



LIFULL | 2120

東証プライム

Q4 Follow-up

減益は一時的、攻めの投資で成長加速に期待

サマリー

- 2025/9期決算レビュー：**株式会社LIFULL（ライフル。以下、同社）の2025/9期は海外事業のリストラクチャリング完了により国内集中体制が整った。非継続事業として海外事業を除いたベースで見ると、同社の連結売上収益は、28,127百万円で前年同期比6.9%増、営業利益は3,815百万円と同26.1%増となり、広告宣伝費・営業費の効率化や営業強化が奏功し利益率は改善した。親会社の所有者に帰属する当期利益（以下、当期利益）は一時的要因を含むものの過去最高の5,317百万円である。顧客数とARPA（一顧客当たり売上）は拡大し、UX/UI改善や新サービス提供により自然流入が増加、問合せ件数増と集客コスト効率化を実現した。HOME'S関連事業が成長を牽引し、セグメント利益は4,322百万円で過去最高、利益率は16.9%へ改善した。その他事業も赤字幅が縮小した。
- 2026/9期決算見通し：**2026/9期は中期経営計画の初年度として、未来成長に向けた攻めの投資と位置付けている。売上収益は29,700百万円で同5.6%増を見込み、営業利益は3,000百万円と同21.4%減益予想である。減益要因は営業・開発人員の採用強化、AI技術を活用したサービス開発、マーケティング投資など戦略的投資を優先するためである。HOME'S関連事業の成長を加速し、AIによる業務効率化とユーザー体験の革新を推進し、事業者向けDX支援サービスの拡充を図ることで、中期的な収益性改善と持続的成長を目指す。
- 株価インサイト：**同社の株価は、2025年2月の業績予想修正で反落したが、HOME'S関連事業の成長により8月までは堅調に推移した。しかし、2026/9期業績の見極めを意識した動きから軟調となり、11月の2025/9期決算と中期経営計画発表後、減益予想を嫌気した売りで一段安となった。一方、HOME'S関連事業は上向き基調を維持し、戦略投資による減益は一時的とSIRは判断している。過去実績からPER10~30倍が妥当で、平均値20倍を目標とすれば現状12.9倍は割安である。ただし、株価底打ちには、HOME'S事業の成長性を具体的に示すことや資本効率に関する方針開示が求められる。

百万円、%	売上収益	YoY	営業利益	YoY	税引前利益	YoY	当期利益	YoY	EPS	DPS
2022/9連	35,730	-0.4	1,672	—	1,386	—	1,180	—	8.96	2.25
2023/9連	36,405	1.9	1,842	10.2	1,518	9.5	939	-20.4	7.31	4.26
2024/9連	34,466	-5.3	-6,443	—	-7,076	—	-8,463	—	-66.12	0.73
2025/9連	28,127	-18.4	3,815	—	3,805	—	5,317	—	41.51	10.41
2026/9会予	29,700	5.6	3,000	-21.4	—	—	1,900	-64.3	14.10	—
2024/9連*	26,312	—	3,027	—	—	—	-8,463	—	-66.12	0.73
2025/9連*	28,127	6.9	3,815	26.1	3,805	—	5,317	—	41.51	10.41

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：*は非継続事業に分類された海外事業を除くベース

SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。



注目点：

海外事業のリストラクチャリングにより、経営資源をHOME'S関連事業に集中させたことで、主力の国内不動産ポータル事業は力強い回復基調にある。

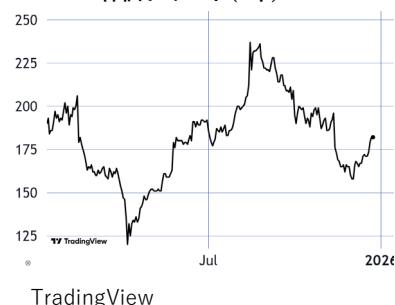
AI活用を軸に、グループセンターの最大化を目指す。

「Lifeを安心と喜びでFullに」への挑戦。

主要指標

株価 (12/22)	182
年初来高値 (8/22)	240
年初来安値 (4/7)	120
10年間高値 (15/12/22)	1,598
10年間安値 (24/8/5)	100
発行済株式数 (百万株)	134.38
時価総額 (十億円)	24.46
EV (十億円)	22.05
25/9 株主資本比率	63.6%
25/9 実績PBR	0.90x
26/9 予想PER	12.9x
25/9 実績ROE	21.2%
26/9 予想配当利回り	ー%

株価チャート(1年)



アナリスト 渡辺 保隆

research@sessapartners.co.jp





2025/9期 決算レビュー

2025/9期は海外事業のリストラクチャリング完了により国内集中体制が整い、連結売上収益は28,127百万円で同6.9%増、営業利益は同26.1%増の3,815百万円となった（前期・今期とも非継続事業に分類された海外事業を除くベース）。広告宣伝費・営業費の効率化や営業強化が奏功し、利益率は同2.1ptの改善となった。当期利益は一時的要因を含むものの過去最高の5,317百万円となった。

簡易損益計算書 (IFRS)

(単位：百万円)	2024年9月期 (10-9月)	2025年9月期 (10-9月)	増減額	増減率
継続事業によるもの				
売上収益	26,312	28,127	+1,815	+6.9%
売上原価	1,364	1,460	+95	+7.0%
販管費	22,681	22,693	+12	+0.1%
人件費関連	8,952	9,640	+687	+7.7%
広告宣伝費・営業費	9,201	8,472	-729	-7.9%
減価償却費	1,107	1,165	+57	+5.2%
その他	3,418	3,415	-3	-0.1%
その他収益及び費用	760	▲158	▲918	-
営業利益	3,027	3,815	+788	+26.1%
営業利益率	11.5%	13.6%	+2.1pt	-
当期利益※	▲8,463	5,317	+13,780	-

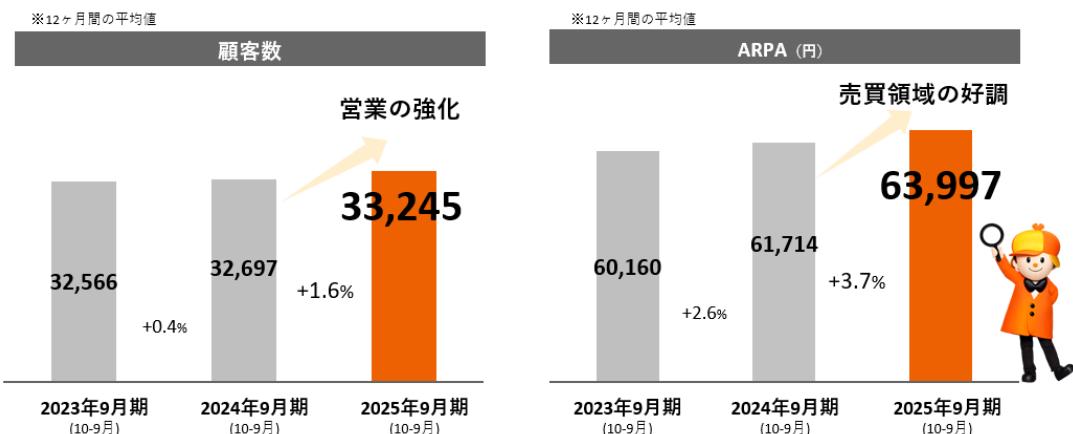
出所：同社IR資料より抜粋

注：当期/四半期利益は、親会社の所有者に帰属する当期/四半期利益

※：両期間とも海外事業は非継続事業として除かれている

顧客数とARPAはともに拡大し、8四半期連続で增收を達成した。営業強化によりサイト改善の効果が加速し、UX/UIの刷新や新サービス提供によるメディア力強化が自然流入を増加させた。これにより問合せ件数が増加し、有料集客コストの効率化と収益力の向上を実現した。このサイクルは営業体制の拡充、大手クライアント獲得、AIツール活用による提案精度向上でさらに加速している。結果として、トラフィックや問合せ件数などの主要指標は大きく改善し、収益成長を後押しした。

HOME'S関連事業の重要指標の推移（顧客数・ARPA）



出所：同社IR資料よりSIR作成

注：2025/9期Q1より、顧客数を請求単位から契約単位に変更している。過年度分も修正済み。





セグメント別ではHOME'S関連事業が成長を牽引し、セグメント利益は4,322百万円で過去最高を記録、利益率は前期11.1%から16.9%へ改善した。健美家は物件数が8万件超に拡大し、売上収益は前期比16.6%増と堅調である。その他事業も赤字幅を縮小し、地方創生領域やシニア事業の収益改善が進展している。海外事業は非継続事業として整理され、財務リスクは大幅に低減した。

セグメント別売上収益・利益 (IFRS)

(単位：百万円)	2024年9月期 (10-9月)	2025年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
売上収益	26,312	28,127	+1,815	+6.9%	
HOME'S関連	24,024	25,530	+1,506	+6.3%	主にサイト流入数の増加や反響数の増加が寄与
その他	2,288	2,596	+308	+13.5%	前期にLIFULL SPACE売却があったが、当期2024年12月から楽天ステイの信託受益権による売上が発生（宿泊施設運営のノウハウ等の取得目的）

(単位：百万円)	2024年9月期 (10-9月)	2025年9月期 (10-9月)	増減額	増減率	摘要
セグメント損益	2,266	3,974	+1,707	+75.3%	
HOME'S関連	2,673	4,322	+1,649	+61.7%	增收分の利益寄与と主に広告宣伝費・営業費の最適化による
その他	▲421	▲ 361	+59	-	主にLIFULL seniorの収益性改善と地方創生事業の縮小による赤字の改善、当期2024年12月から楽天ステイの信託受益権による利益が発生（宿泊施設運営のノウハウ等の取得目的）
セグメント間取引	15	13	▲1	▲10.8%	

出所：同社IR資料より抜粋

注：セグメント間取引について、相殺消去後の数値を記載。

：両期間とも海外事業は非継続事業として除かれている

2026/9期 決算見通し

2026/9期は中期経営計画の初年度として、未来の成長に向けた「攻めの投資」と位置付けている。売上収益は29,700百万円（同+5.6%）を見込み、営業利益は3,000百万円と同21.4%の減益予想である。これは、営業や開発人員の採用強化、AI技術を活用したサービス開発、マーケティング投資など、成長加速に向けた戦略的投資を優先するためである。HOME'S関連事業のさらなる成長を目指して、AIによる業務効率化とユーザーエクスペリエンスの革新を推進し、事業者向けDX支援サービスの拡充を図る。なお、配当予想は未開示だが、配当性向30%の明確な方針を打ち出している。

2026/9期 業績予想

簡易損益計算書				サービス別売上収益			
(単位：百万円)	2025年9月期 (10-9月) 【実績】	2026年9月期 (10-9月) 【通期予想】	増減額	(単位：百万円)	2025年9月期 (10-9月) 【実績】	2026年9月期 (10-9月) 【通期予想】	増減額
売上収益	28,127	29,700	+1,573	増減率	28,127	29,700	+1,573
売上原価	1,460	2,016	+556	+5.6%	25,530	26,450	+920
販管費	22,693	24,737	+2,044	+38.1%	その他	2,596	3,250
人件費関連	9,640	9,879	+239	+9.0%			
広告宣伝費・営業費	8,472	9,498	+1,026	+2.5%			
その他	4,580	5,360	+780	+12.1%			
その他収益及び費用	▲ 158	53	+211	-			
営業利益	3,815	3,000	▲815	▲21.4%			
営業利益率	13.6%	10.1%	▲3.5pt	-			
当期利益*	5,317	1,900	▲3,417	▲64.3%			

出所：同社IR資料より抜粋

注：当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益





中期経営計画

2026/9期から始まる3カ年計画で、国内事業への選択と集中を軸に、グループシナジー最大化とAI活用による非連続成長を目指す。主要戦略は3点。第1に、HOME'S関連事業の成長加速である。海外事業撤退により国内集中体制が整い、営業・開発・マーケティングへの投資を強化する。第2に、健美家や介護施設領域へのノウハウ横展開によるグループシナジーの最大化である。第3に、AI技術を活用したサービス革新と業務効率化である。消費者向け、事業者向け、社内業務の3領域でAIを推進し、顧客体験と生産性を飛躍的に向上させる。中長期に目指す姿は「住領域×AIでNo.1」であり、本3カ年はその実現に向けた土台作りの期間と位置付ける。

中期経営計画のテーマ

グループシナジーを最大化し、 住領域×AIでNo.1に

主要事業 (住まい領域) の成長

- ・海外事業のリストラクチャリングにより国内に経営資源を集中
- ・2024年9月期、2025年9月期は力強く成長が継続→更に成長を拡大

+ グループシナジー の最大化

- ・HOME'Sの知見を子会社（senior、健美家など）の事業へ横展開
- ・データ、人員の相互活用

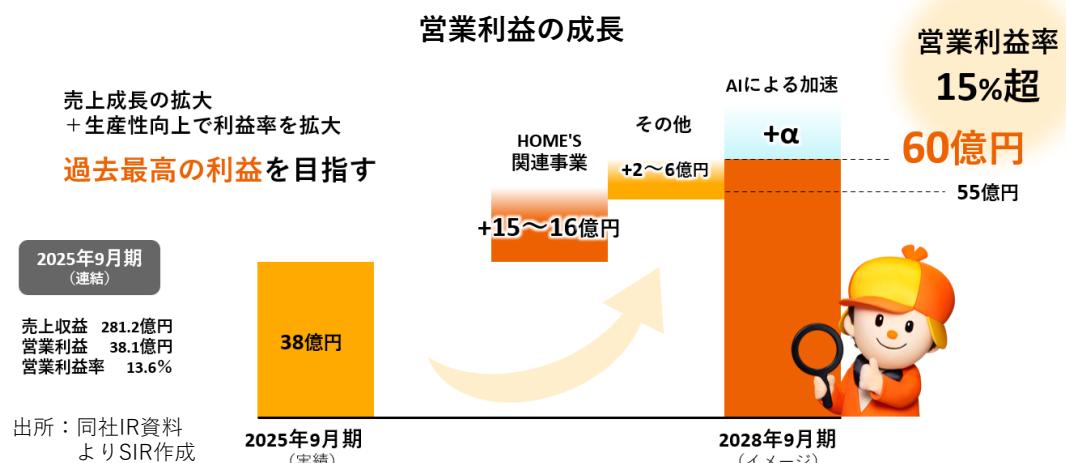
+ AI活用・最適化に による非連続成長

- ・AI・生成AI最適化に向けて既存サービスを再構築
- ・AI活用による業務効率化の促進

出所：同社IR資料よりSIR作成

定量目標は2028/9期に売上収益350～400億円、営業利益55～60億円、営業利益率15%超を掲げる。株主還元は配当性向30%を維持しつつ、内部留保を厚くしてM&A機会にも備える。短期的には投資を優先するが、中期的には収益性改善と成長の両立を図る方針である。

新中計の達成確度は高いとSIRでは判断している。営業・開発人員の増加による中古売買領域の伸長や、創業来30年にわたり蓄積した膨大かつLIFULL HOME'S独自のデータを活用できるからこそ、AIの取り組みが成功し競争優位を確立できるなど、HOME'S関連事業には十分な伸びしろがあることがその根拠である。



出所：同社IR資料
よりSIR作成





グループシナジー最大化では、LIFULL HOME'Sで培った知見を健美家やシニア事業に展開し、データ・人材・ノウハウを共有する体制へ移行している。従来の独立性を重視した型から、本体（経営統括本部）主導で意思決定を迅速化し、収益性改善と成長加速を図る計画である。またストックオプション制度をグループ全体に拡大し、共通目標達成へのコミットメントを強化した。

中期経営計画の達成に向けて 役員・従業員へストックオプションを発行

対象者 株式会社LIFULLの役員（常勤取締役・執行役員）

行使条件 2028年9月期連結営業利益 60億円以上を達成

対象者 LIFULL単体の従業員、国内連結子会社の取締役・従業員

行使条件 2028年9月期連結営業利益
55億円以上を達成：50%
60億円以上を達成：100%

新株予約権の数：40,600個

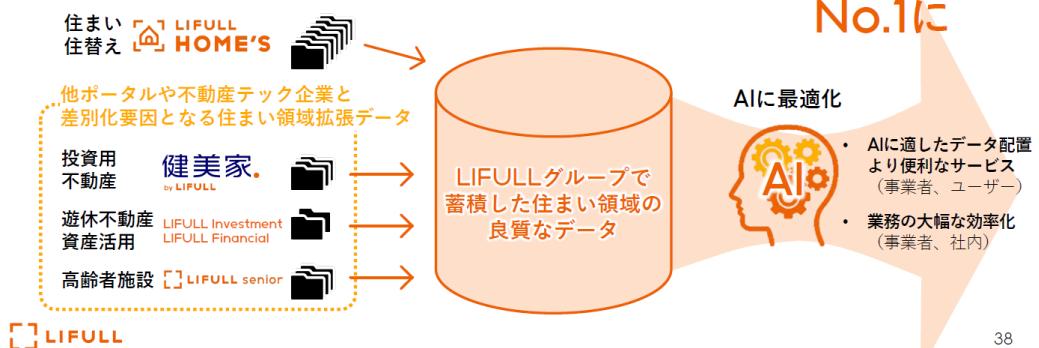
出所：同社中期経営計画より抜粋

一方、AI活用は消費者向けサービス、事業者支援、社内業務効率化の3領域で導入を加速し、ユーザー体験の革新と営業・開発の生産性向上を実現する。具体的には、AIホームズくんや画像検索、ホームステージング^{*1}などの機能を展開し、問い合わせ増加と収益拡大に直結させる。また、社内ではAIツールの利用率が95%を超え、AIトランスフォーメーション委員会を新設し、グループ横断でノウハウ共有と新サービス創出を推進している。

住領域AIの構築

サービスの拡大と、連携によるシナジー最大化で
さらに多くのデータを高速に蓄積

住領域×AI領域の
No.1に



出所：同社中期経営計画より抜粋

38

*1： 売却・賃貸する物件を、家具やインテリアでモデルルームのように魅力的に演出するサービスで、内覧者が購入後の生活をイメージしやすくなる。





株価インサイト

2025年2月の業績予想修正により株価は反落したが、その後、主力のHOME'S関連事業が力強く成長していたため、2025年8月までは株価も堅調に推移していた。加えて、伊東社長による同社株式の取得や配当性向の引き上げが投資家の期待を高めたことも株価好調の要因とみられる。しかし、2026/9期業績の見極めを意識した動きから軟調に転じ、11月の2025/9期決算および中期経営計画発表後、減益予想を嫌気した売りにより一段安となった。

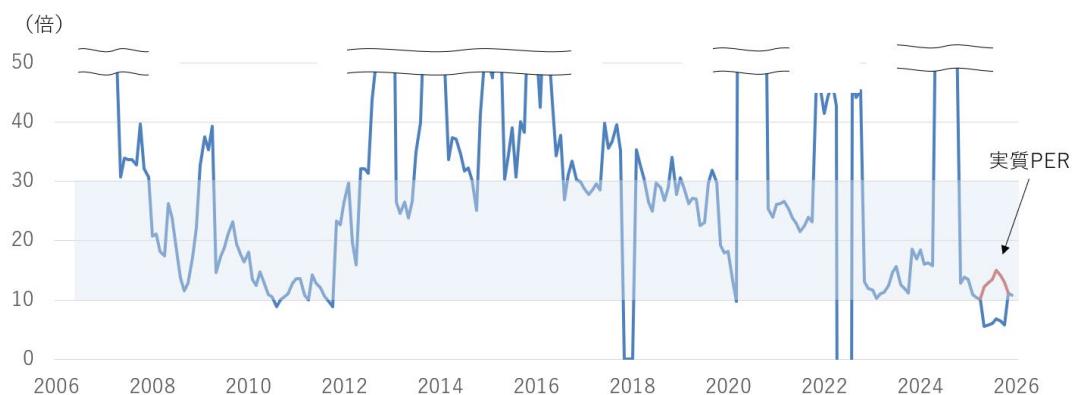


一方、HOME'S関連事業のビジネストレンドは上向き基調を持続しており、戦略投資による減益は一時的であるとSIRは判断している。加えて、これまで赤字や減損を計上して懸案だった海外事業のリストラにより、ダウンサイドリスクが大幅に狭小化されたことも評価材料である。過去にROEが二桁水準で推移した期間の実績から、PER10～30倍が妥当な評価であり、平均値のPER20倍を目標とすれば、現在のPER12.9倍は割安である。ただし、株価の底打ちと市場評価の向上には、

- HOME'S事業の成長性を具体的に示すこと
- 資本効率に関する方針開示

が求められる。

PERとPBRの推移



LEGAL DISCLAIMER

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したものですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp