



2017年12月期
決算説明会資料

2018年2月14日
株式会社リブセンス
東証一部：6054

Agenda

- 1 決算概要
- 2 2018年度の取り組み及び業績見通し
- 3 補足資料

1. 決算概要

■ 当期は全セグメントで増収。売上高はYoY18.3%増。 中長期の成長に向けた投資により、営業利益はYoY56.5%減

- 売上高 6,350百万円 (YoY +984百万円 +18.3%)
- 営業利益 222百万円 (YoY ▲293百万円 ▲56.9%)

■ 各メディアでマネタイズ・規模拡大が進展し増収。 マッハバイトはリブランディングと価値訴求を優先し売上高横ばい

- 求人情報メディア事業では、転職会議が売上成長を牽引。
マッハバイトはサイト名変更を含むリブランディングと価値訴求を優先し、売上高は横ばい
- 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
- イーコマース事業、新規事業もそれぞれ増収し、成長基調

■ 広告・技術・人材への投資を推進。一部投資はFY2018へ繰り越し

- マッハバイトのリブランディングに伴い、認知向上に向けたプロモーションを実施
- 当社独自のデータ解析基盤「Livesense Analytics」に加え、機械学習基盤の開発に着手
- 新卒および地方正社員の採用が進み、組織風土の醸成に貢献。引き続き生産性の向上に取り組む

通期業績概要

(単位：百万円)

| | FY2016 | FY2017 | YoY |
|----------|--------|--------|---------|
| 売上高 | 5,366 | 6,350 | +18.3% |
| 営業利益 | 515 | 222 | ▲56.9% |
| 営業利益率(%) | 9.6% | 3.5% | ▲6.1pt |
| 経常利益 | 574 | 457 | ▲20.4% |
| 当期純利益 | 28 | 306 | +980.5% |

FY2017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



競争優位の確立に向け、競争力の源泉となる事業価値と事業の方向性を明確化。 成長に向けて一定の道筋をつける

- マツハバイト、転職会議を直近の注力事業としてリソースを投下
- ジョブセンス（現マツハバイト）はサイト名変更、リブランディングを実施。
「すぐ」をサービスコンセプトとして、ユーザー体験の向上と差別化に着手
- キャリア（正社員）領域は、組織統合により転職会議のリソースを強化。
転職ナビとの一体成長を図るとともに、「転職会議BUSINESS」の拡大を通じ、
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
- アジア航測社と連携した不動産営業ツールの提供、合併会社2社の設立等、他社連携も推進

中長期成長に向けた投資は継続課題

- 成長投資は推進したものの、一部を見直し及び繰り越し。計画の精度と実行速度向上は課題
- 投資の規模・効果は不十分。当面は投資局面が続く

通期事業別総括

| | | |
|------------------|------------------|---|
| 求 人 情 報 | ・ マッハバイト | <ul style="list-style-type: none">「ジョブセンス」から「マッハバイト」にサービス名を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Wiz社との合併によりリブセンスコネクト設立（2018/1/5） |
| | ・ 就活会議 | <ul style="list-style-type: none">就活生の登録は好調に進捗。就活生の1/3が利用するサイトに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を実施。19卒学生採用に向けた新商品をリリース |

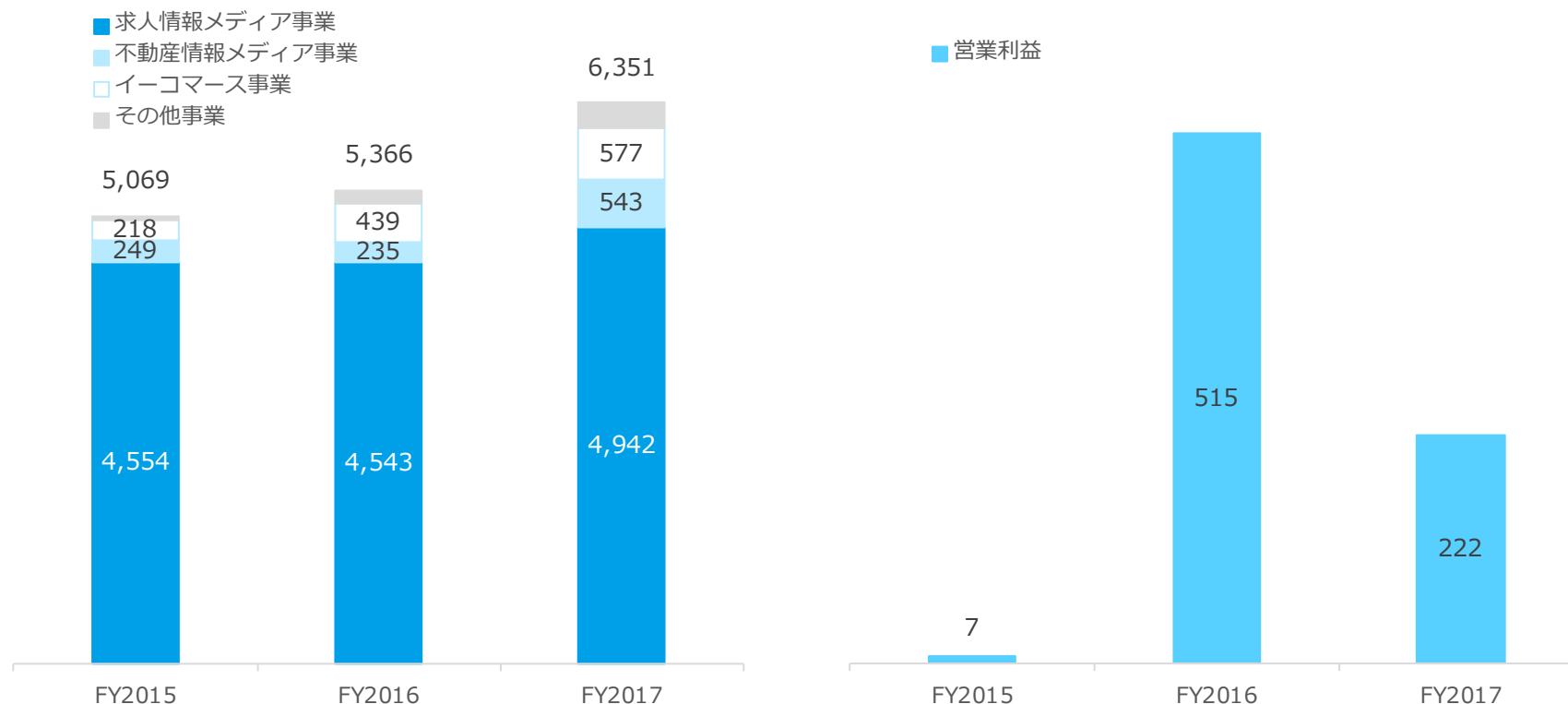
通期事業別総括

| | | |
|-------|---|---|
| 不動産情報 | <ul style="list-style-type: none">・ 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・ 不動産営業ツール「IESHIL CONNECT」提供開始・ スターツコーポレーション社との合併によりフィルライフ設立 (2018/1/5) |
| EC | <ul style="list-style-type: none">・ 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 | <ul style="list-style-type: none">・ 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」「Webエキスパートドラフト」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 引き続き注力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 |

通期売上高・営業利益の推移

- 各セグメントとも増収。連結売上高はYoYで18.3%成長
- 利益蓄積よりも成長投資を優先。営業利益は低水準に留まる

(単位：百万円)



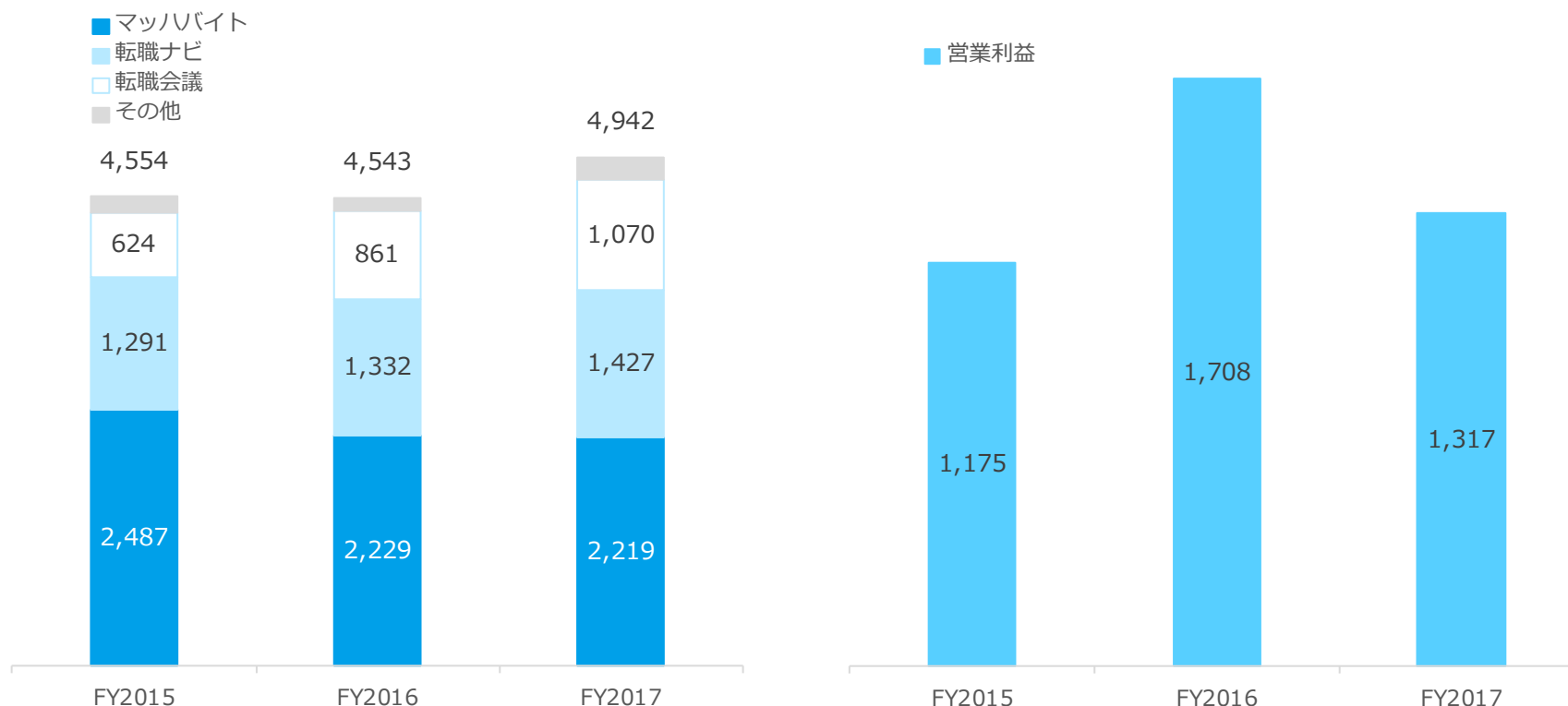
注) 2Q/16よりIESHILを不動産情報メディア事業に分類。1Q/16の業績は組み替えて表示 (以降同様)

■ 転職会議はYoY24.3%成長。

■ マッハバイトはリブランディングとユーザー体験の向上を優先し売上高は横ばい

■ 広告宣伝費の増加等により、営業利益はYoY22.8%減

(単位：百万円)

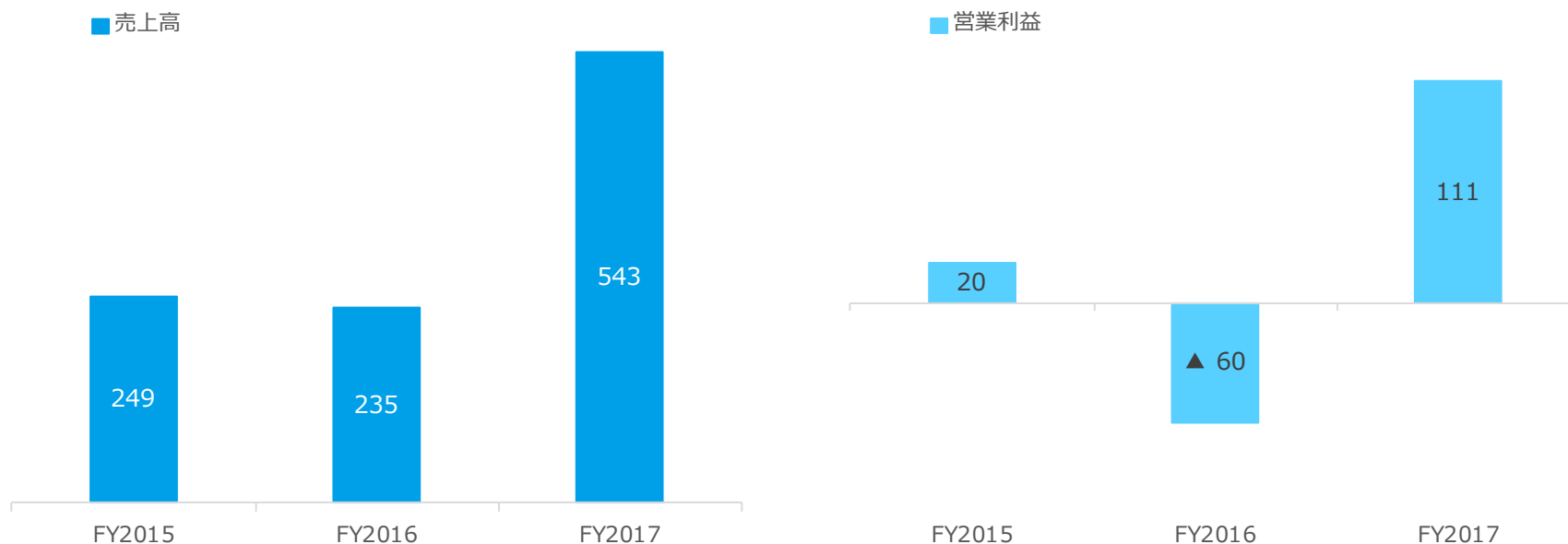


注) 2Q/17より「ジョブセンスリンク」を「転職ナビ」に、3Q/17より「ジョブセンス」を「マッハバイト」にそれぞれサイト名変更

通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

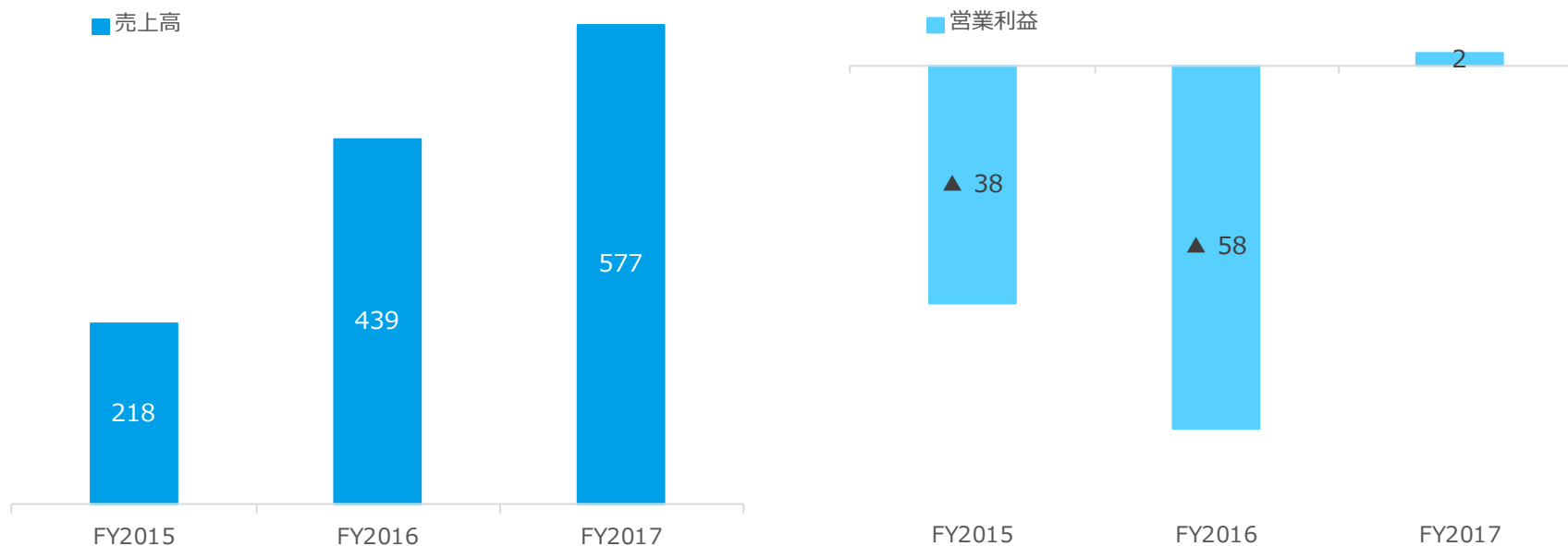
- DOOR賃貸の掲載物件数増加および広告等による集客拡大により、売上・利益とも大幅に増加
- IESHILはマネタイズが進展。今後の成長に向けサービス拡充を進める

(単位：百万円)



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。 オプションサービス導入も奏効し増収・黒字化

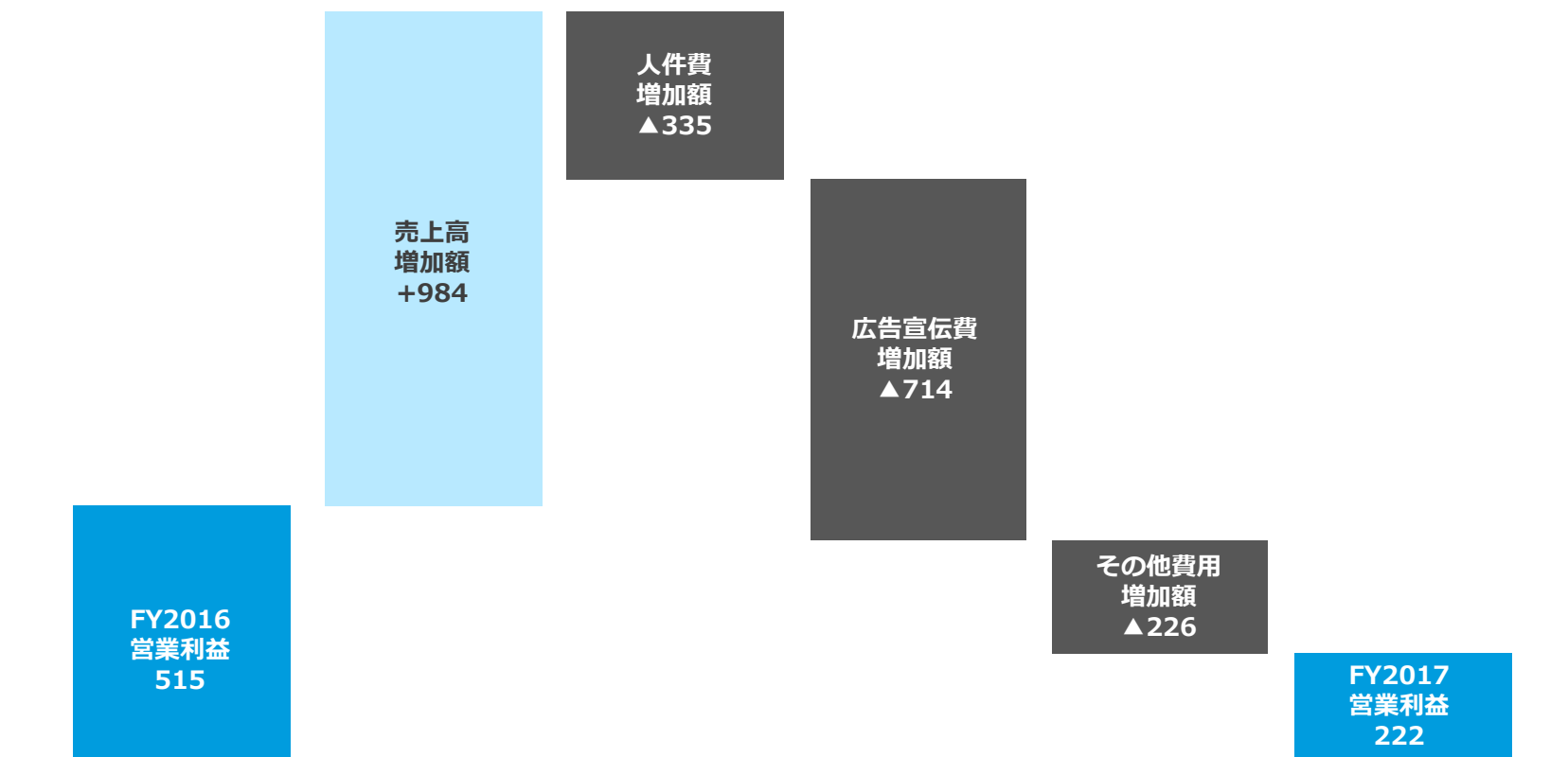
(単位：百万円)



通期営業利益の推移 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)

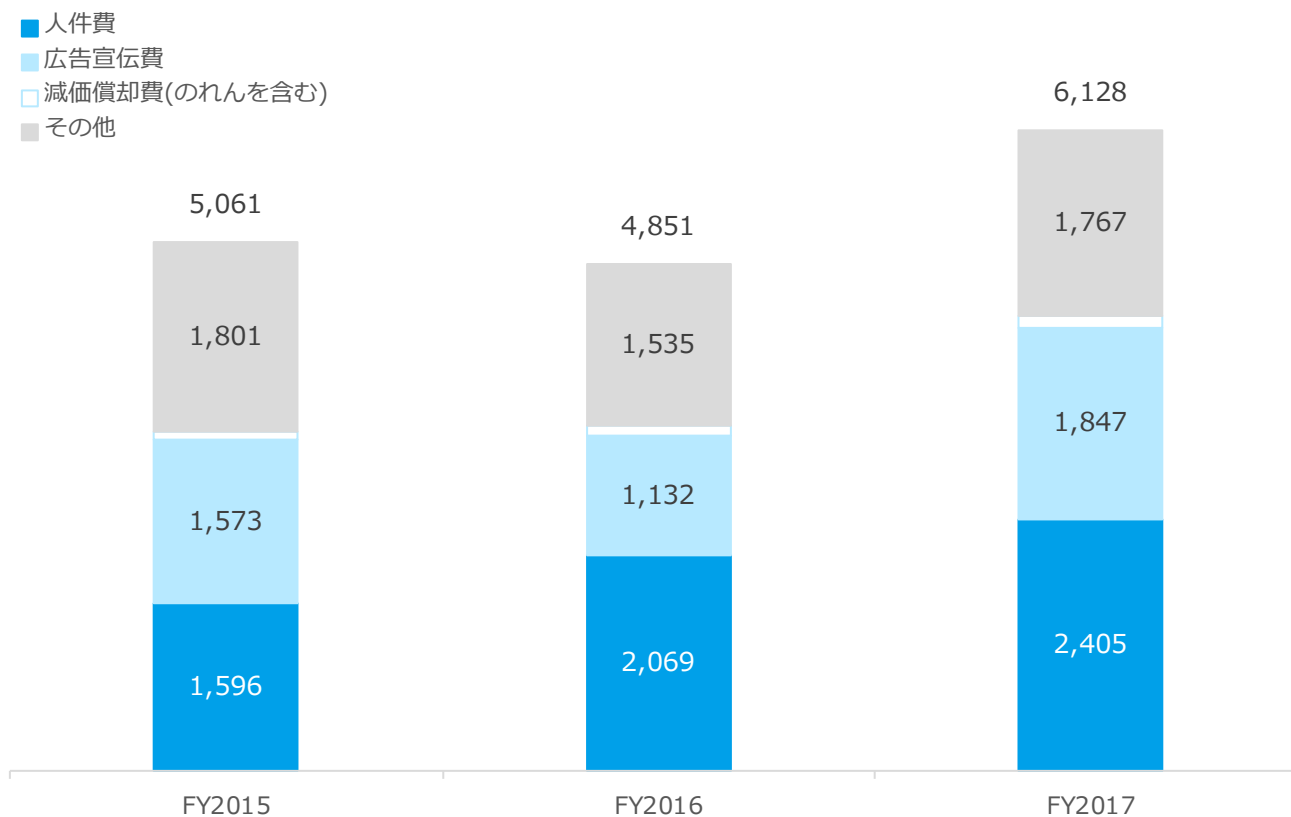


通期費用の推移

■ 新卒等の正社員増により、人件費はYoY16.2%増

■ Web広告強化、リニューアル等により、広告宣伝費はYoY63.2%増


(単位：百万円)



※マツパバイトのマツパボーナス(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。
当期の影響額約75百万円

2. 2018年度の取り組み 及び業績見通し

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 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 |

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

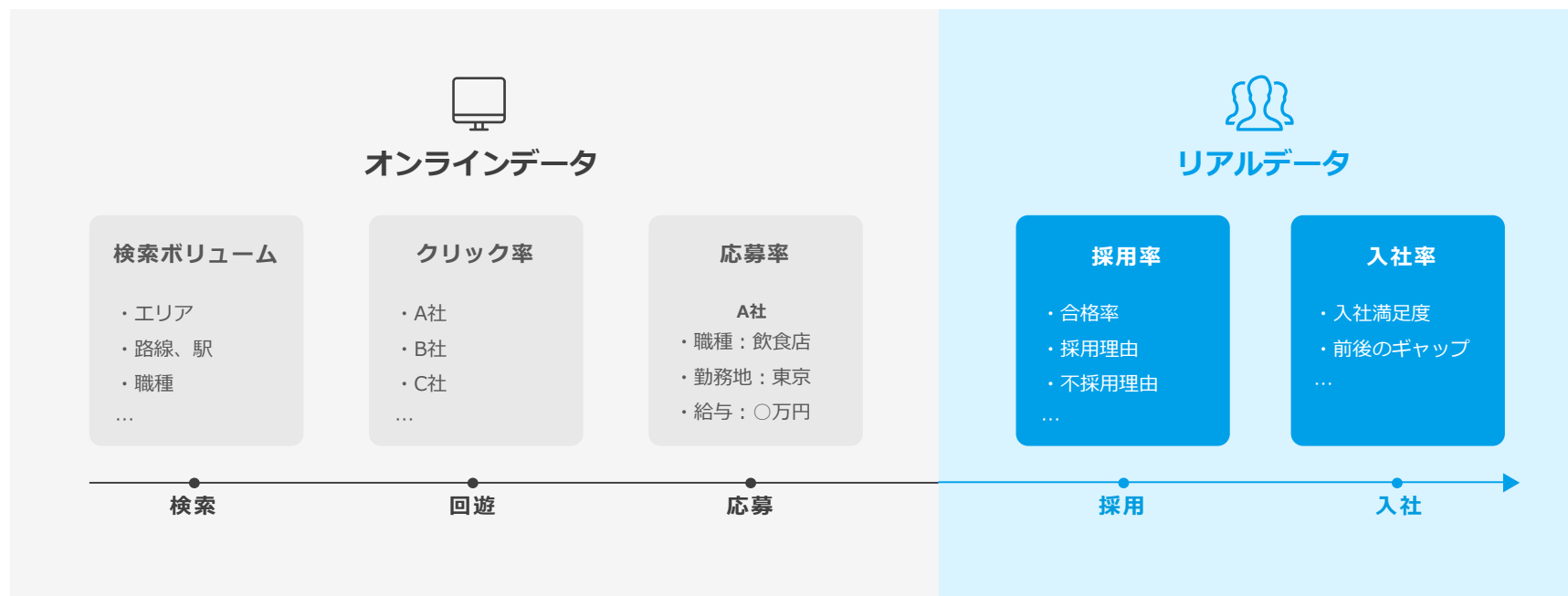
- FY2017はマッハバイトのリブランディング、合併会社2社の設立などの取り組みを実施
- FY2018は引き続き競争優位の確立に注力。「リアルデータエンジニアリング（※）」をテーマに、各事業における本質的な価値の追求、価値提供のために必要なデータ収集・活用を推進
※詳細は次ページ以降に記載

施策

- 引き続き、マッハバイト、転職会議の2事業を注力事業としてプロモーション及び販売を強化
- メディアの価値向上に向け、開発体制及びプロダクトマネジメント体制を強化
- 独自の機械学習基盤等、データテクノロジーへのさらなる投資を強化
- 自社リソースはメディア開発を中心とした機能に集中。
一部機能は合併会社等を通じた外部リソースの活用により、成長を加速

リアルデータエンジニアリングとは(1/2)

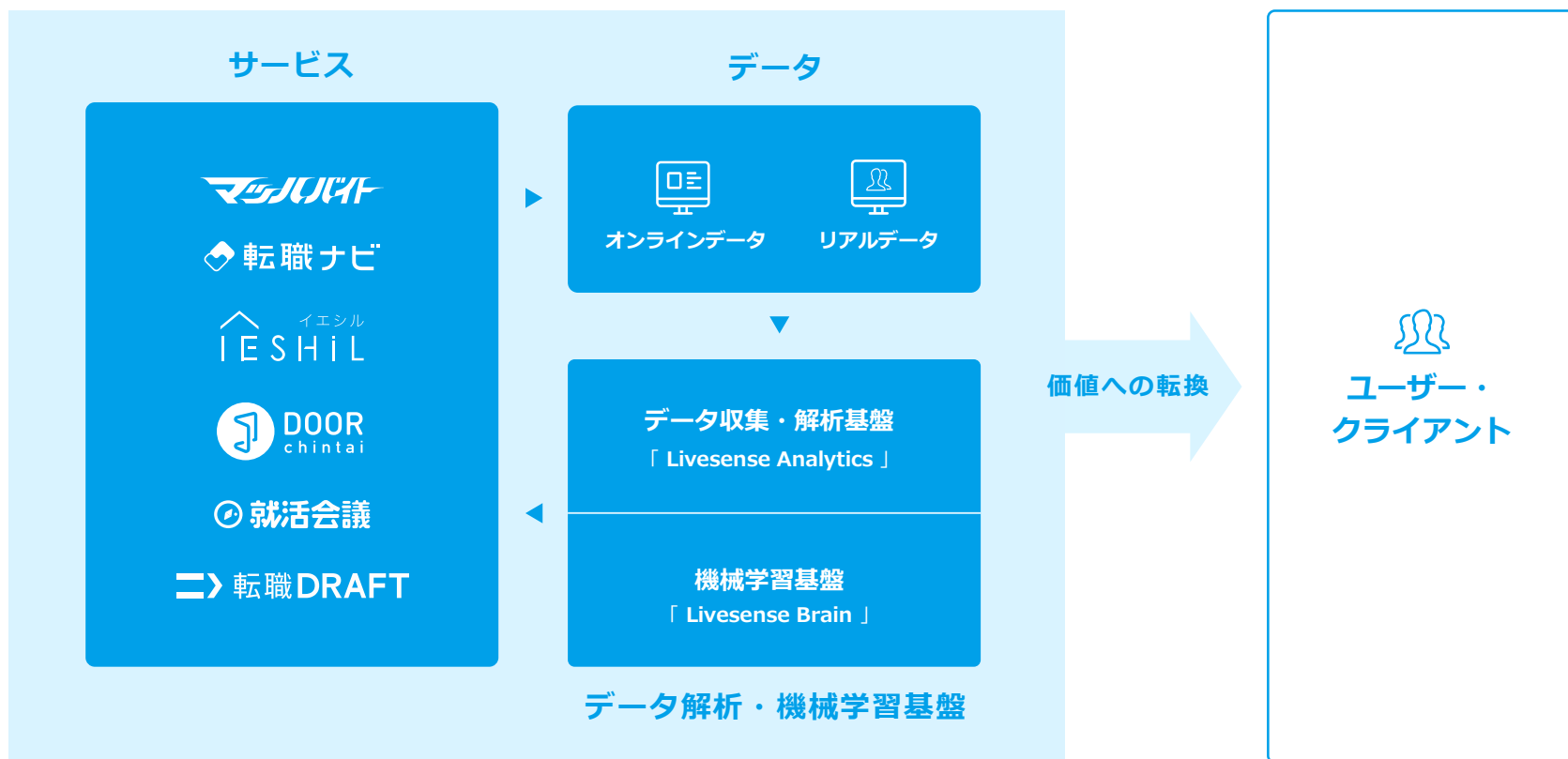
サービスの本質的価値提供に紐づく、オンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称。価値と「リアルデータ」に基づきサービスを設計



- 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

リアルデータエンジニアリングとは(2/2)

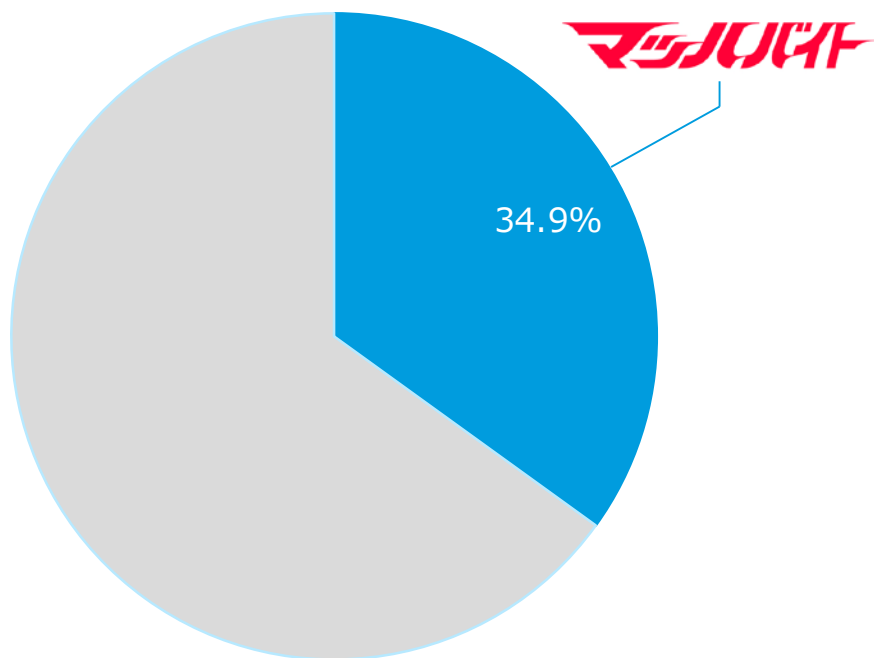
- 設計・収集したリアルデータをサービスに反映し、ユーザー体験の向上を図る
- 独自のアナリティクス基盤と機械学習基盤により、データから価値への転換を促進



FY2018の取り組み：注力事業

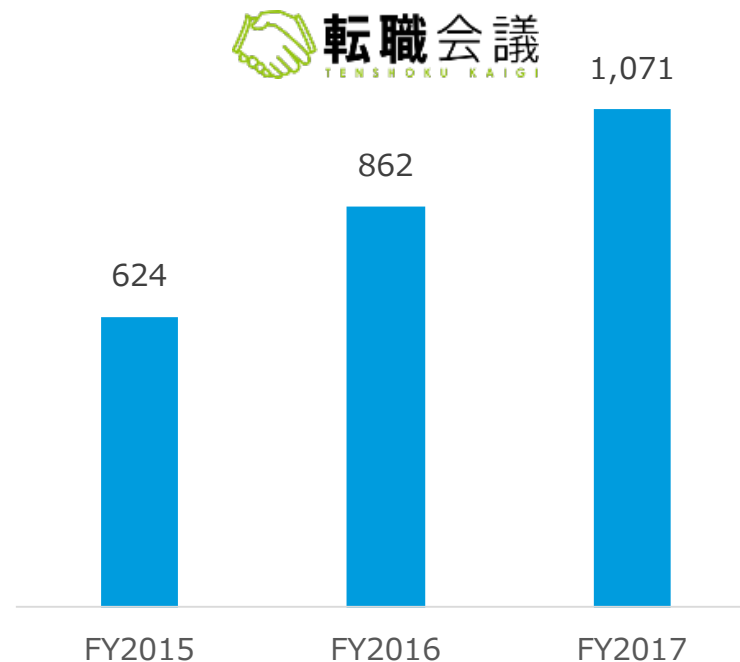
- 直近の注力事業は売上構成比の大きいマッハバイトと成長力の高い転職会議
- マッハバイトはリブランディング後の認知向上、
転職会議は「転職会議BUSINESS」の拡大を通じた売上成長を目指す

FY2017売上構成比



転職会議の売上推移

(単位：百万円)



FY2018の取り組み：マッハバイト

- | FY2017の企画は好評。認知向上に向けたプロモーション投資を継続
- | 第一弾として、「シンギュラリティ駆逐度診断」コンテンツをリリース

バイト決まればマッハボーナス
マッハバイト

SINGULARITY
シンギュラリティ
く ちく ど しん だん
駆逐度診断

人工知能に仕事を奪われる可能性を診断します

あなたの仕事や過去の仕事を入力
(例：コンビニ、居酒屋)

診断する
KNOW THE FUTURE

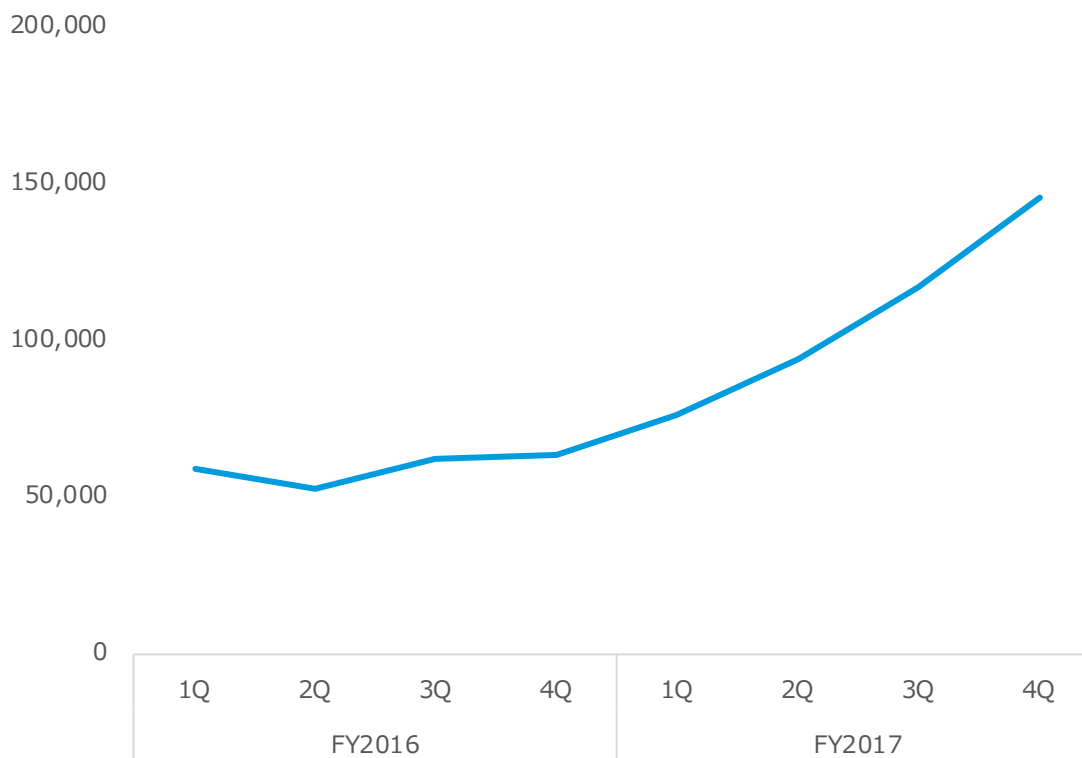
人工知能にとっても詳しい
落AI 陽一

駆逐度診断とは？

FY2018の取り組み：マッハバイト

- 掲載案件数増加等によるマッチング精度向上は継続
- 「すぐ」をサービスコンセプトとして、UX/機能向上による体験の差別化を進める

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

- リブセンスコネクトを通じた転職会議BUSINESSの拡大に注力
- 「クチコミのチェックをするサイト」から「クチコミを参考に、自分に合った転職先を選べるサイト」への価値転換を進める

サイトイメージ

転職クチコミで企業の評判がわかる

転職会議
TENJOB

求人情報を探す 気になるリスト 応募リスト

メッセージ 職務経歴編集

求人一覧ホーム > 株式会社リブセンスの求人 > 自分がつくったプロダクトで世の中を変えていきたい！サーバーサイドエンジニア募集

WEB・インターネット
株式会社リブセンス ★4.0

求人概要

年収 400万円～800万円

職種 プログラマ(オープン系・WEB系)、アプリ...

形態 正社員

業界 WEB・インターネット

勤務地 東京都

応募フォームへ

利用規約に同意して
気になる

「気になる」とは

求人情報

自分がつくったプロダクトで世の中を変えていきたい！サーバーサイドエンジニア募集

株式会社リブセンス

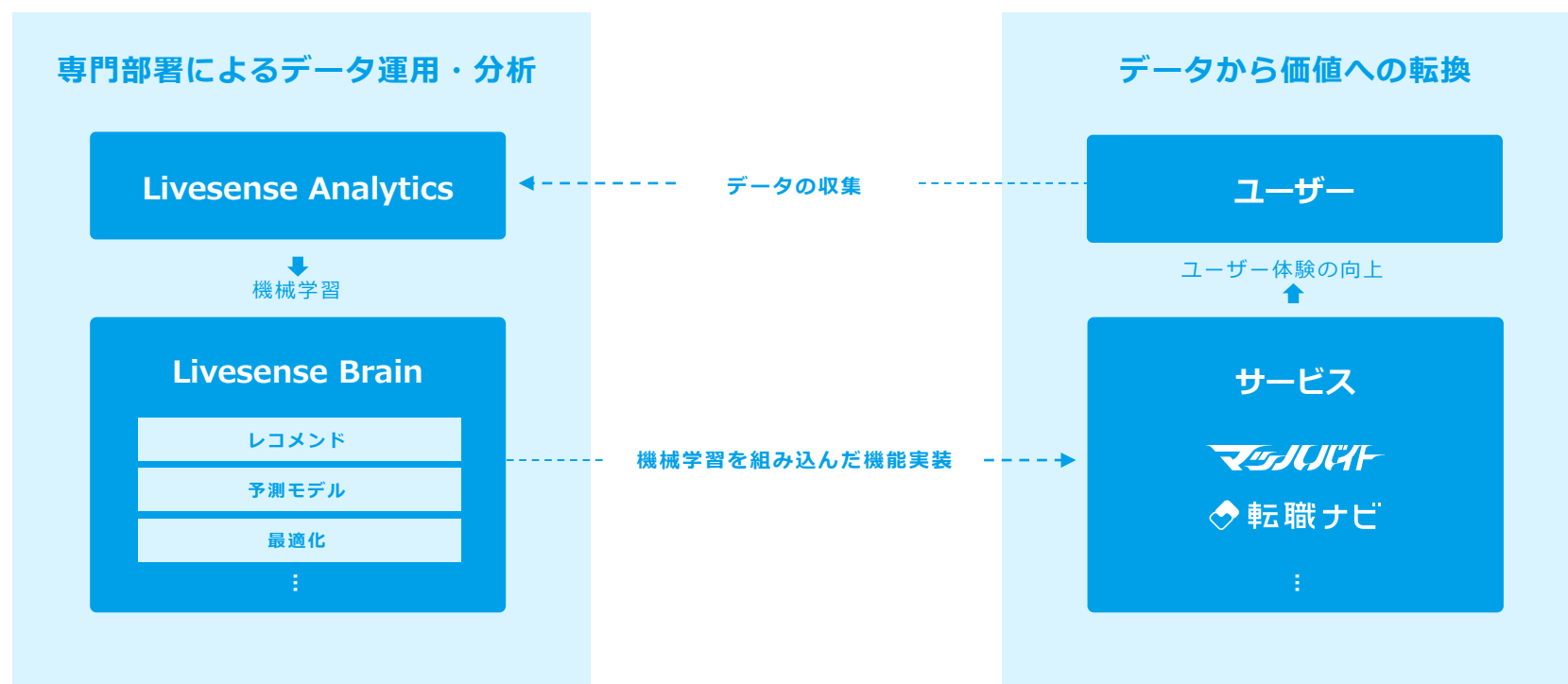
求人ポイント

自分がつくったプロダクトで世の中を変えていきたい！

私たちは、アルバイト求人サイト『マッハバイト』（旧ジョブセンス）や不動産賃貸サイト『DOOR賃貸』、転職希望者向けクチコミ情報サイト『転職会議』などの自社メディアサービスを運営しております。

FY2018の取り組み：データテクノロジー

- 独自の機械学習基盤（Livesense Brain）構築に着手。機械学習インフラ及びアルゴリズムの共通化により、各サービスへの機械学習導入の高速化と高度化を図る
- サービスを通じて得たリアルデータと機械学習により、サービスを最適化。高速かつ継続的にユーザー体験とメディアの価値を高める体制を目指す



一部機能においては、合併会社等、外部の力を活用し成長を加速させる



- 転職会議では、転職サービスへの転換によるユーザー体験の向上、転職会議 BUSINESSの拡大による規模拡大を志向
- 実現のための鍵は下記2点。
 - 多くの求人企業に向けたアプローチ
 - 顧客接点の強化によるサービス改善
- 営業代理店として実績のあるWiz社と組み、リブセンスコネクを設立
 - リブセンスの社内リソースはメディア改善に集中
 - Wiz社の人材と営業組織マネジメントのノウハウを活かし、顧客接点の拡大・強化を図る



- IESHILでは、オンラインでの不動産会社紹介サービスに加え、対面での相談サービスを提供
 - サービスのスケールには不動産知識を持つ社員の増員が不可欠
 - IT企業である当社では採用の難易度が高く、シナジーも効きにくい
- 不動産サービス企業であるスターツグループと組み、フィルライフを設立
 - 不動産のノウハウ、人材リソースを強化

2018年12月期 事業方向性

| | | |
|-----------------------|----------------------|---|
| 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投資を継続 |
| | ・ 転職ナビ ・ 転職会議 | <ul style="list-style-type: none">転職ナビはオペレーションと広告運用の磨き込みにより、利益拡大を志向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連結子会社リブセンスコネクトを通じ、事業法人向けサービス「転職会議BUSINESS」の一層の拡大を図る |
| | ・ 就活会議 | <ul style="list-style-type: none">独自のユーザー価値を追求。就活の必須サイトとしてのポジショニング形成を図る成果報酬型サービス「就活会議Recruiting」の利用拡大 |
| 不 動 産 情 報 | ・ DOOR賃貸 ・ IESHIL | <ul style="list-style-type: none">DOOR賃貸はサイト及び広告運用の最適化により収益性を向上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連結子会社フィルライフを通じ、対面の情報提供・マッチング機能を強化 |

2018年12月期 事業方向性

| | | |
|-----|-------------------|---|
| EC | ・ waja (連結子会社) | <ul style="list-style-type: none">フルフィルメントシステムの強化と将来の規模拡大に向けたシステム開発Webマーケティングによる集客強化 |
| 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 |

2018年12月期 業績予想（上半期）

- | 転職会議の成長等により、売上高は12.6%増の35億円
- | 中長期成長に向けた投資継続により、営業損失を予想

| | FY2018上半期 (予想) | FY2017上半期 (実績) | YoY |
|------|-------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 3,500百万円 | 3,108百万円 | +12.6% |
| 営業利益 | ▲100百万円 | 216百万円 | - |

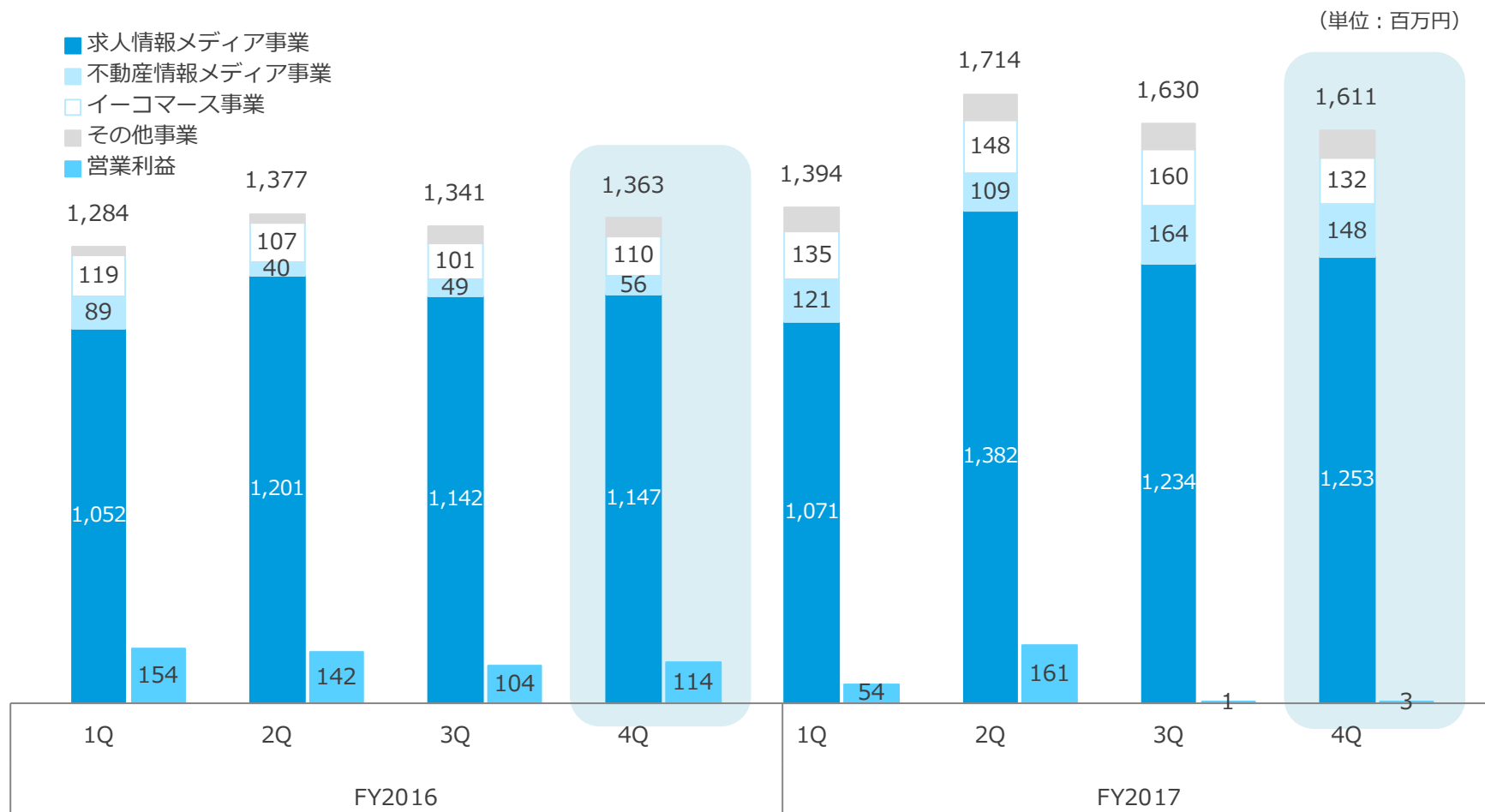


LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

3. 補足資料

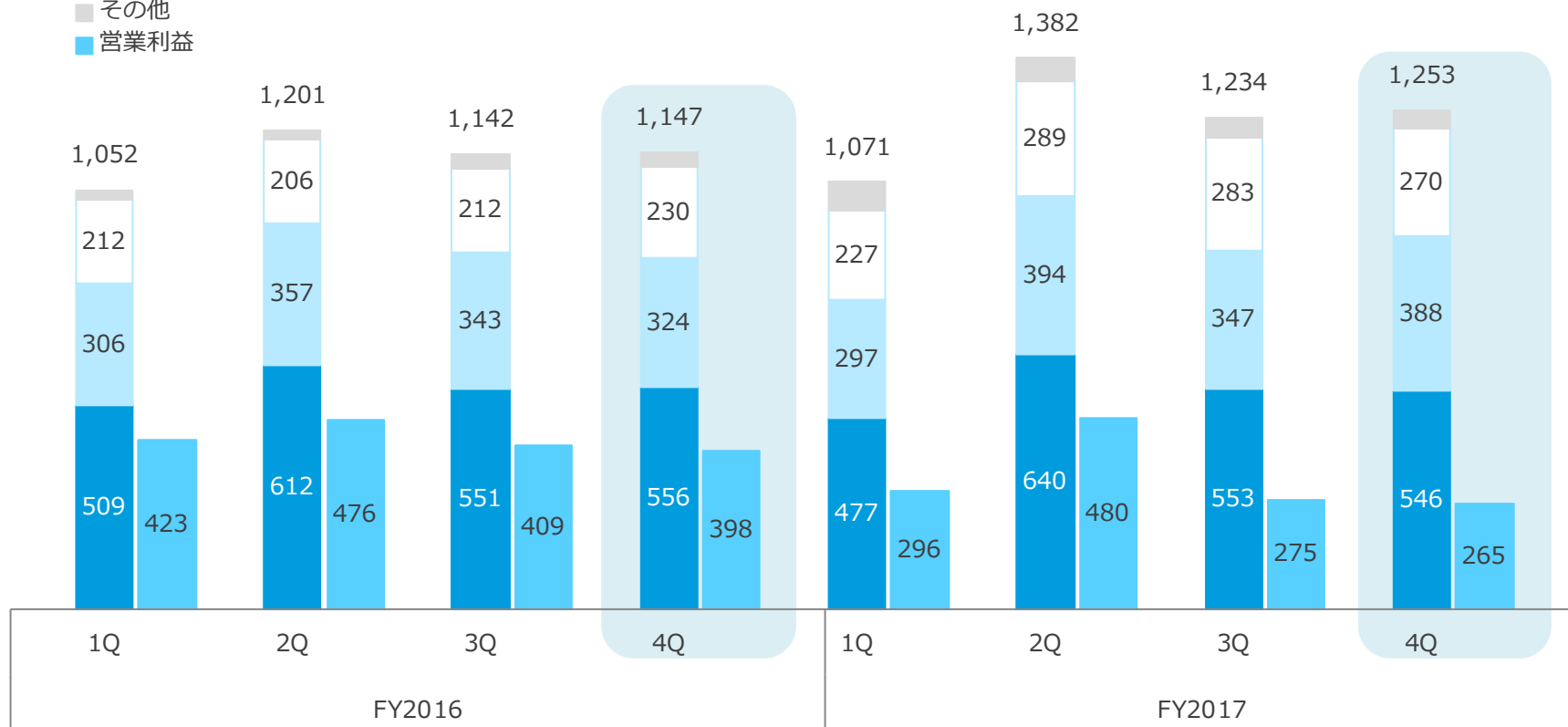
四半期売上高・営業利益の推移



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

- マツパバイト
- 転職ナビ
- 転職会議
- その他
- 営業利益

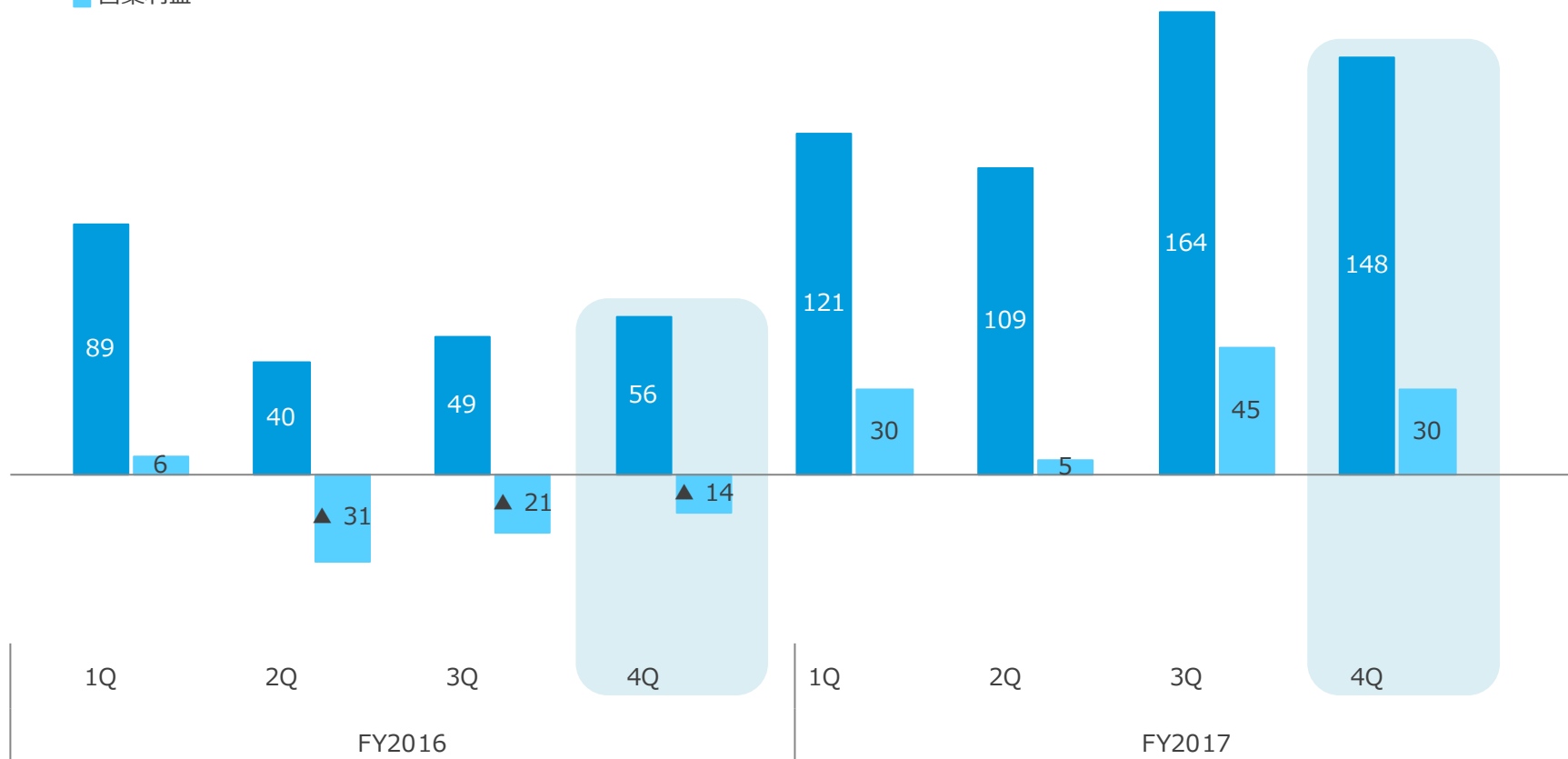
(単位：百万円)



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

(単位：百万円)

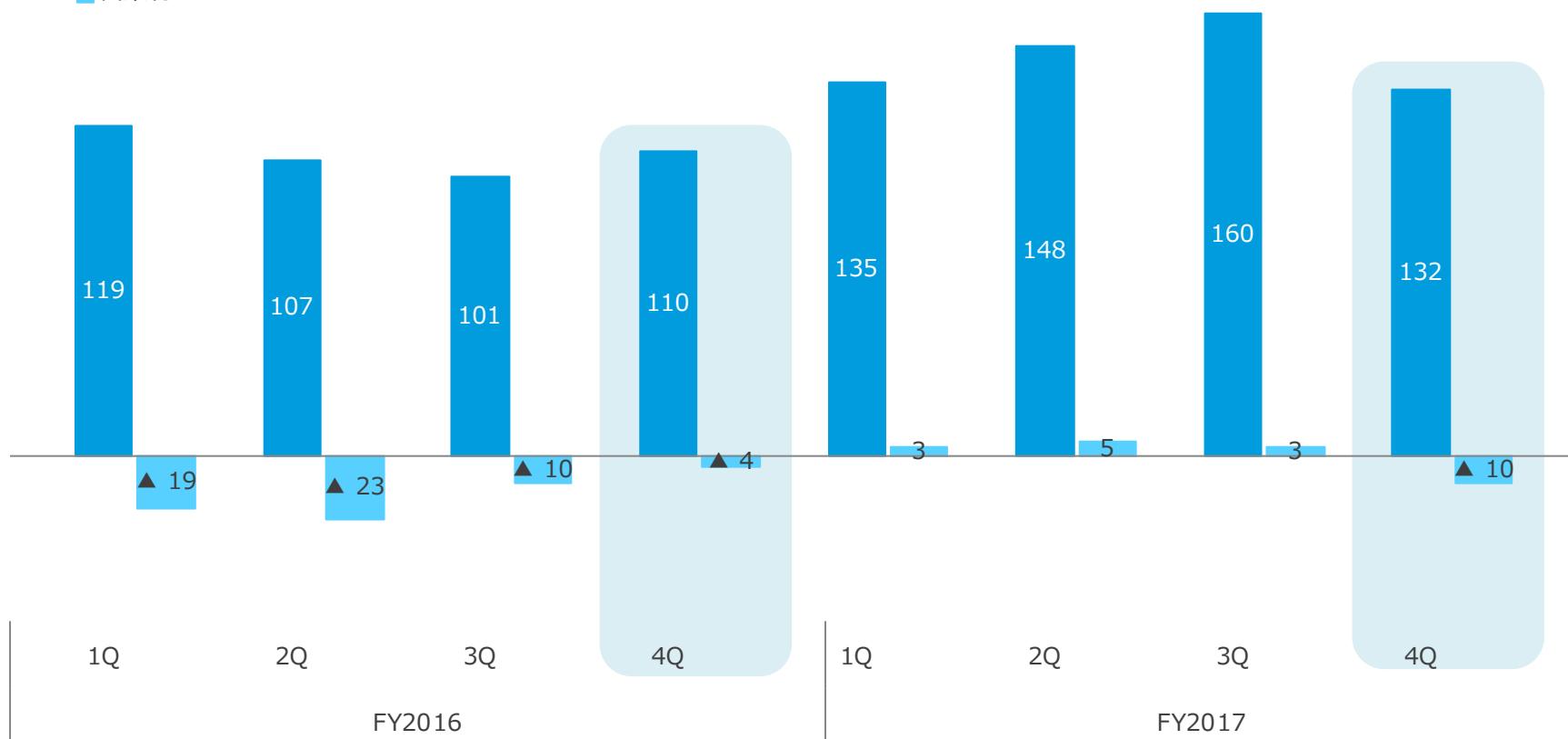
■ 売上高
■ 営業利益



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

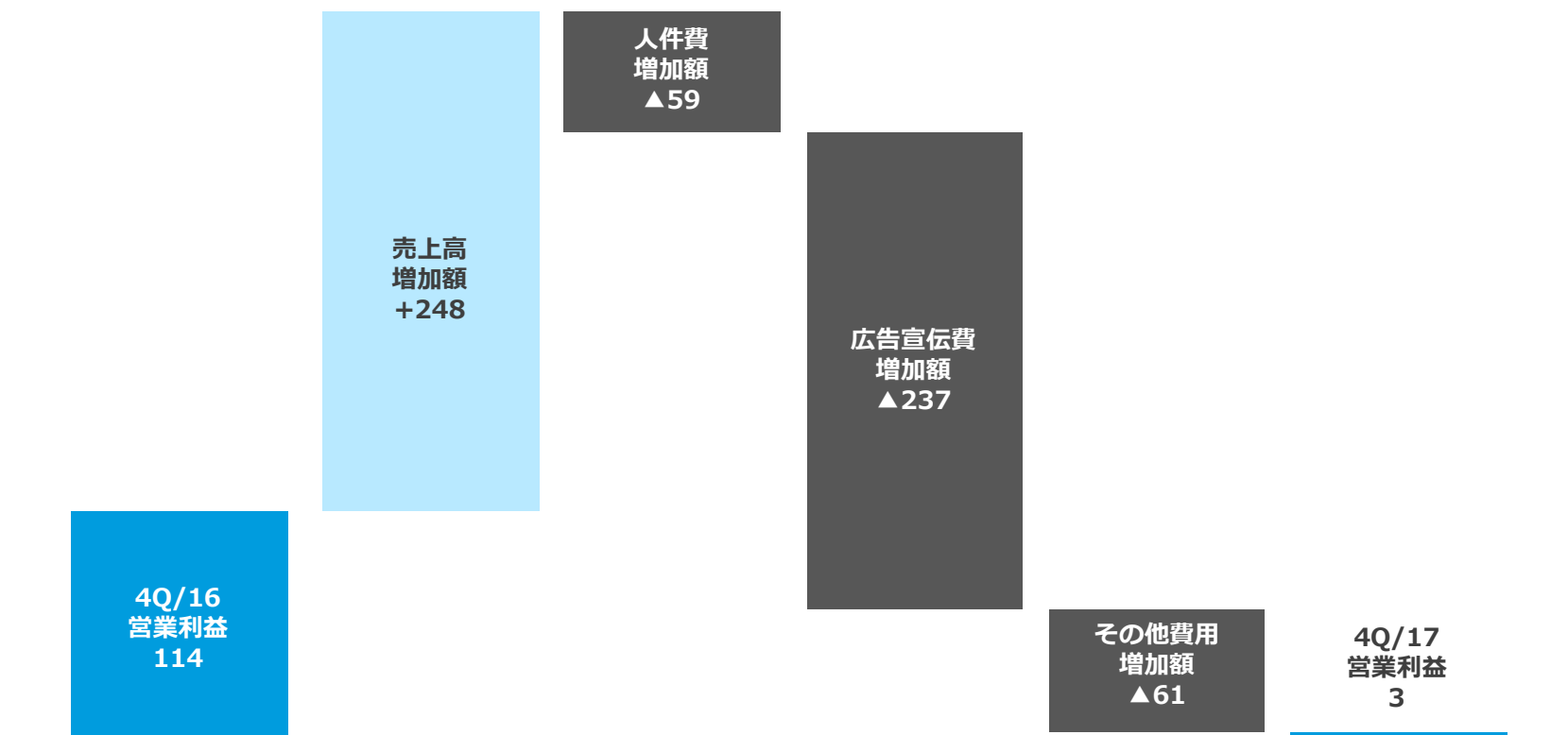
(単位：百万円)

■ 売上高
■ 営業利益



四半期営業利益の推移 増減分析

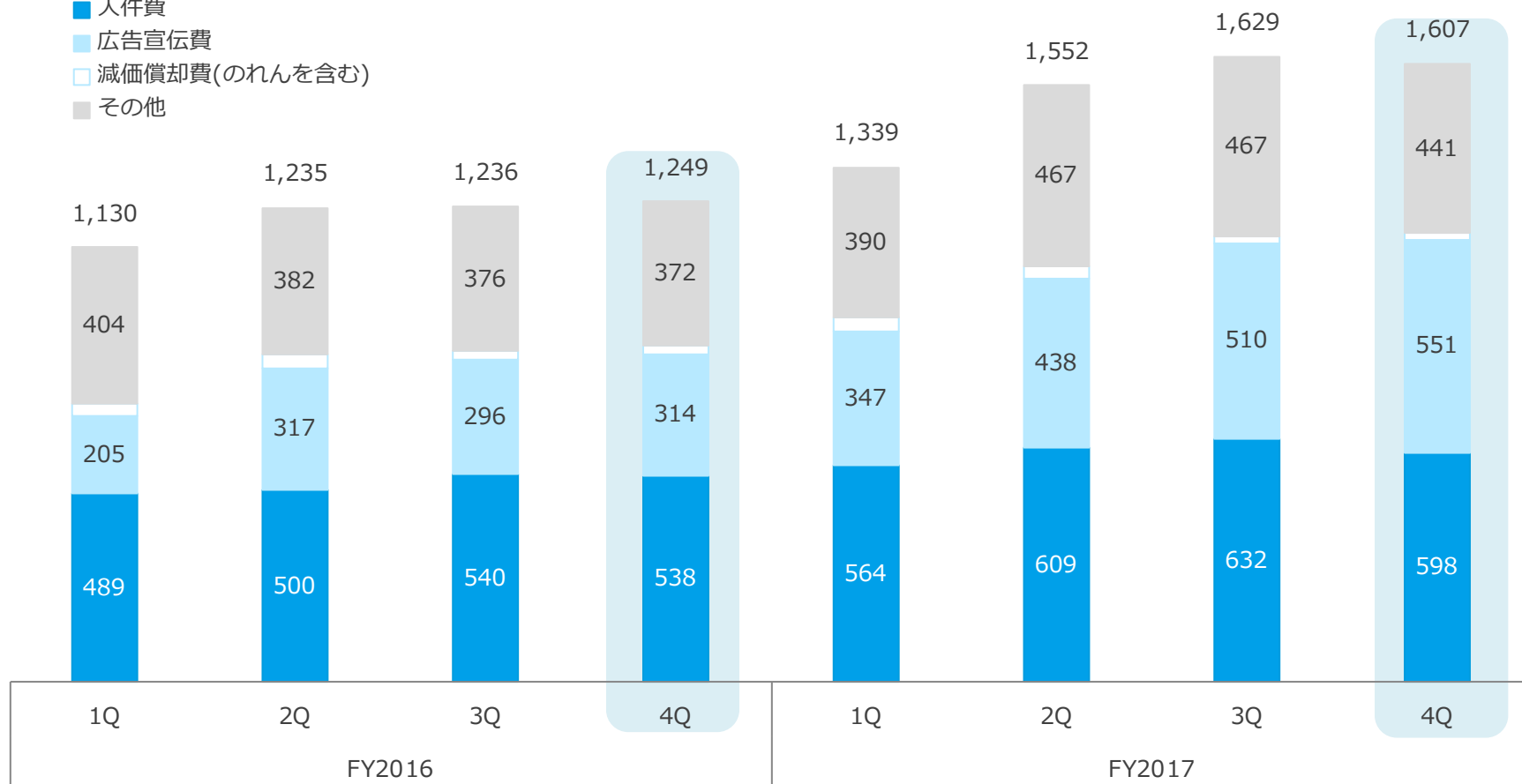
(単位：百万円)



四半期費用の推移

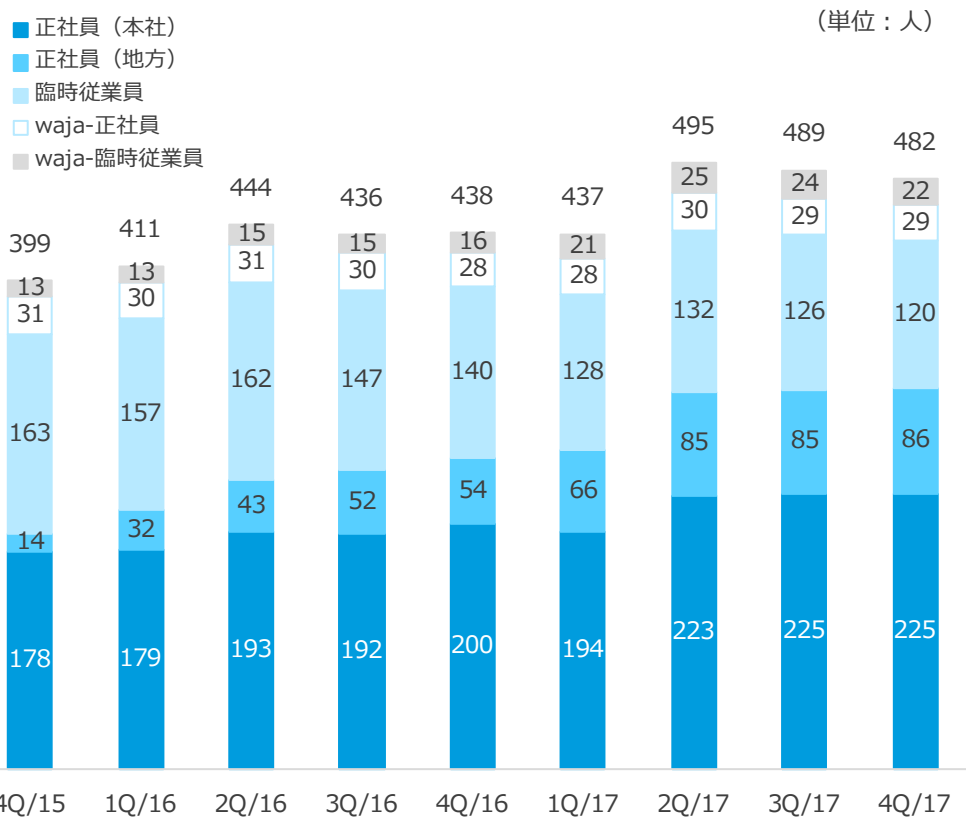
(単位：百万円)

- 人件費
- 広告宣伝費
- 減価償却費(のれんを含む)
- その他



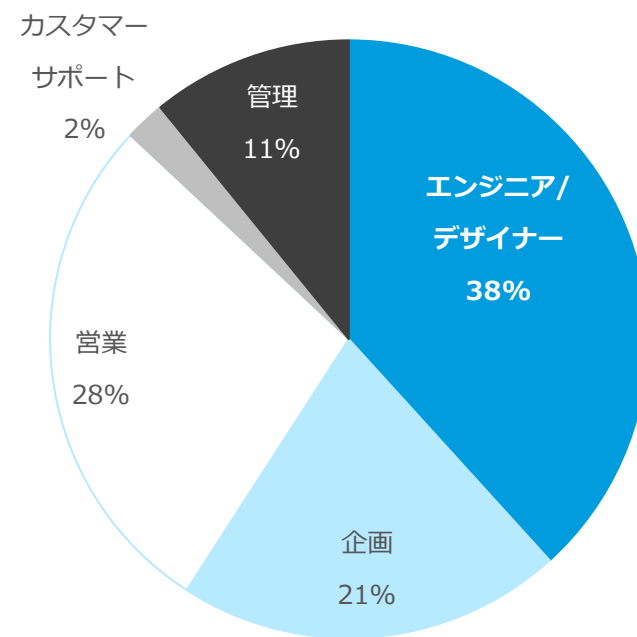
従業員数の推移

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

-
- 2017.12.28 日本経済新聞の「上場10年以内の企業特集」で紹介されました
 - 2017.12.27 日本経済新聞に新卒就活サービス「就活会議」が取り上げられました
 - 2017.12.15 日経MJ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
 - 2017.12.14 Cnet Japanにフィルライフ設立の記事が掲載されました
 - 2017.12.14 不動産経済通信にフィルライフ設立の記事が掲載されました
 - 2017.12.14 NHK「#ジューダイ」に当社代表がビジネスプランコンテスト審査委員長として出演しました
 - 2017.12.13 日本経済新聞にフィルライフ設立の記事が掲載されました
 - 2017.12.01 日経トップリーダーに当社代表のインタビュー記事が掲載されました
 - 2017.11.24 アエラストイルマガジンに当社代表のインタビュー記事が掲載されました
 - 2017.11.13 フジテレビ「THE NEWS α」に新卒就活サービス「就活会議」の事業部リーダーがインタビュー出演しました
 - 2017.11.06 週刊AERAに当社の働き方改革への取組みが紹介されました
 - 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
-

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 : 311名 (2017年12月末現在) |
| 連結子会社 | 株式会社waja / 株式会社フィルライフ / 株式会社リブセンスコネクト |



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。