

2014 年上半期 TOPICS

TOPIC.1 ビジネス比較・発注サイト「imitsu (アイミツ)」の提供開始

リブセンスは、株式会社ユニラボと業務提携し、2 月より共同で BtoB のビジネス比較・発注サイト「imitsu」の提供を開始いたしました。ビジネスにおいて、例えば求人やシステム開発、営業代行、印刷、清掃、弁護士、税理士など、様々なサービス業者の比較・発注が行われています。各企業の担当者は、これまで業者を 1 社ずつ探し、問合せをして見積もりを取り、比較して発注を行っていました。こうした不便を解決するために立ち上げたのが、「imitsu」です。上半期末時点で、すでに 55,000 社超の業者情報を掲載し、発注総額も数億円いただく規模へ順調に拡大しております。



TOPIC.2 転職クチコミサイト「転職会議」会員登録者数 100 万人を突破

2010 年 7 月に立ち上げた転職クチコミサイト「転職会議」の会員登録者数が 3 月に 100 万人を突破いたしました。求職者が会社研究をする際、企業側が発信した情報だけでなく、過去あるいは現在その会社で働いている人が書き込んだ情報を参照することで、より自分に合った働き先が見つかるよう支援するサービスです。8 月には、クチコミ情報掲載数が 100 万件を突破し、業界最大規模のサイトへ拡大しております。



会社概要 (2014 年 6 月 30 日現在)

商号	株式会社リブセンス (Livesense Inc.)		
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	2006 年 2 月 8 日		
資本金	22,190 万円		
従業員数	正社員 100 名 アルバイト 151 名		
役員	代表取締役社長	村上 太一	Taichi Murakami
	取締役	桂 大介	Daisuke Katsura
		岩崎 優一	Yuichi Iwasaki
		柴崎 友哉	Tomoya Shibasaki
		中島 真	Shin Nakajima
社外取締役	本田 浩之	Hiroyuki Honda	
常勤監査役	江原 準一	Junichi Ehara	
社外監査役	阿久津 操	Misao Akutsu	
	尾崎 充	Mitsuru Ozaki	

株式の状況 (2014 年 6 月 30 日現在)

発行可能株式総数	96,000,000 株
発行済株式数	27,758,400 株
株主数	12,328 名

● 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村上 太一	13,744,600	49.51
桂 大介	2,698,000	9.71
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	297,000	1.06
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	238,700	0.85
中田 忠雄	208,700	0.75
野村證券株式会社	156,200	0.56
JPMCB:CREDIT SUISSE SECURITIES EUROPE-JPY 1007760	122,668	0.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口 1)	114,400	0.41
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口 6)	107,800	0.38
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口 5)	107,200	0.38

● 所有者別株式分布状況

当社役員	59.93%
個人・その他	29.72%
外国法人等	2.83%
金融機関	6.75%
その他法人	0.77%



LIVESENSE LIVE #6

2014 年 12 月期 (第 9 期) 上半期 株主通信

株式会社リブセンス
(東証 1 部 : 6054)

ごあいさつ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2014 年上半期は、昨秋より続くアルバイトを中心とした深刻な人手不足の影響等から、サイトへのユーザー集客に苦戦し採用数が想定を下回ったことを主要因に、上場後初の業績下方修正をする結果となりました。リブセンスを応援して下さっている皆様には、ご心配やご迷惑をおかけし、心よりお詫び申し上げます。

弊社では、現在、既存事業の業績回復に向け、応募率・採用率やサイト集客力の向上、求人・不動産賃貸物件掲載数の増加に繋がる様々な対策を図っております。また、外部環境に左右されにくい事業基盤を構築するべく、企業ニーズに則したオプションサービスの提供や、周辺事業領域・新領域において新サービスの開発を始めております。さらに、インターネット関連サービスの先進国である米国で、市場調査研究や現地ビジネスネットワークの構築、新サービスの開発を推進するため、今夏、連結子会社を設立することいたしました。

多くのベンチャー企業が経験する成長過程の踊り場局面を、リブセンスは中期経営計画「Livesense2018」の達成に向けた 1 つひとつの施策を着実に推進していくことで乗り越え、より一層強い事業、強い組織を確立し企業価値向上に繋げてまいります。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。



代表取締役社長
村上 太一

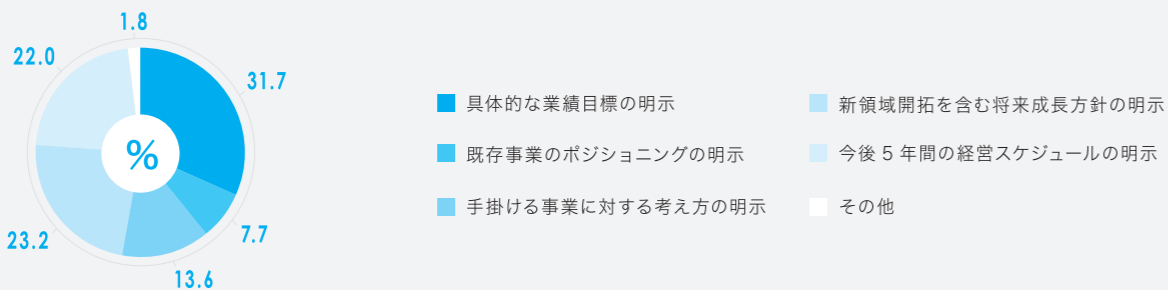
株主様アンケート結果フィードバック

Feedback

リブセンスでは、毎年3月発行の株主通信に同封する形式で株主様アンケートを実施し、9月発行の株主通信で結果をご報告しております。ご協力くださいました株主の皆様には、この場をかりて御礼申し上げます。(前回までの結果ならびに株主通信は、弊社IRサイト [<http://www.livesense.co.jp/ir/>] にてご覧いただけます。)

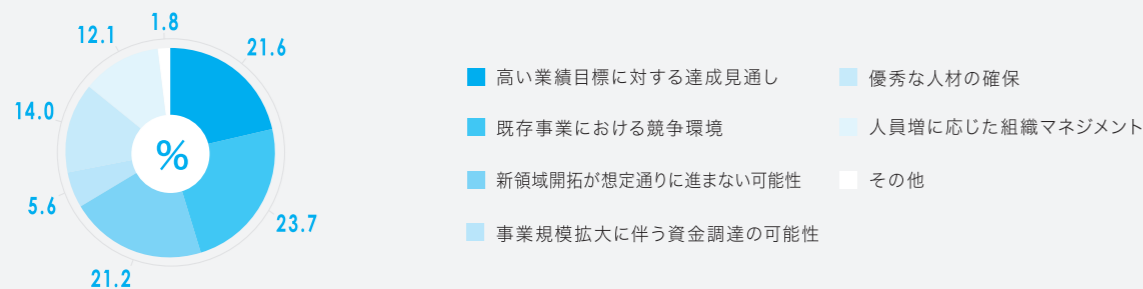
Q 中期経営計画について評価する点は？

具体的な業績目標や、新領域開拓を含む将来成長方針、今後5年間の経営スケジュールを明示したことについて、ご評価いただいております。2014年スタート年は苦戦の年となりますが、挽回・目標達成に向け各施策を加速させてまいります。また、今年は中長期の成長に向けた事業基盤強化・先行投資として組織整備や既存サービスの集客力向上等に取り組んでおります。



Q 中期経営計画についてご懸念点ご心配な点は？

既存事業における競争環境や、新領域開拓が想定通りに進まない可能性、高い業績目標に対する達成見通しについて、ご懸念やご心配とのご回答をいただいております。既存サービスは、差別化施策によりご利用メリットを高めることで、これまで以上に皆様から選ばれるサービスへ進化させてまいります。また、新領域開拓につきましても、新サービス開発や海外展開など着実に進行しております。



決算のポイント 2014年12月期 上半期

Financial Result Point

POINT 1 前年同期比で増収減益

売上高 21.2 億円 (前年同期比 1.3%増)
 営業利益 4.0 億円 (前年同期比 57.0%減)

アルバイトを中心とした人手不足の継続(企業様の採用数=弊社の売上)や、Webマーケティング対応の遅れによる一部集客への影響等から、売上高は想定を下回る結果となりました。費用面では、求職者への電話サポート対応スタッフやエンジニアを中心に従業員数が増加したことによる人件費、サイト集客を目的とした広告宣伝費、外部コールセンター利用等による販売促進費などの増加がありました。

POINT 2 求人情報掲載数・賃貸物件掲載数は増加

求人情報掲載数 106,592 件
 (前年同期末比 20,096 件増)

賃貸物件掲載数 2,811,851 件
 (前年同期末比 277,216 件増)

企業ニーズに合ったサービスの拡充、サービス運営体制の強化を図り、更なる掲載数増加・媒体力向上に注力してまいります。

POINT 3 下半期の主な注力ポイント

- 求人領域**
- 求職者への電話サポート強化(運用の最適化・拡大)による応募率・採用率向上
 - Webマーケティング強化によるサイトへの求職者集客力向上
 - クチコミサイト「転職会議」のマネタイズ施策強化による新たな収益柱確立

- 不動産領域**
- 顧客獲得体制の強化による新規顧客獲得ならびに掲載数増加
 - Webマーケティング強化によるサイトへのユーザー集客力向上
 - 周辺事業領域における新サービス立ち上げ準備

POINT 4 2014年12月期予想

8/13付で、通期業績予想を下記のとおり修正させていただきました。各事業における業績ならびに施策進捗の管理徹底を図ってまいります。

	単位(億円)	前期比
売上高	42.8	0.6% 増
営業利益	5.1	67.3% 減
経常利益	5.1	67.3% 減
当期純利益	3.3	66.4% 減
1株当たり当期純利益 [※] (円)	11.91	66.5% 減

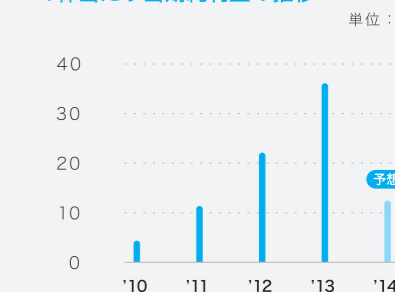
売上高の推移



営業利益の推移



1株当たり当期純利益[※]の推移



※2013年7月1日付及び2014年1月1日の株式分割(1:2)を考慮した表記となっております。