



中期経営計画「Livesense 2018」  
株主様向けご説明資料

2014年3月27日  
株式会社リーブセンス  
東証一部：6054

## 1. 中期経営計画の基本方針

---

- 初めて中期（5カ年）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



## 1. 中期経営計画の基本方針

---

### 1 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

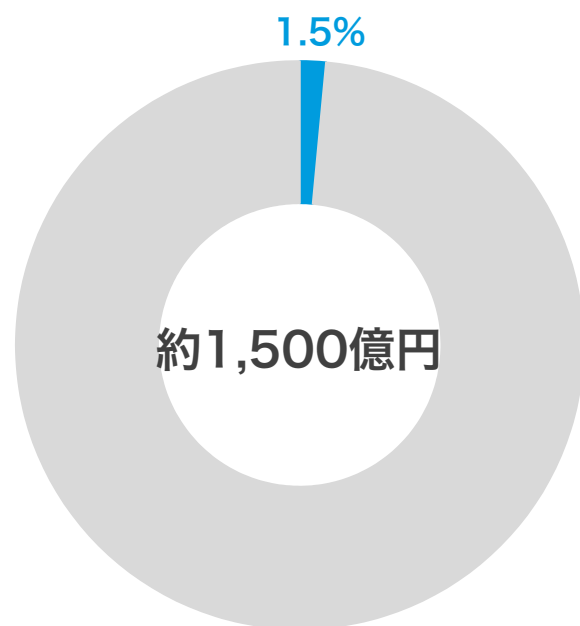
リブセンスが業界のNo.1となることができる事業

10年スパンで売上規模500億円規模へ拡大できる事業

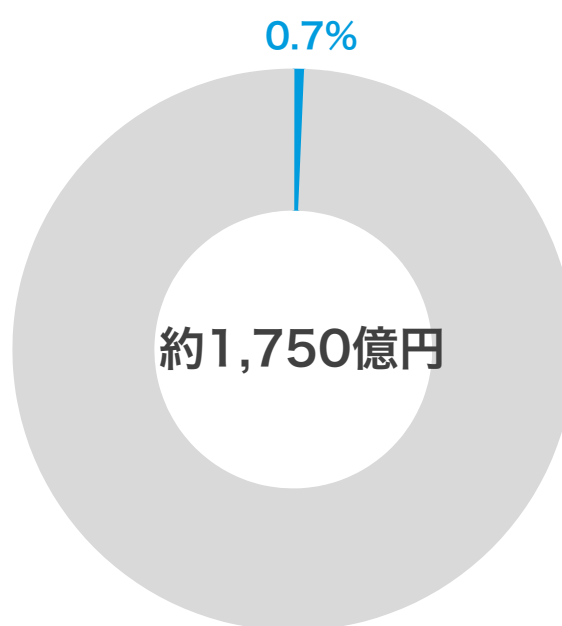
## 2. 当社を取り巻く環境（既存事業）

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

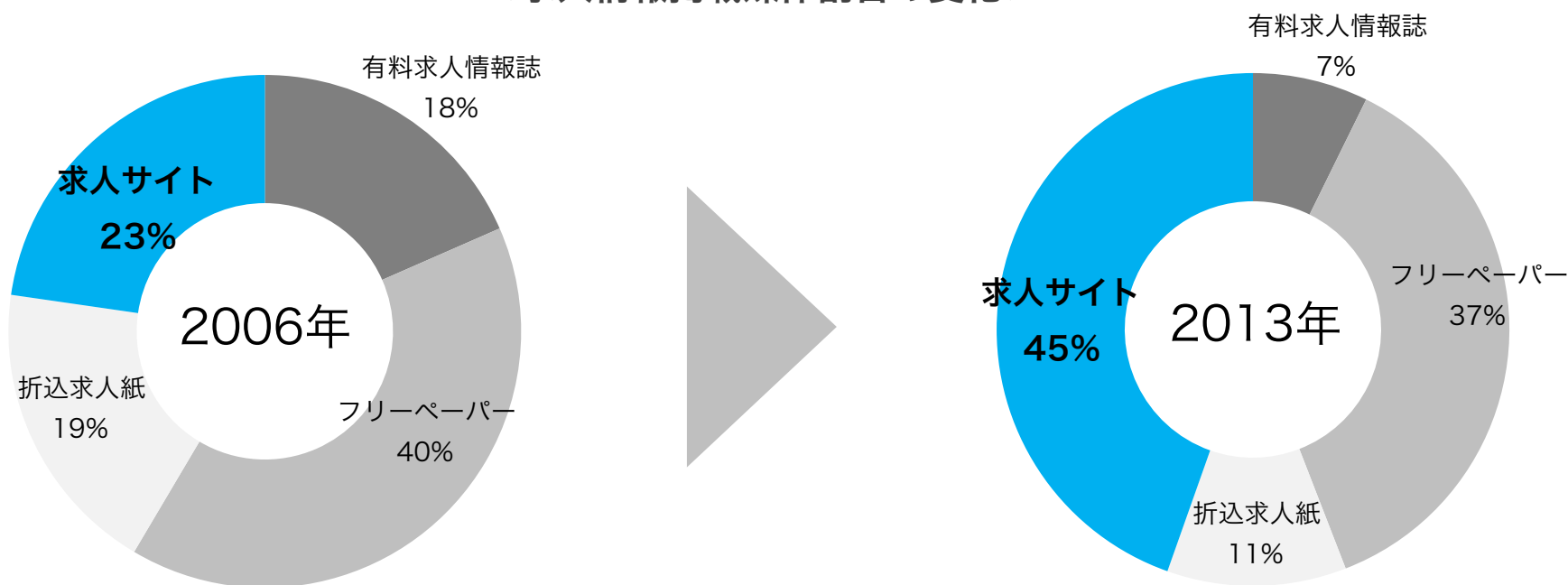


(注) 各市場規模データは、当社調べによる推計数値。

## 2. 当社を取り巻く環境（既存事業）

- 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＞

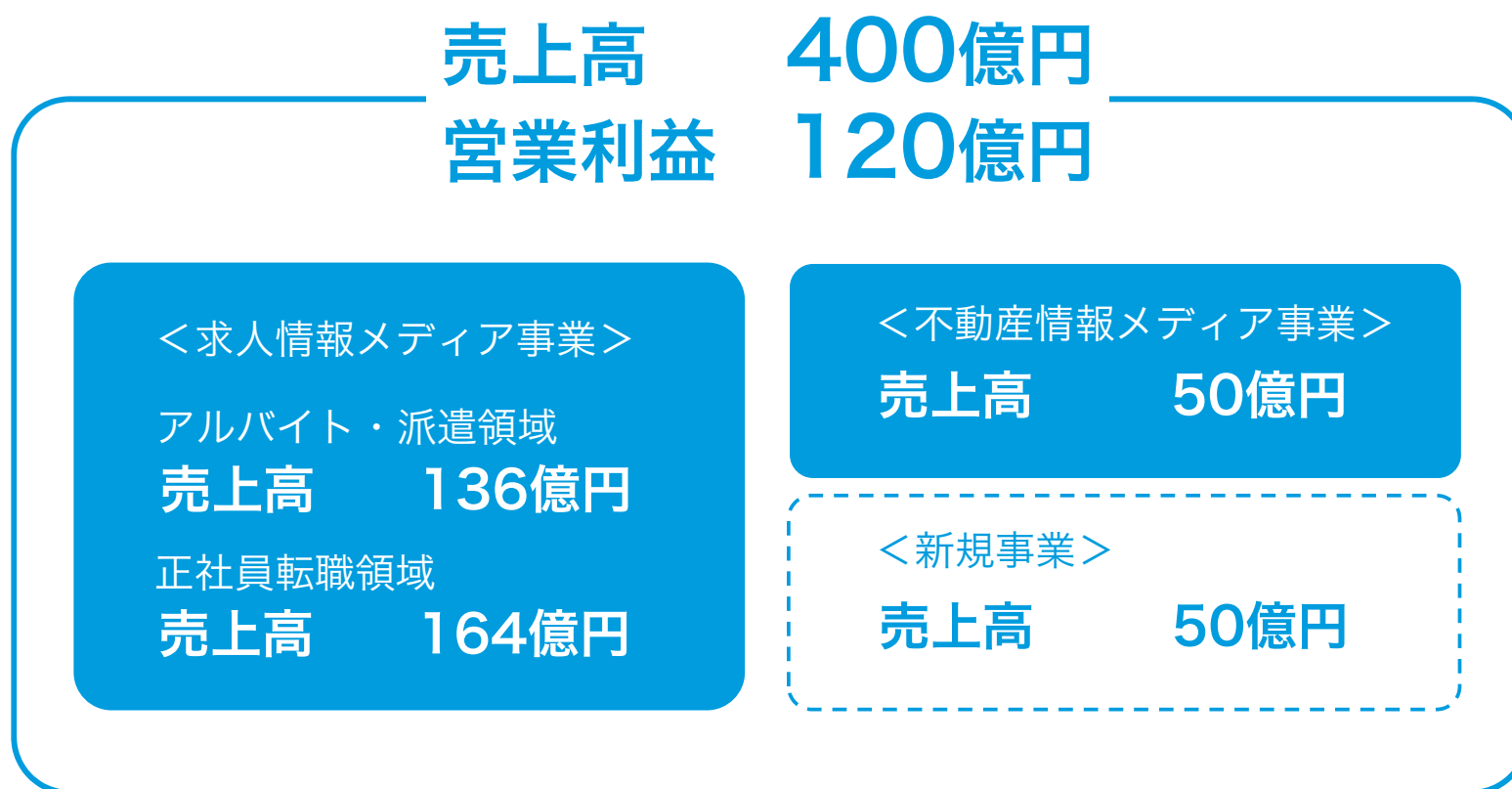


2006年創業時、求人情報サービス市場は紙媒体が大半を占め、掲載課金型のビジネスモデルがあたりまえ

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

### 3. 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

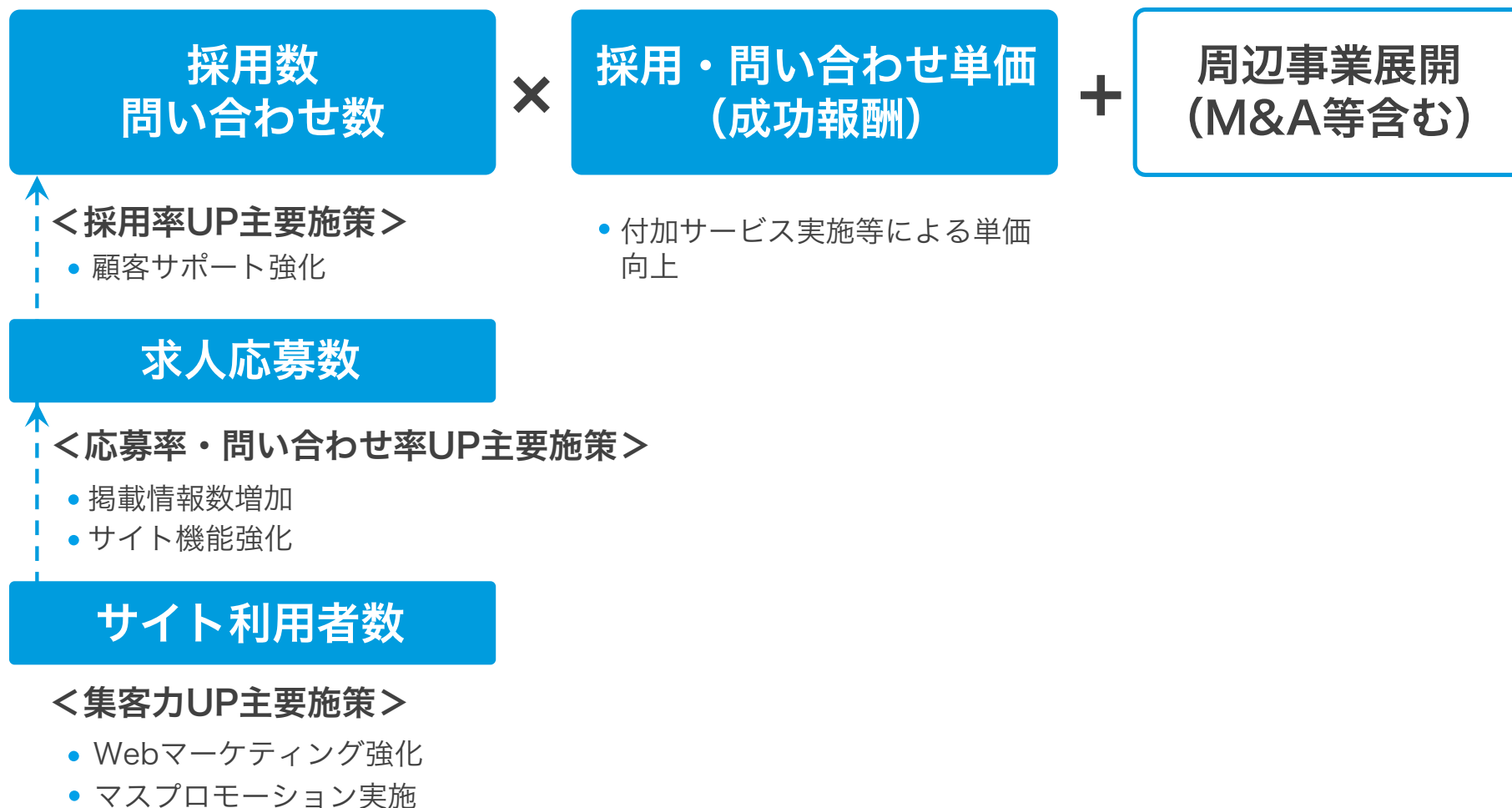
## 4. スケジュール

### 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>&lt;事業面&gt; 既存事業：集客力の強化 &lt;組織面&gt; 採用強化、組織整備、人材育成</p>	<p>&lt;事業面&gt; 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>&lt;事業面&gt; 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&amp;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&amp;A、海外展開</p>	<p>収益化による回収</p>

## 5. 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

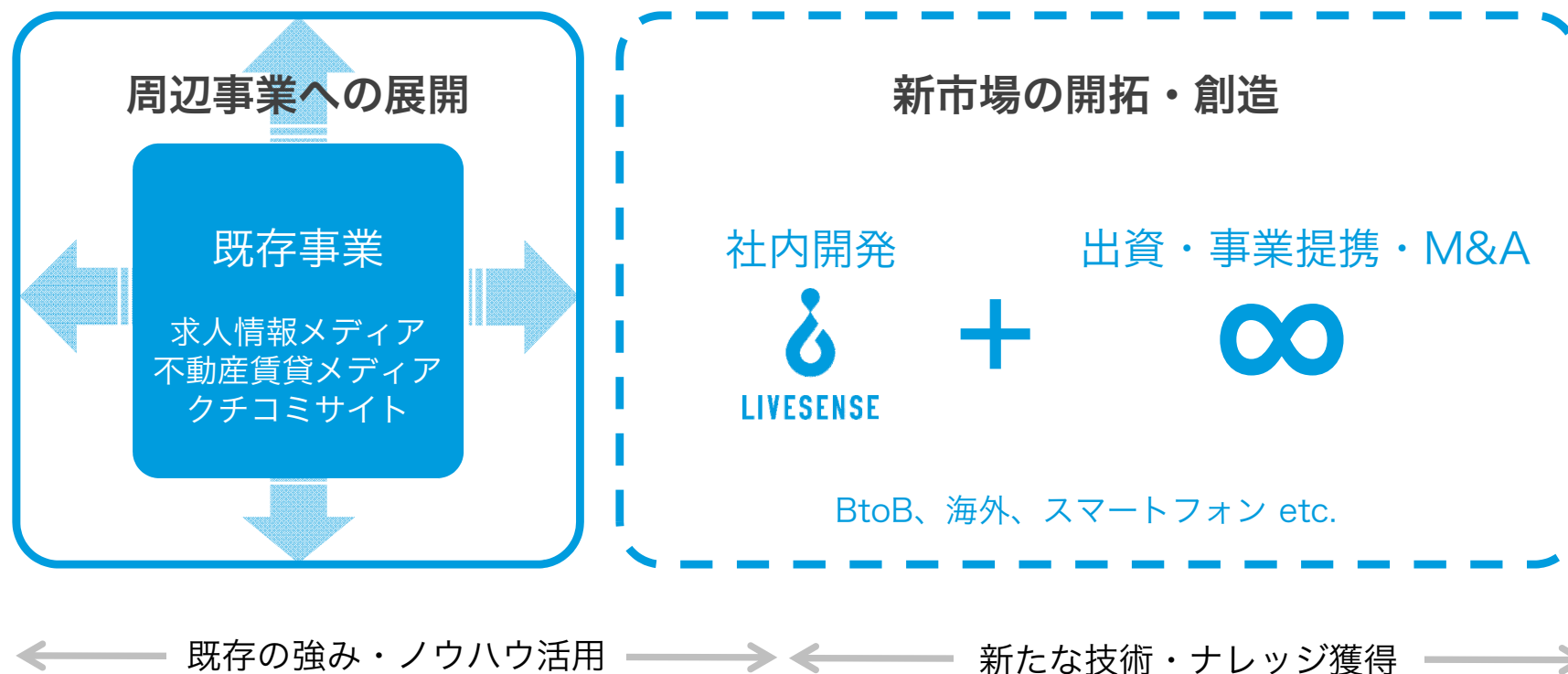




## 5. 目標達成に向けた成長戦略（新規事業）

- 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 (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）

# 初の実業提携案件として、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 日本最大級の発注業者データベース

ようこそゲストさん ログイン imitsu(アイミツ)を使う FOR BEGINNERS

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・他 (例) 決済代行会社

日本最大級の発注業者データベース  
Googleでは探せない、5万社以上の発注業者の実績・評判・価格情報を人力でまとめました。

(例) 決済代行会社

人気検索ワード ▶ 社員研修 社会保険労務士 FAXDM 看板製作 WEBデザイン

登録社数 54759 件 登録カテゴリ 104 件

imitsu 宣言  
✓ 圧倒的! 5万社以上の業者掲載  
✓ 人力調査で徹底比較  
✓ 公正中立な情報で広告無し

imitsu(アイミツ)とは

最近のお問い合わせ状況 CONTACT

異動・リクエスト形式	社会保険労務士	福島県いわき市	エネルギー・環境・リサイクル系	2014年02月18日
コンペ形式	営業代行	栃木県日光市	不動産・建設・設備系	2014年02月17日
明日様石形式	コールセンター	東京都品川区	金融・保険系	2014年02月16日

発注先を探す SEARCH 圧倒的な会社数・サービス数をサポート!

システム開発 9カテゴリ - 8522社掲載  
アプリ開発 (432) ソフトウェア開発 (1458)  
WEBデザイン・制作 (6156) 組込システム開発 (123)

情報システム 23カテゴリ - 3993社掲載  
グループウェア (165) データセンター (151)  
オンラインストレージ (430) レンタルサーバー (500)

NEW 新着サービス SERVICE



### 「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、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。



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。