



東京IPO IRセミナー2014
会社説明会資料

2014年6月21日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

アジェンダ

- 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

| 経営理念

幸せから生まれる幸せ

| ビジョン

あたりまえを、発明しよう。

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

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



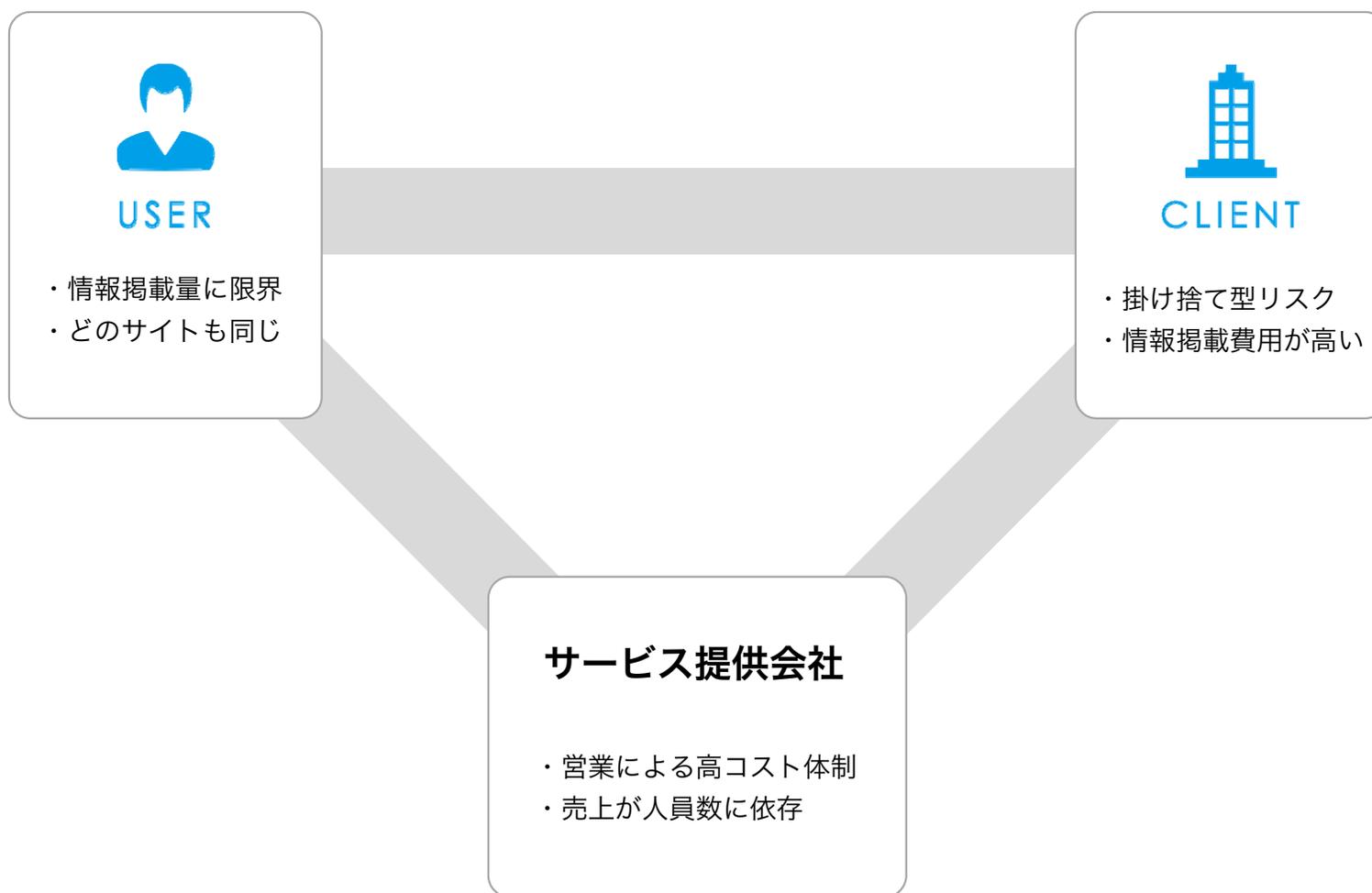
2. 事業内容ービジネスモデルー

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

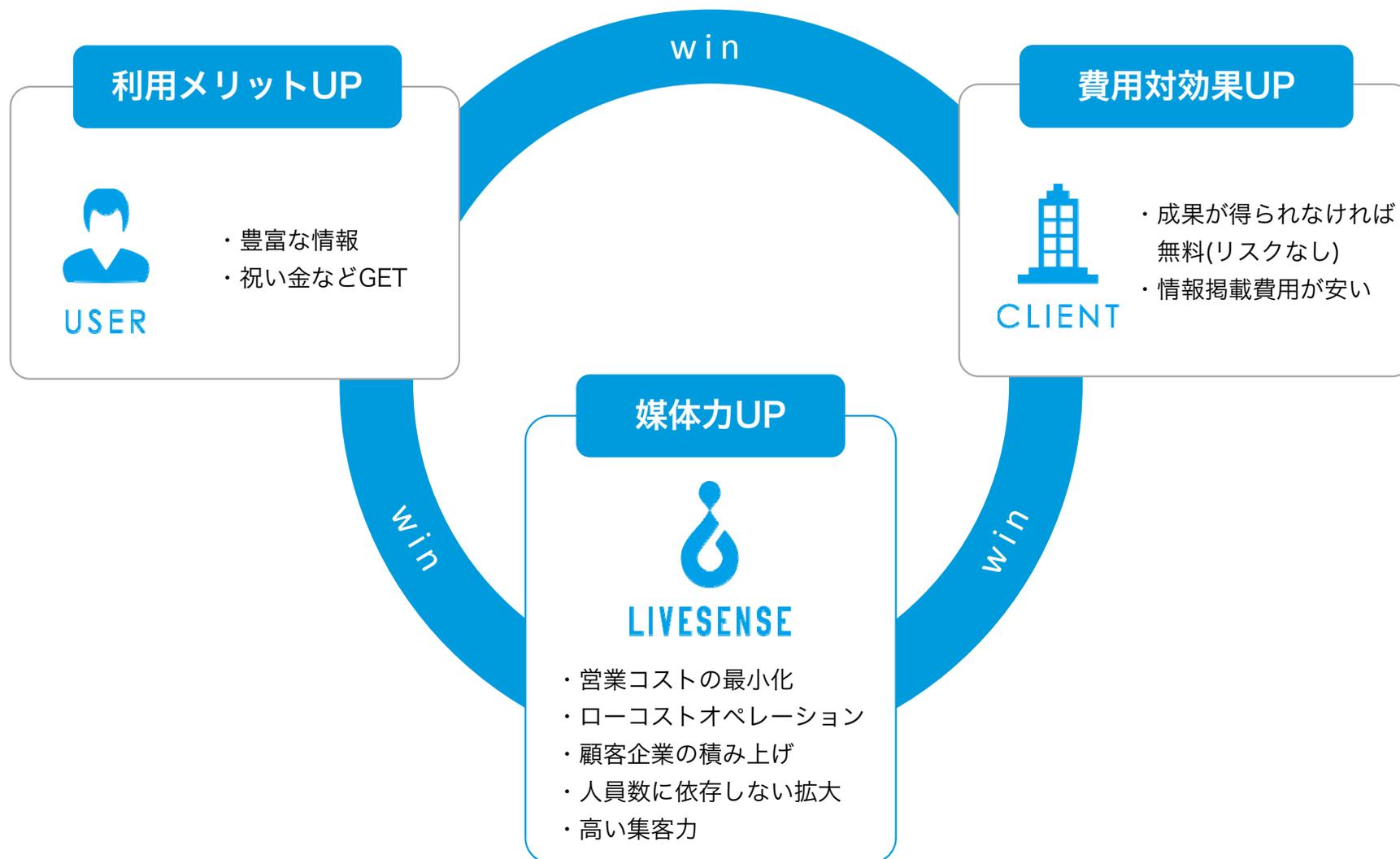
2. 事業内容ービジネスモデルー

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

1 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)

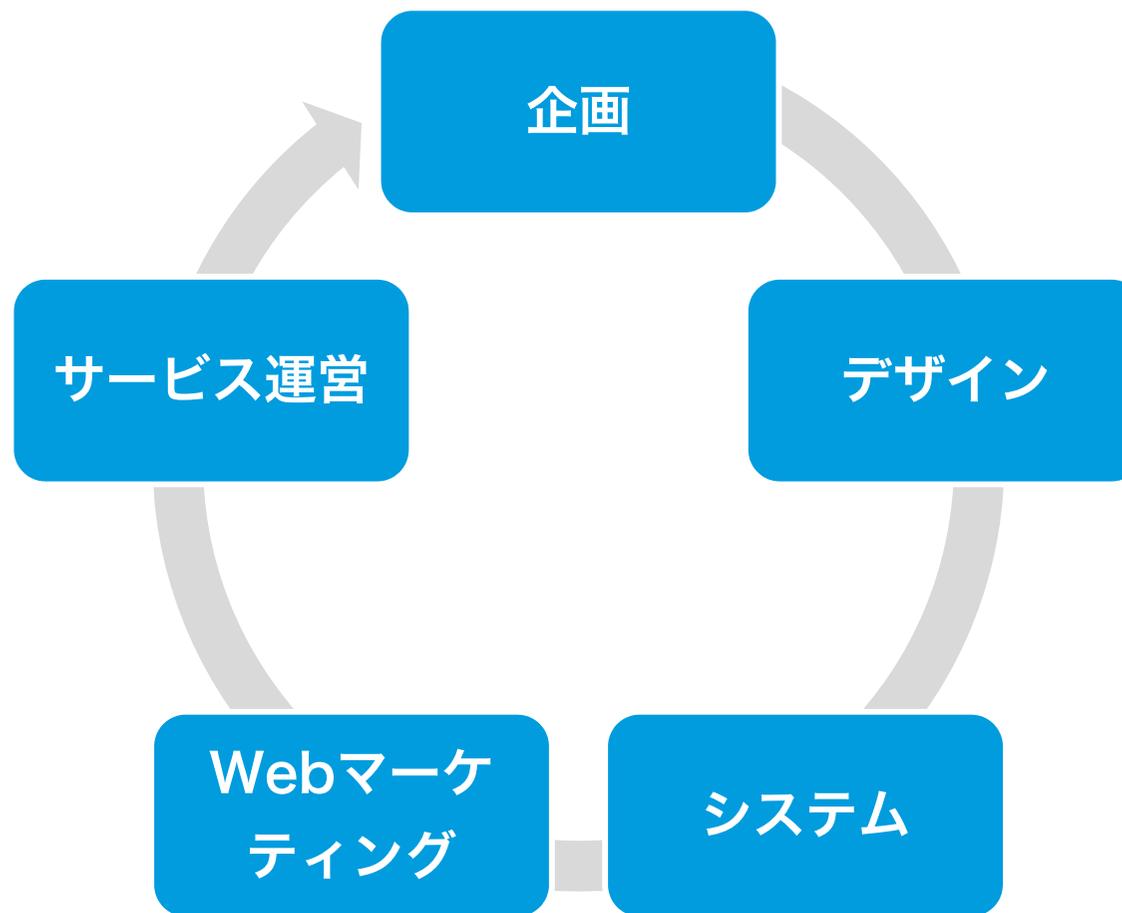
||

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—Webマーケティング—

1 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

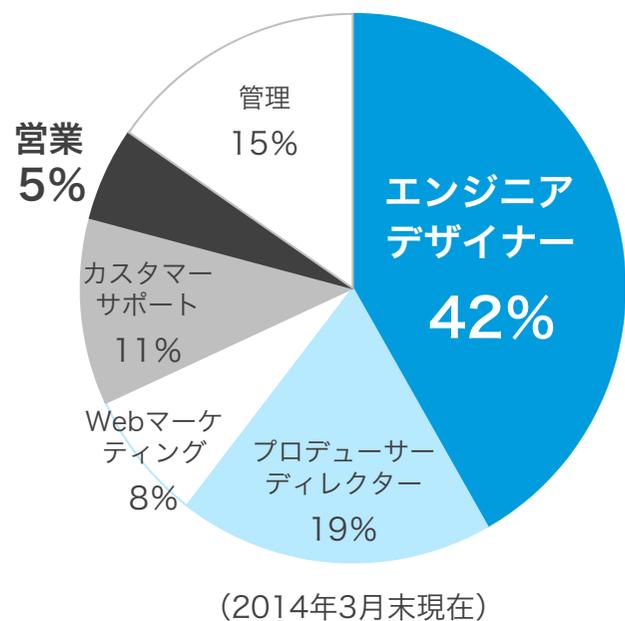


リスティングやリターゲティング等のWeb広告により幅広く集客

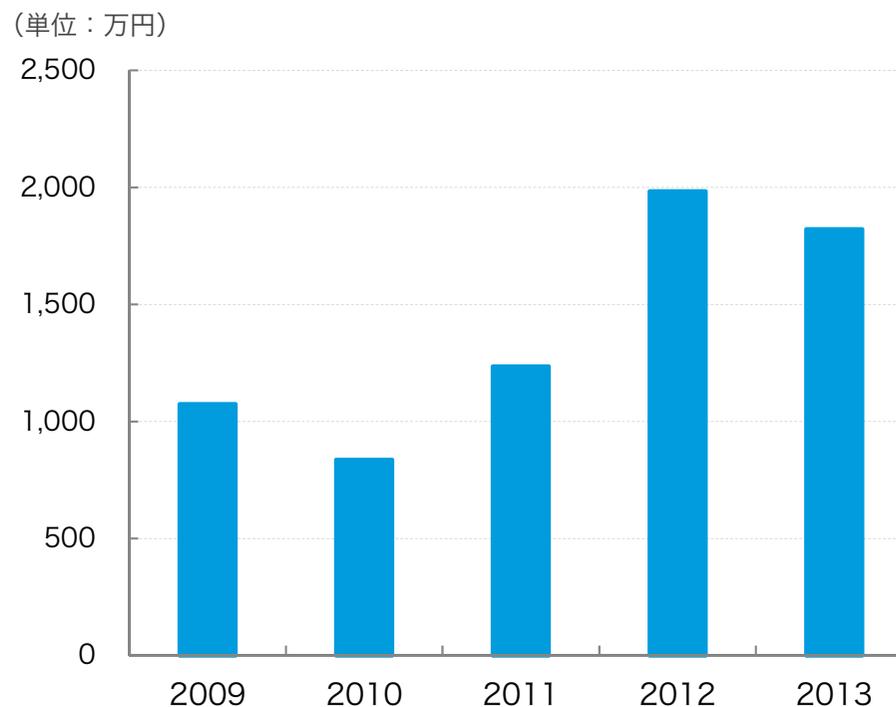
3. リブセンスの特長—高い効率性—

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（2014年3月末時点）



従業員1人当たり営業利益額の推移



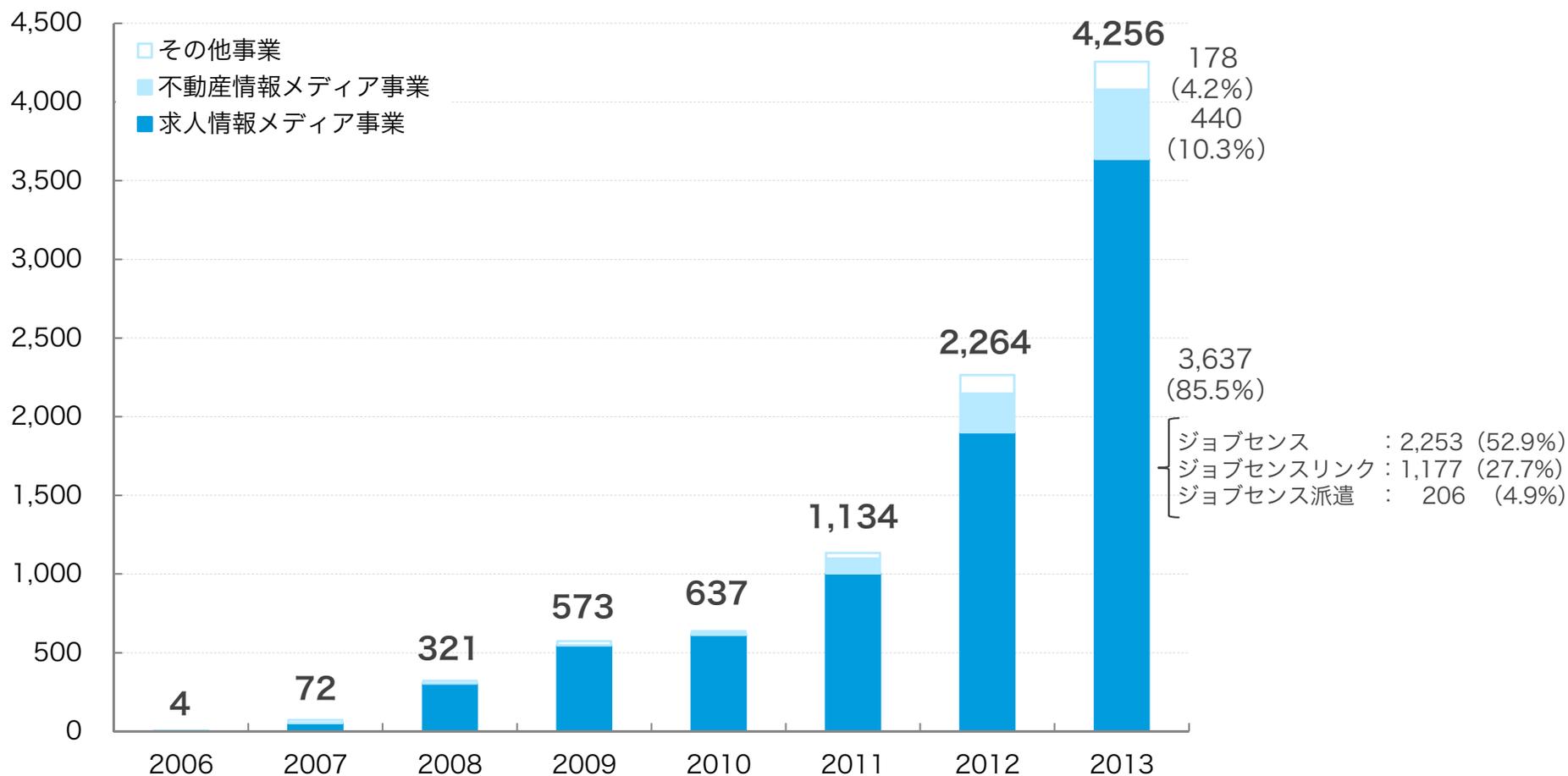
エンジニア中心の従業員構成

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—

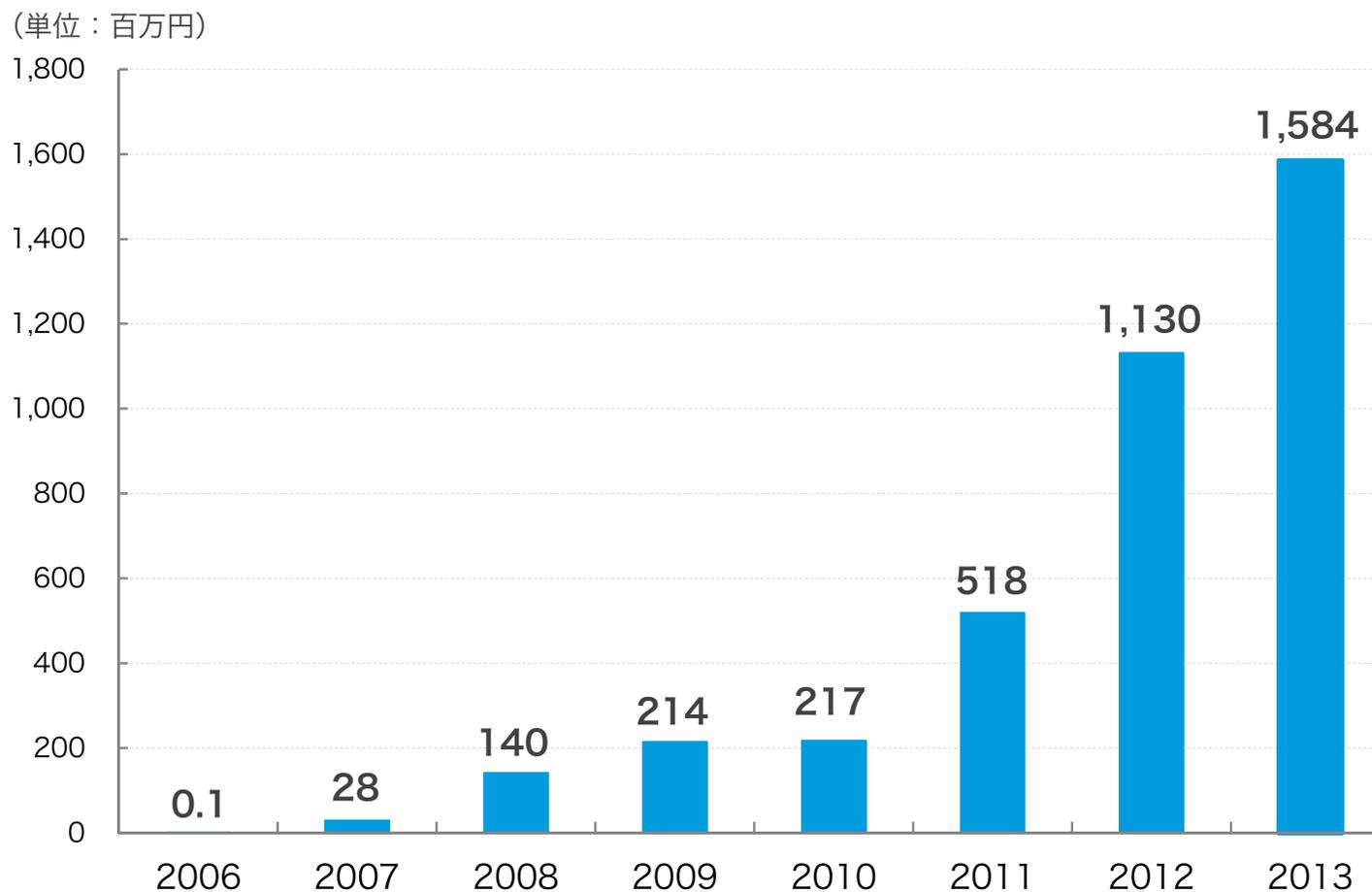
ジョブセンスに続く他サービスも順調に売上拡大 徐々に事業ポートフォリオが分散化

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



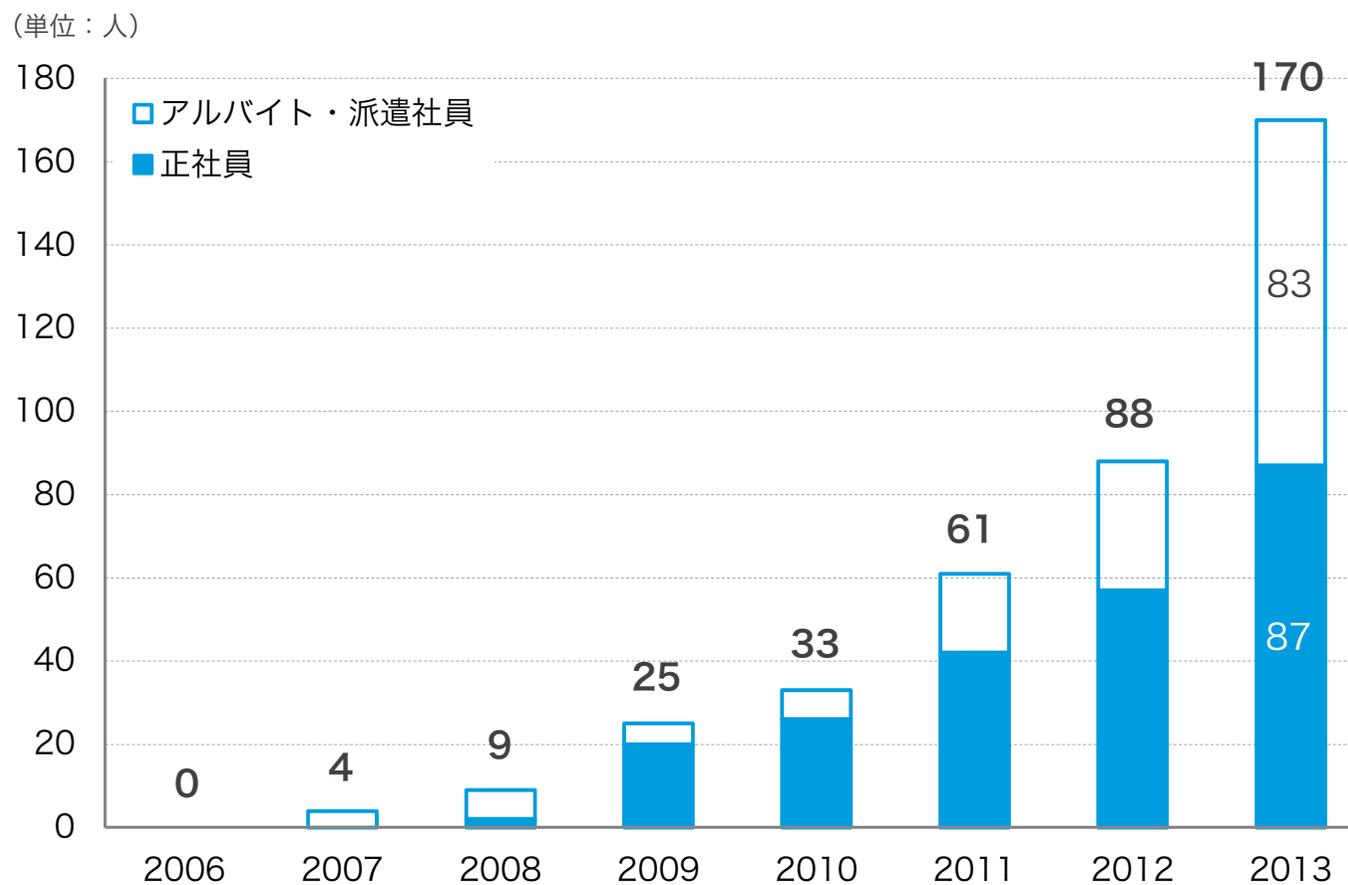
4. 業績—営業利益の推移—

- 設立翌年より、営業利益は順調に推移
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—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・派遣社員によるカスタマー・サポート体制も拡充



4. 業績—2014年12月期 計画（2/14発表時より変更なし）—

- 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)	1Q実績	(進捗率)
売上高	4,256,153	6,649,679	56.2%	987,730	14.9%
営業利益	1,584,478	1,950,301	23.1%	137,158	7.0%
	37.2%	29.3%	-	13.9%	-
経常利益	1,585,828	1,950,735	23.0%	137,449	7.0%
	37.3%	29.3%	-	13.9%	-
当期純利益	983,830	1,219,514	24.0%	82,094	6.7%
	23.1%	18.3%	-	8.3%	-
EPS（円）	35.58	43.95	23.5%	2.96	6.7%

4. 業績—2014年12月期第2四半期以降の主な注力ポイント—

| アルバイト領域

- Webマーケティングの更なる強化によるサイトユーザー（求職者）集客力の向上
- 求職者サポートの強化徹底及びサイト改善による応募率・採用率の向上
- 既存導入企業へのサポート強化及び地方企業へのアプローチ強化による求人情報掲載数の増加

| 正社員転職領域

- 求職者サポート（人材紹介サービス）の本格稼働による採用者数の増加
- 未開拓企業へのアプローチ及び既存導入企業へのサポート強化による求人情報掲載数の増加
- Webマーケティングの強化によるサイトユーザー（求職者）集客力の向上

| 不動産賃貸領域

- 未開拓企業へのアプローチ及び管理体制強化による賃貸物件掲載数の増加
- サイト機能及びコンテンツの拡充によるユーザビリティの向上（物件問合せ率の向上）
- Webマーケティングの強化によるサイトユーザー（賃貸物件を探している方）集客力の向上

5. 中期経営計画—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



5. 中期経営計画—基本方針—

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

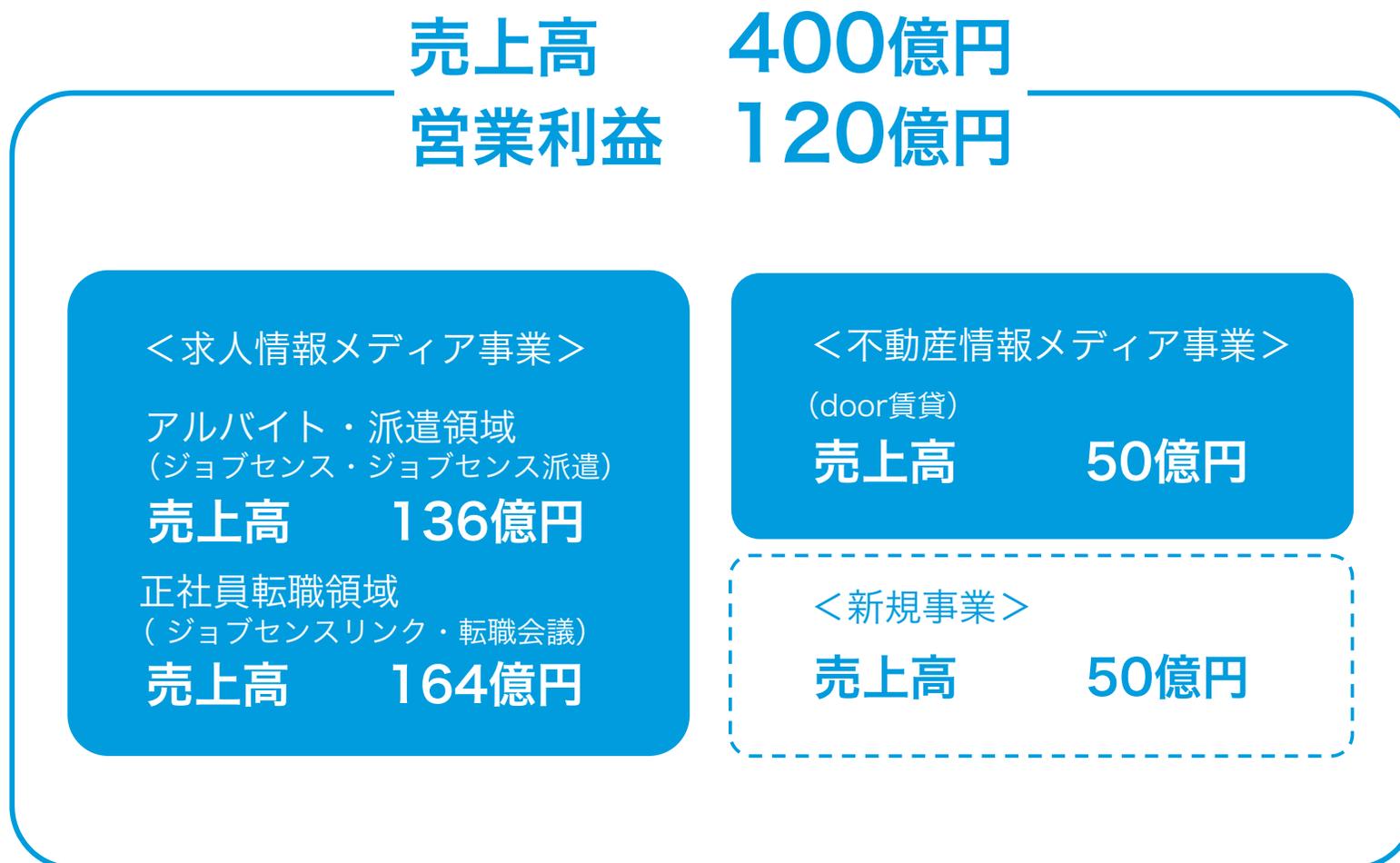
永く多くの人々から愛される事業

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—2018年12月期業績目標—

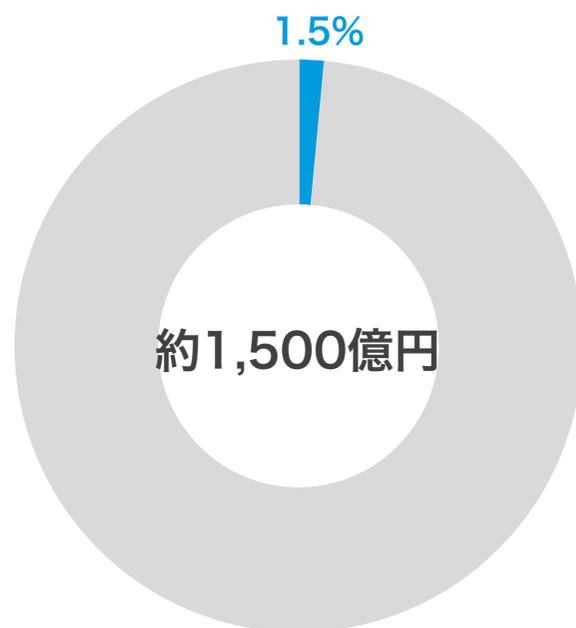
5年間で収益規模の“ケタ”を、まず1つ変える



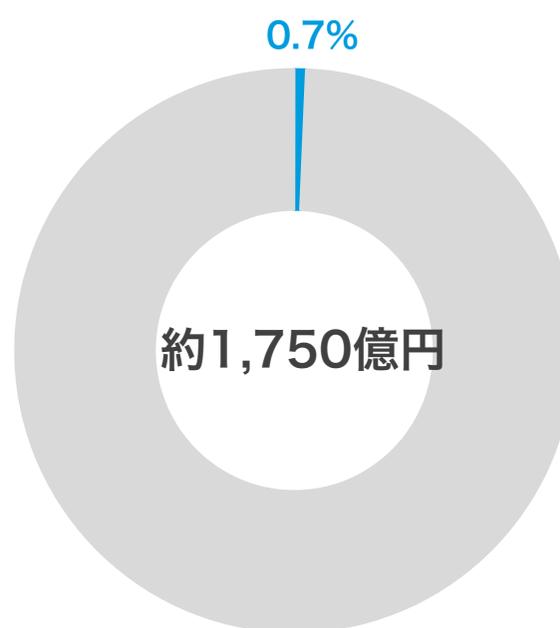
5. 中期経営計画—当社を取り巻く環境（既存事業）—

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



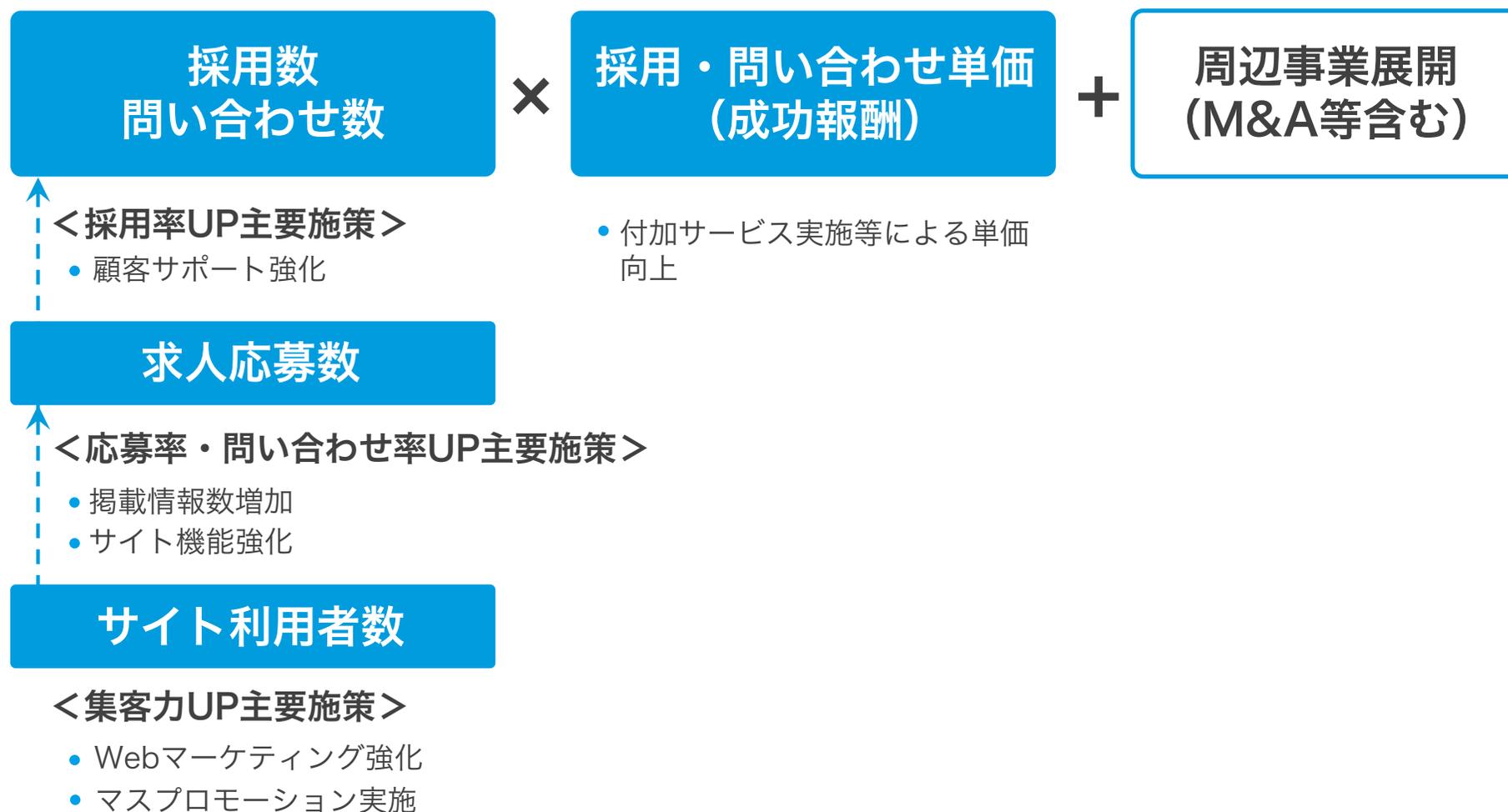
不動産賃貸市場



(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—目標達成に向けた成長戦略（既存事業）—

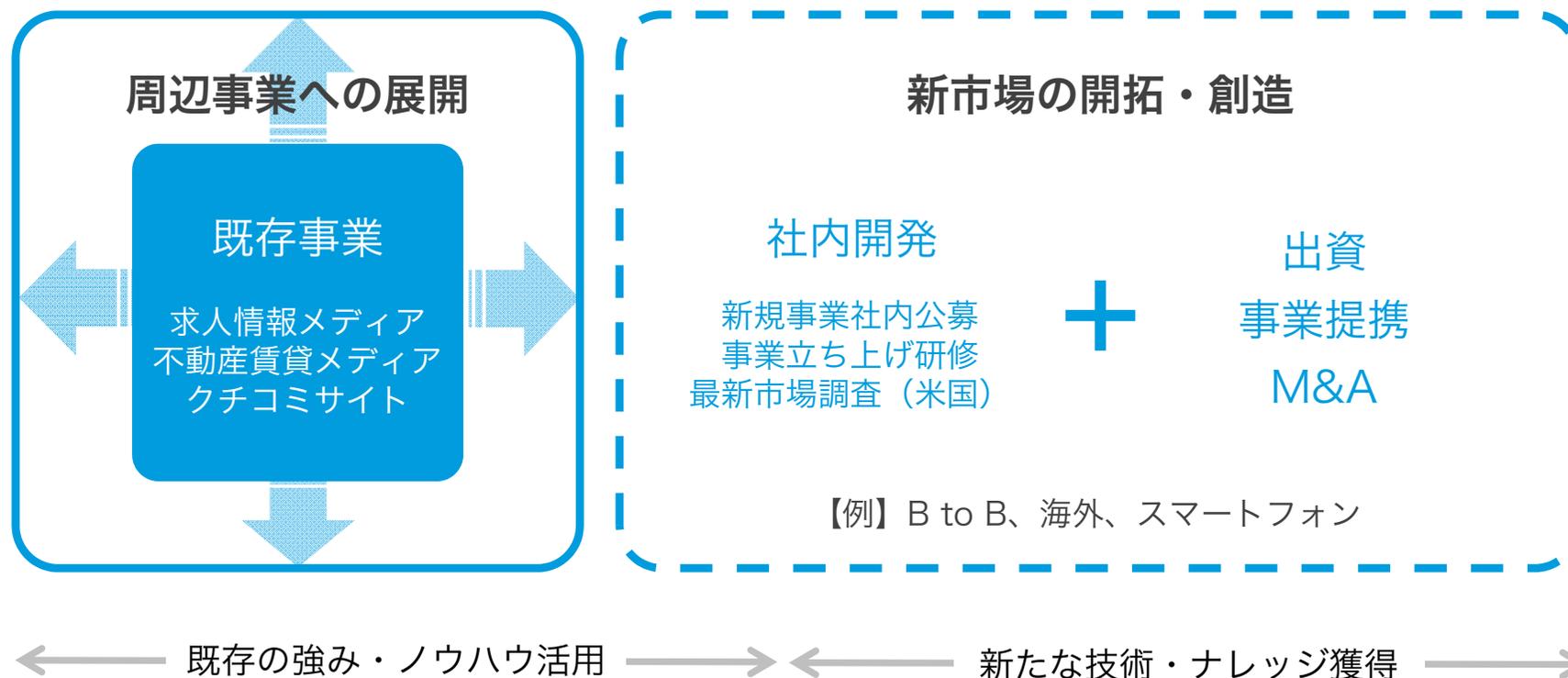
主要施策徹底とサービス差別化によるシェア拡大、周辺事業への展開による領域拡大で、求人・不動産市場の“あたりまえ”な存在となる



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



—新サービスのご紹介—

ビジネス比較・発注サイト「imitsu (アイミツ)」

- 2014年2月、株式会社ユニラボと業務提携しサービスの共同運営を開始
- 事業運営に必要なあらゆるサービスの提供者を簡単に比較・発注できるBtoBサービス

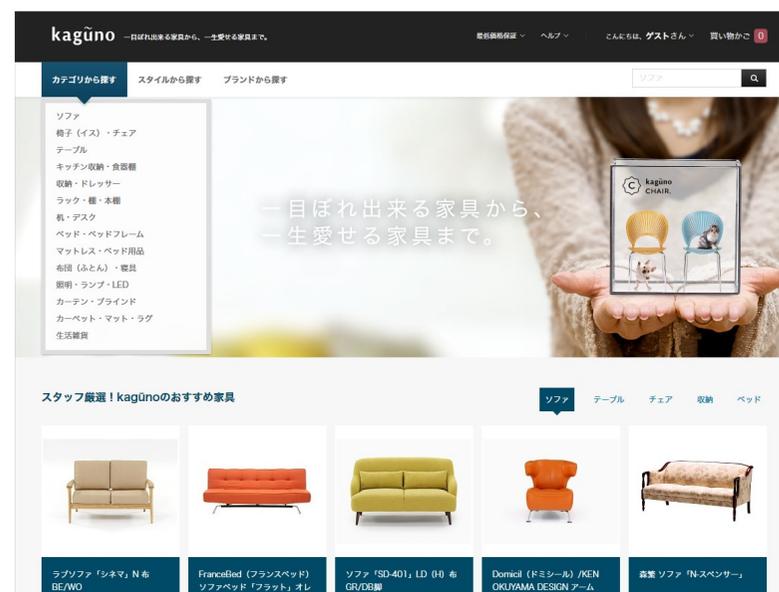
(URL <http://imitsu.jp/>)



家具・インテリア通販サイト「kagūno (カグーノ)」

- 2014年4月、株式会社大塚家具と業務提携しサービスの共同運営を開始
- Webサービス開発力を活かし、EC領域へ参入

(URL <https://kaguno.com/>)



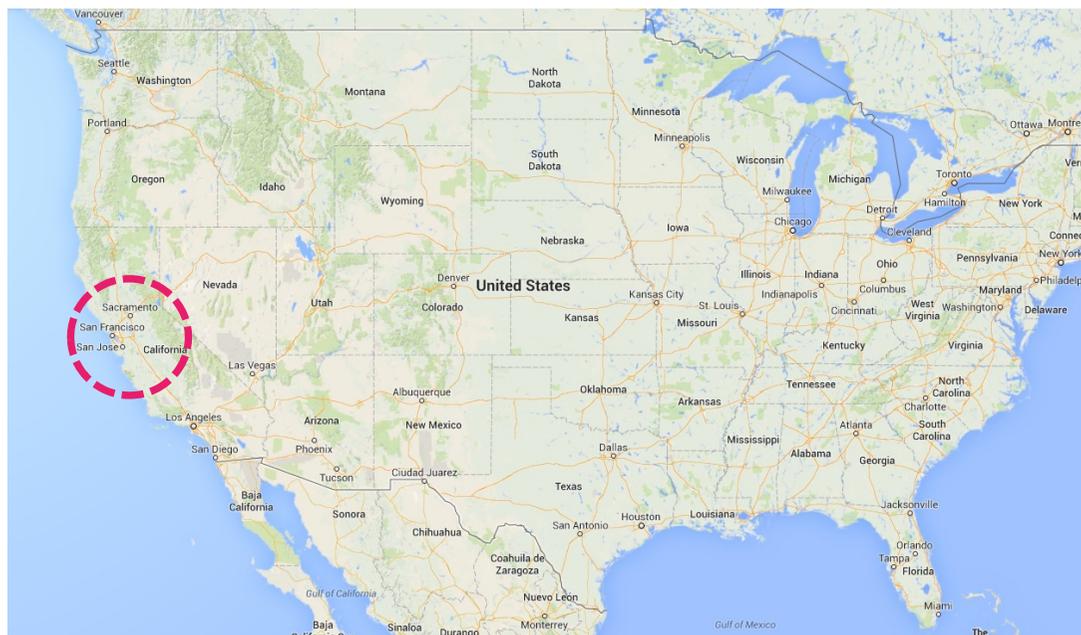
リブセンス初の100%連結子会社「Livesense America Inc.」を2014年7~8月に設立予定（2014年6月12日発表）

- 最新インターネット関連サービスの市場調査、現地ビジネスネットワークの構築、中期的な新サービス開発を目的に、新子会社を設立

< 連結子会社の概要 >

- 社名 Livesense America Inc.
- 場所 米国カリフォルニア州
- 代表者 柴崎 友哉
(リブセンス取締役)
- 資本金 60万USドル
(約6,140万円)
- 決算期 12月
- 事業内容 インターネットサービス
事業

※ 2014年12月期第3四半期業績より、連結ベースでの決算発表を開始（11月中旬予定）



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 施策	<事業面> 既存事業：集客力の強化 <組織面> 採用強化、組織整備、人材育成	<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	<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
投資	既存事業：周辺領域のM&A 新領域：市場調査、種まき	新領域：自社開発・出資・提携・M&A、海外展開	収益化による回収

ご参考—貸借対照表—

(単位：千円)

	4Q13	1Q14	QoQ
流動資産	3,035,601	2,677,485	▲11.8%
現金及び預金	2,541,453	2,206,409	▲13.2%
売掛金	437,560	444,042	+1.5%
固定資産	347,595	392,454	+12.9%
有形固定資産	116,787	123,933	+6.1%
無形固定資産	32,504	34,748	+6.9%
投資その他資産	198,303	233,772	+17.9%
資産合計	3,383,196	3,069,940	▲9.3%
流動負債	726,115	328,699	▲54.7%
未払金	201,225	197,605	▲1.8%
未払法人税等	385,611	39,942	▲89.6%
固定負債	-	-	-
負債合計	726,115	328,699	▲54.7%
株主資本	2,638,521	2,720,519	+3.1%
資本金	221,901	221,901	-
資本準備金	206,901	206,901	-
利益剰余金	2,210,478	2,292,572	+3.7%
新株予約権	18,559	20,721	+11.6%
純資産合計	2,657,081	2,741,240	+3.2%

ご参考—株式の状況—

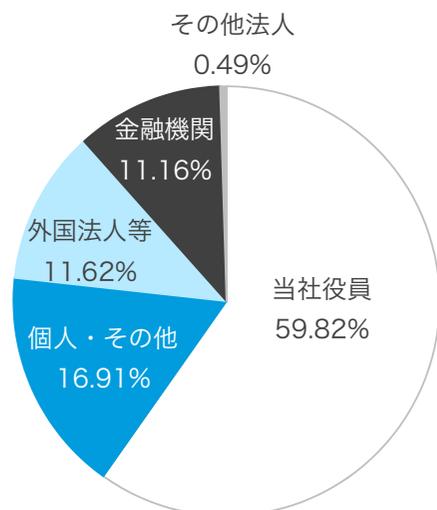
- 株価の推移

- ・ 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：448,576株/日
(2013年12月～
2014年5月)

- 発行済株式数：27,748,800株

- 株主数：5,520名 (※)

- 株主構成および大株主の状況 (※)



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（2014年3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 柴崎 友哉 中島 真 本田 浩之（社外） 監査役 江原 準一 阿久津 操（社外） 尾崎 充（社外）
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 91名、アルバイト・派遣社員 139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。