

会社概要 (2018年6月30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	305名、	臨時従業員 107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	本田	浩之
		淡輪	敬三
		池田	純
	常勤監査役	江原	準一
	社外監査役	尾崎	充
		吉澤	尚

※従業員数は、リブセンス単体の数値です。

株式の状況 (2018年6月30日現在)

発行可能株式総数	96,000,000株
発行済株式数	28,136,000株
株主数	7,051名

大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	13,696,700	48.68
桂 大介	2,698,000	9.58
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,585,800	5.63
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	954,600	3.39
株式会社SBI証券	350,900	1.24
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	235,900	0.83
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	228,800	0.81
JPMCB NA ITS LONDON CLIENTS AC MORGAN STANLEY AND CO INTERNATIONAL LIMITED	227,000	0.80
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口2)	184,900	0.65
株式会社新生銀行	176,000	0.62

所有者別株式分布状況

当社役員	49.17%
個人・その他	32.36%
外国法人等	3.04%
金融機関	15.00%
その他法人	0.43%



2018年12月期 (第13期) 上半期
株主通信
株式会社リブセンス
(東証1部:6054)

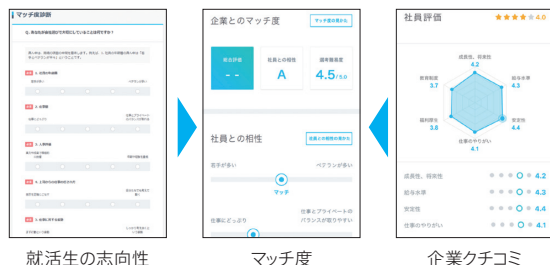
主要TOPICS

TOPIC
1

「リアルデータエンジニアリング※」に基づく 取り組みの進展

● 就活会議「就活生と企業の『マッチ度』判定機能」

新卒就活サービス「就活会議」は、就活生の志向性と転職クチコミサイト「転職会議」の企業クチコミを元にした「就活生と企業の『マッチ度』判定機能」の提供を開始。「就活生の志向性×企業の社風」のマッチングにより、自力では探し出せない「自分に合った企業」との出会いを創出し、入社後ギャップのない就職活動を実現していきます。



● IESHIL「災害リスク・学区情報」

不動産情報サービス「IESHIL (イエシル)」は、住宅購入検討者のニーズが特に高い「災害リスク」と「学区」情報の提供を開始。総合点数評価により物件毎の災害リスク・安全性を可視化したほか、物件周辺の小中学校の学区情報を検索可能に。住宅購入検討者の情報収集を効率化し、より透明で納得度の高い住宅購入をサポートします。



※リアルデータエンジニアリング：
ユーザーのリアルな思考や行動に紐づいた本質的価値の高いデータを蓄積・分析しサービスの価値を高める、当社のコアバリュー

TOPIC
2

コーポレートサイトをリニューアル

当社の経営理念である「幸せから生まれる幸せ」や、理念実現のためのコアバリューである「リアルデータエンジニアリング」を社内外にわかりやすく伝えるため、コーポレートサイトをリニューアル。

当社の事業内容や理念、技術のほか、最新のIR情報も掲載しておりますので、ぜひご覧ください。



リブセンス

TOPIC
3

次世代イノベーターの育成支援

CSRの一環として、次世代の起業家・イノベーターを育成するMAKERS UNIVERSITY U18「THINK BIG CAMP」に代表の村上がメンターとして参加。全国から集まった約40名の高校生たちと3時間にわたる熱いダイアログセッションを繰り広げました。次世代イノベーター支援のため、今後も積極的な活動を行ってまいります。



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. 当期の方針と進捗について教えてください。

2018年は、昨年に引き続き「競争優位の確立」を方針としています。

当社は「あたりまえを、発明しよう」というコーポレートビジョンを掲げていますが、どんなに魅力的な「あたりまえ」でも、そこに競争優位がなければ、魅力は早晩陳腐化してしまいます。

リブセンスが中長期で成長し続けるため、「リアルデータエンジニアリング」をコアバリューとして、各事業における本質的な価値の追求、価値提供のために必要なデータ収集・活用を推進していきます。

事業面においては、アルバイト求人サイト「マッハバイト」と転職クチコミサイト「転職会議」の2事業を注力事業と定め、各種施策を進めてきました。

「マッハバイト」においては、昨年のリブランディングを受けて認知拡大・ユーザー体験の向上に取り組んできました。SNSや動画を中心としたプロモーションを複数展開し、認知拡大においては一定の成果が出てきました。ただし、これらのプロモーションは中長期的な認知を狙ったものであり、業績に反映するには一定の時間がかかるものと考えています。

「転職会議」においては、新たに設立した合併会社のリブセンスコネクトを通じ、事業規模の拡大に取り組んできました。こちらは増収はしているものの、進捗は想定を下回っており、満足できる成長とは考えていません。



マッハバイトのプロモーション企画

Q. 下半期の方針について教えてください。

基本的な方針に変更はありません。

引き続き競争優位を確立すべく、リアルデータエンジニアリングへの取り組み、「マッハバイト」「転職会議」の2事業を中心とした事業進化に注力していきます。

「マッハバイト」においては、新たなプロモーションに取り組むほか、昨年好評を博したプロモーション企画を常設化して展開していくなど、より戦略的にユーザーへの浸透を図っていきます。同時に、採用祝い金（マッハボーナス）、メディア開発等を通じたユーザー体験の向上等による集客力の強化も進めていきたいと考えています。

「転職会議」については、主力商品である「転職会議BUSINESS」における課金形態のバリエーション増加等により商品ラインナップを拡充させ、利用企業の拡大を目指します。同時に、従来の「クチコミサイト」から「クチコミ付き転職サービス」への転換にあたり、メディアの改善・強化を両輪で進めていきます。

そのほか、メディアの価値向上に向けた開発体制及びプロダクトマネジメント体制の強化、データテクノロジーへの投資など、当社の未来を作る領域にもしっかりと力を入れていきます。

これらの取り組みによって、成長の基礎となる競争優位を作り上げ、株主の皆様の期待に応えられる中長期での成長を実現したいと考えています。

2018年12月期上半期 決算のポイント

POINT
1

全セグメントで増収。 競争優位の確立に向けた施策も進捗

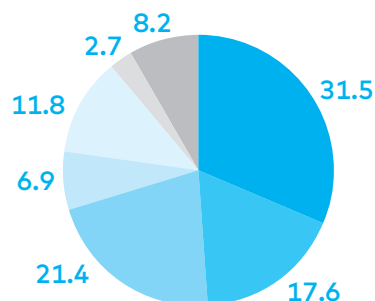
売上高	3,520百万円	(前年同期比 13.2%増)
営業利益	44百万円	(前年同期比 79.4%減)
経常利益	89百万円	(前年同期比 70.1%減)
上半期純利益	64百万円	(前年同期比 68.6%減)

業績面は不動産セグメントが貢献。

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

- DOOR賃貸は広告による集客が順調。投資の原資として貢献
- マッハバイトは前年のリブランディングを受け、認知拡大とユーザー体験の向上に注力。業績への反映には一定の時間がかかるものと想定
- 転職会議は注力商品の「転職会議BUSINESS」が増収するも、進捗は想定を下回る

連結売上高の事業別構成比率 (%)



POINT
2

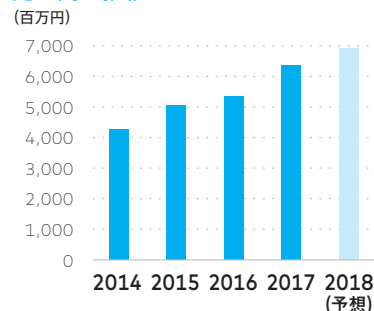
2018年12月期 通期連結業績予想

売上高	6,900百万円	(前期比 8.6%増)
営業利益	0百万円	(前期比 —)

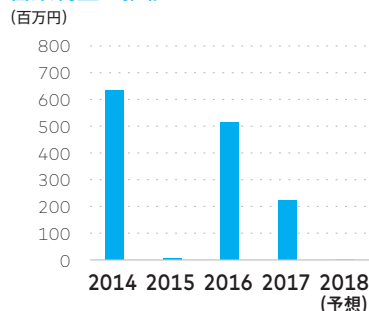
売上面においては、各メディアの価値向上及び差別化に取り組むとともに、2018年1月に設立した株式会社リブセンスコネクトを通じた「転職会議BUSINESS」の拡大に注力してまいります。

利益面においては、株式会社リブセンスコネクト及び株式会社フィルライフの立ち上げ、マッハバイトの認知向上に向けたプロモーション等の投資を計画しており、当連結会計年度においては増収減益を見込んでおります。

売上高の推移



営業利益の推移



従業員数の推移

