

2019年12月期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2020年2月14日

Agenda

1

決算概要

2

事業概況

3

FY2020方針

4

補足資料

1. 決算概要

通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等により減収
求人情報メディア事業における採用数等減少により営業減益
事業ポートフォリオの再編により特別利益を計上

- 売上高 6,189百万円 (YoY ▲602百万円 ▲8.9%)
- 営業利益 ▲5百万円 (YoY ▲128百万円 -%)
- 親会社に帰属する
当期純利益 1,250百万円 (YoY +964百万円 338%)

マッハバイトが伸長し過去最高売上を更新

転職ナビは採用減、転職会議は一部新規営業見直しによりそれぞれ減収

- マッハバイトは広告効率を維持した出稿拡大により増収。アプリも好調
- 転職会議は「転職会議BUSINESS」の新規営業見直しにより減収。
企業データベースの刷新、コンテンツ強化など中長期成長に向けたメディア改善が進捗
- 転職ナビは広告出稿の調整等に伴う応募数の減少、一部顧客の採用抑制等により採用数が減少し、減収

事業ポートフォリオの再編が進捗

- 2019年12月1日をもってDOOR賃貸を事業譲渡し、事業成長のためのキャッシュ及び人的リソースを確保
- 「検索流入による集客をベースとした事業モデル」とは異なる事業モデルを新たな投資領域として設定
- FY2020は事業ポートフォリオの最適化に向けた動きを加速

通期業績概要

(単位：百万円)

	FY2018	FY2019	YoY
売上高	6,791	6,189	▲8.9%
営業利益	122	▲5	—
営業利益率(%)	1.8%	—	—
経常利益	261	94	▲63.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	285	1,250	+338.3%

(参考) waja社連結除外の影響を除いた通期業績概要

	FY2018	FY2019	YoY
売上高 (waja除く)	6,375	6,189	▲2.9%
営業利益 (waja除く)	180	▲5	—

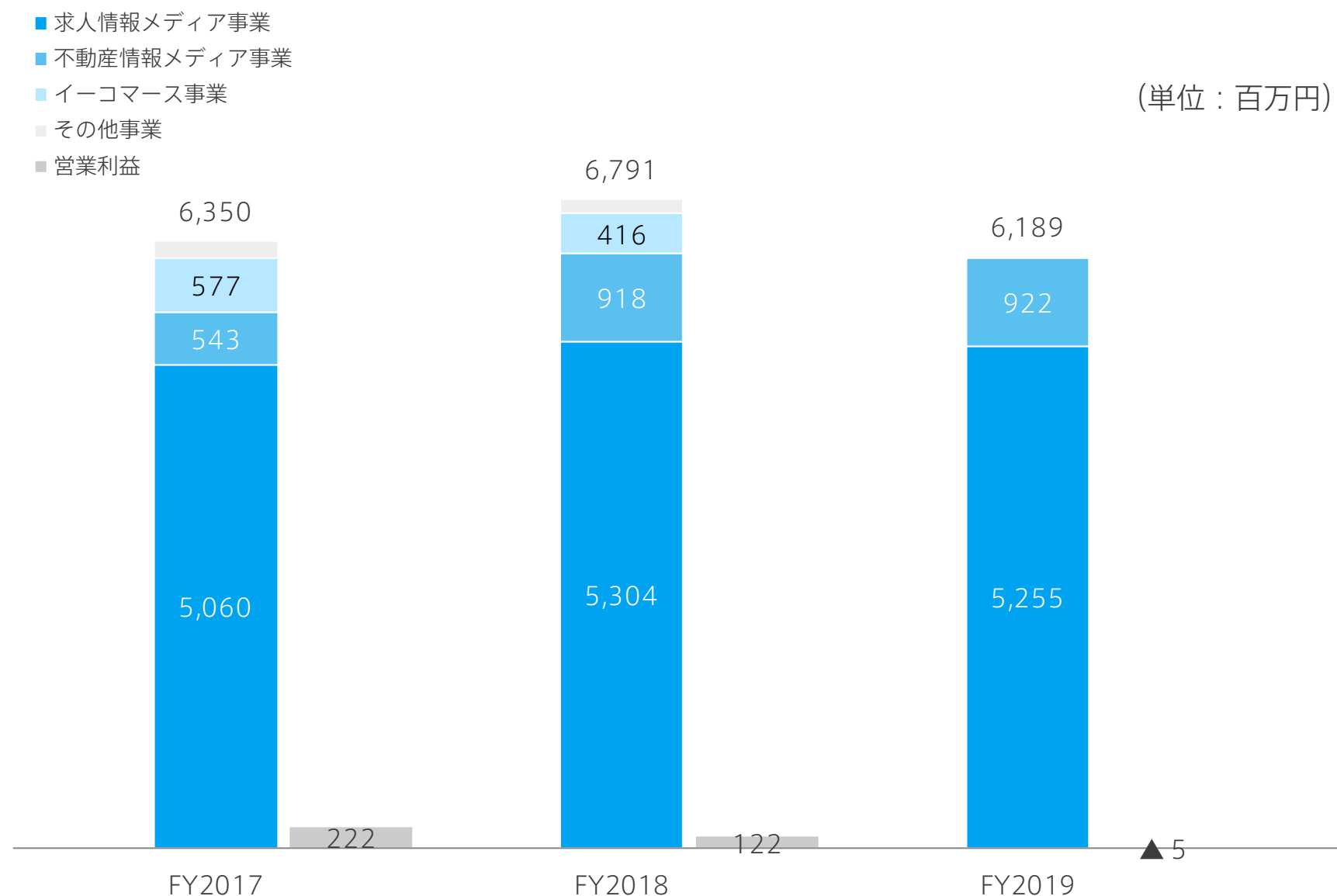
通期売上高・営業利益の推移

求人セグメントが減収し、不動産セグメントが増収

連結売上高はYoY8.9%減 (waja売却の影響を除くと2.9%減)

転職ナビの採用数等減少、DOOR賃貸の期中事業譲渡等により

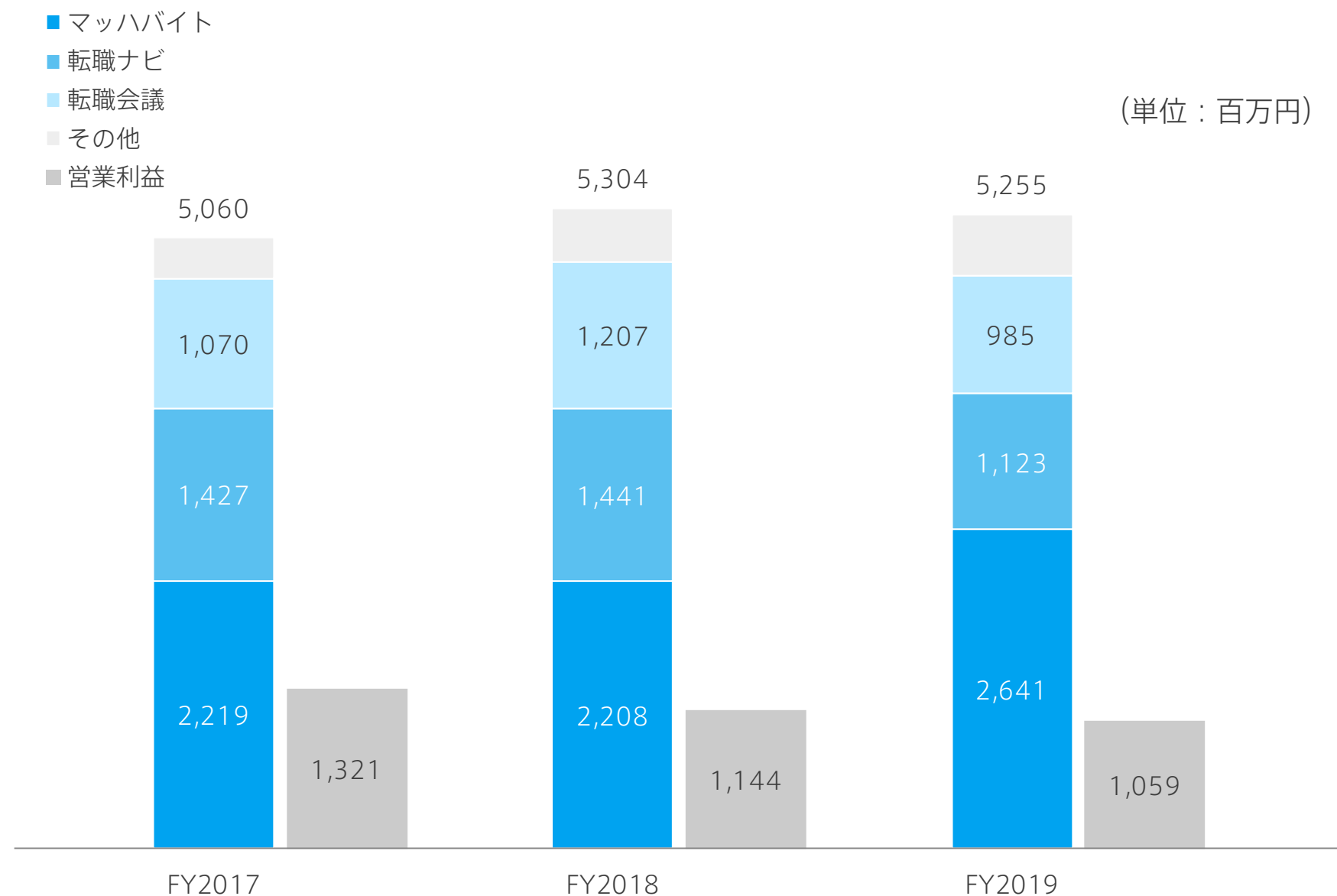
連結営業利益YoY128百万円減 (waja売却の影響を除くと186百万円減)



通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

マッハバイト、就活会議がそれぞれ増収する一方、転職ナビが大幅減収

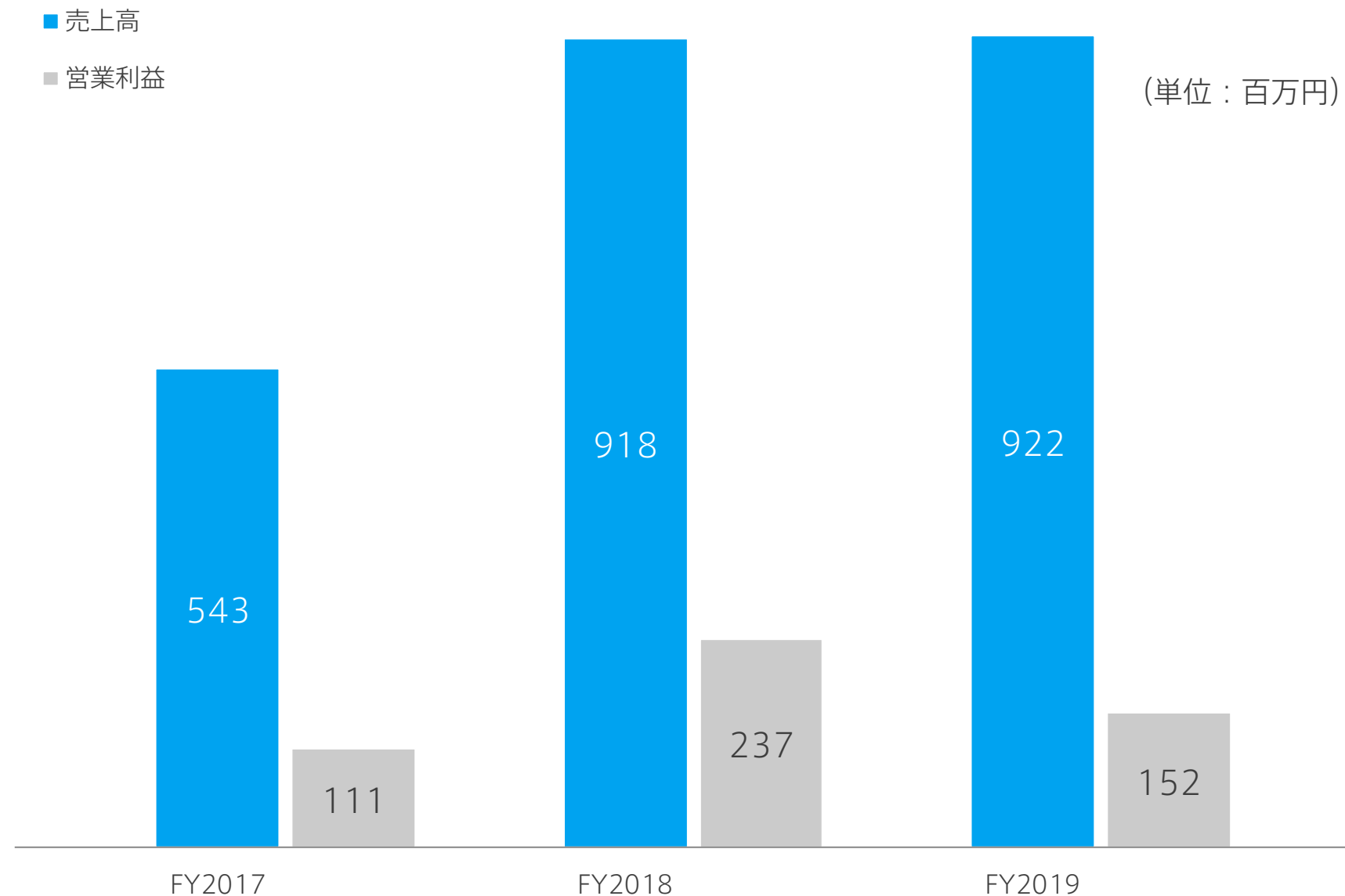
転職会議の「転職会議BUSINESS」新規営業見直しによる減収は概ね想定内で着地。当該商品を除く売上はYoYほぼ横ばい



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

事業譲渡によりDOOR賃貸の12月の売上計上がなかったこと、
Web広告を積極投下したことなどから減益

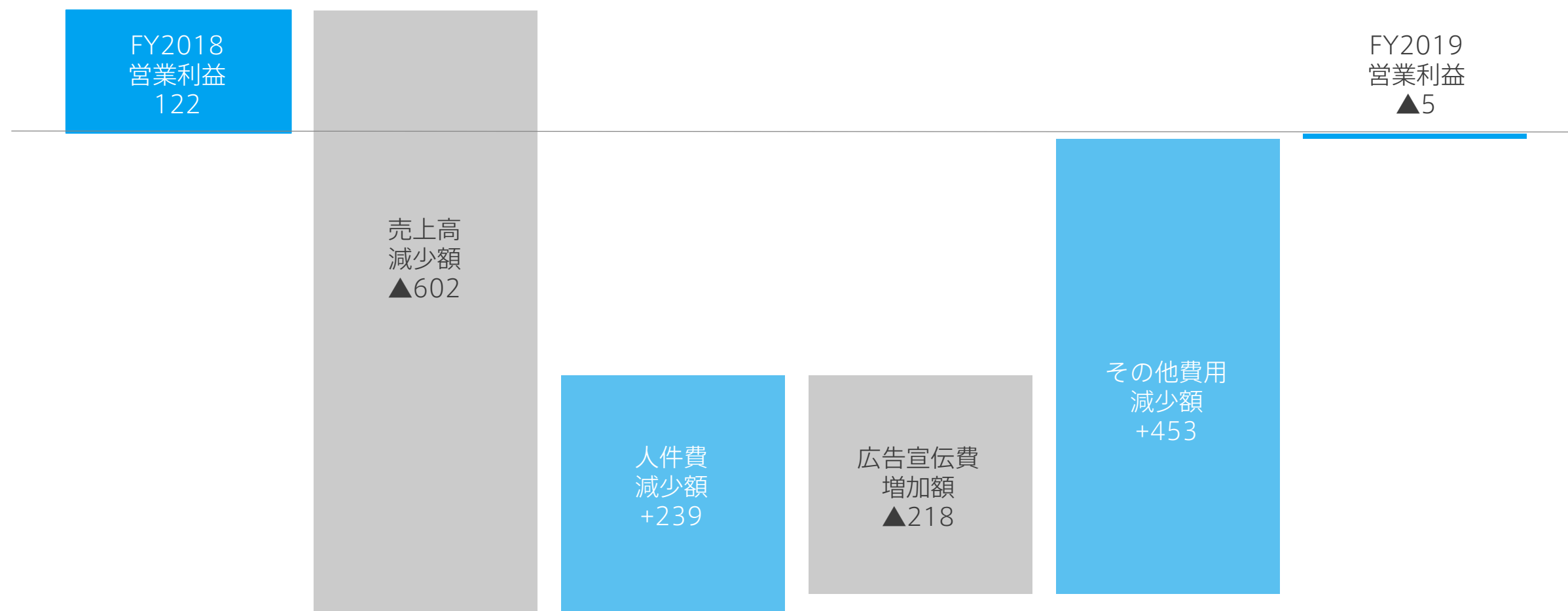
IESHILは、保育園情報の掲載、価格査定エンジンのバージョンアップによる査定精度の向上等、サイト価値向上に向けた取り組みが進展



通期営業利益の推移 増減分析

子会社連結除外、転職会議の事業方針転換等により、
売上高と関連費用がそれぞれ減少

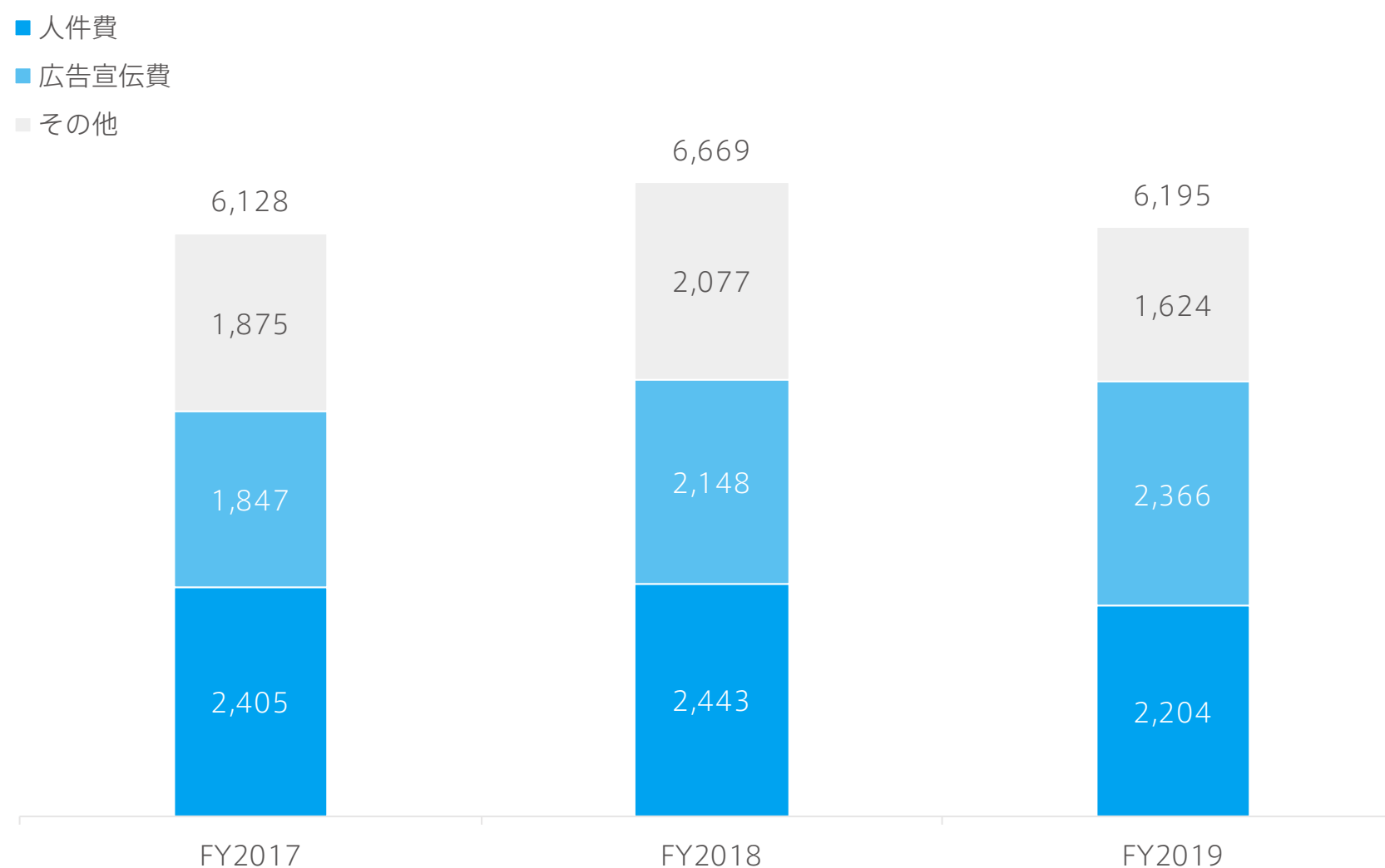
(単位：百万円)



子会社連結除外により人件費・その他費用が443百万円減少

Web広告やプロモーション等の積極的な広告投資により
広告宣伝費が218百万円増加

(単位：百万円)



2.事業概況

2.事業概況

FY2019総括

FY2019全社方針

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

総括

注力事業におけるメディア価値向上、事業の集中と選択が進捗。
一方で業績は当初の目標水準に及ばず、事業ポートフォリオの最適化、収益構造の改善は引き続き課題



メディア価値の向上

- プロモーションによる認知度向上やユーザー利便性向上のためのサイト改善が実現



将来の成長のための 収益構造改革と新規事業開発

- 事業の集中と選択が進んだ一方、新たな成長事業の確立は継続課題



成長の基盤となるデータへの 投資を継続

- 求人表示順位の最適化を実施しユーザー利便性と売上の向上を図る

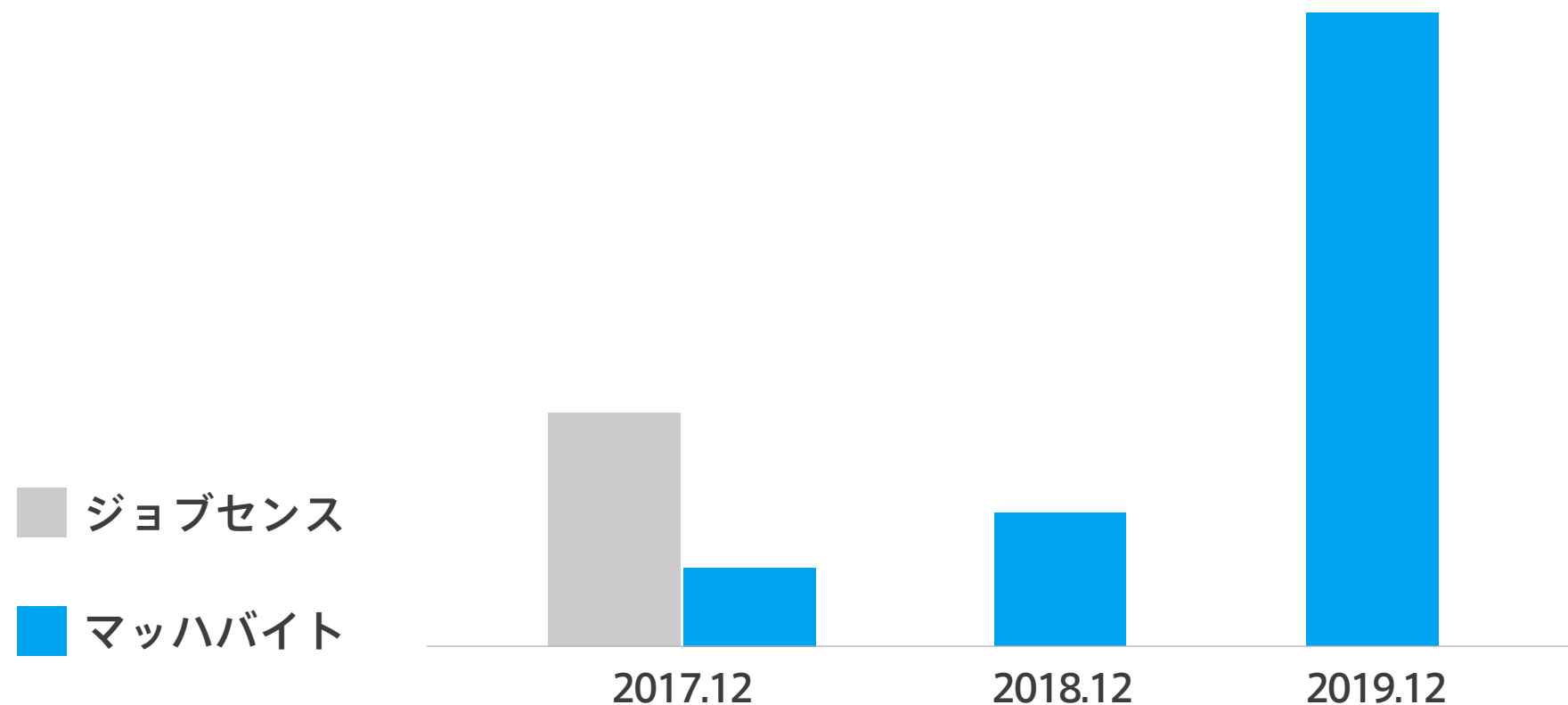
2.事業概況

事業別振り返り

マッハバイト：認知向上

- YouTubeなどを通じて「一万円がもらえる」ユーザー価値を訴求したプロモーションを展開
- 「お祝い金がもらえる」総合アルバイト求人サイトとして若年層を中心に認知度が向上

サービス名変更前後の認知度の推移



※2017年9月に「ジョブセンス」から「マッハバイト」へサービス名を変更

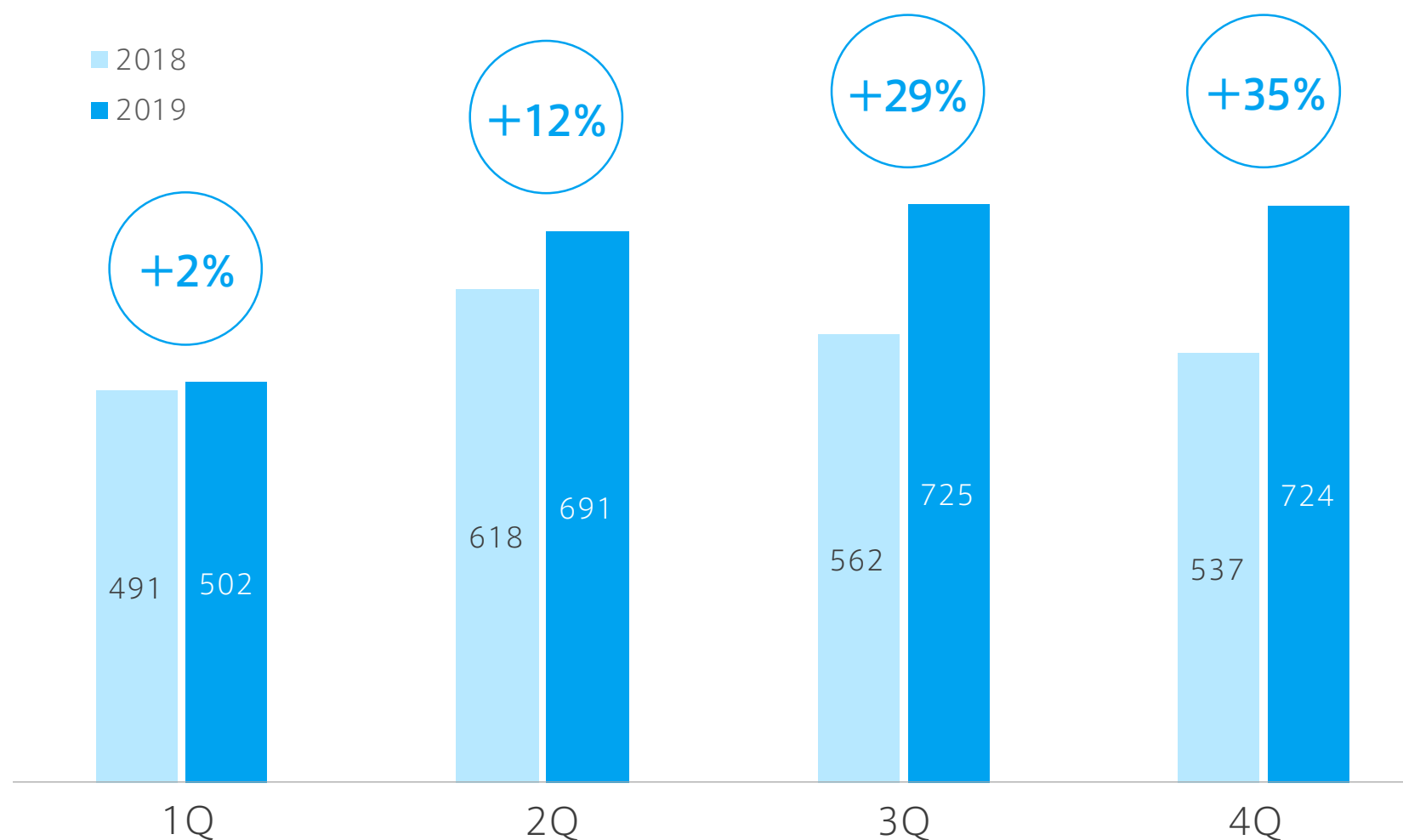
マッハバイト：収益構造の改善

集客チャネルの拡大や広告出稿最適化を進め
ユーザー流入基盤の強化が進展

年間を通して増収率が上昇し、成長基調に。併せて利益も改善

マッハバイト売上高推移

(単位：百万円)

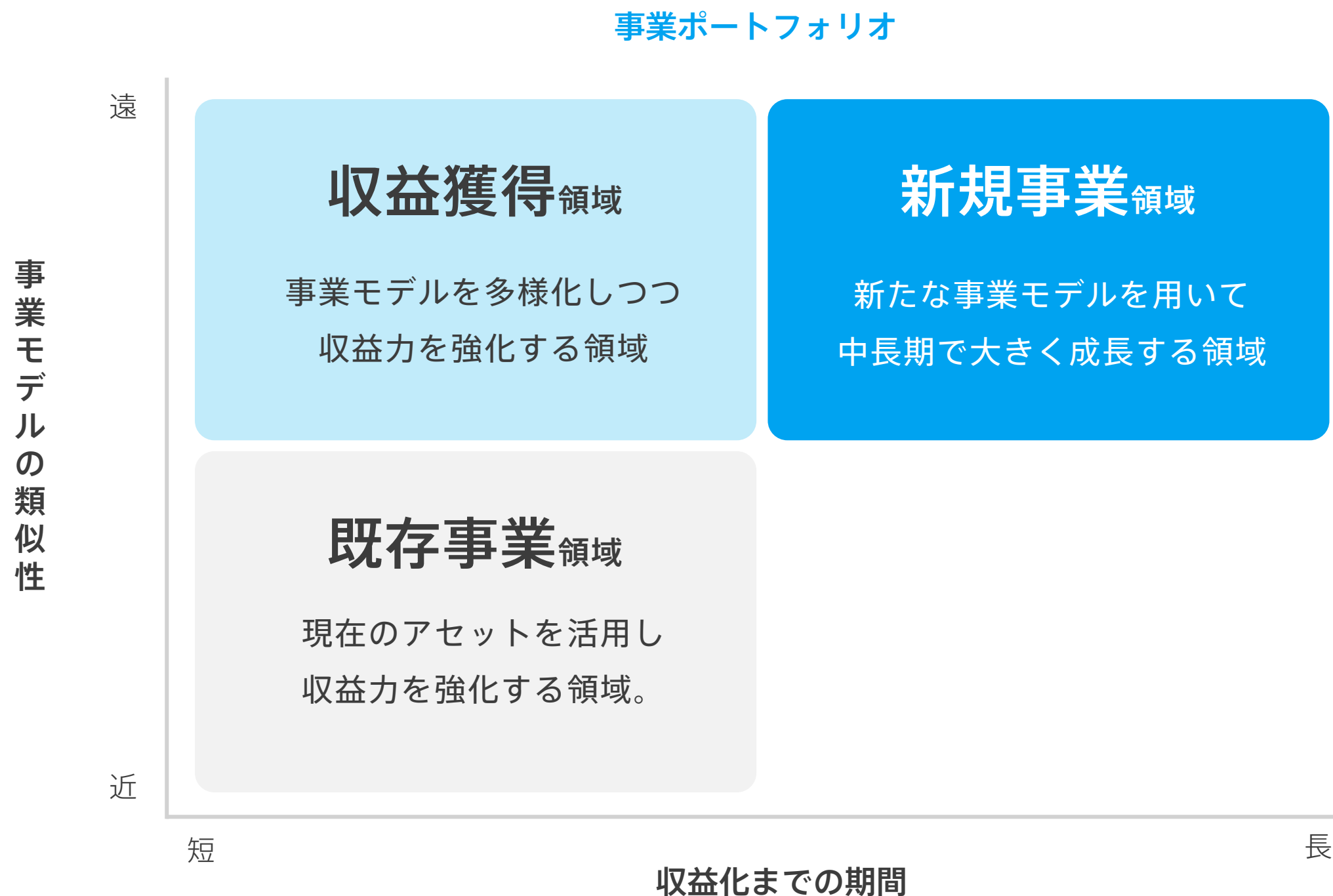


メディア価値の向上を目的とし、掲載情報の質や量、UXを大きく改善。
サイト内におけるユーザーの回遊が増加

情報の質の向上	<ul style="list-style-type: none">企業データベースの刷新により網羅性、正確性を向上
情報量の増加	<ul style="list-style-type: none">企業データベースの刷新により掲載企業数が約5倍に増加継続的な投稿フォーム改善により掲載口コミ数が300万件超え新たなコンテンツとして企業業績情報の閲覧が可能に
UX改善	<ul style="list-style-type: none">SPA化やサイトスピードの向上等により、UXを改善 <p>※SPA (Single Page Application) …単一のページで構成されたwebアプリケーション</p>

事業ポートフォリオ最適化

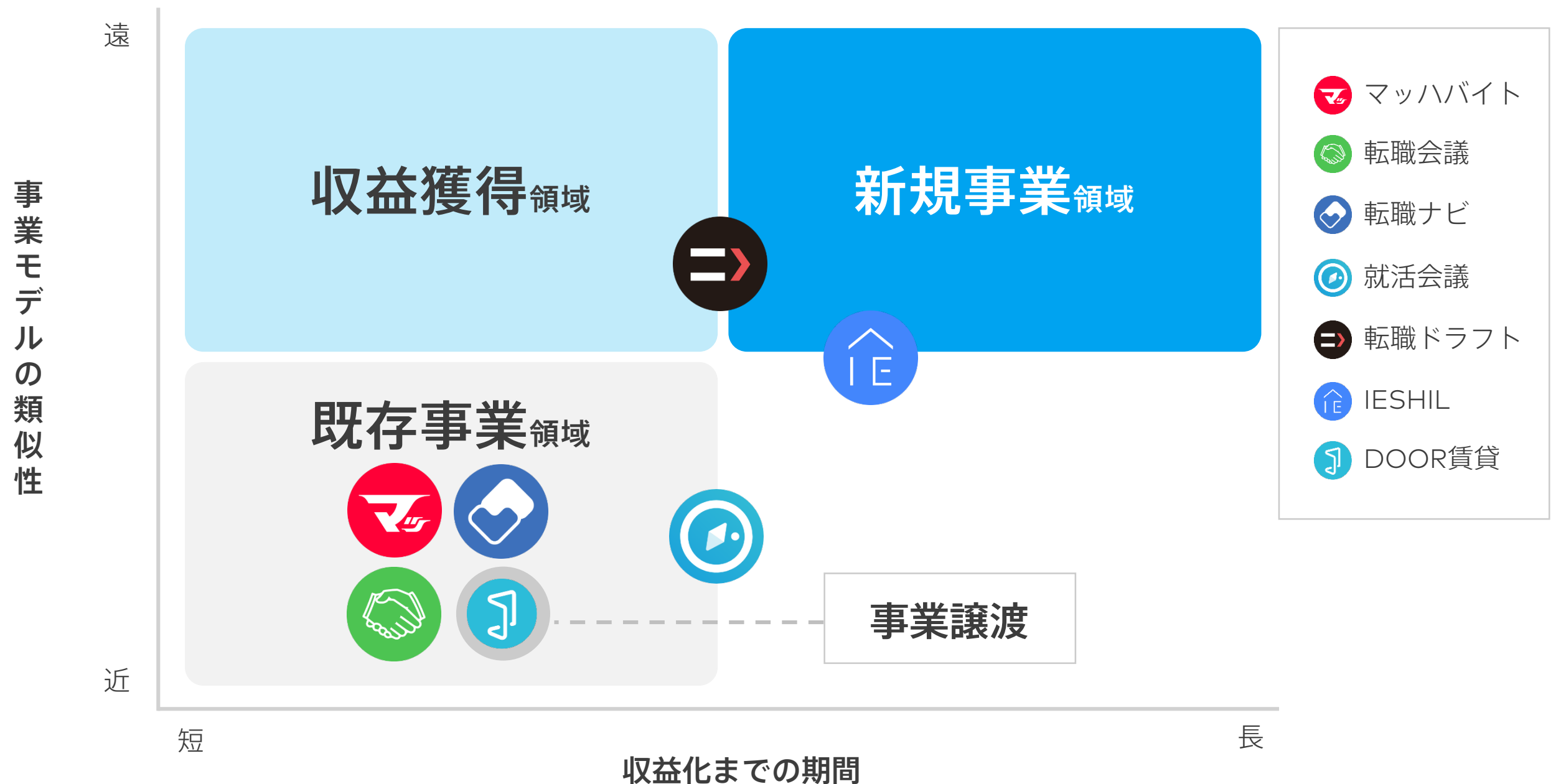
「検索流入による集客をベースとした事業モデルとの類似性」
「収益化までの期間」の2軸で事業ポートフォリオを定義



事業ポートフォリオ最適化

既存事業領域はマッハバイトが伸長する一方、DOOR賃貸を事業譲渡。
事業成長のためのキャッシュ及び人的リソースの確保が進む

FY2019進捗



求人情報	・ マッハバイト	<ul style="list-style-type: none"> マッハボーナス等のユーザー価値を訴求したプロモーションにより、認知度が上昇 広告効率を維持した出稿拡大により増収
	・ 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 掲載情報の拡充、コンテンツ拡充等の施策が進展し、回遊が増加
	・ 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が進展 広告出稿の調整等により採用数が減少し、減収
	・ 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
	・ 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	<ul style="list-style-type: none"> DOOR賃貸 IESHIL 	<ul style="list-style-type: none"> 12月1日をもってDOOR賃貸を事業譲渡 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。保育園情報の提供開始、価格査定エンジンの精度改善実施 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

3.FY2020方針

I 方針：

コーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」追求のための
事業ポートフォリオの最適化を加速

● 既存事業の収益力強化

- ・ 継続的な事業投資が可能な利益水準を実現
- ・ 当期は主にマッハバイトの継続成長と転職ナビの回復を見込む。
機会に応じM&Aも視野（当期予想には織り込まず）

● 新規事業の立ち上げ

- ・ 自社開発もしくはM&Aにより、2年以内に複数の新規事業立ち上げを目指す

● 社会から支持され続ける会社となるための持続的な変化

- ・ 当社の価値基準である「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとに
組織の継続的なアップデートを図り、社会における持続的な企業価値・
プレゼンスの向上を目指す

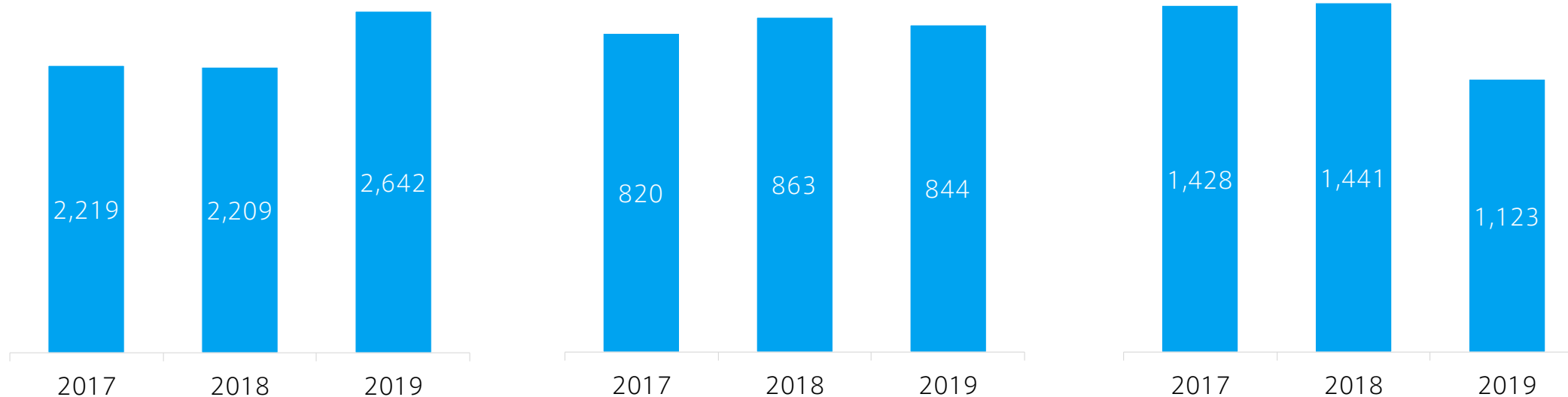
売上成長と運営の効率化により、利益水準を引き上げ

主要3サービスにおいては、特にマッハバイト・転職ナビにおいて
売上・利益拡大を志向

サービス



売上推移
(単位：百万円)



方針

Web広告、アプリを中心に継続的な成長と利益拡大を目指す

将来の拡大に向け、メディア価値向上への取り組みを継続

減収要因である応募数の改善と新規顧客の開拓によって、2018年規模への回復を目指す

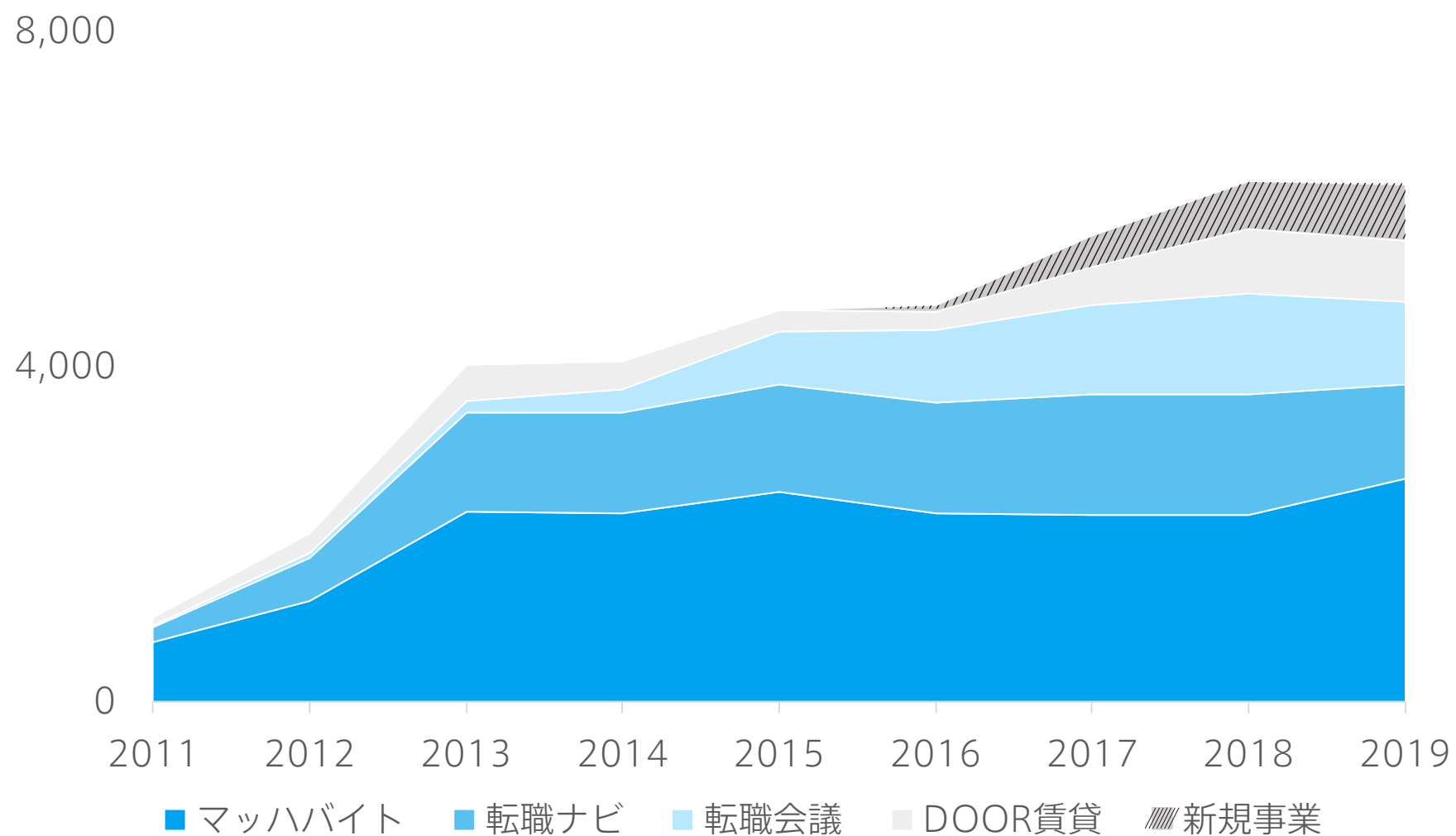
新規事業の立ち上げ

近年開始した事業は現時点で柱となるまでに至らず。当社の新たな柱となるサービスの確立を目指し、2年以内に複数の新規事業を立ち上げ

自社開発体制を強化するほか、約50億円のキャッシュを活かした事業投資・M&Aも積極的に模索

主要事業の売上推移

(単位：百万円)

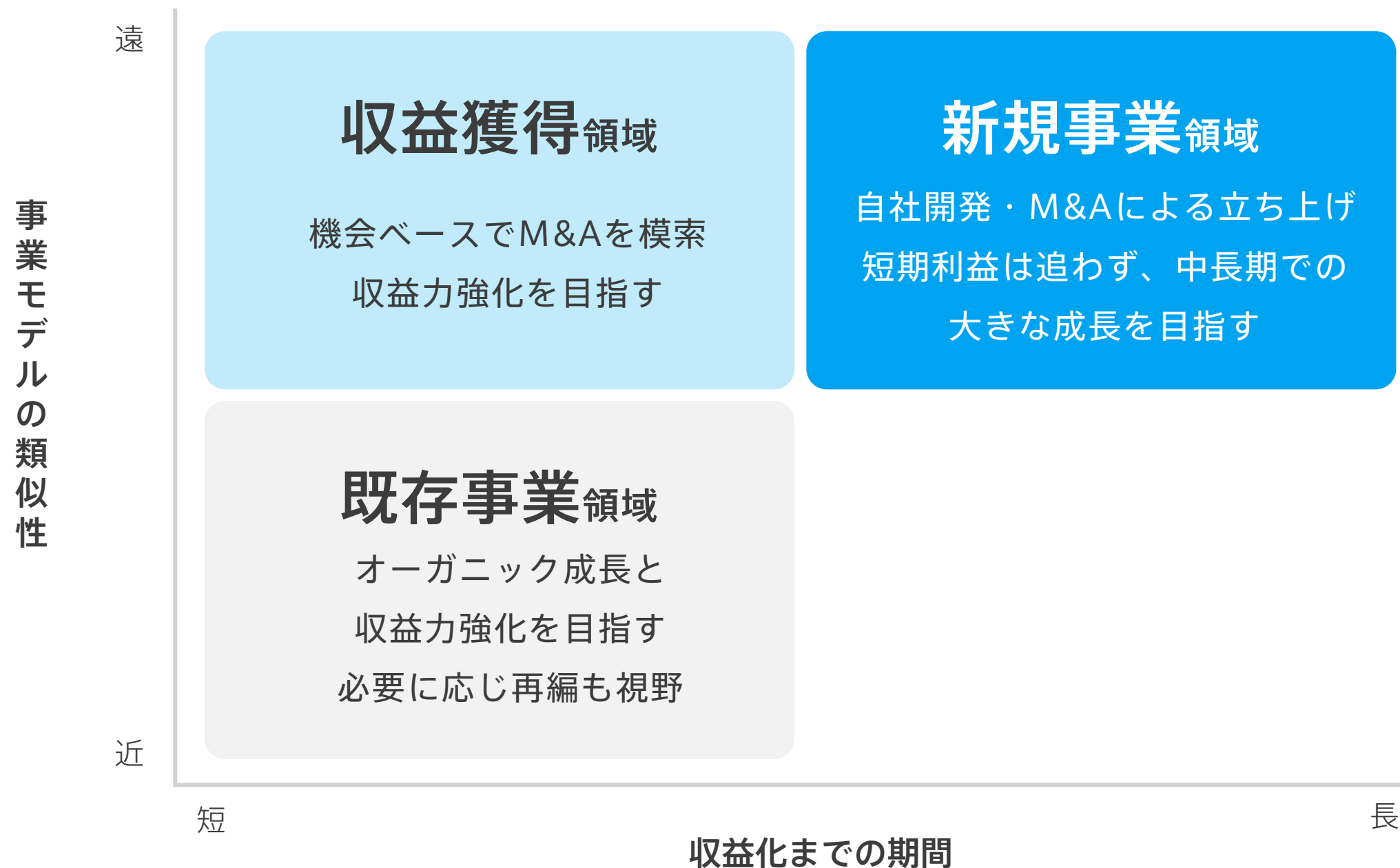


※1 新規事業：就活会議、転職ドラフト、IESHIL、フィルライフ

※2 waja、その他事業は記載を省略

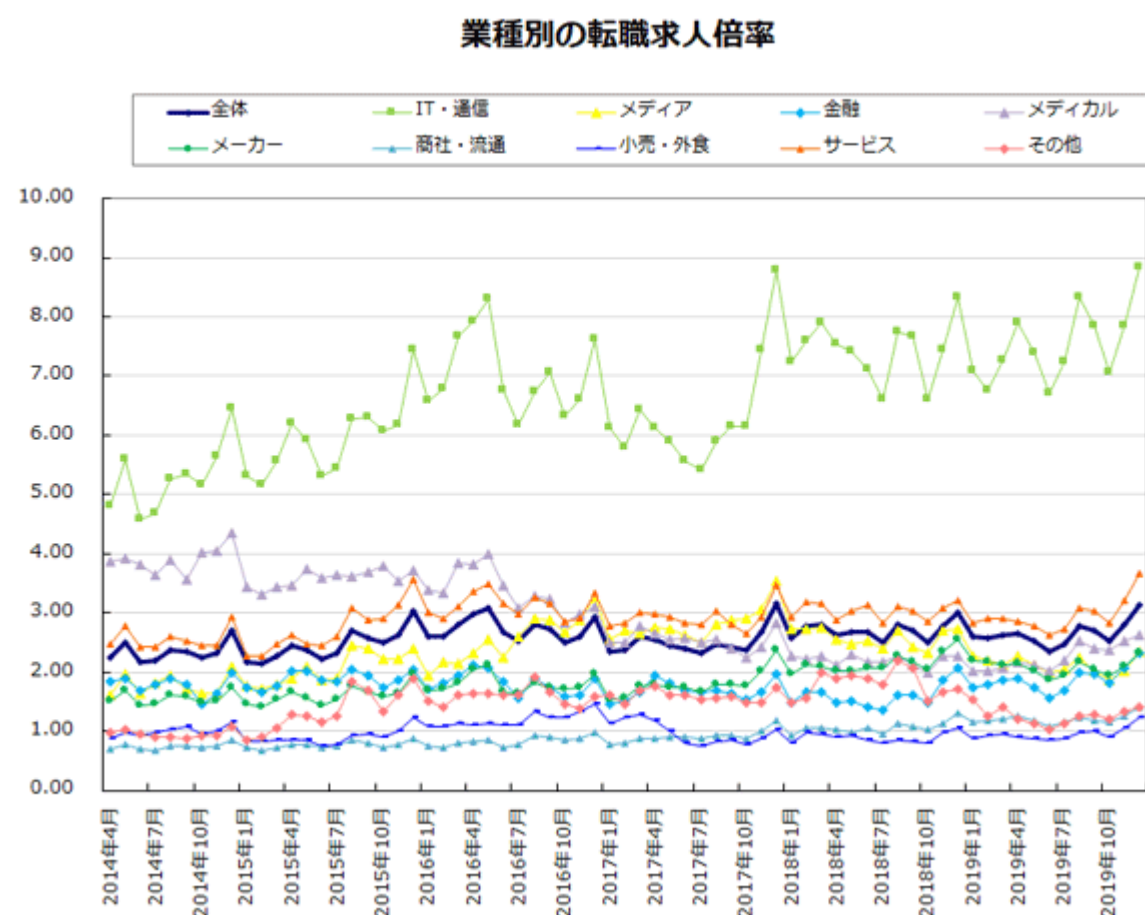
- | 事業ポートフォリオ最適化の加速に向け、領域別に方針を設定
- | 各領域の進捗により、短期的にはPLのバランスが崩れることも許容

領域別の方針



企業のあり方を継続的にアップデートし、社会から支持され続ける企業となる

「リブセンスで働く意味」を積み重ね、採用市場における当社のプレゼンス向上と従業員のエンゲージメント向上を図る



出典：doda転職求人倍率レポート（2019年12月）
https://doda.jp/guide/kyujin_bairitsu/

わたしたちが変わるための9つの指針

- 特定の利益に偏らない
- 事業価値の反復的見直し
- 学びとキャリアアップの推進
- 挑戦を後押しする機会の提供
- 自律性のための情報共有
- 多様な働き方の実現
- 差別、ハラスメントの根絶と平等の実現
- 公正で納得のいく評価
- 事業以外でも社会に貢献する

継続的な自身のアップデートと社会・従業員への価値提供

採用市場におけるプレゼンス向上

従業員のエンゲージメント (eNPS) 向上

優秀な人材の確保と価値観の一致した強い組織の実現

2020年12月期 業績予想 (上半期)

主にマッハバイト、転職ナビの伸長により増収

下期の採用数拡大に向けた広告の先行投下等により、
営業利益は収支トントンを見込む

(単位：百万円)

	FY2019上半期	FY2020上半期	YoY
売上高	3,160	3,200	+1.2%
(参考) DOOR賃貸除外売上高	2,747		+16.5%
営業利益	121	0	—
(参考) DOOR賃貸除外営業利益	▲ 45		—



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		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 (※1)
		不動産情報サービス
その他		医療情報サイト (※2)

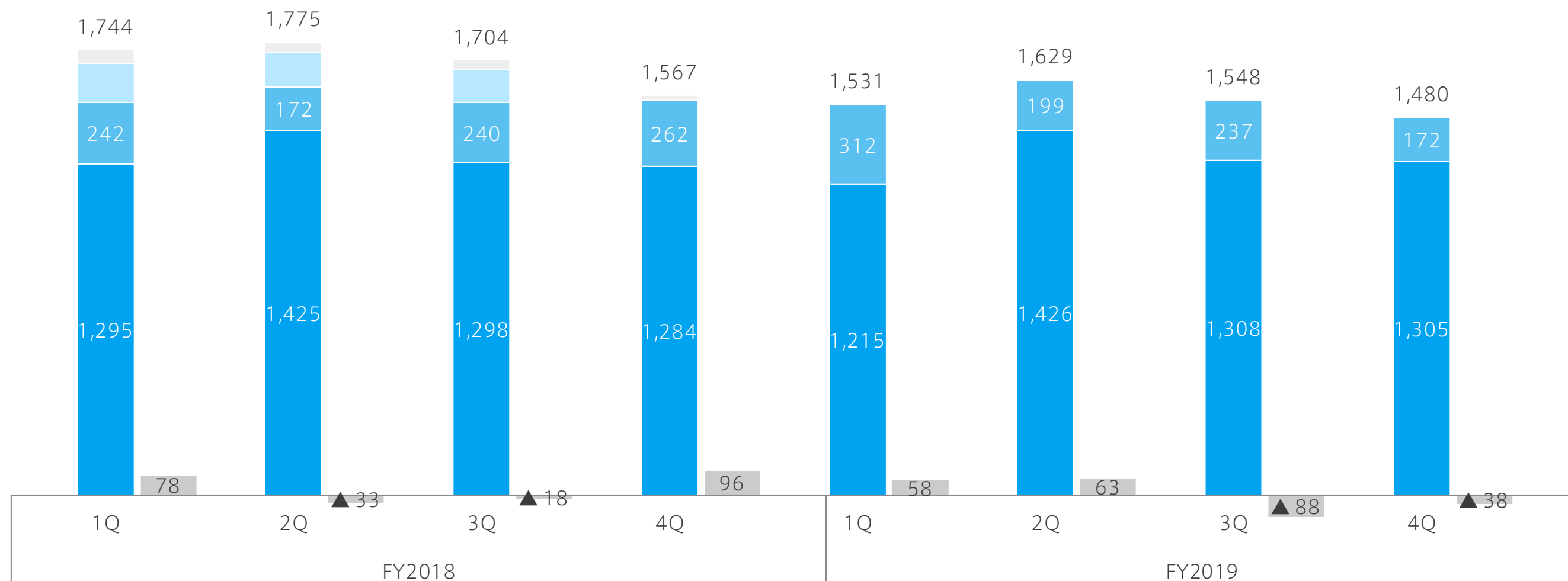
※1 DOOR賃貸は2019年12月1日をもってキャリアインデックス社に事業譲渡

※2 治療ノートは2020年1月30日をもって閉鎖

四半期売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)

- 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

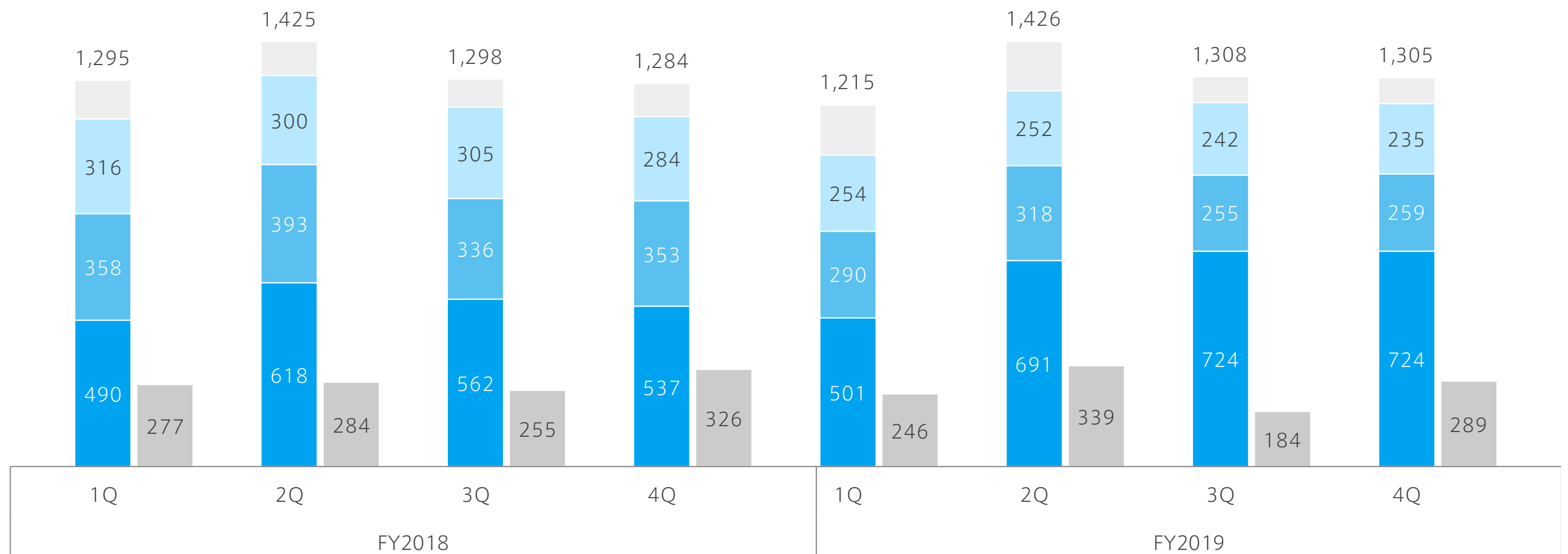


四半期セグメント売上高・営業利益の推移

求人情報メディア事業

(単位：百万円)

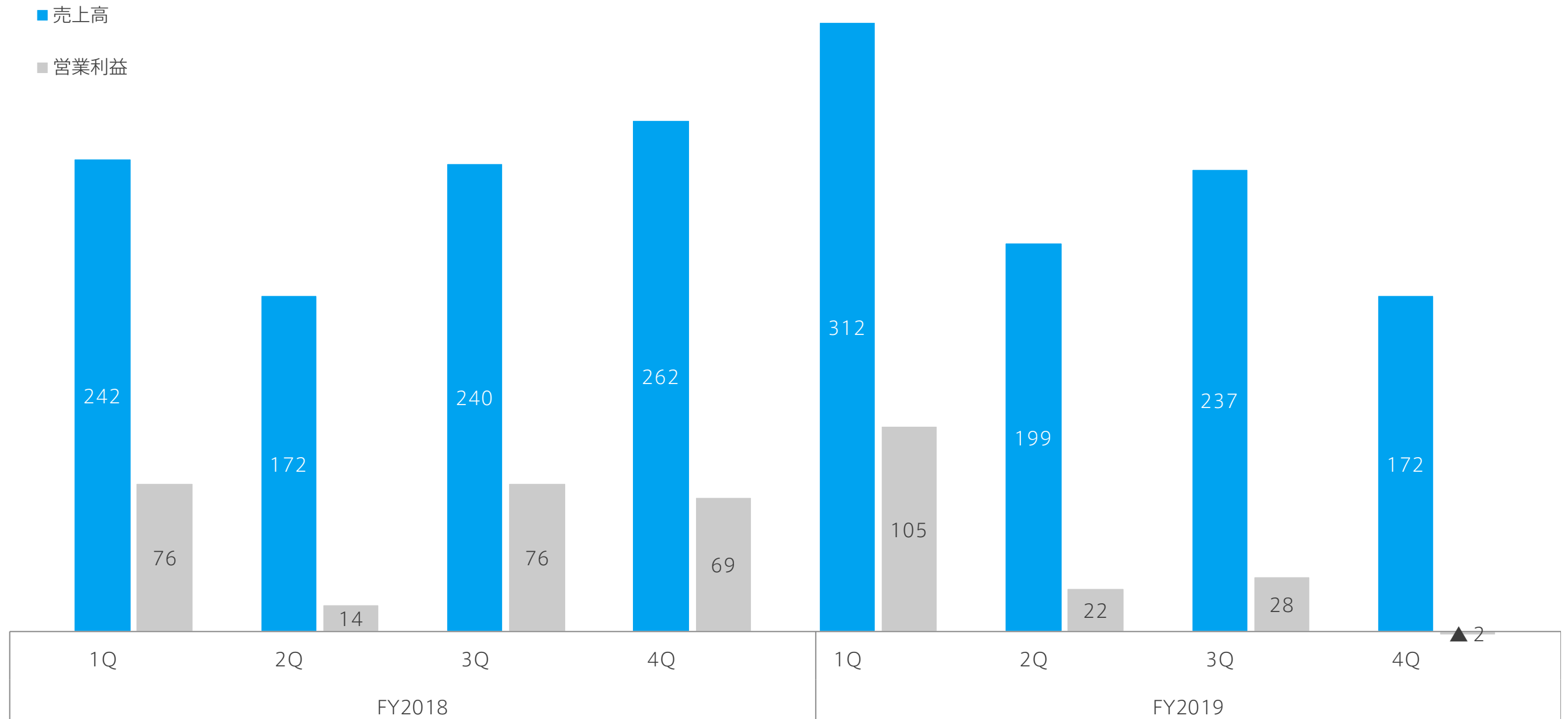
- マッハバイト
- 転職ナビ
- 転職会議
- その他
- 営業利益



四半期セグメント売上高・営業利益の推移

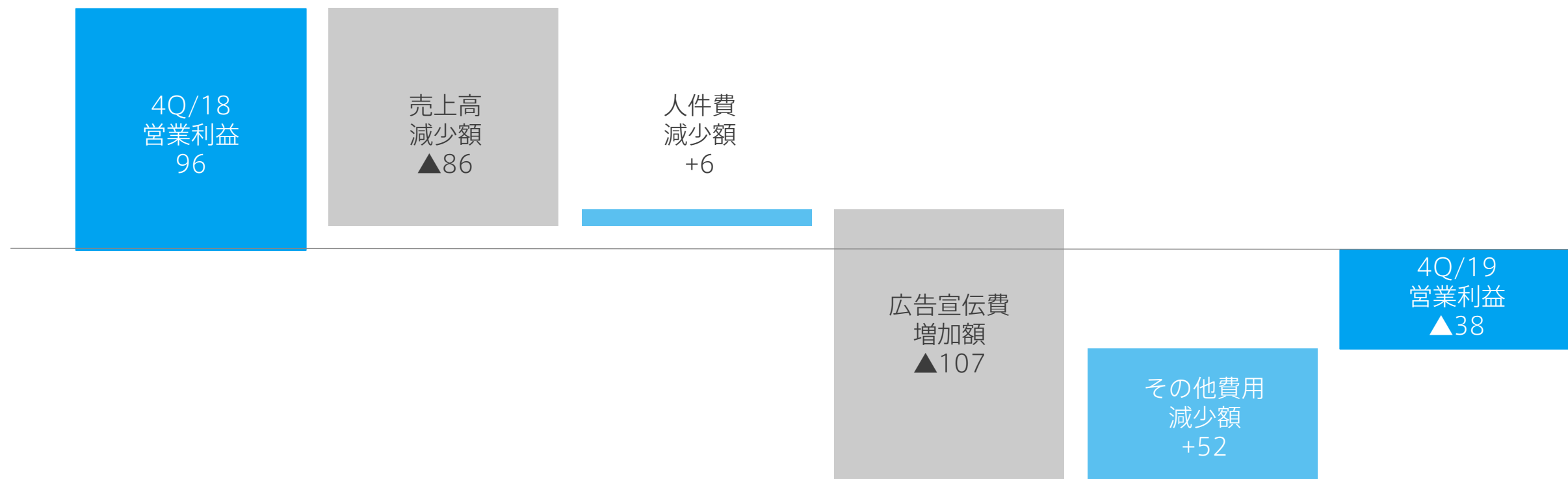
不動産情報メディア事業

(単位：百万円)



四半期営業利益の推移 増減分析

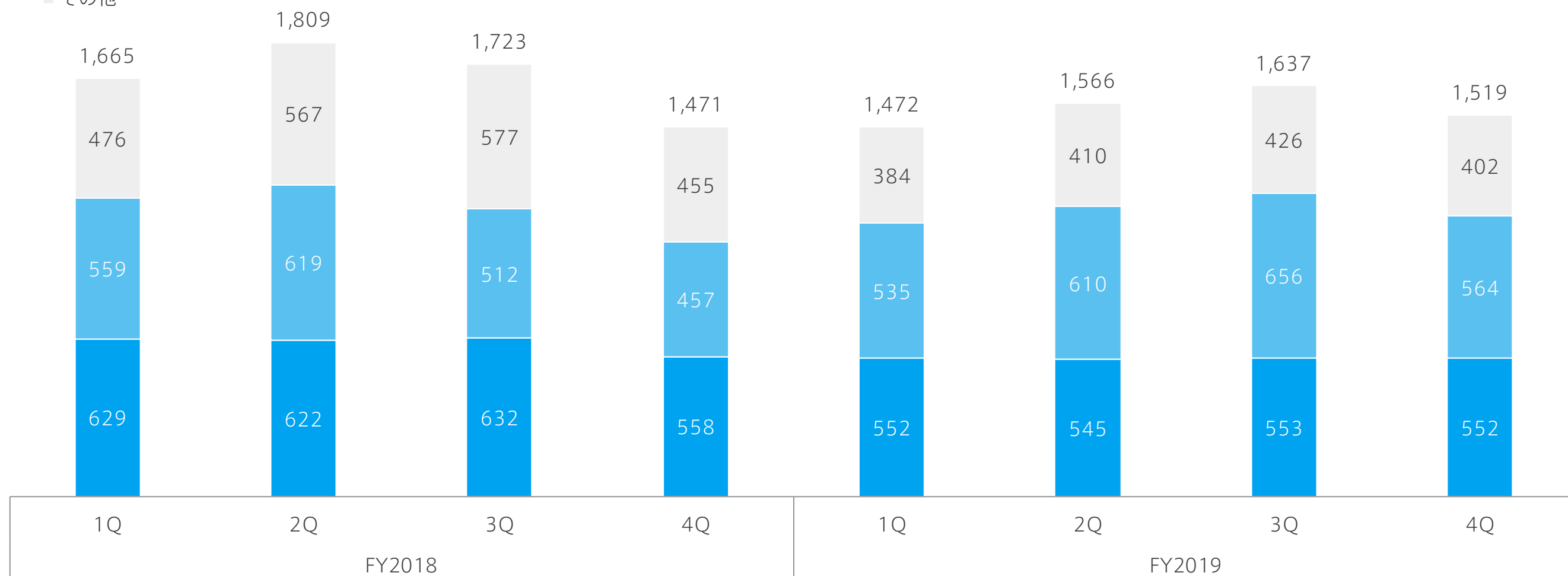
(単位：百万円)



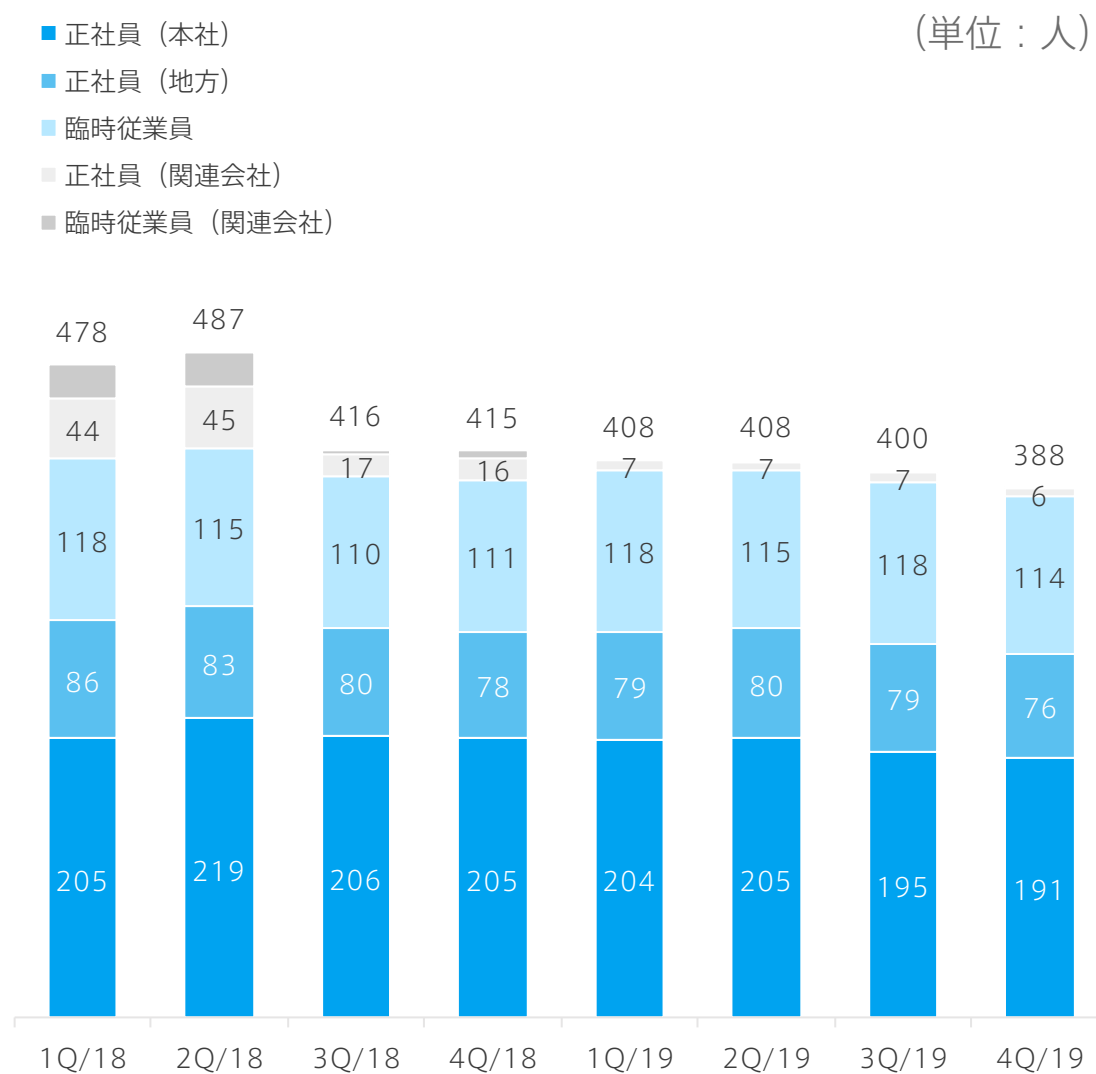
四半期費用の推移

(単位：百万円)

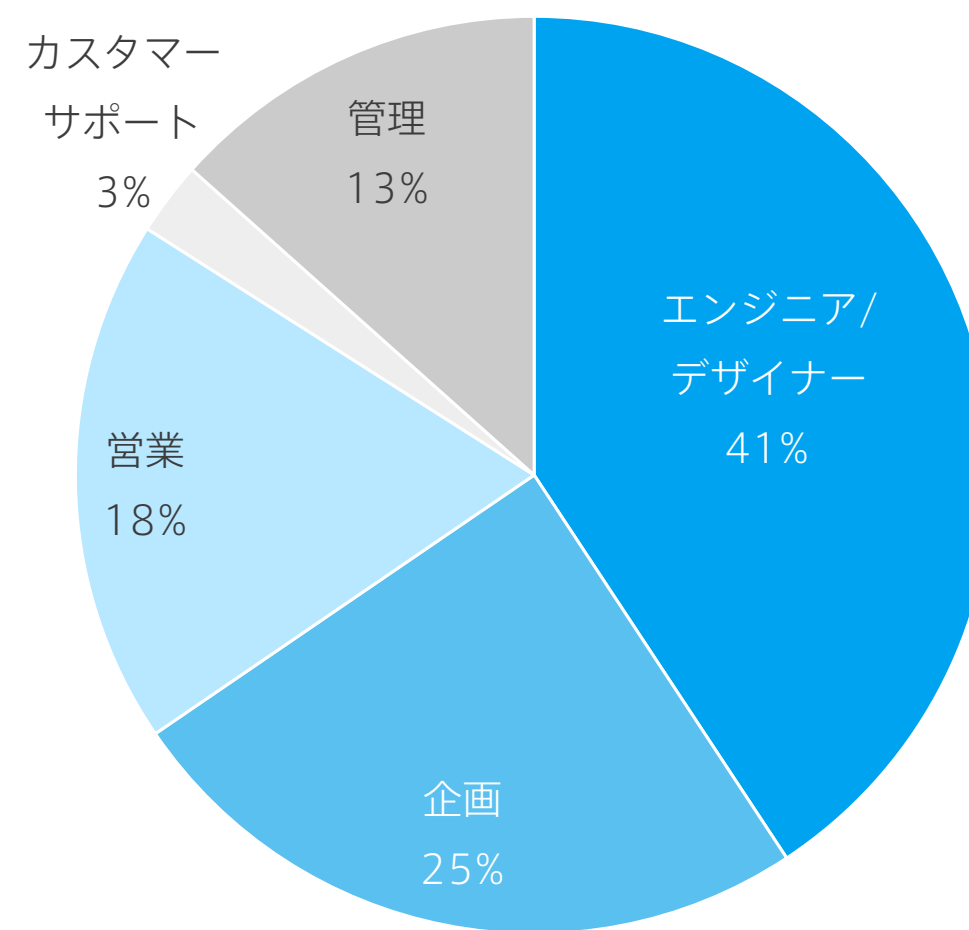
- 人件費
- 広告宣伝費
- その他



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

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 : 267名 (2019年12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。