



2018年12月期 第1四半期  
決算補足説明資料

2018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

## 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。YoY25.1%増。 不動産サービスの増益等により、営業利益はYoY43.3%増

- 売上高 1,744百万円 (YoY +349百万円 +25.1%)
- 営業利益 78百万円 (YoY +23百万円 +43.3%)

### 全メディアで増収。転職会議の事業規模拡大、広告運用の磨き込みによる 集客拡大等が奏効

- 転職会議は、転職会議BUSINESS・送客サービスがいずれも増収
- DOOR賃貸、転職ナビでは広告により集客拡大。投資の原資として貢献
- マッハバイトは前年のリブランディングを受け、認知拡大とユーザー体験の向上に注力。業績への反映には一定の時間がかかるものと想定

### 集客・認知両面で広告投資が拡大。成長加速に向けた追加投資等を検討

- 繁忙期におけるWeb広告の積極投下等により、広告宣伝費はYoY60.9%増
- 連結子会社2社を設立し、営業を開始
- 1Q業績は計画を上回るペースで進捗し、上期業績は期初予想を上回る見通し。投資の前倒し等、成長加速に向けた施策を検討

## 四半期業績概要

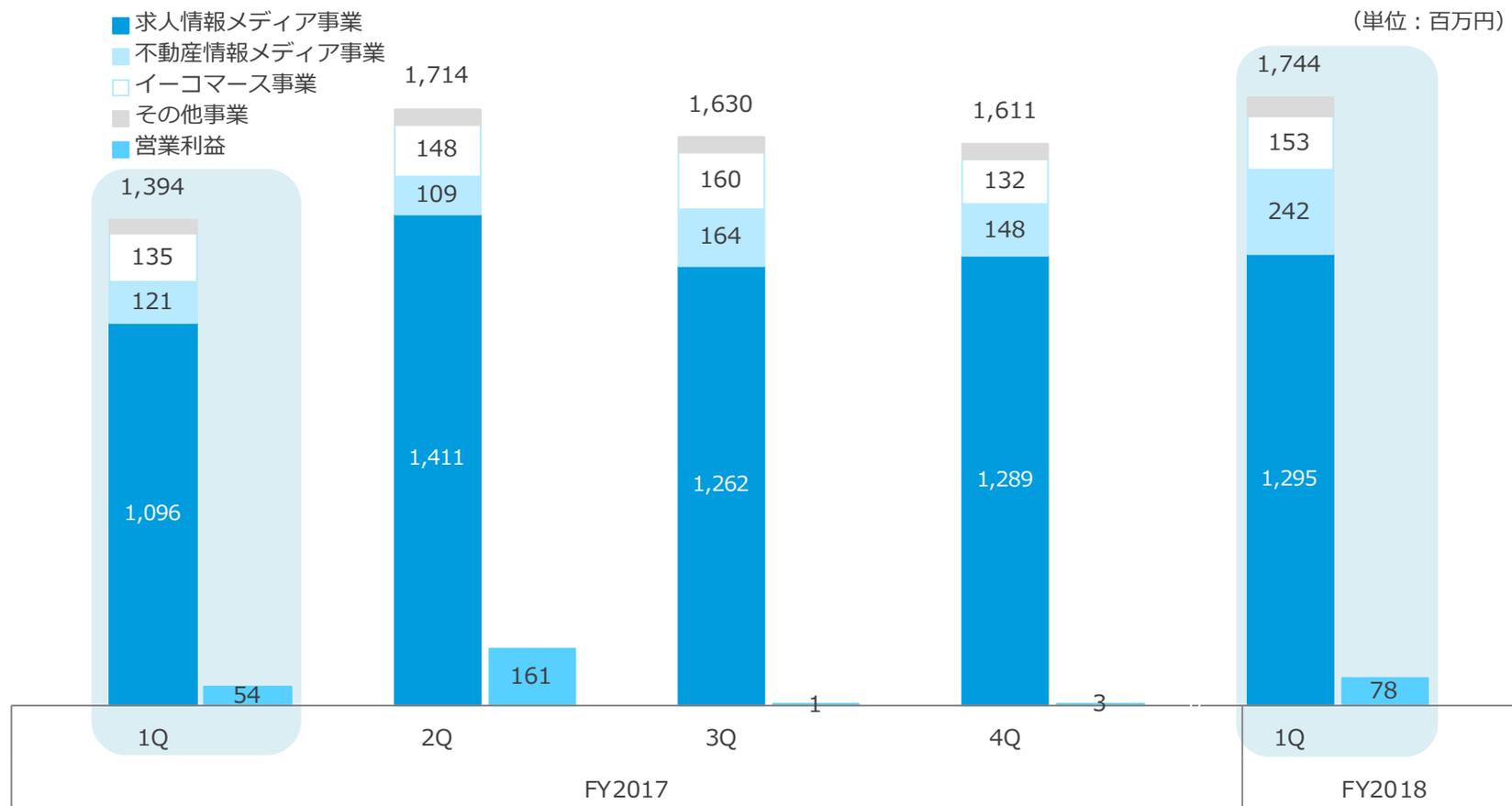
(単位：百万円)

	FY2017 1Q	FY2018 1Q	YoY
売上高	1,394	1,744	+25.1%
営業利益	54	78	+43.3%
営業利益率(%)	3.9%	4.5%	+0.6pt
経常利益	81	106	+29.9%
当期純利益	60	78	+30.7%

## 四半期売上高・営業利益の推移

全セグメントで増収。YoY25.1%増

不動産セグメントの増益等により、YoY43.3%増益



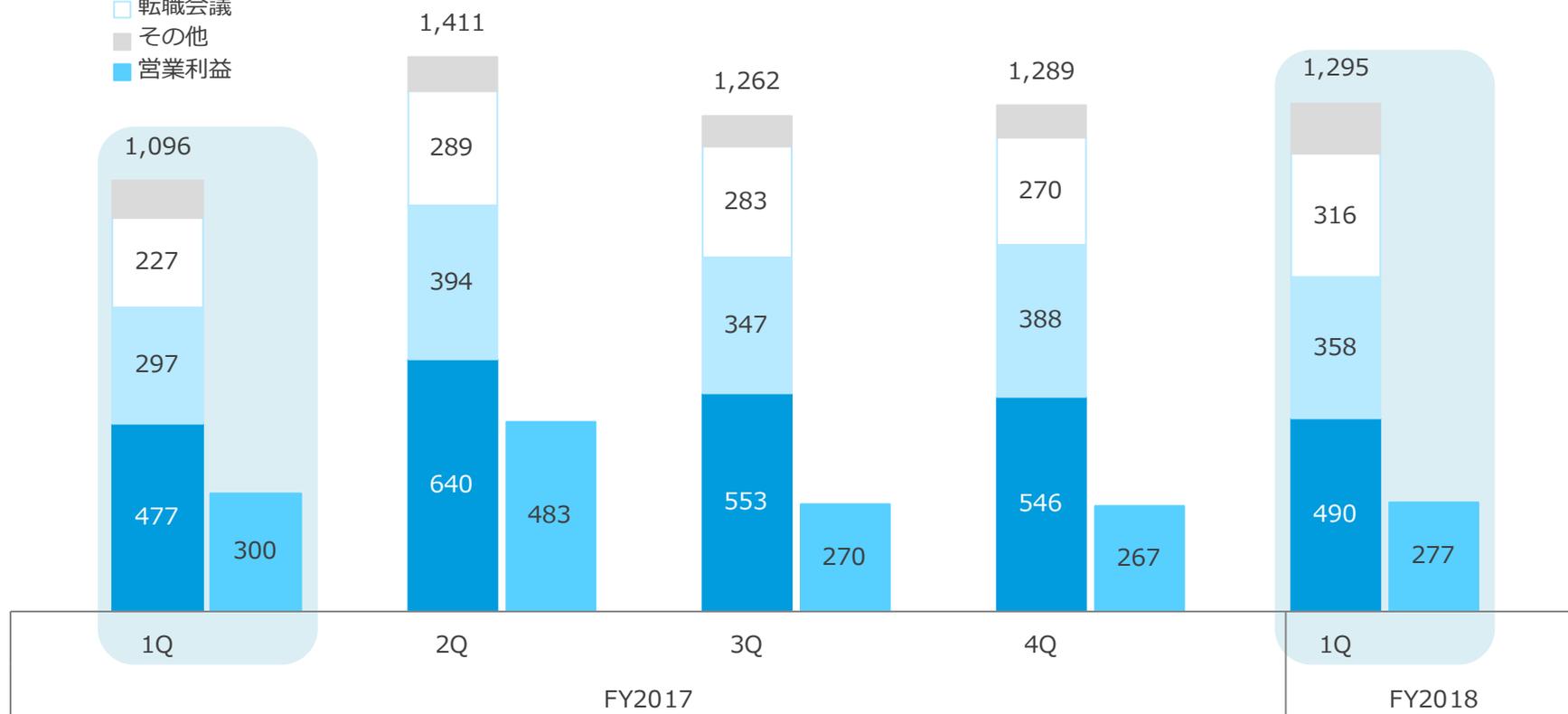
※当期より転職ドラフトを求人情報メディア事業に分類。過去の業績は組み替えて表示（以降同様）

■ 転職会議、転職ナビが大幅増収。セグメントではYoY18.1%増収

■ マッハバイトは認知拡大とユーザー体験向上に注力。売上高はYoY微増

- マッハバイト
- 転職ナビ
- 転職会議
- その他
- 営業利益

(単位：百万円)



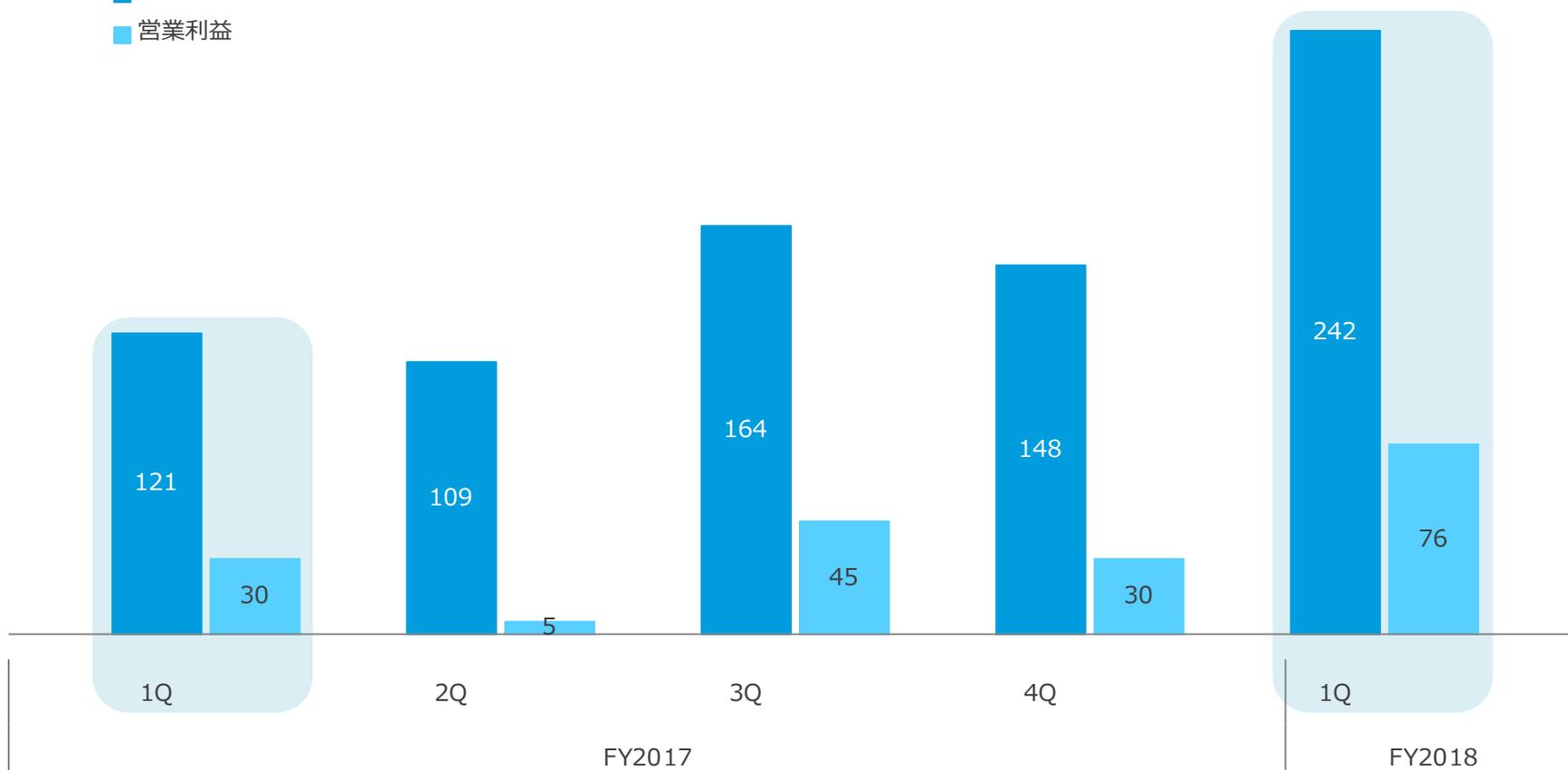
## 四半期セグメント売上高・営業利益の推移 不動産情報メディア事業

DOOR賃貸は売上・利益獲得に重点を置き、Web広告等の集客施策を強化。繁忙期の集客が伸長し、大幅に増収増益

フィルライフが対面アドバイザーサービス「住まいのミカタ」の営業を開始

■ 売上高  
■ 営業利益

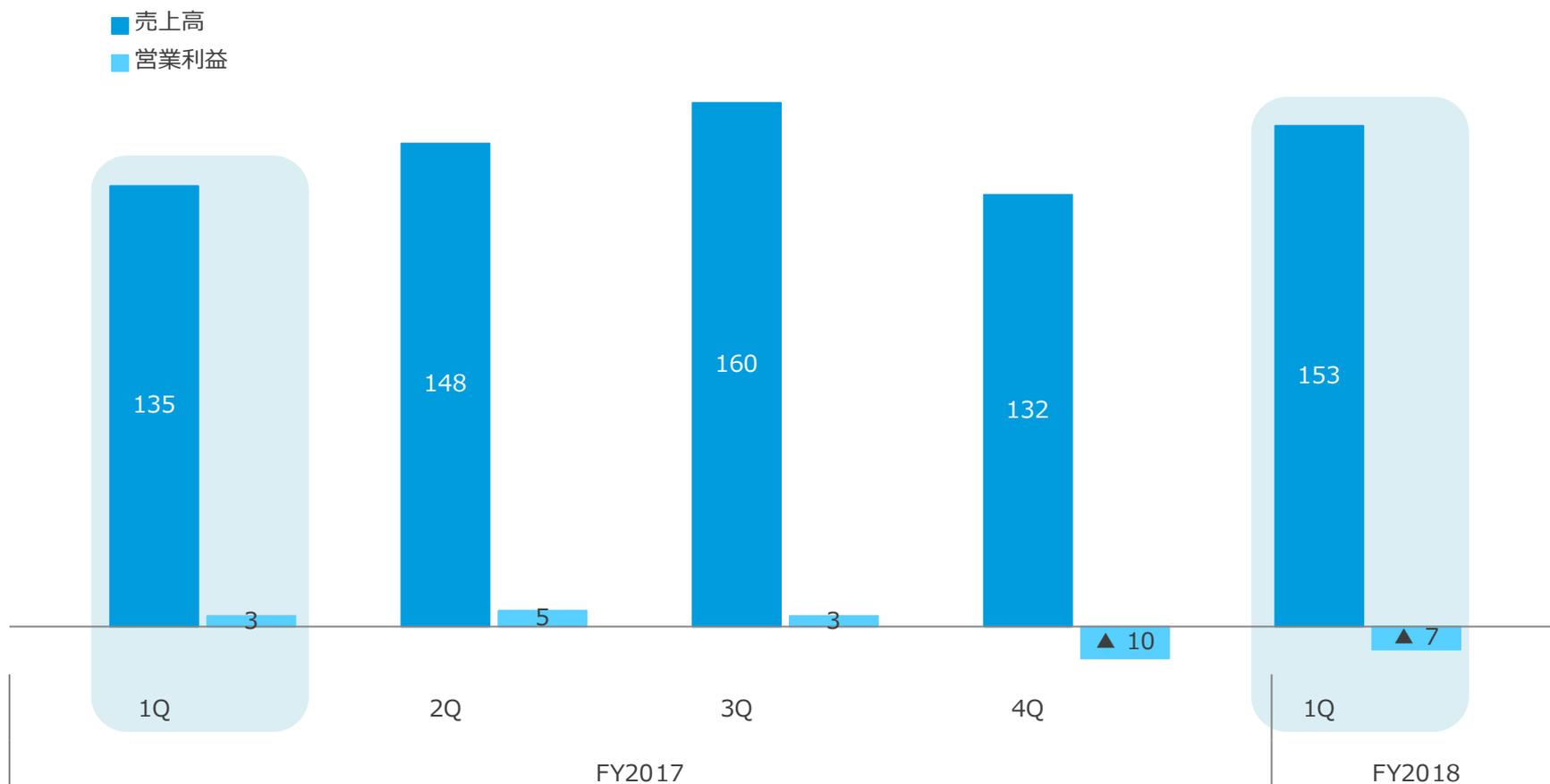
(単位：百万円)



## 四半期セグメント売上高・営業利益の推移 イーコマース事業

- | wajaの流入・コンバージョン強化に取り組み、YoY12.9%増収
- | 独自のフルフィルメントシステム強化に向けた開発投資を実施

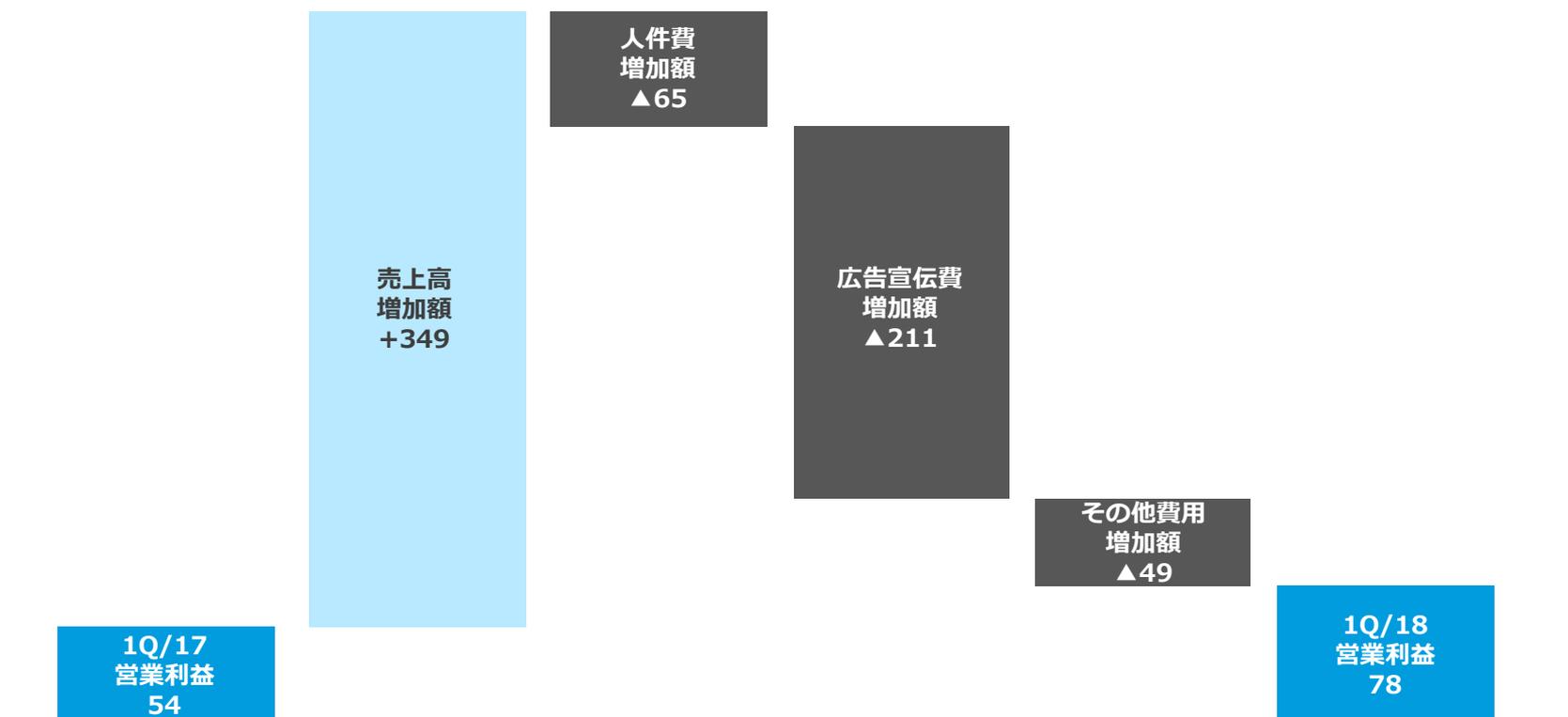
(単位：百万円)



## 営業利益の推移 増減分析

売上高は順調に増加。費用面ではWeb広告を中心とした広告宣伝費が増加

(単位：百万円)

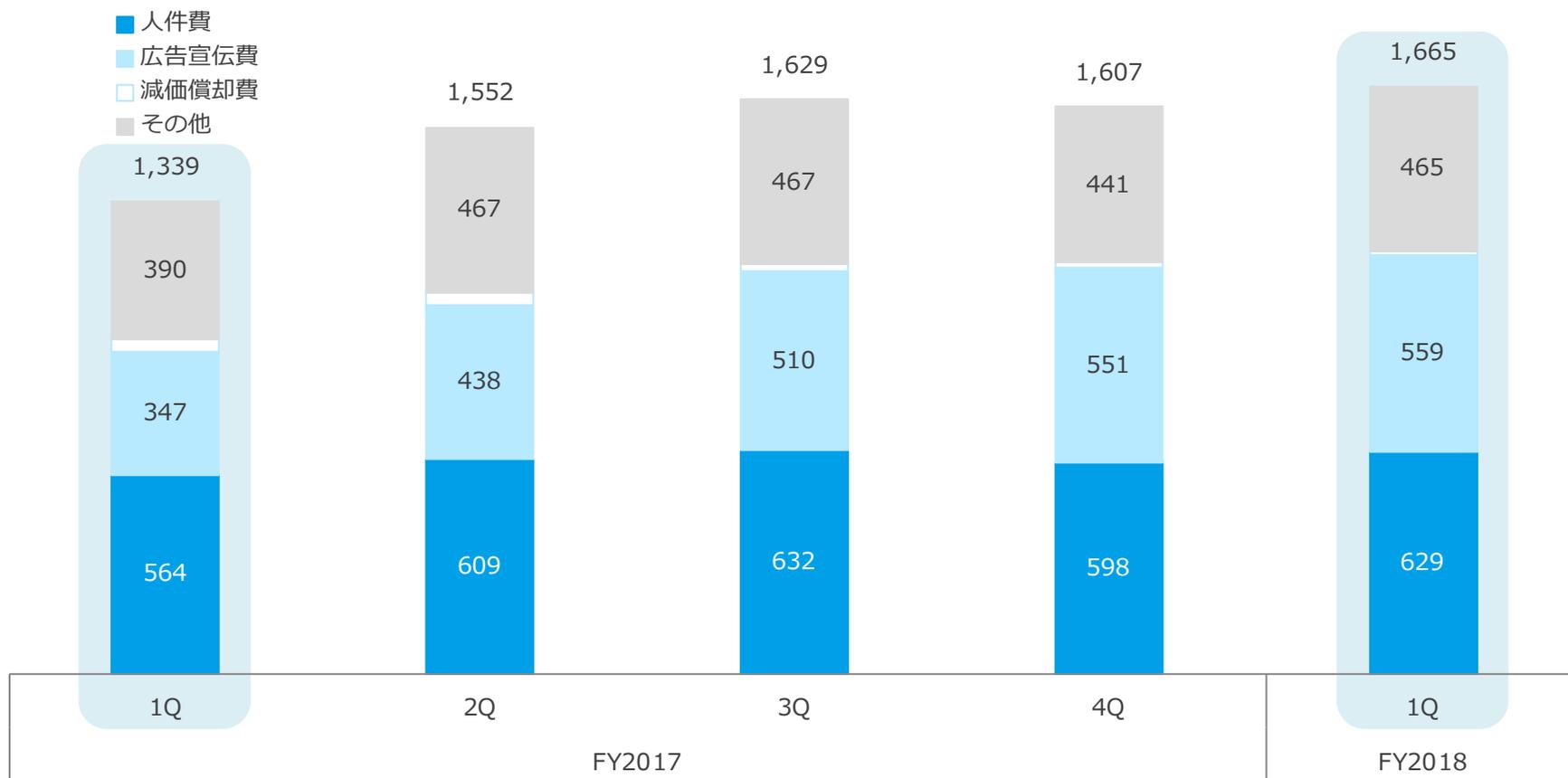


## 費用の推移

■ 繁忙期におけるWeb広告の積極投下等により、広告宣伝費はYoY60.9%増

■ 新卒等の正社員増加により、人件費はYoY11.6%増

(単位：百万円)



## 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 転職クチコミサイト 成功報酬型正社員転職サイト 新卒就活サービス 競争入札型転職サービス
不動産情報	 	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 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	・ マッハバイト	<ul style="list-style-type: none"><li>「すぐ」をサービスコンセプトとするユーザー体験の向上を推進</li><li>認知拡大のため、「シンギュラリティ診断」プロモーションを実施</li></ul>
	・ 転職会議 ・ 転職ナビ	<ul style="list-style-type: none"><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</li><li>リブセンスコネクトを立ち上げ。「転職会議BUSINESS」の拡大のため、法人営業基盤の構築、営業人員の教育を推進</li><li>転職ナビはWeb広告の積極投下により集客拡大</li></ul>
	・ 就活会議	<ul style="list-style-type: none"><li>成果報酬型サービス「就活会議Recruiting」サービス開始。 現在、約400社が利用中</li><li>独自コンテンツとして「社風マッチ度」「選考難易度」の判定機能を提供開始</li></ul>
	・ 転職ドラフト	<ul style="list-style-type: none"><li>「転職ドラフト」は隔月開催に。参加企業も順調に増加</li><li>「デザイナードラフト」「Webエキスパートドラフト」第2回を開催</li></ul>

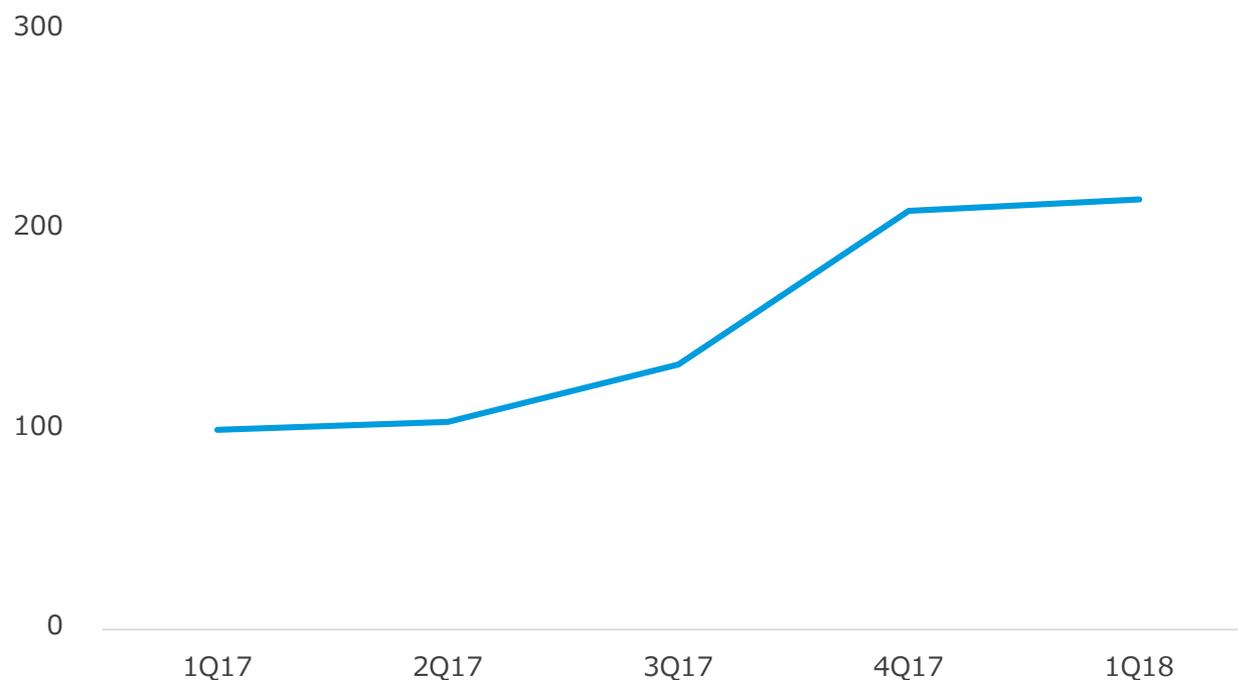
## 今期注カポイントとその進捗

情報 不動産	・ DOOR賃貸 ・ IESHIL	<ul style="list-style-type: none"><li>DOOR賃貸は繁忙期のWeb広告積極投下により、収益拡大</li><li>IESHILはデータ・コンテンツの拡充によるサイト価値向上を促進</li><li>フィルライフを立ち上げ。対面の情報提供・マッチング機能を強化</li></ul>
EC	・ waja	<ul style="list-style-type: none"><li>独自のフルフィルメントシステムの強化に向けた開発投資を実施</li><li>Webマーケティングによる集客強化</li></ul>
その他	・ 新規事業	<ul style="list-style-type: none"><li>小規模メディアの立ち上げを通じ、プロダクトマネージャー人材を育成</li><li>現有の新規事業においては、ユーザー価値と事業拡大プロセスの再設計により、サービスの利用拡大とポジショニングの確立を目指す</li></ul>

## トピックス：転職会議BUSINESS拡大（転職会議）

- リブセンスコネクト設立。同社を通じた転職会議BUSINESSの拡大を図る
- 当四半期は法人営業基盤の構築、営業人員の教育を推進

転職会議BUSINESS利用企業推移



※1Q/17の利用企業数を100とし、同四半期との比較で表示

# トピックス：「就活会議Recruiting」サービス開始（就活会議）

成功報酬型採用サービス「就活会議Recruiting」が12月よりサービス開始。  
現在、約400社が利用中

## サイトイメージ

就活会議

お電話でのお問い合わせはこちら  
☎ 0120-033-710

## 成果報酬型ナビサイト

就活生の約3人に1人が利用 × リスクなし × 初期費用・オプション費用なし 採用コスト30万円※のみ

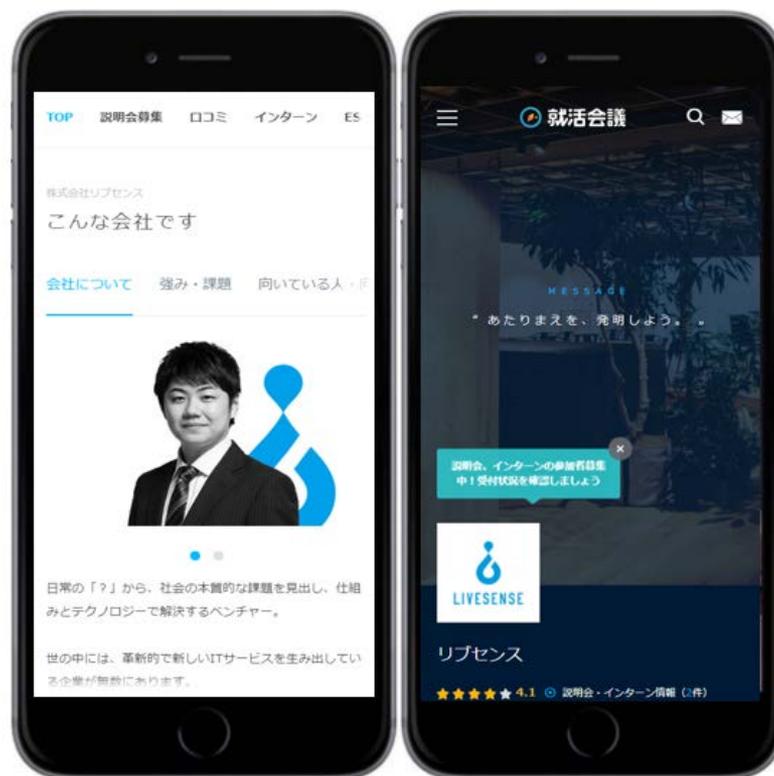
※社数限定(通常価格40万円)

### メディア掲載実績

- TBS[News23]
- 日本テレビ[ZIP]
- フジテレビ[THE NEWS a]
- テレビ東京[ワールドビジネスサテライト]
- 日経新聞
- 読売新聞
- 週刊東洋経済
- 週刊現代
- AERA

### 新しい採用チャネル 就活会議の3つの特徴

- 1 1人あたりの採用コストがリスクなしで30万円※!  
初期費用・オプション費用ゼロ  
成功報酬は入社まで保証  
※社数限定(通常価格40万円)
- 2 ターゲット学生の集客を独自DMで効率化  
採用競合企業の選考中学生群にまとめてアプローチ可
- 3 他社の採用手法が学生レポートで調査可能  
学生から集めた、10,000字のインターン・本選考レポートが約5,000枚閲覧可能



## トピックス：「就活生と企業の『マッチ度』判定機能」提供開始（就活会議）

就活生の志向性と転職会議の企業クチコミにより、社風マッチ度と選考難易度を判定。  
「自分に合った企業」を見つけることで、効率的でミスマッチのない就活を支援

全社の注力テーマである「リアルデータエンジニアリング」に基づく取り組み

### マッチ度判定機能イメージ

**マッチ度診断**

Q. あなたが会社選びで大切にしていることは何ですか？

真ん中は、両端の項目の中間を意味します。例えば、1. 社員の年齢層の真ん中は「若手とベテランが半々」ということです。

**必須** 1. 社員の年齢層  
若手が多い ベテランが多い

**必須** 2. 仕事量  
仕事にどっぷり 仕事とプライベートのバランスが取れる

**必須** 3. 人事評価  
実力や成果で積極的に評価 年齢や経験を重視

**必須** 4. 上司からの仕事の任せ方  
指示を正確にこなす 自分たちでも考えて動く

**必須** 5. 仕事に対する姿勢  
まっすぐという姿勢 しっかりと考え抜くという姿勢

就活生の志向性



マッチ度



企業クチコミ

## トピックス：「住まいのミカタ」 営業開始（フィルライフ）

- スターツコーポレーション株式会社との合併会社としてフィルライフを設立。対面アドバイザーサービス「住まいのミカタ」を展開
- Webに加え、強いニーズのある対面でのサポートに対応。ユーザー基盤の拡大を図る

### 住まいのミカタ

家を「売る」「買う」前に アドバイスが受けられる

『マンション・一戸建て』を売る・買うときは不安です。  
わたし達は不動産会社ではなく、お客様へのアドバイス専用のサービスをご提供しています。

対応エリア 東京都・千葉県・埼玉県・神奈川県

94	825	209
お客様満足度(%) ※	面談相談 ※	パートナー数 ※
 売却のご相談 マンション・一戸建て <a href="#">詳細を見る</a>	 購入のご相談 マンション・一戸建て <a href="#">詳細を見る</a>	 不動産投資のミカタ 不動産投資のご相談 一棟マンション・区分マンション <a href="#">詳細を見る</a>





**LIVESENSE**

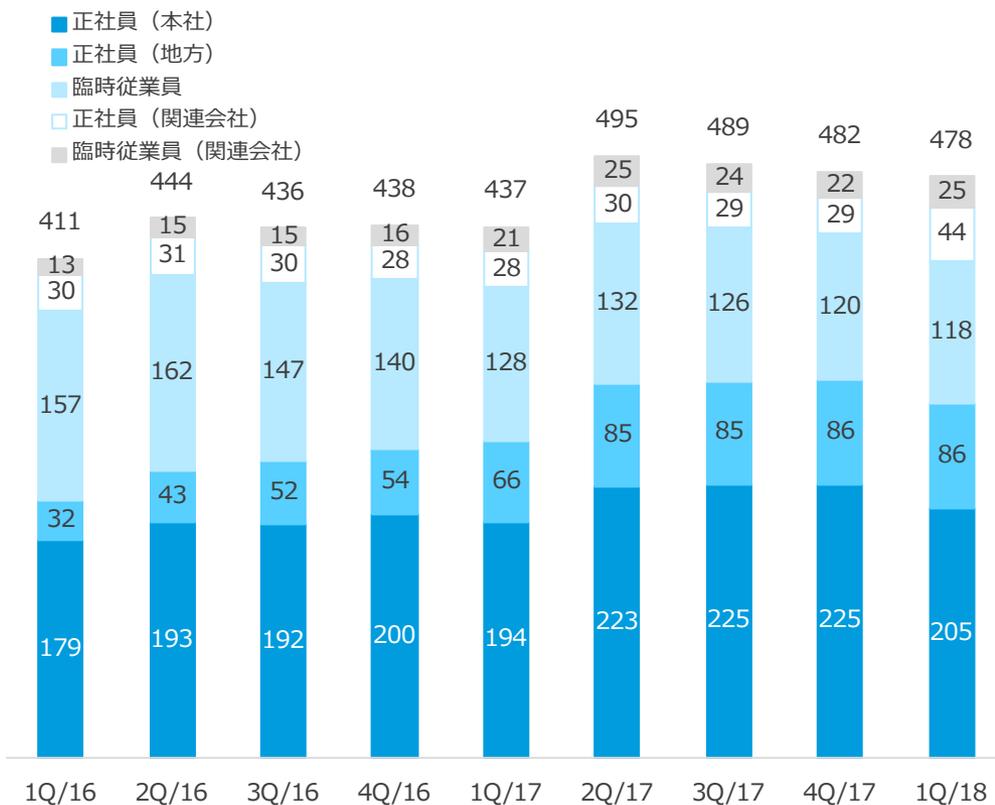
あたりまえを、発明しよう。

# 3. 補足資料

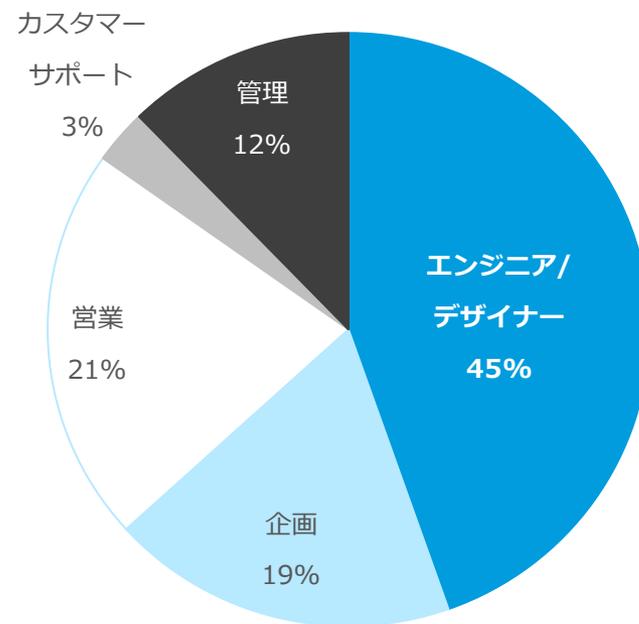
# 従業員数の推移

## 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

- 2018.04.23 リスク対策.com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
- 2018.04.20 Cnet Japanに当社不動産ユニット長のインタビュー記事が掲載されました
- 2018.04.18 高齢者住宅新聞に正社員転職サイト「転職ナビ」が取り上げられました
- 2018.04.11 NHK BS1「国際報道2018」に不動産テックメディア「SUMAVE」の担当社員がインタビュー出演しました
- 2018.04.04 日経MJに就活会議が取り上げられました
- 2018.04.02 NHK「あさイチ」に当社社員がインタビュー出演しました
- 2018.04.02 全国賃貸住宅新聞にフィルライフ代表のインタビュー記事が掲載されました
- 2018.03.29 日経産業新聞に当社代表のインタビューが取り上げられました
- 2018.03.27 住宅新報にフィルライフ代表のインタビュー記事が掲載されました
- 2018.03.25 日経デジタルマーケティング（雑誌版）にアルバイト求人サービス「マッハバイト」のプロモーションが取り上げられました
- 2018.03.06 建通新聞にフィルライフ代表のインタビュー記事が掲載されました
- 2018.03.01 日経デジタルマーケティング（デジタル版）にアルバイト求人サービス「マッハバイト」のプロモーションが取り上げられました
- 2018.02.28 企業家倶楽部に当社代表のインタビュー記事が掲載されました
- 2018.02.23 日本経済新聞の特集「起業家早慶戦」に当社代表が取り上げられました
- 2018.02.20 リフォーム産業新聞にフィルライフ設立の記事が掲載されました
- 2018.02.20 日本経済新聞の中堅上場企業従業員増加数ランキングに取り上げられました
- 2018.01.23 建通新聞にフィルライフ設立の記事が掲載されました
- 2018.01.02 住宅新報にフィルライフ設立の記事が掲載されました

## 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 : 291名 (2018年3月末現在)
連結子会社	株式会社waja / 株式会社リブセンスコネクト / 株式会社フィルライフ



# LIVESENSE

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。