



2018

アニュアルレポート





あらゆる LIFE を、FULL に。

多くの人に「安心」と「喜び」を提供したい。LIFULLは創業以来変わらない想いを大切にし、
既存の業界の枠組みや慣習にとらわれることなく革進を続けてきました。
そしてこれからは、国や言語を超えて、世界中の人に安心と喜びのライフソリューションが
広がっていくように、挑戦を続けていきます。





Contents

At a Glance

- 2 社是、経営理念、ガイドライン
- 3 Key Figures 2018
- 4 LIFULLグループの事業活動
- 6 パフォーマンスハイライト

Vision and Strategy

- 8 LIFULLグループ 成長の軌跡
- 10 価値創造プロセス
- 12 CEOメッセージ
- 16 事業戦略
- 18 セグメント別事業概況
 - 18 HOME'S 関連事業
 - 22 海外事業
 - 26 その他事業

Capital and Organization

- 30 知的資本
 - 30 人材
 - 32 技術
 - 33 生産性向上に向けた取り組み
 - 34 社会との関係
- 36 役員一覧
- 42 コーポレート・ガバナンス
- 46 主な事業のリスク

Fact Data

- 48 5カ年の連結財務指標 サマリー
- 50 株主情報
- 51 会社情報

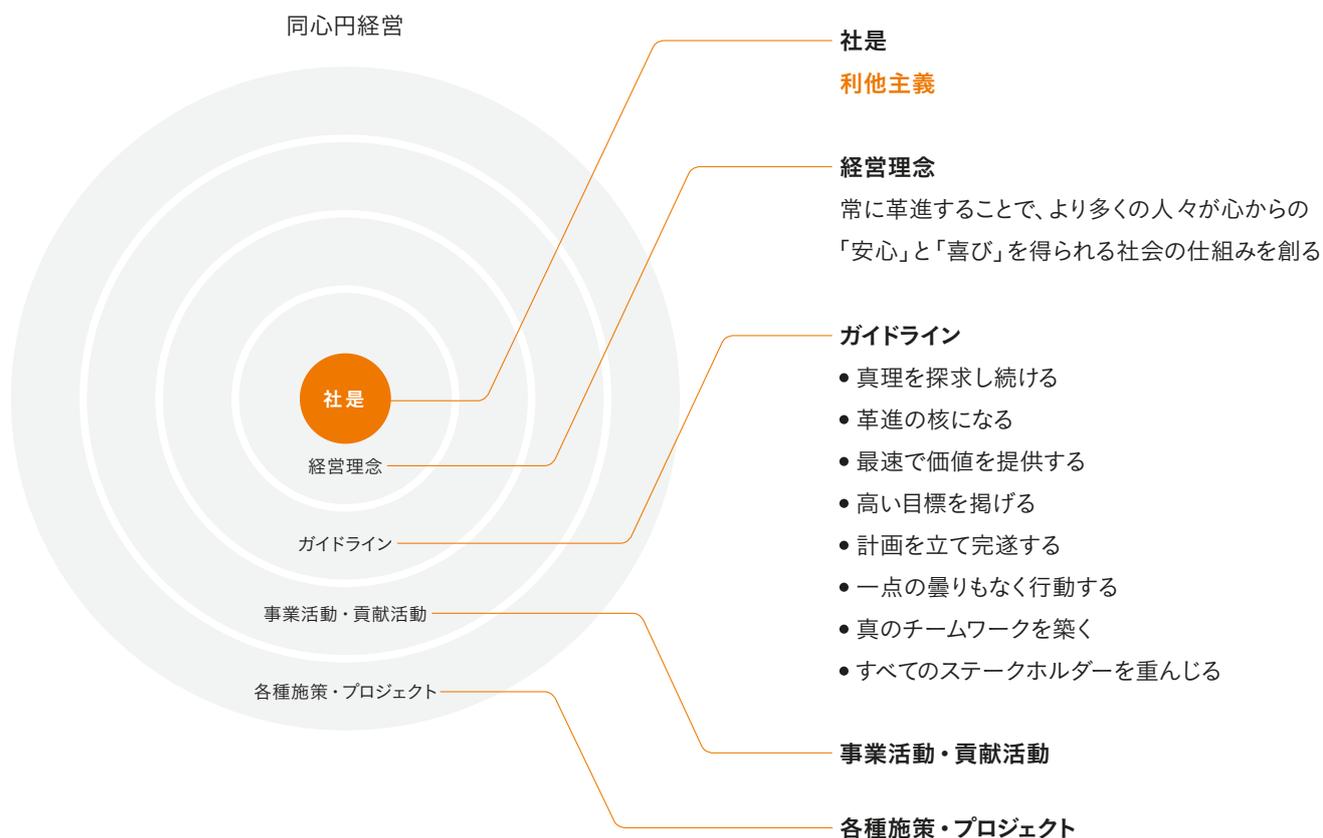
免責事項

本冊子には、将来の計画、戦略、業績などに関する記述が含まれています。これらは、現在入手可能な情報から当社が判断した見通しであり、今後の経済情勢、市場動向、需要、為替レートの変動等により、実際の業績がこれらの見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

また、本冊子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。

社是、経営理念、ガイドライン

LIFULLグループの全ての活動の根底にあるのが、社是である「利他主義」であり、全社員で共有している考え方です。設立以来変わらない「人々の笑顔のために世の中を変えたい」という熱い想いと、失敗を恐れず果敢に挑戦する人を賞賛する企業文化が融合し、LIFULLの高い成長率の原動力になっています。



Key Figures 2018



グループ総掲載情報数

約 3 億件



グループ売上収益

34,564 百万円



グループ会社数

19 社



グループ従業員数

1,274 名



事業展開国数

57 カ国



攻めのIT 経営銘柄

2 年連続選定



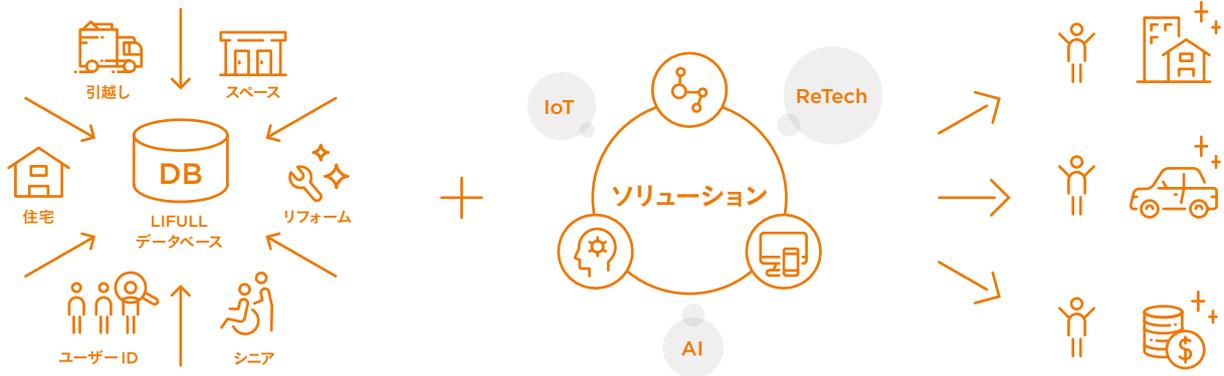
LIFULLグループの事業活動

LIFULLグループは、常に人々の生活に寄り添ったサービスづくりに取り組んできました。

現在は、不動産・住宅情報を扱うポータルサイトLIFULL HOME'Sを中心とする「HOME'S 関連事業」、アプリケーションサイトを中心とする「海外事業」、不動産以外の新たな領域も含む「その他事業」を展開しています。

事業方針

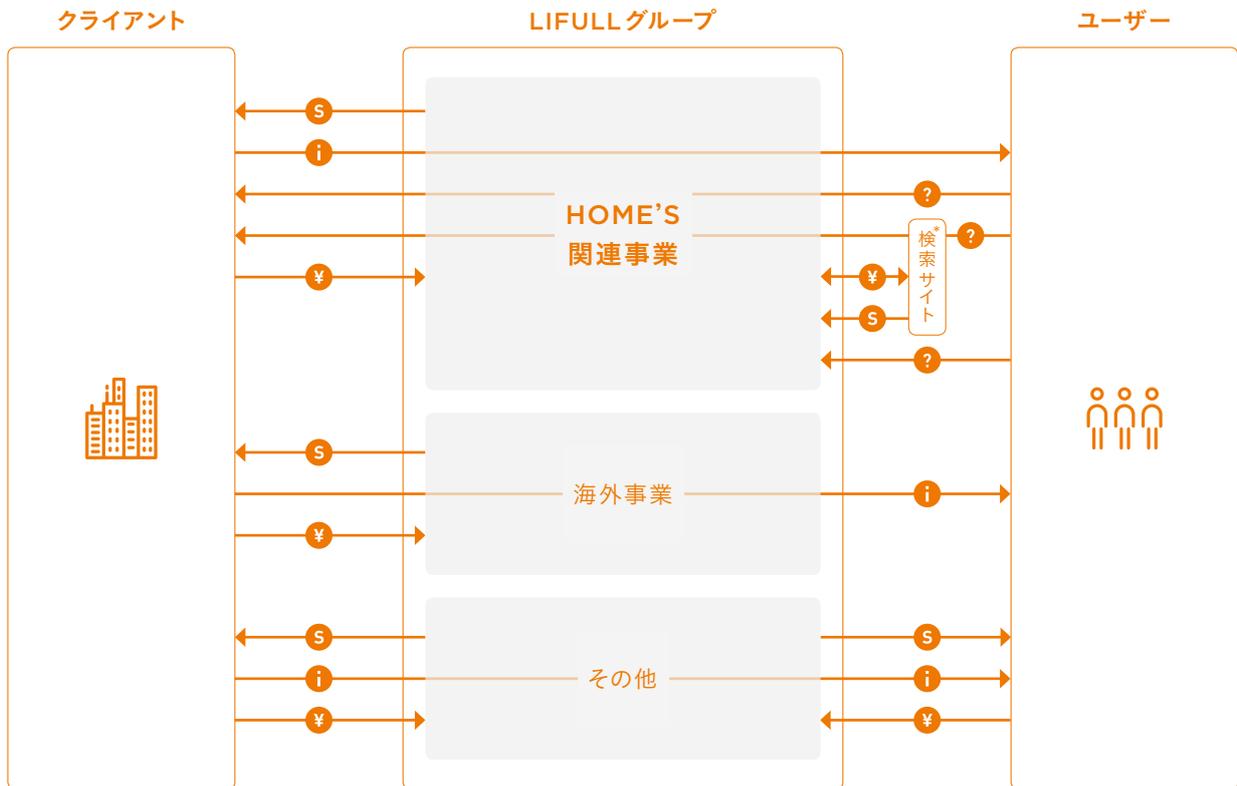
世界一のライフデータベース&ソリューション・カンパニーへ。



世界一のライフデータベースを構築し、一人ひとりに最適なソリューションを提供します。

事業系統図

LIFULLグループのビジネスモデルの概要は以下の通りです。



i 情報 **S** サービス **¥** お金 **?** 問合せ

*楽天等の提携ポータルサイト、検索サイト等

HOME'S 関連事業

→詳細についてはP.18をご参照ください。

総掲載物件数でNo.1*を誇る不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」を基幹事業とし、一人ひとりのニーズに合った安全・安心な住まい探しのためのサービスを提供しています。

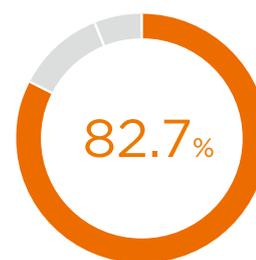
* 産経広告社調べ(2019年1月7日時点)



主な事業と子会社

- LIFULL HOME'S
- ADマスター (旧レンターズネット)
- NabiSTAR
- (株)LIFULL Marketing Partners

収益比



海外事業

→詳細についてはP.22をご参照ください。

アプリケーションサイトを運営するTrovitを中心に世界57カ国で事業を展開しており、さらに2019年1月よりMitulaがグループ傘下に加われました。不動産・住宅、求人、自動車、ファッション等の膨大なライフデータベースとユーザー数を有しています。



主な事業と子会社

- Trovit (Trovit Search, S.L.U.)
- Mitula (Mitula Group Limited)
- LIFULL Tech Vietnam Co.,Ltd.

収益比



その他事業

→詳細についてはP.26をご参照ください。

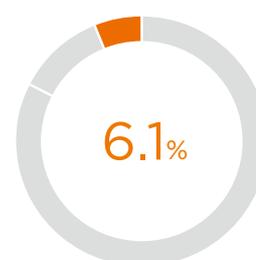
「SWITCH」(→P.31)から生まれた事業など、新たな領域の社会課題解決に向けた様々な事業を展開しています。



主な事業と子会社

- LIFULL 介護 ((株)LIFULL senior)
- LIFULL 引越し ((株)LIFULL MOVE)
- LIFULL トランクルーム ((株)LIFULL SPACE)
- (株)LIFULL Social Funding
- その他 LIFULL 子会社や新規サービス

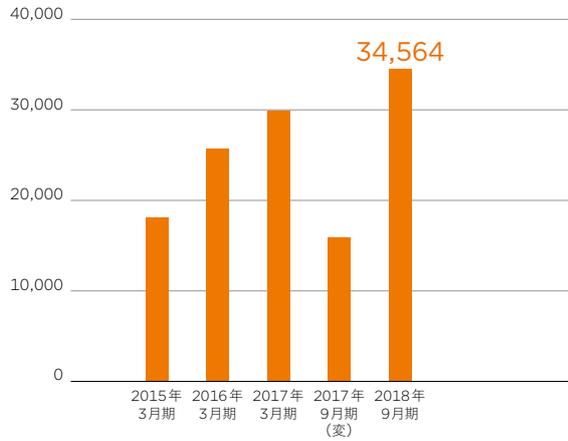
収益比



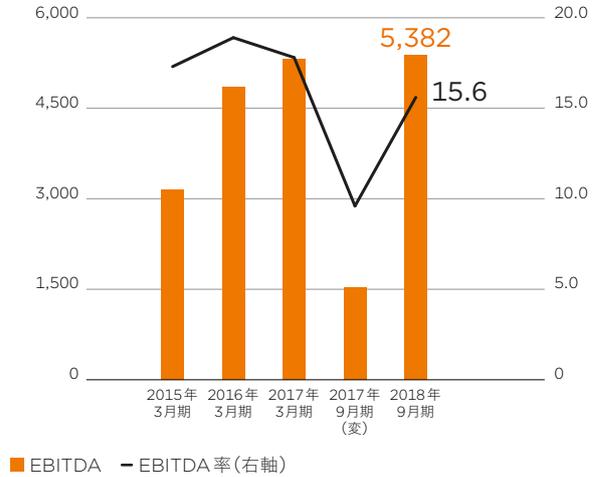
パフォーマンスハイライト

株式会社LIFULLおよび連結子会社
決算日の変更に伴い、2017年9月期は6カ月間の変則決算です。

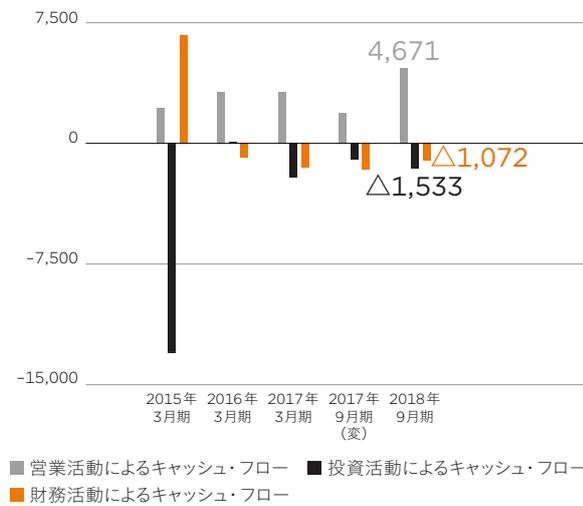
売上収益
(百万円)



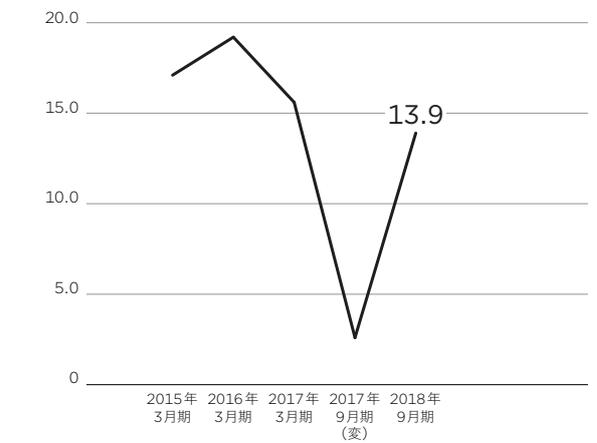
EBITDA / EBITDA 率
(百万円) (%)



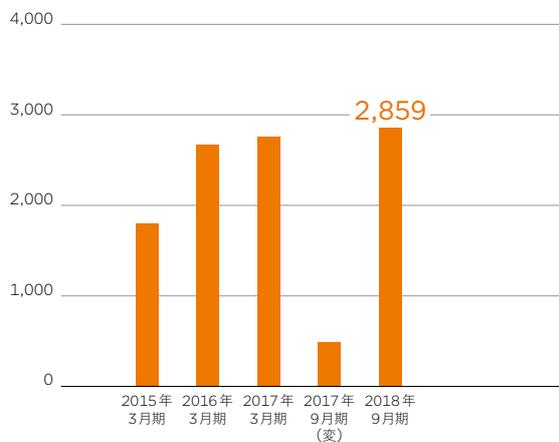
キャッシュ・フロー
(百万円)



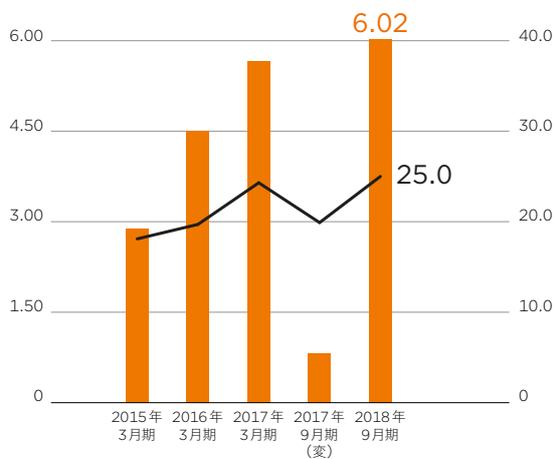
ROE
(%)



親会社の所有者に帰属する当期利益
(百万円)



1株当たりの年間配当額／連結配当性向
(円) (%)



■ 1株当たりの年間配当額 - 連結配当性向(右軸)

注: 1. 2015年3月期は2015年6月1日付実施の株式分割(1株につき2.0株に分割)に伴う影響を加味して再計算。
2. 2017年3月期は設立20周年の記念配当(1.00円)を加えて配当。

概況

LIFULLグループは2015年3月期に Trovit Search, S.L.U. を子会社化し、国内外の不動産関連事業を中心に成長を続けてきた結果、2018年9月期のグループ売上収益は345億円超となりました。

2017年4月に本社を移転し、移転関連費用が増加。同時に社名変更も行い、ブランディング費用など広告宣伝費が増加しました。それらの影響もあり、2017年9月期は一時的にEBITDA率が減少しています。

2018年9月期の売上収益は34,564百万円(前期比+7.6%)、EBITDA5,382百万円(同+37.8%)、親会社の所有者に帰属する当期利益は2,859百万円(同+81.3%)となりました。

また、配当金については、毎期の業績に応じた弾力的な成果の配分を基本方針としていますが、株主の皆様へ積極的な利益還元姿勢を明確にし、株主層の拡大を図るため、2018年9月期より配当性向を20%から25%に引き上げました。

LIFULLグループ 成長の軌跡

LIFULLグループは創業以来、社会課題の解決を志し20年間以上にわたり、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の創出に取り組んできました。私たちの活動は日本国内だけでなくグローバルに広がっており、さらに不動産以外の様々な領域にも積極的に挑戦し続けています。



1997 株式会社ネクスト (現株式会社LIFULL)を設立

2011

海外事業開始

2014

「Trovit」の提供を開始
(Trovit Search, S.L.U.
の子会社化)

2017

ソフトウェア開発事業を開始
(LIFULL Tech Vietnam Co.,Ltd.の
子会社化)



2012

インドネシアで「LIFULL Rumah」の提供を開始
(PT. LIFULL MEDIA INDONESIA
(旧PT. Rumah Media)に出資)

2019

「Mitula」「Nestoria」「Nuroa」
「Kleding」「FASHIOLA」の提供を開始
(Mitula Group Limitedの子会社化)

2017

「LIFULL HOME'S 空き家バンク」のサービス開始
「みんなの遺品整理」を提供開始

2013

「LIFULL トランクルーム」のサービス開始
(旧HOME'S トランクルーム)
「LIFULL FaM」のサービス開始

2018

「LIFULLFLOWER」のサービス開始
「Vacation STAY」のサービス開始
(楽天株式会社との共同出資会社)
「LIFULL 地域創生ファンド」設立

2011

不動産事業者向けCMS*の
提供開始

2014

不動産業界特化型のプライベートDMP*を提供開始
* Data Management Platformの略

* Contents Management Systemの略



2015

インターネット・マーケティング事業を開始
(株式会社LIFULL Marketing Partnersの子会社化)
「HOME'S PRO 物件流通」を提供開始

2013

接客診断の提供開始

2010

Androidアプリの提供開始



2013

リノベーション情報の提供開始

2015

「LIFULL HOME'S 住まいの窓口」開設
(旧HOME'S 住まいの窓口)



2016

「LINE」アプリを使った問合せサービスを提供開始



2010

東京証券取引所市場第一部へ市場変更



2019

普通株式発行および資本金の増加

2017

社名を株式会社LIFULLへ変更



2015

楽天株式会社を割当先とする
第三者割当増資

価値創造プロセス

LIFULLグループは、知的資本を最大限に活用することで、長期的な成長を目指しています。そして、そこから生み出される価値は「公益志本主義」に基づき、各ステークホルダーに公平に還元されます。この一連のサイクルの中で、社会が抱える様々な課題を解決することが経営理念の実現につながると考えています。



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



知的資本 →P.30

人材

- 日本一働きたい会社
- 社員の挑戦を引き出す制度

技術

- 先進技術で不動産業界が抱える課題を解決
- 研究開発部門「LIFULL Lab」

生産性の向上

- 競争力を維持する仕組み

社会との関係

- 地域に開かれた本社オフィス
- 出資・資本提携
- 社会貢献活動「One P's」

事業戦略 →P.16

「グローバルでライフソリューションを提供する企業群」の構築

定量目標
2020年9月期

売上収益	EBITDA率
500 億円台	20 %前後

**HOME'S
関連事業**

→P.18

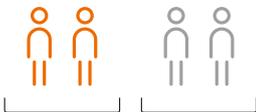
海外事業

→P.22

コーポレート・ガバナンス →P.42

優れた見識を有する社外役員による監督の下、実効性の高い取締役会・監査役会を運営

取締役



社内 社外

その他事業

→P.26

価値創造

利益還元

消費者

クライアント

従業員

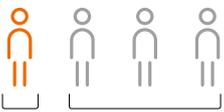
パートナー

株主

社会

地球環境

監査役



常勤・社外

非常勤・社外

LIFEをFULLにする サービスをグローバルで 提供する企業グループを目指す

世界有数の不動産アグリゲーションサイト 運営企業として

当社は、社是「利他主義」の下、あらゆるステークホルダーと良好な関係を維持・構築し、社会課題の解決により持続的な発展に寄与することを旨として事業活動を推進しています。主力サービスである不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」は、不動産情報の非対称性や、不動産業界の非効率性を解消し、消費者にとっても、不動産関連事業者にとっても、便利で安心な住まい探しができるプラットフォームを作りたいとの一心で生み出し、育ててきたものです。会社規模の拡大とともに生まれた各種の新規事業も、様々な社会課題を解決し、社会に「安心」や「喜び」を提供する仕組みを創るという理念の下に展開してきました。直近の大きな取り組みとしては、2019年1月のMitula Group Limited(以下、Mitula)の子会社化がありますが、これも「安心」と「喜び」が得られる仕組みを日本国内に留まらずグローバルに構築することを目指した戦略の一環です。

Mitulaは世界54カ国で不動産・住宅、求人、自動車、ファッション情報領域の世界最大級のアグリゲーションサイトを運営しています。現在は7ブランド、225サイトを擁し、年間来訪者数は8億を超え、今も二桁成長を続けています。Mitulaに先駆けて2014年11月に買収したTrovit Search, S.L.U.(以下、Trovit)も、引き続き二桁成長を維持しており、不動産・住宅を中心に、求人、中古車情報領域で展開するアグリゲーションサイトは世界57カ国、年間来訪者数10億を超える巨大プラッ

トフォームとなっています。Mitulaの子会社化によって不動産アグリゲーションサイトのグローバルトップ3が当社グループに属することとなり、不動産情報の掲載総数は4億件超、多国的に展開する不動産アグリゲーションサイト運営企業として、世界でも圧倒的なプレゼンスを有する存在となりました。現在進めているTrovitとMitulaの経営統合によりシナジー効果が発揮されれば、提供できる付加価値も増加し、売上規模も収益性も一層の向上が期待されます。世界中の人々がシームレスに





住み替えできるグローバルプラットフォームの構築が近づくと同時に、その過程で掲げている2020年9月期の売上収益500億円台、EBITDA率20%前後という定量目標も達成できると確信しています。

住み替えになくてはならないパートナーに

国内不動産業界では、既存住宅市場の活性化、情報の透明化、不動産事業者の業務効率化などが依然課題となる中、近年では賃貸借契約に

おけるオンライン上での重要事項説明の解禁、住宅宿泊事業法(民泊新法)の施行など、かねてより当社が取り組んできた業界の変革が少しずつ形になってきました。

一方で、人口減少を背景とした経済の縮小や地方の空洞化、増え続ける空き家等、深刻化が進んでいる課題もあります。これに対して当社では、国土交通省・自治体と連携した「LIFULL HOME'S 空き家バンク」による空き家情報の整備や、関係事業者と連携した空き家活用の促進、地方創生に

CEOメッセージ

向けた人材活用の提案等、当社グループの持つ人的、知的資本を活用した取り組みを実施しており、小粒ながらも成果が見えてきました。さらに、クラウドファンディングを活用した資金調達や、住居以外の用途開発による空き家の有効活用等も計画しており、今後も社会課題と向き合っ、未来に向けた様々な取り組み、提言を継続していきたいと考えています。

HOME'S 関連事業の足元の成長率は鈍化傾向でしたが、2018年10月に私がLIFULL HOME'S 事業本部に復帰し、陣頭指揮を執る体制に変更したことで、各種業績指標も上向きに転じてきました。LIFULL HOME'S のメディア力を極大化することを私自身の必達目標として、引き続き各種施策を進めていきます。また、顧客である不動産事業者に対しては、各種業務支援サービスを拡充、拡販することで、業績向上や生産性改善をサポートし、ARPA*の引き上げを図ります。さらに、AIの活用や、サイトだけでなく対面カウンターやコールセンター、チャットボットなども含めたオムニチャンネル化により、

LIFULL HOME'S を一人ひとりに最適な提案ができるサービスに磨き上げ、住み替えになくはならないパートナーとなることを目指します。

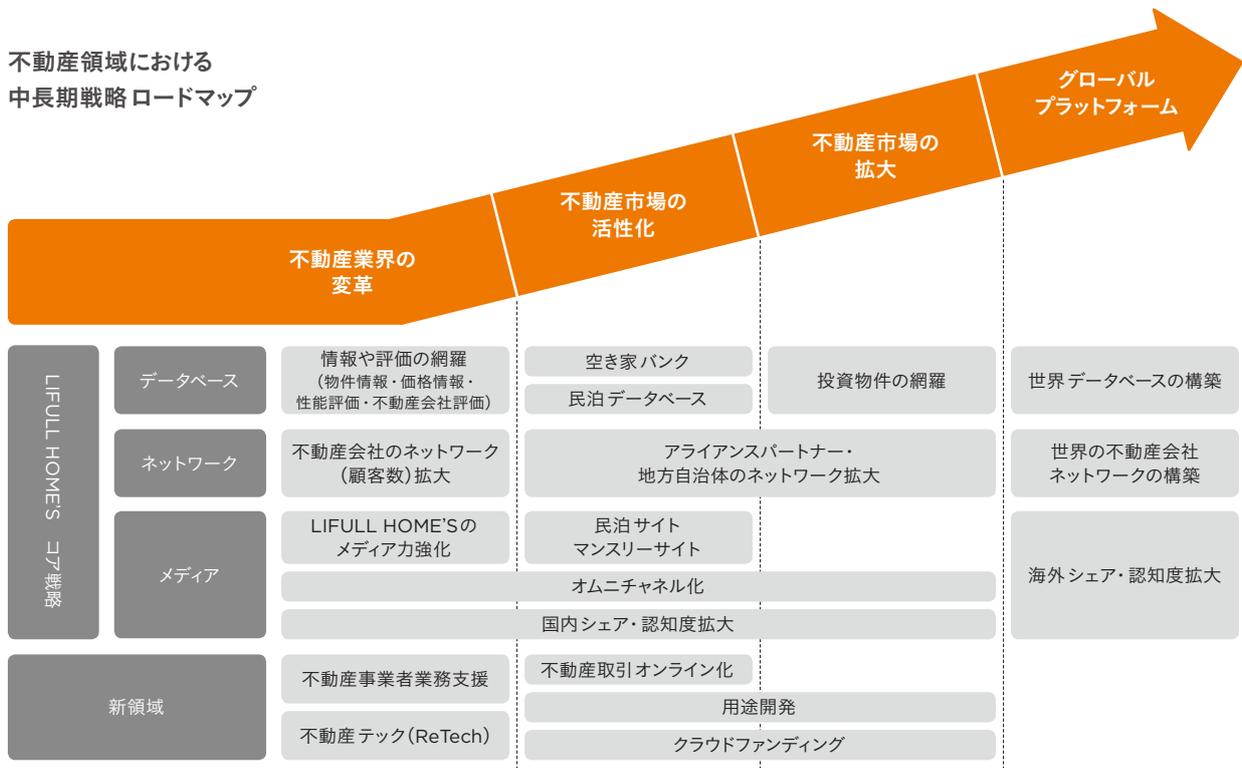
* 1顧客当たり売上 (Average Revenue Per Agent)

世界を見据えて

現在、世界規模でポータレス化が進行しています。日本でも国内移動者における外国人の比率が直近5年間で約5割増加し、外国人労働者数は5年間で約8割の増加、今後もこの傾向は留まることはないでしょう。当社ではこうした動向を踏まえて、世界中の人々が言語や通貨の壁を越えてシームレスに住み替えや不動産投資ができるグローバルプラットフォームの構築を目指しています。そのためまずは、TrovitとMitulaの経営統合を早期に実現し、両社の資産を最大限に活用できる体制を作ります。

グローバル市場で選ばれる企業になるためには、企業風土の強化、体質改善も欠かせません。変化

不動産領域における
中長期戦略ロードマップ



の激しい社会にあっては、現状維持は衰退を意味します。当社では新たな取り組みとして、日次採算性の導入による生産性向上、システムデザインシンキングや挑戦目標、オープンイノベーションの促進なども並行して進めています。

世界中のすべての人に安心と喜びを

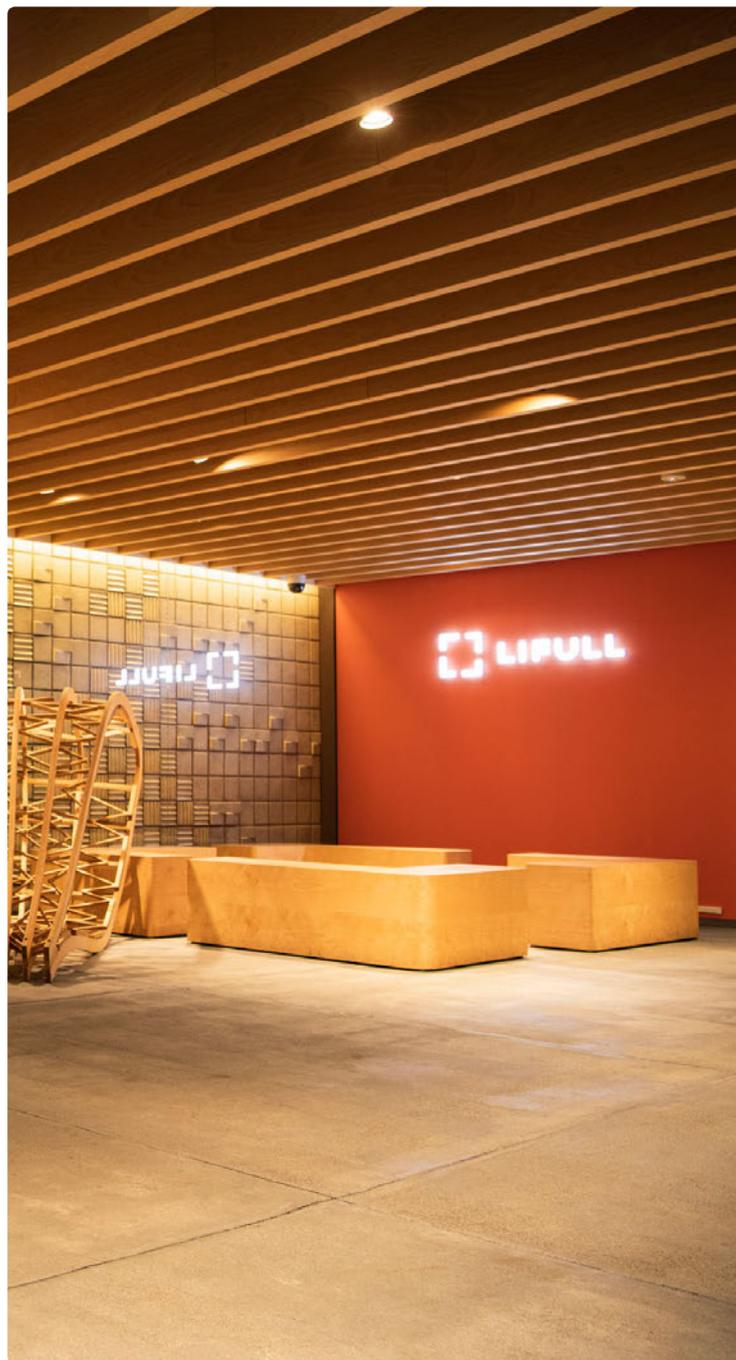
当社の社名「LIFULL」は、世界中のあらゆる「LIFE」を安心と喜びで「FULL」にしたいという想いを込めた造語です。グローバル展開を加速するにあたり、世界中の人々に当社の目指す世界観をより明確に伝えていくシンボルとして、2017年4月に旧社名「ネクスト」から「LIFULL」に社名を改めました。LIFULLという新たなブランドに対する認知や好感度も徐々に高まっており、それと併せて事業展開する市場やエリアも一段と広がってきています。これもひとえに、株主・投資家の皆様のご支援の賜物と心より感謝しています。

中期経営計画の達成はもとより、当社グループの長期的な成長ストーリーの実現には、株主・投資家の皆様からの引き続きのご支援が不可欠です。これまで、創出したキャッシュ・フローを成長投資と財務体質強化に優先的に振り向けてきましたが、財務基盤が安定してきたことと、株主の皆様への利益還元をより充実させたいとの考えから、このたび連結配当性向を5%引き上げ、25%とすることを決定しました。株主・投資家の皆様には、当社グループの今後に大いに期待いただくとともに、これまでと変わらぬご支援をお願い申し上げます。

世界中のすべての人に安心と喜びのライフソリューションを提供するべく、当社グループは今後も一丸となって取り組んでいきます。

2019年3月
代表取締役社長

井上高志



事業戦略

中期経営計画2020

あらゆる人々の暮らしや人生(LIFE)を満たす(FULL)サービスを、国内のみならずグローバルで提供したいという想いの実現に向けた礎を築くために、2017年から3年間の中期経営計画をスタートさせています。

当中期経営計画では、国内外での事業規模拡大を最優先としており、積極的な成長投資を実施するため、利益率の成長速度は緩やかになる見込みです。

現在のLIFULLグループ



LIFULLグループの目指す姿

グローバルでライフソリューションを提供する企業群

決算期の変更

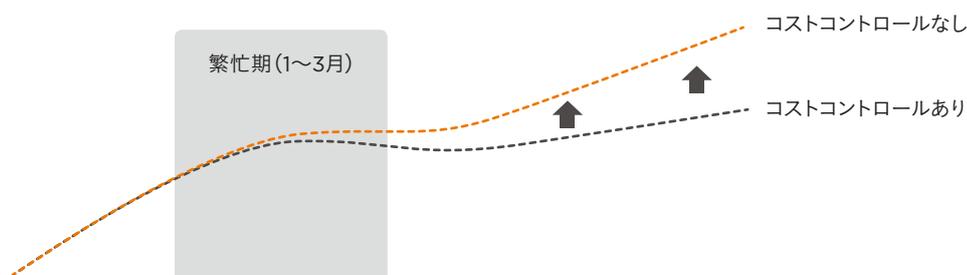
資産のさらなる効率化を図ることを目的として、決算期を3月から9月に変更しました。

これにより2017年9月期は6カ月間の変則決算となっており、中期経営計画2020も、2020年3月期から2020年9月期にターゲットを変更しています。

目的

- 当社事業の特性上毎年1月から3月は繁忙期であり、繁忙期の決算(事業年度末日)を回避することで、繁忙期中のコストコントロールをなくし、成長機会を的確にとらえ効率的な売上収益の成長を目指す。
- 組織変更が10月になるため、新入社員入社の4月までに新任管理職を育成することが可能となり、組織力および競争力の強化につながる。

事業年度における売上収益の成長イメージ

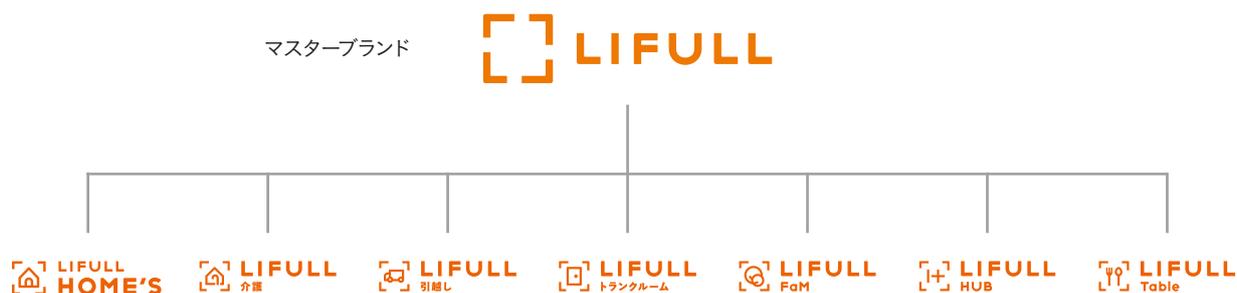


マスターブランド戦略

LIFULLグループは世界中のあらゆるLIFEを、安心と喜びでFULLにしたいという想いを実現するべく、LIFULLというマスターブランドの下、様々な子会社やサービスを展開していきます。

目的

- サービスブランドを統合し、共通のブランドイメージ(生活が満たされる、安心して任せられる)の醸成を目指す。
- ブランド統合によって広告宣伝活動の効率を高めることで、各サービスの認知度を高める。



セグメント別事業概況

HOME'S 関連事業

国内の不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」を中心に、住み替えに関わるあらゆるユーザーや不動産事業者双方に寄り添う様々なサービスを展開し、「LIFULL HOME'S」がなくてはならない世界を目指しています。



事業概要

当社は、創業以来「不動産業界の変革」を目指し、一人ひとりに最適な住環境を提案できるプラットフォームを構築するべく、テクノロジーを活用して新たな価値提供に取り組んでいます。

当事業の主力サービスである不動産・住宅情報の総合サービス「LIFULL HOME'S」には、国内最大規模の不動産情報(物件情報・価格情報・性能評価・不動産会社情報)が掲載されているだけでなく、情報精度を向上させる複数の取り組みが実施されており、加えてAI、XR^{*1}といった先進技術を活用することで、よりスムーズかつ自分にぴったりの住まい探しをすることが可能なプラットフォームに進化してきました。

また不動産事業者に対し、インターネット・マーケティング CRM^{*2}、DMP^{*3}等、業務を効率化する様々なサービスを提供することで、事業を支援しています。

今後もユーザーと不動産事業者双方に寄り添う様々なサービスを提供し、日本国内における不動産業界の変革と拡大を目指していきます。

*1. Cross Realityの意味

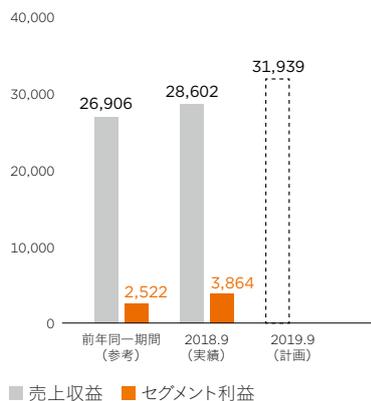
*2. Customer Relationship Managementの略

*3. Data Management Platformの略

HOME'S 関連事業における主要なサービス



HOME'S 関連事業
売上収益 / セグメント利益
(百万円)



2018年9月期の概況

2018年9月期におけるHOME'S 関連事業の売上収益は28,602百万円(前年同一期間比+6.3%)、セグメント利益は3,864百万円(同+53.2%)となり、事業規模の拡大を継続しています。

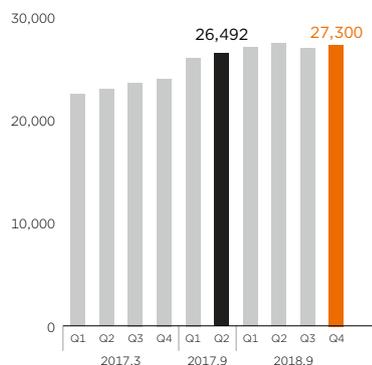
当事業では2017年9月期に引き続き「メディア力の強化」、「強固な顧客基盤の構築」に取り組みました。

「メディア力の強化」に向けては、LIFULL HOME'Sのブランド認知度向上を目指し、広告宣伝投下等の投資を継続したほか、キャンペーンの実施、ウェブ集客の最適化等に取り組みました。加えて、参考価格や想定賃料を一覧できる「LIFULL HOME'S プライスマップ」の掲載範囲を全国に拡大し、価格情報の透明化を大きく前進させました。

また、賃貸領域で不動産事業者向け業務支援サービスを拡充させたほか、不動産投資分野で海外の大手不動産仲介会社と業務提携し、当社の提供するサービス価値を向上させるとともに、「強固な顧客基盤の構築」に向けて取り組みました。

セグメント別事業概況

顧客数(契約不動産事業者数)



その他 Googleの検索アルゴリズム変更をはじめとした、目まぐるしく変化する事業環境に迅速に対応できるよう、不採算分野であったリフォーム事業からの撤退や、機能統合を目的とした組織改編等、経営リソースの集中による競争力強化にも取り組んでいます。

なお当事業の重要指標については、「顧客数(契約不動産事業者数)」は27,300(前期末比+3.0%)、「ARPA」は89,981円(前期末比+3.0%)と順調に伸長しています。

今後の戦略

当社が目指す「不動産業界の変革」に向けて、まだ日本では存在しない、日本国内の不動産情報を網羅したデータベース構築に向けた取り組みを継続します。「LIFULL HOME'S」を見れば全ての不動産・住宅情報がわかるという状態を実現するとともに、不動産事業者の業務効率を向上させるサービスを拡充することで、強固な顧客基盤を構築していきます。このような取り組みを通じ、重要事業指標として開示している顧客数とARPAの双方の拡大による掛け算で事業を成長させていく考えです。

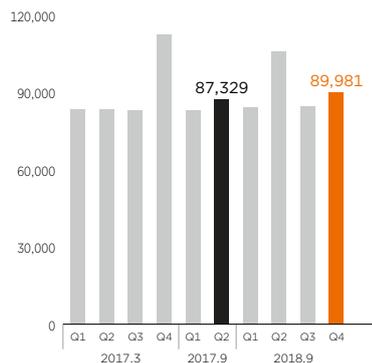
定量目標としては「中期経営計画2020」を開示していますが、2019年9月期はこの中期経営計画達成に向けて積極的な投資を実施する時期と位置付けています。

具体的には、SEO*1対策やキャンペーン、ブランディングといった集客力の強化、有料集客コストの最適化による収益性の向上、新たな不動産検索手法の開発・提供等によるUX*2の向上等、「LIFULL HOME'S」のメディア力強化に向けて複合的に取り組んでいきます。また、組織再編により複数の部門に分かれていた同一機能を統合し、開発や営業における競争力を向上させる計画です。

メディア力の強化や業務支援サービスの強化は、当社顧客の皆様に対する提供価値の向上に直結し、結果強固な顧客基盤の構築とともにARPAを高めることにつながります。2019年9月期はARPAの向上を中心に事業成長を目指します。

*1. Search Engine Optimizationの略
*2. User Experienceの略

ARPA* (円)



* 1顧客当たり売上(Average Revenue Per Agent)

注：顧客数は一部速報値のため、確定次第修正される予定です。なお、顧客数が修正された場合はARPAも再計算されます。

2018年9月期の主な施策

成長加速に向けた組織再編

2018年7月、賃貸領域におけるメディア部門と事業者向け業務支援サービスを行うビジネスソリューション事業部を賃貸事業部に統合しました。これにより一気通貫のサービス提案が可能となり、メディア領域だけではなく業務支援領域含めARPA向上を加速していきます。

また、2018年10月より代表取締役社長の井上高志がLIFULL HOME'S 事業本部長を兼務し、意思決定や業務執行のスピードを高めています。



不動産取引のオンライン化を推進

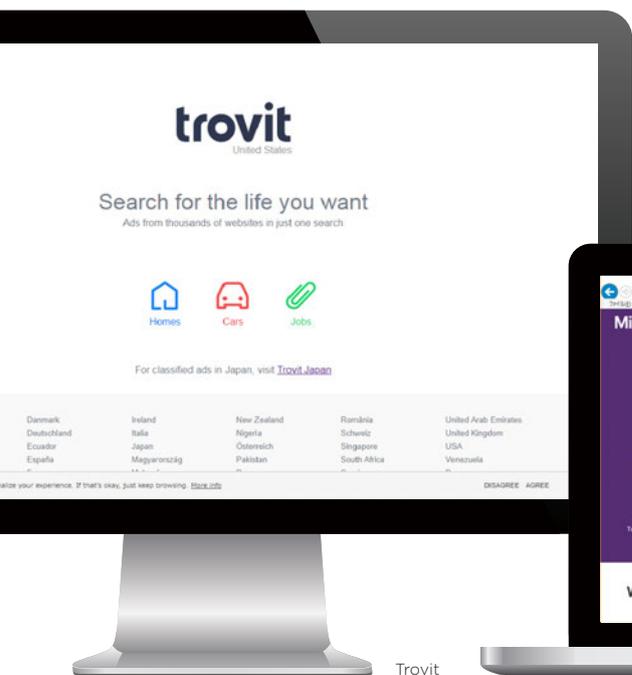
不動産契約における重要事項説明は、これまで原則対面とされてきましたが、2年間の社会実験を経て2017年10月より賃貸分野におけるオンラインでの実施(IT重説)が解禁されました。

当社は、社会実験のスタート時よりウェブコミュニケーションツール「LIFULL HOME'S LIVE」を提供することでIT重説を支援しており、2017年10月より不動産事業者向けの電子契約サービスの提供を開始しました。これにより、賃貸分野における住まい探しの一連のプロセスを全てオンラインで完結できる仕組みが完成しています。

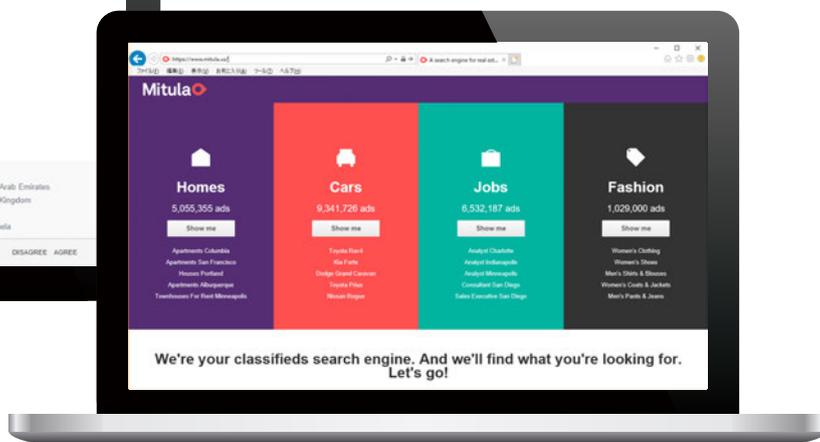


海外事業

アプリケーションサイトを運営するTrovitを中心に、57カ国でサービスを展開しています。不動産・住宅、求人、自動車、ファッション等の膨大なライフデータベースとユーザー数を活かし、グローバルプラットフォームの構築を推進します。



Trovit



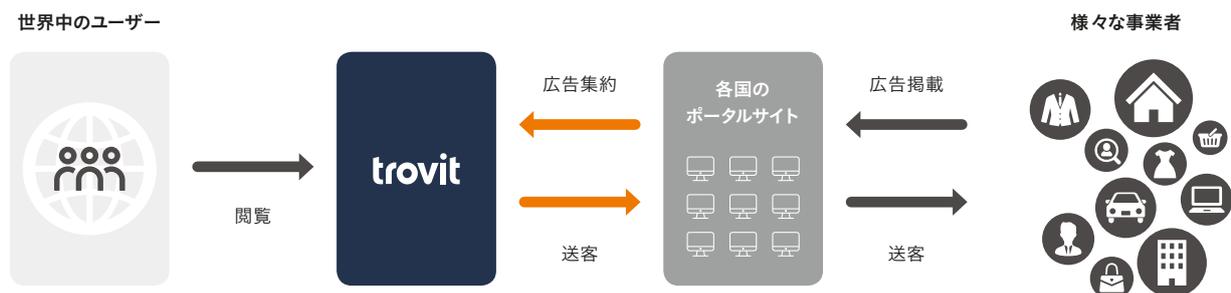
Mitula

事業概要

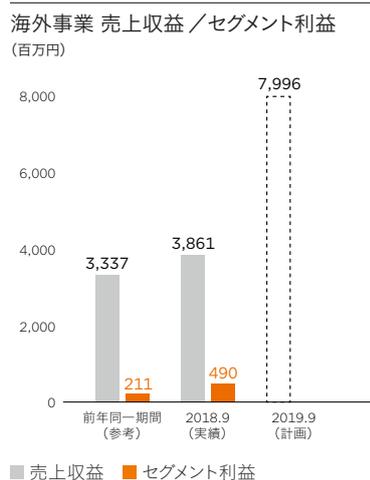
海外事業では、言語や国籍を問わず、世界中どの国からでもシームレスに住み替えや不動産投資等の取引が可能なグローバルプラットフォームの構築を目指し、事業展開を進めています。

主力サービスは、2014年11月に子会社化したスペインのTrovitが不動産・住宅を中心に、求人、自動車の領域でも展開するアプリケーションサイトで、現在世界57カ国にサービス展開、年間来訪者数約10億を超える巨大プラットフォームとなっています。

アプリケーションサービスの仕組み



当事業では今後も、世界最大級のデータベース構築を目指して情報を拡充するとともに、膨大な情報を活用した新たな付加価値の創出に取り組み、世界中の人々の住まいに関わる選択に欠かせないグローバルプラットフォームの構築を推進していきます。



2018年9月期の概況

2018年9月期における海外事業の売上収益は3,861百万円(前年同一期間比+15.7%)、セグメント利益は490百万円(同+131.3%)となり、順調に事業規模は拡大しました。

当事業では主要子会社の Trovit のさらなる成長に向け、「ウェブ集客の最適化」と「営業戦略の見直し」に取り組んできました。また Trovit のグローバルにおける競争力を拡大させるべく、同業の Mitula の子会社化に向けた手続きを進めてきました。(2018年5月9日発表)

一方で、日本からオペレーションを行っていた「LIFULL Australia」(オーストラリアにおける不動産情報のポータルサイト)や、「LIFULL Immofinder」(ドイツにおける不動産情報のポータルサイト)は経営資源の集中のため、サービスを終了しています。

Mitulaの統合について

Mitulaの概要

グローバルにおける競争力を拡大させるべく、Trovitの同業である Mitula を2019年1月に子会社化しました。

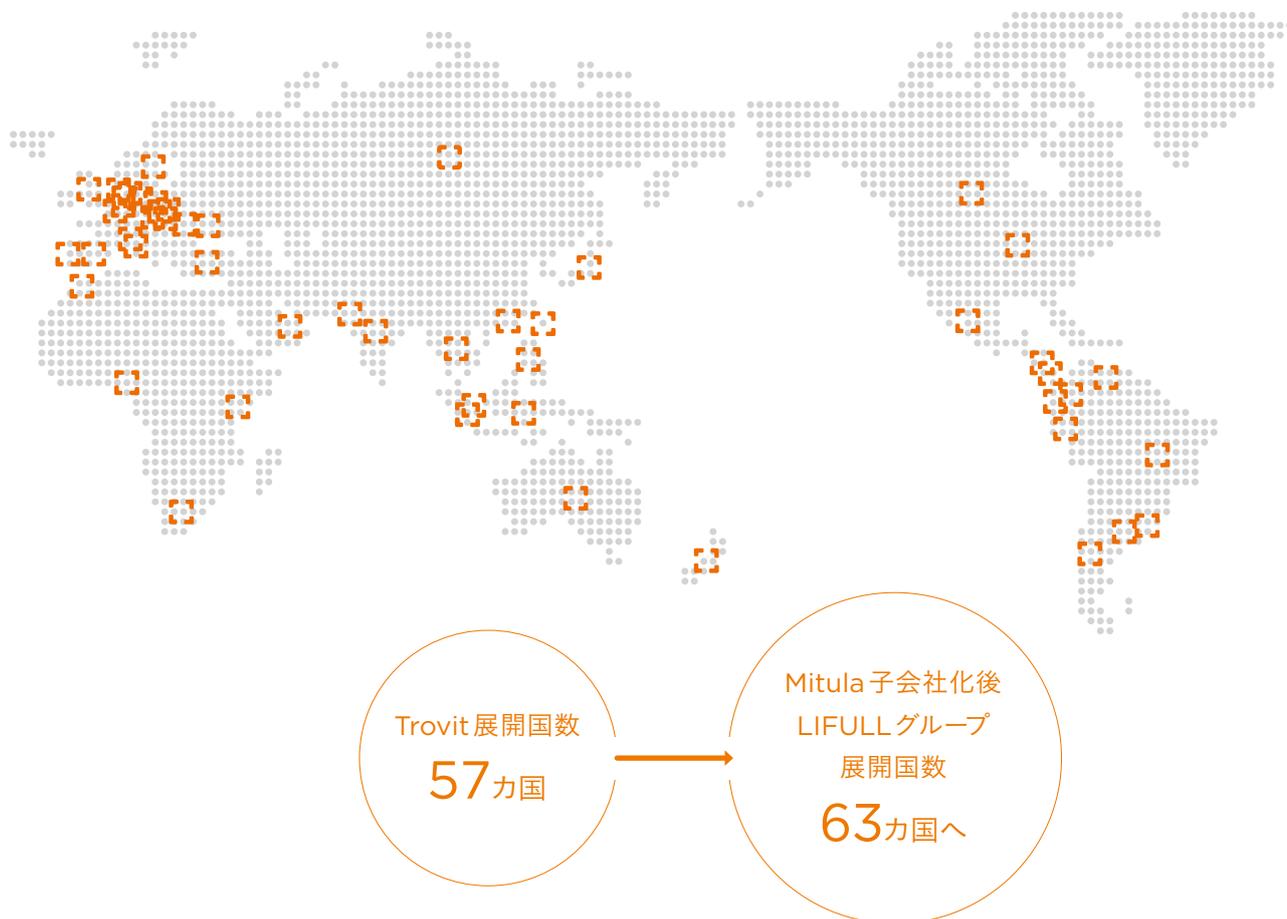
Mitula は世界54カ国で不動産・住宅、求人、自動車、ファッション情報領域の世界最大級のアグリゲーションサイトを運営しています。特に不動産領域においては、ヨーロッパを中心に同様のサービス「Nestoria」を展開していた Lokku Limited や、アジアを中心に不動産ポータル事業を展開していた Dot Property Pte. Ltd. を子会社化するなど、積極的な投資により事業規模は大幅に拡大。掲載情報総数は2億、年間来訪者数は約10億と Trovit 同様巨大なプラットフォームとなっています。

Mitula 子会社化の背景

TrovitとMitulaは不動産・求人・自動車のアグリゲーション領域において互いにリーディングカンパニーとなっており、両社ともにサービス展開国は50カ国を超えています。

Trovitはバルセロナ、Mitulaはマドリッドと、ともに主要拠点をスペインに置いている点や、両社ともに無借金経営かつ黒字企業であるなど、共通した部分が多いことが特徴で、両社を足して60を超えるサービス展開国のうち、約7割の国で両社ともにサービス展開、競合してきました。一方、世界中の市場においては、様々な分野で個人間の取引が拡大傾向にあり、それに伴いプラットフォームが提供するサービスは多様化してきています。

当社はTrovitとMitulaの両社をLIFULLグループとして統合し、両社の持つサービスや技術、ノウハウといった経営資源を融合させることで、グローバルにおける競争力を強化するとともに、時代の流れに合わせた最適なグローバルプラットフォームの構築を通じて、当社グループの企業価値の飛躍につなげていく考えです。



月間サイト利用者数

1.7億以上に

掲載情報総数

4億件以上に

2019年9月期からの取り組み

2019年9月期はMitulaの子会社化および新規連結による海外事業に大きな変化、成長が起きるのはもちろんのこと、中長期的な成長戦略の柱の一つとして掲げる「グローバルプラットフォームの構築」に向けて邁進していきます。

具体的にはTrovitとMitulaの経営統合を目指して、LIFULL CONNECTの設立を計画しています。両社の持つ高い技術やノウハウ、グローバルにおける圧倒的なユーザー数や人材等の経営資源を融合させることで、グローバルのオンラインクラシファイド市場で圧倒的な存在に成長させるだけでなく、最適な組織体制を構築することで、効率的な経営を実現させ、事業規模の継続的な成長と高い収益性を維持していく考えです。

また中長期的には、Mitulaが運営しているポータル事業への成長投資も継続していきます。Mitulaの子会社化にあたり、日本からオペレーションを行っていた海外ポータル事業への投資は終了していますが、国や地域ごとに市場の特性を考慮しながら、LIFULL CONNECTとして、それぞれの地域に最適なプラットフォームを構築し、最終的な目標である「グローバルプラットフォームの構築」に向けた挑戦を続けます。

LIFULL CONNECTについて

TrovitとMitulaがそれぞれ持つ強みを活かし、継続的な事業成長およびグローバルでの収益力を強化するべく、「LIFULL CONNECT」を設立予定です。「LIFULL CONNECT」では、TrovitとMitulaが持つ経営資源を統合することで競争力を強化する一方、両社が運営するサイトは統合せず、マルチブランド戦略によるシェア拡大を目指します。



trovit

Mitula

nurca

dotproperty
MOVING ASIA ONLINE

nestoria

Kleding.nl

FASHIOLA.

その他事業

「その他事業」では、不動産領域、インターネット領域に限らず、暮らしに関わる様々な分野で事業活動を通じた社会課題の解決を目指し、新規事業展開や事業投資を行っています。これらの事業の中には、社員による新規事業提案から立ち上がったものも多く、事業領域の拡張や収益拡大と同時に、次世代経営者の育成という狙いも併せ持っています。

展開している主な事業領域

介護

老人ホーム・介護施設等検索サイトの運営

収納スペース

トランクルーム情報サイトの運営

引越し

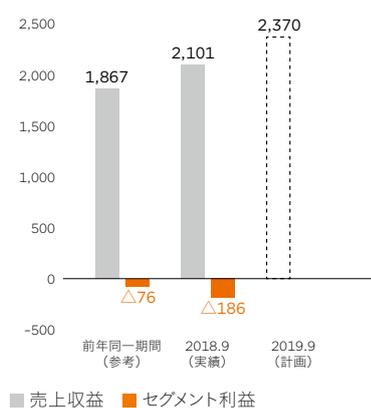
引越し一括見積もり・予約サイトの運営

地方創生

自治体・企業連携の地方創生に関するサービスを展開



その他事業 売上収益 / セグメント利益 (百万円)



2018年9月期の概況

2018年9月期におけるその他事業の売上収益は2,101百万円(前年同一期間比+12.5%)、セグメント利益は△186百万円(前年同一期間実績: △76百万円)となりました。

当事業では前期に引き続き「経営者の育成」、「新規事業創出」に取り組んできました。「経営者の育成」に向けて、社内体制を強化したほか、新規事業領域として、地方創生関連領域での投資を強化しています。

主要な事業領域の紹介

サービス一覧



LIFULL介護
日本最大級の介護施設情報を掲載。施設への資料請求や見学予約ができる。



みんなの遺品整理
実家の片付け・遺品整理の業者の料金とサービスを比較できる。

サービス一覧



LIFULLトランクルーム
日本最大級のトランクルーム検索サイト。全国の施設へ問合せ可能。



バイクコンテナ・月極バイク駐車場
バイクコンテナ・月極バイク駐車場の料金やサービス比較、問合せができる。



LIFULLレンタルスペース
貸し会議室・レンタルスペースの比較、問合せ、手配代行が無料で行える。

介護 運営：LIFULL senior

LIFULL seniorは、日本最大級の有料老人ホーム・介護施設の検索サイト「LIFULL介護」（旧HOME'S介護）を中心にシニアの暮らしに寄り添うサービス提供を行っています。

「LIFULL介護」は、介護施設を探すのに苦勞をした一人の社員の実体験を基に、誰でも簡単に介護施設を探せるプラットフォームを作りたいという想いから、新規事業提案制度「SWITCH」（→P.31）を経て2008年に生まれたサービスです。その後、事業運営においてより迅速な意思決定を可能にするべく、LIFULL seniorを2015年7月に設立し、事業継承されました。

今では全国38,000件以上の老人ホームや介護施設、高齢者向け賃貸住宅が掲載されるまでに成長したほか、施設の種類や介護保険といった関連する情報の提供、電話相談窓口の開設等、様々な人にぴったりの施設を紹介できるサービスに進化しています。

高齢化が進む日本において、引き続き「LIFULL介護」に掲載される介護施設や周辺情報を拡充し、一人ひとりにぴったりの施設を提案できるサービスとして進歩させていくのはもちろんのこと、高齢者の暮らしにまつわる様々な分野の課題を解決し、シニアの暮らしに関わる全ての人々が笑顔あふれる社会の実現に向け、新たな価値の創出にも取り組んでいきます。

収納スペース 運営：LIFULL SPACE

LIFULL SPACEは、日本最大級のトランクルーム検索サイト「LIFULLトランクルーム」（旧HOME'Sトランクルーム）を中心に、空きスペースと様々なニーズをマッチングするサービスを提供しています。

「LIFULLトランクルーム」は、レンタル収納スペースを探すのに苦勞した社員が、同様に苦勞している人々を助けたいという想いで始めたサービスで、当社の新規事業提案制度「SWITCH」（→P.31）を経て事業化された事業の一つです。その後、事業運営においてより迅速な意思決定を可能にするべく、LIFULL SPACEを2015年7月に設立し、事業継承されました。

サービスを立ち上げた社員は、LIFULL SPACEの社長として、トランクルーム以外にも、貸し会議室、貸しイベントスペースといった様々なスペースに関わるサービス展開に現在も奔走しています。

日本では、トランクルームのニーズ、市場ともに順調に成長しています。今後も「LIFULLトランクルーム」を中心に、あらゆる人の暮らしや働き方によって異なる様々なニーズに対し、スペースという軸で最適な提案を行うことが可能なプラットフォームの構築に取り組んでいきます。

セグメント別事業概況

空き家数の推移



*1. 出所：総務省「平成25年住宅・土地統計調査」
 *2. 出所：株式会社野村総合研究所

LIFULL HOME'S 空き家バンク

自治体が募集する空き家・空き地と、それらの利活用を希望するユーザーをマッチングする情報プラットフォーム



地方創生 運営：LIFULL

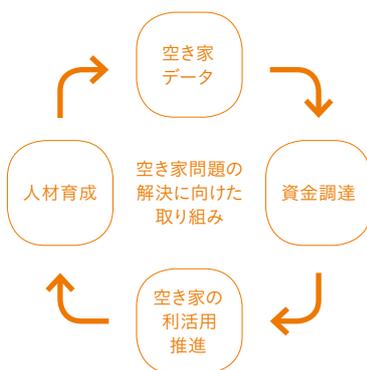
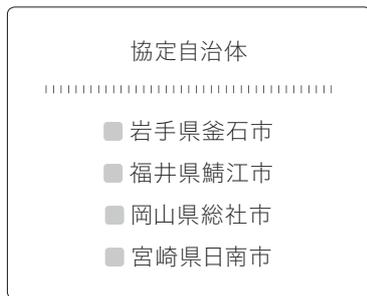
近年日本では、少子高齢化や人口減少などを発端とした、特に地方エリアでの空き家数の増加が社会問題となりつつあります。

当社はHOME'S 関連事業の中で、住まいを探すユーザーと空き家のベストマッチングに取り組んでいますが、空き家問題の解消に向けてより多面的な取り組みを実施できるよう、地方創生推進部という専門部署を設立しました。それにより地方創生事業として、全国の空き家発掘、各地の自治体との連携、空き家の利活用の推進、地方創生に関わる人材育成や資金調達の支援等、様々な切り口から空き家問題の解消に向けた取り組みを実施し、地域社会の発展に貢献していきます。

〈全国の空き家発掘〉

以前は、自治体により空き家・空き地の募集に関する対応は様々で、かつ空き地・空き家の情報を公開している一部の自治体は自前で空き家・空き地バンクを運営していたため、ユーザーは地域ごとに空き家・空き地を検索しなければならない状態でした。

当社は、誰でも簡単に全国の空き家・空き地の検索、問合せを行うことができるよう、自治体が募集する全国の空き家・空き地情報を集約したプラットフォーム「LIFULL HOME'S 空き家バンク」の運営を2017年9月から開始しており、ユーザーとのマッチングを支援しています。また自治体向けには、空き家、空き地の情報を登録、編集、公開する管理システムを無償提供しており、これまで空き家・空き地バンクを運営していなかった自治体でも空き家・空き地の募集ができるよう、支援しています。



〈自治体との連携〉

地域ごとに様々な特性があるように、地方創生の最適な形は、地域ごとに異なると当社は考えています。

「LIFULL HOME'S 空き家バンク」の提供のみに留まらず、空き家や遊休施設の利活用を通じた地域活性化連携協定を自治体と締結し、様々な地域の特性に合わせた支援を実施するべく自治体と連携・協力しながら、空き家の利活用を軸に地域経済の発展に貢献していきます。

〈空き家の利活用の推進〉

全国の空き家を発掘し、「LIFULL HOME'S 空き家バンク」によりユーザーとのマッチングを支援するだけでなく、クラウドファンディングや地方創生ファンド、民泊マッチングサービスといったLIFULLグループで提供している様々なサービスと連携しながら、空き家の利活用を複合的に支援します。

また、地域の自治体などから委託を受け、様々な空き家に関わる問合せや相談に対応する地方創生の担い手の全国的な不足という問題に対し、地方創生の担い手を増やすべく教育プログラムを提供しています。さらに、業務支援システムの提供やヘルプデスクの設置により、地方創生の担い手を継続的に支援するとともに、様々な地域の事例を基にノウハウを共有することで、地域経済の発展に貢献していきます。

LIFULL 地域創生ファンド

運営：LIFULL Social Funding

2018年11月、LIFULL Social Fundingは、地域創生に取り組む事業を対象に事業投資等を行う「LIFULL 地域創生1号投資事業有限責任組合」を設立しました。日本各地の遊休不動産を利活用することによって地域創生に取り組む事業を対象に、事業投資等を行い、地域を活性化する仕組みづくりを行います。

LIFULLは、当ファンドの出資者(有限責任組合員)として参画しています。LIFULLや金融機関、企業などの出資者は、有限責任組合員として本ファンドに出資することによって地域創生に必要なファイナンス支援を行います。

Human Resources

人材

当社は「日本一働きたい会社」を掲げ、経営理念の実現のために集まった社員が、それぞれの自由な意思に基づき、あふれる機会の中で挑戦できる制度づくりに取り組んでいます。

社員は「同志」

LIFULLでは、社員を「経営理念の実現のために集まった同志」と定義付け、一人ひとりが自身の才能を開花させながら、様々な暮らしの「不」を解消するために挑戦できるよう、社内制度や環境を整えています。採用プロセスにおいても、経営理念、企業文化とのフィットを柱としており、社員全員が同じ価値観の下で働いているからこそ、高いモチベーションを維持できていると考えています。

また、LIFULLでは、経営理念の実現のために、社員の挑戦を引き出す様々な施策を行っていますが、その設計の際に最も重要視している要素が「内発的動機付け」と「心理的安

全の確保」です。社員の「これをやりたい」という内発的動機を実現する機会を提供するだけでなく、社員の心理的安全を確保するために、上司や他のメンバーに対し自分の意見を率直に伝えることができる雰囲気や社内文化を醸成することが、社員の成長阻害要因を取り除くことにつながっていると考えています。

このように、経営理念、企業文化とのフィットを柱とした採用プロセスから始まり、「内発的動機付け」と「心理的安全の確保」を意識した人事施策や制度づくりを徹底した結果、2017年に引き続き、株式会社リンクアンドモチベーションが主催する「ベストモチベーションカンパニーアワード2018」で選出されました。

LIFULLの人事戦略



日本一働きたい会社の人事制度

当社では、社員の内発的動機付けを人材マネジメントの中心に据えており、仕事の任命について、会社からの一方的な指示による職種の変更やジョブローテーションは、原則として行っていません。本人の意思によって職種変更が可能な「キャリア選択制度」を設け、各自が定めたキャリアビジョン実現のために、社員は部署異動を希望することができます。あくまで、社員をプロフェッショナルとして扱い、自分のキャリアは自分でデザインし、責任を持って突き進んでもらうこととしています。人事評価についても、短期的な成果とともに、当社が重視する価値観を体現する人格者を評価することとしています。

新規事業提案制度 SWITCH(スイッチ)

内定者も含め社員や起業を目指す学生が新規事業を提案できる制度です。役職、社歴などに関係なく多くの社員が挑戦、成長できる場となっています。2018年度には約100件の応募がありました。2025年までの経営戦略で掲げる100社の子会社と100名の経営者を生み出すために、非常に重要な制度として位置付けており、立ち上がった新規事業は、「その他事業」の一つとして活動しています。



LIFULL 大学

従業員一人ひとりの能力開発を目的に、LIFULL 大学（社内大学）を開校しています。

その中の「選択プログラム」では、社長が主催する経営塾、プロジェクトマネジメント、レコメンデーション技術、ロジカルシンキング、英会話など、社員が受講したいゼミを選択できます。ほとんどのゼミで社員が講師を務め、職種や部門を越えてお互いに教え合う文化の醸成につながっています。

一方「選抜プログラム」は、次世代リーダー育成プログラムです。将来の経営人材候補として数名のメンバーを選抜し、海外研修等、より実践的なプログラムを実施しています。

社員の基本データ(2018年3月末現在。(株)LIFULL 単体、正社員をベース)



Technology

技術

「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。」のスローガンの下、不動産領域のみならず、あらゆる暮らしのデータを蓄積、整理、統合し、それらにLIFULLの技術力を掛け合わせて、一人ひとりにぴったりのソリューションを提供します。

LIFULLでは、これまで数多くの業界初の技術開発に挑み、その過程で高い技術力を培ってきました。また、不動産業界の変革、活性化、拡大に向けて先進技術の活用にも積極的に取り組んでいます。

ビッグデータを活用したサービス

「プライスマップ」

LIFULL HOME'Sの過去掲載データに各種係数を掛け合わせた独自の不動産物件参考価格算出システムで物件の参考価格と想定賃料を算出し、地図上の物件情報と合わせて表示します。会員登録不要・無料でご利用いただけます。

 <http://www.homes.co.jp/price-map/>

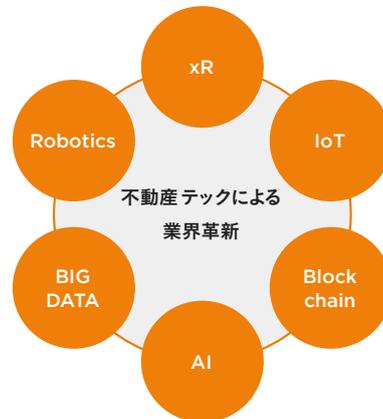
「見える!不動産価値」

LIFULL HOME'Sが蓄積してきた膨大な物件情報とAIを活用して独自開発した推計ロジックにより、所有する物件や気になる物件の市場価値をリアルタイムでシミュレーションできます。

 <https://lifullhomes-index.jp/>

AIを活用した機能

LIFULL HOME'SのAndroidアプリには、AIによる物件の提案機能が実装されています。ユーザーが気になる物件をチェックしていただくと、アプリが学習し、ユーザーの好みに合いそうな物件を提案するため、よりスムーズに希望の物件と出会うことが可能となっています。



研究開発部門：LIFULL Lab(旧リッテルラボラトリー)

LIFULLの研究開発部門として、2011年4月に発足しました。LIFULL Labは、VR、MR、IoT、スマートホームに関わるプロダクト開発やエンジンの研究開発を最重要課題として、LIFULLグループの次世代サービスを支えるための研究開発に取り組んでいます。

海外開発拠点：LIFULL Tech Vietnam

2017年4月にソフトウェアやアプリケーションの開発事業を営むベトナムの企業LIFULL Tech Vietnam Co., Ltd.を子会社化しました。LIFULLの今後の海外展開の加速や国内における開発リソース獲得競争が年々激化していることなどを踏まえると、海外に開発拠点を持つことは意義のあることだと考えています。

COLUMN

先進技術活用に向けてAI・ビッグデータ・ブロックチェーン等の先進技術の活用に向けた投資を行っています。

□「セブン&アイ・データラボ」への参加

「セブン&アイ・データラボ」は、データ活用で新たな未来を切り拓くための取り組みとして、2018年6月に株式会社セブン&アイ・ホールディングスを中心に発足した研究会です。複数企業が保持する統計データから得られる知見を相互活用し、生活・社会課題の解決を行います。

注：参加企業：ANAホールディングス株式会社、株式会社NTTドコモ、株式会社ディー・エヌ・エー、東京急行電鉄株式会社、東京電力エナジーパートナー株式会社、株式会社三井住友フィナンシャルグループ、三井物産株式会社 等

□ AI戦略室の設置

社内にAI技術の活用を推進する専門部署として、社長直下にAI戦略室を設置しました。同技術を積極的に活用することでサービス品質や業務の生産性を向上させます。

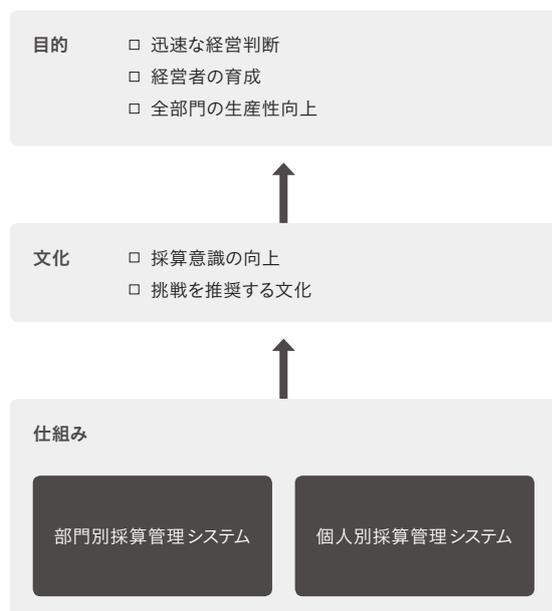
□ 不動産情報コンソーシアムの設立

2018年11月に、8社共同で不動産情報コンソーシアムを設立しました。当コンソーシアムでは、不動産情報のデータをオープン化し、あらゆる課題を解決することを目標としています。ブロックチェーン技術を活用し、情報精度の向上や新たなサービスへの活用方法を検討します。

Initiatives to Improve Productivity

生産性向上に向けた取り組み

グループおよび事業の拡充に伴い、LIFULLグループの競争力を維持し続けるための施策として、生産性向上のための取り組みを推進しています。組織、プロジェクト、個人それぞれで成果を把握できる管理システムを構築し、全社で業務効率の改善を進めています。



概要

LIFULLでは生産性向上のための取り組みとして、組織、個人それぞれの採算性を可視化する仕組みを整備しています。また、社員が生産性の向上に向けて積極的に取り組むことができるよう、文化の醸成や浸透を重視しています。

専門部署を設置し、それぞれ機能や役割の異なる組織ごとに最適な採算管理システムを構築するとともに、管理職や社員向けの研修、フォローを行っています。さらにマネジメントが自らの言葉で生産性向上に向けた方針や想いを発信し、経営者、管理職、従業員の一人ひとりの意識改革を推進しています。

部門別採算管理システム

財務会計や管理会計データを基に、全ての組織単位で採算性を可視化する仕組みです。組織ごとに提供価値と提供先を定義することで、直接部門だけでなく間接部門も含め、それぞれに異なる機能や役割を有する全ての組織の採算性が可視化できる仕組みとなっています。

組織の採算性を一覧で確認できる(イメージ図)



個人別採算管理システム

従業員の業務時間と業務内容を日次で可視化することで、成果と時間の関係について分析することが可能となる仕組みです。

分析を基に、より付加価値の高いサービスを生み出す業務比率を高めることで、個人の生産性を高めるとともに、組織としての競争力の強化も図っています。

付加価値の高い作業にける時間が増大



Relationship with Society

社会との関係

LIFULLグループは、社会課題解決型企業グループとして社会との関わりを重視しており、事業活動を通じた社会貢献に加え、地域社会や社会変革を掲げている企業・団体と連携することで新たな価値を生み出し、持続的な社会の発展に貢献していきたいと考えています。

LIFULL 本社オフィス

LIFULL 本社オフィスには、内と外がゆるやかにつながる「ENGAWA(縁側)」をキーコンセプトに、地域に開かれたオフィスに向けて、本社機能や付帯施設の中に社内と社外をつなげる様々な仕組みや仕掛けが組み込まれています。近隣住民、近隣ワーカー、クライアント、取引先、起業家、当社グループ社員など、誰もがつながることができるオフィスにすることで社内外のコミュニケーションを活性化し、新たなアイデアやイノベーションが創出される場を目指しています。

「LIFULL Table」

近隣の人にもご利用いただけるデリ食堂「LIFULL Table」は、食堂や気軽な打合せスペースとしてだけでなく、イベント会場としてもご利用いただけるようになっており、地域における新たな憩いや交流の場となっています。

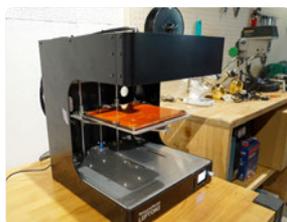
営業時間 平日11:00～15:00

定休日 土日祝/年末年始



「LIFULL Fab」

メイカースペース「LIFULL Fab」では、DIYの工具や、ShopBot(木材のデジタル加工機)、3Dプリンターといった機械がそろっているだけでなく、ワークショップ等のイベントも開催しており、モノづくりの起業家を支援しています。



「LIFULL HUB」

LIFULL 本社オフィスの2Fに設置されているインキュベーションオフィス「LIFULL HUB」は、集中して業務に取り組むことができる環境に加え、会員が無料で使えるイベントスペースや、「LIFULL Table」のランチ割引サービス等も整備されており、起業家やフリーランサー、スタートアップなど様々な方にご活用いただいています。



防音効果がある電話ブースはオンラインでのミーティングや電話会議の場で重宝される



イベントスペースでは月10件以上のペースでイベントが開催

COLUMN

夏祭りを開催

2018年8月、「LIFULL HUB」で「LIFULL HUB」会員およびそのご家族向けの夏祭りを開催しました。業務以外でも同じ空間と時間を共有していただくことで、心地よいコミュニティの実現を目指しています。



出資・資本提携

LIFULLグループは、事業活動を通じて社会課題の解決に取り組むだけでなく、様々な分野で新たな価値の創出に取り組んでいる会社を支援しながら、経営理念の実現を目指し、さらには持続的な社会の発展に貢献したいと考えます。

CVCの設立

投資活動をより機動的に行うことができるよう、2017年5月にCVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)を設立しました。

投資(出資)総額は中期経営計画の中で決定しており、個別の投資(出資)額は、担当部門による審査後、投資委員会で決定します。投資金額が一定の水準を超えた場合は決裁

権限基準に従い、投資委員会ではなく経営会議または取締役会で議論を行い、決定します。

民泊事業への参入

2017年3月に国内における民泊事業への参入を目的とし、楽天株式会社と共同出資するRAKUTEN LIFULL STAY PTE. LTD.の完全子会社として、楽天LIFULL STAY株式会社を設立しました。

楽天が保有する顧客基盤とLIFULLの不動産領域に関する経営資源や知見を活用し、民泊市場の拡大に向け様々なサービスを展開しています。国内外からの多様な宿泊需要に応えるとともに、深刻な空き家問題の解決の一助となることを目指しています。

出資先の事例

VUILD 株式会社

 <https://vuild.co.jp/>

デジタルファブリケーション技術を活用した設計施工を行う建築テック系スタートアップ。独自のソフトウェアとデジタル工作機械を活用し、誰でも好きな時に、地域ごとの素材を用いて生活に必要な家具を自分の力で作ることができる世界観の実現を目指す。

WOTA 株式会社

 <https://wota.co.jp/>

「あらゆる人が水の問題から解放されて、生活を楽しめる未来をつくる」というミッションの下、未来の水インフラ作りに取り組むスタートアップ。AI技術を活用した水質管理機能を持つ水循環システムにより、一度使用した水を何度もリサイクルして使うことができるだけでなく、持ち運びや保管を簡単にするためシステムの小型化も進めている。

株式会社 Weldrow

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

施策立案のためのリソースマッチングサービス「WiseVine」を運営するスタートアップ。官公庁の交付金情報、自治体がそれぞれ持つ事務事業情報、民間企業との連携実績情報等を収集・整理し、一括検索できるプラットフォームを構築することで、官民連携や各自治体の施策立案を支援することを掲げる。

社会貢献活動

One P's (ワンピース)

LIFULLは、社員が特別有給休暇を活用し、社会貢献活動に参加することを支援する社会貢献活動支援プログラム「One P's」を、2017年3月期から運用しています。「One P's」は社員の年間総労働時間の1%、そしてLIFULL単体の前期税引後利益の1%を原資とし、活動費用の一部を会社が負担するプログラムです。この名称には、「みんなが一つになって社会を変革していこう」という想いが込められています。



2018年9月期

活動人数延べ240名

活動時間延べ1,750時間

役員一覧

取締役 【在任年数 / 保有株式数】

(2018年12月10日現在)

代表取締役社長執行役員

井上 高志

【21年9カ月 / 32,941,000株】

1968年生まれ

1991年 株式会社リクルートコスモス
(現株式会社 コスモスインシア)入社
1992年 株式会社リクルート転籍
1995年 ネクストホーム創業
1997年 当社設立 代表取締役
2014年 一般財団法人Next Wisdom Foundation
代表理事(現任)
Trovit Search, S.L.U. chairperson(現任)
2016年 一般社団法人新経済連盟理事(現任)
2018年 当社代表取締役社長執行役員
兼 LIFULL HOME'S 事業本部長
兼 地方創生推進部長(現任)



取締役執行役員

山田 貴士

【4年6カ月 / 160,200株】

1973年生まれ

1992年 バブ日立東ソフトウェア株式会社入社
1996年 有限会社江藤ソフトオフィス入社
2000年 当社 入社
2010年 当社執行役員HOME'S 事業本部副本部長
兼 プロダクト開発部長
2014年 当社執行役員HOME'S 事業本部長
当社取締役執行役員HOME'S 事業本部長
2017年 当社取締役執行役員LIFULL HOME'S 事業本部長
兼 LIFULL 技術基盤本部長
LIFULL TECH VIETNAM COMPANY LIMITED 委任代表者
(現任)
2018年 当社取締役執行役員LIFULL 技術基盤本部長
兼 AI戦略室長(現任)





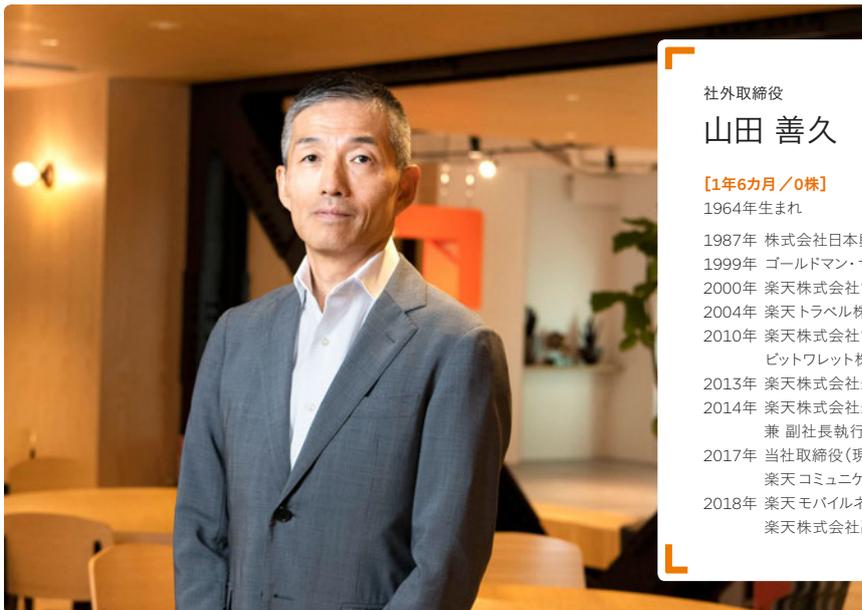
社外取締役

高橋 理人

【5年6カ月／0株】

1959年生まれ

1982年 株式会社リクルート入社
2007年 楽天株式会社入社
2011年 同社 常務執行役員
2012年 楽天仕事紹介株式会社代表取締役社長
2013年 当社取締役(現任)
2014年 楽天オークション株式会社
代表取締役社長
2018年 Fringe81株式会社取締役(現任)
ワタベウェディング株式会社取締役(現任)



社外取締役

山田 善久

【1年6カ月／0株】

1964年生まれ

1987年 株式会社日本興業銀行(現株式会社みずほ銀行)入行
1999年 ゴールドマン・サックス証券株式会社入社
2000年 楽天株式会社常務取締役
2004年 楽天トラベル株式会社代表取締役社長
2010年 楽天株式会社常務執行役員
ビットワレット株式会社(現楽天Edy株式会社)代表取締役社長
2013年 楽天株式会社最高財務責任者
2014年 楽天株式会社最高財務責任者
兼 副社長執行役員
2017年 当社取締役(現任)
楽天コミュニケーションズ株式会社代表取締役(現任)
2018年 楽天モバイルネットワーク株式会社代表取締役社長(現任)
楽天株式会社副社長執行役員(現任)

役員一覧

監査役 【在任年数 / 保有株式数】

(2018年12月10日現在)



常勤監査役、独立役員

穴戸 潔

【2年6カ月 / 1,200株】

1956年生まれ

1980年 三菱商事株式会社入社

1998年 Mitsubishi International Steel Inc. (米国)自動車部長

2006年 ビタミンC60バイオリサーチ株式会社代表取締役社長

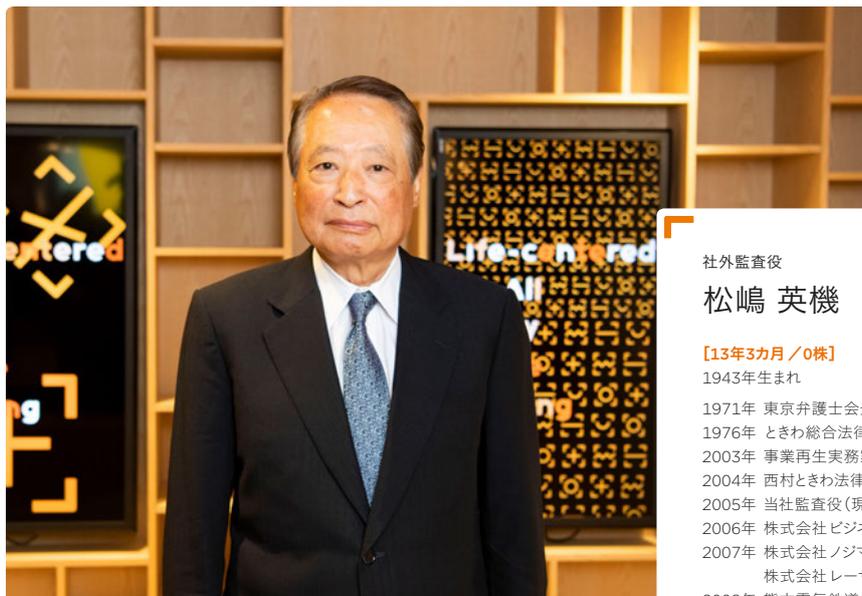
2007年 東京工業大学特任教授

三菱商事株式会社事業開発部長

2011年 TRILITY Pty Ltd(豪州)取締役経営計画担当執行役員

2016年 三菱商事株式会社地球環境・インフラ事業グループ監査担当部長

当社監査役(現任)



社外監査役

松嶋 英機

【13年3カ月 / 0株】

1943年生まれ

1971年 東京弁護士会登録

1976年 とぎわ総合法律事務所開設

2003年 事業再生実務家協会代表理事

2004年 西村とぎわ法律事務所(現西村あさひ法律事務所)代表パートナー

2005年 当社監査役(現任)

2006年 株式会社ビジネスプランニング・フォーラム取締役(現任)

2007年 株式会社ノジマ取締役

株式会社レーサム監査役(現任)

2008年 熊本電気鉄道株式会社監査役(現任)

2012年 株式会社東日本大震災事業者再生支援機構取締役

2013年 株式会社地域経済活性化支援機構取締役(現任)

事業再生実務家協会顧問(現任)

2014年 西村あさひ法律事務所 パートナー(現任)

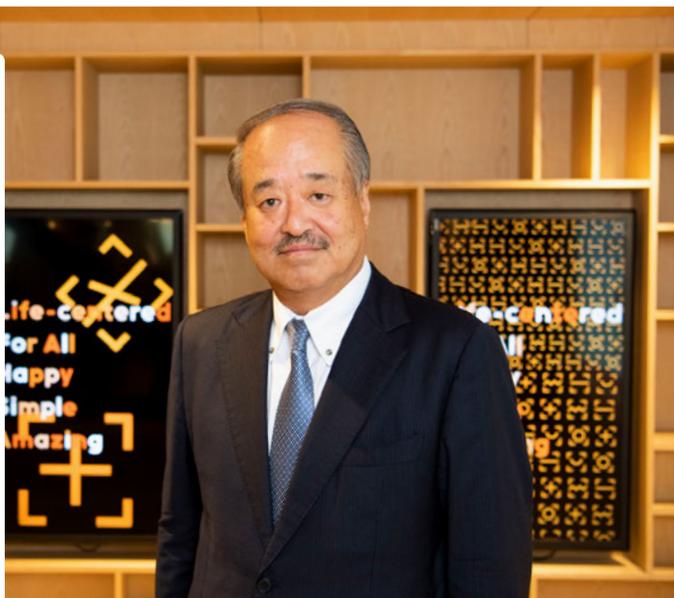
社外監査役、独立役員

花井 健

[5年6カ月 / 0株]

1954年生まれ

1977年 株式会社日本興業銀行(現株式会社みずほ銀行)入行
2004年 同行執行役員上海支店長
2006年 同行常務執行役員アジア・オセアニア地域統括役員
2007年 みずほコーポレート銀行(現株式会社みずほ銀行)
(中国)有限公司董事長
2009年 同行理事
楽天株式会社入社 常務執行役員
イーバンク銀行株式会社(現楽天銀行株式会社)監査役
楽天証券株式会社取締役
2010年 ビットワレット株式会社(現楽天Edy株式会社)取締役
楽天株式会社取締役常務執行役員
楽天銀行株式会社取締役
アイリオ生命保険株式会社取締役
2011年 楽天KC株式会社(現楽天カード株式会社)取締役
楽天インシュアランスプランニング株式会社取締役
興和不動産株式会社(現新日鉄興和不動産株式会社)顧問
2012年 株式会社池田泉州銀行顧問
株式会社コーポレートディレクション顧問(現任)
2013年 当社監査役(現任)
2014年 株式会社アシックス取締役(現任)
株式会社丸運取締役(現任)
2015年 株式会社日本精線取締役(現任)
2017年 タツタ電線株式会社取締役(現任)



社外監査役、独立役員

中森 真紀子

[5年6カ月 / 0株]

1963年生まれ

1987年 日本電信電話株式会社入社
1991年 朝日監査法人(現有限責任あずさ監査法人)入所
1996年 公認会計士登録
1997年 中森公認会計士事務所所長(現任)
2000年 日本オラル株式会社監査役
2006年 株式会社アイスタイル監査役(現任)
2008年 日本オラル株式会社取締役
2010年 株式会社グローバルダイニング監査役
2011年 株式会社ジェイド(現株式会社ロンド)監査役
M&Aキャピタルパートナーズ株式会社監査役(現任)
2013年 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社取締役(現任)
当社監査役(現任)
2015年 株式会社チームスピリット監査役(現任)

役員一覧

執行役員

(2018年12月31日現在)



執行役員
社長室長

筒井 敬三

1967年生まれ

1990年 Merrill Lynch & Co., Inc. 入社
1998年 株式会社 ポストコンサルティンググループ入社
1999年 楽天株式会社入社
2006年 株式会社 ドリームインキュベータ入社
2011年 当社入社
2012年 当社執行役員(現任)

管掌範囲

LIFULL HOME'S	人事	海外	新規事業
バックオフィス	クリエイティブ	出資 M&A	開示



執行役員
CFO (Chief Financial Officer)
グループ経営推進本部長

阿部 和彦

1963年生まれ

1987年 株式会社三菱銀行
(現株式会社三菱UFJ銀行) 入行
1994年 同行 ニューヨーク支店長代理
1999年 株式会社光通信入社
2000年 株式会社光通信執行役員
2002年 インテュイト株式会社(現弥生株式会社)入社
同社執行役員
2003年 株式会社カブコン入社
2004年 同社執行役員経営企画部長
2006年 同社取締役常務執行役員
同社取締役最高財務責任者(CFO)
2011年 同社取締役専務執行役員
2016年 当社入社
当社執行役員(現任)

管掌範囲

LIFULL HOME'S	人事	海外	新規事業
バックオフィス	クリエイティブ	出資 M&A	開示



執行役員
CPO(Chief People Officer)
人事本部長

羽田 幸広

1976年生まれ
2005年 当社入社
2015年 当社執行役員(現任)

管掌範囲

LIFULL HOME'S	人事	海外	新規事業
バックオフィス	クリエイティブ	出資 M&A	開示



執行役員
CCO(Chief Creative Officer)
クリエイティブ本部長
LIFULL 研究所長

川崎 鋼平

1981年生まれ
2004年 株式会社イメージソース入社
アートディレクター
2011年 ビーコンコミュニケーションズ株式会社入社
クリエイティブディレクター
2015年 ジェイ・ウォルター・トンプソン・ジャパン合同会社入社
シニアクリエイティブディレクター
2017年 当社入社
2018年 当社執行役員(現任)

管掌範囲

LIFULL HOME'S	人事	海外	新規事業
バックオフィス	クリエイティブ	出資 M&A	開示



執行役員
LIFULL HOME'S 事業本部副本部長
LIFULL HOME'S 事業本部売買事業部長
LIFULL HOME'S 事業本部新 UX 開発部長

伊東 祐司

1982年生まれ
2006年 当社入社
2015年 当社執行役員(現任)

管掌範囲

LIFULL HOME'S	人事	海外	新規事業
バックオフィス	クリエイティブ	出資 M&A	開示

コーポレート・ガバナンス

意思決定の迅速化、業務執行の妥当性、効率性、透明性の向上を目指して経営機能を強化し、コーポレート・ガバナンス体制を構築していきます。

基本的な考え方

当社は、直接の顧客はもとより、株主、従業員、取引先、債権者、そして地域社会全てのステークホルダーに対して社会的責任を全うすることを経営上の最大の目標としています。これを実現するために、意思決定の迅速化、業務執行の妥当性、効率性、透明性の向上を目指して経営機能を強化し、コーポレート・ガバナンス体制を構築していきます。

経営の意思決定と業務の執行・監督

当社は監査役会設置会社です。経営と業務執行の分離を明確にした上で、取締役の経営判断における健全性と効率性を高めるべく、執行役員制度を導入しています。

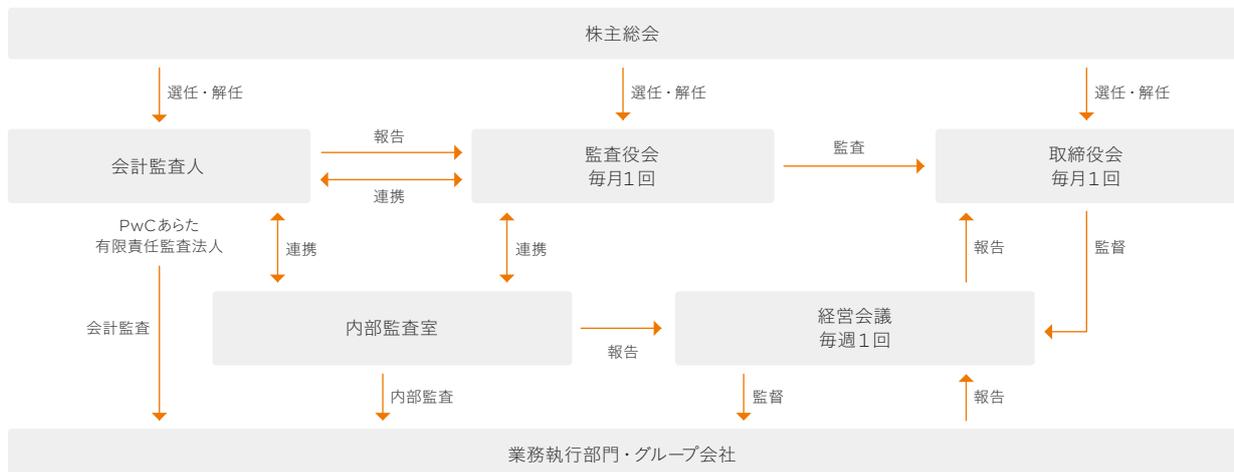
取締役会は、原則として毎月1回開催しており、経営の基本方針・重要事項の決定を行うとともに、それに従って行われる執行役員の業務執行についても監督しています。また、

当社の常勤取締役および執行役員で構成される経営会議を毎週開催し、戦略意思形成のための諸提案を取締役会に対して行うとともに、取締役会において意思決定を要する事項の事前審議等を行っています。

各監査役は、毎月開催される取締役会に出席し、常勤監査役においては経営会議等重要な会議にも出席しており、取締役の職務執行を全般にわたって監視しています。原則として毎月1回監査役会を開催し、取締役会付議議案の内容や会社の運営状況等について意見交換を行い、監査方針をはじめ監査計画等、監査に関する重要事項の協議および決定を行っています。

取締役と監査役の連携を強化することにより、現体制において監査役の機能は当社の意思決定に有効に活用されており、経営に対する監督機能を果たしています。

コーポレート・ガバナンス体制



社外取締役および社外監査役の選任理由

	氏名	独立役員	経験	選任理由	2018年9月期における取締役会(監査役会)への出席状況
取締役	高橋 理人	—	    	長年にわたり株式会社リクルートに勤務し、不動産情報事業での豊富な経験、BtoCにおける実績、eコマース分野への豊富な知見を有しているため。	取締役会：19回中19回
	山田 善久	—	    	長年にわたる金融業界における勤務経験とともに、楽天株式会社およびそのグループ会社において、取締役・執行役員およびCFO・CROを務めた経験を有しているため。	取締役会：19回中14回
監査役	穴戸 潔	○	    	長年にわたり三菱商事株式会社に勤務し、総合商社業界における豊富な経験と、同社グループの関係会社において取締役を歴任した経験を有しているため。	取締役会：19回中19回 監査役会：17回中17回
	松嶋 英機	—	    	過去に社外役員となること以外で会社経営に関与したことはないが、同氏は、弁護士として司法に関する相当程度の知見を有しているため。	取締役会：19回中17回 監査役会：17回中15回
	花井 健	○	    	長年にわたる金融業界における勤務経験とともに、楽天グループの関係会社の取締役・監査役を歴任した経験を有しているため。	取締役会：19回中15回 監査役会：17回中14回
	中森 真紀子	○	    	過去に社外役員となること以外で会社経営に関与したことはないが、同氏は、公認会計士として財務および会計に関する相当程度の知見を有しているため。	取締役会：19回中17回 監査役会：17回中16回

 IT  経営  金融/会計  グローバル  法務

社外取締役および社外監査役の独立性判断基準

当社は、以下の基準を社外役員の選任基準とし、独立性の高い社外役員の選出に努めます。ただし、社外役員としての適格性が妥当であると当社取締役会が合理的に判断した場合には、本方針に定める選任基準は当該候補者の選出を妨げるものではありません。また、その場合は当該候補者について独立役員に指定しないものとします。

- a. 当社および当社の関係会社の業務執行者^{*1}
- b. 当社の特定関係事業者^{*2}、またはその業務執行者^{*1}
- c. 当社の主要株主(議決権ある株式の10%以上を直接・間接的に保有する者)、またはその業務執行者
- d. 当社および当社の関係会社が大口出資者(総議決権の10%以上の議決権を直接・間接的に保有する者)となっている者の業務執行者

- e. 当社および当社の関係会社から役員報酬以外に多額の金銭その他の財産^{*3}を得ているコンサルタント、会計専門家または法律専門家(法人・団体である場合は、当該法人・団体に所属する者をいう。)
- f. 過去3年間に於いて、上記a.～e.までに該当していた者
- g. 上記a.～e.に掲げる者の近親者等^{*4}

^{*1} 業務執行者とは、取締役(社外取締役を除く)、執行役、執行役員および使用者等をいう。
^{*2} 会社法施行規則第2条第3項第19号における特定関係事業者をいう。
^{*3} 多額の金銭その他の財産とは、役員報酬以外の直前事業年度における1,000万円以上の金銭その他の財産上の利益をいう。
^{*4} 近親者等とは、2親等内の親族および生計を一にする利害関係者をいう。

取締役および監査役の報酬

取締役および監査役の役員報酬は、株主総会の決議による取締役および監査役それぞれの報酬総額の限度内で、会社の業績や経営内容、経済情勢等を考慮し決定しています。

取締役の報酬額は独自の評価制度(LVAS*)として、①利他貢献：世の中への貢献、②成長・革新の度合い、③グループへの貢献、④組織のビジョン体现など30個以上の評価項目に基づいて算出された金額を翌期の報酬として支給することで定期同額ルールを確保し、当社グループの業績向上・企業価値増大へのモチベーションを高めることを目的として

決定しています。LVASは、将来的に100社の全グループ会社が「公益志本主義」に則り、全てのステークホルダーに配慮した経営が行えるような評価制度として設計しています。また、業績連動型報酬は金銭もしくは非金銭報酬とします。

監査役報酬は、監査役の公正不偏な立場の確保に鑑み、当社グループ全体の職務執行に対する監査を職責とすることから定額報酬とし、その職位別の報酬額は監査役会において決定します。

* LIFULL Group Vision Achievement Scoreの略

役員の報酬総額

区分	支給人員	支給額(千円)
取締役(うち社外取締役)	6名(3名)	88,210(12,000)
監査役(うち社外監査役)	4名(4名)	33,000(33,000)
合計(うち社外役員)	10名(7名)	121,210(45,000)

内部監査、監査役監査の状況

当社では、被監査部門より独立した代表取締役直属の内部監査室(人員数3名)を設置しています。内部監査室では、当社および子会社に関するリスクを把握し、重要性・緊急性等を勘案の上策定した内部監査計画に基づき、適宜内部監査を実施しています。内部監査結果については、代表取締役に報告するとともに、必要に応じて監査役会に報告し、監査対象部署の業務管理体制等について広範に質疑応答を行い、監査に係る情報の提供を行っています。

当社の監査役は4名で、うち1名が常勤監査役です。各監査役は取締役会に出席し、それぞれの立場から適宜質問、提言、助言を述べ、取締役の職務執行の監視を行っています。

常勤監査役においては、その他の重要な会議にも出席し、業務執行状況の聴取、重要な書類の閲覧、子会社の調査

等を通じて日々経営活動を監視し、監査を実施しています。また、会計監査人より会計監査の概要および結果の報告を受け、会計監査人との緊密な連携の下に監査を実施しています。

監査役、会計監査人、内部監査部門の連携

監査役は、会計監査人であるPwCあらた有限責任監査法人より定期的に会計監査の概要および結果の報告を受け、相互に意見・情報交換が行われ、内部体制の充実に努めています。また、内部監査室は内部監査計画に基づき内部監査を実施し、内部監査結果を定期的に代表取締役社長と監査役会に報告し、意見交換することで、監査体制の充実に努めています。

取締役会の実効性に関する分析と評価

当社では、取締役会において活発な議論がなされるよう、新任の社外取締役に対し、当社の事業概要や事業戦略について意見交換する時間を設けています。さらに中期経営計画の策定やアップデートに際し、取締役会での議論に先立ち、社外取締役との意見交換の時間を設けています。

また、当社では全ての取締役および監査役を対象にアンケート調査を実施することで取締役会の実効性に関する分析と評価を行っています。調査結果を踏まえ、実効性向上に取り組むとともに、さらなる議論の充実を図っています。

政策保有株式

当社は、政策保有株式として上場株式を保有していません。当社の政策保有株式の保有方針は、当社および当社グループの事業の拡大・発展、新規事業の可能性に資する業務提携、その他経営上の合理的な理由があるものに限っています。なお、その実施については、決裁権限基準に従い、経営会議または取締役会において適否を判断し、投資を行っています。

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

銘柄数 8銘柄

貸借対照表計上額の合計額 310,829千円

株主および投資家の皆様との対話

当社では、金融商品取引法ならびに東京証券取引所の定める上場規程等に則った適時適切な情報開示を原則とし、投資者の投資判断に資する積極的な内容開示に努めることを重要視しています。

IR担当部署では、IRサイトを通じたタイムリーな情報発信だけでなく、機関投資家の皆様との個別面談や個人投資家の皆様向けの説明会等を通じた建設的な対話を促進しています。

また、株主の皆様との対話から得られたご意見については、グループの経営陣・従業員と広く共有しています。

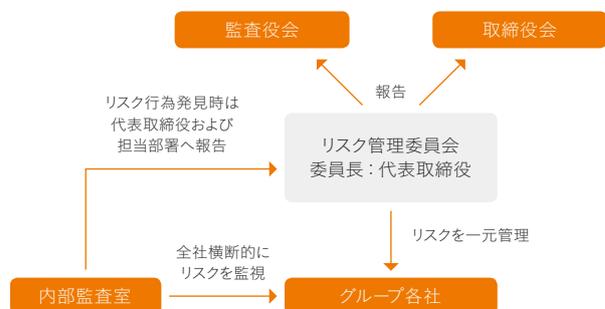
臨時株主総会の開催

当社は、豪州会社法に定めるスキーム・オブ・アレンジメントによりMitulaを完全子会社化するため、対価として交付する当社の普通株式を発行しましたが、募集株式を引き受ける者に特に有利な金額である場合に当たるとして、2018年6月28日に臨時株主総会を開催しました。当株主総会における議案は、原案通り承認可決されています。

リスク管理体制

当社では、代表取締役を委員長とするリスク管理委員会を設置し、当社グループに重大な影響を及ぼす可能性のあるリスクを一元的に管理することで、当社グループ全体でのリスク管理体制を構築しています。財務における健全性を担保するとともに業務の効率化によるさらなる安定的な業績の達成へ向けて、内部統制の整備を専門的に行う部署を設置し、社内規程の整備・運用状況の確認・改善を行う体制を設けています。また、法務部門、取引先審査部門および購買業務に関するチェック体制の強化を図り、貸し倒れや不法取引などのリスクを防止する体制を構築しています。

リスク管理体制



主な事業のリスク

事業に関するリスクについて

サービスの価格体系について

各種サービスの価格体系は、他企業における類似商品との価格対比や当社グループ商品の付加価値の向上、コストの変動などにより、見直しを行う場合があります。

価格の見直しにより、クライアントの利用状況が大きく変化した場合や当社グループ商品に関してコストの変動を価格に転嫁できない場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループサイトの集客における外部検索エンジンへの依存について

当社グループが運営するサイトに訪れるユーザーは、概ね検索エンジン経由であり、これらの集客は各社の検索エンジンの表示結果に依存しています。検索結果についてどのような条件により上位表示されるかは、各検索エンジン運営者に委ねられており、その判断に当社グループが介入する余地はありません。当社グループは積極的なブランディングプロモーション活動を通じて「LIFULL HOME'S」のブランド力を高め、検索エンジンに依存しない集客の比率を高めるとともに、検索結果において上位に表示されるべくSEOなどの必要な対策を進めています。今後、検索エンジン運営者における上位表示方針の変更など、何らかの要因によって検索結果の表示が当社グループにとって優位に働かない状況が生じる可能性もあり、その場合、当社グループが運営するサイトへの集客効果が低下し、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

個人情報などの取扱いについて

当社グループは、各種の個人情報および取引先の機密情報など、重要な情報を多数扱っています。当社グループは、これらの情報の適正な管理が極めて重要な責務と考え、その取扱いには細心の注意を払うとともに、情報の取扱いに関わる社内規程の整備、定期的な従業員教育の実施、システムのセキュリティ強化、情報取扱い状況の内部監査など、情報管理の強化に努めています。また、法令その他諸規則などの要請に基づき個人情報を開示すべき義務が生じた場合、顧問弁護士および関係する監督官庁との慎重な審議を行った上で、その対応を確定しています。

このように、機密情報、個人情報の保護に注力していますが、外部からの不正アクセスや社内管理体制の瑕疵などにより、これらの情報の外部流出、消失、改ざんまたは不正利用などが発生した場合には、適切な対応を行うためのコスト負担、当社グループによる損害賠償に関しては損害保険によりその全てまたは一部を補償されるものの、当社グループの社会的信用の失墜とそれに伴うユーザーおよびクライアントの減少などにより、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループのウェブサイト情報に掲載するクライアントとユーザーとのトラブルについて

当社は社内に情報審査部門を設置し、当社グループのウェブサイトに掲載された情報のチェックを随時実施しています。また、当社グループのウェブサイト情報に掲載するクライアントとユーザーとの間にトラブルが発生し、ユーザーより当社グループへ連絡があった場合、当社は、当社グループ担当者から当該クライアントへ連絡して事実の確認とユーザーへの説明およびトラブルの原因となった事項の改善を求め、また、当社グループの判断によっては利用契約の解除を行うなどの対応を行っています。しかしながら、当社グループからクライアントへの改善要求は強制力を持つものではなく、また、こうした対応によってトラブルを経験した全てのユーザーにご理解・ご納得いただけるとは限らないため、当社グループが提供するサービスの評判が低下し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

海外展開について

当社グループは、海外展開を推進しています。海外展開においては地域特性によるビジネスリスクや法規制などが多岐にわたり存在し、当社はこれらのリスクを最小限にすべく十分な対策を講じた上で海外展開を進める方針ですが、予測困難なビジネスリスクや法規制などによるリスクが発生した場合には、当該リスクが当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

為替の影響について

当社グループは、グローバルに事業を展開しており、急激な為替レートの変動は、地域間の企業取引および海外拠点における商品価格やサービスコストに影響し、売上収益や損益などの業績に影響を与えます。また、海外における資産価

値や負債価値は、連結財務諸表上で日本円に換算されるため、為替レートの変動は、換算差による影響が生じます。想定を超えた急激な為替レートの変動が発生した場合、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

同業他社について

当社グループが運営する不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」およびアプリケーションサイト「Trovit」には、現在当社グループ以外の複数の同業他社が存在します。

当社グループでは、今後も「LIFULL HOME'S」および「Trovit」の掲載情報数の増加、信頼性・利便性の向上、ブランド力の維持・強化を図り、他社との差別化に努める所存ですが、インターネット業界の参入障壁は低く新規参入が容易であることや、差別化しにくい業界のため、競合の激化が発生した場合、当社グループの競争力が損なわれ、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループの事業体制に関するリスクについて

経営者への依存について

当社の代表取締役社長である井上高志は、当社の創業者であり、創業以来の最高経営責任者です。井上は、不動産業界やインターネットサービスに関する豊富な経験と知識を有しており、経営方針や事業戦略の決定およびその遂行において極めて重要な役割を果たしています。

当社グループでは、取締役会や経営会議などにおける役員および幹部社員の情報共有や経営組織の強化を図り、権限委譲の進展による意思決定の迅速化を図るため執行役員制度を導入するなど、井上に過度に依存しない経営体制の整備を進めていますが、何らかの理由により井上が当社グループの業務を継続することが困難になった場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

システム障害および機材の故障によるリスクについて

当社グループの事業は、事業運営においてコンピューターシステムおよび通信ネットワークに依存しているため、停電や地震に対応可能な無停電設備・耐震構造を備えたデータセンターを利用し、かつ、サーバーのデータについては常時バックアップを取る体制を採っています。

しかしながら、予想し得ない自然災害や事故により通信

ネットワークが切断された場合や、アクセス増などの一時的な過負担によって当社グループまたはプロバイダーのサーバーが作動不能に陥った場合などには、当社グループのシステムへの信頼性の低下を招き、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループの事業遂行に必要な主要機材については、パーツおよびハードウェア自体の二重化により耐障害性を強化していますが、予想し得ない障害が発生した場合にはサービスの全部または一部を停止する事態が発生し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

買収などによる業容拡大について

当社グループは、新規事業への進出、既存事業の拡充および関連技術の獲得などを目的として、買収や合併事業の展開を経営の重要課題として位置付けており、今後も事業戦略として買収などを検討していく方針です。

当社グループは、買収を行う際には、対象企業の財務内容や契約関係などについて詳細なデューデリジェンスを行うことによって、極力リスクを回避するように努めていますが、デューデリジェンスの完全性が担保されない場合もあり、買収後に偶発債務の発生や未認識債務が判明する可能性も否定できません。また、被買収企業の情報システムまたは内部統制システムなどとの融合が進まない可能性および買収により被買収企業の役職員や顧客が失われる可能性もあります。

楽天株式会社との関係について

楽天株式会社は、2018年9月30日現在、当社株式を20.05%保有する大株主であり、当社のその他の関係会社に該当します。同社と当社との間では、同社が運営するポータルサイトに当社不動産情報を掲載するなどの商取引関係や、当社社外取締役山田善久が同社副社長執行役員を兼務するなど、広範囲にわたる友好的な関係にあります。

しかしながら、将来においても同社との関係が現状と同様のものであるか否かは不明です。同社との現在の関係が維持されなかった場合、取引高は比較的小さいものの、当社の今後の事業展開や資本政策に影響を及ぼす可能性があります。



その他リスクについては、有価証券報告書をご覧ください。
<https://lifull.com/ir/ir-data/>

Fact Data

5カ年の連結財務指標 サマリー

株式会社LIFULLおよび連結子会社
決算日の変更に伴い、2017年9月期は6カ月間の変則決算

(単位：百万円)

国際会計基準(IFRS)	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2017年9月期	2018年9月期
経営成績(連結会計年度):					
売上収益	18,165	25,707	29,920	15,948	34,564
セグメント別売上収益*1					
HOME'S 関連事業*2	—	—	—	13,289	28,611
国内不動産情報 サービス事業*2	15,601	18,345	21,176	—	—
国内不動産事業者向け事業*2	927	4,122	6,864	—	—
海外事業	1,203	3,507	3,193	1,718	3,954
その他事業	452	671	833	983	2,112
売上原価	583	2,127	3,080	1,862	3,879
販売費及び一般管理費(減価償却費を除く)	14,391	18,625	21,408	12,446	25,354
人件費	4,440	6,269	7,039	3,810	7,791
広告宣伝費	5,941	7,345	8,400	5,414	11,384
営業費	718	1,016	1,010	455	943
その他	3,290	3,993	4,957	2,766	5,235
EBITDA*3	3,149	4,859	5,312	1,536	5,382
減価償却費	458	864	1,245	519	1,067
営業利益	2,691	3,994	4,066	1,016	4,315
セグメント別営業利益*1					
HOME'S 関連事業*2	—	—	—	1,067	3,864
国内不動産情報 サービス事業*2	2,729	3,540	3,842	—	—
国内不動産事業者向け事業*2	△ 22	△ 7	△ 117	—	—
海外事業	114	550	346	131	490
その他事業	△ 99	△ 80	△ 22	△ 120	△ 186
当期利益(親会社の所有者に帰属)	1,796	2,670	2,765	489	2,859
財政状態(連結会計年度末):					
資産合計	22,592	25,265	27,110	26,363	29,181
親会社の所有者に帰属する持分	10,824	16,922	18,471	19,227	21,881
有利子負債	7,013	2,439	1,454	970	—
ネット有利子負債*4	2,745	△ 4,185	△ 4,592	△ 4,539	—
キャッシュ・フロー(連結会計年度):					
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,193	3,175	3,163	1,909	4,671
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 13,051	93	△ 2,134	△ 999	△ 1,533
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,734	△ 868	△ 1,517	△ 1,601	△ 1,072
フリーキャッシュ・フロー*5	△ 10,858	3,268	1,028	910	3,138
設備投資額	1,069	691	1,654	258	602
研究開発費	61	71	60	25	61

国際会計基準(IFRS)	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2017年9月期	2018年9月期
主な財務指標：					
EBITDA 率(%)	17.3	18.9	17.8	9.6	15.6
営業利益率(%)	14.8	15.5	13.6	6.4	12.5
株主資本利益率(ROE)(%)	17.1	19.2	15.6	2.6	13.9
総資産利益率(ROA)(%)	14.7	16.8	15.6	3.6	15.0
デット・エクイティ・レシオ(倍)*6	0.65	0.14	0.08	0.05	—
親会社所有者帰属持分比率(%)	47.9	67.0	68.1	72.9	75.0
1株当たり情報：					
当期利益(親会社の所有者に帰属)(円)					
基本*7	15.91	22.87	23.30	4.12	24.09
希薄化後*7	15.90	—	—	—	—
配当額(円)*7	2.88	4.50	5.66	0.82	6.02
連結配当性向(%)	18.1	19.7	24.3	19.9	25.0
1株当たり親会社所有者帰属持分(円)*7	95.86	142.54	155.59	161.96	184.32
株価関連：*7					
期末株価(東証終値)(円)	598.5	1,381.0	755.0	978.0	630.0
株価収益率(PER)(倍)	37.64	60.38	32.40	237.37	26.15
株価純資産倍率(PBR)(倍)	6.24	9.68	4.85	6.03	3.41
その他：					
連結従業員数(名)	755	946	1,140	1,207	1,274

*1. セグメント間取引は相殺消去していません。

*2. 2017年9月期より、「国内不動産情報サービス事業」「国内不動産事業者向け事業」を「HOME'S関連事業」へ変更しました。

*3. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

*4. ネット有利子負債 = 有利子負債 - 手元流動性

*5. フリーキャッシュ・フロー = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

*6. デット・エクイティ・レシオ = 有利子負債 ÷ 親会社の所有者に帰属する持分

*7. 2015年3月期は2015年6月1日付実施の株式分割(1株につき2.0株に分割)に伴う影響を加味して再計算しています。

株主情報

(2018年9月30日現在)

株主メモ (2018年9月30日現在)

事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日
定時株主総会	毎年12月
期末配当金	9月30日
受領株主確定日	
株主名簿管理人・ 特別口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社
同連絡先	〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-782-031
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 (証券コード:2120)
単元株式数	100株
公告の方法	電子公告により行います。
公告掲載アドレス	https://lifull.com

ただし、やむを得ない事由により電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

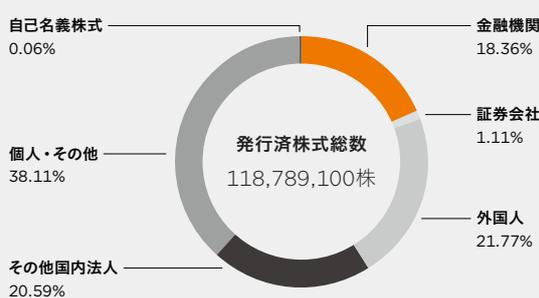
株主・配当についてのお問合せ
上記の株主名簿管理人にお問合せください。なお、証券会社をご利用の株主様は、口座を開設されている証券会社等にお問合せください。

大株主の状況 (2018年9月30日現在)

氏名又は名称	所有株式数(株)	発行済株式総数に対する所有株式数の割合(%)
井上 高志	32,941,000	27.75
楽天株式会社	23,797,100	20.05
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	12,160,400	10.24
THE BANK OF NEW YORK 133524	3,831,000	3.23
JPMC OPPENHEIMER JASDEC LENDING ACCOUNT	3,448,100	2.90
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,359,400	2.83
五味 大輔	2,700,000	2.27
SAJAP	2,477,800	2.09
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	1,293,800	1.09
THE BANK OF NEW YORK 133612	1,246,800	1.05
計	87,255,400	73.50

注：持株比率は自己株式(73,736株)を控除して計算しています。

所有者別株式の状況

株価推移
(円)

注：以下の株式分割に伴う影響を加味して再計算。

2008年4月1日付実施：1株につき2.0株
2011年10月1日付実施：1株につき100.0株
2014年1月1日付実施：1株につき3.0株
2015年6月1日付実施：1株につき2.0株

会社情報

(2018年9月30日現在)

社名(商号)	株式会社 LIFULL (旧社名 株式会社ネクスト) (英文社名)LIFULL Co., Ltd.
設立	1997年3月12日
代表者	代表取締役社長 井上 高志
本社所在地	〒102-0083 東京都千代田区麹町1-4-4
資本金	3,999百万円
従業員数	1,274名 (グループ連結、派遣・アルバイト社員含む)
事業内容	不動産情報サービス事業、その他事業
支店・営業所	札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄
主な連結子会社	Trovit Search, S.L.U. 株式会社 LIFULL Marketing Partners

当社ウェブサイトのご案内

本冊子以外にも様々な情報をウェブサイトに掲載しています。

 <https://lifull.com/>

IRウェブサイト

 <https://lifull.com/ir/>



グループ会社 / 持分法適用関連会社 / 出資・提携 (2018年9月30日現在)

グループ会社

日本	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 Marketing Partners 株式会社 LIFULL bizas 株式会社 LIFULL Social Funding 株式会社 LIFULL FaM
スペイン	Trovit Search, S.L.U.
ベトナム	LIFULL Tech Vietnam Co., Ltd.

持分法適用関連会社

日本	VUILD 株式会社 楽天 LIFULL STAY 株式会社*
スペイン	Osclass, S.L.
インドネシア	PT. LIFULL MEDIA INDONESIA
シンガポール	KAMARQ HOLDINGS PTE. LTD. RAKUTEN LIFULL STAY PTE. LTD.

* 楽天株式会社との共同出資会社「RAKUTEN LIFULL STAY PTE. LTD.」の100%子会社として2017年3月に設立

その他の出資・提携

日本	Glue-th 株式会社 株式会社 GO TODAY SHAIRE SALON Ishin Global Fund I Limited 一般社団法人 Living Anywhere WOTA 株式会社 株式会社 ウィルフ 株式会社 ジモティー 株式会社 ネオキャリア 一般社団法人 全国空き家バンク推進機構
アメリカ	Zumper, Inc.
エストニア	BitOfProperty PTE. LTD.



株式会社 LIFULL

〒102-0083 東京都千代田区麹町1-4-4
TEL 03-6774-1600(代表) FAX 03-6774-1737