

主要トピック

TOPIC
1

転職会議、ダイレクト・リクルーティングサービス「転職会議BUSINESS」を提供開始(2016年8月)

転職クチコミサイト「転職会議」にて、採用企業から転職会議会員に直接アプローチできる新サービス「転職会議BUSINESS」の提供を開始しました。「転職会議BUSINESS」では、通常アプローチしにくい転職潜在層を含む転職会議会員に対し、直接スカウトメールの配信や求人広告掲載といったアプローチを実現します。またクチコミによって社風や職場環境を把握した上で応募するため、入社後のミスマッチも軽減します。



転職会議BUSINESS

TOPIC
2

ネオキャリアと業務提携。新卒採用企業向け新サービスを共同開発(2016年11月)

就活生向けサービス「就活会議」では、効率的で納得感の高い就活の一助となることを目的とし、クチコミや面接体験談などの独自情報を基に、就活の見える化を進めています。今般、人材総合サービスのリーディングカンパニーであるネオキャリア様との共同開発を通じ、ネオキャリア様が持つノウハウ、就活生へのサポート実績、営業体制と、リブセンスが持つ就活生の会員基盤、データ分析・解析技術など、双方の強みを活かし、新卒採用企業向けの新サービスを強化していきます。



就活会議

会社概要 (2016年12月31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 254名、アルバイト・派遣社員 161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12月31日現在)

発行可能株式総数	96,000,000 株
発行済株式数	28,105,600 株
株主数	8,780 名

・大株主

株主名	所有株式数	持株比率
村上 太一	13,744,600	48.90%
桂 大介	2,698,000	9.59%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	677,900	2.41%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	367,500	1.30%
石見 健太	209,200	0.74%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	196,900	0.70%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	172,800	0.61%
岩崎 優一	152,000	0.54%
中田 忠雄	150,000	0.53%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	148,000	0.52%

・所有者別株式分布状況

当社役員	58.89%
個人・その他	30.17%
外国法人等	2.05%
金融機関	8.34%
その他法人	0.55%



LIVESENSE LIVE #11

2016年12月期(第11期)

株主通信

株式会社リブセンス
(東証1部:6054)

リブセンスこの1年

- 2016 01.07 不動産賃貸情報サイト「DOOR賃貸」掲載物件数500万件突破!
- 02.01 アルバイト求人サイト「ジョブセンス」、口コミ掲載開始2ヶ月で投稿数1万件を突破!
- 02.02 新卒就活サービス「就活会議」、会員登録者数5万人突破!
- 02.29 ITエンジニア限定の転職版ドラフト会議「転職ドラフト(β版)」第1回開催
- 04.22 不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」リアルタイム査定の対象エリアを首都圏全域へ拡大
- 08.18 不動産情報サービス「IESHIL(イエシル)」『AIアドバイザー』サービスをスタート
- 08.22 転職クチコミサイト「転職会議」ダイレクト・リクルーティングサービス『転職会議BUSINESS』を提供開始
- 08.29 業容拡大に伴い、宮崎オフィスを拡張移転
- 09.02 発注業者検索サービス「アイミツ」利用企業社数25,000社、依頼総額300億円突破!
- 10.04 新卒就活サービス「就活会議」、東宝映画『何者』と初のコラボレーションが決定
- 11.01 ネオキャリアとリブセンスが業務提携
- 11.14 転職サイト「ジョブセンスリンク」新たに求職者向けクチコミコンテンツを追加
- 12.08 不動産賃貸情報サイト「DOOR賃貸」SNSキャンペーン実施

社長インタビュー

代表取締役の村上より、現在、そしてこれからのリブセンスについて、ご説明いたします。

Q. 2016年は設立から10年を迎え、新たな節目の年でした。どんな1年でしたか？

2016年は「筋肉質化」にこだわり続けた1年でした。筋肉質化は広告出稿の効率化であり、一人ひとりの生産性の向上です。そしてその中でしっかりと組織も強化していく。まさに事業の10年を終え、次の10年につながる大事な年でした。

2015年に立ち上げた宮崎オフィスも2年目に入り、たくさんの仲間が増えました。8月末には手狭になったオフィスを移転し、年末には50人を超える水準になっております。一人ひとりの生産性の向上とともに、リブセンスとして地域に貢献し、また地方拠点ならではの付加価値も生みつつあります。

その結果、2016年度は増収に加え、業績予想を上回る大幅な増益を実現することができました。しかしながら、増収は連結子会社の株式会社 waja の連結寄与分の影響が大きく、増益は一層の成長投資を行う余地があったと見ることもできます。その意味では一定の結果は出ているものの、まだまだ課題はあります。引き続き高い基準を持って、事業成長に取り組んでまいります。



代表取締役社長
村上 太一

Q. 現状の経営課題と解決に向けた2017年の取り組みは？

現状に限らず、ここ数年の間、株主の皆様の期待に応えられるほどの進化や成長を遂げられていないことに、大きな責任と悔しさを感じております。

2016年は10%超の営業利益率を確保しましたが、現在の当社はまだ成長過程にあります。ここから更に強い企業になっていくには、利益の維持に執心することなく、この利益を成長に向けた投資に振り向けるくらいの大胆な意思決定が必要です。言い換えれば、現状の延長で何ができるかを考えるのではなく、目指す理想、達成すべき基準から逆算して何をなすべきかを考える姿勢がとても重要だと考えております。

2017年はその想いを「基準」という社内の共通メッセージとしました。仕事に向き合うスタンス、業績目標、事業の勝ち筋、あらゆる面で高い基準を持ち、事業と組織の成長に全力を尽くしてまいります。

具体的な取り組みとしては、広告・技術・人材に重点的な投資を行い、中期的成長に向けた基盤を確立してまいります。そのため、今期上半期は減益・営業赤字を見込んでおります。

Q. リブセンスの長期的な方向性をどのように描いていますか？

2017年のテーマである「基準」の先にあるもの。それはコーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」の実現、そして新たな「あたりまえ」の創出を支える強み（競争優位）の確立だと考えております。どんなに魅力的な「あたりまえ」でも、そこに競争優位がなければ、魅力は早晩陳腐化してしまいます。

私たちは競争優位の確立にあたり、次の10年を「組織の10年」と定義しました。事業間連携の強化、自発的なキャリア形成、組織PDCAサイクルの取り組みなど、多様な施策を通じて人材そのものを競争優位の源泉にしてまいります。

また、リブセンスでは数年に渡り、ユーザー行動履歴等のビッグデータを独自の分析基盤で蓄積・解析してまいりました。今後はデータアナリティクスの分野に積極投資し、ユーザー様の潜在ニーズを見越した価値提供を実現し、競争優位を構築していくことを計画しております。

人材・組織、そして独自の分析基盤によって競争優位を確立し、次の10年での大きな進化につなげてまいります。

2016年12月期 決算のポイント



2016年12月期は、「筋肉質化」により増収増益

売上高	5,366百万円	(前期比	5.9%増)
営業利益	515百万円	(前期比	6,547.6%増)
経常利益	574百万円	(前期比	2,899.1%増)
親会社株主に帰属する当期純利益	28百万円	(前期比	161.5%増)

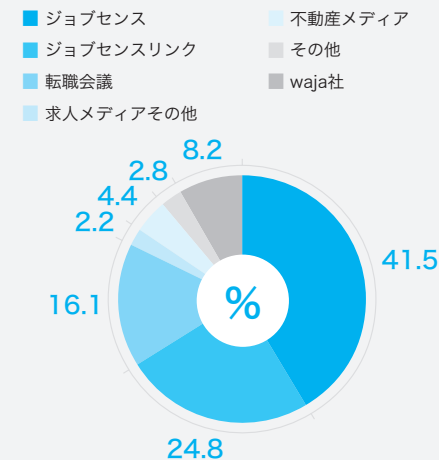
売上高は、5.9%の増収

- ・アルバイト求人サイト「ジョブセンス」は、生産性向上を優先したことにより10.4%減
- ・転職クチコミサイト「転職会議」は、ユーザー送客拡大、及び事業法人向けサービス等のマネタイズ拡大により38.0%増
- ・連結子会社である株式会社 waja の業績が通期で寄与

利益面は、各利益とも大幅な増益

- ・筋肉質な体制・生産性向上を目標に掲げ、広告出稿の効率化や宮崎オフィスの規模拡大を実施
- ・人件費は増加(14.5%増)したものの、広告宣伝費が大幅に減少(27.9%減)
- ・親会社株主に帰属する当期純利益では、株式会社 waja ののれん減損損失が影響

連結売上高の事業別構成比率



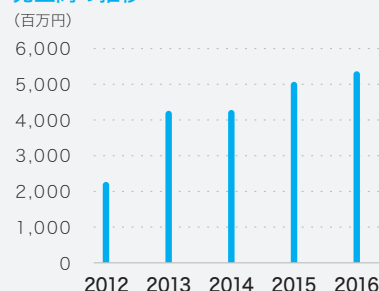
2017年12月期 連結業績予想（上半期）

売上高	3,000百万円	(前期比	12.7%増)
営業利益	▲40百万円	(前期比	—)

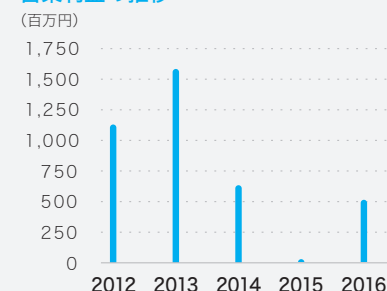
2017年12月期は、改めてコーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」の実現に向け、新たな「あたりまえ」の創出を支える強み（競争優位）を確立してまいります。

そのため、中期的成長に向けた、広告・技術・人材面での投資を実行し競争力の基盤を確立してまいります。上半期の連結業績予想につきましては、売上高は増収を見込んでおりますが、中期的成長に向けた投資継続のため減益、営業赤字を予想しております。

売上高の推移



営業利益の推移



従業員数の推移

