

決算説明資料

2025年7月期 2Q（第20期）

楽待 物件数
使いやすさ
利用者数 No.1

楽待株式会社
<https://rakumachi.co.jp>

会社ビジョン

公正な不動産投資市場を創造する

ユーザー評価：3.62*

不動産投資家の
支援

ユーザー評価：3.87*

中立的な視点で、基礎知識と
最新情報を提供する

不動産業界の
健全化

ユーザー評価：3.43*

公正な取引を推進し、
法令遵守の環境を作る

不動産情報の
透明性向上

ユーザー評価：3.49*

正確な物件情報を提供し、
適切な投資判断を促す

※ユーザー評価：自社調べ 5点満点 (2024年10月8日)

20期経営方針

- 1 楽待の認知度を高め、No.1シェアをさらに拡大させる
- 2 YouTubeチャンネル登録者数100万人を達成し、新規事業を軌道に乗せる
- 3 上記方針を遂行するため積極的な採用活動を行う

決算のポイント

- 1 主力サービスの収益が順調に推移し、**過去最高の営業収益・営業利益を達成**
- 2 YouTube登録者数の目標達成により、YouTubeへの投資がひと段落し
営業利益率は36%から**52%へと大幅に改善**
- 3 業績好調を受け、20期業績予想の**上方修正**を発表

決算サマリ

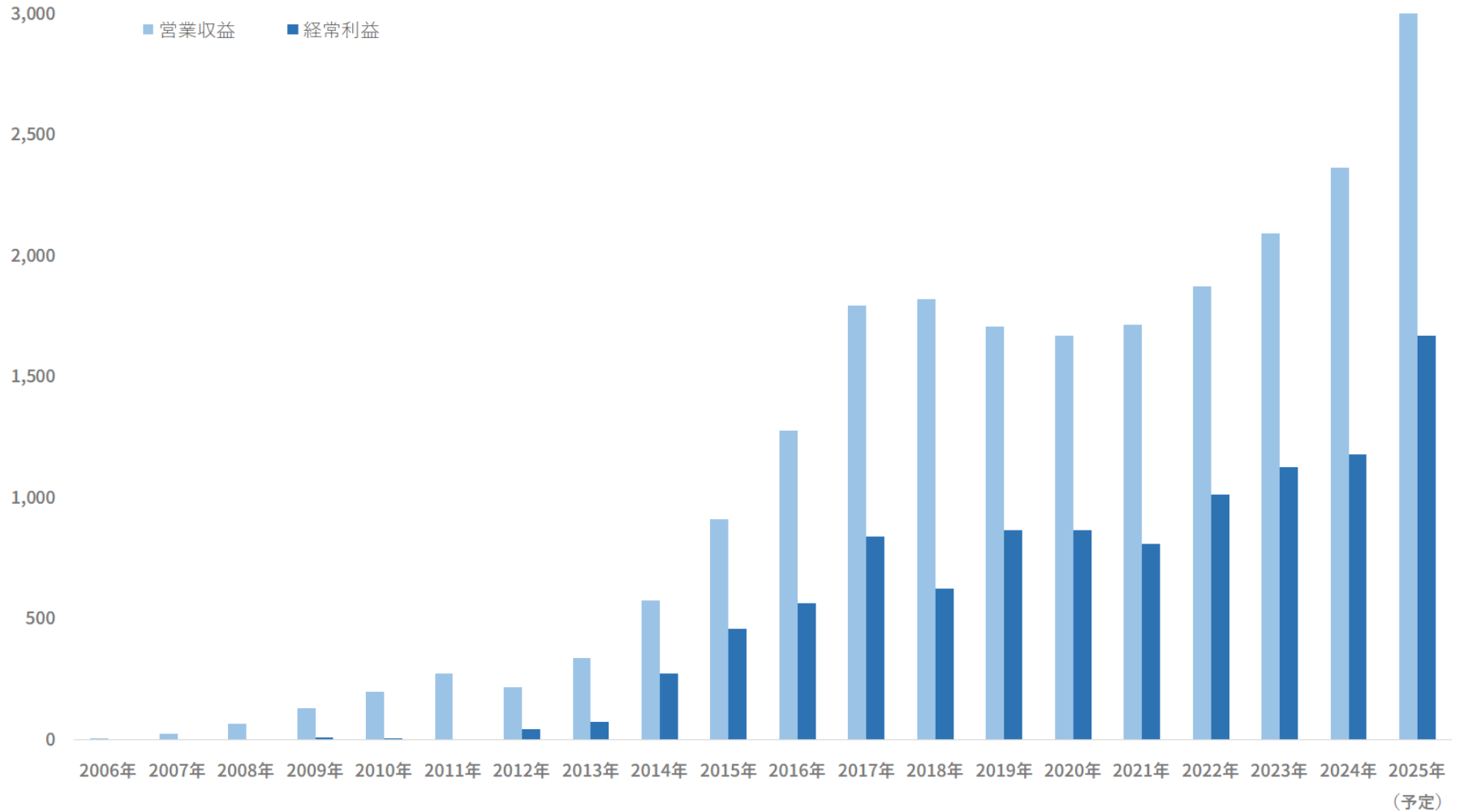
- ・ 営業収益が前年同期比+35.9%、四半期の収益で過去最高を更新
- ・ YouTube登録者数増加への集中投資がひと段落し、2Qの営業利益率は52%に改善
- ・ 業績好調を受け、2月17日に第20期業績予想の上方修正を発表（詳細はP.14に記載）

	第19期2Q	第20期2Q	YoY		第20期業績予想	進捗率
営業収益（百万円）	1,125	1,529	+404	+35.9%	3,120	49.0%
営業利益（百万円）	597	678	+81	+13.5%	1,480	45.8%
経常利益（百万円）	614	779	+165	+26.8%	1,670	46.7%
当期純利益（百万円）	402	524	+122	+30.2%	1,097	47.8%
物件掲載サービス収益（百万円）	545	795	+250	+45.8%	—	—
物件掲載サービス収益比率（%）	48	52	+4	+7.3%	—	—
物件掲載サービス加盟店数（店）	5,059	5,009	-50	-1.0%	—	—
会員数（千人）	382	433	+51	+13.5%	—	—
PV数（累計）（百万PV）	71	82	+11	+16.4%	—	—
楽待プレミアムサービス収益（百万円）	44	60	+16	+37.7%	—	—
楽待プレミアムサービス会員数（人）	3,293	4,662	+1,369	+41.6%	—	—
YouTube楽待チャンネル登録者数（千人）	464	1,074	+610	+131.5%	—	—

営業収益・経常利益の推移（創業以来）

・創業以来、順調に増収・増益を続けている

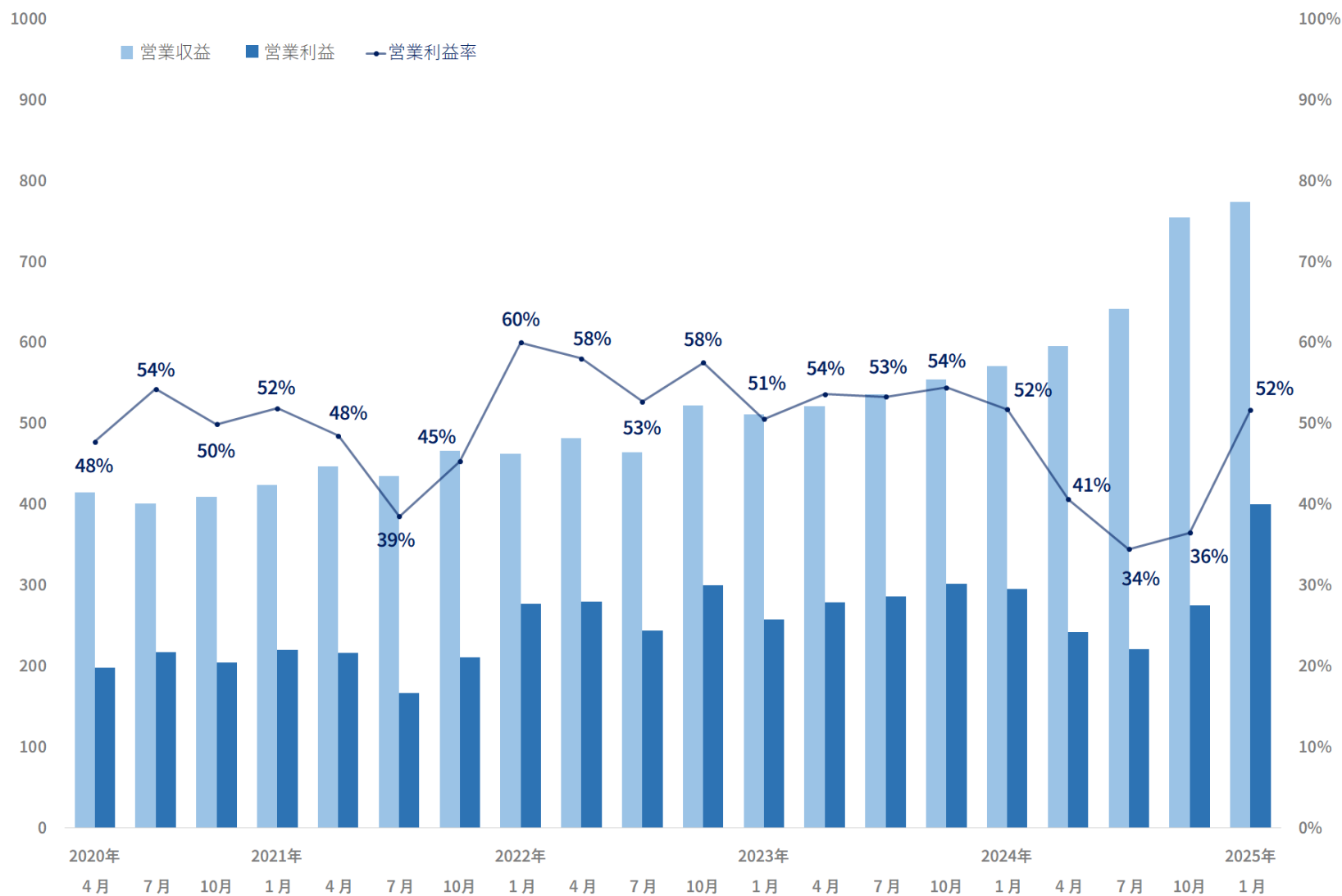
(単位：百万円)



損益の推移

- ・ 営業収益が右肩上がり増加
- ・ YouTubeの登録者数が目標を達成し、集中投資がひと段落したことで営業利益率が大幅に改善

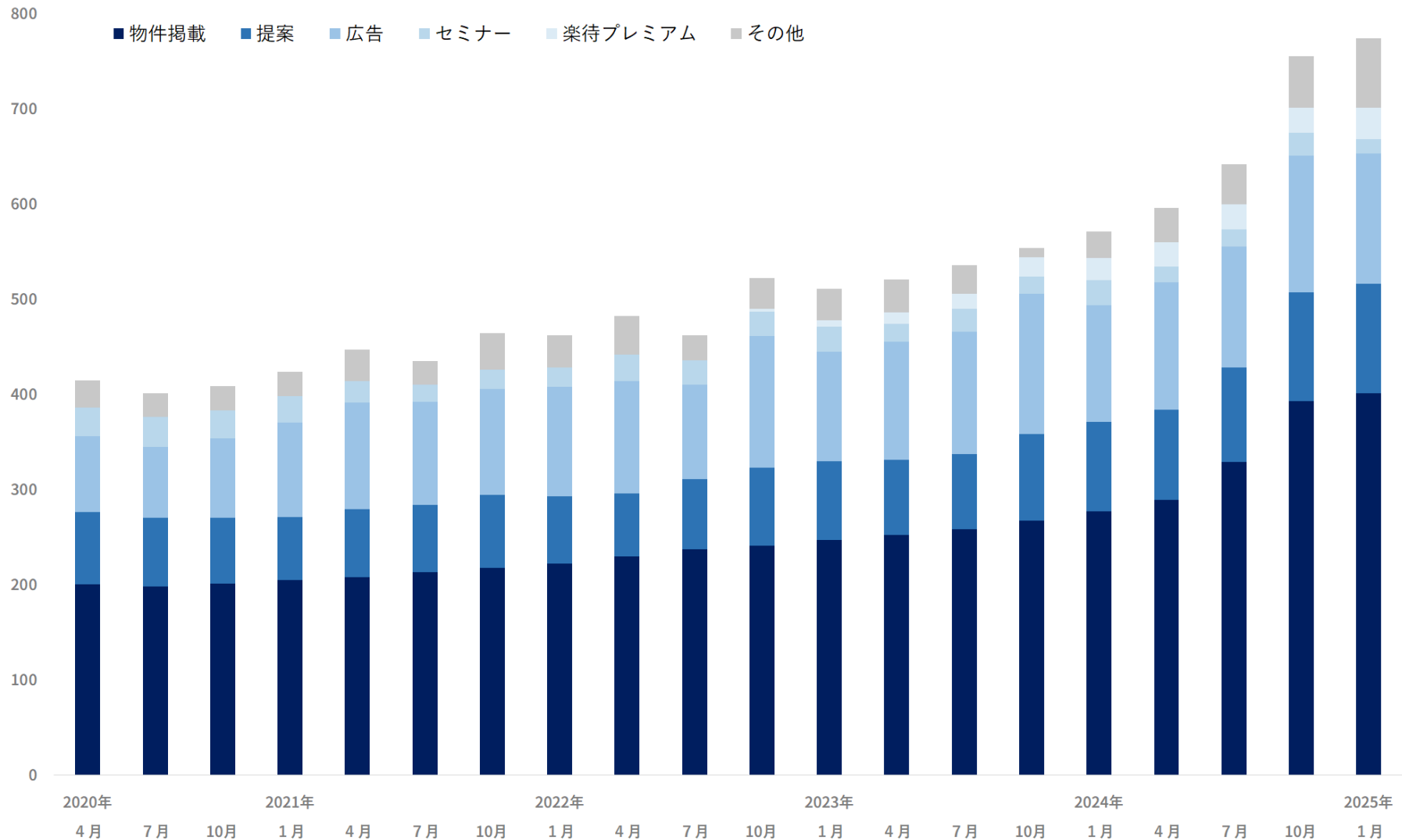
(単位：百万円)



営業収益の推移

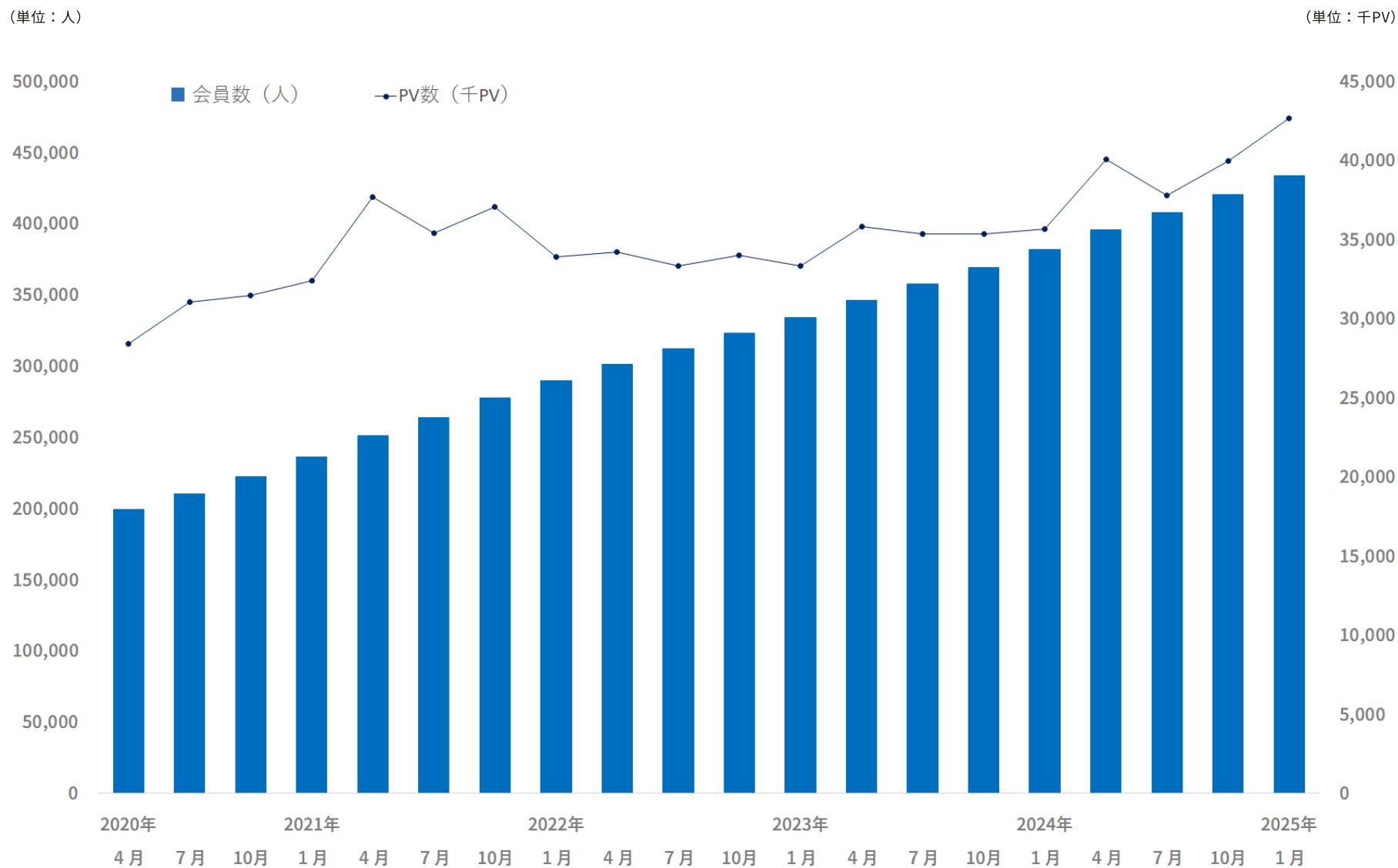
- 物件掲載サービス、査定サービスが順調に推移し、過去最高収益を達成
- 「その他」に含まれる査定サービスは料金体系の見直しにより前年同期比+250%

(単位：百万円)



会員数・PV数

・会員数は43万人を突破、PV数も過去最高を記録



YouTubeチャンネル登録者数

- YouTubeチャンネル「楽待RAKUMACHI」登録者数が順調に増加（107万人）
- 今夏に撮影スタジオを増床し、制作体制の強化と効率化を図る

(単位：人)

1,200,000

1,000,000

800,000

600,000

400,000

200,000

0

2020年

2021年

2022年

2023年

2024年

2025年

4月

7月

10月

1月

4月

7月

10月

1月

4月

7月

10月

1月

4月

7月

10月

1月

4月

7月

10月

1月

20期配当予想（増配）及び株主還元

第20期配当予想

年間配当金額：1株当たり10円（前期：8円、前期比+25%の増配）

配当性向：20.19%

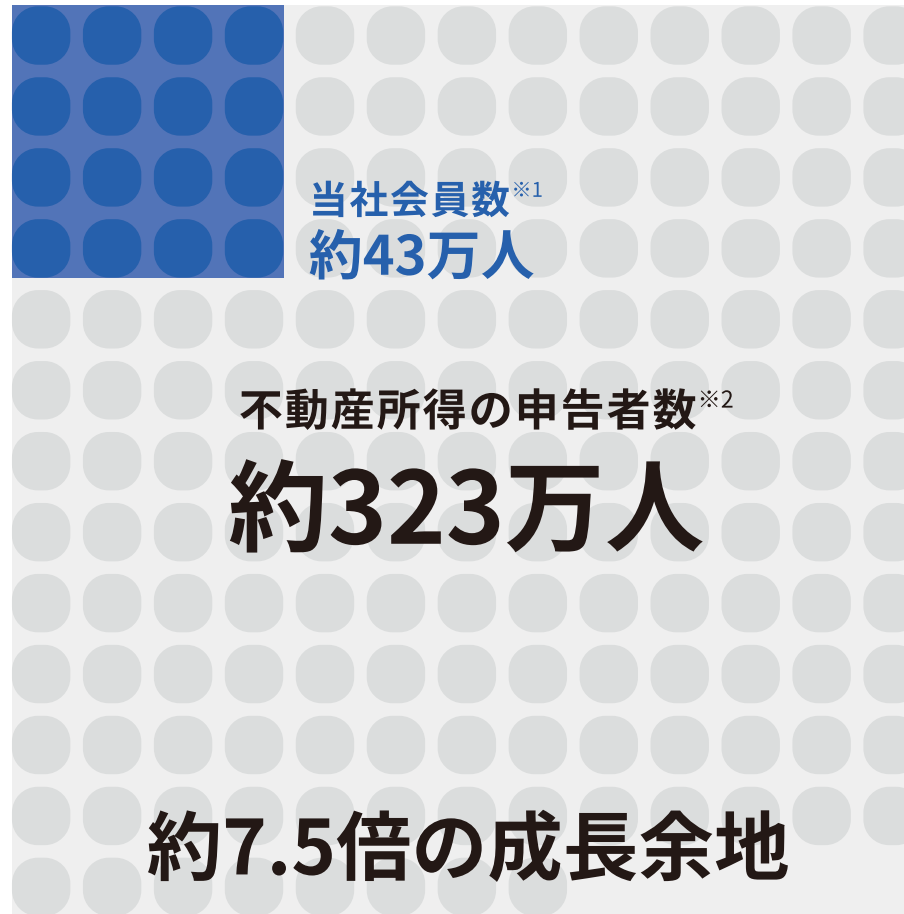
第20期から年2回配当（期末配当と中間配当）に変更

その他株主還元

発行済み株式数（自己株式を除く）の2.37%に当たる50万株、5億円を上限とする自己株式の取得実施を発表

取得期間は2024年12月16日から2025年12月15日

会員数の成長余地



※1 20期2Q

※2 出典：国税庁統計年報

加盟店数の成長余地



※1 20期2Q

※2 出典：一般財団法人不動産適正取引推進機構

店舗数は公表されていないが、社数より多いことが予想される。

トピックス

TOPICS

通期業績予想の上方修正 (2025年2月17日発表)

- ・ 2025年7月期の業績予想を上方修正し、過去最高益予想をさらに更新
- ・ 物件掲載サービス、提案サービス、査定サービスが順調に推移したことにより、営業収益、利益ともに前回の予想を上回る見込み

(単位：百万円)

	営業収益	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	2,900	1,400	1,600	1,047	48.38
今回発表予想 (B)	3,120	1,480	1,670	1,097	53.52
増減額 (B-A)	220	80	70	50	-
増減率 (%)	7.6	5.7	4.4	4.8	-
(参考) 前期実績 (2024年7月期)	2,364	1,060	1,181	808	37.35

楽待のYouTubeチャンネル登録者数が109万人に YouTube企業公式ランキング※40位にランクイン

YouTube「楽待 RAKUMACHI」 チャンネル登録者数が100万人を突破！

2024年3月に50万人を突破、著名人の起用、経済・政治・怪談など新分野に進出し視聴者層拡大

本リリースのポイント

- ・「楽待」が運営するYouTubeチャンネル登録者数が100万人の大台を突破
- ・昨年末から著名人の起用を始め、撮影スタジオ新設、新分野の動画制作など様々な取り組みを実施
- ・2017年から本格始動し、これまでの投稿本数は1726件、総再生回数は4億回にのぼる



楽待株式会社（本社：東京都中央区、東証スタンダード、証券コード：6037）が運営するYouTube「[楽待 RAKUMACHI](#)」のチャンネル登録者数が100万人を突破したことをお知らせします。2017年5月に動画投稿を始めた本チャンネルでは、これまで1720本以上の動画を公開し、総再生回数は4億回超。再生回数100万回を超える長尺動画は38本となりました。

※ User Local社「YouTube企業公式ランキング」より

当社の企業ビジョンにおける進捗度を 楽待ユーザーに調査し、数値化

ビジョン及び各ミッションへの評価が向上

- ・「公正な不動産投資市場を創造する」：3.62（前年比+0.08）
- ・「不動産投資家の支援」：3.87（前年比+0.09）
- ・「不動産業界の健全化」：3.43（前年比+0.07）
- ・「不動産情報の透明性向上」：3.49（前年比+0.06）

News Release

楽待

2024年10月8日
株式会社ファーストロジック

「不動産投資の楽待」企業ビジョンに対する ユーザー評価が全指標で向上

本リリースのポイント

- ・「不動産投資の楽待」運営のファーストロジックが、企業ビジョンの達成度をユーザーに問う
- ・「公正な不動産投資市場を創造する」など、ビジョンへの評価は前回調査から全指標で向上
- ・自由回答で寄せられた1000件以上の評価や要望については全社員が目を通している



The screenshot shows the Raketai website interface. At the top, it displays '楽待 -No1' and '79,832' users. The main content area features a survey result for the mission '公正な不動産投資市場を創造する' (Creating a fair real estate investment market), which has a score of 3.62. The interface includes navigation tabs like '収益物件を探す' (Find profitable properties), '楽待を始める' (Start Raketai), and '物件情報' (Property information). A 'CM配信中!' (CM broadcast) banner is visible at the bottom.

參考資料

APPENDIX

低いマーケティングコスト

ユーザーは家賃収入を増やすために一度物件を購入した後も、自主的に楽待で物件を探します。
そのため、ユーザーを集客するコストが、他の不動産ポータルサイトと比べてかかりません。

楽待

購入後も何度も使う



ユーザー (個人)

住宅用不動産ポータルサイト

SUUMO

スマイティ

at home

購入後は
使わない



ユーザー (個人)

賃貸用不動産ポータルサイト

SUUMO

スマイティ

at home

購入後は
しばらく使わない



ユーザー (個人)

ワンストップサービス

不動産投資には、学習・物件購入・購入後の管理・売却まで、多様なフェーズが存在します。
 楽待は、不動産投資家が従来行っていた業者とのやり取りの負担を軽減し、
 あらゆる場面に対応するワンストップサービスを提供しています。

楽待のサポート範囲

学習サポート

- 📄 コラム
- 🎬 動画
- 👥 相談
- 👤 セミナー

購入サポート

- 🏠 物件掲載サービス
- 📊 CFシミュレーション
- 📊 積算価格シミュレーション
- ✉️ 提案サービス
- 💬 メッセージ機能
- 📄 金融機関情報

管理・売却サポート

- 🔧 外壁塗装
- 🌀 内装
- ⚙️ 賃貸管理
- 🏠 新築建て替え
- 🔍 売却査定



物件掲載

豊富な種類の投資用不動産を掲載
たくさんのユーザーが
問い合わせを行っている



サービスモデル



提案

年収や自己資金等を事前に登録し、
待っているだけで物件が紹介される

国内で特許を取得※1

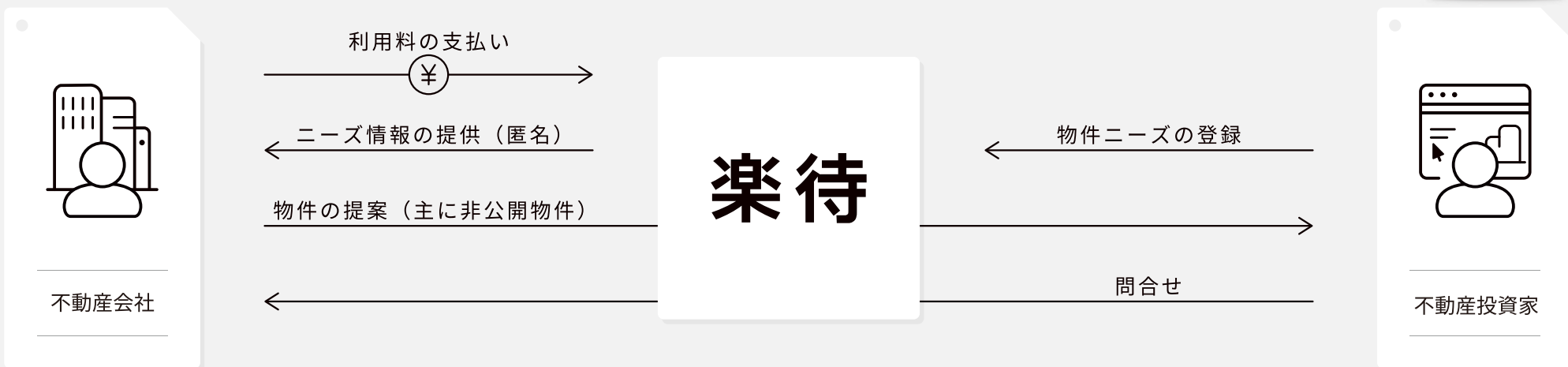
米国で特許を取得※2

※1 国内特許（2010年8月）

※2 米国特許（2013年2月）



サービスモデル



広告掲載

YouTube動画、記事広告、
メールマガジン、セミナー掲載、
バナー等の広告を提供



サービスモデル

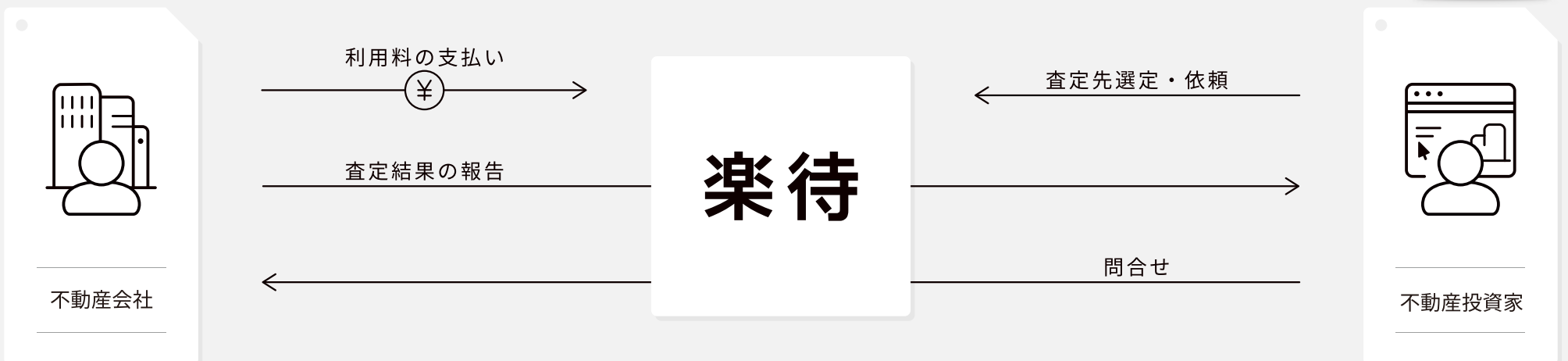


査定

投資用不動産専門の査定サービス
物件の売却を全国の不動産会社に依頼



サービスモデル



一括見積り

不動産賃貸経営に必要な
業者に見積りができる

- ・ 外壁塗装
- ・ 賃貸管理
- ・ 新築、建替
- ・ 内装



サービスモデル



楽待プレミアム

「賃貸経営マップ」機能などを提供
不動産投資家向け
サブスクリプションサービス



サービスモデル

楽待

利用料の支払い



プレミアムサービスの提供



不動産投資家

日本将棋連盟への支援

一人でも多くの学生たちに

「論理的に考える」ことの大切さを
知ってほしいという思いから、
将棋連盟へ協賛をはじめ、若い世代への
将棋の普及に力を入れている。

2023年1月には、
新将棋会館建設プロジェクトに1000万円の
寄付をし、紺綬褒章を受章した。

楽待杯
全国オール学生将棋選手権戦

「空き家」問題の 解決に貢献

空き家の社会問題化

- ・老朽化による倒壊、放火、治安悪化など
- ・全国の住戸の13.8%が空き家
(令和5年 住宅・土地統計調査より)

楽待を通じた空き家の売買が活発化

- ・低価格で参入しやすい
- ・会員によるニーズ登録増加

2024年には空き家率の高い四国4自治体の
「空き家対策事業」に計1000万円を寄付するなど
直接的な支援も実施。



楽待のシェア拡大により DX化が促進

約20年前

- ・紙、電話、FAX、対面が主流
- ・不動産会社の営業担当者の人脈が中心

現在

- ・インターネットを通じて遠方の物件の売買が可能に
- ・ビデオ通話を通じたオンライン商談が可能に
- ・AIを活用した物件紹介文やメッセージ作成も可能



各種ランキングでランクイン

会社

1位

日経新聞「NEXT1000 総資産の5年平均成長率ランキング」
(2019年2月5日)

5位

ダイヤモンド「売上高営業利益率ランキング」
(2022年6月25日)

23位

ダイヤモンド「自己資本比率ランキング」
(2022年6月25日)

29位

働きがいのある会社ランキング2019
小規模部門

83位

日経新聞「プラチナ企業 TOP100」
(2024年5月7日)

129位

東洋経済「1人あたり営業利益をドーンと稼ぐランキング」
(2022年7月26日)

受章

紺綬褒章
(2021年4月、2024年1月)

楽待

1位

物件数
(日本マーケティングリサーチ機構調べ：2022年12月)

1位

使いやすさ
(ゴメスコンサルティング調べ：2022年12月)

1位

利用者数
(自社調べ：2022年12月)

会社概要

社名	樂待株式会社 (東証スタンダード 証券コード 6037)
設立	2005年8月23日
所在地	東京都中央区八丁堀三丁目3番5号 住友不動産八丁堀ビル5階
業務内容	不動産投資のポータルサイト「樂待」を運営
経営理念	社会の発展に貢献する
ビジョン	公正な不動産投資市場を創造する

本資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。
将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合も、
当社が更新や変更の義務を負うものではありません。