



IRフォーラム 東京 2015
会社説明会資料

2015年8月22日
株式会社リブセンス
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（創業前）

1986年10月 東京生まれ

- ・小学生時代から「将来は社長になる」と心に決めていた



半袖・短パン・靴下なしの子供時代

高校時代から起業準備

- ・簿記やシステム・アドミニストレータの資格を取得
- ・アルバイト探しの際に経験した不便さや非効率さを解消すべく、現在のアルバイト求人関連のWebサービスを考案
- ・起業イベントへの参加、起業メンバー集めを行う

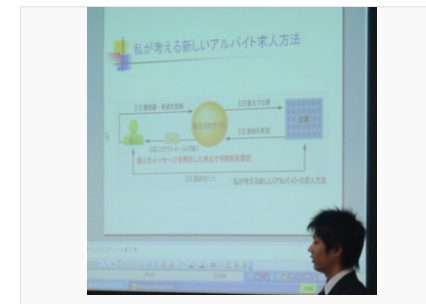


文化祭等にも熱中した高校時代

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

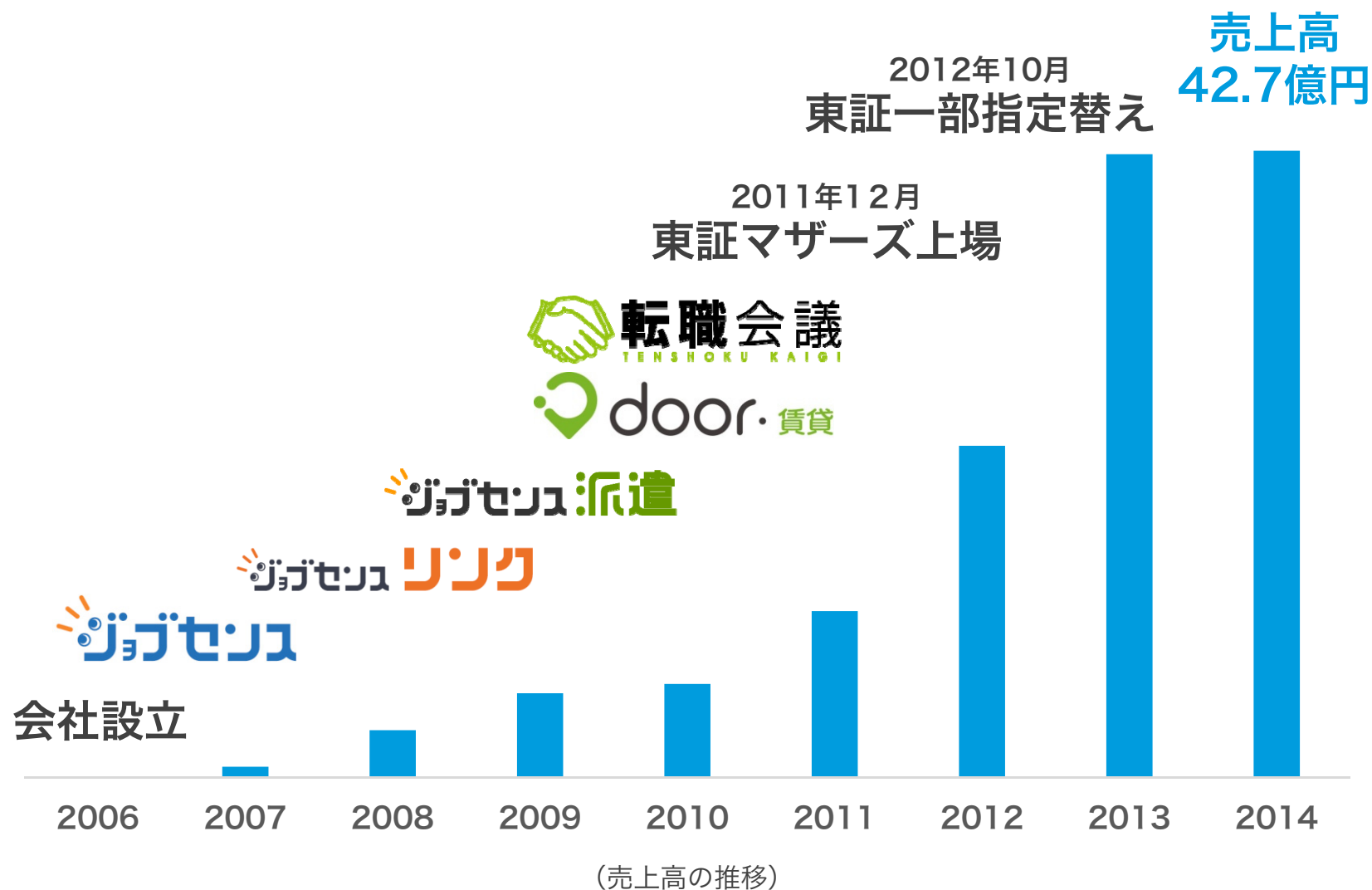
2006年2月、リブセンス設立



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

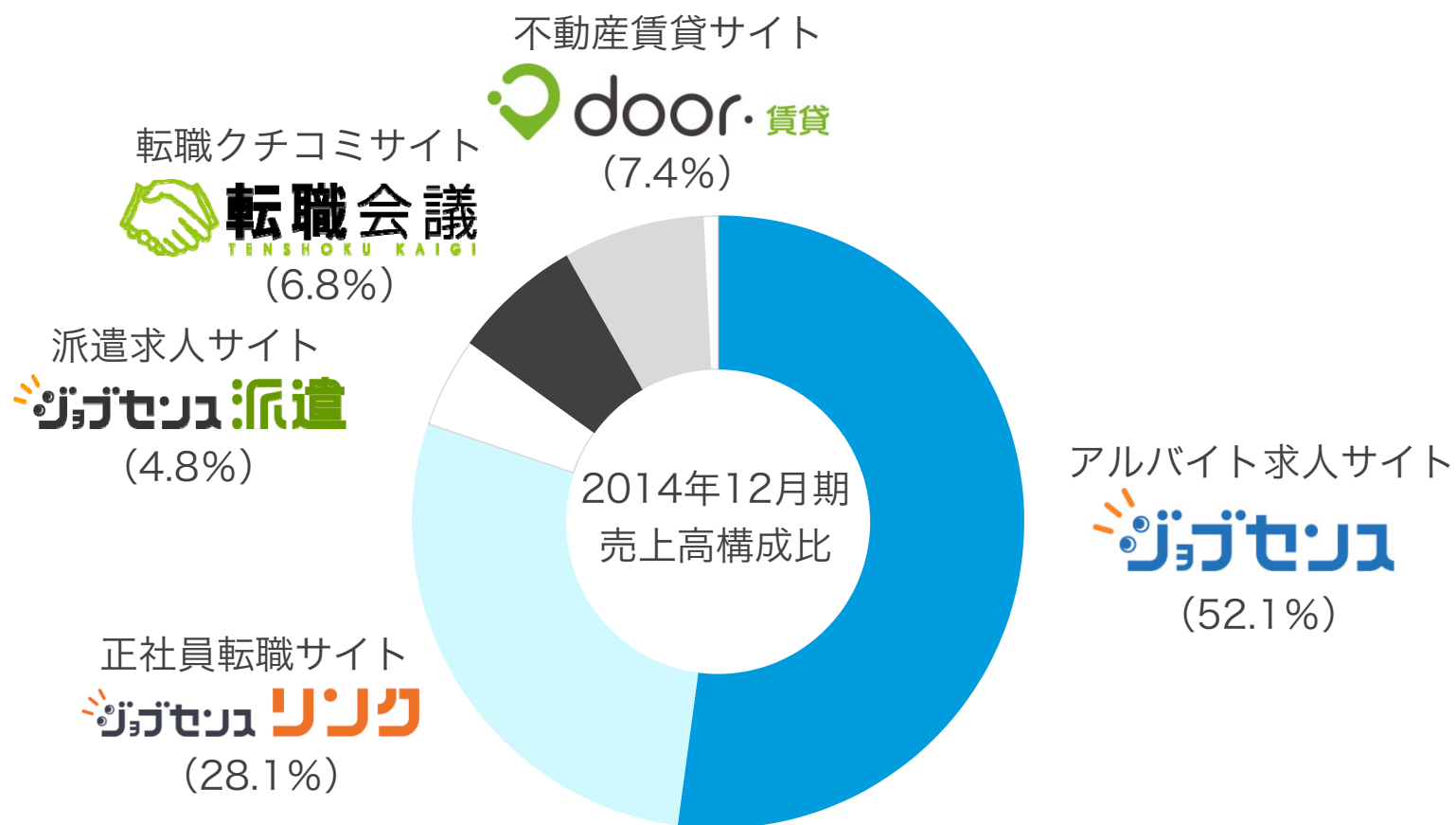
1-1 沿革（創業後）

■ 設立以来、着実にサービスを立ち上げ、事業規模を拡大



1-2 事業内容（サービス別売上高構成）

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



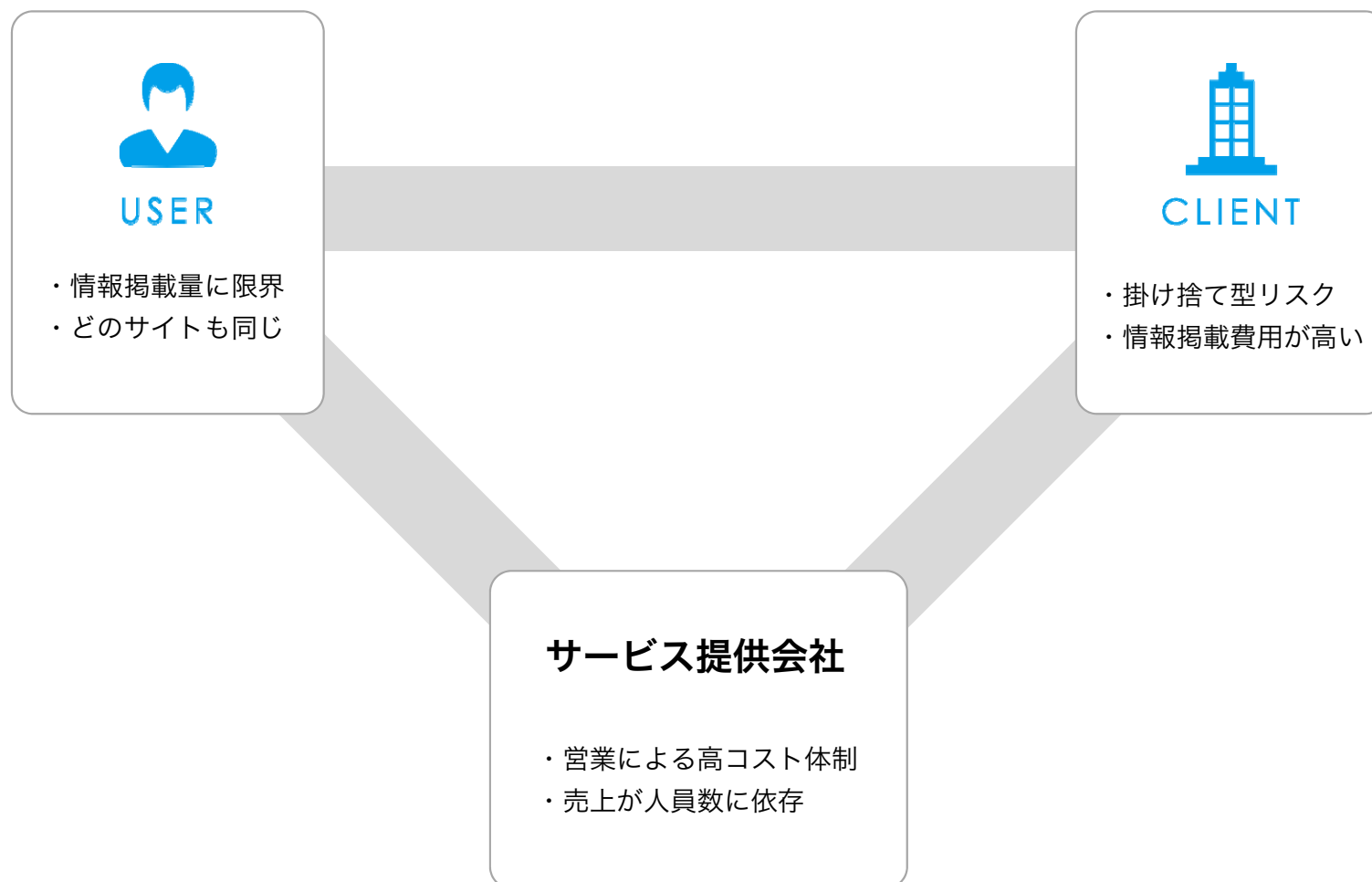
2-1 ビジネスモデル

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

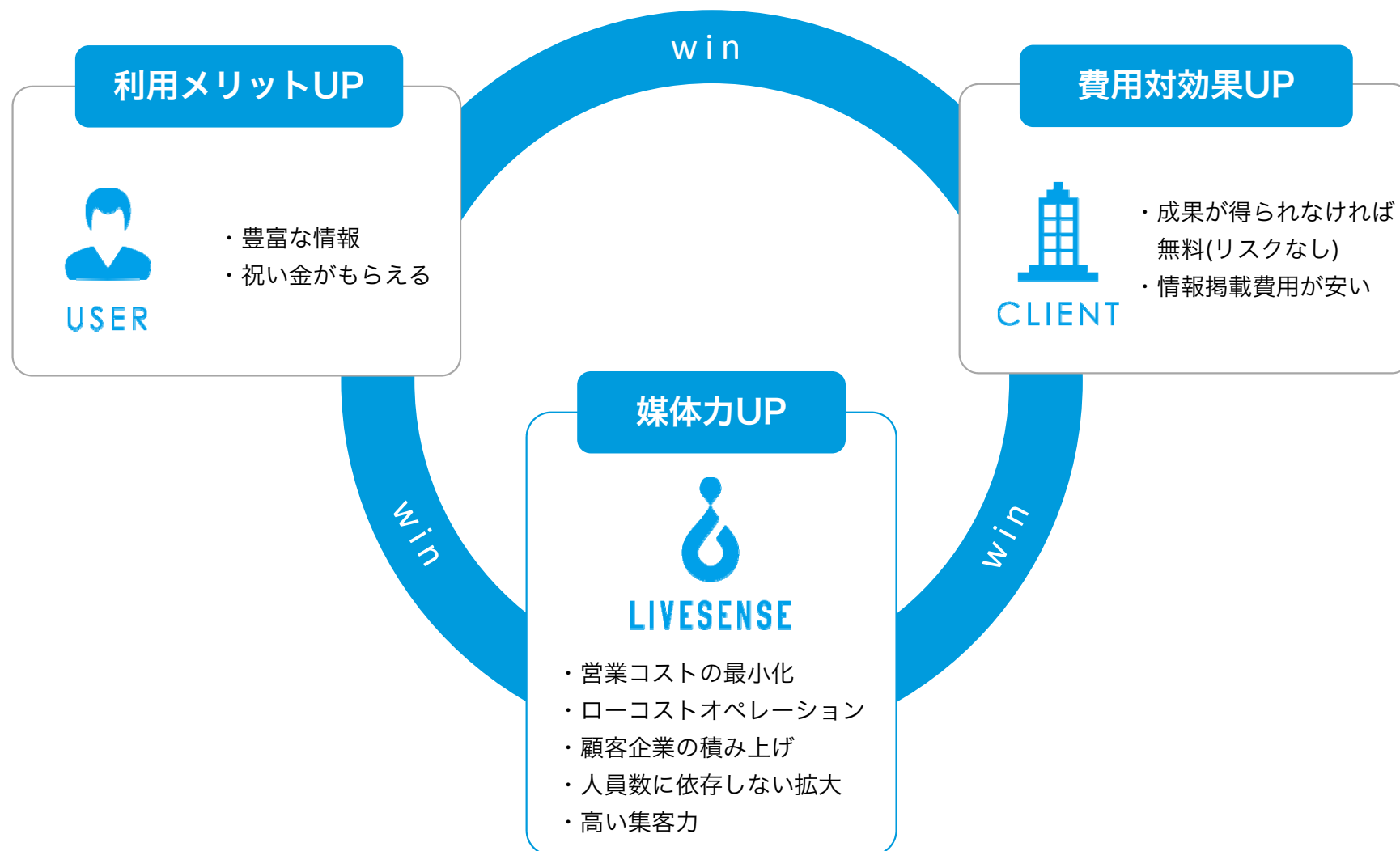
2-2 ビジネスモデルの比較（従来型モデル）

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



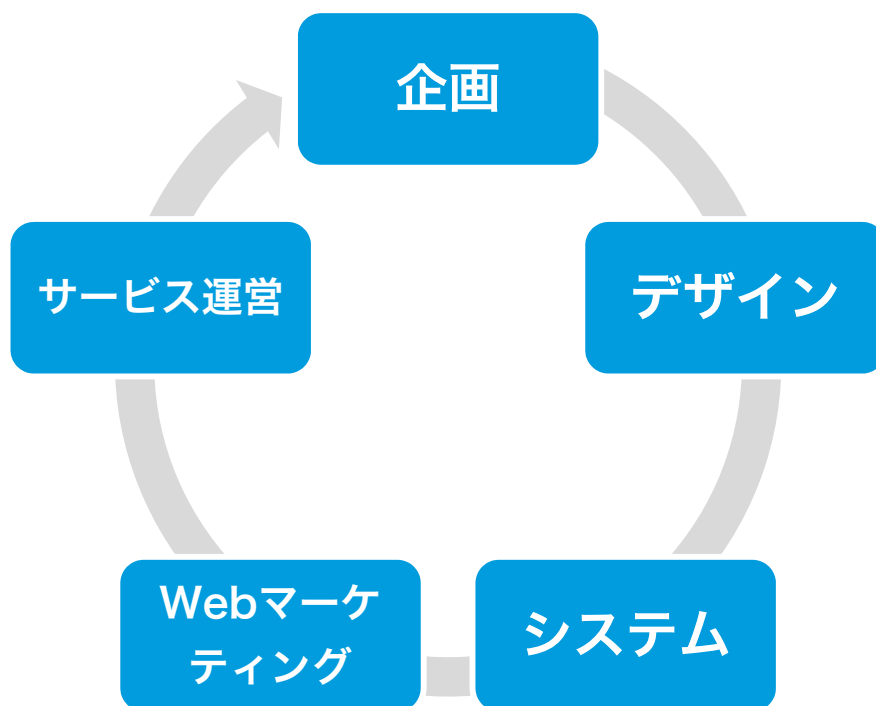
内製化によるサービス開発力

- ・ 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

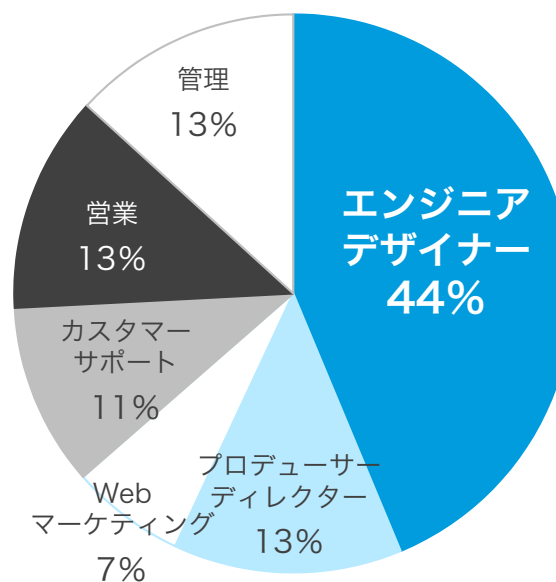
2-4 内製化によるサービス開発力

- 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6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

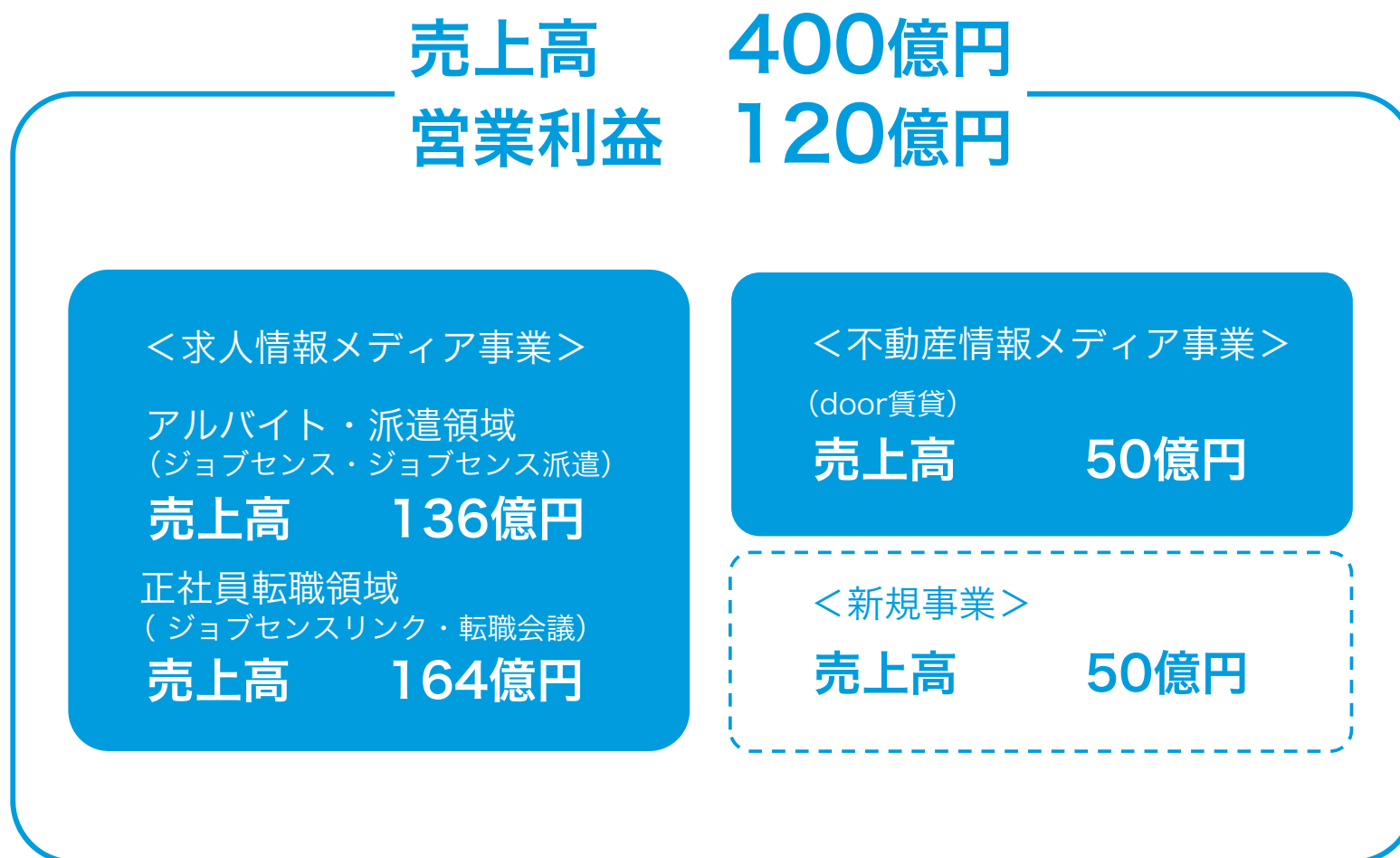
永く多くの人々から愛される事業

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

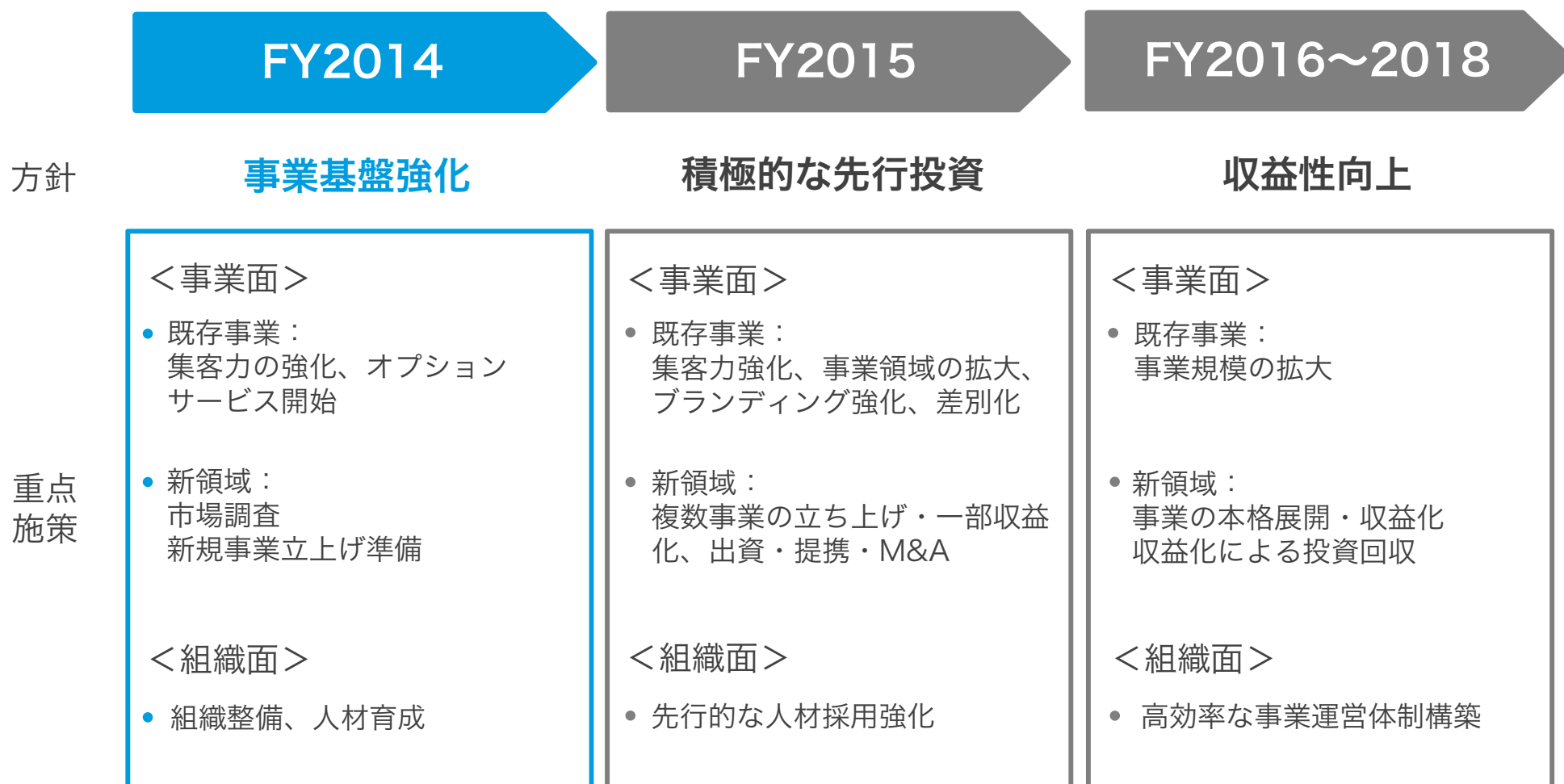
3-3 中期経営計画（2018年12月期 業績目標）

5年間で収益規模の“ケタ”を、まず1つ変える（2014年2月14日発表）



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”

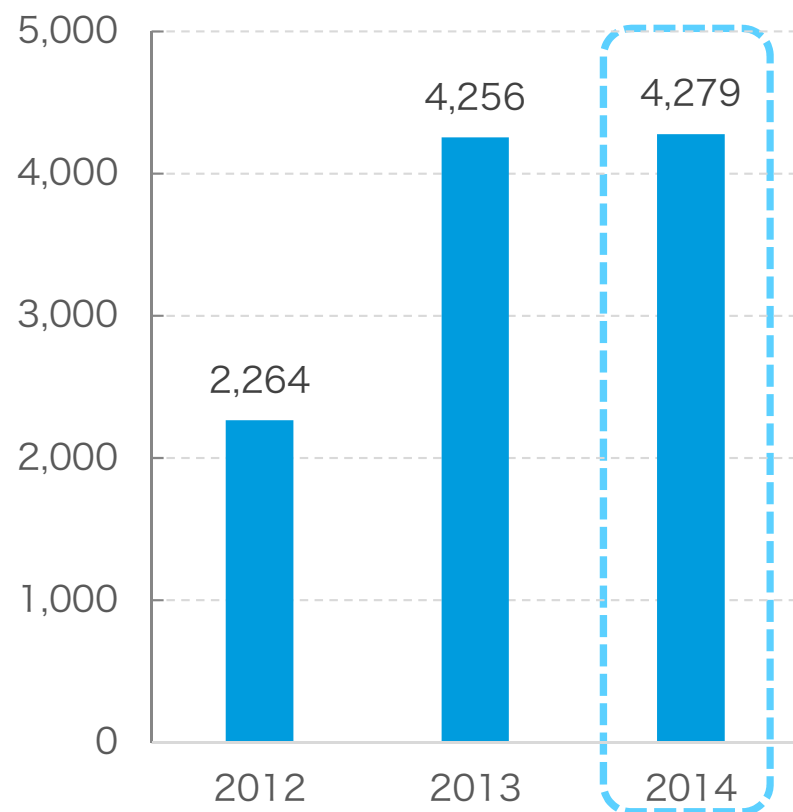


3-4 業績（2014年12月期）

- 人材不足の長期化や競争環境が激化したこともあり、足元の売上成長は鈍化
- 主要サイトにおける広告宣伝の強化、人員拡充に伴い営業利益は減益

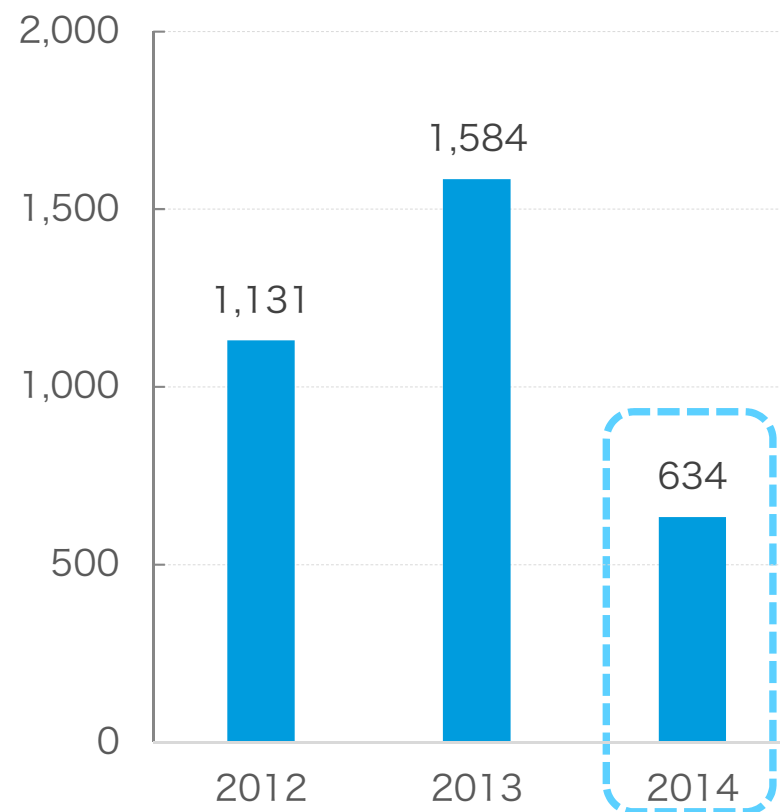
売上高

（単位：百万円）



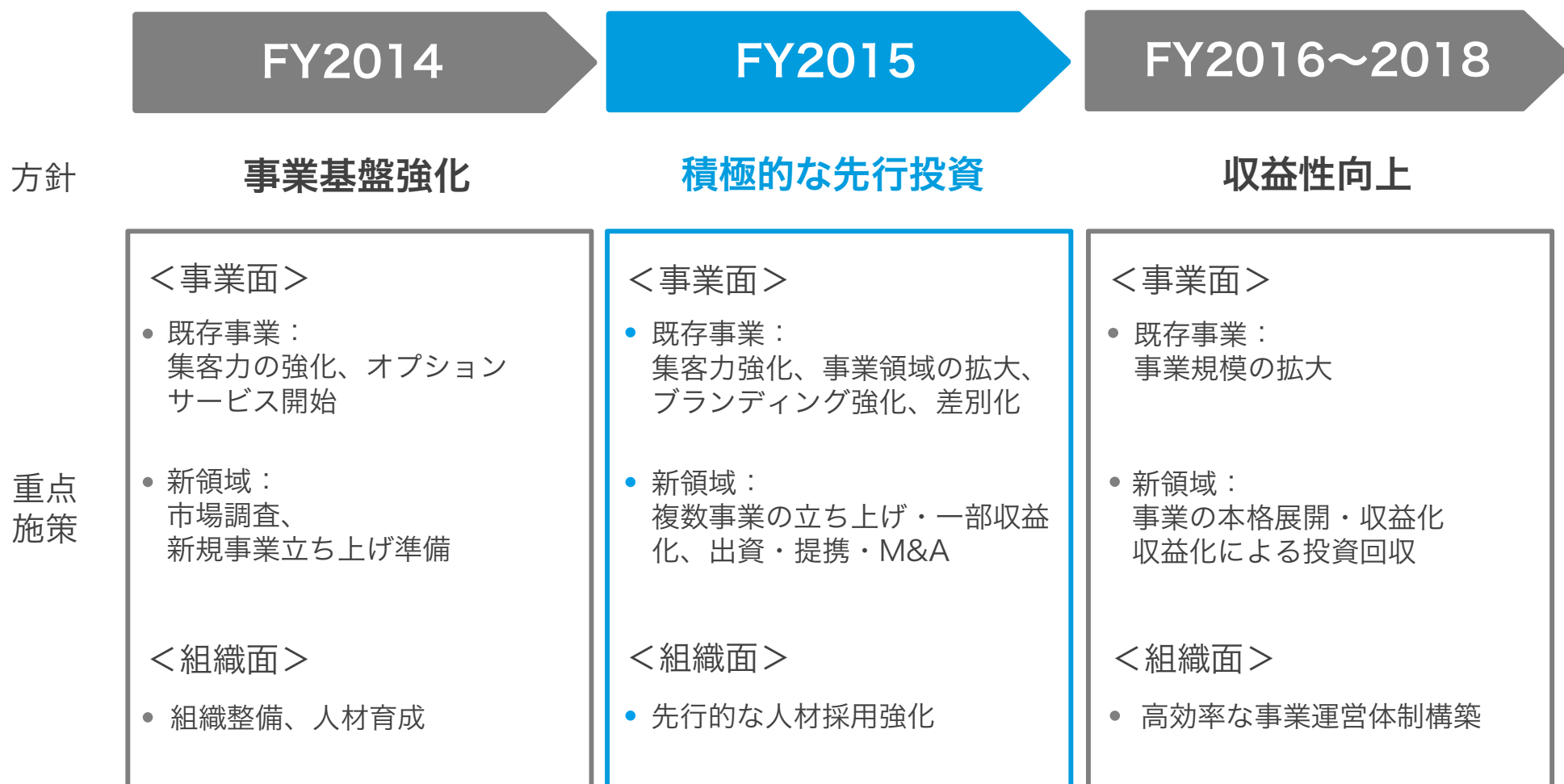
営業利益

（単位：百万円）



3-5 中期経営計画 スケジュール（2015年12月期）

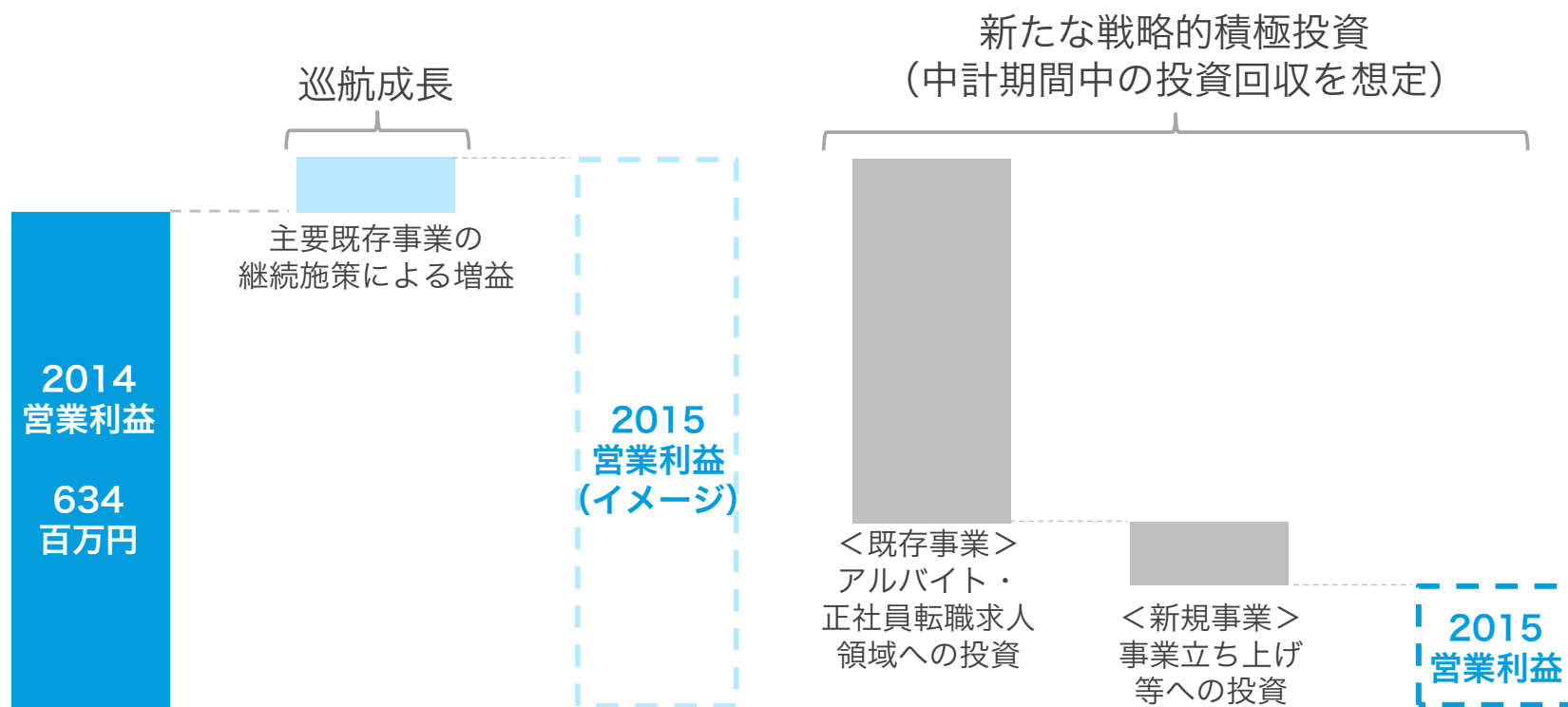
2015年は、新たなチャレンジを含む“戦略的積極投資の年”



3-5 通期業績計画（2015年12月期）

- 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

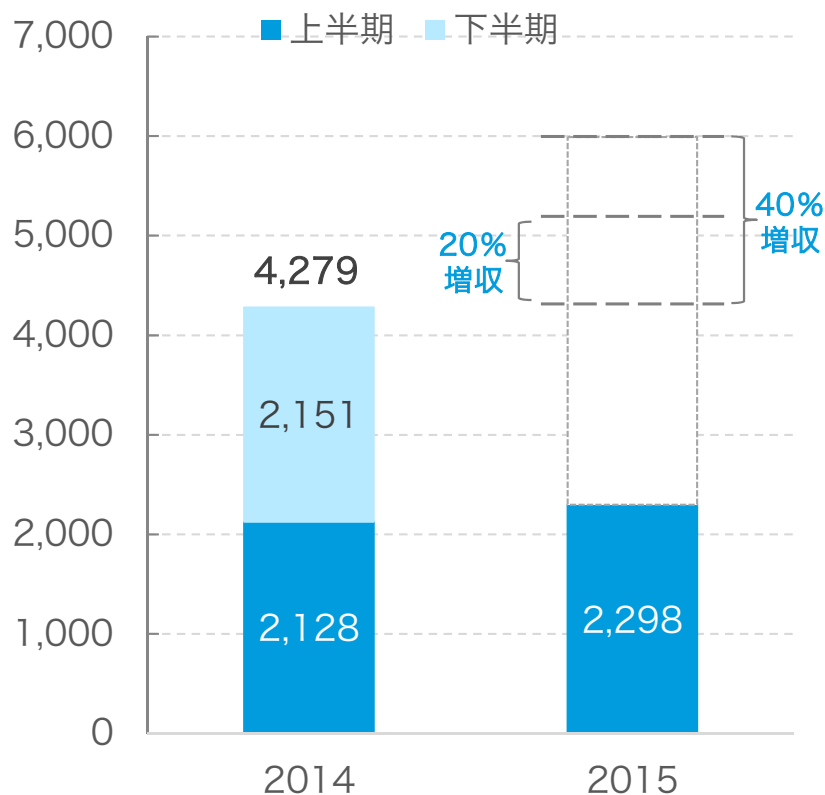


3-5 業績（2015年12月期 上半期）

- 上半期は、ジョブセンスと転職会議が増収を牽引（前年同期比8.0%増）
- 通期ベースでの黒字を確保しつつ、20%~40%の増収を目指す

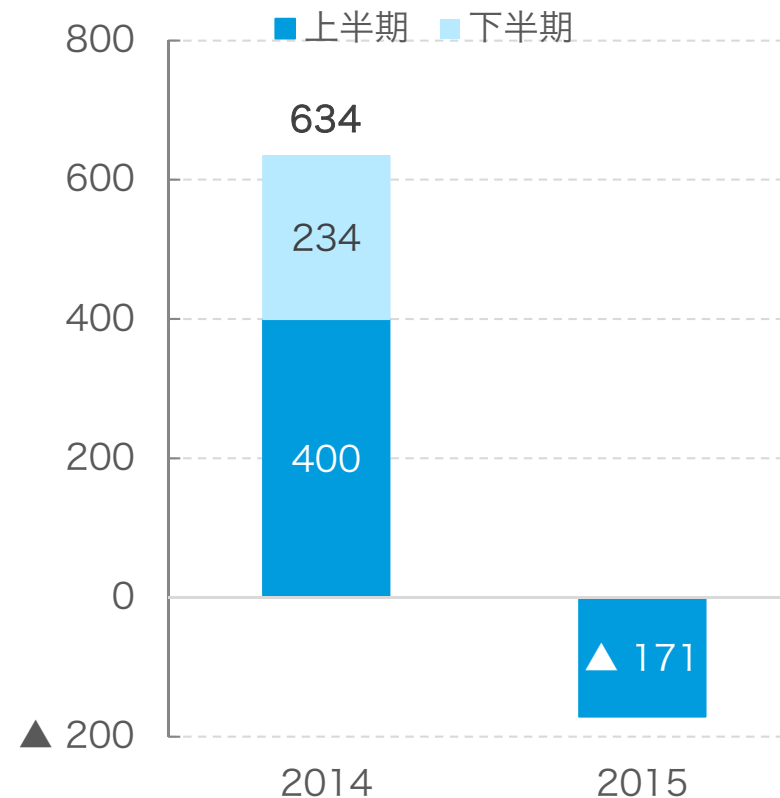
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）



3-6 2015年12月期 上半期トピックス

ジョブセンス

- 大学生向けキャンペーン等が奏功しユニークユーザー数が増加
- iPhone用アプリ「ジョブセンス lite」をリリース
- 顧客企業向けオプションサービスのセールスが堅調に推移

ジョブセンス リンク

- 求職者向け電話サポート「転職ナコウド」の運用体制変更により生産性（応募・採用）が向上
- ユーザーインターフェースの改善により新規会員登録者数が堅調に推移

転職会議

- マネタイズチャネルの拡充が堅調
（例：人材紹介会社への送客等）
- 会員数が160万人を突破

door 賃貸

- “お祝い金”のユーザー向け訴求を目的としたキャンペーンやサイト改善により、物件問い合わせ率が改善
- メールマーケティング等ユーザー接点の強化

新規事業 (社内開発/事業提携/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ECサイト運営のwaja社を子会社化

3-7 既存事業における取り組み ジョブセンス

- アルバイト求人サイト「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）

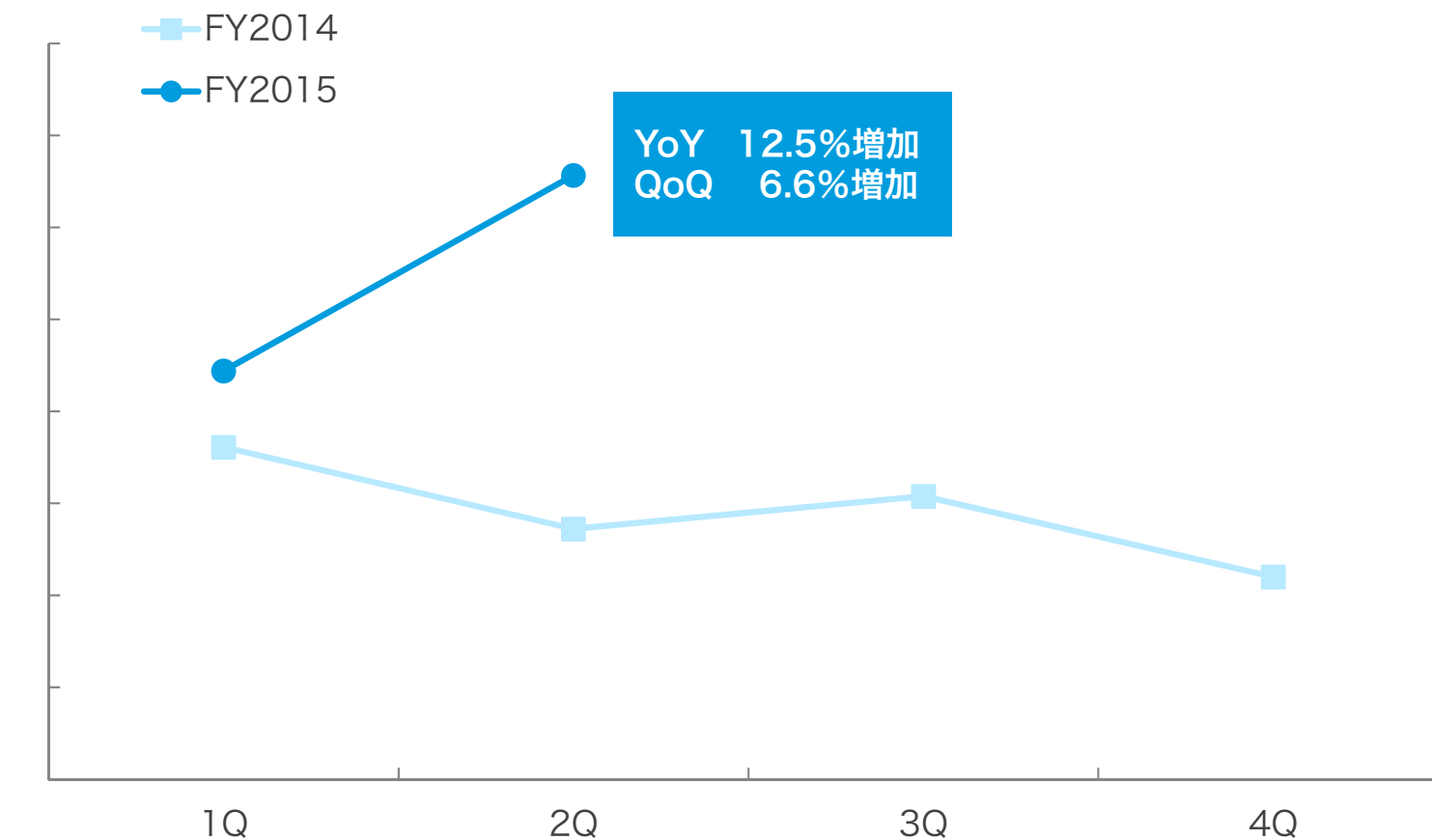
旅バイトキャンペーン（旅バ）

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 ジョブセンス ユニークユーザー（UU）数推移

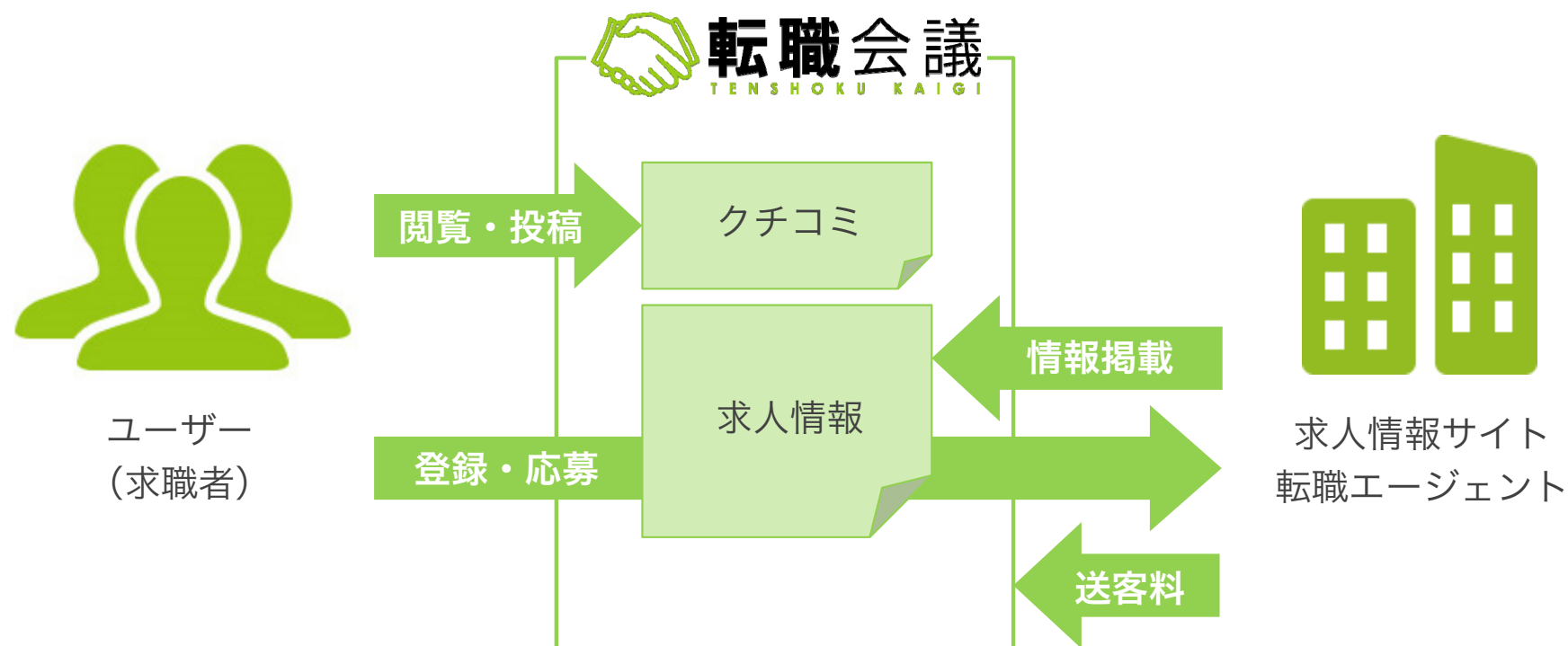
■ サイト改善や大学生向けキャンペーン等の効果もありサイト集客力は向上



※ユニークユーザー数は、四半期ベースの平均値（詳細数値は非開示）

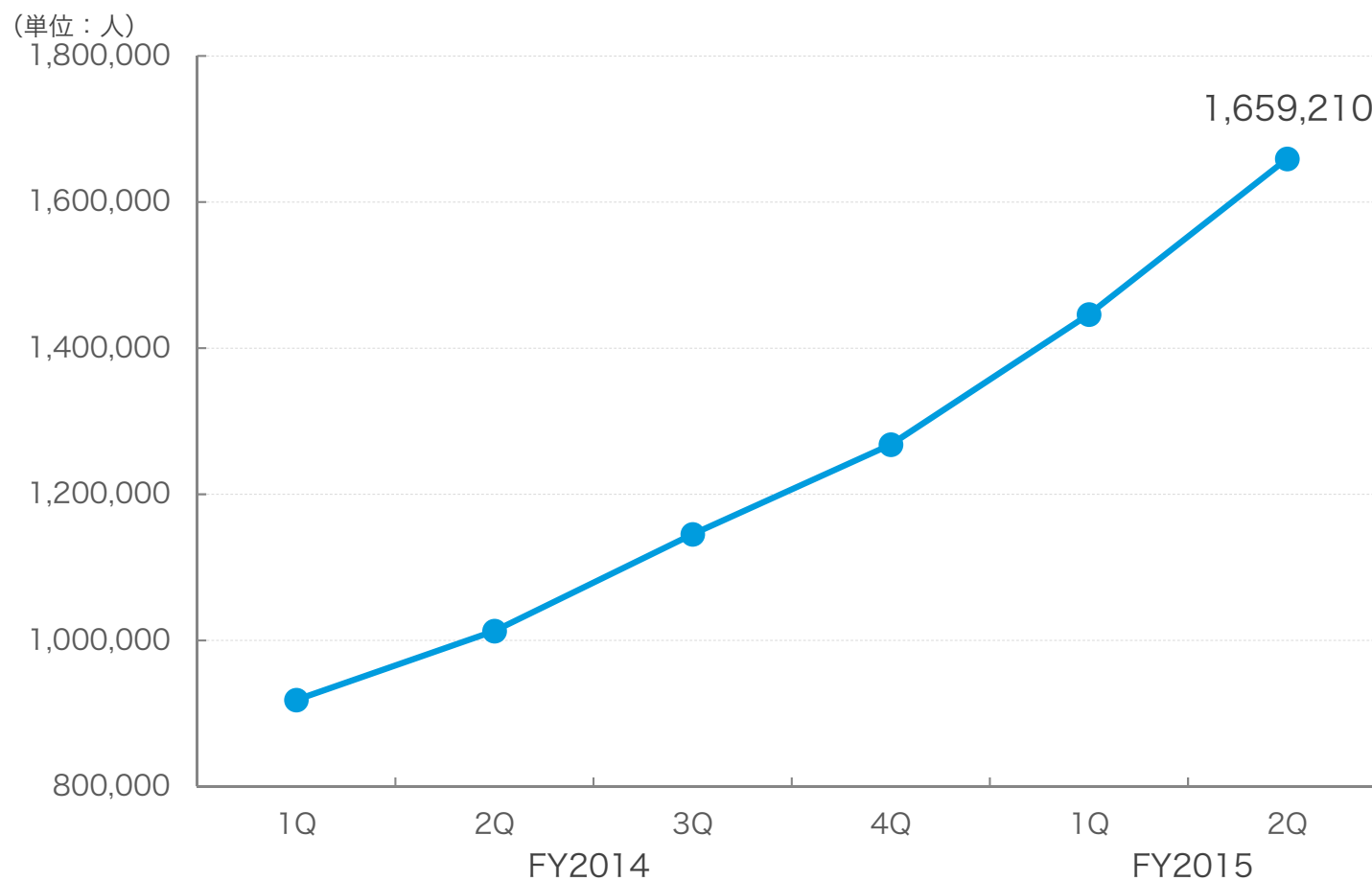
3-8 既存事業における取り組み 転職会議

- ユーザーには潜在的な転職層も多く、人材紹介会社等との連携によりマネタイズチャネルが拡大
- 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 転職会議 会員数推移

会員数は堅調に推移。2015年6月末現在、160万人を突破



※会員数は、現在の算出条件で遡及可能な1Q FY2014からの値

3-9 waja リブセンス初のM&A

- | ファッションECメディア（CtoC・越境EC）運営のwaja社を子会社化
- | 2Qは、B/Sのみ連結。3QよりP/Lを取り込み

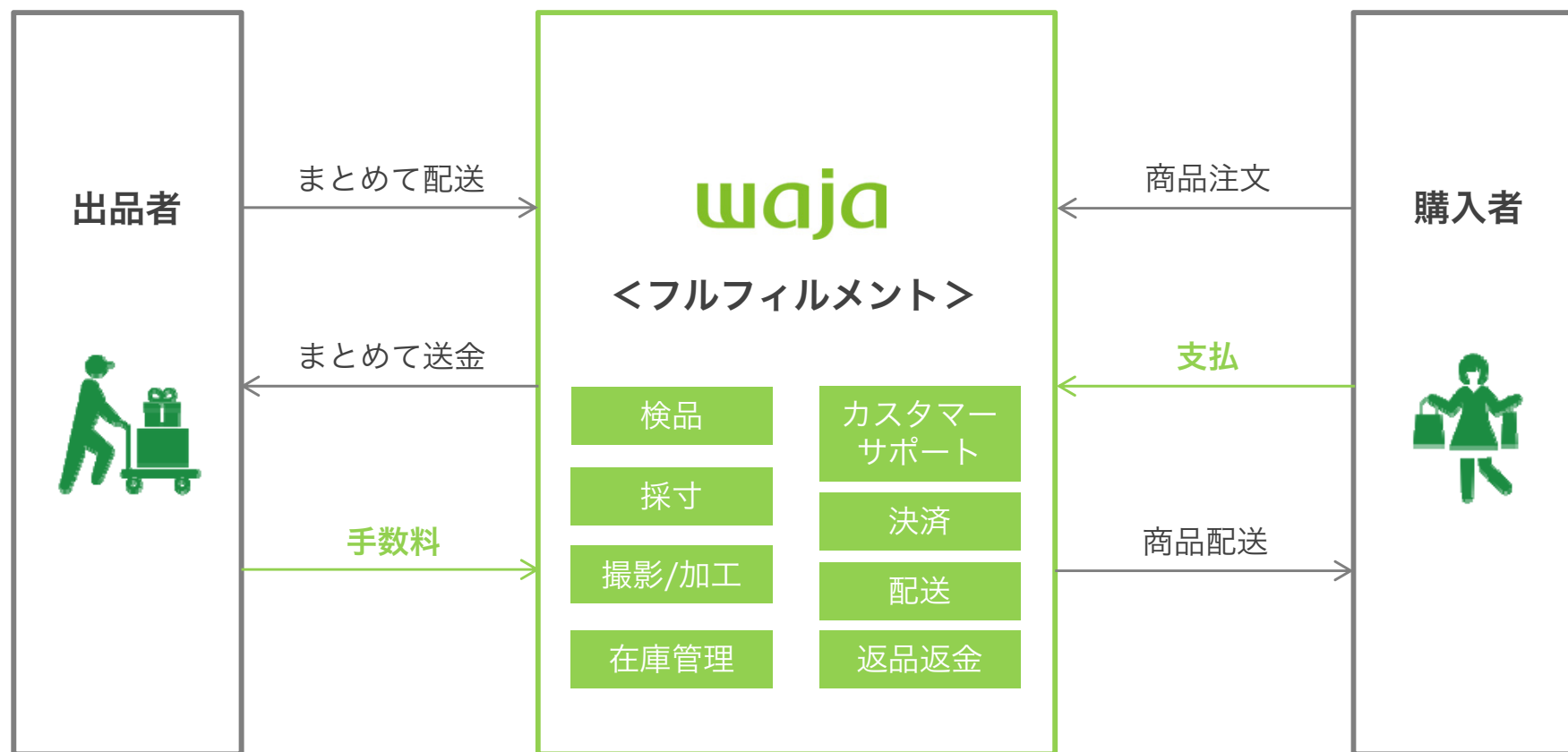
The logo for waja, featuring the word "waja" in a bold, green, lowercase sans-serif font.

社名	株式会社waja
事業内容	ファッションECメディアの運営
所在地	東京都港区麻布台
株式取得日	2015年4月3日
出資比率	71.7%
直近決算期	2014年9月
資本金	150百万円
業績*	売上高 456百万円 (FY2014) 営業利益 11百万円
従業員数	39名（2015年6月末現在）

*：当該会社の財務資料をもとに数値を記載しており、監査法人による監査は受けておりません

3-9 waja 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することが可能



※ 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。

3-9 waja 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
	お金のトラブルが怖い	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

3-10 2015年12月期 下半期の取り組み（予定）

ジョブセンス	・ 大学生利用の拡大に向けたマーケティングの継続・強化 ・ “祝い金”のコンセプトをフックにしたユーザーリテンション強化 ・ 顧客企業に向けたオプションサービス・料金プランの拡充
ジョブセンス リンク	・ 求職者向け電話サポート（「転職ナコウド」）の体制拡充と更なる生産性向上（9月より宮崎拠点を開設） ・ 応募率向上に向けたユーザーインターフェースの改善、メールマーケティングの強化
転職会議	・ マネタイズチャネルの拡充 ・ 140万超のクチコミを活かしたユーザーリテンションの強化 ・ 新規ユーザーの獲得に向けたPR・広告宣伝の実践
door 賃貸	・ 物件情報掲載数の拡充 ・ サイト改善等によるユーザー集客・物件問い合わせ率の向上 ・ 不動産周辺領域への参入
新規事業 (社内開発/事業提携/M&A)	・ waja : 経営管理体制の強化、ユーザー集客の強化 ・ imitsu : マッチング増に向けたサイト改善、セールス強化 ・ 「就活会議（β版）」や、8/5付リリースの「治療ノート（β版）」等新規サービスの充実化

3-11 新規事業における取り組み 就活会議

- 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）
- 企業のクチコミを閲覧できるほか、学校別の就活状況や企業別の選考状況等を見える化

「就活会議β版」サイトイメージ



3-11 新規事業における取り組み 治療ノート

- 病気や治療法に関する様々な情報を収集・比較できる医療情報サイトで、副作用や治療期間に関する経験者体験談も掲載
- リブセンスの新規事業社内公募制度「Egg」による、初の公式事業化

「治療ノート（β版）」サイトイメージ





LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

4-1 損益計算書（2015年12月期第2四半期 累計ベース）

（単位：千円）

	2Q14	2Q15	YoY
売上高	2,128,716	2,298,898	+8.0%
売上原価	151,962	163,543	+7.6%
	7.1%	7.1%	+0.0%
売上総利益	1,976,754	2,135,355	+8.0%
	92.9%	92.9%	+0.0%
販売費及び一般管理費	1,576,324	2,306,859	+46.3%
	74.1%	100.3%	+26.3%
営業利益	400,430	▲ 171,504	-
	18.8%	-	-
経常利益	400,732	▲ 173,426	-
	18.8%	-	-
税引前当期純利益	400,732	▲ 139,091	-
	18.8%	-	-
当期純利益	243,739	▲ 115,751	-
	11.5%	-	-

販管費増加：広告宣伝費（+305百万円）、人件費等（+266百万円）

4-2 貸借対照表（2015年12月期第2四半期）

（単位：千円）

	2Q14	2Q15	YoY
流動資産	2,956,864	2,879,792	▲2.6%
現金及び預金	2,455,327	2,110,856	▲14.0%
売掛金	449,517	571,613	+27.2%
固定資産	413,571	800,413	+93.5%
有形固定資産	124,509	120,208	▲3.5%
無形固定資産	32,802	372,651	1,036.1%
投資その他資産	256,259	307,553	+20.0%
資産合計	3,370,435	3,680,206	+9.2%
流動負債	466,465	694,246	+48.8%
未払金	195,822	390,966	+99.7%
固定負債	-	3,746	-
負債合計	466,465	697,993	+49.6%
株主資本	2,885,282	2,936,997	+1.8%
資本金	223,460	231,418	+3.6%
資本剰余金	208,460	216,418	+3.8%
利益剰余金	2,454,217	2,490,017	+1.5%
新株予約権	19,043	14,719	▲22.7%
純資産合計	2,903,969	2,982,213	+2.7%

4-3 キャッシュ・フロー計算書（2015年12月期第2四半期）

（単位：千円）

	2Q14	2Q15	YoY
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 4,792	▲ 41,478	▲765.6%
税引前四半期純利益	400,732	▲ 139,091	▲134.7%
減価償却費	22,133	20,141	▲9.0%
売上債権の増減額（△は増加）	▲ 16,681	▲ 125,997	▲655.3%
未払金の増減額（△は減少）	▲ 11,182	183,604	+1742.0%
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 81,801	▲ 293,933	▲259.3%
有形固定資産の取得による支出	▲ 20,236	▲ 11,117	+45.1%
無形固定資産の取得による支出	▲ 4,137	▲ 1,561	+62.3%
投資有価証券の取得による支出	▲ 36,025	▲ 23,870	+33.7%
投資有価証券の売却による収入	-	53,584	-
子会社(waja)株式の取得による支出	-	▲ 268,301	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	468	1,072	+129.1%

4-4 直近の主なパブリシティ実績

2015.08.01	雑誌 日経トップリーダー8月号に弊社代表が取り上げられました
2015.08.01	宮崎日日新聞に転職サイト「ジョブセンスリンク」のコールセンター一部移設について掲載されました
2015.07.10	雑誌 THE21（7月10日発売）に弊社代表が取り上げられました
2015.03.26	日経新聞朝刊にwaja社グループ化について取り上げられました
2015.03.25	TechCrunch Japanにwaja社グループ化について取り上げられました
2015.03.25	CNET Japanにwaja社グループについて取り上げられました
2015.03.18	日経MJにアルバイト求人サイト「ジョブセンス」が取り上げられました
2015.03.16	日経新聞朝刊にアルバイト求人サイト「ジョブセンス」が取り上げられました
2015.02.03	NEWS PICKS 連載企画「あのイノベーターの名参謀」にて取締役の中島が取り上げられました
2015.01.21	雑誌 東京カレンダー3月号に弊社代表が取り上げられました
2015.01.19	週刊住宅新聞に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2015.01.12	全国賃貸住宅新聞に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2015.01.10	雑誌 日経ビジネスAssocie2月号に弊社代表が取り上げられました
2015.01.05	全国賃貸住宅新聞に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2015.01.04	TBS「大がっちりマンデー！！」に弊社代表が出演しました
2015.01.01	雑誌 日経トップリーダー1月号に弊社代表が取り上げられました
2014.10.10	雑誌 THE21に弊社代表が取り上げられました
2014.09.29	日経MJに弊社代表が取り上げられました
2014.09.10	雑誌 THE21にアルバイト求人サイト「ジョブセンス」および弊社社員が取り上げられました
2014.09.08	全国賃貸住宅新聞に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2014.09.08	日経MJにビジネス比較・発注サイト「imitsu（アイミツ）」が取り上げられました
2014.09.05	日経新聞朝刊にビジネス比較・発注サイト「imitsu（アイミツ）」が取り上げられました
2014.09.03	日経MJに転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2014.09.01	週刊住宅新聞に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました

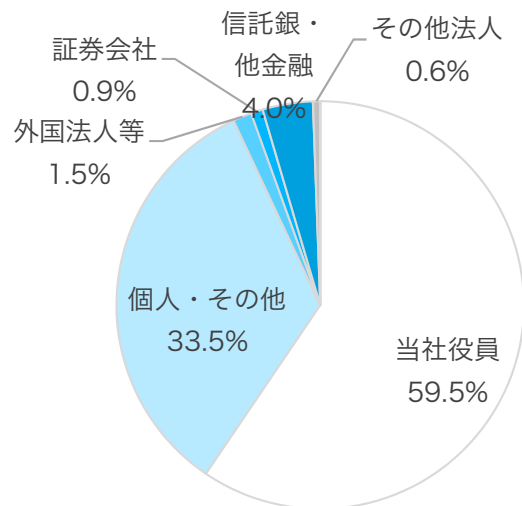
4-5 株式の状況（2015年6月末現在）

• 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：587円
(2015年5月18日)
- ・ 年初来高値：792円
(2015年2月12日)
- ・ 平均出来高：152,631株/日
(2015年1月～6月)



- 発行済株式数 : 28,083,200株
- 株主数 : 11,372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	48.94
桂 大介	2,698,000	9.61
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	279,700	1.00
中田 忠雄	200,000	0.71
岩崎 優一	152,000	0.54
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	139,200	0.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口2)	125,300	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)	124,600	0.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口3)	124,500	0.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口6)	124,100	0.44

4-6 会社概要

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												
その他役員	<table> <tr> <td>取締役</td><td>桂 大介</td></tr> <tr> <td></td><td>中島 真</td></tr> <tr> <td></td><td>本田 浩之 (社外)</td></tr> <tr> <td>監査役</td><td>江原 準一</td></tr> <tr> <td></td><td>尾崎 充 (社外)</td></tr> <tr> <td></td><td>吉澤 尚 (社外)</td></tr> </table>	取締役	桂 大介		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)
取締役	桂 大介												
	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	231百万円 (2015年6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 151名、アルバイト・派遣社員 229名 (2015年6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。