



2017年12月期 第1四半期
決算補足説明資料

2017年5月15日
株式会社リブセンス
東証一部：6054

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

売上高は、全セグメントで増収。YoY8.6%増。 広告投下積み増しにより減益ながら、全セグメントで黒字化

- 売上高 1,394百万円 (+110百万円 +8.6%)
- 営業利益 54百万円 (▲99百万円 ▲64.4%)

ジョブセンスは求人案件獲得を優先したことにより、一部低単価案件の影響で減収。新規メディアはマネタイズが進捗し増収

- ジョブセンスは規模拡大とユーザーマッチングの最適化に向けた求人案件の獲得を優先。一部低単価案件の影響により、YoY6.1%減収
- 就活会議、転職ドラフトはマネタイズが進捗し、それぞれ大幅増収
- 不動産メディア事業およびイーコマース事業は、それぞれ増収。黒字化達成

1Qの実績および投資進捗を踏まえ、上期業績予想を上方修正

- 売上高3,000百万円（据え置き）、営業利益200百万円（上方修正：+240百万円）
- 一部投資内容の精査に加え、複数のメディアが想定を上回り効率的に伸長

業績概要

売上高は増収。利益面は減益ながら、想定を上回って進捗

(単位：百万円)

	FY2016 1Q	FY2017 1Q	YoY
売上高	1,284	1,394	+8.6%
営業利益	154	54	▲64.4%
営業利益率(%)	12.0%	3.9%	▲8.1pt
経常利益	156	81	▲47.7%
四半期純利益	97	60	▲38.0%

業績予想修正

- 一部投資内容の精査に加え、複数のメディアが想定を上回り効率的に伸長していることにより、営業利益を上方修正

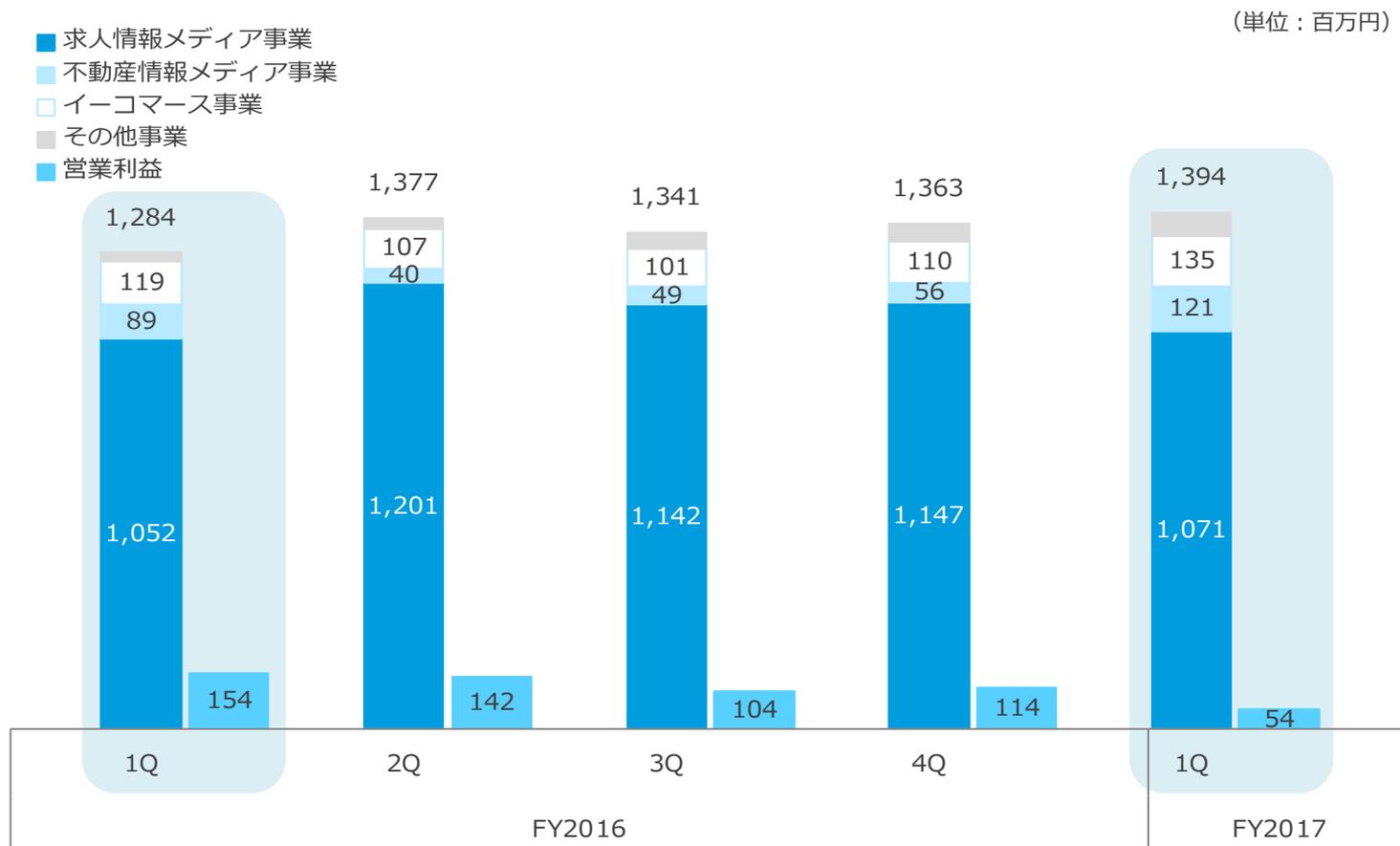
(単位：百万円)

	FY2016上期 実績	FY2017上期 期初予想	FY2017上期 修正予想	FY2017 1Q累計実績	進捗率
売上高	2,661	3,000	3,000	1,394	46.5%
営業利益	296	▲40	200	54	27.4%

四半期売上高・営業利益の推移

全セグメントで増収し、YoY8.6%増収

広告投下積み増しおよび人件費増加により、YoY64.4%減益

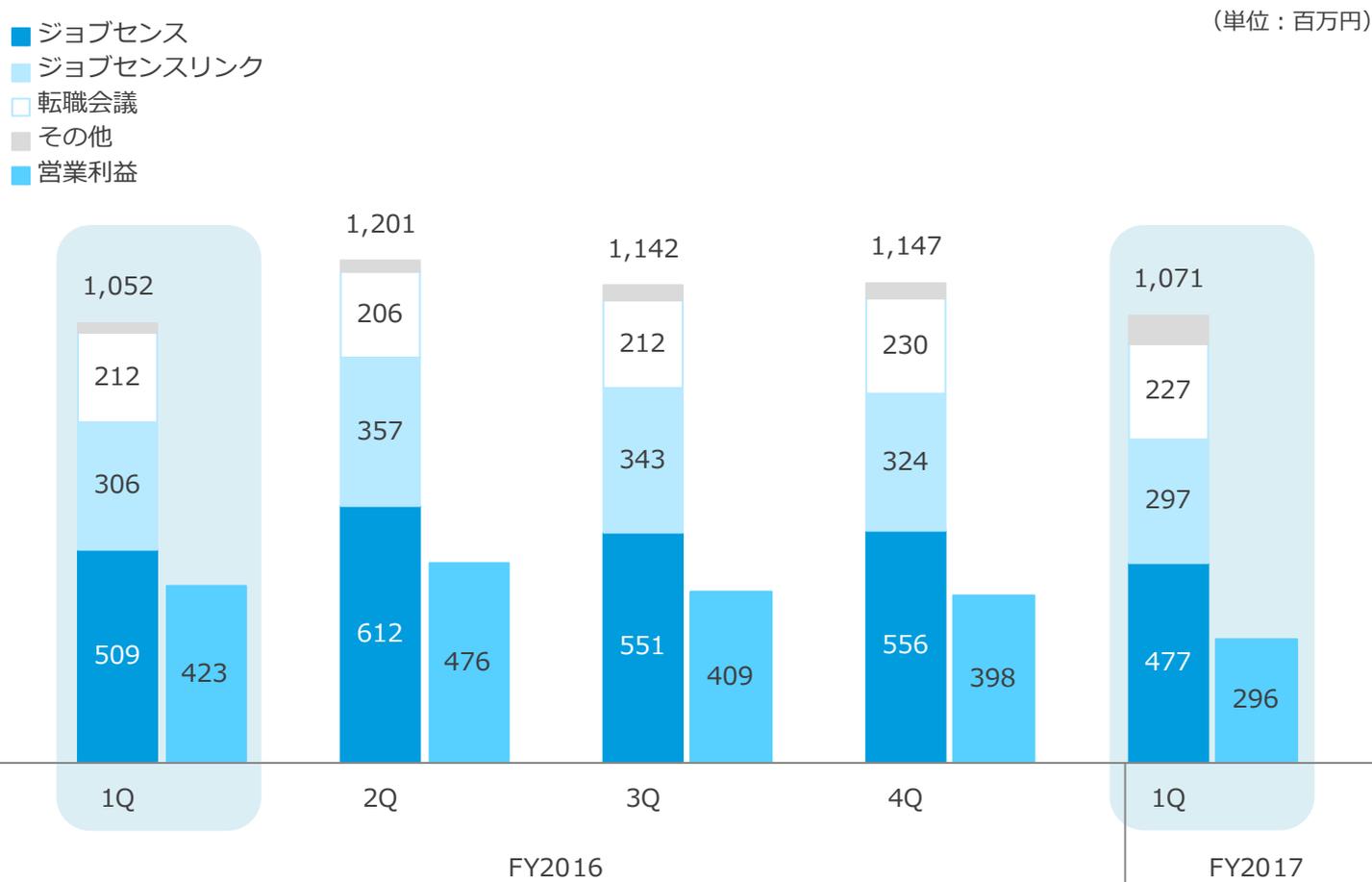


注) 2Q/16よりIESHILを不動産情報メディア事業に分類。1Q/16の業績は組み替えて表示 (以降同様)

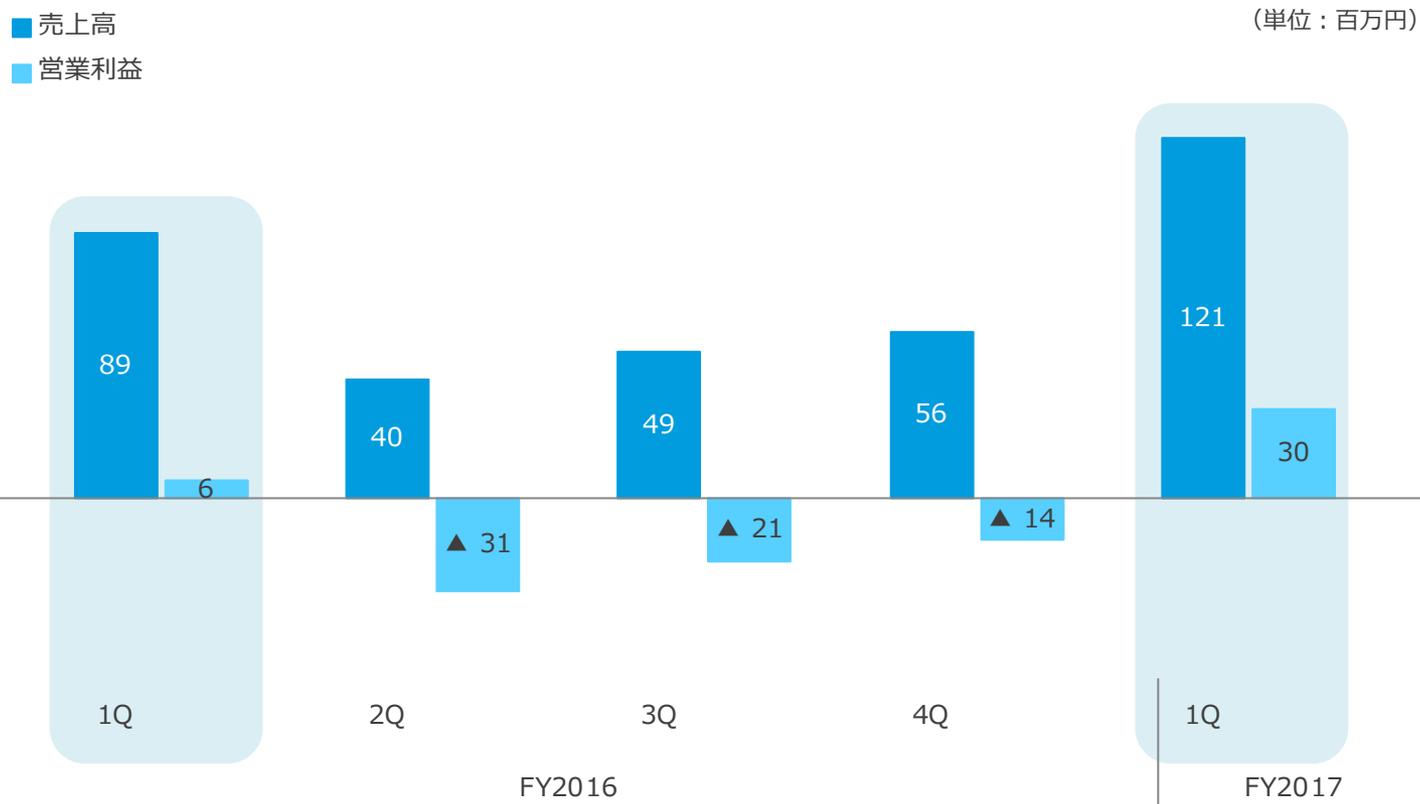
四半期セグメント売上高・営業利益の推移 求人情報メディア事業

■ 転職会議、就活会議のマネタイズ施策が進捗。セグメントではYoY1.9%増収

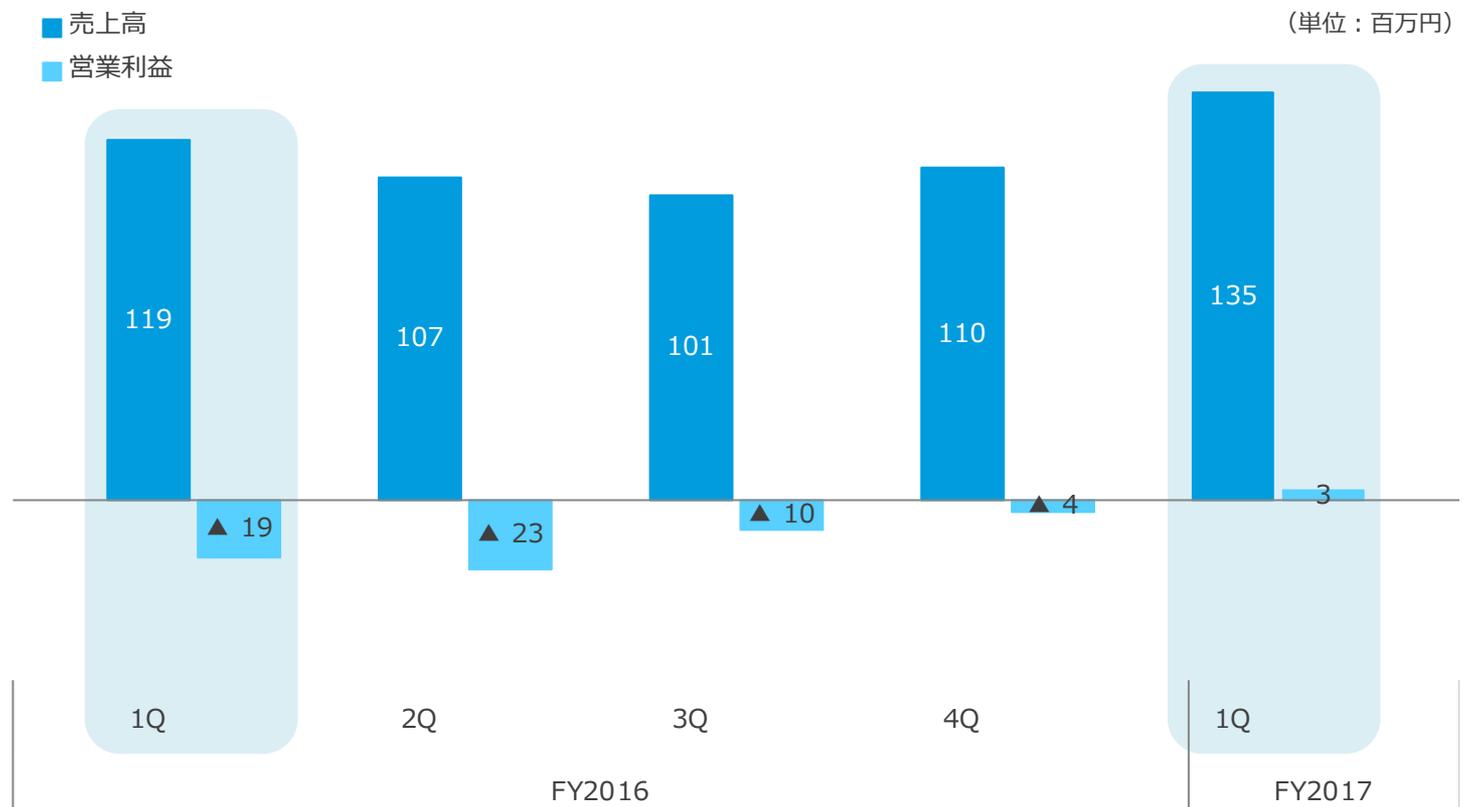
■ ジョブセンスは求人案件獲得を優先。一部低単価案件が影響しYoY6.1%減収



DOOR賃貸の掲載物件数増加、IESHILのマネタイズ進捗により増収、前年同期以来の黒字化を達成



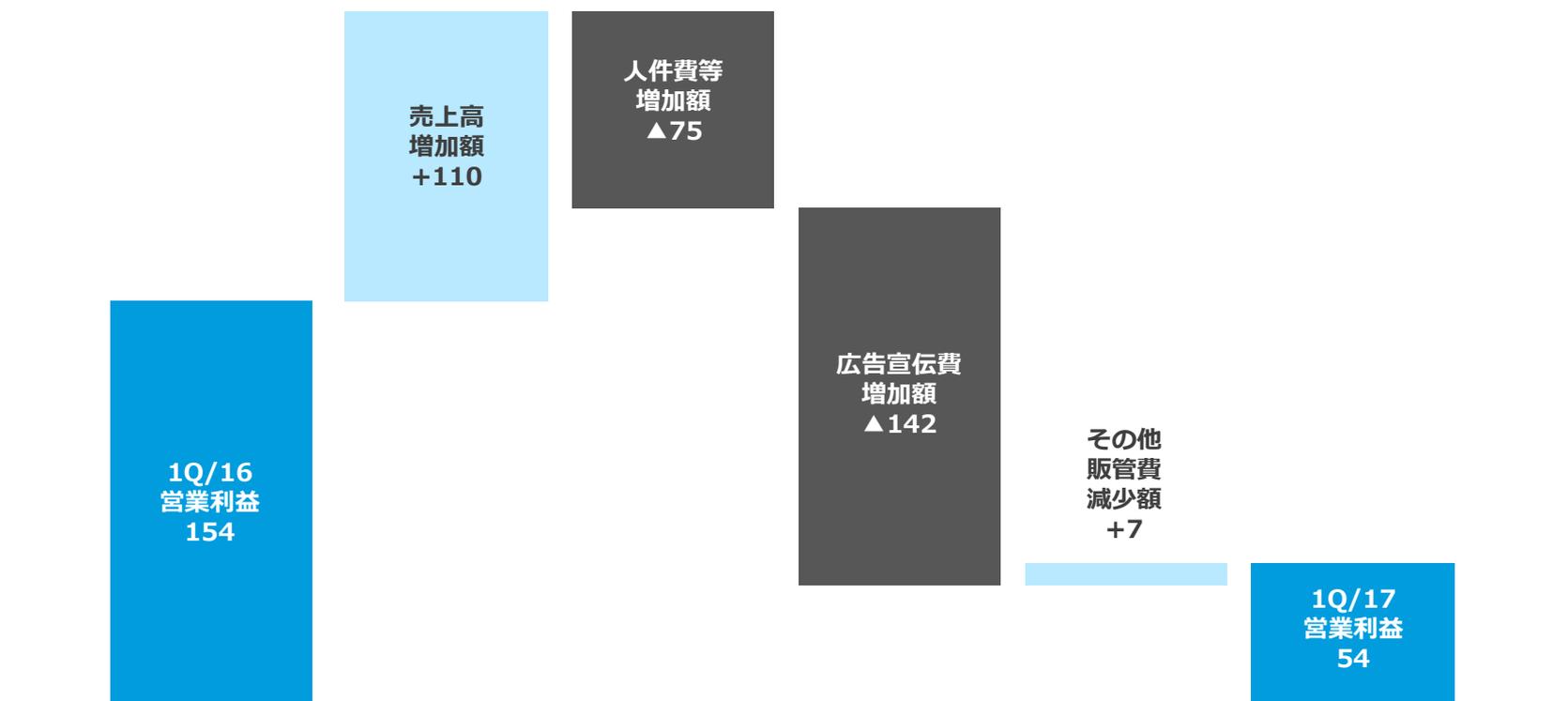
当初想定より遅れたものの、wajaへのWebマーケティングノウハウの注入が進展。新サービス導入も奏功し増収、黒字転換を達成



営業利益の推移 増減分析

| 広告投下積み増しおよび人員増により費用が増加し、YoY64.4%減益

(単位：百万円)



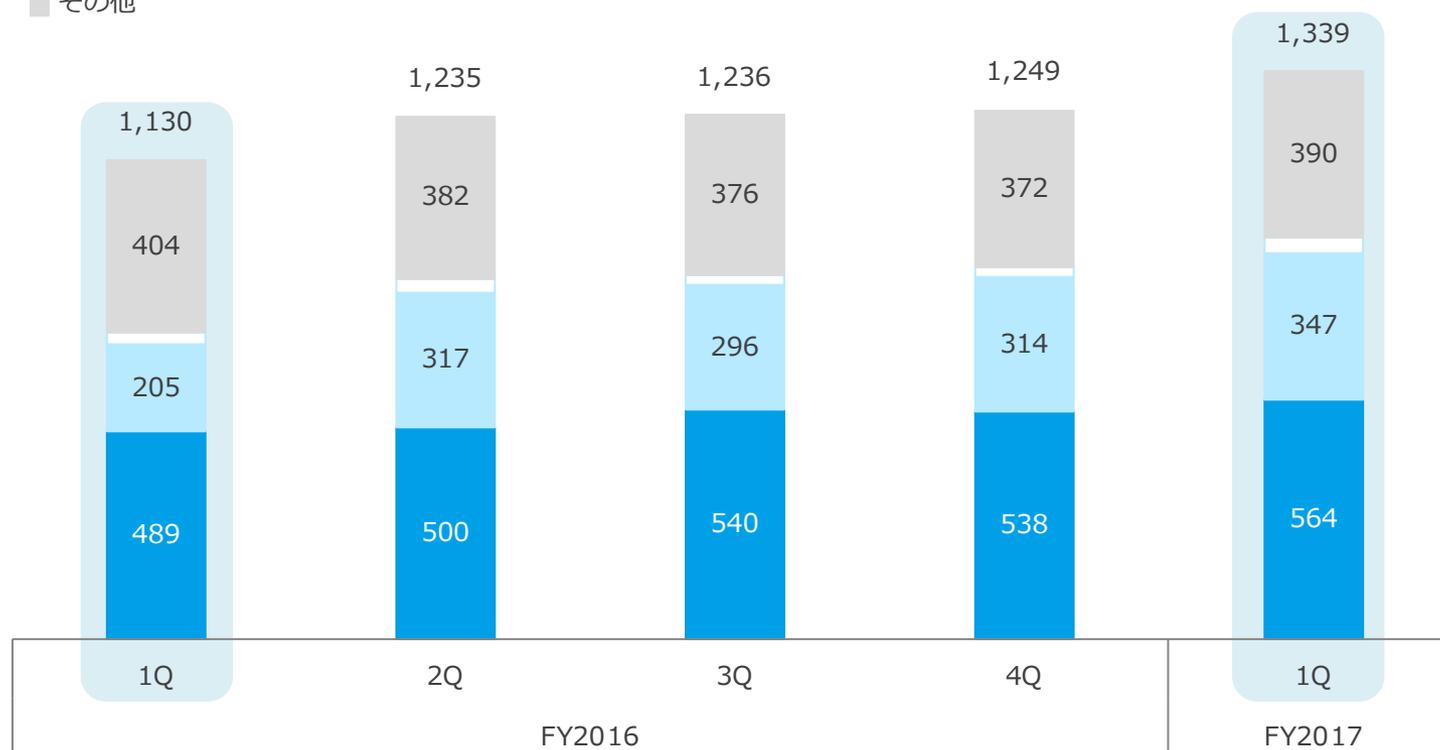
費用の推移

人員増により、人件費はYoY15.4%増

前年の広告費用圧縮の影響もあり、広告宣伝費はYoY69.4%増

(単位：百万円)

- 人件費等
- 広告宣伝費
- 減価償却費(のれんを含む)
- その他



2. 事業概況・今期施策

セグメントおよび主要メディア

求人情報	 成功報酬型アルバイト求人サイト  成功報酬型正社員転職サイト  転職クチコミサイト  新卒就活サービス
不動産	 成功報酬型賃貸情報サイト  不動産情報サービス
EC	 海外ファッションECサイト
その他	 医療情報サイト  競争入札型転職サービス  BtoBのサービス比較・発注情報サイト

今期注カポイントとその進捗

求 人 情 報	ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">• 求人案件の獲得は順調に進捗• 並行して、ユーザー数の拡大及び適切なレコメンデーション施策を展開。求職者によりマッチしたアルバイト探しを実現する
	ジョブセンス リンク	<ul style="list-style-type: none">• iPhoneアプリ、新メディア「JOBSHIL」など求職者向けコンテンツを拡充• 宮崎オフィスの機能を拡張し、求職者向け電話サポートに加え、求人企業開拓およびフォローを開始
	転職会議	<ul style="list-style-type: none">• 事業法人向けサービス「転職会議BUSINESS」が拡大• クチコミの強みを生かした、転職サービスへの本格展開に着手
	就活会議	<ul style="list-style-type: none">• 18卒就活生の登録は好調• マネタイズと並行し、サイト価値向上に向けてさらなるコンテンツ拡充を図る

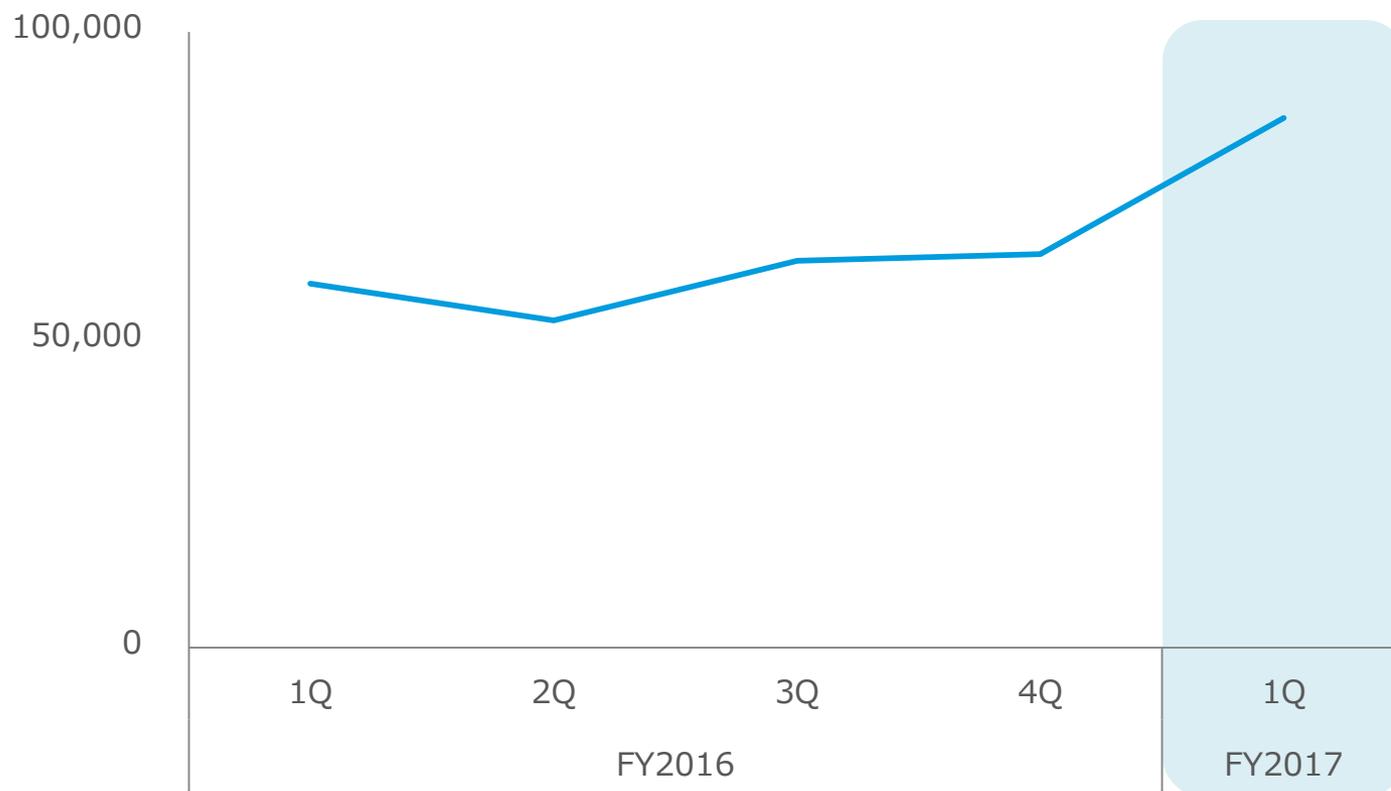
今期注カポイントとその進捗

不動産情報	DOOR賃貸 IESHIL	<ul style="list-style-type: none">• サイトの改善サイクルを高速化し、各種KPIの向上およびノウハウを蓄積• DOOR賃貸の掲載物件数増加により、業績は堅調に推移• ユーザーニーズに合った情報提供および不動産会社とのマッチング促進
EC	waja (連結子会社)	<ul style="list-style-type: none">• 「あんしん保証*」導入による顧客満足度、収益性向上• メールマーケティング強化によるコンバージョン改善 <p>* 「あんしん保証料」をいただき、「当日発送保証」「返品保証」「ブランド保証」「検品保証」「通関保証」の5つの保証を提供するオプションサービス</p>
その他	新規事業	<ul style="list-style-type: none">• 治療ノート 体験談、Q&Aをベースに患者経験を蓄積し、ビジネスモデルを確立 引き続き患者体験の蓄積に注力• 転職ドラフト 初の試みとして交通広告を出稿 他職種展開として、「デザイナードラフト」の開催が決定• アイミツ 引き続き注力カテゴリーの価値を深掘り SEOを始めとする集客施策が順調。引き続き注力

トピックス：求人掲載案件の増加（ジョブセンス）

- 求職者とのより最適なマッチングを行うため、掲載案件を積極的に獲得
- さらなる掲載案件獲得と並行し、ユーザー獲得・平均単価向上を指向

掲載案件数推移（アルバイト）



※ジョブセンス掲載のアルバイト案件（派遣案件除く）の期中平均

トピックス：求職者向けコンテンツの拡充（ジョブセンスリンク）

iPhone版公式アプリや新メディア「JOBSHIL」のリリースなど、求職者向けコンテンツを拡充

iPhoneアプリイメージ



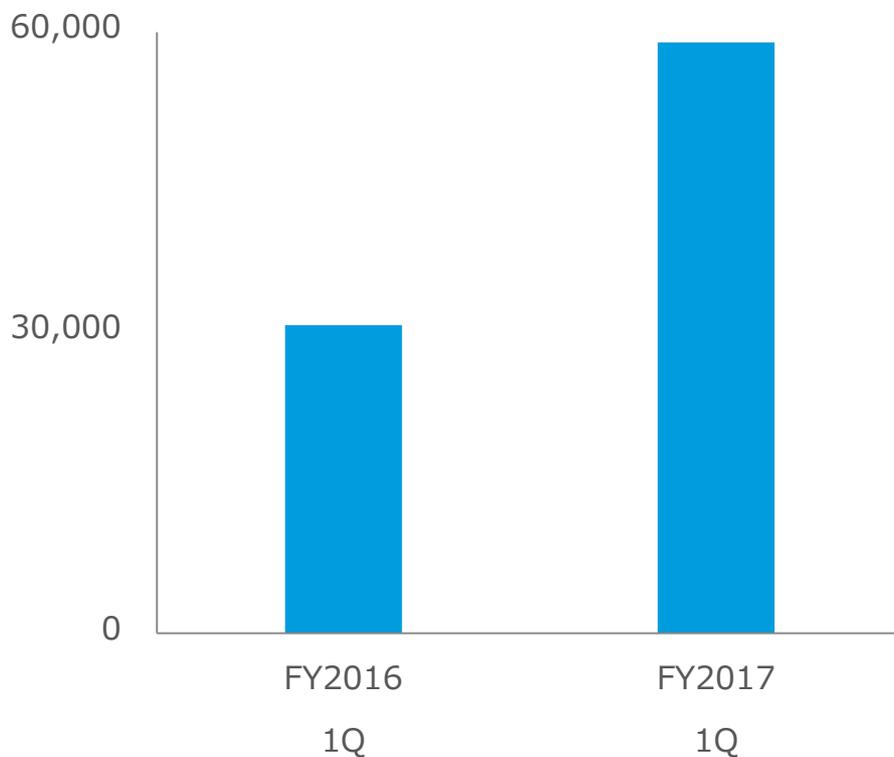
「JOBSHIL」サイトイメージ



トピックス：就活生の利用拡大（就活会議）

会員登録数は前年比約2倍のペースで増加

新規登録者数



サイトイメージ



トピックス：新規ユーザー層への訴求（転職ドラフト）

- | Webエンジニアに対しては、クチコミを中心に一定の認知を獲得
- | 交通広告、デザイナー職への展開等によりユーザー層の拡大を図る

交通広告



Q.JVM上で実行できるのはどれ?

A B
C D

参加者募集中!!

転職 DRAFT

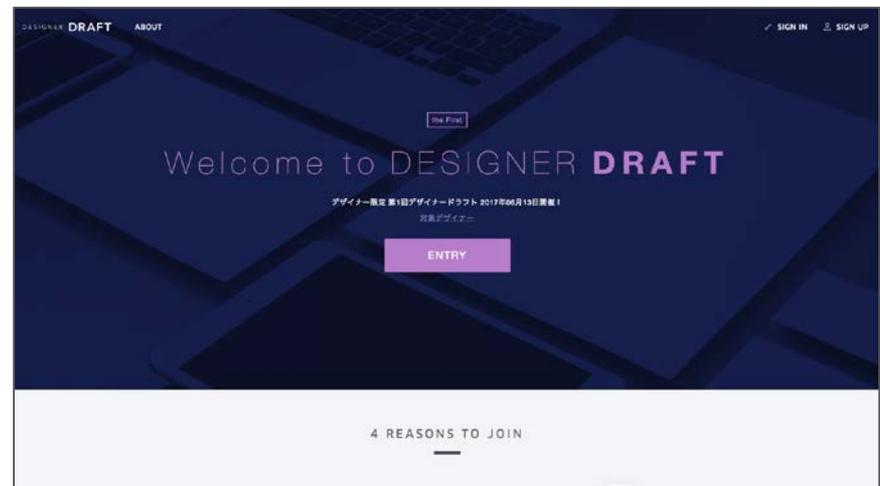
大事なことから話をしよう。まずは年収から。

転職ドラフトはITエンジニア向けの転職サイトです。企業があなたを競争入札し、最初に年収と仕事内容を表示します。その上であなたも選考に進むか判断できます。また、どの企業がどんな人を知りたいかを公開しているため、情報漏洩がなくなります。

<https://job-draft.jp>

LIVESENSE

「デザイナードラフト」開催決定



DESIGNER DRAFT ABOUT SIGN IN SIGN UP

the First

Welcome to DESIGNER DRAFT

デザイナー限定 第1回デザイナードラフト 2017年06月19日開催!

対象デザイナー

ENTRY

4 REASONS TO JOIN



LIVESENSE

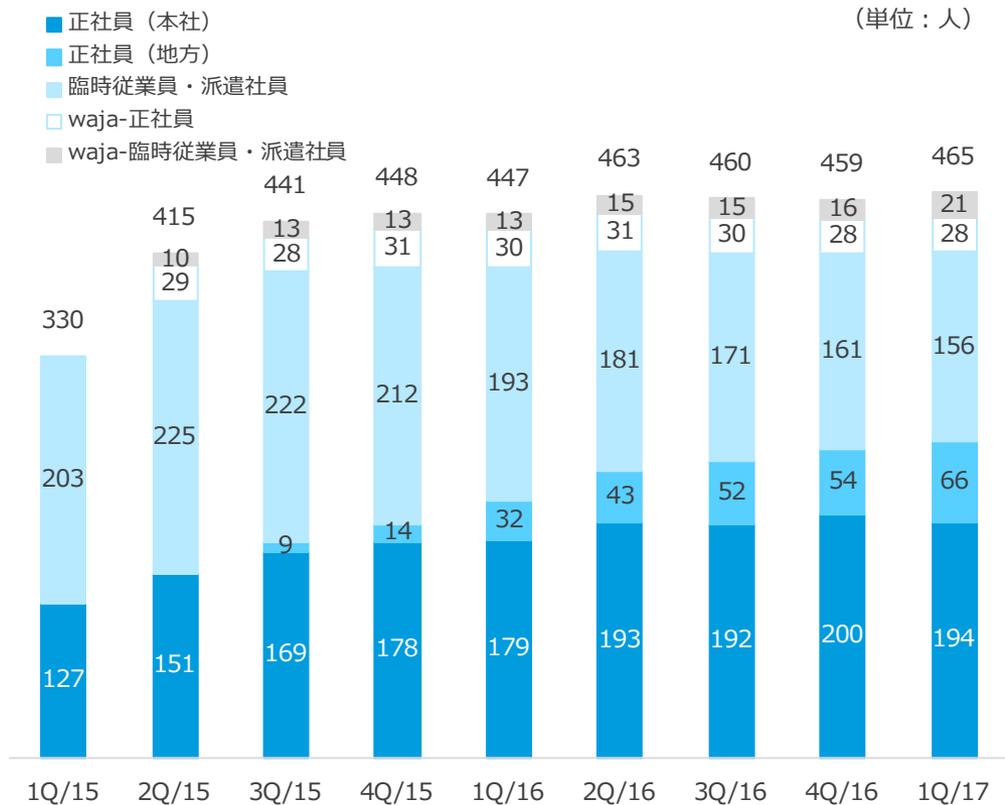
あたりまえを、発明しよう。

3. 補足資料

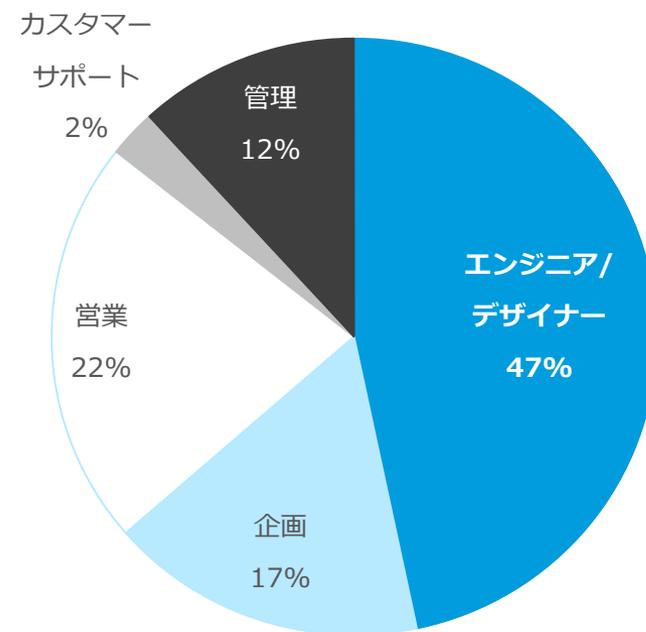
従業員数の推移

従業員数の推移（連結）

（単位：人）



職種別構成比



※当期より職種の区分を変更
 ※当社単体・本社正社員のみ
 ※地方正社員は主にカスタマーサポート・営業を担当

主なパブリシティ実績

- 2017.04.19 週刊ダイヤモンドに当社代表のインタビュー記事が掲載されました
- 2017.04.05 宮崎日日新聞に当社代表のインタビュー記事が掲載されました
- 2017.04.01 宮崎放送「報道LIVE トコトン」に当社代表がコメンテーターとして出演しました
- 2017.03.30 CNETに不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」のイエシルアドバイザーが紹介されました
- 2017.03.26 日本テレビ特別番組「サンバリュ 大人のワイドショー」に当社代表が密着インタビュー取材で出演しました
- 2017.03.22 読売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
- 2017.03.22 リフォーム産業新聞に当社不動産ユニット長のインタビューが掲載されました
- 2017.03.09 朝日新聞に当社代表のインタビューが掲載されました
- 2017.03.07 雑誌日経WOMANのワーママ特集に当社女性社員のインタビューが掲載されました
- 2017.02.06 日本テレビ「ZIP!」に当社代表が密着インタビュー取材で出演しました
- 2017.02.03 日本経済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
- 2017.01.24 ITmediaに転職求人サイト「ジョブセンスリンク」のiPhoneアプリが取り上げられました
- 2017.01.24 ケータイWatchに転職求人サイト「ジョブセンスリンク」のiPhoneアプリが取り上げられました
- 2017.01.18 ITmediaエグゼクティブに当社代表のインタビューが掲載されました
- 2017.01.09 雑誌日経ビジネスに当社代表のインタビューが掲載されました
- 2017.01.02 週刊ビル経営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
- 2016.12.20 日本商工会議所の簿記検定ガイドに当社代表のインタビューが掲載されました
- 2016.11.04 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
- 2016.11.01 RBB TODAYに当社女性エンジニアのインタビューが掲載されました

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 : 254名 (2016年12月末現在)



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。