

決算説明資料

2026年7月期1Q（第21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>

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：3.64*

不動産投資家の 支援

ユーザー評価：3.84*

不動産業界の 健全化

ユーザー評価：3.47*

不動産情報の 透明性向上

ユーザー評価：3.53*

中立的な視点で、基礎知識と
最新情報を提供する

公正な取引を推進し、
法令遵守の環境をつくる

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（2025年9月30日）

2026年7月期経営方針

- 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 AIの活用を通じて、組織全体の生産性と競争力を引き上げる
- 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 過去最高の営業収益・営業利益を達成

前年同期比+17%の増収、通期業績予想に対して順調に進捗

2 過去最高の会員数を達成

YouTubeチャンネル登録者数も**138万人**を突破

3 昨年に続き、株主還元として**自己株式の消却**を実施

消却前の発行済株式総数に対して**6.6%**となる**140万株**を消却

決算サマリ

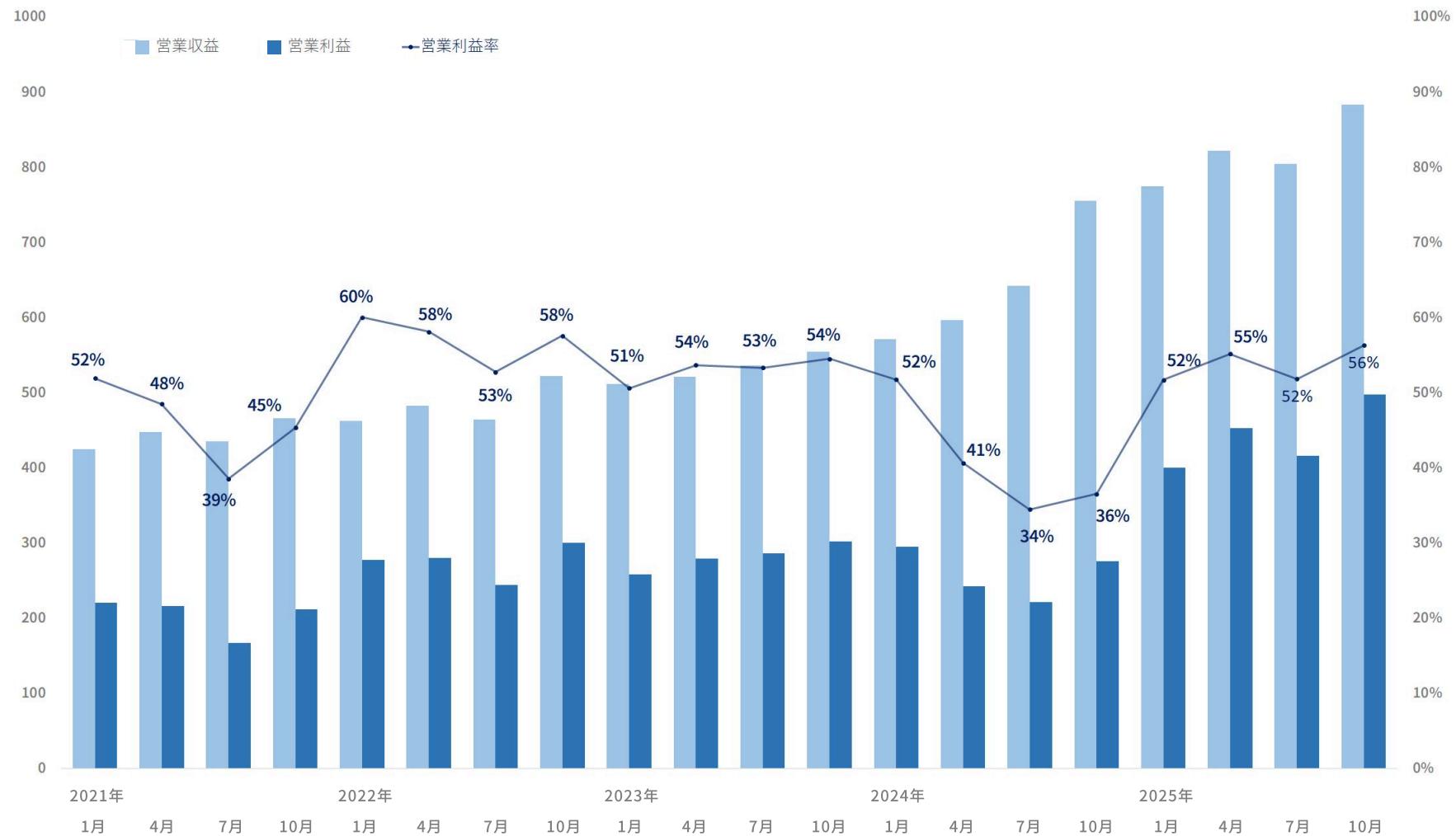
- ・業績予想に対する進捗率はいずれも指標の25%を上回る好発進
- ・前年同期に実施したYouTubeへの集中投資が完了したこともあり、営業利益は大幅に改善
- ・楽待プレミアムサービスは会員数の増加に伴い大幅な增收を達成

	25年7月期1Q	26年7月期1Q	YoY		26年7月期業績予想	進捗率
営業収益（百万円）	755	883	+128	+17.0%	3,500	25.3%
営業利益（百万円）	275	497	+222	+80.4%	1,800	27.6%
経常利益（百万円）	328	552	+224	+68.6%	2,000	27.6%
当期純利益（百万円）	221	372	+151	+68.5%	1,308	28.5%
物件掲載サービス収益（百万円）	393	436	+43	+10.9%	-	-
物件掲載サービス加盟店数（店）	4,925	5,348	+423	+8.6%	-	-
会員数（千人）	420	475	+55	+13.0%	-	-
PV数（百万PV）	39	51	+12	+29.2%	-	-
楽待プレミアムサービス収益（百万円）	26	40	+14	+51.0%	-	-
楽待プレミアムサービス会員数（人）	4,355	5,350	+995	+22.8%	-	-
YouTube楽待チャンネル登録者数（千人）	946	1,350	+404	+42.7%	-	-

損益の推移

- ・過去最高の営業収益・営業利益を達成
- ・4四半期連続で営業利益率50%以上を安定的に推移

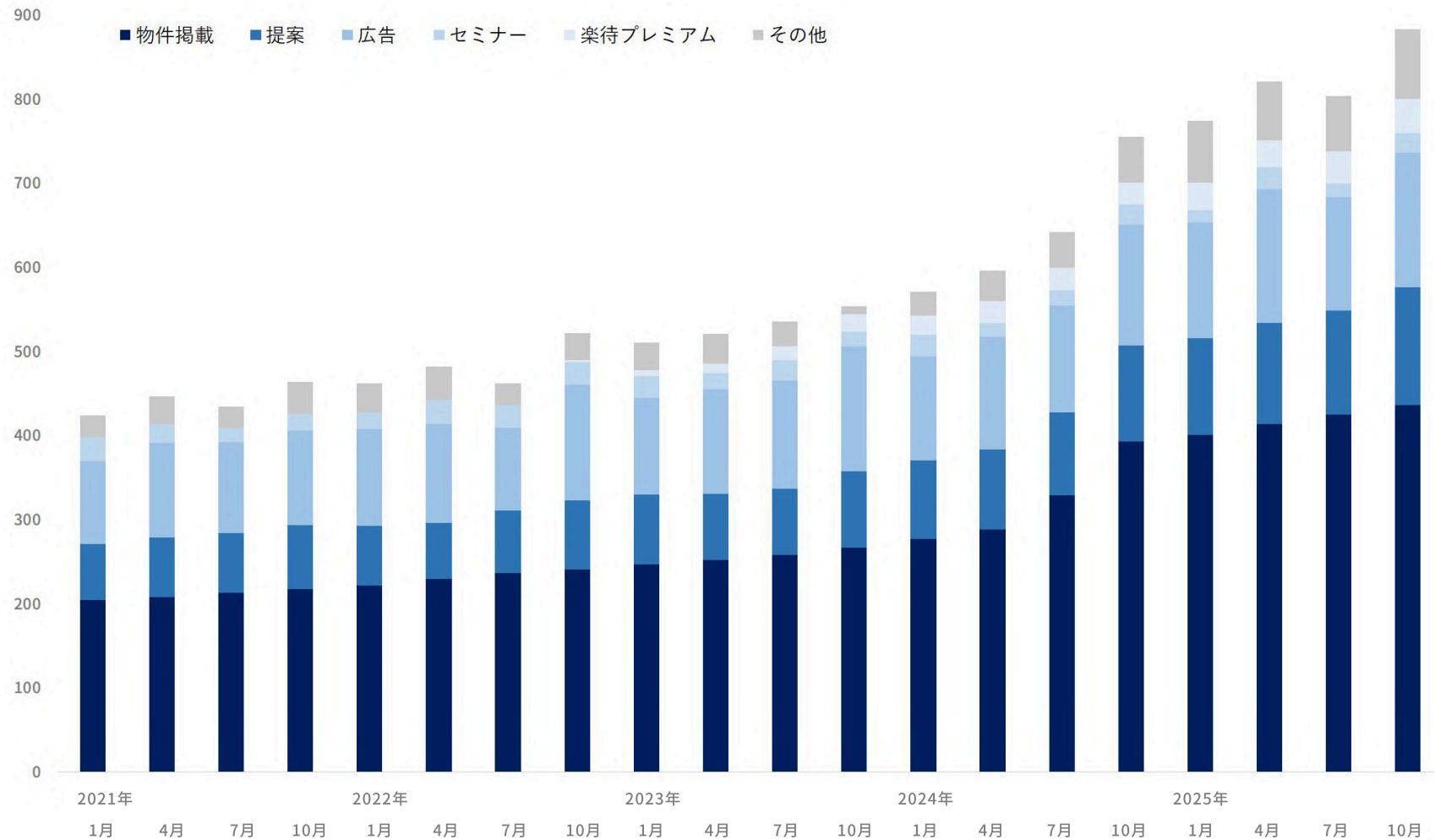
(単位：百万円)



営業収益の推移

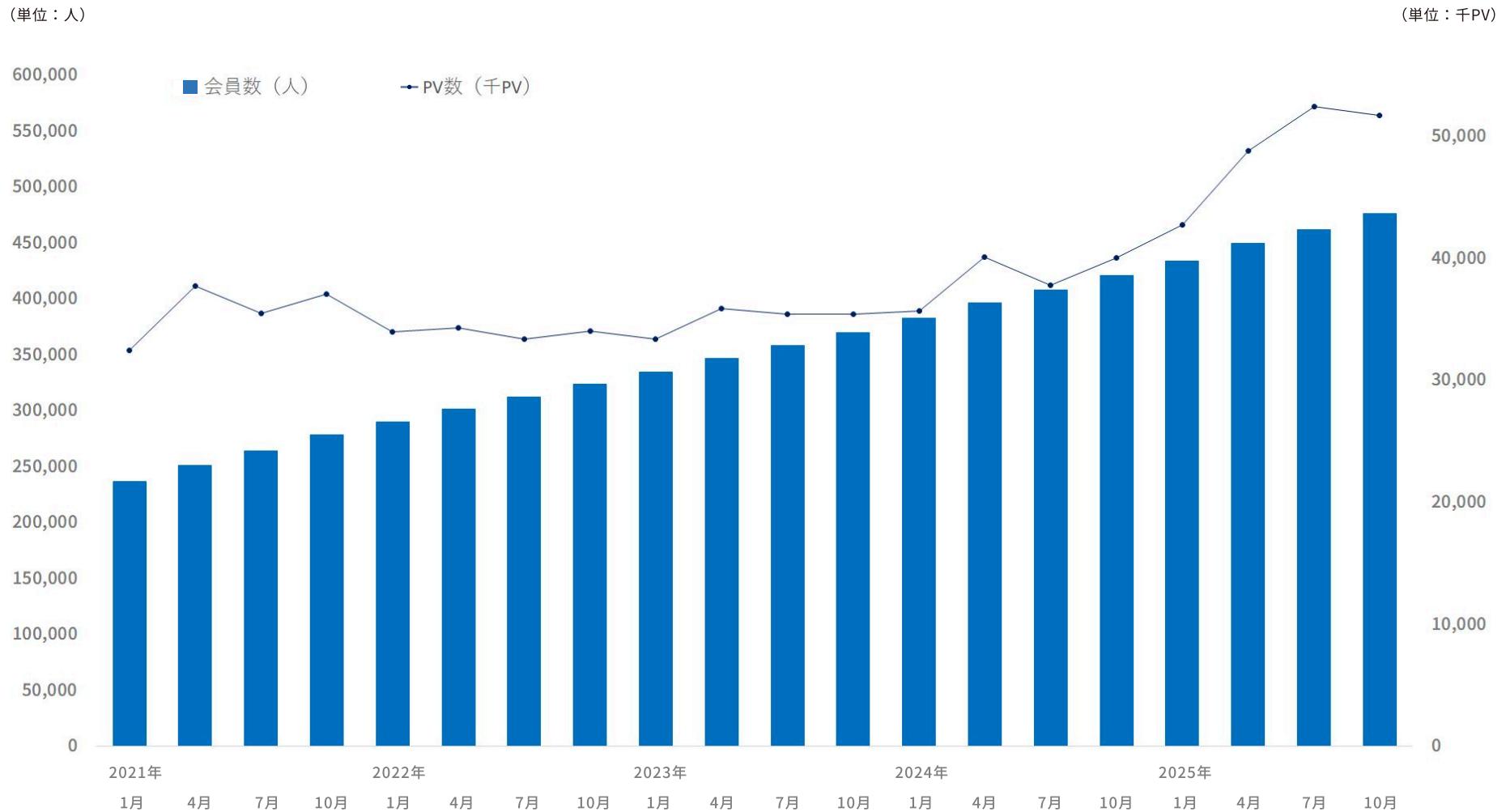
- ・主力サービスが順調に推移し、過去最高収益を達成
- ・広告サービスはタイアップ動画の営業活動強化により、収益が拡大

(単位：百万円)



会員数・PV数

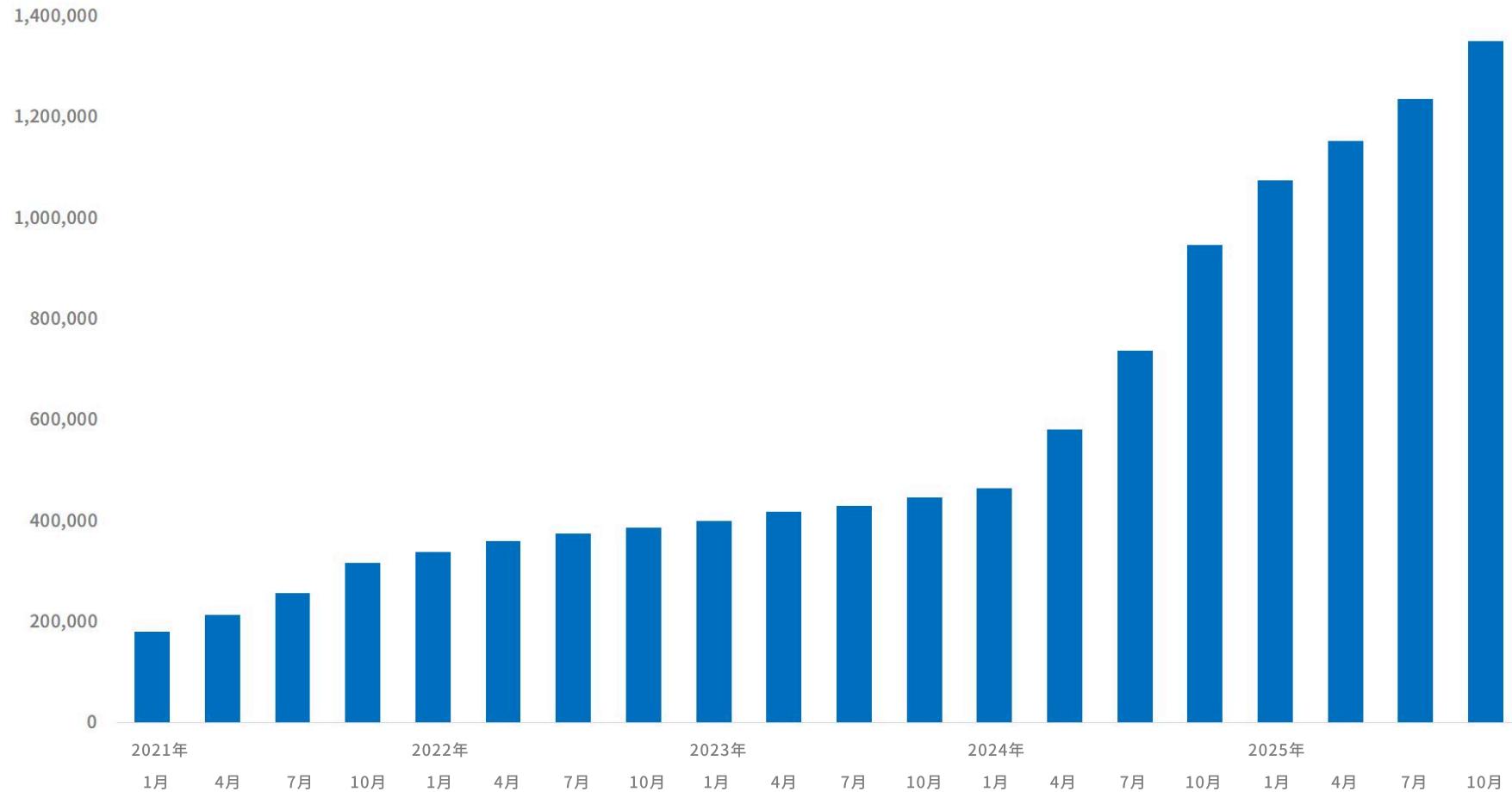
- 会員数は順調に増加し47万人を突破
- PV数は2四半期連続で5千万PVを超える



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（2025年11月末時点で138万人）
- ・2Qに本社併設の撮影スタジオを増設予定、制作体制の強化と効率化を図る

(単位：人)



2026年7月期配当予想（増配）

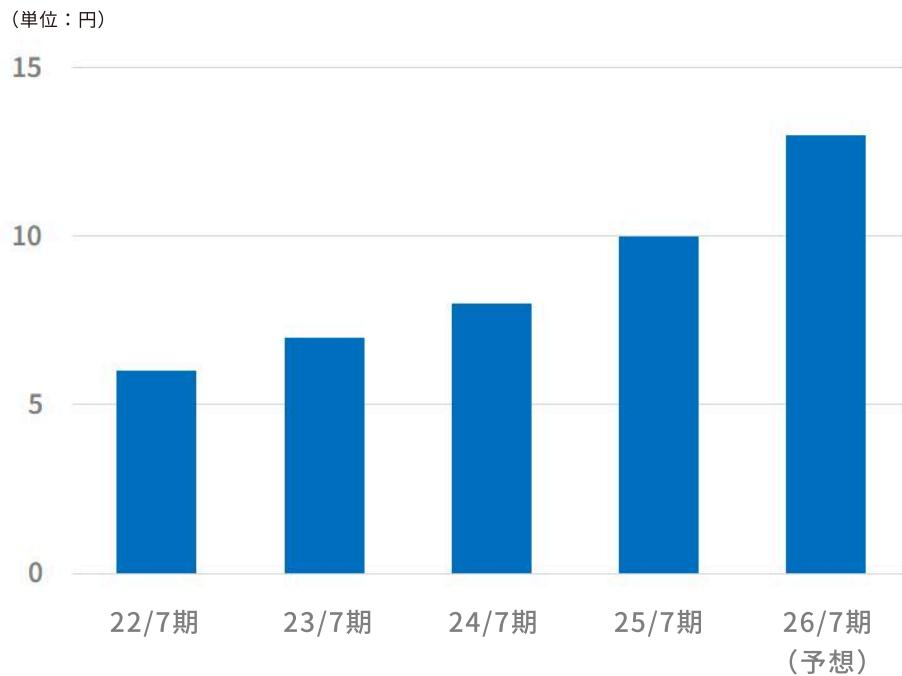
2026年7月期配当予想

年間配当金額：1株あたり13円

（前期10円：前期比+30%の増配）

配当性向：20.01%

安定的な企業活動の向上により5期連続の増配を予定



自己株式の取得・消却

2026年7月期の自己株式取得実績

自己株式取得を1度実施。期間と取得株式数は以下の通り

2025年9月16日～2025年10月3日：500,000株（7.0億円）

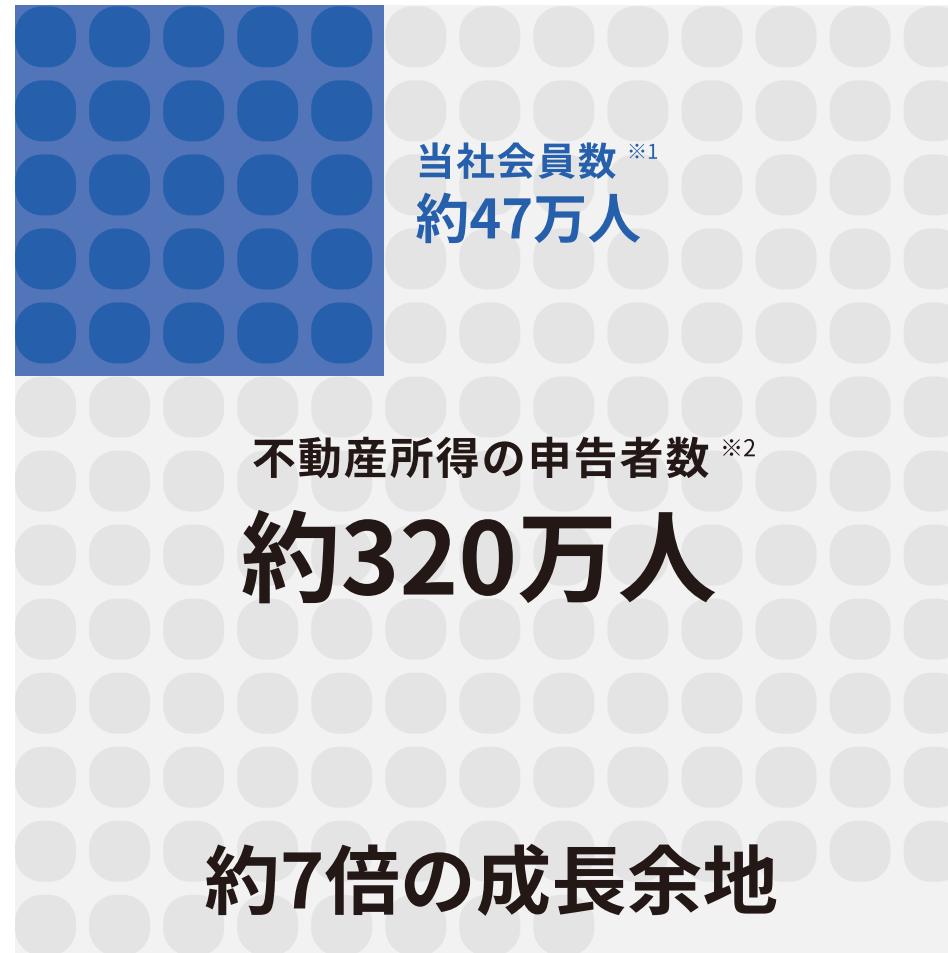
2026年7月期の自己株式消却実績

自己株式消却を1度実施。消却日と消却株式数は以下の通り

2025年10月17日：1,400,000株（消却前の発行済株式総数に対して6.6%）

消却後の当社の発行済株式総数は19,753,800株となります

会員数の成長余地



※1 2026年7月期1Q

※2 出典：国税庁統計年報

加盟店数の成長余地



※1 2026年7月期1Q

※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

代表取締役の異動に関するお知らせ

2025年10月24日付で代表取締役社長に藤江 良（前マーケティング部部長）が就任

これに伴い、前代表取締役社長の坂口 直大は取締役会長に就任

氏名	新役職	旧役職
坂口 直大	取締役会長	代表取締役社長
藤江 良	代表取締役社長 マーケティング部部長	マーケティング部部長

代表取締役の異動の理由

当社はジム・コリンズ著『ビジョナリー・カンパニー』が示す「偉大な企業は経営者個人に依存せず、仕組みと文化によって持続的に成長する」という理念を重視しており、創業者の坂口に依存しない組織体制の構築を推進してきました。

新代表には、2011年に新卒1期生として入社した藤江良が就任しました。藤江は、1年目から営業として成果を残し、2014年に営業部部長、2018年にマーケティング部部長を務めてきました。

直近ではYouTubeのチャンネル登録者数100万人の達成や、有料会員サービス事業の立上げを主導するなど、事業推進において実績を有しております。

前代表取締役社長の坂口は取締役会長となり、経営監督および経営陣の支援を担います。

「楽待」が3つの部門でNo.1を獲得 利回り表記のある物件掲載数で業界トップを維持

不動産投資サイト「楽待」が 使いやすさ・利用者数・収益物件数でNo.1を獲得

不動産投資サイトにおいて業界トップを維持

本リリースのポイント

- ・不動産投資サイト「楽待」が使いやすさ・利用者数・収益物件数の3部門でNo.1を獲得
- ・2013年12月に3つのNo.1を獲得して以降、継続的な機能開発や改善により業界トップを維持
- ・独自機能やコンテンツを強化し、登録会員数やサイトPV数は過去最高を更新



楽待のYouTubeチャンネル総再生回数が7億回を突破 登録者数も順調に増加し138万人を超える

YouTubeチャンネル「楽待 RAKUMACHI」 総再生回数7億回を突破！

チャンネル登録者数は132万人に到達、企業公式チャンネルで37位

本リリースのポイント

- ・YouTubeチャンネル「楽待 RAKUMACHI」が総再生回数7億回を突破
- ・これまで2870本の動画を公開し、100万再生を超える長尺動画は48本
- ・2025年秋には新しい撮影スタジオが完成予定。制作体制をさらに強化



楽待YouTubeチャンネル

総再生回数 7億回 突破！

秋田県男鹿市の「和平の碑」再整備事業に150万円を寄付 除幕式では男鹿市より感謝状を受領

楽待株式会社が秋田県男鹿市の 「和平の碑」再整備事業を支援

戦後80年、平和への思いが風化しないために寄付を実施

本リリースのポイント

- ・秋田県男鹿市「和平の碑」再整備に150万円を寄付。移設工事・説明板の整備費用等に活用
- ・2025年8月28日の除幕式に参加し、男鹿市より感謝状を授与
- ・自治体支援の寄付累計は2023年以降で2350万円、今後も継続予定



保有するドル建て社債について

取得総額

9銘柄/約40億円

平均取得レート

150.14ドル/円

平均クーポン利率

約5.5%（年）

為替・時価の変動が損益計算書に与える影響

- ・為替差による損益は計上しません

※満期保有を予定しており、償却原価法により期末換算を行わないとめ

- ・時価の変動による損益は計上しません

※満期保有を予定しており、時価評価の対象外となるため

当社の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

ビジョンに対する評価が2年連続で向上

- ・「公正な不動産投資市場を創造する」：3.64^{*}（前年比+0.02）
- ・「不動産投資家の支援」：3.84^{*}（前年比-0.03）
- ・「不動産業界の健全化」：3.47^{*}（前年比+0.04）
- ・「不動産情報の透明性向上」：3.53^{*}（前年比+0.04）

「不動産投資の楽待」 ビジョンに対するユーザー評価が2年連続で向上

ビジョンに即した経営ができているか年に1度ユーザー調査を実施

本リリースのポイント

- ・「不動産投資の楽待」運営の楽待株式会社が、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3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



※ユーザー評価：自社調べ 5点満点
(2025年9月30日)

參考資料

APPENDIX

楽待の特徴

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。



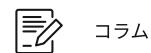
楽待の特徴

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

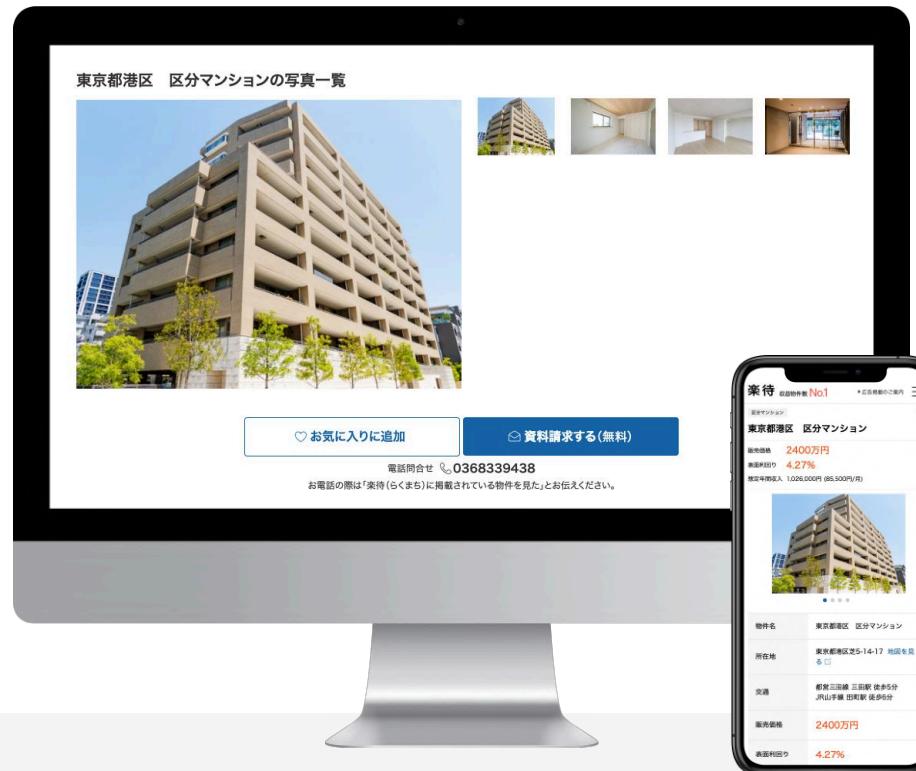
売却査定



サービス紹介

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



サービス紹介

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



サービス紹介

広告掲載

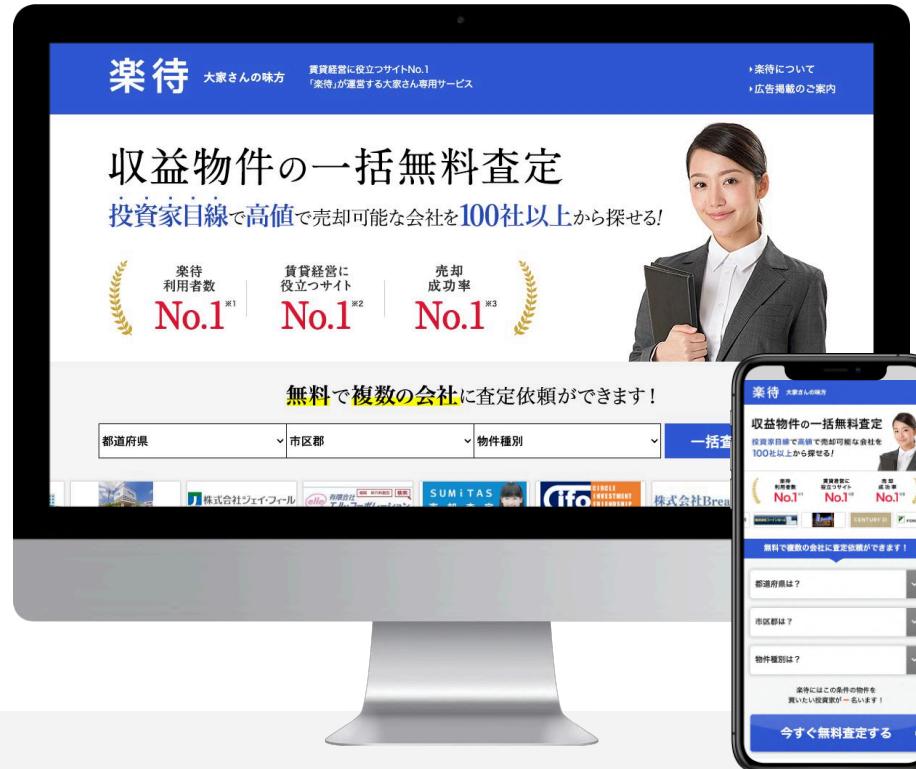
タイアップ動画、記事広告、
メールマガジン、セミナー掲載、
バナー等の広告を提供

サービスモデル

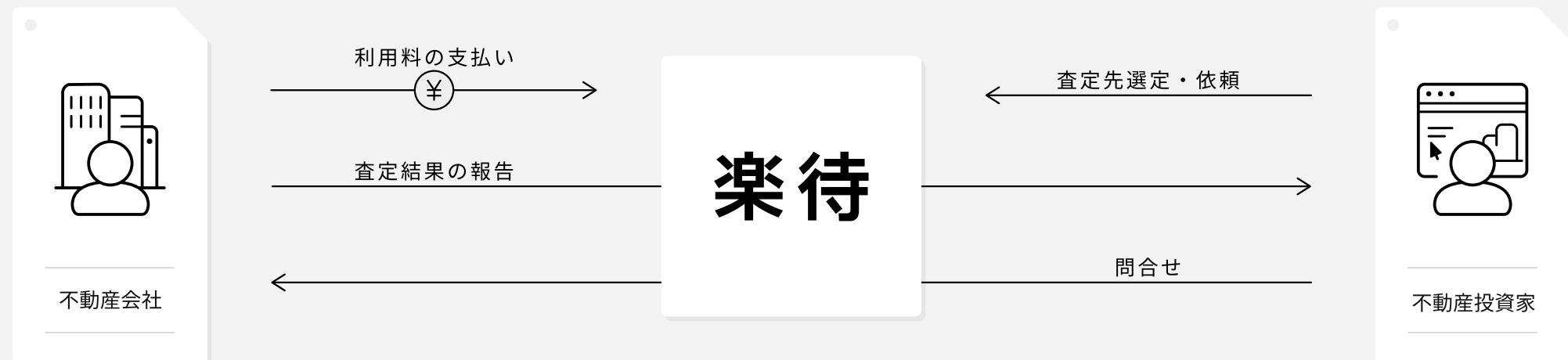


査定

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

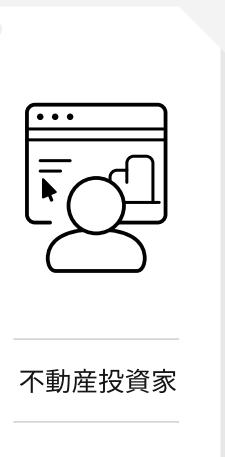
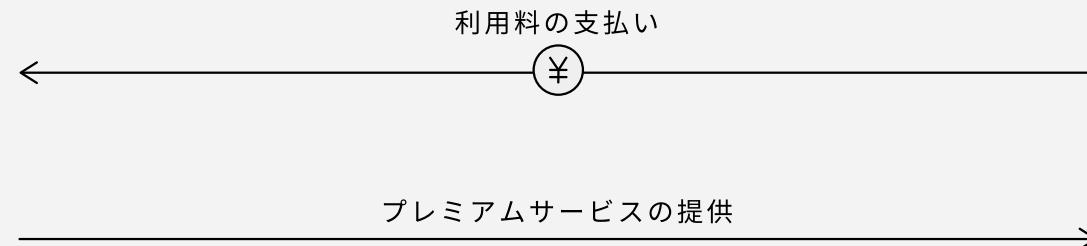
サービスモデル



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



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。

全国オール学生将棋選手権
樂待杯

「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。



不動産投資市場のDXを推進

不動産投資市場の DXを促進

不動産取引の環境変化

- ・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

楽待を通じたDX化の進展

- ・インターネットを通じ遠隔地の物件取引が可能に
- ・AIによる物件紹介文やメッセージ生成が実現

2025年5月には、経済産業省の「DX認定制度」においてDX認定事業者として認定。今後もプラットフォーム価値の向上に取り組んでいく。



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

紺綏褒章
(2021年4月、2024年1月)

サービス

1位

物件数
(日本マーケティングリサーチ機構調べ：2025年8月)

1位

使いやすさ
(ゴメス・コンサルティング調べ：2025年8月)

1位

利用者数
(自社調べ：2025年8月)

1位

不動産投資コラム数
(自社調べ：2025年8月)

会社概要

社名 楽待株式会社
(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「楽待」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。