

## 会社概要 (2015年3月26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	228百万円*		
従業員数	正社員 115名 アルバイト 175名*		
役員	代表取締役社長	村上 太一	
	取締役	桂 大介	
		柴崎 友哉	
		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	

\*: 2014年12月31日現在



LIVESENSE LIVE #7

## 株式の状況 (2014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	28,048,000株
株主数	11,915名

### ● 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	13,744,600	49.00
桂 大介	2,698,000	9.61
中田 忠雄	200,000	0.71
岩崎 優一	172,800	0.61
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	161,500	0.57
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	158,500	0.56
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	155,900	0.55
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	127,600	0.45
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口6)	127,200	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)	125,700	0.44

### ● 所有者別株式分布状況

当社役員		59.56%
個人・その他		31.67%
外国法人等		2.21%
金融機関		5.88%
その他法人		0.68%

2014年12月期(第9期)  
株主通信

株式会社リブセンス  
(東証1部:6054)

## 経営理念・ビジョン

### 経営理念

#### “ 幸せから生まれる幸せ ”

リブセンス (Livesense) という社名は、「生きる意味」という言葉に由来しています。

当社では、「生きる意味」=「幸せになること」であるという考えのもと、お客様にサービスをご利用いただくことで、提供する私たち自身も幸せになることを目指しています。

こういった私たちの働くモチベーションは「幸せから生まれる幸せ」という理念として定義しています。

### コーポレートビジョン

#### “ あたりまえを、発明しよう。 ”

新しい物の見方・行動の仕方、世の中に常識として定着するサービスを開発するというリブセンスの意志を表現しています。常識にとらわれることなく、あらゆる物事に疑問を持つことで、新しい「あたりまえ」を私たちが生み出していくという強い思いを込めています。

## リブセンスの事業領域

- 社会の発展や問題解決に貢献できる事業
- 永く多くの人々から愛される事業
- リブセンスが業界のNo.1となることのできる事業
- 10年スパンで売上500億円規模へ拡大できる事業

## リブセンスのこの1年

- |      |       |   |
|------|-------|---|
| 2014 | 01.10 | 不動産賃貸情報サイト「door 賃貸」新たにピタットハウスの賃貸物件情報を掲載開始         |
|      | 02.14 | 中期経営計画（5カ年）を発表                                    |
|      | 02.19 | ユニラボ社との業務提携。ビジネス比較・発注サイト「imitsu (アイミツ)」の提供開始      |
|      | 03.12 | 転職クチコミサイト「転職会議」会員登録者数 100 万人を突破                   |
|      | 04.01 | 職種・機能別体制から事業別「ユニット」制へ組織変更                         |
|      | 08.13 | 転職クチコミサイト「転職会議」クチコミ掲載数 100 万件を突破                  |
|      | 08.19 | 米国カリフォルニアにて連結子会社 Livesense America を設立            |
|      | 08.28 | 不動産賃貸情報サイト「door 賃貸」賃貸物件情報掲載数 300 万件を突破            |
|      | 09.11 | 転職サイト「ジョブセンスリンク」サイトリニューアル                         |
| 2015 | 01.08 | 学生起業家向けビジネスディスカッション「STARTUP 50 for Students」の募集開始 |
|      | 01.08 | 不動産賃貸情報サイト「door 賃貸」新たにCHINTAI の賃貸物件情報を掲載開始        |
|      | 02.04 | 転職サイト「ジョブセンスリンク」インターワークス社と転職サービスで提携               |

# 社長インタビュー

代表取締役社長の村上より、2014年12月期の業績や取り組み、今後の経営戦略についてご説明いたします。

## Q. 2014年を振り返って、どのような1年でしたか？

2014年12月期の業績は、売上高が42.7億円（前年同期比0.5%増）、営業利益が6.3億円（前年同期比60.0%減）となりました。アルバイトを中心に人手不足・採用難の状況が継続したほか（企業様の採用数＝弊社の売上）、Webマーケティングの遅れなども重なり、とりわけ上半期において苦戦いたしました。

下半期においては、サイト集客力向上に向けた広告宣伝や求職者の応募率・採用率向上に向けた電話サポートの強化などに集中的に取り組みました。



代表取締役社長  
村上 太一

## Q. 上場来初の業績躍り場局面の中、再成長に向けてどのような取り組みを行いましたか？

今まで「エンジニア」や「企画」といった職種別にわかれていた組織体制を、事業ごとにそれぞれの職種・機能を有する“ユニット制”へ変更しました。これにより、サービス開発・改善スピードは大きく向上しました。また、Webマーケティングについては、社長直下のSEOチームを中心に事業横断的にレベル・スピード双方の向上に努めたほか、Web広告の運用効率化にも取り組みました。さらに、様々な顧客ニーズに対応すべく、「ジョブセンス」における掲載課金オプションサービスの提供、顧客とのリレーション強化に向けたカスタマーサポート体制の拡充などに注力いたしました。

### 2014年12月期における主な取り組み

ユニット制への  
変更

Web  
マーケティング強化

サービス  
ラインナップ拡充

カスタマー  
サポート体制の拡充

## Q. 新規事業の開発・進捗状況について教えてください。

リブセンスでは、未来の“あたりまえ”を創出すべく、新規事業の立ち上げに力を入れています。

昨年よりスタートした新規事業プランの社内公募制度“Egg”は、半期に1回のペースで開催されており、これまで3回にわたり20を超える事業プランが提出されています。一部プランについては正式に事業化が承認され、早期のサービスリリースに向け々とプロジェクトを進めております。

また、社内開発だけでなく、出資・事業提携・M&Aについても新市場の開拓・創造に有効な手段と位置付けております。2014年2月にはユニラボ社との業務提携を行い、ビジネス比較・発注サイト「imitsu (アイミツ)」の提供をスタートしました。2014年12月現在、すでに3,600社超の企業様に会員登録いただき、ホームページ開発や販促・営業代行、物流等幅広いサービスの発注をいただいております。今後も、リブセンスとのシナジー効果を見極めつつ、事業領域を拡大させてまいります。

### リブセンスの事業領域



## Q. 中期経営計画の達成に向けた、2015年12月期の注力ポイントについてお聞かせ下さい。

2015年12月期は、リブセンスの再成長に向けた“積極的な先行投資”の1年と位置付けています。アルバイト求人領域では、サービス認知度向上を目的とした大学生向けの新たなプロモーション、スマートフォンサイトの拡充等を行ってまいります。正社員転職領域では、求職者向け電話サポートの強化、クチコミサイト「転職会議」のマネタイズ(収益化)に努めます。また、中長期施策の実現に向け、効率性を重視しながら、先行的に優秀な人材の積極採用を行っていく計画です。

このような先行投資により、一時的な収益性(=利益率)の変動を想定しておりますが、2018年12月期を最終年度とする中計目標(売上高:400億円、営業利益:120億円)の達成に向け、全社一丸となって取り組んでまいります。

# TOPICS~リブセンス初の海外展開~

2014年8月に設立した米国子会社「Livesense America」について取締役の柴崎よりご説明いたします。



取締役  
柴崎 友哉

## Q. 米国子会社設立の経緯を教えてください。

リブセンスには、以前から事業の海外展開により「世界的に使われるようなサービスを手がけていきたい」という思いがありました。インターネットサービスに国境はなく、よほどローカライズが必要な領域以外であれば、海外でも十分に戦っていけると考えています。中国をはじめとするアジア地域への参入も検討しましたが、インターネットサービスの先進性や言語・商慣習等を勘案し、まずは米国への展開が最適であると判断いたしました。

## Q. 現在の活動内容を教えてください。

中期的な新サービス開発を目的に、グローバルでの最新インターネット関連サービスの調査・研究、現地でのビジネスネットワークの構築等を行っています。いくつかのビジネスプランにおいては、ターゲットユーザーに対するインタビューを行うなど、早期事業化に向け着々と活動しております。

## Q. 今後の意気込みをお聞かせ下さい。

「人々の人生に良い影響を与えることができるような普遍的なサービスを手掛けたい」と日々思っています。日本企業であるリブセンスが米国で新しい“あたりまえ”を発明すべく、米国スタッフ一丸となり尽力いたします。

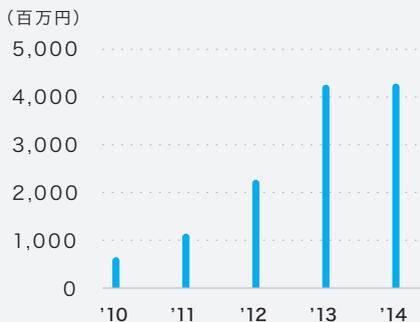
### 連結子会社概要

社名	Livesense America
拠点	米国カリフォルニア州
設立日	2014年8月19日
代表者	柴崎 友哉 (リブセンス取締役)
資本金	60万 US ドル
出資比率	当社 100%

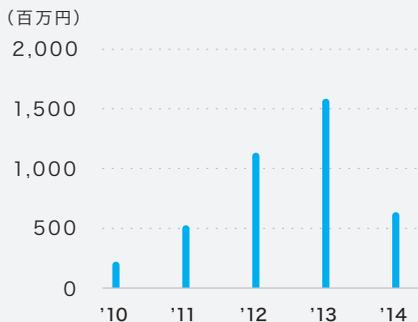


# 業績・財務ハイライト 2014年12月期

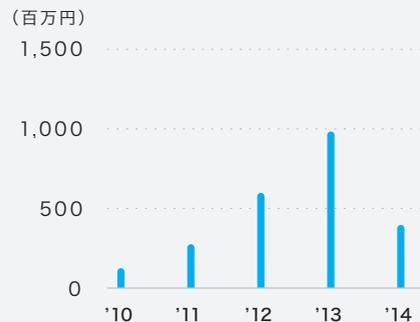
## 売上高



## 営業利益



## 当期純利益



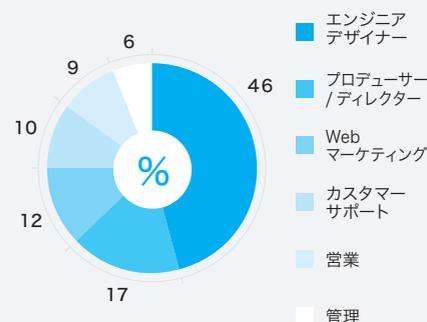
## 販売費及び一般管理費



## 従業員数



## 職種別従業員構成(正社員)



## 純資産・総資産



## 求人情報掲載数



## 賃貸物件情報掲載数



\* 当社は2014年12月期第3四半期より単独決算から連結決算へ移行いたしました。そのため、2013年12月期までの数値は単独決算、2014年12月期は連結決算の数値を表記しております。