



2013年12月期
決算説明会資料

2014年2月14日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

Agenda

- 1 2013年12月期 業績 ならびに
2014年12月期 計画について
- 2 中期（5ヵ年）経営計画
- 3 ご参考資料

前年比で増収増益、ほぼ会社計画通りの着地

- 売上高 42.5億円（前年比 88.0%増）
- 営業利益 15.8億円（前年比 40.1%増）

サービス導入企業社数、累計41,820社と順調に増加

- 4Q12末比 14,824社増、3Q13末比 2,038社増
- ご利用の少ない地域へのアプローチ、導入済み企業様のご利用促進等を推進

サービス提供価格の変更は、概ねご案内が終了

- ジョブセンス（6月～）およびジョブセンスリンク（4月～）にて、新規ご契約企業様へ新料金を適用、3Qより既存の顧客企業様へご案内し概ね終了

継続的なWebプロモーションにより、集客力向上を推進

- SEO+Webプロモーションにより、更なる集客力向上・中期的なシェア拡大に注力

中期（5カ年）経営計画を発表

- 2018年12月期 売上高 400億円、営業利益 120億円を目指す

前年比で増収増益、ほぼ会社計画通りの着地

(単位：千円)

	FY2012	FY2013	YoY
売上高	2,264,042	4,256,153	+88.0%
売上原価	244,382	359,940	+47.3%
	10.8%	8.5%	▲2.3%
売上総利益	2,019,660	3,896,213	+92.9%
	89.2%	91.5%	+2.3%
販売費及び一般管理費	888,816	2,311,734	+160.1%
	39.3%	54.3%	+15.1%
営業利益	1,130,844	1,584,478	+40.1%
	49.9%	37.2%	▲12.7%
経常利益	1,113,611	1,585,828	+42.4%
	49.2%	37.3%	▲11.9%
税引前当期純利益	1,109,582	1,572,898	+41.8%
	49.0%	37.0%	▲12.1%
当期純利益	597,846	983,830	+64.6%
	26.4%	23.1%	▲3.3%

原価増加：事業規模拡大に伴う「祝い金」の支払額（+75百万円）

販管費増加：Webプロモーションによる広告宣伝費（+831百万円）、事業規模拡大に伴う人件費等（+313百万円）

前年同期比で増収となったものの、費用増により減益

(単位：千円)

	4Q12	4Q13	YoY
売上高	670,204	1,066,929	+59.2%
売上原価	63,139	87,415	+38.4%
	9.4%	8.2%	▲1.2%
売上総利益	607,065	979,514	+61.4%
	90.6%	91.8%	+1.2%
販売費及び一般管理費	238,711	684,966	+186.9%
	35.6%	64.2%	+28.6%
営業利益	368,353	294,547	▲20.0%
	55.0%	27.6%	▲27.4%
経常利益	354,549	294,698	▲16.9%
	52.9%	27.6%	▲25.3%
税引前四半期純利益	350,521	285,568	▲18.5%
	52.3%	26.8%	▲25.5%
四半期純利益	189,665	259,758	+37.0%
	28.3%	24.3%	▲4.0%

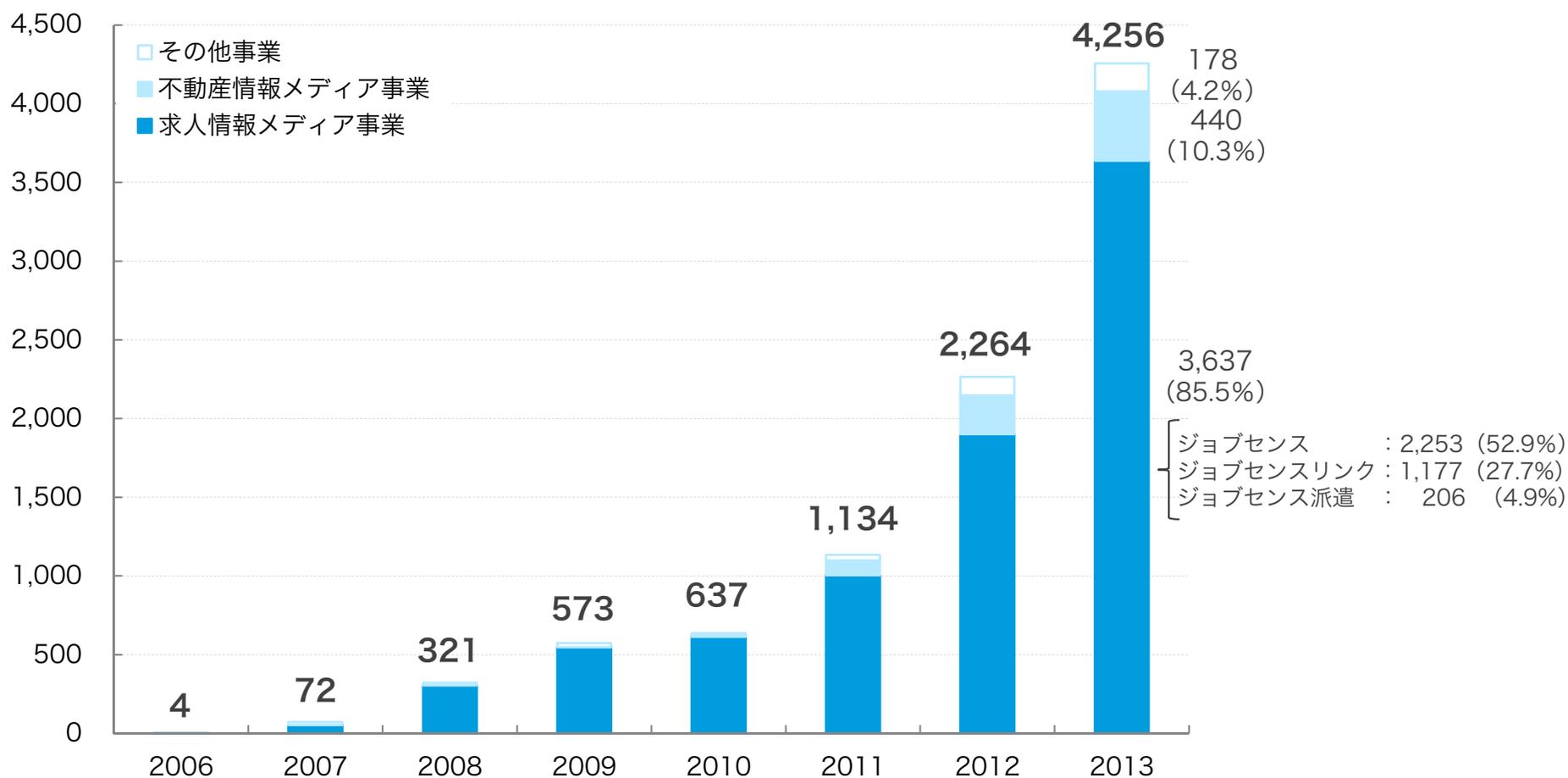
原価増加：事業規模拡大に伴う「祝い金」の支払額（+13百万円）

販管費増加：Webプロモーションによる広告宣伝費（+274百万円）、事業規模拡大に伴う人件費等（+101百万円）

1-3 事業別売上高の推移（通期）

前年比で、求人売上91.4%増、不動産売上79.0%増と大幅増収

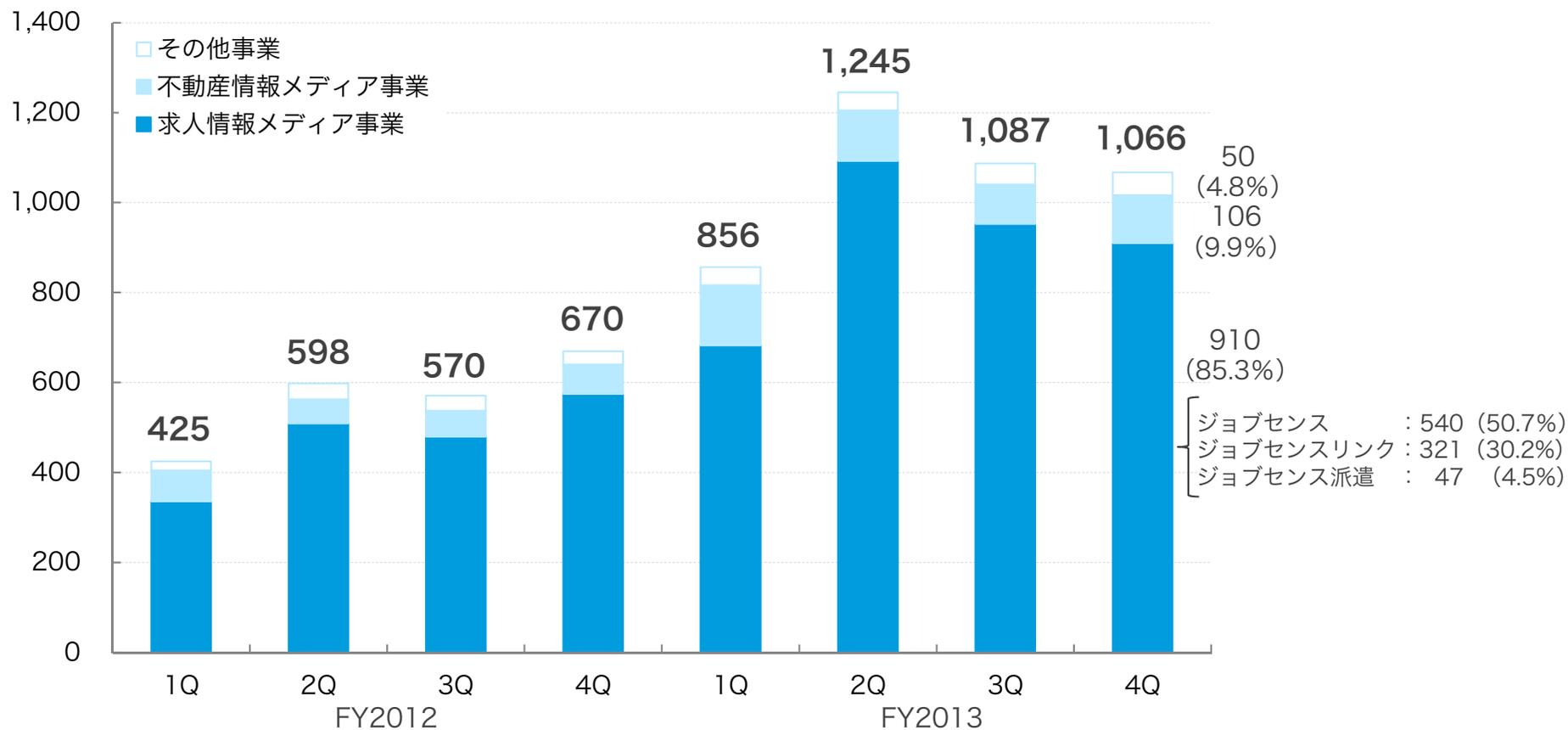
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



1-3 事業別売上高の推移（四半期）

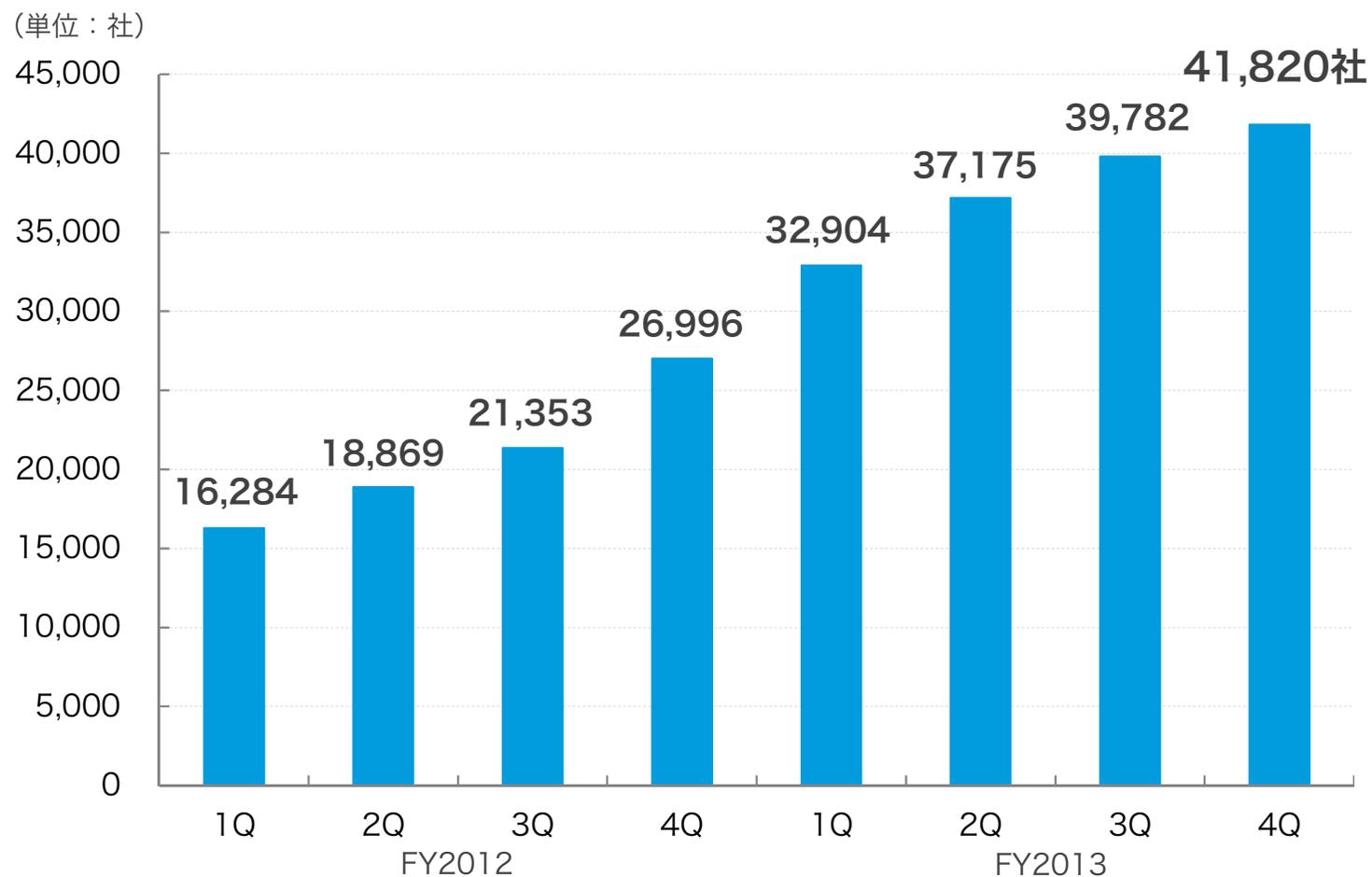
求人売上は、前年同期比で58.3%増収となったものの、3Q比では若干想定を下回り微減

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



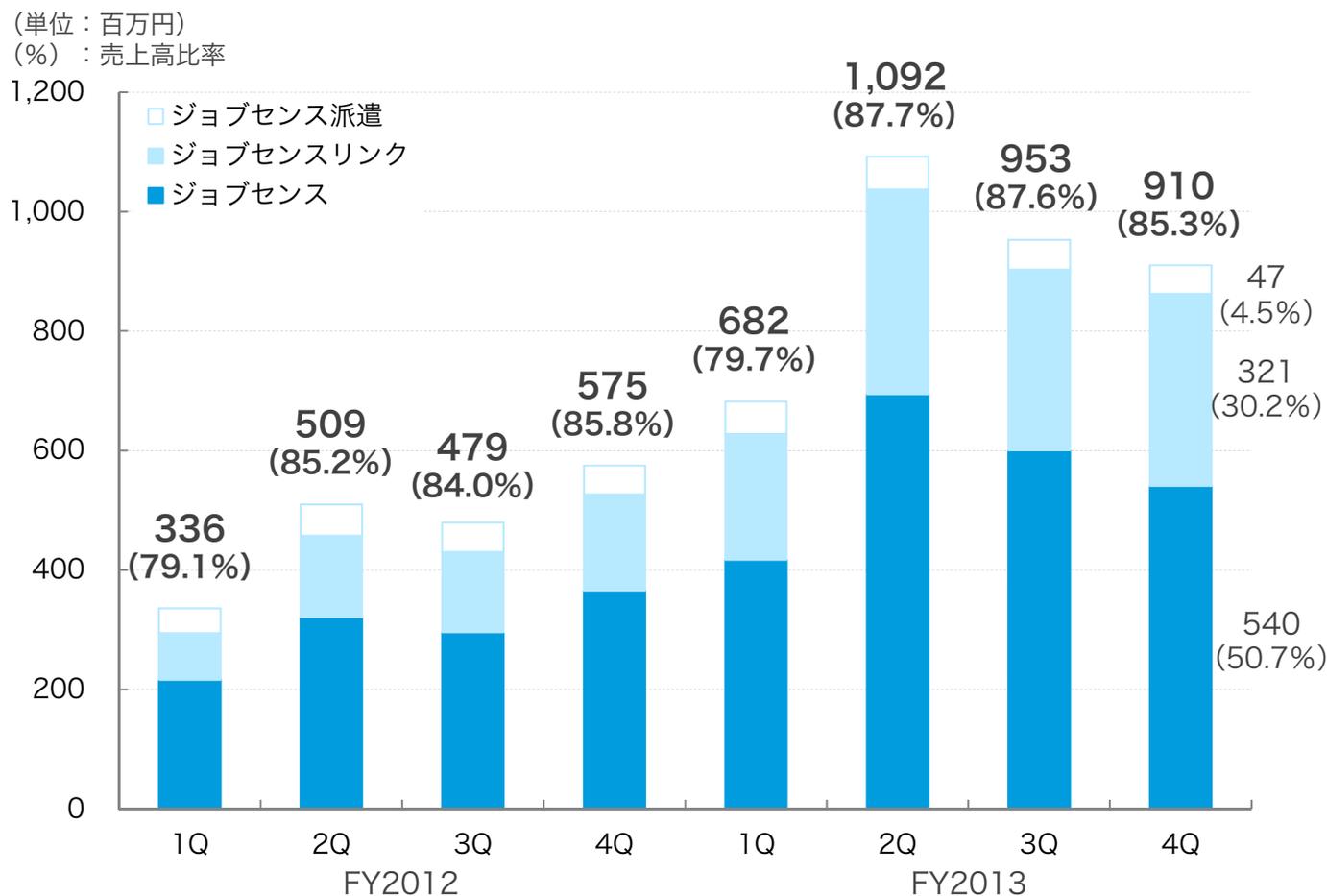
1-4 サービス導入企業社数の推移

サービス導入企業社数は、主要サービスの提供価格変更によるマイナス影響をこなし継続増加



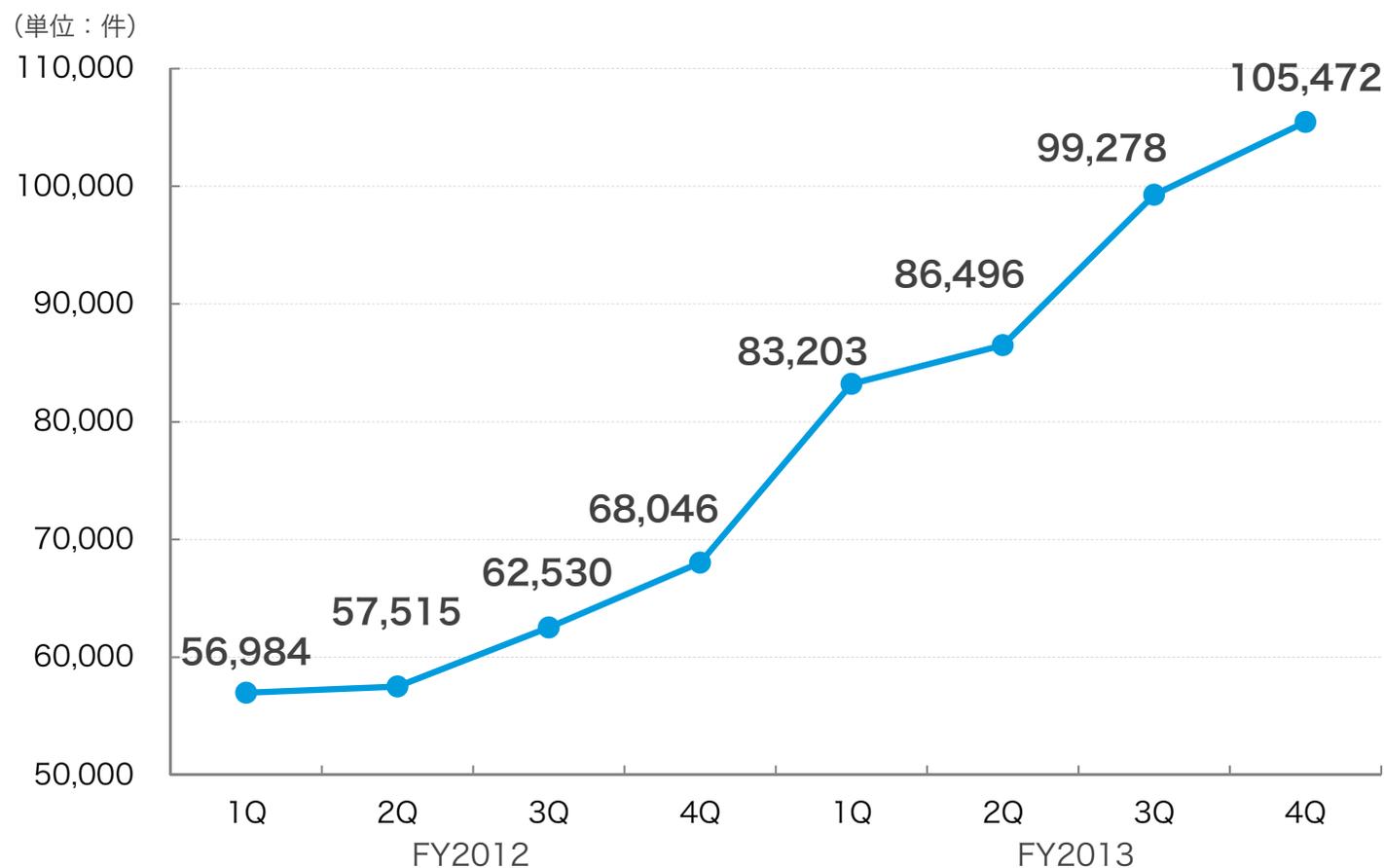
1-5 求人情報メディア事業の状況（売上）

- 4Q後半にて、企業の求人意欲の高まりに対し、求職者（ユーザー）の不足感が顕在化したことも影響し、売上は想定を下回り着地
- サービス提供価格変更は概ねご案内終了、ほぼ計画通り進捗



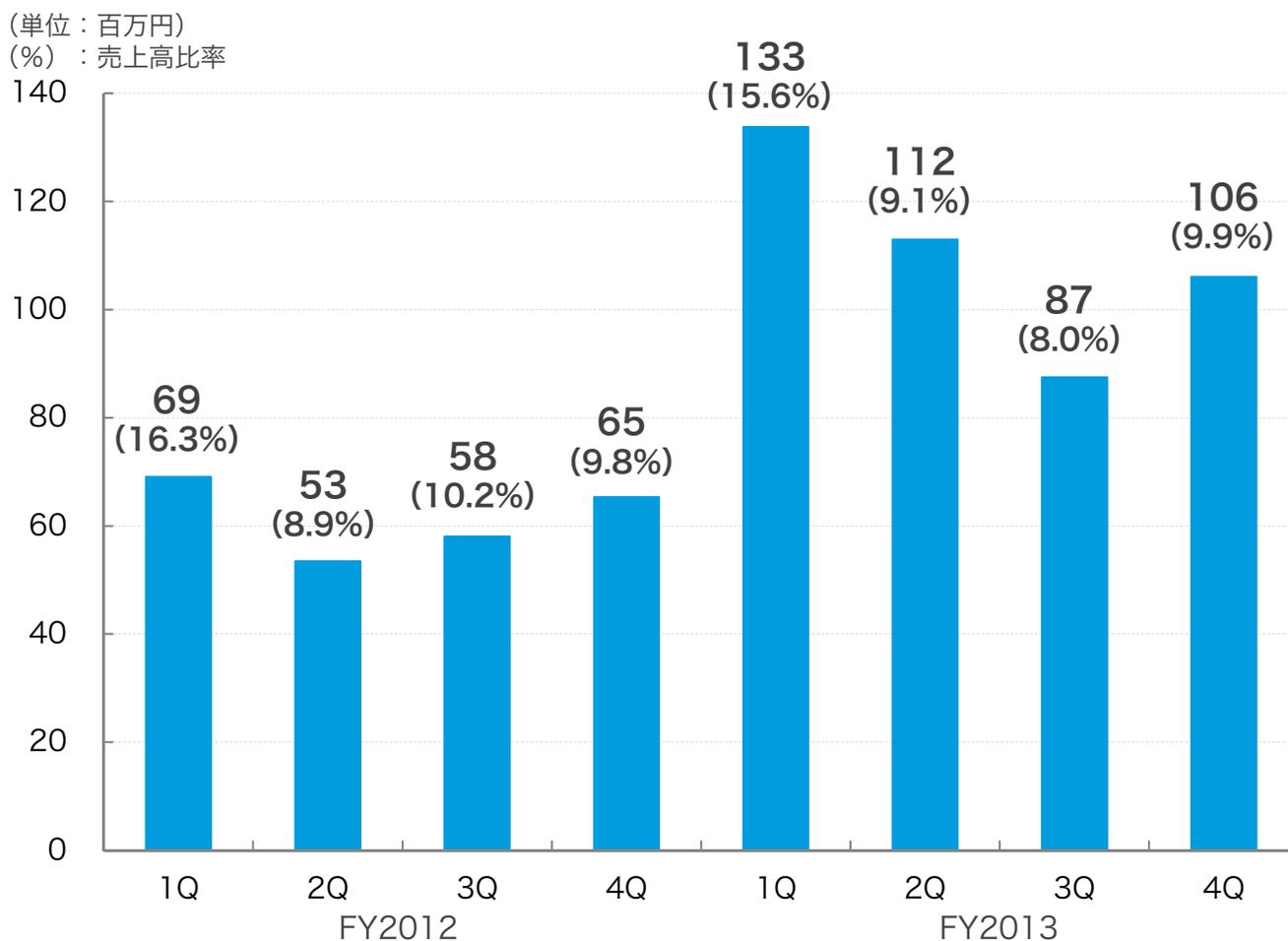
1-5 求人情報メディア事業の状況（情報掲載数）

掲載数は、ご利用の少ない地域へのアプローチ、導入済み企業様のご利用促進等により、順調に増加



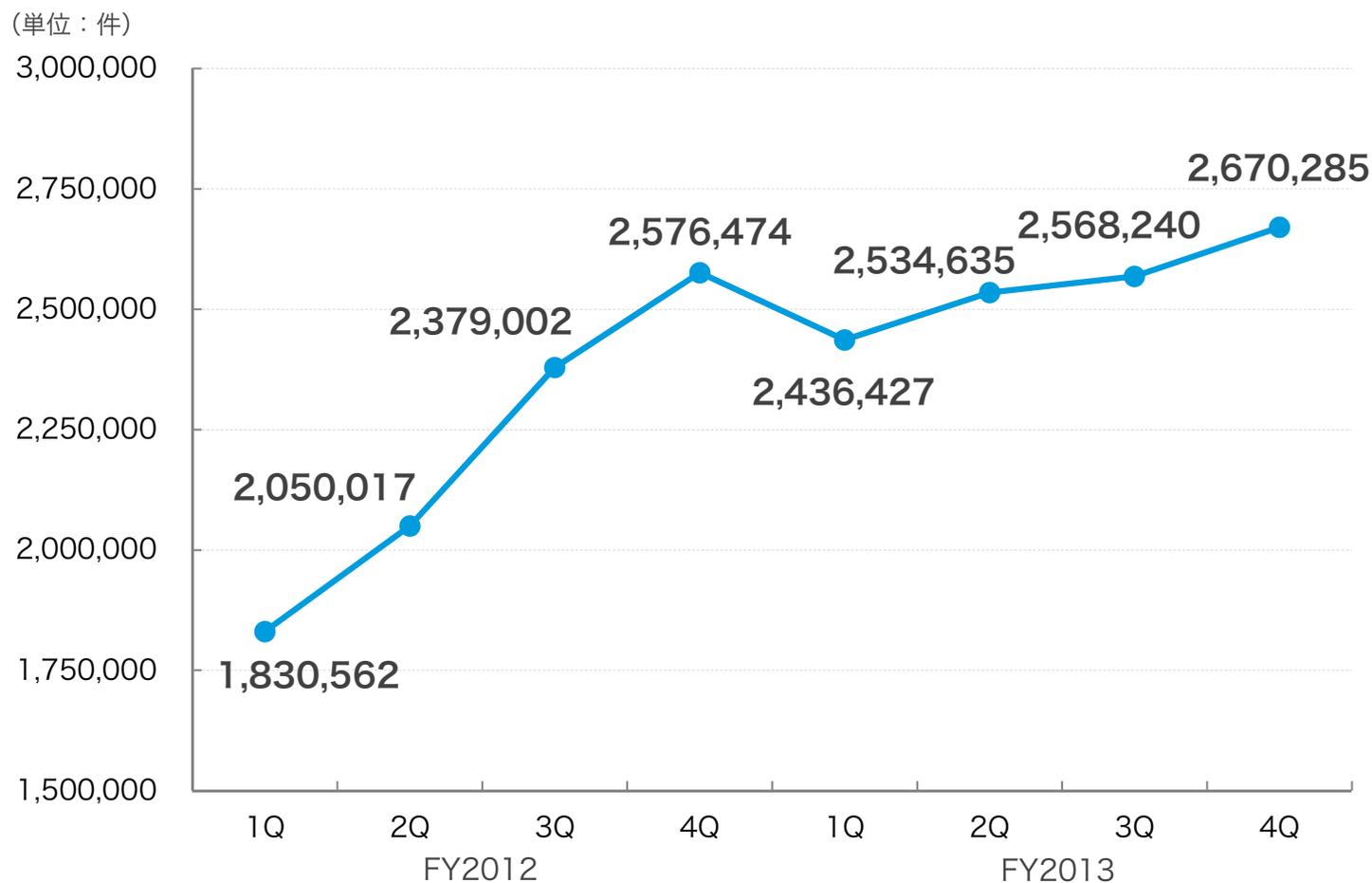
1-6 不動産情報メディア事業の状況（売上）

売上は、スマートフォンサイト全面リニューアル（10/1完了）を始めとする集客施策が徐々に奏効し3Q比で持ち直したものの、想定比では若干未達



1-6 不動産情報メディア事業の状況（情報掲載数）

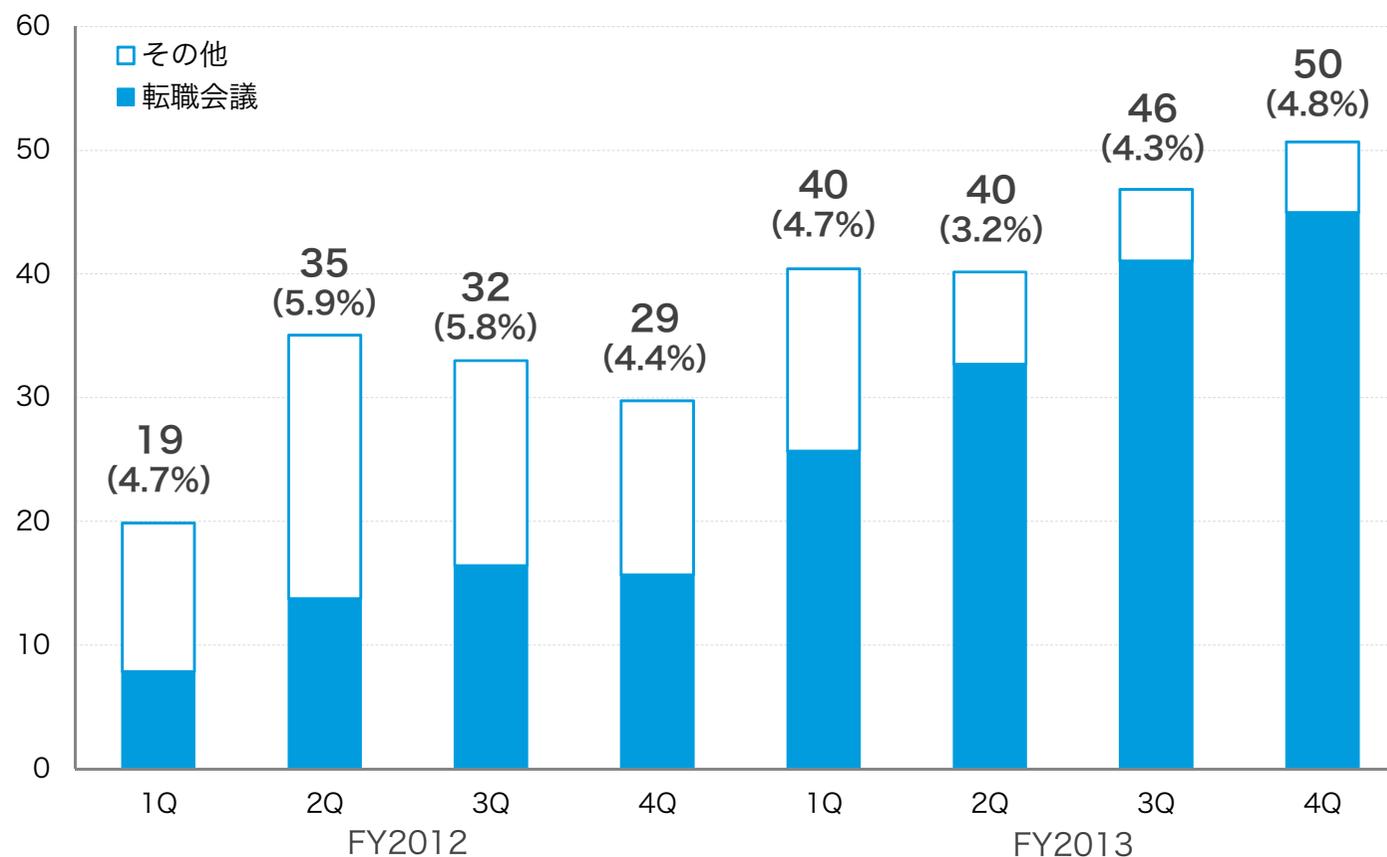
ピタットハウス社の物件掲載を開始する等、4Qは来期1Q繁忙期に向けた準備を着々と実施



1-7 その他事業の状況

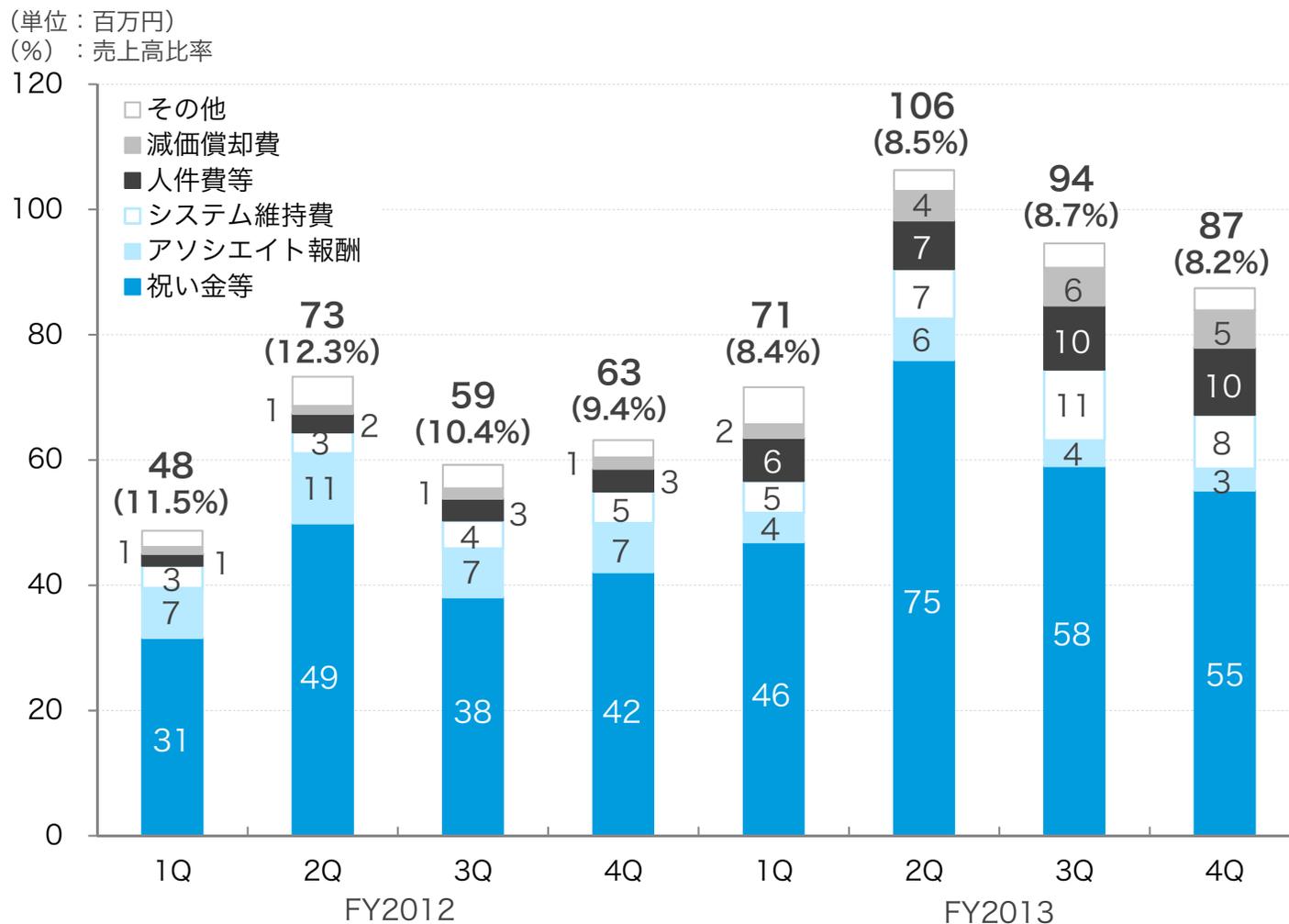
■ 転職会議は、会員数やクチコミ情報数が継続的に増加
大手求人情報サービス企業への会員送客数増加や収益化施策の強化、
継続的なサイト機能改善が奏効し、売上高が順調に拡大

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



1-8 売上原価の推移

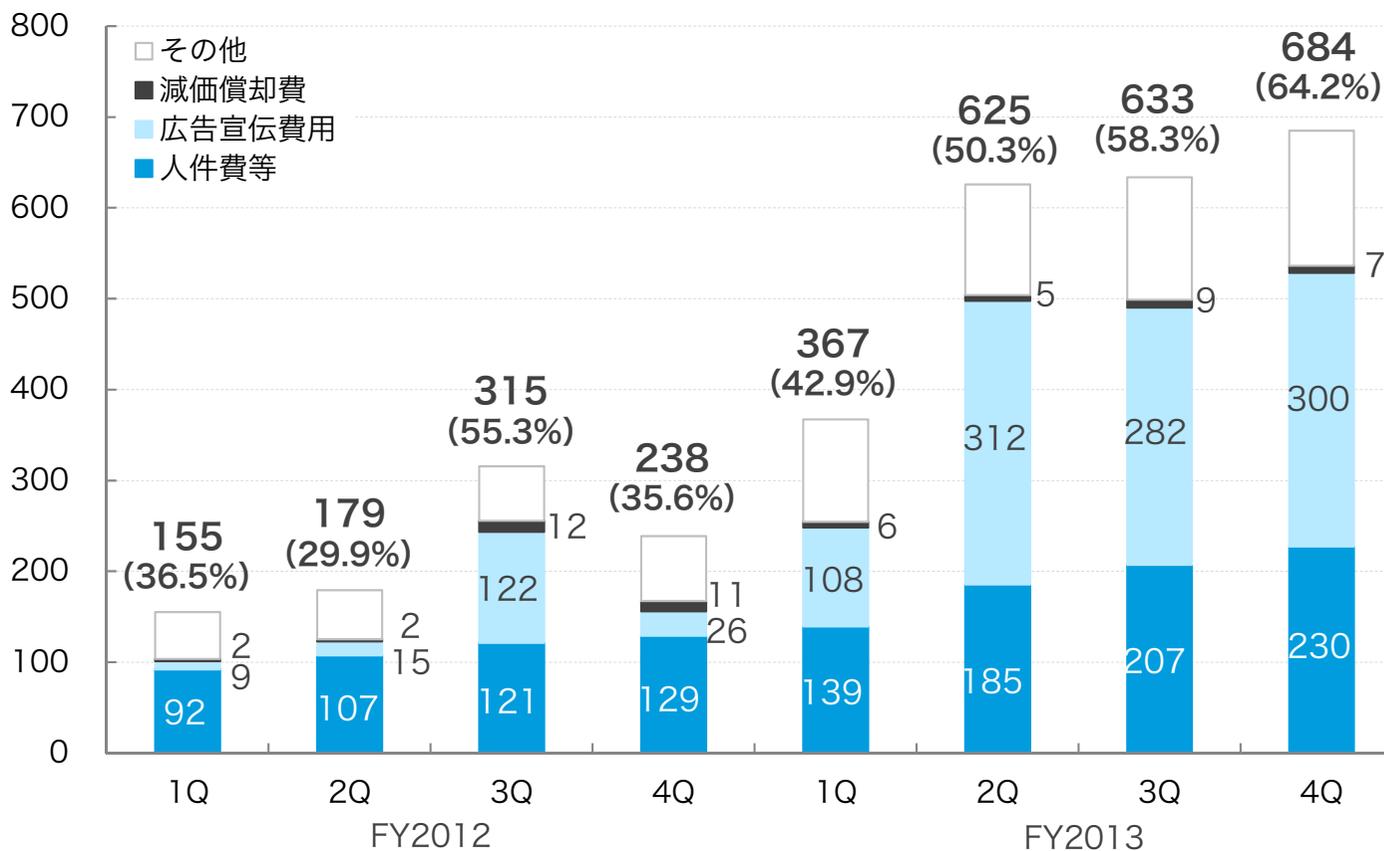
採用祝い金は、求人売上規模連動により3Q比減少



1-9 販売管理費の推移

人件費等は、人員増に伴い引き続き増加
広告宣伝費は、求職者等のユーザー集客を目的としたWebプロモーションを継続実施し、3Q比で若干増

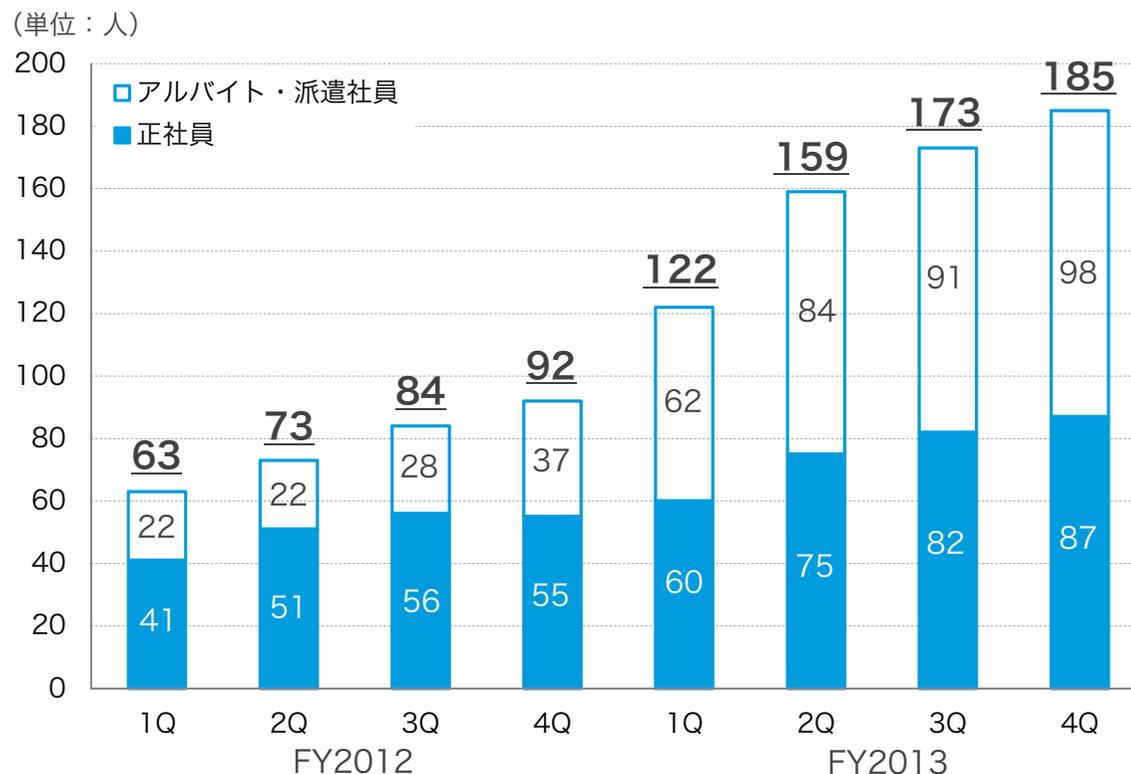
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



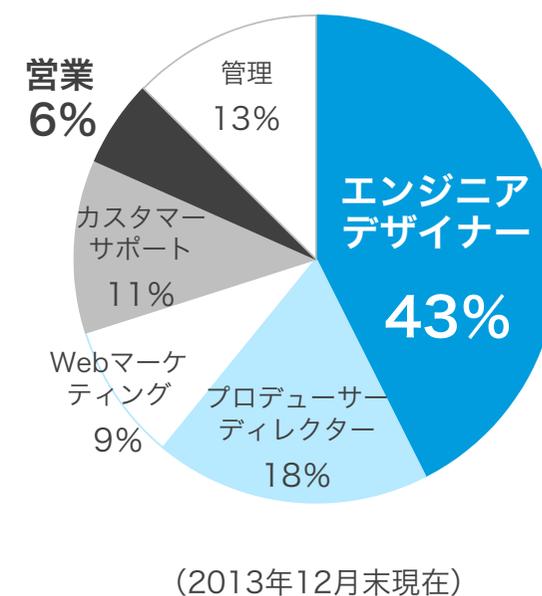
1-9 販売管理費の推移（従業員数の推移）

効率運営を意識しつつ、事業開発スピード向上に向け継続採用
4Qは、正社員5名、顧客電話対応等を担当するアルバイト・派遣社員7名増加

従業員数の推移



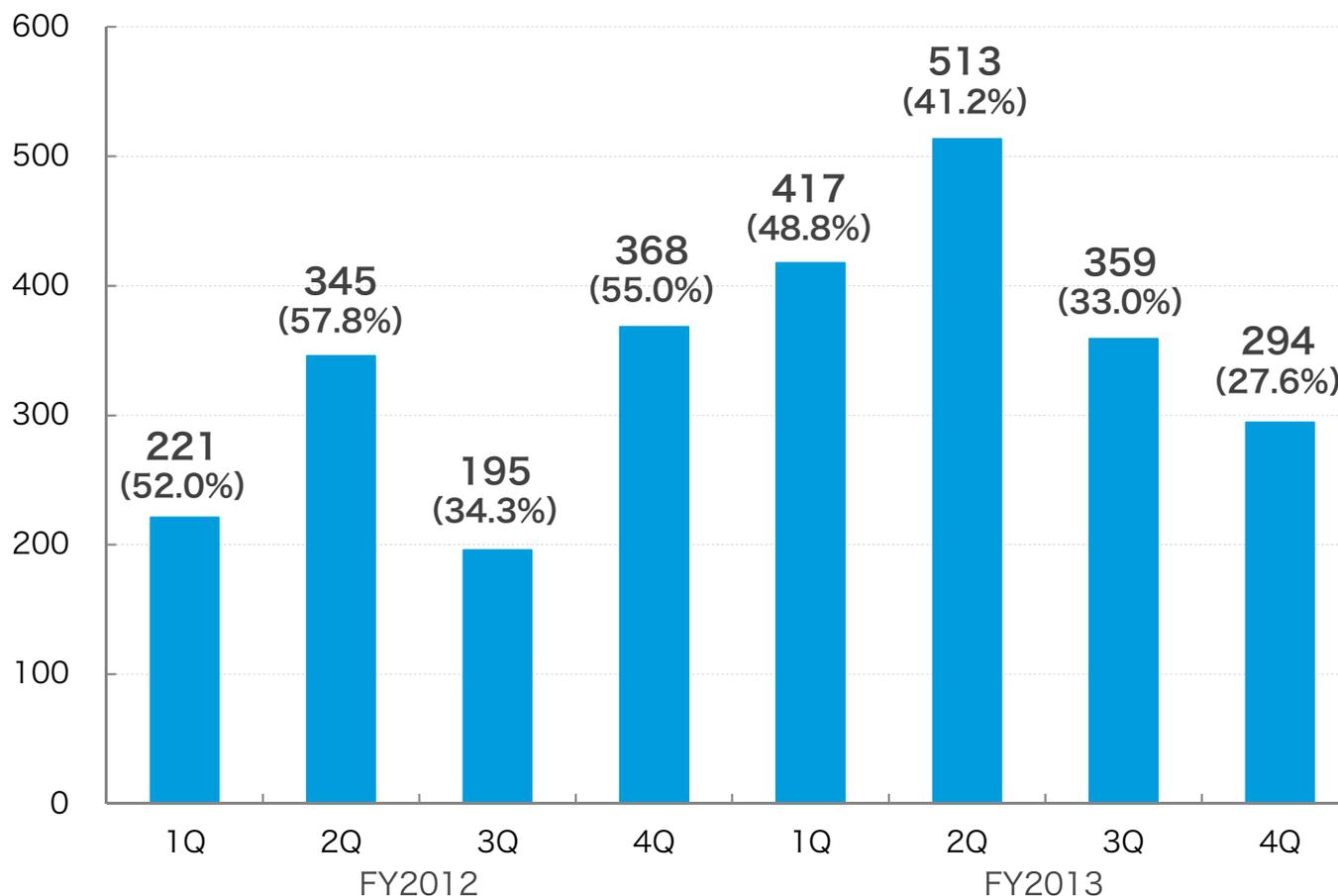
部門別従業員（正社員）構成



1-10 営業利益の推移

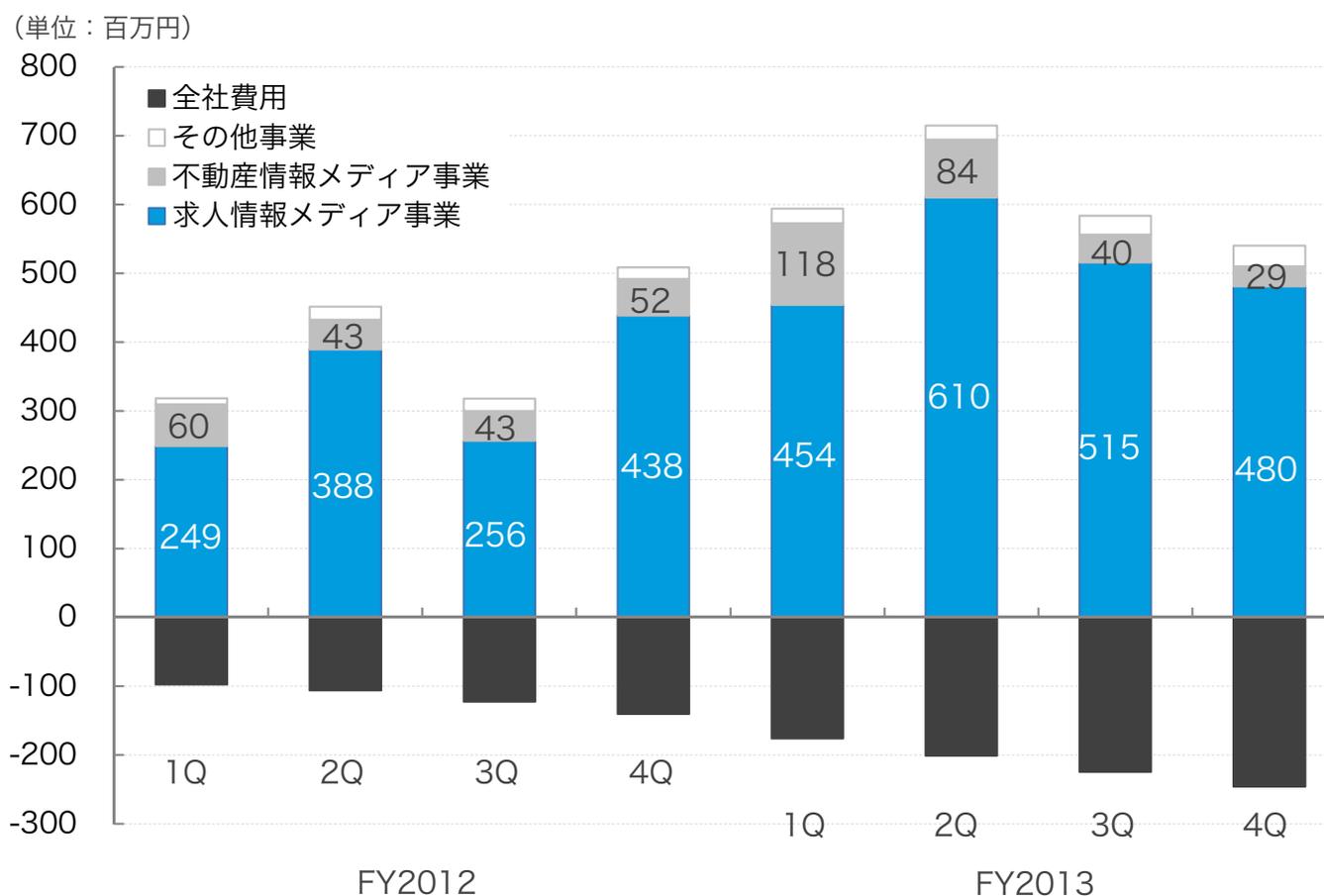
- 4Q売上高が想定を下回る中、広告宣伝費及び人件費等の増加により、4Q営業利益は減少
- FY2013従業員1人当たり営業利益額は1,800万円超と高水準を維持

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



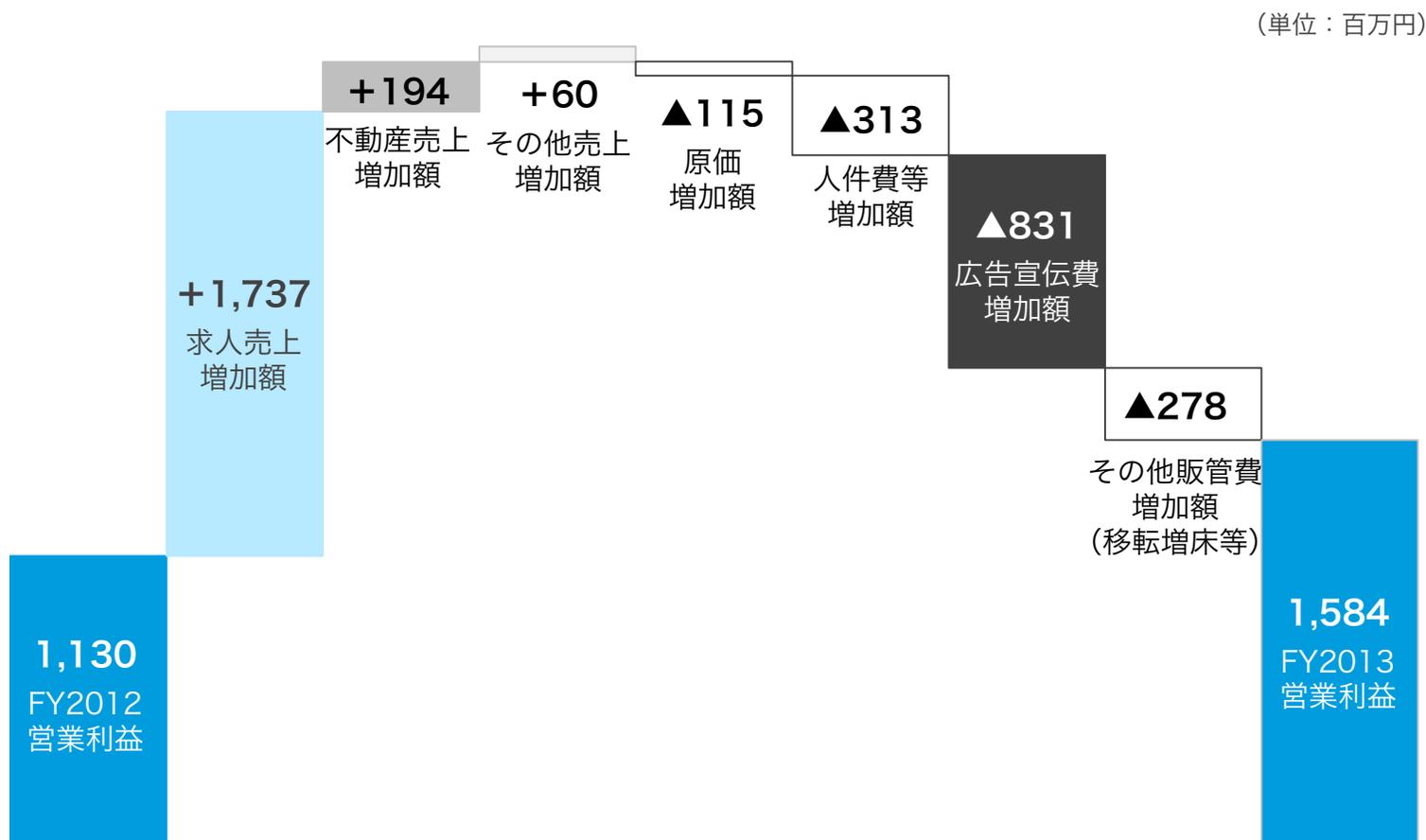
1-10 営業利益の推移（セグメント利益）

- 4Q求人利益は、売上減に伴い3Q比で減少
- 4Q不動産利益は、来期1Q繁忙期に向けたWebプロモーション実施や体制強化により3Q比減少



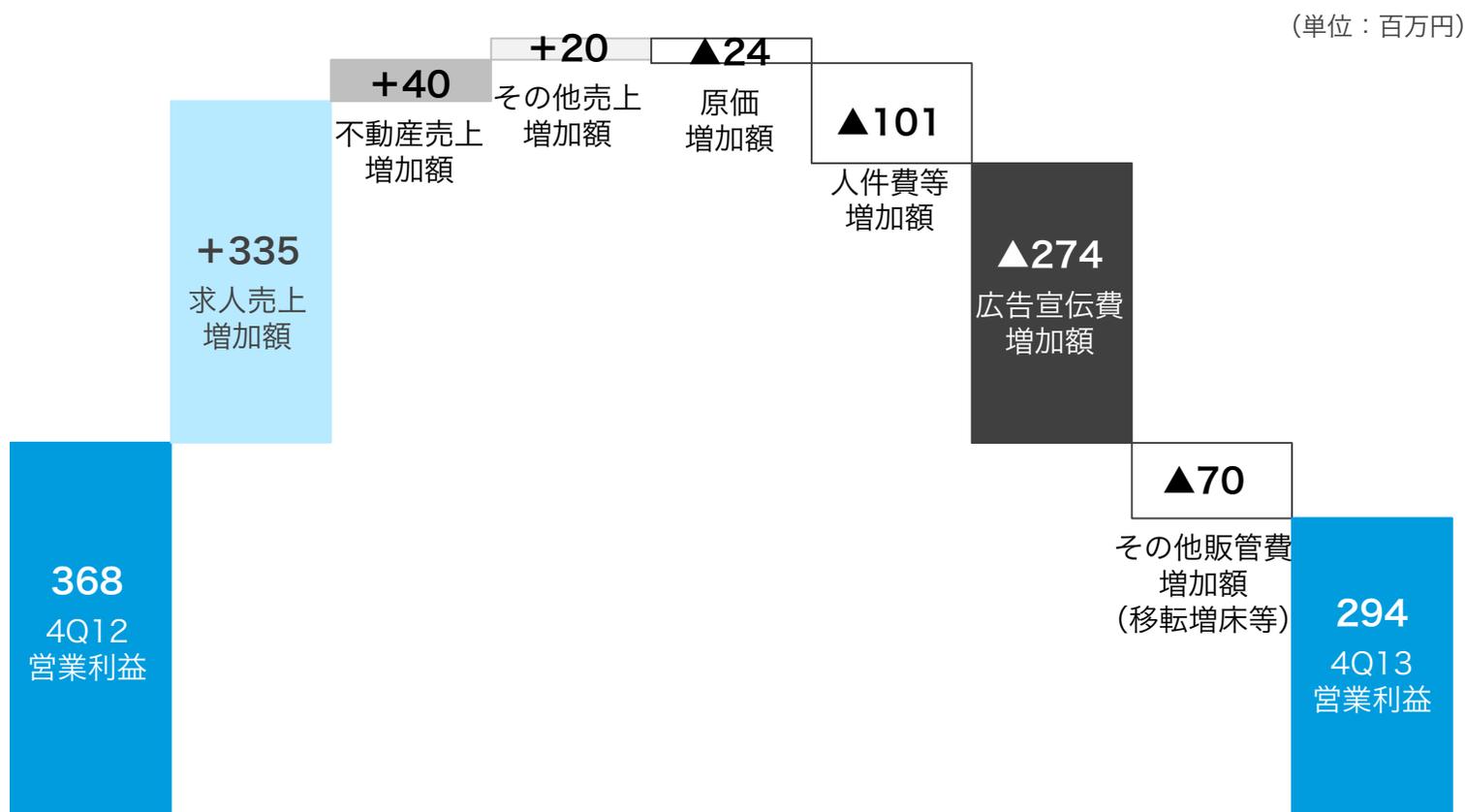
1-10 営業利益の推移（前年比較・通期ベース）

■ 主に求人情報メディア事業の売上高増加が、費用増を吸収し
営業利益前年比40.1%増に大きく寄与



1-10 営業利益の推移（前年同期比較・四半期ベース）

全事業で売上高は増加したものの、費用増加を吸収しきれず、4Q営業利益は前年同期比20.0%減



- FY2014は、中期成長に向けた基盤固め（先行投資）の1年
- 求人・不動産の既存事業にて、シェア拡大に向けたプロモーション（テレビCMやWeb広告等の広告宣伝）強化、サイト機能改善やサービス品質向上等によるマッチング率向上を図る
- 中期視点に立った積極的な新規事業開発を見据え、エンジニアを中心に約70名の採用を計画

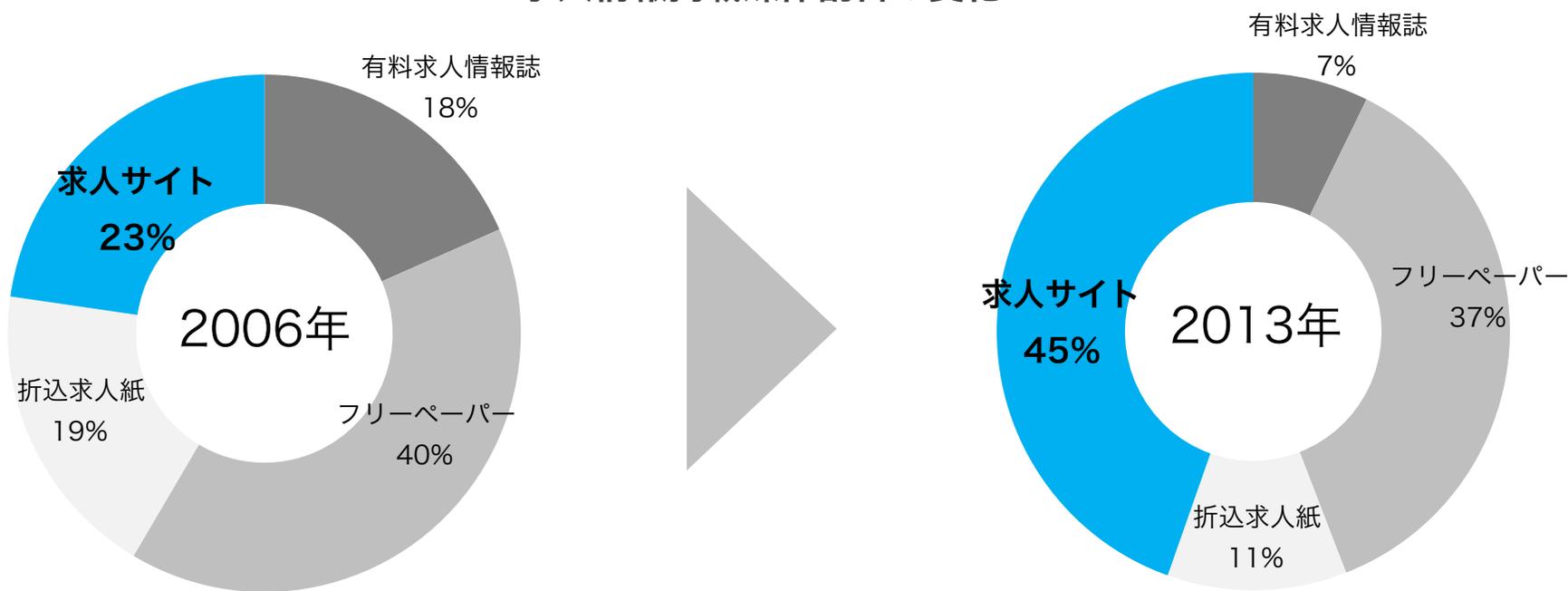
(単位：千円)

	FY2013	FY2014	
	実績	予想	(YoY)
売上高	4,256,153	6,649,679	56.2%
営業利益	1,584,478	1,950,301	23.1%
	37.2%	29.3%	-
経常利益	1,585,828	1,950,735	23.0%
	37.3%	29.3%	-
当期純利益	983,830	1,219,514	24.0%
	23.1%	18.3%	-
EPS (円)	35.58	43.95	23.5%

2-1 創業～2013年を振り返って（対面市場の変化）

- 求人情報掲載媒体の割合は、紙媒体からWebサイトへシフト
- リブセンスは、創業から8年で成功報酬型インターネット求人サービスを確立・浸透

＜求人情報掲載媒体割合の変化＞



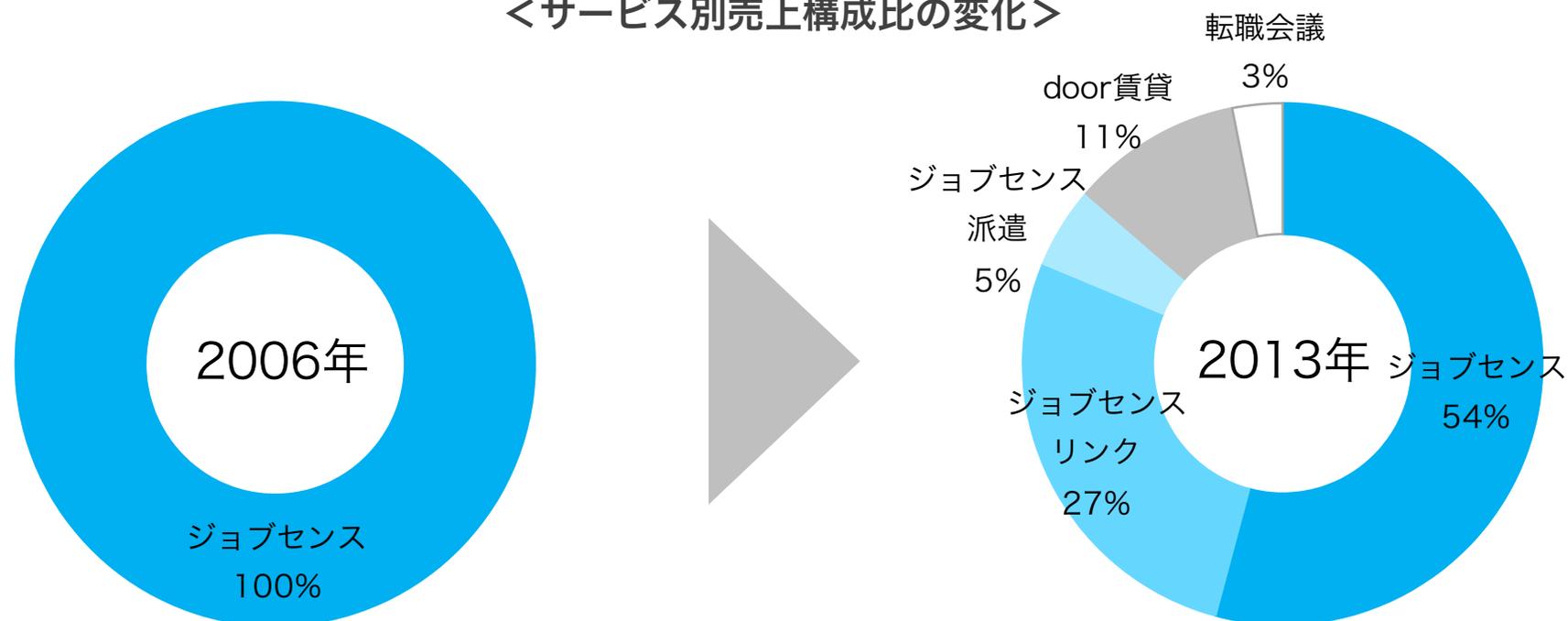
2006年創業時、求人情報サービス市場は紙媒体が大半を占め、掲載課金型のビジネスモデルがあたりまえ

2013年、求人情報サービス市場はWebサイトの割合が半分弱までシフト、徐々に成功報酬型のビジネスモデルが浸透

2-1 創業～2013年を振り返って（当社の変化）

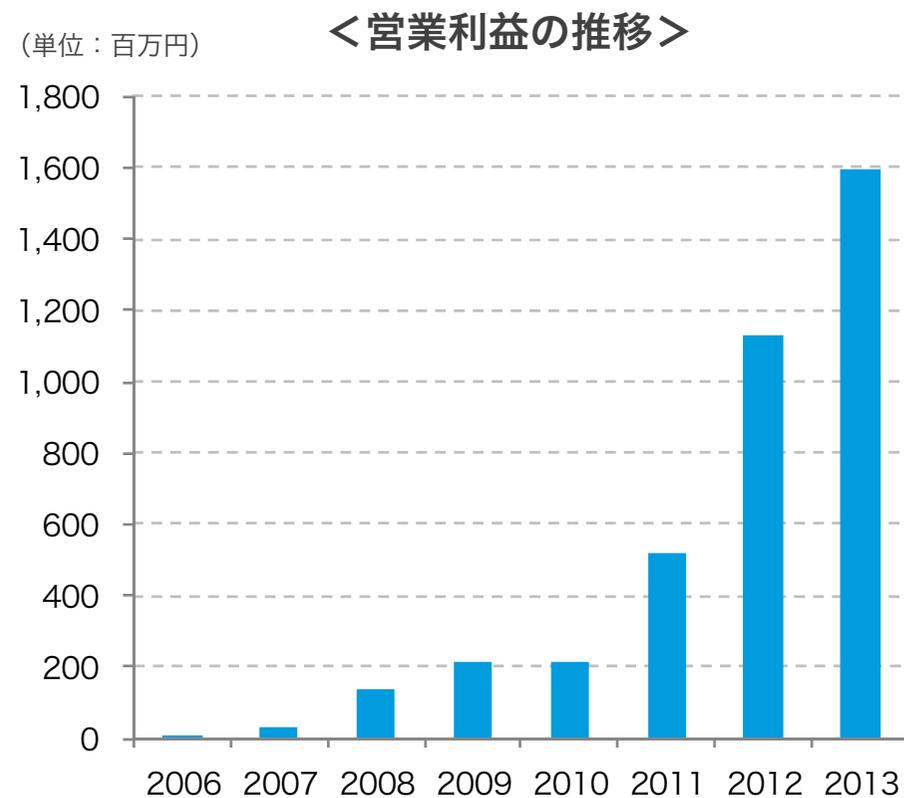
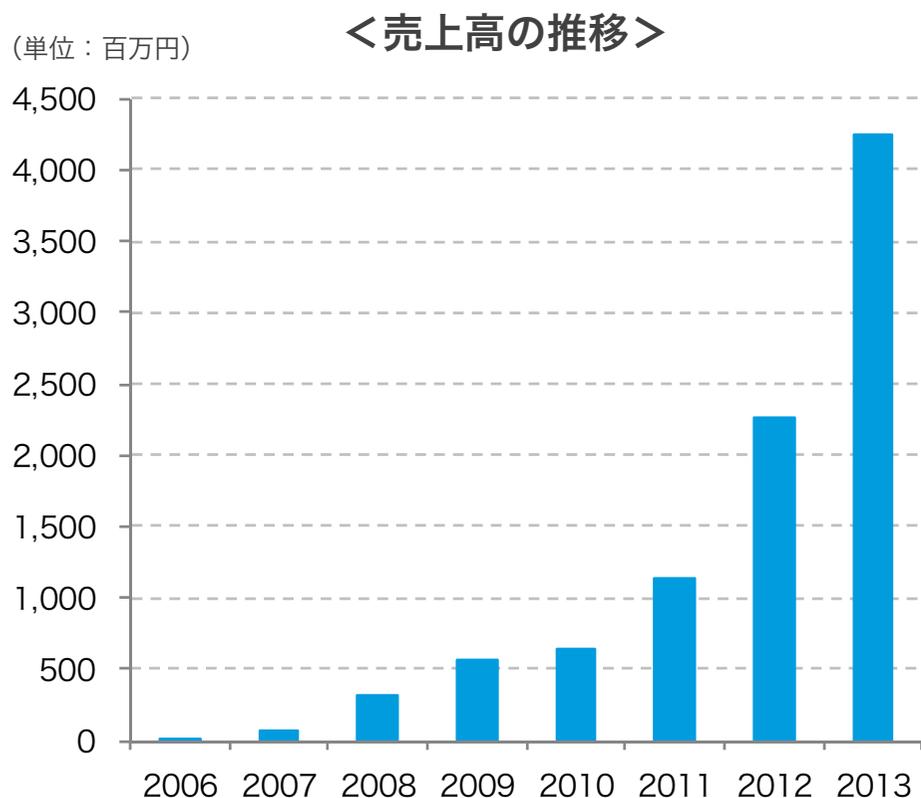
- アルバイト求人サイト「ジョブセンス」からスタートし、順調に事業領域を拡大
- サービス別売上構成比は徐々に分散し、収益基盤の安定化が進行

＜サービス別売上構成比の変化＞



2-1 創業～2013年を振り返って（業績の推移）

創業から2013年までの8年間で、売上高は958倍、営業利益は12,663倍へと順調に拡大



2-2 事業環境と課題（当社を取り巻く環境—新領域）

インターネットサービス市場の動向を見極めながら、新領域開拓を積極的に推進

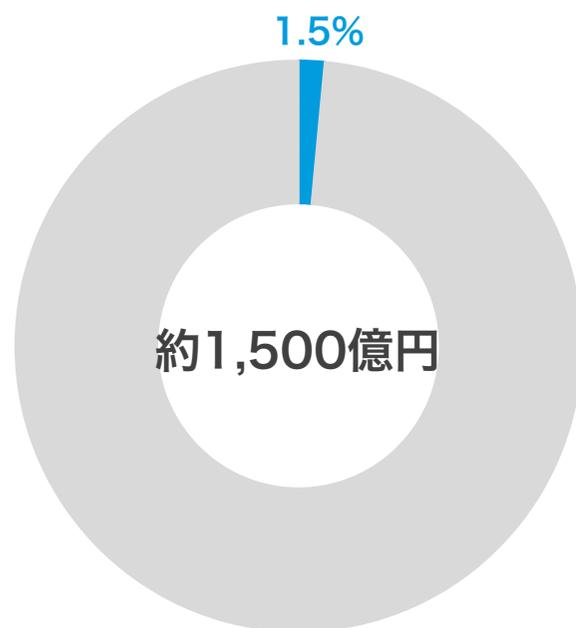
インターネットサービス市場の動向（当社認識）

- 既存産業構造・運用の再構築
- ユーザー指向サービスの本格化
- スマートフォン等の普及に伴うサービスの最適化
- グローバル化の進行

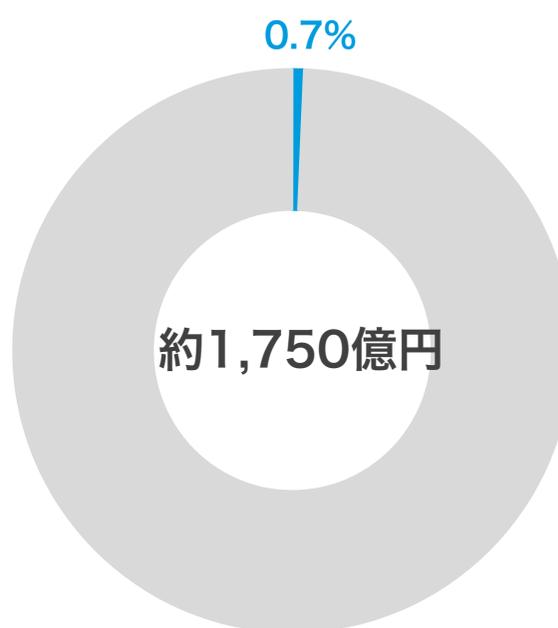
2-2 事業環境と課題（当社を取り巻く環境—既存事業）

売上高ベースでの市場規模が大きい中、ビジネスモデルの違いはあるものの、当社の市場シェアは未だ小さく成長余地は相当大きい

アルバイト求人広告市場



正社員転職市場



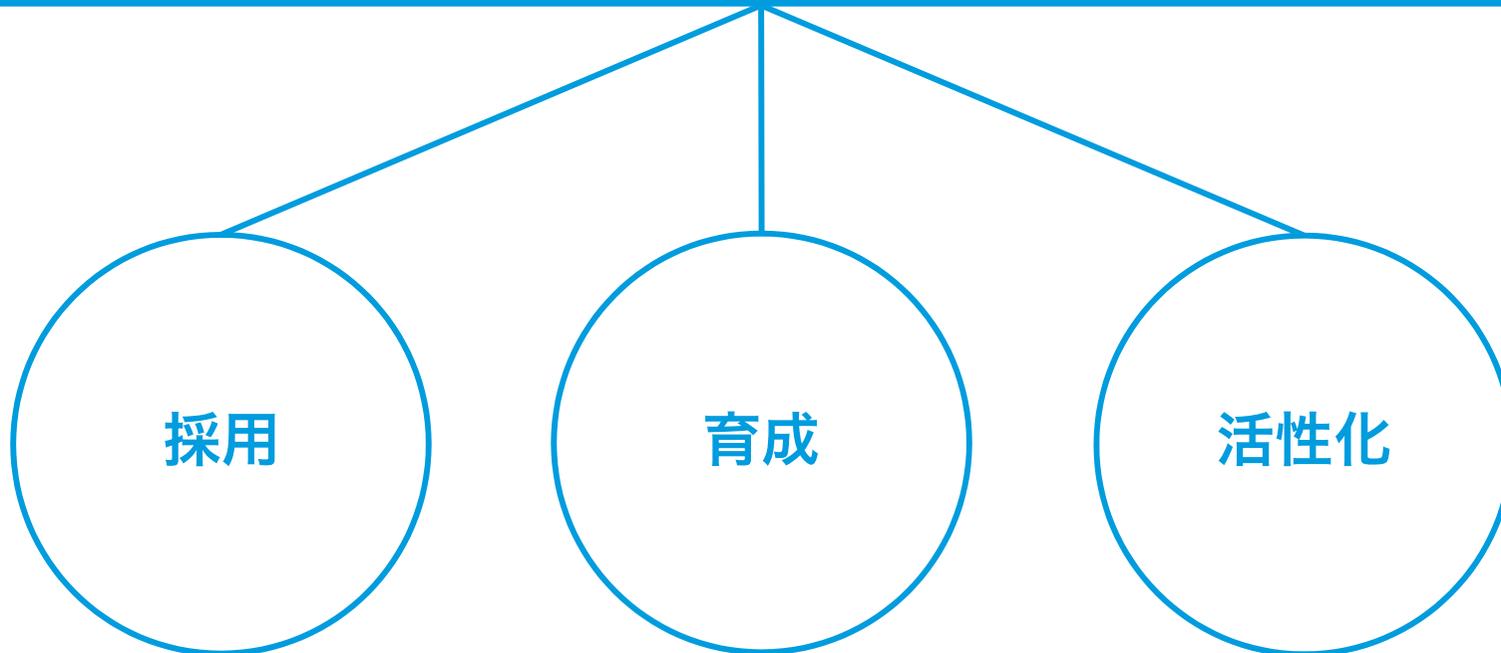
不動産賃貸市場



(注) 各市場規模データは、当社調べによる推計数値。

課題解決に向け、組織強化を推進

- 既存事業の規模拡大—誰もが“あたりまえ”と認める事業へ
- 新領域の開拓—新たな“あたりまえ”の創出



2-3 中期経営計画の基本方針

- 中期経営計画は、経営理念ならびにビジョンを実現していくための具現化目標



リブセンスが手がける“あたりまえ”とは？（事業への考え方）

社会の発展や問題解決に貢献できる事業

永く多くの人々から愛される事業

リブセンスが業界のNo.1となることができる事業

10年スパンで売上規模500億円規模へ拡大できる事業

—2018年までの5年間—

あたりまえを発明する企業となるべく、

**独自の事業創造力を備え、
事業を多角化し、
グローバルでも人々に価値提供できる**

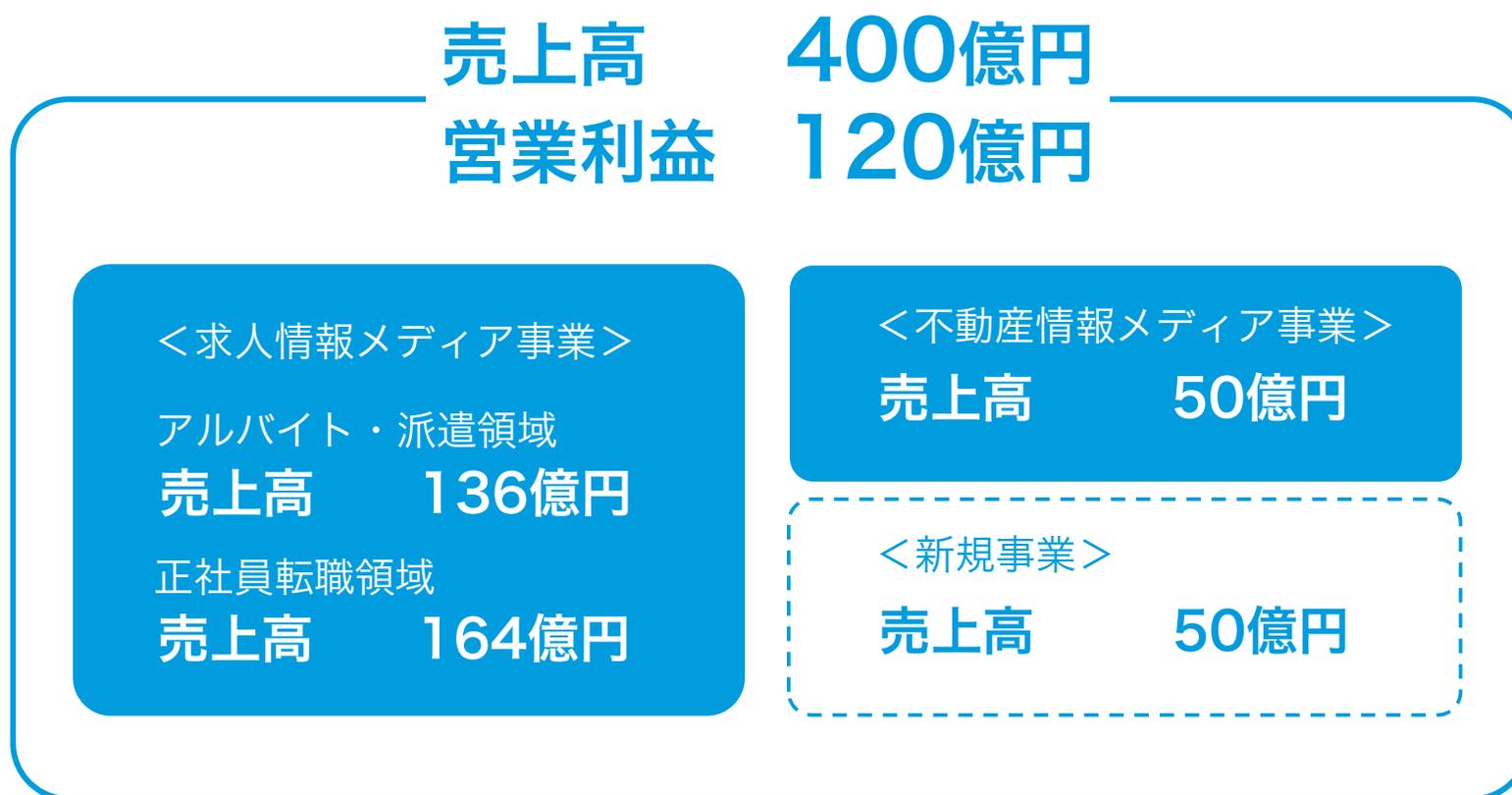
企業体に**進化**することを目指す

2-3 中期経営計画の基本方針—スケジュール

長期成長し続けるための、基盤固め及び積極投資を推進

	FY2014	FY2015	FY2016~2018
方針	事業基盤強化	事業ポートフォリオ拡充	収益性向上
重点 施策	<p><事業面> 既存事業：集客力の強化</p> <p><組織面> 採用強化、組織整備、人材育成</p>	<p><事業面> 既存事業：事業領域の拡張 新領域：複数事業の開発・試験運用の実施、海外展開の開始</p>	<p><事業面> 既存事業：事業規模の拡大 新領域：事業の本格展開・収益化</p>
投資	<p>既存事業：周辺領域のM&A 新領域：市場調査、種まき</p>	<p>新領域：自社開発・出資・提携・M&A、海外展開</p>	<p>収益化による回収</p>

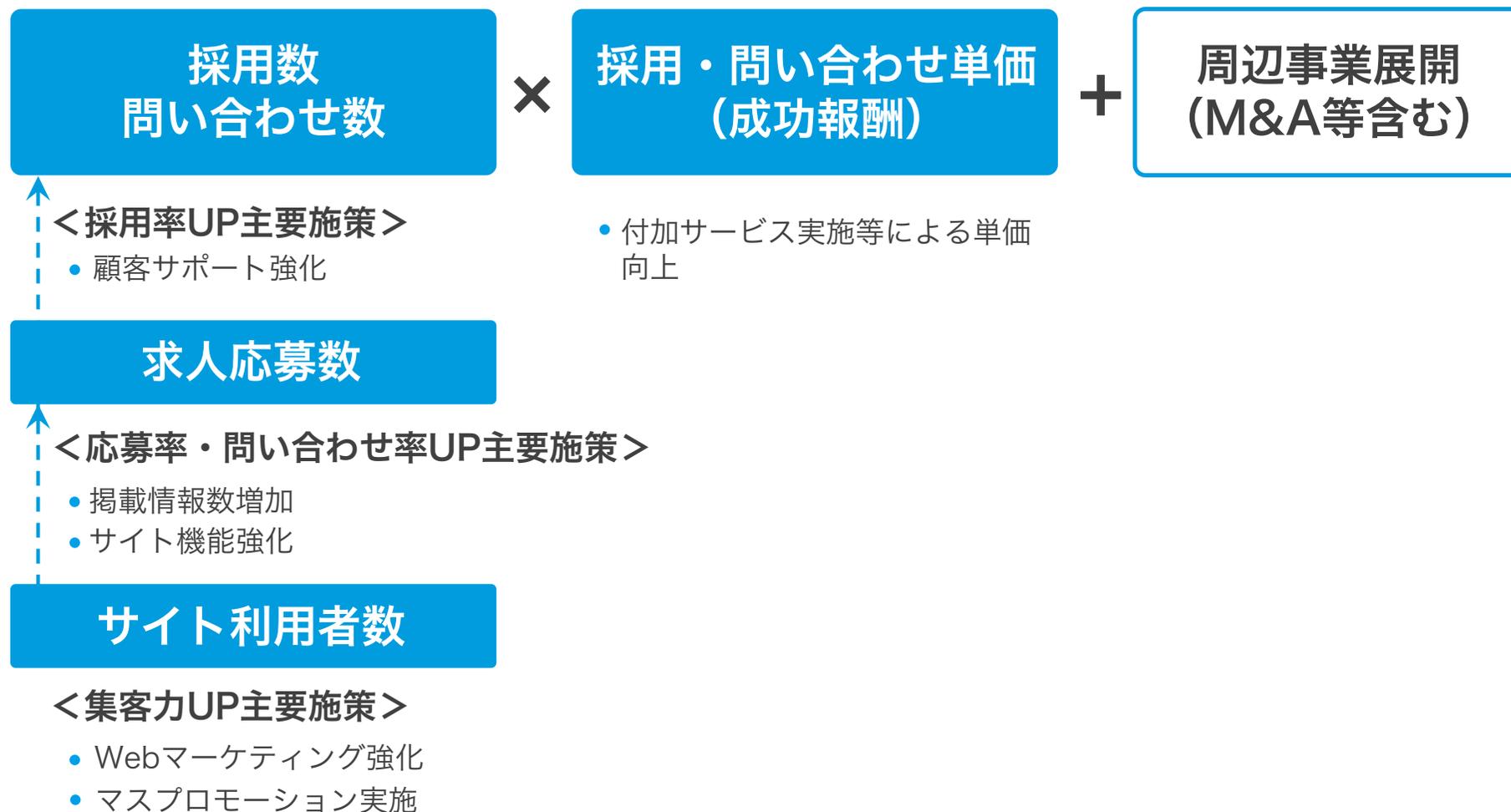
5年間で収益規模の“ケタ”を、まず1つ変える



→ 業績目標達成により行使可能な有償ストック・オプションを発行

2-4 目標達成に向けた成長戦略（既存事業）

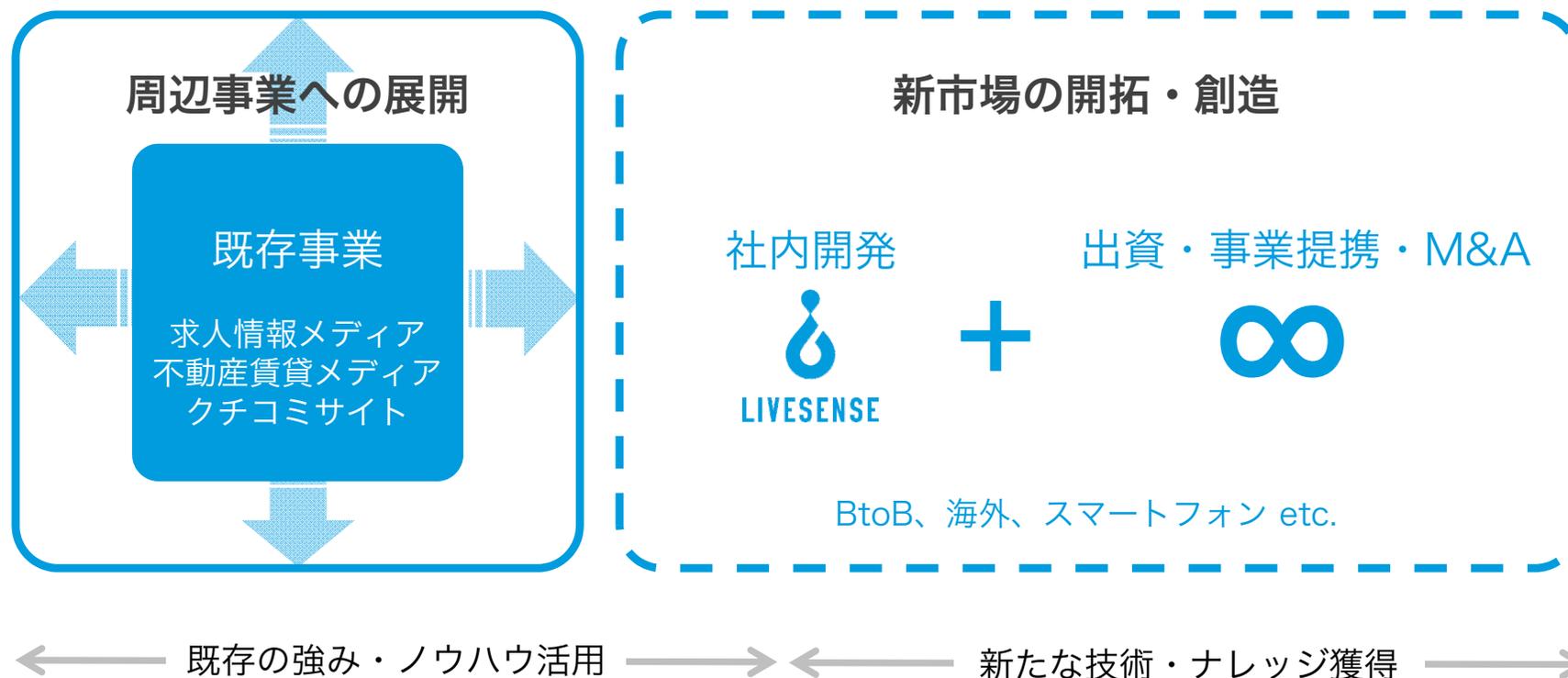
主要施策徹底とサービス差別化によるシェア拡大、周辺事業への展開による領域拡大で、求人・不動産市場の“あたりまえ”な存在となる



2-4 目標達成に向けた成長戦略（新規事業）

- 社内開発に加え、出資・事業提携・M&Aを含めた積極的な事業投資を行い、新たな“あたりまえ”の創出と収益基盤拡充を図る

リブセンスの事業領域



3-1 貸借対照表

(単位：千円)

	FY2012	FY2013	YoY
流動資産	2,002,084	3,035,601	+51.6%
現金及び預金	1,685,906	2,541,453	+50.7%
売掛金	272,761	437,560	+60.4%
固定資産	216,457	347,595	+60.6%
有形固定資産	25,741	116,787	+353.7%
無形固定資産	12,803	32,504	+153.9%
投資その他資産	177,912	198,303	+11.5%
資産合計	2,218,541	3,383,196	+52.5%
流動負債	558,598	726,115	+30.0%
未払金	46,395	201,225	+333.7%
未払法人税等	425,000	385,611	▲9.3%
固定負債	-	-	-
負債合計	558,598	726,115	+30.0%
株主資本	1,651,507	2,638,521	+59.8%
資本金	219,930	221,901	+0.9%
資本準備金	204,930	206,901	+1.0%
利益剰余金	1,226,647	2,210,478	+80.2%
新株予約権	8,436	18,559	+120.0%
純資産合計	1,659,943	2,657,081	+60.1%

3-2 キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	FY2012	FY2013	YoY
営業活動によるキャッシュ・フロー	791,379	1,018,990	+28.8%
減価償却費	33,212	46,073	+38.7%
減損損失	-	9,872	-
貸倒引当金の増減額 (▲は減少)	2,261	3,827	+69.3%
株式報酬費用	8,436	10,123	+20.0%
本社移転費用	4,028	3,056	▲24.1%
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲ 128,048	▲ 171,550	+34.0%
未払金の増減額 (▲は減少)	15,805	152,866	+867.2%
未払消費税等の増減額 (▲は減少)	28,003	14,763	▲47.3%
法人税等の支払額	▲ 324,667	▲ 646,415	+99.1%
移転費用の支払額	-	▲ 2,501	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 143,168	▲ 166,626	+16.4%
有形固定資産の取得による支出	▲ 11,292	▲ 123,657	+995.1%
投資有価証券の取得による支出	-	▲ 21,100	-
無形固定資産の取得による支出	▲ 8,696	▲ 37,413	+330.2%
敷金及び保証金の差入による支出	▲ 126,139	▲ 19,468	▲84.6%
敷金及び保証金の回収による収入	-	42,300	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 21,929	3,183	▲114.5%

3-3 直近の主なパブリシティ実績

2014.01.30	テレビ東京「TOKYOマヨカラ」に弊社代表が出演しました
2014.01.27	日経新聞朝刊に弊社が取り上げられました
2014.01.27	雑誌 PRESIDENT（1月27日発売）に弊社代表が取り上げられました
2014.01.20	週刊住宅新聞に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2014.01.13	全国賃貸住宅新聞に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2014.01.03	産経新聞朝刊に弊社代表が取り上げられました
2013.12.29	TBS「がっちりマンデー」に弊社代表が出演いたしました
2013.12.26	雑誌 日経トップリーダー（12月26日発売）に弊社代表が取り上げられました
2013.12.11	TBS「テレビ未来遺産」に弊社代表が出演しました
2013.12.03	日経産業新聞に「上場中堅企業ランキング NEXT50」で弊社が3位にランクインしたことが取り上げられました
2013.11.25	雑誌 AERA（11月25日発売）に弊社代表が取り上げられました
2013.11.22	雑誌 アスキークラウド1月号（11月22日発売）にて弊社代表が取り上げられました
2013.11.01	雑誌 AERA（11月1日発売）「私たちが2020年の主役50人」に弊社代表が選出されました
2013.11.01	雑誌 月刊事業構想12月号（11月1日発売）に弊社代表が取り上げられました
2013.10.10	日経ビジネスアソシエ11月号（10月10日発売）より弊社代表の連載がスタートしました
2013.10.07	週刊エコノミスト（10月7日発売）に弊社代表が取り上げられました
2013.08.16	雑誌 DIME10月号（8月16日発売）に弊社代表が取り上げられました
2013.08.15	日経新聞朝刊に弊社が取り上げられました
2013.07.27	東京新聞に弊社代表が取り上げられました
2013.07.22	週刊東洋経済（7月22日発売）に弊社代表が取り上げられました
2013.07.22	雑誌 PRESIDENT（7月22日発売）に弊社代表が取り上げられました
2013.07.15	全国賃貸住宅新聞に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2013.07.02	週刊住宅新報に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2013.07.01	全国賃貸住宅新聞に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2013.06.24	雑誌 PRESIDENT（6月24日発売）に弊社社員が取り上げられました
2013.05.24	産経新聞「金曜討論」に弊社代表が取り上げられました
2013.05.13	産経新聞に弊社代表が取り上げられました
2013.05.10	雑誌 MEN'S NON-NO6月号（5月10日発売）に弊社代表が取り上げられました
2013.05.10	雑誌 THE21 6月号（5月10日発売）に弊社代表が取り上げられました
2013.05.01	BSジャパン「日経プラス10」に弊社代表が出演しました

3-4 株式の状況（2013年12月末現在）

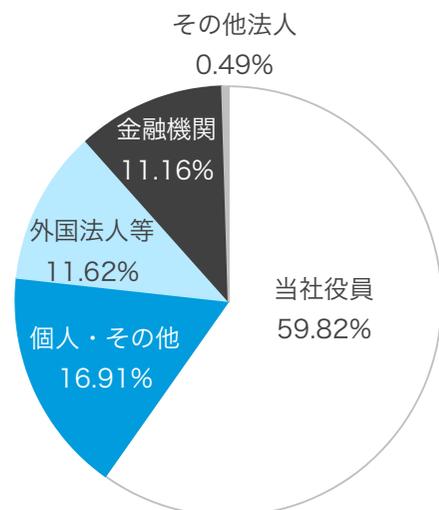
• 株価の推移

- ・ 上場来安値：223円
(2011年12月7日)
- ・ 上場来高値：3,255円
(2013年7月2日)
- ・ 平均出来高：143,209株/日
(2013年7月～12月)

- 発行済株式数：13,874,400株
(1/1付で2分割し、現在27,748,800株)

- 株主数：5,520名

• 株主構成、大株主



株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
村上 太一	6,886,200	49.63
桂 大介	1,349,000	9.72
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	416,000	2.99
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	328,600	2.36
MSCO CUSTOMER SECURITIES	252,140	1.81
吉田 健太郎	220,000	1.58
The Chase Manhattan Bank 385036	185,600	1.33
日本証券金融株式会社	162,800	1.17
BBH for FSP Technology	118,400	0.85
Bank of New York GCM Client Accounts E ILM	113,800	0.82

3-5 会社概要（2013年12月末現在）

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	221,901千円
直近業績	FY2013 売上高 4,256百万円、営業利益 1,584百万円
従業員数	正社員 87名、アルバイト・派遣社員 98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



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。