

主要TOPICS



合併会社2社設立。他社連携を推進

2018年1月、2社の合併会社を設立しました。

株式会社Wizとの合併である株式会社リブセンスコネクトでは、主に転職会議の採用企業向けサービス「転職会議BUSINESS」の販売を行います。Wiz社が有する幅広い商材における営業力を活かし、顧客接点の強化・拡大を図ります。

スタートコーポレーション株式会社との合併である株式会社フィルライフでは、中立かつ透明性のある不動産の窓口サービス「住まいのミカタ」を提供します。スタートグループが有する不動産取引に関するノウハウ及び実績を活かし、不動産流通市場の活性化に貢献します。



宮崎にて小学生向けプログラミングワークショップを開催

2017年12月、地方の教育機会格差解消及びICT人材の育成支援を目的に、宮崎市で小学生向けプログラミングワークショップを開催しました。

約80名の子どもたちが参加し、プログラミング学習体験をするとともに、エンジニアがリアルタイムでコードを書き換えるライブパフォーマンスが好評を博しました。



会社概要 (2017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	235百万円			
従業員数*	正社員	311名	臨時従業員	120名
役員	代表取締役社長	村上 太一		
	取締役	中里 基		
	社外取締役	本田 浩之 淡輪 敬三 池田 純		
	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 (2017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	28,136,000株
株主数	7,534名

・大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	13,696,700	48.68
桂 大介	2,698,000	9.58
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,447,100	5.14
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	852,000	3.02
JPMCB NA ITS LONDON CLIENTS AC MORGAN STANLEY AND CO INTERNATIONAL LIMITED	329,300	1.17
石見 健太	304,900	1.08
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	265,700	0.94
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	233,300	0.82
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	222,100	0.78
株式会社SBI証券	210,200	0.74

・所有者別株式分布状況

当社役員	49.17%
個人・その他	36.19%
外国法人等	3.04%
金融機関	11.13%
その他法人	0.47%



LIVESENSE LIVE #13

2017年12月期(第12期)

株主通信

株式会社リブセンス
(東証1部:6054)

ごあいさつ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2017年度は、「当社の強み(競争優位)の確立」という方針を掲げ、当社サービスの本質的価値の再定義や注力領域への重点投資を行ってまいりました。「すぐ化」をテーマとしたアルバイト求人サイト「マッハバイト(旧ジョブセンス)」のリブランディング、転職クチコミサイト「転職会議」の転職サービス化への価値転換、データ収集・解析基盤「LIVESENSE Analytics」に続く独自の機械学習基盤「LIVESENSE Brain」の開発等に注力する一方、スタートコーポレーション株式会社、株式会社Wizとそれぞれ合併契約を締結するなど、社外の方を活用したスケールへの挑戦も始めております。

しかし、これらの取り組みが進捗した一方で、現時点においては、まだ競争優位が確立された状態とは言えません。

2018年度は、昨年に撒いた種の結実に向けて、引き続き各サービスの事業規模拡大と中長期的成長に向けた投資の強化を図ってまいります。

そのためのキーとなるのが、当社の新たな戦略の柱である「リアルデータエンジニアリング」です。本質的な価値を含む「リアルデータ」の収集と活用を通じ、サービス利用者のユーザー体験を向上させることで、事業を成長させるとともに、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。」の実現を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。



代表取締役社長
村上 太一

リブセンスの戦略

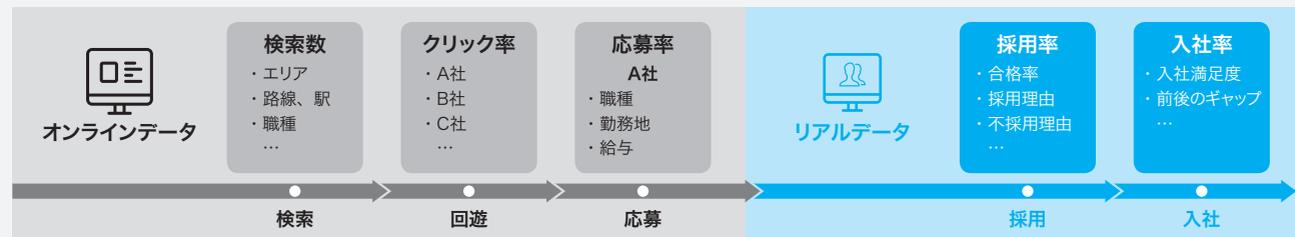
リブセンスが推進している「リアルデータエンジニアリング」の取り組みについてご紹介します

リアルデータエンジニアリング

リブセンスでは、経営のテーマとして「リアルデータエンジニアリング」と呼ぶ取り組みを推進しています。今後のインターネット業界においては、データの収集と活用が競争力の鍵となります。これまで手に入れることができなかったデータ、活用できていなかったデータをサービスに反映することでユーザー体験を向上させ、競争優位の確立と経営理念「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。」の実現に繋がっていきます。

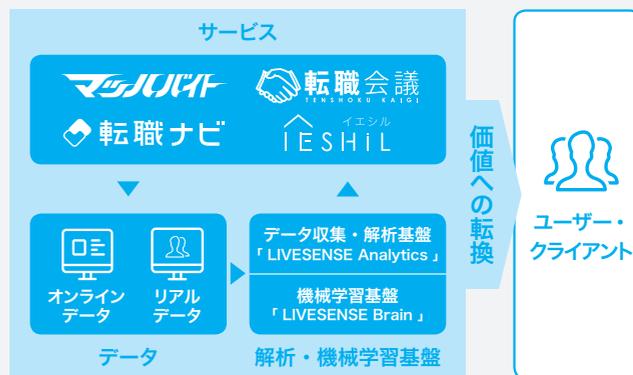
リアルデータとは何か

リブセンスでは、「サービスの本質的な価値提供に紐づく、オンライン化されていないデータ」を「リアルデータ」と名付けました。例えば、転職サービスが提供する本質的な価値は「転職の実現」「入社後の活躍」などではないでしょうか。しかし、「転職が実現できたか」「入社後に活躍できたか」といった情報はまだ十分にオンライン化されていません。このような情報（＝リアルデータ）を収集することで、サービスの本質的な価値の提供を図っていきます。



リアルデータの収集と活用

各サービスを通じて収集したサイト上の行動ログやリアルデータは、当社独自のデータ収集・解析基盤「LIVESENSE Analytics」に蓄積され、サイトや広告運用の改善に利用されています。さらに、新たに開発中の機械学習基盤「LIVESENSE Brain」を通じてリコメンドや表示の最適化等を行います。改善によって得られたデータは、またLIVESENSE Analyticsを通じて蓄積・利用されます。リブセンスでは、このような本質的な価値のデータ化とサービスへのフィードバックを通じたユーザー体験の向上、価値提供のサイクルを「リアルデータエンジニアリング」と呼称し、推進していきます。



2017年12月期 決算のポイント

POINT 1 全セグメントで増収。中長期の成長に向けた投資も進捗

売上高》6,350百万円 (前期比 18.3%増)
 営業利益》222百万円 (前期比 56.9%減)
 経常利益》457百万円 (前期比 20.4%減)
 当期純利益》306百万円 (前期比 980.5%増)

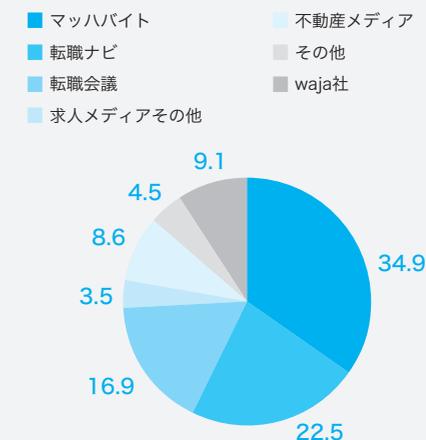
【全セグメントが増収。連結売上高は18.3%増】

- 求人情報メディア事業では、転職会議が売上成長を牽引。マッハバイトはサイト名変更を含むリブランディングと価値訴求を優先
- 不動産メディア事業では、DOOR賃貸で広告等による集客拡大が寄与し大幅増収

【広告・技術・人材への投資を推進。一部投資は2018年度へ繰り越し】

- マッハバイトのリブランディングや機械学習基盤の構築等、投資が進捗
- 広告投下の増加、地方正社員および新卒の採用等により、営業利益は56.9%減益

連結売上高の事業別構成比率(%)



POINT 2 2018年12月期 連結業績予想（上半期）

売上高》3,500百万円 (前期比 12.6%増)
 営業利益》△100百万円 (前期比 —)

2018年12月期は、引き続き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。

当期においては、引き続き各サービスにおいて事業規模の拡大を図るとともに、中期的成長に向けた投資のさらなる強化を計画しております。「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・活用を推進してまいります。

売上高の推移



営業利益の推移



従業員数の推移

