



2014年12月期
決算説明会資料

2015年2月13日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

Agenda

- 1 2014年12月期 通期業績について
- 2 2015年12月期 注力ポイントについて
- 3 中期（5ヵ年）経営計画の進捗について
- 4 ご参考資料

（ご注意）当社は、2014年8月19日付で100%連結子会社Livesense Americaを設立したため、2014年12月期第3四半期より、連結財務諸表を作成しております。従い、本資料上の数値は、2014年12月期第2四半期まで単体ベース、2014年12月期第3四半期から連結ベースで記載しております。

| 前期比で、売上高は微増、利益は販管費増により大幅減少

- 売上高 42.7億円（前期比 +0.5%）
- 営業利益 6.3億円（前期比 ▲60.0%）

| 2014年は苦戦の年となったものの、下半期立て直しに着手

- アルバイトを中心とした人手不足による採用難、Webマーケティング対応の遅れ等の影響から、特に2014年上半期において苦戦
- 下半期は、オプションサービス提供やサイト改善等、主要サービスの拡充に着手

| 人員増やWebプロモーションにより販管費増加

- 応募率・採用率向上を目的とした求職者向け電話サポート担当者を中心に人員拡充
- 費用対効果を勘案しつつ、Webプロモーションを継続実施

| 2015年は、中計達成に向け戦略的積極投資を計画

- サービス認知度やリピート率の向上に向けた新たなプロモーション施策を開始
- 求職者向けおよび求人掲載企業向けの電話サポート・リレーション強化
- 成長スピード向上および事業領域拡大に向けた先行的人員採用の実施

前期比で、売上高は微増、利益は販管費増により大幅減少

(単位：千円)

	FY2013	FY2014	YoY
売上高	4,256,153	4,279,510	+0.5%
売上原価	359,940	303,447	▲15.7%
	8.5%	7.1%	▲1.4%
売上総利益	3,896,213	3,976,062	+2.0%
	91.5%	92.9%	+1.4%
販売費及び一般管理費	2,311,734	3,341,479	+44.5%
	54.3%	78.1%	+23.8%
営業利益	1,584,478	634,583	▲60.0%
	37.2%	14.8%	▲22.4%
経常利益	1,585,828	638,448	▲59.7%
	37.3%	14.9%	▲22.3%
税引前当期純利益	1,572,898	632,394	▲59.8%
	37.0%	14.8%	▲22.2%
当期純利益	983,830	395,290	▲59.8%
	23.1%	9.2%	▲13.9%

原価減少 : 「祝い金」の支払額 (▲62百万円)

販管費増加 : 人件費等 (+434百万円)、広告宣伝費 (+278百万円)

4Qは前年同期比で減収減益、求人売上は増収を確保

(単位：千円)

	4Q13	4Q14	YoY
売上高	1,066,929	1,048,894	▲1.7%
売上原価	87,415	76,837	▲12.1%
	8.2%	7.3%	▲0.9%
売上総利益	979,514	972,056	▲0.8%
	91.8%	92.7%	+0.9%
販売費及び一般管理費	684,966	945,149	+38.0%
	64.2%	90.1%	+25.9%
営業利益	294,547	26,906	▲90.9%
	27.6%	2.6%	▲25.0%
経常利益	294,698	30,074	▲89.8%
	27.6%	2.9%	▲24.8%
税引前四半期純利益	285,568	30,074	▲89.5%
	26.8%	2.9%	▲23.9%
四半期純利益	259,758	31,414	▲87.9%
	24.3%	3.0%	▲21.4%

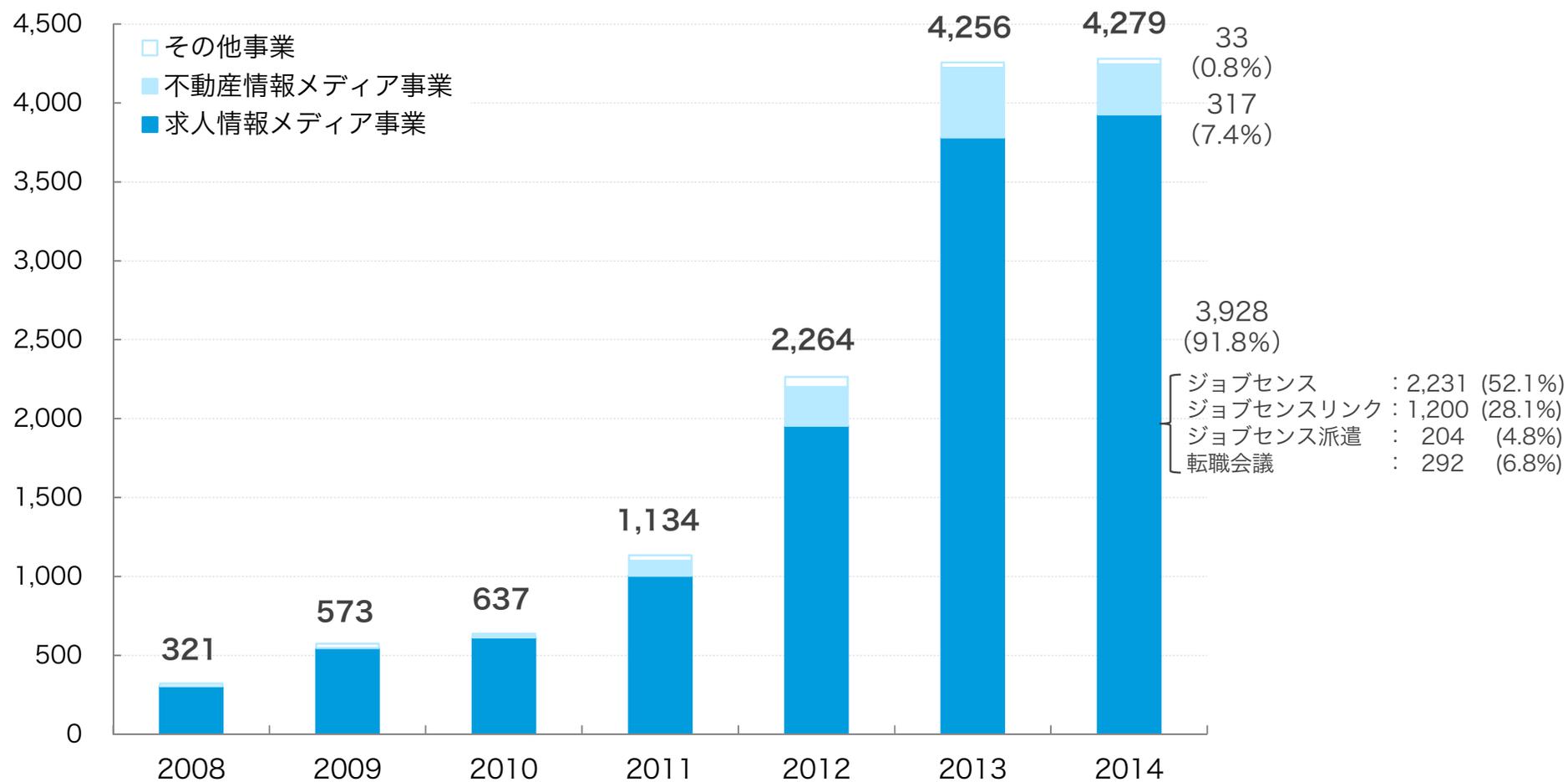
原価減少 : 「祝い金」の支払額 (▲11百万円)

販管費増加 : 人件費等 (+102百万円)、広告宣伝費 (+64百万円)

1-3 事業別売上高の推移（通期）

求人売上は前期比で増収を確保

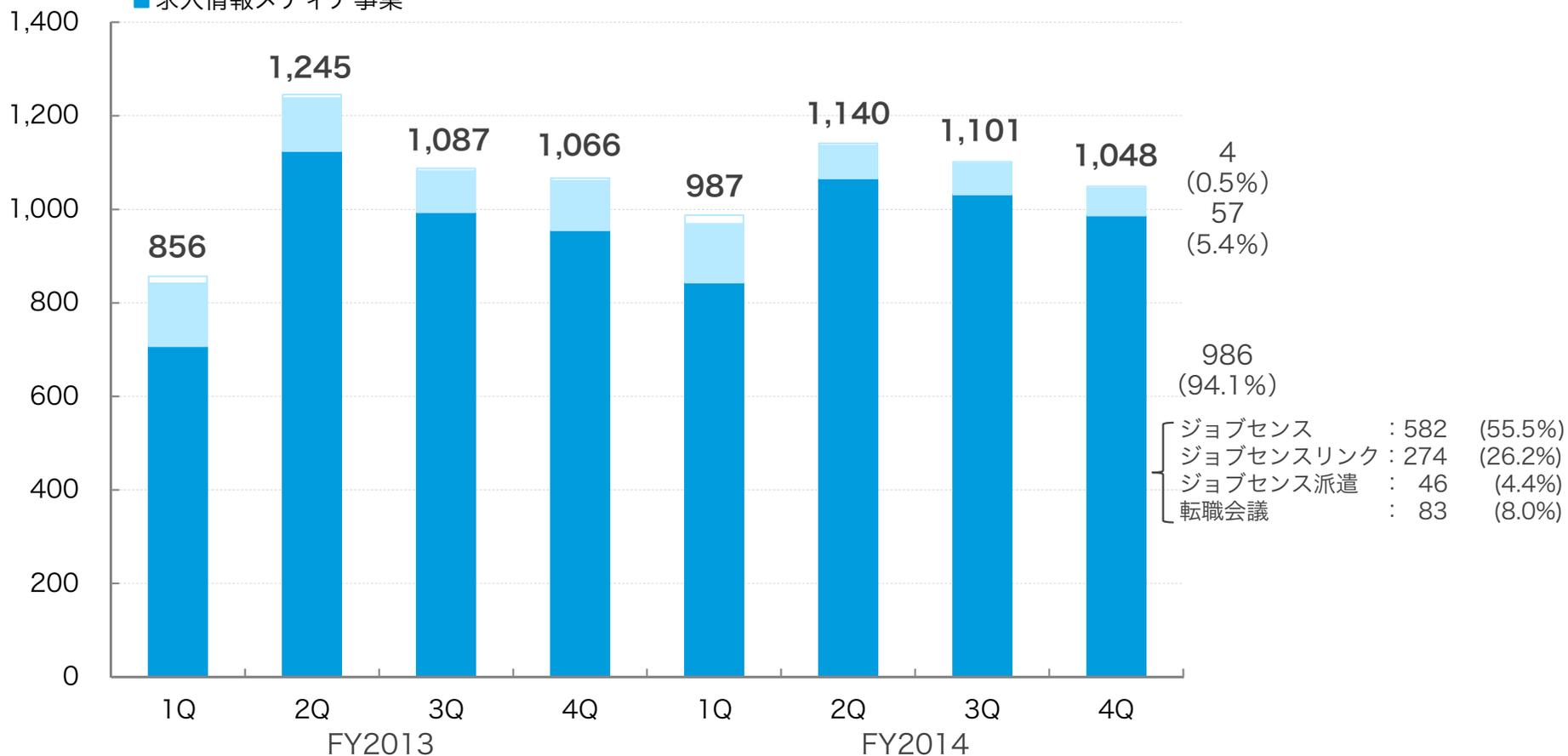
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



1-3 事業別売上高の推移（四半期）

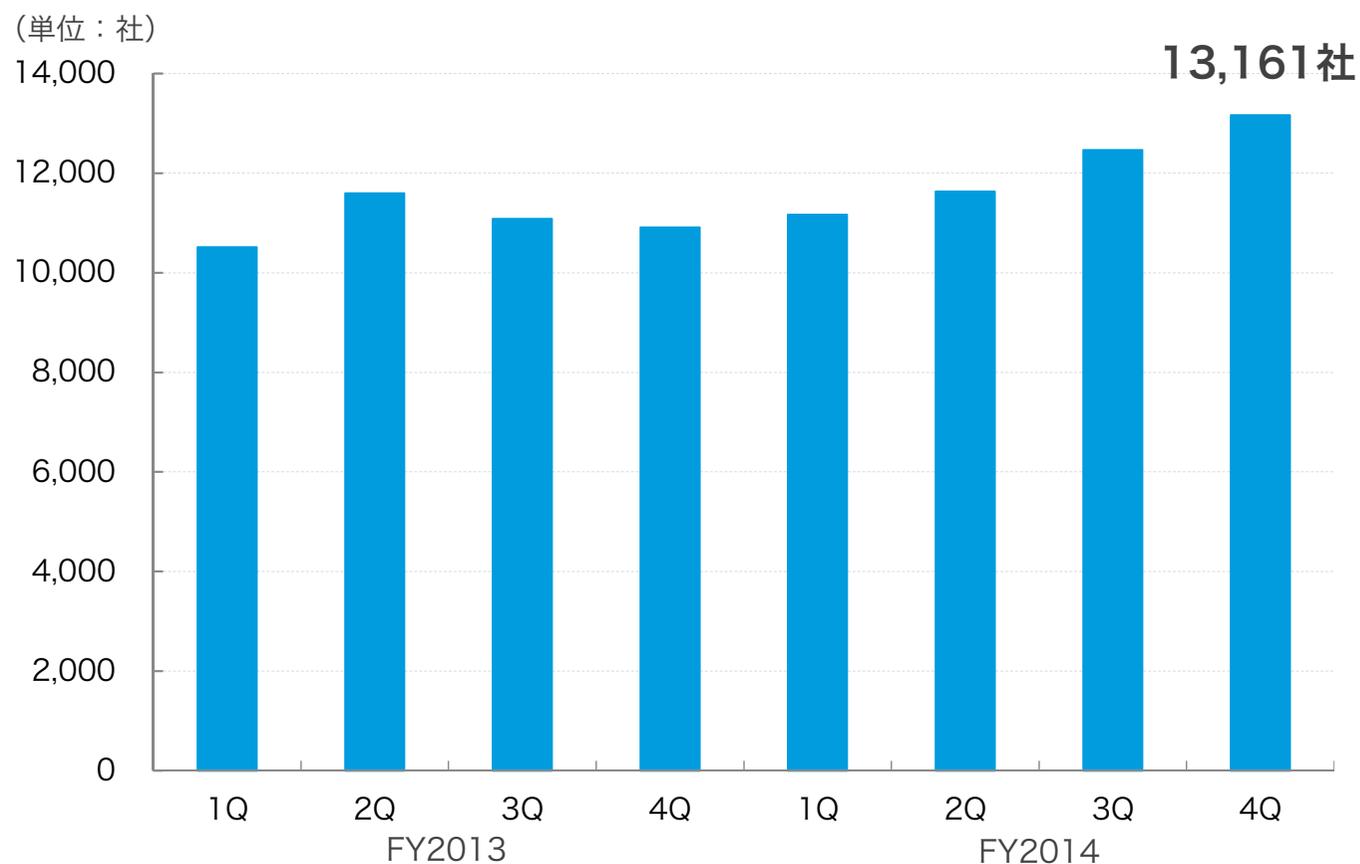
求人売上は前年同期比で増収を確保

(単位：百万円) □ その他事業
 (%)：売上高比率 ■ 不動産情報メディア事業
 ■ 求人情報メディア事業



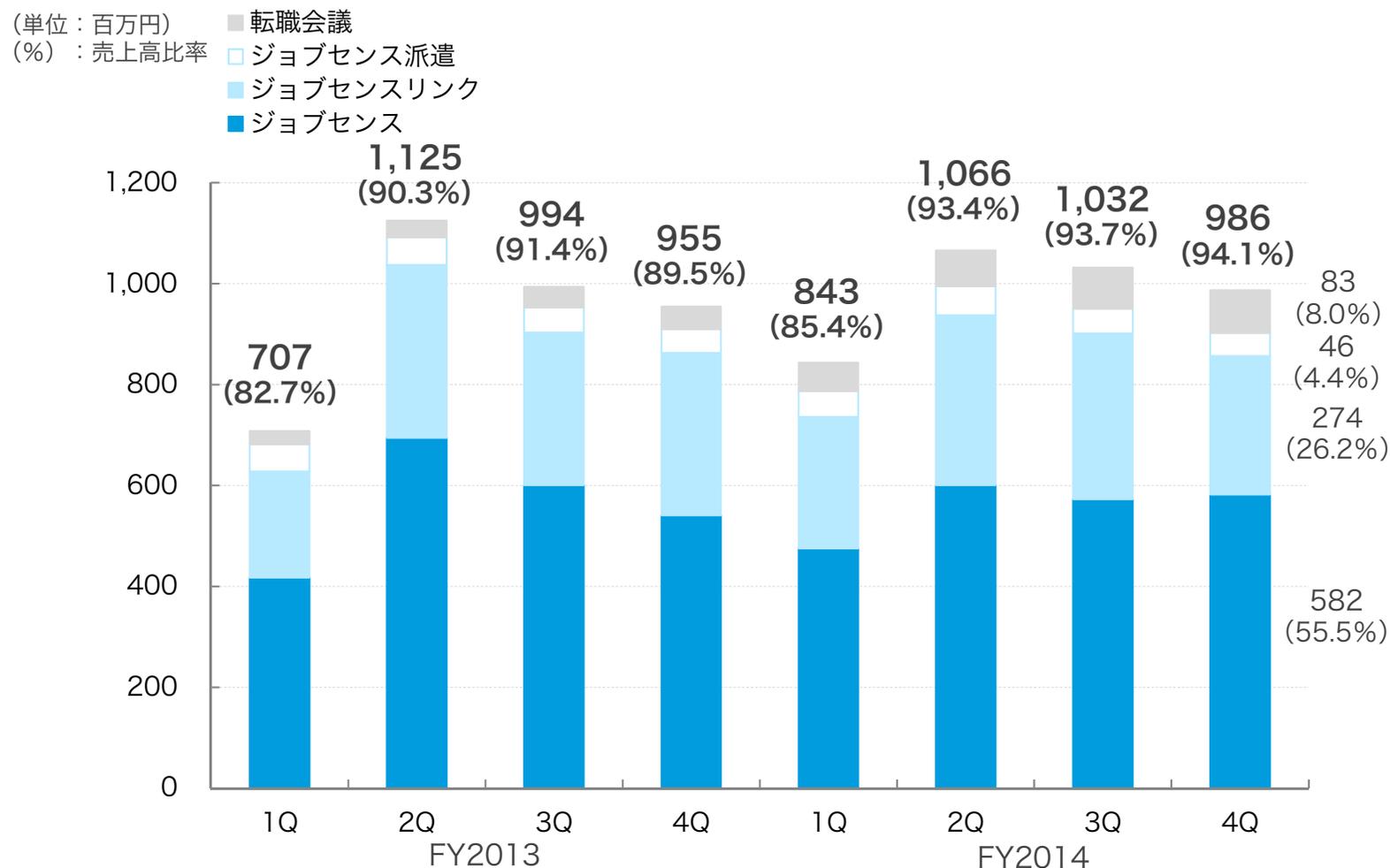
1-4 アクティブ掲載企業数の推移

- 4Q14の新規導入企業数は2,545社
- 営業やカスタマーサポート体制の強化により、契約獲得ペース向上



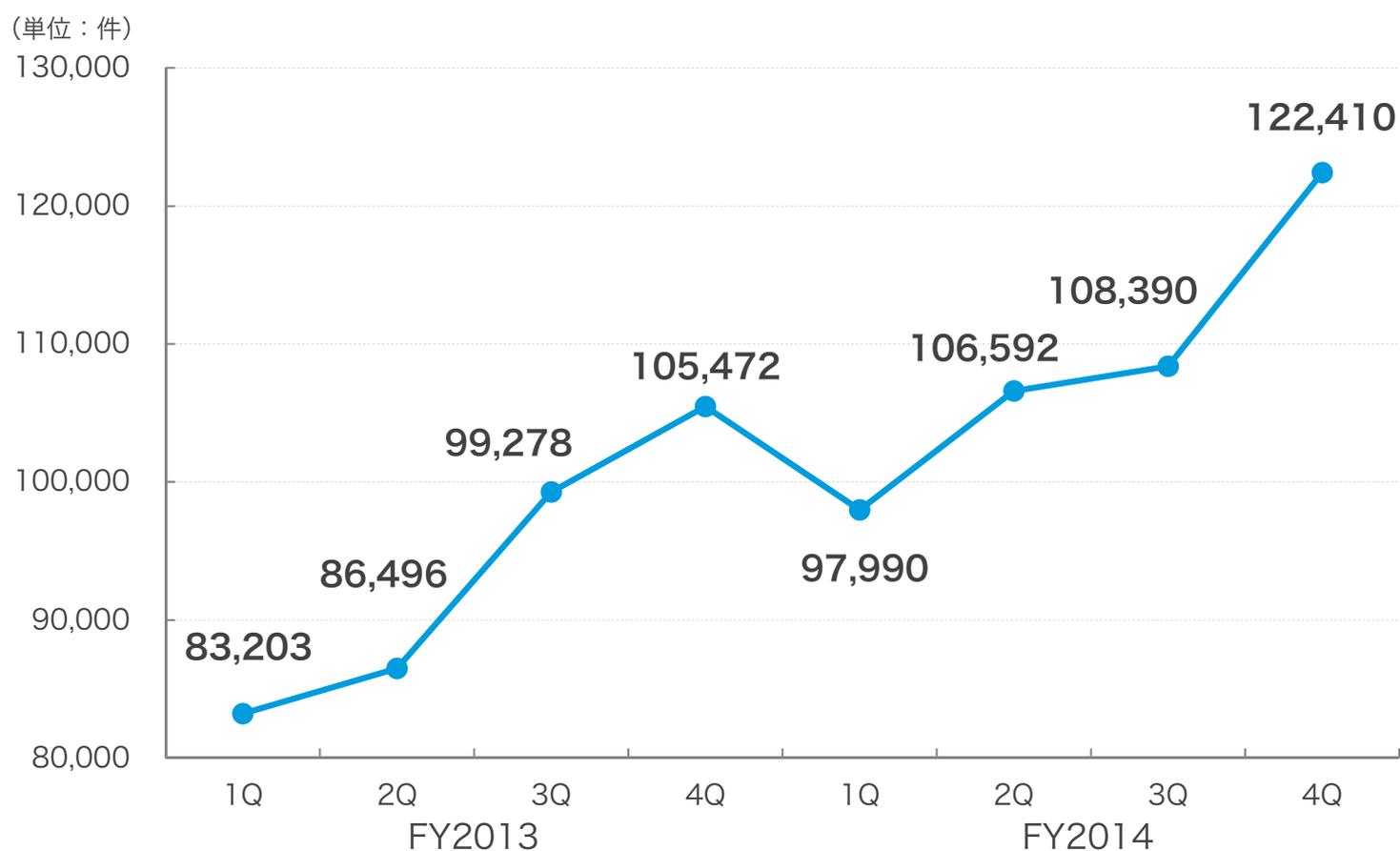
1-5 求人情報メディア事業の状況（売上）

人手不足による採用難の継続影響、下期施策の一部収益化遅延等により、前年同期比3.3%増に留まる



1-5 求人情報メディア事業の状況（情報掲載数）

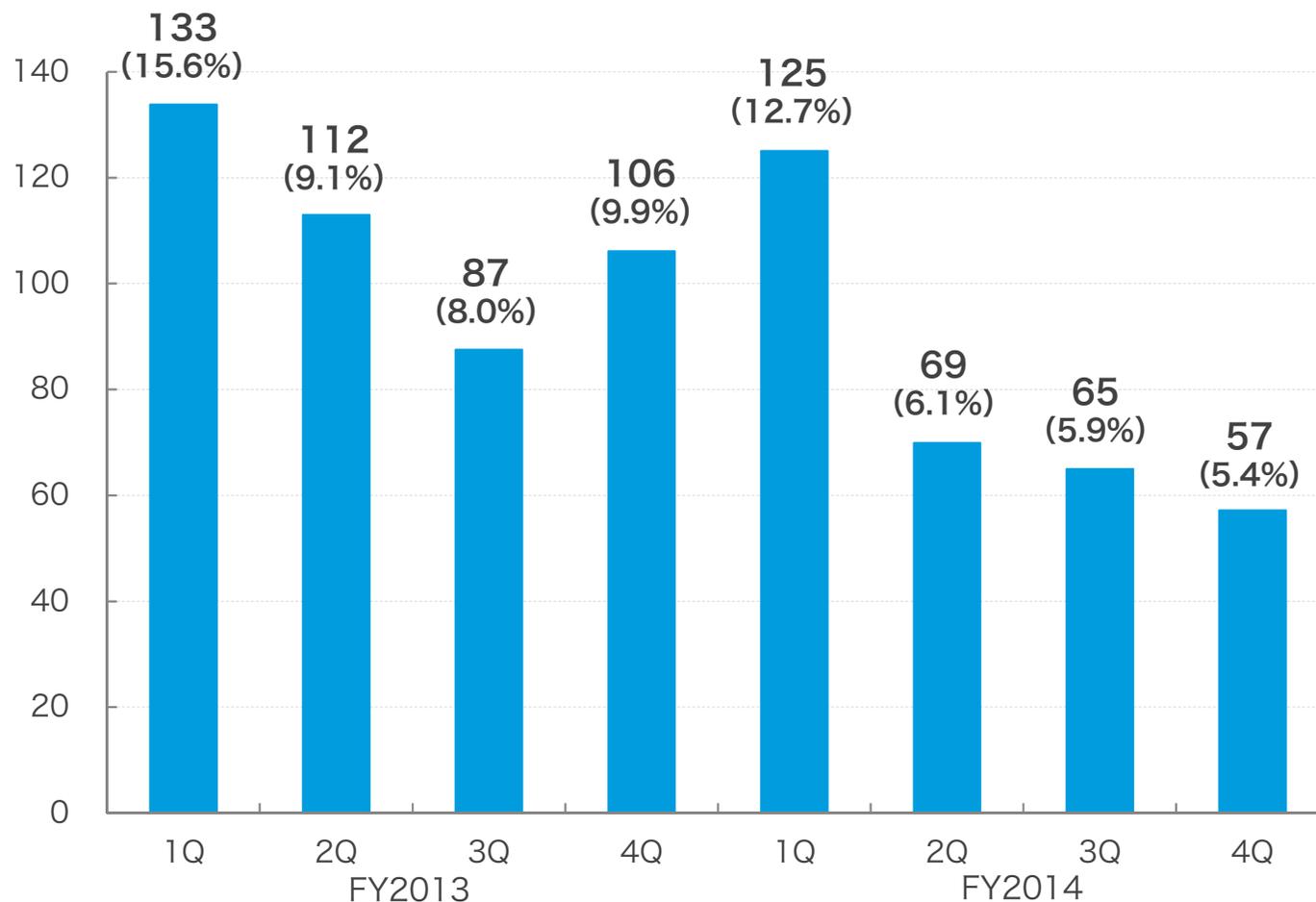
既存契約企業の利用促進に加え、掲載課金オプション等企業ニーズに応じたセールス展開により、情報掲載数は大幅増加



1-6 不動産情報メディア事業の状況（売上）

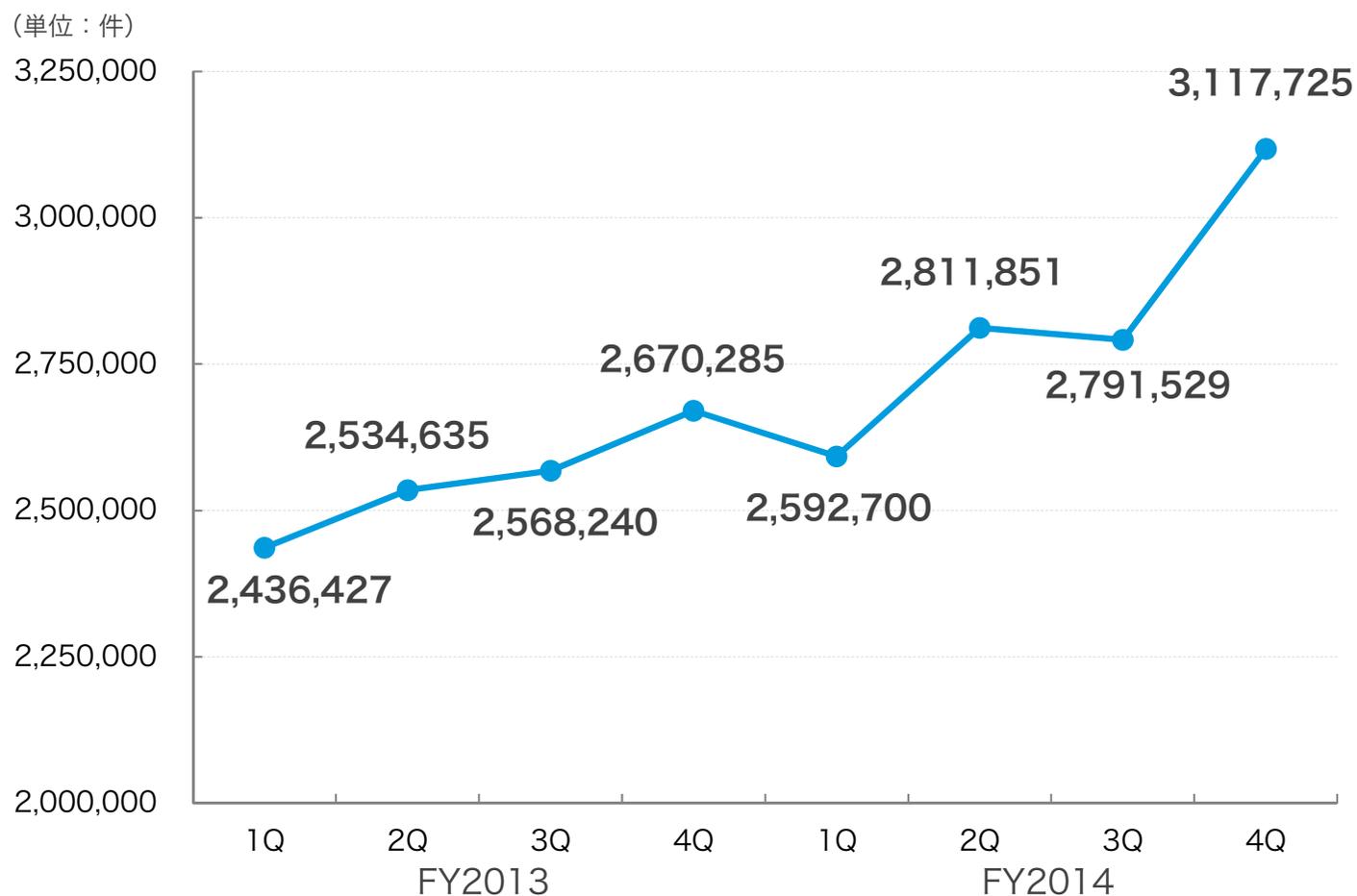
内部管理システム稼働により顧客利便性・運営効率は向上したものの、集客施策の遅れや競争環境変化等が響き、前年同期比46.1%減

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



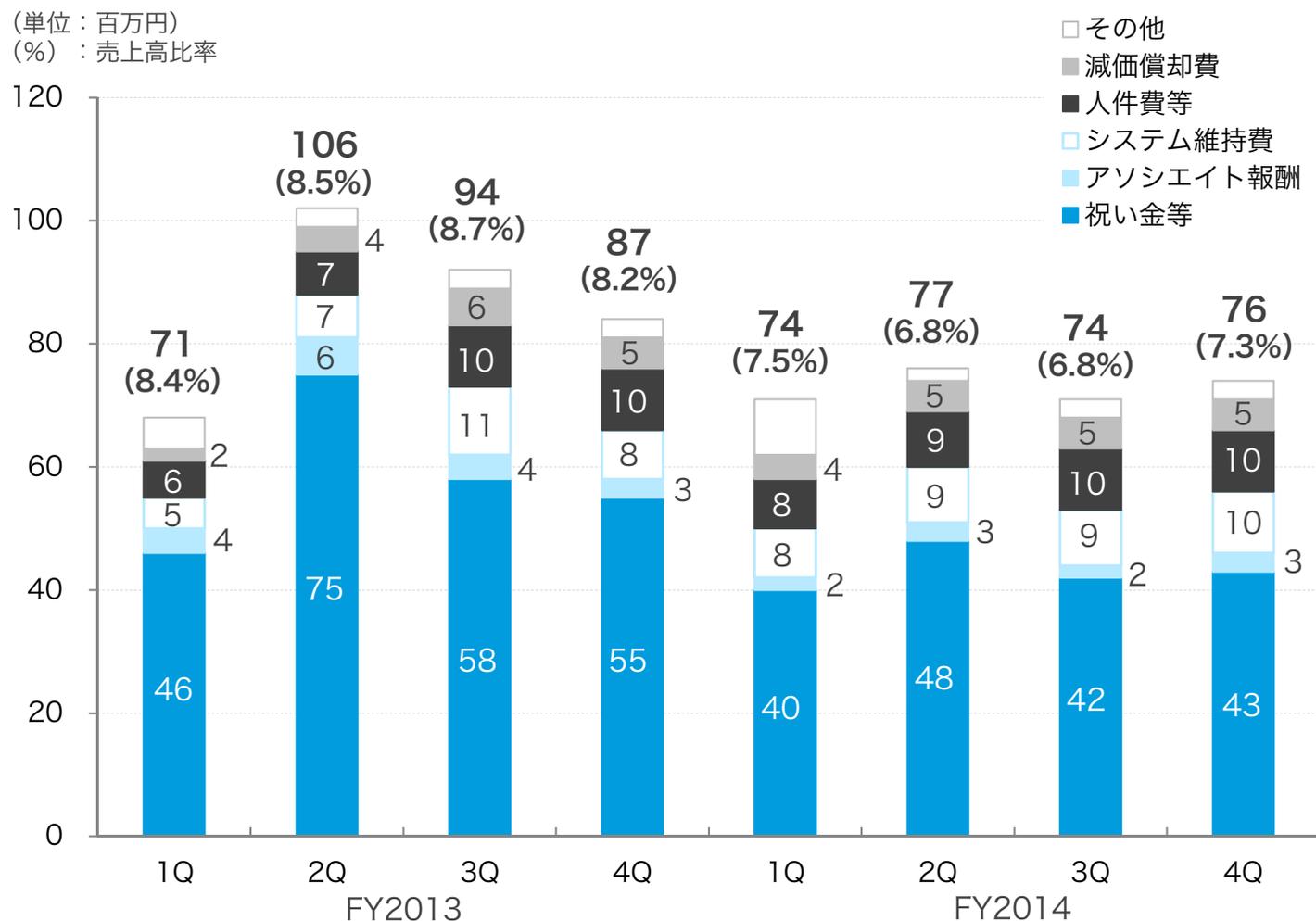
1-6 不動産情報メディア事業の状況（情報掲載数）

- 新規導入アプローチにより、順調に増加
- 2015年1月には、新たにCHINTAIの物件情報を掲載開始、約360万物件へ大幅増



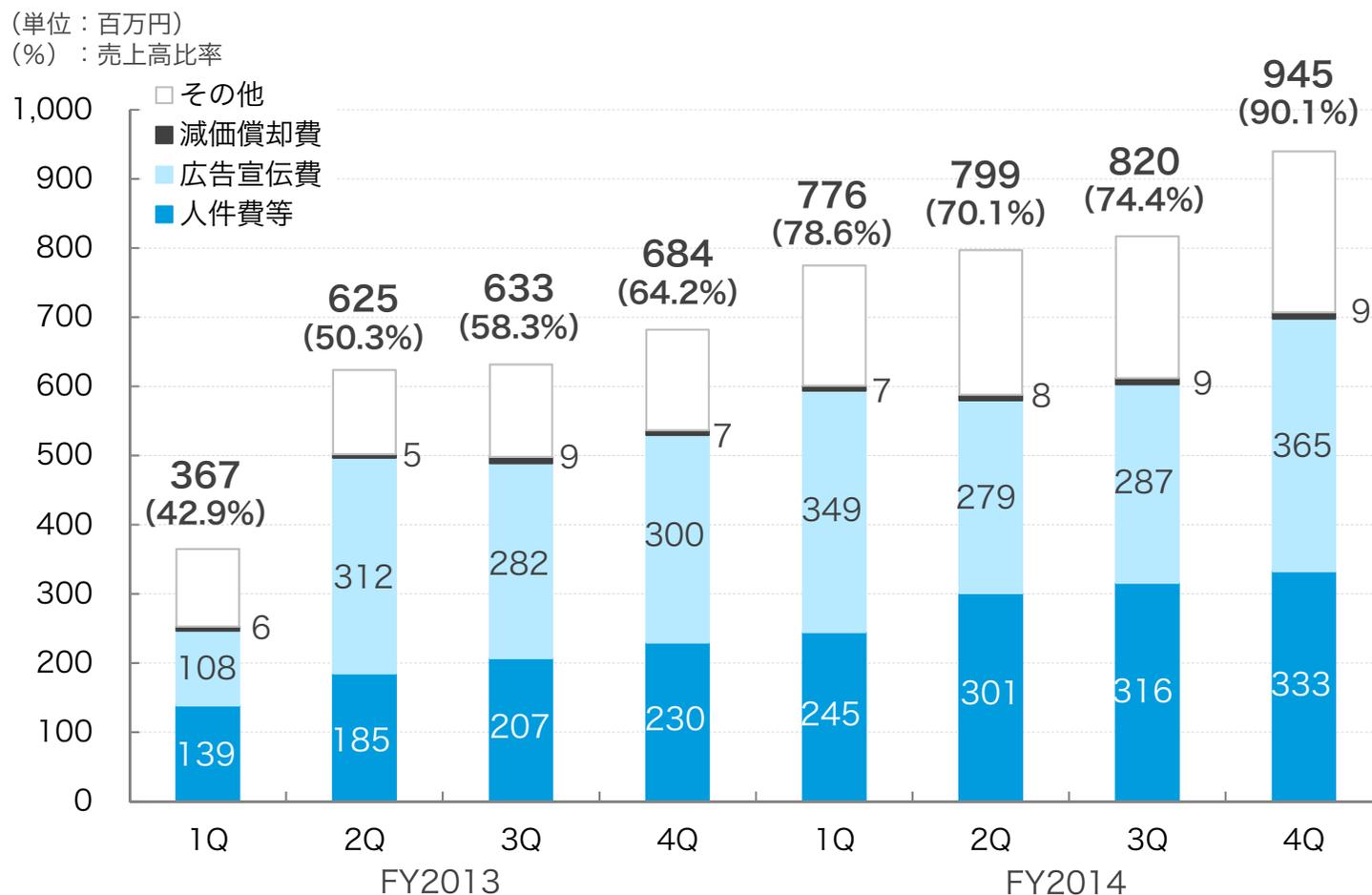
1-7 売上原価の推移

前年同期比で、主要サービスの平均価格向上により原価率が低下



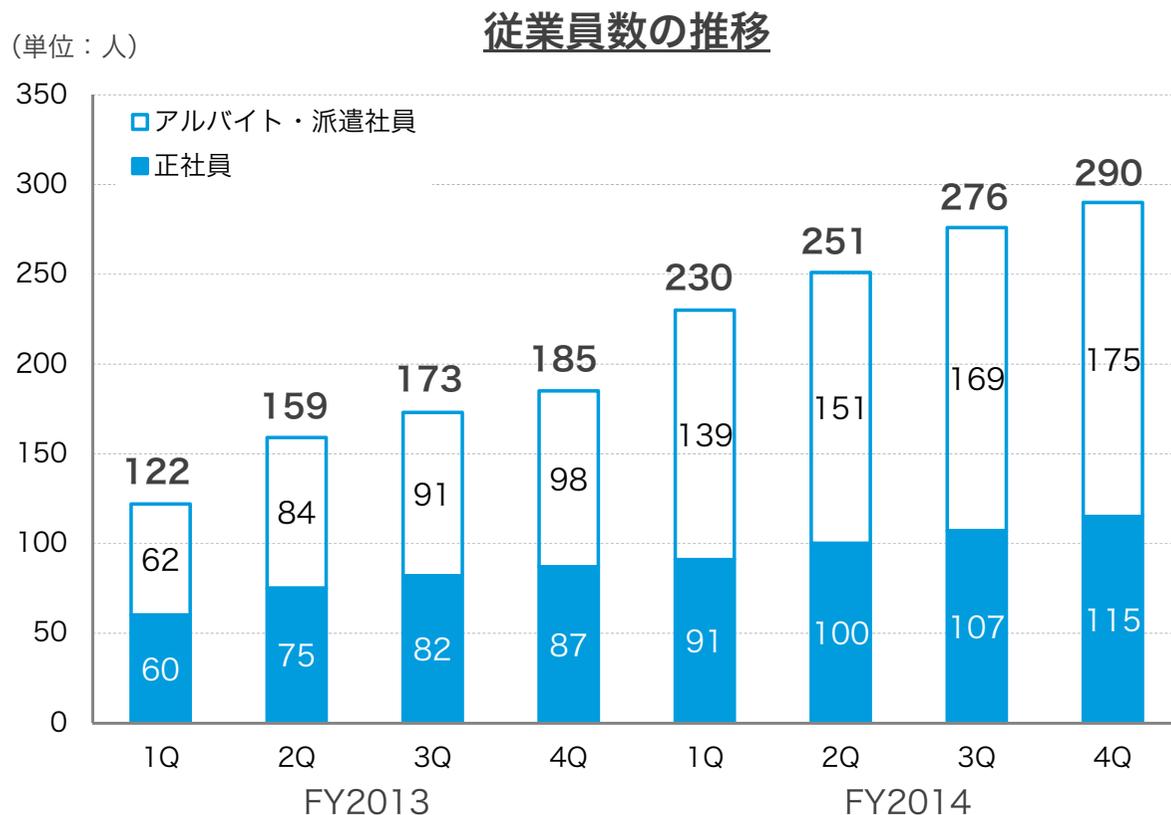
1-8 販売管理費の推移

- 人件費等は、人員拡充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より増加

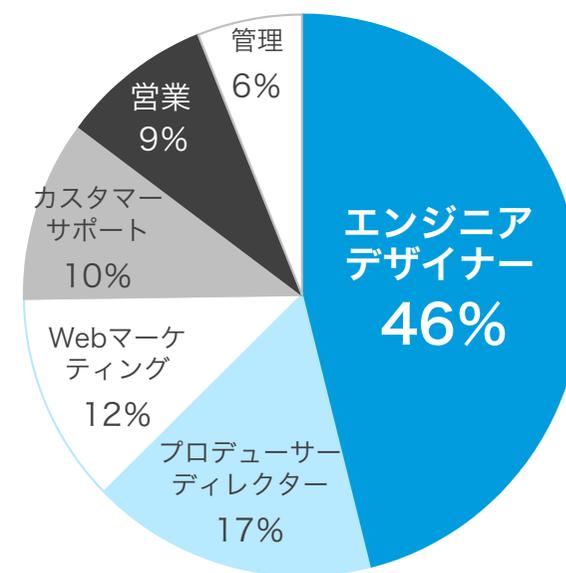


1-9 従業員数の推移

- 前期比で、正社員は28名、求職者への電話サポート担当を中心にアルバイト・派遣社員が77名増加（総計105名増）
- 既存・新規事業の中長期施策の実現に向け、引き続き効率性も重視しつつ人員体制を拡充



部門別従業員（正社員）構成

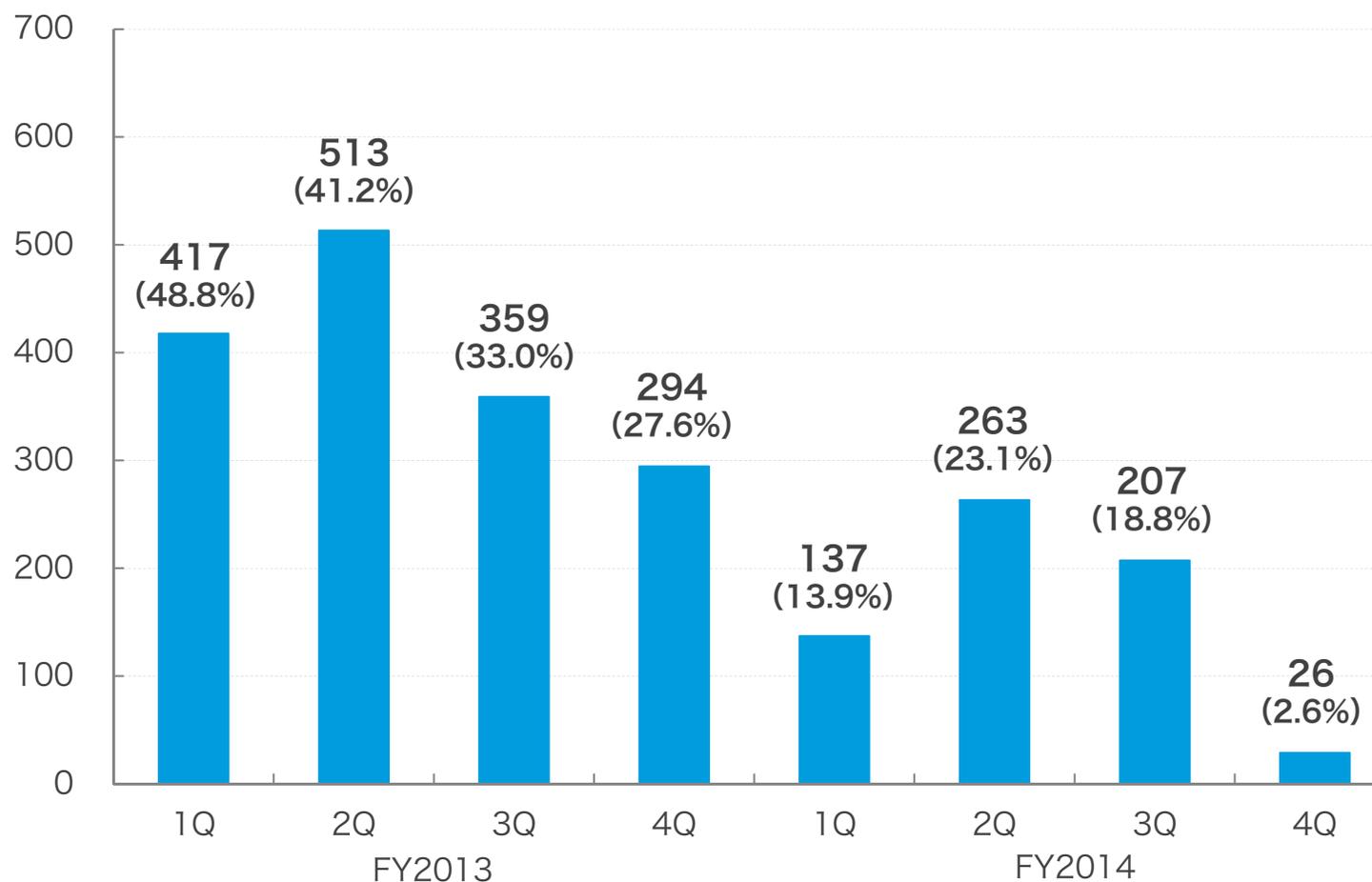


(2014年12月末現在)

1-10 営業利益の推移

人件費・広告宣伝費の増加により、4Qは営業利益額・率ともに大幅ダウン

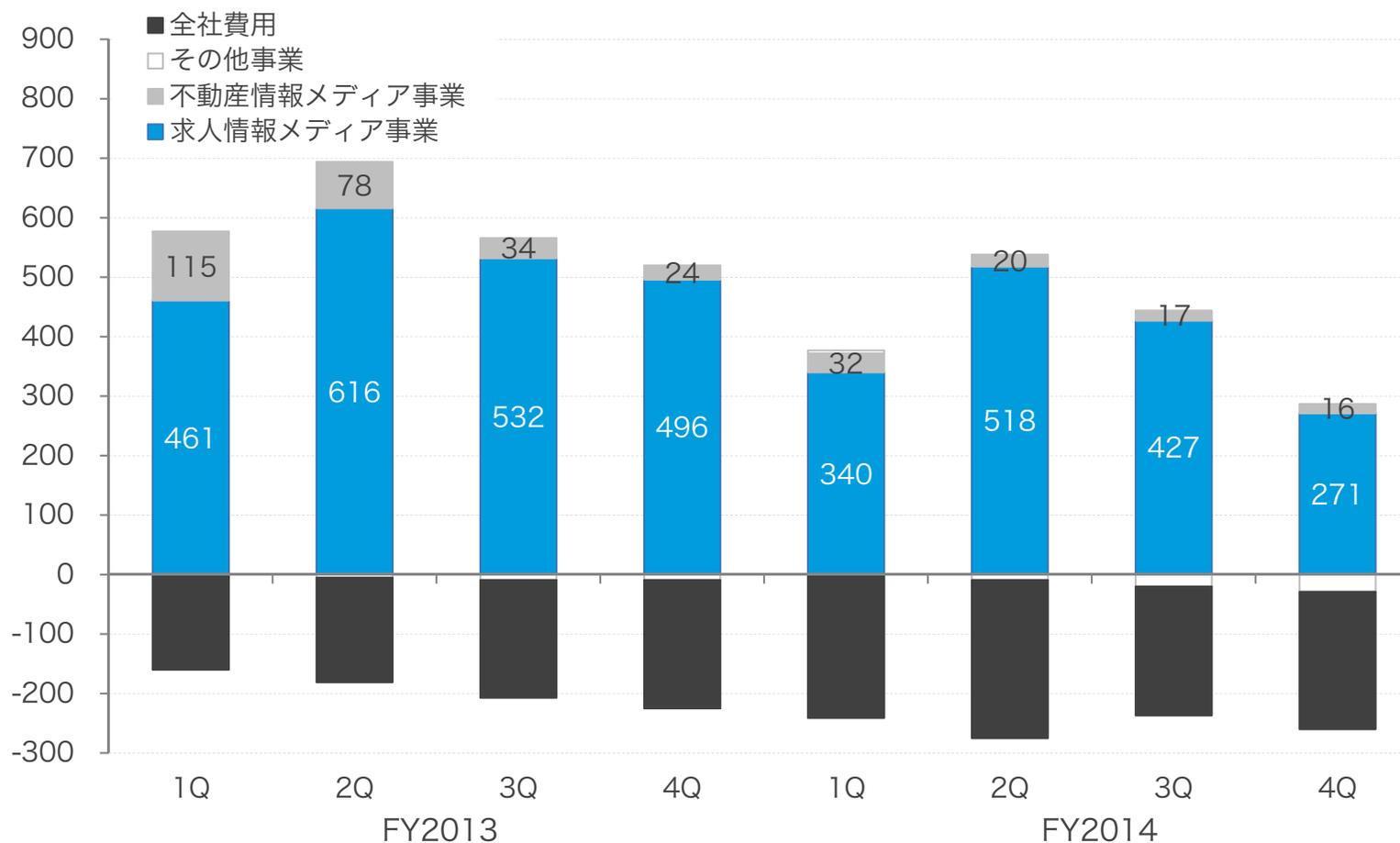
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



1-10 営業利益の推移（セグメント利益）

求人利益は、人件費・広告宣伝費増に伴い前年比減少

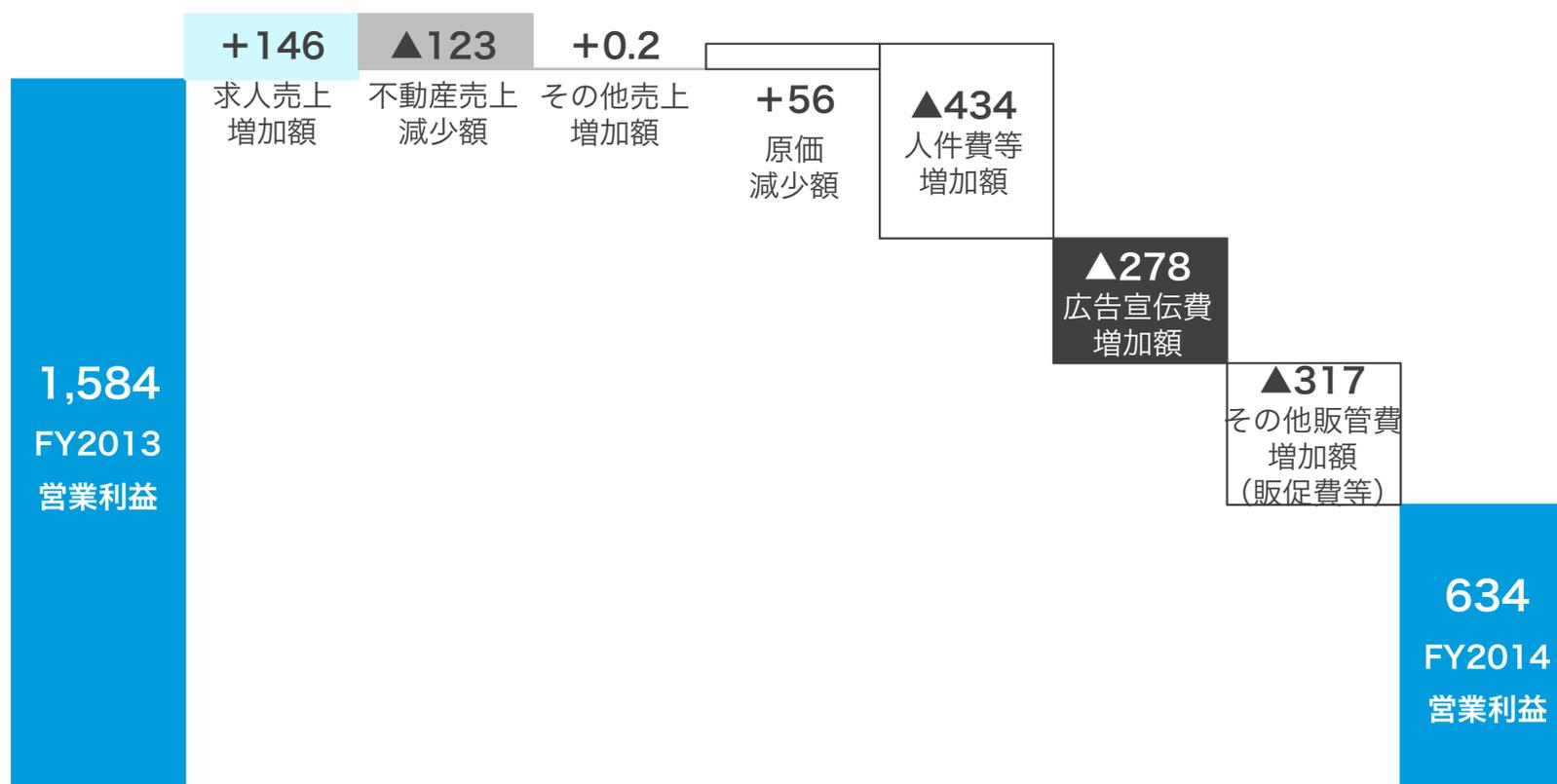
(単位：百万円)



1-10 営業利益の推移（前年同期比較・累計）

人件費・広告宣伝費の増加に伴い営業利益は前年比で減少

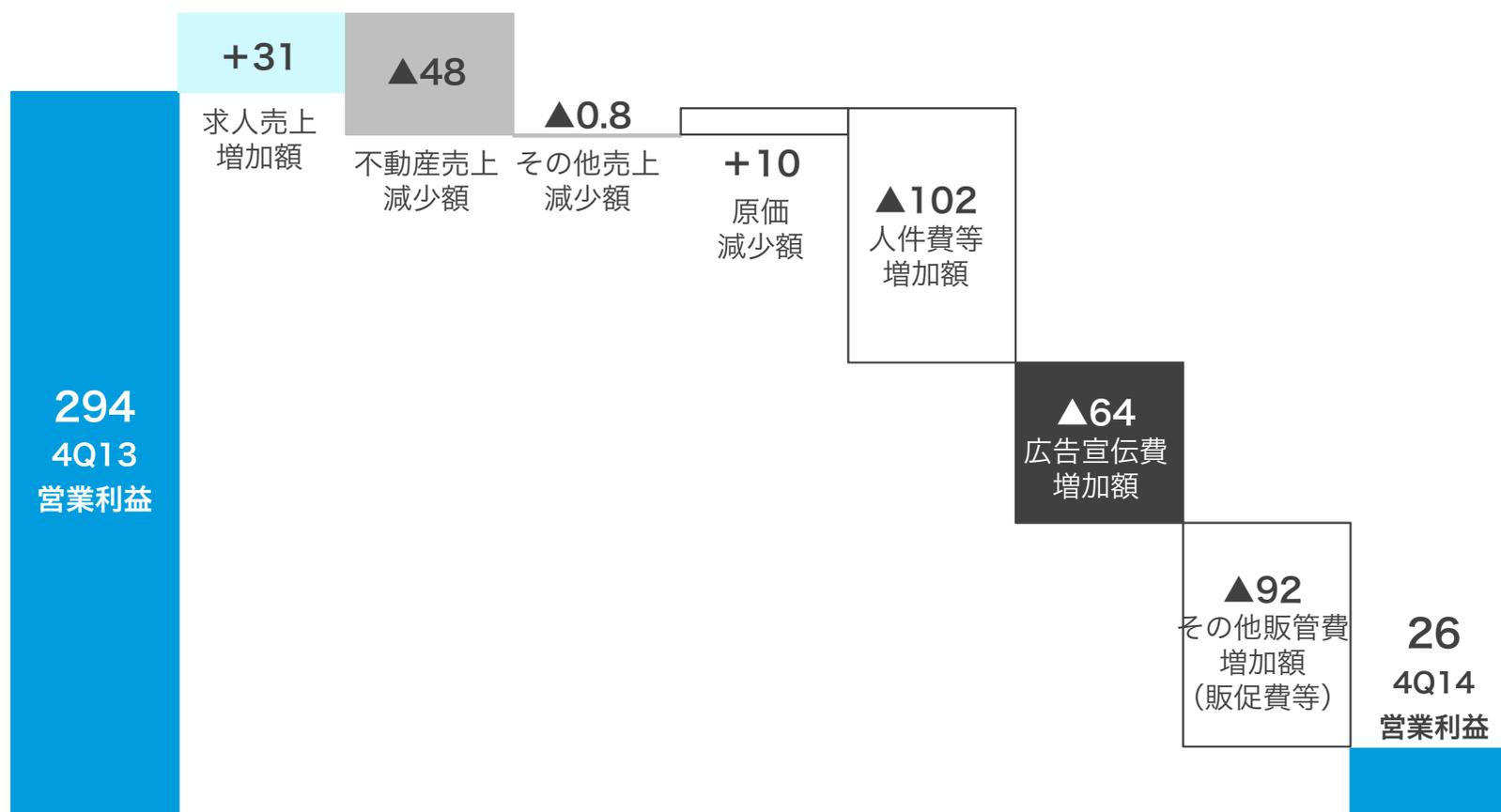
（単位：百万円）



1-10 営業利益の推移（前年同期比較・四半期）

人件費・広告宣伝費の増加に伴い営業利益は前年比で減少

（単位：百万円）



Ⅰ 上場来初の業績踊り場局面の中、再成長に向けた基盤強化に注力

<課題>

サービス改善・開発スピード
の向上

事業施策進捗・重要指標・
業績管理の徹底

事業環境および顧客ニーズに
応じたサービス提供

顧客企業とのリレーション強化

Webマーケティング強化

<実施した施策>

完全ユニット制へ組織変更し、
事業単位での意思決定・運営を最適化

月2回社外取締役を含めた経営会議を
行う等、経営管理体制を強化

掲載課金オプションを含む
サービスラインナップ拡充

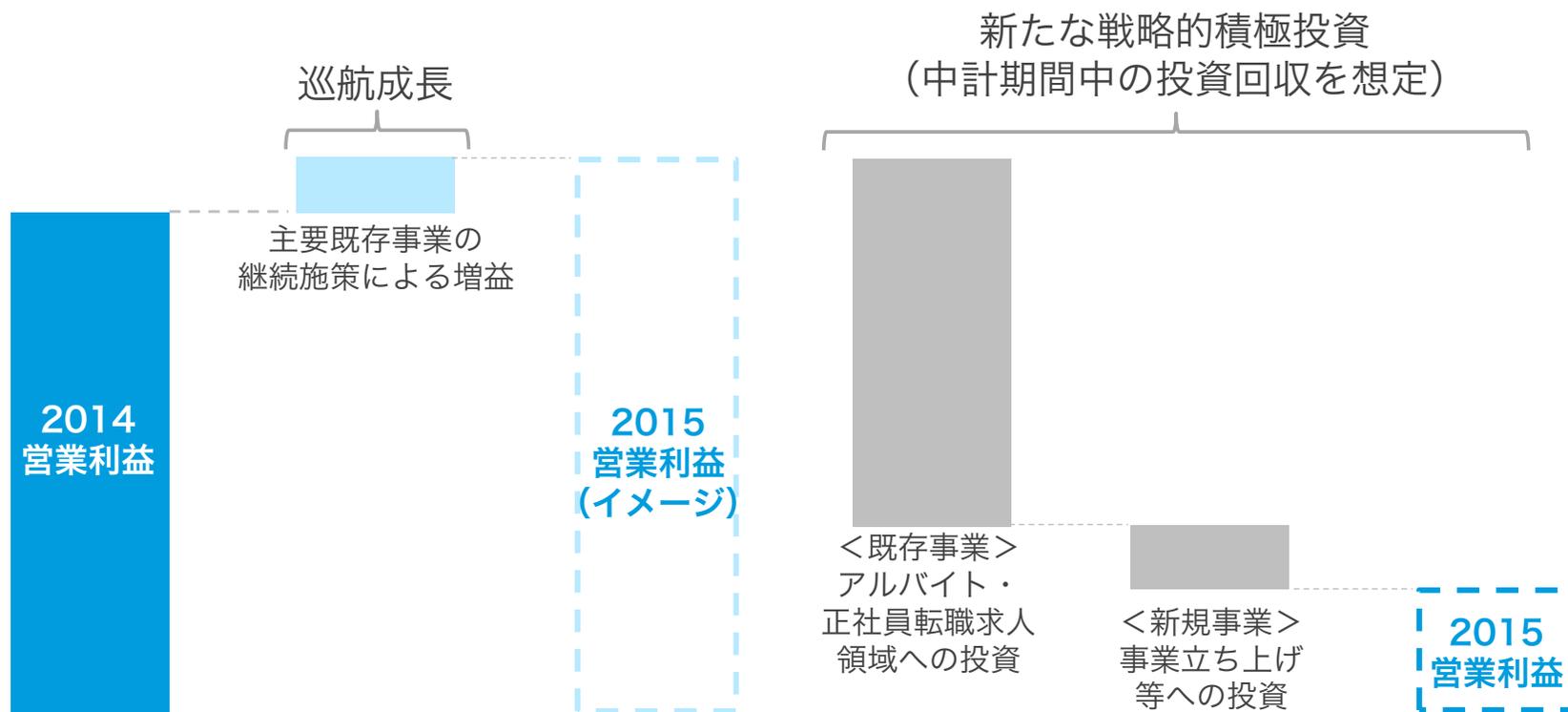
営業・カスタマーサポート体制の強化

社長直下のSEOチームを中心に事業横断で
定例共有を行いレベル・スピードをアップ

2-1 2015年12月期 計画

- 2015年は、中期経営計画の達成に向けた戦略的積極投資の年
- 売上高は前期比20~40%増、営業利益は先行投資による費用増を見込んでおり前期比で減益を計画

2015年12月期 営業利益イメージ



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）
- 新たなリピート利用促進施策の開始
- 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マーケティングの強化・効率化
- 認知度向上に向けた新たなプロモーション施策の開始（特に大学生向けを中心に広告宣伝を展開）

掲載数の増加

- カスタマーサポート体制強化による既存導入企業への利用促進
- 代理店活用等を含む未開拓企業への積極アプローチ

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拡大

Ⅰ 正社員転職求人領域

応募率・採用率 の向上

- 求職者（会員）サポートの強化（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

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

- 営業体制強化による未開拓企業へのアプローチ強化
- カスタマーサポート体制強化による既存導入企業への利用促進
および新規企業への導入促進

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

不動産領域

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更なる拡充

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

掲載数の増加

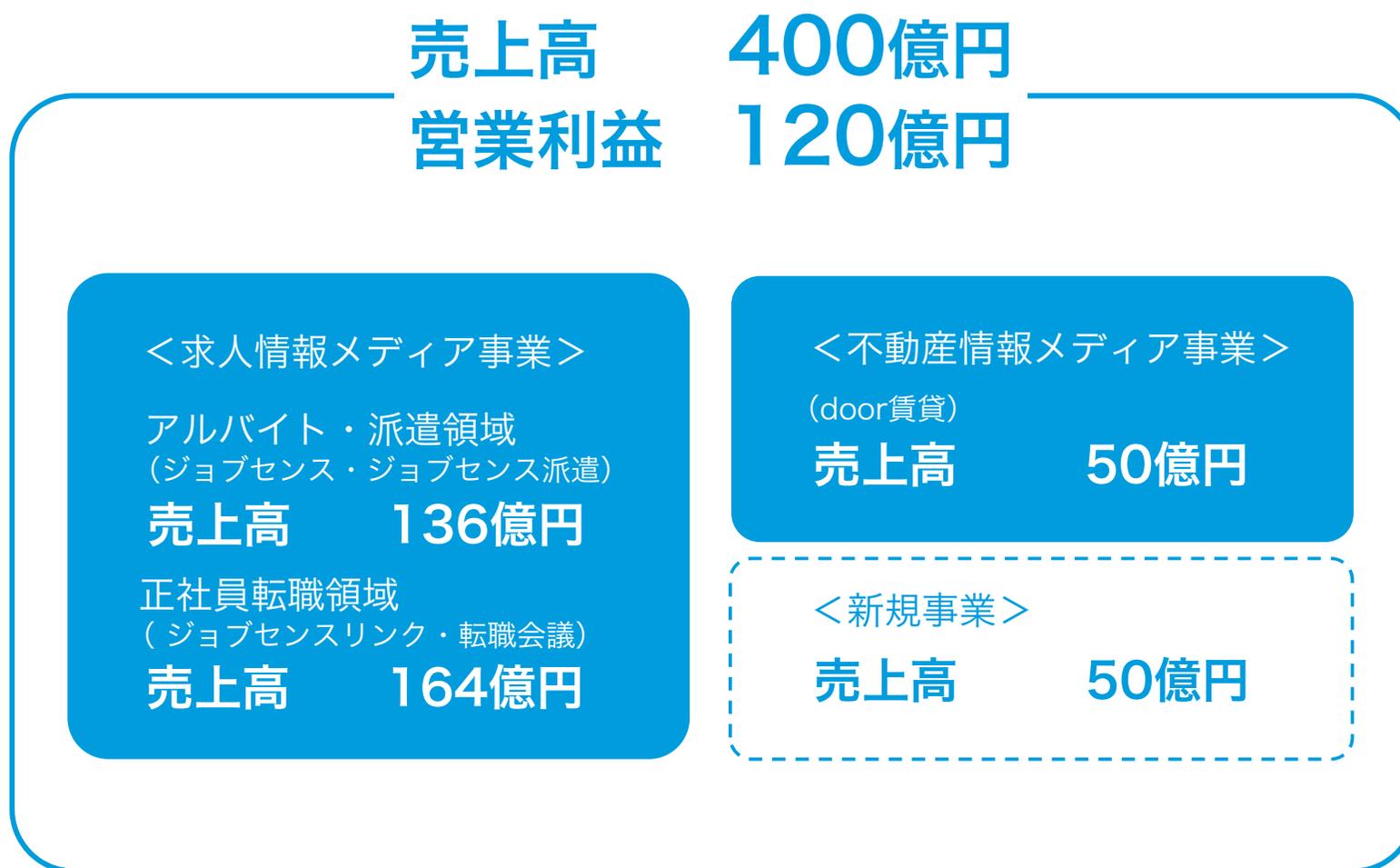
- 継続的な新規導入アプローチ

新たな収益柱の確立

- 周辺事業領域における新サービス早期立ち上げ

3-1 中期経営計画（2018年12月期 業績目標）

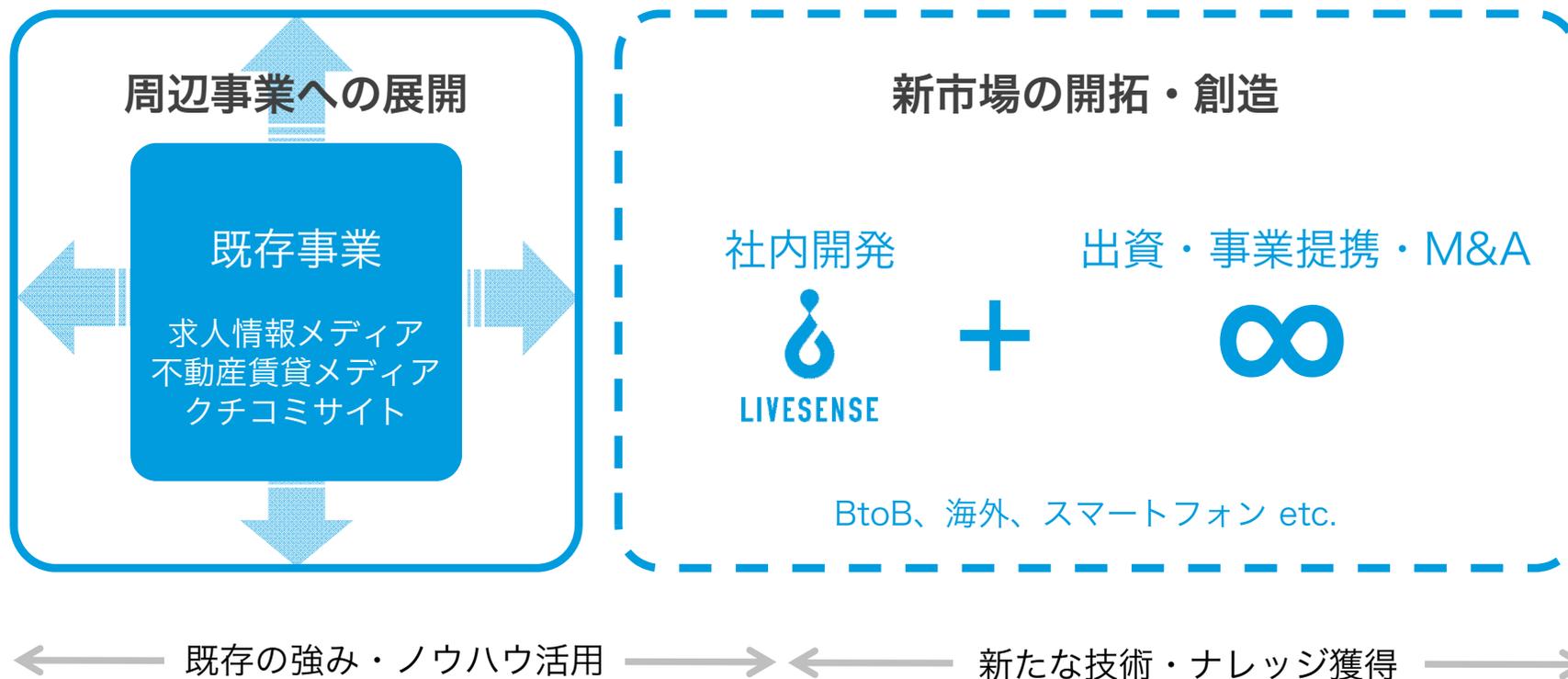
挽回・達成に向け、2015年は積極的な戦略的積極投資を実施
業績目標に変更はなし



3-2 目標達成に向けた成長戦略

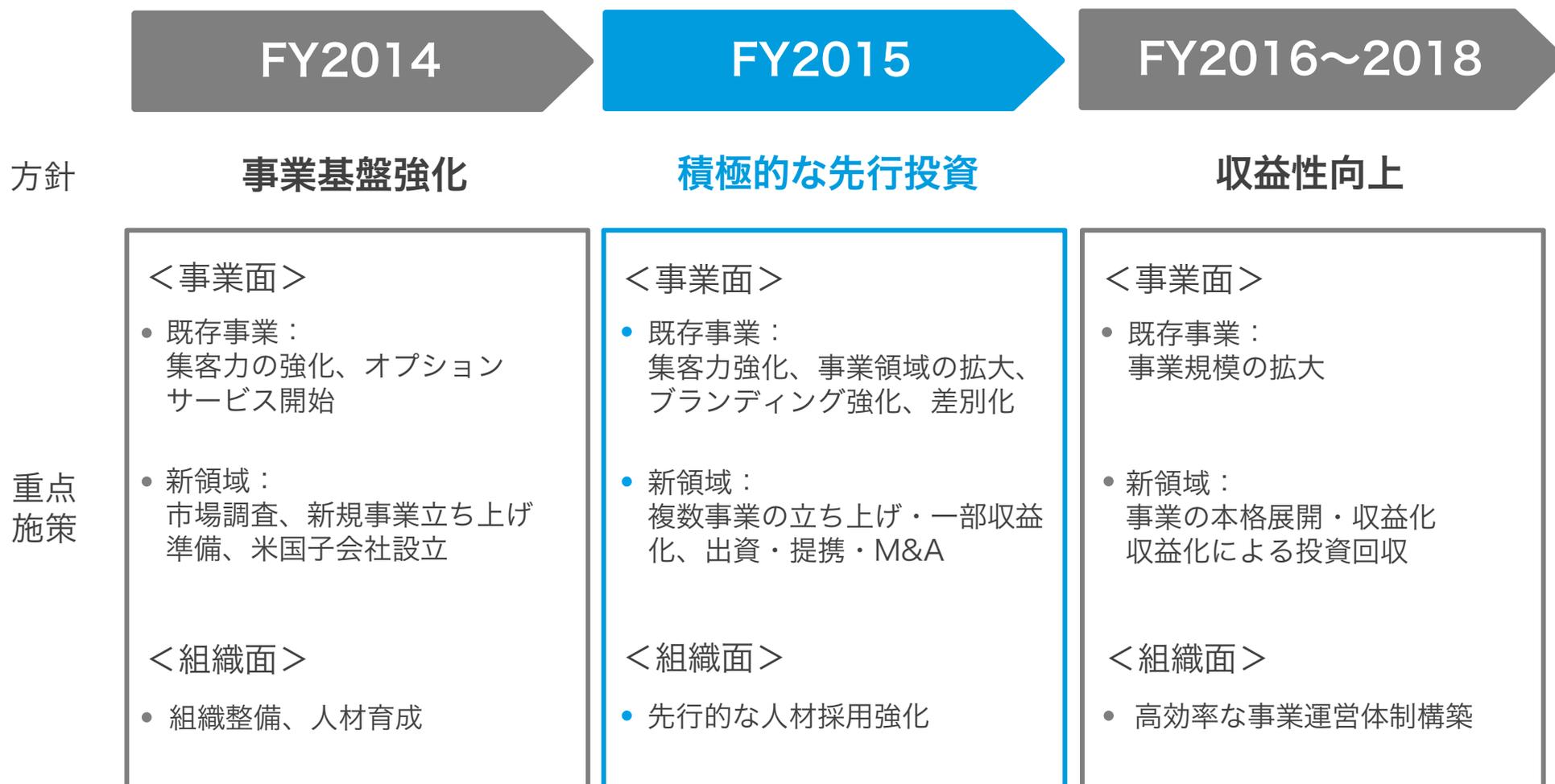
社内開発に加え、出資・事業提携・M&Aを含めた積極的な事業投資を行い、新たな“あたりまえ”の創出と収益基盤拡充を図る

リブセンスの事業領域



3-3 中期経営計画（スケジュール）

2015年は、計画達成に向けた実行の年 新たなチャレンジを含む戦略的積極投資により再成長軌道へ



4-1 貸借対照表

(単位：千円)

	FY2013	FY2014	YoY
流動資産	3,035,601	3,003,451	▲1.1%
現金及び預金	2,541,453	2,434,267	▲4.2%
売掛金	437,560	448,854	+2.6%
固定資産	347,595	418,719	+20.5%
有形固定資産	116,787	111,272	▲4.7%
無形固定資産	32,504	22,521	▲30.7%
投資その他資産	198,303	284,925	+43.7%
資産合計	3,383,196	3,422,170	+1.2%
流動負債	726,115	347,130	▲52.2%
未払金	201,225	181,660	▲9.7%
未払法人税等	385,611	13,840	▲96.4%
固定負債	-	-	-
負債合計	726,115	347,130	▲52.2%
株主資本	2,638,521	3,046,081	+15.4%
資本金	221,901	228,084	+2.8%
資本剰余金	206,901	213,084	+3.0%
利益剰余金	2,210,478	2,605,768	+17.9%
新株予約権	18,559	19,638	+5.8%
純資産合計	2,657,081	3,075,040	+15.7%

4-2 キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	FY2013	FY2014	YoY
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,018,990	10,646	▲99.0%
減価償却費	46,073	47,385	+2.8%
減損損失	9,872	6,054	▲38.7%
賞与引当金の増減額 (△は減少)	-	19,397	-
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	3,827	7,934	+107.3%
株式報酬費用	10,123	5,061	▲50.0%
受取利息	▲324	▲705	+117.6%
売上債権の増減額 (△は増加)	▲171,550	▲4,306	▲97.5%
たな卸資産の増減額 (△は増加)	▲3,109	3,109	▲200.0%
未払金の増減額 (△は減少)	152,866	▲19,669	▲112.9%
未払消費税等の増減額 (△は減少)	14,763	▲22,265	▲250.8%
法人税等の支払額	▲646,415	▲665,882	+3.0%
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲166,626	▲131,466	▲21.1%
有形固定資産の取得による支出	▲123,657	▲33,404	▲73.0%
無形固定資産の取得による支出	▲37,413	▲4,537	▲87.9%
投資有価証券の取得による支出	▲21,100	▲41,013	+94.4%
長期貸付けによる支出	-	▲30,000	-
敷金及び保証金の差入による支出	▲19,468	▲22,511	+15.6%
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,183	8,287	+160.4%

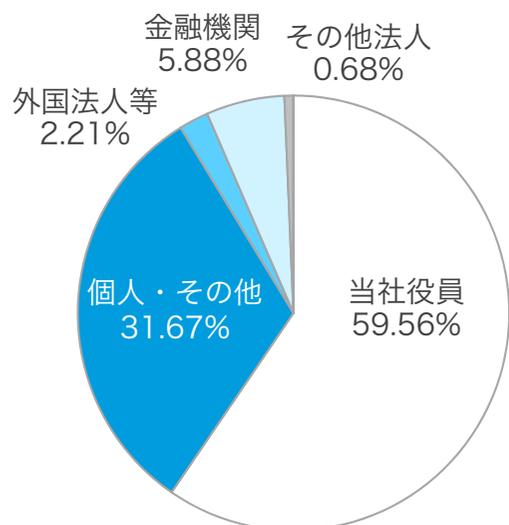
4-3 直近の主なパブリシティ実績

2015.01.21	雑誌 東京カレンダー3月号に弊社代表が取り上げられました
2015.01.19	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
2015.01.12	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
2015.01.10	雑誌 日経ビジネスAssocie2月号に弊社代表が取り上げられました
2015.01.05	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
2015.01.04	TBS「大がっちりマンデー!!」に弊社代表が出演しました
2015.01.01	雑誌 日経トッパー1月号に弊社代表が取り上げられました
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

4-4 株式の状況（2014年12月末現在）

● 株価の推移

- ・ 上場来安値：223円
(2011年12月7日)
- ・ 上場来高値：3,255円
(2013年7月2日)
- ・ 年初来安値：648円
(2014年5月19日)
- ・ 年初来高値：2,520円
(2014年1月6日)
- ・ 平均出来高：757,310株/日
(2014年1月～12月)
- 発行済株式数：27,758,400株
- 株主数：11,915名
- 株主構成・上位大株主



株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
村上 太一	13,744,600	49.01
桂 大介	2,698,000	9.62
中田 忠雄	200,000	0.71
岩崎 優一	172,800	0.61
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	161,500	0.57
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	158,500	0.56
BNYGCMCLIENTACCOUNTJPRDACISG (FE-AC)	155,900	0.55
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	127,600	0.45
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口6)	127,200	0.45
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	125,700	0.44

4-5 会社概要

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 尾崎 充 (社外) 片山 則之 (社外)
資本金	228百万円
直近業績	FY2014 売上高 4,279百万円、営業利益 634百万円
従業員数	正社員 115名、アルバイト・派遣社員 175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。