株式会社 LIFULL (2120)

2026 年 9 月期決算説明会 要旨・QA [オンライン開催]

日時・場所：2026 年 11 月 17 日（火） 午前 11:00～12:00

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

2026 年 9 月期は、3 ヵ年中期経営計画（2026 年 9 月期～2028 年 9 月期）の初年度として、成長投資を実行しながら足腰を固める極めて重要な 1 年間であった。主力事業である「LIFULL HOME'S 関連事業」の好調が継続したことにより、連結業績は増収増益を達成した。中計目標（2028 年 9 月期：営業利益 55～60 億円）の達成に向けて、初年度として非常に良好なスタートを切ることができた。

■本日のポイント

1. 連結業績は HOME'S 関連事業の好調がけん引し増収増益

- HOME'S 関連事業のセグメント売上収益は 12 四半期連続で成長を継続、セグメント利益は過去最高を更新
- 顧客数は過去最高、ARPA も共に伸長（ARPA：Average Revenue Per Agent、１顧客あたり売上）
- 成長投資を実施した一方、全社 AI 活用による開発の内製化等で効率化が進展

2. 2027 年 9 月期は本社移転費用を吸収し、増収増益計画

- 中計達成に向けて、利益率の向上を目指す
- 不動産事業者の業務支援を強化、「AI 業務支援プラットフォーム事業本部」を新設

■2026 年 9 月期の決算ダイジェスト

[連結業績] 売上収益は、好調な HOME'S 関連事業が全体を力強くけん引し、294.4 億円（前期比+4.7%）の増収となった。営業利益は、採用・広告宣伝・AI 等への成長投資（約 11.6 億円）を期初計画通り実行した一方、HOME'S 関連事業の好調に伴う粗利増（約 11.1 億円）および開発内製化等のコスト効率化により投資負担を吸収し、39.5 億円（同+3.6%）の増益となった。

当期利益は 28.2 億円。前期に計上した海外事業リストラクチャリングに伴う一時的な影響を除いた実質的な比較では、前期比+13.3％の大幅な増益を達成した。

[セグメント別] HOME'S 関連事業は売上収益 267.8 億円（同+4.9%）、セグメント利益 43.6 億円（同+1.1%）と、これまでの施策の効果により増収となり、積極的な成長投資を実施しながらも過去最高の

セグメント利益を更新した。

その他は、主に地方創生関連事業の寄与により売上収益 26.6 億円（前期比+2.6%）の増収となった。セグメント損失は▲4.8 億円（前期は▲3.6 億円）と拡大しているが、グループ全体のシナジー創出を加速させるための出向者配置等に伴う一時的な増加であり、経営管理の想定内である。

[財政状態計算書] 資本合計は前期比＋21.2 億円の 283.4 億円となり、財務の健全性が一層向上した。参考として、子会社の宿泊施設の運用目的で、当社が取得し運用を行っていた楽天ステイの信託受益権について、2026 年 10 月に譲渡を完了している。これにより投資不動産 54 億円が減少し、譲渡代金を借入金返済に充当したことで、資産圧縮と有利子負債の削減を同時に進め、より強固な財務基盤を構築している。

[キャッシュ・フロー（CF）] 事業の好調な推移により、営業 CF は 49.3 億円（前期比＋1.2 億円）と増加した。投資 CF および財務 CF については、地域創生 2 号ファンドの出資案件や配当支払額の増加などによる変動があったが、結果として現金及び現金同等物の期末残高は 110.0 億円（前期末比+3.0 億円）と高水準を維持している。

[株主還元] 1 株当たりの配当金は、8 月に増額修正した予想からさらに 11.1%増額し、7.47 円を予定している。また、2026 年 9 月末を基準日とする初回の株主優待を実施する。

■HOME'S 関連事業概況

HOME'S 関連事業では、売上収益が 12 四半期連続で成長を維持し、成長投資を意図通りに実行しながらもセグメント利益は過去最高益を更新した。最重要指標である顧客数も過去最高を更新し、ARPA も同時に伸長する好循環が力強く回転している。

期初に掲げた 3 大重点投資領域（採用、広告宣伝、AI）を計画通りに着実に実行した。採用強化においては、直近数年間で最大規模となる採用計画を予算通り達成し、連結従業員数は、期初比 95 名増加した。AI 専門を含むエンジニアは＋8.7%、営業・住まいの窓口コンシェルジュなどのフロント人材は＋19.6％増加しており、今後の開発加速による流入数や問合せ数の拡大、情報量の拡充、顧客数・ARPA のさらなる向上に繋げていく。

プロモーションでは、新素材の TVCM や SNS プロモーションに加え、完全 AI 制作による「LIFULL HOME'S 住まいの窓口」の TVCM 放映等を実施した。さらに、地域・領域特化型プロモーションを集中的に展開し、営業活動と密接に連動させることで、顧客数の過去最高更新および売上増への好循環を確立した。

AI 活用では、ユーザー・事業者向けに AI を活用した機能やサービスを続々と提供している。ユーザー向けには昨年末にリリースした「AI ホームズくん」のブラッシュアップに加え、実店舗で悩みを聞いてハウスメーカーへ送客する「住まいの窓口」のノウハウを活かした「音声接客 AI エージェント」をリリースした。引き続き、住まい探しを便利に楽しくする機能を提供していく。

不動産事業者向けには、これまでも業務効率や成約率向上の支援を行ってきたが、特に生成 AI による画像・動画関連サービスが好評をいただいている。これを今後の注力分野と位置づけ、2026 年 10 月に「AI 業務支援プラットフォーム事業本部」を新設し、さらに支援を強化していく。

社内においては、既に 2025 年 12 月時点で従業員の 96%が業務で AI を活用し、半年間で 5 万時間の業務時間削減を達成していたが、今期は AI の教育と活用をさらに一段引き上げた。独自の研修を実施し、単に AI を使うだけでなく業務フローを効率化する成果物を創出した社員を「シチズンデベロッパー」として認定している。2026 年 9 月末時点で、私（社長）を含めて 132 名のシチズンデベロッパーが誕生し、123 件の業務改善施策が実行されている。外部ツールベンダーAmplitude 社主催の「AI Impact Awards」においてもチーム部門で「Top Team」を受賞するなど、外部からも高い評価を得ている。今後も AI を活用して事業成長を加速させるとともに、1 人当たりの生産性を高めていきたい。

また、不動産投資領域の「健美家」も、LIFULL HOME'S で蓄積した営業ノウハウを注入することでグループシナジーが生まれ、顧客数が足元で増加している。投資用不動産の掲載物件数も飛躍的に伸び、2026 年 9 月期には国内 No.1 を獲得できた。顧客数増・物件数増・サイト集客増・売上増の好循環が回り、売上は前期比＋26.9%と高成長を遂げている。今後ますますグループの中核事業へと育てていこうと考えており、ご期待いただきたい。

これらの取り組みの結果、「LIFULL HOME'S」は各種外部調査で多数の No.1 評価をいただいている。引き続き、ユーザーとクライアント双方にとって安心で使いやすいプロダクトへの磨き込みを行っていく。

■中期経営計画（2028 年 9 月期まで）の進捗と 2027 年 9 月期の業績予想

2026 年 9 月期～2028 年 9 月期の 3 ヵ年中期経営計画では、中長期に目指す「住領域×AI で国内 No.1 ポジションを確立する」ため、以下の 3 点を重点ポイントに掲げている。

1. LIFULL HOME'S への投資継続と成長加速
2. グループシナジーの最大化と周辺事業の連携拡大
3. AI 活用による非連続な成長の達成

定量的な目標として、最終年度に売上収益 350～400 億円、営業利益 55～60 億円（過去最高）、営業利益率 15%超の達成を目指している。初年度（2026 年 9 月期）の振り返りとしては、採用強化、広告宣伝最適化、AI 活用がすべて計画通りに進捗し、非常に良いスタートが切れたと評価している。

[2027 年 9 月期の業績予想]

2027 年 9 月期は、売上収益 300 億円（前期比+1.9%）、営業利益 42 億円（同+6.2%）、当期利益 28.5 億円（同+1.0%）を目指す。

2027 年 8 月に本社移転を予定しており、この移転費用と、サービスをさらに強固にするためのセキュリティ投資（合計約 8 億円）を除くと、営業利益の実力値は 50 億円となる。

重点戦略として「人×AI」をテーマに掲げ、LIFULL グループの「人」と「AI」の力を最大活用して事業拡大を目指す。

足元で、不動産事業者の皆様から人手不足や AI を活用した業務効率化のご相談をいただくケースが非常に増えており、これに応えるべく 2026 年 10 月に「AI 業務支援プラットフォーム事業本部」を新設した。本部長にはテクノロジーや AI を管掌する執行役員の長沢翼が、副本部長には事業者の BPO や採用育成を管掌する執行役員、株式会社 LIFULL FaM Partners 社長の秋庭麻衣が就任した。当社の強

みである AI 活用知見、HOME'S の 3.4 万社におよぶ顧客ネットワーク、創業から約 30 年蓄積してきた住まい探しに関するビッグデータを活かし、一気通貫で事業者の生産性向上や DX/AIX（AI トランスフォーメーション）支援を推進していく。

また、これまでは、自社メディアの直接集客に加え、提携サイトによる間接集客を併用してきたが、競争力の向上と将来的な利益率の向上を目指し、自社集客の強化を行う。過渡期となる今期は一時的に売上収益の成長率が鈍化する要因となり得るものの、さらに収益力を向上させるための筋肉質な構造改革であるとご理解いただきたい。

[配当予想] 2027 年 9 月期の配当は、配当性向 30%を継続し、1 株当たり 8.17 円への増配を予定している。株主優待と合わせた総利回りは約 6.5%（2026 年 11 月 6 日の終値 241 円で算出した年間想定利回り）を見込む。

■質疑応答 ※正確性を期すため加筆・修正しております。

Q1) 過去に数多くの M&A を実行してきたが、今後の M&A 基本戦略と対象分野、目的を伺いたい。中計の数値目標には織り込まれていないが、オポチュニスティックな検討可能性や基本目的（既存事業拡大か新規事業か）はどう考えているか。

A1: 伊東) M&A は今後も積極的に実施していきたい。過去の M&A は海外事業が中心だったが、昨期までに海外事業からは撤退し、現在の全社基本戦略は「国内回帰」である。ここに AI を掛け合わせ、国内で確実な再成長を果たす方針であり、国内で成長加速を共にできるパートナーを検討していく。相手先があることなので、中計数値には見通しを織り込んでいない。

検討目的としては「既存事業の拡大」と「新規分野の開拓」の双方を視野に入れている。特に新設した業務支援領域などは、自前主義だけではスピード感に課題が生じる可能性があるため、有力な対象となる。ただし、純投資は行わず、既存事業と連携して明確なシナジーが見込まれる案件に限定して検討する。

A1: 福澤) 対象分野について補足すると、過去には事業領域を広げる飛び地のような買収も行ったが、現中計の足元方針は「住まいに関わる領域」への選択と集中である。M&A 対象も飛び地ではなく、住領域およびその周辺分野をしっかりと伸ばせる領域に絞って進めていく方針である。

Q2) 過去に事業子会社の売却も実施しているが、現在、譲渡を前提に売却を検討している子会社はあるか。リストラが一巡した中での今後の売却方針を伺いたい。

A2: 伊東) これまで事業売却等を実施し、大きな整理としては一巡したと認識している。会社単位ではなく「事業単位」での売却や見直しは個別にあり得ると考えており、事業ポートフォリオを意識しながら適切に判断していく。

A2: 福澤) 前中計の中で選択と集中を進め、大きな子会社売却は一通り完了した。足元では事業単位ごとに売却・整理すべき案件がないかを全社で検討している。また、海外事業のリストラクチャリングに関連して、海外事業の投資有価証券が約 60 億円残存している。相手先のあることだが、こちらについ

てもなるべく早期のエグジットを図る方針である。海外での新規 M&A は現在考えておらず、M&A は国内の成長に集中させ、既存の海外残存資産（投資有価証券）は早期売却・資金回収を進めていく。

Q3) HOME'S 事業において賃貸と売買で動向の違いはあるか。東日本レインズの統計などで中古マンション市場の調整が見られ、仲介専業会社に減速感がある印象だが、金利上昇局面での広告需要をどう捉えているか。

A3: 伊東) 貸と売買の詳細な内訳は開示していないが、肌感としては売買の方が好調に推移していると見ている。金利上昇に伴い中古マンション市場等で在庫が増加し、売れ行きに一服感が出ているが、裏を返せば、この 2〜3 年間は市場環境が極めて良く、不動産会社は広告を打たずとも物件が売れる状況にあった。現在のように売れ行きが鈍化し在庫が滞留し始めた局面だからこそ、事業者にとっては「広告を出して反響を獲得したい」という広告需要が旺盛になってくる。まさに当社の出番であり、事業者のご要望を丁寧に伺いながら積極的な提案を展開していく。

Q4) 健美家が好調だが、利益も同様に伸びているか。また、金利上昇局面における収益不動産マーケットの市況をどう見ているか。

A4: 伊東) 売上高だけでなく、利益もしっかりと伸ばすことができている。

市場動向については、金利上昇局面ではあるものの、市場が一律に冷え込んでいるわけではなく、特定エリアや高利回り物件など一部マーケットでは購入意欲が依然として極めて旺盛である。健美家へのトラフィックや注目度も非常に高く推移している。さらに最近の傾向として、実需向け仲介を専業としていた不動産会社様から、足元の実需取引の伸び悩みを受けて「投資用不動産の仲介にも参入したい」とご相談いただく新規参入ケースが増加している。そうした事業者の立ち上げや掘り起こしを支援できる体制が整っているため、今後も顧客数、掲載物件数、サイト反響数、売上高を一層伸ばしていけると考えている。

Q5) 本社移転費用およびセキュリティ強化費用として計約 8 億円を見込んでいるが、費用の内訳とセキュリティ対策の具体的な内容を教えてほしい。

A5: 伊東) 詳細な内訳の開示は控えているが、大まかな目安として、約 8 億円のうち「8 割から 9 割程度が本社移転費用」であり、残りの「1 割から 2 割程度がセキュリティ関連投資」とご理解いただきたい。セキュリティ対策の具体的内容としては、過日発生した PHP 脆弱性事案等も踏まえ、旧バージョンが残存している社内システムのバージョンアップや、外部セキュリティ監視ツールの新規導入などを進めていく。

Q6) 競合他社の掲載料値上げに伴う広告予算分散の受け皿として、加盟店数や反響支援獲得にどの程度の手応えがあるか。また、AI 提案の前提となる掲載物件数・在庫網羅率の競合とのギャップをどう埋めていく戦略か。

A6: 伊東) 手応えの程度を定量的に表すのは難しいが、競合の動きに関わらず、この 2〜3 年で不動産事業者の業績が良かったことを背景に、「今後 3〜5 年を見据えて業務効率をどう高めるか」「DX や

AIX をどう推進するか」を真剣に検討される事業者が増えている。その中で当社へのご相談も大幅に増加しており、強い手応えを感じている。

掲載物件数の競合とのギャップについては、物件種別、価格帯、エリア別に日々詳細に可視化・トラッキングしている。当社が強いエリアがある一方で浸透が遅れているエリアも存在するため、課題エリアに対して前期から「地域特化型プロモーション」を集中的に投下し、そこに営業活動を密に連動させることで、広告や看板を見た事業者からの新規加盟・物件掲載を獲得するサイクルを回している。この施策が非常に高い成果を上げており、今後も継続・強化して網羅率のギャップを埋めていく。

Q7) 住まい探しの初期段階で ChatGPT などの汎用 AI を使うユーザーが増加する中、あえて「LIFULL HOME'S」を選んでもらうための動線や UI の工夫は何か。また、独自の過去データ連携は他社からの乗り換えに寄与しているか。

A7: 伊東) 汎用 AI への移行が進む中、UI や動線設計の工夫は極めて重要だと認識している。ただし、現在の当社のトラフィック動向を見る限り、汎用 AI 普及によるトラフィックの大幅な減少は見られていない。住まい探しにおいては、写真や動画、間取り図を豊富に掲載したポータル上で比較検討しながら希望条件を絞り込む探索行動が依然として主流である。条件が完全に決まっているユーザーは別として、「どの駅が良いか」「どんな部屋があるか」を比較・探索するプロセスにはポータルサイトが不可欠である。したがって当社は、従来のポータルサイトとしての比較機能を維持しつつ、そこに AI を融合させ、条件検索で行き詰まった際や潜在ニーズを引き出す対話型インターフェースをシームレスに統合していく。

また、過去データの連携効果については、厳密な切り分けは難しいものの、過去掲載物件を網羅した「LIFULL HOME'S 不動産アーカイブ」は閲覧数が非常に多く、物件名検索で上位表示される強力な集客資産となっている。「このマンションに空室が出たら検討したい」というユーザーの導線として確実に機能しており、独自データの蓄積が集客力向上に大きく貢献している。

Q8) 本社移転費用およびセキュリティ費用の四半期ごとの出方についてヒントをいただきたい。セキュリティは期初から平準発生し、移転費用は移転時に一括発生するイメージか。

A8: 福澤) 費用の発生パターンについて、セキュリティコストは一時的なシステム構築費用と年間を通じて継続発生する運用・監視費用の双方が含まれるが、全体としては年間で概ね平準化して発生するイメージである。一方の本社移転コストについては、退去に伴う一時費用に加え、新オフィス（大崎）と現オフィス（半蔵門）の双方にかかるダブルコストが発生する。そのため、第 2 四半期から一部発生し始め、移転直前・直後にあたる第 3 四半期および第 4 四半期にボリュームが大きくなる見込み。

Q9) 井上会長が代表取締役を退任されることで、名実ともに現社長を中心とした体制への移行が完了すると受け止めている。このタイミングでの代表権返上の背景と、今後の経営意思決定スピードや戦略優先順位への影響を伺いたい。

A9: 伊東) 適時開示の通り、創業来代表取締役を務めてきた会長の井上が、12 月の定時株主総会をもって代表権を返上し、取締役会長に就任する予定である。背景としては、私への社長交代時に、井上と私

の間で「約 3 年間の移行期間を設け、経営執行が順調に機能していることを確認した上で段階的に権限移譲を完了させる」という合意があった。今回ちょうど 3 年が経過し、足元の業績および事業運営も順調に推移していることから、当初計画通り代表権を返上する運びとなった。

創業会長なので実質支配をしていると思われている方もいるかと思うが、既にこの 3 年間で、執行の最高責任者である私を中心としてすべての意思決定を行う体制が確立しており、代表権返上によって経営の優先順位や意思決定スピードに大きな変化が生じることはない。井上は取締役会長として引き続き取締役に留まり、創業者としての経営アドバイスを受けつつ、私を中心とした新体制で更なる企業価値向上にまい進していく。

Q10）10 月に新設された「AI 業務支援プラットフォーム事業本部」について、今期・来期でどの程度の業績寄与を想定しているか。市場からの手応えを含めて伺いたい。

A10: 伊東） 具体的な業績寄与額の開示は現時点では控えるが、市場からの手応えは極めて大きいと実感している。大手不動産会社から地域の中小事業者まで、AI を活用して業務を効率化したいというニーズは全国各地で非常に高まっており、足元で「自社の社員向けに AI 活用セミナーを開催してほしい」といったご相談をいただくケースが増加している。こうしたセミナーを起点として事業者の業務課題を詳細にヒアリングし、当社の AI ツールや BPO サービスを活用した業務改革コンサルティングから導入支援まで、一気通貫で伴走する支援事例が順調に立ち上がっている。今後の収益の柱となる事業として、強い手応えを感じている。

以　上