



2017年12月期 第3四半期
決算補足説明資料

2017年11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、2Qに続き全セグメントで増収。YoY21.6%増。
マッハバイトリニューアルを含む投資継続により、営業利益はYoY98.5%減**

- 売上高 1,630百万円 (YoY +289百万円 +21.6%)
- 営業利益 1百万円 (YoY ▲103百万円 ▲98.5%)

当四半期は、2Qに続き全メディアで増収

- 求人情報メディア事業では、転職会議が売上成長を牽引
- 不動産メディア事業では、DOOR賃貸で広告等による集客拡大が寄与し大幅増収。IESHILのマネタイズも進捗
- イーコマース事業、新規事業もそれぞれ増収

中長期の成長に向けた投資を推進。一部費用（投資含）は未消化

- 「ジョブセンス」を「マッハバイト」にサイト名変更し、リニューアル。「すぐ」をサービスコンセプトとして価値訴求を図る
- 引き続き広告、人材への投資を続けるも、進捗は想定よりも遅延

四半期業績概要

(単位：百万円)

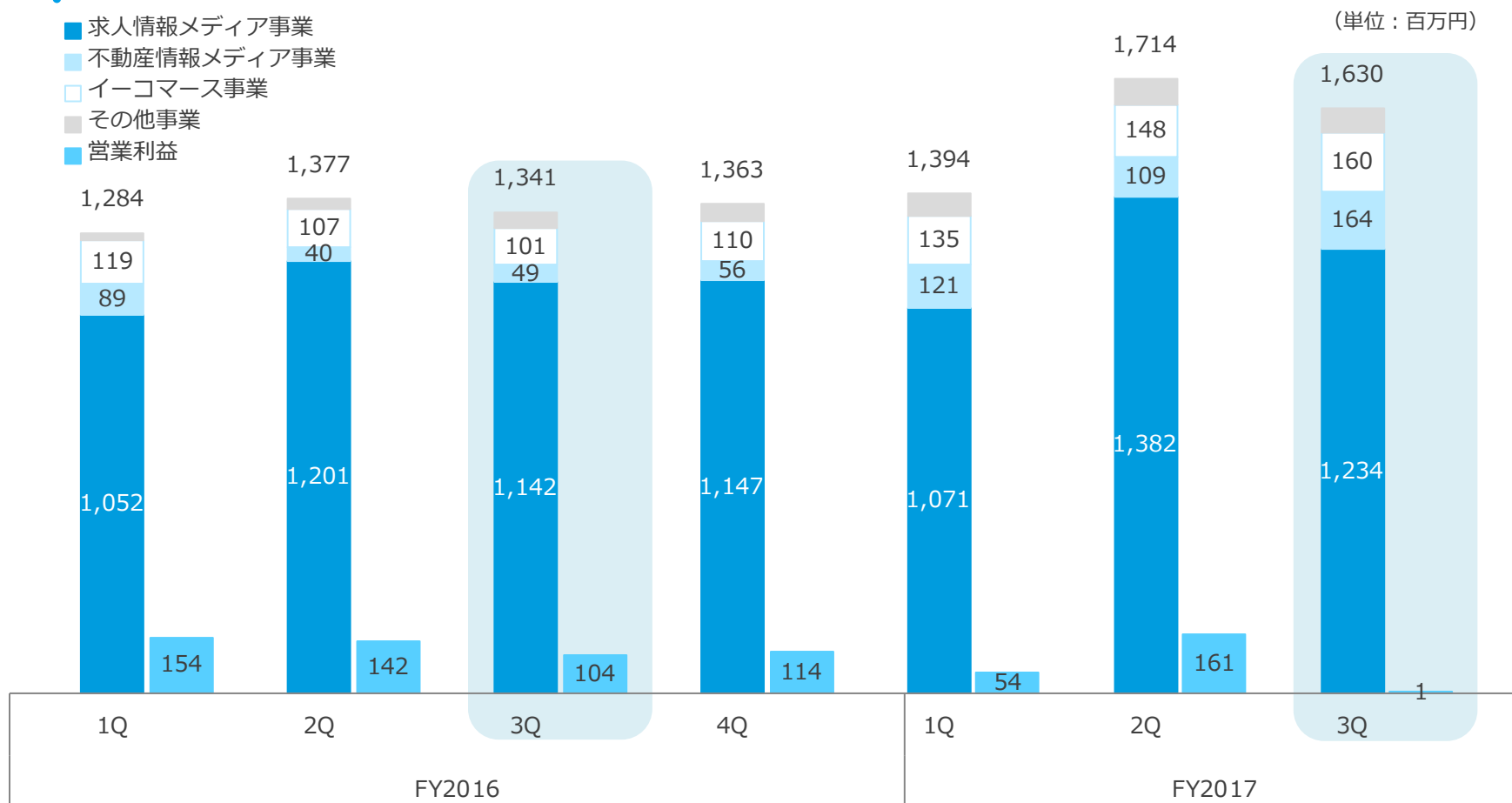
	FY2016 3Q	FY2017 3Q	YoY
売上高	1,341	1,630	+21.6%
営業利益	104	1	▲98.5%
営業利益率(%)	7.8%	0.1%	▲7.7pt
経常利益	123	66	▲46.0%
四半期純利益	77	33	▲56.9%

四半期売上高・営業利益の推移

全セグメントが伸長し、YoY21.6%増収

広告・人材等への投資継続により、YoY98.5%減益

- 求人情報メディア事業
- 不動産情報メディア事業
- イーコマース事業
- その他事業
- 営業利益



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)

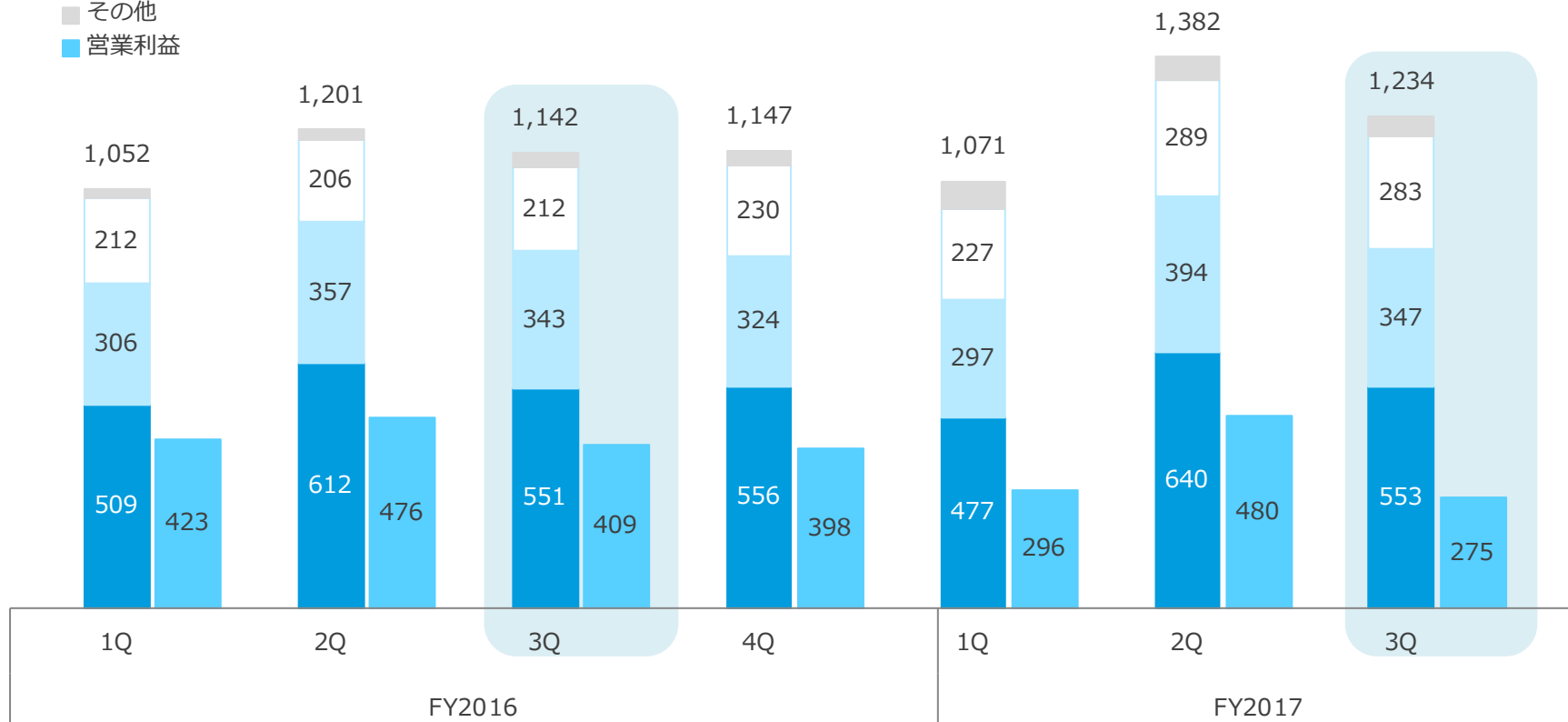
四半期セグメント売上高・営業利益の推移 求人情報メディア事業

■ 転職会議、就活会議のマネタイズが進捗。セグメントではYoY8.1%増収

■ マッハバイトはサイトリニューアルを実施。売上高横ばい

- 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)

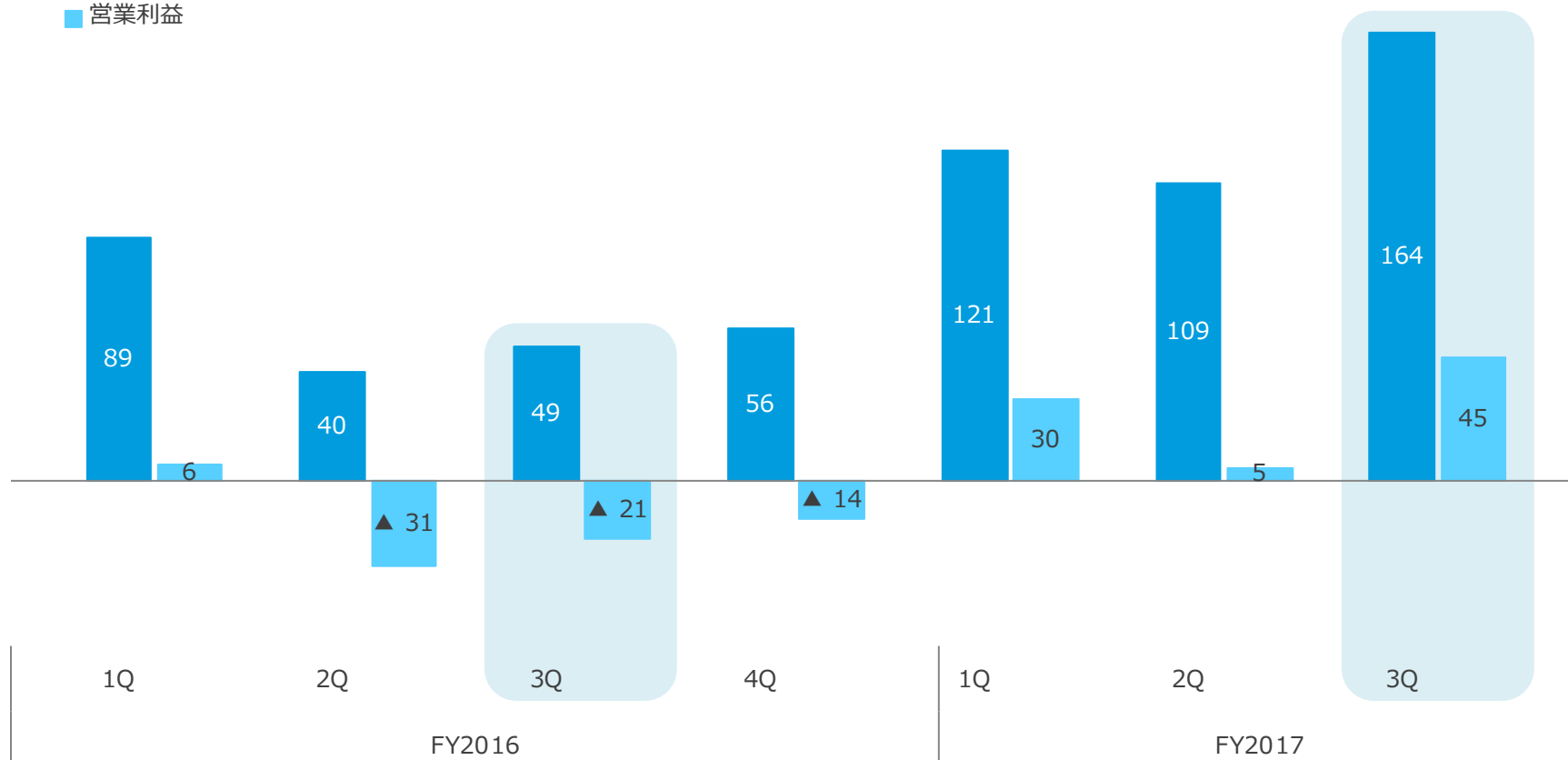


※2Q/17より「ジョブセンスリンク」を「転職ナビ」に、当四半期より「ジョブセンス」を「マッハバイト」にそれぞれサイト名変更

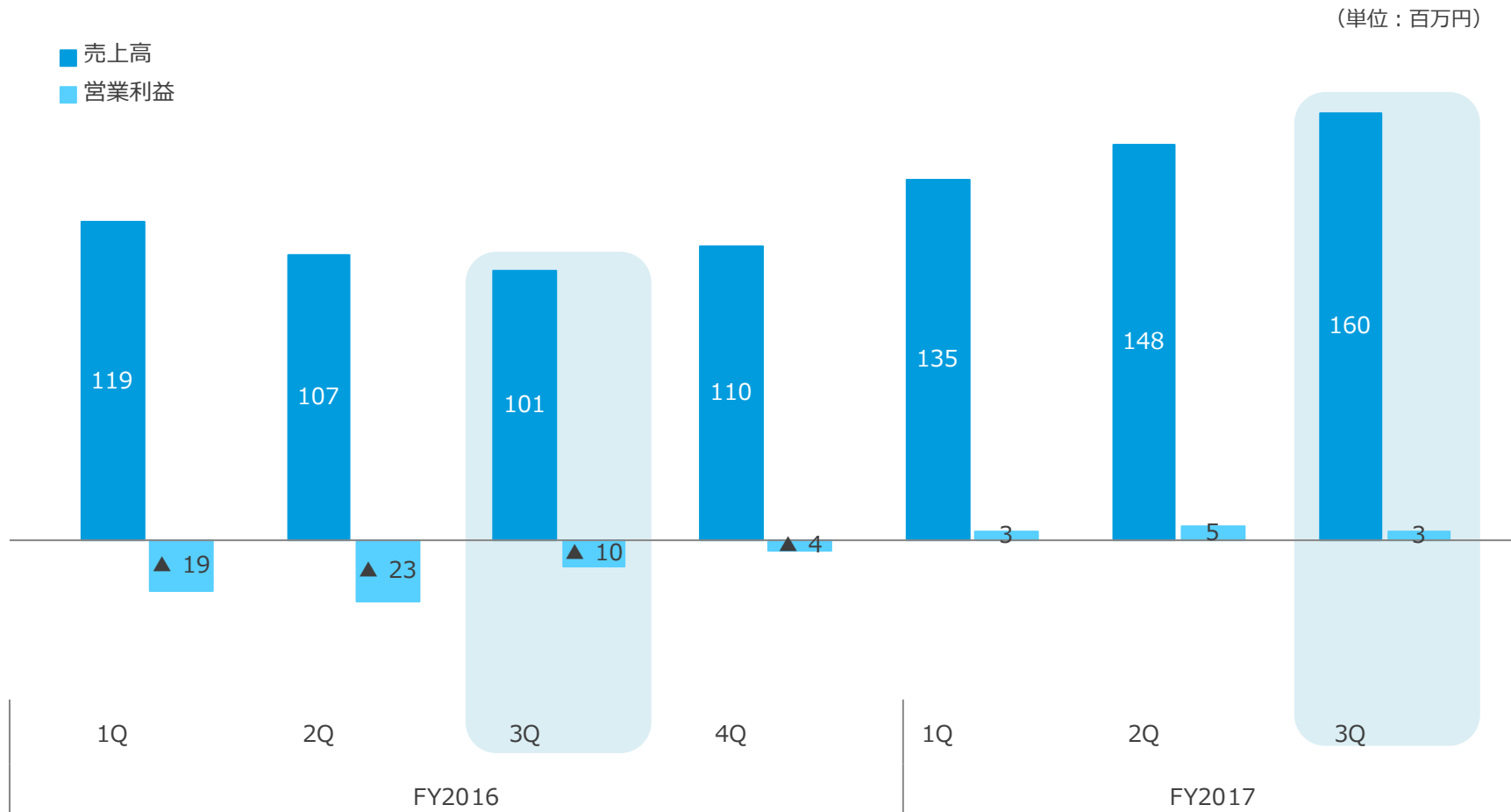
DOOR賃貸は掲載物件数増加に加え広告等による集客が拡大。
IESHILのマネタイズも進捗し、大幅に増収増益

(単位：百万円)

■ 売上高
■ 営業利益



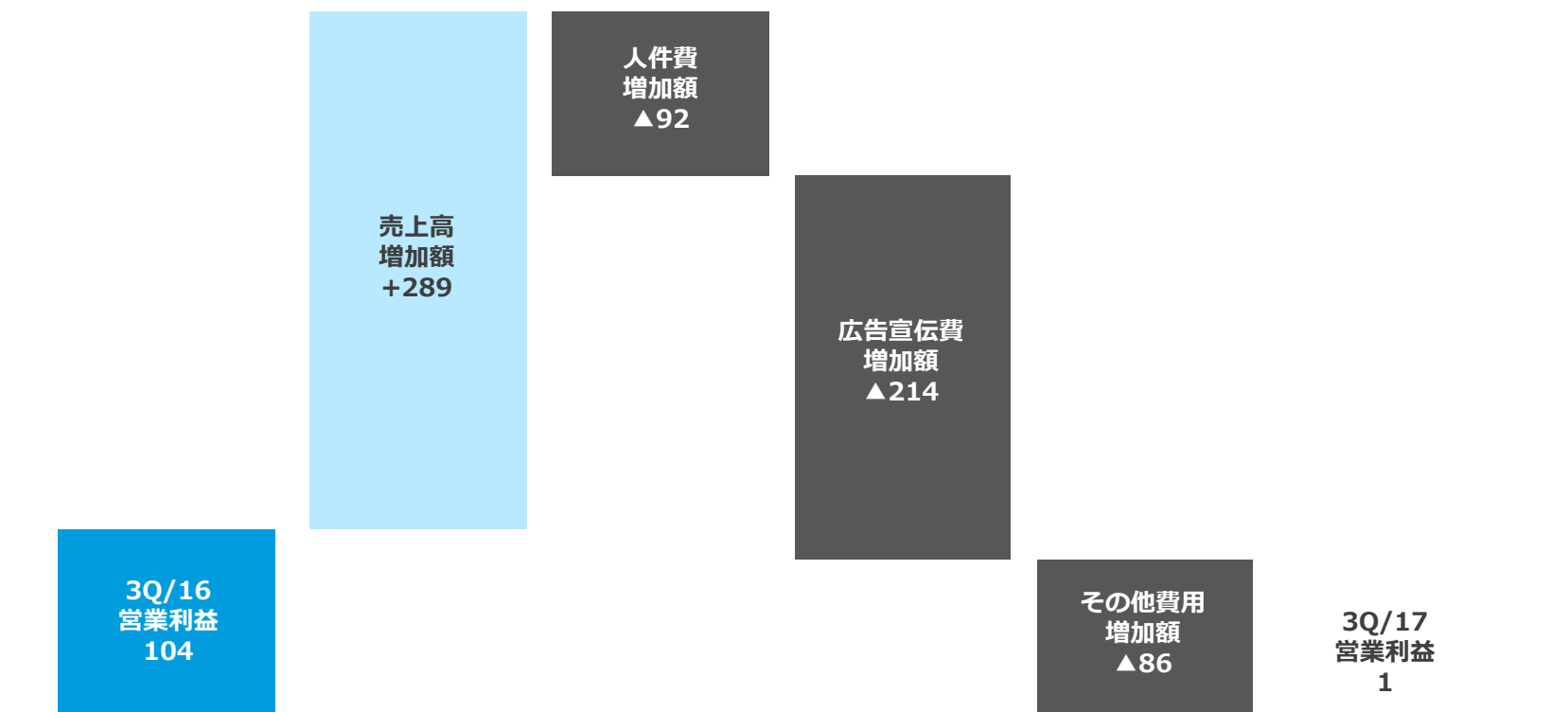
連結子会社wajaへのWebマーケティングノウハウの注入が進展。 増収、黒字基調を継続



営業利益の推移 増減分析

売上高は順調に増加。広告宣伝費はWeb広告に加え、マツハバイトのリニューアルに伴う広告投資等が増加し減益

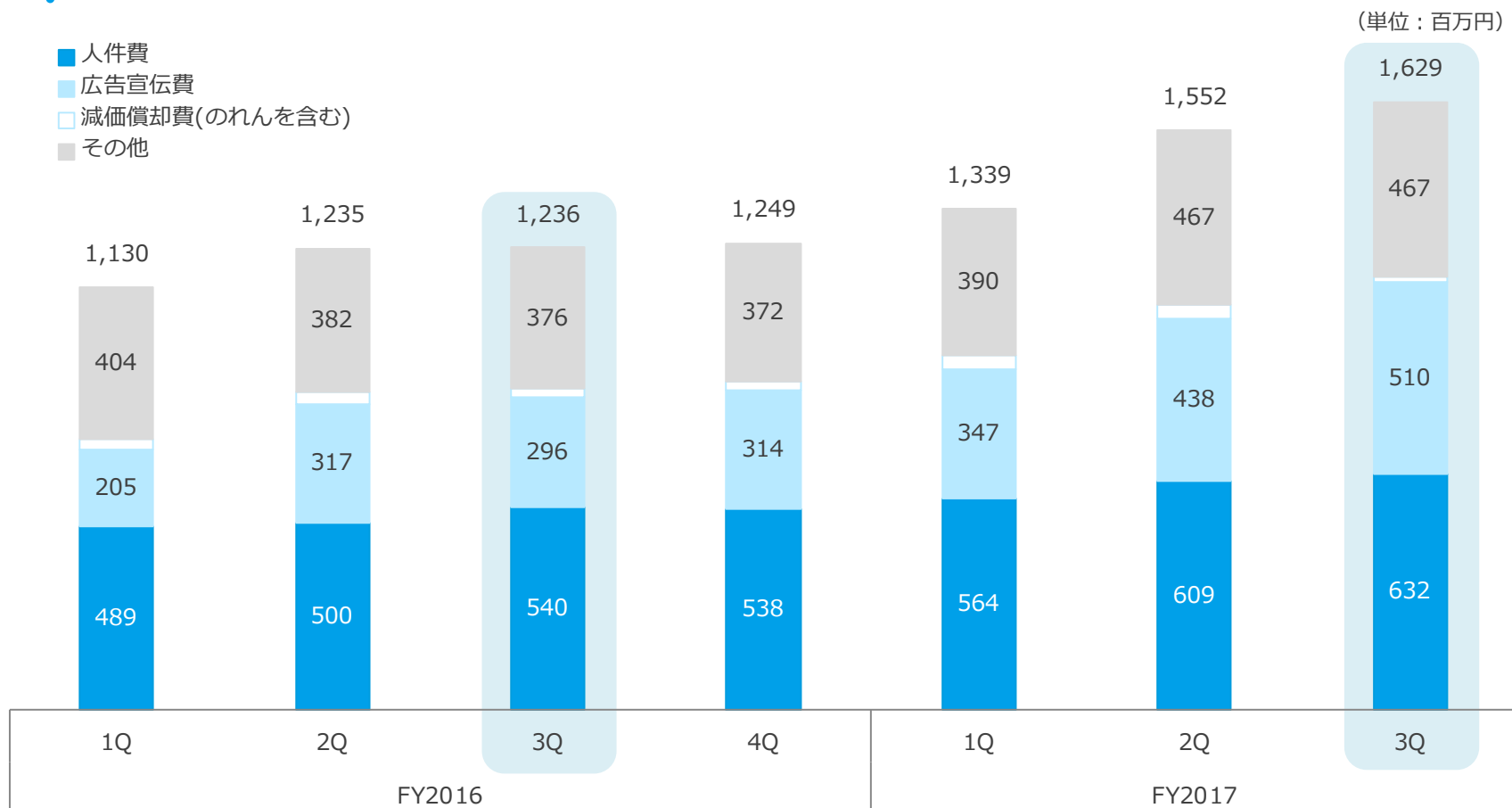
(単位：百万円)



費用の推移

■ 新卒等の正社員増により、人件費はYoY17.0%増

■ Web広告強化、リニューアル等により、広告宣伝費はYoY72.3%増



※マッハバイトのマッハボーナス（旧お祝い金）は受取条件変更に伴い一部「その他」から「広告宣伝費」に計上変更。
当四半期の影響額約28百万円

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



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



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	・ マッハバイト	<ul style="list-style-type: none">「ジョブセンス」を「マッハバイト」にサイト名変更しサイトをリニューアル。併せて「すぐ」をサービスコンセプトとするユーザー体験の向上、動画広告等による認知拡大を図る求人案件の獲得、マッチング精度の向上は順調に進捗
	・ 転職ナビ ・ 転職会議	<ul style="list-style-type: none">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「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転職会議の事業法人向けサービス「転職会議BUSINESS」が拡大
	・ 就活会議	<ul style="list-style-type: none">18卒就活生、19卒就活生とも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、商品開発が進捗

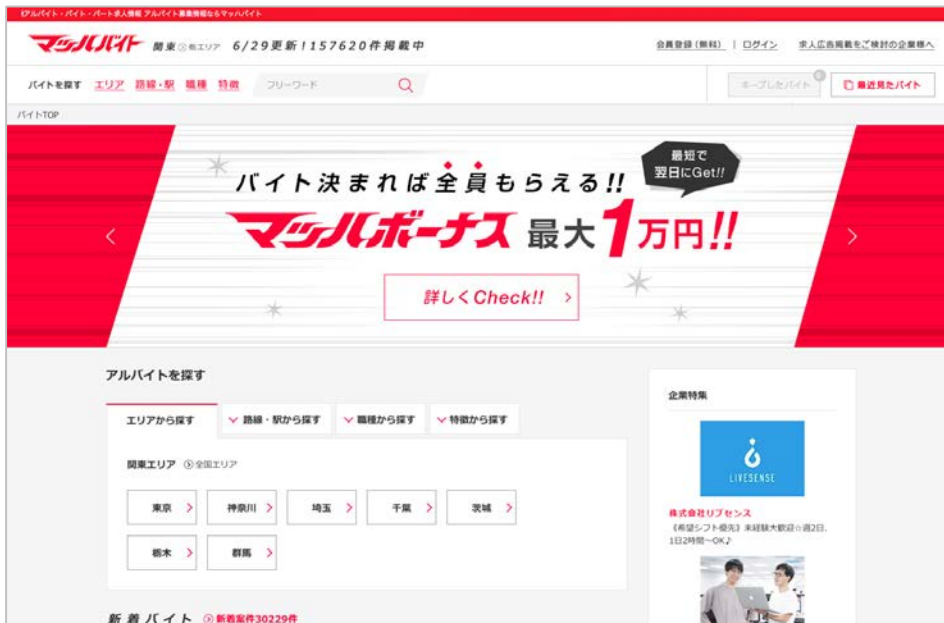
今期注カポイントとその進捗

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および広告等による集客拡大により、売上・利益とも好調• 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• Web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をベースに患者体験を蓄積し、ビジネスモデルの磨き込み• 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 開催頻度の増加、事業拡大に向けた基盤作りを推進• 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

トピックス：サイト名変更・リブランディングを推進（マッハバイト）

- 創業事業である「ジョブセンス」のサイト名を「マッハバイト」に変更し、リニューアル
- 「すぐ」をサービスコンセプトとして機能・UXを強化し、価値訴求と差別化を図る

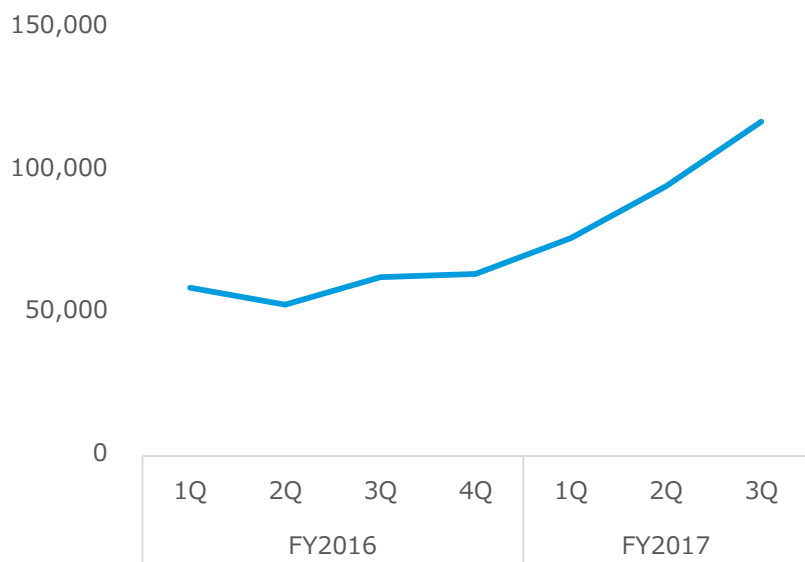
サイトイメージ



トピックス：サイト名変更・リブランディングを推進（マッハバイト）

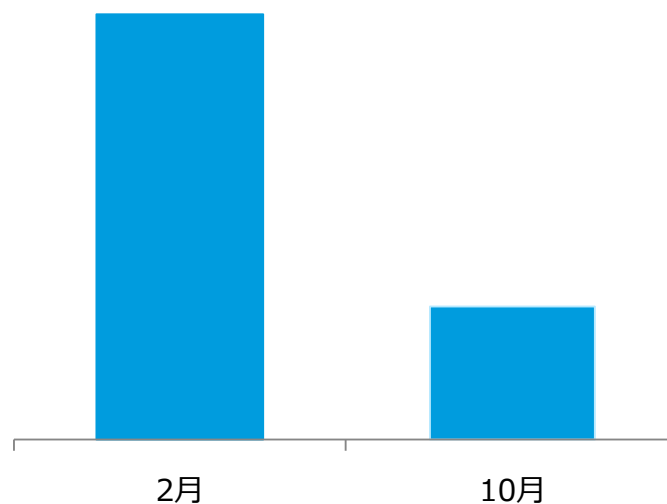
- 求職者の「すぐに働きたい」「すぐにお金がほしい」ニーズに応える
- 掲載案件数は約2倍に増加。マッチング精度も向上し「すぐ見つかる」が進展
- お祝い金（マッハボーナス）支払までの期間は約1/3に短縮。「すぐお金がもらえる」が進展

掲載案件数推移（アルバイト）



※マッハバイト掲載のアルバイト案件（派遣案件除く）の期中平均

お祝い金支払までの平均日数

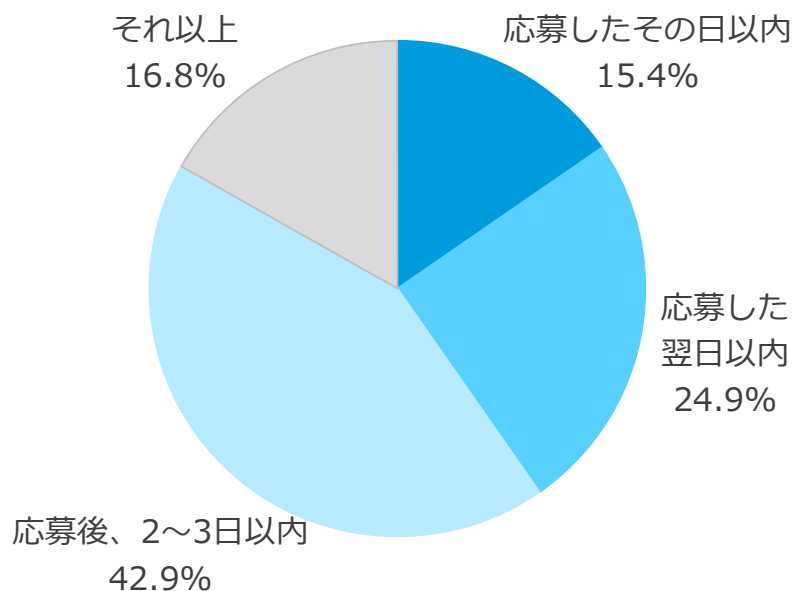


※「求人案件への応募日」より「お祝い金（マッハボーナス）の支払日」までの平均日数

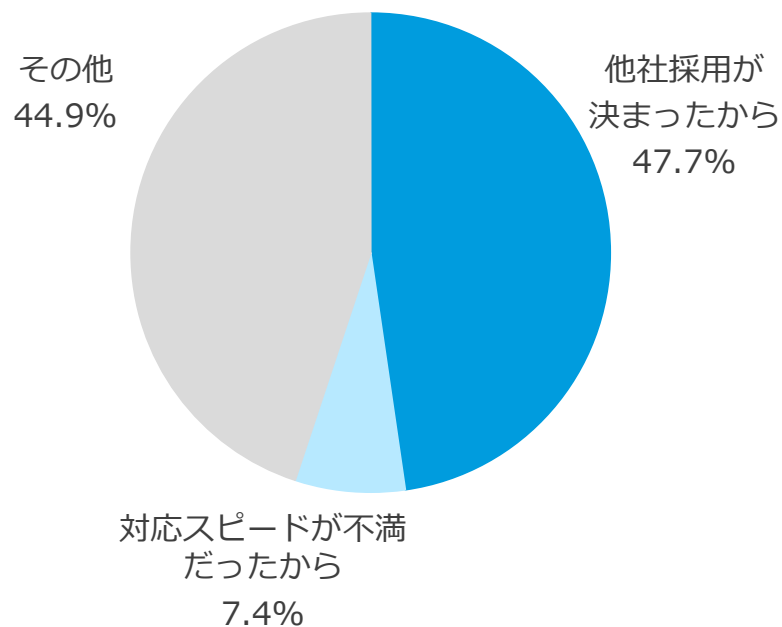
トピックス：サイト名変更・リブランディングを推進（マッハバイト）

- 求人企業の「すぐ」を支援することで、採用の機会損失を防ぎ採用力を向上させるとともに、求職者の満足度を向上させる
- まずはチャットツール・管理画面利用の簡便化等により採用プロセスの効率化を図る

応募後に連絡が来るまでの理想タイミング



求職者が面接をキャンセルする理由



出典：ツナグ・ソリューションズ「アルバイト&パート採用プロセス行動調査2016」を元に当社作成

トピックス：サイト名変更・リブランディングを推進（マッハバイト）

- サイトリニューアルに合わせ、YouTube・Twitterで動画プロモーションを開始



トピックス：新サービス提供開始（IESHIL）

- 不動産営業ツール「IESHIL CONNECT」を提供開始
- アジア航測社の保有する約80億件の災害データを元に、物件のリスク評価を可視化。不動産ビジネスにおける透明性・信頼性の高い営業活動をサポート

サイトイメージ

The desktop screenshot displays the IESHIL CONNECT interface. At the top, there is a search bar and navigation options. The main content area features a property image, location details (東京都江東区), and price information (IESHIL参考査定価格: 4,865万円~8,261万円). Below this, a 'レポートメニュー' (Report Menu) lists various risk categories. The '基本情報' (Basic Information) section highlights the '災害リスクサマリー' (Disaster Risk Summary) for 'サンプルマンションA'.

項目	評価	江東区平均
地震への安全性	★★★☆☆ 2.7	2.3
洪水への安全性	★★★★☆ 4.5	2.9
液状化への安全性	★☆☆☆☆ 1.0	1.9
津波への安全性	★★★★☆ 4.3	4.5

土砂災害警戒区域指定: 警戒区域には指定されていません。

The mobile app screenshot shows a map view of the property location in the Koto Ward, Tokyo. The map is color-coded by disaster risk level. A legend indicates risk levels: 震度5弱以下 (blue), 震度5強 (green), 震度6弱 (yellow), 震度6強 (orange), and 震度7 (red). The property location is marked with a blue circle and labeled 'IE'. Below the map, the '地震への安全性' (Safety against earthquakes) is summarized as ★★★☆☆ 2.7 (江東区平均: 2.3).



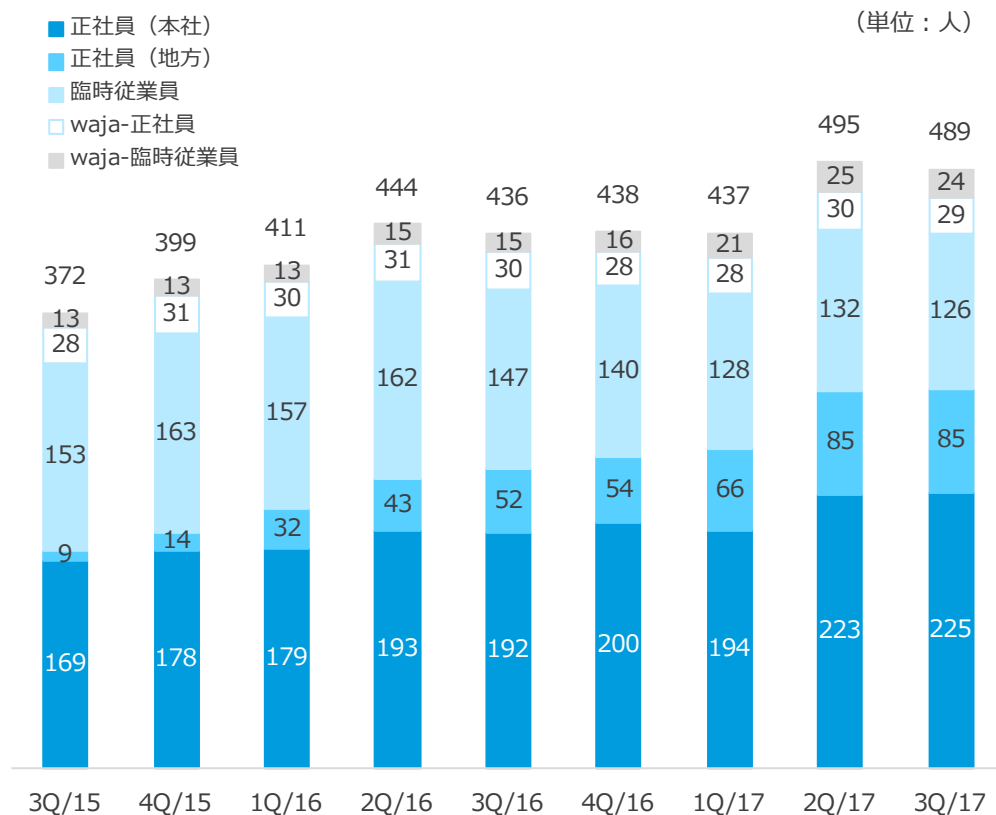
LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

3. 補足資料

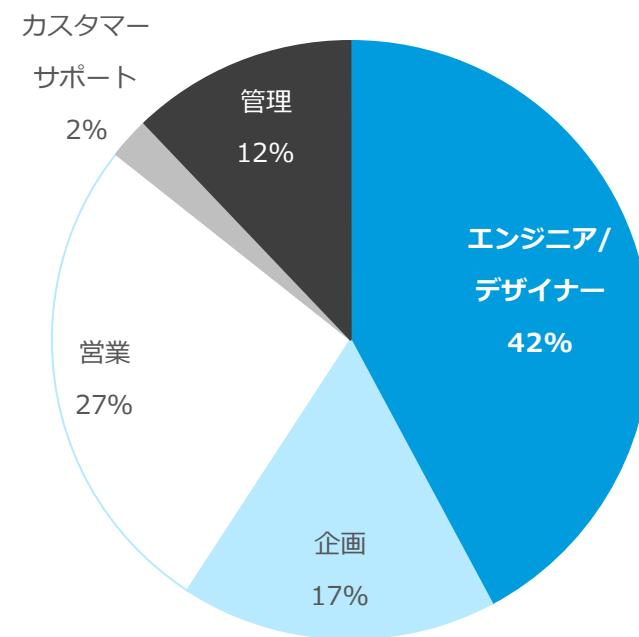
従業員数の推移

従業員数の推移（連結）



※2Q/17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



※2Q/17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

- 2017.10.31 フジテレビ「THE NEWS α」にハロウィンを活用したコミュニケーション施策が取り上げられました
- 2017.10.30 週刊ビル経営に当社オフィスリノベーションのインタビュー記事が掲載されました
- 2017.10.11 日経ビジネスアソシエに当社代表のインタビュー記事が掲載されました
- 2017.10.11 朝日新聞に転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
- 2017.10.07 宮崎放送「報道LIVE トコトン」に当社代表が電話インタビューで出演しました
- 2017.10.03 週刊朝日にアルバイト求人サービス「マッハバイト」が取り上げられました
- 2017.10.01 東京新聞に不動産ビジネスパーソン向け営業ツール「IESHIL CONNECT」が取り上げられました
- 2017.09.28 日刊不動産経済通信に不動産ビジネスパーソン向け営業ツール「IESHIL CONNECT」が取り上げられました
- 2017.09.28 電気新聞に不動産ビジネスパーソン向け営業ツール「IESHIL CONNECT」が取り上げられました
- 2017.09.28 日本経済新聞にアルバイト求人サービス「マッハバイト」が取り上げられました
- 2017.09.28 日経ビジネスオンラインに当社代表のインタビュー記事が掲載されました
- 2017.09.27 日刊建設工業新聞に不動産ビジネスパーソン向け営業ツール「IESHIL CONNECT」が取り上げられました
- 2017.09.27 建設通信新聞に不動産ビジネスパーソン向け営業ツール「IESHIL CONNECT」が取り上げられました
- 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（現マッハバイト）」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

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 : 310名 (2017年9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。