

主要トピック

TOPIC
1

新たに宮崎オフィスを開設（2015年9月）

転職サイト「ジョブセンスリンク」では、初めて転職される方やスキル・経験年数に不安を抱える方々などを含む、幅広い求職者層に対して電話での転職相談サービスをご提供しています。今後のサービス規模拡大を見据えたサポート体制強化ならびに運用効率化を目的として、これまで本社オフィス内で行ってきたコールセンター機能の一部を宮崎市へ移設いたしました。



宮崎市役所で行われた立地調印式の様子、右は戸数宮崎市長

不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」
（β版）の提供開始（2015年8月）

不動産売買は、人生の三大支出と言われるほど重大なライフイベントである一方で、その仕組みや制度は複雑です。特に中古不動産売買については、情報の透明性や中古物件流通比率が主要先進国と比べて非常に低い状況にあります。IESHIL では、ビッグデータを活用した独自のリアルタイム査定（特許出願中）システムや、専門アドバイザーによる売買サポート等を通じて、こうした社会課題を解決していきます。



会社概要 (2015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	232百万円
従業員数 ※	正社員 192名、アルバイト・派遣社員 212名
役員	代表取締役社長 村上 太一 取締役 桂 大介 中島 真 社外取締役 本田 浩之 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 (2015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	28,096,000 株
株主数	10,179 名

- ・大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	13,744,600	48.92
桂 大介	2,698,000	9.60
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	386,400	1.37
中田 忠雄	200,000	0.71
岩崎 優一	152,000	0.54
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	147,200	0.52
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	143,500	0.51
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	142,300	0.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口3)	140,600	0.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口2)	136,100	0.48

・所有者別株式分布状況

関係先	割合
当社役員	58.97%
個人・その他	33.51%
外国法人等	1.43%
金融機関	5.48%
その他法人	0.61%

リブセンスこの1年

2015

- 01.08 不動産賃貸情報サイト「door賃貸」新たにCHINTAIの物件情報を掲載開始
- 03.16 アルバイト求人サイト「ジョブセンス」初の大学生向けキャンペーンを開始
- 03.17 転職サイト「ジョブセンスリンク」会員登録者数100万人を突破!
- 03.25 初のM&Aとして、海外ファッションECサイトを運営する株式会社wajaを連結子会社化
- 04.02 新卒就活サービス「就活会議」(β版)の提供を開始、新卒就職領域へ事業拡大
- 07.06 アルバイト求人サイト「ジョブセンス」『いいバイトの日』キャンペーンを開始
- 07.13 米国連結子会社(Livesense America)の解散及び清算を決定(12月末時点で、清算完了)
- 07.30 転職サイト「ジョブセンスリンク」求職者向けの電話サポートを強化(宮崎市にコールセンターを新設)
- 08.05 医療情報サイト「治療ノート」(β版)の提供を開始、新たに医療情報領域へ事業展開
- 08.27 未来型不動産サービス「IESHIL(イエシル)」(β版)の提供を開始、不動産売買領域へ事業拡大
- 12.11 短期・単発バイト専門の求人サイト「ジョブセンス短期」(β版)の提供を開始

2016

- 01.07 不動産賃貸情報サイト「door賃貸」掲載物件数500万件突破!

2015 年 12 月期 (第 10 期)

株主通信

株式会社リブセンス
(東証1部:6054)

社長インタビュー

2016 年 2 月 8 日、リブセンスは設立 10 周年を迎えました。
これもひとえに、皆さまのご支援の賜物と心より御礼申し上げます。
現在、そしてこれからのリブセンスについて、社長の村上がご説明いたします。

Q. 設立から 10 年、社長としてリブセンスをどう評価していますか？

既に大手企業がサービスを提供している巨大な求人市場へ、大学生 4 人が立ち上げたベンチャーが新しいビジネスモデルで参入し、ここまで続けてくることができました。支えてくださった全ての皆さまに本当に感謝しております。これまで、がむしゃらに走り続けてきましたが、正直なところ、私が思い描いていた 10 周年のリブセンスの姿とは未だほど遠い状況です。「成功報酬型」「祝い金」というサービスは、利用者の皆さまからご好評を頂いているものの、誰もが使う世の中の「あたりまえ」にはなっておりません。一方、リブセンスに誇れるものがあるとすれば、ユーザー視点を何より大切に、愚直に良いサービスを創り続ける社風だと自負しております。リブセンスでは、社員の会話からも「ユーザーの声」という言葉が頻繁に聞こえてきます。一時の流行りに惑わされ哲学のない事業に参入するのではなく、世の中の不便や問題の解決に繋がるか、ユーザーに心から喜んでもらえるか、本質を見極める姿勢をこれからも大切にしたいと考えております。

Q. 現状の経営課題と解決に向けた 2016 年の取り組みは？

誰もが使う世の中の「あたりまえ」となるサービスを創り出すのは「人」です。再成長に向け、2015 年は先行投資として積極的に人材採用を行いました。しかし、未だ各メンバーの強みが活かせる人員配置やメンバーの育成には課題があり、1 人ひとりのパフォーマンスを向上させ強い組織づくりを行う必要があります。また、各事業の施策進捗や予実管理の徹底により、効果的な投資判断を速やかに行えるよう経営管理体制の強化を図ります。
2016 年は、年初に大きく組織を変更し事業管理体制を改変しました。今後は、新たな組織のもと、メンバーが強みを発揮し良い化学反応が生まれるよう、チーム編成の調整や評価・育成の仕組みづくりに取り組んでまいります。

Q. 中期経営計画（2018 年 12 月期 業績目標:売上高 400 億円、営業利益 120 億円）を取り下げました。その経緯と今後の経営戦略は？

上場後の急速な事業規模拡大と人員増加を背景に、2014 年 2 月、全社が目指す方向性や具体的な成長目標を社内外に示す目的で、5 カ年の中期経営計画を策定・発表いたしました。
しかしながら、発表後、アルバイトを中心とした人手不足や Web マーケティング施策の遅れ、景況感に応じたサービス刷新の遅れ等から、計画初年度より業績は大幅な未達となりました。2015 年は、こうした遅れを取り戻すべく、新たなプロモーション施策や地道なサイト改善、顧客管理・サポート体制の確立、新規事業開発等を行ってまいりました。2 年目の段階で目標を取り下げることになってしまい、非常に悔しく不甲斐なく、株主の皆さまに大変申し訳なく思っております。一方で、早期の再成長を実現していくためにも、現在の事業環境や弊社の実態に合った新たな目標と戦略が必要であると判断いたしました。
この 2 年、逆境の中、立ち止まったことで見えた課題や学びが多数ありました。まずは 2016 年、経営課題の解決に取り組み強い組織を創っていくとともに、独自性を活かした主要サービスの利用促進施策により競合との差別化を図ることで企業価値向上に繋げてまいります。



決算のポイント 2015 年 12 月期

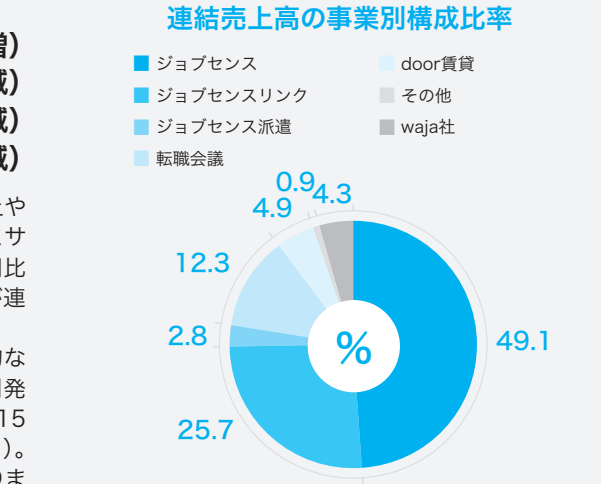
POINT 1 2015 年 12 月期は、先行投資により増収減益

売上高	5,069 百万円	(前期比	18.5%増)
営業利益	7 百万円	(前期比	98.8%減)
経常利益	19 百万円	(前期比	97.0%減)
当期純利益	10 百万円	(前期比	97.3%減)

売上高は、アルバイト求人サイト「ジョブセンス」が求人応募率向上やオプションサービス販売等により前期比 11.5%増収、転職クチコミサイト「転職会議」が人材紹介会社への会員送客数拡大等により前期比 113.4%増収となったほか、第 3 四半期より株式会社 waja の収益が連結化されたこともあり、前期比 2 桁増収となりました。
費用については、再成長に向けた先行投資の年と位置付け、積極的な人材採用や、主要サービスの認知度向上及び集客強化、新規事業開発等に取り組んだ結果、主に人件費と広告宣伝費が増加しました（2015 年 12 月期の人件費：1,819 百万円、広告宣伝費：1,573 百万円）。この結果、通期で黒字は確保したものの前期比では大幅な減益となりました。

POINT 2 2016 年 12 月期連結業績予想

2016 年 12 月期は、主要サービスにて「祝い金」や「口コミ」等独自性を活かしたユーザーの利用促進、宮崎拠点の本格稼働による求職者サポート強化、顧客企業向けのサービス拡充等に取り組んでまいります。また、新規事業の早期収益化により、新たな収益柱の確立を図ってまいります。



	単位 (百万円)		前期比
売上高	5,500 ～ 5,800	8.5 ～ 14.4%	増
営業利益	100 ～ 150	1,189.6 ～ 1,834.4%	増
経常利益	115 ～ 165	500.2 ～ 761.2%	増
当期純利益	60 ～ 95	452.5 ～ 774.8%	増

