



2015年12月期
決算説明会資料

2016年2月12日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

Agenda

1

2015年12月期 通期業績について

2

2016年12月期 通期業績見通しについて

3

ご参考資料

■ 前期比2桁増収も先行投資により減益（会社予想*は達成）

- 売上高 : 5,069 百万円（前期比 +18.5%）
- 営業利益 : 7百万円（前期比 ▲98.8%）

*2015年11月13日発表

■ 求人領域は、前年比15.9%増収 ジョブセンスが11.5%増収したほか、転職会議が113.4%増の大幅増収

- ジョブセンス : キャンペーンやサイト改善等によりユーザーの案件応募率が向上
: 顧客企業向けオプションサービス販売も好調
- 転職会議 : 人材紹介会社への送客施策等マネタイズチャネルの拡充が堅調

■ 先行投資として広告宣伝費・人件費は前期比増加

- 広告宣伝費 : 1,573 百万円（前期比 +22.6%）
- 人件費 : 1,819百万円（前期比 +51.3%）

■ 現行の中期経営計画は取り下げ

- 事業環境の変化や計画進捗に鑑み慎重に検討を重ねた結果、2018年12月期を最終年度とする業績目標（売上高：400億円、営業利益：120億円）の取り下げを決定
- まずは、既存事業の競争力向上や新規事業の早期収益化、経営管理機能の強化等に注力し、再成長を目指す

1-2 2015年12月期 通期業績

売上高はYoYで18.5%増加も先行投資影響もあり減益

(単位：百万円)

	FY2014	FY2015	YoY
売上高	4,279	5,069	+18.5%
売上原価	303	433	+42.9%
	7.1%	8.5%	+1.5%
売上総利益	3,976	4,636	+16.6%
	92.9%	91.5%	▲1.5%
販売費及び一般管理費	3,341	4,628	+38.5%
	78.1%	91.3%	+13.2%
営業利益	634	7	▲98.9%
	14.8%	0.1%	▲14.7%
経常利益	638	19	▲97.0%
	14.9%	0.4%	▲14.5%
税引前当期純利益	632	53	▲91.6%
	14.8%	1.0%	▲13.7%
当期純利益	395	10	▲97.5%
	9.2%	0.2%	▲9.0%

販管費増加：広告宣伝費（+290百万円）、人件費等（+617百万円）

1-3 2015年12月期 全体総括（成果と課題）

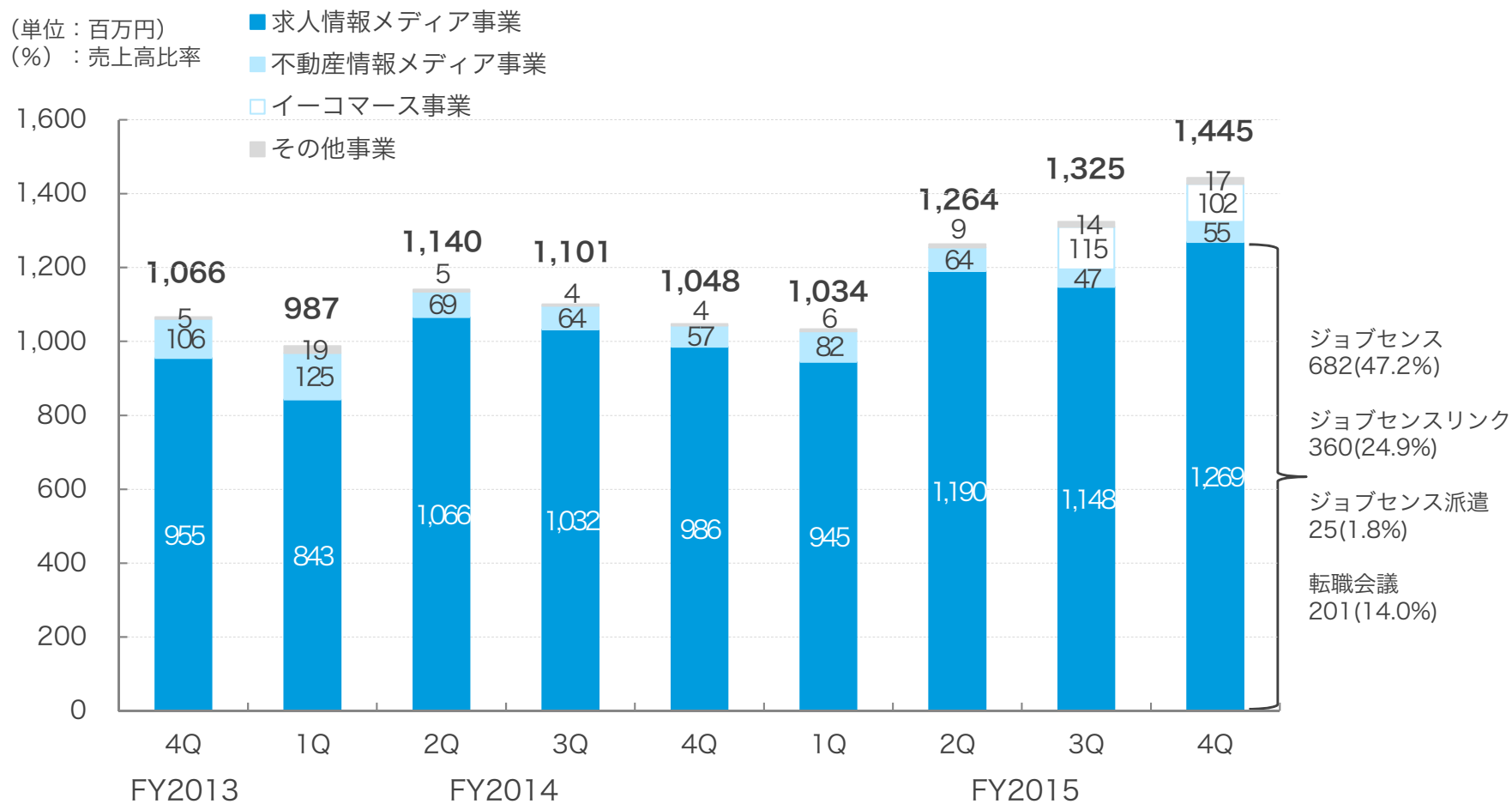
	項目	振り返り
成果	ユーザー集客施策の効果見極め	<ul style="list-style-type: none"> 各種キャンペーン施策やWeb広告等のROI検証・適正化
	サイト・サービスの利便性の向上	<ul style="list-style-type: none"> スマホ対応含むサイト改善 電話での求職者サポート強化
	新たな成長事業創出	<ul style="list-style-type: none"> 転職会議のマネタイズチャンネル拡充による大幅成長
課題	他媒体との差別化ポイント	<ul style="list-style-type: none"> お祝い金等を活かしたユーザーリピート施策の遅れ 他媒体にない独自サービス・機能の不足
	経営管理体制	<ul style="list-style-type: none"> 事業毎の予実やKPIのモニタリング機会・精度の不足
	従業員の生産性	<ul style="list-style-type: none"> 先行投資としての人員増に対する生産性向上（投資回収）の遅延

1-4 2015年12月期 事業別トピックス

ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">• 各種キャンペーンの展開（大学生向け認知度向上、お祝い金増額等）• アルバイト先の口コミ掲載機能や電話応募機能の追加• 顧客企業向けオプションサービスの拡充・セールスは堅調に推移
ジョブセンス リンク	<ul style="list-style-type: none">• 求職者向け電話サポート（転職ナコウド）の生産性が向上• 転職ナコウド人員の地方正社員化（2015年9月：宮崎拠点開設）
転職会議	<ul style="list-style-type: none">• 会員数が190万人を突破• マネタイズチャネルの拡充が堅調（例：人材紹介会社への送客等）
door 賃貸	<ul style="list-style-type: none">• アライアンス拡大による物件情報数の大幅増• ユーザートラフィック改善に向けたサイト改善
その他	<ul style="list-style-type: none">• 新卒就活支援サービス「就活会議」や中古不動産売買サービス「IESHIL」等のリリース• ファッションECサイト運営のwajaの連結子会社化• ビジネス比較・発注サイト「imitsu」が単月黒字化達成

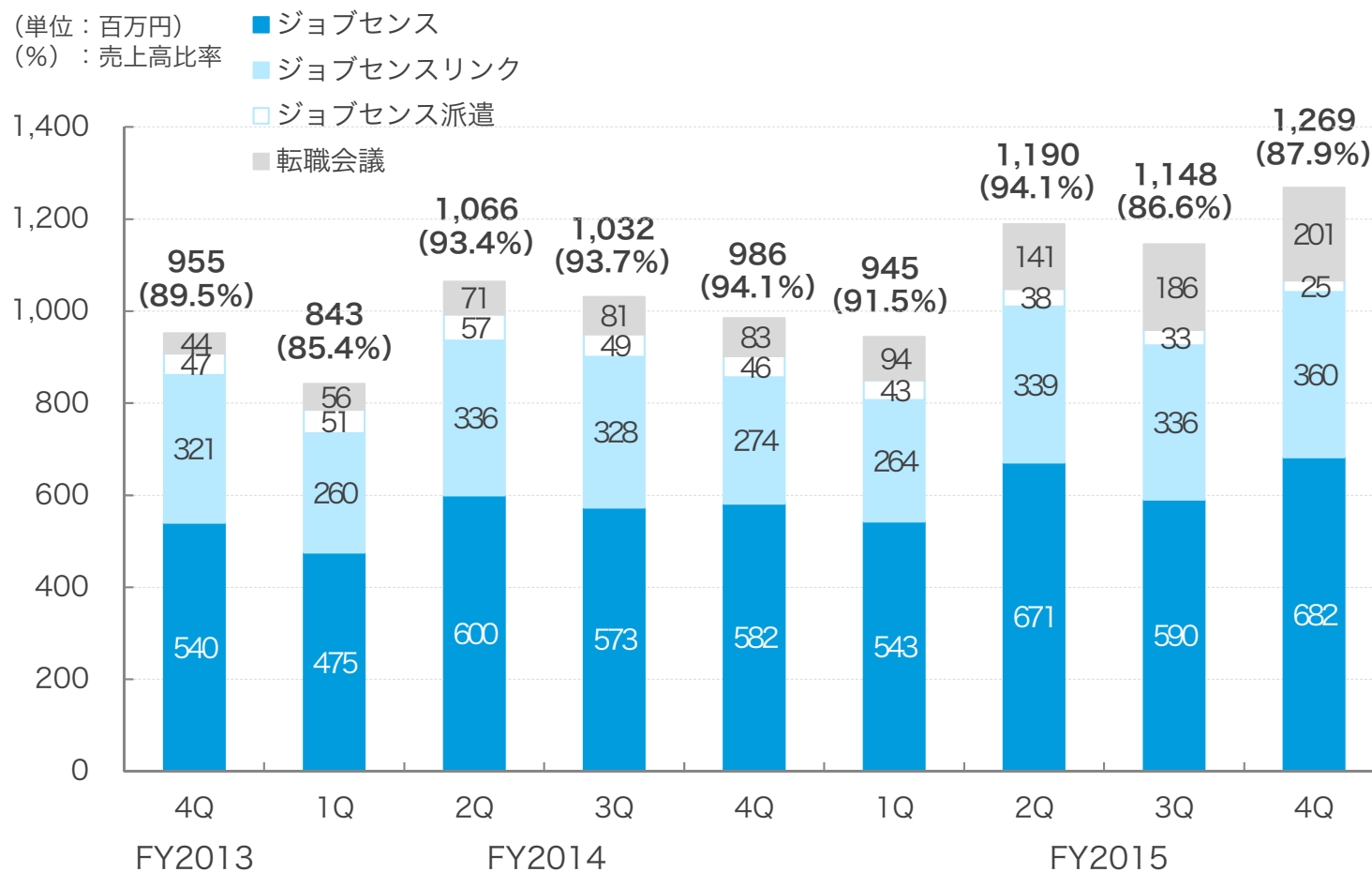
1-5 事業別売上高の推移

四半期ベースで売上高は過去最高値を達成



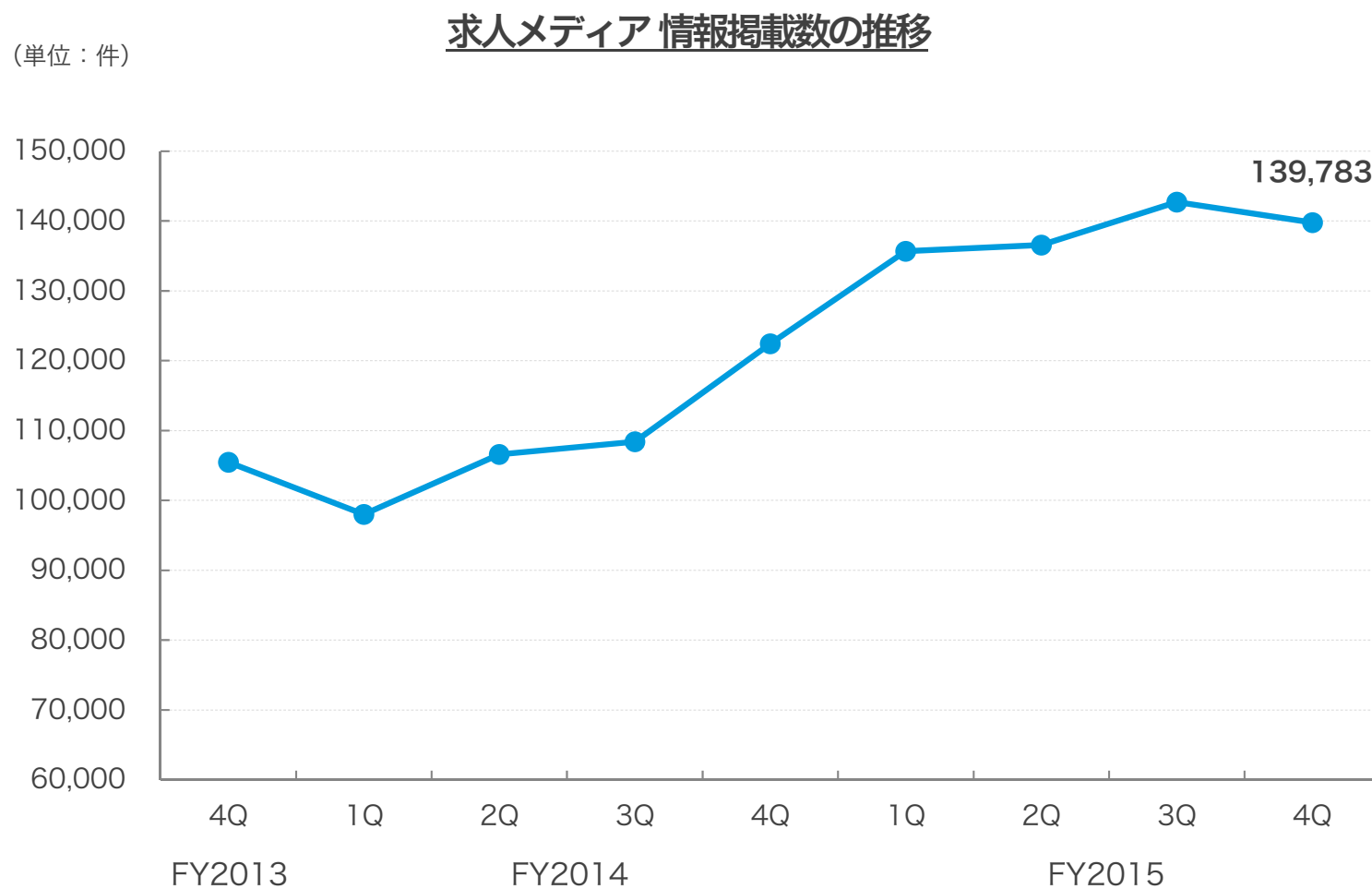
1-6 求人情報メディア事業 売上高の推移

ジョブセンスはYoY17.1%増、転職会議はYoY140.2%増と大幅伸長



1-7 求人情報メディア事業 情報掲載数

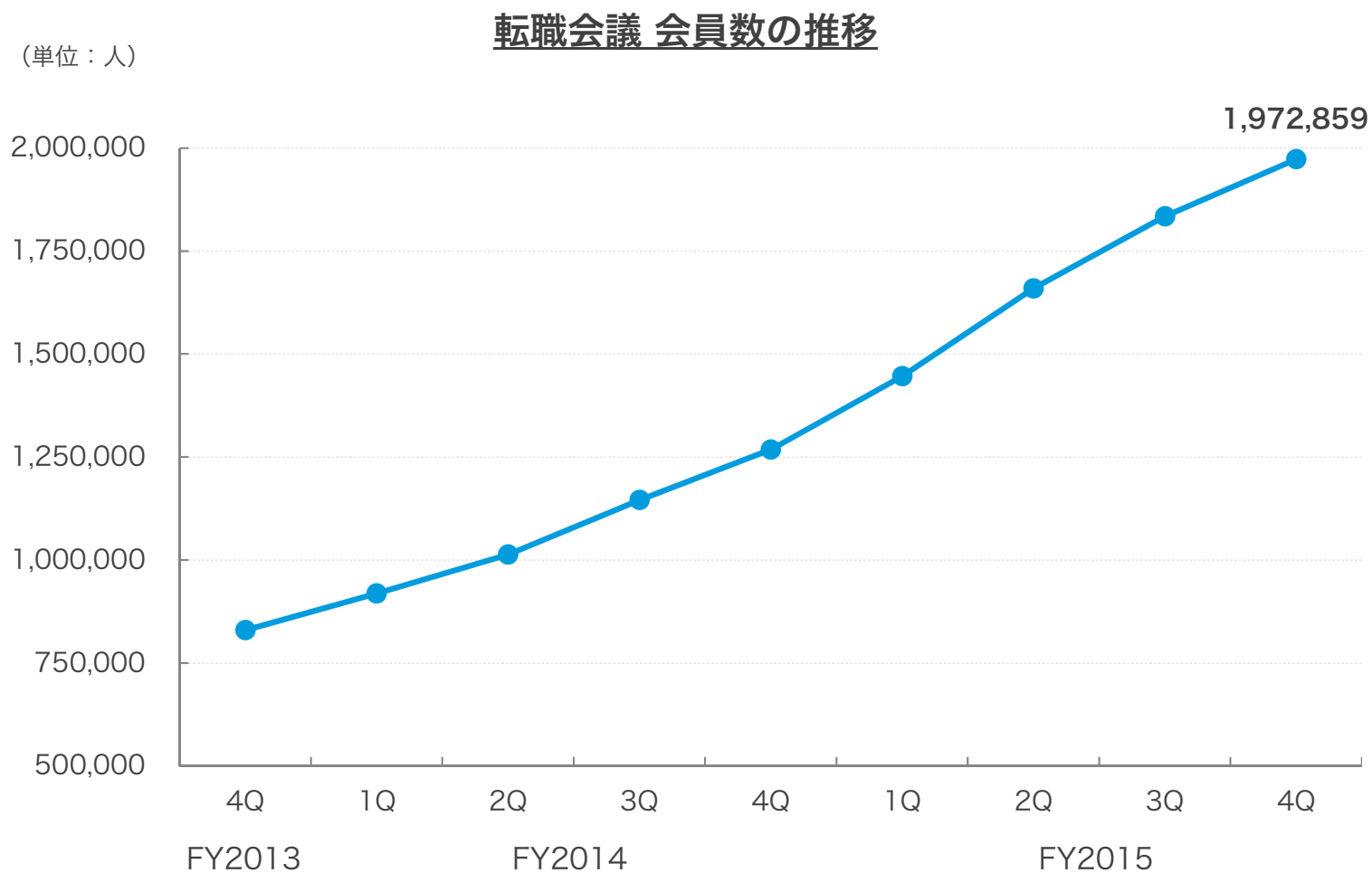
QoQでは微減もオプションサービスの拡充等もありYoYでは14.2%増加



※求人情報掲載数は「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」「ジョブセンス派遣」における求人情報数を合算

1-8 求人情報メディア事業 転職会議 会員数

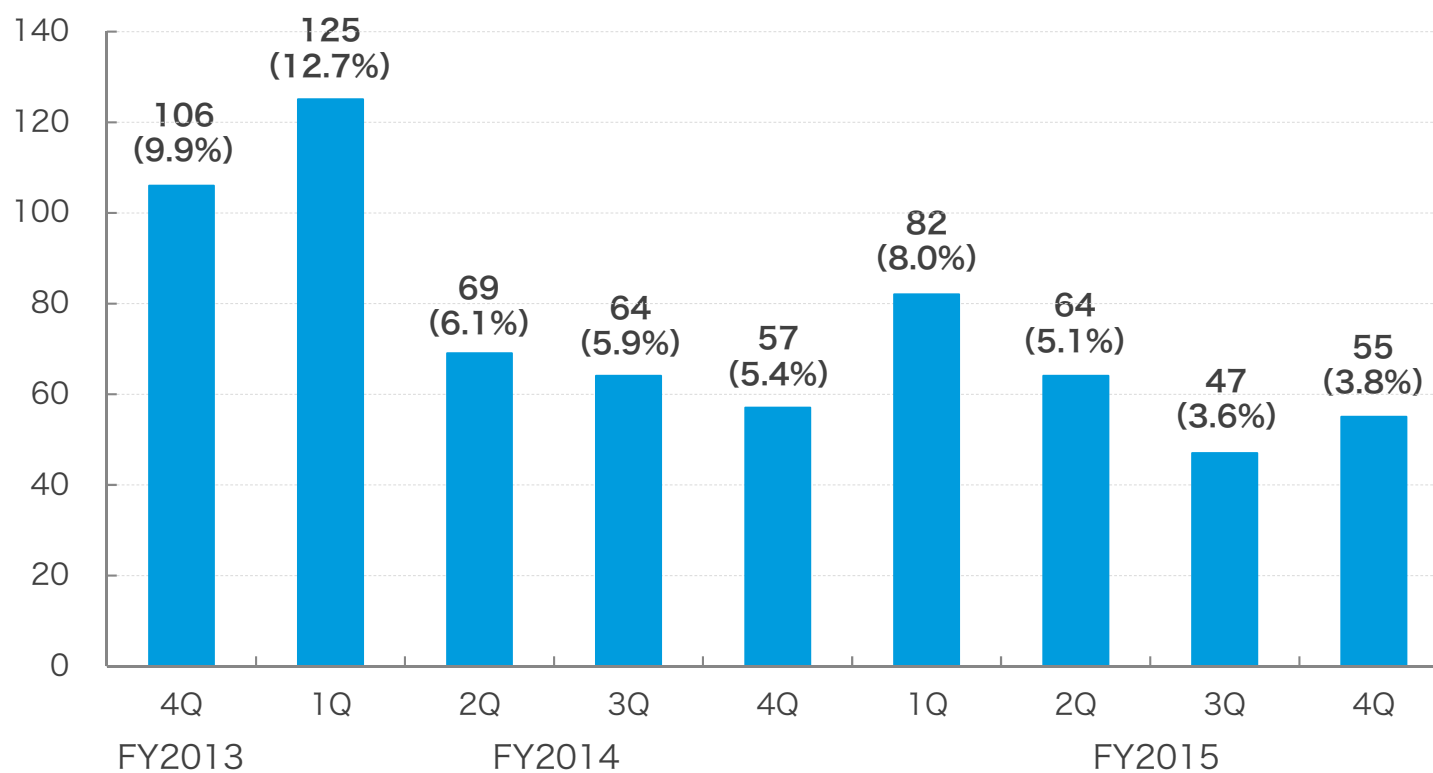
クチコミが投稿されている企業数は順調に伸長（10万社超）しており、累計会員数は190万人超まで増加



1-9 不動産情報メディア事業 売上高の推移

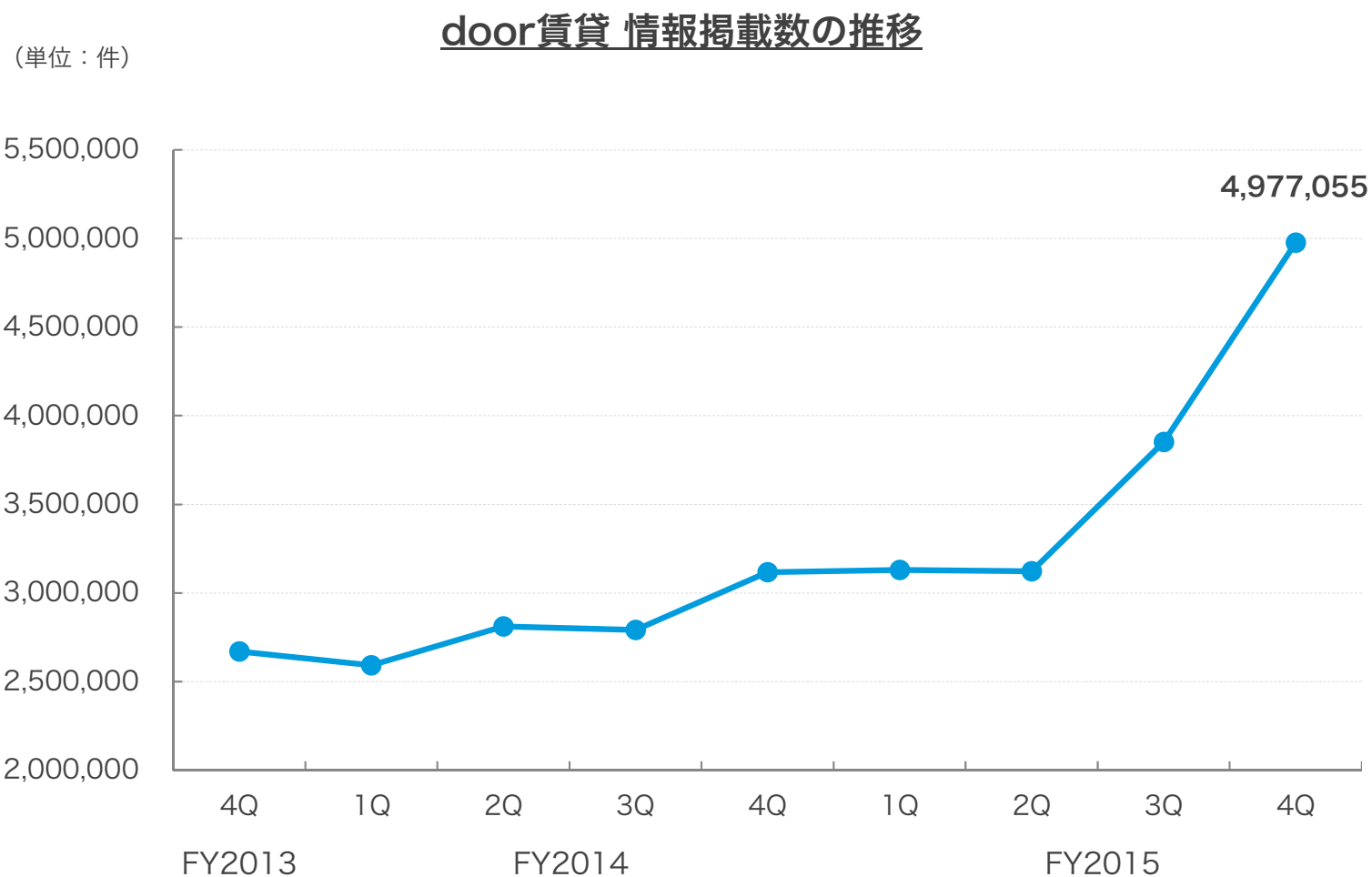
情報掲載数の増加やサイト集客改善もありQoQでは16.0%増収

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



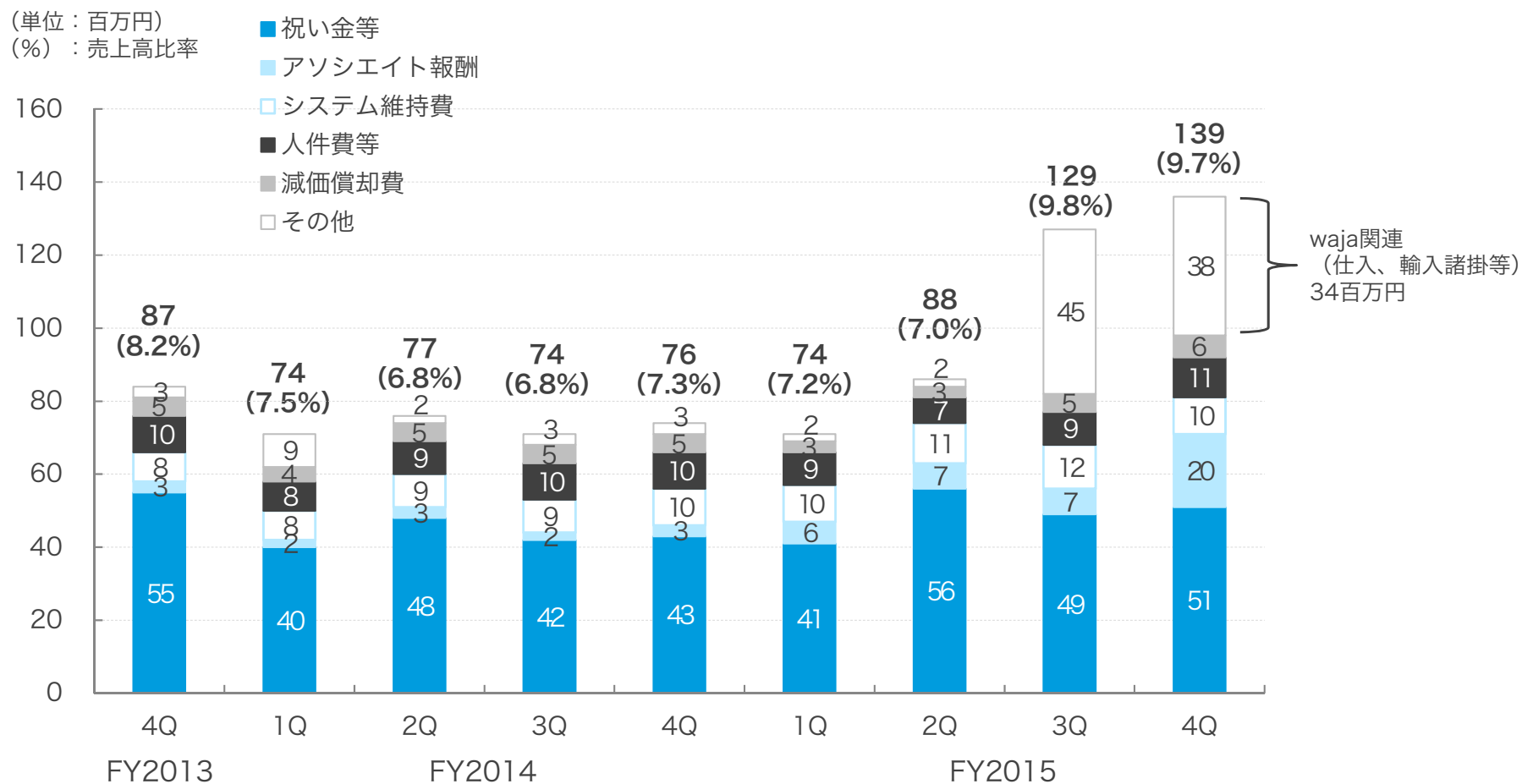
1-10 不動産情報メディア事業 情報掲載数

| アライアンス拡充により情報掲載数は大幅増加 (2016年1月7日付で500万件を突破)



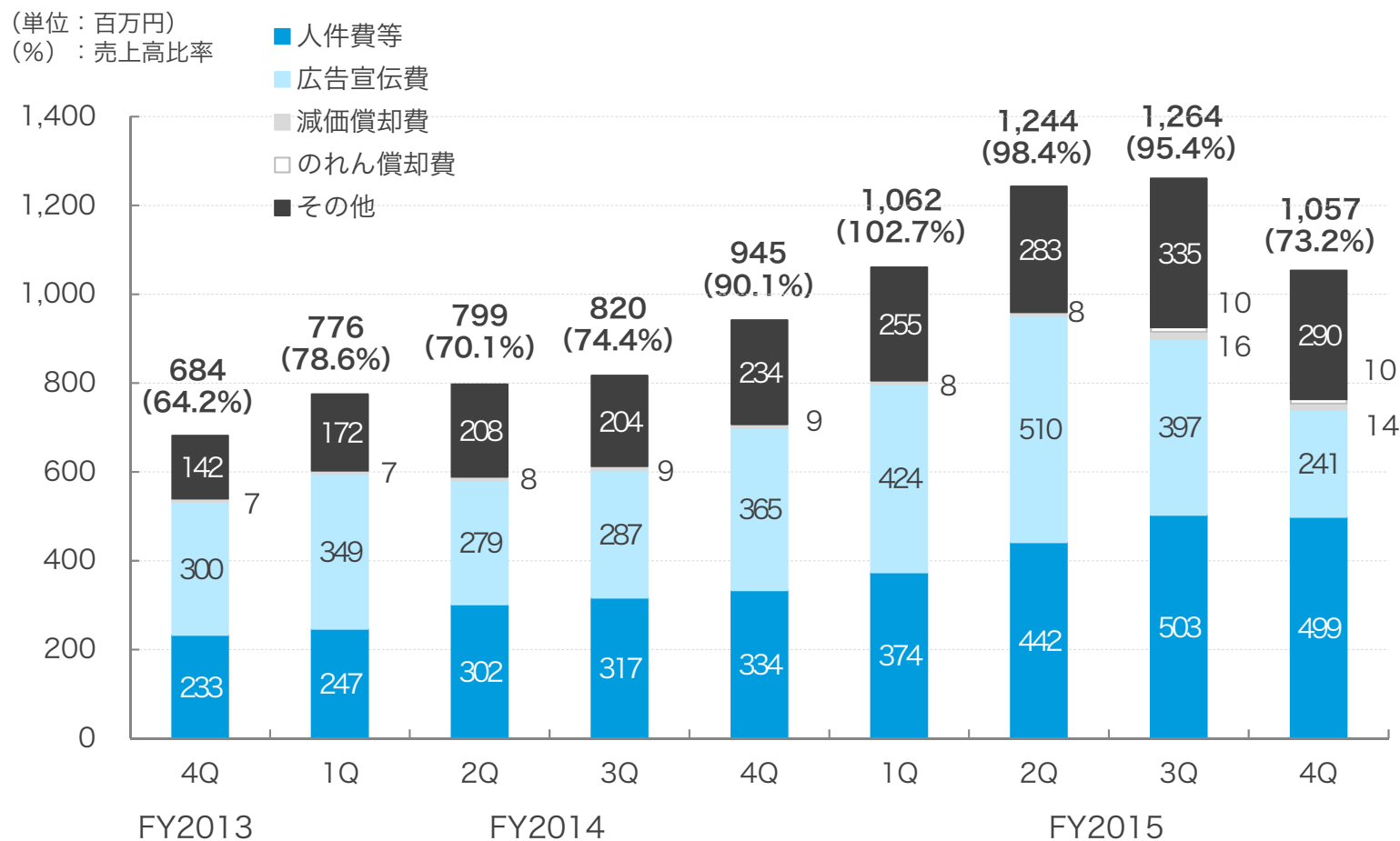
1-11 売上原価の推移

売上高に占める原価率に大きな変動無し



1-12 販売管理費の推移

4Qは広告宣伝費を中心にコストコントロールを徹底
売上高に占める販売管理費は73.2%まで減少

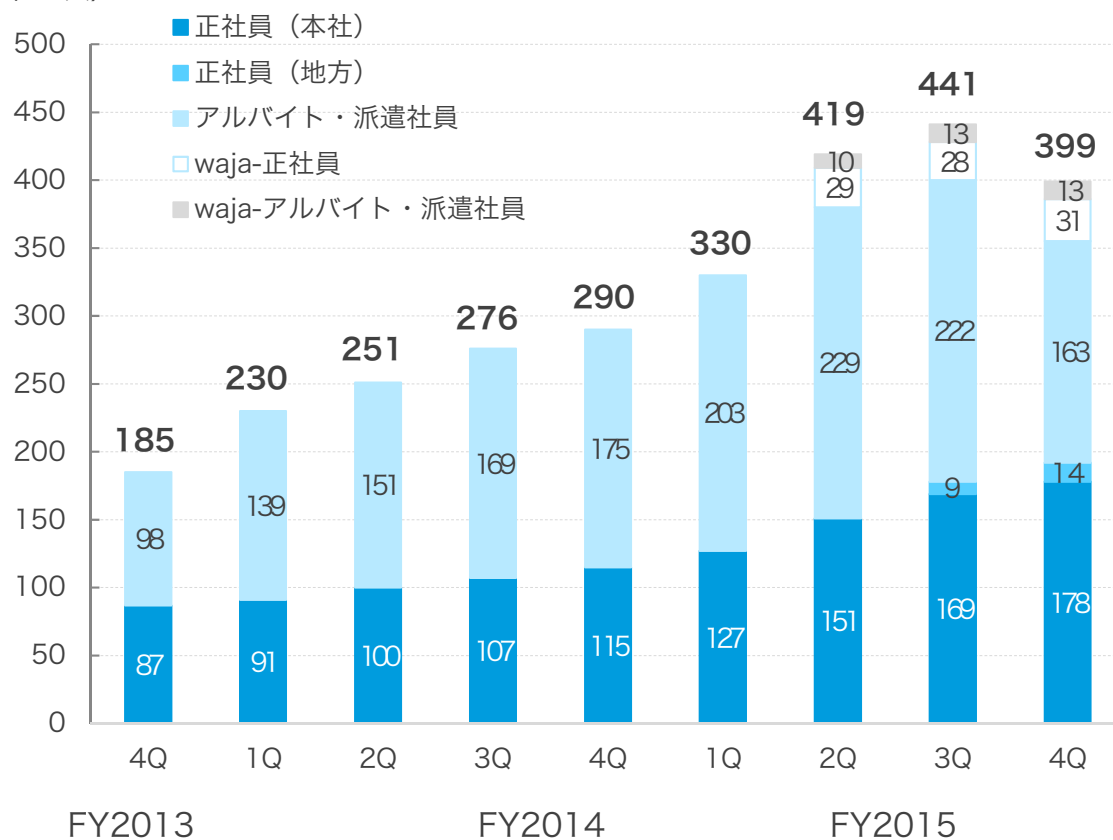


1-13 従業員数の推移

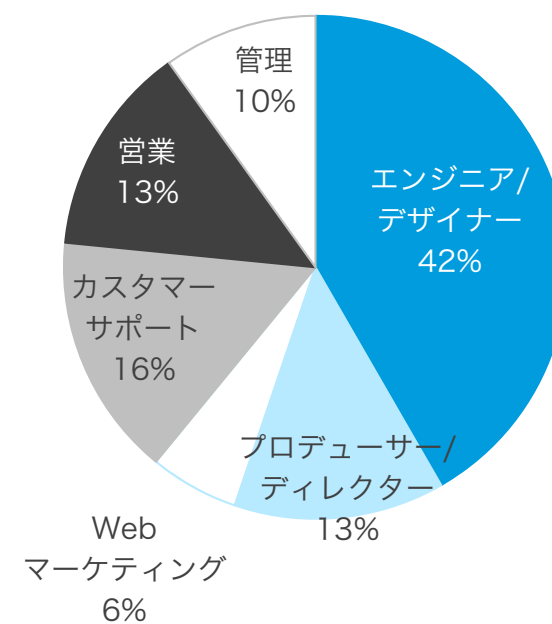
顧客サポートの地方正社員化（宮崎県）を進め、人員配置を適正化

従業員数の推移（連結）

(単位：人)



職種別正社員構成比（単体）

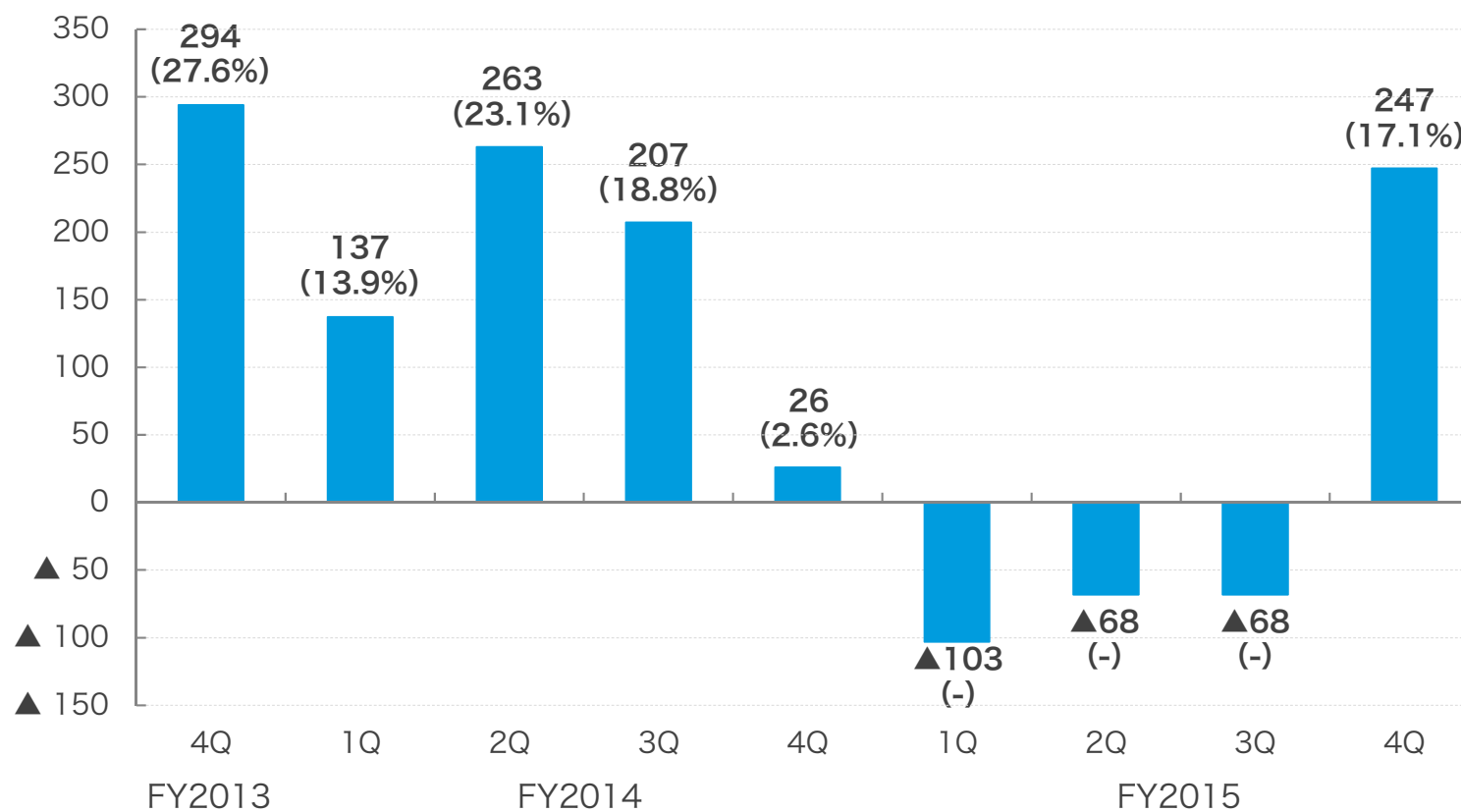


(2015年12月末現在)

1-14 営業利益の推移

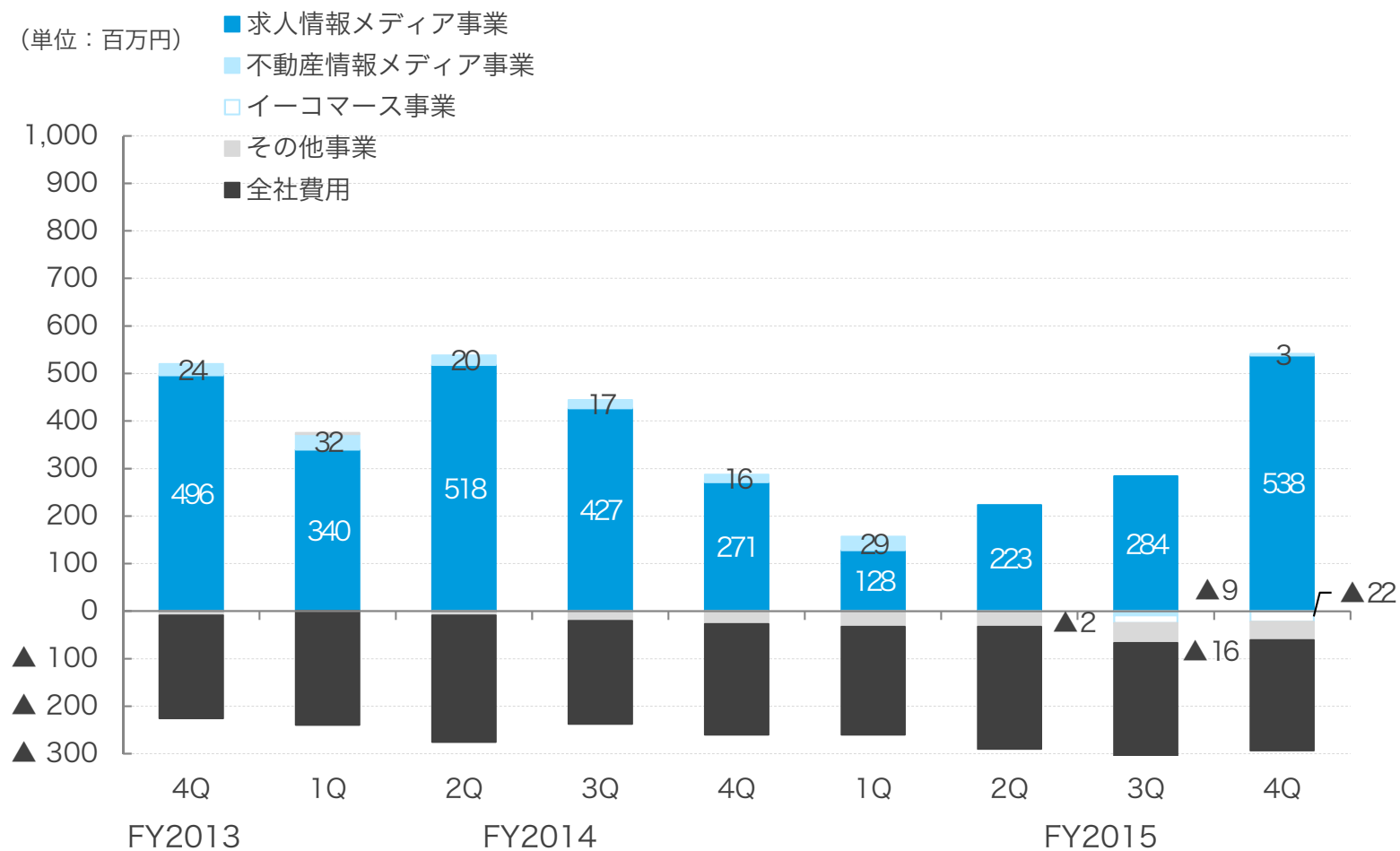
4Qは販管費の抑制・適正化が奏功し、1Q~3Qまでの累計営業損失を解消

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



1-14 営業利益の推移（セグメント別）

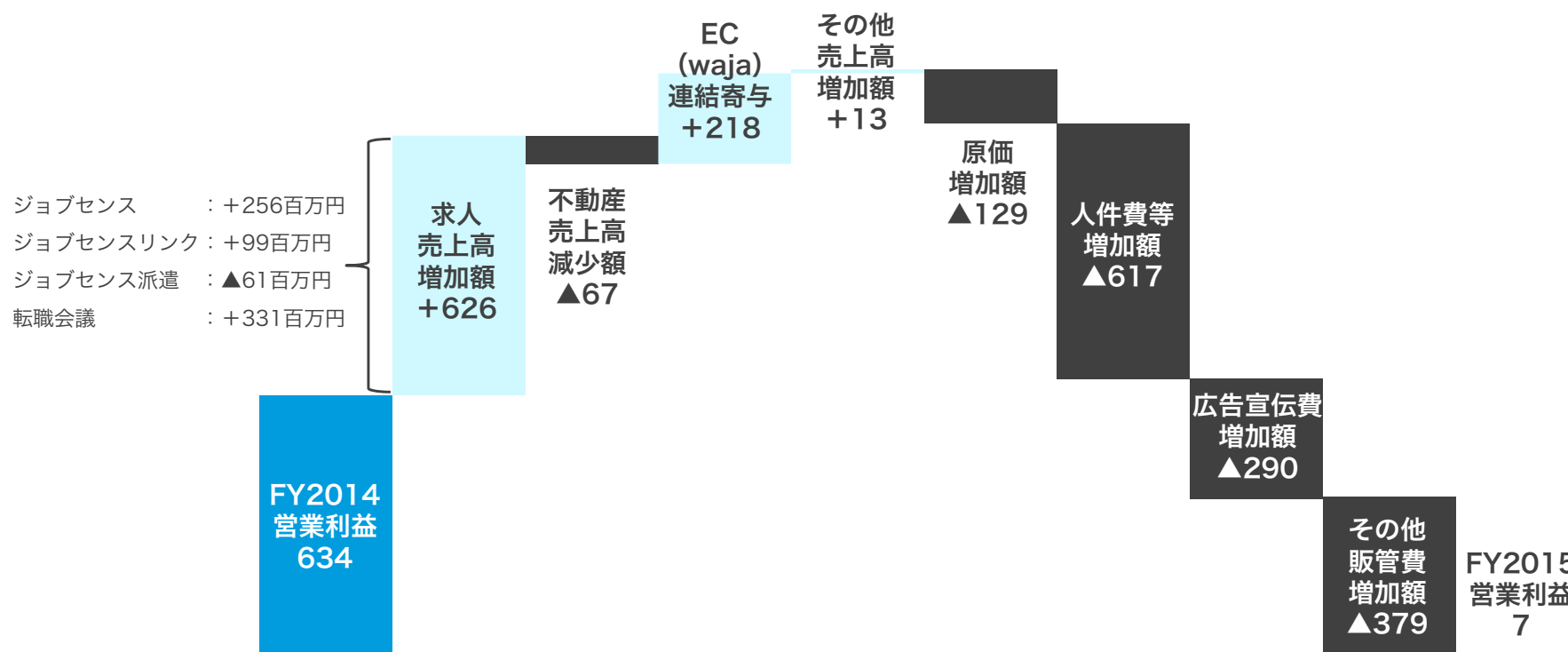
4Qは販管費の抑制・適正化が奏功し、求人情報メディアを中心にQoQで増益



1-14 営業利益の推移（累計ベース、YoY増減分析）

求人情報メディア事業における増収やwaja連結寄与も人件費等の増加により大幅減益

（単位：百万円）



2-1 2016年12月期 全社方針（前期課題に対する取り組み）

項目	取り組み
他媒体との 差別化ポイント	<ul style="list-style-type: none">• お祝い金・口コミ等当社独自の仕組みを活かしたユーザーリテンション強化• 顧客企業向けサービスラインナップ・料金プランの拡充
経営管理体制	<ul style="list-style-type: none">• 既存事業の予実進捗の精査・KPIモニタリングの強化• 組織体制・管掌役員変更• 新規事業における撤退/再投資基準の設定
従業員の生産性	<ul style="list-style-type: none">• 新組織における人員配置の適正化• メリハリのある人事評価制度の導入、人材育成制度の強化• 一部業務の地方（宮崎）への移行トライアル

2-2 2016年12月期 事業別の主な取り組み

ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">• お祝い金や口コミ機能といった当社独自の仕組みの磨き込み• 会員化・メルマガをはじめとした案件レコメンド機能強化• 顧客企業とのリレーション強化（オプションサービス拡充等）
ジョブセンス リンク	<ul style="list-style-type: none">• 顧客データ整備等に基づくセールスの効率性向上• 求職者向け電話サポート（転職ナコウド）の更なる強化• 宮崎拠点のオペレーション拡充
転職会議	<ul style="list-style-type: none">• 現在の主力マネタイズチャネル（対人材紹介会社）の強化• 新たなマネタイズポイント（対事業会社等）の創出
door 賃貸	<ul style="list-style-type: none">• アライアンス拡大による物件情報数の増加• 新たな収益チャネルの創出
その他	<ul style="list-style-type: none">• 社内新規事業 : 早期収益化、撤退/再投資基準の設定• waja（当社連結子会社） : 経営管理機能強化、サイト集客の改善• imitsu（ユニラボ社と共同運営） : 収益性が高いカテゴリ情報の強化

2-3 2016年12月期 通期業績予想

- 2016年12月期は、増収増益を予想
- 各事業における予実・KPIの期中進捗より、中長期の成長に向けた投資も検討

(単位：百万円)

	FY2015 (実績)	FY2016 (予想)		YoY	
		下限	- 上限	下限	- 上限
売上高	5,069	5,500	~ 5,800	+8.5%	~ +14.4%
営業利益	7	100	~ 150	+1189.6%	~ +1834.4%
	0.1%	-	-	-	-
経常利益	19	115	~ 165	+500.2%	~ +761.2%
	0.4%	-	-	-	-
当期純利益	10	60	~ 95	+452.5%	~ +774.8%
	0.2%	-	-	-	-
EPS (円・銭)	0.39	2.14	~ 3.38	+448.7%	~ +766.7%

3-1 2015年12月期 第4四半期業績（Qベース）

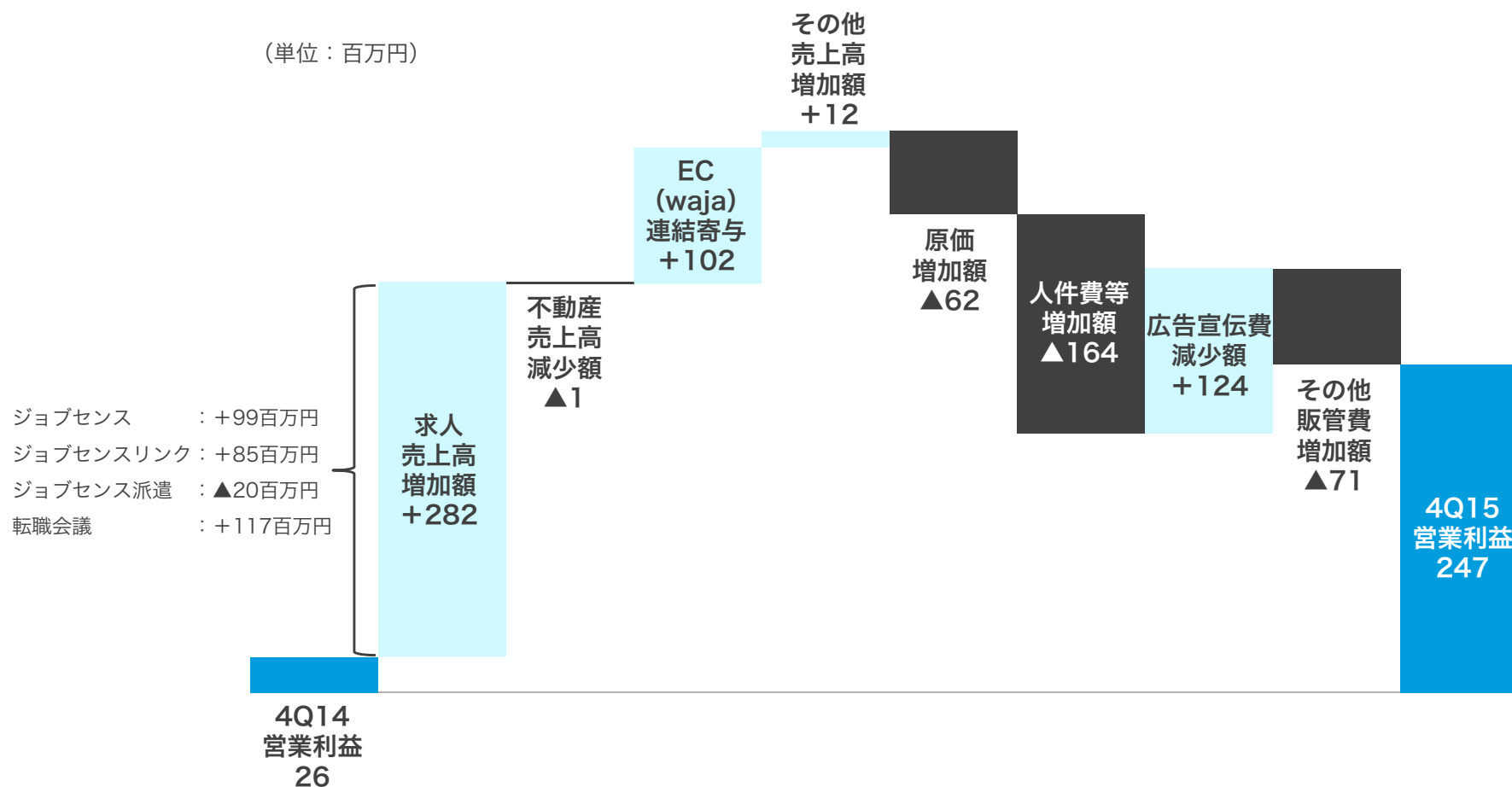
（単位：百万円）

	4Q14	4Q15	YoY
売上高	1,048	1,444	+37.8%
売上原価	76	139	+82.9%
	7.3%	9.6%	+2.4%
売上総利益	972	1,304	+34.2%
	92.7%	90.3%	▲2.4%
販売費及び一般管理費	945	1,057	+11.9%
	90.2%	73.2%	▲17.0%
営業利益	26	247	+850.0%
	2.5%	17.1%	+14.6%
経常利益	30	252	+740.0%
	2.9%	17.5%	+14.6%
税引前当期純利益	30	252	+740.0%
	2.9%	17.5%	+14.6%
当期純利益	31	166	+435.5%
	3.0%	11.5%	+8.5%

販管費増加：広告宣伝費（▲124百万円）、人件費等（+164百万円）

3-2 営業利益の推移（Qベース、YoY増減分析）

求人情報メディア事業における増収に加え、
 広告宣伝費の抑制・適正化が寄与しYoYでは大幅増



3-3 貸借対照表

(単位：百万円)

	FY2014	FY2015	YoY
流動資産	3,003	2,785	▲7.3%
現金及び預金	2,434	1,954	▲19.7%
売掛金	448	625	+39.5%
固定資産	418	860	+105.7%
有形固定資産	111	131	+18.0%
無形固定資産	22	405	1,036.1%
投資その他資産	284	323	+13.7%
資産合計	3,422	3,645	+6.5%
流動負債	347	542	+56.2%
未払金	181	174	▲3.9%
賞与引当金	22	39	+77.3%
固定負債	0	3	-
負債合計	347	545	+57.1%
株主資本	3,046	3,064	+0.6%
資本金	228	232	+1.8%
資本剰余金	213	217	+1.9%
利益剰余金	2,605	2,616	+0.4%
新株予約権	19	13	▲31.6%
純資産合計	3,075	3,099	+0.8%

3-4 キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	FY2014	FY2015
営業活動によるキャッシュ・フロー	10	▲ 89
税引前四半期純利益	632	53
減価償却費	47	52
売上債権の増減額 (△は増加)	▲ 4	▲ 184
未払金の増減額 (△は減少)	▲ 19	▲ 42
法人税等の支払額	▲ 665	▲ 107
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 131	▲ 402
有形固定資産の取得による支出	▲ 33	▲ 56
無形固定資産の取得による支出	▲ 4	▲ 61
投資有価証券の取得による支出	▲ 41	▲ 28
投資有価証券の売却による収入	-	53
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	8	1

3-5 直近の主なパブリシティ実績

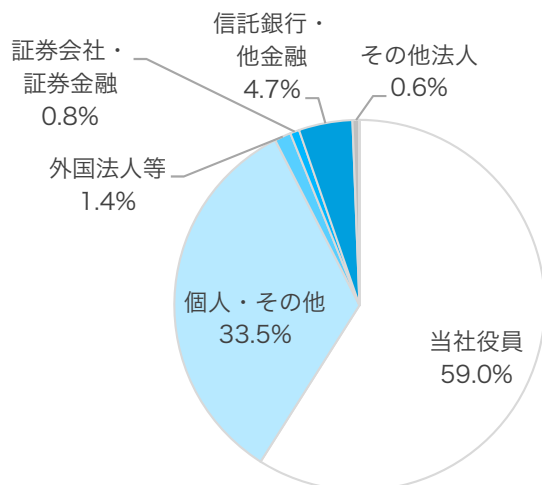
2016.01.20	書籍「人生が変わる100のポジティブワード」（日経BP社）に弊社の経営理念が取り上げられました
2016.01.19	FBS福岡放送の情報番組「めんたいワイド」にて転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2016.01.18	週刊住宅新聞に不動産賃貸情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2016.01.18	日経ビジネス（オンライン）に弊社内のイベントが取り上げられました
2016.01.09	雑誌THE21（1月9日発売）に弊社の書籍活用事例が取り上げられました
2015.12.25	産経新聞に転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2015.12.18	SoftwareDesign（2016年1月号）に弊社社員の寄稿記事が掲載されました
2015.12.03	日本テレビ「NEWSZERO」に転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2015.12.03	TBS「Nスタ」に転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2015.11.27	フジサンケイ・ビジネスアイに中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.11.14	AERAwithKids特別編集に弊社代表が取り上げられました
2015.11.09	週刊住宅新聞に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.10.31	日経新聞朝刊に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.10.23	CNET Japanに中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.10.13	リフォーム産業新聞に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.10.10	雑誌 THE21（10月10日発売）に弊社代表が取り上げられました
2015.10.10	日経ビッグデータに中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.09.14	週刊住宅新聞に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.09.11	TOKYO FM「シューカツの王」に弊社代表が出演しました
2015.09.10	日経産業新聞に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.09.06	日経ヴェリタスに弊社代表が取り上げられました
2015.08.31	週刊住宅新聞に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.08.28	日刊不動産経済通信に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.08.28	日経MJに中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.08.27	日経新聞朝刊に中古不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2015.08.01	雑誌 日経トップリーダー8月号に弊社代表が取り上げられました
2015.08.01	宮崎日日新聞に転職サイト「ジョブセンスリンク」のコールセンター一部移設について掲載されました
2015.07.10	雑誌 THE21（7月10日発売）に弊社代表が取り上げられました

3-6 株式の状況（2015年12月末現在）

● 株価の推移

- ・ 上場来安値：275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：325円
(2015年12月25日)
- ・ 年初来高値：792円
(2015年2月12日)
- ・ 平均出来高：127,280株/日
(2015年1月～12月)

- 発行済株式数 : 28,096,000株
- 株主数 : 10,179名
- 株主構成・上位大株主



株主名	持株数	持株比率
村上 太一	13,744,600	48.92%
桂 大介	2,698,000	9.60%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	386,400	1.38%
中田 忠雄	200,000	0.71%
岩崎 優一	152,000	0.54%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	147,200	0.52%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	143,500	0.51%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	142,300	0.51%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口3)	140,600	0.50%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口2)	136,100	0.48%

3-7 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
その他役員	取締役 桂 大介 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	232百万円 (2015年12月末現在)
直近業績	売上高 5,069百万円、営業利益 7百万円 (2015年12月期)
従業員数 (単体)	正社員 192名、アルバイト・派遣社員 163名 (2015年12月末現在)
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。