

2018年12月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2018年11月14日

Agenda

1

決算概要

2

事業概況

3

補足資料

1. 決算概要

四半期エグゼクティブサマリー

求人・不動産セグメントの増収により、四半期売上高はYoY4.5%増

四半期営業利益はイーコマースセグメントの減益等によりマイナス

- 売上高 1,704百万円 (YoY +73百万円 +4.5%)
- 営業利益 ▲18百万円 (YoY ▲20百万円 -)

2Q同様、業績面は不動産セグメントが牽引

転職会議は事業規模の拡大と並行しメディア改善が進捗

- DOOR賃貸は1-2Qに続き広告による集客が順調。投資の原資として貢献
- 転職会議は注力商品である「転職会議BUSINESS」のラインナップを拡充。併せてサイトのデザインリニューアル等を実施し、ユーザー集客・応募の拡大を図る
- 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

連結子会社の株式を一部譲渡

- waja社の戦略転換に伴い、同社経営陣に株式を一部譲渡。同社は非連結化

四半期業績概要

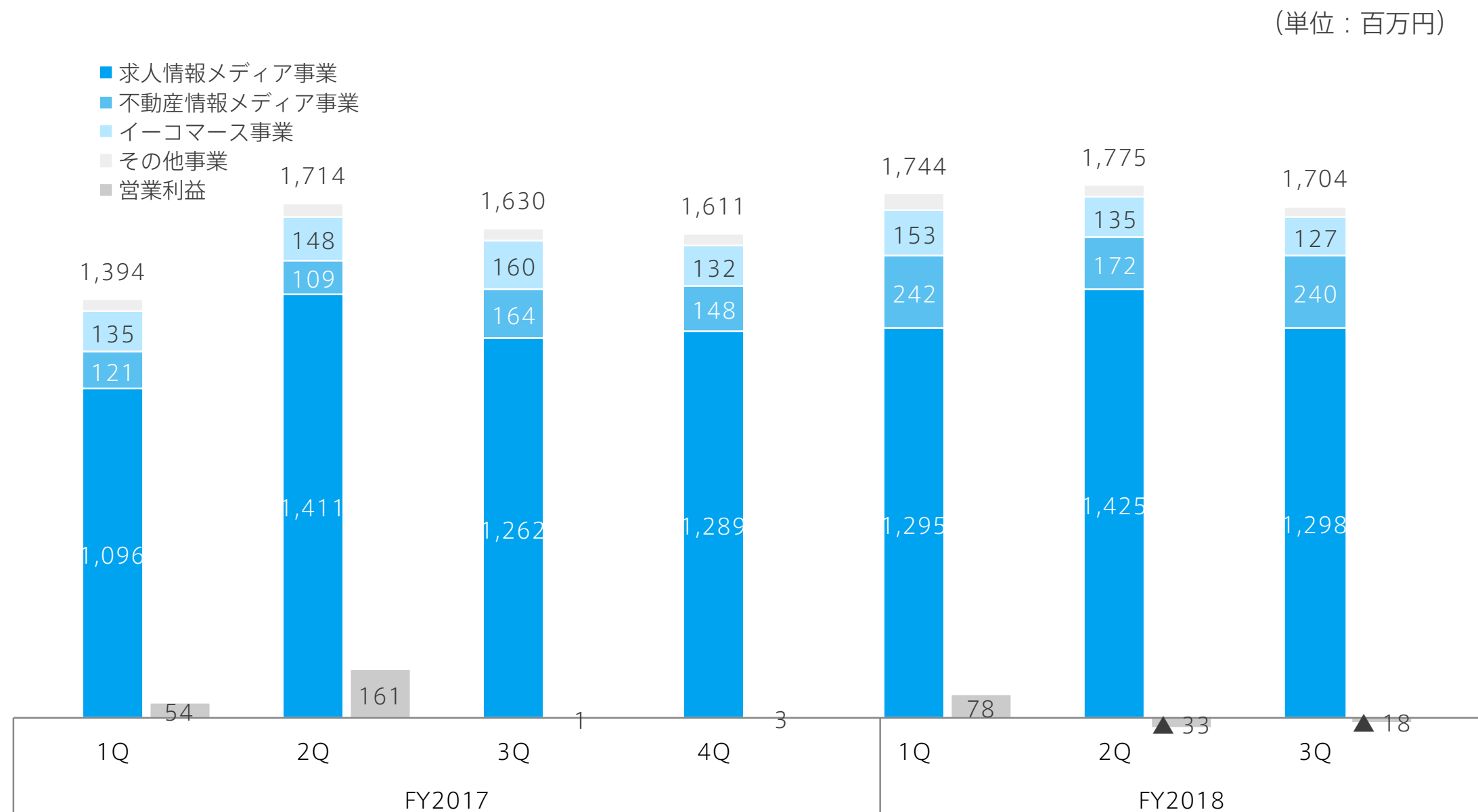
(単位：百万円)

	FY2017 3Q	FY2018 3Q	YoY
売上高	1,630	1,704	+4.5%
営業利益	1	▲ 18	—
営業利益率(%)	0.1%	—	—
経常利益	66	0	▲99.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	33	113	+242.0%

四半期売上高・営業利益の推移

求人・不動産セグメントが増収。四半期売上高はYoY4.5%増

イーコマース減益、営業費用の増加等により四半期営業利益は減益



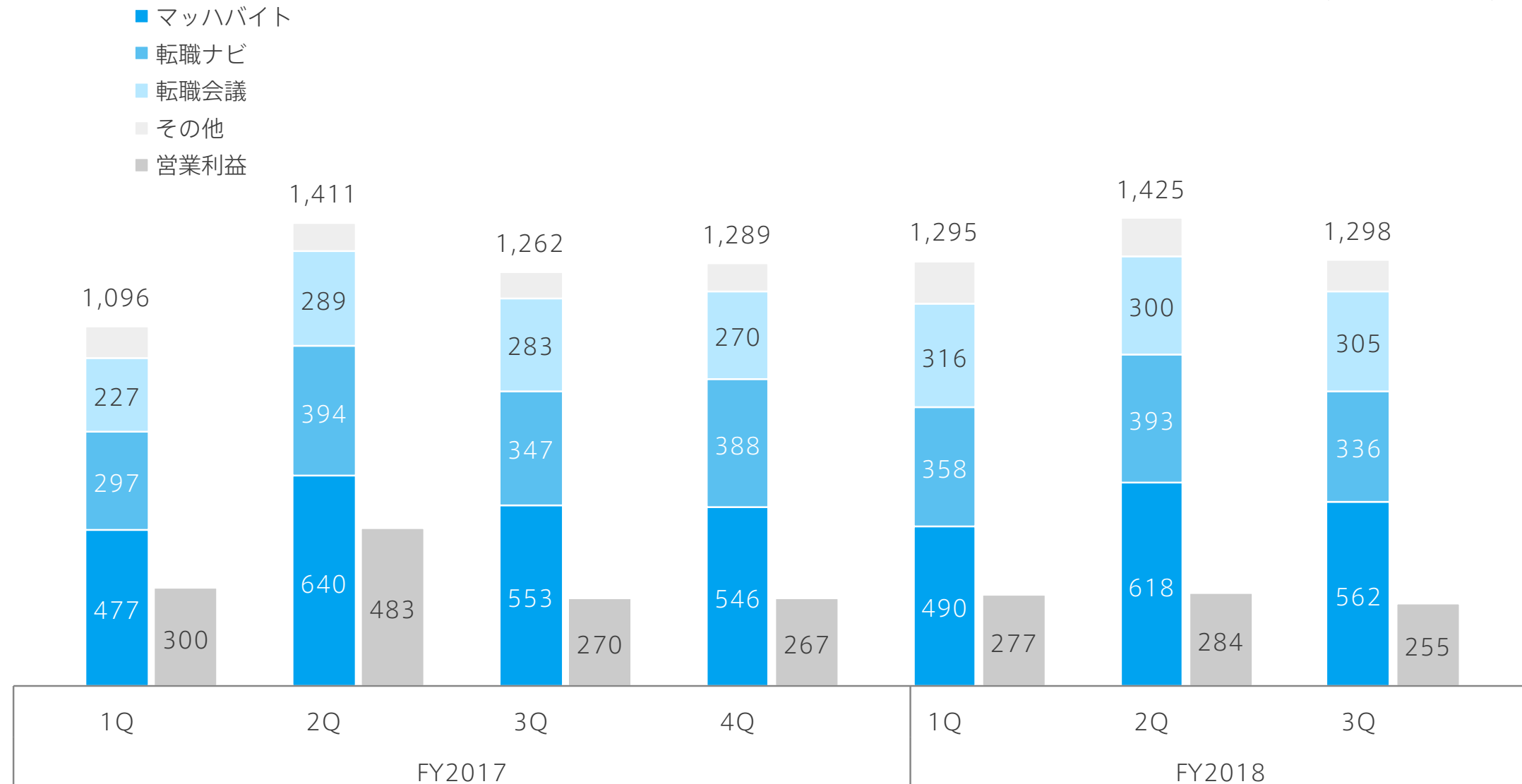
※当期より転職ドラフトを求人情報メディア事業に分類。過去の業績は組み替えて表示（以降同様）

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、転職ドラフトがそれぞれ増収しYoY4.5%増収

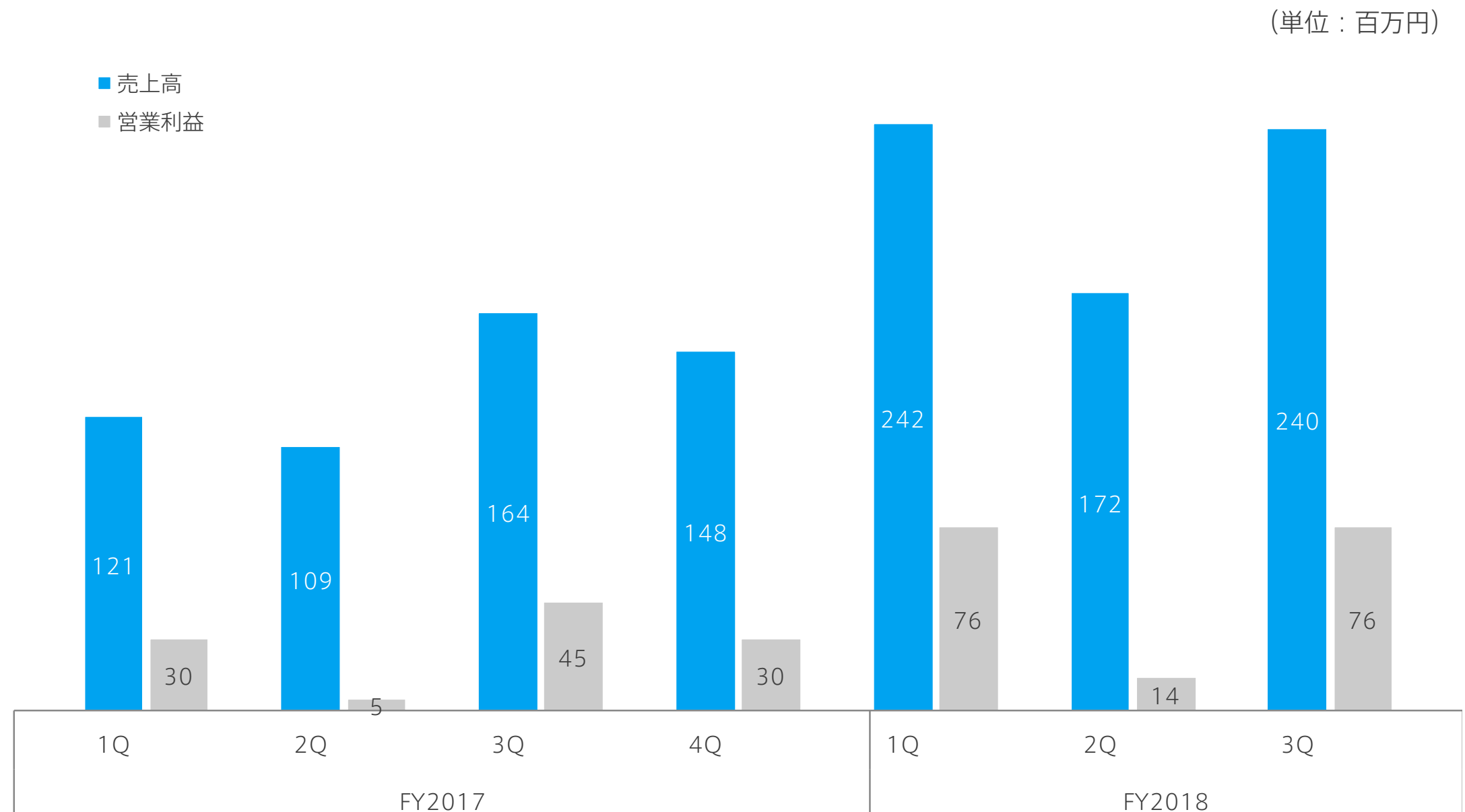
| マッハバイトは引き続き認知拡大とユーザー体験向上に注力

(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賃貸において引き続き集客施策が奏効し、増収増益



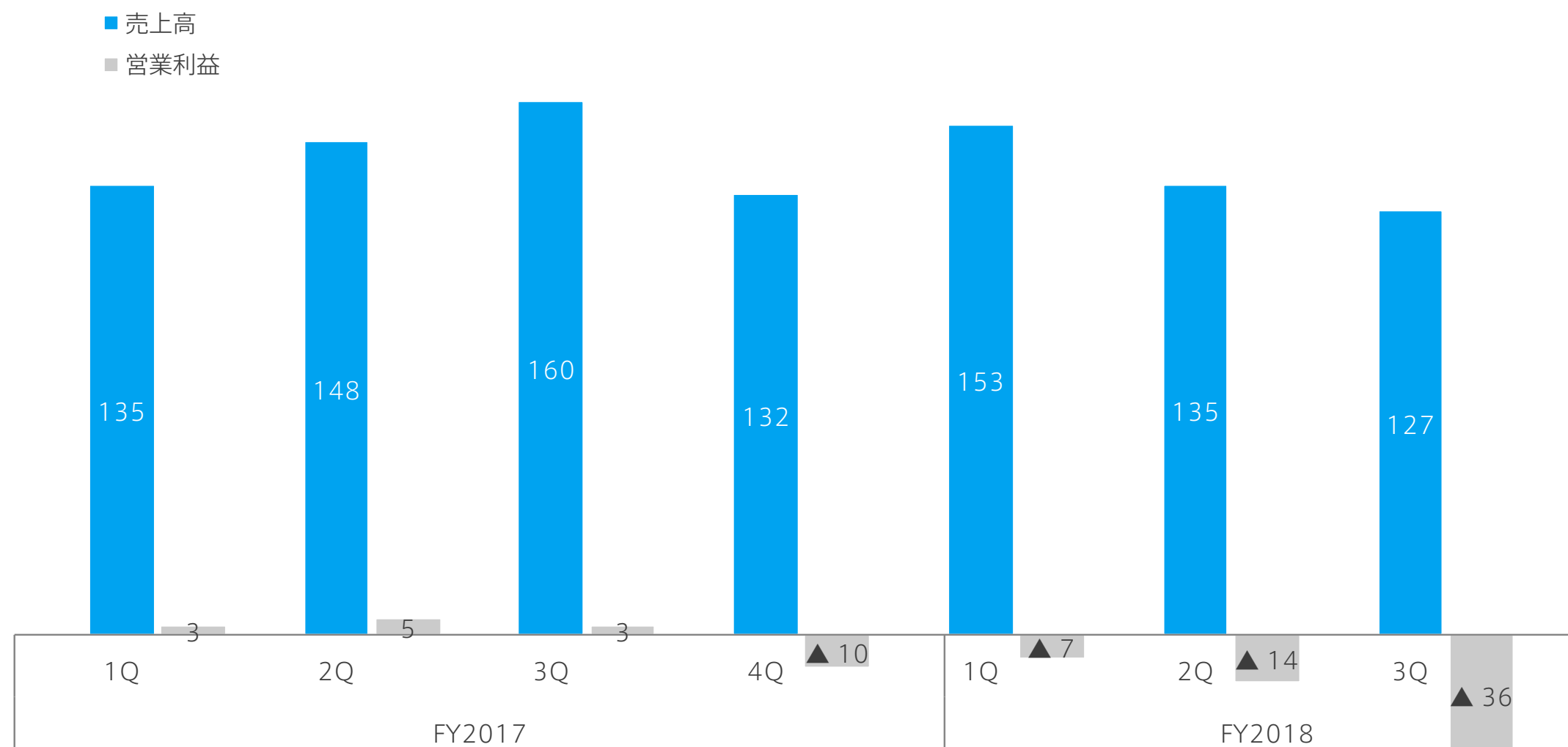
四半期セグメント売上高・営業利益の推移

イーコマース事業

集客が前年を下回り減収。新規事業のSaaS型クラウドサービス「PANAMAスタジオ」は費用先行

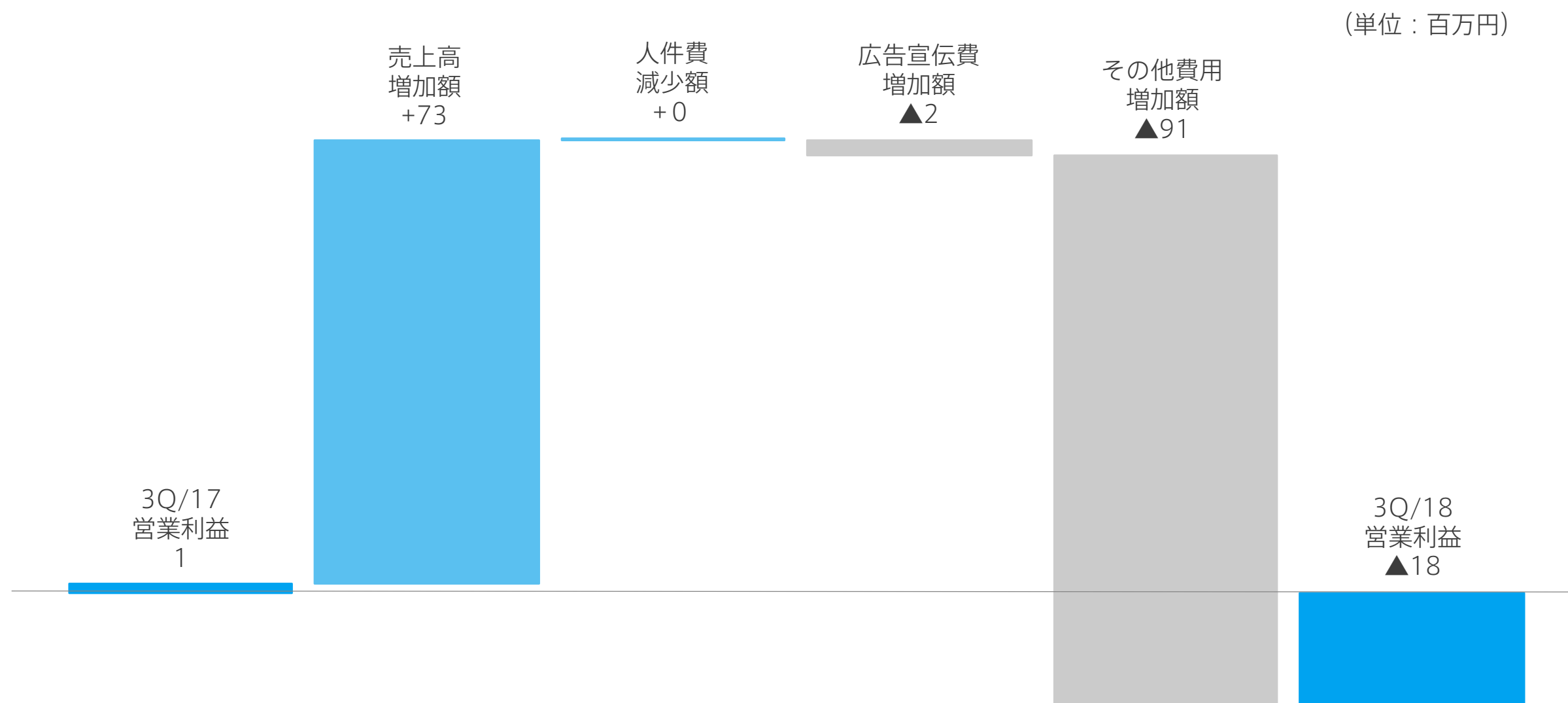
waja社株式を同社経営陣に一部譲渡。3Q末をもって連結から除外

(単位：百万円)

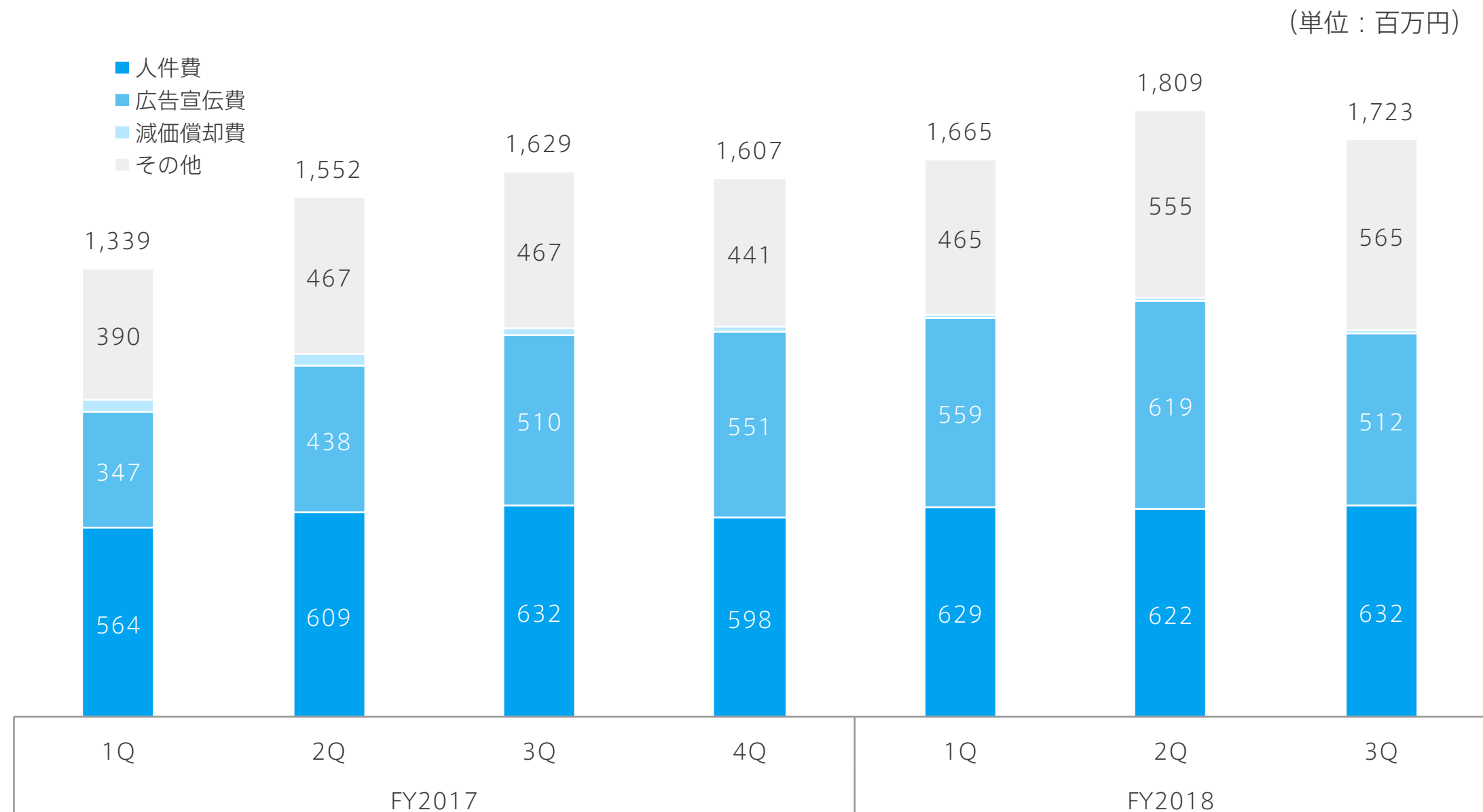


営業利益の推移 増減分析

売上高は増加するも、営業費用、メディア開発関連費用等の増加により
営業損失を計上



■ その他費用（営業費用、メディア開発関連費用等）が増加



※祝い金は一部「その他」から「広告宣伝費」への勘定科目変更を含む

2.事業概況

2.事業概況

当期注力事業進捗

マッハバイト：認知拡大

- プロモーション企画「神マッハバイト」は引き続き好評。サイト名に加え、差別化要素である「マッハボーナス」の認知拡大を図る
- 新たに企業とのコラボ案件を開始。SNS上の継続的な拡散を狙う

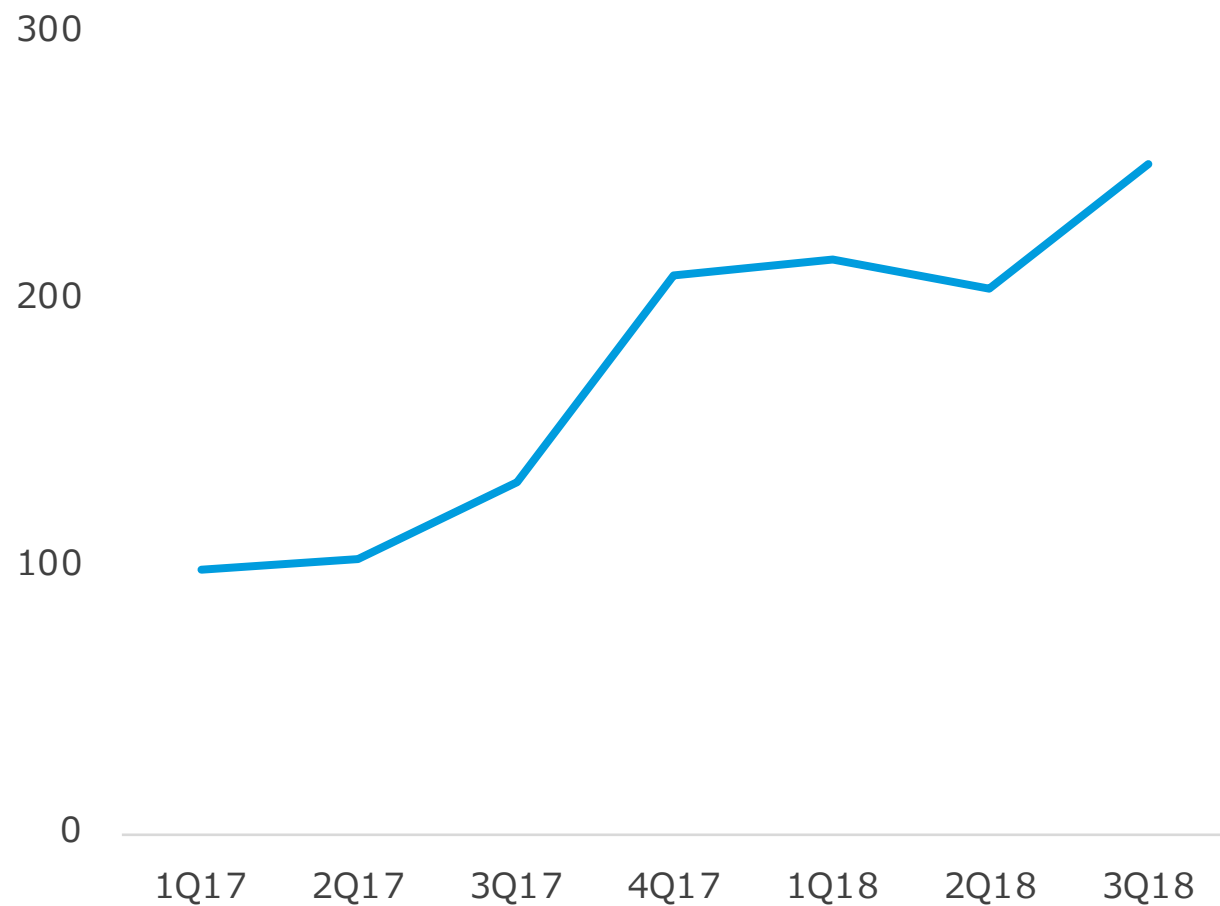


転職会議：「転職会議BUSINESS」進捗

| 応募課金商品の追加等により、利用企業数が増加

| 併せてサイトのデザインリニューアル等により、集客・応募の促進を図る

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

転職会議



2.事業概況

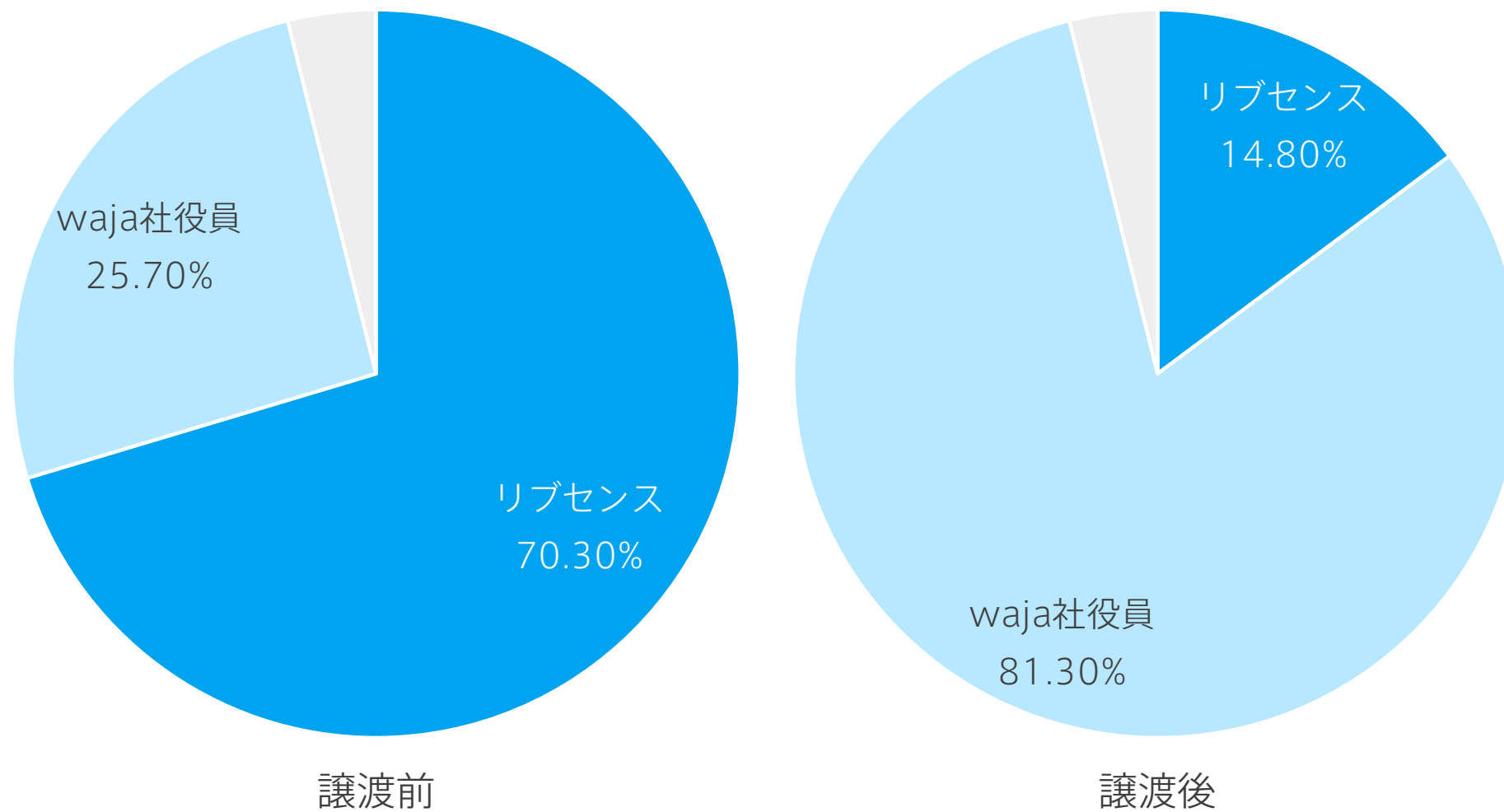
その他事業トピックスおよび進捗

waja : 株式譲渡

既存のEC事業に並ぶ新たな成長領域としてプラットフォーム事業に注力

waja社においては経営の自由度を高める観点、リブセンスにおいてはコア事業への経営資源集中の観点から、同社経営陣へ株式を一部譲渡

waja社株主構成



サービス開発の新たな拠点として京都オフィスを開設

機械学習やデータエンジニアリングの知識を有する学生との協働により、リアルデータエンジニアリングの取り組みを加速

拠点名	京都オフィス
開設日	2018年9月3日
所在地	京都府京都市中京区河原町通二条下ル一之船入町376 クロトビル313号室
目的	関西圏の優秀な学生と自社トップエンジニアの協働によるイノベーションの創出
開発案件例	<ul style="list-style-type: none">レコメンドシステムの開発クチコミデータの自然言語処理



転職ドラフト：マッチング手段の拡充

エンジニア向け「転職ドラフト」において、部署・チームの課題に対してユーザーから企業にアプローチできる「自己推薦」をリリース
デザイナー向け「デザイナードラフト」において、フリーランス・副業といった働き方の多様化に対応し、業務委託形態での指名希望を可能に

課題一覧
現年収非公開、面談前に年収提示などの仕組みを用いながら、自分から企業にアプローチできます。
[» 自己推薦について詳しく見る](#)

企業名: 例) リブセンス | ポジション名: 例) サーバサイドエンジニア | 使用技術や分野など: 例) Rails | 想定年収: 例) 600 万円以上 | **検索**

チーム freee、申告freee、人事労...
freee
Webアプリケーション開発サーバサイドエンジニア
想定年収 **700** 万円
社会インフラ | 金融・仮想通貨 | その他

現在ユーザー数が増加していく中、多数の需要が発生しており、開発の効率化による生産性向上や優先度を決めたとでの決定や選択が必須となっており、
・プロダクトおよび機能の企画、設計、実装、テスト、計測、改善・新規技術、コア技術に関する研究開発&調査・新規機能企画開発・生産性向上のための自動化、ツールの開発 など様々なことはありますが、上記に対してスピード感を持っての取り組みがまだまだ出来ておりません。そのため、スビ...

続きを読む

チーム 転職ドラフトプロジェクト
リブセンス
エンジニアリングマネージャ
想定年収 **750** 万円
人材

サービスをローンチして約2年半となり、エンジニアは現在3人です。今回リリースした自己推薦機能なども含めて、まだまだ新しい機能やUXの改善を続けて、人々の転職をより良いものにしていきたいと思っています。それをできるようチームを拡大するにあたって、私達は強力なエンジニアリングマネージャが必要だと考えています。転職ドラフトチームは個性的なエンジニアの集まるチームですが、チームや人のマネジメント能力に長ける人はまだいません。自分たちに...

続きを読む

チーム IESHILデベロップメントグループ
IESHIL
データエンジニア
想定年収 **600** 万円
不動産・インテリア

マンションの価格査定サイトとして、その情報を支える為の10億円を超えるビッグデータを活用する基盤があります。その基盤は複雑でデータワークフロー整備に着手しているところではありますがまだまだ道半ばです。より精緻な査定価格算出のために、ビッグデータ基盤を更に進化させていくことが急務です。

続きを読む

チーム サーバサイドチーム
トレタ
サーバサイドエンジニア
想定年収 **700** 万円
料理・外食

サービスリリースからの4年半。導入件数の拡大に伴い、データ規模・アプリケーション規模も増大しており、この先のビジネス展開やサービス成長を見据えると、現行アーキテクチャでは数年後にはサービスのスケラビリティにおいてリスクが顕在化すると考えており、アーキテクチャの再設計を開始したいと思っています。しかしながら、現状、大規模な開発でこれまで以上の水準を維持するための設計・方針決定を行う経験や知識が十分ではありません。大規模で高トラフィックな開発の...

続きを読む

求 人 情 報	・ マッハバイト	<ul style="list-style-type: none">「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認知拡大のためのプロモーションを継続的に実施
	・ 転職会議 ・ 転職ナビ	<ul style="list-style-type: none">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「転職会議BUSINESS」の拡大に向け、法人営業による利用企業の増加とサイトのデザインリニューアル等によるユーザー集客・応募の増加を促進転職ナビはWeb広告運用の効率化を推進
	・ 就活会議	<ul style="list-style-type: none">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学生の評価を元に「学生が本当に行ってよかったインターンシップ」の表彰を実施
	・ 転職ドラフト	<ul style="list-style-type: none">ユーザーと企業の多様なマッチングを促進。「転職ドラフト」にて自己推薦機能、「デザイナードラフト」にて業務委託形態での指名希望機能をリリース

今期注力ポイントとその進捗

不動産情報	・ DOOR賃貸 ・ IESHIL	<ul style="list-style-type: none">・ DOOR賃貸は繁忙期のWeb広告積極投下により、収益拡大・ IESHILは災害リスク・学区情報の提供を開始。データ・コンテンツの拡充によるサイト価値向上を促進・ 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
EC	・ waja	<ul style="list-style-type: none">・ 独自のフルフィルメントシステムをSaaS化した「PANAMAスタジオ」リリース・ waja社株式を一部譲渡し、3Q末をもって連結の範囲から除外
その他	・ 新規事業	<ul style="list-style-type: none">・ 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・ 10月末をもって「アイミツ」の共同運営を終了し、ユニラボ社単独運営へ。ユニラボ社株式を譲受



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

3.補足資料

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

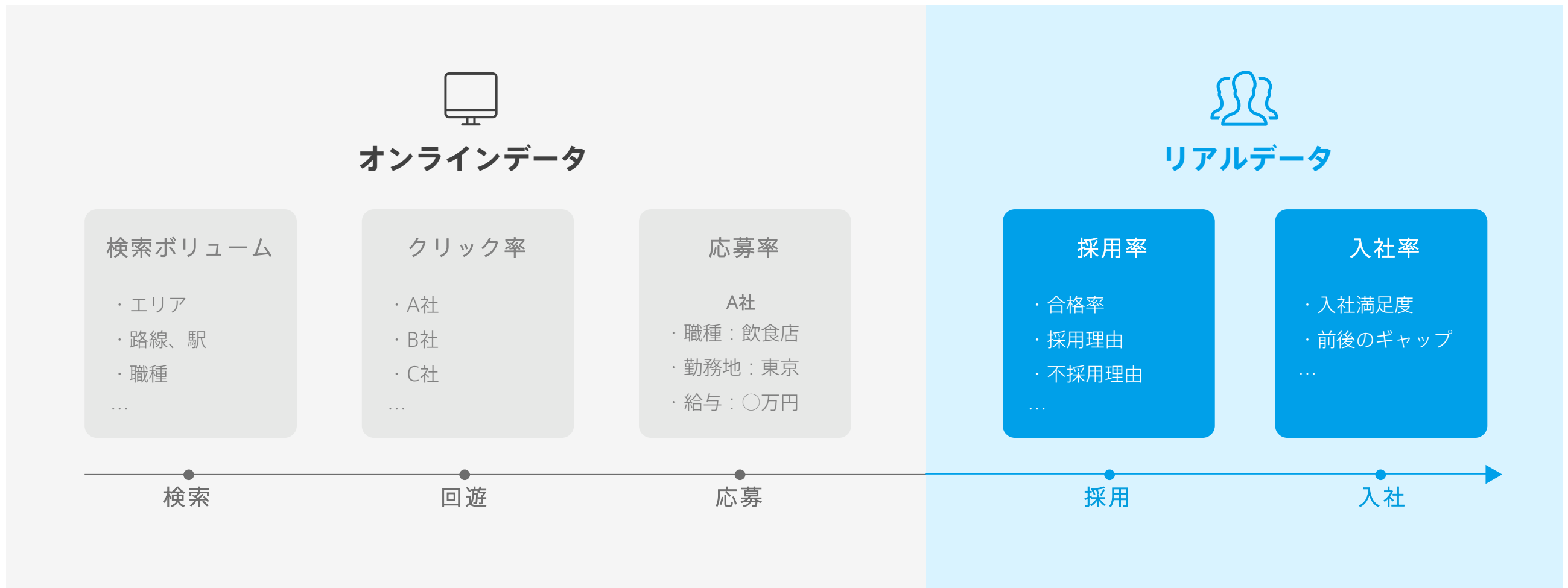
※3Q末をもってwaja社は連結の範囲から除外

※10月末をもって「アイミツ」は共同運営を終了。ユニラボ社の単独運営へ

リブセンスの戦略： リアルデータエンジニアリング

サービスの本質的価値提供に紐づく、オンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称。

価値と「リアルデータ」に基づきサービスを設計

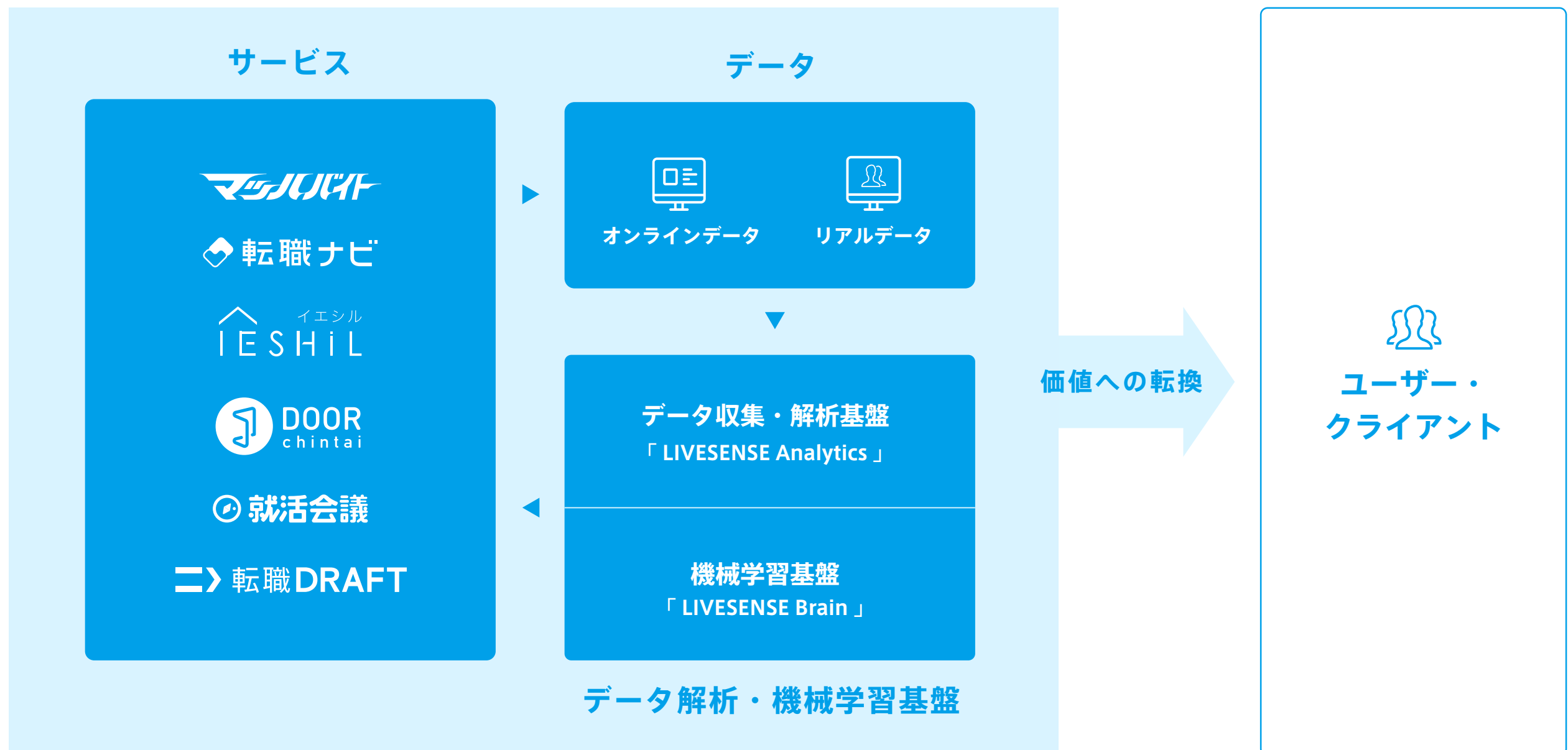


- 転職サービスの本質的価値は「応募の完了」ではなく「転職の実現」「入社後の活躍」
→本質的価値を示すKGI（入社率、入社満足度等）やKGIの向上に資するデータで、
まだ十分にオンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称

リブセンスの戦略： リアルデータエンジニアリング

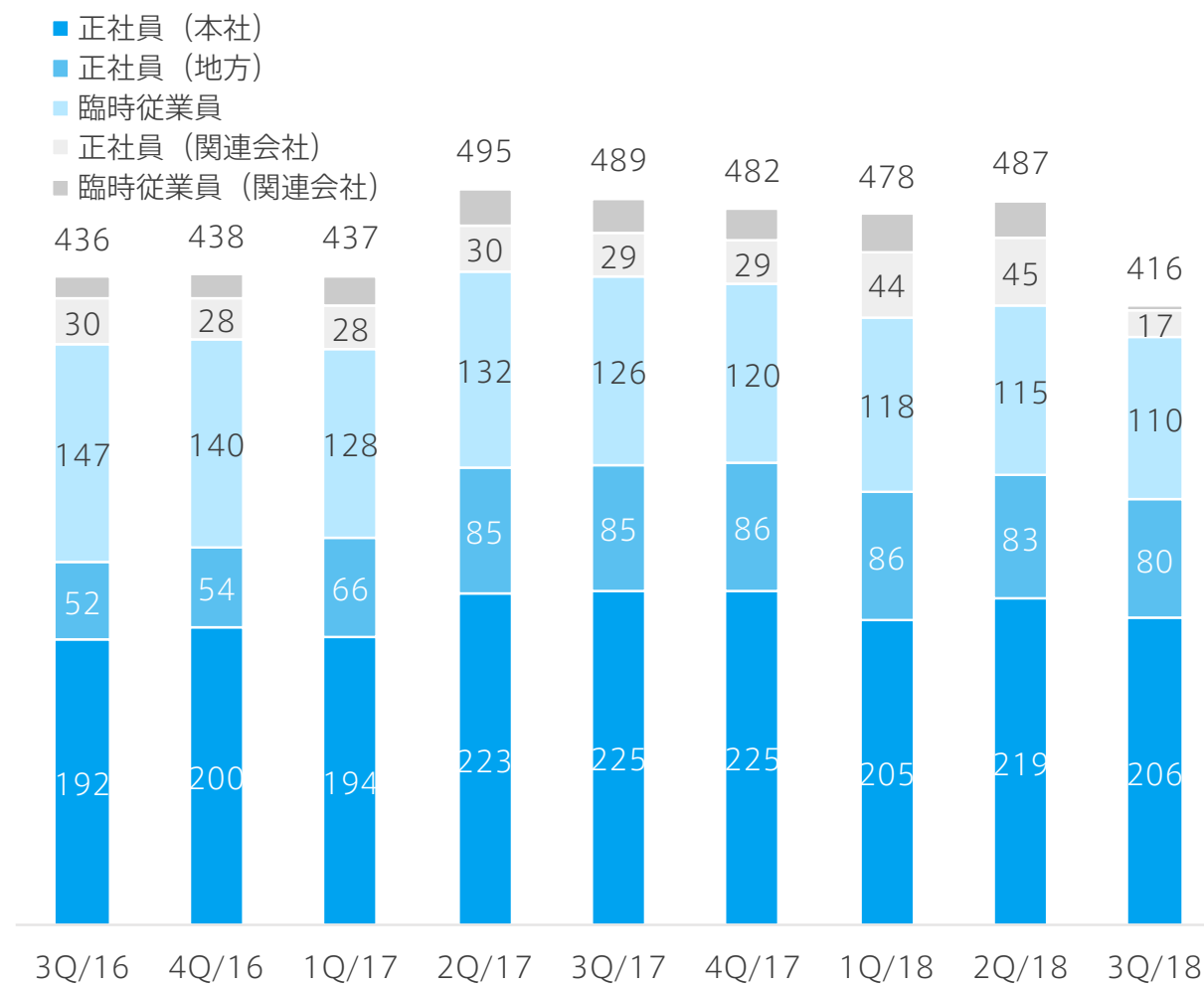
設計・収集したリアルデータをサービスに反映し、ユーザー体験の向上を図る

独自のアナリティクス基盤と機械学習基盤により、データから価値への転換を促進

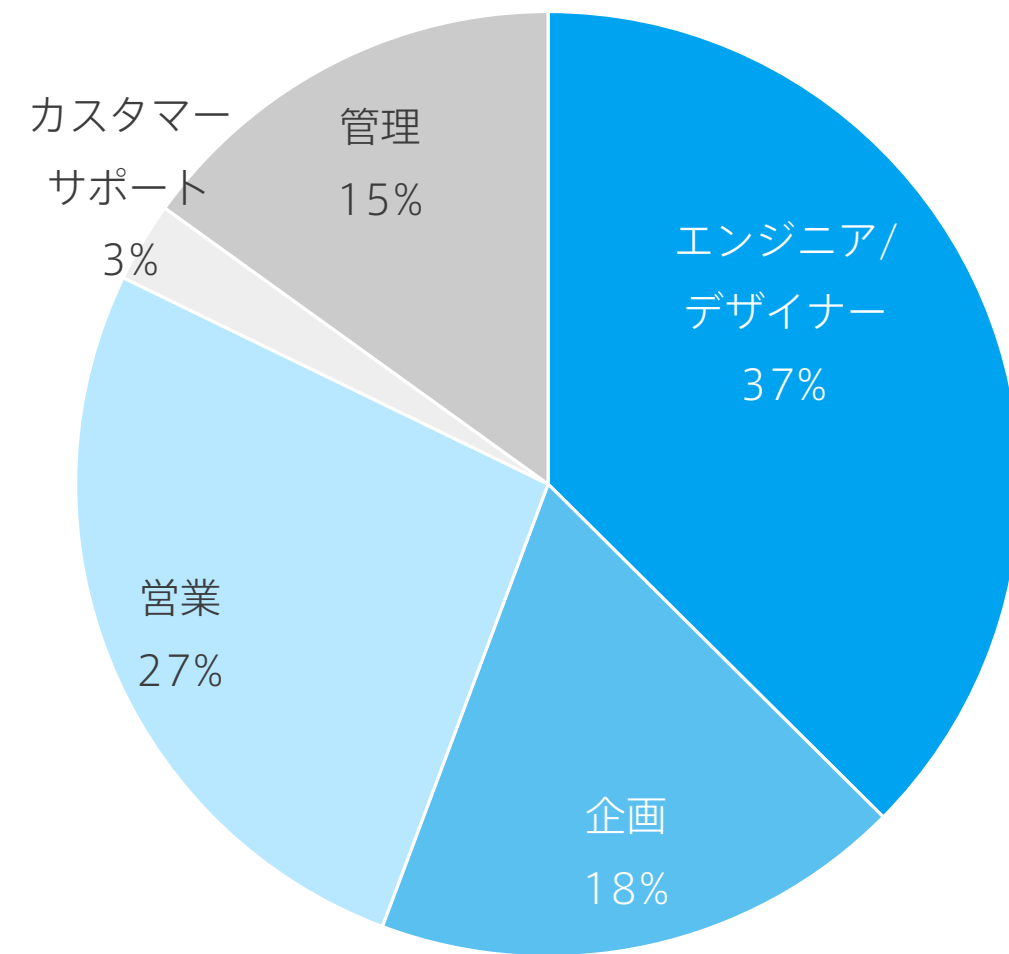


従業員数の推移（連結）

（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

2018.10.05	日本テレビ「ZIP!」に当社社員がインタビュー出演しました
2018.10.05	FRIDAYに当社代表のインタビューが取り上げられました
2018.09.28	Oggiで転職活動に役立つサービスとして転職クチコミサイト「転職会議」が紹介されました
2018.08.20	NIKKEI STYLEに当社代表のインタビュー（下）が取り上げられました
2018.08.13	NIKKEI STYLEに当社代表のインタビュー（上）が取り上げられました
2018.08.09	東洋経済オンラインに新卒就活サービス「就活会議」が取り上げられました
2018.07.24	アミューズメントプレスジャパンに当社社員のインタビューが取り上げられました
2018.06.11	日経トップリーダーに当社代表のインタビューが取り上げられました
2018.05.14	東洋経済に当社代表のインタビューが取り上げられました
2018.05.01	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
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

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 : 286名 (2018年9月末現在)
連結子会社	株式会社リブセンスコネクト / 株式会社フィルライフ



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。