



2014年12月期 第3四半期
決算補足説明資料

2014年11月14日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

Agenda

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

前年同期比で増収減益

- 売上高 32.3億円（前年同期比 1.3%増）
- 営業利益 6.0億円（前年同期比 52.9%減）

8/13発表の通期利益予想を上方修正

- 3Q売上は計画比順調に推移、一方で採用計画の期ズレ等により8月13日発表の利益予想を修正
- アルバイトを中心とした人手不足・採用難の環境に未だ大きな変化なし

リニューアルやオプションサービス開始等、利用促進施策を推進

- ジョブセンスにて、一部掲載課金型等のオプションサービス提供を開始
- 求職者向け電話サポートの強化により、応募率採用率向上に注力
- ビジネス比較・発注サイト「imitsu」をリニューアル（9月5日付）
- 転職サイト「ジョブセンスリンク」をリニューアル（9月11日付）

米国子会社設立により、第3四半期より連結ベースにて開示

- 8月19日付で、米国連結子会社「Livesense America」を設立

1-2 2014年12月期 第3四半期業績（累計）

前年同期比で増収減益

（単位：千円）

	3Q13	3Q14	YoY
売上高	3,189,223	3,230,616	+1.3%
売上原価	272,524	226,609	▲16.8%
	8.5%	7.0%	▲1.5%
売上総利益	2,916,698	3,004,006	+3.0%
	91.5%	93.0%	+1.5%
販売費及び一般管理費	1,626,767	2,396,329	+47.3%
	51.0%	74.2%	+23.2%
営業利益	1,289,931	607,676	▲52.9%
	40.4%	18.8%	▲21.6%
経常利益	1,291,129	608,373	▲52.9%
	40.5%	18.8%	▲21.7%
税引前当期純利益	1,287,329	602,319	▲53.2%
	40.4%	18.6%	▲21.7%
当期純利益	724,072	363,875	▲49.7%
	22.7%	11.3%	▲11.4%

販管費増加：事業規模拡大に向けた人件費等（+331百万円）、プロモーション活動による広告宣伝費（+213百万円）、外部コールセンター利用等による販売促進費（+89百万円）

1-2 2014年12月期 第3四半期業績（四半期）

前年同期比で増収減益

(単位：千円)

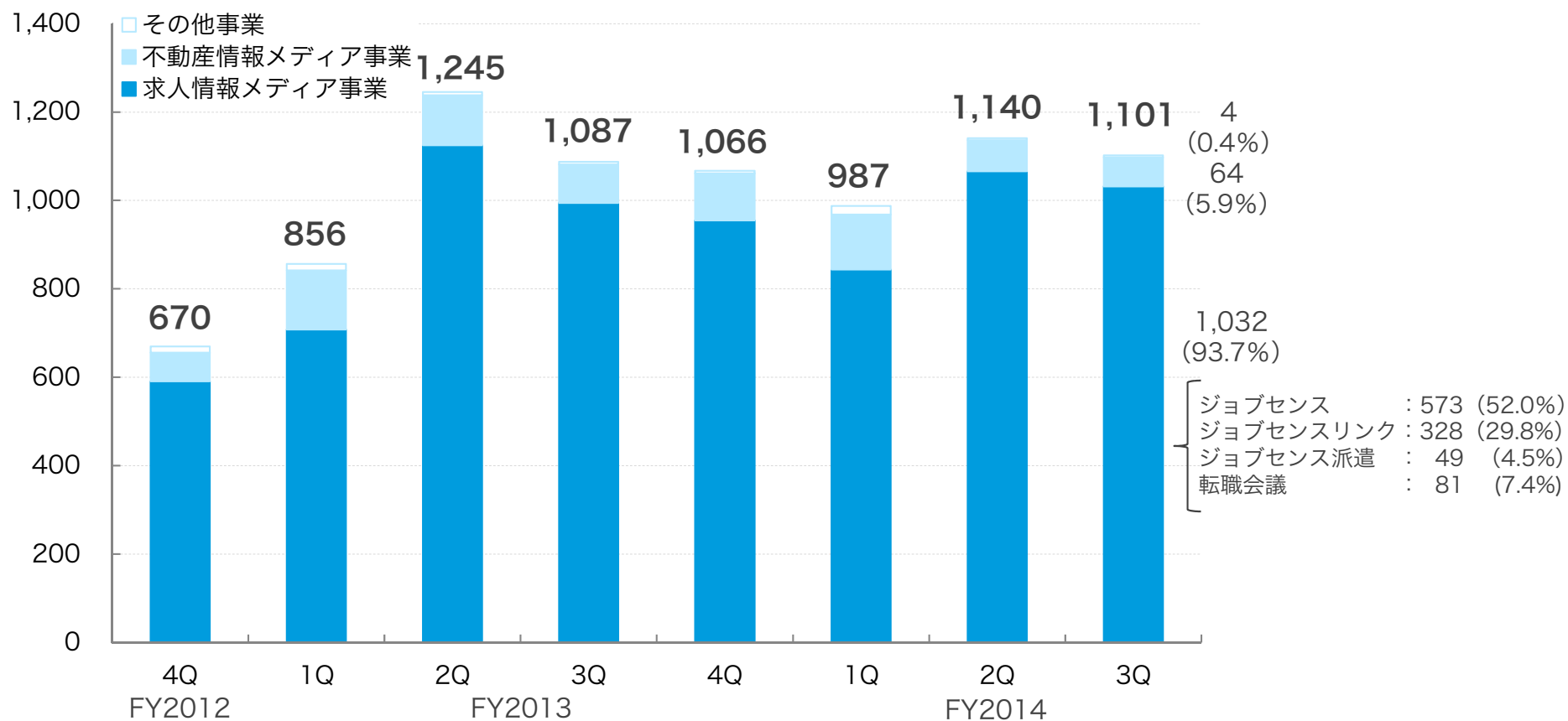
	3Q13	3Q14	YoY
売上高	1,087,311	1,101,899	+1.3%
売上原価	94,583	74,647	▲21.1%
	8.7%	6.8%	▲1.9%
売上総利益	992,728	1,027,252	+3.5%
	91.3%	93.2%	+1.9%
販売費及び一般管理費	633,713	820,005	+29.4%
	58.3%	74.4%	+16.1%
営業利益	359,014	207,246	▲42.3%
	33.0%	18.8%	▲14.2%
経常利益	359,368	207,640	▲42.2%
	33.1%	18.8%	▲14.2%
税引前四半期純利益	359,368	201,586	▲43.9%
	33.1%	18.3%	▲14.8%
四半期純利益	203,218	120,135	▲40.9%
	18.7%	10.9%	▲7.8%

販管費増加：事業規模拡大に向けた人件費等（+109百万円）、外部コールセンター利用等による販売促進費（+25百万円）および支払手数料（+39百万円）

1-3 事業別売上高の推移

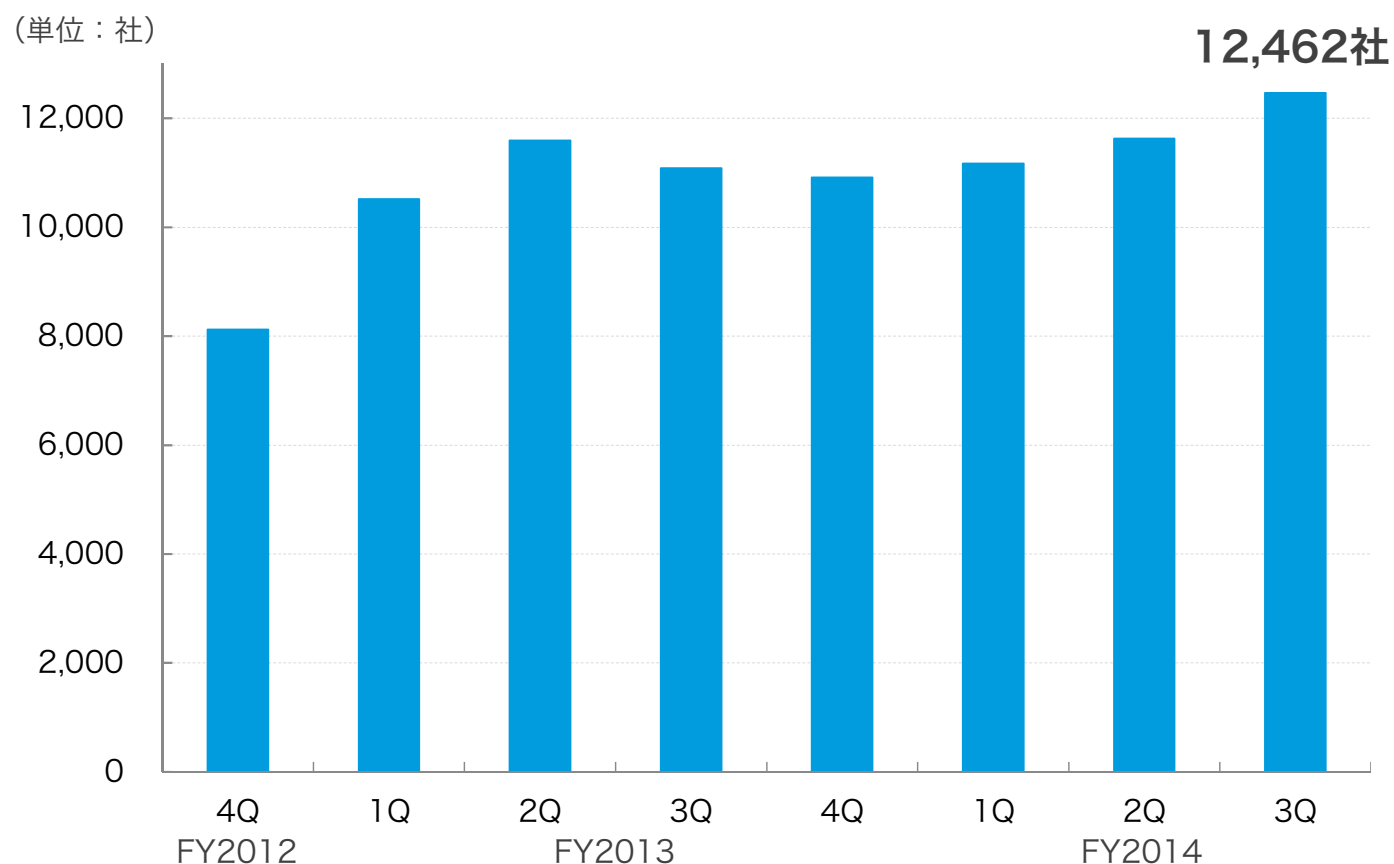
求人売上は、人手不足の継続等があったものの前年比増加 3Qは、計画比で順調に推移

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



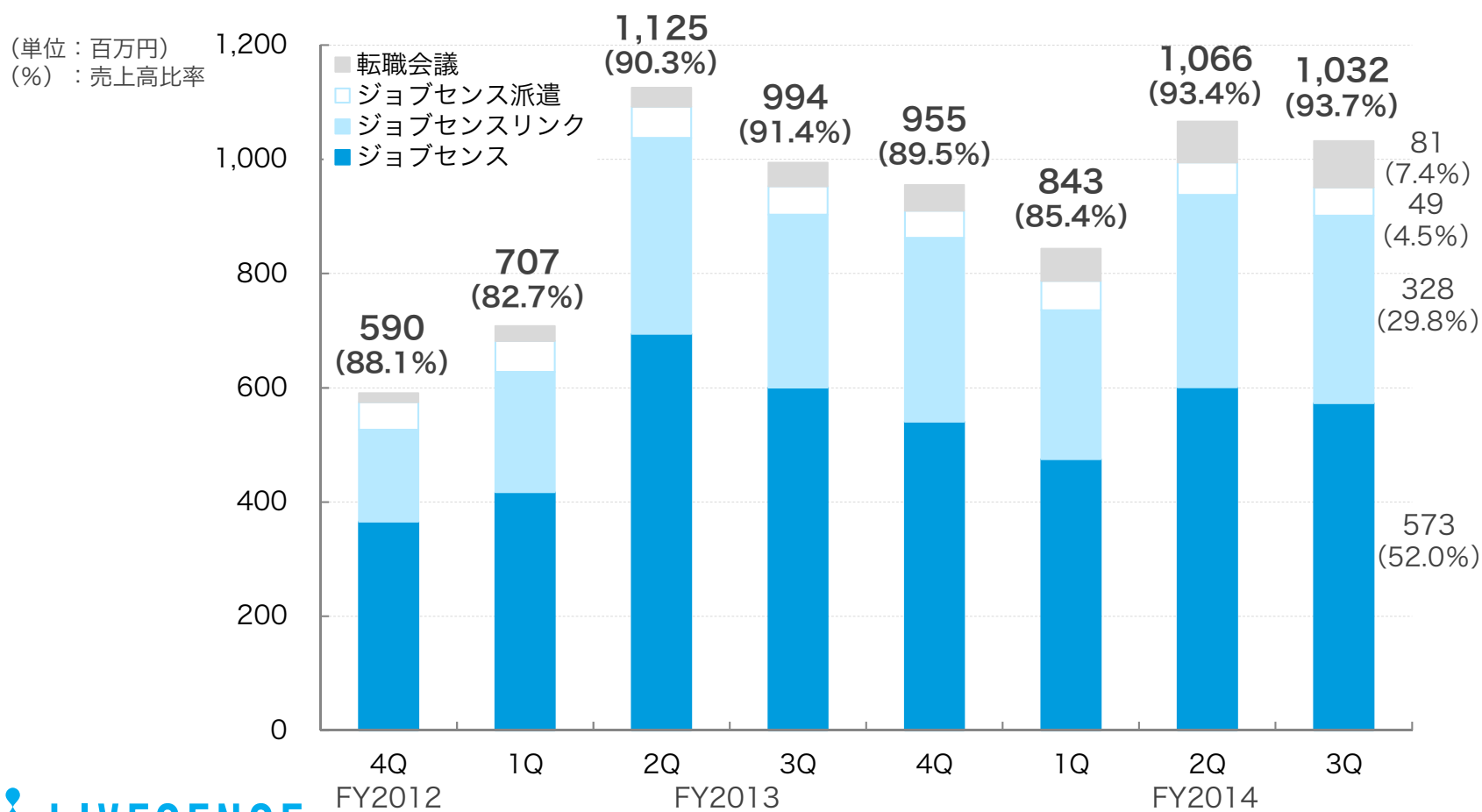
1-4 アクティブ掲載企業数の推移

- 3Q14時点で12,462社掲載、新規導入企業数は2,272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



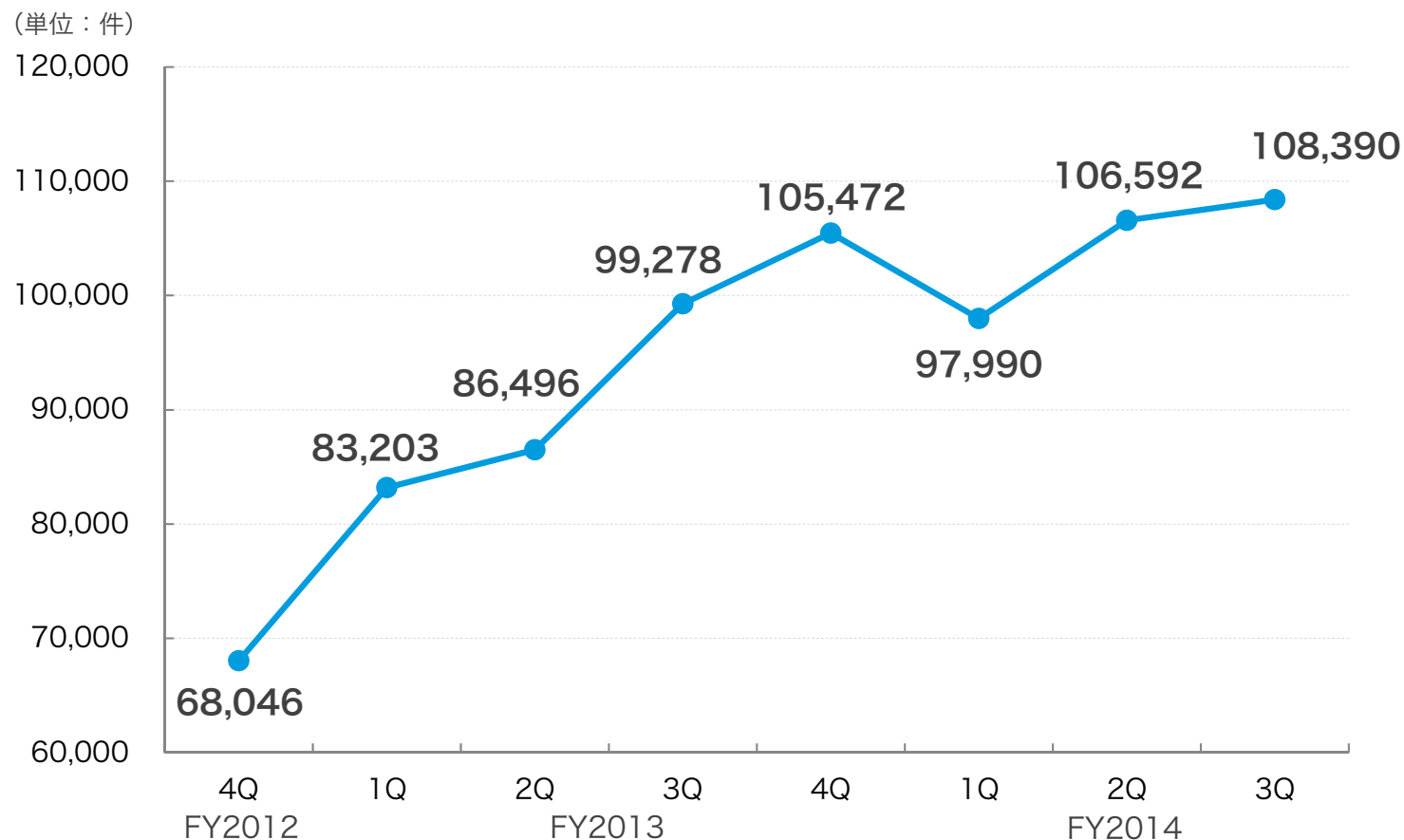
1-5 求人情報メディア事業の状況（売上）

- アルバイトを中心とした人手不足の継続等があったものの、求人売上全体では前年比増加
- 応募率・採用率向上に向け、求職者サポートの強化やサイト改善等に引き続き注力



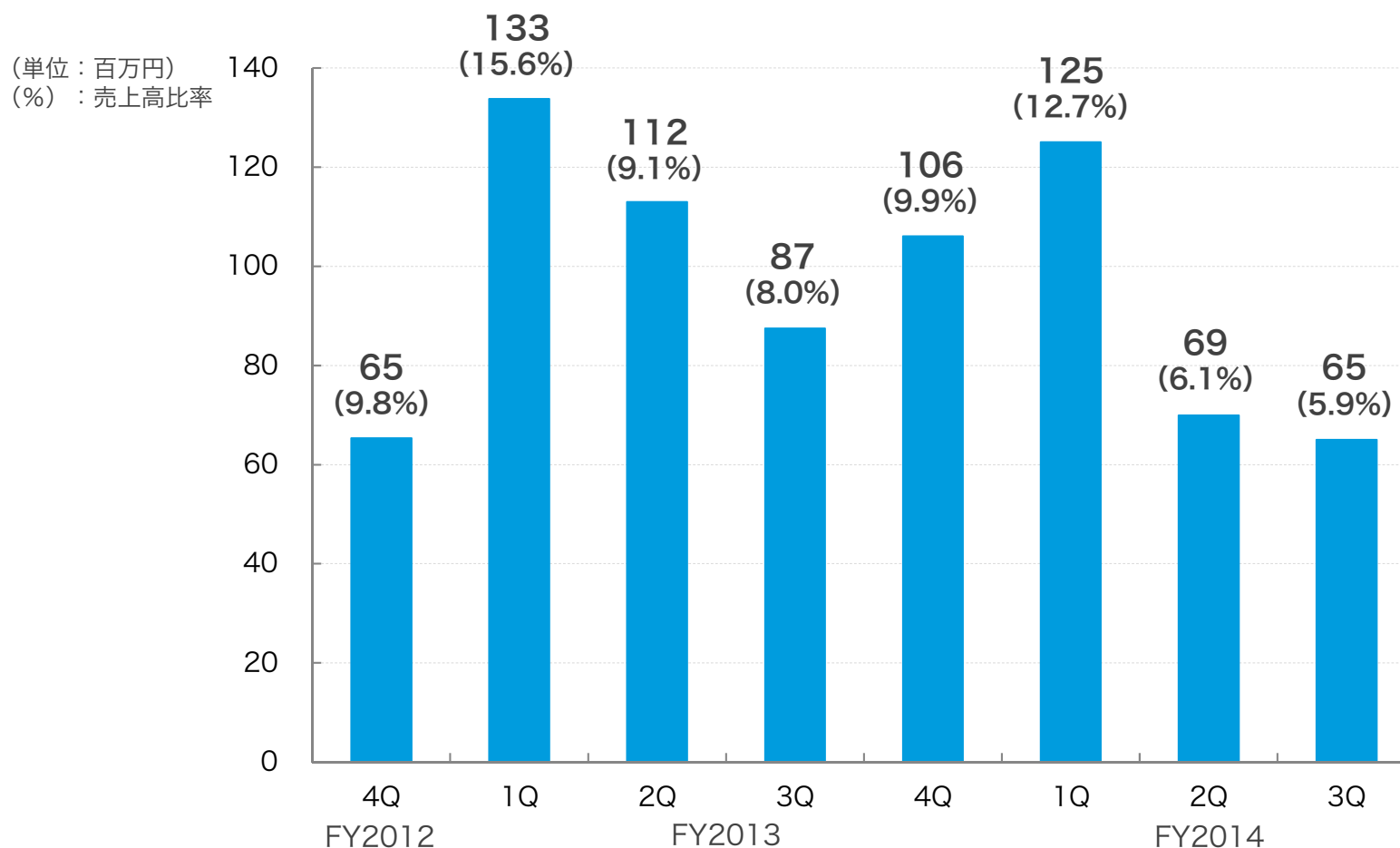
1-5 求人情報メディア事業の状況（情報掲載数）

- 企業ニーズに合ったサービス拡充等による利用促進で掲載増加
- 掲載情報の精査によるマッチング機会損失低減施策を行ったことから、合計増加数は前Q比1,798件に留まる



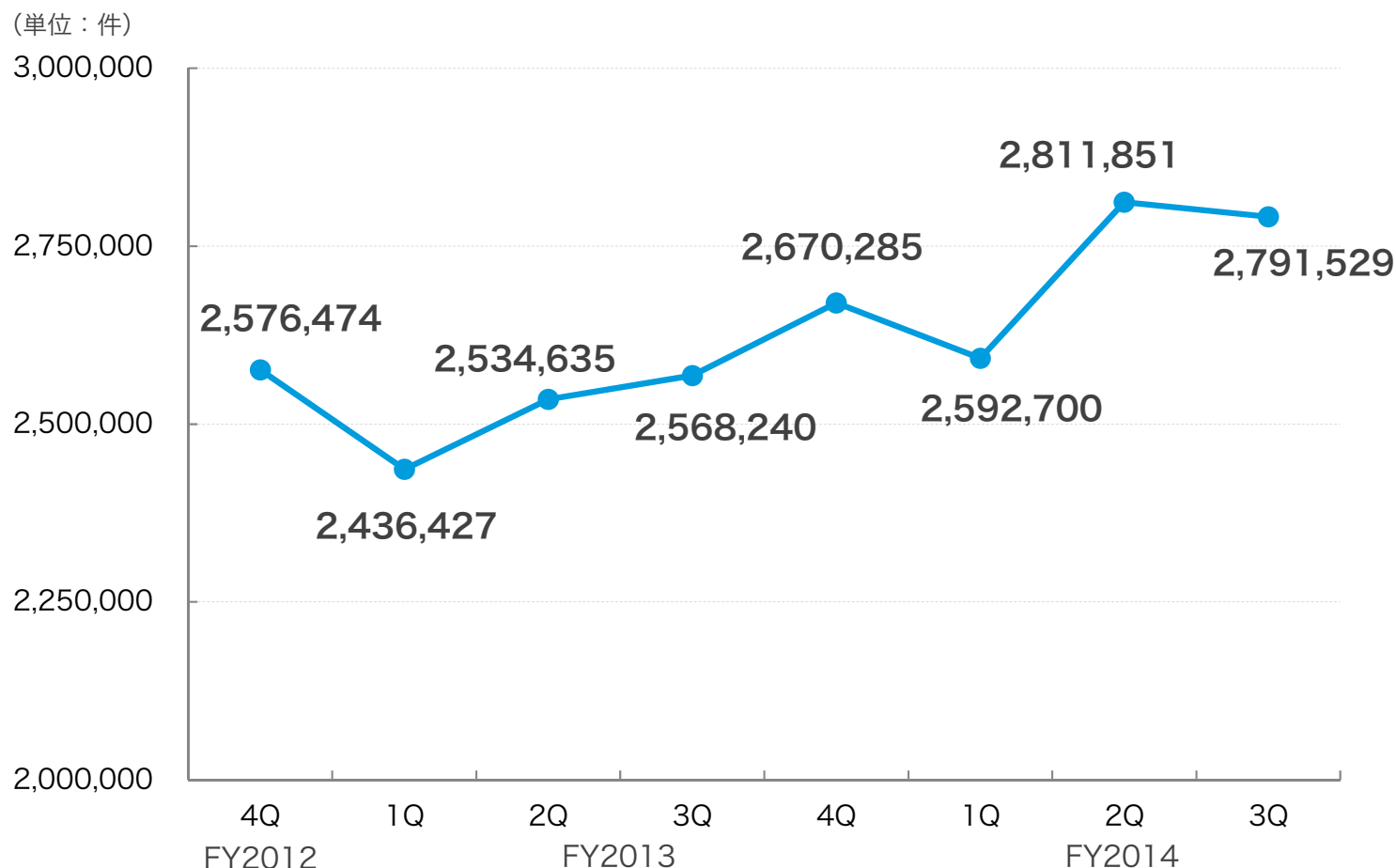
1-6 不動産情報メディア事業の状況（売上）

- 内部管理システムの開発は9月に完了、導入企業の利便性向上を図る
- コンテンツ拡充やサイト改善、運営効率化を継続推進



1-6 不動産情報メディア事業の状況（情報掲載数）

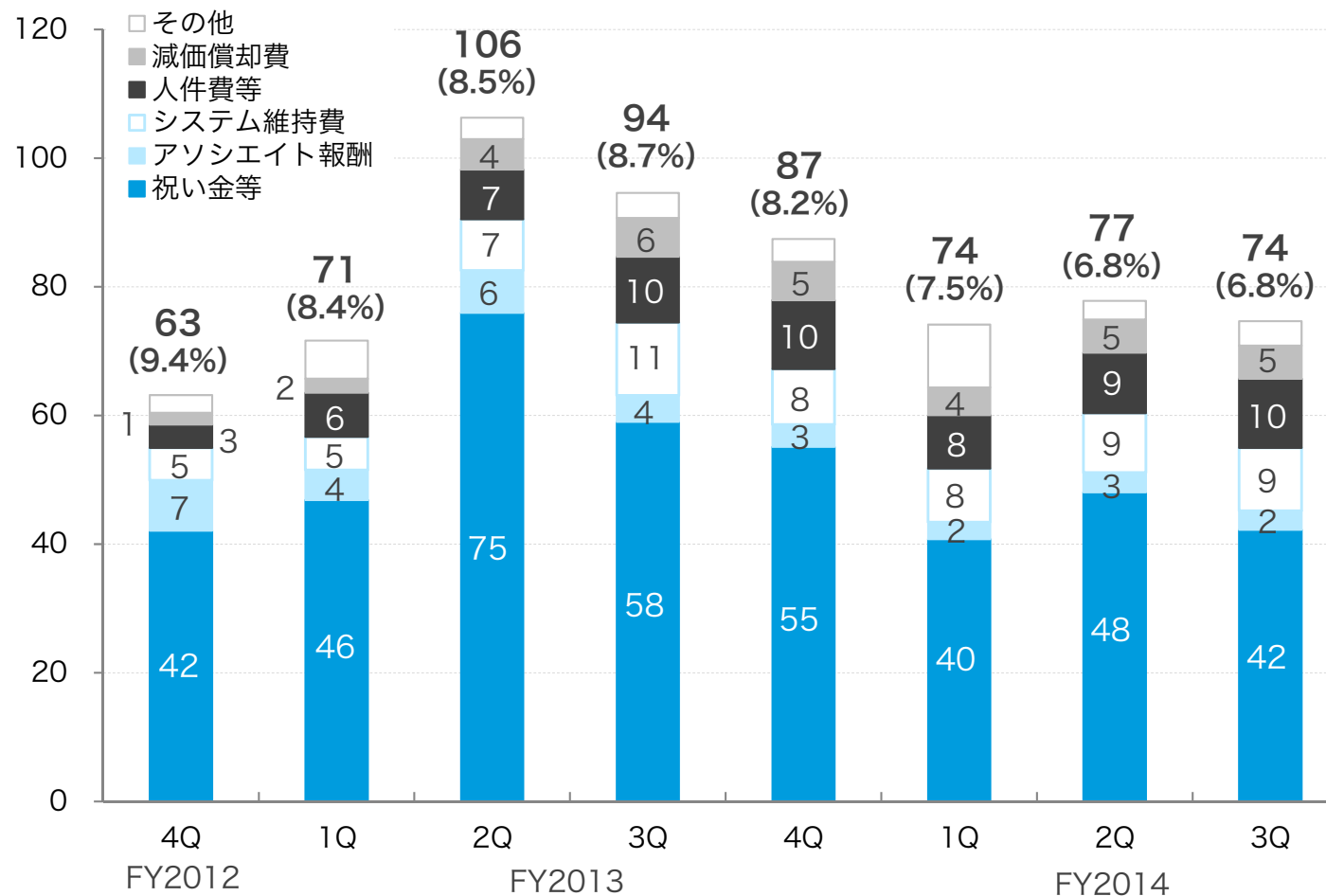
- 物件数は8月に300万件を突破、9月末時点では連携先掲載入替え等もあり、前Q比若干減
- サービス運営体制を整え、更なる掲載数増加や媒体力向上を図る



1-7 売上原価の推移

採用祝い金は、2Q比で求人売上の減少に伴い減少

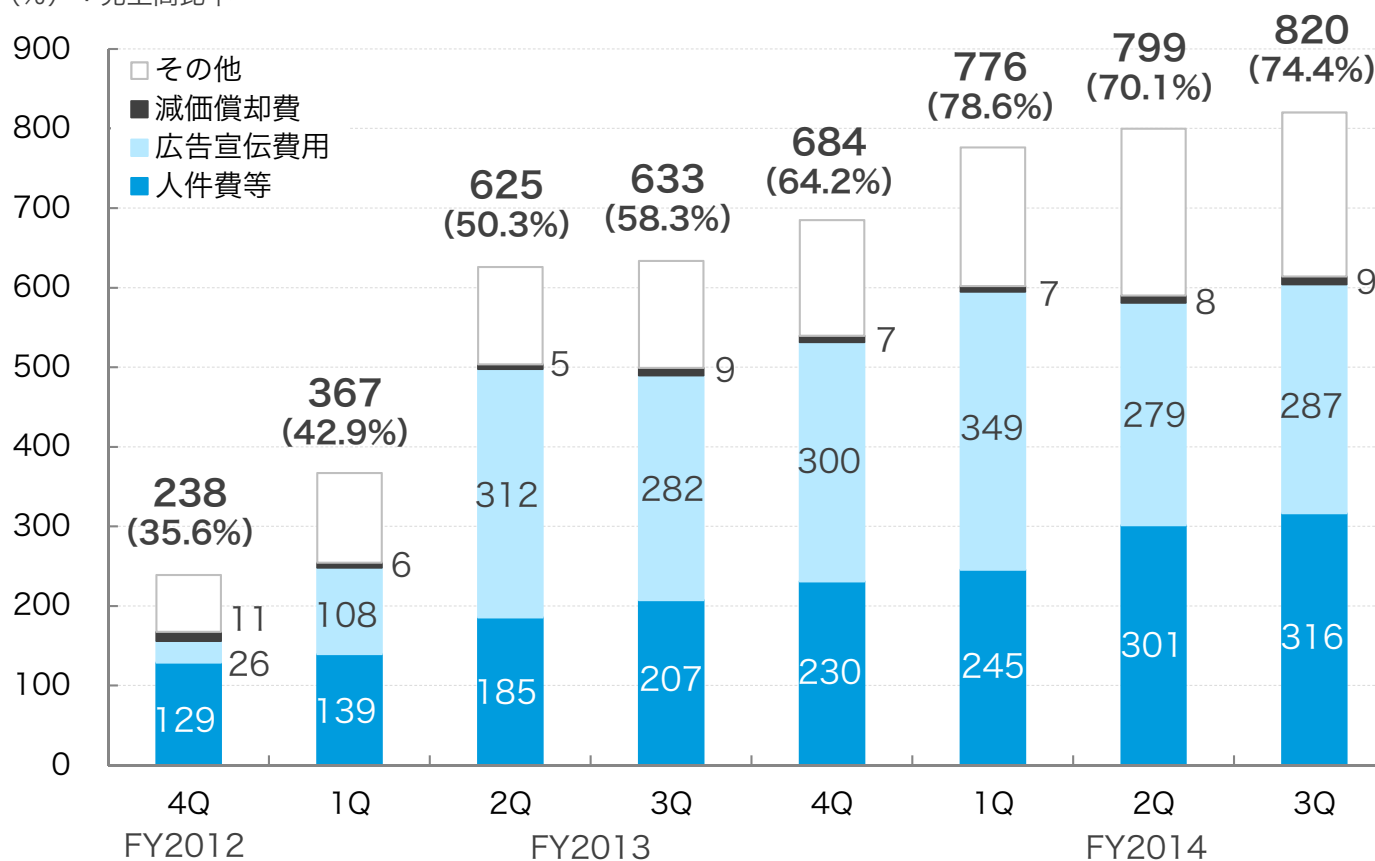
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



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強化を目的に、費用対効果を勘案しつつWebプロモーションを継続実施

(単位：百万円)
(%)：売上高比率

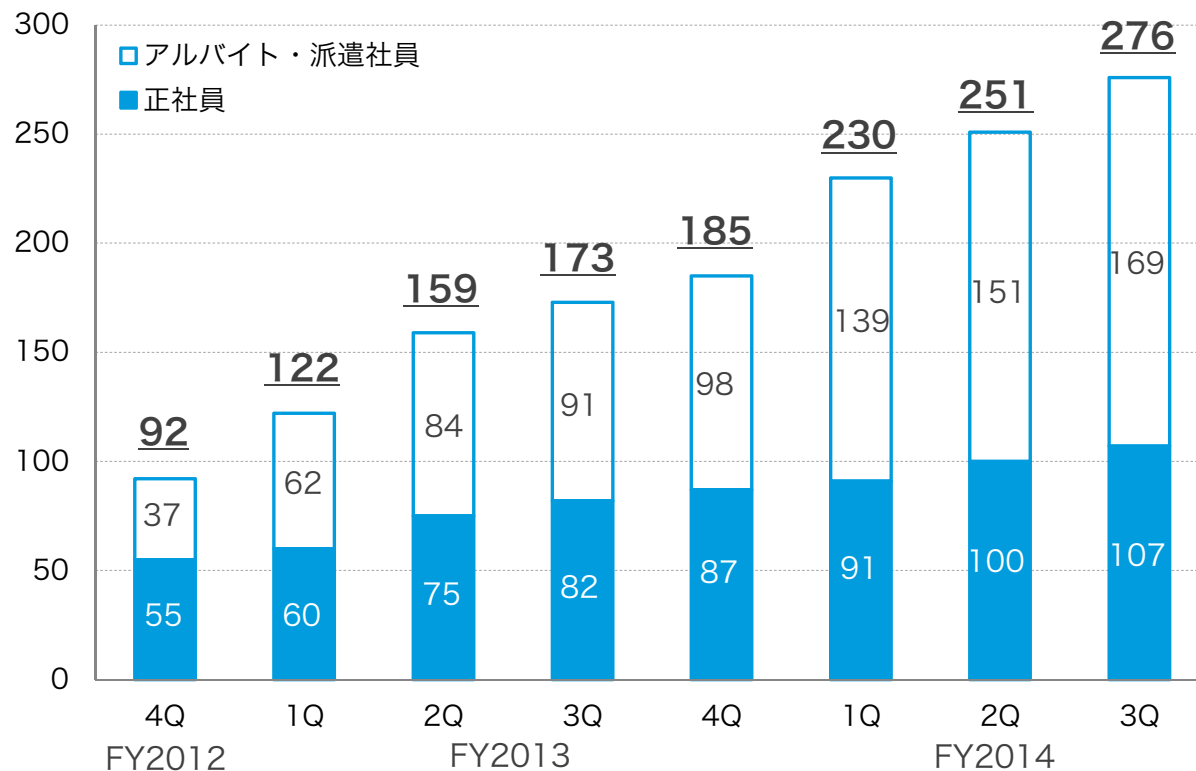


1-8 販売管理費の推移（従業員数の推移）

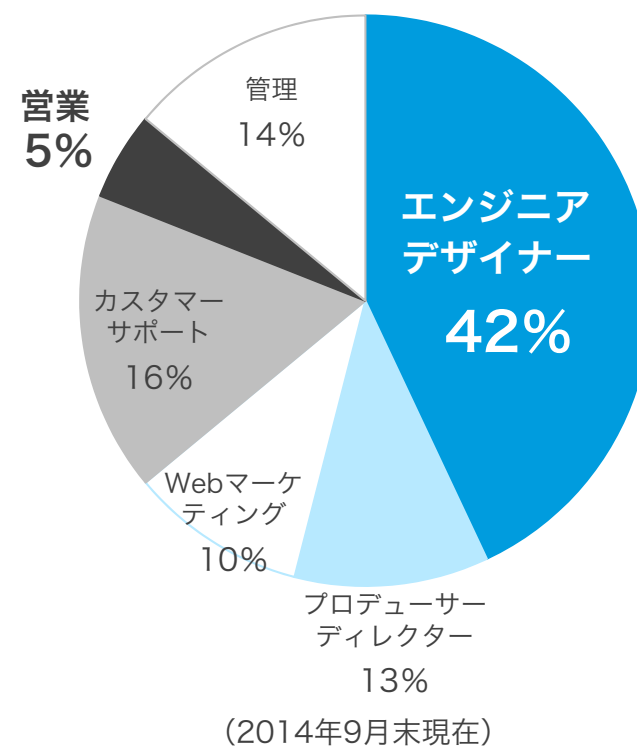
- 3Qは、正社員7名、応募率・採用率向上に向けた求職者への電話サポート担当を中心にアルバイト・派遣社員18名増加
- 既存・新規事業の中長期施策を勘案しつつ人員体制を拡充

従業員数の推移

(単位：人)



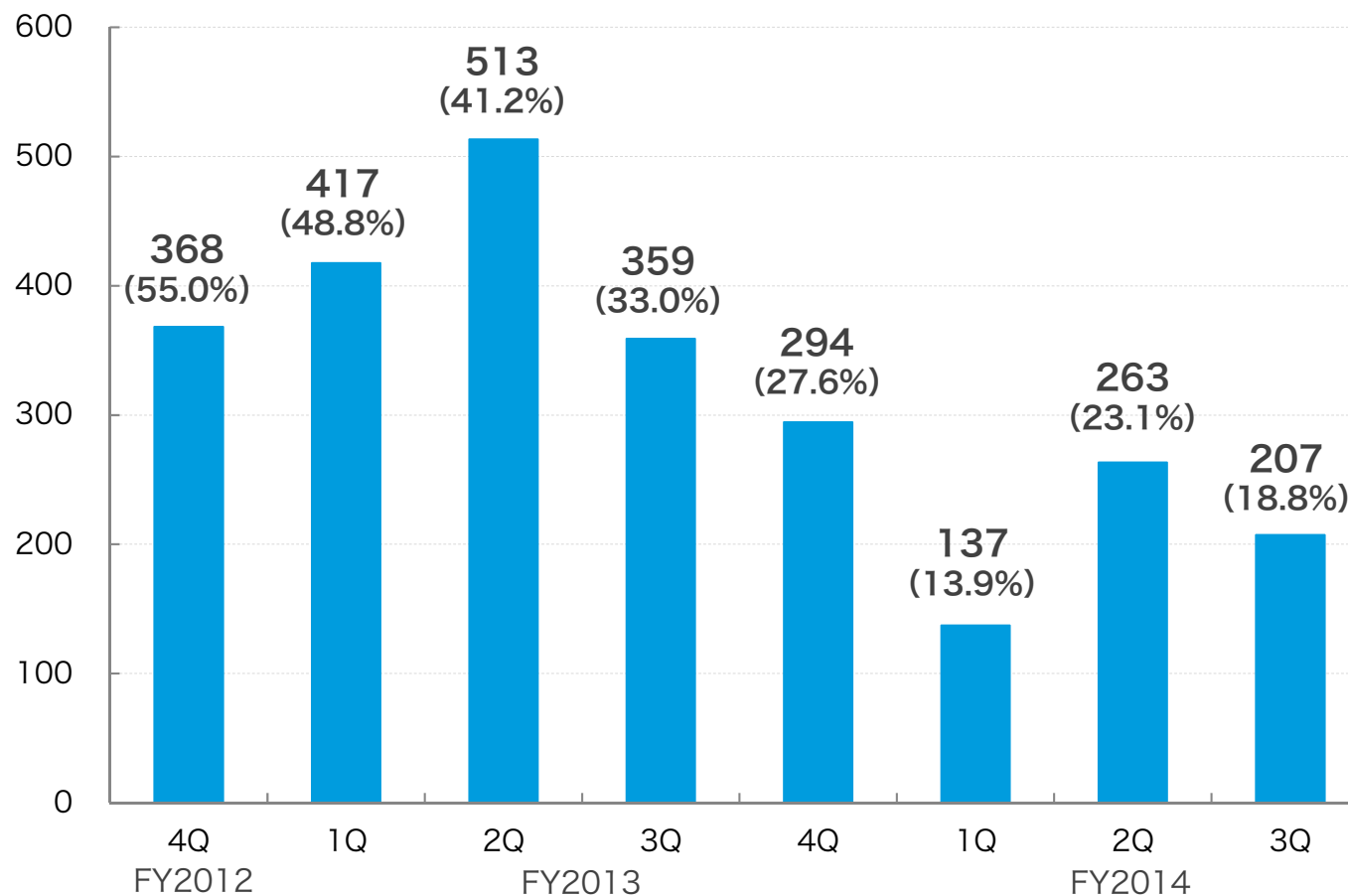
部門別従業員（正社員）構成



1-9 営業利益の推移

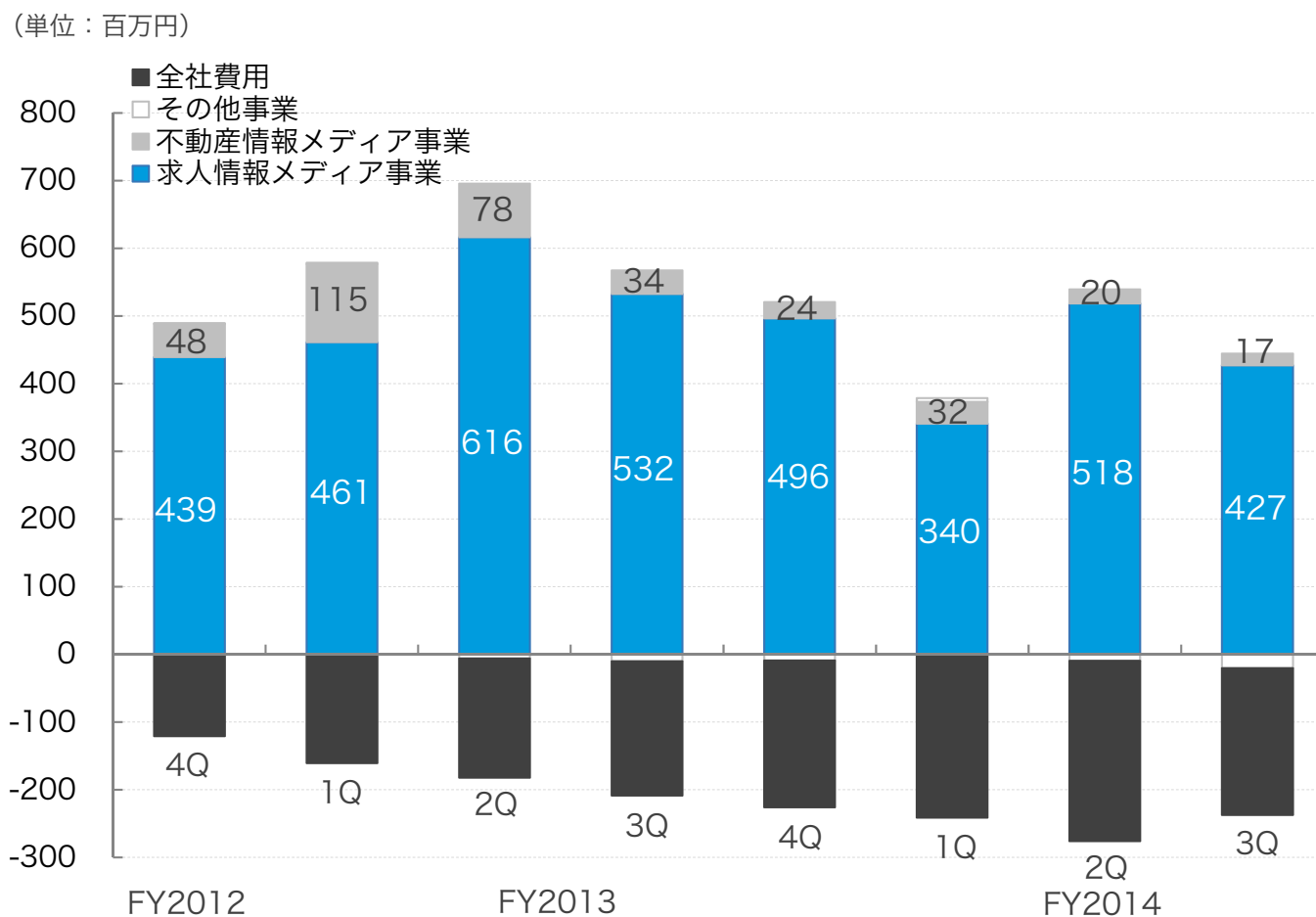
事業規模拡大に向けた人件費等、外部コールセンター利用等による販売促進費および支払手数料の増加があり、営業利益は前年比減少

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



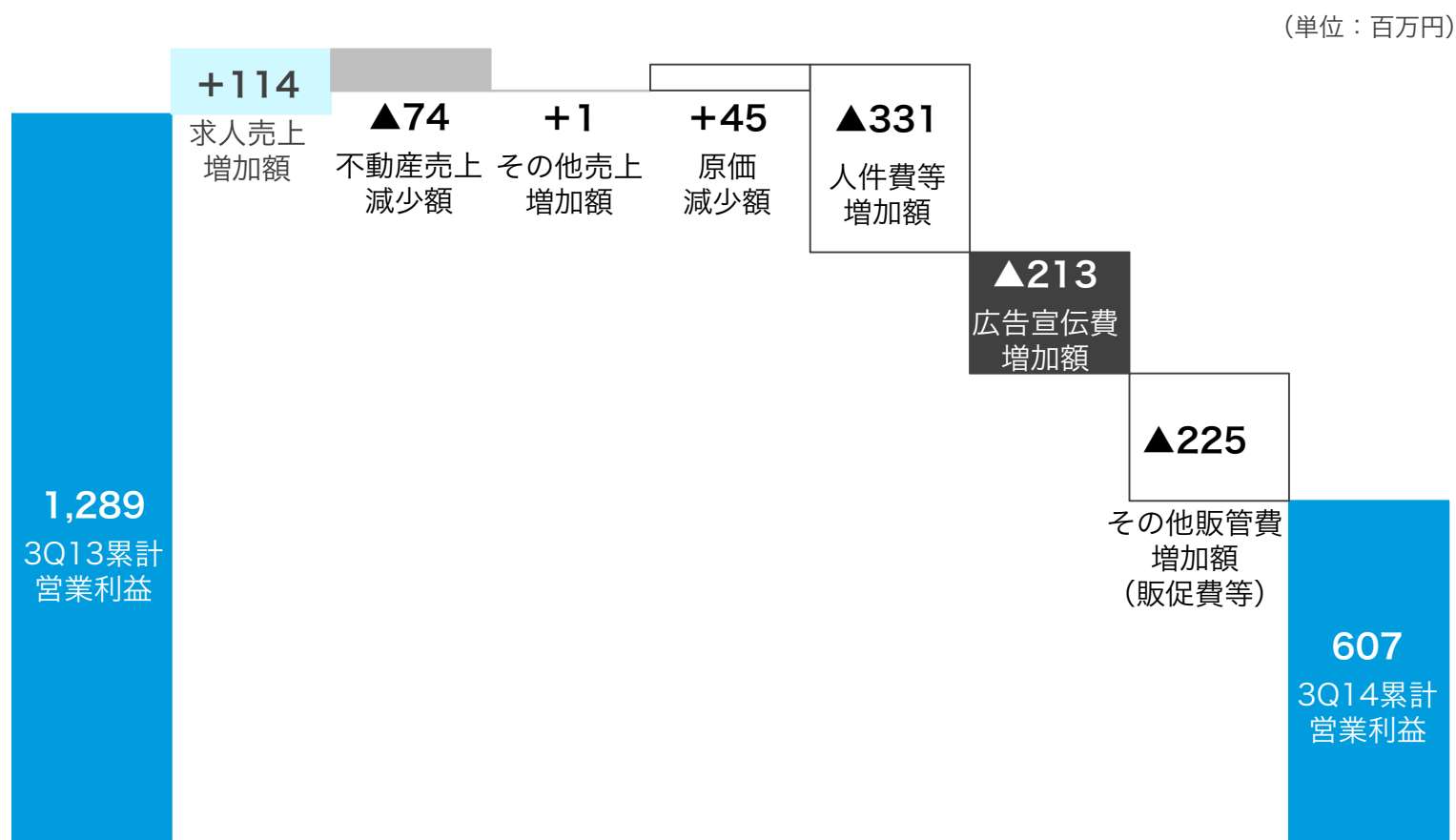
1-9 営業利益の推移（セグメント利益）

求人利益は、費用増に伴い前年比減少
不動産利益は、売上減少により減少



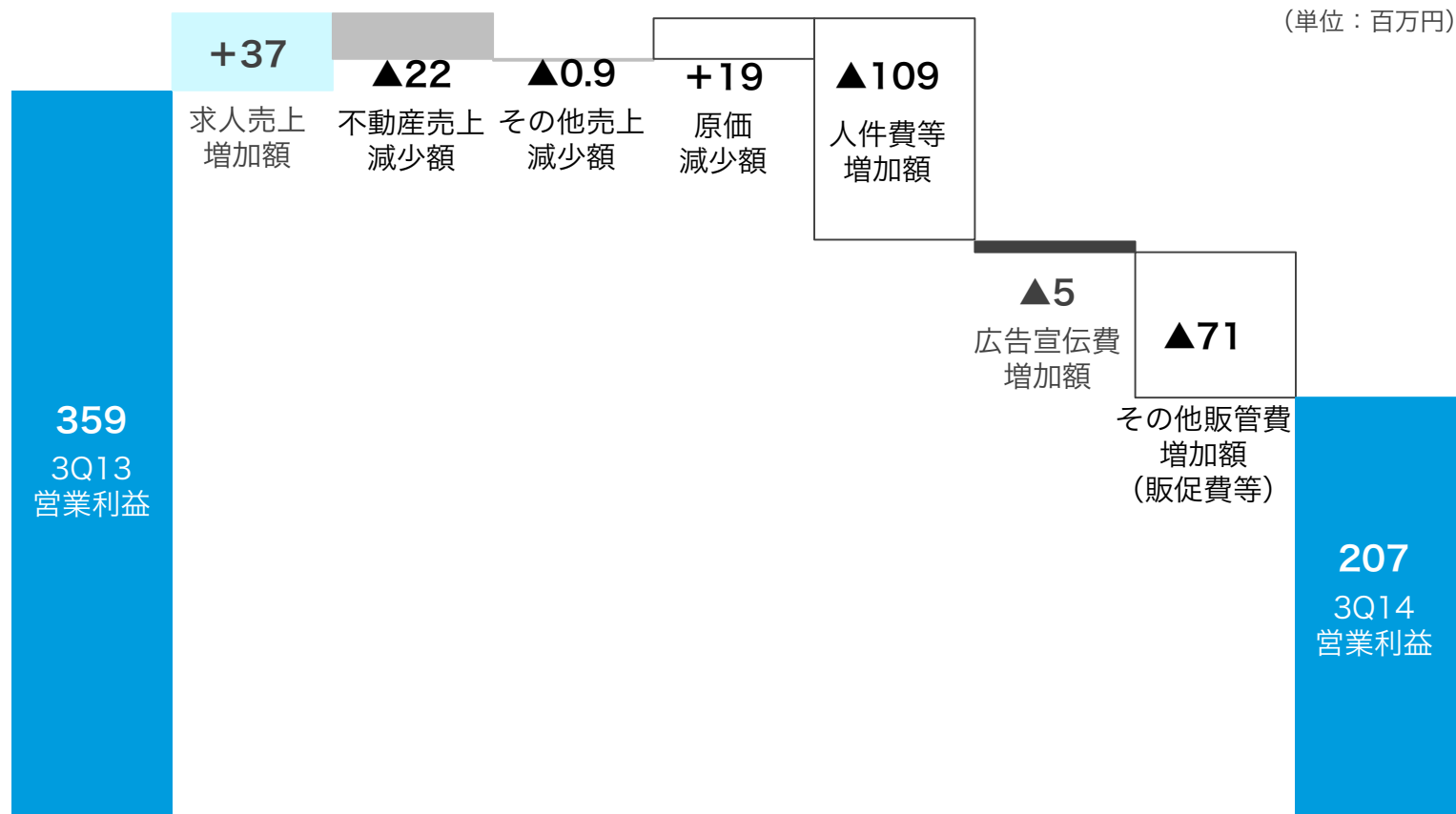
1-9 営業利益の推移（前年同期比較・累計）

人件費等や広告宣伝費、販売促進費および支払手数料が増加し、営業利益は減少



1-9 営業利益の推移（前年同期比較・四半期）

人件費等、販売促進費および支払手数料が増加し、営業利益は減少



2-1 2014年12月期 計画（11/14付で修正）

- アルバイトを中心とした人手不足・採用難に未だ大きな変化が見られないこともあり、売上予想は据え置き
- 3Q売上は計画比順調に推移、一方で採用計画の期ズレ等により8月13日発表の利益予想を上方修正
- 引き続き、主要事業の施策注力および組織体制強化を図る

（単位：百万円）

	FY2013	FY2014				
	実績	前回予想	修正予想	(YoY)	3Q実績	(進捗率)
売上高	4,256	4,280	4,280	0.6%	3,231	75.5%
営業利益	1,584	517	661	▲58.3%	608	91.9%
	37.2%	12.1%	15.4%	-	18.8%	-
経常利益	1,586	517	662	▲58.3%	608	91.9%
	37.3%	12.1%	15.5%	-	18.8%	-
当期純利益	984	330	409	▲58.4%	364	89.0%
	23.1%	7.7%	9.6%	-	11.3%	-
EPS（円）	35.58	11.91	14.63	▲58.9%	13.10	89.5%

（注）3Q実績および修正予想は、連結ベースの数値を記載しております。

アルバイト求人領域

応募率・採用率 の向上

- 求職者への電話サポート強化（運用の最適化・拡大）
- スマートフォンサイトを中心としたサイト機能の改善
- 掲載情報の精査によるマッチング機会損失の低減

サイト集客力 の向上

- Webマーケティングの更なる強化
- Web広告の更なる運用効率化
- 祝い金をはじめとする差別化施策の強化

掲載数の増加

- 既存導入企業への利用促進
- 未開拓企業へのアプローチ

新たな収益柱 の確立

- 企業ニーズに則したオプションサービスの提供

Ⅰ 正社員転職求人領域

応募率・採用率 の向上

- 求職者（会員）サポート（人材紹介サービス）の強化（運用の最適化・拡大）
- サイト機能の改善

サイト集客力 の向上

- Webマーケティングの更なる強化
- Web広告の更なる運用効率化

掲載数の増加

- クチコミサイト「転職会議」との連携を踏まえたサービス提供
- 既存導入企業への利用促進
- 未開拓企業へのアプローチ

新たな収益柱 の確立

- クチコミサイト「転職会議」のマネタイズ施策強化
- 企業ニーズに則したオプションサービスの提供

不動産領域

掲載数の増加

- 内部管理システムの稼働（9月完成、10月より稼働）
- 顧客獲得体制の強化

サイト集客力の向上

- Webマーケティングの強化
- 不動産賃貸関連コンテンツの拡充

物件問合せ率の向上

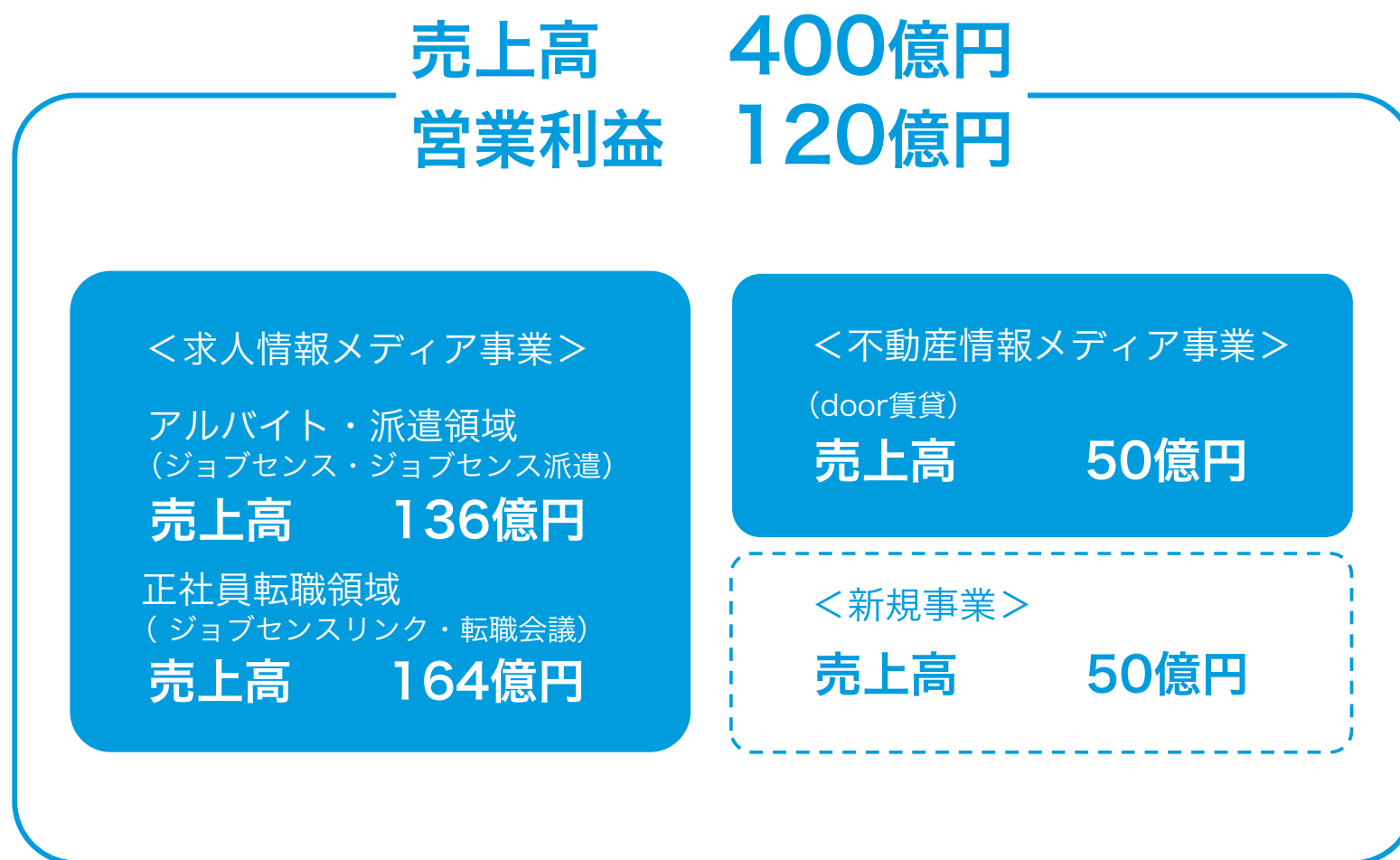
- サイト機能の改善・拡充によるユーザビリティの向上

新たな収益源の開拓

- 周辺事業領域における新サービス立ち上げ準備

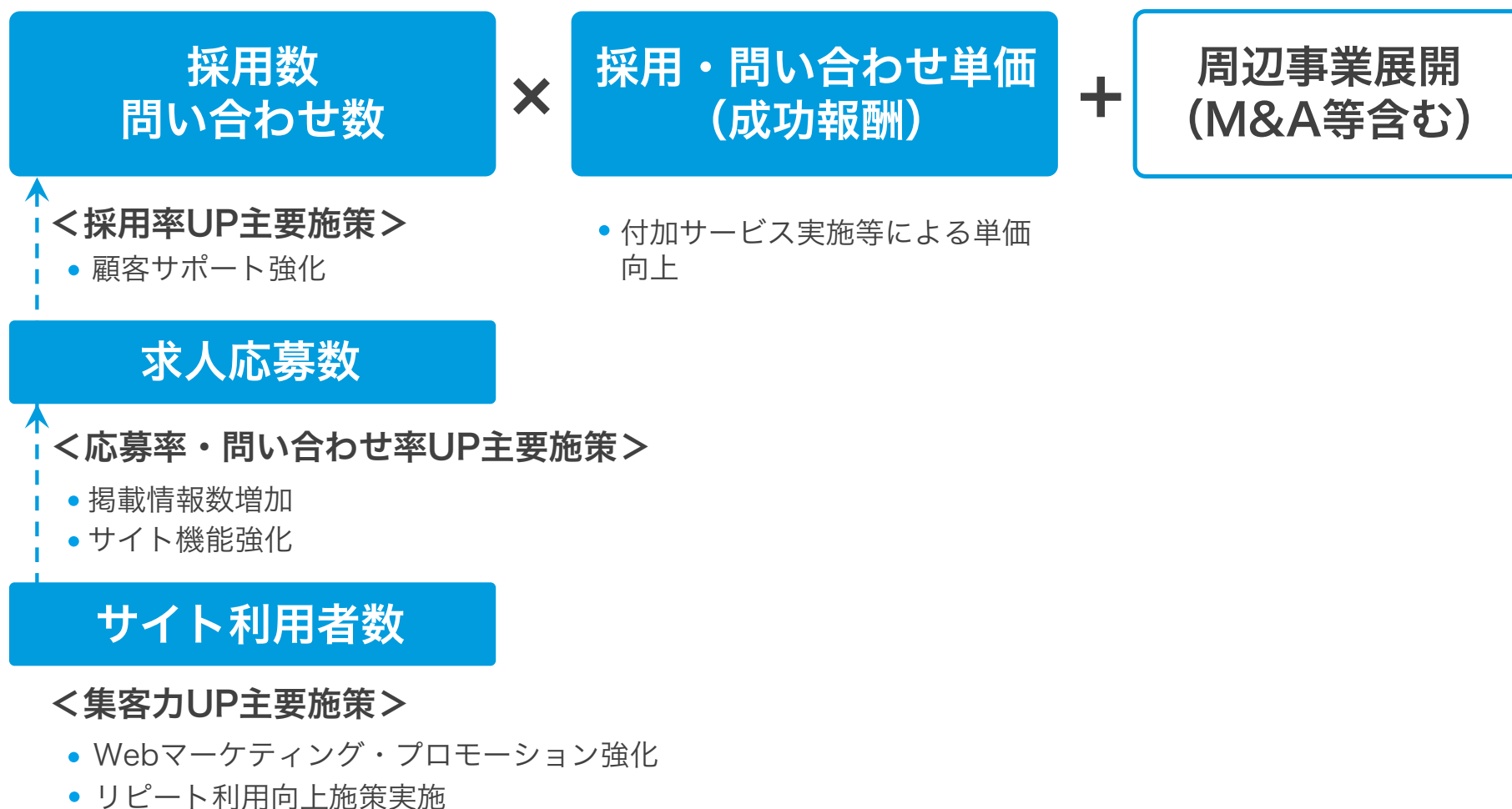
3-1 中期経営計画（2018年12月期 業績目標）

スタートは苦戦の年となるが、挽回・達成に向け各施策を加速
業績目標に変更はなし



3-2 目標達成に向けた成長戦略（既存事業）

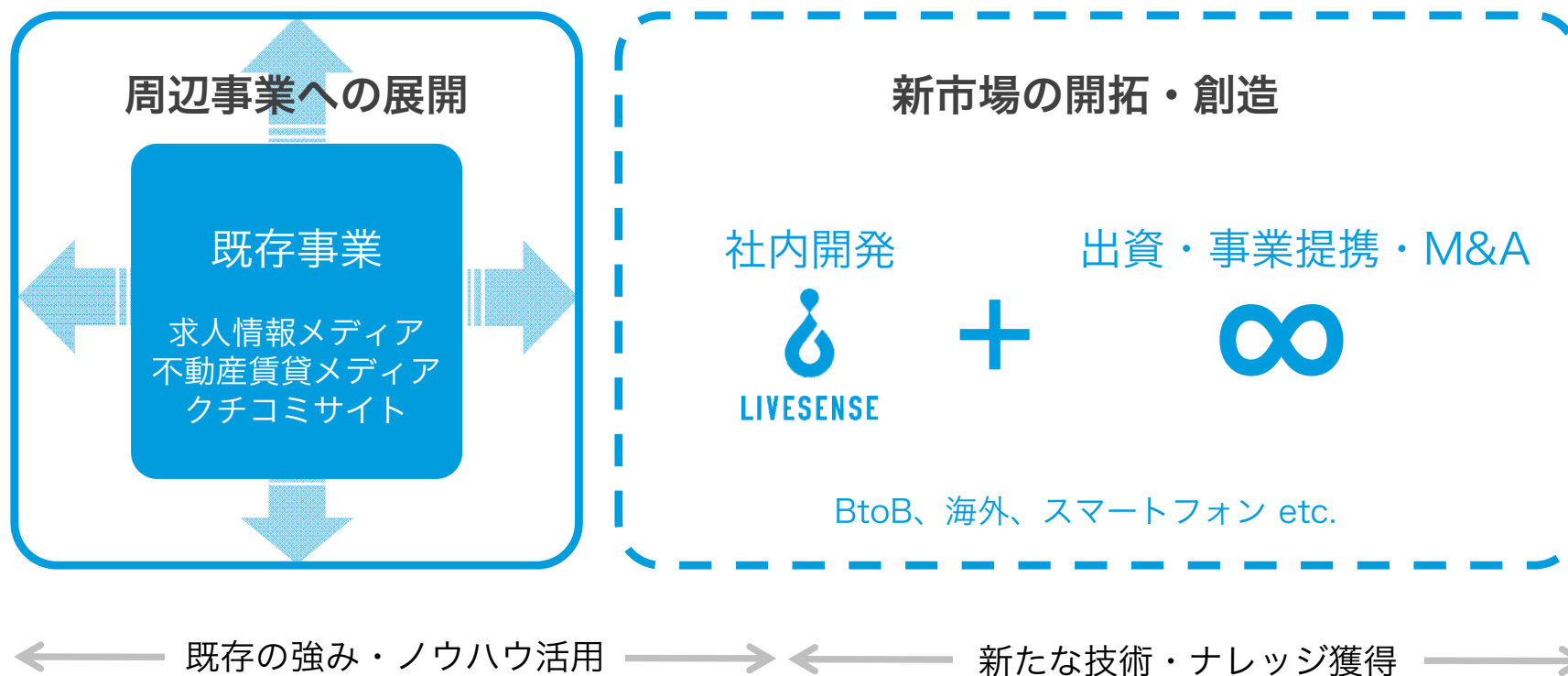
主要施策徹底とサービス差別化によるシェア拡大、周辺事業への展開による領域拡大で、求人・不動産市場の“あたりまえ”な存在となる



3-2 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



3-3 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>

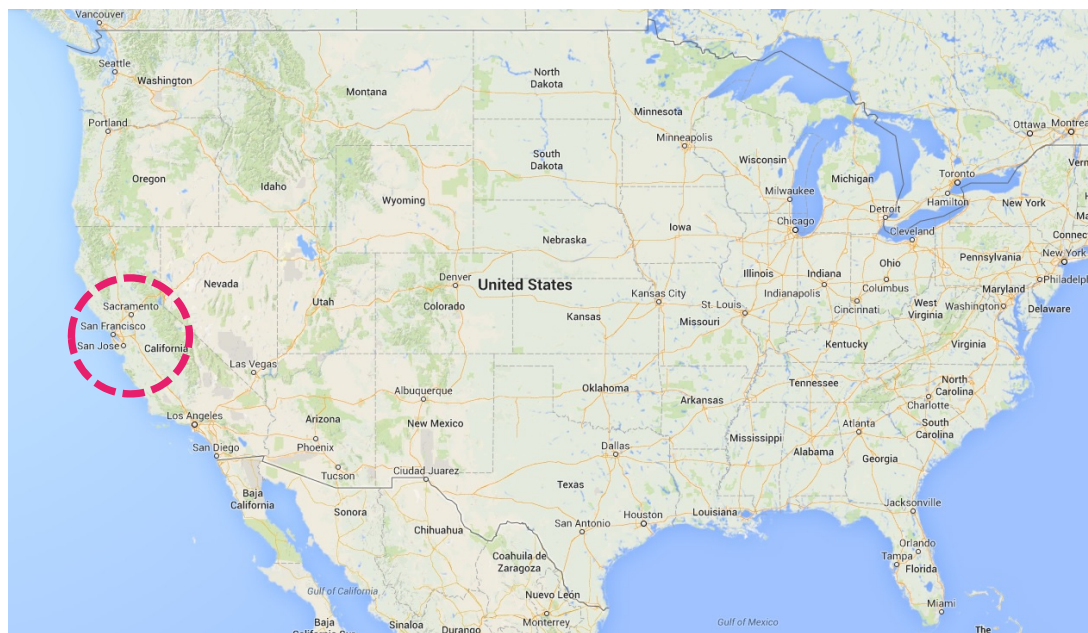
3-4 米国に連結子会社を新設

リブセンス初の100%連結子会社「Livesense America」を 2014年8月19日付で設立

- 最新インターネット関連サービスの市場調査、現地ビジネスネットワークの構築、中期的な新サービス開発を目的に、新子会社を設立

<連結子会社の概要>

- 社名 Livesense America
- 場所 米国カリフォルニア州
- 代表者 柴崎 友哉
(リブセンス取締役)
- 資本金 60万USドル
(約6,140万円)
- 決算期 12月
- 事業内容 インターネットサービス
事業



4-1 貸借対照表

(単位：千円)

	3Q13	3Q14	YoY
流動資産	2,686,938	2,918,502	+8.6%
現金及び預金	2,230,409	2,341,605	+5.0%
売掛金	419,546	450,520	+7.4%
固定資産	356,372	437,345	+22.7%
有形固定資産	123,495	116,662	▲5.5%
無形固定資産	36,514	24,412	▲33.1%
投資その他資産	196,362	296,270	+50.9%
資産合計	3,043,310	3,355,847	+10.3%
流動負債	649,027	323,961	▲50.1%
未払金	197,482	201,398	+2.0%
未払法人税等	341,079	14,748	▲95.7%
固定負債	-	-	-
負債合計	649,027	323,961	▲50.1%
株主資本	2,378,254	3,011,380	+26.6%
資本金	221,647	226,441	+2.2%
資本剰余金	206,647	211,441	+2.3%
利益剰余金	1,950,720	2,574,353	+32.0%
新株予約権	16,028	19,579	+22.2%
純資産合計	2,394,283	3,031,886	+26.6%

4-2 直近の主なパブリシティ実績

2014.10.10	雑誌 THE21（10月10日発売）に弊社代表が取り上げられました
2014.09.29	日経MJに弊社代表が取り上げられました
2014.09.10	雑誌 THE21（9月10日発売）にアルバイト求人サイト「ジョブセンス」および弊社社員が取り上げられました
2014.09.08	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
2014.09.08	日経MJにビジネス比較・発注サイト「imitsu（アイミツ）」が取り上げられました
2014.09.05	日経新聞朝刊にビジネス比較・発注サイト「imitsu（アイミツ）」が取り上げられました
2014.09.03	日経MJに転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2014.09.01	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
2014.09.01	日経産業新聞にCTOの平山が取り上げられました
2014.08.28	日経新聞夕刊に転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2014.08.26	日経産業新聞に米国子会社設立について取り上げられました
2014.08.25	週刊東洋経済（8/30号）に弊社が取り上げられました
2014.08.20	日経MJに転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2014.07.25	雑誌 BIG tomorrow 9月号（7月25日発売）に弊社代表が取り上げられました
2014.07.23	日経産業新聞に弊社代表が取り上げられました
2014.07.11	日経産業新聞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
2014.07.03	テレビ東京「ワールド・ビジネス・サテライト」にて弊社が取り上げられました
2014.06.25	日経産業新聞に取締役の中島が取り上げられました
2014.06.07	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
2014.05.21	雑誌 ZAi 7月号（5月21日発売）に弊社が取り上げられました
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

4-3 会社概要（2014年9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 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	226,441千円
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 107名、アルバイト・派遣社員 169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。