



2015年12月期 第1四半期  
決算補足説明資料

2015年5月15日  
株式会社リーブセンス  
東証一部：6054

# Agenda

---

- 1 2015年12月期 第1四半期 決算概要
- 2 株式会社wajaのグループ化
- 3 中期経営計画
- 4 ご参考資料

### 1Qは、期初計画通りの着地。先行投資により営業損失を計上したものの、求人領域の復調傾向により前年同期比で増収

- 売上高 10.3億円（前年同期比 +4.7%）
- 営業損失 1.0億円（前年同期比 -）

### 中計達成に向け、先行的な人員拡充やプロモーションに注力

- 大手・地方等の顧客企業開拓や利用促進、求職者サポートを中心に体制強化中
- 既存サービスにおいて、集客・応募率・採用率向上を目的としたサイト改善やWebマーケティングを強化
- ジョブセンスにて、3月中旬より認知度向上・応募促進に向けた大学生向けキャンペーンを開始

### waja社のグループ化により、C to C・越境EC領域に参入

- ファッション領域にてC to C・越境ECメディアを運営するwaja社の株式を71.7%取得、2Qより連結子会社へ（リブセンス 初のM&A）
- 取得金額（約3.9億円）は全額手元現預金を充当

### 費用対効果を念頭に、2Q以降も戦略的積極投資を継続、通期ベースでの営業黒字計画に変更なし

## 1-2 2015年12月期第1四半期 業績

人件費・広告宣伝費等の費用増から1Qは営業損失を計上したものの、求人領域の復調傾向により前年同期比で増収

(単位：千円)

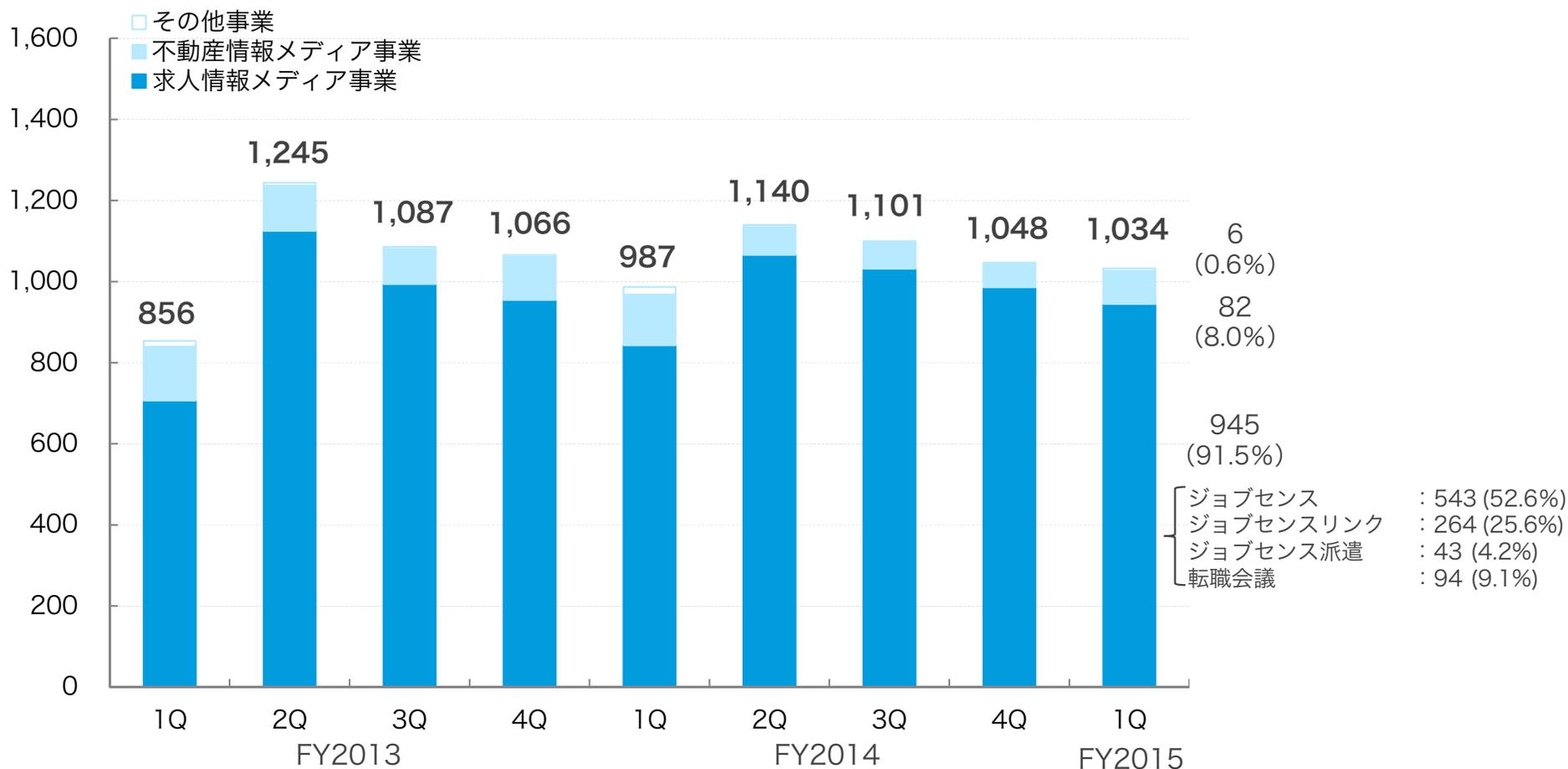
	1Q14	1Q15	YoY
売上高	987,730	<b>1,034,020</b>	+4.7%
売上原価	74,131	<b>74,929</b>	+1.1%
	7.5%	7.2%	▲0.3%
売上総利益	913,598	<b>959,091</b>	+5.0%
	92.5%	92.8%	+0.3%
販売費及び一般管理費	776,440	<b>1,062,278</b>	+36.8%
	78.6%	102.7%	+24.1%
営業利益	137,158	<b>▲ 103,187</b>	-
	13.9%	-	-
経常利益	137,449	<b>▲ 105,768</b>	-
	13.9%	-	-
税引前四半期純利益	137,449	<b>▲ 105,768</b>	-
	13.9%	-	-
四半期純利益	82,094	<b>▲ 72,407</b>	-
	8.3%	-	-

販管費増加 : 人件費等 (+126百万円)、広告宣伝費 (+74百万円)

## 1-3 事業別売上高の推移

### 求人売上はアルバイト領域を中心に復調傾向、前年同期比12.1%の増収

(単位：百万円)  
(%)：売上高比率



### ジョブセンス

- 掲載数が順調に増加：  
大手企業への新規アプローチ・既存企業への利用促進を強化  
オプションサービス提供も順調
- ユニークユーザー数が復調傾向：  
サイト改善、Webマーケティング強化、掲載数増加等が奏効
- ユーザー認知度・リピート利用向上に着手：  
大学生向けのキャンペーンや友達紹介施策を開始

### ジョブセンス リンク

- 掲載数は着々と増加：  
地方企業を中心に新規アプローチ等を強化
- 会員登録者数が順調に増加、3月に100万人を突破：  
サイト表示の工夫やWebマーケティング強化等が奏効

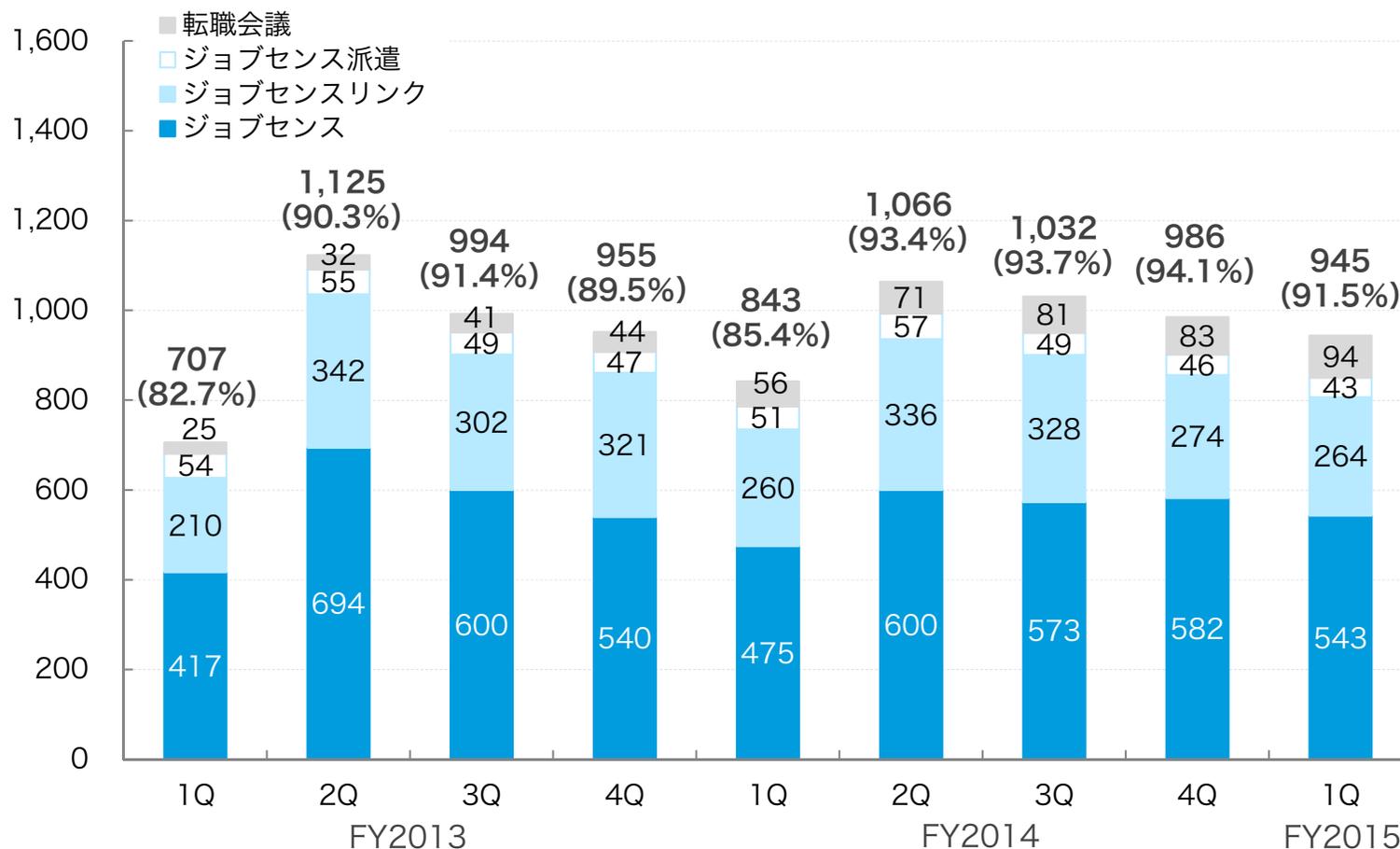
### 転職会議

- 会員数登録者数は140万人超と継続増加：  
サイト表示の工夫や機能改善等に注力
- マネタイズチャネル拡大：  
提携先求人紹介企業への送客等が順調に拡大

## 1-5 求人情報メディア事業の状況（売上）

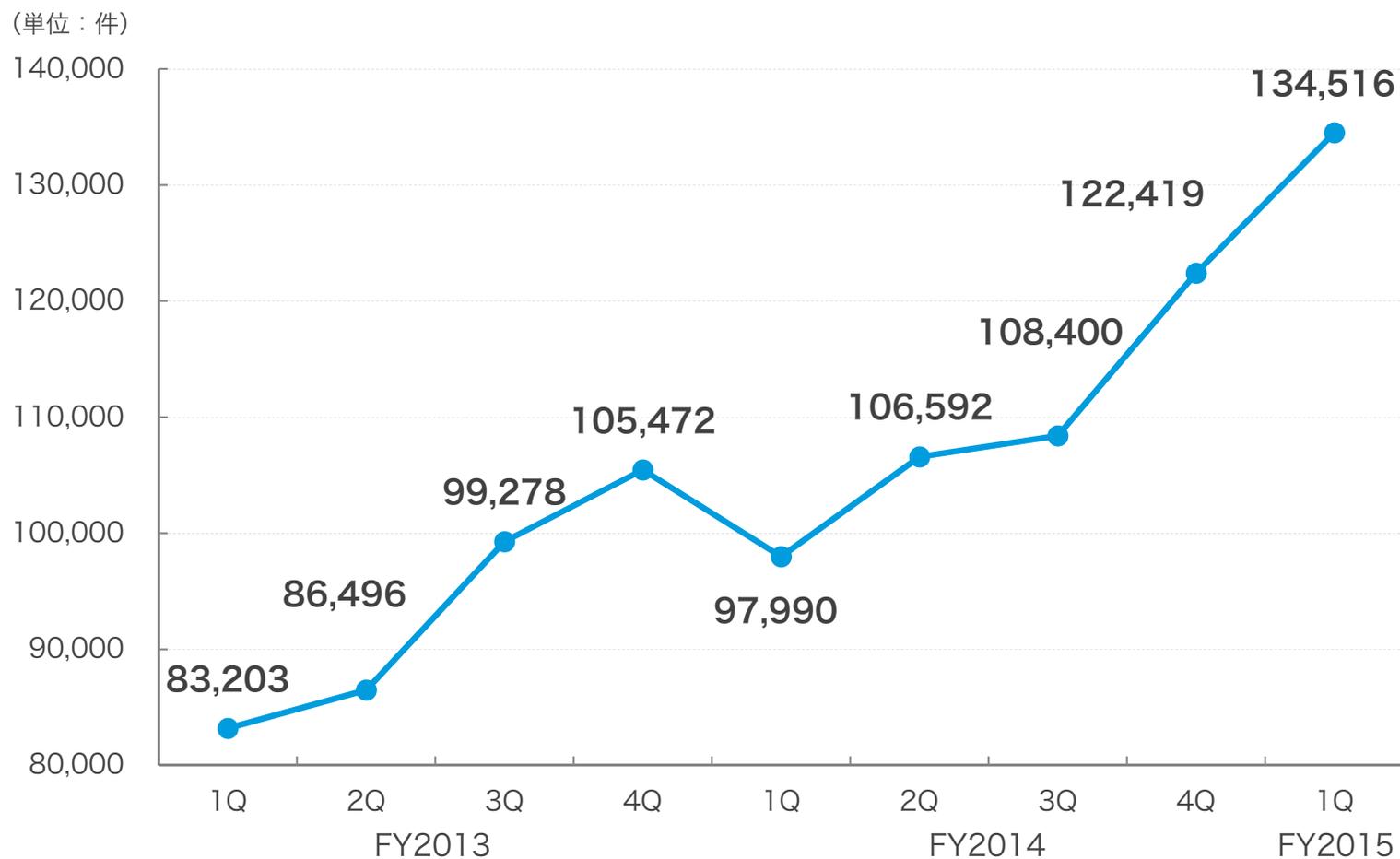
■ サイト機能の改善・拡充やWebマーケティング強化、オプションサービス提供の効果もあり、前年同期比で12.1%の増収

(単位：百万円)  
(%)：売上高比率



## 1-5 求人情報メディア事業の状況（情報掲載数）

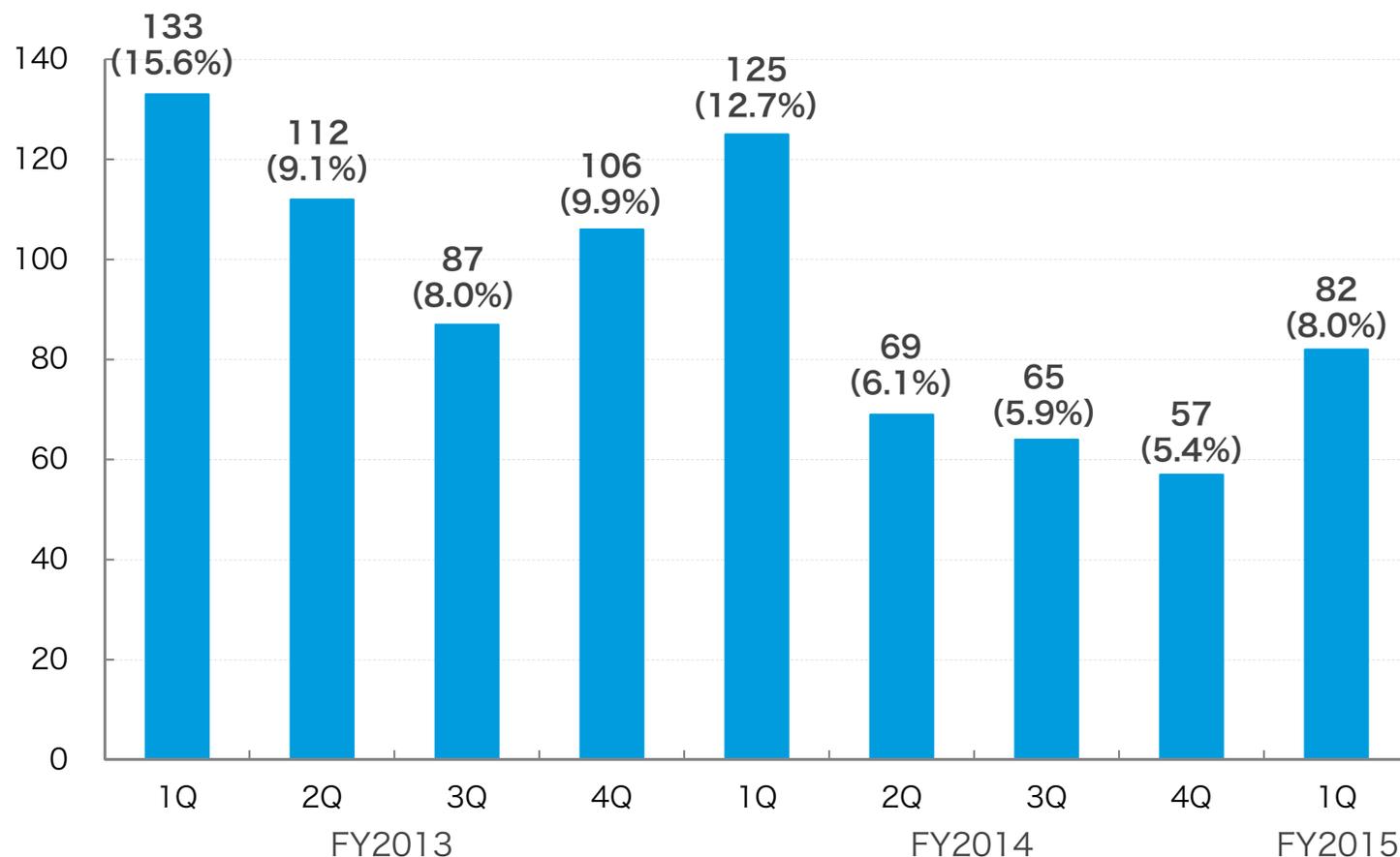
■ 大手企業開拓や既存顧客の利用促進、オプションサービス提供等が奏功し、情報掲載数は順調に伸長、1Q新規導入企業数は2,700社



## 1-6 不動産情報メディア事業の状況（売上）

- 1Qは、キャンペーンやメールマガジン等のマーケティング施策を強化
- 2Q以降、周辺事業領域への早期展開を目指す

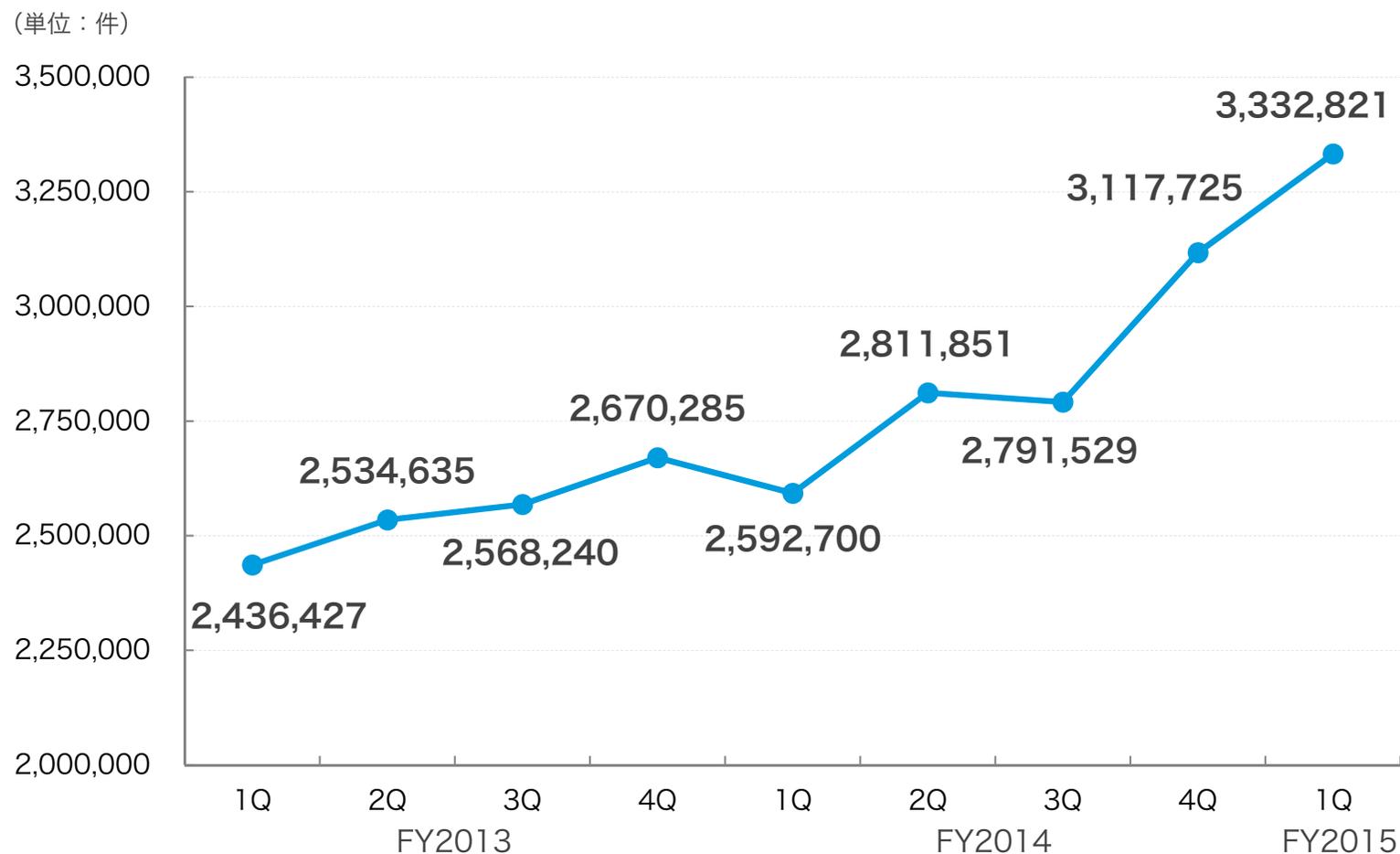
(単位：百万円)  
(%)：売上高比率



## 1-6 不動産情報メディア事業の状況（情報掲載数）

■ 賃貸情報掲載数は順調に伸長

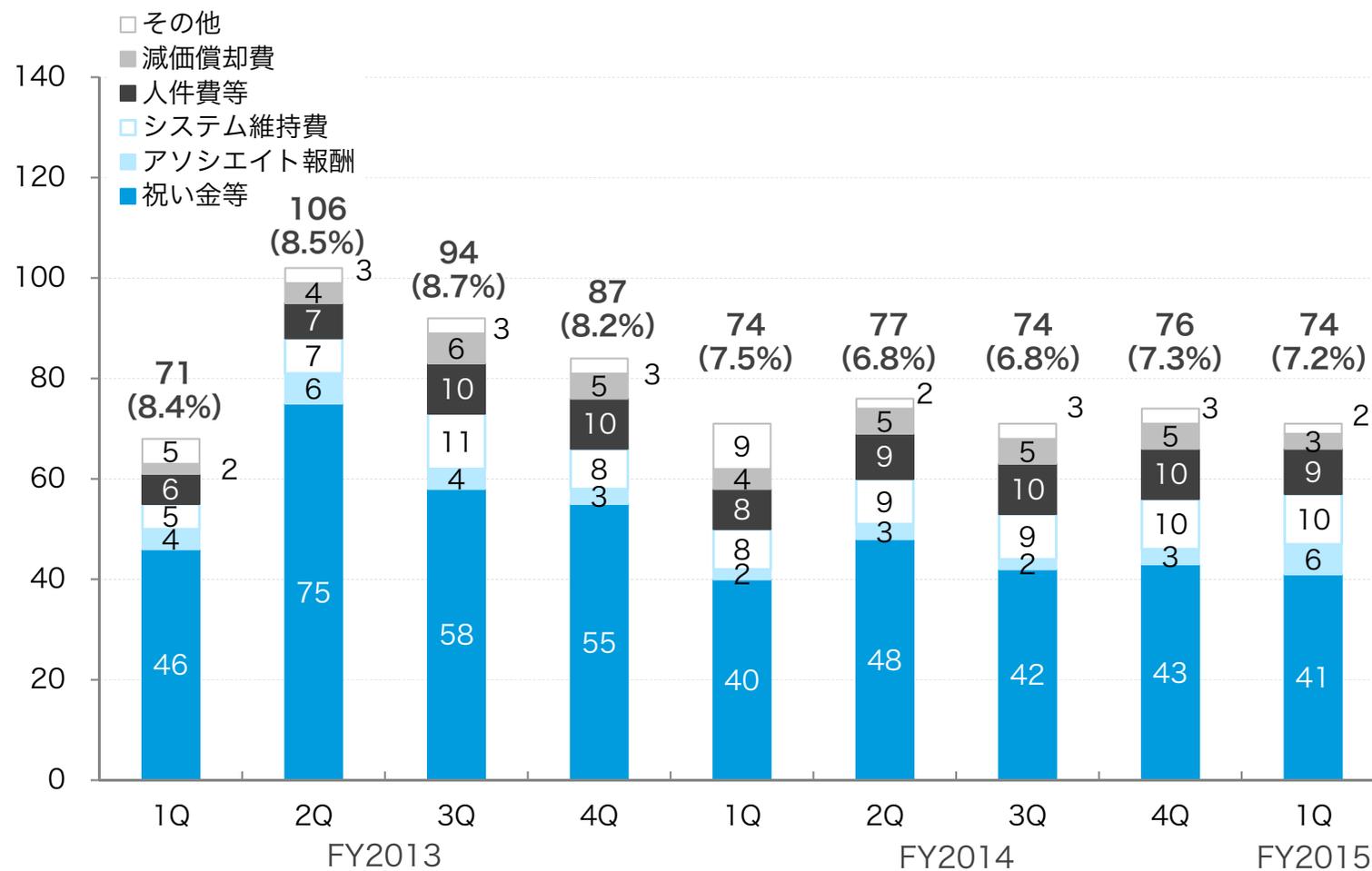
■ 2015年1月より“CHINTAI”が取扱う賃貸物件情報の掲載を開始



## 1-7 売上原価の推移

### 前年同期比でほぼ変動なし

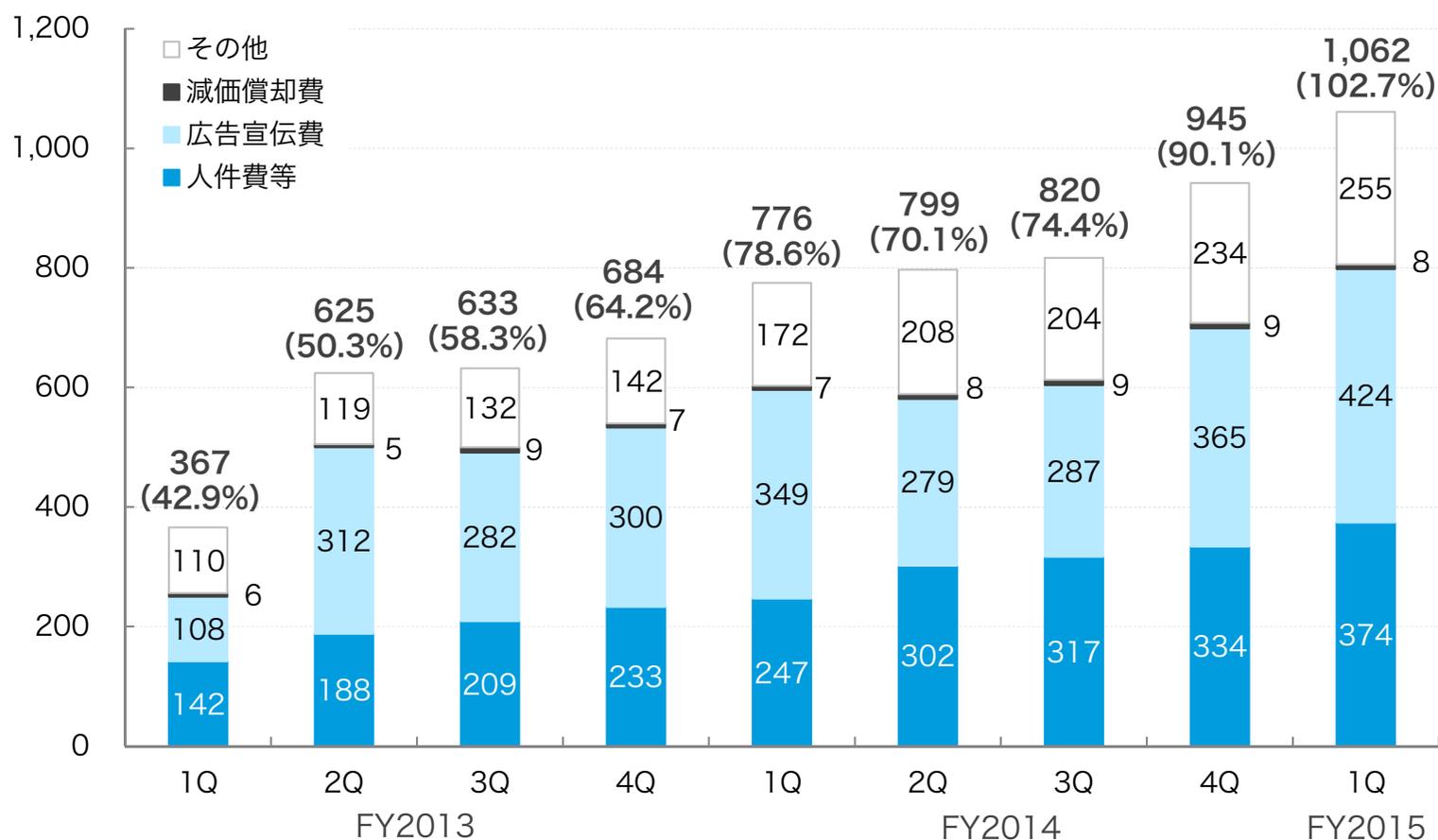
(単位：百万円)



## 1-8 販売管理費の推移

### 人員拡充に伴う人件費、ユーザー集客強化を目的としたWebプロモーション等より広告宣伝費が増加

(単位：百万円)

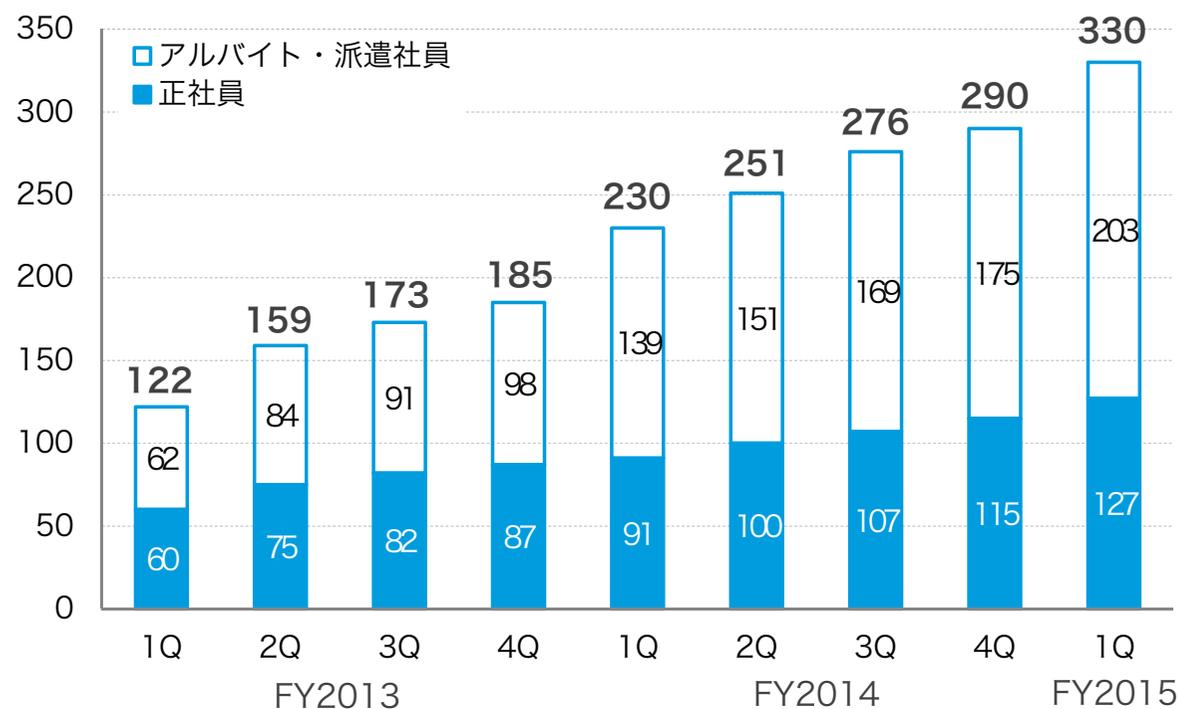


## 1-9 従業員数の推移

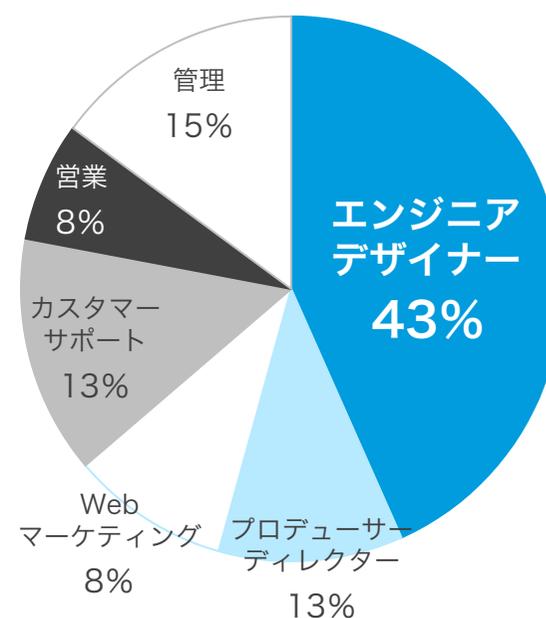
- エンジニア・デザイナーを中心とした正社員従業員構成に変化なし
- 大手・地方等の顧客企業開拓や利用促進、求職者サポートを中心に体制強化中  
4Q14比で正社員：12名、アルバイト・派遣社員：28名増加

従業員数の推移

(単位：人)



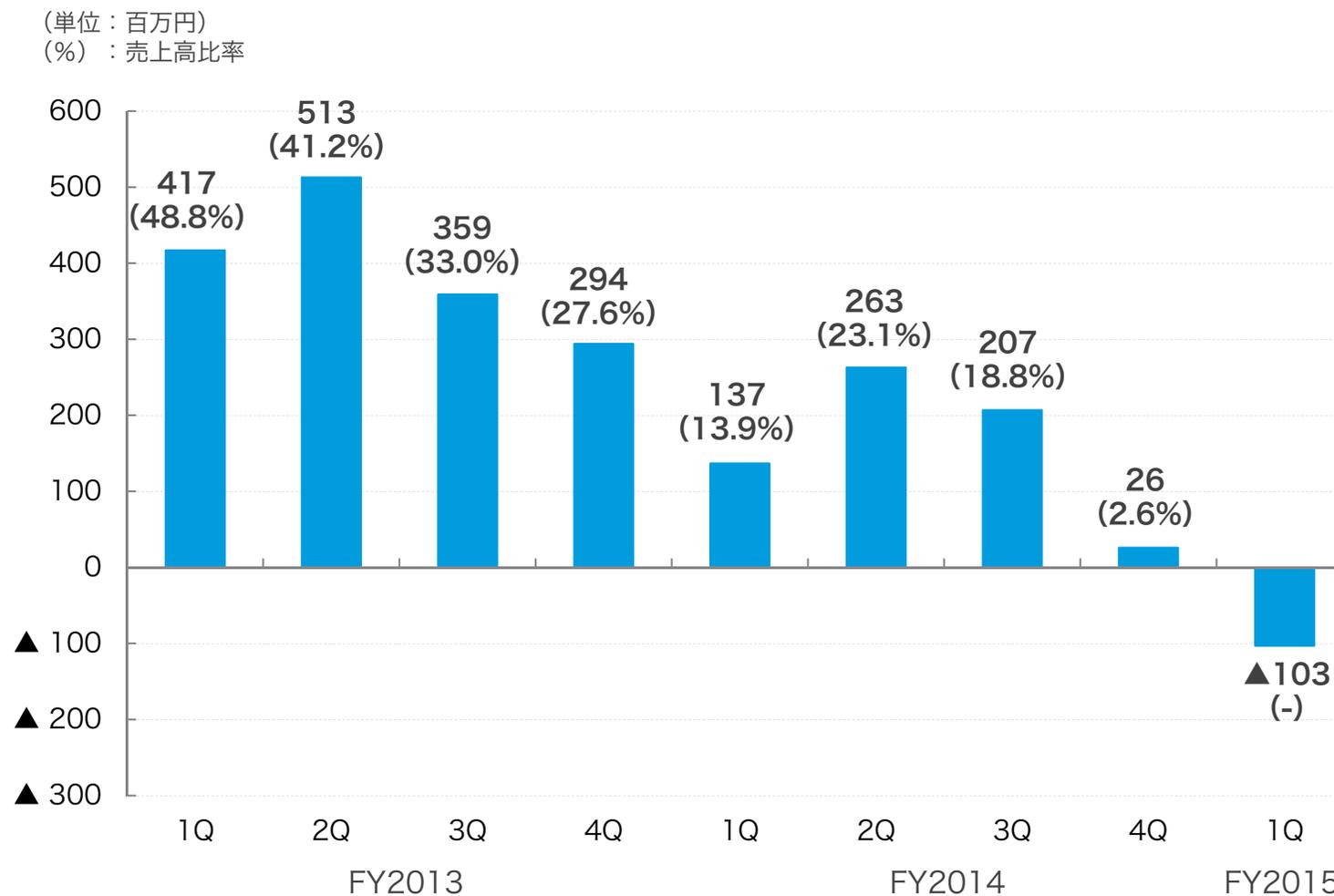
職種別従業員（正社員）構成



(2015年3月末現在)

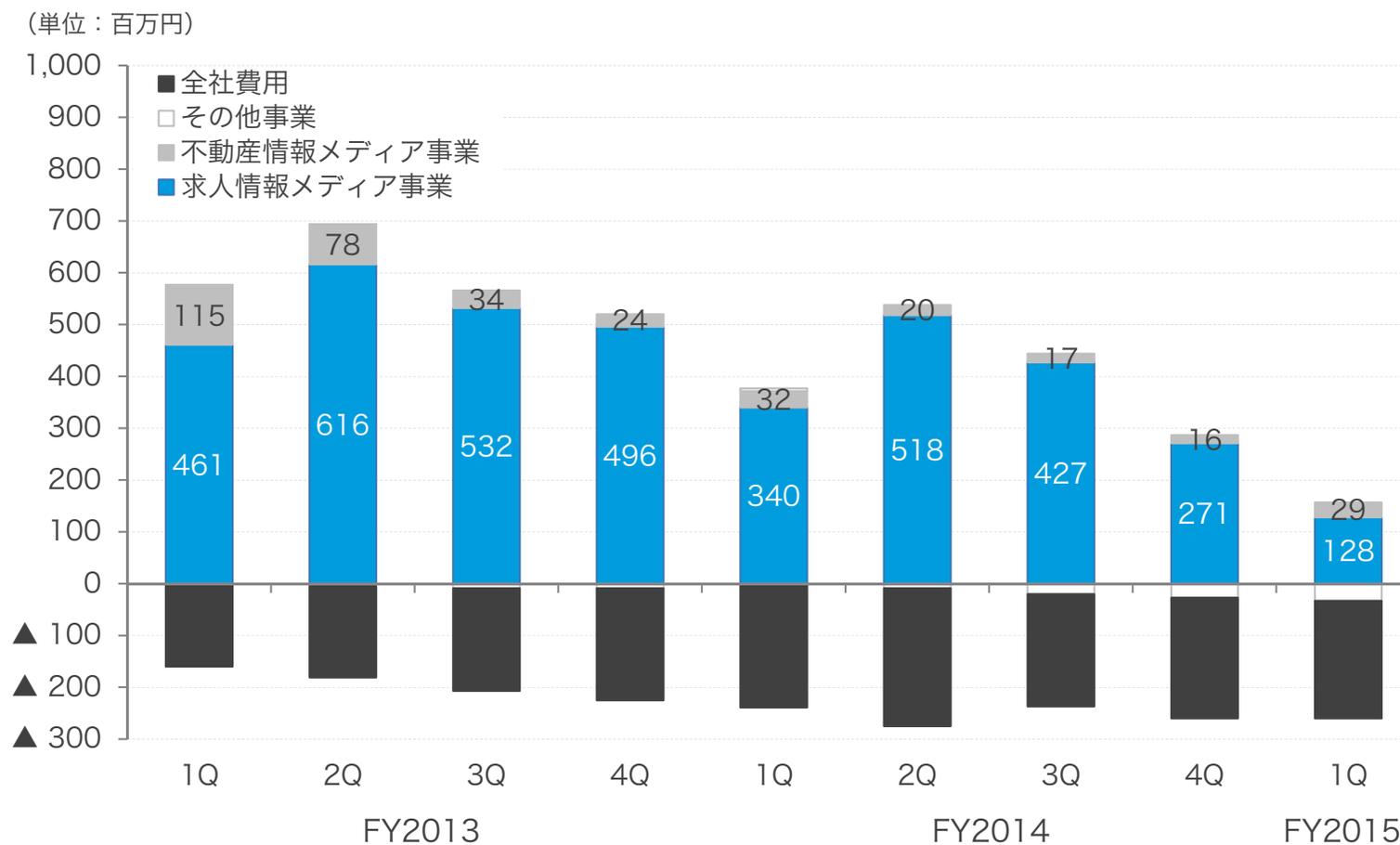
## 1-10 営業利益の推移

### 人件費・広告宣伝費の増加に伴い、1Qは営業損失を計上



## 1-10 営業利益の推移（セグメント別）

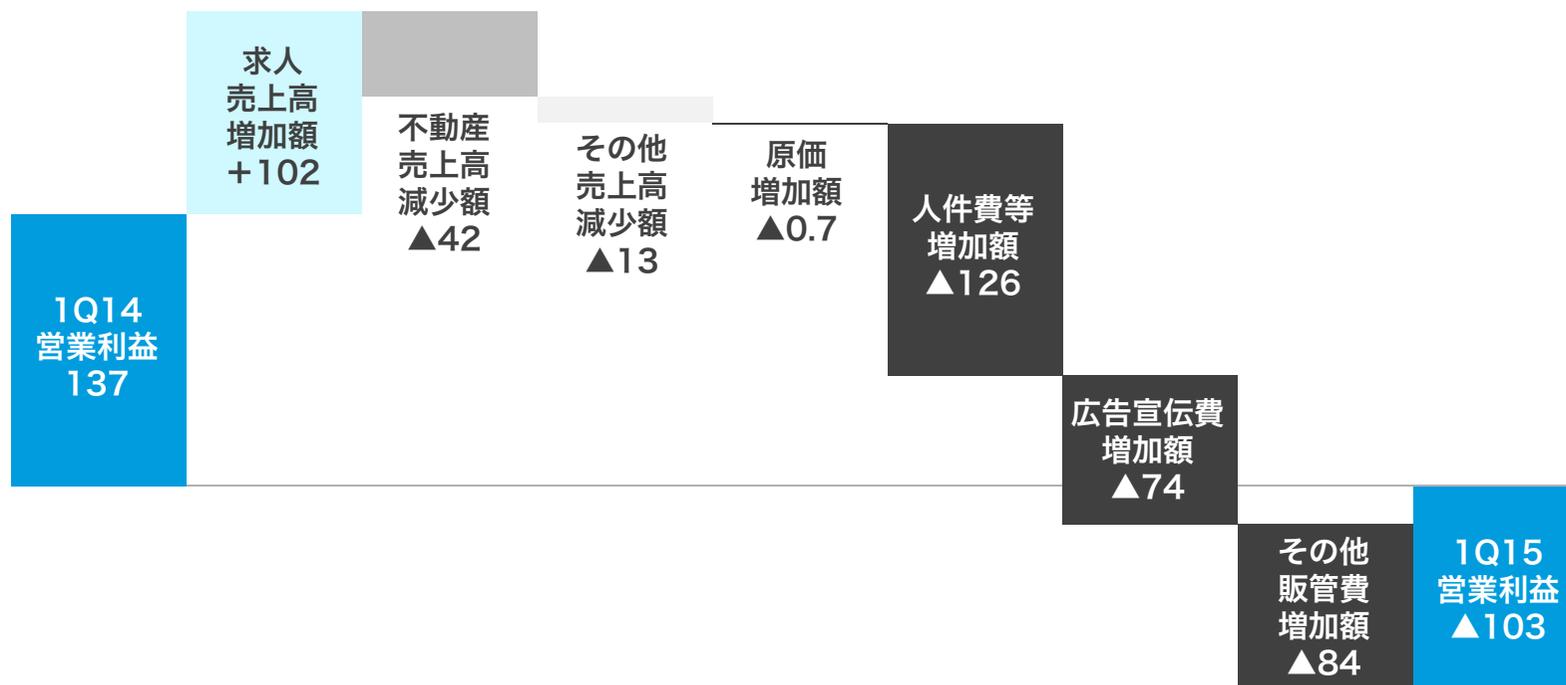
### 求人情報メディア事業における先行投資により、1Q利益は減少



## 1-10 営業利益の推移（前年同期比）

- 求人売上は増加したものの、人件費等の費用増により営業損失計上  
前年同期比で従業員は100名増加（うち正社員は+36名）

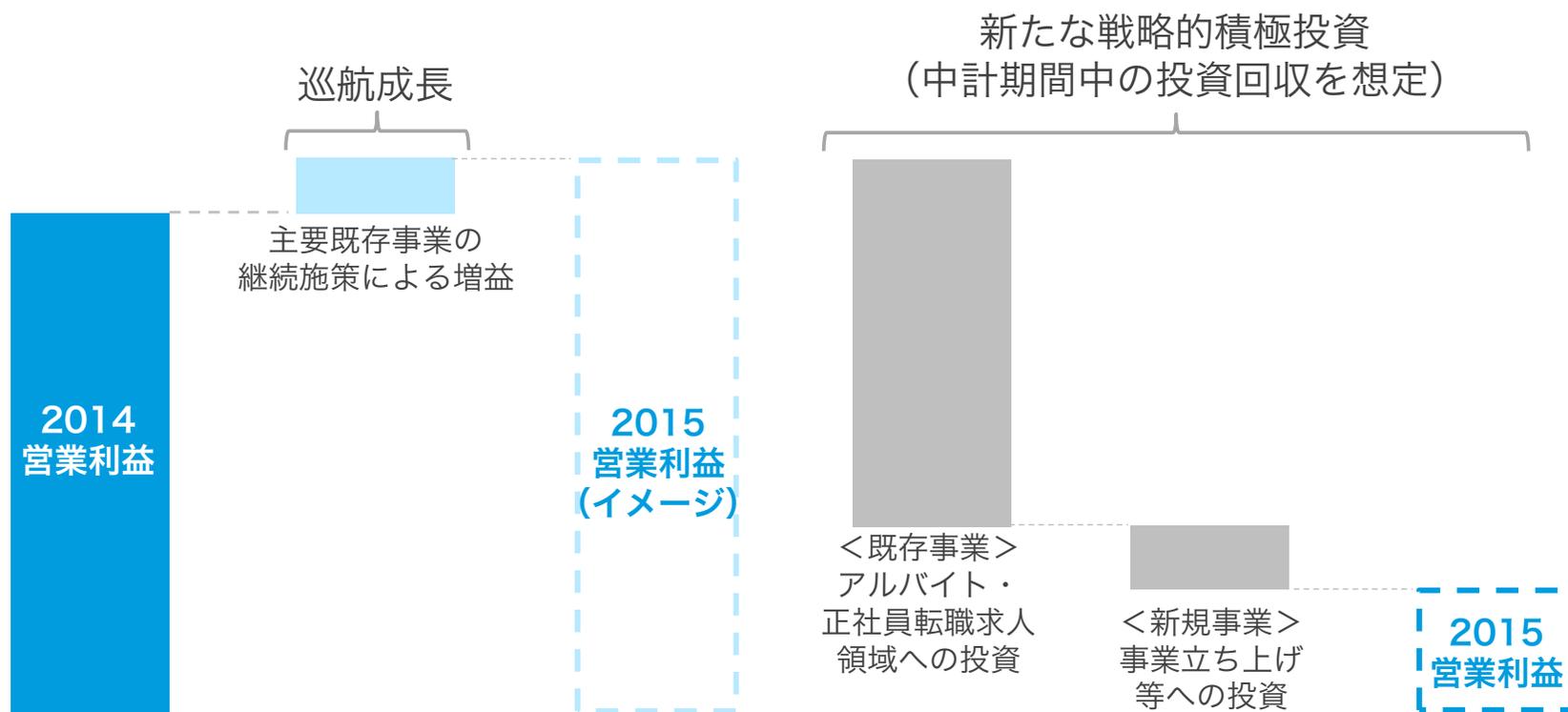
（単位：百万円）



## 1-11 2015年12月期 通期計画（変更なし）

- 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に伴い減益も、通期では黒字を想定

### 2015年12月期 営業利益イメージ



## 1-12 現状の取り組み一部ご紹介：アルバイト領域

### ジョブセンスの認知度向上・利用促進を目的に、サービス開始以降初の大型プロモーション企画を展開

#### 大学生・徹底応援企画『学バ』



#### 早得バイトキャンペーン（早バ）

成功報酬型サービスならではの“採用祝い金”を活用した、史上最大級の現金1,000万円山分け企画

（募集期間：3/16～4/30）

#### まさかの夢バイトキャンペーン（夢バ）

大学生の「やってみたい」「なってみてみたい」という夢をTwitter上で募集しアルバイトとして実現する企画

（募集期間：5/7～5/31）

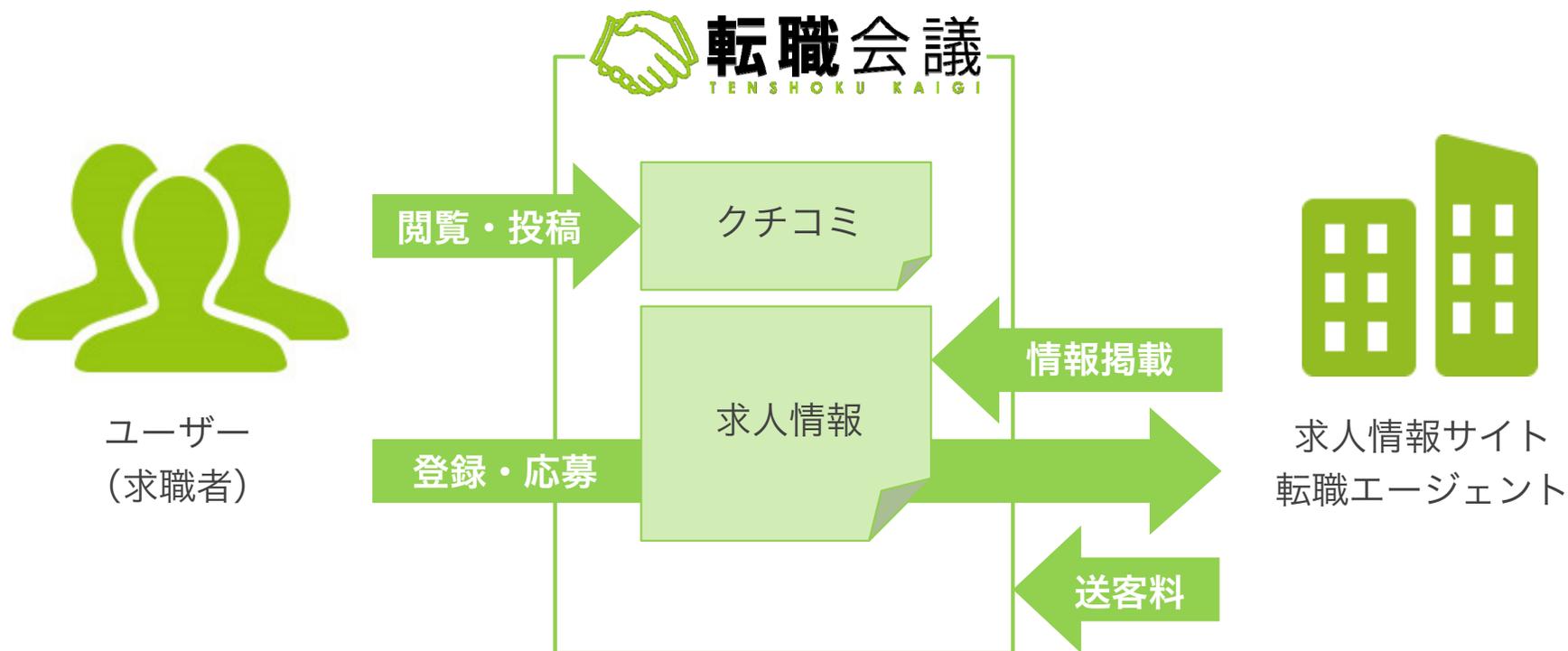
#### 旅バイトキャンペーン（旅バ）

大学生のみなさんに、“旅”を通じて様々な体験や発見をしてもらうべく旅行券3万円プレゼントする企画

（募集期間：5/13～6/30）

## 1-12 現状の取り組み一部ご紹介：正社員領域

- | 転職クチコミサイト「転職会議」にて、マネタイズチャネルを拡大
- | クチコミ閲覧による企業研究に留まらず、求人情報サイトや転職エージェントと連携することで、求人情報検索や登録・応募まで可能



## 1-12 現状の取り組み一部ご紹介：正社員領域

- 新たに新卒就活領域へ参入、「就職会議β版」をリリース（4/2付）
- 企業のクチコミ閲覧等の機能で就活が見える化、順次サービス拡充予定  
就活の非効率やミスマッチ解消を目指す

< 「就活会議β版」スマートフォンサイト >



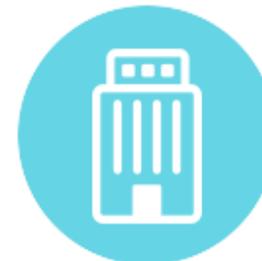
企業のクチコミ  
情報閲覧



OB・OGの活躍  
する企業情報



他応募者の  
状況把握



企業の様々な  
評価閲覧



就職活動の  
進捗管理



学生時代の  
経験まとめ

### Ⅰ 中計達成に向けた成長戦略の1つとして、初のM&Aを決定

- 中期経営計画「Livesense 2018」達成に向けた成長戦略である“新市場の開拓・創造”の手段として、2014年より社内開発・出資・事業提携・M&Aを検討・推進
- 設立以来初めてのM&Aを3月25日付で決定、2Qより連結対象
- 取得資金（約3.9億円）は全額手元現預金を充当、株式保有比率は71.7%（4月3日取得完了）

### Ⅰ 求人・不動産・BtoBに続き、新たにEC（CtoC、越境）領域へ参入

- これまで参入を模索してきたEC領域へ、waja社のグループ化により新展開
- 不便や課題が多く、潜在市場規模の大きいCtoC・越境EC※領域を、独自性・成長性の高いwaja社と開拓

### Ⅰ Webマーケティングノウハウを活かした事業展開（win-winな連携）

- サイト集客強化を課題とするwaja社に対し、リブセンスがWebマーケティングノウハウを提供
- Webマーケティングノウハウを活かした事業展開は、ユニラボ社（ビジネス比較・発注サイト「imitsu（アイミツ）」の共同運営）に続き2例目

※ 越境EC：国を越えて商品やサービスの売買を行うEC（電子商取引）のこと。

## 2-2 waja社 会社概要

社名	株式会社waja (waja Co.,Ltd.)
事業内容	オンラインマーケットプレイスの運営事業 <主要運営サイト> ・世界のバイヤーから買える海外ファッション通販サイト「waja」 ・理由がわかるアウトレット通販サイト「REASONアウトレット」
所在地	東京都港区麻布台3-4-11 麻布エスビル2階
設立年月日	2003年5月6日
役員 (※)	代表取締役会長 兼 CEO 小安 光司 代表取締役社長 兼 COO 村田 高宗 社外取締役 村上 太一 (株式会社リブセンス 代表取締役社長) 監査役 伊藤 雅浩 (内田・鮫島法律事務所 弁護士)
資本金	150百万円
直近業績	売上高 456百万円、営業利益 11百万円
従業員数	34名 (2015年3月末現在)
決算期	9月
主要株主 (※)	株式会社リブセンス 小安 光司 村田 高宗

## 2-3 waja社 事業内容

「waja」では、世界約60カ国超のバイヤーが仕入れた商品を販売  
取扱ブランド数は約2,300、日本未入荷商品を含む豊富な品揃え



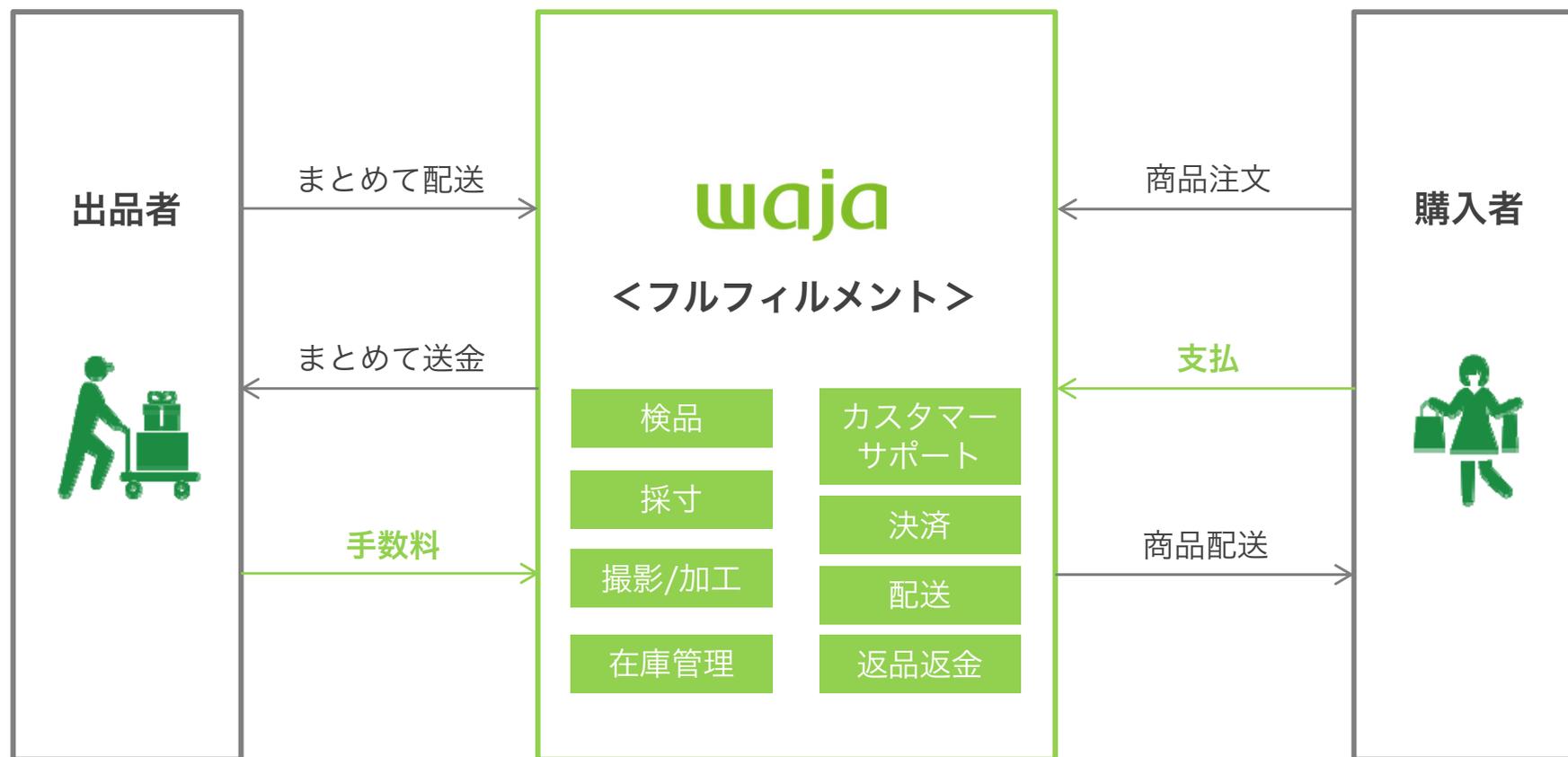
世界のバイヤーから買える  
海外ファッション通販サイト「waja」



理由がわかるアウトレット通販サイト  
「REASONアウトレット」

## 2-4 waja社 ビジネスモデル

### フルフィルメント※型マーケットプレイスで、商品を安全かつスピーディーに販売



※ フルフィルメント：ECにおける、受注・梱包・発送・受け渡し・代金回収までの一連のプロセスのこと。waja社の場合、出品者から配送されてきた商品を、全て検品・採寸し、サイトに掲載するための写真撮影や加工、在庫管理をはじめ、カスタマーサポート・決済・配送。返品返金対応まで、一貫して手掛けるフルフィルメントシステムを持つ。

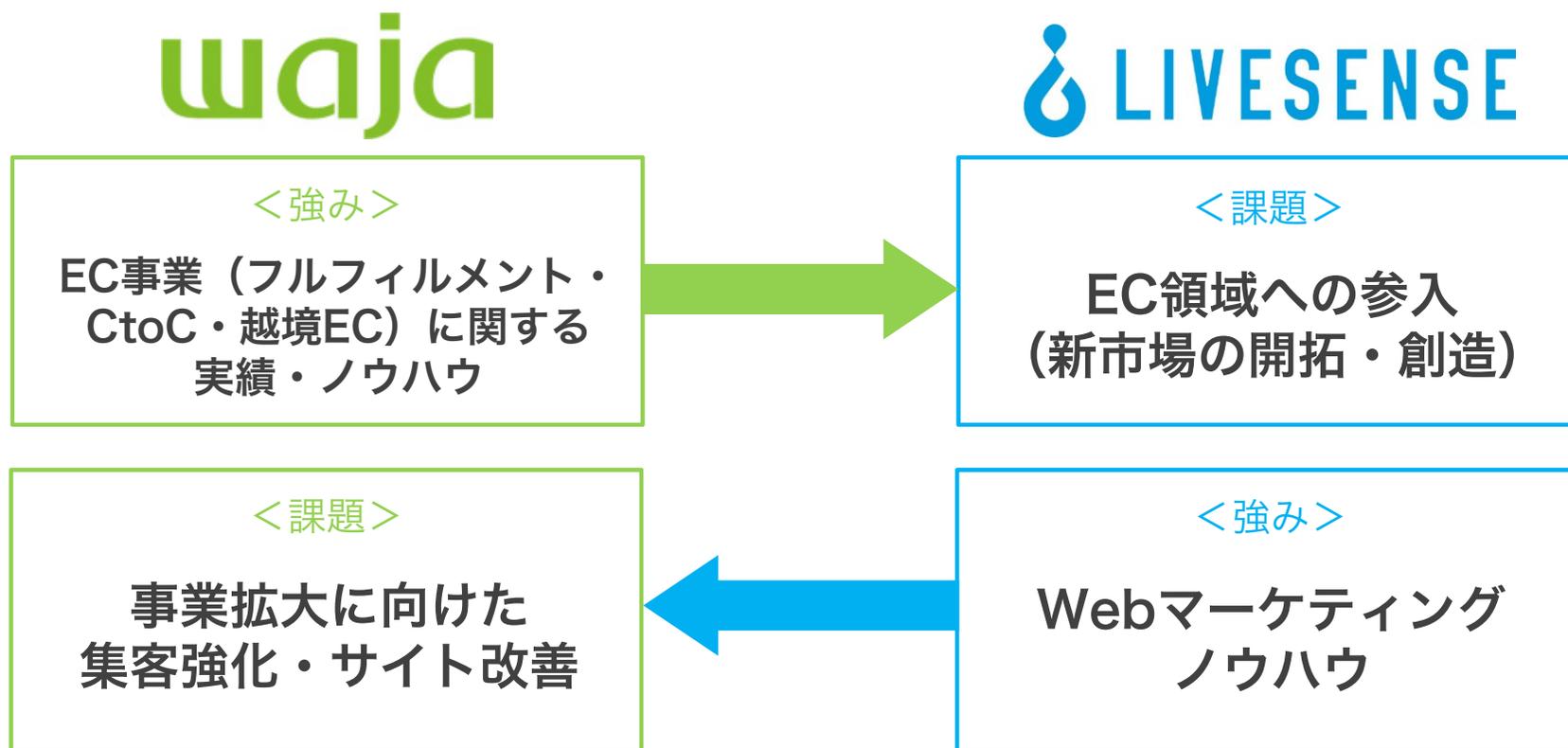
## 2-5 waja社 EC業界におけるポジショニング

■ waja社は、フルフィルメントの特徴を活かし、独自のポジショニングで事業拡大中



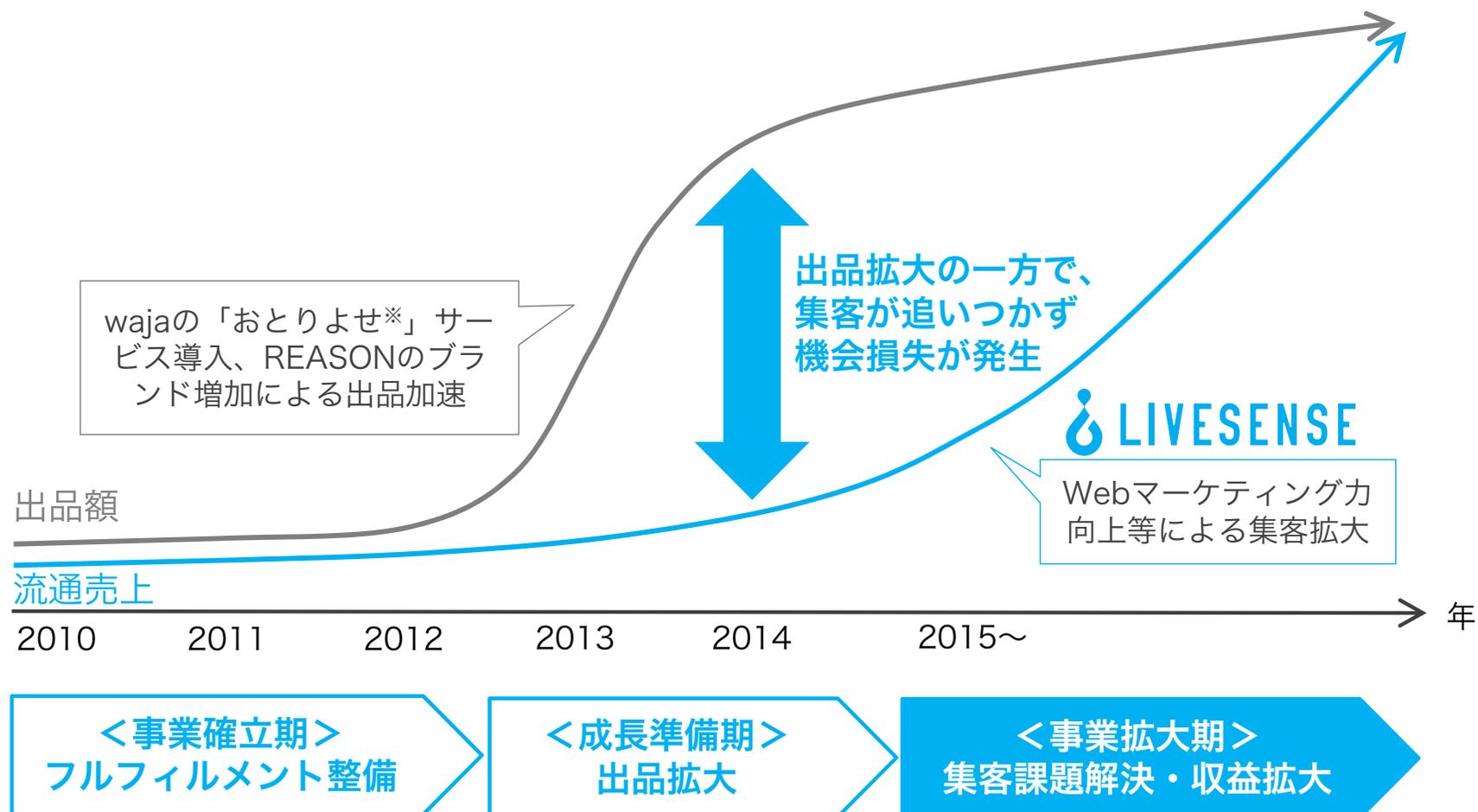
## 2-6 waja社 リブセンスとの相乗性

- リブセンスが創業以来培ってきたWebマーケティングノウハウを活かしたwin-winな事業展開



## 2-7 waja社 今後の成長戦略

- リブセンスのWebマーケティングノウハウによる新規会員数増加に加え、サイト改善・会員サービス拡充による継続的な事業成長を展望

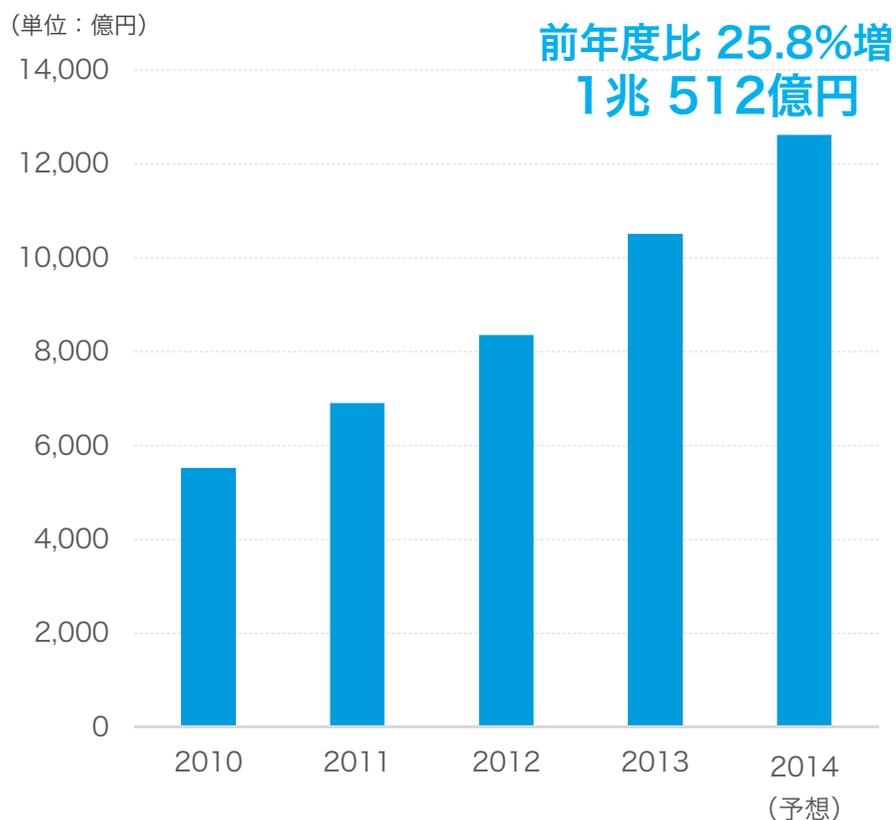


※おとりよせ：お客様からのご注文をお受けしてから海外在住バイヤーが現地で買い付け・発送をし、日本到着後にwaja社が検品をしてからお客様へ配送するサービスのこと。

## 2-8 EC市場環境について

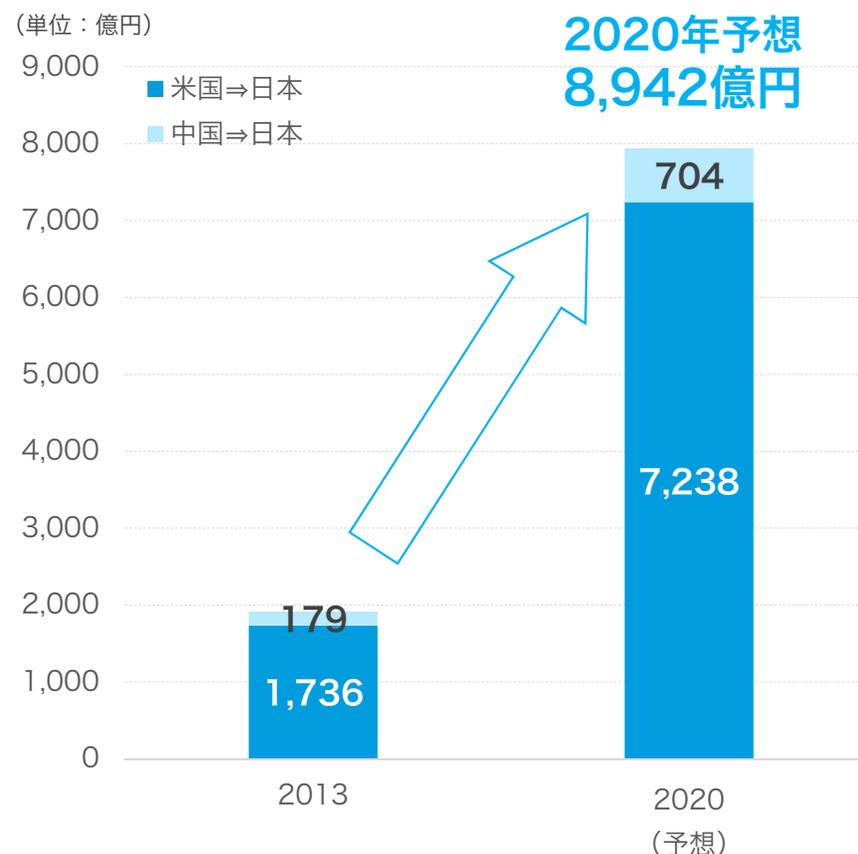
EC市場は、巨大規模である上、未だ成長余地が大きく、海外への事業拡大も展望できる

### 国内ファッション・インテリア・雑貨EC市場



出所：矢野経済研究所「ファッション・インテリア・雑貨EC市場に関する調査結果 2014」

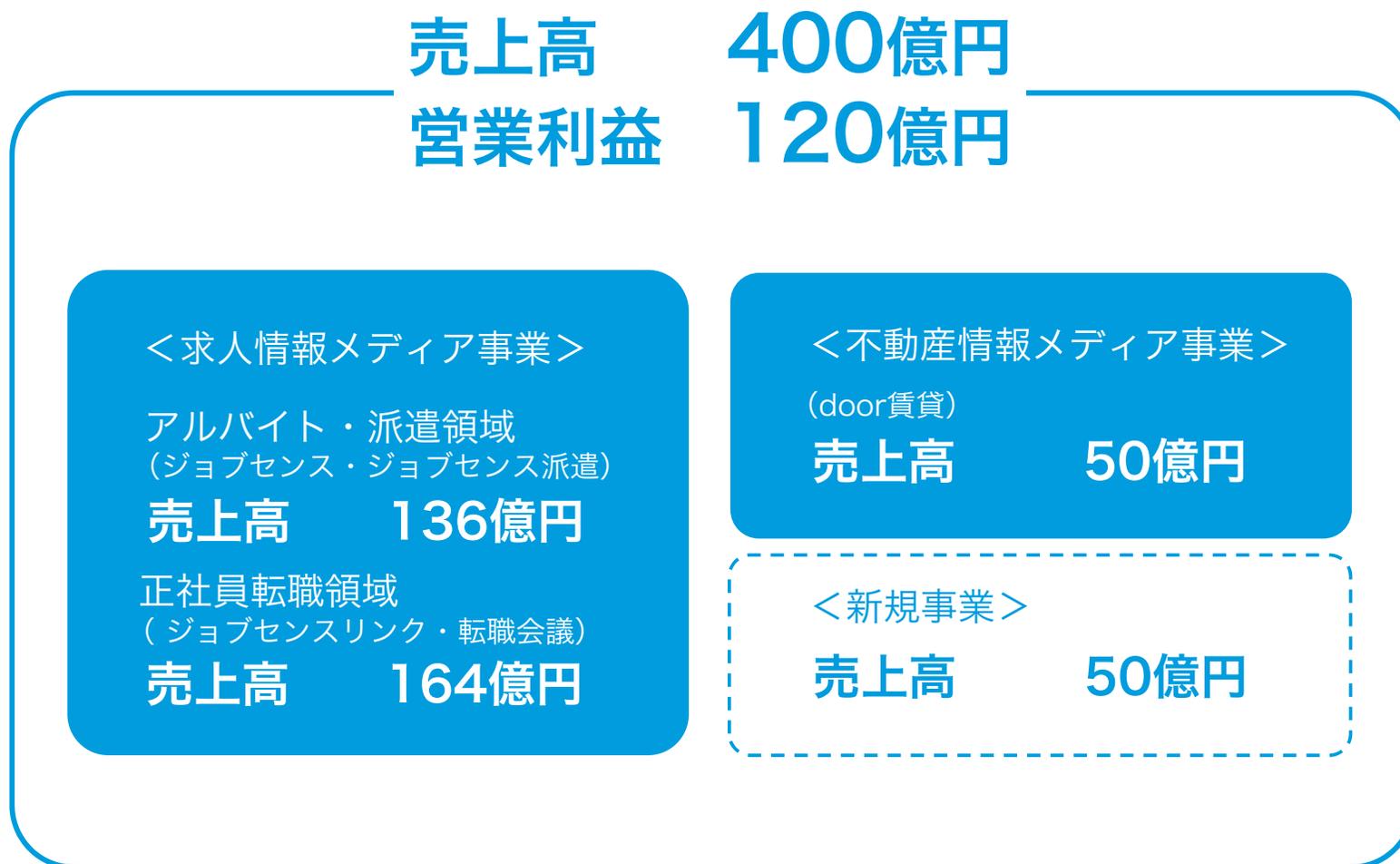
### 日本における越境EC市場のポテンシャル



出所：経済産業省「平成25年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

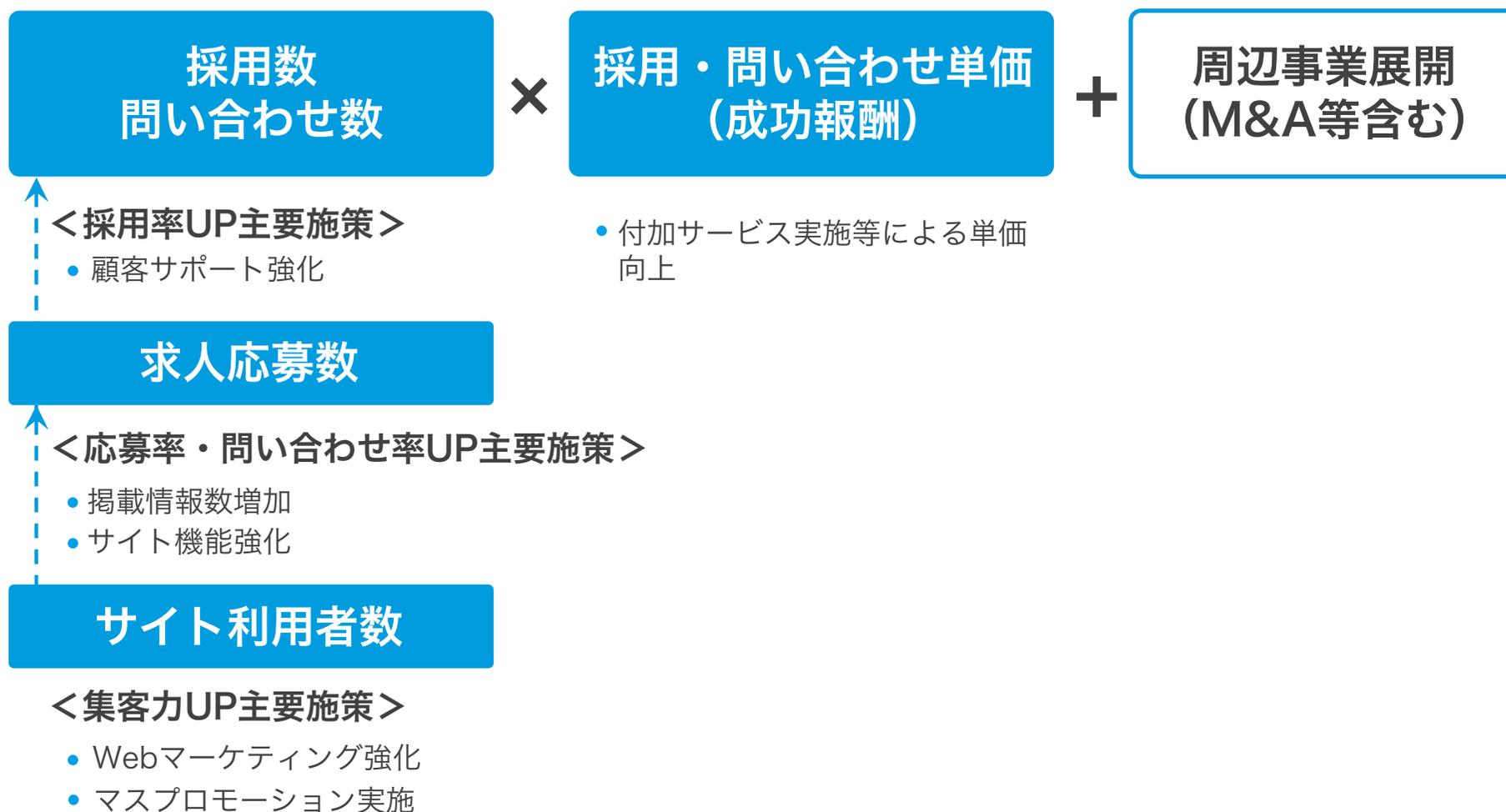
### 3-1 中期経営計画（2018年12月期 業績目標）

5年間で収益規模の“ケタ”を、まず1つ変える



## 3-2 目標達成に向けた成長戦略（既存事業）

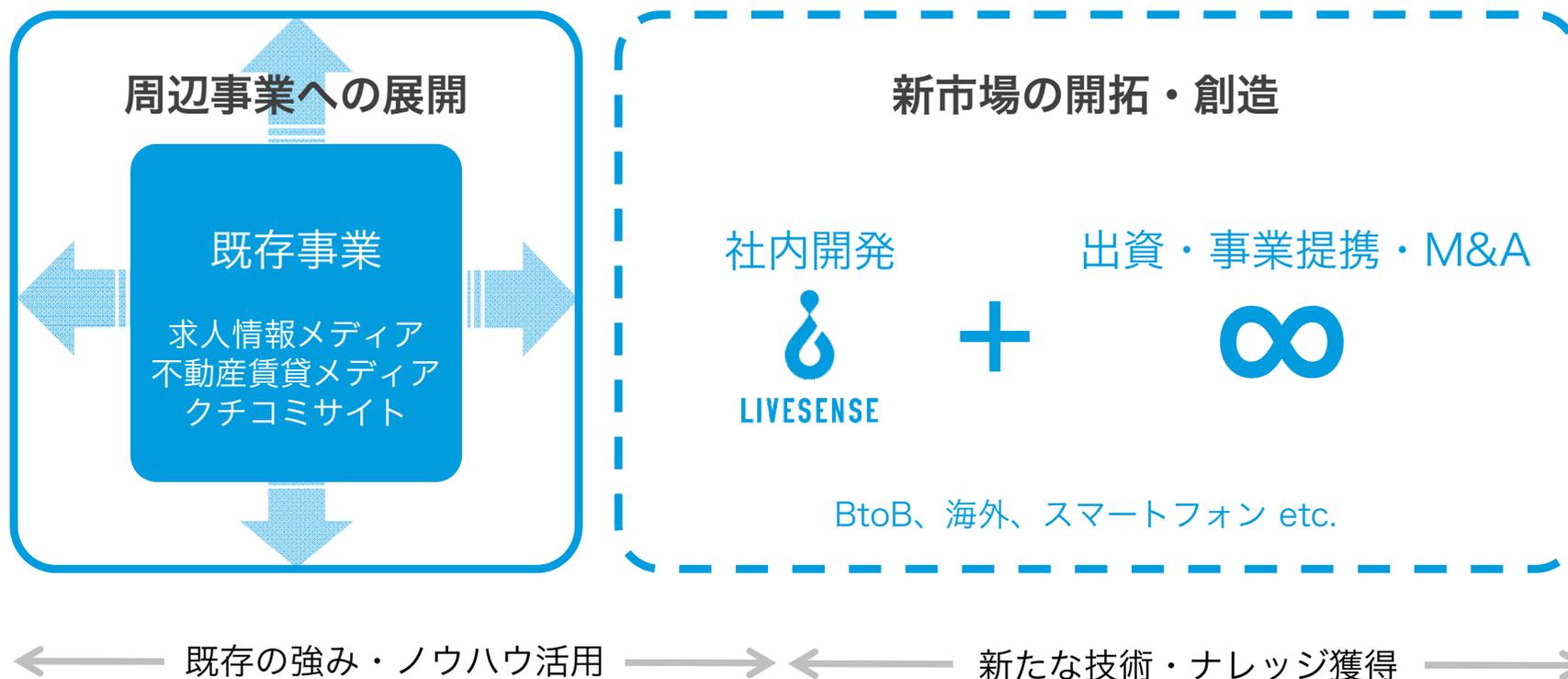
主要施策徹底とサービス差別化によるシェア拡大、周辺事業への展開による領域拡大で、求人・不動産市場の“あたりまえ”な存在となる



## 3-2 目標達成に向けた成長戦略（新規事業）

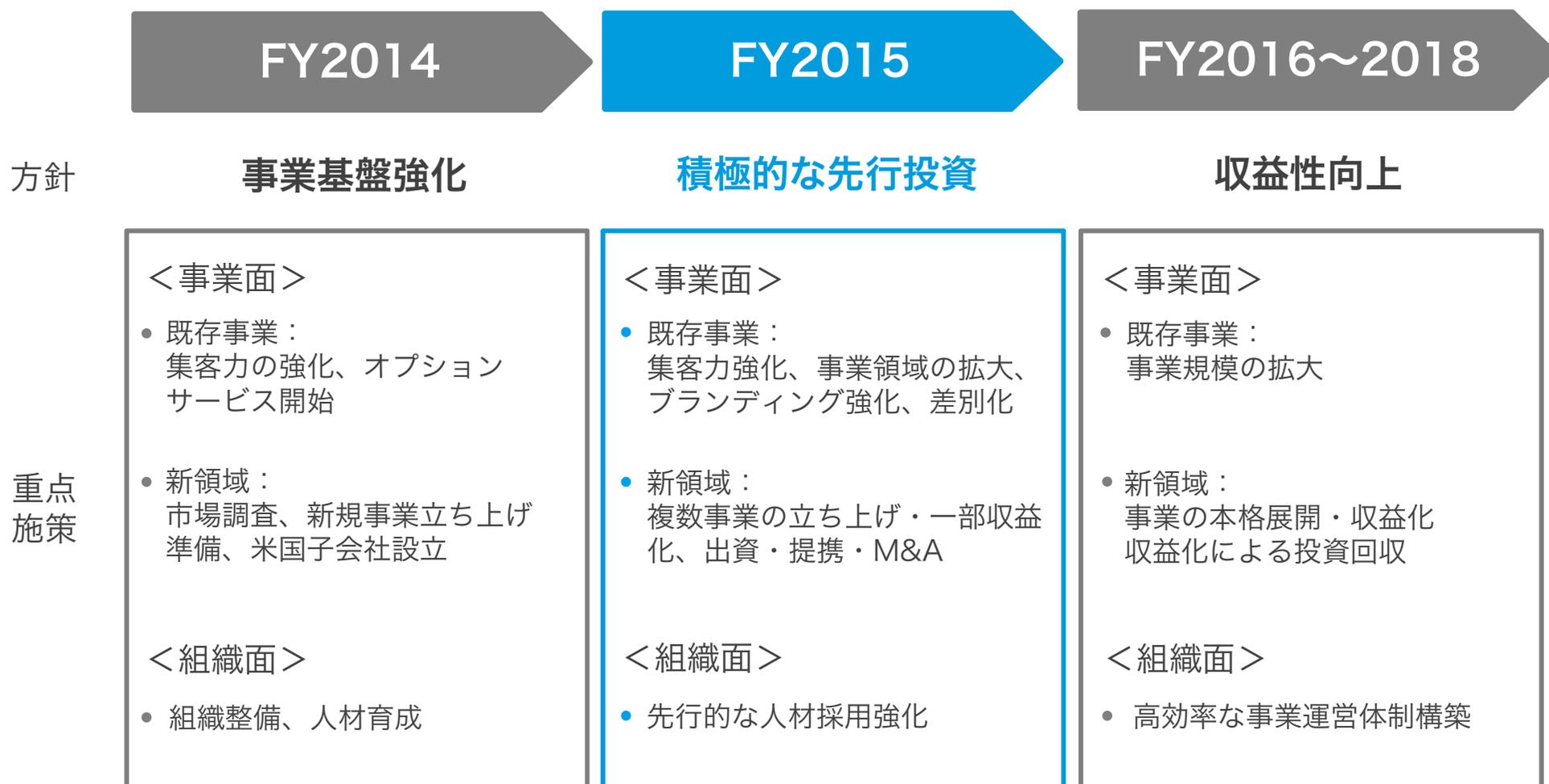
- 社内開発に加え、出資・事業提携・M&Aを含めた積極的な事業投資を行い、新たな“あたりまえ”の創出と収益基盤拡充を図る

### リブセンスの事業領域



### 3-3 中期経営計画（スケジュール）

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)

	4Q14	1Q15	YoY
流動資産	3,003,451	2,995,389	▲0.3%
現金及び預金	2,434,267	2,320,134	▲4.7%
売掛金	448,854	503,589	+12.2%
固定資産	418,719	441,354	+5.4%
有形固定資産	111,272	113,053	+1.6%
無形固定資産	22,521	21,007	▲6.7%
投資その他資産	284,925	307,293	+7.9%
資産合計	3,422,170	3,436,744	+0.4%
流動負債	347,130	433,226	+24.8%
未払金	181,660	313,008	+72.3%
固定負債	-	-	-
負債合計	347,130	433,226	+24.8%
株主資本	3,046,081	2,974,625	▲2.3%
資本金	228,084	228,560	+0.2%
資本剰余金	213,084	213,560	+0.2%
利益剰余金	2,605,768	2,533,361	▲2.8%
新株予約権	19,638	19,840	+1.0%
純資産合計	3,075,040	3,003,517	▲2.3%

## 4-2 直近の主なパブリシティ実績

2015.03.26	日経新聞朝刊にwaja社グループ化について取り上げられました
2015.03.25	TechCrunch Japanにwaja社グループ化について取り上げられました
2015.03.25	CNET Japanにwaja社グループについて取り上げられました
2015.03.18	日経MJ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
2015.03.16	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
2015.02.03	NEWS PICKS 連載企画「あのイノベーターの名参謀」にて取締役の中島が取り上げられました
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 日経トップリーダー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

## 4-3 会社概要（2015年3月31日現在）

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 尾崎 充（社外） 吉澤 尚（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 127名、アルバイト・派遣社員 203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。