

決算説明資料 IFRS

2021年9月期（2020年10月～2021年9月）

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およ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。

Index

- | | |
|--------------------------------------|------|
| 1. 2021年9月期 決算情報 | P 6 |
| 2. 2022年9月期 業績予想 | P 16 |
| 3. 2022年9月期事業戦略 | P 18 |
| 4. グローバル不動産投資プラットフォームの
構想に向けた取り組み | P 33 |
| 5. 中期経営計画で目指すこと | P 37 |
| 6. Appendix | P 41 |
| 7. IR情報に関するお問合せ窓口 | P 57 |



重点領域

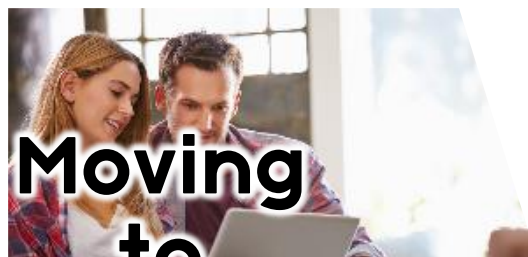
HOME'S

関連事業



海外

事業



その他

事業



既存事業を中心に社会課題の解決に取り組み、事業を成長させる

2021年9月期の振り返り

各指標は足元では順調に進捗。各事業で目指す課題に向けて対応しながら、事業の成長を加速させていく

HOME'S関連事業



サイトの回復と成長

オーガニック
トラフィック 昨対比 (10~9月)
+21%

問合せ数 昨対比 (10~9月)
+8%

総掲載物件数 昨対比 (9月時点)
+6%

課題
解決

更なる成長のための
サービスの革進的な進化

海外事業



柔軟な事業運営により利益を確保

セグメント
利益 昨対比 (10~9月)
+95%

事業者向け
管理ツール 「Proppit」 をリリース

対象地域の
クライアント導入率 **90%**

課題
解決

中南米や東南アジアでの
ポータル事業の加速

新規事業

LivingAnywhere Commons

2020年9月時点 2021年9月時点
10 ▶ **25** 拠点
に拡大

LIFULL Investment

不特法 不動産クラウドファンディング
サイトを公開



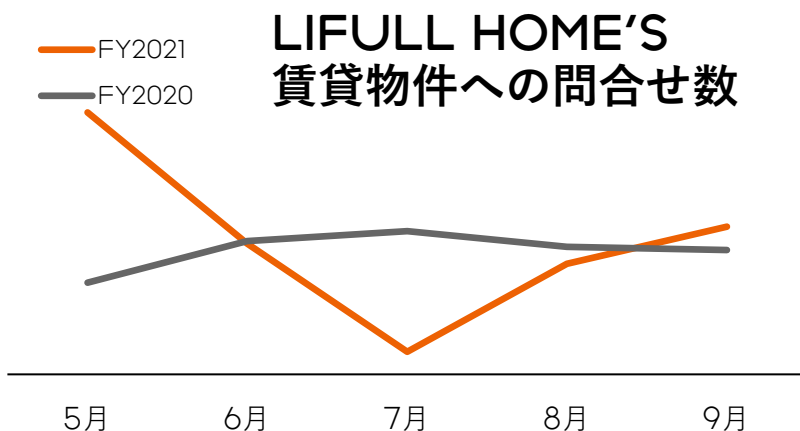
課題
解決

グローバルな不動産投資
プラットフォームの構築

(参考) 日本の不動産市場環境

緊急事態宣言が断続的に発令されていたものの、不動産市況は全体的には回復傾向
賃貸では、オリンピック期間中の検索数が低下。新築一戸建てでは、需要増加による在庫物件数の減少が継続

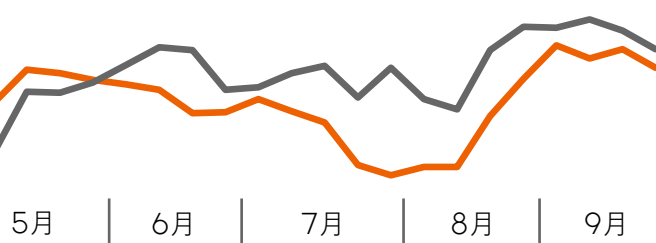
賃 貸



オリンピック期間
(2021年7月23日
~8月8日)

昨対比
約**14%減少**

Googleトレンドの 「賃貸」人気度 (週次平均)



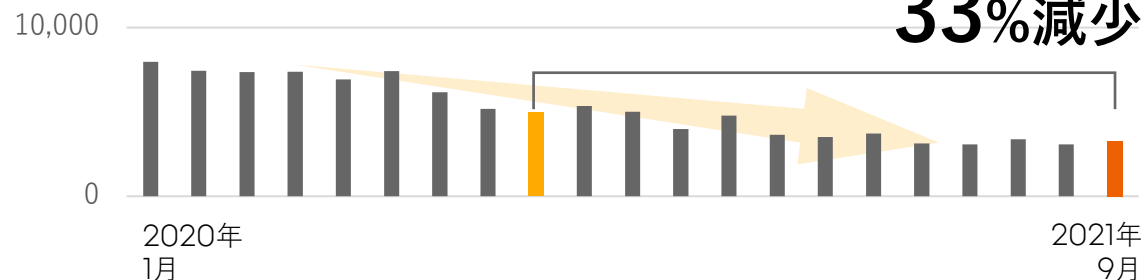
オリンピック期間
(2021年7月23日
~8月8日)

昨対比
約**16%減少**

新築一戸建て

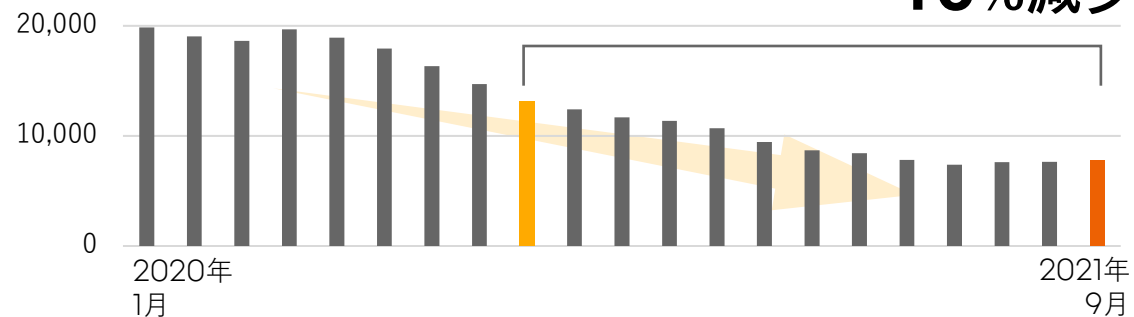
新築一戸建て新規登録 (首都圏)

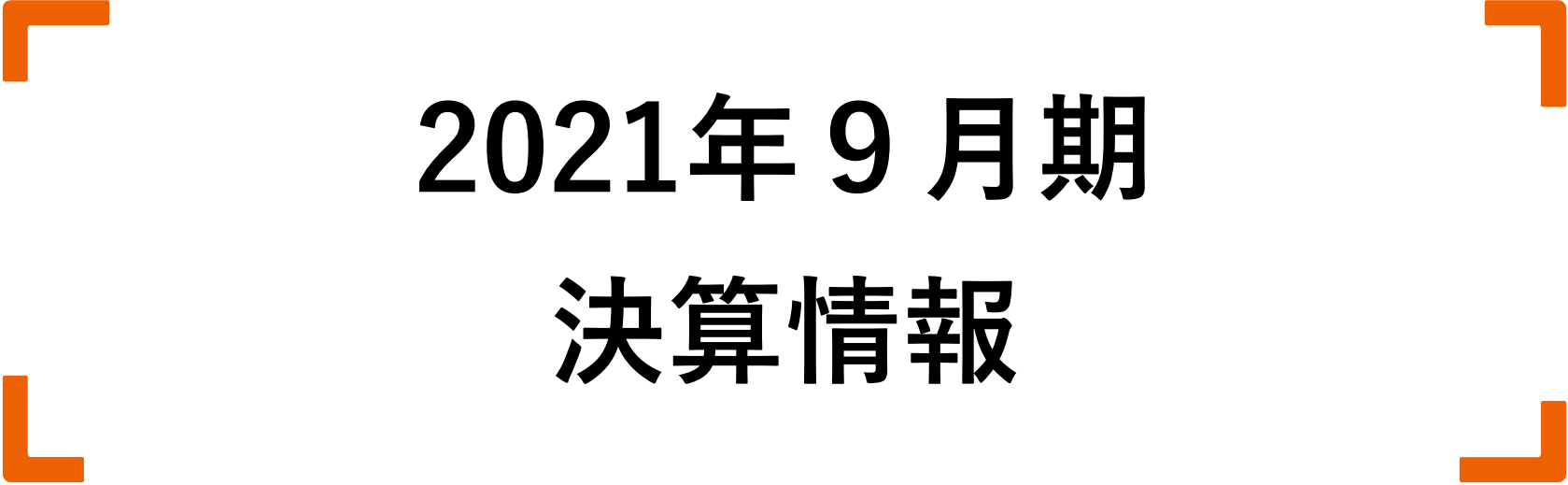
昨対比
33%減少



新築一戸建て在庫件数 (首都圏)

昨対比
40%減少





2021年9月期 決算情報

簡易損益計算書 IFRS

LIFULL CONNECTの増収が牽引し、売上収益は+1.3%

LIFULL CONNECTの減損損失を97億円計上したため、営業利益は▲66億円

(単位：百万円)	2020年9月期 (10-9月)	2021年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	
売上収益	35,402	35,857	+454	+1.3%	※1
売上原価	4,096	3,951	▲145	▲3.5%	※2
販管費	27,015	28,599	+1,583	+5.9%	
人件費	8,960	8,905	▲55	▲0.6%	
広告宣伝費	10,487	11,851	+1,364	+13.0%	※3
営業費	464	400	▲63	▲13.7%	※4
減価償却費	2,019	1,961	▲57	▲2.8%	
その他	5,083	5,479	+396	+7.8%	※5
その他収益及び費用	▲1,805	▲9,950	▲8,145	-	※6
営業利益	2,485	▲6,644	▲9,129	-	
営業利益率	7.0%	▲18.5%	▲25.5pt	-	
当期/四半期利益 [※]	1,162	▲5,901	▲7,063	-	※7

※ 当期/四半期利益：
親会社の所有者に帰属する当期利益

※1 セグメント別売上収益（P11）参照

※2 主に新型コロナウイルス感染症の影響により広告商品の取次高が減少

※3 主に国内における積極的な広告宣伝投資による

※4 積極的なオンラインツールの活用等により営業交通費等の経費が減少

※5 LIFULL HOME'S強化に向けた研究開発費やシステム利用料が増加

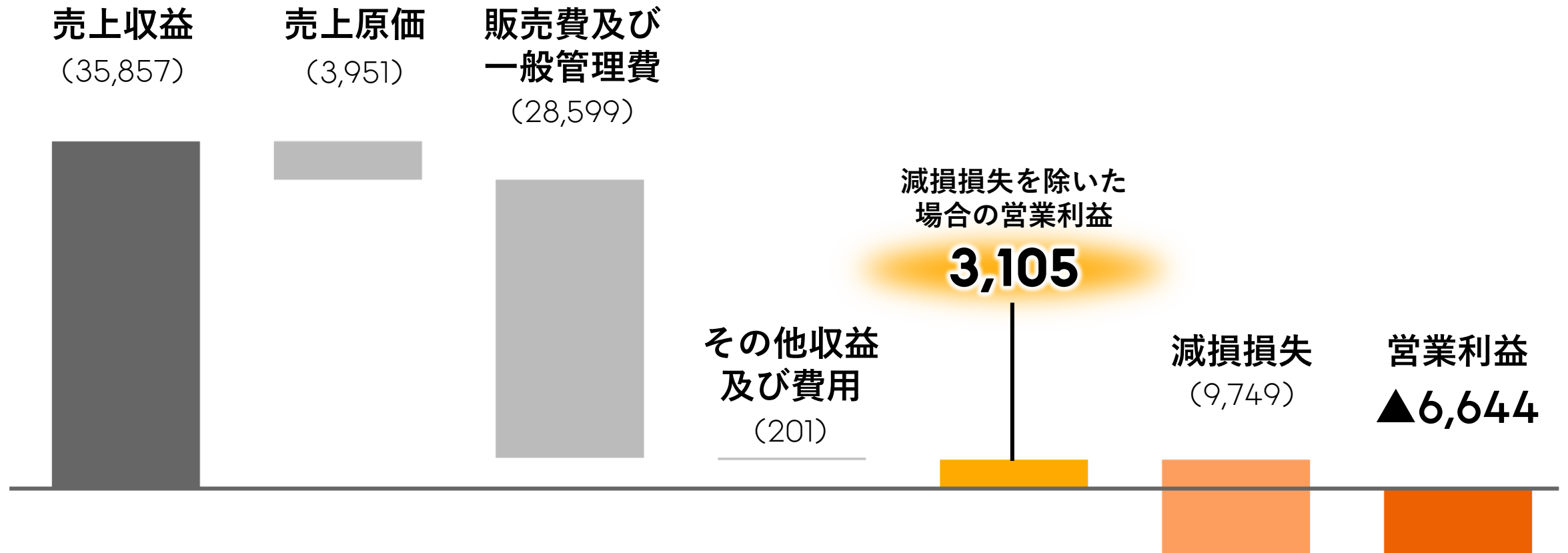
※6 LIFULL CONNECTの減損損失による

※7 LIFULL CONNECTの減損損失及び組織再編に伴う減資の影響により税効果が発生

連結業績について - 減損損失 -

LIFULL CONNECTののれんの減損損失を除いた場合の営業利益は31億円程度

2021年9月期の連結業績内訳 (単位：百万円)



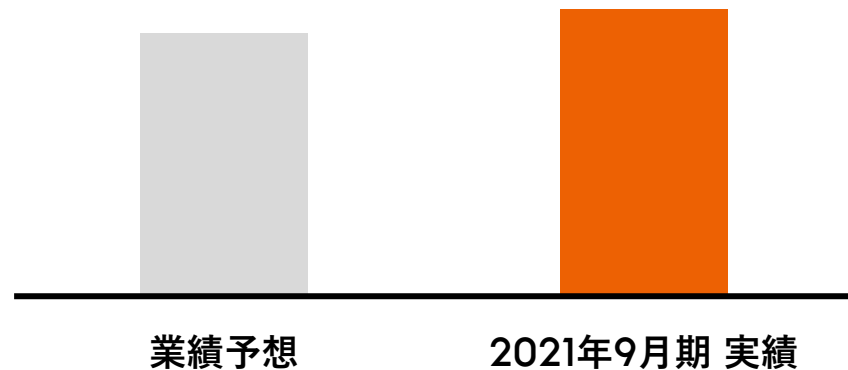
LIFULL CONNECTは売上収益・利益共に順調に回復

Point 1

業績予想を上回った

売上収益（現地通貨ベース）

「+5.4%」



Point 2

統合により、効率化を向上

統合効果

重複コストの削減

技術の連携

エンジニアの統合

**STRONGER
TOGETHER**

有効的なコスト
コントロール

営業利益（昨対比）

+54%

LIFULL CONNECTの減損について – 評価手法 –

買収後、一定期間が経過し経営計画の蓋然性が高まったことから、LIFULL CONNECTが生み出す将来キャッシュ・フローを元にした使用価値（VIU）にて評価を行う

背景

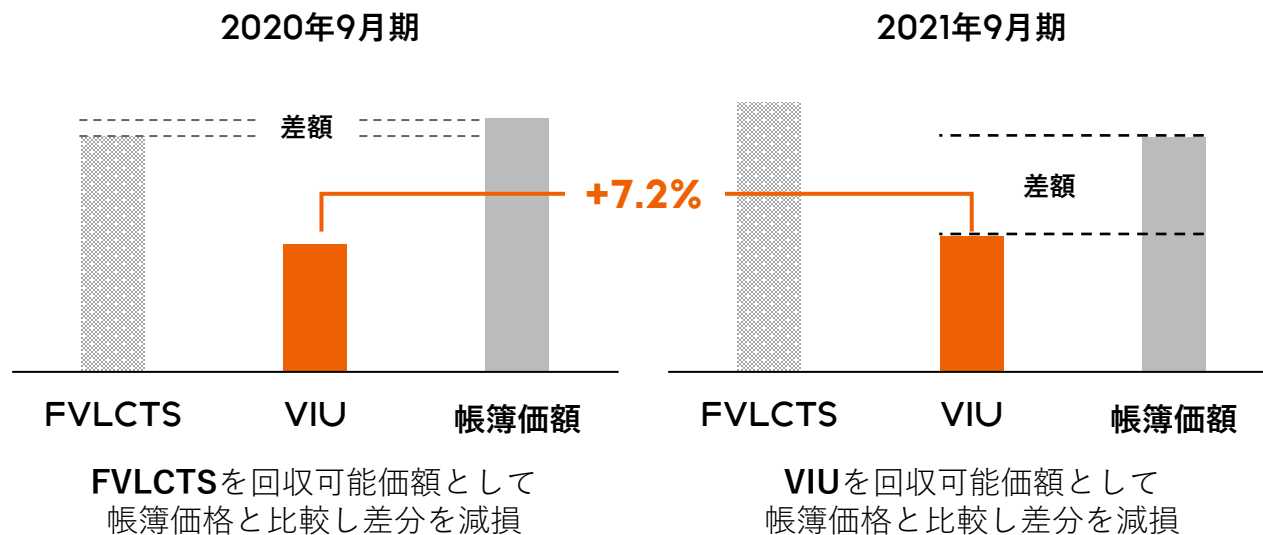
Trovitの子会社化時 将来キャッシュ・フロー（DCF法）で評価

Mitulaの子会社化時 中期経営企画の不確実性が高かったため、DCF法とマルチプル法を両方比較し、高い方の評価で減損判定

今後

経営計画の蓋然性が高まったことから将来キャッシュ・フローを元にした**使用価値（VIU）**で評価

LIFULL CONNECTにかかるのれんの評価



評価手法について

DCF法（VIU）

- 将来的に期待される利益をベースに、事業の実力を評価する

マルチプル法（FVLCTS）

- 市場価格をベースに相対的に評価
- 事業売却にあたり参考とすることも多い

セグメント別売上収益・セグメント別損益 IFRS

LIFULL HOME'Sは緊急事態宣言の影響や市況等による掲載広告数減少の影響もあり、前年の水準に届かず
海外事業は売上収益の回復に加え、コストコントロールの継続により、大幅に増益

(単位：百万円)	2020年9月期 (10-9月)	2021年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
売上収益	35,402	35,857	+ 454	+1.3%	
HOME'S関連	27,136	26,693	▲443	▲1.6%	健美家の子会社化による効果はあるものの、全体では感染症影響、一部掲載料金体系変更の調整や新築物件の枯渇による掲載広告数の減少等により減収
海外	6,377	7,019	+ 641	+10.1%	為替レート(ユーロ)は前期比6.2%円安の128.46円
その他	1,888	2,144	+ 256	+13.6%	主にsenior/MOVE/SPACE/Investmentによる増収
(単位：百万円)	2020年9月期 (10-9月)	2021年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
セグメント損益	4,290	3,306	▲984	▲22.9%	
HOME'S関連	3,898	2,364	▲1,533	▲39.3%	主に認知度向上のための積極的な広告宣伝投資による
海外	807	1,577	+ 769	+95.3%	増収に加え、主に広告宣伝費等のコストコントロールや、円安効果による
その他	▲396	▲ 679	▲282	-	senior等の子会社は増益だが、新規事業や地方創生事業の費用が増加
セグメント間取引	▲18	43	+ 61	-	

※ 各セグメントに含まれる主な事業については 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。

重要指標の推移 - 顧客数・ARPA -

積極的な新規顧客の獲得により顧客ネットワークは順調に拡大
顧客数の増大及びHOME'S関連事業の減収によりARPAは減少

※12ヶ月間の平均値

顧客数

2019年9月期 (10月～9月)	2020年9月期 (10月～9月)	2021年9月期 (10月～9月)
----------------------	----------------------	----------------------

26,971

26,951

28,006



※12ヶ月間の平均値

ARPA (円)

2019年9月期 (10月～9月)	2020年9月期 (10月～9月)	2021年9月期 (10月～9月)
----------------------	----------------------	----------------------

91,609

83,771

77,945

2019年9月期までは当月請求会員数のみを掲載しておりましたが、2020年9月期第1四半期の一部料金体系の変更に伴い、全会員数に変更しております。顧客数及びARPAには健美家の子会社化による影響は含まれておりません。

財政状態計算書とのれんの状況 IFRS

LIFULL CONNECTの減損97億円。親会社の所有者に帰属する持分比率は61.9%

(単位：百万円)	2020年9月末	2021年9月末	増減額	増減率	摘要	
流動資産	23,083	21,544	▲1,538	▲6.7%	現預金 ▲2,817	キャッシュ・フローの状況 (P14) を参照
					売掛金 +282	
					商品 +796	主に地方創生事業による
					仕掛品 ▲244	主に地方創生事業による
非流動資産	32,477	24,342	▲8,134	▲25.0%	未収還付法人税等 +476	
					建物付属設備 ▲157	
					工具器具及び備品 ▲173	
					使用権資産 ▲1,047	海外子会社オフィス解約等による
					のれん ▲8,394	主に海外子会社の評価手法による減損損失
					ソフトウェア +267	
					繰延税金資産 (固定) +1,541	海外子会社の組織再編によるもの
資産合計	55,560	45,887	▲9,672	▲17.4%		
流動負債	16,016	12,139	▲3,876	▲24.2%	買掛金 +645	
					短期借入金 ▲2,002	主にコロナ対応の借入金返済による
					リース債務 ▲94	
					未払金 ▲131	
					未払費用 ▲134	
					未払法人税等 ▲953	
					未払消費税等 ▲369	
					賞与引当金 ▲802	賞与支払および今期の賞与引当金の見直しによる
非流動負債	5,905	5,209	▲695	▲11.8%	長期借入金 +231	主に地方創生事業による
					長期リース債務 ▲957	海外子会社オフィス解約等による
負債合計	21,921	17,349	▲4,572	▲20.9%		
資本合計	33,639	28,538	▲5,100	▲15.2%	利益剰余金 ▲6,537	
					為替換算調整勘定 +1,376	為替変動による
1株当たり						
所有者帰属持分(円)	254.12	215.61	▲38.50			

※企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2020年9月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定を反映しております。

※主要なのれん及び償却性資産の状況：

リッテル86百万円、LIFULL CONNECT 10,291百万円、LIFULL Marketing Partners 251百万円、健美家 271百万円、LIFULL Tech Vietnam 94百万円。

Trovit、Mitula、RESEM、LMP、健美家の償却性資産(PPA)は1,574百万円。

キャッシュ・フローの状況 IFRS

税金及び賞与の支払い、借入金の返済等により、現金及び現金同等物残高は28億円減少し131億円に

(単位：百万円)	2020年9月期 (10-9月)	2021年9月期 (10-9月)	増減額	主な要因		
				項目名	20/9月期 (Q4)	21/9月期 (Q4)
営業CF	4,884	1,287	▲3,596	税引前当期利益	+ 2,136	▲6,857
				減価償却費及び償却費	+ 2,036	+ 1,978
				減損損失	+ 1,619	+ 9,749
				金融収益	▲3	▲23
				売掛金及びその他の短期債権の増減額(▲は増加)	+ 985	+ 2,645
				買掛金及びその他の短期債務の増減額(▲は減少)	▲1,161	▲2,627
				その他	+ 505	▲1,653
				税金支払	▲1,250	▲1,921
投資CF	▲1,730	▲1,068	+ 662	資本性金融資産の売却による収入	+ 505	-
				固定資産の取得による支出	▲1,056	▲777
				事業譲受けに伴う支出	-	▲417
				敷金及び保証金の返還による収入	+ 24	+ 179
				子会社株式の取得による支出	▲593	▲3
				貸付による支出	▲1,085	▲813
				貸付金の回収による収入	+ 560	+ 762
				その他	▲3	+ 106
財務CF	3,391	▲3,291	▲6,683	借入による収入	+ 13,102	+ 409
				借入金の返済による支出	▲7,263	▲2,155
				配当金の支払額	▲590	▲697
				リース債務の返済による支出	▲905	▲828
				自己株式の取得による支出	▲1,000	-
現金及び 現金同等物の増減	6,723	▲2,817	-			
現金及び 現金同等物残高	15,962	13,145	▲2,817			

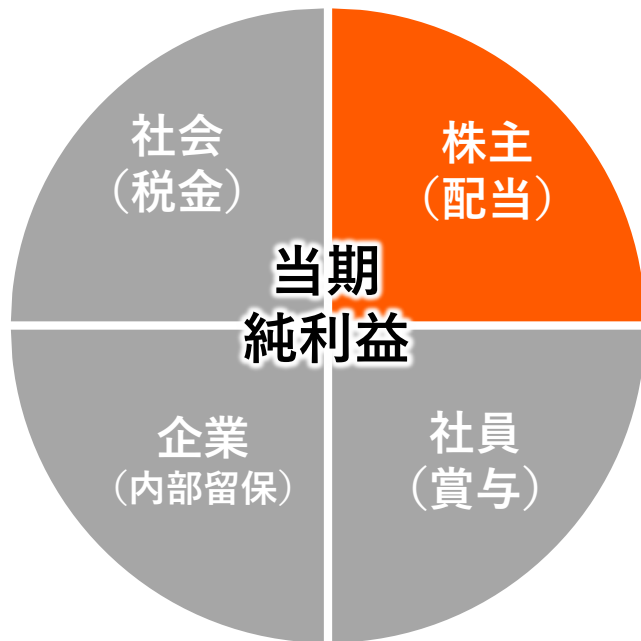
※

※ 主に賞与引当金、棚卸資産

2021年9月期の配当方針について

2021年9月期の配当方針については、2021年11月17日開催予定の取締役会で決定予定

配当方針の基本的な考え方



基本

中長期的な事業計画等を勘案して、毎期の業績に応じた弾力的な成果の配分を行う

2020年9月18日に配当方針を変更

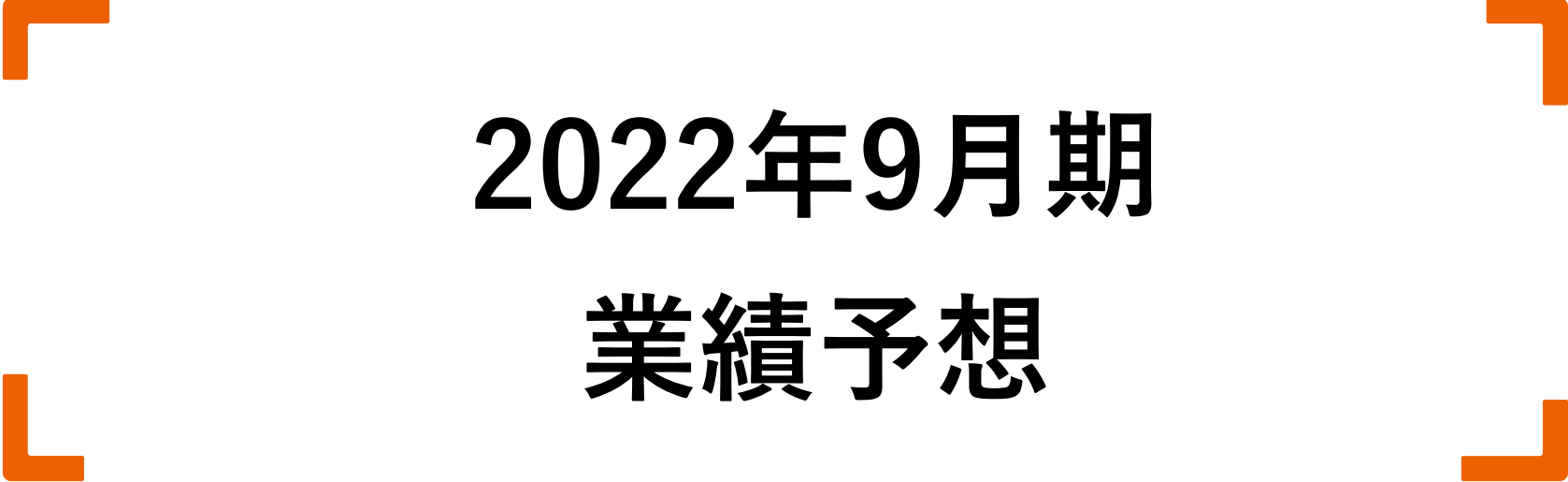
(https://lifull.com/wp-content/uploads/2020/09/release_200918.pdf)

非経常的な特殊要因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



検討中

2021年9月期の配当方針は、上記の基本方針に則り2021年11月17日開催予定の取締役会で決定予定



2022年9月期 業績予想

2022年9月期の業績予想 IFRS

簡易損益計算書

	2021年9月期 (10-9月) 【実績】	2022年9月期 (10-9月) 【通期予想】	増減額	増減率
(単位：百万円)				
売上収益	35,857	39,000	+ 3,142	+8.8%
売上原価	3,951	4,512	+ 560	+14.2%
販管費	28,599	32,797	+ 4,198	+14.7%
人件費	8,905	9,844	+ 939	+10.6%
広告宣伝費	11,851	13,863	+ 2,011	+17.0%
営業費	400	702	+ 301	+75.2%
その他	7,441	8,387	+ 945	+12.7%
その他収益及び費用	▲ 9,950	9	+ 9,960	-
営業利益	▲ 6,644	1,700	+ 8,344	-
営業利益率	▲18.5%	4.4%	+22.9pt	-
当期利益 [※]	▲ 5,901	700	+ 6,601	-

想定為替レート：1€=128円

※ 当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

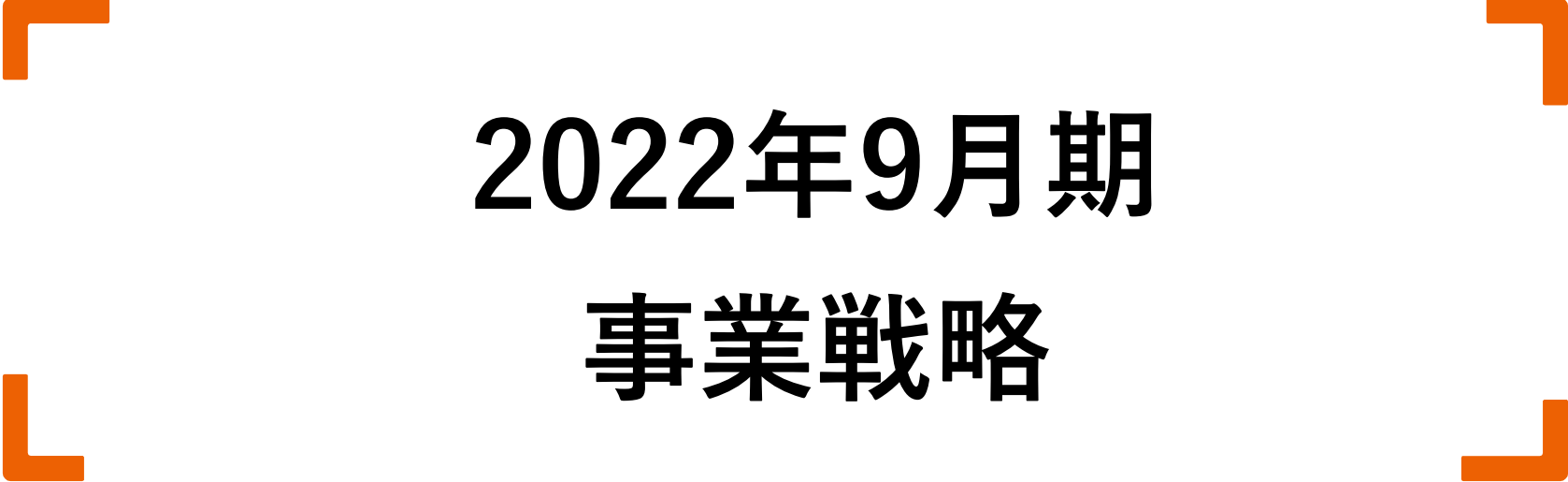
サービス別売上収益

	2021年9月期 (10-9月) 【実績】	2022年9月期 (10-9月) 【通期予想】	増減額	増減率
(単位：百万円)				
売上収益	35,857	39,000	+ 3,142	+8.8%
HOME'S関連事業	26,693	27,832	+ 1,139	+4.3%
海外	7,019	8,192	+ 1,173	+16.7%
その他	2,144	2,974	+ 829	+38.7%

【注意事項】

2022年4月1日に施行される改正個人情報保護法の事業への影響については、業績予想には現時点では加味しておりません。

今後の動向を注視し、開示すべき事項が生じた場合には適時に開示いたします。



2022年9月期 事業戦略



2022年9月期

投資 の 年

28期 投資の重点領域

LIFULL HOME'Sを中心に、事業成長加速のための投資を実施

成長投資

PEOPLE

採用強化

人件費（2021年9月期対比）

+13% 程度

プロダクト開発を行う
エンジニアをはじめとした
採用を強化

SERVICE

サービス革進

システム関連費（2021年9月期対比）

+17% 程度

システムの強化と開発のために、
主にシステム利用料と外注費を
増加

PROMOTION

認知度向上

広告宣伝費（2021年9月期対比）

+14% 程度

革進的なサービスを認知しても
らえるようプロモーションの
強化を継続

(参考) 成長を支える人的資本を高める取り組み

採用の強化と共に、健康経営の取り組みや労働環境を整え、社員の高いモチベーションを維持・向上させる



全ての社員が
心身共に健康で
情熱を持って働くことで
パフォーマンスを
最大化

健康経営の取り組み

まなぶ 健康関連のテーマセミナー
はかる 健康診断、エンゲージメントサーベイ、Well-beingサーベイ
しえんする 感染症対策、予防接種

キャリア支援制度

選択 キャリア選択制度、社内副業制度
支援 資格取得制度、復職支援プログラム、社内大学
機会 新規事業提案制度 (SWITCH)

コミュニケーションの活性化

オフィス環境 フリーアドレス制度、リモートワークの併用
コミュニケーション予算 組織活性化のための業務外イベント
全社イベント 全社総会、交流イベント、他部署とのディスカッション

LIFULL HOME'Sが目指すこと

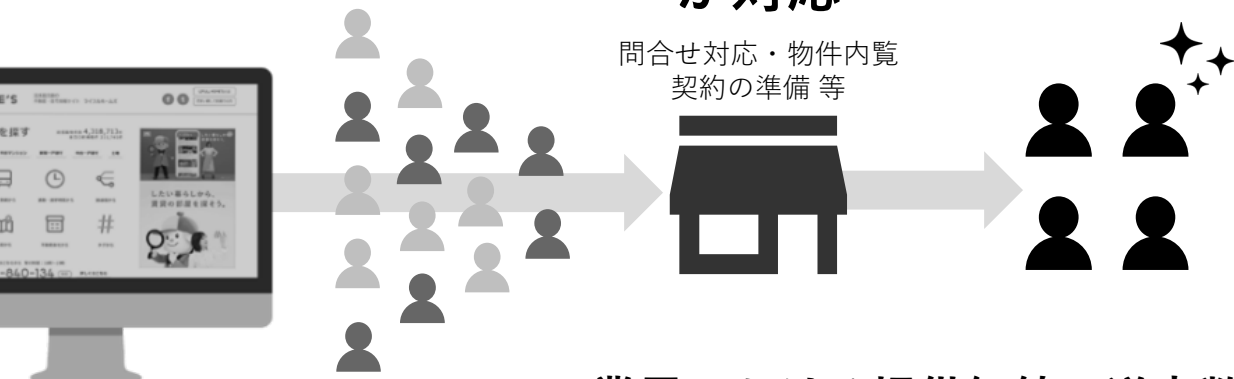
これまでに実現してきたこと

より多くのユーザーを不動産事業者に送客し、成約者数を増やす

ユーザーを送客

不動産事業者
が対応

成約



業界における提供価値 = 送客数

課題 送客数が増えると
不動産事業者の手間も増える

目指している姿



サービス革新



住まい探しを革新

LIFULL HOME'S サービスの革進

より多くの不動産情報をオンライン上に網羅しつつ、ユーザーの住まい探しを根本から革進
ユーザーと不動産事業者の満足度を向上させることで、事業を拡大していく

目指している姿

サービス革進




ユーザー 体験の向上

充実したツール

豊富な情報

ぴったりな住まいを
より簡単に
見つけることができる



不動産事業者 業務の効率化

業務サポート

成約確度の高い送客

業務効率を飛躍的に
向上することで
業績を拡大



売上・利益の
拡大

よりユーザーに寄り添い、住まい探しをサポート

ポータルの基本機能である検索をさらに洗練

テクノロジーを活用して、検索回数を削減してもよりぴったりの住まいに出会えるサービスに進化

これまでに実現してきたこと

充実した検索フィルター



- ・住所、エリアから
- ・地図から
- ・路線図から
- ・通勤・通学時間から
- ・不動産会社から

新たな住まい探し体験 + 技術の活用



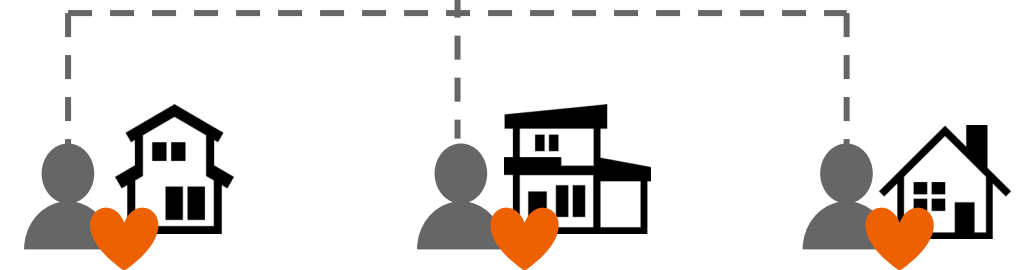
- ・したい暮らしから（タグ検索）
- ・「叶えたい条件」から
「今の部屋を基準」に検索



**LINEで
好みに合う
新着物件を通知**

アクティブに探していない時でも、好みに合った物件が登録されると、自動通知

目指す姿



**検索行動や属性から
それぞれの人の好みの物件を提案
よりぴったりの住まいと出会える**

信頼できるサポートをより高い精度で提供 – オムニチャネルの進捗 –

これまで、住まいの窓口では、アドバイザーがユーザーニーズに適した不動産会社を紹介
蓄積したデータや最新技術を活用しながら、ユーザーニーズに適した提案を自動でも行えるように

これまでの相談対応

様々なチャネルからユーザーをサポート

オフライン



来店



電話

オンライン



メール



ビデオ通話



LINE



アドバイザーがユーザーの希望をヒアリングし、ぴったりの事業者をご紹介します

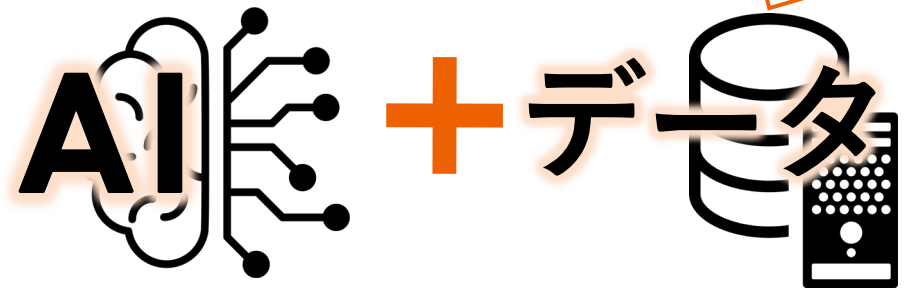


ユーザーの満足度が高く
成約確度の送客を実現
Webよりも高単価に設定可能

目指す姿



- ・ユーザーの属性
- ・希望の内容
- ・これまでの相談履歴



AIによる相談対応や
レコメンド機能の強化等より
ユーザー満足度を向上させる

物件情報の拡充・物件イメージの拡張

2019年10月からの一部料率変更にとまなうオプション無償化により、物件の詳細情報は増加を継続
最新の技術を活用することで、事業者の効率化とユーザーの提供価値向上を同時に実現

物件詳細の拡充

画像、パノラマ、スタッフコメント



無料開放してから **+30pt**※

※2019年10月～2021年9月末のパノラマ写真、スタッフコメントの付与率



平面の間取りを3Dで様子を確認

2021年3月～βリリース

2021年10月26日正式リリース



POINT 1

360°
自由に見る

POINT 2

写真と
リンク

POINT 3

退去前
閲覧可能

POINT 4

200万件
賃貸物件

物件をイメージしやすくし
成約確率を向上

→詳細はプレスリリースへ
<https://lifull.com/news/22190/>

情報精度向上を徹底して追求

信頼できるサービスを目指して、引き続き情報精度の向上にこだわりを持って取り組む事業者のデータを相互に活用する等で、効率的に精度の高い情報を提供する



正確・新鮮な
物件情報



満足度
信頼関係

主要な情報精度向上に向けた取り組み

情報掲載ルールの策定と啓蒙

掲載情報110番

掲載物件の能動的調査

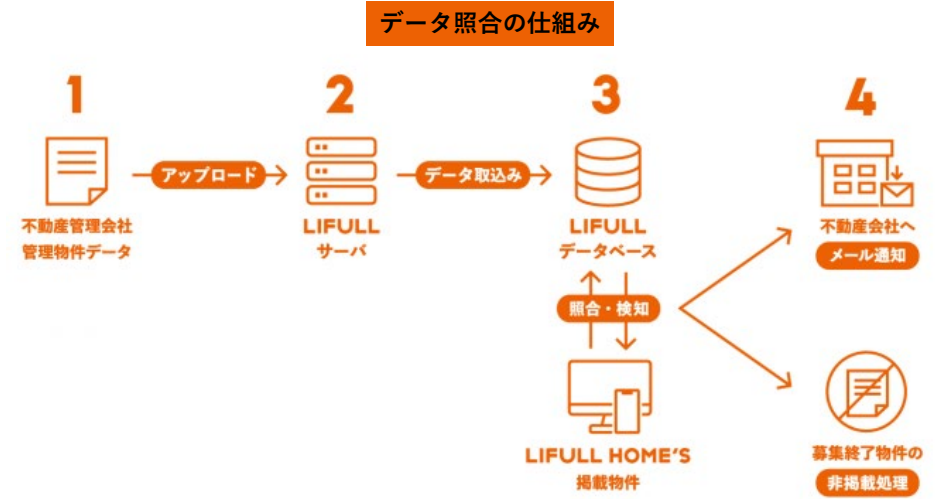
楽天グループとのデータ提携

優良店舗の認定

業界団体での活動

関連業種と連携した活動

【事例】大東建託パートナーズとの情報連携



管理戸数最多・業界最大手の大東建託パートナーズが保有する管理物件情報を使用し、募集終了物件を自動で非掲載にする取り組みを強化

検証・照会を加速

詳細は、プレスリリースへ→
<https://lifull.com/news/21326/>

ぴったりの住まいに
ユーザーを導く

**SUPER
HYPER
ASSISTANT**

LIFULL HOME'Sなら



簡単な方法で

明確なイメージで

信頼できるサポートで

スムーズな
住み替え

効率
満足度

認知度向上を目指して、プロモーションの強化を継続

革進的なサービスへの進化をしっかりと認知してもらえようプロモーションの強化を継続

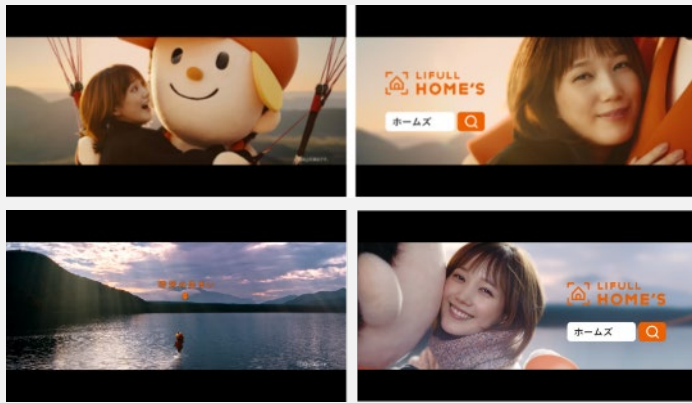
2021年9月期の実績

投下エリア
過去最大

投下期間
過去最長

チャンネルの
拡大・拡充

TVCM



YouTube動画



過去の
プロモーション
をチェック

LIFULL HOME'S公式YouTubeチャンネル

<https://www.youtube.com/c/homes/>

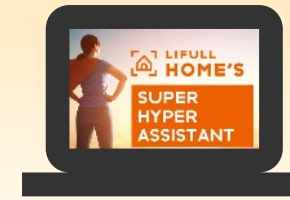
検索

2022年9月期

サービスの進化を
ユーザーに認知してもらう
プロモーションを
更に**強化**



動画



ウェブ



テレビ



LIFULL CONNECTが目指すこと

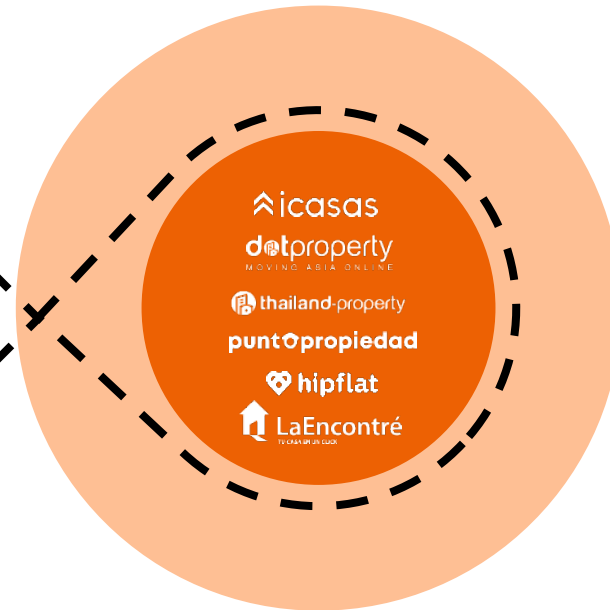
それぞれの特徴を活かしながら
地域に合わせて最適なマーケットプレイスを構築して
ユーザーとクライアントへの価値提供を向上

アグリゲーションサイト

DIRECT
(ポータルサイト)

アグリゲーションサイトの
特徴

- 膨大な情報量
- 巨大なトラフィック
ボリューム



ポータルサイトの
特徴

- ユーザーに身近なサ
ポート
- 多くの詳細情報
- クライアントネット
ワーク

LIFULL CONNECTの成長戦略 “Moving to Direct”

巨大なトラフィックボリュームを効果的に提供価値の増加に繋げるため、Proppitの導入を推進
サービス拡張により、さらなる提供価値の拡大を目指す

グループ全体のトラフィックを有効的に活用

事業者向け管理ツール



を導入

※サービス詳細は次項

90%
以上

対象地域の
パートナー
に導入済

(参考実績)

2Q	3Q
18%	36%

トラフィック
の増加



問合せ
の増加



提供価値・
満足度の
増加

不動産事業者と
物件掲載の増加



提供サービスの 領域拡大

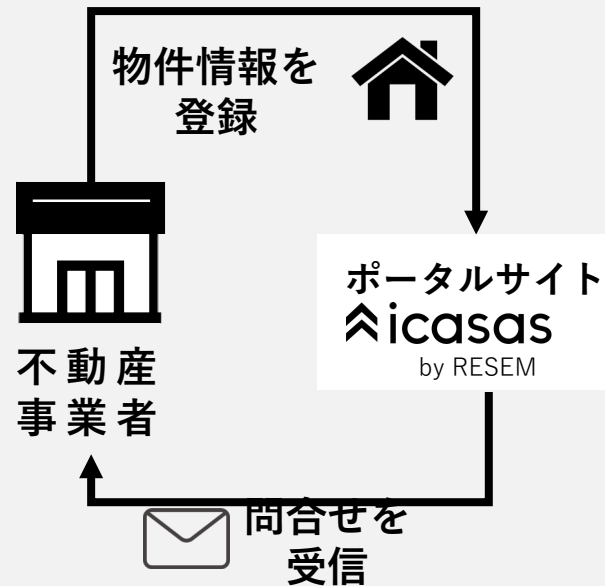
- 不動産事業者向けサービス
- ポータル顧客ネットワークの拡大のためのサービス

提供価値を高め 業績の拡大を目指す

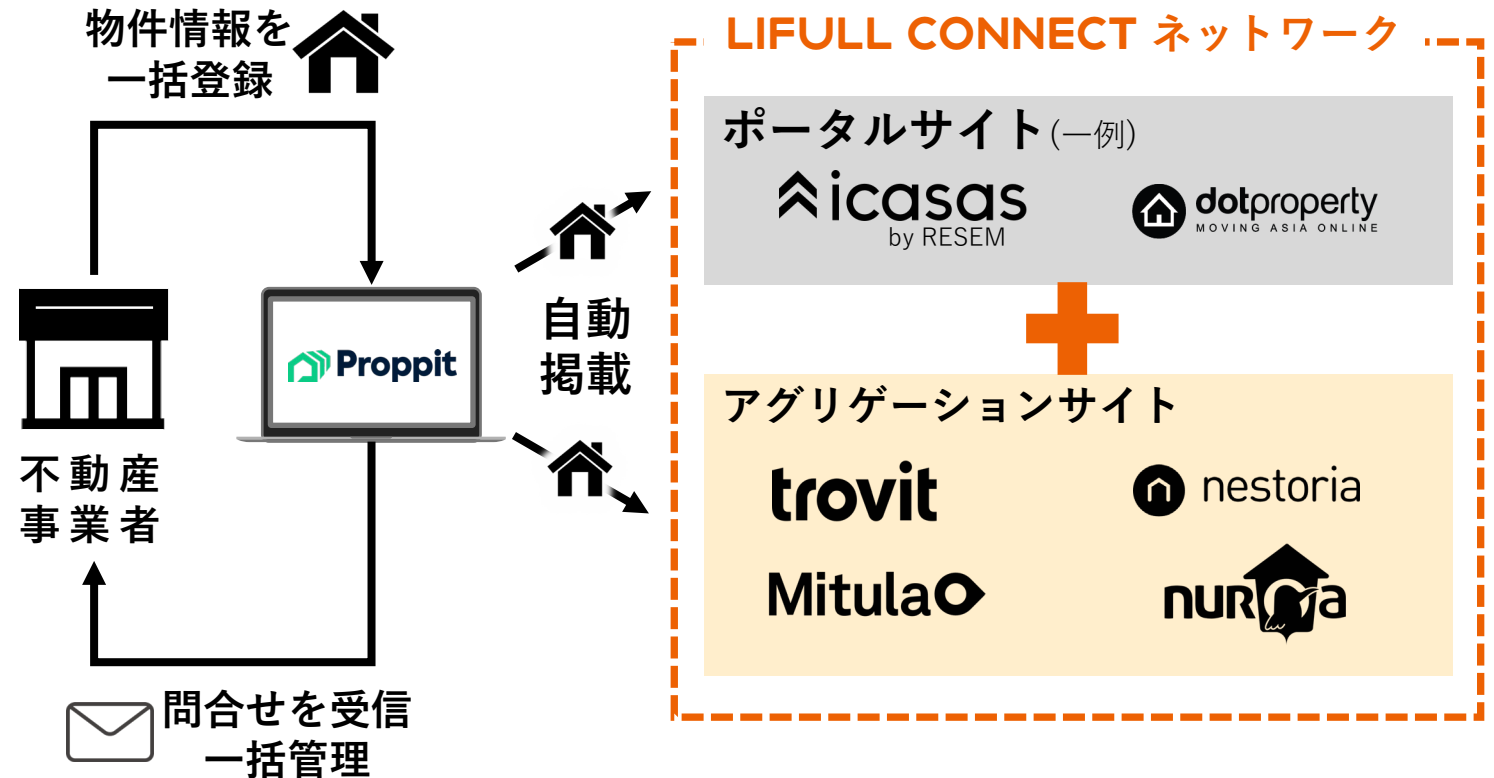
(再掲) 複数サイトの集客力をトータルに活用する仕組み

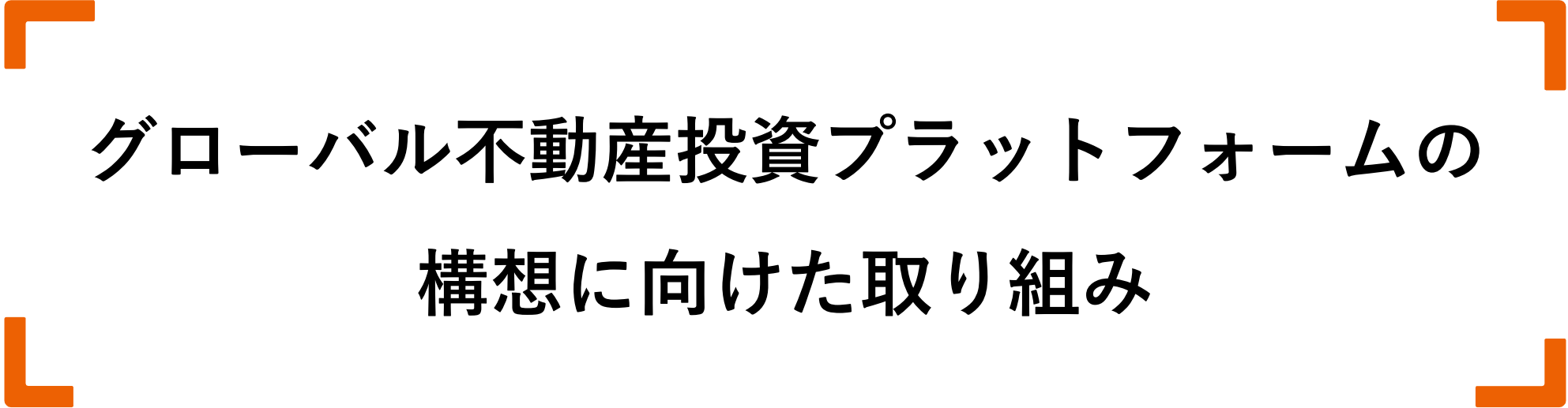
ポータルサイトの運営を行っている中南米と東南アジア地域で不動産事業者向け管理ツールProppitを提供
LIFULL CONNECTが運営する複数サイトに一括で物件掲載でき、問合せも一元管理できるように

従来の掲載方法



Proppitを経由した場合の掲載方法





グローバル不動産投資プラットフォームの 構想に向けた取り組み

グローバル不動産投資プラットフォーム –目指している姿–

スマートフォンからでも簡単に世界中の小口投資商品化された不動産を購入・売却できる
プラットフォームの構築を目指す

世界各国の 小口不動産



不動産投資の プラットフォーム

新しい投資の選択肢を提供

手軽に投資が可能

多様な選択肢

自由な売買

高い透明性の担保

グローバル不動産投資プラットフォームのポテンシャル

世界の不動産資産の規模に対して、小口投資できる商品はまだ限定的。今後、大きな成長可能性がある

不動産資産

グローバル
不動産資産の規模

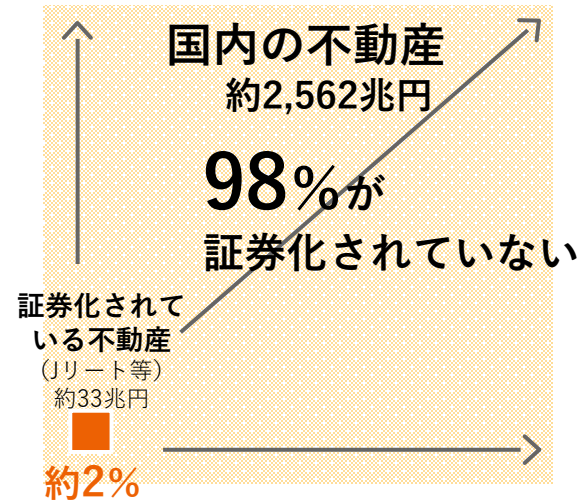
※1

約**3.7**
京円

債権
1.4京円

証券
約1.2京円

日本国内 ※2



不動産小口投資市場

2018年の市場規模

約**3,400**億円^{※3}

(融資型除く)

外部試算による2019年から2030年
までのSTO市場規模試算に基づくCAGR

58~59% ^{※4}



2026年の市場規模想定 (独自試算)

約**13.2**兆円

出典： ※1 Value of global real estate rises 5% to \$326.5 trillion (Savills)

[https://www.savills.com/insight-and-opinion/savills-news/319145/value-of-global-real-estate-rises-5--to-\\$326.5-trillion](https://www.savills.com/insight-and-opinion/savills-news/319145/value-of-global-real-estate-rises-5--to-$326.5-trillion)

※2 不動産投資市場の現状について (国土交通省)

<https://www.milt.go.jp/common/001242304.pdf>

※3 The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report (Cambridge Centre for Alternative Finance)

<https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2020-04-22-ccaf-global-alternative-finance-market-benchmarking-report.pdf>

※4 日本の不動産市場におけるセキュリティトークン (デジタル証券化) の有用性について (Deloitte資料)

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/jp/Documents/about-deloitte/news-releases/jp-nr-nr20191212-report.pdf>

グローバル不動産投資プラットフォームの将来像

目指す世界を実現するためには、①投資家獲得、②商品・事業者獲得、③両者の取引を可能とするプラットフォーム（ライセンス、システム）が必要となる

投資家集客

既存メディアの
ユーザー

 LIFULL HOME'S | 不動産投資

 LIFULL CONNECT

 健美家
KENBIYA

不動産投資プラットフォーム

広告掲載・送客

 LIFULL
不動産クラウドファンディング

2021年2月～運営開始
不動産クラウドファンディング案件
の広告掲載・送客

投資商品の媒介

 LIFULL Investment

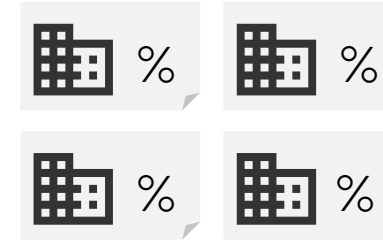
第二種金融商品取引業
不動産特定共同事業法 第2号、4号事業者

FUTURE

金融商品の取扱いも可能な
状態を目指す

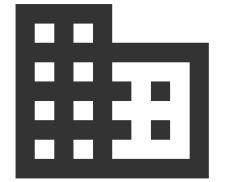
投資商品の創出、集約

投資商品の
デジタル化・小口化



ブロック
チェーン
技術等

不動産
投資商品



業務提携

 SECURITIZE®

ブロックチェーンを活用したデジタル証券の発行・管理プラットフォームの提供

出資

 InvestaX®
Digital Securities

不動産やプライベートエクイティ向けのデジタル証券の発行・発行者と投資家の仲介



中期経営計画で目指すこと

既存事業を中心に グループ全体の 売上・利益を拡大



理想の社会の実現のための独自フレームワーク

LIFULLアジェンダ

例1

豊かな地域のための
強いつながり



LIFULL 地方創生

LOCAL MATCH

LivingAnywhere
Commons

例2

あらゆる価値観に
寄り添う暮らしを



LIFULL 人生設計

LIFULL HUB

LIFULL FaM

取り
組み

公益財団法人
Well-being for
Planet Earth

LIFULL
HOME'S 総研

SOCIAL ENTERPRISE

社会課題解決型企业

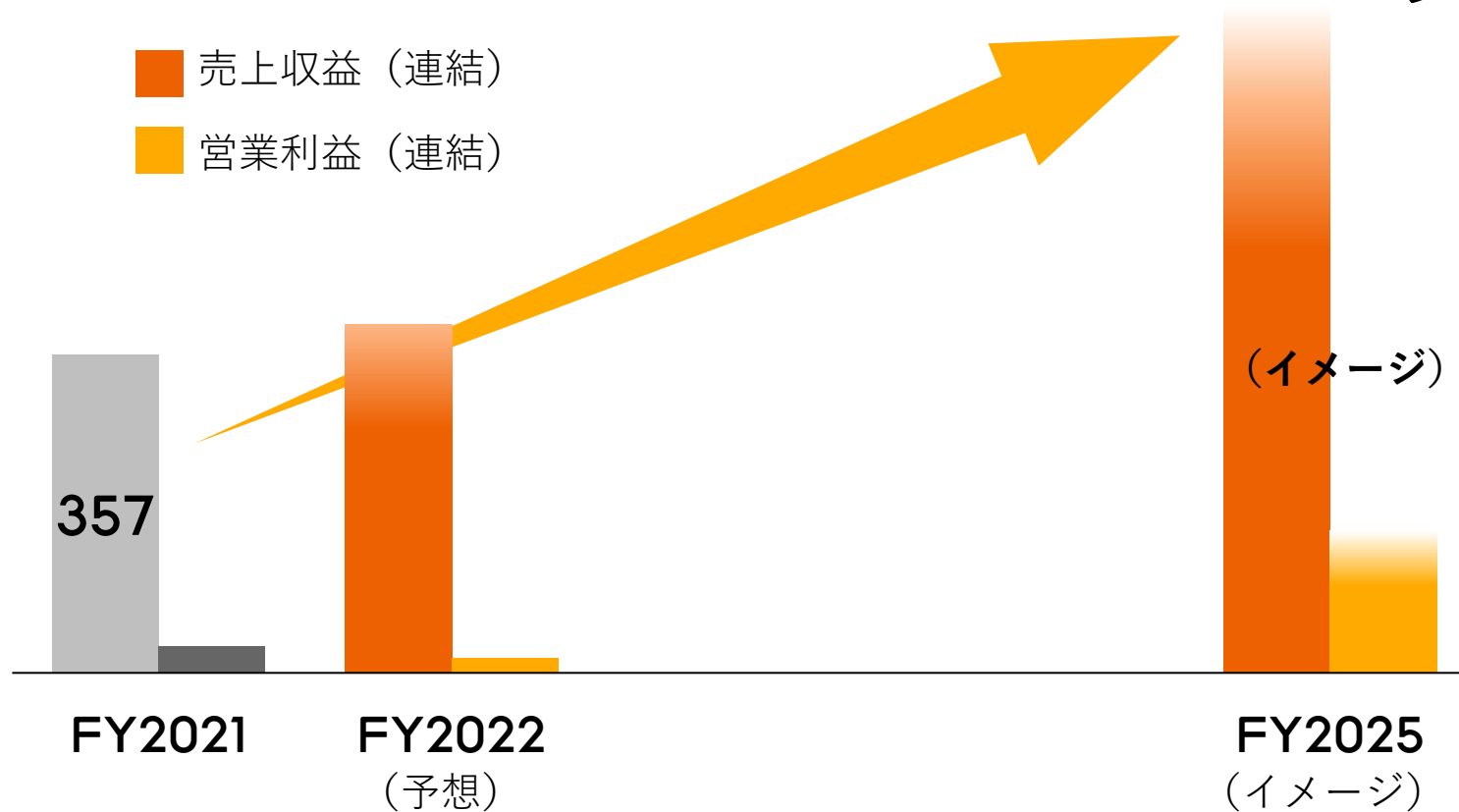
事業による社会問題の解決と
事業規模拡大を持続的に両立する

中長期の成長の考え方

2025年までの中期計画においては、売上収益成長率の拡大を重視し、積極的な成長投資を実施
中計期間において、CAGR（売上年平均成長率）15%前後の達成と、営業利益率20%程度を目指す

中期経営計画（2021年9月期～2025年9月期）

- 売上収益（連結）
- 営業利益（連結）



売上収益を拡大

CAGR（年平均成長率）

15% 前後

営業利益率

20%

を目指す



LIFULL

あらゆる LIFE を、FULL に。

Appendix

会社概要 (2021年9月30日現在)

会社名	株式会社LIFULL
証券コード	2120 (東京証券取引所第一部)
代表者	代表取締役社長 井上 高志
沿革	1997年3月12日 設立 2006年10月 東証マザーズ上場 2010年3月 東証一部へ市場変更
資本金	9,716百万円
発行済株式数	134,239,870株 (内、自己株式数 2,458,256株)
連結従業員数	1,483名 (内、臨時雇用者数183名、海外子会社354名)
主な株主	LIFULL役員、楽天グループ株式会社 (18.1%)
主な子会社 ()は議決権比率	LIFULL CONNECT, S.L.U. (100%) 株式会社LIFULL Marketing Partners (100%)



代表取締役社長 井上 高志



本社 (東京都千代田区麹町)

LIFULL HOME'S (ライフフル ホームズ) について



不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」

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

- 全国の住まい探しができる不動産・住宅情報の総合サービスです。
- 情報量だけでなく、情報の精度・品質を向上させるため、社内に審査専門部署を設置しています。
- スマートデバイス対応にも力を入れており、いつでもどこでも誰でも最適な住まいが探せるよう、進化を続けています。



- 住みたい街、路線・駅、目的地までの所要時間など様々な検索方法
- 「敷金礼金ゼロ」「ペット相談可」などのこだわり条件
- 物件種別を複数選択して、賃貸物件と購入物件を比較
- 住み替えに必要な「やることリスト」や、新着物件通知機能など、豊富な機能で住み替えをサポート



LIFULL HOME'S
iOS・アンドロイドアプリ

ユーザー



不動産事業者



主なグループ会社

(設立またはグループ入り順)

株式会社LIFULL Marketing Partners

・不動産および不動産周辺事業者向けインターネット・マーケティング事業

株式会社LIFULL senior

・日本最大級の老人ホーム・高齢者住宅検索サイト「LIFULL介護」の運営
・遺品整理業者の検索サイト「みんなの遺品整理」の運営

株式会社LIFULL MOVE

・引越し一括見積り・Web予約サイト「LIFULL引越し」の運営

株式会社LIFULL SPACE

・日本最大級のレンタル収納検索サイト「LIFULLトランクルーム」の運営
・貸し会議室・レンタルスペース施設の検索サイト「LIFULLレンタルスペース」の運営

株式会社LIFULL bizas

・事務業務などバックオフィス業務の受託 ・コールセンター業務の受託

株式会社LIFULL Investment

・地域創生ファンドの運営 ※2020年10月社名変更（旧社名：株式会社LIFULL Social Funding）

LIFULL Tech Vietnam Co., Ltd.

・オフショア開発、ラボ型開発、ソフトウェア開発、アプリケーション開発、クリエイティブ制作事業

楽天LIFULL STAY株式会社 ※1 ※2

・民泊プラットフォームの運営

LIFULL CONNECT, S.L.U.

・不動産、求人、中古車、ファッションのアグリゲーションサイトやポータルサイトの運営

株式会社LIFULL ArchiTech

・建築、住環境に関する技術の研究開発、特許の管理

健美家株式会社

・不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家」の運営

LIFULL Leadership

・人材育成コンサルティング、リーダーシップ開発
・マネジメント力向上をテーマとした実践型研修の設計・実施

※1 持分法適用会社

※2 楽天グループ株式会社との共同出資会社「RAKUTEN LIFULL STAY PTE. LTD.」の100%子会社として2017年3月に設立

セグメントと主なサービス・子会社

セグメント	主な事業
HOME'S関連事業	LIFULL HOME'S ADマスター（旧サービス名：レンターズネット） NabiSTAR 広告代理・コンサルティング事業（株式会社LIFULL Marketing Partners） 健美家（健美家株式会社）
海外事業	Trovit（LIFULL CONNECT） Mitula（LIFULL CONNECT） Nestoria（LIFULL CONNECT） RESEM（LIFULL CONNECT） Dot Property（LIFULL CONNECT） アプリ開発（LIFULL Tech Vietnam） その他LIFULL CONNECTが運営するサービス
その他事業	LIFULL介護（株式会社LIFULL senior） LIFULL引越し（株式会社LIFULL MOVE） LIFULLトランクルーム（株式会社LIFULL SPACE） 地方創生事業 融資事業（株式会社LIFULL Investment） 地域創生ファンド（株式会社LIFULL Investment） その他LIFULL子会社や新規サービス

人生100年時代におけるお金の不安を解消サービス開始 – LIFULL人生設計 –

老後のお金の不安解決に対して、独立系ファイナンシャルプランナーの専門家を紹介するサービスを2021年9月からスタート

課題

老後へのお金の不安をお持ちですか？

ある

88.7%



61.2%

不安はあるが、特に何もしていない

老後へのお金の不安はあるものの、特に何もしていない方が多い

LIFULLによるインターネット調査、2021年3月に全国の40歳～65歳の1,377人を対象に実施



2021年9月21日
β版をリリース

網羅的な・体系的な情報を提供

専門家のアドバイザーをご紹介します

中立的なシミュレーション



より自分らしい人生設計を実現

専門家との有料相談のメリット

無料相談の場合

金融機関から販売手数料を稼ぐので、特定の金融商品を紹介することが多い

有料相談の場合

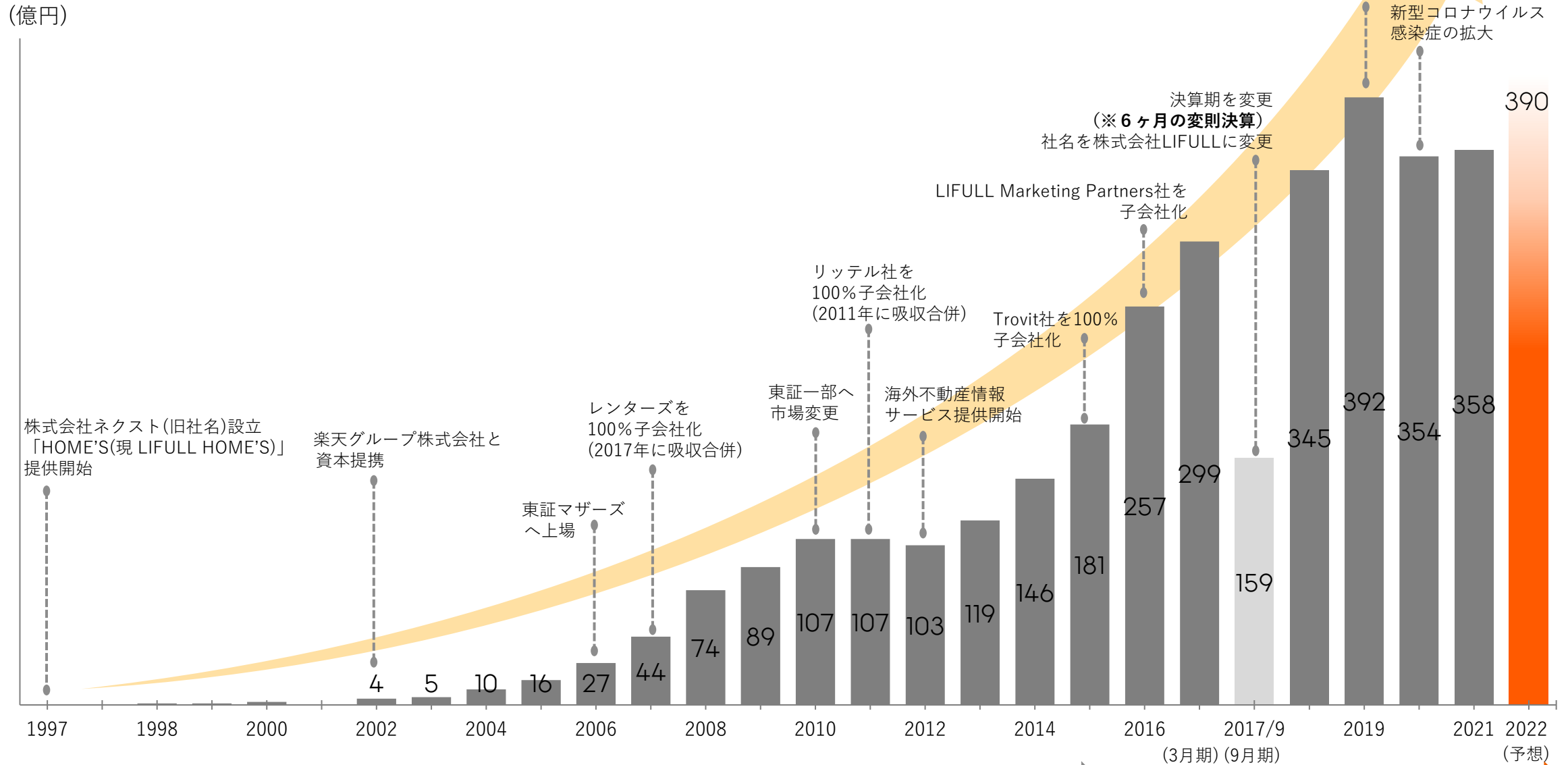
アドバイザーが中立的な立場になり、バイアスがかからなく、ユーザーのニーズや価値観に合ったことを提案

LIFULL人生設計

検索

<https://lifeplan.lifull.jp/>

沿革と売上高推移



四半期別業績推移

【連結】損益計算書（簡易版）

(単位：百万円)	2017年9月期		2018年9月期				2019年9月期				2020年9月期				2021年9月期			
	Q1	Q2	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上収益	7,793	8,154	8,128	9,541	8,345	8,549	8,391	11,208	9,753	9,944	9,202	9,983	7,706	8,510	8,271	9,581	9,072	8,931
HOME'S関連事業	6,472	6,816	6,742	8,062	6,833	6,963	6,860	8,404	7,060	7,330	6,763	7,543	6,176	6,652	6,346	7,260	6,550	6,535
海外事業	859	858	883	935	983	1,058	986	2,315	2,213	2,165	2,006	1,892	1,101	1,378	1,440	1,766	1,974	1,837
その他事業	461	479	502	542	528	527	544	488	479	448	432	547	429	479	484	554	547	558
売上原価	915	946	928	946	996	1,006	1,048	1,258	1,035	1,217	1,116	1,157	869	953	945	1,056	890	1,058
販売費及び一般管理費	6,600	6,366	6,136	7,253	6,212	6,818	6,139	9,526	7,062	7,985	7,031	7,390	5,651	6,940	6,467	7,426	7,464	7,240
人件費	1,993	1,816	1,962	1,783	1,963	2,082	1,969	2,087	2,217	2,428	2,535	1,590	2,048	2,785	2,345	2,001	2,315	2,242
広告宣伝費	2,719	2,695	2,426	3,657	2,431	2,869	2,347	4,882	2,790	3,252	2,559	3,882	1,884	2,160	2,155	3,585	3,170	2,940
営業費	240	215	236	267	209	229	190	204	240	290	170	123	64	106	96	87	100	116
減価償却費	253	266	274	266	263	263	259	304	308	303	490	515	486	525	524	487	474	474
その他	1,393	1,373	1,236	1,279	1,344	1,374	1,372	2,047	1,505	1,710	1,274	1,278	1,167	1,363	1,345	1,263	1,403	1,466
その他収益及び費用	▲72	▲30	71	18	6	▲44	425	▲332	9	59	▲9	▲41	62	▲1,817	▲83	▲85	▲28	▲9,752
営業利益	205	811	1,134	1,358	1,142	679	1,629	90	1,664	800	1,044	1,393	1,248	▲1,201	775	1,011	688	▲9,120
営業利益率	2.6%	9.9%	14.0%	14.2%	13.7%	7.9%	19.4%	0.8%	17.1%	8.1%	11.3%	14.0%	16.2%	▲14.1%	9.4%	10.6%	7.6%	▲102.1%
四半期利益	22	467	591	980	702	585	1,003	▲41	1,073	370	527	949	846	▲1,161	387	639	449	▲7,378

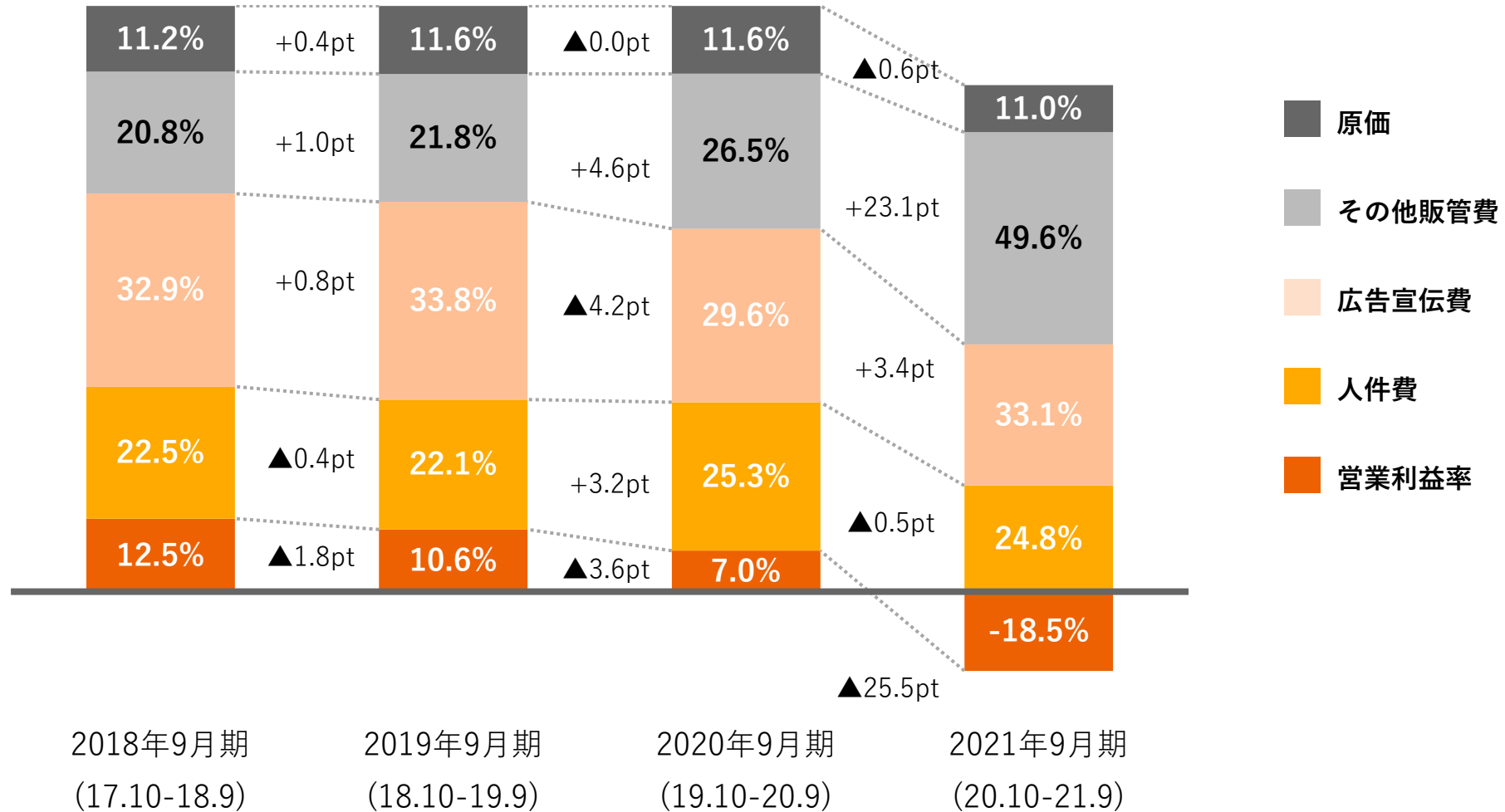
※四半期利益＝親会社の所有者に帰属する四半期利益

※2017年9月期より報告セグメントを変更しており、過年度は変更後のセグメントに合わせて記載を行った参考値となります。

※2020年9月期中及び2021年9月期中に企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、関係する各数値は暫定的な会計処理の確定を反映しております。

売上収益に対する費用 IFRS

競争力の強化に向けた投資を再開し、その他販管費や広告宣伝費が増加
LIFULL CONNECTののれんの減損もありその他販管費は大幅に増加

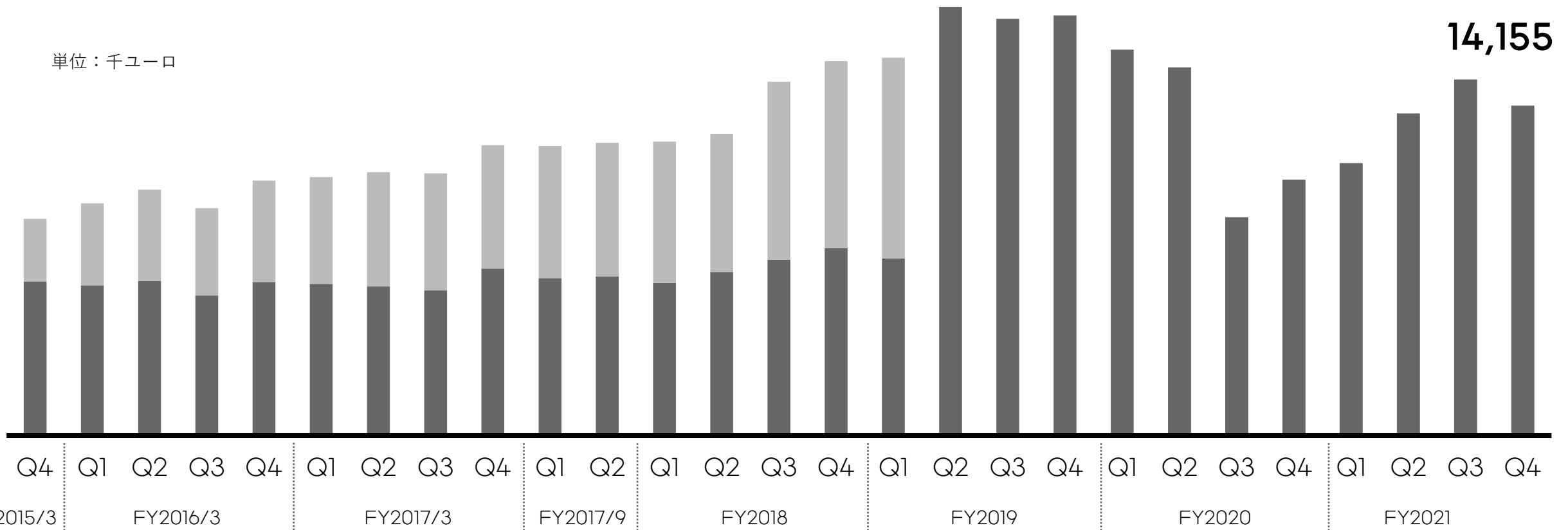


LIFULL CONNECTの業績推移

新型コロナウイルス感染症の拡大影響により売上が減少していたが、足元は回復傾向

【ユーロベースの LIFULL CONNECT売上実績 ※ (■非連結のMitula売上実績)】

単位：千ユーロ



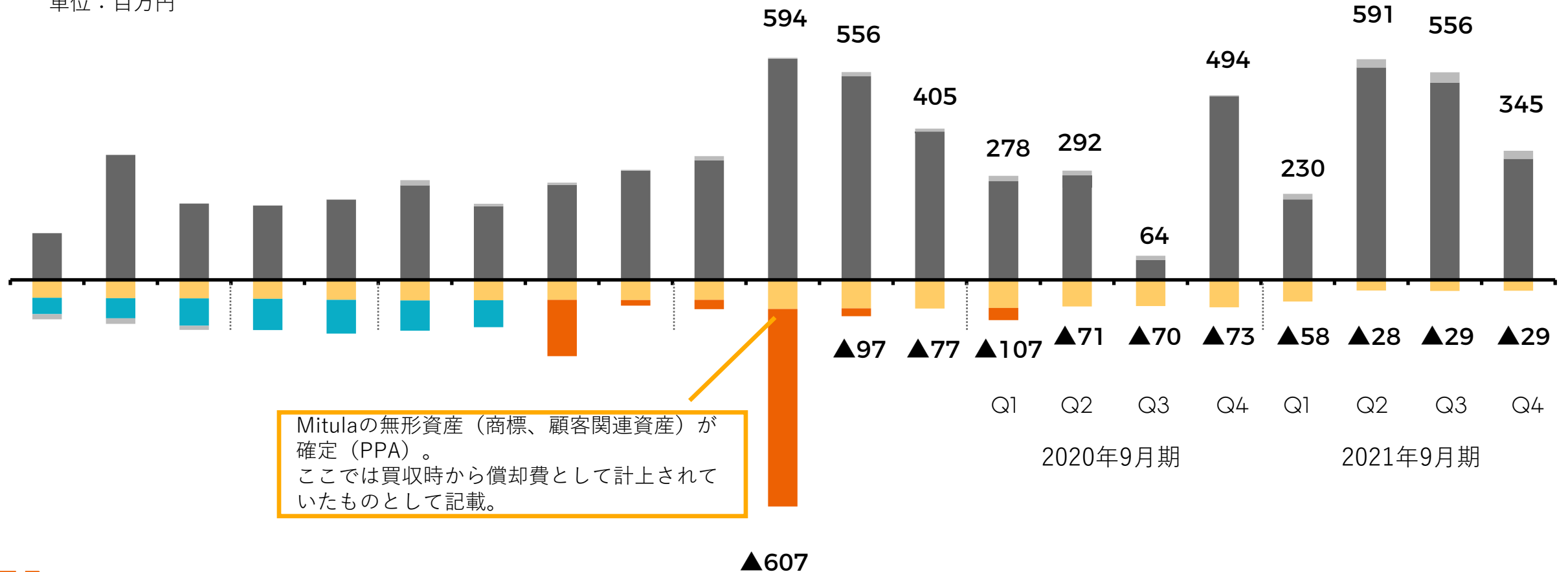
海外事業実績 – セグメント損益（四半期推移） –

新型コロナウイルス感染症の影響により事業環境は流動的だが、収益を確保しつつ競争力強化に向けた一定の投資を継続

〈 四半期 セグメント損益 〉

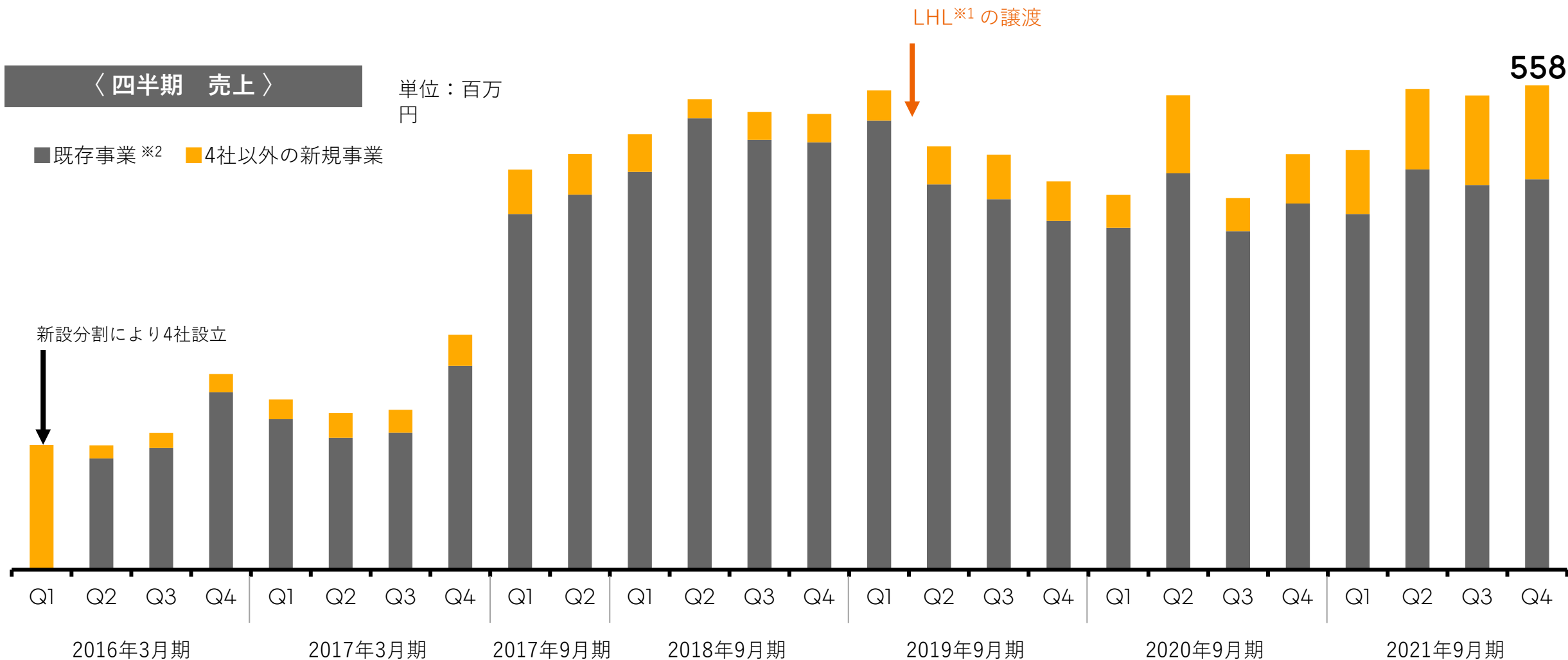
■ LIFULL CONNECT ■ 国際事業部門 ■ 償却費 ■ M&A関連費用 ■ その他

単位：百万円



その他事業 – セグメント売上収益（四半期） –

売上収益は既存事業が牽引



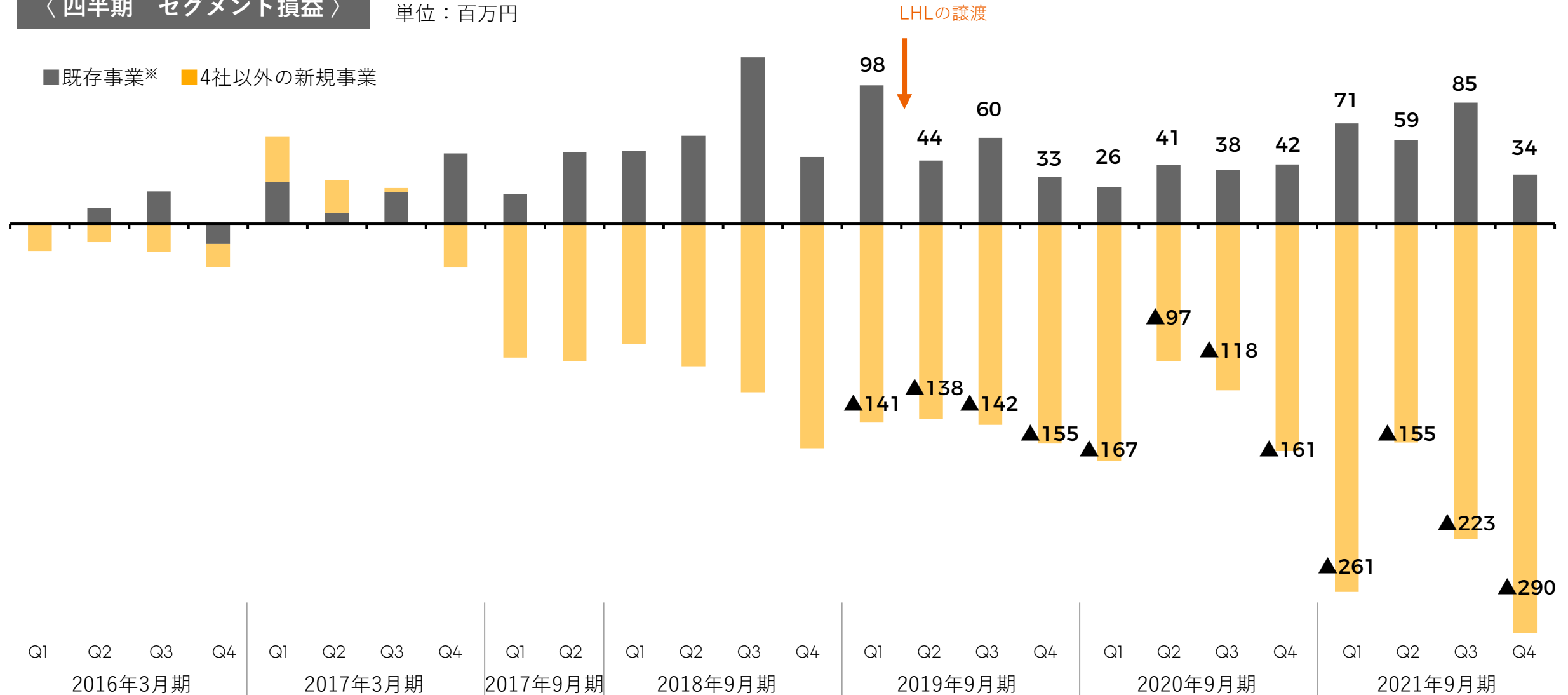
※1 FinTechの子会社として設立し、[2018年12月に日本生命保険相互会社へ譲渡](#)
 ※2 既存事業は FinTech（事業譲渡済）、MOVE、senior、SPACEの4社

その他事業 – セグメント損益（四半期） –

〈 四半期 セグメント損益 〉

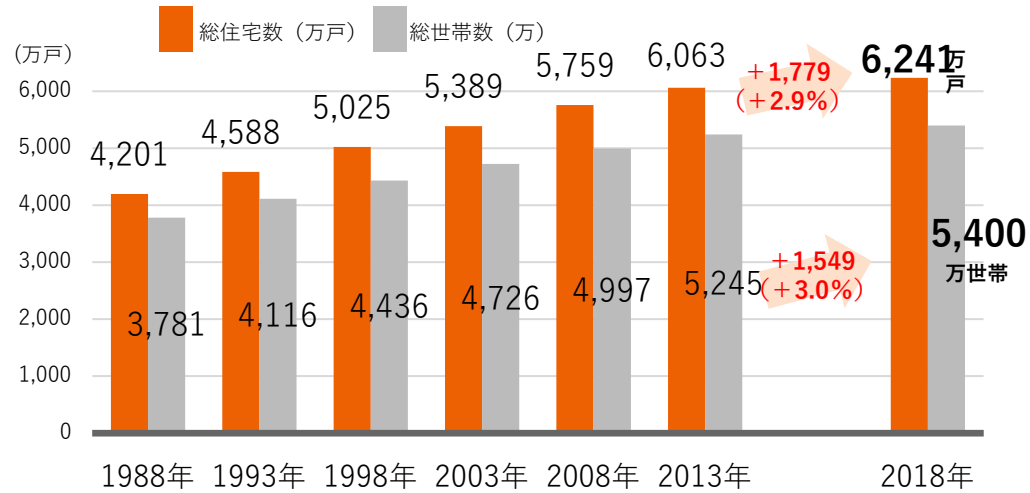
単位：百万円

■ 既存事業※ ■ 4社以外の新規事業

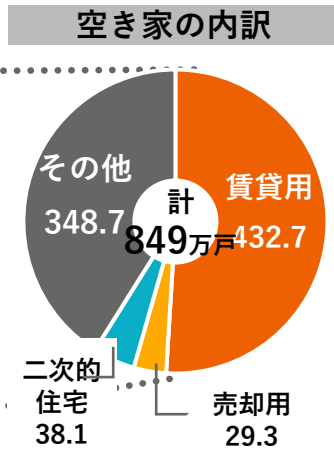
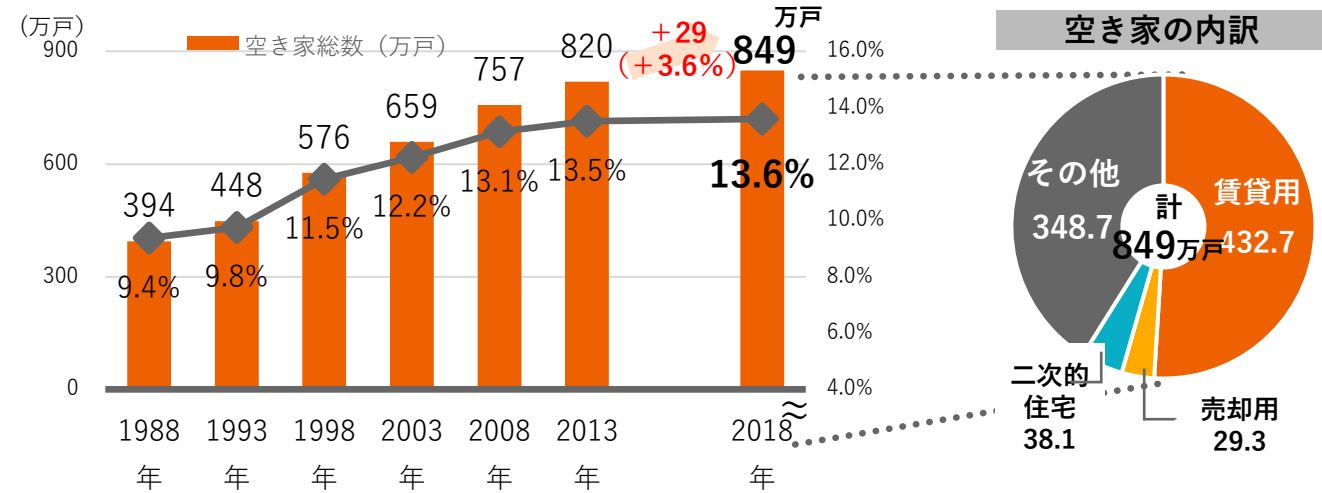


(参考) 2018(平成30)年 住宅・土地統計調査 基本集計結果 (総務省統計局)

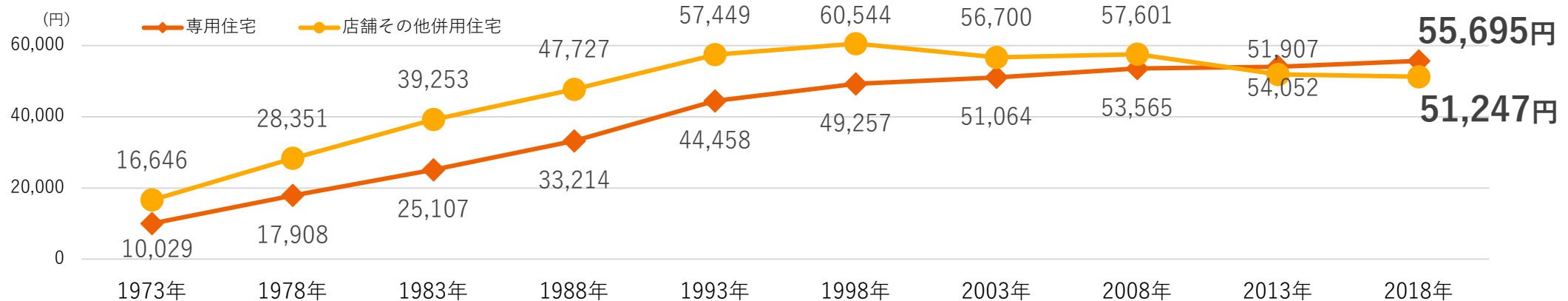
総住宅数と総世帯数の推移



空き家数と空き家率の推移

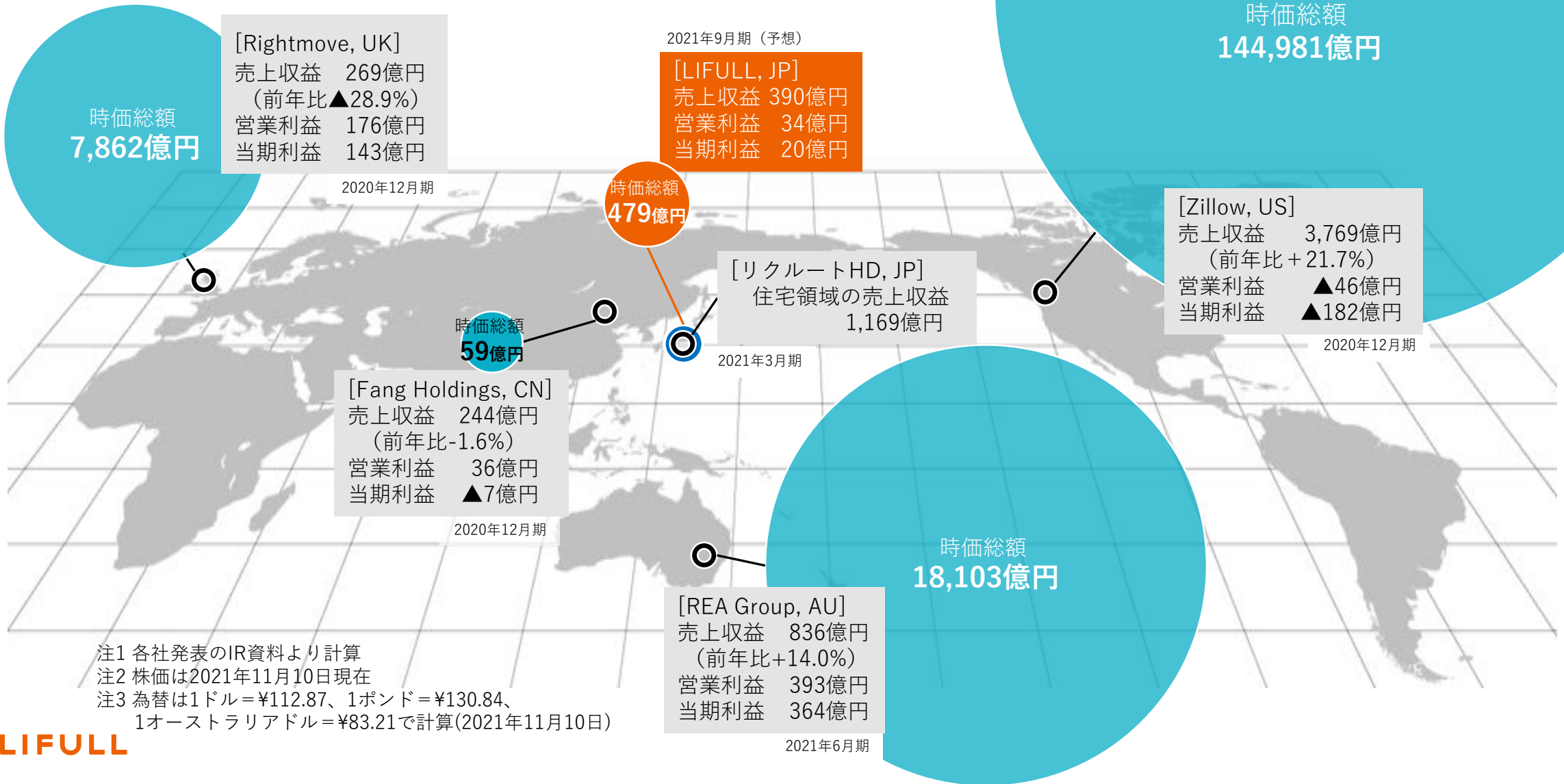


1か月当たり家賃・間代の推移 - 全国



(参考) 海外同業他社の状況

世界の同業他社は、各国でのユーザーシェアを背景に、時価総額が高い



IR情報に関するお問合せ窓口



IRサイト 日本語 <https://ir.LIFULL.com/>

English <https://ir.LIFULL.com/en/>



E-mail ir@LIFULL.com

TEL 03-6774-1603 (平日10:00~18:00)

FAX 03-6774-1737

アニュアルレポート 2020のご案内



日本語 <https://ir.lifull.com/ir/ir-data/report/>

English <https://ir.lifull.com/en/ir/ir-data/report/>

その他のLIFULL情報

 Twitter



https://twitter.com/LIFULL_Corp

 Facebookページ



<https://www.facebook.com/LIFULL.corp/>