

## Customer Success Story

# 「働きがいのある会社」ベストカンパニーに選出されたLIFULLは、なぜ急成長し続けているのか？

～今後10年で100社、100カ国進出、100人の経営者創出を目指す、事業管理マネジメント手法について～



## 株式会社LIFULL

### 100人の経営者が意思決定をタイムリーに行うための基盤としたい

株式会社LIFULLは不動産・住宅情報サイト『HOME'S』を運営している東証一部上場のインターネット企業です。

今後10年でグループ100社、100カ国進出し、100人の経営者を創出するビジョンを掲げております。

グループ経営推進本部は各社・各事業部の業績数値を把握し、マネジメント層が戦略立案や意思決定を行うために必要となる数値の管理を主に行っております。

当社では、予実管理業務でWorkday Adaptive Planningの採用を検討し、2016年11月より導入プロジェクトを開始しております。

## 急成長の理由

当社はここ数年平均30%増の成長率で拡大しております。成長の大きな要因には2点が大きく貢献していると考えております。第一には不動産情報サービスをはじめとする既存サービスの躍進、そして、第二はM&Aによる事業の拡大です。

既存の不動産情報サービスでは、徹底した「ユーザーファースト」の方針のもと、「情報量」や「情報の質」、「使いやすさ」にこだわっています。数ある不動産・住宅情報サイトの中で、掲載物件数No.1を目指して取組み、現在は800万件を超えるまでに成長しました。また、情報の信頼性を優先課題ととらえ、惜しみなく投資を続けております。不動産業界には、客引きを目的とした架空物件の情報提示が少なくなく、新居を探すユーザーに対して時間的、心理的な不誠実が横行していました。そこで情報審査の専門チームにより、掲載されている物件情報の確認を随時行い、場合によっては、物件が実際に存在するか現地に赴くなど、地道な活動の継続によって信頼性を担保しています。また「使いやすさ」の向上に取組んでおり、最近では当社の「HOME'S」Androidアプリ (<http://play.google.com/store/apps/details?id=jp-co.homes.android3>) が、Google Playの「2016年ベストアプリ」にも選出されました。

M&Aでは、インターネット・マーケティング事業を営む企業の買収や、グローバルプラットフォームの構築を目的としたスペインのインターネット企業買収等、国内外で飛躍的に成長するための布石をうってまいりました。

## グループ経営推進本部のミッション

グループ経営推進本部は各社・各事業部の業績管理業務をメインに行っております。当社は「今後10年で100社、100カ国進出、100人の経営者を創る」ビジョン掲げており、経営者創出のために、毎年ビジネスコンテストを実施しております。コンテスト優秀者には会社から事業化に向けた資金が与えられ、新事業組織が設立されます。グループ経営推進本部は各子会社・各事業の日々の業績を追跡する一方で、グループ一丸となって意思決定を加速化させるようなマネジメントを推進しています。

## 業務改革に至る経緯について

当社では前述の通り、経営者・新規事業を創出しながら、グローバル展開を急ピッチで推進するため、子会社や組織の急激な増加に対して、本社管理部門の作業工数の増加が、非常に大きな課題でした。こと業績管理においては本部主導型の業務体質では会社の成長スピードへの追従が、困難で新たな改革が急務な状態でありました。

## Customer Success Story

### グループ全体の業績の向上に 貢献し続けたい

グループ経営推進本部  
連結開示グループ  
天野 純一氏



従って、システム化を検討する際も、単なる業務の効率化だけでなく、当社のグローバル経営の推進に合うソリューションを探しておりました。オンプレミス型、クラウド型など様々な業績管理システムを比較しましたが、変化への柔軟な対応を最も期待できる環境はクラウドだと考え、選択いたしました。事業や組織が常に化する当社にとって、大きな初期投資を求められ、更にそれを5年かけて回収する、というオンプレミスのモデルは考えられないと思ったからです。現実的に今の成長スピードを基準に考えると、3年後など誰も正確には分からない状態ですので(笑)

### Workday Adaptive Planning採用の決め手

クラウドサービスの比較においては、Workday Adaptive Planningと同じ海外製品で、大手ベンダーの製品を比較しました。そして当社の今後の方向性に合う製品かどうかの観点で決定しています。具体的には、機能の多さが他社製品では強調される事が多かったのに対し、ディーバ社からの提案では、Workday Adaptive Planningが変化に十分な速度で対応できる製品である点を提案されたからです。グローバル展開を進めるために、習得が難しく時間のかかる多機能サービスは不要で、スピード感を以て、当社のビジョンを推進できるWorkday Adaptive Planningが相応しいクラウドと捉えました。プロジェクトの導入イメージや導入効果も、明確で非常に分かりやすく、また投資対効果の算出でもオンプレミス製品とは比較にならない結果となりました。メンテナンス性が高く、自社運用が可能な点もWorkday Adaptive Planningの大きな魅力です。

### まとめ

グローバル経営推進によって事業ドメインや顧客数が急拡大している中、段階的なシステム運用拡大を行えるグローバル製品であり、ベンダーに依存しない運用が実現できるクラウドサービスがWorkday Adaptive Planningで、これによって予実管理の高速化、マネジメント意思決定の早期化、業績見通しの精度向上などの目的で今後活用していく予定です。

### 今後のグループ経営推進本部のビジョン

当社は「働きがいのある企業」として6年連続ベストカンパニーに選ばれておりますが、これからも土気の高い企業風土を加速していく予定です。当社では、社員が自らサービスを上げる機会を作ることモチベーションをあげ、そして業績拡大に伴って各リーダーが新たな経営者となり、アメイバ経営的に今後も成長が加速します。ただし、マネジメント視点の統一と健全なキャッシュフローは、重要であるため、グループ内の経営者を財務に強い経営者として育成する仕組みが今後の課題と考えています。既に当社では、今後のWorkday Adaptive Planningの活用にあたり、運用検討チームを発足させており、KPIの新設や運用方法の高度化を、今まさに検討している状況です。

Workday Adaptive Planningを使い、業績拡大を強力に推進するプラットフォームを構築し、グループ全体の業績の向上に貢献し続けたいと考えております。

インタビュー・編集:

株式会社ディーバ GRC事業部 コンサルティンググループ 小野 雄一郎

