

決算説明資料 IFRS

2023年9月期 (2022年10月～2023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及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. 本日のアジェンダ	P2
2. 2023年9月期 決算情報	P3
3. 各事業の取組み	P4
(海外)	P12
(HOME'S)	P19
4. 計上セグメントの変更及び2024年9月期 業績予想	P26
5. 中期経営計画	P29
6. 不動産投資領域における取組みの強化	P31
7. 経営体制の変更	P36
8. Appendix	P40
9. IR情報に関するお問合せ窓口	P57



本日のアジェンダ

2023年9月期決算



増収増益で着地
堅調に成長し収益性が向上

- 振り返り及び決算情報
- 株主還元について

2024年9月期成長戦略 と業績予想



**選択と集中で
主要な事業を拡大**

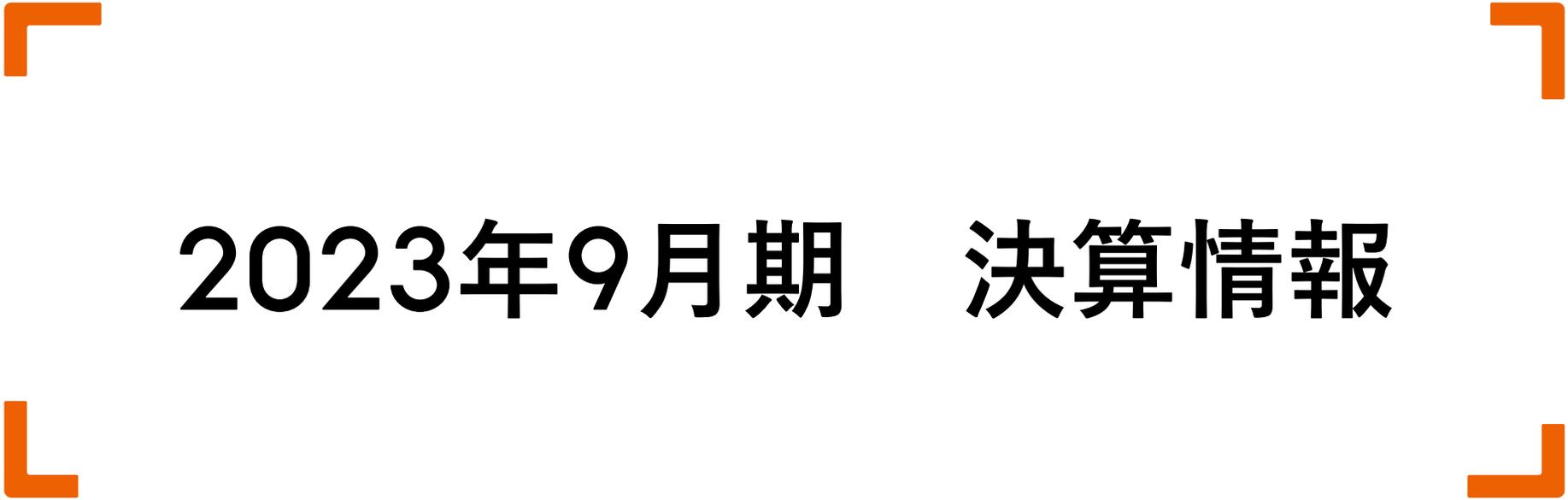
- 海外事業とHOME'S関連事業の成長戦略
- セグメントの変更
- 2024年9月期の業績予想

中期経営計画継続と 体制の変更



**中期経営計画の
達成に向けて**

- 中期経営計画の継続
- 新規事業について
- 体制変更について



2023年9月期 決算情報

全体

選択と集中が奏功し、収益性が向上（営業利益+17.2%）
一方、海外事業の不調により、計画を下回って着地

HOME'S関連

サービス開発への投資が順調に進捗
流通・売却査定・窓口領域で増収
主に広告宣伝費の見直しにより大きく増益

海外事業

アグリゲーションサイト事業の苦戦により減益
M&Aした事業は計画を上回って進捗

タイの不動産事業会社



メキシコの不動産ポータルサイト



その他

地域創生ファンドの売却案件により赤字幅を改善
LIFULL seniorのブランディング強化のために広告宣伝費を投資

簡易損益計算書 IFRS

海外の新規M&A、地域創生ファンドが貢献し増収（売上収益は前期売却事業の売上を除いて比較すると+15.0%）
 広告宣伝費の最適化等により前期を上回る大幅な増益に

(単位：百万円)	2022年9月期 (10-9月)	2023年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	
売上収益	35,730	36,405	+ 674	+1.9%	※1
売上原価	4,055	3,856	▲199	▲4.9%	※2
販管費	31,372	30,091	▲1,280	▲4.1%	
人件費	9,684	9,662	▲21	▲0.2%	※3
広告宣伝費	12,824	11,495	▲1,329	▲10.4%	※4
営業費	537	653	+ 116	+21.6%	
減価償却費	1,903	1,964	+ 61	+3.2%	
その他	6,422	6,314	▲107	▲1.7%	
その他収益及び費用	1,369	▲ 497	▲1,867	-	※5
営業利益	1,672	1,959	+ 287	+17.2%	
営業利益率	4.7%	5.4%	+0.7pt	-	
当期/四半期利益 [※]	1,180	1,031	▲149	▲12.6%	

※ 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 前期から売却事業の売上を除いて比較すると昨対+15.0%、セグメント別売上収益はP7参照

※2 地域創生ファンドの案件売却により一時的に増加も、前期の事業売却（LIFULL Marketing Partners（以下、LMP））により減少

※3 従業員数は、前期の事業売却により減少も、新規連結子会社の2社増加もあり、前期末と比べ139名増加

※4 主にLIFULL HOME'Sのプロモーション費用の計画的抑制により減少

※5 前期にLMPとFashiola、今期に楽天LIFULL STAYの株式を売却。FazWazの中期計画の見直しによる条件付対価（アーンアウト）の追加計上が発生

セグメント別売上収益・セグメント別利益 IFRS

HOME'S関連は、前期LMP売却影響を除くと増収（前期比+2.7%）、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、新規M&Aの業績が好調なもの、主にアグリゲーションサイトの不調によりセグメント全体としては減益

(単位：百万円)	2022年9月期 (10-9月)	2023年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
売上収益	35,730	36,405	+ 674	+1.9%	
HOME'S関連	26,067	23,158	▲2,909	▲11.2%	前期売却事業（LMP）により減収（LMPの売上を除いて比較すると+2.7%）
海外	6,938	8,320	+ 1,382	+19.9%	アグリゲーションサイトの売上減少や事業売却（Fashiola）の影響がある一方、2社新規連結により増収（Fashiolaの売上を除いて比較すると+30.3%） FazWazの売上計上基準の保守的な変更をQ4において反映（約▲4億）
その他	2,725	4,926	+ 2,201	+80.8%	主に地域創生ファンドの案件売却により増収

(単位：百万円)	2022年9月期 (10-9月)	2023年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
セグメント損益	302	2,457	+ 2,154	+712.0%	
HOME'S関連	349	2,644	+ 2,295	+657.0%	増収及び広告宣伝費等の最適化により増益
海外	567	3	▲563	▲99.4%	主にアグリゲーションサイトの減収および人件費等の増加により減益。四半期推移ではQ2に黒字転換し、Q3、Q4も黒字を維持。 FazWazの売上計上基準の保守的な変更をQ4に反映した影響は約▲1.8億
その他	▲661	▲204	+ 456	-	LIFULL seniorのブランディング強化により広告費増加の一方、地域創生ファンドの案件売却が影響し赤字幅は改善
セグメント間取引	47	13	-	▲70.7%	

※ 各セグメントに含まれる主な事業についてはP 44 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

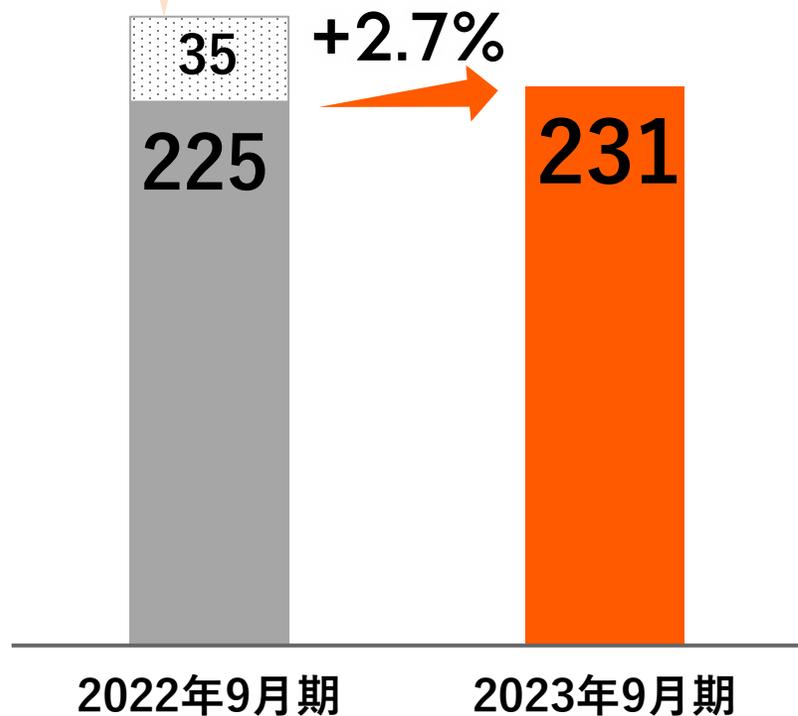
(参考) セグメント別売上収益

HOME'S関連事業

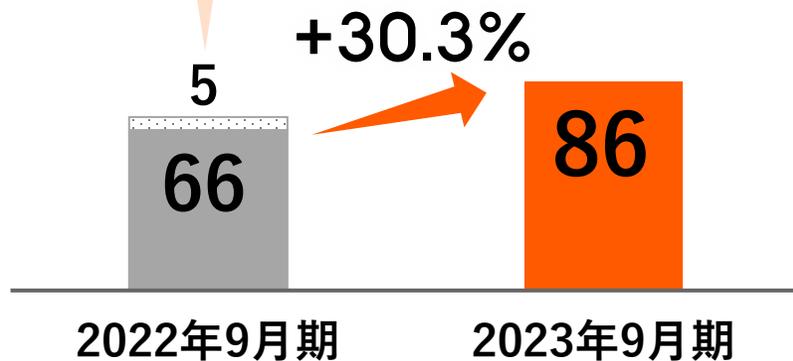
海外事業

その他事業

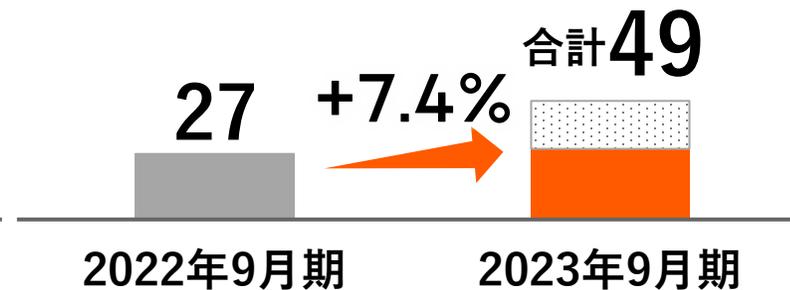
前期売却事業 (LMP) の売上



前期売却事業 (Fashiola) の売上



地域創生ファンドの
売却案件売上を含む

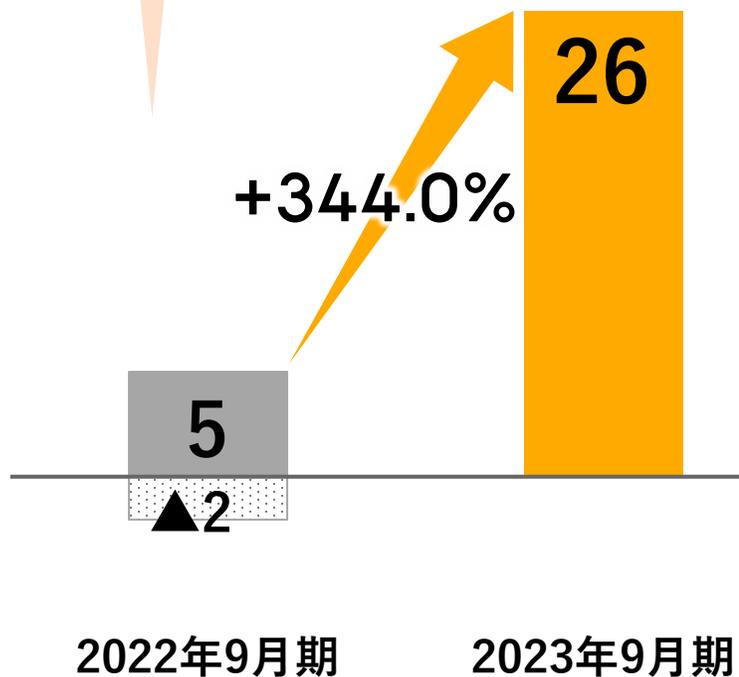


(単位：億円)

(参考) セグメント別利益

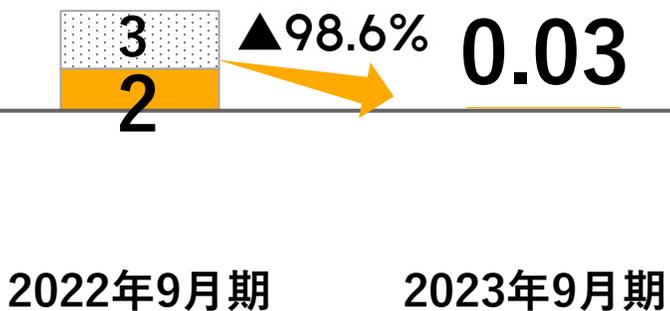
HOME'S関連事業

前期売却事業 (LMP) は赤字



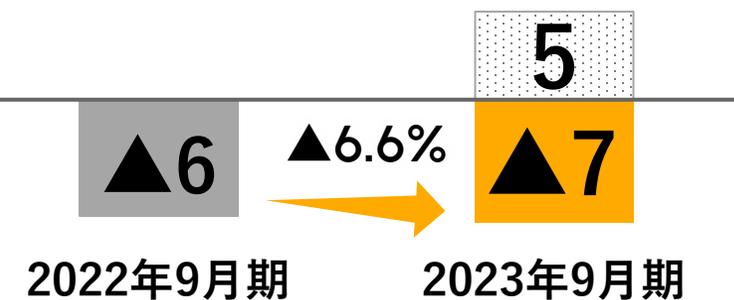
海外事業

前期売却事業 (Fashiola) の利益



その他事業

地域創生ファンドの売却案件の利益

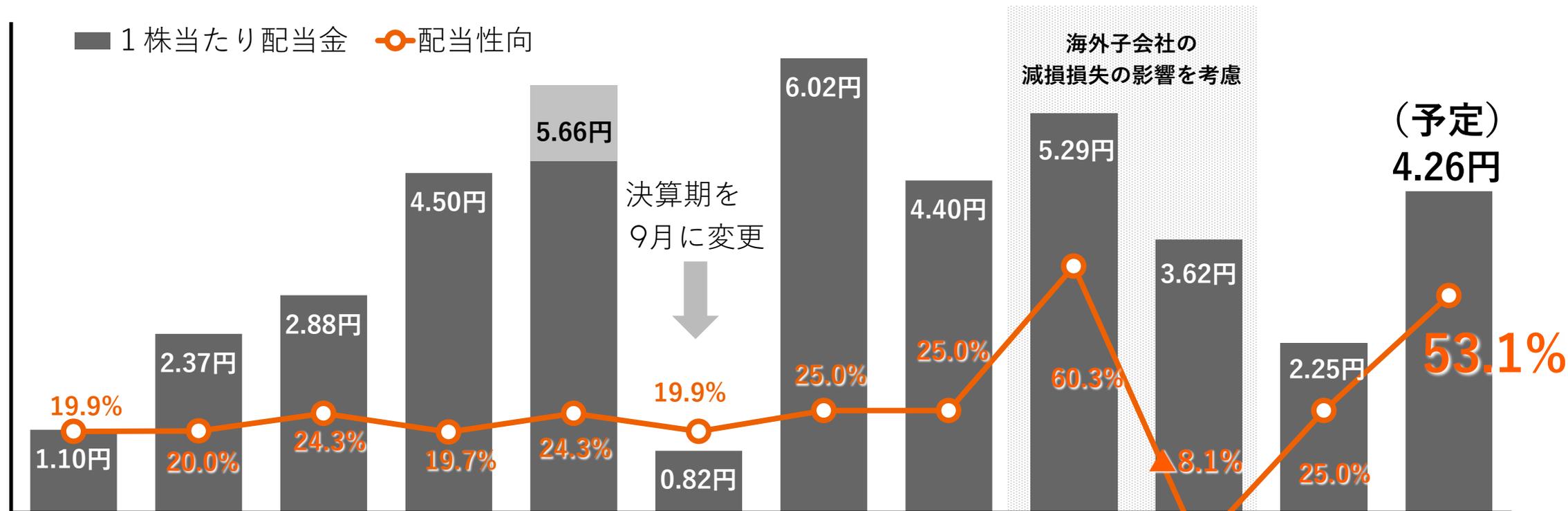


(単位：億円)

2023年9月期 株主還元 配当金について

従来の配当方針を継続。海外子会社の組織再編に伴い発生した繰越欠損金の取り崩しによる税金費用の減少分と、FazWazの子会社化に掛かる条件付対価（アーンアウト）として計上されたコストを配当原資に加算

2023年9月期の配当金は一株当たり4.26円とする予定（2023年12月21日開催予定第29回定時株主総会付議）



2013年3月期 2014年3月期 2015年3月期 2016年3月期 2017年3月期 2017年9月期 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 2023年9月期

(6ヶ月の変則)

- 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
- 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います
- 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%で計算しています

財政状態計算書とのれんの状況 IFRS

海外の新規M&A及び為替変動により、のれんは55億円増加

地域創生ファンドの案件売却完了に伴い、流動資産が減少している一方、借入金返済により流動負債減少

(単位：百万円)	2022年9月末	2023年9月末	増減額	増減率	摘要	
流動資産	25,011	23,064	▲1,947	▲7.8%	現金	▲10
					売掛金	+173
					商品	▲2,015
					未収税金	▲241
非流動資産	23,715	28,038	+4,322	+18.2%	建物、工具器具及び備品	▲145
					使用権資産	▲556
					のれん	+5,566
					ソフトウェア	▲267
					関係会社株式	▲576
					投資有価証券	▲283
					長期貸付金	+805
資産合計	48,727	51,102	+2,375	+4.9%		
流動負債	13,389	12,127	▲1,262	▲9.4%	買掛金	+242
					短期借入金	▲2,563
					一年内返済長期借入金	▲199
					未払税金	+680
					前受収益	+322
非流動負債	4,214	6,322	+2,108	+50.0%	賞与引当金	+105
					長期借入金	▲165
					長期リース債務	▲571
					長期未払金等	+2,881
負債合計	17,603	18,449	+845	+4.8%		
資本合計	31,123	32,652	+1,529	+4.9%	利益剰余金	+1,229
					自己株式	▲1,000
					為替換算調整勘定	+1,992
1株当たり	235.18	254.34	+19.17			
所有者帰属持分(円)	235.18	254.34	+19.17			

※主要なのれんの状況：LIFULL CONNECT 16,671百万円、健美家 271百万円
(リッテルは86Mの減損損失計上)

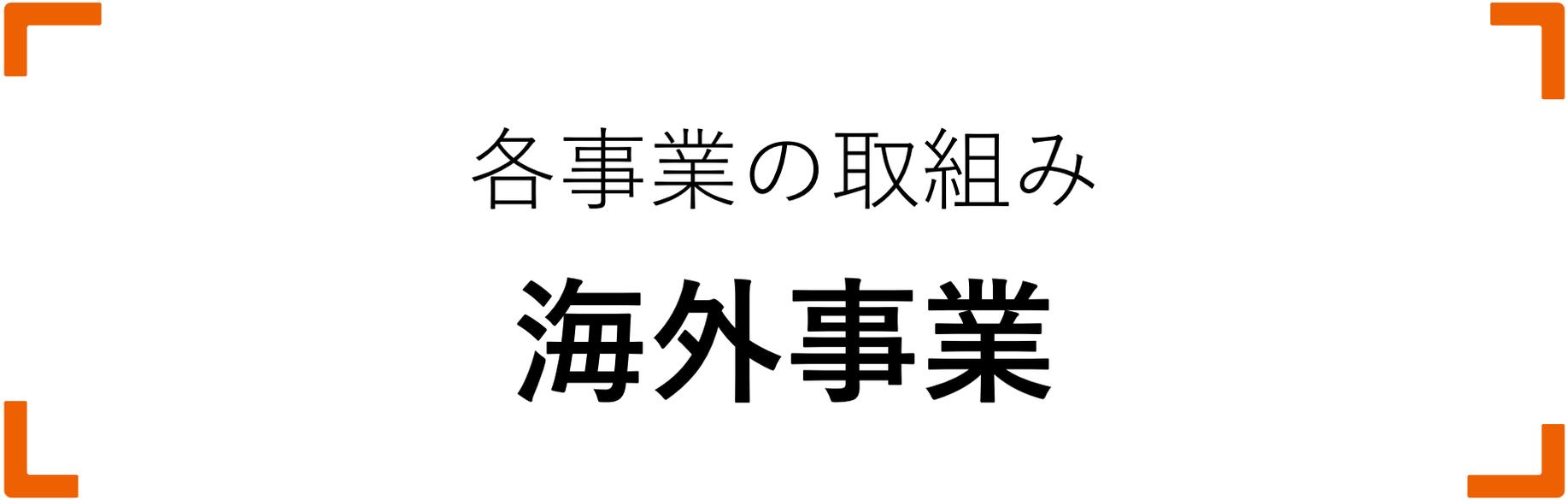
※主要な償却性資産の状況：Mitula、RESEM、健美家、Wasiの償却性資産(PPA)は1,284百万円

キャッシュ・フローの状況 IFRS

営業CFは、主に増益により62億円増加。投資CFは主に不動産融資事業や海外M&Aにより17億減少。財務CFは借入金返済等により50億減少。その結果現金及び現金同等物期末残高は165億円

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	増減額	主な要因		
	(10-9月)	(10-9月)		項目名	2022年9月期	2023年9月期
営業CF	2,697	6,233	+ 3,536	税引前当期利益	+ 1,386	+ 1,634
				減価償却及び償却費	+ 1,920	+ 1,980
				減損損失	-	+ 128
				売掛金及びその他の短期債権の増減額(▲は増加)	▲1,738	+ 675
				買掛金及びその他の短期債務の増減額(▲は減少)	+ 2,174	▲1,772
				税金支払	+ 205	▲132
				その他(営業)	▲1,168	+ 3,655※
投資CF	388	▲1,743	▲2,132	有形固定資産の取得による支出	▲92	▲131
				無形固定資産の取得による支出	▲586	▲388
				事業譲受けに伴う支出	▲453	-
				子会社株式の取得による支出	▲295	▲1,264
				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	-
				関連会社株式の売却による収入	-	+ 858
				貸付による支出	▲985	▲2,442
				貸付金の回収による収入	+ 1,141	+ 1,552
財務CF	▲54	▲5,079	▲5,025	借入による収入	+ 1,822	+ 400
				借入金の返済による支出	▲654	▲3,392
				配当金の支払額	▲477	▲296
				リース債務の返済による支出	▲739	▲742
				自己株式の取得による支出	+ 0	▲1,000
現金及び現金同等物の増減	3,375	▲10	-			
現金及び現金同等物残高	16,521	16,510	▲10			

※その他(営業)：
主に棚卸資産



各事業の取組み
海外事業

2023年9月期の振り返り

Moving to Direct戦略（次ページ参照）を推し進め、売上は昨対比+17%（現地通貨ベース）

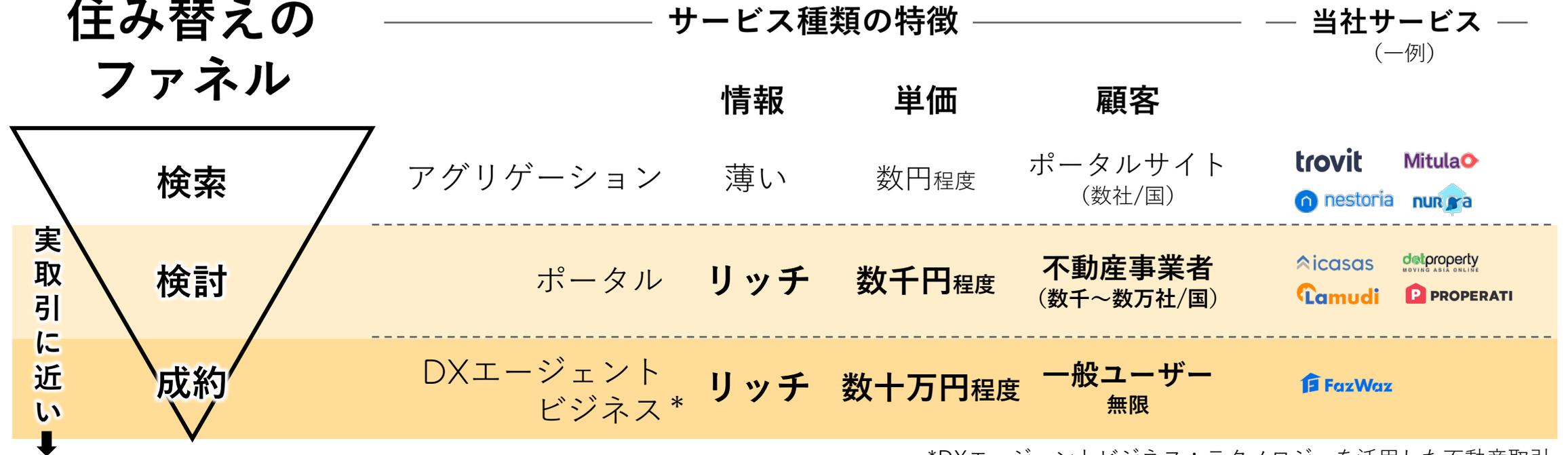
プレミアム広告が未達であったものの、第三者広告売上が回復、さらに新規連結のFazWazが計画を上回り売上貢献

	結果		詳細情報
	予算対比	売上前年比	
アグリゲーシオン	プレミアム広告	未達 ▲19%	不動産市況の影響を受け計画を下回って着地 下期に再成長に向けた商品を開発し、2024年9月期以降の成果を見込む
	第三者広告商品 (Google AdSense等)	未達 +31%	諸施策により売上が堅調に回復も 売上予算に対しては未達
DIRECT	ポータル	予想以上 +116%	期初計画を上回って着地 期初計画に含まれていなかったLamudi買収が影響 統合は円滑に終わり、2024年9月期に向けてARPA を更に向上させる営業施策を強化
	DXエージェント	予想以上 - ※	FazWazタイの統合及び体制の整理が順調に進捗 売上計上基準をより保守的に調整しながらも、期 初計画を上回って着地

※FazWazは2023年1月より連結開始

住み替えの
ファネル

注力



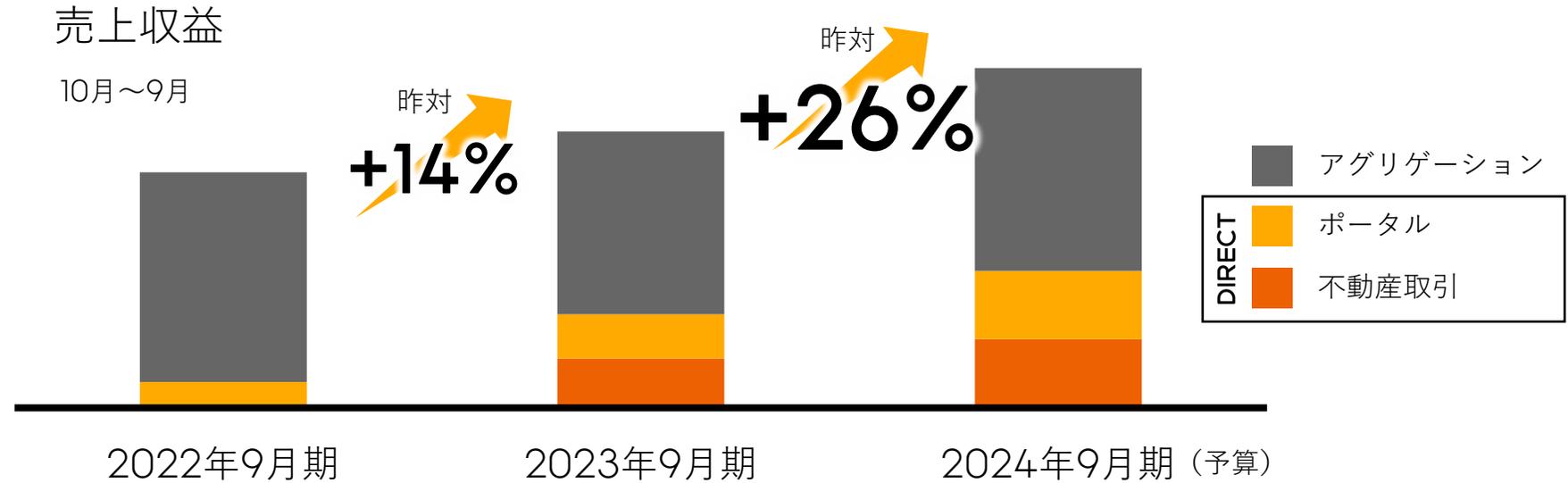
*DXエージェントビジネス：テクノロジーを活用した不動産取引

POINT

実取引 (Direct) に近い領域にシフトし
より高い成長可能性を見込む

Moving To Direct戦略の進捗

収益性の高い
ポートフォリオへ進化



顧客基盤を強化

LIFULL CONNECTのサービスを利用中の不動産関連会社※

3,500+社

5,900+社

10,700+社

※ アグリゲーションとポータルの顧客の合計

順調に進捗しているため

Moving to Directを継続

成長戦略の柱① DXエージェントビジネス

CONNECT傘下のDot Propertyの持つ大量のトラフィックとFazWazの物件情報を掛け合わせ問合せ数が大幅に増加
今後はFazWazのエージェント数を増やし業務の効率化にも取り組むことで、グループ内の対応及び成約件数を増加させる計画



タイの不動産取引事業をDXで効率化 対応件数を伸ばし成約数増加を目指す

継続分野

LIFULL CONNECTがタイで持つ
膨大なトラフィック

物件情報

高い鮮度
と情報精度

問合せ
増加

強化分野

対応

エージェント増員
CRMによる効率化
営業品質の向上

成約

率と件数を
向上

売上

昨対

+85%
を目指す

成長戦略の柱② 不動産ポータル

Lamudi等のM&Aを通じて強化された営業チームを活かし、ラテンアメリカを中心に新規顧客の獲得とARPAの向上を目指す

前期まで

Lamudi

メキシコ

(2023年3月に子会社化)

PROPERATI

営業人員の
強化完了

強化分野

顧客数を増やす

目標 新規顧客の獲得
昨対約+20%

ARPAを拡大

目標

- 商品とのエンゲージメントの向上
- 退会率の改善

施策事例

掲載+CRMのパッケージの拡販

売上

昨対

+37%

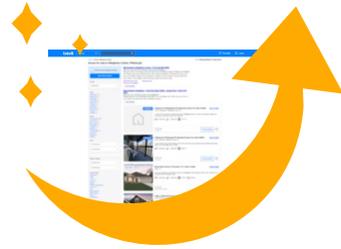
を目指す

成長戦略の柱③ アグリゲーションサイト

コンバージョンレート及びクリック単価を向上させる施策を強化するため、開発及び営業人員を強化

コンバージョン
レート
×
クリック単価
向上

サイトパワー



魅力的なコンテンツ
UIの改善
クリック数の増加

商品拡充と拡販



多様な広告ニーズに
合わせた商品を開発し
顧客に届ける
単価の向上

実現するための
体制強化

※体制についてはP39

開発人員と
営業人員を
増員



各事業の取組み

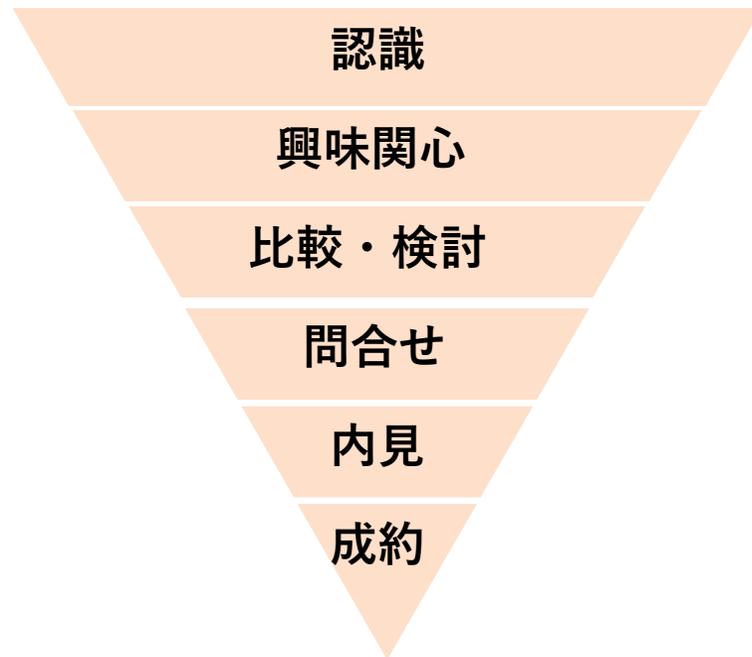
HOME'S関連事業

LIFULL HOME'Sが目指す世界観（再掲）

最終的な価値＝成約と捉え

LIFULL HOME'Sをより成約確度の高いプラットフォームへ

従来の形



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

強化

目指している姿



2023年9月期振り返り①

LIFULL HOME'Sの提供価値を上げる施策を継続し、引越者数が増えていない事業環境のなか、
広告費を最適化させながら問合せ数を維持

LIFULL HOME'Sの取組み

1 成約確度の向上に向けサイト機能開発を継続

施策例

AIホームズくん



ChatGPT技術活用

AI

ホームズくん LINE

MUST BETTER

できれば検索 (特許取得)

2 広告効率向上の追求

ブランディング費用 (昨対▲57.7%) を計画的に抑制
広告費抑制とトラフィック維持を両立

結果

問合せ数
維持

参考 日本不動産市場の動向
(10月～翌年9月の前年同期比)

引越者数 (全国) ↓ ▲1.2% ※1

マンション売買価格 (首都圏)

新築 ↑ +20.9% ※2

中古 ↑ +7.5% ※3

平均賃料 (首都圏) ↓ ▲3.8% ※4

※1 総務省統計局

※2 「住民基本台帳人口移動報告」株式会社不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション動向」

※3 公益財団法人東日本不動産流通機構「月齢マーケットウォッチ」

※4 株式会社東京カンテイ「分譲マンション賃料月別推移」

2023年9月期振り返り②

各種施策により、売上収益を成長し、セグメント利益が大幅に成長

2023年9月期 (10~9月)

売上収益

セグメント利益

堅調に成長・
収益性は
大幅に改善

実績

231億円

26億円

前期比

+2.7%

+657.0%

前期との実績比較は、2022年9月期に売却したLMPを除外して記載

中期経営計画（2020年～2025年）の最終年度に向け
売上規模の拡大と収益力の向上を目指す

開発投資の継続



営業の強化

開発リソースの確保

→詳細はP24

営業人員の増強

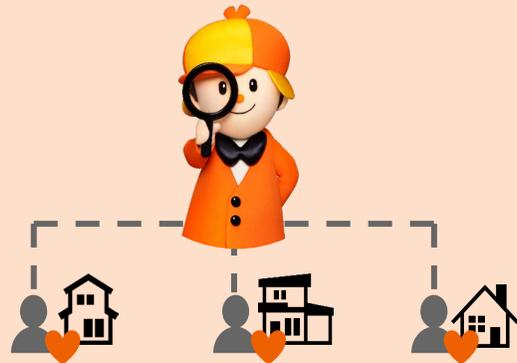
→詳細はP25

LIFULL HOME'S成長戦略① 開発投資の継続

顧客の成約率向上を目指したサービスやサイト機能の開発のため、リソースを確保
生成AI等の新技术をいち早く活用するための専門部隊を備え、付加価値の向上に取り組む

リソースを確保し投資継続

ユーザーの
検索体験向上



一人ひとりへの
レコメンド
精度を強化

クライアント
支援



クライアントがより
効率的にユーザーに
提案できる仕組みを
横展開

生成AIの活用

生成AIの**専門部隊**を備えており
新技术にスピーディーに対応

2023年9月期のリリース

- ・ AIホームズくん
- ・ 接客サポートAI

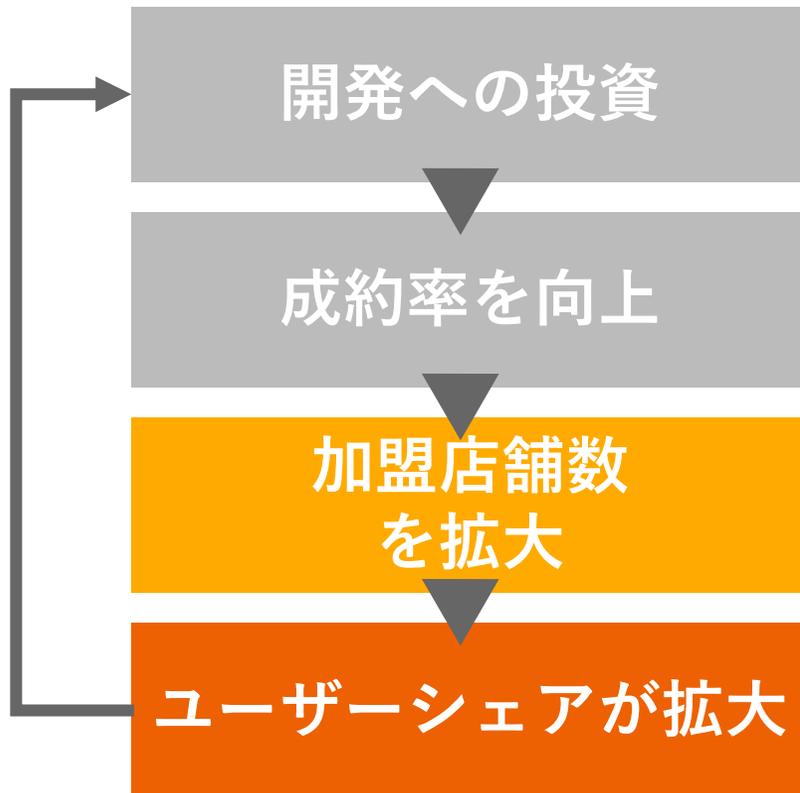
by FRIENDLY DOOR

2024年9月期も
生成AIをサービスに活用
付加価値の向上へ

LIFULL HOME'S成長戦略② 営業強化

当社の既存クライアントがもうすでに今までの改善投資による成果を体験しているので、より多くの不動産事業者の役に立つために営業人員を増強し、加盟店舗数を拡大する

サイト改善の好循環



RESULT

2023年9月期

複数店舗を持つ
大規模不動産会社

成約率が
約10%上昇との報告あり

NEXT STEP

2024年9月期中

加盟店舗数を更に拡大

手段 営業部隊を強化（増員）



ユニークな物件情報を増加
網羅性を高める



収益性を拡大

計上セグメントの変更及び
2024年9月期 業績予想

事業強化方針に則ったセグメントの変更（2024年9月期より適用）

LIFULL HOME'Sの開発に係るオフショア開発拠点の計上セグメントを、海外から「HOME'S関連」に移動

セグメント変更の概要

HOME'S関連事業

- LIFULL HOME'S
- 健美家
- 関連する事業者向けサービス

HOME'S関連へ
(2024年9月期から)

海外事業

- LIFULL CONNECT
- LIFULL Tech Vietnam
- LIFULL Tech Malaysia

変更の目的

LIFULLグループのオフショア開発拠点

- LIFULL Tech Vietnam
(2017年設立、ベトナム・ホーチミン市)
- LIFULL Tech Malaysia
(2023年設立、マレーシア・クアラルンプール)

LIFULL HOME'Sと外部からの開発案件の受託



中計期間ではLIFULL HOME'Sの
受託案件を中心に行い、**事業の加速
に寄与する計画に変更**

売上実態に即したセグメントに移動

2024年9月期 業績予想

売上収益
370億円

営業利益
30億円

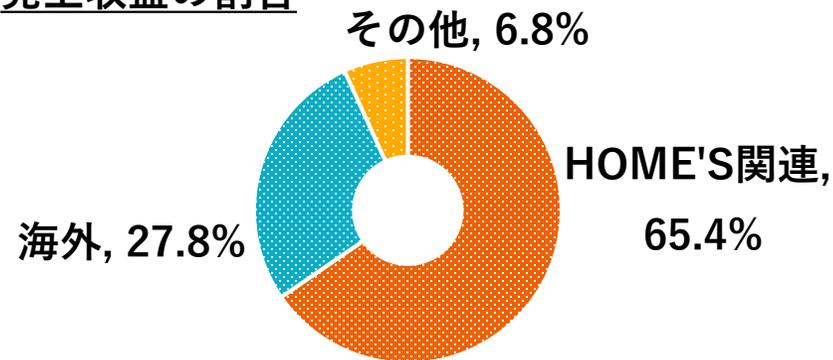
当期利益※
13.5億円

簡易損益計算書

(単位：百万円)	2023年9月期 (10-9月) 【実績】	2024年9月期 (10-9月) 【通期予想】	増減額	増減率
売上収益	36,405	37,000	+594	+1.6%
売上原価	3,856	2,245	▲1,610	▲41.8%
販管費	30,091	32,586	+2,495	+8.3%
人件費	9,662	11,293	+1,630	+16.9%
広告宣伝費	11,495	11,507	+12	+0.1%
営業費	653	1,103	+449	+68.8%
その他	8,279	8,336	+57	+0.7%
その他収益及び費用	▲497	832	+1,330	▲267.3% *1
営業利益	1,959	3,000	+1,040	+53.1%
営業利益率	5.4%	8.1%	+2.7pt	-
当期利益※	1,031	1,350	+318	+30.9%

※当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

売上収益の割合



サービス別売上収益

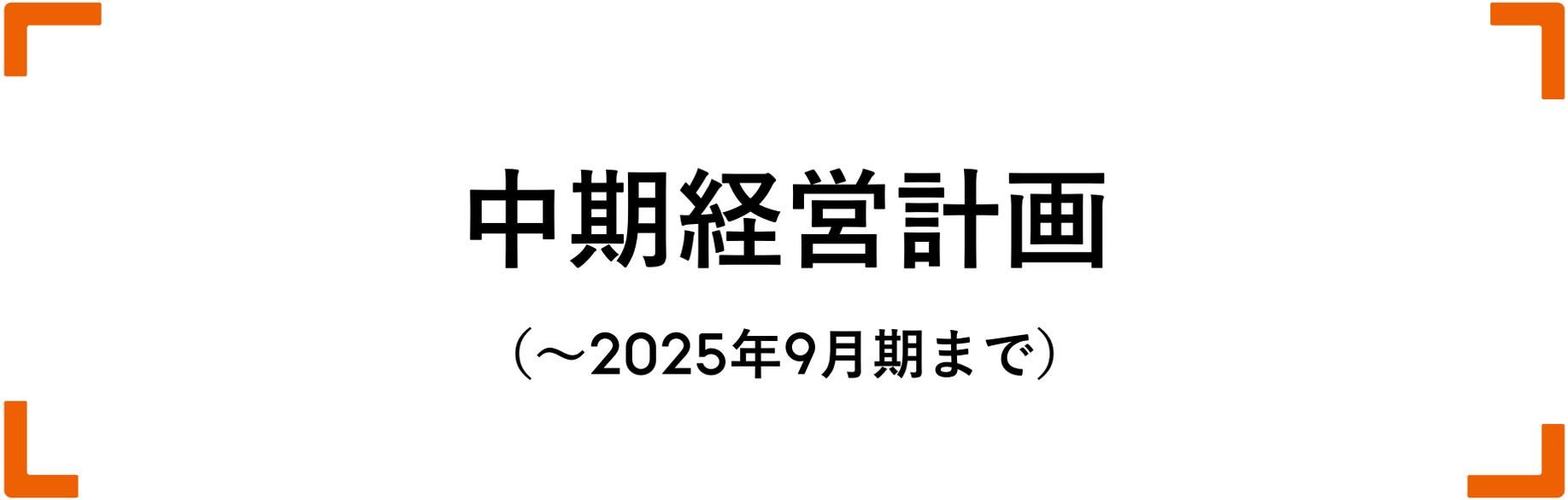
(単位：百万円)	2023年9月期 (10-9月) 【実績】	2024年9月期 (10-9月) 【通期予想】	増減額	増減率
売上収益	36,405	37,000	+594	+1.6%
HOME'S関連事業	23,158	24,200	+1,041	+4.5%
海外	8,320	10,300	+1,979	+23.8%
その他	4,926	2,500	▲2,426	▲49.3% *2

*1 その他収益：LIFULL SPACEの売却（2023年10月決議）による関係会社株式売却益の約8.5億円を織り込み済み（確定値は2月末予定の譲渡実行時に決定）

*2 その他セグメントの前期実績には、地域創生ファンドの売却案件が含まれる

【補足事項】

想定為替レート：1€=149円



中期経営計画

(～2025年9月期まで)

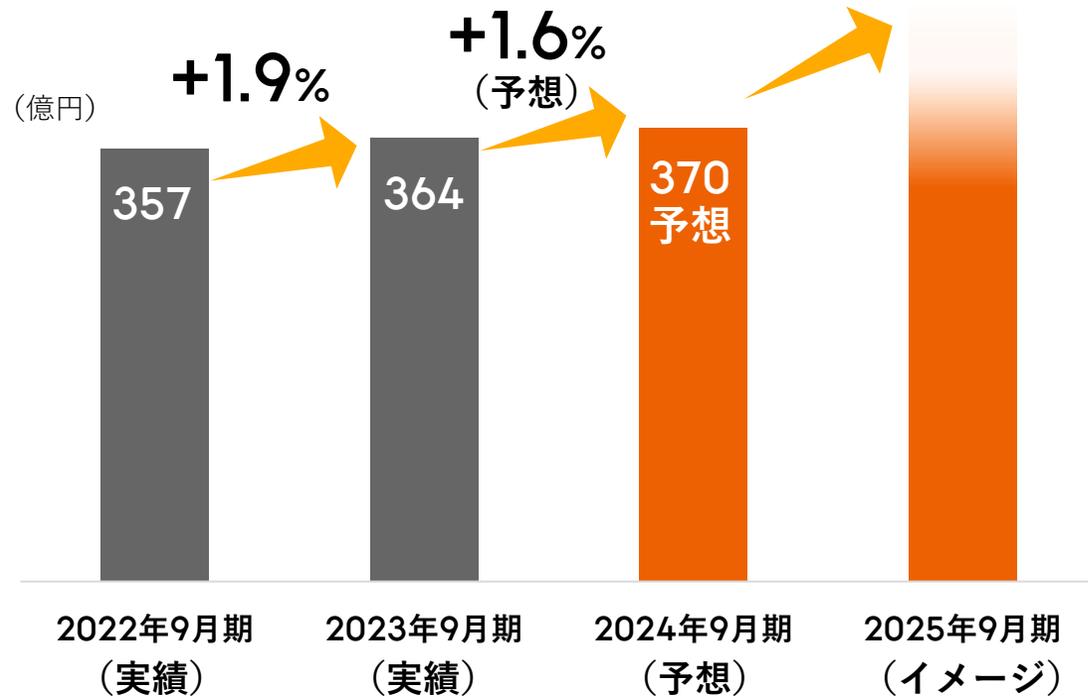
中期経営計画（2025年9月期まで）の再掲

計画に変更なし

必達を目指し、主要事業に注力しながら、売上・利益を拡大していく

売上収益の成長イメージ

毎期約**2pt**程度ずつ成長率を改善



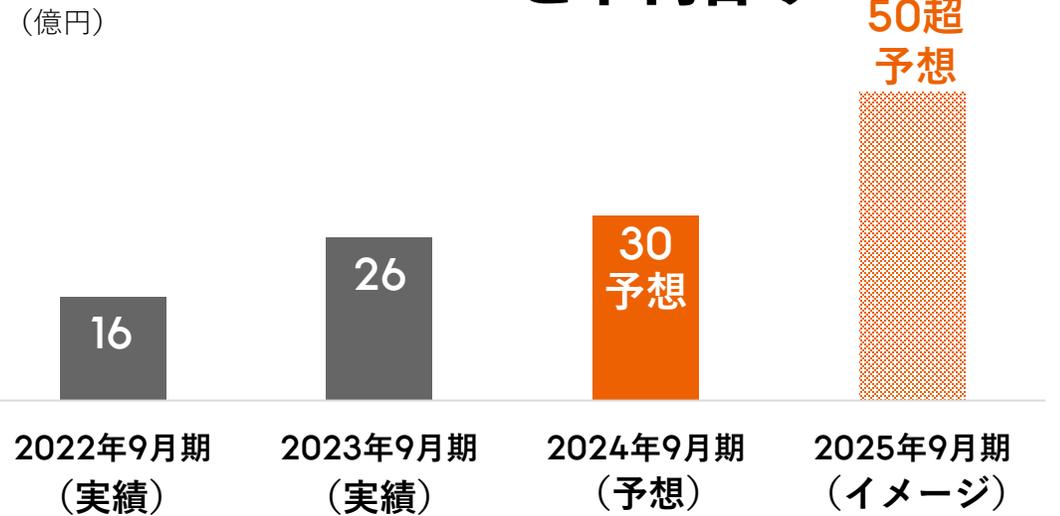
営業利益

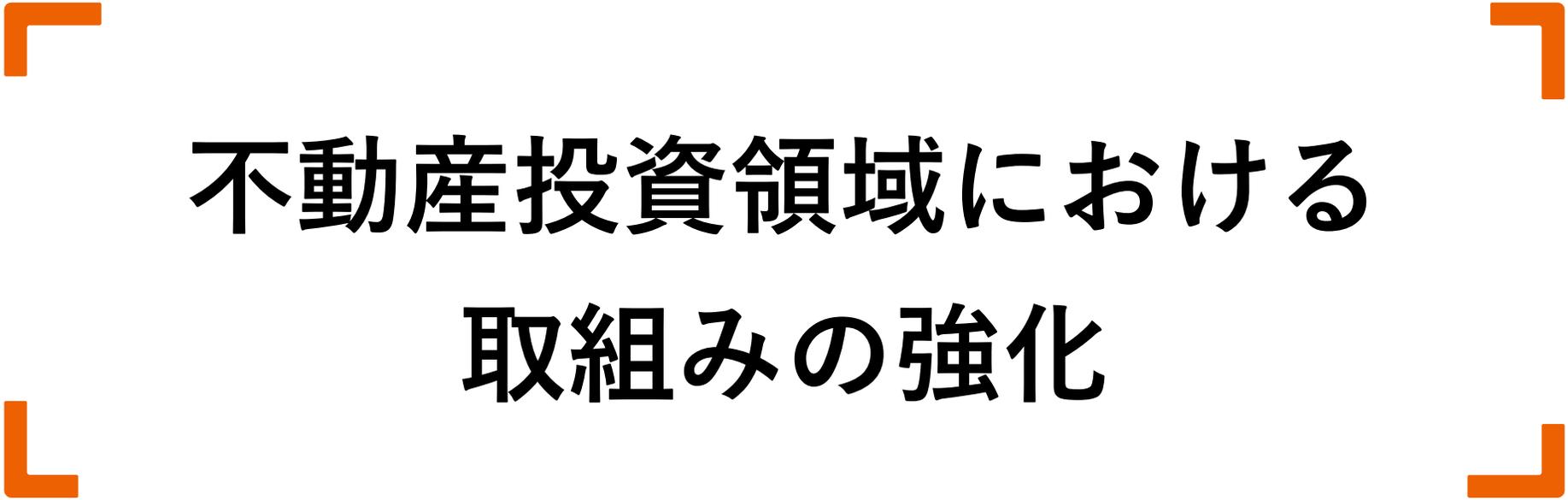
2025年9月期までに

過去最高益

(50億円超)

を目指す





不動産投資領域における 取組みの強化

不動産投資領域におけるプラットフォーム構築に向けたこれまでの取り組み

当社グループの持つ豊富な情報量とWeb3.0技術を活用することで
誰でも簡単に不動産投資が可能なプラットフォームの構築に努めてきた

LIFULLグループにおける取り組み

現物不動産投資
(マッチングサービス)

 LIFULL HOME'S | 不動産投資

 健美家
KENBIYA

不動産特定共同事業法に基
づく小口投資
(不動産クラウドファンディング)

 LIFULL Investment

ファイナンス
(融資・地域創生ファン
ド)

 LIFULL 地域創生ファンド

 LIFULL Investment | 融資

参考

デジタル証券 (ST) を活
用した不動産小口投資

資本業務提携等

不動産投資領域の事業拡大に向けた体制整備

金融事業を担う子会社を新たに立上げ、グローバル展開や二次流通マーケットプレイスの実現を目指す
代表取締役社長には、豊富な金融知識と経験を保有する清水氏が就任予定

会社概要

社名：**LIFULL Financial**

本社所在地：東京都千代田区麴町1-4-4

代表：代表取締役社長 清水哲朗

株主：株式会社LIFULL 100%

資本金：70百万円

事業内容：不動産NFT事業等
グループの金融事業の統括管理

2023年11月14日 設立予定

代表取締役社長
清水 哲朗

(予定)



経歴

- 1990年 (株)日本長期信用銀行 (現(株)新生銀行) 入行
- 2001年 (株)アイワイバンク銀行 (現(株)セブン銀行) 入行
- 2006年 楽天(株) (現楽天グループ(株)) 入社
- 2009年 ビットワレット(株) (現楽天Edy(株)) へ出向
- 2012年 (株)新生銀行入行 リテール業務部部長
- 2021年 新生フィナンシャル(株) 代表取締役社長 CEO
- 2022年 マネックスグループ(株) 常務執行役員戦略企画室 (現任)
- 2022年 (株)LIFULL 取締役 (現任)

※「現任」は2023年11月13日現在のものです

(参考) 不動産×NFTの持つ可能性

NFTを活用した不動産に関連する新しい商品が出始めている。NFTや既存の不動産小口投資（STOやクラウドファンディング等）を組み合わせることで、より多くのシーンでサービス提供が可能となる

NFTの可能性

特徴

- 代替不可能性がある
- 情報の改ざんが困難
- 様々な情報や機能を追加することができる



特別な権利がついたNFTや、会員権付きNFT等
様々な新しい商品開発が検討可能に

NFTとは (Non-Fungible Token)
個別に付与されたメタ情報によって区別されるトークンのこと

マーケットの状況

- 不動産小口商品マーケットが拡大中
- 2022年頃からはNFTを活用した商品も各社からローンチ

不動産×NFTの事例

- リゾート会員権
- シェアハウス利用権
- 宿泊権
- 所有権
etc....

LIFULLグループの不動産投資領域における全体構想（アップデート）

不動産投資及び新しい利活用創出に向けた資金調達に対応できるサービス群の構築に向けて、LIFULLグループが取り組む関連する事業間の連携を強化
将来的に目指しているグローバル投資プラットフォーム構築のピースを揃えていく

LIFULLグループにおける取組み

顧客基盤、人員、資金等のリソースを共有し、クロスセルも進める

現物不動産投資
(マッチングサービス)

 LIFULL HOME'S | 不動産投資

 健美家
KENBIYA

不動産特定共同事業
法に基づく小口投資
(不動産クラウドファン
ディング)

 LIFULL Investment

ファイナンス
(融資・地域創生
ファンド)

 LIFULL 地域創生ファンド

 LIFULL Investment | 融資

NEW!!!

不動産×NFT

LIFULL Financial

デジタル証券 (ST)
を活用した
不動産小口投資

資本業務提携等

知見収集



経営体制の変更

株式会社LIFULL：代表取締役の異動（追加）について

（2023年12月21日 就任予定）

創業オーナーと次世代リーダーのダブル体制により、グループの経営推進力とガバナンスをさらに強化
現社長の井上は、新社長の伊東へ事業継承を行いながら、グループ全体の戦略推進を担う



いのうえ たかし
井上 高志

代表取締役社長執行役員



代表取締役会長

1995年の創業以来、経営の第一線を担う
当社株式保有率33%（2023年9月末現在、実質）



いとう ゆうじ
伊東 祐司

取締役執行役員



代表取締役社長執行役員

1982年生まれ。新卒3期生として入社後、LIFULL HOME'Sの
拡大や新規事業の立上げを担い、主幹事業を牽引

プロフィール詳細は[投資家情報サイトの役員紹介](#)をご覧ください

50年100年続く企業集団を目指す

株式会社LIFULL：常勤監査役の異動について

2023年12月21日開催予定の「第29回定時株主総会」に監査役の異動、取締役の選任を付議

常勤監査役（候補者）



おおすみ しょうこ ※
大隅 祥子

現在、当社 内部統制部長
兼 内部監査室長

2008年 当社入社。財務部門
の責任者、内部監査・内部統
制部門の統括責任者を歴任

※戸籍上の氏名は
新井（あらい）祥子

専門性 法務・リスクマネジメント
会計・ファイナンス
M&A

取締役（候補者）



ししど きよし
宍戸 潔

現在、当社 常勤取締役
（社外役員）

三菱商事株式会社とその関連
会社で経営幹部や代表取締役
等を歴任。2016年から当社の
常勤社外監査役

専門性 経営者経験
グローバル
テクノロジー
法務・リスクマネジメント
M&A

プロフィール等の詳細は、11/13に開示しております「取締役候補者の選任及び、監査役候補者の選任及び退任に関するお知らせ」をご覧ください

LIFULLグループの新・経営体制

グループガバナンスの強化×事業推進体制の実効性向上を図る

LIFULLグループ

※ **新** は2023年12月の就任予定

新 代表取締役会長 井上 高志

国内事業全般（金融を除く）

新 代表取締役
社長執行役員
伊東 祐司

海外関連

新 取締役
穴戸 潔

海外事業
収益性の回復を推進

穴戸 潔氏
現・常勤社外監査役



※海外事業の取組みの詳細はP12～18

金融関連

取締役
清水 哲朗

金融分野を管掌

清水 哲郎氏
現・社外取締役



※経歴、新規子会社の詳細はP33

テクノロジー関連

取締役執行役員
山田 貴士

Appendix

会社概要 (2023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 6,245,073株)

連結従業員数 1,688名 (内、臨時雇用者数186名、海外子会社761名)

主な株主 LIFULL役員、楽天グループ株式会社 (18.59%)

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



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、中古車のアグリゲーションサイトやポータルサイトの運営、不動産仲介事業

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

LIFULL Tech Malaysia SDN. BHD.

- ・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

※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

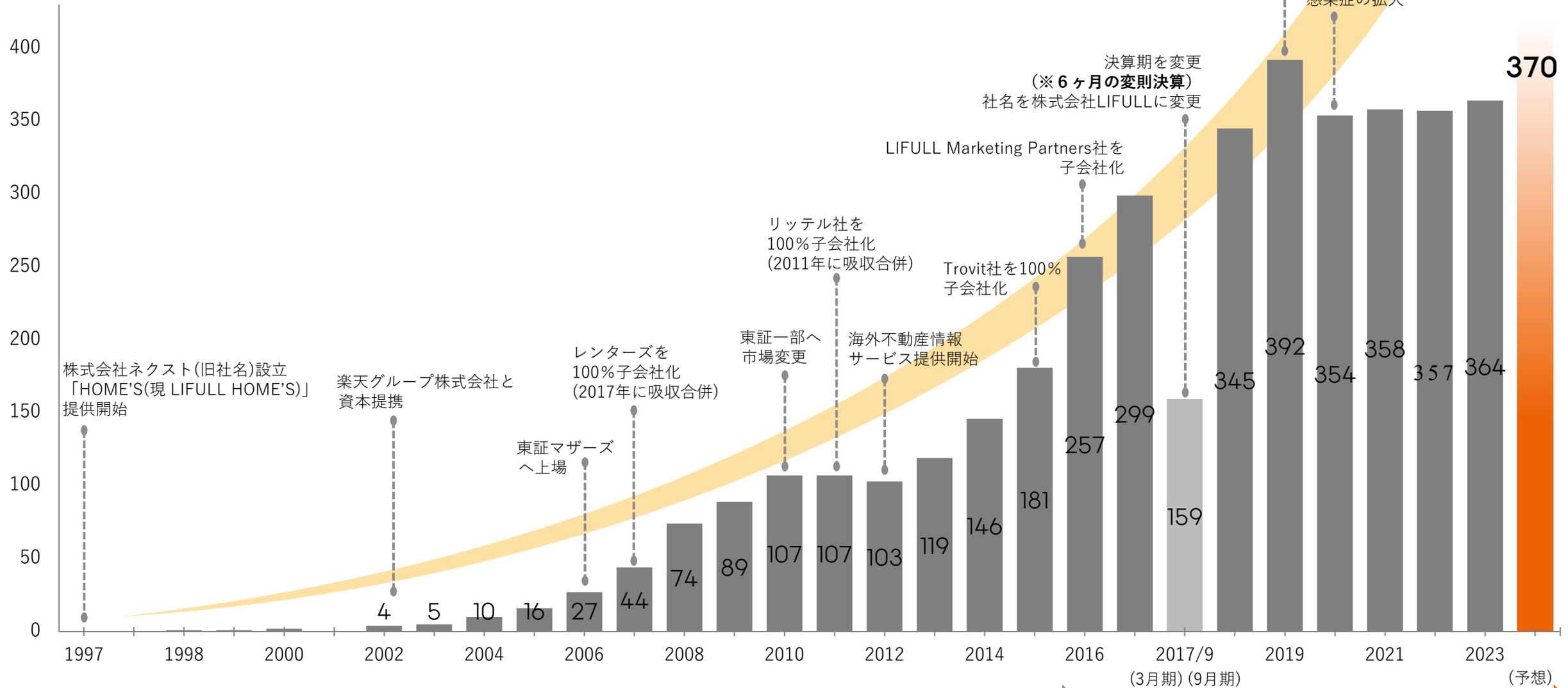
※株式会社LIFULL SPACEは2024年9月期中に連結から除外する予定

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	LIFULL CONNECT S.L.U. アグリゲーションサイト：Trovit, Mitula, Nestoria, Nuroa 不動産ポータルサイト：Dot Property, Lamudi, Properati, iCasas DXエージェントビジネス：FazWaz, Dot Property 事業者支援：Proppit, Wasi, Thribee 開発（LIFULL Tech Vietnam, LIFULL Tech Malaysia） 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)



四半期別業績推移

【連結】損益計算書（簡易版）

（百万円）

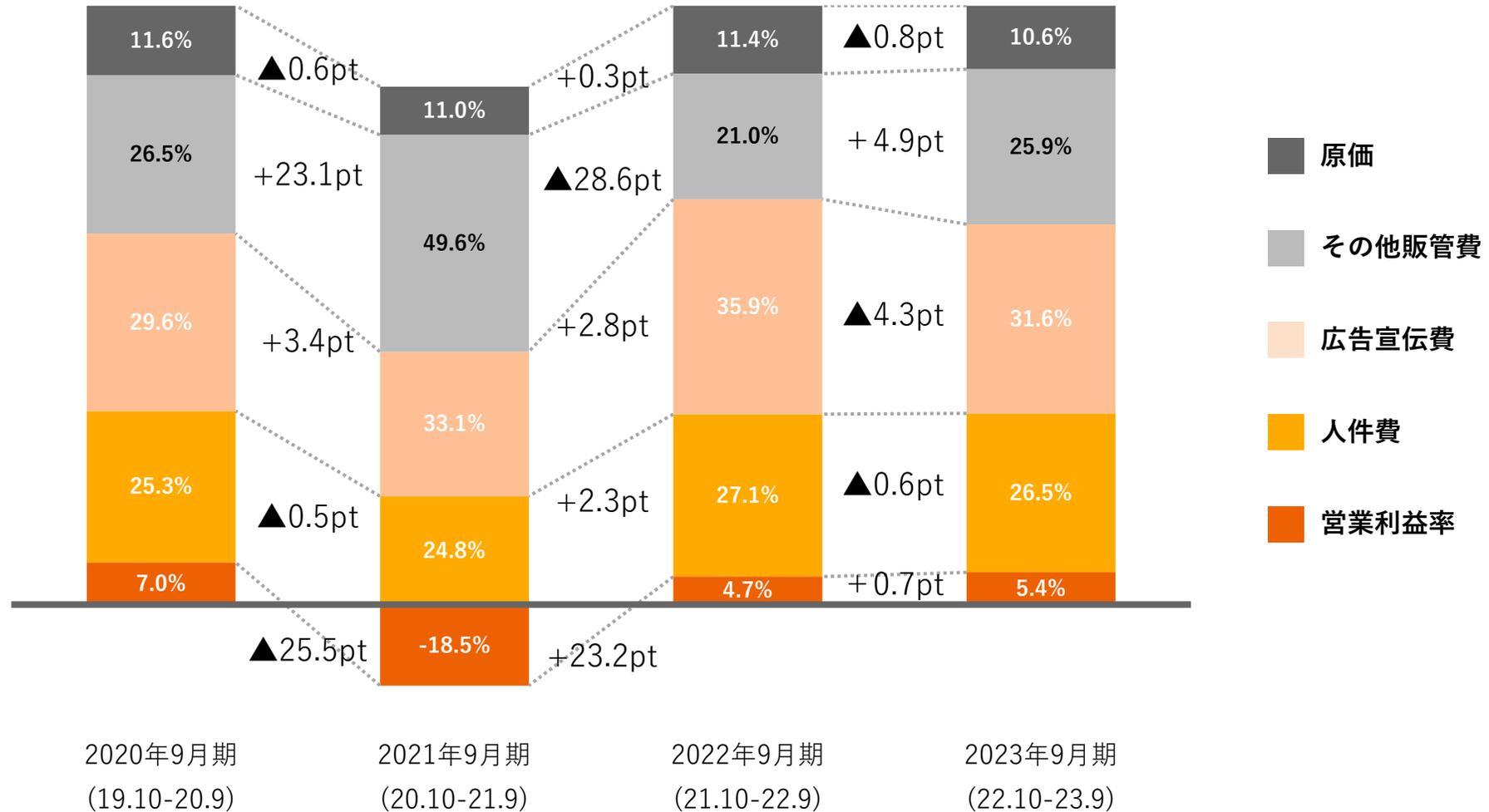
（単位：百万円）	2020年9月期				2021年9月期				2022年9月期				2023年9月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益	9,202	9,983	7,706	8,510	8,271	9,581	9,072	8,931	8,510	9,530	8,645	9,044	7,583	11,585	8,825	8,410
HOME'S関連事業	6,763	7,543	6,176	6,652	6,346	7,260	6,550	6,535	6,139	7,085	6,263	6,579	5,482	6,448	5,543	5,683
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	2,432	2,326	2,083
その他事業	432	547	429	479	484	554	547	558	583	682	721	737	622	2,704	956	643
売上原価	1,116	1,157	869	953	945	1,056	890	1,058	947	1,066	957	1,084	328	2,240	843	444
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	7,857	7,923	6,972	8,421	7,270	7,428
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	2,374	2,503	2,449
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	3,737	2,608	2,667
営業費	170	123	64	106	96	87	100	116	121	120	144	150	135	146	173	199
減価償却費	490	515	486	525	524	487	474	474	459	468	482	493	488	487	493	496
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	1,675	1,491	1,616
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	1	32	▲1,071
営業利益	1,044	1,393	1,248	▲1,201	775	1,011	688	▲9,120	588	▲66	105	1,044	822	924	744	▲533
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%	1.2%	11.5%	10.8%	8.0%	8.4%	▲6.3%
四半期利益	527	949	846	▲1,161	387	639	449	▲7,378	365	▲179	161	833	564	588	350	▲472

※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、2021年9月期中、2023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

主に、売上の増加及び広告宣伝費の減少により、営業利益率が改善
 地域創生ファンドの案件売却により、原価率が一時的に増加



LIFULL HOME'Sの重要指標の推移 – 顧客数・ARPA –

上期において利用実績が少なかった団体の解約があり顧客数は減少
増収及び顧客数の減少によりARPAは上昇

※12ヶ月間の平均値

顧客数

2021年9月期
(10月～9月)

2022年9月期
(10月～9月)

2023年9月期
(10月～9月)

28,238

28,843

27,655

※12ヶ月間の平均値

ARPA (円)

2021年9月期
(10月～9月)

2022年9月期
(10月～9月)

2023年9月期
(10月～9月)

68,424

65,134

69,557



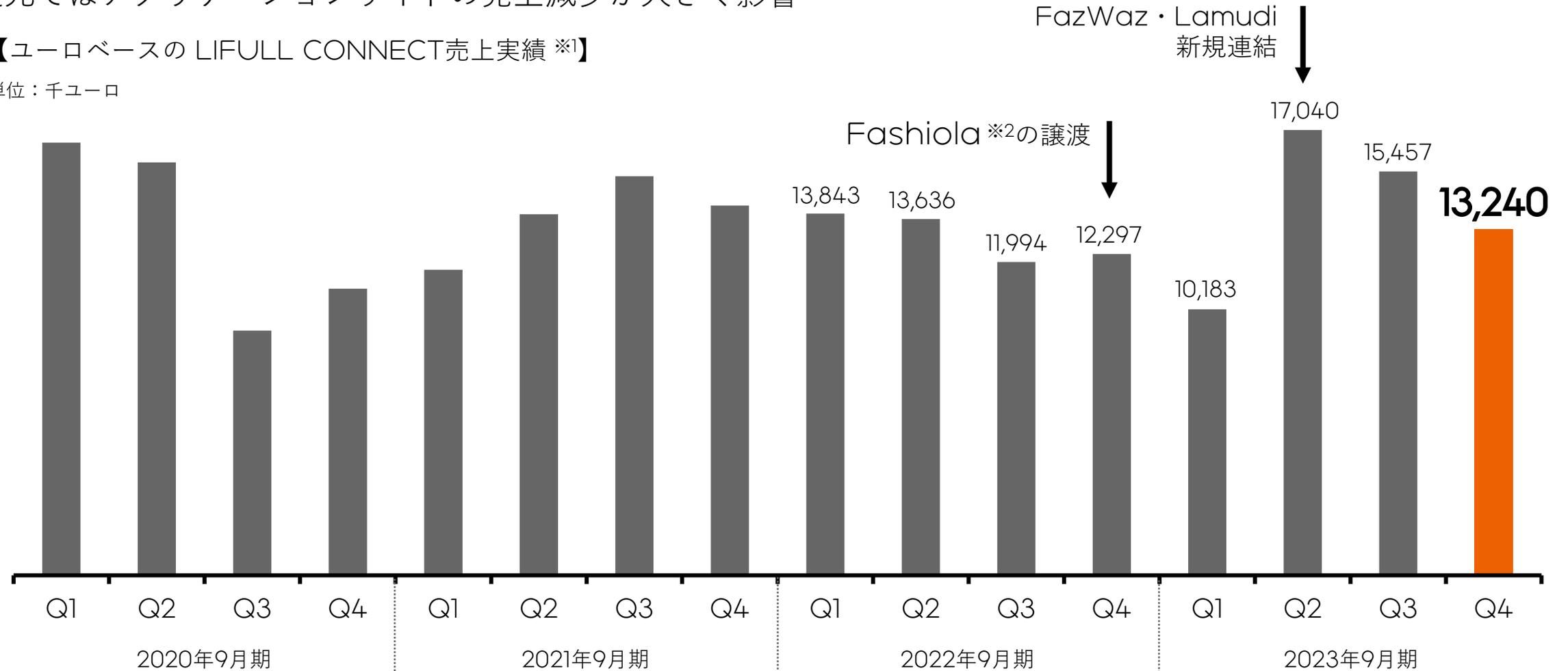
2022年9月にLIFULL Marketing Partnersの売却及びLIFULL MOVEの吸収合併による影響を加味し、過年度分と合わせて修正しています

LIFULL CONNECTの業績推移

2023年1月からのFazWaz、2023年3月からのLamudiの新規連結により売上が増加したものの足元ではアグリゲーションサイトの売上減少が大きく影響

【ユーロベースのLIFULL CONNECT売上実績※1】

単位：千ユーロ



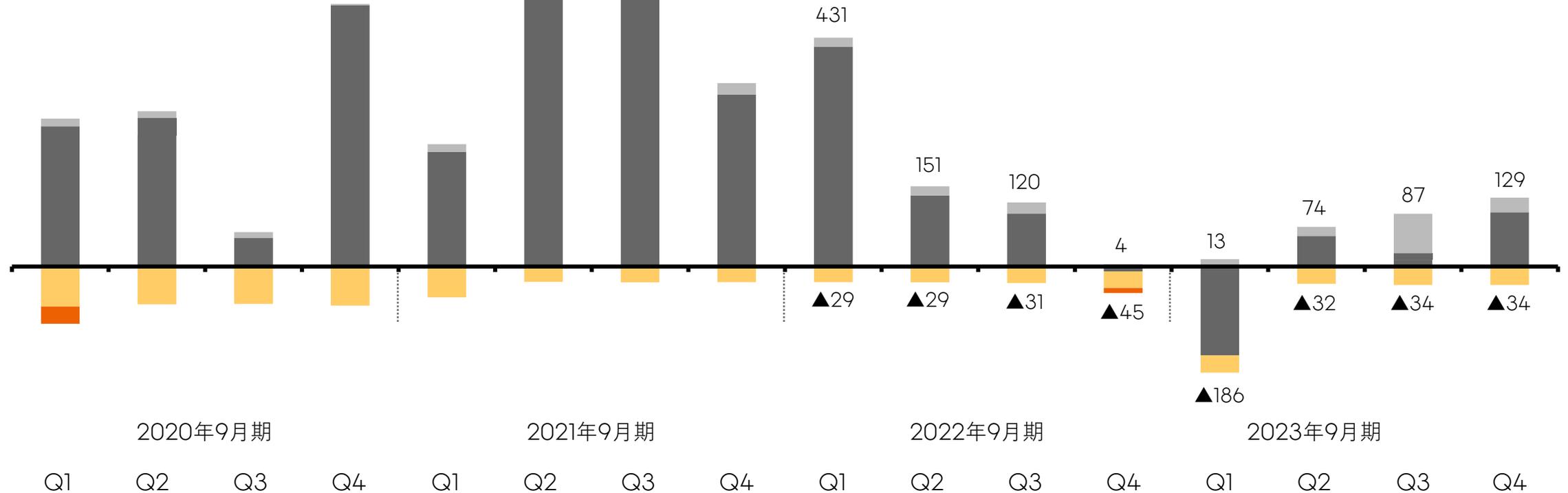
海外事業実績 – セグメント利益（四半期推移） –

第2四半期から新規M&AされたFazWaz等による増収があった一方で、各国の物価上昇及び利上げ等の影響によりアグリゲーションサイトの不調により2023年9月期は減益で着地

〈 四半期 セグメント利益 〉

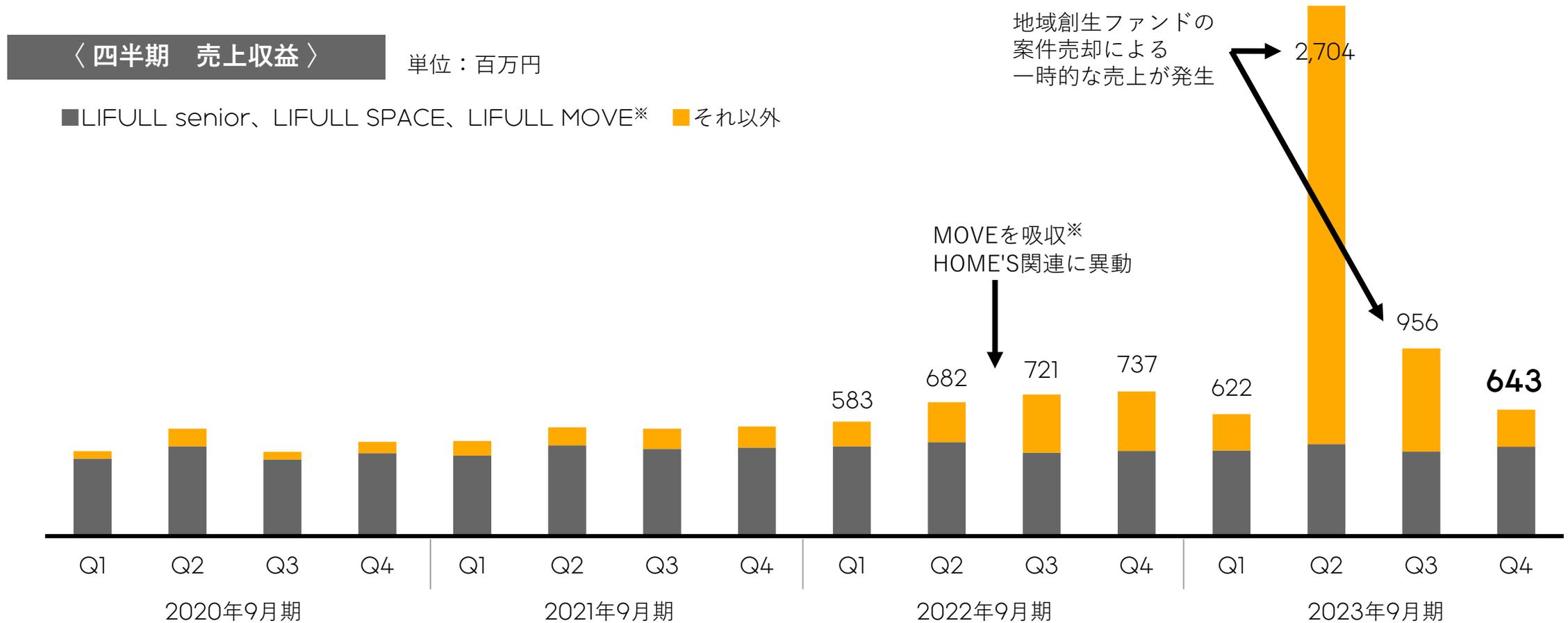
■ LIFULL CONNECT ■ 償却費 ■ M&A関連費用 ■ その他

単位：百万円



その他事業 – セグメント売上収益（四半期） –

2023年第2四半期と第3四半期における売上収益は、地域創生ファンドの売却案件により一時的に増加

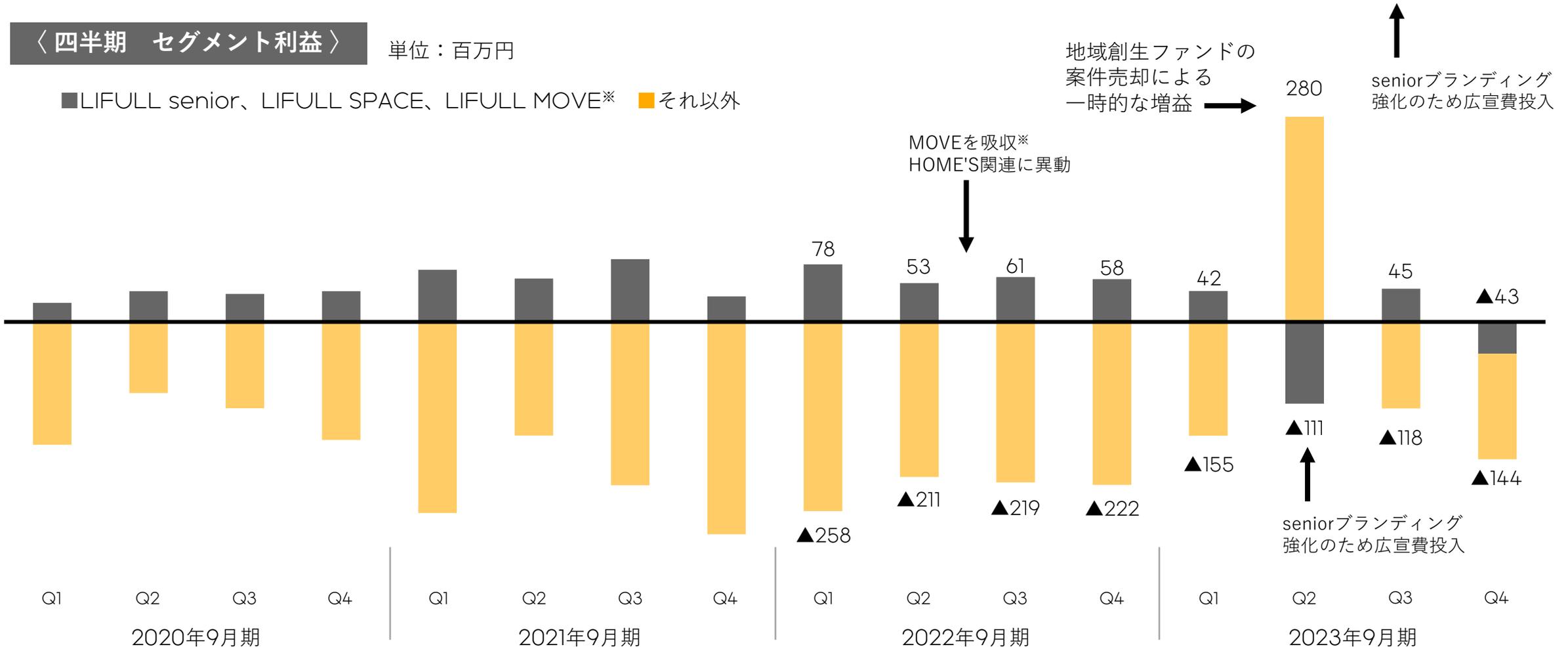


※LIFULL MOVE：2022年3月末にLIFULLに事業譲渡、HOME'S関連に異動

その他事業 – セグメント利益（四半期） –

選択と集中を意識し、大きな投資は抑制しながら推移

2023年9月期第2四半期においては、地域創生ファンドの案件売却により一時的に利益増



(参考) 外部市況データ - 月次 -

年間まとめ

2022年

2023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	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	27,228	33,636	29,569	1,128	2,287	2,492	2,426	2,466	1,913	2,268	1,162	2,036	2,768	2,866	5,757	710	1,821	2,439	1,690	1,936	1,906	2,591	1,469	2,120
対前年比	△12.8%	23.5%	△12.1%	△14.9%	2.0%	△19.7%	16.1%	△4.3%	△1.3%	16.2%	△40.1%	△11.9%	34.7%	△47.4%	△13.4%	△37.1%	△20.4%	△2.1%	△30.3%	△21.5%	△0.4%	14.2%	26.4%	4.1%
近畿圏	15,195	18,951	17,858	792	1,378	1,267	1,148	1,379	1,261	1,374	1,059	1,332	2,120	1,796	2,952	574	833	1,424	836	1,024	1,384	837	878	1,393
対前年比	△15.8%	24.7%	△5.8%	14.0%	△19.8%	△30.2%	5.0%	4.4%	△27.2%	△29.5%	0.9%	10.1%	45.5%	△14.4%	5.0%	△27.5%	△39.6%	12.4%	△27.2%	△25.7%	9.8%	△39.1%	4.9%	4.6%

【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	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	6,083	6,260	6,288	6,157	7,418	6,518	6,291	6,088	6,447	6,379	6,102	6,653	6,787	6,035	5,556	6,510	6,778	14,360	7,747	8,068	6,550	9,940	7,195	6,727
対前年比	1.7%	2.9%	0.4%	5.7%	16.3%	3.0%	△19.0%	3.0%	3.8%	△1.8%	△18.1%	1.0%	0.5%	△1.4%	3.2%	5.7%	△8.6%	120.3%	23.1%	32.5%	1.6%	55.8%	17.9%	1.1%
近畿圏	4,181	4,562	4,635	3,992	4,433	5,067	3,983	4,853	4,422	4,984	4,295	4,698	5,374	5,220	4,006	4,747	5,055	4,704	5,193	5,005	4,260	5,188	4,345	4,527
対前年比	8.1%	9.1%	1.6%	△13.8%	12.1%	19.9%	△25.6%	26.8%	△3.3%	11.7%	△2.7%	△1.2%	27.3%	△13.6%	△6.3%	18.9%	14.0%	△7.2%	30.4%	3.1%	△3.7%	4.1%	1.2%	△3.6%

【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	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	306,753	321,376	345,080	23,083	23,583	32,305	29,526	25,963	30,294	29,686	31,303	30,623	31,996	29,873	26,845	24,041	24,692	32,585	28,685	28,695	30,112	30,170	29,364	29,735
対前年比	△10.4%	4.8%	7.4%	16.6%	4.6%	18.6%	2.4%	3.5%	1.7%	1.6%	8.9%	8.4%	7.3%	11.4%	6.4%	4.2%	4.7%	0.9%	△2.8%	10.5%	△0.6%	1.6%	△6.2%	△2.9%
マンション	107,884	101,292	108,198	7,071	9,727	10,618	12,685	7,569	7,855	8,053	10,727	8,386	9,298	8,092	8,117	11,990	9,750	11,378	7,233	9,700	8,422	5,797	7,894	8,148
対前年比	△8.4%	△6.1%	6.8%	△19.4%	43.5%	2.2%	17.7%	△19.9%	11.8%	△11.7%	34.6%	15.7%	10.2%	△1.8%	14.5%	69.6%	0.2%	7.2%	△43.0%	28.2%	7.2%	△28.0%	△26.4%	△2.8%
一戸建	130,753	141,094	145,992	11,003	11,590	12,439	12,456	11,907	12,689	12,462	12,341	12,296	12,462	12,370	11,977	10,576	11,202	11,583	12,362	11,615	11,606	11,066	11,589	11,014
対前年比	△11.4%	7.9%	3.5%	7.7%	10.7%	9.9%	7.4%	0.9%	0.3%	1.8%	4.7%	6.9%	1.4%	△1.1%	△5.9%	△3.9%	△3.3%	△6.9%	△0.8%	△2.5%	△8.5%	△11.2%	△6.1%	△10.4%
持家	261,088	285,575	253,287	18,130	19,258	20,246	21,040	21,314	23,196	22,430	22,302	22,258	21,834	21,511	19,768	16,627	18,368	17,484	18,597	18,853	20,325	20,689	20,984	19,527
対前年比	△9.6%	9.4%	△11.3%	△5.6%	△5.6%	△9.4%	△8.0%	△6.9%	△11.3%	△14.0%	△11.1%	△13.3%	△18.7%	△15.1%	△13.0%	△8.3%	△4.6%	△13.6%	△11.6%	△11.5%	△12.4%	△7.8%	△5.9%	△12.3%

【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	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)	5,255,721	5,247,744	5,310,972	326,360	345,584	947,081	678,630	423,842	384,633	377,542	401,973	358,962	369,589	348,586	348,190	324,958	364,174	939,978	675,093	409,235	366,759	374,208	379,493	344,275
対前年比	△2.7%	△0.2%	1.2%	1.8%	△8.1%	△3.0%	△4.4%	18.5%	5.1%	3.9%	8.5%	3.5%	3.6%	△3.1%	1.1%	△0.4%	5.4%	△0.7%	△0.5%	△3.4%	△4.6%	△0.9%	△5.6%	△4.1%
移動者数(日本人)	4,840,852	4,818,721	4,775,207	298,411	317,470	892,728	630,331	365,625	324,725	330,113	357,644	318,047	326,640	305,512	307,961	286,639	324,933	867,927	619,057	362,950	323,018	332,030	336,601	300,354
対前年比	△1.0%	△0.5%	△0.9%	5.8%	△4.5%	△2.5%	△4.9%	11.3%	△3.0%	△1.4%	4.9%	0.5%	0.0%	△6.9%	△2.4%	△3.9%	2.4%	△2.8%	△1.8%	△0.7%	△0.5%	0.6%	△5.9%	△5.6%

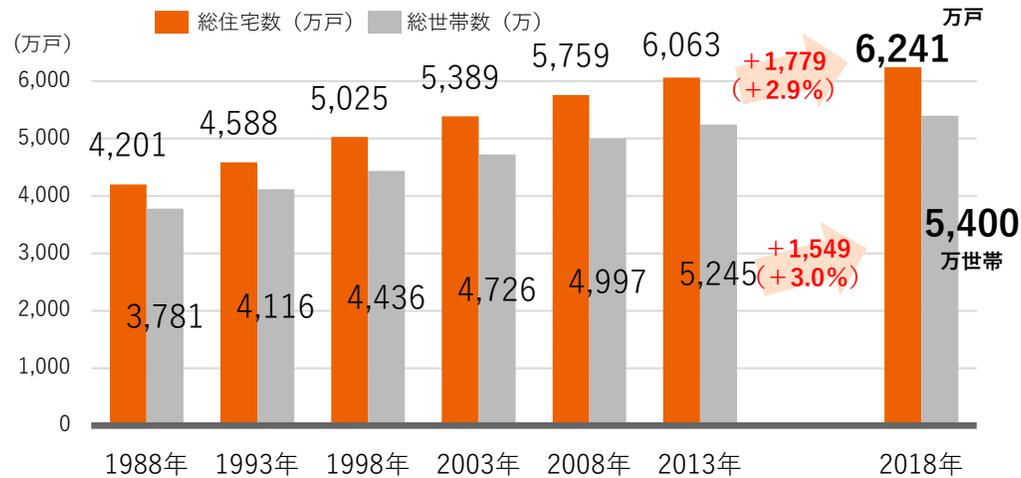
【日本人口】

総務省調査（人口推計）

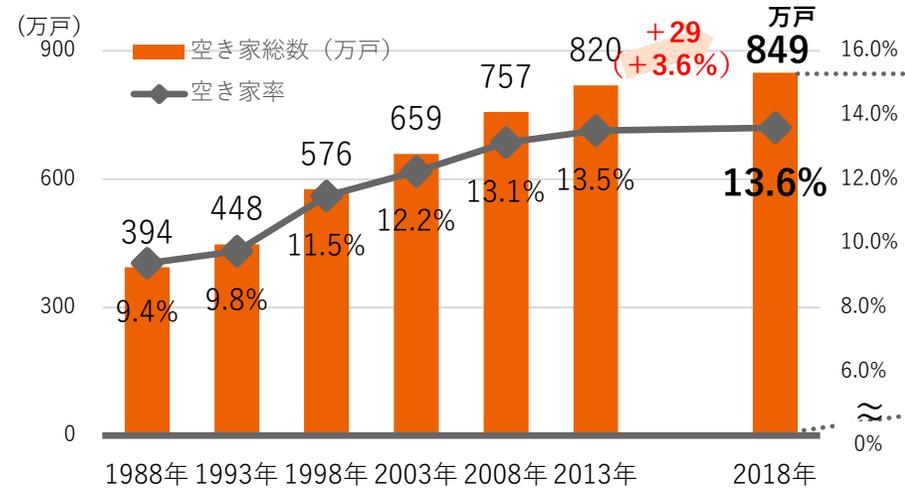
(単位：千人)	2020年10月	2021年10月	2022年10月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月(概算)	6月(概算)	7月(概算)	8月(概算)	9月(概算)
総人口	126,146	125,502	-	125,309	125,194	125,103	125,071	125,072	125,104	125,125	125,082	124,971	124,947	124,913	124,861	124,752	124,631	124,567	124,554	124,500	124,520	124,560	124,540	124,450

(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)

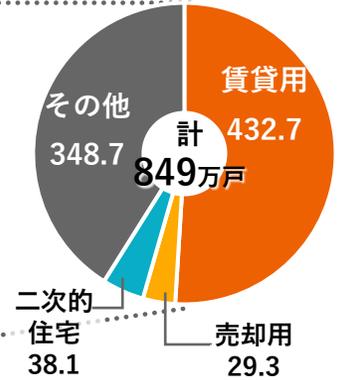
総住宅数と総世帯数の推移



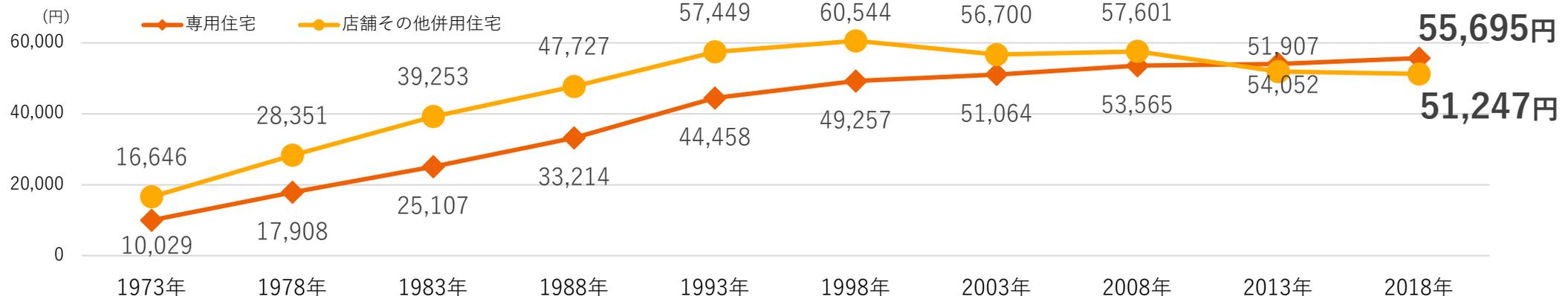
空き家数と空き家率の推移



空き家の内訳



1か月当たり家賃・間代の推移 - 全国





サステナビリティに関する取組み

LIFULLグループのサステナビリティに関する取組み



2023年9月期の振り返り

- ✓ グループ子会社に向け
人権デューデリジェンスを実施
- ✓ ビジネスパートナー向けのホットラインを設置
- ✓ 選択的週休3日制度・短時間勤務制度を導入
- ✓ LIFULL取引先を対象にパートナーサーベイ実施
- ✓ ESG情報の開示強化により
FTSEスコア上昇 (1.3Pt→2.7Pt)

2024年9月期の取組み

グループ全体でサステナビリティ経営を推進していくため
サステナビリティ推進会議 発足

企業理念の実現や中期経営計画の達成に向けた
人的資本戦略の開示

ESG等の**非財務情報**の開示拡充

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

LIFULLのサステナビリティ情報 (IRサイト)



LIFULLサステナビリティ

検索

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

その他のLIFULL情報

X (旧Twitter)



https://twitter.com/LIFULL_Corp

Facebookページ



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