

大和インベスター・リレーションズ 個人投資家向け会社説明会

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2019年3月16日

Agenda

1

リブセンスとは？

2

事業の内容と特徴

3

業績の状況

4

今後の事業展開

1.リブセンスとは？

社名の由来

LIVE + SENSE
(生きる) (意味)

経営理念

幸せから生まれる幸せ

コーポレートビジョン・ロゴに込めた思い

| コーポレートビジョン

あたりまえを、発明しよう。

| ロゴに込めた思い



『発想』

既存の常識に疑問を持つことで、新しいあたりまえを生む、新発想を生み出す姿勢を表現しています。



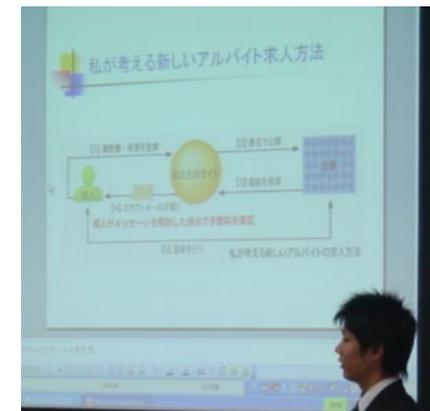
『徹底』

故事成語「雨垂れ、石を穿つ」のように、わたしたちの日々の徹底的な努力によって、新たなサービス、考え方を浸透させ、世の中のあり方を変えていく、という意志を水滴（雫）によって表現しています。

2005年（村上：18歳 / 大学1年生）

- 早稲田大学ベンチャー起業家養成基礎講座を受講
- ビジネスプランコンテストで優勝(オフィス1年間無料の特典を獲得)
- 大和総研、インターネット関連ベンチャー企業にてインターンシップを経験

ビジネスプランコンテストの様子

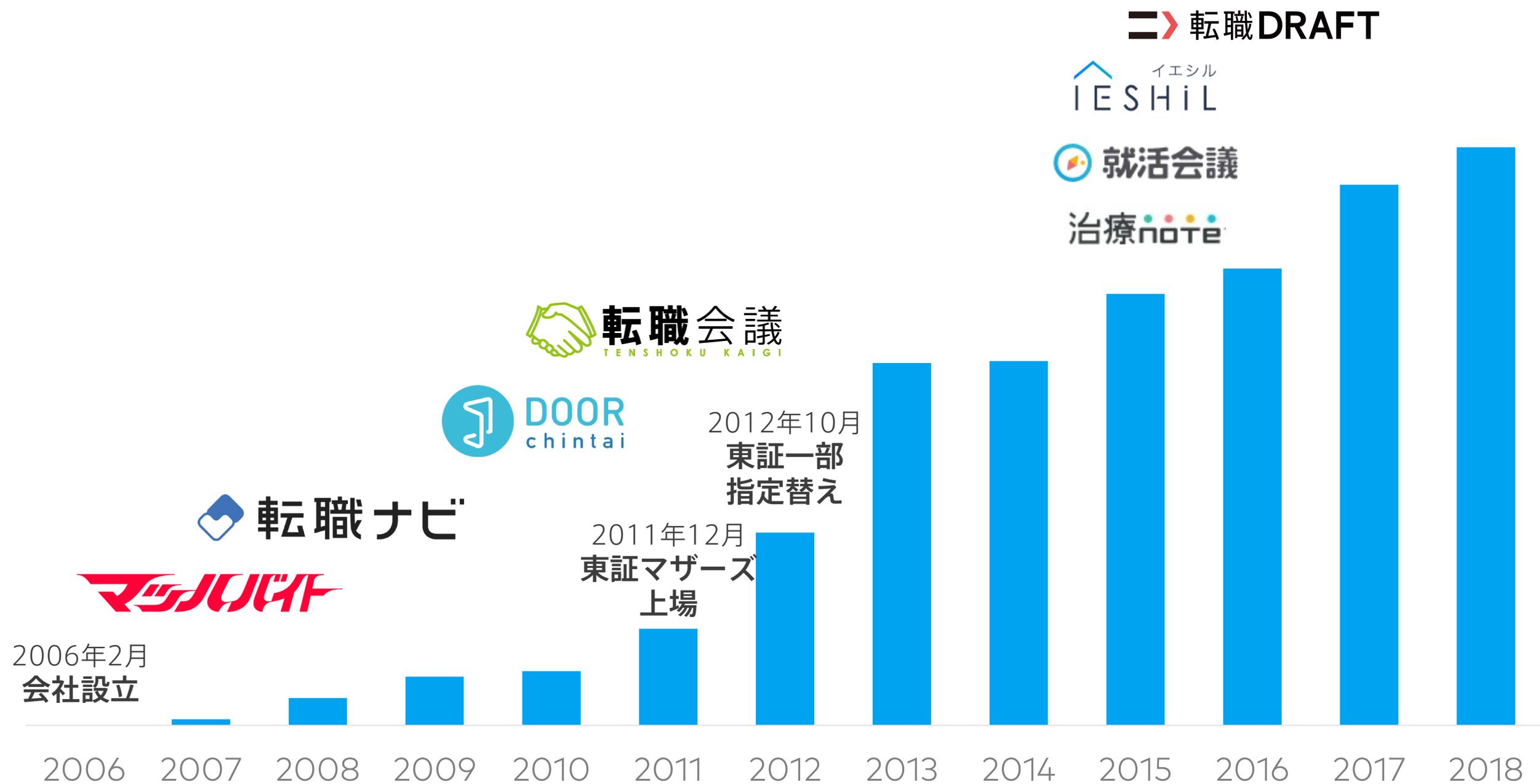


2006年2月、リブセンス設立

早稲田大学インキュベーションセンター内の
リブセンスオフィス



設立以来、新しいサービスを生み出し、事業領域を拡大



2.事業の内容と特徴

2.事業の 内容と特徴

主要な事業内容

求人・不動産領域を中心にインターネットサービスを運営

求人情報メディア



アルバイト求人サイト
「マッハバイト」



正社員転職サイト
「転職ナビ」



口コミ付き転職サービス
「転職会議」



新卒就活サポートサイト
「就活会議」



競争入札型転職サービス
「転職ドラフト」

etc

不動産情報メディア



不動産賃貸情報サイト
「DOOR賃貸」



不動産情報サービス
「IESHIL (イエシル)」
etc

イーコマース



ファッションECサイト
「waja」(*1)

etc

その他



医療情報サイト
「治療ノート」



ビジネス比較・発注サイト
「アイミツ」(*2)

etc

(*1) 2018年9月末をもってwaja社を連結の範囲から除外

(*2) 2018年10月末をもって「アイミツ」の共同運営を終了

「マッハバイト」「転職ナビ」

成功報酬型ビジネスモデルで運営する
アルバイト求人サイト「マッハバイト」、正社員転職サイト「転職ナビ」

マッハバイト

転職ナビ

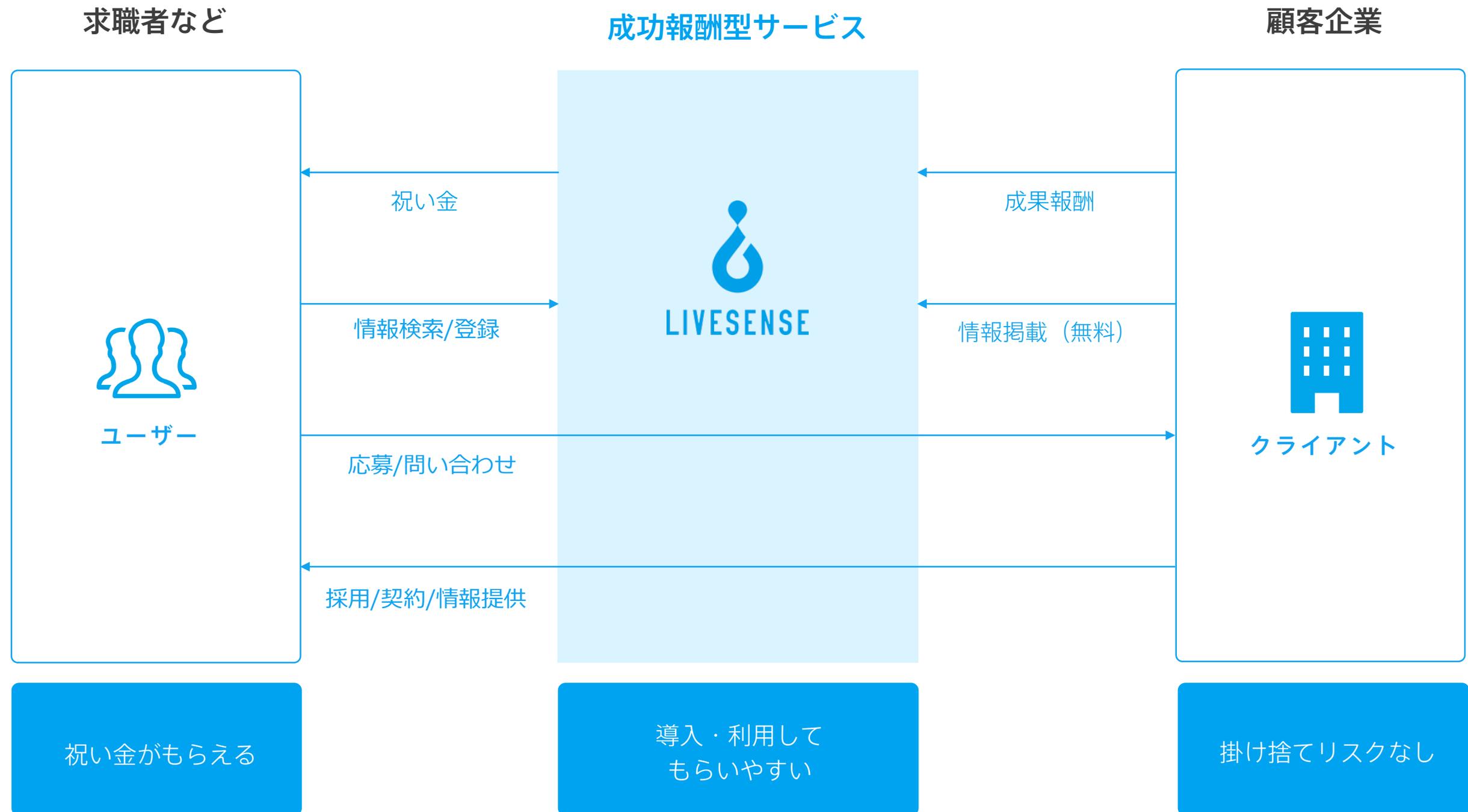


- 飲食・アパレル・小売系を中心に約25万件の求人情報を掲載
- 採用された求職者へ最大1万円の祝い金「マッハボーナス」を贈呈
- 「すぐ」をコンセプトとして差別化されたユーザー体験を志向

- 様々な業種の求人情報を掲載、累計会員登録者数は200万人超
- 幅広い求職者層に対して電話で転職相談サービス「転職ナコウド」も実施

「マッハバイト」「転職ナビ」ビジネスモデル

採用課金による成功報酬モデルにより、新しいあたりまえを發明



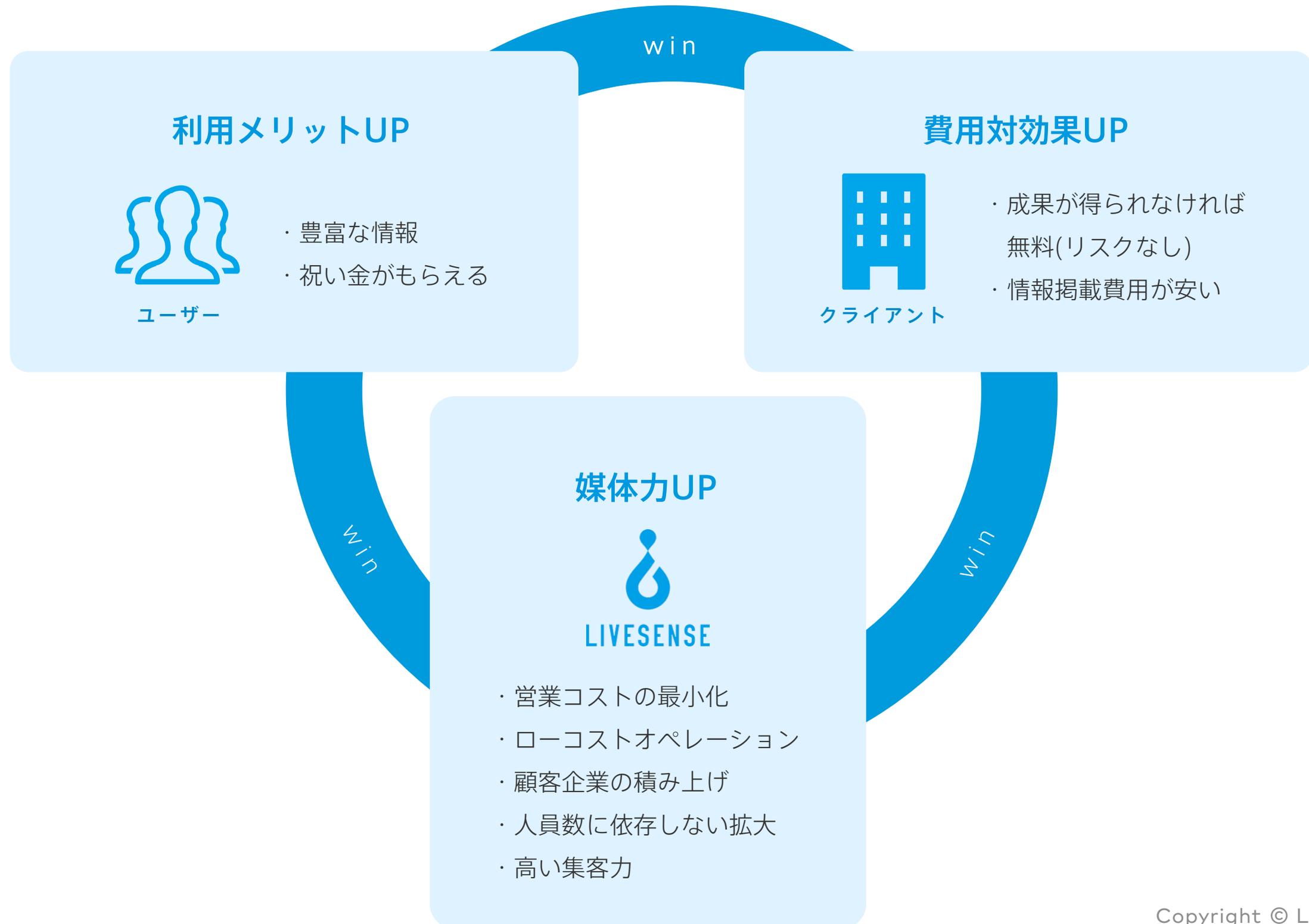
「マッハバイト」「転職ナビ」ビジネスモデル

情報掲載費用は無料（成功報酬のみ）、ユーザーにはお祝い金が発生

		従来モデル	当社モデル
		広告型 (掲載課金)	成功報酬型 (採用課金)
 CLIENT	情報掲載費用	発生	0円 (成功報酬のみ)
 USER	お祝い金	なし	あり

「マッハバイト」「転職ナビ」ビジネスモデル

ユーザー（求職者など）・顧客企業・当社と、三方良しのモデル



口コミ付き転職サービス「転職会議」

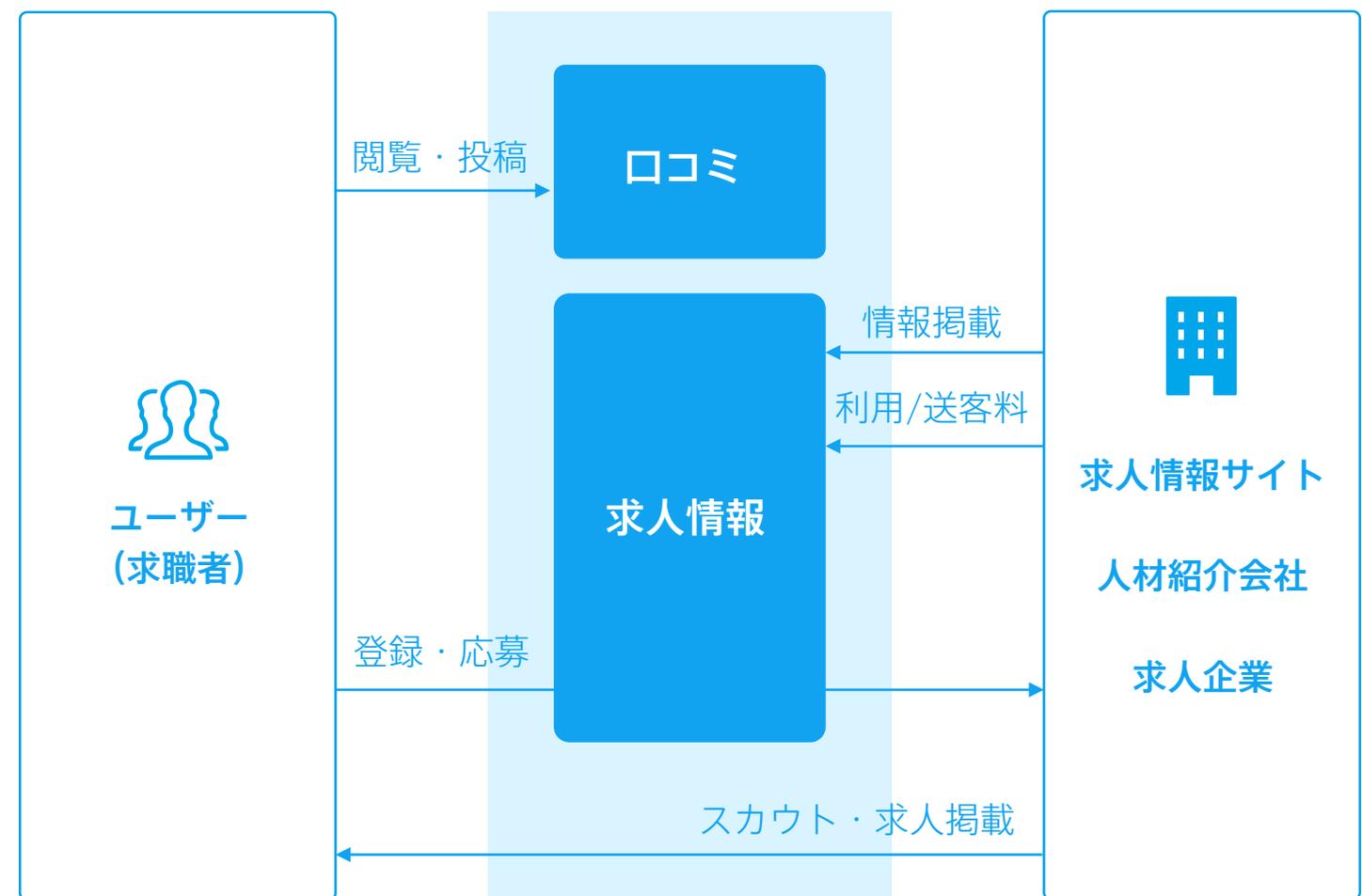
有効クチコミ掲載数250万件超、累計会員登録者数600万人超を誇る日本最大規模の転職クチコミサイト

求人情報サイトや人材紹介会社への送客、事業法人向けサービスが順調に拡大

サイトイメージ



ビジネスモデル



新卒就活サービス「就活会議」

企業選考に関する口コミ、エントリーシート、面接情報等の独自コンテンツを掲載。就活生全体の約1/3が利用

就活生の志向性と企業クチコミによる「社風マッチ度」「選考難易度」判定機能の追加など、効率的でミスマッチのない就活を推進

サイトイメージ



マッチ度判定



ビッグデータを活用した独自の価格査定エンジン（特許出願済）で、首都圏全域のマンション物件の市場価値や価格推移等を部屋別に表示。

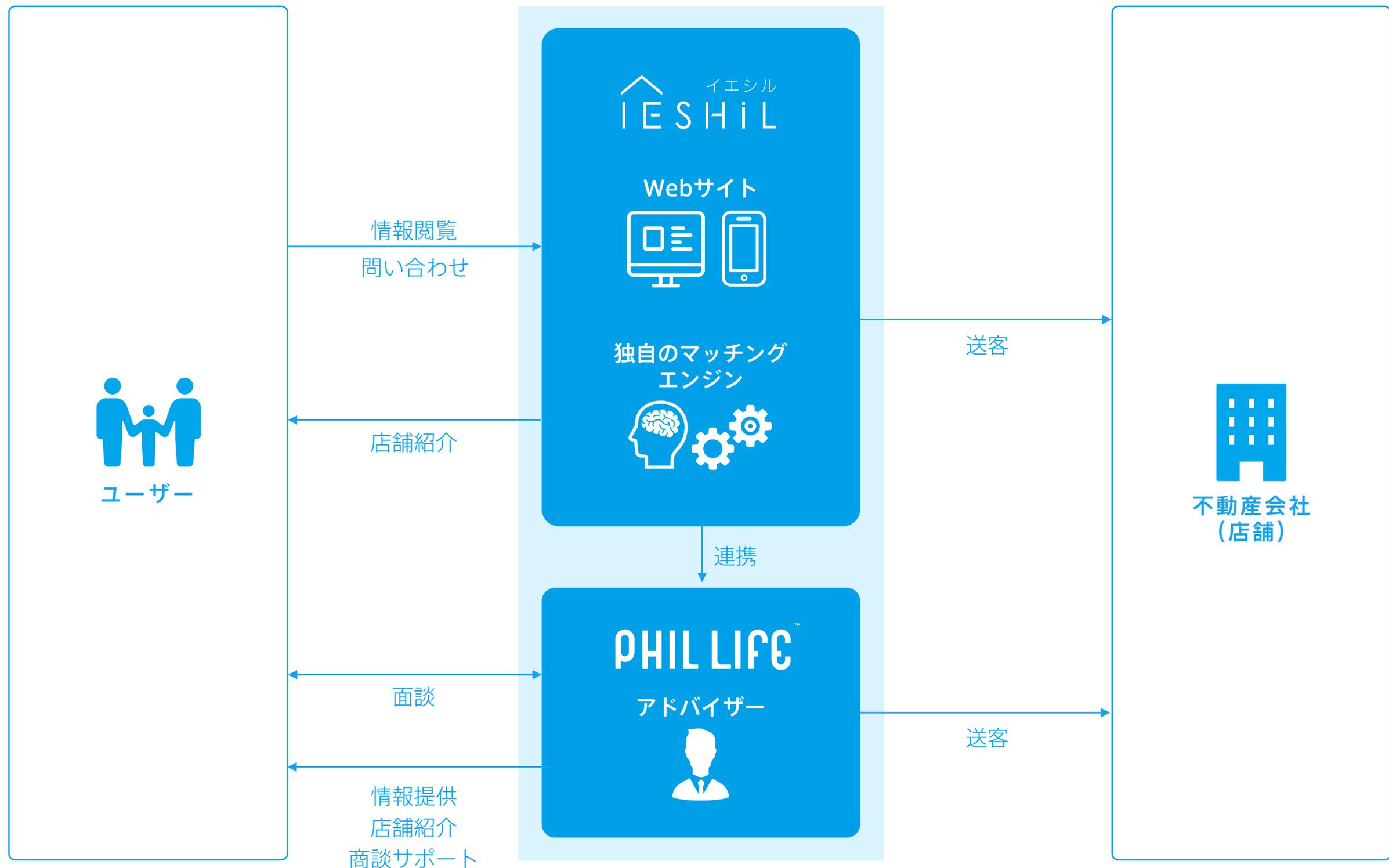
サイトイメージ

部屋別市場価格・価格推移



「IESHIL」 ビジネスモデル

パートナー不動産会社への送客手数料と売買成約時の成功報酬を頂く



2.事業の 内容と特徴

— 当社の戦略と強み —

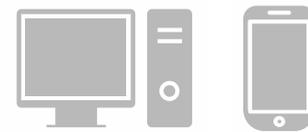
求人情報サービス市場の変化

情報量の飛躍的な増大と
検索エンジンを始めとした新規プレイヤーの参入が進行

求人サービスの価値は
「情報の伝達」から「最適なマッチングと付加価値の提供」へ



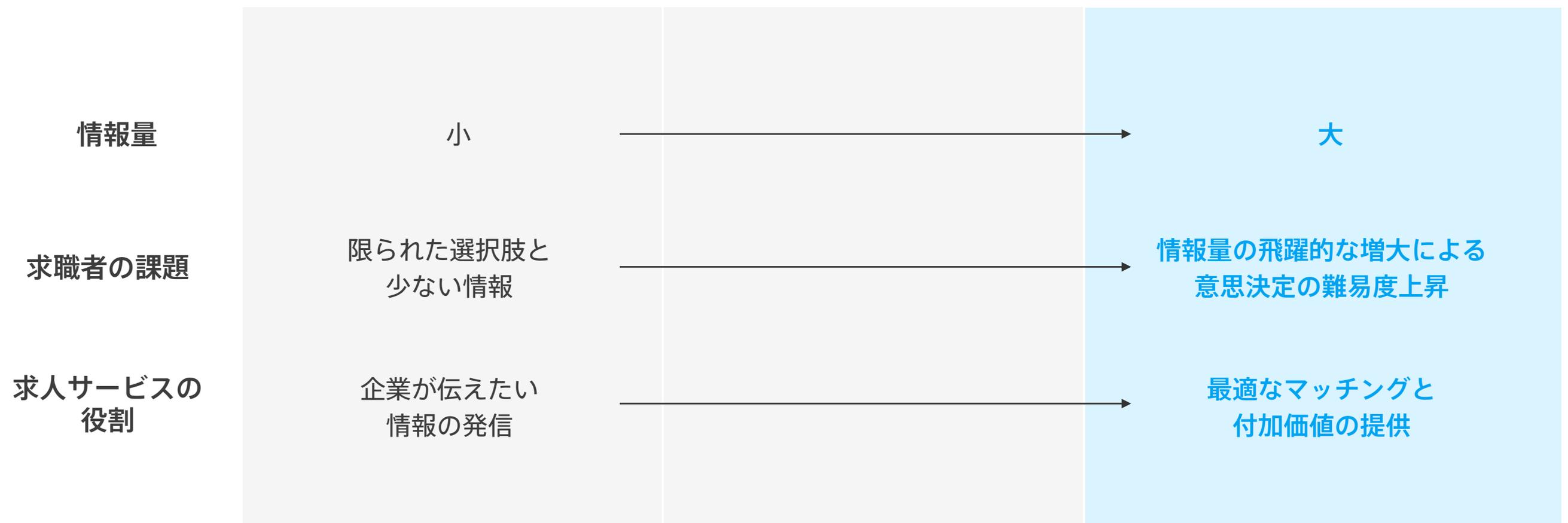
紙の時代



Webの時代

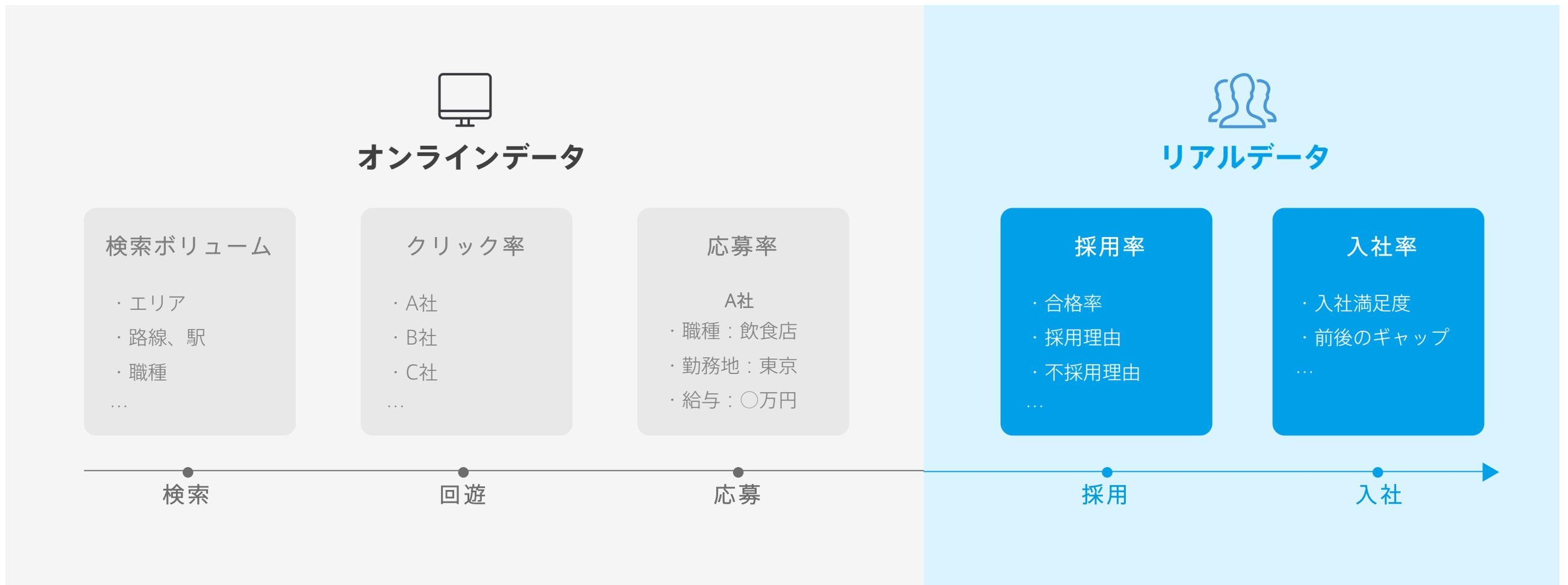


これから



リブセンスの戦略： リアルデータエンジニアリング

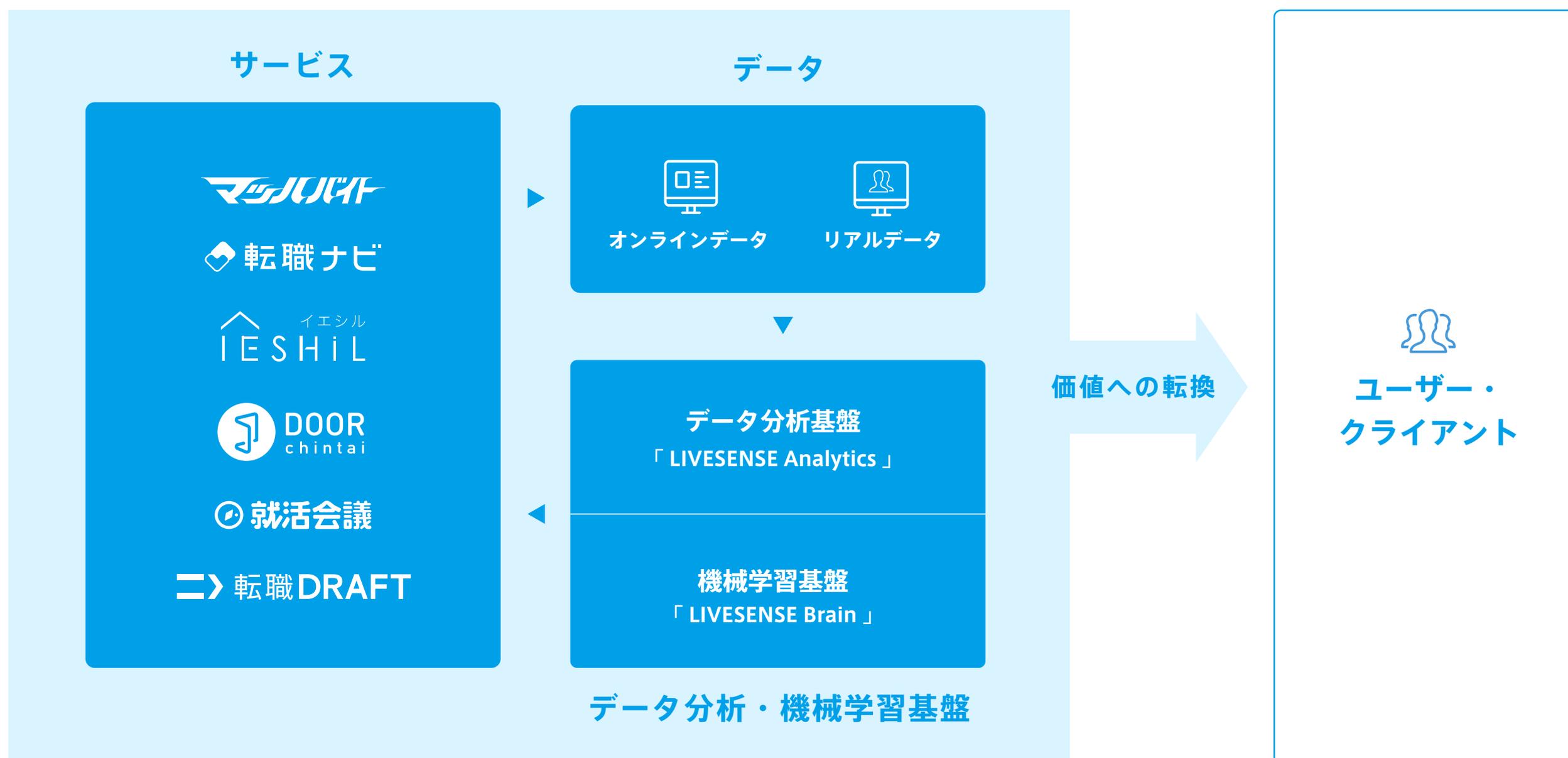
- サービスの本質的価値提供に紐づく、オンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称。
- 価値と「リアルデータ」に基づきサービスを設計



- 転職サービスの本質的価値は「応募の完了」ではなく「転職の実現」「入社後の活躍」
→本質的価値を示すKGI（入社率、入社満足度等）やKGIの向上に資するデータで、
まだ十分にオンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称

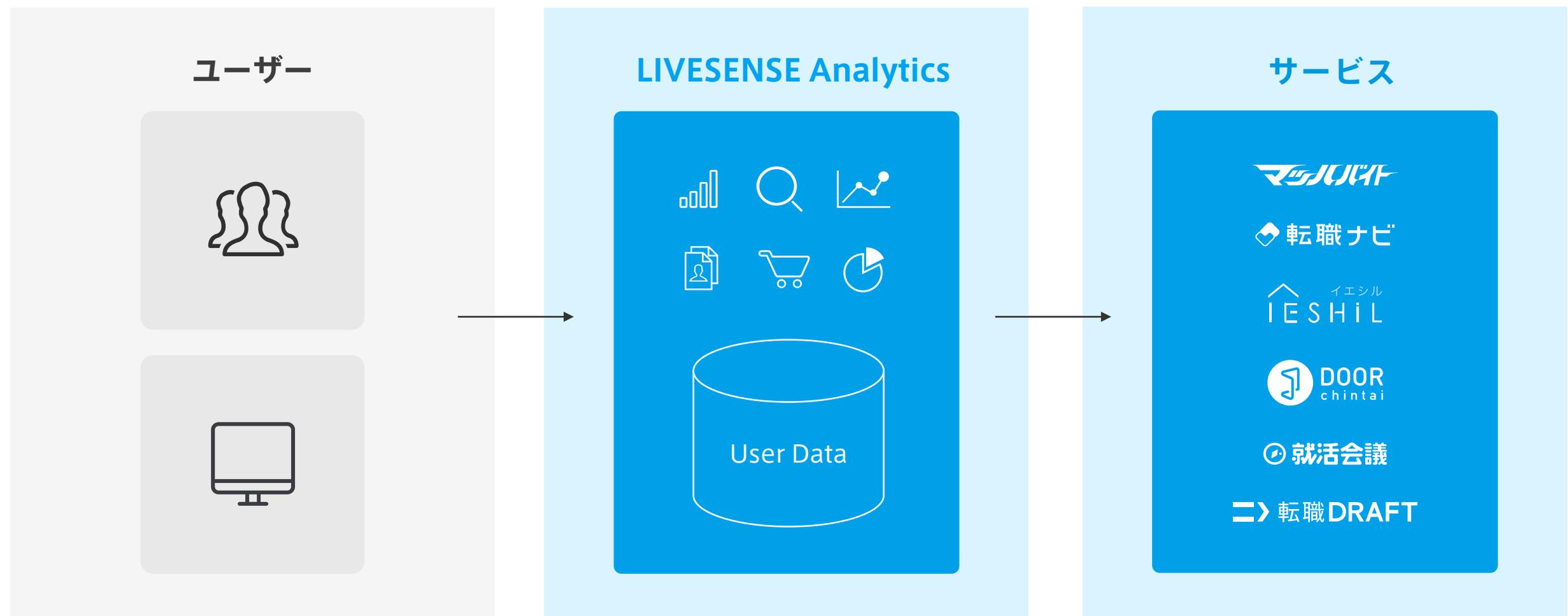
リブセンスの戦略： リアルデータエンジニアリング

独自のデータ分析基盤「LIVESENSE Analytics」と機械学習基盤「LIVESENSE Brain」により、データから価値への転換を促進



リブセンスの競争優位(1)： データテクノロジー

- ユーザー行動履歴等のビッグデータを独自のデータ分析基盤（LIVESENSE Analytics）に蓄積、解析
- 潜在ニーズを見越した情報提供や、サイト機能・サービス改善によるユーザビリティ向上、費用対効果の高いWeb広告出稿を実現

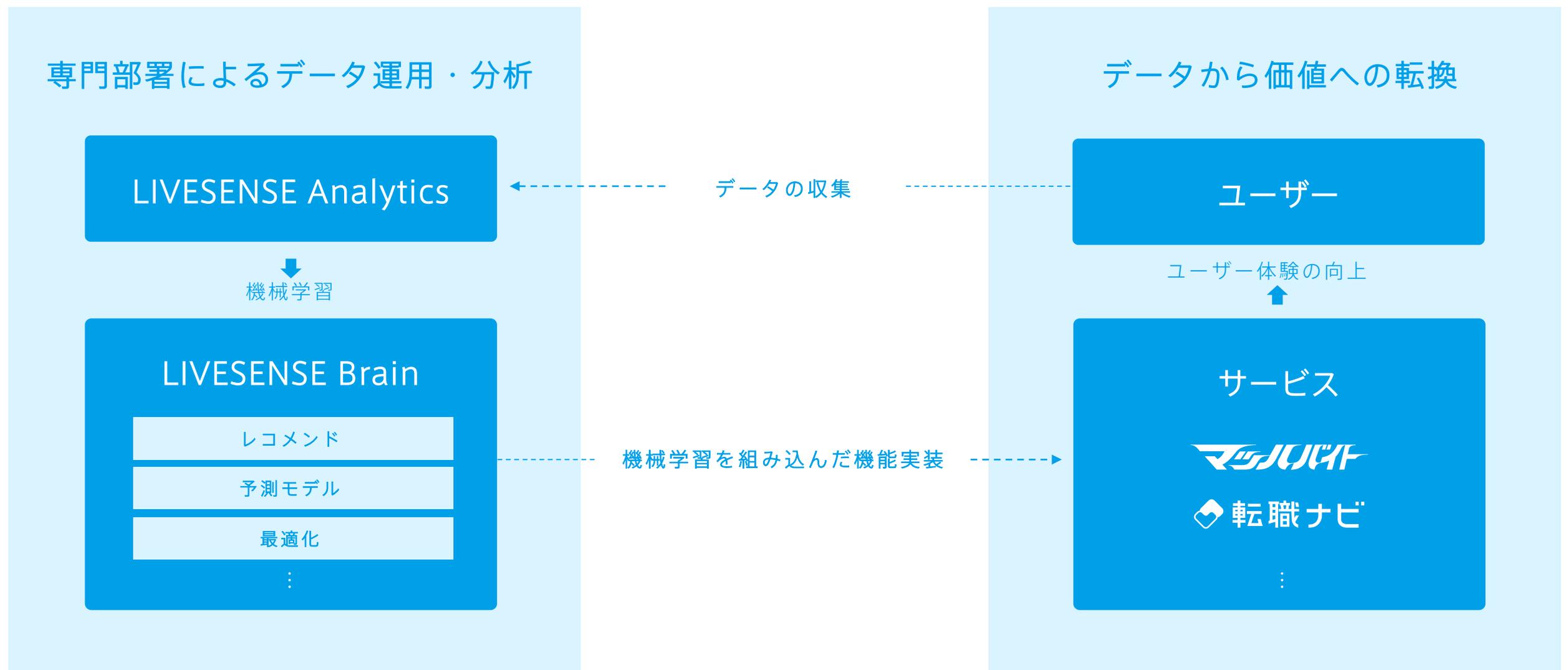


ユーザーの行動履歴、応募状況、採用状況、購入状況 など

- ユーザビリティ向上
- 事業課題分析
- Web広告の効果的出稿

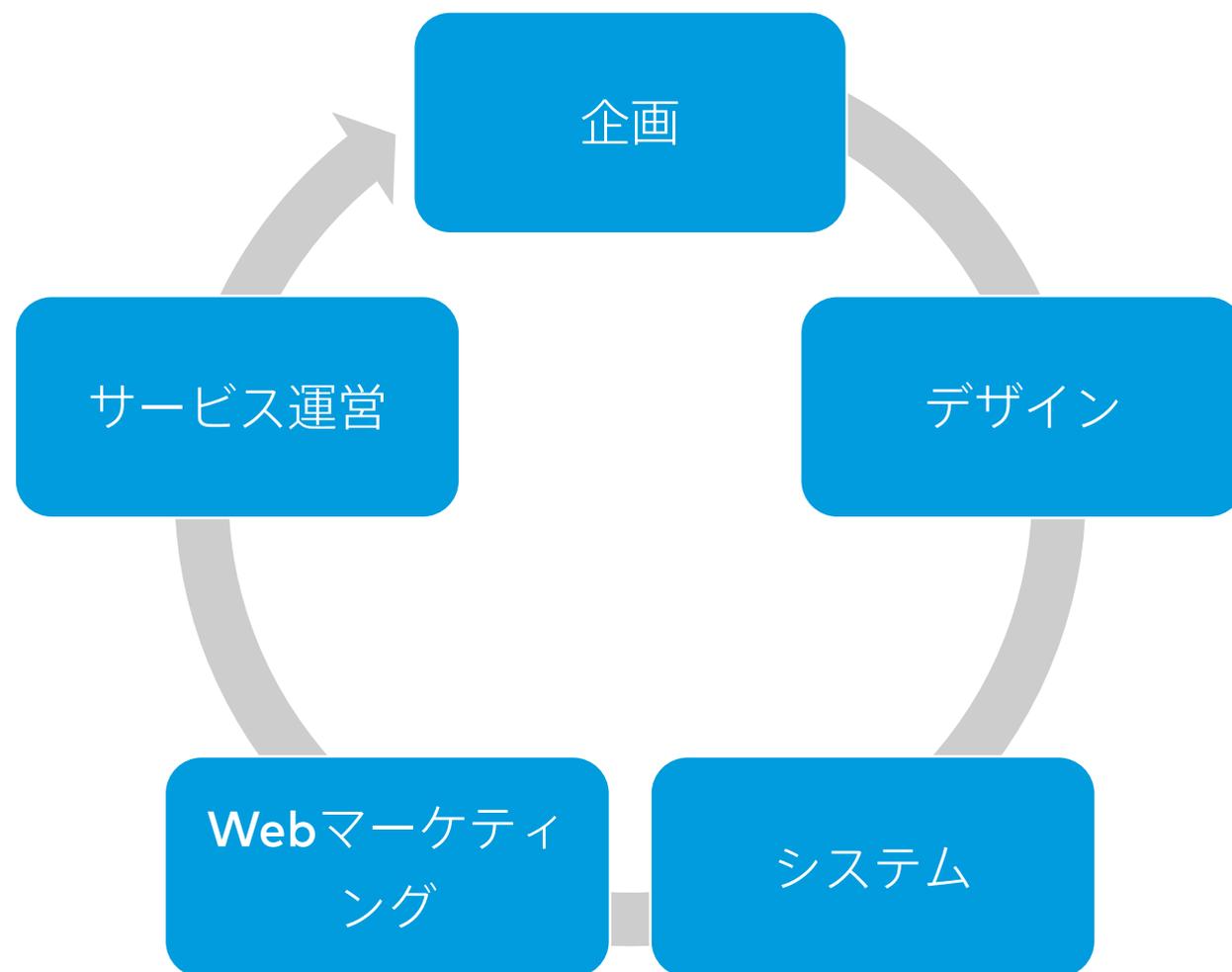
リブセンスの競争優位(1)： データテクノロジー

- 蓄積したデータを機械学習に活用するための
独自基盤（LIVESENSE Brain）を構築
- 全社で機械学習のノウハウ・アルゴリズムを蓄積し、各サービスの
ユーザー体験向上を実現

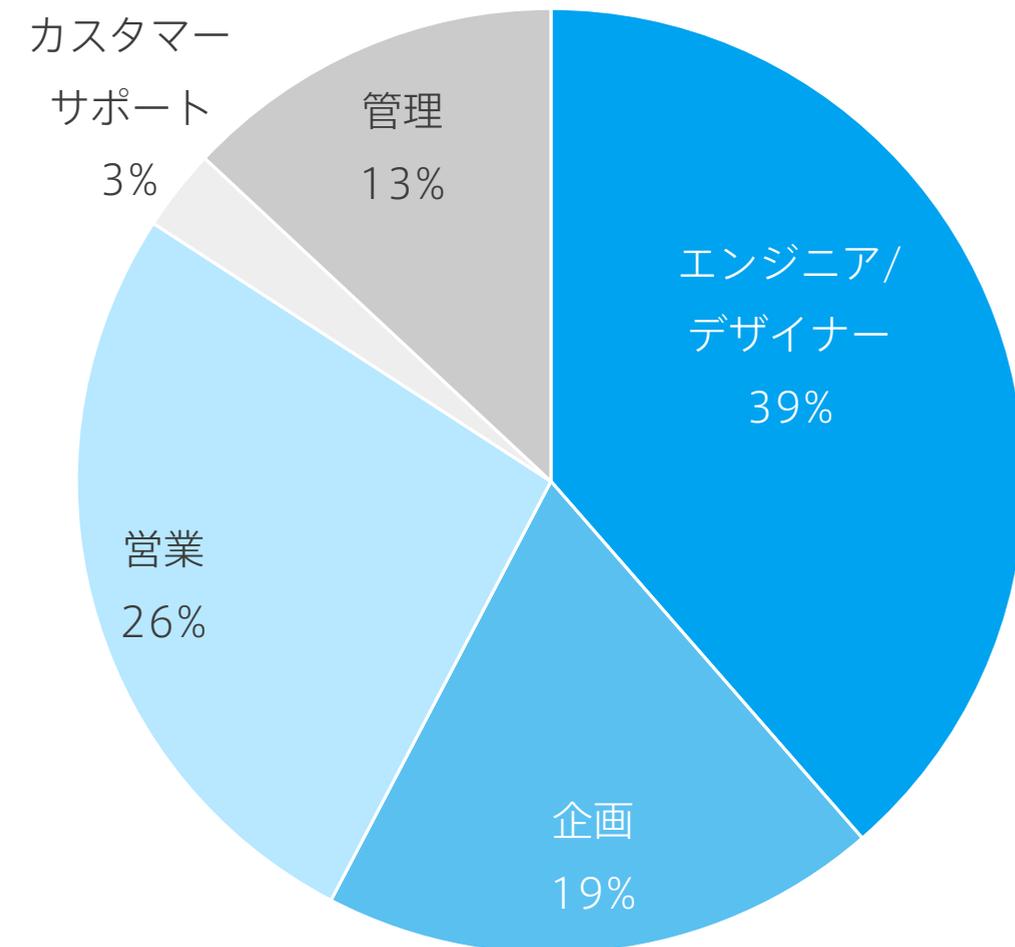


リブセンスの競争優位(2)： サービス開発力

メディアの開発・運営に関わる全工程を内製。各工程の緊密な連携と、素早いサービス開発・改善、ナレッジの蓄積が可能



職種別構成比



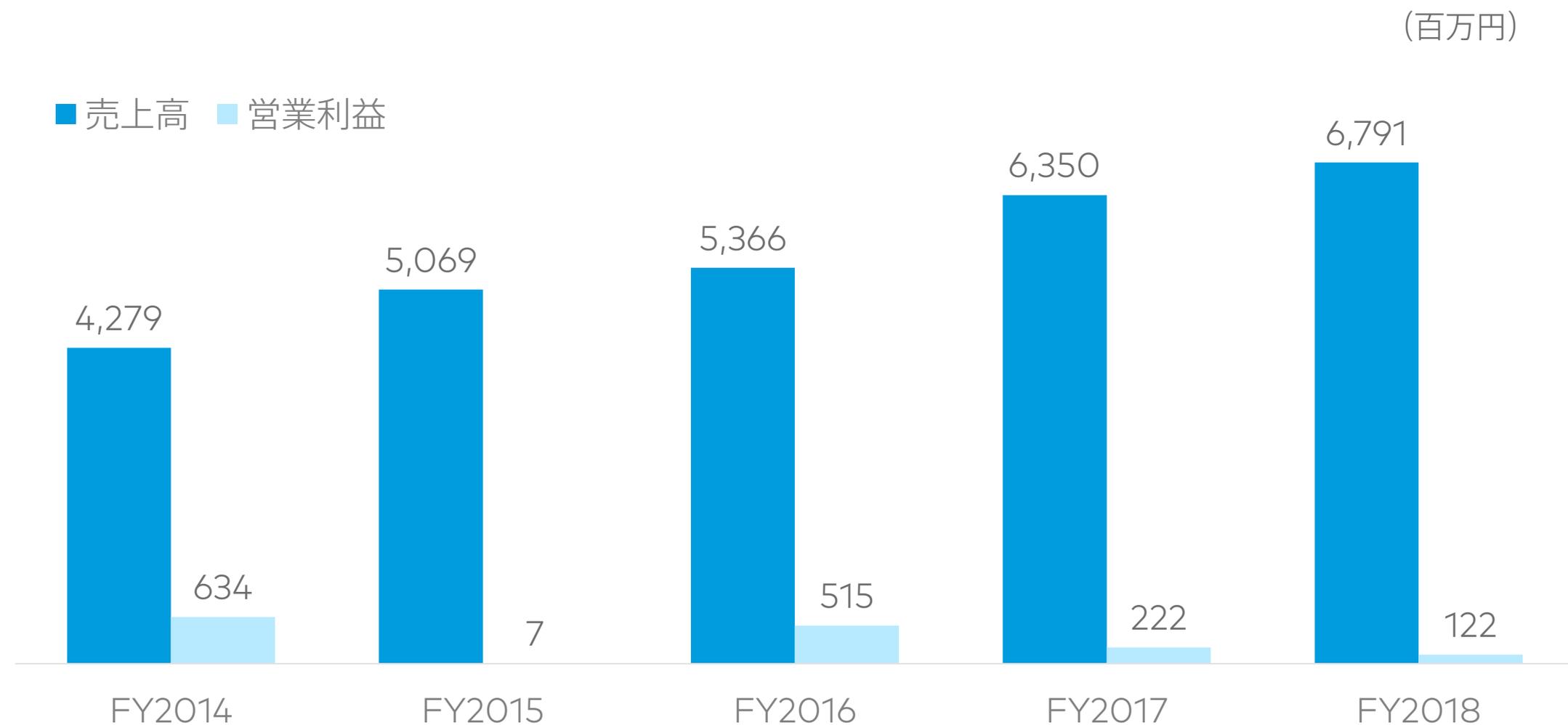
※2018年12月末時点
 ※当社単体・本社正社員のみ
 ※地方正社員は主にカスタマーサポート・営業を担当

3.業績の状況

売上高・営業利益の推移

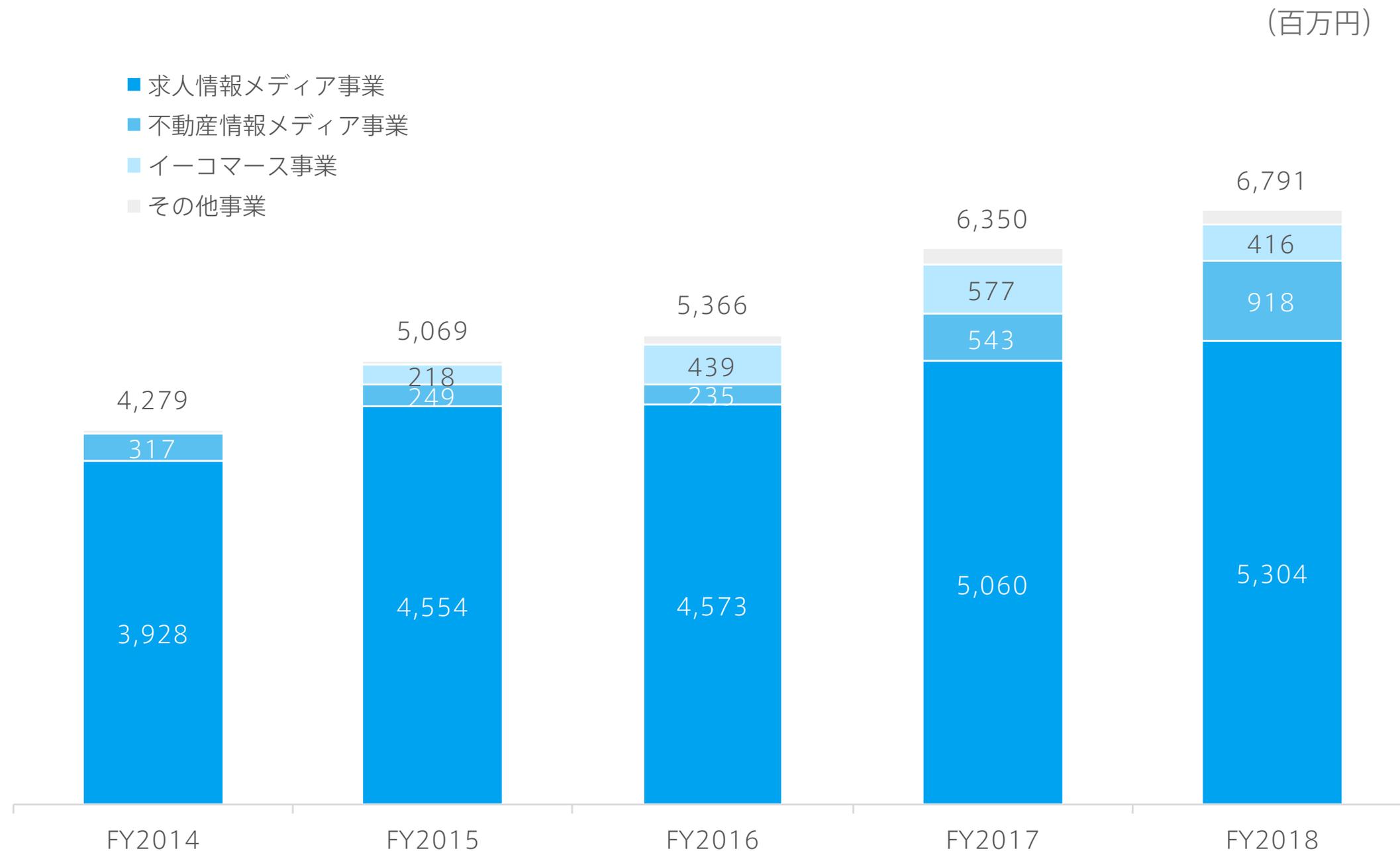
2014-2015年はWebマーケティング施策の遅れ等によるサイト集客の苦戦に伴い、広告費・人件費の先行投資を実施

2016年は、筋肉質化を指向し増収増益。2017年以降は改めて競争優位の確立を目指し、サービスの価値向上と成長投資を推進



売上高の推移 > セグメント

求人情報メディア事業が連結売上高の約8割を占める。直近では不動産情報メディア事業も成長



※2018年9月末をもってwaja社を連結の範囲から除外したため、イーコマース事業は2018年9月までの実績（以降同様）

4. 今後の事業展開

方針：

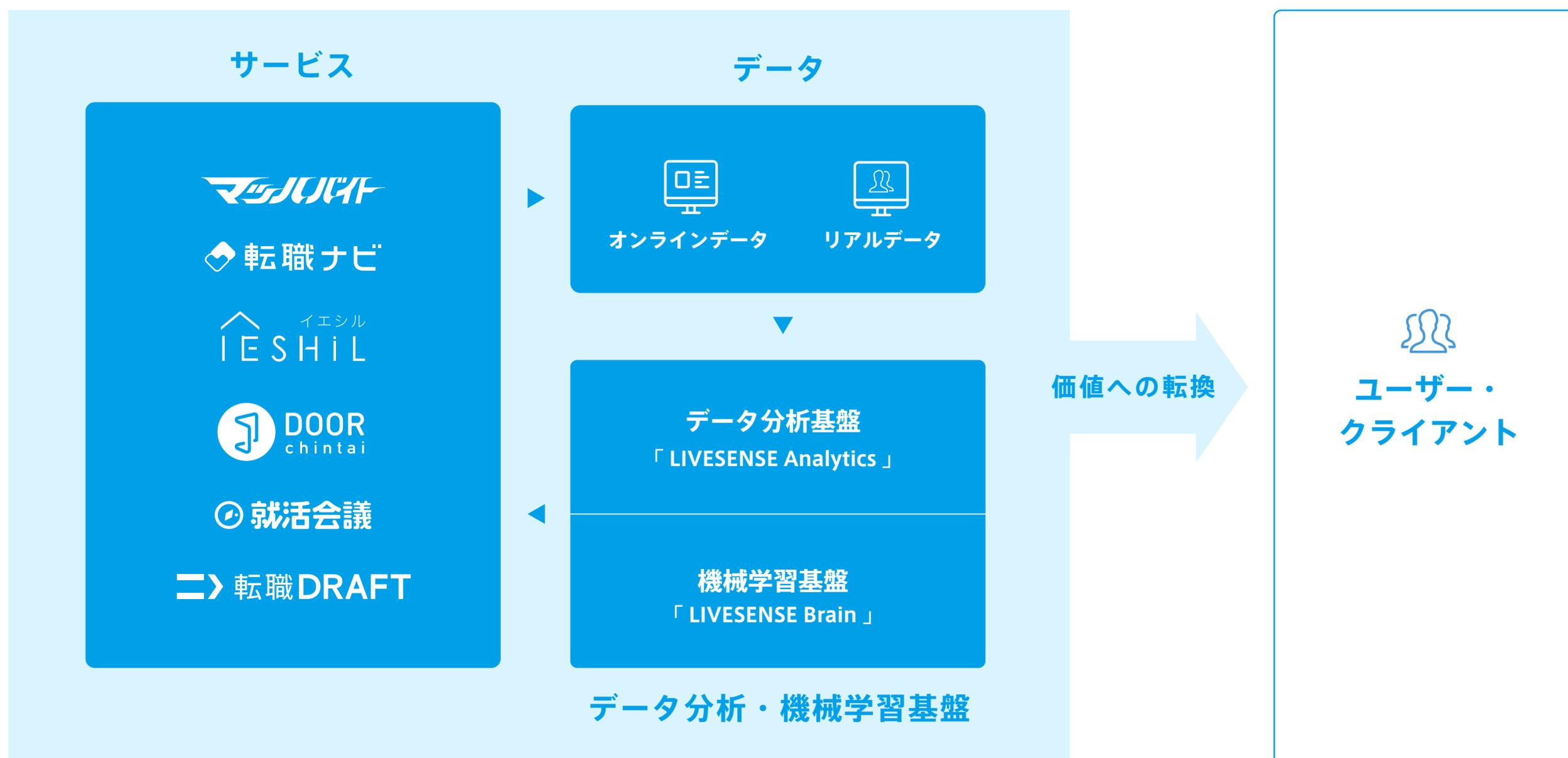
コーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」の実現に向け、
新たな「あたりまえ」の創出を支える強み（競争優位）の確立

サービスの本質的価値向上に向けたメディア改善、将来の成長のための 基盤構築に注力

- 注力事業である転職会議へのリソース投下
 - ・ リブセンスコネクトによる成長シナリオを一部変更
 - ・ 営業による短期的な事業拡大から、メディアの価値向上による中期的・持続的な拡大を志向
- マッハバイトの認知・ユーザー価値訴求
 - ・ サービス名称に加え、マッハボーナス等のユーザー価値を訴求し、利用を促進
- 成長の基盤となるデータへの投資を継続
 - ・ データ分析基盤「LIVESENSE Analytics」、機械学習基盤「LIVESENSE Brain」の強化・活用を推進
 - ・ 京都オフィスの活用等、人的リソースの強化

(再掲) リブセンスの戦略： リアルデータエンジニアリング

独自のデータ分析基盤「LIVESENSE Analytics」と機械学習基盤「LIVESENSE Brain」により、データから価値への転換を促進



| 当期は機械学習基盤（LIVESENSE Brain）の各サービスへの活用を推進

- 求人リスト・検索結果の最適化
応募率等のサイト内データに加え、採用率等のリアルデータを用いて「よりユーザーの希望に近く、受かりやすい」案件を上位に表示
- レコメンドアルゴリズムの強化
口コミデータ、個人の志向性等のリアルデータをアルゴリズムに反映させることで「より個人に合った案件」をレコメンド





LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

ご参考資料

連結損益計算書

36

(百万円)

	FY2017	FY2018	YoY
売上高	6,350	6,791	+6.9%
売上総利益	5,756	6,106	+6.1%
販売管理費	5,534	5,983	+8.1%
営業利益	222	122	▲44.9%
営業利益率(%)	3.5%	1.8%	▲1.7pt
経常利益	457	261	▲42.8%
税金等調整前当期純利益	434	288	▲33.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	306	285	▲7.1%

連結貸借対照表

(百万円)

	FY2017	FY2018	YoY
流動資産	3,911	3,949	+1.0%
現金及び預金	3,083	3,235	+4.9%
固定資産	436	372	▲14.6%
有形固定資産	99	81	▲18.4%
無形固定資産	55	22	▲59.5%
投資その他資産	281	269	▲4.5%
資産合計	4,348	4,322	▲0.6%
流動負債	900	612	▲32.0%
固定負債	6	2	▲56.3%
負債合計	906	615	▲32.2%
資本金	235	235	+0.0%
純資産合計	3,441	3,707	+7.7%
負債純資産合計	4,348	4,322	▲0.6%

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	FY2017	FY2018
営業活動によるキャッシュ・フロー	450	135
税金等調整前当期純利益	434	288
減価償却費	97	42
補助金収入	▲ 10	▲ 59
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲ 53	56
未払金の増減額 (▲は減少)	178	▲ 80
法人税等の支払額	▲ 268	▲ 96
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 101	▲ 53
有形固定資産の取得による支出	▲ 79	▲ 15
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	79
非支配株主からの払込みによる収入	—	79
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	349	161
現金及び現金同等物の期末残高	3,073	3,235

主なパブリシティ実績

- 2019.01.20 日本テレビ「小峠ハローワーク」で神マッハバイトが紹介されました
- 2018.12.25 週刊現代1月5・12日合併号に当社代表のインタビューが掲載されました
- 2018.12.06 GYAO!「ニュースな女子大生と加藤浩次」にて神マッハバイトが取り上げられました
- 2018.10.30 宮崎放送のニュースで宮崎オフィスのハロウィンを通じたコミュニケーション施策が紹介されました
- 2018.10.25 GQ12月号に当社代表の座談会インタビューが掲載されました
- 2018.10.05 日本テレビ「ZIP!」に当社社員がインタビュー出演しました
- 2018.10.05 FRIDAYに当社代表のインタビューが取り上げられました
- 2018.09.28 Oggi「Around30 転職のリアル」コーナーで転職活動に役立つサービスとして口コミ付き転職サービス「転職会議」が紹介されました
- 2018.08.20 NIKKEI STYLEに当社代表のインタビュー（下）が取り上げられました
- 2018.08.13 NIKKEI STYLEに当社代表のインタビュー（上）が取り上げられました
- 2018.08.09 東洋経済オンラインに新卒就活サービス「就活会議」が取り上げられました
- 2018.07.24 アミューズメントプレスジャパンに当社社員のインタビューが取り上げられました
- 2018.06.11 日経トップリーダーに当社代表のインタビューが取り上げられました
- 2018.05.14 東洋経済に当社代表のインタビューが取り上げられました
- 2018.05.01 住宅新報に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました

社名	株式会社リブセンス
代表取締役社長	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場日	東証1部 : 2012年10月1日 東証マザーズ : 2011年12月7日
従業員数 (単体)	正社員 : 283名 (2018年12月末現在)
連結子会社	株式会社リブセンスコネクト / 株式会社フィルライフ

代表取締役社長 村上 太一 プロフィール

41



経歴

- 1986年10月 東京都生まれ
- 2002年4月 早稲田大学高等学院入学
起業イベントへの参加やメンバー集めなど、起業に向けた準備を開始
簿記やシステム・アドミニストレータの資格を取得
- 2005年4月 早稲田大学政治経済学部経済学科入学
ベンチャー起業家養成基礎講座を受講、ビジネスプランコンテストで優勝
- 2006年2月 株式会社リブセンス設立（大学1年生）
代表取締役社長に就任
- 2009年3月 早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
- 2011年12月 史上最年少（25歳1カ月）で東京証券取引所マザーズ市場へ上場
- 2012年10月 史上最年少（25歳11カ月）で東京証券取引所市場第一部へ上場

関連書籍

- 2012年9月 「リブセンス—生きる意味—25歳の最年少上場社長村上太一の人を幸せにする仕事」
上阪 徹著、日経BP社発行



LIVENSENSE

あたりまえを、発明しよう。

この資料は、株式会社リブセンス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。また、本資料には、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

以上を踏まえ、投資をおこなう際は、投資家の皆様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。