



ライブグループ本社受付

- 本社所在地：神奈川県海老名市
- 事業概要：ホールディングス体制に基づくマネジメント業務及び事務全般の実施。各事業会社にて飲食・健康・福祉事業を展開
- 常時使用する従業員：478名
(グループ全体・2026年3月時点)
- 現在の売上高：24億円
(グループ全体・2026年3月期)
- 法人番号：6021001069777
- Web：https://live-group.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



肩書 代表取締役
氏名 小林裕輝

「ローカルインパクトカンパニー」として、住みやすい街づくりに貢献して、100年企業になる。

「あなたがいて良かったと言われる」存在を目指して、私たちは「地域で暮らす、繋がりを大切にする家族を笑顔にする」ために、地域密着で飲食・健康・福祉事業を一気通貫でつなぎ、街の未来を自分たちのビジネスで創ることを進めています。売上高100億円は目的ではなく手段です。5部門体制で収益の柱を複数持ち、連結EBITDAを10年で約10倍に高めることで、仲間たちが安心してチャレンジできる安定した経営基盤をつくります。その成果を賃上げ・処遇改善として仲間に還元し、ライフステージに応じて異業種へ挑戦できる“社内転職”の仕組みも用意します。私たちが目指すのは、海老名で雇用と納税を生み、地域経済を牽引する「ローカルインパクトカンパニー」です。この成長モデルを確立し、同じ想いを持つ仲間とともに他の地域にも笑顔の輪を広げていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年に売上高100億円を目指す（既存事業34億円＋新規事業・M&A約70億円）。連結EBITDAは0.8億円から8.5億円へ、10年で約10倍に引き上げる。

- 地ならし期（～2028年）：棚卸し・基盤整備
- 拡大期（2029～32年）：新規事業の立ち上げ
- 飛躍期（2033～36年）：M&Aで100億円到達

課題

- ・場当たりの多角化：出店・事業立ち上げが個別最適で進み、事業間シナジーが弱いまま積み上がってきた。
- ・0→1偏重の成長：新規立ち上げは得意だが、1→10、10→100への組織的な拡大・連携の仕組みが未確立。
- ・理念の未浸透：創業者発の理念が現場に十分届かず、事業横断の意識やシナジーが生まれていない。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・世帯ペルソナ（5類型：新興ファミリー／定住ファミリー／プレシニア夫婦／アクティブシニア／要介護期世帯）を軸に、飲食→健康→福祉を一気通貫で連携し、ファミリータイムバリュー（世帯生涯価値）を最大化。
- ・既存3事業（飲食・健康・福祉）を屋台骨に、親和性の高い広告・企画、不動産・農業の新2領域をM&Aで積み上げ、5部門体制へ拡大。
- ・補助金や税制優遇などを申請予定。

実施体制

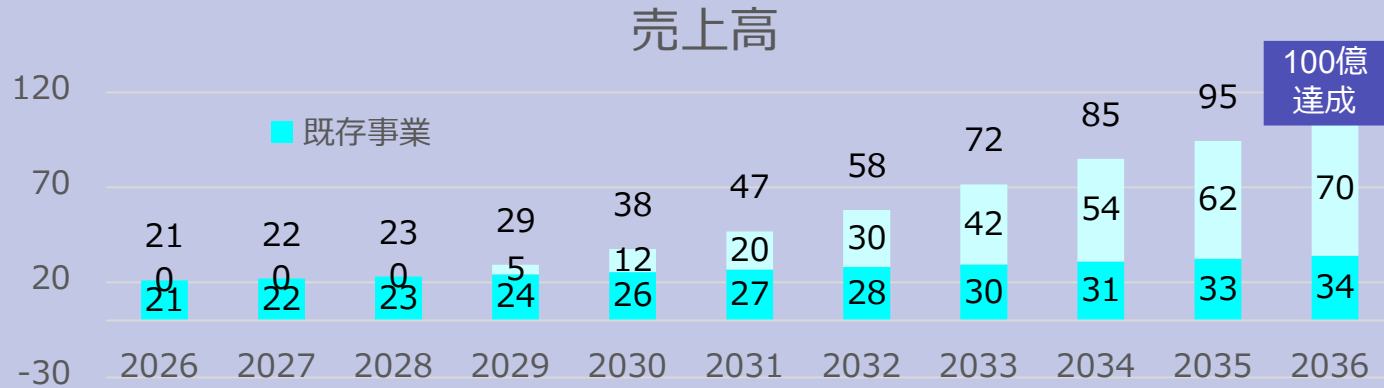
- ・Phase1（1～3ヶ月）：診断・棚卸し、顧客・社員ヒアリング、評価制度プロジェクト発足
- ・Phase2（4～9ヶ月）：理念・ペルソナ・事業の再定義、ポートフォリオ判断、理念ブック作成
- ・Phase3（10～15ヶ月）：シナジー設計・評価制度確定、横断顧客動線の構築、全社発表
- ・Phase4（16～24ヶ月）：浸透・トライアル運用・PDCA、シナジーKPIの定点観測
- ・KPIによる定点観測：ファン（NPS・紹介率）、仲間（eNPS・離職率）、家族（世帯LTV）を現場指標として継続測定。

売上高100億円実現の目標

10年後の組織イメージ：株式会社ライブグループの下に5部門を配置。

- 飲食（既存）
- 健康（既存）
- 福祉（既存）
- 広告・企画（新設／M&A）
- 不動産・農業（新設／M&A）

理念を軸に顧客・社員を最強のファンにし、海老名で無くてはならない「ローカルインパクトカンパニー」を実現。そのノウハウを他地域にも展開する構想。



グループ構成（会社法上の子会社・孫会社）

- 【親会社】株式会社ライブグループ 6021001069777
- 【子会社】株式会社ライブ・ヒートライズ（飲食） 4021001047272
 - ↳株式会社ライブフード（孫会社） 7021001072565
 - ↳株式会社ライブ・ファン・モーターズ（孫会社） 6021001046710
- 【子会社】株式会社ライブフィールドピース（福祉） 1021001027822
 - ↳株式会社ライブフィールドトイロ（孫会社） 7021003003972
 - ↳株式会社ライブフィールド秋田（孫会社） 1410001012464
- 【子会社】株式会社ライブアンドビィ（健康） 7020002031092