

# 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

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2020年10月24日

# Agenda

1

リブセンスとは？

2

事業の内容と特徴

3

業績の状況

4

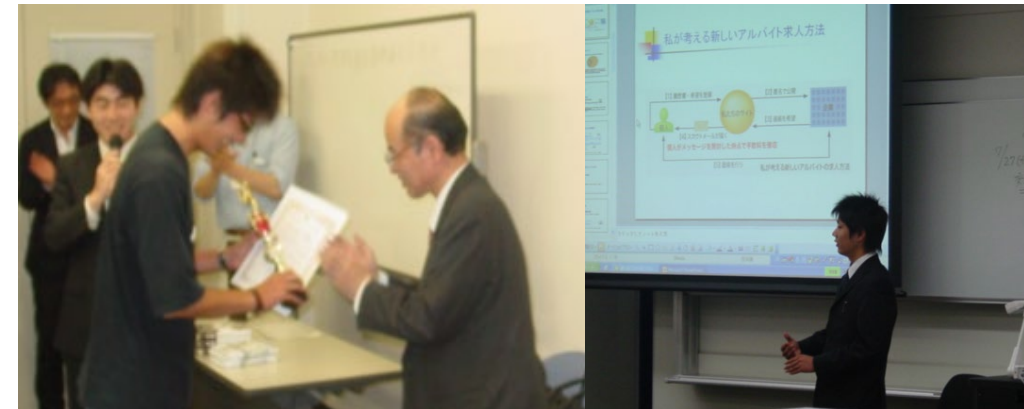
今後の戦略と進捗

# 1.リブセンスとは？

# リブセンスの創業

## 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

## 社名の由来

LIVE + SENSE

生きる

意味

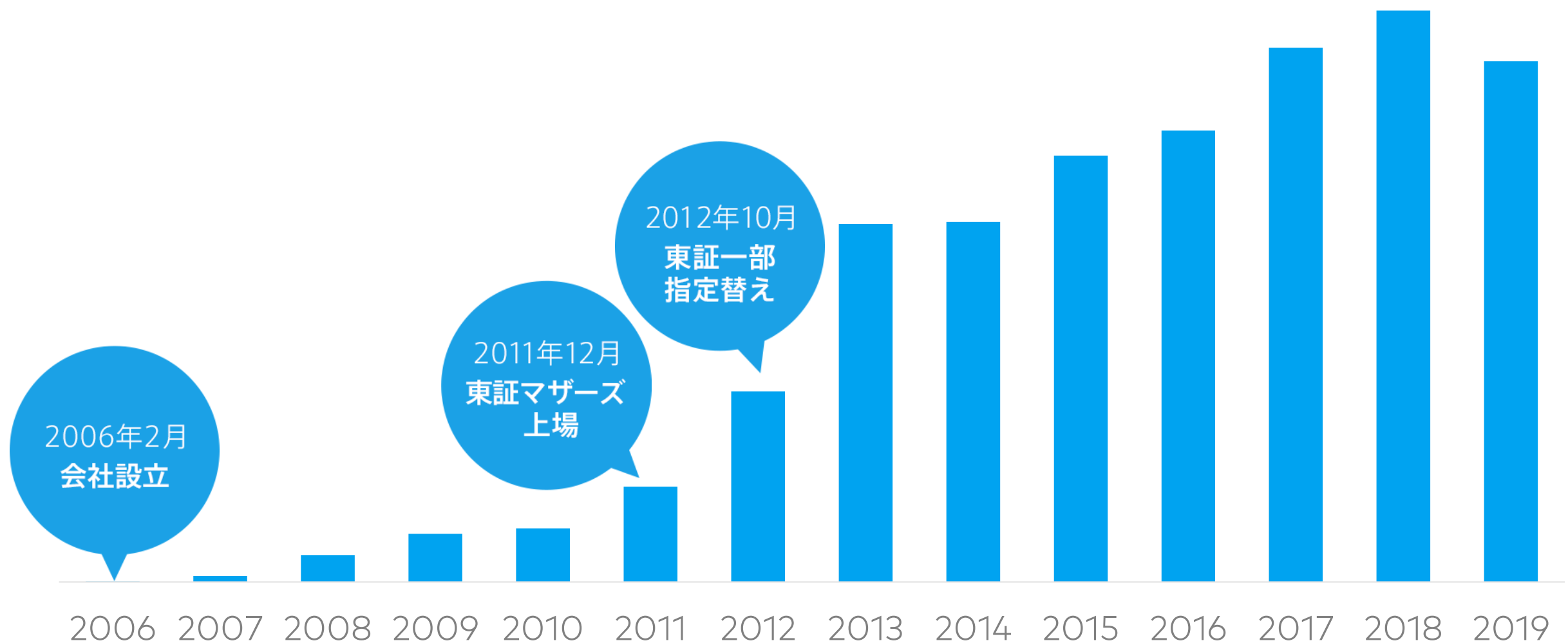
## 経営理念

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。

設立以来、世の中の不便や問題を解決するべく様々なサービスを提供



※以下の各サービスは譲渡等により現時点で他社運営、もしくは運営終了  
waja、アイミツ、DOOR賃貸、治療ノート、就活会議

## 2.事業の内容と特徴

## 2.事業の 内容と特徴

主要な事業内容



## 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

### インターネットメディア事業



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



口コミ付き転職サービス  
転職会議



競争入札型転職サービス  
転職ドラフト



不動産情報サービス  
IESHIL (イエシル)

新規事業開発  
その他サービスの運営

etc

# アルバイト求人サイト「マッハバイト」

採用されたユーザーには祝い金「マッハボーナス」を贈呈

企業は掛け捨てリスクなしで掲載可能な採用ベースの成功報酬型モデル

## マッハバイト



- 飲食・アパレル・小売系を中心に約20万件(※)の求人情報を掲載
- 「すぐ」をコンセプトとして差別化されたユーザー体験を志向

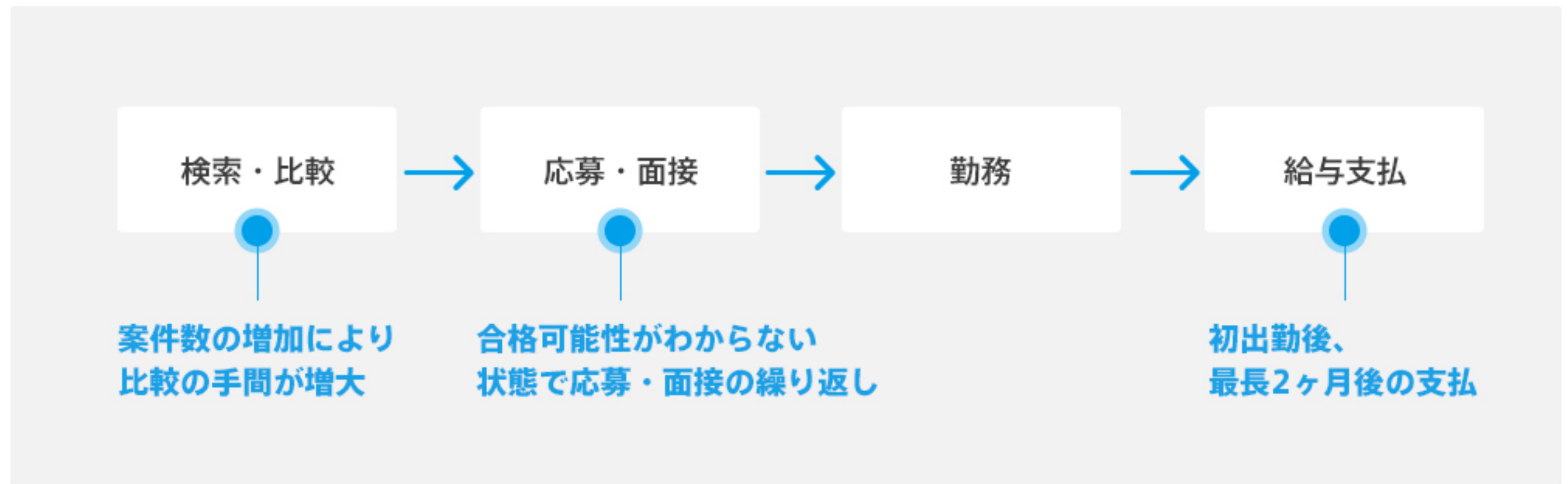
※2019年時点。  
新型コロナウイルス感染症の影響により一時的に減少中

# アルバイト求人サイト「マッハバイト」 解決したい課題

創業時：掲載課金型求人誌のアルバイト情報の少なさ

現在：アルバイト探しの非効率とお金が得られるまでの時間

## マッハバイトが解決したい課題



採用されたユーザーには最大10万円(※)の祝い金を贈呈

企業は掛け捨てリスクなしで掲載可能な採用ベースの成功報酬型モデル

※アプリ利用者の場合。Web利用者は最大2万円

## 転職ナビ

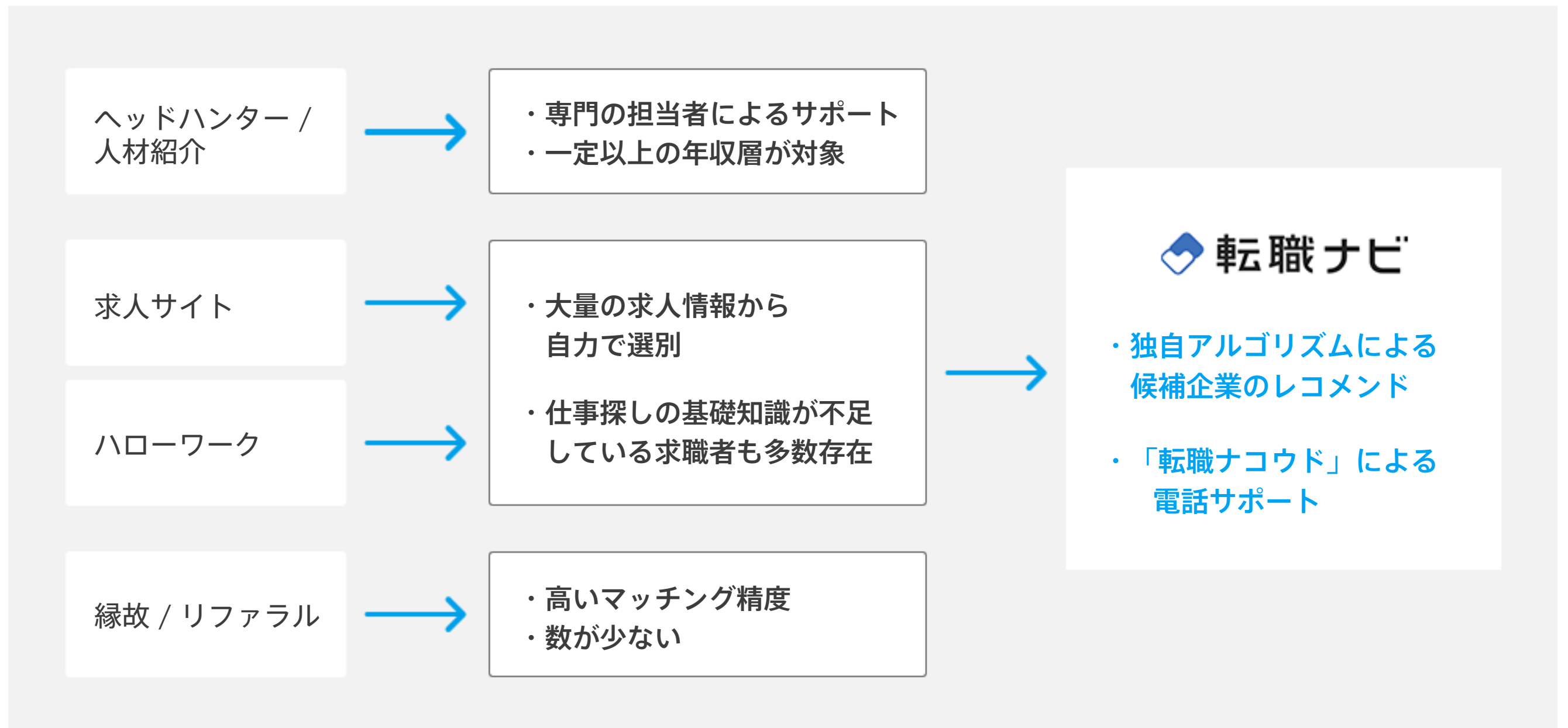


- 累計会員登録者数は200万人超
- 幅広い求職者層に電話で転職相談を行うサービス「転職ナコウド」も実施

## 解決したい課題

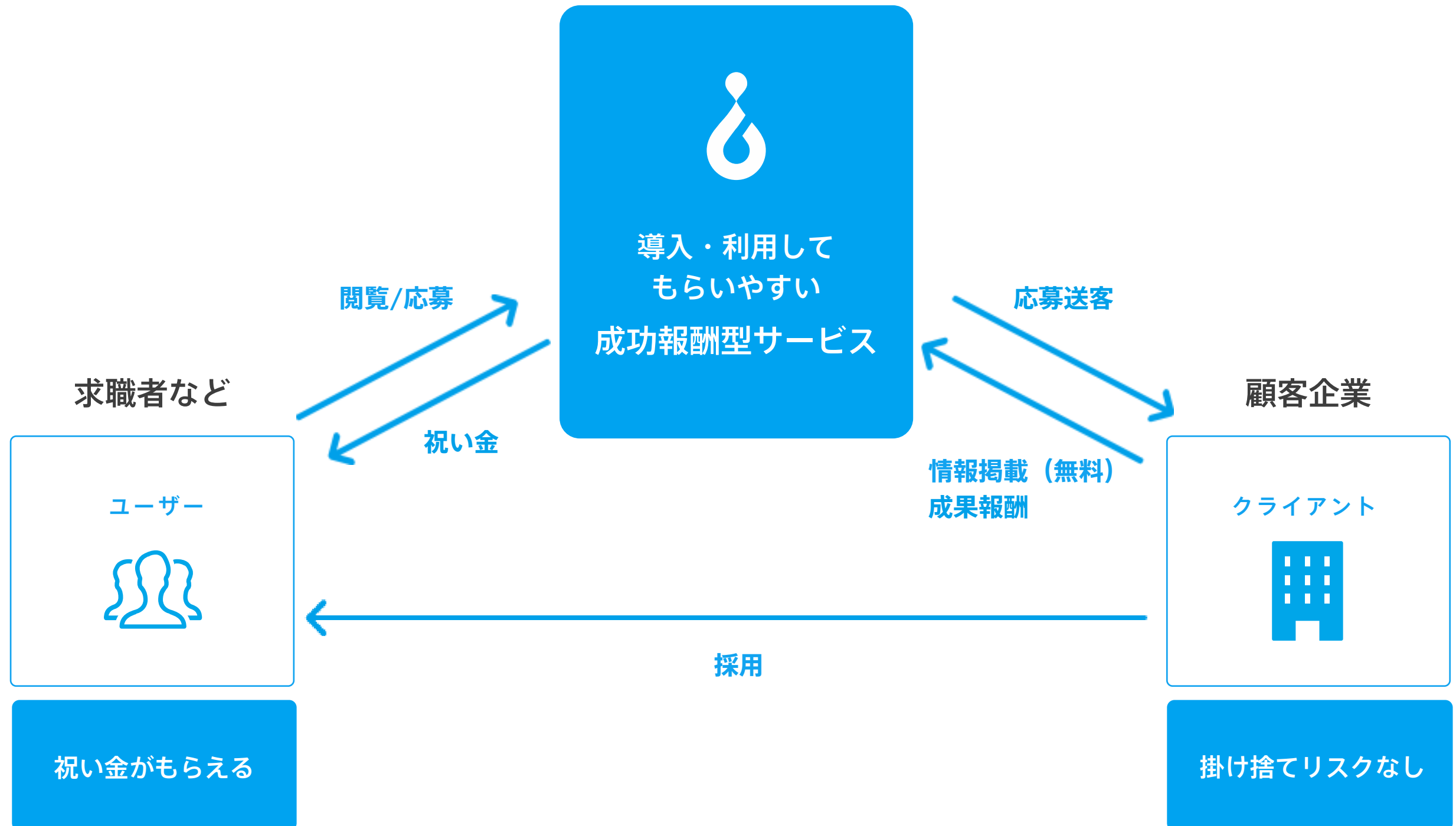
自力で適切な転職先が見つけれないユーザーのミスマッチ解消

### 転職の主な手段と課題



# 「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



# 口コミ付き転職サービス「転職会議」

- | 300万件超の有効口コミを掲載する、日本最大規模の転職口コミサイト
- | 大手求人サイトとの提携により17万件以上(※)の求人情報を掲載。  
企業探しから転職の実現までをシームレスに実現できるサイトを目指す

※2019年時点。新型コロナウイルス感染症の影響により一時的に減少中

## 転職会議



- 累計会員登録者数は700万人超
- 企業ごとに年収・残業時間・有給消化率等のリアルな情報や、「年収・評価」「やりがい」等の口コミが閲覧可能

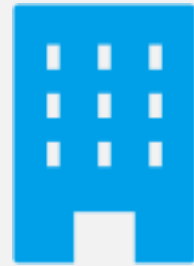
# 口コミ付き転職サービス「転職会議」 解決したい課題

| 求人企業と求職者の間における会社情報の非対称性

| 情報の非対称性による入社後の後悔（ミスマッチ）

## 求人サイト / 企業サイト

- 会社概要
- 事業内容
- 募集要項
- 福利厚生
- IR情報
- 社員インタビュー etc…



入手できる  
企業情報

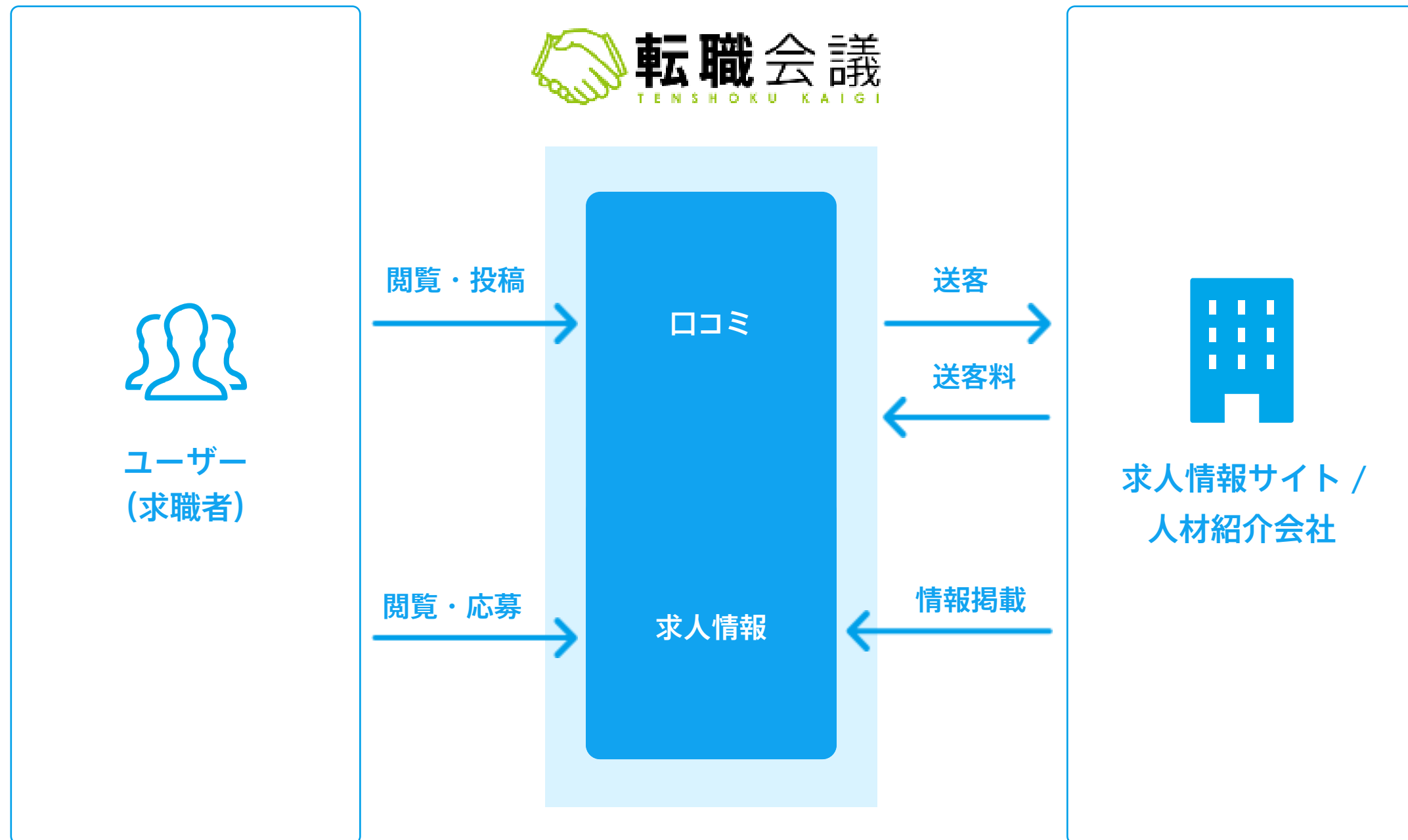


- 実年収
  - 残業時間
  - 有給消化率
  - 面接情報
  - 社員口コミ etc…
- やりがい
  - ワークライフバランス
  - 女性の活躍
  - 退職理由 etc…



# 口コミ付き転職サービス「転職会議」 ビジネスモデル

求人情報サイトや人材紹介会社への登録、応募に対する送客料等をいただく



# 競争入札型転職サービス「転職ドラフト」

企業がITエンジニアをサイト上で公開入札する、国内初の転職サービス

最初に年収と指名理由が提示される、従来にはない選考フローが特徴

## 転職ドラフト



- Web、IT業界の大手企業・成長企業が多数利用。  
1開催あたり100社超が参加
- 透明化された転職市場、適切な評価がなされる世界の実現を志向

# 競争入札型転職サービス「転職ドラフト」 解決したい課題

- 自身の市場価値を判断する機会がなく、自社や転職活動時の評価、提示年収の適正性がわからない
- 転職時に、現年収をベースに年収が決まったり、本来評価に不要な年齢・性別を聞かれたりする

## 従来の転職活動



不要な情報を渡し、自身の評価も不透明なまま選考プロセスが進み、最後に結果と年収が提示される

## ➡ 転職DRAFT



自身の経歴とアウトプットを元に指名理由と年収が提示され、納得の上で選考プロセスに進む

首都圏の住居用マンションに対して、ビッグデータと独自アルゴリズムにより算出した「部屋別の査定価格」の参照が可能

## IESHIL



- 物件を多角的・客観的に定量評価する中立なレーティングが特徴 (特許出願済み)
- 地震や津波等の災害リスクや対象学区の保育園・小学校・中学校情報も調べることが可能

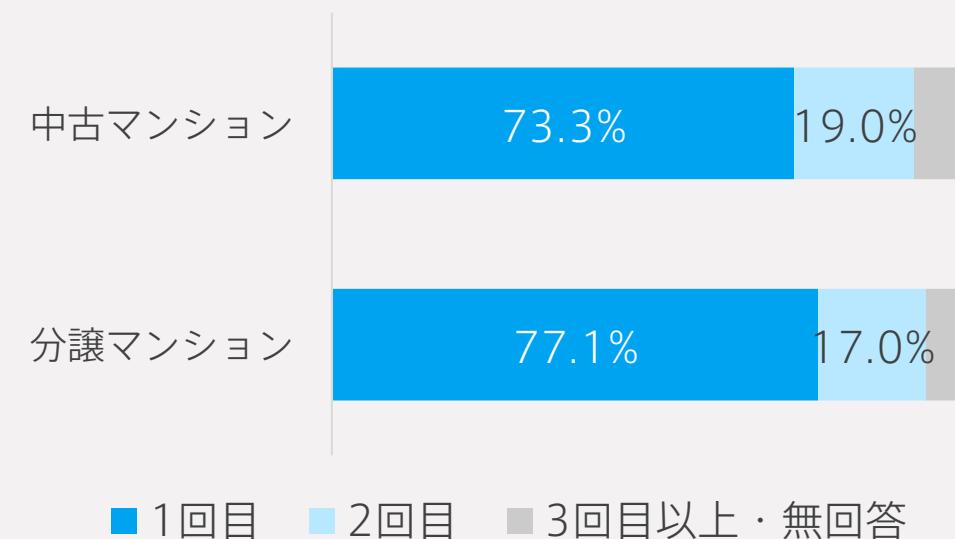
# 不動産情報サイト「IESHIL」

## 解決したい課題

- 不動産業界には極めて大きな情報の非対称性が存在。  
過去の売買履歴、リスク情報など入手困難な情報、未整理な情報も多数
- 一生で最も大きな取引ながら、知識・経験・情報不足の個人が大多数

### マンション価格と購入回数

(※1) マンション価格	<b>5,871</b> 万円
(※2) 生涯賃金	<b>2.7</b> 億円
生涯賃金比	<b>21.7%</b>



マンション購入者の7割以上は初めての購入(※3)。  
個人のノウハウ・経験は蓄積しない構造

※1：国土交通省「平成30年度 住宅経済関連データ」首都圏マンション価格より

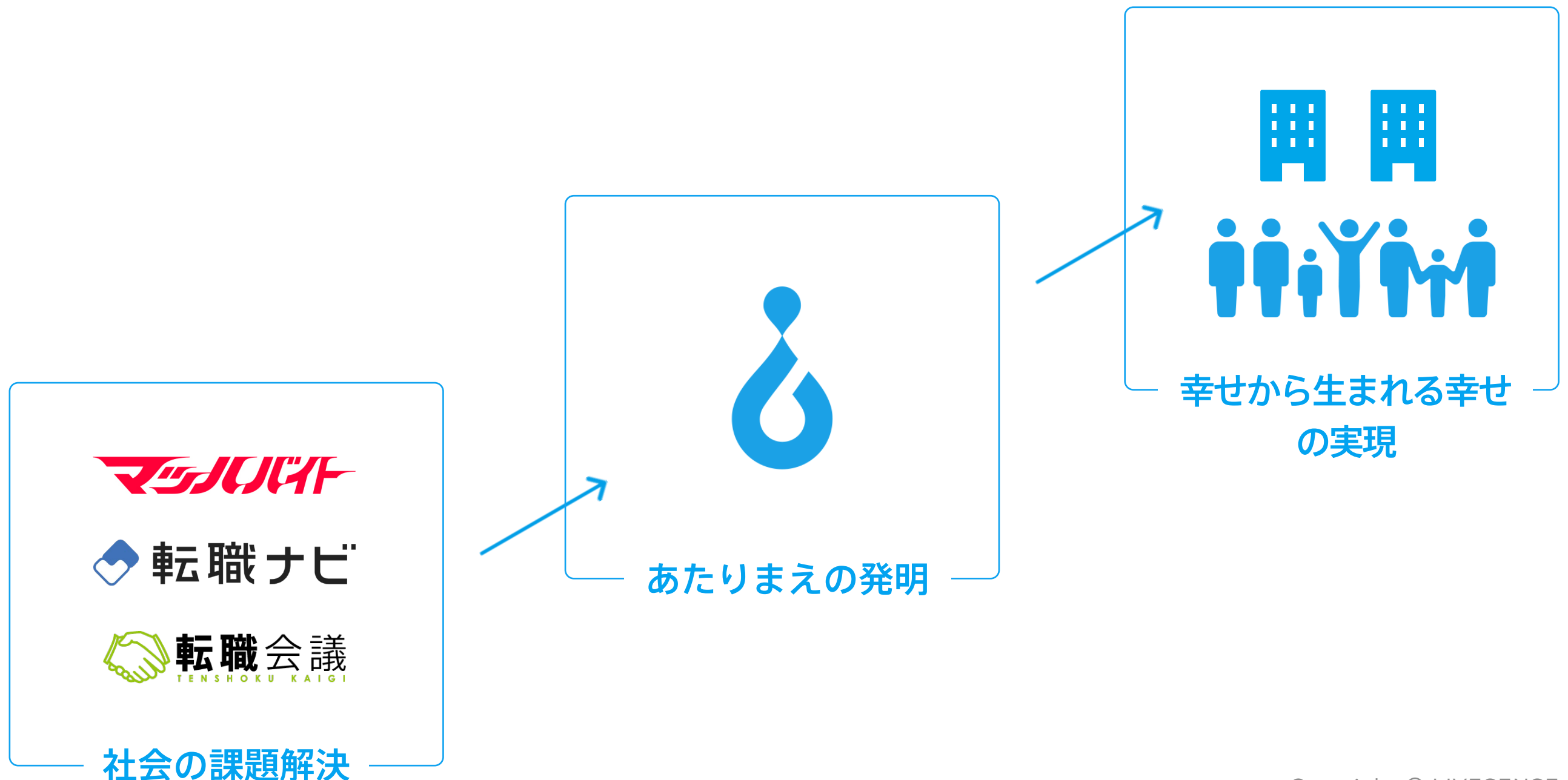
※2：労働政策研究・研修機構「ユースフル労働統計 2019」大学・大学院卒フルタイム正社員より

※3：国土交通省「平成30年度住宅市場動向調査」より

# まとめ：サービス運営の基本理念

社会的課題を解決するサービスを運営

リブセンスのサービスが世の中の「あたりまえ」になることで多くのユーザーの課題解決、幸せの実現を目指す



## 2.事業の 内容と特徴

ーライブセンスの競争優位ー

# リブセンスの独自性と強み

## リブセンスの独自性

成功報酬型の課金形態が主力

ITによるユーザー獲得とマッチング精度が成長の鍵

課金形態による売上モデルの違い（例：求人サイト）

### 成功報酬型

マッハバイト・転職ナビ



ユーザー獲得とマッチングが重要

### 掲載課金型

一般的な求人サイト



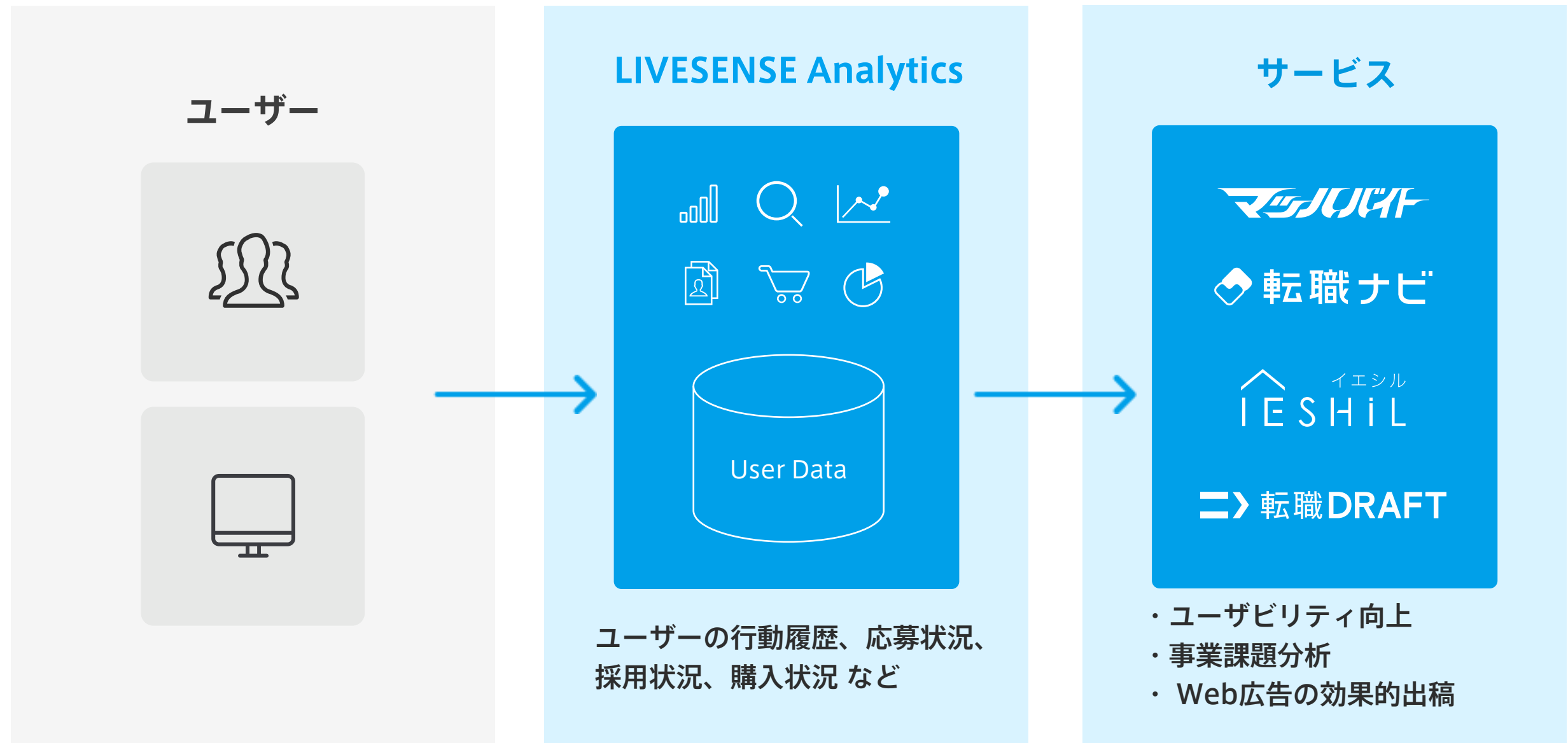
企業獲得のための営業が重要



# リブセンスの独自性と強み

## 強み① データテクノロジー

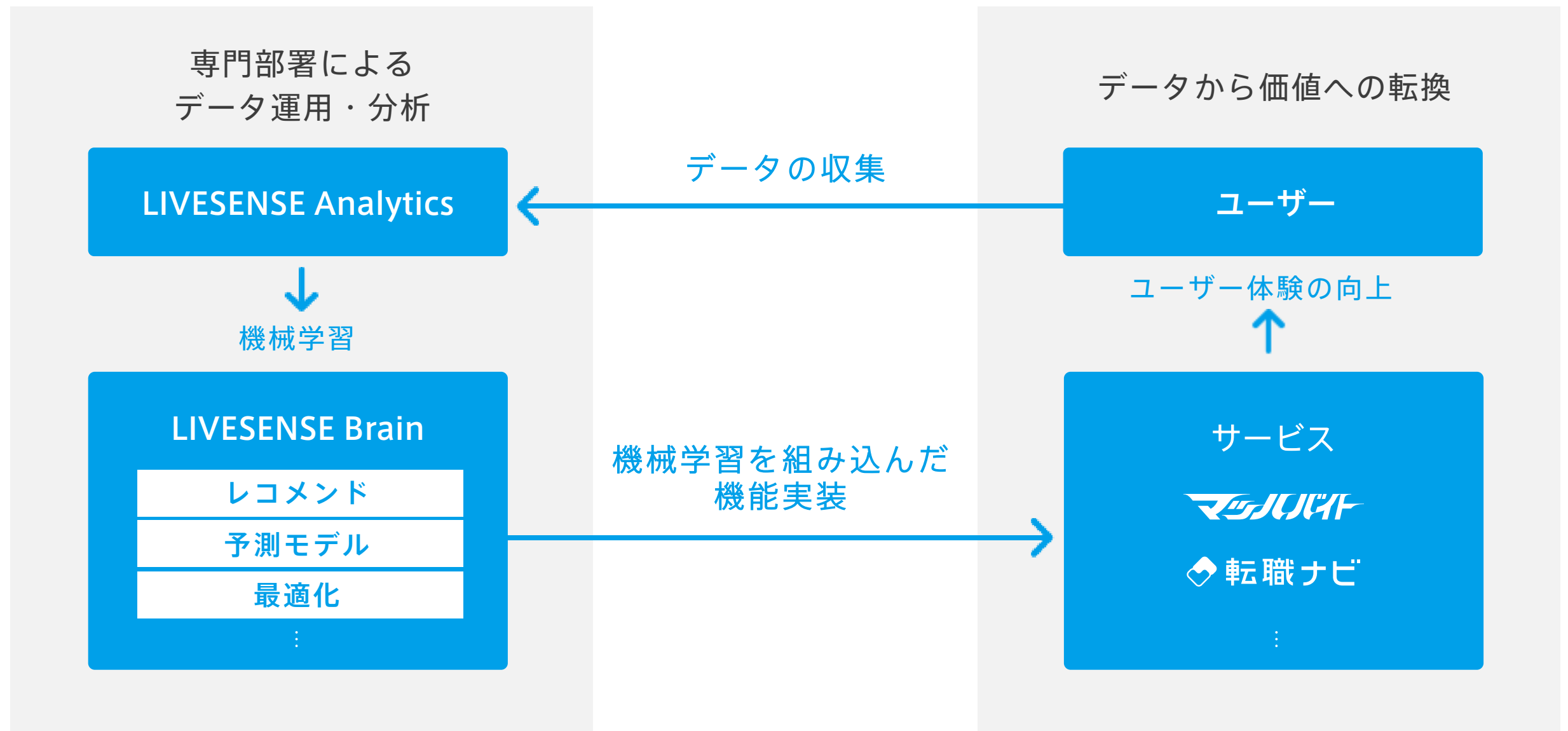
- ユーザー行動履歴等のビッグデータを独自のデータ分析基盤（LIVESENSE Analytics）に蓄積、解析
- 潜在ニーズを見越した情報提供や、サイト機能・サービス改善によるユーザビリティ向上、費用対効果の高いWeb広告出稿を実現



# リブセンスの独自性と強み

## 強み① データテクノロジー

- 蓄積したデータを機械学習に活用するための独自基盤（LIVESENSE Brain）を構築
- 全社で機械学習のノウハウ・アルゴリズムを蓄積し、各サービスのユーザー体験向上を実現

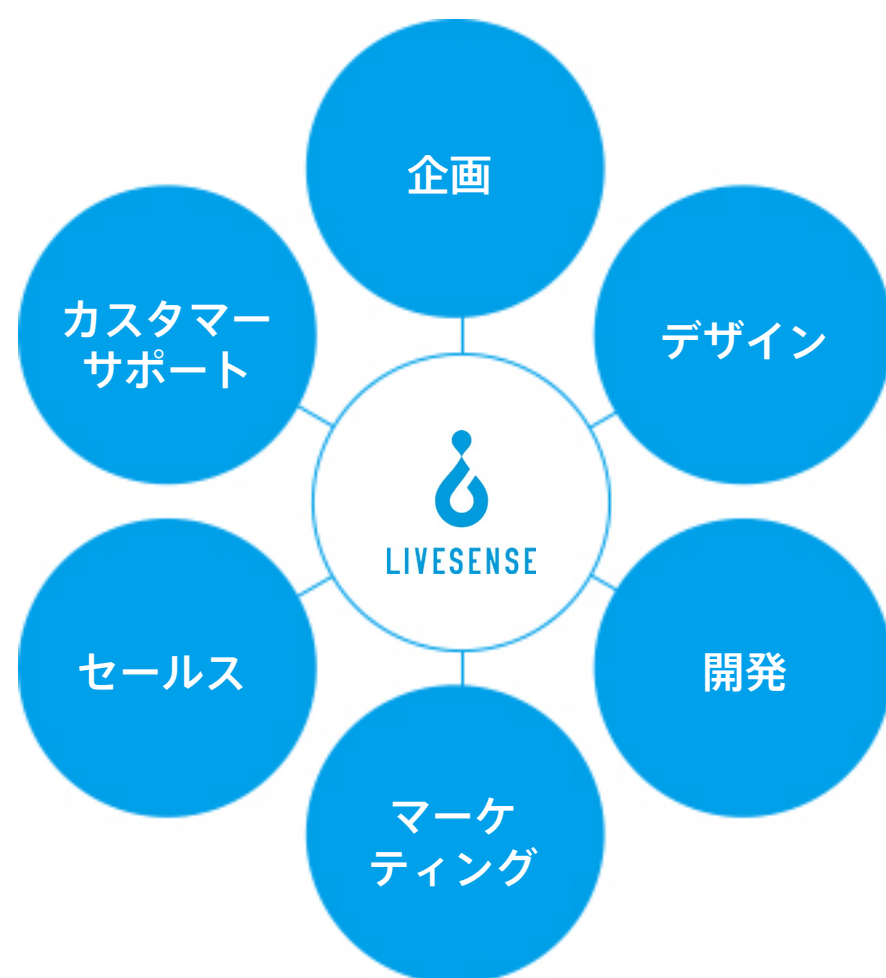


## リブセンスの独自性と強み

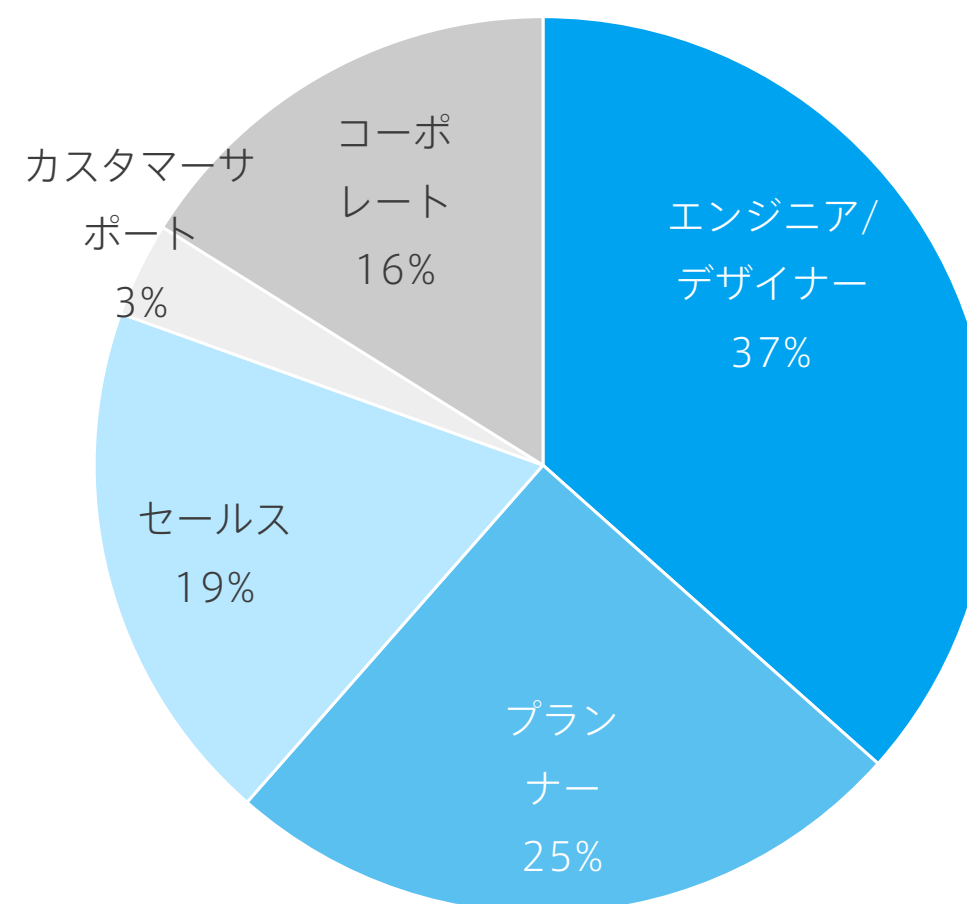
### 強み② サービス開発・運営

- サービスの開発・運営に関わる全工程を内製。  
素早いサービス開発・改善、ナレッジの蓄積が可能
- 各機能の緊密な連携により、ユーザビリティの向上や効率的なユーザー集客が実現

サービス開発・運営体制



職種別構成比

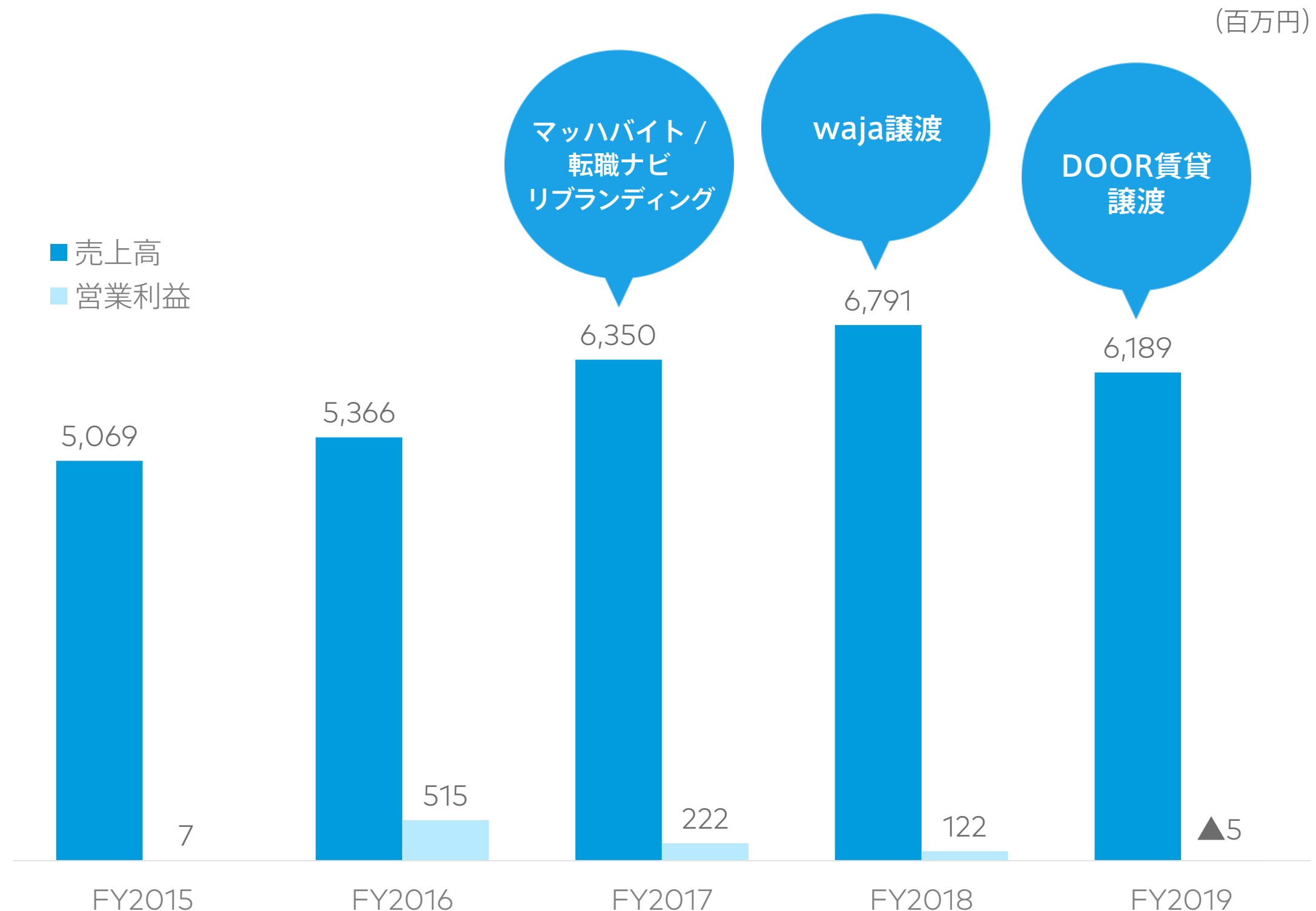


※2020年6月末時点 ※当社単体・本社正社員のみ  
※地方正社員は主にカスタマーサポート・セールスを担当

## 3.業績の状況

# 売上高・営業利益の推移

直近はサービスのリブランディングや事業ポートフォリオの組み換え等に注力



## 4.今後の戦略と進捗

| コーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」を  
追求するための戦略

新しい「あたりまえ」を発明し続ける会社へ

## 事業ポートフォリオの最適化



既存事業

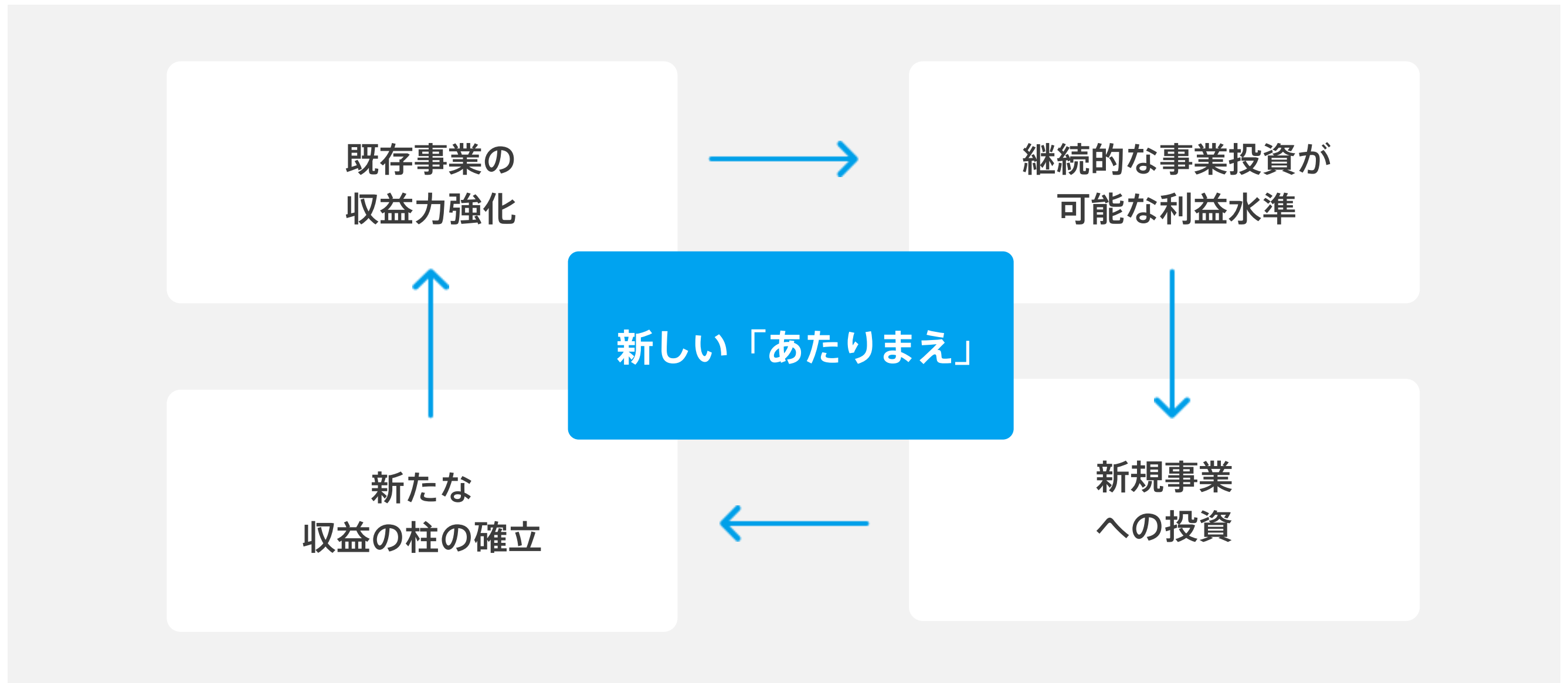
収益力の強化と  
競争優位の確立



新規事業

事業モデルの多様化と  
次の柱の創出

- 既存事業は収益力強化に注力。既存事業で得た収益を新規事業に投資し、新たな収益の柱の確立を目指す
- 事業ポートフォリオの組み換えの進捗により、短期的にはPLのバランスが崩れることも許容





# 事業ポートフォリオの組み換え進捗

直近1年で2事業を譲渡。成長のための人的リソース確保が進展

既存事業はマッハバイトが好調、新規事業は立ち上げに注力



売上成長と運営の効率化により、利益水準を引き上げ

成功した戦略や施策の横展開により、成長確度・速度の底上げを目指す

サービス



(転職会議BUSINESSを除く)



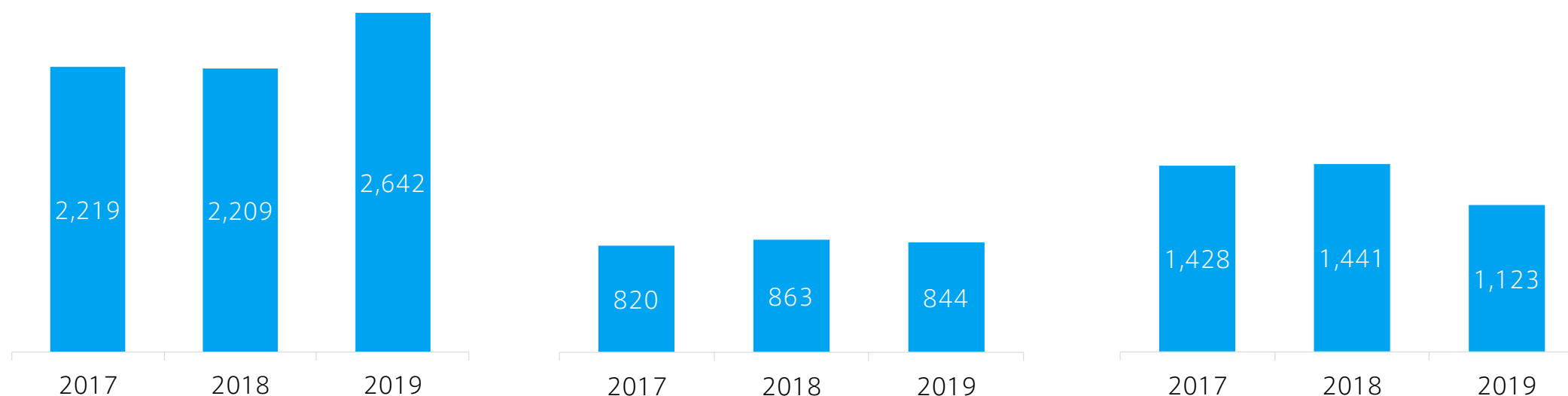
方針

Web広告、アプリを中心に継続的な成長と利益拡大を目指す

将来の拡大に向け、メディア価値向上への取り組みを実施

減収要因を改善し2018年規模への回復を目指す

売上推移  
(単位：百万円)



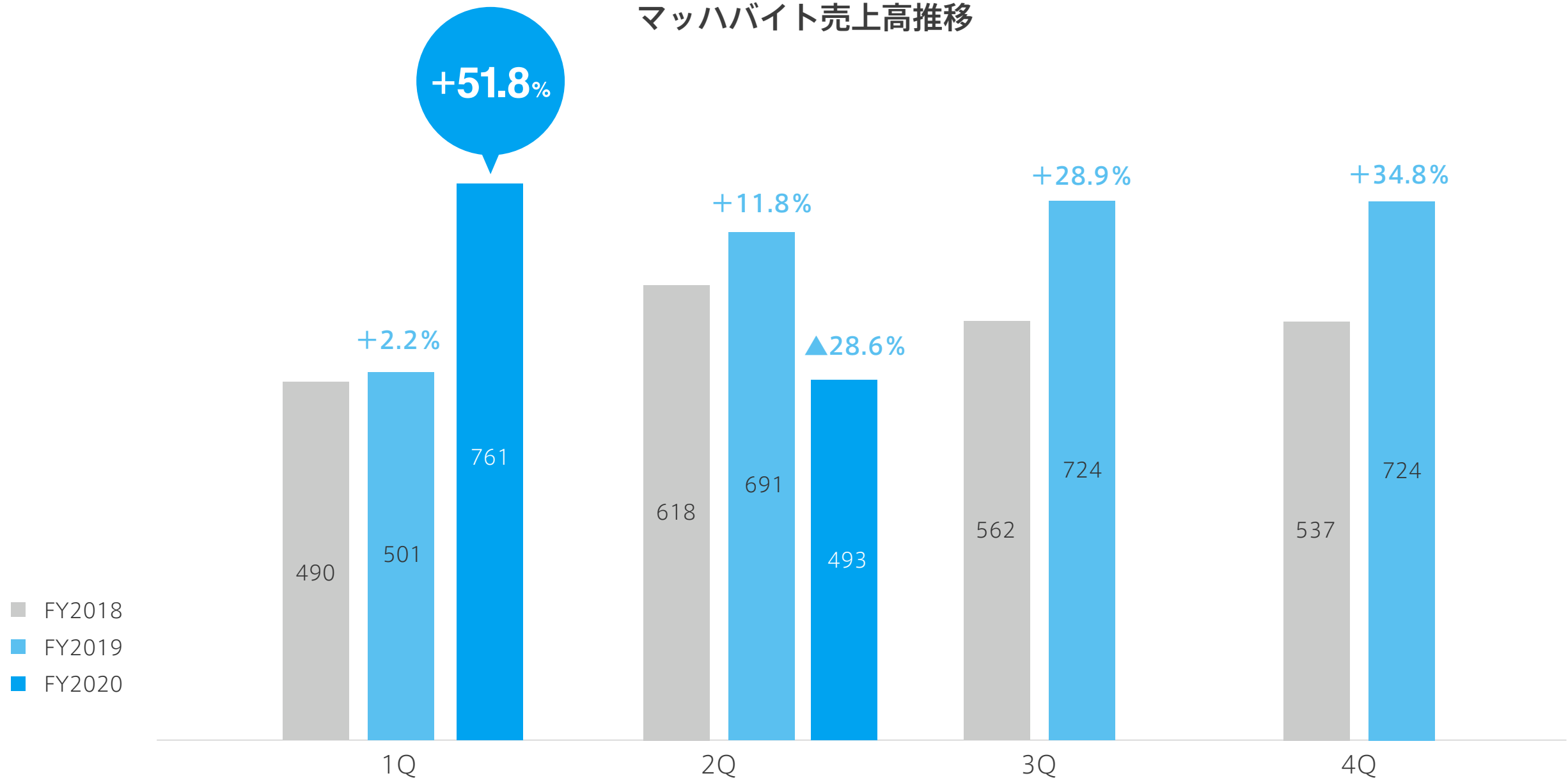
# 既存事業の収益力強化 進捗状況

■ マッハバイトは当第1四半期に過去最高の四半期売上高を記録

■ 第2四半期は新型コロナウイルス感染症の影響により減収。  
市況回復後の再成長を見込む

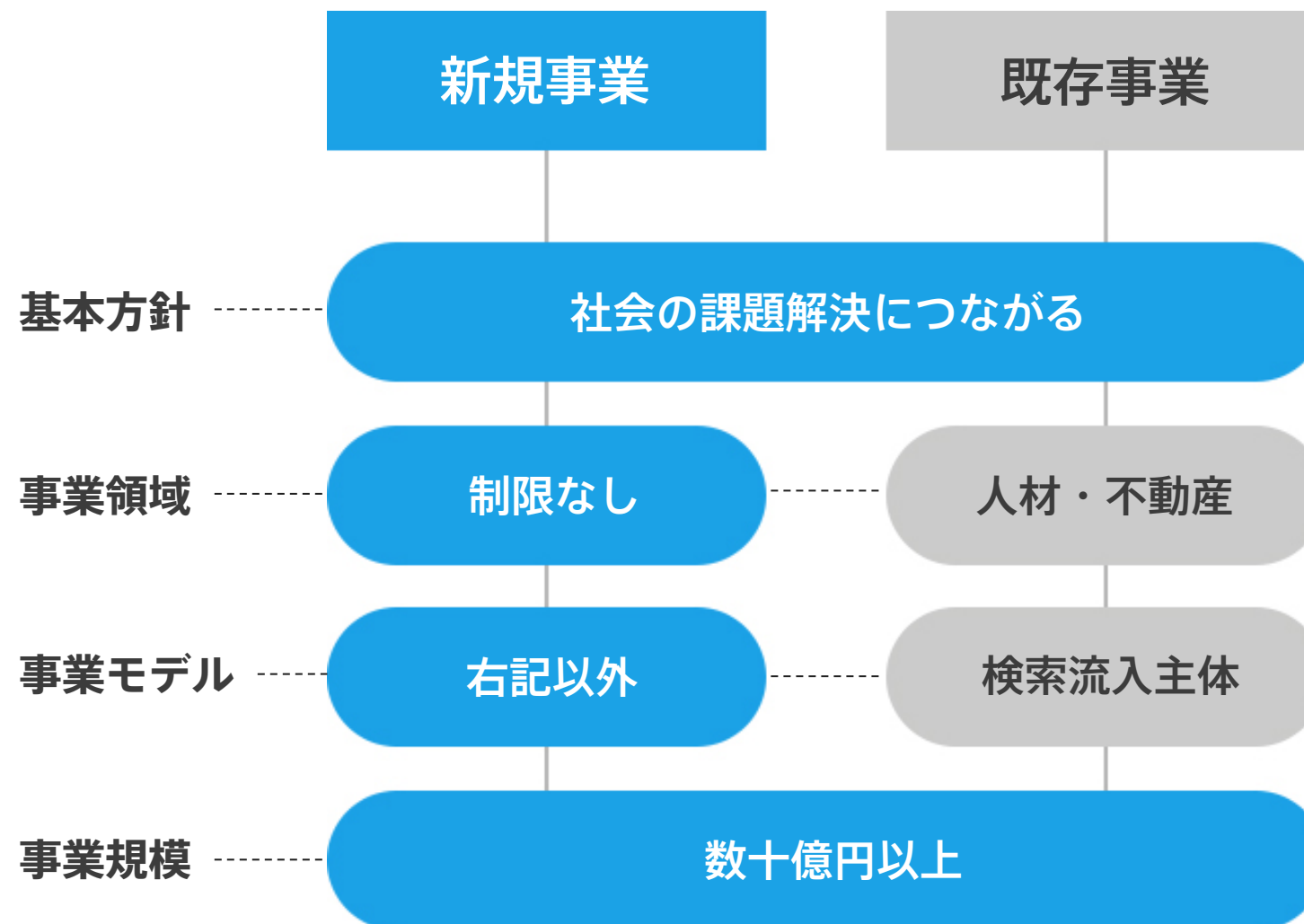
(単位：百万円)

マッハバイト売上高推移



- | 事業モデルの多様化を図るため、既存事業とは異なるモデルを志向
- | 専任組織にて複数の事業案を並行し検討。  
2年以内に複数の事業立ち上げを目指す

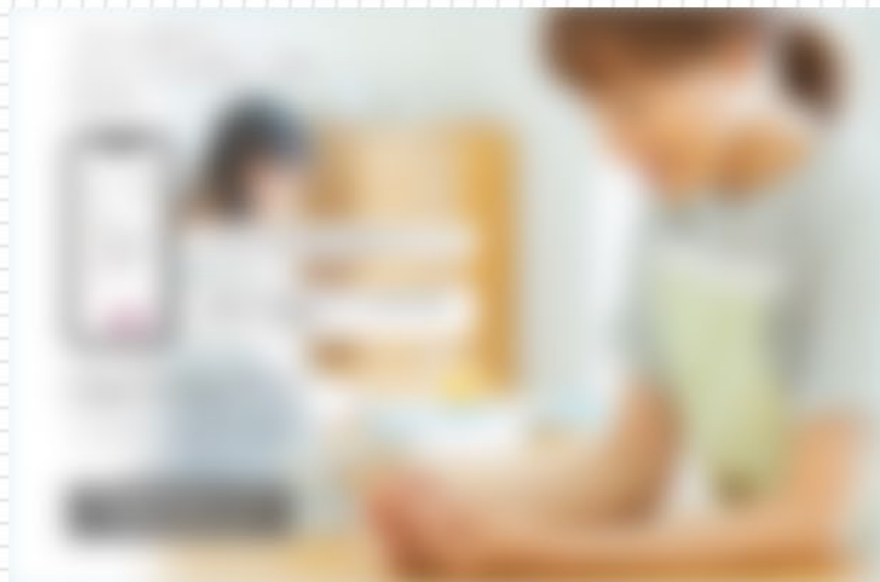
## 新規事業の方向性



# 新規事業の立ち上げ 進捗状況

複数の新規事業案のテストマーケティング・プロトタイピングを実施中。  
コロナショック下においても投資計画は変更なし

## 開発・検証中の新規事業案（例）



人事企画系HRテックサービス

採用系HRテックサービス

ライフイベントサービス

CtoCコミュニティサービス

レガシー領域のDXサービス

※各事業案はいずれも開発・検証段階であり、すべてを事業化するものではありません



**LIVESENSE**

あたりまえを、発明しよう。

# ご参考資料

- 当期は新型コロナウイルスによる企業の採用活動縮小等による影響大。一方、財務面は安定的で当面の懸念はなし
- 今後の動向・環境変化を見据え、機動的に施策を実行。ただし、将来の事業価値毀損につながる一時施策・コスト削減等を行わない方針

	影響		短期方針	中期方針
既存事業	<ul style="list-style-type: none"><li>感染者増加により、企業の採用ニーズが縮小</li><li>働き方や、一部業界の採用ニーズは不可逆な変化となる可能性も想定</li><li>不動産の取引ニーズはほぼ回復</li></ul>	→	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 取引先業界の分散化</li><li>✓ 積極採用企業の支援注力</li><li>✓ 顧客・ユーザー接点のオンラインシフト</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ with/afterコロナを見据えた体質強化、事業価値の向上</li></ul>
財務	<ul style="list-style-type: none"><li>大きな影響なし</li></ul>	→	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 変更なし（現預金等、財務面は安定的で当面の懸念なし）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 変更なし</li><li>✓ 影響が長期に渡る場合は資金調達等も検討</li></ul>

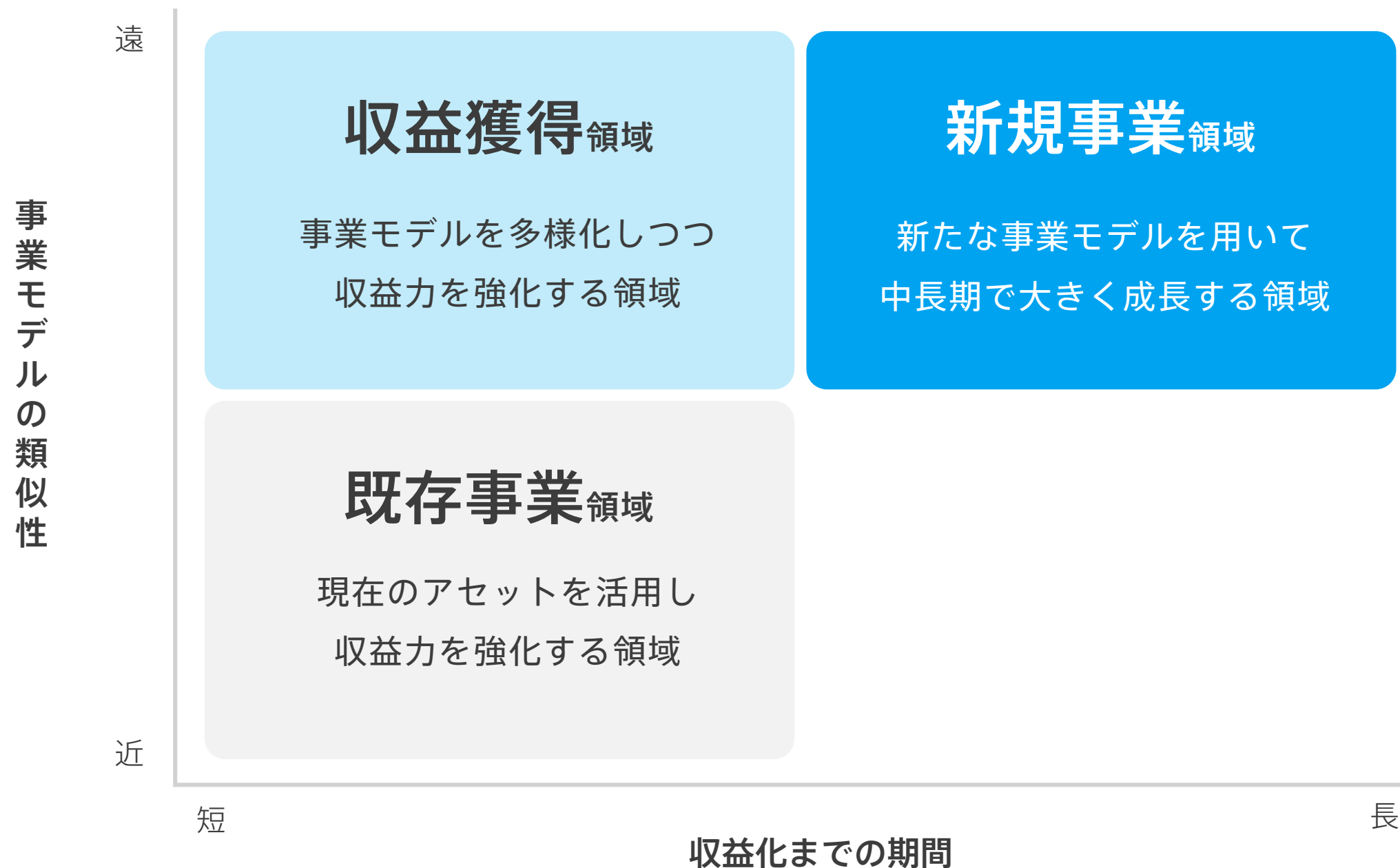


| 当社の株主還元の方針は以下のとおりです

- 持続的な成長や収益性向上により、企業価値を高めることで株主の皆様への還元を目指します
- 現時点では配当、株主優待の実施予定はございません

# 事業ポートフォリオの考え方

- 「検索流入による集客をベースとした事業モデルとの類似性」  
「収益化までの期間」の2軸で事業ポートフォリオを定義
- 新規事業においては「検索流入による集客をベースとした事業モデル」  
によらない事業モデルを志向



# 連結損益計算書

(百万円)

	FY2018	FY2019	YoY
売上高	6,791	6,189	▲8.9%
売上総利益	6,106	5,683	▲6.9%
販売管理費	5,983	5,688	▲4.9%
営業利益	122	▲5	-
営業利益率(%)	1.8%	-	-
経常利益	261	94	▲63.9%
税金等調整前当期純利益	288	1,774	+516.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	285	1,250	+338.3%

# 連結貸借対照表

(百万円)

	FY2018	FY2019	YoY
流動資産	3,924	5,834	+48.7%
現金及び預金	3,235	5,232	+61.7%
固定資産	398	406	+2.0%
有形固定資産	81	71	▲11.8%
無形固定資産	22	12	▲44.7%
投資その他資産	294	322	+9.3%
資産合計	4,322	6,240	+44.4%
流動負債	612	1,297	+111.9%
固定負債	2	2	+0.0%
負債合計	615	1,300	+111.4%
資本金	235	235	+0.2%
純資産合計	3,707	4,940	+33.2%
負債純資産合計	4,322	6,240	+44.4%

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	FY2018	FY2019
営業活動によるキャッシュ・フロー	135	255
税金等調整前当期純利益	288	1,774
事業譲渡損益	-	▲ 1,681
補助金収入	▲ 59	▲ 0
違約金収入	▲ 68	▲ 93
売上債権の増減額 (▲は増加)	56	50
未払金の増減額 (▲は減少)	▲ 80	▲ 29
法人税等の支払額	▲ 96	▲ 34
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 53	1,726
事業譲渡による収入	-	1,750
財務活動によるキャッシュ・フロー	79	14
非支配株主からの払込みによる収入	79	14
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	161	1,997
現金及び現金同等物の期末残高	3,235	5,232

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 : 277名 (2020年6月末現在)
連結子会社	株式会社リブセンスコネクト / 株式会社フィルライフ

## 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<br>起業イベントへの参加やメンバー集めなど、<br>起業に向けた準備を開始         |
| 2005年 4月  | 早稲田大学政治経済学部経済学科入学<br>ベンチャー起業家養成基礎講座を受講、<br>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設立（大学1年生）<br>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                             |
| 2013年 1月  | 経済界大賞「ベンチャー経営者賞」受賞   |
| 2013年 7月  | 企業家ネットワーク「企業家賞」受賞  |
| 2016年 2月  | Forbes 30 Under 30 Asia選出                                  |



## メディア出演

TBS「がちりマンデー！！」、テレビ東京「カンブリア宮殿」、NHK「仕事学のすすめ」等

## 関連書籍

「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。