

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025 年 9 月 4 日公開） ||

株式会社 LIFULL × DAIBOUCHOU

2120 東証プライム市場 サービス業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 9 月 4 日 (木)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	06
■ 終わりのあいさつ	23

■ 出演者

株式会社 LIFULL
代表取締役社長執行役員

伊東 祐司様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコ マーケットレポーター

高井ひろえ (司会進行役)

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。

本日は、株式会社 LIFULL 代表取締役社長執行役員の伊東祐司様にご登壇いただき、著名投資家の DAIBOUCHOU さんから気になる質問を直接伺ってまいります。

それでは、本日の登壇者をご紹介します。

まずは、株式会社 LIFULL 代表取締役社長執行役員の伊東祐司様です。どうぞよろしくお願いいたします。

■ LIFULL 伊東様

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

伊東様は大学卒業後、2006 年に株式会社ネクスト（現 LIFULL）へ新卒で入社されました。「HOME'S」（現 LIFULL HOME'S）の営業職として全国を飛び回った後、賃貸流通領域の営業部長を経て、2015 年には当時最年少の 32 歳で執行役員に就任されています。

その後、LIFULL HOME'S の新規事業を立ち上げるため、新 UX 開発部を創設し、Web にとどまらないオムニチャネル戦略を推進。売買事業も含めた事業成長を牽引し、2019 年には LIFULL HOME'S 事業本部長、2020 年には取締役執行役員に就任。そして 2023 年 12 月 21 日付で、代表取締役社長執行役員に就任されました。

続いて、本日ご登壇いただく著名投資家の DAIBOUCHOU さんをご紹介します。どうぞよろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200 万円の元手を一時は 10 億円規模にまで増やした実績を持つ、著名な個人投資家です。2000 年 5 月に株式投資を開始し、IT バブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避。その後、不動産株への逆張り投資により 2004 年 10 月には資産 1.5 億円を達成されました。専門投資家として活動されており、X（旧 Twitter）のフォロワー数は 13 万人を超えています。

伊東様、DAIBOUCHOU さん、本日はどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、まず伊東様より企業説明をお願いできますでしょうか。

DAIBOUCHOU さんも、気になる点があれば随時ご質問ください。どうぞよろしくお願いいたします。

企業説明

■ LIFULL 伊東様

改めまして、代表取締役社長の伊東でございます。本日はよろしくお願いいたします。
DAIBOUCHOU さんにも、ぜひ気になる点を率直にご質問いただければと思います。

株式会社 LIFULL

会社概要

LIFULL

会社概要 (2025年6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 プライム市場)
代表者	代表取締役会長 井上 高志 代表取締役社長執行役員 伊東 祐司
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 2022年4月 東証プライムへ移行
資本金	9,723百万円
発行済株式数	134,380,704株 (内、自己株式数 6,245,320株)
連結従業員数	1,038名 (内、臨時雇用者数124名、海外子会社107名)
主な株主	LIFULL役員、楽天グループ株式会社 (18.59%)
主な子会社	株式会社LIFULL senior 健美家株式会社



本社 (東京都千代田区麹町)

それでは会社概要についてご説明いたします。

当社の社名は「株式会社 LIFULL」と申します。なかなか聞きなれないかもしれませんが、「LIFE を FULL に」という造語であり、人生や生活を安心と喜びで満ち、豊かにするという思いを込めています。2017 年からこの社名で事業を運営しており、現在は東京証券取引所プライム市場に上場しております。

創業者は現代表取締役会長の井上高志で、私は 2 代目の社長を務めております。2006 年に新卒で入社し、2023 年 12 月より代表取締役社長執行役員に就任いたしました。

会社の設立は 1997 年ですが、実際には 2 年前の 1995 年に井上が個人事業主として創業しており、今年でちょうど創業 30 周年を迎えます。その節目にあわせて、先日リリースも発表させていただきました。

現在、連結ベースの従業員数は約 1,000 名です。主な子会社には、ライフフル介護というサービスを運営する「LIFULL senior」、不動産投資ポータルサイトを運営する「健美家」などがあります。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

企業説明

LIFULLの企業理念と経営の考え方

社是 **利他主義**

経営理念 常に革進することで、より多くの人々が心からの「安心」と「喜び」を得られる社会の仕組みを創る



より良いサービスを提供し、持続的に企業価値を向上

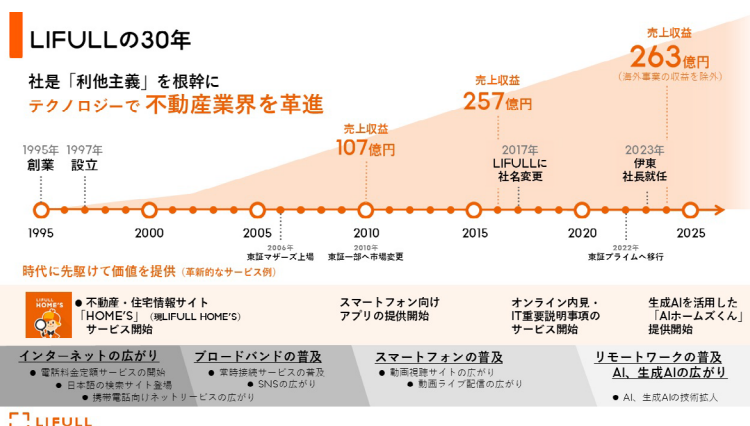
次に、当社が大切にしている企業理念についてご説明いたします。

当社は創業以来「利他主義」を社是として掲げており、この理念を基盤に仲間を集め、経営を進めてまいりました。経営理念としては、「常に革進することで、より多くの人々が心からの安心と喜びを得られる社会の仕組みをつくる」ことを掲げています。

また、当社は「公益志本主義」という考え方を経営の基本に据えています。ここで用いている「資本」の「資」を「志」と書くのは、造語的な表現ですが、同じ志を持った仲間やステークホルダーの皆様とともにビジョンを実現していこうという思いを込めています。

ステークホルダーには、サービスを利用してくださるユーザー、不動産会社をはじめとする掲載企業、当社従業員、提携先パートナー、株主の皆様、さらには社会や地球環境も含まれます。これらすべてのステークホルダーと共にビジョンを実現していくことが、当社の企業スタンスです。

そのために、より良いサービスを継続的に提供し、持続的な企業価値の向上を目指しております。



先ほど申し上げたように、当社は今年で創業 30 周年を迎えました。これを機に、創業からの歩みを振り返るスライドも公開しております。

当社の創業は 1995 年。ちょうどインターネットが世の中に広がり始めた時期であり、LIFULL HOME'S 事業を中心に展開してまいりました。言い換えれば、インターネットの普及とともに成長してきた企業であると考えております。

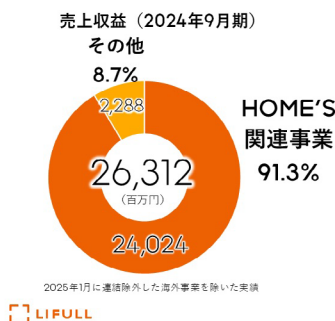
株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

企業説明

この 30 年を振り返ると、Windows95 の登場に始まり、ブロードバンドの普及で誰もが容易にインターネットへアクセスできるようになり、さらにスマートフォンや SNS の時代を経て、現在は AI の時代を迎えています。当社はこうしたテクノロジーの進化を積極的に取り入れ、不動産業界に革進をもたらし続けてまいりました。サービス面でも進化を遂げています。まずは不動産住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」から始まり、アプリへの展開、法改正に伴うオンライン内見や IT 重説（重要事項説明）の支援サービスへと拡大しました。オンラインで不動産取引を進められる環境を整え、利便性の向上に寄与しています。そして近年は、生成 AI を活用した「AI による住まい探し」といった新しいサービスにも挑戦を上げております。

事業概要

HOME'S 関連事業を主要事業とし、住まい領域を中心に暮らしを豊かにするサービス群を展開



HOME'S 関連事業

- LIFULL HOME'S** 日本最大級の不動産・住宅情報サービス
- 健美家** 日本最大級の不動産投資と収益物件の情報サービス
 - ・不動産事業者向けサービス
- その他**
 - LIFULL 介護** 日本最大級の老人ホーム・介護施設の検索サイト
 - ・遊休不動産の利活用等を行う地方創生事業など社会課題解決に向けた様々な事業

次に、売上の内訳についてご説明いたします。

当社の売上の約 9 割は、LIFULL HOME'S 関連事業が占めています。この HOME'S 関連事業には、「LIFULL HOME'S」と「健美家」が含まれております。

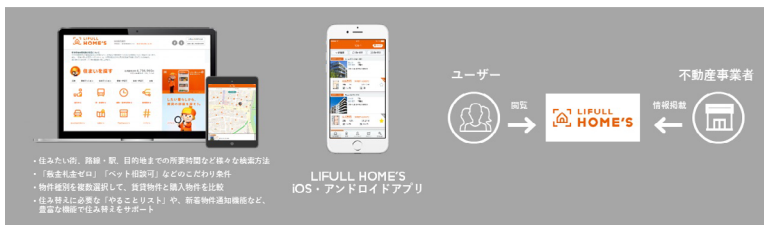
その他の売上としては約 8.7%で、こちらは主に LIFULL 介護を中心とした新規事業によるものです。

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。



LIFULL HOME'S は、日本最大級の不動産住宅情報サイトです。

賃貸物件だけでなく、中古売買、新築マンション、新築戸建て、注文住宅など、あらゆるジャンルの物件を全国でご覧いただけます。多くの方々にご利用いただいております、テレビ CM なども展開しておりますので、認知度も高いと考えております。

それでは、ここで一度、私の説明は簡単に区切らせていただきます。

質疑応答

▲フィスコ 高井

伊東様、ありがとうございます。

続いては、DAIBOUCHOU さんに、伊東様へのご質問をお願いしたいと思います。

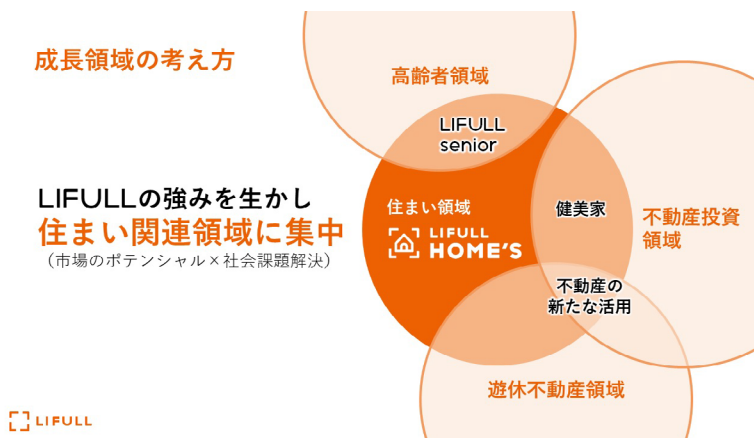
それでは、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

まず伺いたいのですが、今回のタイミングでこの対談動画にご登壇されようと思われた理由や背景について、教えていただけますでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

まず、DAIBOUCHOU さんとお話したいという思いもありましたが、背景についてご説明いたします。



私が社長に就任してから、約1年半が経過しました。この間に私が取り組んできたことの一つは、海外事業の見直しです。これまで当社は国内事業と海外事業の二本柱で推進してまいりましたが、就任当時、海外事業の進捗が十分ではなく、社内ではリストラクチャリングと呼ぶ形で、構造改革を行い、一旦整理を進めてまいりました。その結果、海外事業は非連結化し、一部株式を保有する純投資の形となっており、一定の整理は完了しております。

今後は、海外事業を一旦切り離したことで、国内事業に経営資源を集中いたします。具体的には、LIFULL HOME'S 事業を中心に、高齢者領域の LIFULL senior、健美家などの不動産投資関連事業、さらに地方創生や遊休不動産の利活用など、国内の住領域に注力してまいります。これら住まい関連の領域に集中投資することで、事業成長が可能であると確信しており、今回の対談はその取り組みをアピールし、強化していく機会として臨ませていただきました。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

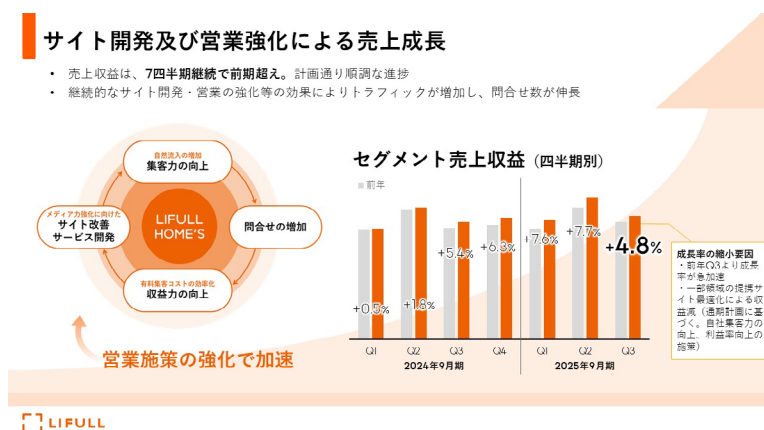
ありがとうございます。

実際に最近の決算も非常に好調とのことですが、海外事業のリストラクチャリングの効果もあるかと思えます。そこでお伺いしたいのですが、リストラクチャリング後の業績成長の原動力となる成長事業は、具体的にどのようなものになるのでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

注目いただきたいのは、売上の約 9 割を占める LIFULL HOME'S 関連事業の動向です。

現在、この LIFULL HOME'S 関連事業の売上成長は順調に回復しており、業績成長の原動力となっていると考えております。



先週、8月13日に発表した決算資料にも記載しておりますが、LIFULL HOME'S 事業は7四半期連続で前期を上回る成長を遂げています。

2024年9月期は成長率が0.5%から1.8%とやや物足りない水準でしたが、その後、成長スピードは加速し、現在は約5%から8%まで上昇しております。この国内 LIFULL HOME'S 事業の足元での成長が、全体の業績を牽引している状況です。

足元の成長率が4.8%となっておりますが、一見すると控えめに見えるかもしれません。これは、国内の広告宣伝費を自社の成長に投資する形で組み替えた影響によるものであり、全体の勢いが落ちているわけではありません。

引き続き、この成長基調を維持し、事業を拡大していけると考えております。

● DAIBOUCHOU

第2四半期は1月から3月の繁忙期にあたるため、好決算はある程度予想できると思いました。しかし、第3四半期も第2四半期並みの利益を確保しており、利益率の改善が明確に見えて非常に良いと感じました。

次に、営業活動の結果についてお伺いします。顧客数は2.3%増加し、ARPA（顧客あたり売上）は4.3%増加したとのこと。今後も、このような増加傾向は続くとお考えでしょうか。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

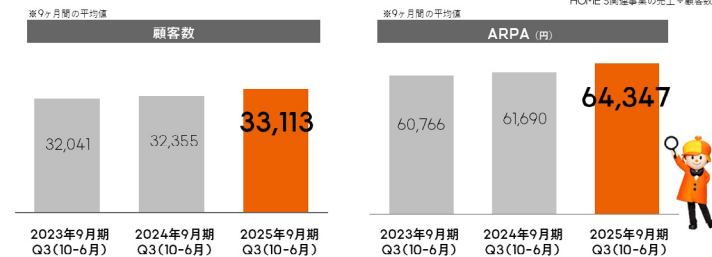
質疑応答

■ LIFULL 伊東様

HOME'S関連事業の重要指標の推移 - 顧客数・ARPA -

- ・営業強化により顧客数が増加
- ・トラフィックと問合せ数の増加が継続していることでARPAも上昇

ARPA: Average Revenue Per Agent
(1顧客あたり売上)
HOME'S関連事業の売上÷顧客数



※2025年9月期より、HOME'S関連の顧客数を請求単位から契約単位に変更しており、過年度分は合わせて修正しています。



今後もこの増加傾向は続くと考えております。

特に、顧客数、つまり当社の HOME'S に掲載いただいている不動産会社や関連会社の数については、この 2 ～ 3 年、特に注力して強化してまいりました。その結果、一定の成果が出ていると考えております。

現在、入会後のフォロー体制も強化しており、期待通りの効果を得られずに退会されるケースを抑制しています。入会後にしっかりと成功体験を提供することで、退会を減らし、顧客数の増加につなげています。今後も入会促進と退会抑制の両面で施策を進め、全体の顧客数を引き上げていきたいと考えております。

さらに、入会数が増えることで、不動産関連会社の数が増え、掲載物件や事例の数も増加します。これによりサイトの価値が向上し、多くのユーザーを呼び込むことが可能になります。ユーザーからの問い合わせに対しては、当社は反響課金型の料金体系を採用しており、問い合わせごとに課金が発生する仕組みです。

つまり、顧客数の増加によってコンテンツが増え、それが問い合わせの増加や単価の向上につながる仕組みになっております。顧客数の増加とサイトコンテンツの充実という両輪を回すことで、今後も事業をさらに成長させていけると考えております。

● DAIBOUCHOU

つまり、顧客が増えることで物件数が増え、サイトのトラフィックや問い合わせも増加し、ARPA が上昇する。結果として収益が増えるので、さらに顧客を増やせる。このように、非常に良いスパイラルが回っているということですね。

次に、賃貸物件の領域についてお伺いします。LIFULL HOME'S は、2 年連続で「物件鮮度ナンバーワン」を獲得されましたが、具体的にはどのような対策で物件の鮮度を高めているのでしょうか。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

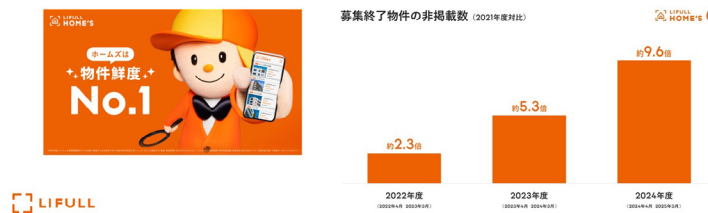
■ LIFULL 伊東様

LIFULL HOME'S が「物件鮮度No.1」を2年連続で獲得

2025年7月3日 プレスリリース

事業を通して社会課題解決に取り組む、株式会社LIFULL（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：伊東祐司、東証プライム：2120）が運営する不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S」は、消費者が安心して住まい探しをできるよう、募集中の物件の割合が高い＝「物件鮮度が高い」状態を目指しています。

このたび第三者機関による調査の結果、賃貸領域において2年連続で「物件鮮度No.1」を獲得しました。今後も皆さまが安心して住まい探しができるよう、「物件鮮度No.1の不動産ポータルサイト」として、おとり物件への取り組みを継続していきます。



物件鮮度については、あまり聞き慣れない方も多いかと思います。業界内では以前、「おとり物件」が問題となっていました。多くの物件が掲載されていても、ユーザーが問い合わせるとすでに埋まっていたり、他の物件に案内されるケースがありました。その結果、ユーザーにとってがっかりする体験が発生していました。

当社では、このような経験をできるだけ減らすために、物件情報のクリーニングを強化し、物件鮮度を高めることでユーザー満足度の向上を図っています。この取り組みには、5年以上前から投資を続けています。当社は宅建免許を持つ不動産会社ではないため、正確な情報は不動産会社から得る必要があります。まずは、物件鮮度向上に賛同いただける不動産会社を集め、業界全体をクリーンにしていく活動を行いました。賛同いただける不動産会社が増えることで、蓄積されるデータも増え、現在はAIを活用して「おとりの可能性がある物件」や「実際には存在しない可能性のある物件」を検知し、不動産会社に確認依頼を送る仕組みを構築しています。結果として、ここ3年間で募集終了物件（クリーニングできた物件）の数は年々増加しています。この取り組みにより、ユーザーはLIFULL HOME'Sで物件を探すと見つけやすく、内見もスムーズにできるようになりました。今後も、この物件鮮度向上の取り組みを継続し、ユーザー満足度の向上に努めてまいります。

● DAIBOUCHOU

おとり物件は、ユーザーにとって満足度が下がる原因になります。

これが減ることで、ユーザーは安心して問い合わせができるようになりますし、真摯に営業している不動産会社にも問い合わせが届きやすくなるため、成約率の向上にもつながる、という理解でよろしいでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

その通りです。

5年前に物件鮮度向上の取り組みを始めた際も、物件数が減少するのではないか、というご心配の声をいただくことがありました。確かに、物件数は当社の競争力の源泉であるため、クリーニングを強化することで減少する可能性があります。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

しかし、当社としては、ユーザーの満足度を高めることが結果的に LIFULL HOME'S の利用促進につながり、選ばれるサービスになると信じて取り組んでいます。

また、企業理念に照らしても、ユーザー満足度を向上させ、本質的な喜びを追求することこそが事業活動の本質であると考えております。

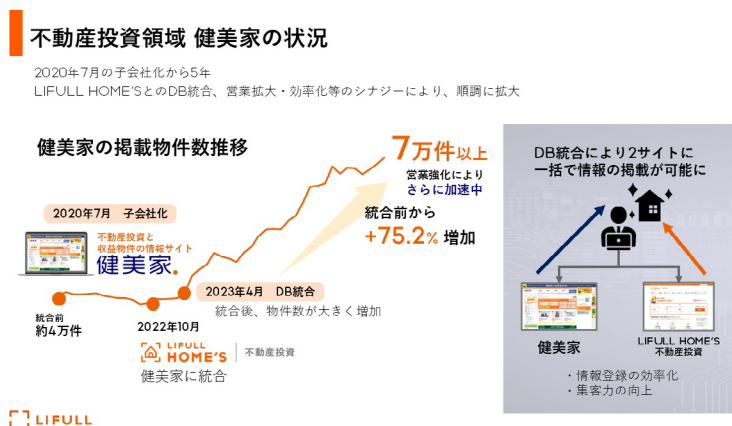
そのため、物件鮮度向上の取り組みは今後も強化し、さらにアピールしてまいりたいと考えております。

● DAIBOUCHOU

なるほど、理解しました。ありがとうございます。

次に、LIFULL HOME'S の不動産投資事業と、健美家のデータベースを統合された件について伺います。掲載物件数は 2025 年 3 月末時点で 19.7% 増加し、ほぼ 20% 増となりました。この健美家の今後の成長戦略についても教えていただけますでしょうか。

■ LIFULL 伊東様



まだあまり知られていないかもしれませんが、健美家は 2020 年 7 月に当社の完全子会社となっております。この 5 年間で行ってきたことは、健美家が老舗の不動産投資ポータルサイトとして不動産投資家に広く認知されている一方で、当社も LIFULL HOME'S 内に不動産投資向けサービスを運営していたため、両方のサイトのデータベースを統合する作業に取り組んできました。この統合作業には約 3 年を要しました。

統合により、従来はそれぞれのサイトに個別に物件を登録する必要がありましたが、現在は健美家に物件を掲載すると、LIFULL HOME'S の不動産投資サービスにも自動で反映される仕組みになっています。

この両サイトのユーザー層は重なっておらず、健美家は一棟アパートや土地を所有するオーナー層に強く、LIFULL HOME'S の不動産投資サービスは区分マンションなど、いわゆるサラリーマン投資家層に利用されています。そのため、物件データベースを統合することで、異なる層へのアプローチが可能となりました。

結果として、掲載物件数は統合前と比べて 75.2% 増加し、現在 7 万件以上に拡大しています。この施策は非常に好調で、掲載希望の不動産会社も増加しており、事業成長の一因となっています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

つまり、不動産業者にとっても、どちらか一方に物件を掲載すれば両方のサイトに反映され、異なる属性のユーザーにアプローチできるため、売却しやすくなるということですね。

この利便性が、掲載物件数 7 万件以上という結果につながっている、という理解でよろしいでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

その通りです。さらにもう一つの施策として、LIFULL HOME'S に掲載されている実需物件、つまり通常の住み替えや売買用の物件を、投資用としても活用できる仕組みを整えました。

従来は一般の方に向けて販売していた物件ですが、この統合システムにより、投資家の方々にも同じ物件をアピールできるようになっています。これにより、会員や物件数の拡充がさらに進むと考えております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに最近はインフレ対策として不動産投資を始めたいという方が一般的になってきています。売り手からすれば、買い手が実際に住む方であっても、不動産投資家であっても、どちらであっても「売れる」ことが重要です。そう考えると、幅広い層にアプローチできるようになるという点で、とても良い取り組みだと思います。

次の質問ですが、御社は空き家問題や介護といった様々な社会課題にも積極的に取り組み、サービスを多角化されています。そこで、主力である LIFULL HOME'S 以外のサービスについて、現状の業績への貢献度、そして今後の取り組み方針についてお聞かせいただけますでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

業績への貢献度については、先ほど円グラフでもお示したとおり、まだ全体の 1 割弱にとどまっており、現状ではこれからの領域だと考えております。

ただし、市場規模や成長ポテンシャルは非常に大きいと見ており、今後の成長ドライバーになると認識しています。

また、当社は「ソーシャルエンタープライズ」、すなわち社会課題を解決していく企業であることを掲げております。そのため、LIFULL HOME'S や健美家といった既存サービスにとどまらず、社会課題に関連するさまざまな分野にも積極的にフォーカスし、事業の多角化を進めてまいります。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

期待分野 シニア領域

老人ホーム・介護施設を探す



日本最大級の
介護施設情報サイト

全国で延べ
57,000件以上
の高齢者向け住宅情報を掲載

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

＋ その他介護領域に付随するサービス

運営会社



ビジョン

老後の不安をゼロにする

老後におとずれるさまざまな不安を解消し、
より多くの人々が笑顔あふれる
世界を実現したい



当社では、人口減少や少子高齢化が進むなかで高齢者が増加していく社会課題に対応するため、高齢者向け住宅や老人ホームのマッチングサービス「LIFULL 介護」を展開しております。現在、日本最大級の介護施設情報サイトとして、全国で延べ 5 万 7,000 件以上の施設情報を掲載しています。イメージとしては、まさに「HOME'S」の高齢者版といえるサービスです。

私たちは「老後の不安をゼロにする」というビジョンを掲げ、HOME'S で培ってきたマーケティングや集客のノウハウを積極的に移植することで、LIFULL 介護は今後さらに成長できると考えています。

また、HOME'S のユーザー動向を見ても、学生の一人暮らしのタイミングで賃貸物件を探し、ライフステージが進むと住み替えや住宅購入に利用し、さらに高齢期には老人ホームを探す場面でも当社のサービスをご利用いただける流れが生まれています。人生の各ステージで寄り添い、長期的に利用していただけるサービス群を提供していくうえで、LIFULL 介護は非常に重要な役割を担っていると考えております。

期待分野 不動産の新たな価値の創出

新しい循環を作ることによって不動産業界を更に活性化



やはり人口減少が進む中で、地方の過疎化に伴う「空き家問題」は非常に大きな課題だと考えています。最新のデータによると、日本全国に約 900 万戸の空き家があり、これは全体の約 13%、つまり 7 軒に 1 軒が空き家という状況です。これを放置してしまうと建物がどんどん傷んでしまい、町全体の価値も下がっていく。いわゆる「負のスパイラル」に陥ることが予想されます。

質疑応答

そこで私たちは、まず空き家の「見える化」に取り組んでいます。国土交通省と連携し、「空き家バンク」を通じて 900 万戸の空き家を可視化し、多くの人に興味を持ってもらえるようにしていきます。さらに、利活用の具体的な事例づくりにも一緒になって取り組んでいきたいと考えています。

例えば日常利用はもちろん、用途を転換した形での利活用なども含めて、空き家の活用方法を広げることで「関係人口」を増やしていく。これは大きな社会課題であると同時に、裏を返せば大きなビジネスチャンスでもあります。

私たちはこの領域に積極的に投資を行い、社会課題の解決とビジネスの成長を両輪で回していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

確かに、地方の民泊と組み合わせることで、さまざまな面白い取り組みができそうですね。右下に「LIFULL STAY」とありますが、最近は会員制の宿泊施設も増えてきていますし、大株主として楽天さんもいらっしゃいますので、楽天トラベルとの連携も考えられるのではないかと思います。

また、冒頭で触れていただいた介護分野については、今後の業績への貢献度も大きくなるのではないのでしょうか。一方で、紹介や仲介といったビジネスでも相応の収益を得られる可能性があると思いますし、相談窓口のような形で利用者と接点を持つサービスも展開されているのか、非常に気になるところです。

■ LIFULL 伊東様

我々の方でコンシェルジュ店舗というよりは、もういわゆる電話でご相談していただけるのはコンシェルジュも用意しています。

● DAIBOUCHOU

そうですか。実は私の親もかなり介護が必要な年齢になってきておりまして、妻の方もすでにそういう段階に入っている状況です。

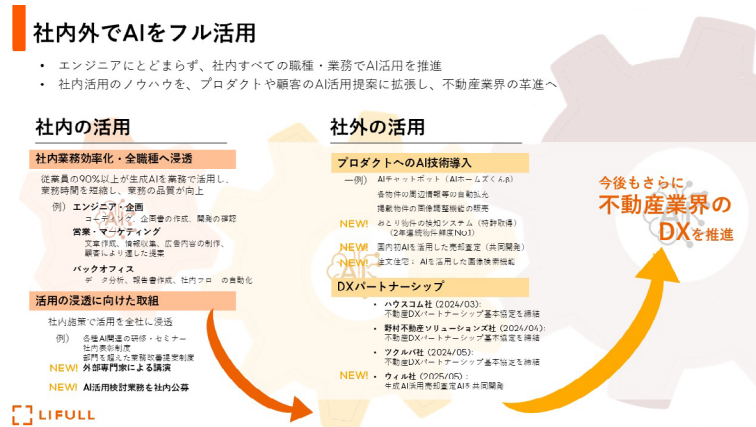
やはり「どこに相談すればいいのか分からない」というケースが多く、その点で御社のようなサービスには非常に大きなビジネスチャンスがあるのではないかと感じています。

次に、生成 AI の活用について伺いたいと思います。最近かなり注目されていますが、御社でもこうした技術を使って新たな機能を生み出したり、広告費の削減や生産性の向上につなげたりされているかと思います。具体的にどのような成果が出ているのか、教えていただけますでしょうか。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■ LIFULL 伊東様



先ほど 30 年の振り返りのページでも触れましたが、当社はこれまで、テクノロジーの進化に合わせて「追いつけ追い越せ」の精神でアジャストしながら成長してきた会社です。そうした中で、生成 AI という非常に大きな新しい波が到来したと強く感じております。

実際、これほど関連分野で積極的にリリースを出している企業は他にあまりないのではないかと思います。当社としてもさまざまな取り組みを進めております。

生成 AI といっても用途は多岐にわたりますので、いくつかに分類してご説明します。まず、ユーザー向けサービスの領域です。右上の「社外の活用」の「プロダクトへの AI 技術導入」の項目をご覧いただきたいのですが、当社では「AI ホームズくん」というベータ版をリリースしています。

従来のポータルサイトでは、ユーザーが物件を検索し、条件を絞り込み、例えば「2 階以上がいい」「オートロックがいい」といったチェックをつけて候補を探し、気に入ったら問い合わせをして内見に進む、という体験でした。

一方で「AI ホームズくん」では、もっと感覚的に「こんな感じの物件がいい」「このエリアで賃貸も売買も見比べたい」といった要望を投げかけると、まるで接客を受けているかのように状況を理解し、物件を提案してくれるという新しい体験を実現しています。

このような形で、不動産と AI は非常に相性が良いと考えており、今後もこうした用途をさらに広げていきたいと思っています。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

AI、生成AIを活用した新しいサービス

2025年7月30日 注文住宅

NEW! 画像からイメージに合うハウスメーカーや工務店を検索

24時間相談可能な
チャットアシスタント

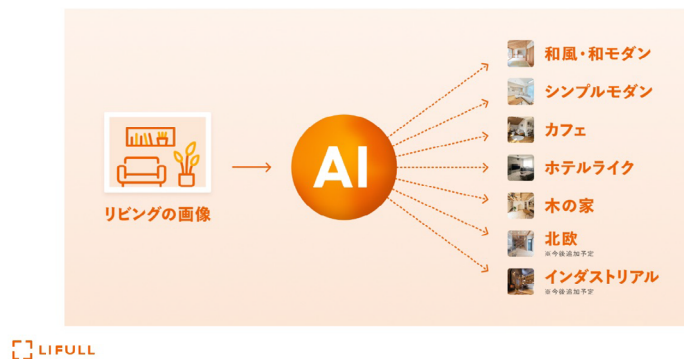
リンク: LIFULL HOME'S注文住宅: 事例画像から探す

AIホームズくんBETA LINE版

- ユーザーの好みの物件や部屋の画像を登録。
- 従来のエリア検索と組み合わせ、好み合う施工可能な事業者を提案
- AI技術で画像を家のスタイルに自動分類
- 自然な対話で住まい探し

ちょうど7月30日にリリースを出しましたが、まさに生成AIを活用した新しいサービスを開始しております。「LIFULL HOME'S」の注文住宅サービスにおいて、工務店やハウスメーカーのカタログを見て資料請求できるサイトがありますが、そこにAI機能を導入しました。具体的には、ユーザーが自分の好みの物件や部屋の画像を登録すると、AIがその画像を解析し、自動的にスタイル分類を行い、好みに合った工務店を検索しやすくする、というものです。

<AIによる画像のスタイル分類イメージ>

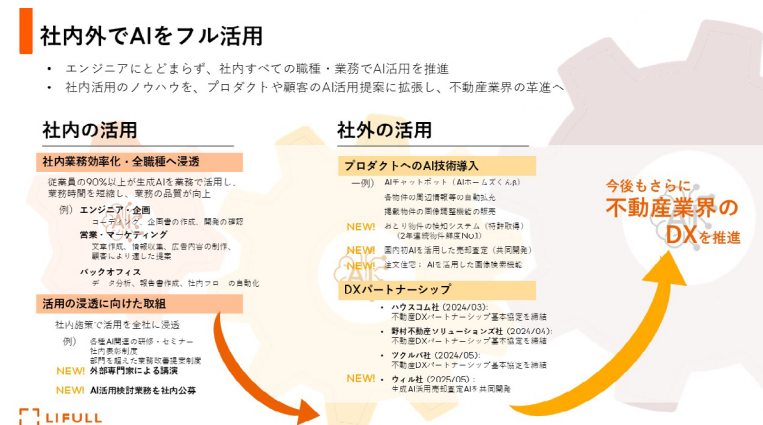


具体的には、ユーザーがリビングの画像などを登録すると、AIが自動でフラグ付けを行います。その結果、ユーザーは自分の感覚に合ったリビングや部屋のイメージを一覧で確認できるようになります。まさに、「こんな家建てたい」という希望やイメージを感覚的に探せる、事例を確認できる体験を提供することが可能となりました。

このように、AIを活用することで、従来にはなかった新しいサービス体験を生み出すことができ、各事業においても順次活用を広げていくことでさらなる付加価値を創出していきたいと考えております。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答



右下の「DX パートナーシップ」は、不動産会社と連携し、AI を活用した業務効率化や新サービスの創出を推進する取り組みです。

我々単独でサービスを提供するだけでは、ユーザーが使いこなせないケースもあるため、不動産会社と協働して、現場の課題解決や生成 AI の活用を進めています。すでにいくつかのリリースを行い、問い合わせも増えてきております。

この取り組みにより、業務改善・効率化を図るだけでなく、不動産事業者がより売上を上げやすく、収益性を高めやすい環境を作ることが可能となります。

さらに、左側の「社内の活用」では、社内業務の効率化にも AI をフル活用しており、業務全体の生産性向上に寄与しています。

LIFULL、生成AIの社内活用を推進し、過去最高ペースとなる半年間で約31,600時間の業務時間を創出

2025年5月14日 プレスリリース

9割以上の従業員が生成AIを活用
活用進捗のトラッキング&フィードバックと使用頻度の高い機能との連携によってAI活用を加速

事業を通して社会課題解決に取り組む、株式会社LIFULL（ライフフル）（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：伊東祐司、東証プライム：2120、以下「LIFULL」）は、経済産業省が定めるDX認定事業者（※1）として自社内における生成AIの活用を2023年8月から推進しています。

この度、2023年10月～2024年9月の1年間の集計（※2）から更に活用が進行し、2024年10月～2025年3月において、LIFULL単体従業員の90.9%が生成AIを活用し、半年間で合計31,596時間の業務効率化を実現しました。

LIFULL

これは5月14日にリリースした生成AIの社内活用についてですが、すでに社員の9割以上、約900人が活用しており、これまでに合計で31,600時間の業務時間を創出しています。

この時間を時間単価に換算すると、1億円以上の業務価値に相当し、効率的な時間の使い方や新たな業務への投資が可能となっています。

生成AIの活用をさらに推進することで、社内の生産性向上、新サービスの創出、そして業界全体の効率化という三方向での成果を拡大していく計画です。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

確かに。私も最近、AI を活用しています。例えば、マンションを民泊にする場合と通常の賃貸にする場合のシミュレーションや、建て替えた場合と大規模修繕を行った場合のシミュレーションなど、細かく予算を作成してくれるので非常に助かっています。

そのため、不動産投資と AI は非常に相性が良いと感じています。AI で収益性を計算し、どの程度のキャッシュフローが見込めるか、どのくらいの利益が出るかといったシミュレーションが、投資家や管理会社でも把握できるようにになると、大変便利だと思います。

■ LIFULL 伊東様

おっしゃる通りです。AI は毎月、あるいは毎日のように進化しています。

私たちも新しいサービスを次々に開発し、提供していきたいと考えています。また、いただいたフィードバックを基に、サービスをさらにブラッシュアップしていくつもりです。

● DAIBOUCHOU

確かに、不動産も自分で細かく検索して希望の物件が見つければ理想的ですが、実際には少し漠然とした感覚になってしまう場合もあると思います。相場が分からないことも多いため、AI にさまざまな情報を教えてもらえると、良い物件探しの第一歩を踏み出しやすくなります。

また、御社の株主として楽天さんがいらっしゃいます。楽天さんも AI を積極的に活用されているため、今後の協力などはあるのでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

楽天の AI チームの皆様とは情報交換の場を設けています。楽天社内の成功事例や、当社の成功事例のノウハウを共有し、不動産業界とは異なる EC やモバイルなどの分野でも、活用できるアイデアがないか検討しています。そのような形で、連携を進めています。

● DAIBOUCHOU

承知しました。次にお伺いします。海外事業の撤退により、のれんや有利子負債が減少し、財務面に余裕が生まれたと考えられます。

配当性向は 25% から 30% に引き上げられましたが、今後、さらなる増配や自社株買いなど、株主還元策の拡充を検討される可能性はありますか。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■ LIFULL 伊東様

リストラクチャリングによる効果 — 貸借対照表 —

■ 貸借対照表のリスクを大幅に低減

- 一連の取引により投資有価証券は59億円の評価となり、総資産を占める比率が低下
- のれんがなくなり投資有価証券になったことにより損益計算書の減損リスクはなし
- 長期金融負債（将来のキャッシュアウト）が消滅

海外事業に関する貸借対照表のイメージ

2024年12月末時点
(単位：百万円)

(資産)	(負債)
のれん	長期金融負債 (アーンアウト)
9,911	4,215
	(資本)

2025年3月末時点

(資産)	(負債)
のれん	長期金融負債 (アーンアウト)
0	0
投資有価証券	(資本)
5,931	

資産について

のれんが投資有価証券に変更

POINT 損益計算書の
のれんの減損リスクなし
* 評価損益は貸借対照表上で計上

負債について

長期金融負債が消滅
(アーンアウトの支払い義務が消滅)

POINT 将来のキャッシュアウトなし

投資有価証券について

- 今後は、株主として、投資有価証券の価値向上に期待

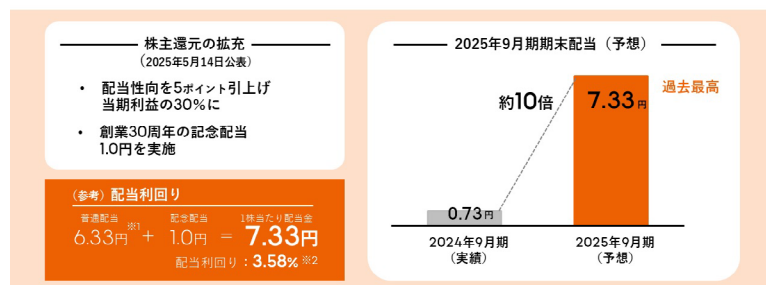


DAIBOUCHOU さんのお話の通り、2024 年 12 月末時点で、左下に記載のとおり、資産としてののれんが 99 億円、長期金融負債が 42 億円、いずれもバランスシートに計上されておりました。

今回のリストラクチャリングにより、のれんは投資有価証券に振り替えられ、約 60 億円が純投資として株式で保有される形となっています。右上に記載の通り、のれんが投資有価証券に変更されたことで、損益計算書上の減損リスクはなくなりました。また、長期金融負債が消滅したことにより、将来のキャッシュアウトのリスクも解消されました。

2025年9月期の期末配当予想について

- 業績予想に対して原調に進捗していることから、配当予想を公表（2025年8月13日開示）
- 配当方針に基づき、2025年9月期末の配当は過去最高の7.33円を予想（記念配当1.0円を含む）



※1 2025年9月期の業績予想をもとに当期利益に配当性向30%で計算
2024年3月末の期中平均株式数で計算
※2 2025年8月8日の終値（205円）で計算

ご質問の配当性向についてですが、今回 25% から 30% に引き上げています。加えて、創業 30 周年を記念して 1 円の記念配当を加えた結果、今期は過去最高の配当額を予定しています。

今後の株主還元策につきましては、株価対策を含め、社長として強化していきたいと考えており、本丸とも言える部分です。さまざまな施策を検討中ですので、ご注目いただければと思います。

● DAIBOUCHOU

実際の、のれんの減損リスクは元々それほど大きくなかったと思います。しかし、投資有価証券に振り替えることで、財務状況は非常に安定感のあるものになったという理解でよろしいでしょうか。

また、この投資有価証券の価値が下落するリスクについては、それほど懸念する必要はないのでしょうか。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■ LIFULL 伊東様

もちろん、投資有価証券の価値下落リスクはゼロではありません。しかし、当社としては、MBO を行った経営者とも大株主として関与しており、常に連携をとっています。

この連携を通じて、価値向上に努めており、今後も引き続き、投資価値を高める取り組みを進めてまいります。

● DAIBOUCHOU

次に、中期経営計画についてお伺いします。現在の中期経営計画は今期で終了しますが、次期中期経営計画は、本決算である今年の 11 月に発表される予定でしょうか。

■ LIFULL 伊東様

次期中期経営計画の内容や、どこまで数字を公開するかについては現在検討中ですが、非常に良い計画が仕上がってきていると感じています。

株主の皆様にご期待して応援していただけるよう、今後 LIFULL がどの方向に進み、どのような事業成長シナリオを描いているのかを、11 月から 12 月にかけてしっかりとお示ししていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

一般的な日本人の立場から見ると、インフレや家賃の上昇は脅威である一方、チャンスでもあると思います。そのため、株式投資だけでなく、不動産投資や住宅購入といった行動に繋がりがやすい状況ではないかと考えています。

その結果、御社への注目や需要も高まるのではないのでしょうか。また、今回 LIFULL HOME'S を中心に住まい事業に集中して取り組むことで、付随する事業の成長も見込まれます。こうした背景を踏まえた中期経営計画が示されるという理解でよろしいでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

はい、その通りです。

● DAIBOUCHOU

それでは、11 月の発表を楽しみにしております。

次にお伺いします。現在のタイミングで、伊東社長が個人として 137 万株を買い増されましたが、これはどのような理由によるものなのでしょうか。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

当社代表取締役社長 伊東 祐司による当社株式の取得が終了

- ・ 2025年5月15日～7月2日に137万株の当社株式を市場より買付け
- ・ 個人投資家として、当社代表取締役会長の井上に次ぐ第2位の持株数に



株式取得の概要

取得期間：2025年5月15日から2025年7月2日
取得株数：1,370,000株

取得目的：経営へのコミットメントを一層高め、株主の皆様との価値共有を促進すると共に、さらなる企業価値の向上を目指す

(参考) 取得後の伊東の保有株式数 (2025年7月2日時点)
1,531,941株 (発行済株式に占める保有割合：11.4 %※)

2025年9月14日発表
「当社代表取締役社長 伊東 祐司による当社株式の取得に関するお知らせ」
2025年7月2日発表
「(開示事項の経過) 当社代表取締役社長 伊東 祐司による 当社株式の取得終了に関するお知らせ」

※伊東の保有株式数は実質所有株式数を記載

■ LIFULL 伊東様

今回の株式取得については、多くの方に注目いただき、さまざまな問い合わせをいただいております。「すごいですね」との反響や、「どのようなスキームですか」といった質問も多く、反響は非常に大きいです。背景としては、繰り返しになりますが、私が社長に就任してから1年半が経過し、海外事業のリストラチャリングを実施した上で、国内事業の重要領域に回帰し、着実に成長させていく方針が固まっています。さらに、ホームズ事業の成長も回復傾向にあり、AI も今後大きな事業機会になると考えています。私は LIFULL グループの今後の成長に自信を持っています。しかし、社長が自信を持っているといっても、外部からは「社長頑張ってください」という話になってしまいます。そのため、私自身がリスクを取って株式を保有し、皆様と価値を共有することで、この覚悟を示し、自信を伝えることが最も効果的だと考え、今回の株式取得に至りました。

● DAIBOUCHOU

そうですね。投資家の立場からすると、社長も同じ船に乗ってくださるという点は非常に心強いです。金額に換算すると、現在の株価で約3億円に相当します。これは相当な覚悟だと思います。ちなみに、今回の取得はストックオプションではなく、現金で購入されたものです。

■ LIFULL 伊東様

はい、市場で購入させていただきました。

● DAIBOUCHOU

なるほど、すごいですね。やはりこれは、今後の成長に自信があることの表れとも言えるのでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

そうですね。137万株という数字は少し中途半端に聞こえるかもしれませんが、しかし、もともと保有していた株式と合わせると、現在の株主名簿においてトップ10に入る水準となります。また、個人株主としては、創業者の井上に次いで2位の位置づけになる規模です。その水準に達するのが、ちょうど137万株という株数でしたので、そこを目指して購入したという背景があります。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

次に、プライム市場の上場維持基準についてお伺いします。流通株式時価総額は 100 億円以上である必要がありますが、その株価対策についてはどのように検討されているのでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

プライム市場 上場維持の適合状況について

- 海外事業のリストフチャリング決定以降、**株価は上昇傾向**が継続
- 足元では、プライム市場上場基準のすべての項目に適合

■ 上場維持基準の適合状況（6月末時点の参考値）

	プライム市場 上場維持基準	前期末時点 2024年9月末日	（参考）※ 2025年6月末日	適合 状況
株主数	800人以上	15,326人	16,655人	○
流通株式数	20,000単位以上	655,863単位	598,528単位	○
流通株式 時価総額	100億円以上	97.2億円	122.6億円	○
流通株式比率	35%以上	48.8%	44.5%	○

※流通時価総額は、6月末時点の当社株式状況と、8/8の経値（205円）で計算
※流通株式数は、7/2までの当社社長による取得分を除いて計算
社長による当社株式取得は7/2まで（6月末日と取得終了時点の差分は118,816株）

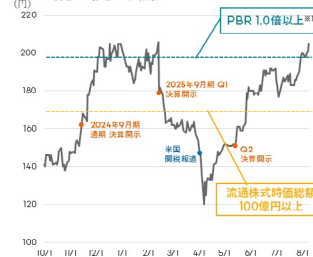
■ 計画内容の詳細

2024年12月20日発表

[東証プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画について](#)



■ 株価の推移（当期）



※1：2024年9月期の1株当たり現金配当を考慮し算出した場合

繰り返しになりますが、8月13日の決算において配当予想を公表いたしました。第2四半期時点での発表では、配当性向を25%から30%へ引き上げ、さらに創業30周年記念として1円の記念配当を加えています。その結果、決算発表以降は株価も一定の好感をいただき、ご支持を得られていると感じています。

また、8月13日の決算以降、株価は上昇傾向にあり、上場維持基準である流通株式時価総額100億円についても、現状では超えていると認識しています。ただし、投資家の皆様からの期待はさらに高い水準にあると理解していますので、今後もその期待に応えられるよう、取り組んでまいります。

● DAIBOUCHOU

現在の株価水準であれば、十分に余裕を持って流通株式時価総額100億円を超えており、プライム市場の上場維持はほぼ確実な状況といえるかと思います。

さらに、PBRも1倍を超えてきましたが、今後は株価を一段と押し上げ、より高い水準へと持っていきたい、そういうお考えでしょうか。

■ LIFULL 伊東様

まずは、皆さまにこの種のご心配をおかけしないような水準まで、しっかりと数字を持っていきたいと考えております。

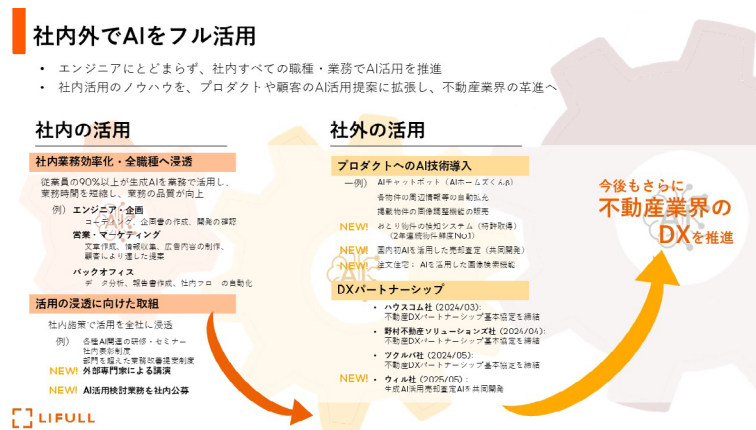
● DAIBOUCHOU

お話を伺っていると、御社はAIにかなり力を入れて取り組まれている印象を受けます。不動産業界全体を見ますと、まだDXが十分に進んでいない部分もあると思いますが、そうした不動産業者の方々に向けたDX支援や、社内システムの強化といった取り組み・アプローチもされているのでしょうか。

株式会社 LIFULL | 2025 年 9 月 4 日 (木)
2120 東証プライム市場 サービス業

質疑応答

■ LIFULL 伊東様



現在、すでにさまざまなプロジェクトが進行しております。ただし、まだIR上で公表していない情報もありますので、この場では詳細をお伝えできませんが、まさにご指摘のような取り組みも今後の計画に盛り込んでいく予定です。ぜひご期待いただければと思います。

● DAIBOUCHOU

御社の DX パートナーシップの中では、ハウスコムさんをはじめ、不動産業者の方々との提携も進められていますので、そうした取り組みとうまく連携しながら、AI を活用した不動産業向けのサービス——例えば最近注目されているサブスク型の業務ソフトや、オンライン内見・オンライン契約といった領域も、非常に注目して良いのではないかと感じています。

■ LIFULL 伊東様

ありがとうございます。補足を一点させていただきますと、本当にこの2～3年で潮目が変わってきたと感じています。私自身、現場にも訪問しているのですが、不動産業界も他の業種同様に人手不足が非常に進んできています。経営者の皆様からも「採用がなかなか進まない」といった声が多く、AI 活用や DX 化、さらには業務効率化への関心や注目度が大きく高まっている状況です。

実際、我々が各社様と連携してリリースを出すと、問い合わせが大幅に増えているのも事実です。それほど採用が厳しくなっている一方で、不動産投資への関心や投資家の熱は高まっているため、対応が追いつかない、営業で処理しきれないといった課題が顕在化しています。

こうした状況に対して、AI を活用した支援の仕組みやサービスを今後も検討・開発し、提供していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

そうですね。実際、日本人の不動産への関心が高まる中で、それに対応するためには人員が必要になります。しかし、人手不足が進むと、その解決策として DX や AI の導入が求められ、結果としてツールやサービスの開発・商品化につながっていく。この流れは非常に自然だと思います。

今後の御社の成長にも大いに注目させていただきます。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

伊東様、DAIBOUCHOU 様、本日はありがとうございました。
最後に、伊東様と DAIBOUCHOU 様からご挨拶をいただきたいと思います。
それでは、まず伊東様、お願いいたします。

■ LIFULL 伊東様

改めまして、本日は対談の機会をいただき、誠にありがとうございました。また、さまざまなご質問をいただき感謝申し上げます。
LIFULL は 1 年半前に私が社長に就任し、海外事業のリストラクチャリングを経て、さらなる成長を目指して社内も活気づいております。加えて、AI 活用を得意とするエンジニアが多数在籍しており、今後の成長に向けた取り組みも進めております。ぜひ、今後の LIFULL の成長にご期待いただければと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。
DAIBOUCHOU 様、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

● DAIBOUCHOU

御社には、約 15 年前に投資した経験があります。その後、業績が不安定になったり赤字になったり、海外事業や住居以外の事業に展開したりと、不安定な時期もあったため、一度保有をやめたこともありましたが、しかし最近では、不動産の中でも住居領域に集中し、付随する事業にも注力することで、安定かつ高い成長を実現し、利益率や収益性も高めていこうという動きが鮮明になっています。今日の対談を通じて、今後は安定的な成長と V 字回復が期待できる雰囲気を感じることができ、大変良い印象を持ちました。本日はありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。これにて対談は終了とさせていただきます。皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp