

決算補足資料 IFRS

2023年9月期 第1四半期（2022年10月～2022年12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. 決算のポイント	P 2
2. 2023年9月期 第1四半期 決算情報	P 4
3. HOME'Sの回復基調及び更なる成長戦略	P 10
4. 海外事業	
• FazWazの子会社化について	P 16
• FazWazの持つシステムの可能性	P 21
5. その他決算	P 24
6. Appendix	P 28
7. IR情報に関するお問合せ窓口	P 43



LIFULL HOME'S

順調に進捗



2023年9月期第1四半期の実績

売上収益 (昨対比)

+3.9%

※2022年9月末に売却した子会社
LIFULL Marketing Partners社を除く

参考

2023年9月期の業績予想

売上収益 +2.9%

2023年9月期の業績予想 IFRS

売上収益	営業利益	営業利益率
370億円	33億円	25億円

売上収益の内訳: HOME'S関連 62.7%, 海外 24.6%, その他 12.7%

2023年9月期	2022年9月期	増減額	増減率	
売上収益	35,790	37,000	+1,210	+3.4%
営業利益	4,005	3,800	▲205	▲5.4%
営業利益率	11.2%	10.1%	▲1.1%	▲10.8%

2022年9月期 決算説明資料 P37

決算のポイント②

2023年9月期第1四半期

売上収益

75億円

前期比 ▲10.9%

概ねに計画通りに進捗

前期の事業売却の影響を除くと、
前期比 +1.5%

(詳細は、P9、11、13)

営業利益

8億円

前期比 +40.8%

LIFULL HOME'Sの増収に加えて、
主力事業以外のコストの抑制及び
楽天LIFULL STAYの株式売却

(詳細は、P8、12)

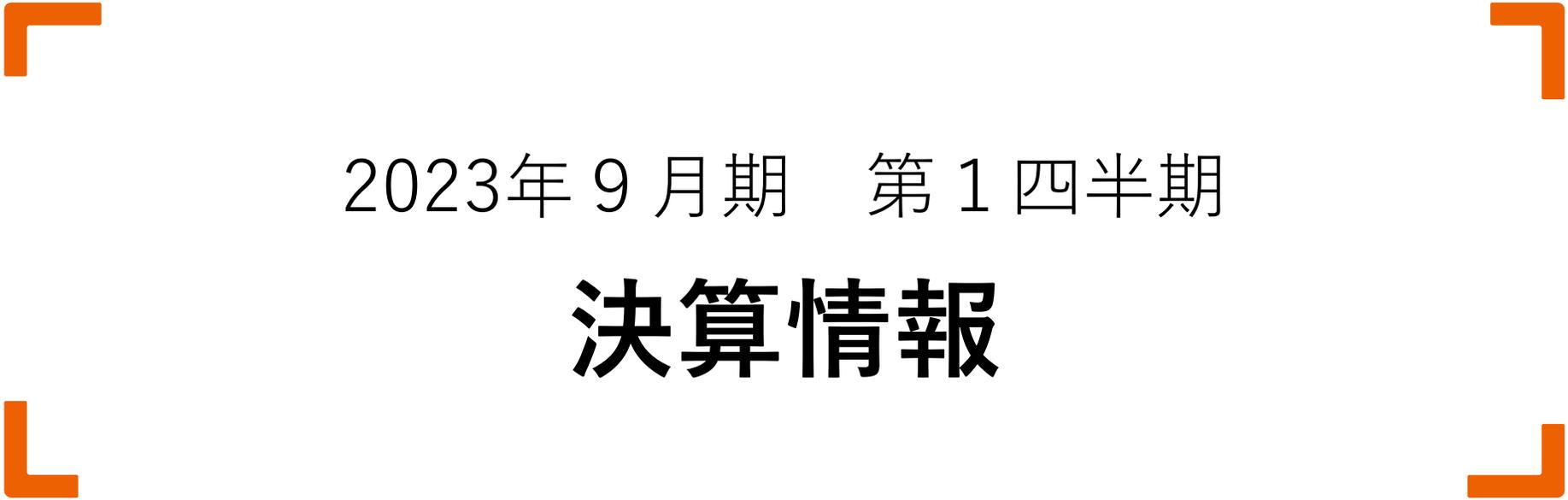
その他のポイント



タイのポータル事業
強化に向けた取組み

タイで不動産事業を営む
FazWaz社を子会社化し、
タイを中心とした東南アジア
地域の事業強化を目指す

(詳細は、P16～23)



2023年9月期 第1四半期

決算情報

簡易損益計算書 IFRS

概ね計画通りに進捗（P9）、前期の売却（LIFULL Marketing Partners, Fashiola）影響を除くと売上収益は+1.5%
 その他収益は、主に楽天LIFULL STAYの売却益6.6億円により増加

(単位：百万円)	2022年9月期 Q1 (10-12月)	2023年9月期 Q1 (10-12月)	増減額	増減率	
売上収益	8,510	7,583	▲927	▲10.9%	※1
売上原価	947	328	▲618	▲65.3%	※2
販管費	7,010	6,965	▲44	▲0.6%	
人件費	2,203	2,334	+131	+6.0%	※3
広告宣伝費	2,731	2,482	▲248	▲9.1%	※4
営業費	121	135	+13	+11.1%	
減価償却費	459	481	+22	+4.8%	
その他	1,494	1,531	+37	+2.5%	
その他収益及び費用	36	539	+503	+1,393.0%	※5
営業利益	588	828	+239	+40.8%	
営業利益率	6.9%	10.9%	+4.0pt	-	
当期/四半期利益 [※]	365	568	+203	+55.8%	

※ 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 前期の売却影響を除くと昨対+1.5%、セグメント別売上収益はP6参照

※2 主にLIFULL Marketing Partnersの売却によるもの

※3 主に賞与引当金の増加によるもの

※4 主にLIFULL HOME'Sのプロモーション費用減少によるもの

※5 主に楽天LIFULL STAY株式売却によるもの

セグメント別売上収益・セグメント別損益 IFRS

HOME'S関連事業は、前期LMP売却影響を除くと売上収益は+3.9%、広告宣伝費の水準を前々期並みに戻したことで増益
海外は、Fashiolaの売却及びアグリゲーションサイトの売上減少により、売上収益▲17.5%（詳細は、次ページ参照）

(単位：百万円)	2022年9月期 Q1 (10-12月)	2023年9月期 Q1 (10-12月)	増減額	増減率	摘要
売上収益	8,510	7,583	▲927	▲10.9%	
HOME'S関連	6,139	5,482	▲656	▲10.7%	LIFULL Marketing Partners売却による（売却の影響を除くと+3.9%）
海外	1,787	1,478	▲309	▲17.3%	アグリゲーションサイトの売上減少及びFashiola売却による （売却の影響を除くと▲7.5%）
その他	583	622	+38	+6.6%	主に子会社の増収による

(単位：百万円)	2022年9月期 Q1 (10-12月)	2023年9月期 Q1 (10-12月)	増減額	増減率	摘要
セグメント損益	552	289	▲263	▲47.7%	
HOME'S関連	318	586	+267	+84.2%	TVCMなどのブランディング費用を抑制したことによる
海外	401	▲186	▲588	-	減収に加え、Properatiの事業譲受とWasiの子会社化及び人件費の最適化の一時的な コストに伴い人件費が増加
その他	▲180	▲113	+66	-	
セグメント間取引	12	2	▲10	▲78.8%	

※ 各セグメントに含まれる主な事業については P32 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

LIFULL CONNECTの状況について

主に南欧州のマーケットの諸事情によりプレミアム広告売上の遅れが出ている
それ以外は計画通りに順調に進捗

	状況 予算対比	詳細情報
Aggregation	プレミアム広告 	すべてのブランドでクリック単価を統一したことで、CPCは3.5%増加したものの、各国のマーケット事情により、クライアントの一部がバジェットを変更したため、遅れが出ている
	第三者広告商品 (Google AdSense等) 	諸施策により効果が出始めている
Portals	Proppit (不動産事業者向けツール、 オンラインサブスクリプション) 	営業チームの効率化と、クライアント規模により対応を最適化し、ARPAが上昇傾向
	CRM 	プロダクトの統一 ProperatiのCRMクライアントをWasiに移行中

選択と集中の効果 – その他事業について –

主力事業のLIFULL HOME'S及びLIFULL CONNECTに集中し、今期はその他事業への投資を抑制

選択と集中の例

地方創生

- 人員の削減
- 事業計画のリプラン
- コストの削減



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

新規事業

- 積極的な投資を停止



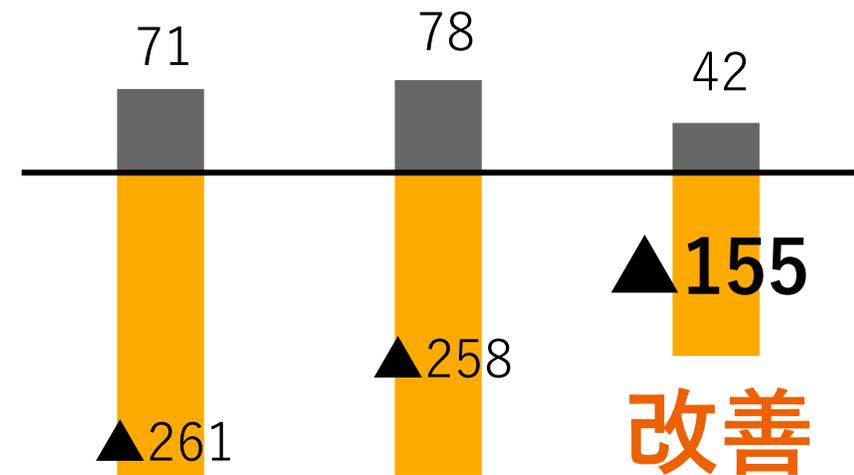
参考

2022年9月通期決算説明資料 P30

その他事業の収益性が改善

その他事業の損益

(単位：百万円)



2021年9月期 Q1 2022年9月期 Q1 2023年9月期 Q1

過去トレンドは、Appendix P40を参照

2023年9月期の業績予想と進捗状況 IFRS

第1四半期は概ね計画通りに進捗

HOME'S関連事業を中心として繁忙期に向けた施策を継続

簡易損益計算書

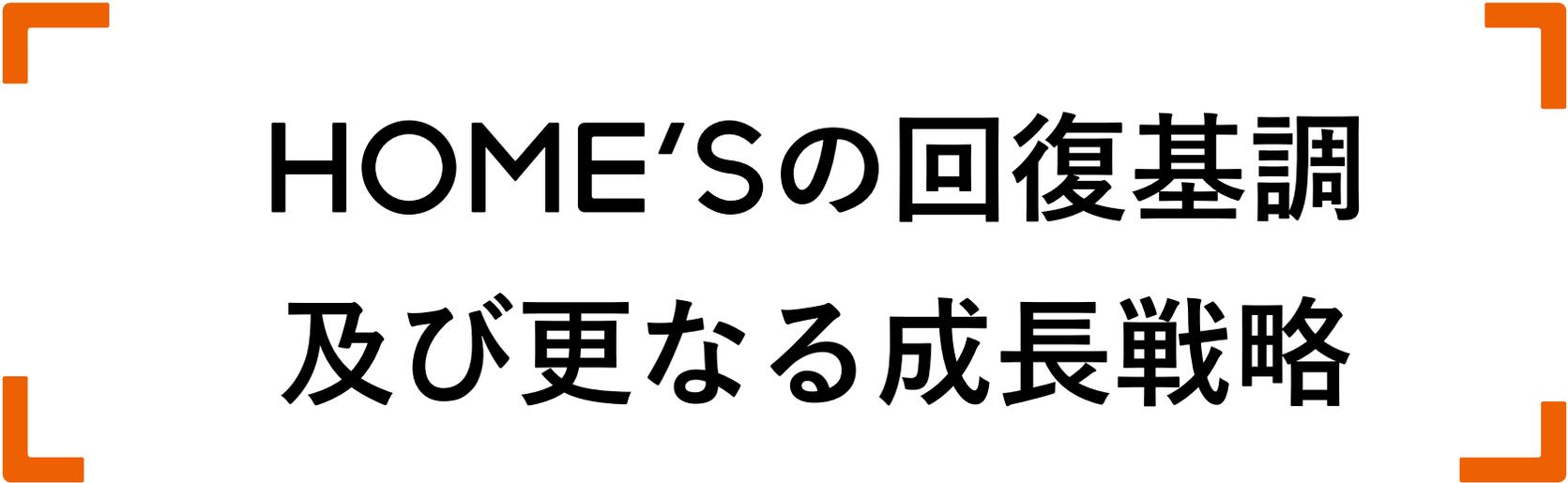
(単位：百万円)	2023年9月期 (10-9月) 【通期予想】	2023年9月期 Q1 (10-12月) 【実績】	進捗率
	売上収益	37,000	7,583
売上原価	3,650	328	9.0%
販管費	30,507	6,965	22.8%
人件費	9,815	2,334	23.8%
広告宣伝費	12,150	2,482	20.4%
営業費	565	135	23.9%
その他	7,975	2,013	25.2%
その他収益及び費用	457	539	117.9%
営業利益	3,300	828	25.1%
営業利益率	8.9%	10.9%	+2.0pt
当期利益 [※]	2,500	568	22.7%

サービス別売上収益

(単位：百万円)	2023年9月期 (10-9月) 【通期予想】	2023年9月期 Q1 (10-12月) 【実績】	進捗率
	売上収益	37,000	7,583
HOME'S関連事業	23,200	5,482	23.6%
海外	9,100	1,478	16.2%
その他	4,700	622	13.2%

注：業績予想：1€=134円、実績レート：1€=141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



HOME'Sの回復基調 及び更なる成長戦略

HOME'S関連事業の第1四半期実績

第1四半期は売上収益は計画を上回って進捗、1~3月の繁忙期に向けた施策を計画通りに進行中

売上収益

昨対

+3.9%

(LIFULL Marketing Partners社の売上収益を除く)

主な増加要因

問合せの増加による増収

- Super Hyper Assistantに向けたサイトの改修 (→P13参照)

- 賃貸市場の回復

首都圏の賃貸成約数：昨対平均+7.6%
(10~12月)

セグメント利益

昨対

+57.7%

(LIFULL Marketing Partners社の利益を除く)

主な増加要因

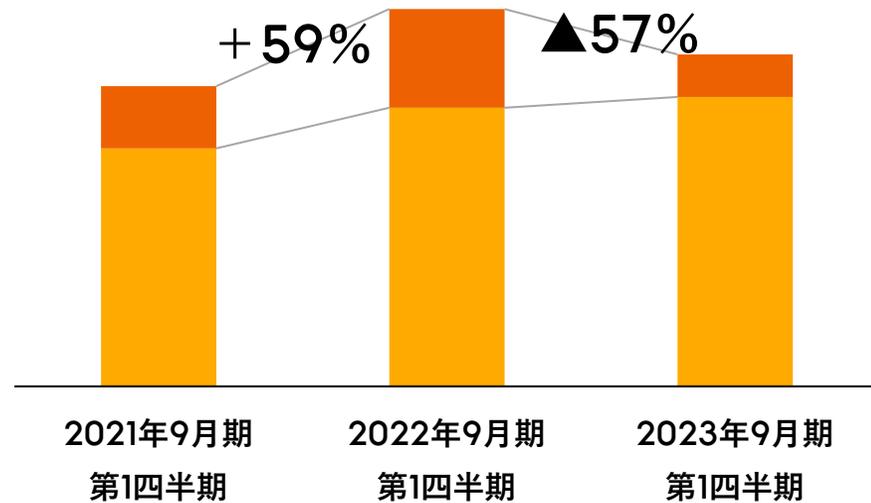
- 増収によるもの
- プロモーション戦略の方針を変更し前期に拡大させていた広告宣伝費を一昨年の水準に戻す (→P12参照)

LIFULL HOME'Sのプロモーション戦略の変更について

前期に増額していた広告宣伝費のうち、ブランディング費用を一昨年水準程度まで削減
広告効率を最適化することで、売上収益は前期を上回って進捗

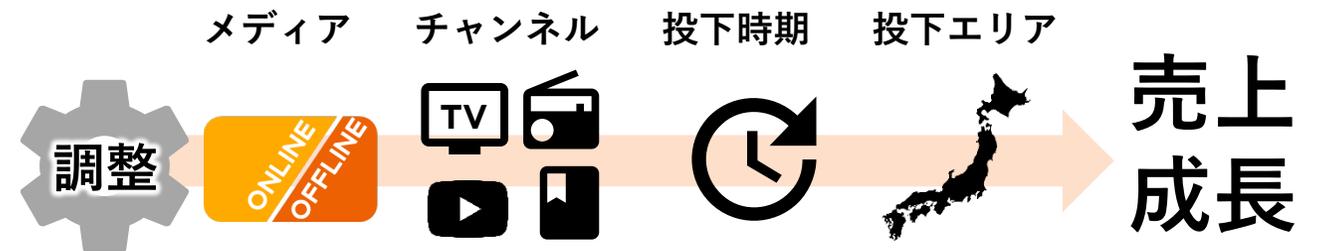
広告宣伝費の内訳

■ その他 ■ ブランディング



前期は第1四半期にも
テレビCMを投下
売上収益対広告宣伝費率は
5.3pt改善

使い方に関する考え方



広告効率を最適化しながら投下

第2四半期以降も最適化により
売上収益伸長を目指す



SUPER HYPER ASSISTANTの進捗と効果

LIFULL HOME'Sサイトの各ページや機能の最適化により、問合せ件数が増加

LIFULL HOME'Sの成長戦略（継続）

LIFULL HOME'Sをユーザー及び不動産事業者の

SUPER HYPER ASSISTANTへ



機能の開発

サイトの改善



ユーザー
満足度の向上



成約確度の
高い送客



不動産事業者
満足度の向上

2022年10月～12月の事例

検索
ロジック
改善



UI
改善



レコメンド
機能の
改善



10月～12月

問合せ件数

賃貸・流通マーケット
アライアンスによる反響を除く

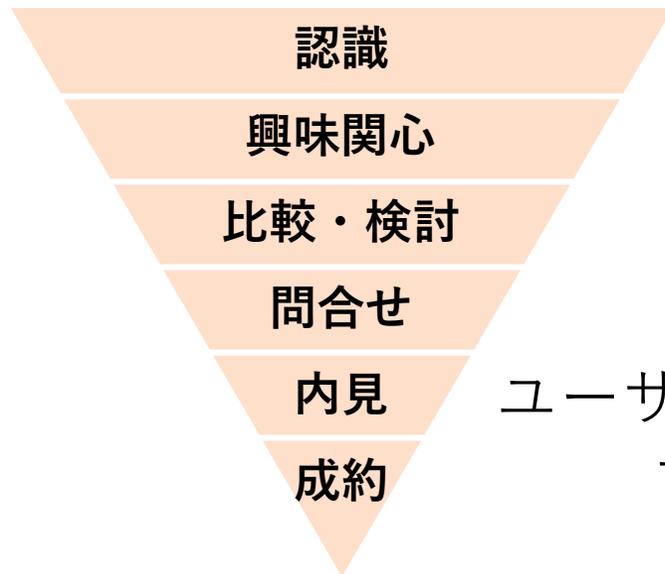
昨対

+5.8%

LIFULL HOME'Sの成長戦略（再掲・変更なし）

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



SUPER HYPER ASSISTANTへの進化 計画通りに進捗中

第2四半期以降の取組み（例）

AI機能をさらに強化



- 提案の精度
- サイトの使い勝手等…

サポートをさらに強化



- 成約確度の向上に向けて
問合せ情報の拡充等…

FazWaz(ファズワズ/タイ)の 子会社化について

Point 1

LIFULL CONNECTの
成長戦略
(P17)

Point 2

- ・タイでの既存サービス展開
- ・FazWazの概要
(P18)

Point 3

FazWazの持つシステムの
可能性について
(P21)

LIFULL CONNECTの成長戦略について（変更なし）

各地域に合わせて、最適なプラットフォームやサービスを提供

不動産情報の
オンライン化
成熟度

成熟が進んでいる地域

圧倒的な不動産ポータルサイトがある
例) 欧州、北米

ソリューション

提供サービス
(ブランド)

アグリゲーションサイト

- ・ポータルサイトへの送客
- ・ポータル事業者の支援



オンライン化が途上、発展中

複数の事業者が競合している
オンライン・オフラインで情報が混在
例) 東南アジア、ラテンアメリカ

ポータルサイト

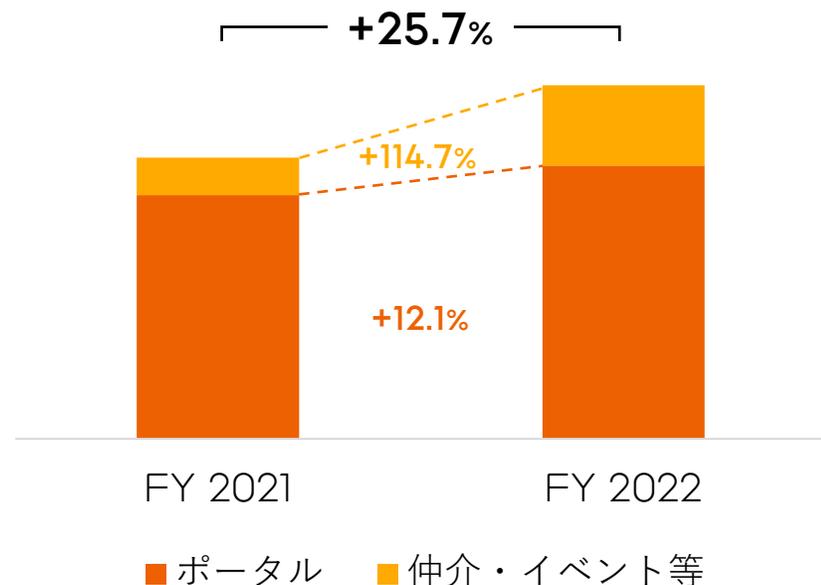
- ・事業者への送客
- ・不動産事業者の支援
- ・地域に応じた周辺事業
(不動産仲介、投資イベント等)



LIFULL CONNECTのタイにおけるサービス展開

子会社のDot Propertyによって、不動産仲介やイベント開催と、ポータルサイト運営の2軸で展開

Dot Propertyのタイにおける売上収益



双方が今後も成長のポテンシャルを持っている

PORTAL

仲介・イベント等

タイで最大級のポータルネットワーク



訪問数	不動産事業者	掲載不動産情報
2百万以上/月	1,000社以上	70万件以上
タイでNo.1	タイでNo.1	タイでNo.1



Dot Property Thailand Awards
Dot Property Southeast Asia Awards

独特



外国投資家向け
不動産展示会やセミナーの開催
購入サポート

タイで仲介事業を営むFazWazの子会社化について合意

Dot Propertyの事業エリアにおいて仲介分野で大きく成長を継続しているFazWazの子会社化について同意顧客ネットワークや経営資源を相互活用することで、タイ及び東南アジア地域での成長加速を目指す

会社概要



FazWaz Thailand

設立：2015年4月24日
本社：タイ、バンコク
従業員数：191人

2021年12月期実績

売上規模：約3億円
EBITDA：約0.1億円

経営陣（創業者）

タイの不動産マーケット及び金融業界で豊富な経験を持つ創業者陣が引き続き事業の運営を行う予定



Brennan Campbell



Michael Kenner



Paul Trayman

事業内容

主要事業：不動産の仲介

取扱不動産

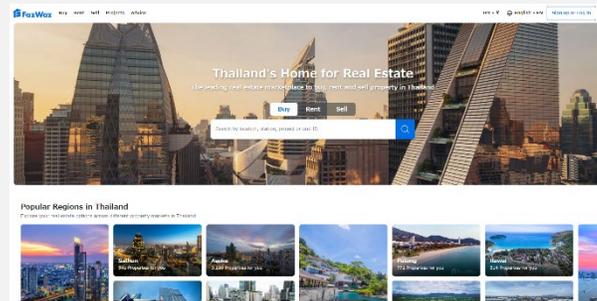
タイ国内の売買・賃貸物件を幅広く取り扱う

強み

特に海外投資家から人気エリアの物件の紹介を強みとして業績を拡大

FazWazウェブサイト

<https://www.fazwaz.com/>



掲載物件件数

4万件以上

機能

価格自動試算ツール
オンライン交渉・契約

FazWazの事業規模について

売上収益、EBITDAとも成長を継続

連結の影響は、2023年9月期の業績予想には折込んでおり、軽微の想定

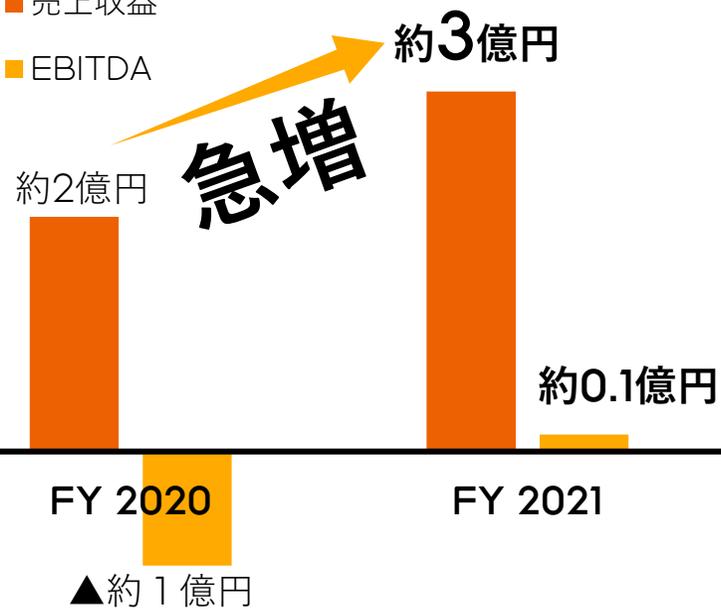


参考 実績の推移

会計監査前の実績

■売上収益

■EBITDA



自社エージェント

2020年



20名程度

2021年



30名程度

2022年



80名程度

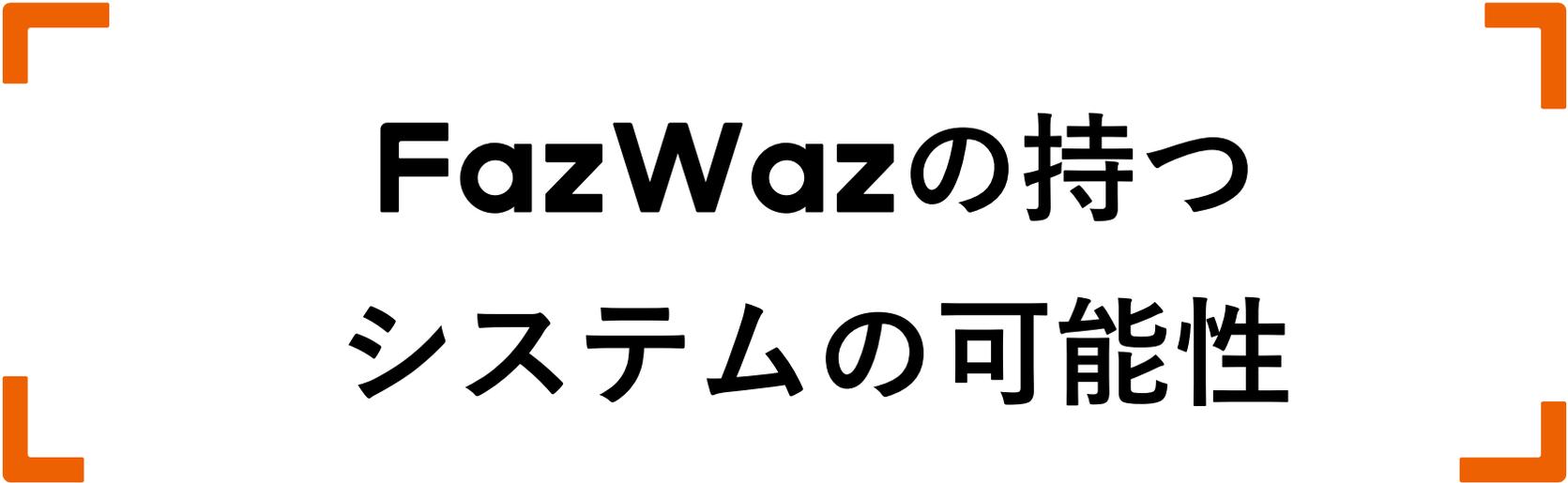
取引件数

■売買 ■賃貸

440件以上

FY 2020

FY 2021



FazWazの持つ システムの可能性

FazWaz × LIFULL Group (リードジェネレーションシステムの可能性)

LIFULL CONNECTやLIFULLグループのサービス提供価値の向上及び業績拡大に向け、FazWazが持つリードジェネレーションシステムに関するノウハウを吸収。各サービスとのシナジーも検討していく

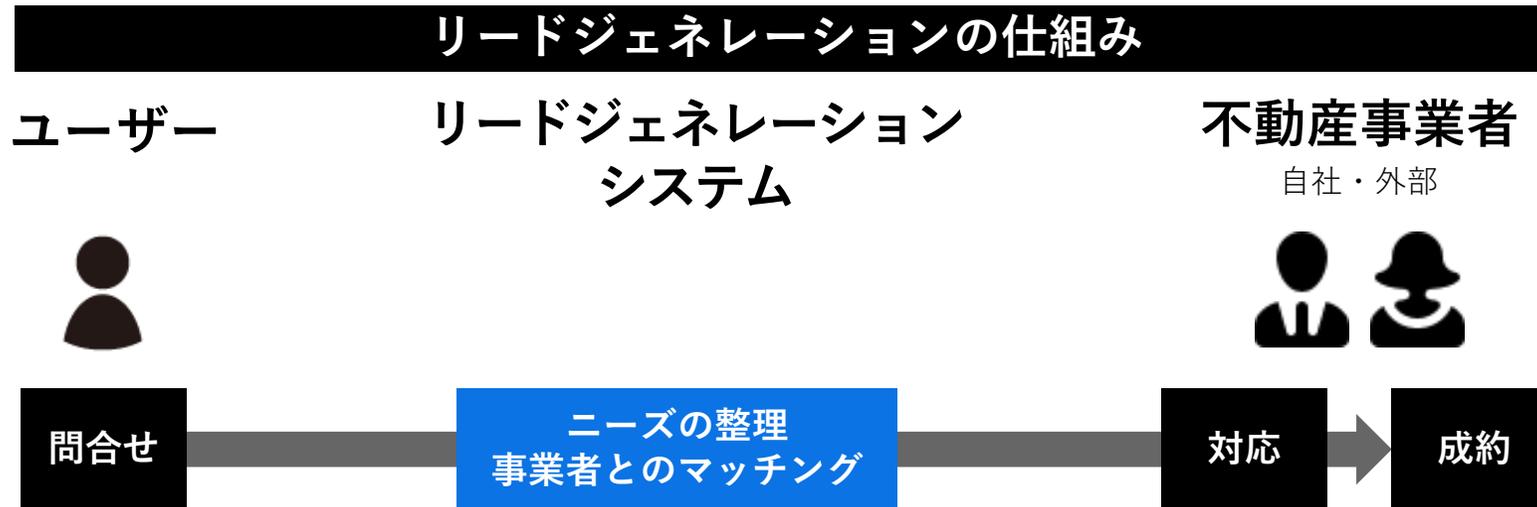


事業拡大の起爆剤となる可能性

- 1 東南アジア地域における仲介事業において成約率を向上させることで業績を拡大
- 2 広告事業において送客品質を向上させることで業績を拡大

リードジェネレーションシステムとは

成約確度の高いマッチングを成立させるために、ユーザーのニーズや温度感を整理する仕組みのこと



FazWazの開発したリードジェネレーションシステムの機能紹介

電話 + オンラインで連絡



ユーザーがオンラインでデータ入力後
平均1分以内でユーザーに連絡
事前ヒアリングを行う

エージェントのランキング



エージェントのランキングを行い
高評価のエージェントがより早く
ユーザーにつながる仕組みに



その他決算

財政状態計算書とのれんの状況 IFRS

約10億円の自己株式取得を実施したことにより、資本合計が減少

(単位：百万円)	2022年9月末	2022年12月末	増減額	増減率	摘要	
流動資産	25,011	23,460	▲1,550	▲6.2%	現預金 ▲1,954 売掛金 ▲292 短期貸付金 +248 前払費用 +364	キャッシュ・フローの状況 (P26) を参照 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	23,695	22,674	▲1,020	▲4.3%	建物附属設備 ▲50 使用権資産 ▲183 のれん ▲76 ソフトウェア ▲52 関係会社株式 ▲448 長期貸付金 ▲56 繰延税金資産 (固定) ▲77	為替変動による 主に楽天LIFULL STAY株式売却 地方創生事業による
資産合計	48,706	46,135	▲2,571	▲5.3%		
流動負債	13,389	12,194	▲1,195	▲8.9%	買掛金 ▲119 短期借入金 ▲463 未払金 ▲493 預り金 +105 賞与引当金 ▲225	地方創生事業による 12月賞与支払による
非流動負債	4,186	3,900	▲285	▲6.8%	長期借入金 ▲114 長期リース債務 ▲157	地方創生事業による
負債合計	17,575	16,094	▲1,481	▲8.4%		
資本合計	31,130	30,041	▲1,089	▲3.5%	利益剰余金 +262 自己株式 ▲999 為替換算調整勘定 ▲383	自己株式の取得 為替変動による
1株当たり	235.23	226.99	▲8.24			
所有者帰属持分(円)	235.23	226.99	▲8.24			

※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 11,030百万円、健美家 271百万円、LIFULL Tech Vietnam 107百万円
Mitula、RESEM、健美家の償却性資産(PPA)は1,268百万円

キャッシュ・フローの状況 IFRS

楽天LIFULL STAYの株式売却による収入があったものの、自社株式の取得、配当の支払い、借入金の返済により現金及び現金同等物は約19億円減少

(単位：百万円)	2022年9月期 Q1 (10-12月)	2023年9月期 Q1 (10-12月)	増減額	主な要因		
				項目名	22/9月期 (Q1)	23/9月期 (Q1)
営業CF	▲8	▲293	▲284	税引前四半期利益	+ 573	+ 743
				売掛金及びその他の短期債権の増減額(▲は増加)	+ 496	+ 306
				買掛金及びその他の短期債務の増減額 (▲は減少)	▲604	▲651
				その他 (営業)	▲517	▲726※
				投資CF	▲66	540
財務CF	▲882	▲2,056	▲1,174	貸付による支出	▲209	▲306
				貸付金の回収による収入	+ 296	+ 117
				短期借入による収入	-	+ 100
				長期借入による収入	+ 205	-
				借入金の返済による支出	▲424	▲677
現金及び現金同等物の増減	▲962	▲1,954	-	配当金の支払額	▲470	▲290
				自己株式の取得による支出	▲0	▲999
現金及び現金同等物残高	12,183	14,566	+ 2,383			

※その他 (営業) :
主に関係会社売却損益、前払費用、賞与

Appendix

会社概要 (2022年12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 6,244,970株)

連結従業員数 1,450名 (内、臨時雇用者数198名、海外子会社443名)

主な株主 LIFULL役員、楽天グループ株式会社 (18.6%)

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



閲覧



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 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

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

※株式会社LIFULL Marketing Partnersは2022年9月30日に株式を譲渡し、連結から除外

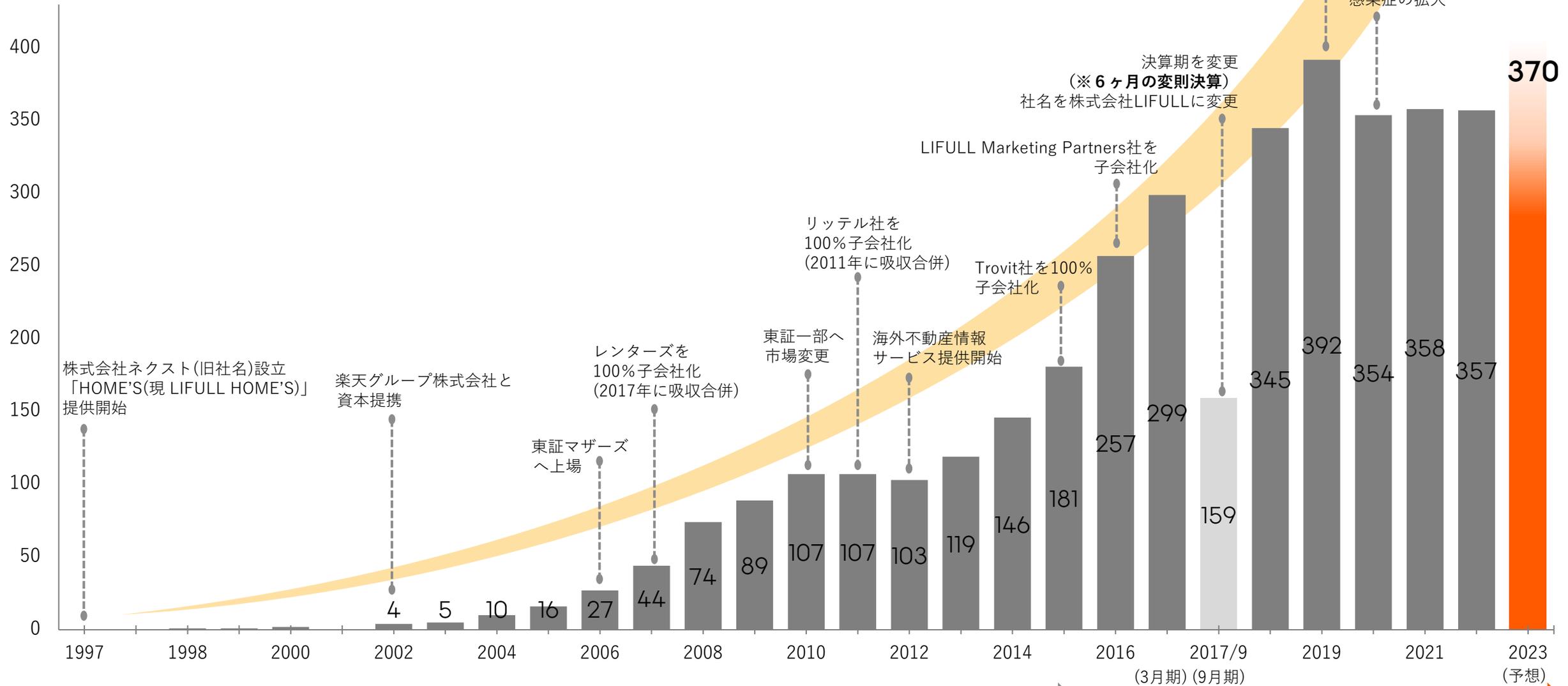
※楽天LIFULL STAY株式会社（現 楽天STAY株式会社）は2022年10月31日に株式を譲渡し、連結から除外

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

沿革と売上高推移

(億円)



株式会社ネクスト(旧社名)設立
「HOME'S(現 LIFULL HOME'S)」
提供開始

楽天グループ株式会社と
資本提携

東証マザーズ
へ上場

レントーズを
100%子会社化
(2017年に吸収合併)

東証一部へ
市場変更

海外不動産情報
サービス提供開始

リッテル社を
100%子会社化
(2011年に吸収合併)

Trovit社を100%
子会社化

LIFULL Marketing Partners社を
子会社化

決算期を変更
(※6ヶ月の変則決算)
社名を株式会社LIFULLに変更

Mitula社を
100%子会社化

新型コロナウイルス
感染症の拡大

四半期別業績推移

【連結】損益計算書（簡易版）

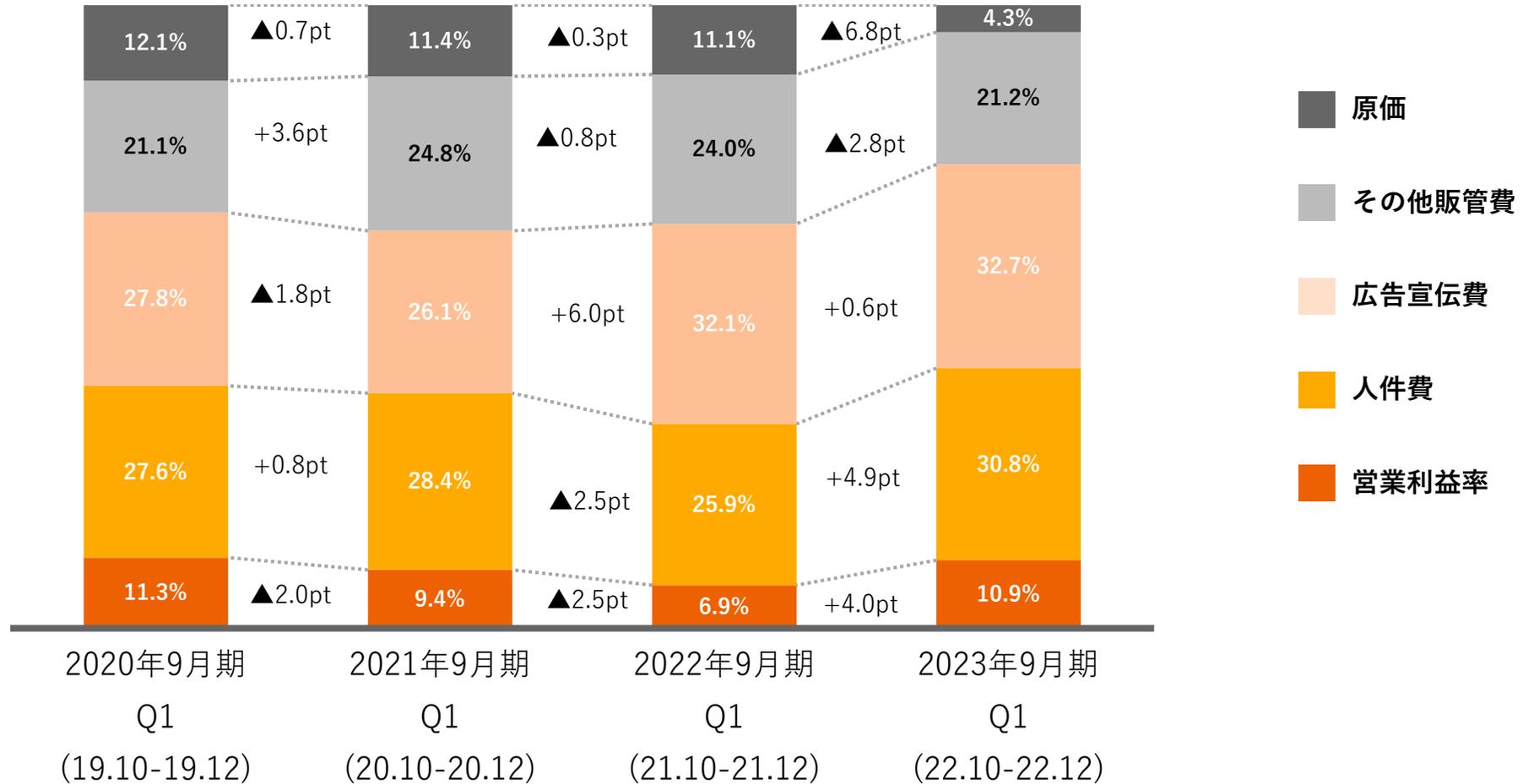
(単位：百万円)	2020年9月期				2021年9月期				2022年9月期				2023年9月期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上収益	9,202	9,983	7,706	8,510	8,271	9,581	9,072	8,931	8,510	9,530	8,645	9,044	7,583
HOME'S関連事業	6,763	7,543	6,176	6,652	6,346	7,260	6,550	6,535	6,139	7,085	6,263	6,579	5,482
海外事業	2,006	1,892	1,101	1,378	1,440	1,766	1,974	1,837	1,787	1,762	1,660	1,727	1,478
その他事業	432	547	429	479	484	554	547	558	583	682	721	737	622
売上原価	1,116	1,157	869	953	945	1,056	890	1,058	947	1,066	957	1,084	328
販売費及び一般管理費	7,031	7,390	5,651	6,940	6,467	7,426	7,464	7,240	7,010	8,580	7,853	7,917	6,965
人件費	2,535	1,590	2,048	2,785	2,345	2,001	2,315	2,242	2,203	2,485	2,436	2,558	2,334
広告宣伝費	2,559	3,882	1,884	2,160	2,155	3,585	3,170	2,940	2,731	3,916	3,160	3,015	2,482
営業費	170	123	64	106	96	87	100	116	121	120	144	150	135
減価償却費	490	515	486	525	524	487	474	474	459	468	478	487	481
その他	1,274	1,278	1,167	1,363	1,345	1,263	1,403	1,466	1,494	1,589	1,634	1,704	1,531
その他収益及び費用	▲9	▲41	62	▲1,817	▲83	▲85	▲28	▲9,752	36	50	274	1,008	539
営業利益	1,044	1,393	1,248	▲1,201	775	1,011	688	▲9,120	588	▲66	108	1,050	828
営業利益率	11.3%	14.0%	16.2%	▲14.1%	9.4%	10.6%	7.6%	▲102.1%	6.9%	▲0.7%	1.3%	11.6%	10.9%
四半期利益	527	949	846	▲1,161	387	639	449	▲7,378	365	▲179	163	837	568

※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 Marketing Partnersの売却により、売上原価が減少



LIFULL HOME'Sの重要指標の推移 – 顧客数・ARPA –

利用実績が少なかった団体の解約があり顧客数は減少
顧客数の減少及び増収によりARPAは上昇

※3ヶ月間の平均値

顧客数

2021年9月期 (10月～12月)	2022年9月期 (10月～12月)	2023年9月期 (10月～12月)
-----------------------	-----------------------	-----------------------

28,110

28,381

27,722



※3ヶ月間の平均値

ARPA (円)

2021年9月期 (10月～12月)	2022年9月期 (10月～12月)	2023年9月期 (10月～12月)
-----------------------	-----------------------	-----------------------

65,638

61,970

65,683

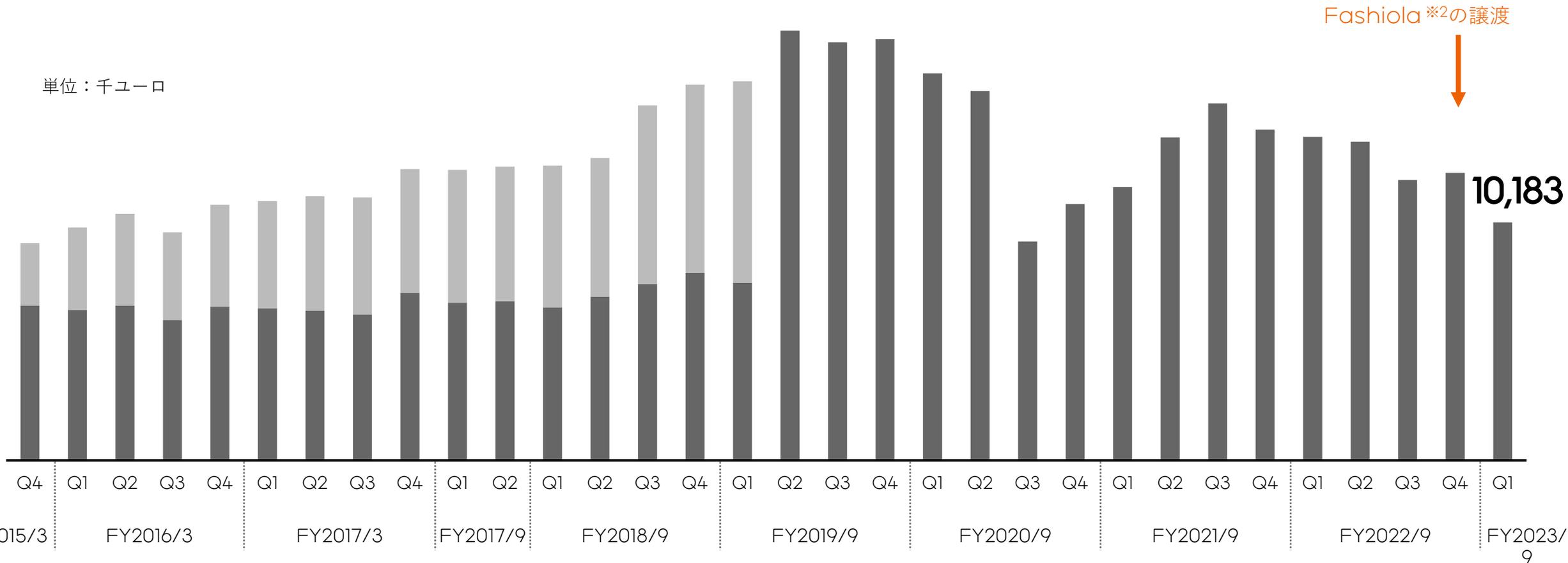
今期開示より、2022年9月にLIFULL Marketing Partnersを売却した影響を加味し、過年度分と合わせて修正しています

LIFULL CONNECTの業績推移

2022年9月期にファッションのアグリゲーションサービスのFashiolaを売却し、プレミアム広告による売上の一部が遅れているため、減収

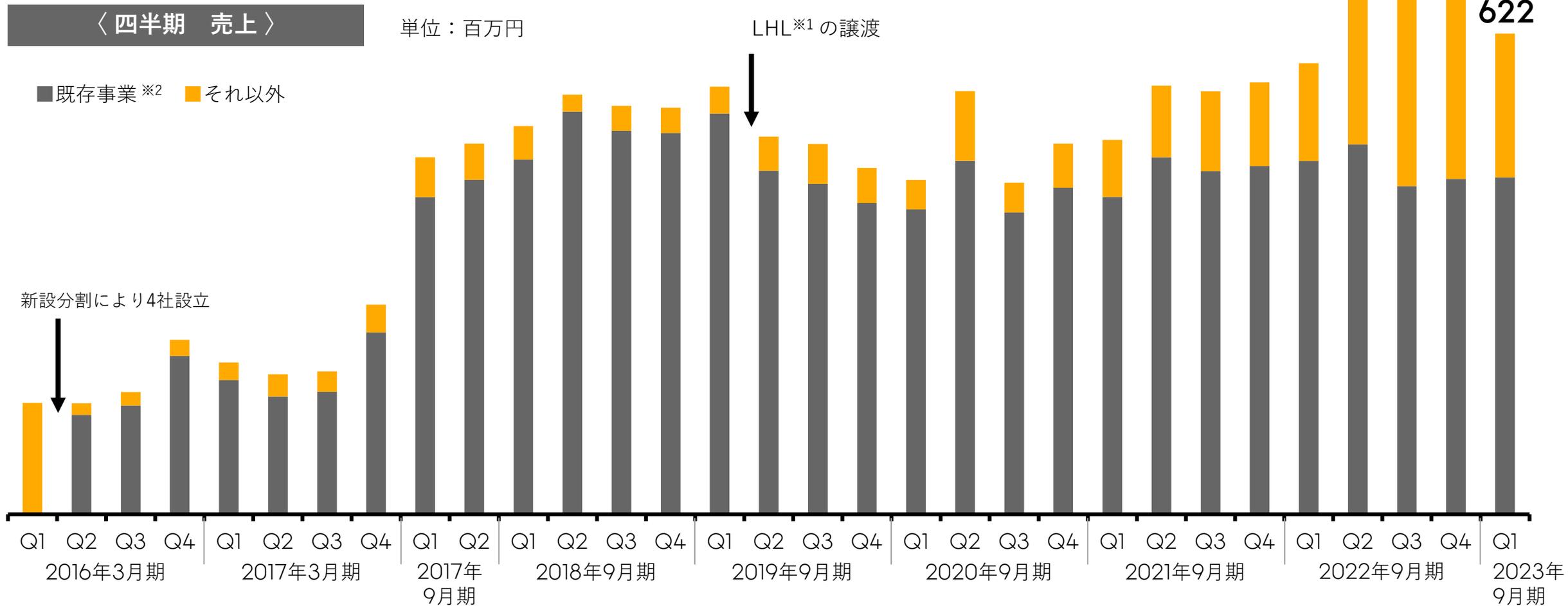
【ユーロベースの LIFULL CONNECT 売上実績 ※1 (■非連結のMitula売上実績)】

単位：千ユーロ



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



新設分割により4社設立

LHL※1の譲渡

MOVEを吸収
HOME'S関連に異動

※1 LHLを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

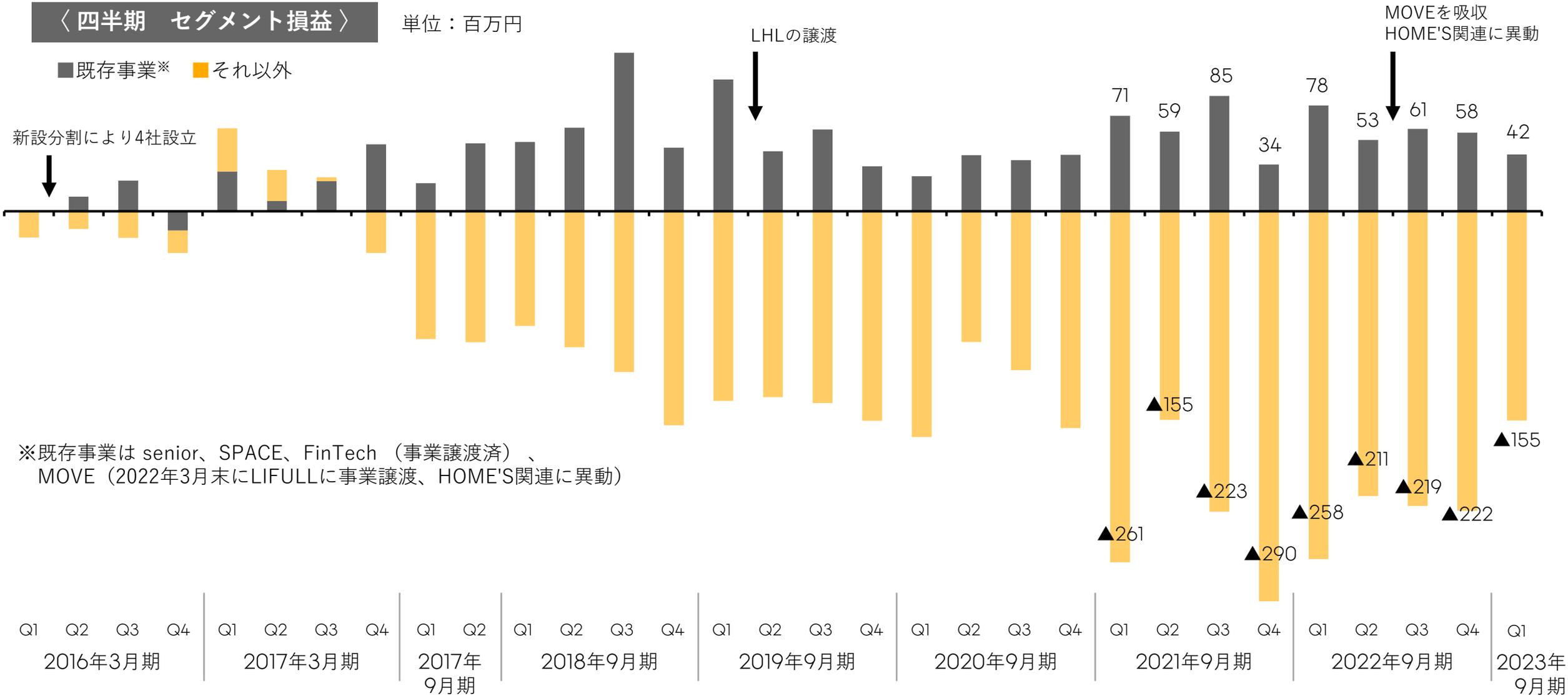
※2 既存事業は senior、SPACE、FinTech（事業譲渡済）、MOVE（2022年3月末にLIFULLに事業譲渡、HOME'S関連に異動）

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※ ■ それ以外



※既存事業は senior、SPACE、FinTech（事業譲渡済）、MOVE（2022年3月末にLIFULLに事業譲渡、HOME'S関連に異動）

(参考) 外部市況データ — 月次 —

年間まとめ 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)	2020年	2021年	2022年	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
首都圏	27,228	33,636	29,569	2,055	5,452	6,649	1,128	2,287	2,492	2,426	2,466	1,913	2,268	1,162	2,036	2,768	2,866	5,757
対前年比	△12.8%	23.5%	△12.1%	△38.8%	95.4%	△9.7%	△14.9%	2.0%	△19.7%	16.1%	△4.3%	△1.3%	16.2%	△40.1%	△11.9%	34.7%	△47.4%	△13.4%
近畿圏	15,195	18,951	17,858	1,457	2,099	2,812	792	1,378	1,267	1,148	1,379	1,261	1,374	1,059	1,332	2,120	1,796	2,952
対前年比	△15.8%	24.7%	△5.8%	3.0%	30.4%	△9.4%	14.0%	△19.8%	△30.2%	5.0%	4.4%	△27.2%	△29.5%	0.9%	10.1%	45.5%	△14.4%	5.0%

【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)	2020年	2021年	2022年	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
首都圏	6,083	6,260	6,288	6,750	6,123	5,384	6,157	7,418	6,518	6,291	6,088	6,447	6,379	6,102	6,653	6,787	6,035	5,556
対前年比	1.7%	2.9%	0.4%	10.1%	3.4%	△4.2%	5.7%	16.3%	3.0%	△19.0%	3.0%	3.8%	△1.8%	△18.1%	1.0%	0.5%	△1.4%	3.2%
近畿圏	4,181	4,562	4,635	4,222	6,041	4,274	3,992	4,433	5,067	3,983	4,853	4,422	4,984	4,295	4,698	5,374	5,220	4,006
対前年比	8.1%	9.1%	1.6%	△13.9%	35.8%	9.2%	△13.8%	12.1%	19.9%	△25.6%	26.8%	△3.3%	11.7%	△2.7%	△1.2%	27.3%	△13.6%	△6.3%

【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)	2020年	2021年	2022年	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
貸家	306,753	321,376	345,080	29,822	26,819	25,222	23,083	23,583	32,305	29,526	25,963	30,294	29,686	31,303	30,623	31,996	29,873	26,845
対前年比	△10.4%	4.8%	7.4%	14.5%	1.4%	3.3%	16.6%	4.6%	18.6%	2.4%	3.5%	1.7%	1.6%	8.9%	8.4%	7.3%	11.4%	6.4%
マンション	107,884	101,292	108,198	8,436	8,239	7,091	7,071	9,727	10,618	12,685	7,569	7,855	8,053	10,727	8,386	9,298	8,092	8,117
対前年比	△8.4%	△6.1%	6.8%	△14.9%	2.4%	15.3%	△19.4%	43.5%	2.2%	17.7%	△19.9%	11.8%	△11.7%	34.6%	15.7%	10.2%	△1.8%	14.5%
一戸建	130,753	141,094	145,992	12,284	12,509	12,723	11,003	11,590	12,439	12,456	11,907	12,689	12,462	12,341	12,296	12,462	12,370	11,977
対前年比	△11.4%	7.9%	3.5%	15.4%	10.0%	12.4%	7.7%	10.7%	9.9%	7.4%	0.9%	0.3%	1.8%	4.7%	6.9%	1.4%	△1.1%	△5.9%
持家	261,088	285,575	253,287	26,840	25,329	22,731	18,130	19,258	20,246	21,040	21,314	23,196	22,430	22,302	22,258	21,834	21,511	19,768
対前年比	△9.6%	9.4%	△11.3%	16.6%	5.5%	△0.4%	△5.6%	△5.6%	△9.4%	△8.0%	△6.9%	△11.3%	△14.0%	△11.1%	△13.3%	△18.7%	△15.1%	△13.0%

【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)	2020年	2021年	2022年	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
移動者数(外国人含)	5,255,721	5,247,744	5,310,972	356,889	359,777	344,389	326,360	345,584	947,081	678,630	423,842	384,633	377,542	401,973	358,962	369,589	348,586	348,190
対前年比	△2.7%	△0.2%	1.2%	△3.6%	5.1%	△3.8%	1.8%	△8.1%	△3.0%	△4.4%	18.5%	5.1%	3.9%	8.5%	3.5%	3.6%	△3.1%	1.1%
移動者数(日本人)	4,840,852	4,818,721	4,775,207	326,739	328,179	315,626	298,411	317,470	892,728	630,331	365,625	324,725	330,113	357,644	318,047	326,640	305,512	307,961
対前年比	△1.0%	△0.5%	△0.9%	△4.2%	4.9%	△2.1%	5.8%	△4.5%	△2.5%	△4.9%	11.3%	△3.0%	△1.4%	4.9%	0.5%	0.0%	△6.9%	△2.4%

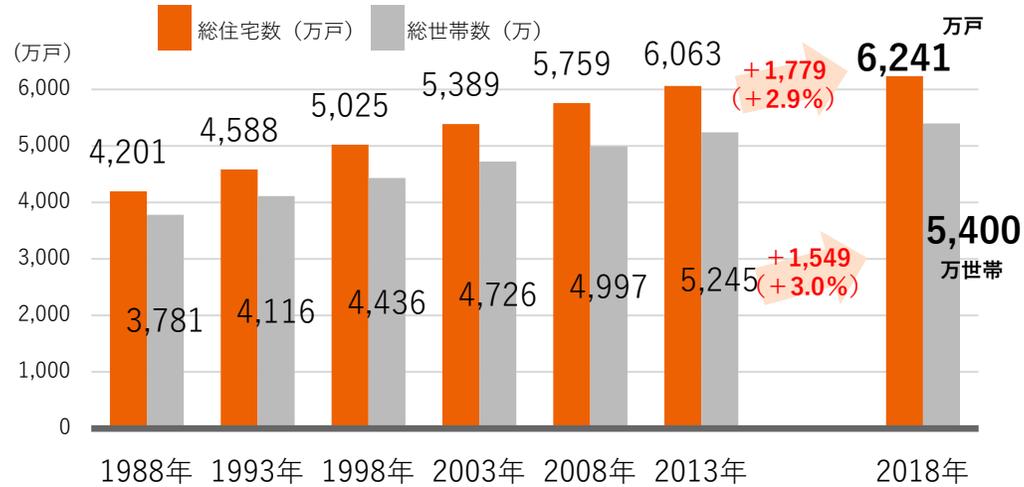
【日本人口】

総務省調査 (人口推計)

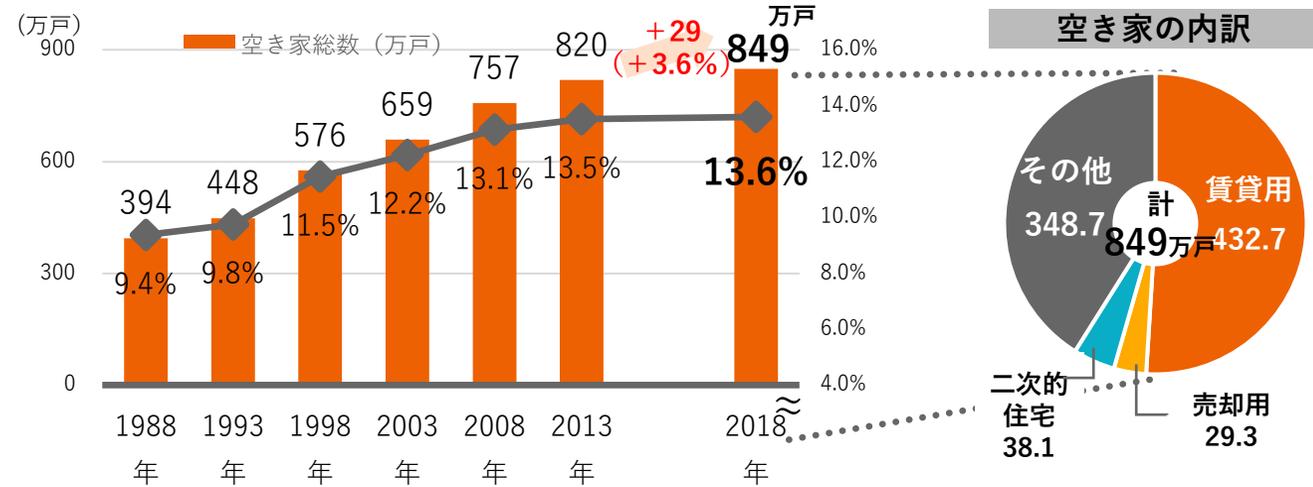
(単位: 千人)	2020年10月	2021年10月	2022年10月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月(概算)	10月(概算)	11月(概算)	12月(概算)
総人口	126,146	125,502	-	125,502	125,443	125,380	125,309	125,194	125,103	125,071	125,072	125,104	125,125	125,082	124,750	124,830	124,850	124,840

(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)

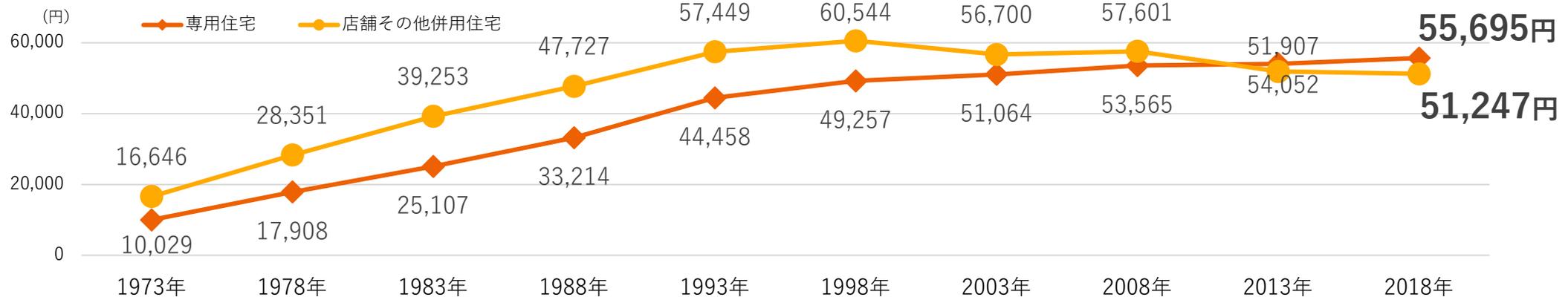
総住宅数と総世帯数の推移



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/>

