



IRフォーラム 東京 2016  
会社説明会資料

2016年9月3日  
株式会社リブセンス  
東証一部：6054

## 本日の内容

---

- 1 会社概要
- 2 事業の内容と特徴
- 3 業績の状況
- 4 今後の事業展開

# 1. 会社概要

## 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。

## | ロゴに込めた思い



### 『発想』

既存の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。



### 『徹底』

故事成語「雨垂れ、石を穿つ」のように、わたしたちの日々の徹底的な努力によって、新たなサービス、考え方を浸透させ、世の中のあり方を変えていく、という意志を水滴（雫）によって表現しています。

### 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



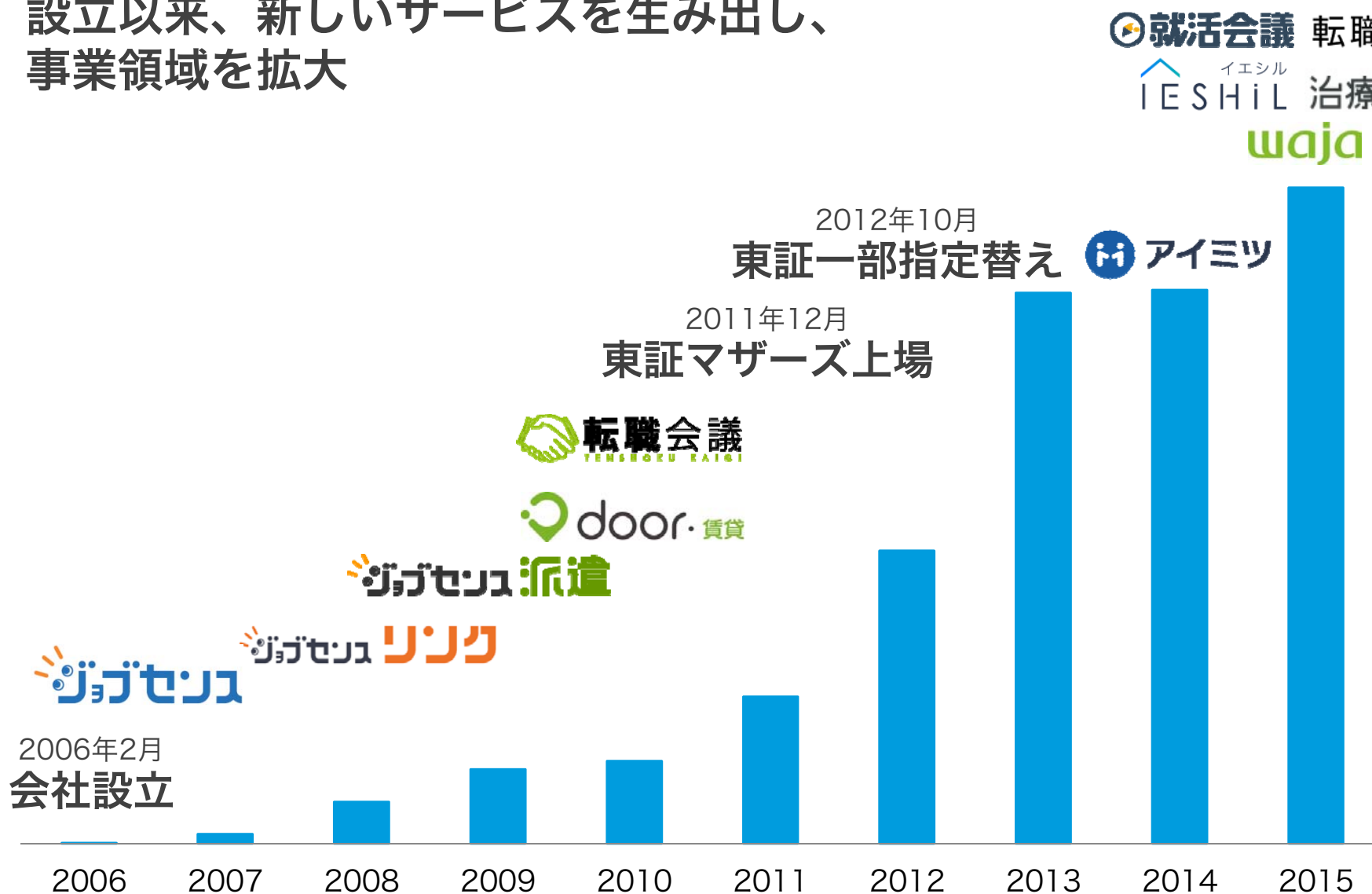
ビジネスプランコンテストの様子

### 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

## 設立以来、新しいサービスを生み出し、事業領域を拡大



(売上高の推移)

## 求人・不動産領域を中心にインターネットサービスを運営

### 求人情報メディア



アルバイト求人サイト  
「ジョブセンス」

正社員転職サイト  
「ジョブセンスリンク」



転職クチコミサイト  
「転職会議」



新卒就活サポートサイト  
「就活会議」

転職DRAFT

エンジニア転職サイト  
「転職ドラフト」



派遣社員求人サイト  
「ジョブセンス派遣」

etc

### 不動産情報メディア



不動産賃貸情報サイト  
「door賃貸」



不動産情報サービス  
「IESHIL（イエシル）」

### イーコマース

waja

ファッションECサイト  
「waja」

連結子会社（株）wajaが運営

etc

### その他

治療note™ver.β

医療情報サイト  
「治療ノート」



ビジネス比較・発注サイト  
「アイミツ」 etc



## 2. 事業内容と特徴

# 主要サービスー「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」

## 成功報酬型のビジネスモデルで運営する、アルバイト求人サイト「ジョブセンス」、正社員転職サイト「ジョブセンスリンク」

### ジョブセンスのサイトイメージ

- 飲食・アパレル・小売系を中心に12万件超の求人情報を掲載、アルバイト先の口コミ情報も掲載
- 採用された求職者へ最大2万円の祝い金を贈呈

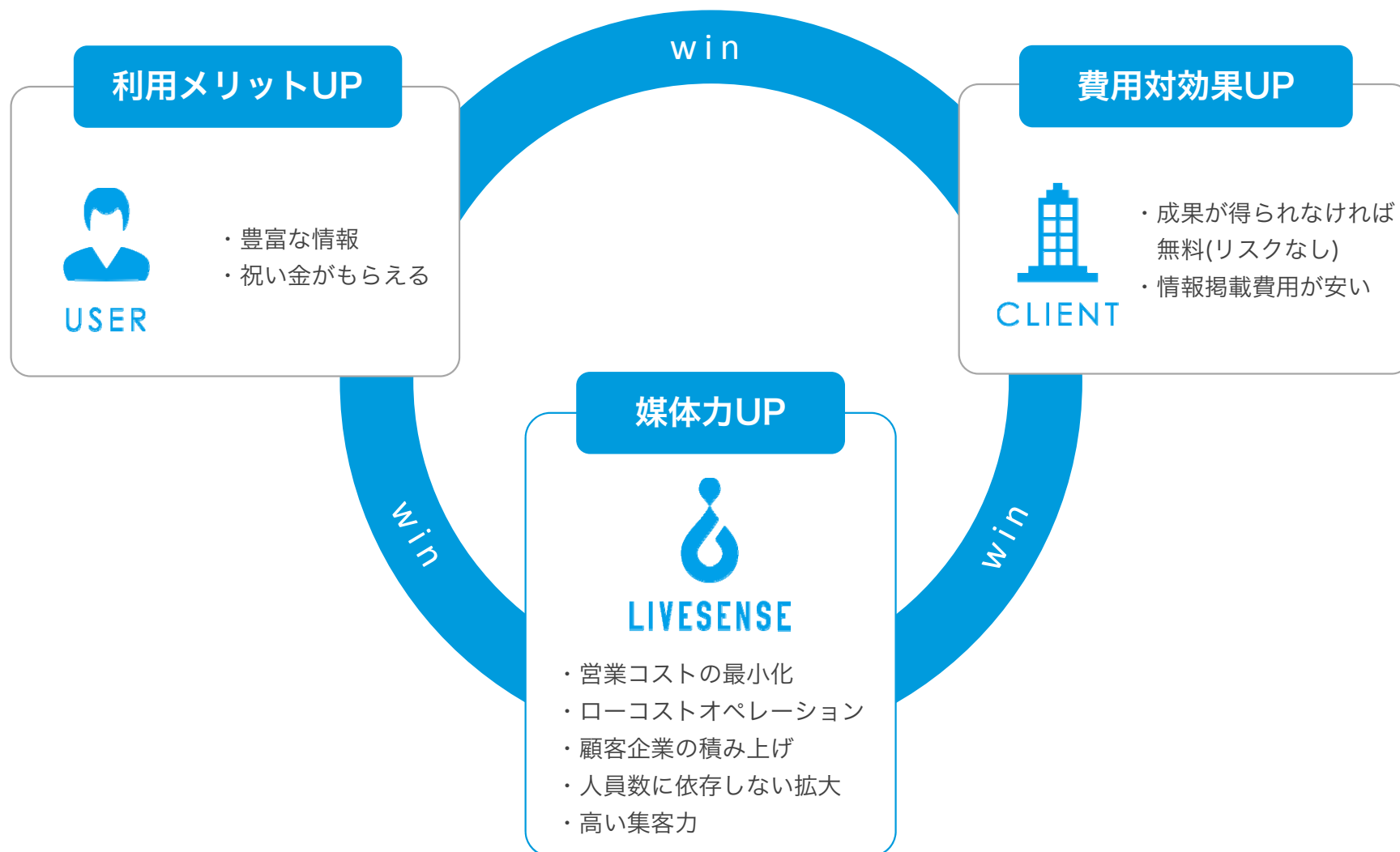
### ジョブセンスリンクのサイトイメージ

- 様々な業種の求人情報を掲載、現在約185万人の求職者が会員登録
- 幅広い求職者層に対して電話で転職相談サービスも実施

## 成功報酬型ビジネスモデルとは

	従来モデル	当社モデル
	広告型 (掲載課金)	成功報酬型 (採用課金)
 CLIENT	情報掲載費用	0円 (成功報酬のみ)
 USER	お祝い金 (対利用者)	あり

## ユーザー（求職者など）・顧客企業・当社と、三方良しのモデル



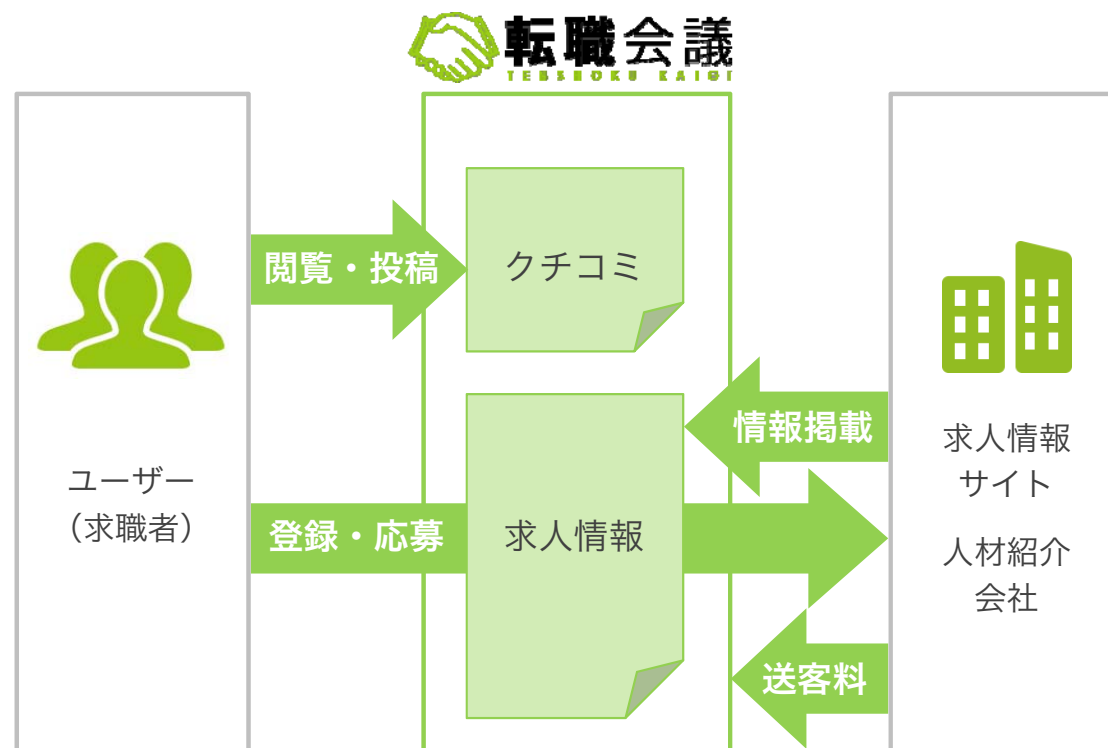
# 主要サービスー転職クチコミサイト「転職会議」

- 継続的なサイト改善により、クチコミ掲載数770万件、累計会員登録者数404万人を誇る日本最大規模の転職クチコミサイトへ成長
- 求人情報サイトや人材紹介会社への送客が順調に拡大し、今期上半期の売上高は前年同期比77.7%増

## 転職会議のサイトイメージ



## 転職会議のビジネスモデル



## 「転職会議」のコンテンツイメージ

### 「転職会議」会員より収集した独自のクチコミ（累計770万件）を閲覧可能

#### レーティング

株式会社リブセンス  
★★★★★ 3.9 クチコミ投稿数: 129件  
東京都品川区 <http://www.livesense.co.jp> 会社概要をもっと詳しく▼

TOP	評判 109件	年収 13件	面接 7件
-----	------------	-----------	----------

総合評価 ★★★★★ 3.9 / 5.0 (67人)

カテゴリ別クチコミ

評判

- 仕事のやりがい、面白み (32)
- 退職理由、退職検討理由 (4)
- ワークライフバランス (15)
- スキルアップ、キャリア開発、教育体制 (14)
- 福利厚生、社内制度 (6)
- 女性の働きやすさやキャリア (9)
- 事業の成長性や将来性 (4)
- 入社理由、入社後に感じたギャップ (9)
- 社員、管理職の魅力 (14)
- 社長の魅力 (2)

企業の成長性、将来性  
企業の安定性  
仕事が多い  
仕事が少ない  
実力主義  
年功序列  
トップダウン  
ボトムアップ  
チーム重視  
個人重視  
長く働ける 2  
1%  
英語使う 4%  
▶ 評点をもっと見る

#### クチコミ

仕事のやりがい、面白み (全32件) ★★★★★  
従業員 20代後半 男性 1年以内 プログラマ(オープン系・WEB系)

【良い点】  
職能の向上と、企業の成長がうまくマッチしている会社です。  
未経験でも違う職種へのジョブチェンジが頻繁に行われるなど、とてもチャレンジングな職場です。  
それでいてワークライフバランスも整っており、学習意欲が高い人にとっては最高の職場です。

【気になること・改善したほうが良い点】  
組織が大きくなるフェーズで、突貫工事なところは少しあります。しかし声を上げて意見をできれば、建設的な議論で改善可能です。

投稿日: 2016年7月14日 投稿 ID: ans-2259934

- 「転職会議」会員より収集した企業に関する就業環境等の8項目の評価（評点）を可視化

- 企業ごとに投稿された様々なクチコミを項目別に表示

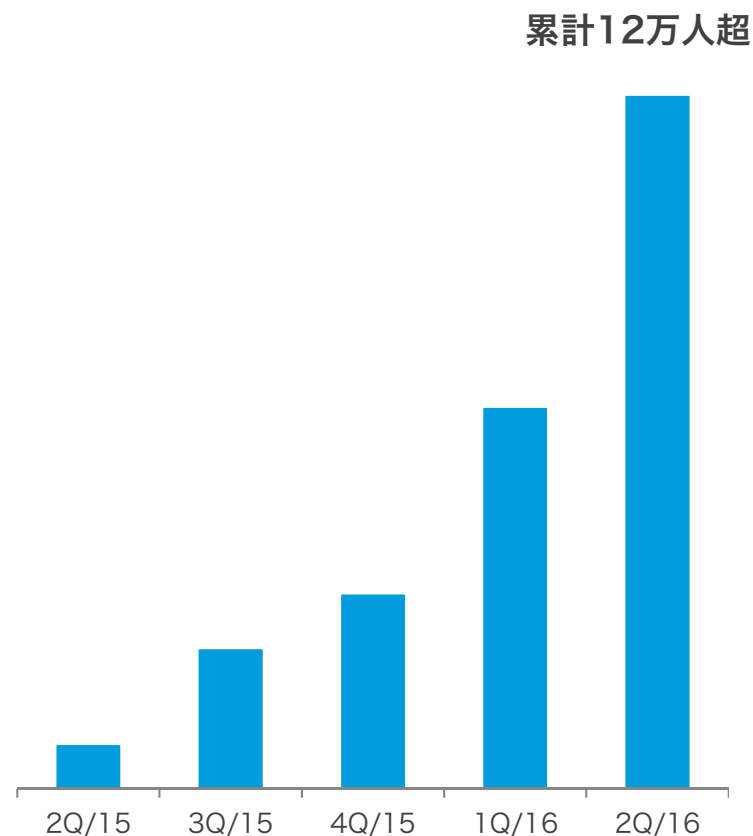
## 2015年4月のサービス開始以後、企業選考に関する口コミ等の独自コンテンツの収集・充実化によりサイト会員数は順調に推移

### 就活会議のサイトイメージ

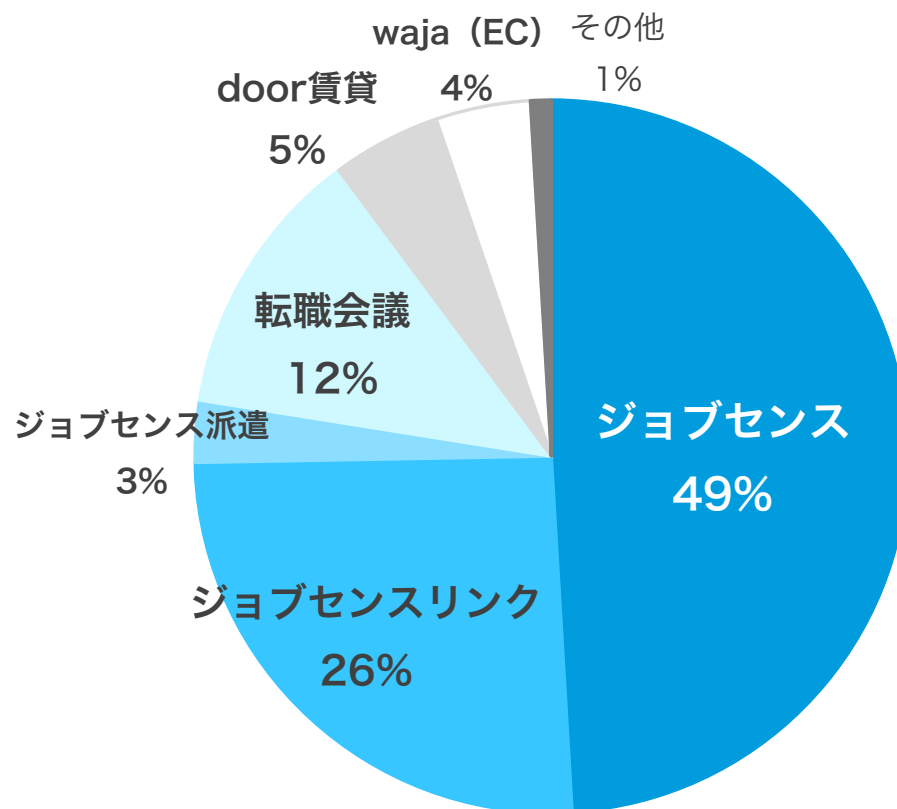


- 2017年卒就活生の会員登録者数は約10万人、サービス開始から約1.5年で全体の約1/4の就活生が利用中
- 企業選考におけるエントリーシート登録数は約8,000枚、選考体験記（面接情報）は約2万件等、他社サービスにはない独自コンテンツを蓄積

### 会員数の推移（累計）



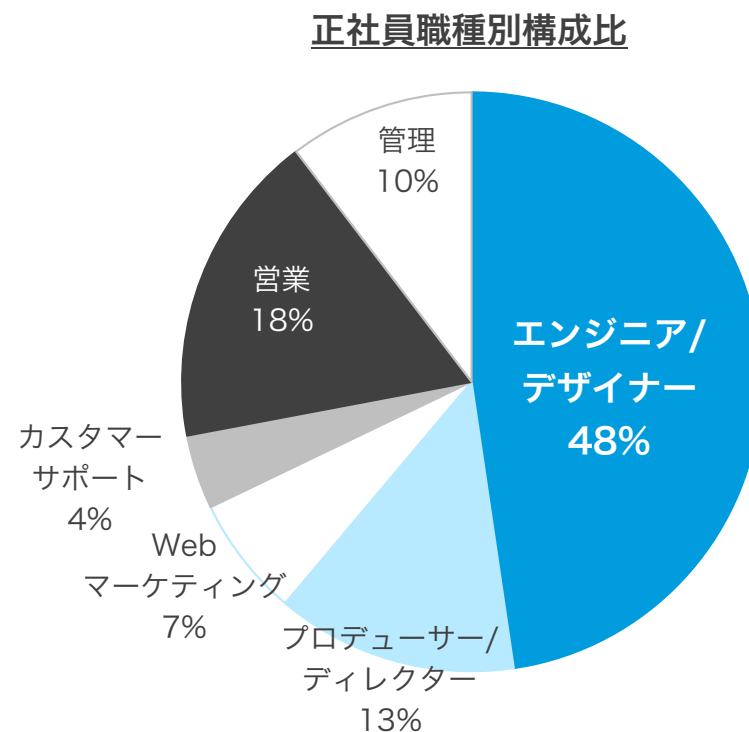
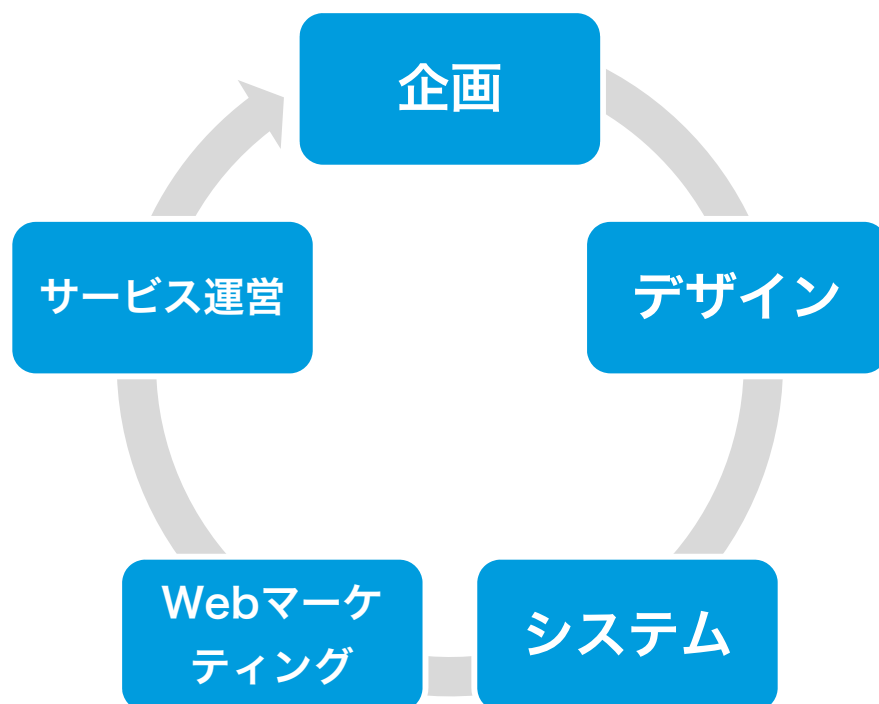
## ジョブセンス以外のサービスによる売上も徐々に拡大



2015年12月期 売上高 : 50.7億円



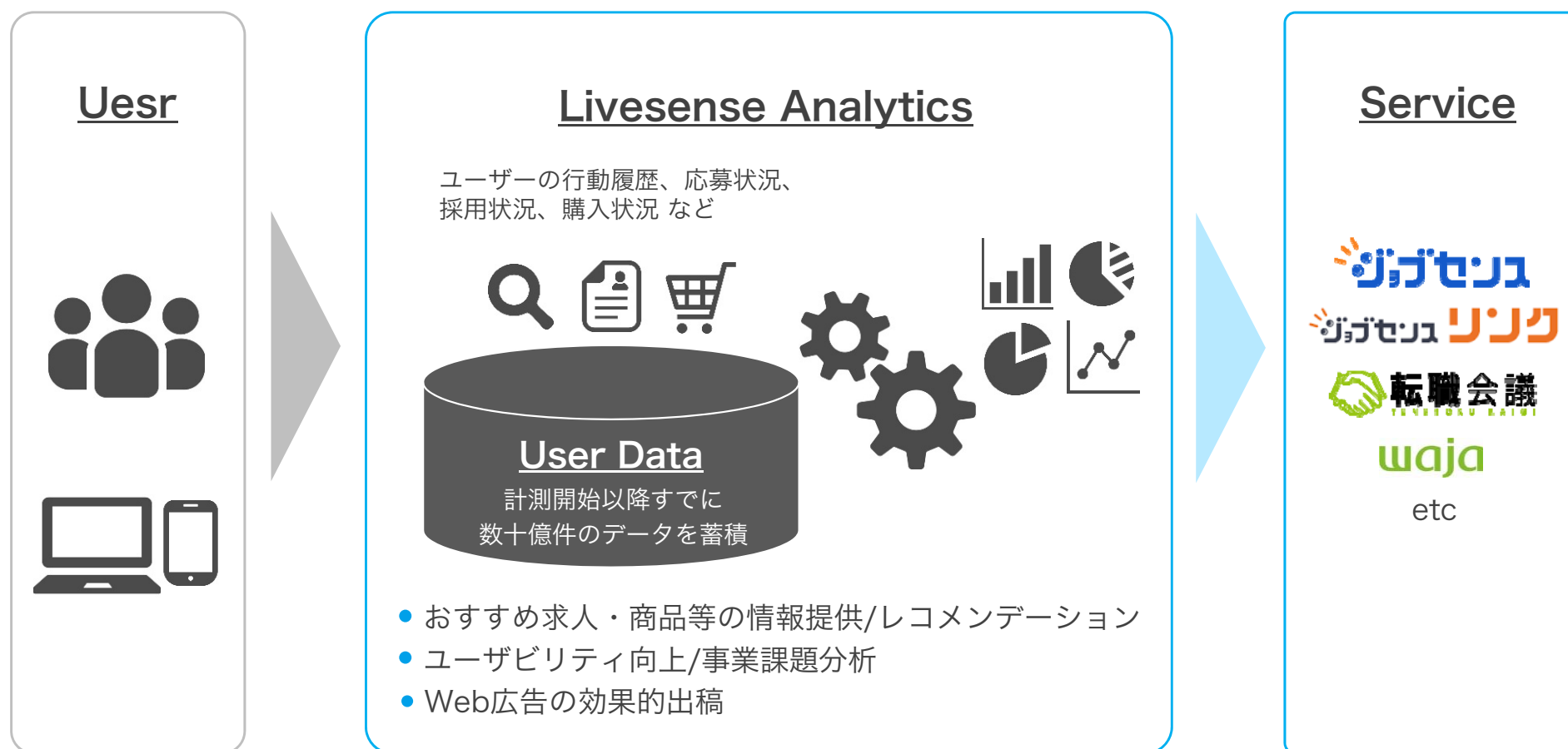
- 全工程の内製化により、蓄積したノウハウを新サービス開発に活用ユーザー視点に基づきスピード感のあるサービス改善を実践



(2016年6月末現在、本社・単体)

## サービス開発力

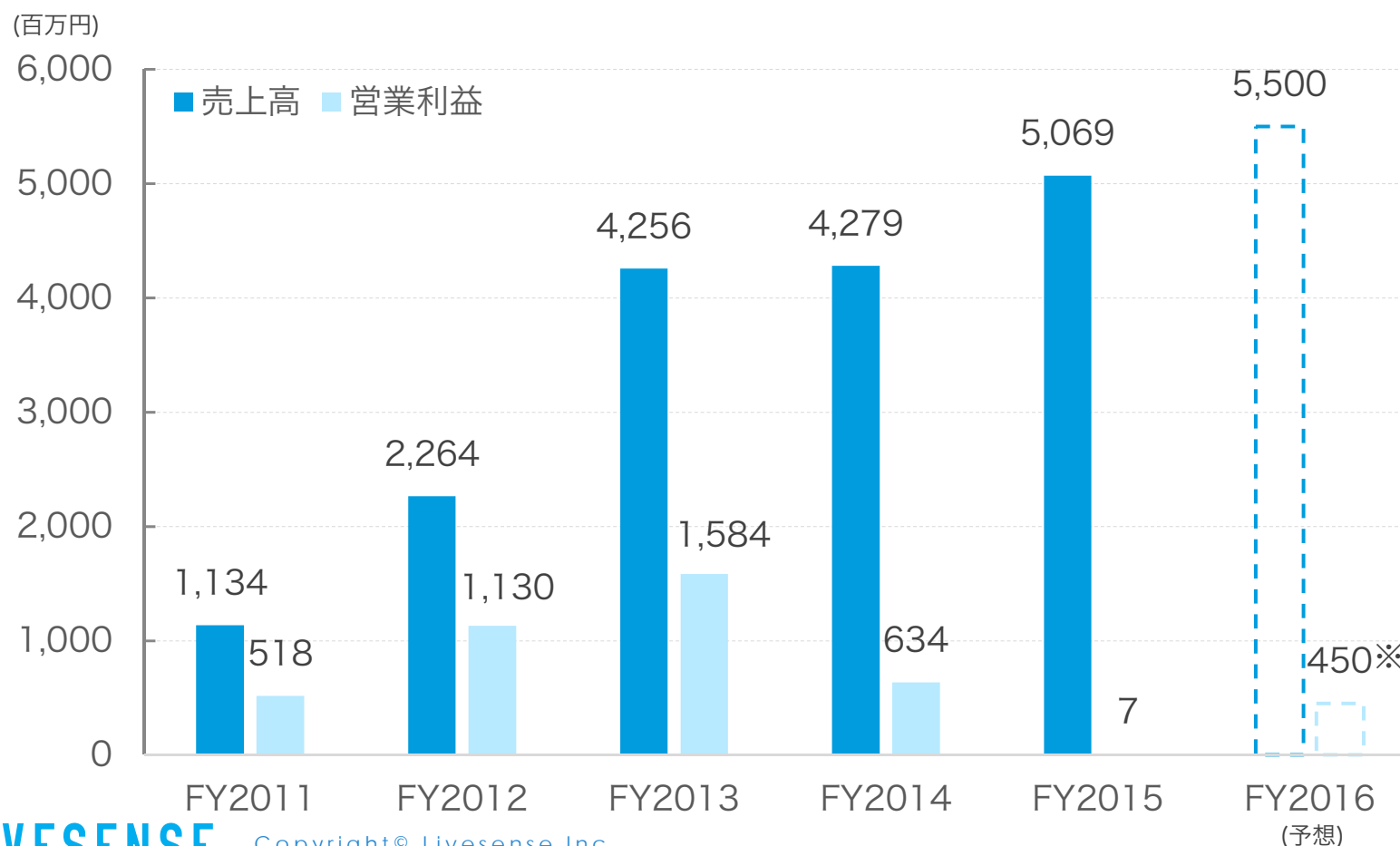
- ユーザー行動履歴等のビッグデータを、独自開発したアナリティクス基盤により解析
- ユーザーの潜在ニーズを見越した各事業施策に活用



### 3. 業績の状況

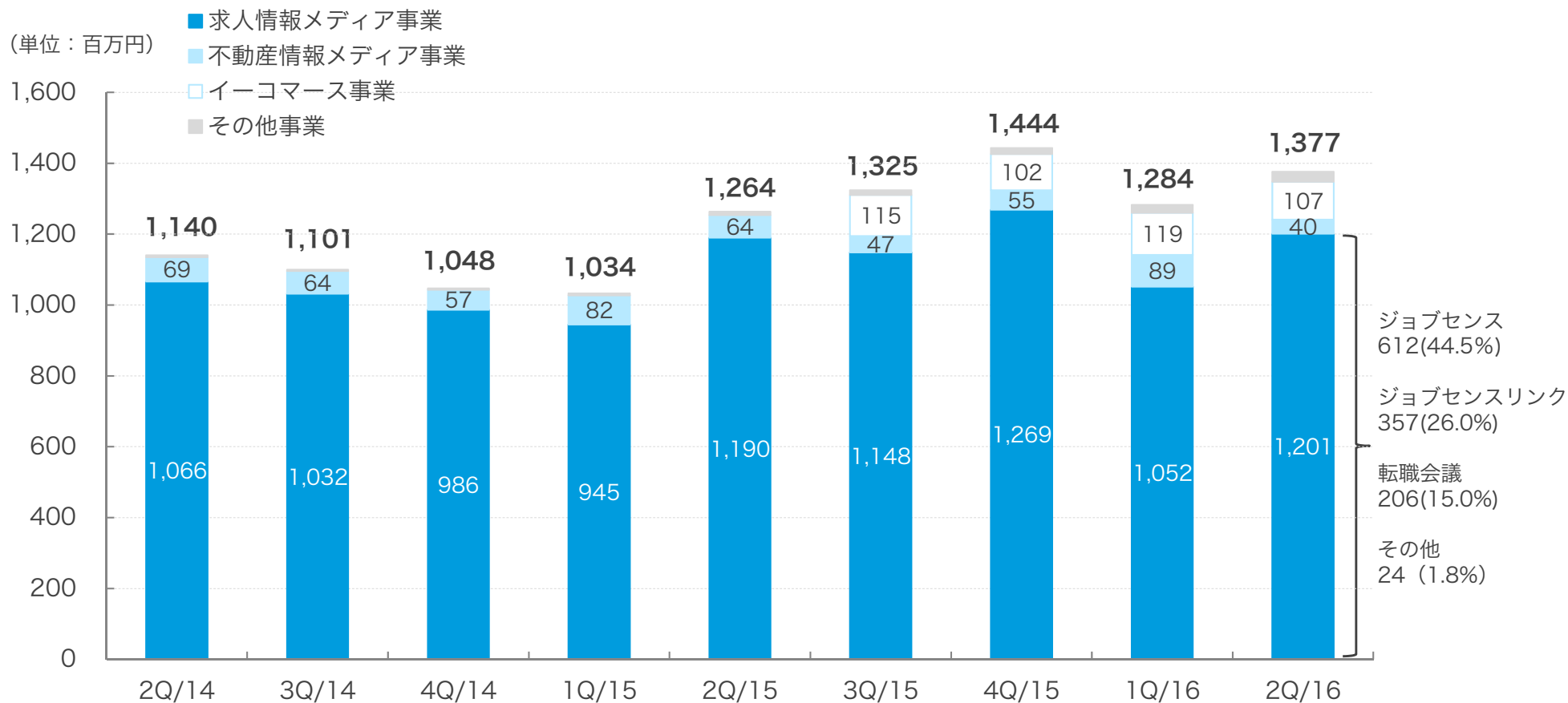
## 売上高・営業利益の推移（年度ベース）

- 2014年は、労働需給の逼迫（人手不足）やWebマーケティング施策の遅れにより、サイト集客に苦戦し売上成長鈍化。2015年は、先行投資により減益
- 2016年は、上半期にて生産性向上を図り、下半期にて中期的な主力サービス拡大に向け事業投資を行う計画



## 売上高の推移（四半期ベース）

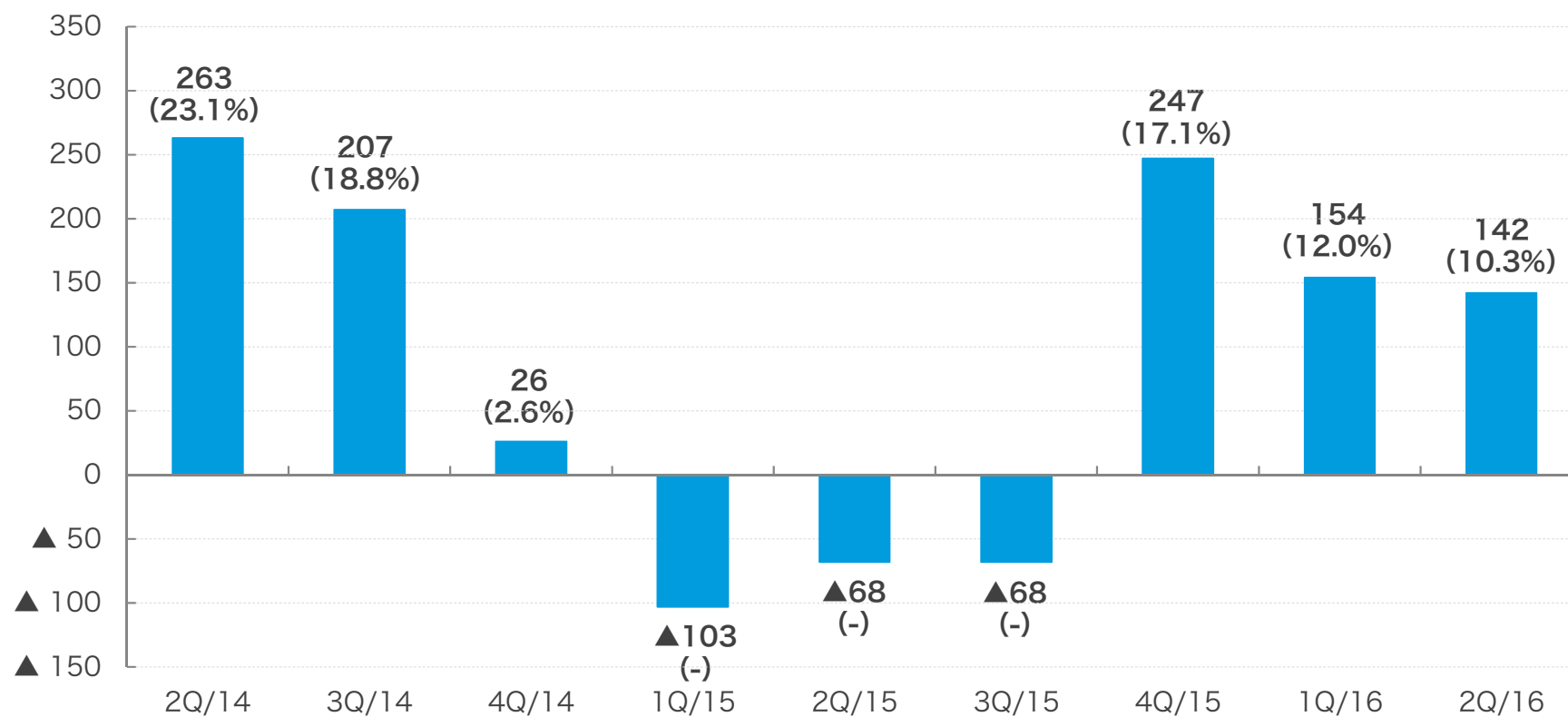
2016年12月期 第2四半期は、転職会議の事業拡大やwajaの子会社化等が寄与し、前年同期比で8.9%増収



## 営業利益の推移（四半期ベース）

2016年上半期に行った広告出稿の効率化等の生産性向上施策が奏効し、前年同期比で大幅増益

(単位：百万円)  
(%)：売上高比率



## 2016年12月期 通期業績予想（8/12に修正）

- 上半期実績を踏まえ、期初予想\*から営業利益・経常利益を上方修正、一時的な特別損失計上により、当期純利益は下方修正
- 下半期は、中長期成長に向けて主力事業への厳選投資を予定

（単位：百万円）

		FY2015 実績	FY2016 期初予想*		FY2016 修正予想	FY2016 2Q累計実績	進捗率
売上高	—	5,069	5,500 ~	5,800	5,500	2,661	48.4%
営業利益	↑	7	100 ~	150	450	296	65.9%
経常利益	↑	19	115 ~	165	465	303	65.3%
当期純利益	↓	10	60 ~	95	▲ 60	▲ 128	-
EPS（円）		0.39	2.14 ~	3.38	▲2.14	▲4.59	-

\*：期初予想は2016年2月12日発表

## 特別損失（のれんの減損損失）の計上

2015年4月に連結子会社化したwajaに係るのれんの減損損失（約3.2億円）を計上。慎重に検討の上、2Qで一括償却を決定

### 減損（当初業績計画からの乖離）理由

- Webマーケティングを中心とした集客施策の遅れ
- インポートブランド等が公式出品するアウトレットECサイト「REASONアウトレット」における新規出品ブランド獲得の遅れ

### 業績向上に向けた注力ポイント

- Webマーケティング・メールマーケティングの強化によるユーザー集客
- 「REASONアウトレット」にて新規獲得した複数のインポートブランドの出品促進、更なる新規ブランド獲得
- 「waja」の大口バイヤーサポート強化による商品拡充



## 4. 今後の事業展開

# 「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」の取り組み

## 成功報酬型ならではの特性を活かしたユーザー応募率・採用率向上施策を実施

### オススメ求人表示機能

The screenshot shows a job listing on the JobSense Link platform. At the top, there are navigation options like '職種から探す' and '地域から探す'. The main content area features a 'オススメ求人表示機能' (Recommended Job Display Function) which highlights a job listing with a 5.0 star rating. The job details include: 職種: 事務・経営管理系, 給与: 月給 18万円~, 勤務地: 東京都 渋谷区, 応募資格: 未経験者歓迎. Below the job details, there are several filter tags such as '未経験者歓迎', '契約社員', '転勤なし', etc. At the bottom, there are tabs for '求人情報' and '企業情報'.

- ユーザーの希望条件や行動履歴データ、企業の採用可能性に基づきオススメ求人表示機能を追加

### お祝い金ボーナスタイムキャンペーン

The screenshot shows a social media post from @jsenjp. The text reads: '【お得なボーナスタイム♪】 \今日6/1の18時まで！/ バイトが決まった全員に現金ボーナス5000円プレゼント！ このチャンスを逃さずに、いいバイトを見つけてね(・∀・) j-sen.jp/c/bonustt'. Below the text is a colorful graphic for the 'ボーナスタイム開催中!!' (Bonus Time Event!!) campaign. The graphic features a large '5000円' (5000 Yen) and the text 'かならずもらえる' (Guaranteed to be received). The graphic also includes a clock icon and the text '本日18時までに応募したバイト限定' (Limited to part-time jobs applied for by 18:00 today).

- 制限時間内に応募すると、お祝い金を増額するキャンペーンを実施

# 「転職会議」の取り組み

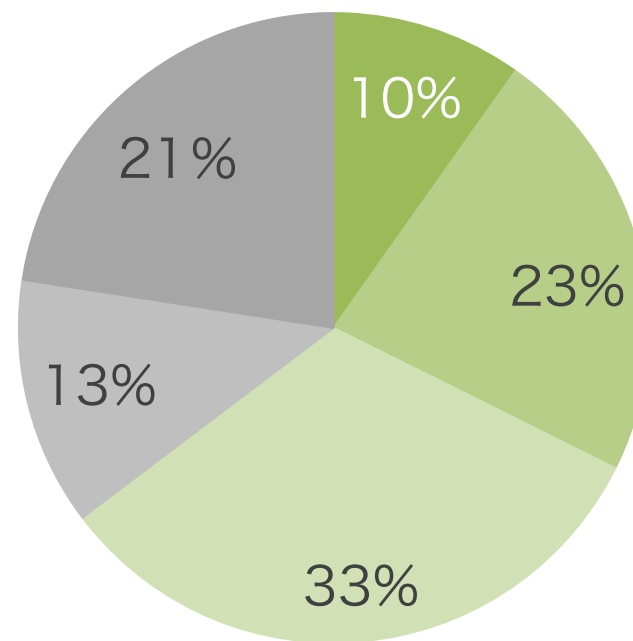
## 転職会議の大幅成長を牽引した人材紹介会社以外の収益源の確立に向け、事業法人向け新サービス「転職会議BUSINESS」をスタート（8/22）

### 転職会議BUSINESSのサイトイメージ



- クチコミ掲載数770万件、累計会員登録者数404万人を誇る日本最大規模の転職クチコミサイト
- 通常アプローチしにくい転職潜在層（66%）を含む転職会議会員に対し、直接スカウトメールの配信や求人広告掲載といったアプローチが可能

### 転職会議会員における転職意欲分布



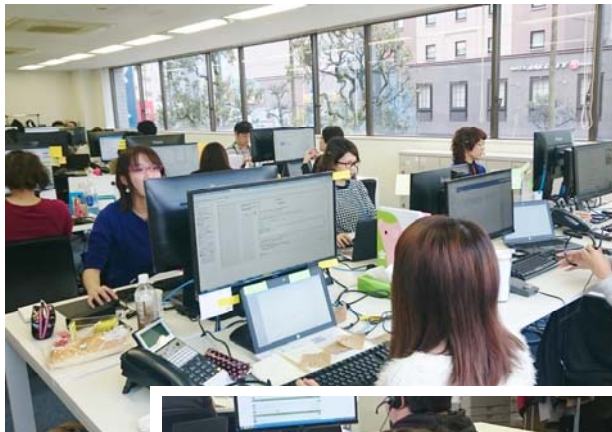
- 考えている
- 迷っている
- 条件が良ければ
- 現在と同条件でも
- 今すぐに

※当社調べ

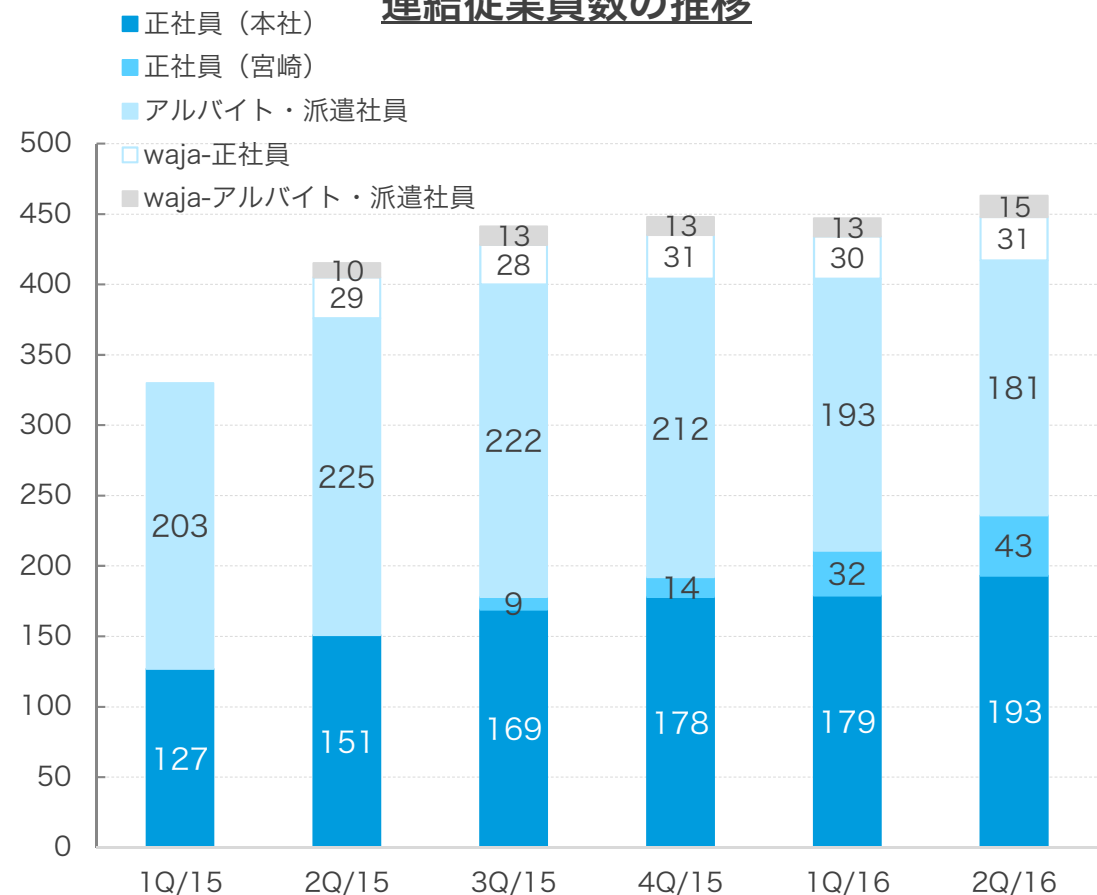
## 宮崎オフィスの取り組み

- 2015年9月に宮崎オフィスを新設。カスタマーサポートを本社でのアルバイト・派遣スタッフ体制から宮崎での正社員体制へ徐々に移行
- サポート業務の品質や生産性向上が進み、応募率・採用率向上に奏効

### 宮崎オフィスの様子



### 連結従業員数の推移



# 新規サービスーエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」

- 企業がITエンジニアをサイト上で競争入札する国内初の転職サービス
- エンジニア採用難が続く中、業界内で話題となり参加が倍増

## 転職ドラフトのサイトイメージ



## 転職ドラフト開催状況

### 第1回（2016年4月）

参加人数※	参加社数	総指名件数
235人	17社	393件

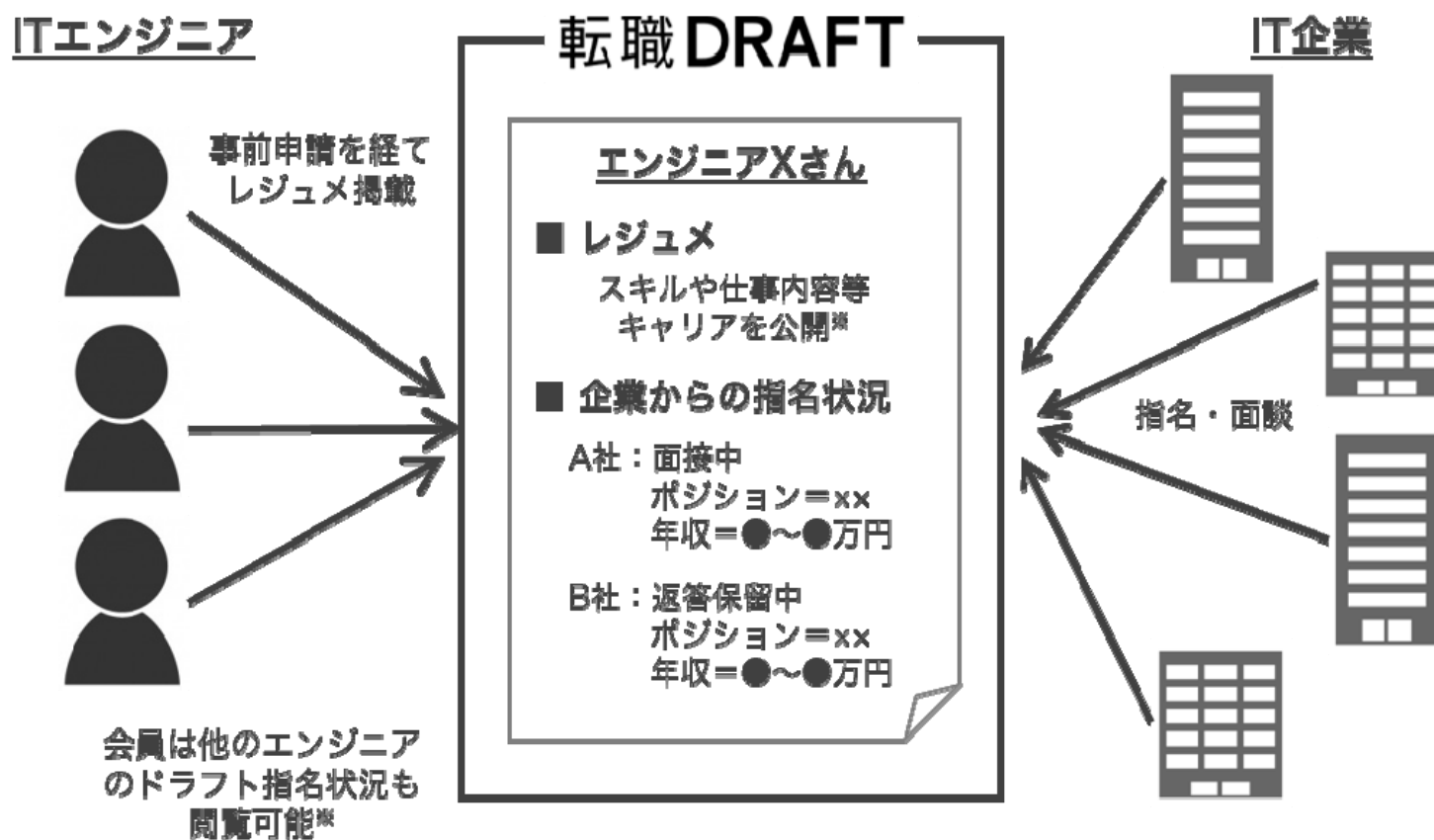
### 第2回（2016年7月）

参加人数※	参加社数	総指名件数
493人	45社	1,316件

※ 登録されたITエンジニアの経験や転職意欲の有無につき、転職ドラフト事務局が事前に書類審査通過者のみ転職ドラフトに参加

## 新規サービスーエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」

- 第1回・第2回合計で、約2,000名のITエンジニアがレジューメ登録
- 下半期は、さらにサービスを拡充し、2回程度の開催を予定



※ 氏名、住所、現社名など、個人を特定できる情報は第三者には公開されません  
※ レジューメ公開NGの企業を指定する事ができ、現職の会社に分からない形で参加可能です

# 新規サービスー不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」

ビッグデータを活用した独自の価格査定エンジン（特許出願中）で、首都圏全域のマンション物件約27万棟の市場価値や価格推移等を部屋別に表示

## サイトイメージ

IESHIL Ⅱ 版

マンション検索 イエシルアドバイザー コラム

マンション名、駅名

ログイン

無料会員登録

マンション査定価格がいますぐわかる。

ビッグデータを利用したリアルタイム価格査定算出で、部屋ごとのマンション価格がわかる。

人気エリア拡大中  
東京・神奈川・千葉・埼玉

検索

人気キーワード  
恵比寿 品川 池袋 ブラウド

住所でさがす

駅名でさがす

不動産売買をサポートするイエシルのサービス

IESHIL SERVICE

## 部屋別の市場価格や価格推移を表示



## IESHIL（イエシル）の主な3つの機能・サービス



### リアルタイム査定

約7,800万件にのぼる賃貸・売買履歴などのビッグデータから、各物件の価格推移や市場価値をリアルタイム査定（特許出願中）。

売買判断に必要な価格情報がその場で確認可能。

首都圏全域の主要マンション物件約27万棟を掲載。



### イエシル・アドバイザーサービス

不動産会社の店舗へ行く前に、イエシルの専門アドバイザーが電話や面談で不安を解消。不動産売買に関する基本情報のご提供や最適な不動産会社最大3社のご紹介に加え、商談もサポート。オンライン・オフラインを融合させた新しい不動産ソリューションを提供。（2016年2月開始）



### 透明性を追求した レイティング

公的データなどに基づき、利便性や治安・地盤情報といった8項目を軸に、物件を多角的・客観的に評価。

物件売買に必要な不可欠なデータを提供。（準備中）



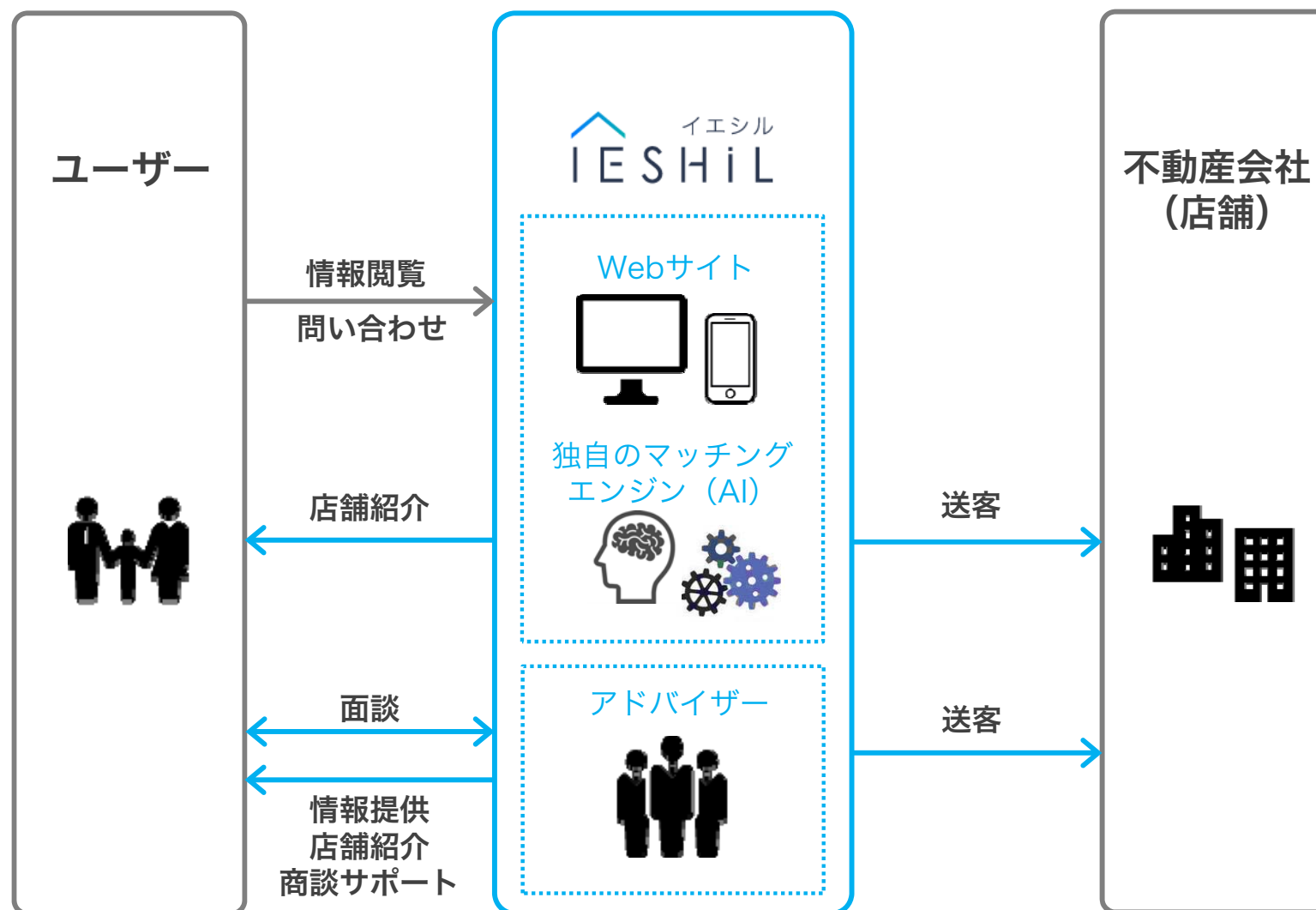
## IESHIL（イエシル）に新たなサービスが追加

- 独自のAI（人工知能）がユーザーのニーズに合った不動産会社をご紹介します『AIアドバイザー』サービスを開始（2016年8月18日）



# IESHIL（イエシル）のビジネスモデル

## パートナー不動産会社への送客手数料と売買成約時の成功報酬を頂く



リブセンスの特徴を活かし、次の10年に向けた成長基盤を強化する

成功報酬型ならではの求人サービス拡充・差別化強化

独自のアナリティクス基盤を活用したユーザーデータ分析結果に基づくサイト改善・マーケティング施策の強化

サービス認知度向上に向けたマーケティング施策の検討・準備

新たなマネタイズチャネルの確立・拡大

ご参考資料

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	2Q/16	2Q/15	YoY	1Q/16	QoQ
流動資産	3,184	2,879	+10.6%	2,957	+7.7%
現金及び預金	2,415	2,110	+14.4%	2,130	+13.3%
固定資産	508	800	▲36.4%	862	▲41.0%
有形固定資産	113	120	▲5.7%	136	▲16.7%
無形固定資産	111	372	▲70.1%	427	▲73.9%
投資その他資産	284	307	▲7.6%	299	▲5.1%
総資産	3,693	3,680	+0.4%	3,819	▲3.3%
負債合計	730	697	+4.7%	621	+17.6%
流動負債	727	694	+4.8%	617	+17.7%
固定負債	3	3	▲3.4%	3	▲1.5%
純資産合計	2,962	2,982	▲0.6%	3,198	▲7.4%
資本金	232	231	+0.3%	232	+0.0%
負債純資産合計	3,693	3,680	+0.4%	3,819	▲3.3%

# キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2Q/16 累計	2Q/15 累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	526	▲ 41
税引前四半期純利益	▲ 14	▲ 139
減価償却費	35	20
のれん償却額	21	-
減損損失	318	-
売上債権の増減額 (▲は増加)	35	▲ 125
未払金の増減額 (▲は減少)	70	183
法人税等の支払額	▲ 3	▲ 13
法人税等の還付額	26	74
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 71	▲ 293
有形固定資産の取得による支出	▲ 17	▲ 11
無形固定資産の取得による支出	▲ 45	▲ 1
投資有価証券の取得による支出	▲ 17	▲ 23
子会社(waja)株式の取得による支出	-	▲ 268
財務活動によるキャッシュ・フロー	6	1

## 主なパブリシティ実績

2016.08.22	週刊住宅新聞に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.22	週刊ダイヤモンドに不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.18	日経新聞に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.18	日刊工業新聞に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.18	CNET Japanに不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.12	日経産業新聞にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.21	雑誌 日経コンピュータにITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.12	ITpro（日経コンピュータ）にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.04	ITpro（日経コンピュータ）にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.02	日経新聞朝刊にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.06.02	日経新聞朝刊に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」に関する記事が取り上げられました
2016.05.23	週刊ダイヤモンドに転職口コミサイト「転職会議」の調査結果が掲載されました
2016.05.12	日経ビジネスオンラインにITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト（β版）」が取り上げられました
2016.04.28	日刊不動産経済通信に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.04.25	週刊住宅新聞に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.04.25	日経ビジネスオンラインに弊社代表の連載第3回が掲載されました
2016.03.24	日経電子版に転職口コミサイト「転職会議」が取り上げられました
2016.03.09	CNET Japanに不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.03.07	毎日新聞に新卒就活サービス「就活会議」が取り上げられました
2016.02.29	日経電子版に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.25	Forbes 30 Under 30 Asiaに弊社代表の村上が選出され、Forbes誌に掲載されました
2016.02.25	日経産業新聞に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.22	週刊住宅新聞に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.18	日経産業新聞に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.08	日経ビジネスオンラインにて弊社代表の新連載が始まりました
2016.02.05	フジテレビ「ノンストップ！」にて転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2016.01.20	書籍「人生が変わる100のポジティブワード」（日経BP社）に弊社の経営理念が取り上げられました
2016.01.19	FBS福岡放送の情報番組「めんたいワイド」にて転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2016.01.18	週刊住宅新聞に不動産賃貸情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2016.01.18	日経ビジネス（オンライン）に弊社内のイベントが取り上げられました
2016.01.09	雑誌THE21（1月9日発売）に弊社の書籍活用事例が取り上げられました

## 会社概要

社名	株式会社リブセンス
代表取締役社長	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場日	東証1部 :2012年10月1日 東証マザーズ :2011年12月7日
従業員数 (単体)	正社員 :236名 *2016年6月末現在





# LIVENSENSE

あたりまえを、発明しよう。

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。