

決算説明資料 IFRS

2022年9月期 第2四半期（2021年10月～2022年3月）

免責事項

本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。

Index

- | | |
|---|------|
| 1. 2022年9月期第2四半期 主要なポイント | P 2 |
| 2. 2022年9月期第2四半期 決算情報 | P 3 |
| 3. 通期業績予想の修正 | P 9 |
| 4. LIFULL HOME'S SUPER HYPER ASSISTANTの進捗 | P 16 |
| 5. LIFULL CONNECT | P 23 |
| 6. LIFULLグループとしての取り組み | P 29 |
| 7. Appendix | P 33 |
| 8. IR情報に関するお問合せ窓口 | P 49 |



2022年9月期第 2四半期 主要なポイント

2022年9月期 第2四半期

売上収益

180億円

昨年対比

+1.1%

海外事業及びその他事業の売上は伸長しているがLIFULL HOME'Sの回復遅れにより、前年同水準

営業利益

5億円

昨年対比

▲70.8%

主に賃貸の繁忙期（1月～3月）におけるLIFULL HOME'Sのプロモーション活動により販管費は増加

TOPICS

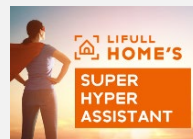
通期業績予想の修正



市況及び内部要因に基づいて当期の業績予想を修正
LIFULL HOME'Sへの投資を継続

(詳細は→P 9～)

LIFULL HOME'Sのサービス革進の進捗



一人ひとりに寄り添った住まい探しの実現に向けて、LIFULL HOME'Sの進化を継続中

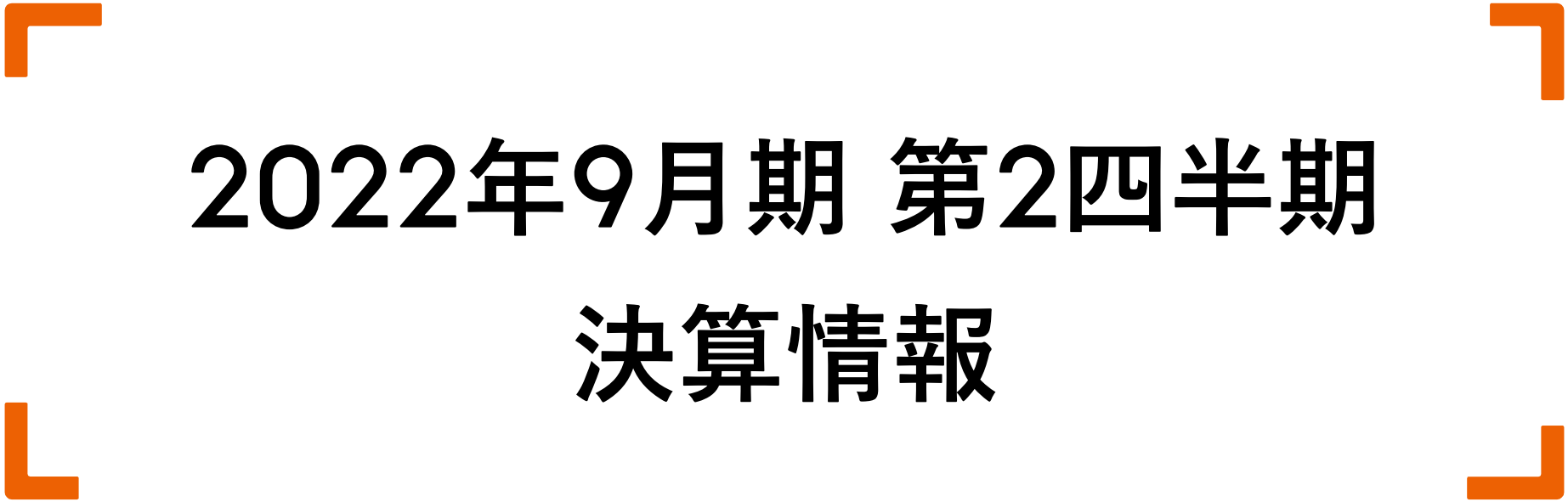
(詳細は→P 16～)

南米地域の事業強化



1月より連結されたProperatiの統合が順調に進捗
南米地域で不動産事業者向けCRMを提供している「WASI」を子会社化
2022年5月～連結予定

(詳細は→P 23)



2022年9月期 第2四半期 決算情報

簡易損益計算書 IFRS

LIFULL CONNECT、LIFULL senior及び地方創生の増収がけん引し、売上収益は+1.1%
LIFULL HOME'Sで繁忙期におけるプロモーション活動等を実施したことにより営業利益は減少

(単位：百万円)	2021年9月期 Q2 (10-3月)	2022年9月期 Q2 (10-3月)	増減額	増減率	
売上収益	17,852	18,040	+ 187	+1.1%	※1
売上原価	2,002	2,013	+ 11	+0.6%	
販管費	13,893	15,591	+ 1,697	+12.2%	
人件費	4,347	4,688	+ 341	+7.9%	※2
広告宣伝費	5,740	6,648	+ 907	+15.8%	※3
営業費	183	242	+ 59	+32.1%	
減価償却費	1,012	928	▲84	▲8.4%	
その他	2,609	3,083	+ 474	+18.2%	※4
その他収益及び費用	▲ 169	87	+ 256	-	※5
営業利益	1,787	522	▲1,264	▲70.8%	
営業利益率	10.0%	2.9%	▲7.1pt	-	
当期/四半期利益 [※]	1,027	185	▲841	▲81.9%	

※ 当期/四半期利益：
親会社の所有者に帰属する当期利益

※1 セグメント別売上収益（P5）参照

※2 前期は、LIFULL CONNECTにて資産計上が発生。今期はProperatiの事業譲受により、海外人員が79名増加

※3 国内外で事業拡大に向けて投資を強化

※4 主に外注費、システム利用料の増加による

※5 主に為替変動による

セグメント別売上収益・セグメント別損益 IFRS

HOME'S関連は主に料金体系の変更後の調整により減収、成長投資により減益
海外はプレミアム広告の増加及びProperatiの事業譲受により増収

(単位：百万円)	2021年9月期 Q2 (10-3月)	2022年9月期 Q2 (10-3月)	増減額	増減率	摘要
売上収益	17,852	18,040	+187	+1.1%	
HOME'S関連	13,607	13,224	▲382	▲2.8%	料金体系の変更に伴う回復の遅れと市況の売買物件数の減少による
海外	3,206	3,550	+343	+10.7%	Properatiの事業譲受とアグリゲーションサイトの売上成長による（約3.7%円安）
その他	1,038	1,266	+227	+21.9%	主にLIFULL senior等の子会社と地方創生事業の増収による

(単位：百万円)	2021年9月期 Q2 (10-3月)	2022年9月期 Q2 (10-3月)	増減額	増減率	摘要
セグメント損益	1,956	435	▲1,520	▲77.7%	
HOME'S関連	1,487	227	▲1,260	▲84.7%	売上の減少および繁忙期におけるプロモーション等への積極的な投資による
海外	734	523	▲211	▲28.8%	Properatiを1月に事業譲受したこと、市場の回復と共に広告宣伝費が増加したことによる。前期は人件費の資産計上があり。
その他	▲286	▲339	▲52	-	
セグメント間取引	20	24	-	+18.8%	

※ 各セグメントに含まれる主な事業については P37 をご参照ください

※ 前期もしくは当期が赤字の場合、増減率は記載していません

重要指標の推移 – 顧客数・ARPA –

注文住宅・中古不動産売買・不動産投資領域を中心に顧客ネットワークは順調に拡大
顧客数が増大していることとHOME'S関連事業の減収によりARPAは減少

※6ヶ月間の平均値

顧客数

2020年9月期 (10月～3月)	2021年9月期 (10月～3月)	2022年9月期 (10月～3月)
----------------------	----------------------	----------------------

26,431

28,278

28,668



※6ヶ月間の平均値

ARPA (円)

2020年9月期 (10月～3月)	2021年9月期 (10月～3月)	2022年9月期 (10月～3月)
----------------------	----------------------	----------------------

90,200

80,190

76,856

今期開示より、2020年8月に健美家株式会社を子会社化した影響を加味し、過年度分と合わせて修正しています

財政状態計算書とのれんの状況 IFRS

ブロックチェーンにより小口不動産取引を行うプラットフォーム強化に向けてHash DasH Holdingsへ出資
円安によりLIFULL CONNECTののれんが9.2億円増加

(単位：百万円)	2021年9月末	2022年3月末	増減額	増減率	摘要	
流動資産	21,544	22,293	+ 748	+3.5%	現預金 +2 売掛金 +260 棚卸資産 +677 短期貸付金 ▲199 前払費用 +345 未収入金 +123 未収還付法人税等 ▲473	キャッシュ・フローの状況 (P8) を参照 地方創生事業による 地方創生事業による システム利用料の年額払いによる
非流動資産	24,342	25,092	+ 749	+3.1%	建物、工具器具及び備品 ▲109 使用権資産 ▲392 のれん +936 関係会社株式 +752 長期貸付金 ▲308 繰延税金資産（固定） ▲86	主に減価償却による 主に減価償却による 主にProperatiの事業譲受及び為替変動による 主にHash DasH Holdings株式の取得による 地方創生事業による
資産合計	45,887	47,385	+ 1,498	+3.3%		
流動負債	12,139	12,811	+ 672	+5.5%	未払金 +650 短期借入金 +48	
非流動負債	5,209	5,421	+ 211	+4.1%	長期借入金 +531 長期リース債務 ▲377	Hash DasH Holdings株式の取得等による
負債合計	17,349	18,232	+ 883	+5.1%		
資本合計	28,538	29,152	+ 614	+2.2%	利益剰余金 ▲291 為替換算調整勘定 +909	為替変動による
1株当たり						
所有者帰属持分(円)	215.61	220.44	+ 4.83			

※主要なのれん及び償却性資産の状況：

リッテル86百万円、LIFULL CONNECT 11,221百万円、LIFULL Marketing Partners 251百万円、健美家 271百万円、LIFULL Tech Vietnam 102百万円
Trovit、Mitula、RESEM、LMP、健美家の償却性資産(PPA)は1,503百万円

キャッシュ・フローの状況 IFRS

前期のMitula Groupの事業再編に伴い、今期は法人税の還付が発生し、営業キャッシュフローは+10億円にHash DasH Holdingsの株式の取得のため、8億円の借入を実施

(単位：百万円)	2021年9月期	2022年9月期	増減額	主な要因		
	Q2 (10-3月)	Q2 (10-3月)		項目名	21/9月期 (Q2)	22/9月期 (Q2)
営業CF	2	1,042	+ 1,040	税引前当期利益	+1,660	+ 428
				減価償却費及び償却費	+1,021	+ 936
				売掛金及びその他の短期債権の増減額(▲は増加)	▲666	▲46
				買掛金及びその他の短期債務の増減額(▲は減少)	+507	+ 310
				その他(営業)	▲1,519	▲863
				税金支払	▲990	+ 299
投資CF	▲576	▲964	▲388	無形固定資産の取得による支出	▲156	▲276
				事業譲受けに伴う支出	▲411	▲350
				関連会社株式の取得による支出	-	▲800
				貸付による支出	▲618	▲445
				貸付金の回収による収入	+626	+ 956
財務CF	▲1,477	▲277	+ 1,200	借入による収入	+ 234	+ 1,012
				借入金の返済による支出	▲552	▲432
				配当金の支払額	▲697	▲476
				リース債務の返済による支出	▲438	▲374
現金及び現金同等物の増減	▲1,828	2	-			
現金及び現金同等物残高	14,134	13,147	▲986			



通期業績予想の修正

(再掲) 中長期的な事業運営戦略 (変更なし)

国内外の不動産情報サービス事業規模の拡大に注力する

LIFULL HOME'S

ユーザーと不動産会社の双方の
満足度を向上させることで事業を拡大していく

LIFULL HOME'S サービスの革進
より多くの不動産情報をオンライン上に網羅しつつ、ユーザーの住まい探しを根本から革進
ユーザーと不動産事業者の満足度を向上させることで、事業を拡大していく

目指している姿

サービス革進

ユーザー 体験の向上 充実したツール 豊富な情報 ぴったりの住まいを より簡単に 見つけることができる	不動産事業者 業務の効率化 業務サポート 成約確度の高い送客 業務効率を飛躍的に 向上することで 業績を拡大
---	--

**LIFULL HOME'S
売上・利益の
拡大**

LIFULL 23

(参考) 2021年9月期通期決算説明資料 (2021年11月開示) P23

LIFULL CONNECT

各地域の特徴に合わせて
最適なマーケットプレイスを構築

LIFULL CONNECTが目指すこと

それぞれの特徴を活かしながら
地域に合わせて最適なマーケットプレイスを構築して
ユーザーとクライアントへの価値提供を向上

アグリゲーションサイト

ポータルサイト (ポータルサイト)

アグリゲーションサイトの特徴

- 膨大な情報量
- 巨大なトラフィックボリューム

ポータルサイトの特徴

- ユーザーに身近なサポート
- 多くの詳細情報
- クライアントネットワーク

LIFULL 30

(参考) 2021年9月期通期決算説明資料 (2021年11月開示) P30

2022年9月期の事業運営戦略（変更なし）

今期はLIFULL HOME'Sの事業成長加速に向けて集中的な投資を実施

情報メディアから住まい探しのパートナーへ進化させる投資に集中

SERVICE

サービス革進

システム関連費（2021年9月期対比）

+17% 程度

システムの強化と開発のために主にシステム利用料と外注費を増加

PROMOTION

認知度向上

広告宣伝費（2021年9月期対比）

+14% 程度

革進的なサービスを認知してもらえるようプロモーションの強化を継続

PEOPLE

採用強化

人件費（2021年9月期対比）

+13% 程度

プロダクト開発を行うエンジニアをはじめとした採用を強化

LIFULL HOME'Sに注力

1人ひとりのユーザーがよりぴったりの住まいに出会えるよう



目的



ユーザーの信頼感・満足度 向上



成約確度の向上

注：増減は、LIFULL単体の昨対比。人件費は賞与を除く。

LIFULL HOME'S (国内) の事業環境の変化

緩やかな経済活動の回復と共に、不動産広告市場も回復する想定をしていたが、市場の回復は未だ限定的一部、提携戦略の変更等による影響もふまえて、下期の業績伸長を見直し

賃貸

市況要因

企業の転勤減少や学生のオンライン授業増加による**移動の減少**

1~3月の市場環境 (昨対比)

引越し者数

▲3.2%

成約件数

▲14.5%

内部要因

一部のサイトとの**提携見直し**による売上減少

出典：総務省調査「住民基本台帳人口移動報告」
公益財団法人 東日本不動産流通機構「月次速報 Market Watch」

売買

1~3月の市場環境 (首都圏、昨対比)

供給：▲

経済活動再開等により、やや回復

価格：▲

輸入遅延や資材高騰等で上昇が続く

中古
マンション



在庫戸数

+3.2%

成約価格

+8.3%

成約件数

▲17.6%

新築
一戸建て



在庫戸数

+4.9%

成約価格

+7.6%

成約件数

▲25.8%

出典：公益財団法人 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」

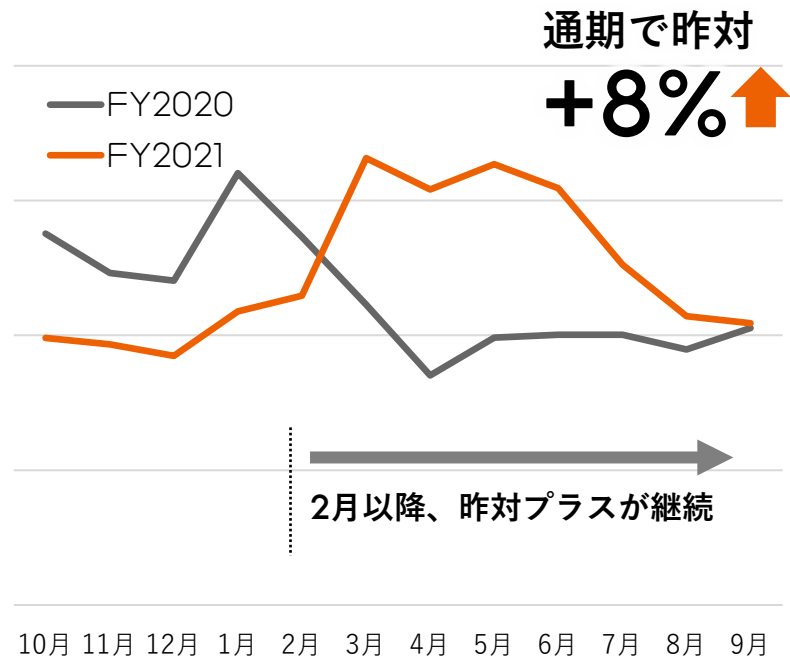
市場の回復遅れにより、問合せ数が想定より減少
下期の伸長を**保守的に見直し**業績予想を修正

LIFULL CONNECT (海外) の事業環境の変化

当期初から、アグリゲーションサイトのアドセンスによる売上が減少傾向が継続
ウクライナ情勢等による不動産広告市場への影響が見通しづらい要因もあり、下期の売上収益予想は保守的に修正

売上収益減少の要因

前期までのAdSense売上の回復状況
(現地通貨ベースのイメージ)



期初想定では、**昨期と同程度の成長が継続可能**として業績予想を作成

2022年9月期第2四半期
までのAdSense売上の進捗

先行きの見通しが不透明な状況

昨対
▲ **33%** ↓

プレミアム広告の拡大に
注力を継続

- 新型コロナウイルス感染症からの全世界的な経済回復の遅れ
- ウクライナ情勢によるヨーロッパの不動産広告市場に対する影響

下期の伸長を**保守的に見直し**業績予想を修正

2022年9月期の業績予想修正 IFRS

市場の回復の遅れによる影響等により売上収益は保守的に見直し

足元の状況を注視しながら、事業規模拡大に向けた集中投資は継続する計画

簡易損益計算書

(単位：百万円)	2022年9月期	2022年9月期	増減額	増減率
	(10-9月) 【期初予想】	(10-9月) 【修正予想】		
売上収益	39,000	36,000	▲3,000	▲7.7%
売上原価	4,512	4,569	+57	+1.3%
販管費	32,797	31,280	▲1,517	▲4.6%
人件費	9,844	9,775	▲69	▲0.7%
広告宣伝費	13,863	12,794	▲1,069	▲7.7%
営業費	702	588	▲114	▲16.2%
その他	8,387	8,123	▲264	▲3.1%
その他収益及び費用	9	250	241	+2677.8%
営業利益	1,700	400	▲1,300	▲76.5%
営業利益率	+4.4%	+1.1%	▲3.3pt	-
当期利益 [※]	700	▲100	▲800	▲114.3%

サービス別売上収益

(単位：百万円)	2022年9月期	2022年9月期	増減額	増減率
	(10-9月) 【期初予想】	(10-9月) 【修正予想】		
売上収益	39,000	36,000	▲3,000	▲7.7%
HOME'S関連事業	27,832	25,938	▲1,894	▲6.8%
海外	8,192	7,192	▲1,000	▲12.2%
その他	2,974	2,869	▲105	▲3.5%

※ 1€ = 130円で計算（期初：128円）

※ 当期/四半期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

投資規模の考え方

業績予想を修正したものの、今期は投資を計画通りに実施。
来期は、今期の成果を検証して、今後の進み方を確定

2022年9月期

外部要因等により売上予想は修正
中長期的成長に向けた集中投資は
順調に進捗していることから

**今期の投資計画は
継続**

2023年9月期以降～

投資成果



事業環境 等

**総合的に判断し
決定する**



LIFULL HOME'S

SUPER HYPER ASSISTANTの進捗

SUPER HYPER ASSISTANT –サービス革進の全体像と進捗–

「掲載情報の拡充」「検索のアシスタント」「コンシェルジュ」3本の柱により、ユーザーの満足度と成約確度の向上を目指す

それぞれのユーザーにぴったりの物件提案ができるよう新規サービス・機能の拡充を継続



SUPER HYPER ASSISTANT構想

(機能拡充の例)

掲載情報の拡充



物件情報の拡充

周辺情報の拡充

詳細は→P20



2021年10月
3D間取り

検索のアシスタント



2021年2月
LINEで新着物件の通知

2021年3月
叶えたい条件で探す
今の家を基準に探す



2022年1月
できれば検索

コンシェルジュ



オンライン相談内見・契約ツール
LIFULL HOME'S LIVE



住まいの窓口
の強化

2022年2月 **NEW**
AIホームズくんβ
詳細は→P19

基盤

NEW
2022年2月

ログインの拡充
詳細は→P18

SUPER HYPER ASSISTANT –ログイン機能リニューアル–

ログイン方法を拡充、ログイン画面デザインを変更し、ログイン利用者の拡大を目指す

NEW 2022年2月

ログイン機能のリニューアル

目的

ログイン画面をわかりやすいデザインに変更し、ログイン利用者の拡大を図る

Point 1

登録方法を拡充

メールアドレスやLINE、Google、楽天のID等、ユーザーの利用しやすい方法で新規登録を可能に

Point 2

デザインを変更

ユーザーの使いやすいサービスから登録が行えるよう連携サービスを一覧表示

新規登録完了率が大幅に上昇

BEFORE

最新 LIFULL HOME'S

ゲストさん

0 最近見た物件 0 お気に入り 0 保存した条件 ログイン

ログイン / 新規作成 (無料)

ログインすると、「最近見た物件」「お気に入り物件」「保存した条件」を他のパソコンやスマートフォンサイト、アプリでも確認できます※。

楽天会員IDでログイン

Rakuten

ログイン/新規作成 (無料)

※アプリでは「最近見た物件」「お気に入り物件」をご利用できます
※IDをお持ちでない方は、新規作成 (無料) をお願いいたします

その他IDでログインする

以下の外部サービスIDもご利用になれます。
Yahoo ID Google ID Facebook ID Twitter ID

← 元のページに戻る

↑ ページトップへ

サービス・種別から探す

AFTER

最新 LIFULL HOME'S

ログイン

ログイン

アカウントをお持ちでない方は[新規登録](#)

✉ メールアドレス

🔒 パスワード

8文字以上の数字、英字（大文字と小文字）を含む。
全角や記号は使用できません。

ログイン

[パスワードを忘れた方はこちら](#)

または

LINEでログイン

Yahoo! JAPANでログイン

Googleでログイン

楽天でログイン

Facebookでログイン

SUPER HYPER ASSISTANT –最新のAI技術の活用–

LIFULL社内のAI戦略室の最新研究を活用し、簡単な質問に答えることで、24時間どこからでも自分の住まいの好みや理想を整理し、ぴったりの物件を提案



AIによる物件提案システム
AIホームズくん BETA

NEW 2月10日リリース



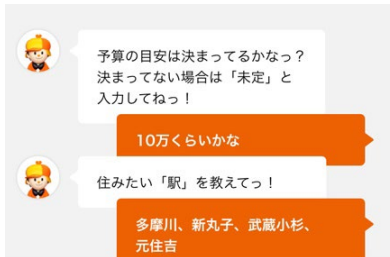
AIホームズくん

検索

<https://www.homes.co.jp/ai-homeskun/>

※スマートフォンのみ、今後PCに拡大予定

機能・使い方



1 チャット形式で
9つの質問に回答入力
条件を整理



2 住まいカルテが
自動で生成
住まいへの好みや
こだわりを5段階で表示



3 ぴったり度順に、
物件を提案
気に入った物件が
見つかったら問合せへ

今後も更に拡充される予定

より自然な
入力文に対応

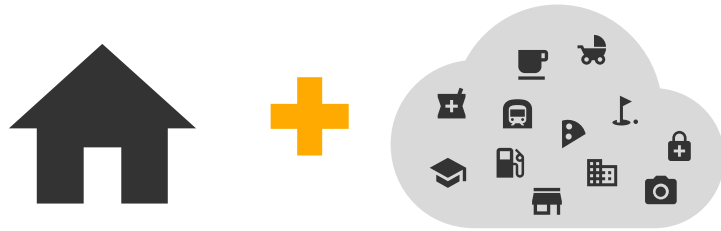
エリア提案の
精度向上

PC対応

SUPER HYPER ASSISTANT –住まい探しをサポートする豊富な周辺情報–

それぞれのユーザーの理想によりぴったりの住まいに出会えるよう、周辺情報を幅広く提供

一人ひとりに寄り添った情報



物件情報

付加周辺情報

充実した情報で
より明確に住まいや
暮らしをイメージ

住まい探しに役立つ周辺情報



UPDATE

洪水ハザードマップの拡充

「エリアを洪水リスクを同時に確認」
防災意識の高まりに対応した新しい住まい探しを提案



UPDATE

2022年住みたい街ランキングを発表

首都圏版 https://www.homes.co.jp/cont/s_ranking/shutoken/

1位 本厚木 2位 大宮 3位 柏

近畿版 https://www.homes.co.jp/cont/s_ranking/kinki/



NEW

家賃のわりに広い部屋に住める駅ランキングを発表

引越し者のニーズの変化に合わせて、
新たなコンテンツをリリース

https://www.homes.co.jp/cont/press/report/report_00243/

プロモーションの強化 – TVCMのクリエイティブを刷新し投下エリアを拡大 –

SUPER HYPER ASSISTANT戦略に合わせて、「一人ひとりに合った住まい探し」を訴求
TVCMの投下期間・投下エリアを拡大し、動画・音声等様々なチャンネルでプロモーションを実施

TVCM

2022年1月14日～

新TVCM

を放送



コンセプト

大量分身ホームズくん

一人ひとりの理想の住まいを提案するために
ホームズくんが大量に分身！
それぞれにぴったりの住まいを提案

認知度向上に向けて

4月以降も継続



投下エリアを拡大

- NEW** ・新潟・愛媛
・長崎・熊本・鹿児島
・沖縄

成果

新規追加エリアで
問合せ件数が増加

その他メディア

WEB動画



「外国籍フレンドリー」篇

「LGBTQフレンドリー」篇

「みんなちがうから、
みんなちがう住まい探しを」
シリーズ

音声広告



ユーザー満足度向上を目指すことで、外部評価も向上

ユーザー満足度向上を目指した新機能・サービスの追加等も奏功し、4冠獲得

賃貸不動産情報



PCサイト

スマホサイト


 **No. 1**

売買不動産情報



スマホサイト

 **No. 1**

不動産売却査定



品質評価

 **No. 1**

カテゴリー

サイトの使いやすさ
情報量とコンテンツ
便利な機能・サービス

情報量とコンテンツ
便利な機能・サービス

訪問査定率の高さ
キャンセル率の低さ

Gomez賃貸不動産情報サイトランキング
<https://lifull.com/news/23130/>

Gomez賃貸不動産情報スマホサイトランキング
<https://lifull.com/news/22800/>

Gomez売買不動産情報スマホサイトランキング
<https://lifull.com/news/22870/>

2021年一括査定サイト訪問査定率ランキング
<https://lifull.com/news/22910/>

さらに使いやすサイトを目指して、革新を継続



LIFULL CONNECT

重点サービスの成長

アグリゲーションサイトにおけるプレミアム広告売上及び会員数は順調に回復中

中南米のポータルサイトProperatiの事業譲受により、中南米地域のポータルサイトによる売上も拡大

アグリゲーションサイト

プレミアム広告による売上の推移
(Trovit、Mitula、Nuroa、Nestoria)

コロナ前の
水準に回復



不動産ポータル

ラテンアメリカ及び東南アジアの
不動産ポータルサイトにおいて



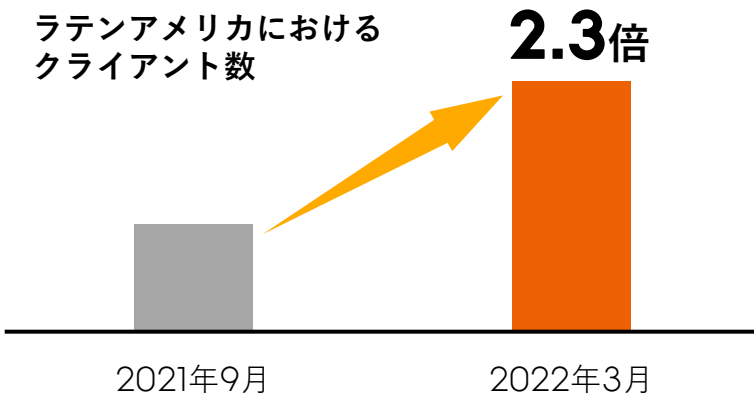
約
40% 売上成長

(1月～3月 昨対比)

ラテンアメリカにおけるポータル事業の強化

LIFULL CONNECTとProperatiの統合により、不動産ポータル事業の強化が順調に進捗

クライアント数の拡大



主にProperatiの事業譲受により

ラテンアメリカの
クライアント数が
更に拡大

Properatiのクライアントへの提供価値を強化

不動産事業者向け管理ツール



※Proppitの詳細は→P42

Properatiのクライアントが
LIFULL CONNECTが
提供する複数サイトにも
掲載可能に

参考情報

南米の不動産ポータルネットワーク

2022年1月
より



展開国



Properatiの事業譲受詳細

2022年9月期 第1四半期
決算補足資料
(P22~26を参照)

Proppit (プロピット) の展開拡大

フルサービスCRMを自社で開発・運営・サポートしているWASIを子会社化したことにより
業務支援領域にも事業領域を拡大

UPDATE

1 Proppit経由で物件詳細が掲載できるように
一人当たりの問合せ **+41%**

(2022年9月期Q1比)

2 デベロッパーから要望が高かった
プロジェクト単位での掲載可能に改修

3 iPhone、Androidアプリをリリース

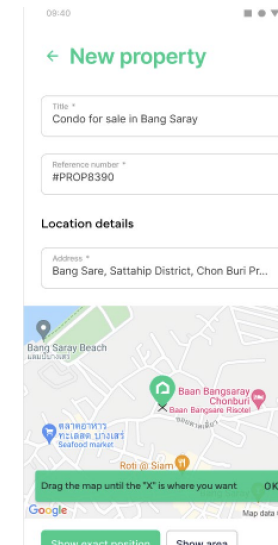
2022年2月リリース

33%の対象クライアントが
リリース数日以内にダウンロード

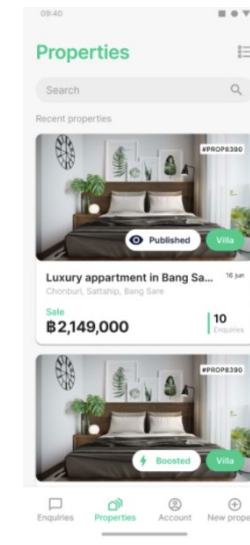
不動産事業者向け管理ツール



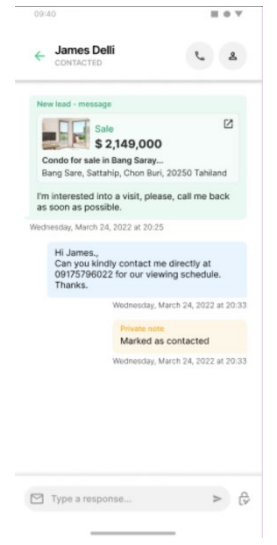
スマートフォンアプリのイメージ



物件の新規登録



登録物件一覧



ユーザーからの
問合せの管理

※Proppitの詳細は→P42

海外不動産事業者への提供価値の強化 – WASIの子会社化 –

2022年5月にラテンアメリカで不動産事業者向けサービスを提供するWASIを子会社化

LIFULL CONNECT ネットワーク の拡大に向けて

ラテンアメリカの
不動産事業者向けCRM



を子会社化

会社概要

<https://wasi.co/>

サービス提供開始	2012年（会社設立 2016年）
本社	コロンビア
事業内容	不動産CRMの開発、運営
従業員	27名（技術、営業、企画）
売上規模	US\$0.8百万（約92百万円）（2021年12月期） +39.4% 前年対比

・創業者2名は事業運営に継続して従事

海外不動産事業者への提供価値の強化 – WASIの子会社化 –

不動産事業者の効率化を進めるため、フルサービスのCRMとして多彩な機能を提供
自社で開発・運営・サポートを行っている

テクノロジー

LIFULL CONNECTのサイトを含めて

50 以上のポータルや
SNSと接続可能



優れた機能で不動産事業者の業務をサポート

機能一例

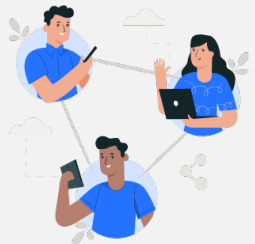
物件広告の作成・管理

ウェブサイト作成

取引管理システム

コミュニケーションツール

ラテンアメリカにおける最大の
B2B流通システム



顧客ネットワーク

対応地域

20 カ 国

ラテンアメリカ
(スペイン語圏) 中心



Created with mapchart.net

顧客

4,500 社以上

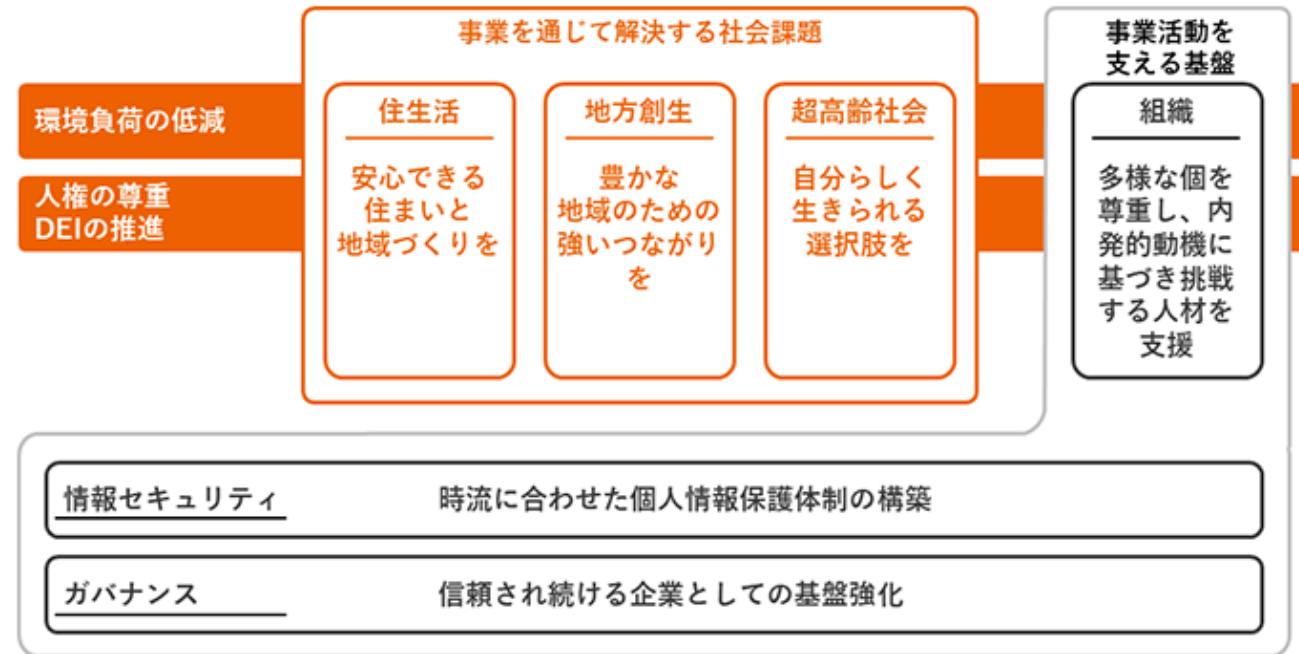
カスタマーサービス
担当する専門部署を設けている
退会率が低い



LIFULL Groupとしての 取り組み

サステナビリティ経営の強化

LIFULLグループではサステナビリティ方針のもと、さまざまな課題の中から8つの重点テーマとサステナビリティ課題（マテリアリティ）を設定



持続的な企業価値の向上を目指す

詳しい内容については、[投資家情報サイト](https://ir.lifull.com/sustainability/)をご覧ください

<https://ir.lifull.com/sustainability/>

その他の取り組み – 外部による評価 –

2017年の社名変更より強化していたLIFULLブランディングや、創立から目指してきた働きがいのある会社に向けた取り組み（エンゲージメントサーベイ）においても外部から高い評価

ブランディング



最高賞

**Best of the Best
受賞**



人材のエンゲージメント

**Link and Motivation Group
Best Motivation Company Award
2022年**

中堅・成長ベンチャー企業部門

5位

過去受賞歴

2021年
2018年
2017年

プレスリリース <https://lifull.com/news/22430/>

https://www.motivation-cloud.com/lp/bmcaaward?_bdId=3Se7sA.o025c32



 LIFULL

あらゆる LIFE を、FULL に。

Appendix

会社概要 (2022年3月31日現在)

会社名 株式会社LIFULL

証券コード 2120 (東京証券取引所プライム市場)

代表者 代表取締役社長 井上 高志

沿革
1997年3月12日 設立
2006年10月 東証マザーズ上場
2010年3月 東証一部へ市場変更
2022年4月 東証プライムへ移行

資本金 9,716百万円

発行済株式数 134,239,870株 (内、自己株式数 2,458,270株)

連結従業員数 1,548名 (内、臨時雇用者数178名、海外子会社436名)

主な株主 LIFULL役員、楽天グループ株式会社 (18.1%)

主な子会社
()は議決権比率
LIFULL CONNECT, S.L.U. (100%)
株式会社LIFULL Marketing Partners (100%)



代表取締役社長 井上 高志



本社 (東京都千代田区麹町)

LIFULL HOME'S (ライフフル ホームズ) について



不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」

<https://www.homes.co.jp/>

- 全国の住まい探しができる不動産・住宅情報の総合サービスです。
- 情報量だけでなく、情報の精度・品質を向上させるため、社内に審査専門部署を設置しています。
- スマートデバイス対応にも力を入れており、いつでもどこでも誰でも最適な住まいが探せるよう、進化を続けています。



- 住みたい街、路線・駅、目的地までの所要時間など様々な検索方法
- 「敷金礼金ゼロ」「ペット相談可」などのこだわり条件
- 物件種別を複数選択して、賃貸物件と購入物件を比較
- 住み替えに必要な「やることリスト」や、新着物件通知機能など、豊富な機能で住み替えをサポート



LIFULL HOME'S
iOS・アンドロイドアプリ

ユーザー



閲覧



情報掲載



不動産事業者



主なグループ会社

(設立またはグループ入り順)

株式会社LIFULL Marketing Partners

・不動産および不動産周辺事業者向けインターネット・マーケティング事業

株式会社LIFULL senior

・日本最大級の老人ホーム・高齢者住宅検索サイト「LIFULL介護」の運営
・遺品整理業者の検索サイト「みんなの遺品整理」の運営

株式会社LIFULL SPACE

・日本最大級のレンタル収納検索サイト「LIFULLトランクルーム」の運営
・貸し会議室・レンタルスペース施設の検索サイト「LIFULLレンタルスペース」の運営

株式会社LIFULL bizas

・事務業務などバックオフィス業務の受託 ・コールセンター業務の受託

株式会社LIFULL Investment

・地域創生ファンドの運営 ※2020年10月社名変更（旧社名：株式会社LIFULL Social Funding）

LIFULL Tech Vietnam Co., Ltd.

・オフショア開発、ラボ型開発、ソフトウェア開発、アプリケーション開発、クリエイティブ制作事業

楽天LIFULL STAY株式会社 ※1 ※2

・民泊プラットフォームの運営

LIFULL CONNECT, S.L.U.

・不動産、求人、中古車、ファッションのアグリゲーションサイトやポータルサイトの運営

株式会社LIFULL ArchiTech

・建築、住環境に関する技術の研究開発、特許の管理

健美家株式会社

・不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家」の運営

LIFULL Leadership

・人材育成コンサルティング、リーダーシップ開発
・マネジメント力向上をテーマとした実践型研修の設計・実施

※1 持分法適用会社

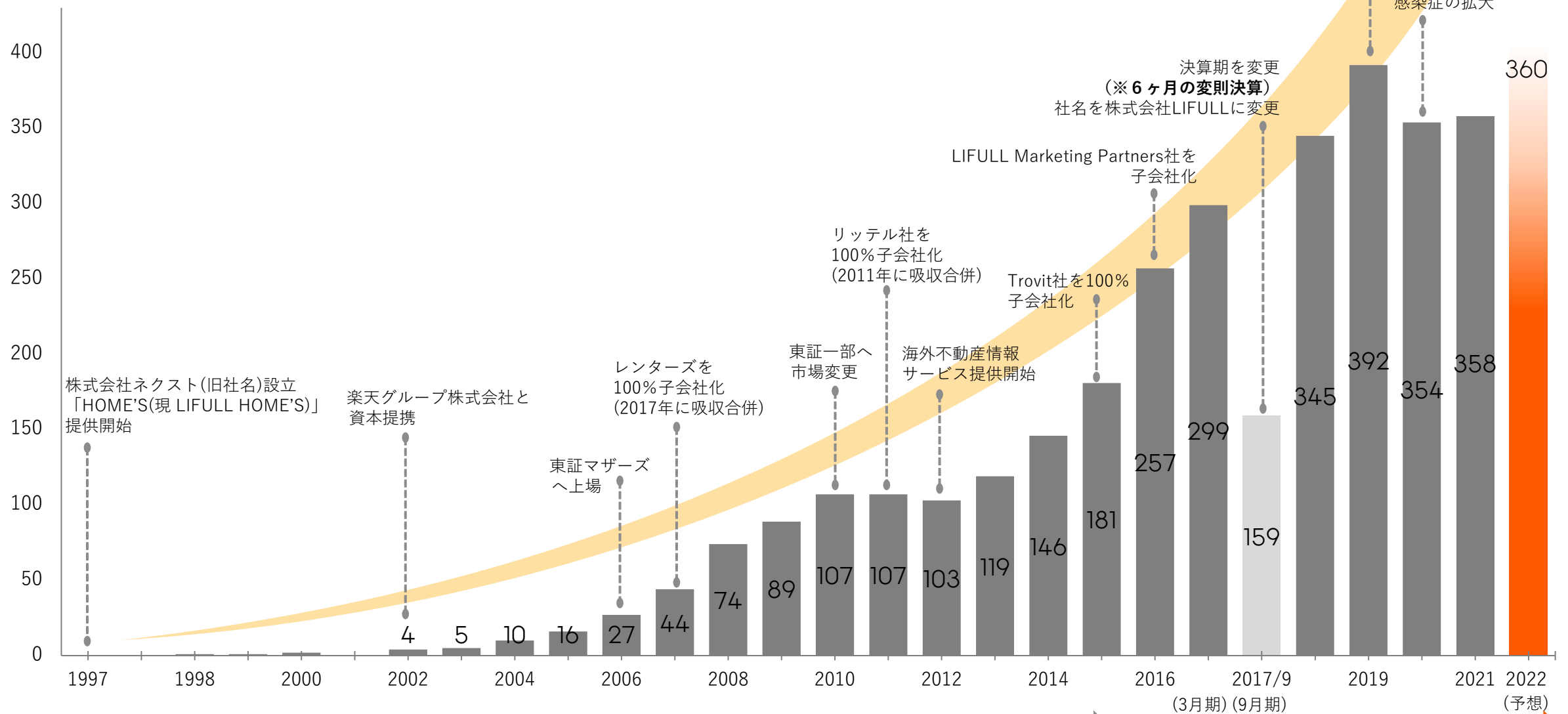
※2 楽天グループ株式会社との共同出資会社「RAKUTEN LIFULL STAY PTE. LTD.」の100%子会社として2017年3月に設立

セグメントと主なサービス・子会社

セグメント	主な事業
HOME'S関連事業	LIFULL HOME'S ADマスター（旧サービス名：レンターズネット） NabiSTAR 広告代理・コンサルティング事業（株式会社LIFULL Marketing Partners） 健美家（健美家株式会社）
海外事業	Trovit（LIFULL CONNECT） Mitula（LIFULL CONNECT） Nestoria（LIFULL CONNECT） RESEM（LIFULL CONNECT） Dot Property（LIFULL CONNECT） アプリ開発（LIFULL Tech Vietnam） その他LIFULL CONNECTが運営するサービス
その他事業	LIFULL介護（株式会社LIFULL senior） LIFULLトランクルーム（株式会社LIFULL SPACE） 地方創生事業 融資事業（株式会社LIFULL Investment） 地域創生ファンド（株式会社LIFULL Investment） その他LIFULL子会社や新規サービス

沿革と売上高推移

(億円)



2022年9月期の業績予想と進捗状況 IFRS

2022年5月11日業績予想修正値による進捗状況（詳細はP14）

	2022年9月期 (10-9月)	2022年9月期 Q2 (10-3月)	進捗率
	【通期予想】	【実績】	
(単位：百万円)			
売上収益	36,000	18,040	50.1%
売上原価	4,569	2,013	44.1%
販管費	31,280	15,591	49.8%
人件費	9,775	4,688	48.0%
広告宣伝費	12,794	6,648	52.0%
営業費	588	242	41.2%
その他	8,123	4,011	49.4%
その他収益及び費用	250	87	34.8%
営業利益	400	522	130.5%
営業利益率	1.1%	2.9%	-
当期利益 [※]	▲100	185	-

	2022年9月期 (10-9月)	2022年9月期 Q2 (10-3月)	進捗率
	【通期予想】	【実績】	
(単位：百万円)			
売上収益	36,000	18,040	50.1%
HOME'S関連事業	25,938	13,224	51.0%
海外	7,192	3,550	49.4%
その他	2,869	1,266	44.1%

注：業績予想では1€ = 130円で計算

※ 当期/四半期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

四半期別業績推移

【連結】損益計算書（簡易版）

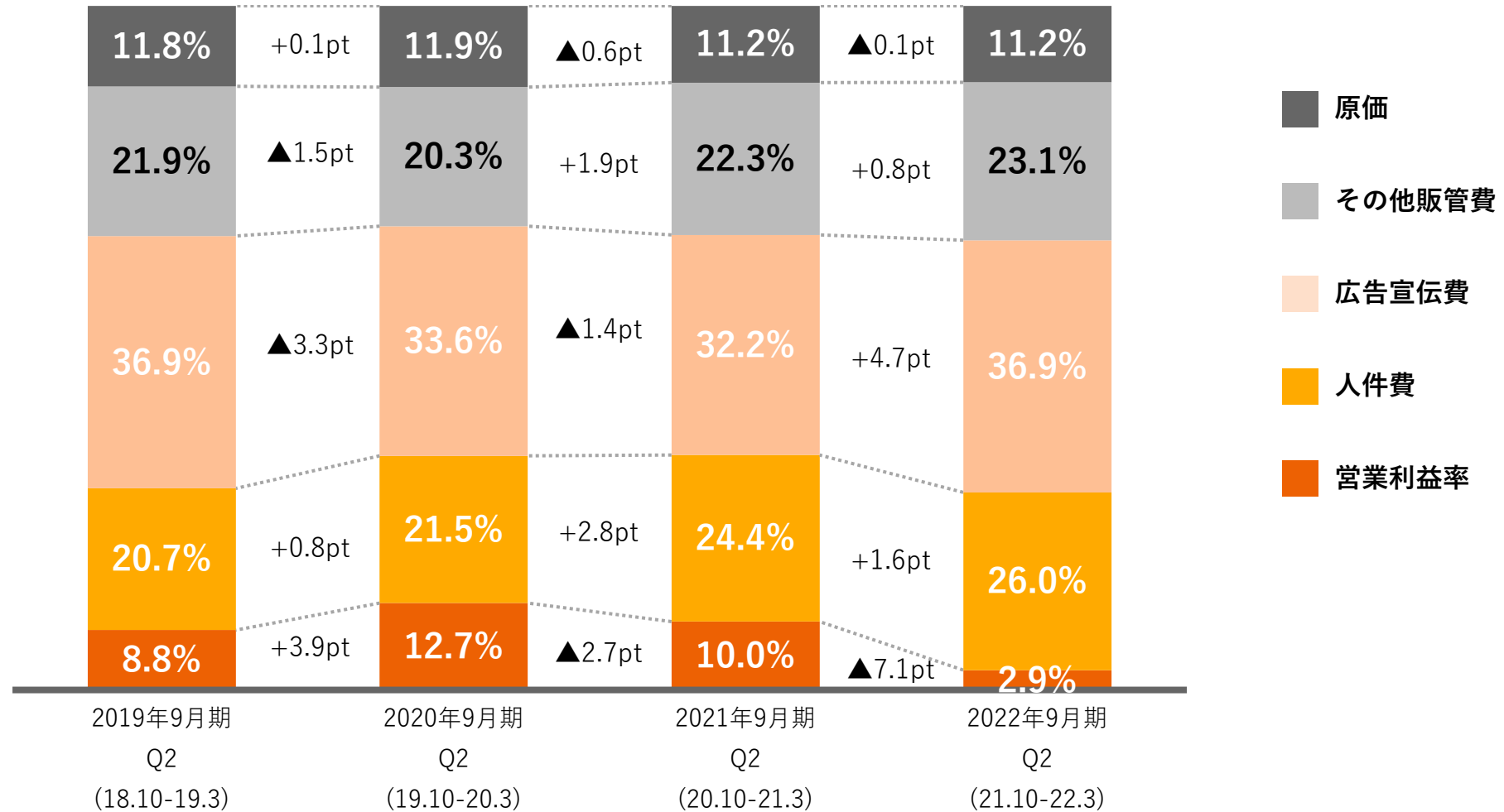
(単位：百万円)	2018年9月期				2019年9月期				2020年9月期				2021年9月期				2022年9月期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上収益	8,128	9,541	8,345	8,549	8,391	11,208	9,753	9,944	9,202	9,983	7,706	8,510	8,271	9,581	9,072	8,931	8,510	9,530
HOME'S関連事業	6,742	8,062	6,833	6,963	6,860	8,404	7,060	7,330	6,763	7,543	6,176	6,652	6,346	7,260	6,550	6,535	6,139	7,085
海外事業	883	935	983	1,058	986	2,315	2,213	2,165	2,006	1,892	1,101	1,378	1,440	1,766	1,974	1,837	1,787	1,762
その他事業	502	542	528	527	544	488	479	448	432	547	429	479	484	554	547	558	583	682
売上原価	928	946	996	1,006	1,048	1,258	1,035	1,217	1,116	1,157	869	953	945	1,056	890	1,058	947	1,066
販売費及び一般管理費	6,136	7,253	6,212	6,818	6,139	9,526	7,062	7,985	7,031	7,390	5,651	6,940	6,467	7,426	7,464	7,240	7,010	8,580
人件費	1,962	1,783	1,963	2,082	1,969	2,087	2,217	2,428	2,535	1,590	2,048	2,785	2,345	2,001	2,315	2,242	2,203	2,485
広告宣伝費	2,426	3,657	2,431	2,869	2,347	4,882	2,790	3,252	2,559	3,882	1,884	2,160	2,155	3,585	3,170	2,940	2,731	3,916
営業費	236	267	209	229	190	204	240	290	170	123	64	106	96	87	100	116	121	120
減価償却費	274	266	263	263	259	304	308	303	490	515	486	525	524	487	474	474	459	468
その他	1,236	1,279	1,344	1,374	1,372	2,047	1,505	1,710	1,274	1,278	1,167	1,363	1,345	1,263	1,403	1,466	1,494	1,589
その他収益及び費用	71	18	6	▲44	425	▲332	9	59	▲9	▲41	62	▲1,817	▲83	▲85	▲28	▲9,752	36	50
営業利益	1,134	1,358	1,142	679	1,629	90	1,664	800	1,044	1,393	1,248	▲1,201	775	1,011	688	▲9,120	588	▲66
営業利益率	14.0%	14.2%	13.7%	7.9%	19.4%	0.8%	17.1%	8.1%	11.3%	14.0%	16.2%	▲14.1%	9.4%	10.6%	7.6%	▲102.1%	6.9%	▲0.7%
四半期利益	591	980	702	585	1,003	▲41	1,073	370	527	949	846	▲1,161	387	639	449	▲7,378	365	▲179

※四半期利益＝親会社の所有者に帰属する四半期利益

※2020年9月期中及び2021年9月期中に企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、関係する各数値は暫定的な会計処理の確定を反映しております。

売上収益に対する費用 IFRS

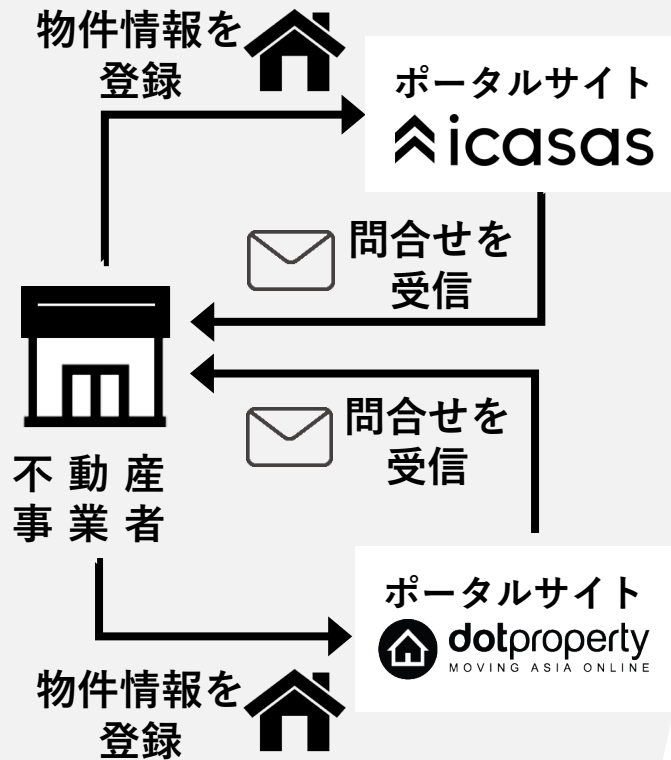
LIFULL HOME'Sを中心とした積極的な投資計画により、広告宣伝費は増加。人件費は主に海外子会社（LIFULL CONNECT）で前期に発生した資産振替え及び今期のProperatiの事業譲受による人員増により増加



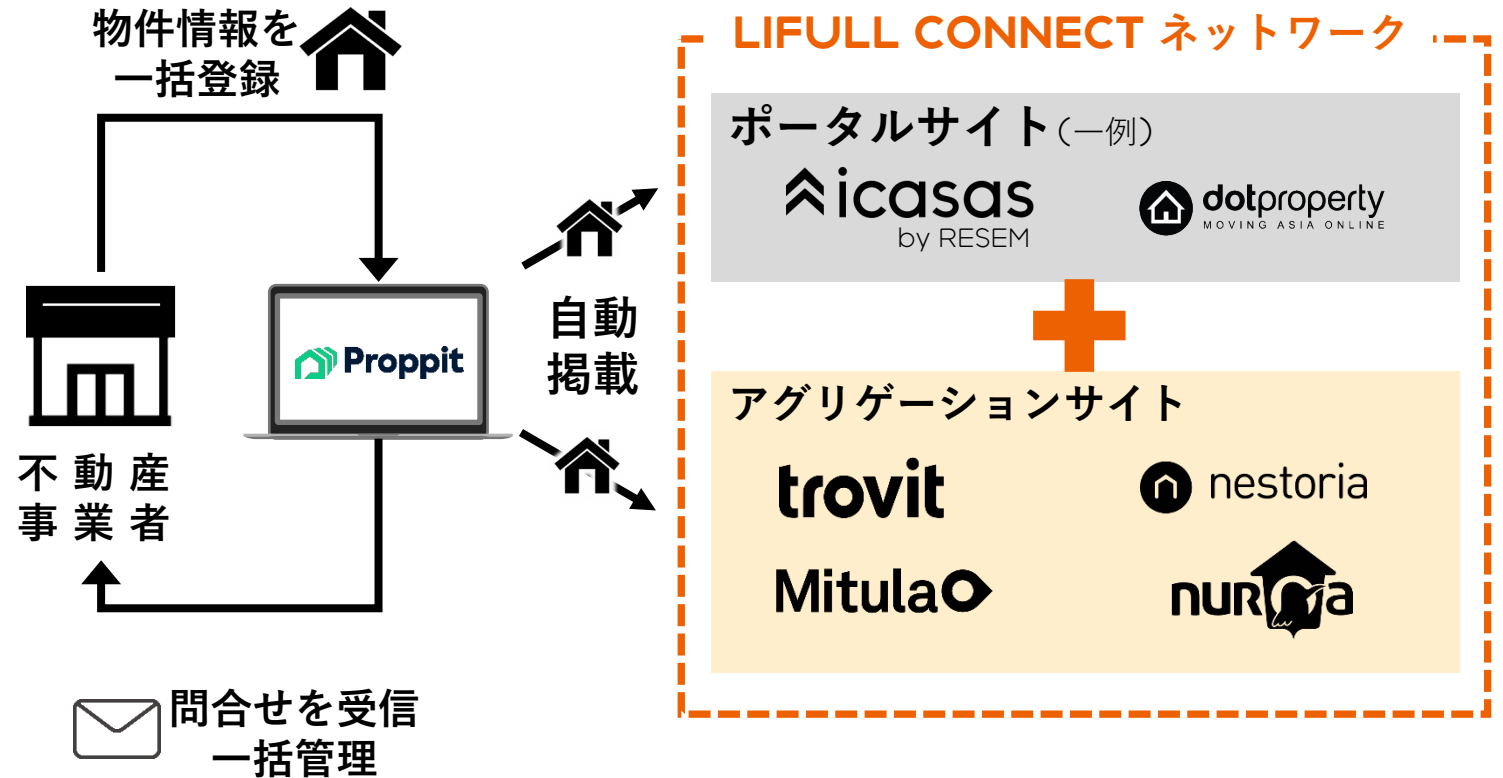
Proppit – 複数サイトの集客力をトータルに活用する仕組み –

ポータルサイトの運営を行っている南米と東南アジア地域で不動産事業者向け管理ツールを提供するLIFULL CONNECTが運営する複数サイトに一括で物件掲載でき、問合せも一元管理できるように

従来の掲載方法



Proppitを経由した場合の掲載方法

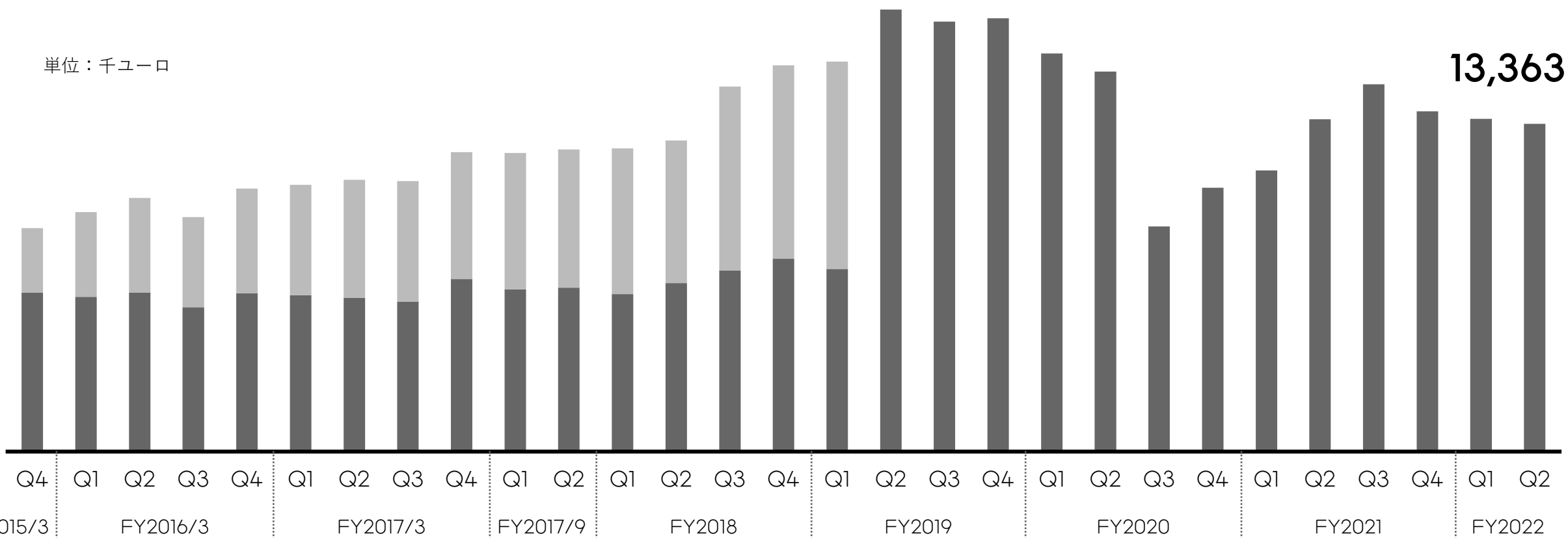


LIFULL CONNECTの業績推移

主にアグリゲーションサイトのプレミアム広告の回復及びProperatiの事業譲受により、売上収益が増加

【ユーロベースの LIFULL CONNECT売上実績 ※ (■非連結のMitula売上実績)】

単位：千ユーロ



13,363

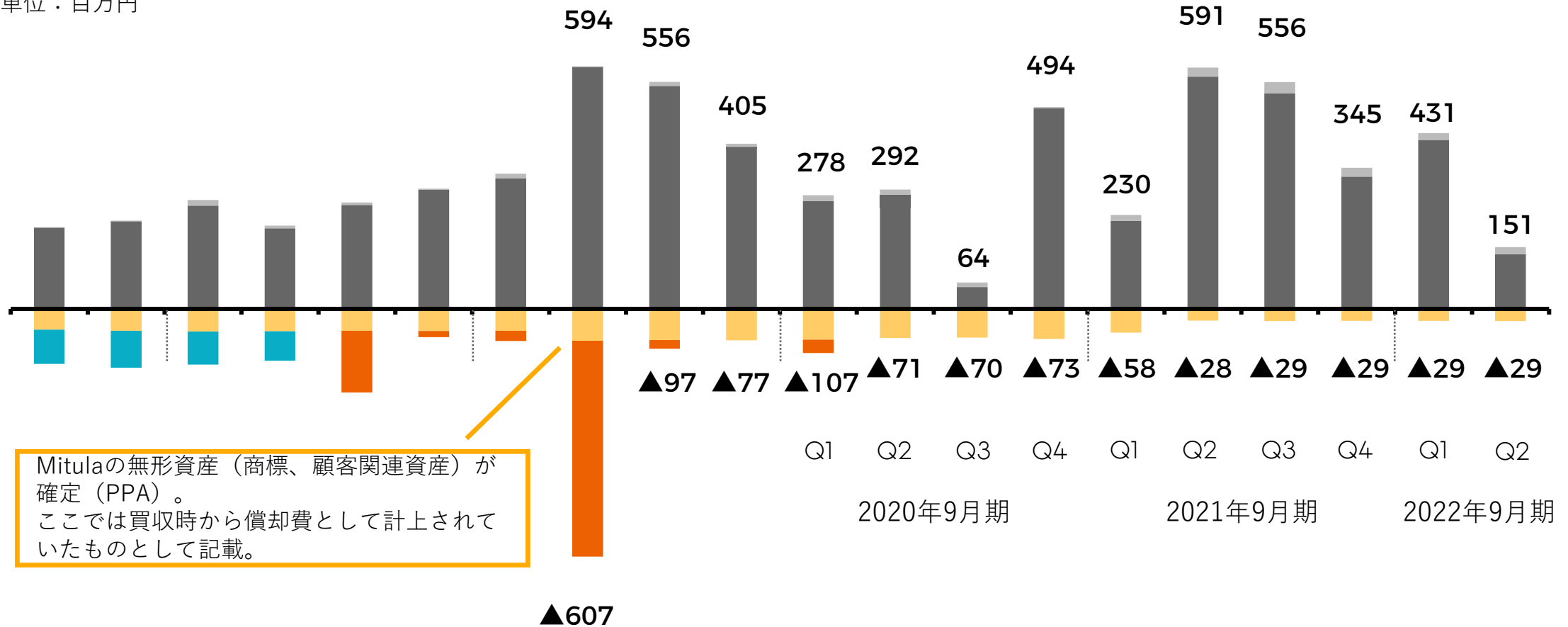
海外事業実績 – セグメント損益（四半期推移） –

新型コロナウイルス感染症の影響により事業環境は流動的だが、収益を確保しつつ競争力強化に向けた一定の投資を継続

〈 四半期 セグメント損益 〉

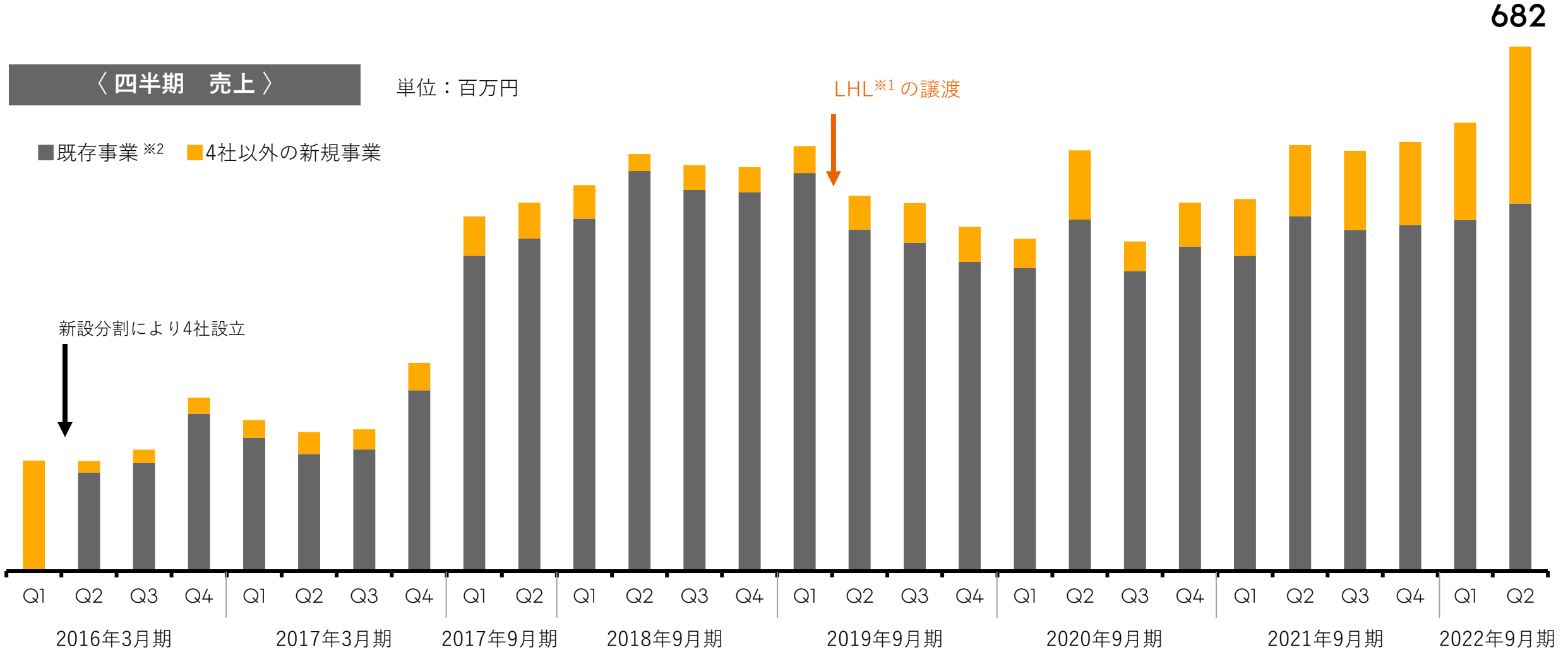
■ LIFULL CONNECT ■ 国際事業部門 ■ 償却費 ■ M&A関連費用 ■ その他

単位：百万円



その他事業 – セグメント売上収益（四半期） –

売上収益はLIFULL senior及び地方創生がけん引



※1 FinTechの子会社として設立し、[2018年12月に日本生命保険相互会社へ譲渡](#)
 ※2 既存事業はFinTech（事業譲渡済）、MOVE、senior、SPACEの4社

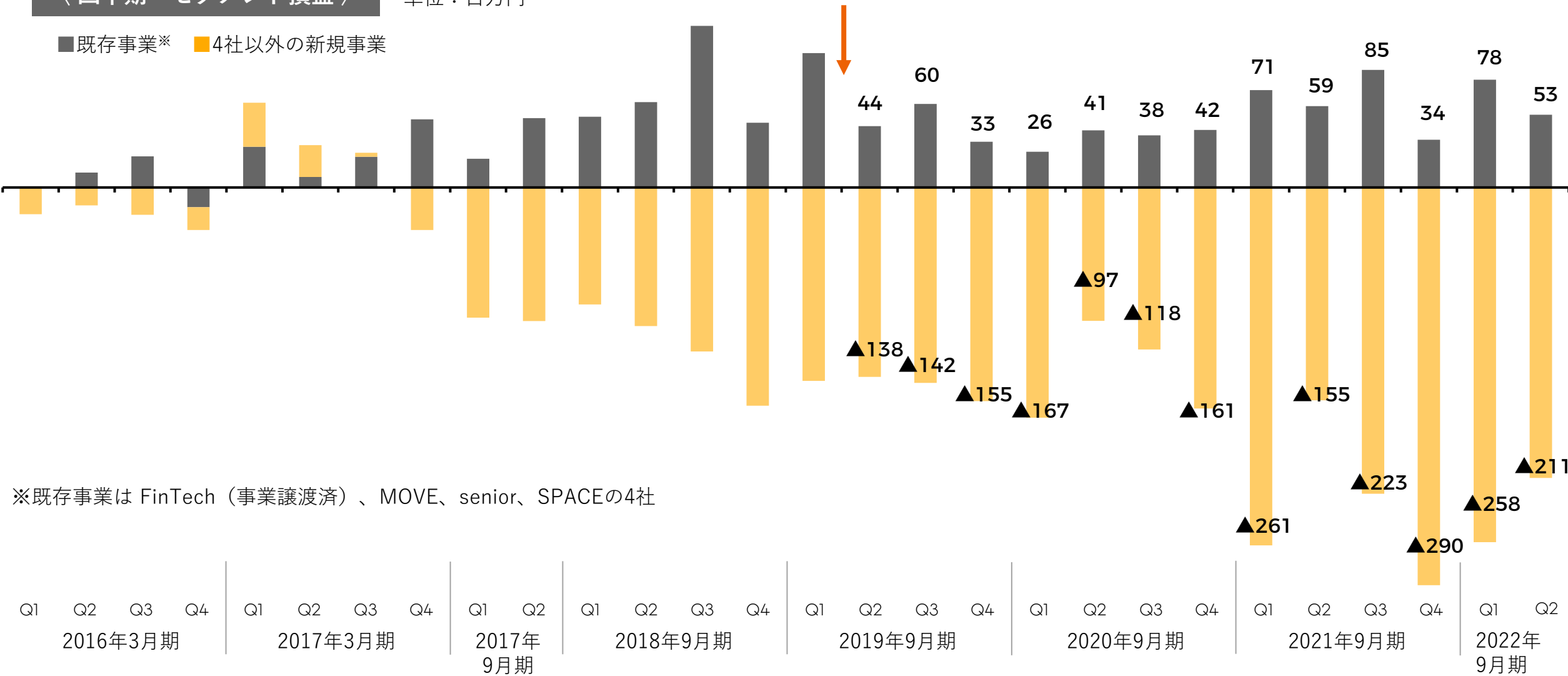
その他事業 – セグメント損益（四半期） –

〈 四半期 セグメント損益 〉

単位：百万円

■ 既存事業※ ■ 4社以外の新規事業

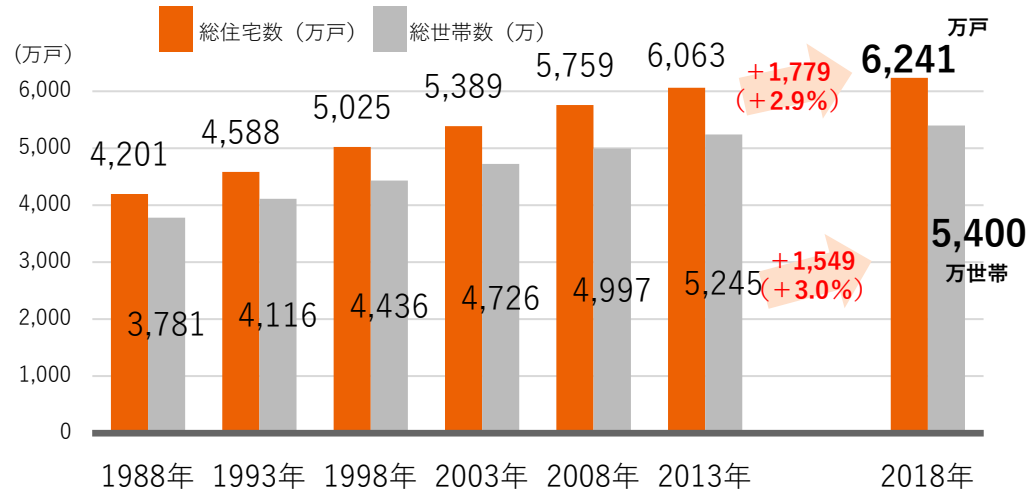
LHLの譲渡



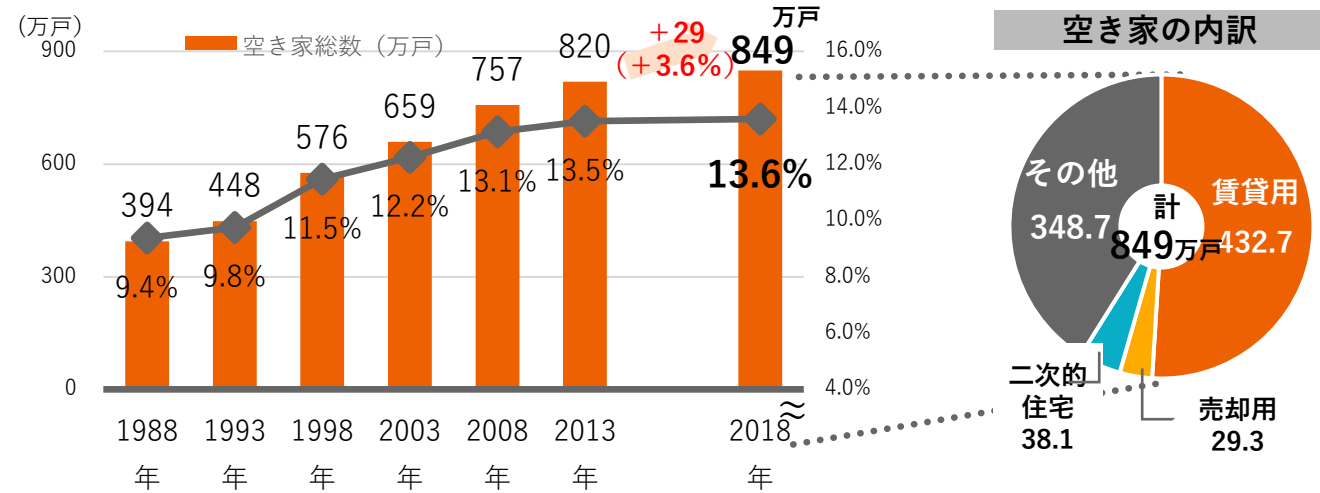
※既存事業は FinTech（事業譲渡済）、MOVE、senior、SPACEの4社

(参考) 2018(平成30)年 住宅・土地統計調査 基本集計結果 (総務省統計局)

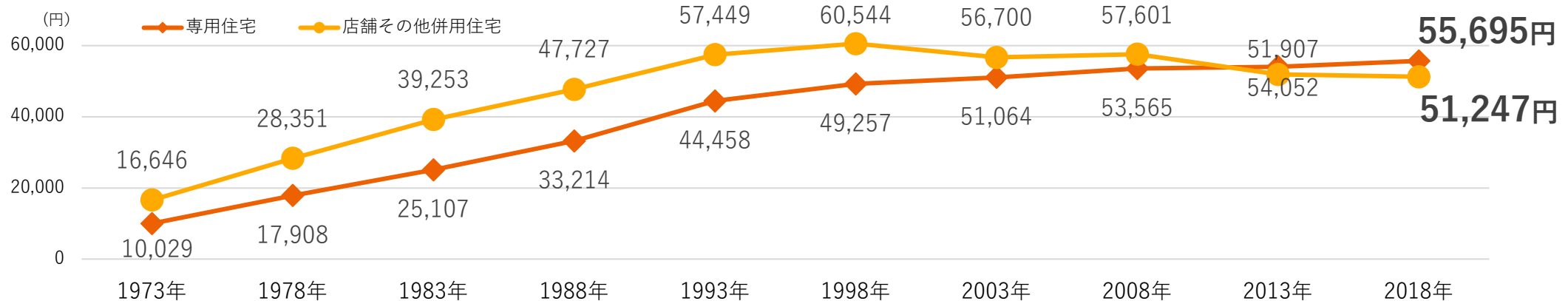
総住宅数と総世帯数の推移



空き家数と空き家率の推移



1か月当たり家賃・間代の推移 - 全国



(参考) 外部市況データ - 月次 -

年間まとめ 2020年 2021年 2022年

【新築マンション発売戸数推移】

株式会社不動産経済研究所調査 (全国マンション市場動向)

(単位: 戸)	2019年	2020年	2021年	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
首都圏	31,238	27,228	33,636	686	393	1,543	2,083	1,669	2,477	3,358	2,790	7,362	1,325	2,243	3,103	2,089	2,578	1,939	1,952	1,940	2,311	2,055	5,452	6,649	1,128	2,287	2,492
対前年比	△15.9%	△12.8%	23.5%	△51.7%	△82.2%	△31.7%	7.8%	△8.2%	5.0%	67.3%	△15.3%	15.2%	7.1%	50.7%	44.9%	204.5%	556.0%	25.7%	△6.3%	16.2%	△6.7%	△38.8%	95.4%	△9.7%	△14.9%	2.0%	△19.7%
近畿圏	18,042	15,195	18,951	494	214	1,407	921	1,617	1,228	1,415	1,610	3,105	695	1,718	1,815	1,093	1,321	1,731	1,950	1,050	1,210	1,457	2,099	2,812	792	1,378	1,267
対前年比	△13.9%	△15.8%	24.7%	△42.0%	△84.6%	△6.2%	△48.5%	20.6%	△12.7%	11.3%	7.9%	△3.9%	11.9%	66.0%	18.8%	121.3%	517.3%	23.0%	111.7%	△35.1%	△1.5%	3.0%	30.4%	△9.4%	14.0%	△19.8%	△30.2%

【新築マンション価格推移】

株式会社不動産経済研究所調査 (全国マンション市場動向)

(単位: 万円)	2019年	2020年	2021年	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
首都圏	5,980	6,083	6,260	6,216	6,485	6,389	6,124	6,011	5,812	6,130	5,922	5,620	5,824	6,380	6,330	7,764	5,908	6,211	6,498	7,452	6,584	6,750	6,123	5,384	6,157	7,418	6,518
対前年比	1.9%	1.7%	2.9%	5.4%	6.4%	7.1%	7.9%	△6.2%	△3.0%	2.3%	8.3%	△4.4%	△30.6%	△2.4%	2.8%	24.9%	△8.9%	△2.8%	6.1%	24.0%	13.3%	10.1%	3.4%	△4.2%	5.7%	16.3%	3.0%
近畿圏	3,866	4,181	4,562	3,434	4,286	3,608	4,971	3,492	4,693	4,901	4,449	3,913	4,629	3,954	4,226	5,356	3,828	4,572	4,463	4,413	4,757	4,222	6,041	4,274	3,992	4,433	5,067
対前年比	0.6%	8.1%	9.1%	2.3%	3.2%	7.3%	4.3%	14.3%	36.1%	41.0%	26.0%	△8.0%	7.8%	17.3%	△13.8%	56.0%	△10.7%	26.7%	△9.2%	26.4%	1.4%	△13.9%	35.8%	9.2%	△13.8%	12.1%	19.9%

【新設住宅着工戸数】

国土交通省調査 (建築着工統計調査報告)

(単位: 戸)	2019年	2020年	2021年	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
貸家	342,289	306,753	321,376	25,379	24,041	26,666	27,696	27,671	25,053	26,043	26,451	24,423	19,794	22,556	27,245	28,825	25,074	29,802	29,230	28,733	28,254	29,822	26,819	25,222	23,083	23,583	23,583
対前年比	△13.7%	△10.4%	4.8%	△14.0%	△8.1%	△13.0%	△8.8%	△5.4%	△14.8%	△11.5%	△8.1%	△11.5%	△18.0%	△0.4%	2.6%	13.6%	4.3%	11.8%	5.5%	3.8%	12.8%	14.5%	1.4%	3.3%	16.6%	4.6%	4.6%
マンション	117,803	107,884	101,292	10,723	9,292	8,422	8,352	9,377	11,970	9,908	8,049	6,149	8,775	6,779	10,392	10,776	9,444	7,024	9,117	7,968	7,251	8,436	8,239	7,091	7,071	9,727	10,618
対前年比	6.6%	△8.4%	△6.1%	2.3%	1.4%	△2.0%	△2.9%	△7.7%	△0.4%	△0.9%	0.7%	△31.3%	29.3%	△27.5%	9.4%	0.5%	1.6%	△16.6%	9.2%	△15.0%	△39.4%	△14.9%	2.4%	15.3%	△19.4%	43.5%	2.2%
一戸建	147,522	130,753	141,094	11,665	10,381	11,658	10,820	9,455	10,036	10,647	11,372	11,315	10,213	10,470	11,319	11,595	11,797	12,654	12,242	11,783	11,505	12,284	12,509	12,723	11,003	11,590	12,439
対前年比	3.6%	△11.4%	7.9%	△8.1%	△12.8%	△11.0%	△17.2%	△22.7%	△15.6%	△16.3%	△10.5%	△8.9%	△6.1%	△4.0%	△2.6%	△0.6%	13.6%	8.5%	13.1%	24.6%	14.6%	15.4%	10.0%	12.4%	7.7%	10.7%	9.9%
持家	288,738	261,088	285,575	21,018	19,697	23,650	22,708	21,915	22,337	23,013	24,010	22,819	19,200	20,390	22,340	22,877	22,887	26,151	26,071	25,100	25,659	26,840	25,329	22,731	18,130	19,258	20,246
対前年比	1.9%	△9.6%	9.4%	△17.4%	△20.7%	△16.7%	△13.6%	△8.8%	△7.0%	△6.1%	1.5%	2.4%	6.4%	4.3%	0.1%	8.8%	16.2%	10.6%	14.8%	14.5%	14.9%	16.6%	5.5%	△0.4%	△5.6%	△5.6%	△9.4%

【日本全国移動者数】

総務省調査 (住民基本台帳人口移動報告)

(単位: 人)	2019年	2020年	2021年	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
移動者数(外国人含)	5,403,465	5,255,721	5,247,744	764,186	300,861	352,719	379,492	369,596	358,658	370,201	342,467	358,031	320,671	376,039	975,925	709,863	357,793	365,883	363,284	370,565	346,666	356,889	359,777	344,389	326,360	345,584	947,081
対前年比	0.8%	△2.7%	△0.2%	△0.4%	△28.1%	0.4%	△9.3%	△2.4%	△3.7%	△5.7%	1.7%	2.0%	△3.5%	3.9%	1.1%	△7.1%	18.9%	3.7%	△4.3%	0.3%	△3.3%	△3.6%	5.1%	△3.8%	1.8%	△8.1%	△3.0%
移動者数(日本人)	4,889,191	4,840,852	4,818,721	703,617	279,480	328,543	353,481	344,022	331,449	341,034	312,989	322,494	281,919	332,330	915,925	662,701	328,587	334,602	334,781	340,850	316,482	326,739	328,179	315,626	298,411	317,470	892,728
対前年比	0.0%	△1.0%	△0.5%	△0.2%	△26.0%	4.4%	△6.0%	0.8%	0.4%	△1.7%	4.9%	3.4%	△5.6%	1.7%	1.9%	△5.8%	17.6%	1.8%	△5.3%	△0.9%	△4.5%	△4.2%	4.9%	△2.1%	5.8%	△4.5%	△2.5%

【日本人口】

総務省調査 (人口推計)

(単位: 千人)	2019年10月	2020年10月	2021年	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月(概算)	1月(概算)	2月(概算)	3月(概算)
総人口	126,167	125,708	125,120	125,930	125,895	125,858	125,836	125,809	125,754	125,708	125,669	125,651	125,630	125,552	125,480	125,417	125,339	125,285	125,682	125,633	125,559	125,502	125,443	125,470	125,440	125,340	125,260

IR情報に関するお問合せ窓口



IRサイト 日本語 <https://ir.LIFULL.com/>

English <https://ir.LIFULL.com/en/>



E-mail ir@LIFULL.com

TEL 03-6774-1603 (平日10:00~18:00)

FAX 03-6774-1737

アニュアルレポート 2020のご案内



日本語 <https://ir.lifull.com/ir/ir-data/report/>

English <https://ir.lifull.com/en/ir/ir-data/report/>

その他のLIFULL情報

 Twitter



https://twitter.com/LIFULL_Corp

 Facebookページ



<https://www.facebook.com/LIFULL.corp/>