



大和証券本店 個人投資家様向け  
会社説明資料

2014年2月25日  
株式会社リブセンス  
東証一部：6054

# Agenda

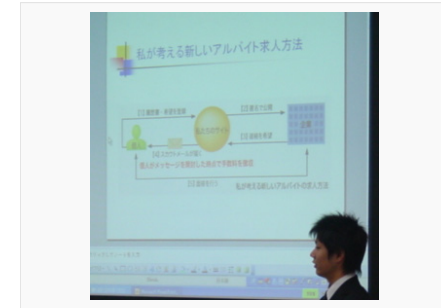
---

- 1 はじめに
- 2 事業内容
- 3 リブセンスの特長
- 4 業績
- 5 中期経営計画

# 1. はじめにー成り立ちー

## 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

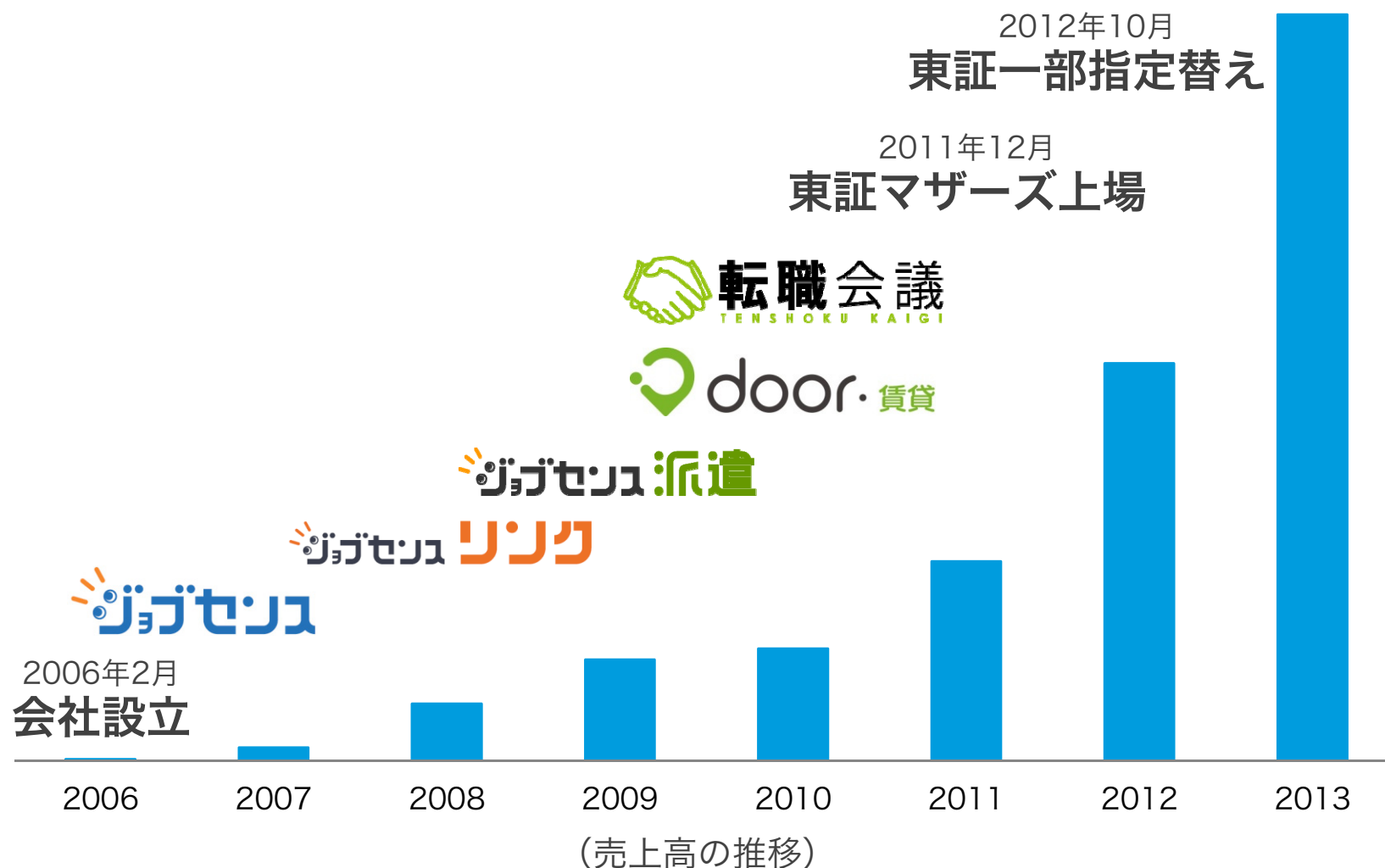
## 2006年2月、リブセンス設立



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

## 1. はじめに一沿革一

- 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



## 2. 事業内容

### 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  
情報メディア



新規メディア



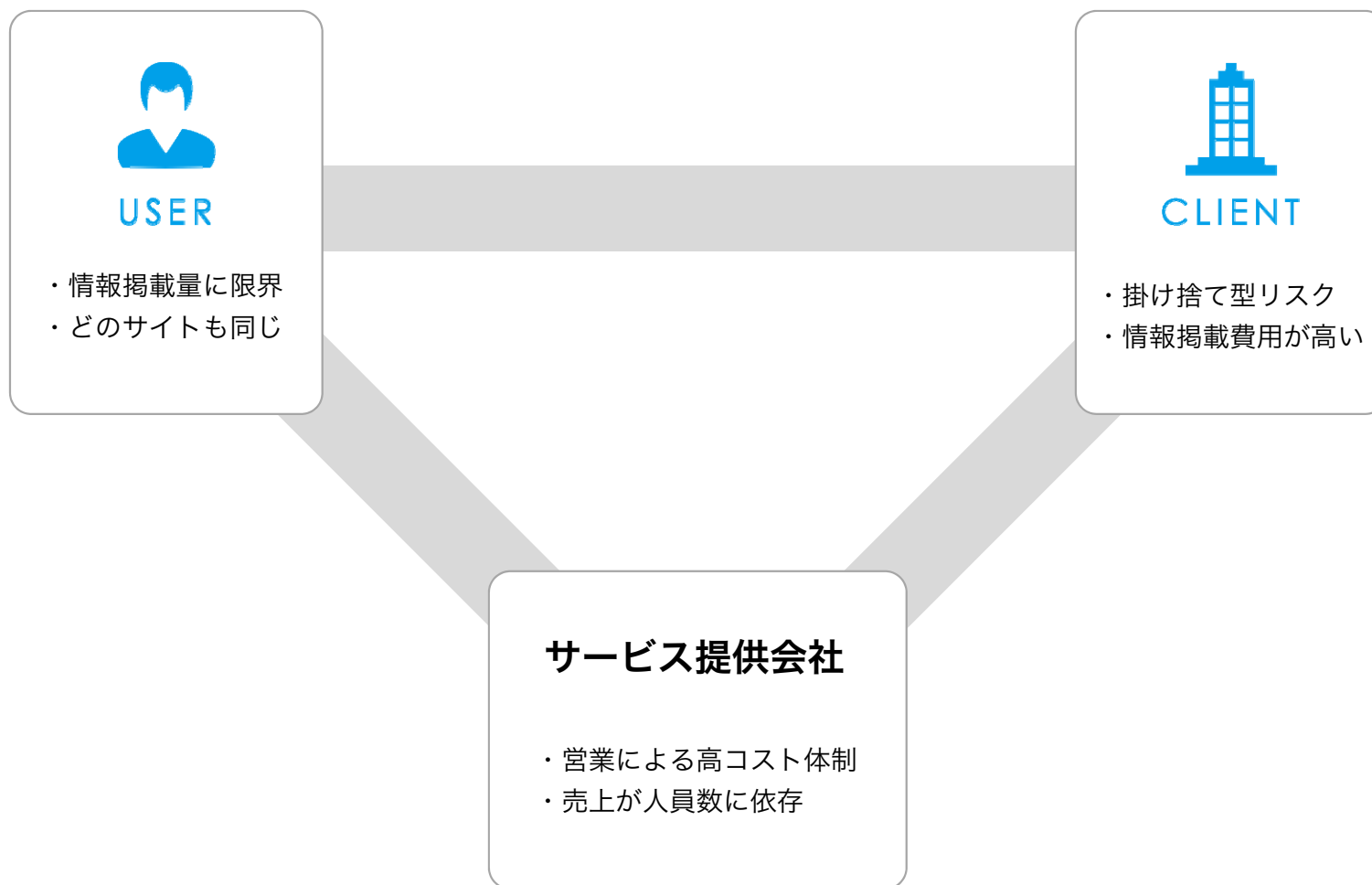
## 2. 事業内容ービジネスモデルー

### Ⅰ 成功報酬型ビジネスモデルとは

|                    | 従来<br>掲載課金モデル | 当社<br>成功報酬型モデル     |
|--------------------|---------------|--------------------|
| 情報掲載費用             | 発生            | 0円<br>(成果が出た時のみ課金) |
| 利用者（求職者等）<br>への祝い金 | なし            | あり                 |

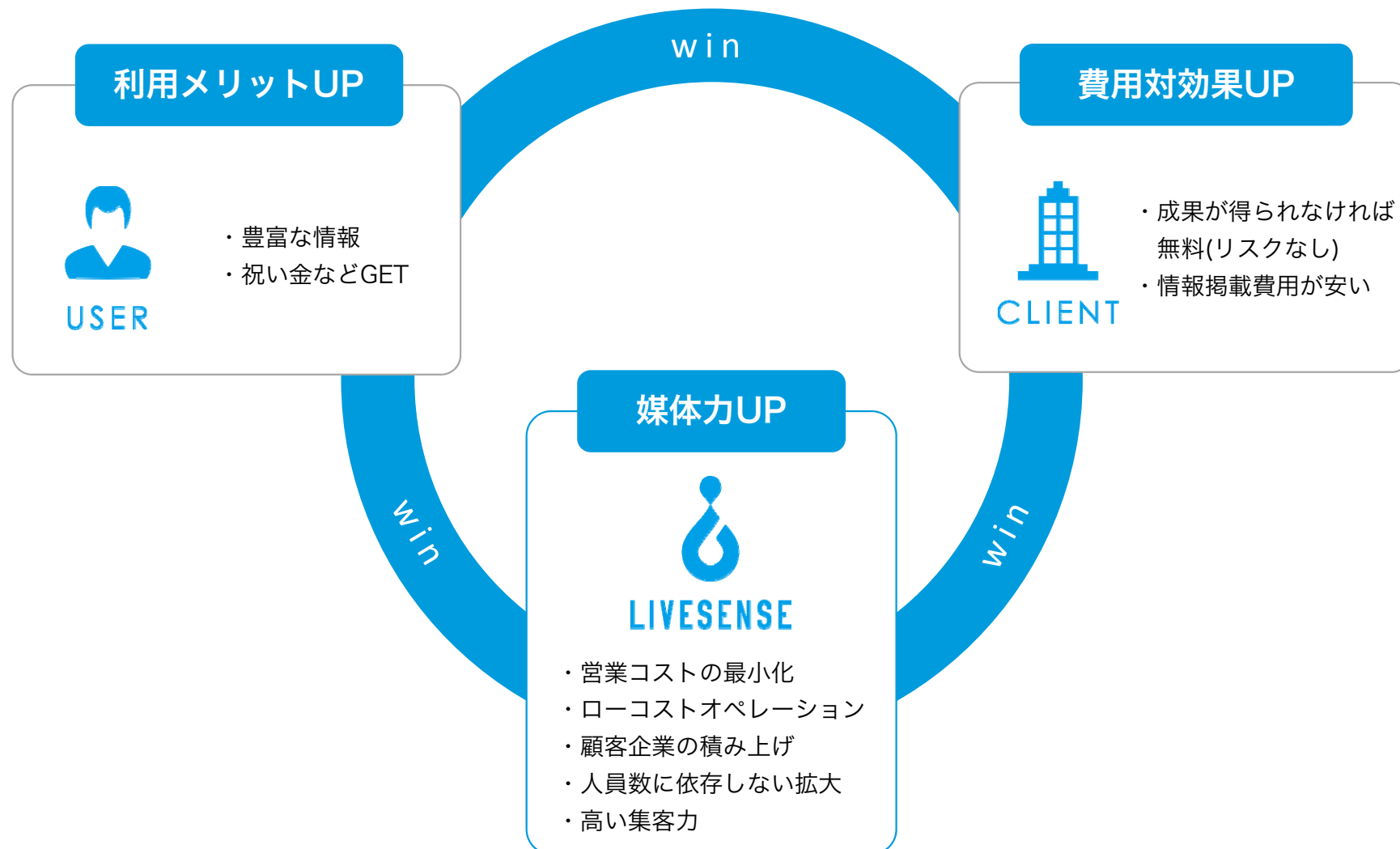
## 2. 事業内容ービジネスモデルー

### Ⅰ 従来型（掲載課金等）ビジネスモデルのデメリット



## 2. 事業内容ービジネスモデルー

### 成功報酬型ビジネスモデル



### 3. リブセンスの特長

---

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

**サービス開発力**

(企画からWebマーケティングまで全て内製化)

||

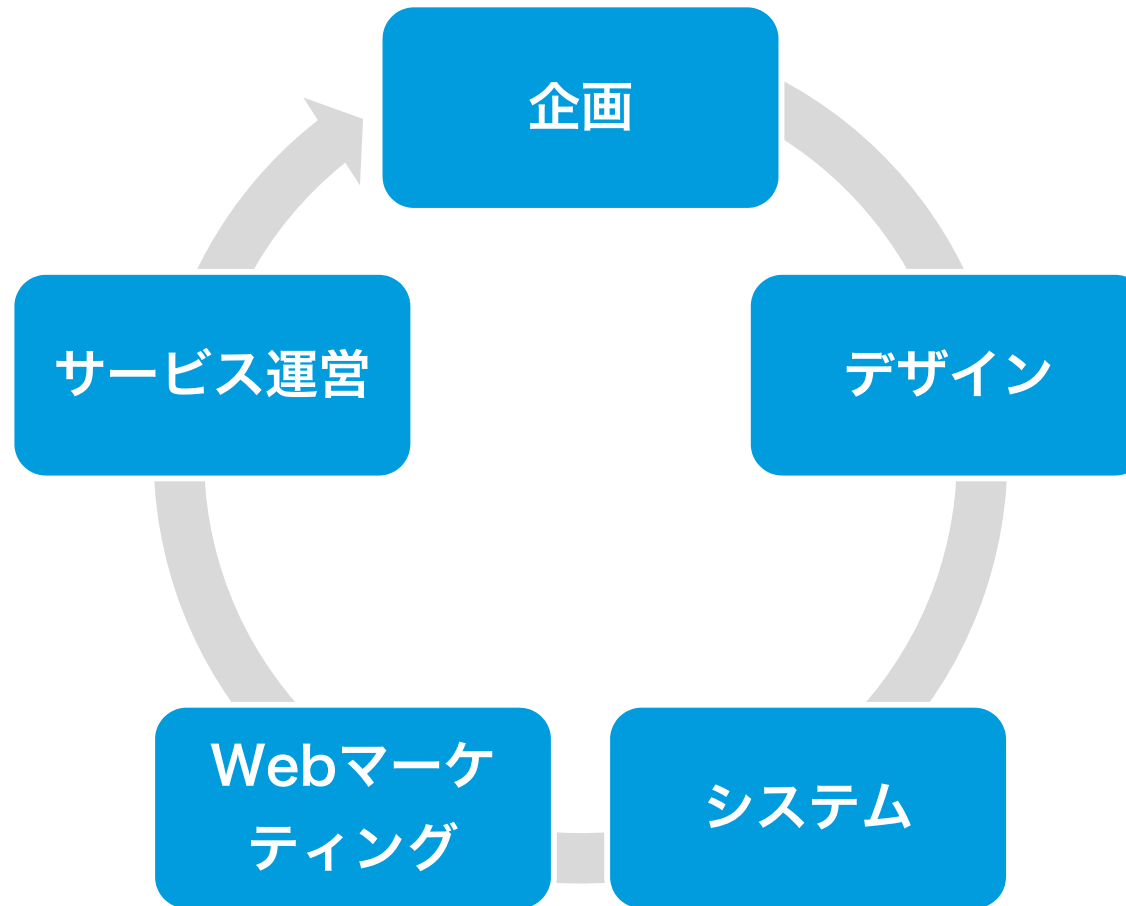
リブセンスの特長

**高効率な事業運営体制**

### 3. リブセンスの特長—独自の強み—

---

- サービス開発の内製化により、一貫性と効率性を実現  
蓄積されたノウハウを活かし、新規事業開発に注力



### 3. リブセンスの特長ーWebマーケティングー

## Ⅰ 設立以来、Webマーケティングに注力 2013年より、SEOに加えWebプロモーションを強化

#### SEO（検索エンジン最適化）



GoogleやYahoo!といった検索サイトからユーザーを効率的に集客

#### Webプロモーション

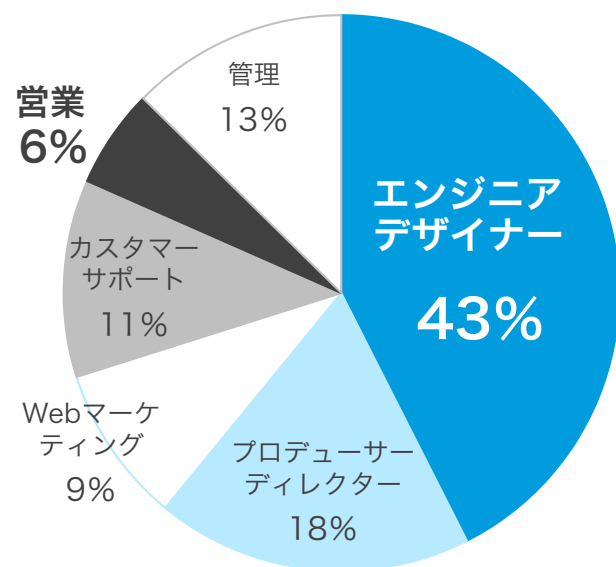


リスティングやリターゲティング等のWeb広告により幅広く集客

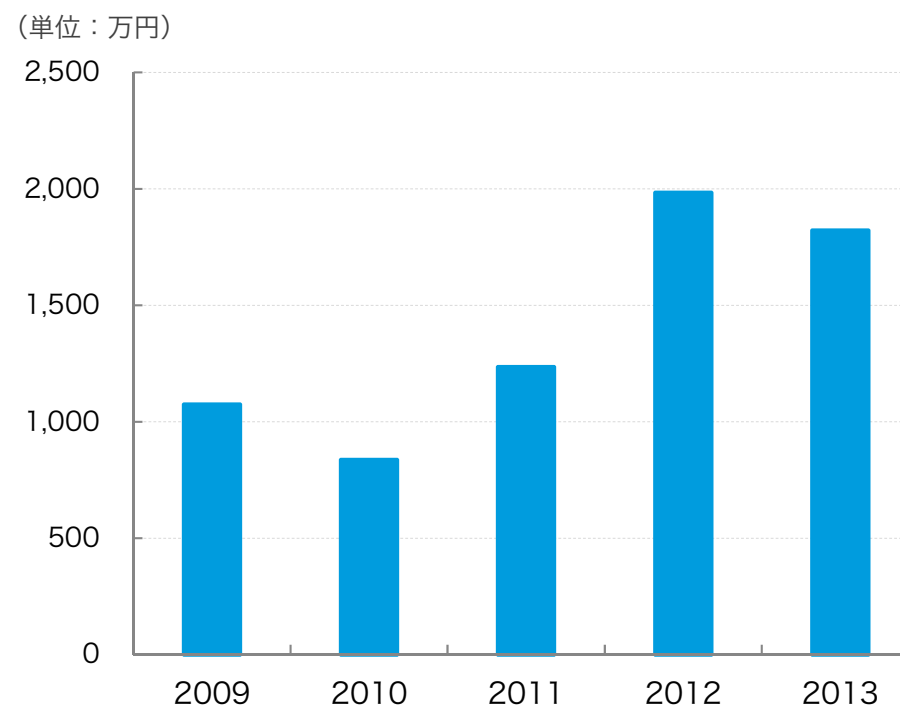
### 3. リブセンスの特長—高い効率性—

## 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12月末時点）



従業員1人当たり営業利益額の推移



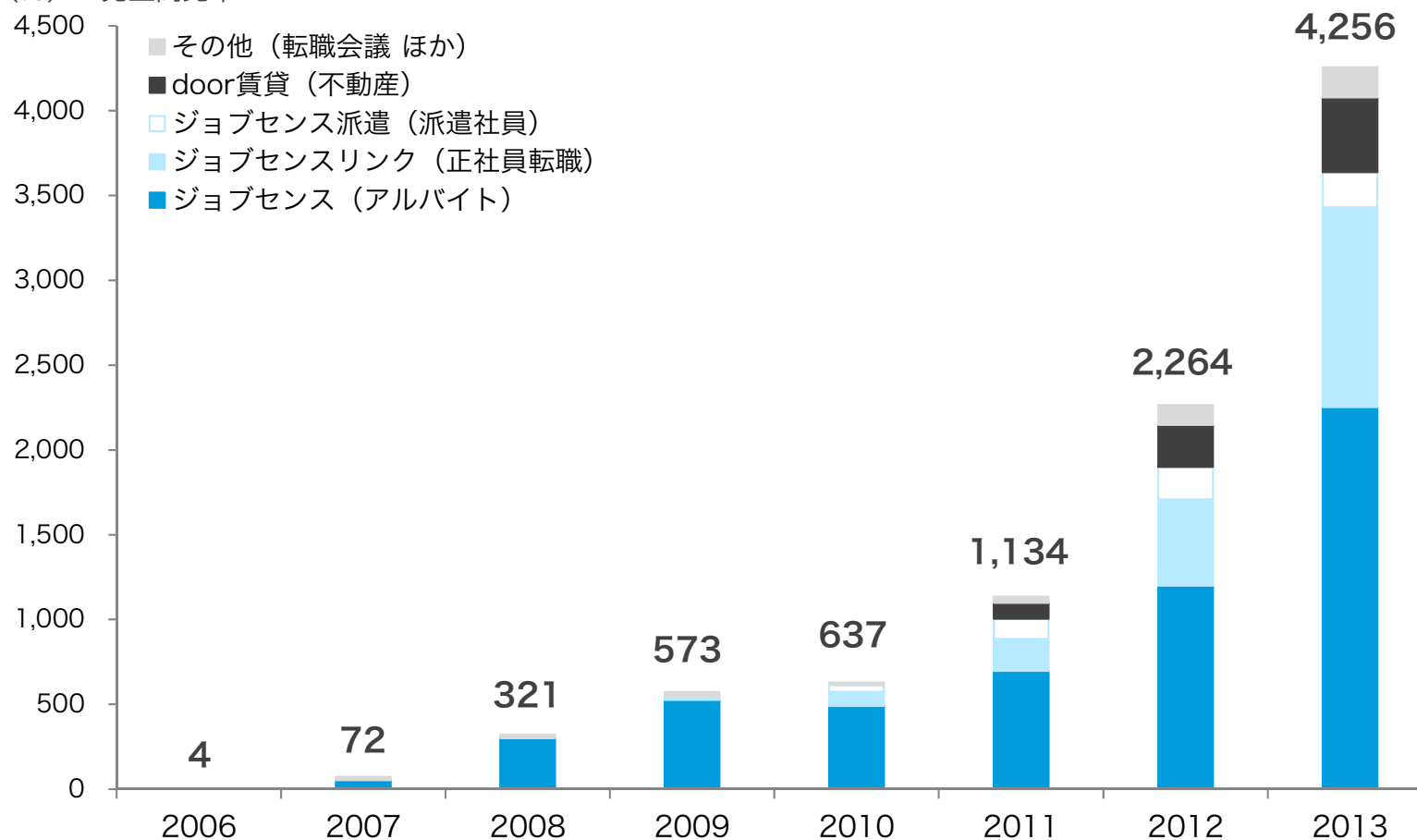
エンジニア中心の従業員構成

従業員1人当たり営業利益額は高水準で推移、FY2014は新規事業中心に採用強化中

## 4. 業績—売上高の推移—

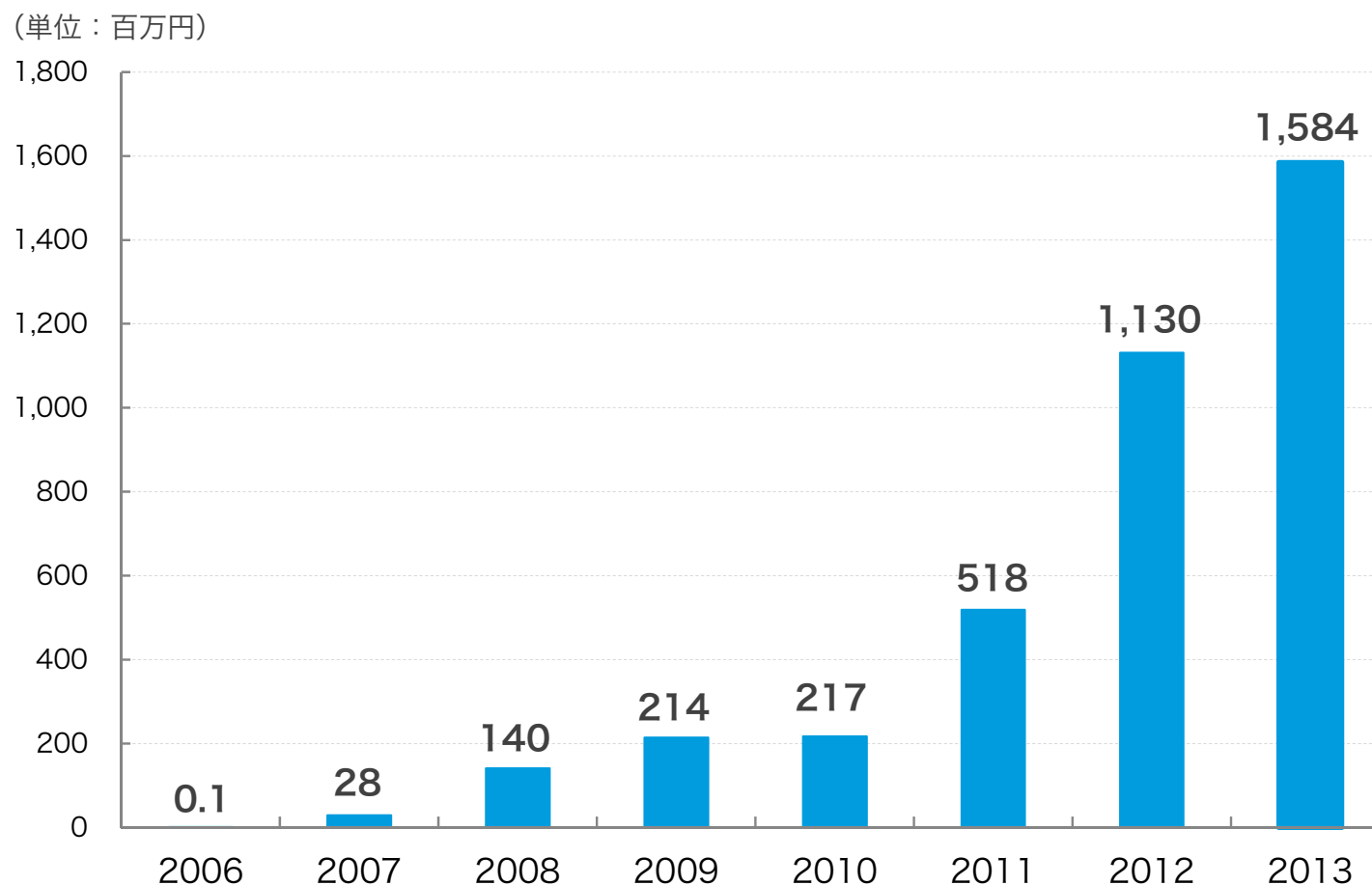
### ジョブセンスに続く他サービスも順調に売上拡大 FY2013は業績計画を達成、前年比88.0%増収

(単位：百万円)  
(%)：売上高比率



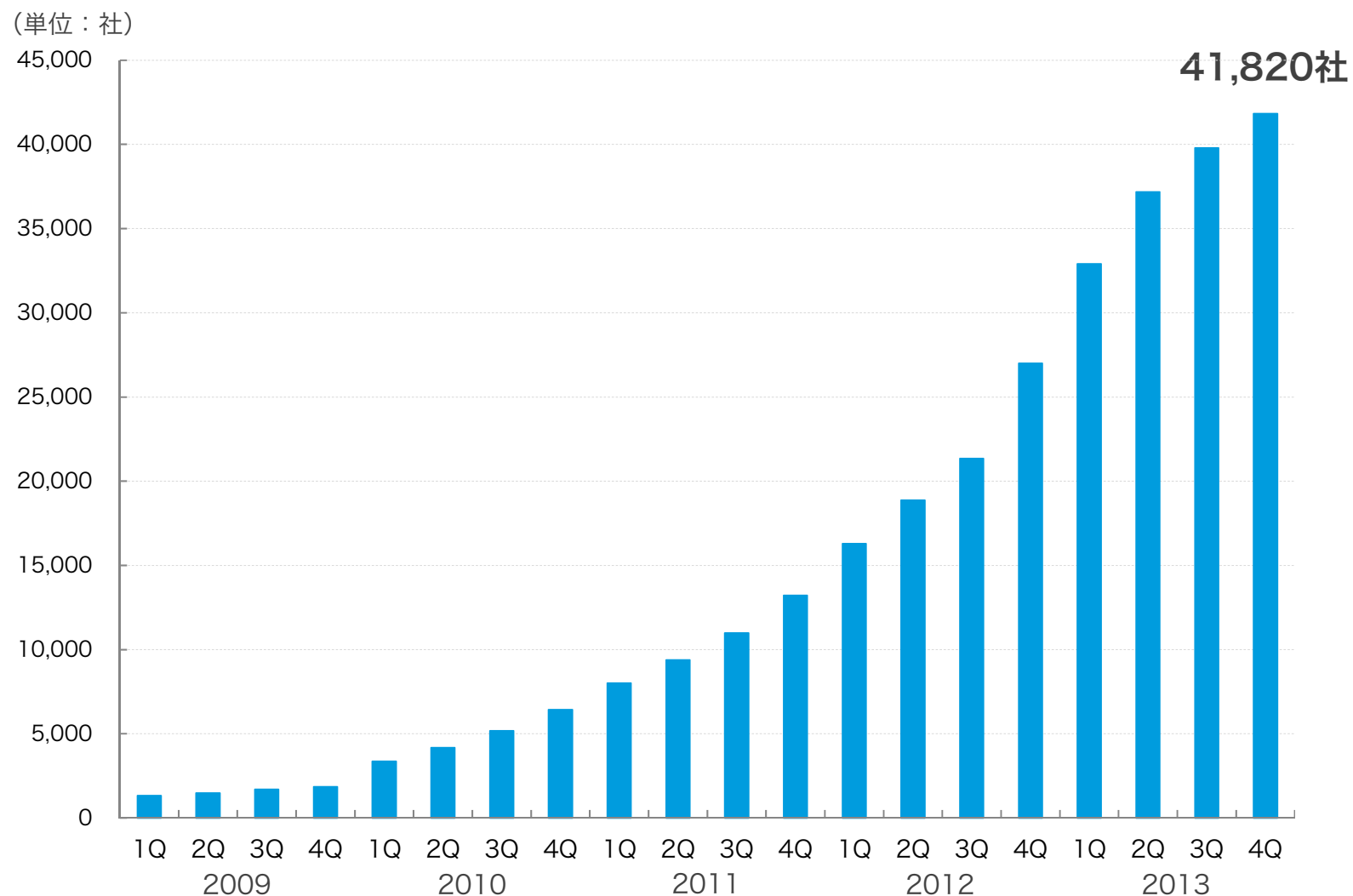
## 4. 業績—営業利益の推移—

**FY2013は業績計画を達成、前年比40.1%増益**  
中長期成長に向けた先行投資を行いつつ、着実に利益規模を拡大



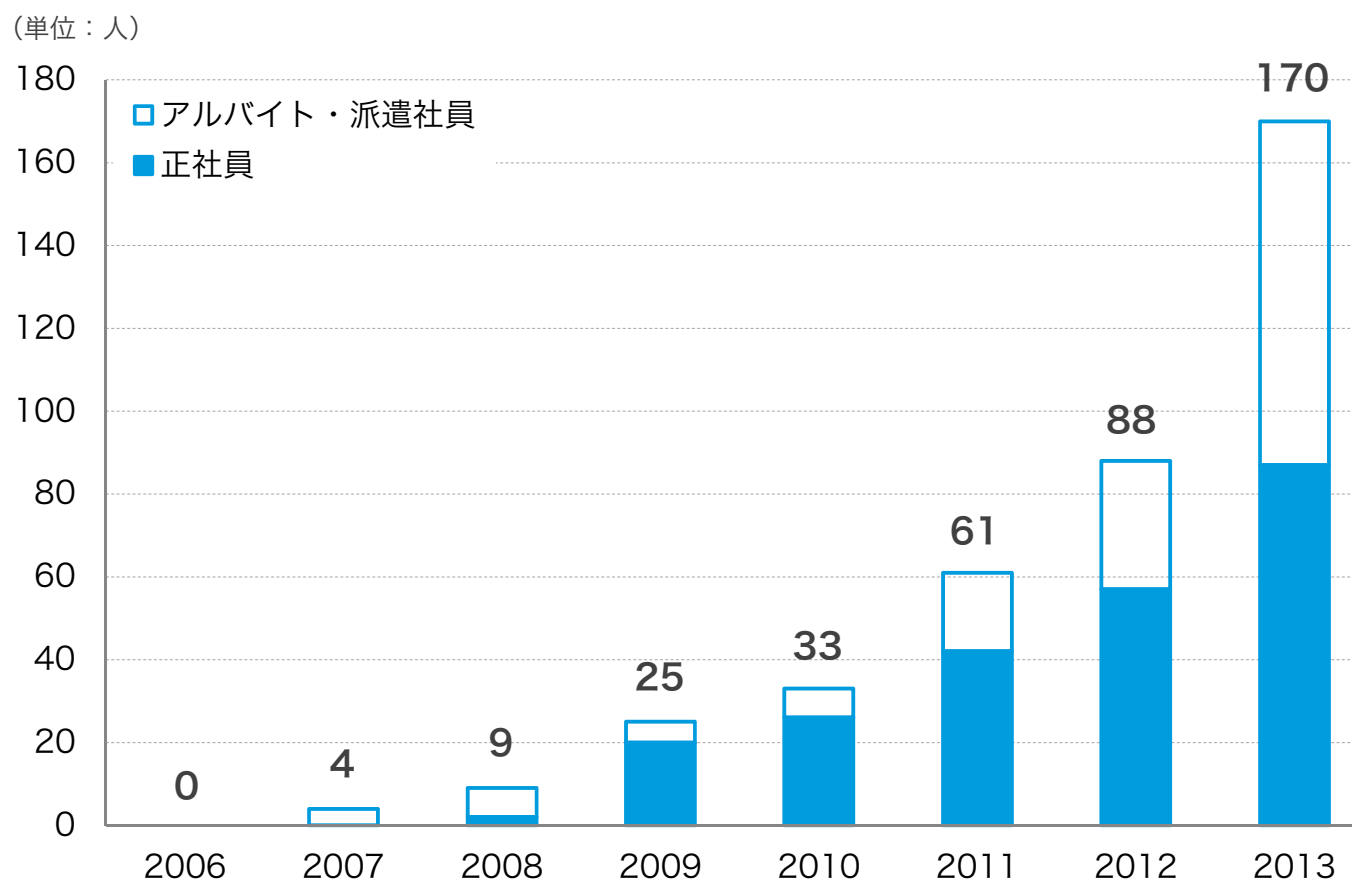
## 4. 業績—サービス導入企業社数の推移—

2009年から2013年までの5年間で、累計企業数は**34倍**へ拡大



## 4. 業績—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  
アルバイト・派遣社員による顧客電話対応体制も拡充



## 4. 業績—2014年12月期 計画—

- 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 | <b>6,649,679</b> | 56.2% |
| 営業利益   | 1,584,478 | <b>1,950,301</b> | 23.1% |
|        | 37.2%     | <b>29.3%</b>     | -     |
| 経常利益   | 1,585,828 | <b>1,950,735</b> | 23.0% |
|        | 37.3%     | <b>29.3%</b>     | -     |
| 当期純利益  | 983,830   | <b>1,219,514</b> | 24.0% |
|        | 23.1%     | <b>18.3%</b>     | -     |
| EPS（円） | 35.58     | <b>43.95</b>     | 23.5% |

## 5. 中期経営計画—基本方針—

---

- 初めて中期（5ヵ年）経営計画を発表  
経営理念ならびにビジョンを、全社で実現するための具現化目標



## 5. 中期経営計画—基本方針—

---

### Ⅰ 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

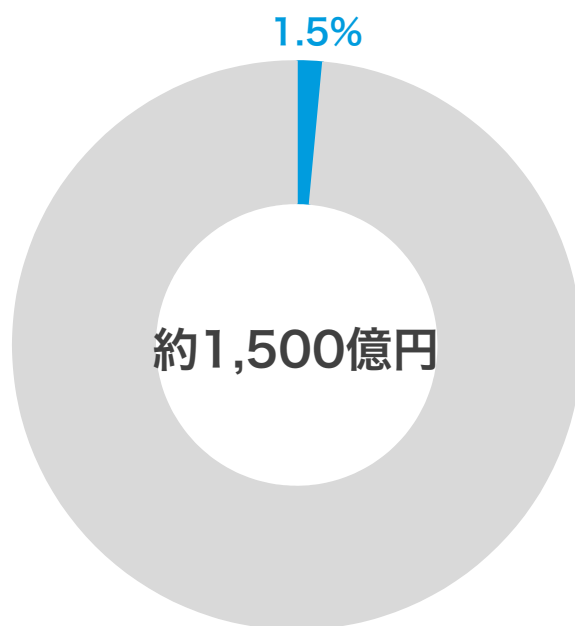
リブセンスが業界のNo.1となることができる事業

10年スパンで売上規模500億円規模へ拡大できる事業

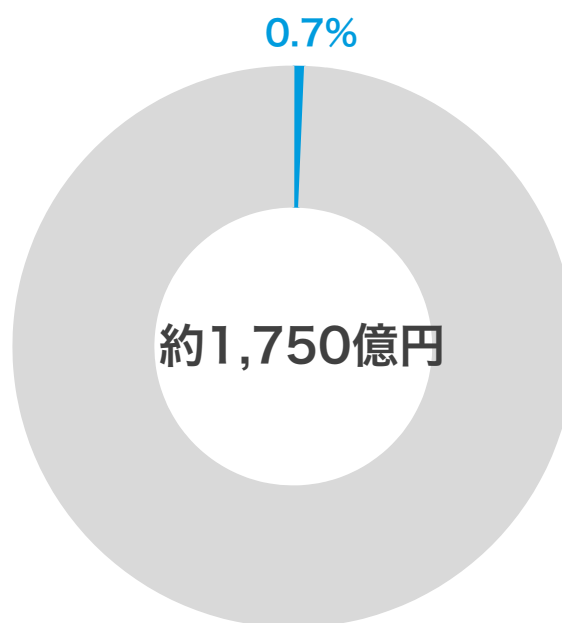
## 5. 中期経営計画—当社を取り巻く環境（既存事業）—

■ 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

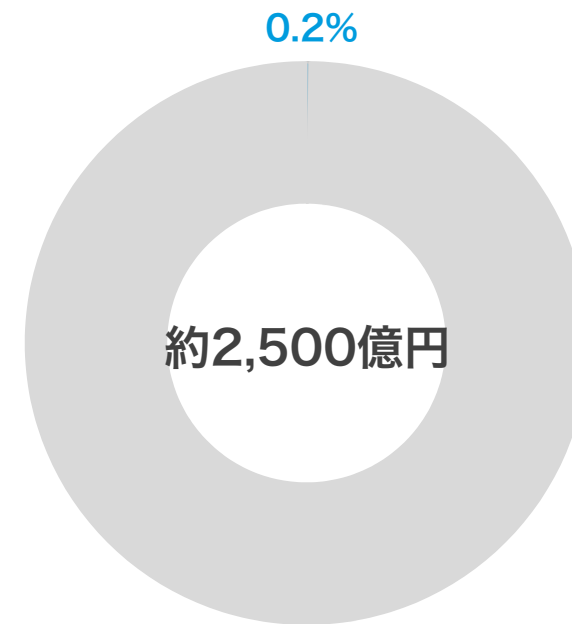
アルバイト求人広告市場



正社員転職市場



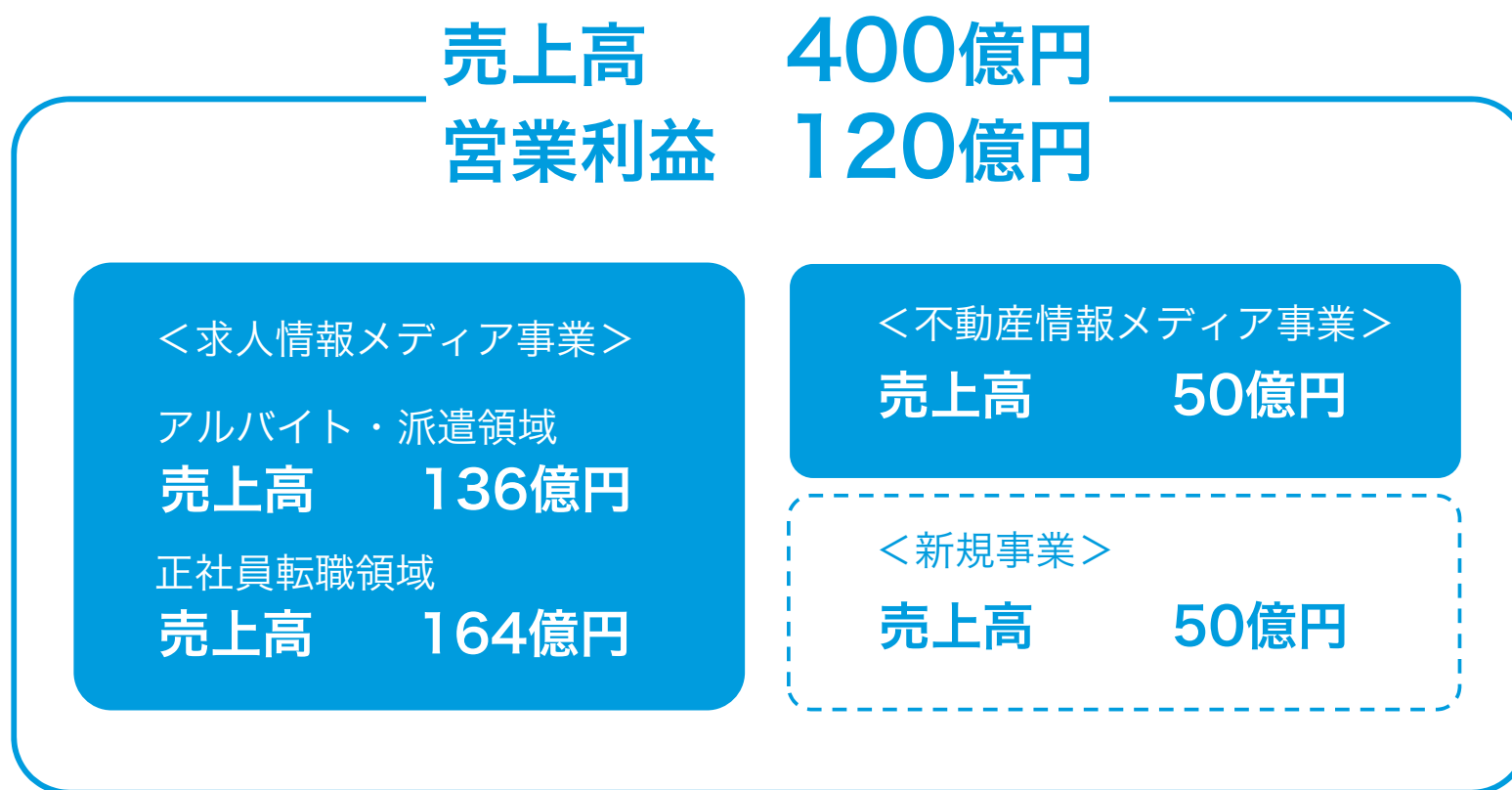
不動産賃貸市場



（注）各市場規模データは、当社調べによる推計数値。

## 5. 中期経営計画—2018年12月期業績目標—

### 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

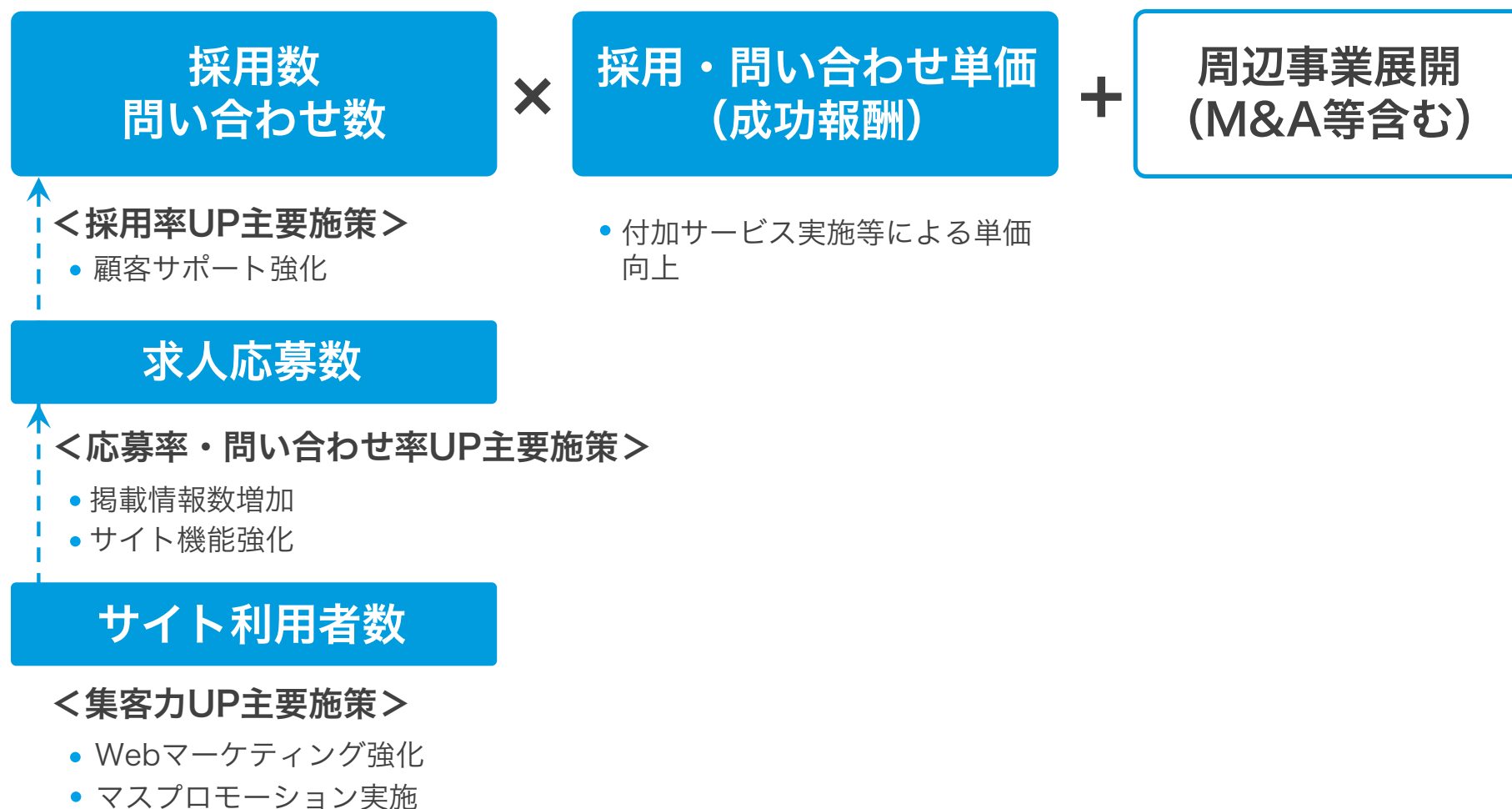
## 5. 中期経営計画—スケジュール—

### 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<br>施策 | <p>&lt;事業面&gt;<br/>既存事業：集客力の強化<br/>&lt;組織面&gt;<br/>採用強化、組織整備、人材育成</p> | <p>&lt;事業面&gt;<br/>既存事業：事業領域の拡張<br/>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>&lt;事業面&gt;<br/>既存事業：事業規模の拡大<br/>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&amp;A<br/>新領域：市場調査、種まき</p>                             | <p>新領域：自社開発・出資・提携・M&amp;A、海外展開</p>                                  | <p>収益化による回収</p>                                         |

## 5. 中期経営計画—目標達成に向けた成長戦略（既存事業）—

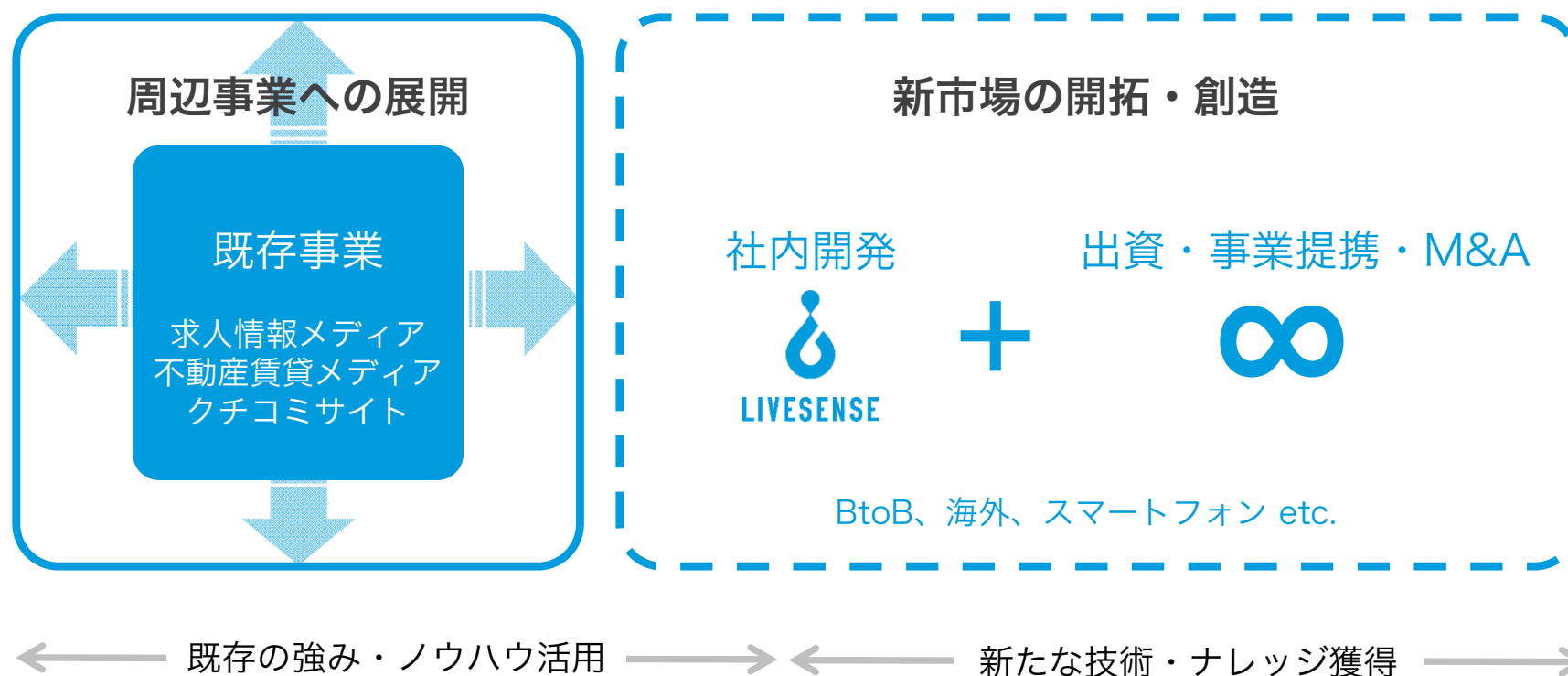
主要施策徹底とサービス差別化によるシェア拡大、周辺事業への展開による領域拡大で、求人・不動産市場の“あたりまえ”な存在となる



## 5. 中期経営計画—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



## 最後に一直近の新たな取り組み事例（出資）

### ■ 初の出資案件として、ネットショップ制作や運営代行等を手掛けるアラタナ社へ19.6百万円を出資（2013年9月18日発表）



＜株式会社アラタナの概要（9月時点）＞

|         |                       |
|---------|-----------------------|
| 代表取締役社長 | 濱渦 伸次                 |
| 本社      | 宮崎県宮崎市錦町1-10          |
| 設立      | 2007年5月1日             |
| 資本金     | 282,735千円             |
| 決算期     | 4月                    |
| 従業員数    | 95名<br>(契約社員・アルバイト含む) |

#### eコマースに特化した技術と支援サービスが強み

- コマーステクノロジー事業

店舗毎にカスタマイズ可能なeコマースプラットフォーム『カゴラボ』や、ネットショップ運営をより便利に効率化する『SketchPage』などのアプリケーションを展開

- EC運用代行・コンサルティング事業

ECサイトの運営代行（撮影、ページ作成、広告運用等）やコンサルティングなどを展開



## 最後に一直近の新たな取り組み事例（事業提携）

### ■ 初の事業提携案件として、ユニラボ社と共同でビジネス比較・発注サイト「imitsu（アイミツ）」のサービス提供を開始 (2014年2月19日発表)

「imitsu（アイミツ）」サイトイメージ  
URL <http://imitsu.jp/>



#### 「imitsu（アイミツ）」とは

- IT・情報システム、営業・マーケティング、バックオフィス・総務、専門家など、約100カテゴリー、5万社以上の業者の情報を掲載・比較できる日本最大級の発注業者データベース  
(2014年2月現在)
- 例えば、企業の総務担当者等が発注業者を探す際、複数の業者に一括で問い合わせ・見積もりができるだけでなく、予算に合わせて複数業者と価格競争させることができる等、発注の手間や費用を減らすことが可能となる。

## (ご参考) 損益計算書

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

## (ご参考) 貸借対照表

(単位：千円)

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

## (ご参考) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

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

## (ご参考) 株式の状況 (2013年12月末現在)

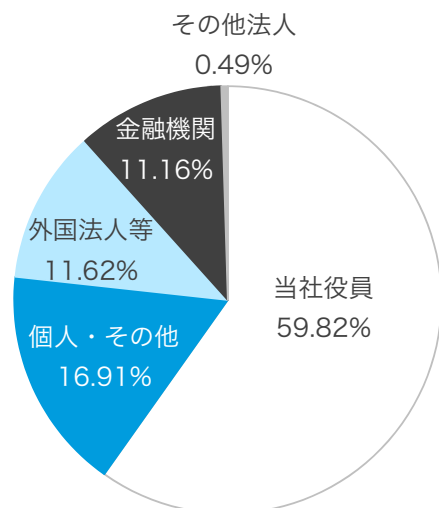
### • 株価の推移

- ・ 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     |

## (ご参考) 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<br>岩崎 優一<br>監査役 江原 準一<br>阿久津 操<br>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<br>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。