

# 2018年12月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2018年8月14日

# Agenda

1

決算概要

2

事業概況

3

下期方針

4

補足資料

# 1. 決算概要

# 四半期エグゼクティブサマリー

四半期売上高はYoY3.6%増。上半期は計画通り着地。

四半期営業利益はマイナスながら、上半期は計画を上回り黒字へ

- 売上高 1,775百万円 ( YoY +61百万円 +3.6% )
- 営業利益 ▲33百万円 ( YoY ▲195百万円 - )

業績面は不動産セグメントが貢献。

マッハバイトの認知拡大・ユーザー体験向上と転職会議の拡大に注力

- DOOR賃貸は1Qに続き広告による集客が順調。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
- 転職会議は注力商品の「転職会議BUSINESS」が増収するも、進捗は想定を下回る

下半期は引き続きマッハバイト、転職会議の事業進化に注力

- 全社方針は変わらず。マッハバイトと転職会議の2事業を注力事業としてプロモーションおよび販売を強化
- 通期営業利益は黒字確保を見込む

# 四半期業績概要

(単位：百万円)

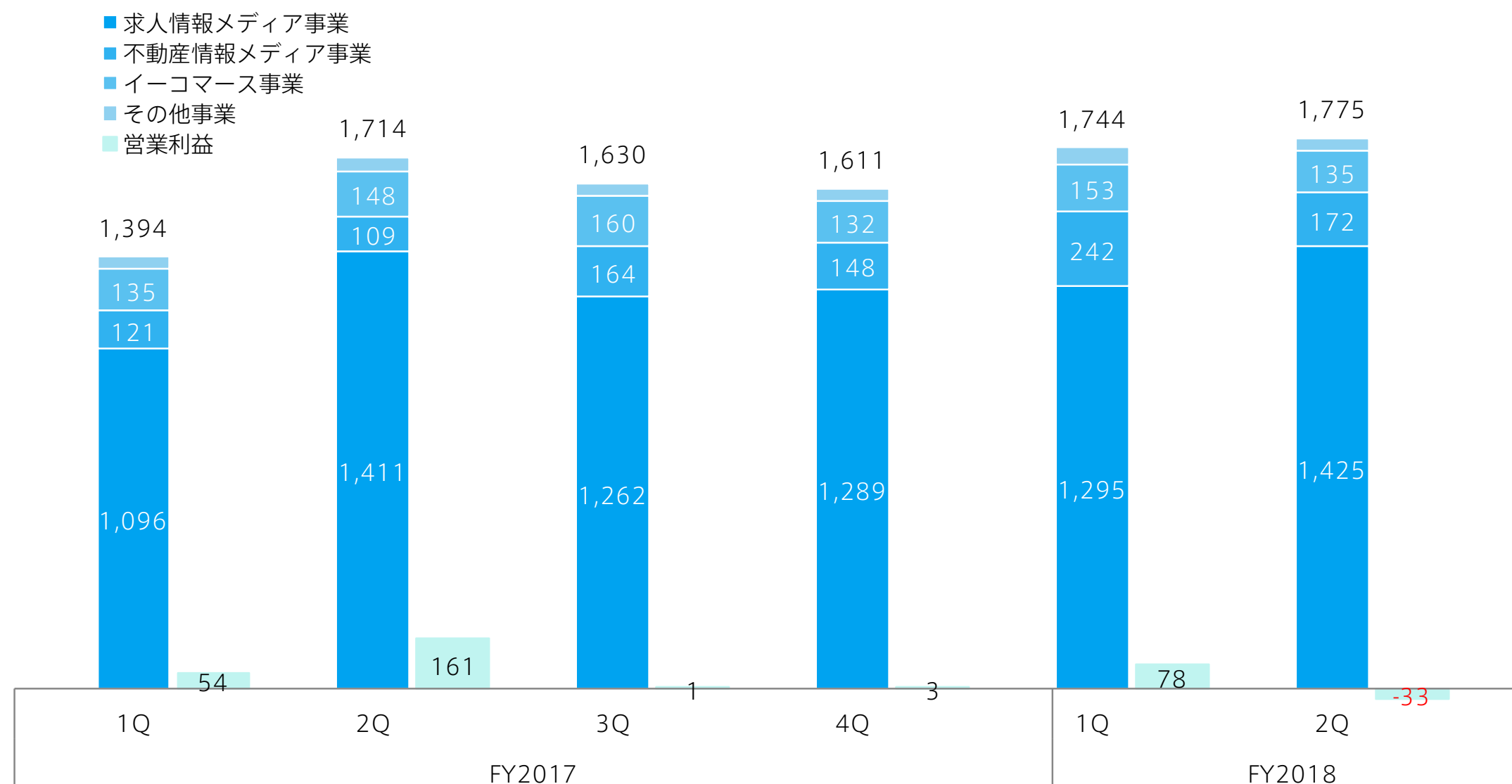
	FY2017 2Q	FY2018 2Q	YoY
売上高	1,714	1,775	+3.6%
営業利益	161	▲ 33	—
営業利益率(%)	9.4%	—	—
経常利益	216	▲ 16	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	146	▲ 13	—

# 四半期売上高・営業利益の推移

不動産セグメントの増収等により、売上高はYoY3.6%増

求人セグメントを中心に投資継続。上期では計画を上回り着地

(単位：百万円)



※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)

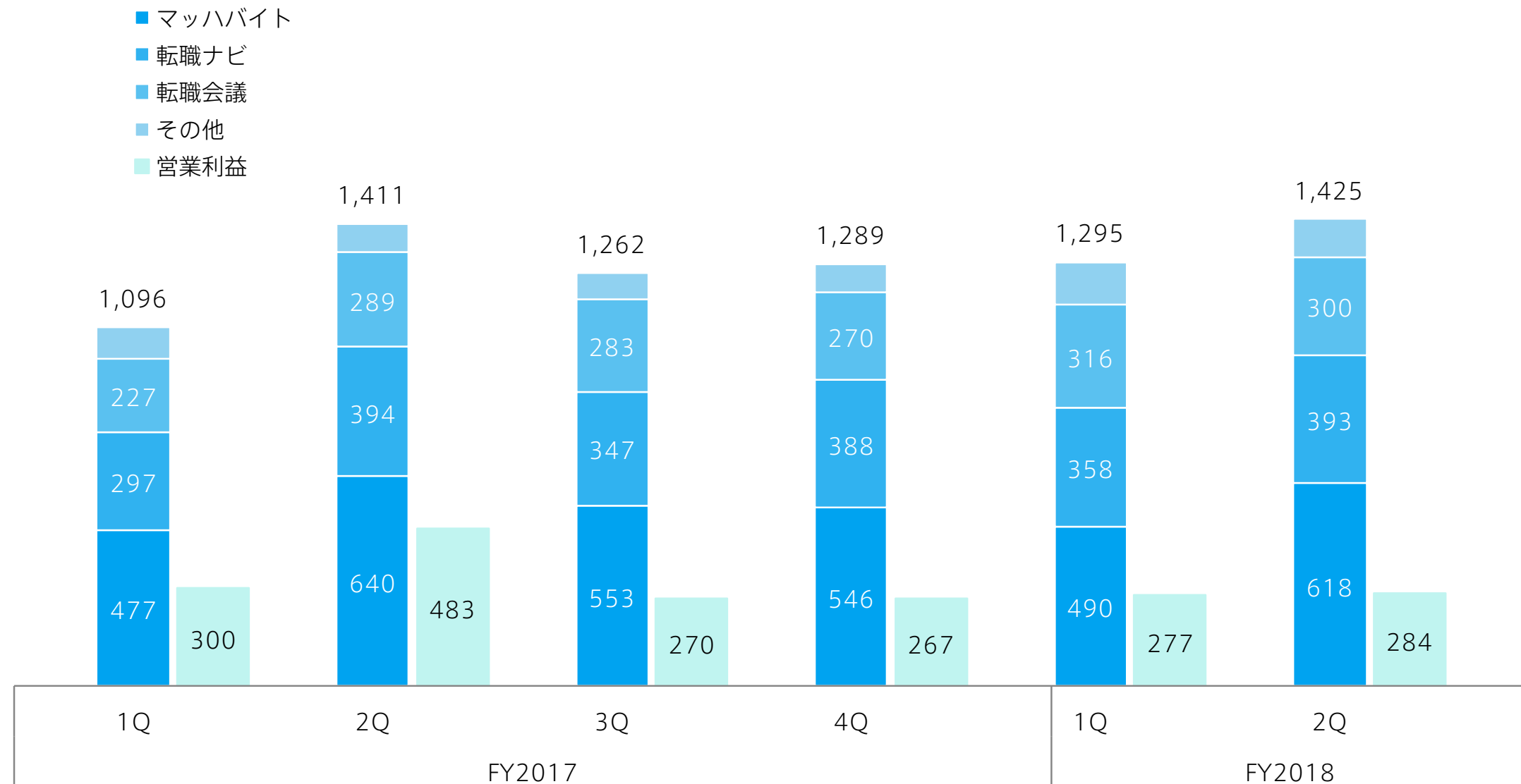
# 四半期セグメント売上高・営業利益の推移

## 求人情報メディア事業

転職会議はYoYで増収するも、進捗は想定を下回りQoQで減収。  
引き続き拡大に注力

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)

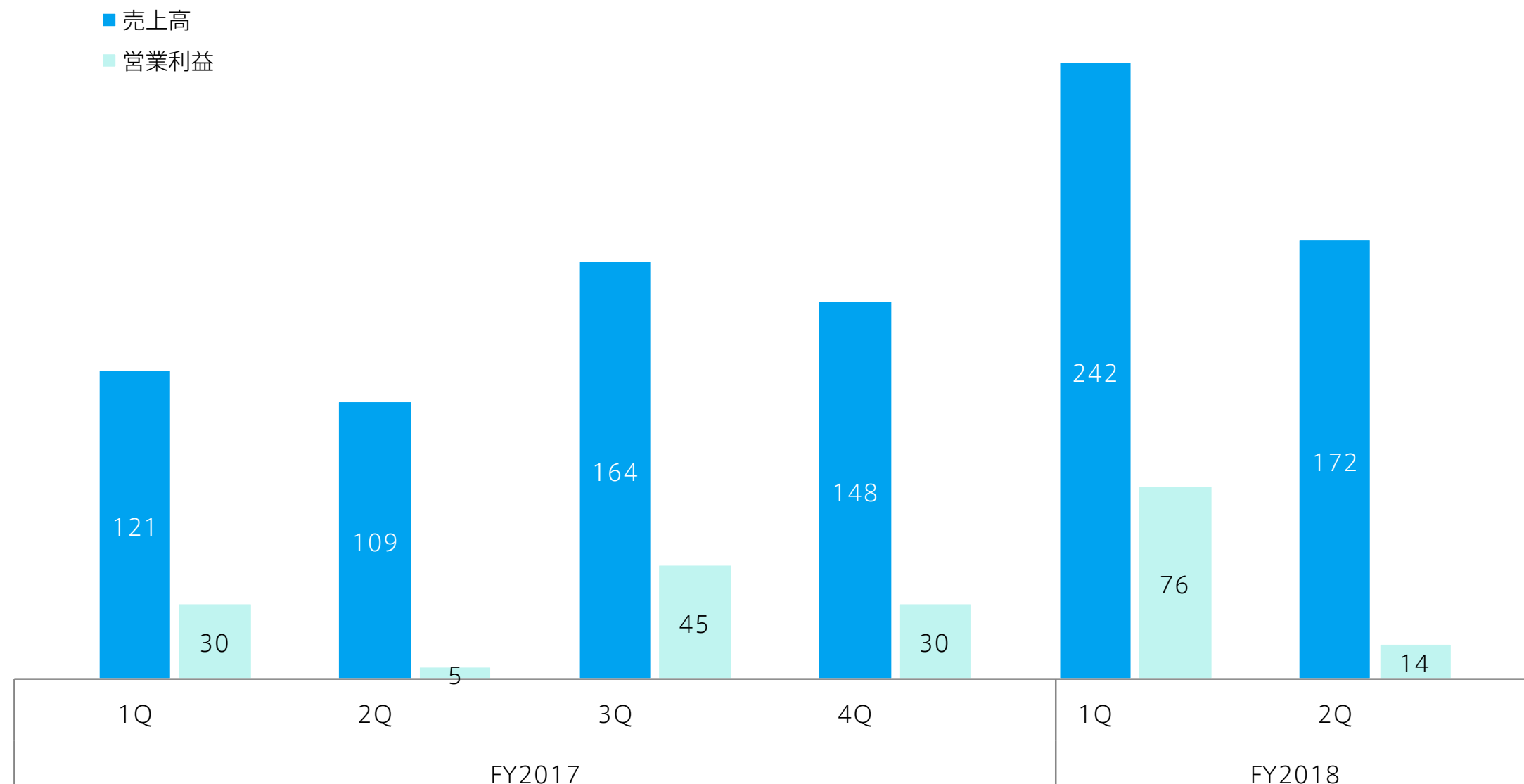


# 四半期セグメント売上高・営業利益の推移 不動産情報メディア事業

DOOR賃貸はWeb広告等の集客施策を強化。大幅に増収増益

IESHILはサイト価値向上に向けた取り組みが進捗

(単位：百万円)





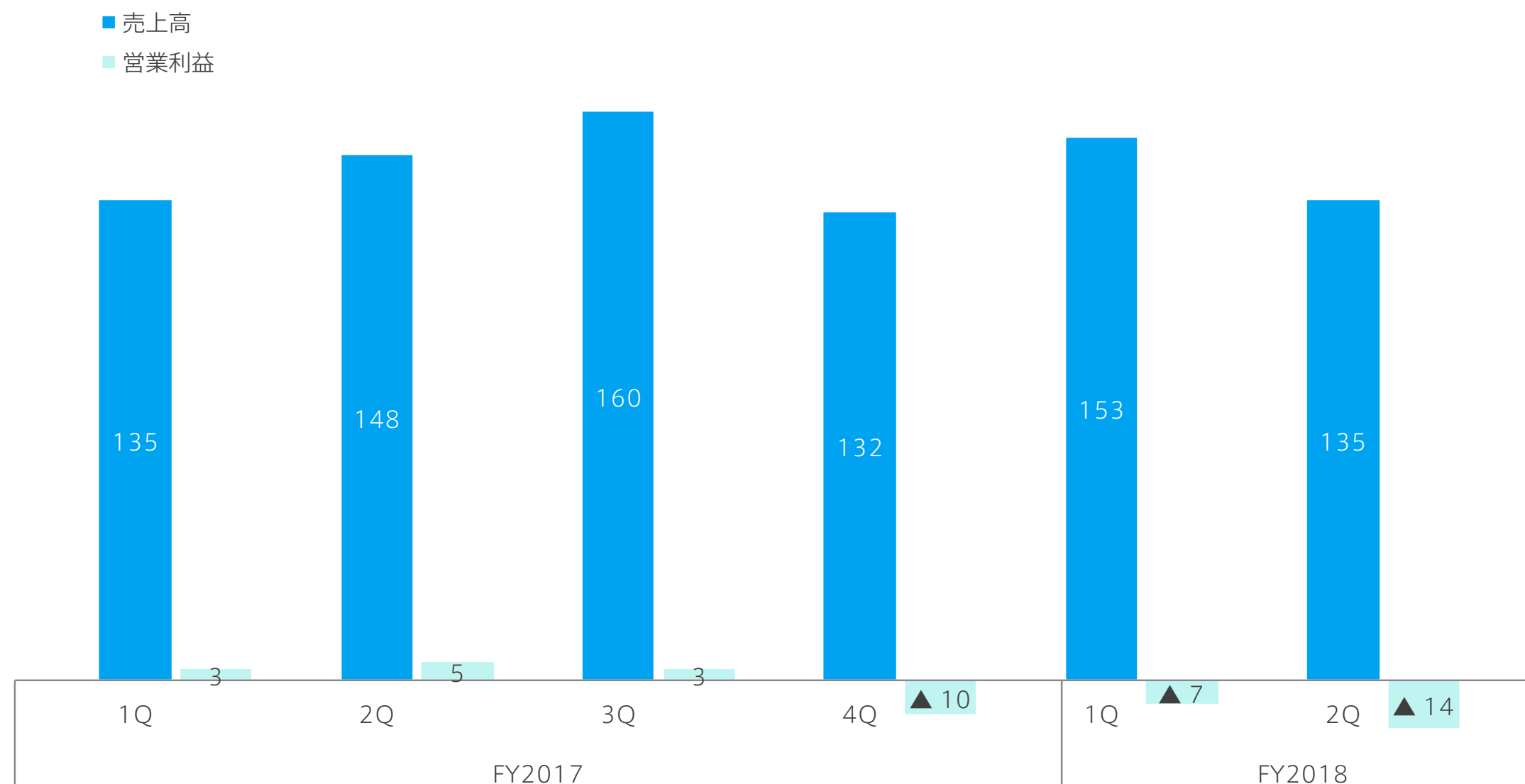
# 四半期セグメント売上高・営業利益の推移

## イーコマース事業

独自のフルフィルメントシステムをSaaS型クラウドサービス「PANAMAスタジオ」としてリリース。

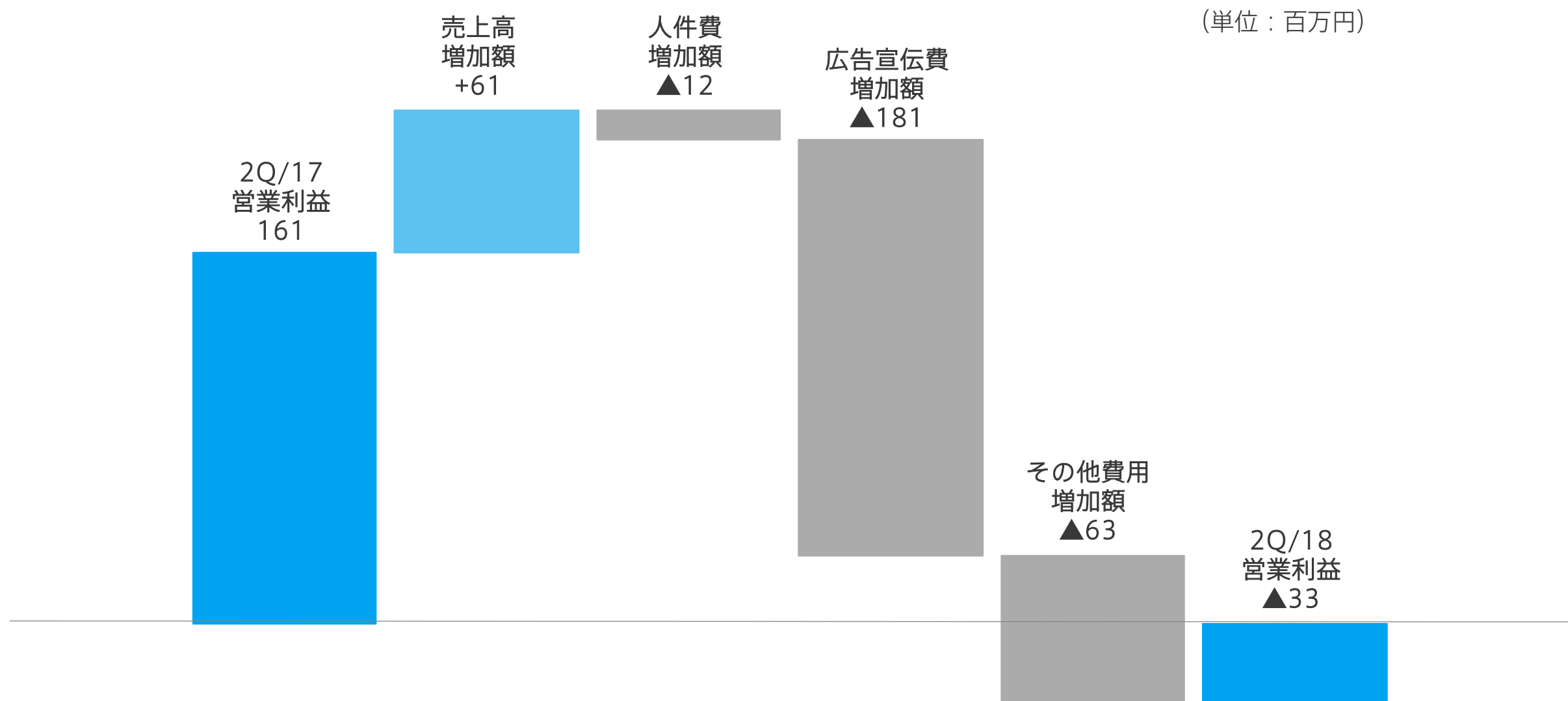
「PANAMAスタジオ」は将来のwaja成長の柱に。当初は開発費用先行

(単位：百万円)



# 営業利益の推移 増減分析

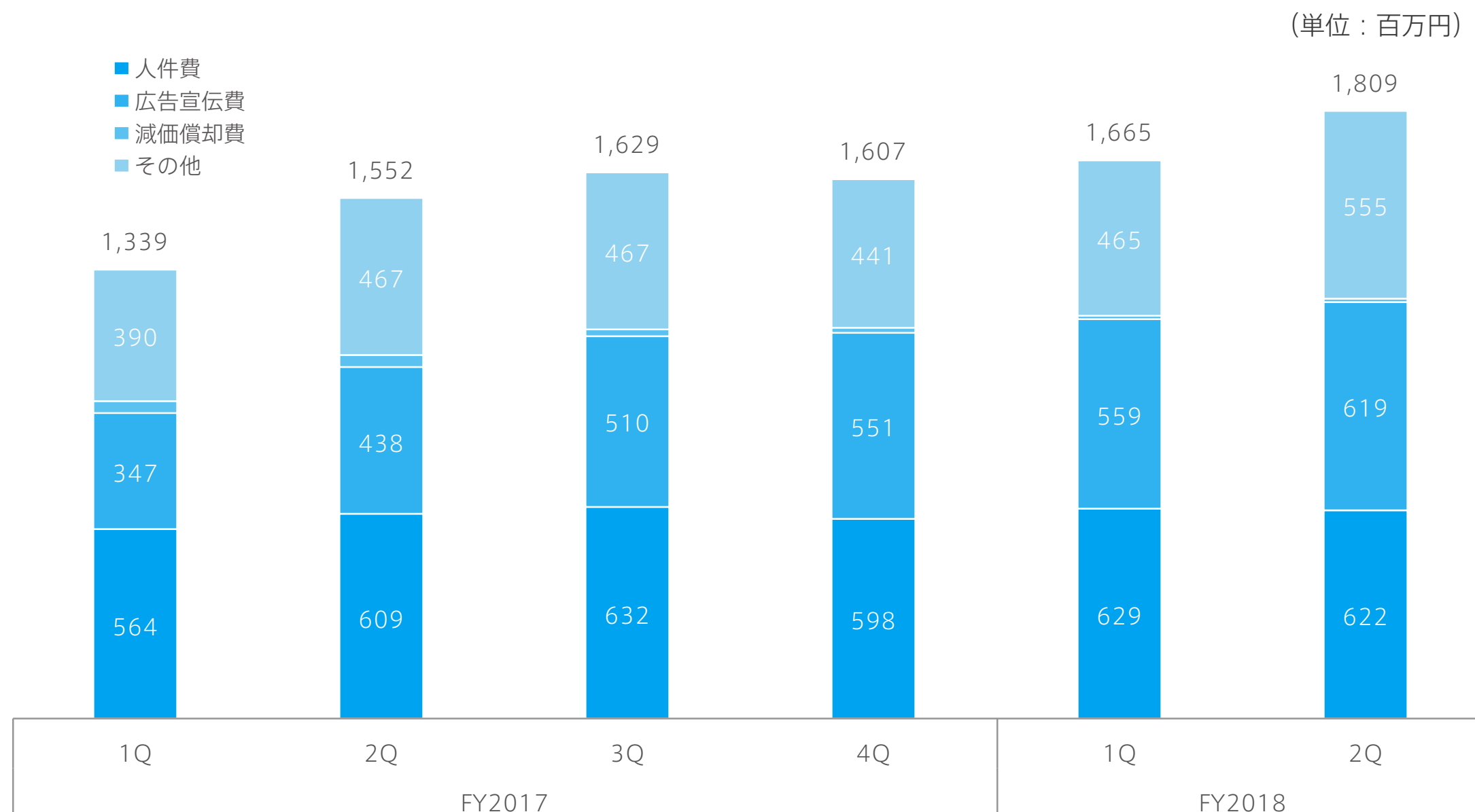
Web広告による集客の増加、採用祝い金（マッハボーナス）の増額等により、四半期営業利益は大幅減



# 費用の推移

Web広告、採用祝い金(※)等により、広告宣伝費が大幅増

その他費用では営業費用、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」をリリース

| 人気企画「ハイパーリアルマッハバイト」をリニューアルし常設化

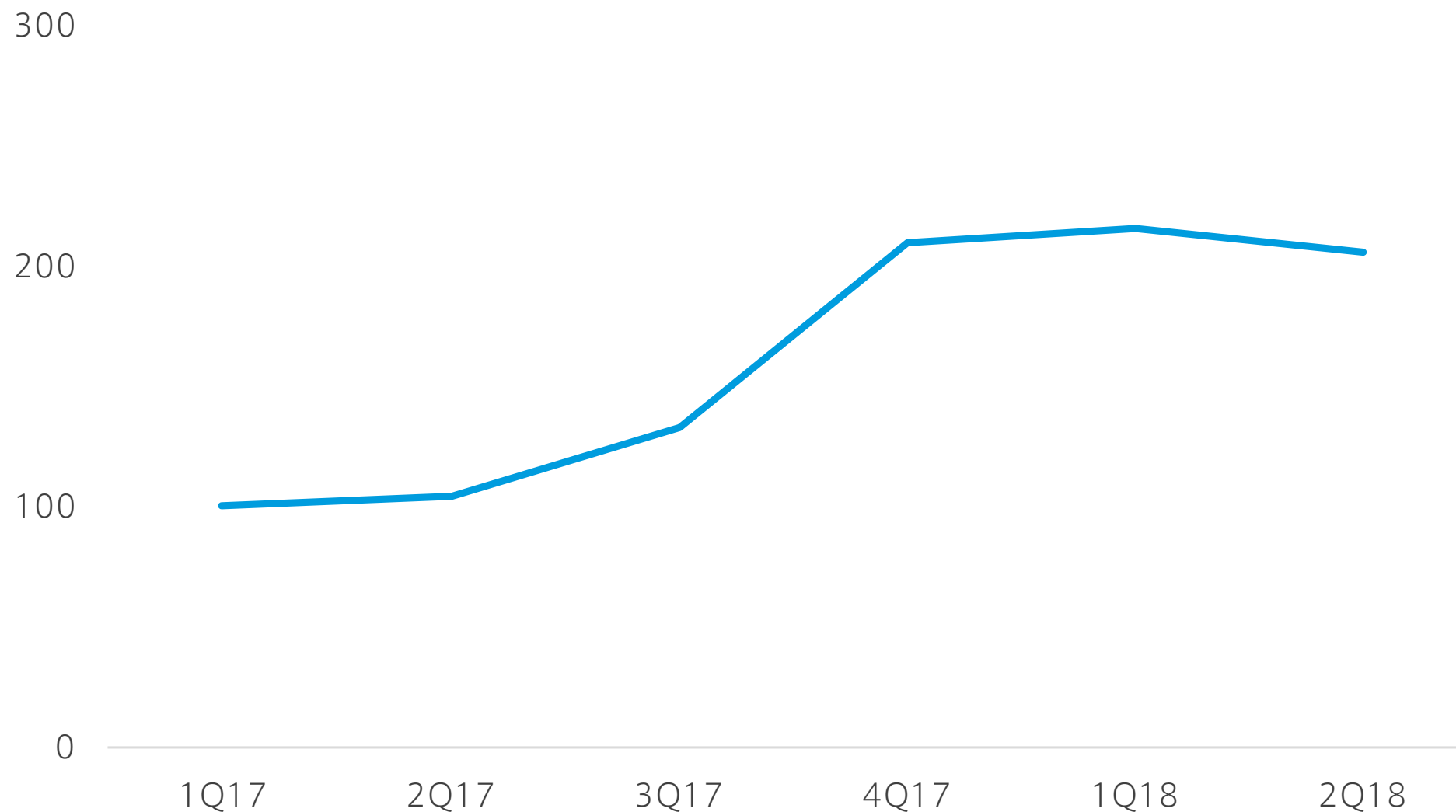


# 転職会議：「転職会議BUSINESS」進捗

利用企業数は横ばい。進捗は想定を下回る

営業人員の教育に加え、利用企業増加のための施策をトライアル中

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

## 2.事業概況

その他事業トピックスおよび進捗









# 就活会議：インターンシップ表彰

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

インターンシップの質向上とともに、就活会議の認知向上を図る

最優秀受賞企業  
昨夏、学生からの評価が最も高かったインターン

<b>TOTAL</b> 総合評価が高かった部門  野村総合研究所	<b>KNOWLEDGE</b> 業界理解が深まった部門  村田製作所	<b>MENTOR</b> メンターのコミット部門  ネットプロテクションズ
<b>GROWTH</b> 自己成長に繋がった部門  Fringe81	<b>THEME</b> テーマが興味深かった部門  フロムスクラッチ	<b>JOB OFFER</b> 選考に有利に働いた部門  Fringe81

# IESHIL : 災害リスク・学区情報提供開始

| 災害リスク・学区情報の提供を開始

| マンションに関連する情報の拡充により、サイト価値を向上

The screenshot displays the IESHIL website interface. At the top, there is a search bar for 'マンション名、駅名' and navigation links for '住所でさがす', '駅名でさがす', '売却査定', '専門家に相談', and a user profile '家知 太郎 様'. The breadcrumb trail reads: 'IESHIL > 神奈川県 > 市区町村名 > 町名 > イエシル駅 > イエシルマンション > 地震リスク・ハザードマップ'.

The main content area features the title 'イエシルマンション' with a '総合評価' of 4.65 (5 stars). The '参考相場価格' is listed as '5,612万円~8,282万円' (坪単価: 318~381万円/坪), with a '最終更新日' of 2018年07月29日.

Below this, there are four tabs: '参考相場', '災害リスク' (selected), '対象学区', and '空室物件' (0). The '災害リスク' section is titled '想定震度マップ' and includes a legend for '想定最大震度' (震度5弱以下, 震度5強, 震度6弱, 震度6強, 震度7). A map shows the surrounding area with color-coded risk levels. Below the map are tabs for '物件周辺', '市区町村', and '広域'. The '地震への安全性' is rated 2.7 (市区町村平均: 2.3), and the '想定震度' is '震度6強 (想定地震: 元禄関東地震)'.

On the right side, a sidebar titled '売却をご検討中の方へ' offers a service: 'イエシルマンションの売却が得意な不動産会社を1日20名様限定※でご紹介します。' with a '参考相場価格' of '5,612万円~8,282万円' (坪単価: 318~381万円/坪) and a '売却相談する(無料)' button. A note at the bottom states: '※限定は市区町村ごととなります。'

# waja : 「PANAMAスタジオ」リリース

19

- ササゲ(※)に特化したSaaS型クラウドサービス「PANAMAスタジオ」をリリース
- 大和ハウスグループの「Intelligent Logistics Center PROTO」に採用



※ECサイト等で必要な「撮影」「採寸」「原稿」業務の略称

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>認知拡大のためのプロモーションを継続的に実施</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>「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。利用企業増加を目指す</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>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><li>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</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3回を開催</li></ul>

# 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"><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</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をSaaS化した「PANAMAスタジオ」リリース</li><li>• 流入が減少。引き続きWebマーケティングによる集客強化に取り組む</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>• 現有的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>

## 3.下期方針

| 通期方針は変更なし

| 下期はマッハバイト、転職会議の事業進化に引き続き注力

## 方針

- 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

## 施策

- 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

# 下期方針：マッハバイト

- | 認知拡大のため、SNSや動画を中心にプロモーションを継続
- | マッハボーナス、メディア開発等を通じたユーザー体験の向上等により、集客力を強化







# 2018年12月期 通期業績予想

- 転職会議の成長等により、売上高はYoY8.6%増
- 中長期成長に向けたリブセンスコネクトの立ち上げ、マッハバイトの認知拡大等の投資を継続。営業利益は黒字確保を目指す

(単位：百万円)

	2017FY	2018FY	YoY
売上高	6,350	6,900	+8.6%
営業利益	222	0	—



**LIVESENSE**

あたりまえを、発明しよう。

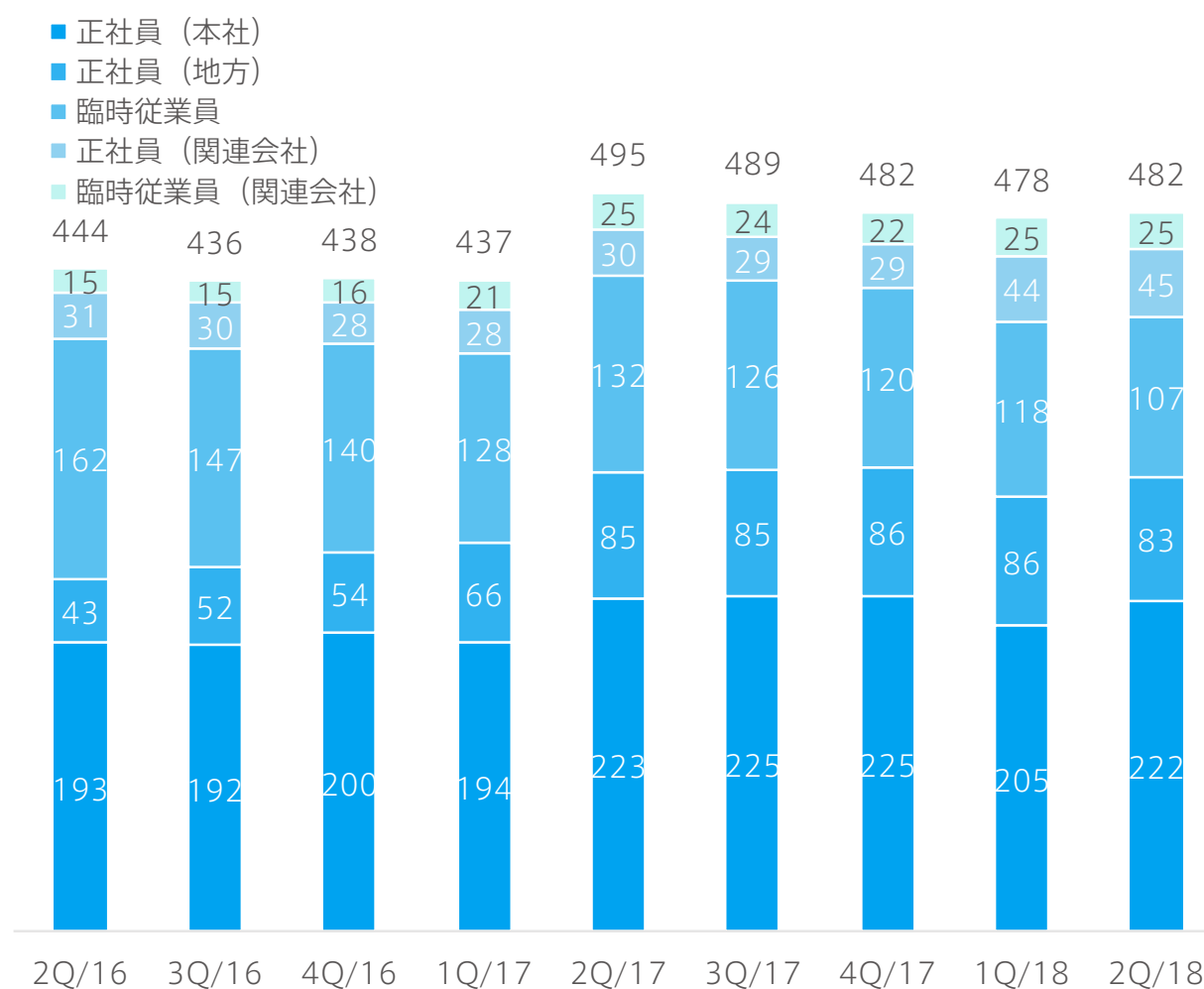
## 4.補足資料

# セグメントおよび主要メディア

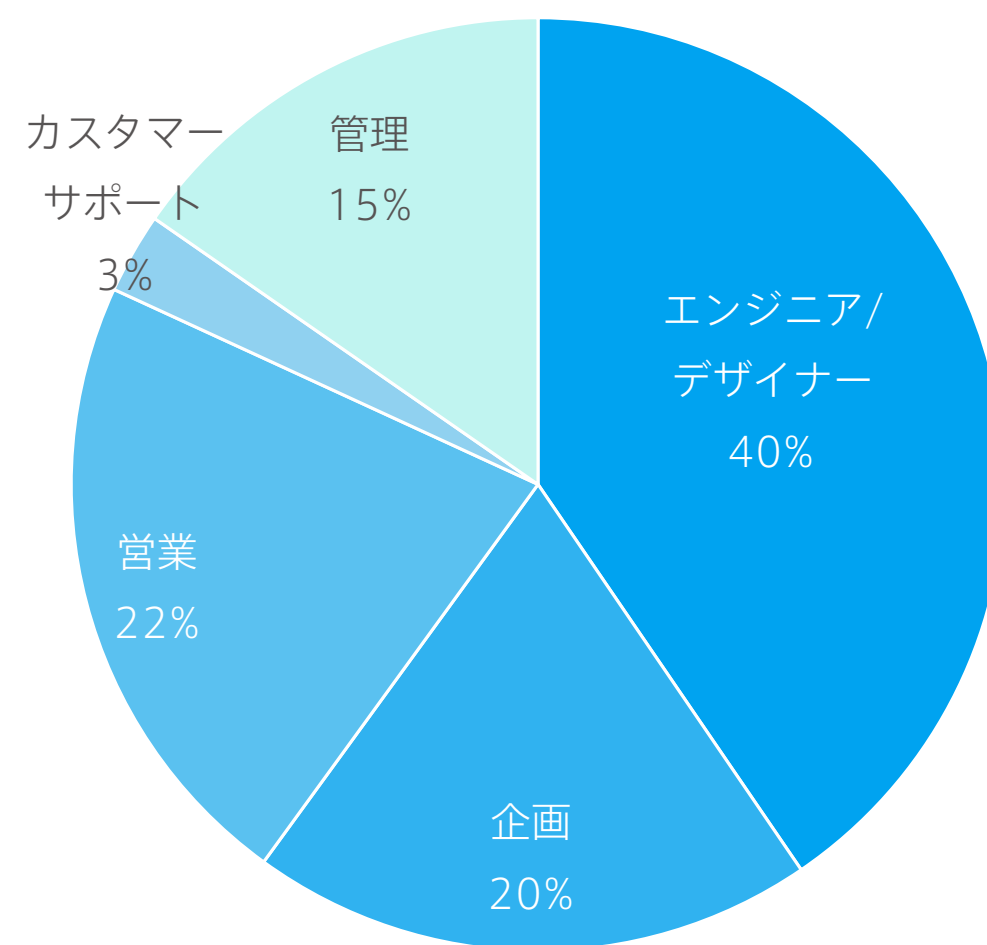
求人情報	<p> 成功報酬型アルバイト求人サイト</p> <p> 転職クチコミサイト</p> <p> 成功報酬型正社員転職サイト</p> <p> 新卒就活サービス</p> <p> 競争入札型転職サービス</p>
情報 不動産	<p> 成功報酬型賃貸情報サイト</p> <p> 不動産情報サービス</p>
EC	<p> 海外ファッションECサイト</p>
その他	<p> 医療情報サイト</p> <p> BtoBのサービス比較・発注情報サイト</p>

## 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

2018.06.11	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
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

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 : 305名 (2018年6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





# 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。