

会社概要 (2019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 新日黒東急ビル 5F	
設立	2006年2月8日	
資本金	235百万円	
従業員数(単体)	正社員	289名、臨時従業員 116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	淡輪 敬三
	常勤監査役	江原 準一
	社外監査役	尾崎 充 片山 典之

コーポレートサイトのご案内



最新情報はWebサイトで
ご確認ください

<https://www.livesense.co.jp/>



株式の状況 (2019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	28,140,800株
株主数	7,006名

・大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	13,696,700	48.67
桂 大介	2,698,000	9.58
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,270,700	4.51
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	526,300	1.87
株式会社SBI証券	519,200	1.84
吉川 直樹	284,300	1.01
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	219,800	0.78
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	198,400	0.70
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口2)	162,800	0.57
岩崎 優一	152,000	0.54

2019年12月期(第14期)上半期
株主通信
株式会社リブセンス
(東証1部:6054)

主要TOPICS



TOPIC 1 マッハバイトが顧客満足度1位獲得

成功報酬型アルバイト求人サイト「マッハバイト」が、2019年 オリコン顧客満足度®ランキングにおいて、アルバイト情報サイト総合1位を獲得しました。引き続き、サイト改善やお祝い金など、ユーザー体験向上の取り組みを進めます。



◆評価項目別順位

登録のしやすさ	1位
情報量・わかりやすさ	1位
検索のしやすさ	1位
検索結果	1位
サイト・アプリの使いやすさ	2位

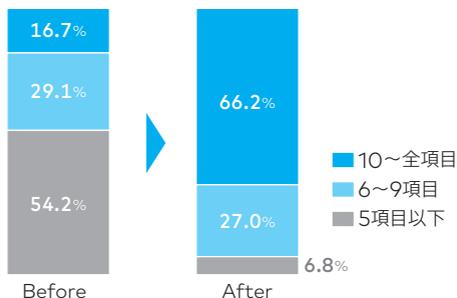
出典：2019年 オリコン顧客満足度®調査 アルバイト情報サイトランキング
<https://career.oricon.co.jp/rank-arbeit/company/j-sen/>



TOPIC 2 転職会議のメディア価値向上

ロコミ付き転職サービス「転職会議」の企業データベースの刷新を行い、情報の網羅性・正確性を向上。「転職会議」は、メディア価値の向上による中期的・持続的な拡大を目指し、転職に必要なあらゆる情報の充実を図っていきます。

◆主要企業の企業情報保有状況



※転職会議のアクセス数上位50%企業を対象に、「企業概要」欄のデータ保有状況を比較



TOPIC 3 IESHILの価格査定エンジン精度向上

不動産情報サービス「IESHIL」の特徴である、マンションの部屋別価格を算出するための価格査定エンジンを大幅にバージョンアップ。機械学習を用いた新アルゴリズムにより、「IESHIL」のコア・コンピタンスである価格査定の精度が向上しました。



IESHIL



TOPIC 4 「不動産投資のミカタ」リリース

子会社のフィルライフが不動産投資家向け情報サイト「不動産投資のミカタ」をリリース。アドバイザーによる相談サービス、不動産投資会社のロコミ等により、不動産投資の意思決定をサポートします。



不動産投資のミカタ

代表取締役社長の村上より、リブセンスの戦略、株主の皆様からいただいたご質問についてお答えいたします。



代表取締役社長
村上 太一

業績面においては、Web広告の拡大等によって「マッハバイト」の売上が伸びました。一方、「転職ナビ」が減収傾向となっている点は課題と捉えており、下期は「転職ナビ」の収益改善にも注力していきます。

Q. 「サービスの本質的価値向上」とは、具体的にどのようなことでしょうか。

事業が中期的・持続的に成長していくためには、ユーザーにどのような価値を提供できるかが重要です。

例えば、従来の求人誌・求人サイトは「求人情報が提供できる」ことに価値がありました。しかし、そのような単純な役割は、将来的には検索エンジンが代替していくと思われます。そのため、当社のサービスならではの価値が必要になります。

具体的には、採用課金モデルならではの採用データを活用した最適なマッチング、お祝い金などによってユーザー体験の向上を図り、ユーザーから選ばれるサービスになることを目指しています。

Q. 当期の方針と進捗について教えてください。

2019年は、昨年に続き「競争優位の確立」を方針として掲げています。具体的には、

- ・サービスの本質的価値向上に向けたメディア改善
- ・将来の成長のための基盤構築に向けた取り組みを進めてきました。メディア改善において、「転職会議」や「IESHIL」などで一定の進捗が見られますが、成果が具体的な数字として表れるのはもう少し先だと考えています。

Q. 利益水準についての考え方を教えてください。

リブセンスはしばらく低利益率の状態が続いており、株主の皆様にはご心配をおかけしていることをお詫びいたします。収益性の向上は重要な経営課題と捉えており、事業ポートフォリオの組み換えやサイトへの流入強化施策等により、基礎的な収益力の強化を図っています。

一方、現在注力している「サービスの本質的価値向上」に向けた施策の中には、短期的な収益には繋がりにくいものもあります。これらはすぐに業績に結びつくものではありませんが、中期的には非常に重要な取り組みだと考えています。

また、新たな「あたりまえ」として多くの人々に使ってもらうサービスを作るためには、既存事業・新規事業ともにさらなる投資も必要です。基礎的な収益力を高めたことによって得られた利益は、できる限り事業成長のための投資に振り向けたいと考えています。

Q. 事業面の他に力を入れていることはありますか。

意思決定の精度を向上すること、従業員のモチベーションを高め力を引き出す組織づくりに注力しています。

リブセンスでは昨年執行役員制度を創設し、役員＋執行役員の体制による意思決定精度の向上に取り組みました。

また、IT業界においてはエンジニアを始めとする優秀な人材の確保と活用が極めて重要になっています。当社が「社員から選ばれる会社」になるため、従業員が働く価値を感じられる環境づくりや価値観の発信・浸透などを進めています。

リブセンスは「幸せから生まれる幸せ」を経営理念とし、社会課題を解決する企業です。事業、組織運営、CSRなど、あらゆる企業活動においてこれらの理念を実践し、株主・従業員・社会から選ばれる企業を目指していきます。

リブセンスの戦略

》 当期方針

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

1 メディア価値の向上

- 「転職会議」のユーザー体験・メディア価値向上による中期的・持続的な拡大の実現
- 「マッハバイト」の認知・ユーザー価値訴求による利用促進

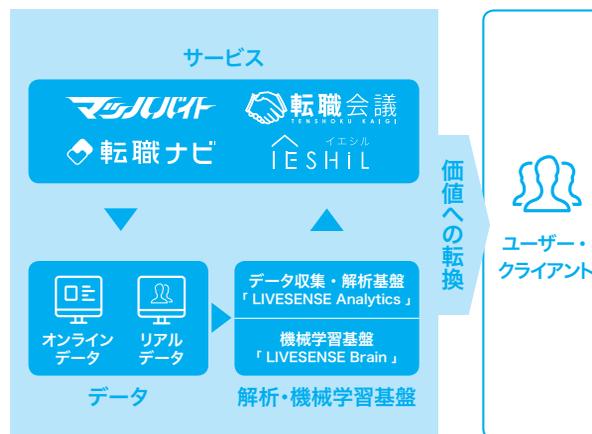
2 収益力向上と新規事業開発

- メディア価値の向上に加え、広告・自然流入の強化等により収益力を向上
- 将来の成長事業確立に向けた新規事業開発を加速

ユーザー流入	自然検索	● コンテンツの整理・充実 ● サイト構造の最適化
	Web広告	● 利益額の最大化を目指した運用 ● 出稿キャンペーンの拡大
	指名検索	● 差別化・ブランディングによる認知度向上
	外部提携・SNS他	● 他社提携等による集客チャネル拡大

3 データ投資

- データ分析基盤「LIVESENSE Analytics」、機械学習基盤「LIVESENSE Brain」の強化・活用を推進
- 京都オフィスの活用等、人的リソースの強化



業績ハイライト

売上高 **3,160**百万円 (前年同期比 10.2%減)

営業利益 **121**百万円 (前年同期比 172.4%増)

経常利益 **183**百万円 (前年同期比 105.7%増)

親会社株主に帰属する四半期純利益 **126**百万円 (前年同期比 94.3%増)

POINT

- 当期のテーマである「競争優位の確立」に向け、サービスの本質的価値向上に向けたメディア改善、将来の成長のための基盤構築を推進
- 子会社株式売却によるイーコマース事業の連結除外等により減収
- 広告出稿の拡大等により、「マッハバイト」が増収