

会社概要 (2018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*	正社員	283名、	臨時従業員	111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		

*従業員数は、リブセンス単体の数値です。
*役員は、2019年3月28日時点の構成です。

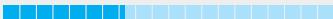
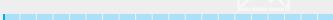
株式の状況 (2018年12月31日現在)

発行可能株式総数	96,000,000株
発行済株式数	28,140,800株
株主数	7,216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)	1,200,500	4.26
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	468,700	1.66
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)	199,000	0.70
株式会社SBI証券	183,000	0.65
吉川 直樹	182,000	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)	173,200	0.61
MSIP CLIENT SECURITIES	152,780	0.54

・所有者別株式分布状況

当社役員		49.16%
個人・その他		36.72%
外国法人等		2.61%
金融機関		10.91%
その他法人		0.59%



LIVESENSE

LIVESENSE LIVE #15

2018年12月期 (第13期)

株主通信
株式会社リブセンス
(東証1部:6054)

主要TOPICS

TOPIC 1 マッハバイトの認知向上

プロモーション企画「神マッハバイト」がSNS等で好評を博しており、累計応募数は8万件を超えています。メディアや企業とのコラボレーション企画も複数展開し、マッハバイトの主要ターゲットである大学生世代への認知向上が進みました。



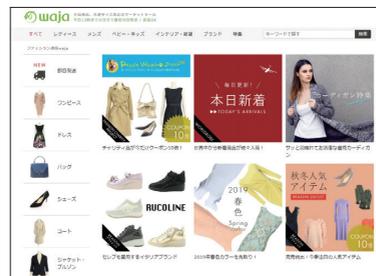
神マッハバイト



映画「ニセコイ」コラボ

TOPIC 3 waja株式を一部譲渡

連結子会社である株式会社wajaの株式を同社経営陣に一部譲渡し、同社を連結の範囲から除外しました。当社グループにおいてはコア事業への経営資源集中の観点から、waja社においては経営の自由度向上の観点から、両者の価値の最大化に繋がると考えています。



waja

TOPIC 2 京都に開発拠点を新設

サービス開発の新たな拠点として京都オフィスを新設しました。機械学習やデータエンジニアリングの知識を有する学生との協働により、リアルデータエンジニアリングの取り組みを加速します。

拠点名	京都オフィス
開設日	2018年9月3日
所在地	京都府京都市中京区河原町通二条下ル一之船入町376 クロトビル313号室
目的	関西圏の優秀な学生と自社トップエンジニアの協働によるイノベーションの創出
開発案件例	・レコメンドシステムの開発 ・クチコミデータの自然言語処理

TOPIC 4 アイミツの共同運営を終了

株式会社ユニラボと共同運営を行っていたBtoBのサービス比較・発注情報サイト「アイミツ」の共同運営を終了し、ユニラボの単独運営としました。併せてユニラボの株式を譲受し、今後は株主として支援を行っていきます。



アイミツ

社長インタビュー

代表取締役の村上より、現在、そしてこれからのリブセンスについて、ご説明いたします。



代表取締役社長
村上 太一

Q. 2018年はどのような年でしたか？

2018年は「競争優位の確立」を方針として掲げ、
・注力事業であるマッハバイト、転職会議のプロモーション及び販売を強化
・メディアの価値向上に向け、開発体制及びプロダクトマネジメント体制を強化
・独自の機械学習基盤等、データテクノロジーへのさらなる投資を強化
・自社リソースはメディア開発を中心とした機能に集中
という4つの施策に取り組みました。

各施策についてはしっかりと取り組みが進み、事業ポートフォリオの組み換えが進むなど、一定の成果が出てきたと考えています。

一方で、転職会議の販売については当初の想定を下回りました。また、データテクノロジーに関しては競合も注力しているなど、継続して投資が必要であり、「競争優位の確立」については継続課題と捉えています。

Q. 2019年の方針について教えてください。

昨年に引き続き、継続課題である「競争優位の確立」を基本方針としていきます。

その上で、今年は特に、

- ・各サービスの本質的価値の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

の2つに取り組みます。

中でも、注力事業である転職会議については昨年の状況を踏まえ、成長シナリオを一部変更いたしました。

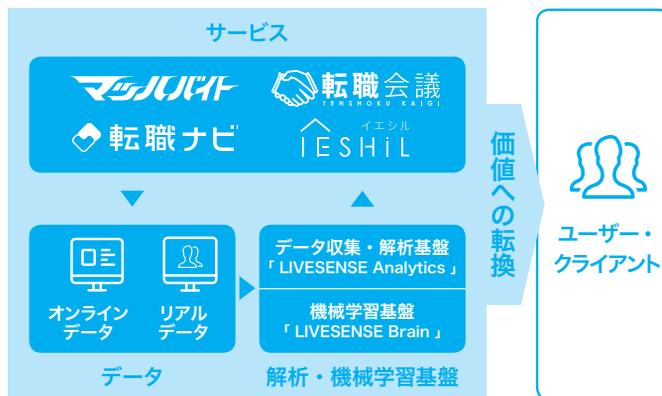
転職会議は、昨年合併会社としてリブセンスコネクートを立ち上げ、営業による短期的な事業拡大を志向していましたが、今年はメディアの価値向上に向けた取り組みを優先し、中期的・持続的な拡大を図っていくこととしました。

また、将来の成長に向けてはデータテクノロジーの活用が極めて重要であると考えています。

リブセンスでは、

- ・インターネット上での収集・蓄積が十分に進んでいない「リアルデータ」を使い、サービスの本質的な価値向上を図る「リアルデータエンジニアリング」の取り組み

・「リアルデータエンジニアリング」を支える独自のデータ収集・解析基盤「LIVESENSE Analytics」、機械学習基盤「LIVESENSE Brain」を競争上の強みとすべく、エンジニアリングへの投資を進めていきます。



リアルデータエンジニアリングと
LIVESENSE Analytics / LIVESENSE Brain

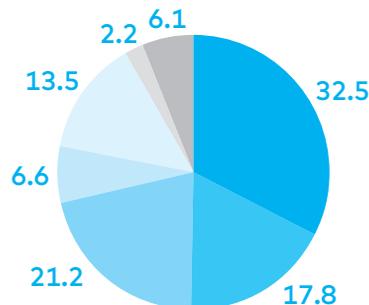
2018年12月期 決算のポイント

POINT
1

求人・不動産が増収。 事業ポートフォリオの組み換えが進展

売上高	6,791百万円	(前期比 6.9%増)
営業利益	122百万円	(前期比 44.9%減)
経常利益	261百万円	(前期比 42.8%減)
親会社株主に帰属する 当期純利益	285百万円	(前期比 7.1%減)

連結売上高の事業別構成比率 (%)



マッハバイトの認知拡大・ユーザー体験向上と転職会議の拡大に注力 各事業の成長性とシナジーを踏まえ、事業ポートフォリオを組み換え

- リブセンスコネクを通じて「転職会議BUSINESS」の販売が拡大。下期はサイト改善、商品力の強化を図る
- マッハバイトは前年のリブランディングを受け、認知拡大に向けたプロモーションと「マッハボーナス」等のユーザー体験向上施策を実施。業績への反映には一定の時間がかかるものと想定
- リブセンスコネク、フィルライフの合併会社2社を設立
- waja社の株式を一部譲渡し、非連結化
- アイミツの共同運営を終了。ユニラボの株式を譲受し、今後は株主としての支援

POINT
2

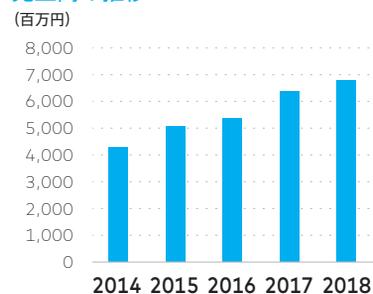
2019年12月期 連結業績予想 (上半期)

売上高	3,100百万円	(前期比 11.9%減)
営業利益	0百万円	(前期比 —)

当期は短期的な収益化を見送り、サービスの本質的価値向上と将来の成長のための基盤構築に取り組みます。

waja社を連結から除外したこと、リブセンスコネクを通じた営業による成長シナリオを一部変更すること等により、上期は減収減益を予想。通期では黒字を想定しています。

売上高の推移



営業利益の推移



従業員数の推移

