

# 決算説明資料 IFRS

2024年9月期（2023年10月～2024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. 2024年9月期 決算のポイント	P2
2. 2024年9月期 連結業績サマリー	P3
3. 株主還元（方針の変更なし）	P7
4. セグメント別 2024年9月期の振り返り	
• HOME'S関連事業	P8
• 海外事業（減損損失について）	P15
• その他	P21
5. 2025年9月期 業績予想	P23
6. LIFULL HOME'Sの成長戦略	P25
7. 海外事業のリストラクチャリング	P28
8. 役員報酬制度の変更について	P35
9. 財務諸表	P37
10. Appendix	P42
11. IR情報に関するお問合せ窓口	P55



# 本日のポイント

1. HOME'S関連事業は引き続き回復基調
2. 海外事業はリストラクチャリングの方針を決定
3. 2025年9月期は現中期経営計画(2020~2025年)の最終年度  
国内の成長分野にリソースを集中し、  
営業利益目標(連結50億円、単体30億円)の達成を目指す



# 2024年9月期 決算情報

# 連結業績サマリー -売上収益-

前期の一過性の売上等を除き前期比+6.9億円 (+2.1%)

国内のHOME'S関連事業の伸長による

## 連結売上収益(10~9月)

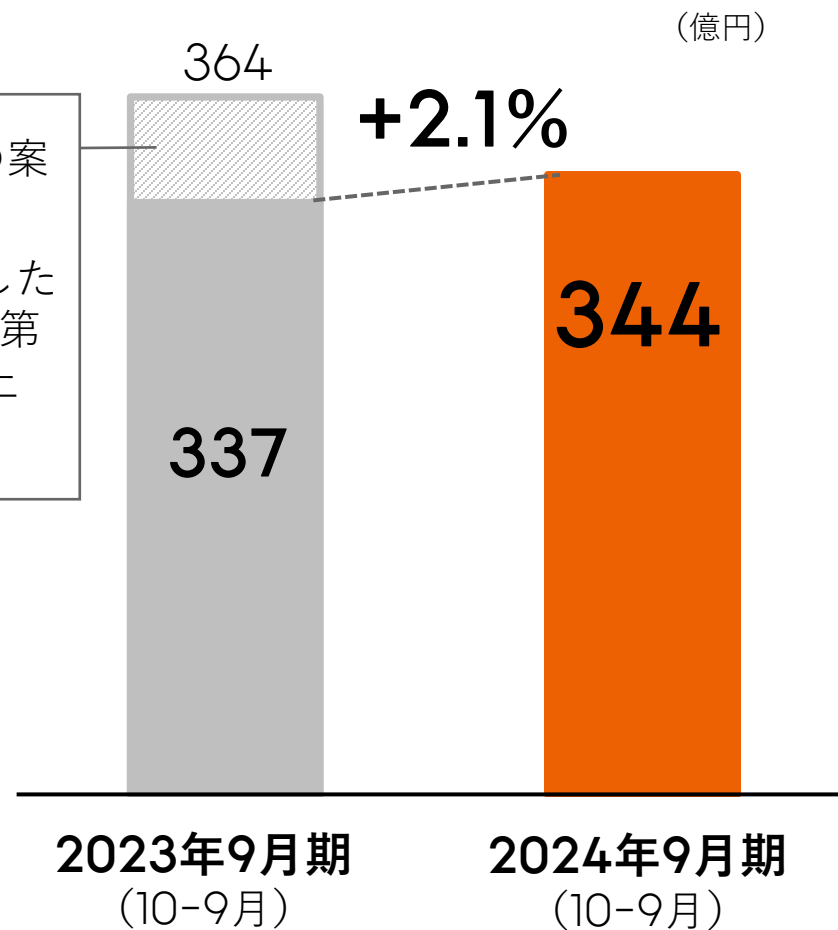
実績

前期比

344億円

▲5.3%

- 地域創生ファンドの案件売上 (25億円)
- 2024年2月に売却したLIFULL SPACEの第3・第4四半期の売上 (1.1億円)



# 連結業績サマリー - 営業利益 -

減損損失（約38億円）等を計上したことにより営業利益は▲32億円

## 連結営業利益(10~9月)

実績

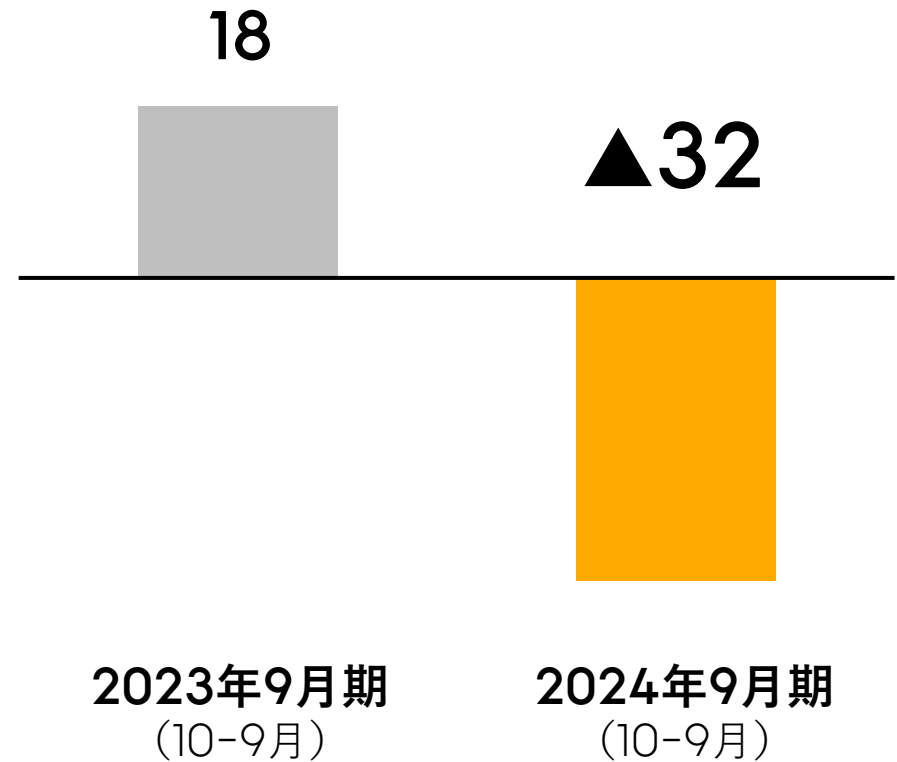
前期比

▲32億円

▲50億円

※営業利益の詳細については次ページへ

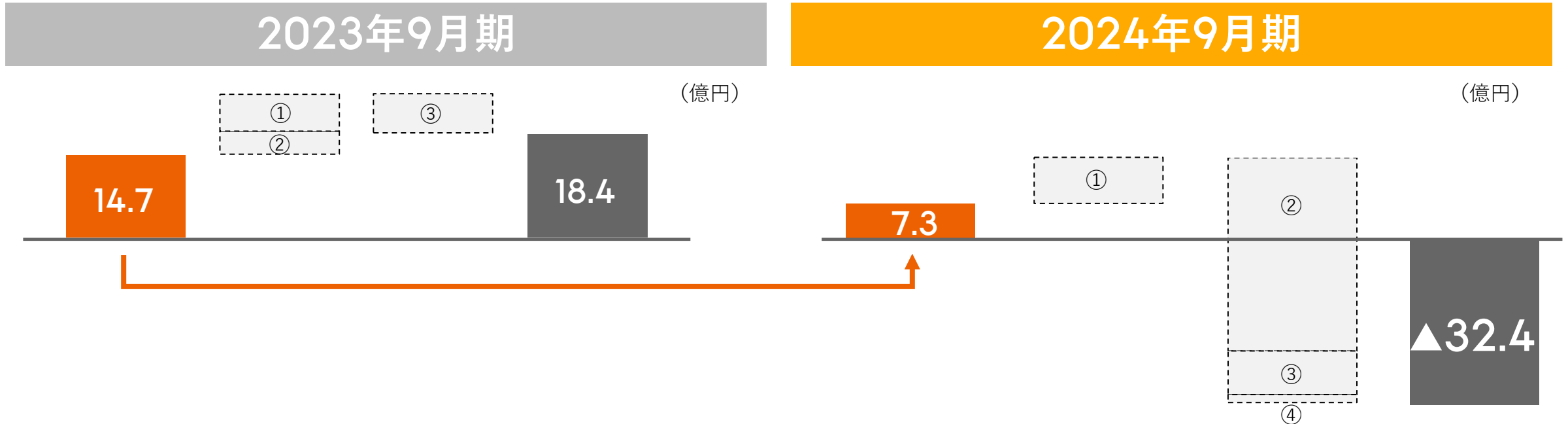
(億円)



# 連結業績サマリー - 営業利益の分析 -

前期・当期ともに一過性の増減益要因あり  
 主な非経常的な増減要因を除くと▲7.4億円

■ 実力値  
 □ 一過性要因  
 ■ 実績



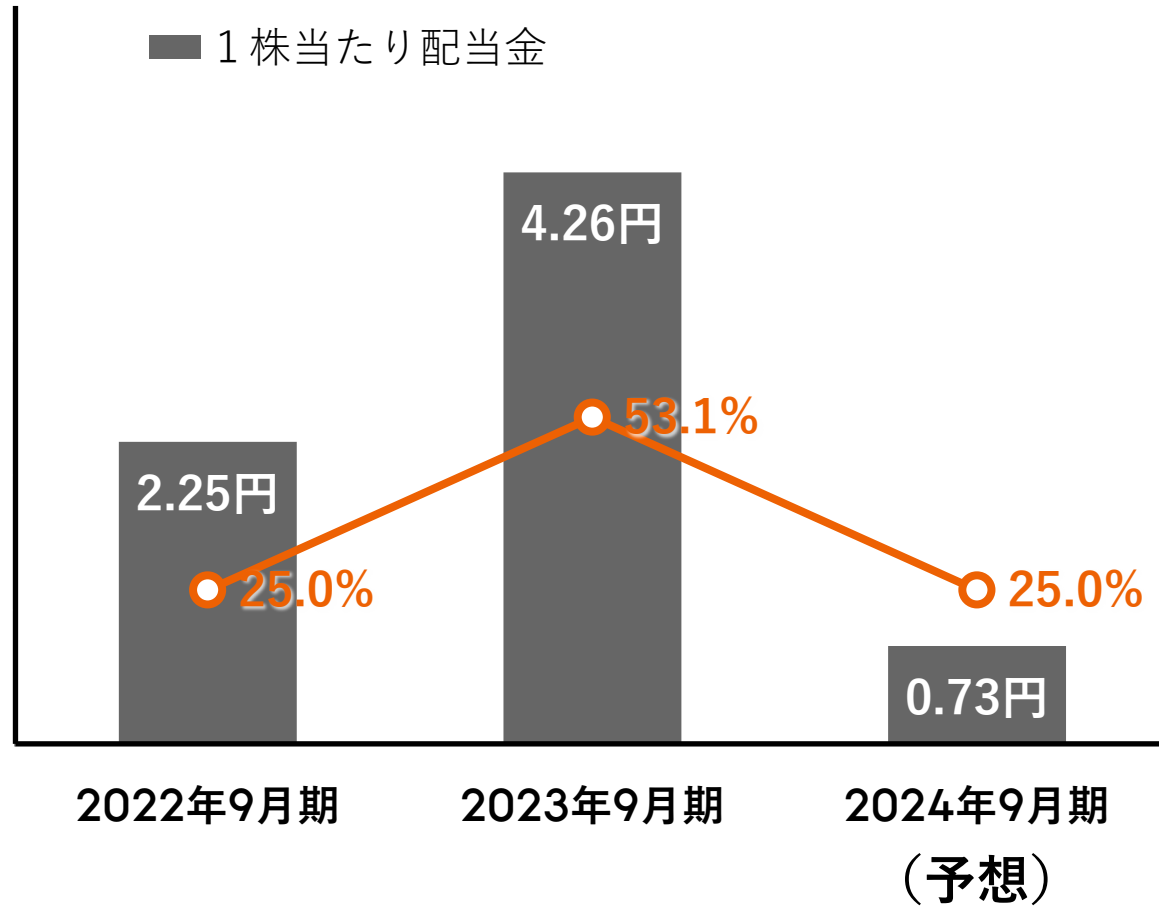
## 一過性要因の内訳

- ① 楽天LIFULL STAYの売却 6.6億円
- ② 地域創生ファンドの売却 4.1億円
- ③ FazWaz子会社化に係る条件付き対価の再計算 ▲7.0億円

- ① LIFULL SPACEの売却 9.1億円
- ② 海外事業の減損損失 ▲38.5億円
- ③ FazWaz子会社化に係る条件付対価の再計算 ▲8.7億円
- ④ 海外事業の一時費用等 ▲1.6億円

# 株主還元（方針の変更なし）

配当性向は2018年9月期以降25.0%とし、非経常的な影響を考慮して決定



2024年9月期は下記を配当原資に加算

- 海外事業の減損損失
- 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
- FazWazの子会社化に掛かる条件付対価として追加で計上されたコスト

11月25日予定の取締役会にて決議を行い  
2024年12月23日開催予定の  
「第30回定時株主総会」に付議を予定





# セグメント別事業概況 - HOME'S関連事業 -

# HOME'S関連事業 ～事業概況ポイント

1. **増収**（前期比+3.4%）、**成長率が加速**
2. 各種施策により**問合せ件数増加**
3. 2025年9月期の売上・利益拡大に向けた先行投資をあわせて実施

# HOME'S関連事業 ～セグメント別業績

増収（前期比+3.4%）、売上収益の成長率は上昇傾向

2025年9月期の売上拡大・利益創出に向けた基盤構築のため減益

2024年9月期（10～9月）

売上収益

セグメント利益

実績

240 億円

26 億円

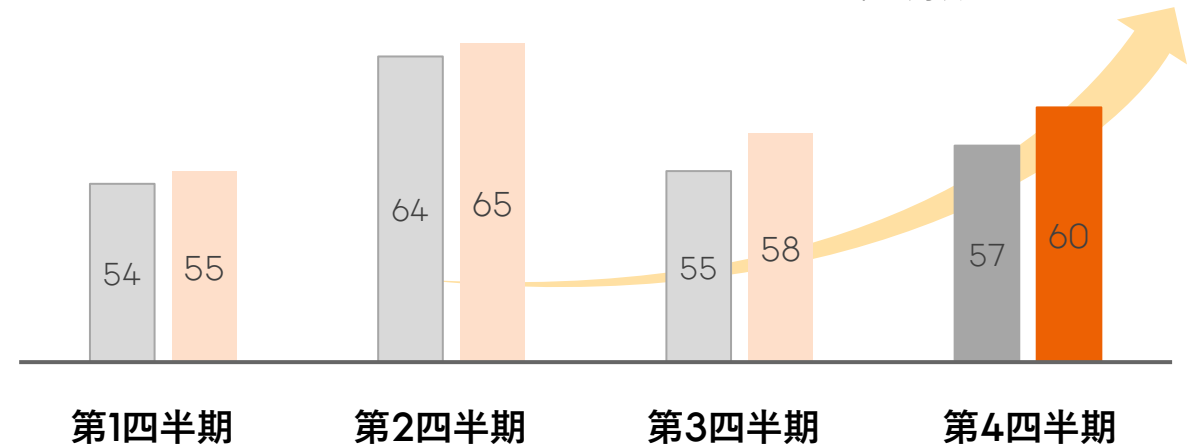
前期比

+3.4%

▲3.8%

四半期別 売上収益（億円）

■ 2024年9月期  
■ 2023年9月期



成長率（前期比 %）

+0.5

+1.8

+5.4

+6.3

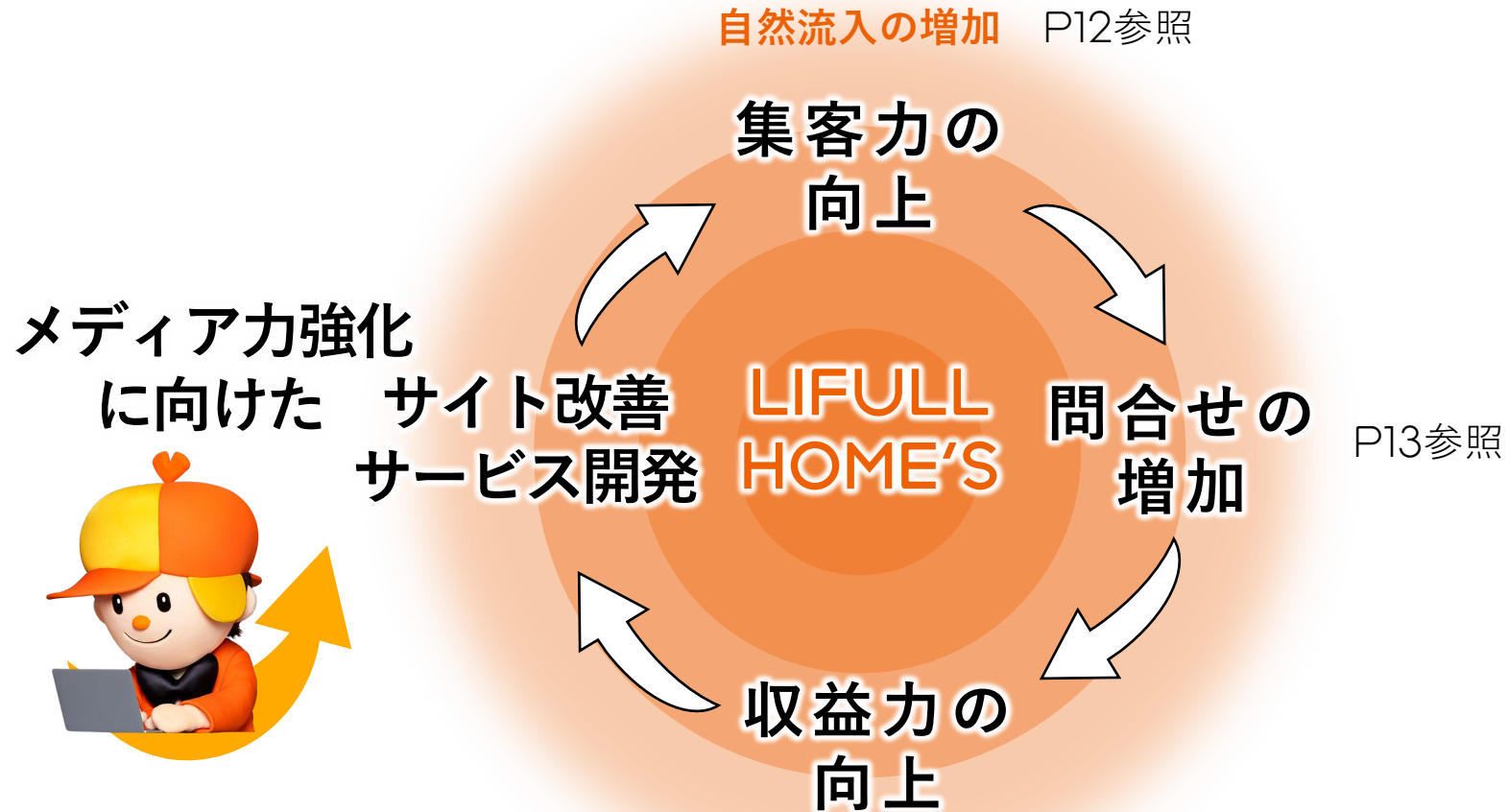
成長率が加速



# HOME'S関連事業 ～2024年9月期の事業状況

各種施策効果により自然流入が増加

営業施策や広告宣伝費の最適化により、さらに売上・利益を生み出せる体質に



# HOME'S関連事業 ～2024年9月期の取組み

提供価値向上のための日々のサイト改善・開発や、営業を強化に注力したことで、集客力が向上

## 開発の継続

### 高速PDCAの繰り返しにより UI・UXを改善

\*2023年12月プロダクトアナリティクスツール「Amplitude」の活用につき、Amplitude社より日本企業で初めて、最高位である「Pioneer of The Year賞」を受賞



#### Shin Okubo at LIFULL HOME'S

Dedicated to improving user experiences and driving business growth, Shin's ultimate goal at LIFULL was to accelerate their experimentation speeds and elevate their decision-making processes through deeper insights. By implementing Amplitude, the team reduced data analysis time, leading to fast-tracking experiment speeds and increased conversion lifts. This improvement swiftly permeated through nearly 200 team members, proving the success of their approach. The remarkable output from their data-centric transformation has significantly improved the business and their team culture.

## 営業の強化

### 顧客ネットワークの拡大により 掲載情報が拡充

#### 成果（例）

顧客数 前期比 +6.8%



- 2023年9月期に抑制していたリプレイス採用を積極的に推進
- セグメント利益は前期比▲3.8%

集客力が向上 自然流入数が増加

# HOME'S関連事業 ～問合せの増加

当期までの取組みの効果により、LIFULL HOME'S及び健美家の問合せ数が大きく増加



問合せ数が増加



問合せ数の増加が顕著な領域（例）

売却査定

問合せ

大幅増加

取組み

エリア網羅性向上のための営業強化

健美家。（不動産投資）

by LIFULL

問合せ数が大幅に増加

取組み

- ・営業強化による加盟店および掲載数の向上
- ・周辺領域のクロスセル

# HOME'S関連事業 ～広告効果の向上による収益力向上

集客力が向上している中、広告効果を日々進化させていくことで、さらに収益力向上に繋げる

## ブランディング (認知度向上)

2024年9月期の実施例

TVCM  
YouTube広告



※賃貸全物件の65%が1日に3回以上更新 ※2023年9月時点

情報鮮度を訴求

自然流入増加



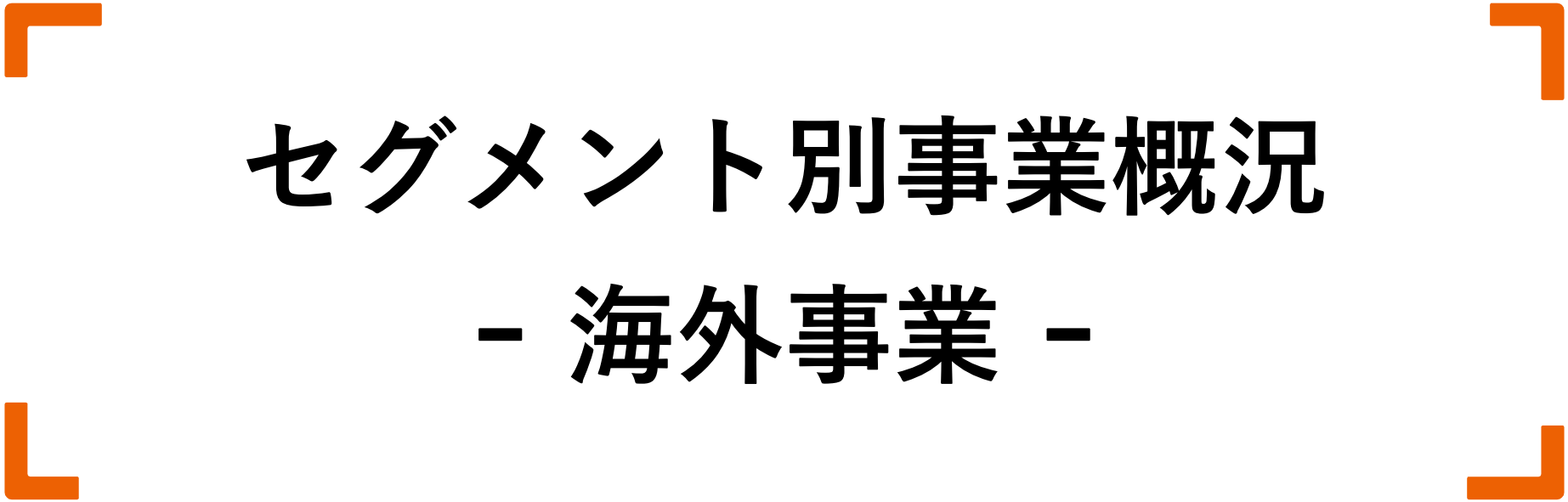
## 有料集客 (売上に直接寄与)

Web広告  
提携サイト 等

効果を見ながら投資

有料集客コストを  
効率化

足元の広告効果を詳細に測定しながら  
最適な配分で投下



# セグメント別事業概況 - 海外事業 -



## 海外事業 ～事業概況ポイント

1. アグリゲーションの不調により業績悪化
2. 減損損失（38億円）を計上
3. リストラクチャリングの方針決定

# 海外事業 ～セグメント別業績～

DIRECT領域にて増収の一方、アグリゲーションサイトの不調が続き減収  
一時費用や立て直し計画に係る費用等により減益

2024年9月期 (10～9月)

売上収益

セグメント利益

実績

81 億円

▲14 億円

前期比

▲1.2%

前期は▲2億円

## セグメント利益 (億円)

2023年9月期  
(10-9月)

2024年9月期  
(10-9月)

▲2

▲14

▲8

▲6

アグリゲーション  
サイトの減収

その他要素

- ・ 為替影響
- ・ 体制変更に伴う一時費用
- ・ インセンティブプランの見直し
- ・ 人員削減に係る解雇コスト

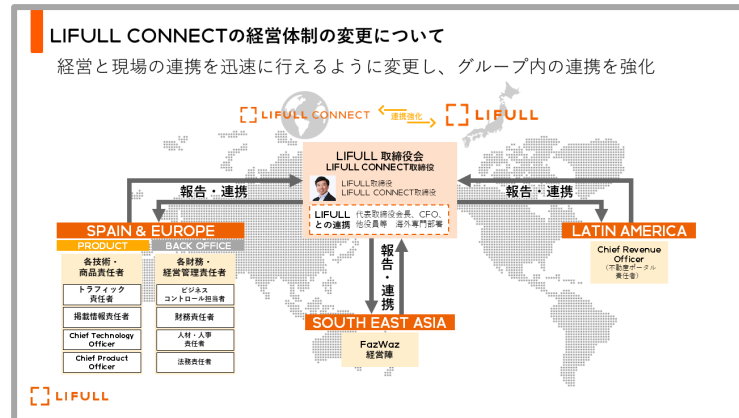
# 海外事業 ～2024年9月期の取組み

収益性の回復のため、経営体制を刷新

新体制のもとで新たな立て直し計画を検討・実行し、一部の指標は改善

2024年1月

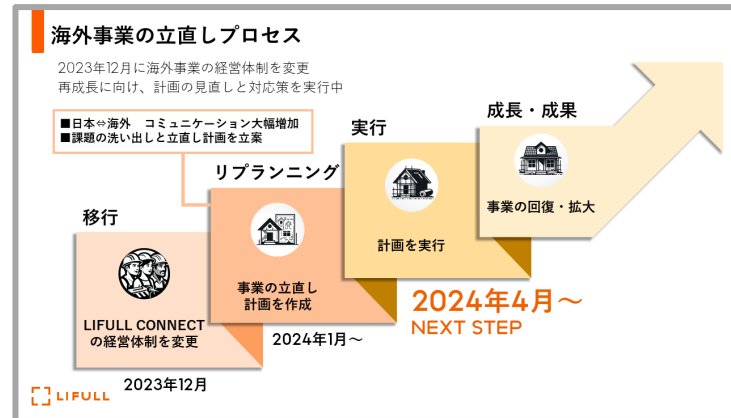
経営体制を刷新  
グループ内の連携を強化



2024年9月期第1四半期決算補足資料  
P22～23

2024年3月

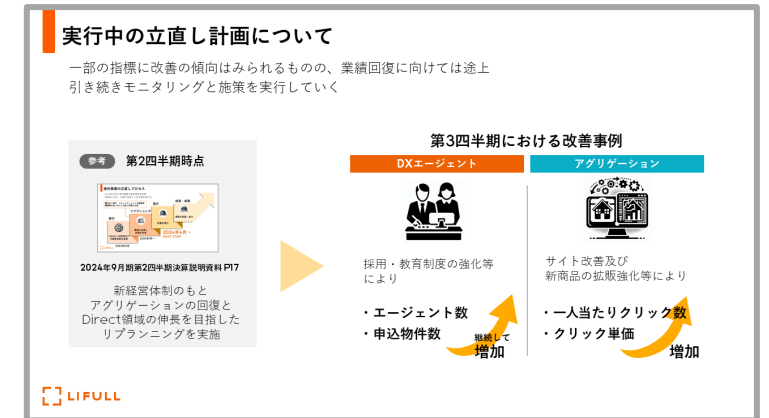
期初想定から遅れが発生  
立て直し計画を見直し



2024年9月期第2四半期決算説明資料  
P17

2024年6月

修正した立て直し計画を実行  
一部の指標が改善

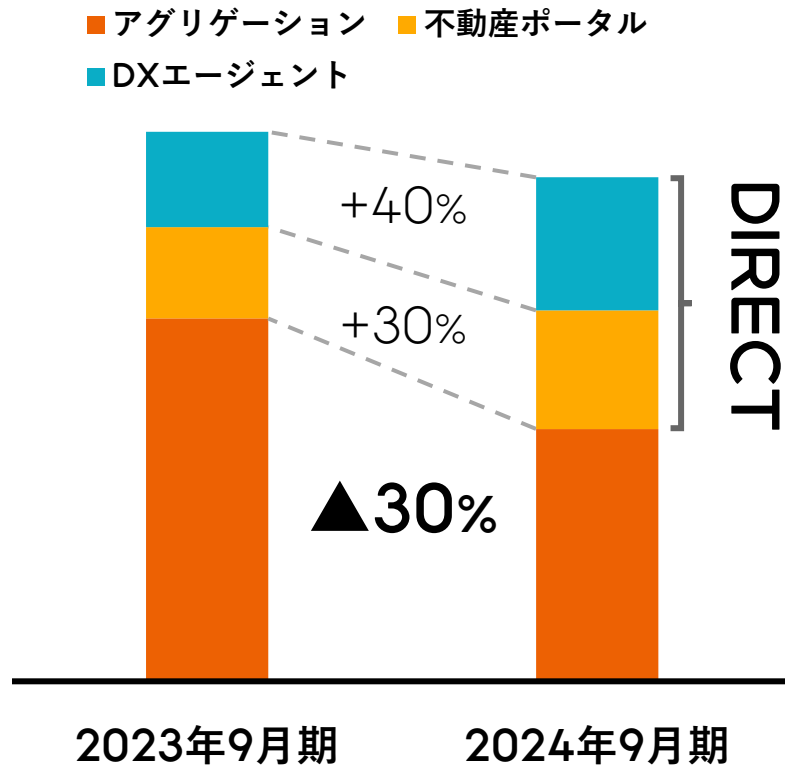


2024年9月期第3四半期決算補足資料  
P15

# 海外事業 ～アグリゲーションサイトの状況

DIRECT領域は伸長した一方で、アグリゲーションサイトは立て直し計画により一部回復が見られたが、外部環境の変化を受け自然流入の減少傾向が続いたことにより減収

## LIFULL CONNECT 売上収益



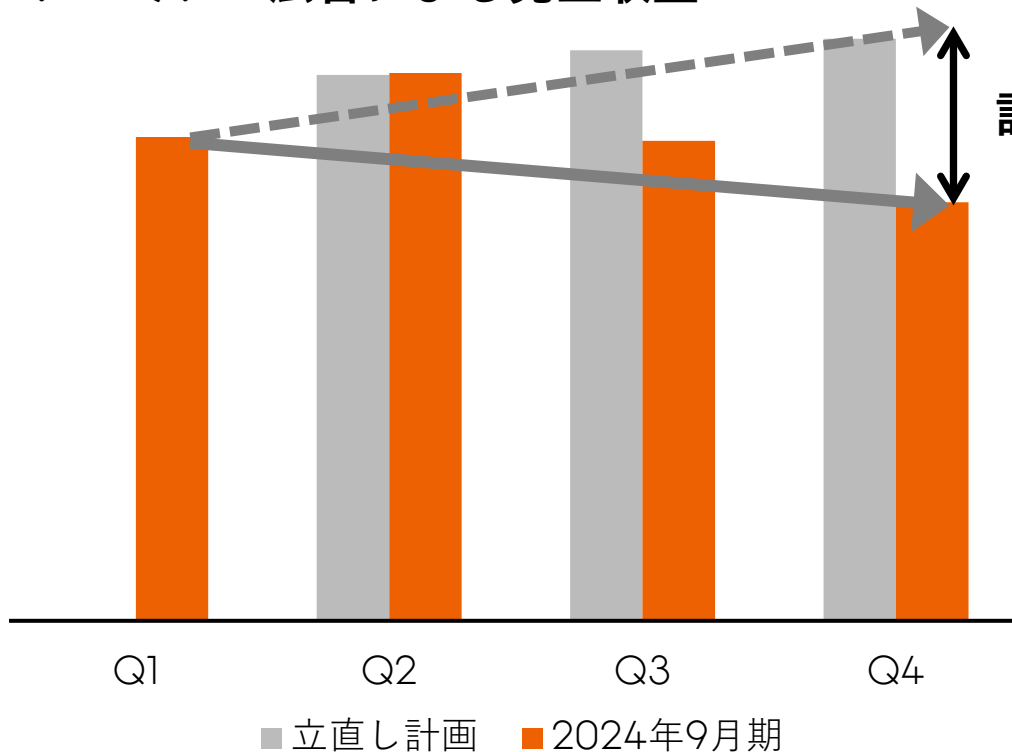
## アグリゲーションサイトの立て直し計画の効果

改善	課題
<b>平均クリック単価</b> 新商品の導入により、 <b>改善傾向</b>	<b>自然流入数</b> 市場環境の変化を受け、 <b>減少が継続</b>
前期比 <b>+10%</b> 10～9月平均	前期比 <b>▲37%</b> 10～9月のビジット
<b>一訪問当たりクリック数</b> UI・UXの改善により、 <b>改善傾向</b>	<b>ネガティブ影響を及ぼしたもの（直近）</b> EU圏個人情報保護法の変更（2024年1月） Google Updates（2024年5月、8月）

# 海外事業 ～減損損失計上について

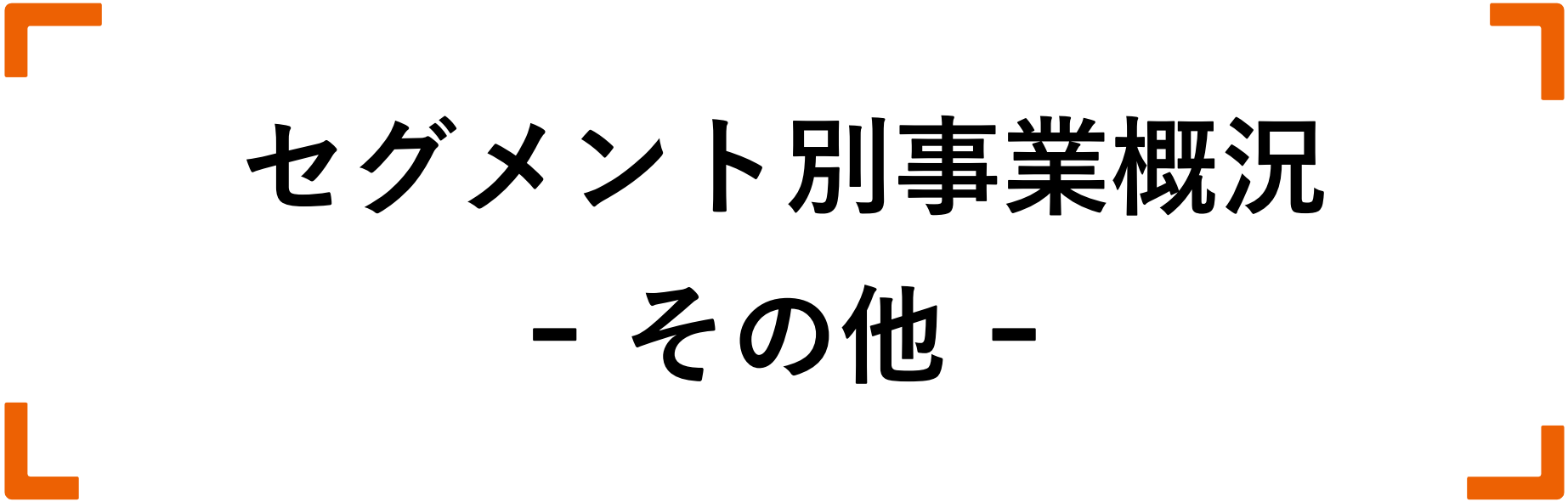
外部環境の変化等による自然流入減少の結果、これまで主力であったアグリゲーションの収益減少が継続し、立て直し計画の想定と大きく乖離。計画の見直しにより38億円の減損損失を計上

アグリゲーションの  
プレミアム広告による売上収益



計画の乖離 ▶ 38億円の減損損失を計上

国内の重点領域に集中するため  
リストラクチャリング方針を決定  
→P28～33



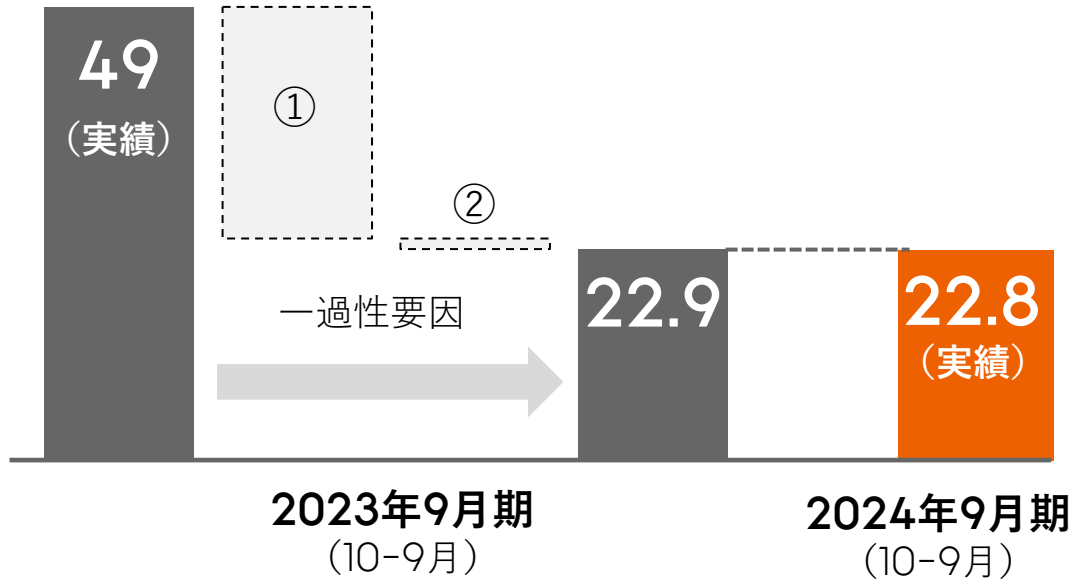
# セグメント別事業概況

## - その他 -

# 国内その他 ～業績

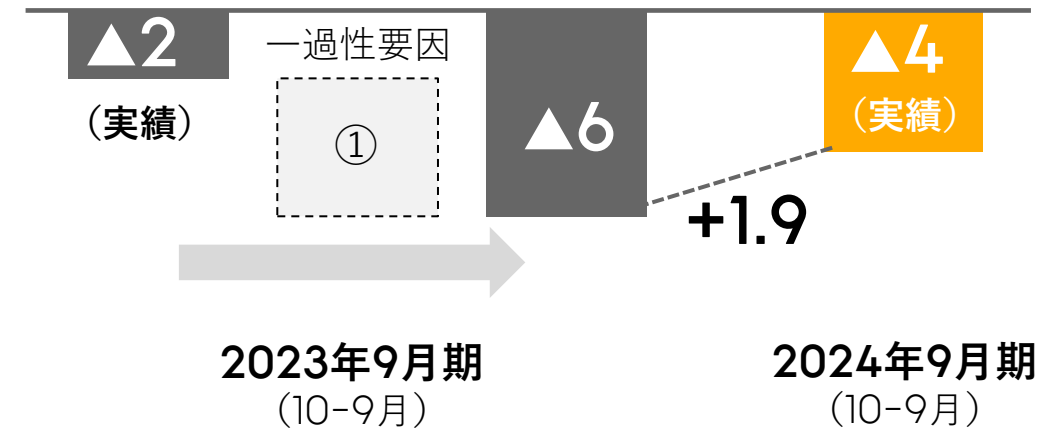
売上収益は前期の地域創生ファンド案件の売却・LIFULL SPACEの売却による減少分を除くと同水準。  
 選択と集中を継続し、不動産×金融領域のLIFULL Financial等への先行投資を行いつつ、セグメント利益は前期比+1.9億円

## 売上収益 (億円)



- ①地域創生ファンドの売却案件による売上 25.1億円
- ②2024年2月に売却したLIFULL SPACEの第3・第4四半期の売上 1.1億円

## セグメント利益 (億円)



- ①地域創生ファンドの売却案件による利益 4.1億円



# 2025年9月期業績予想



# 2025年9月期 業績予想

海外事業のリストラクチャリング計画（P28～33参照）が確定次第、速やかに修正を行う予定

## 簡易損益計算書

	2024年9月期	2025年9月期	増減額	増減率
	(10-9月)	(10-9月)		
(単位：百万円)	【実績】	【通期予想】		
売上収益	34,466	38,000	+ 3,534	+10.3%
売上原価	2,252	3,635	+ 1,383	+61.4%
販管費	31,394	30,838	▲556	▲1.8%
人件費	10,784	12,218	+ 1,434	+13.3%
広告宣伝費	11,242	9,828	▲1,414	▲12.6%
営業費	848	500	▲348	▲41.0%
その他	8,395	8,290	▲105	▲1.3%
その他収益及び費用	▲4,061	▲26	+ 4,035	-
営業利益	▲3,241	3,500	+ 6,741	-
営業利益率	▲9.4%	9.2%	+22.6pt	-
当期利益 <sup>※</sup>	▲5,261	1,900	+ 7,161	-

## サービス別売上収益

	2024年9月期	2025年9月期	増減額	増減率
	(10-9月)	(10-9月)		
(単位：百万円)	【実績】	【通期予想】		
売上収益	34,466	38,000	+ 3,534	+10.3%
HOME'S関連事業	24,024	25,100	+ 1,076	+4.5%
海外	8,154	9,500	+ 1,346	+16.5%
その他	2,288	3,400	+ 1,112	+48.6%

【補足事項】 想定為替レート：1€ = 159円

※当期利益：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

2025年9月期

# LIFULL HOME'S成長戦略



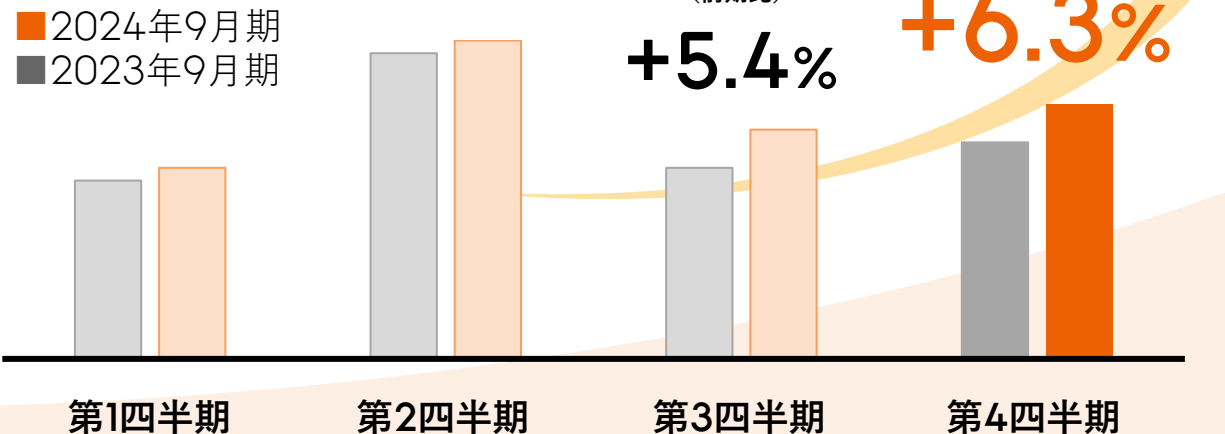
# LIFULL HOME'Sの成長戦略

開発と営業の強化によってメディア力をさらに向上、売上収益の拡大を目指す高い利益創出力（P14参照）を維持することで営業利益目標（単体：30億円）達成へ

## 売上収益は上昇トレンド 成長戦略を継続



四半期別 売上収益（億円）



### 重点施策 ①

## 開発投資を継続

- ・ パーソナライズ
- ・ 住まいの窓口との連携強化
- ・ 事業者のDX支援

### 重点施策 ②

## 営業強化を継続

- ・ 加盟店舗数の拡大・関係強化
- ・ 付加価値向上による顧客単価の向上

# LIFULL HOME'Sの成長戦略 ～体制

事業領域ごとに責任者を任命し、チーム経営で事業推進を加速させる体制を整備

2024年4月

各事業領域の事業CxO・責任者を任命

LIFULL HOME'S事業本部 副本部長



川崎 鋼平  
マーケティング



長沢 翼  
テクノロジー



加藤 哲哉  
賃貸



大久保 慎  
分譲マンション



古谷 圭一郎  
流通・売却



増尾 圭悟  
戸建・注文



龔 軼群  
Friendly Door



宮廻 優子  
物件情報鮮度

事業領域ごとの  
チーム経営により  
一気通貫で事業を推進



好調な事業領域の  
拡大をさらに加速



※事業CxO・責任者一覧 <https://lifull.com/company/executives/#executives04>



# 海外事業の リストラクチャリング

# 海外事業のリストラクチャリング① ～背景

LIFULL CONNECTは、「Moving to Direct」戦略を掲げ、実取引に近いビジネスモデルへ移行中  
 M&Aも活用し、想定通りDirect領域の成長は拡大  
 一方、アグリゲーションの減少が継続し、2024年9月期のセグメント利益は▲14億円と損失が拡大

2019年 設立



2015年 子会社化

**trovit**

前年度（2013年度）  
売上収益：約24億円

2019年 子会社化

**Mitula**

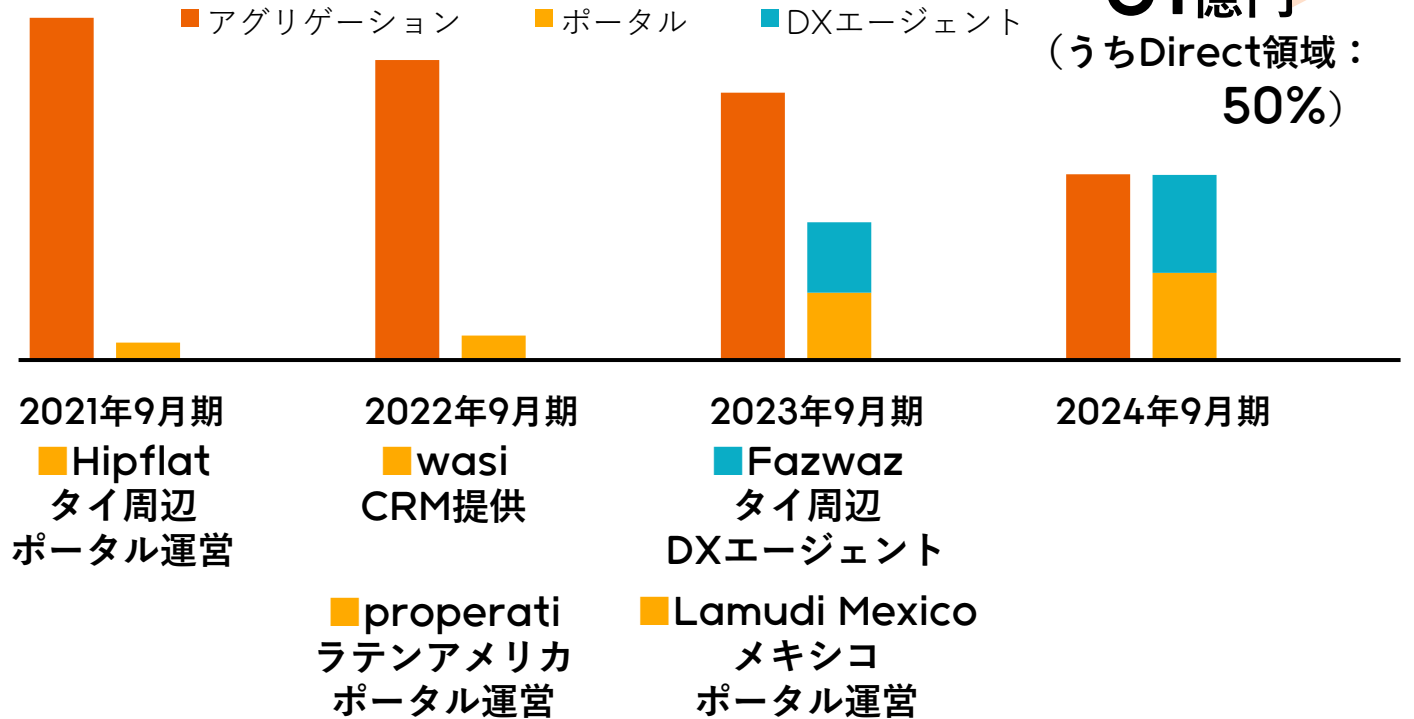
前年度（2017年度）  
売上収益：約29億円

M&A

■ Resem  
南米地域  
ポータル運営  
(2019年9月期)

## LIFULL CONNECT売上収益

Moving to Direct戦略

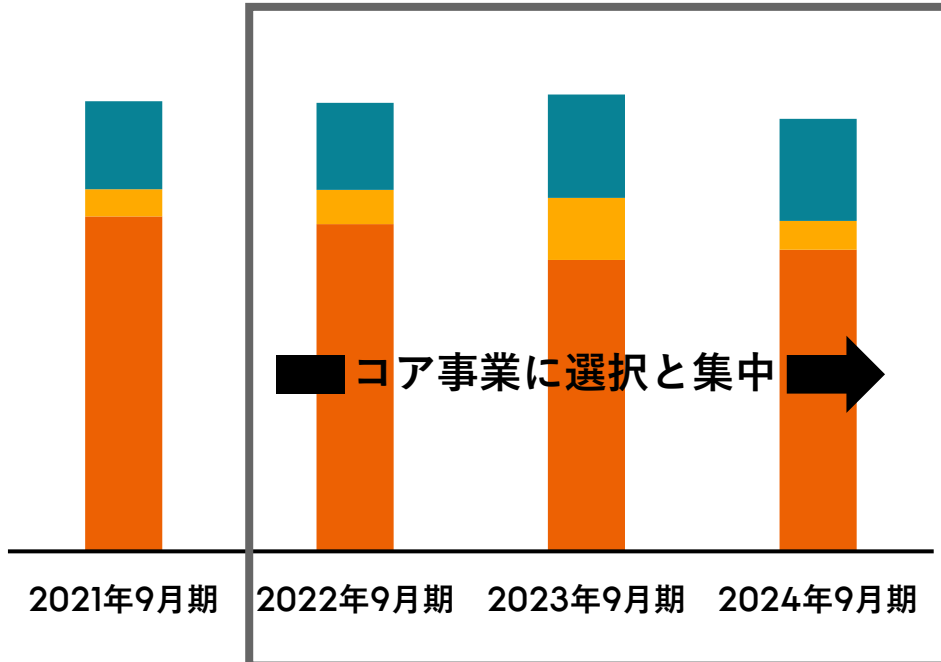


## 海外事業のリストラチャリング② ～背景

損失が続いている海外事業をリストラチャリングすることで  
回復基調にある国内HOME'S関連事業の成長加速に経営資源を集中

### 海外事業以外の売上収益の推移

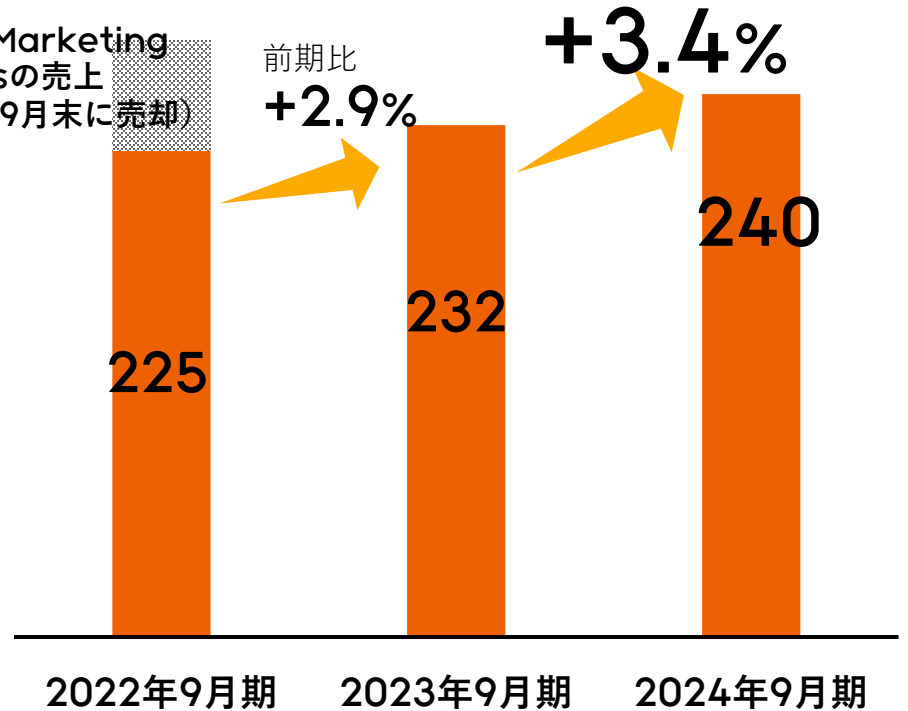
■ HOME'S関連事業 ■ その他事業 ■ 海外事業



### 売却事業を除く

### HOME'S関連事業のセグメント収益 (億円)

LIFULL Marketing Partnersの売上  
(2022年9月末に売却)



# 海外事業のリストラクチャリング③ ～FazWazの創業者について

LIFULL CONNECTの経営権を、成長をけん引するFazWaz経営陣に譲渡（予定）

タイでDXエージェントを推進するFazWazは、豊富な知見と実績のある経営陣が運営し事業拡大中



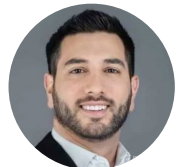
タイのDXエージェント  
(インターネットを活用した不動産仲介)

経営陣  
(創業者)

不動産業界、金融、Eコマース等の  
知見が豊富な経営陣



**Michael Kenner**  
FazWaz CEO  
LIFULL CONNECT取締役 (2024年7月～)



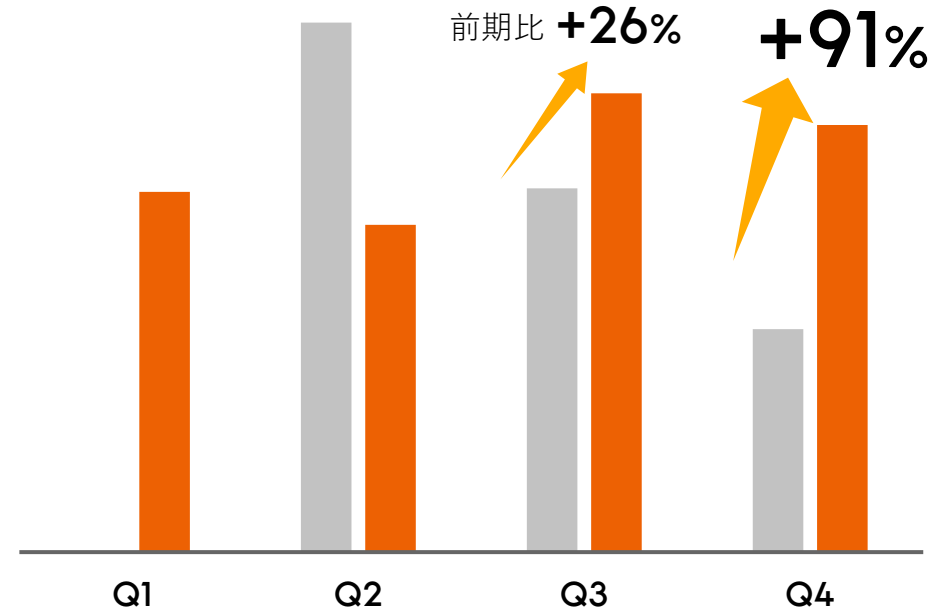
**Paul Trayman**  
FazWaz Chief Operation Officer



**Brennan Campbell**  
FazWaz Chief Revenue Officer

## FazWaz売上収益（四半期推移）（ユーロベース）

■ 2023年9月期 ■ 2024年9月期

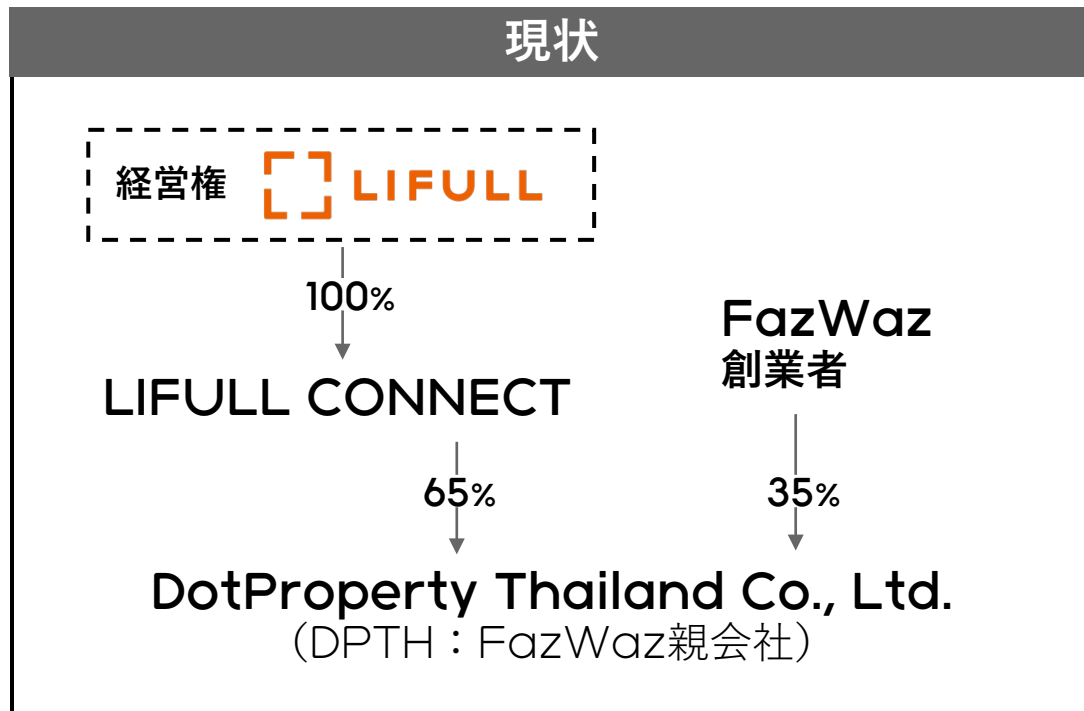




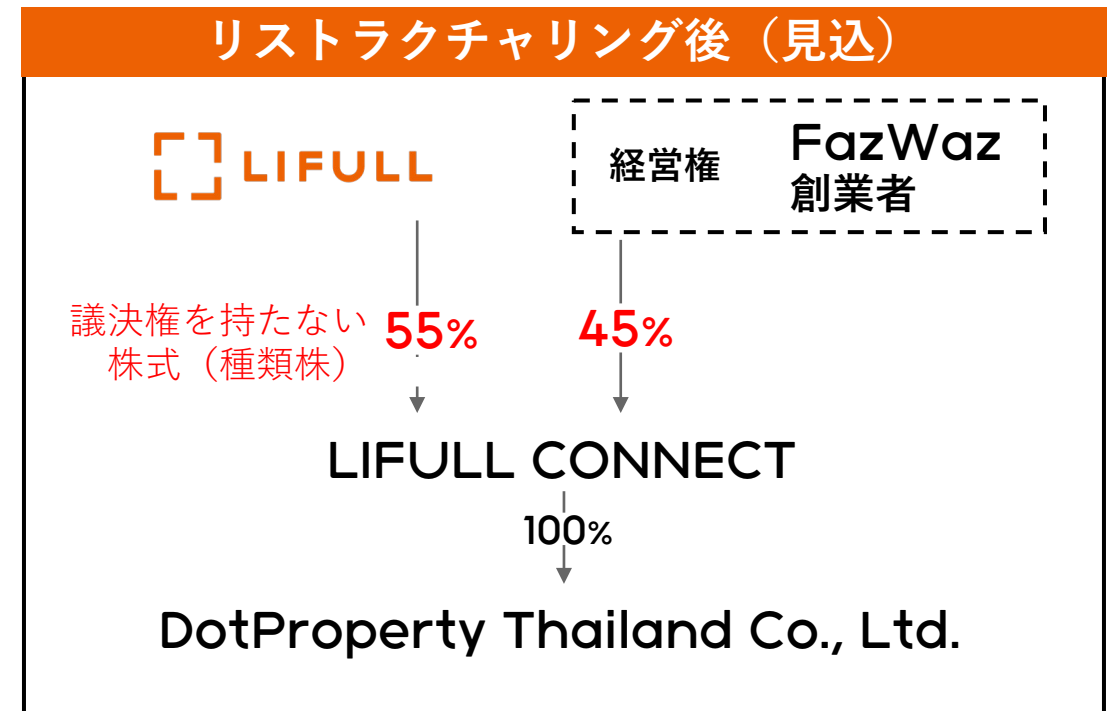
# 海外事業のリストラクチャリング④ ～ストラクチャー

※現時点交渉中であり、変更の可能性があります。

- LIFULL CONNECTをFazWazの創業者に譲渡
- 譲渡条件としてFazWaz子会社化に係る条件付対価（アーンアウト）支払義務の消滅（交渉中）
- LIFULL CONNECTを連結から除外し、海外事業に関わる経営リスクを低減



- LIFULL CONNECTの経営権を所有
- DPTH35%株式アーンアウト支払義務

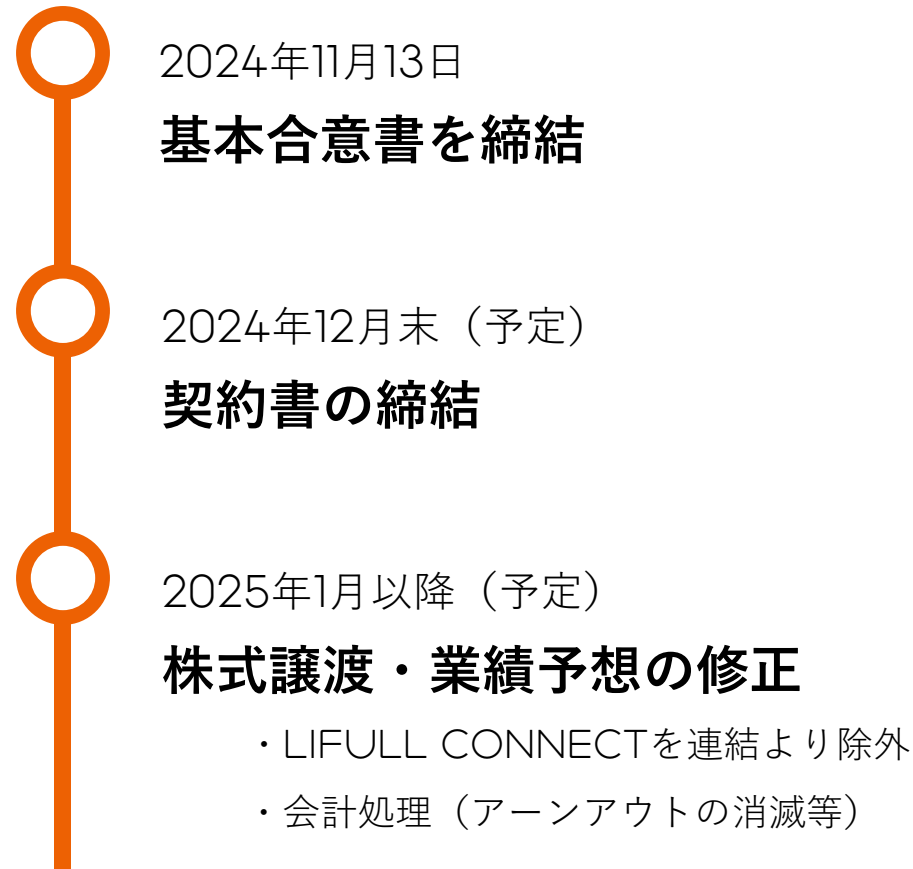


- LIFULL CONNECTを連結より除外（純投資）
- DPTH35%株式のアーンアウト支払義務消滅

# 海外事業のリストラチャリング⑤ ～今後のスケジュール（見込）

- 2024年12月末に株式譲渡契約を締結、2025年1月以降にLIFULL CONNECTを連結より除外見込
- 支配喪失およびアーンアウトが消滅した場合は利益にポジティブな影響（見込）

## 今後のスケジュール



## 1月以降の業績予想への想定利益インパクト （詳細は確定後開示予定）

### 基本的な考え方

- (+) アーンアウト支払義務の消滅（交渉中）
- (±) 支配喪失による増減
- (+) 連結除外による損失の軽減（売上減を伴う）
- ▲ 諸費用\*1
- = 営業利益
- ▲ リストラチャリングに伴う納税\*2
- = 当期利益

### \*1 想定している諸費用：

- ・ 会計・税務アドバイザーの起用
- ・ 外部弁護士費用

\*現時点の想定金額は、2025年9月期業績予想に織り込み

### \*2 リストラチャリングに伴う納税：

- ・ 詳細が確定後、業績予想を修正予定

# 現行の中期経営計画（～2025年9月期）について

計画に変更なし。営業利益目標の達成を目指し、主要事業に注力

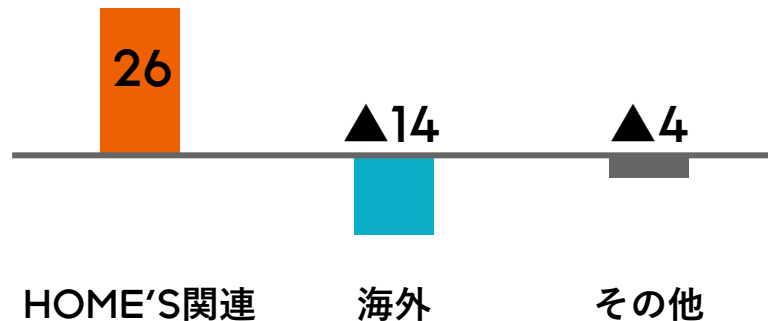
## 営業利益目標の達成に向けて

連結：50億円超

**POINT** 海外事業のリストラクチャリング計画  
実行の場合（→P33参照）

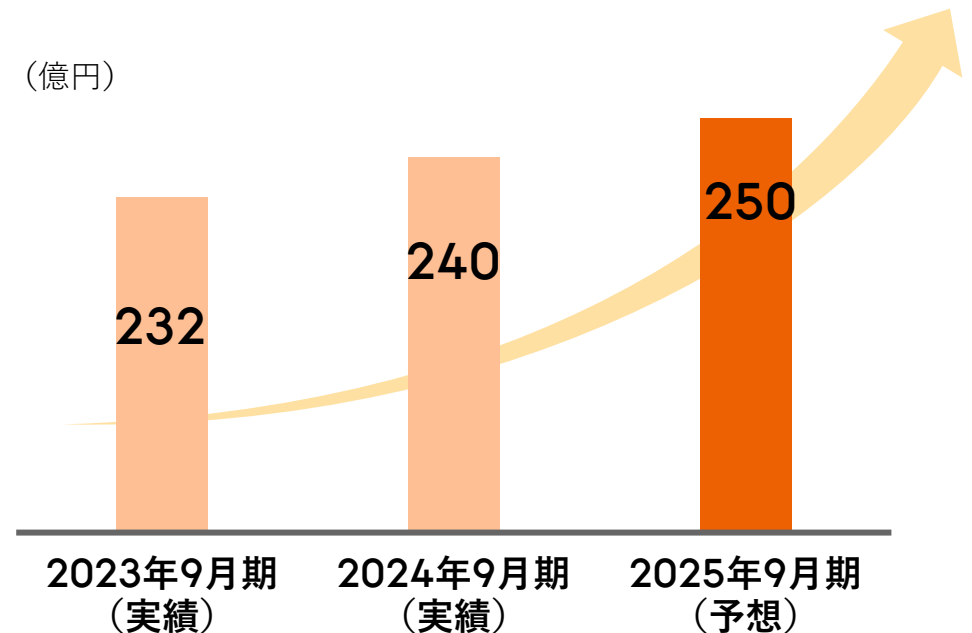
- ・ LIFULL CONNECTの連結除外
- ・ FazWazアーンアウト支払義務の消滅

**結果** 2024年9月期のセグメント別損益（億円）



単体：30億円超

**POINT** HOME'S関連事業の売上収益拡大





# 役員報酬制度の変更について

# 当社取締役に対する譲渡制限付株式報酬制度を導入

当社取締役の報酬の一部を、限度枠内で譲渡制限付き株式（退職型RS）で支給することが可能に  
2024年12月23日開催予定の第30回定時株主総会に付議

## 導入の目的

- 中長期的な**企業価値向上**へのインセンティブ
- 株価や市場ポジションに対する**コミットメント**をさらに高める
- 株主との**価値共有**

(ご参考) 当社取締役の報酬額  
(2000年7月15日承認)

年額：240,000千円以内

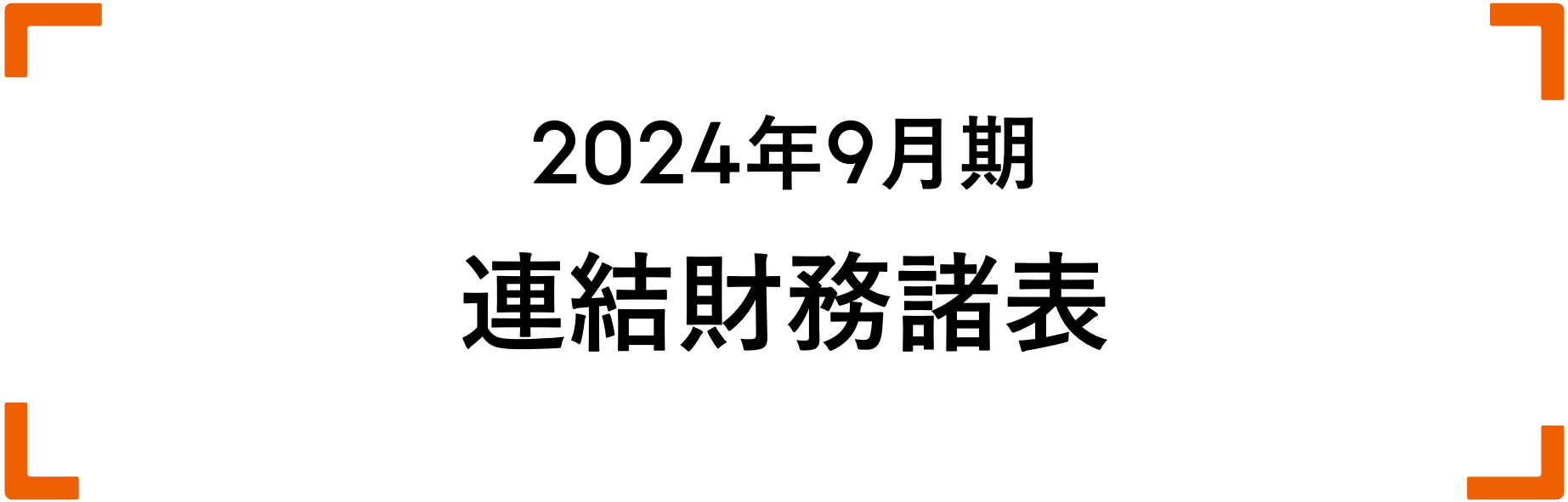
## 制度の概要

対象： 当社取締役（社外取締役を除く）

限度枠： 当社取締役の報酬額のうち

- ・ 年額1億円以内
- ・ 年65万株以内

※報酬額の算出方法は変更なし  
(支給の一部をRSに振り替えるもの)



# 2024年9月期 連結財務諸表

# 簡易損益計算書 IFRS

前期の一過性の売上増の影響を除くと約6億円（前期比+2.1%）の増収  
 海外事業の減損損失とFazWaz子会社化に係る条件付対価（アーンアウト）再計算により減益

(単位：百万円)	2023年9月期 (10-9月)	2024年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	
売上収益	36,405	34,466	▲1,938	▲5.3%	※1
売上原価	3,856	2,252	▲1,604	▲41.6%	※2
販管費	30,208	31,394	+1,185	+3.9%	
人件費	9,662	10,784	+1,121	+11.6%	※3
広告宣伝費	11,495	11,242	▲253	▲2.2%	
営業費	653	848	+194	+29.7%	※4
減価償却費	2,081	1,957	▲123	▲5.9%	
その他	6,314	6,561	+246	+3.9%	※5
その他収益及び費用	▲497	▲4,061	▲3,563	-	※6
営業利益	1,842	▲3,241	▲5,084	-	
営業利益率	5.1%	▲9.4%	▲14.5pt	-	
当期利益 <sup>※</sup>	939	▲5,261	▲6,200	-	※7

※ 当期利益：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 前期の地域創生ファンド売却案件による売上25億円を除く既存事業の比較では前期比+6億円（+2.1%） セグメント別売上収益はP39参照

※2 前期の地域創生ファンド売却の影響は▲20億円。当期は主に海外のDIRECT領域の増収に伴い増加

※3 前期の海外事業のM&Aによる人員増、LIFULL CONNECTの立て直しに伴う一時費用等によるもの

※4 海外のDIRECT領域の売上拡大によるもの

※5 主に上期に発生したLIFULL CONNECTの体制変更に伴う一時費用と、国内の採用教育費の増加によるもの

※6 LIFULL CONNECTの減損損失（38億円）、FazWaz子会社化に係る条件付対価（アーンアウト：8億円）の再計算によるもの

※7 Hash DasH Holdings株式会社の減損損失と持分法投資損失によるもの

# セグメント別売上収益・セグメント別利益 IFRS

HOME'S関連は施策効果で増収

海外はアグリゲーションサイトの不調により減収減益

(単位：百万円)	2023年9月期 (10-9月)	2024年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
<b>売上収益</b>	<b>36,405</b>	<b>34,466</b>	<b>▲1,938</b>	<b>▲5.3%</b>	
HOME'S関連	23,226	24,024	+798	+3.4%	サイト開発による反響増やクロスセルによる増収
海外	8,252	8,154	▲98	▲1.2%	DIRECT領域は増収したものの、アグリゲーションサイトは減収が継続
その他	4,926	2,288	▲2,638	▲53.6%	前期の地域創生ファンドによる一時的な売上（25億円）等を除くと同水準（▲0%）

(単位：百万円)	2023年9月期 (10-9月)	2024年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
<b>セグメント損益</b>	<b>2,340</b>	<b>820</b>	<b>▲1,520</b>	<b>▲65.0%</b>	
HOME'S関連	2,778	2,673	▲104	▲3.8%	主に採用や営業の強化に係る成長投資コストが増加
海外	▲246	▲1,464	▲1,218	-	アグリゲーションサイトの減収に加え、主に上期に発生したLIFULL CONNECTの体制変更に伴う一時費用の増加と、立て直し計画に基づく成長投資によるもの
その他	▲204	▲421	▲216	-	前期の地域創生ファンドによる一時的な利益（4億円）等を除くと前期比+1.9億円
セグメント間取引	13	33	+19	+136.7%	

※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P47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

LIFULL CONNECTの減損損失（詳細はP20）によりのれんが43億円減少

(単位：百万円)	2023年9月末	2024年9月末	増減額	増減率	摘要	
流動資産	23,064	21,589	▲1,474	▲6.4%	現預金 ▲1,876 売掛金 ▲376 短期貸付金 +652	キャッシュ・フローの状況（P41）を参照 主に不動産金融事業によるもの
非流動資産	28,102	22,564	▲5,538	▲19.7%	使用権資産 ▲446 のれん ▲4,373 ソフトウェア ▲457 関係会社株式 ▲330 繰延税金資産（固定） ▲617	主に減損損失によるもの 主にHash DasH Holdingsに係る持分法投資損失によるもの
<b>資産合計</b>	<b>51,166</b>	<b>44,153</b>	<b>▲7,012</b>	<b>▲13.7%</b>		
流動負債	12,127	10,295	▲1,831	▲15.1%	買掛金 ▲193 短期借入金 ▲1,591 一年内返済長期借入金 ▲166 未払税金 ▲244	
非流動負債	6,485	6,693	+208	+3.2%	長期リース債務 ▲477 その他の長期金融負債 +905	主にFazWaz子会社化に係る条件付対価（アーンアウト：8億円）の再計算によるもの
<b>負債合計</b>	<b>18,612</b>	<b>16,989</b>	<b>▲1,623</b>	<b>▲8.7%</b>		
<b>資本合計</b>	<b>32,554</b>	<b>27,164</b>	<b>▲5,389</b>	<b>▲16.6%</b>	利益剰余金 ▲6,837 為替換算調整勘定 +663	主に減損損失及び条件付対価（アーンアウト）再計算によるもの
<b>1株当たり 所有者帰属持分(円)</b>	<b>253.58</b>	<b>211.47</b>	<b>▲42.10</b>			

※主要なのれんの状況：LIFULL CONNECT 12,527百万円、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1,902百万円

# キャッシュ・フローの状況 IFRS

借入金返済（22億円）等により、現金及び現金同等物は18億円減少し146億円に

(単位：百万円)	2023年9月期 (10-9月)	2024年9月期 (10-9月)	増減額	主な要因		
				項目名	23/9月期	24/9月期
営業CF	6,233	1,671	▲4,561	税引前四半期利益	+1,518	▲3,873
				減価償却費及び償却費	+2,096	+1,974
				減損損失	+128	+3,878
				売掛金及びその他の短期債権の増減額(▲は増加)	+675	+378
				買掛金及びその他の短期債務の増減額(▲は減少)	▲1,772	▲646
				棚卸資産の増減額	+1,994	▲106
				条件付き対価に係る公正価値変動額	+774	+785
				その他(営業)	+886	▲53
				法人所得税の支払額又は還付額(▲は支払)	▲132	▲821
				投資CF	▲1,743	▲718
有形固定資産の取得による支出	▲131	▲250				
子会社株式の取得による支出	▲1,264	-				
子会社株式の売却による収入	-	+939				
関連会社株式の売却による収入	+858	-				
貸付による支出	▲2,442	▲2,666				
貸付金の回収による収入	+1,552	+1,966				
その他(投資)	+56	▲230				
財務CF	▲5,079	▲2,977	+2,102	短期借入による収入	+400	+400
				長期借入による収入	-	+100
				借入金の返済による支出	▲3,392	▲2,246
				配当金の支払額	▲296	▲545
				リース債務の返済による支出	▲742	▲719
				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	▲10	▲1,876
現金及び現金同等物残高	16,510	14,633	▲1,876			

# Appendix

# 2024年9月期第4四半期トピックス

## LIFULL

### 国内不動産ポータルで初めて Apple Vision Pro向けアプリを提供開始

※Apple Vision Pro：Appleの空間コンピュータ。デジタルコンテンツと現実空間をシームレスに融合させるデバイス



### 新しい住まい探し体験を提案



- 没入感のある「内見」「内覧」体験を可能に。
- 「検索」と「内覧」をアプリを通して一つの体験に融合。

(参考) 2024.6.28プレスリリース  
[国内不動産ポータル初！LIFULLがApple Vision Pro向け未来の暮らし体験アプリ「イマーシブモデルルーム」を提供開始](#)

## LIFULL ArchiTech

### インスタントハウスの フェーズフリー活用を開始

※フェーズフリー：「備えない防災」。日常生活と非常時のどちらの状況でも使える商品やサービスを提供する取組み



- 被災地（2023年トルコ・シリア、2024年能登半島）への支援を経て、フェーズフリー活用に向け開発
- 多くの民間企業・自治体が施設のフェーズフリー活用を検討

(参考) 2024.7.29プレスリリース  
[LIFULL ArchiTech、カトープレジャーグループとインスタントハウスのフェーズフリー活用を開始 災害時避難シェルター想定キャンプ施設がオープン](#)

# 会社概要 (2024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 6,245,229株)

**連結従業員数** 1,882名 (内、臨時雇用者数124名、海外子会社945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



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
- ・介護施設・福祉施設の買い物代行業務支援サービス「買い物コネクト」

## 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

- ・宿泊サービス「LIFULL STAY」の企画・運営・販売

## LIFULL Agri Loop

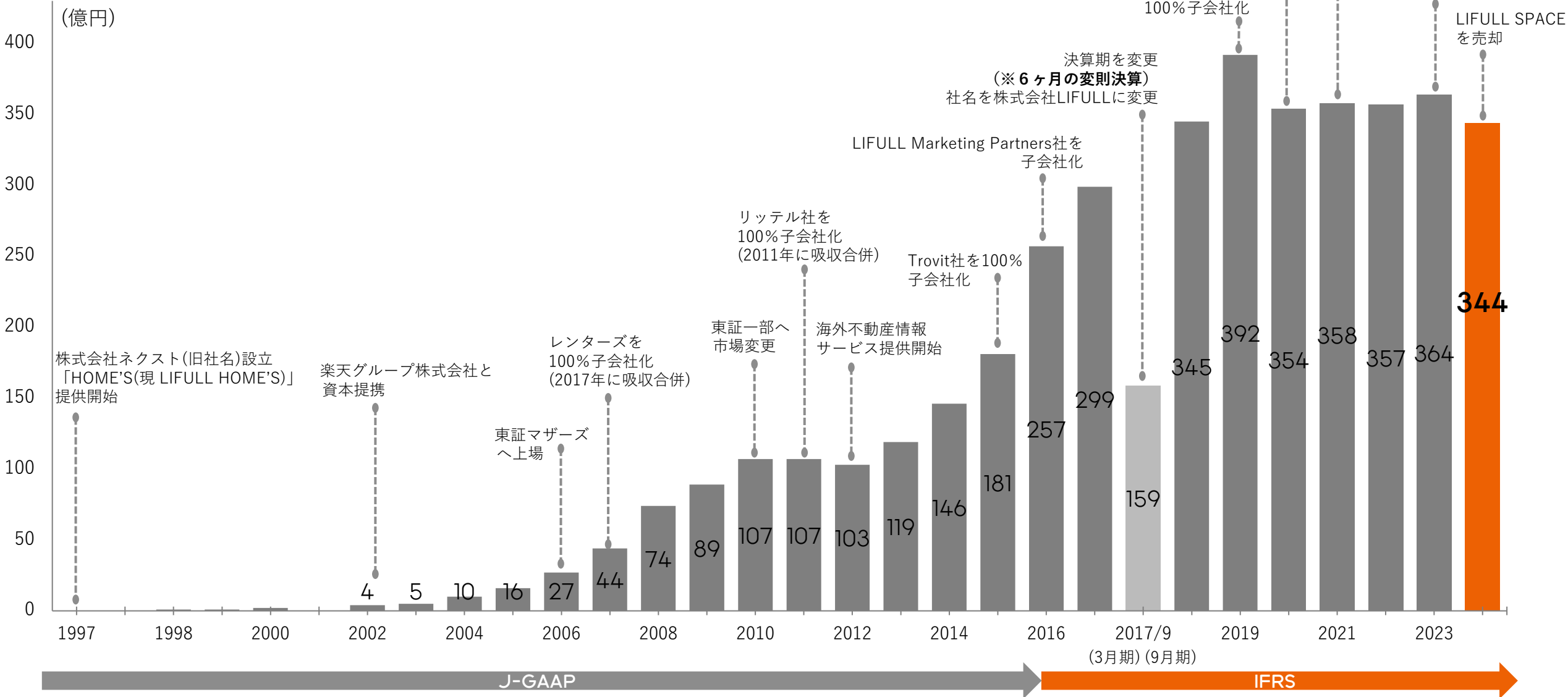
- ・KET技術を活用した農業資剤等の販売、KET技術の活用・普及

# 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） 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） LIFULL STAY（株式会社LIFULL Financial） 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	Q3	Q4
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	8,479	8,627
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	5,860	6,060
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	2,104	1,969
その他事業	484	554	547	558	583	682	721	737	622	2,704	956	643	569	608	513	596
売上原価	945	1,056	890	1,058	947	1,066	957	1,084	328	2,240	843	444	527	543	575	605
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	7,453	7,769
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	2,718	2,755
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	2,406	2,711
営業費	96	87	100	116	121	120	144	150	135	146	173	199	224	192	214	217
減価償却費	524	487	474	474	459	468	482	493	488	523	532	537	498	503	500	454
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	1,612	1,630
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	▲4	▲4,910
営業利益	775	1,011	688	▲9,120	588	▲66	105	1,044	822	888	705	▲573	▲55	1,027	445	▲4,658
営業利益率	9.4%	10.6%	7.6%	▲102.1%	6.9%	▲0.7%	1.2%	11.5%	10.8%	7.7%	8.0%	▲6.8%	▲0.7%	11.2%	5.3%	▲54.0%
四半期利益	387	639	449	▲7,378	365	▲179	161	833	564	560	319	▲504	▲400	519	▲175	▲5,205

※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、相殺除去後の数値を記載しています。

# LIFULL HOME'Sの重要指標の推移 – 顧客数・ARPA –

前期は利用実績が少なかった会員の解約により顧客数が一旦減少したが、当期は顧客数・ARPAともに前々期を超えて上昇

※12ヶ月間の平均値

## 顧客数

2022年9月期  
(10月～9月)

2023年9月期  
(10月～9月)

2024年9月期  
(10月～9月)

28,843

27,655

29,540



※12ヶ月間の平均値

## ARPA (円)

2022年9月期  
(10月～9月)

2023年9月期  
(10月～9月)

2024年9月期  
(10月～9月)

65,134

69,557

66,586

2022年9月についてLIFULL Marketing Partnersの売却及びLIFULL MOVEの吸収合併による影響を加味し修正しています

# (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)	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	4月	5月	6月	7月	8月	9月
首都圏	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	972	1,550	1,662	1,496	728	1,830
対前年比	△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%	△42.5%	△19.9%	△12.8%	△42.3%	△50.4%	△13.7%
近畿圏	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	1,095	1,051	1,030	1,524	632	1,280
対前年比	△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%	31.0%	2.6%	△25.6%	82.1%	△28.0%	△8.1%

## 【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)	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	4月	5月	6月	7月	8月	9月
首都圏	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	7,662	7,486	8,199	7,847	9,532	7,739
対前年比	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%	△1.1%	△7.2%	25.2%	△21.1%	32.5%	15.0%
近畿圏	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	5,157	5,750	5,629	4,975	4,926	5,841
対前年比	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%	△0.7%	14.8%	32.1%	△4.1%	13.4%	29.0%

## 【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)	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	4月	5月	6月	7月	8月	9月
貸家	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	34,598	27,192	28,233	31,546	28,939	31,033
対前年比	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%	20.6%	△5.2%	△6.2%	4.6%	△1.4%	4.4%
マンション	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	12,226	10,976	8,241	6,070	7,501	7,651
対前年比	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%	69.0%	13.2%	△2.1%	4.7%	△5.0%	△7.0%
一戸建	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	10,579	10,106	10,007	9,973	9,578	10,110
対前年比	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%	△14.4%	△13.0%	△13.8%	△9.9%	△17.4%	△8.2%
持家	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	17,867	17,236	19,181	19,858	19,597	19,350
対前年比	△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%	△3.9%	△8.6%	△5.6%	△4.0%	△6.6%	△0.9%

## 【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)	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	4月	5月	6月	7月	8月	9月
移動者数(外国人含)	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	727,671	399,588	337,904	404,788	355,918	351,525
対前年比	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%	7.8%	△2.4%	△7.9%	8.2%	△6.2%	2.1%
移動者数(日本人)	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	655,278	350,367	294,894	355,804	313,909	305,877
対前年比	△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%	5.9%	△3.5%	△8.7%	7.2%	△5.6%	1.8%

## 【日本人口】

総務省調査 (人口推計)

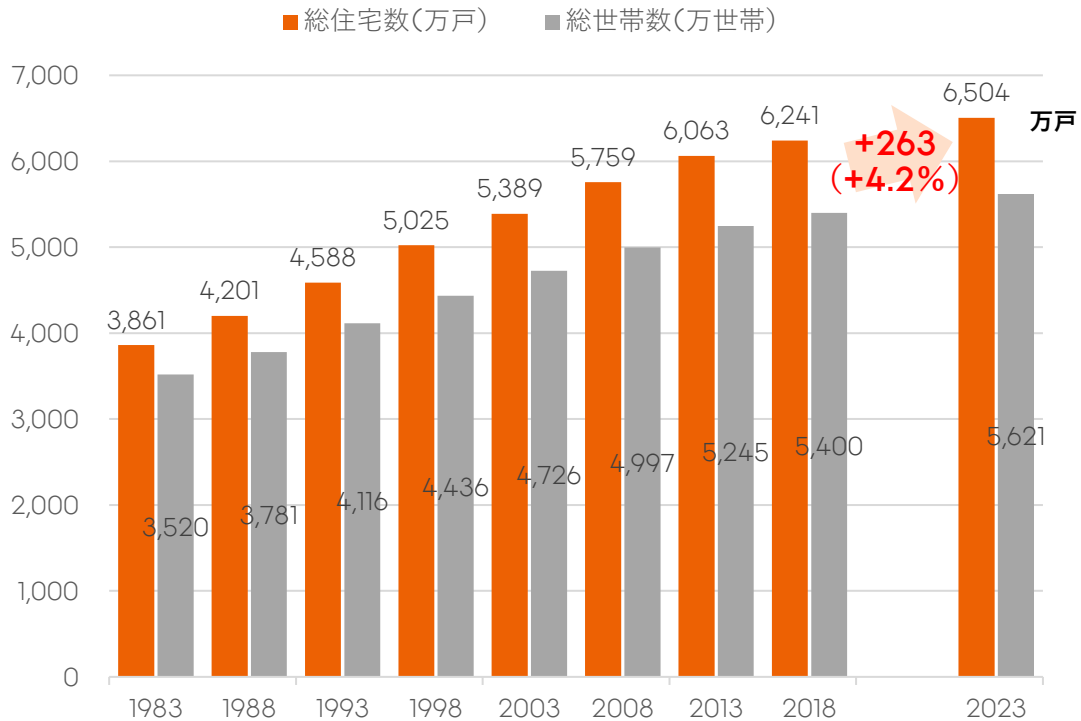
(単位: 千人)	2022年10月	2023年10月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月(概算)	7月(概算)	8月(概算)	9月(概算)
総人口	124,947	124,352	124,947	124,913	124,861	124,752	124,631	124,567	124,554	124,477	124,511	124,517	124,439	124,348	124,352	124,342	124,299	124,143	124,105	124,003	124,002	123,941	123,890	123,960	123,850	123,780

# (参考) 住宅・土地統計調査 住宅数概数集計 [2023(令和5)年確報]

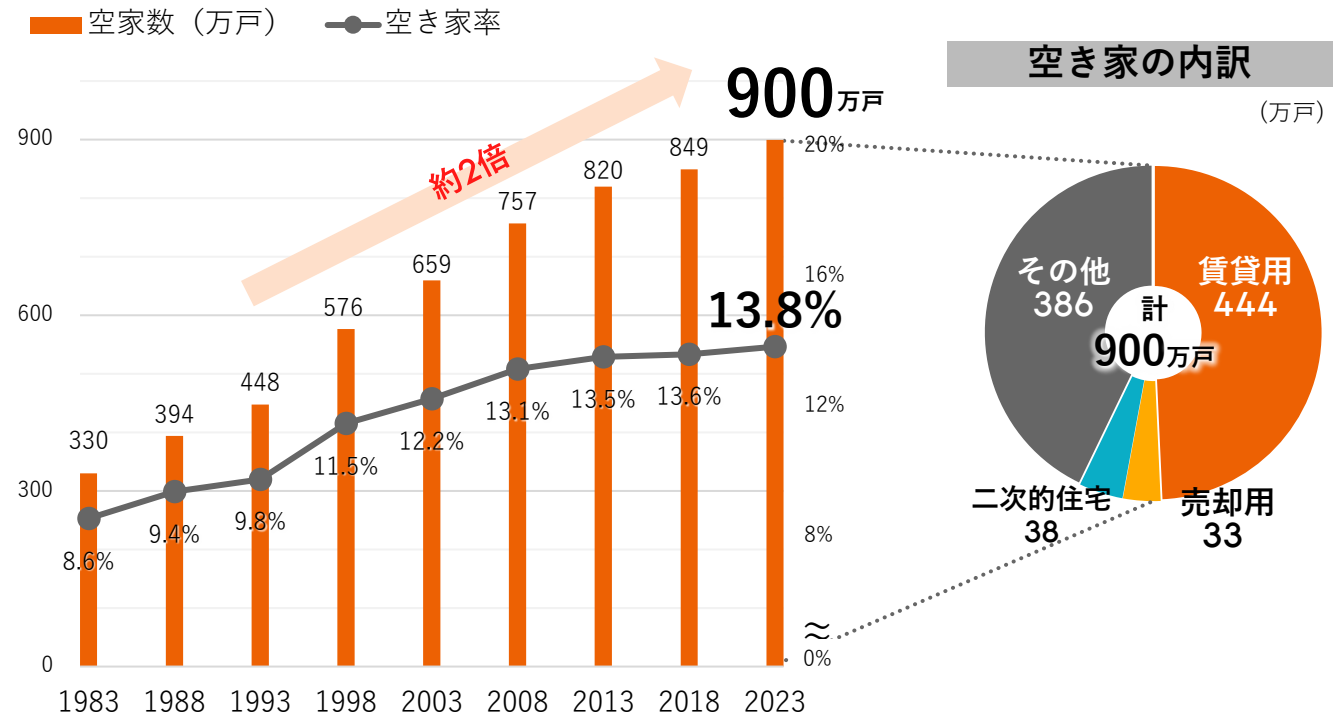
2024年9月25日に総務省統計局が速報集計結果を公表

空き家数は増加を続け、1993年から2023年までの30年間で約2倍に。総住宅数に占める割合は5.9%

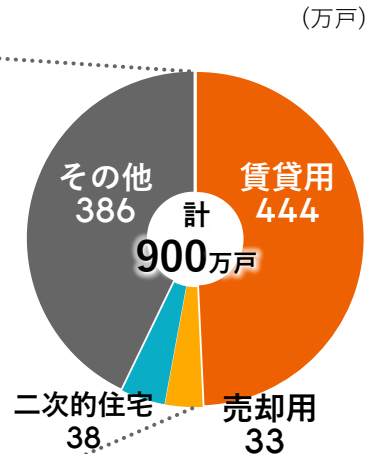
## 総住宅数と総世帯数の推移



## 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9月期の主な取組み

2023年12月  
人的資本戦略を開示

▶ 2023年9月期有価証券報告書

IR資料室 <https://lifull.com/ir/ir-data/others/>

2024年3月  
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

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

2024年7月  
FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの構成銘柄に選定

2024年9月  
機関投資家エンゲージメントを実施 (アンケート及び面談の実施)

# IR情報に関するお問合せ窓口



IRサイト 日本語 <https://lifull.com/ir/>

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



E-mail [ir@LIFULL.com](mailto: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



LIFULLサステナビリティ

検索

<https://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](https://twitter.com/LIFULL_Corp)

Facebookページ



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