



株式会社 LIFULL

2025 年 9 月期第 2 四半期 決算説明会

2025 年 5 月 15 日

イベント概要

[社名] 株式会社 LIFULL（証券コード：東証プライム 2120）

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2025 年 9 月期第 2 四半期 決算説明会

[日程] 2025 年 5 月 15 日

[時間] 11:00 – 11:42

[登壇者] 9 名

代表取締役社長執行役員 伊東 祐司（以下、伊東）

代表取締役会長 井上 高志（以下、井上）

執行役員 福澤 秀一（以下、福澤）

取締役 穴戸 潔（以下、穴戸）

取締役/株式会社 LIFULL Financial 代表取締役社長

清水 哲朗（以下、清水）

執行役員 山田 貴士（以下、山田）

執行役員 羽田 幸広（以下、羽田）

執行役員 川崎 鋼平（以下、川崎）

執行役員 長沢 翼（以下、長沢）

司会： 本日は株式会社 LIFULL 2025 年 9 月期第 2 四半期の決算説明会にご参加頂き、誠にありがとうございます。

本日は会場とオンラインのハイブリッド方式で開催しておりますので、回線の都合や、画面の切り替え時に少々お時間を頂く可能性がございます。なお、本日の説明会の動画は後日、コーポレートサイトに掲載させていただきます。

続きまして、質疑応答についてご案内いたします。代表取締役社長執行役員の伊東より決算についてご説明した後に、皆様からのご質問をお受けいたします。皆様との対話の場とすべく、なるべく多くのご質問をお受けしたいと考えております。よろしくお願いいたします。

それでは、2025 年 9 月期第 2 四半期決算説明会を開始いたします。

始めに、当社参加者をご紹介します。会場には代表取締役社長執行役員の伊東、代表取締役会長の井上、執行役員の福澤の 3 名が参加しております。また、オンラインからは、取締役の穴戸、清水、執行役員の山田、羽田、川寄、長沢が参加しておりますので、よろしくお願いいたします。

伊東： 皆さん、こんにちは。社長の伊東でございます。本日はご参加いただきまして誠にありがとうございます。

まずは、私のほうから決算説明資料に沿って 30 分ほどお話をさせていただいた後に、質疑応答に進めていければと思います。よろしくお願いいたします。

冒頭、少しだけお話をさせていただくと、私自身、2023 年 12 月に社長になってから、約 1 年半の月日が流れようとしております。この間、非常にたくさんの施策、チャレンジを社員と一緒にやってまいりました。もちろん、中には手応えがあるものも出てきております。ただ、外部の皆様から見たときには、なかなかまだ厳しいんじゃないかとか、国内、海外とも大丈夫かと、こういったご心配の声が多く上がっているのも、よくよく承知をしております。

背景としては、やはり国内の HOME'S 事業がしばらく伸び悩み、停滞が続いていたという背景もございました。また海外事業も赤字となり、のれんも膨らみ、昨期は減損で、ご心配もおかけしております。

結果として、財務基盤が不安定なことから、なかなか株主の皆様への還元も進まず、株価も低迷し、私自身、1 年半、非常に悔しい、苦しいというか、不甲斐ないなというふうに思いながらも、何とかやってやるんだと、こんな気持ちで、1 年半過ごしてまいりました。

今日の決算は、この 1 年半、私中心に、社員の皆さんとともに仕掛けてきたことが一部、花開いて、まさに反転攻勢に仕掛けられる体制が整ってきたなと感じております。

後ほど出てきますが、足元、国内のLIFULLホーム事業の回復が力強く戻ってきていること、また今日のメインピックになると思いますけども、海外のリストラクチャリングの数字の結果を、業績予想修正に反映しております。

結果として、財務基盤が安定したことから、株主の皆様への還元の強化施策も併せて昨日リリースさせていただいております。まさに、ここからは、今日を機に、もう一度、皆さんに期待していただき、しっかり応援していただき、しっかり我々も事業成長していくと、こういうきっかけの日になればいいなと強く思っておりますので、その前提をもとに、これから30分ほどお付き合いいただければと思っております。よろしくお願いいたします。

では、これから画面を共有して進めていきます。

決算説明資料に沿って、ご説明をさせていただきます。既に、こちらはホームページにもアップしておりますので、お手元でもご覧いただければと思います。

1. 主要なポイント	P 2
2. 2025年9月期第2四半期 決算ダイジェスト	P 3
3. 第2四半期のトピックス	
- 海外事業のリストラクチャリング	P 7
- HOME'S関連事業	P13
4. 2025年9月期第2四半期 決算情報（財務諸表）	P20
5. 通期業績予想の修正	P25
6. 株主還元（配当性向の引き上げ、記念配当の実施）	P29
7. Appendix	P37
8. IR情報に関するお問合せ窓口	P51



まず、Indexです。こちらは本日、盛りだくさんとなっておりますので、上から順に説明をさせていただきます。

主要なポイント

1. HOME'S関連事業の増収増益が連結業績をけん引

2. 海外事業のリストラクチャリングを反映し、通期業績予想を修正

- 貸借対照表のリスクが大幅に低減
- 赤字だった海外事業が非継続事業へ分類
- リストラクチャリングに伴い当期利益を上方修正

3. 株主還元の拡充

- ・ 配当性向を5ポイント引き上げ、30%に変更
- ・ 創業30周年記念配当の実施



主要なポイントを、こちらの3点にまとめてございます。

1点目、HOME'S 関連事業の増収増益が、連結業績をけん引しております。足元、回復基調が確かなものになってきたという、手応えを得ております。

2点目、こちらは本日のメインピックスになるかと思えます。海外事業のリストラクチャリングの数字の結果が、お待たせしておりましたけれども、反映をいたしまして、今回、通期業績予想を修正させていただいております。

後ほど詳細が出てまいります。バランスシートのリスクが大幅に低減できたこと、また赤字が続いていた海外事業が、今回、非継続事業に分類をすることによって、連結業績の利益率、収益率が上がってきております。また、このリストラクチャリングに伴い、当期利益は上方修正を出させていただいております。

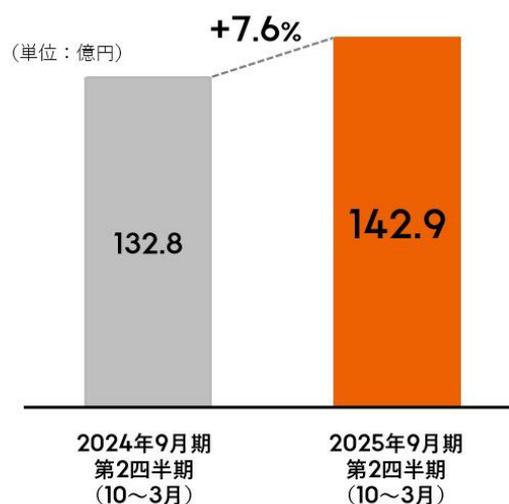
財務基盤が安定してきたことから、株主の皆様への還元、拡充を強化してまいります。配当性向は従来 25%でしたけれども、5ポイント引き上げまして、30%に変更を予定しております。加えて、創業 30 周年記念配当の実施も予定しております。

今日は、こういった話をさせていただく予定です。

2025年9月期 第2四半期 連結業績サマリー - 売上収益 -

■主にHOME'S関連事業の各種施策効果により7.6%増収（詳細はP13以降）

連結売上収益 (第2四半期累計)	
実績	前期比
142億円	+7.6%



4

2025年9月期第2四半期決算ダイジェストです。

連結売上収益は、左に記載がございますように、142億円という結果でございました。前期比でいくとプラス7.6%で増収となっております。

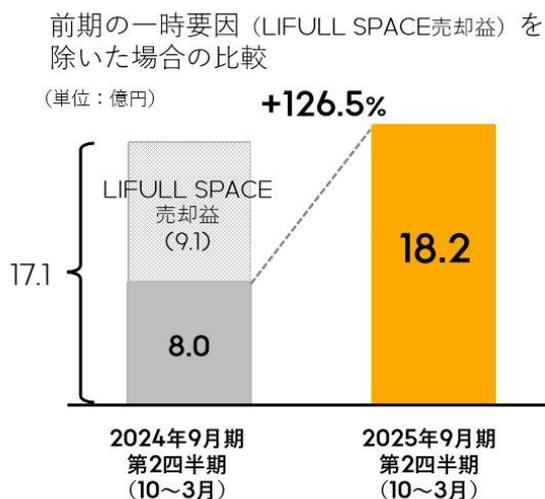
1点、ご注意いただきたいのが、右の図、グレーのところ、昨期132.8億という結果の記載がございますけれども、こちらは今回、非継続事業になった海外事業を昨期も抜いた数字になっております。こちらで比較をした際に、132.8億から142.9億で、プラス約10億円の増収の結果になっております。

2025年9月期 第2四半期 連結業績サマリー - 営業利益 -

■主にHOME'S関連事業の増収と収益性向上により6.2%増益 (詳細はP13以降)

- 前期の一時的な増加要因 (株式会社LIFULL SPACEの売却益) を除くと2.2倍の大幅な増益

連結営業利益 (第2四半期累計)	
実績	前期比
18億円	+6.2%



5

連結の営業利益についてです。

こちらも左に記載がございますが、実績 18 億円で、前期比プラス 6.2%と、こちらも増益という結果になっております。同じように、海外事業の影響を除いて連結の利益を出すと、昨期は 17.1 億という実績になっております。ただ、昨期は LIFULL SPACE という子会社の一時売却益、一時的な売却益が半分ほど乗ってございましたので、こちらを除いた、いわゆる実力値というところで比較をすると、昨期が 8 億になっておりますので、今期は 18.2 億でプラス 10 億、約 2.2 倍で、大幅な増益を実現できております。

2025年9月期 第2四半期 セグメントサマリー

■グループの収益力は大きく向上

- ・ 海外事業を連結より除外し非継続事業に分類。セグメントは「HOME'S関連事業」のみに変更
- ・ HOME'S関連事業の収益性向上に加え、その他セグメントは赤字幅改善

	HOME'S関連事業	その他	海外事業
ポイント	収益性向上	赤字の縮小	非継続事業に分類 (営業損失は大幅に改善)
売上収益	13,031百万円 前期比 +7.7% 成長が加速	1,260百万円 前期比 +7.0%	(参考) 組み換え前の前期実績 4,079百万円 → 連結対象外
利益	2,175百万円 前期比 +98.6% 大幅に改善	▲185百万円 前期比 +67百万円 改善	(参考) 組み換え前の前期実績 ▲732百万円 → 連結対象外

セグメント収益の詳細は-P22を参照



6

セグメントのサマリーです。

グループの収益力は大きく向上する結果となっております。

振り返りですが、元々セグメントは三つにわかれておりました。1点目が国内のHOME'S関連事業、2点目が海外事業、そして3点目はその他で、昨期まで出しておりましたけれども、今回、海外事業を一番右にグレーで記載しておりますが、こちらを連結より除外しまして、非継続事業に分類しております。よって、セグメントはHOME'S関連事業、その他の2点となっております。

まず、一番左、HOME'S関連事業について、収益性が向上してきております。売上が130億、前期比プラス7.7%で、成長が戻ってきました、また加速をしております。続いて、セグメントの利益は21.7億で、昨期より約倍となり、大幅に改善できております。こちらの詳細、要因等々含めた詳細は、後ほどHOME'Sパートがございますので、こちらで説明をさせていただきます。

真ん中のその他は、まだまだ影響度合いとしては小さいですが、この中にはLIFULL seniorや地方創生等が含まれております。こちらの売上収益は12.6億、こちらも前期比プラス7%で増収を実現できております。利益について、こちらはまだ赤字ではありますが、昨期よりも6,700万円改善できており、赤字幅が縮小できているという結果となっております。

グレーの海外事業は、今期から非継続事業になっておりますので、業績損失は大幅に改善する結果となっております。

参考までに、前期は40億の売上が、前期で実績として海外事業として計上されておりました。今期は連結対象外という形になっております。また同様に、昨期はマイナス7.3億、これが上期の結

果として、海外事業の結果をセグメントとして取り込んでおりましたけれども、今期は連結対象外という結果になっております。

今日のメインピックスでは、海外事業のリストラチャリング、その数字の結果についてもご説明をさせていただきます。

海外事業のリストラチャリングのポイント

1. 赤字であった海外事業から撤退

2. リストラチャリングによる効果

- 貸借対照表のリスクを大幅に低減
(のれんの減損リスク・アーンアウトの消滅による将来のキャッシュアウトの減少)
- 海外事業の赤字が連結より除外され収益性が改善
- 今後は、株主として、投資有価証券の価値向上に期待

3. 経営資源を国内事業の拡大に集中



8

リストラチャリングのポイントを3点、記載しております。

まずは赤字であった海外事業から撤退をして、しっかり収益性を向上していこう、こういう狙いになっております。

2点目、リストラチャリングによる効果です。まずはバランスシートを大幅に低減することができました。具体的には、のれんの減損リスク、そしてアーンアウトの消滅による将来のキャッシュアウトの減少を実現することができております。結果として、海外事業の赤字が連結より除外されまして、収益性が改善する結果になっております。

今後は、株主として投資有価証券に振り替えておりますので、この価値向上に期待をしております。現状、新しい経営陣とも非常に良好な関係を続けておりまして、情報交換もできておりますので、今後は株主として支援を継続してまいりたいと考えております。

今までの社内の海外事業に関わる人員は、今後は国内事業の拡大へのリソースに振り替えまして、国内事業の拡大に集中してまいりたいと考えております。

海外事業のリストラクチャリングの背景

- HOME'Sの知見やサービスをグローバルに拡大していくため、複数か国展開していたアグリゲーションサービスを提供していた会社を子会社化したが、外部環境の変化が加速し収益性が悪化
- 海外事業はリストラクチャリングし、国内事業の拡大に集中することを決定

当初の狙い

国内・海外相互の知見や情報量を活かして
グローバルで拡大を目指す

本来のコンセプト



経緯

- 2014年 Trovit (スペイン) を子会社化
- 2018年 Mitula Group (オーストラリア) を子会社化
- 2019年 LIFULL CONNECT 設立

結果

- Direct領域 (ポータル、DXエージェント) の拡大
・ 若干の遅延はあったものの順調に拡大
- × アグリゲーションの衰退
・ 主要ビジネスであったが外部環境の変化により想定以上に衰退が加速し、損失が拡大

2024年11月：海外事業リストラクチャリング決定
2025年1月：株式の異動を完了

海外事業は非継続事業へ
経営資源を国内事業の拡大に集中



9

リストラクチャリングの背景、おさらいから入りたいと思っております。

当初の狙いは何だったのかというところで、左に記載がございます。元々、国内の HOME'S、そして海外の相互の知見や情報量を活かして、グローバルで拡大を目指すことを戦略として掲げて、施策を打っておりました。

どうしてもマクロ的に見ると、国内は人口減少と少子高齢化で不動産市場がシュリンクすることが予想されておりますので、我々としては、しっかり海外に打って出てきて、しっかりポートフォリオを分散させて、結果としてグローバルの不動産プラットフォームを構築していくんだということを掲げておりました。

戦略として左下、経緯としてございますけれども、まず M&A を中心に 2014 年 Trovit を子会社化したことを皮切りに、その 4 年後の 2018 年に、その競合であった Mitula Group も完全子会社化いたしました。この 2 社をくっつける形で、2019 年に LIFULL CONNECT という中間ホールディングスを設立したという背景になっております。

結果はどうだったかは、右にございます。

海外事業の大戦略としては「Moving to Direct」という戦略を掲げておまして、より取引に近い、要は単価の高い領域をしっかりとシェアを上げていこうということで、ポータルそして DX エージェントも、M&A を中心に拡大を進めておりました。結果として、こちらは○というように記載しておりますけれども、若干の遅延はあったものの、順調に拡大が見られておりました。

一方で、元々の本業であり、かつ利益率の高かったアグリゲーションモデルのビジネスの衰退が我々の想定以上に進んでしまいまして、これは外部環境の変化等々ございましたけれども、損失が拡大をしていたという背景がございます。結果として、このアグリゲーションの衰退分、損失分を、伸びていたダイレクト領域ではなかなか賄いきれず、昨期も減損になってしまいました。

このことから、昨期、2024年11月に、海外事業のリストラチャリングの方針を決定いたしまして、今年の1月に株式の移動を完了しております。

そして、ちょっとお待たせしてしまいましたけれども、このタイミングで業績予想の修正と、監査法人等々含めて、精査が終わったタイミングで、今回、業績予想の修正も含めて出させていただきますと、このような流れになっております。

繰り返しになりますが、今後は国内事業の拡大に集中をしていく戦略になっております。

リストラチャリングによる効果 – 貸借対照表 –

■貸借対照表のリスクを大幅に低減

- 一連の取引により投資有価証券は59億円の評価となり、総資産を占める比率が低下
- のれんがなくなり投資有価証券になったことにより損益計算書の減損リスクはなし
- 長期金融負債（将来のキャッシュアウト）が消滅

海外事業に関する貸借対照表のイメージ

2024年12月末時点

(単位：百万円)

(資産) のれん	(負債) 長期金融負債 (アーンアウト)
9,911	4,215
	(資本)

➔

2025年3月末時点

(単位：百万円)

(資産) のれん	(負債) 長期金融負債 (アーンアウト)
0	0
投資有価証券	(資本)
5,931	

資産について

のれんが投資有価証券に変更

POINT 損益計算書ののれんの減損リスクなし
* 評価損益は貸借対照表上で計上

負債について

長期金融負債が消滅
(アーンアウトの支払い義務が消滅)

POINT 将来のキャッシュアウトなし

投資有価証券について

- 今後は、株主として、投資有価証券の価値向上に期待

※海外事業の株式異動のストラクチャーについてはP43を参照

10

バランスシートのイメージで、今回、取引が複雑で、わかりづらい点もあるかと思っておりますので記載しております。

まず結果としては、バランスシートのリスクを大幅に低減する結果になりました。

ということかという、一番目に記載がございますけれども、一連の取引より投資有価証券は59億円の評価となりまして、総資産に占める比率は低下をしております。真ん中の図に、投資有価証券59億3,100万と記載がございます。一方で、のれんは、左に99億円が、従来まで載っておりますけれども、真ん中の図を見ていただくと、のれんがゼロになり、その分、投資有価証券に振り替えられていますので、今後、損益計算書上の減損リスクがなくなったと考えております。

また左の図、長期金融負債で 42 億を積み立てておりましたが、こちらも今回ゼロになっておりますので、将来のキャッシュアウトの心配がなくなっております。

右下に記載がございますが、今後、株主として価値向上に期待したいということと、先ほどもお伝えしたように、現地経営陣とコミュニケーションを取りながら、支援を継続していきたいと思っております。

リストラクチャリングによる効果 －連結損益計算書－

■赤字だった海外事業が連結から除外され、非継続事業に分類

- 継続事業である国内事業の収益力向上や成長率の加速が連結損益の向上に直結

損益計算書のイメージ

■セグメント別損益 (単位：百万円)

	2024年9月期 Q2 (10-3月)	2025年9月期 Q2 (10-3月)	増減額	増減率
セグメント損益	117	1,995	+1,878	+1,605.1%
HOME'S関連	1,095	2,175	+1,079	+98.6%
海外	▲732	-	+732	-
その他	▲252	▲185	+67	-

※2024年9月期Q2は非継続事業に分類前のセグメント収益を記載

セグメント別損益について

海外セグメントは、非継続事業へ

POINT 海外事業の赤字が解消

11

続いて、PLの影響についてです。赤字だった海外事業が連結から除外されまして、今期から非継続事業に分類しております。

左から見ていただくとわかりやすいのですが、昨期は HOME'S 関連でのセグメント利益が 10.9 億という実績でございました。一方、海外では 7 億の損失がありまして、その他でマイナス 2.5 億で、HOME'S の利益を他で相殺して、結果として 1.1 億のプラスが昨期の実績でございました。

今期はまず、この海外事業のマイナス 7 億が、昨期に取り込んでいたものが 0 に、非継続事業になっております。また、足もと HOME'S 関連事業は、先ほどお伝えした通り、セグメント利益はほぼ倍増になっておりますので、21 億で順調に進捗をしております。

また、その後も赤字幅が縮小したことによって、今回、HOME'S 関連、その他のセグメント利益が、そのまま全体の利益になっておりますので、全体としては 1.1 億が 19.9 億で、大幅にアップしていると。こういう整理になっております。

今後は、経営資源を国内事業に集中することで、成長率が加速している HOME'S 関連事業のさらなる成長を目指していきたいと思っております。

2025年9月期第2四半期の業績

HOME'S関連事業が 計画通りに進捗

セグメント実績 (2025年9月期 第2四半期)

売上収益	前期比	利益	前期比
13,031百万円	+7.7%	2,175百万円	+98.6%

POINT

1. サイト開発及び営業強化による売上成長
2. 投資の最適化により収益性が拡大
3. AIの活用による成長加速



14

足元の HOME'S 関連事業について、ご説明をさせていただきます。HOME'S 関連事業は、計画通りに、力強く進捗をしております。セグメントの実績売上は 130 億でプラス 7.7%、利益はほぼ倍増の 21.7 億の結果になっております。

主要なポイントです。1 年半以上仕込んできたサイトの開発をスピーディーに回していく、そして、それに連携して営業強化をしていく、この両輪によって売上成長していく、こういう図を描いておりましたけども、ここは、しっかりはまってきた、と思っております。

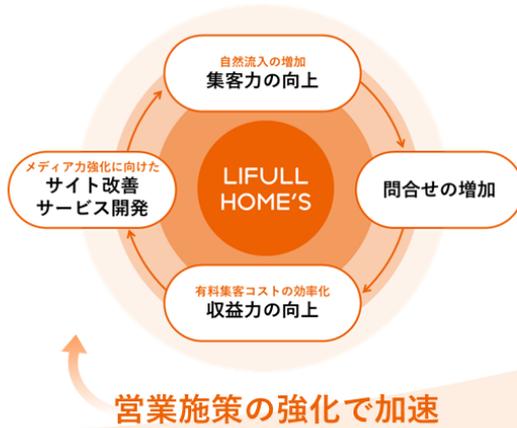
2 点目、投資の最適化とありますが、主に広告宣伝費の最適化がさらに進んでおりまして、収益性が非常に、また上がってきております。

3 点目、AI 活用も、フル活用と言っていいと思いますけれども、フル活用いたしまして、これがまた成長の下支えになっていると。

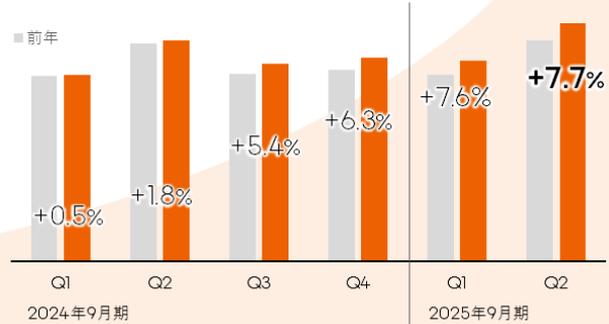
この 3 点が、ポイントとして挙げられると考えております。

HOME'S関連事業の売上成長

- 継続的なサイト開発・営業の強化等の効果によりトラフィックが増加し、問合せ件数が伸長
- 売上収益は、6四半期継続して、前期比成長率が加速



セグメント売上収益（四半期別）



これは何度か出している図ですが、元々、継続的なサイト改善、図で言うと左側、ここが進むことによって、しっかりと集客力が上がってきます。そして問合せが増えることによって、我々は反響課金のビジネスモデルを採用していますので、問合せが増えた分、それが収益力の向上につながると、こういうサイクルになっております。

ここに、さらに営業の提案、施策をかぶせることによって、このサイクルをさらに力強く、早く回していくという戦略をとっておりますけれども、これがこの1年半の中で洗練されてきておりまして、問合せ件数そして収益性も、非常に上がってきている結果になっております。

右下のグラフをご覧くださいとわかるように、売上収益が6四半期継続して、前期比の成長率が上がってきているということで、成長が確かなものになっている、戻ってきていると考えております。

HOME'S関連事業の成長要因

- Product開発やSales強化を中心とした施策に加えて、AIの活用により成長が加速



16

この成長要因をもうちょっと掘り下げていくと、我々は戦略・施策を考えるというマーケティングの4Pのフレームワークをよく活用しております。

先ほどのサイト改善でいうと、左上のPRODUCTに当たってきます。まさに重点強化のポイントです。サイトの改善を進め、また情報の量・質・鮮度を上げていくことにより、プロダクトの強化を図っておりました。

真ん中に、AIをさらに組み合わせて、施策の試すスピードを上げる、クオリティを上げる、こういったことがどんどん進んできて、我々としては、このサイクルが回ってきた結果、メディア力の強化につながっていると考えております。

また、上がってきたメディア力をしっかり、右下のSALES、営業を強化することによって、この両輪をしっかり回していくことで、顧客数も順調に上がってきておりますし、また不動産業界全体のDX支援も進んできております。

このSALESも、AIを使うことによって、いかに商談件数を増やすかとか、準備時間を短くするかとか、効率を上げていくかということも非常に進んできておまして、まさに営業のほうも生産性が上がってきていると。

こういうことから、右側にインパクトとございますけれども、様々なインパクトにつながり、結果として、これが売上収益の拡大、そして利益率の改善につながっていると考えております。

HOME'S関連事業の収益性の向上

- 営業体制の強化及びAI等技術の活用も奏功し売上収益が拡大
- 広告宣伝費・営業費は足元の投資効果を見ながら最適な配分で投下したことで、セグメント利益が大幅拡大

● **売上収益** 前期比 +7.7% **引き続き成長率が加速** 

● **広告宣伝費・営業費** 前期比 ▲5% **効率が向上** 

広告宣伝費の効率向上

取組み

- ブランディング費用の投下方法の最適化
- マーケティング費用の配分を最適化
- AIの活用で、業務を効率化

1月～3月繁忙期のプロモーション



渋谷の屋外広告



屋外広告発表イベントの開催

● **AIの活用を推進** **生産性が向上** 

効果

セグメント利益が
大幅拡大

前期比
+98.6%



17

こちらは項目別に、再度、おさらいです。収益性の向上についてです。

まず、売上収益はプラス 7.7%で、成長率が加速をしております。

また販管費、特に割合が大きな広告宣伝費・営業費でございますが、こちらはマイナス 5%で、広告宣伝費率比率を減らしつつも、ちゃんと 7.7%の売上成長が実現できているのがポイントかなと思っております。非常に収益性が、効率が上がってきております。

ただ、これで何から何まで削っているというわけではなくて、写真にございますように、1-3月 は、実は非常に大きなプロモーションにも投資をしております、またイベント等々も実施をしておりました。

まさに、投資するべきものにしっかりと投資をして、ここもしっかりリターンを数字で見、また次の施策に活かしていくというサイクルを回しておりますので、こういった効果も、足元でしっかり出てきているかなと思っております。

さらに、AIの活用を推進することによって、こういった組み合わせにより、結果として、セグメント利益が約 2 倍と、大幅に拡大、改善が進んでおります。

健美家の成長

- LIFULL HOME'S不動産投資とのデータベース統合後、営業強化により顧客数・掲載物件数が順調に拡大
- 投資不動産領域においてNo.1を目指す

不動産投資と
収益物件の情報サイト

健美家.



掲載物件数



投資不動産領域 **No.1** に向けて
順調に進捗

LIFULL

18

もう1点、HOME'S 管理事業に含んで、よく質問いただくのは、この健美家の不動産投資のマッチングプラットフォームの事業でございます。

2020年にM&Aで子会社化して約5年間、前回の決算のときも話しましたが、裏側のデータベースの統合にも力を入れてまいりました。こちらが昨期、既に完了しておりまして、今は営業強化というところで、まさにここから攻めていくぞというモードになっております。

その効果が早くも出ておりまして、物件数はこの1年間で、約5万9,000から7万件と、約2割増につながっております。

物件が増えると、またメディアの力が上がって、また問合せが増えて、そしてまた新規の会員さんが増えていくと。こういったことで、良いサイクルが回っておりますので、投資の不動産の領域も非常に成長市場だと言われておりますので、我々、この領域においても、しっかり投資をしていて、No.1を目指していきたいと考えております。

AI、生成AIの活用による効果

- LIFULLグループが持つ開発力により、AIを社内外の業務にフル活用
- 知見を顧客の業務にも活用することで、不動産業界のDXを大きく推進

社内 AIで業務効率を向上

取組みの事例

社内でのAI活用の文化の浸透

- 社内業務に特化したAIツールの提供
- 研修等によりAIの活用を積極的に推進
- AI活用による業務効率化の表彰制度

従業員の業務効率向上

- マーケティング等の情報収集の効率化
- 顧客の悩みに即した迅速な提案
- 定型メール等の自動確認、改善提案
- 開発作業の確認、レビュー
- 広告内容の確認、レビュー

社外 AIで不動産業界を変革

取組みの事例

内閣府DX認定事業者

自社プロダクト

- AIチャットボット (AIホームズくんβ)
- 各物件の周辺情報等の自動拡充
- 掲載物件の画像調整機能の販売

DXパートナーシップ

- 住まい探しに特化したチャットボット、社内情報検索システム、共同研究等
- 野村不動産ソリューションズと不動産DXパートナーシップに関する基本協定を締結
- ハウスコムと不動産DXパートナーシップに関する基本協定を締結
- 不動産業界のDX支援を推進するためのツクルバと不動産DXパートナーシップに関する基本協定を締結

LIFULL社員による外部講演等



社内の AI 活用、いわゆるミドルバックの生産性向上でも、AI の活用が進んできております。

少しだけ、ご紹介させていただきます。ちょうど昨日にリリースも出させていただいております。全社での AI 活用が進んでいますというリリースです。

具体的には、社員の 9 割以上、我々は単体で 800 人以上の社員がおります、この 9 割以上が既に生成 AI を活用しております。非常に高い割合かなと、ほぼ全員と言っていいかと思っております。

この半年間でどれほど効果があったか、AI によってどれほど時間を効率化して削減できたかを、昨日リリースしております、3 万 1,600 時間です。ちょっと時間で言われてもわかりづらいというのはあるかと思いますが、仮に時給単価 3,000 円ぐらいで考えると約 1 億円。非常に大きいですね。1 億円の削減効果で、生産性も非常に上がってきていると言えます。

左の社内の取り組み事例で、文化の浸透とありますけども、まさに、この進んでいる背景としては社内業務に特化した、LIFULL に特化した AI ツールの提供を、うちのエンジニア等々が社内ですべて提供しております、こちらの活用が進んでいるというのが一点。

また、3 点目に、月に 1 回、AI を活用した、表彰制度をやっておりまして、例えば営業はこう使った、エンジニアはこう使った、コードをこう書いたとかですね、クリエイティブはこう使った、 marketer はこう活用した、ミドルバックはこう活用したというのを、ワットとエントリーを出してもらって、そして表彰すると、こういった制度をやっております。

これによって、一気に活用するという盛り上がりと、さらに活用事例をどんどん皆が横展開して真似していくと、こういう文化が醸成されつつあります。

結果として、左下に書いてあるような業務効率向上につながり、生産性が上がってきているという背景になっております。

せっかくの取り組みを、社内だけで閉じたらもったいないよねということで、社外に広げる取り組みも併せて行っております。不動産業界全体を、AIを活用してDXしていくところを、我々はトップランナーとしてやっていきたいと思っております。結果として、内閣府のDX認定事業者にも選定されておりますし、自社プロダクトへのインストール、活用も進んできました。

また、DXパートナーシップは、不動産会社の中でも、自社でAIを活用したい、なかなかノウハウがないという会社さんにお声がけいただいて、我々のほうでコンサルティングに入らせていただいて、一緒に取り組みをさせていただく、こんな事例も増えてきました。

また、LIFULL社員は非常に知見を持った人が多いので、不動産会社に行って社内研修等々もやらせていただくと、こんなことも継続して行っております。

2025年9月期第2四半期決算情報です。

		2024年9月期 Q2 (10-3月)	2025年9月期 Q2 (10-3月)	増減額	増減率	
(単位：百万円)						
継続事業によるもの	売上収益	13,280	14,291	+1,010	+7.6%	※1
	売上原価	693	712	+19	+2.8%	
	販管費	11,737	11,582	▲154	▲1.3%	
	人件費関連	4,411	4,689	+278	+6.3%	※2
	広告宣伝費・営業費	5,061	4,646	▲415	▲8.2%	※3
	減価償却費	565	577	+11	+2.1%	
	その他	1,698	1,668	▲29	▲1.8%	
	その他収益及び費用	867	▲171	▲1,039	-	※4
	営業利益	1,717	1,824	+106	+6.2%	
	営業利益率	+12.9%	+12.8%	▲0.1pt	-	
当期/四半期利益 [※]	119	3,723	+3,604	+3,027.4%	※5	

※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 主にHOME'S関連の増収による
 ※2 主に増益に伴う賞与引当金の増加
 ※3 主にHOME'S関連の広告宣伝費を最適化したことによる
 ※4 前期にLIFULL SPACEの売却益(9.1億円)があったことと、今期はシステムの方針変更による減損損失(2.0億円)が発生
 ※5 主に海外事業のリストラクチャリングに伴う会計処理の反映によるもの(詳細はP28)

簡易損益計算書です。HOME'S 関連事業は好調に推移した結果、売上収益が 7.6%の増収、そして営業利益が 6.2%の増益となっております。

先ほどの前期の一時要因を除くと、2.2倍ということは、先ほどお伝えした通りです。真ん中の142億、そして18億がこの内容にあたります。

また2点目、海外事業のリストラチャリングの結果、支配喪失利益、また税金調整等々により、当期利益は大幅な増益で37億、昨期1.1億が37億ということで、大幅な増益を実現しております。

セグメント別売上収益・利益 IFRS

- HOME'S関連は各種施策の効果により増収（前期比+7.7%）増益（同+98.6%）（詳細はP12以降）
- その他はLIFULL seniorと地方創生事業の収益性改善により赤字が縮小し、2024年12月から楽天ステイ信託受益権の売上・利益を計上（宿泊施設運営のノウハウ等の取得目的）

（単位：百万円）	2024年9月期	2025年9月期	増減額	増減率	摘要
	Q2 (10-3月)	Q2 (10-3月)			
売上収益	13,280	14,291	+1,010	+7.6%	
HOME'S関連	12,102	13,031	+928	+7.7%	主にサイト流入数の増加や反響数の増加が寄与
その他	1,177	1,260	+82	+7.0%	前期にLIFULL SPACE売却があったが、当期2024年12月から楽天ステイの信託受益権による売上が発生（宿泊施設運営のノウハウ等の取得目的）

（単位：百万円）	2024年9月期	2025年9月期	増減額	増減率	摘要
	Q2 (10-3月)	Q2 (10-3月)			
セグメント損益	850	1,995	+1,145	+134.8%	
HOME'S関連	1,095	2,175	+1,079	+98.6%	増収分の利益寄与と主に広告宣伝費の最適化による
その他	▲252	▲185	+67	-	主にLIFULL seniorの収益性改善と地方創生事業の縮小による赤字の改善、当期2024年12月から楽天ステイの信託受益権による利益が発生（宿泊施設運営のノウハウ等の取得目的）
セグメント間取引	7	6	▲1	▲14.6%	

※ 「海外事業」を非継続事業に分類したことにより、報告セグメントは「HOME'S関連」の1つになっており、前期実績より組み替え後の数値で記載しております

※ 各セグメントに含まれる主な事業については AppendixのP45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



続いて、セグメント別です。こちらも HOME'S 関連、その他ということで、集約しておりますけれども、先ほどお伝えしたように、両方で増収増益または赤字幅の改善が進んでおります。

2点目、その他は、LIFULL seniorと地方創生事業の収益性改善により赤字が縮小したこと、2024年12月から、楽天ステイによる信託受益権の売上・利益の計上も始まっております。繰り返しますが、宿泊施設運営のノウハウ等の取得が目的になっております。

財政状態計算書とのれんの状況 IFRS

- ・ 海外事業のリストラクチャリングに伴い、当該のれんがなくなり投資有価証券に
- ・ のれんの減損リスク・長期金融負債（将来のキャッシュアウト）が減少したこと等でリスクが大幅に低減

(単位：百万円)	2024年9月末	2025年3月末	増減額	増減率	摘要
資産合計	41,191	37,436	▲3,755	▲9.1%	
流動資産	21,589	16,527	▲5,061	▲23.4%	現金 ▲6,101 売掛金 ▲243 キャッシュ・フローの状況 (P9) を参照
非流動資産	19,602	20,908	+1,306	+6.7%	海外事業の連結除外による影響額 ▲2,757 流動資産のうち連結除外による影響額の合計
(主な要素) のれん 9,954 投資有価証券 555	389 6,524				使用権資産 ▲590 のれん ▲3,565 投資有価証券 +5,968 繰延税金資産(固定) +1,151 投資不動産 +5,587 うち、海外事業ののれんが99億円減少 CONNECT NEXTの傘下株式の取得によるもの 楽天ステイの信託受益権取得によるもの
負債合計	16,989	12,806	▲4,182	▲24.6%	海外事業の連結除外による影響額 ▲6,236 非流動負債のうち連結除外による影響額の合計
流動負債	10,295	5,308	▲4,986	▲48.4%	買掛金 ▲612 短期借入金 ▲2,954
非流動負債	6,693	7,497	+803	+12.0%	海外事業の連結除外による影響額 ▲1,922 流動負債のうち連結除外による影響額の合計
(主な要素) その他長期金融負債 4,266	266				長期借入金 +5,869 長期リース債務 ▲490 繰延税金負債(固定) ▲461 その他長期金融負債 ▲3,939 主に楽天ステイの信託受益権取得によるもの アーンアウト支払義務の消滅
資本合計	24,202	24,629	+427	+1.8%	海外事業の連結除外による影響額 ▲4,879 非流動負債のうち連結除外による影響額の合計
1株当たり	188.33	191.45	+3.12		利益剰余金 +3,630 為替換算調整勘定 ▲3,187 主に海外事業の連結除外による
所有者帰属持分(円)	188.33	191.45	+3.12		海外事業の連結除外による影響額 ▲2,192 資本のうち連結除外による影響額の合計



※主要なのれんの状況：健美家 271百万円
※主要な償却性資産 (PPA) の状況：健美家 397百万円

23

財政状態計算書とのれんの状況です。こちら、海外事業ののれんのリストラクチャリングに伴いまして、当該のれんがなくなり、投資有価証券への振替が完了しております。

また、のれんの減損リスク、そして長期金融負債、将来のキャッシュアウトが減少したこと等で、リスクが大幅に低減されたと考えております。

キャッシュ・フローの状況 IFRS

- ・ 営業CFは継続事業の黒字により増加
- ・ 投資CF・財務CFは楽天ステイの信託受益権取得、海外のリストラクチャリング、借入金の返済により大きく変動
- ・ 現金及び現金同等物は85億円に

(単位：百万円)	2024年9月期 Q2 (10-3月)	2025年9月期 Q2 (10-3月)	増減額	主な要因		
				項目名	24/9月期 (Q2)	25/9月期 (Q2)
営業CF	▲12	1,369	+1,381	税引前四半期利益 +1,631 非継続事業からの税引前利益 ▲817 減価償却費及び償却費 +1,010 減損損失 - 売掛金及びその他の短期債権の増減額(▲は増加) ▲145 買掛金及びその他の短期債務の増減額(▲は減少) ▲38 支配喪失損益 - 債権放棄損益 - その他(営業) ▲1,232 法人所得税の支払額又は還付額(▲は支払) ▲491 有形固定資産の取得による支出 ▲51 子会社の支配喪失による減少額 - 子会社の売却による収入 +939 貸付による支出 ▲1,567 貸付金の回収による収入 +997 短期借入による収入 +300 長期借入による収入 +100 借入金の返済による支出 ▲1,114 配当金の支払額 ▲544 リース債務の返済による支出 ▲367	+1,801 +619 +798 +200 ▲483 ▲278 ▲1,224 +349 ▲38 ▲395 ▲6,488 ▲2,722 - ▲1,523 +1,455 +300 +6,216 ▲3,366 ▲93 ▲339	
投資CF	74	▲9,370	▲9,445			
財務CF	▲1,593	2,724	+4,318			
現金及び現金同等物の増減	▲1,362	▲6,101	-			
現金及び現金同等物残高	15,148	8,532	▲6,615			



24

続いて、キャッシュ・フローです。営業キャッシュ・フローは、継続事業、特に HOME'S がしっかり伸びております。こちらの影響により、黒字として増加をしております。

投資キャッシュ・フローと財務キャッシュ・フローについては、先ほど楽天ステイによる信託受益権の取得、また海外のリストラクチャリング、また借入金の返済等によりまして、内訳のような変化がございました。

結果として、現金および現金同等物は 85 億円という整理になっております。

業績予想の修正ポイント

1. 海外事業のリストラクチャリングにより当期利益を上方修正
2. HOME'S関連事業は順調に進捗、修正なし
3. その他の一部事業の計画遅延を反映

(上記以外の変更点) : 販管費の内訳を一部変更。(詳細はAppendix P48参照)



26

通期業績予想の修正についてです。ポイントは3点です。

海外事業のリストラクチャリングにおきまして、当期利益を上方修正させていただいております。HOME'S 関連事業は順調に進捗をしているため、修正はございません。その他、一部事業の計画遅延がございましたので、こちらの数字も今回、反映をしております。

2025年9月期 連結 業績予想

■修正のポイント

- ・ 海外事業を第1四半期から遡って非継続事業に分類し、リストラクチャリングの会計処理を反映
- ・ その他に含まれる一部事業の進捗の遅れを反映
- ・ HOME'S関連は計画通り順調に進捗しているため修正なし

簡易損益計算書					サービス別売上収益				
(単位：百万円)	2025年9月期 (10-9月)	2025年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	(単位：百万円)	2025年9月期 (10-9月)	2025年9月期 (10-9月)	増減額	増減率
	【2/12修正予想】	【5/14修正予想】				【2/12修正予想】	【5/14修正予想】		
売上収益	30,659	28,500	▲2,159	▲7.0%	売上収益	30,659	28,500	▲2,159	▲7.0%
売上原価	2,304	1,889	▲415	▲18.0%	HOME'S関連事業	25,100	25,100	-	-
販管費	25,151	23,131	▲2,020	▲8.0%	海外	1,909	-	▲1,909	-
人件関連費	10,482	9,814	▲668	▲6.4%	その他	3,650	3,400	▲250	▲6.8%
広告宣伝費・営業費	9,013	8,682	▲331	▲3.7%					
その他	5,655	4,635	▲1,020	▲18.0%					
その他収益及び費用	96	▲178	▲274	-					
営業利益	3,300	3,300	+0	-					
営業利益率	10.8%	11.6%	+0.8pt	-					
当期利益 [※]	1,900	4,200	+2,300	+121.1%					

※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



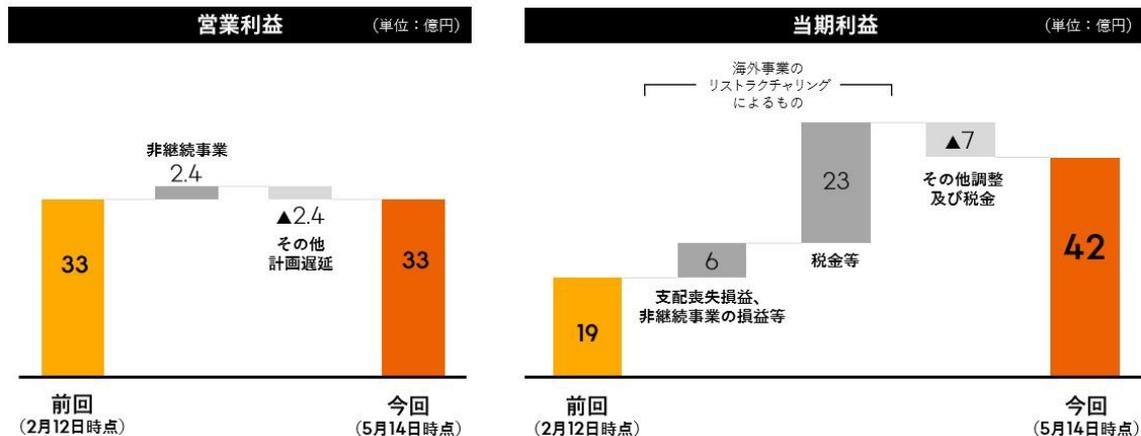
27

修正のポイントも繰り返しになりますが、海外事業を第1四半期からさかのぼって非継続事業に分類をしております。2点目、その他に含まれる一部事業の進捗の遅れを今回、反映しております。HOME'S 関連は、変更ございません。

結果として、左の簡易損益計算書で、売上収益は 285 億、営業利益は 33 億、そして当期利益は大幅な増益、42 億で、一時的な利益ではございますけれども、過去最高益になる見込みです。

修正予想の段階利益

- ・ 営業利益は、海外事業のリストラクチャリングに伴う非継続事業への分類、その他の一部事業の期初予想からの遅延等を反映。金額は変更せず
- ・ 当期利益は、主にLIFULL CONNECTの会計処理の結果、支配喪失による利益、税金調整等を反映



28

営業利益と当期利益の補足でございます。

営業利益は、前回も 33 億でございました。今回、この非継続事業にしたことによる押し上げ要因として、2.4 億ほど見込んでおりますが、同時に、その他事業で計画遅延が一部見られましたので、こちらの押し下げ要因も 2.4 億ほど見込んでおります。結果として、行って来いのような形になりまして、33 億の据え置きで出させていただきます。

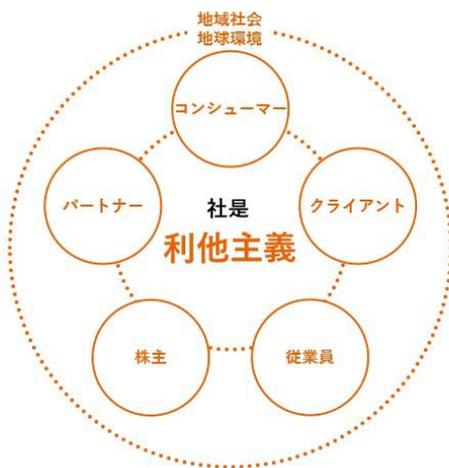
一方、当期利益が始めに 19 億と見込んでいましたが、こちらから海外事業のリストラクチャリングに押し上げ効果で 6 億と 23 億があります。一方、その他調整および税金がありまして、結果として 42 億という整理になっております。

株主還元についてです。

海外のリストラクチャリングが済んで、そして国内の HOME'S 事業が堅調になってきたので、このタイミングで、株主還元についても強化をさせていただくという内容になっております。

LIFULLグループの経営の考え方

公益志本主義 全てのステークホルダーに配慮した経営



消費者	LIFULL HOME'S等の暮らしを豊かにするサービスの提供
クライアント	事業者の業務を効率化するサービスの提供
従業員	世界最高のチームづくり ストックオプション制度
パートナー	不動産情報コンソーシアムや産学連携で オープンイノベーションを創出
株主	資本コストを意識した経営
社会	地方創生等の社会課題解決を目指したサービス 社会貢献活動 One P's
地球環境	環境を重視したスタートアップ事業への出資 TCFDへの対応



30

まず、こちらもおさらいです。LIFULLグループの経営の考え方です。

こちら、ほぼ創業以来、変わっておりませんが、公益志本主義、あえて、志という字をチョイスしておりますけれども、我々は、全てのステークホルダーの皆様と一緒に志ビジョンを共有し、一緒に社会課題の解決に向かっていくということで、経営を行っております。右側に、七つのステークホルダーがありますが、自社を加えて、八方よしの経営を志しております。

配当性向の引き上げについて

- ・海外事業のリストラチャリングにより、収益性の安定した国内事業に集中することで、財務基盤が安定したことを鑑み、株主還元拡大を決定

当社の基本な考え方

当社事業から出た利益を4分法で各ステークホルダーに還元

社会（国）：税金
従業員：賞与
株主：配当金
内部留保：事業拡大に向けた投資

足元の事業成長を鑑ながら、引き続き向上を目指す

———（参考）過去の変更———

2018年9月期：配当性向を20%から25%に引き上げ
2013年3月期：配当性向を15%から20%に引き上げ

2025年9月期以降

配当性向を
25% から **30%** に
引き上げ

（参考）2025年9月期配当イメージ：

金額：6.33円（前期比+5.60円）

※2025年9月期の業績予想を元に
2025年3月末の株式数で計算を行った場合の参考値

詳細は、2025年5月14日発表の
「配当方針の変更（配当性向引き上げ）に関するお知らせ」をご覧ください。



31

今回、その中でも、株主の皆様への還元強化ということで、まずは、配当性向の引き上げについてです。

右側に大きく記載がございますが、2025年9月期以降、配当性向を25%から5ポイント上げてまして、30%に引き上げを予定しております。参考までに、配当イメージの金額6.33円で、前期比から増加した配当を出せると考えております。

左下、過去の変更にありますますが、2013年3月期に15%から20%へ引き上げてまいりました。その5年後、2018年9月期に、20%から25%へ、大体、5年に一度ぐらい、5ポイントずつ上げてきたという経緯でしたが、2018年以降、コロナの影響があったりだとか、海外事業が苦戦しているという状況から、なかなか配当性向の引き上げにまで及びませんでしたけれども、今回、このタイミングで引き上げをさせていただくという背景になっております。

普通配当の計算イメージ

- 当社の配当方針に基づいて、現金に伴わない特殊要因を当期利益から除き、配当原資を計算

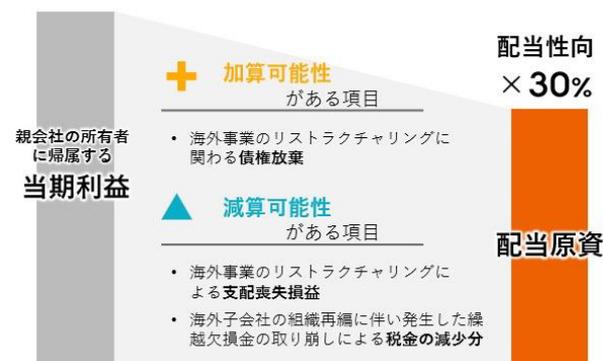
当社の配当方針

配当性向以外は
従来の配当方針から変更なし

非経常的な特殊要因により親会社の所有者に帰属する当期利益が大きく変動する場合は、その影響を考慮して配当金額を決定することがあります。

当社グループの単年度の業績が赤字になった際は、配当金額をゼロとさせていただく可能性があります。

配当性向等株主還元の詳細については
[当社投資家情報サイト](#)をご覧ください。



配当性向の計算イメージです。この配当原資の決定のプロセスでございますが、こちらも、配当方針は従来から変更ございません。

補足させていただきますと、当社の配当方針、非経常的な特殊要因で、キャッシュインやキャッシュアウトに伴わない利益は除いた上で、配当原資を計算させていただいております。

ということかということ、今期も当期利益 42 億と大幅な増益になる見込みですが、今回も税金の調整や為替の調整等が入っております。こういったキャッシュインを伴わない要因は、今回も配当原資からは除いた形で計算をさせていただく予定になっております。

一方、昨期も減損等々ありましたけれども、そのときも減損の影響等を除いて配当は出させていただいていましたので、キャッシュイン、キャッシュアウトを伴わない、こういった要因に関しては、従来通り、除いた形で配当原資を最終決定させていただきます。

記念配当の実施

2025年7月1日の創業30周年を記念し、これまでの皆様のご愛顧に感謝し、1株当たり1.0円の記念配当を実施

LIFULLの30年

社是「利他主義」を根幹に

テクノロジーで不動産業界を革進



時代に先駆けて価値を提供 (革新的なサービス例)



2025年7月1日
創業30周年

2025年9月30日
(基準日)

記念配当
1.0円
実施予定



33

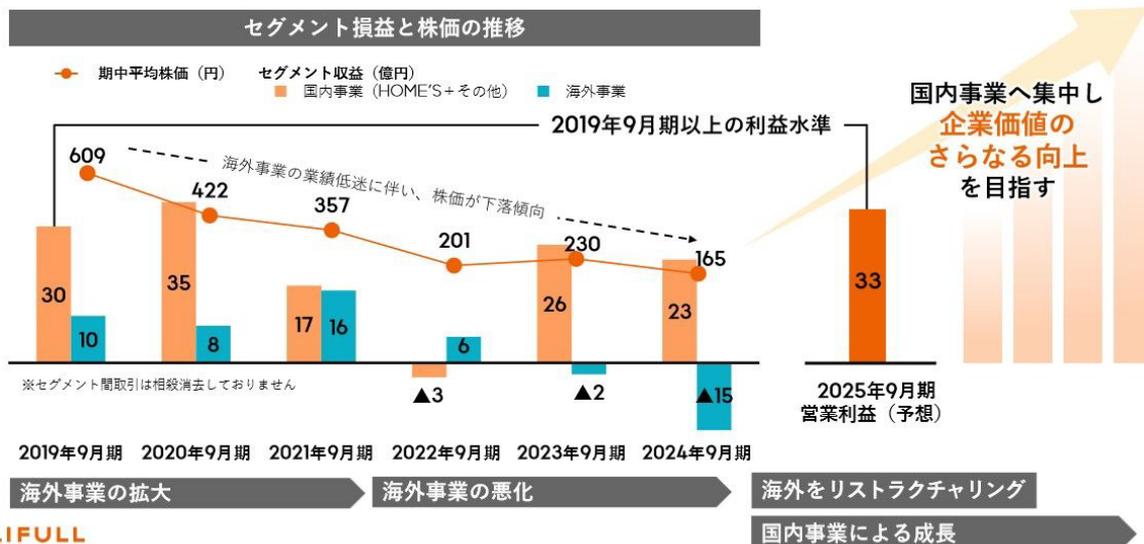
この配当性向の引き上げに加えて、今回、記念配当の実施を予定しております。

2025年7月1日で創業30周年になります。1995年に井上が創業してから、社是「利他主義」、テクノロジーで不動産業界を革進し続けてきたという30年間だったなと振り返っております。

これまでの皆様のご支援の賜物だと思っておりますので、皆様のご愛顧に感謝しまして、1株当たり1円の記念配当の実施を予定しております。

株価とセグメント損益の推移

- ・ 株価は海外事業の悪化に伴って低下が継続
- ・ 収益性が拡大中の国内事業に集中することで、あらためて企業価値の向上を目指す



34

株価とセグメント損益の推移について、おさらいになります。

株価は、海外事業の悪化に伴って、非常にご心配をおかけしております。また、なかなか HOME'S 事業も伸び悩んでいたところもあったかと思えます。こういった二つの要因から、株価も低迷が続いております。

先ほど、冒頭の私の決意表明のとおり、今後は 33 億とありますけども、海外の連結取り組み、赤字の取り込みがなくなって、リストラチャリングが完了したということ、また HOME'S も力強い成長率が戻ってきているので、まさに、ここから仕切り直して、我々のまた成長期につなげていきたい、企業価値のさらなる向上を目指してまいりたいと思っております。ぜひご期待いただきたいなと思っております。

国内事業の成長拡大により 株主還元の拡充を継続的に検討

— 事業 —

海外事業のリストラチャリング

- 貸借対照表のリスク大幅低減
- グループの収益性向上

経営資源を国内事業へ集中

- HOME'S 関連事業の成長拡大



+

— 株主還元 —

- 配当性向5ポイント向上
- 創業30周年記念配当の実施

(参考) 当社の配当方針に基づいた計算イメージ

普通配当	+ 記念配当	= 一株当たり配当金
6.33円 ^{※1}	1.0円	7.33円
配当利回り：4.85% ^{※2}		

※1 2025年9月期の修正業績予想を元にP33で加減算した配当原資で配当性向30%で計算
2025年3月末の期中平均株式数で計算

※2 2025年5月13日の終値で計算

35

今後も、国内事業の成長拡大によりまして、株主還元の拡充、強化を継続的に検討していきたいと思っております。

右下、参考までに、記載がございますけども、今回、普通配当 6.33 円、そして記念配当 1 円で、現状まだ試算で、最終決定はまだですが、1 株当たりの配当金のイメージとしては 7.33 円で、配当利回り 4.85%となります。

最後に、私自身が今後の LIFULL グループの成長、そして今後の株主の皆様への還元含めてですけども、企業価値の向上に非常に自信を持っておりまして、私自身、非常に覚悟と情熱を持っております。

当社代表取締役社長 伊東 祐司による当社株式の取得

- 2025年5月15日以降、3億円規模で当社株式を市場より買付け



株式取得の概要

取得期間：2025年5月15日から2025年7月2日

内容：3億円（売買手数料含む）、137万株を上限

取得目的：経営へのコミットメントを一層高め、株主の皆様との価値共有を促進すると共に、さらなる企業価値の向上を目指す

（参考）取得前の伊東の保有株式数

156,518株（発行済株式に占める保有割合：0.11%）
2025年5月8日時点の実質持株数にて記載

2024年5月14日発表

[「当社代表取締役社長 伊東 祐司による当社株式の取得に関するお知らせ」](#)



36

口で言うだけでは簡単なので、私自身がしっかりと投資をして、未来に投資をして、皆様と価値を共有しようということで、今回の内容、3億円の私自身による株式の購入もリリースさせていただいております。

目的としては、経営のコミットメントを一層高めまして、株主の皆様と価値共有を促進するとともに、さらなる企業価値の向上を目指す。この決算発表を機に、私自身も、またさらに高いコミットメントで経営をしていきたいと思っておりますので、ぜひご期待いただければと思っております。

私の発表は以上になります。

ここからは Appendix なので、ぜひご覧いただければと思います。

ご清聴ありがとうございました。

司会：会場参加の井上さん、福澤さん、一言ずつ、お願いいたします。

井上：本日は、決算発表にご参加いただきましてありがとうございます。

今、伊東からご説明しました通り、海外のリストラが完了いたしましたことと、国内が力強く、成長率をクォーターごとに年々押し上げてきていることから、ここからのさらなる成長と、企業価値の拡大に関しては、今、大変自信を持っている状態に生まれ変わったと思っておりますので、引き続き、ご支援いただければと思います。

福澤：CFOの福澤です。本日はありがとうございました。

ようやく、海外のリストラクチャリングの会計処理が完了しまして、投資家の皆さんとお話しても、なかなか今後どうなるか見えないという不確実なところで、私も歯切れの悪いコミュニケーションだったんですが、今回を機に整理ができて、継続事業に関してはしっかりと稼ぐ力が取り戻せる状態になっていますので、これを皆さんに伝えつつ、加えて株価についても、今日の株価形成を見ても思ったより動かないなという感想がありますので、きちりと皆さんにも理解していただいて、株価についても早期にPBR 1倍を超えるような形成をしていく、こういったことに取り組んでいきたいと思っておりますので、また引き続き、皆さんとコミュニケーションを取ればと思っております。

以上