



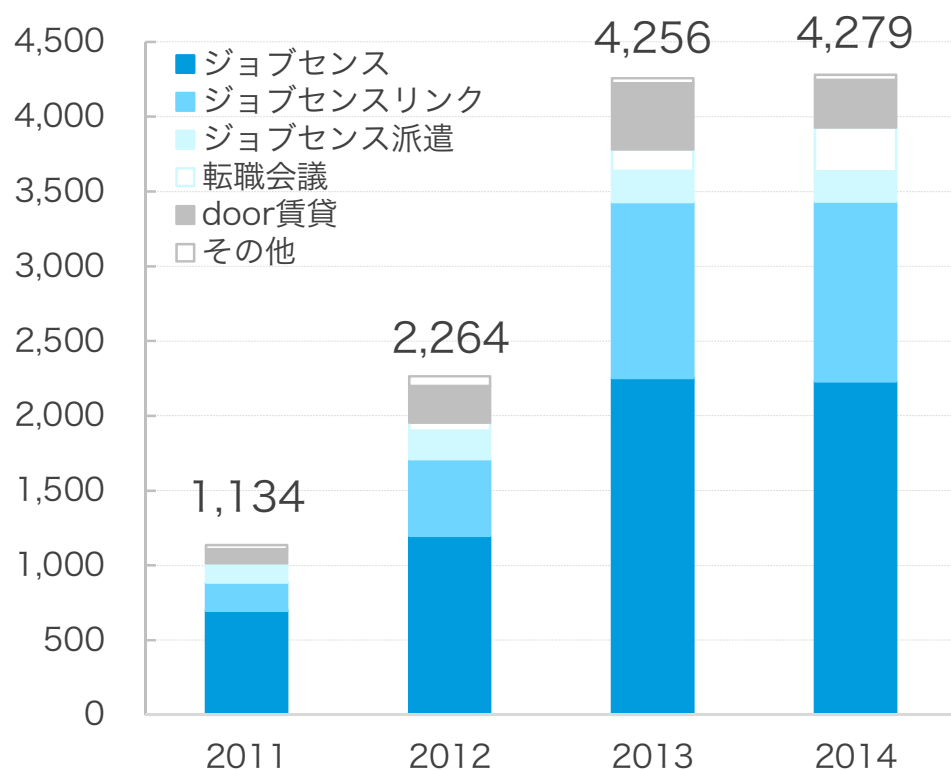
株主様向け事業戦略説明会

2015年3月26日
株式会社リブセンス
東証一部：6054

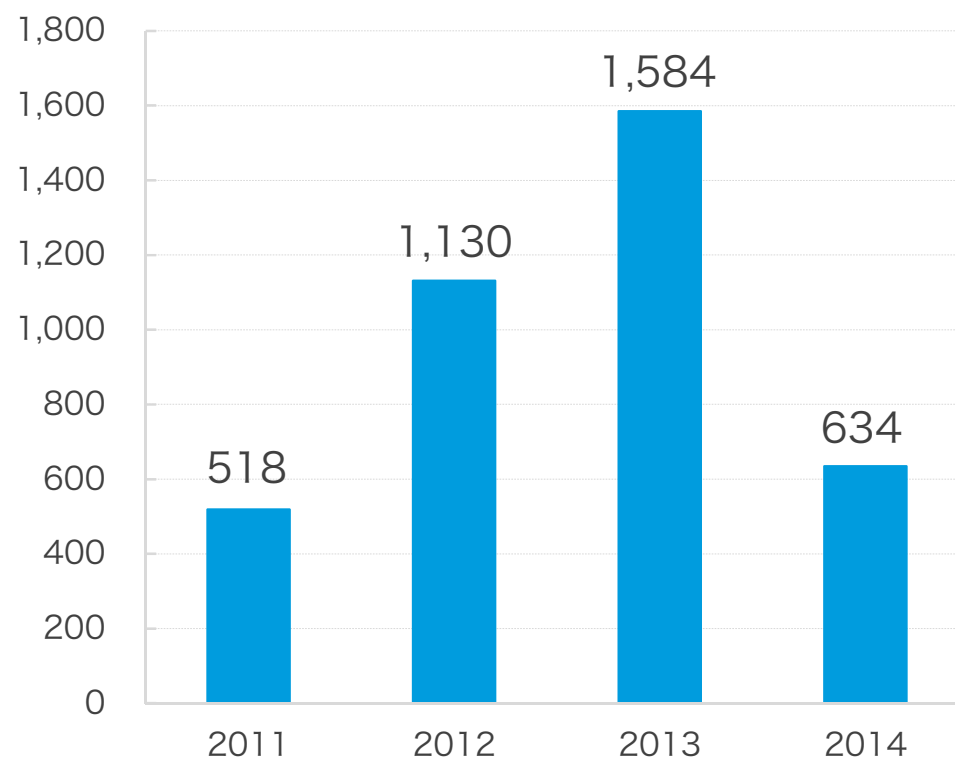
1. 2014年12月期 通期業績

2014年は、特に上半期において苦戦し、前期比で、売上高は微増、利益は販管費増により大幅減少

売上高の推移

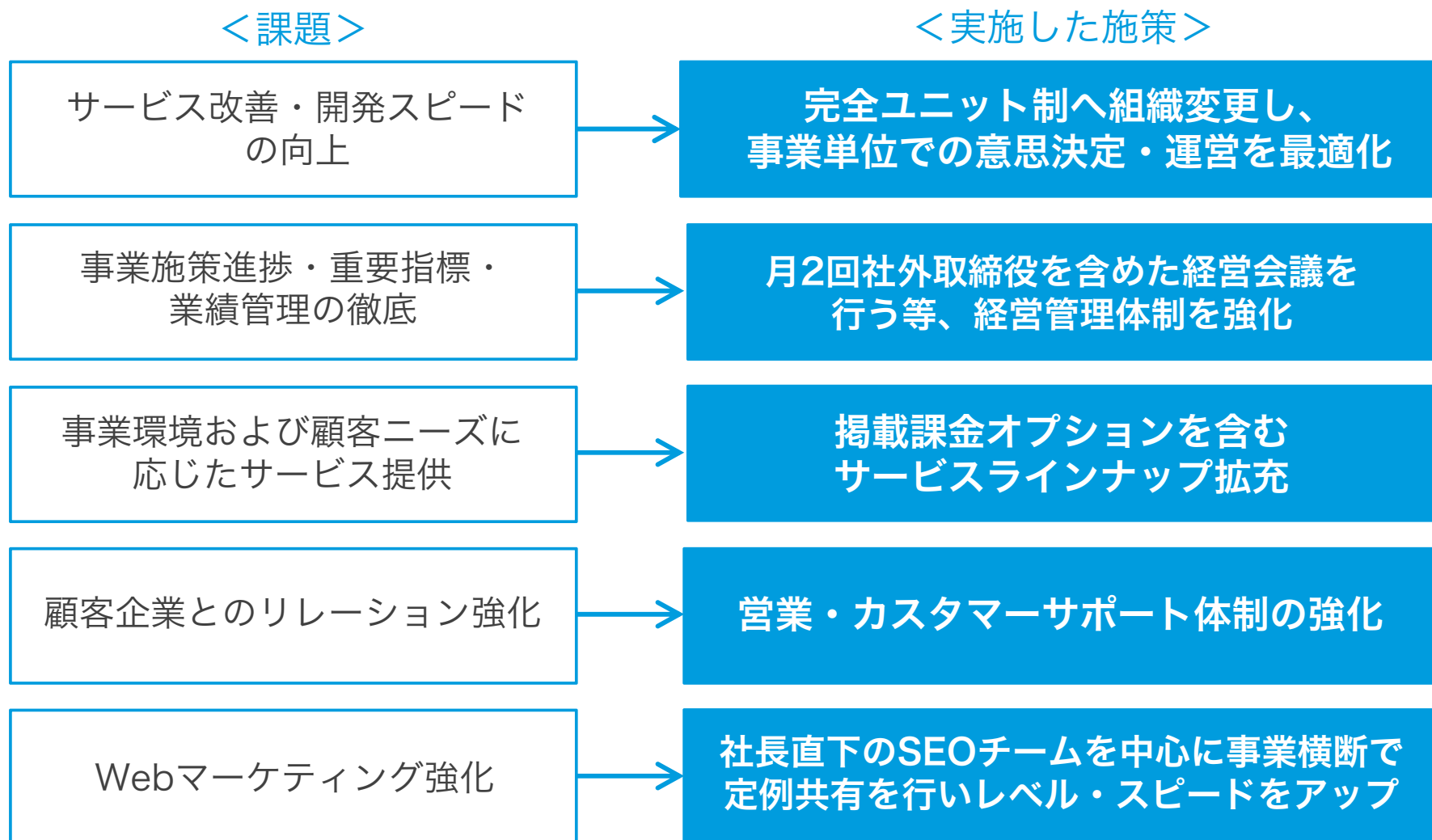


営業利益の推移



2. 2014年12月期の振り返り

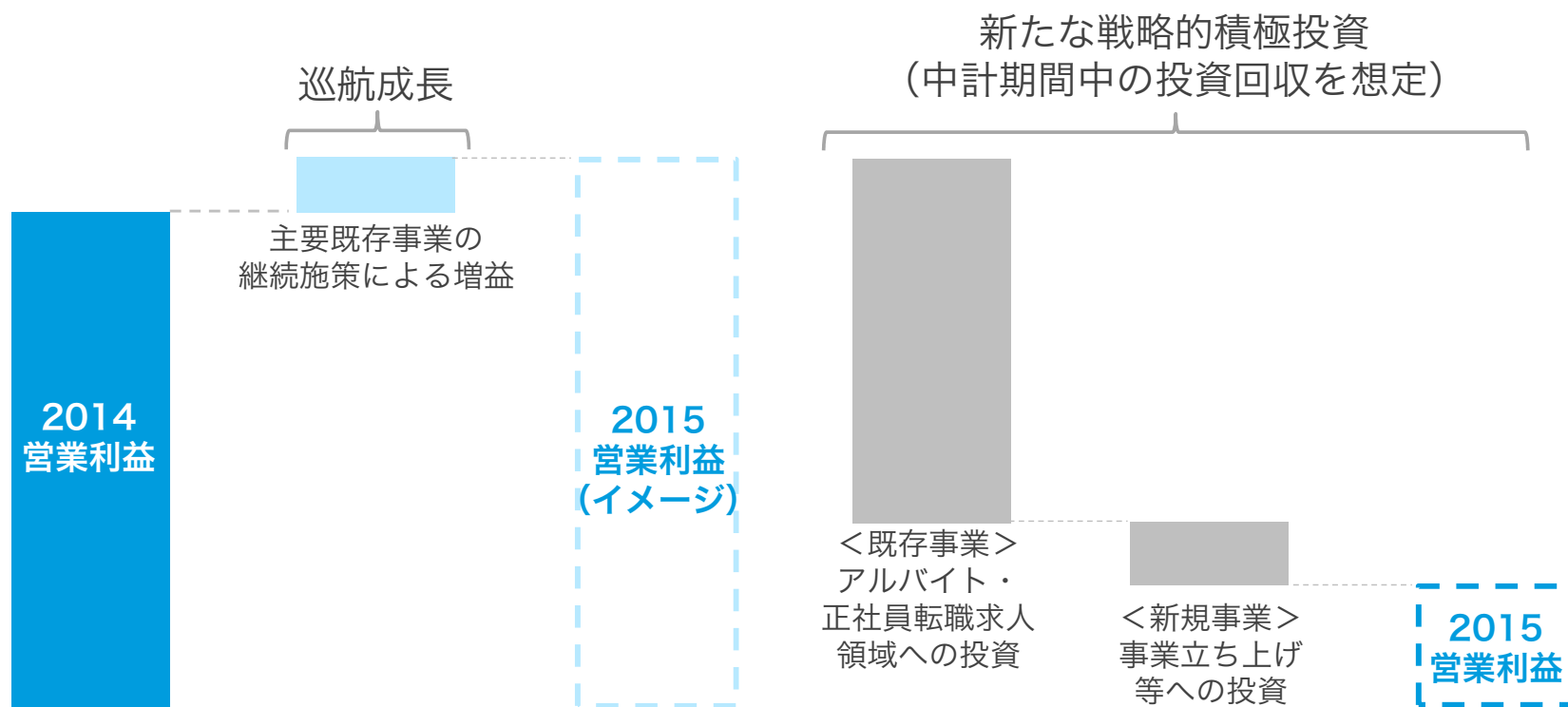
上場来初の業績踊り場局面の中、再成長に向けた基盤強化に注力



3. 2015年12月期 計画

- 2015年は、中期経営計画の達成に向けた戦略的積極投資の年
- 売上高は前期比20～40%増、営業利益は先行投資による費用増を見込んでおり前期比で減益を計画

2015年12月期 営業利益イメージ



4. 2015年12月期：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. 2015年12月期：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

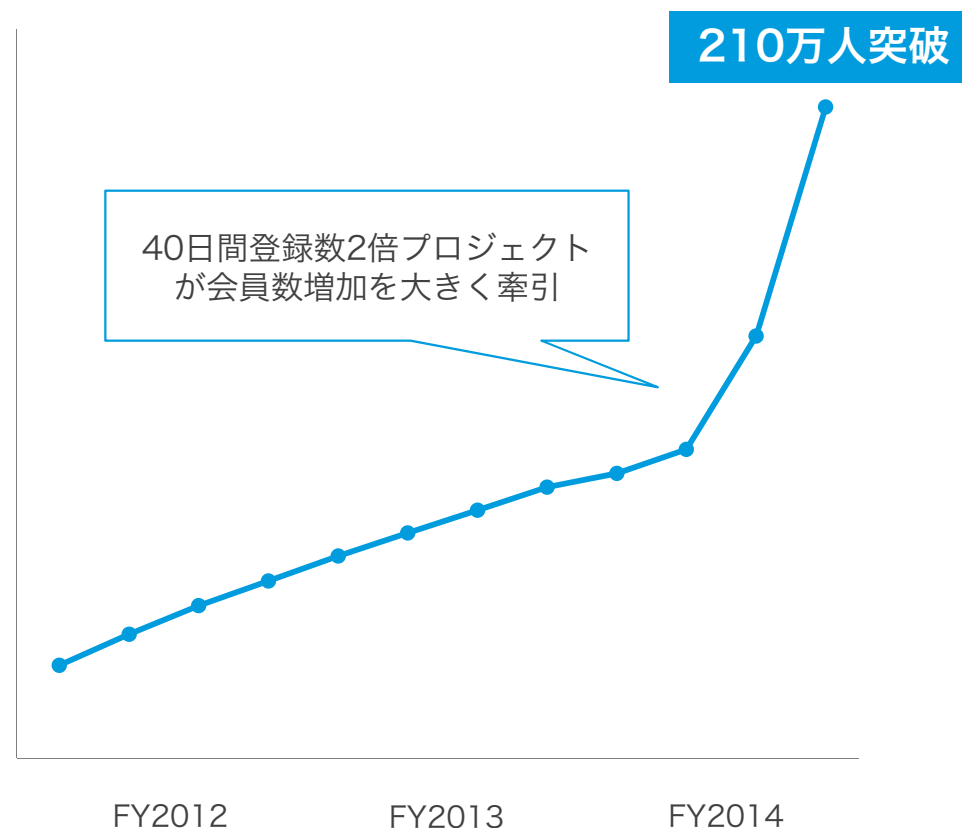
6. 2015年12月期：転職クチコミサイト「転職会議」

- | 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



7. 2015年12月期：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/>)

アイミツ
imitsu 相見積もりのコンシェルジュ

発注のご相談に
無料で対応します

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

8. 2015年12月期：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）」



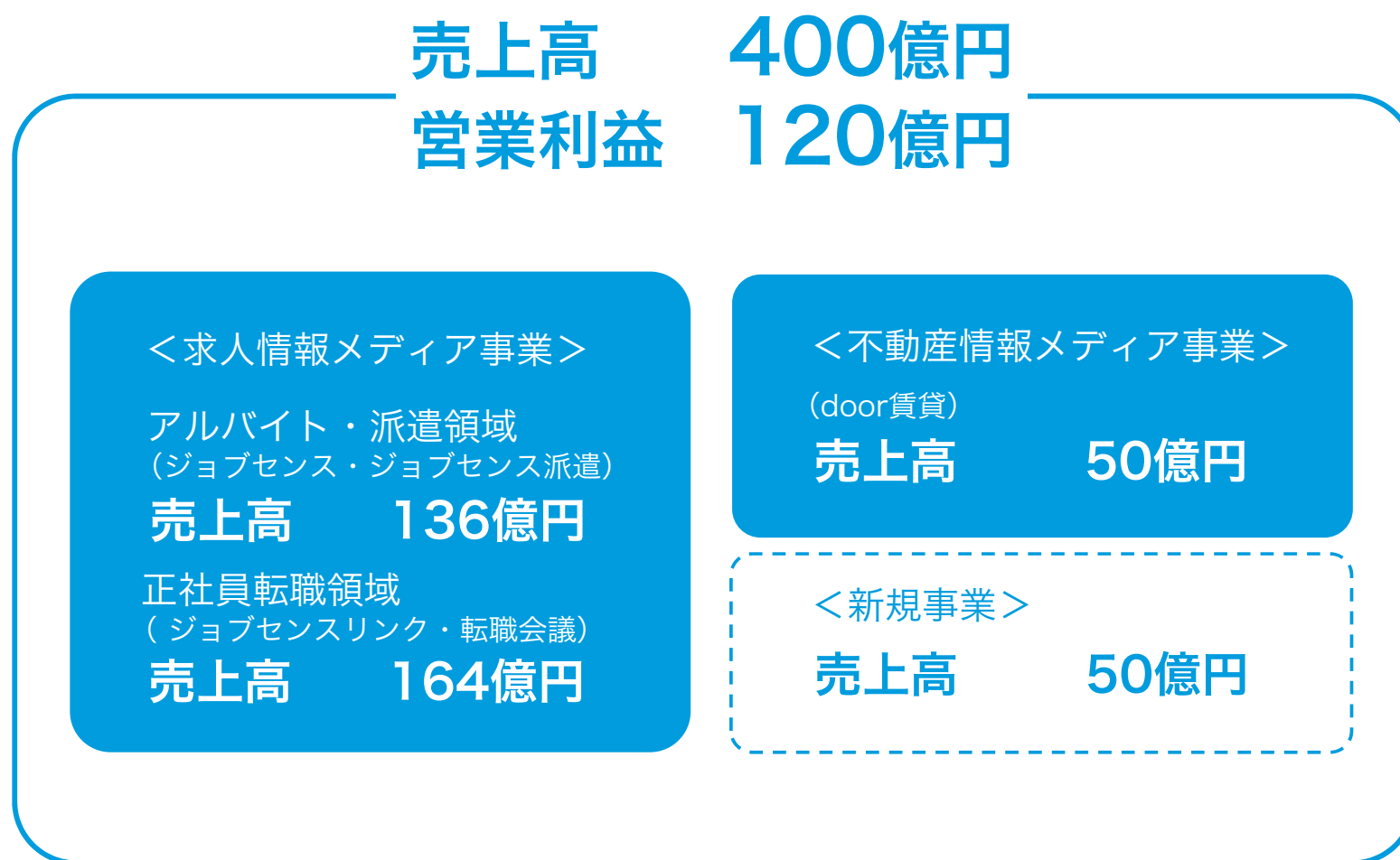
- 2014年からボトムアップでの新規事業創出に着手
- 半期に1度開催し、第1回公募は6つ、第2回は7つ、第3回は11のプランが提出
- 新規事業委員会による書類選考、事業ブラッシュアップ、最終プレゼンテーションを経て、事業化可否を決定
- 現在、事業化に向け複数のプロジェクトが進行中



(Egg 最終プレゼンテーションの様子)

9. 中期経営計画（2018年12月期 業績目標）

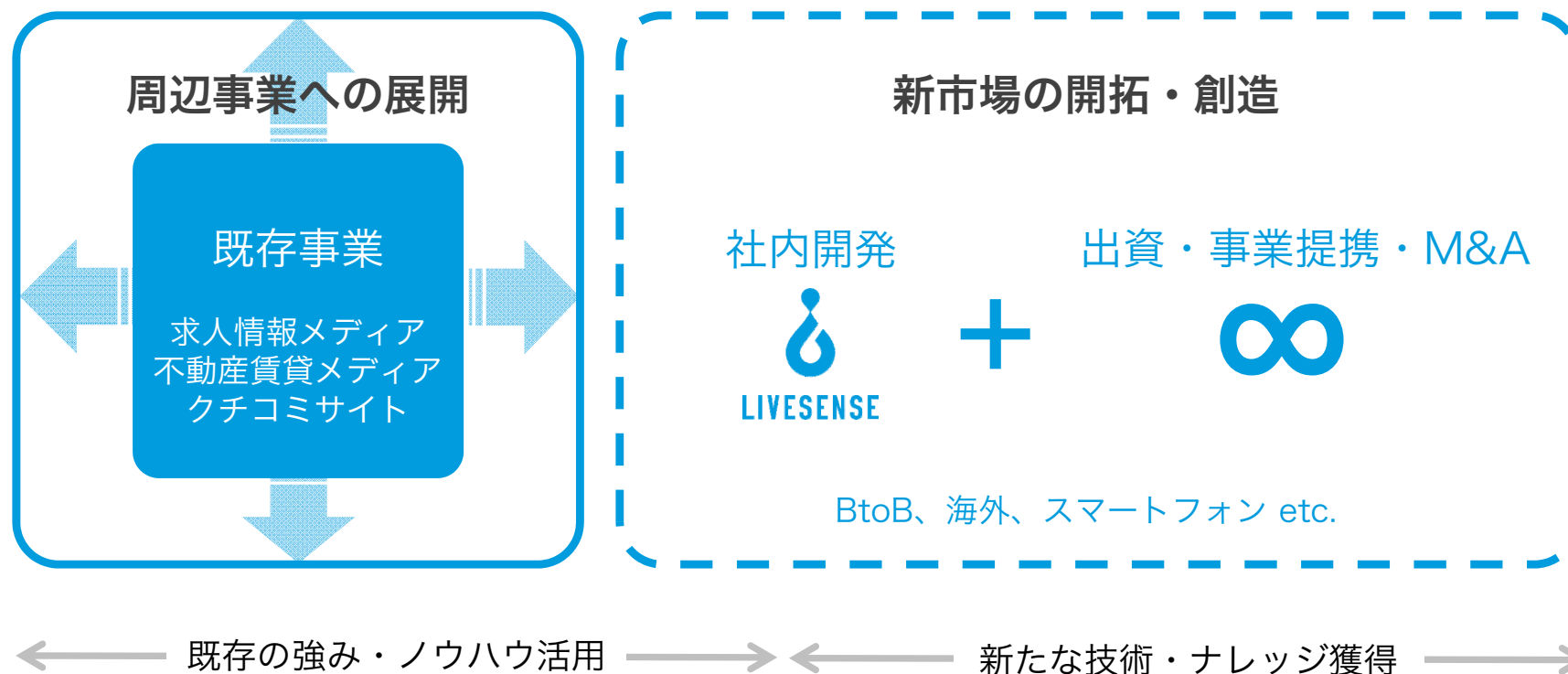
！ 挽回・達成に向け、2015年は戦略的積極投資を実施
業績目標に変更はなし



10. 目標達成に向けた成長戦略

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



11. ECサイト運営会社のM&Aについて（3/25発表）

■ 中計達成に向けた成長戦略の1つとして、初のM&Aを決定

- 中期経営計画「Livesense 2018」達成に向けた成長戦略である“新市場の開拓・創造”の手段として、2014年より社内開発・出資・事業提携・M&Aを検討・推進
- 設立以来初めてのM&Aを3月25日付で決定、2Qより連結対象
- 取得資金（約3.9億円）は全額手元現預金を充当、株式保有比率は71.7%となる見込

■ 求人・不動産・BtoBに続き、新たにEC（CtoC、越境）領域へ参入

- これまで参入を模索してきたEC領域へ、waja社のグループ化により新展開
- 不便や課題が多く、潜在市場規模の大きいCtoC・越境EC※領域を、独自性・成長性の高いwaja社と開拓

■ Webマーケティングノウハウを活かした事業展開（win-winな連携）

- サイト集客強化を課題とするwaja社に対し、リブセンスがWebマーケティングノウハウを提供
- Webマーケティングノウハウを活かした事業展開は、ユニラボ社（ビジネス比較・発注サイト「imitsu（アイミツ）」の共同運営）に続き2例目

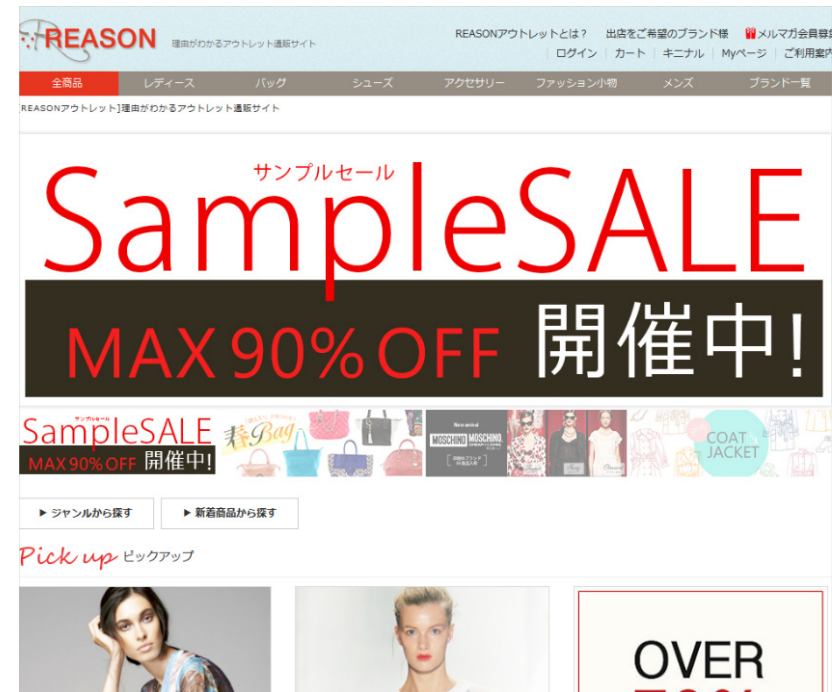
※ 越境EC：国を越えて商品やサービスの売買を行うEC（電子商取引）のこと。

12. waja社とは（事業内容）

- 主力サイト「waja」では、世界約60カ国のバイヤーが現地で仕入れたユニークな商品を販売
取扱ブランド数は約2,300、日本未入荷商品を含む豊富な品揃え



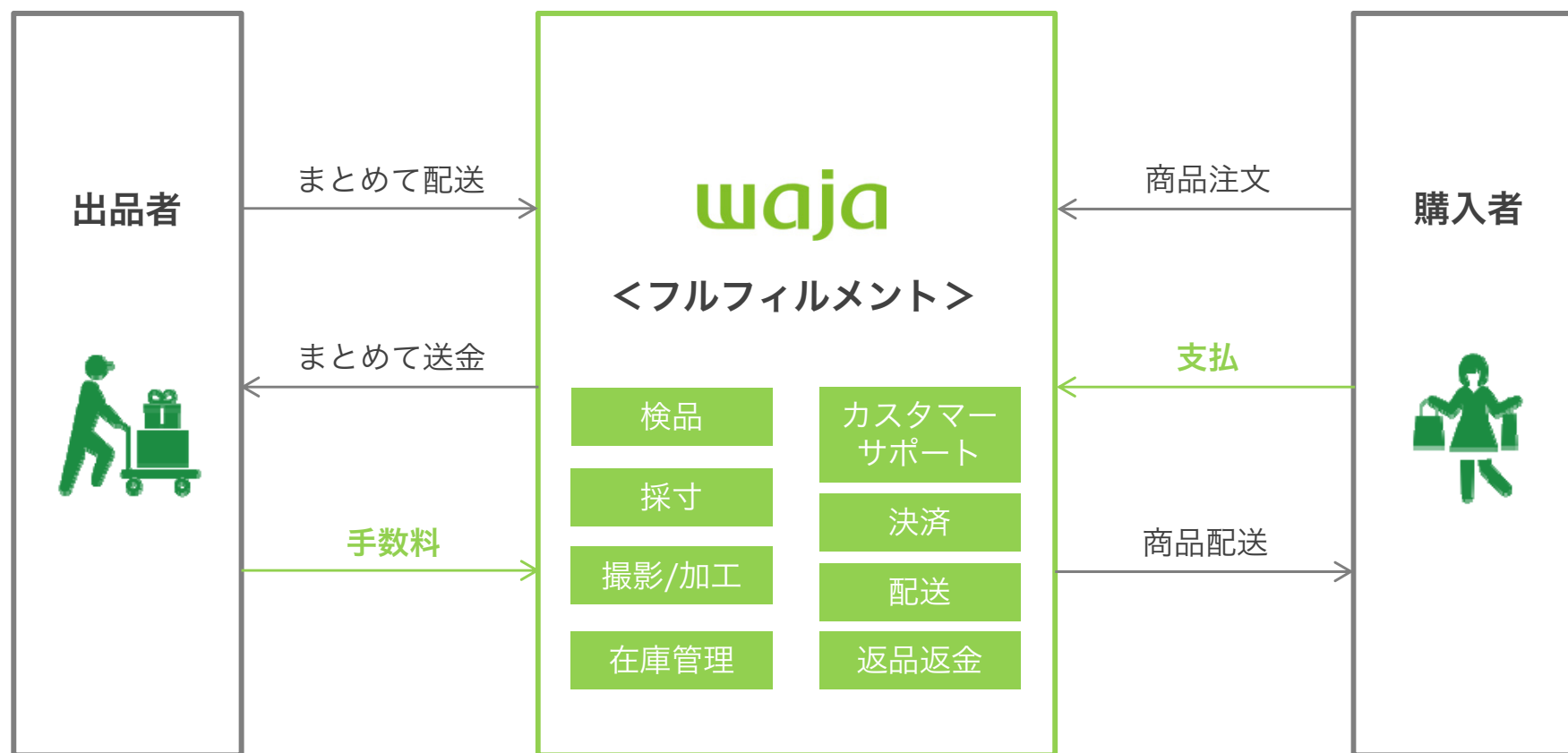
世界のバイヤーから買える
海外ファッション通販サイト「waja」



理由がわかるアウトレット通販サイト
「REASONアウトレット」

13. waja社とは（ビジネスモデル）

フルフィルメント※型マーケットプレイスで、商品を安全かつスピーディーに販売



※ フルフィルメント：ECにおける、受注・梱包・発送・受け渡し・代金回収までの一連のプロセスのこと。waja社の場合、出品者から配送されてきた商品を、全て検品・採寸し、サイトに掲載するための写真撮影や加工、在庫管理をはじめ、カスタマーサポート・決済・配送。返品返金対応まで、一貫して手掛けるフルフィルメントシステムを持つ。

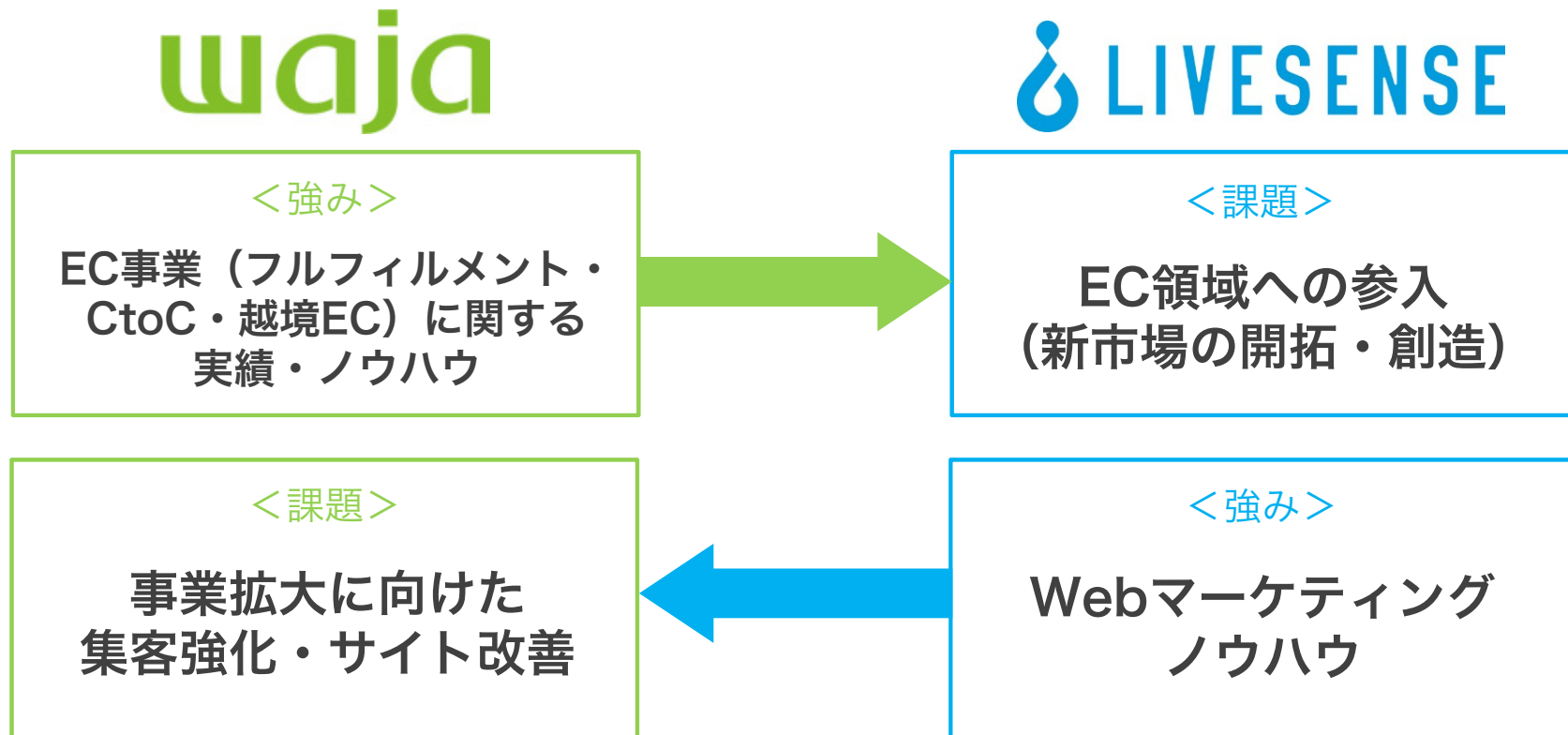
14. waja社とは（競合ECサイトとの違い）

■ waja社は、フルフィルメントの特徴を活かし、独自のポジショニングで事業拡大中



15. waja社グループ化による相乗効果

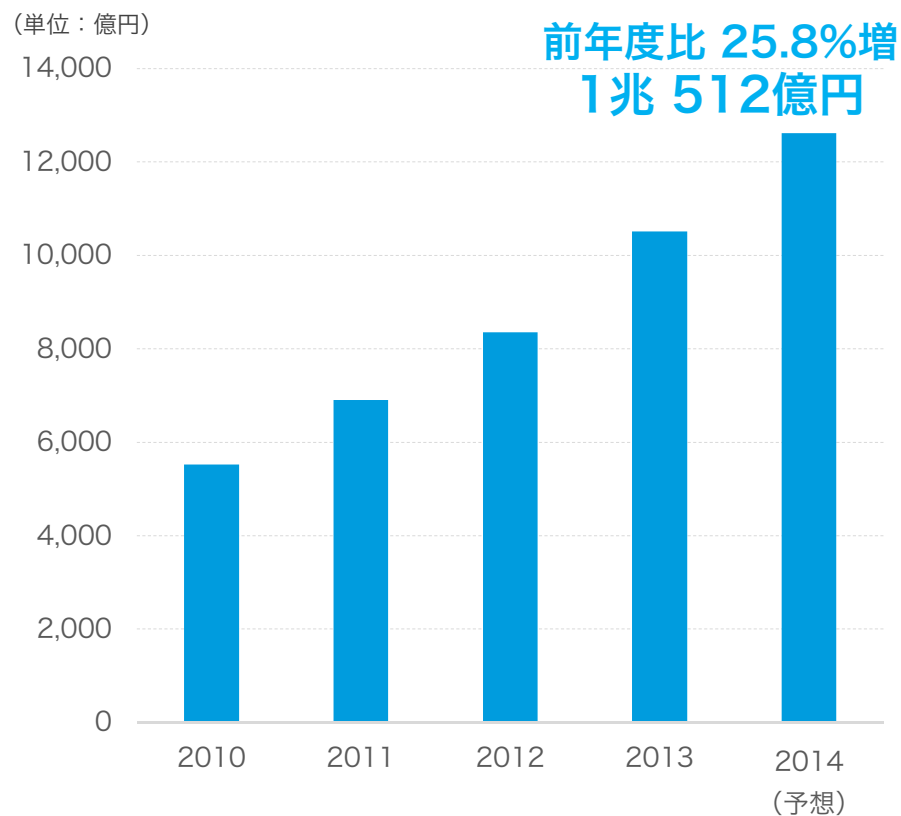
リブセンスが持つWebマーケティングノウハウを活かしたwin-winな事業展開



16. waja社を取り巻く事業環境

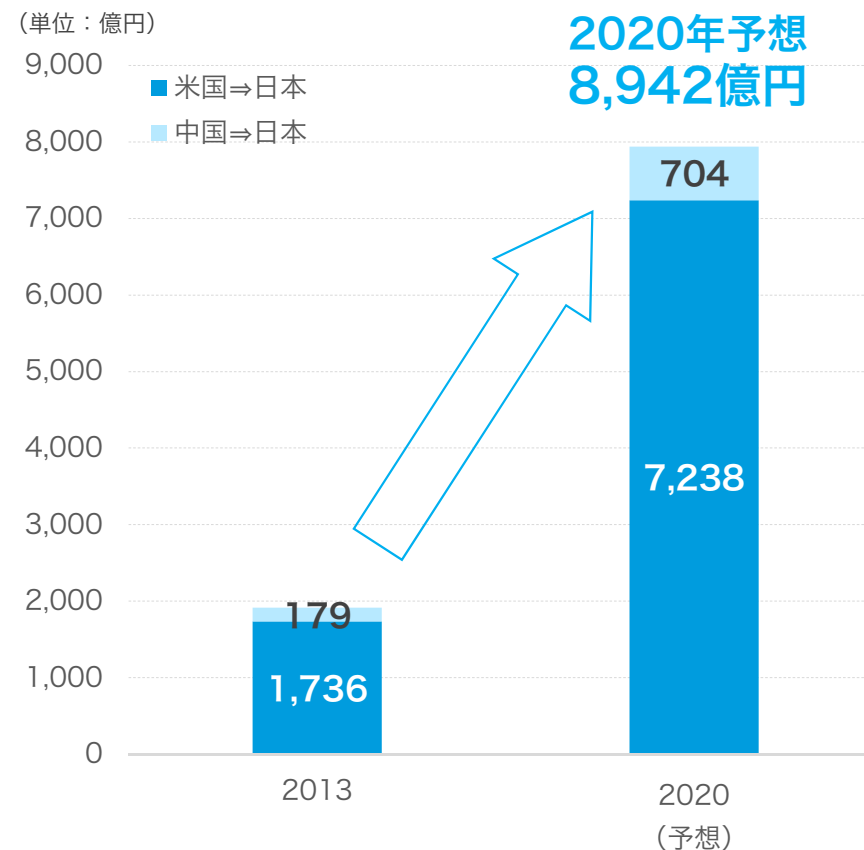
EC市場は、巨大規模である上、未だ成長余地が大きく、海外への事業拡大も展望できる

国内ファッション・インテリア・雑貨EC市場



出所：矢野経済研究所「ファッション・インテリア・雑貨EC市場に関する調査結果 2014」

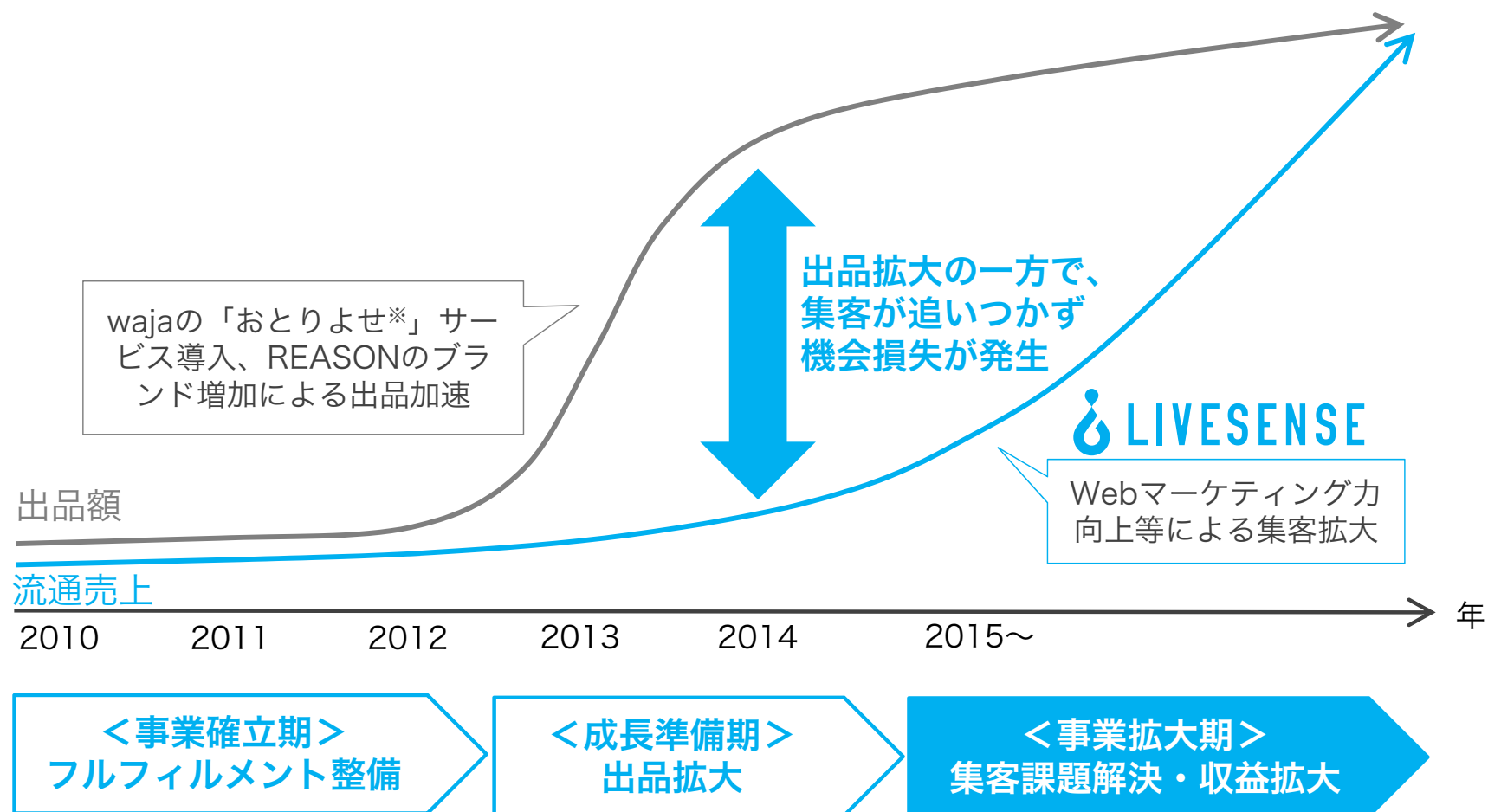
日本における越境EC市場ポテンシャル



出所：経済産業省「平成25年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

17. waja社の成長戦略

- リブセンスのWebマーケティングノウハウによる新規会員数増加に加え、サイト改善・会員サービス拡充による継続的な事業成長を展望



18. リブセンス中期経営計画（スケジュール）

2015年は、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

	FY2014	FY2015	FY2016～2018
方針	事業基盤強化	積極的な先行投資	収益性向上
重点 施策	<事業面> - 既存事業： 集客力の強化、オプション サービス開始 - 新領域： 市場調査、新規事業立ち上げ 準備、米国子会社設立 <組織面> - 組織整備、人材育成	<事業面> - 既存事業： 集客力強化、事業領域の拡大、 ブランディング強化、差別化 - 新領域： 複数事業の立ち上げ・一部収益 化、出資・提携・M&A <組織面> - 先行的な人材採用強化	<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 収益化による投資回収 <組織面> - 高効率な事業運営体制構築



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。