

決算説明資料 IFRS

2022年9月期（2021年10月～2022年9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. 本日のポイント	P 2
2. 2022年9月期の振り返り	P 3
3. 2022年9月期 決算情報	P 5
4. ステークホルダーへの還元	P 11
5. 中期（2025年9月期）ターゲットの変更	P 14
6. 2023年9月期 業績予想	P 34
7. Appendix	P 38
8. IR情報に関するお問合せ窓口	P 54



本日のポイント

2022年9月期

売上収益

357億円

前期比

▲0.4%

概ね計画通りに着地するも、主にアライアンスの提携解消によりLIFULL HOME'Sの問合せ減少及び海外の第三者広告による売上の減少により前期比では減収

営業利益

16億円

前期比

—

国内外で積極的な成長投資により販管費は増加する一方、子会社の株式売却益が発生

その他のポイント

中期経営計画の修正

2025年



直近で実施した組織再編を含む選択と集中を中期経営計画に反映

(詳細は→P14～)

2023年9月期業績予想



LIFULL HOME'S
LIFULL CONNECT

選択と集中を行いながら、主力事業の拡大を目指す

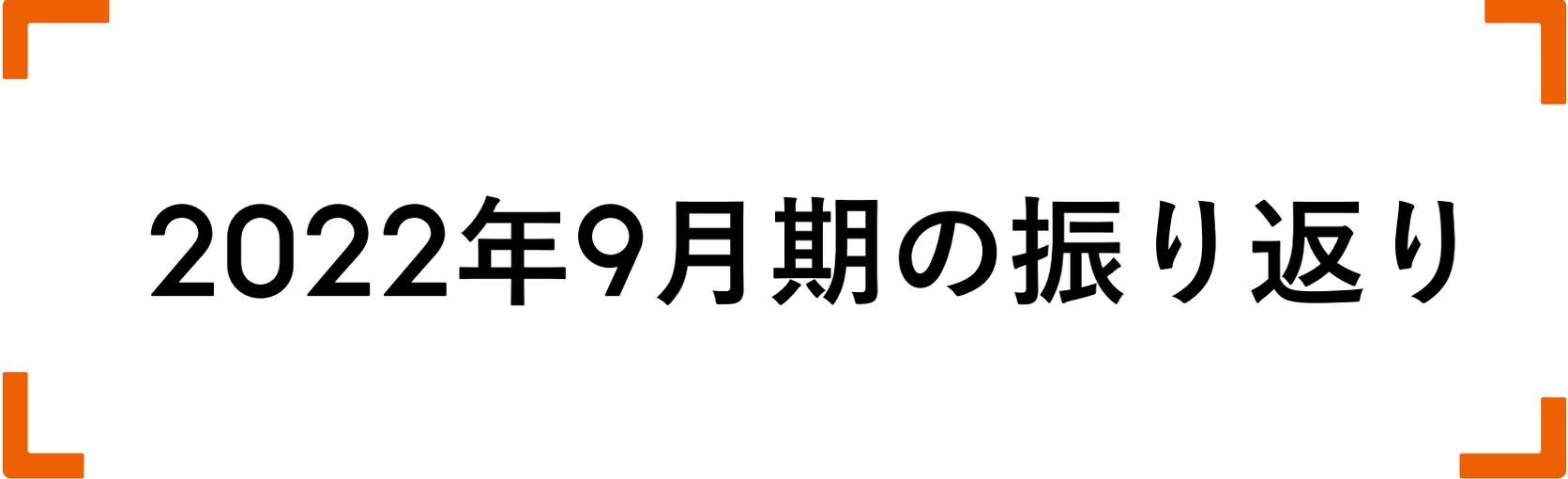
(詳細は→P34～)

株主還元

還元

期末配当及び自己株式の取得を実施する

(詳細は→P11～)



2022年9月期の振り返り

2022年9月期の振り返り

注力内容

主力事業の集中に向けた選択

結果及び成果

国内



- Super Hyper Assistantへの進化に向けた機能開発
- 積極的なプロモーション
- 既存クライアントの再入会に特化した組織を新設

- LIFULL Marketing Partners社の全株式を譲渡



- 提携サイトの見直し
(成約確度の高いサイトに集約)

9月末時点での昨対

顧客数 +2.5% ↑ 総物件数 +20% ↑

- 提携サイト経由の問合せ数が減少
- 新機能開発は概ね予定通り進捗

海外



- ラテンアメリカ地域のポータル事業の強化に向けたM&A



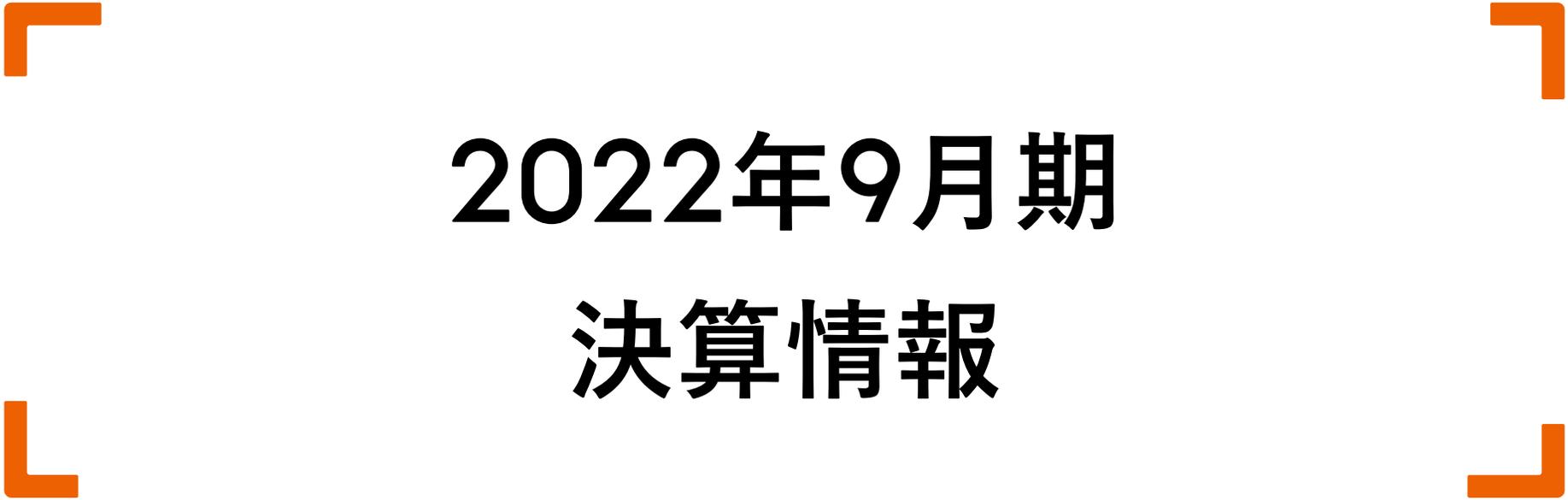
- Kleding B.V.の全株式を譲渡



- プレミアム広告単価が過去最高

クリック単価 (年間平均) +20% ↑

- AdSense等の第三者広告商品による売上は減少



2022年9月期 決算情報

簡易損益計算書 IFRS

足元は改善傾向も、HOME'S関連事業と海外事業の減収に伴い、売上収益は前期比で減少（詳細は次ページ参照）
 営業利益は一部コストの抑制や子会社の株式売却益の発生、前期に計上している減損損失の影響もあり増益。

(単位：百万円)	2021年9月期 (10-9月)	2022年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	
売上収益	35,857	35,730	▲126	▲0.4%	※1
売上原価	3,951	4,055	+104	+2.6%	
販管費	28,599	31,362	+2,763	+9.7%	
人件費	8,905	9,684	+779	+8.8%	※2
広告宣伝費	11,851	12,824	+972	+8.2%	※3
営業費	400	537	+136	+34.1%	※4
減価償却費	1,961	1,893	▲67	▲3.5%	
その他	5,479	6,422	+942	+17.2%	※5
その他収益及び費用	▲9,950	1,369	+11,320	-	※6
営業利益	▲6,644	1,681	+8,326	-	
営業利益率	▲18.5%	4.7%	+23.2pt	-	
当期/四半期利益[※]	▲5,901	1,187	+7,088	-	

※ 当期/四半期利益：

親会社の所有者に帰属する当期利益

※ 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

※1 セグメント別売上収益（P7）参照

※2 前期はLIFULL CONNECTにて資産計上が発生。今期はM&Aにより海外人員が増加し、グループ全体の年間平均人員数は+84

※3 主に国内での積極的な投資を実施

※4 対面営業活動の再開や海外M&A及びその後のシナジー創出に向けた交通費が増加

※5 主に外注費、システム利用料の増加による

※6 主にFashiolaとLIFULL Marketing Partneresの株式売却益及び前期の減損損失の影響による

セグメント別売上収益・セグメント別損益 IFRS

HOME'S関連では、足元問合せ数は回復基調も、アライアンスパートナーとの提携解消等の影響が残り減収
国内外で実施した積極的な成長投資により、HOME'S関連、海外ともに減益

(単位：百万円)	2021年9月期 (10-9月)	2022年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
売上収益	35,857	35,730	▲126	▲0.4%	
HOME'S関連	26,693	26,067	▲625	▲2.3%	提携サイトの解消や新築価格高騰を背景とした需要減による広告単価下落の影響は残るものの、Q4は問合せが増加しマイナス幅は縮小
海外	7,019	6,938	▲81	▲1.2%	アグリゲーションのプレミアム広告とポータルサイトの売上は増加したが、アグリゲーションのAdSense等の第三者広告商品の売上が減少
その他	2,144	2,725	+580	+27.0%	主にLIFULL seniorと地方創生事業の増収による

(単位：百万円)	2021年9月期 (10-9月)	2022年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
セグメント損益	3,306	312	▲2,994	▲90.6%	
HOME'S関連	2,364	349	▲2,014	▲85.2%	売上の減少及びプロモーション等への積極投資による
海外	1,577	576	▲1,000	▲63.4%	M&Aの実施や売上の減少及び前期は開発人件費の振替があったことによる
その他	▲679	▲661	+17	-	
セグメント間取引	43	47	-	+8.5%	

※ 各セグメントに含まれる主な事業については **P42** 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
顧客数が増加していることとHOME'S関連事業の減収によりARPAは減少

※12ヶ月間の平均値

顧客数

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

27,005

28,354

28,919



※12ヶ月間の平均値

ARPA (円)

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

83,852

78,450

75,118

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

LIFULL Marketing Partners, Fashiolaを売却も、ProperatiやWasiの取得と円安影響もあり、のれんは5億円増加
2022年2月にHash DasH Holdingsへ出資

(単位：百万円)	2021年9月末	2022年9月末	増減額	増減率	摘要
流動資産	21,544	25,011	+3,466	+16.1%	現預金 +3,375 キャッシュ・フローの状況 (P10) を参照 売掛金 ▲610 主にLMP売却による 商品 +883 主に地方創生事業による 仕掛品 ▲345 主に地方創生事業による 前払費用 +120 主に社内システムの利用料 未収還付法人税等 ▲605 未収消費税等 +134
非流動資産	24,342	23,695	▲647	▲2.7%	建物、工具器具及び備品 ▲229 主に減価償却による 使用権資産 ▲773 主に減価償却による のれん +564 主に海外事業のM&A及び為替変動による 関係会社株式 +773 主にHash DasH Holdings株式の取得による 長期貸付金 ▲308 地方創生事業による 繰延税金資産 ▲133 主にLMP売却による
資産合計	45,887	48,706	+2,819	+6.1%	
流動負債	12,139	13,389	+1,250	+10.3%	買掛金 ▲481 主にLMP売却による 短期借入金 +1,039 主に長期借入金からの振替及び新規借入による 一年内返済長期借入金 +399 未払い金 +340
非流動負債	5,209	4,186	▲1,023	▲19.6%	長期借入金 ▲536 一年内返済長期借入金及び短期借入金への振替 長期リース債務 ▲725 長期未払金等 +170
負債合計	17,349	17,575	+226	+1.3%	
資本合計	28,538	31,130	+2,592	+9.1%	利益剰余金 +728 為替換算調整勘定 +1,785 為替変動による
1株当たり					
所有者帰属持分(円)	215.61	235.23	+19.62		

※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 11,098百万円、健美家 271百万円、LIFULL Tech Vietnam 116百万円
Mitula、RESEM、健美家の償却性資産(PPA)は1,323百万円

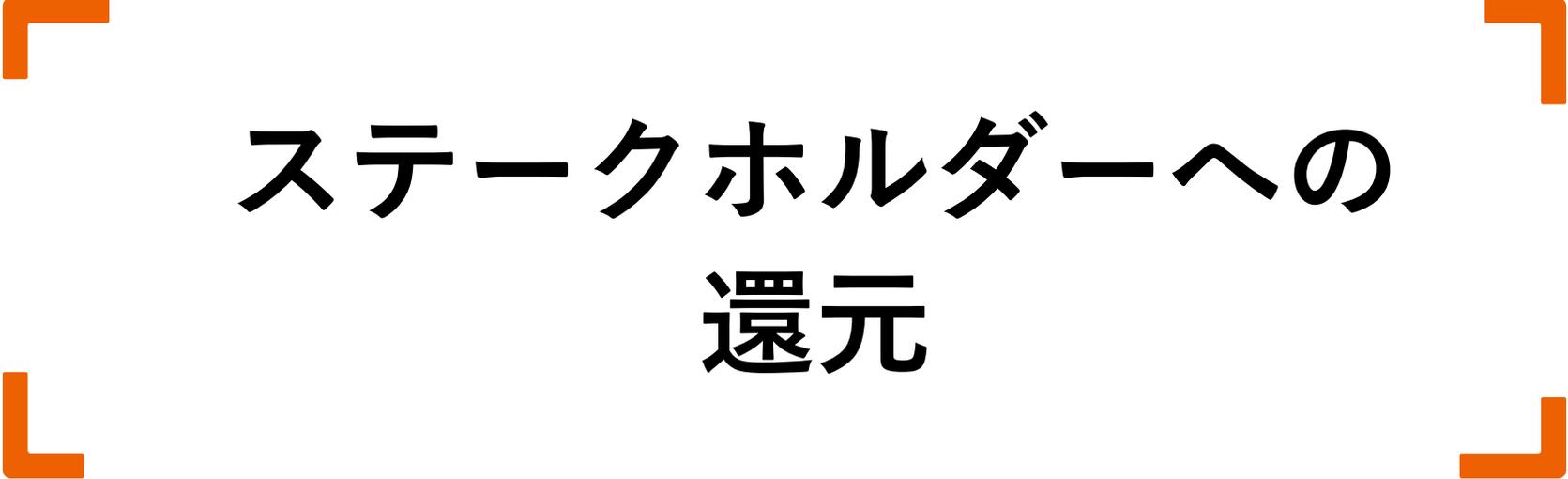
キャッシュ・フローの状況 IFRS

前期のMitula Groupの事業再編に伴って今期に法人税還付が発生し営業キャッシュフローは+14億円

LIFULL Marketing Partners、Fashiolaを運営するKleding B.V.の売却等により投資キャッシュフローは+14億円

(単位：百万円)	2021年9月期 (10-9月)	2022年9月期 (10-9月)	増減額	主な要因		
				項目名	21/9月期 (Q4)	22/9月期 (Q4)
営業CF	1,287	2,697	+ 1,409	税引前当期利益	▲6,857	+ 1,396
				減損損失	+ 9,749	-
				売掛金及びその他の短期債権の増減額(▲は増加)	+ 2,645	▲1,738
				買掛金及びその他の短期債務の増減額(▲は減少)	▲2,627	+ 2,174
				税金支払	▲1,921	+ 205
				その他(営業)	▲1,653	▲1,168※
投資CF	▲1,068	388	+ 1,456	資本性金融資産の取得による支出	▲100	-
				無形固定資産の取得による支出	▲678	▲586
				事業譲受けに伴う支出	▲417	▲453
				子会社株式の売却による収入	-	+ 2,440
				関連会社株式の取得による支出	-	▲800
				貸付による支出	▲813	▲985
				貸付金の回収による収入	+ 762	+ 1,141
財務CF	▲3,291	▲54	+ 3,237	借入による収入	+ 409	+ 1,822
				借入金の返済による支出	▲2,155	▲654
				配当金の支払額	▲697	▲477
				リース債務の返済による支出	▲828	▲739
現金及び現金同等物の増減	▲2,817	3,375	-			
現金及び現金同等物残高	13,145	16,521	+ 3,375			

※主に賞与引当金等

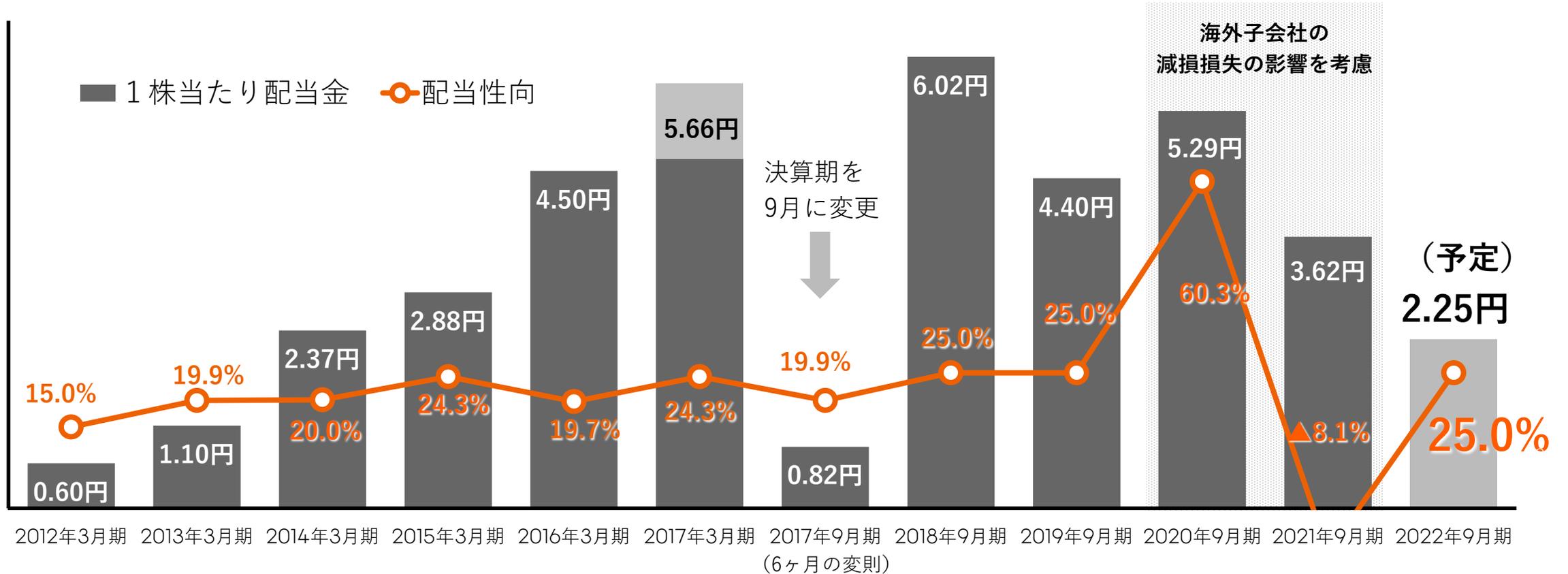


ステークホルダーへの 還元

配当金について

従来の配当方針を継続

2022年9月期の配当金は一株当たり2.25円とする予定（2022年12月22日開催予定の第28回定時株主総会に付議）



- 2015年3月期はTrovit社の子会社化の影響を除いて25.0%を計算したため、配当性向は24.3%となっています。
- 2017年3月期は普通配当4.66円に記念配当1.00円を加えた1株5.66円となっているため、配当性向は24.3%となっています。
- 2019年9月期の配当性向は期末時点の発行済み株式数を元に計算しております。
- 2020年9月及び2021年9月期は、非経常的な海外子会社の減損損失による影響を除いて、25.0%で計算しております。

(※)2014年1月1日付、2015年6月1日付で株式分割を行っており、過年度分には分割の影響を考慮して記載しています。

ステークホルダーへの還元の強化 – 自社株式取得の実施 –

株主還元の充実を図ると共に、経営環境の変化に柔軟に対応し資本の機動的な活用を可能とすること、業績見通しに照らした現在の株価水準を総合的に考慮し、適正な株主価値の実現を図ることを目的に自社株式取得を実施

目的

株主還元の充実化

資本の機動的な活用

適正な株主価値の実現

概要

株式の種類

当社普通株式

取得しうる株式の総数

5,000,000株 (上限)

発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 **3.79%**

取得価額の総額

10億円 (上限)

取得期間

2022年11月10日～2023年5月9日

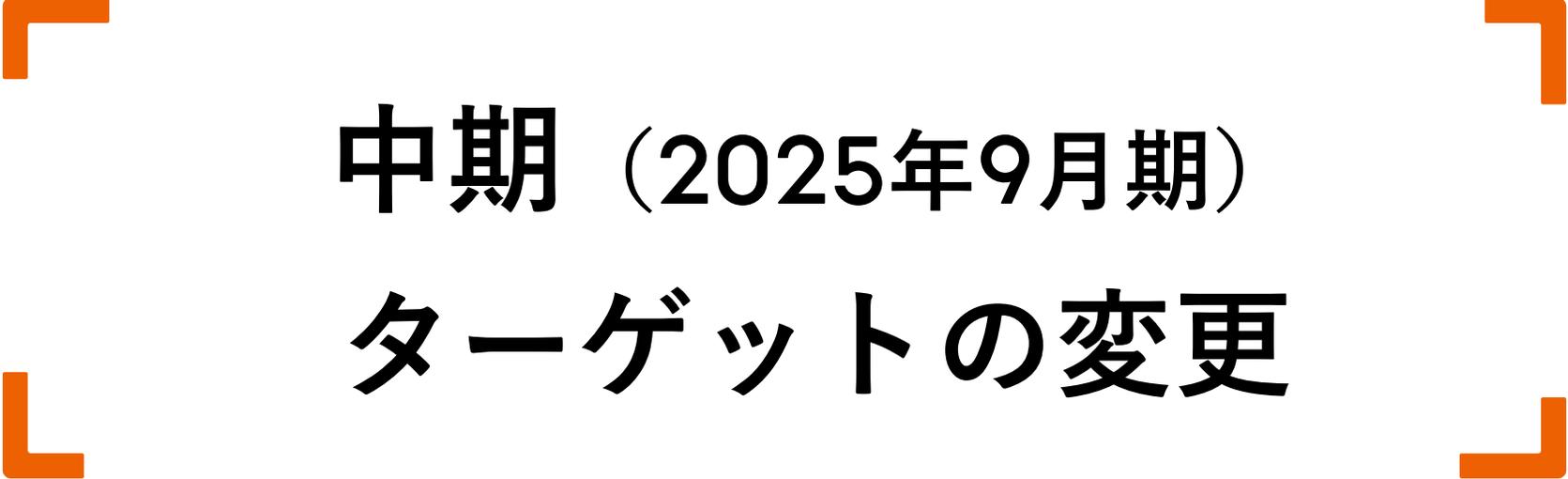
取得方法

証券会社への取引一任方式による市場買付

ご参考

2022年9月30日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数 (自己株式を除く)	134,239,870株
自己株式数	2,458,270株



中期（2025年9月期） ターゲットの変更

2025年9月期までの中期経営計画の修正理由

料金体系の一部変更（2019年10月実施）や、新型コロナウイルス感染症の影響等により2020年9月期以降の成長率はフラットに2022年9月期に、主力事業への集中のため一部事業の売却や縮小を含む投資計画の修正を決定したため、中期の計画も修正

これまでの 中期ターゲット

2021年11月発表

2025年9月期まで

CAGR 15%前後
(売上年間成長率)

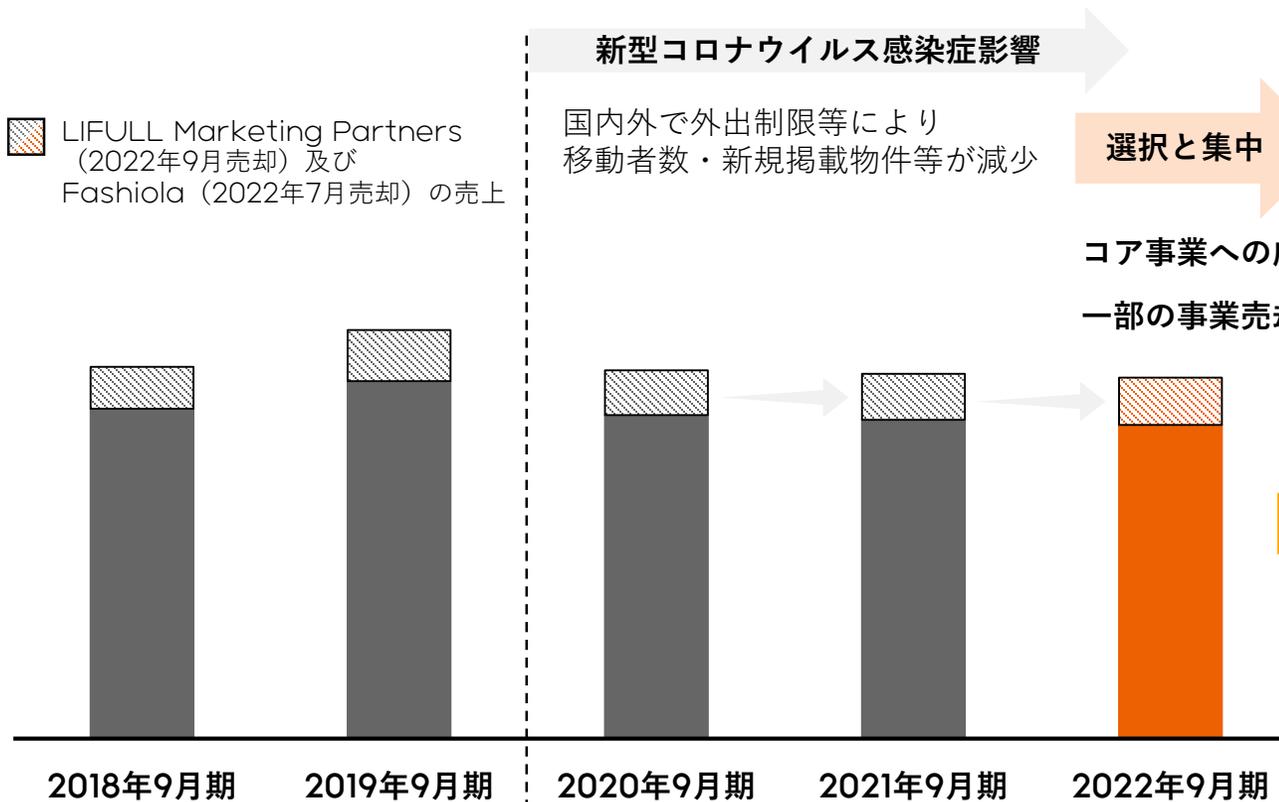
営業利益率 20%前後

(参考)
2021年9月期 決算説明資料
P39



連結売上収益の推移

■ LIFULL Marketing Partners (2022年9月売却) 及び Fashiola (2022年7月売却) の売上

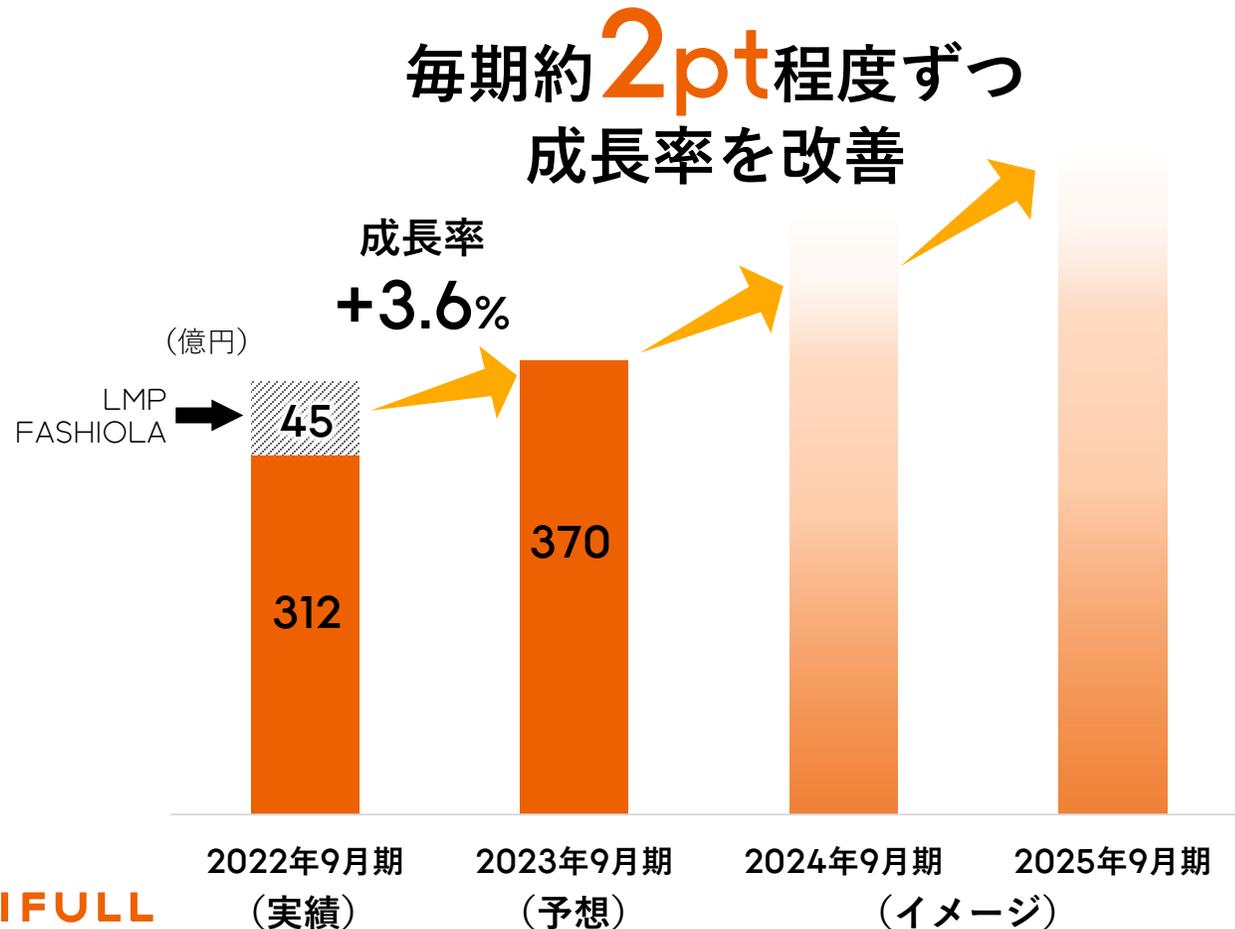


売上成長率が
当初計画と
乖離

2025年9月期までの修正・中期経営計画

各年の売上成長率の拡大を重視する方針は継続。着実に売上成長率を改善させる
2025年9月期までに過去最高の営業利益50億円を目指す

売上収益の成長イメージ



営業利益

2025年9月期までに

過去最高益
(50億円超)
を目指す



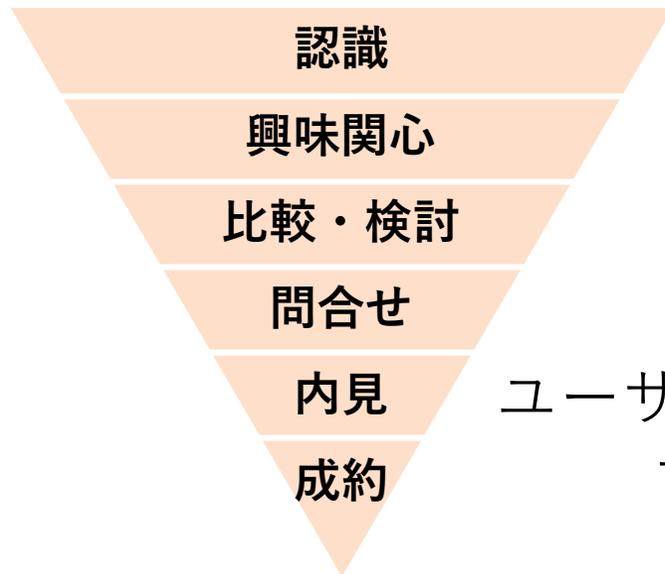
LIFULL

HOME'S が

目指す世界観

最終的な価値（成約）の向上を目指し、より効率的な住まい探しを支援できるプラットフォームに進化させる

従来の形



目指している姿



強化

ユーザーに対し、パーソナライズしたサービスを提供することで
住まい探しの精度を向上

LIFULL HOME'S経由の成約数を増加させる



(再掲) SUPER HYPER ASSISTANT –サービス革進の全体像–

「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、ユーザーにぴったりの住まい探しを支援する

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



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



2022年1月
できれば検索

2021年3月
叶えたい条件で探す
今の家を基準に探す

2021年8月
検索結果AI表示順

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
AIホームズくんβ

基盤

2022年2月

ログインの拡充



お気に入り



保存した条件



最近見た物件



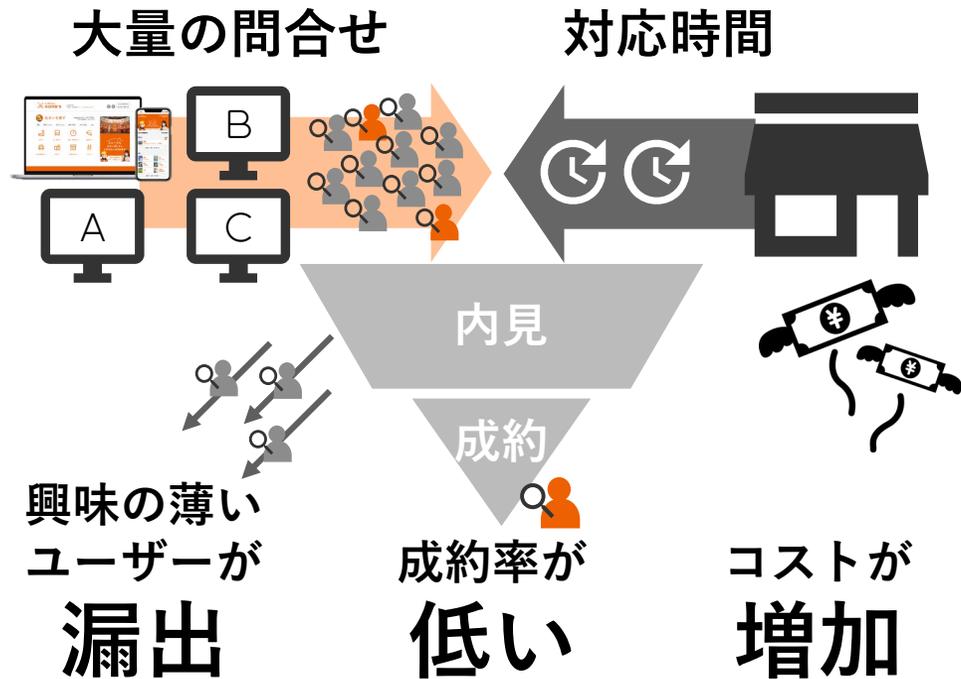
問合せ履歴

SUPER HYPER ASSISTANTによる不動産事業者の業務効率向上

ユーザーに寄り添ったサービス提供により、成約確度の高い送客を実現。ニーズのヒアリング等今まで必要だった対応コストが軽減されることにより業務効率が向上することに加え、成約確度の向上により業績拡大につながる

不動産事業者から見た現状と課題

目指している姿



全体ではさらなる
効率化が必要な状態

コストの軽減
効率化と収益化が加速

SUPER HYPER ASSISTANTによる効果 – 2022年9月期における成果 –

問合せの品質向上に向けて確実な進歩が起きている

前期と比べて、LIFULL HOME'S経由の成約率が改善したというクライアントも出てきている（自社調査による）

来店意欲の高い問合せ が増加している

電話番号入り問合せ



昨対

+10%

来店・来場予約問合せ



昨対

+23%



LIFULL HOME'Sからの 問合せの成約数が増加

成約率の昨対比

LIFULL HOME'S
加盟店

A社  **+16%** ※

B社  **+18%** ※

※ 自社クライアントへのヒアリング調査

Super Hyper Assistantに向けた取り組みの進捗と進化

Super Hyper Assistantの開発は順調に進捗しており、2023年9月期も投資を継続
事業者に対する提供情報の品質向上を図ることで、ユーザーの最適な住まい探しを間接的に支援

2022年9月期

2023年9月期



**SUPER
HYPER
ASSISTANT**
開発・投資

今期の取り組み（例）

従来の問合せ内容



連絡先
問合せ物件情報
のみ



追加情報

整理された
引越し希望者の
好み

問合せ品質向上に繋げる

不動産事業者

基本情報のヒアリングに
要していた時間・労力削減



提案内容・精度向上

引越し希望者

住まい探しの効率UP



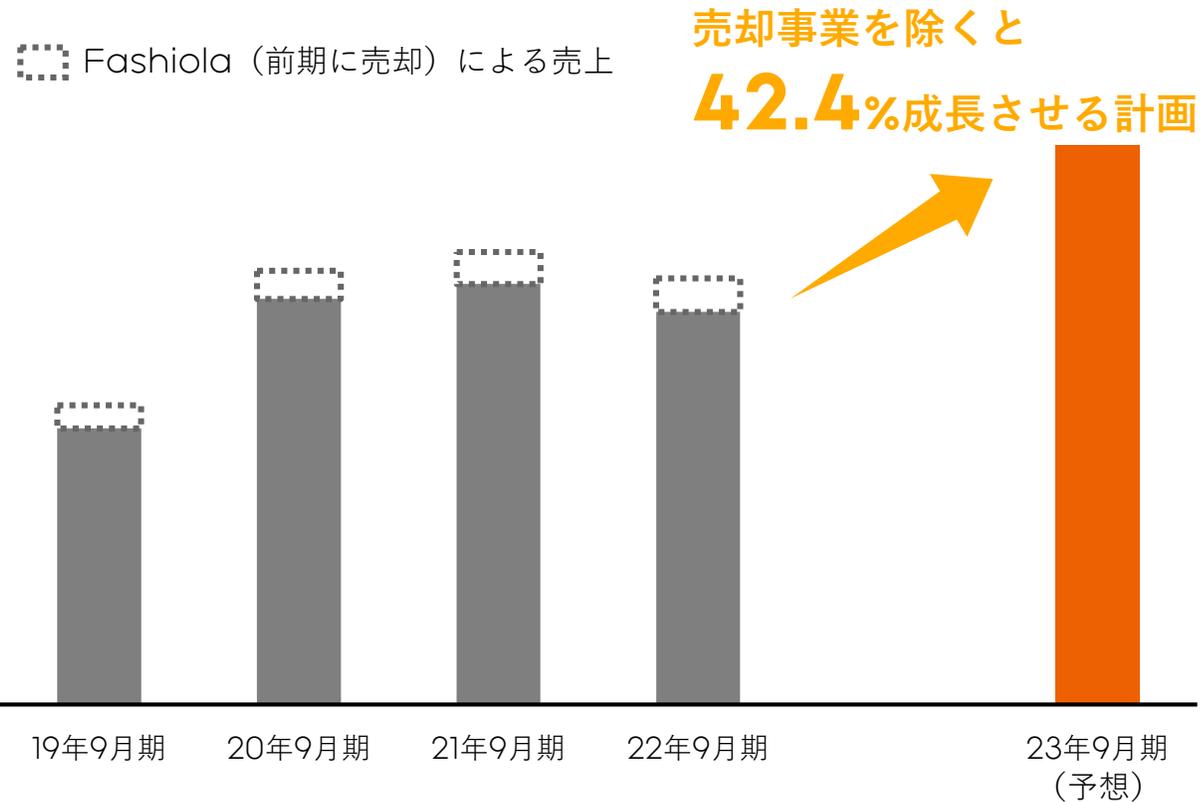


海外事業の戦略

海外事業の成長戦略

アグリゲーションサイトと不動産ポータルサイトの両軸で売上収益の拡大を目指す

LIFULL CONNECTの売上推移 (現地通貨ベース)



主な成長ドライバー

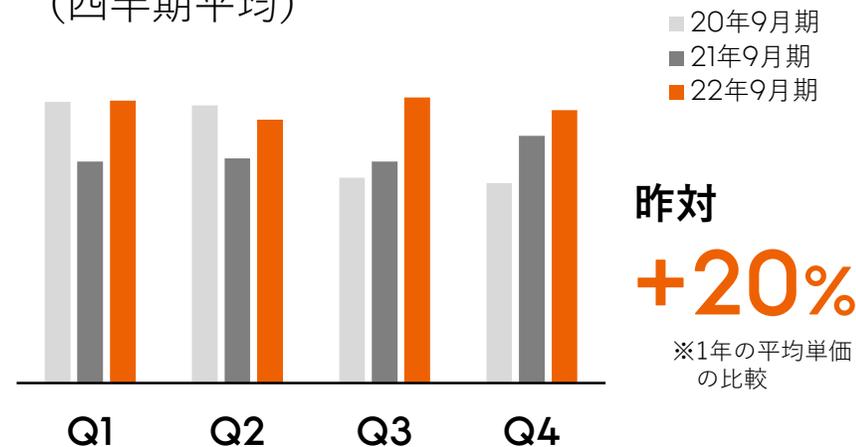
- 1 アグリゲーションサイトのプレミアム広告の継続的な単価の向上
- 2 不動産ポータルサイトの顧客数増加と事業規模の拡大
 Proppit の拡販
- 3 M&Aの検討継続

プレミアム広告の単価向上に向けた取組み – アグリゲーションサイト –

前期は、営業効率の向上に向けた取組みにより不動産・中古車領域を中心に広告単価が上昇
更なる営業効率の向上に加え、即時性のあるキャンペーンを運用できる仕組みを横展開することで単価向上を目指す。

不動産・中古車領域における
プレミアム広告のクリック単価が
上昇

プレミアム広告クリック単価実績
(四半期平均)



リアルタイムキャンペーンを 運用可能なプラットフォームに進化

● 一部のブランドで先行していた機能を横展開



展開する複数サービス内への広告出稿時に
最適化できる仕組みを導入

リアルタイム
に状況把握

最適な広告運
用環境を提供

広告単価の
向上

不動産ポータルサイトの事業規模拡大に向けた取り組み

Properati（ラテンアメリカ展開のポータルサイト）の事業譲受等により現地の営業リソースが拡充され、その結果顧客数は増加
Proppit（物件管理ツール）の新機能開発に取り組むことで、クライアントネットワークの強化と拡大を加速させる

不動産事業者向け物件管理ツール

 **Proppit** を拡販し強固な顧客ネットワークを構築する

新規獲得

Properati等による
現地営業チームの強化

Properatiの事業譲受以降（2022年1月～）

新規顧客 毎月 **3%** 成長（平均） 

既存顧客対応



小規模
不動産事業者

- 各機能の追加等の申込みがシステム上で完結できるようにニーズに合わせて即時に変更できることで**事業効率を向上**



大規模不動産事業者・デベロッパー

- クライアントのニーズに合わせた新機能を開発・導入

例：リードクオリフィケーション

現在の電話問合せにおける実施割合 **85%**

開発中：データアナリティクス機能

クライアント毎に各種データを提供

M&Aによる事業規模拡大の検討

LIFULL CONNECTが持つ強大なサイトネットワークの力を活用し事業規模を拡大するべく
現地ポータルサイトや不動産事業者向けサービスのM&Aを継続的に検討

2022年9月期のM&A実績



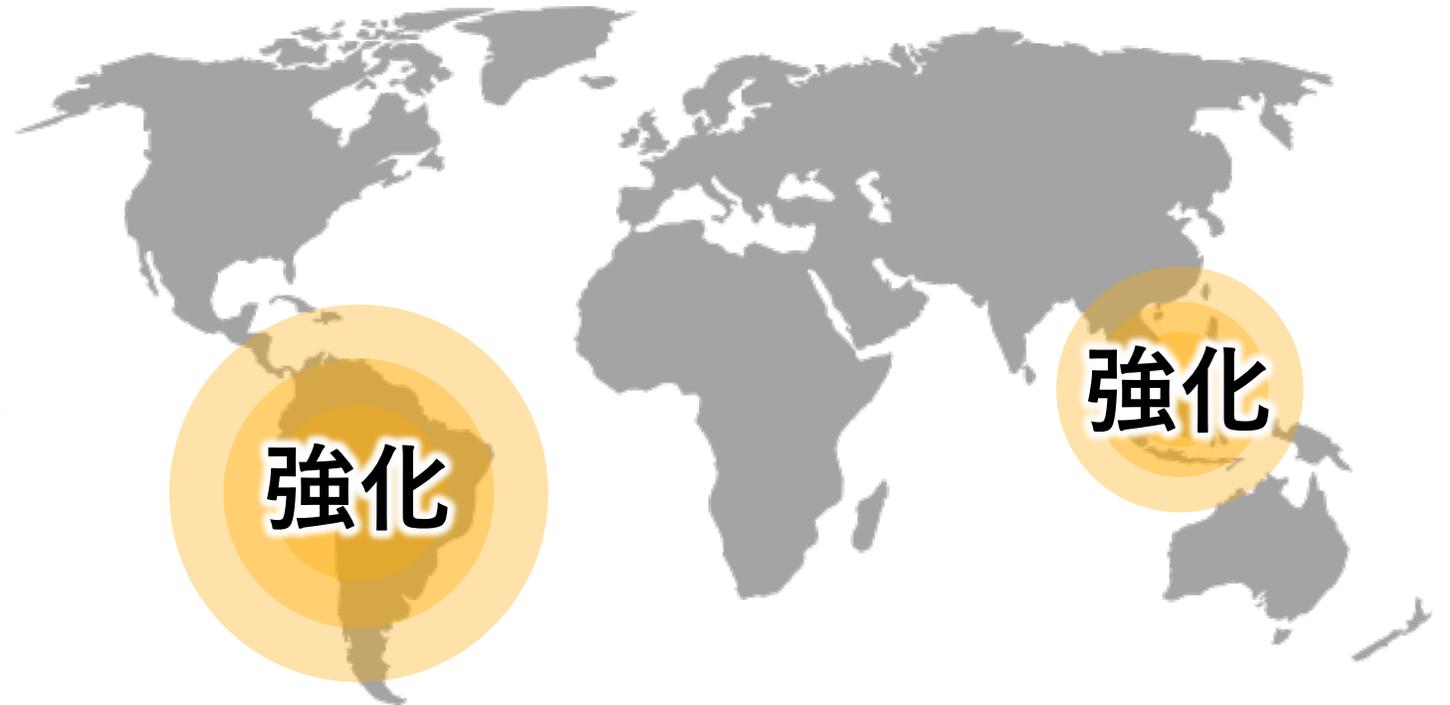
ラテンアメリカの
不動産ポータル



不動産事業者向けCRM

ポータルサイトの強化に向けて

ラテンアメリカや東南アジアにおいて
M&Aによる不動産ポータル事業の
強化に関する検討を継続する





その他選択と集中

その他領域に関する投資方針

LIFULL HOME'S及びLIFULL CONNECTの事業に集中するため、地方創生事業、新規事業に対する投資を縮小

2022年9月期までの投資領域

地方創生

- 人員の削減
- 事業計画のリプラン
- コストの削減



空き家バンク

LOCAL
MATCH

投資
抑制

LivingAnywhere Commons

- 人員の削減
- 事業計画のリプラン
- 一部の施設運営を停止

投資
抑制

新規事業

- 積極的な投資を停止

投資
抑制

地方創生及び既存の新規事業で

黒字化

を目指す



主力事業

LIFULL
HOME'S



投資を 集中

プロモーションに関する考え方

コーポレートブランディングを抑制し、注力領域のサービスプロモーションに集中
各サービスの成長を促進することで、LIFULLグループ全体の知名度向上を目指す

CORPORATE

一部抑制

TVCM 等



SERVICE

集中投資



TVCMと様々なオンライン・オフラインマーケティング



認知度を向上させ、介護情報領域で
No.1を目指す



LIFULL介護の公式

YouTube チャンネル

<https://www.youtube.com/c/lifullkaigo/>

不動産投資情報領域での取り組み

「LIFULL HOME'S不動産投資」と不動産投資情報サイト「健美家」の組織統合を進める
マーケットシェアを拡大し、圧倒的なNo.1を目指す

収益物件情報領域

圧倒的な

No.1

を目指す

- 経営の効率化
- 事業成長を加速



システム統合

効果



2022年9月末時点
実績ベース

売上収益

6.6億円

ユーザー

約21.4万

掲載物件数

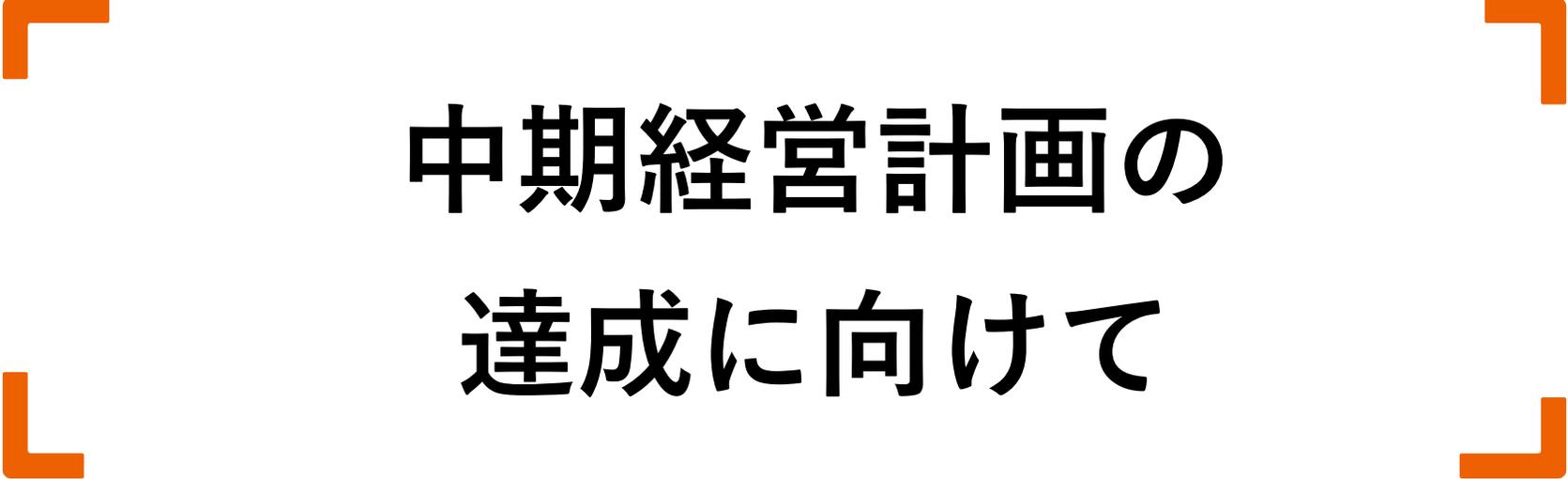
約5万

参考 競合他社

約17億円

約30万

約5万



中期経営計画の 達成に向けて

中期の計画達成を目指し、有償ストック・オプションを発行

中期業績目標の達成に対する意欲や士気をより一層高めることを目的として有償ストック・オプションを発行

有償ストック・オプション 発行の目的



中期計画の達成に向けて従業員の
意欲・士気を高める

従業員が業績拡大による企業価値の向上
に伴うインセンティブを株主と共有する

対象者 常勤取締役・執行役員・CxO職

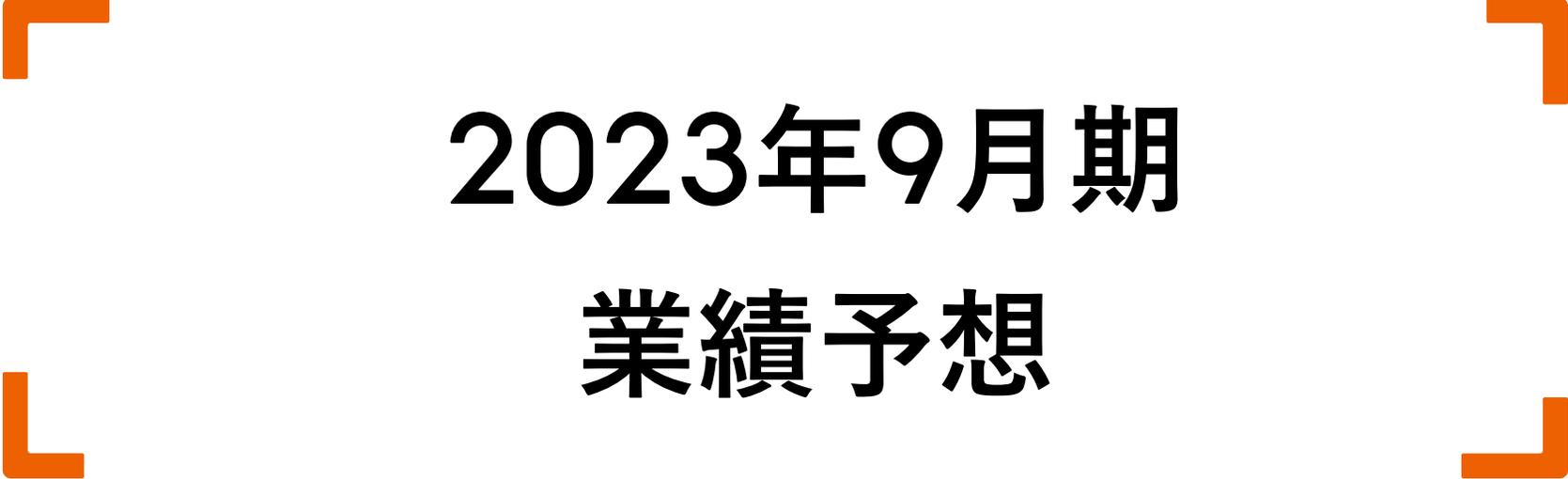
行使条件 連結営業利益が50億円以上
及びLIFULL単体営業利益が30億円以上

対象者 LIFULL単体の従業員

行使条件 LIFULL単体営業利益が
30億円以上

詳細は本日（2022年11月9日）開示の

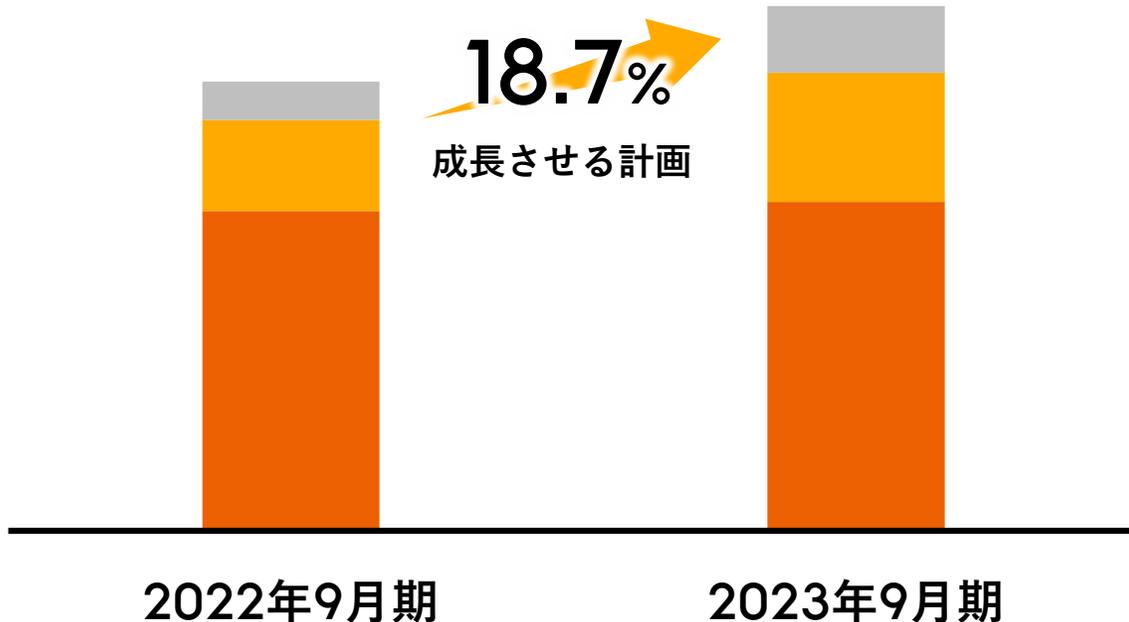
[「募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ」](#) をご覧ください



2023年9月期 業績予想

主力事業を中心に 売上を拡大 させる

LIFULLグループ売上収益（連結）
（事業売却の影響を除く）



HOME'S関連
事業

オムニチャネル
×DX

海外
事業

Moving to
Direct

その他

シニア領域の強化

2023年9月期の業績予想 IFRS

売上収益
370億円

営業利益
33億円

当期利益※
25億円



HOME'S関連, 62.7%
海外, 24.6%
その他, 12.7%

簡易損益計算書

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	増減額	増減率
	(10-9月) 【実績】	(10-9月) 【通期予想】		
売上収益	35,730	37,000	+1,269	+3.6%
売上原価	4,055	3,650	▲405	▲10.0%
販管費	31,362	30,507	▲855	▲2.7%
人件費	9,684	9,815	+130	+1.4%
広告宣伝費	12,824	12,150	▲673	▲5.3%
営業費	537	565	+27	+5.2%
その他	8,316	7,975	▲340	▲4.1%
その他収益及び費用	1,369	457	▲912	▲66.6%
営業利益	1,681	3,300	+1,618	+96.2%
営業利益率	+4.7%	8.9%	+4.2pt	-
当期利益※	1,187	2,500	+1,312	+110.5%

サービス別売上収益

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	増減額	増減率
	(10-9月) 【実績】	(10-9月) 【通期予想】		
売上収益	35,730	37,000	+1,270	+3.6%
HOME'S関連事業	26,067	23,200	▲2,867	▲11.0%
海外	6,938	9,100	+2,161	+31.2%
その他	2,725	4,700	+1,974	+72.5%

【補足事項】

HOME'S関連： LIFULL Marketing Partnersを除いた場合、2022年9月期のセグメント売上収益は、22,545百万円、セグメント売上増減率は、+2.9%

その他： 地域創生ファンドによる投資案件の売却を見込んでいることにより大幅増収の予想

想定為替レート：1€=134円

※ 当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

選択と集中により

事業規模の拡大と
収益性を両立させる

 LIFULL

あらゆるLIFEを、FULLに



Appendix

会社概要 (2022年9月30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 1,549名 (内、臨時雇用者数183名、海外子会社440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 LIFULL CONNECT, S.L.U. (100%)
()は議決権比率



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。



ユーザー



情報掲載



不動産事業者

- 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

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 ※1	・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 ※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 2022年9月30日に株式を譲渡、連結から除外

※2 2022年10月31日に株式を譲渡、持分法適用会社から除外

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

楽天LIFULL STAYの株式譲渡について

民泊の市場拡大は進んでいるものの、空き家活用については想定よりも限定的
2022年10月31日に楽天LIFULL STAYの全株式を譲渡し、持分法適用会社から除外

The Rakuten logo is displayed in red text on a white background. The background of the slide is a photograph of a modern interior space with large windows overlooking a green landscape.The LIFULL STAY logo is displayed in orange and black text on a white background. The 'LIFULL' part is in orange and 'STAY' is in black. The background of the slide is a photograph of a modern interior space with large windows overlooking a green landscape.

2022年10月31日
全株式を譲渡

▶ 株式売却益は
2023年9月期
業績予想に反映

譲渡の理由

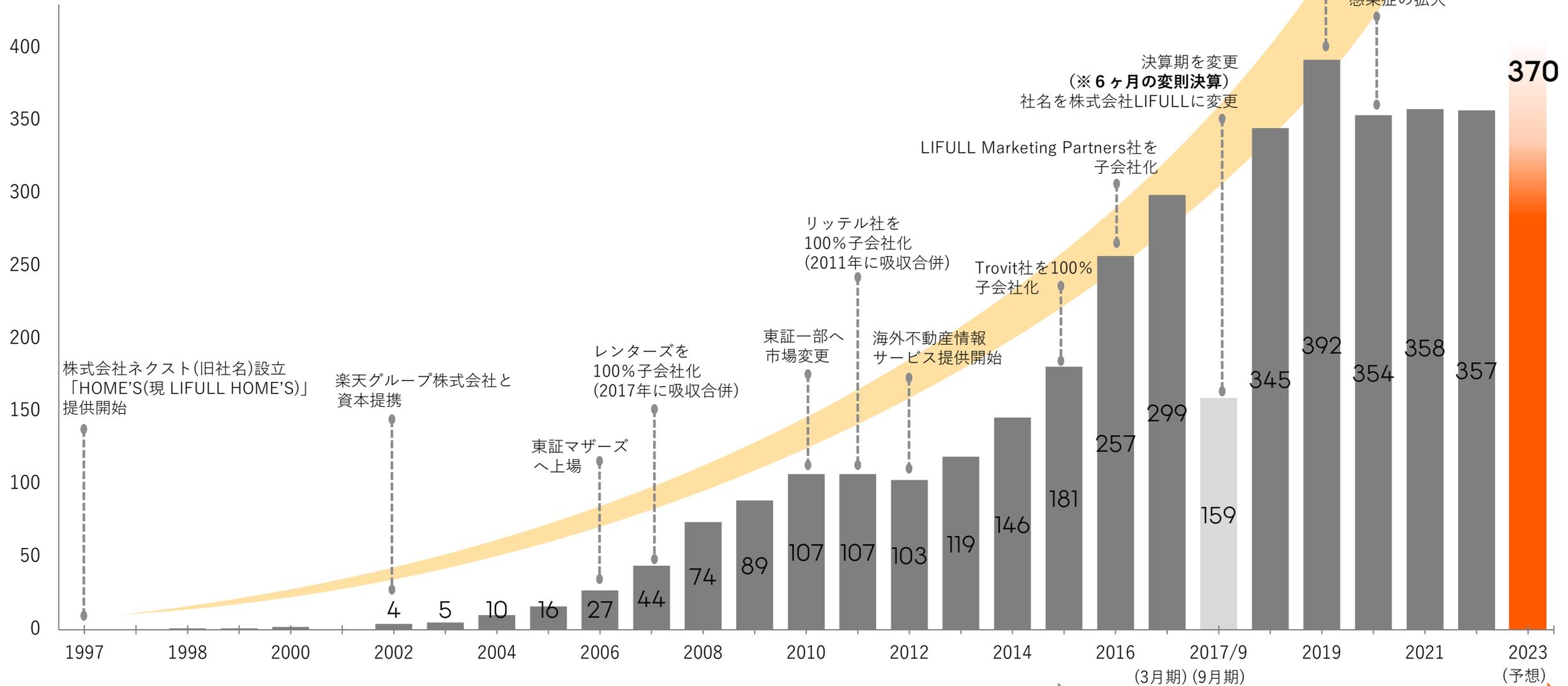
空き家を活用した
民泊施設の開発が
限定的

▶ 主力事業へ
集中

詳細：2022年10月24日開示の
「[持分法適用関連会社の異動（株式譲渡）及び関係会社株式売却益の発生に関するお知らせ](#)」

沿革と売上高推移

(億円)



四半期別業績推移

【連結】損益計算書（簡易版）

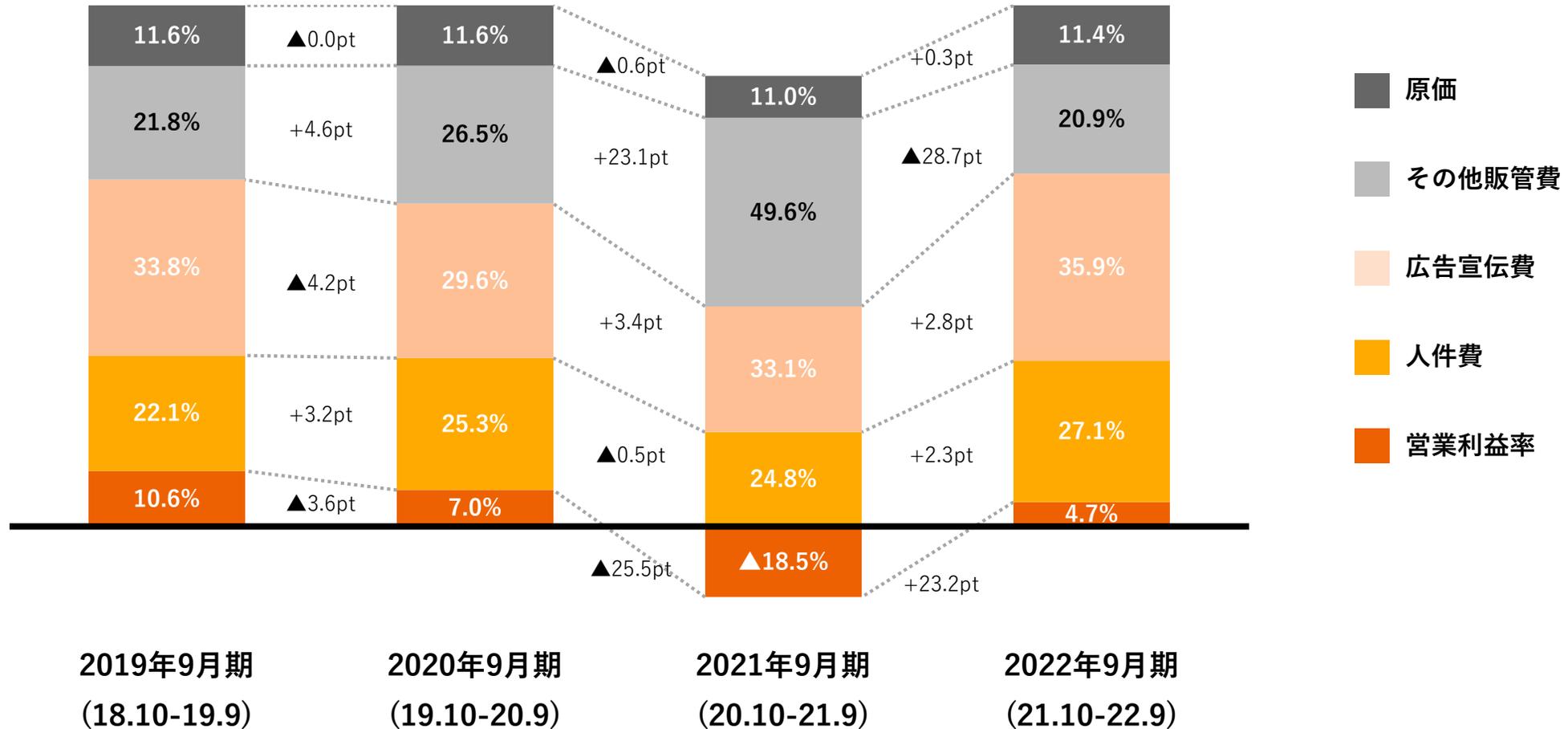
(単位：百万円)	2019年9月期				2020年9月期				2021年9月期				2022年9月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益	8,391	11,208	9,753	9,944	9,202	9,983	7,706	8,510	8,271	9,581	9,072	8,931	8,510	9,530	8,645	9,044
HOME'S関連事業	6,860	8,404	7,060	7,330	6,763	7,543	6,176	6,652	6,346	7,260	6,550	6,535	6,139	7,085	6,263	6,579
海外事業	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	1,660	1,727
その他事業	544	488	479	448	432	547	429	479	484	554	547	558	583	682	721	737
売上原価	1,048	1,258	1,035	1,217	1,116	1,157	869	953	945	1,056	890	1,058	947	1,066	957	1,084
販売費及び一般管理費	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	7,853	7,917
人件費	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	2,436	2,558
広告宣伝費	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	3,160	3,015
営業費	190	204	240	290	170	123	64	106	96	87	100	116	121	120	144	150
減価償却費	259	304	308	303	490	515	486	525	524	487	474	474	459	468	478	487
その他	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	1,634	1,704
その他収益及び費用	425	▲332	9	59	▲9	▲41	62	▲1,817	▲83	▲85	▲28	▲9,752	36	50	274	1,008
営業利益	1,629	90	1,664	800	1,044	1,393	1,248	▲1,201	775	1,011	688	▲9,120	588	▲66	108	1,050
営業利益率	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%	1.3%	11.6%
四半期利益	1,003	▲41	1,073	370	527	949	846	▲1,161	387	639	449	▲7,378	365	▲179	163	837

※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

広告宣伝費はLIFULL HOME'Sを中心とした積極的な投資計画により増加。
 人件費は主にProperati・Wasiの取得による人員増により増加

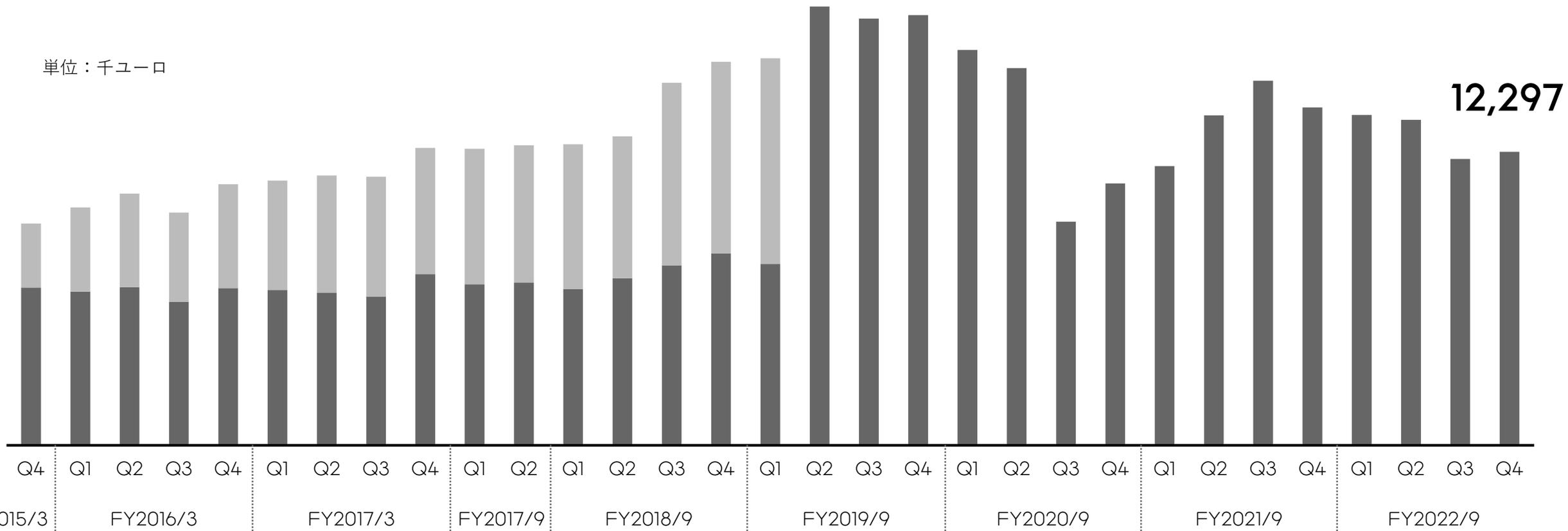


LIFULL CONNECTの業績推移

アグリゲーションサイトのプレミアム広告及びM&Aによるポータル事業拡大による売上収益が増加する一方、アグリゲーションサイトの第三者広告商品による売上が減少

【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



海外事業実績 – セグメント損益（四半期推移） –

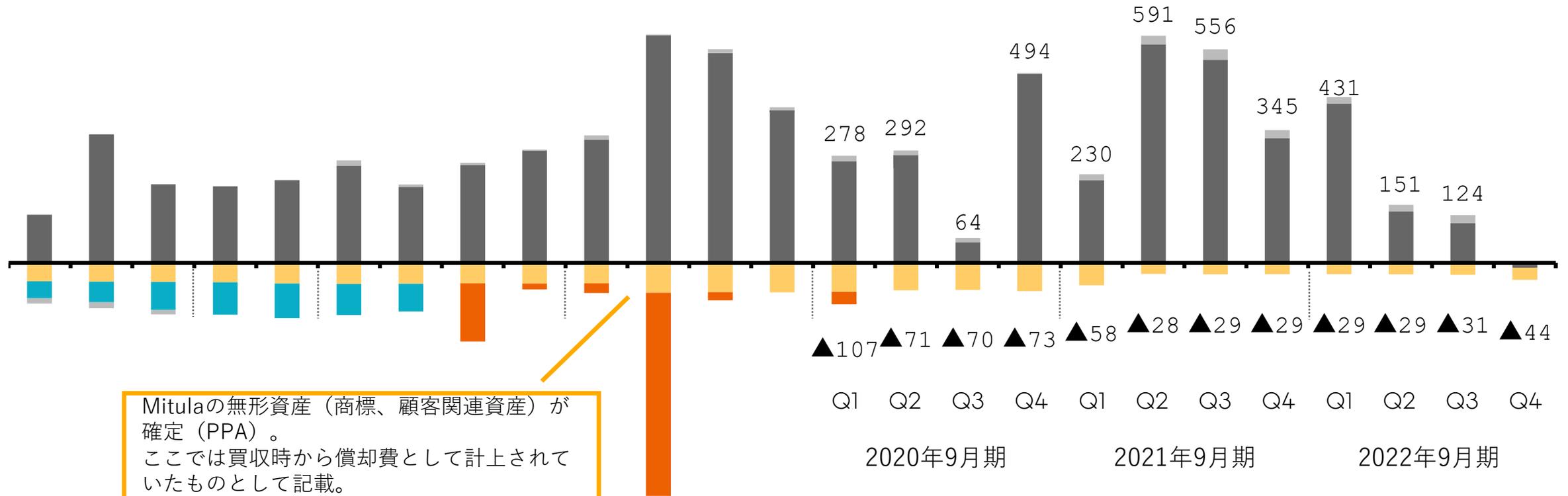
アグリゲーションサイト及びポータルサイトが増収

アグリゲーションサイトのAdSense等第三者広告商品による売上収益が減少したことにより減益

〈 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

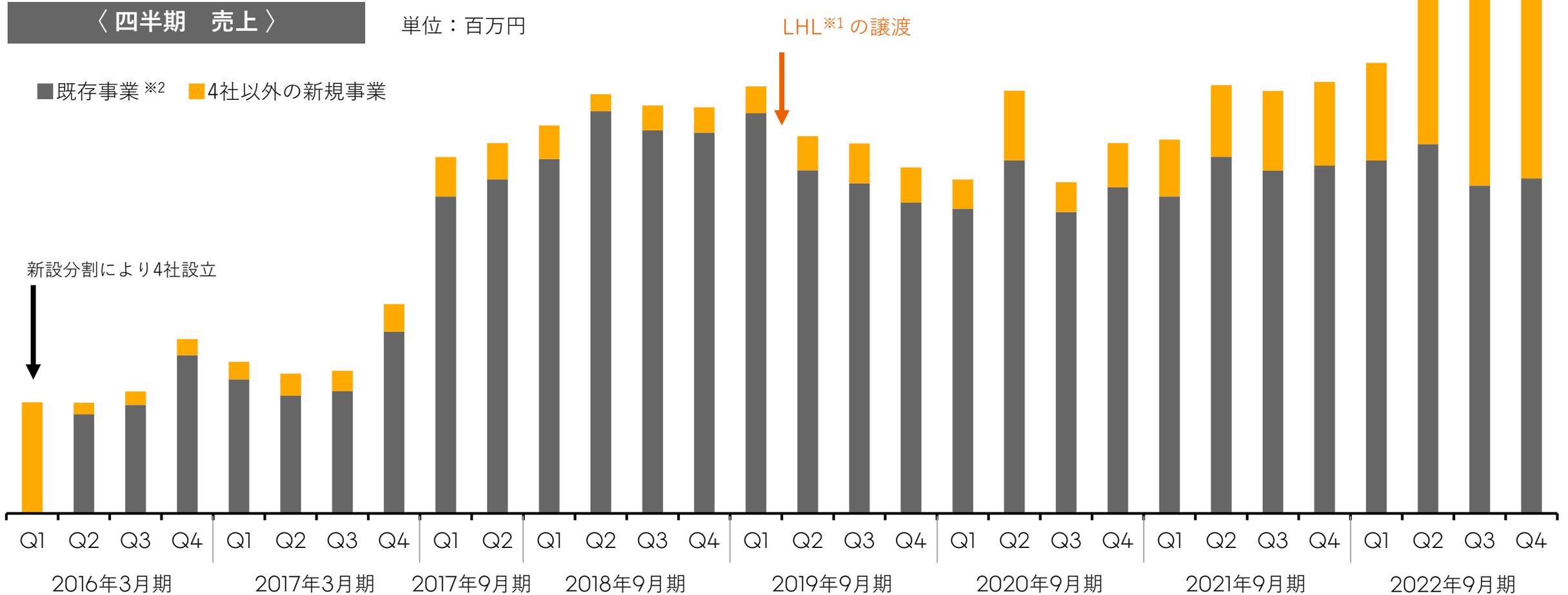
単位：百万円



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

737



※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

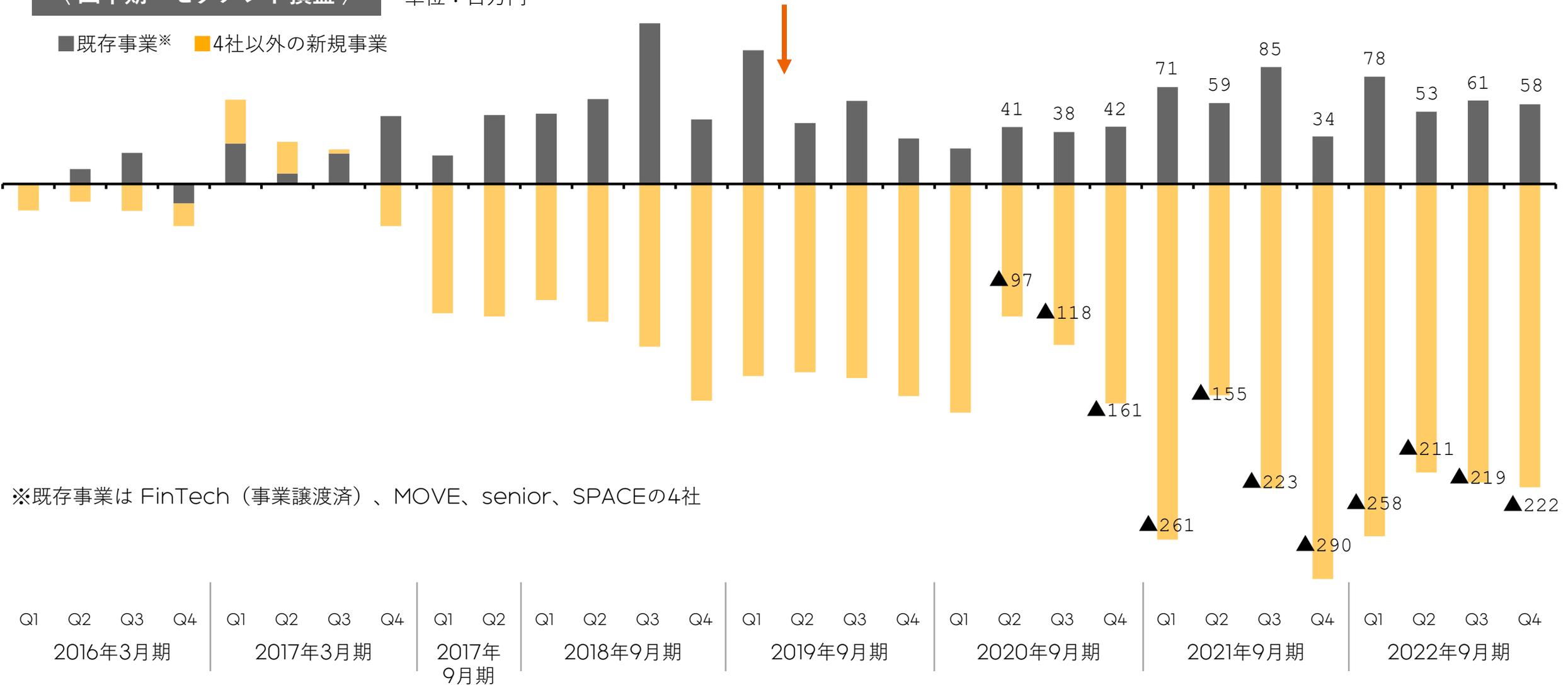
その他事業 – セグメント損益（四半期） –

〈 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) 不動産市場各指標の好転 - 7-9月のマーケット情報 -

各規制の緩和とともに、外出が増え、住み替えについても徐々に回復基調となっているマーケットも
足元では引越者数が最も多い賃貸の成約数が増加し、新築一戸建て売買物件数の新規登録件数は大きく回復

日本の 不動産 市場状況

- 2019年と同水準以上
- 改善はあるものの、2019の水準に戻り切っていない
- 現状維持

	7月~9月		ステータス
	2021年対比	2019年対比	
引越者数	+9.3%	▲0.3%	●
賃貸 成約件数	+12.0%	+1.0%	●
中古不動産 成約件数	▲5.6%	▲9.1%	●
新築マンション 発売戸数	▲7.4%	▲6.0%	●
新築一戸建 新規登録件数	+42.4%	▲34.8%	●

コロナ前
同水準に
回復

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」
株式会社不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」

(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	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	4月	5月	6月	7月	8月	9月
首都圏	31,238	27,228	33,636	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	2,426	2,466	1,917	2,268	1,162	2,036
対前年比	△15.9%	△12.8%	23.5%	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%	16.1%	△4.3%	△1.1%	16.2%	△40.1%	△11.9%
近畿圏	18,042	15,195	18,951	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	1,148	1,379	1,261	1,374	1,059	1,332
対前年比	△13.9%	△15.8%	24.7%	△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%	5.0%	4.4%	△27.2%	△29.5%	0.9%	10.1%

【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	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	4月	5月	6月	7月	8月	9月
首都圏	5,980	6,083	6,260	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	6,291	6,088	6,450	6,379	6,102	6,653
対前年比	1.9%	1.7%	2.9%	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%	△19.0%	3.0%	3.8%	△1.8%	△18.1%	1.0%
近畿圏	3,866	4,181	4,562	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	3,983	4,853	4,422	4,984	4,295	4,698
対前年比	0.6%	8.1%	9.1%	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%	△25.6%	26.8%	△3.3%	11.7%	△2.7%	△1.2%

【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	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	4月	5月	6月	7月	8月	9月
貸家	342,289	306,753	321,376	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	32,305	29,444	25,942	30,285	29,668	31,295	30,555
対前年比	△13.7%	△10.4%	4.8%	△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%	18.6%	2.1%	3.5%	1.6%	1.5%	8.9%	8.1%
マンション	117,803	107,884	101,292	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	12,685	7,569	7,855	8,053	10,727	8,386
対前年比	6.6%	△8.4%	△6.1%	△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%	17.7%	△19.9%	11.8%	△11.7%	34.6%	15.7%
一戸建	147,522	130,753	141,094	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	12,448	11,905	12,689	12,461	12,341	12,290
対前年比	3.6%	△11.4%	7.9%	△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%	7.4%	0.9%	0.3%	1.8%	4.7%	6.8%
持家	288,738	261,088	285,575	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	21,014	21,307	23,184	22,406	22,291	22,248
対前年比	1.9%	△9.6%	9.4%	△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%	△9.4%	△8.1%	△6.9%	△11.3%	△14.1%	△11.2%	△13.5%	

【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	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	4月	5月	6月	7月	8月	9月
移動者数(外国人含)	5,403,465	5,255,721	5,247,744	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	678,630	423,842	384,633	377,542	401,973	358,962
対前年比	0.8%	△2.7%	△0.2%	△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%	△4.4%	18.5%	5.1%	3.9%	8.5%	3.5%
移動者数(日本人)	4,889,191	4,840,852	4,818,721	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	630,331	365,625	324,725	330,113	357,644	318,047
対前年比	0.0%	△1.0%	△0.5%	△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%	△4.9%	11.3%	△3.0%	△1.4%	4.9%	0.5%

【日本人口】

総務省調査 (人口推計)

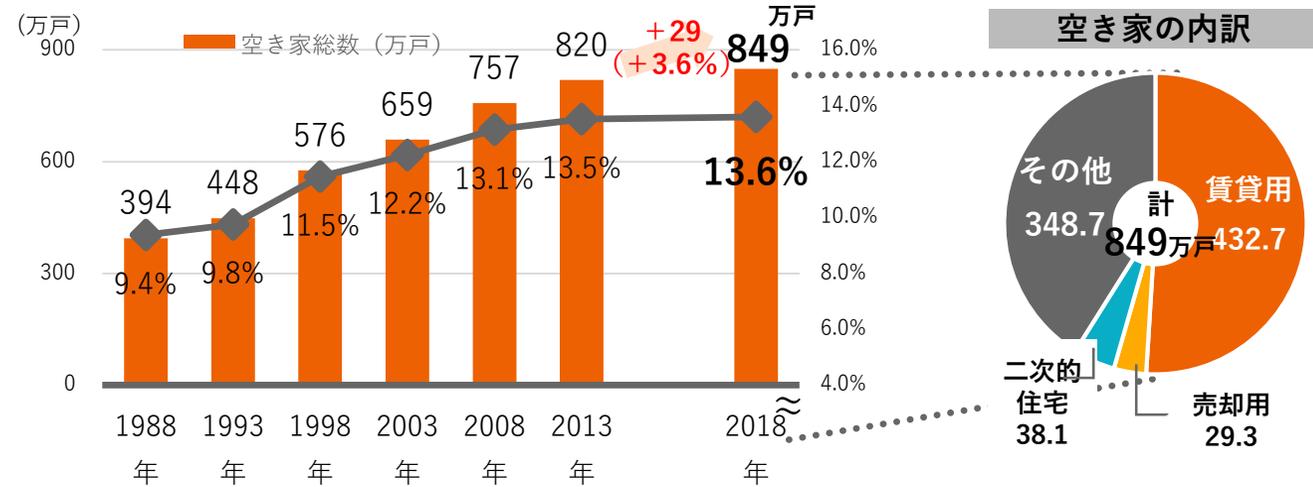
(単位: 千人)	2019年10月	2020年10月	2021年	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月(概算)	7月(概算)	8月(概算)	9月(概算)
総人口	126,167	125,708	125,120	125,836	125,809	125,754	125,708	125,669	125,651	125,630	125,552	125,480	125,417	125,339	125,285	125,682	125,633	125,559	125,502	125,443	125,380	125,309	125,194	125,103	125,071	125,072	124,930	124,840	124,780	124,750

(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)

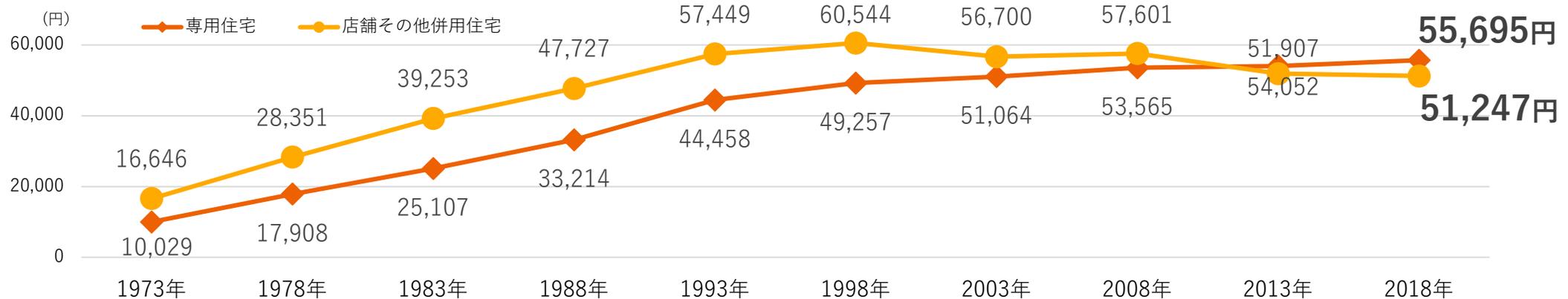
総住宅数と総世帯数の推移



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



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 2021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/>

