



2016年12月期 第1四半期
決算補足説明資料

2016年5月13日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

Agenda

1 決算概要

2 トピックス

3 ご参考資料

1-1 業績ハイライト

■ 全社業績は増収増益。求人領域の成長に加え広告宣伝費の効率化が利益貢献

- 売上高 1,284 百万円 (前期比 +24.2%)
- 営業利益 154百万円 (前期比 -)

■ 求人領域は前年同期比11.3%増収。「転職会議」が大幅増収

- 転職クチコミサイト「転職会議」は、引き続き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。前年同期比125.3%増収

■ 前期蓄積された知見・ノウハウ活用により広告宣伝費は大きく効率化

- 広告宣伝費 : 205百万円 (前期比 ▲51.6%)
- 人件費 : 508百万円 (前期比 +35.9%)

■ 2016年12月期は、上半期で生産性向上を図り、 下半期で主力サービスの拡大を目的とした事業投資を計画。 現時点で通期連結業績予想に変更なし

1-2 業績概要

売上高はYoYで24.2%増、営業利益は大きく増益

(単位：百万円)

	1Q/15	1Q/16	YoY
売上高	1,034	1,284	+24.2%
売上原価	74	132	+76.7%
	7.2%	10.3%	+3.1pt
売上総利益	959	1,151	+20.1%
	92.7%	89.6%	▲3.1pt
販売費及び一般管理費	1,062	997	▲6.1%
	102.7%	77.6%	▲25.1pt
営業利益	▲103	154	-
	-	12.0%	-
経常利益	▲105	156	-
	-	12.1%	-
税引前当期純利益	▲105	156	-
	-	12.1%	-
当期純利益	▲72	97	-
	-	7.6%	-

販管費増加：人件費等（+134百万円）、広告宣伝費（▲219百万円）

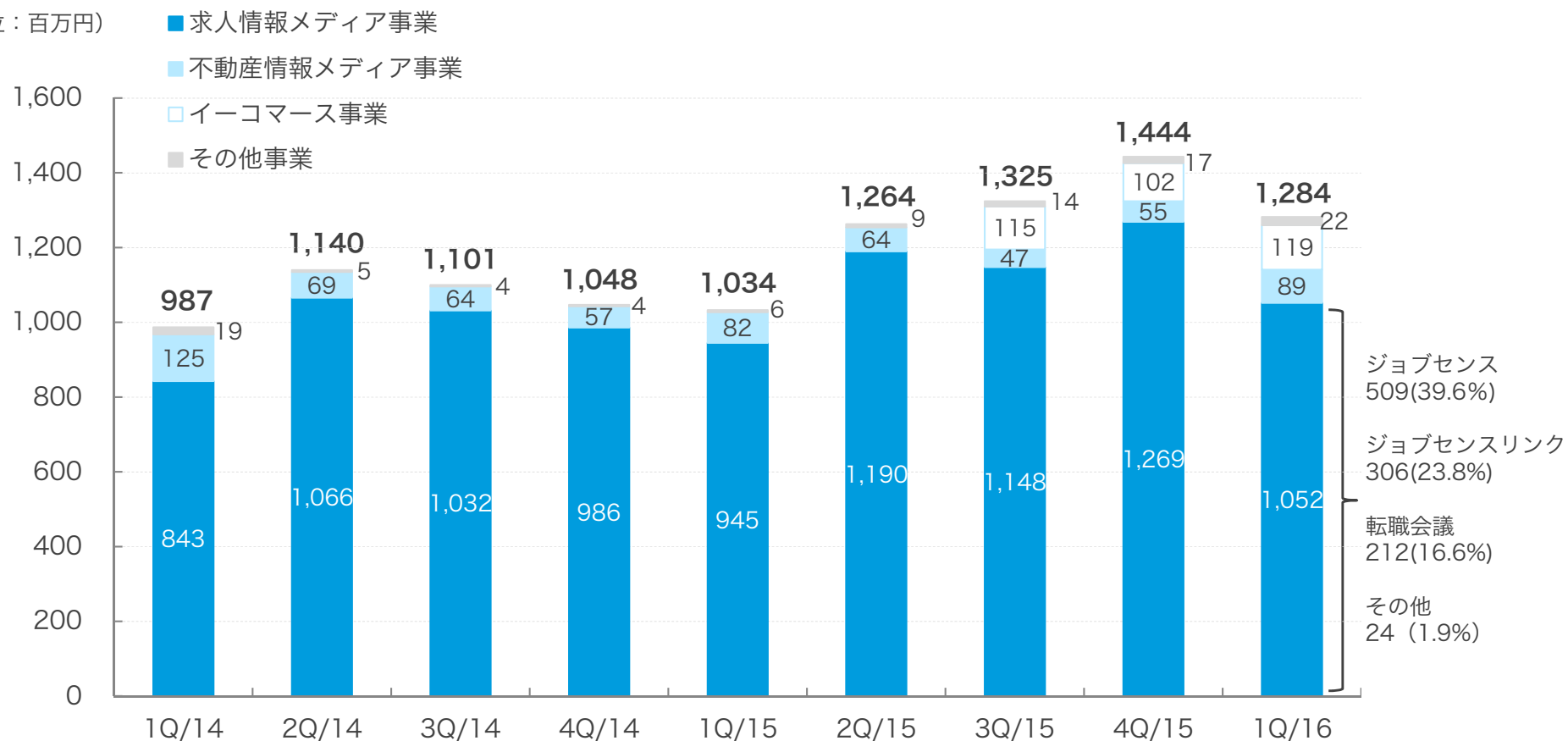
1-3 事業別トピックス

ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">• 前期蓄積された知見・ノウハウを活かし、広告宣伝費の効率化に成功• 電話応募機能の利用拡大が採用率向上に奏功• 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• サイト・メールマガジンの改善により求職者の応募率が向上
転職会議	<ul style="list-style-type: none">• 人材紹介会社へのユーザー送客等が堅調• 新たなマネタイズチャンネルが一部収益貢献
door 賃貸	<ul style="list-style-type: none">• 物件表示方法をはじめサイト改善によりサイトアクセス数が上昇• スマートフォンサイト対応等の改善により問合せ率が向上
その他	<ul style="list-style-type: none">• IESHIL : イエシルアドバイザー開始• 就活会議 : 会員数8万人突破、エントリーシートや選考体験記の掲載充実化• imitsu : 比較カテゴリー特化等により売上・利益ともに堅調に推移• waja : 会員向けメールマガジンの強化や取扱商品の拡充に注力

1-4 事業別売上高の推移

転職会議の成長やwajaの子会社化等が寄与しYoY24.2%増収

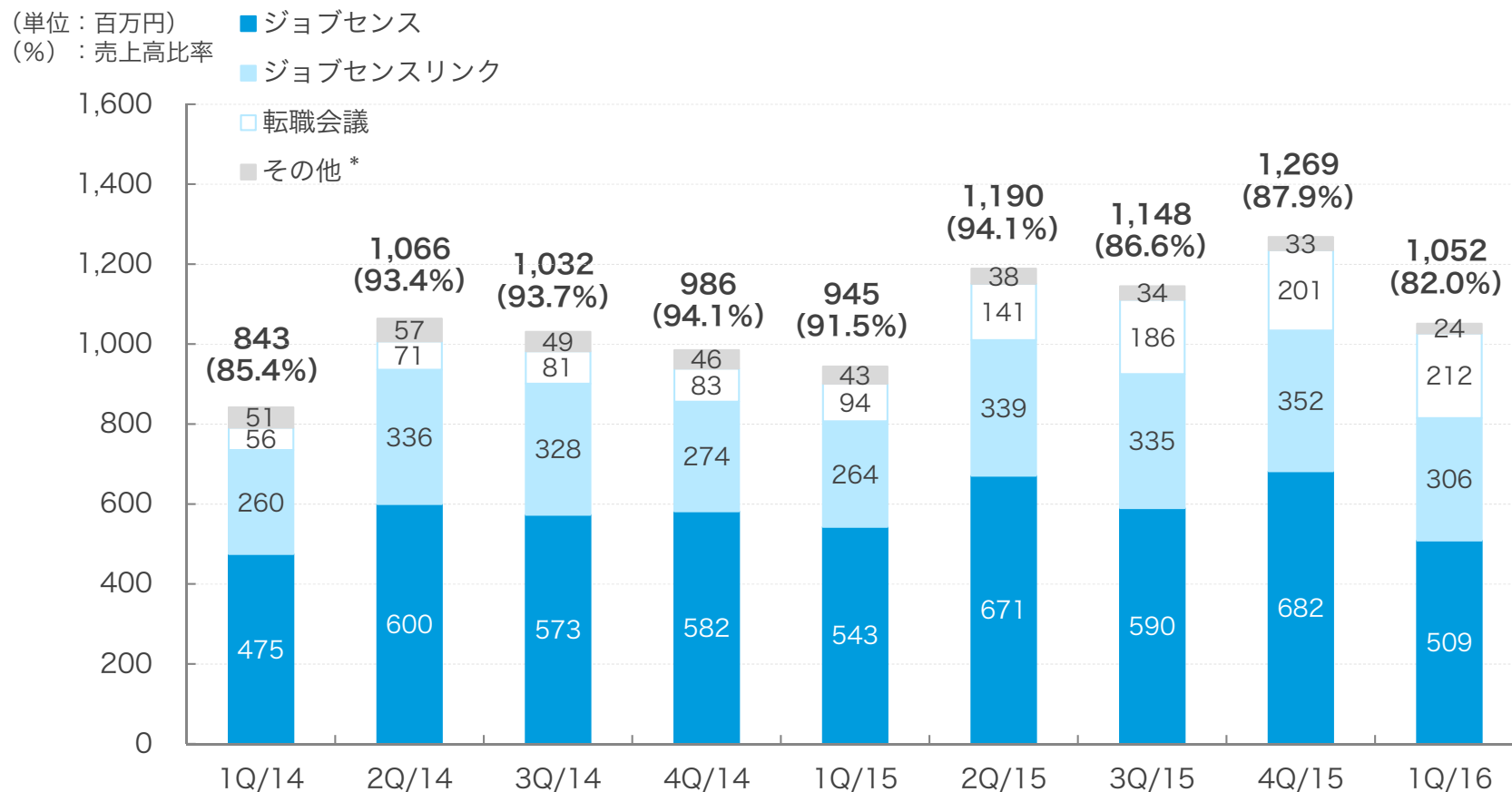
(単位：百万円)



1-5 求人情報メディア事業 売上高の推移

■ ジョブセンスは広告宣伝費の効率化もありYoY6.4%減収

■ ジョブセンスリンクはYoY15.9%増収、転職会議は125.3%増収

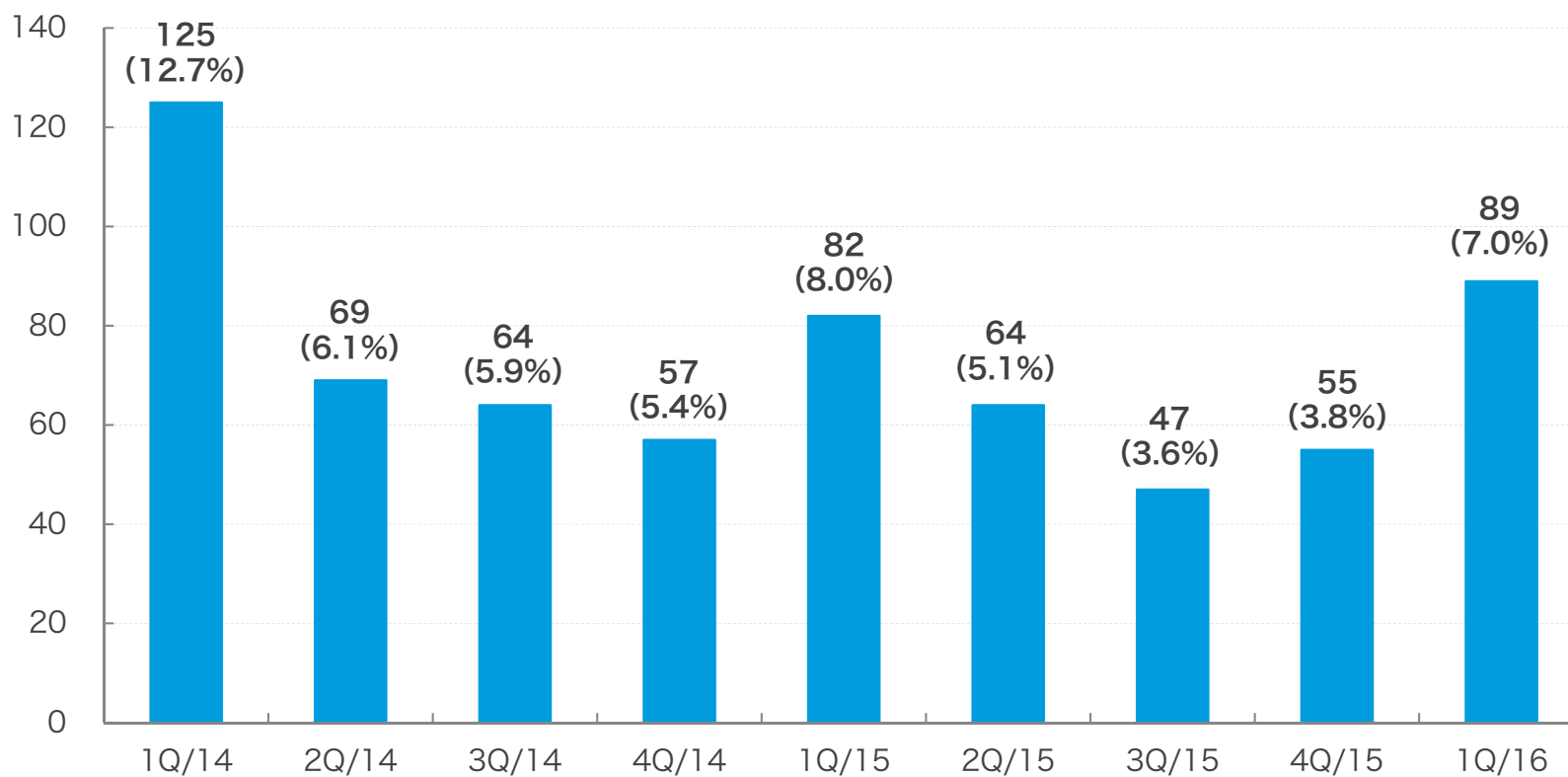


*：その他には「ジョブセンス派遣」「就活会議」を含んでおります

1-6 不動産情報メディア事業 売上高の推移

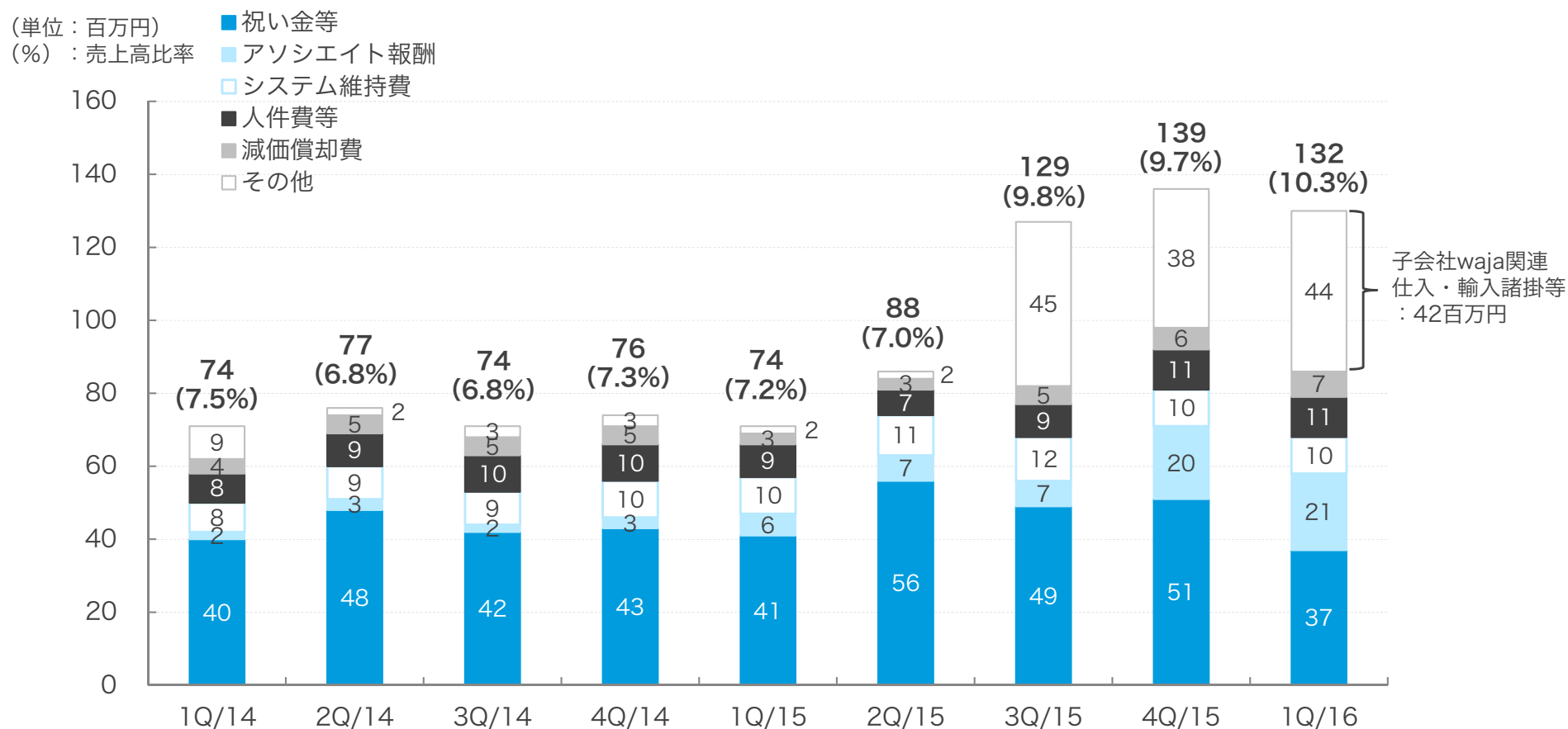
■ サイトトラフィックの改善等もありYoY9.2%増収

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



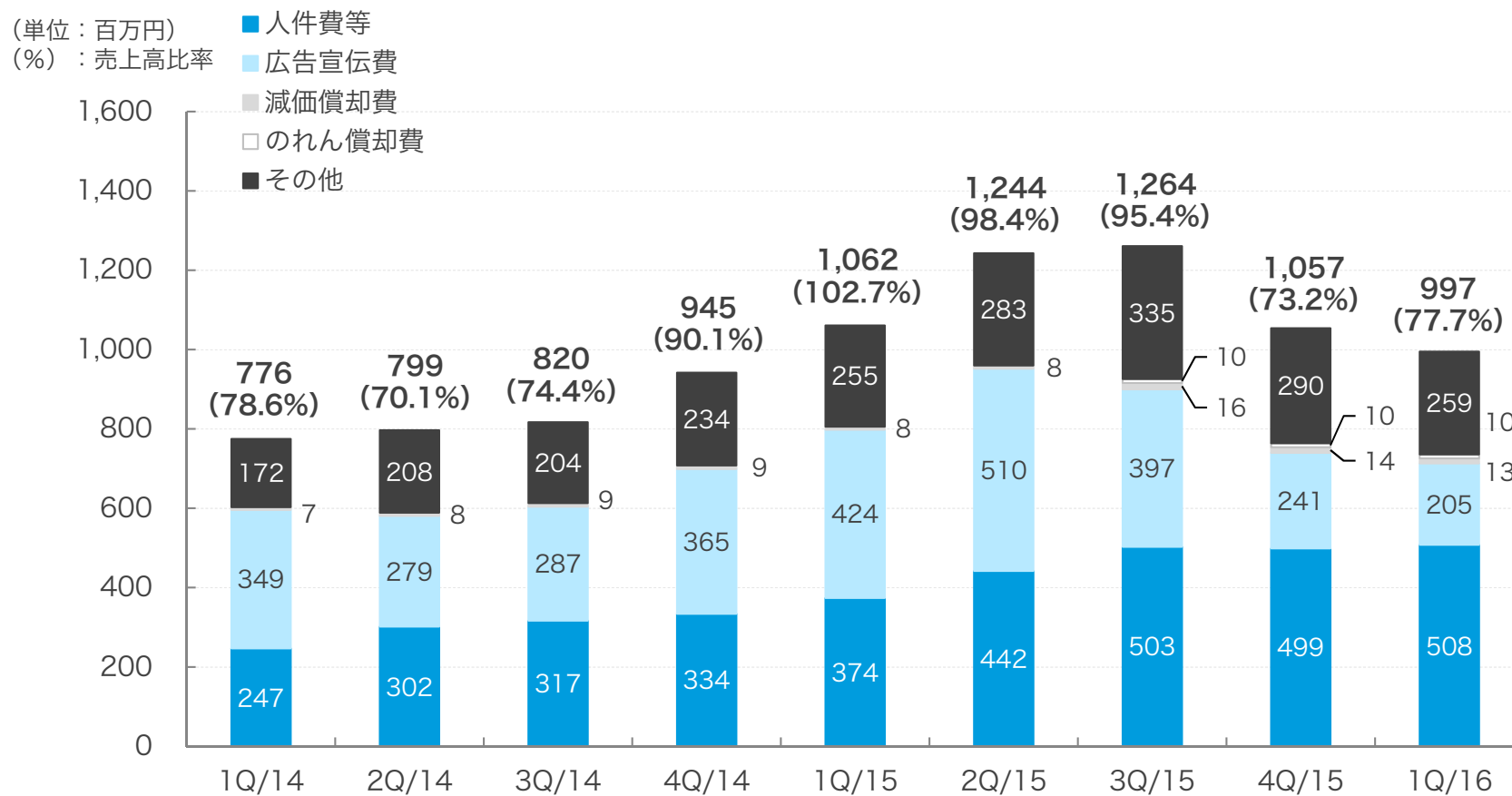
1-7 売上原価の推移

原価率は、wajaのP/L連結化影響もありYoYではやや上昇



1-8 販売管理費の推移

■ 販管費は人件費等が増加するも、広告宣伝費の効率化によりYoYで6.1%減

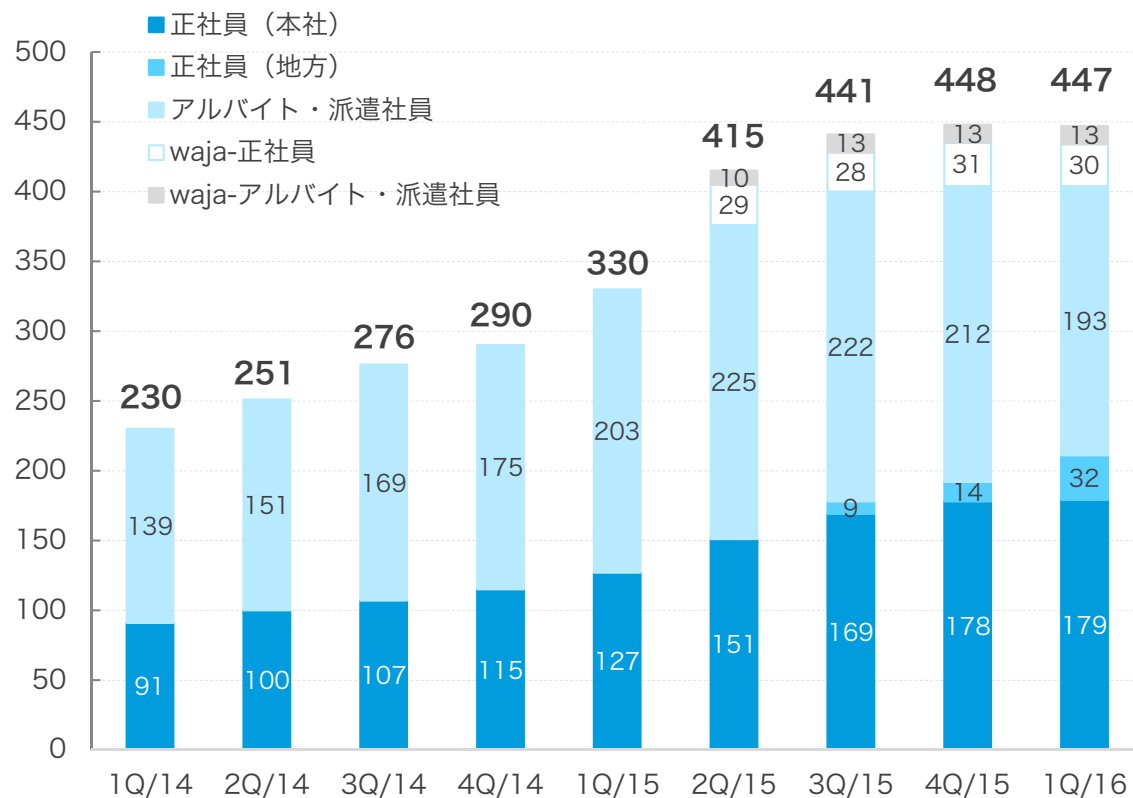


1-9 従業員数の推移

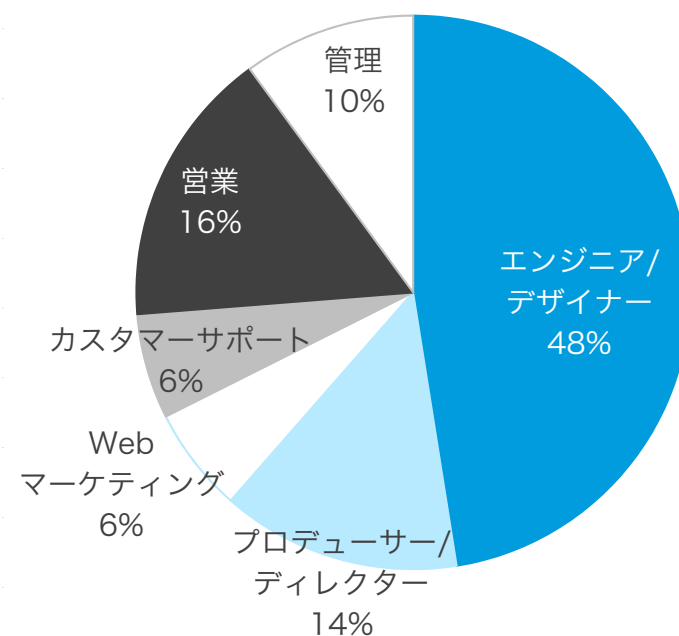
顧客サポートの地方正社員化（宮崎県）を進め、人員配置を適正化

従業員数の推移（連結）

（単位：人）



正社員職種別構成比（単体/本社のみ）

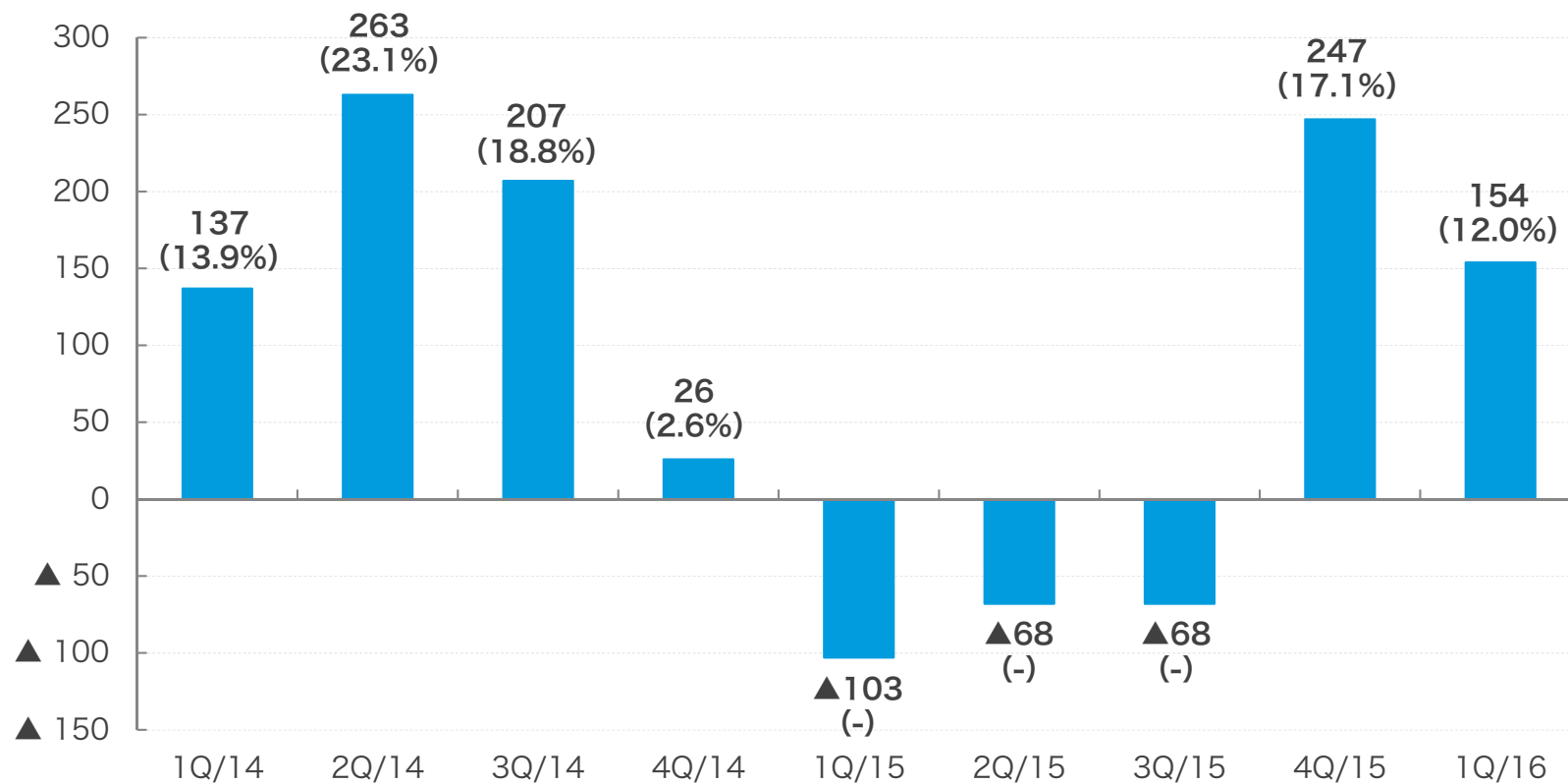


（2016年3月末現在）

1-10 営業利益の推移

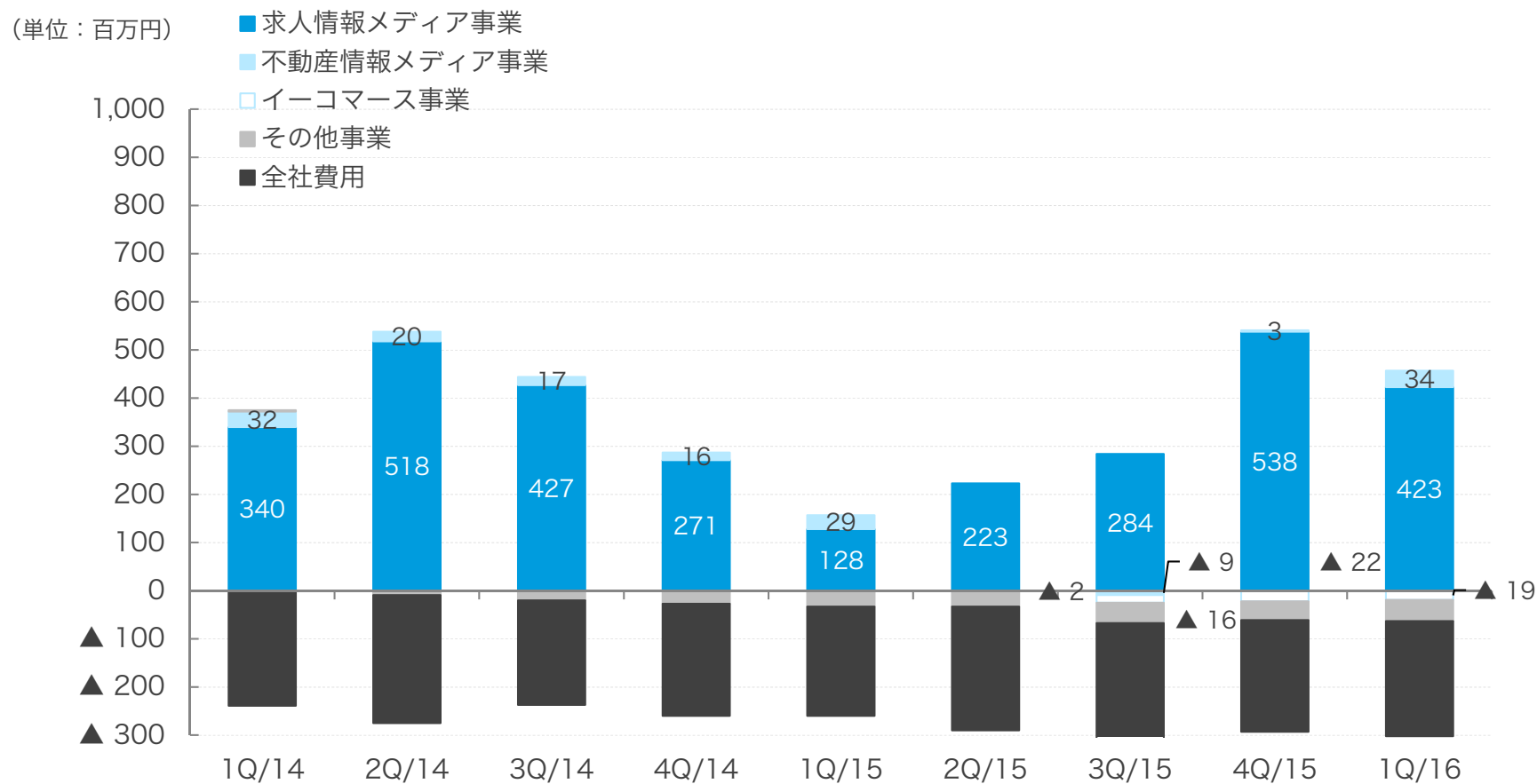
QoQではシーズナリティの影響もあり減益もYoYでは大幅増益

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



1-11 営業利益の推移（セグメント別）

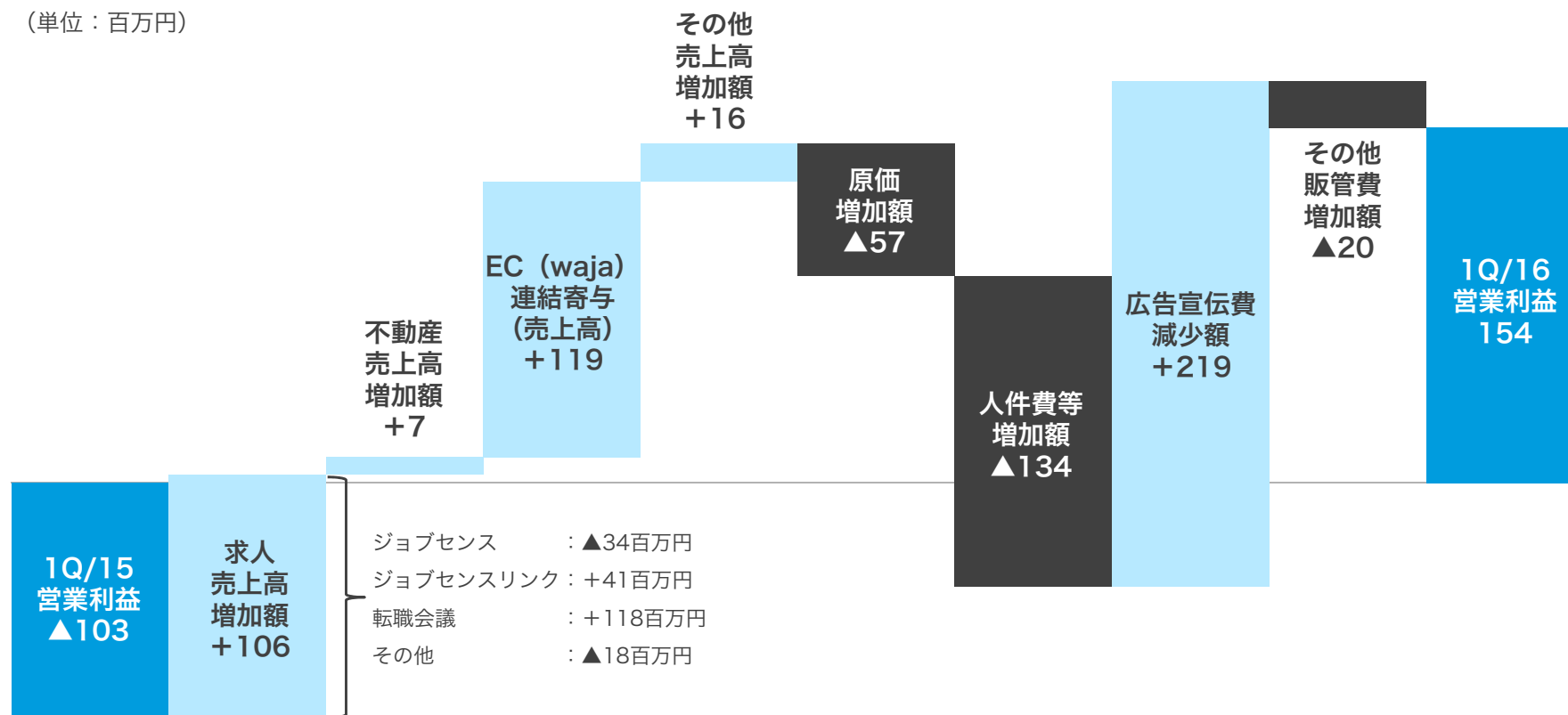
| 広告宣伝費の効率化等もあり求人領域を中心にYoYでは大幅増益



1-12 営業利益の推移（増減分析）

求人領域の増収に加え、広告宣伝費の効率化が大幅増益に貢献

（単位：百万円）



1-13 2016年12月期 通期業績予想

- 2016年12月期の業績予想に変更無し ※2016年2月12日発表
- 上半期の業績・KPI実績を踏まえ、下半期における成長投資を検討

(単位：百万円)

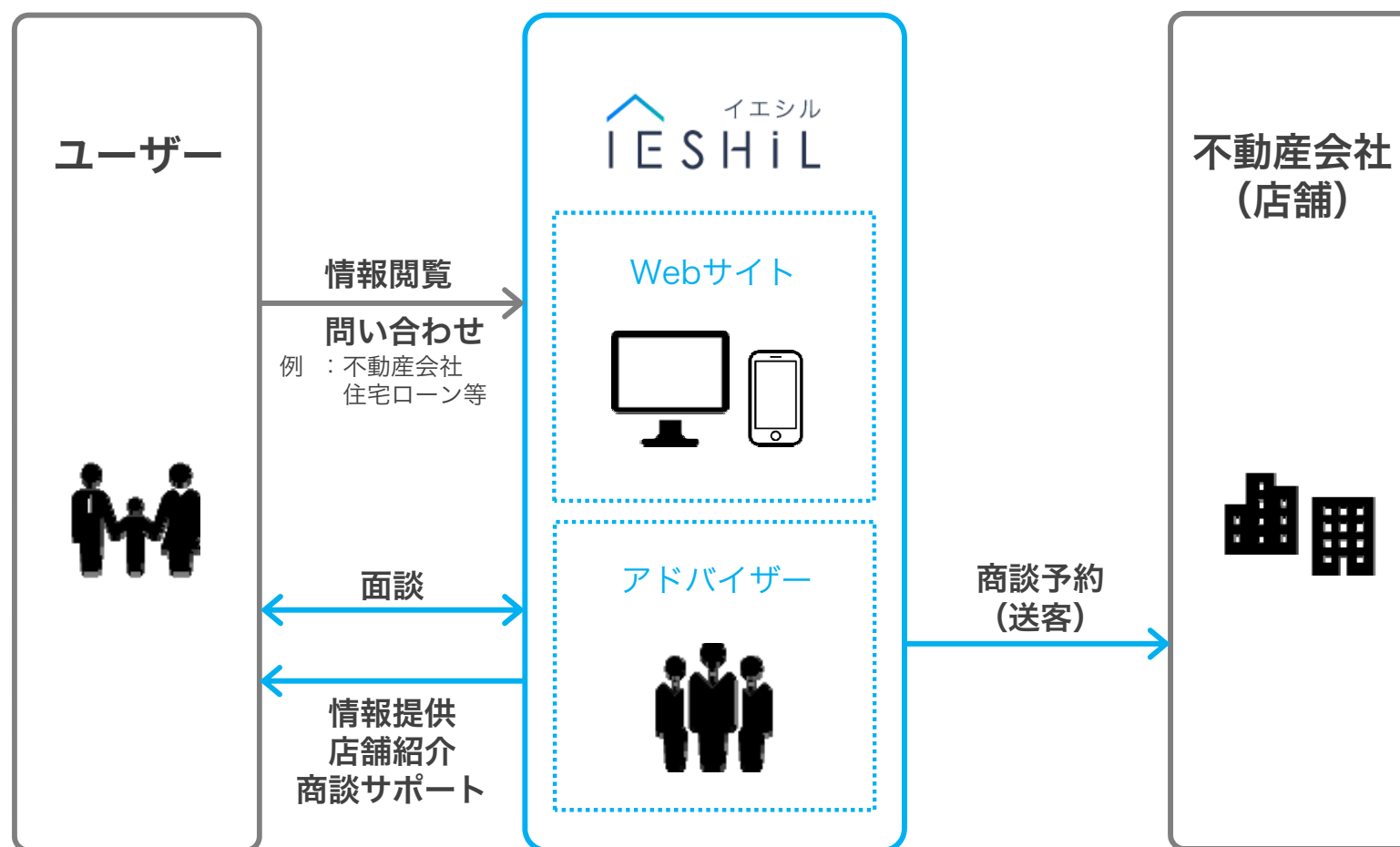
	FY2015 (実績)	FY2016 (予想)		YoY	
		下限	- 上限	下限	- 上限
売上高	5,069	5,500	~ 5,800	+8.5%	~ +14.4%
営業利益	7	100	~ 150	+1189.6%	~ +1834.4%
	0.1%	-	-	-	-
経常利益	19	115	~ 165	+500.2%	~ +761.2%
	0.4%	-	-	-	-
当期純利益	10	60	~ 95	+452.5%	~ +774.8%
	0.2%	-	-	-	-
EPS (円・銭)	0.39	2.14	~ 3.38	+448.7%	~ +766.7%

1-14 事業別の主な取り組み（第2四半期以降）

ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">採用課金・お祝い金等当社独自の仕組みの磨き込み顧客企業とのリレーション強化（セールス戦略の改善）
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）の更なる強化顧客企業とのリレーション強化（セールス戦略の改善）
転職会議	<ul style="list-style-type: none">主力マネタイズチャンネル（対人材紹介会社等）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">独自掲載物件の獲得強化・拡充新たな収益チャンネルの創出
その他	<ul style="list-style-type: none">IESHIL : アドバイザーサービスの強化就活会議 : セールス・マネタイズ施策の強化imitsu : 注力カテゴリーの磨き込み、拡大waja : 経営管理機能の強化、サイト改善

2-1 不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）（β版）」

- 不動産売買を検討するユーザーに中立的な立場でアドバイスや商談サポートを無料で行う「イエシル・アドバイザー」サービスを開始（2016年2月18日）
- 不動産パートナー会社への送客、売買成約によるマネタイズモデル



2-2 ITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト（β版）」

- ITエンジニアのスキルや経験をみて競争入札するサービス「転職ドラフト（β版）」をオープン
- 第1回ドラフトには、書類選考を通過した約200名に対し、IT企業17社が競争入札に参加（入札期間：4/19～4/27）

サイトイメージ



<https://job-draft.jp/>

3-1 貸借対照表

(単位：百万円)

	1Q/15	1Q/16	YoY
流動資産	2,995	2,957	▲1.3%
現金及び預金	2,320	2,130	▲8.2%
売掛金	503	612	+21.7%
固定資産	441	862	+95.5%
有形固定資産	113	136	+20.4%
無形固定資産	21	427	1,036.1%
投資その他資産	307	299	▲2.6%
資産合計	3,436	3,819	+11.1%
流動負債	433	617	+42.5%
未払金	313	228	▲27.2%
賞与引当金	15	41	+173.3%
固定負債	0	3	-
負債合計	433	621	+43.4%
株主資本	2,974	3,165	+6.4%
資本金	228	232	+1.8%
資本剰余金	213	220	+3.3%
利益剰余金	2,533	2,713	+7.1%
新株予約権	19	13	▲31.6%
純資産合計	3,003	3,198	+6.5%

3-2 直近の主なパブリシティ実績

2016.03.09	CNET Japanに不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.03.07	毎日新聞に新卒就活サービス「就活会議」が取り上げられました
2016.02.29	日経電子版に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.25	Forbes 30 Under 30 Asiaに弊社代表の村上が選出され、Forbes誌に掲載されました
2016.02.25	日経産業新聞に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.22	週刊住宅新聞に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.18	日経産業新聞に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.08	日経ビジネスオンラインにて弊社代表の新連載が始まりました
2016.02.05	フジテレビ「ノンストップ！」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
2016.01.20	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

3-3 会社概要

社名	株式会社リーブセンス (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 (2016年3月末現在)
直近業績 (年度)	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 211名、アルバイト・派遣社員 193名 (2016年3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



LIVESENSE

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。