

株式会社 LIFULL (2120)

2020年9月期 決算説明会[オンライン開催] 要旨・質疑応答

日時・場所：2020年11月16日(月) 午前11:00~12:00 オンライン説明会

当社登壇者：代表取締役社長 井上 高志

取締役 執行役員 山田 貴士 (AI戦略室長)

執行役員 筒井 敬三 (社長室長)

執行役員 羽田 幸広 (人事本部長)

執行役員 伊東 祐司 (LIFULL HOME'S 事業本部長)

執行役員 川崎 鋼平 (クリエイティブ本部長)

執行役員 福澤 秀一 (グループ経営推進本部長)

参加者数： 延べ51名

登壇者：井上

■本日のポイント

- 2020年9月期 決算
 - 売上収益 39,297 百万円、前期比 (以下同) -9.9%。EBITDA は 5,360 百万円、-16.0%
 - 財務基盤強化のため4月に72億円を借入、現金及び現金同等物残高は159億円
- 国内 HOME'S 関連事業
 - 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により-8.5%減収の29,656百万円となったが、コスト計画を見直し、コスト抑制を計ったことで3,910百万円と+18.1%増益
 - 5月末の緊急事態宣言解除以降は、自然流入数・問合せ数共に増加を継続
- 海外事業
 - 新型コロナウイルス感染症拡大の影響が2022年頃まで続くとして、LIFULL CONNECT の将来の成長計画を見直した結果、のれんの16億円の減損損失を計上
- 非経常的な理由で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、その影響を考慮できるように配当方針を変更
- 2025年までの新中期経営計画
 - 社是「利他主義」を根幹として、公益資本主義に基づいた事業運営を行い、社会課題の解決を通じて事業規模と利益の拡大を目指す

■2020年9月期第2四半期の決算情報

新型コロナウイルス感染症により大きな影響が出ており、影響を受けられた方々には心よりお見舞い申し上げます。

影響は様々な産業にも及び、当社も影響を受けているが、不動産業界のDX(デジタル・トランスフォーメーション)を推進させる千載一遇の機会と捉えて、事業の発展に活かしていきたいと考えている。

[簡易損益計画書] 売上収益は 39,297 百万円 (-9.9%)。販管費はコスト計画の見直しとコスト削減を行い 24,996 百万円 (-15.4%)。前期は Mitula 子会社化による一時的な費用が発生していたが、一方で IFRS16 号の適用により従来は費用に計上していた賃借料等の資産計上が発生している。LIFULL CONNECT の減損損失を計上。

【セグメント別売上収益・セグメント別損益】 セグメント別収益では、コロナウイルス感染症拡大の影響により国内の HOME'S 関連は 27,136 百万円（-8.5%）、海外は 6,377 百万円（-17.0%）で減収となったが、コスト計画の見直しにより HOME'S 関連は 3,910 百万円（+18.1%）増益となっている。

【財政状態計算書とのれんの状況】 IFRS16 号の適用により、オペレーティングリースを使用権資産として認識したこと等から資産・負債共に 44 億円増加している。4 月に財務基盤の強化を目的とした 72 億円の借入を実施。資産合計は 116 億円増加し 55,319 百万円、負債合計は 106 億円増加し 21,672 百万円。これらの結果、資本合計は 10 億円増加し 33,647 百万円となった。各社のれんは説明資料 P5 に記載の通り。

【キャッシュ・フローの状況】 海外の LIFULL CONNECT について減損損失が発生したことと、72 億円の借入に加えて、フリーキャッシュフローが 31.5 億円増加し、現金及び現金同等物は 159 億円に拡大した。

■事業の状況

<HOME'S 関連事業>

国内の不動産市場においては、流通市場と郊外エリアが活性化している。新型コロナウイルス感染症拡大により在宅勤務が増加し、ワークスペースを確保する需要が高まっており、安全のためにも人口密集地の都心から少し離れた郊外への注目が高まっているのではないかと考えられる。賃貸でも人気エリアに変動がみられる。

9 月 18 日に業績予想の上方修正を行った (https://lifull.com/wp-content/uploads/2020/09/release_200918.pdf)。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により減少していた HOME'S 関連事業の問合せ数が、5 月の緊急事態宣言解除後に徐々に回復しており、第 4 四半期では昨対比 97%と昨年レベルになった。自然流入数は増加を継続し第 4 四半期では昨対 125%となっており、好調な流入を今後売上に繋げていく。

重要指標である顧客数は、通期では 26,951 と前期とほぼ同程度だが、2020 年 1 月以降は順調に増加している。ARPA は新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により 84,005 円と減少している。

顧客ネットワークの拡大に向けて、我々自身の営業活動でも DX を積極的に進めており、政府の外出自粛要請を受けて対面での営業をオンライン会議等に変更し、様々なオンラインツールを利用することで新規獲得営業の効率が向上し、加盟店は順調に増加している。

<業績予想修正と LIFULL CONNECT の減損損失、配当方針の変更について>

先行き不透明な中でもコスト計画を見直すことで、LIFULL CONNECT の減損の影響を除いた場合、営業利益の実力値は 4,116 百万円、営業利益率の実力値は 11.6%と昨年と同程度になる。業績予想の上方修正により、第 4 四半期に、賞与が利益額と連動する会社の賞与引当金の調整がまとめて発生している。

海外では依然として新型コロナウイルス感染症の拡大が続いている状況を踏まえて、2022 年頃までその影響が継続するとして LIFULL CONNECT の将来計画を見直し、1,619 百万円の減損損失を計上した。

このような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、その影響を考慮することができるよう、配当方針を変更した。

今後は、財務状況等のバランスを見ながら、事業によって生じた利益を適正に還元できるよう、トータル・シェアホルダー・リターンを意識した経営判断を行っていく。

■新中期経営企画について

LIFULL グループの事業運営の基本的な考え方は、社是「利他主義」を根幹として、公益志本主義に基づいた経営を行っていく。あらゆる社会課題の解決に取り組み、持続可能な成長により企業価値を向上させていくことに取り組んでいく。

重点領域として、HOME'S 関連事業では、オムニチャネル×DX を推進していく。海外事業では Moving to Direct として、これまでのアグリゲーションモデルから、中南米や東南アジアにおいてはより取引に近いポータルにビジネスモデルを変容させていく。その他事業では、地方創生及びシニア領域で社会課題の解決を推進していく。

新型コロナウイルス感染症の影響や回復状況を注視しながら、単年度の業績予想と中期計画のローリングを行っていく。

成長投資の考え方として、最大限に能力を発揮できる環境・条件を提示し、優秀な人材を集めてサービスの革新に繋げていく。従業員のウェルビーイング度・幸福度を上げることで生産性を上げ、やりがいを最大限に高めながら、イノベーションの種を発見し、それをサービスに発展させることでユーザーとクライアントの満足度を最大限引き上げていく。人的資本を充実させることは競争戦略上重要なことと考えている。

生産性向上に向けた働き方改革の取り組みとして、国内のグループ会社の例として、原則週 2 日在宅勤務とし、フリーアドレス制を導入、我々が運営を行っている「LivingAnywhere Commons」の拠点での勤務を可能とした (<https://livinganywherecommons.com/>)。通勤交通費を実費精算とする一方で、新しい勤務ルールによるコスト改善を踏まえて、10月1日に正社員の給与の一律10%ベースアップを実施した。こういったことで、優秀な人材を集め、戦略実行スピードを上げたいと考えている。

在宅勤務が定常化したことで、空いたオフィススペースを有効活用するため、東京エリアと大阪エリアのグループ会社のオフィスを集約した。

<HOME'S 関連事業>

オムニチャネル×DX を徹底的に進め、ユーザーとクライアントの満足度を向上させるサイクルを回す。オンラインでもオフラインでも、それぞれのユーザーにぴったりの住まい探しの支援を行っている。「LIFULL HOME'S 住まいの窓口」の相談件数は昨対で82%増加し、2019年4月～2020年3月に来場されたユーザーの調査では満足度99.5%と非常に高い数値となっている。

DX では住まい探しから契約までの諸々の手続きを革新していきたいと考えている。「LIFULL HOME'S 住まいインデックス」 (<https://lifullhomes-index.jp/>) では、最新技術を活用した様々な機能をまとめて提供している。

不動産取引においては、賃貸では既に重要事項説明をオンラインで行えるが、売買では対面で行わなければならない。2020年10月に国土交通省が売買に関しても認める方針であることを公表しているため、今後すべての契約がオンラインで可能になる時代になる。

既に「LIFULL HOME'S LIVE」で、オンラインで内見・相談から契約、重要事項説明が行えるシステムを事業者提供しており、新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり2020年1月～9月では前年同期比で相談件数は約50%拡大している。

<海外事業>

LIFULL CONNECT の統合以来、SEO の改善が進み、トラフィックは成長している。新型コロナウイルス感染症の拡大影響もあり引越しには至らないが、色々な情報を見ていただくことで、鎮静化した時には住み替えのニーズが出てくるのではないかと考えている。

Moving to Direct については、ユーザーとクライアントにより質の高い情報とサービスを提供していくために、ポータルへの投資を強化している。

2020年10月にタイの不動産ポータル Hipflat (<https://www.hipflat.co.th/>) の事業譲渡を受けた。グループ子会社の Dot Property とは異なる顧客・情報を持ち、シナジーを発揮することでシェアを上げることを期待している。

LIFULL CONNECT の成長投資については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて減収となっているが、業績に応じて各種コストの最適化を計ることで、高い利益率を維持している。

<不動産投資領域における最新技術を活用した取り組み>

将来的には、不動産領域のグローバルプラットフォームとなり、巨大なマーケットプレイスを構築することを目指している。

10月20日に日本初の不動産特定共同事業法 STO のリリースを行った (<https://lifull.com/news/18693/>)。国内の不動産の総資産額は2,562兆円と試算がありその98%が証券化されていない。(国土交通省「不動産投資市場の現状について」<https://www.mlit.go.jp/common/001242304.pdf>) STO により安全性と利便性が向上することで、今まで投資対象となりづらかった物件を投資対象にすることができ、新しい投資商品が開発され、投資家のすそ野が広がることで、不動産市場が活性化していくと考えている。

人生100年、120年時代を迎えるにあたって、長期的な資産形成のための不動産投資をより多くの方に身近なものへできることを期待している。

■2021年9月期の業績予想

売上収益 38,476 百万円、営業利益 3,434 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益 2,033 百万円を想定している。新型コロナウイルス感染症拡大による影響など変化があった場合、開示すべき事実が発生した場合は速やかに公表する。

◆◆◆ 質疑応答 ◆◆◆

※正確性を期すため加筆・修正しております。当日の様子はコーポレートサイトに掲載しております動画をご覧ください。

Q1) 海外事業の新型コロナウイルス感染症の影響について。欧米では感染拡大しているも、大手ハウスメーカーの米国事業などは低金利などにより一部好調なようだが、御社グループの領域ではどうか。

A1: 筒井) 国内では郊外や中古の物件が好調とお伝えした。海外は国によって状況が異なる。LIFULL CONNCT の事業展開国では、フランスが最も回復が早かったが、第2波が来て悪化している。イタリアも第1波が厳しかった分、比較的早く戻ったが、今は第2波が来て状況が芳しくない。他大陸を見て、メキシコでは感染者数が高止まりしているが、収益は順調に回復している。収益が大きいのは、ヨーロッパ、アメリカ、メキシコ。感染者数が収まれば業績は回復してくるとみているが、イギリスのようにロックダウンで外出禁止になると経済活動が止まり、当社収益にも影響が出る。今後も影響は注視していくが、コストコントロールを行うことで利益は合わせていこうとしている。

Q2) 収益不動産サイトの健美家の子会社化の影響は軽微か。自前で収益不動産分野を強化するより、スピードアップが期待できるか。

A2: 井上) LIFULL HOME'S で以前から行っている不動産投資サイトも健美家サイトも新型コロナウイルス感染症の影響はほぼない。今後はシナジーを発揮させながら、不動産投資分野の事業規模とシェアの拡大を計っていく。自前だけでやるよりはスピードアップできると考えている。

Q3) 減損損失の影響が剥落する割に利益の回復が鈍い予想になっている。特に、販管費で増加を見込んでいる「その他」は何が大きいのか。

A3: 福澤) 新しく走り始めた中期経営計画では、売上収益をしっかり伸ばしていくことと、将来に向けて収益性を高めることを方針としている。2021年9月期については、新型コロナウイルス感染症の影響で業績の回復が鈍いことに加えて、将来の成長のための投資を行いたいということもあり、成長が少なめになっている。今期単年度ではなく、複数年度で成長させていきたいと考えている。

Q4) 新中計について、収益や利益、期間などの具体的な数値目標を設定していたらお知らせいただきたい。また中計期間において、各事業で重視されている KPI があれば併せてご解説いただきたい。

A4: 井上) 2025年9月期までの5カ年の計画を立てているが、現時点では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響がどうなるか3年後5年後を見通すことが難しいため、単年度ごとにローリングする方針とし、数値は非開示とさせていただきたい。

重要指標としては国内では引き続き顧客数・ARPAをみていく。顧客数、加盟店ネットワークの拡大、シェアアップは物件数増加にも繋がる。従来のメディアに加え、今後DXを進めていくことで生産性を高める様々な事業者向けサービスも広がっていくだろうと考えており、これらで顧客単価を高めていきたい。

Q5) 国内のLIFULL HOME'Sの売上高が前年比プラスに転じる時期はいつ頃と見ているか。

A5: 伊東) 業績予想の通り2021年9月期に増収を見込んでいる。緊急事態宣言解除後の7月~9月にはかなり強い回復傾向が見られ、この延長でさらに伸ばしていきたい。

Q6) オムニチャネルが重要と考えるのはなぜか。ここにかかる投資額とリターンとしての売上高のイメージを教えてください。

A6: 伊東) これまで3年以上オムニチャネルを推進してきたが、ユーザーニーズが強く、満足度も非常に高い成果が出ている。足元でも今後の収益の柱となる見込みも出ており、非常に強い期待を持っている。競合他社も多い不動産ポータルマーケットで我々の強みのひとつになると考えており、この領域については引き続き投資し、事業を成長させていく。

投資額詳細やリターンは開示していないが、売上収益や販管費の予算の中で事業運営を行っていく。

Q7) STO領域の市場の拡大が本格化する時期はいつ頃とみているか。STO領域が伸長した時の業績への貢献イメージを伺いたい。

A7：井上) やって見なければわからない部分が多く、現時点では拡大が本格化する時期は読み切れない。今は1つ1つ実績を積み重ねている段階。全世界で不動産マーケットは7~8京円あると言われており、このうち10%が流動化した場合、全世界の株式市場とほぼ同等の規模になる。ここでセカンダリーの売買の手数料を得ると考えると、非常に大きな売上・利益インパクトはあるだろうと考えている。不動産領域のSTOは世界でもまだ小さなスタートアップがいくつか出てきた状態で黎明期だ。我々には、LIFULL CONNECTで世界63カ国の不動産情報提供のネットワークと数億件の物件情報データがあり、ブロックチェーンの実証実験も行っており、必要なパーツはいくつか既にある。各国の法律改正等も必要になるため、業績への貢献イメージもまだなんとも言えないが、市場規模は非常に大きく、無限大のポテンシャルがあると考えており、リソースを活かして最適な戦略を取っていきたい。

Q8) ARPAの引き上げについて。足元は問合せの減少が大きいと思うが、問合せ課金以外の収益増加に手ごたえはあるか。

A8：伊東) 足元では回復しているが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により問合せが減少したことはある。売買領域では問合せ課金以外の収益もあり、今後の繁忙期に向けた各種提案が採用されるなど、順調に受注が推移している。

以 上