

株式会社 LIFULL (2120)

2025年9月期通期決算・中期経営計画（2026年9月期～2028年9月期）説明会【オンライン開催】

日時・場所： 2025年11月25日(火) 午前10:00～11:00

当社登壇者： 代表取締役社長執行役員 伊東 祐司

執行役員 福澤 秀一 (CFO／経営統括本部長)

登壇者：伊東

2025年9月期は当社創業30周年の節目の年で、過去最高利益を達成できた。株式会社LIFULL単体は過去最高の営業利益となった。

海外事業のリストラクチャリングも終了し、国内事業に集中できる環境が整い、HOME'S関連事業は過去最高のセグメント利益となった。顧客数・ARPA (Average Revenue Per Agent: 顧客単価) 共に拡大している。革新的な技術であるAIを、顧客である不動産事業者・ユーザー・社内に提供して、今後もさらに生産性を向上させていきたい。

今期より、配当性向を従来比5ポイント引き上げ30%に変更した。創業30周年の記念配当1円を含み、配当は10.41円と過去最高額を予定している。

■本日のポイント

1. 2025年9月期は、過去最高の当期利益
 - 株式会社LIFULL(単体)は、過去最高の営業利益
 - 海外事業のリストラクチャリングを実施、国内の主要事業に集中
2. HOME'S関連事業が好調に推移、過去最高のセグメント利益
 - 顧客数・ARPA共に拡大を継続
 - 赤字だった海外事業が非継続事業へ分類
 - 革新的なAI技術を、顧客・ユーザー・社内に提供
3. 過去最高の配当額 10.41円(記念配当1円を含む)
 - 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

■2025年9月期の決算ダイジェスト

[連結業績] 売上収益は、HOME'S関連が好調に推移し281億円(前期比+6.9%、以下同)となった。

営業利益は38億円で、前期の一時的な増加要因であった株式会社LIFULL SPACEの売却益9.1億円を除くと+80.3%と大幅な増益となった。増益の要因は説明資料P6に示しているが、主にHOME'S関連の増収効果と、広告宣伝費・営業費の効率化による。

当期利益は、一時的な海外事業のリストラクチャリングの会計処理により53億円と過去最高となった。

セグメント別は、海外事業を前期実績より非継続事業に分類し、HOME'S関連とその他の2つで記載。HOME'S関連は各種施策の効果により、売上収益255億円(+6.3%)、セグメント利益43億円(+61.7%)と増収、大幅な増益となった。その他は売上収益25億円(+13.5%)、セグメント損益▲3.6億円(前期は▲4.2億円)と赤字が縮小している。

財政状態計算書では、海外事業のリストラクチャリングの会計処理を反映し、のれんの減損や長期金融負債のリスクが大幅に低減されている。

キャッシュ・フロー（CF）の状況では、収益力の向上により営業 CF 48 億円と大幅に増加している。投資 CF と財務 CF の変動要因には、海外のリストラクチャリングの影響が含まれているため、詳細は説明資料 P11 でご確認頂きたい。

■2025年9月期 HOME'S 関連事業概況

[HOME'S 関連事業概況のポイント]

1. セグメント利益は過去最高（43 億円、前期比 +61.7%）
2. 8 四半期連続、売上収益が拡大
3. AI 活用推進による効果

HOME'S 関連では、サイトの改善や営業強化のサイクルが非常に力強く回転し、増収、過去最高のセグメント利益となった。広告宣伝費・営業費の効率化と、AI による業務効率化が進み、利益率 16.9% と大きく向上した。2, 3 年伸び悩んだ時期もあったが、海外事業をリストラクチャリングし、国内主要事業に集中したこと、足元では売上収益は 8 四半期連続力強く成長している。重要指標の顧客数と ARPA も共に拡大した。

HOME'S 関連に含まれる不動産投資領域の「健美家 (<https://www.kenbiya.com>)」は、2020 年 7 月の子会社化から 5 年たち、2023 年の「LIFULL HOME'S 不動産投資 (<https://toushi.homes.co.jp/>)」とデータベース統合により集客力が上がり、そこに営業施策を重ねたことで、掲載物件数は統合前の 2 倍となった。売上収益は +16.6% と力強く伸長している。

また、AI・生成 AI の活用も進めている。ユーザーには住まい探しをもっと便利に効率的に新しい体験ができるよう「AI ホームズくんβ LINE 版 (<https://www.homes.co.jp/ai-homeskun/>)」や、注文住宅の画像での検索等をリリースしている。

不動産事業者には人手不足の中で業務を効率化するサービスや機能を多数提供しており、空室に AI で家具等を配置したイメージを生成できる「らくらくデコルーム (<https://biz.homes.jp/lists/lifull-service/lifull-service-00035>)」等がご好評を頂いている。今後もさらに新しいサービスや機能の提供を拡大していく。

さらに、LIFULL グループ内でも AI・生成 AI の活用を進めており、既に従業員の 9 割以上が活用しているというリリース (<https://lifull.com/news/42912>) を出した。さらに生産性を高めていきたいと考えている。

結果として、外部からも高く評価されており、特に我々がこだわりを持って取組んでいる物件鮮度では 2 年連続 No.1 を獲得した (<https://lifull.com/news/43470>)。情報量はもちろんだが、空室でない物件が掲載されないよう情報品質もとても大事にしており、他社と差別化を図って、よりユーザーの皆様に使って頂けるサイトになりたいと考えている。

■株主還元

2025 年 9 月期より配当性向を従来比 5 ポイント引上げ、30%とした。創業 30 周年の記念配当 1 円を含み、10.41 円と過去最高の配当を予定している。

■中期経営計画（2026年9月期～2028年9月期）

これまで5ヵ年だったが、足元でAI技術等を含めて時代の変化が激しくなっているため、今回は2028年9月期までの3ヵ年設定している。

1995年の創業時を振り返ると、当時の住まい探しは、1社1社店舗をめぐり、雑誌等の限られた紙の情報の中から探し出し、大きな決断をしなければいけないという課題があった。こんな不便をなくし、すべての住まい情報が公開される仕組みを創りたいという想いで、インターネットで24時間どこからでも見ることができるよう、1997年にHOME'S（現LIFULL HOME'S）という画期的なサービスを開始した。

そこから30年は、さらに住まい探しを便利にできないかと、時代時代で出てくる新しい技術を活用して、様々な日本初・業界初のソリューションを提供し、ユーザーの皆様に喜んで頂いてきた。

今、AIで大きな変革が訪れようとしているが、AI時代においても、時代のテクノロジーの進化を先取りして革進してきたLIFULLだからこそ、グループ一丸となってさらに革進し続けたいと考えている。AIによって、我々が創業時から取り組んできた「一人ひとりの理想にぴったりの住まい探し」がさらに進化できるのではないかと非常にわくわくしており、皆さんにもご期待頂きたい。

[中期経営計画のテーマと主要戦略]

グループシナジーを最大化し、住領域×AIでNo.1に

1. 主要事業の成長
2. +グループシナジーの最大化
3. +AI活用・最適化による非連続成長

まずは主要事業のLIFULL HOME'Sに集中し、しっかり投資をすることで成長をさらに拡大させ、確かなものとしていきたい。

そして、このHOME'Sで長年かけて得た知見を、介護領域のLIFULL seniorや投資領域の健美家に活かすことで、HOME'Sに次ぐ事業を育てていく。

さらに、AIを活用することで既存サービスの再構築や業務効率化を図り、さらに革進的なサービスを生み出していきたいと考えている。

LIFULLグループでは、実需の住まいを中心に、投資用不動産、遊休物件、介護施設等の住領域に関する膨大なデータを保有している。これらをさらに蓄積し、グループシナジーを活かし、AIを活用することで、他社にない住領域のデータベース、ネットワークを構築することができると考えている。

[定量目標（2028年9月期の連結業績）]

- 売上収益：350～400億円
- 営業利益：55～60億円（過去最高益）
(営業利益率：15%超)

売上収益の成長イメージは（説明資料P40）、まずはHOME'Sをしっかり成長させ、そこにグループシナジーで各事業を拡大していくことで、350～400億円を目指す。計画には織り込んでいないが、+αとして、AI活用による成長も非常に大きなものとなると考えているので、しっかり取り組んでいく。

営業利益も同様の考え方で（P41）、2025年9月期の営業利益38億円から、HOME'Sの成長で15～16億円をしっかりと作り、そこにシナジーで2～6億円を載せ、60億円を目指す。こちらもAIによる加速を+αとして取り組んでいく。

[中期経営計画へのコミットメント]

中期経営計画の達成に向けて、コミットメントを高めるため、役員と従業員へのストック・オプションの発行を決定した (https://lifull.com/doc/2025/11/251112_release_so.pdf)。従業員に対しては、2028年9月期の営業利益 55 億円以上で 50%、60 億円以上で 100% と段階を 2 つ設けているが、役員に対しては 60 億円以上を行使条件に設定している。グループ一丸となって、60 億円以上の達成を目指していきたい。

[株主還元]

当社は、「公益志本主義」として、社是「利他主義」を基本に、ステークホルダーの皆様と共にビジョンの実現を目指していきたいと考えている。2025 年 9 月期に配当性向を 30% に引き上げた他、近年の施策は P43 に記載している。

足元では、プライム上場維持基準適合の開示 (https://lifull.com/doc/2025/11/251120_release_prime.pdf) を行ったが、今後も還元の強化を継続して検討していく。

[2026 年 9 月期の業績予想]

2026 年 9 月期は、未来を造る攻めの 1 年

1. 人材採用の強化
2. 最適な広告宣伝
3. AI・生成 AI

中期経営計画の最終年度で過去最高益を達成するため、最初の 1 年である 2026 年 9 月期は、スタートダッシュの攻めの 1 年だと考えている。

投資項目は P46 に記載しているが、まずは人材の採用。特に、フロントである営業人員、AI を含め開発人員を強化していく。

2 点目は、最適な広告宣伝ということで、集客のためのマーケティング投資、認知度向上・利用促進のためのブランディング投資をしっかり行い、3 カ年認知度アップ→利用率アップ→問合せ数向上→売上収益向上にしっかりと繋げていきたい。

3 点目は AI・生成 AI で日々ニュースが出ているので、しっかりキャッチアップし、投資を行って、ユーザー・事業者の皆様に喜ばれるサービス開発をしていきたい。

2026 年 9 月期はコントロールラインとして営業利益率 10% 超を担保しながら、中計達成に向けて投資を行い、3 カ年でしっかり回収していきたいと考えている。

AI 活用に関して補足すると、今期 10 月から社長直下に AI トランスフォーメーション委員会を立ち上げた。当社 CxO や子会社役員、あらゆる職種のものがおり、グループ横断で活用を進めたい。

2026 年 9 月期は P49 に記載の通り、売上収益 297 億円、営業利益 30 億円を目指す。

2 年前に私が社長就任してから初めての中期経営計画となり、非常に気合が入っている。グループ一丸となって中期経営計画の達成を目指していくので、ご支援頂きたい。

◆◆◆ 質疑応答 ◆◆◆

※正確性を期すため加筆・修正しております。当日の模様は当社投資家情報サイトに掲載しております動画をご覧ください。

Q1) 2026年9月期の減益は一時的なもので、2027年以降は増益フェーズと捉えてよいか。

A1：福澤) おっしゃる通り、2026年9月期は、2027年9月期と、2028年9月期の営業利益60億円を達成するための投資期間と考えている。前半計期間では海外事業の撤退や不採算事業の縮小といった「選択と集中」を進めた。今中計では伸び盛りのHOME'Sに経営資源を集中すべきフェーズと考えており、営業・開発人員の採用やAI投資を行い、HOME'Sの顧客数やARPAを伸ばすことで、中計後半に向けて売上成長率を加速させ、利益を刈り取りたいと考えている。

Q2) HOME'S関連事業は前期好調だったが、今期以降はどのように伸ばしていくのか。

A2：伊東) 足元で顧客数・単価の両輪が回っており、まだ伸ばせると考えている。特に売買領域の市況が強いため、この領域を中心に、新商品を開発し、顧客数・単価共に伸ばしていきたい。また、AIの機会がやってきているので、AI活用を積極的に推進することで、生産性向上を進め、収益に直結させていきたい。

Q3) 配当性向の採用は、配当額が利益に振られるため、株価にはネガティブ。今回、配当予想を出していないことも不透明感を増していると思うが、なぜそのような還元政策をとるのか。

A3：福澤) 説明資料P43に経営の考え方を記載しているが、我々はまずサービスを使って頂いて、売上・利益を得た上で、それを株主・従業員・国の税金・未来の投資としての内部留保の4分法で還元していくこうという考え方を持っており、業績連動の配当性向を採用している。

配当予想については、東証の規定上、開示を行うと、利益のわずかな変動のたびに修正が必要となり、かえってネガティブインパクトを与える懸念があるため、配当性向30%という方針の開示に留めている。

Q4) P17に売買領域好調とあるが、賃貸・売買の現状の売上構成比や伸び率のイメージがあれば教えて頂きたい。仲介会社等でも中古マンション売買が好調で利益水準が大きく伸長している。

A4：伊東) 詳細数字は非開示とさせて頂いているが、売買領域は特に都心部の中古マンション市場等は特に活況で、当社のアクセスや問合せも増えており、まだ伸ばせると考えている。買いだけではなく、物件を所有されている方が売りたいという時の一括査定サイトも好調で、まだ伸びしろがあると考えている。

Q5) P19に健美家の拡大があるが、利益貢献はどの程度か。楽待の利益水準を狙えそうか。

A5：伊東) 詳細数字は非開示とさせて頂いているが、まだ投資フェーズであると考えている。足元では掲載物件数が非常に伸びており、足元で投資を強化することで2,3ヵ年で大きく伸びる可能性があると考えている。楽待さんは一つのベンチマークとなると思うので、目指していきたい。

Q6) ARPAの力強い増加の背景と継続性は。

A6：伊東) 背景は2点あり、1点目は問合せ数が好調であること。我々は反響課金を採用しており、先ほど

ご説明したように、プロダクト開発が集客に結び付き、ユーザーがたくさん来て、問合せを頂くと、売上収益に直結する。

もう1点は、メディアの広告以外で、事業者から人材採用やAI開発等の色々な相談を受け、個別に我々のノウハウを活用して新商品の提案を行うようなことが増えた。大手を中心に広告以外での価値提供もできていることが単価向上に繋がっている。

Q7) 数十億円の固定資産購入など、投資判断の規律が緩いのではないか？社長の今後のお考えを伺いたい。

A7：伊東） おそらく投資CFの内訳をご覧頂いてのご質問かと思うが、Rakuten STAY VILLAの取得を行った。空き家を利活用して、宿泊や2拠点居住や新しい用途活用する地方創生事業を行っているが、今回の取得は宿泊施設のノウハウ獲得を目的としている。今後も継続して購入していくというようなものではなく、ノウハウ吸収という目的を達成したら、適切なタイミングで売却することを考えていく。

A7：福澤） 2025年9月期に投資不動産として55億円をバランスシートに計上している。子会社のLIFULL Financialで行おうとしている宿泊運営事業の成功確率を高めるために、楽天さんのノウハウを活用しようということでコミュニケーションを取りながら進めている。長期保有するものではなく、ノウハウ吸収の目的を達成したらイグジットして、本業であるメディア事業の投資を優先する。

Q8) 秋以降の株価をどう分析しているか。

A8：福澤） 足元の株価が軟調で、投資家の皆様にはご心配をおかけしていると認識している。前期は、東証プライム上場維持基準の流通時価総額100億円をクリアした。今期は減益予想ではあるが、2期前には20億円だった営業利益が、30億円を出せる体質になったので、これを維持しながら、未来の売上を成長させるための投資をしているとご理解頂きたい。足元では稼ぐ力は取り戻しているので、中期経営計画期間での成長期待等を、機関投資家の皆様と面談等を通じてご理解頂くよう努めしていく。

Q9) 中期経営計画の営業利益60億円達成に向けたキャピタルアロケーションの方針を伺いたい。

A9：福澤） 基本は、先ほどご説明した4分法の考え方則って経営していく。我々のメディア事業は多額の資本を必要としないが、今までにもあったようなM&Aを活用して事業を伸ばす機会が今後も出てくるだろうと考えているため、中計の営業利益60億円の前提の中には含まれていないが、一定の内部留保は確保したいと考えている。

一方で、4分法の理想としては配当性向50%なので、中期経営期間の中で内部留保が厚くなれば、配当性向をさらに引き上げる余地もあると考えており、状況を見て適切に判断していきたい。

Q10) キャッシュに余裕がない会社は、短期利益の配当性向で配当するのは理解できるが、御社はバランスシートに余裕があるので、DOEなど安定的な配当施策はできないか。

A10：福澤） 現状は、稼いだ利益を分配するという経営思想に基づき、配当性向での還元が望ましいと考えている。ただし、投資家や株主の皆様からの様々なご意見も認識しており、配当性向以外でも、適切な還元方法について、社内で継続的に検討していきたいと考えている。

以上