



2015年12月期 第2四半期  
決算説明会資料

2015年8月14日  
株式会社リブセンス  
東証一部：6054

# Agenda

---

- 1 2015年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 2015年12月期 下半期の取り組み
- 3 ご参考資料

### 先行投資の増加により1Qに引き続き営業損失を計上も 売上高は前年同期比10.9%増収

- 売上高 1,264百万円（前年同期比 +10.9%）
- 営業損失 ▲68百万円（前年同期比 -）

### 求人領域は、前年同期比11.7%増収 ジョブセンスが11.7%増収したほか、転職会議は99.1%の大幅増収

- ジョブセンス : 大学生向けキャンペーン等がサイト集客（UU数）の増加に貢献
- 転職会議 : マネタイズ強化（人材紹介会社との連携等）が奏功し、大幅伸長

### 米国子会社 Livesense Americaの解散・精算を決定(7/13付) 海外での最適な事業展開については再精査の上、挑戦を継続

### 戦略的積極投資は3Q以降も継続。通期ベースでの営業黒字計画に変更無し

- 再成長に向けた先行投資については、費用対効果を最大限勘案し、下半期も継続  
上半期の投資の回収を一部見込みつつ、通期ベースでの売上高（前年比20%~40%増）・  
営業利益（黒字）計画に変更無し

## 1-2 2015年12月期 第2四半期 業績（四半期）

| 広告宣伝費・人件費が増加したことから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)

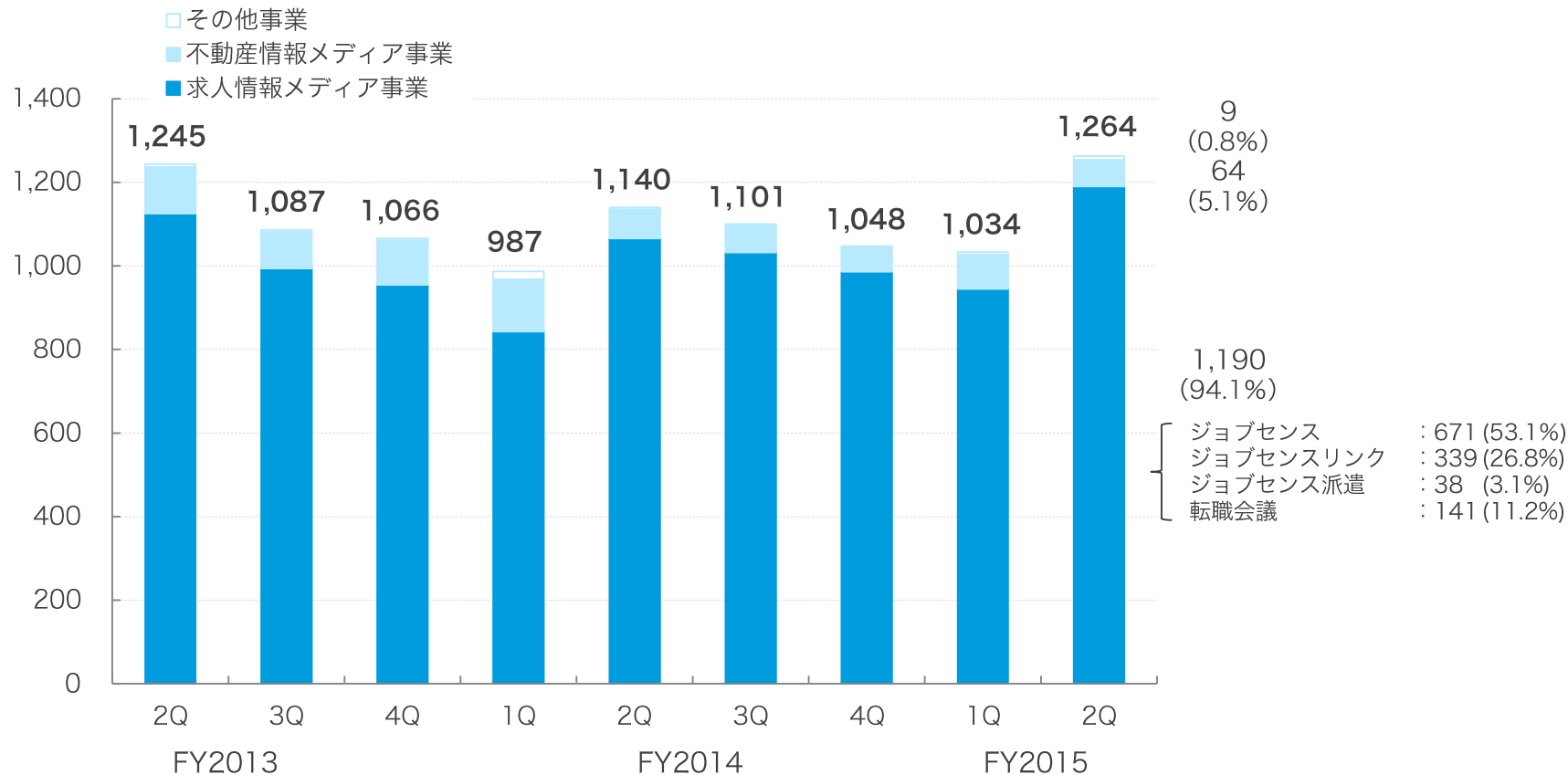
	2Q14	2Q15	YoY
売上高	1,140,986	<b>1,264,877</b>	+10.9%
売上原価	77,830	<b>88,613</b>	+13.9%
	6.8%	7.0%	+0.2%
売上総利益	1,063,155	<b>1,176,263</b>	+10.6%
	93.2%	93.0%	▲0.2%
販売費及び一般管理費	799,883	<b>1,244,581</b>	+55.6%
	70.1%	98.4%	+28.3%
営業利益	263,271	<b>▲ 68,317</b>	-
	23.1%	-	-
経常利益	263,283	<b>▲ 67,658</b>	-
	23.1%	-	-
税引前当期純利益	263,283	<b>▲ 33,323</b>	-
	23.1%	-	-
当期純利益	161,645	<b>▲ 43,344</b>	-
	14.2%	-	-

販管費増加 : 広告宣伝費 (+230百万円)、人件費等 (+139百万円)

## 1-3 事業別売上高の推移

全体ではYoYで10.9%の増収。求人領域が11.7%伸長し、全体売上を牽引

(単位：百万円)  
(%)：売上高比率



## 1-4 2015年12月期 上半期トピックス

### ジョブセンス

- 大学生向けキャンペーン等が奏功しユニークユーザー数が増加
- iPhone用アプリ「ジョブセンス lite」をリリース
- 顧客企業向けオプションサービスのセールスが堅調に推移

### ジョブセンス リンク

- 求職者向け電話サポート「転職ナコウド」の運用体制変更により生産性（応募・採用）が向上
- ユーザーインターフェースの改善により新規会員登録者数が堅調に推移

### 転職会議

- 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）
- 会員数が160万人を突破

### door 賃貸

- “お祝い金”のユーザー向け訴求を目的としたキャンペーンやサイト改善により、物件問い合わせ率が改善
- メールマーケティング等ユーザー接点の強化

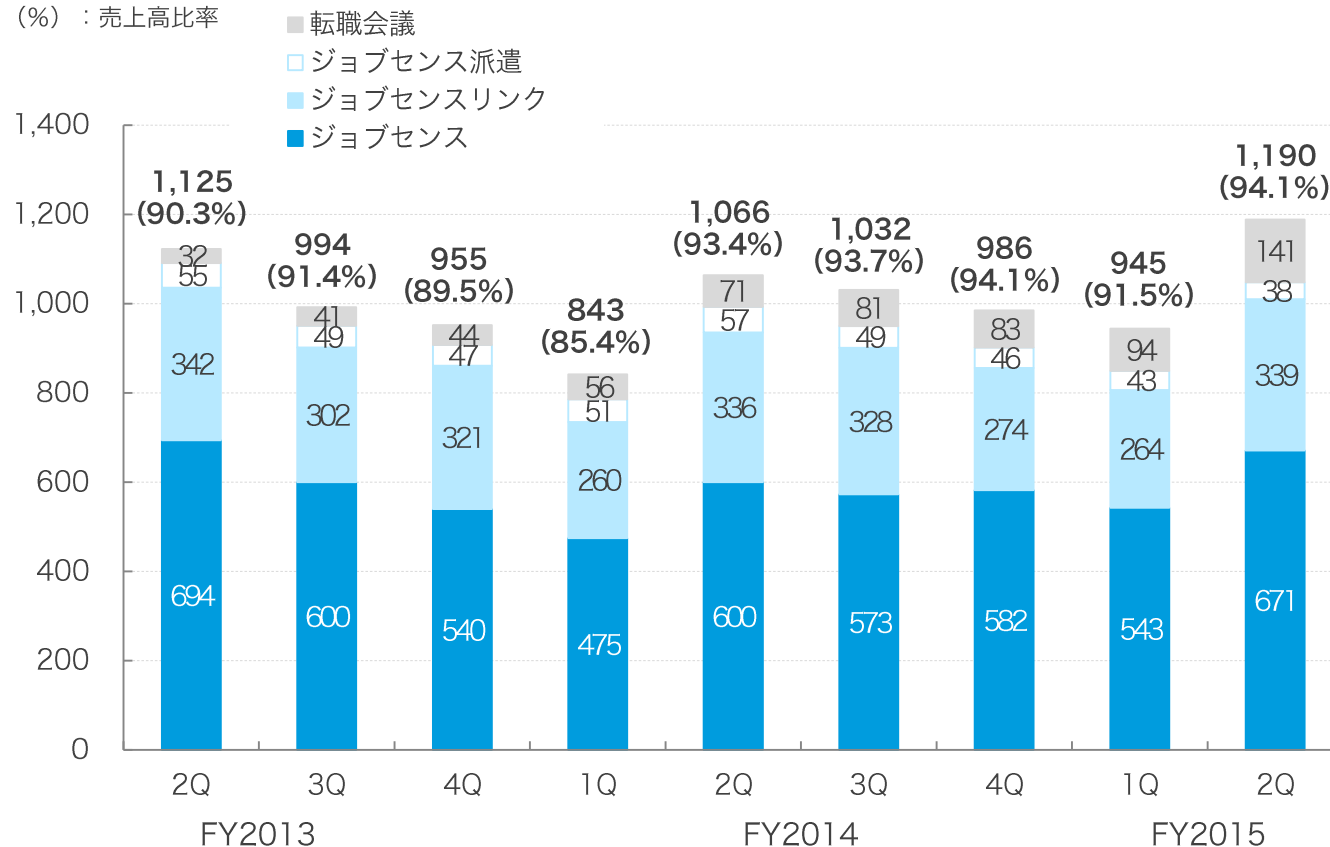
### 新規事業 (社内開発/事業提携/M&A)

- 新卒就職活動領域において「就活会議β版」リリース
- ファッションECサイト運営のwaja社を子会社化

## 1-5 求人情報メディア事業の状況（売上高）

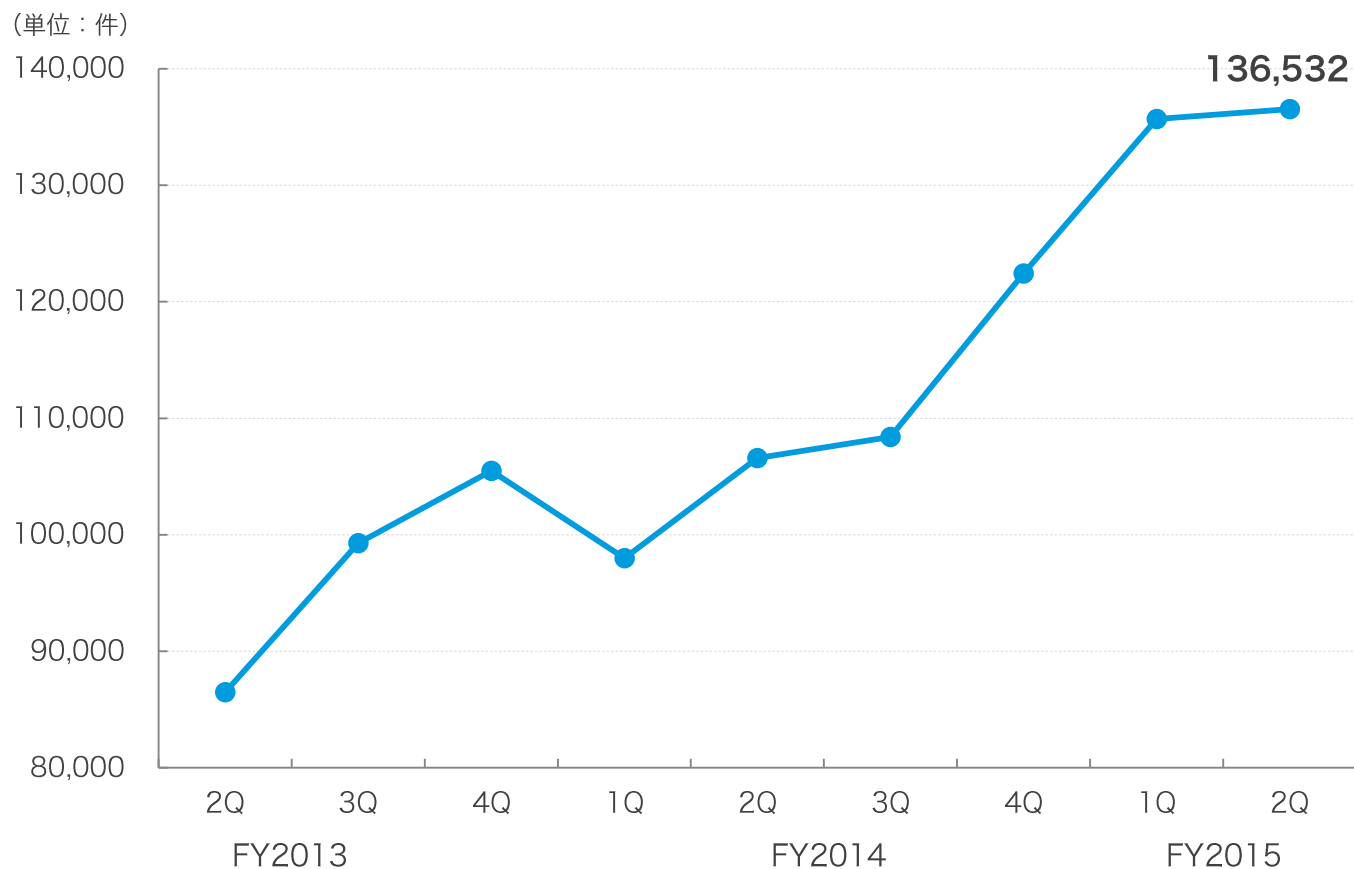
- ジョブセンスはYoYで11.7%増。大学生向けキャンペーン等が一部貢献
- 転職会議はマネタイズチャネル拡充が奏功し、YoYで99.1%伸長

(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）

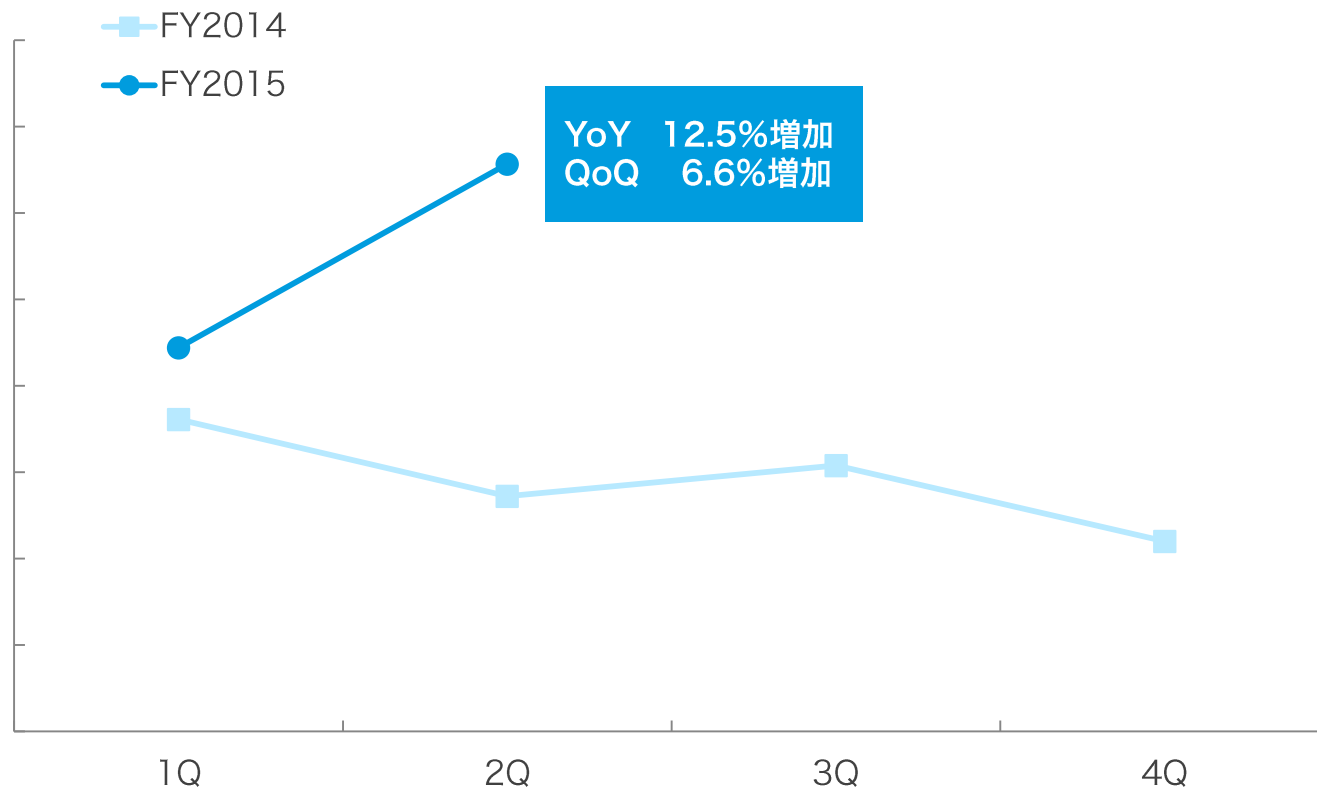
■ 大手企業開拓やオプションサービス提供等が奏功し、情報掲載数は伸長





## 1-6 ジョブセンス ユニークユーザー（UU）数推移

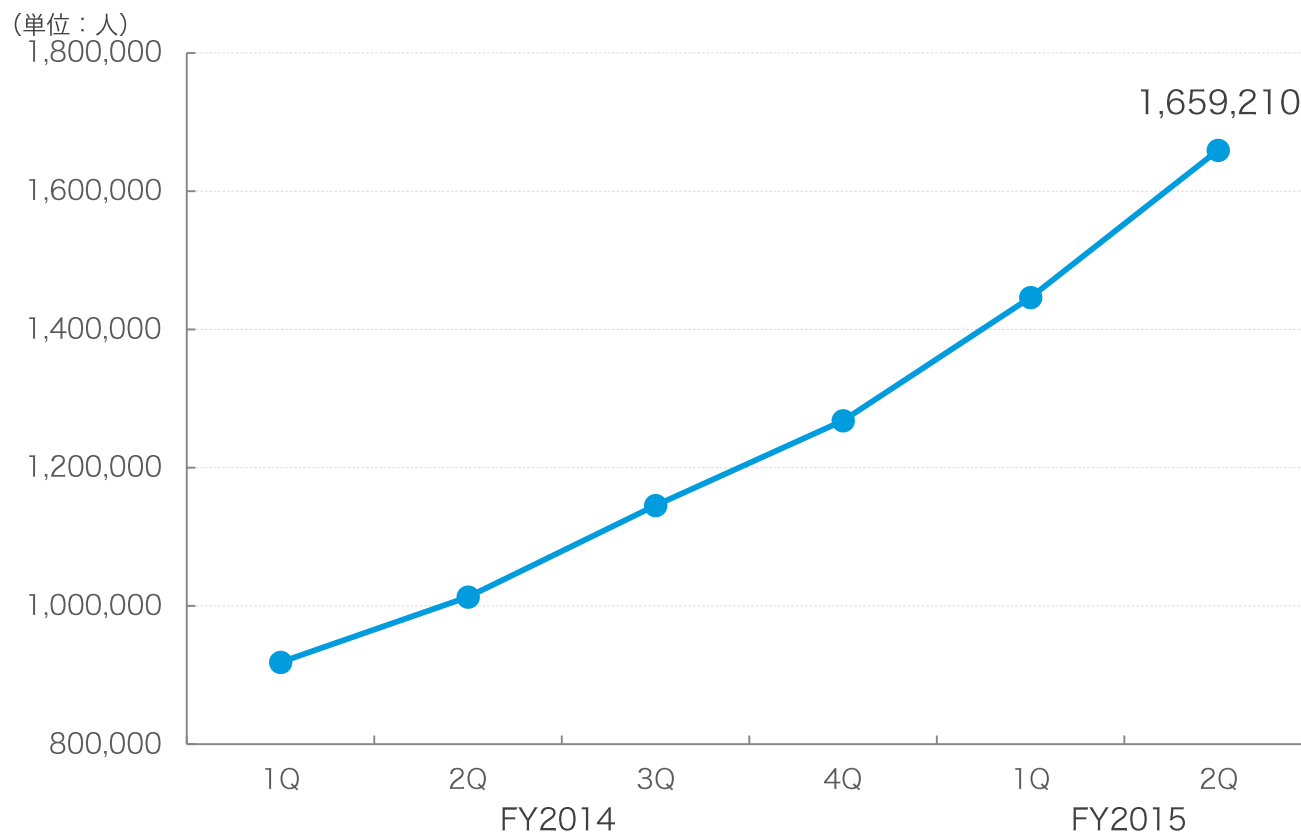
■ サイト改善や大学生向けキャンペーン等の効果もあり  
YoYでUUは増加傾向



※ユニークユーザー数は、四半期ベースの平均値（詳細数値は非開示）

## 1-7 転職会議 会員数推移

会員数は160万人を突破。ユーザーには潜在的な転職層も多く、人材紹介会社等との連携によりマネタイズチャンネルが拡大

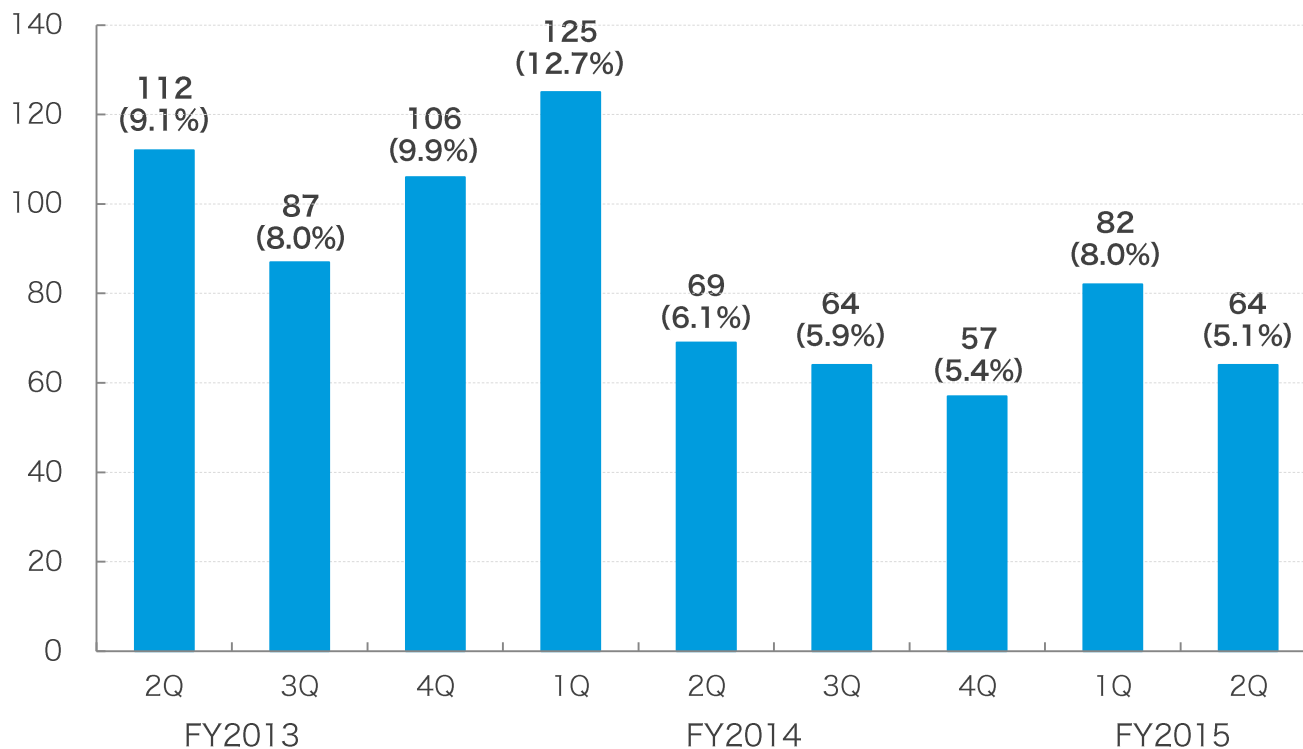


※会員数は、現在の算出条件で遡及可能な1Q FY2014からの値

## 1-8 不動産情報メディア事業の状況（売上高）

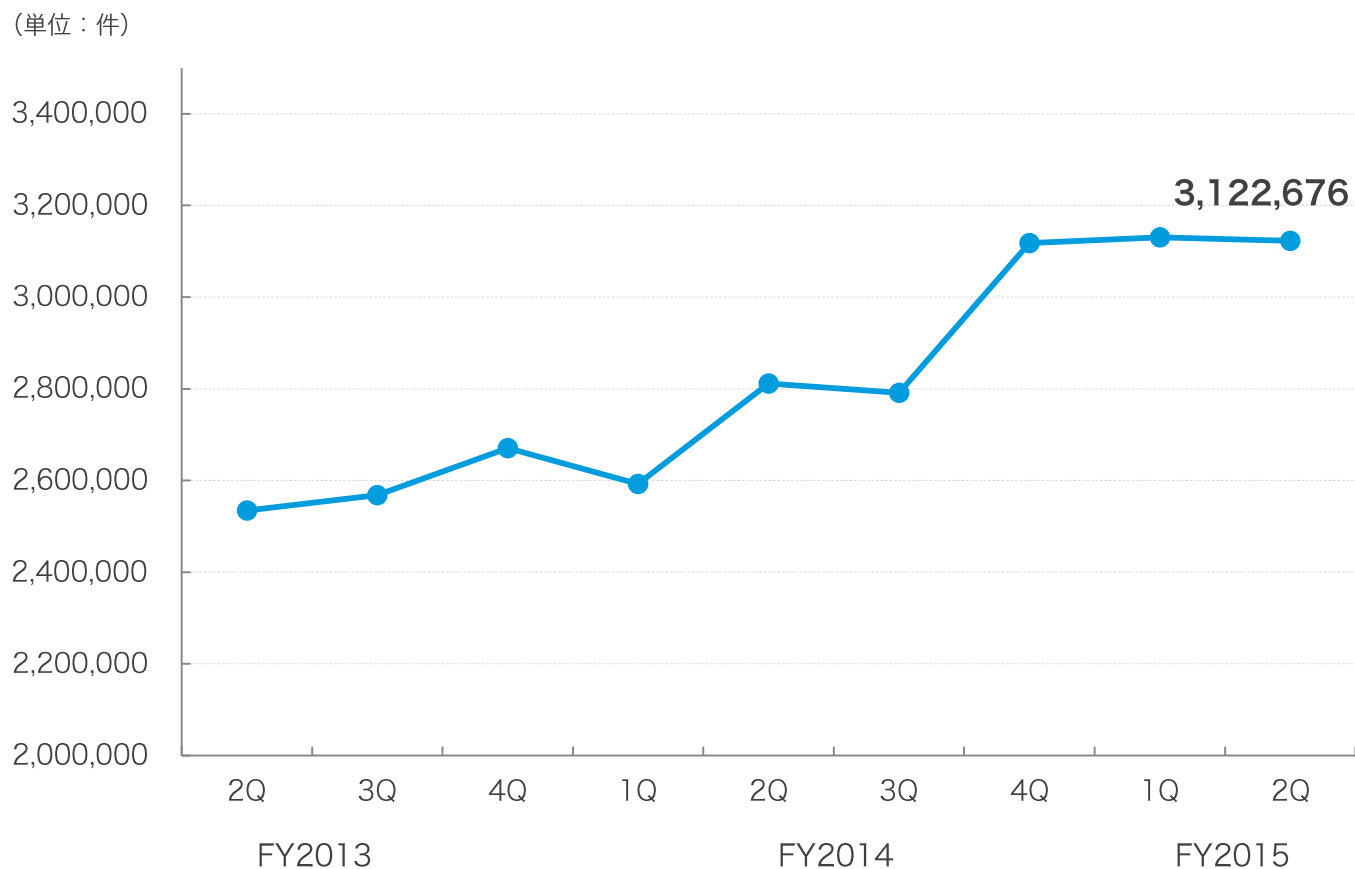
「お祝い金」のユーザー向け訴求等により物件問い合わせ率は向上も、競争環境の激化もありYoYで8.2%減収

(単位：百万円)  
(%)：売上高比率



## 1-8 不動産情報メディア事業の状況（情報掲載数）

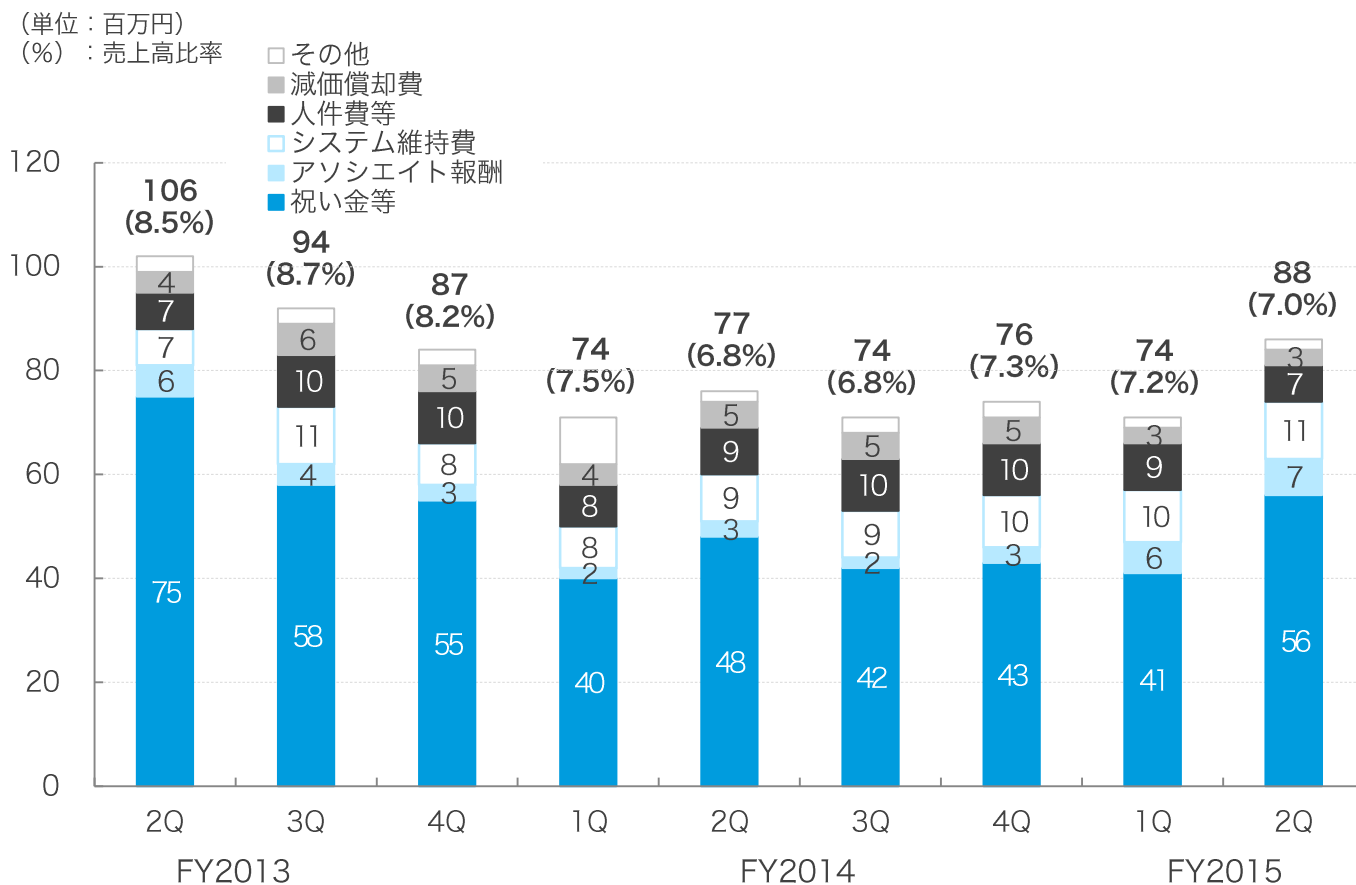
### ■ 物件情報掲載数は、概ね横ばい



※情報掲載数は、2Q FY2015より一部算出条件を変更。当該変更の影響を受ける1Q FY2015の数値を過去開示数値から修正・更新

## 1-9 売上原価の推移

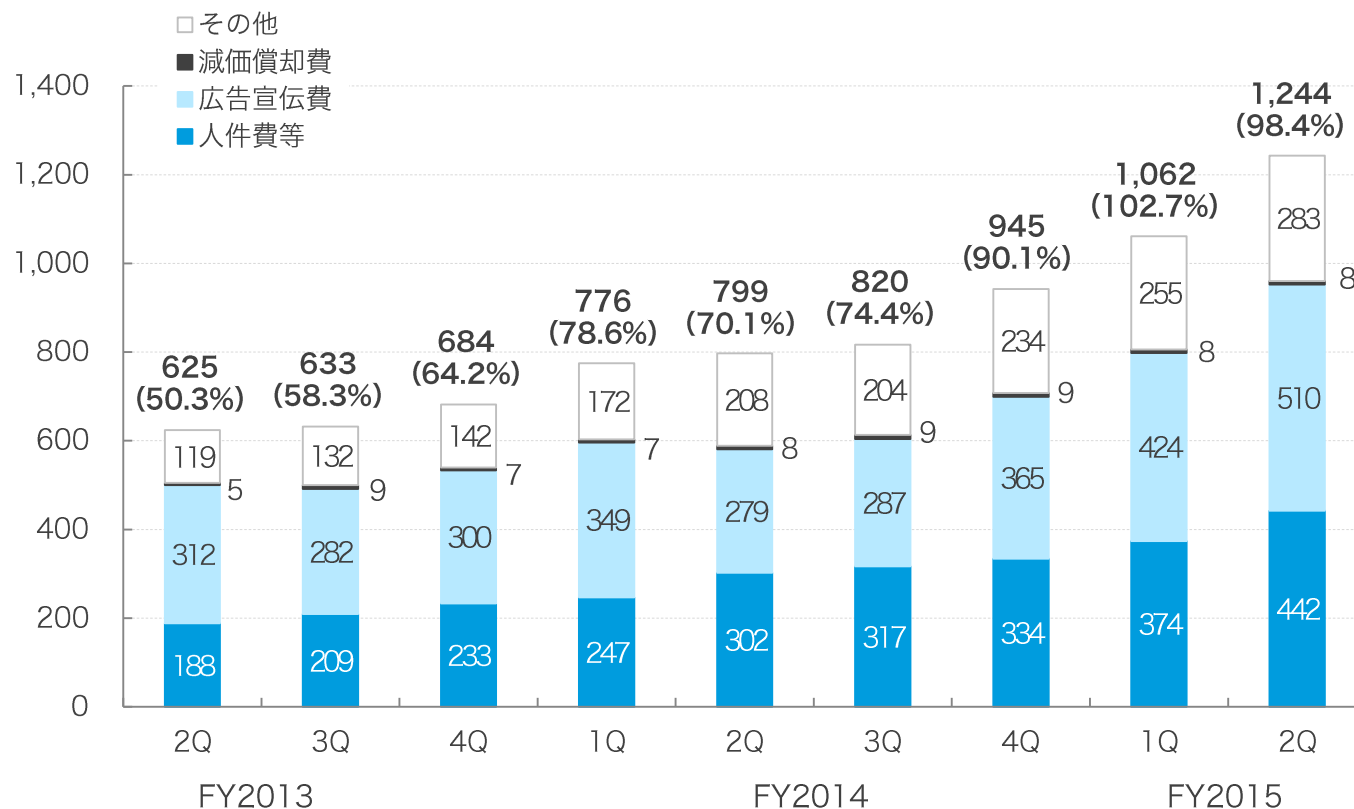
### 祝い金はYoYで増加も、原価率に大きな変動無し



## 1-10 販売管理費の推移

ジョブセンスのキャンペーン等広告宣伝費がYoYで82.3%増加したほか、人件費はYoYで46.2%増加

(単位：百万円)  
(%)：売上高比率

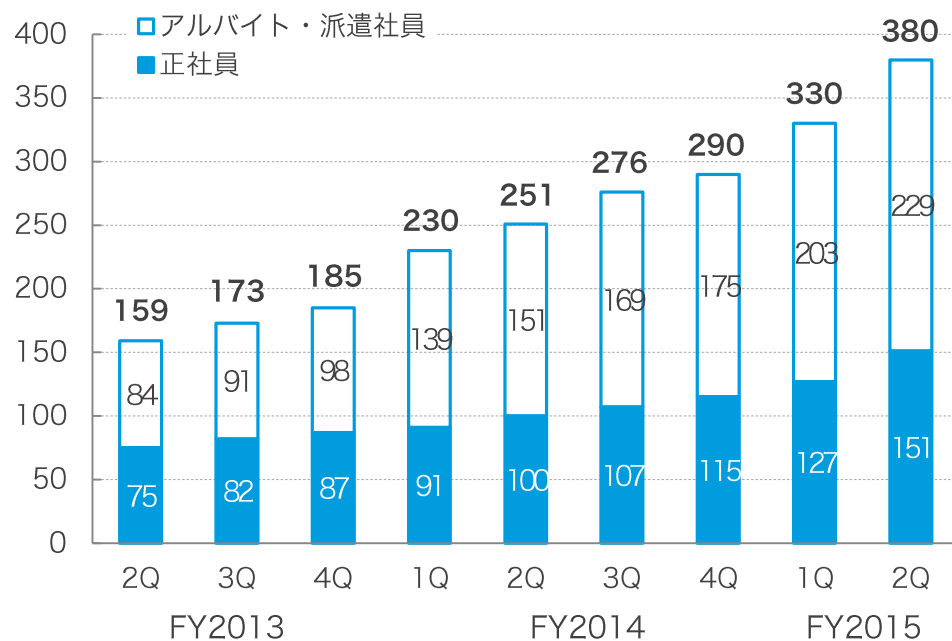


## 1-11 従業員数の推移

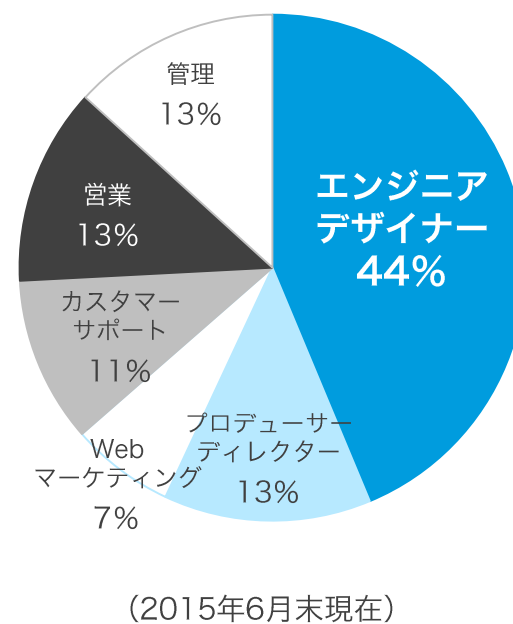
- 1Q15比で正社員：24名、アルバイト・派遣社員：26名増加
- エンジニア・デザイナーを中心とした正社員従業員構成に変化なし

### 従業員数の推移

(単位：人)



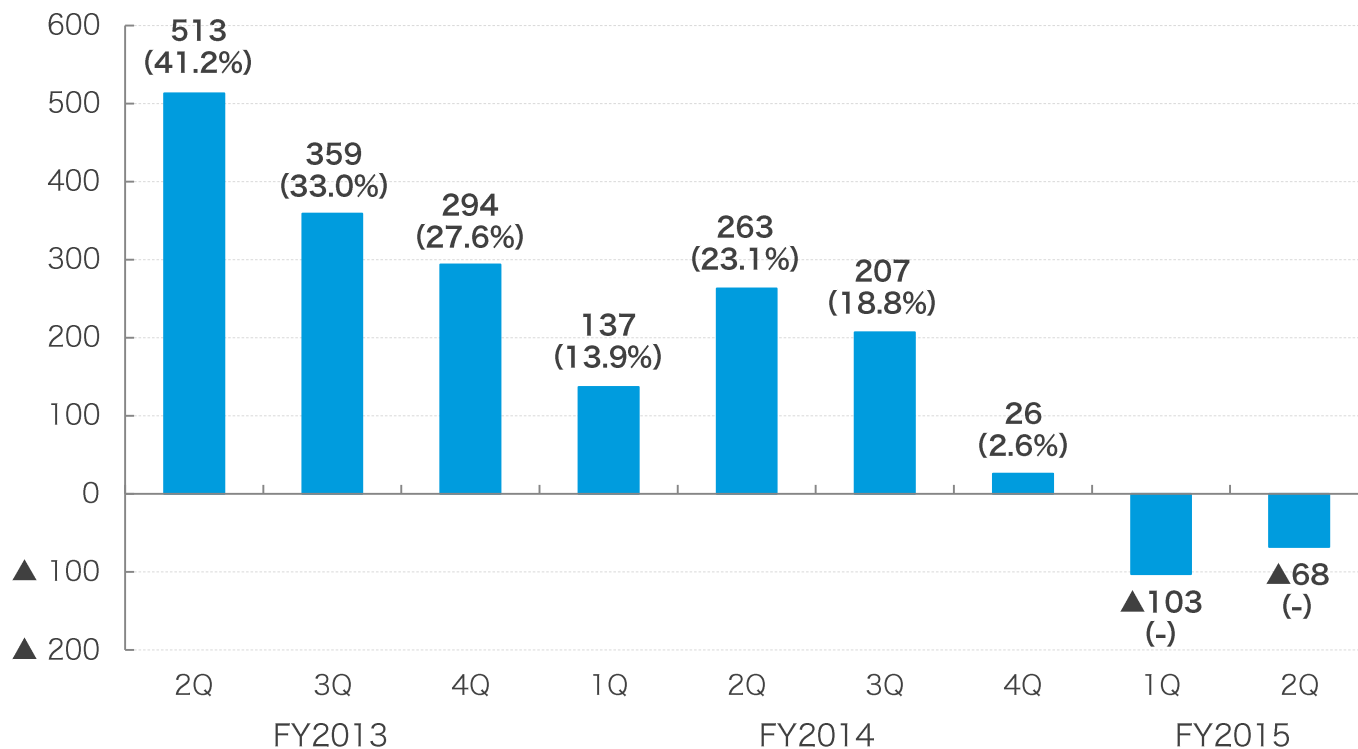
### 職種別従業員（正社員）構成



## 1-12 営業利益の推移

### 1Q15比で赤字幅は縮小も、先行投資により営業損失を計上

(単位：百万円)  
(%)：売上高比率

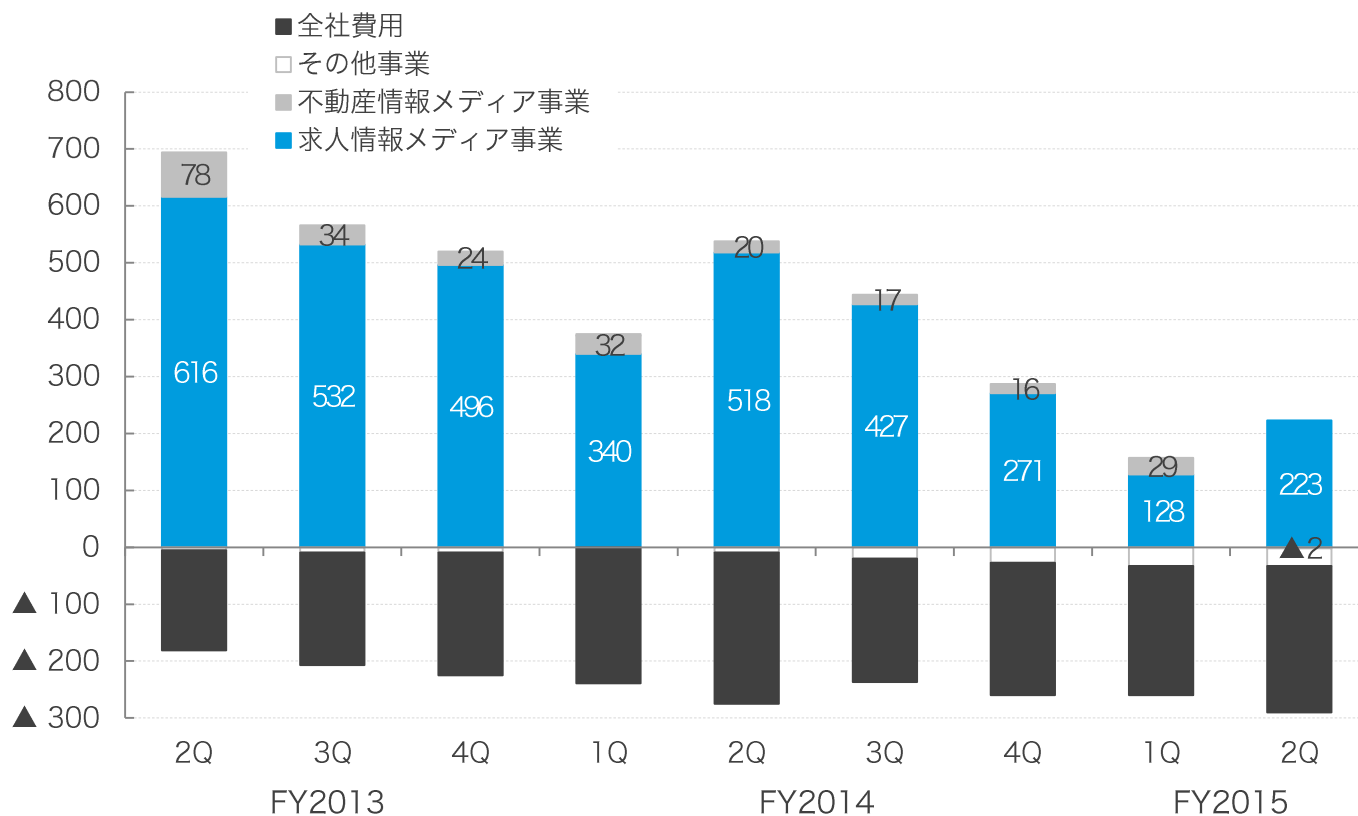




## 1-12 営業利益の推移（セグメント別）

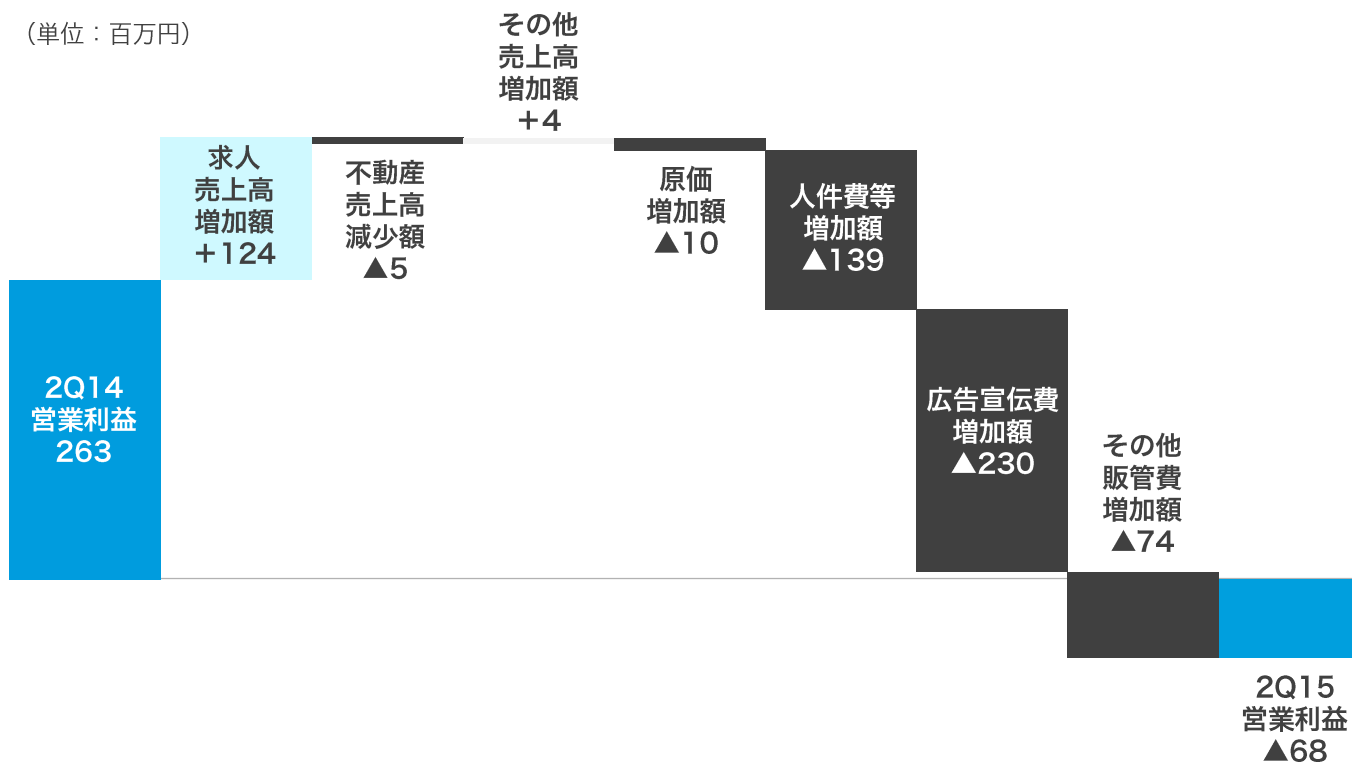
### 求人領域の営業利益はYoYで大幅に減少

（単位：百万円）



## 1-12 営業利益の推移（前年同期比：四半期）

求人売上は伸長したものの、先行投資（広告宣伝・人員）増に伴い営業損失を計上



## 1-13 waja リブセンス初のM&A

- | ファッションECメディア（CtoC・越境EC）運営のwaja社を子会社化
- | 2Qは、B/Sのみ連結。3QよりP/Lを取り込み

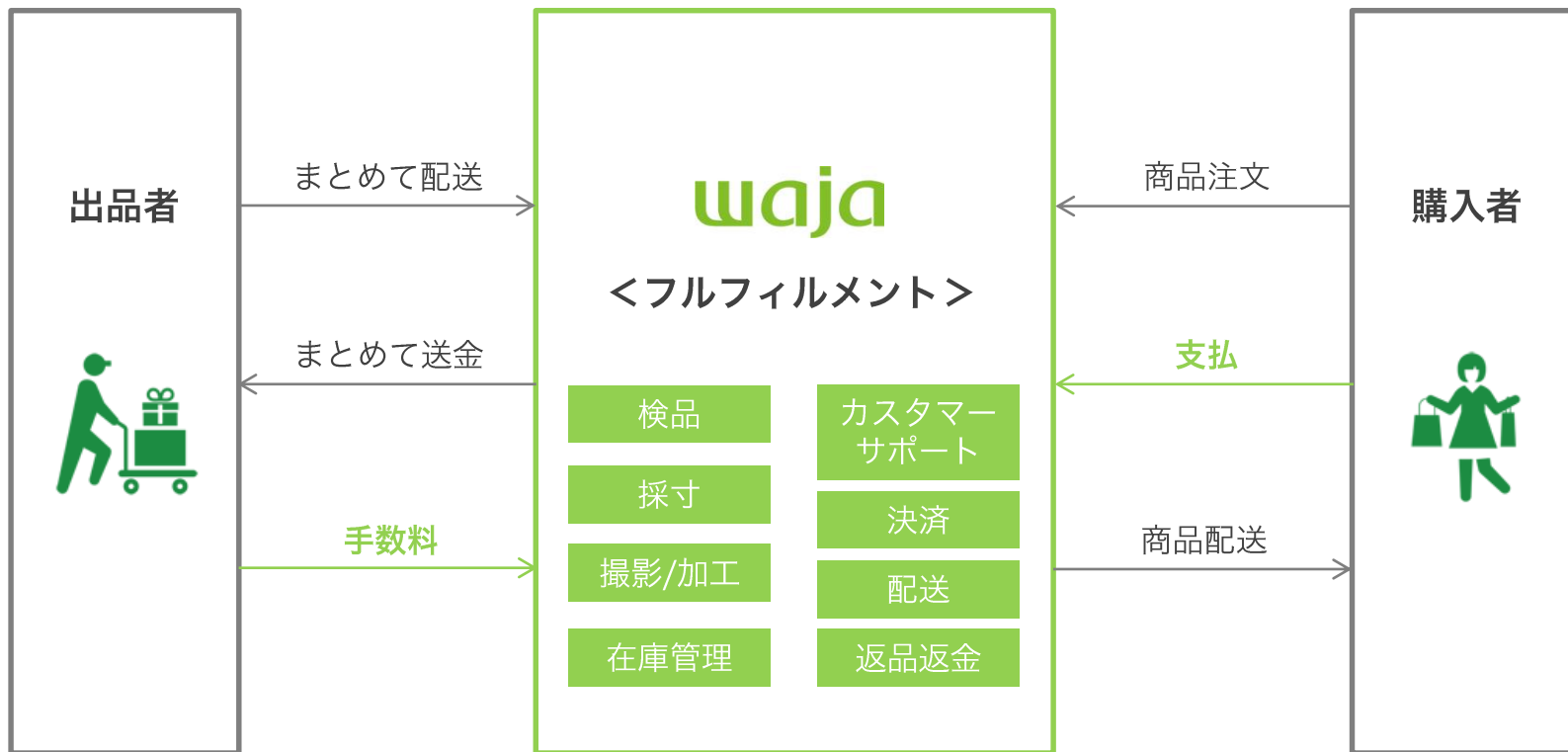
The logo for waja, featuring the word "waja" in a bold, lowercase, green sans-serif font.

社名	株式会社waja
事業内容	ファッションECメディアの運営
所在地	東京都港区麻布台
株式取得日	2015年4月3日
出資比率	71.7%
直近決算期	2014年9月
資本金	150百万円
業績*	売上高 456百万円 (FY2014) 営業利益 11百万円
従業員数	39名 (2015年6月末現在)

\*: 当該会社の財務資料をもとに数値を記載しており、監査法人による監査は受けておりません

## 1-13 waja 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することが可能



※ 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。

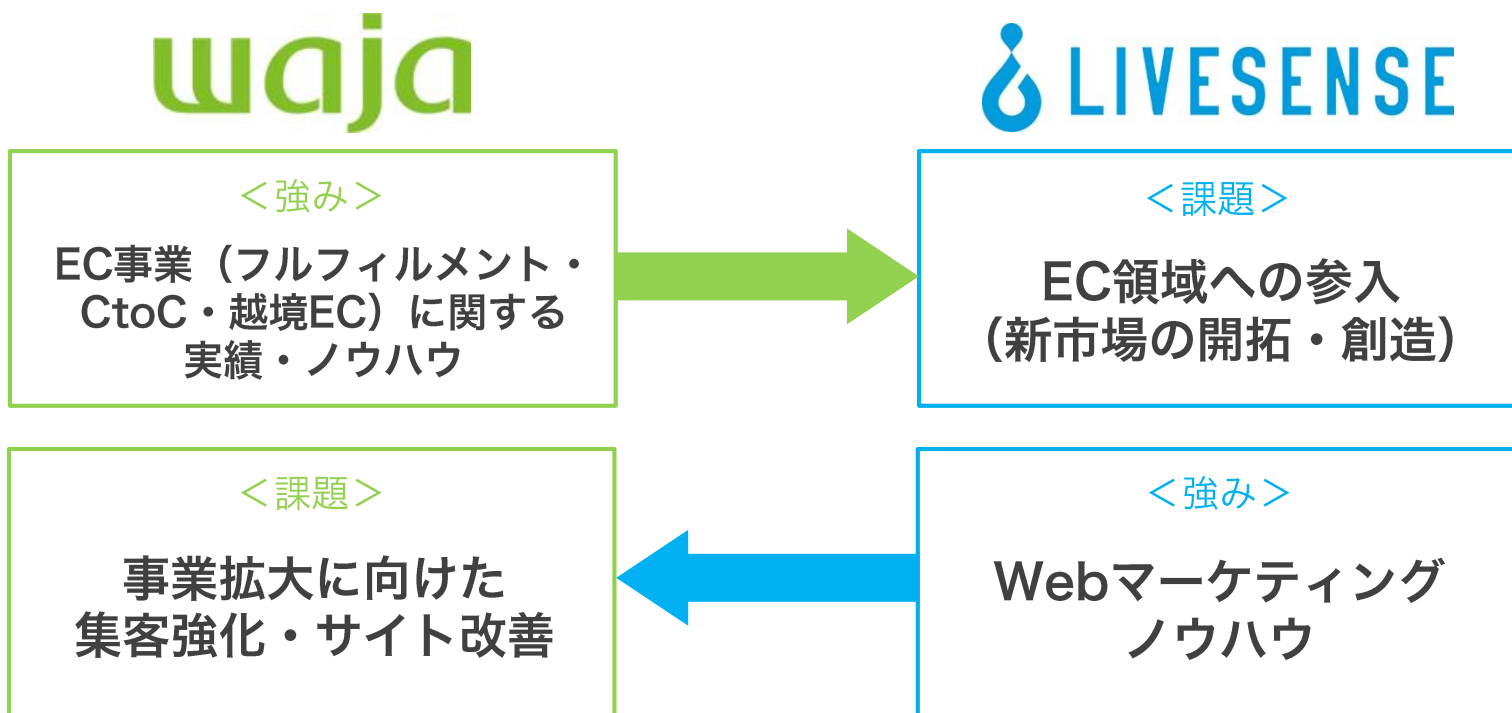
## 1-13 waja 特長

■ waja社は、1点から対応できる高効率フルフィルメントで、CtoC・越境EC領域における安心・便利・スピーディーな商品提供を実現

	CtoC・越境ECにおける課題	waja社の場合
安心	ニセモノのブランド品かも	waja社が全て国内検品
	品質が心配	
	返品できない	waja社が返品返金対応
	お金のトラブルがこわい	waja社が決済対応
	個人情報心配	waja社が管理 カスタマーサポートあり
便利	日本とサイズが違ってわかりにくい	waja社が採寸、日本サイズ表記
	商品によって写真がバラバラで比較し辛い	waja社が撮影・加工して掲載
早い	注文しても商品到着まで時間がかかる	waja社が在庫管理 平日13時までの注文で最短当日配送

## 1-13 waja リブセンスとのシナジー効果

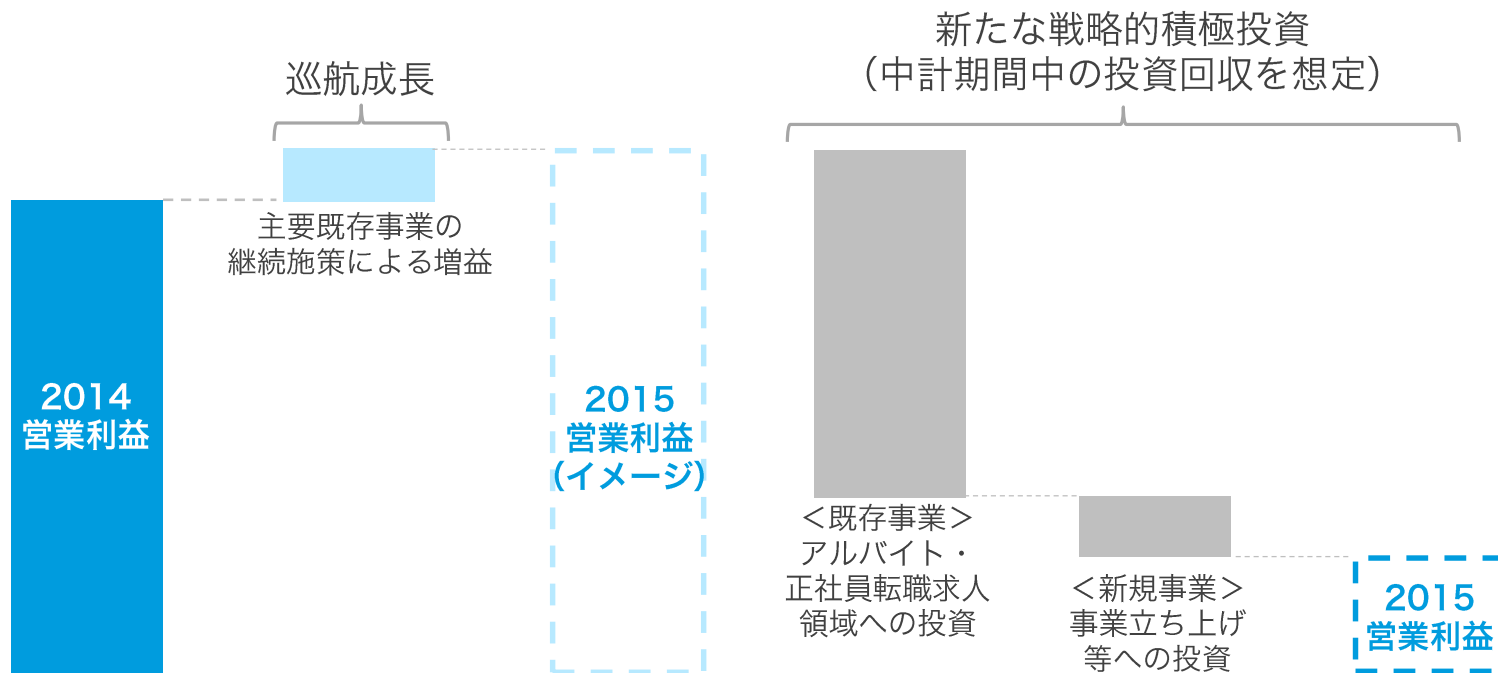
### リブセンスが持つWebマーケティングノウハウを活かしたwin-winな事業展開



## 2-1 2015年12月期 通期計画（変更無し）

- 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



## 2-2 2015年12月期 下半期の取り組み（予定）

### ジョブセンス

- 大学生利用の拡大に向けたマーケティングの継続・強化
- “祝い金”のコンセプトをフックにしたユーザーリテンション強化
- 顧客企業に向けたオプションサービス・料金プランの拡充

### ジョブセンス リンク

- 求職者向け電話サポート（「転職ナコウド」）の体制拡充と更なる生産性向上（9月より宮崎拠点を開設）
- 応募率向上に向けたユーザーインターフェースの改善、メールマーケティングの強化

### 転職会議

- マネタイズチャネルの拡充
- 140万超のクチコミを活かしたユーザーリテンションの強化
- 新規ユーザーの獲得に向けたPR・広告宣伝の実践

### door 賃貸

- 物件情報掲載数の拡充
- サイト改善等によるユーザー集客・物件問い合わせ率の向上
- 不動産周辺領域への参入

### 新規事業

（社内開発/事業提携/M&A）

- waja : 経営管理体制の強化、ユーザー集客の強化
- imitsu : マッチング増に向けたサイト改善、セールス強化
- 「就活会議（β版）」や8/5付リリースの「治療ノート（β版）」等新規サービスの充実化



## 2-3 新規事業における取り組み 就活会議

- 新たに新卒就活領域へ参入、「就活会議β版」をリリース（4/2付）
- 企業のクチコミを閲覧できるほか、学校別の就活状況や企業別の選考状況等が見える化（順次、機能追加予定）

「就活会議β版」サイトイメージ



## 2-3 新規事業における取り組み 治療ノート

- 病気や治療法に関する様々な情報を収集・比較できる医療情報サイトで、副作用や治療期間に関する経験者体験談も掲載
- リブセンスの新規事業社内公募制度「Egg」による、初の公式事業化

「治療ノート（β版）」サイトイメージ



### 3-1 2015年12月期第2四半期 業績（累計）

（単位：千円）

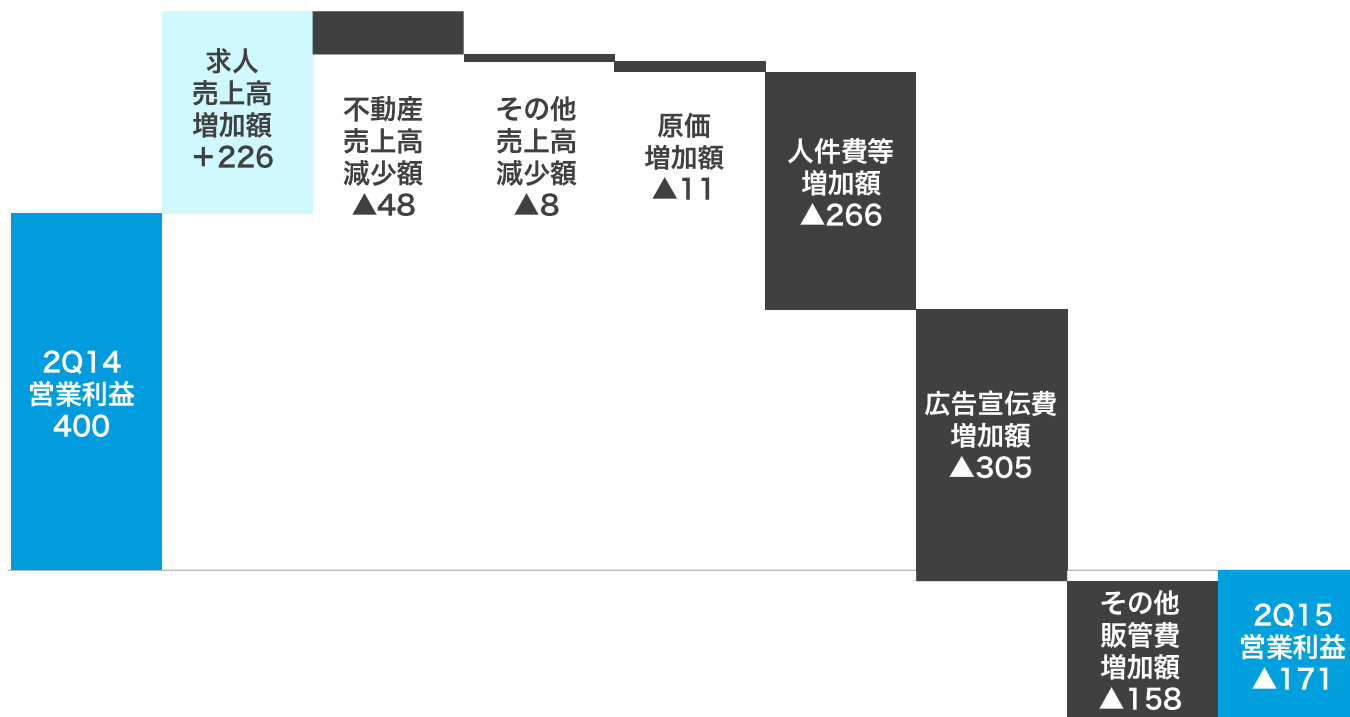
	2Q14	2Q15	YoY
売上高	2,128,716	<b>2,298,898</b>	+8.0%
売上原価	151,962	<b>163,543</b>	+7.6%
	7.1%	7.1%	+0.0%
売上総利益	1,976,754	<b>2,135,355</b>	+8.0%
	92.9%	92.9%	+0.0%
販売費及び一般管理費	1,576,324	<b>2,306,859</b>	+46.3%
	74.1%	100.3%	+26.3%
営業利益	400,430	<b>▲ 171,504</b>	-
	18.8%	-	-
経常利益	400,732	<b>▲ 173,426</b>	-
	18.8%	-	-
税引前当期純利益	400,732	<b>▲ 139,091</b>	-
	18.8%	-	-
当期純利益	243,739	<b>▲ 115,751</b>	-
	11.5%	-	-

販管費増加：広告宣伝費（+305百万円）、人件費等（+266百万円）

## 3-2 営業利益の推移（前年同期比・累計）

求人売上は伸長したものの、先行投資（広告宣伝・人員）増に伴い営業損失を計上

（単位：百万円）



### 3-3 貸借対照表

(単位：千円)

	2Q14	2Q15	YoY
流動資産	2,956,864	<b>2,879,792</b>	▲2.6%
現金及び預金	2,455,327	<b>2,110,856</b>	▲14.0%
売掛金	449,517	<b>571,613</b>	+27.2%
固定資産	413,571	<b>800,413</b>	+93.5%
有形固定資産	124,509	<b>120,208</b>	▲3.5%
無形固定資産	32,802	<b>372,651</b>	1,036.1%
投資その他資産	256,259	<b>307,553</b>	+20.0%
資産合計	3,370,435	<b>3,680,206</b>	+9.2%
流動負債	466,465	<b>694,246</b>	+48.8%
未払金	195,822	<b>390,966</b>	+99.7%
固定負債	-	<b>3,746</b>	-
負債合計	466,465	<b>697,993</b>	+49.6%
株主資本	2,885,282	<b>2,936,997</b>	+1.8%
資本金	223,460	<b>231,418</b>	+3.6%
資本剰余金	208,460	<b>216,418</b>	+3.8%
利益剰余金	2,454,217	<b>2,490,017</b>	+1.5%
新株予約権	19,043	<b>14,719</b>	▲22.7%
純資産合計	2,903,969	<b>2,982,213</b>	+2.7%

### 3-4 キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	2Q14	2Q15	YoY
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	▲ 4,792	▲ 41,478	▲765.6%
税引前四半期純利益	400,732	▲ 139,091	▲134.7%
減価償却費	22,133	20,141	▲9.0%
売上債権の増減額 (△は増加)	▲ 16,681	▲ 125,997	▲655.3%
未払金の増減額 (△は減少)	▲ 11,182	183,604	+1742.0%
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	▲ 81,801	▲ 293,933	▲259.3%
有形固定資産の取得による支出	▲ 20,236	▲ 11,117	+45.1%
無形固定資産の取得による支出	▲ 4,137	▲ 1,561	+62.3%
投資有価証券の取得による支出	▲ 36,025	▲ 23,870	+33.7%
投資有価証券の売却による収入	-	53,584	-
子会社(waja)株式の取得による支出	-	▲ 268,301	-
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	468	1,072	+129.1%

## 3-5 直近の主なパブリシティ実績

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
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

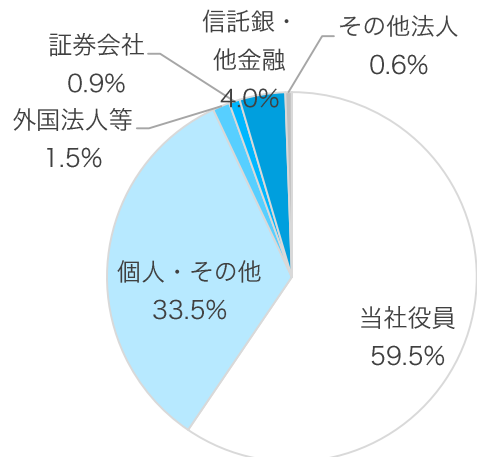
## 3-6 株式の状況（2015年6月末現在）

### ● 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：587円  
(2015年5月18日)
- ・ 年初来高値：792円  
(2015年2月12日)
- ・ 平均出来高：152,631株/日  
(2015年1月～6月)



- 発行済株式数 : 28,083,200株
- 株主数 : 11,372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	48.94
桂 大介	2,698,000	9.61
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	279,700	1.00
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)	139,200	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)	125,300	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)	124,600	0.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口3)	124,500	0.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口6)	124,100	0.44



## 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	231百万円 (2015年6月末現在)
直近業績	売上高 4,279百万円、営業利益 634百万円 (2014年12月期)
従業員数	正社員 151名、アルバイト・派遣社員 229名 (2015年6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。