



東京IPO IRセミナー
会社説明会資料

2015年5月23日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

- 1 会社概要
- 2 リブセンスの特色
- 3 中期経営計画と業績動向

1-1 沿革（創業期）

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

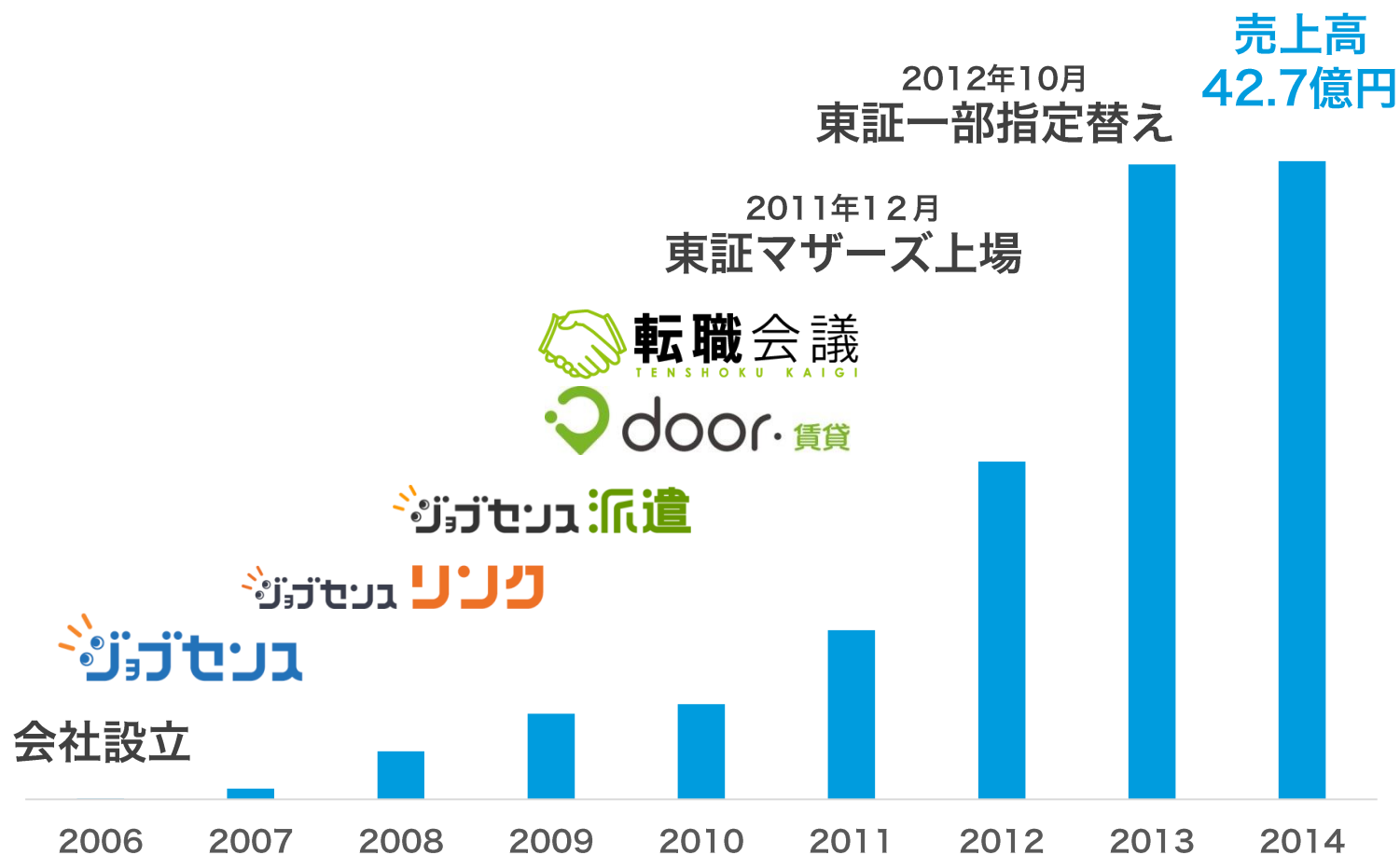
2006年2月、リブセンス設立



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

1-2 沿革

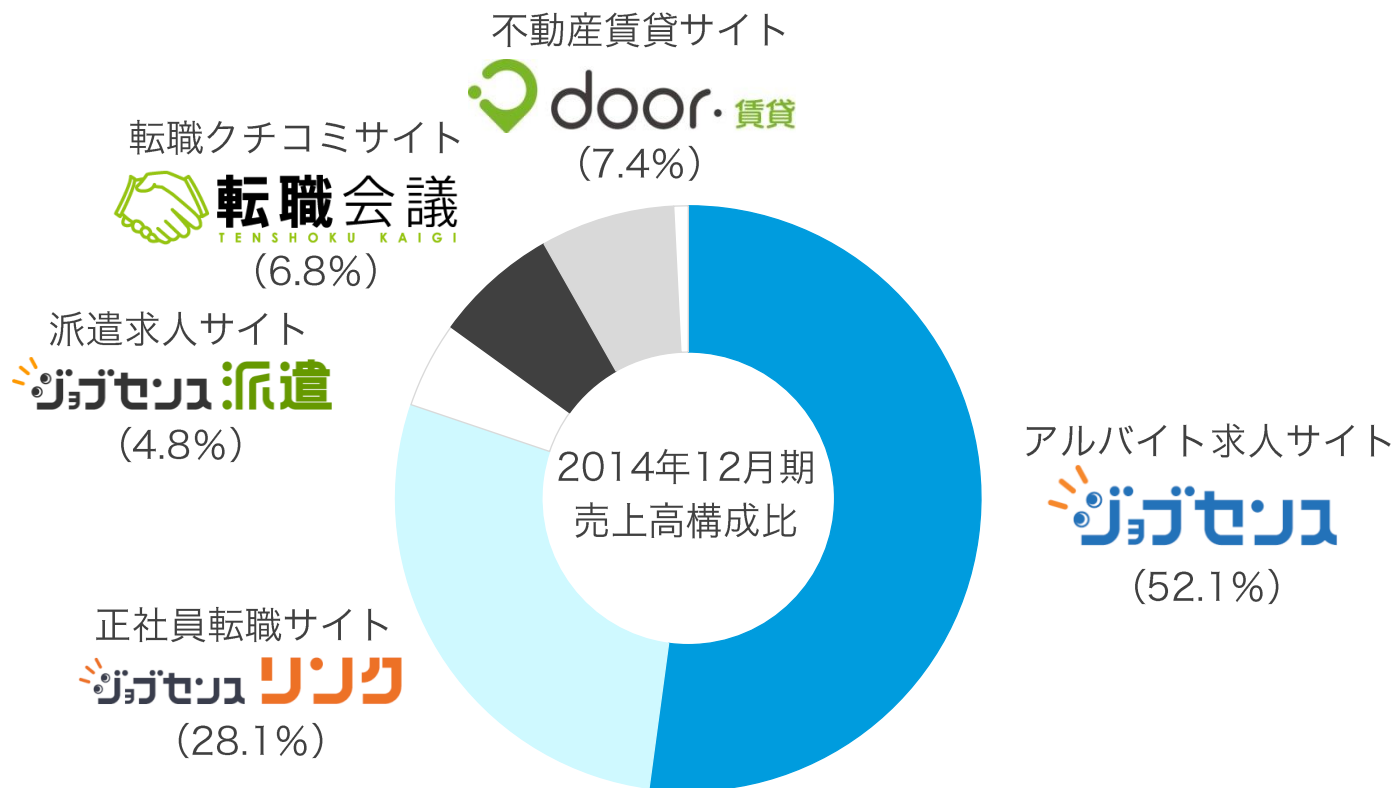
設立以来、着実にサービスを立ち上げ、事業規模を拡大



(売上高の推移)

1-3 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



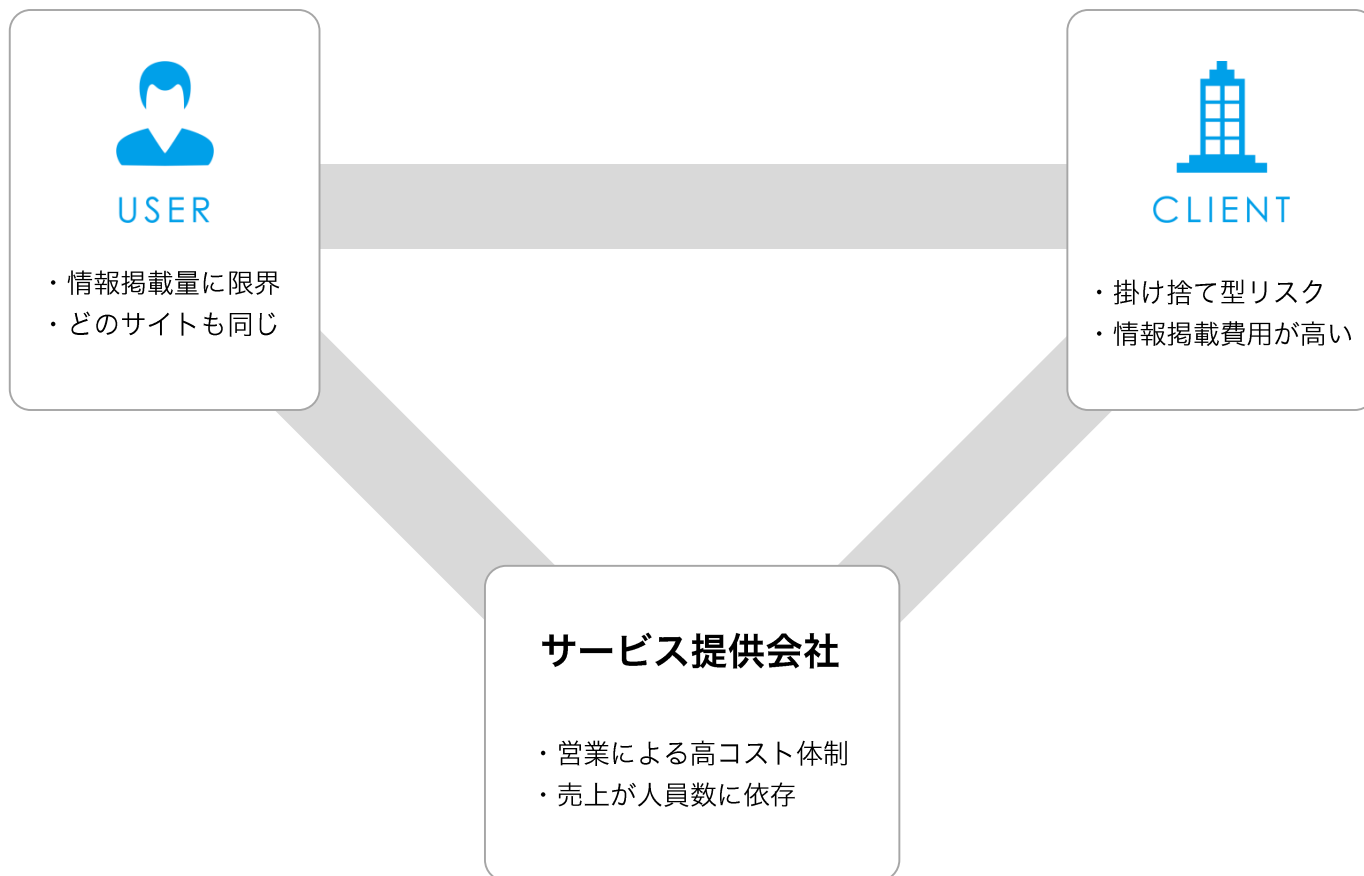
2-1 ビジネスモデル

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

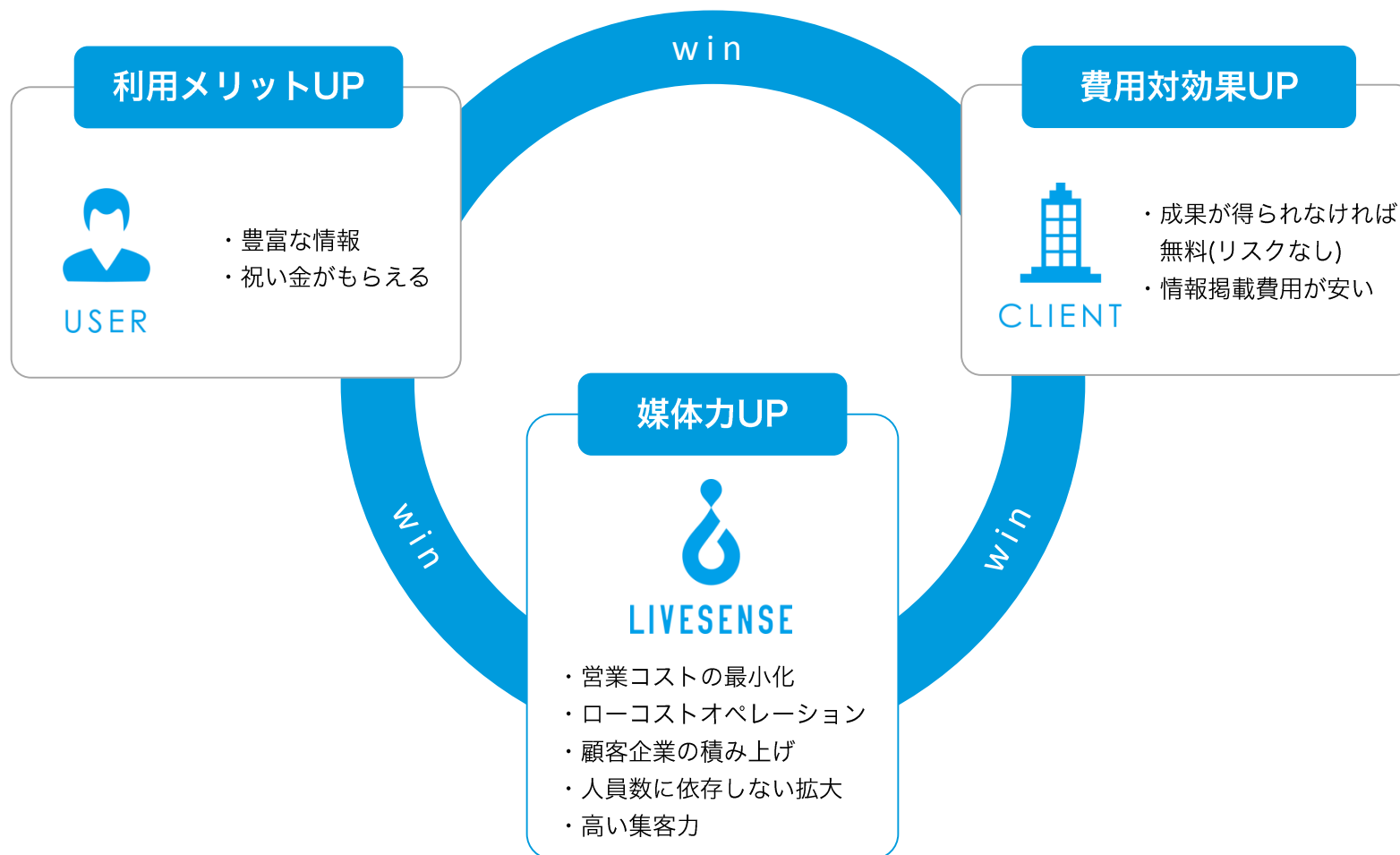
2-2 ビジネスモデルの比較（従来型モデル）

Ⅰ 従来型（掲載課金等）ビジネスモデル



2-2 ビジネスモデルの比較（当社モデル）

成功報酬型ビジネスモデル



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



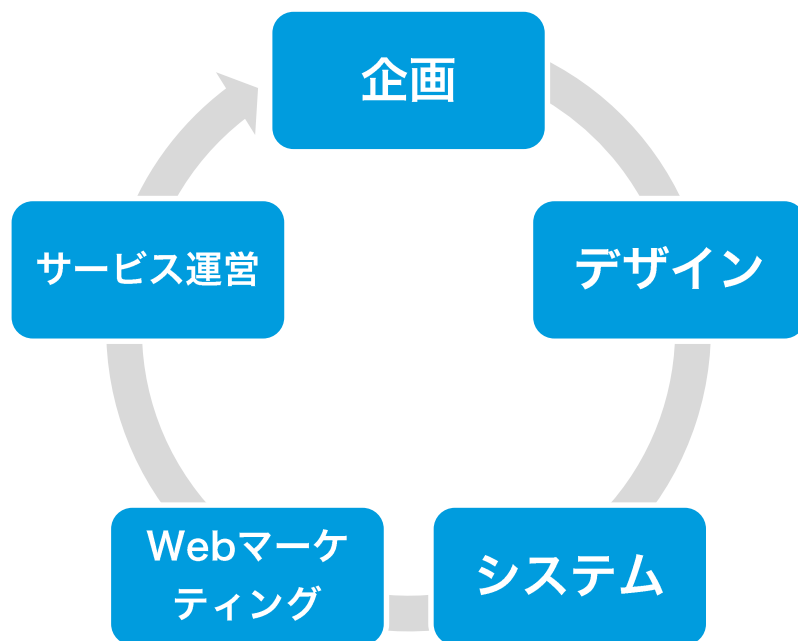
内製化によるサービス開発力

- 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

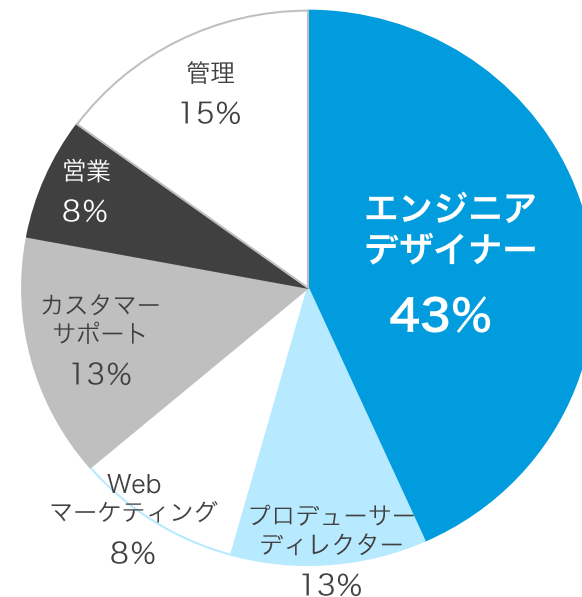
2-4 内製化によるサービス開発力

- 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

サービス開発・運営の内製化



従業員（正社員）構成



(2015年3月末現在)

3-1 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



3-2 リブセンスの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

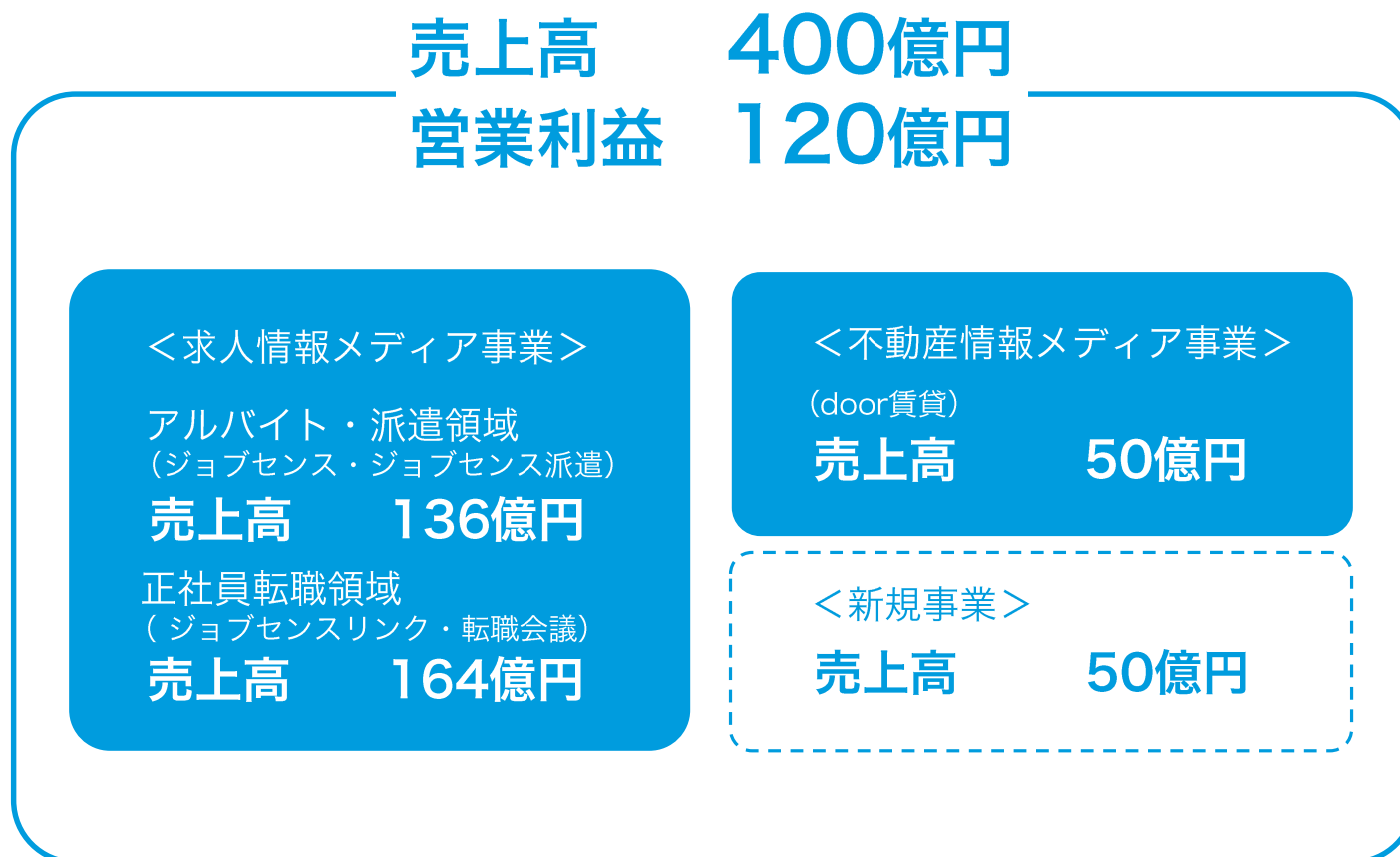
永く多くの人々から愛される事業

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

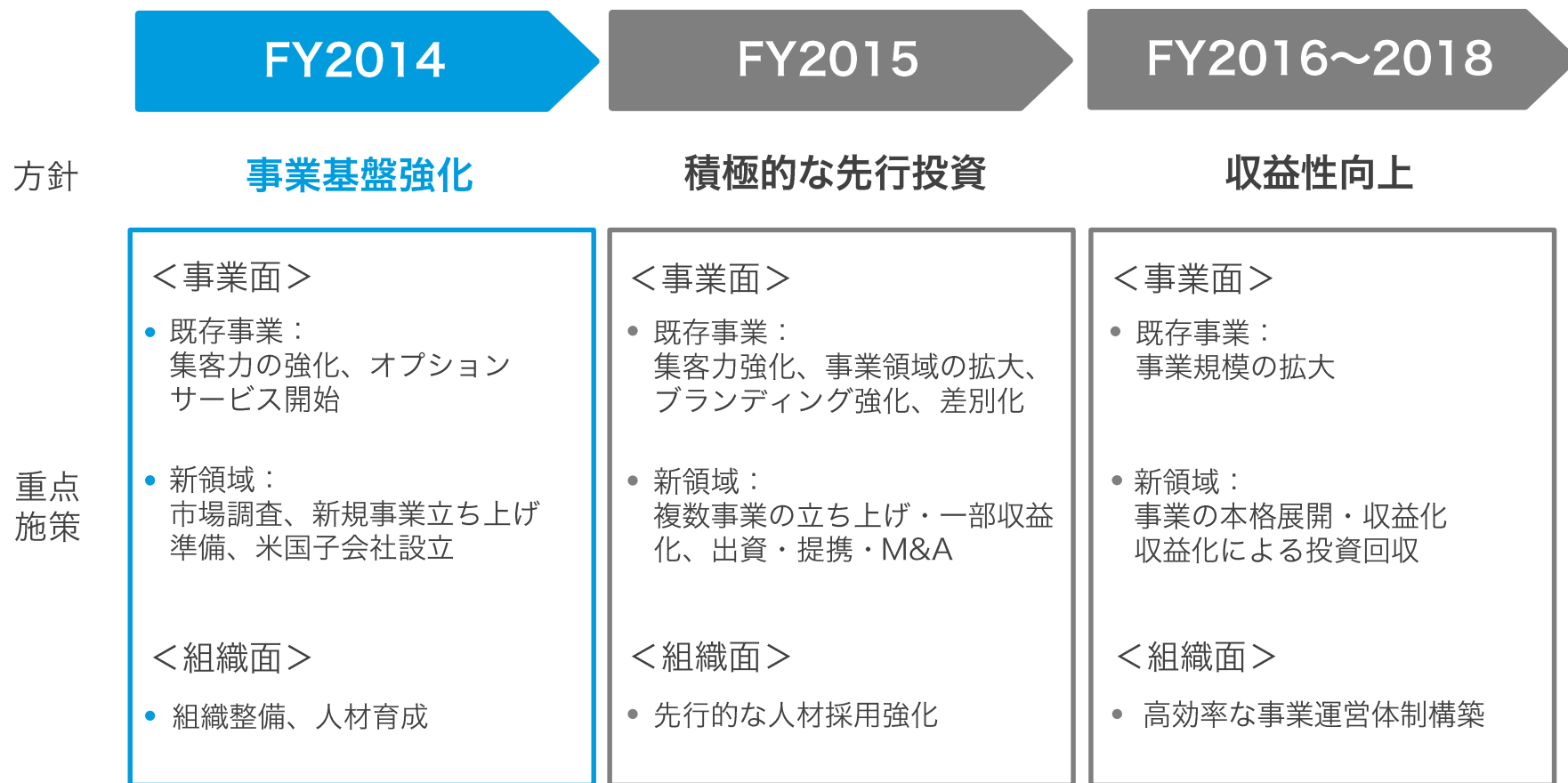
3-3 中期経営計画（2018年12月期 業績目標）

5年間で収益規模の“ケタ”を、まず1つ変える



3-4 中期経営計画 スケジュール（2014年12月期）

2014年は、再成長に向けた事業基盤強化の年

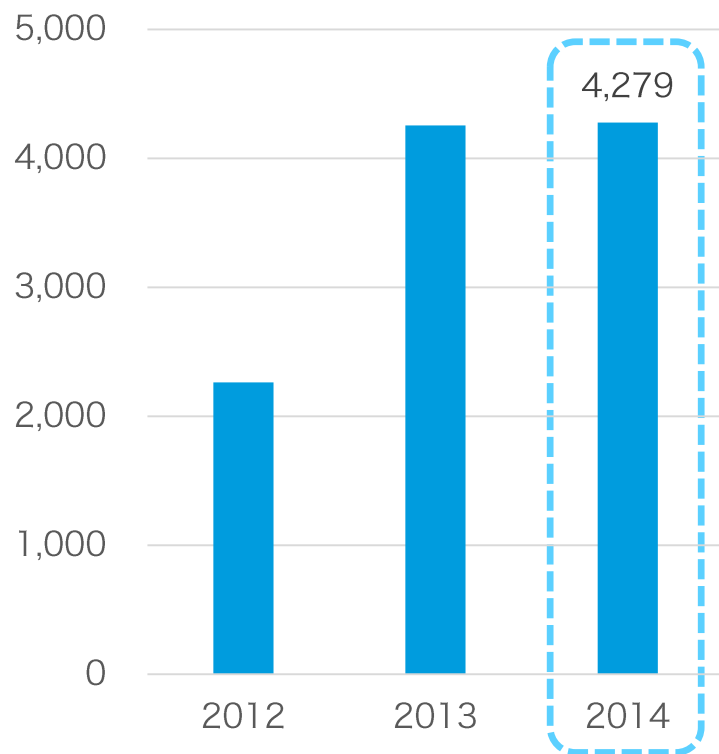


3-4 2014年12月期 業績

事業拡充に向けた人員拡充や主要サイトにおける集客力強化を目的とした
広告宣伝を強化し、売上高は微増も営業利益は減益

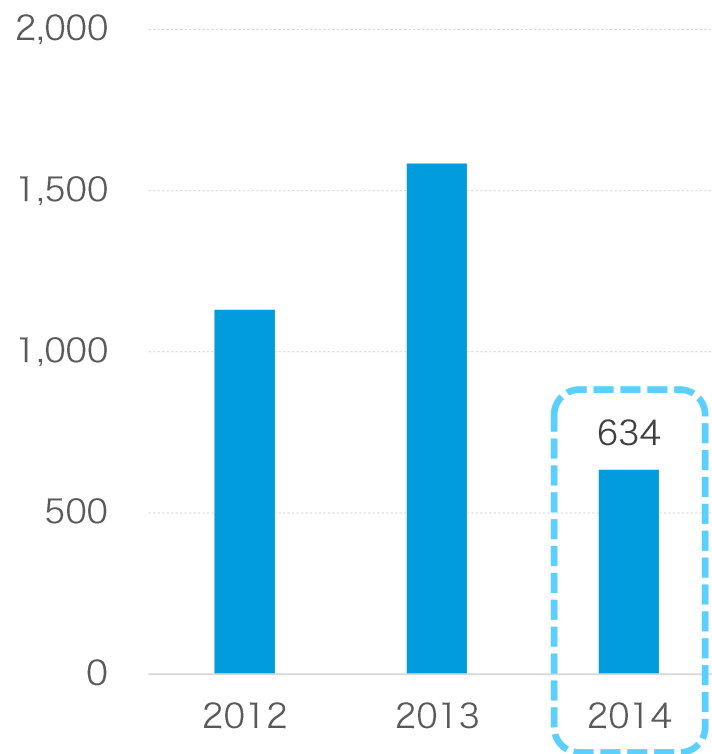
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



3-4 2014年12月期 主な取り組み

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

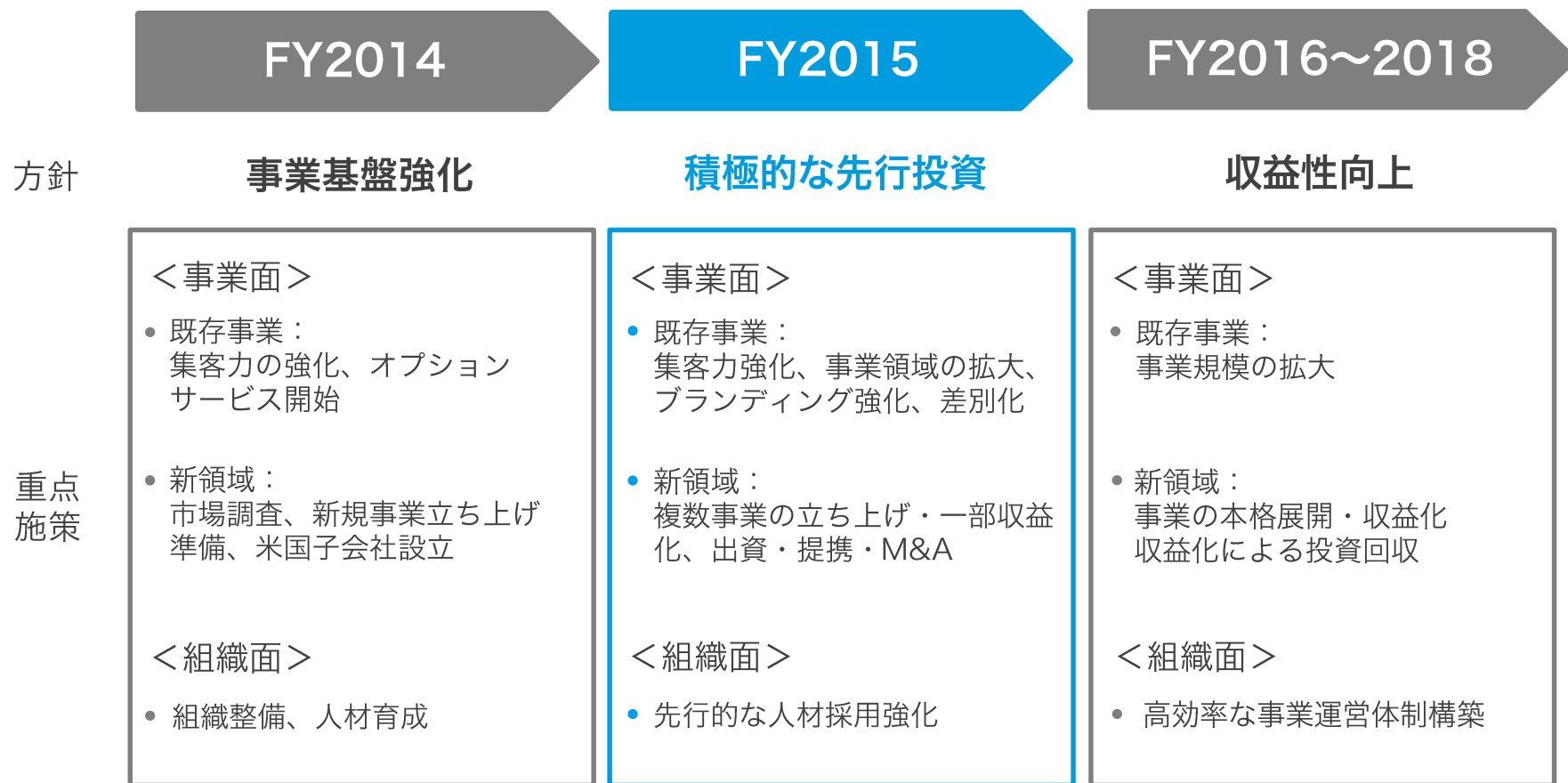
掲載課金オプションを含む
サービスラインナップ拡充

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

3-5 中期経営計画 スケジュール（2015年12月期）

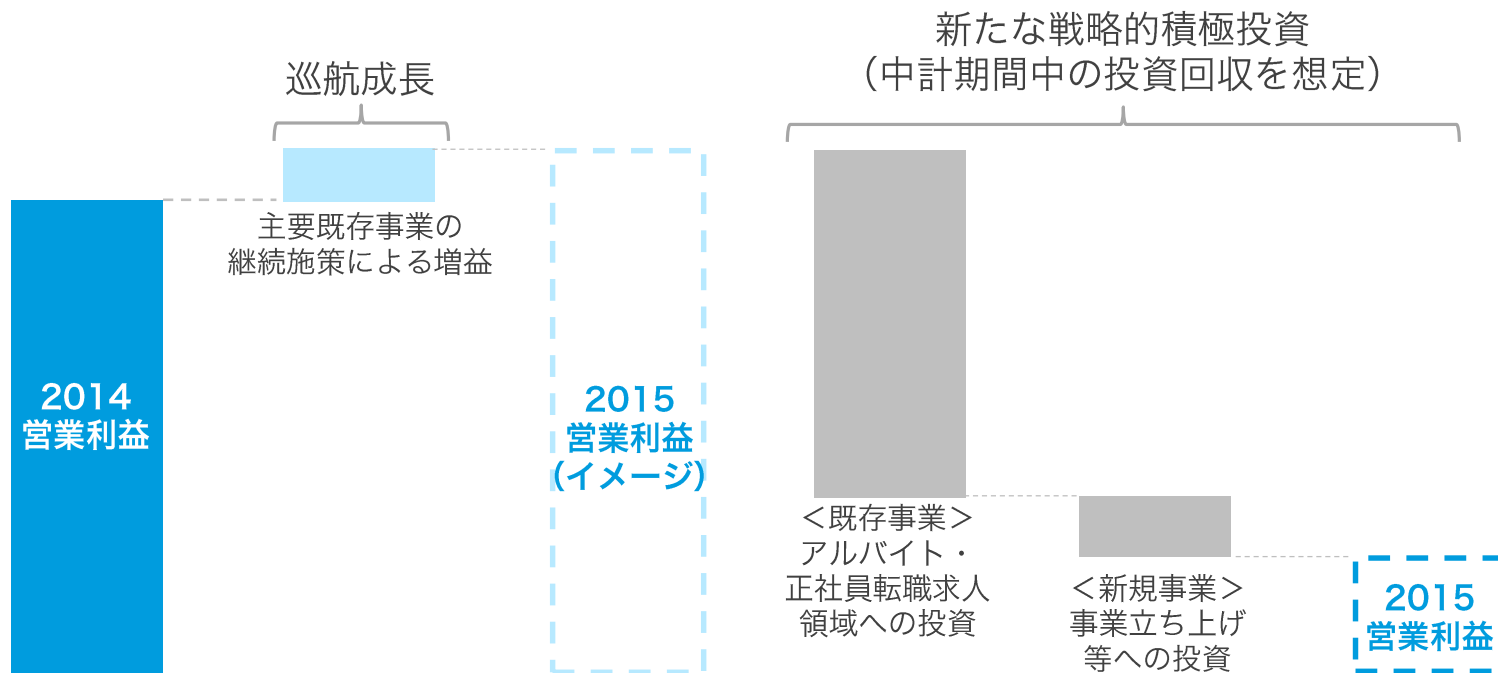
2015年は、新たなチャレンジを含む“戦略的積極投資の年”



3-5 2015年12月期 業績計画（通期ベース）

- 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に伴い減益も、通期では黒字を想定

2015年12月期 営業利益イメージ



3-5 2015年12月期 主要トピックス（1Q以降）

ジョブセンス

- 掲載数が順調に増加：
大手企業への新規アプローチ・既存企業への利用促進を強化
オプションサービス提供も順調
- ユニークユーザー数が復調傾向：
サイト改善、Webマーケティング強化、掲載数増加等が奏効
- ユーザー認知度・リピート利用向上に着手：
大学生向けのキャンペーンや友達紹介施策を開始

ジョブセンス リンク

- 掲載数は着々と増加：
地方企業を中心に新規アプローチ等を強化
- 会員登録者数が順調に増加、3月に100万人を突破：
サイト表示の工夫やWebマーケティング強化等が奏効

転職会議

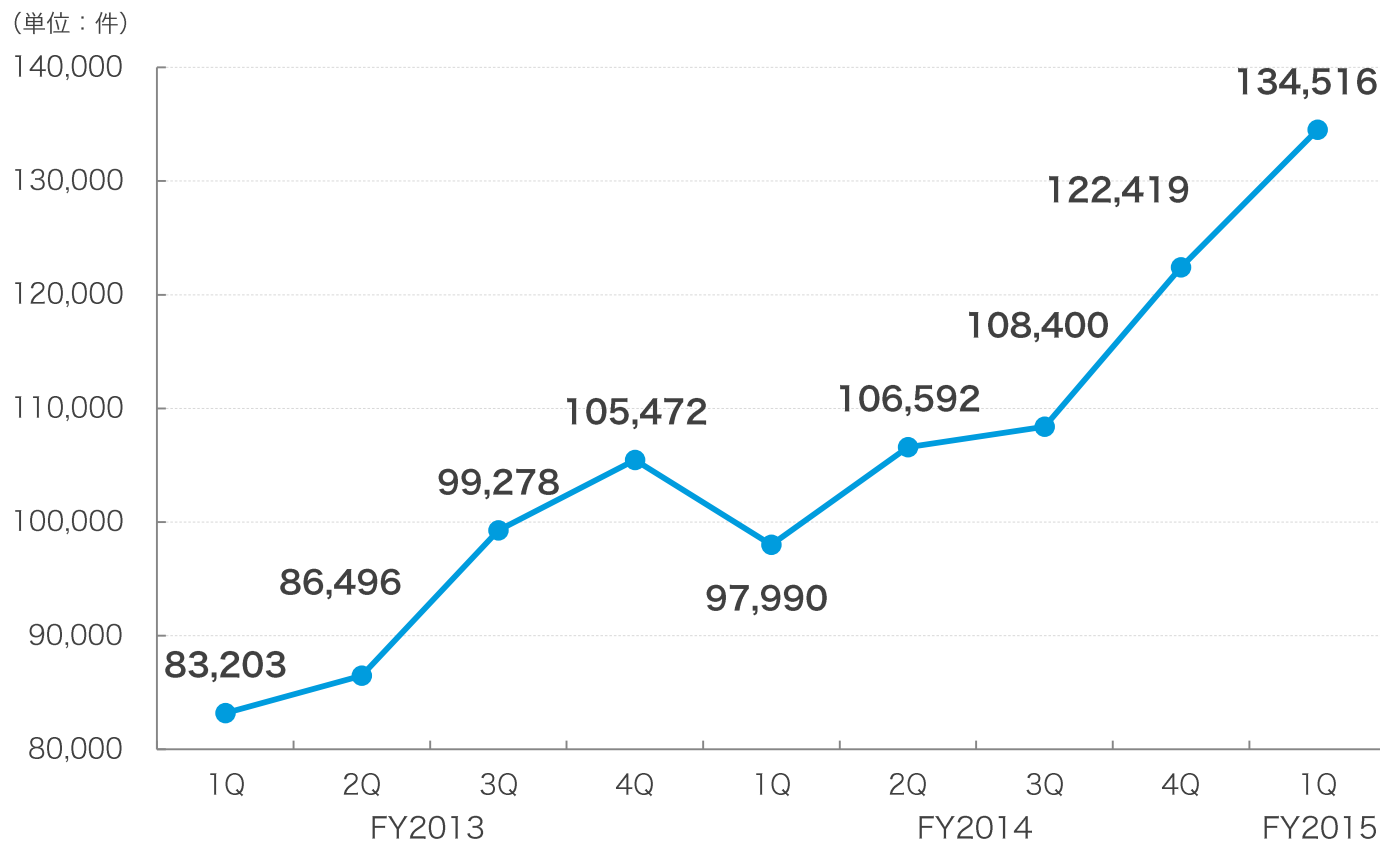
- 会員数登録者数は140万人超と継続増加：
サイト表示の工夫や機能改善等に注力
- マネタイズチャネル拡大：
提携先求人紹介企業への送客等が順調に拡大

新規事業 (社内開発/M&A)

- 新卒就職活動領域において「就活会議β版」リリース
- ファッション領域において、CtoC・越境ECメディアを運営するwaja社をグループ化（リブセンス初のM&A）

3-6 求人情報メディア事業の状況（情報掲載数）

大手企業開拓や既存顧客の利用促進、オプションサービス提供等が奏功し、情報掲載数は順調に伸長、1Q新規導入企業数は2,700社



3-7 既存事業における取り組み ジョブセンス

ジョブセンスの認知度向上・利用促進を目的に、サービス開始以降初の大型プロモーション企画を展開

大学生・徹底応援企画『学バ』



早得バイトキャンペーン (早バ)

成功報酬型サービスならではの“採用祝い金”を活用した、史上最大級の現金1,000万円山分け企画

(募集期間：3/16～4/30)

まさかの夢バイトキャンペーン (夢バ)

大学生の「やってみたい」「なってみたい」という夢をTwitter上で募集しアルバイトとして実現する企画

(募集期間：5/7～5/31)

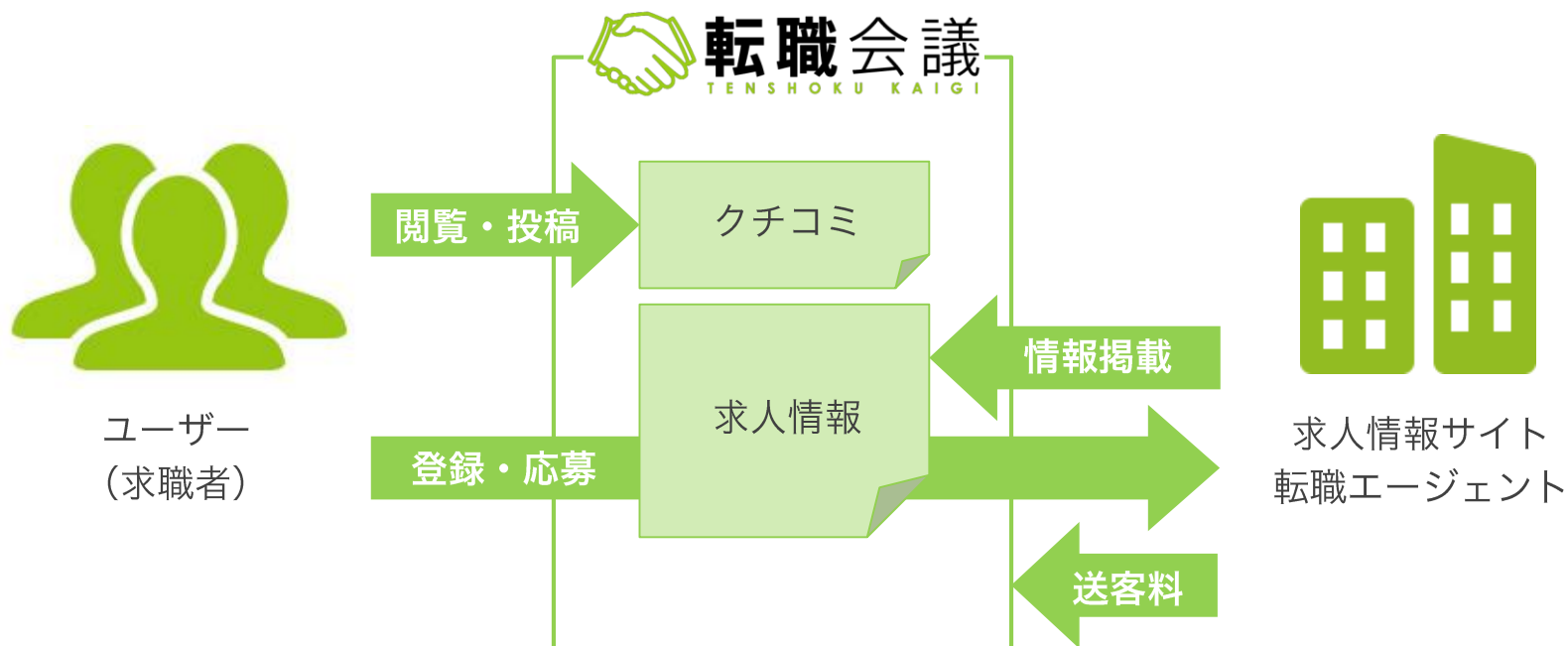
旅バイトキャンペーン (旅バ)

大学生のみなさんに、“旅”を通じて様々な体験や発見をしてもらうべく旅行券3万円プレゼントする企画

(募集期間：5/13～6/30)

3-7 既存事業における取り組み 転職会議

- | 転職クチコミサイト「転職会議」にて、マネタイズチャネルを拡大
- | クチコミ閲覧による企業研究に留まらず、求人情報サイトや転職エージェントと連携することで、求人情報検索や登録・応募まで可能



3-8 新規事業における取り組み 就活会議β版

- 新たに新卒就活領域へ参入、「就活会議β版」をリリース（4/2付）
- 企業のクチコミ閲覧等の機能で就活が見える化、順次サービス拡充予定
就活の非効率やミスマッチ解消を目指す

< 「就活会議β版」スマートフォンサイト >



企業のクチコミ
情報閲覧



OB・OGの活躍
する企業情報



他応募者の
状況把握



企業の様々な
評価閲覧



就職活動の
進捗管理



学生時代の
経験まとめ

3-8 新規事業における取り組み waja社のグループ化

ファッション領域にて、C to C・越境ECメディアを運営するwaja社の株式を71.7%取得。2Qより連結子会社へ（リブセンス初のM&A）

The logo for waja, featuring the word "waja" in a lowercase, rounded, green font.

社名	株式会社waja
設立年月日	2003年5月6日
所在地	東京都港区麻布台
直近決算期	2014年9月
資本金	150百万円
直近業績*	売上高 456百万円 営業利益 11百万円
従業員数	34名（2015年3月末現在）

*:当社連結子会社への移行に伴う監査法人による監査を経て上記数値は変動する可能性があります

3-8 waja社 事業内容

- 「waja」では、世界約60カ国超のバイヤーが仕入れた商品を販売
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」

3-8 waja社 特長

■ waja社は、1点から対応できる高効率フルフィルメントで、CtoC・越境EC領域における安心・便利・スピーディーな商品提供を実現

	CtoC・越境ECにおける課題	waja社の場合
安心	ニセモノのブランド品かも	waja社が全て国内検品
	品質が心配	
	返品できない	waja社が返品返金対応
	お金のトラブルがこわい	waja社が決済対応
	個人情報心配	waja社が管理 カスタマーサポートあり
便利	日本とサイズが違ってわかりにくい	waja社が採寸、日本サイズ表記
	商品によって写真がバラバラで比較し辛い	waja社が撮影・加工して掲載
早い	注文しても商品到着まで時間がかかる	waja社が在庫管理 平日13時までの注文で最短当日配送



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

ご参考：損益計算書

(単位：千円)

	1Q14	1Q15	YoY
売上高	987,730	1,034,020	+4.7%
売上原価	74,131	74,929	+1.1%
	7.5%	7.2%	▲0.3%
売上総利益	913,598	959,091	+5.0%
	92.5%	92.8%	+0.3%
販売費及び一般管理費	776,440	1,062,278	+36.8%
	78.6%	102.7%	+24.1%
営業利益	137,158	▲ 103,187	-
	13.9%	-	-
経常利益	137,449	▲ 105,768	-
	13.9%	-	-
税引前四半期純利益	137,449	▲ 105,768	-
	13.9%	-	-
四半期純利益	82,094	▲ 72,407	-
	8.3%	-	-

販管費増加：人件費等（+126百万円）、広告宣伝費（+74百万円）

ご参考：貸借対照表

(単位：千円)

	4Q14	1Q15	YoY
流動資産	3,003,451	2,995,389	▲0.3%
現金及び預金	2,434,267	2,320,134	▲4.7%
売掛金	448,854	503,589	+12.2%
固定資産	418,719	441,354	+5.4%
有形固定資産	111,272	113,053	+1.6%
無形固定資産	22,521	21,007	▲6.7%
投資その他資産	284,925	307,293	+7.9%
資産合計	3,422,170	3,436,744	+0.4%
流動負債	347,130	433,226	+24.8%
未払金	181,660	313,008	+72.3%
固定負債	-	-	-
負債合計	347,130	433,226	+24.8%
株主資本	3,046,081	2,974,625	▲2.3%
資本金	228,084	228,560	+0.2%
資本剰余金	213,084	213,560	+0.2%
利益剰余金	2,605,768	2,533,361	▲2.8%
新株予約権	19,638	19,840	+1.0%
純資産合計	3,075,040	3,003,517	▲2.3%

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) 吉澤 尚 (社外)
資本金	228百万円 (2015年3月末現在)
直近業績	売上高 4,279百万円、営業利益 634百万円 (2014年12月期)
従業員数	正社員 127名、アルバイト・派遣社員 203名 (2015年3月末現在)
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。