



東京IPO IRセミナー
会社説明会資料

2016年2月27日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

- ① 会社概要
- ② ビジネスモデルの特長
- ③ 業績動向
- ④ ご参考資料

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



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。

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

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

事業内容

求人情報メディア



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/>)



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://syukatsu-kaigi.jp/>)

不動産情報メディア



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



中古不動産情報サイト
「IESHIL (イエシル)」
(<https://www.ieshil.com/>)

Eコマース



ファッションECサイト
「waja」
(<http://www.waja.co.jp/>)

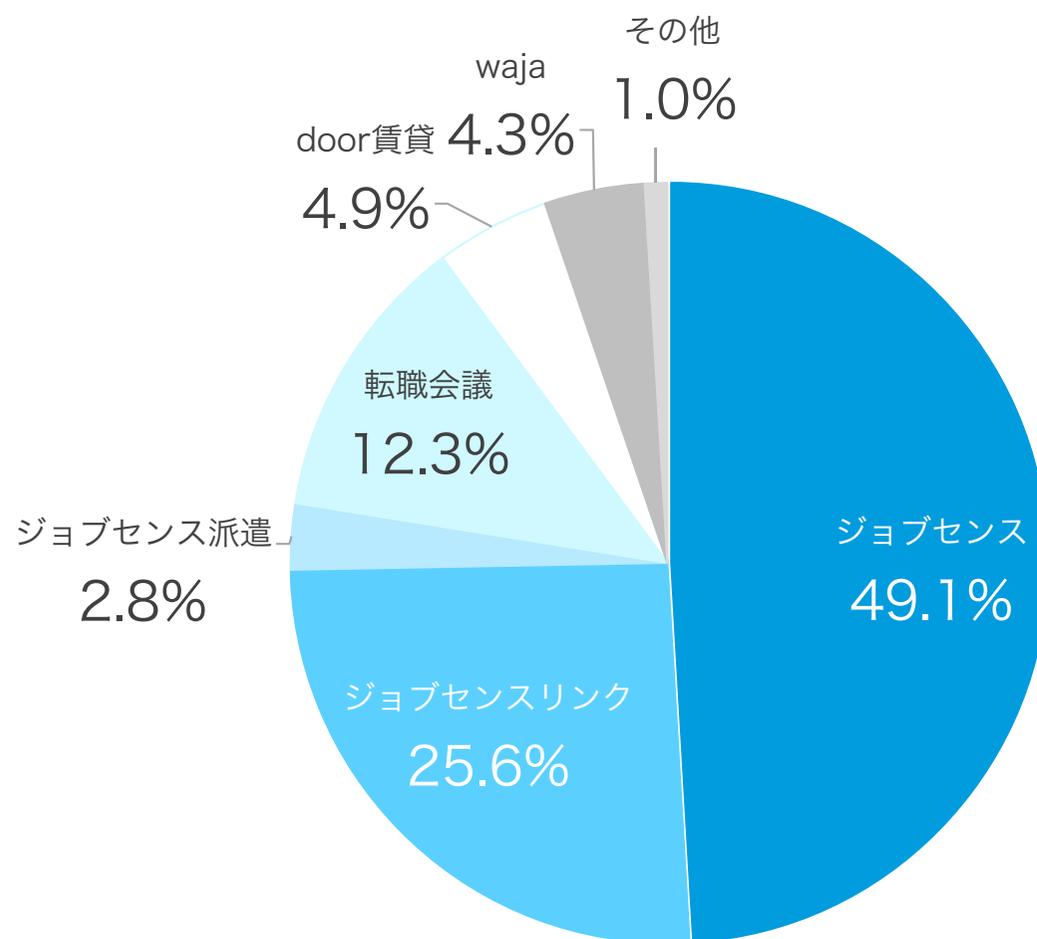
その他



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

etc

セグメント別売上高構成比



売上高 : 5,069百万円 (2015年12月期)

ビジネスモデルの特長

ジョブセンス サービス概要

ジョブセンス サイトイメージ



<http://j-sen.jp/>

概要

- 2006年4月にサービスを開始した業界初の成功報酬型アルバイト求人サイト
- サイト内求人経由で採用されたユーザーには“お祝い金”を贈呈
- 求人掲載数約12.5万件、月間平均利用者（求職者）数約300万人を誇る、業界トップクラスのアルバイト求人サービス

直近の状況

- 2015年12月期の売上高は2,487百万円と前期比11.5%伸長
- 2015年12月より「職場の良さ」「仕事のやりがい」等がわかる口コミ掲載機能を追加。機能追加後2ヶ月で口コミ投稿件数は1万件を突破

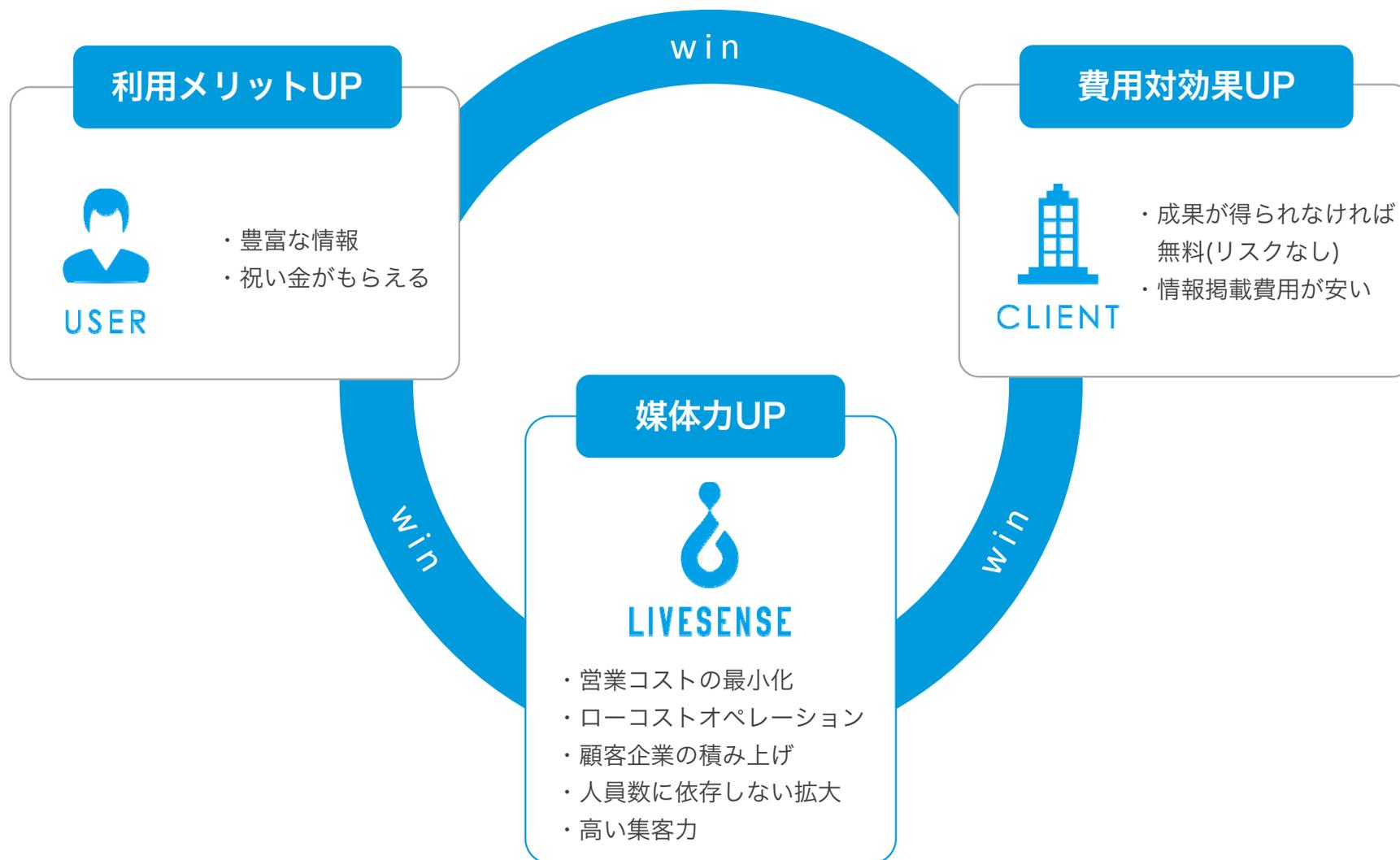


従来モデル

当社モデル

	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

ジョブセンス ビジネスモデル



転職会議 サイトイメージ

<http://jobtalk.jp/>

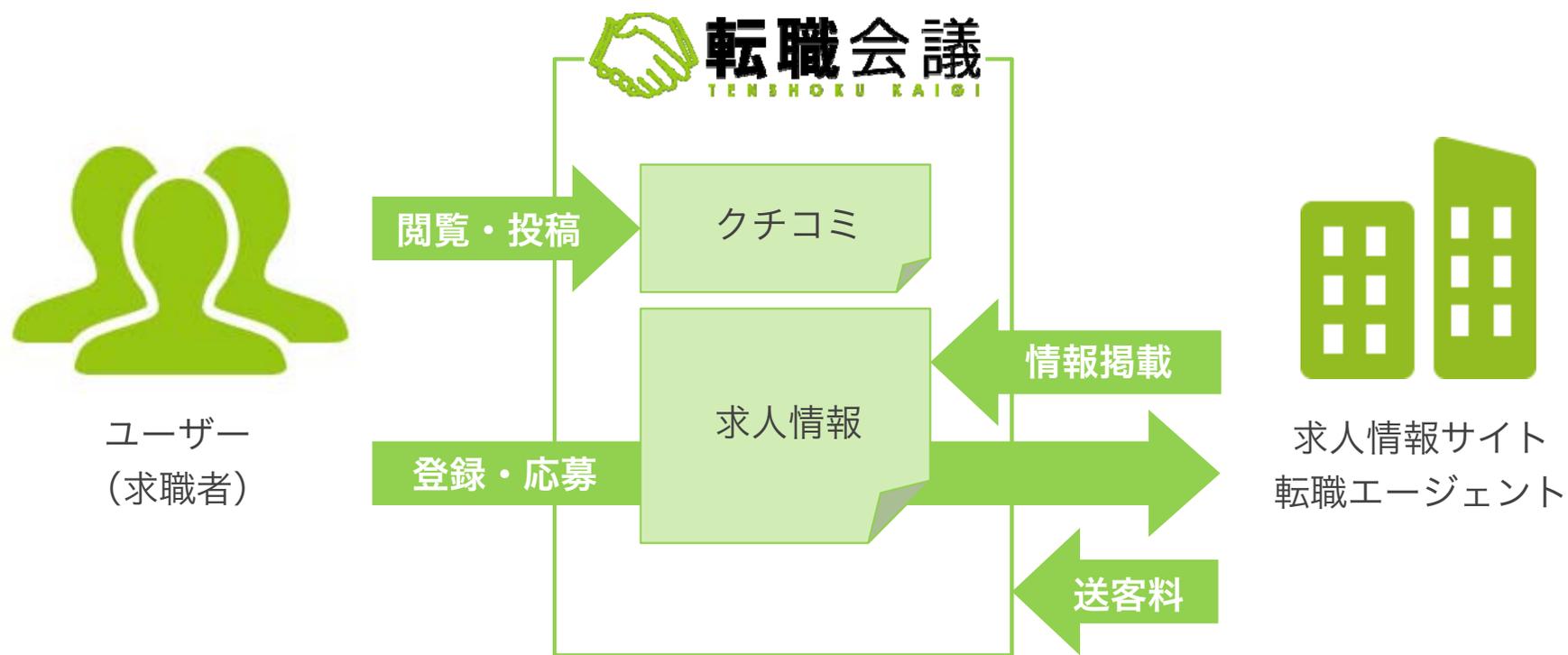
概要

- 転職におけるユーザーと企業間のミスマッチ解消を目的に2010年7月にリリース
- 企業の「評判」「年収」「入社対策」「社風」等の転職希望者が知りたいクチコミ情報を多数掲載
 - ✓ 累計会員 : 約200万人
 - ✓ 累計クチコミ : 約150万件

直近の状況

- 2015年12月期の売上高は624百万円と前期比113.4%伸長
- 人材紹介会社との連携等マネタイズチャネル拡充が堅調に推移

転職会議 ビジネスモデル



IESHIL サイトイメージ

IESHIL (イエシル) で得られるメリット

- リアルタイム査定**
約3,000万の賃貸情報、売買履歴などのビッグデータをもとに現在の価値を査定しています。
(特許出願済)
- イエシルアドバイザー**
不動産店舗にいく前の不安を専任アドバイザーが無料でサポートいたします。
- 中立なレーティング**
資産価値はもちろん、利便性や治安・地盤情報などの8項目を軸に、物件を多角的・客観的に評価しています。
(近日公開予定)

<https://www.ieshil.com/>

概要

- 中古不動産流通の透明化・活性化を目的に2015年8月にリリース（新サービス）
- ビッグデータを活用し、都内マンションの約1/3に相当する4万件超の不動産物件について部屋別価格（売買・賃貸）をリアルタイムに査定・公開（特許出願中）

直近の状況

- 不動産売買検討者向けの助言サービス「イエシル・アドバイザー」を2016年2月よりスタート
- 物件に関する利便性・治安・地盤情報等8項目のレーティングデータ公開予定（準備中）

IESHIL サイトイメージ

6階

種別: **売買** 賃料

601 2LDK / 65.36㎡ 7176万円 新築時:6430万円	602 2LDK / 68.71㎡ 8277万円 新築時:7720万円	603 2LDK / 60.97㎡ 7191万円 新築時:6510万円	604 1R / 33.28㎡ 4286万円 新築時:3780万円
605 1LDK / 52.81㎡ 6465万円 新築時:5	606 1LDK / 47.67㎡ 5644万円	607 1LDK / 56.19㎡ 6631万円	608 2LDK / 61.8㎡ 7455万円

601 の想定中古売買価格の推移

種別: **売買** 賃料

現在の市場価格: **7176万円** ■ 601号室の価格推移 ■ 東京23区の平均価格推移

> 市場価格の

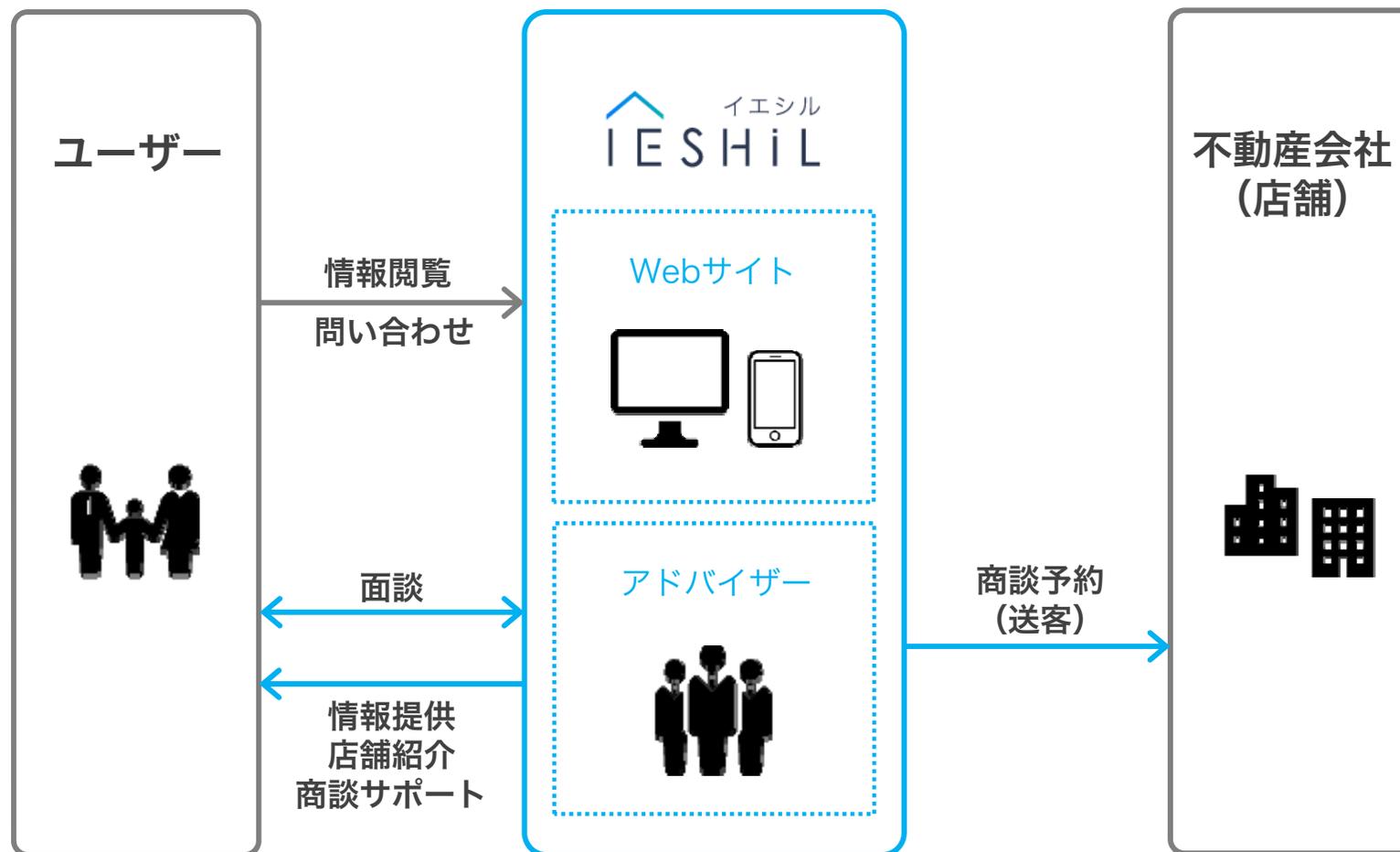
取引年	マンション名	売出し価格	坪単価	平米数	築年数	間取り	所在階
2015年	パークタワー目黒	10540~11540万円	545~596万円	60~67㎡	8年	1LDK	19階
2014年	パークタワー目黒	4850~5210万円	482~518万円	30~36㎡	8年	1K	11階
2013年	目黒花房山ブレイス	11550~12550万円	402~437万円	91~101㎡	7年	3LDK	3階
2012年	パークタワー目黒	4090~4450万円	407~443万円	31~37㎡	8年	1K	7階
2012年	オープンレジデンス白金台A棟	6120~6520万円	268~286万円	72~80㎡	4年	2LDK	2階
2011年	フォレッセヌ池田山公園	9210~9710万円	303~319万円	94~106㎡	8年	2LDK	2階

部屋別の市場価格
(売買・賃料)、
新築時価格を表示

過去からの価格推移
(売買・賃料)
を部屋別に表示

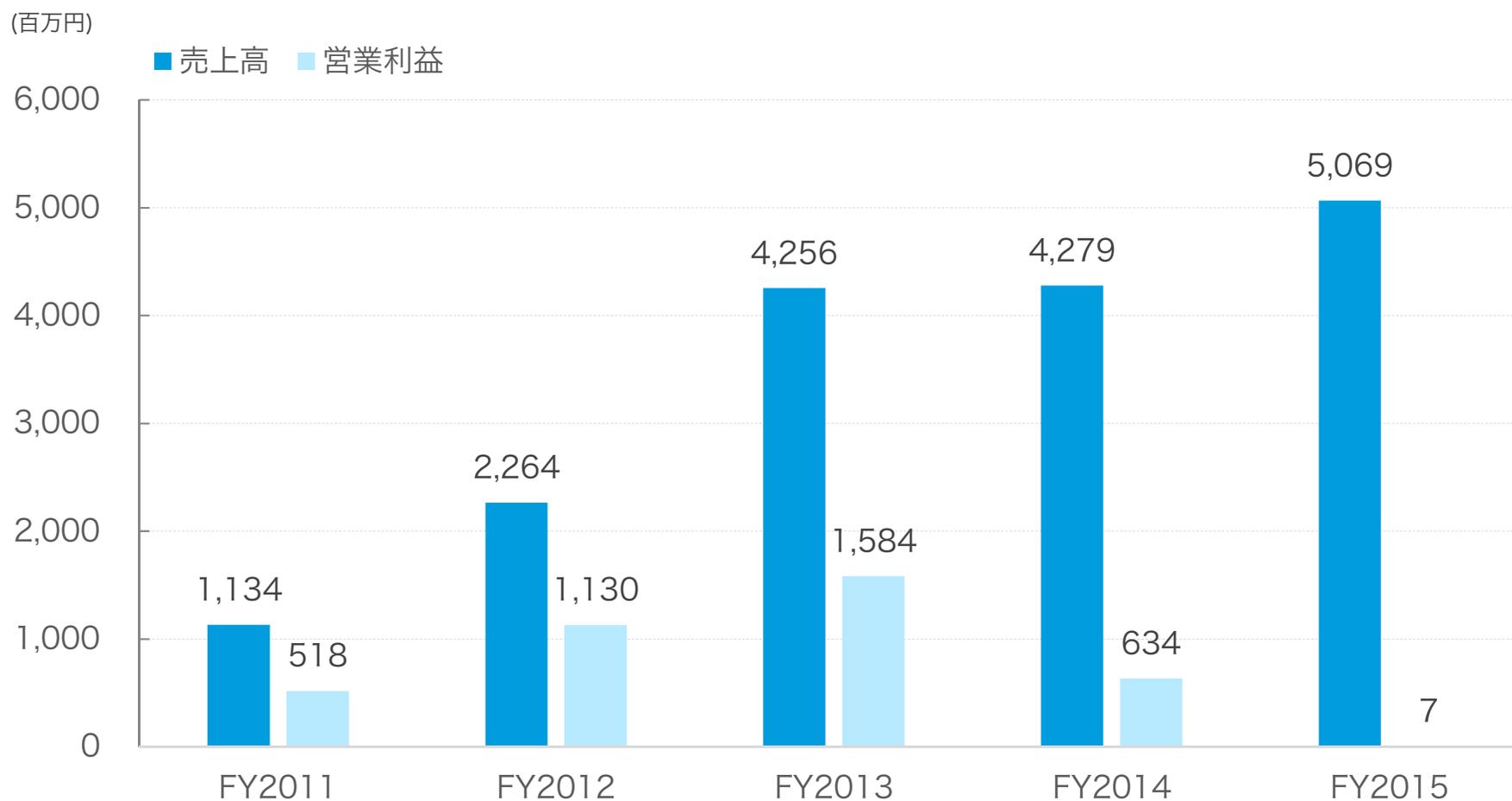
同マンションの
売出事例や賃貸
事例を表示

IESHIL ビジネスモデル



業績動向

2015年12月期は前年比増収も先行投資の影響により減益



2015年12月期 全体総括（成果と課題）

	項目	振り返り
成果	ユーザー集客施策の効果見極め	<ul style="list-style-type: none"> 各種キャンペーン施策やWeb広告等のROI検証・適正化
	サイト・サービスの利便性の向上	<ul style="list-style-type: none"> スマホ対応含むサイト改善 電話での求職者サポート強化
	新たな成長事業創出	<ul style="list-style-type: none"> 転職会議のマネタイズチャンネル拡充による大幅成長
課題	他媒体との差別化ポイント	<ul style="list-style-type: none"> お祝い金等を活かしたユーザーリピート施策の遅れ 他媒体にない独自サービス・機能の不足
	経営管理体制	<ul style="list-style-type: none"> 事業毎の予実やKPIのモニタリング機会・精度の不足
	従業員の生産性	<ul style="list-style-type: none"> 先行投資としての人員増に対する生産性向上（投資回収）の遅延

2016年12月期 全社方針（前期課題に対する取り組み）

項目	取り組み
他媒体との 差別化ポイント	<ul style="list-style-type: none">• お祝い金・口コミ等当社独自の仕組みを活かしたユーザーリテンション強化• 顧客企業向けサービスラインナップ・料金プランの拡充
経営管理体制	<ul style="list-style-type: none">• 既存事業の予実進捗の精査・KPIモニタリングの強化• 組織体制・管掌役員変更• 新規事業における撤退/再投資基準の設定
従業員の生産性	<ul style="list-style-type: none">• 新組織における人員配置の適正化• メリハリのある人事評価制度の導入、人材育成制度の強化• 一部業務の地方（宮崎）への移行トライアル

2016年12月期 事業方針

ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">• お祝い金や口コミ機能といった当社独自の仕組みの磨き込み• 会員化・メルマガをはじめとした案件レコメンド機能強化• 顧客企業とのリレーション強化（オプションサービス拡充等）
ジョブセンス リンク	<ul style="list-style-type: none">• 顧客データ整備等に基づくセールスの効率性向上• 求職者向け電話サポート（転職ナコウド）の更なる強化• 宮崎拠点のオペレーション拡充
転職会議	<ul style="list-style-type: none">• 現在の主力マネタイズチャネル（対人材紹介会社）の強化• 新たなマネタイズポイント（対事業会社等）の創出
door 賃貸	<ul style="list-style-type: none">• アライアンス拡大による物件情報数の増加• 新たな収益チャネルの創出
その他	<ul style="list-style-type: none">• 社内新規事業 : 早期収益化、撤退/再投資基準の設定• waja（当社連結子会社） : 経営管理機能強化、サイト集客の改善• imitsu（ユニラボ社と共同運営） : 収益性が高いカテゴリ情報の強化

2016年12月期 通期業績予想

- 2016年12月期は、増収増益を予想
- 各事業における予実・KPIの期中進捗より、中長期の成長に向けた投資も検討

(単位：百万円)

	FY2015 (実績)	FY2016 (予想)		YoY	
		下限	- 上限	下限	- 上限
売上高	5,069	5,500	~ 5,800	+8.5%	~ +14.4%
営業利益	7	100	~ 150	+1189.6%	~ +1834.4%
	0.1%	-	-	-	-
経常利益	19	115	~ 165	+500.2%	~ +761.2%
	0.4%	-	-	-	-
当期純利益	10	60	~ 95	+452.5%	~ +774.8%
	0.2%	-	-	-	-
EPS (円・銭)	0.39	2.14	~ 3.38	+448.7%	~ +766.7%

參考資料

会社概要

社名	株式会社リブセンス
社長/創業者	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 :192名 *2015年12月末現在

沿革

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	

サービス別売上高の推移

(単位：百万円)

	FY2011	FY2012	FY2013	FY2014	FY2015	YoY
求人情報メディア	1,015	1,954	3,782	3,981	4,554	+14.4%
ジョブセンス	696	1,198	2,253	2,231	2,487	+11.5%
%	61.4%	53.0%	52.9%	52.1%	49.1%	-3.1pt
ジョブセンスリンク	190	510	1,177	1,200	1,300	+8.3%
%	16.7%	22.5%	27.7%	28.1%	25.7%	-2.4pt
ジョブセンス派遣	118	191	206	204	142	-30.4%
%	10.4%	8.5%	4.9%	4.8%	2.8%	-2.0pt
転職会議	10	53	144	292	624	+113.4%
%	0.9%	2.4%	3.4%	6.8%	12.3%	+5.5pt
不動産情報メディア	93	245	440	317	249	-21.3%
door賃貸	93	245	440	317	249	-21.3%
%	8.2%	10.9%	10.3%	7.4%	4.9%	-2.5pt
イーコマース	-	-	-	-	218	-
waja	-	-	-	-	218	-
%	-	-	-	-	4.3%	-
その他	25	63	33	33	47	+39.2%

* : wajaは2015年4月～2015年9月のP/Lを連結化（M&A後初年度のため）



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。