



LIVESENSE

東京IPO IRセミナー2013
会社説明会資料

2013年6月29日 株式会社リブセンス（東証一部：6054）

- 1 はじめに リブセンスとは
- 2 事業内容
- 3 リブセンスの特長
- 4 業績
- 5 各事業の状況
- 6 2013年12月期の計画
- 7 今後の事業展開

| 社名の由来

生きる (LIVE) 意味 (SENSE)

| 経営理念

幸せから生まれる幸せ

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

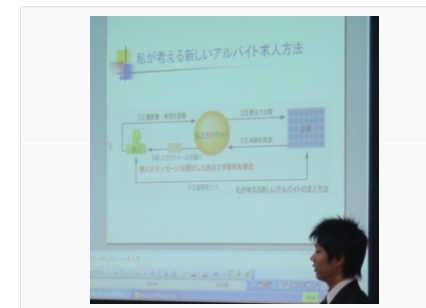
- ・簿記やシステム・アドミニストレータの資格を取得
- ・アルバイト探しの際に経験した不便さや非効率さを解消すべく、現在のアルバイト求人関連のWebサービスを考案
- ・起業イベントへの参加、起業メンバー集めを行う



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



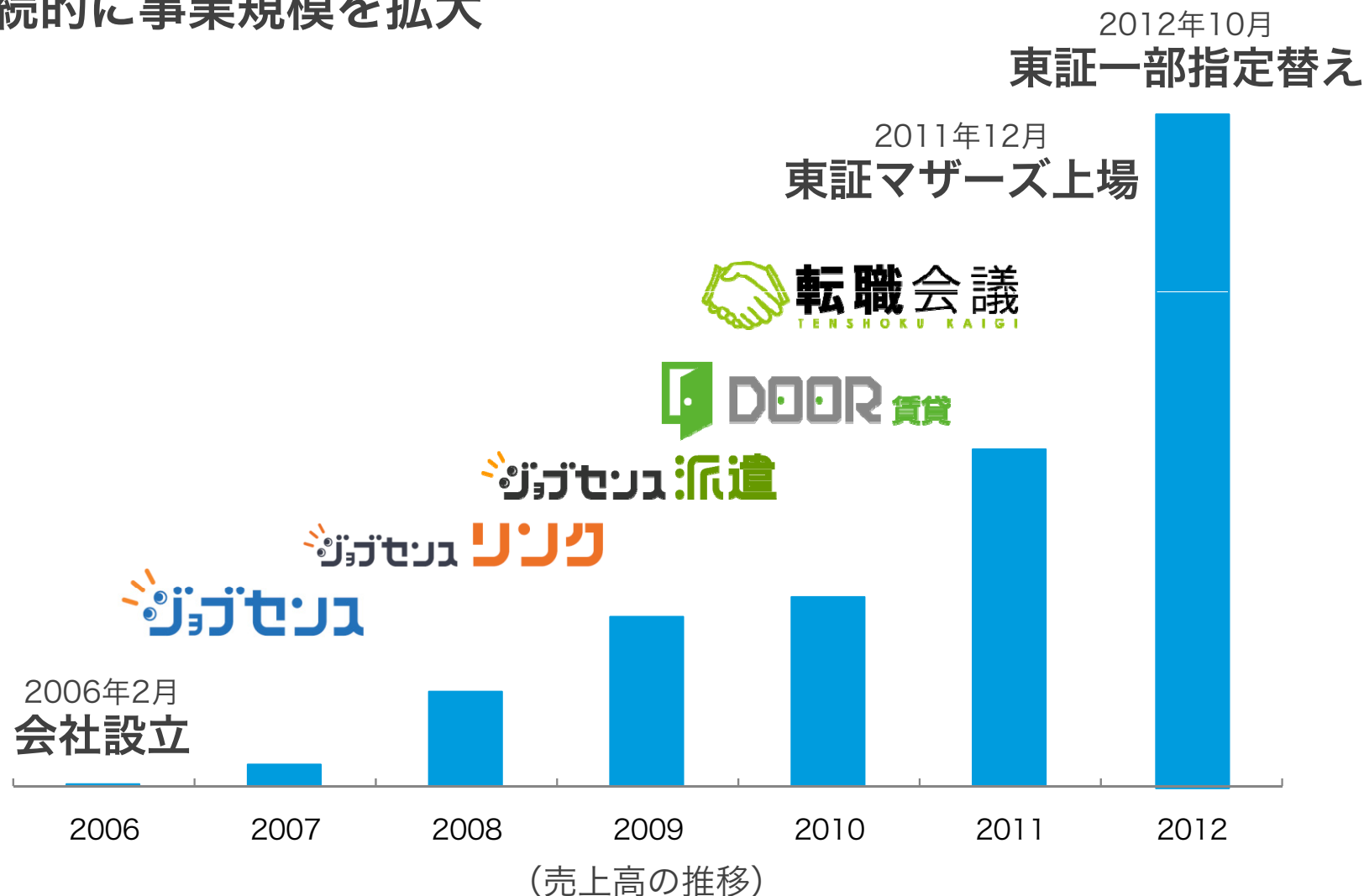
ビジネスプランコンテストの様子

2006年2月、リブセンス設立



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



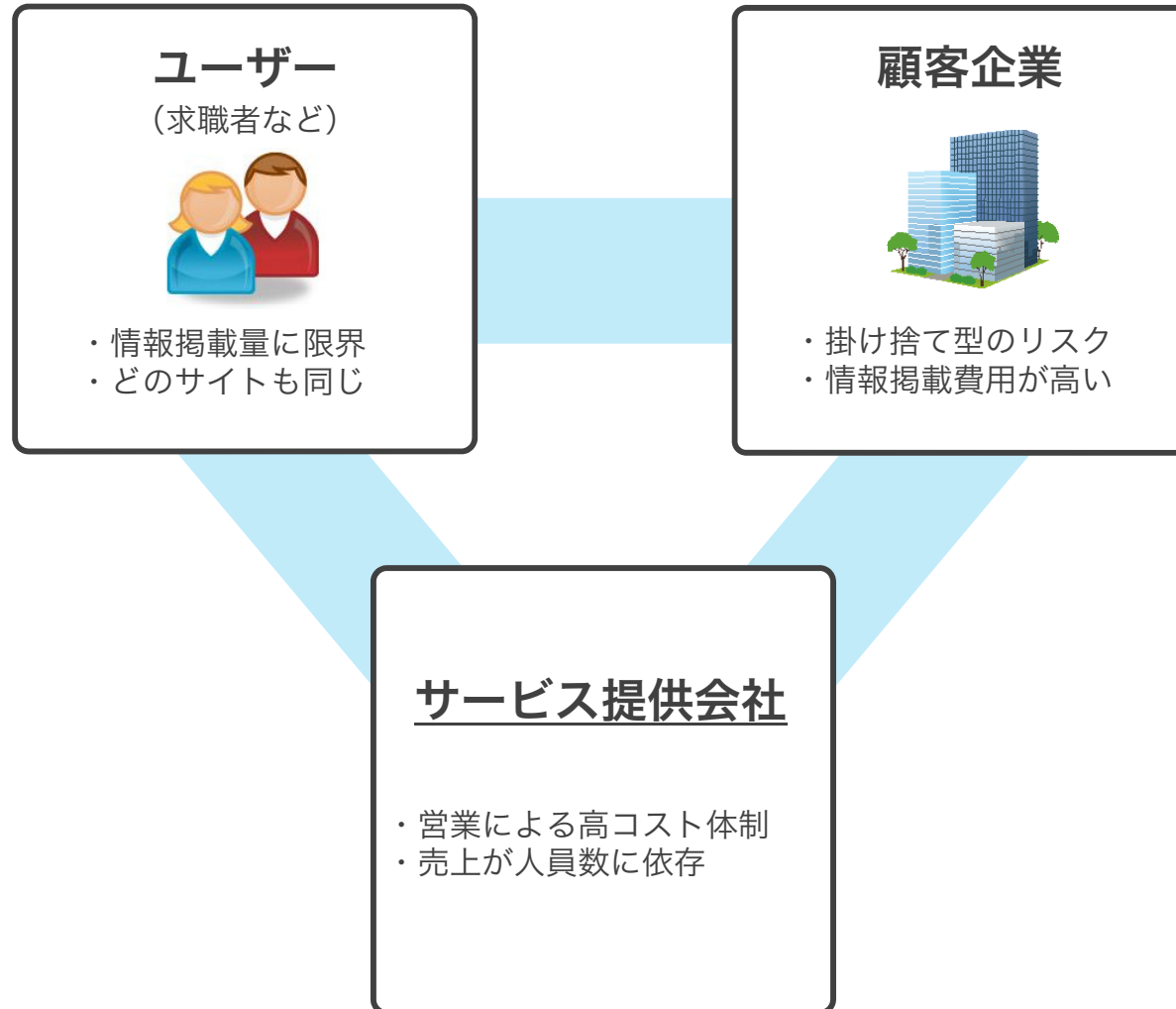
求人領域・不動産領域にて成功報酬型インターネットメディアを運営



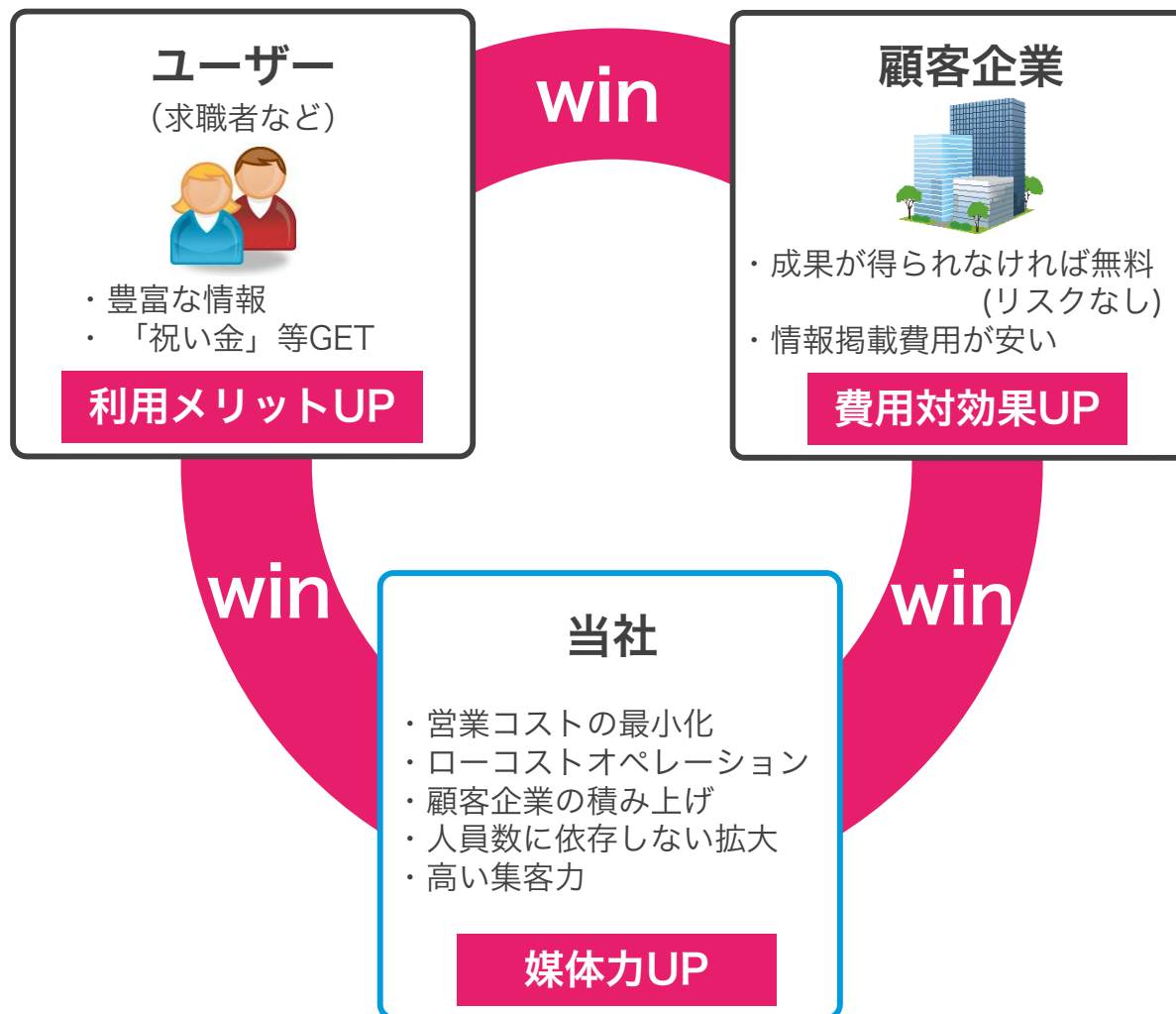
成功報酬型ビジネスモデルとは

	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

従来型（掲載課金型）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



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

Webマーケティング技術により、高い集客力を実現

Ex.) SEO（検索エンジン最適化）によって、アルバイト関連の様々なワードの検索結果で上位表示

設立以来、徹底した内製化によりサービス開発ノウハウを蓄積
細やかなサイト改善や新サービス開発に注力

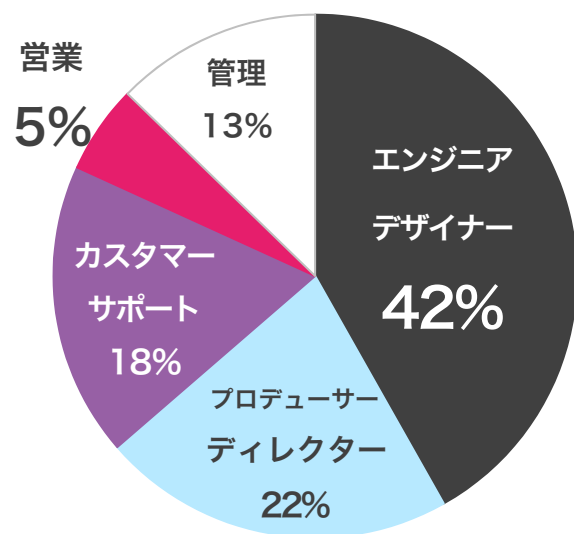
プロジェクト	トラッカー	親チケット	ステータス	優先度	題名	担当者	更新日	期日	進捗 %
41435	タスクPOOL	タスク #40504	新規	高			2013-02-12 18:32	2013-02-	
41434	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 18:18	2013-02-	
41433	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:58		
41432	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:58		
41431	ジョブセンス	タスク	タスク	中			2013-02-12 18:14	2013-0-	
41430	単発タスク	タスク	新規	中			2013-02-12 17:47		
41429	ジョブセンス	タスク	確認依頼	中			2013-02-12 18:25	2013-02-13	
41428	ジョブセンス	タスク	タスク	高			2013-02-12 17:29		
41427	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:24		
41426	単発タスク	タスク	新規	中			2013-02-12 17:22		
41425	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:21		
41424	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:17		
41423	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:16		
41422	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:10		
41421	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:07		
41420	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:02		
41419	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 17:00		
41418	単発タスク	タスク	タスク	中			2013-02-12 17:21	2013-02-28	
41417	単発タスク	タスク	タスク	中			2013-02-12 17:10	2013-02-28	
41416	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 16:53		
41415	ジョブセンス	タスク	新規	中			2013-02-12 16:49		
41414	単発タスク	タスク	タスク	中			2013-02-12 17:15	2013-02-28	



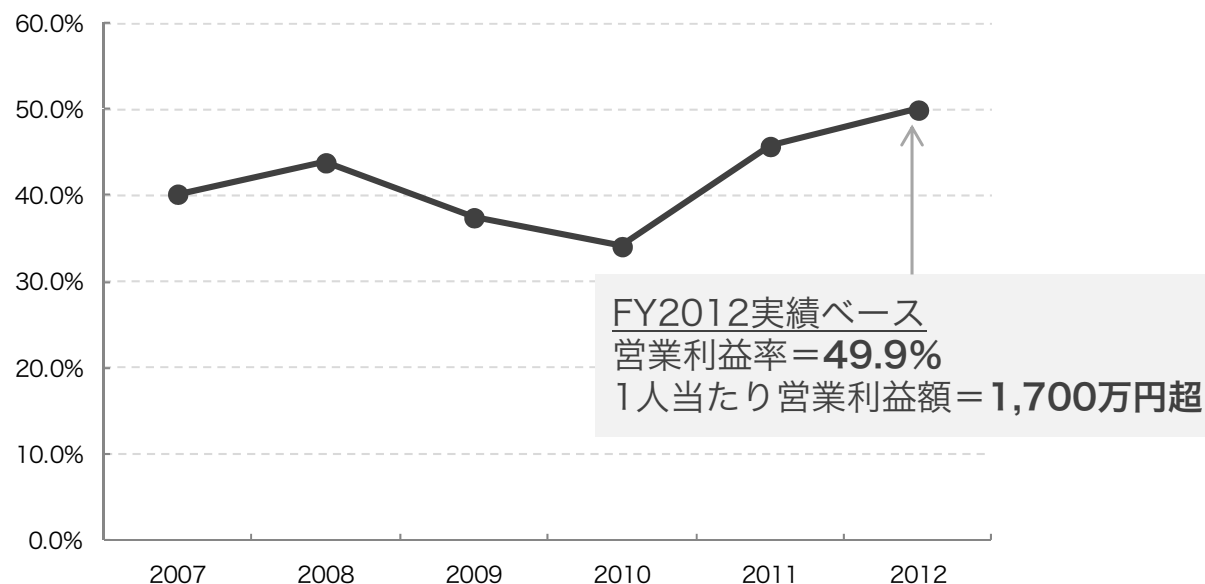
Ex.) システム・デザイン・マーケティングが一体となりプロジェクトを運営、
40,000件を超える開発・改善履歴を社内で管理・共有し、日々着々とノウハウを蓄積

好循環ビジネスモデルと独自の強みにより、高効率な事業運営体制を実現

従業員構成 (2013年3月末時点)



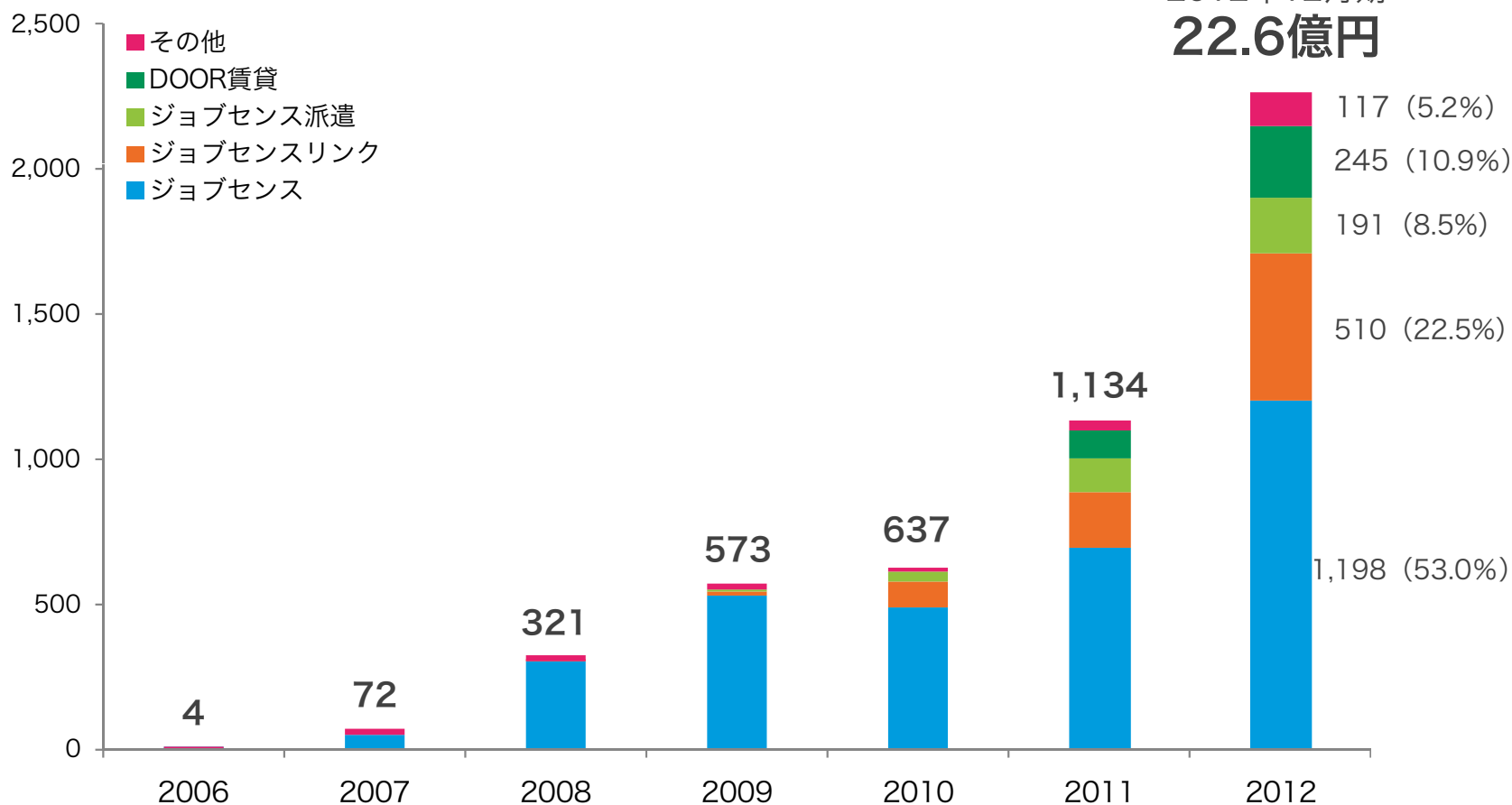
営業利益率の推移



エンジニア中心の従業員構成、営業利益率は40%前後と高水準で推移

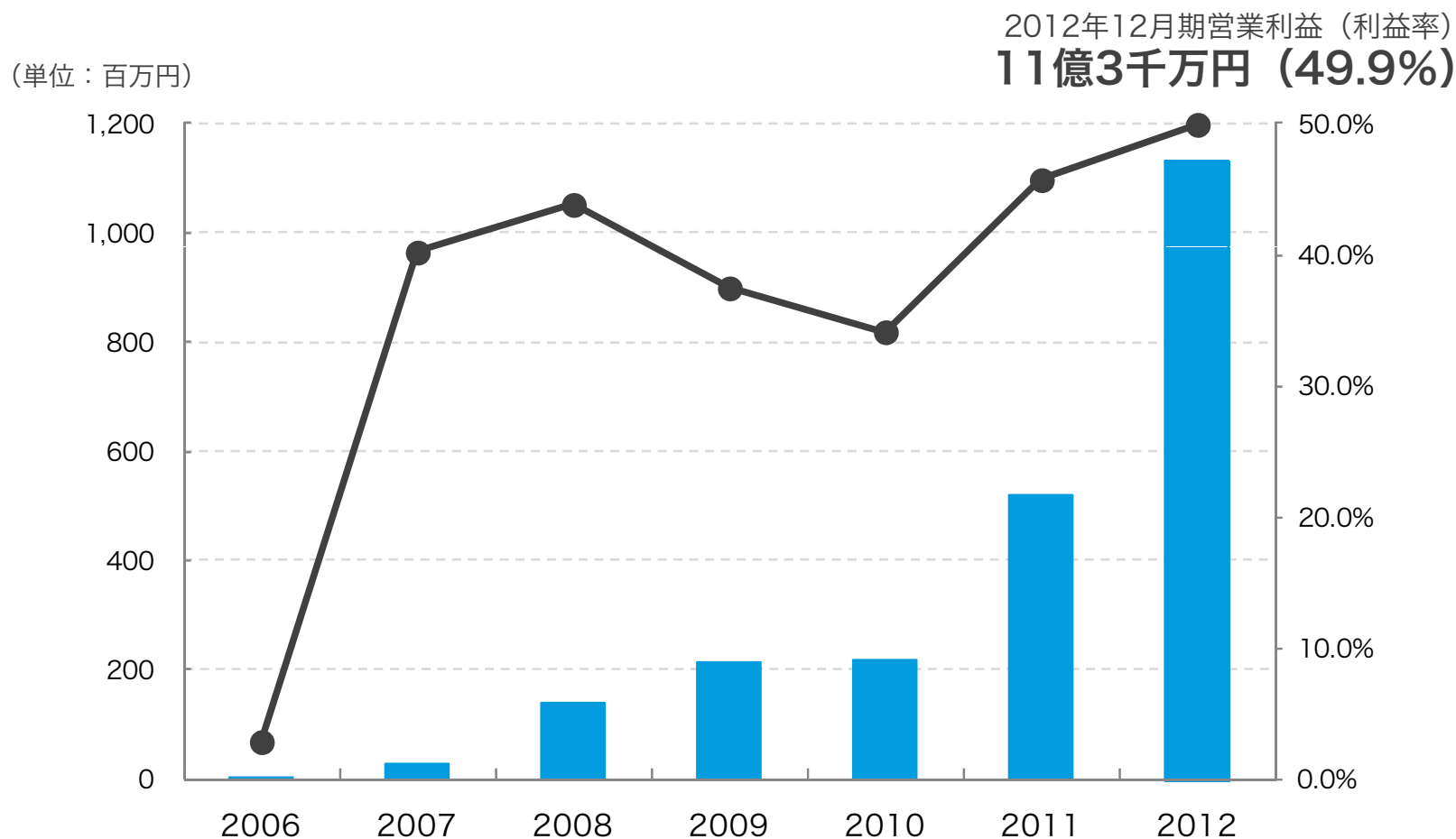
ジョブセンスに続く他サービスも順調に売上拡大 徐々に事業ポートフォリオが分散化

(単位：百万円)
(%)：売上高比率

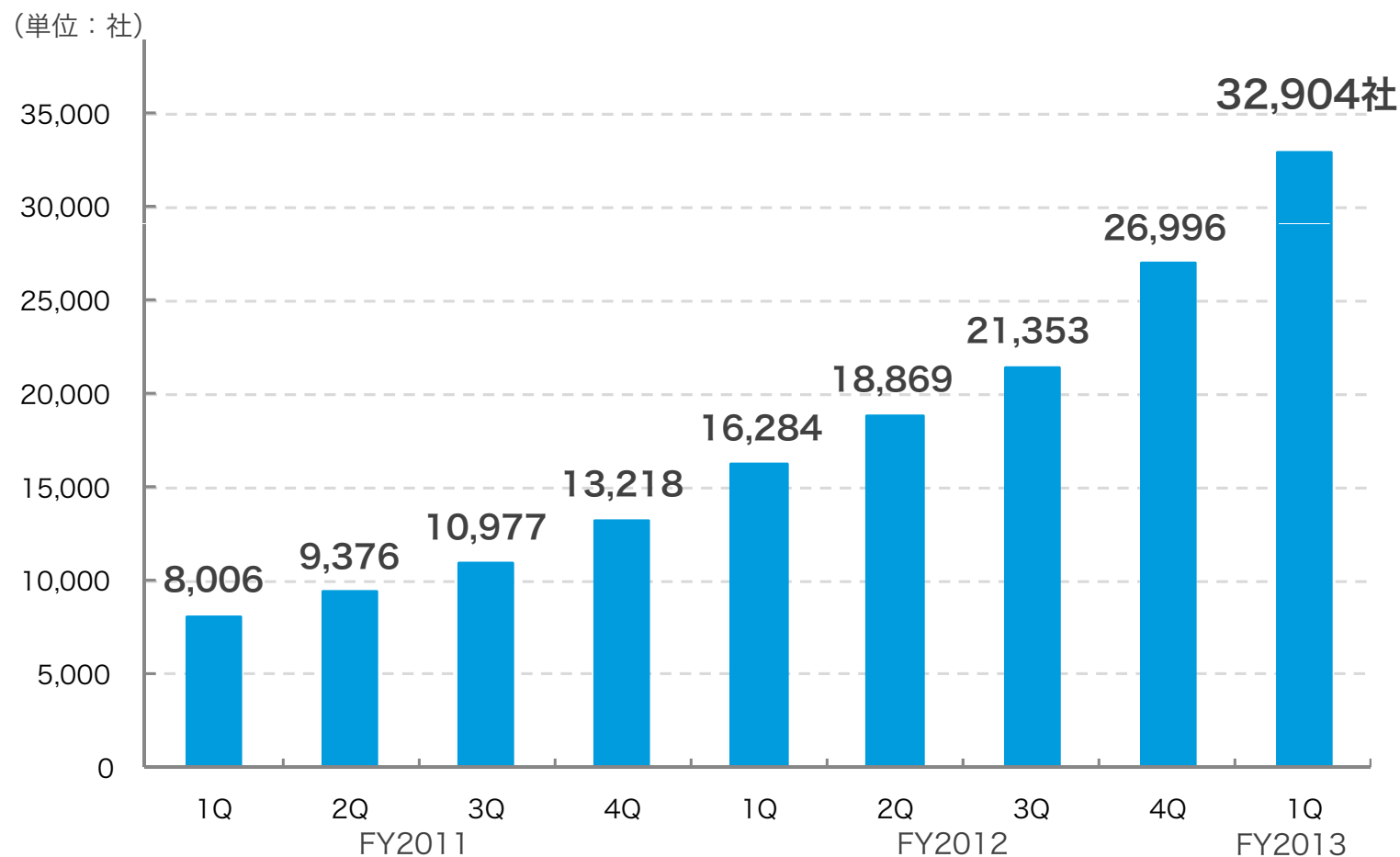


2012年12月期
22.6億円

**設立翌年より、営業利益は順調に拡大
営業利益率は40%前後の高水準で推移**



継続的なパブリシティ効果、Webプロモーションにより、サービス導入企業社数は大幅増加

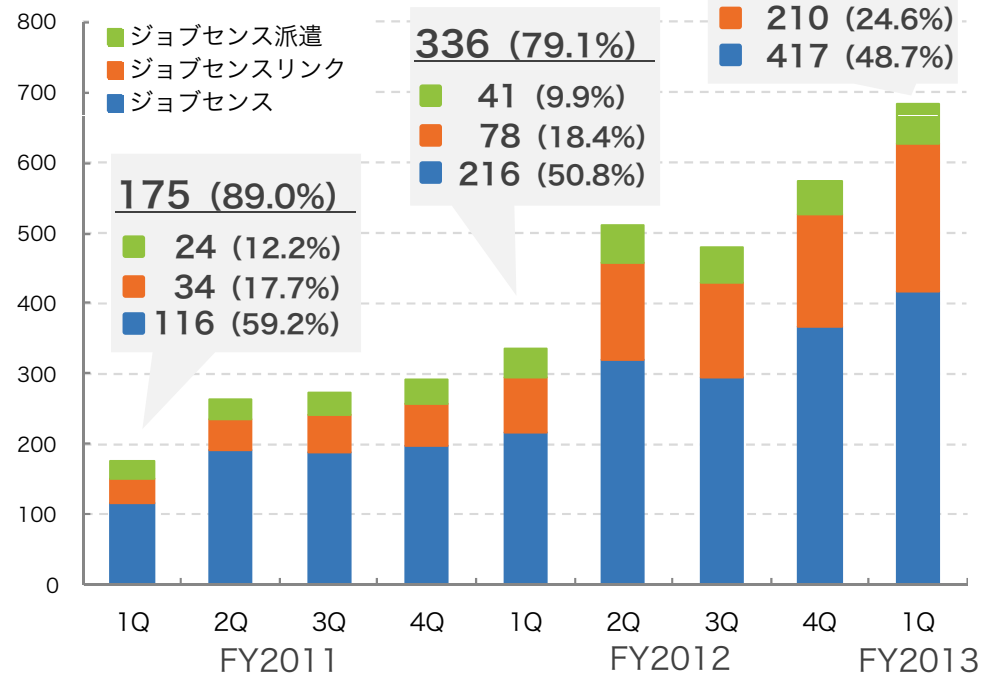


収益性の向上、効果的なプロモーションの実施により、採用数No.1の求人サイトを目指す

サービス別売上高の推移



(単位：百万円)
(%)：売上高比率

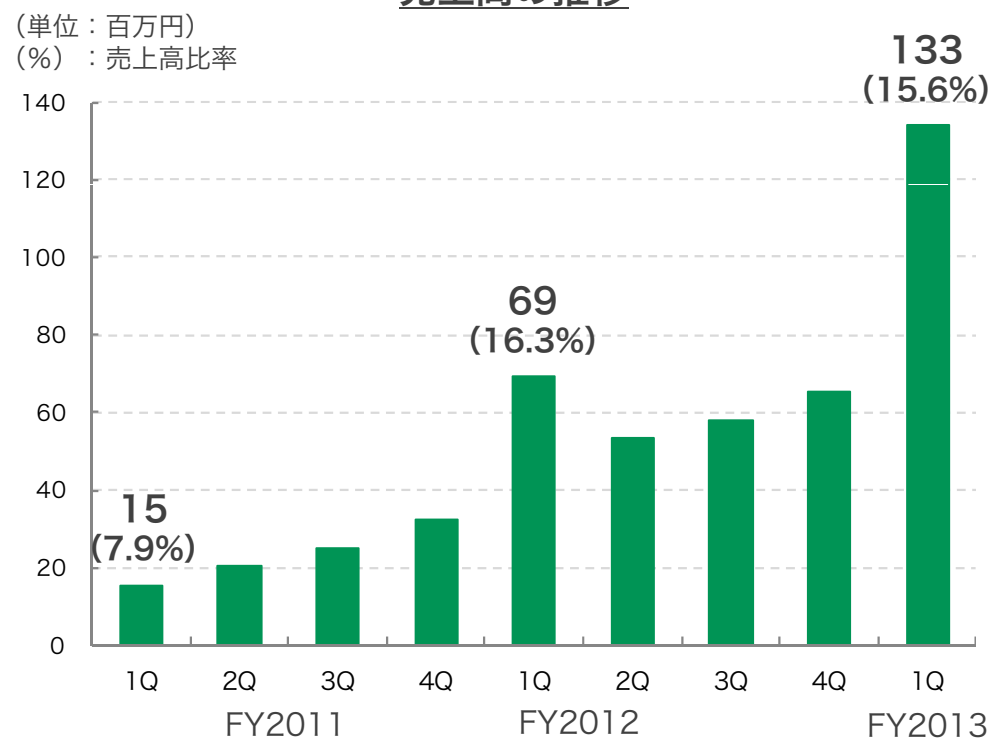


アルバイト「ジョブセンス」・正社員「ジョブセンスリンク」・派遣社員「ジョブセンス派遣」の3サイトを運営、サービス導入企業社数増加に伴い求人情報掲載数は順調に増加

2010年のサービス立ち上げから1年で黒字化を達成 順調な事業拡大により第2の収益柱へと成長



売上高の推移



不動産賃貸情報サイト「DOOR賃貸」を運営、リクルート社「SUUMO (スーモ)」やネクスト社「HOME'S (ホームズ)」との業務提携等も奏功し掲載物件数は順調に増加

┃ 転職クチコミサイト「転職会議」をはじめ、新規事業開発に注力 次なる収益柱を育成



当社初のCGM（Consumer Generated Media）「転職会議」は業界最大規模のクチコミサイトへ成長
「マイナビ転職」「イーキャリア」「@type」等、大手求人情報サービス会社と提携し、転職会議の会員向けに転職情報を提供、収益化を実現
当社の新規事業開発は1～3名の少人数立ち上げ、小さく生み出し改善を重ねながら育成

| 求人情報メディア事業



- 基本施策の徹底：サイト機能強化や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
- サービス提供価格の見直しによる収益性向上
- 積極的なWebマーケティング活動（プロモーション）による集客力向上

| 不動産情報メディア事業



- 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
- 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

| その他事業



- 基本施策の徹底：サイト機能の強化によるユーザビリティの向上
- サービス拡充及び業務提携による収益機会の拡大

- | 求人・不動産の既存事業領域にて、引き続きシェア拡大を図る
- | CGM（転職会議）に続く新規事業開発に注力し、中長期的に次なる収益柱へ育成する
- | 事業規模拡大に合わせ、引き続き採用及び組織強化を図る
FY2013の従業員1人当たり営業利益額は、約1,700万円を想定

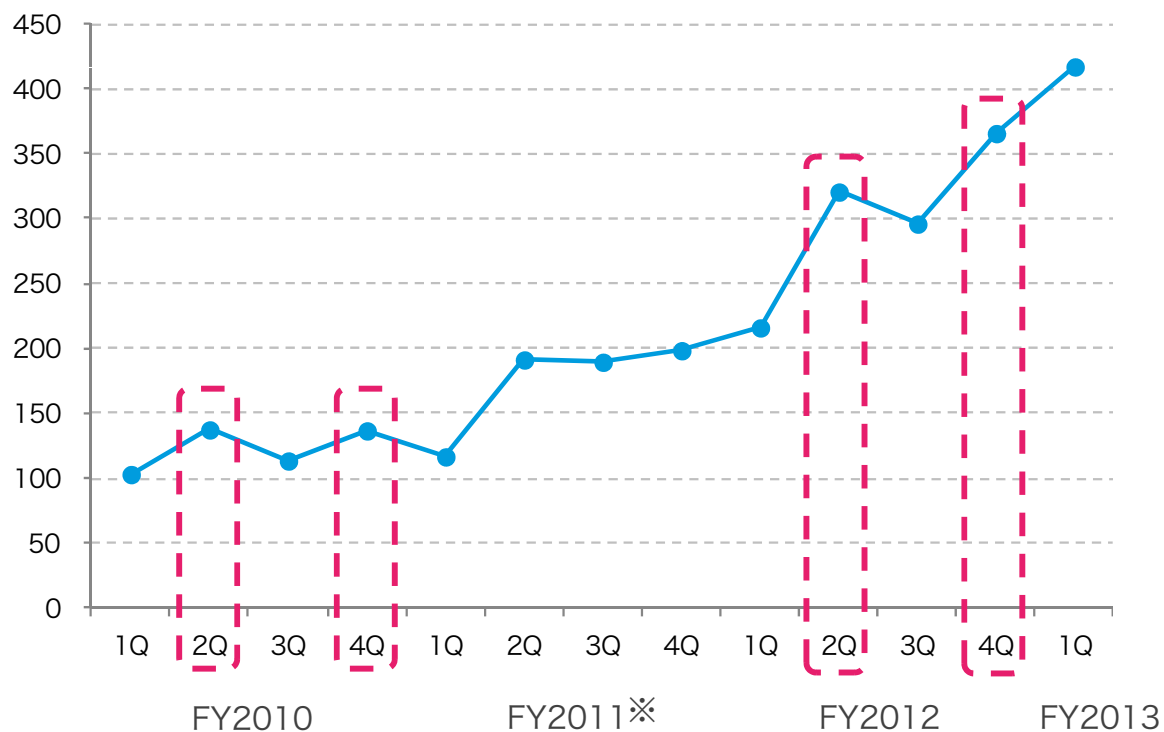
(単位：千円)

	FY2012	FY2013			
	実績	予想	(YoY)	1Q実績	(進捗率)
売上高	2,264,042	3,307,333	+46.1%	856,469	+25.9%
営業利益	1,130,844	1,509,804	+33.5%	417,690	+27.7%
	49.9%	45.7%	▲ 4.3%	48.8%	-
経常利益	1,113,611	1,510,004	+35.6%	418,450	+27.7%
	49.2%	45.7%	▲ 3.5%	48.9%	-
当期純利益	597,846	834,907	+39.7%	234,736	+28.1%
	26.4%	25.2%	▲ 1.2%	27.4%	-
EPS (円)	86.64	121.00	+39.7%	34.02	+28.1%

売上高は、例年アルバイト求人応募が増加する2Q（4-6月）と4Q（10-12月）に伸びる傾向

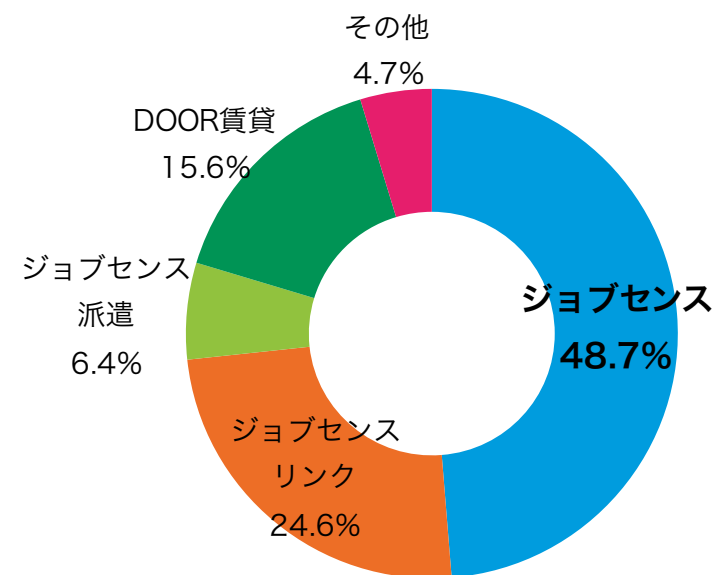
アルバイト求人サイト「ジョブセンス」の売上高季節性

（単位：百万円）

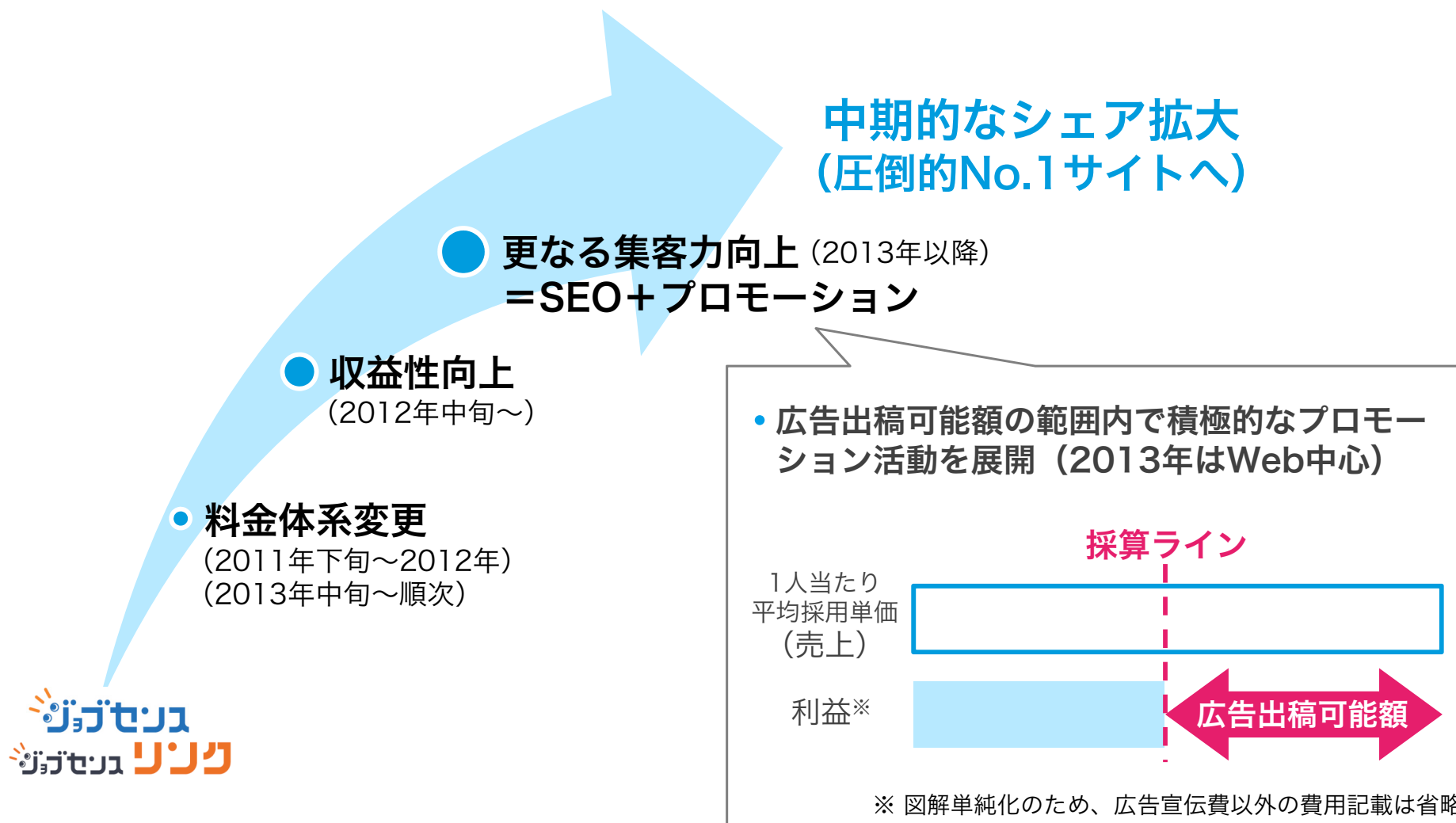


※ FY2011は東日本大震災の影響から、例年と異なる動き

1Q13 サービス別売上高構成比



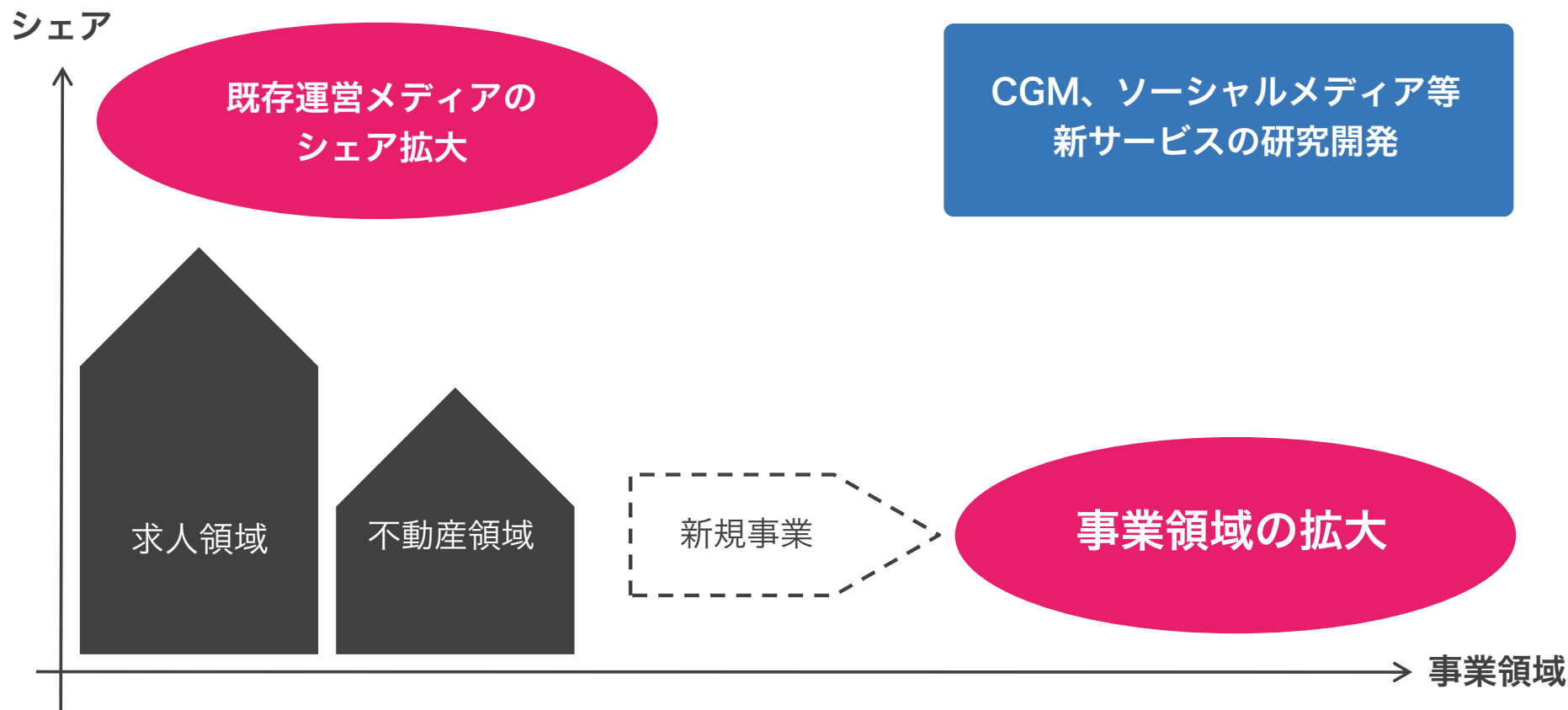
料金体系変更による収益性の向上に伴い、SEOに加えWebプロモーションを実施、更なる集客力向上と中期的なシェア拡大を推進



「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



Ⅰ 新サービス開発方針を公表（5月15日付）

開発初期段階

少人数（ディレクターとエンジニアの1～3名体制）、小規模で立ち上げ

試験運用（β版）としてサイトオープン

→ユーザーの利用拡大を最優先に、試行錯誤をしながらサイト機能等の改善、拡充



一定の品質や規模のサービスへ確立

→正式サービスとしてリリース発表、継続改善しサービス育成

or

ユーザーの利用拡大が見込まれないと判断

→費用対効果等を慎重に検討の上、適切なタイミングでサイト閉鎖

試験運用中（β版）の新サイトご紹介

- 2013年12月期業績予想への影響は非常に軽微と想定、これらサービスによる収益は同予想に含まず

就活コミュニティcarimo（キャラモ）



(URL <http://carimo.jp/>)

価格比較サイトcospa（コスパ）



(URL <http://cospa.me/>)

| 2013年2月8日（設立記念日）、一層の成長を目指し
コーポレートビジョンとコーポレートロゴを変更

| 新しいコーポレートビジョン

- 新しい物の見方・行動の仕方で、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思を表現しています。

あたりまえを、発明しよう。

新しいコーポレートロゴ

- 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。

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。

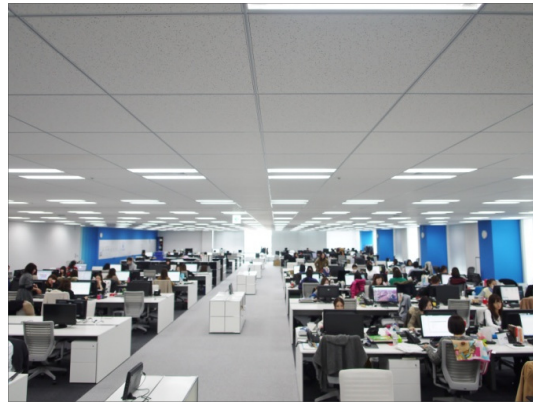


LIVENSENSE

あたりまえを、発明しよう。

2013年1月より、新オフィスへ移転

- オフィススペース2倍 (収容人数：約200名) へ



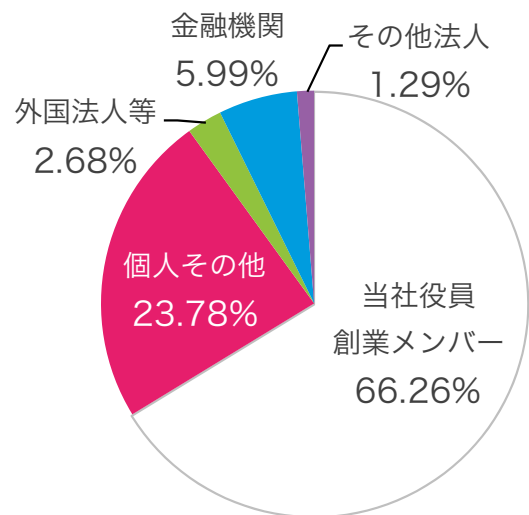
社名	株式会社リブセンス (Livesense Inc.)
事業内容	インターネットメディア運営事業
所在地	東京都品川区上大崎2-25-2 新目黒東急ビル5F
設立年月日	2006年2月8日
代表者	代表取締役社長 村上 太一
役員	取締役 桂 大介 岩崎 優一 監査役 江原 準一 阿久津 操 尾崎 充
資本金	21,993万円
直近業績	FY2011 売上高 1,134百万円、営業利益 518百万円 (営業利益率 45.7%) FY2012 売上高 2,264百万円、営業利益 1,130百万円 (営業利益率 49.9%)
従業員数	正社員 60名、アルバイト・派遣社員 62名
決算期	12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
監査法人	有限責任監査法人トーマツ

● 株価の推移

- ・ 上場来安値： 894円 (2011年12月7日) ※
- ・ 上場来高値： 9,810円 (2013年5月15日)
- ・ 平均出来高： 114,308株/日
643百万円/日
(2013年1月～5月平均)
※2012年7月1日付1:2株式分割考慮



- 発行済株式数：6,900,000株
- 株主数：4,751名 (2012年12月末現在)
- 株主構成・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%



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。