



2024 年 7 月 4 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/>

**ニフティライフスタイルの連結子会社、
リフォーム領域における元請型事業 本格開始のお知らせ**

当社の連結子会社である株式会社ドアーズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：輿石雅志、以下「ドアーズ社」という。）は、自社サービスとして手掛ける、ユーザーと外壁塗装事業者とを結ぶマッチングサービス「外壁塗装の窓口」における新規事業として、集客から営業活動、施工契約、施工までを一気通貫で行う元請型事業を本格開始いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

記

1. 新規事業開始の背景と目的

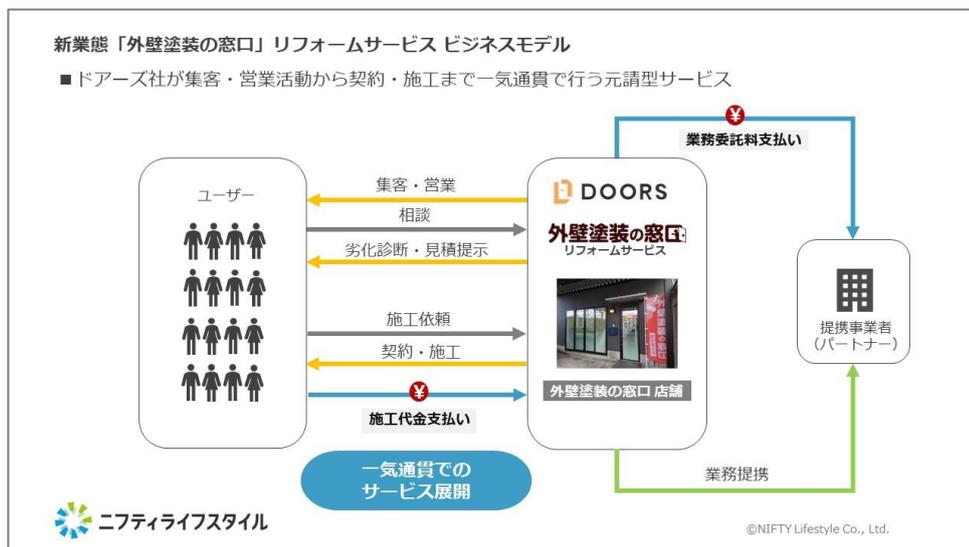
当社連結子会社であるドアーズ社は、「リフォーム産業のデジタル化で、安心できる暮らしを」という理念を掲げ、ユーザーと外壁塗装事業者を結ぶマッチングプラットフォームである「外壁塗装の窓口」を運営しております。累計加盟店数は国内最大級の約5,300社（2024年6月時点）を誇り、全国のリフォーム店や塗装専門会社等との強固なネットワークを基盤に、外壁塗装を希望するユーザーに対し、要望に沿った優良施工店をご紹介できる点が強みです。ただ、地方では紹介可能な加盟店数がそもそも少なく、ユーザーの要望に柔軟に対応することが難しい小規模事業者が多いこと等もあり、稼働店舗数の多い都市部に比べるとマッチングが成立する割合が低く、地域的な課題となっていました。

この課題に対応するため、ドアーズ社では、「外壁塗装の窓口」の新業態として、集客から営業活動、施工契約、施工までを一気通貫で行う「元請型事業」に参入することといたしました。地元の事業者との業務提携を通じて「外壁塗装の窓口」の店舗を出店し、地域密着型のサービス提供を目指す方針で、昨年末よりトライアルを開始。このたび2024年7月より本格展開をスタートすることといたしました。

ユーザーにとっては、情報収集の段階から施工完了まで「外壁塗装の窓口」が直接サポートすることにより、安心して、要望に沿った質の高いサービスを適正価格で受けられるほか、パートナーとなる小規模事業者は、「外壁塗装の窓口」のブランドやネットワークを活用可能になることから、集客や営業に優位性が生まれるため、成約率や工事単価の向上等が期待でき、双方にとってメリットがあると考えております。

2. 新規事業概要

- 事業名称 : 「外壁塗装の窓口」リフォームサービス
- 業態 : リフォーム元請型事業
- 出店エリア : 沖縄県を除く九州8県、新潟県 (<https://wallpaint.jp/>)
- 提携店舗数 : 30店舗 (出店準備中含む)
- ビジネスモデル



■ 店舗イメージ



3. 当該事業を担当する連結子会社の概要

(1)	名称	株式会社ドアーズ
(2)	所在地	東京都港区三田1-2-18
(3)	代表者名	代表取締役社長 興石 雅志
(4)	事業内容	外壁塗装専門サイト「外壁塗装の窓口」の運営
(5)	資本金	100百万円
(6)	設立年月日	2014年6月2日
(7)	当社出資比率	100%

4. 開始時期

2024年7月から本格開始

5. 本サービスの開始のために特別に支出する金額及び内容

現時点においては、特筆すべき支出はございません。

6. 今後の予定

提携店舗につきましては、2025年度中に全国100店舗以上の出店を目指しております。ドアーズ社では今後、都市部においては既存のマッチング事業を一層充実させるとともに、地方においては元請事業である「リフォームサービス」を展開することで、事業課題の解決を図り、企業価値の向上に努めてまいります。

なお、本事業開始による当社2025年3月期の通期連結業績に与える影響については軽微なものを見込んでおります。来期以降の業績に与える影響については、現時点では確定しておりませんが、中長期的な成長を目指して注力していきたいと考えております。今後、開示すべき業績への影響等が判明した場合は、速やかにお知らせいたします。

以 上