

会社概要 (2011年12月31日現在)

商号	株式会社リブセンス (Livesense Inc.)		
所在地	東京都渋谷区南平台町16番28号		
設立	2006年2月8日		
資本金	21,993万円		
従業員数	正社員40名 アルバイト19名		
役員	代表取締役社長	村上 太一	Taichi Murakami
	取締役	桂 大介	Daisuke Katsura
		岩崎 優一	Yuichi Iwasaki
	常勤監査役	江原 準一	Junichi Ehara
	社外監査役	阿久津 操	Misao Akutsu
		尾崎 充	Mitsuru Ozaki

株式の状況 (2011年12月31日現在)

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
大株主	

株主名	持株数	持株比率
村上 太一	2,081,800	60.34%
桂 大介	380,000	11.01%
吉田 健太郎	135,000	3.91%
バンク オブ ニューヨーク ジャーシーエム クライアント アカウントジェイビーアール デイ アイエスジー エフイー・エイシー	67,200	1.94%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	48,100	1.39%
株式会社舩岡秀樹事務所	32,000	0.92%
ドイチェ バンク アーゲー ロンドン 610	23,800	0.68%
ドイチェ バンク アーゲー ロンドン ビービー ノントリディエー クライアント 613	17,900	0.51%
クレディ・スイス・セキュリティーズ (ユーエスエー) エルエルシー エスピーシーエル. フオーイーエックスシーエル. ビーイーエヌ	16,700	0.48%
若林 貴子	15,000	0.43%

所有者別株式分布状況

当社役員・創業メンバー **75.97%** ■ 個人・その他 **15.51%**
外国法人等 **4.61%** ■ 金融機関 **2.41%** ■ その他法人 **1.50%**



Livesense Live

2011年12月期 (第6期)
株主通信 vol.1

株式会社リブセンス
(東証マザーズ: 6054)



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。

弊社は、2011年12月7日に東京証券取引所マザーズ市場へ新規株式上場いたしました。これもひとえに、サービスをご利用くださる13,000社超の企業様や月間約1,000万人のサイトユーザーの皆様、そして株主の皆様、お取引先の皆様方のおかげと、マネジメント一同、心より感謝しております。

2006年に設立以来、弊社は「幸せから生まれる幸せ」の経営理念の下、企業様・ユーザーの皆様・弊社にとって三方良しの「成功報酬型ビジネスモデル」を活用し、インターネットメディアを運営してまいりました。弊社の事業は、アルバイト求人サイトの運営に始まり、正社員・派遣社員領域、不動産賃貸領域、中古車領域、クチコミサイトへと着実に拡大を続けております。

今後も強みである「Webマーケティング技術」や「サービス開発力」を活かして、世の中の人々が気付けば当たり前に使っているような「文化となるWebサービス」を創造してまいります。

株主の皆様におかれましては、なお一層のご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。



後列左手より、尾崎 充、江原 準一、阿久津 操
前列左手より、岩崎 優一、村上 太一、桂 大介

2005年 代表の村上が早稲田大学1年生の時、「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



早稲田大学ビジネスプランコンテストの様子

2006年 株式会社リブセンス設立
村上を含む大学生4名
(うち2人はエンジニア)で起業



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

創業期は、顧客企業集め等に苦戦したものの、翌期以降、着々と収益を伸ばし新サービスも立ち上げて事業拡大、そして...

2011年 東京証券取引所マザーズ市場へ株式上場
創業時の目標の1つであった最年少上場を達成



1. 事業内容 ~リブセンスが運営するインターネットサイト~



◆「成功報酬型」情報メディア

求人情報メディア

不動産情報メディア

中古車情報メディア

◆CGM(Consumer Generated Media)

クチコミサイト

2. 特長 ~リブセンス成功の方程式~

Point 1 好循環ビジネスモデル

成功報酬型ビジネスモデル



Point 2 独自の強み

- Web マーケティング技術
- サービス開発力



Point 3 リブセンスの特長

高効率な事業運営体制

Point1

「成功報酬型」とは、求人や賃貸物件などの広告掲載を希望する企業に対して、掲載費などの費用を最初にいただくのではなく、求人の採用確定時や賃貸物件への問合せ発生時といった成果が出て初めて費用（報酬）をいただく仕組みです。企業は、掲載費を支払っても成果が出ないリスクを気にせず、安心してたくさんの情報を掲載できるメリットがあります。また、弊社のインターネットメディアを使って採用や賃貸契約などをされたユーザーに対しては、祝い金の贈呈やキャッシュバックをしています。

このように、リブセンスの運営するインターネットメディアは、多くの情報が集まりやすく、多くのユーザーが使いたくなる好循環な仕組みになっています。

Point2

「Web マーケティング技術」とは、SEO（検索エンジン最適化）により、ユーザーが Google や Yahoo! JAPAN といった検索サイトで用語検索をした際に、弊社のサービスが上位に結果表示されることです。この技術は、弊社サイトの強い集客力に繋がっています。また、弊社では、システム・デザイン・マーケティング等全ての開発・運用工程を社内で手掛けており、ユーザビリティを向上させるための細かい施策をスピーディーに行うことができます。また、サービス開発のノウハウが蓄積されることで、新たなサービスが生まれやすい組織となっています。

Point3

ビジネスモデルの利点や弊社の強みによって、最小限の営業人員で効率よく事業を運営できる体制を実現しています。この結果、40%前後の営業利益率を維持しています。

3. 2011年12月期決算のポイント

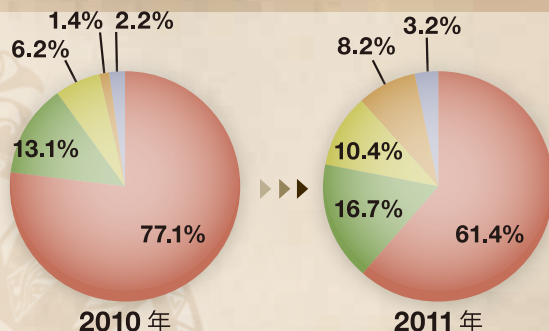


期初想定を上回り、大幅増収増益

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

2011年12月期は、主に新規顧客企業開拓やWebマーケティング技術を活用したサイト利用者の新規獲得、サイト機能強化に注力。

新サービスの売上も順調に増加し、売上構成が分散化(収益基盤安定)



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

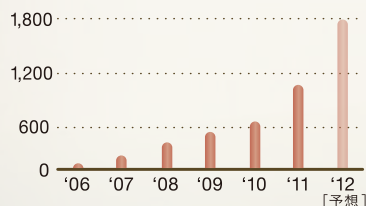
賃貸物件の掲載情報数が182万件へ増加。不動産情報サイト「HOME'S」を運営する株式会社ネクスト(東証一部上場)と業務提携。

..... 2012年12月期業績予想

	単位 (億円)	前期比
売上高	17.8	56.7% 増
営業利益	7.2	38.6% 増
経常利益	7.2	41.6% 増
当期純利益	4.0	45.3% 増
1株当たり当期純利益 (円)	115.4	25.0 円 増

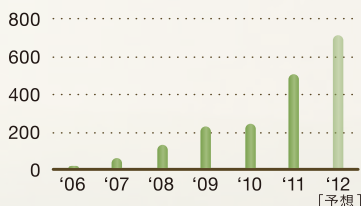
◆ 売上高の推移

単位: 百万円



◆ 営業利益の推移

単位: 百万円



◆ 1株当たり当期純利益の推移

単位: 円

