



株式会社LIFULL

# 中期経営計画

2017年4月～2020年3月

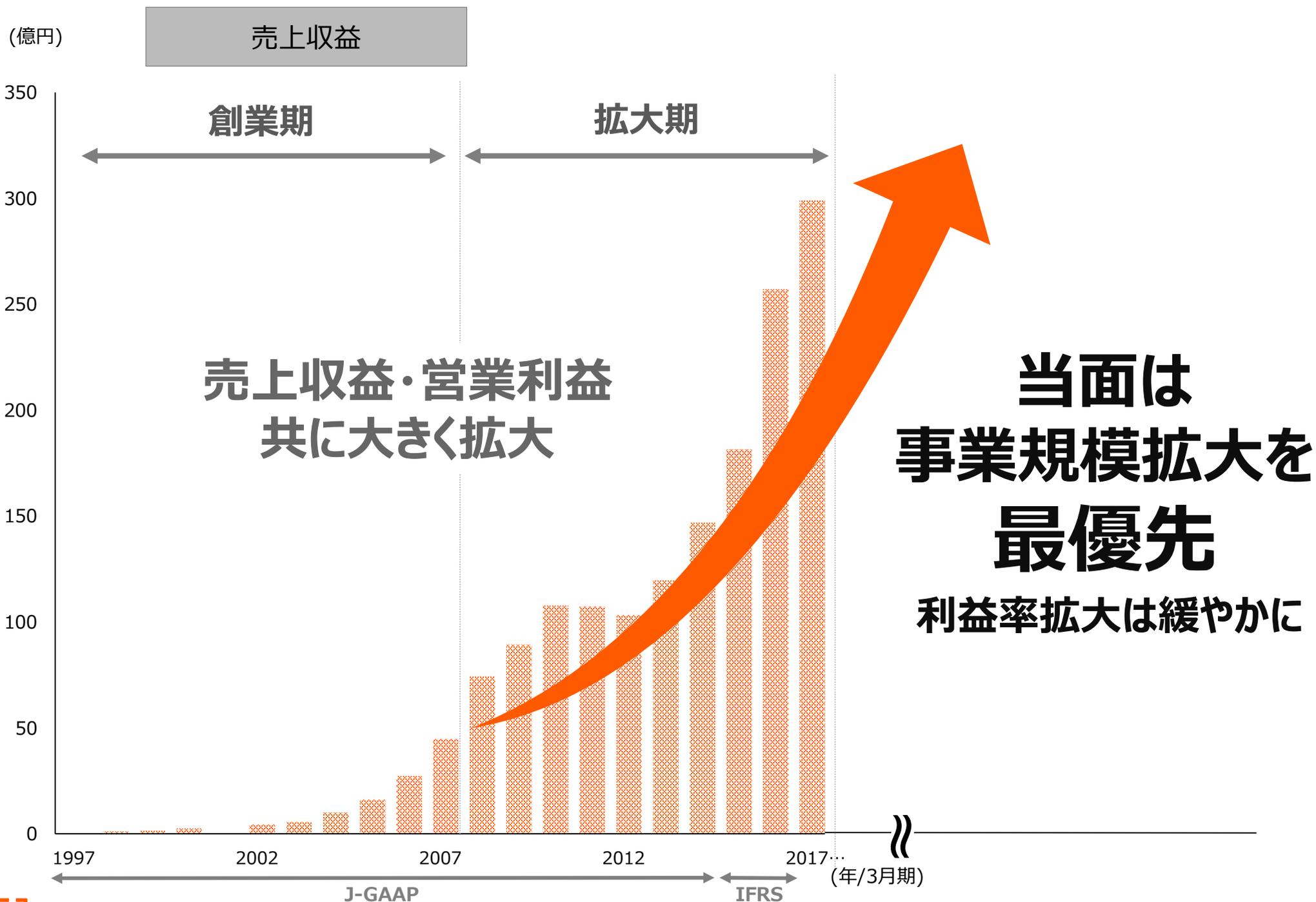
## ■ 免責事項

本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での弊社の判断であり、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する情報は、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。

2017年

**設立20周年**

# 中期経営計画策定の背景



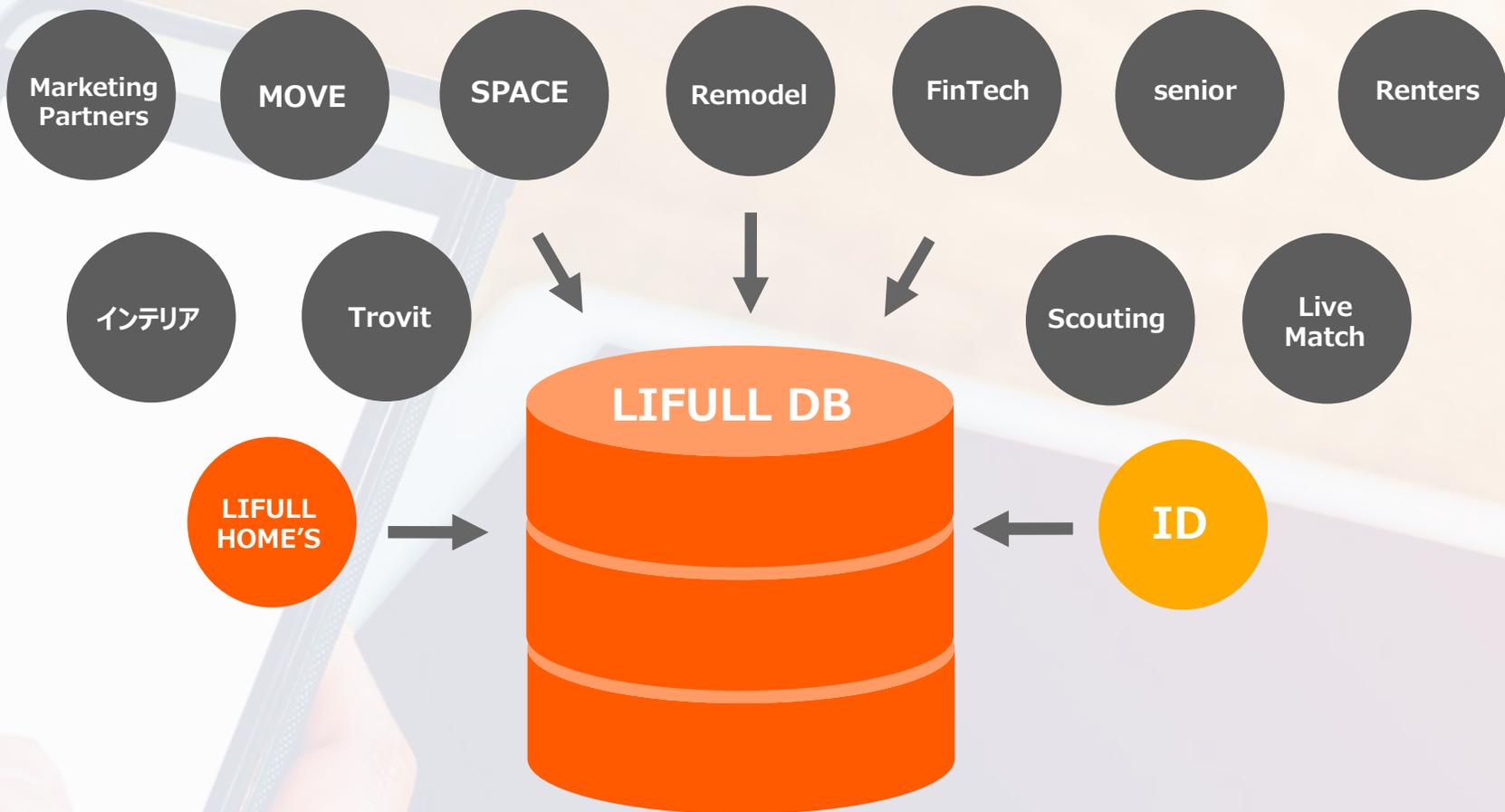
新事業方針

世界一のライフデータベース&  
ソリューション・カンパニーへ

A hand is holding a smartphone in the foreground, displaying the LIFULL logo. The logo consists of a stylized square icon made of four brackets and the word "LIFULL" in orange capital letters. In the background, a tablet is visible, showing a dark screen. The background is a warm, textured surface, possibly a wooden table.

LIFULL

# ライフデータベース構想



**IDを統合し世界一のライフデータベースを構築**

## 一人ひとりに最適なソリューション



ライフデータベースをもとに一人ひとりに最適なソリューションを提供

**あらゆるLIFEを、FULLに。**

2020年3月期

売上収益 500億円台

EBITDA率 20%前後

## (1) HOME'S関連事業のさらなる拡大

- a. 「顧客数拡大」×「ARPA拡大」
- b. 最高の顧客体験の追求
- c. 成長市場の攻略

## (2) 子会社100社を見据えた基盤の構築

- a. 100社創出の仕組み確立
- b. 管理部門の強化
- c. CxO職の新設

## (1) HOME'S関連事業のさらなる拡大

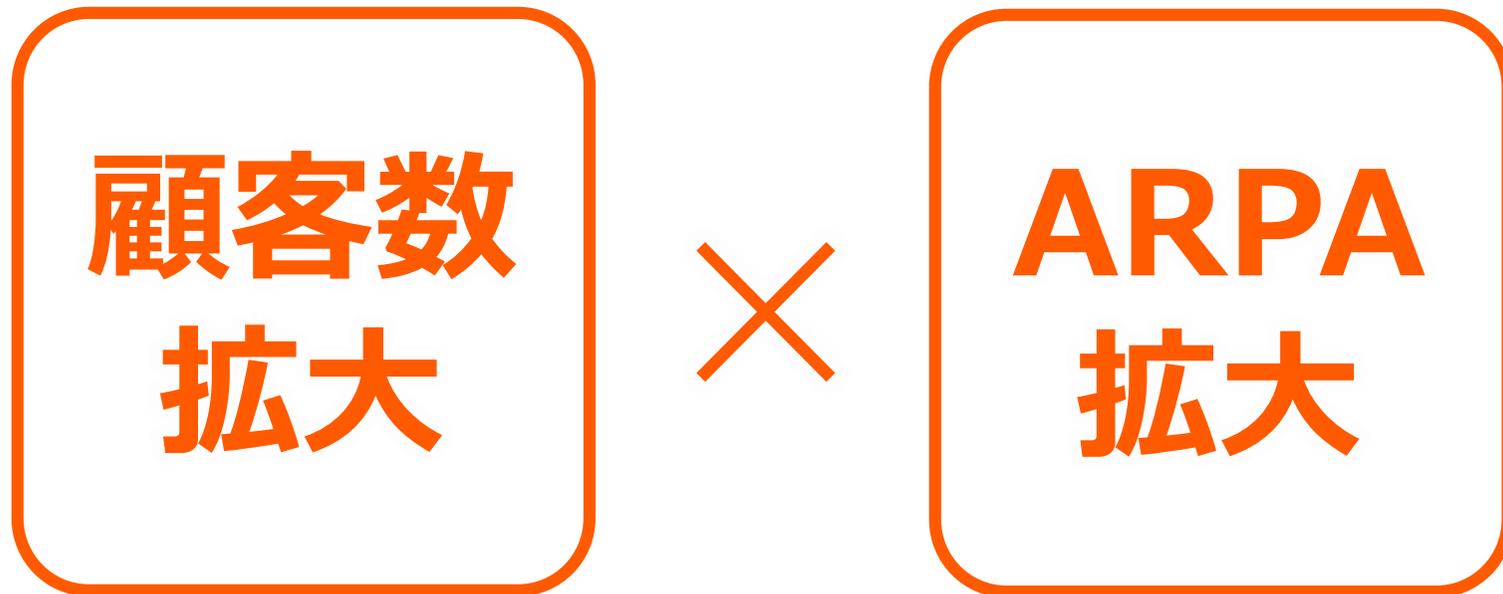
- a. 「顧客数拡大」×「ARPA拡大」
- b. 最高の顧客体験の追求
- c. 成長市場の攻略

## (2) 子会社100社を見据えた基盤の構築

- a. 100社創出の仕組み確立
- b. 管理部門の強化
- c. CxO職の新設

## (1) HOME'S関連事業のさらなる拡大

# HOME'S関連事業 拡大の鍵



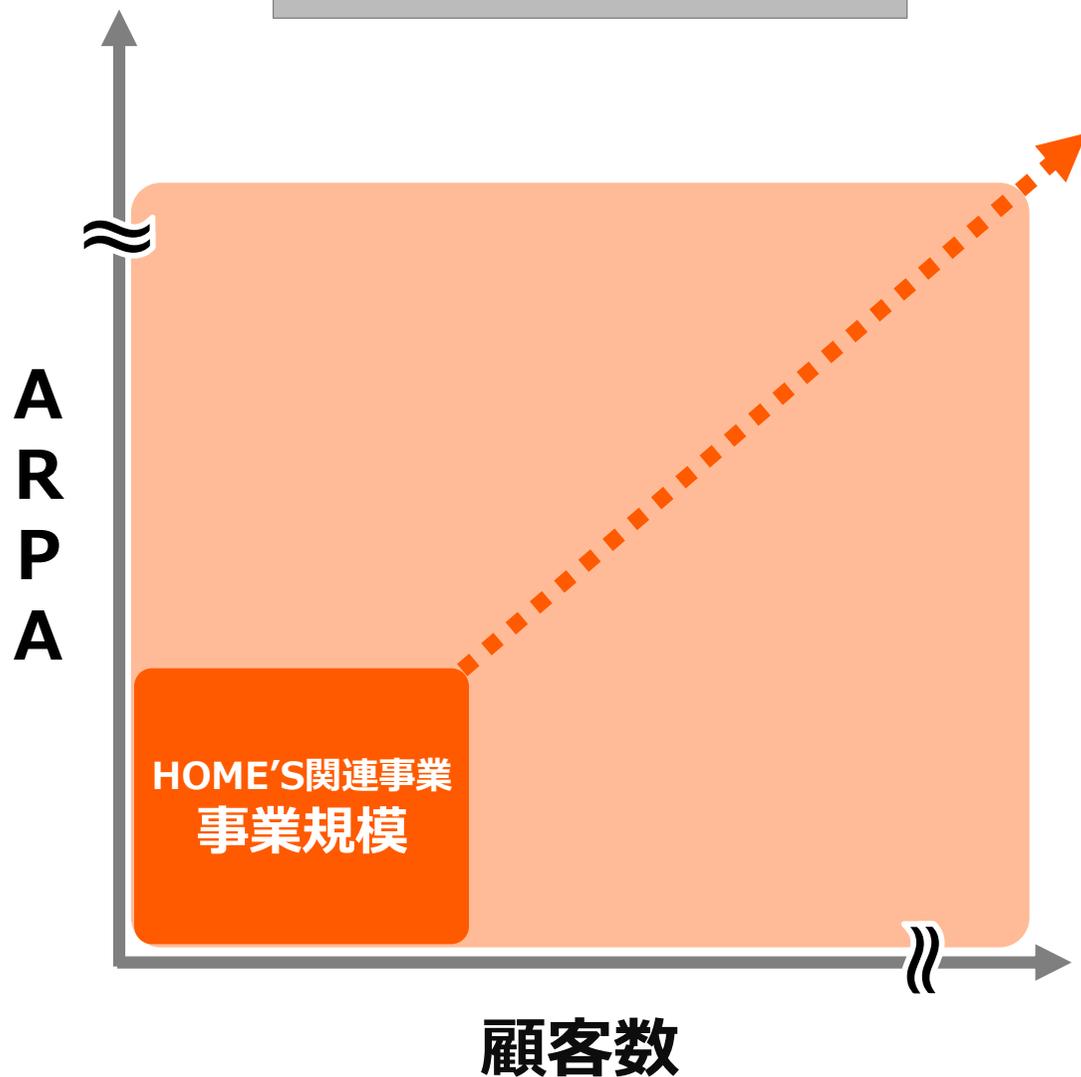
2018年3月期Q1決算から開示予定

※顧客数：賃貸・不動産売買は加盟店数

※ARPA：1顧客あたり売上(Average Revenue Per Agent)

# 「顧客数拡大」×「ARPA拡大」

顧客数とARPAの拡大イメージ



## 顧客数・ARPAを伸ばし 事業規模を拡大



# 最高の顧客体験の追求

3つのポイントに注力

---

情報の  
精度向上・  
網羅

オムニ  
チャンネル

ReTech・  
AI

オムニチャネル戦略

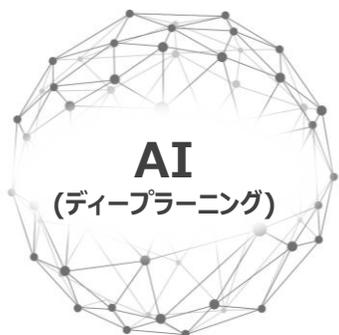


LIFULL HOME'S住まいの窓口

今後も現状のペースで  
拡大予定



AI



×

データベース  
コンシェルジュ  
⋮  
etc.

あらゆる機能をAIと結びつけることで  
最高のマッチングを実現

ReTech

VR



Grid Vrick



LIFULL  
HOME'S LIVE



グローバル化も視野に入れ  
不動産取引の全てをオンラインで  
完結できる仕組みを構築

## HOME'S関連事業 各事業の成長戦略

	中期(3~5年) 市場環境自社予測	戦略
賃貸	安定 →	圧倒的No.1に向けシェア拡大
不動産売買	拡大 ↗	リノベーションを推進し市場を活性化
注文住宅	縮小 ↘	オムニチャネルで最適な提案を行い、付加価値を向上
リフォーム	拡大 ↗	LIFULL Remodel(リフォーム元請事業)を拡大
新築分譲	安定 →	コンサルティングからメディアまでワンパッケージで提供し市場におけるシェアを拡大

## (1) HOME'S関連事業のさらなる拡大

- a. 「顧客数拡大」×「ARPA拡大」
- b. 最高の顧客体験の追求
- c. 成長市場の攻略

## (2) 子会社100社を見据えた基盤の構築

- a. 100社創出の仕組み確立
- b. 管理部門の強化
- c. CxO職の新設

## (2) 子会社100社を見据えた事業基盤の構築

### LIFULLグループ会社一覧

(設立またはグループ入り順)

株式会社LIFULL

株式会社レントーズ

P.T LIFULL Media Indonesia

Trovit Search, S.L.

株式会社LIFULL Scouting

株式会社LIFULL LiveMatch

株式会社Lifull Marketing Partners

株式会社LIFULL senior

株式会社LIFULL MOVE

株式会社LIFULL SPACE

株式会社LIFULL FinTech

株式会社LIFULL bizas

株式会社LIFULL Remodel

株式会社JGマーケティング

更なるライフデータの  
拡充に向けて中長期的に  
**100社**目指す

## (2) 子会社100社を見据えた事業基盤の構築

### 100社・100人の経営者創出の仕組み

新規事業提案制度

# Switch

社員や学生が応募できる  
新規事業提案制度  
現在グループ会社のうち5社が  
Switchから誕生

「Switch」への年間応募総数

**130件** (事業化に向けて7件が進行中)



# CVC

より機動的に投資活動を行うことを目的に今年スタート

LIFULL投資委員会

代表取締役社長 **井上 高志**

取締役 **山田 貴士**

執行役員 **筒井 敬三**

グループ経営戦略部長 **小沼 佳久**  
兼 CSO



## (2) 子会社100社を見据えた事業基盤の構築

# 100社の成長を支える 管理部門の強化

### システム

グループ資金管理  
管理会計

### ガバナンス

子会社管理  
予実管理  
体制整備

### 人材育成

スキルアップ支援  
キャリアアップ支援

## (2) 子会社100社を見据えた事業基盤の構築

グループ競争力向上に向け機能強化を図るため「CxO職」を新設

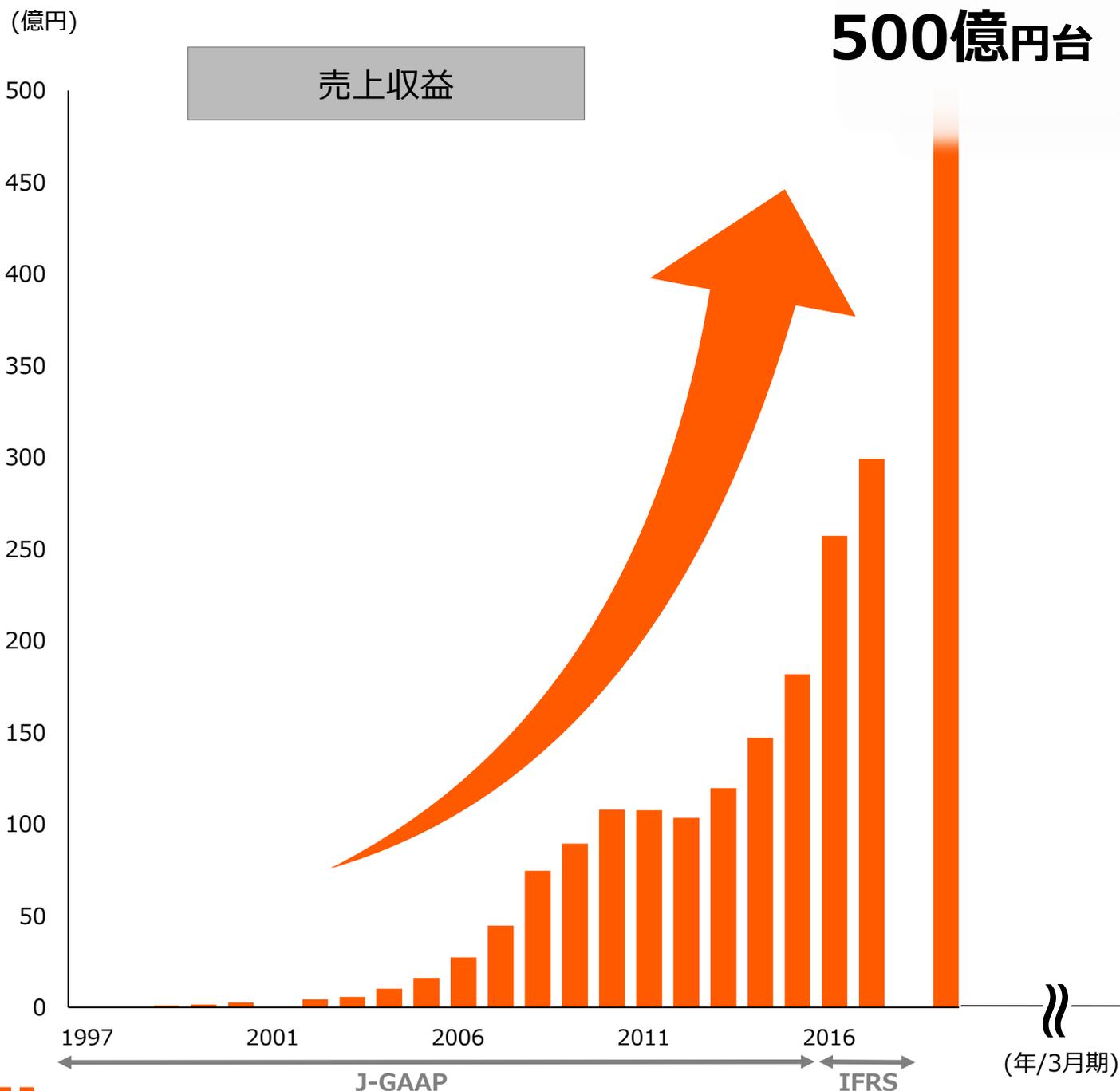
CxO	狙い	氏名	略歴
<b>Chief Technology Officer (CTO)</b>	グループ全体の技術力向上	<b>長沢 翼</b> (31歳)	2008年新卒入社。HOME'SのiOS対応から技術基盤の構築まで、幅広く事業の根幹に携わる
<b>Chief Data Officer (CDO)</b>	世界一のライフデータベース構築と活用	<b>野口 真史</b> (35歳)	2004年新卒入社。ビックデータ活用部門の立ち上げ時から参加し、グループ内での運用、外部との提携などを推進
<b>Chief Strategy Officer (CSO)</b>	成長戦略の立案と推進	<b>小沼 佳久</b> (40歳)	大手経営戦略コンサルティングファームを経て2012年入社。M&A、経営戦略立案、新規事業の推進に数多く携わる
<b>Chief Financial Officer (CFO)</b>	財務戦略の立案と推進	<b>阿部 和彦</b> (53歳)	国内大手銀行出身。CFOや海外事業責任者を経て2016年入社。執行役員
<b>Chief Human Resource Officer (CHRO)</b>	企業文化の醸成と最適な組織の構築	<b>羽田 幸広</b> (41歳)	人材関連会社出身。2005年入社後、採用、人材育成、人事制度など、人事部門の基盤作りに貢献。執行役員
<b>Chief Creative Officer (CCO)</b>	ブランド価値向上の為にデザインのトータルプロデュース	<b>川寄 鋼平</b> (35歳)	大手外資広告代理店出身。クリエイティブディレクターとして、国内外多数のアワード受賞歴を誇る

※CxOは呼称であり、職階とは異なる

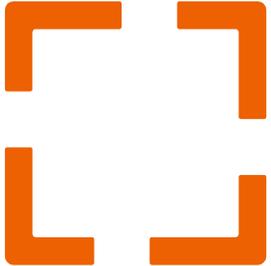
海外事業の注カポイント

1. **展開国・エリア拡大**
2. **SEOの強化**
3. **顧客単価の拡大**

# 中期経営計画まとめ



さらなる  
成長へ

 LIFULL

あらゆる LIFE を、FULL に。