

2015年上半期 TOPICS

TOPIC.1 新卒就活領域での新サービス「就活会議 (β版)」をリリース

4月2日付で新卒就職活動支援サイト「就活会議 (β版)」の提供を開始し、新卒就活領域へ参入いたしました。

新卒の“就職活動 (就活)”においては、所属大学や環境等により得られる情報量や活動内容に大きく差があり、企業の実態を詳細に理解しないまま知名度・規模・イメージで就職先を選択し、短期間で転職してしまうケースも多く見受けられます。

「就活会議 (β版)」では、これらのいわゆる“ミスマッチ”を解消すべく、転職クチコミサイト「転職会議」の掲載情報(企業のユーザー評価やクチコミ情報)を閲覧可能にするほか、企業別の選考状況を“見える化”する等、順次機能を拡大しており、会員数は現在着々と増加しております。

就活会議 ver.β

TOPIC.2 waja社のグループ化 (M&A) により新たにCtoC・越境EC*領域へ参入

4月3日付でファッションECサイトを運営する株式会社waja (以下、waja社) の株式を71.7%取得し、連結子会社化いたしました。(リブセンス 初のM&A)

同社が運営する海外ファッションサイト「waja」では、世界中の個人バイヤーが仕入れた商品を購入できるだけでなく、同社独自のフルフィルメント*システムにより、「日本の洋服とサイズが違う」「商品がなかなか届かない」といったCtoC・越境ECならではの不安を抱くことなく、安心してショッピングを楽しめます。

waja社が有するECサイト運営におけるノウハウと、リブセンスが強みとするサービス開発力やWebマーケティングのノウハウ等を融合させることにより、waja社の事業拡大を図ってまいります。

*1: 越境EC : 国を越えて商品やサービスの売買を行うEC (電子商取引) のこと
*2: フルフィルメント: ECにおける、受注・梱包・発送・受け渡し・代金回収までの一連のプロセスのこと
waja社は、商品の検品・採寸・写真撮影・在庫管理・カスタマーサポート・決済・配送等の機能を全て有する

waja

会社概要 (2015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 新目黒東急ビル 5F		
設立	2006年2月8日		
資本金	231百万円		
従業員数	正社員 151名、アルバイト 229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	

*: 2015年7月14日現在

株式の状況 (2015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	28,083,200株
株主数	11,372名

• 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	13,744,600	48.94
桂 大介	2,698,000	9.61
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	279,700	1.00
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)	139,200	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)	125,300	0.45
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	124,600	0.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口3)	124,500	0.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口6)	124,100	0.44

• 所有者別株式分布状況

当社役員	59.49%
個人・その他	33.52%
外国法人等	1.49%
金融機関	4.93%
その他法人	0.57%

ごあいさつ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

弊社では、2018年12月期を最終年度とする中期経営計画の下、2015年12月期を“戦略的積極投資の年”と位置付け、既存事業の拡大や新領域の開拓に取り組んでおります。

2015年12月期上半期は、アルバイト求人サイト「ジョブセンス」において初の大学生向けプロモーションを実施したり、転職サイト「ジョブセンスリンク」の求職者向け電話サポートを強化したりと、主要事業の再成長に向けた取り組みを進めてまいりました。また、すでに業界No.1規模のサービスへ成長している転職クチコミサイト「転職会議」は、会員数が160万人を突破し、人材紹介会社との連携強化により収益貢献度も向上しております。

さらに、リブセンス初のM&Aにより、ファッションECサイトを運営する株式会社wajaを子会社化致しました。弊社が創業時から培ってきたWebマーケティングノウハウと、waja社のフルフィルメントに関する特色を活かし、早期に相乗効果を上げていきたいと考えております。

業績面につきまして、当上半期は先行投資に伴い上場来初の営業損失を計上する結果となり、皆様にはご心配をおかけしておりますこと、心よりお詫び申し上げます。しかしながら、昨年度より進めてまいりました各種施策は、徐々に売上高増加に寄与し始めており、次なる成長に向けた経営基盤の強化も日々進んでおります。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。



LIVESENSE LIVE #8

2015年12月期(第10期)上半期 株主通信

株式会社リブセンス
(東証1部:6054)

代表取締役社長
村上 太一



株主様アンケート結果フィードバック

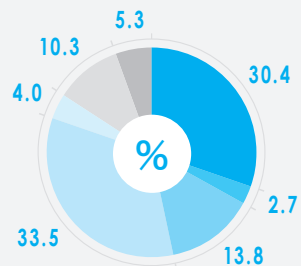
リブセンスでは、毎年3月発行の株主通信に同封する形式で株主様アンケートを実施し、9月発行の株主通信で結果をご報告しております。ご協力くださいました株主の皆様には、この場をかりて御礼申し上げます。(前回までの結果ならびに株主通信は、当社IRサイトにてご覧いただけます。)

☆リブセンスのIRサイトURL <http://www.livesense.co.jp/ir/index.htm>

主要アンケート結果

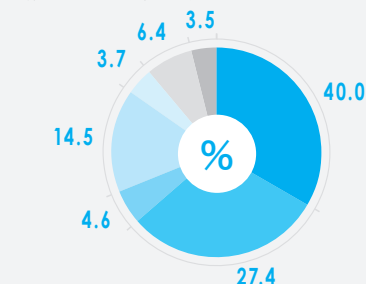
1 当社の魅力（投資を頂いた理由）をお聞かせ下さい

- ユニークなビジネスモデル
- エンジニア中心の従業員構成
- 技術力
- サービス開発力
- 経営者
- 「求人」や「不動産」など市場規模が大きい点
- その他



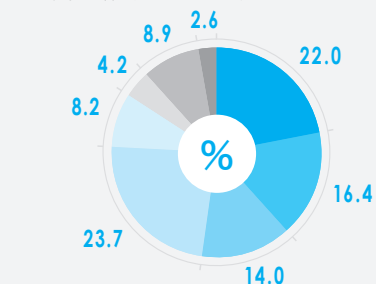
2 当社に対して特に期待することを聞かせ下さい

- 企業価値の向上(株価上昇)
- 株主還元の実現(配当・自社株買い・株主優待)
- 既存サービスの成長スピード向上
- 新規サービスの育成・早期収益化
- 事業提携・出資・M&A
- 優秀な人材の確保
- その他



3 当社に対して特に懸念されることを聞かせ下さい

- 競争環境の激化
- 既存サービスの成長鈍化
- 新規サービス開発の遅れ
- 収益性(利益率)の低下
- 会社・サービス認知度の低さ
- 人員増に応じた組織マネジメント
- 経営者の経験不足
- その他



株主様から多く寄せられたご意見

株価対策・株主還元策を強化してほしい

弊社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題であると認識しております。しかしながら、現時点では、内部留保の充実化並びに事業拡大のための投資を優先することが、株価（企業価値）の向上につながるものと考えており、配当・自社株買いといった株主還元は行っていません。現在取り組んでいる様々な経営施策の遂行により、弊社の再成長と株価（企業価値）の向上につなげていければと考えておりますので、ご理解頂きますと幸いです。

再成長に向けた取り組みについて教えてほしい

弊社は、2015年12月期を“戦略的積極投資の年”と位置付けており、アルバイト求人サイト「ジョブセンス」をはじめとする既存サービスの認知度向上・利用促進に向けた取り組みのほか、再成長の基盤となる優秀な人材の先行的な確保に努めております。また、社内開発にて「就活会議」や「治療ノート」を立ち上げたほか、リブセンス初のM&AとしてファッションECサイトを運営する株式会社wajaを子会社化するなど、新規事業における取り組みも積極化させております。

IR活動を充実化してほしい

弊社は、株主・投資家の皆様に対し、業績状況や経営方針について正確且つ迅速にご説明することに努めており、機関投資家・アナリスト様向けの決算説明会のほか、個人投資家様向けに会社説明会（年6～8回）、株主様向けに事業戦略説明会（株主総会終了後）を開催しております。今後も株主・投資家の皆様との対話を通じ、中長期的な企業価値向上を目指すべく、IR活動を強化・充実化してまいります。

決算ハイライト 2015年12月期 上半期

1 上半期 決算概要

売上高 22.9億円（前年同期比 8.0%増）
営業損失 1.7億円

売上高については、アルバイト求人サイト「ジョブセンス」における大学生向けキャンペーンなどにより、サイト利用者数が増加したほか、クチコミサイト「転職会議」では人材紹介会社への会員送客数が拡大し、前年を上回る結果となりました。

費用については、“戦略的積極投資”として、主要サービスの認知度向上や優秀な人材の先行的な確保に努めたため、広告宣伝費・人件費が増加し、上半期は営業損失を計上しました。

2 下半期の主な注力ポイント

弊社では、2015年12月期を再成長に向けた“戦略的積極投資の年”と位置付けており、通期での売上高は前期比20%～40%増、営業利益は先行投資増に伴い減益も黒字を想定しています。下半期については、上半期の取り組みを継続させるほか、主に下記について注力いたします。

ジョブセンス

- 大学生利用の拡大に向けたマーケティングの継続強化

ジョブセンスリンク

- 求職者向け電話サポートの体制拡充と生産性向上

転職会議

- マネタイズチャネルの拡充

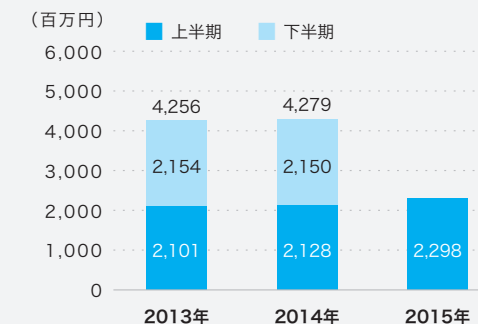
door賃貸

- 掲載物件数の拡充と不動産周辺領域への参入

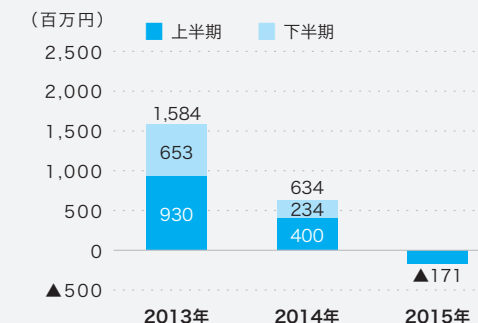
その他

- 子会社化したwaja社のユーザー集客力強化
- 「就活会議」「治療ノート」等の新規サービスの充実化

売上高



営業利益



当期純利益

