

## 会社概要 (2019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	267名	臨時従業員	114名
役員*	代表取締役社長	村上 太一		
	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、2020年3月27日時点の構成です。

## 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	28,144,000株
株主数	6,885名

### ・大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	13,696,700	48.66
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)	1,352,500	4.80
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	384,100	1.36
株式会社SBI証券	344,100	1.22
吉川 直樹	334,700	1.18
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	246,200	0.87
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	182,500	0.64
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口2)	155,800	0.55
岩崎 優一	152,000	0.54



# LIVESENSE

## LIVESENSE LIVE #17

2019年12月期 (第14期)

株主通信

株式会社リブセンス

(東証1部:6054)

## 主要TOPICS

### ポートフォリオの組み換えが進展

リブセンスは、現在事業ポートフォリオの最適化を進めています。

当期は、2019年12月1日付にて成功報酬型賃貸情報サイト「DOOR賃貸」を株式会社キャリアインデックスに17.5億円で事業譲渡しました。

これにより、将来の事業成長に向けた投資資金の確保や当社が注力する事業への人材配置が可能となり、事業ポートフォリオの最適化が一步前進しました。

今後は、事業ポートフォリオの最適化に向けた動きをさらに加速し企業価値の向上を目指していきます。既存事業の収益力強化を図るとともに、新たな「あたりまえ」を実現するための次の柱となる新規事業の創出や、短期での収益事業の獲得に向けた取り組みを通じ、中長期での大きな成長を目指します。

また、新たに創出・獲得する事業においては、マッハバイトや転職会議のような検索流入による集客をベースとした事業モデルとは別のモデルで展開することを念頭に置いています。具体的な取り組み方針については「リブセンスの戦略」ページにも記載しています。ぜひご覧ください。

#### 事業ポートフォリオ(2019年進捗)



### リブセンスの価値の再定義を推進

従業員自身がリブセンスのあり方を考え再定義する「経営デザインプロジェクト」がスタートしました。リブセンスを取り巻く外部環境が加速度的に変化する中、会社のあり方を継続的に変化させることによって、社会から支持され続ける存在でありたいと考えています。そのような想いから「わたしたちが変わるための9つの指針」を策定しました。

#### わたしたちが変わるための 9つの指針

- 特定の利益に偏らない
- 事業価値の反復的見直し
- 学びとキャリアアップの推進
- 挑戦を後押しする機会の提供
- 自律性のための情報共有
- 多様な働き方の実現
- 差別、ハラスメントの根絶と平等の実現
- 公正で納得のいく評価
- 事業以外でも社会に貢献する



9つの指針に基づく施策の一つとして、ボランティアの参加を目的とした休暇のうち最大年3日を有給休暇とする「有給ボランティア休暇」を制定しました。ボランティア募集サイト「activo」との連携を開始し、制度の利用を後押ししています。社会的活動への参加を積極的に支援していくことで「事業以外でも社会に貢献」を実現します。

## 社長インタビュー

代表取締役の村上より、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

### Q. 2019年は どのような年でしたか？

リブセンスは経営理念「幸せから生まれる幸せ」とコーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」を掲げ、社会の課題を解決する事業を運営しています。一方で、まだ私たちのサービスは世の中の「あたりまえ」となるだけの規模には至っていません。業績面においても、率直に言って満足できる状況ではありません。

そんな中で、2019年は将来の大きな成長に向け、「競争優位の確立」と「事業ポートフォリオの最適化」に取り組んできました。マッハバイトのお祝い金を軸にしたプロモーション、転職会議のメディア価値向上といった成長施策に加え、DOOR賃貸の事業譲渡による選択と集中も進めました。自社開発事業の譲渡は当社では初めてで、大きな選択でしたが、2018年の株式会社wajaの譲渡なども含め、ポートフォリオの最適化は進捗しています。一方で、500万円とはいえ通期で営業損失を計上したことは非常に悔しく思っています。

### Q. 2020年の方針について教えてください。

さらなる事業ポートフォリオの最適化と、将来の成長に向けた仕込みの年になると考えています。

現在、当社の事業は検索流入による集客をベースとしたモデルが多い構成です。検索流入による低コストな集客は当社の強みのひとつでもあり、引き続き力を入れていきますが、同時に別の事業モデルを持つことでリスクの低減と将来的な成長の可能性が高まると考えています。

既存事業は現在のアセットを活用した収益力の強化に取り組みます。特にマッハバイト、転職ナビは短期的な収益力強化の余地が大きいと考えています。

そして、既存事業や昨年までのM&Aで得た収益は、事業投資に活用します。特に新規事業は時間がかかるものもあると思いますが、

新たな当社の柱となることを期待してリソースを拡充し、自社開発やM&Aを模索していきます。

※事業ポートフォリオについては「主要TOPICS」もご参照ください。

### Q. 取締役会の構成も変わります。

当期は社内取締役1名、社外取締役2名の体制となります。世の中の潮流や株主の皆様の視線を経営に反映していくため、社外取締役は1名増員しました。当社は取締役会でも活発な議論が行われており、引き続き貴重な提言・アドバイスをいただけることを期待しています。

一方、社内取締役は私1名となります。これはやや暫定的な体制と考えており、1名程度の増員を目指して社内取締役候補の採用・育成を進めます。

また、重要な意思決定は執行役員会でも議論することで、ガバナンスと意思決定の質を担保します。

### Q. 最後に、株主の皆様メッセージをお願いします。

私が19歳でリブセンスを設立してから14年が経ちました。多くの仲間に加え、株主の皆様、取引先の皆様に支えられてここまで来ましたが、当初思い描いていた姿にはまだまだ遠く、歯がゆい思いも抱いています。

また、昨年は上場以来初めての営業赤字を計上するなど苦しい局面であり、株主の皆様もご心配されていることと思います。申し訳ありません。

この14年で世の中は大きく変わりました。誰もがスマートフォンを持つようになり、多くの社会起業家が現れ、ESGやSDGsの考え方が企業価値に反映されるようになりました。「幸せから生まれる幸せ」「社会の課題の解決」といった私たちの思想は一層あたりまえに近づいています。私たちは、この時代の先端、半歩先に向け、さらに事業と組織を変化させていきます。

成長のための唯一の方法は変化を続けることです。社員とともにこの変化を楽しみ、企業価値の大きな向上を実現し、社会から求められる会社であり続けたいと思っています。

今後ともご支援のほどよろしくお願いいたします。

# 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。」追求のための事業ポートフォリオの最適化を加速

### 新規事業の立ち上げ

- 自社開発もしくはM&Aにより、2年以内に複数の新規事業立ち上げを目指す

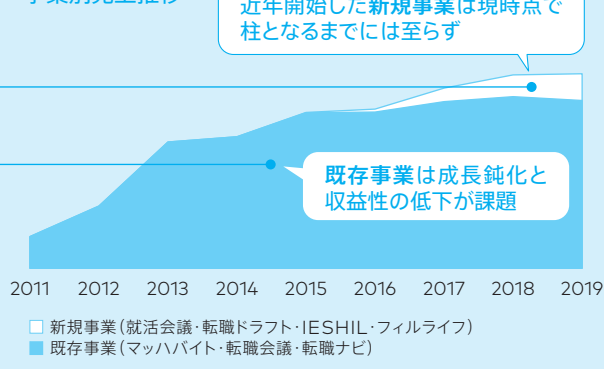
### 既存事業の収益力強化

- 継続的な事業投資が可能な利益水準を実現
- 当期は主にマッハバイトの継続成長と転職ナビの回復を見込む。機会に応じM&Aも視野

### 社会から支持され続ける会社となるための持続的な変化

- 当社の価値基準である「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとに組織の継続的なアップデートを図り、社会における持続的な企業価値・プレゼンスの向上を目指す

事業別売上推移



有志による社内新聞「Livesense Times」はアルムナイ(卒業生)への送付、Twitterでの公開も実施  
<https://twitter.com/livesense>

## 業績ハイライト (2019年12月期)

売上高 **6,189**百万円 (前期比 8.9%減)

営業利益 **▲5**百万円 (前期比 -)

経常利益 **94**百万円 (前期比 63.9%減)

親会社株主に帰属する当期純利益 **1,250**百万円 (前期比 338.3%増)

### POINT

- 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
- 求人情報メディア事業における採用数等減少により営業減益
- 事業ポートフォリオの再編により特別利益を計上