



IRフォーラム 大阪 2015
会社説明会資料

2015年2月28日
株式会社リブセンス
東証一部：6054

- ① はじめに
- ② 事業内容
- ③ リブセンスの特徴
- ④ 業績
- ⑤ 今後の事業展開

1. はじめに：成り立ち

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

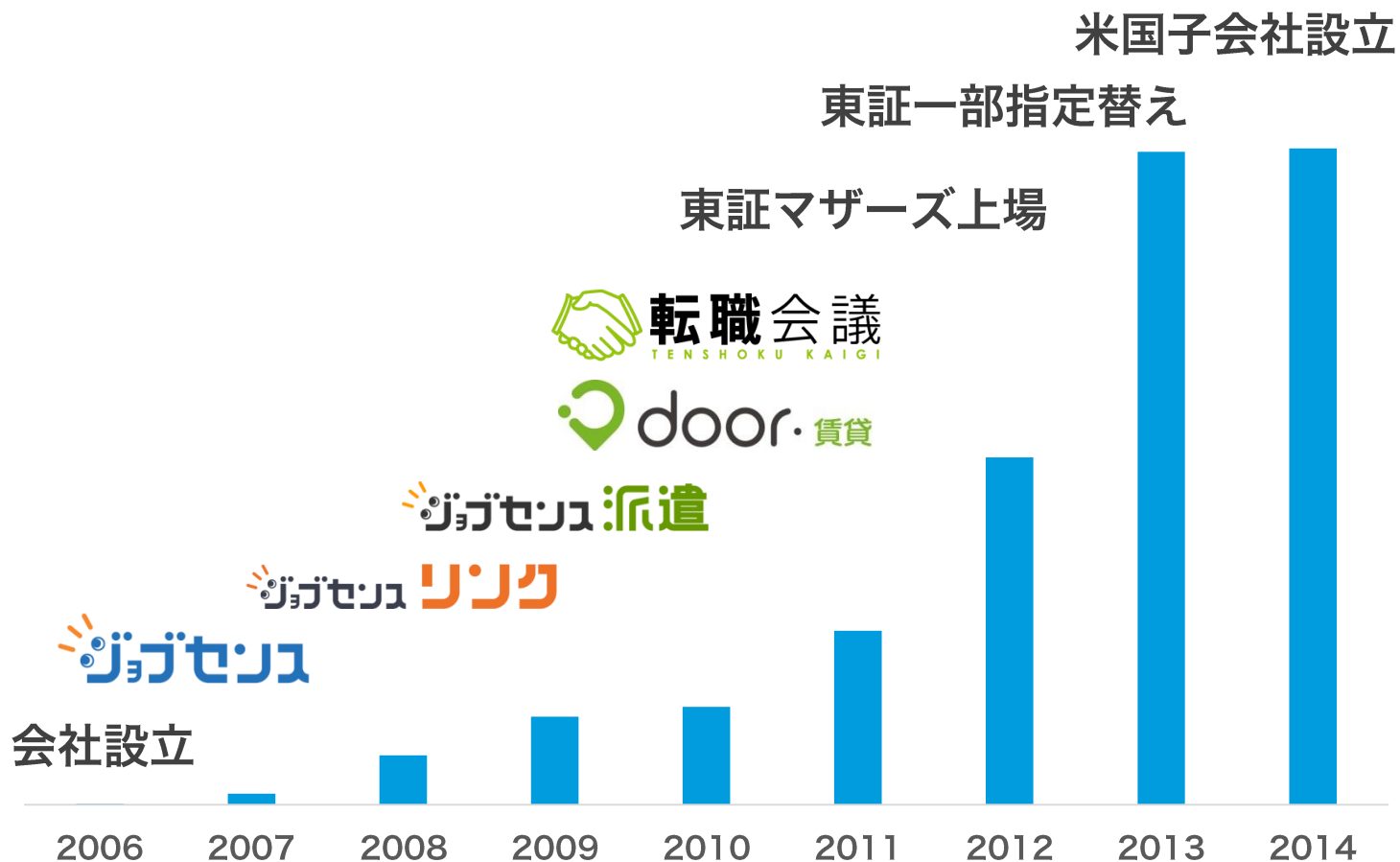
2006年2月、リブセンス設立



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：沿革

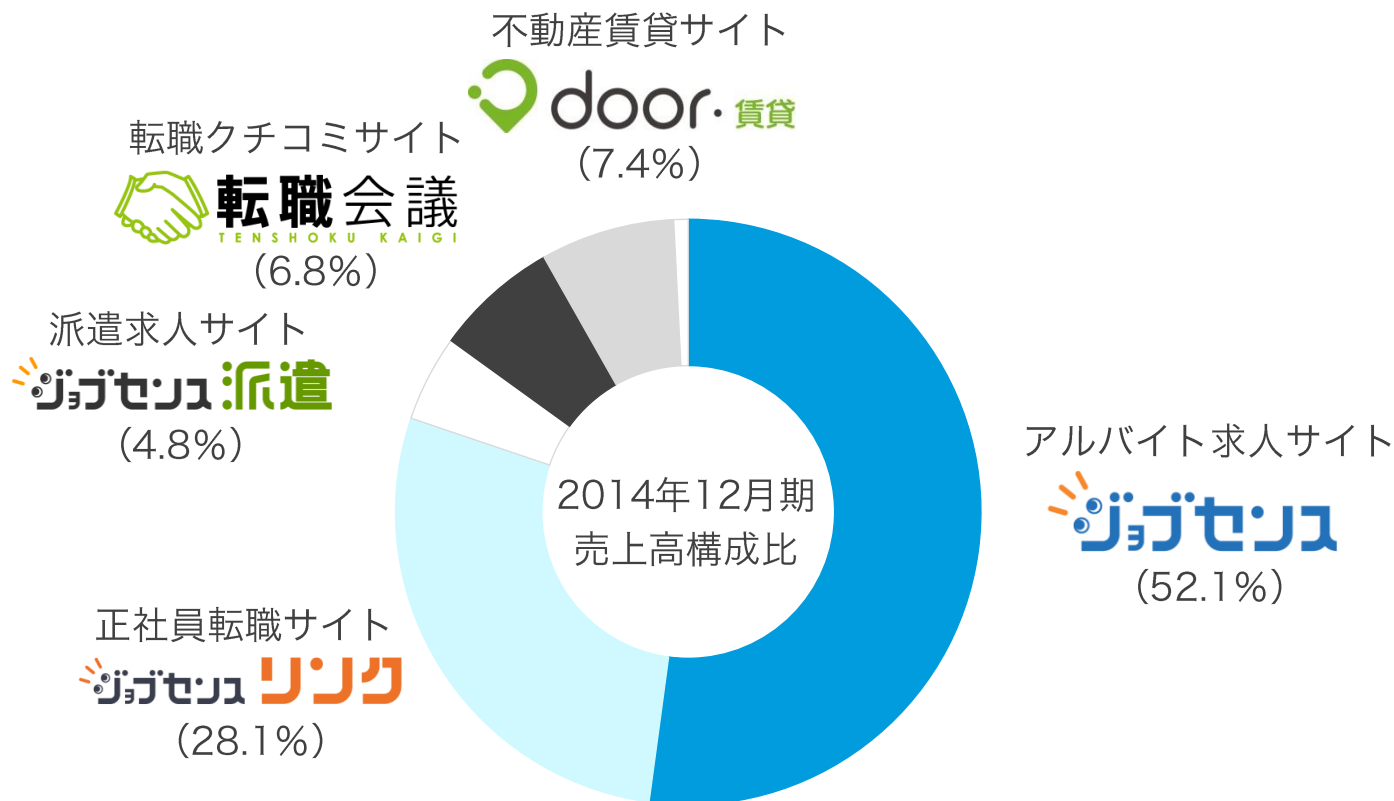
設立以来、着実にサービスを立ち上げ、事業規模を拡大



(売上高の推移)

2. 事業内容：サービス別売上高構成比

求人領域・不動産領域にて、主に成功報酬型のインターネットメディアを運営



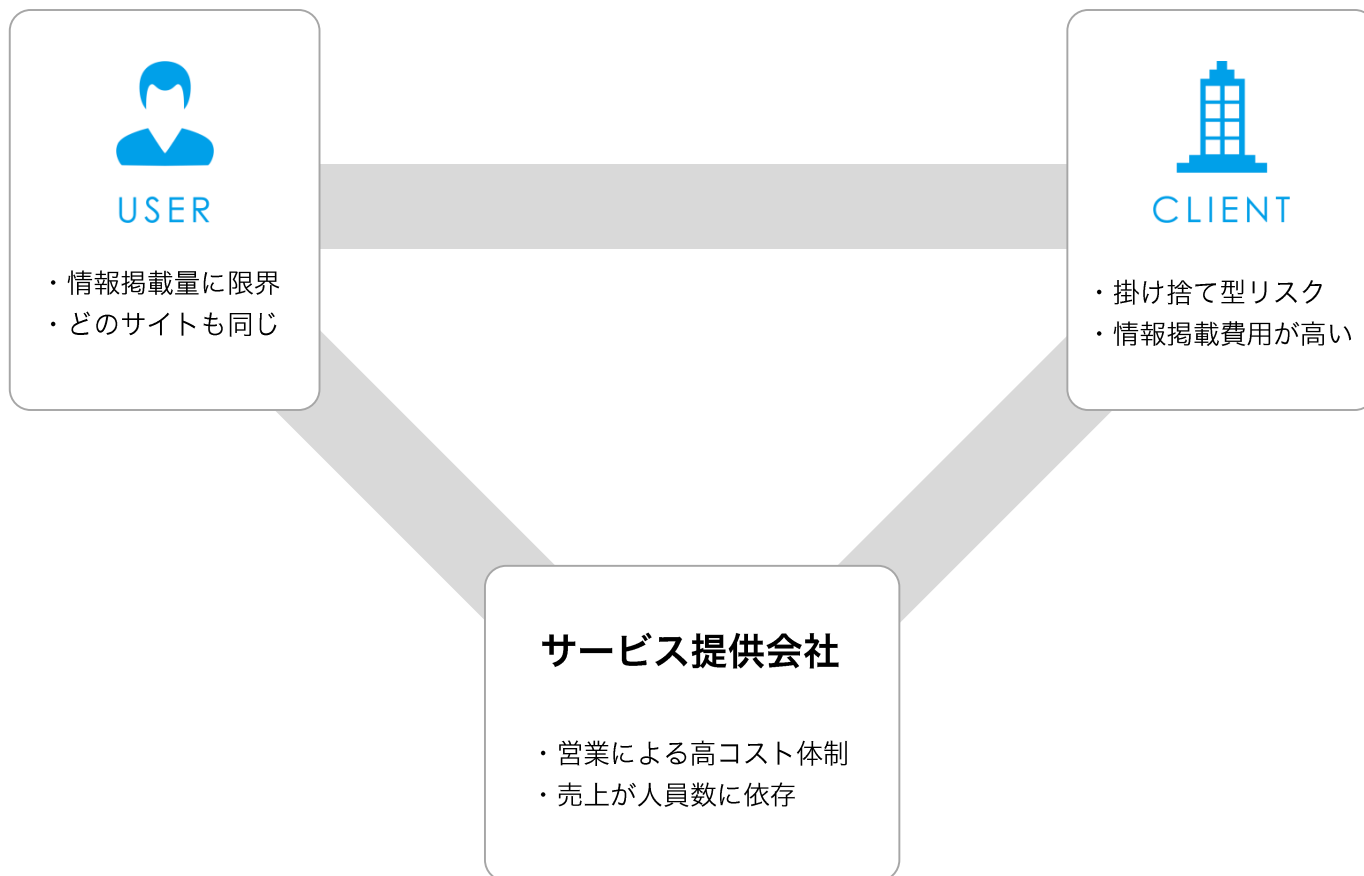
2. 事業内容：ビジネスモデル

Ⅰ 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

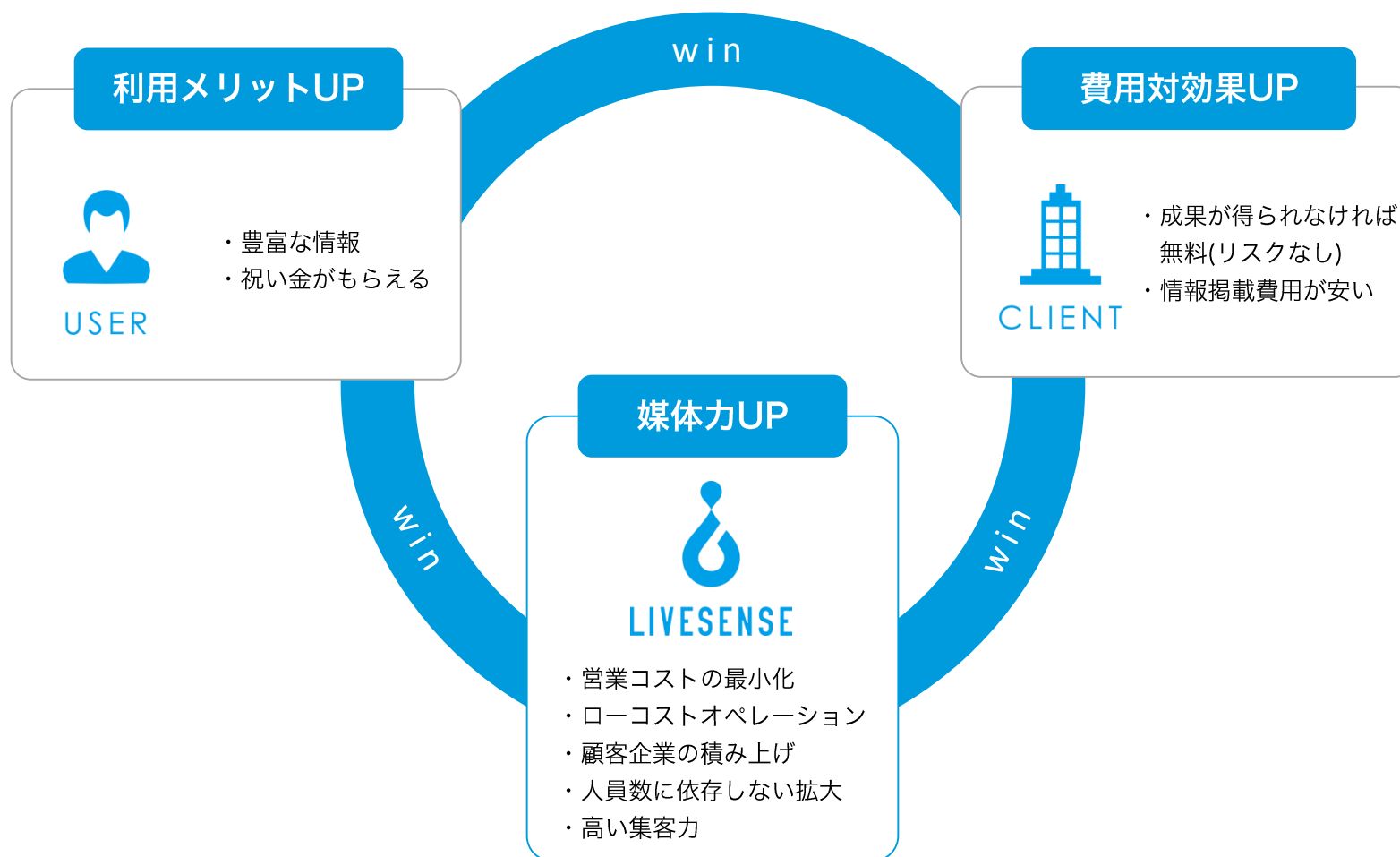
2. 事業内容：ビジネスモデルの比較

Ⅰ 従来型（掲載課金等）ビジネスモデル



2. 事業内容：ビジネスモデルの比較

Ⅰ 成功報酬型ビジネスモデル



3. リブセンスの特徴

成功報酬型ビジネスモデル

- 情報掲載企業・ユーザー・当社の全てに高いメリット
- 同モデルにおいて圧倒的なサービス規模



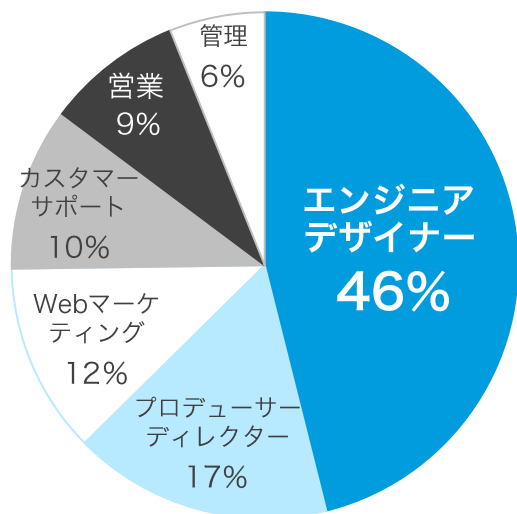
内製化によるサービス開発力

- エンジニア等サービス開発メンバー中心の従業員構成
- 企画から運営まで一貫した内製化
- 効率的なサービス開発・改善体制
- サービス開発に関するノウハウ蓄積

3. リブセンスの特徴

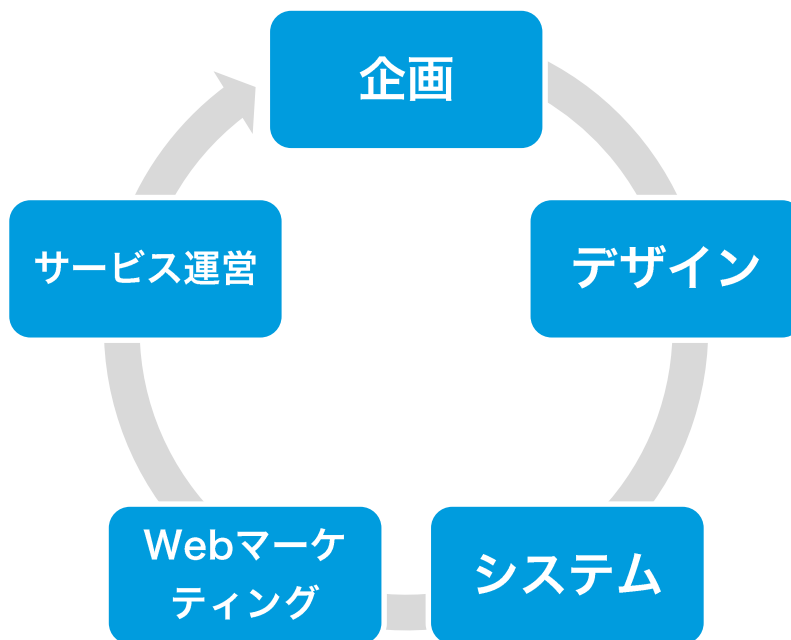
サービス開発メンバー中心の従業員構成 一貫した内製化により、効率的なサービス改善・ノウハウ蓄積を実現

従業員（正社員）構成



(2014年12月末現在)

サービス開発・運営の内製化



4. 業績：中期経営計画

- 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として、2018年12月期を最終年度とする中期経営計画を策定



4. 業績：事業に対する考え方

4つの事業方針

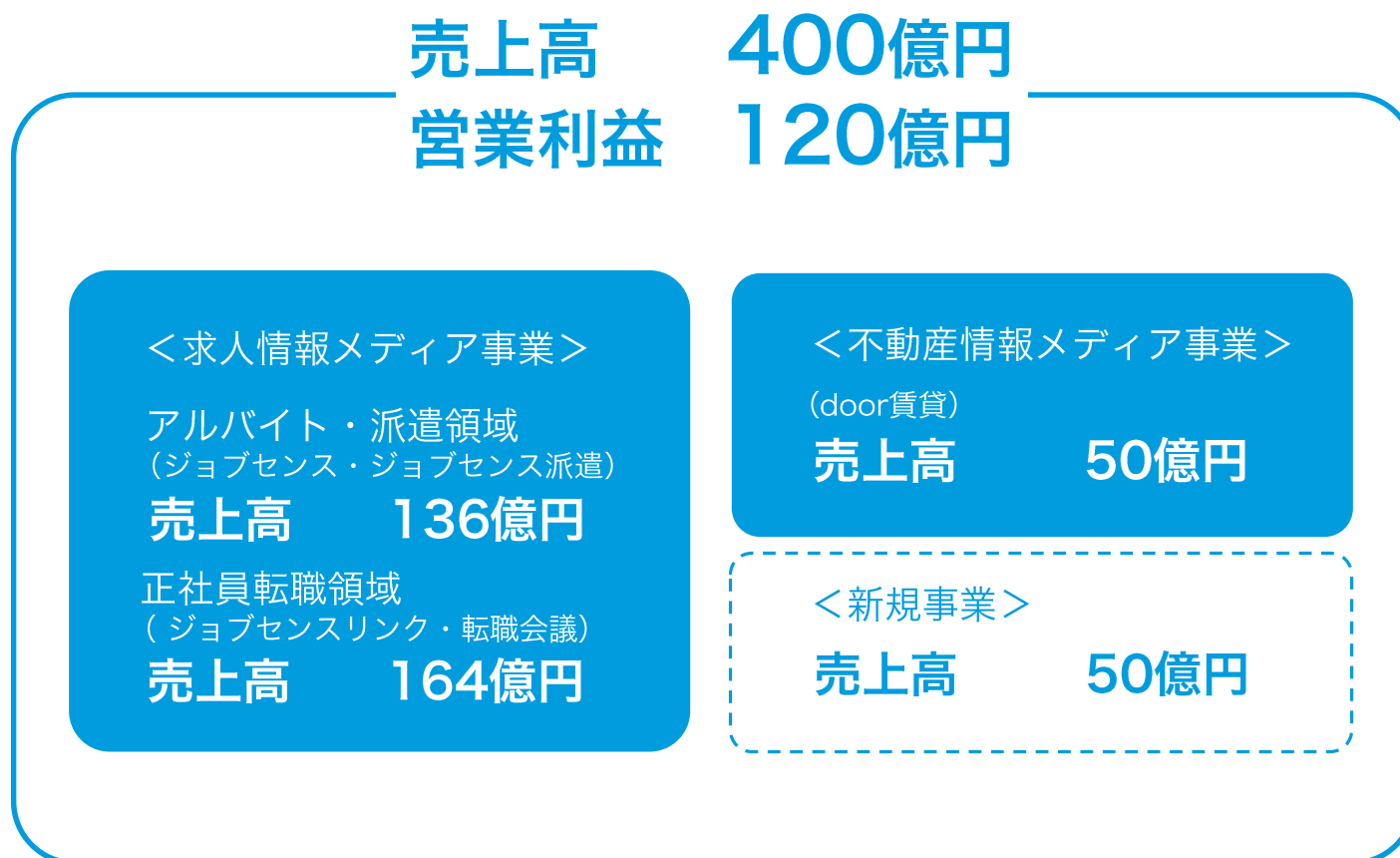
社会の発展や問題解決に貢献できる事業

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500億円規模へ拡大できる事業

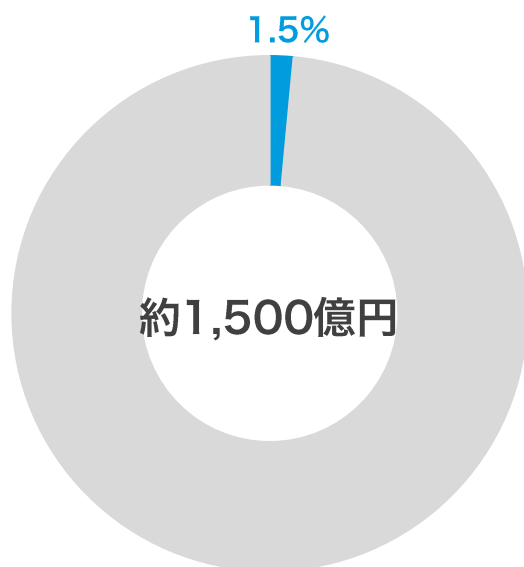
4. 業績：2018年12月期業績目標



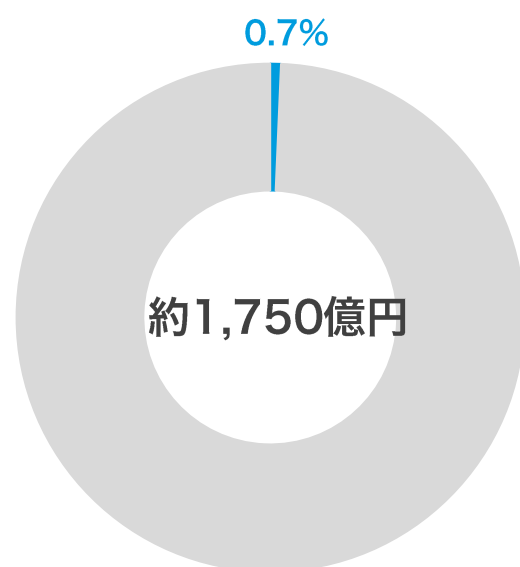
4. 業績：市場規模と当社のシェア

- 求人・不動産領域は、売上高ベースでの市場規模がかなり大きい
- 当社の市場シェアは未だ小さく成長余地は相当大きい

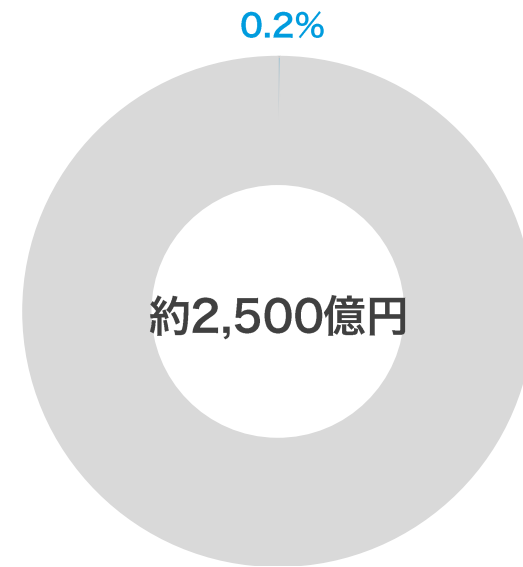
アルバイト求人広告市場



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2013年末時点推計数値

4. 業績：2014年12月期の実績

2014年は、アルバイトを中心とした人手不足による採用難、Webマーケティング対応の遅れ等の影響から、特に上半期において苦戦

(単位：千円)

	FY2013	FY2014	YoY
売上高	4,256,153	4,279,510	+0.5%
売上原価	359,940	303,447	▲15.7%
	8.5%	7.1%	▲1.4%
売上総利益	3,896,213	3,976,062	+2.0%
	91.5%	92.9%	+1.4%
販売費及び一般管理費	2,311,734	3,341,479	+44.5%
	54.3%	78.1%	+23.8%
営業利益	1,584,478	634,583	▲60.0%
	37.2%	14.8%	▲22.4%
経常利益	1,585,828	638,448	▲59.7%
	37.3%	14.9%	▲22.3%
税引前当期純利益	1,572,898	632,394	▲59.8%
	37.0%	14.8%	▲22.2%
当期純利益	983,830	395,290	▲59.8%
	23.1%	9.2%	▲13.9%

4. 業績：再成長に向けた2014年の取り組み

Ⅰ 上場来初の業績躍り場局面の中、再成長に向けた基盤強化に注力

<課題>

サービス改善・開発スピード
の向上

事業施策進捗・重要指標・
業績管理の徹底

事業環境および顧客ニーズに
応じたサービス提供

顧客企業とのリレーション強化

Webマーケティング強化

<実施した施策>

完全ユニット制へ組織変更し、
事業単位での意思決定・運営を最適化

月2回社外取締役を含めた経営会議を
行う等、経営管理体制を強化

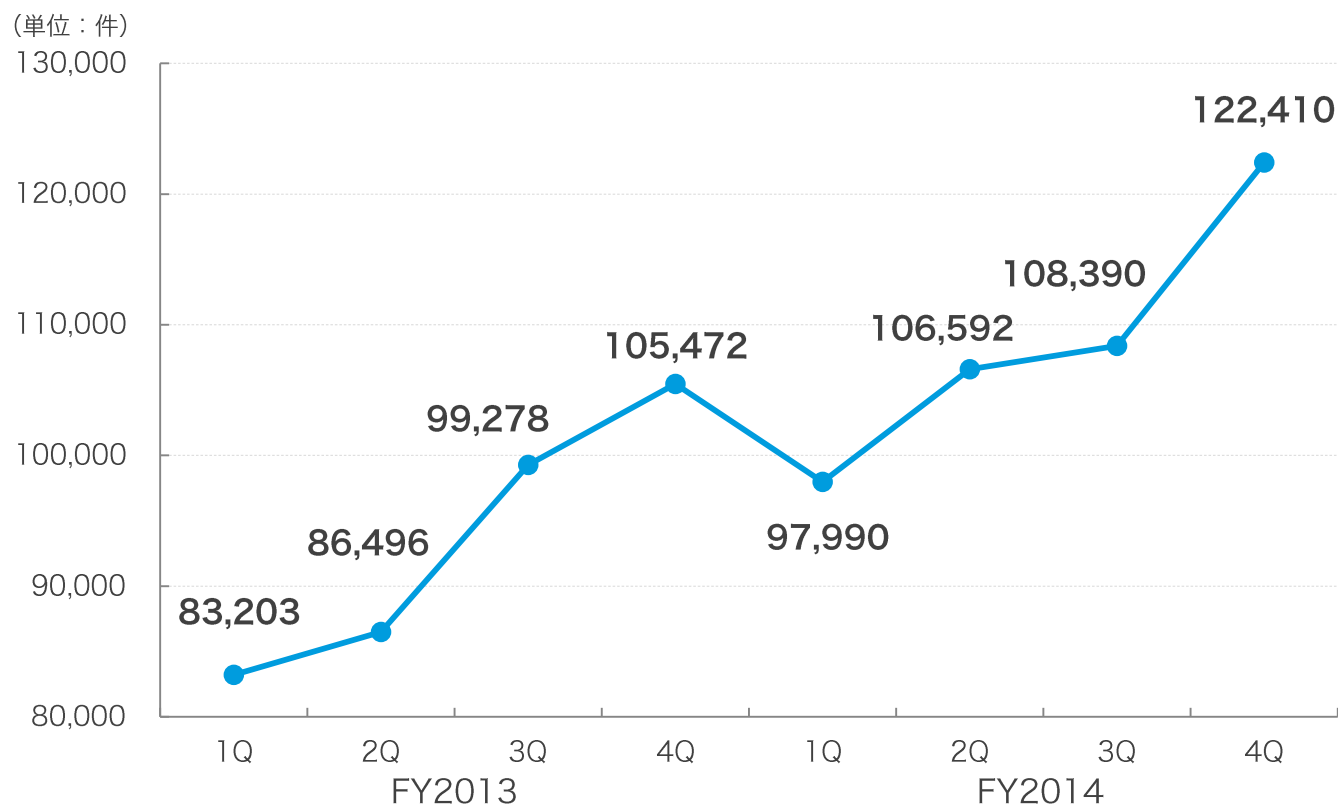
掲載課金オプションを含む
サービスラインナップ拡充

営業・カスタマーサポート体制の強化

社長直下のSEOチームを中心に事業横断で
定例共有を行いレベル・スピードをアップ

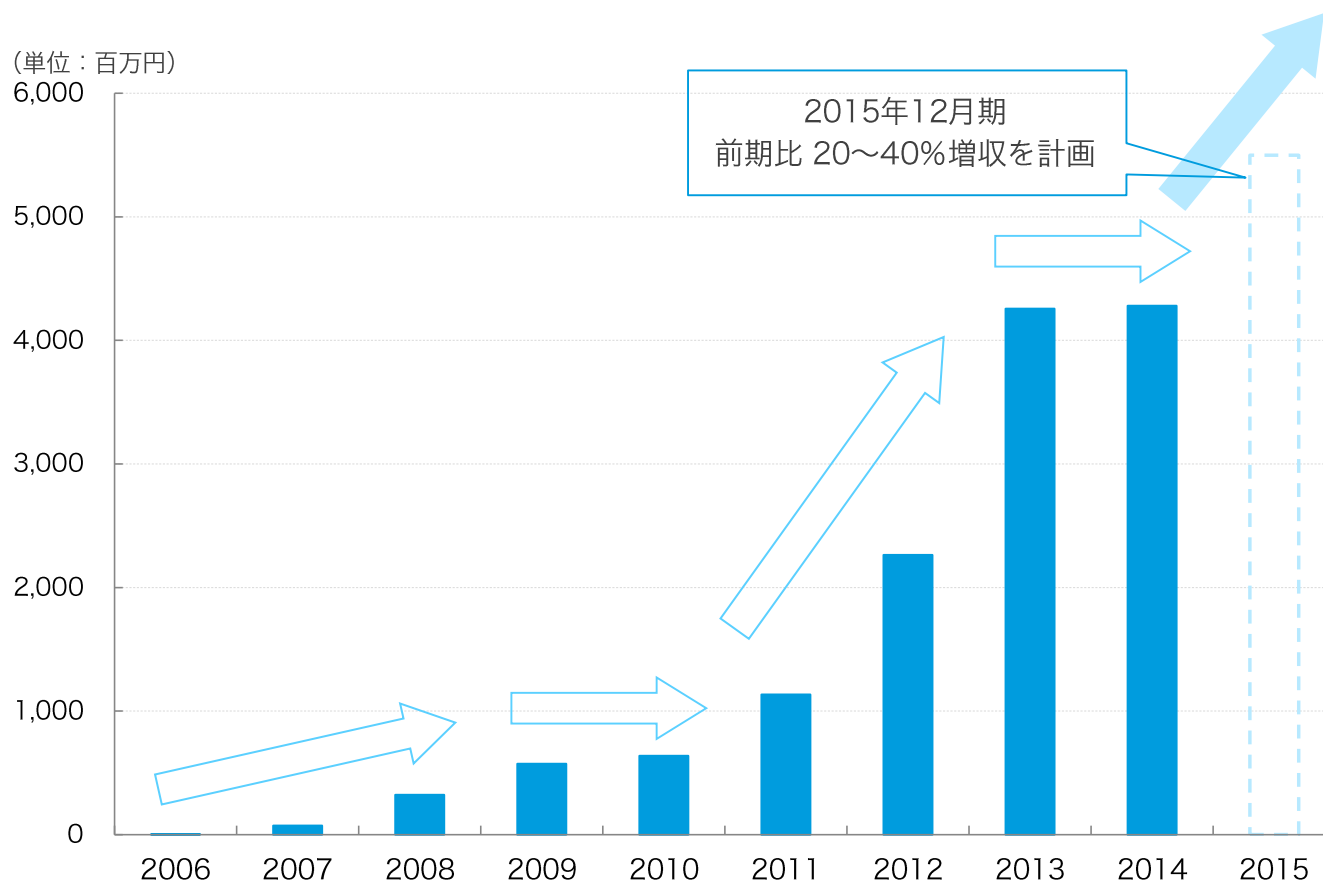
4. 業績：求人サイトの掲載数推移

- 2014年、様々な取り組みが奏効し、情報掲載数は順調に増加
- 2015年は、顧客リレーション強化により更なる増大を目指す



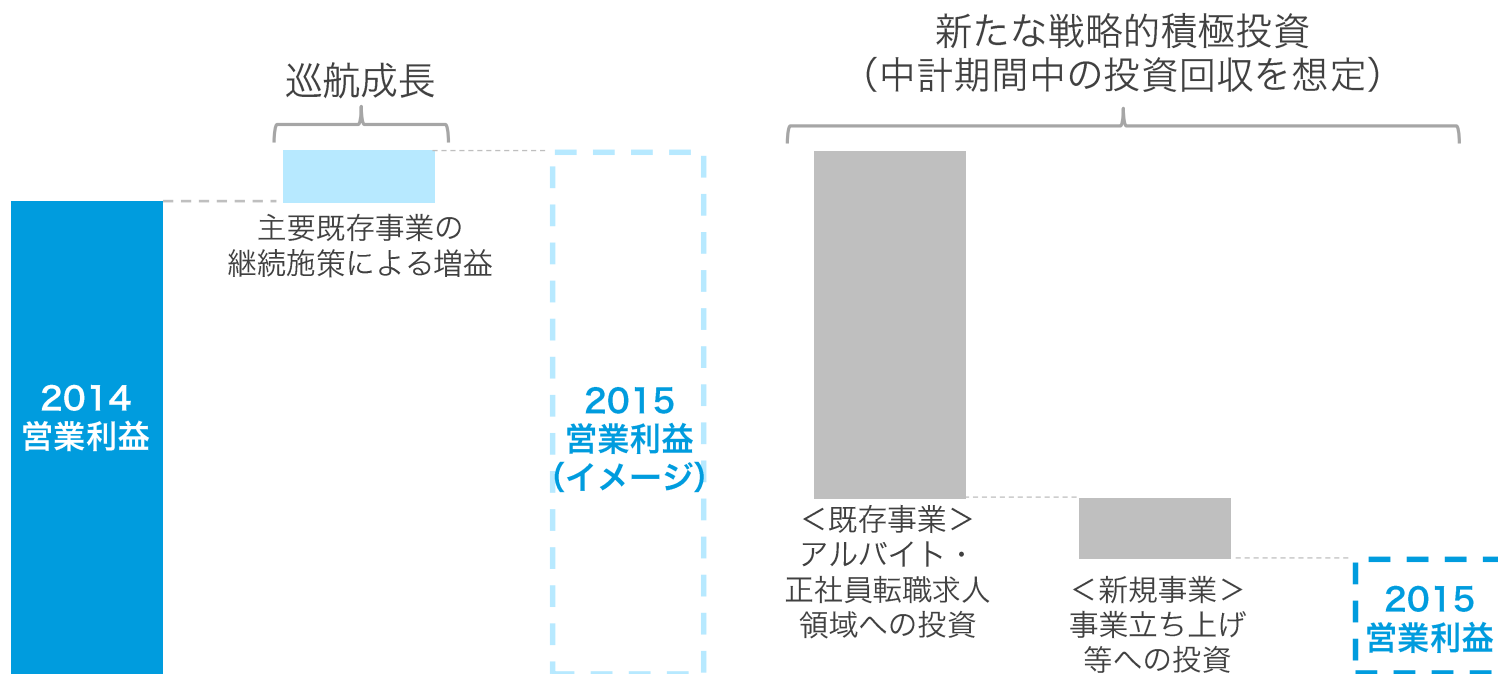
4. 業績：2015年12月期 売上計画

2015年は、積極的な戦略的事業投資により再成長へ



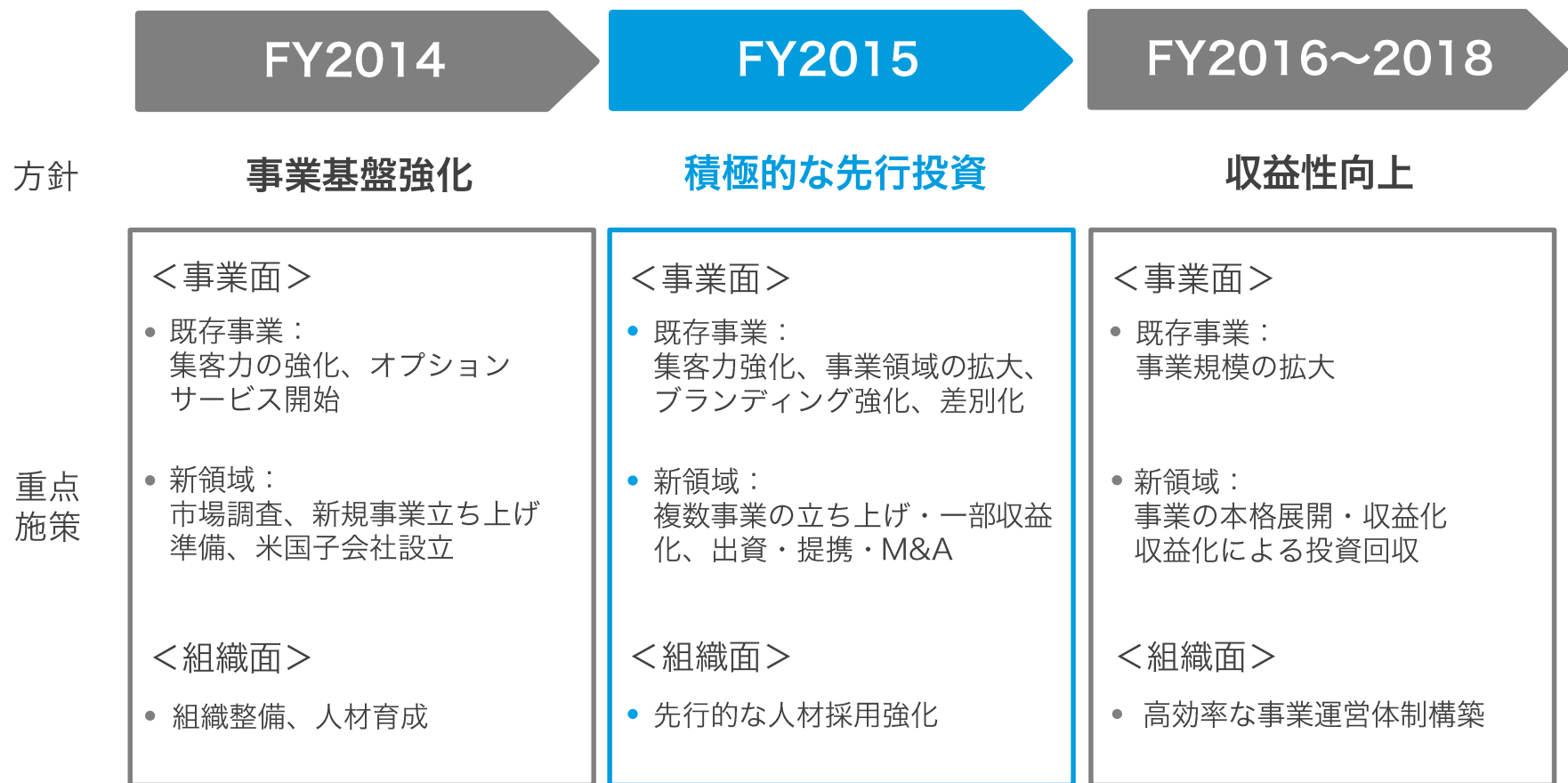
4. 業績：2015年12月期 営業利益イメージ

2015年は、再成長・中期経営計画の達成に向け、事業投資を優先
先行投資による費用増から、前期比で減益を計画



5. 今後の事業展開：中期経営計画達成に向けたスケジュール

2015年は、中期経営計画達成に向けた実行の年 新たなチャレンジを含む戦略的積極投資により再成長軌道へ



5. 今後の事業展開：アルバイト求人サイト「ジョブセンス」

- サービス認知度向上による「アルバイト探し＝ジョブセンス」の定着
- 顧客リレーション強化による求人掲載数拡大

アルバイト求人サイト「ジョブセンス」



求職者向け：サイト集客・応募促進の主な施策

- 特に大学生向けの広告宣伝活動を実施
- 新たなリピート利用促進施策の開始
- Webマーケティング強化・効率化

企業向け：新規導入・掲載促進の主な施策

- 一部掲載課金掲載など、ニーズに合ったオプションサービスの提供
- 企業サポート体制強化による既存導入企業への利用促進

5. 今後の事業展開：正社員転職サイト「ジョブセンスリンク」

幅広い求職者に対する適切なサポートを通して、人材業界の根源的な課題解決に取り組む

正社員転職サイト「ジョブセンスリンク」



求職者向け：サイト集客・応募促進の主な施策

- 電話による転職サポートの強化
- スマートフォンサイトの大幅改善
- Webマーケティング強化・効率化

企業向け：新規導入・掲載促進の主な施策

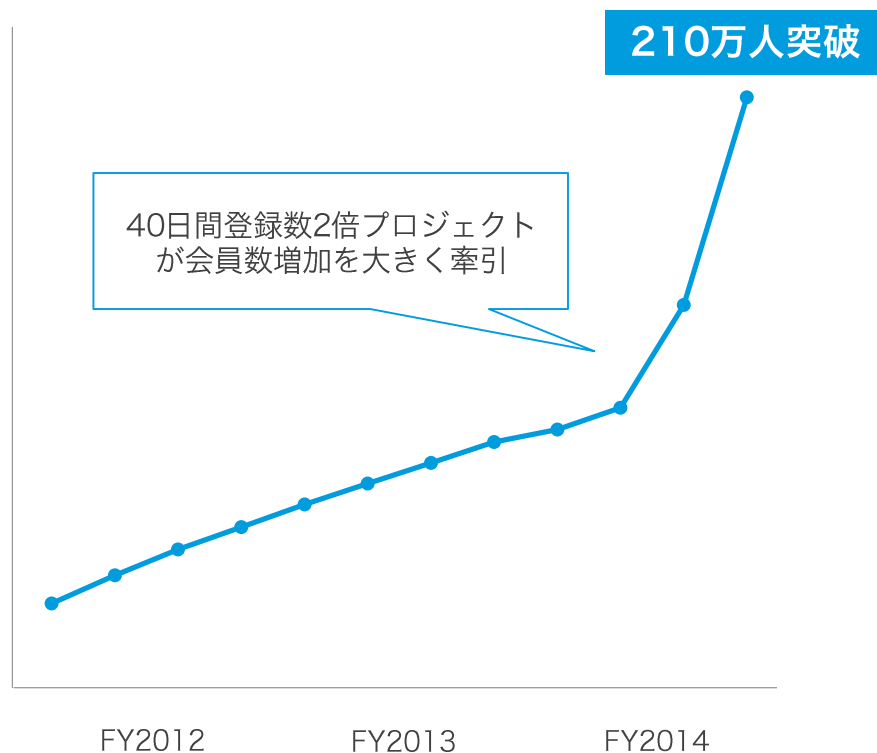
- 営業体制強化による新規導入促進
- 企業サポート体制強化による既存導入企業への利用促進

5. 今後の事業展開：転職クチコミサイト「転職会議」

- | クチコミ数・会員数ともに業界最大規模のサービスへ成長
- | マネタイズ施策強化により、収益規模拡大を目指す

転職クチコミサイト「転職会議」

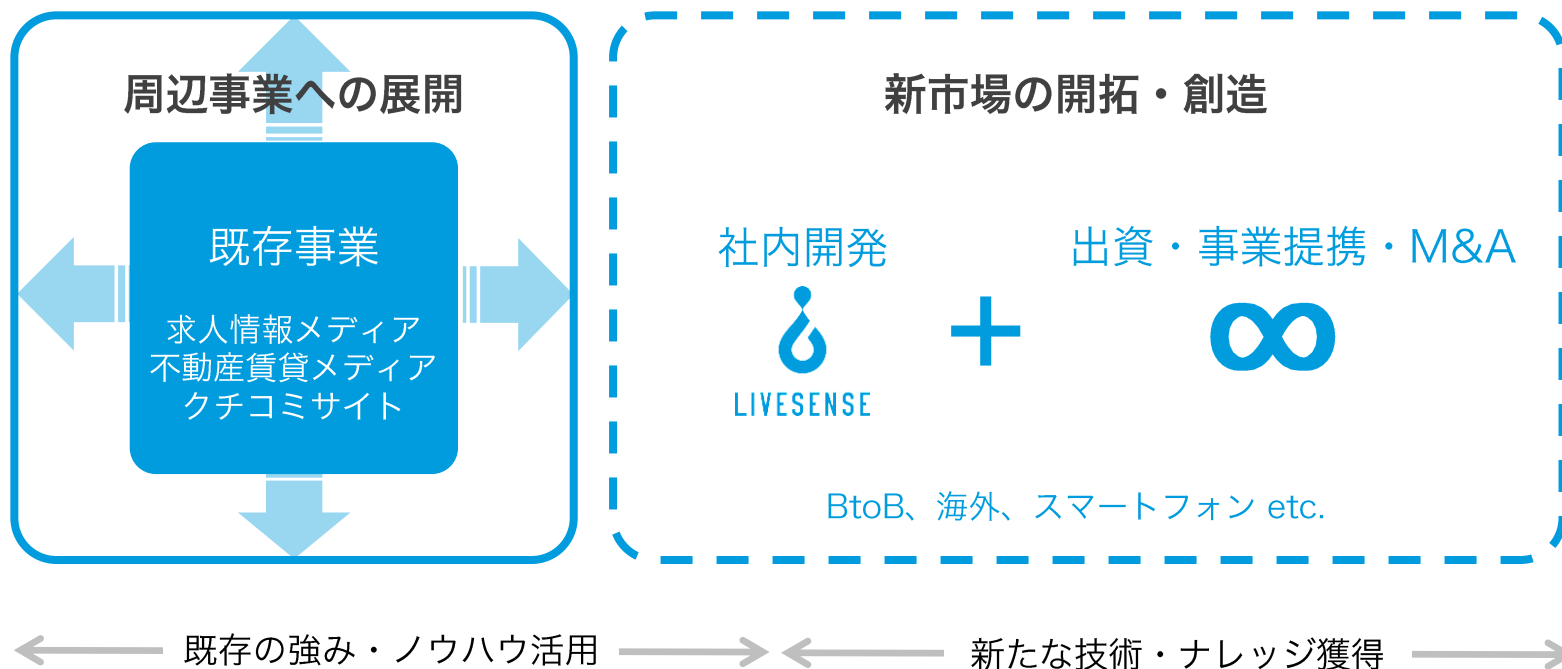
「転職会議」会員数の推移



5. 今後の事業展開：中期経営計画に向けた成長戦略

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



5. 今後の事業展開：新規事業のご紹介

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業者を簡単に比較・発注できるBtoBサービス

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

imitsu アイミツ 相見積もりのコンサルージュ

発注のご相談に無料でご対応します 0120-917-819 営業時間 10:00 ~ 18:00 / 土日祝休

imitsu(アイミツ) ホーム > システム開発 > WEBデザイン・ホームページ制作

100万件以上のクチコミ、5万社以上の業者調査から厳選した

Webデザイン・ホームページ制作

— 優良業者をご紹介 —

業界 No.1 要望に応じた優良企業を5万社以上の中から無料でご紹介。	利用実績 1万件突破 TV(WBS)、日経・朝日新聞などのメディアにも多数掲載され、利用者急増中！	利用者満足度 98% 東証一部上場企業との共同運営。満足度98%の信頼サービス。
---	---	--

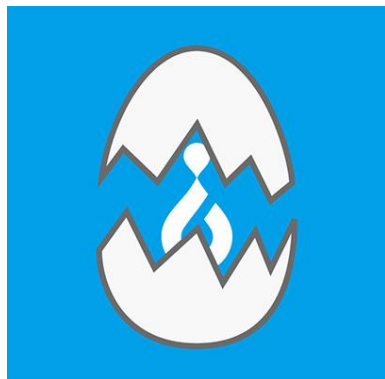
アイミツ
imitsuなら手間をかけずに、最適な業者探しを無料でサポートいたします！

利用料 完全0円

電話でのお問い合わせ 0120-917-819

5. 今後の事業展開：新規事業立ち上げに向けた取り組み

新規事業プラン社内公募「Egg（エッグ）」



- 2014年からボトムアップでの新規事業創出に着手
- 半期に1度開催し、第1回公募は6つ、第2回は7つ、第3回は11のプランが提出
- 新規事業委員会による書類選考、事業ブラッシュアップ、最終プレゼンテーションを経て、事業化可否を決定
- 現在、事業化に向け複数のプロジェクトが進行中



(Egg 最終プレゼンテーションの様子)



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

ご参考：貸借対照表

(単位：千円)

	FY2013	FY2014	YoY
流動資産	3,035,601	3,003,451	▲1.1%
現金及び預金	2,541,453	2,434,267	▲4.2%
売掛金	437,560	448,854	+2.6%
固定資産	347,595	418,719	+20.5%
有形固定資産	116,787	111,272	▲4.7%
無形固定資産	32,504	22,521	▲30.7%
投資その他資産	198,303	284,925	+43.7%
資産合計	3,383,196	3,422,170	+1.2%
流動負債	726,115	347,130	▲52.2%
未払金	201,225	181,660	▲9.7%
未払法人税等	385,611	13,840	▲96.4%
固定負債	-	-	-
負債合計	726,115	347,130	▲52.2%
株主資本	2,638,521	3,046,081	+15.4%
資本金	221,901	228,084	+2.8%
資本剰余金	206,901	213,084	+3.0%
利益剰余金	2,210,478	2,605,768	+17.9%
新株予約権	18,559	19,638	+5.8%
純資産合計	2,657,081	3,075,040	+15.7%

ご参考：キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	FY2013	FY2014	YoY
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,018,990	10,646	▲99.0%
減価償却費	46,073	47,385	+2.8%
減損損失	9,872	6,054	▲38.7%
賞与引当金の増減額 (△は減少)	-	19,397	-
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	3,827	7,934	+107.3%
株式報酬費用	10,123	5,061	▲50.0%
受取利息	▲324	▲705	+117.6%
売上債権の増減額 (△は増加)	▲171,550	▲4,306	▲97.5%
たな卸資産の増減額 (△は増加)	▲3,109	3,109	▲200.0%
未払金の増減額 (△は減少)	152,866	▲19,669	▲112.9%
未払消費税等の増減額 (△は減少)	14,763	▲22,265	▲250.8%
法人税等の支払額	▲646,415	▲665,882	+3.0%
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲166,626	▲131,466	▲21.1%
有形固定資産の取得による支出	▲123,657	▲33,404	▲73.0%
無形固定資産の取得による支出	▲37,413	▲4,537	▲87.9%
投資有価証券の取得による支出	▲21,100	▲41,013	+94.4%
長期貸付けによる支出	-	▲30,000	-
敷金及び保証金の差入による支出	▲19,468	▲22,511	+15.6%
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,183	8,287	+160.4%

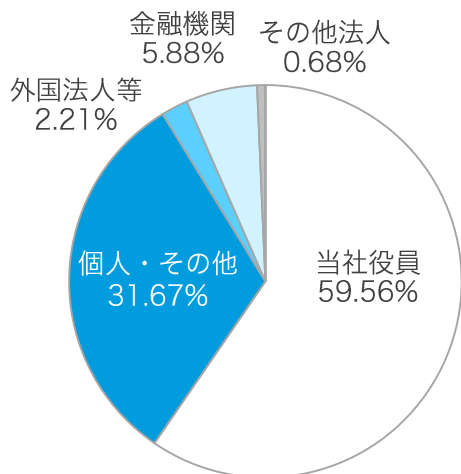
ご参考：株式の状況（2014年12月末現在）

● 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)
- ・ 年初来安値：648円
(2014年5月19日)
- ・ 年初来高値：2,520円
(2014年1月6日)
- ・ 平均出来高：757,310株/日
(2014年1月～12月)



- 発行済株式数：28,048,000株
- 株主数：11,915名
- 株主構成・上位大株主



株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
村上 太一	13,744,600	49.01
桂 大介	2,698,000	9.62
中田 忠雄	200,000	0.71
岩崎 優一	172,800	0.61
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	161,500	0.57
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	158,500	0.56
BNYGCMCLIENTACCOUNTJPRDACISG (FE-AC)	155,900	0.55
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	127,600	0.45
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口6)	127,200	0.45
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	125,700	0.44

ご参考：会社概要

社名	株式会社リーブセンス (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 柴崎 友哉 中島 真 本田 浩之 (社外) 監査役 江原 準一 尾崎 充 (社外) 片山 典之 (社外)
資本金	228百万円
直近業績	FY2014 売上高 4,279百万円、営業利益 634百万円
従業員数	正社員 115名、アルバイト・派遣社員 175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。