

## 2016年上半期 主なマスメディア掲載

- 01.09 雑誌「THE21」/リブセンスの書籍活用事例
- 01.18 日経ビジネスオンライン/リブセンスの社内イベント
- 01.18 週刊住宅新聞/不動産賃貸情報サイト「door賃貸」
- 01.19 福岡放送「めんたいワイド」/転職クチコミサイト「転職会議」
- 01.20 書籍「人生が変わる100のポジティブワード」(日経BP社)/リブセンスの経営理念
- 02.05 フジテレビ「ノンストップ!」/転職クチコミサイト「転職会議」
- 02.08 日経ビジネスオンライン/村上の新連載スタート
- 02.18 日経産業新聞/不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」
- 02.22 週刊住宅新聞/不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」
- 02.25 日経産業新聞/不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」
- 02.25 Forbes/Forbes 30 Under 30 Asiaに村上が選出
- 02.29 日経電子版/不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」
- 03.07 毎日新聞/新卒就活サービス「就活会議」
- 03.09 CNET Japan/不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」
- 03.24 日経電子版に転職クチコミサイト「転職会議」
- 04.25 週刊住宅新聞/不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」
- 05.12 日経ビジネスオンライン/ITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」
- 05.23 週刊ダイヤモンド/転職クチコミサイト「転職会議」
- 06.20 日経新聞朝刊/不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」
- 07.02 日経新聞朝刊/ITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」
- 07.04 ITpro(日経コンピュータ)/ITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」

## 会社概要 (2016年6月30日現在)

商号	株式会社リブセンス (Livesense Inc.)		
所在地	東京都品川区上大崎2-25-2 新目黒東急ビル 5F		
設立	2006年2月8日		
資本金	232百万円		
従業員数*	正社員	236名、	アルバイト・派遣社員 181名
役員	代表取締役社長	村上 太一	
	取締役	桂 大介	中島 真
	社外取締役	本田 浩之	
	常勤監査役	江原 準一	
	社外監査役	尾崎 充	吉澤 尚

\*: 従業員数は、リブセンス単体の数値です。

## 株式の状況 (2016年6月30日現在)

発行可能株式総数	96,000,000株
発行済株式数	28,099,200株
株主数	9,525名

### • 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	13,744,600	48.91
桂 大介	2,698,000	9.60
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	476,300	1.69
株式会社SBI証券	162,900	0.57
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	161,800	0.57
岩崎 優一	152,000	0.54
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	151,600	0.53
中田 忠雄	150,000	0.53
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	146,200	0.52
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	143,500	0.51

### • 所有者別株式分布状況

当社役員	58.94%
個人・その他	31.36%
外国法人等	1.90%
金融機関	7.24%
その他法人	0.56%



LIVESENSE LIVE #10

2016年12月期(第11期)上半期  
株主通信  
株式会社リブセンス  
(東証1部:6054)

## 2016年上半期 主要TOPICS

### TOPIC.1 ITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」の提供開始(2016年2月)

転職ドラフトは、プロスポーツの選手獲得時に行われる“ドラフト会議”のように、ITエンジニアの採用をWebサイト上で公開入札(ドラフト指名)するサービスです。今年4月の第1回転職ドラフトでは、約900名のITエンジニアがエントリー・17社のIT企業が指名参加、7月の第2回では、約1,100名のITエンジニアがエントリー・45社が指名参加しました。転職ドラフトでは、全てのITエンジニアが公正な評価によって「プロ」として活躍できる世界をあたりまえにしていきます。



### TOPIC.2 不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」の提供サービス拡大(2016年2月、4月)

IESHILは、不動産流通市場の可視化・活性化を実現すべく2015年8月に提供を開始した不動産情報サービスです。売買・賃貸履歴など約7,800万件のビッグデータを活用した独自のリアルタイム査定システム(特許出願中)により、マンション物件の市場価格や価格推移、推定賃料を公開しています。今年2月には、専門アドバイザーによる無料の不動産売買サポートサービス「イエシル・アドバイザー」を開始、4月には、リアルタイム査定対象エリアを首都圏全域へ拡大しました。



## 社長インタビュー



代表取締役社長  
村上 太一

3月発行の株主通信に同封する形式で実施しました株主様アンケートでは、今年も多数のご回答を頂戴しました。この場をかりて御礼申し上げます。そのアンケート結果と、上半期の決算内容について、村上よりご説明いたします。

### Q. 第2四半期に計上した特別損失（減損損失 約3.2億円）の内容と、今後のM&A方針について教えてください。

特別損失は、弊社が2015年4月に連結子会社化した株式会社wajaの「のれん」について、同社の業績が当初策定していた計画を下回って推移していることから、慎重に検討した結果、のれんの未償却残高全額を第2四半期にて一括償却したものです。

株式会社wajaは、CtoCの海外ファッションECサイト「waja」や、インポートブランド等が公式出品するアウトレットECサイト「REASON アウトレット」等を運営している会社です。出品ブランドの新規獲得やWebマーケティングを中心とした集客等が当初計画比で時間を要したため、業績計画を大幅に見直すこととなりました。しかしながら、複数の出品ブランドを新規獲得したり、Webマーケティング・メールマーケティングによる集客効果が見え始めたりと、徐々に改善の兆しも見え始めております。

M&Aにつきましては、常に成長戦略の1つとして考えているものの、まず株式会社wajaとのシナジーをしっかりと出し成果を上げることが最優先に考えており、当面はより慎重に検討してまいります。

### Q. 株主様アンケート結果で、最も懸念される事項としてあげられた「収益性の低下」について、現状の対応策は？

昨年は、先行投資の影響もあり収益性が大幅に下がり、皆さまに大変ご心配をおかけする結果となってしまいました。今年は、上半期で生産性の向上を図るべく、Web広告における費用対効果の見直しと厳選出稿による広告宣伝費の大幅削減、組織体制・人員配置の最適化等に取り組んでまいりました。この結果、収益性は昨年比で大きく改善し、8/12付で期初の営業利益・経常利益計画を上方修正することができました。下半期におきましては、引き続き筋肉質な経営体制を維持向上させつつ、中期的な主力サービス拡大に向け、サービス認知度向上を目的としたマーケティング施策の検討・準備等に取り組んでまいります。

### Q. 株主様アンケート結果では、リブセンスの魅力として「経営者」の次に「成功報酬型ビジネスモデル」があげられました。「成功報酬型」を活かした最近の取り組みは？

まずは、弊社の魅力に経営者をあげて下さり誠に有難うございます。ご期待に応えられるよう一層精進してまいります。成功報酬型は、ユーザー・企業様・弊社にとってメリットのあるビジネスモデルですが、実は、その有効性は他にもあります。例えば、どのような求職者が、どのような求人情報を見て、応募し、どこに採用された或いは不採用となったというデータが、大量に蓄積されております。こうしたビッグデータを、弊社が独自開発した「Livesense Analytics」という基盤を使って分析し、各々の求職者に合ったオススメ求人サイトをサイト上に表示させたり、メールでご紹介したりすることで、応募率・採用率の向上に繋げる取り組みを行っております。また、採用が決まった求職者に贈呈する「お祝い金」について、制限時間内に応募するとお祝い金を増額するキャンペーンを行う等、より求職者の応募意欲を促進する取り組みも行っております。今後も、Livesense Analyticsによる分析結果を活用し、ユーザーの潜在ニーズを見越した情報提供や、サイト機能・サービス改善によるユーザビリティ向上、Web広告の効果的出稿等に注力してまいります。

## 決算のポイント 2016年12月期 上半期

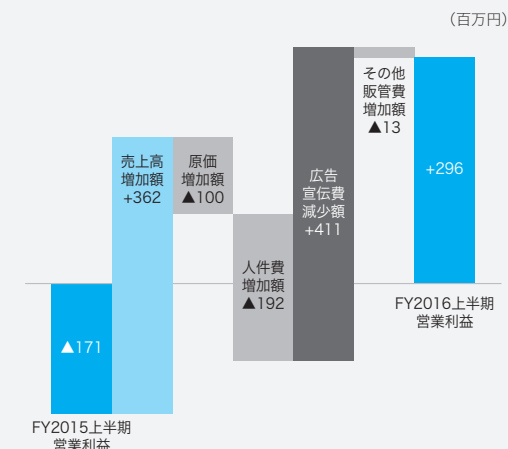


### 生産性向上策が奏効し、大幅営業増益を達成

売上高 2,661百万円（前年同期比 362百万円増）  
営業利益 296百万円（前年同期比 468百万円増）  
経常利益 303百万円（前年同期比 477百万円増）  
上半期純利益 ▲128百万円（前年同期比 13百万円減）

- 売上高は、転職クチコミサイト「転職会議」における大手求人サイト・人材紹介会社への送客が順調に拡大したこと、正社員転職サイト「ジョブセンスリンク」にて応募率・採用率向上に向けた求職者向け電話サポートの生産性が向上したこと、株式会社wajaの連結化に伴う売上寄与などにより、前期比2桁増収となりました。
- 費用面では、従業員増加に伴い人件費が増加したものの、広告出稿の効率化により広告宣伝費を圧縮した結果、営業利益・経常利益が前年同期比で大幅な増益となりました。
- 純利益は、第2四半期において、2015年4月に連結子会社化した株式会社wajaに係るのれんの減損損失（約3.2億円を一括償却）を計上したことから、マイナスの着地となりました。

### 営業利益 増減分析

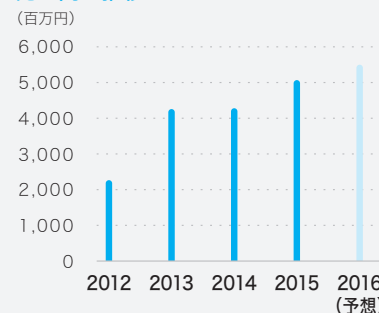


### 2016年12月期 連結業績予想（8月12日付で修正）

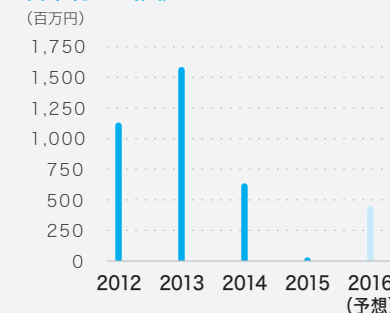
2016年12月期は、上半期で生産性の向上を図り、下半期で中期的な主力サービスの拡大を目的とした事業投資を行っていく計画であり、期初より広告出稿の効率化等に取り組んでまいりました。この結果、上半期の営業利益・経常利益が期初予想を大きく上回り、通期業績予想を修正いたしました。

	単位 (百万円)	前期比
売上高	5,500	8.5% 増
営業利益	450	6,329.0% 増
経常利益	465	2,347.0% 増
当期純利益	▲60	—

### 売上高の推移



### 営業利益の推移



### 従業員数の推移

