

2019年12月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2019年5月15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

子会社株式売却によるイーコマース事業の連結除外、
転職会議の事業方針転換に伴う新規営業の停止等により、減収減益

- 売上高 1,531百万円 (YoY ▲213百万円 ▲12.2%)
- 営業利益 58百万円 (YoY ▲20百万円 ▲25.6%)

転職会議はメディアの価値向上に注力

収益面では不動産セグメントが伸長

- 転職会議はサイトのUI/UX向上等、中長期成長に向けたメディア改善を実施
収益面では「転職会議BUSINESS」の新規営業停止、一部送客先パートナーの予算調整等により減収
- 不動産セグメントは増収増益。DOOR賃貸では広告の積極投下による繁忙期の集客、
フィルライフでは不動産アドバイザーサービスの利用が伸長

業績進捗は概ね想定通り

- 上期業績予想に対しては概ね想定通りに進捗
- 短期的な収益よりも、本質的な競争優位と収益基盤の確立を優先

四半期業績概要

(単位：百万円)

	FY2018 1Q	FY2019 1Q	YoY
売上高	1,744	1,531	▲12.2%
営業利益	78	58	▲25.6%
営業利益率(%)	4.5%	3.8%	▲0.7pt
経常利益	106	86	▲18.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	78	56	▲28.3%

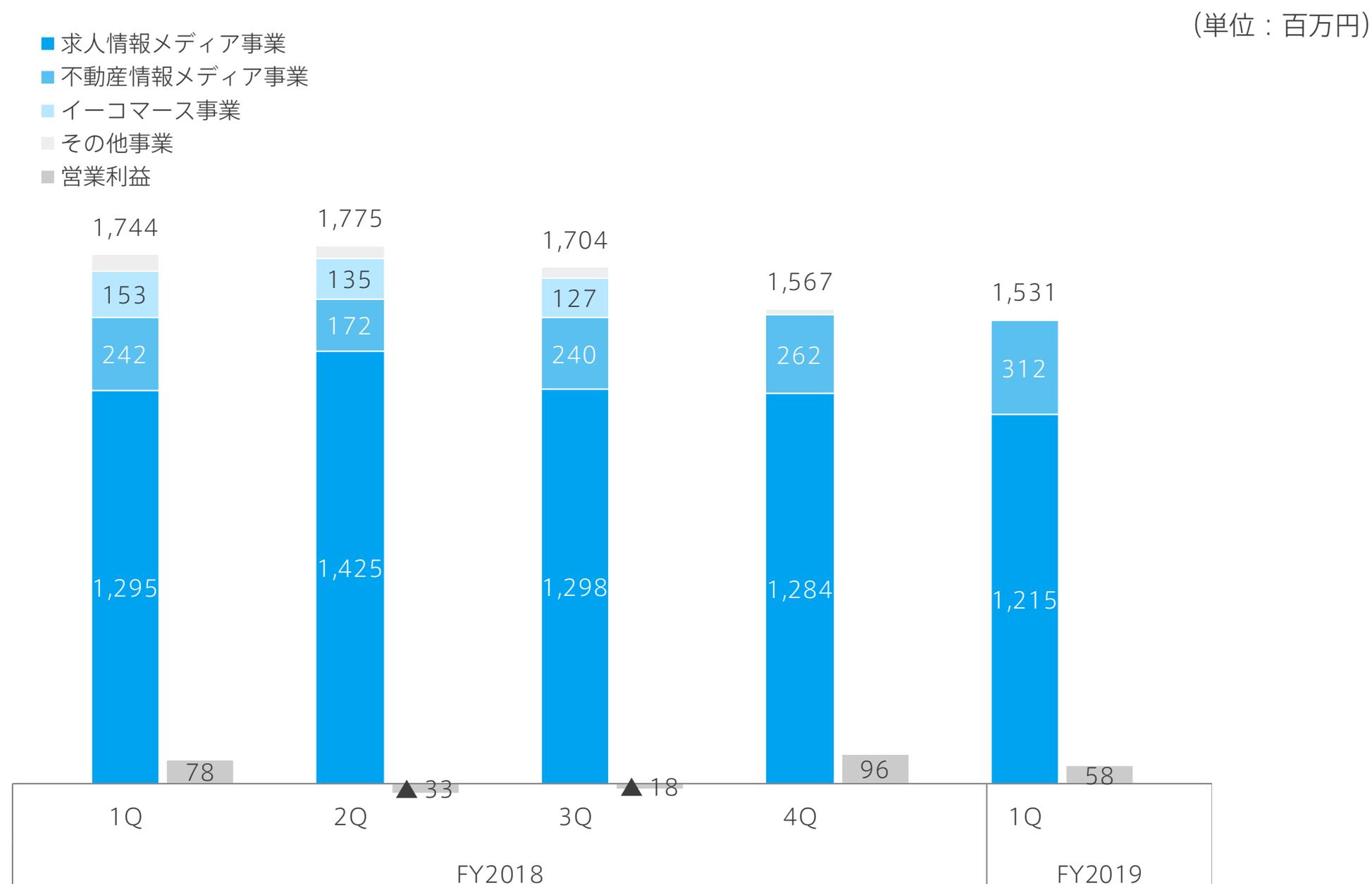
(参考) 子会社 (waja社) 株式の売却による連結除外の影響を除いた通期業績概要

	FY2018 1Q	FY2019 1Q	YoY
売上高 (waja除く)	1,591	1,531	▲3.8%
営業利益 (waja除く)	86	58	▲32.3%

四半期売上高・営業利益の推移

子会社連結除外と求人セグメントの減収により、YoY12.2%減収
(子会社連結除外の影響を除くとYoY3.8%減収)

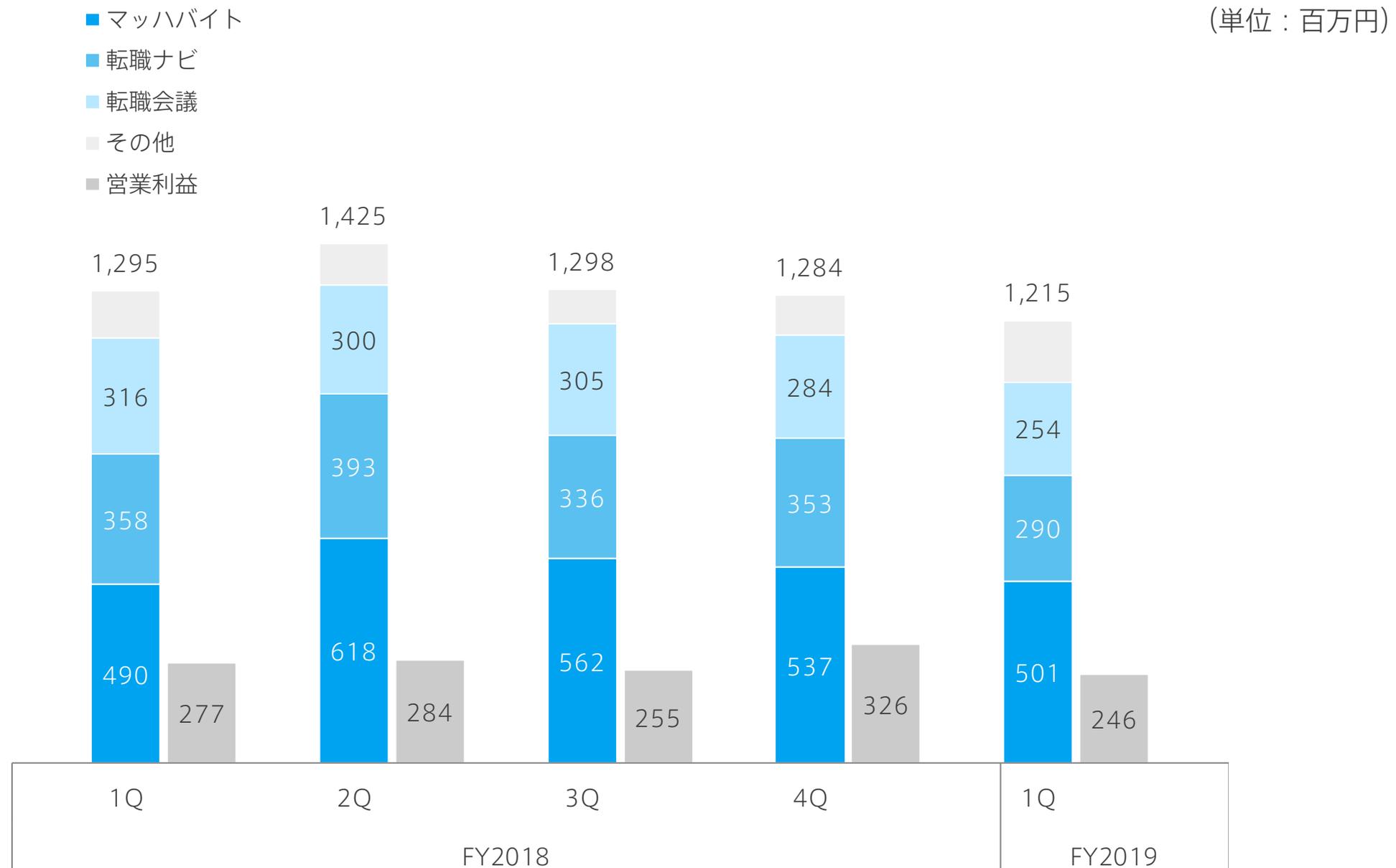
営業利益は減益ながら、上期業績予想に対しては予定通り進捗



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

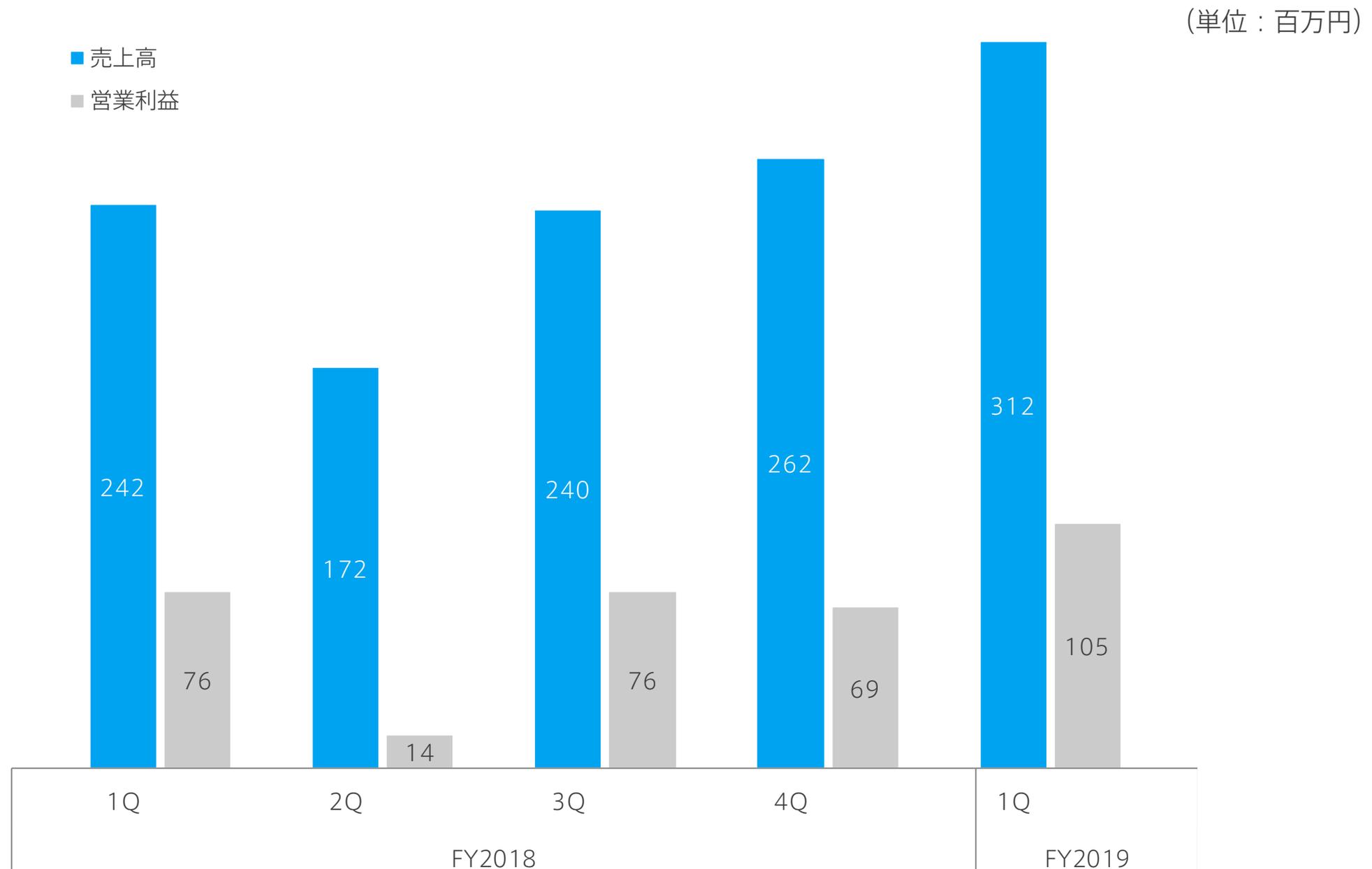
転職会議、転職ナビの減収により、セグメントではYoY6.2%減収



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賃貸では広告の積極投下による繁忙期の集客施策が奏効

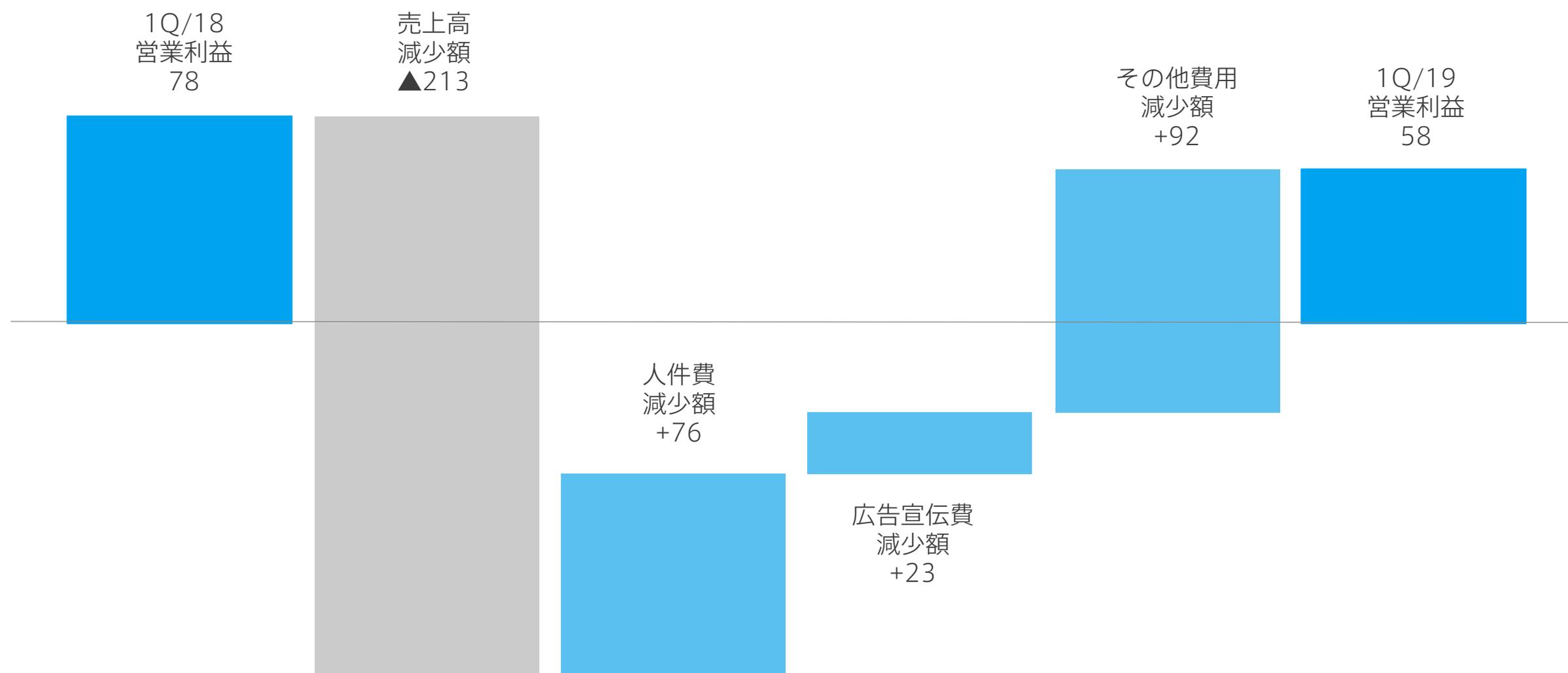
IESHILのサイト価値向上、フィルライフのアドバイザーサービスもそれぞれ伸長し、増収増益



営業利益の推移 増減分析

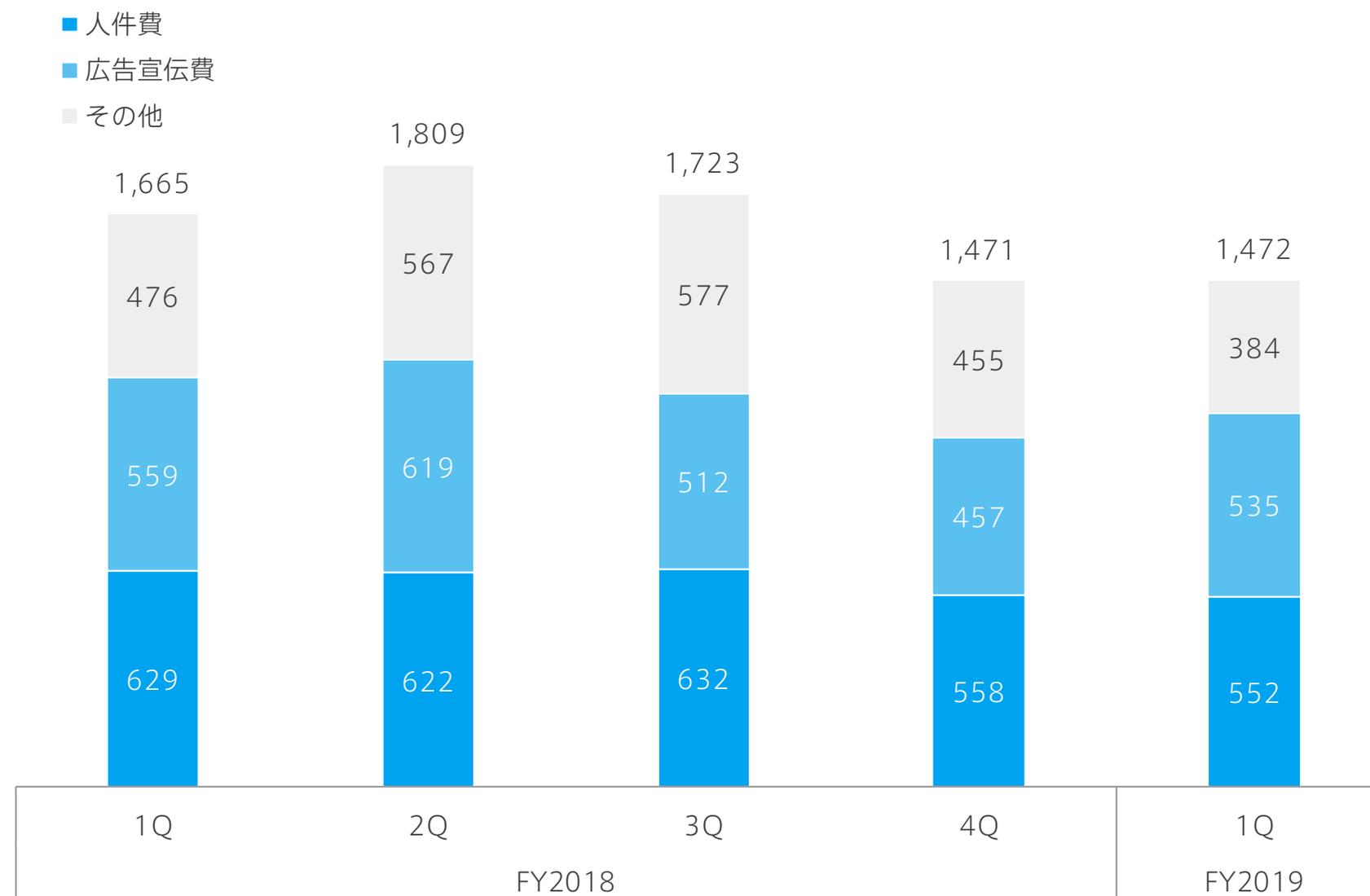
子会社連結除外等により、売上高と関連費用がそれぞれ減少

(単位：百万円)



子会社連結除外の影響 (▲161百万円) を除くと費用総額はほぼ横ばい

(単位：百万円)

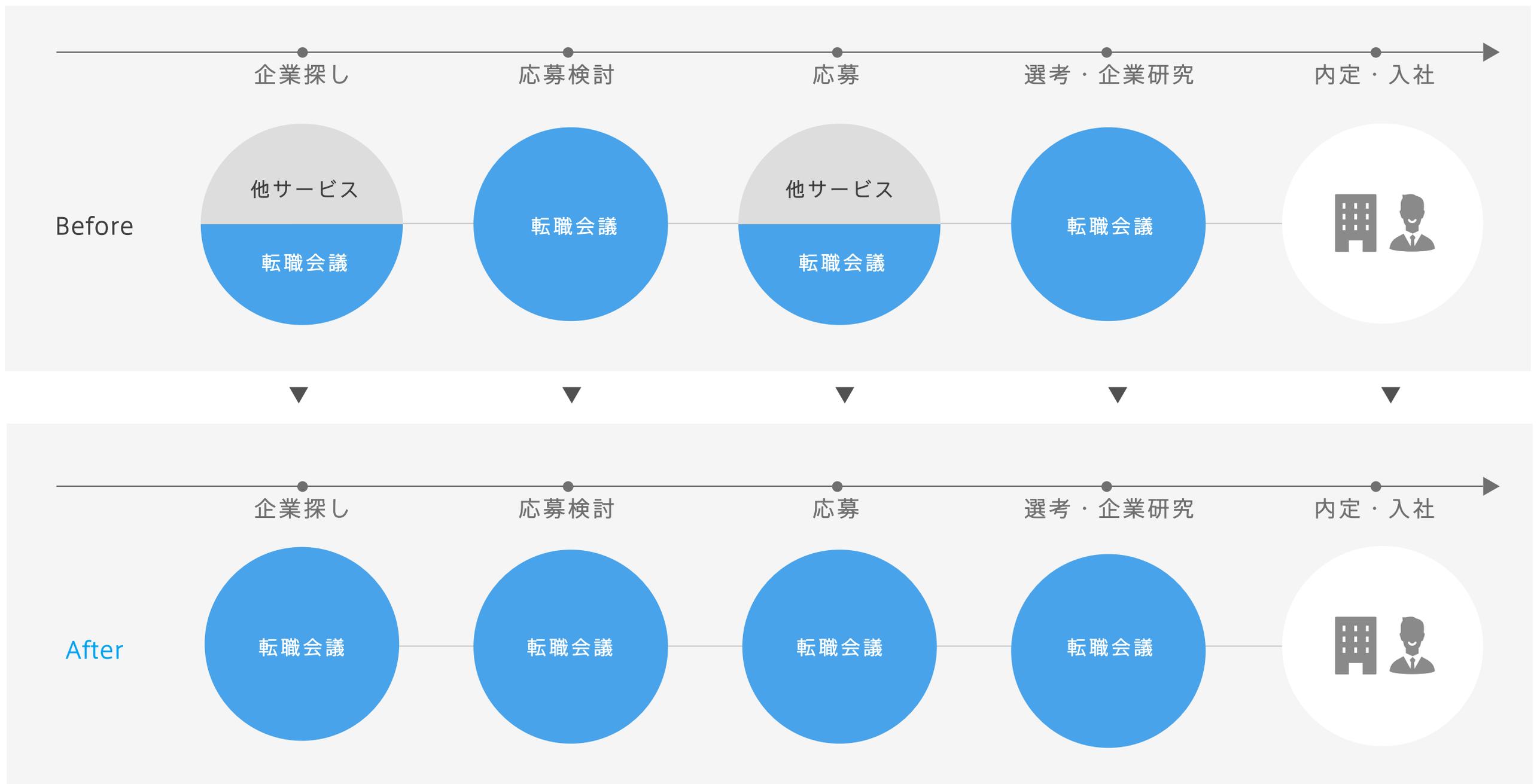


2.事業概況

転職会議：メディアの価値向上

サイト改善・ユーザー体験の向上に注力。口コミの閲覧だけでなく、企業探しから転職の実現までをシームレスにできるサイトを目指す

求職者の転職プロセス



Googleしごとと検索対応

| Google社提供の「Googleしごとと検索」に対応

| 求人情報のほか、転職会議の口コミを提供

対応サービス

アルバイト求人情報



正社員求人情報
企業口コミ



正社員求人情報



不動産投資家向け情報サイト「不動産投資のミカタ」リリース

アドバイザーによる相談サービス、不動産投資会社の口コミ等により不動産投資の意思決定をサポート

不動産投資のミカタ

不動産投資会社口コミ

求人情報	・ マッハバイト	<ul style="list-style-type: none">・ 認知拡大のためのプロモーションを継続。サービス名に加え、マッハボーナス等のユーザー価値を訴求・ 新規ユーザーの獲得・利用促進に向け、iOSアプリリリース
	・ 転職会議	<ul style="list-style-type: none">・ 営業による短期的な事業拡大から、メディアの価値向上による中期的・持続的な拡大を志向・ サイトのUI/UX向上、信頼性向上施策等のメディア改善を実施
	・ 転職ナビ	<ul style="list-style-type: none">・ 機械学習等によるメディア・マーケティングの最適化を推進
	・ 就活会議	<ul style="list-style-type: none">・ 就活の情報収集に加え、自分に合った企業の検索・応募ができるサイトを目指し機能拡充・ ユーザーの利用促進に向け、iOSアプリリリース
	・ 転職ドラフト	<ul style="list-style-type: none">・ ユーザーの転職機会増加に向け、「転職ドラフト」「デザイナードラフト」の開催回数を増加
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はデータ・コンテンツの拡充によるサイト価値向上を促進。保育園情報をリリース・ フィルライフは対面によるアドバイザーサービスの利用が伸長



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

3.補足資料

3.補足資料

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 : 283名 (2019年3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

社名の由来

LIVE + SENSE
(生きる) (意味)

経営理念

幸せから生まれる幸せ

| コーポレートビジョン

あたりまえを、発明しよう。

| ロゴに込めた思い



『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。



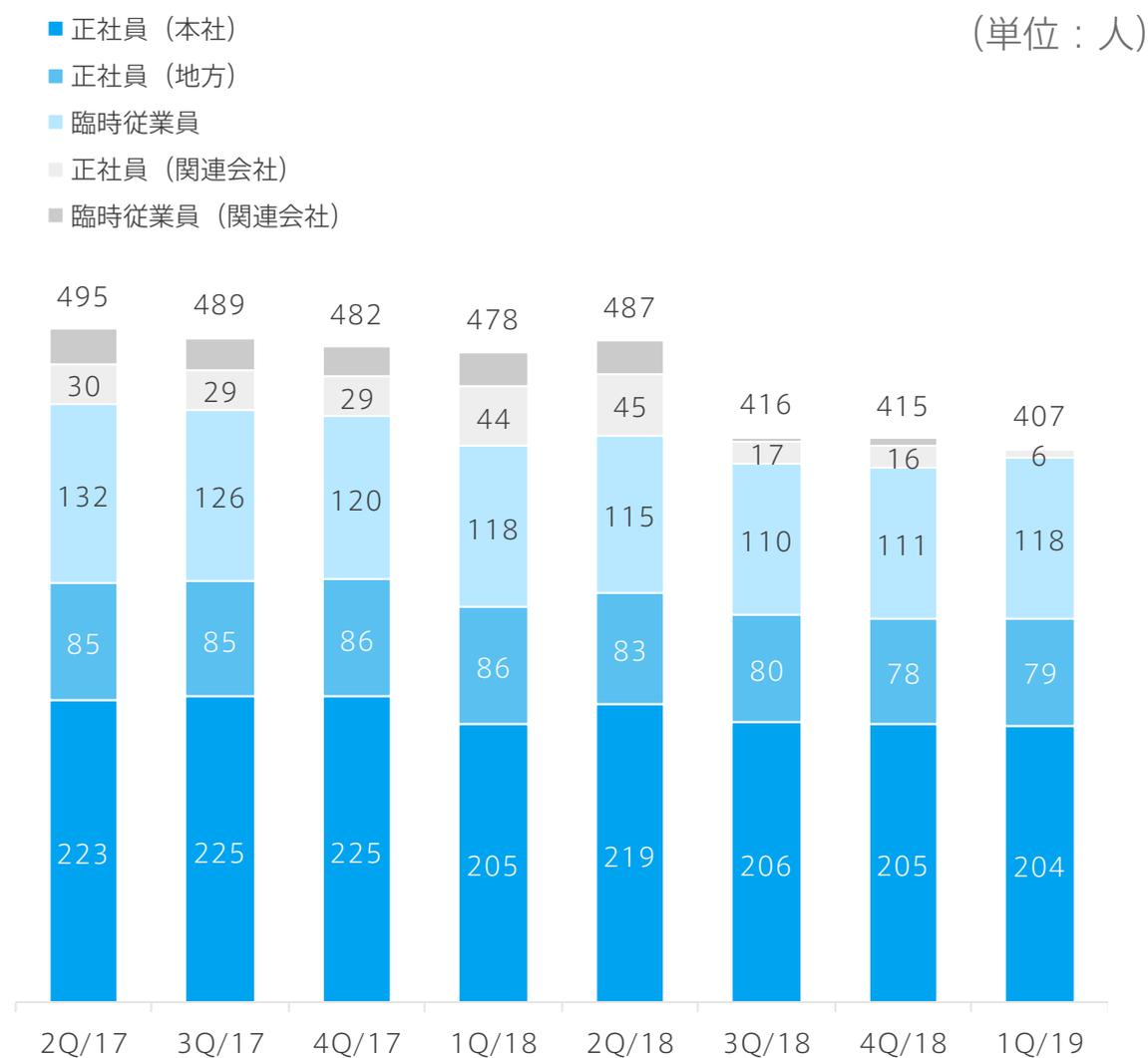
『徹底』

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。

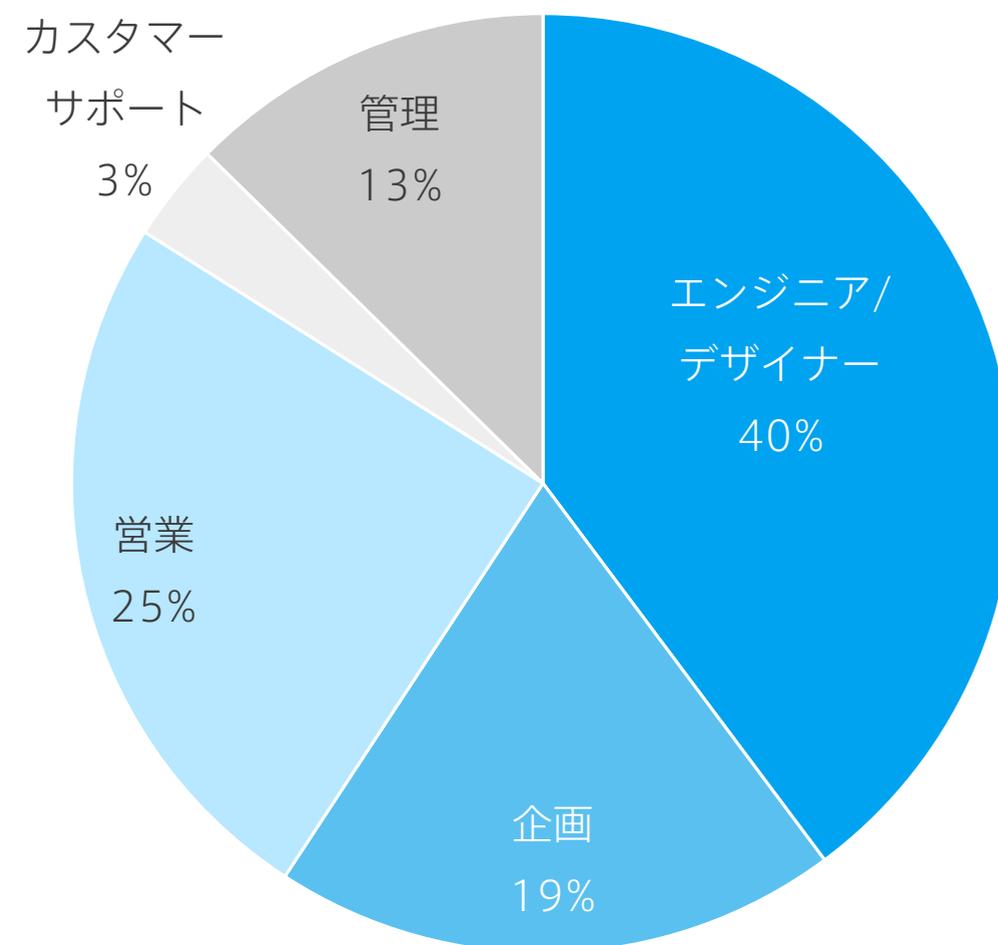
セグメントおよび主要メディア

求人情報		成功報酬型アルバイト求人サイト
		口コミ付き転職サービス
		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
その他		医療情報サイト

従業員数の推移（連結）



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

3.補足資料

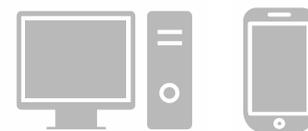
当社の戦略

求人情報サービス市場の変化

情報量の飛躍的な増大と
検索エンジンを始めとした新規プレイヤーの参入が進行
求人サービスの価値は
「情報の伝達」から「最適なマッチングと付加価値の提供」へ



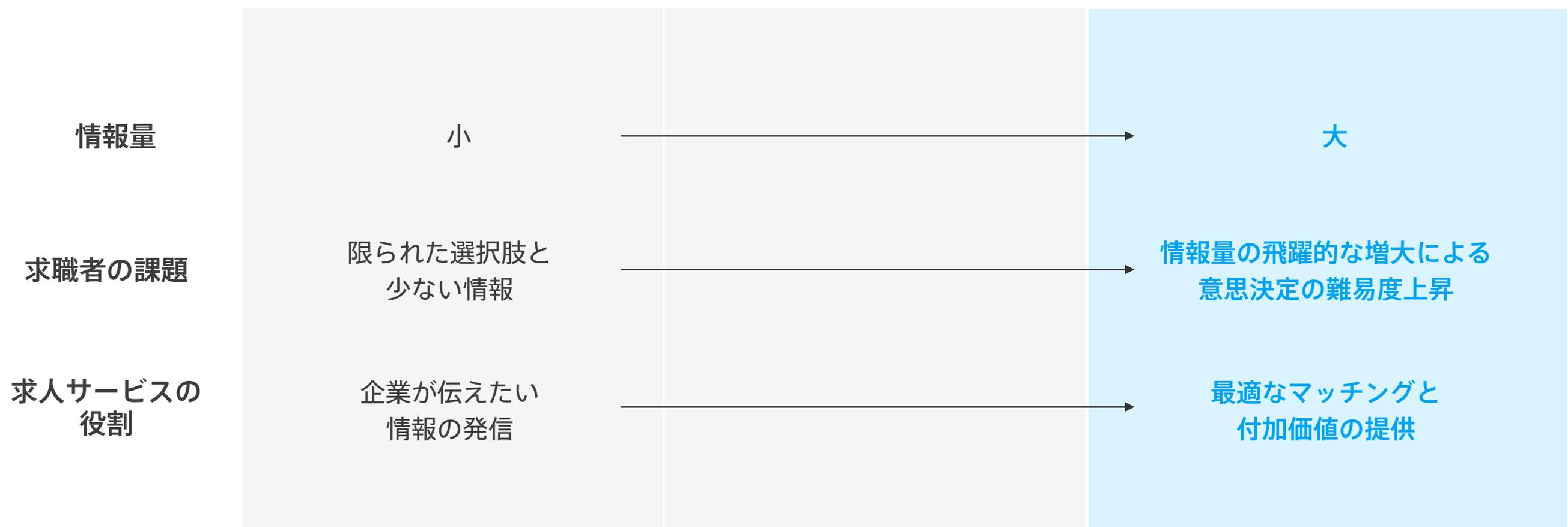
紙の時代



Webの時代



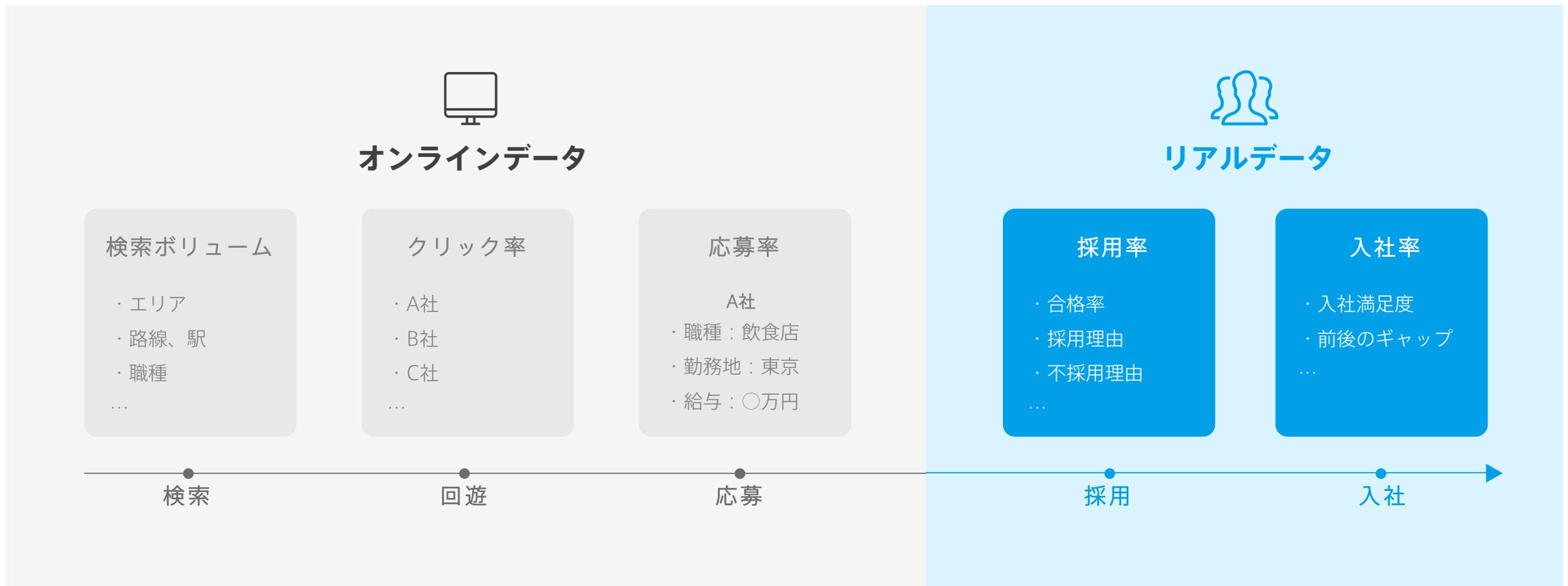
これから



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

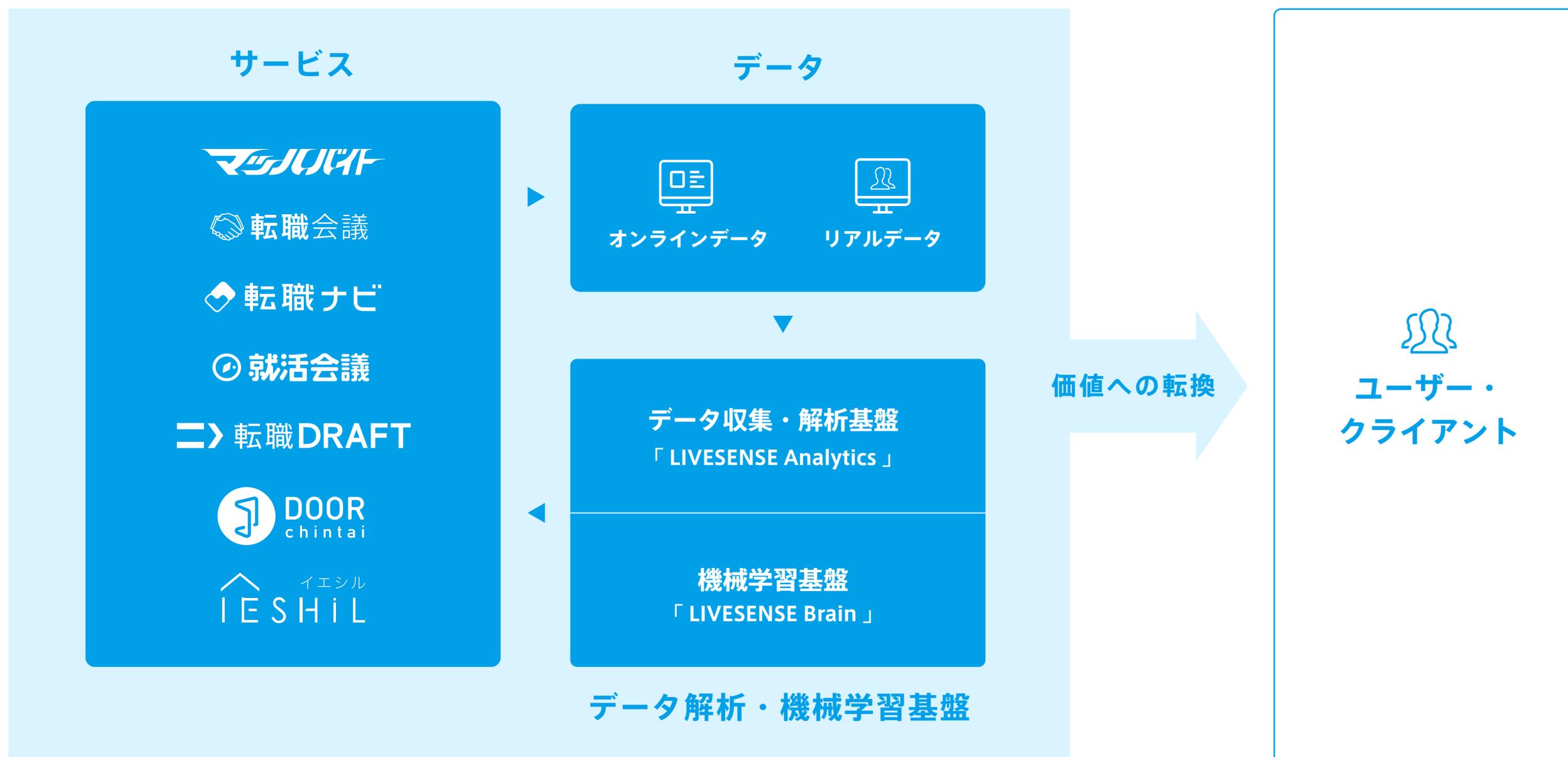


- 転職サービスの本質的価値は「応募の完了」ではなく「転職の実現」「入社後の活躍」
→本質的価値を示すKGI（入社率、入社満足度等）やKGIの向上に資するデータで、
まだ十分にオンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称

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



データ活用によるサービス改善事例

応募率・採用率等の予測モデルを用いて、サイト上の案件表示順位ロジックを変更

「よりユーザーの希望に近く、受かりやすい」案件を上位に表示し、ユーザー体験の向上と収益性の向上を実現

予測モデルによる案件表示順位の制御





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。