



2016年12月期 第3四半期
決算補足説明資料

2016年11月14日
株式会社リブセンス
東証一部：6054

エグゼクティブサマリー

| 全社ではYoYで売上高は微増・営業利益は大幅に増益 広告出稿効率化等の生産性向上策が進む

- 売上高 1,341百万円 (YoY +15百万円、+1.2%)
- 営業利益 104百万円 (YoY +172百万円、—)

| 生産性向上優先によりジョブセンスは減収するも、転職会議は引き続きマネタイズ施策が進む。新規事業の業績貢献も射程に

- ジョブセンスは、生産性向上を優先し広告出稿効率化。YoYで6.6%減
- 転職会議は、引き続きマネタイズ施策が進みYoYで13.4%増
- 不動産メディア事業は、IESHILのマネタイズ着手に伴い、YoYでは4.1%増

| 通期業績予想は据え置き。4Qでは各事業の施策継続に加え、認知・ブランディング施策検討など、来期飛躍のための準備を更に継続

- 進捗率： 売上高72.8% 営業利益89.2% 経常利益91.9%

Agenda

1

決算概要

2

事業概況・今期施策

3

補足資料

1. 決算概要

業績概要

YoYでは増収。広告出稿効率化等の生産性向上策により大幅増益

QoQでは、前四半期ののれん減損損失の影響もあり大幅増益

(単位：百万円)

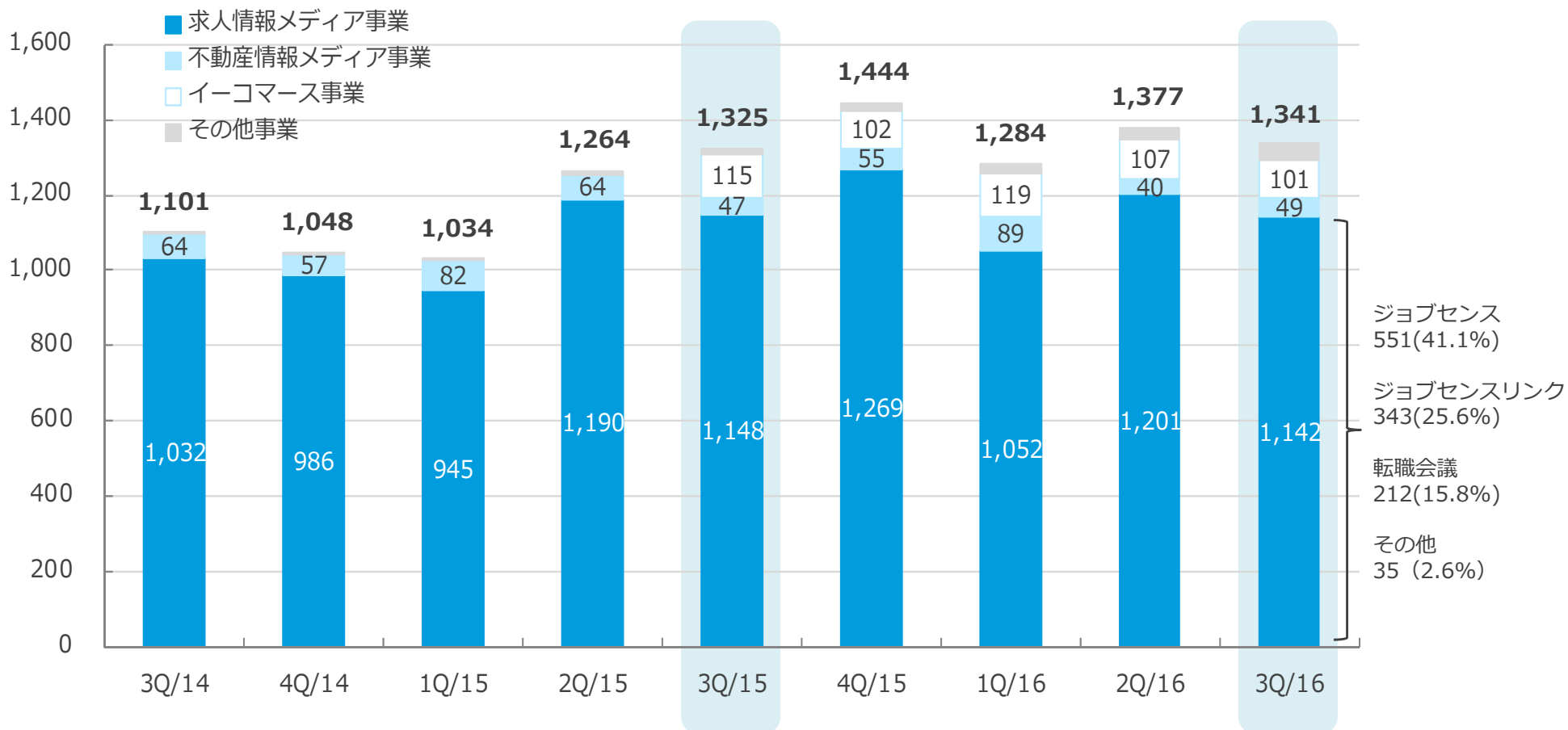
	3Q/16	3Q/15	YoY	2Q/16	QoQ
売上高	1,341	1,325	+1.2%	1,377	▲2.6%
売上総利益	1,219	1,196	+1.9%	1,246	▲2.1%
販売管理費	1,114	1,264	▲11.9%	1,103	+1.0%
営業利益	104	▲ 68	-	142	▲26.4%
営業利益率(%)	7.8%	-	-	10.3%	▲2.5pt
経常利益	123	▲ 59	-	147	▲16.1%
特別損失 *	0	-	-	318	▲99.9%
税引前当期純利益	123	▲ 59	-	▲ 170	-
当期純利益	77	▲ 39	-	▲ 226	-

* 連結子会社wajaに係るのれんの減損損失等

売上高の推移

求人情報メディア事業は生産性向上優先によりわずかに減収するも、その他新規事業（アイミツ、転職ドラフト）の貢献によりYoYでは1.2%増収

(単位：百万円)

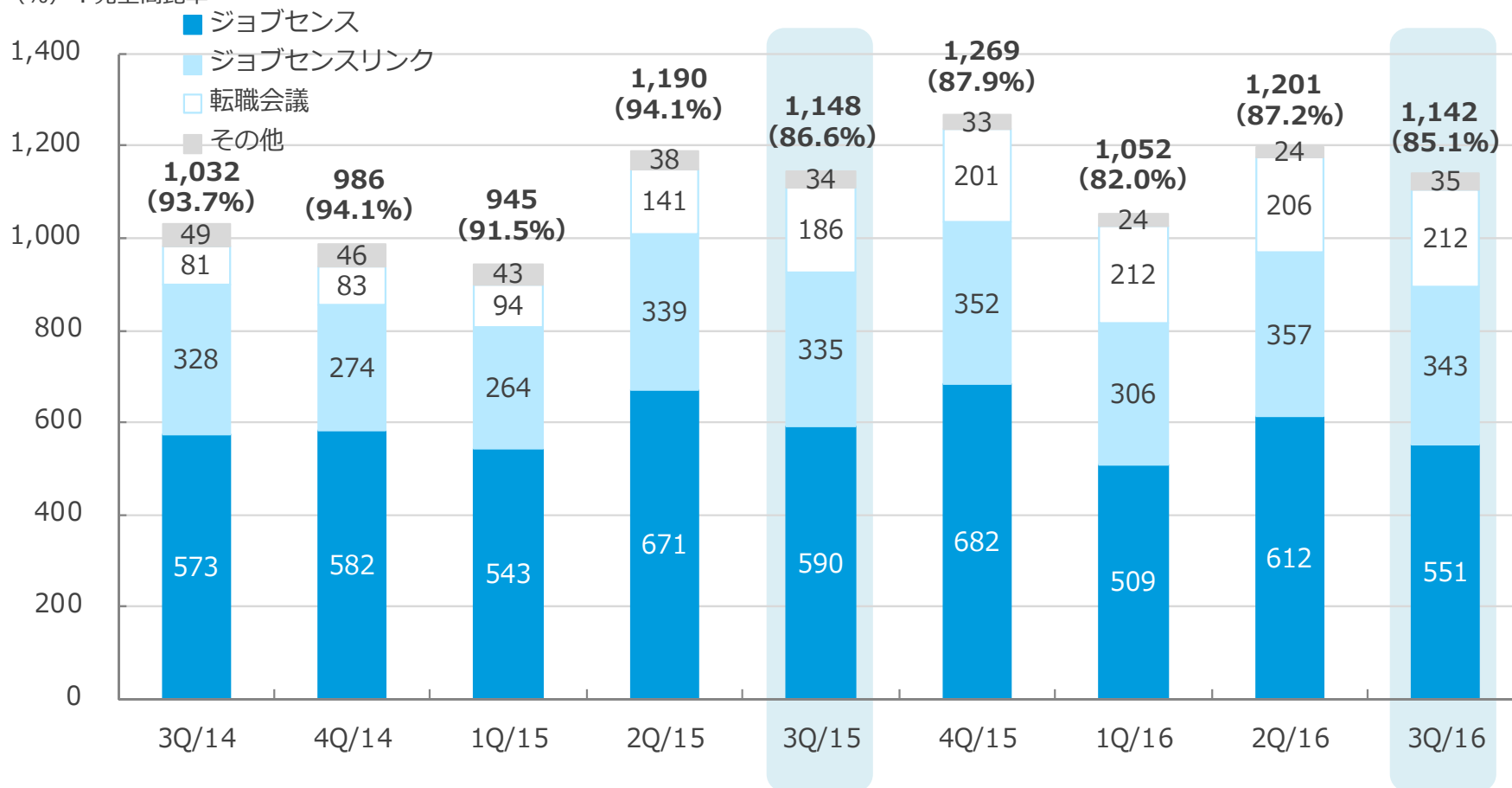


売上高の推移 求人情報メディア事業

- ジョブセンスは、生産性向上を優先し広告出稿効率化。YoYで6.6%減
- 転職会議は、引き続きマネタイズ施策が進みYoYで13.4%増

(単位：百万円)

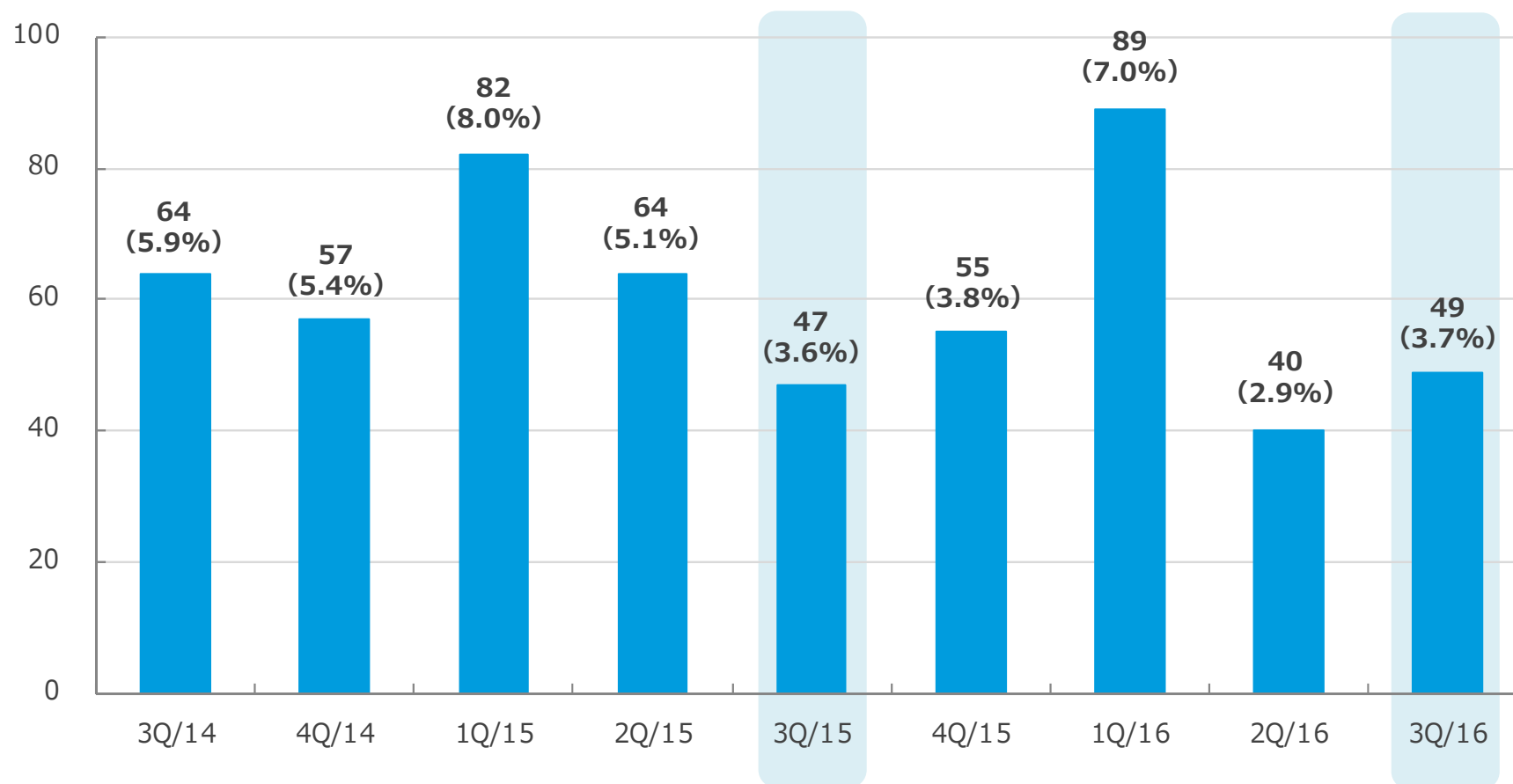
(%)：売上高比率



売上高の推移 不動産情報メディア事業

door賃貸は苦戦継続も、IESHILのマネタイズ着手に伴い、YoYでは4.1%増収

(単位：百万円)
(%)：売上高比率

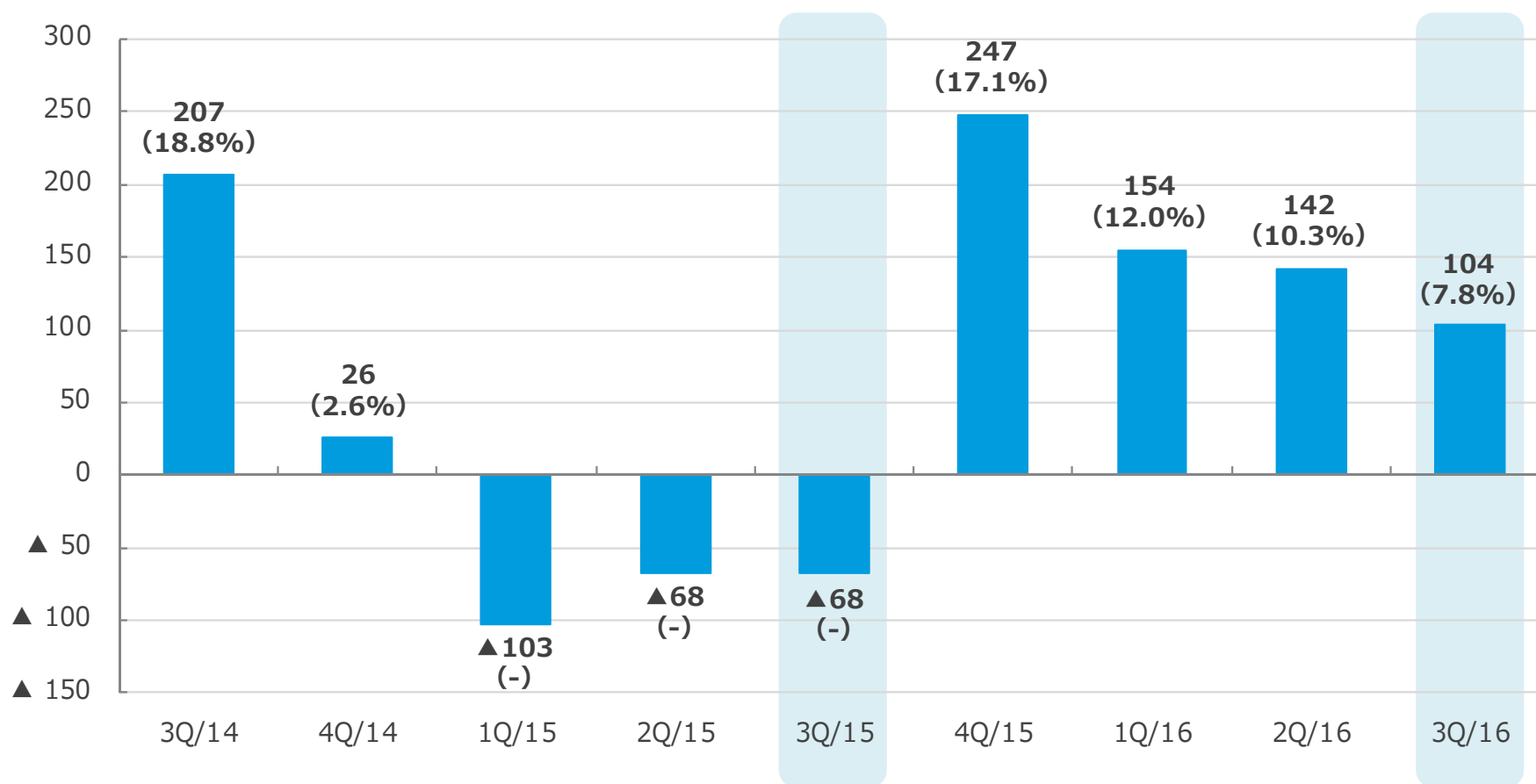


注) 2Q/16より不動産情報サービス「IESHIL」を不動産情報メディア事業に分類。

営業利益の推移

生産性向上施策が継続して進展し、YoYでは大幅増益

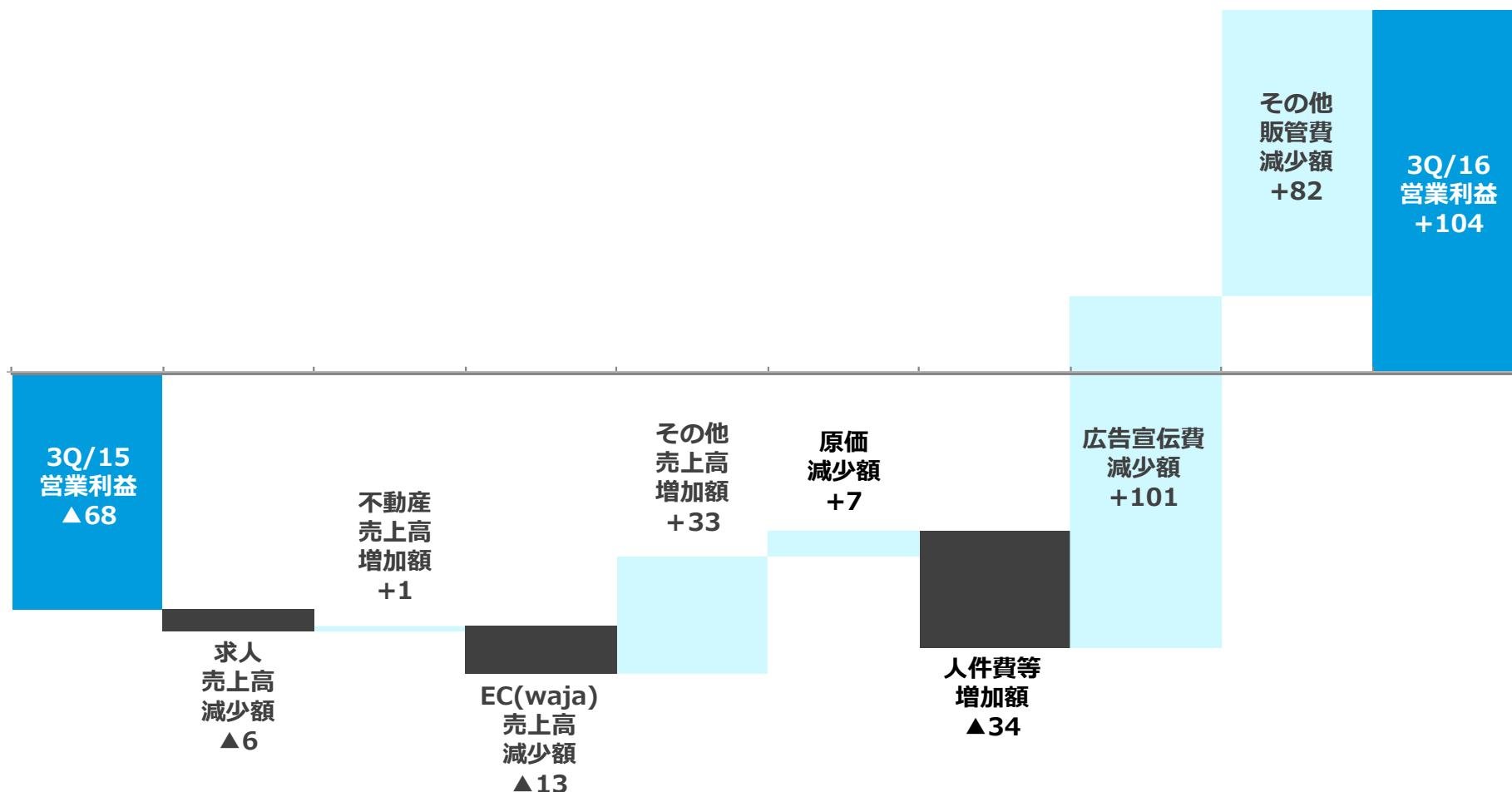
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



営業利益の推移 増減分析

生産性向上施策の展開により、既存メディアはわずかに減収しつつも広告宣伝費・各種販管費を大幅に圧縮。その他事業（アイミツ、転職ドラフト）の拡大も営業増益に寄与

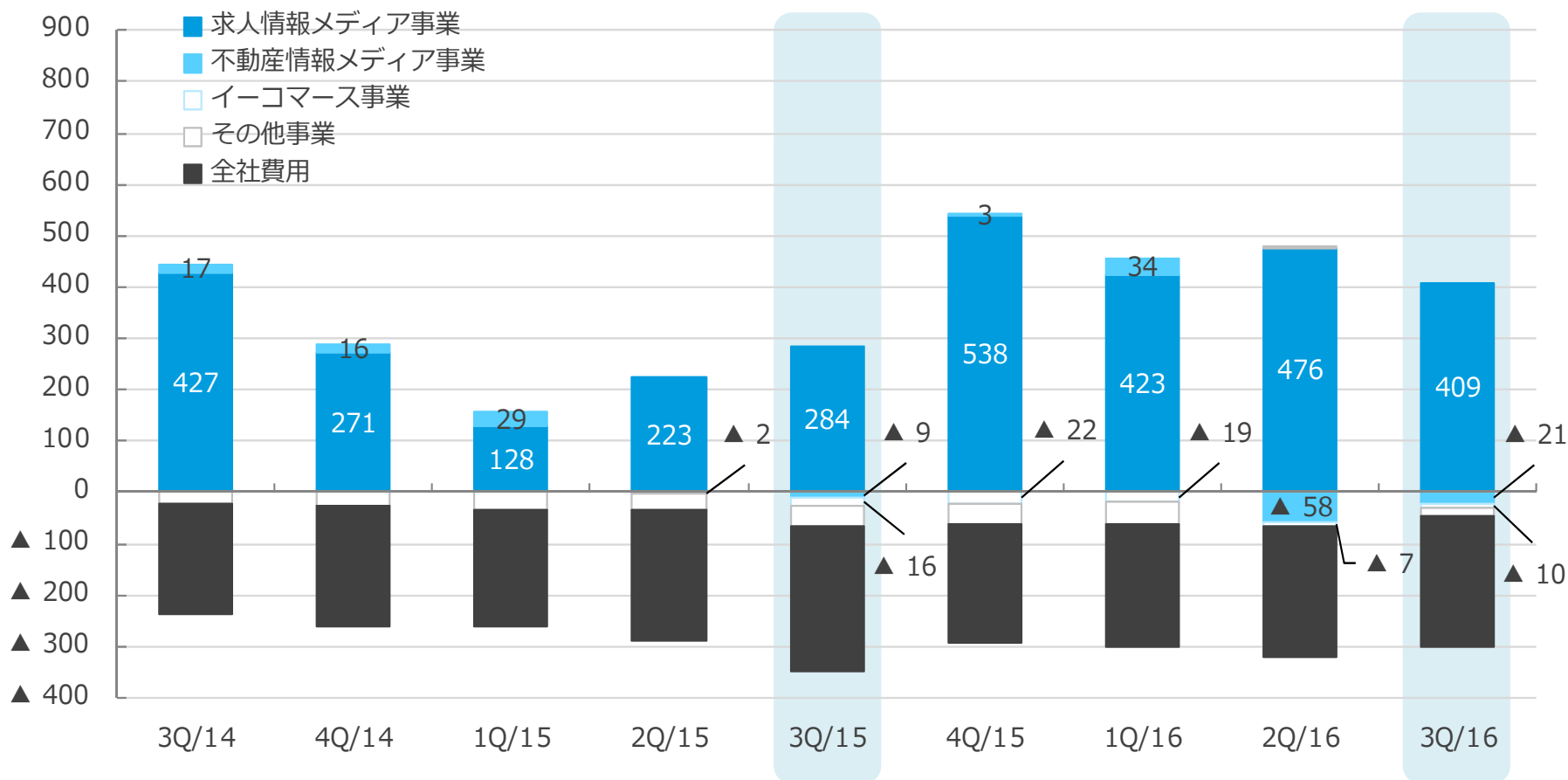
(単位：百万円)



営業利益の推移 セグメント別

求人領域は、主に広告出稿の効率化が寄与し、YoYで44.1%増益

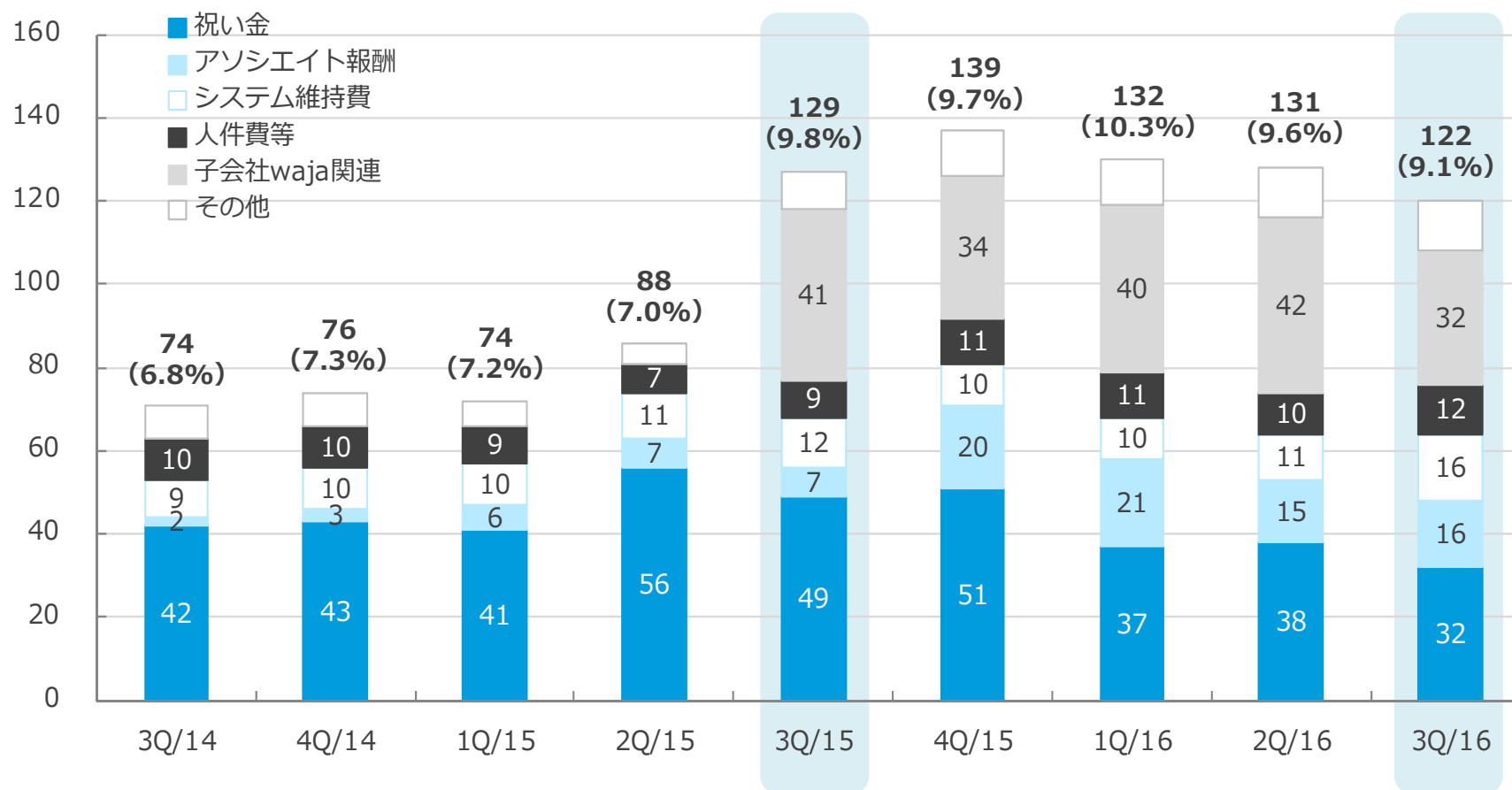
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



売上原価の推移

原価構成はYoY、QoQ共に大きな変動なし

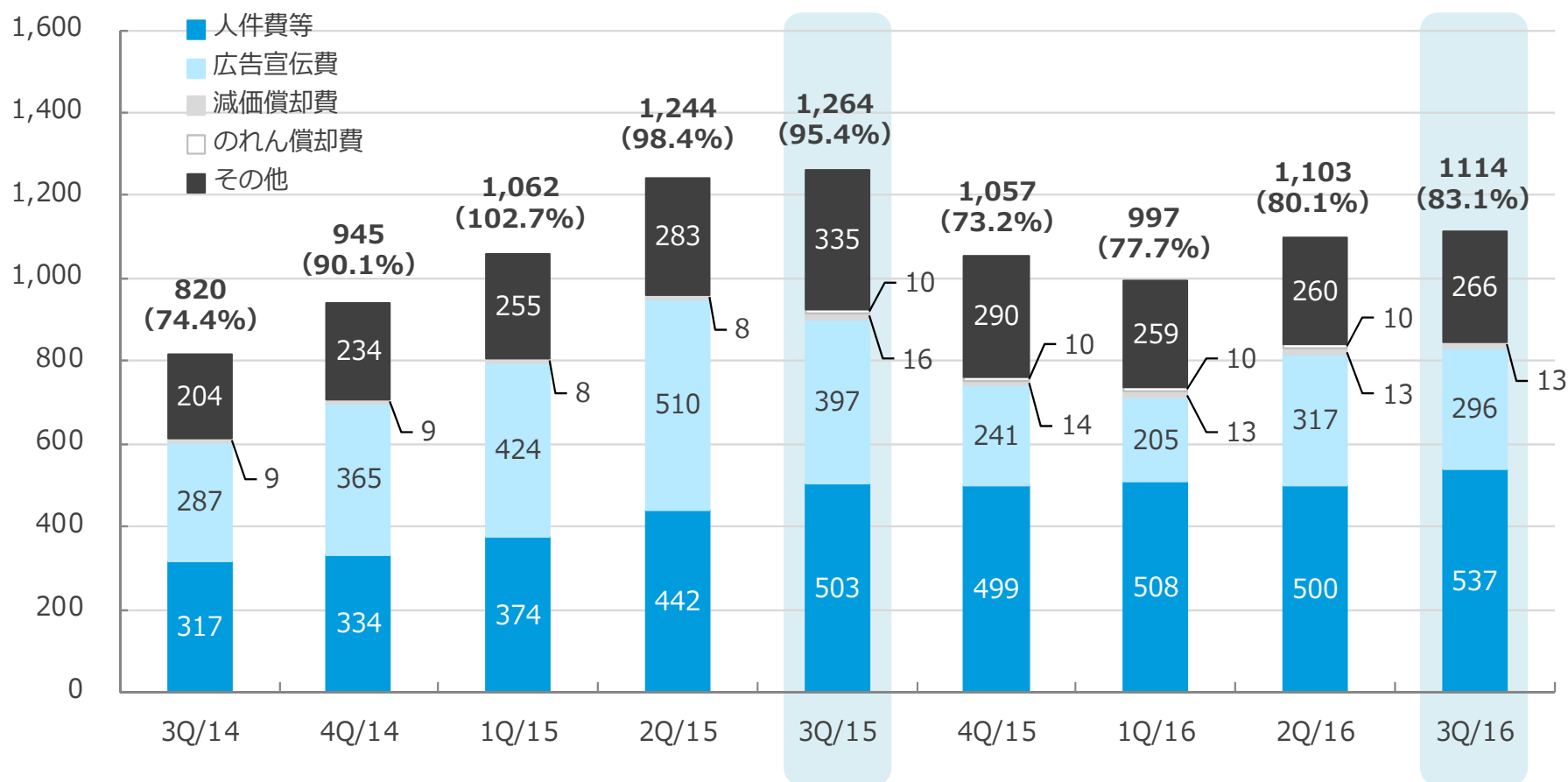
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



販売管理費の推移

■ 広告出稿の効率化により広告宣伝費はYoYで25.5%減。管理費等の効率運用・圧縮によりその他費用もYoYで20.5%減

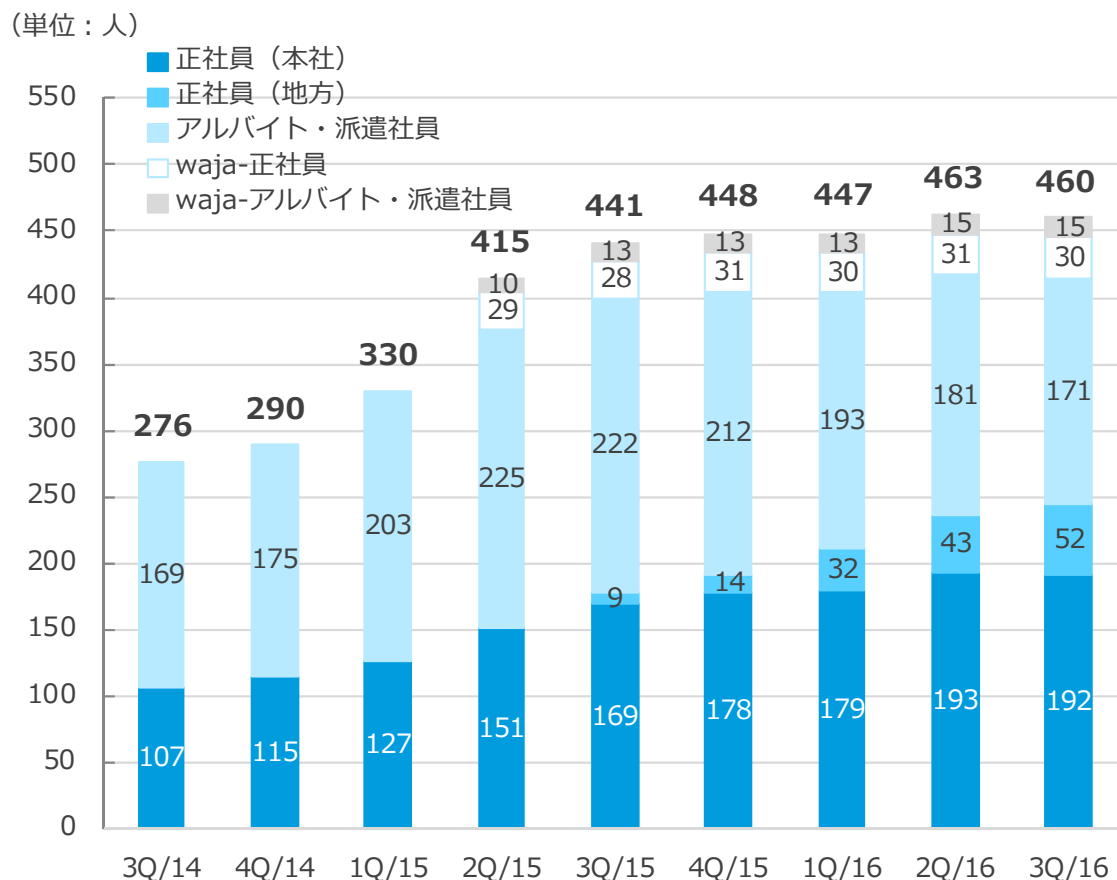
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



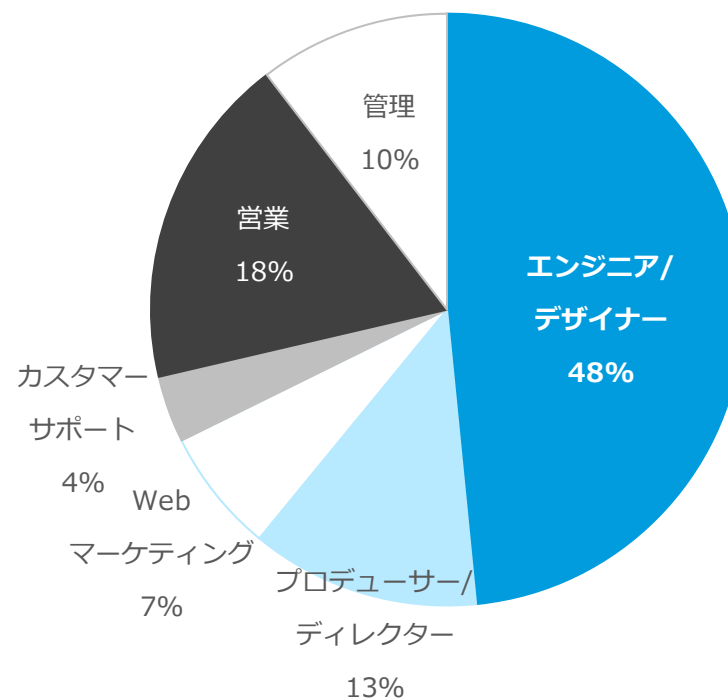
従業員数の推移

顧客サポートを中心に、地方正社員化（宮崎）を進展。高いロイヤリティの元で生産性を向上

従業員数の推移（連結）



正社員職種別構成比（単体/宮崎を除く）



2. 事業概況・今期施策

今期注力ポイントとその進捗

<div data-bbox="409 333 512 384" data-label="Text"> <p>全社</p> </div>		<ul style="list-style-type: none"> • 広告出稿の効率化、宮崎オフィス規模拡大（9月に新オフィス移転）も寄与し、筋肉質な経営体制・生産性は着実に進捗。黒字基調は盤石 • 独自のアナリティクス基盤は事業改善に大きく貢献。更なる推進を視野
<div data-bbox="232 874 282 1062" data-label="Text"> <p>求 人 情 報</p> </div>	<div data-bbox="380 568 667 619" data-label="Text"> <p>ジョブセンス</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> • 採用課金の強みを活かした、案件・ユーザー数の拡大、及び適切なレコメンドーション実装に注力 • 新たな料金プランのテスト販売を開始
	<div data-bbox="380 783 667 890" data-label="Text"> <p>ジョブセンス リンク</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> • 「受かりやすさ」を軸としたレコメンドーション(メールマガジン等)、サイト内の表示調整によるマッチング率の向上 • 宮崎オフィスにおける、求職者向け電話サポートの生産性向上
	<div data-bbox="425 1043 620 1094" data-label="Text"> <p>転職会議</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> • 大手求人サイト・人材紹介会社への送客が順調に拡大 • 事業法人向けサービス「転職会議BUSINESS」リリース。事業法人様自身で転職潜在層への直接アプローチが可能に
	<div data-bbox="425 1278 620 1329" data-label="Text"> <p>新規事業</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> • 就活会議 : コンテンツ・サイト機能の拡充。会員数は累計14万人超 • 転職ドラフト : 7月に第2回のドラフトを開催。参加人数・企業とも2倍強、総指名数数は3倍超の水準。10月に第3回を開催

今期注力ポイントとその進捗

不動産情報	door賃貸	<ul style="list-style-type: none">• 賃貸周辺サービスの提供(引っ越し等)、お祝い金の最適化(最大4万円)、新たな料金プランのテスト販売を開始• 来期に向けたフィージビリティスタディ・各種トライアルの実施
不動産情報	IESHIL	<ul style="list-style-type: none">• 独自のAI（人工知能）がユーザーのニーズに合った不動産会社をご紹介する「AIアドバイザー」サービスを8月に開始。マネタイズ施策に着手• 不動産仲介会社パートナーネットワークの拡大。9月に共催したイベントでは、米国Zillow GROUPも登壇するなど、対外的なネットワーキングも強化
EC	waja (連結子会社)	<ul style="list-style-type: none">• Webマーケティング・メールマーケティング強化によるユーザー集客• 「waja」の大口バイヤーサポート強化による商品拡充• 「REASONアウトレット」の出品促進、新規取扱ブランドの獲得
その他	新規事業	<ul style="list-style-type: none">• 治療ノート：UU数は堅調に拡大。新機能として患者間のQ&Aを実装• アイミツ：9月にサイトの全面リニューアル。併せてご利用企業社数25,000社、依頼総額300億円を突破。カテゴリ拡充を強化

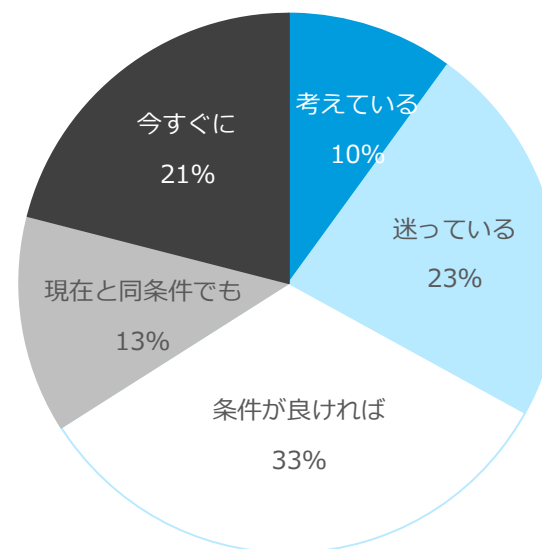
当四半期の取組み：「転職会議BUSINESS」リリース（転職会議）

事業法人様向けに、通常アプローチしにくい転職潜在層（66%）を含む転職会議会員に、直接スカウトメールの配信や求人広告掲載を実現するサービスを提供開始

サイトイメージ



転職会議会員における転職意欲分布(当社調べ)



- 転職潜在層に直接アプローチしたい採用企業様の要望と、企業のクチコミと求人情報を合わせて確認・応募したい転職会議会員の要望を同時に実現
- クチコミによって社風や職場環境などを把握した上で応募するため、入社後のミスマッチを軽減

当四半期の取組み：「AIアドバイザー」リリース（IESHIL）

- 独自のAI（人工知能）がユーザーのニーズに合った不動産会社をご紹介する「AIアドバイザー」サービスを開始



当四半期の取組み：新規事業（就活会議）

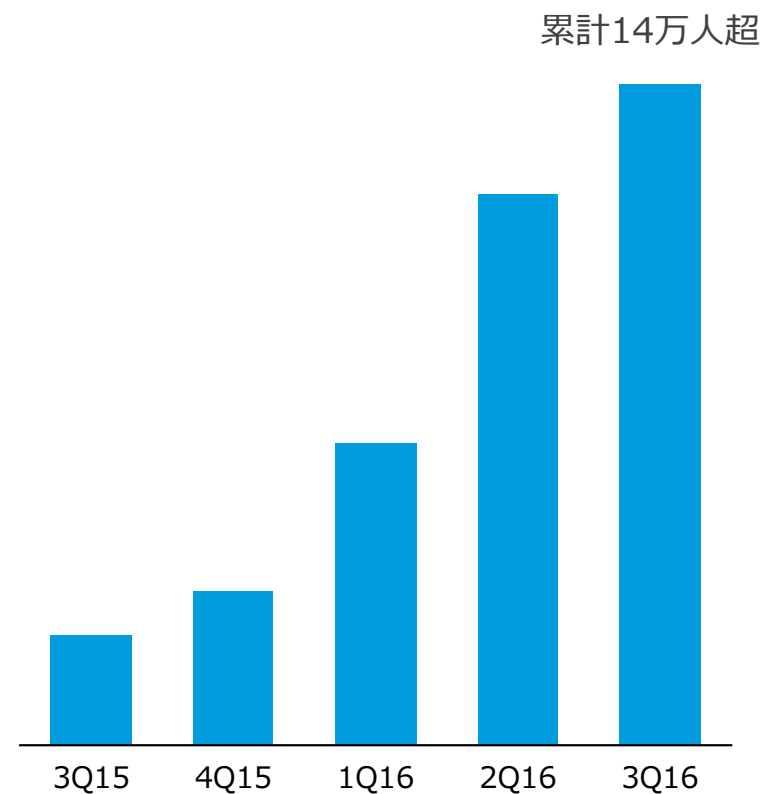
2015年4月のサービス開始以後、企業選考に関する口コミ等の独自コンテンツの収集・充実化によりサイト会員数は順調に推移

サイトイメージ



- 累計での会員登録者数は14万人を突破、サービス開始から約1.5年で就活生全体の約1/4が利用中
- 企業選考におけるエントリーシート登録数は約12,000枚、選考体験記（面接情報）は3万件近く、他社サービスにはない独自コンテンツを蓄積

会員数の推移（累計）



当四半期の取組み：新規事業（転職ドラフト）

- 第1回ドラフト（4月開催）では、ITエンジニア約900名が登録*
- 第2回（7月開催）は、参加人数・企業とも2倍超、総指名件数は3倍超の水準

サイトイメージ



- 企業がITエンジニアを競争入札する国内初の転職サービス「転職ドラフト」を4月・7月に開催（10月に第3回を開催）
- ITエンジニアが自身の市場価値を把握でき、キャリア・スキルアップに繋がる新しいサービス

転職ドラフト開催状況

第1回（2016年4月）

参加人数※	参加社数	総指名件数
235人	17社	393件

第2回（2016年7月）

参加人数※	参加社数	総指名件数
493人	45社	1,316件

* 登録されたITエンジニアの経験や転職意欲の有無につき、転職ドラフト事務局が事前に書類審査通過者のみ転職ドラフトに参加

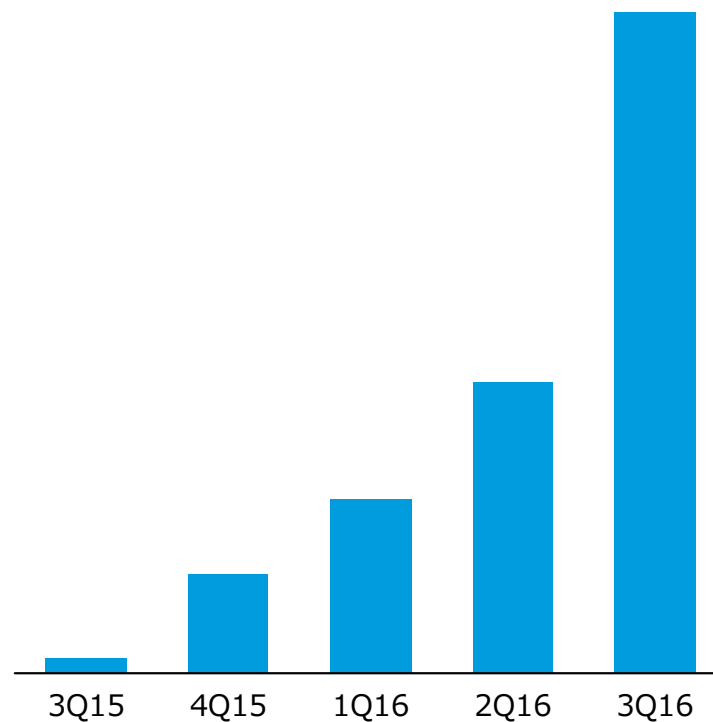
当四半期の取組み：新規事業（治療ノート）

治療ノートのUU数は、成長基調が鮮明に 新機能として患者間のQ&Aを実装

サイトイメージ

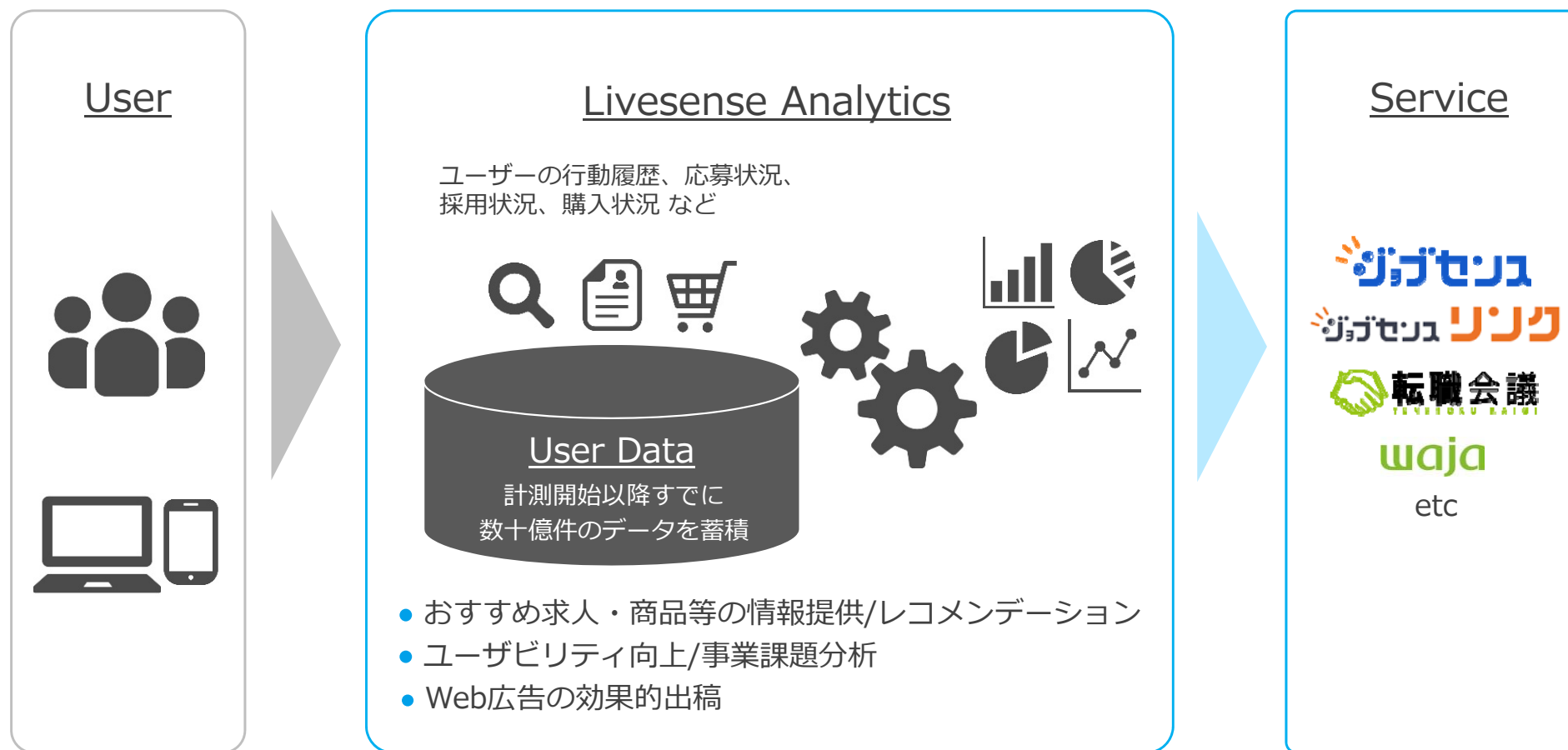


UU数の推移（決算月月次）



次の10年に向けて：リブセンス独自のアナリティクス基盤

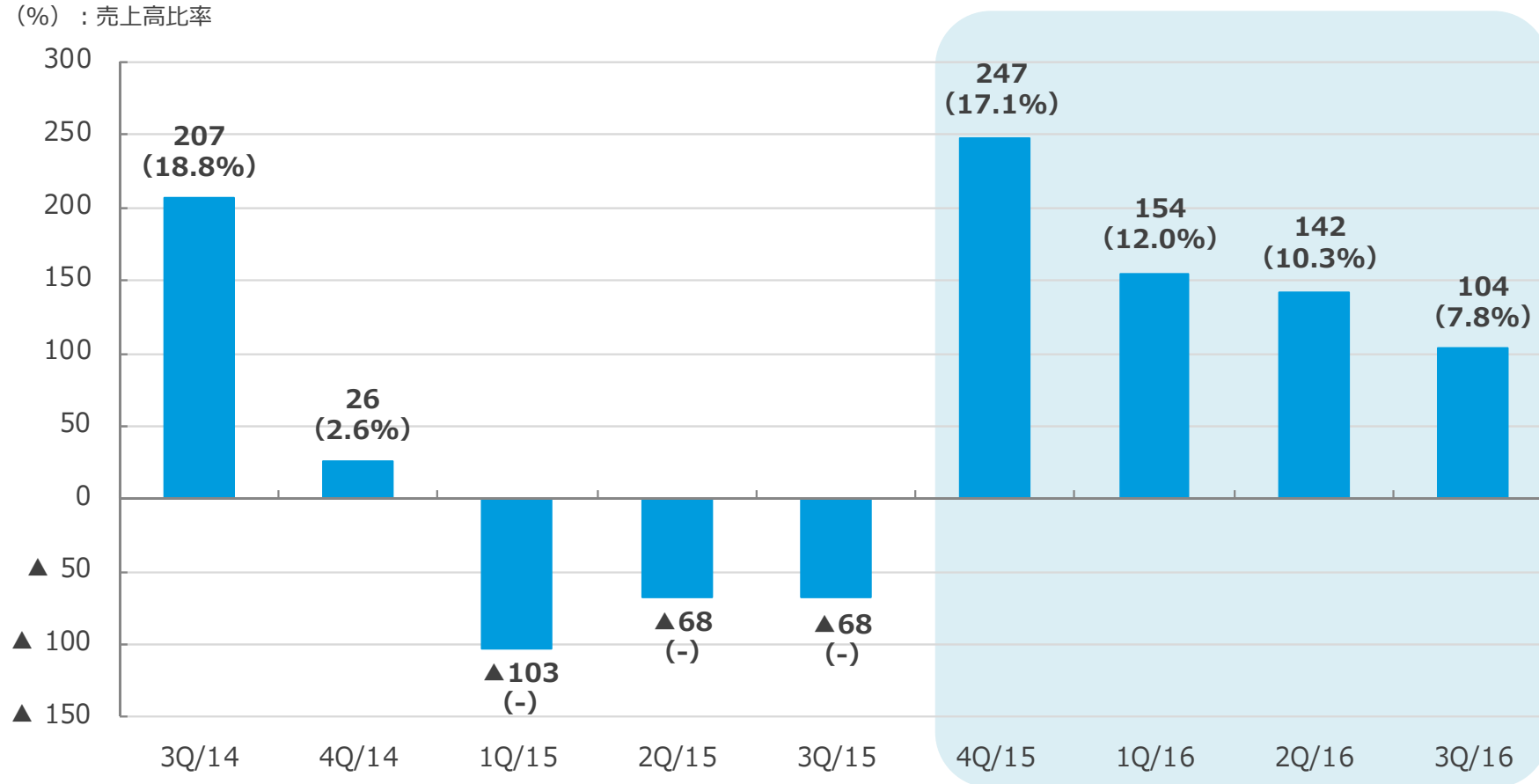
ユーザー行動履歴等のビッグデータを独自のアナリティクス基盤に蓄積、解析。潜在ニーズを見越した情報提供や、サイト機能・サービス改善によるユーザビリティ向上、費用対効果の高いWeb広告出稿を実現



次の10年に向けて：目指していく姿

■ 今期3Qを終え、期初から目指してきた筋肉質な体制、利益を出せる体制を実現。4Qでは磨きこみに加え、認知・ブランディング施策の検討など、来期以降の飛躍実現のための施策検討・準備を継続

(単位：百万円)
(%)：売上高比率



次の10年に向けて：リブセンスの原点

| コーポレートビジョン

あたりまえを、発明しよう。

| ログに込めた思い



『発想』

既存の常識に疑問を持つことで、新しいあたりまえを生む、新発想を生み出す姿勢を表現しています。



『徹底』

故事成語「雨垂れ、石を穿つ」のように、わたしたちの日々の徹底的な努力によって、新たなサービス、考え方を浸透させ、世の中のあり方を変えていく、という意志を水滴（雫）によって表現しています。

3. 補足資料

貸借対照表

(単位：百万円)

	3Q/16	3Q/15	YoY	2Q/16	QoQ
流動資産	3,288	2,723	+20.7%	3,184	+3.3%
現金及び預金	2,493	1,823	+36.8%	2,415	+3.2%
固定資産	498	856	▲41.7%	508	▲2.0%
有形固定資産	108	146	▲25.9%	113	▲4.1%
無形固定資産	112	392	▲71.5%	111	+0.7%
投資その他資産	278	316	▲12.2%	284	▲2.1%
資産合計	3,787	3,579	+5.8%	3,693	+2.5%
流動負債	743	635	+16.9%	727	+2.2%
固定負債	6	3	+70.2%	3	+75.0%
負債合計	749	639	+17.2%	730	+2.6%
資本金	232	231	+0.3%	232	+0.0%
純資産合計	3,037	2,940	+3.3%	2,962	+2.5%
負債純資産合計	3,787	3,579	+5.8%	3,693	+2.5%

主なパブリシティ実績

2016.10.18	リフォーム産業新聞に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.10.13	CNET Japanに不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.10.13	日刊不動産経済通信に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.10.09	日経ヴェリタスに不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.10.03	宮崎市の情報サイト「20do」に弊社代表のインタビューが掲載されました
2016.09.15	日刊不動産経済通信に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.09.05	「ビッグデータ・IOT・AI総覧2016-2017」に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.09.02	日経産業新聞に発注業者検索サービス「アイミツ」が取り上げられました
2016.09.02	THE BRIDGEに発注業者検索サービス「アイミツ」が取り上げられました
2016.08.22	週刊住宅新聞に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.22	週刊ダイヤモンドに不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.18	日経新聞に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.18	日刊工業新聞に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.18	CNET Japanに不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.08.12	日経産業新聞にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.08.09	住宅新報に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.07.21	雑誌日経コンピュータにITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.12	Itpro（日経コンピュータ）にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.04	Itpro（日経コンピュータ）にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.02	日経新聞朝刊にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました

会社概要

社名	株式会社リブセンス
代表取締役社長	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場日	東証1部 :2012年10月1日 東証マザーズ :2011年12月7日
従業員数 (単体)	正社員 :244名



LIVENSENSE

あたりまえを、発明しよう。

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。