



大和インベスター・リレーションズ
個人投資家向け会社説明会

2018年3月11日
株式会社リブセンス
東証一部：6054

本日の内容

- 1 リブセンスとは？
- 2 事業の内容と特徴
- 3 業績の状況
- 4 今後の事業展開

1. リブセンスとは？

| 社名の由来

LIVE + SENSE

(生きる)

(意味)

| 経営理念

幸せから生まれる幸せ

| コーポレートビジョン

あたりまえを、発明しよう。

| ロゴに込めた思い



『発想』

既存の常識に疑問を持つことで、新しいあたりまえを生む、新発想を生み出す姿勢を表現しています。



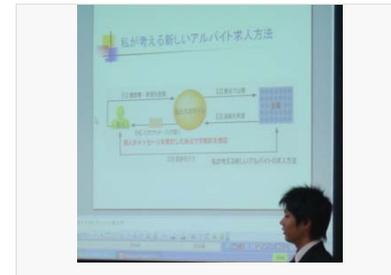
『徹底』

故事成語「雨垂れ、石を穿つ」のように、わたしたちの日々の徹底的な努力によって、新たなサービス、考え方を浸透させ、世の中のあり方を変えていく、という意志を水滴（雫）によって表現しています。

沿革（創業期）

2005年（村上：18歳 / 大学1年生）

- ・ 早稲田大学ベンチャー起業家養成基礎講座を受講
- ・ ビジネスプランコンテストで優勝(オフィス1年間無料の特典を獲得)
- ・ 大和総研、インターネット関連ベンチャー企業にてインターンシップを経験



ビジネスプランコンテストの様子

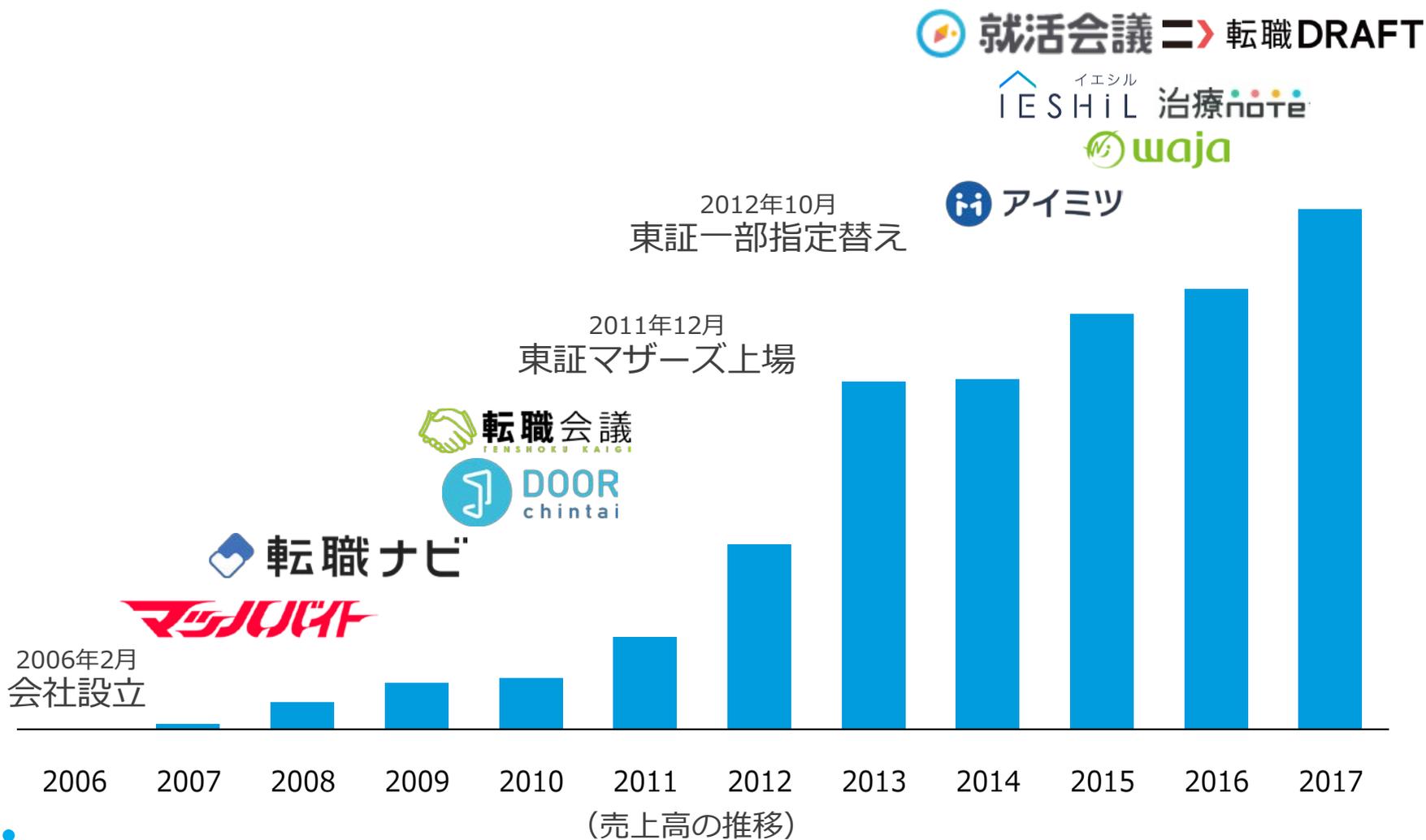
2006年2月、リブセンス設立



早稲田大学インキュベーションセンター内の
リブセンスオフィス

沿革

設立以来、新しいサービスを生み出し、事業領域を拡大



2. 事業の内容と特徴

事業内容

求人・不動産領域を中心にインターネットサービスを運営

求人情報メディア



アルバイト求人サイト
「マッハバイト」



正社員転職サイト
「転職ナビ」



転職クチコミサイト
「転職会議」



新卒就活サービス
「就活会議」

etc

イーコマース



ファッションECサイト
「waja」(*1)

etc

(*1)連結子会社 (株) wajaが運営

不動産情報メディア



不動産賃貸情報サイト
「DOOR賃貸」



不動産情報サービス
「IESHIL (イエシル)」

その他



医療情報サイト
「治療ノート」



競争入札型転職サービス
「転職ドラフト」



サービス比較・発注情報サイト
「アイミツ」(*2)

etc

(*2) (株) ユニラボとの共同運営

「マッハバイト」「転職ナビ」

- 成功報酬型ビジネスモデルで運営するアルバイト求人サイト「マッハバイト」、正社員転職サイト「転職ナビ」

マッハバイトのサイトイメージ



- 飲食・アパレル・小売系を中心に22万件超の求人情報を掲載
- 採用された求職者へ最大1万円の祝い金を贈呈
- 「すぐ」をコンセプトとして、差別化されたユーザー体験を指向

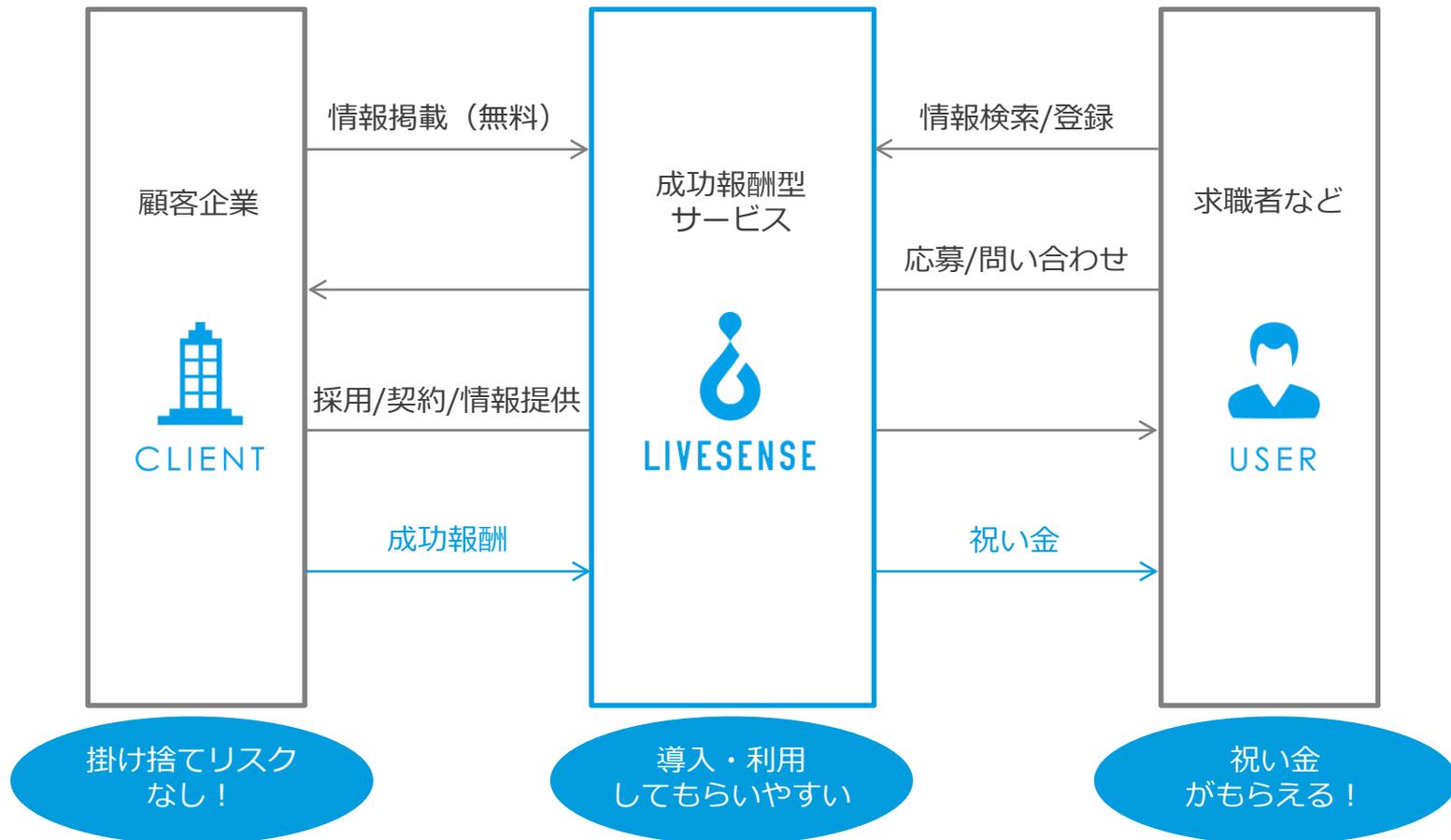
転職ナビのサイトイメージ



- 様々な業種の求人情報を掲載、累計会員登録者数は200万人超
- 幅広い求職者層に対して電話で転職相談サービス「転職ナコウド」も実施

「マッハバイト」「転職ナビ」ビジネスモデル

採用課金による成功報酬モデルにより、新しいあたりまえを発明



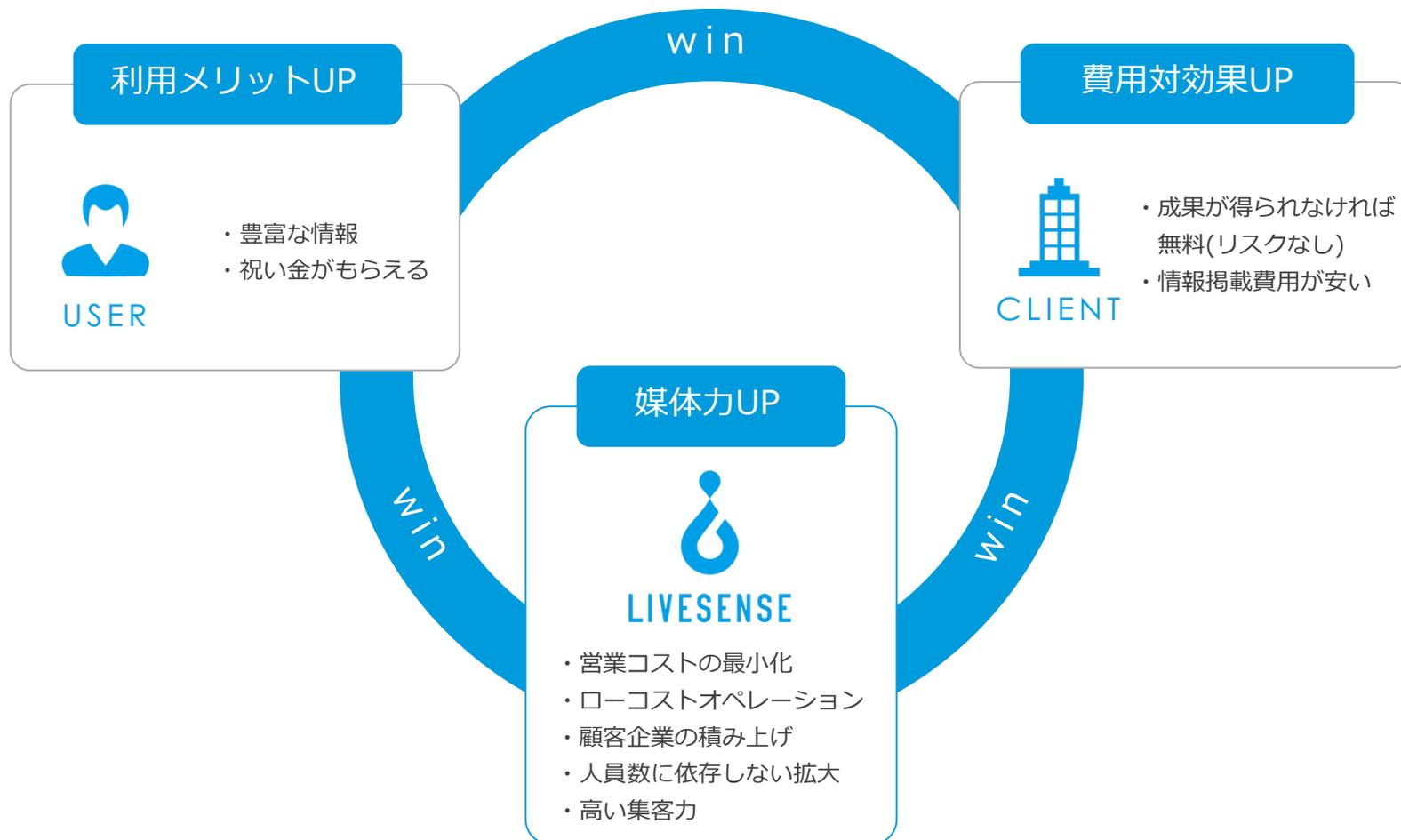
「マッハバイト」「転職ナビ」ビジネスモデル

情報掲載費用は無料（成功報酬のみ）、ユーザーにはお祝い金が発生

	従来モデル	当社モデル
CLIENT	広告型 (掲載課金)	成功報酬型 (採用課金)
情報掲載費用	発生	0円 (成功報酬のみ)
USER	お祝い金 (対ユーザー)	なし
お祝い金 (対ユーザー)	なし	あり

「マッハバイト」「転職ナビ」ビジネスモデル

ユーザー（求職者など）・顧客企業・当社と、三方良しのモデル



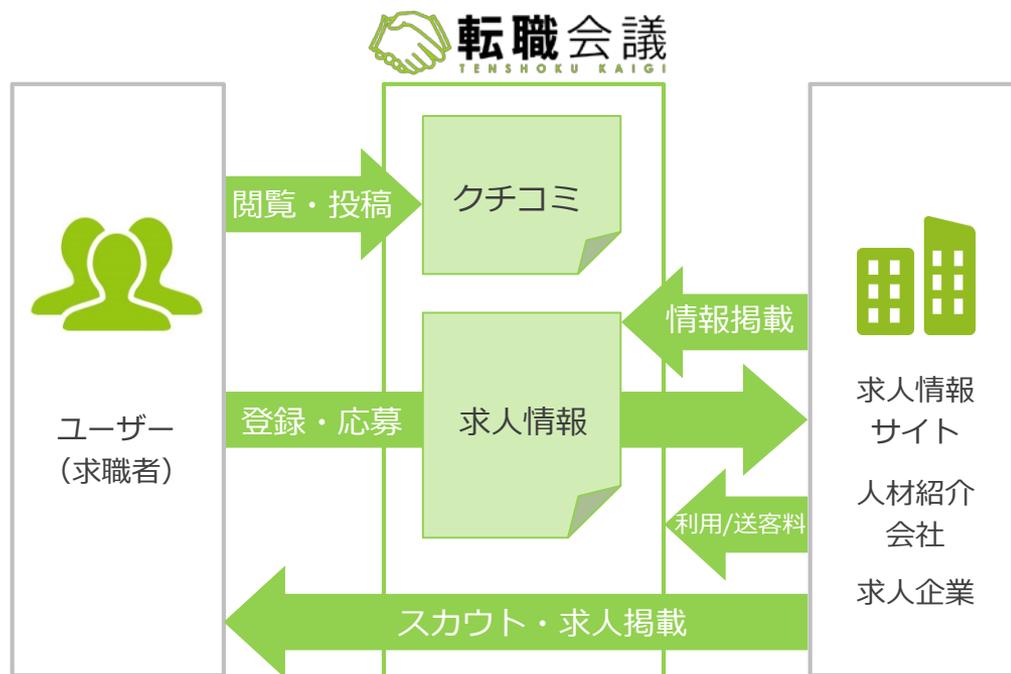
転職クチコミサイト「転職会議」

- 有効クチコミ掲載数200万件以上、累計会員登録者数550万人を誇る日本最大規模の転職クチコミサイト
- 求人情報サイトや人材紹介会社への送客、事業法人向けサービスが順調に拡大

転職会議のサイトイメージ



転職会議のビジネスモデル



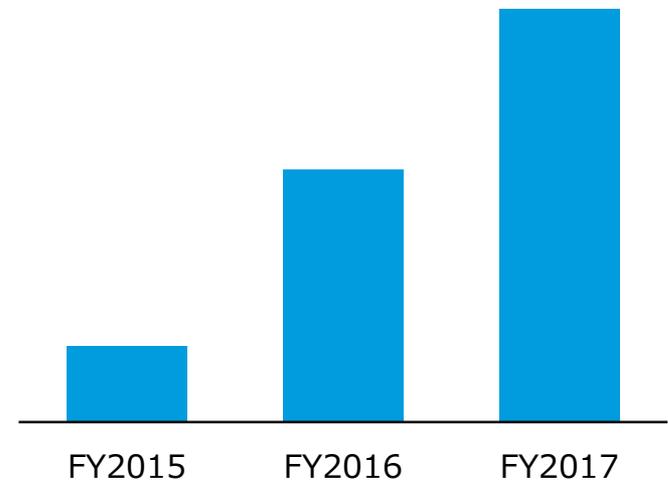
新卒就活サービス「就活会議」

2015年4月のサービス開始以後、企業選考に関する口コミ等の独自コンテンツの収集・充実化によりサイト会員数は順調に推移

サイトイメージ



新規会員登録数の推移



- サービス開始から約2.5年で就活生全体の約1/3が利用するサービスへ
- 企業選考におけるエントリーシート登録数は約2万枚超、選考体験記（面接情報）は3万件超。他社サービスにはない独自コンテンツを蓄積
- 当社の保有するデータとユーザーの情報を元に、より個人に合った就活をサポート

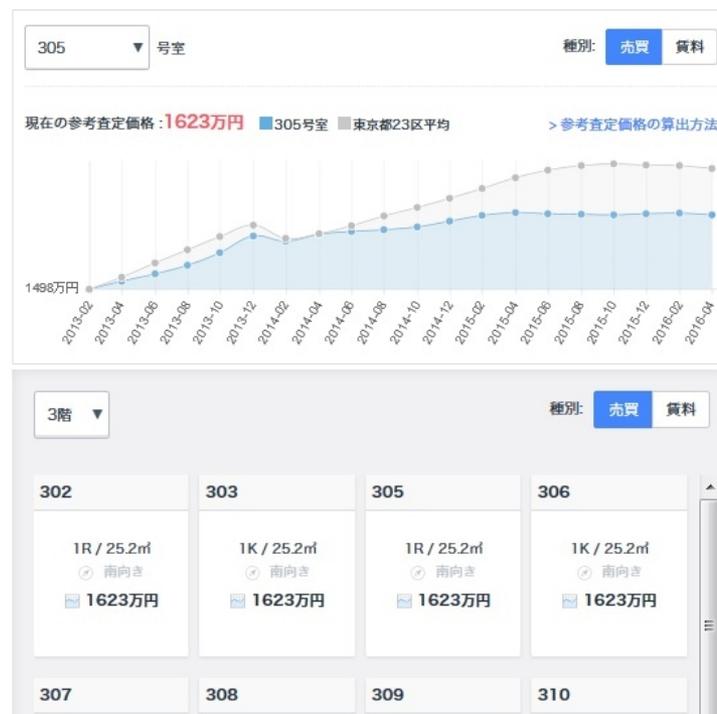
不動産情報サイト「IESHIL」

ビッグデータを活用した独自の価格査定エンジン（特許出願済）で、首都圏全域のマンション物件の市場価値や価格推移等を部屋別に表示。

サイトイメージ

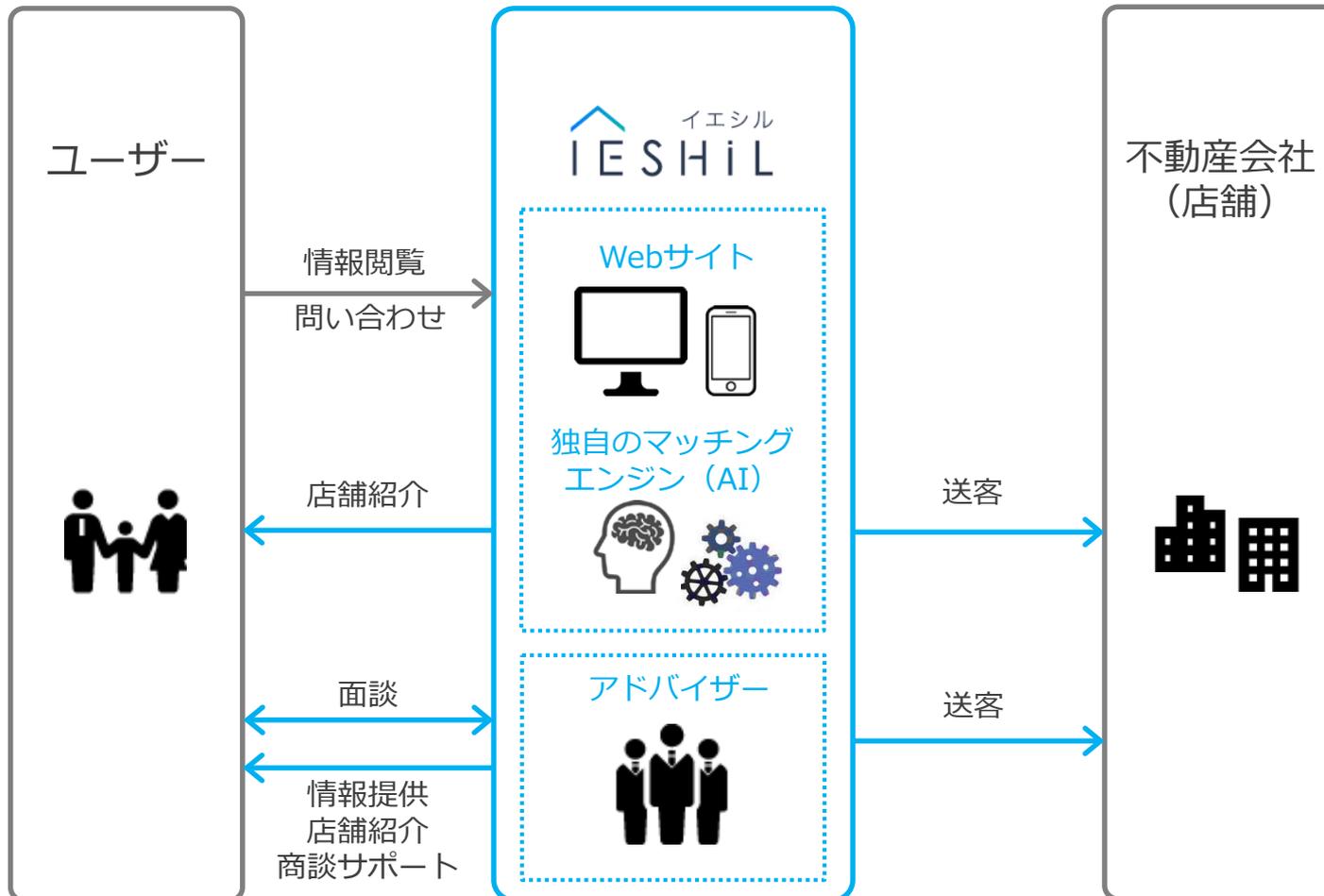


部屋別の市場価格や価格推移を表示



「IESHIL」 ビジネスモデル

パートナー不動産会社への送客手数料と売買成約時の成功報酬を頂くモデル



「IESHIL」不動産会社向けサービス

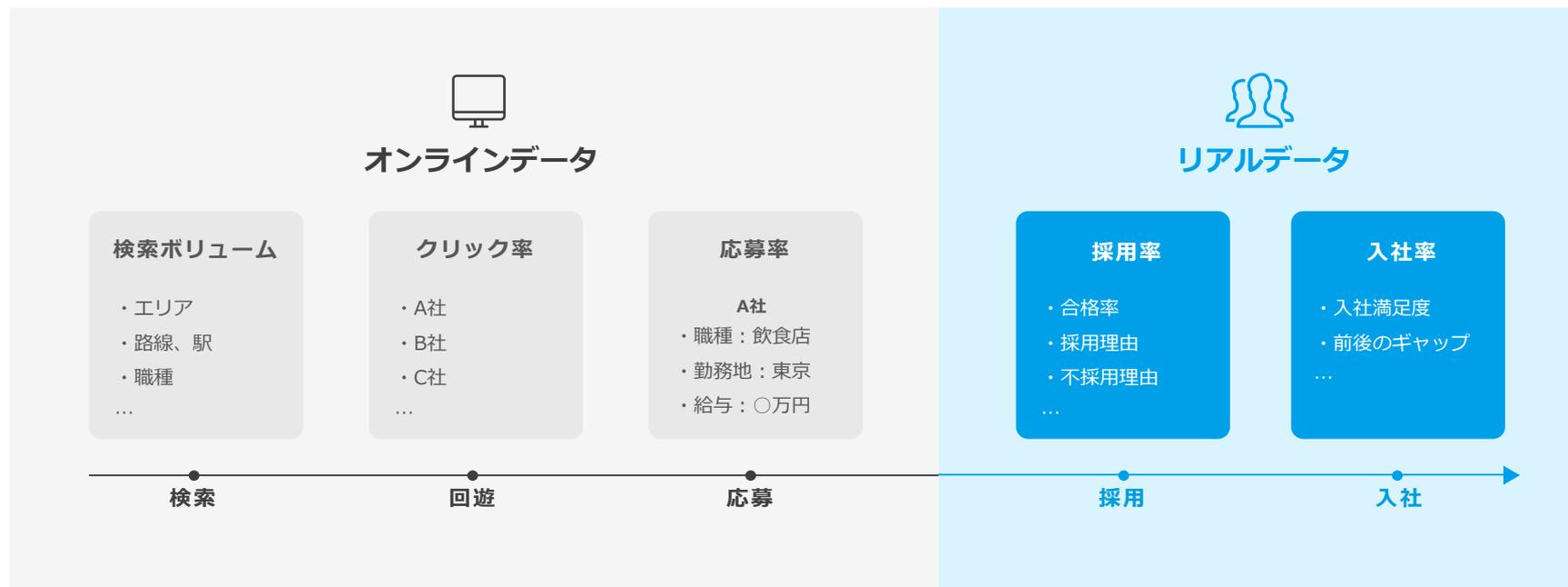
- IESHILのデータを活かし、不動産会社向けサービス「IESHIL CONNECT」を提供
- アジア航測社の保有する約80億件の災害データを元に、物件のリスク評価を可視化。不動産ビジネスにおける透明性・信頼性の高い営業活動をサポート

サイトイメージ



リブセンスの戦略：リアルデータエンジニアリング

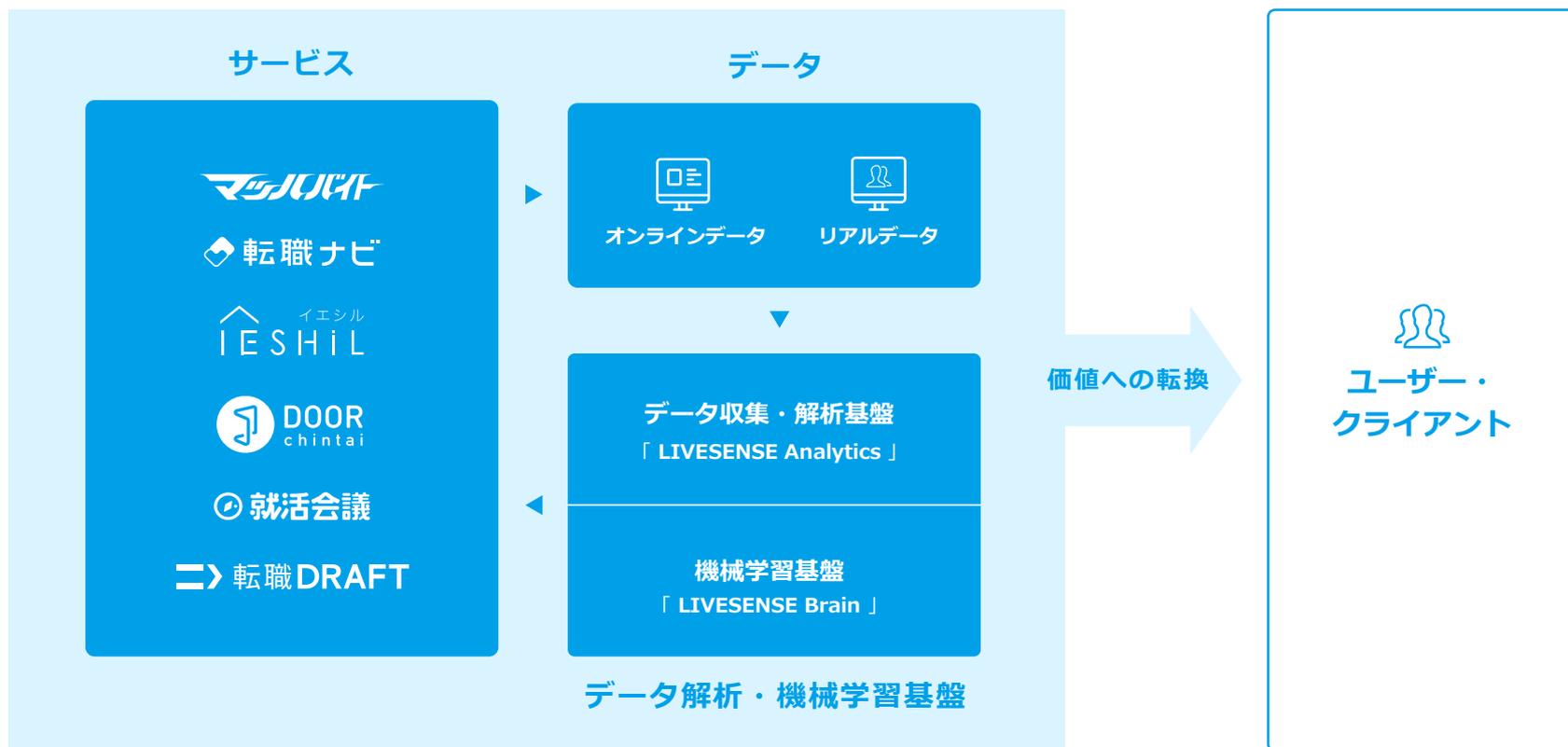
- サービスの本質的価値提供に紐づく、オンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称。価値と「リアルデータ」に基づきサービスを設計



- 転職サービスの本質的価値は「応募の完了」ではなく「転職の実現」「入社後の活躍」
→本質的価値を示すKGI（入社率、入社満足度等）やKGIの向上に資するデータで、
まだ十分にオンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称

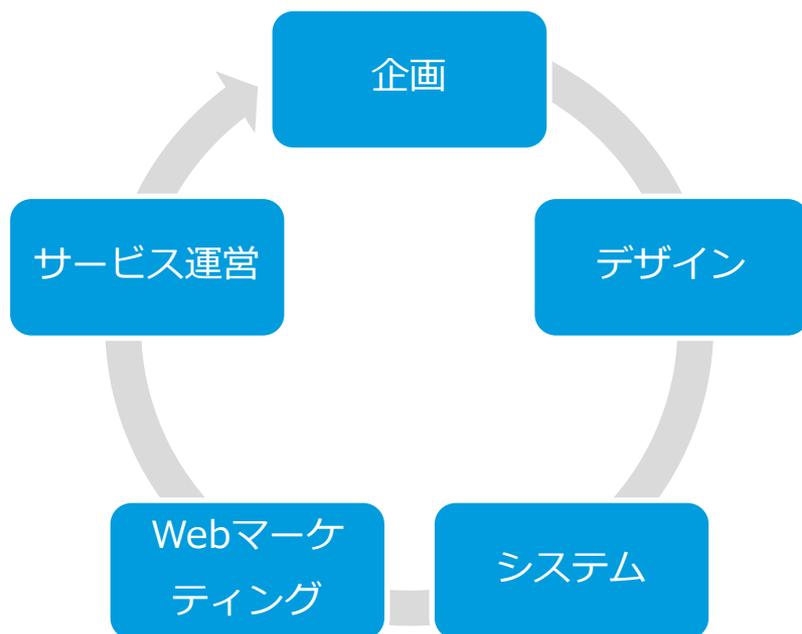
リブセンスの戦略：リアルデータエンジニアリング

- 設計・収集したリアルデータをサービスに反映し、ユーザー体験の向上を図る
- 独自のアナリティクス基盤と機械学習基盤により、データから価値への転換を促進

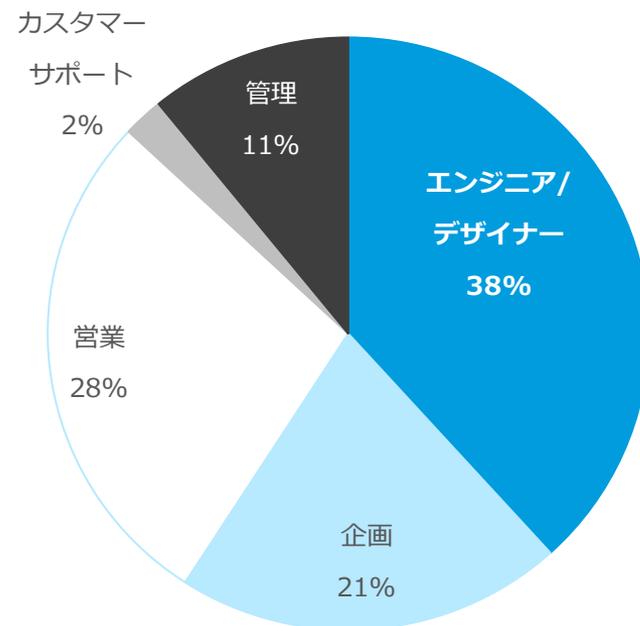


リブセンスの競争優位(1)：サービス開発力

- メディアの開発・運営に関わる全工程を内製。
各工程の緊密な連携と、素早いサービス開発・改善、ナレッジの蓄積が可能



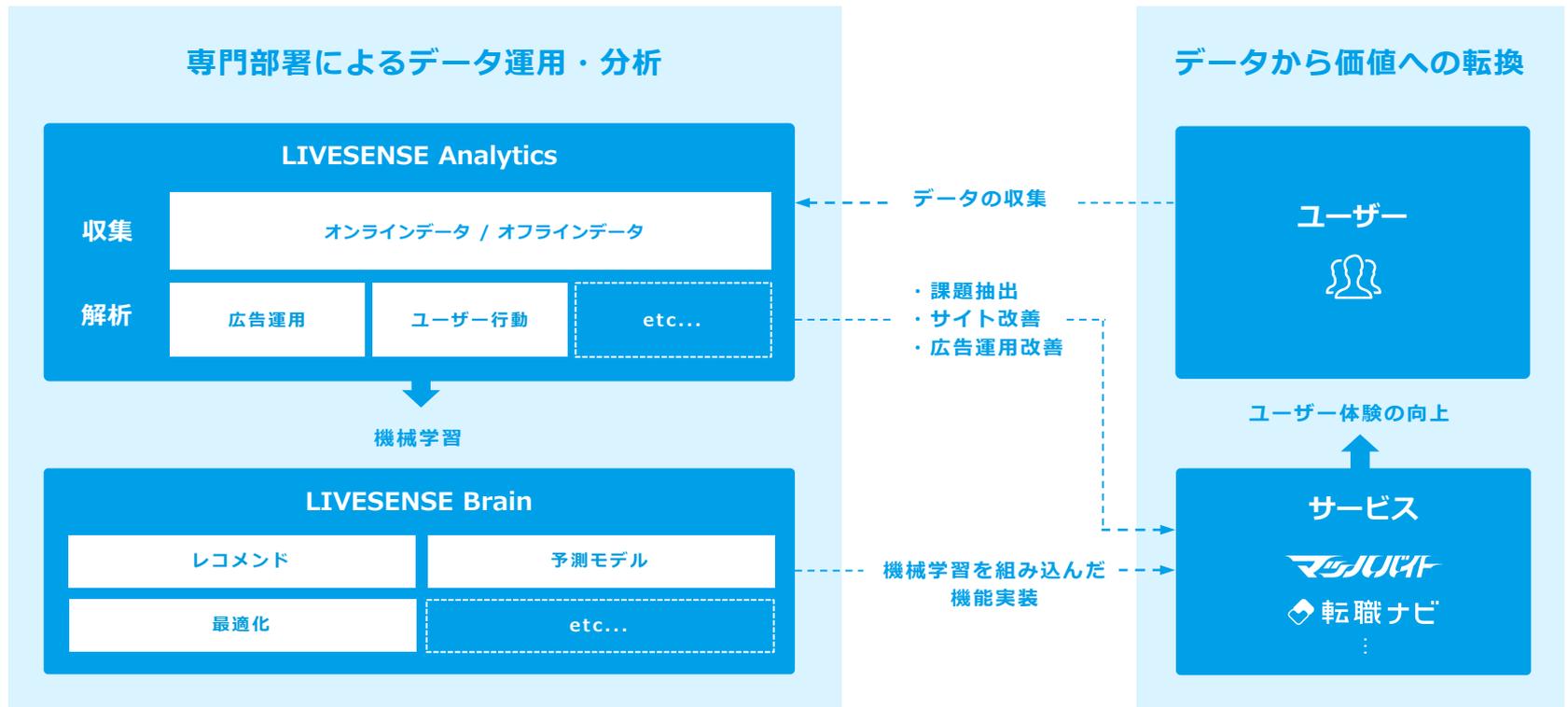
正社員職種別構成比



※2017年12月末時点
※当社単体・本社正社員のみ
※地方正社員は主にカスタマーサポート・営業を担当

リブセンスの競争優位(2)：データテクノロジー

- 全社横断のデータ専門部署がデータの活用を推進。独自のアナリティクス基盤（LIVESENSE Analytics）と機械学習基盤（LIVESENSE Brain）を開発・運用
- サービスを通じて得たデータをサイト改善や広告運用、機械学習等に活用。高速かつ継続的にユーザー体験とメディアの価値を高める体制を目指す

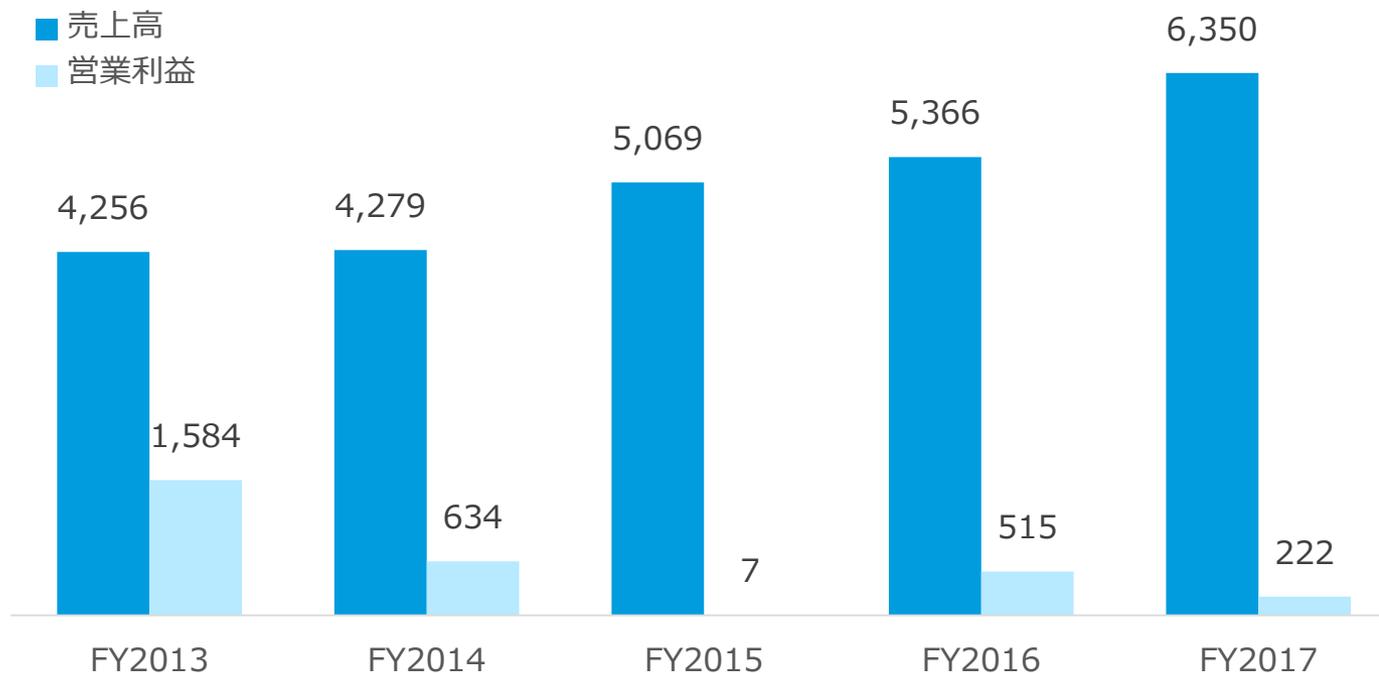


3. 業績の状況

売上高・営業利益の推移

- 2014年は、Webマーケティング施策の遅れ等により、サイト集客に苦戦し売上成長鈍化。2015年は、広告費・人件費の先行投資により減益（黒字確保）
- 2016年は、筋肉質化を指向し増収増益。改めて競争優位の確立を目指し、サービスの価値向上と成長投資を推進

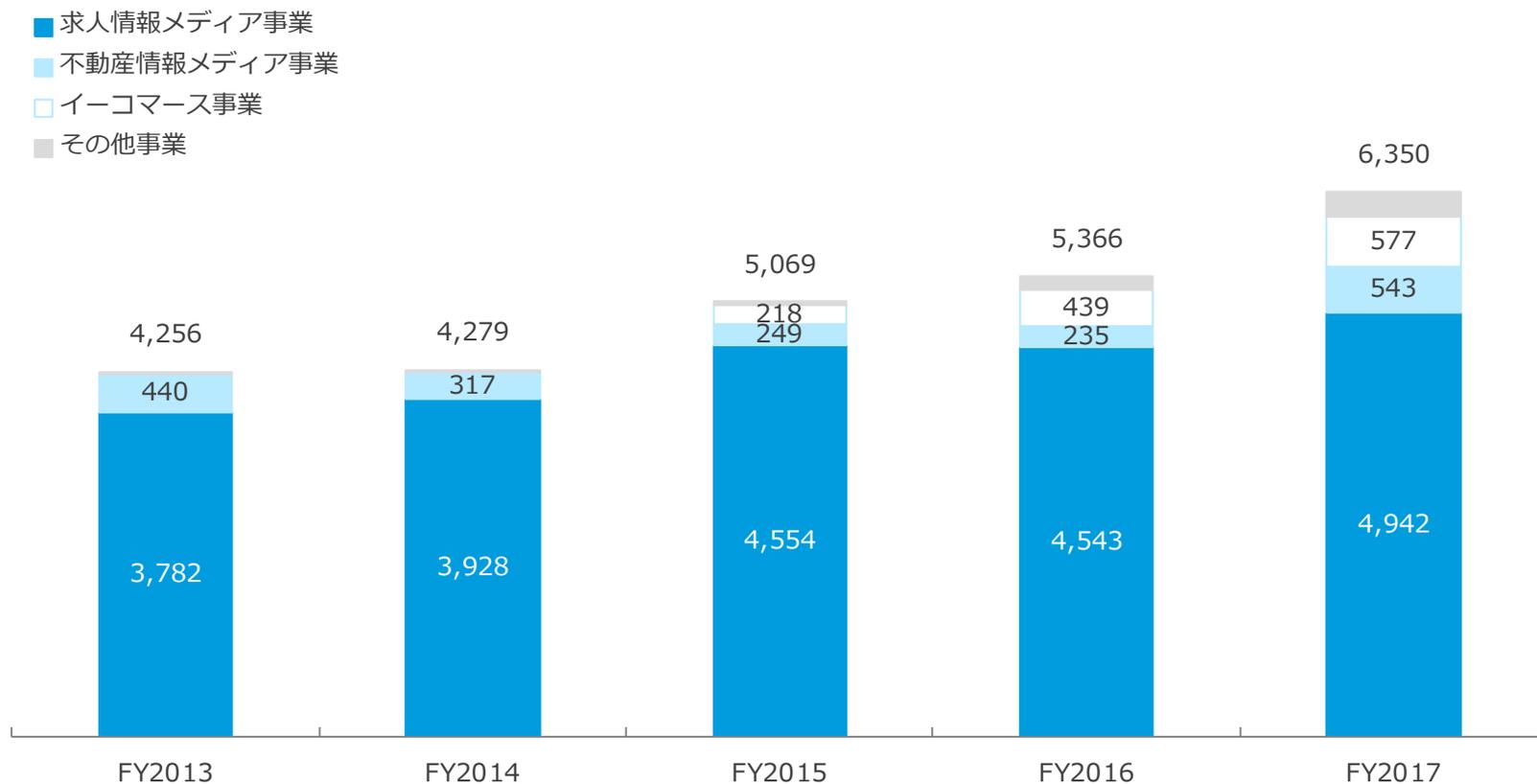
(百万円)



売上高の推移 > セグメント

求人情報メディア事業を中心に成長。連結売上高の約8割を占める

(単位：百万円)



4. 今後の事業展開

方針

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）の確立

- FY2017はマッハバイトのリブランディング、合併会社2社の設立などの取り組みを実施
- FY2018は引き続き競争優位の確立に注力。「リアルデータエンジニアリング」をテーマに、各事業における本質的な価値の追求、価値提供のために必要なデータ収集・活用を推進

施策

- 引き続き、マッハバイト、転職会議の2事業を注力事業としてプロモーション及び販売を強化
- メディアの価値向上に向け、開発体制及びプロダクトマネジメント体制を強化
- 独自の機械学習基盤等、データテクノロジーへのさらなる投資を強化
- 自社リソースはメディア開発を中心とした機能に集中。
一部機能は合併会社等を通じた外部リソースの活用により、成長を加速

2018年12月期 事業方向性

求 人 情 報	・ マッハバイト	<ul style="list-style-type: none">「すぐ」をサービスコンセプトとするユーザー体験の向上を推進認知拡大のためのプロモーション投資を継続
	・ 転職ナビ ・ 転職会議	<ul style="list-style-type: none">転職ナビはオペレーションと広告運用の磨き込みにより、利益拡大を志向転職会議はクチコミの強みを生かした転職サービスへの本格展開連結子会社リブセンスコネクトを通じ、事業法人向けサービス「転職会議BUSINESS」の一層の拡大を図る
	・ 就活会議	<ul style="list-style-type: none">独自のユーザー価値を追求。就活の必須サイトとしてのポジショニング形成を図る成果報酬型サービス「就活会議Recruiting」の利用拡大
不 動 産 情 報	・ DOOR賃貸 ・ IESHIL	<ul style="list-style-type: none">DOOR賃貸はサイト及び広告運用の最適化により収益性を向上IESHILはデータ・コンテンツの拡充によるサイト価値向上を促進連結子会社フィルライフを通じ、対面の情報提供・マッチング機能を強化

2018年12月期 事業方向性

EC	・ waja	<ul style="list-style-type: none">• フルフィルメントシステムの強化と将来の規模拡大に向けたシステム開発• Webマーケティングによる集客強化
その他	・ 新規事業	<ul style="list-style-type: none">• 小規模メディアの立ち上げを通じ、プロダクトマネージャー人材を育成• 現有的新規事業においては、ユーザー価値と事業拡大プロセスの再設計により、サービスの利用拡大とポジショニングの確立を目指す



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

ご参考資料

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	FY2016	FY2017	YoY
流動資産	3,511	3,911	+11.4%
現金及び預金	2,734	3,083	+12.8%
固定資産	472	436	▲7.6%
有形固定資産	96	99	+3.1%
無形固定資産	77	55	▲29.1%
投資その他資産	297	281	▲5.4%
資産合計	3,983	4,348	+9.1%
流動負債	851	900	+5.7%
固定負債	6	6	▲0.9%
負債合計	858	906	+5.7%
資本金	232	235	+1.3%
純資産合計	3,125	3,441	+10.1%
負債純資産合計	3,983	4,348	+9.1%

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	FY2016	FY2017
営業活動によるキャッシュ・フロー	879	450
税金等調整前当期純利益	226	434
減価償却費	74	97
減損損失	347	22
売上債権の増減額（▲は増加）	91	▲ 53
未払金の増減額（▲は減少）	68	178
法人税等の支払額	▲ 40	▲ 268
法人税等の還付額	26	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 105	▲ 101
有形固定資産の取得による支出	▲ 26	▲ 79
無形固定資産の取得による支出	▲ 54	▲ 22
財務活動によるキャッシュ・フロー	6	0
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	780	349
現金及び現金同等物の期末残高	2,724	3,073

主なパブリシティ実績

-
- 2017.12.28 日本経済新聞の「上場10年以内の企業特集」で紹介されました
 - 2017.12.27 日本経済新聞に新卒就活サービス「就活会議」が取り上げられました
 - 2017.12.15 日経MJにアルバイト求人サービス「マッハバイト」が取り上げられました
 - 2017.12.14 Cnet Japanにフィルライフ設立の記事が掲載されました
 - 2017.12.14 不動産経済通信にフィルライフ設立の記事が掲載されました
 - 2017.12.14 NHK「#ジューダイ」に当社代表がビジネスプランコンテスト審査委員長として出演しました
 - 2017.12.13 日本経済新聞にフィルライフ設立の記事が掲載されました
 - 2017.12.01 日経トップリーダーに当社代表のインタビュー記事が掲載されました
 - 2017.11.24 アエラストイルマガジンに当社代表のインタビュー記事が掲載されました
 - 2017.11.13 フジテレビ「THE NEWS α」に新卒就活サービス「就活会議」の事業部リーダーがインタビュー出演しました
 - 2017.11.06 週刊AERAに当社の働き方改革への取り組みが紹介されました
 - 2017.10.31 フジテレビ「THE NEWS α」にハロウィンを活用したコミュニケーション施策が取り上げられました
 - 2017.10.30 週刊ビル経営に当社オフィスリノベーションのインタビュー記事が掲載されました
 - 2017.10.11 日経ビジネスアソシエに当社代表のインタビュー記事が掲載されました
 - 2017.10.11 朝日新聞に転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
 - 2017.10.07 宮崎放送「報道LIVE トコトン」に当社代表が電話インタビューで出演しました
 - 2017.10.03 週刊朝日にアルバイト求人サービス「マッハバイト」が取り上げられました
 - 2017.10.01 東京新聞に不動産ビジネスパーソン向け営業ツール「IESHIL CONNECT」が取り上げられました
-

会社概要

社名	株式会社リブセンス
代表取締役社長	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場日	東証1部 : 2012年10月1日 東証マザーズ : 2011年12月7日
従業員数 (単体)	正社員 : 311名 (2017年12月末現在)
連結子会社	株式会社waja / 株式会社フィルライフ / 株式会社リブセンスコネクト

代表取締役社長 村上 太一（むらかみ たいち）プロフィール



<経歴>

- 1986年 10月 東京都生まれ
- 2002年 4月 早稲田大学高等学院入学
起業イベントへの参加やメンバー集めなど、起業に向けた準備を開始
簿記やシステム・アドミニストレータの資格を取得
- 2005年 4月 早稲田大学政治経済学部経済学科入学
ベンチャー起業家養成基礎講座を受講、ビジネスプランコンテストで優勝
- 2006年 2月 株式会社リブセンスを設立（大学1年生）
代表取締役社長に就任
- 2009年 3月 早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
- 2011年 12月 史上最年少（25歳1カ月）で東京証券取引所マザーズ市場へ上場
- 2012年 10月 史上最年少（25歳11カ月）で東京証券取引所市場第一部へ上場

<関連書籍>

- 2012年 9月 「リブセンス—生きる意味—25歳の最年少上場社長村上太一の人を幸せにする仕事」
上阪 徹著、日経BP社発行



LIVENSENSE

あたりまえを、発明しよう。

この資料は、株式会社リブセンス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。また、本資料には、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

以上を踏まえ、投資をおこなう際は、投資家の皆様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。