

IRフォーラム2012東京
会社説明会資料

2012年8月25日
株式会社リーブセンス
(証券コード：6054)

No. 1 はじめに

No. 2 事業内容

No. 3 独自性

No. 4 業績

No. 5 成長性

❖ 2011年12月7日、東証マザーズへ上場

- ・ 史上最年少上場を達成（25歳1カ月）



上場セレモニーの様子

❖ 1986年10月 東京生まれ

- ・小学生時代から「将来は社長になる」と心に決めていた



半袖・短パン・靴下なしの子供時代

❖ 高校時代から起業準備

- ・簿記やシステム・アドミニストレータの資格を取得
- ・アルバイト探しの際に経験した不便さや非効率さを解消すべく、現在のアルバイト求人関連のWebサービスを考案
- ・起業イベントへの参加、起業メンバー集めを行う



文化祭等にも熱中した高校時代

❖ 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

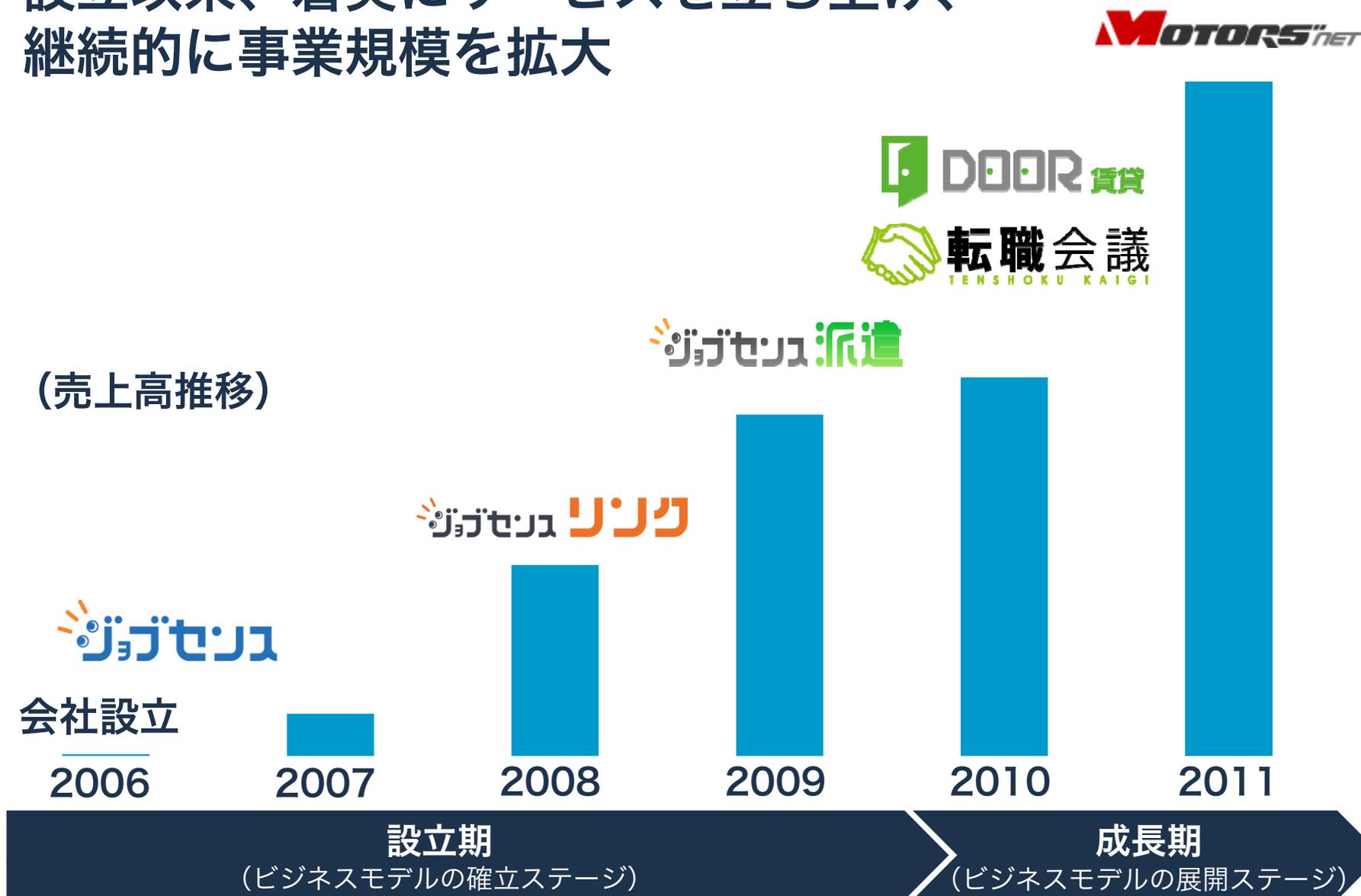
❖ 2006年 (村上：19歳)

- ・ 4名 (うち、2名エンジニア) でリブセンスを設立



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、着実にサービスを立ち上げ、
継続的に事業規模を拡大



❖ 「成功報酬型」 インターネットメディアを運営

求人情報メディア

アルバイト情報サイト 「ジョブセンス」
正社員求人サイト 「ジョブセンスリンク」



派遣求人サイト
「ジョブセンス派遣」

不動産情報メディア

賃貸情報サイト
「DOOR賃貸」

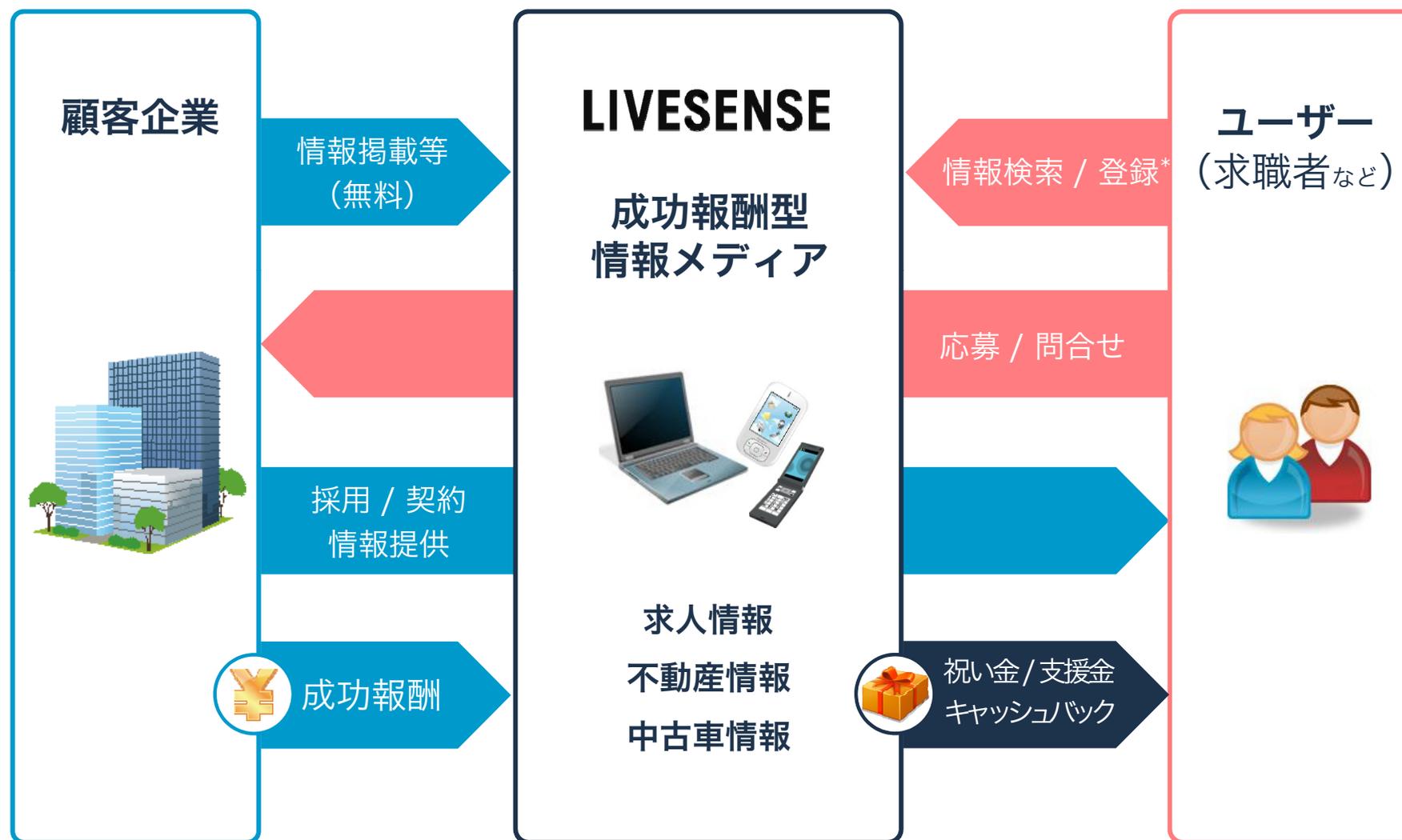


中古車情報メディア

中古車情報サイト
「Motors-net」

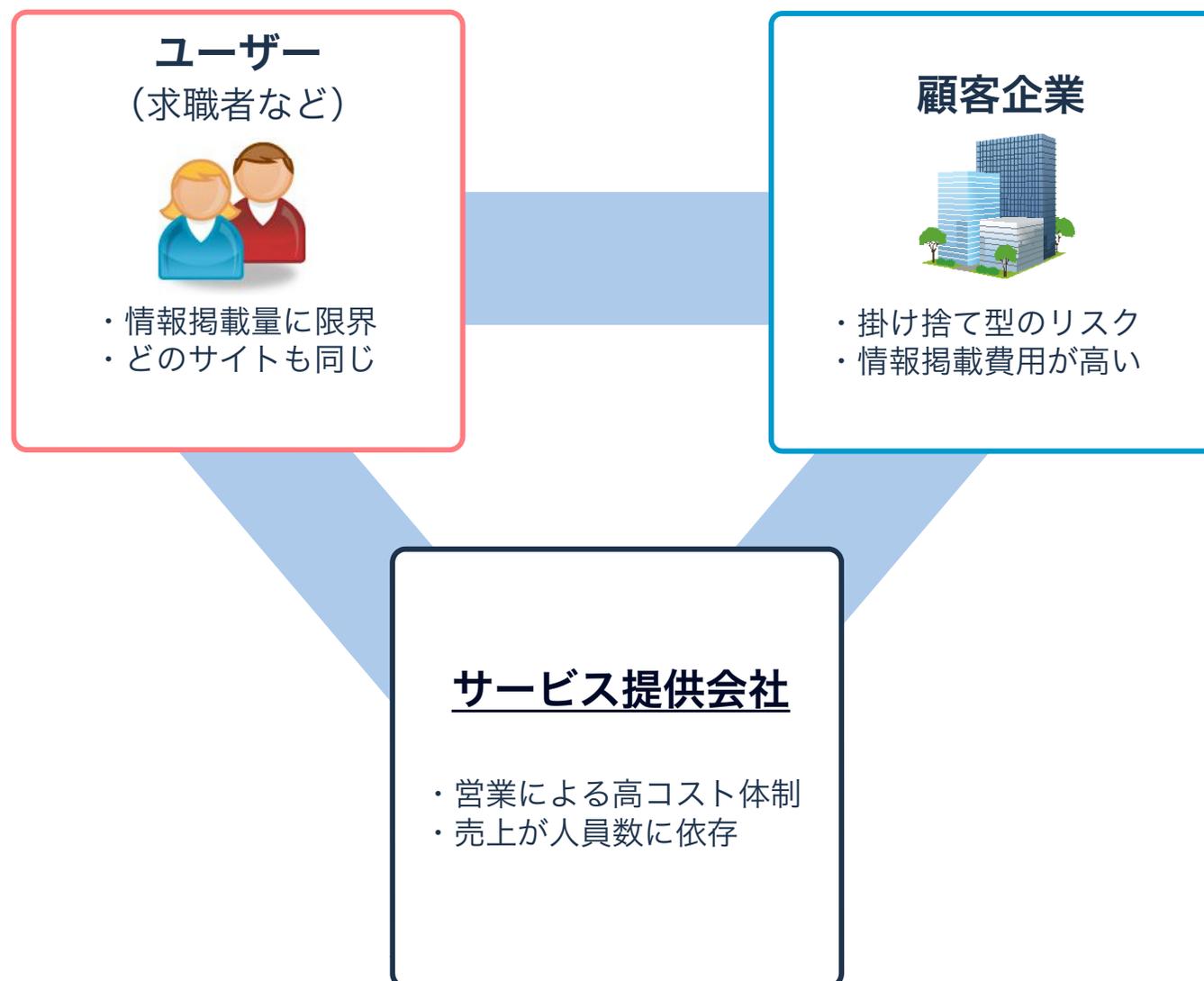


❖ 成功報酬型とは？

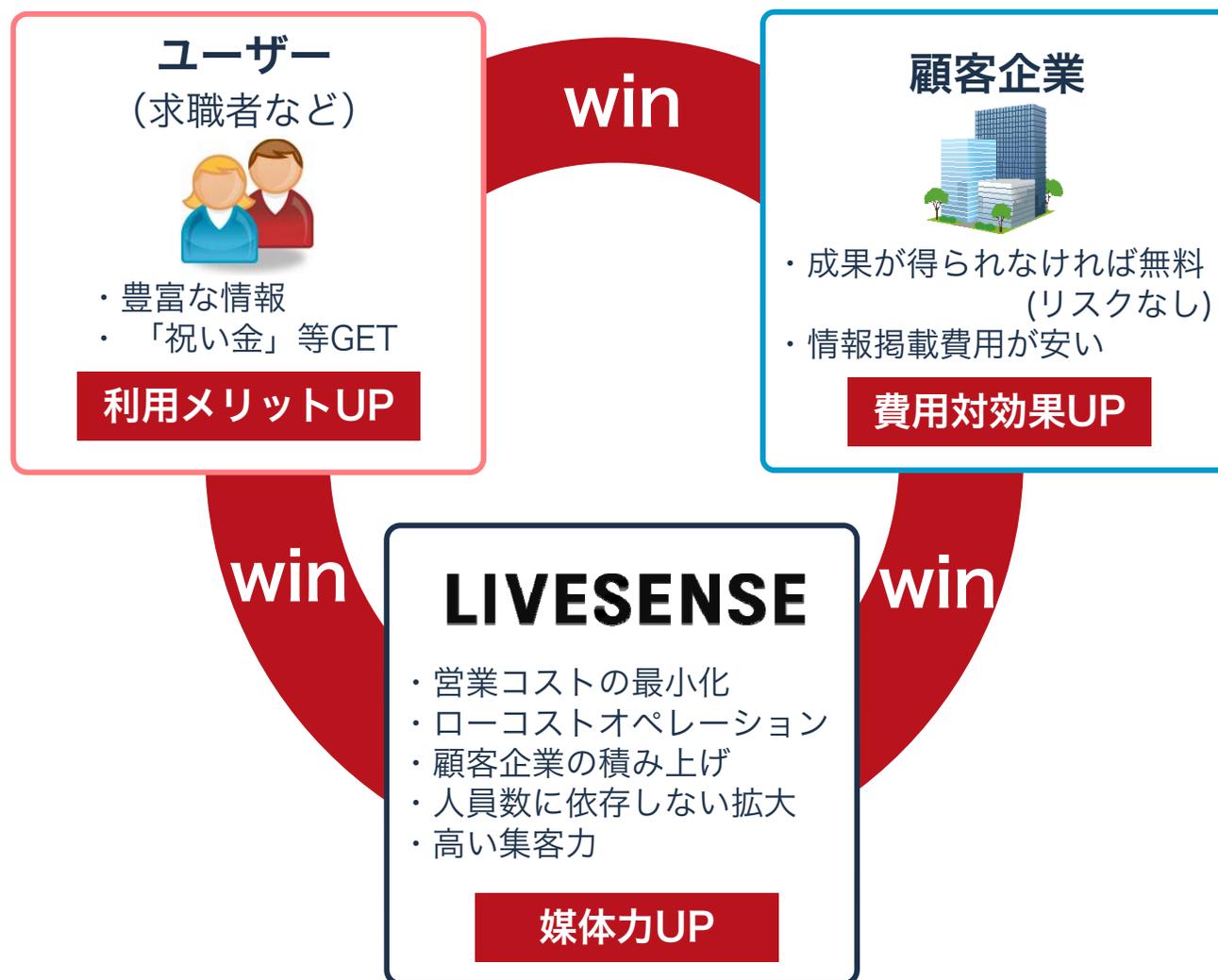


*ユーザー登録は「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」の会員機能です。

❖ 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（集客力）**
- ✦ **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



「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

※ SEO (検索エンジン最適化) : グーグルやヤフーなどの検索サイトで、インターネット利用者が用語を検索した際に、検索結果のページの上位に自らのWebサイトが表示されるように工夫する技術のこと。

❖ 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

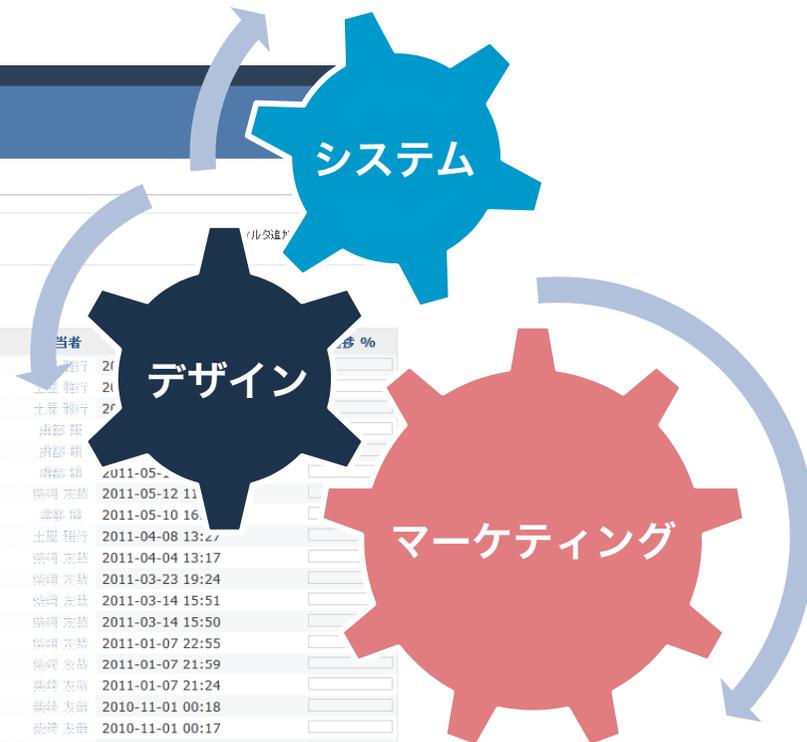
▼ フィルタ

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	【Motors-net】h1/meta/フッターテキストのバグ修正	土屋 雅行	20
17390	Motors	タスク	作業中	最低	MotorsPC/MBのtitle/description/keyword/h1一覧作成	土屋 雅行	20
20487	Motors	タスク	タスク	最低	rawdata系テーブルに属するリンクの削除	土屋 雅行	20
20374	Motors	タスク	タスク	最低	【まとの】Motors-net Site Design	山部 昂	
18751	Motors	タスク	タスク	最低	【まとの】Motors管理画面	山部 昂	
18545	Motors	タスク	タスク	最低	【まとの】Motors Mail Template	山部 昂	2011-05-11
18400	ジョブセンス	タスク	保留	最低	Universal:会員情報検索画面のエラーメッセージ	柴崎 亮哉	2011-05-12 11:11
16752	Motors	タスク	タスク	最低	【まとの】Motors Site Design	山部 昂	2011-05-10 16:00
17300	Motors	タスク	タスク	最低	ブログ系システム設計まとめ	土屋 雅行	2011-04-08 13:44
15607	ジョブセンスLink	タスク	保留	最低	社説応募ページデザインの実装	柴崎 亮哉	2011-04-04 13:17
10551	ジョブセンスバート	タスク	保留	最低	ジョブセンスバートの検索結果に応募ボタンを実装	柴崎 亮哉	2011-03-23 19:24
12571	ジョブセンス	タスク	保留	最低	日雇の会員登録画面、退会理由の把握	柴崎 亮哉	2011-03-14 15:51
15604	ジョブセンスLink	タスク	保留	最低	派遣求人詳細ページのユーザ別求人コーナーデザイン/複製	柴崎 亮哉	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	柴崎 亮哉	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	柴崎 亮哉	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	柴崎 亮哉	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検索条件のバナーのデザイン変更	柴崎 亮哉	2010-11-01 00:18
11833	ジョブセンス	タスク	保留	最低	単独作成ページから、ESPバナーや応募送信メールへの誘導を	柴崎 亮哉	2010-11-01 00:17
18021	JobStock	システム	確認依頼	低	work, work_replicatedに格納されている件数が一致しない	正池 慎	2011-08-29 14:54
15409	ジョブセンス派遣	タスク	タスク	低	検索結果にて、登録したタテエリが全く実行されていません	春日 大志	2011-08-24 14:46
17194	ジョブセンス派遣	タスク	タスク	低	インポートのバグ修正/バナー掲載	春日 大志	2011-08-24 14:44
19664	ジョブセンス派遣	システム	タスク	低	キャッシュが切れたときのホームの応答時間	春日 大志	2011-08-24 14:44

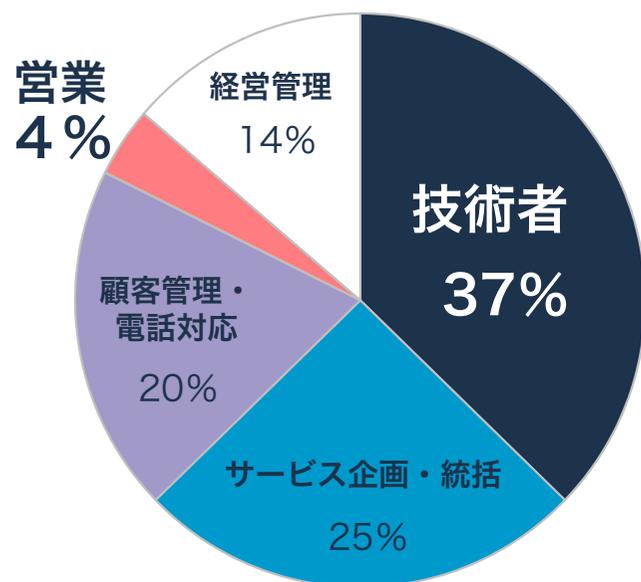


ノウハウ蓄積の仕組み

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

30,000件を超える開発・改善履歴が管理

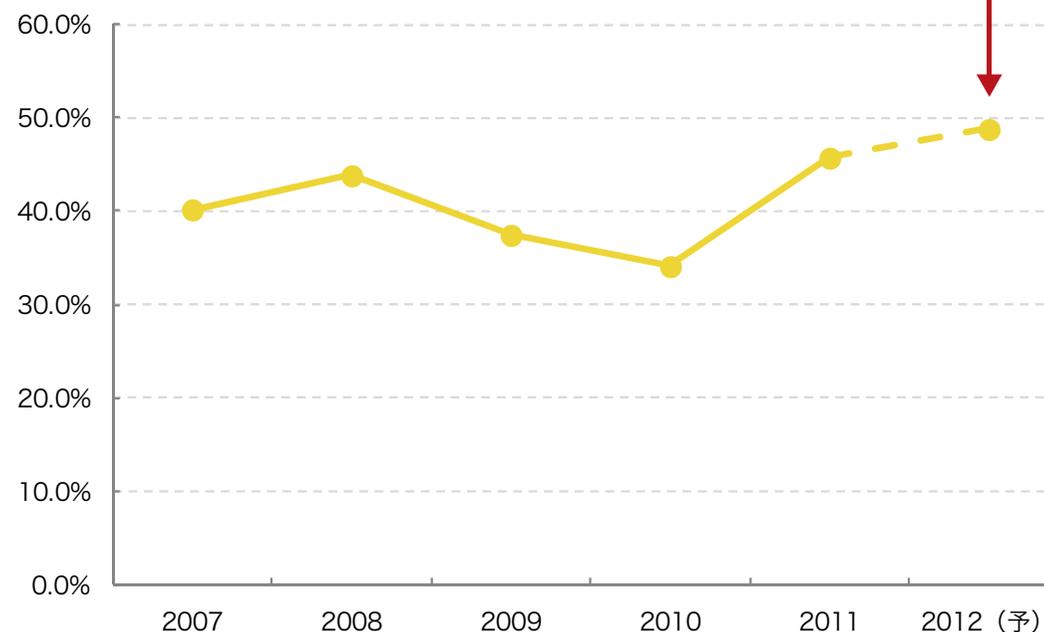
❖ 成功報酬型モデル、高い集客力と開発内製化により、 高効率な事業運営体制を実現



従業員構成 (2012年6月末時点)

FY2012 (予想ベース)

- ・ 営業利益率 **48.8%**
- ・ 1人当たり営業利益額 約1,700万円



営業利益率の推移

❖ 前年同期比で倍以上の増収増益を達成

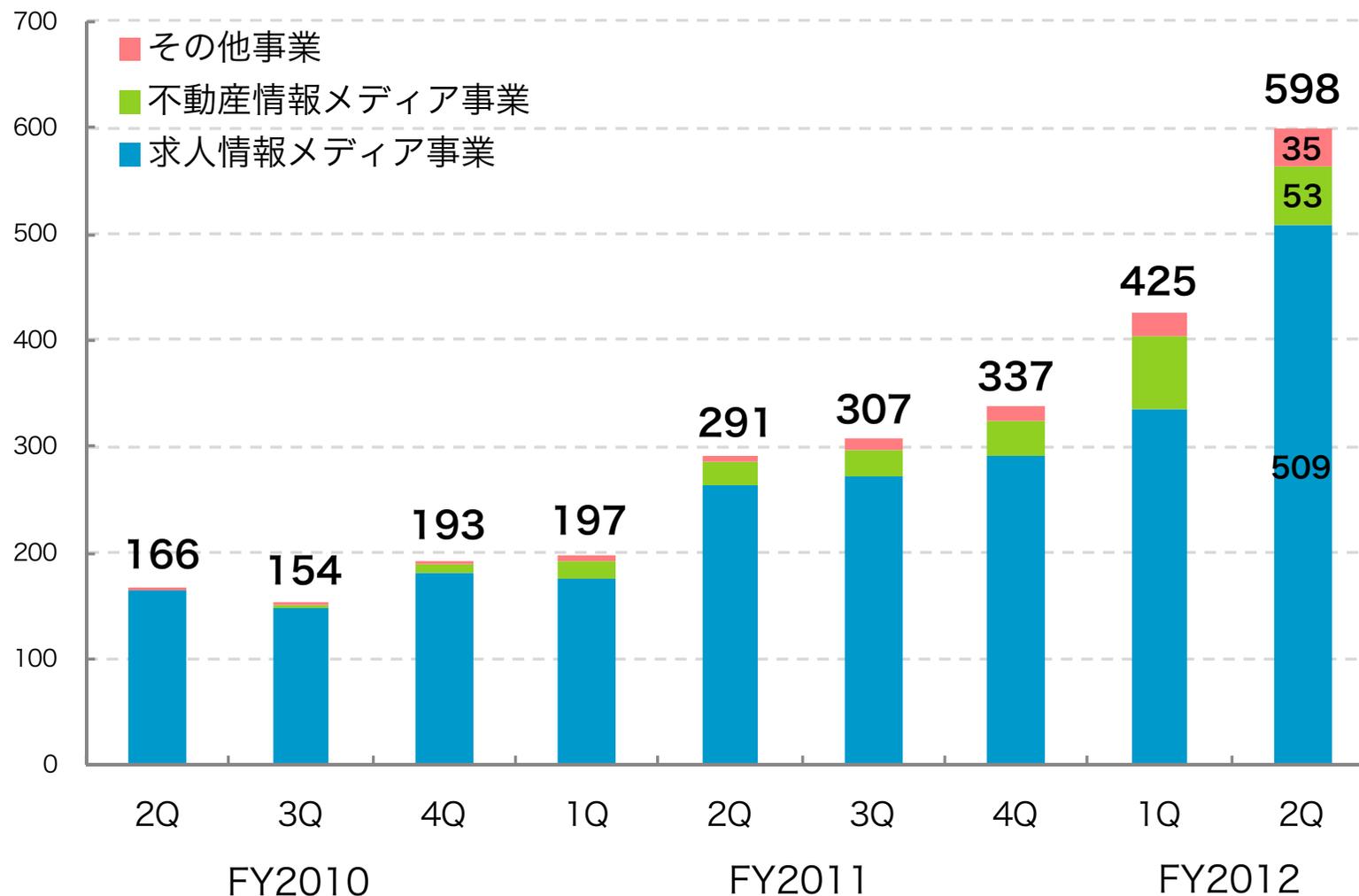
(単位：千円)

	2Q11	2Q12	YoY
売上高	489,235	1,023,240	+109.2%
売上原価	72,747	122,004	+67.7%
	14.9%	11.9%	▲2.9%
売上総利益	416,488	901,235	+116.4%
	85.1%	88.1%	+2.9%
販売費及び一般管理費	187,974	334,406	+77.9%
	38.4%	32.7%	▲5.7%
営業利益	228,514	566,829	+148.1%
	46.7%	55.4%	+8.7%
経常利益	228,548	566,933	+148.1%
	46.7%	55.4%	+8.7%
税引前四半期純利益	220,364	566,933	+157.3%
	45.0%	55.4%	+10.4%
四半期純利益	128,266	309,257	+141.1%
	26.2%	30.2%	+4.0%

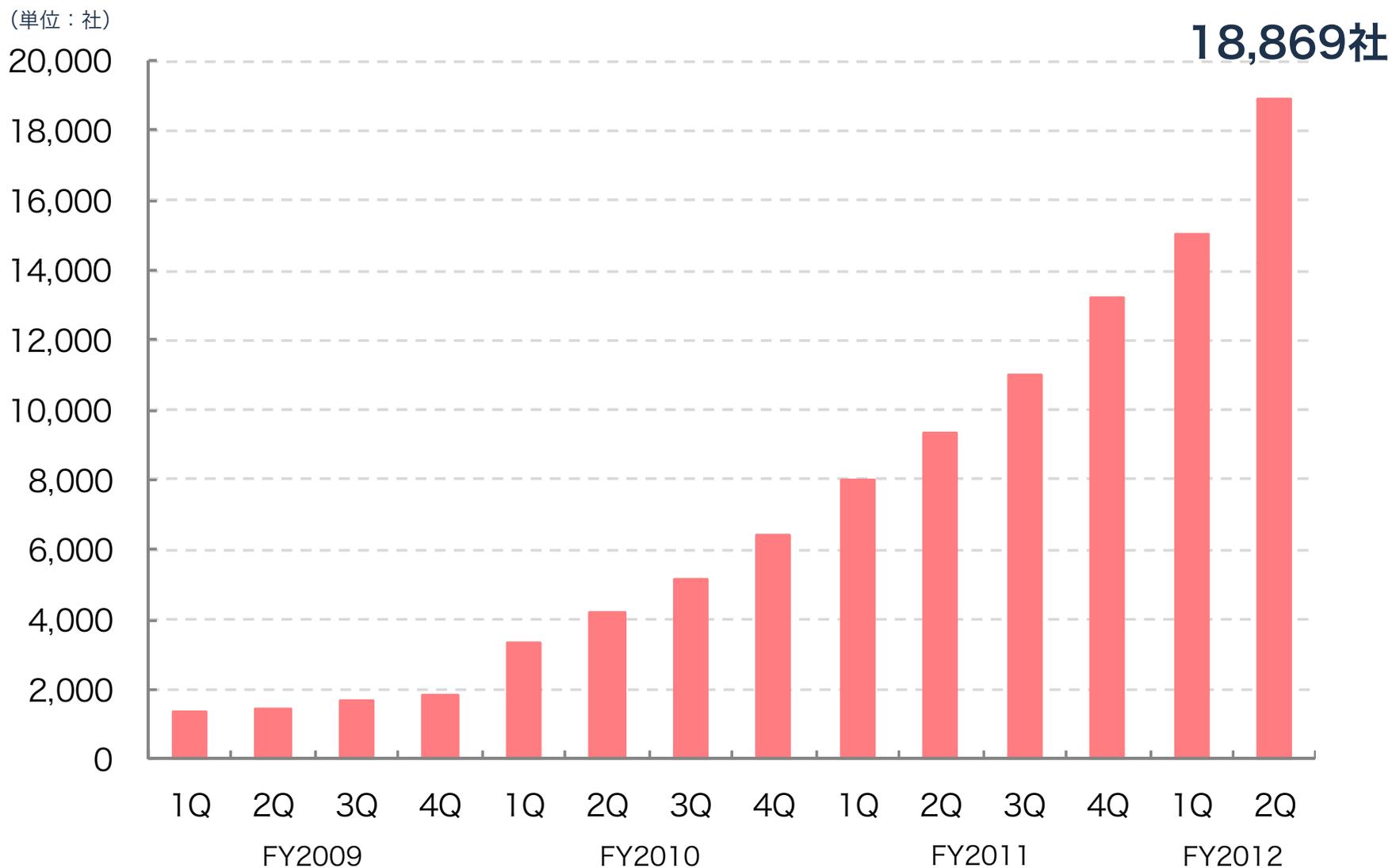
- ・原価増加 : 事業規模拡大に伴う「祝い金」「キャッシュバック」の支払額増加
- ・販管費増加 : 事業規模拡大に伴う人件費等の増加

❖ 上場による知名度向上で、顧客企業数が順調に増加 サービス提供価格変更効果も徐々に奏功

(単位：百万円)

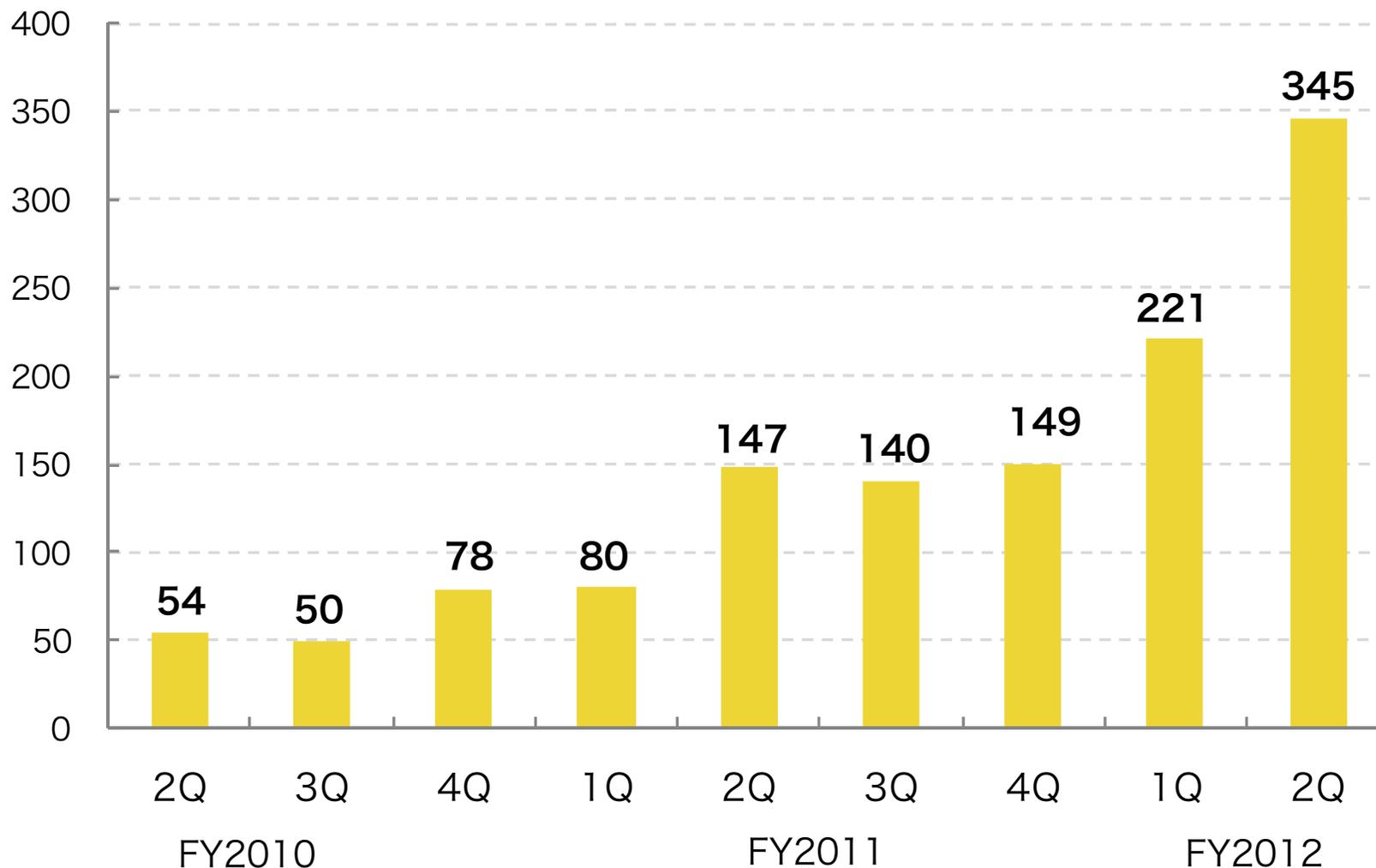


❖ サービス導入企業は 約19,000社 (2012年6月末現在)



✦ 高い収益性を維持しながら、営業利益拡大

（単位：百万円）



❖ 収益性の向上、効果的なプロモーションの実施により
圧倒的No.1求人サイトを目指す



ジョブセンス

サービス提供価格体系の見直しによる収益性の向上、公式キャラクター「ジョブせんすけ」を活用した積極的な広告宣伝による市場シェア拡大を図る



公式キャラクター「ジョブせんすけ」

❖ 不動産情報サイト「DOOR賃貸」、立ち上げ1年で黒字化達成、掲載物件数 230万件突破



DOOR賃貸

新規掲載企業の獲得、業務提携により、全ての賃貸物件が掲載される情報サイトを目指す

DOORブランドでの他領域展開を計画

2011年12月5日より、「HOME'S」(株式会社ネクスト)と業務提携

❖ 大手求人情報サービス会社3社と提携、次なる収益柱へ事業拡大を展望



転職会議

2010年7月、当社初のCGM (Consumer Generated Media : クチコミサイト) としてサイトオープン
 転職活動時に誰もが当たり前に参照する情報サイトを目指す

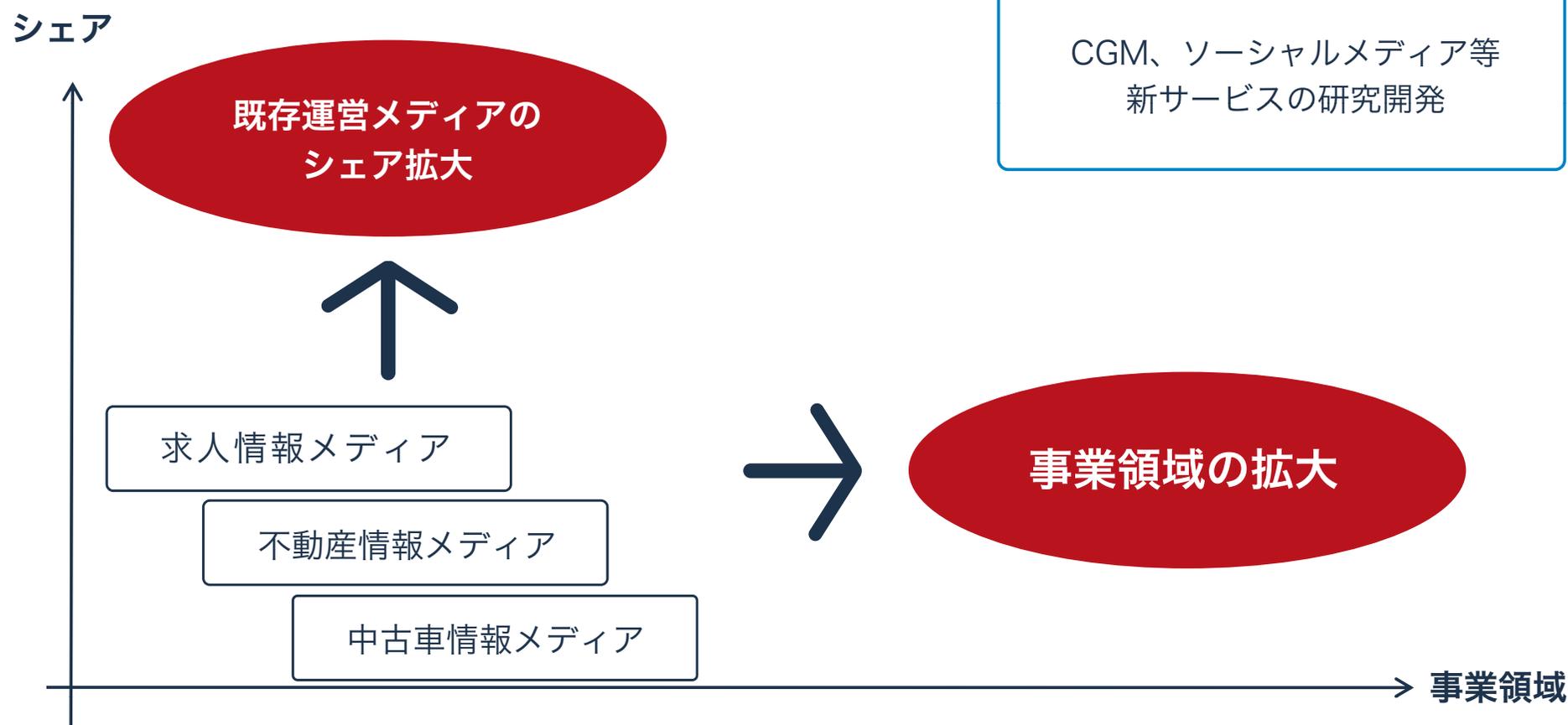
- ・クチコミ情報掲載数：約175万件
- ・月間利用者数：約250万人

2012年5月1日より、「マイナビ転職」「イーキャリア」「@type」と連携、転職会議の会員向けに転職情報を提供

❖ 「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



- ❖ 上場による知名度向上が奏功し、収益は上ブレ
- ❖ 下期は、市場シェア拡大に向けたテレビCM等の広告宣伝費用を計上
- ❖ 事業規模拡大に伴う従業員数増加から、オフィス増床を予定、移転費用を追加計上

(単位：千円)

	FY2011	FY2012			
	実績	当初予想	修正予想	(YoY)	(修正率)
売上高	1,134,497	1,777,434	2,323,885	+104.8%	+30.7%
営業利益	518,764	719,238	1,133,770	+118.6%	+57.6%
	45.7%	40.5%	48.8%	3.1%	+8.3%
経常利益	508,043	719,538	1,113,307	+119.1%	+54.7%
	44.8%	40.5%	47.9%	3.1%	+7.4%
当期純利益	273,891	398,075	605,681	+121.1%	+52.2%
	24.1%	22.4%	26.1%	1.9%	+3.7%
EPS (円)	45.18	57.69	87.78	+94.3%	+52.2%

文化となるWebサービスを、つくる。



LIVESENSE

- ❖ 弊社の設立ストーリー、社長の生い立ちなどがわかる初の書籍が8/30（木）発売予定！



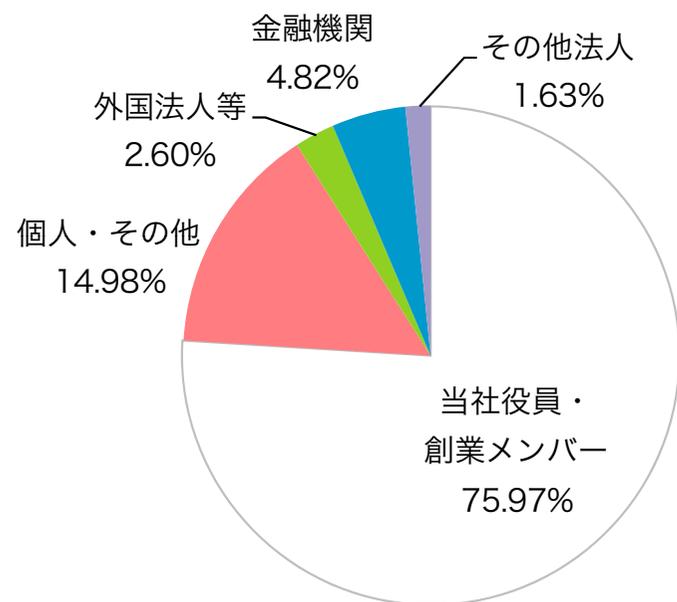
❖ 「リブセンス—生きる意味—」

25歳の最年少上場社長、村上太一の
人を幸せにする仕事

著 者：上阪 徹

出版社：日経BP社

株主構成 (2012年6月末現在)



※ () は、2012年7月1日付株式分割前の株数

発行可能株式総数	24,000,000株 (12,000,000株)
発行済株式数	6,900,000株 (3,450,000株)
株主数	1,321名

株価推移 (単元：100株)



※ () は、2012年7月1日付株式分割前の価額

公開株価	495円 (990円)
初値	900円 (1,800円)
上場来高値	3,510円 (7,020円)
上場来安値	894円 (1,788円)

(ご参考) 貸借対照表 (BS) の状況

LIVENSENSE

	4Q11	2Q12	QoQ
流動資産	1,229,634	1,641,595	+33.5%
現金及び預金	1,059,625	1,349,149	+27.3%
売掛金	144,862	262,385	+81.1%
固定資産	94,308	88,133	▲6.5%
有形固定資産	39,405	35,014	▲11.1%
無形固定資産	5,716	6,213	+8.7%
投資その他資産	49,186	46,905	▲4.6%
資産合計	1,323,943	1,729,729	+30.6%
流動負債	270,282	363,436	+34.5%
未払金	23,406	32,421	+38.5%
未払法人税等	202,423	267,395	+32.1%
固定負債	-	-	-
負債合計	270,282	363,436	+34.5%
株主資本	1,053,660	1,362,918	+29.4%
資本金	219,930	219,930	-
資本準備金	204,930	204,930	-
利益剰余金	628,800	938,058	+49.2%
新株予約権	-	3,374	-
純資産合計	1,053,660	1,366,292	+29.7%

(単位：千円)

(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	-

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 51名、アルバイト 22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

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」



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。