

株式会社 LIFULL

(証券コード：2120)



会社説明会資料

2025年9月26日

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。

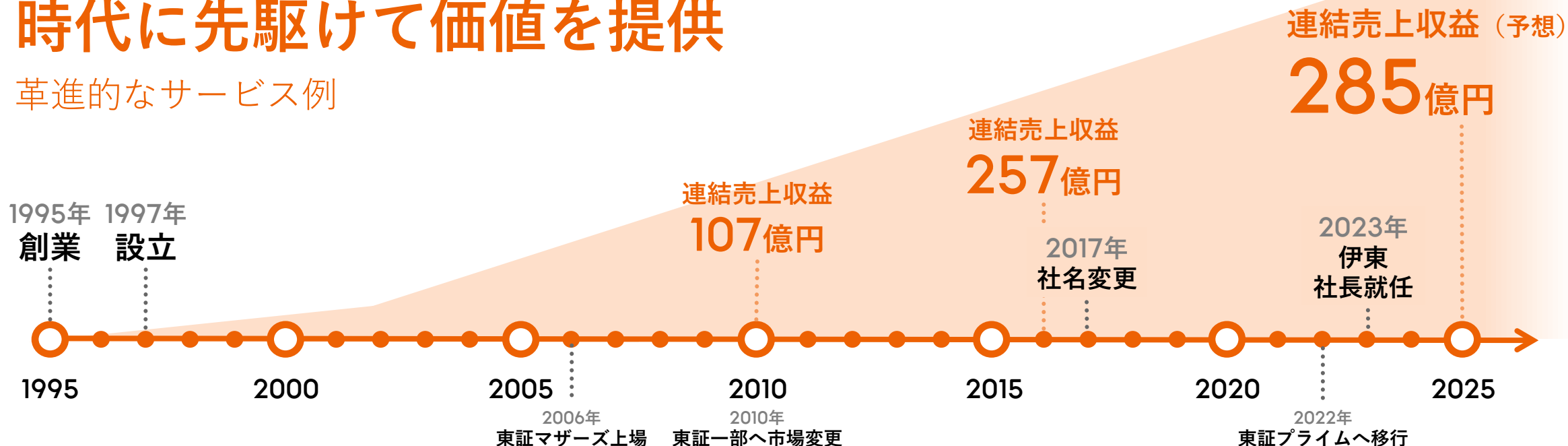
LIFULL (2120) のお伝えしたい3つのこと

1. LIFULLについて
2. AI、生成AIを事業にフル活用
3. 株主還元の拡充

創業30周年

時代に先駆けて価値を提供

革進的なサービス例



インターネットの広がり



スマートフォンの普及

リモートワークの普及
AI、生成AIの広がり



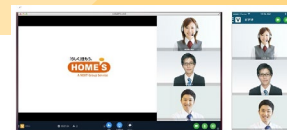
当社サービス



不動産・住宅情報サイト
「HOME'S」サービス開始
(現LIFULL HOME'S)



スマートフォン向け
アプリの提供開始



オンライン内見・IT重要事項
説明のサービス提供開始



生成AIを活用した
「AIホームズくん」提供開始

住まい探しは、すべてLIFULL HOME'Sでできます

日本最大級の不動産情報サイト



LIFULL HOME'S

検索

<https://www.homes.co.jp/>

掲載物件数600万件以上

借りる 賃貸、マンスリーマンション、店舗 等

買う 新築・中古マンション、新築・中古戸建 等

建てる 注文住宅、土地

売る 売却査定

LIFULL HOME'S 住まいの窓口



対面コンシェルジュサービス
全国で77店舗

革進的なサービス「LIFULL HOME'S」の強み

1 圧倒的な開発力 最新の技術を活用 画期的なサービス・機能を常に提供（一例）



- ・ iOSアプリ
- ・ オンラインハザードマップ
- ・ 生成AIによるチャットボット

2 膨大な情報とネットワーク（2025年8月現在）

顧客数



37,000 社超

物件情報
(延べ)



2,900 万件超

ユーザー
(直近10年間)



15億人超

3 強いブランド力

ブランド力を強化し、効率・効果的に集客（一例）



革進的なサービス「LIFULL HOME'S」の評価

ユーザーのニーズに寄り添い続け、揺るぎのない信頼を獲得



2025年7月 NEW

物件鮮度 **No.1** ※1
(2年連続)

物件鮮度
No.1
2024

物件鮮度
No.1
2025

詳細は → [2025年7月のプレスリリース](#)

その他の表彰（一部）

PC
利用者数 ※2
No.1

賃貸領域
総合 ※3
No.1

売買領域
総合 ※4
No.1

売買訪問
査定率 ※5
No.1



住まい周辺領域の取り組み

実需の住まい以外にも、多くのデータを保有

不動産投資領域

不動産投資と収益物件の情報サイト

健美家.

収益物件の掲載
70,000件以上

高齢者領域

日本最大級の介護施設情報サイト

LIFULL
介護

全国で延べ
57,000件以上
の高齢者向け住宅情報を掲載

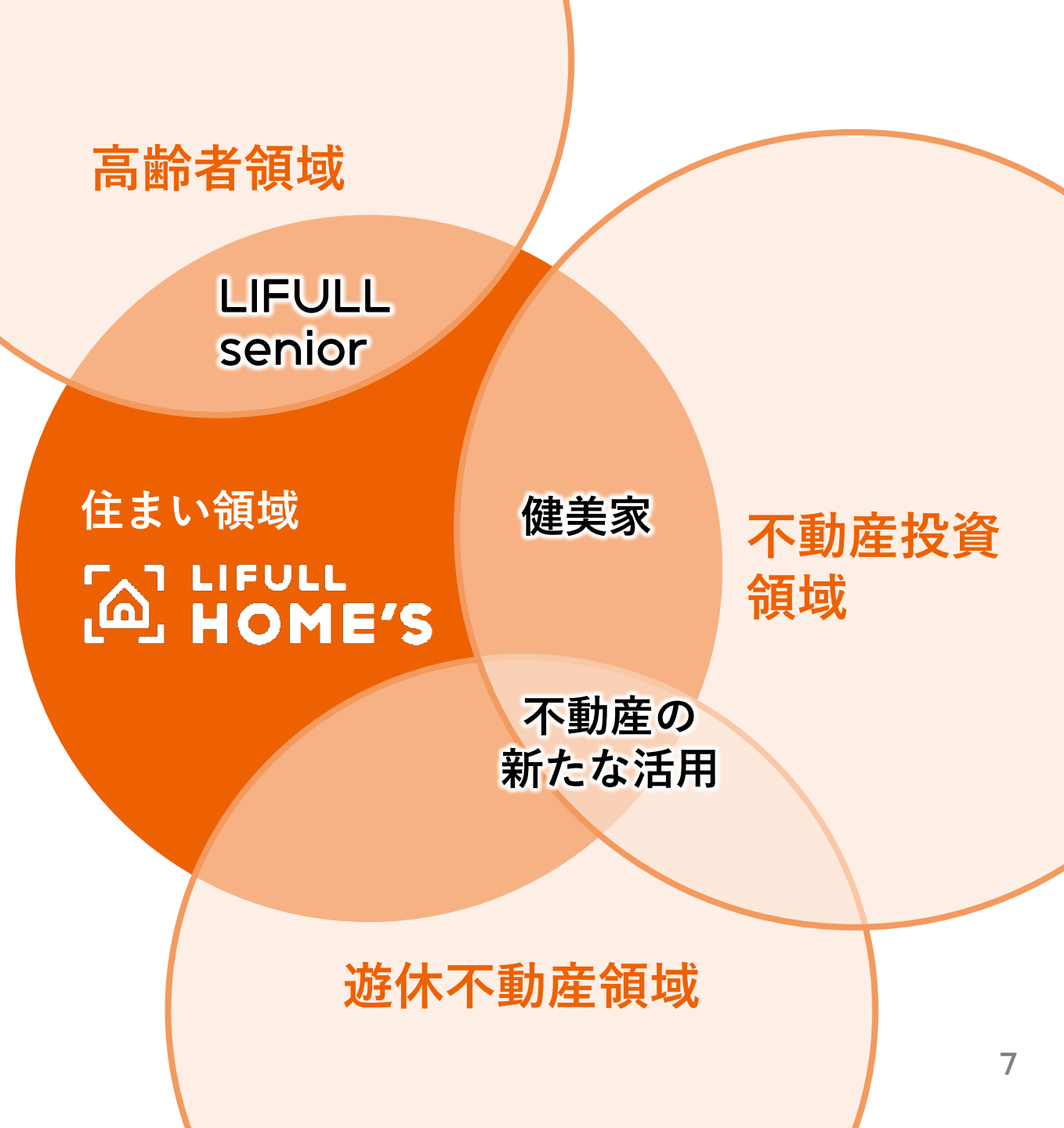
遊休不動産領域

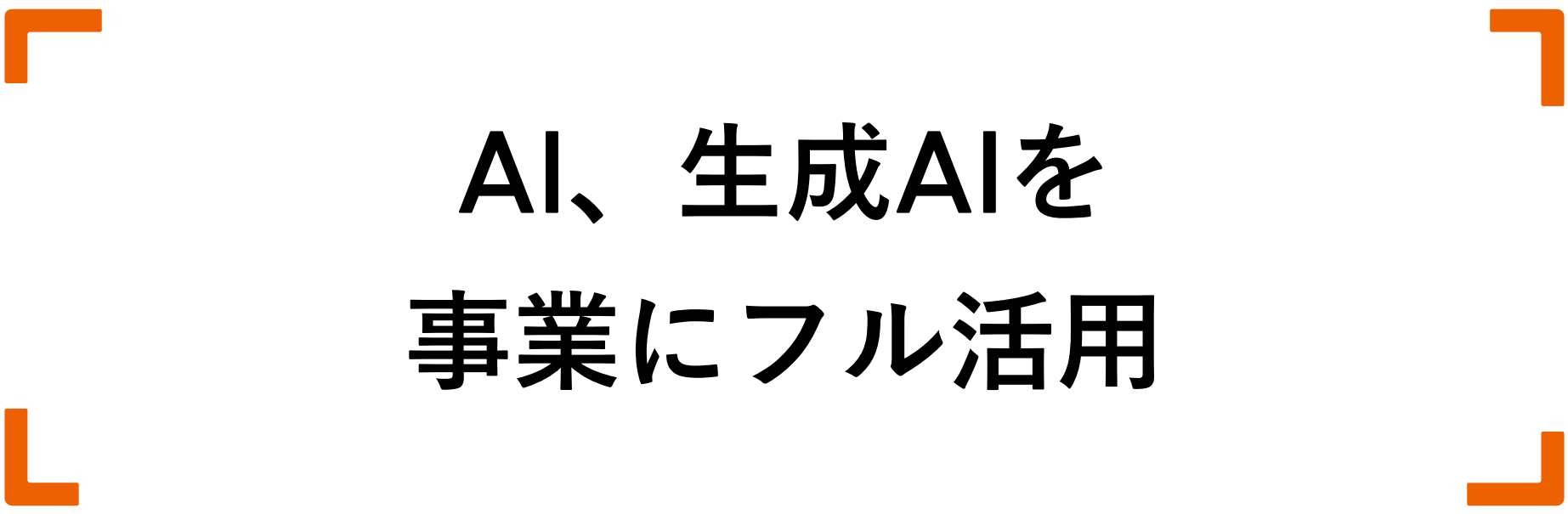
LIFULL
HOME'S | 空き家バンク

掲載物件数
7,800件以上
参画自治体数
750件以上

成長領域の考え方

LIFULLの強みを生かし
住まい関連領域に集中
(市場のポテンシャル×社会課題解決)





AI、生成AIを 事業にフル活用

AI・生成AIの取組みを強化

2024年9月期 AI関連のプレスリリース数 **10**件

内容の抜粋

- | | |
|----------|--|
| 2023年12月 | 自社開発AIによる「おとり物件」検知精度を87%にまで向上 |
| 2024年2月 | 「募集終了物件情報の自動非掲載機能」が特許を取得 |
| 2024年3月 | 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 |
| 2024年4月 | 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 |
| 2024年5月 | 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 |
| 2024年8月 | GPTs版「LIFULL HOME'S」を提供開始 |
| 2024年9月 | 「AIホームズくんBETA LINE版」が住宅弱者の住まい相談にも対応可能に |

最先端のテクノロジーを活用

最先端のAI技術を消費者、不動産事業者、社内に提供し
体験及び効率を向上

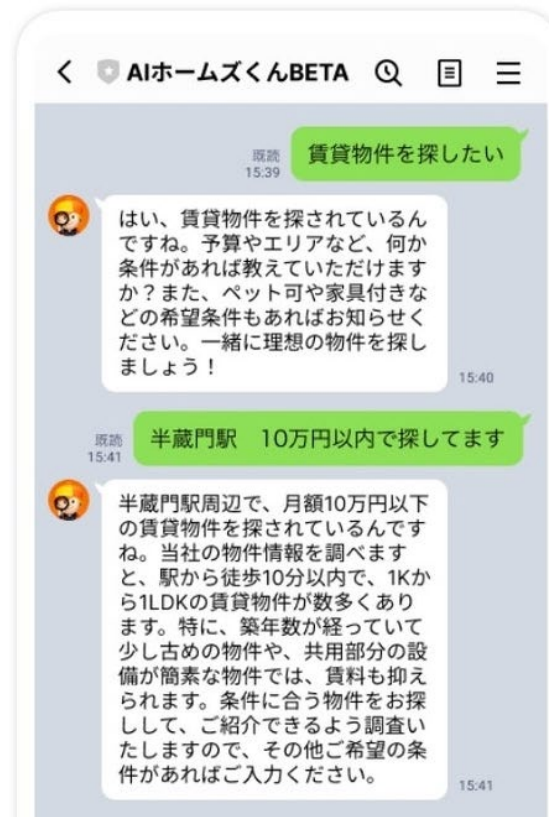


AI活用 事例集

消費者向け



ChatGPT技術活用 AIホームズくん^{BETA} LINE版



AI活用 事例集

消費者向け



注文住宅： 事例画像から探す

施工事例画像の
一覧ページ



施工事例画像の
詳細ページ



住宅メーカーの
詳細ページ



AI活用 事例集

不動産事業者向け



消費者向け



「DXパートナーシップ共同開発 住みかえAIアシスタント ノムコムAI アドバイザーLINE 版」



AI活用 事例集

不動産事業者向け



自社開発AIによる 接客サポートAI^{BETA} By Friendly Door



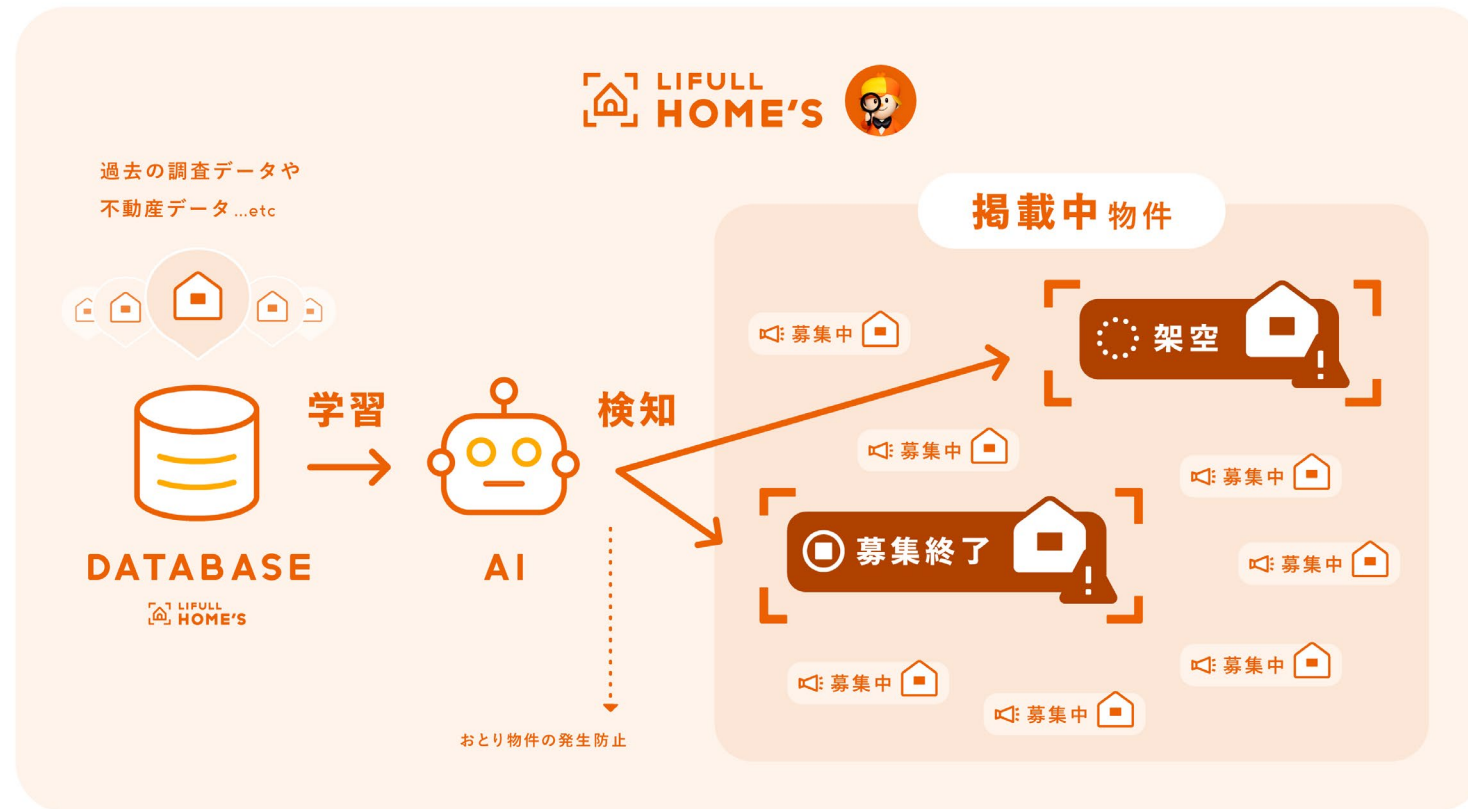
さまざまな背景を持つ
人の住まい探しに寄り
添う方々をサポートす
るAIチャット。

AI活用 事例集

不動産事業者向け



自社開発AIによる 「おとり物件」検知、 自動非掲載

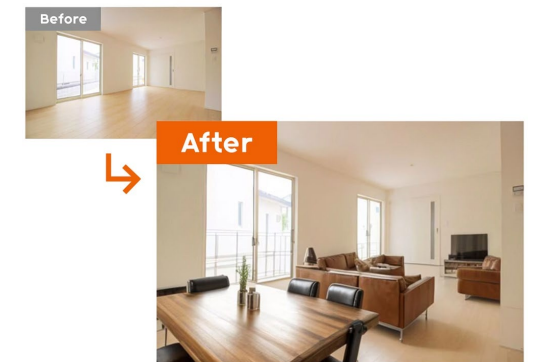
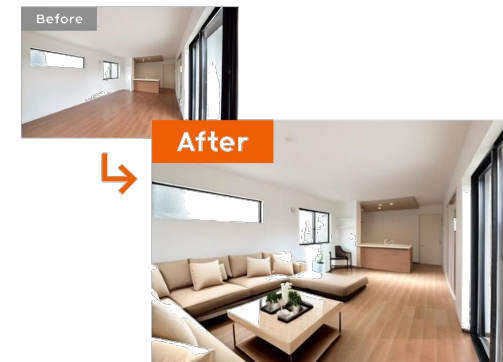


AI活用 事例集

不動産事業者向け



AIによるホームステージング らくらくデコルーム



画像をアップロードするだけで、仮想家具を自動配置

AI活用 事例集



社内情報に特化した AIツール



KEEL AI

KEELメールチェック

- 宛先支店名が一致しない: メールは「半蔵門支店XX様」に宛てられていますが、添付ファイルは「〇〇不動産麹町支店」となっており、支店名が異なります。誤送信の可能性がありますので、確認が必要です。

修正が必要な箇所:

- 「〇〇不動産半蔵門支店XX様」
- 添付ファイル名: `〇〇不動産麹町支店20250324.xlsx`

機能（一例）

- 社内チャットツールで利用可能
- コードの確認
- オフショア開発拠点とのコミュニケーションのための自動翻訳
- 文章確認・修正ブラウザー拡張
- 社内のマニュアルや規則等の検索

AI活用 事例集



生成AI活用表彰



GAIA

Generative AI Award

生成AI(GAI)の業務活用において
『特に素晴らしい活用をしている』事例を表彰する制度

AI活用 事例集

LIFULL
社内

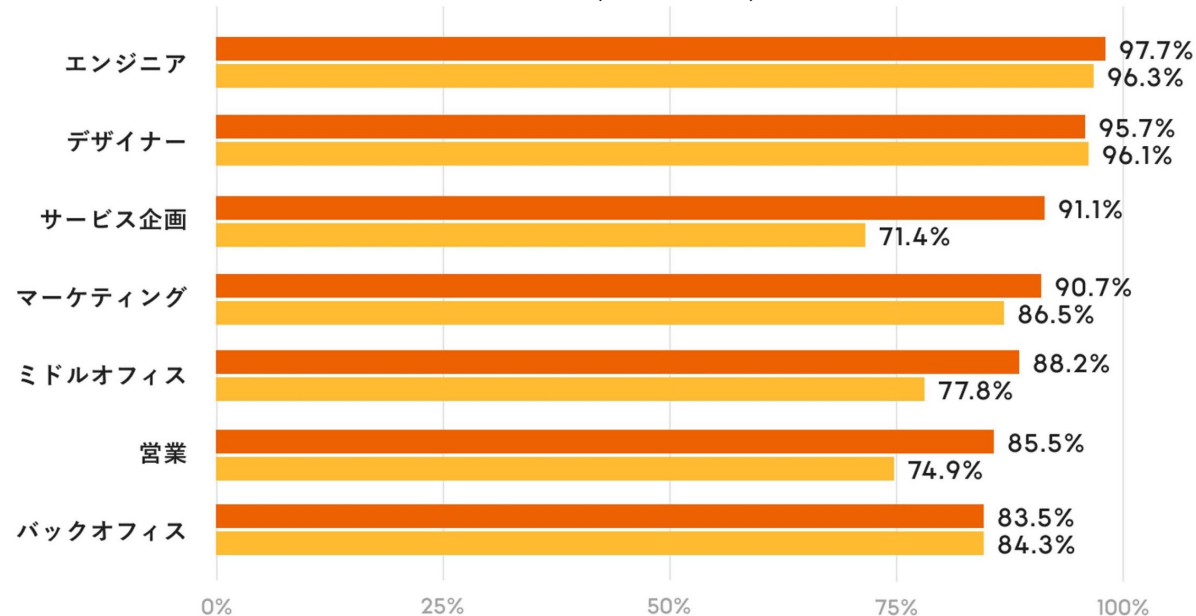
LIFULL

生成AIの社内活用を推進し、過去最高ペースとなる半年間で

約31,600時間

の業務時間を創出

生成AIの活用度（職種別）



■今回 (2024年10月～2025年3月)
■前回 (2023年10月～2024年9月期)

今回の調査対象：
LIFULL単体従業員（正社員・契約社員）n=624名

9割以上
従業員が生成AIを活用

AIファーストで
革進的なサービスを提供し続けます

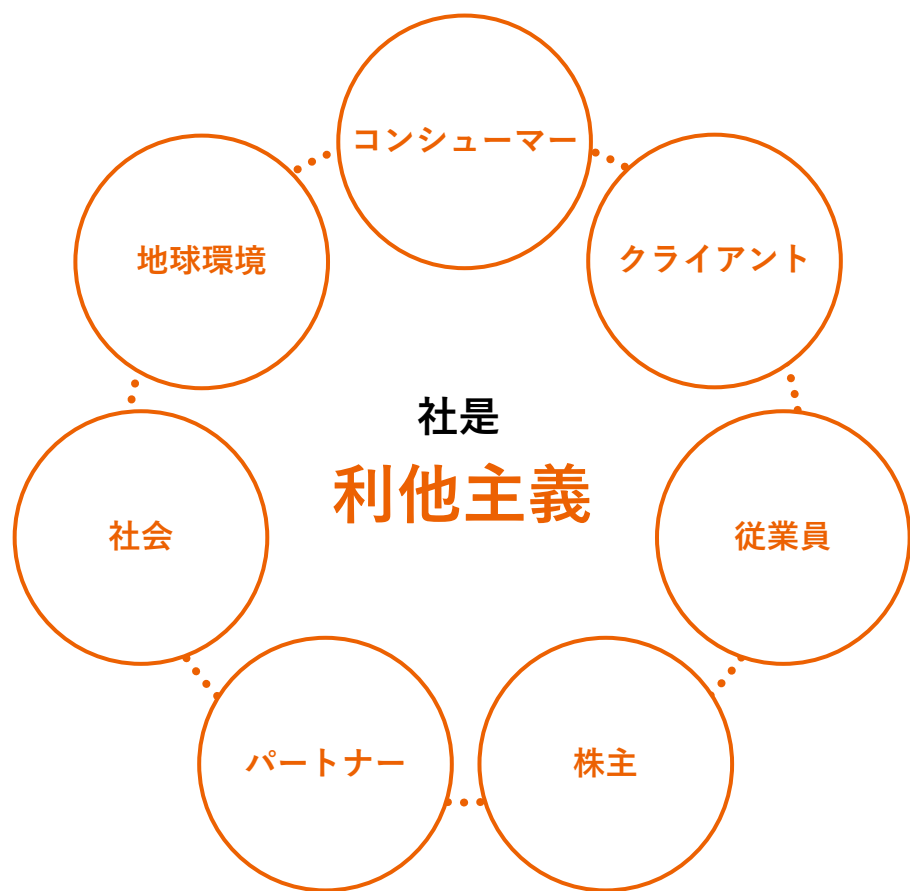




株主還元の拡充

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



コンシューマー

LIFULL HOME'S等暮らしを豊かにするサービス

クライアント

事業者の業務を効率化するサービス

従業員

世界最高のチームづくり

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

今期の通期見通し

業績

営業利益

(一時要因を除く)

33億円

前期比

約1.6倍成長

当期利益

42億円

過去最高

株主還元

期末配当金

(1.00円記念配当を含む)

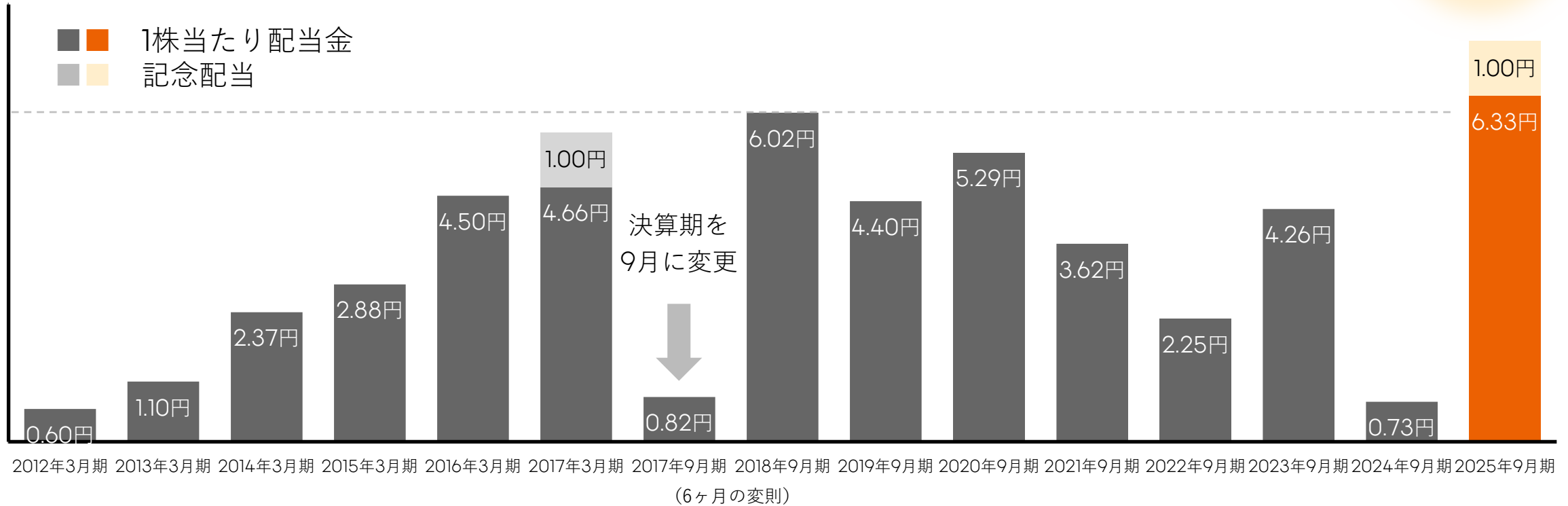
7.33円

過去最高

株主還元 配当金について

2025年9月期より配当性向を30%に引き上げ、過去最高の見込み

過去最高
7.33円



配当性向

15%

20%

25%

30%

2025年9月期 連結業績予想の進捗

通期計画に対して順調に進行中、当期利益は過去最高の見込み

簡易損益計算書

	2025年9月期 (10-9月) 【通期予想】	2025年9月期 Q3 (10-6月) 【実績】	進捗率
(単位：百万円)			
売上収益	28,500	21,059	73.9%
売上原価	1,889	1,049	55.5%
販管費	23,131	16,842	72.8%
人件費関連	9,814	7,033	71.7%
広告宣伝費・営業費	8,682	6,486	74.7%
その他	4,635	3,321	71.7%
その他収益及び費用	▲ 178	▲ 166	93.3%
営業利益	3,300	3,001	90.9%
営業利益率	11.6%	14.3%	+2.7pt
当期利益※	4,200	4,408	105.0%

※当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

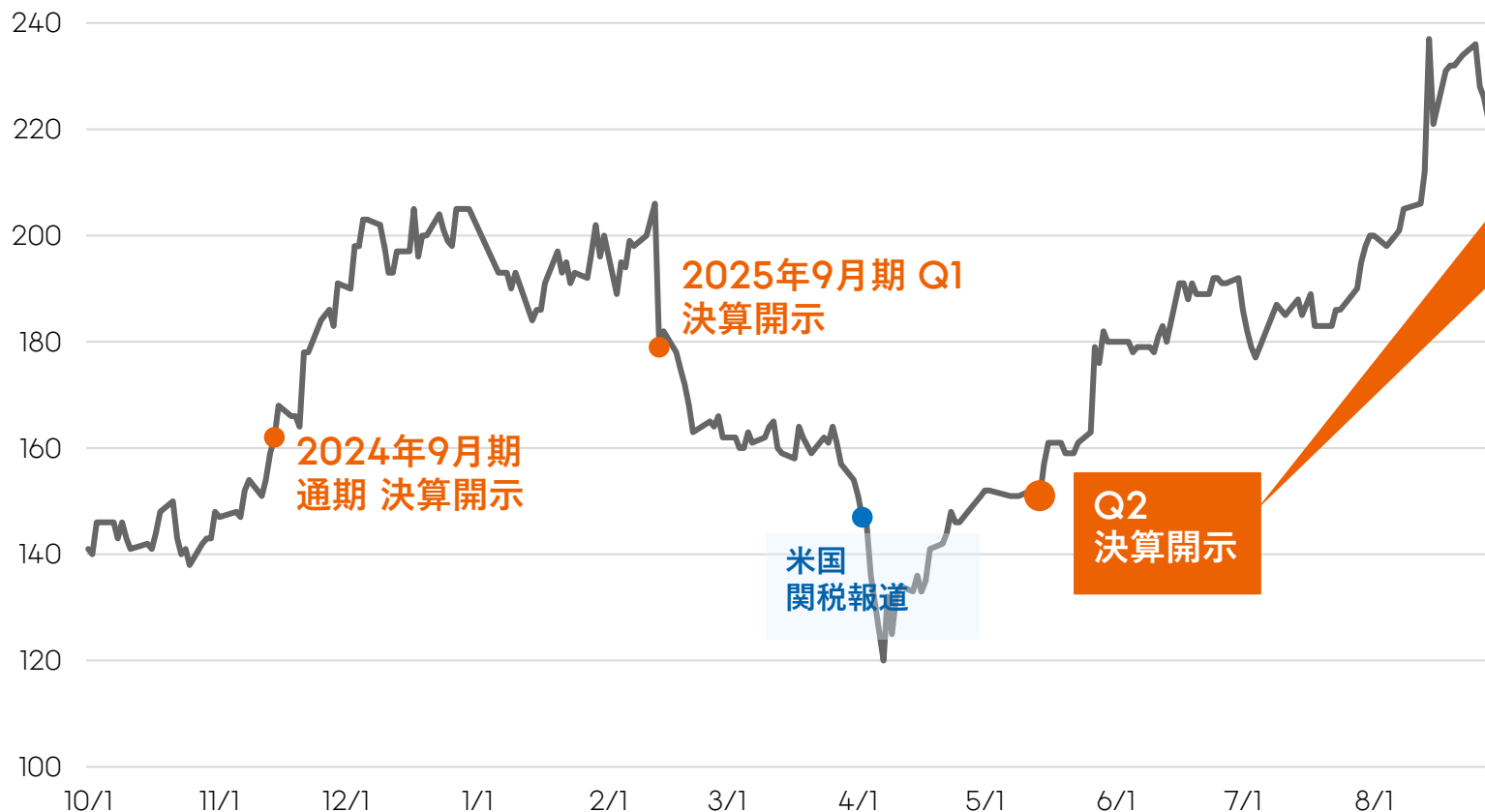
サービス別売上収益

	2025年9月期 (10-9月) 【通期予想】	2025年9月期 Q3 (10-6月) 【実績】	進捗率
(単位：百万円)			
売上収益	28,500	21,059	73.9%
HOME'S関連事業	25,100	19,176	76.4%
その他	3,400	1,883	55.4%

株価の推移

主力事業への集中の姿勢を明確にしたことで、株価は上昇を継続

株価



第2四半期
決算発表前日
(5月13日)

151円

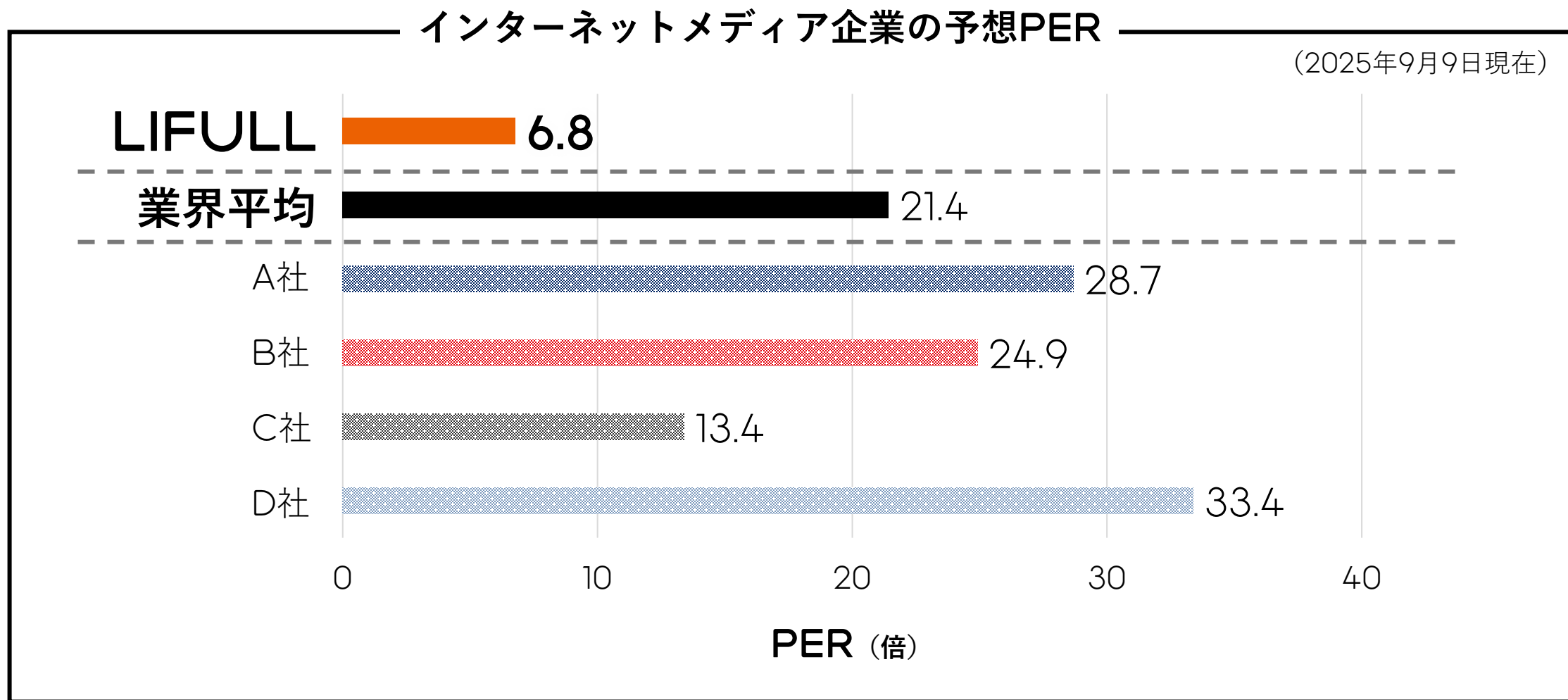
※業績予想を修正

51%上昇 ↑

(8月26日)

228円

(参考) 類似会社の予想PER (インターネットメディア企業) 比較



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～7月2日に137万株の当社株式を市場より買付け
- 個人投資家として、当社代表取締役会長の井上に次ぐ第2位の持株数に



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

取得株数：1,370,000株

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) 取得後の伊東の保有株式数2025年7月2日時点
1,531,941株（発行済株式に占める保有割合： 1.14 %※）

2025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](#)」

2025年7月2日発表

「[（開示事項の経過）当社代表取締役社長 伊東 祐司による 当社株式の取得終了に関するお知らせ](#)」



ブースでは当社事業や株主還元について
より詳しくご説明いたします。
ぜひお立ち寄りください。

ブース番号
52