

2011年12月期 決算説明会資料

2012年2月15日
株式会社リブセンス

- No. 1 リブセンスについて
- No. 2 2011年12月期の業績について
- No. 3 2012年12月期の計画について
- No. 4 ご参考資料

- No. 1 会社概要
- No. 2 事業内容
- No. 3 ビジネスモデル
- No. 4 成功報酬型ビジネスモデルの利点
- No. 5 リブセンスの特長
- No. 6 強み ① Webマーケティング技術
- No. 7 強み ② サービス開発力
- No. 8 高効率な事業運営体制

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	東京都渋谷区南平台町16番28号 グラスシティ渋谷2F
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 岩崎 優一 監査役 江原 準一 阿久津 操 尾崎 充
資本金	21,993万円
直近業績	FY2010 売上高 637百万円、営業利益 217百万円 (営業利益率 34.1%) FY2011 売上高 1,134百万円、営業利益 518百万円 (営業利益率 45.7%)
従業員数	正社員 40名、アルバイト 19名
決算期	12月
主要株主 (保有比率)	村上 太一 (60.3%) 桂 大介 (11.0%)
監査法人	有限責任監査法人トーマツ

3領域5媒体を運営

求人情報メディア

アルバイト情報サイト
「ジョブセンス」
<http://j-sen.jp/>



正社員求人サイト
「ジョブセンスLink」
<http://job.j-sen.jp/>



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

不動産情報メディア

賃貸情報サイト
「DOOR賃貸」
<http://chintai.door.ac/>

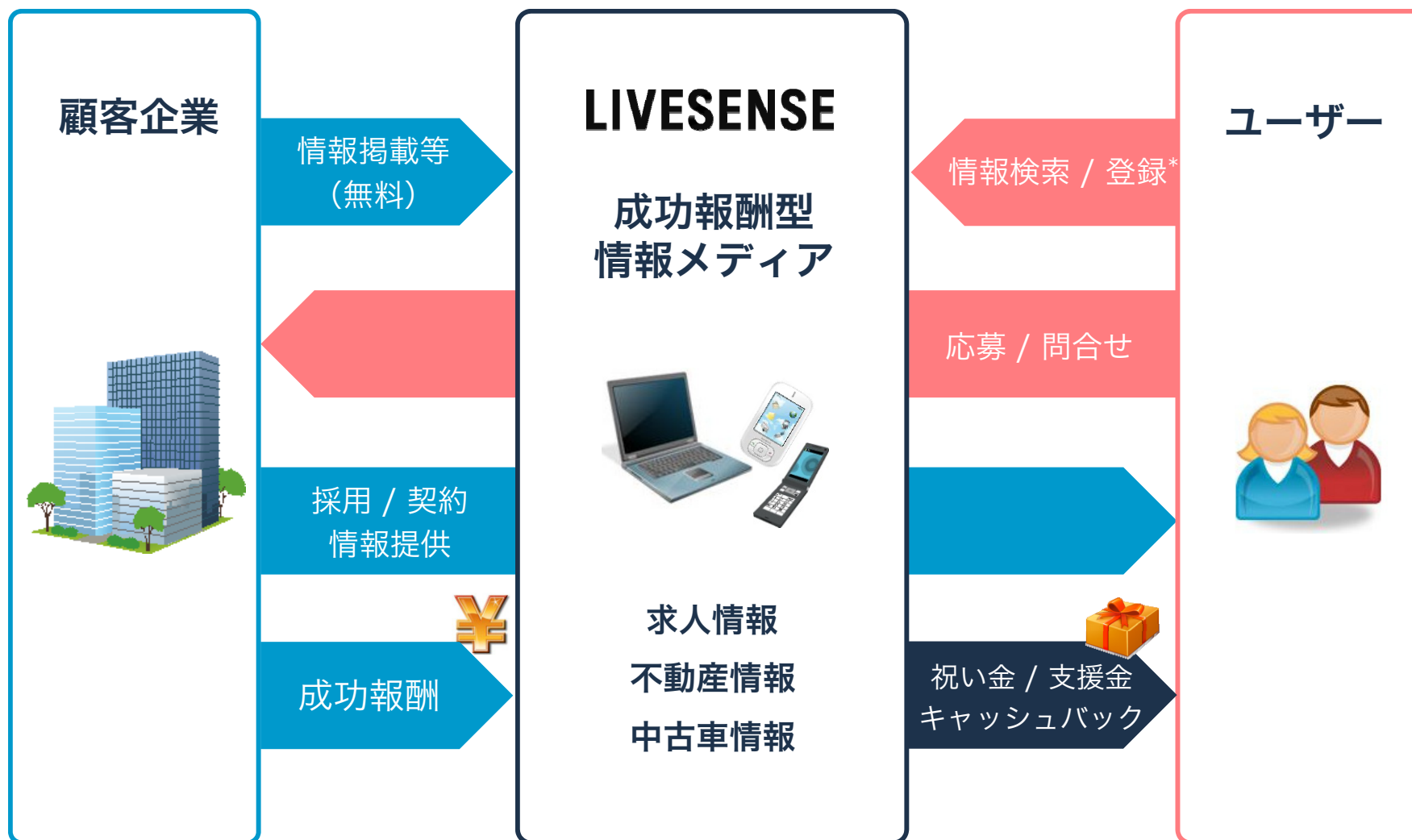


中古車情報メディア

中古車情報サイト
「Motors-net」
<http://motors-net.jp/>

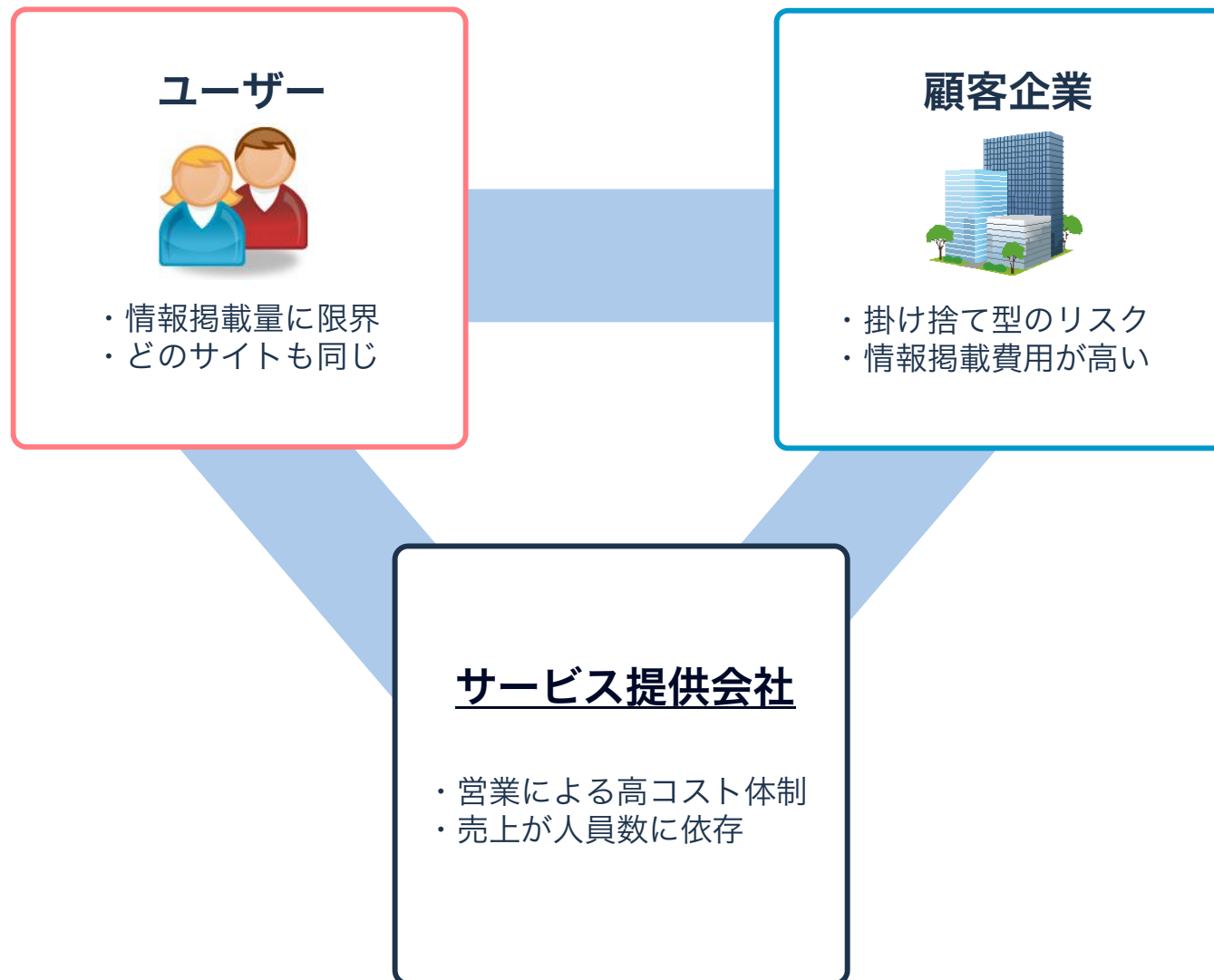


❖ 成功報酬型ビジネスモデル

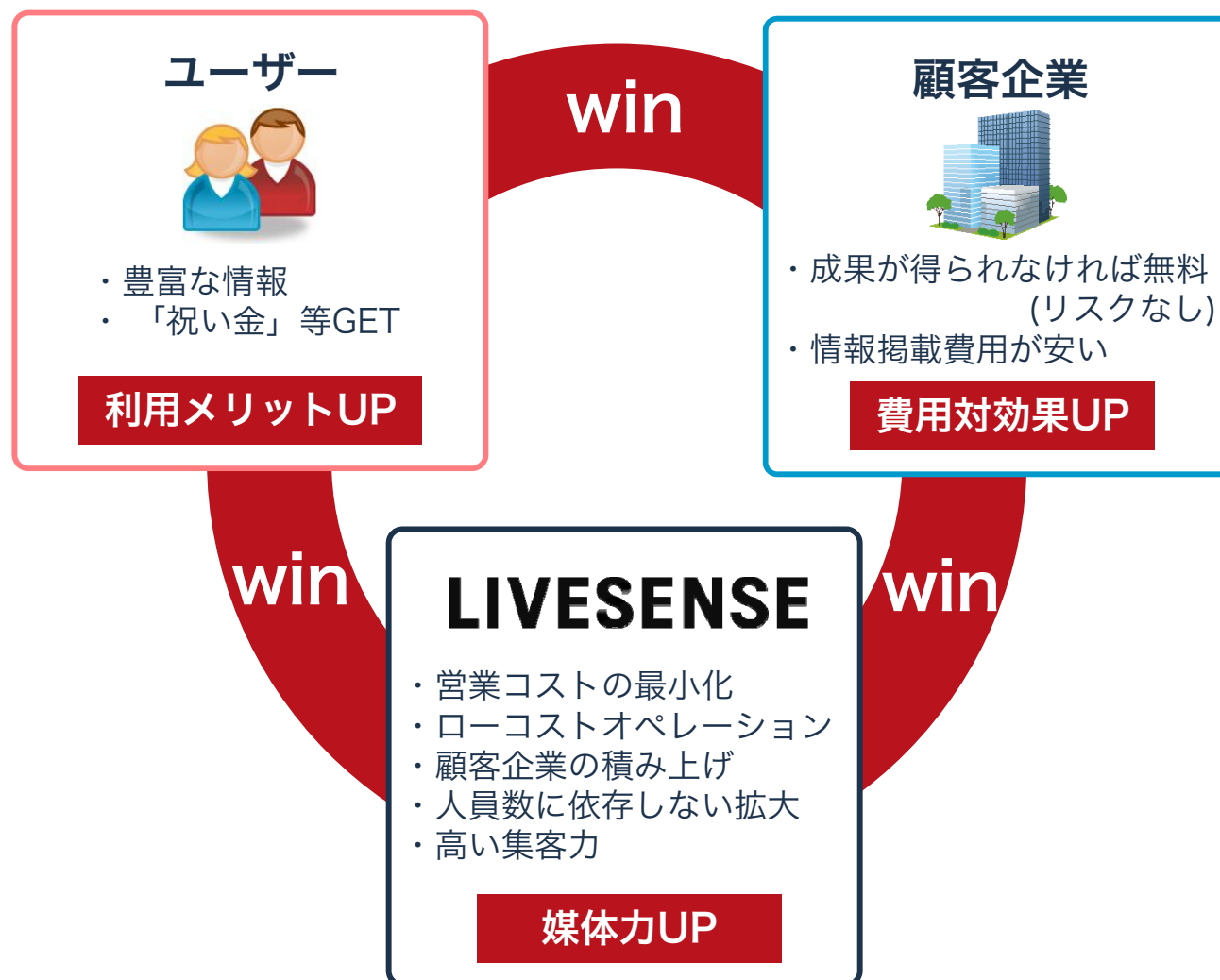


*ユーザー登録は「ジョブセンス」「ジョブセンスLink」の会員機能です。

❖ 従来型（掲載課金等）ビジネスモデルのデメリット



❖ Win-Win-Winの好循環を生む 「成功報酬型ビジネスモデル」



好循環のビジネスモデル

❖ **成功報酬型ビジネスモデル**

×

独自の強み

- ❖ **Webマーケティング技術**
- ❖ **サービス開発力**

||

リブセンスの特長

❖ **高効率な事業運営体制**



❖ SEOを中心としたWebマーケティング技術により、高い集客力を実現

The image displays two side-by-side screenshots of search engine results. The left screenshot is from Yahoo! with the search term '渋谷バイト'. The right screenshot is from Google with the search term 'バイト 東京'. Both screenshots show the top search result highlighted with a red border. The highlighted result in both is a link to 'j-sen.jp/kanto/city_409.htm' with the title '東京のアルバイト・バイト求人情報【最大2万円の祝い金】'. The snippet below the title in both results reads: '【最大2万円の祝い金】東京のアルバイト・バイト求人情報。東京のアルバイトをお探しの方は「採用祝い金」がもらえるジョブセンスで決まり！アルバイト、バイト募集情報を随時更新して最新のバイト情報を提供中！あなたの能力を発揮できる職場で、思いっきり...'

「ジョブセンス」の事例
 アルバイト関連の様々なワードの検索結果で1位表示

❖ 徹底した内製化でサービス開発ノウハウを蓄積、新サービスを次々と創造

ホーム マイページ プロジェクト ヘルプ

Livesense Task Management System

チケット

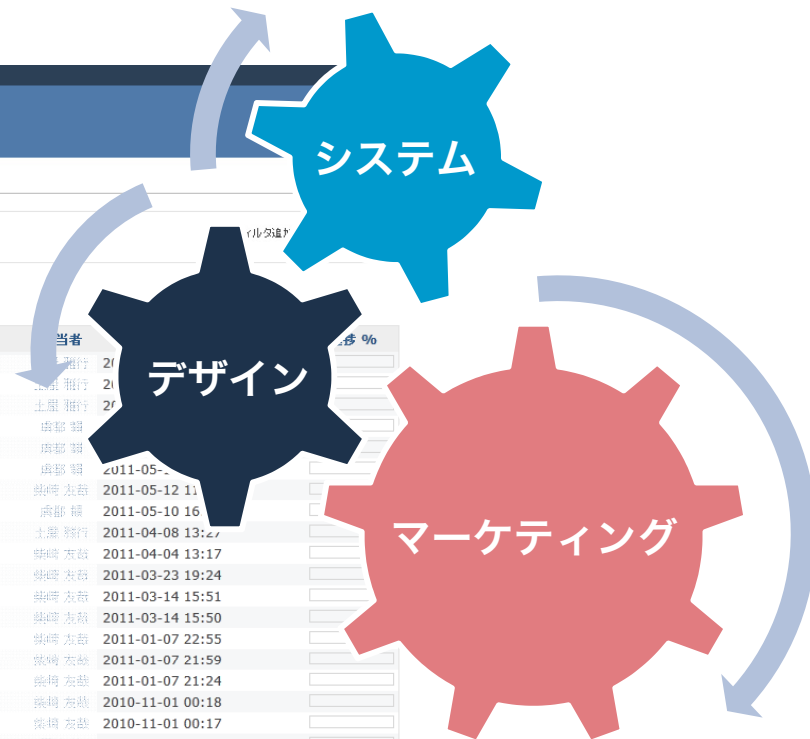
▼ フィルタ

ステータス 未完了

▶ オプション

✔ 適用 クリア 保存

#	プロジェクト	トラッカー	ステータス	優先度	題名	担当者	進捗 %
20564	Motors	タスク	作業中	最低	【Motor-net】meta/ワッシャー検索リストのバグ修正	土屋 雅行	20
17390	Motors	タスク	作業中	最低	MotorsPC/製品の紐付け/description/keyword/統一製作感	土屋 雅行	20
20487	Motors	タスク	タスク	最低	aws/s3接続エラーに起因するエラーの削除	土屋 雅行	20
20374	Motors	タスク	タスク	最低	【まとめ】Motors-net Site Design	奥野 謙	
18751	Motors	タスク	タスク	最低	【まとめ】Motors管理画面	奥野 謙	
18545	Motors	タスク	タスク	最低	【まとめ】Motors Mail Template	奥野 謙	2011-05-11
18400	ジョブセンス	タスク	保留	最低	Universter 会員種別無効画面のエラー修正	奥野 謙	2011-05-12 11:00
16752	Motors	タスク	タスク	最低	【まとめ】Motors Site Design	奥野 謙	2011-05-10 16:00
17300	Motors	タスク	タスク	最低	【まとめ】モーターシステム設計まとめ	土屋 雅行	2011-04-08 13:00
15607	ジョブセンスLink	タスク	保留	最低	新規応募者リストデザインの実装	奥野 謙	2011-04-04 13:17
10551	ジョブセンスパート	タスク	保留	最低	ジョブセンスパートの検索結果に高機能化の実装	奥野 謙	2011-03-23 19:24
12571	ジョブセンス	タスク	保留	最低	日荷の会員登録失敗、退会理由の把握	奥野 謙	2011-03-14 15:51
15604	ジョブセンスLink	タスク	保留	最低	新規求人詳細ページのリニューアルユーザーデザイン/改良	奥野 謙	2011-03-14 15:50
11974	ジョブセンス	タスク	保留	最低	応募したアルバイト案件の一覧表示	奥野 謙	2011-01-07 22:55
13782	ジョブセンス	タスク	保留	最低	問い合わせ管理システムの構築	奥野 謙	2011-01-07 21:59
13218	ジョブセンス	タスク	保留	最低	ページの改善	奥野 謙	2011-01-07 21:24
8825	ジョブセンス	タスク	保留	最低	ジョブセンスの検索結果一覧ページのデザイン/改良	奥野 謙	2010-11-01 00:18
11833	ジョブセンス	タスク	保留	最低	印刷物作成ツールから、Eメールや応募受付メールの送信	奥野 謙	2010-11-01 00:17
18021	JobStock	システム	確認依頼	低	work、work_replicaseで扱われている件数が確認可能	北野 博	2011-08-29 14:54
15409	ジョブセンス派遣	タスク	タスク	低	検索結果で、重複したクエリが実行されています	春日 亮志	2011-08-24 14:46
17194	ジョブセンス派遣	タスク	タスク	低	インポートの処理がエラーで停止	春日 亮志	2011-08-24 14:44
19664	ジョブセンス派遣	システム	タスク	低	ホームページの更新とホームの更新	春日 亮志	2011-08-24 14:44

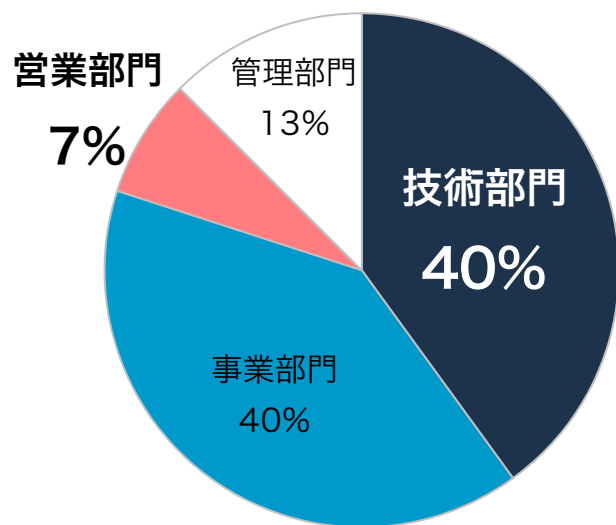


ノウハウ蓄積の仕組み

システム・デザイン・マーケティングが一体となってプロジェクトを運営

20,000件を超える開発・改善履歴が管理

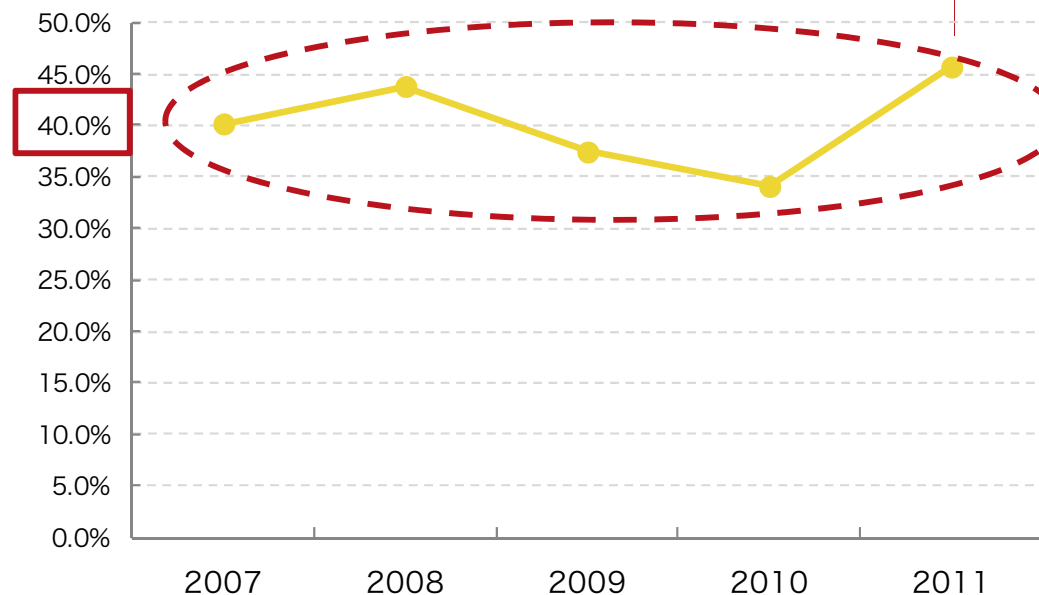
❖ 成功報酬型モデル、高い集客力と開発内製化により、高効率な事業運営体制を実現



従業員構成 (2011年末時点)

FY2011

- 営業利益率 45.7%
- 1人当たり営業利益額 12,969千円



営業利益率の推移

- No. 1 2011年12月期 ハイライト
- No. 2 2011年12月期 業績のポイント
- No. 3 売上高の推移
- No. 4 求人情報メディア事業の状況
- No. 5 不動産情報メディア事業の状況
- No. 6 その他事業の状況
- No. 7 売上原価・販売管理費の推移
- No. 8 従業員数の推移
- No. 9 営業利益の推移

❖ 期初想定を上回り、大幅増収増益

- ・売上高 11.3億円（前期比 78.0%増）
- ・営業利益 5.2億円（前期比 138.6%増）

❖ サービス導入企業社数、累計13,218社と前年比倍増

- ・求人情報メディア事業における運営体制強化が奏功
- ・株式上場に伴う知名度向上により、サービス導入ペースが加速

❖ 不動産情報メディア事業、立ち上げ1年で黒字化達成

- ・賃貸物件の掲載情報数 182万件超へ増加
- ・『HOME'S』を運営する株式会社ネクストと業務提携

❖ 2011年12月7日 東証マザーズ上場

- ・公開価格 990円、初値 1,800円

❖ 売上規模拡大が費用増を吸収し、大幅増益

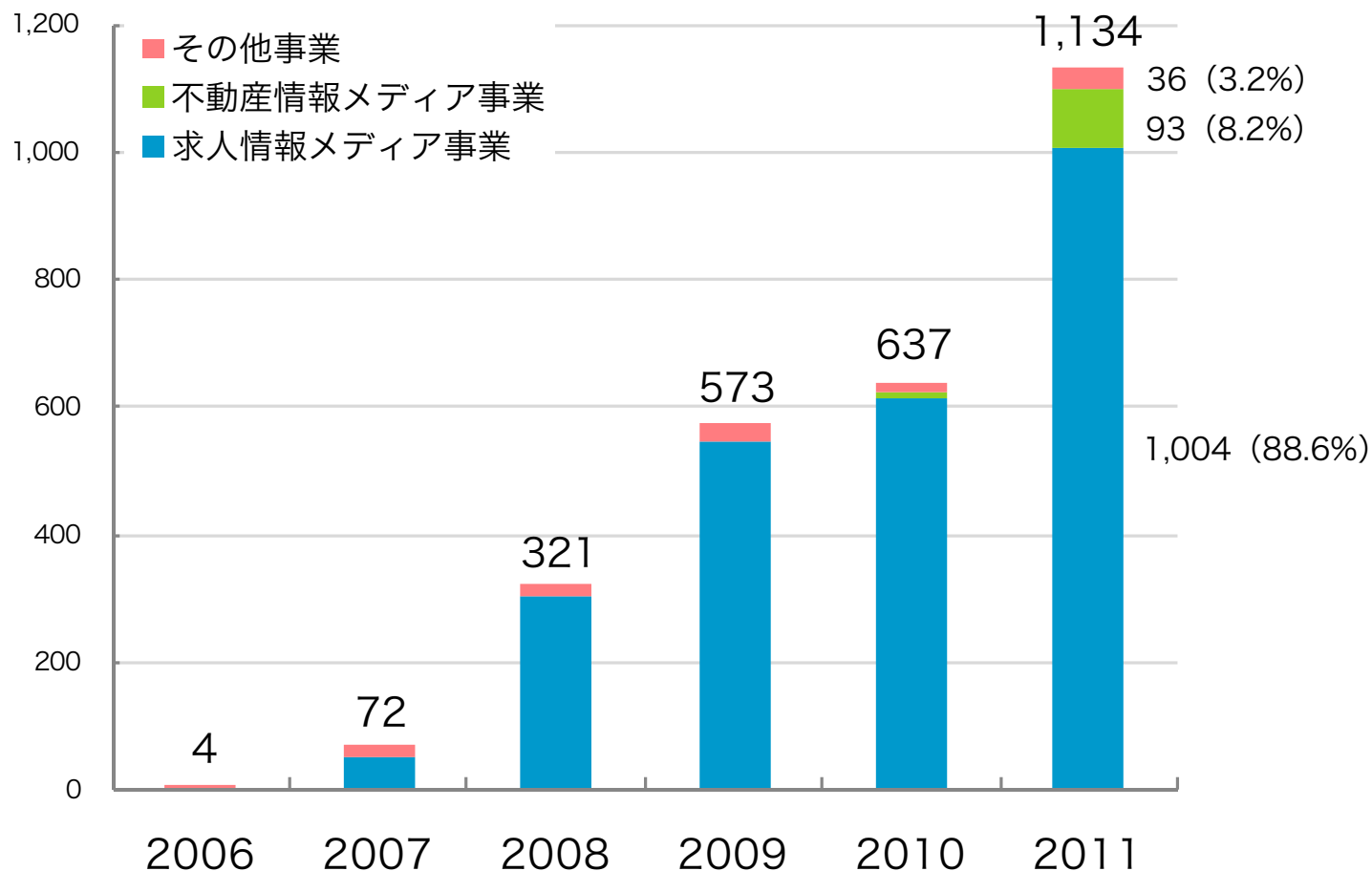
(単位：千円)

	2010	2011	YoY
売上高	637,198	1,134,497	+78.0%
売上原価	124,435	161,785	+30.0%
	19.5%	14.3%	▲5.3%
売上総利益	512,762	972,712	+89.7%
	80.5%	85.7%	+5.3%
販売費及び一般管理費	295,334	453,947	+53.7%
	46.3%	40.0%	▲6.3%
営業利益	217,428	518,764	+138.6%
	34.1%	45.7%	+11.6%
経常利益	217,515	508,043	+133.6%
	34.1%	44.8%	+10.6%
税引前当期純利益	208,037	498,325	+139.5%
	32.6%	43.9%	+11.3%
当期純利益	123,069	273,891	+122.5%
	19.3%	24.1%	+4.8%

- ・原価増加 : 事業規模拡大に伴う「祝い金」「キャッシュバック」の支払
- ・販管費増加 : 事業規模拡大に伴う人件費等、オフィス増床による費用
- ・営業外費用計上 : 株式上場関連費用

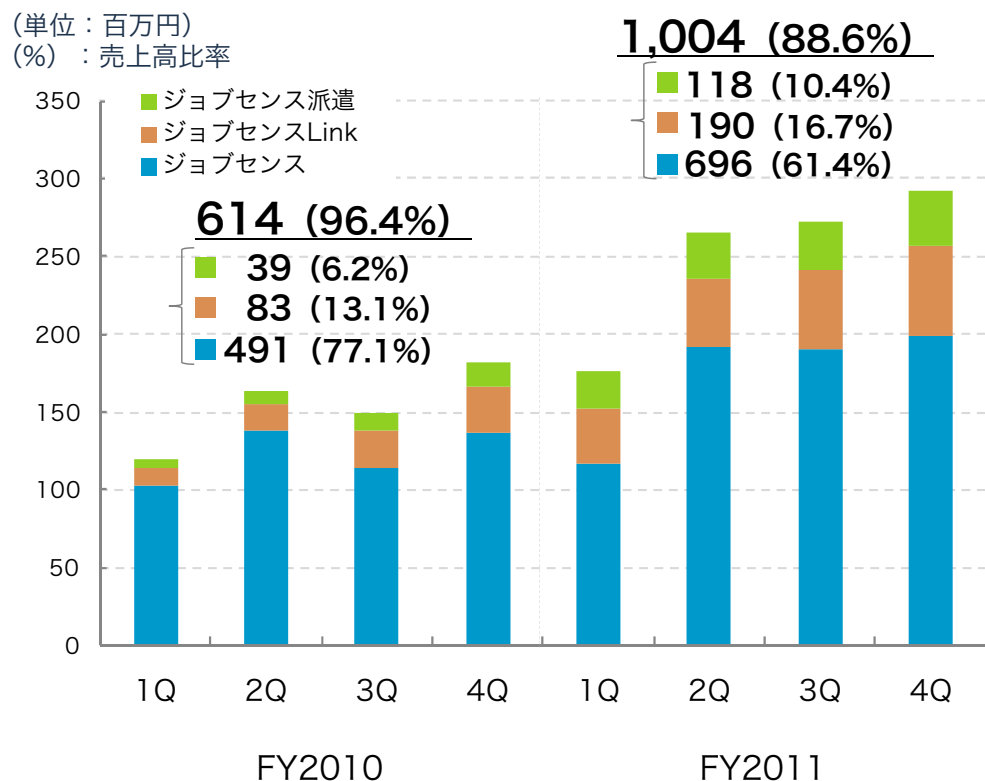
❖ FY2011は、求人情報メディア事業に加え、不動産情報メディア事業売上がフル寄与
顧客企業数が、前期末比+6,781社の13,218社と大幅増

(単位：百万円)
(%)：売上高比率

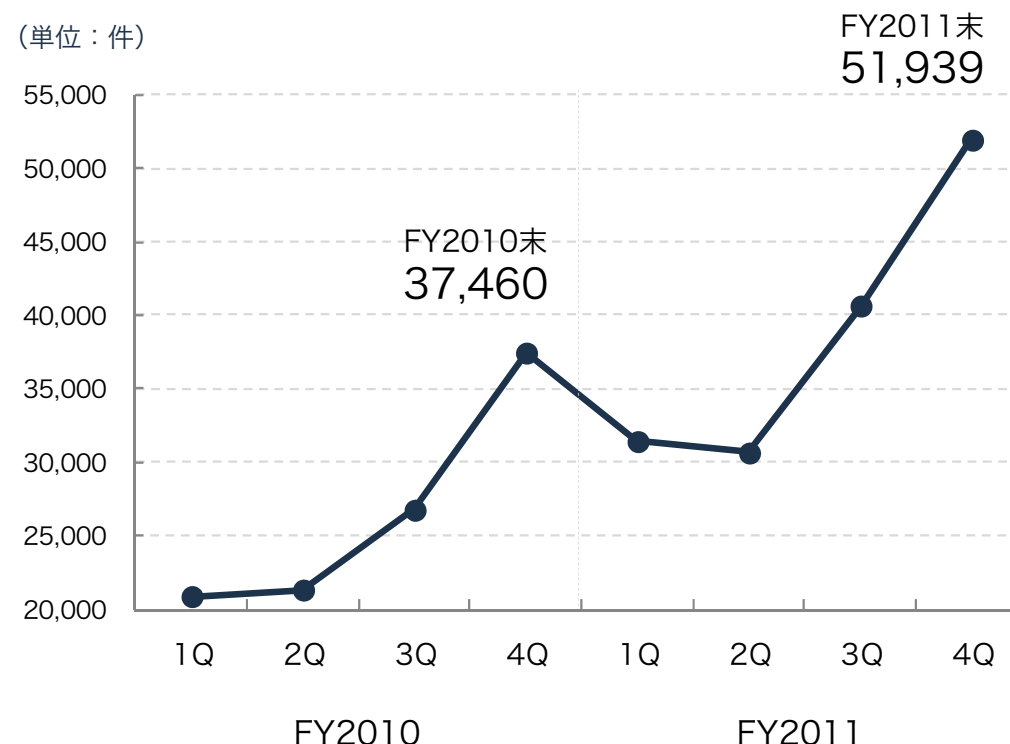


❖ 正社員・派遣社員領域も順調に売上拡大し、
 徐々に事業ポートフォリオがバランス化
 顧客企業数の増加に伴い、求人情報掲載数が大幅増加

サービス別売上高の推移



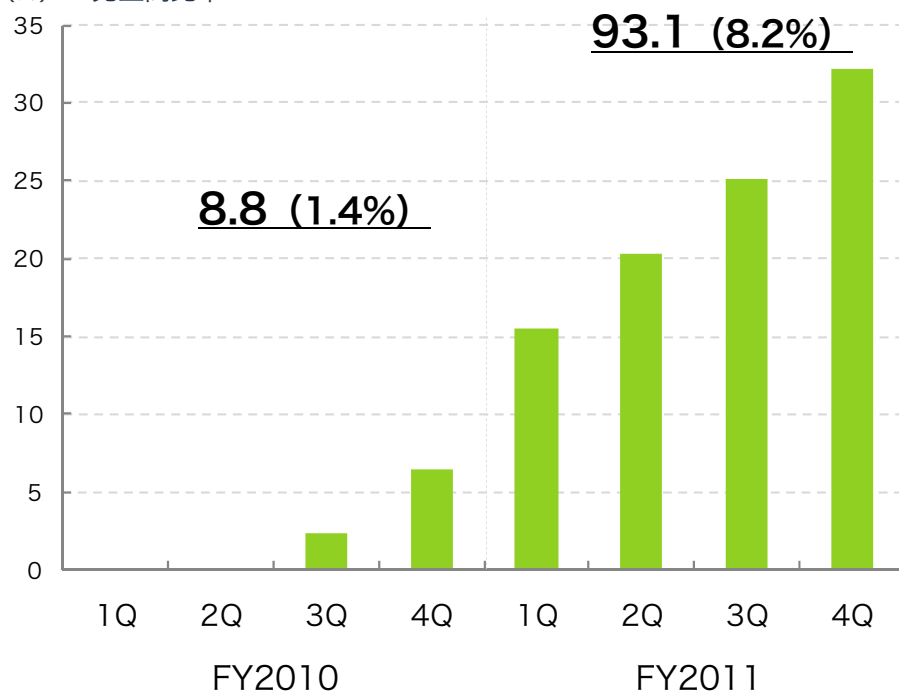
求人情報掲載数の推移



❖ 2010年4月にサービス開始以来、順調に売上高拡大
 新規導入企業獲得、『HOME'S』（株式会社ネクスト）
 との業務提携により、情報掲載数が大幅増加

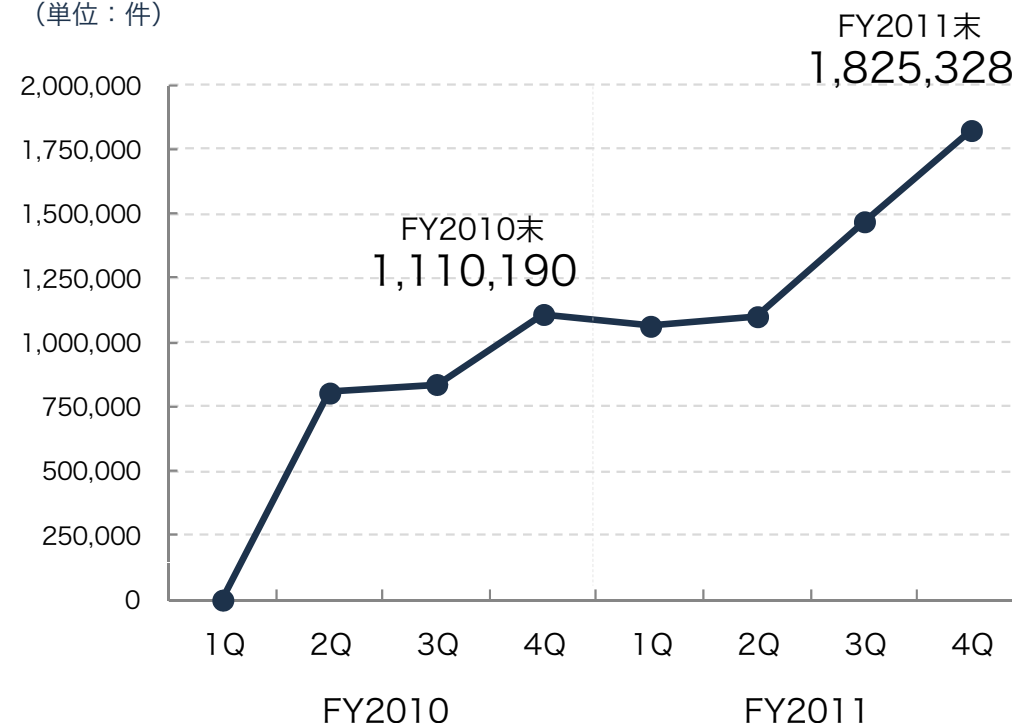
売上高の推移

(単位：百万円)
 (%)：売上高比率



賃貸情報掲載数の推移

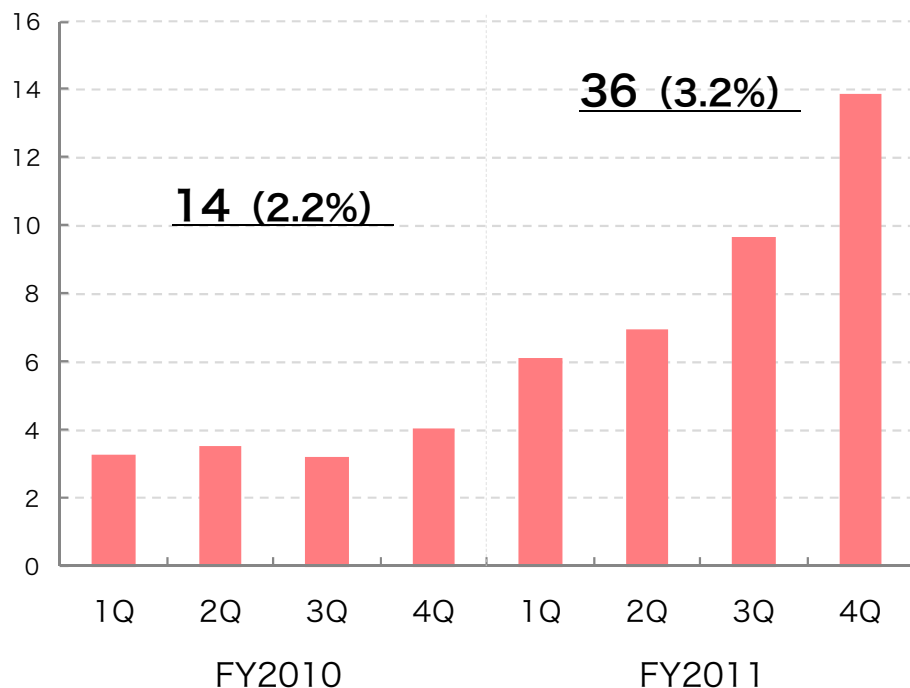
(単位：件)



❖ 2011年6月に中古車情報サイト「Motors-net」オープン、12月に転職クチコミサイト「転職会議」の会員機能大幅リニューアルによる本格稼働開始

売上高の推移

(単位：百万円)
(%)：売上高比率

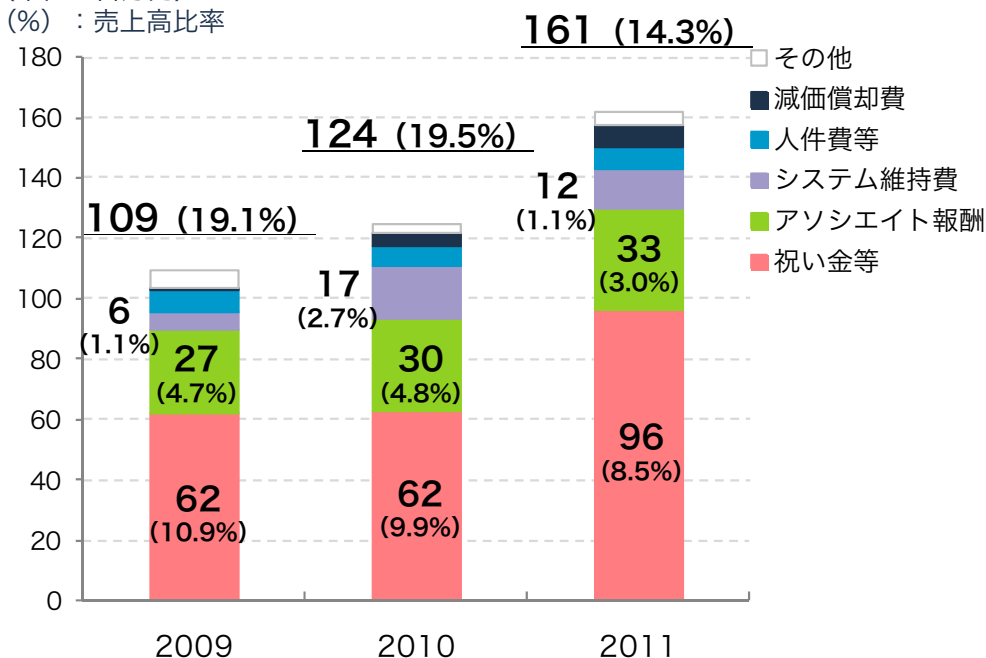


【転職クチコミサイト「転職会議」】
2010年7月、当社初のCGM (Consumer Generated Media) としてサイトオープン
クチコミ情報掲載数：150万件超
月間利用者数：約200万人

❖ 事業規模拡大に伴い、「祝い金等」や従業員数増加による「人件費等」が増加

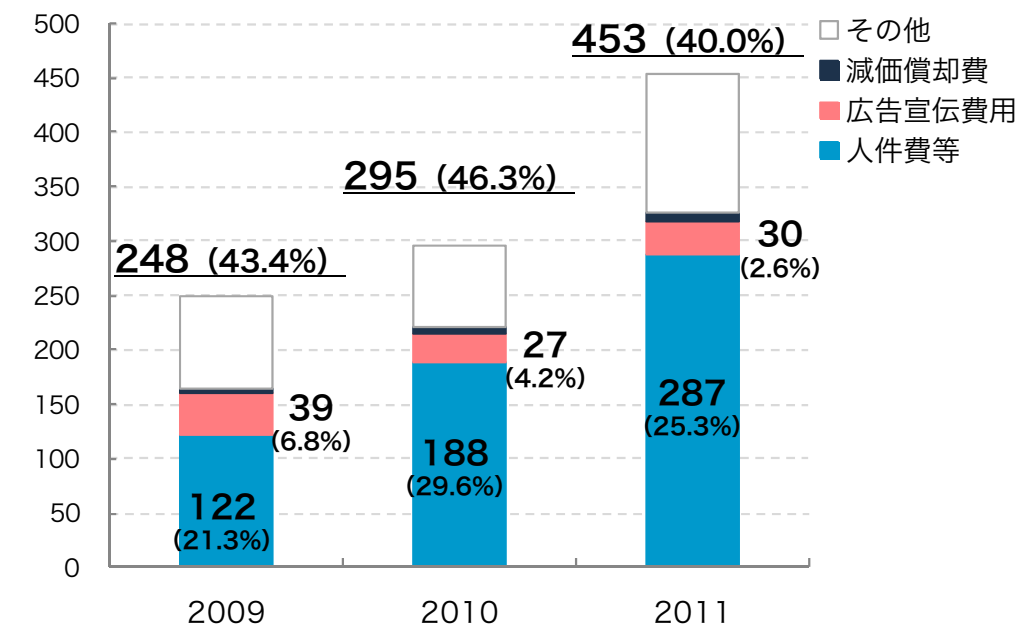
売上原価の推移

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



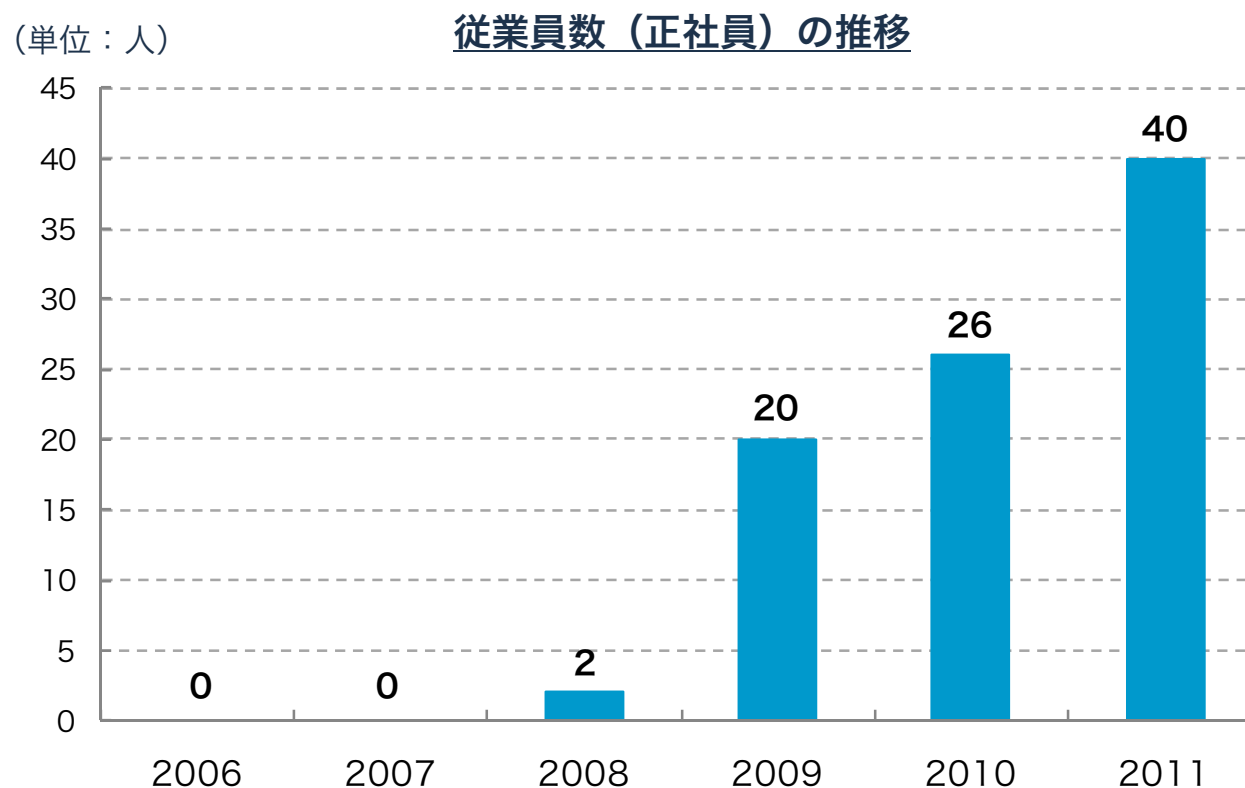
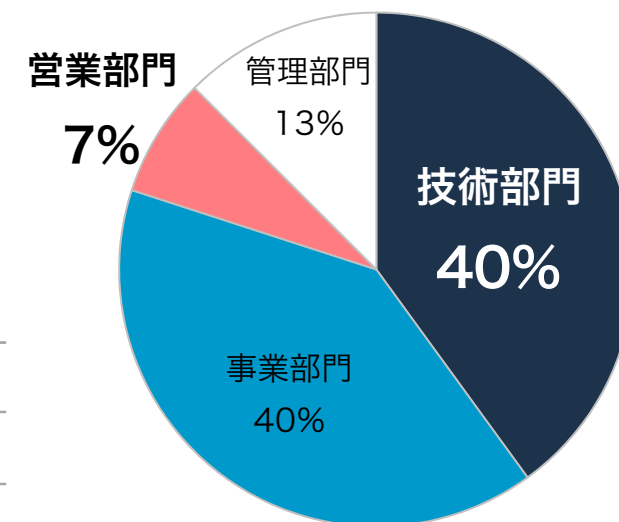
販売管理費の推移

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



※ アソシエイト報酬：クライアント紹介・原稿制作等の外注費用

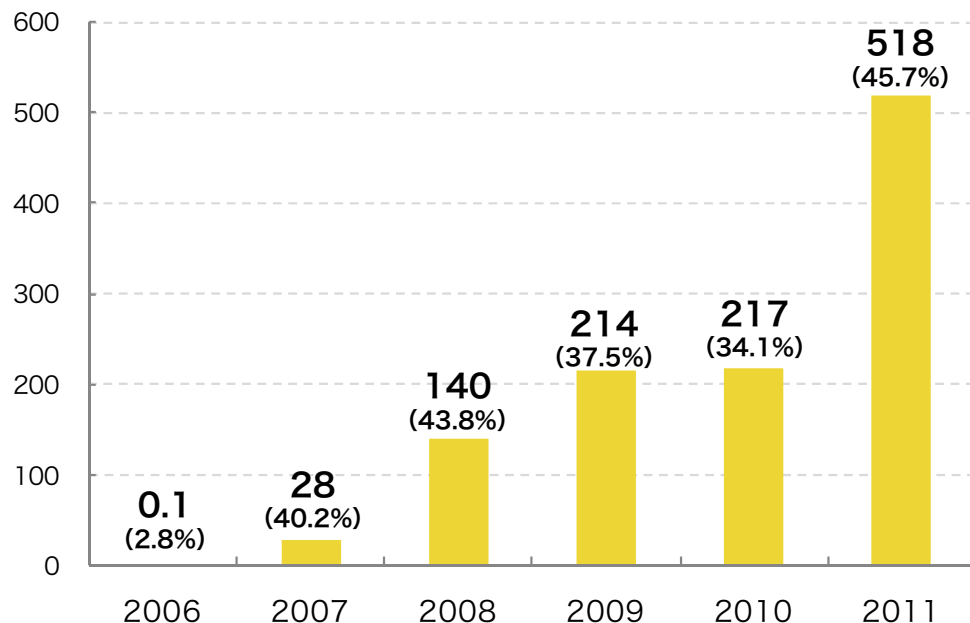
❖ 企業規模拡大に伴い、従業員数は増加
効率運営体制を保ちつつ、
優秀な人材を確保



❖ 売上規模拡大が費用増を吸収し、大幅増益
 効率運営により、営業利益率は高水準にて推移
 不動産情報メディア事業、立ち上げ1年で黒字化達成

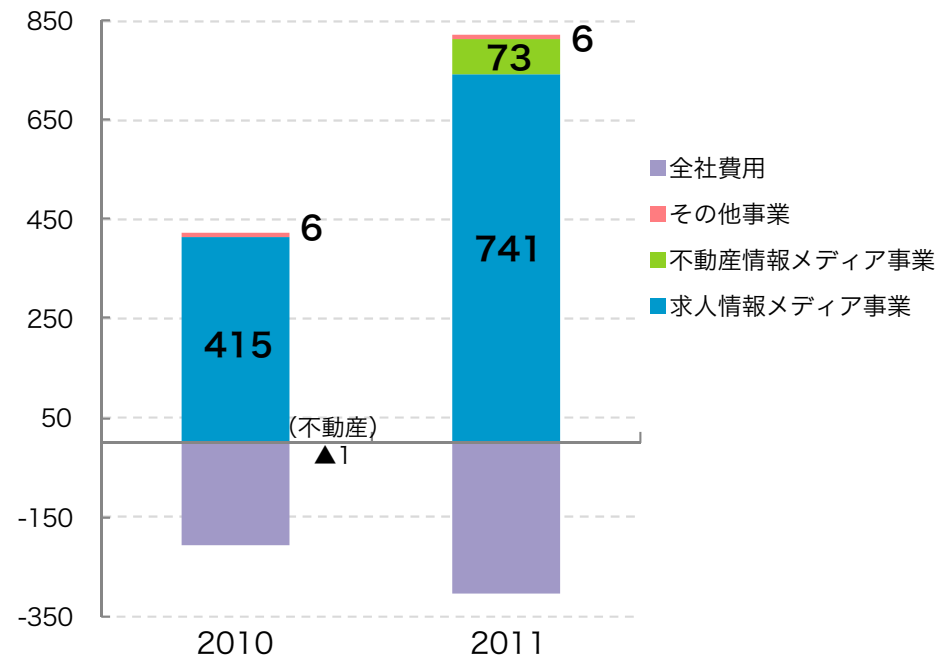
営業利益の推移

(単位：百万円)
 (%)：売上高比率



セグメント利益の状況

(単位：百万円)



No. 1 2012年12月期の計画

No. 2 2012年12月期の主要事業注カポイント

No. 3 今後の事業展開

No. 4 当面の経営課題と対応策

- ❖ 求人・不動産の既存事業領域において、シェア拡大を図る
- ❖ 中古車・CGMといった新規メディアを次なる収益柱へ育成すると共に、新たな事業立ち上げに取り組む

(単位：千円)

	2011	2012	YoY
売上高	1,134,497	1,777,434	+56.7%
営業利益	518,764	719,238	+38.6%
	45.7%	40.5%	▲5.3%
経常利益	508,043	719,538	+41.6%
	44.8%	40.5%	▲4.3%
当期純利益	273,891	398,075	+45.3%
	24.1%	22.4%	▲1.7%
EPS (円)	90.37	115.38	+25.01円

❖ 求人情報メディア事業



- ❖ サービス提供価格体系の見直しによる収益性向上
- ❖ ソーシャルメディアを活用したプロモーション及び効果的な広告宣伝の実施によるブランド力向上
- ❖ 基本施策の徹底：サイト機能やSEOの強化、サービス拡充によるユーザビリティ及びマッチング率の向上

❖ 不動産情報メディア事業

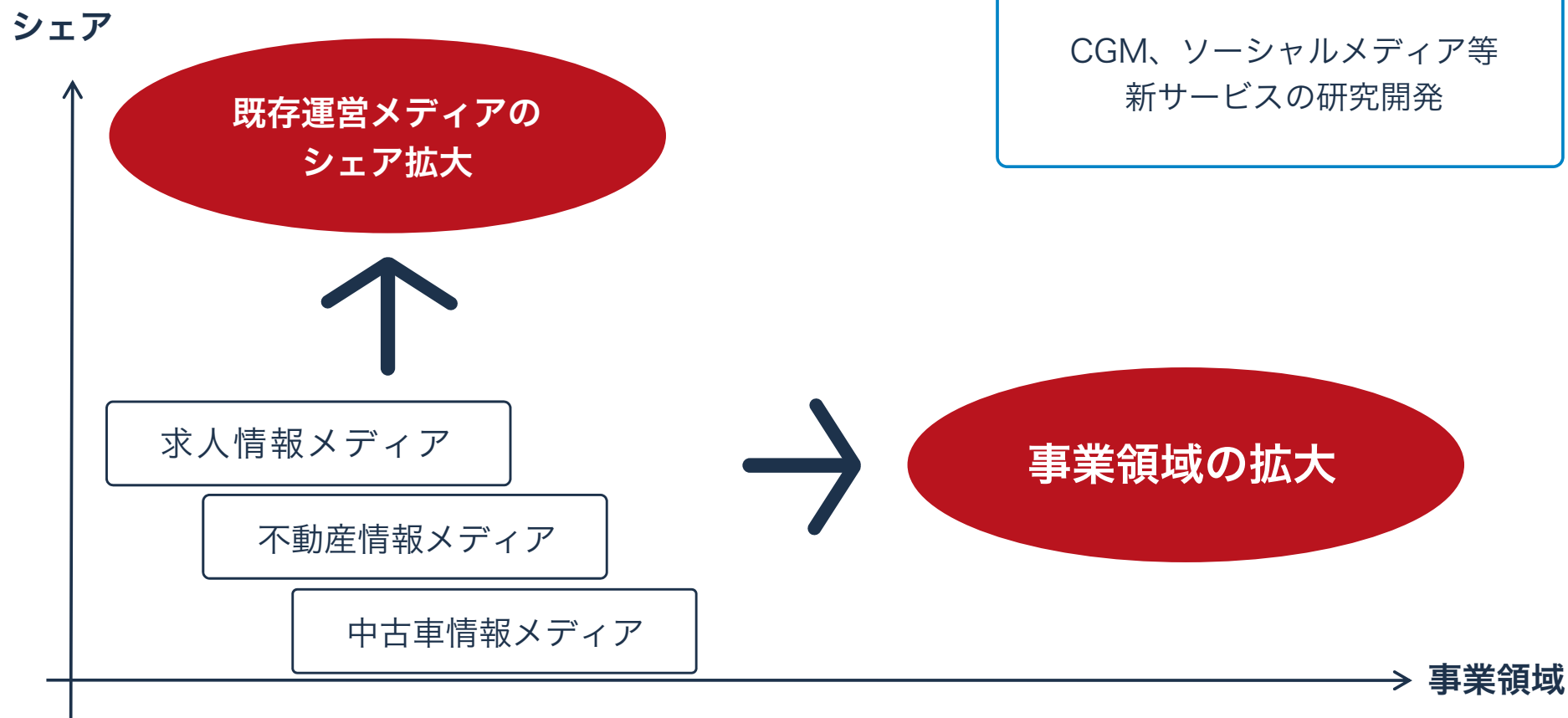


- ❖ 新規掲載企業の獲得及び業務提携による情報掲載数増加
- ❖ DOORブランドでの他領域展開
- ❖ 基本施策の徹底：サイト機能やSEOの強化、サービス拡充によるユーザビリティ及びマッチング率の向上

❖ 「成功報酬型ビジネスモデルのタテ&ヨコ展開」と「シーズ領域の開拓」

❖ 成功報酬型ビジネスモデルの展開

❖ シーズ領域の開拓



収益基盤

✦ 対応策

成功報酬型ビジネスモデルのヨコ展開により、複数の事業領域へ収益基盤を拡大、より安定的かつ継続的な企業価値向上を図る

組織体制（人材の育成・採用）

✦ 対応策

現状の少人数・効率運営体制を維持しつつ、専門性の高い優秀な人材の採用、既存人員の育成に注力し、事業規模拡大に応じた組織体制の整備を図る

知名度

✦ 対応策

費用対効果を勘案した広告宣伝活動を強化し、当社及び運営する各メディアブランドの知名度向上を図る

No. 1 貸借対照表の状況

No. 2 キャッシュ・フロー計算書の状況

No. 3 株式の状況

No. 4 成功報酬型サービスの補足説明

No. 5 会社沿革

No. 6 直近の主なメディア掲載実績

4-1 貸借対照表 (BS) の状況

LIVENSENSE

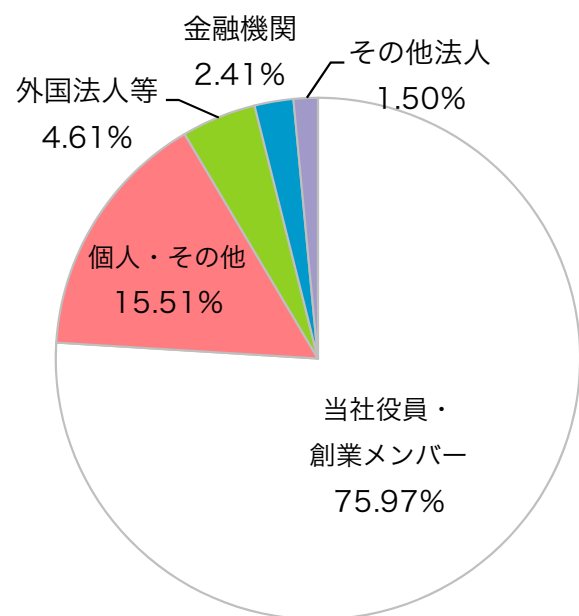
	2010	2011	YoY	(単位：千円)
流動資産	375,622	1,229,634	+227.4%	
現金及び預金	281,315	1,059,625	+276.7%	
売掛金	84,095	144,862	+72.3%	
固定資産	61,748	94,308	+52.7%	
有形固定資産	29,335	39,405	+34.3%	
無形固定資産	5,958	5,716	▲4.1%	
投資その他資産	26,455	49,186	+85.9%	
資産合計	437,371	1,323,943	+202.7%	
流動負債	67,354	270,282	+301.3%	
未払金	11,399	23,406	+105.3%	
未払法人税等	37,561	202,423	+438.9%	
固定負債	107	-	-	
負債合計	67,461	270,282	+300.6%	
株主資本	369,909	1,053,660	+184.8%	
資本金	15,000	219,930	+1,366.2%	
資本準備金	-	204,930	-	
利益剰余金	354,909	628,800	+77.2%	
純資産合計	369,909	1,053,660	+184.8%	

(単位：千円)

	2010	2011	YoY
営業活動によるキャッシュ・フロー	77,409	432,152	+458.3%
減価償却費	10,760	15,912	+47.9%
貸倒引当金の増減額 (▲は減少)	666	58	▲91.3%
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲ 26,971	▲ 60,910	-
法人税等の支払額	▲ 100,484	▲ 78,775	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 31,385	▲ 54,558	-
有形固定資産の取得による支出	▲ 27,470	▲ 29,809	-
無形固定資産の取得による支出	▲ 2,667	▲ 1,386	-
敷金及び保証金の差入による支出	▲ 3,073	▲ 20,782	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	400,717	-
株式の発行による収入	-	409,860	-
株式の発行による支出	-	▲ 4,773	-
株式公開費用の支出	-	▲ 4,369	-

❖ 2011年12月7日、東証マザーズ市場へ新規上場

株主構成 (2011年12月末現在)



株価推移



発行可能株式総数	12,000,000株
発行済株式数	3,450,000株
株主数	1,721名

公開株価	990円
初値	1,800円
上場来高値	3,275円
上場来安値	1,788円

❖ 採用単価・祝い金・掲載の仕組み (ジョブセンスの場合)

採用単価とは、1人採用した時に当社にお支払い頂く金額です。

採用単価	採用祝い金
30,000 円～	～2,000 円
50,000 円～	～5,000 円
75,000 円～	～10,000 円
100,000 円	～20,000 円

採用単価は 30,000 円～ 100,000 円までの間で 5,000 円毎に設定いただけます。
 初期導入時の採用単価は「30,000 円」に設定されております。必要に応じて、採用単価の再設定を管理画面から行ってください。

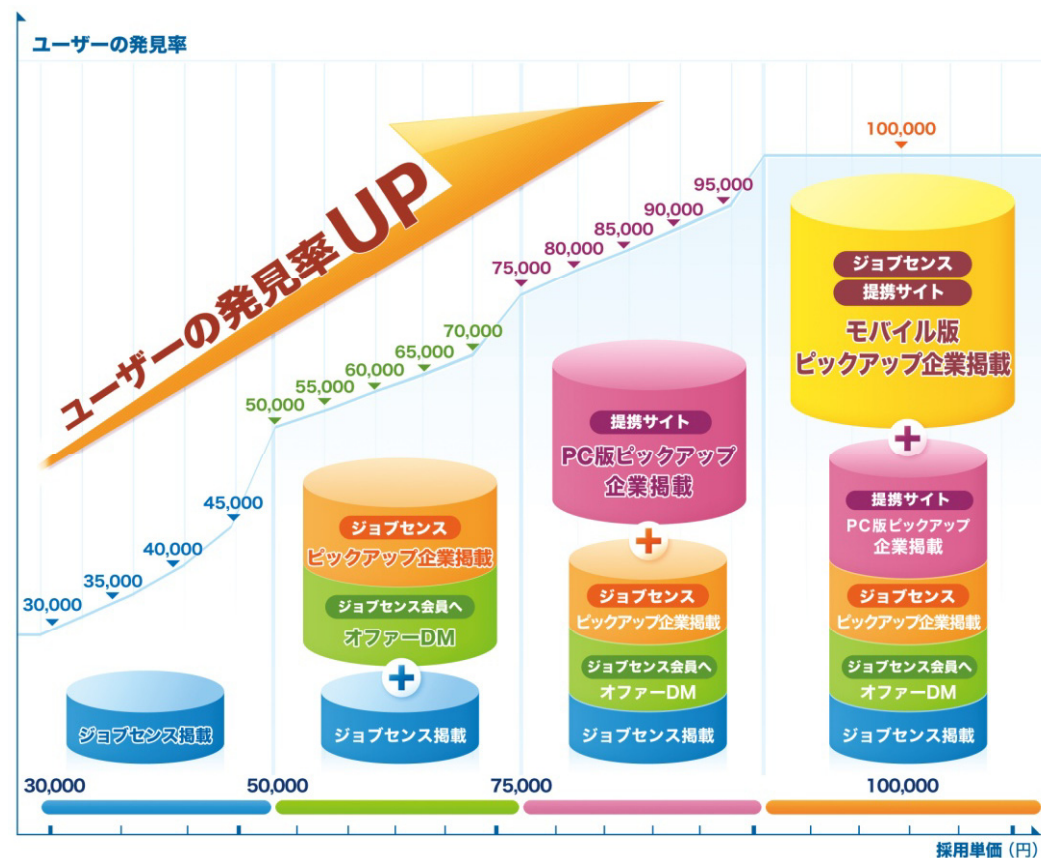
※採用祝い金は当社より求職者へ贈呈をいたしております。企業様へご請求をいたすことはございません。
 ※採用単価および採用祝い金は管理画面から、随時変更可能です。

検索結果の順位は、採用単価をベースに決定されます。



採用単価の高い順

※検索結果の順位は採用単価をベースに「採用率」「応募率」などの情報から、総合的に決定されます。



掲載順位 RANKING

最上位

※検索結果での掲載順位は、採用単価をベースに「採用率」「応募率」などから、総合的に決定しております。

2006年	2月	株式会社リブセンス設立
	4月	アルバイト情報サイト「ジョブセンス」を、PC版・モバイル版にてサービス開始
2007年	3月	「ジョブセンス」をリニューアルし、全国展開
2008年	5月	「ジョブセンス」の求人情報掲載数が1万件を突破
		転職情報サイト「ジョブセンス社員」を、PC版・モバイル版にてサービス開始
	8月	東京都新宿区（高田馬場）へ本社移転
	10月	資本金を300万円から1,500万円へ増資
2009年	4月	「ジョブセンス社員」をリニューアルし、「ジョブセンスLink」へ名称変更
	11月	派遣情報サイト「ジョブセンス派遣」を、PC版・モバイル版にてサービス開始
		株式分割実施（1：50）
12月	東京都渋谷区へ本社移転	
2010年	3月	プライバシーマーク取得
	4月	賃貸情報サイト「DOOR賃貸」を、PC版・モバイル版にてサービス開始
2011年	6月	中古車情報サイト「Motors-net」β版を、PC版・モバイル版にてサービス開始
	8月	本社移転（同一ビル内でのフロア移転）
	9月	株式分割実施（1：200）
	12月	東京証券取引所マザーズ市場へ株式上場
		資本金を1,500万円から21,993万円へ増資
		転職クチコミサイト「転職会議」β版の会員機能を大幅リニューアルし本格稼働

4-6 直近の主なメディア掲載実績

2012.01.30	日本経済新聞に弊社代表が取り上げられました
2012.01.16	日経CNBC「TOKYO マーケット ウォッチ」に弊社代表が出演しました
2012.01.15	雑誌pen2月1日号に弊社代表が取り上げられました
2012.01.10	日経ビジネスAssocie2月号に弊社代表が取り上げられました
2012.01.06	NHK「ニュース ウォッチ9」に弊社代表が出演しました
2012.01.01	日経トップリーダー1月号に弊社代表が取り上げられました
2011.12.28	フジサンケイビジネスアイに弊社代表が取り上げられました
2011.12.28	テレビ東京「ニュース モーニング サテライト」に弊社代表が出演しました
2011.12.22	日経コンピュータ12月22日号に弊社が取り上げられました
2011.12.19	週刊ダイヤモンド12月24日号に弊社が取り上げられました
2011.12.16	日刊工業新聞に弊社が取り上げられました
2011.12.14	テレビ東京「Mプラス9」にて弊社が紹介されました
2011.12.14	フジテレビ「とくダネ!」にて弊社が紹介されました
2011.12.12	AERA12月19日号に弊社代表が取り上げられました
2011.12.09	読売新聞に弊社代表が取り上げられました
2011.12.08	朝日新聞に弊社が取り上げられました
2011.12.08	日経新聞朝刊に弊社が取り上げられました
2011.12.07	ストックボイス「東京マーケットワイド」に弊社代表が出演しました
2011.12.07	テレビ東京「ワールド・ビジネス・サテライト」にて弊社が紹介されました
2011.12.05	週刊東洋経済12月10日号に弊社代表が取り上げられました
2011.12.02	日刊工業新聞に弊社が取り上げられました
2011.11.29	日経産業新聞に弊社が取り上げられました
2011.11.29	日本経済新聞に、弊社及び弊社代表が取り上げられました
2011.11.14	日経ビジネス11月14日号「渦中のひと」に弊社代表が取り上げられました
2011.11.14	日経ヴェリタス（11月13日発売号）に弊社が取り上げられました
2011.10.31	日経ビジネス10月31日号「次代を創る100人」に弊社代表が取り上げられました

リブセンス IRサイト

<http://www.livesense.co.jp/ir/index.htm>



個人投資家向けIRサイト 「Livesense Live」オープン！



ご注意

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。