



IRフォーラム2017大阪
いい会社対談セミナー

2017年2月24日
株式会社リブセンス
東証一部：6054

本日の内容

- 1 リブセンスとは？
- 2 事業の内容と特徴
- 3 業績の状況
- 4 今後の事業展開

1. リブセンスとは？

| 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。

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

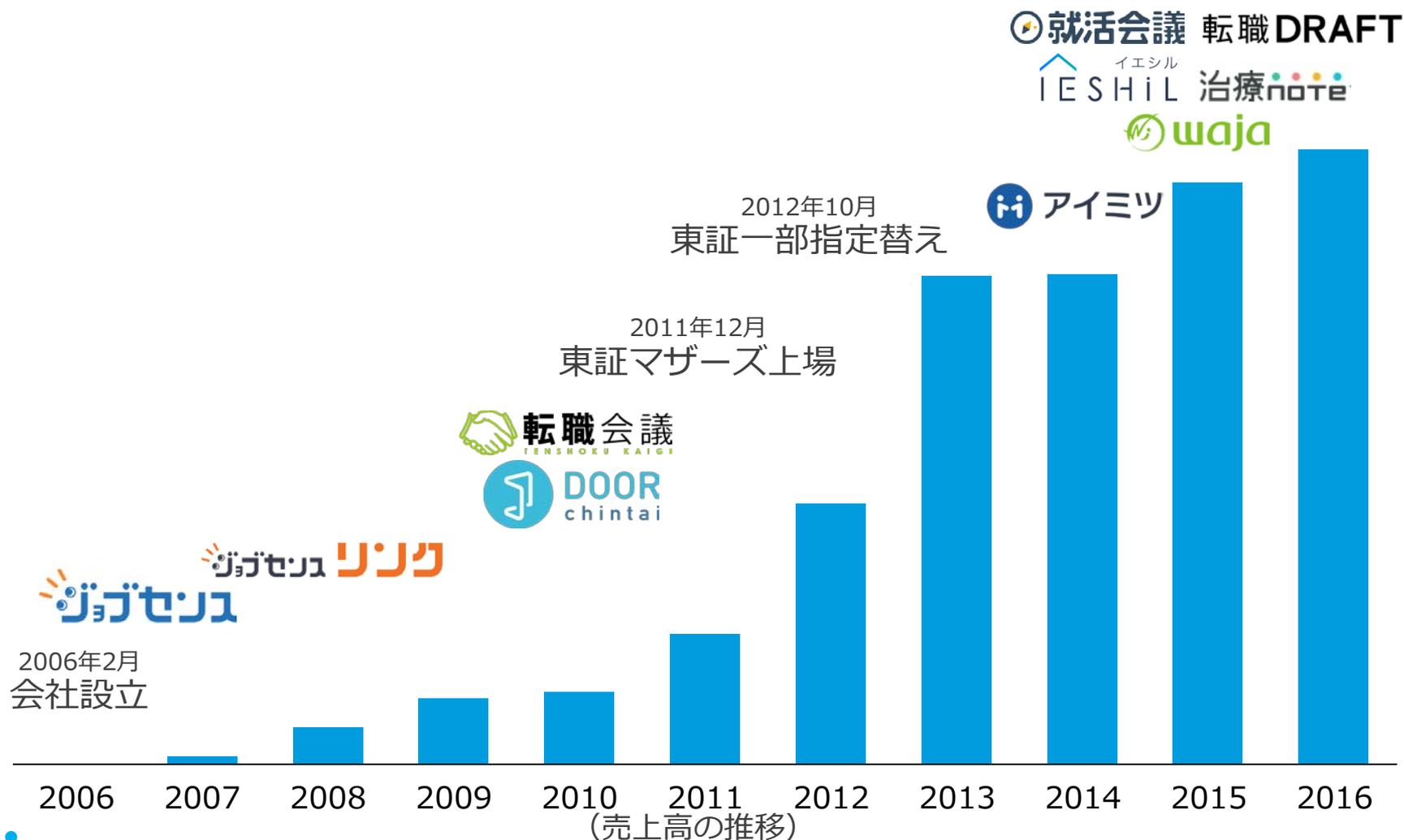
2006年2月、リブセンス設立



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

沿革

設立以来、新しいサービスを生み出し、事業領域を拡大



2. 事業内容と特徴

事業内容

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」

etc

イーコマース



ファッションECサイト
「waja」(*1)

etc

(*1)連結子会社 (株) wajaが運営

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)」

その他



医療情報サイト
「治療ノート」



競争入札型転職サービス
「転職ドラフト」



ビジネス比較・発注サイト
「アイミツ」(*2)

etc

(*2) (株) ユニラボとの共同運営

「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」

成功報酬型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13万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

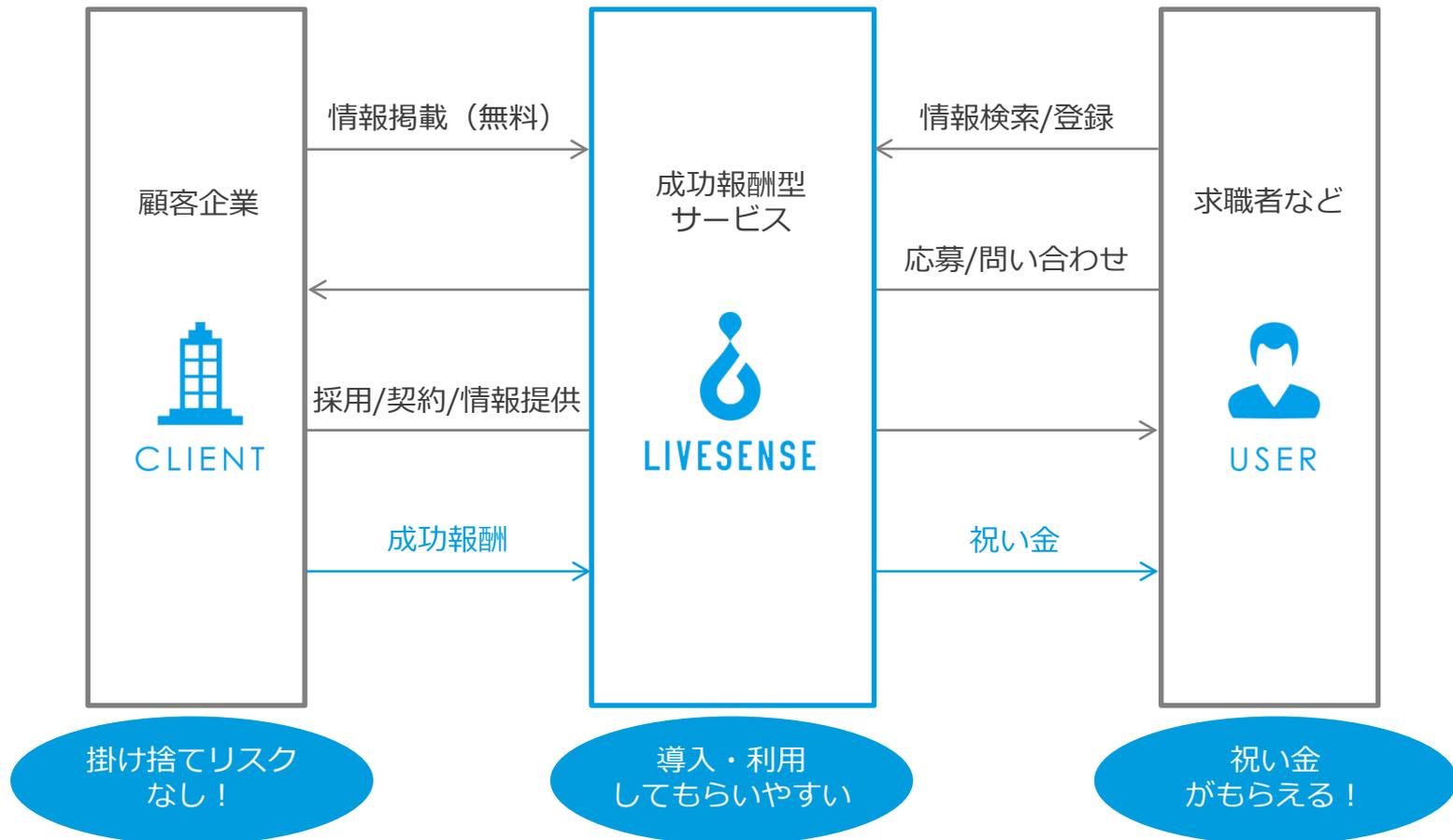
ジョブセンスリンクのサイトイメージ



- 様々な業種の求人情報を掲載、累計会員登録者数は150万人超
- 幅広い求職者層に対して電話で転職相談サービス「転職ナコウド」も実施

「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」ビジネスモデル

採用課金による成功報酬モデルにより、新しいあたりまえを發明



「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」ビジネスモデル

情報掲載費用は無料（成功報酬のみ）、ユーザーにはお祝い金が発生

| | 従来モデル | 当社モデル |
|-----------------|-----------------|-----------------|
| CLIENT | 広告型 (掲載課金) | 成功報酬型 (採用課金) |
| 情報掲載費用 | 発生 | 0円 (成功報酬のみ) |
| USER | お祝い金 (対ユーザー) | なし |
| お祝い金 (対ユーザー) | なし | あり |

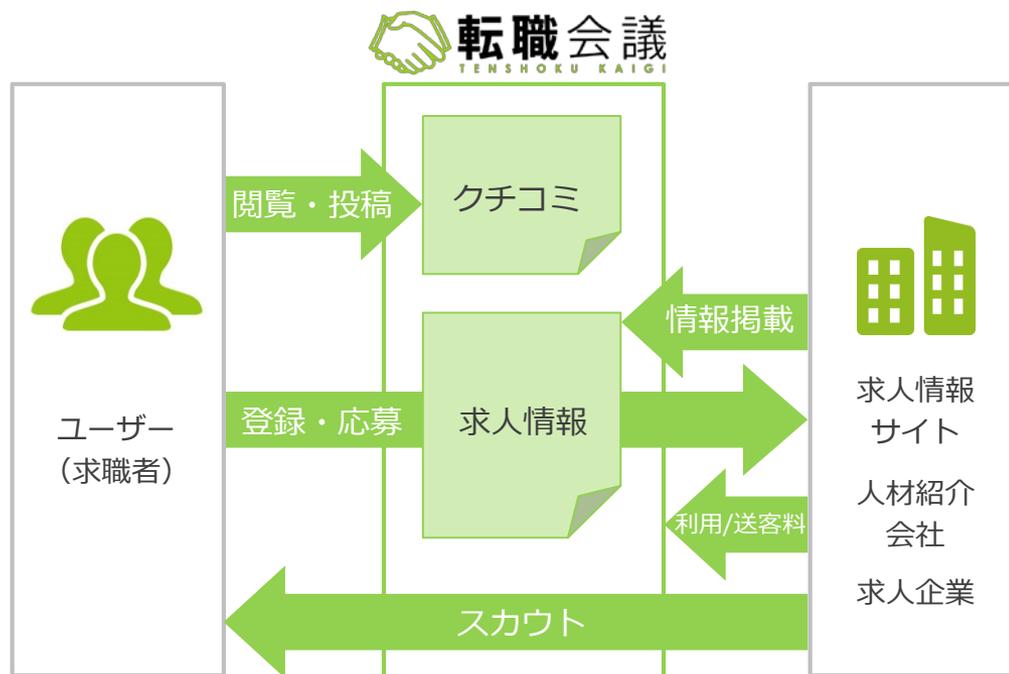
転職クチコミサイト「転職会議」

- クチコミ掲載数780万件、累計会員登録者数430万人を誇る日本最大規模の転職クチコミサイト
- 求人情報サイトや人材紹介会社への送客、事業法人向けサービスが順調に拡大

転職会議のサイトイメージ



転職会議のビジネスモデル

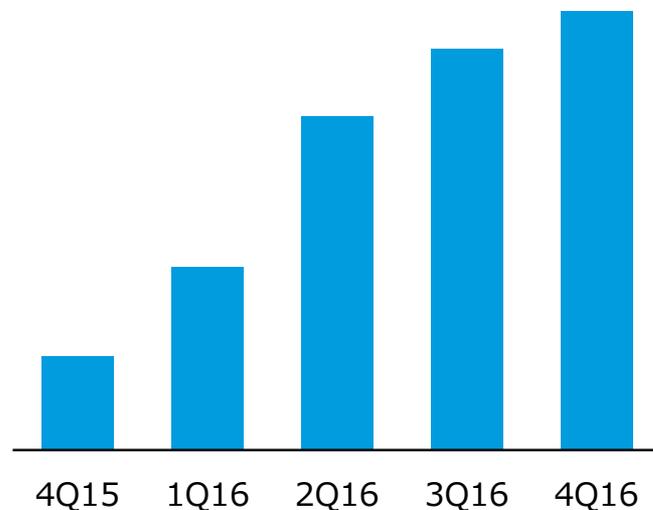


新卒就活サービス「就活会議」

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

サイトイメージ

会員数の推移（累計）



- 累計での会員登録者数は17万人を突破、サービス開始から約1.5年で就活生全体の約1/4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12,000枚、選考体験記（面接情報）は3万件近く、他社サービスにはない独自コンテンツを蓄積

不動産情報サイト「IESHIL」

ビッグデータを活用した独自の価格査定エンジン（特許出願済）で、首都圏全域のマンション物件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 月額

マンション検索 イエシアドバイザー 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エンジンで、部屋ごとのマンション価格がわかる。

人気キーワード
恵比寿 品川 池袋 蒲田

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

305 号室

種別: 売買 賃料

現在の参考査定価格: 1623万円

305号室 東京都23区平均

> 参考査定価格の算出方法

| 年月 | 305号室 | 東京都23区平均 |
|---------|--------|----------|
| 2013-02 | 1498万円 | 1498万円 |
| 2013-04 | 1500万円 | 1500万円 |
| 2013-06 | 1505万円 | 1505万円 |
| 2013-08 | 1510万円 | 1510万円 |
| 2013-10 | 1515万円 | 1515万円 |
| 2013-12 | 1520万円 | 1520万円 |
| 2014-02 | 1515万円 | 1515万円 |
| 2014-04 | 1520万円 | 1520万円 |
| 2014-06 | 1525万円 | 1525万円 |
| 2014-08 | 1530万円 | 1530万円 |
| 2014-10 | 1535万円 | 1535万円 |
| 2014-12 | 1540万円 | 1540万円 |
| 2015-02 | 1545万円 | 1545万円 |
| 2015-04 | 1550万円 | 1550万円 |
| 2015-06 | 1555万円 | 1555万円 |
| 2015-08 | 1555万円 | 1555万円 |
| 2015-10 | 1555万円 | 1555万円 |
| 2015-12 | 1555万円 | 1555万円 |
| 2016-02 | 1555万円 | 1555万円 |
| 2016-04 | 1555万円 | 1555万円 |

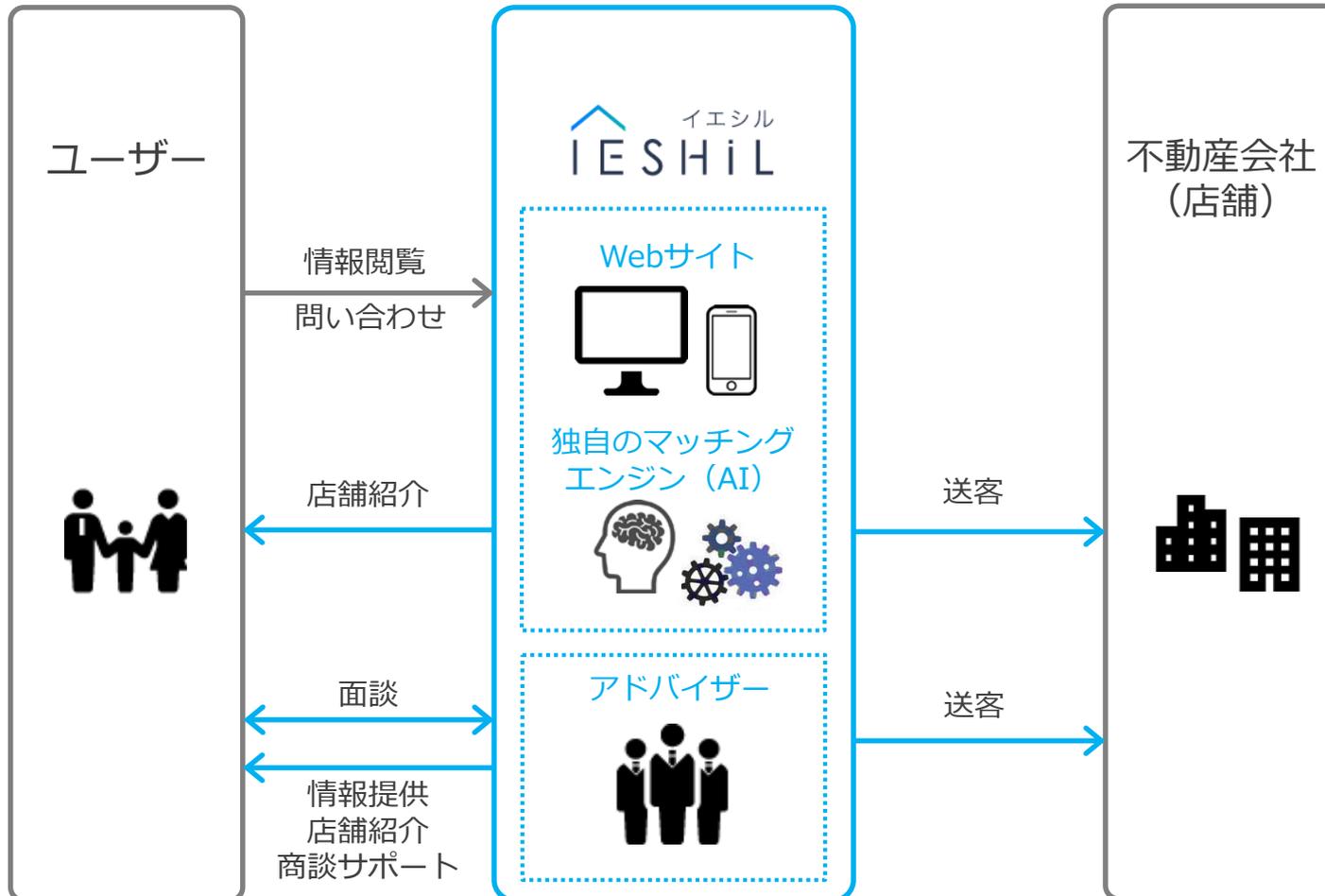
3階

種別: 売買 賃料

| 部屋番号 | 仕様 | 価格 |
|------|-------------------|--------|
| 302 | 1R / 25.2㎡ 南向き | 1623万円 |
| 303 | 1K / 25.2㎡ 南向き | 1623万円 |
| 305 | 1R / 25.2㎡ 南向き | 1623万円 |
| 306 | 1K / 25.2㎡ 南向き | 1623万円 |
| 307 | | |
| 308 | | |
| 309 | | |
| 310 | | |

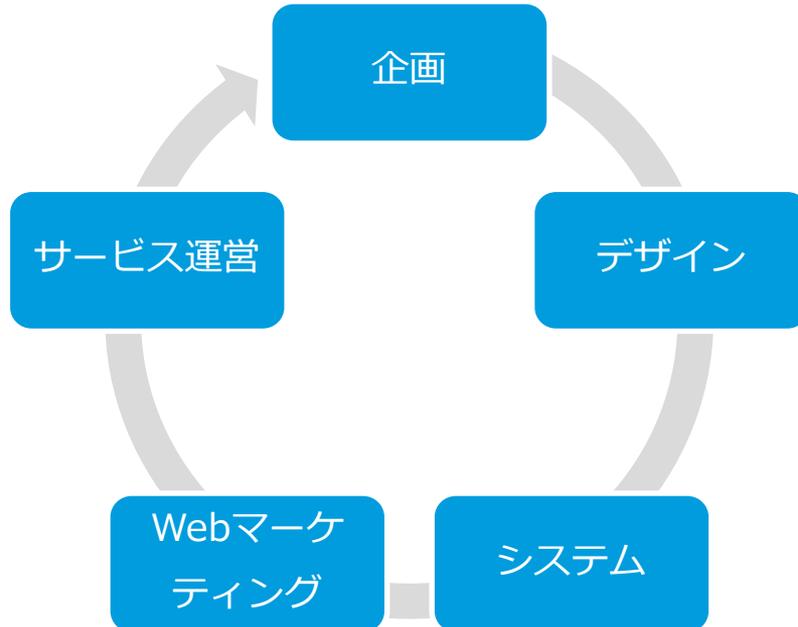
「IESHIL」 ビジネスモデル

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モデル

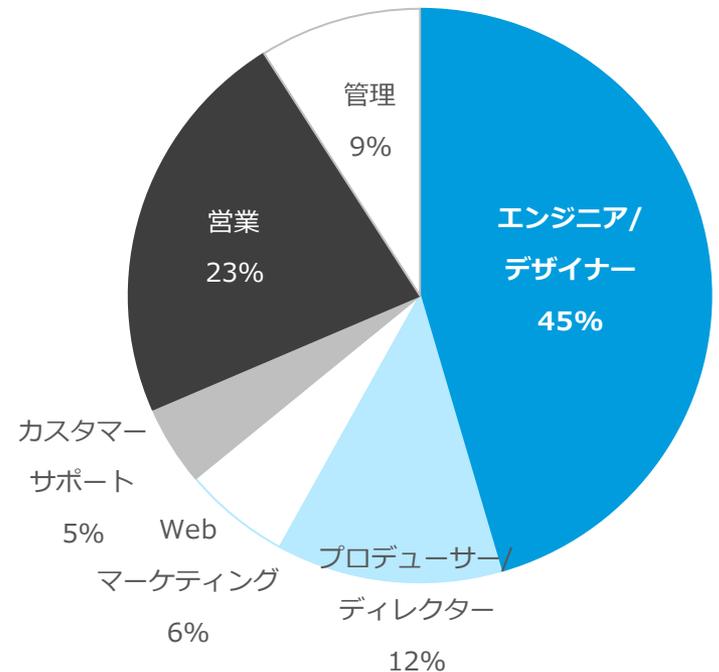


リブセンスの競争優位（1）：サービス開発力

全工程の内製化により、素早いサービス開発・改善、ナレッジの蓄積が可能

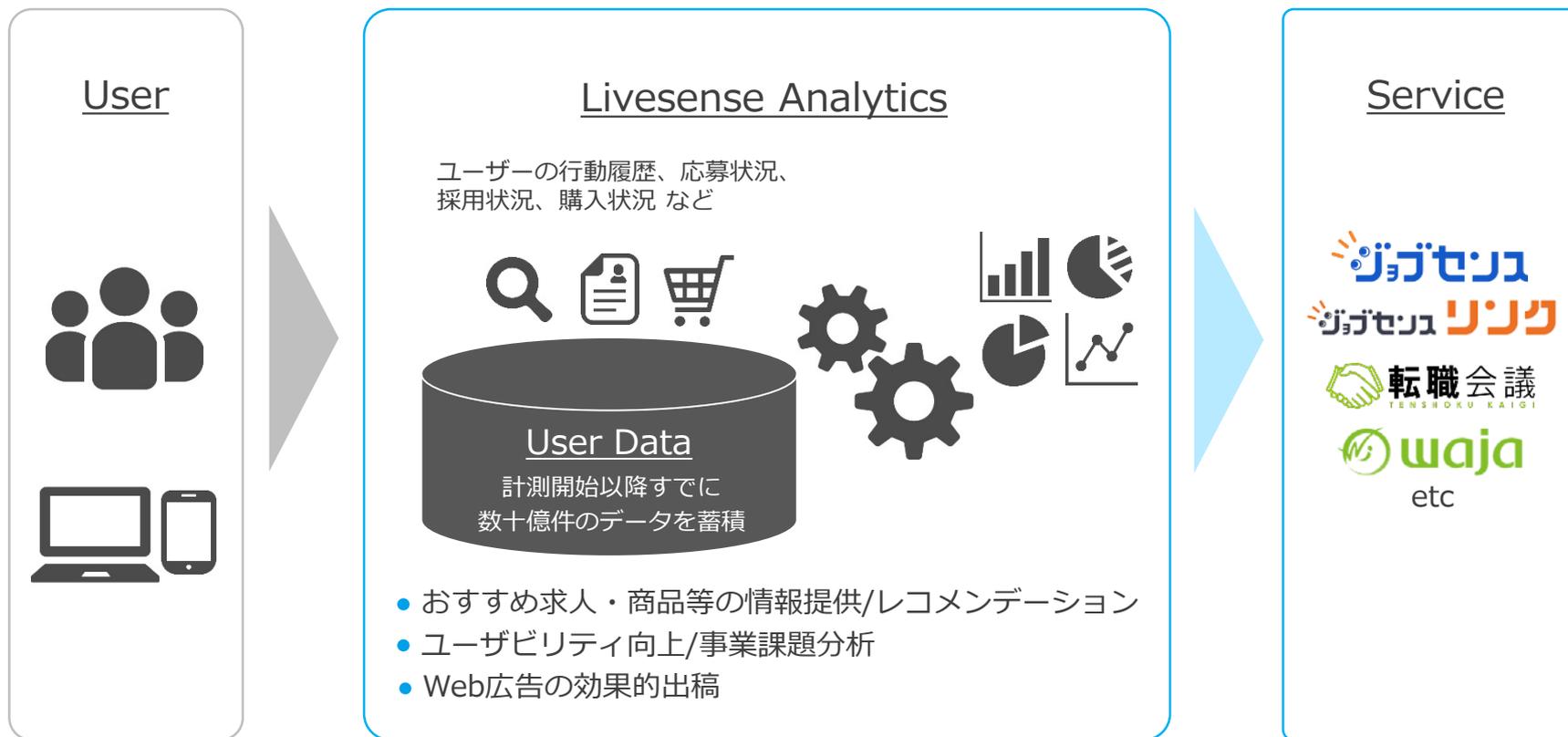


正社員職種別構成比
(2016年度末・単体・宮崎を除く)



リブセンスの競争優位（2）：独自のアナリティクス基盤

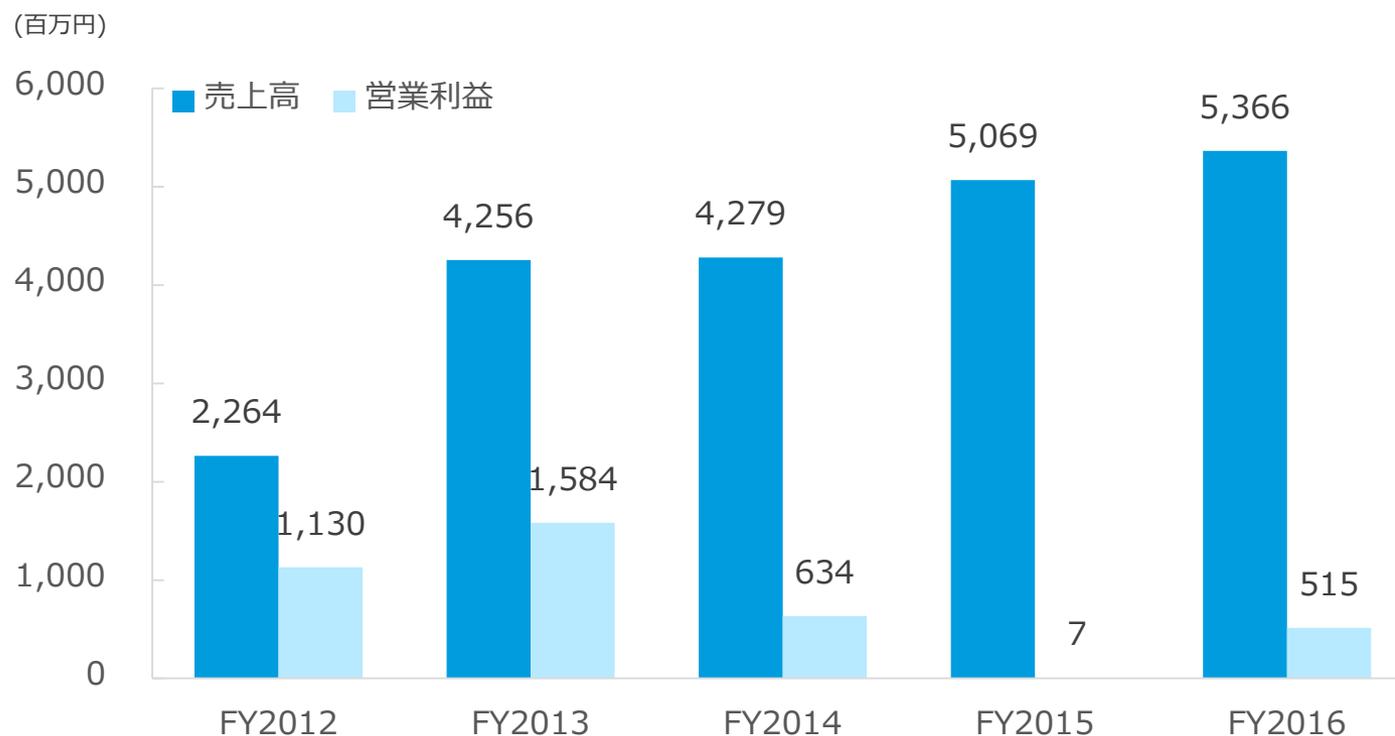
- ユーザー行動履歴等のビッグデータを独自のアナリティクス基盤に蓄積、解析。潜在ニーズを見越した情報提供や、サイト機能・サービス改善によるユーザビリティ向上、費用対効果の高いWeb広告出稿を実現



3. 業績の状況

売上高・営業利益の推移

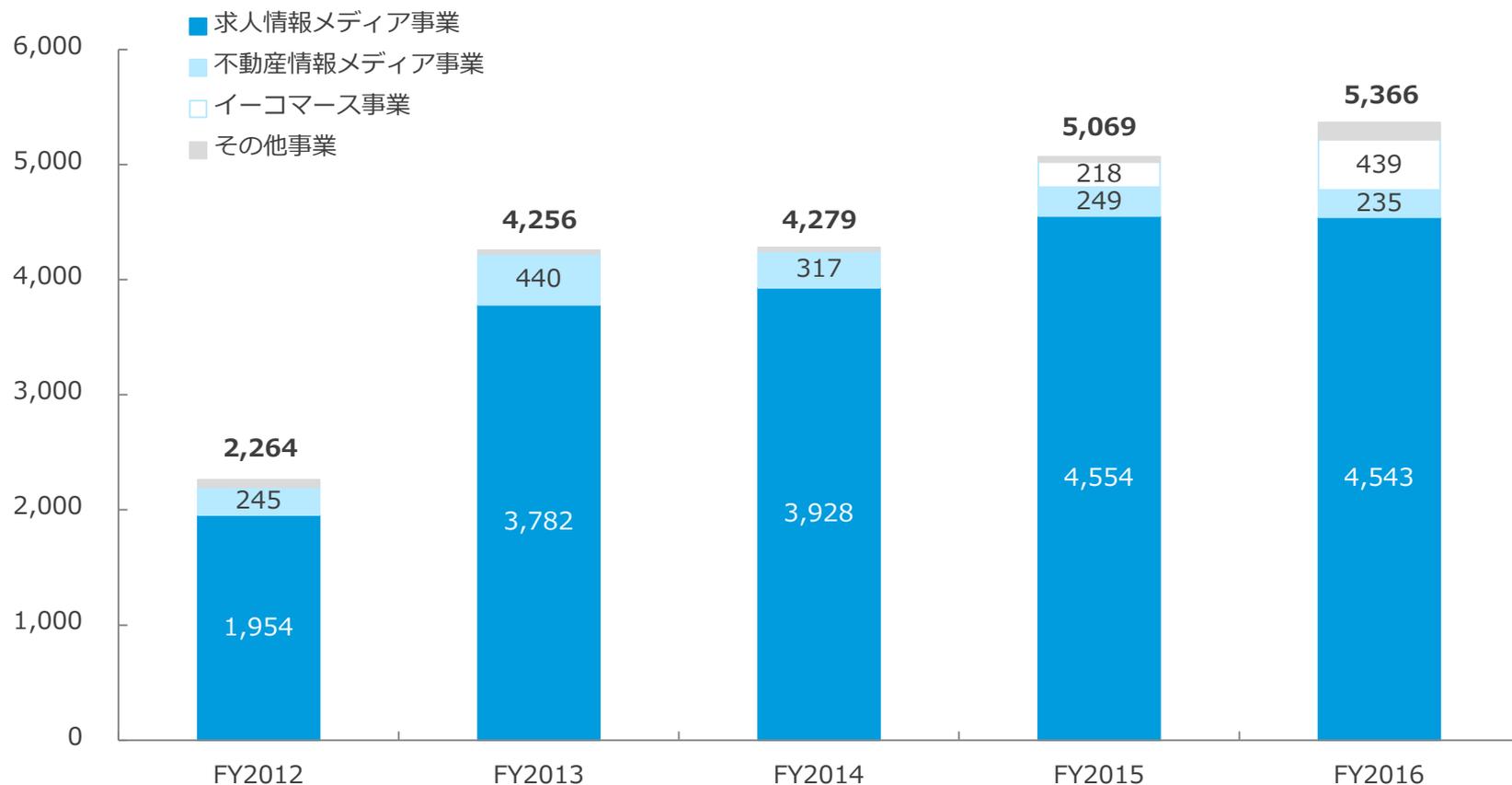
- 2014年は、Webマーケティング施策の遅れ等により、サイト集客に苦戦し売上成長鈍化。2015年は、広告費・人件費の先行投資により減益（黒字確保）
- 2016年は、筋肉質化を指向し増収増益を達成。併せて、下半期から各事業の施策継続に加え、認知・ブランディング施策検討などの成長投資に着手



売上高の推移 > セグメント

求人情報メディア事業を中心に成長。連結売上高の約8割を占める

(単位：百万円)



4. 今後の事業展開

方針

コーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」の実現に向け、新たな「あたりまえ」の創出を支える強み（競争優位）の確立

- 創業10年を超え、これからの10年を「組織の10年」と位置づけ。事業間連携の強化、自発的なキャリア形成、組織PDCAサイクルの取り組みなど、多様な施策を通じて人材そのものを競争優位の源泉に。
- ユーザー行動履歴等のビッグデータを、独自のアナリティクス基盤で解析。潜在ニーズを見越した価値提供を実現し、競争優位を構築。データアナリティクスをコアコンピタンスに。

施策

中期的成長に向けた、広告・技術・人材面での投資実行

- 今期売上に連動しない、将来に向けたプロモーションおよびブランド構築費用を億単位で投資
- 全社横断のデータ解析専門部署を創設し、データの蓄積・活用を加速
組織・人材面での投資も強化し、今後の競争優位の技術的な基盤へ
- 宮崎オフィスにおける地方正社員採用を更に推進。本社では新卒・中途ともに二桁採用を目指す

2017年12月期 事業方向性

| | | |
|------------------|---------------|---|
| 求 人 情 報 | ジョブセンス | <ul style="list-style-type: none">採用課金の強みを活かすことに加え、新たに「精度とスピード」をコンセプトに。アルバイト探し・仕事体験を豊かなものに案件・ユーザー数の拡大、レコメンデーション実装、祝い金の最適化等、採用課金の強みが生きる領域への投資拡大 |
| | ジョブセンス リンク | <ul style="list-style-type: none">サイトの使いやすさ (UI/UX) を強化するとともに、引き続きデータを活用して求職者と企業のマッチング精度を高め、採用率の向上を図る宮崎オフィスでのオペレーション (ジョブセンス+ジョブセンスリンクの事業連携) の更なる磨き込みと、地方拠点ならではの付加価値拡大 |
| | 転職会議 | <ul style="list-style-type: none">クチコミの強みを生かした、転職サービスへの本格展開大手求人サイト・人材紹介会社への送客と、事業法人向けサービス「転職会議BUSINESS」のビジネスモデルの両面強化 |
| | 就活会議 | <ul style="list-style-type: none">収益化と並行し、独自の価値を追求。就活の必須サイトとして学生への影響力を最大化コンテンツ・サイト機能の拡充。独自コンテンツのさらなる磨き込み |

2017年12月期 事業方向性

| | | |
|-------|------------------|---|
| 不動産情報 | IESHIL DOOR賃貸 | <ul style="list-style-type: none">住環境データの充実を始めとする、サイト価値の更なる向上・開発強化ユーザーニーズに合った情報提供および不動産会社とのマッチング促進サイト改善ノウハウの蓄積、他サイトへの展開推進 |
| EC | waja (連結子会社) | <ul style="list-style-type: none">減損を経ての再出発、新たな価値の再定義「あんしん保証」等新たな戦略実現・取組展開「REASONアウトレット」の継続促進とマーケティング強化 |
| その他 | 新規事業 | <ul style="list-style-type: none">治療ノート 体験談、Q&Aをベースに患者経験を蓄積し、ビジネスモデルを確立転職ドラフト 転職市場を「実力が正当に評価される世界」として透明化する 開催回数拡大に加え、他職種展開、プロモーションにも注力アイミツ 引き続き注力カテゴリーの価値を深掘り SEOを始めとする集客施策にも注力 |



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

ご参考資料

連結損益計算書

(単位：百万円)

| | FY2016 | FY2015 | YoY |
|-----------------|--------|--------|----------|
| 売上高 | 5,366 | 5,069 | +5.9% |
| 売上総利益 | 4,858 | 4,636 | +4.8% |
| 販売管理費 | 4,343 | 4,628 | ▲6.2% |
| 営業利益 | 515 | 7 | +6547.6% |
| 営業利益率(%) | 9.6% | 0.2% | +9.5pt |
| 経常利益 | 574 | 19 | +2899.1% |
| 特別損失 * | 347 | 5 | +6417.5% |
| 税金等調整前当期純利益 | 226 | 53 | +324.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 28 | 10 | +161.5% |

*1 連結子会社wajaに係るのれんの減損損失等

連結損益計算書（Qベース）

（単位：百万円）

| | 4Q/16 | 4Q/15 | YoY | 3Q/16 | QoQ |
|-----------------|-------|-------|---------|-------|-----------|
| 売上高 | 1,363 | 1,444 | ▲5.6% | 1,341 | +1.6% |
| 売上総利益 | 1,241 | 1,304 | ▲4.8% | 1,219 | +1.8% |
| 販売管理費 | 1,127 | 1,057 | +6.6% | 1,114 | +1.2% |
| 営業利益 | 114 | 247 | ▲53.9% | 104 | +8.7% |
| 営業利益率(%) | 8.4% | 17.1% | ▲8.8pt | 7.8% | +0.5pt |
| 経常利益 | 147 | 252 | ▲41.6% | 123 | +19.0% |
| 特別損失 | 29 | 5 | +452.1% | 0 | +12339.7% |
| 税金等調整前当期純利益 | 117 | 252 | ▲53.3% | 123 | ▲4.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 80 | 166 | ▲51.8% | 77 | +3.6% |

連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 4Q/16 | 4Q/15 | YoY | 3Q/16 | QoQ |
|---------|-------|-------|--------|-------|--------|
| 流動資産 | 3,511 | 2,785 | +26.1% | 3,288 | +6.8% |
| 現金及び預金 | 2,734 | 1,954 | +39.9% | 2,493 | +9.7% |
| 固定資産 | 472 | 860 | ▲45.1% | 498 | ▲5.3% |
| 有形固定資産 | 96 | 131 | ▲26.4% | 108 | ▲10.9% |
| 無形固定資産 | 77 | 405 | ▲80.9% | 112 | ▲30.8% |
| 投資その他資産 | 297 | 323 | ▲7.8% | 278 | +7.1% |
| 資産合計 | 3,983 | 3,645 | +9.3% | 3,787 | +5.2% |
| 流動負債 | 851 | 542 | +57.1% | 743 | +14.6% |
| 固定負債 | 6 | 3 | +70.9% | 6 | ▲0.3% |
| 負債合計 | 858 | 545 | +57.2% | 749 | +14.5% |
| 資本金 | 232 | 232 | +0.1% | 232 | +0.0% |
| 純資産合計 | 3,125 | 3,099 | +0.9% | 3,037 | +2.9% |
| 負債純資産合計 | 3,983 | 3,645 | +9.3% | 3,787 | +5.2% |

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | FY2016 | FY2015 |
|----------------------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 879 | ▲ 89 |
| 税金等調整前当期純利益 | 226 | 53 |
| 減価償却費 | 74 | 52 |
| のれん償却額 | 21 | 21 |
| 減損損失 | 347 | - |
| 売上債権の増減額 (▲は増加) | 91 | ▲ 184 |
| 未払金の増減額 (▲は減少) | 68 | ▲ 42 |
| 法人税等の支払額 | ▲ 40 | ▲ 107 |
| 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 | ▲ 105 | ▲ 402 |
| 有形固定資産の取得による支出 | ▲ 26 | ▲ 56 |
| 無形固定資産の取得による支出 | ▲ 54 | ▲ 61 |
| 投資有価証券の取得による支出 | ▲ 33 | ▲ 28 |
| 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 |
| 現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少) | 780 | ▲ 490 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,724 | 1,944 |

主なパブリシティ実績

| | |
|------------|--|
| 2017.01.24 | ITmediaに転職求人サイト「ジョブセンスリンク」のiPhoneアプリが取り上げられました |
| 2017.01.24 | ケータイWatchに転職求人サイト「ジョブセンスリンク」のiPhoneアプリが取り上げられました |
| 2017.01.18 | ITmediaエグゼクティブに弊社代表のインタビューが掲載されました |
| 2017.01.09 | 雑誌日経ビジネスに弊社代表のインタビューが掲載されました |
| 2017.01.02 | 週刊ビル経営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 |
| 2016.12.20 | 日本商工会議所の簿記検定ガイドに弊社代表のインタビューが掲載されました |
| 2016.11.04 | 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 |
| 2016.11.01 | RBB TODAYに弊社女性エンジニアのインタビューが掲載されました |
| 2016.10.18 | リフォーム産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 |
| 2016.10.13 | 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 |
| 2016.10.13 | 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 |
| 2016.10.09 | 日経ヴェリタス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 |
| 2016.10.03 | 宮崎市の情報サイト「20do」に弊社代表のインタビューが掲載されました |
| 2016.09.15 | 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 |
| 2016.09.05 | 「ビッグデータ・IoT・AI総覧2016-2017」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 |
| 2016.09.02 | 日経産業新聞に発注業者検索サービス「アイミツ」が取り上げられました |
| 2016.09.02 | THE BRIDGEに発注業者検索サービス「アイミツ」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 |
| コーポレート 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 :254名 (2016年12月末時点) |

代表取締役社長 村上 太一（むらかみ たいち）プロフィール



<経歴>

- 1986年 10月 東京都生まれ（誕生日：10月27日、30歳）
- 2002年 4月 早稲田大学高等学院入学
起業イベントへの参加やメンバー集めなど、起業に向けた準備を開始
簿記やシステム・アドミニストレータの資格を取得
- 2005年 4月 早稲田大学政治経済学部経済学科入学
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
- 2006年 2月 株式会社リブセンスを設立（大学1年生）
代表取締役社長に就任
- 2009年 3月 早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
- 2011年 12月 史上最年少（25歳1カ月）で東京証券取引所マザーズ市場へ上場
- 2012年 10月 史上最年少（25歳11カ月）で東京証券取引所市場第一部へ上場

<関連書籍>

- 2012年 9月 「リブセンス—生きる意味—25歳の最年少上場社長村上太一の人を幸せにする仕事」
上阪 徹著、日経BP社発行



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。