



2017年12月期 第2四半期  
決算説明会資料

2017年8月14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

## 四半期エグゼクティブサマリー

---

### 売上高は、全セグメントで増収。YoY24.4%増。 営業利益は前年同四半期、業績予想を上回り着地

- 売上高 1,714百万円 (YoY +336百万円 +24.4%)
- 営業利益 161百万円 (YoY +19百万円 +13.6%)

### 当四半期は全メディアで増収

- 求人情報メディア事業では転職会議、就活会議が売上成長を牽引
- ジョブセンスは求人案件の獲得に加え、ユーザーマッチングの精度向上が進捗。四半期では増収も、求人案件獲得を優先したことによる一部低単価案件の影響により、今期累計ではYoY0.3%減収
- 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。黒字継続

### 中長期成長に向け、広告・技術・人材への投資が進捗

- 宮崎・新卒を中心に前期末比正社員54名増
- ユーザー集客のためのWeb広告強化に加え、ブランディング投資を開始

## 四半期業績概要

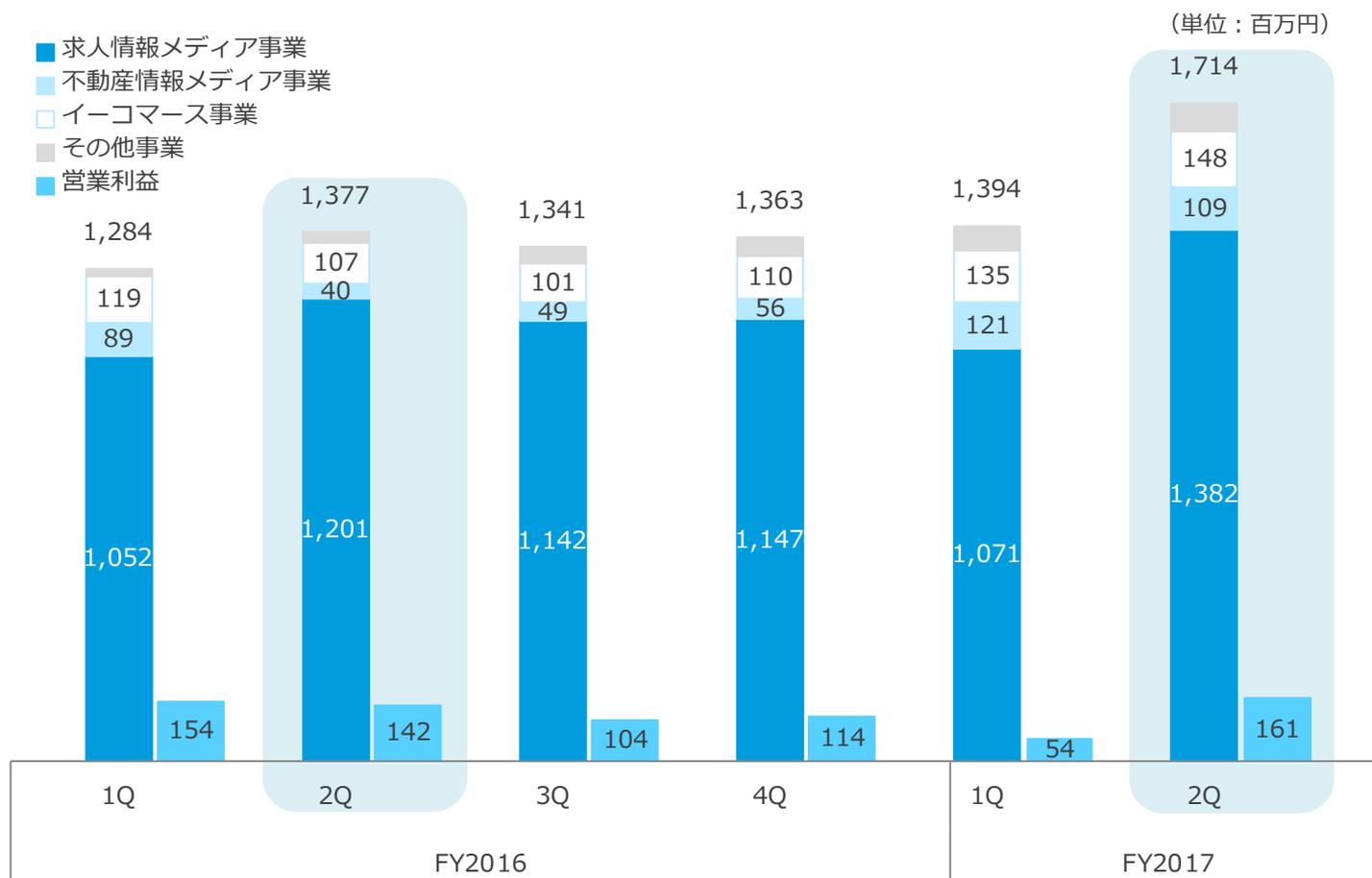
(単位：百万円)

	FY2016 2Q	FY2017 2Q	YoY
売上高	1,377	1,714	+24.4%
営業利益	142	161	+13.6%
営業利益率(%)	10.3%	9.4%	▲0.9pt
経常利益	147	216	+46.9%
四半期純利益	▲ 226	146	—

## 四半期売上高・営業利益の推移

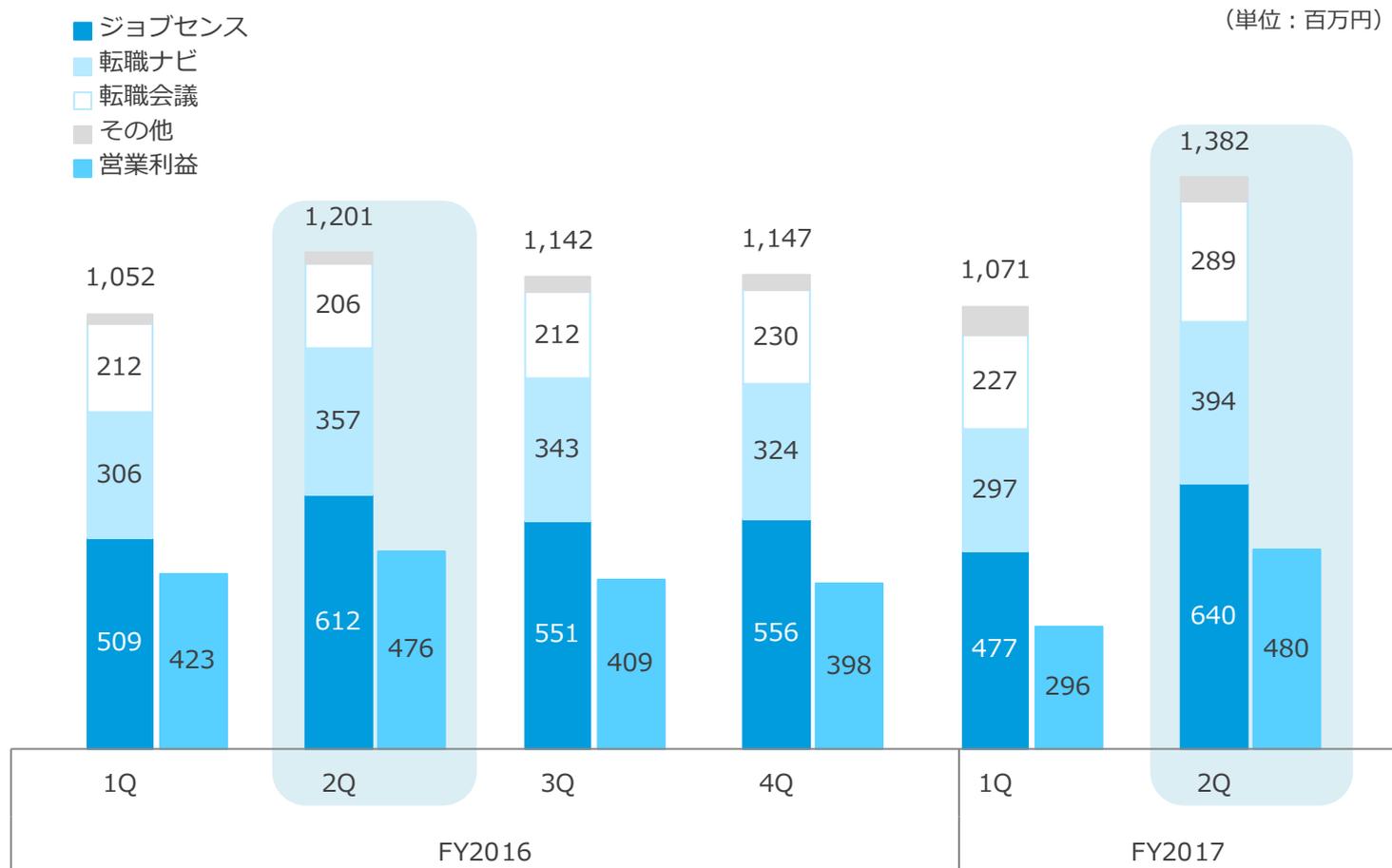
全セグメントで増収し、YoY24.4%増収

複数メディアの効率的伸長および一部投資の精査により、YoY13.6%増益



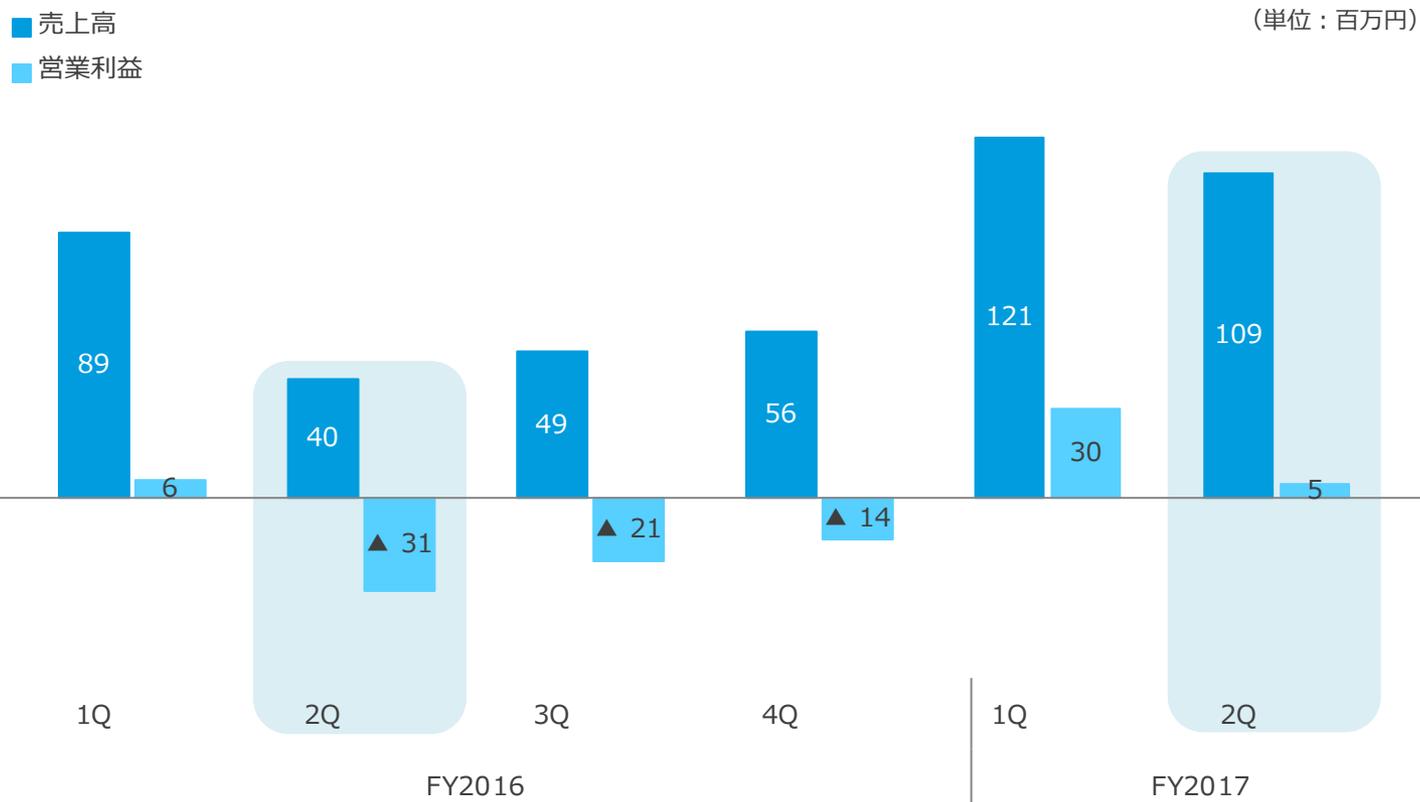
注) 2Q/16よりIESHILを不動産情報メディア事業に分類。1Q/16の業績は組み替えて表示 (以降同様)

- 転職会議、就活会議のマネタイズが進捗。セグメントではYoY15.1%増収
- ジョブセンスは求人案件獲得とマッチング精度向上が進捗しYoY4.6%増収

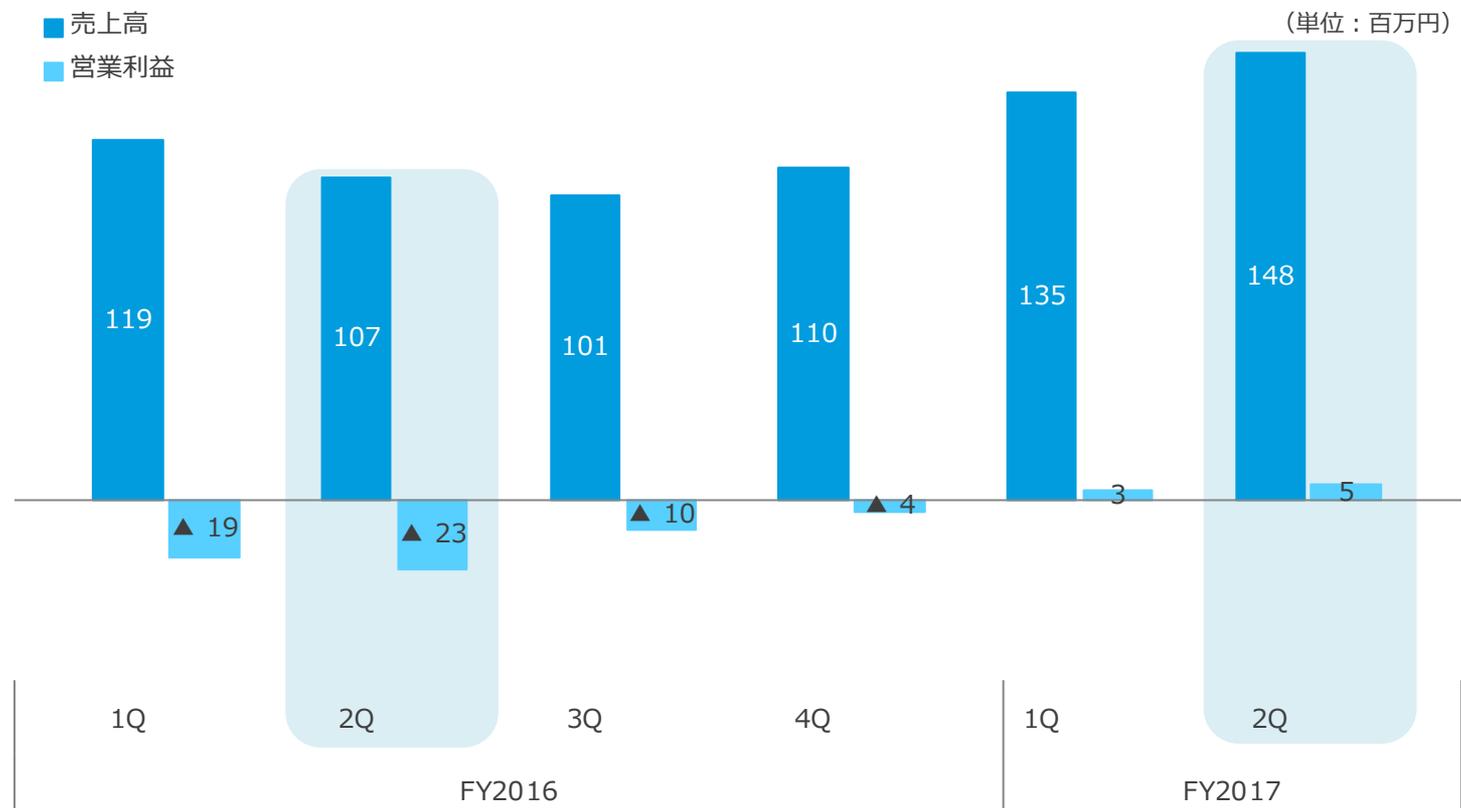


※当四半期より「ジョブセンスリンク」のサイト名を「転職ナビ」に変更

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、前四半期から黒字継続



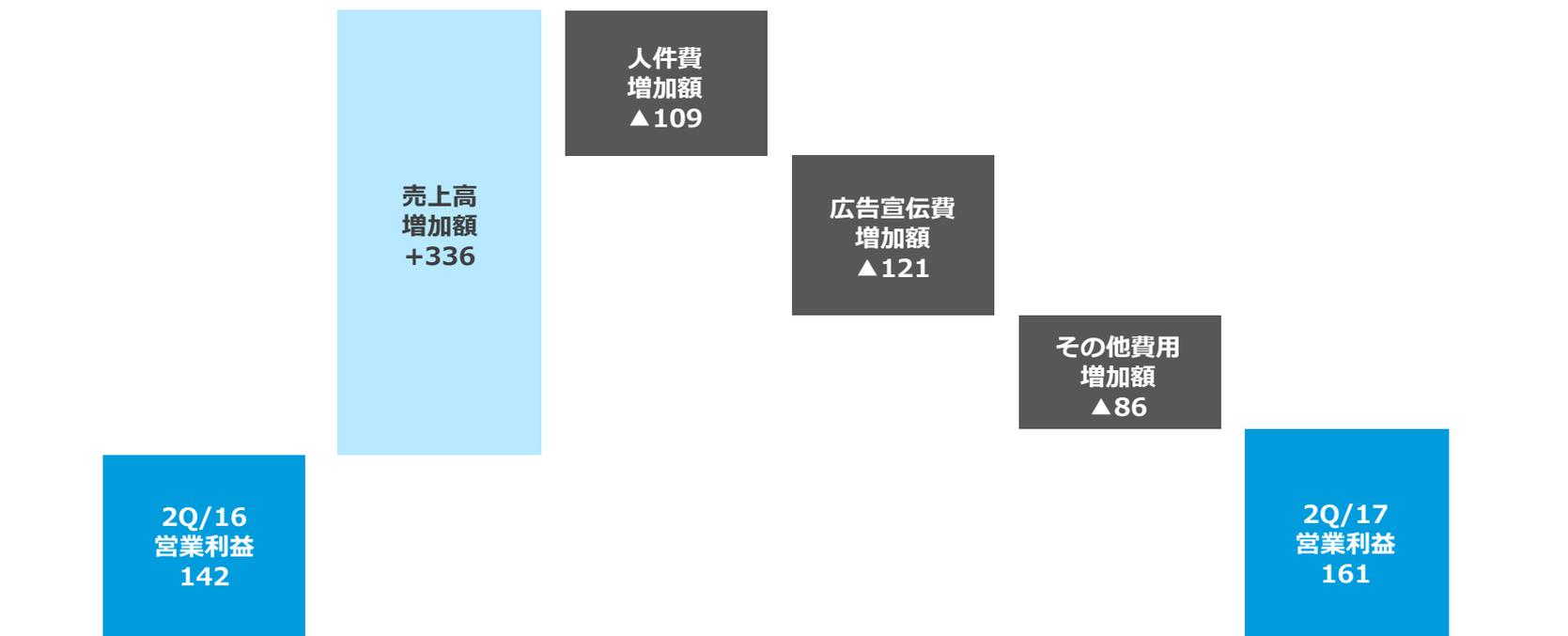
## 連結子会社wajaへのWebマーケティングノウハウの注入が進展。増収、黒字基調を継続



## 営業利益の推移 増減分析

売上高増加が、広告投下および人員増によるコスト増を吸収し、YoY13.6%増益

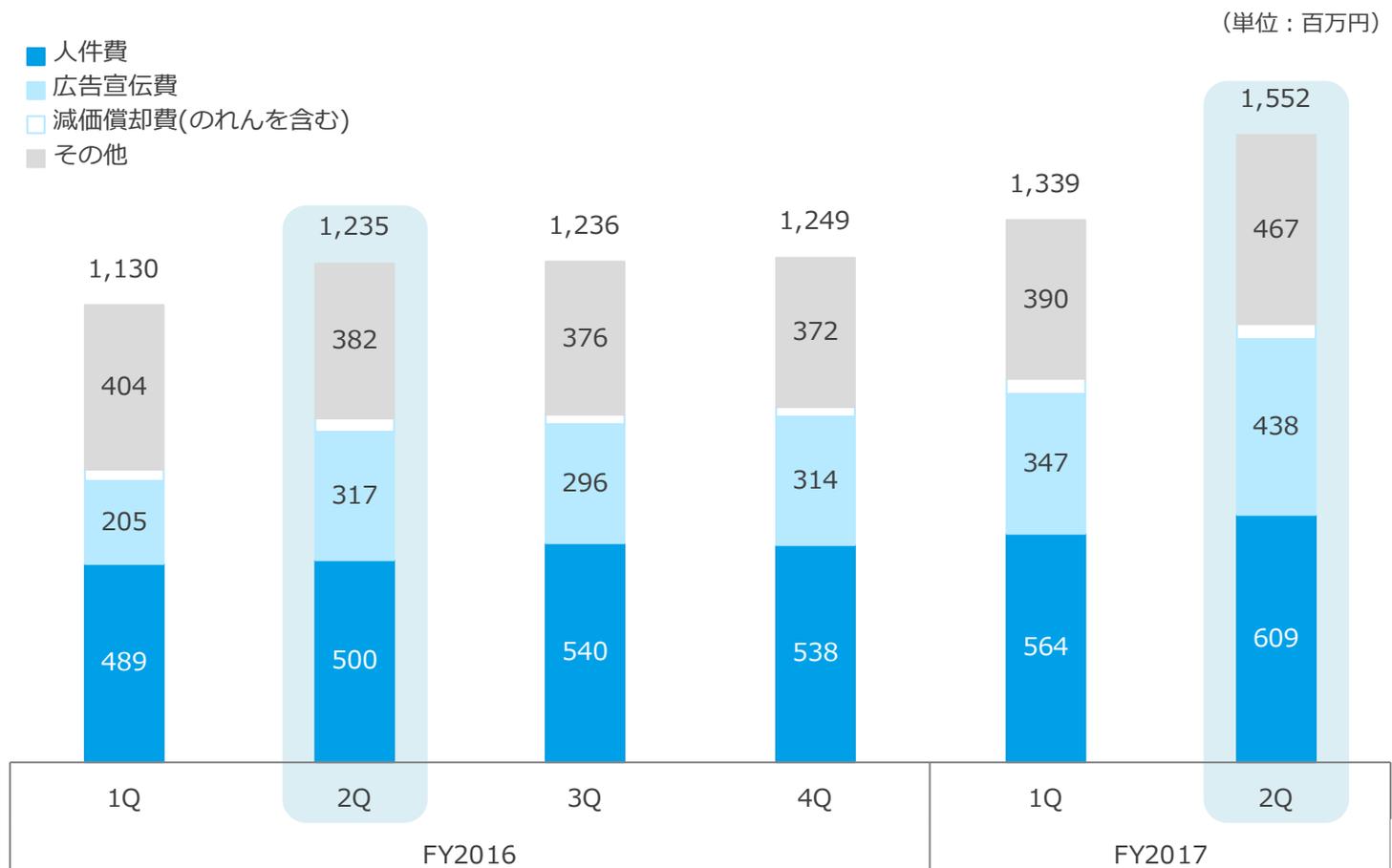
(単位：百万円)



## 費用の推移

宮崎・新卒等の正社員増により、人件費はYoY21.8%増

Web広告強化、ブランディング投資等により、広告宣伝費はYoY38.1%増



## 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	 ジョブセンス  転職ナビ  転職会議 TENSHOKU KAIGI  就活会議	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	 DOOR chintai  イエシル IESHIL	成功報酬型賃貸情報サイト 不動産情報サービス
その他	 waja	海外ファッションECサイト
その他	 治療note  転職DRAFT  アイミツ	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"><li>• 求人案件の獲得、マッチング精度の向上は順調に進捗</li><li>• ユーザー体験の向上と認知強化、ユーザー数の拡大を図る</li></ul>
	・ 転職ナビ ・ 転職会議	<ul style="list-style-type: none"><li>• キャリア（正社員）領域において経営資源の最適配分を図るため、転職ナビ、転職会議の組織を統合。人材リソース、顧客基盤の有効活用を推進し、一体成長を目指す</li><li>• 「ジョブセンスリンク」を「転職ナビ」にサイト名変更。サイトリニューアル、およびリブランディングを推進</li><li>• 転職会議は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。ブランディング投資準備</li><li>• 転職会議の事業法人向けサービス「転職会議BUSINESS」が拡大</li></ul>
	・ 就活会議	<ul style="list-style-type: none"><li>• 18卒就活生の登録は好調。19卒就活生の登録も開始</li><li>• 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、商品開発を進める</li></ul>

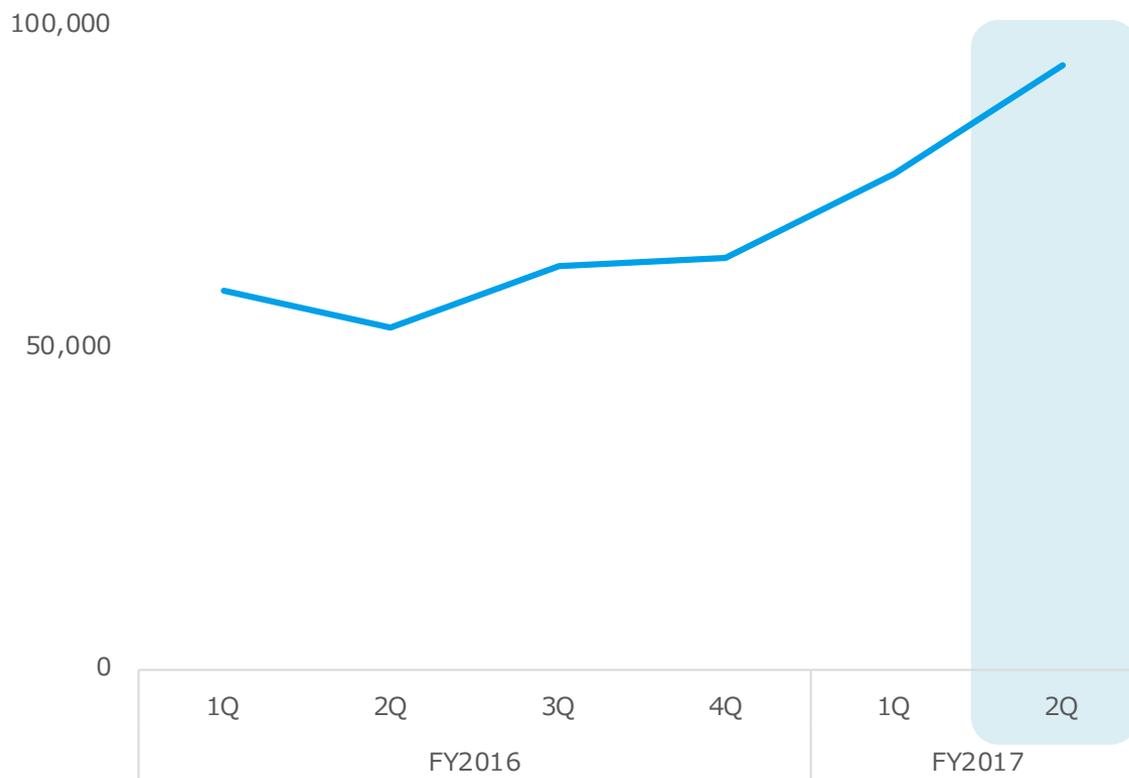
## 今期注カポイントとその進捗

不動産情報	<ul style="list-style-type: none"><li>・ DOOR賃貸</li><li>・ IESHIL</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ DOOR賃貸の掲載物件数増加により、業績は堅調に推移</li><li>・ 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</li></ul>
EC	<ul style="list-style-type: none"><li>・ waja (連結子会社)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「あんしん保証*」導入による顧客満足度、収益性向上</li><li>・ Webマーケティング強化によるコンバージョン改善</li></ul> <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	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 新規事業</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 治療ノート 体験談、Q&amp;Aをベースに患者体験を蓄積し、ビジネスモデルの磨き込み 引き続き患者体験の蓄積に注力</li><li>・ 転職ドラフト 従来の「エンジニアドラフト」と並行して「デザイナードラフト」を開催。 多職種展開にトライアル オペレーションの確立と事業拡大に向けた基盤作りを推進</li><li>・ アイミツ 引き続き注カ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</li></ul>

## トピックス：求人掲載案件の増加（ジョブセンス）

- 引き続き掲載案件獲得が進捗。併せて、ユーザー行動・応募・採用等のデータを元にサイト内アルゴリズムを変更し、マッチング精度が向上

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：サイト名変更・リブランディングを推進（転職ナビ）

サイトの提供するユーザー価値を明確に表現するため、ジョブセンスリンクのサイト名を「転職ナビ」に変更。サイトリニューアルを伴うリブランディングを推進

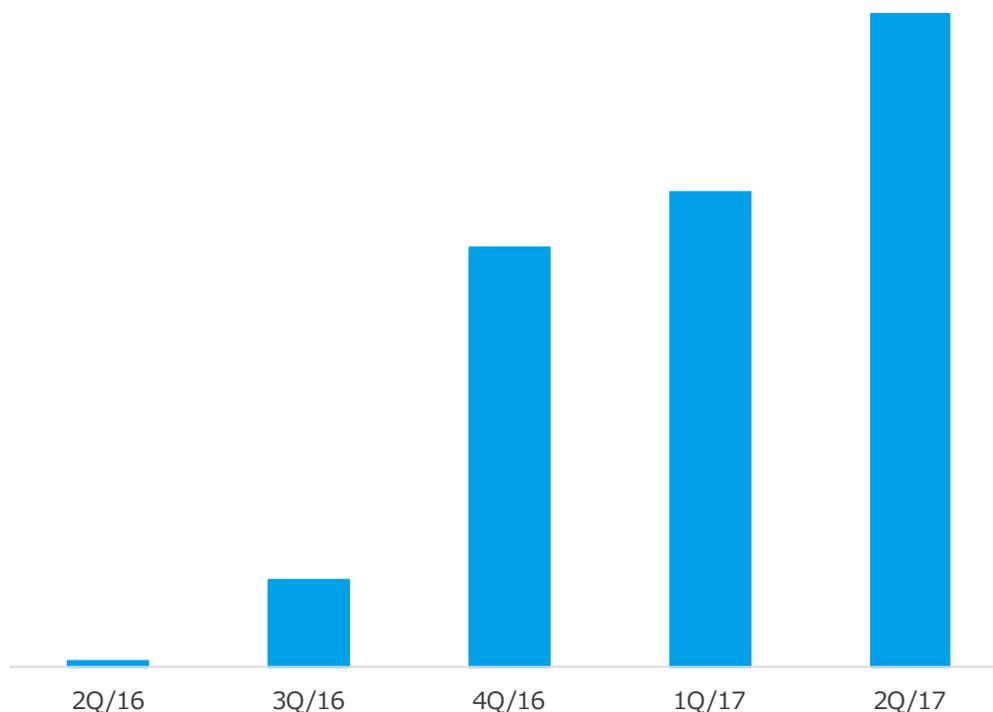
## サイトイメージ



## トピックス：新たなマネタイズの進展（転職会議）

- 事業法人向けダイレクト・リクルーティングサービス「転職会議BUSINESS」を始めとしたマネタイズが進展
- 転職サービスの本格展開等により、さらなる事業規模拡大を図る

「転職会議BUSINESS」の売上推移

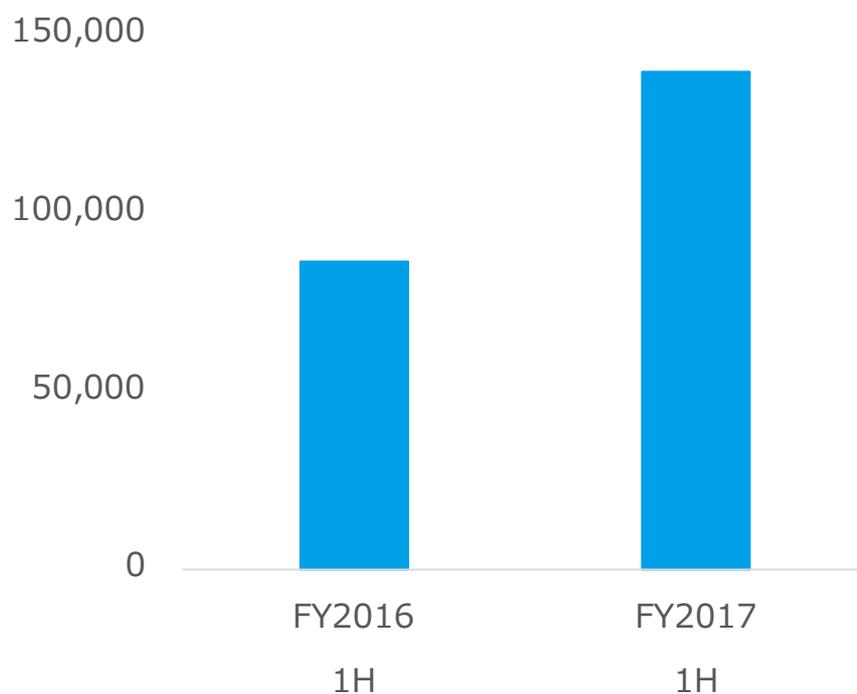


## トピックス：就活生の利用拡大（就活会議）

| 会員登録数は引き続き順調に増加

| 18卒学生の登録が一巡。19卒学生は昨年比2倍以上のペースで登録増加中

新規登録者数



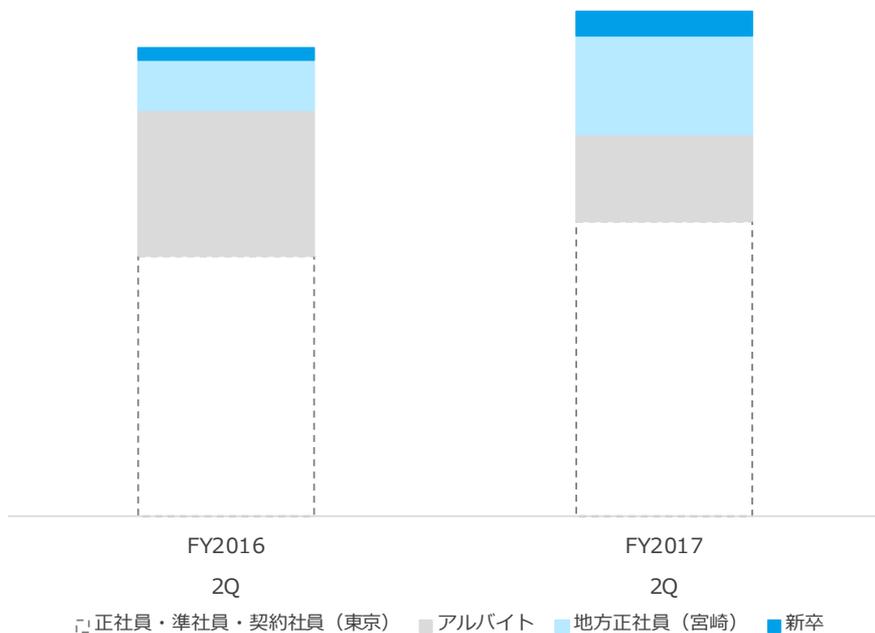
サイトイメージ



## トピックス：組織強化

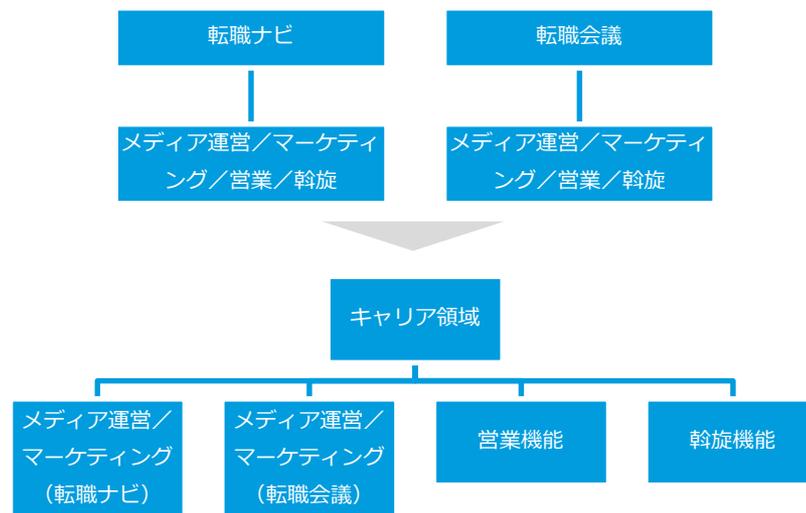
地方正社員・新卒を中心に増員。  
宮崎への業務移管による品質と生産性の向上、新卒の採用増による組織文化構築の基盤作りを推進

人員構成の推移



キャリア領域の組織を再編。  
独立性高く事業成長を目指すステージから、重複機能を統合し、効率化とシナジーを追求するステージへ

組織再編イメージ



- 転職会議のメディア開発リソースを增強
- 営業活動の効率化と提案力の強化を推進
- 転職会議と転職ナビの相互送客を検討

### ■ 期初に掲げた全社方針は変更なし

- 方針：コーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」の実現に向け、新たな「あたりまえ」の創出を支える強み（競争優位）の確立
- 施策：中期的成長に向けた、広告・技術・人材面での投資実行

### ■ 下期は成長投資を加速。

#### 広告宣伝費・人件費は半期で前年同期比7億円超の増加を見込む

- 広告：複数のメディアで新たに広告出稿を開始。事業成長の加速を図る。  
併せて、各事業および当社の強み・提供価値を明確化し、ブランディング投資を推進
- 技術：全社横断のデータ解析専門部署の体制を強化。  
収集したデータを機械学習、UX等に徹底活用し、競争優位の基盤とする
- 人材：上期は宮崎、新卒を中心に増員。早期戦力化を図り、品質と生産性の向上、組織文化構築の基盤とする。その上で、中途即戦力採用は継続。  
採用と併せ、キャリア領域の統合、ビジョン浸透等を推進し組織の強化を図る

## 2017年12月期 通期業績予想

- 売上高はYoY19.3%の成長。営業黒字は維持しつつ、前掲の積極投資により中期的な視点での競争優位の確立を目指す
- 当面は利益確保よりも規模拡大と競争優位の確立を優先。売上成長と継続投資を指向

(単位：百万円)

	2016FY	2017FY	YoY
売上高	5,366	6,400	+19.3%
営業利益	515	0	-



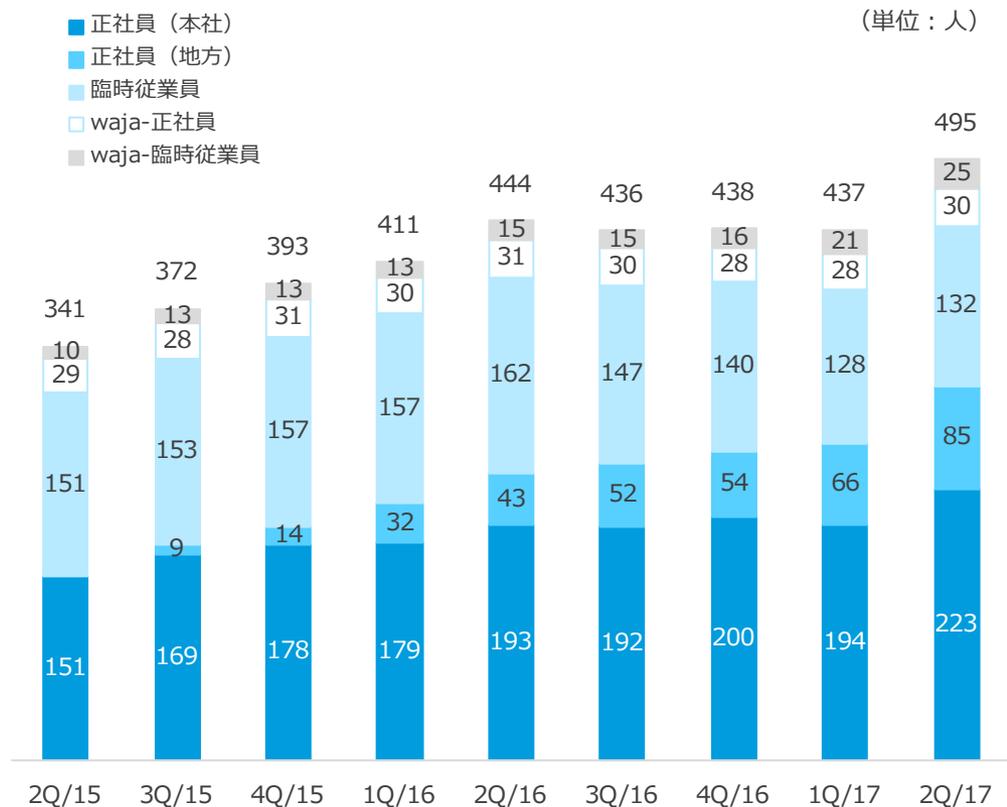
**LIVESENSE**

あたりまえを、発明しよう。

# 3. 補足資料

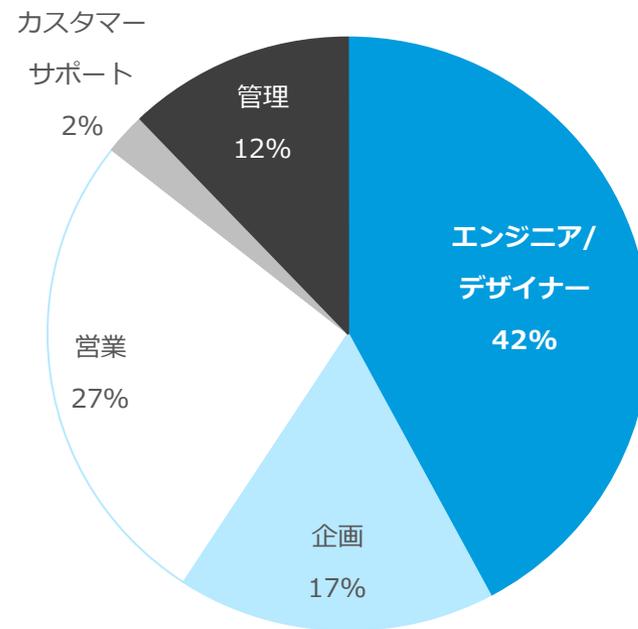
# 従業員数の推移

## 従業員数の推移（連結）



※当四半期より間接雇用・業務委託者を集計から除外。過去の人数は組み替えて表示

## 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

- 2017.07.10 日本経済新聞に当社男性社員の育休取得が取り上げられました
- 2017.05.22 日本経済新聞にアルバイト求人サービス「ジョブセンス」が取り上げられました
- 2017.05.15 週刊AERAに競争入札型転職サービス「転職ドラフト」および転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
- 2017.05.06 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
- 2017.04.19 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
- 2017.04.19 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

## 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 : 308名 (2017年6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。