



東京IPO IRセミナー
会社説明会資料

2015年11月21日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

Agenda

- 1 会社概要
- 2 リブセンスの特色
- 3 業績動向
- 4 ご参考資料

社名の由来

LIVE + SENSE

(生きる)

(意味)

経営理念

幸せから生まれる幸せ

| コーポレートビジョン

あたりまえを、発明しよう。

| ログに込めた思い



雨垂れ、石を穿つ。

故事成語の「雨垂れ、石を穿つ」のように、リブセンスの日々の徹底的な努力によって、新たなサービス、考え方が浸透し、世の中のあり方を変えていく意志を水滴によって表現しています。

常識に、疑問を。常に、自問を。

上下の雫を、合わせて逆さにみると、「？」マークに。常識に疑問を持つことで、新しいあたりまえを生む、新発想を生み出す姿勢を表現しています。

1-3 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

1-3 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

1-3 沿革（創業後）

2006年2月	設立	
2006年4月	アルバイト求人サイト「ジョブセンス」提供開始	
2008年5月	正社員転職サイト「ジョブセンスリンク」提供開始	
2009年11月	派遣社員求人サイト「ジョブセンス派遣」提供開始	
2010年4月	不動産賃貸サイト「door賃貸」提供開始	
2010年7月	転職クチコミサイト「転職会議」提供開始	
2011年12月	<u>東証マザーズへ株式上場（史上最年少上場：25歳1カ月）</u>	
2012年10月	<u>東証一部へ市場変更（史上最年少上場：25歳11カ月）</u>	
2014年2月	ビジネス比較・発注サイト「imitsu」をユニラボ社と共同提供開始	
2015年4月	海外ファッションサイト「waja」等を運営する株式会社wajaをグループ化	
2015年4月	新卒就職活動サポートサイト「就活会議（β版）」提供開始	
2015年8月	医療情報サイト「治療ノート（β版）」提供開始	
2015年8月	次世代不動産サービス「IESHIL（イエシル）（β版）」提供開始	

1-4 事業内容

アルバイト求人サイト
「ジョブセンス」
(<http://j-sen.jp/>)



正社員転職サイト
「ジョブセンスリンク」
(<http://job.j-sen.jp/>)



派遣社員求人サイト
「ジョブセンス派遣」
(<http://haken.j-sen.jp/>)



医療情報サイト
「治療ノート」
(<https://www.c-notes.jp/>)



転職クチコミサイト
「転職会議」
(<http://jobtalk.jp/>)



就活サポートサイト
「就活会議」
(<https://就活会議.jp/>)



不動産賃貸サイト
「door賃貸」
(<http://chintai.door.ac/>)



中古不動産売買サービス
「IESHIL (イエシル)」
(<https://www.ieshil.com/>)



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

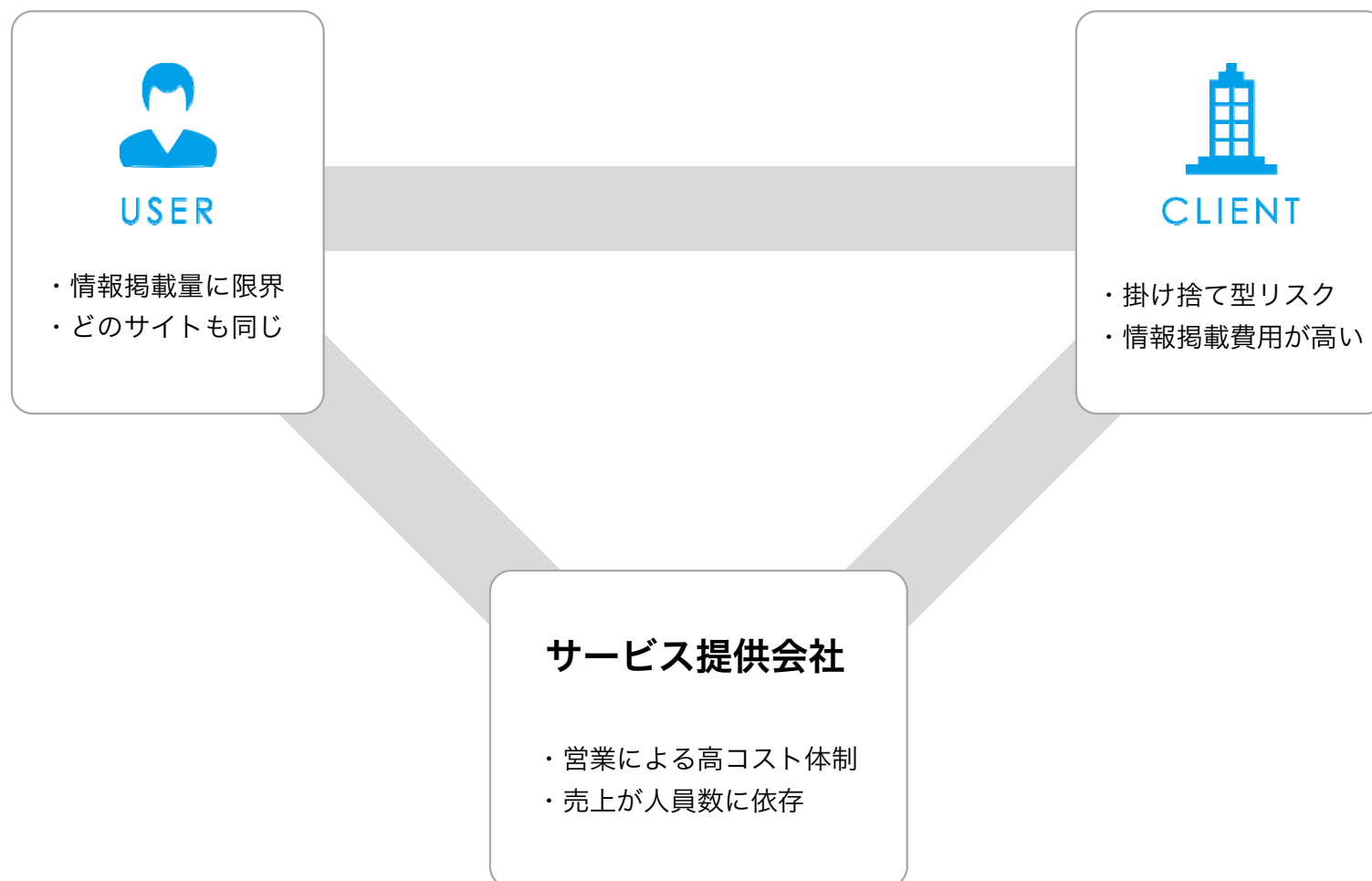
2-2 ビジネスモデル

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

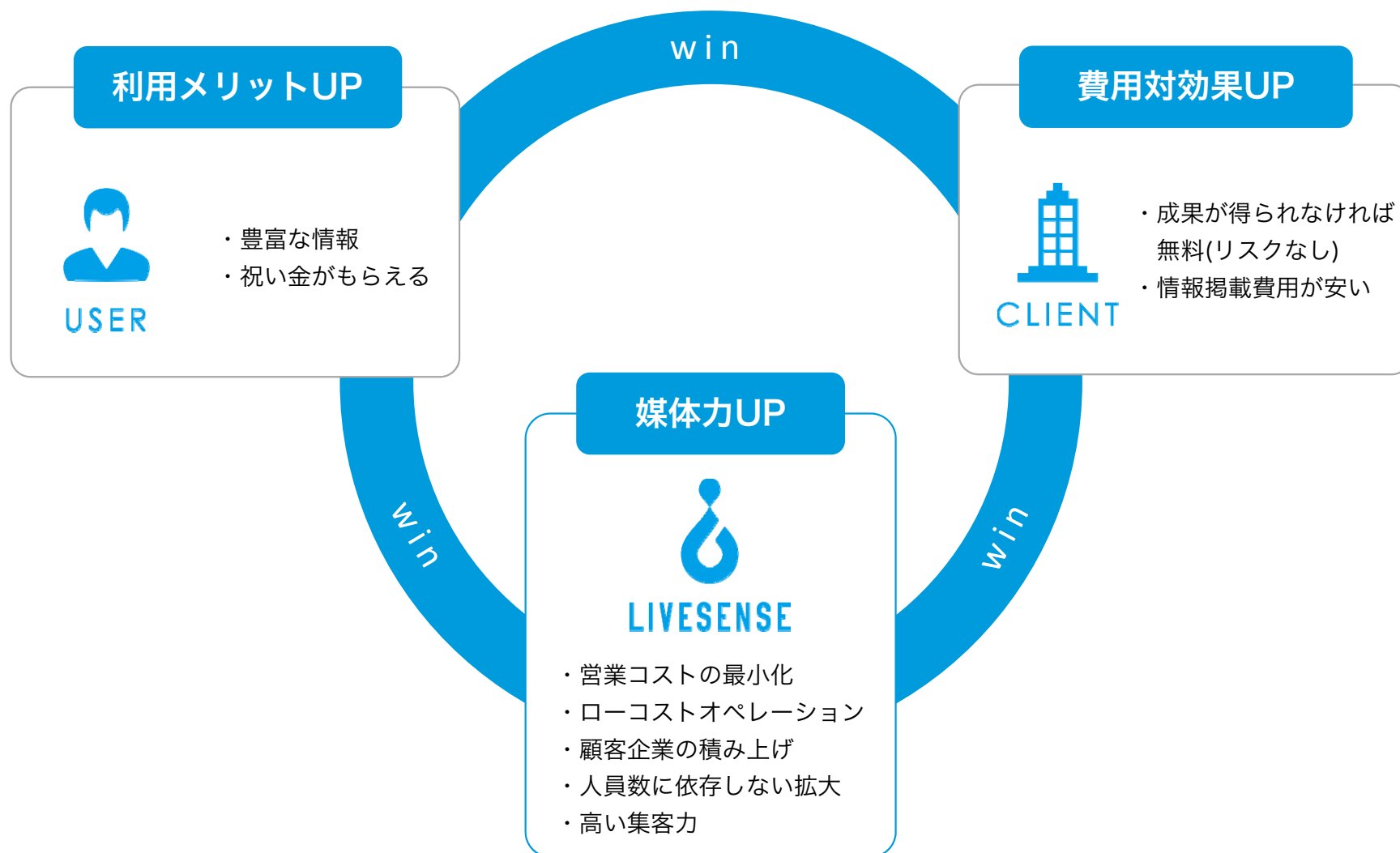
2-2 ビジネスモデルの比較（従来型モデル）

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）

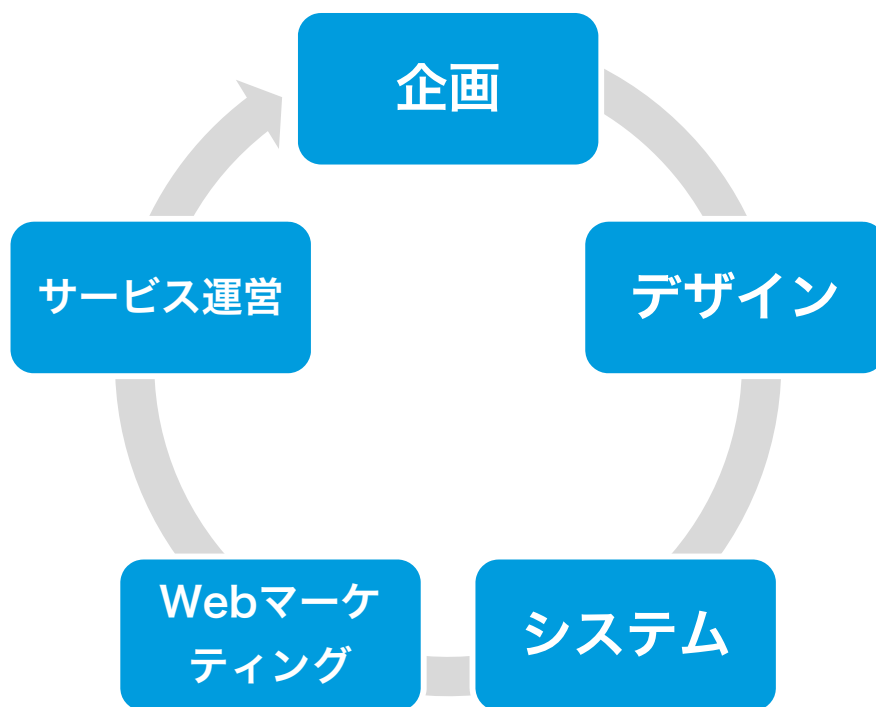
成功報酬型ビジネスモデル



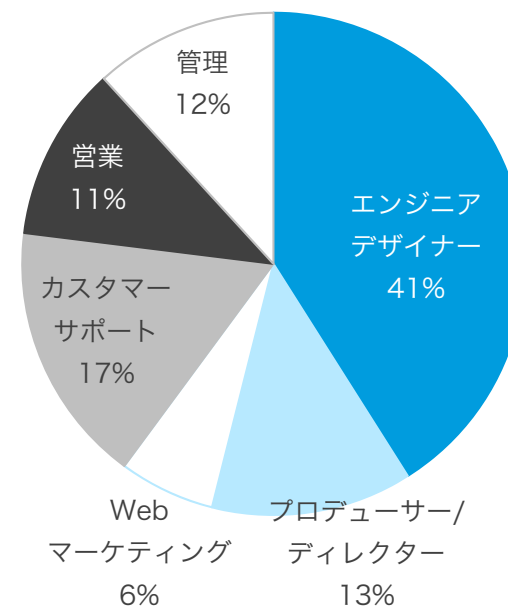
2-3 内製化によるサービス開発力

- 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



職種別正社員構成 (単体)



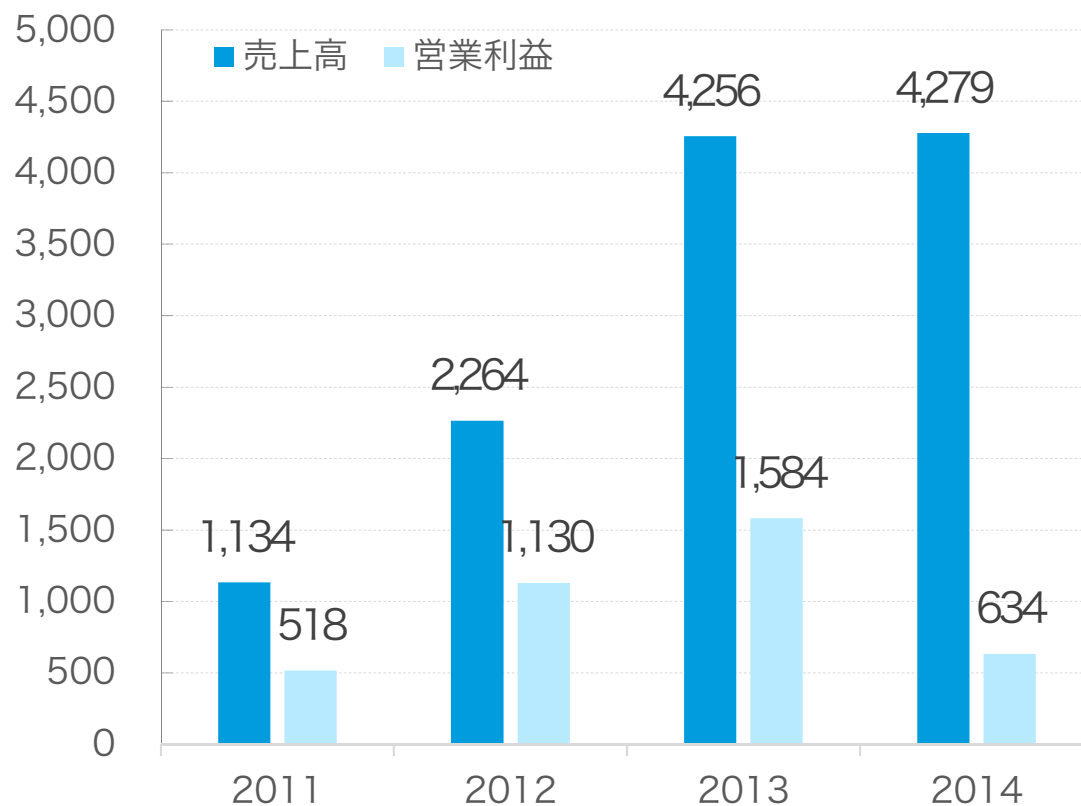
(2015年9月末現在)

3-1 業績推移

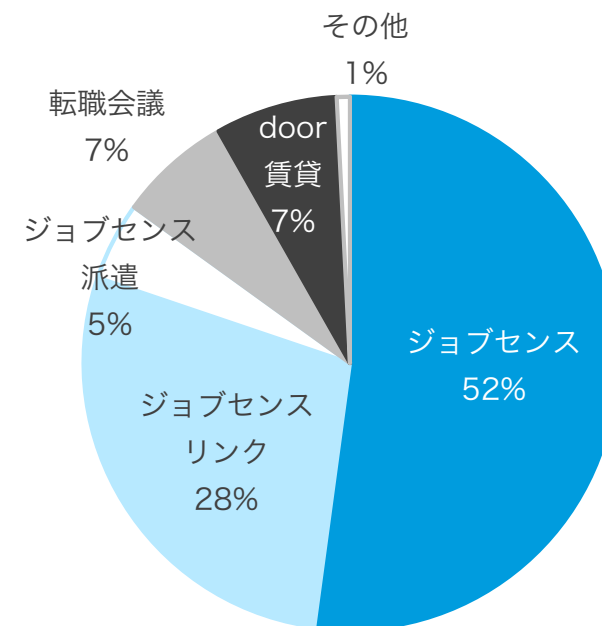
上場以後、求人領域を中心に着実に成長を続けるも、人材不足や競争激化の影響もあり、2014年における成長は鈍化

売上高・営業利益の推移 (株式上場以後)

(単位：百万円)

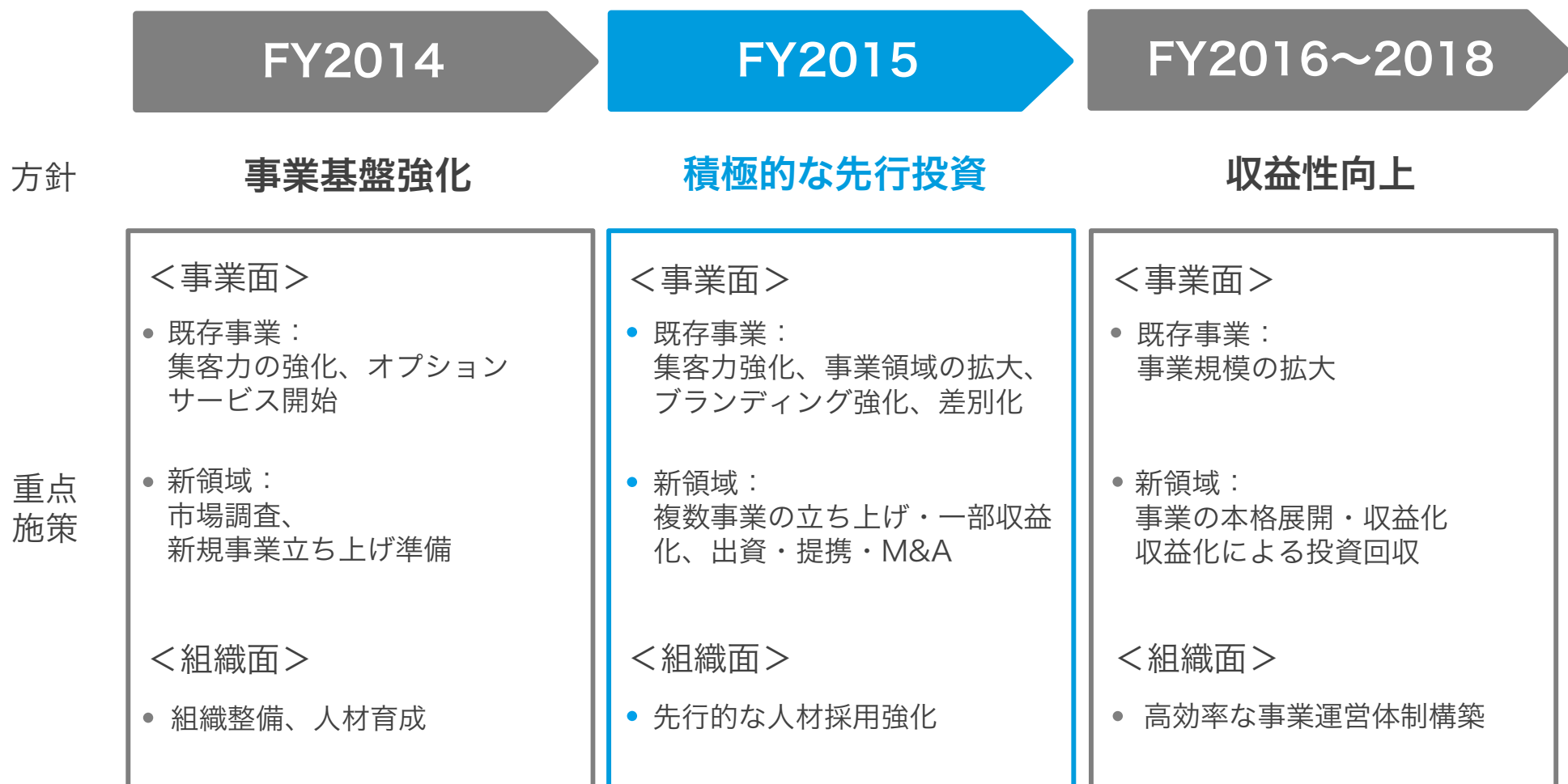


サービス別売上高構成比 (2014年)



3-2 当社中期方針と2015年度の位置付け

2015年は、新たなチャレンジを含む“戦略的積極投資の年”として位置付け

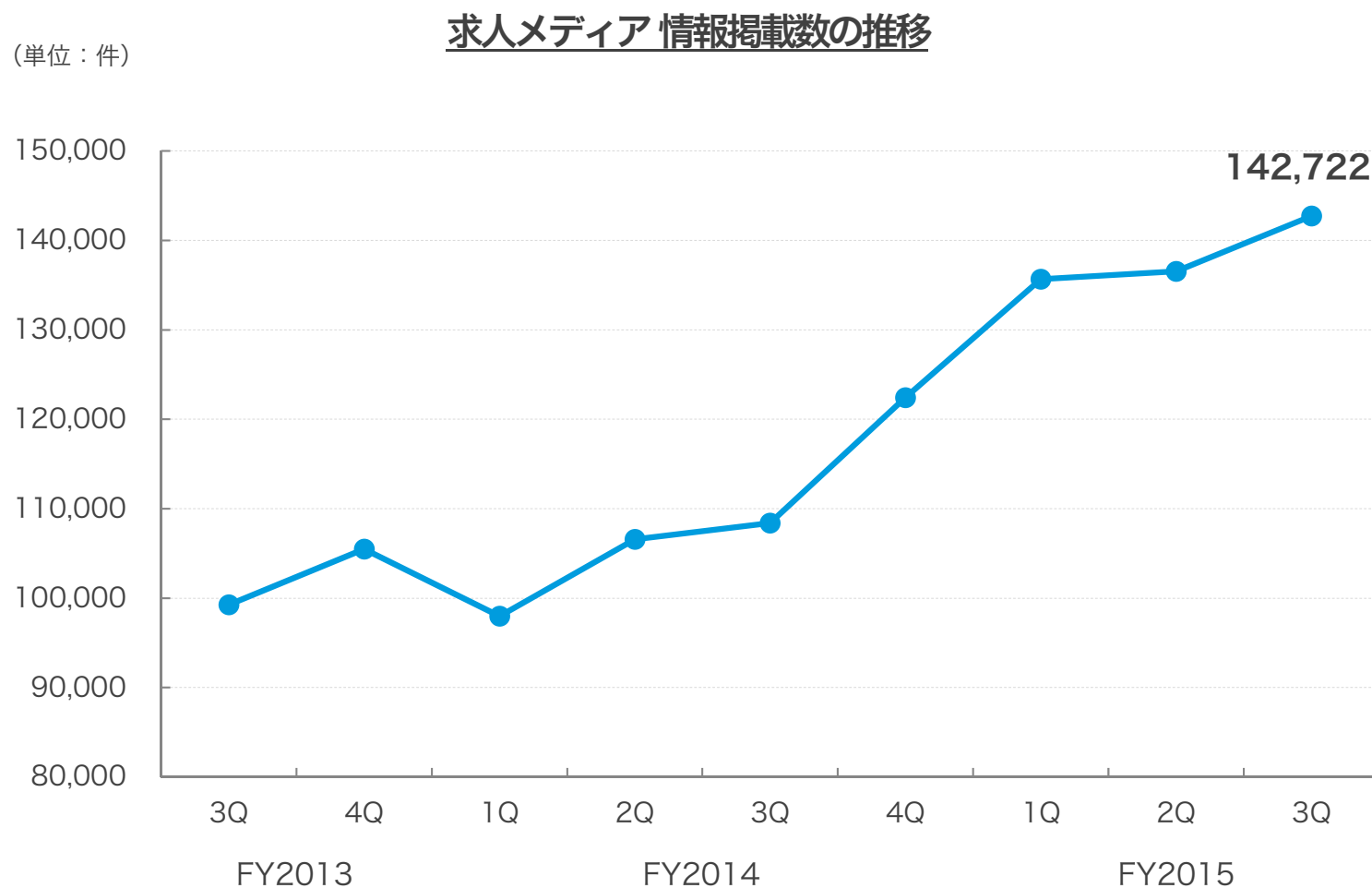


3-3 2015年12月期 トピックス（3Qまでの取り組み）

ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">• 大学生向けキャンペーンの展開• 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拡充
ジョブセンス リンク	<ul style="list-style-type: none">• ユーザーインターフェースの改善による新規会員増加施策の展開• 求職者向けの電話転職サポート「転職ナコウド」の生産性向上
転職会議	<ul style="list-style-type: none">• 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180万人を突破
door 賃貸	<ul style="list-style-type: none">• アライアンス拡大により物件情報数拡充• “お祝い金”の訴求キャンペーン等の展開
新規事業 (社内開発/事業提携/M&A)	<ul style="list-style-type: none">• ファッションECサイト運営のwaja社の子会社化• 医療情報サイト「治療ノート（β版）」をリリース（8/5）• 中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」をリリース（8/27）

3-4 既存事業における取り組み 求人メディア情報

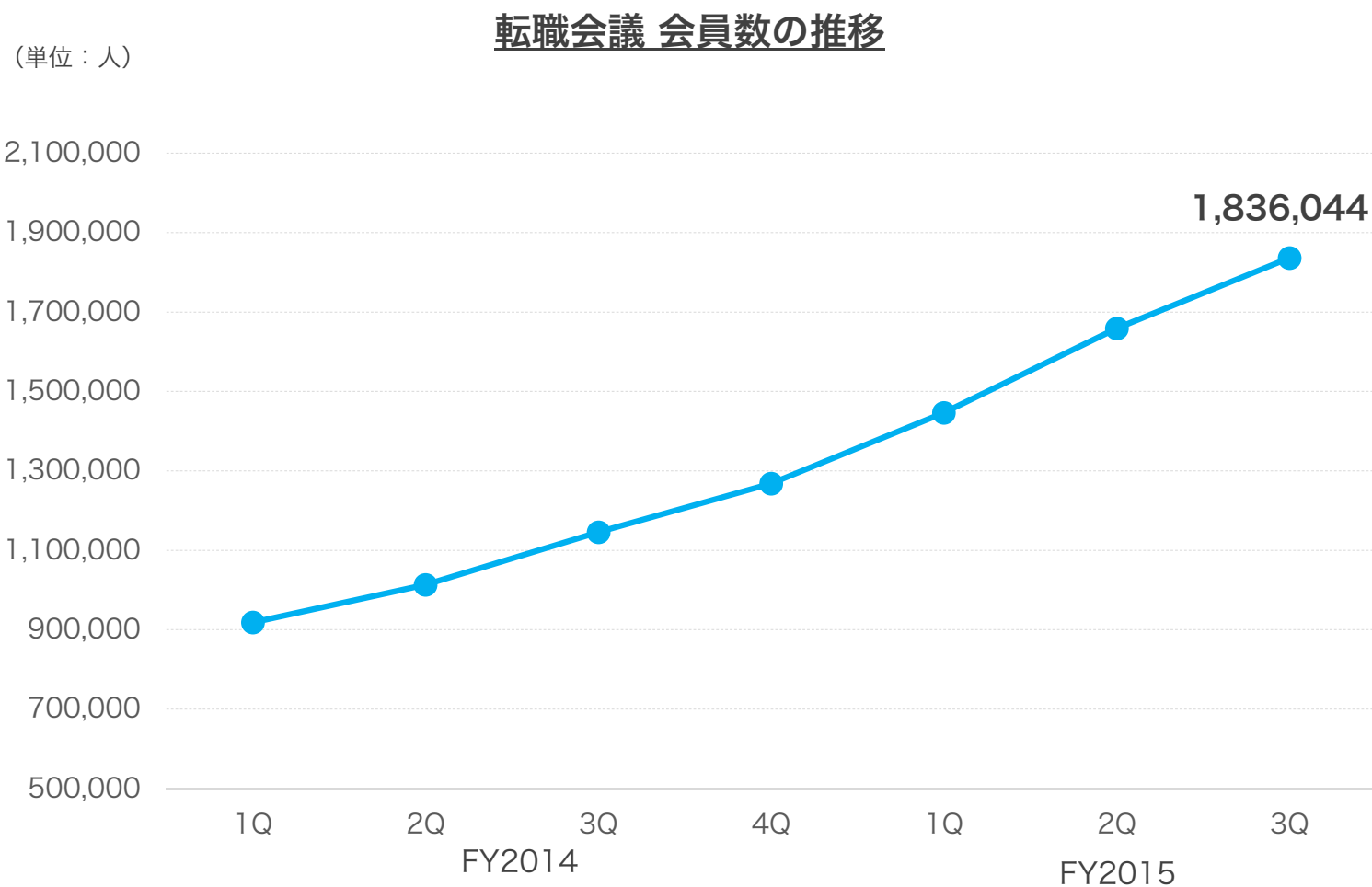
ジョブセンスを中心に大手企業の開拓やオプションサービス提供等が奏功し、情報掲載数は伸長



※求人情報掲載数は「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」「ジョブセンス派遣」における求人情報数を合算

3-4 既存事業における取り組み 転職会議

会員数は180万人を突破。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



※会員数は、現在の算出条件で遡及可能な1Q FY2014からの値

3-5 新規事業における取り組み 就活会議

新卒就活サービス「就活会議」を2015年4月にオープン 会員登録者数は、既に3万人を突破

<「就活会議^β版」のサイトイメージ>



(URL <https://就活会議.jp/>)

サービスの目的

- 学校・地域などによって生じる、情報量や活動の時期・量といった格差解消
- 知名度や規模、イメージだけの会社選びが原因のミスマッチによる入社後短期間での転職を解消・削減

サービス内容

- 「転職会議」に掲載している企業のクチコミ情報が無料で閲覧可能。
- 他の就活生の活動状況や選考状況が学校別・企業別に閲覧可能。

3-5 新規事業における取り組み 治療ノート

医療情報サイト「治療ノート」を2015年8月にオープン 100を超える病気の治療法や治療体験談を掲載

< 「治療ノート^β版」のサイトイメージ >



(URL <https://www.c-notes.jp/>)

サービスの目的

- 医療情報は、難しい専門用語を使っていたり、一部の極端な情報で誤解を招いてしまったりと、整備が必要
- 病気や治療に関する情報を整備することで、患者やご家族の方々が治療方法を理解し、納得・安心して治療に専念できるようサポートする

サービス内容

- 病名ごとに「病気に関する基本情報」や「治療法」「患者の方々の体験談」を掲載。
- 患者の方々が治療を受ける際に必要な情報や、意外と知られていない制度情報などをコラムとして掲載。

3-5 新規事業における取り組み IESHIL（イエシル）

中古不動産売買仲介サービス「IESHIL」を2015年8月にオープン 都内マンション物件の1/3を掲載

<「IESHIL^β版」のサイトイメージ>

IESHIL (イエシル) 市場価値がすぐ分かる、未来型不動産サービス
ビッグデータを利用したリアルタイム市場価格と、透明性の高い物件評価のIESHIL(イエシル)

東京23区
約2万棟
先行リリース

検索

住所から探す 路線から探す

IESHIL (イエシル) で得られるメリット

- リアルタイム査定
- 中立なレイティング
- 不動産仲介サービス

(URL <https://www.ieshil.com/>)

サービスの目的

- 日本の中古住宅流通シェアは2013年時点で14.7%と、欧米諸国と比べ1/6程度と低水準。不動産透明度も主要先進国と比べ非常に低い
- 中古不動産流通市場の可視化や活性化に繋がる新しいサービスが求められている

サービス内容

- 不動産物件価格のリアルタイム査定（特許出願中）
- 物件に関する利便性・治安・地盤情報など8項目のレイティングデータ公開（予定）
- 中古不動産物件の売買仲介（予定）

3-6 2015年12月期 通期業績予想（11月13日発表）

- 売上高はジョブセンス、転職会議が牽引し、前年同期比12.2%増の4,800百万円と予想
- 先行投資（広告宣伝費、人件費）の増加により営業減益も通期黒字は確保

（単位：千円）

	FY2014	FY2015			
	実績	通期予想	YoY	3Q（累計）	進捗率
売上高	4,279,510	4,800,000	+12.2%	3,624,806	75.5%
営業利益	634,583	6,000	▲99.1%	▲ 239,640	-
	14.8%	0.1%	-	-	-
経常利益	638,448	1,000	▲99.8%	▲ 232,994	-
	14.9%	0.0%	-	-	-
当期純利益	395,290	7,000	▲98.2%	▲ 155,328	-
	9.2%	0.1%	-	-	-
EPS（円・銭）	14.20	0.25	-	-	-

3-7 2015年12月期 4Qの取り組み

ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">• ユーザー集客を目的としたマーケティング施策の継続• “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	<ul style="list-style-type: none">• 求職者向け電話サポート（転職ナコウド）の更なる生産性向上• 応募率向上に向けたユーザーインターフェイスの改善、メールマーケティングの強化
転職会議	<ul style="list-style-type: none">• マネタイズチャネルの拡充• 150万超のクチコミを活かしたユーザーリテンションの強化
door 賃貸	<ul style="list-style-type: none">• 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
新規事業 (社内開発/事業提携/M&A)	<ul style="list-style-type: none">• waja : 経営管理体制の強化、ユーザー集客の強化• 就活会議 : 会員獲得、マネタイズ拡充• IESHIL（イエシル） : 物件情報の充実化、会員獲得

4-1 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	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9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 (単体)	正社員 178名、アルバイト・派遣社員 222名 (2015年9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

4-2 貸借対照表

(単位：千円)

	3Q14	3Q15	YoY
流動資産	2,918,502	2,723,430	▲6.7%
現金及び預金	2,341,605	1,823,313	▲22.1%
売掛金	450,520	610,545	+35.5%
固定資産	437,345	856,541	+95.9%
有形固定資産	116,662	146,714	+25.8%
無形固定資産	24,412	392,987	1,036.1%
投資その他資産	296,270	316,839	+6.9%
資産合計	3,355,847	3,579,972	+6.7%
流動負債	323,961	635,881	+96.3%
未払金	201,398	332,753	+65.2%
固定負債	-	3,719	-
負債合計	323,961	639,600	+97.4%
株主資本	3,011,380	2,897,679	▲3.8%
資本金	226,441	231,547	+2.3%
資本剰余金	211,441	216,547	+2.4%
利益剰余金	2,574,353	2,450,440	▲4.8%
新株予約権	19,579	14,719	▲24.8%
純資産合計	3,031,886	2,940,371	▲3.0%

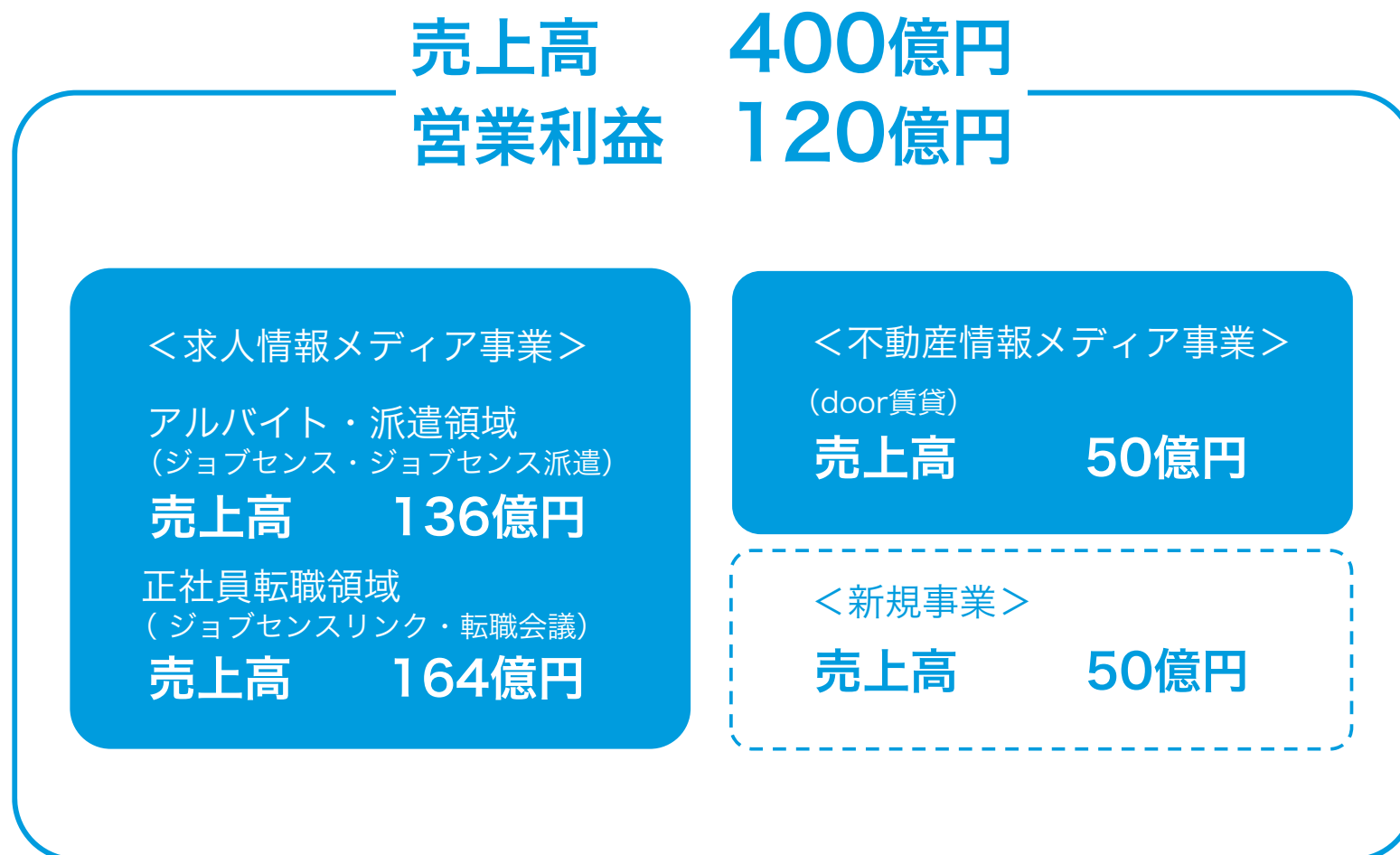
4-3 中期経営計画

- 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



4-4 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）



4-5 直近の主なパブリシティ実績

2015.10.23	CNET Japanに中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.10.13	リフォーム産業新聞に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.10.10	雑誌 THE21（10月10日発売）に弊社代表が取り上げられました
2015.10.10	日経ビッグデータに中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.09.14	週刊住宅新聞に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.09.11	TOKYO FM「シューカツの王」に弊社代表が出演しました
2015.09.10	日経産業新聞に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.09.06	日経ヴェリタスに弊社代表が取り上げられました
2015.08.31	週刊住宅新聞に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.08.28	日刊不動産経済通信に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.08.28	日経MJに中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.08.27	日経新聞朝刊に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
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



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。