



転職領域サービスのご説明

2015年8月
株式会社リブセンス
東証1部：6054

リブセンスについて－会社概要－

社名	株式会社リブセンス（Livesense Inc.）
事業内容	インターネットメディア運営事業
所在地	東京都品川区上大崎2-25-2 新目黒東急ビル5F
設立年月日	2006年2月8日
代表者	代表取締役社長 村上 太一
役員	取締役 桂 大介 中島 真 本田 浩之（社外） 監査役 江原 準一 尾崎 充（社外） 吉澤 尚（社外）
資本金	228百万円（2015年3月末時点）
直近業績	2014年度 売上高 4,279百万円、営業利益 634百万円
従業員数	正社員 127名、アルバイト・派遣社員 203名（2015年3月末時点）
決算期	12月
株式上場	東証マザーズ：2011年12月7日 東証一部：2012年10月1日 証券コード：6054
監査法人	有限責任監査法人トーマツ

■ 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

あたりまえを、発明しよう。

｜ロゴに込めた思い



雨垂れ、石を穿つ。

故事成語の「雨垂れ、石を穿つ」のように、リブセンスの日々の徹底的な努力によって、新たなサービス、考え方が浸透し、世の中のあり方を変えていく意志を水滴によって表現しています。

常識に、疑問を。常に、自問を。

上下の雫を、合わせて逆さにみると、「？」マークに。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。

リブセンスについてー沿革ー

2006年2月	設立	
2006年4月	アルバイト求人サイト「ジョブセンス」提供開始	
2008年5月	正社員転職サイト「ジョブセンスリンク」提供開始	
2008年8月	東京都新宿区（高田馬場）へ本社移転	
2009年11月	派遣社員求人サイト「ジョブセンス派遣」提供開始	
2009年12月	東京都渋谷区（渋谷）へ本社移転	
2010年4月	不動産賃貸サイト「door賃貸」提供開始	
2010年7月	転職クチコミサイト「転職会議」提供開始	
2011年8月	本社移転（同一ビル内でのフロア移転）	
2011年12月	東証マザーズへ株式上場	
2012年10月	東証一部へ市場変更	
2013年1月	東京都品川区（目黒）へ本社移転	
2014年2月	ビジネス比較・発注サイト「imitsu」をユニラボ社と共同提供開始	
2015年4月	海外ファッションサイト「waja」等を運営する株式会社wajaをグループ化	
2015年4月	新卒就職活動サポートサイト「就活会議（β版）」提供開始	

リブセンスについてー事業内容ー

求人領域を中心にインターネットメディアを運営

アルバイト求人サイト
「ジョブセンス」
(<http://j-sen.jp/>)



派遣社員求人サイト
「ジョブセンス派遣」
(<http://haken.j-sen.jp/>)



正社員転職サイト
「ジョブセンスリンク」
(<http://job.j-sen.jp/>)



就活サポートサイト
「就活会議」
(<https://就活会議.jp/>)



転職クチコミサイト
「転職会議」
(<http://jobtalk.jp/>)



不動産賃貸サイト
「door賃貸」
(<http://chintai.door.ac/>)



ビジネス比較・発注サイト
「imitsu」
(<https://imitsu.jp/>)



海外ファッションECサイト
「waja」
(<http://www.waja.co.jp/>)



ジョブセンスリンクについてー3つの特徴事業内容ー

転職サイト ジョブセンスリンクの3つの特徴とは

The screenshot shows the JobSenseLink website interface. At the top, there's a navigation bar with the logo and links for 'お問い合わせ' (Contact), 'よくある質問Q&A' (FAQ), and 'ログイン' (Login). Below this, there are search filters for '職種から探す' (Search by job type) and '地域から探す' (Search by region). The main section highlights 'ジョブセンスリンクに会員登録する3つのメリット' (3 benefits of registering on JobSenseLink). These are: 1. '電話相談サポート' (Phone consultation support) with a phone icon, 2. '新着求人メール' (New job posting email) with an envelope icon, and 3. 'スカウトメール' (Scout email) with a handshake icon. A woman is shown making an 'OK' hand gesture. Below the benefits, there are search filters for '希望する職種を選択' (Select desired job type), '希望する勤務地を選択' (Select desired workplace), and '希望する月給を選択' (Select desired monthly salary). There's also a 'クイック検索' (Quick search) section with a text input for '企業名・検索したいキーワードを入力' (Enter company name or keyword to search for) and checkboxes for '正社員' (Regular employee), '契約社員' (Contract employee), and 'その他(派遣社員等)' (Others (dispatch employees, etc.)). A '求人検索' (Job search) button is present. At the bottom, there's a '地域から探す' (Search by region) section with a list of regions: 北海道・東北 (Hokkaido, Tohoku), 関東 (Kanto), and 甲信越・北陸 (Kansai, Chubu, Hokuriku). A '会員登録・ログイン' (Register/Login) section is also visible, with a '会員登録(無料)' (Register (free)) button and a 'ログイン' (Login) button.

1 成功報酬型ビジネスモデル

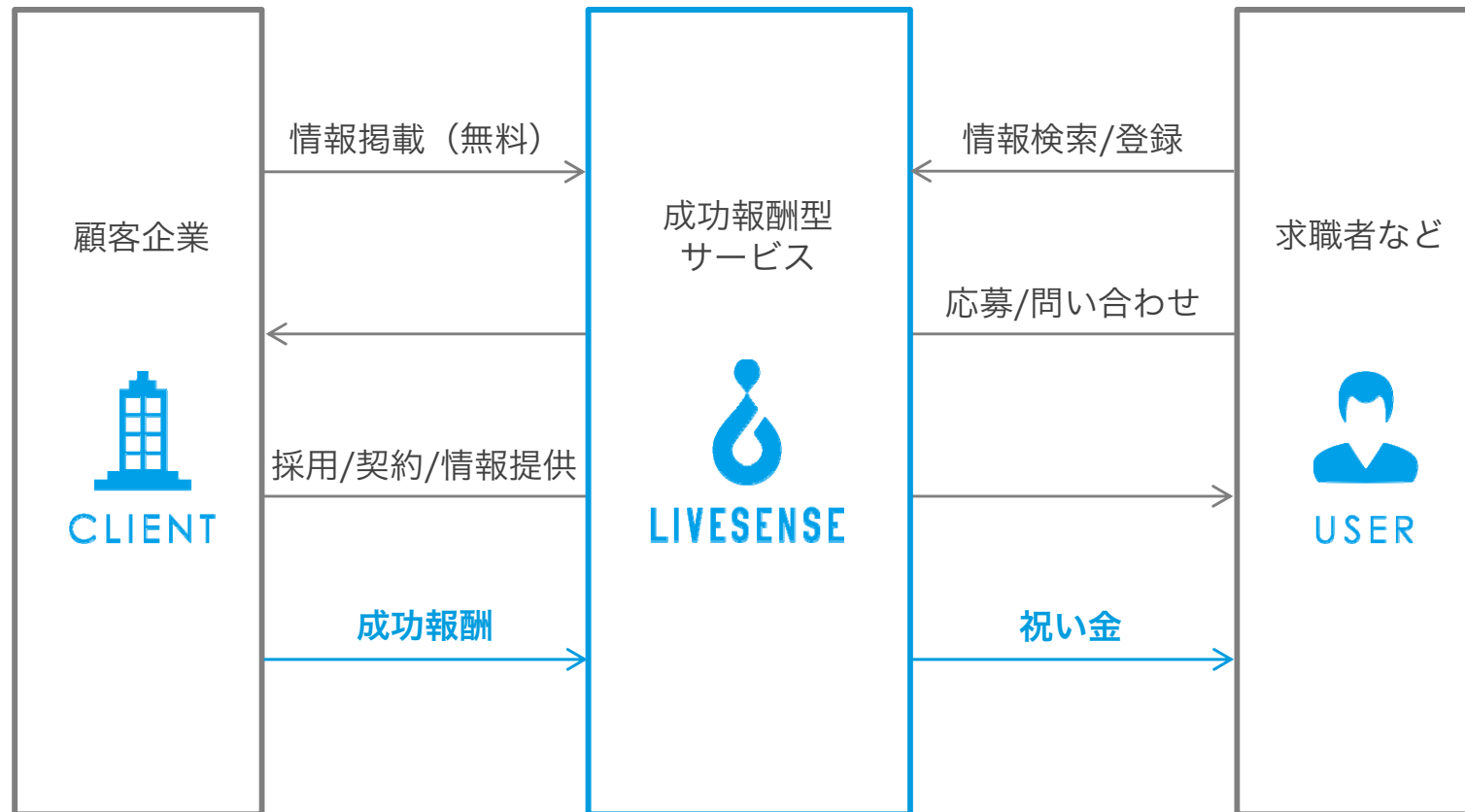
2 求人掲載数 国内最大級

3 マッチング精度向上サービス

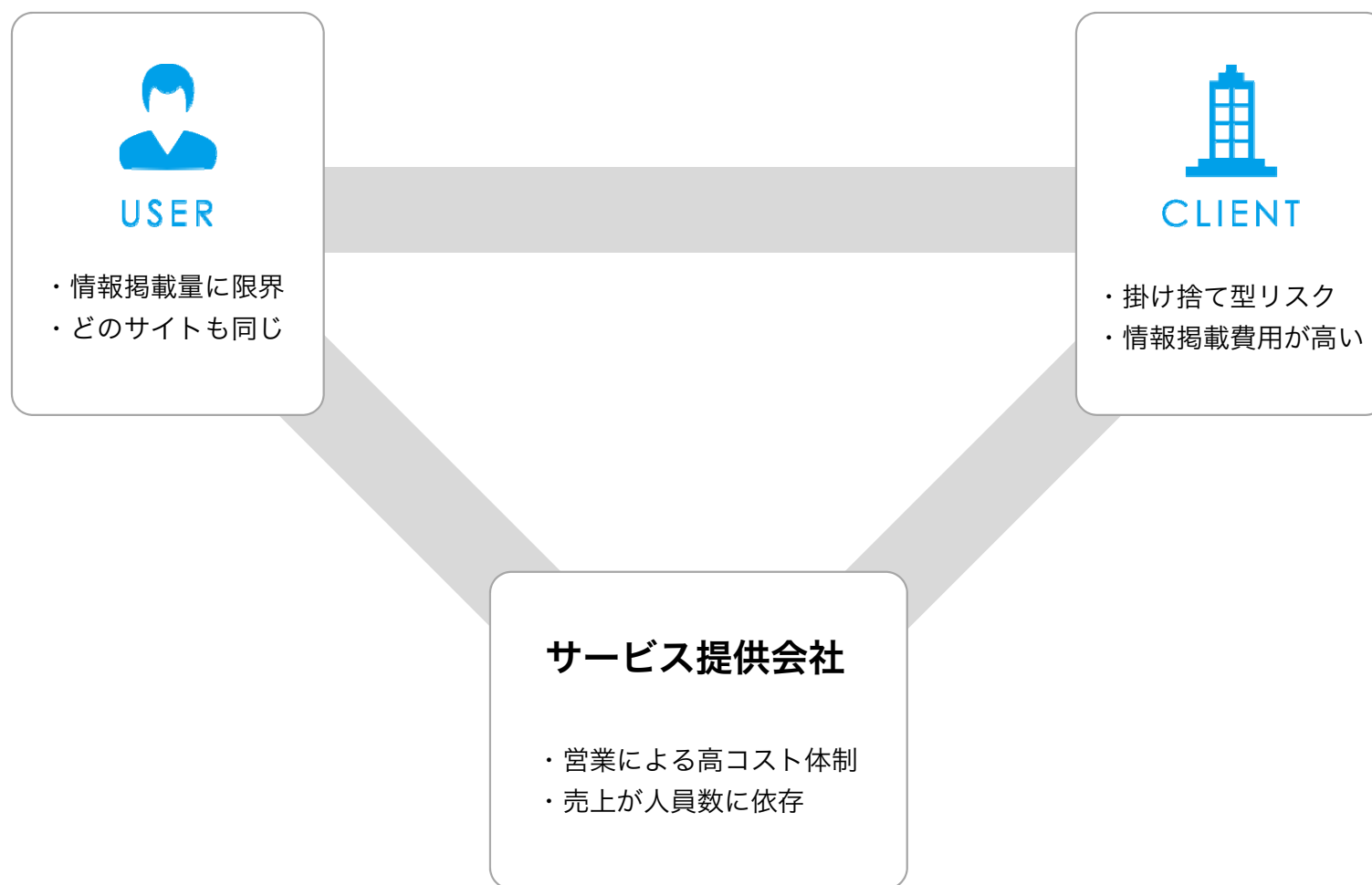
成功報酬型ビジネスモデルとは

	従来 掲載課金モデル	当社 成功報酬型モデル
情報掲載費用	発生	0円 (成果が出た時のみ課金)
利用者（求職者等） への祝い金	なし	あり

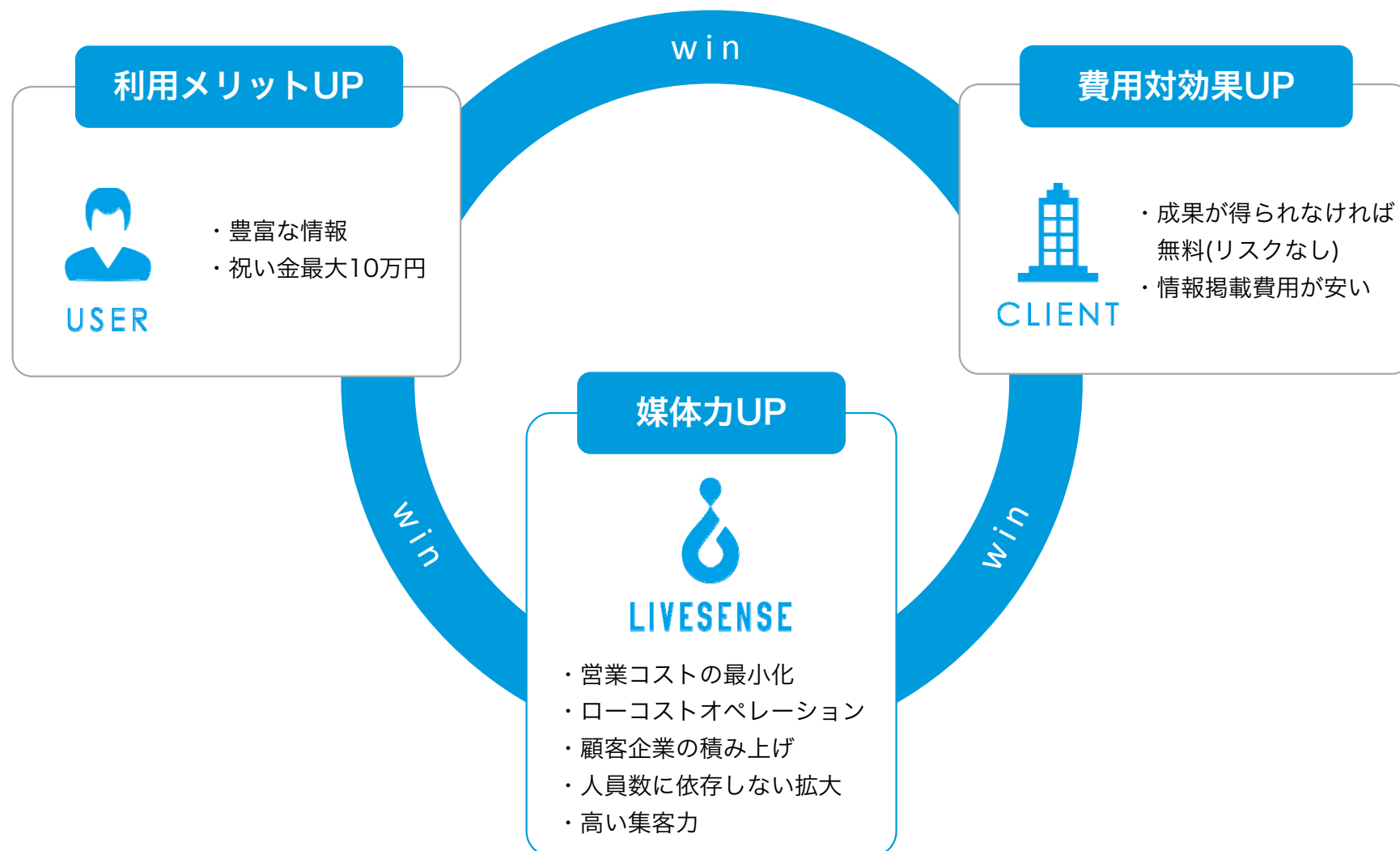
成功報酬型ビジネスモデルとは



Ⅰ 従来型（掲載課金等）ビジネスモデルのデメリット



成功報酬型ビジネスモデル



Ⅰ 登録者に電話サポートするサービスで、高いマッチング精度を実現

- 電話サポートサービス「転職ナコウド」は、2014年4月に開始した、求職者向け電話サポートサービス
- リブセンスが運営する転職サイト「ジョブセンスリンク」にご登録された求職者に対し、希望求人の紹介や応募書類の作成、面接のアドバイスを専任スタッフが電話でサポート
- すでに、500名を超える転職内定サポート実績を持つ



希望条件を電話でお伺い

会員登録して頂いた際に「転職ナコウド」が、希望条件を丁寧にお伺いします。



親身な転職アドバイス

一人ひとりに当てた転職アドバイスをメールでお届けします。

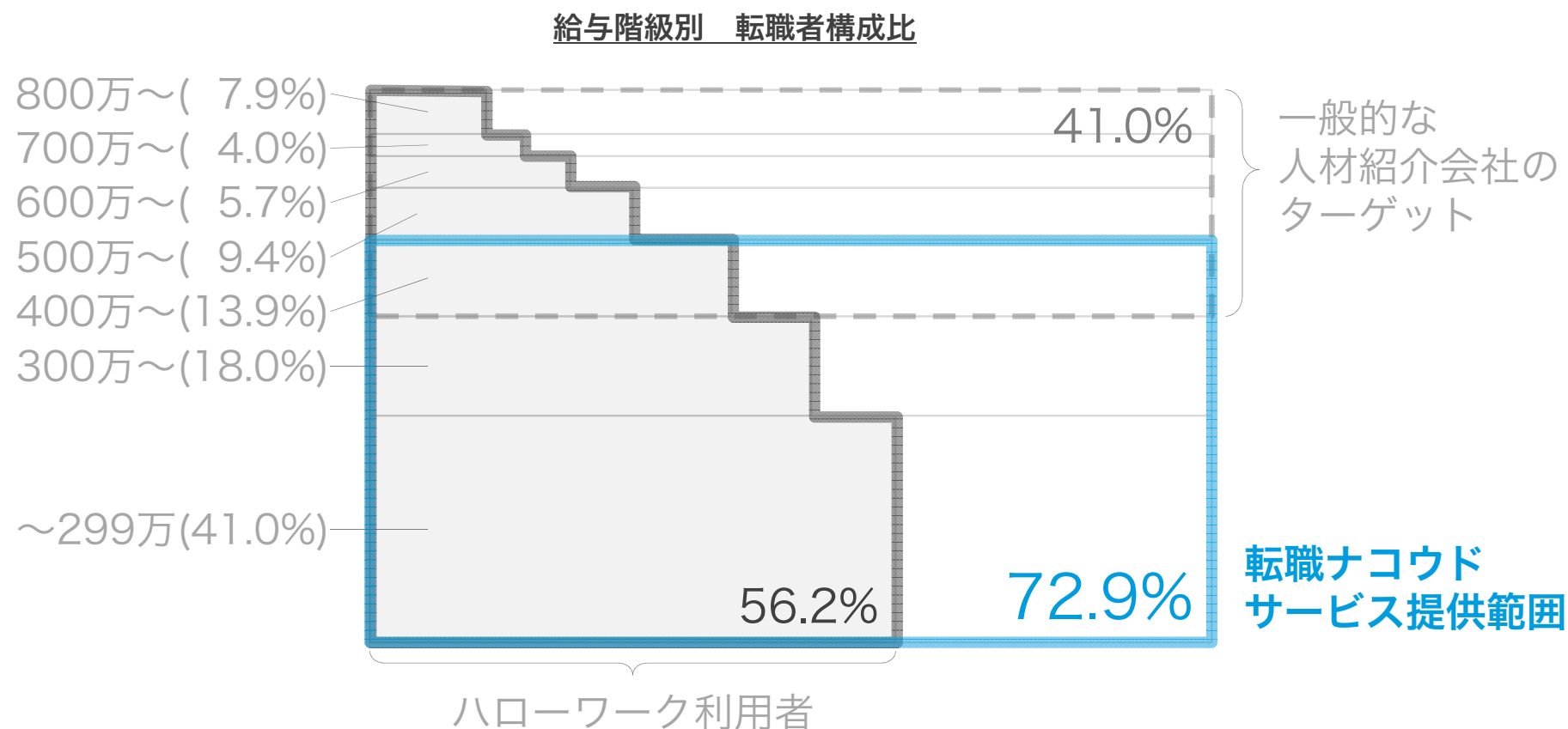


ベストマッチ求人をお届け

50万件の中からあなたにピッタリな求人をもれなくお届けします。

Ⅰ 転職ナコウドサービスが必要な理由

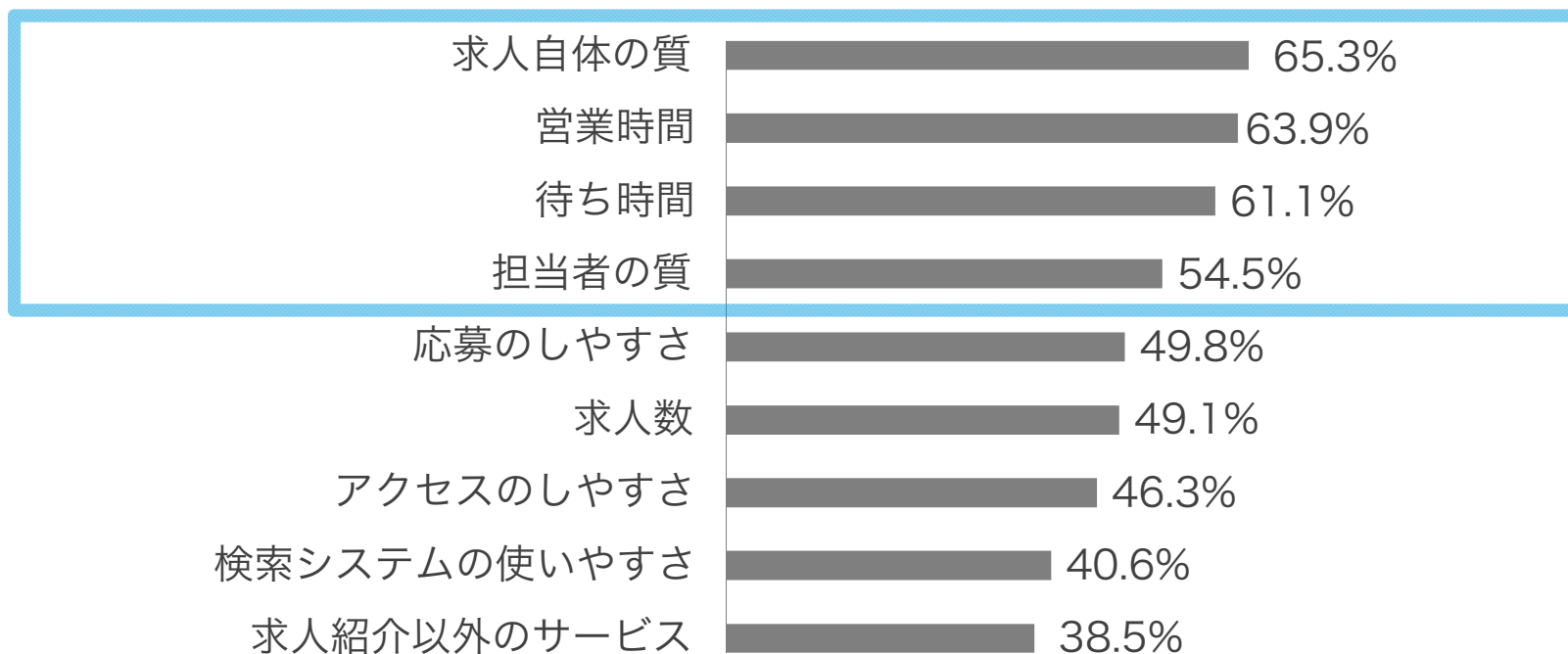
- 一般的な転職サービスは、マネジメント層や専門性の高さ・経験が問われる求人を中心に提供
- 一方、日本の労働者給与分布を見ると、一般的な転職サービスが対象としている方々のごく一部より幅広い求職者をサポートするサービスが必要



ハローワークだけではサポートしきれない求職者課題を解決

- 幅広く求職者をサポートするハローワークにおいても、課題は一定存在すると認識
転職ナコウドは、自社コールセンター運用で、より高水準なサービスを提供

ハローワークに改善してもらいたい点



出所：弊社アンケートより

9月より、自社コールセンター機能を宮崎市へ一部移設

- 今後のサービス規模拡大を見据えたサポート体制強化、コールセンターの運営効率化を目的に、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
- 宮崎市のコールセンター誘致実績や、費用面・人材採用面等を総合的に比較検討し拠点を決定



拠点概要

- ・ 名 称：株式会社リブセンス 宮崎オフィス
- ・ 所 在 地：宮崎県宮崎市橘通東4丁目2-6
- ・ 業 務 内 容：転職サポートサービス（コールセンター）
- ・ 従 業 員 数：2015年度計画・アルバイトを含む 7名程度
(来年度以降、順次増員予定)
- ・ 設 置 日：2015年9月（予定）

転職会議について—3つの特徴—

Ⅰ 転職クチコミサイト 転職会議の3つの特徴とは



1 100万超のクチコミ数

2 3万超の求人案件数

3 圧倒的な集客力

転職会議についてー特徴①100万超のクチコミ数ー

累計で、10万社以上に100万件超のクチコミ数を保有

- 企業の評判、年収、業績、面接、社長、等の観点でクチコミを掲載
- 様々な業種の企業、10万社以上の企業にクチコミが登録済
- ユーザーは、1件投稿すれば、無制限にクチコミ閲覧が可能



リブセンスの 評判・社風のクチコミ

仕事のやりがい、面白み

企業との関係: 元従業員 回答時の年齢: 20歳-35歳 性別: 男性 役職: 正社員 該当時期: 1990年~1995年頃

職種 内勤営業

仕事の過程や結果で、やりがいを感じたのは、クオリティに妥協しない姿勢です。面白みは、社内の風通しがいいので、コミュニケーションが活発で自由にやりたいことが出来る環境だと思います。社員のモチベーションは高く、社内の活動も活発です。チーム一体となって課題解決に立ち向かう姿勢があるので、とても働きやすい環境だと感じています。

2015年7月20日 投稿 ID: mev1080943 [記事URL](#)

社員、管理職の魅力

企業との関係: 従業員 回答時の年齢: 20歳-35歳 性別: 男性 役職: 正社員 該当時期: 現在

職種 新規事業・事業開発

・ 職場外での交流
活発というわけではないが月一度はチームメンバー飲み会が開催されている。自由参加で、お金は会社負担。チームワークを高めるいい機会になっているように感じる。

・ 相談のしやすさ
非常にしやすい。役員にしても、社長にしても距離感が近いので遠慮なく相談可能。

・ その他
さまざまな職種の方がいる環境。優秀な方も多い。一方で仕事に対する考え方もさまざまなので一体感が生まれづらいとも感じる。

最新の求人案件、3万件超を掲載

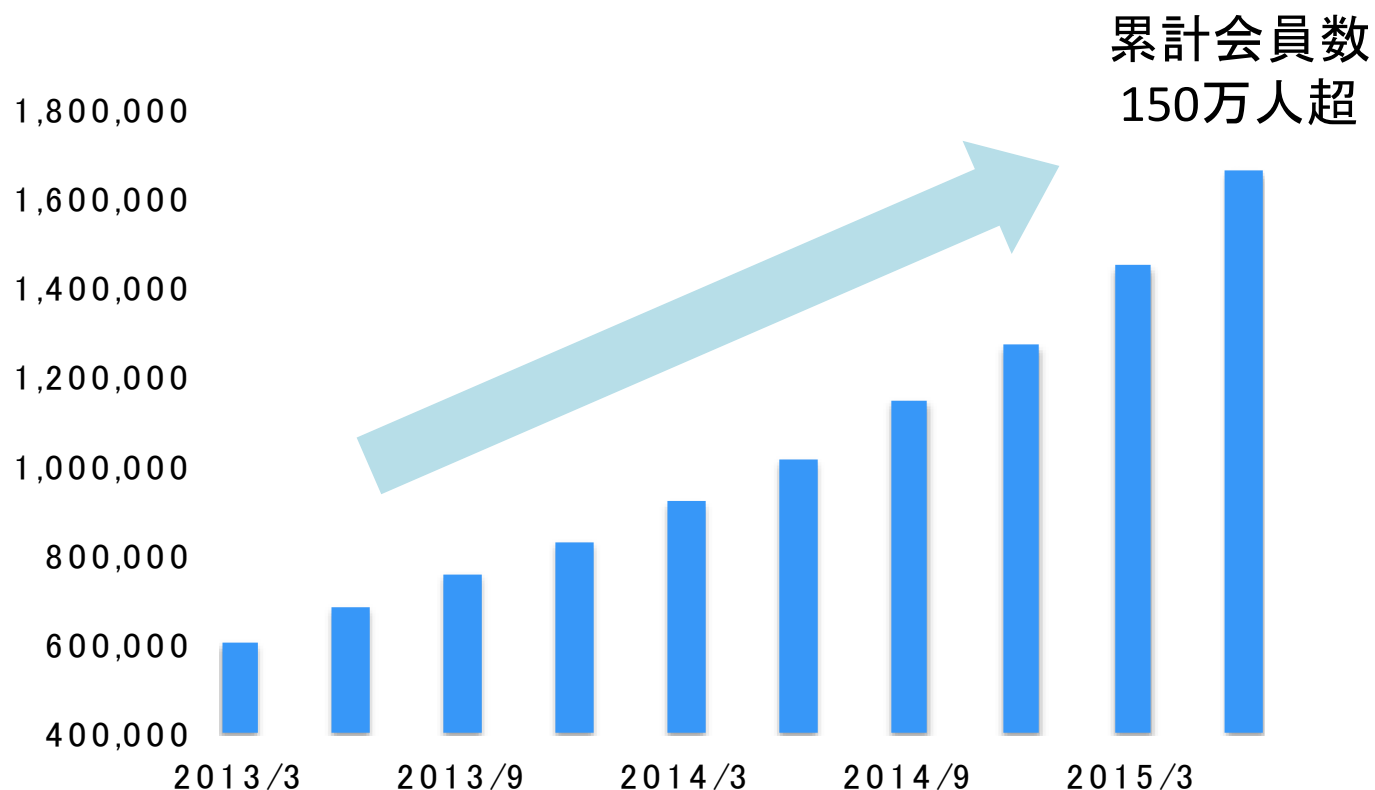
- 6つの媒体と提携し、各社の保有する求人案件を掲載
- 合計で、3万件超を案件をユーザーに提供
- ユーザーは、転職会議から各サイトの求人案件へ応募できる

The screenshot shows the Tenkai Kaigi website interface. At the top, there's a navigation bar with '転職会議' (Tenkai Kaigi) logo, search filters like 'クチコミを探す' (Find Reviews) and '求人情報を探す' (Find Job Info), and a search bar. Below the navigation bar, there's a breadcrumb trail: '転職会議ホーム > 企業の求人情報を見る > 東京都の求人 > 株式会社リブセンス/求人サイト"ジョブセンス"の法人営業【経験者採用◎新規営業中心！】'. The main content area features a large blue box with a cartoon character and the text 'ジョブせんすけ' (Job Sensei). To the right, there's a section for '株式会社リブセンス' (Ryubunsensei Co., Ltd.) with the title '求人サイト"ジョブセンス"の法人営業【経験者採用◎新規営業中心！】'. Below this, there's a table with job details: '種別' (Type) is '契約社員' (Contract Employee), '職種' (Job Type) is '法人営業' (Corporate Sales), and '業界' (Industry) is 'ソフトウェア/ハードウェア開発/システムインテグレータ/WEB・インターネット/その他 (IT/通信/インターネット系) /銀行・信用金庫/証券・投資銀行/投資信託・投資顧問・商品取引/生命保険・損害保険/家電・AV/専門商社/チェーンストア・スーパー・コンビニ/旅行・ホテル/デザイン・出版・印刷/環境/リサイクル/団体・連合会・官公庁'. The '勤務地' (Work Location) is '東京都' (Tokyo). The salary range is '年収 300万円～420万円' (Annual Income 3,000,000 yen ~ 4,200,000 yen). There's a button '応募ページへ' (Go to Application Page). At the bottom, there's a text box: '業界トップクラスの求人サイトを支援ませんか？あらゆる業界・企業との折衝で、多彩な知識を養えます。' (Don't you want to support the top-class job posting site in your industry? Through negotiations with various industries and companies, you can gain diverse knowledge.)



Ⅰ 圧倒的な集客力

- 検索エンジン対策をはじめた集客力により、累計で150万人以上のユーザーが登録
- クチコミだけでなく、求人案件など、ユーザーにとって役に立つ情報の集約を推進



求職者様、企業様双方から、様々なご意見をいただいています



- 転職サイトから電話がかかってくるのは驚いた。役に立った（求職者様）
- すぐに直接話せて心強かった。今後も機会があれば他社よりもまず先にご相談したいと考えております。（求職者様）
- 内定獲得できたのでメルマガ送信を止めてほしい（求職者様）
- 無料で掲載開始できるのは嬉しい（企業様）
- 他の求人媒体に比べて非常に低コストながら、応募してくる方々のレベルも高かったので満足しています（企業様）



- 外からではなかなかわからない情報が記載されているので転職の際の会社検討に参考になる（求職者様）
- クチコミの量が多い。また、どんな人がそのクチコミを投稿したかがわかって良い（求職者様）
- クチコミ内容に誹謗中傷が含まれるため、該当のクチコミを削除してほしい（企業様）

代表取締役社長 村上 太一（むらかみ たいち）プロフィール



<経歴>

- 1986年10月 東京都生まれ（誕生日：10月27日、28歳）
- 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
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
- 2006年 2月 株式会社リブセンスを設立（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



LIVESENSE