



2014年12月期 第1四半期
決算補足説明資料

2014年5月15日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

Agenda

- 1 2014年12月期 第1四半期業績について
- 2 中期（5ヵ年）経営計画の進捗について
- 3 ご参考資料

| 前年同期比で増収減益、会社計画比わずかに未達

- 売上高 9.8億円（前年同期比 15.3%増）
- 営業利益 1.3億円（前年同期比 67.2%減）

| 積極的なプロモーションにより、集客力向上を推進

- SEO+Webプロモーションにより、集客力向上・中期的なシェア拡大に注力
- サービス認知度向上に向け、複数の地方都市にて「ジョブセンス」のテレビCMを放映

| 業務提携により、2つの新サービスを開始

- 2月より、ビジネス比較・発注サイト「imitsu（アイミツ）」の共同運営開始
- 4月より、家具・インテリア通販サイト「kagūno（カグーノ）」の共同運営開始

| 中期経営計画初年度として、事業基盤固めを始動

- 事業面では、既存主要サービスの集客力強化や顧客サポート体制の強化に注力
- 組織面では、採用強化や組織整備、人材育成に着手

前年同期比で増収減益、会社計画比わずかに未達

(単位：千円)

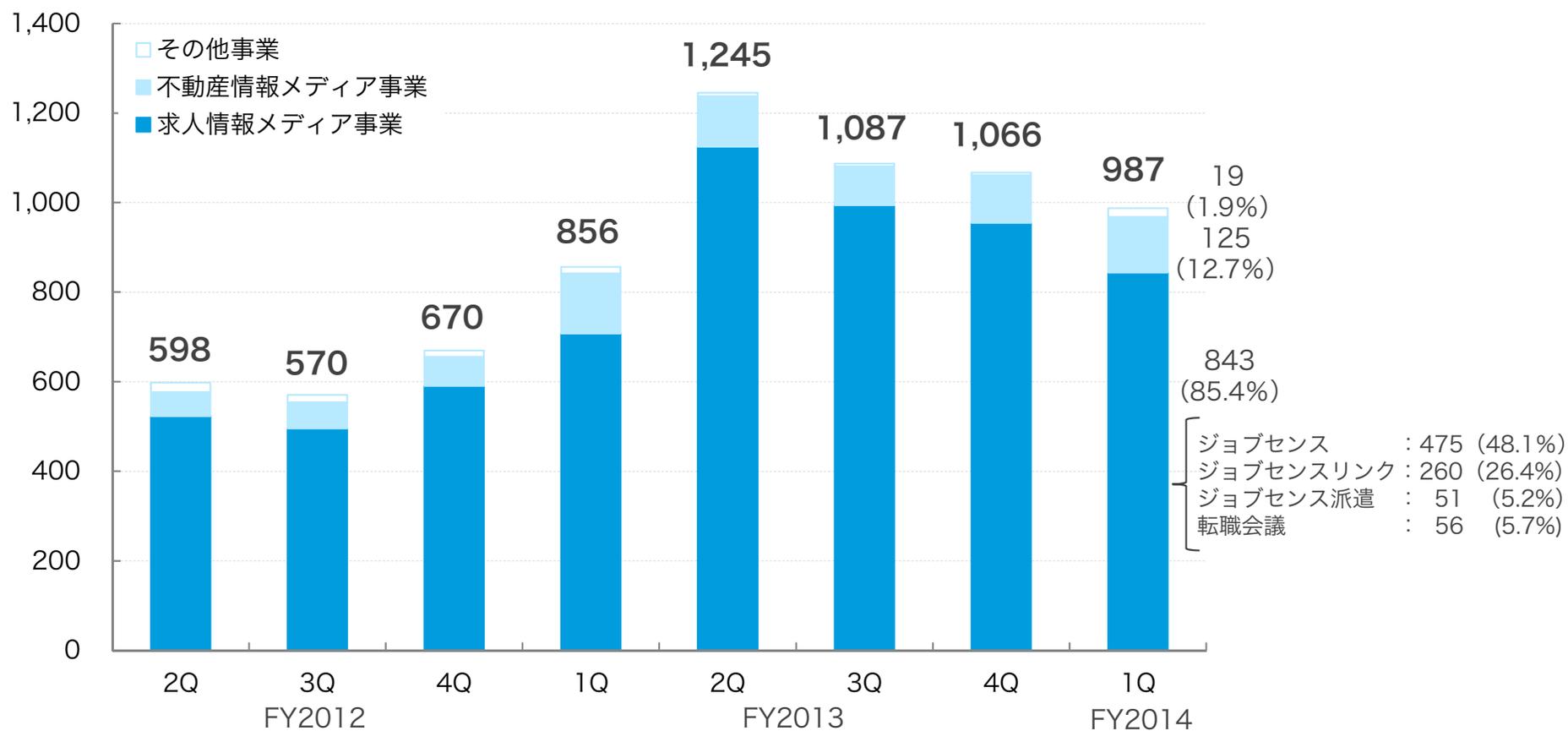
	1Q13	1Q14	YoY
売上高	856,469	987,730	+15.3%
売上原価	71,642	74,131	+3.5%
	8.4%	7.5%	▲0.9%
売上総利益	784,827	913,598	+16.4%
	91.6%	92.5%	+0.9%
販売費及び一般管理費	367,136	776,440	+111.5%
	42.9%	78.6%	+35.7%
営業利益	417,690	137,158	▲67.2%
	48.8%	13.9%	▲34.9%
経常利益	418,450	137,449	▲67.2%
	48.9%	13.9%	▲34.9%
税引前四半期純利益	414,650	137,449	▲66.9%
	48.4%	13.9%	▲34.5%
四半期純利益	234,736	82,094	▲65.0%
	27.4%	8.3%	▲19.1%

販管費増加：プロモーション活動による広告宣伝費（+240百万円）、事業規模拡大に伴う人件費等（+105百万円）

1-3 事業別売上高の推移

求人・不動産ともに会社計画をわずかに下回り着地

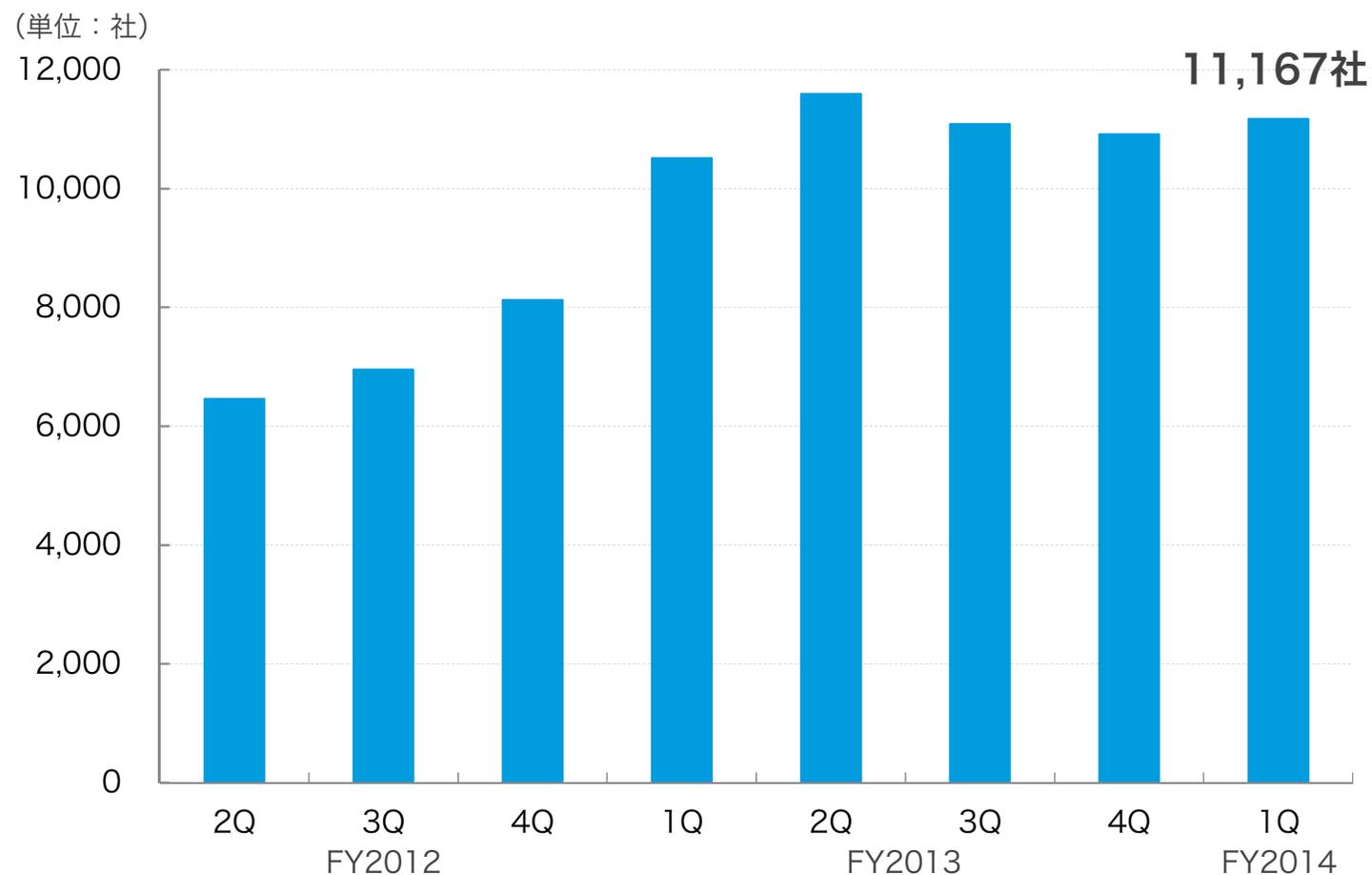
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



1-4 アクティブ掲載企業数の推移

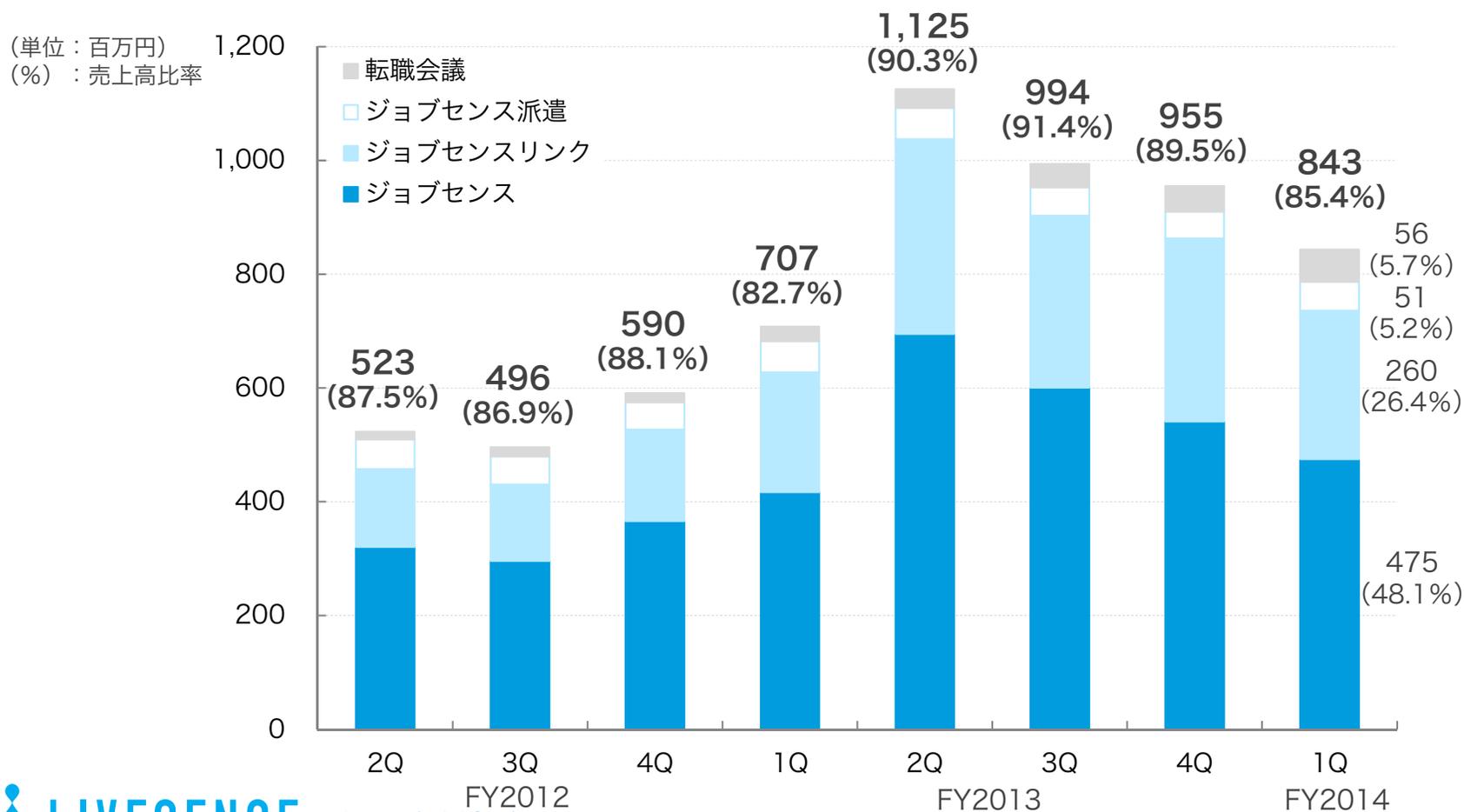
1Q14の新規導入企業数は2,805社

新規導入強化に加え、既存サービス導入企業への利用促進に注力



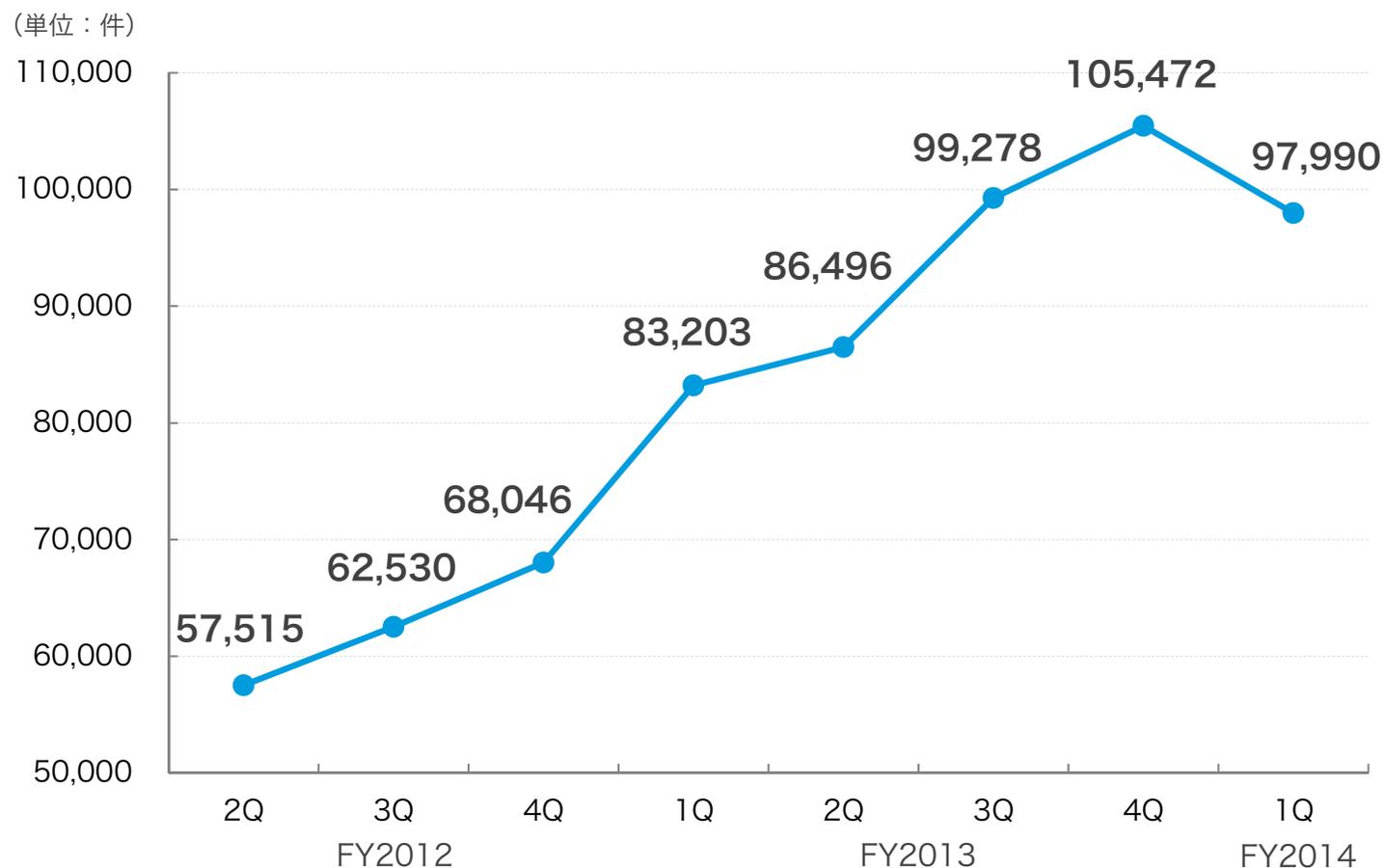
1-5 求人情報メディア事業の状況（売上）

- 昨年後半から続くアルバイトを中心とした労働需給の逼迫等により1Q13比伸び悩み、季節性の影響により4Q13比減少
- Webプロモーションや地方でのジョブセンスTVCM放映による集客力向上、求職者サポート強化による応募率・採用率向上に注力



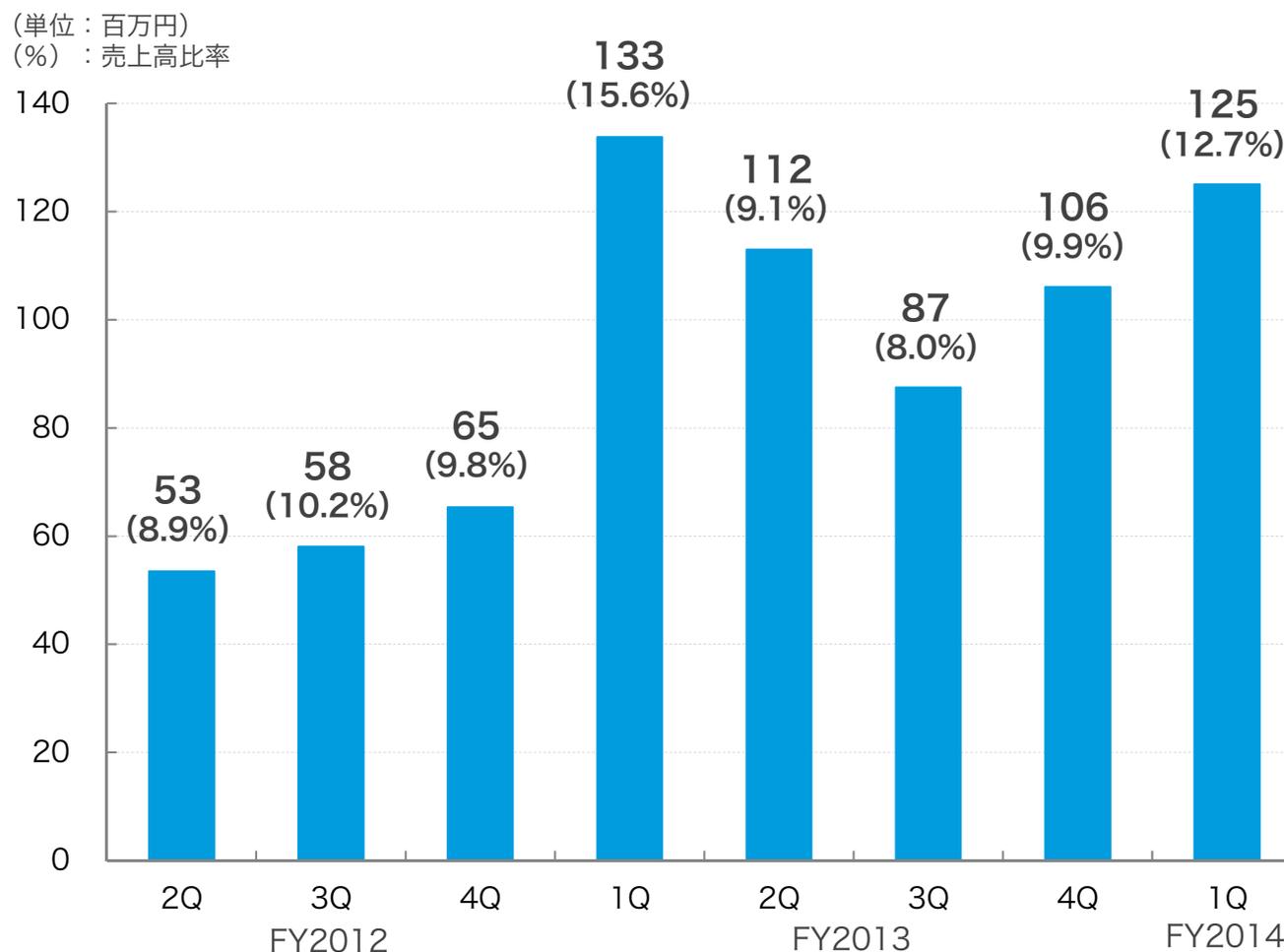
1-5 求人情報メディア事業の状況（情報掲載数）

- 掲載数は、サービス提供価格変更の影響から4Q13比減少
- ご利用の少ない地域へのアプローチや、企業ニーズに合ったサービスの拡充等により掲載数増加に注力



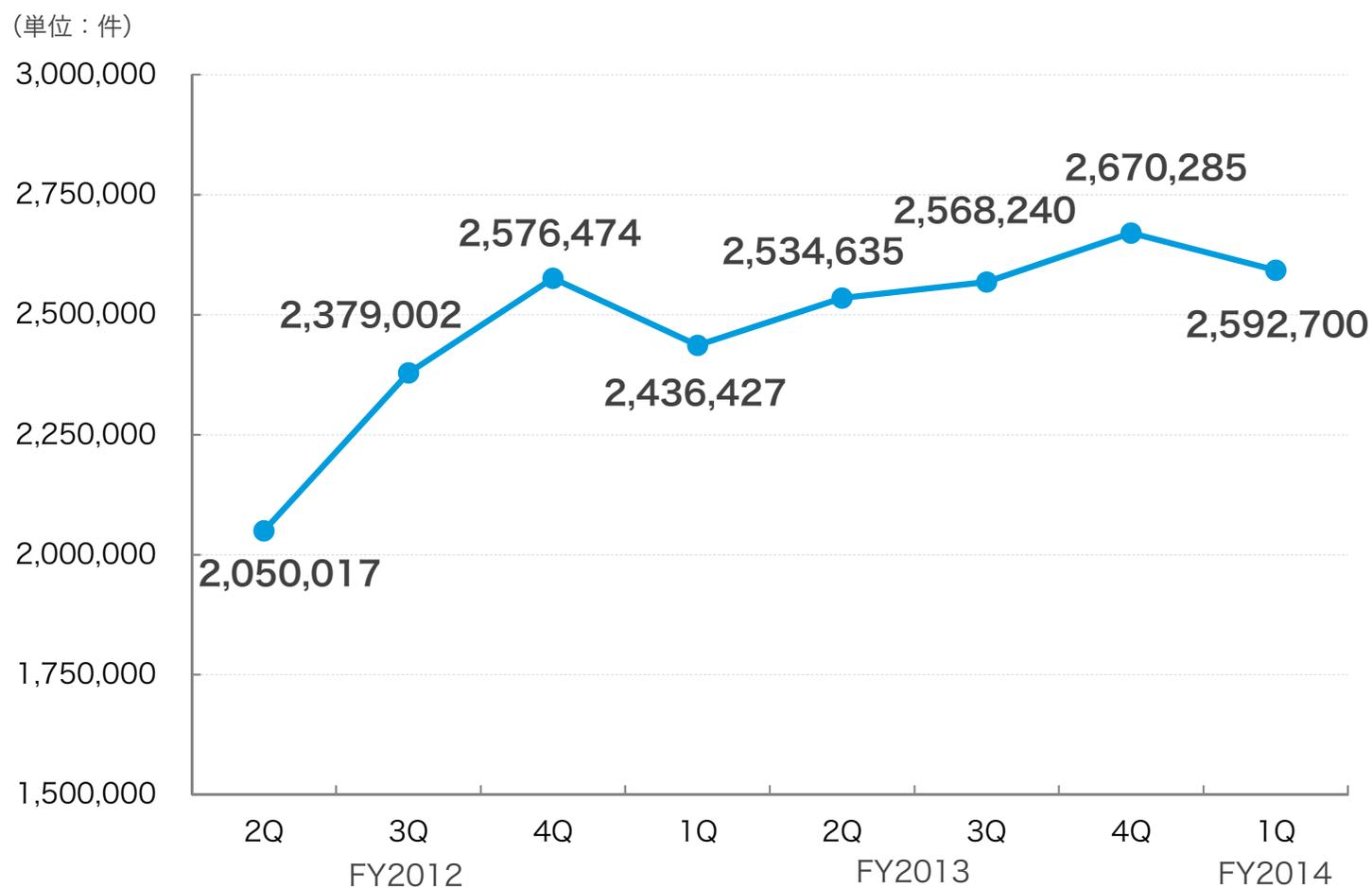
1-6 不動産情報メディア事業の状況（売上）

フィーチャーフォン向けサイトの閉鎖、今後の事業規模拡大を見据えた内部管理システム開発による工数調整の影響等から1Q13比減少



1-6 不動産情報メディア事業の状況（情報掲載数）

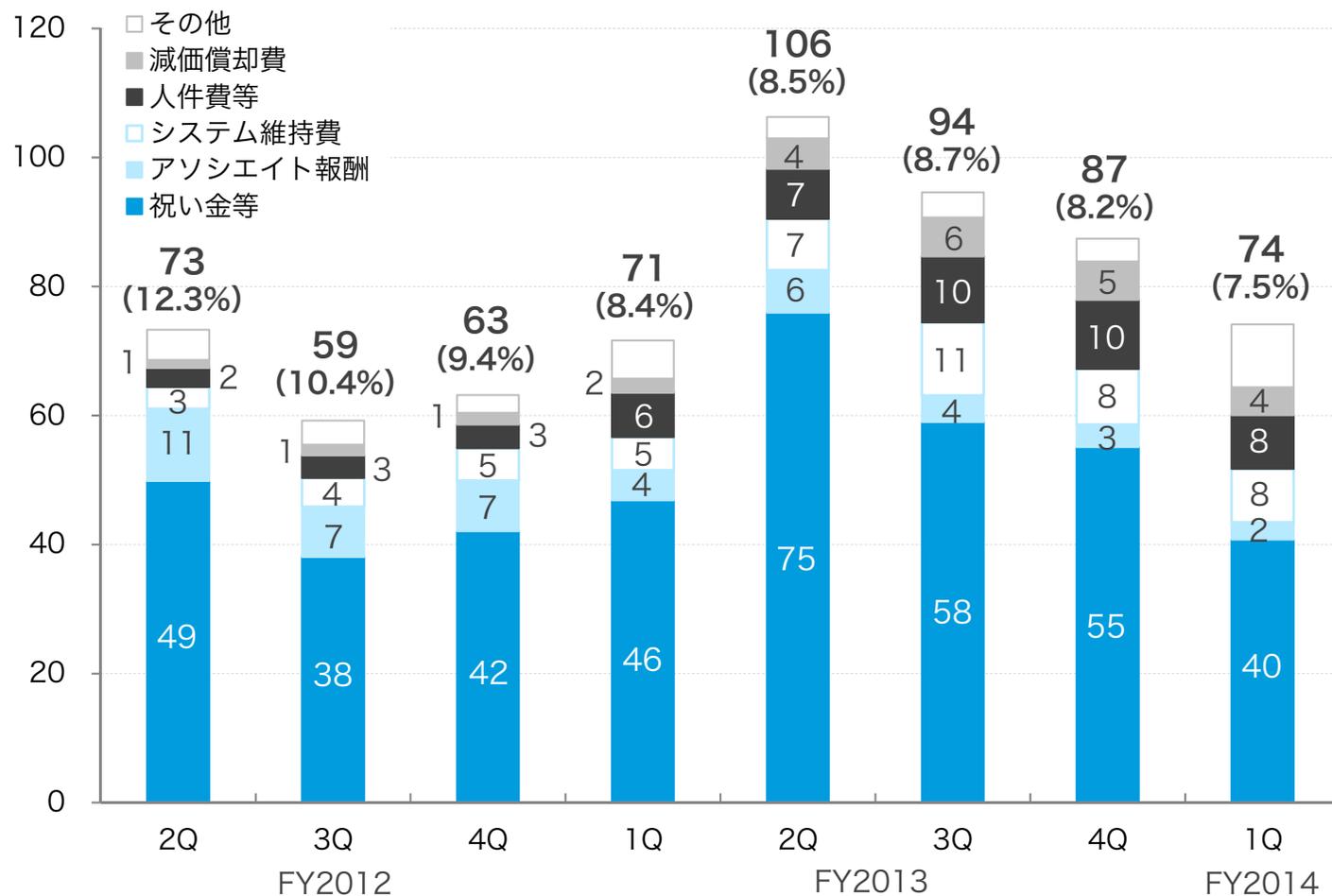
- 掲載数は季節性もあり4Q13比減少
- サービス運営体制を整え、新規導入アプローチを強化



1-7 売上原価の推移

採用祝い金は、求人売上規模連動により減少

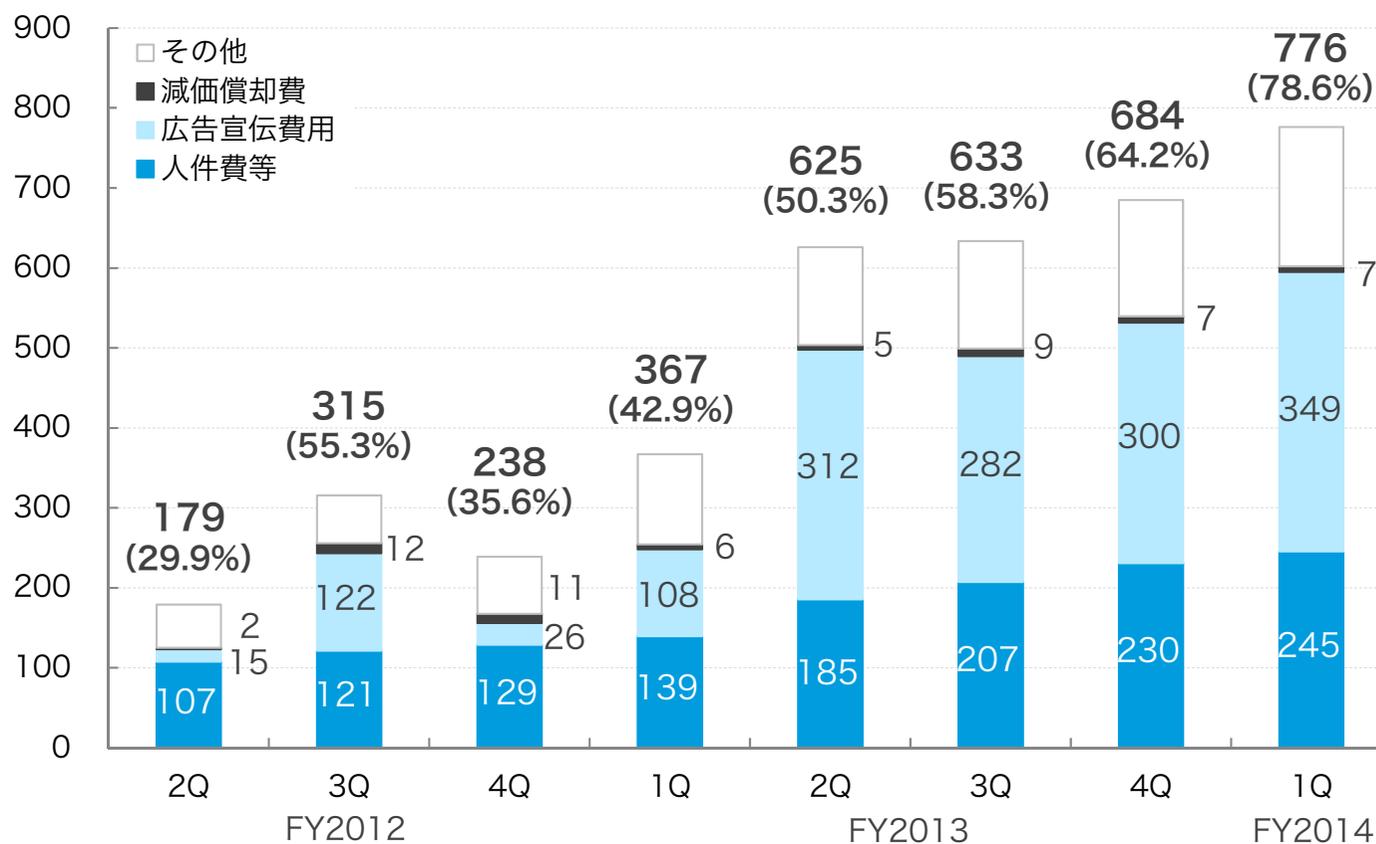
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



1-8 販売管理費の推移

人件費等は、人員増に伴い引き続き増加
広告宣伝費は、求職者等ユーザー集客を目的としたWebプロモーションの継続実施に加え、ジョブセンスTVCM放映により増加

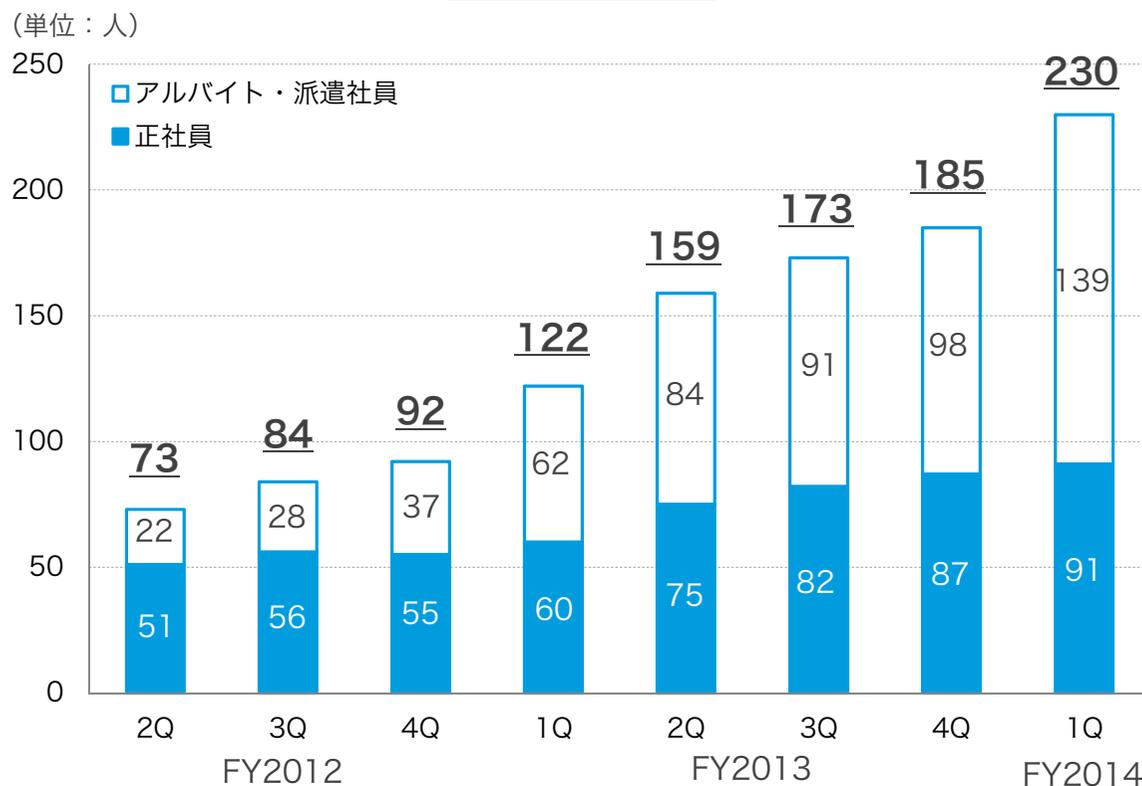
(単位：百万円)
 (%)：売上高比率



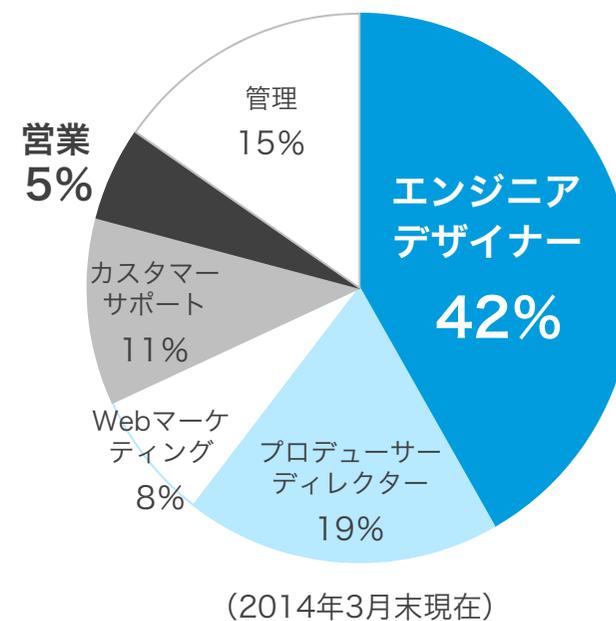
1-8 販売管理費の推移（従業員数の推移）

- 効率運営を意識しつつ、事業開発スピード向上に向け継続採用
- 1Qは、正社員4名、求職者への電話サポート担当を中心にアルバイト・派遣社員41名増加

従業員数の推移



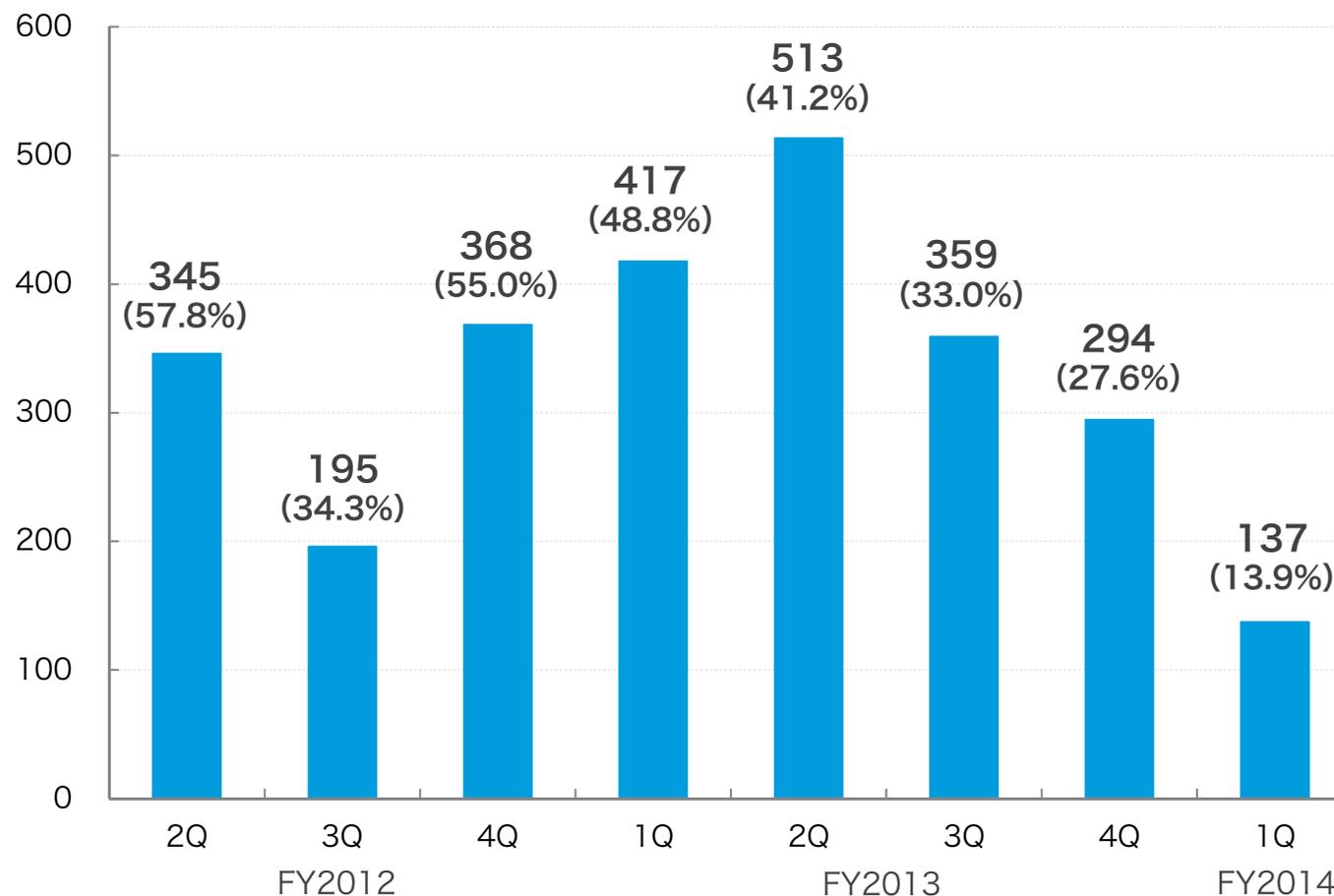
部門別従業員（正社員）構成



1-9 営業利益の推移

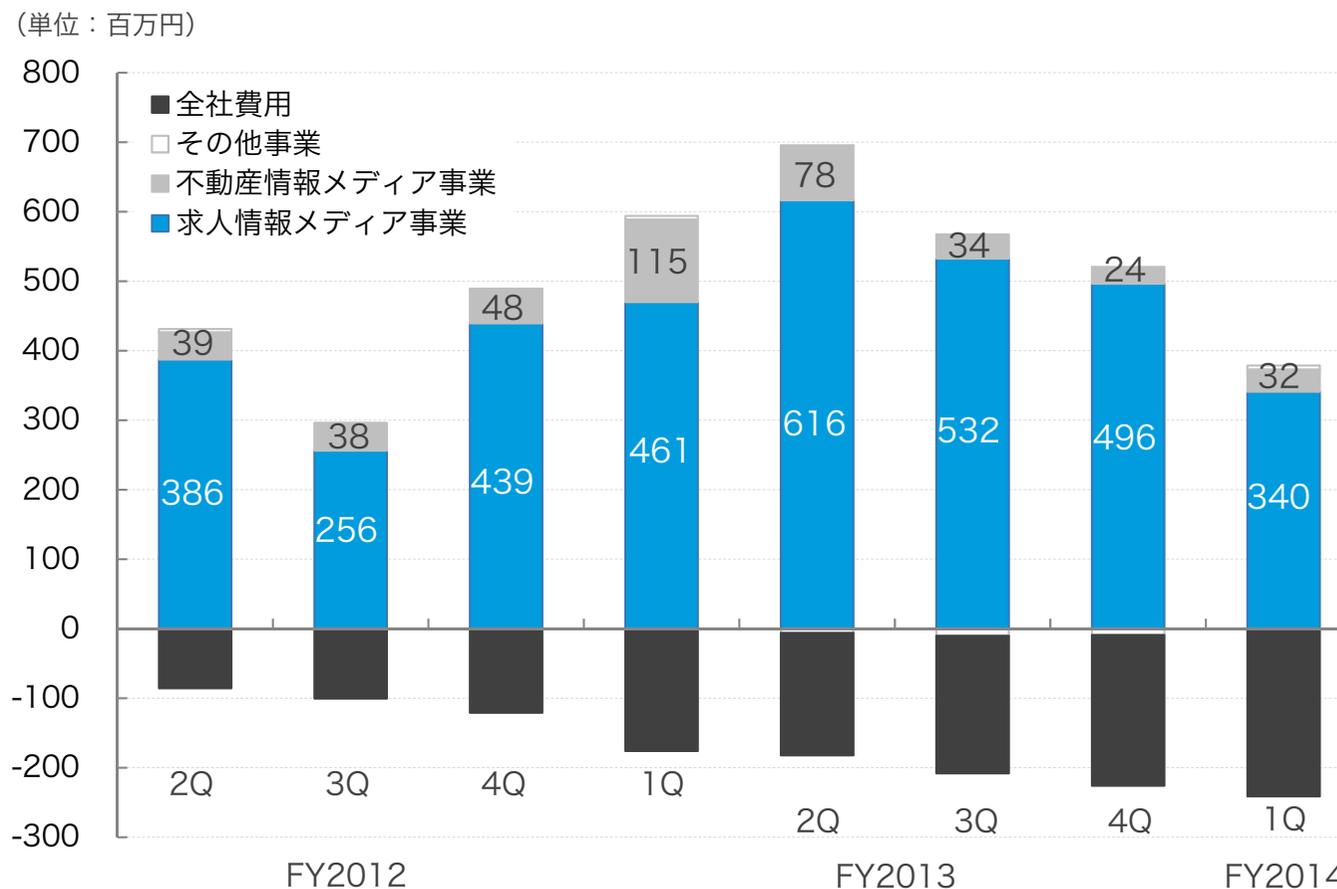
■ 売上が計画をわずかに下回る中、広告宣伝費及び人件費等の増加により、営業利益は減少

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



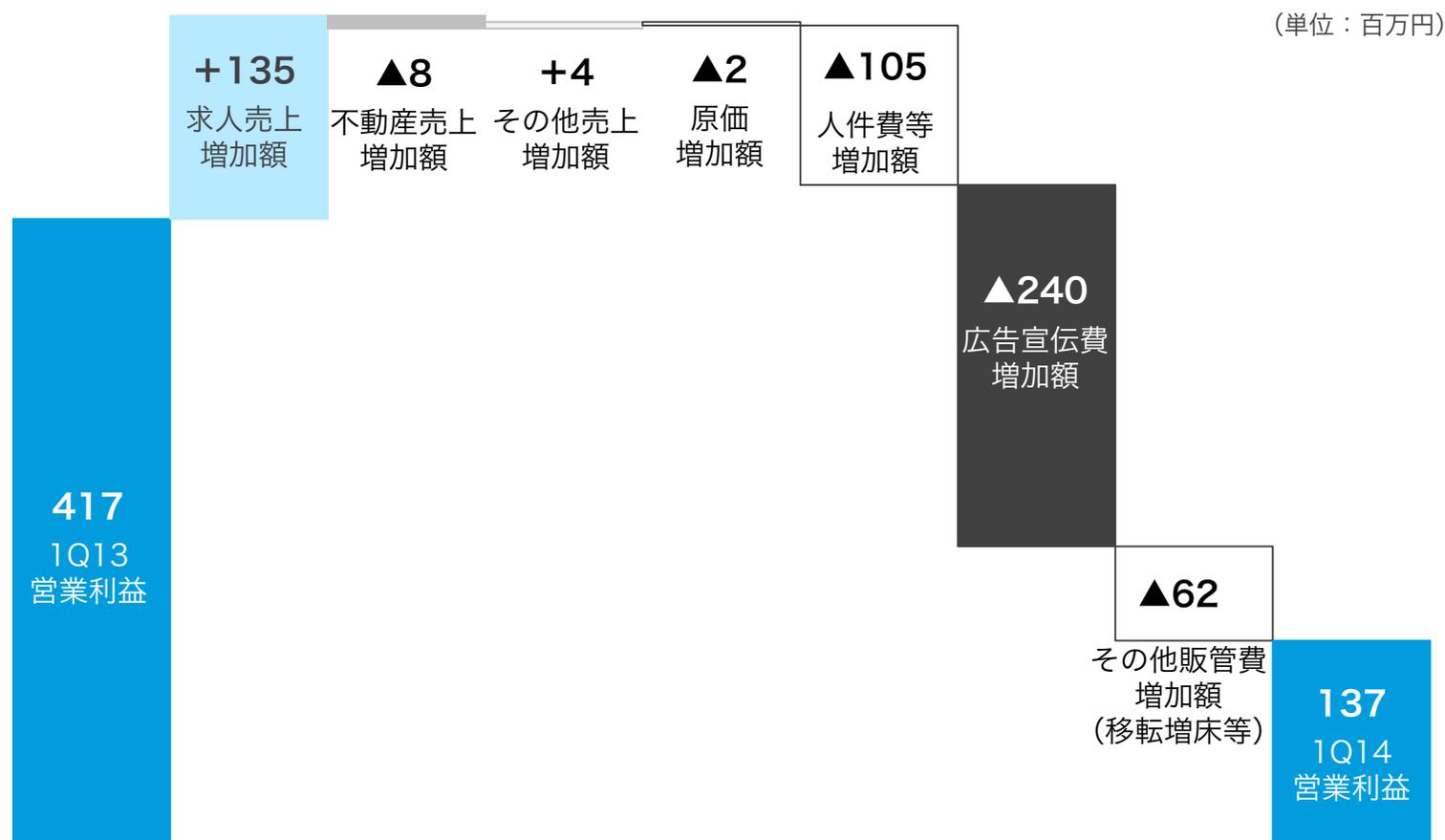
1-9 営業利益の推移（セグメント利益）

Ⅰ 広告宣伝費及び人件費の増加により、求人・不動産ともに減少



1-9 営業利益の推移（前年同期比較）

1Q13比で、広告宣伝の本格投下、会社規模拡大に伴う人件費等やその他諸費用の増加を吸収しきれず、営業利益は減少



1-10 2014年12月期 計画（変更なし）

- FY2014は、中期成長に向けた基盤固め（先行投資）の1年
- 求人・不動産の既存事業にて、シェア拡大に向けたプロモーション（テレビCMやWeb広告等の広告宣伝）強化、サイト機能改善やサービス品質向上等によるマッチング率向上を図る
- 中期視点に立った積極的な新規事業開発を見据え、エンジニアを中心に約70名の採用を計画

（単位：千円）

	FY2013	FY2014			
	実績	予想	(YoY)	1Q実績	(進捗率)
売上高	4,256,153	6,649,679	56.2%	987,730	14.9%
営業利益	1,584,478	1,950,301	23.1%	137,158	7.0%
	37.2%	29.3%	-	13.9%	-
経常利益	1,585,828	1,950,735	23.0%	137,449	7.0%
	37.3%	29.3%	-	13.9%	-
当期純利益	983,830	1,219,514	24.0%	82,094	6.7%
	23.1%	18.3%	-	8.3%	-
EPS（円）	35.58	43.95	23.5%	2.96	6.7%

アルバイト領域

- Webマーケティングの更なる強化によるサイトユーザー（求職者）集客力の向上
- 求職者サポートの強化徹底及びサイト改善による応募率・採用率の向上
- 既存導入企業へのサポート強化及び地方企業へのアプローチ強化による求人情報掲載数の増加

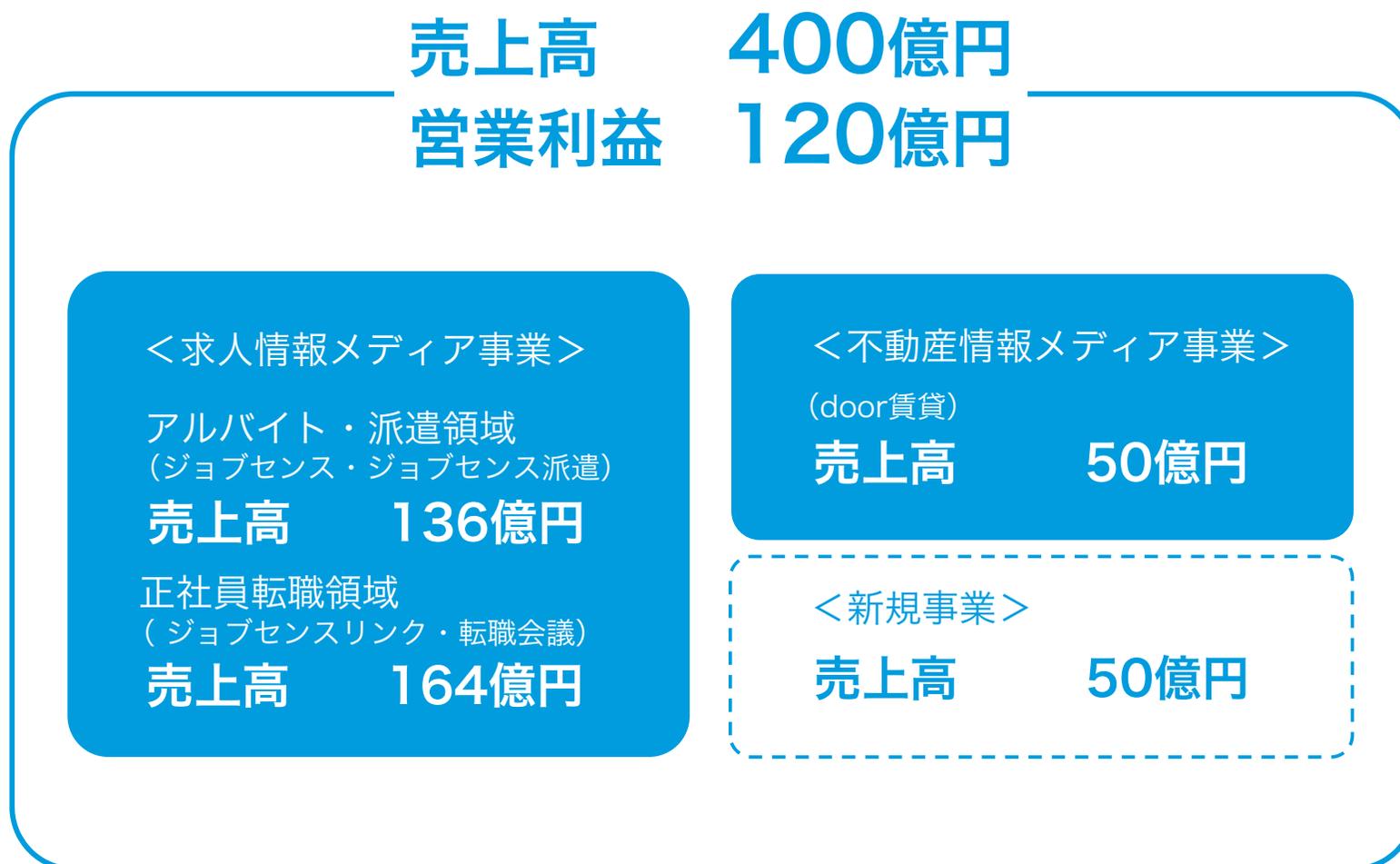
正社員転職領域

- 求職者サポート（人材紹介サービス）の本格稼働による採用者数の増加
- 未開拓企業へのアプローチ及び既存導入企業へのサポート強化による求人情報掲載数の増加
- Webマーケティングの強化によるサイトユーザー（求職者）集客力の向上

不動産賃貸領域

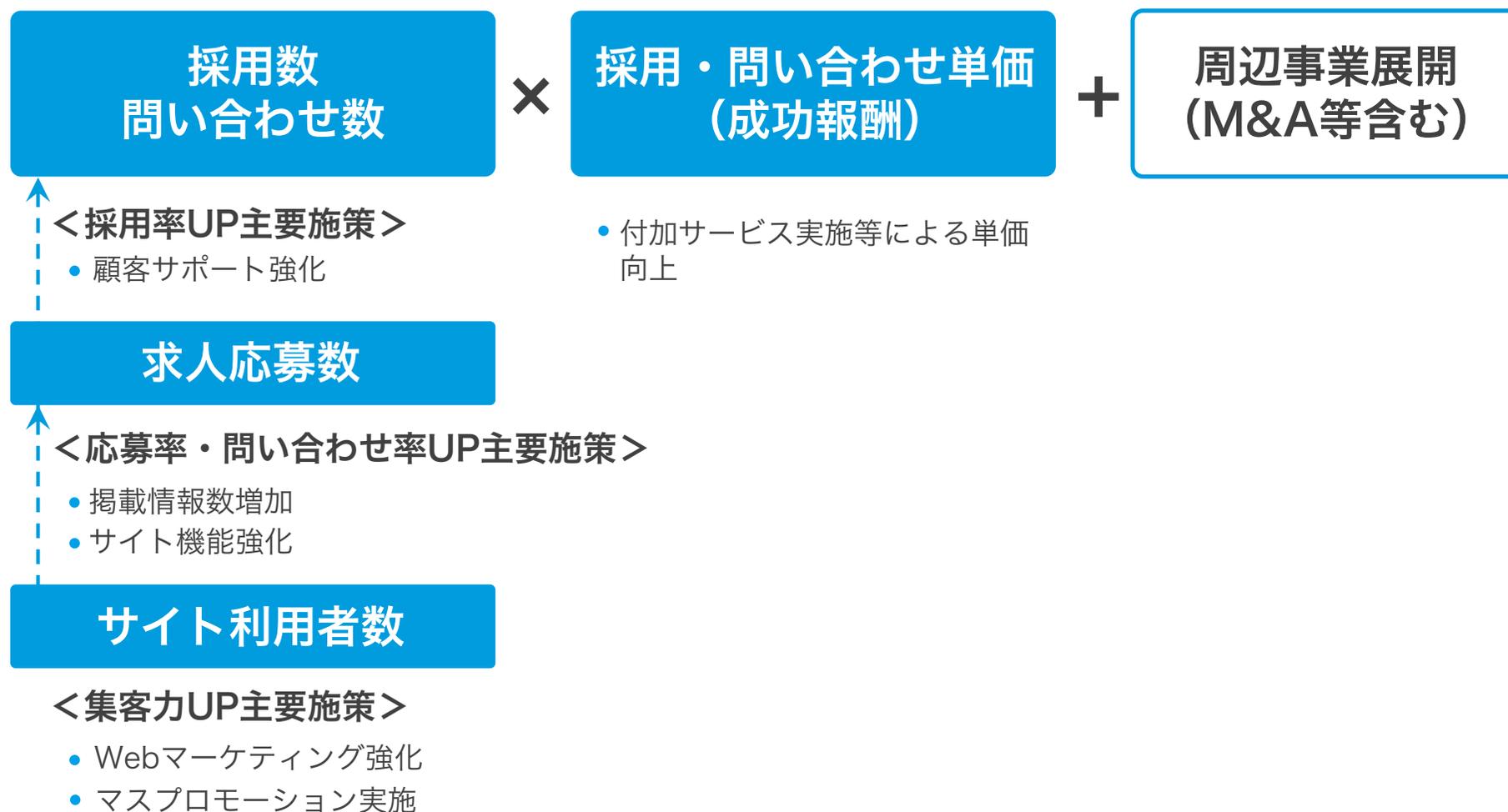
- 未開拓企業へのアプローチ及び管理体制強化による賃貸物件掲載数の増加
- サイト機能及びコンテンツの拡充によるユーザビリティの向上（物件問合せ率の向上）
- Webマーケティングの強化によるサイトユーザー（賃貸物件を探している方）集客力の向上

5年間で収益規模の“ケタ”を、まず1つ変える



2-2 目標達成に向けた成長戦略（既存事業）

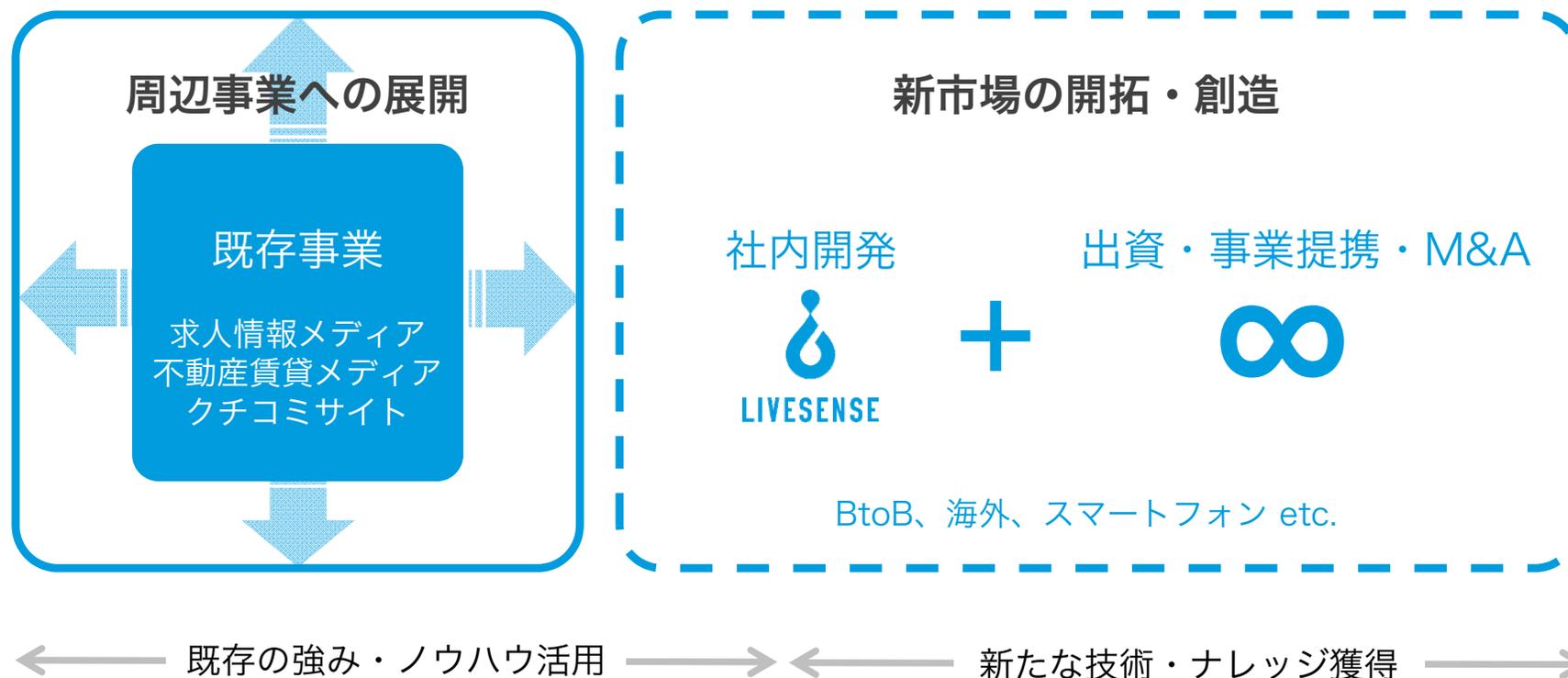
主要施策徹底とサービス差別化によるシェア拡大、周辺事業への展開による領域拡大で、求人・不動産市場の“あたりまえ”な存在となる



2-2 目標達成に向けた成長戦略（新規事業）

- 社内開発に加え、出資・事業提携・M&Aを含めた積極的な事業投資を行い、新たな“あたりまえ”の創出と収益基盤拡充を図る

リブセンスの事業領域



2-3 中期経営計画（スケジュール）

長期成長し続けるための、基盤固め及び積極投資を推進

	FY2014	FY2015	FY2016~2018
方針	事業基盤強化	事業ポートフォリオ拡充	収益性向上
重点 施策	<p><事業面> 既存事業：集客力の強化</p> <p><組織面> 採用強化、組織整備、人材育成</p>	<p><事業面> 既存事業：事業領域の拡張 新領域：複数事業の開発・試験運用の実施、海外展開の開始</p>	<p><事業面> 既存事業：事業規模の拡大 新領域：事業の本格展開・収益化</p>
投資	<p>既存事業：周辺領域のM&A 新領域：市場調査、種まき</p>	<p>新領域：自社開発・出資・提携・M&A、海外展開</p>	<p>収益化による回収</p>

事業面の主な取り組み

- 既存主要サービスにおける集客力強化
継続施策であるWebマーケティング強化・サイト機能拡充・Webプロモーション実施に加え、アルバイト領域では地方にてテレビCM放映
- 顧客サポート体制の強化
求人領域では、応募率・採用率向上施策として求職者への電話サポートを強化
不動産領域では、掲載数増加に向け新規利用促進や運営管理効率化を実施

組織面の主な取り組み

- 採用強化
エンジニアに特化した採用チームを作り、優秀な人材の確保に注力
- 組織整備
サービスの改善・拡大スピードを向上させるべく、ユニット制に組織変更
- 人材育成
目標管理・長期的なスキルアップに繋がる評価制度の刷新や、新規事業立ち上げをはじめとする社内研修プログラムを強化

(ご参考) 新サービスのご紹介

ビジネス比較・発注サイト「imitsu (アイミツ)」

- 2014年2月、株式会社ユニラボと業務提携しサービスの共同運営を開始
- 事業運営に必要なあらゆるサービスの提供者を簡単に比較・発注できるBtoBサービス

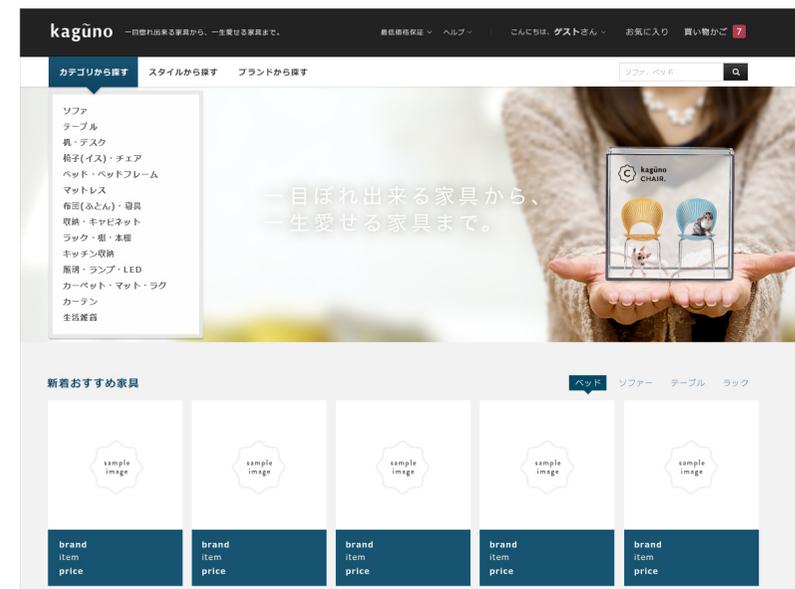
(URL <http://imitsu.jp/>)



家具・インテリア通販サイト「kagūno (カグーノ)」

- 2014年4月、株式会社大塚家具と業務提携しサービスの共同運営を開始
- Webサービス開発力を活かし、EC領域へ参入

(URL <https://kaguno.com/>)



3-1 貸借対照表

(単位：千円)

	4Q13	1Q14	QoQ
流動資産	3,035,601	2,677,485	▲11.8%
現金及び預金	2,541,453	2,206,409	▲13.2%
売掛金	437,560	444,042	+1.5%
固定資産	347,595	392,454	+12.9%
有形固定資産	116,787	123,933	+6.1%
無形固定資産	32,504	34,748	+6.9%
投資その他資産	198,303	233,772	+17.9%
資産合計	3,383,196	3,069,940	▲9.3%
流動負債	726,115	328,699	▲54.7%
未払金	201,225	197,605	▲1.8%
未払法人税等	385,611	39,942	▲89.6%
固定負債	-	-	-
負債合計	726,115	328,699	▲54.7%
株主資本	2,638,521	2,720,519	+3.1%
資本金	221,901	221,901	-
資本準備金	206,901	206,901	-
利益剰余金	2,210,478	2,292,572	+3.7%
新株予約権	18,559	20,721	+11.6%
純資産合計	2,657,081	2,741,240	+3.2%

3-2 直近の主なパブリシティ実績

2014.04.20	雑誌 WEDGE (4月20日発売) に弊社代表が取り上げられました
2014.04.10	雑誌 THE21 (4月10日発売) に弊社代表が取り上げられました
2014.04.03	日経産業新聞に弊社代表が取り上げられました
2014.03.29	NHKBS1 「グローバルディベートWISDOM」 に弊社代表が出演しました
2014.03.10	雑誌 WIRED (3月10日発売) に弊社代表が取り上げられました
2014.02.24	雑誌 AERA (2月24日発売) に弊社社員が取り上げられました
2014.02.21	日経マネー4月号 (2月21日発売) に弊社が取り上げられました
2014.02.15	日本テレビ「おカネさま! ~お金に好かれる秘密大公開SP~」 に弊社代表が出演しました
2014.01.30	テレビ東京「TOKYOマヨカラ」 に弊社代表が出演しました
2014.01.27	日経新聞朝刊に弊社が取り上げられました
2014.01.27	雑誌 PRESIDENT (1月27日発売) に弊社代表が取り上げられました
2014.01.20	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
2014.01.13	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
2014.01.03	産経新聞朝刊に弊社代表が取り上げられました
2013.12.29	TBS「がっちりマンデー」 に弊社代表が出演いたしました
2013.12.26	雑誌 日経トップリーダー (12月26日発売) に弊社代表が取り上げられました
2013.12.11	TBS「テレビ未来遺産」 に弊社代表が出演しました
2013.12.03	日経産業新聞に「上場中堅企業ランキングNEXT50」 で弊社が3位にランクインしたことが取り上げられました
2013.11.25	雑誌 AERA (11月25日発売) に弊社代表が取り上げられました
2013.11.22	雑誌 アスキークラウド1月号 (11月22日発売) にて弊社代表が取り上げられました
2013.11.01	雑誌 AERA (11月1日発売) 「私たちが2020年の主役50人」 に弊社代表が選出されました
2013.11.01	雑誌 月刊事業構想12月号 (11月1日発売) に弊社代表が取り上げられました
2013.10.10	日経ビジネスアソシエ11月号 (10月10日発売) より弊社代表の連載がスタートしました
2013.10.07	週刊エコノミスト (10月7日発売) に弊社代表が取り上げられました
2013.08.16	雑誌 DIME10月号 (8月16日発売) に弊社代表が取り上げられました
2013.08.15	日経新聞朝刊に弊社が取り上げられました
2013.07.27	東京新聞に弊社代表が取り上げられました
2013.07.22	週刊東洋経済 (7月22日発売) に弊社代表が取り上げられました
2013.07.22	雑誌 PRESIDENT (7月22日発売) に弊社代表が取り上げられました
2013.07.15	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
2013.07.02	週刊住宅新報に不動産情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2013.07.01	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

3-3 会社概要（2014年3月末現在）

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
役員	取締役 桂 大介 岩崎 優一 柴崎 友哉 中島 真 本田 浩之（社外） 監査役 江原 準一 阿久津 操（社外） 尾崎 充（社外）
資本金	221,901千円
直近業績	FY2013 売上高 4,256百万円、営業利益 1,584百万円
従業員数	正社員 91名、アルバイト・派遣社員 139名
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。