

決算説明資料 IFRS

2024年9月期 第2四半期（2023年10月～2024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. 2024年9月期第2四半期決算のポイント	P2
2. 決算情報ダイジェスト	P3
3. 業績予想の修正について	P8
4. 海外事業立直しの取組み	P11
5. HOME'S関連事業について	P18
6. 国内のその他トピックス	P24
7. 2024年9月期第2四半期 連結財務諸表	P27
8. Appendix	P33
9. サステナビリティに関する取組み	P49
10. IR情報に関するお問合せ窓口	P51



LIFULL HOME'Sは順調に進捗

LIFULL SPACE売却益9.1億円を計上

海外事業の予算乖離を受け 業績予想を下方修正



決算情報ダイジェスト

2024年9月期 第2四半期 連結業績サマリー - 売上収益 -

前期計上の一過性の売上を除くと3億円増収

連結売上収益(10~3月)

実績

前期比

173億円

▲9.4%

(単位：億円)

地域創生ファンド
売却案件による売上

191

+3億円 173

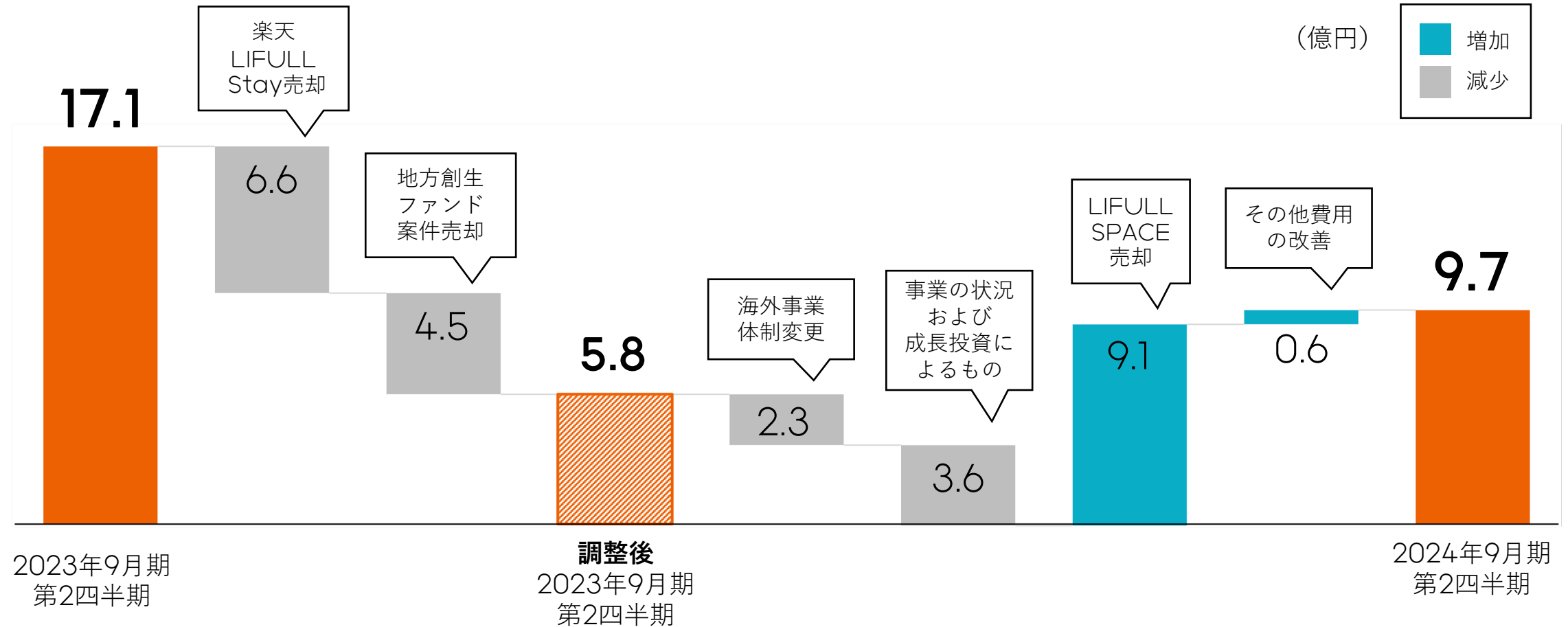
2023年9月期
第2四半期
(10~3月)

2024年9月期
第2四半期
(10~3月)

主力事業は増収 ➡ HOME'S関連事業の売上 P6
➡ 海外事業の売上 P7

2024年9月期 第2四半期 連結業績サマリー – 営業利益 –

前期・今期共に一時的なコスト等があるものの、当期における成長投資や一部事業の計画に対する遅れもあり減益

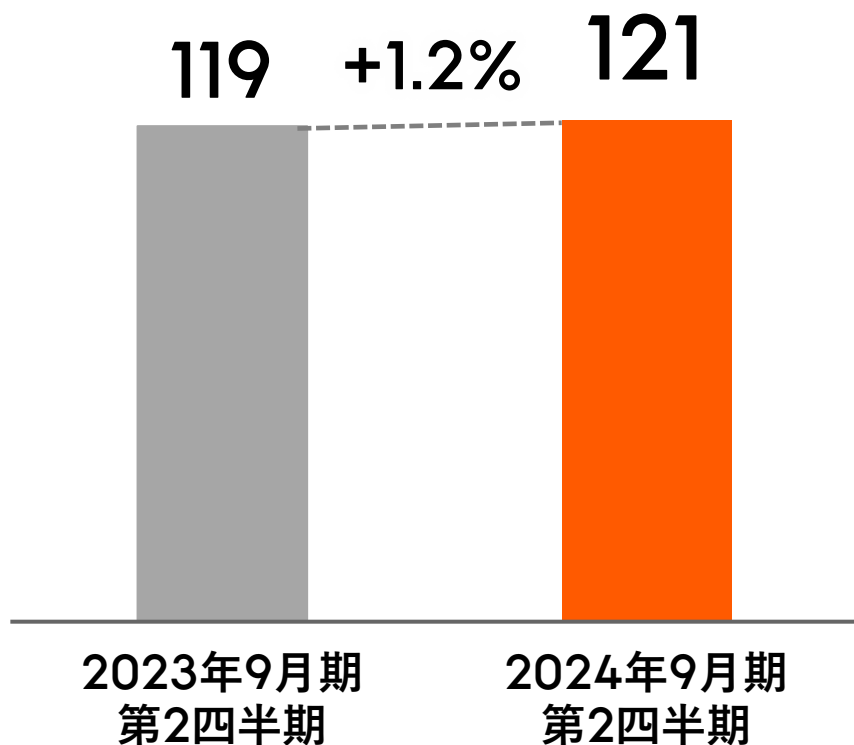


HOME'S関連事業の2024年9月期第2四半期の業績

計画通りに順調に進捗

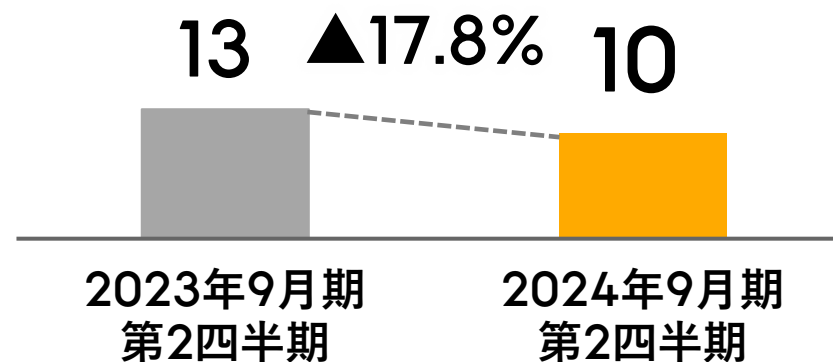
売上収益

(億円)



セグメント利益

(億円)

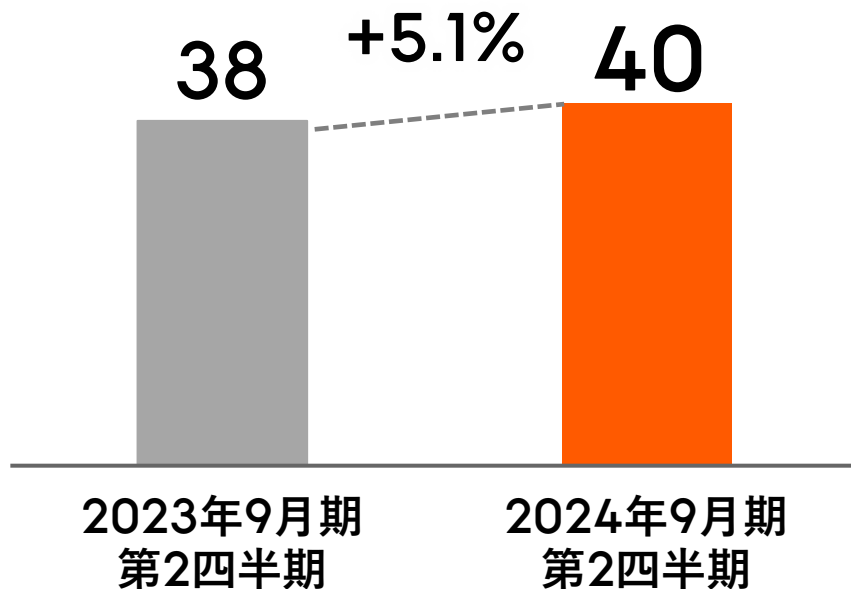


海外事業の2024年9月期第2四半期の業績

連結影響により増収。一方通期業績予想に対して遅れが発生しており、マネジメント体制変更に係る一時的な費用の増加もありセグメント利益は減少

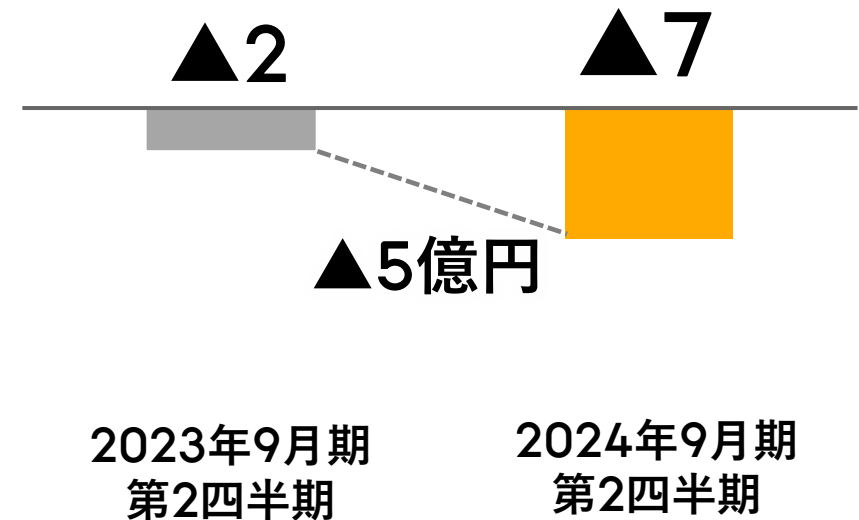
売上収益

(億円)



セグメント利益

(億円)





業績予想の修正について

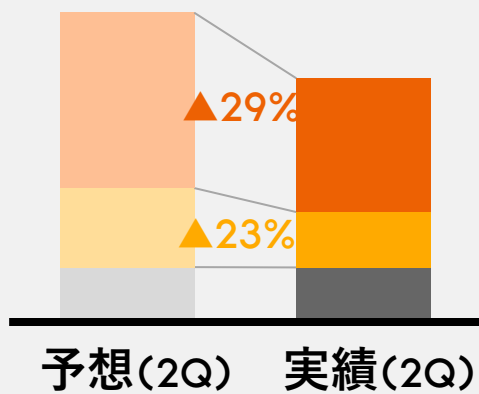
海外事業における期初予想との乖離

アグリゲーションとDXエージェントにおいて期初計画から遅延が発生
足元の状況を鑑み海外事業の2024年9月期通期の業績予想を修正

ユーロベースの期初予想と実績比較 (10~3月)

- アグリゲーション
- DXエージェント
- ポータル

【売上収益 : ユーロ】



乖離の理由

アグリゲーション

事業環境変化による
トラフィックの不調が継続

詳細と対策は →P15

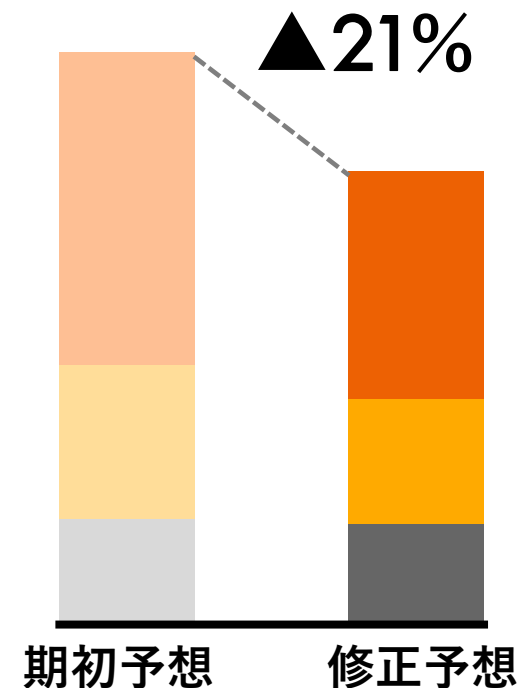
DXエージェント

Q1期中のエージェント数が減少
していたことによる成約数の減
少と計画への遅延

詳細と対策は →P14

売上予想 (€) を修正

※円ベースの予想はP10を参照



2024年9月期業績予想の修正

海外事業における期初予想からの乖離およびマネジメント体制変更に係る一時的な費用の増加を鑑み、通期予想を下方修正。海外事業以外の売上や費用の修正はなし

簡易損益計算書

	2024年9月期	2024年9月期	増減額	増減率
	(10-9月)	(10-9月)		
(単位：百万円)	【期初予想】	【修正予想】		
売上収益	37,000	35,500	▲1,500	▲4.1%
売上原価	2,245	2,408	+163	+7.3%
販管費 (減価償却費を除く)	32,586	31,919	▲667	▲2.0%
人件費	11,293	10,714	▲579	▲5.1%
広告宣伝費	11,507	10,962	▲545	▲4.7%
営業費	1,103	1,042	▲61	▲5.5%
その他	8,336	9,199	+863	+10.4%
その他収益及び費用	832	843	11	+1.3%
営業利益	3,000	1,900	▲1,100	▲36.7%
営業利益率	8.1%	5.4%	▲2.7pt	▲33.3%
当期利益 [※]	1,350	300	▲1,050	▲77.8%

サービス別売上収益

	2024年9月期	2024年9月期	増減額	増減率
	(10-9月)	(10-9月)		
(単位：百万円)	【期初予想】	【修正予想】		
売上収益	37,000	35,500	▲1,500	▲4.1%
HOME'S関連事業	24,200	24,200	—	—
海外	10,300	8,800	▲1,500	▲14.6%
その他	2,500	2,500	—	—

【補足事項】
 想定為替レート：1€ = 160.25円
 (期初予想時 1€ = 149円)



海外事業立直しの取組み

(変更なし) 海外事業の全体戦略 -Moving to Direct

地域の特性に合わせたサービスを提供

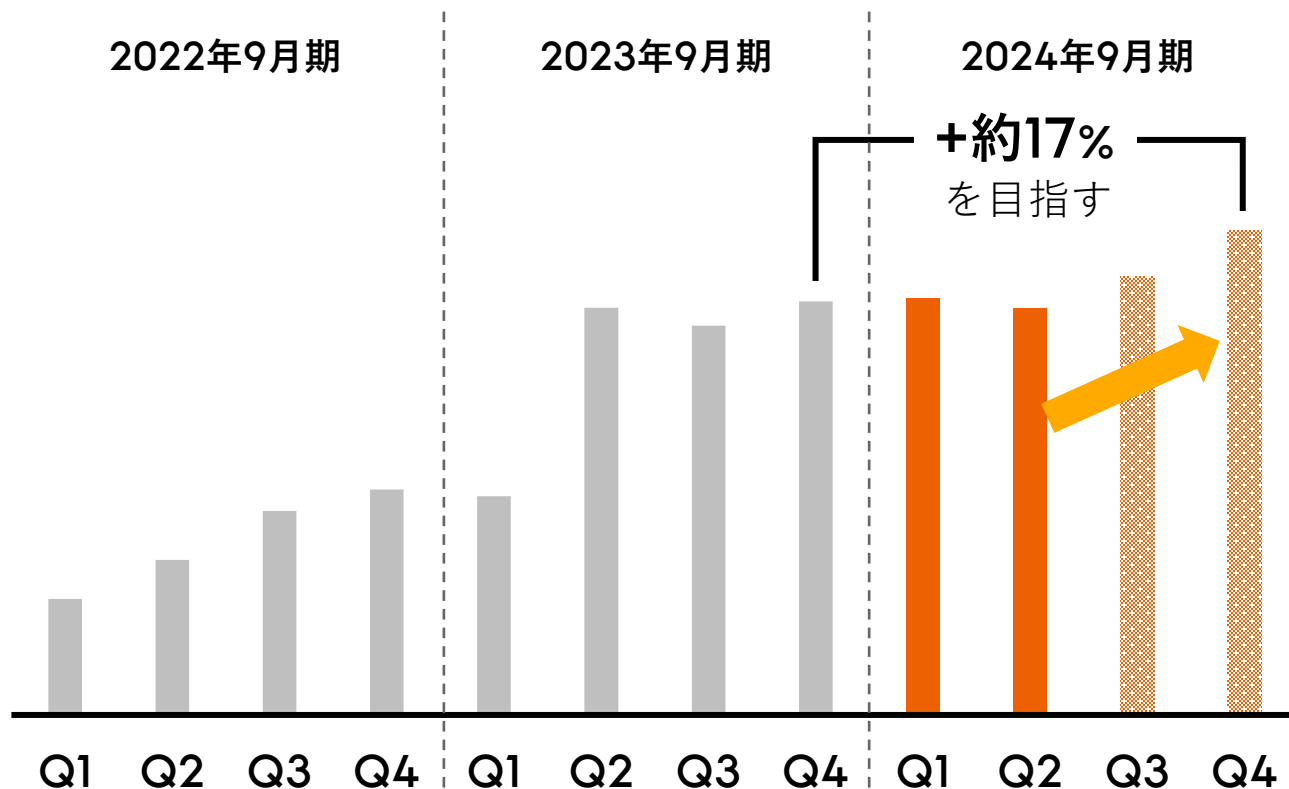
単価の高い実取引 (Direct) に近い領域にシフトし、より高い成長可能性を見込む



-ポータルサイト- 現状と対策

主にARPAの向上を背景にARR※が順調に伸長

ARR (年次経常収益) 【参考】



※ARRは四半期最終月のMRR (月次経常収益) を12倍して算出

今後の対策

引き続き
不動産事業者数とARPA
を拡大

サービス品質向上の取組み

- サイト機能の強化
- 物件表示順位に係るアルゴリズムの強化 等

営業強化

- 営業人員の増加とマネジメント体制の強化
- 再入会チームの組成 等

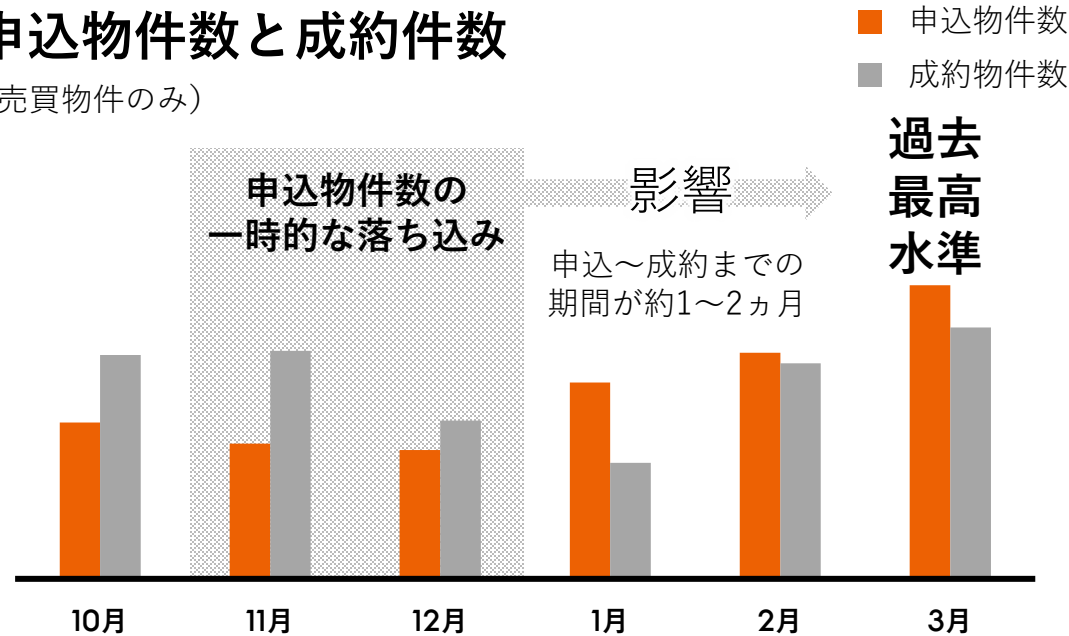
-DXエージェント- 現状と対策

成約件数が一時的に減少したものの、足元ではエージェントの増員及び育成により過去最高まで成長してきており、今後も更に強化する方針

現状

申込物件数と成約件数

(売買物件のみ)



その他重要な指標が順調に推移 ※12月 vs. 3月末

エージェント人数
+43%

掲載物件数
+13%

問合せ件数
+26%

今後の対策

方針

エージェントを増員させながら
一人当たり成約件数増を目指す

対策

採用 育成

- 積極的に採用イベントに出展
- 育成・研修プログラムを強化

効率 品質

- 問合せのエージェントへの振分け精度を向上

-アグリゲーションサイト- 現状と対策

オーガニックトラフィックの減少を背景に売上減。改善に向け各種施策を実施
単価向上施策は一定の成果が出てきているため継続

売上分解要素と現状

オーガニックトラフィック

市場環境の変化を受け、**減少**

前期比
▲33%
10~3月のビジット

コンバージョン率

安定推移

UI・UXの改善により、**改善傾向**

前期比
+3.3pts
10~3月の
有料クリック/ビジット

平均クリック単価

低単価が課題だったが

新商品の導入により、**改善傾向**

前期比
+9%
10~3月平均

今後の対策

新商品の販売の継続

- 対象クライアントを広げる施策



コンバージョン率と トラフィックを向上させる施策

- UI・UXの改善
- AIの活用
- 提供情報の拡充



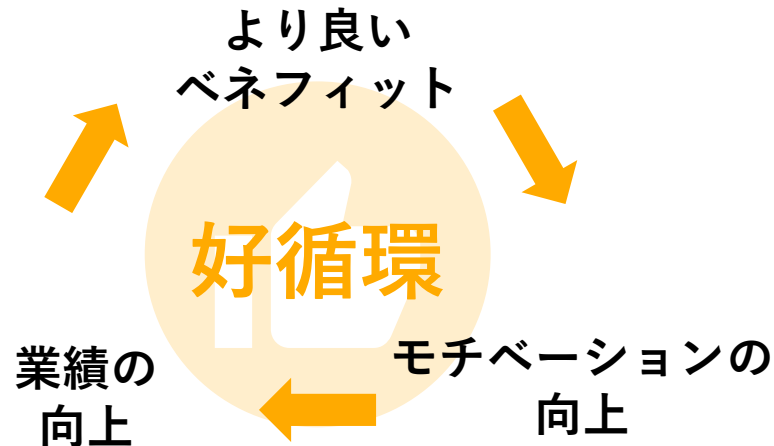
海外事業の体制強化 –エンゲージメントを高める取組み–

事業成長に向けて、従業員のエンゲージメントを高める施策を実施

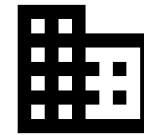
GOOD PLACE TO WORK PROJECTの促進

プロジェクトの狙い

従業員のモチベーションとコミットメントを高めることで事業規模の成長を目指す



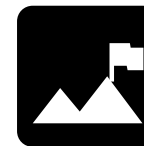
取組み (一例)



業務環境の改善
(一部のオフィスの移転を含む)



チームビルディングの強化



中核人材への
インセンティブプランの見直し

海外事業の立直しプロセス

2023年12月に海外事業の経営体制を変更
再成長に向け、計画の見直しと対応策を実行中

- 日本⇄海外 コミュニケーション大幅増加
- 課題の洗い出しと立直し計画を立案

移行



LIFULL CONNECT
の経営体制を変更

2023年12月

リプランニング



事業の立直し
計画を作成

2024年1月～

実行



計画を実行

成長・成果



事業の回復・拡大

2024年4月～
NEXT STEP



HOME'S関連事業について



比較・検討

問合せ・内見

成約



最終的な提供価値は

成約に繋がる送客



送客・反響を増やし

- ・ UX・UIの改善
- ・ プロモーション
- ・ SEO施策
- ・ 加盟店増加 = 情報量増加



成約率を向上する



住まいの窓口
強化



AI活用
情報精度・鮮度



送客データ
拡充



DX支援
事業者の業務効率向上

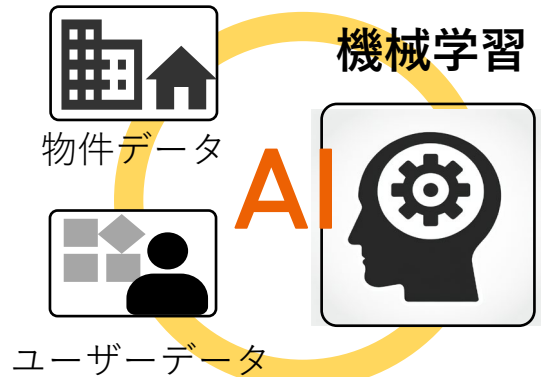
POINT

送客数 × 成約率 → 成約に繋がる送客数を増やす

送客・反響数拡大に向けたUI・UXの向上

新技術等を活用しながら、サイト・アプリケーションを継続的に改善
パーソナライズ強化やUI改善により反響数が拡大

AI
活用でサービスを進化



おすすめ物件リストの
精度向上



それぞれによりぴったりの
物件を提案

反響の拡大に寄与

アプリの強化

LIFULL HOME'S アプリ



UI・UXの改善
機能の改修・追加

DL数：累計**750万突破**

iOS

Android

評価：★**4.5** ★**4.3**

※2024年4月3日時点

アプリ経由の問合せ

前年比

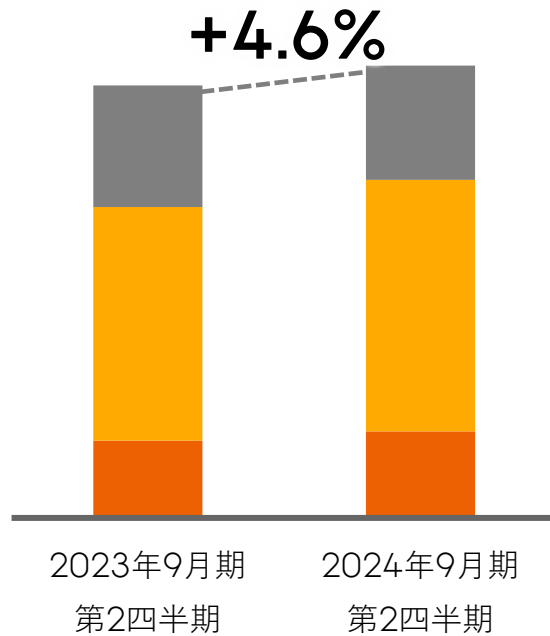
+14%

プロモーション・集客への投資

繁忙期を意識しテレビCMやWeb集客を強化したことで上期のセグメント利益は減少
指名検索数は順調に増加

広告宣伝費（HOME'S関連）

■ブランディング ■レスポンス ■その他



通期計画の範囲で
繁忙期の投下量増加

■テレビCM（2024年1月～）

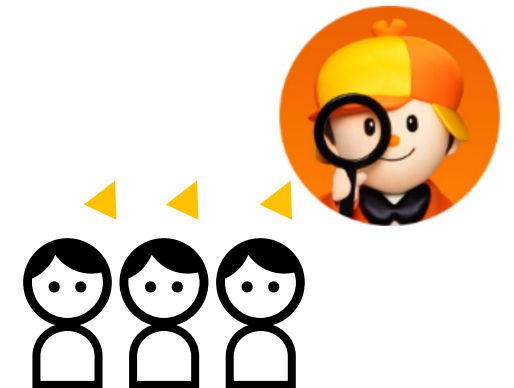


訴求ポイント

- LIFULL HOME'S利用促進
- 物件情報の鮮度の高さ

指名検索数 UP

前年比 +7%



成約確度向上に向けた取組み

最終的な提供価値である「成約」を増加させるべく、ユーザー・クライアント双方に向けた取組みを実行

情報精度

募集終了物件を自動で非掲載

信頼性の高いメディアとして、送客数・成約率の向上に繋げる



特許取得

2024年2月プレスリリース
<https://lifull.com/news/30929/>

コンシェルジュ

「LIFULL HOME'S住まいの窓口」を強化

成約率の高い窓口からの送客数向上を目指す

サイトからの導線強化 + 地方の窓口数増加

▶ 相談数、送客数、成約数、売上
すべて前期比超

成約支援

不動産事業者へのDX支援

LIFULLが持つ生成AI活用等の技術を活用し
事業者の業務効率化・成約率向上を支援

不動産DX

パートナーシップ協定を締結

- ハウスコム(株)：3/14
 - 野村不動産ソリューションズ(株)：4/23
- 活用例→生成AIによるチャット



不動産投資と収益物件の情報サイト 「健美家」の成長

不動産投資情報サイトNo1を目指し、顧客数、掲載物件数、ユーザー会員数共に着実に成長

不動産投資と収益物件の情報サイト

健美家
KENBIYA

● 2020年7月 子会社化

● 2023年4月 システム統合完了

● 拡販フェーズへ

掲載物件数 (件)

45,723

59,194

+29.5%

営業強化により掲載物件数は大きく増加

ユーザー会員数も伸長

2023年3月末 2024年3月末

LIFULL HOME'Sと協働し

「不動産投資情報サイト **No.1**」を目指す



国内のその他トピックス

社会課題解決のための様々な取り組みを実施



令和6年能登半島地震に伴う 住まいに関する支援情報

令和6年能登半島地震の被災された方の
住まいに関わるサポートをおこなうため
[情報サイト](#)を公開（1月19日）

3月末まで毎週更新

5月末まで月次での更新を継続（予定）

当情報サイトが1日も早く不要になるよう、
早い復興を心よりお祈り申し上げます



建築物省エネ性能表示制度開始に伴い

LIFULL HOME'Sの物件情報に
「省エネ性能ラベル」
表示を開始



日本の不動産業界における カーボンニュートラルを 後押しする仕組みを導入

LIFULL HOME'Sの各物件の詳細ページに
「省エネ性能ラベル」の掲載を開始

【背景】

- ・「建築物省エネ法」の改正
- ・2024年4月 建築物省エネ性能表示制度 開始

2024年1月 新・子会社* 「LIFULL Agri Loop」 設立

*株式会社LIFULLの完全子会社

肥料化触媒の普及により
持続可能な農業を目指す

2024年3月 伊藤忠テクノソリューションズと協業開始

 LIFULL Agri Loop

新代表取締役社長のもと新たな体制を構築

CLO (Chief Legal Officer) をはじめ事業CEOなど新たな責任者を任命
第2創業期における成長拡大を可能とするチーム経営の実現のための体制強化を推進

CLO
(Chief Legal Officer)

平島 亜里沙

2017年にLIFULL入社後、
グループ経営推進本部法務部長と
して当社のコンプライアンス・ガ
バナンス体制の維持向上に寄与



事業CEO・責任者



KAWASAKI Kohai
川崎 暁平

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 CMO (Chief
Marketing Officer)



NAGASAWA Tsubasa
長沢 翼

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 CTO (Chief
Technology Officer)



OKUBO Shin
大久保 慎

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 CPO (Chief
Product Officer)

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 分譲マンション事業
CEO



FUJIHIGAMI Atsuhiko
藤上 敦浩

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 CSO (Chief Sales
Officer)

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 賃貸事業 CEO



FURUTANI Keiichiro
古谷 圭一郎

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 法務・売却事業 CEO



MASUO Keigo
増尾 圭佑

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 戸建・注文事業 CEO

・ Sufu 事業 CEO



GONG Yiqun
龚 轶群

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 Friendly Door 責任者



MIYASAKO Yuko
宮澤 優子

・ LIFULL HOME'S 事業本
部 物件情報施設責任者



OKABAYASHI Yuta
岡林 優太

・ LIFULL 地方別出事業
CEO



AKIBA Mai
秋庭 麻衣

・ LIFULL FaM 事業 CEO



KUNIMATSU Katsuko
國松 幸祐

・ LIFULL HOME'S 不動産
事業 CEO



MIYACHI Yumitoku
宮内 裕光

・ LIFULL ALT-RHYTHM
責任者

目的および効果

チーム経営の強化

多様な人材の登用

ミドルマネジメント層の充実・育成

2024年4月1日プレスリリース

<https://lifull.com/wp-content/uploads/2024/04/10d3d252a88e1adae1132c0b7d89568b.pdf>



2024年9月期第2四半期 連結財務諸表

簡易損益計算書 IFRS

前期の地方創生ファンド売却案件による売上を除く既存事業の比較にて3億円の増収。関係会社株式の売却益(9.1億円)を計上も、海外事業の一部サービス売上の不調および一時コスト発生により減益で着地

(単位：百万円)	2023年9月期 Q2 (10-3月)	2024年9月期 Q2 (10-3月)	増減額	増減率	
売上収益	19,168	17,360	▲1,808	▲9.4%	※1
売上原価	2,569	1,071	▲1,497	▲58.3%	※2
販管費	15,429	16,171	+741	+4.8%	
人件費	4,709	5,310	+601	+12.8%	※3
広告宣伝費	6,220	6,123	▲96	▲1.6%	※4
営業費	281	416	+135	+48.0%	
減価償却費	1,011	1,002	▲8	▲0.9%	
その他	3,206	3,317	+111	+3.5%	
その他収益及び費用	541	853	+312	+57.7%	※5
営業利益	1,711	971	▲739	▲43.2%	
営業利益率	8.9%	5.6%	▲3.3pt	-	
当期/四半期利益 [※]	1,124	119	▲1,005	▲89.4%	

※ 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 前期の地方創生ファンド売却案件による売上21億円を除く既存事業の比較では前期比+3億円 セグメント別売上収益はP29参照

※2 2023年9月期第2四半期に地域創生ファンドのホテル案件売却(売上21億円、原価16.2億円、営業利益4.5億円)が完了したことによるもの

※3 海外事業のM&Aによる人員増および子会社役員体制の変更に伴う一時的な費用の増加によるもの

※4 海外事業におけるコスト抑制によるもの

※5 2023年9月期第1四半期においてRakuten LIFULL STAY株式売却(売却益約6.6億円)、当第2四半期においてLIFULL SPACE株式売却(売却益約9.1億円)が発生したことによるもの

セグメント別売上収益・セグメント別利益 IFRS

HOME'S関連は売上、利益ともに概ね計画通り。海外は、前期に実施したM&Aの連結影響で増収も、既存事業の売上減少・一時コスト増加等により減益。その他では前期の一時的な売上増が影響

(単位：百万円)	2023年9月期 Q2 (10-3月)	2024年9月期 Q2 (10-3月)	増減額	増減率	摘要
売上収益	19,168	17,360	▲1,808	▲9.4%	
HOME'S関連	11,959	12,102	+143	+1.2%	
海外	3,883	4,079	+196	+5.1%	主に2023年9月期に実施したM&Aによるもの（2023年1月FazWaz連結、2023年3月Lamudi連結）
その他	3,326	1,177	▲2,148	▲64.6%	前期に地域創生ファンドのホテル案件売却により一時的に売上が増加したものの

(単位：百万円)	2023年9月期 Q2 (10-3月)	2024年9月期 Q2 (10-3月)	増減額	増減率	摘要
セグメント損益	1,170	117	▲1,052	▲89.9%	
HOME'S関連	1,333	1,095	▲237	▲17.8%	繁忙期における広告宣伝費の戦略的投下および営業費の増加によるもの
海外	▲223	▲732	▲508	-	セグメント売上が計画を下回ったことに加え、子会社役員体制の変更に伴う一時的な費用が増加したことによるもの
その他	55	▲252	▲308	-	主に減収によるもの（上記の売上収益の欄を参照のこと）
セグメント間取引	5	7	+2	+38.7%	

※セグメント間取引について、相殺消去後の数値を記載しています

※各セグメントに含まれる主な事業についてはP.37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

財政状態計算書とのれんの状況 IFRS

(単位：百万円)	2023年9月末	2024年3月末	増減額	増減率	摘要
流動資産	23,064	22,544	▲519	▲2.3%	現預金 ▲1,362 売掛金 +130 短期貸付金 +260 前払費用 +408 未収入金 +94 キャッシュ・フローの状況（P31）を参照
非流動資産	28,102	28,074	▲28	▲0.1%	使用権資産 ▲257 その他有形固定資産 ▲77 のれん +494 ソフトウェア ▲245 投資有価証券 +97 長期貸付金 +335 繰延税金資産（固定） ▲267 主に地方創生事業によるもの システム利用料の年額払いによる 為替変動によるもの 主にダンス関連サービスに係るもの 主に不動産融資事業に係るもの
資産合計	51,166	50,619	▲547	▲1.1%	
流動負債	12,127	11,851	▲275	▲2.3%	短期借入金 ▲611 一年内返済長期借入金 ▲166 未払金 +347 未払税金 ▲241 預り金 +115 仮受金 +100 前受収益 +97 賞与引当金 +103
非流動負債	6,485	6,159	▲325	▲5.0%	長期リース債務 ▲257
負債合計	18,612	18,011	▲601	▲3.2%	
資本合計	32,554	32,607	+53	+0.2%	利益剰余金 ▲426 為替換算調整勘定 +557 為替変動によるもの
1株当たり					
所有者帰属持分(円)	253.58	254.03	+0.45		

※主要なのれんの状況：LIFULL CONNECT 16,499百万円、健美家 271百万円

※主要な償却性資産の状況：Mitula、RESEM、健美家、Wasi、FazWazの償却性資産(PPA)は1,939百万円

キャッシュ・フローの状況 IFRS

借入金返済等により、現金及び現金同等物は13億円減少し151億円の

(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期	増減額	主な要因		
	Q2 (10-3月)	Q2 (10-3月)		項目名	23/9月期 (Q2)	24/9月期 (Q2)
営業CF	2,655	▲12	▲2,668	税引前四半期利益	+1,564	+813
				減価償却費及び償却費	+1,018	+1,010
				金融収益および費用	+33	+82
				売掛金及びその他の短期債権の増減額(▲は増加)	▲758	▲145
				買掛金及びその他の短期債務の増減額 (▲は減少)	▲7	▲38
				その他 (営業)	+1,291	▲1,232
				法人所得税の支払額又は還付額 (▲は支払)	▲417	▲491
投資CF	▲990	74	+1,065	資本性金融資産の取得による支出	-	▲98
				無形固定資産の取得による支出	▲321	▲57
				子会社株式の取得による支出	▲1,096	-
				子会社株式の売却による収入	-	+939
				関連会社株式の取得による支出	-	▲124
				関連会社株式の売却による収入	+858	-
				貸付による支出	▲1,302	▲1,567
				貸付金の回収による収入	+918	+997
財務CF	▲4,497	▲1,593	+2,903	短期借入による収入	+100	+300
				長期借入による収入	-	+100
				借入金の返済による支出	▲2,877	▲1,114
				配当金の支払額	▲296	▲544
				リース債務の返済による支出	▲372	▲367
				非支配持分からの払込による収入	-	+100
				自己株式の取得による支出	▲1,000	▲0
現金及び現金同等物の増減	▲2,729	▲1,362	-			
現金及び現金同等物残高	13,791	15,148	+1,356			

※その他 (営業) :
子会社株式の売却による収入への振替によるもの

(参考) 2024年9月期の業績予想と進捗状況 IFRS

海外事業の業績予想修正についての詳細はP8~10を参照

簡易損益計算書

(単位：百万円)	2024年9月期 (10-9月) 【通期予想】	2024年9月期 Q2 (10-3月) 【実績】	進捗率
	売上収益	35,500	
売上原価	2,408	1,071	44.5%
販管費	31,919	16,171	50.7%
人件費	10,714	5,310	49.6%
広告宣伝費	10,962	6,123	55.9%
営業費	1,042	416	39.9%
その他	9,199	4,320	47.0%
その他収益及び費用	843	853	+101.2%
営業利益	1,900	971	+51.1%
営業利益率	5.4%	5.6%	+0.2pt
当期利益 [※]	300	119	+39.7%

※ 当期/四半期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

サービス別売上収益

(単位：百万円)	2024年9月期 (10-9月) 【通期予想】	2024年9月期 Q2 (10-3月) 【実績】	進捗率
	売上収益	35,500	
HOME'S関連事業	24,200	12,102	50.0%
海外	8,800	4,079	46.4%
その他	2,500	1,177	47.1%

注：為替レート：1€ = 160.25円

Appendix

会社概要 (2024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 代表取締役会長 井上 高志
代表取締役社長執行役員 伊東 祐司

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 6,245,175株)

連結従業員数 1,753名 (内、臨時雇用者数121名、海外子会社842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



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

LIFULL Financial

- ・不動産NFT事業

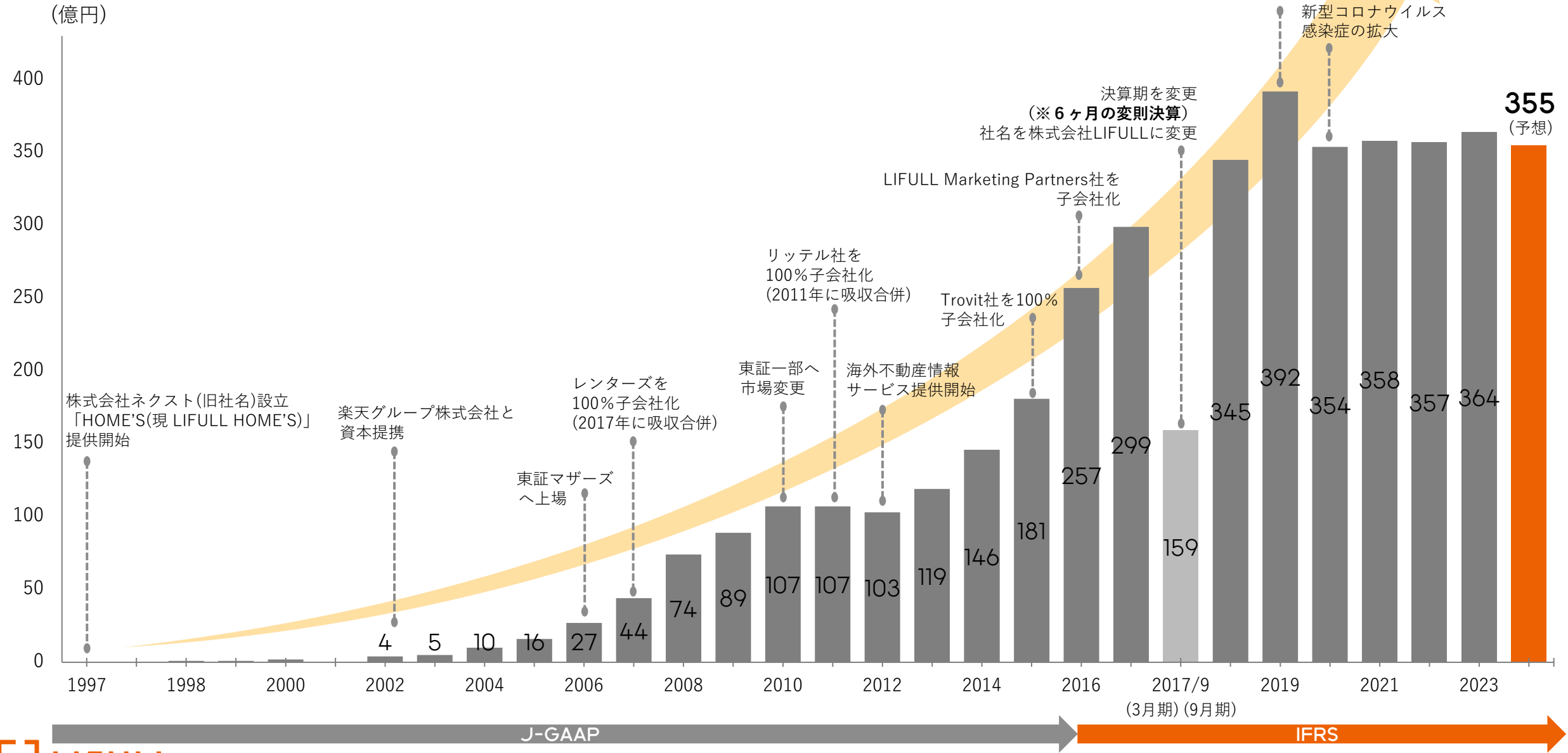
LIFULL Agri Loop

- ・KET技術を活用した農業資剤等の販売、KET技術の活用・普及

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 健美家（健美家株式会社） 開発（LIFULL Tech Vietnam, LIFULL Tech Malaysia）
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 その他LIFULL CONNECTが運営するサービス
その他	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） ダンス関連（D.LEAGUE参画チーム名：LIFULL ALT-RHYTHM） その他LIFULL子会社や新規サービス

沿革と売上高推移



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)	2021年9月期				2022年9月期				2023年9月期				2024年9月期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上収益	8,271	9,581	9,072	8,931	8,510	9,530	8,645	9,044	7,583	11,585	8,825	8,410	8,190	9,169
HOME'S関連事業	6,346	7,260	6,550	6,535	6,139	7,085	6,263	6,579	5,497	6,462	5,563	5,702	5,527	6,575
海外事業	1,440	1,766	1,974	1,837	1,787	1,762	1,660	1,727	1,463	2,419	2,305	2,063	2,093	1,986
その他事業	484	554	547	558	583	682	721	737	622	2,704	956	643	569	608
売上原価	945	1,056	890	1,058	947	1,066	957	1,084	328	2,240	843	444	527	543
販売費及び一般管理費	6,467	7,426	7,464	7,240	7,010	8,580	7,857	7,923	6,972	8,457	7,309	7,469	7,672	8,498
人件費	2,345	2,001	2,315	2,242	2,203	2,485	2,436	2,558	2,334	2,374	2,503	2,449	2,916	2,394
広告宣伝費	2,155	3,585	3,170	2,940	2,731	3,916	3,160	3,015	2,482	3,737	2,608	2,667	2,336	3,786
営業費	96	87	100	116	121	120	144	150	135	146	173	199	224	192
減価償却費	524	487	474	474	459	468	482	493	488	523	532	537	498	503
その他	1,345	1,263	1,403	1,466	1,494	1,589	1,634	1,704	1,531	1,675	1,491	1,616	1,697	1,620
その他収益及び費用	▲83	▲85	▲28	▲9,752	36	50	274	1,008	539	1	32	▲1,071	▲46	899
営業利益	775	1,011	688	▲9,120	588	▲66	105	1,044	822	888	705	▲573	▲55	1,027
営業利益率	9.4%	10.6%	7.6%	-	6.9%	▲0.7%	1.2%	11.5%	10.8%	7.7%	8.0%	▲6.8%	▲0.7%	11.2%
四半期利益	387	639	449	▲7,378	365	▲179	161	833	564	560	319	▲504	▲400	519

※四半期利益＝親会社の所有者に帰属する四半期利益

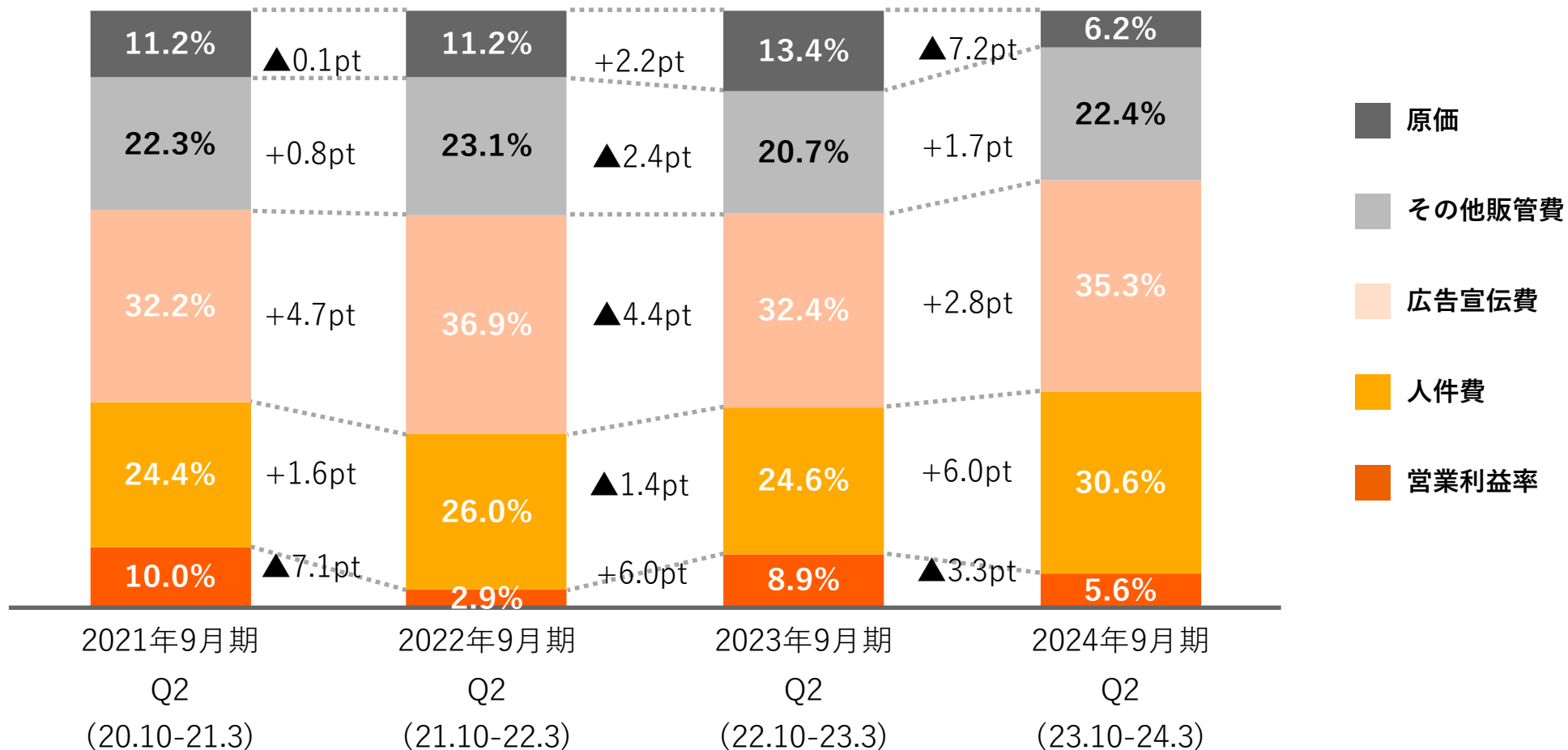
※2021年9月期中、2023年9月期中、2024年9月期中に企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、関係する各数値は暫定的な会計処理の確定を反映しております。

※2024年9月期より、LIFULL Tech Vietnam及びLIFULL Tech Malaysiaが属する報告セグメントを海外事業からHOME'S関連事業に変更しております。当資料では2023年9月期第1四半期以降のセグメント別売上収益を変更後のセグメントに基づいて記載しています。

※セグメント間取引について、相殺消去後の数値を記載しています。

売上収益に対する費用 IFRS

海外事業の収益性の低下及び第2四半期における国内の一時的な広宣費増加により、全体の利益率に影響
 そのため、海外事業の収益力の回復が急務。海外事業取組みの詳細はP11~17



LIFULL HOME'Sの重要指標の推移 – 顧客数・ARPA –

顧客拡大のための営業強化や満足度強化施策が奏功し顧客数が増加傾向
2023年9月期の顧客数の減少は、利用実績が少なかった団体の解約によるもの

※6ヶ月間の平均値

顧客数

2022年9月期
(10月～3月)

2023年9月期
(10月～3月)

2024年9月期
(10月～3月)

28,720

27,750

28,889



※6ヶ月間の平均値

ARPA (円)

2022年9月期
(10月～3月)

2023年9月期
(10月～3月)

2024年9月期
(10月～3月)

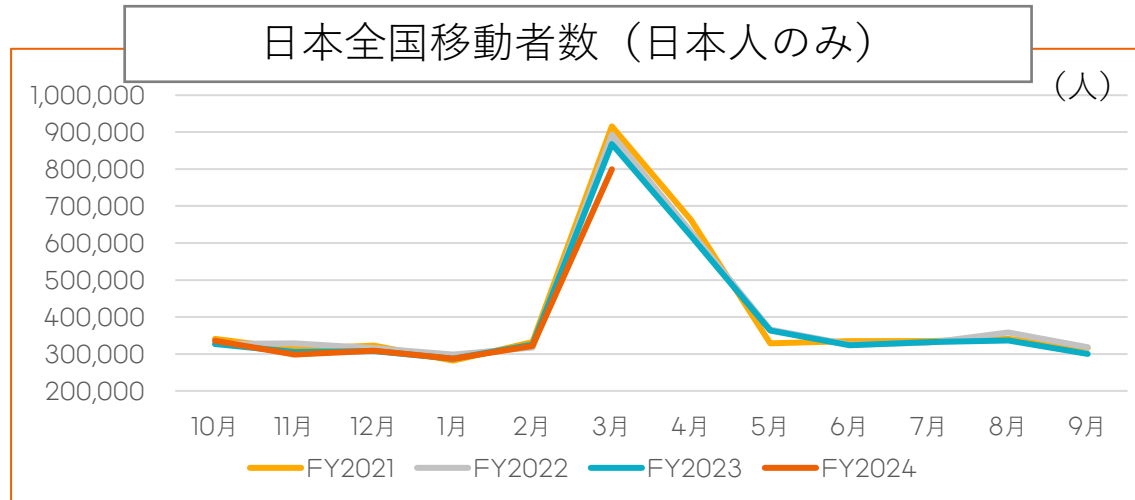
66,641

71,357

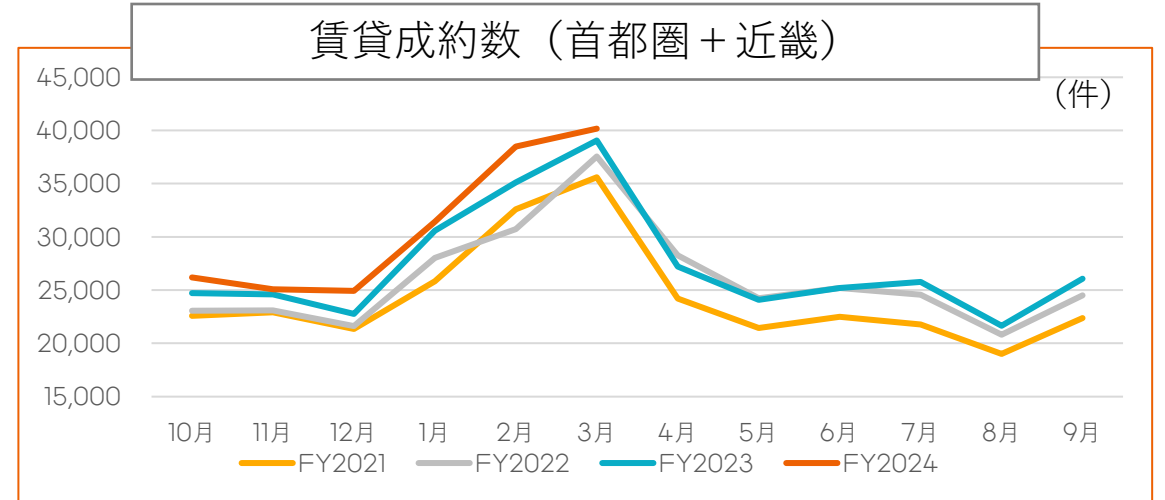
69,749

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

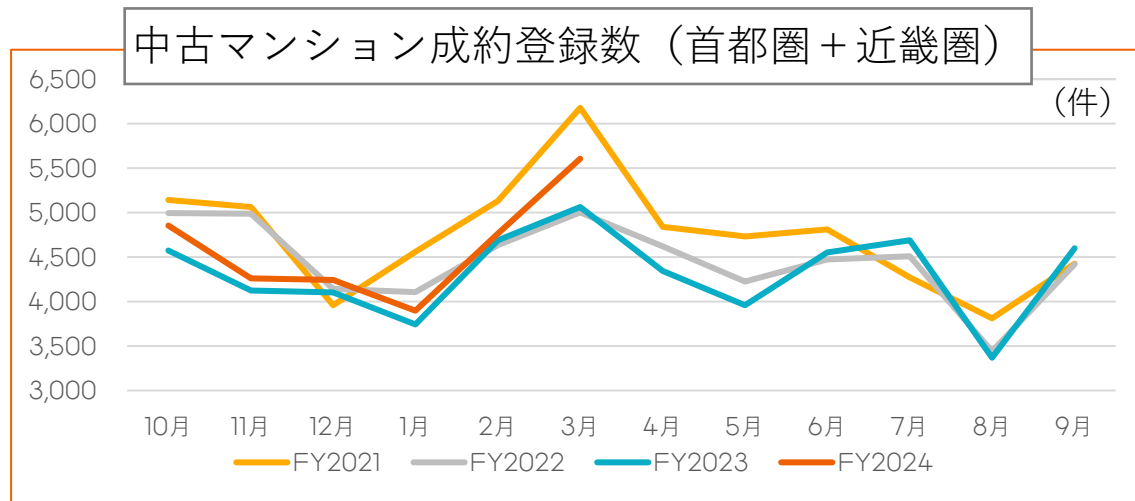
(参考) 市況の推移



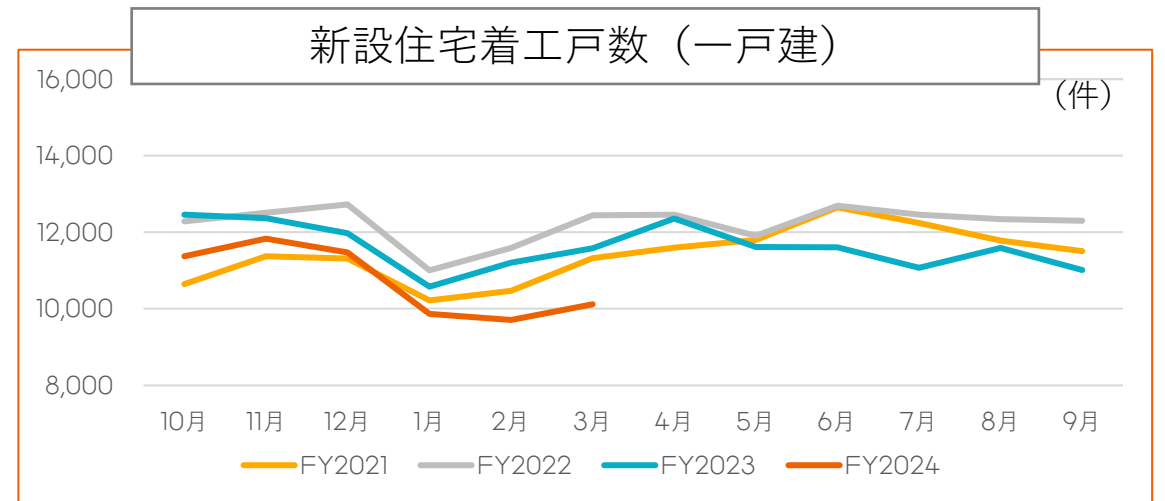
※データ参照元：総務省統計局 住民基本台帳人口移動報告



※データ参照元：東日本不動産流通機構および近畿圏不動産流通機構 不動産市場動向



※データ参照元：東日本不動産流通機構および近畿圏不動産流通機構 不動産市場動向



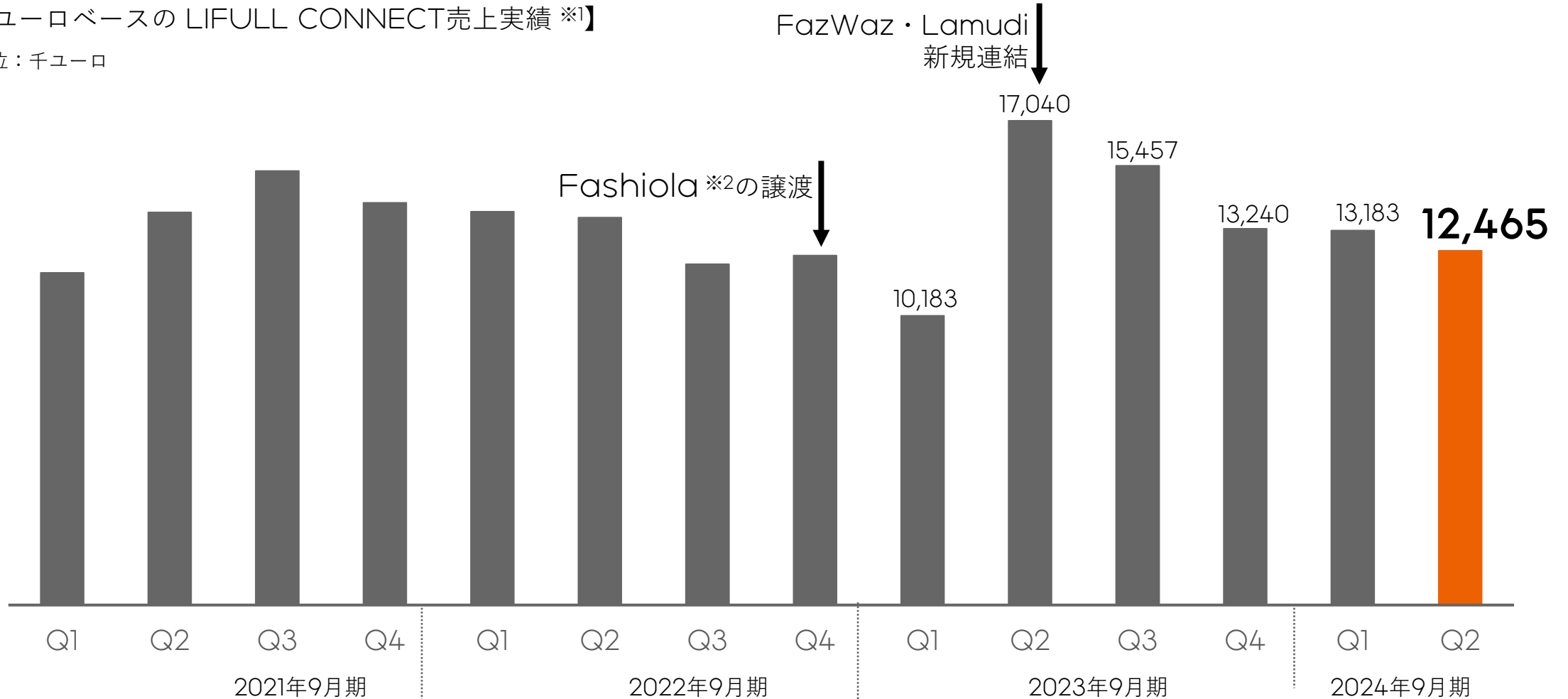
※データ参照元：国土交通省 建築着工統計調査報告

LIFULL CONNECTの業績推移

アグリゲーションの減収が続いていることに加え、DXエージェントサービスに計画に対する遅れが発生したことで売上減少。詳細はP9参照

【ユーロベースの LIFULL CONNECT 売上実績 ※1】

単位：千ユーロ



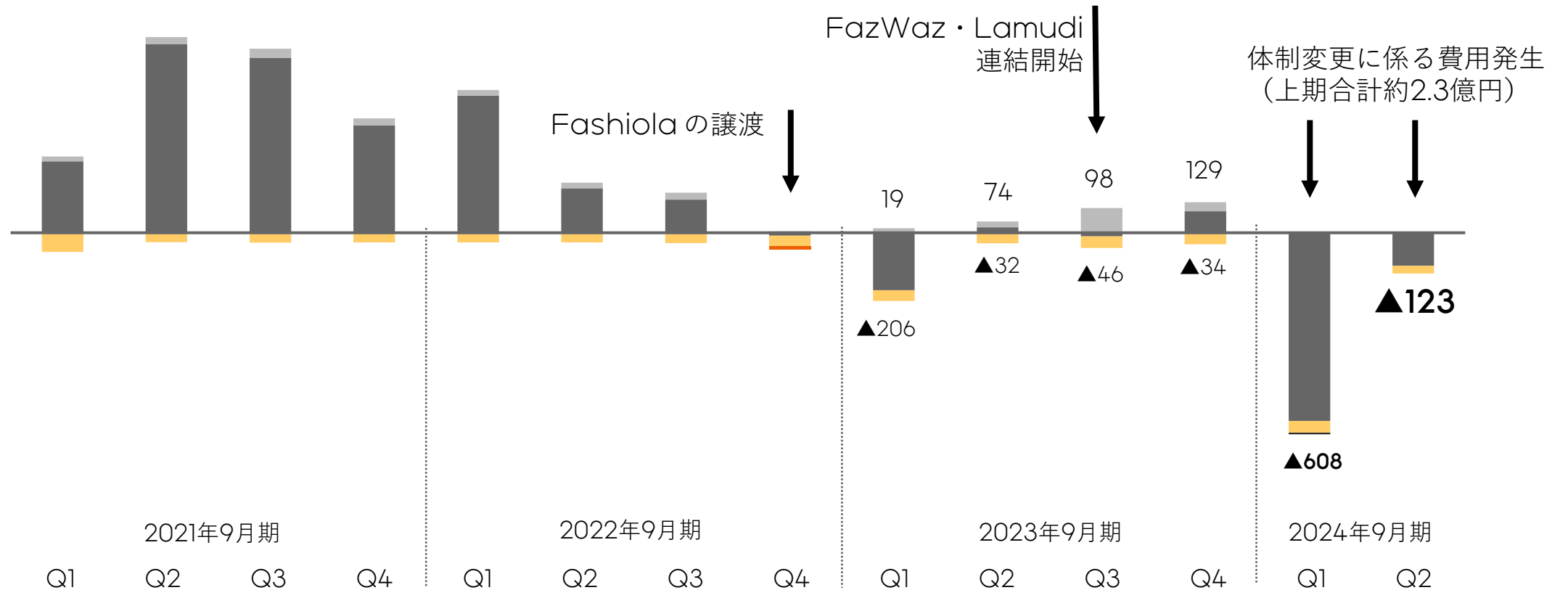
海外事業実績 – セグメント利益（四半期推移） –

通期業績予想に対して遅れが発生していること及び2024年9月期上期において一過性費用が増加していることにより赤字着地

〈 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

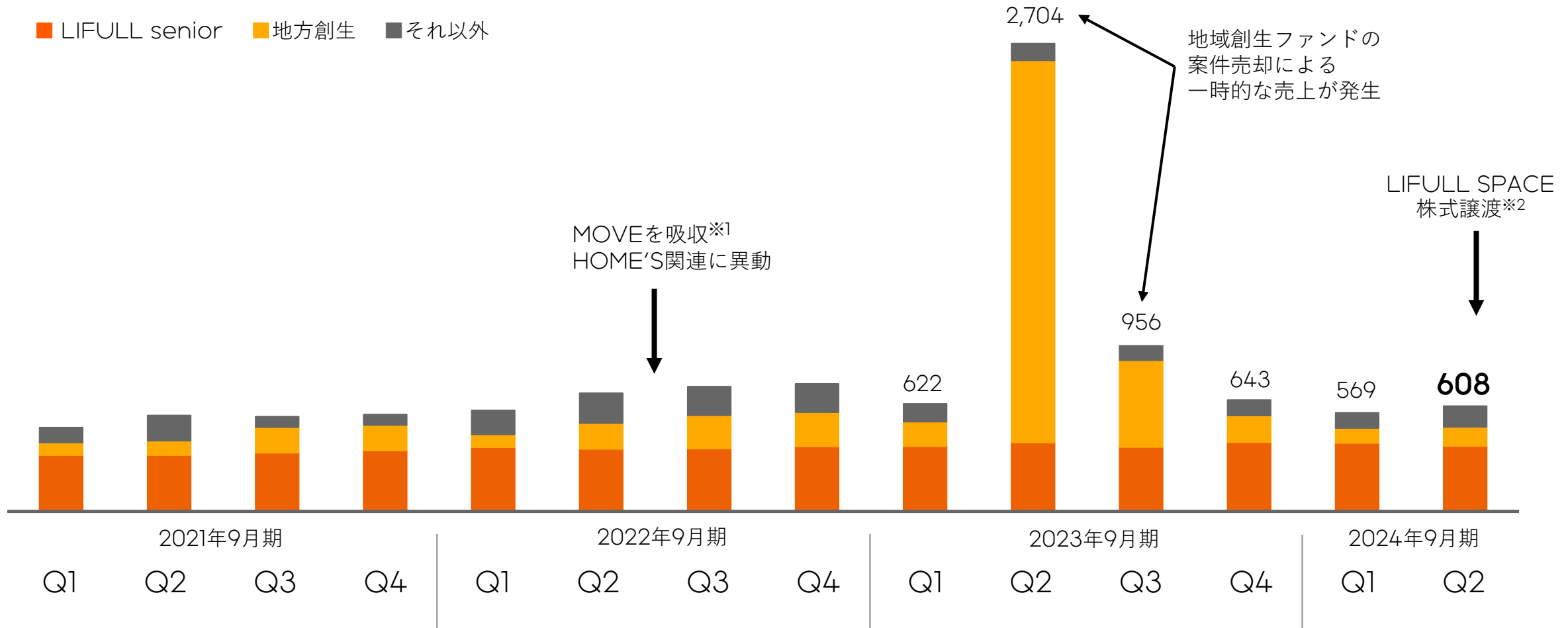


その他事業 – セグメント売上収益（四半期） –

〈 四半期 売上収益 〉

単位：百万円

■ LIFULL senior ■ 地方創生 ■ それ以外



MOVEを吸収※1
HOME'S関連に異動

地域創生ファンドの
案件売却による
一時的な売上が発生

LIFULL SPACE
株式譲渡※2

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

※2 LIFULL SPACE：2024年2月末に株式譲渡・連結から除外

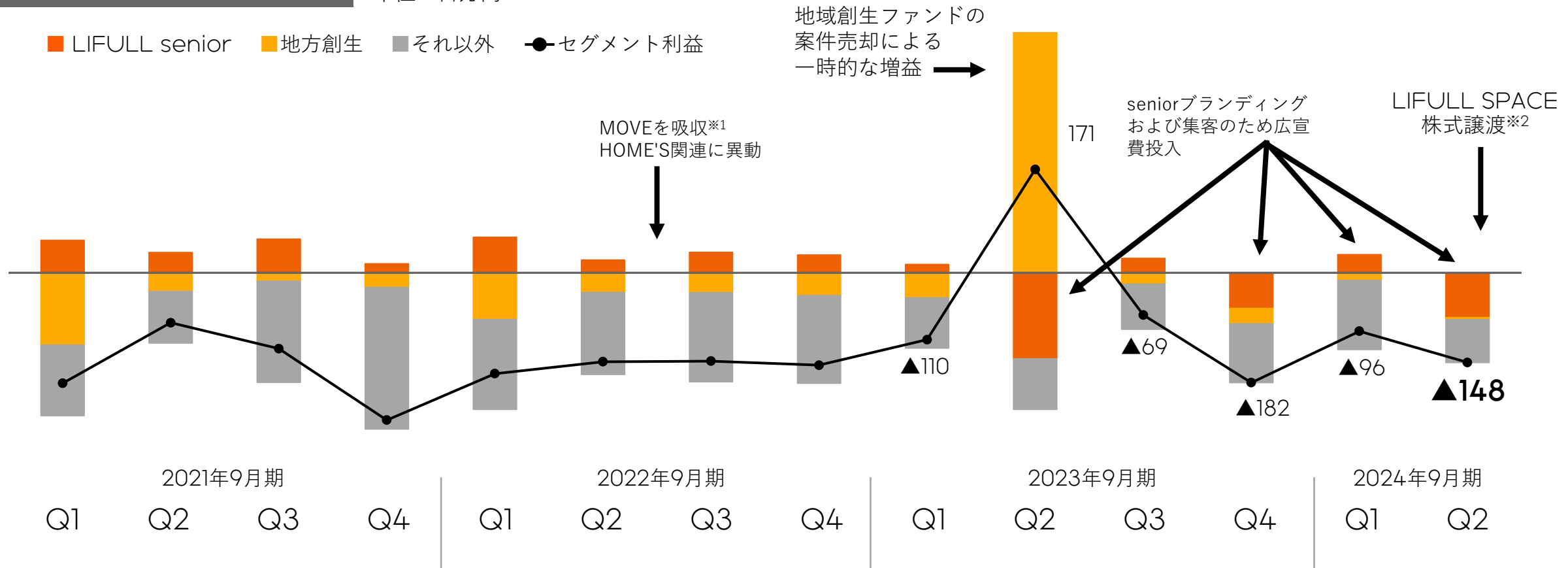
その他事業 – セグメント利益（四半期） –

選択と集中を意識し、大きな投資は抑制しながら推移

〈 四半期 セグメント利益 〉

単位：百万円

■ LIFULL senior ■ 地方創生 ■ それ以外 ● セグメント利益



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

※2 LIFULL SPACE：2024年2月末に株式譲渡・連結から除外

(参考) 外部市況データ 一月次一

年間まとめ	2022年			2023年												2024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)	2021年	2022年	2023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	1月	2月	3月
首都圏	33,636	29,569	26,886	2,768	2,866	5,757	710	1,821	2,439	1,690	1,936	1,906	2,591	1,469	2,120	1,486	2,743	5,975	1,112	1,319	2,451
対前年比	23.5%	△12.1%	△9.1%	34.7%	△47.4%	△13.4%	△37.1%	△20.4%	△2.1%	△30.3%	△21.5%	△0.4%	14.2%	26.4%	4.1%	△46.3%	△4.3%	3.8%	56.6%	△27.6%	0.5%
近畿圏	18,951	17,858	15,385	2,120	1,796	2,952	574	833	1,424	836	1,024	1,384	837	878	1,393	1,293	1,021	3,888	727	1,059	1,448
対前年比	24.7%	△5.8%	△13.8%	45.5%	△14.4%	5.0%	△27.5%	△39.6%	12.4%	△27.2%	△25.7%	9.8%	△39.1%	4.9%	4.6%	△39.0%	△43.2%	31.7%	26.7%	27.1%	1.7%

【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)	2021年	2022年	2023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	1月	2月	3月
首都圏	6,260	6,288	8,101	6,787	6,035	5,556	6,510	6,776	14,360	7,747	8,068	6,550	9,940	7,195	6,727	6,567	8,250	6,970	7,956	7,122	7,623
対前年比	2.9%	0.4%	28.9%	0.5%	△1.4%	3.2%	5.7%	△8.7%	120.3%	23.1%	32.5%	1.6%	55.8%	17.9%	1.1%	△3.2%	36.7%	25.4%	22.2%	5.1%	△43.2%
近畿圏	4,562	4,635	4,666	5,374	5,220	4,006	4,747	5,055	4,704	5,193	5,009	4,260	5,188	4,345	4,527	3,851	5,282	4,615	6,390	7,398	5,037
対前年比	9.1%	1.6%	0.7%	27.3%	△13.6%	△6.3%	18.9%	14.0%	△7.2%	30.4%	3.2%	△3.7%	4.1%	1.2%	△3.6%	△28.3%	1.2%	15.2%	34.6%	46.4%	7.1%

【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)	2021年	2022年	2023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	1月	2月	3月
貸家	321,376	345,080	343,894	31,996	29,873	26,845	24,041	24,692	32,585	28,685	28,695	30,112	30,170	29,364	29,735	31,671	28,275	25,869	24,681	24,934	28,204
対前年比	4.8%	7.4%	△0.3%	7.3%	11.4%	6.4%	4.2%	4.7%	0.9%	△2.8%	10.5%	△0.6%	1.6%	△6.2%	△2.9%	△1.0%	△5.3%	△3.6%	2.7%	1.0%	△13.4%
マンション	101,292	108,198	107,879	9,298	8,092	8,117	11,990	9,750	11,378	7,233	9,700	8,422	5,797	7,894	8,148	10,174	7,671	9,722	9,020	7,483	8,977
対前年比	△6.1%	6.8%	△0.3%	10.2%	△1.8%	14.5%	69.6%	0.2%	7.2%	△43.0%	28.2%	7.2%	△28.0%	△26.4%	△2.8%	9.4%	△5.2%	19.8%	△24.8%	△23.3%	△21.1%
一戸建	141,094	145,992	137,286	12,462	12,370	11,977	10,576	11,202	11,583	12,362	11,615	11,606	11,066	11,589	11,014	11,368	11,835	11,470	9,867	9,710	10,113
対前年比	7.9%	3.5%	△6.0%	1.4%	△1.1%	△5.9%	△3.9%	△3.3%	△6.9%	△0.8%	△2.5%	△8.5%	△11.2%	△6.1%	△10.4%	△8.8%	△4.3%	△4.2%	△6.7%	△13.3%	△12.7%
持家	285,575	253,287	224,352	21,834	21,511	19,768	16,627	18,368	17,484	18,597	18,853	20,325	20,689	20,984	19,527	18,078	17,789	17,031	14,805	16,307	16,637
対前年比	9.4%	△11.3%	△11.4%	△18.7%	△15.1%	△13.0%	△8.3%	△4.6%	△13.6%	△11.6%	△11.5%	△12.4%	△7.8%	△5.9%	△12.3%	△17.2%	△17.3%	△13.8%	△11.0%	△11.2%	△4.8%

【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)	2021年	2022年	2023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	1月	2月	3月
移動者数(外国人含)	5,247,744	5,310,972	5,263,249	369,589	348,586	348,190	324,958	364,174	939,978	675,093	409,235	366,759	374,208	379,493	344,275	386,943	345,144	352,989	330,304	364,133	878,487
対前年比	△0.2%	1.2%	△0.9%	3.6%	△3.1%	1.1%	△0.4%	5.4%	△0.7%	△0.5%	△3.4%	△4.6%	△0.9%	△5.6%	△4.1%	4.7%	△1.0%	1.4%	1.6%	△0.0%	△6.5%
移動者数(日本人)	4,818,721	4,775,207	4,696,572	326,640	305,512	307,961	286,639	324,933	867,927	619,057	362,950	323,018	332,030	336,601	300,354	335,921	298,636	308,506	286,971	321,983	799,913
対前年比	△0.5%	△0.9%	△1.6%	0.0%	△6.9%	△2.4%	△3.9%	2.4%	△2.8%	△1.8%	△0.7%	△0.5%	0.6%	△5.9%	△5.6%	2.8%	△2.3%	0.2%	2.2%	△0.9%	△7.8%

【日本人口】

総務省調査 (人口推計)

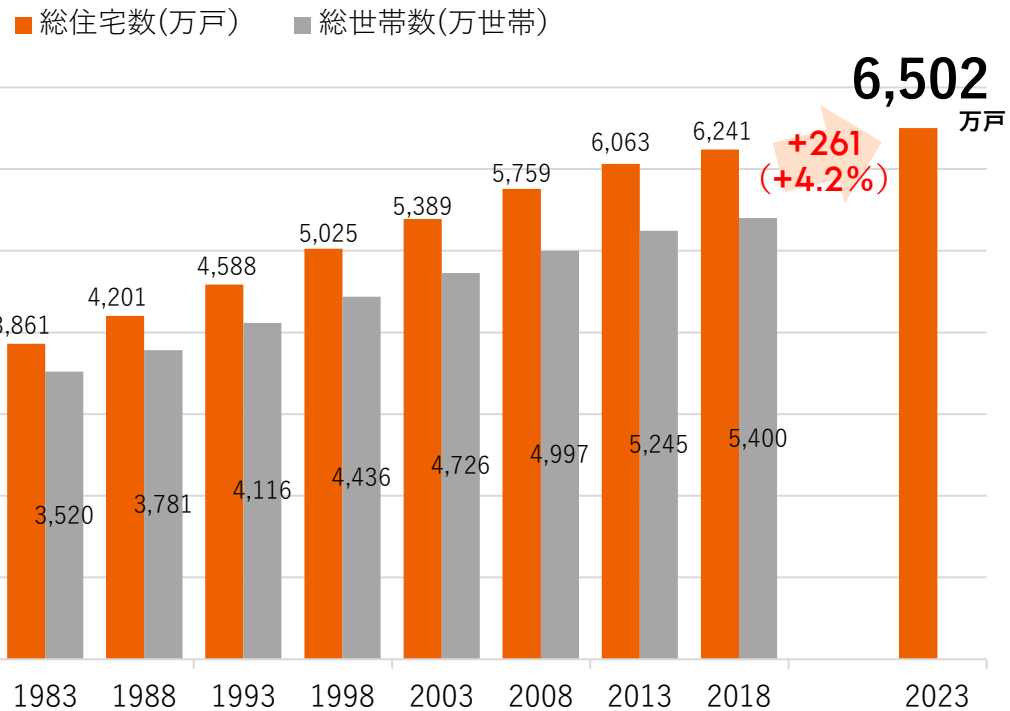
(単位: 千人)	2021年10月	2022年10月	2023年10月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月(概算)	1月(概算)	2月(概算)	3月(概算)
総人口	125,502	124,947	124,352	124,947	124,913	124,861	124,752	124,631	124,567	124,554	124,477	124,511	124,517	124,439	124,348	124,352	124,342	124,240	124,090	123,990	123,970

(参考) 住宅・土地統計調査 住宅数概数集計 [2023(令和5)年速報]

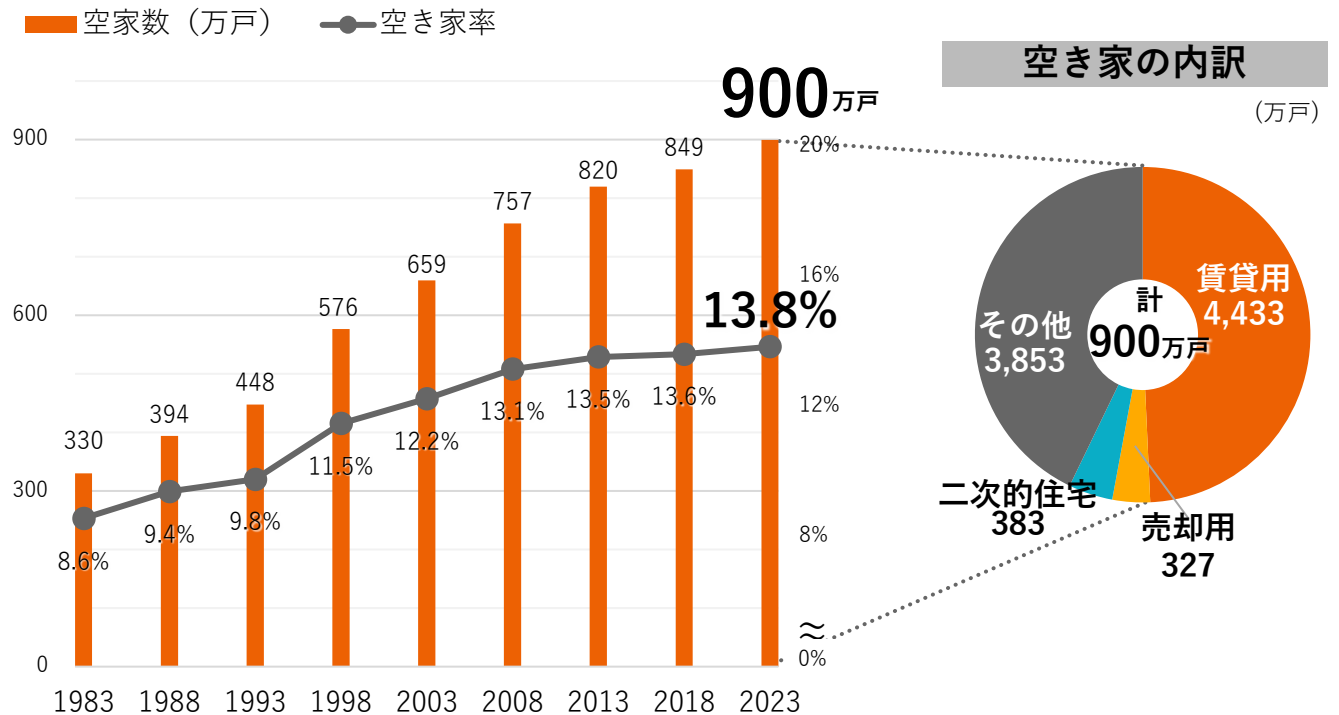
2024年4月30日に総務省統計局が速報集計結果を公表（確定値は9月末公表予定）

総住宅数は増加を続け、2018年から261万戸（+4.2%）増加し、2023年10月1日現在、過去最多の6,502万戸

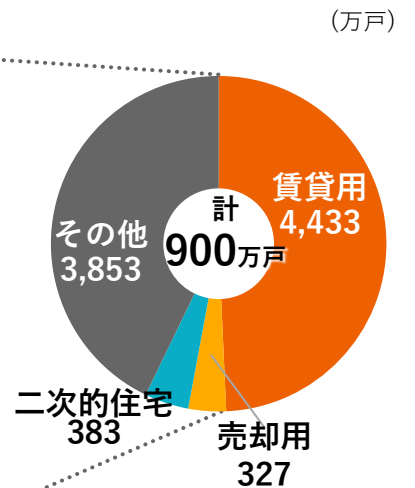
総住宅数と総世帯数の推移



空き家数と空き家率の推移



空き家の内訳





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

2024年3月 投資家情報サイトをリニューアル

サステナビリティ情報を大幅拡充しました

サステナビリティ

サステナビリティ経営

- LIFULLグループのサステナビリティ経営
- サステナビリティ課題
- ステークホルダーエンゲージメント
- 価値創造プロセス

LIFULLグループの取組み

- 環境
- 人材
 - 経営理念の実現と企業文化
 - 個人への投資
 - チームへの投資
- 人権の尊重

ESGデータ集

サステナビリティTOP

サステナビリティ課題

ステークホルダーエンゲージメント

LIFULLグループは、多様なステークホルダーとの関わりのもとに事業活動を行っています。私たちの行動指針である「ガイドライン」では「すべてのステークホルダーを尊重する」と定め、直接的に関わるステークホルダーだけでなく、間接的に影響しあう多様なステークホルダーとの関係性も考慮しながら、すべてのステークホルダーにとって最善の意思決定を行うことを指針としています。

ステークホルダーとの対話

LIFULLグループでは、ステークホルダーの皆様の建設的な対話を通じて、当社グループへの要望や期待を適切に理解し、それを意思決定は反映しています。

コンシューマー (LIFULL HOME'Sをはじめとする当社サービスをご利用の消費者)

- 対話のテーマ・目的
 - サービス品質の向上
 - 一人ひとりに寄り添った提案
- 主要機会
 - お問合せフォーム、コールセンターなどのお問合せ窓口
 - 住まいの窓口店舗での接客
 - コンシューマー調査
 - WebサイトやSNSでの情報発信
 - イベント

クライアント

- 対話のテーマ・目的
 - サービス品質の向上
 - クライアントの課題解決
- 主要機会
 - お問合せフォーム、コールセンターなどのお問合せ窓口
 - 住まいの窓口店舗での接客
 - WebサイトやSNSでの情報発信
 - イベント

サステナビリティ課題

サステナビリティ課題

重点テーマとサステナビリティ課題 (マテリアリティ)

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つの重点テーマを定め、サステナビリティ課題 (マテリアリティ) を設定しました。これらのサステナビリティ課題への取り組みを実施し、持続的な企業価値の向上を目指しています。

※中期ターゲットの期日は、記載のあるもの以外は2025年9月期末

事業を通じて解決する社会課題

- 住生活
- 地方創生
- 超高齢社会

人的資本戦略

当社の人材戦略においては、社員が経営理念の実現を目指して内発的動機に基づき挑戦することを前提とし、以下6つの重点テーマをおいています。

当社の資本

- 知的資本
- 社会関係資本
- 財務資本

人的資本

- 経営理念と企業文化
 - 1 経営理念の共有
 - 2 企業文化の設計・浸透
- 個人への投資
 - 3 内発的動機に基づく挑戦
 - 4 Well-being
- チームへの投資
 - 5 チームの成果の最大化
 - 6 違いを敬愛するチーム

事業を通じた社会課題解決 (社会課題解決に挑む事業数)

利益の創出 (社中分配前利益)

経営理念の実現

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

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)



ユーザー名: @LIFULL_Corp

https://twitter.com/LIFULL_Corp

Facebookページ



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