

主要トピックピックアップ解説



2012年12月20日、リクルートとリブセンスが賃貸物件情報掲載で業務提携

2010年4月にサービスを開始した成功報酬型不動産賃貸サイト「DOOR賃貸」。立ち上げ1年ですでに黒字化し、リブセンス第2の収益柱として事業成長を続けています。2011年12月の「HOME'S」（ネクスト社）に続き、2012年12月に「SUUMO」（リクルート住まいカンパニー社）と業務提携いたしました。DOOR賃貸では、引き続き情報掲載数の増大やサイト機能の改善により、事業拡大を図ってまいります。



Meeting Room

Office

Drawing Room

2013年1月7日、事業規模拡大に伴い、本社を目黒へ移転

2006年創業時、わずか4名で早稲田大学キャンパスの一室からスタートしたリブセンス。従業員数は、2012年12月末現在、正社員・アルバイト合計で約100名まで増加いたしました。当社にとって5つ目となる新オフィス（目黒）は、前オフィス（渋谷）と比べ、面積・収容人数とも2倍規模になっております。新たな気持ちで成長を続けるリブセンスに、引き続き応援の程よろしくお願いいたします！

会社概要（2012年12月31日現在）

商号	株式会社リブセンス（Livesense Inc.）		
所在地	東京都品川区上大崎2-25-2 新日黒東急ビル 5F ※2013年1月移転後の所在地を記載		
設立	2006年2月8日		
資本金	21,993万円		
従業員数	正社員 55名	アルバイト 37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（2012年12月31日現在）

発行可能株式総数	24,000,000 株
発行済株式数	6,900,000 株
株主数	4,751 名

• 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	3,695,000	53.55
桂 大介	674,500	9.77
吉田 健太郎	160,000	2.31
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	99,200	1.43
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	74,100	1.07
株式会社舩岡秀樹事務所	61,100	0.88
山田 裕一	30,600	0.44
鳥羽 和興	30,200	0.43
クレディ・スイス・セキュリティーズ (ヨーロッパ) リミテッド メインアカウント	28,715	0.41
MSIP CLIENT SECURITIES	26,000	0.37

• 所有者別株式分布状況

当社役員・創業メンバー	66.26%
個人・その他	23.78%
金融機関	5.99%
外国法人等	2.68%
その他法人	1.29%



LIVENSENSE LIVE #3

2012年12月期（第7期）

株主通信
株式会社リブセンス

リブセンス この1年

- 2012.01.06 NHK「ニュース ウォッチ9」に社長生出演
- 2012.05.01 転職クチコミサイト「転職会議」にて、求人情報サービス会社大手3社と業務提携
- 2012.05.02 テレビ東京「ワールド・ビジネス・サテライト」に社長生出演
- 2012.07.01 株式分割を実施（1：2）
- 2012.08.09 アルバイト求人サイト「ジョブセンス」公式キャラクターに「ジョブせんすけ」を決定
- 2012.08.27 派遣求人サイト「ジョブセンス派遣」を全面リニューアル
- 2012.08.30 書籍「リブセンス」（上阪徹著、日経BP社）発売
- 2012.09.03 アルバイト求人サイト「ジョブセンス」初のテレビCM放映
- 2012.09.05 サービス導入企業社数、8月時点で累計 20,000 社を突破
- 2012.10.01 東京証券取引所 市場第一部への市場変更株式の売出を実施
- 2012.10.04 正社員求人サイト「ジョブセンスリンク」スマートフォンサイトを全面リニューアル
- 2012.11.25 TBS「がっちりマンデー」にリブセンス登場
- 2012.11.27 日本テレビ「NEWS ZERO」にリブセンス登場
- 2012.12.13 テレビ東京「カンブリア宮殿」に社長出演
- 2012.12.20 リブセンスとリクルートが賃貸物件情報掲載で業務提携
- 2013.01.07 事業規模拡大に伴い、本社を目黒へ移転

社長インタビュー

President Interview

Q 上場して1年超、2012年10月1日には東証一部へ指定替えされました。上場前と比べて、リブセンスに変化はありましたか？

弊社が株式上場した大きな目的は、社会的な知名度や信頼度の向上でした。インターネットサービスを手掛ける会社にとって大きな差別化要素となるのは「人材」です。このため、採用が企業成長のカギを握っているといっても過言ではありません。東証一部へ上場したことにより、更に優秀な方々が多数弊社へ応募くださるようになりました。2012年は正社員で15名増加し、2013年は新規事業の開発を担うメンバーなど技術者を中心に30名程度の採用を計画しています。また、上場によってマスメディアで多数ご紹介いただけたこともあり、多数の企業様から弊社サービスへのお申込みを頂戴するようになりました。顧客企業数は、2012年の1年間で13,778社増え26,996社と倍増いたしました。上場による知名度や信頼度の向上によって、採用や顧客獲得の面で良い効果が得られていることから、上場目的は果たしているのではないかと考えています。ただ、弊社にとって東証一部上場は、決してゴールではなく、中長期で更に成長していくための基盤固めの1つに過ぎません。リブセンスの成長は、ここからが本番なのです。



Q 2013年2月8日、設立8年目の記念日に会社のビジョンやロゴマークを一新されました。どのような思いが込められているのでしょうか？

従業員数が正社員・アルバイト合計で100名を超え、今後も新たなメンバーが加わり成長を続けていく中で、弊社は今、組織として重要なターニングポイントにあると認識しました。「幸せから生まれる幸せ」という経営理念をどう実現していくか、会社全体として目指す方向性を明確化することで組織力、そして今後の成長に大きく差が出てくるだろうと。そこで、この度「あたりまえを、発明しよう。」という新たなビジョンを打ち出し、ロゴマークも変更いたしました。「あたりまえを、発明しよう。」というビジョンは、新しい物の見方・行動の仕方、世の中に常識として定着するサービスを開発するというリブセンスの意志を表現しています。例えば、現在主力サービスで活用している「成功報酬型ビジネスモデル」は、弊社が生み出した「あたりまえ」の最初の1つに過ぎません。また、ロゴには、すべてのビジネスの起点となる新しい発想、そしてそこから新しいあたりまえとなるサービスを生み、地道に、徹底的に社会に広げていくという意味を込めました。「雨垂れ、石を穿つ」という故事成語のように、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。そして、上下の雫を合わせて逆さにみると「？」マークになります。これは、現在、常識と思われていることに対して疑問を持つことで、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。これから、リブセンスが生み出していく新たな「あたりまえ」に、是非ご期待ください。



決算のポイント 2012年12月期

Final Result Point

POINT 1 前年同期比で収益は倍増

売上高 22.6億円 (99.6%増)
営業利益 11.3億円 (118.0%増)

2012年8月発表の通期計画をわずかに下回る結果となりました。各事業着実に拡大し、前年同期比で収益は倍増。

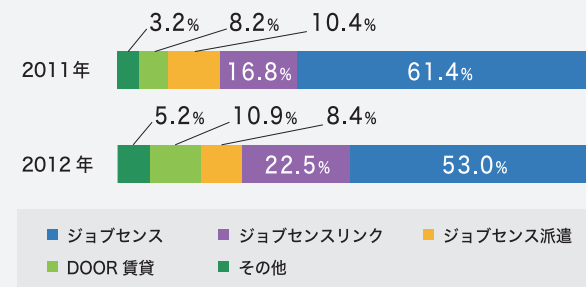
POINT 2 サービス導入企業社数 累計26,996社と前年同期比倍増

2012年9月の「ジョブセンス」テレビCM放映や、上場によるテレビ・新聞・雑誌などへの掲載効果が奏功し、大幅増加。

POINT 3 サービス提供価格体系の一斉見直し完了

「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」にてサービス提供価格体系の一斉見直しが完了。収益性向上に伴い、今後の市場シェア拡大に向けた積極的なプロモーション活動を推進。

POINT 4 各事業が順調に拡大し、売上高構成は分散化(収益基盤安定)



POINT 5 2013年12月期予想

	単位(億円)	前年同期比
売上高	33.1	46.1% 増
営業利益	15.1	33.5% 増
経営利益	15.1	35.6% 増
当期純利益	8.3	39.7% 増
1株当たり当期純利益(円)	121.00	34.36円 増

