひとつである「事業領域の拡大」および「提供価値の拡大」に適合することから、中長期的な企業価値向上に資するものと判断いたしました。

（３）取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

（単位：百万円）

レブリス株式会社の普通株式	1,660
アドバイザー費用等（概算額）	64
合計額（概算額）	1,724