

LIVESENSE LIVE

#21

2021年12月期(第16期)

あたりまえも、
発明しよう。

TOP MESSAGE

「変化×変化」の
方程式を武器に力強く、
着実に歩み続ける

コロナ禍の続いた2021年下期の振り返りと新たな役員体制で臨む来期の展望について、代表取締役社長兼執行役員の村上太一がお伝えます。



代表取締役社長兼執行役員 村上 太一

時代の波を捉え、堅調に回復

2021年は、コロナ禍が続く厳しい状況下でしたが、堅調に回復してきたという手応えを感じています。下期は前年比で売上が伸びており、特に第4四半期には売上高・営業利益ともに前年比で大きく改善しました。

この改善の主力となっているのがアルバイト求人サイト『マッハバイト』です。事業環境の変化によって生じた

顧客ニーズに臨機応変に対応できる基盤が出来上がっており、今後、コロナ禍がおさまってくれば、さらにプラスに転じていくと考えています。

また、競争入札型転職サービス『転職ドラフト』の前年比+62.3%という成長幅にも注目しています。これもリモートワークの普及やDX推進の波を捉えつつ、独自の切り口でユーザーメリット向上に努めたことによる成果でしょう。

変化の掛け算が生んだ新規事業

上期に立ち上げた提案型マッチングサービス『knew（ニュー）』は下期にアプリのリリースや月額制本会員機能の実装を行いました。会員数は順調に伸びており、特にユーザーの口コミによる流入が主流になっています。また、TVや新聞・雑誌にも取り上げられるなど、現在、着実に注目度を上げてきています。

さらに、オンライン面接ツール『batonn（バトン）』が2021年11月にβ版をリリースしました。これはビデオ通話や文字起こしなどの機能により、今までブラックボックス化していた採用面接を可視化することで、評価基準のブレをなくし、採用工数の削減や効率化を実現するサービスです。

新規事業のチャンスは、社会が大きく変わる瞬間にこそあります。『knew』『batonn』はいずれも時流を的確につかみ、生活様式の変化とテクノロジーの変化を掛け

合わせて生み出した新サービスであり、“新しいあたりまえ”としての価値を持つ芽だと自負しています。

新体制で迎える“第2の創業期”

2022年は『マッハバイト』『転職ドラフト』を主軸としながら強みを磨きこんで、一層の収益向上を行い、新規事業においては『knew』の拡大可能な集客モデルの確立、『batonn』の顧客企業獲得と有償展開を図りつつ、さらなるチャンスの芽も積極的に探していきます。

また、創業メンバーであり役員としての実績・経験もある桂大介が取締役に再任します。桂は、既存の延長線上にない大きな変化をもたらすうえで、社内でも最も適任な人材です。私たち2人が再びタッグを組み、スピード感をもって“新しいあたりまえ”を創造していく、リブセンスの“第2の創業期”にご期待ください。



取締役兼執行役員 桂大介

2006年創業時の取締役を務め、様々な部署の立ち上げや責任者を歴任。近年は人事を中心にコーポレート部門を担当し、組織の変革を牽引した。

村上の注目キーワード

いま私が注目しているのは「短尺動画」です。これまでにあったような長くてリッチな動画ではなく、大量の利用者データが取得でき、レコメンドを前提とした設計である短尺動画こそ、今後のプロモーショントレンドになるのではないのでしょうか。すでにリブセンスでも広告出稿チャンネルの一部に短尺動画を使っていますが、引き続き研究を重ねて、もっと広く展開していくことも考えています。

HIGHLIGHT-1

強みと最大限に活かし
環境変化に適応
確実な収益をあげる

さらなる収益力強化を目指す
主軸事業の『マッハバイト』。
2021年下期の状況と
来期の展望についてお伝えします。

アルバイト事業部 副部長 M.S



顧客チャネルの多様化による成長

下期は第4四半期に売上高が前年比+32.8%となるなど、コロナ禍が継続する事業環境においても順調に成長を継続しました。これは『マッハバイト』の強みであるセールス・マーケティング・メディアの連携によって、刻々と変わる求人市場の採用ニーズにスピーディに対応

してきた結果だと考えています。実際、売上上位顧客はこの2年で10社中7社が入替わっており、環境と顧客ニーズに応じて、柔軟に変化する対応ができていることがわかると思います。

未来への種まきとなるテストプロモーションも

ウェブマーケティング業界では「ファーストパーティデータ(自社収集によるデータ)」が開発のキーとなっており、『マッハバイト』でも独自データを活かしてアプリのマッチング精度を磨いています。来期も引き続き、独自データを活かしたマッチング精度向上を行い、良質な利用体験を提供することで、ユーザー拡大に努めていきます。

下期には、今後の種まきのためにテストマーケティングとして地方でのTVCM放映も実施しました。数年後の未来を見据え、私たちはすでに動き出しています。

2021年10月にはマスコットキャラクターを「マッハワンコ」に変更。



2021年11月中旬から、石川県、静岡県、岡山県、香川県でTVCMを放映。



青春に、マッハバイト

HIGHLIGHT-2

独自性の高いサービスで
エンジニアの転職体験に
大きな変革をもたらす

2021年、大きく成長した
『転職ドラフト』について、
その優位性や今後の取り組みを
お伝えしていきます。

転職ドラフトユニット 副ユニットリーダー J.O



野球のドラフトのような転職サービス

社内の新規事業コンテストから生まれ、2016年にスタートした『転職ドラフト』は、ITエンジニアに特化した競争入札型転職サービスです。ユーザーであるエンジニアは月1回開催されるオンラインイベントに参加。企業側がそのレジュメを見て、気になった方に年収提示とともに声がけをします。また、複数企業から指名のあったエンジニアは、各企業と交渉の上で転職先を選ぶことができるというFA的な要素もあり、独自性の高いサービスです。

長期的な利用促進につながる新たな価値を

2021年は通年でも売上高が前年比+62.3%、特に第4四半期には+101.2%の成長を遂げることができました。昨今のオンライン化・DX推進の影響だけではなく、エンジニアのキャリアやスキルを棚卸しし、自身の市場価

値を測ることができるという『転職ドラフト』ならではの強みがユーザーニーズを確実に捉えており、長期的な利用促進につながる施策が実を結んでいると自負しています。来期も価値を届ける対象を広げ、着実な継続成長を目指していきます。

登録ユーザー数	届出までの合計指名数	届出までの平均年収
554人	65件	720万円

2022年2月回 転職ドラフト開催中!

企業からの入札期間 2022年02月05日 23:00まで!
生涯収入が20%以上アップ

入社実況中継 LIVE! / リアルタイム中継

Partners: YOBETA, DENT, CyberAgent, sansan, DMM.com, LIFESENSE

競争入札型転職サービス『転職ドラフト』のトップページ。

“新しいあたりまえ”で、その先を目指す

コーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」の追求に向け、黒字体質への再転換をすすめる一方、将来の柱となる新規事業の立ち上げを目指してきた2021年のリブセンス。本年大きく検証が進捗した、2つの“新しいあたりまえ”をご紹介します。

batonn

「見える化」に面接が
共有と連携を円滑にし、
「採用」を最適化する



新規事業部 batonnプロジェクト
マーケティング・セールス R.I

新規事業開発の取り組みから生まれた『batonn (バトン)』は面接を可視化し、評価者間の連携をスムーズにすることで採用現場に改革をもたらすオンライン面接ツールです。私は以前採用担当をしており、属人化しがちな面接には大きな課題を感じていました。2021年、新規事業候補として『batonn』を社内の採用業務でテストしたとき、私を感じていた面接の課題を解決できると確信しました。現在は『batonn』チームの一員となり、クライアントの課題解決をサポートしています。社内の導入で成果をあげた体験をふまえて『batonn』の良さを具体的に伝え、クライアントと一緒に採用面接の現場を変えていく気持ちで日々臨んでいます。

『batonn』のビデオ録画と精度の高い文字起こしは、面接時間の短縮だけでなく、採用現場全体の最適化を可能にします。前回の面接の記録を見ることで質問の重複を防ぎ、質問精度を向上させ、そこで生まれた面接時間の余裕を自社のアトラ



安定した品質のビデオ録画と高精度な文字起こしで面接を可視化。面接における評価と根拠データを紐づけることで、担当者間の評価ズレを解消します。



渡辺健太 ● 直近で最も成果が出された施策と、その中でどんな課題に取り組みされたか教えていただけますか？

田原紀子 ● はい、最も施策が出た施策としましては、職務経歴書の中段に記載してあります、batonnというプロダクトの改善となります。具体的に取り組んだ内容として、

クトに充てることもできます。また、候補者の評価を根拠となるやり取りに紐づけて引き継げるため、評価内容と録画データの確認により、面接担当者の評価基準統一や採用後のミスマッチ防止も可能になります。β版をご利用のクライアントからのご好評をいただき、十分な手応えを感じているところです。

今後はさらなるわかりやすさと手軽さを追求し、価値を強く実感していただけたらという業界・業種から有償展開を目指します。

knew



「まるで、親友からの紹介」をコンセプトとした提案型マッチングサービス『knew (ニュー)』は、ビデオチャット活用・提案型の新たなマッチングアプリです。顔写真や年齢、年収などの情報から相手を選んでいく既存の検索型サービスとは異なり、運営側がそれぞれにマッチしそうなお相手を紹介します。その後、ビデオチャットではじめて対面で会話、興味があれば連絡先の交換へ進む仕組みです。

2021年11月より、月額制本会員機能の提供がスタート。求人市場で培ったノウハウを活かし、新世代の提案型マッチングサービスとして、一層の成長を狙います。また、年間を通じて多くのメディア(下掲)に紹介されて認知度も高まっています。

紹介メディア例
(五十音順)

ABEMAヒルズ、anan、関西テレビ、
販促会議、Business Insider Japan、
プライダル産業新聞、読売新聞

NEWS FLASH

オープン1周年のリブセンス企業ブログ
『Q by Livesense』がアワード受賞

2021年11月、『Q by Livesense』はSmartHR社主催の「WORK DESIGN AWARD 2021」の「ニューカルチャー部門賞」を受賞しました。面白く読ませる、深く考えさせる点が企業ブログの新しい可能性を示すと高く評価されました。



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。

人を正しく評価することはできるか。
採用担当者も候補者、それぞれの苦悩
お祈りメールほど、何の祈りも伝わって
こないメッセージがあるだろうか。
「チームで慎重に検討しましたが、今回は
ご希望に添い兼ねる結果となりました。
西部様の今後一層のご活躍をお祈りいた
します」
わたしも就活生の頃、嫌になるほどこの
類いのメールを受け取った。わたしの魅力
がわからない企業なんて、こっちから願
い下げた。そう強がってみても、こんなメ
ールを受け取るたび、吸い込
む息は浅くなり、心はいっ
つもキツとした。
—— 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

売上高	4,179 百万円 (前年同期比 +2.5%)
営業利益	▲1,112 百万円 (前年同期比 +16百万円)
経常利益	▲916 百万円 (前年同期比 +115百万円)
親会社株主に帰属する当期純利益	▲943 百万円 (前年同期比 +145百万円)

POINT

COVID-19感染拡大の環境下、積極的な顧客開拓等を行い、連結売上高は増収

連結営業損益は前年同期比ではほぼ横ばい

既存事業では、コロナ禍でも利益創出できる成長戦略を推進し、通期で改善基調が継続

新規事業では、オンライン面接ツール『batonn』がβ版リリースするなど、開発が進捗

会社概要 (2021年12月31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 239名、臨時従業員 99名
役員	代表取締役社長 兼執行役員 村上 太一 取締役 兼執行役員 桂 大介 社外取締役 淡輪 敬三 安川 新一郎 常勤監査役 江原 準一 社外監査役 尾崎 充 片山 典之

※役員は、2022年3月30日時点の構成です

株式の状況 (2021年12月31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	5,639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)	1,232,100	4.37
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,223,800	4.34
株式会社リブセンス	740,320	2.62
野村證券株式会社	568,757	2.01
吉川 直樹	294,900	1.04
株式会社SBI証券	227,478	0.80
山田 智則	210,000	0.74
岡橋 美榮子	154,000	0.54

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/>

