# LIVESENSE LIVE

## #20

2021年 12月期（第16期）上半期

あたりまえを、
発明しよう。

# TOP MESSAGE

## コロナ禍の影響による社会変化を好機と捉え新たな挑戦を続けます

2021年度上期の振り返りと下期の展望、
そしていま注目しているキーワードについて、
代表取締役社長の村上太一がお伝えします。

代表取締役社長　村上 太一

## 2021年度上期の事業進捗を振り返る

1月以降の緊急事態宣言発出等の影響で、小売・飲食業等の求人は未だに低調です。その中でも、アルバイト求人サイト『マッハバイト』の売上は回復傾向となっています。これは巣ごもり需要を支えるデリバリー業など、現今の状況下でも求人を増やしている顧客のニーズを的確に察知し、適切に対応できた結果だと考えています。

転職関連事業では、口コミ付き転職サービス『転職会議』では送客先の開拓強化などにより、昨対比で増収を実現することができました。また、ITエンジニアの採用ニーズは依然高く、競争入札型転職サービス『転職ドラフト』では、求人掲載企業数のレコード更新を複数月にわたって達成しました。

人材業界は厳しい環境が続いていますが、注力する点を探り、市場に合わせて自ら変化することで、堅調に売上を回復することができました。

## 新規事業『knew』をプレリリース

リブセンスでは、2021年度中に複数の新規事業の立ち上げを目指しており、4月には提案型マッチングサービス『knew（ニュー）』をプレリリースしました。

コロナ禍の影響により、出会いのオンライン化が急速に浸透してマッチングサービス市場が活況を呈する一方、既存のサービス利用者の多くが、「いいね」やメッセージを送る手間や不誠実な人との出会いに失望する“マッチングアプリ疲れ”を感じているという現状があります。

『knew』は、こうした課題を解決すべく開発したサービスで、「いいね」やメッセージのやり取りが不要で、まるで親友からの紹介のように、運営から相性が良さそうなお相手の提案を行う方式を採用しています。

お相手の提案には、「人」と「仕事」のマッチングを最適化するためにリブセンスがこれまで培ってきた機械学習アルゴリズムを活用します。恋活・婚活マッチングサービスは私たちにとって未経験の分野ですが、リブセンスの強みを最大限に発揮できる分野だと考えています。

## 下期は新たな収益機会も創造

2021年度は、リブセンスにとって「学ぶ」「変化する」「新たな挑戦を行う」時期であると考えています。

コロナ禍などの社会環境の変化をチャンスと捉えて、スクラップ＆ビルドを促進すると同時に、新たなことへもどんどんチャレンジしていきたいと考えています。

下期に向けては、既存事業では新たな収益機会の創造に向けた施策を行い、新規事業では『knew』をはじめ、複数の事業を立ち上げるべく開発を進めています。

『knew』は、真剣な恋活・婚活を求める方のための提案型マッチングサービス。検索やメッセージのやりとりは不要で、希望に沿った相手を運営から提案する。利用者は、提案された相手と5分間のビデオチャットを行い、そこではじめてお互いの顔を確認する。利用者のチャット後の感想を元に、提案の精度が上がっていく。

### 村上の注目キーワード

最近、マクロトレンドで気になっているキーワードは「ヴィーガン」です。動画配信サービスで「ヴィーガン」関連のドキュメンタリー作品をよく見ています。

「健康志向」という文脈だけでなく、「地球環境問題」、「肉食文化への疑問」、「持続可能な社会」といったさまざまな方向から注目が集まっているのを感じます。今後の動向を注視していきたいですね。

# HILIGHT-1

## 変化への適応と
## アプリ利用の拡大で
## さらなる売上増加を目指す

主要事業のひとつである
『マッハバイト』について、
上期業績の振り返りと、
下期の展望をお伝えします。

アルバイト事業部長　S.Y

### 環境変化への適応

昨年来、アルバイトの求人市場は大きく縮小しています。そんな中、『マッハバイト』の今期第２四半期の売上は、第１四半期と比較して120%超の成長を遂げており、厳しい環境の中でも再成長の兆しが見えてきました。これは、コロナ禍の市場でも採用ニーズが高い業種へのアプローチ、マッチング精度の向上といった取り組みの成果だと考えています。下期は、上期で成果が出た取り組みをさらにブラッシュアップするとともに、新たな収益機会の発見と創造に挑戦していきます。

アプリ『マッハバイトしゅふ』は、主婦・主夫向けに特化したサービスのため、柔らかなタッチのイラストや中間色の色合いといったビジュアル表現を採用。リリース直後のインストール数では目標値をクリアしています。

### アプリ利用の拡大

当上期はアプリ経由の応募数が大きく伸び、応募数全体に占める割合は30%近くまで増えました。Webと比較するとアプリは継続利用される割合が高いため、中長期的に応募を集めやすい環境を創り出せたと考えています。

また、6月には、『マッハバイト』初の特化型アプリ『マッハバイトしゅふ』をリリースしました。主婦・主夫を対象に使いやすいUI/UXを提供し、集客拡大を目指します。

# HILIGHT-2

## まったく新しい発想で
## "新しいあたりまえ"を
## 生み出していく

将来の収益の柱の構築を目指す
新規事業開発について、
立ち上げの経緯や進捗状況を
お伝えします。

新規事業部長　T.T

### 新しい事業モデル、事業領域に挑戦する

新規事業部が立ち上がったのは、2019年12月のこと。事業ポートフォリオの整理を行う動きの中で、引き算だけではなく足し算を行っていくために開発をスタートさせました。事業開発にあたっては、リブセンスの事業領域を広げるとともに、新しい収益の柱を構築することを目標としています。4月にプレリリースされた提案型マッチングサービス『knew』のように、既存サービスとの連続性や類似性にこだわることなく、まったく新しい発想で事業モデルを構築していきます。

### 新規事業推進を後押しする企業風土

2021年度中の公開に向けて、複数の新規事業開発が順調に進捗しています。リブセンスにとって、組織的な新規事業開発は初めての経験となりますが、新し物好きが多く、風通しのいい企業風土のおかげで、他部署の社員も積極的に協力・応援してくれます。"新しいあたりまえ"の誕生はもうすぐです。ご期待ください。

**新規事業の方向性**

| | 新規事業 | 既存事業 |
|---|---|---|
| 基本方針 | 社会の課題解決につながる | |
| 事業領域 | 制限なし | 人材・不動産 |
| 事業モデル | 右記以外 | 検索流入主体 |
| 事業規模 | 数十億円以上 | |

# 社員の挑戦と成長を支える先進的な組織

あたりまえを、発明しよう。――リブセンスのビジョンの実現を支えるのは、社員それぞれの強い個であり、それを相乗的に高めていくための組織です。リブセンスでは「個々に合わせた挑戦と成長」「個と組織の相互理解」「継続的な挑戦のサポート」という3つの人事ポリシーを掲げて、社員のモチベーションや能力を引き出すための先進的な取り組みを行っています。その実例として、新たな挑戦をした2人の社員と、成長が楽しみな2021年度新入社員の声をお届けします。

## 大学院に通いながら業務委託で仕事を続ける

アルバイト事業部　T.N

エンジニアとして『マッハバイト』の検索画面刷新プロジェクトに携わった際、検索に関する知識を習得する過程で、自然言語処理の分野に強く興味を惹かれ、次第に大学院で基礎から学びたい思いが募っていきました。そこで、思い切って当時の上司に相談したところ、私の決断に賛同するばかりか、退職後も業務委託で仕事を続ける道を提案してくれました。現在は奈良県にある大学院に通いながら、リブセンスの業務に継続的に携わることもでき、充実した毎日を過ごしています。研究成果はリブセンスの仕事にも活かしています。

## 7ヵ月の男性育休を取得 子育てを通じた学び

転職ナビ事業部　Y.N

2018年に長男、2020年に次男が産まれ、次男のときには思い切って7ヶ月の育児休業を取得しました。育休を取得する前はキャリアへの影響について不安もありましたが、いざ終えてみると、職場の理解もあってスムーズに復職でき、不安は杞憂に終わりました。

生後すぐの子育てを妻と共有できたことは本当に良かったと思いますし、育児を通じて「人を成長させる方法」についても考えを深めることができました。相手に合ったアプローチをすること、相手に興味や好意を持つことの重要性は日々の業務にも通じています。

## 2021年新卒入社 成長を実感する日々

アルバイト事業部　A.K

学生時代、カンボジアやルワンダの支援活動を行っている方々に話を聞くスタディツアーを企画していました。

その過程で「一過性の支援ではなく、持続可能な仕組みを作らないと意味がない」とモヤモヤした思いが生まれ、事業会社への就職を考えるようになりました。

リブセンスの選考は、面接というより議論を通じて相互理解を深めていくものでした。この体験を通じ、リブセンスで働く人への興味の高まりと「成長できる環境がある」という確信を持ち、入社を決意しました。現在は事業開発を担当しており、業務を通じて成長を実感しています。

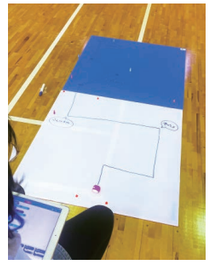
# NEWS FLASH

### 初のオンライン株主総会を実施

2021年3月29日に開催した第15回定時株主総会は、東京・恵比寿の会場に加え、オンライン会議システムを用いたライブ配信も行いました。リブセンスの株主総会では初の試みでしたが、リアル会場よりも多くの株主様にご参加いただきました。

### 宮崎市でプログラミング体験会を開催

2021年3月28日、宮崎オフィスのある宮崎県宮崎市で、小学生を対象としたプログラミング体験会を地元団体と共催しました。ミニロボットを教材に簡単なコード入力体験などをしてもらい、参加者からは好評の声を多くいただきました。



Q by LIVESENSE

「問い続ける時代の企業ブログ」と銘打ったリブセンスの広報ブログ。その一部をご紹介します。

**マナーは守るもの？ ビジネスマナー研修のあり方を探る**

近頃はマナーの評判が低い。

理由はなんとなくわかる。印鑑は傾けて押せただの、とっくりの注ぎ口は逆さにしろだの、了解という言葉は使うべきではないだの、マナーの皮を被った紛い物が横行しているからだろう。たしかに嫌気がさす。

こうしたものは「創作マナー」と揶揄され、それを教えるマナー講師は「失礼クリエイター」と呼ばれている。（中略）

しかし批判されているのは創作マナーだけでもない。時代の移ろいにあわせて、従来はよしとされてきたマナーにも、再考の眼差しが向けられている。

――続きはこちらのQRコードからご覧ください。

## 連結業績概況（2021年度上半期）

| | |
|---|---|
| 売上高 | **1,947百万円**（前年同期比 ▲17.3%） |
| 営業利益 | **▲666百万円**（前年同期比 ▲263百万円） |
| 経常利益 | **▲578百万円**（前年同期比 ▲171百万円） |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | **▲571百万円**（前年同期比 ▲66百万円） |

### POINT

COVID-19感染拡大の影響及び新規事業投資をはじめとした事業ポートフォリオ最適化により、前年同期比減収減益

既存事業では厳しい外部環境が継続しているが、複数事業が増収に転じるなど、回復の兆し

新規事業では、提案型マッチングサービス『knew』のプレリリース版を公開するなど、開発が進捗

## 会社概要（2021年6月30日時点）

| | |
|---|---|
| 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 | 237百万円 |
| 上場市場 | 東証1部（証券コード：6054） |
| 従業員数 | 正社員 262名、臨時従業員 105名 |
| 役員 | 代表取締役社長　村上 太一<br>社外取締役　淡輪 敬三　安川 新一郎<br>常勤監査役　江原 準一<br>社外監査役　尾崎 充　片山 典之 |

当社の最新情報はWEBサイトでご確認いただけます

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

## 株式の状況（2021年6月30日時点）

| | |
|---|---|
| 発行可能株式総数 | 96,000,000株 |
| 発行済株式数 | 28,160,000株 |
| 株主数 | 5,809名 |

### 大株主

| 株主名 | 持株数(株) | 持株比率(%) |
|---|---|---|
| 村上 太一 | 13,696,700 | 48.63 |
| 桂 大介 | 2,698,000 | 9.58 |
| 株式会社日本カストディ銀行（信託口） | 1,227,700 | 4.35 |
| 株式会社リブセンス | 740,320 | 2.62 |
| 吉川 直樹 | 659,000 | 2.34 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口） | 575,700 | 2.04 |
| 株式会社SBI証券 | 296,021 | 1.05 |
| 山田 智則 | 210,000 | 0.74 |
| 株式会社日本カストディ銀行（信託口5） | 189,100 | 0.67 |
| 岩崎 優一 | 152,000 | 0.53 |