



2016年12月期 第2四半期
決算説明会資料

2016年8月12日
株式会社リーブセンス
東証一部：6054

■ 全社ではYoYで増収・営業増益 1Qに引き続き、広告出稿効率化等の生産性向上策が進み大幅増益を達成

- 売上高 1,377百万円 (YoY +112百万円、+8.9%)
- 営業利益 142百万円 (YoY +210百万円、—)

■ 連結子会社wajaに係るのれんの減損損失（約3.2億円を一括償却）を計上

- 2015年4月に連結子会社化したwajaにつき、当初想定比で業績が下回っていることから、業績計画を大幅修正。慎重に検討の上、のれんの未償却残高318百万円を2Qで一括償却
- Webマーケティング・メールマーケティング強化によるユーザー集客、「REASONアウトレット」にて直近獲得した複数のインポートブランドの出品促進・更なる新規ブランドの獲得、「waja」の大口バイヤー向けサポート強化等に注力し、事業規模拡大及び業績向上を図る

■ 通期業績予想を、営業利益・経常利益は上方修正、当期純利益は下方修正

- FY2016は、上半期にて生産性向上を図り、下半期にて中期的な主力サービス拡大に向け事業投資を行う計画。上半期、順調に生産性向上が進んだことから、営業利益・経常利益を上方修正
- wajaののれん減損損失計上を踏まえ、当期純利益を下方修正

Agenda

- 1 決算概要
- 2 事業概況・下半期施策
- 3 業績見通し
- 4 補足資料

1. 決算概要

業績概要

- YoYでは増収・営業増益。広告出稿効率化等の生産性向上策により大幅増益
- wajaののれん減損に係る特別損失の計上により純利益はマイナス

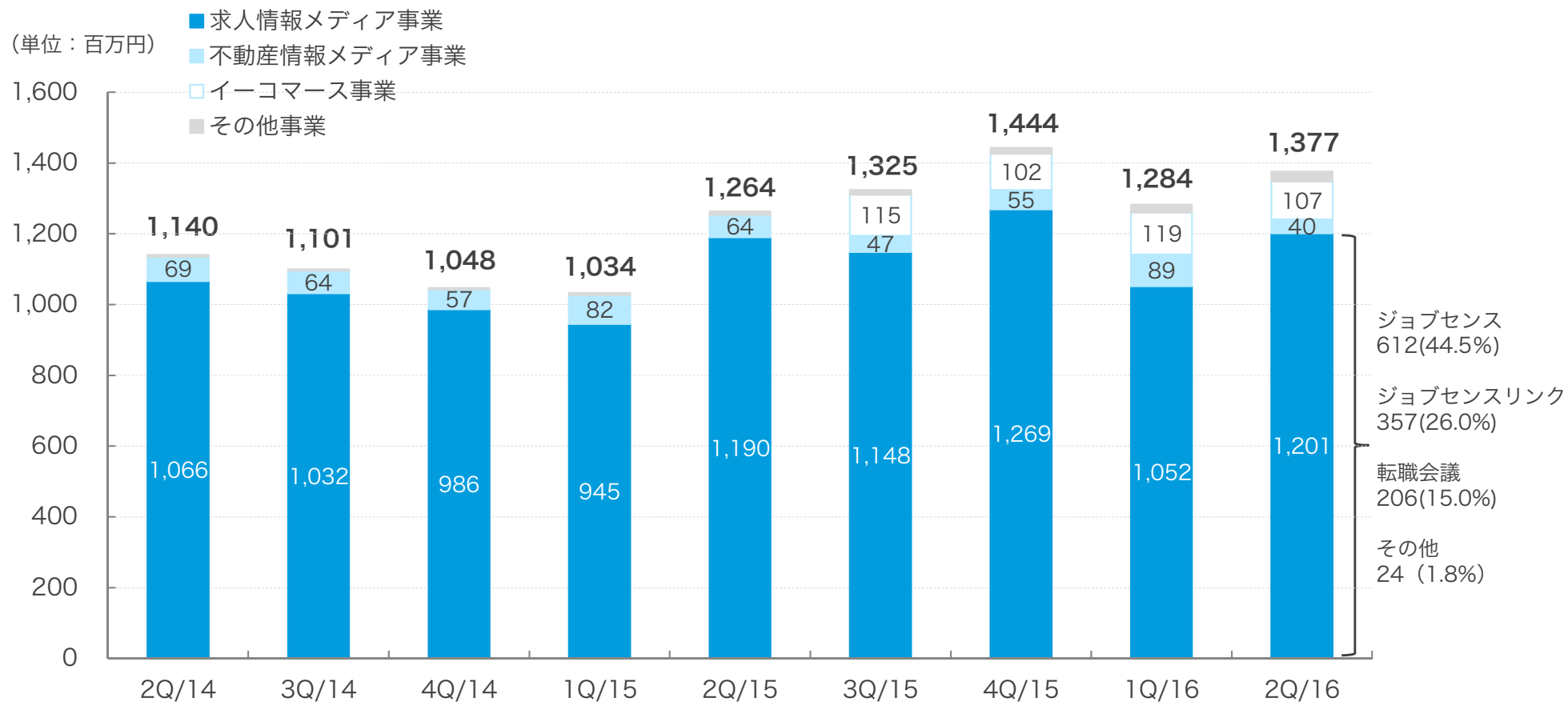
(単位：百万円)

	2Q/16	2Q/15	YoY	1Q/16	QoQ
売上高	1,377	1,264	+8.9%	1,284	+7.3%
売上総利益	1,246	1,176	+5.9%	1,151	+8.2%
販売管理費	1,103	1,244	▲11.3%	997	+10.6%
営業利益	142	▲68	-	154	▲7.6%
営業利益率(%)	10.3%	-	-	12.0%	▲1.7pt
経常利益	147	▲67	-	156	-
特別利益	0	34	-	0	-
特別損失*	318	0	-	0	-
税引前当期純利益	▲170	▲33	-	156	-
当期純利益	▲226	▲43	-	97	-

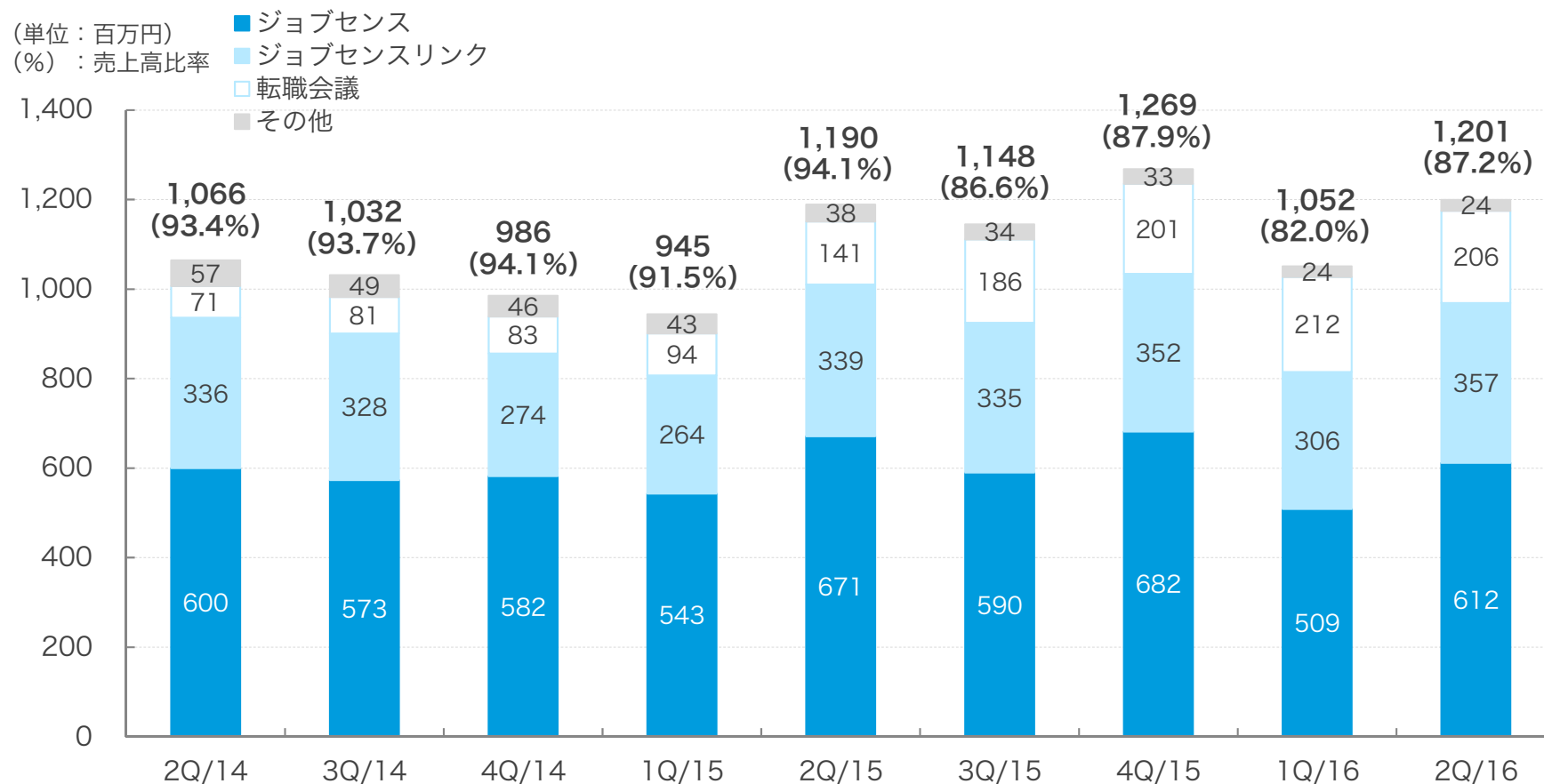
*：連結子会社wajaに係るのれんの減損損失

売上高の推移

転職会議の事業拡大やwajaの子会社化等が寄与しYoYでは8.9%増収

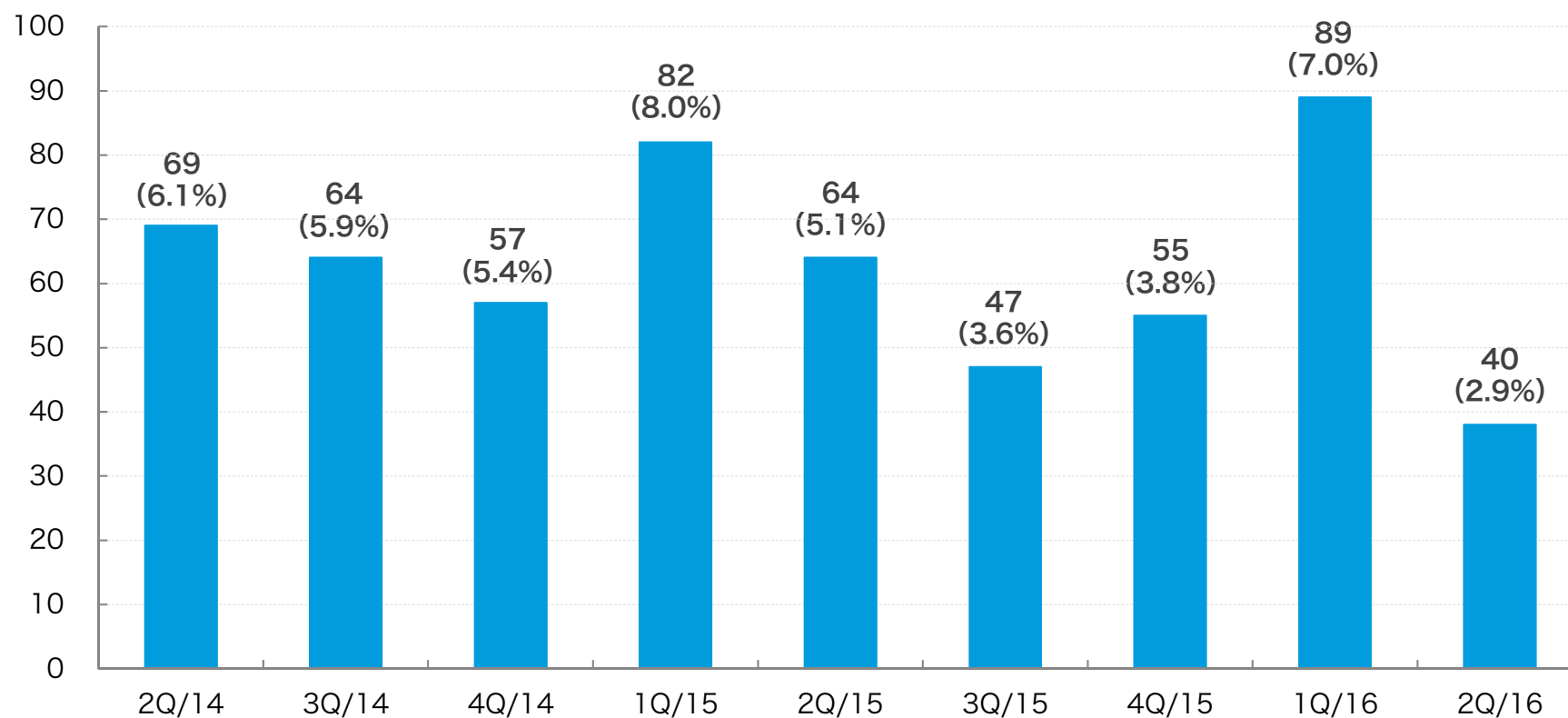


- ジョブセンスは、広告出稿効率化によりYoYで8.8%減、生産性向上を優先
- 転職会議は、引き続きマネタイズ施策が進みYoYで46.0%増



door賃貸において、一部顧客の物件情報掲載に係る一時的な契約見直し等もあり、YoYでは39.9%減収

(単位：百万円)
(%)：売上高比率

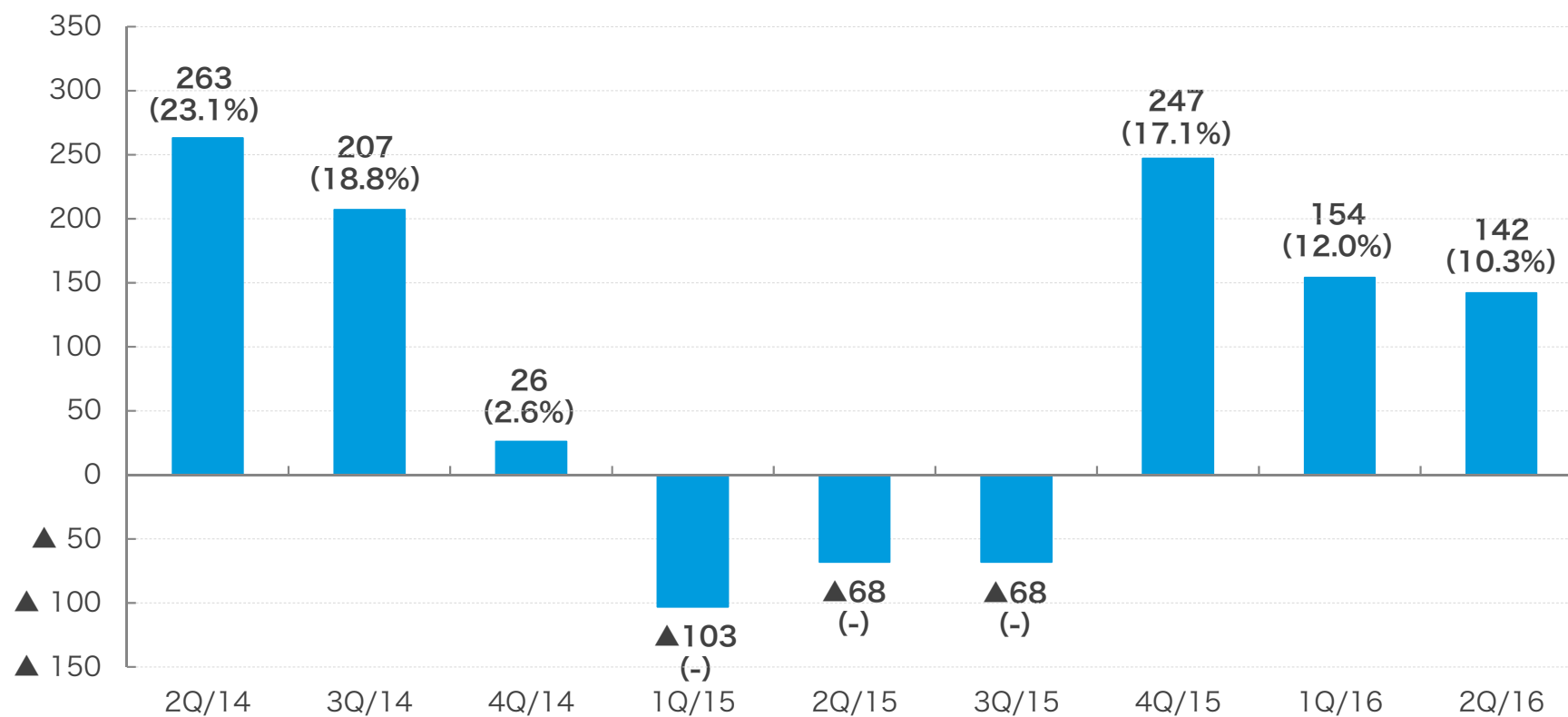


*：2Q/16より不動産情報サービス「IESHIL」を不動産メディア事業に分類。新規事業につき同事業の売上高は軽微

営業利益の推移

上半期の生産性向上施策が奏効し、YoYでは大幅増益

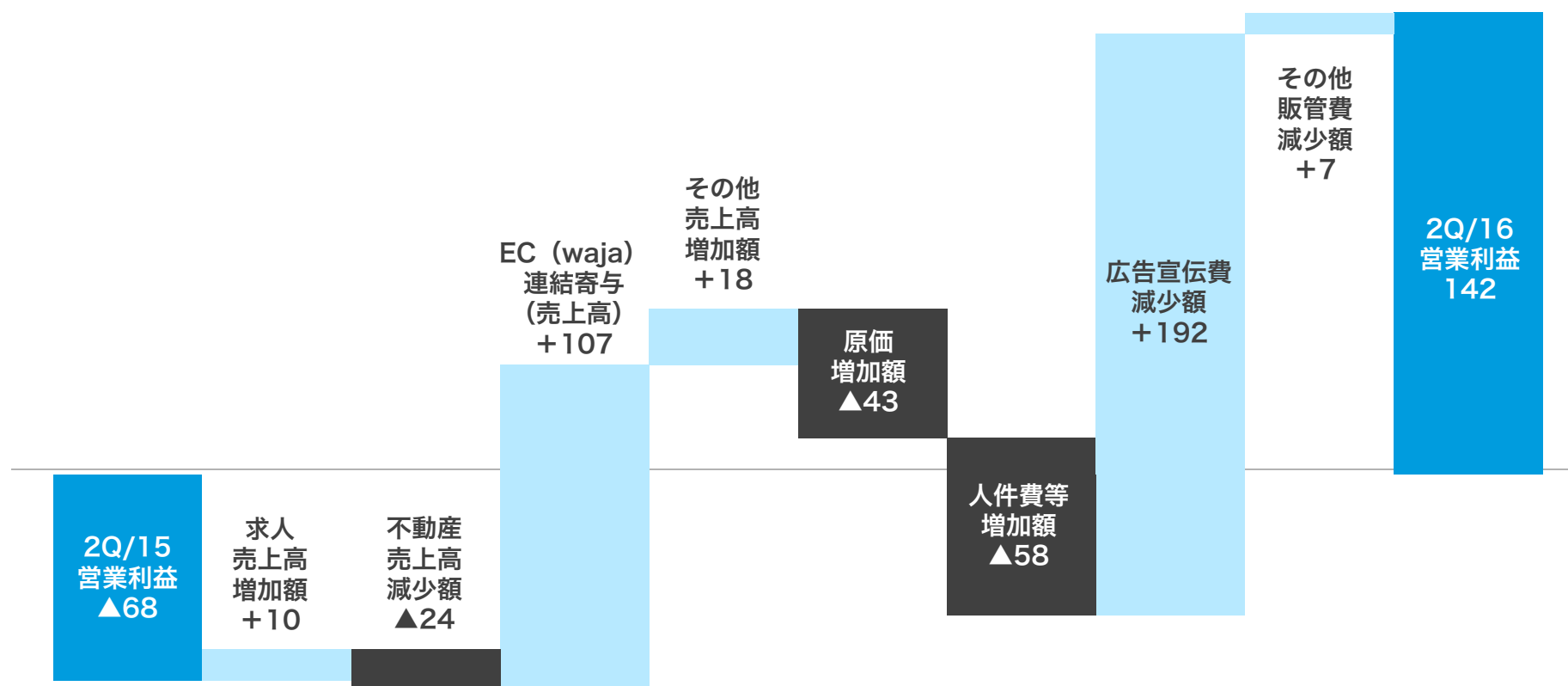
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



営業利益の推移 増減分析

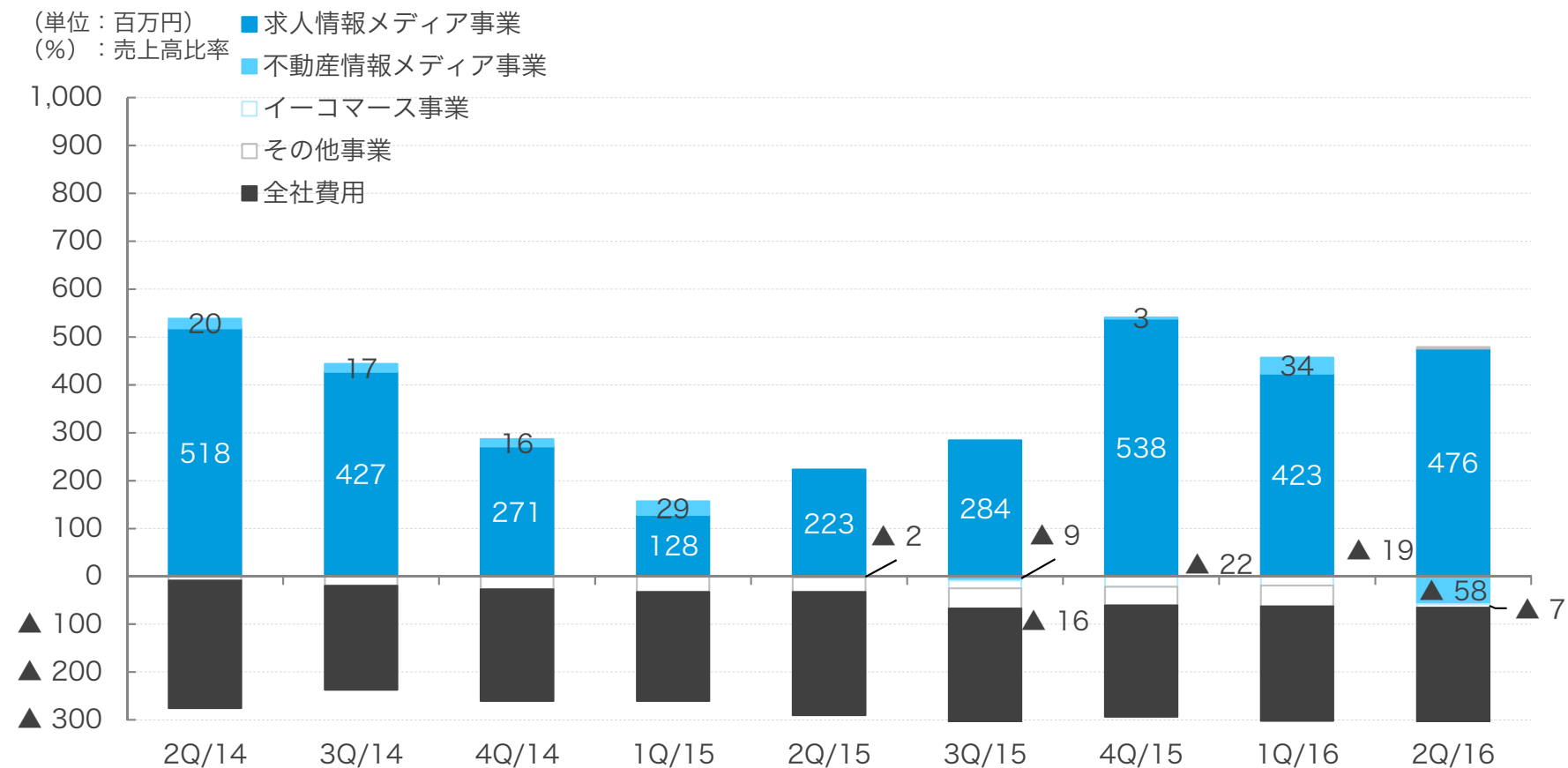
■ 全社増収に加え、広告出稿の効率化がYoYの営業増益に大きく寄与

(単位：百万円)



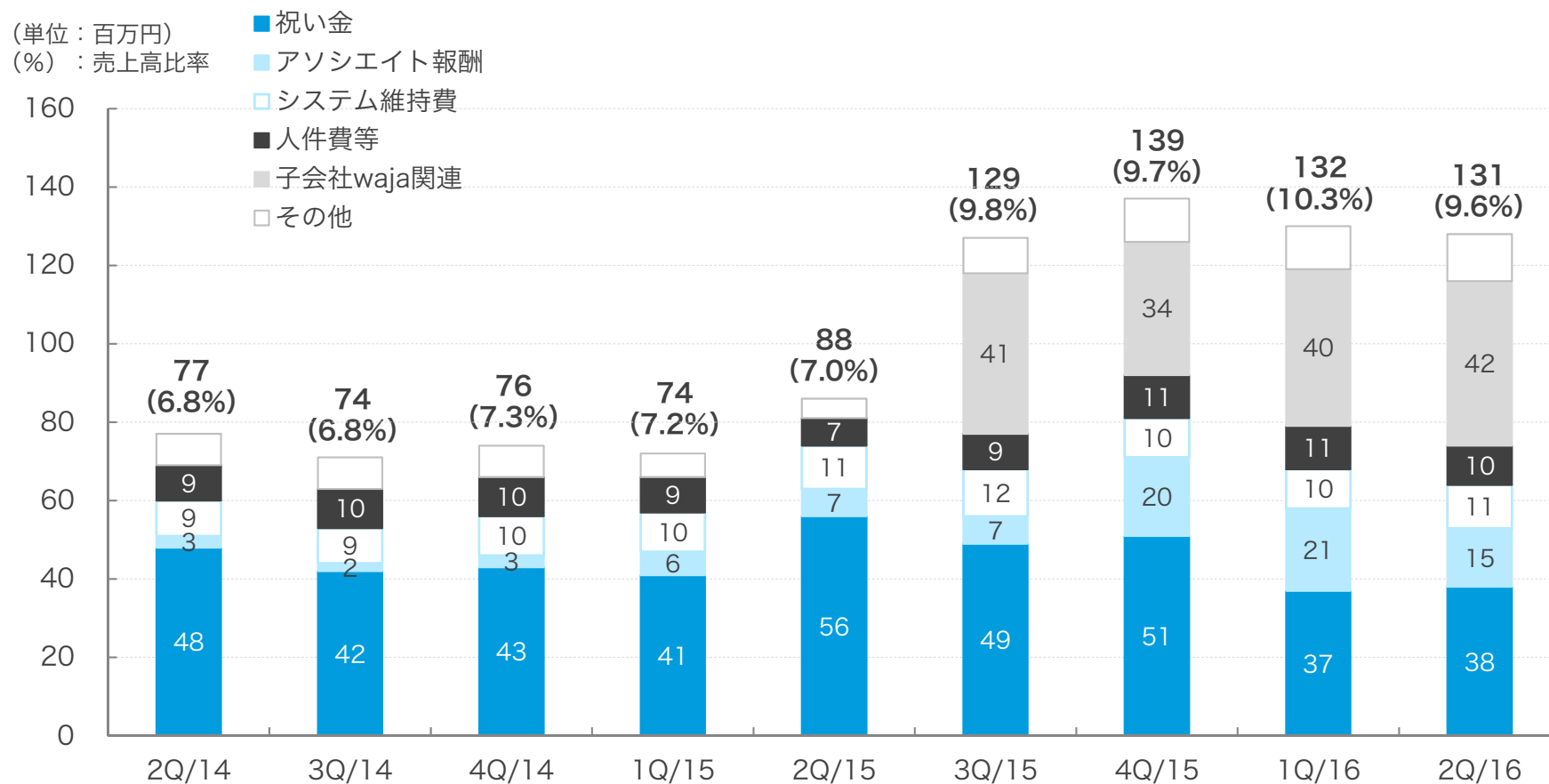
営業利益の推移 セグメント別

求人領域は、主に広告出稿の効率化が寄与し、YoYで112.9%増益



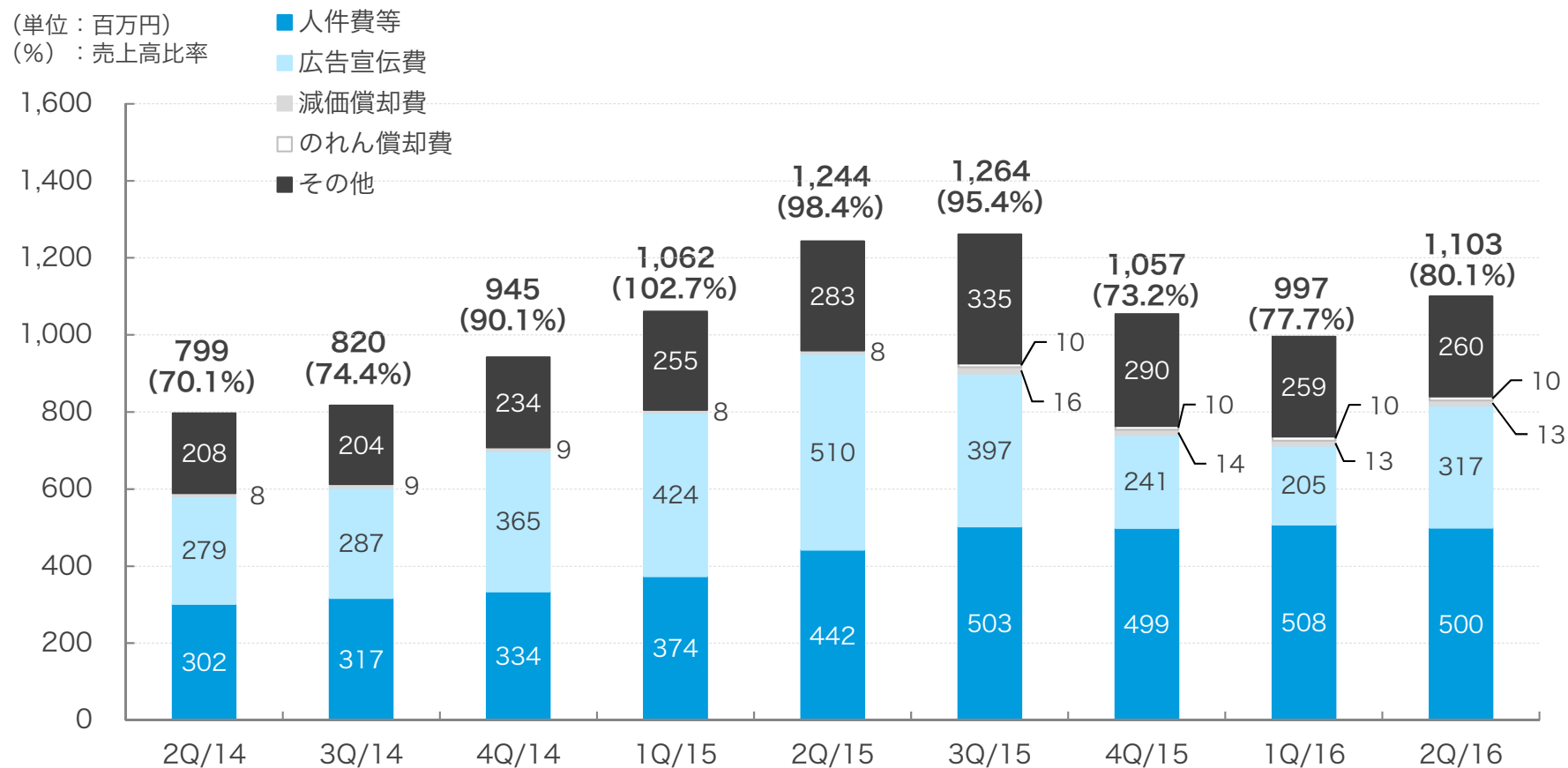
原価構成はQoQで変化なし

一部キャンペーンに付随する増額祝い金は販促費へ計上



販売管理費の推移

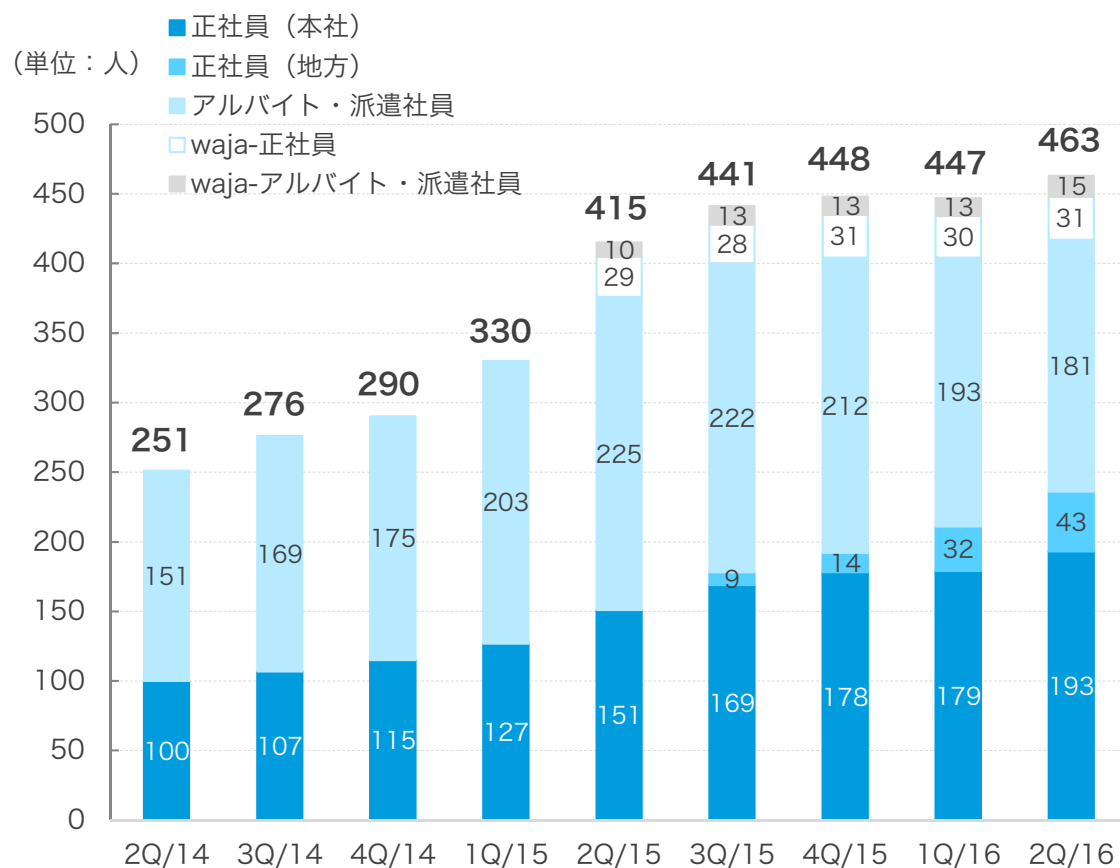
主にWeb広告の効率運用により、広告宣伝費はYoYで37.8%減



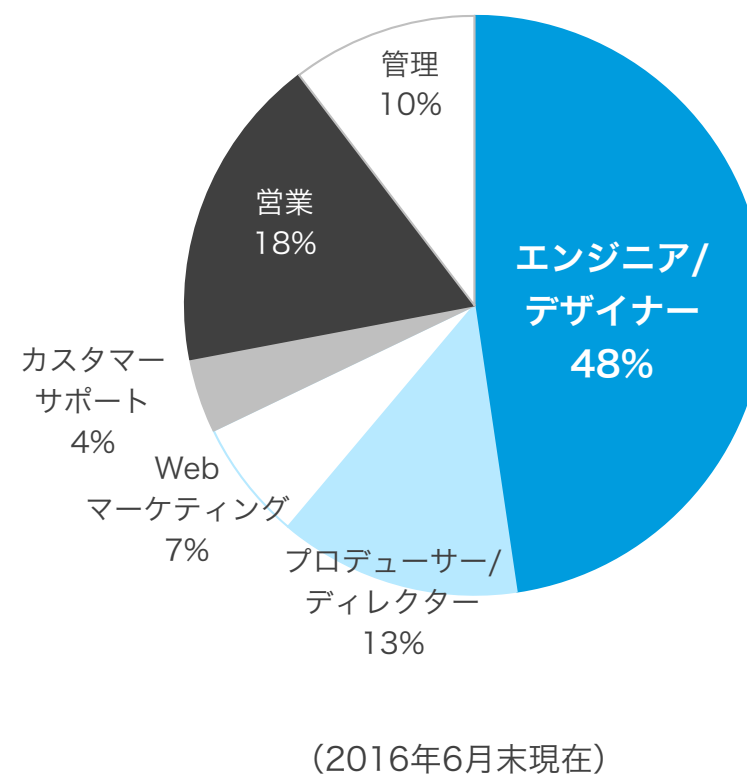
従業員数の推移

顧客サポートの地方正社員化（宮崎県）を進め、生産性を向上

従業員数の推移（連結）



正社員職種別構成比（単体/本社のみ）



特別損失（のれんの減損損失）の計上

2015年4月に連結子会社化したwajaに係るのれんの減損損失（約3.2億円）を計上（慎重に検討の上、2Qで一括償却を決定）

減損（当初業績計画からの乖離）理由

- インポートブランド等が公式出品するアウトレットECサイト「REASONアウトレット」における新規出品ブランド獲得の遅れ
- Webマーケティングを中心とした集客施策の遅れ

業績向上に向けた注力ポイント

- Webマーケティング・メールマーケティングの強化によるユーザー集客
- 「REASONアウトレット」にて新規獲得した複数のインポートブランドの出品促進、更なる新規ブランド獲得
- 「waja」の大口バイヤーサポート強化による商品拡充

2. 事業概況・下半期施策

上半期の取り組み

全社		<ul style="list-style-type: none">• 筋肉質な経営体制の構築（広告出稿の効率化等）• 従業員の生産性向上（組織体制・人員配置の最適化等）
求 人 情 報	ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">• ユーザーの案件応募率・採用率向上に向けたサイト機能拡充（例：電話応募機能、オススメ求人表示機能等）• 独自のアナリティクス基盤を用いた広告出稿の効率化
	ジョブセンス リンク	<ul style="list-style-type: none">• ユーザーの案件応募率・採用率向上に向けたサイト機能拡充• 宮崎オフィスにおける求職者電話サポートの生産性向上
	転職会議	<ul style="list-style-type: none">• 大手求人サイト・人材紹介会社への送客が順調に拡大• 独自のアナリティクス基盤を用いたサイト改善
	新規事業	<ul style="list-style-type: none">• 就活会議 : コンテンツ・サイト機能の拡充（会員数12万人超）• 転職ドラフト : 第1回ドラフト開催 （参加企業17社、エンジニアエントリー数：約900名）

上半期の取り組み

不動産情報	door賃貸	<ul style="list-style-type: none">• Webマーケティングの強化によるサイトトラフィックの改善• スマートフォンサイト改善・キャンペーン実施等により問合せ率が向上
	IESHIL	<ul style="list-style-type: none">• 物件の市場価格査定対象エリアの拡大（東京23区⇒首都圏全域）• 「イエシル・アドバイザー」サービスの開始 (中立な売買アドバイスや各ユーザーに合った不動産会社紹介を実施)
EC	waja (連結子会社)	<ul style="list-style-type: none">• マーケティング強化によるサイトトラフィックの改善• 「REASONアウトレット」において「PREMIUM BRAND Avenue」事業譲受により複数の新規出品ブランドを獲得
その他	新規事業	<ul style="list-style-type: none">• 治療ノート : 病気別治療体験談の収集（体験談投稿数 約7,000件へ増加）• imitsu : 主要カテゴリーの情報量拡充、マネタイズ強化（単月黒字化）

成功報酬型ならではの特性を活かしたユーザー応募率・採用率向上施策を実施

オススメ求人表示機能

The screenshot shows the JobSense Link interface. At the top, there are navigation options: '職種から探す' (Search by job type) and '地域から探す' (Search by region). Below this, the breadcrumb trail reads '転職/求人情報ならジョブセンスリンク > 東京都の転職/求人 > 渋谷区の転職/求人'. The main heading is '成長企業での スタッフ募集！' (Staff recruitment at a growing company!). A job card is displayed with a 5.0 rating (5 stars) and the following details:

受かりやすさ	★★★★★ 5.0
職種	事務・経営管理系
給与	月給 18万円 ~
勤務地	東京都 渋谷区
応募資格	未経験者歓迎

Below the job card, there are several filter buttons: '未経験者歓迎', '契約社員', '転勤なし', '服装自由', 'ベンチャー企業', '上場企業', '残業なし', '長期休暇あり', '第2新卒歓迎', and '交通費支給'. At the bottom, there are tabs for '求人情報' (Job information) and '企業情報' (Company information).

- ユーザーの希望条件や行動履歴データ、企業の採用可能性に基づきオススメ求人表示機能を追加

お祝い金ボーナスタイムキャンペーン

The screenshot shows a social media post from 'ジョブセンス/せんすけ @jsenj'. The text reads: '【お得なボーナスタイム♪】 \今日6/1の18時まで！/ バイトが決まった全員に現金ボーナス5000円プレゼント！ このチャンスを逃さずに、いいバイトを見つけてね(・∀・) j-sen.jp/c/bonustt'. Below the text is a colorful graphic for the 'ボーナスタイム開催中!!' (Bonus Time Event!!) campaign. The graphic features a clock icon and the text '本日18時までに応募したバイト限定' (Limited to part-time jobs applied for by today 18:00). The main message is 'かならずもらえる 5000円' (Guaranteed 5000 yen), with a large '5000円' in red. A cute character is also present in the graphic.

- 制限時間内に応募すると、お祝い金を増額するキャンペーンを実施

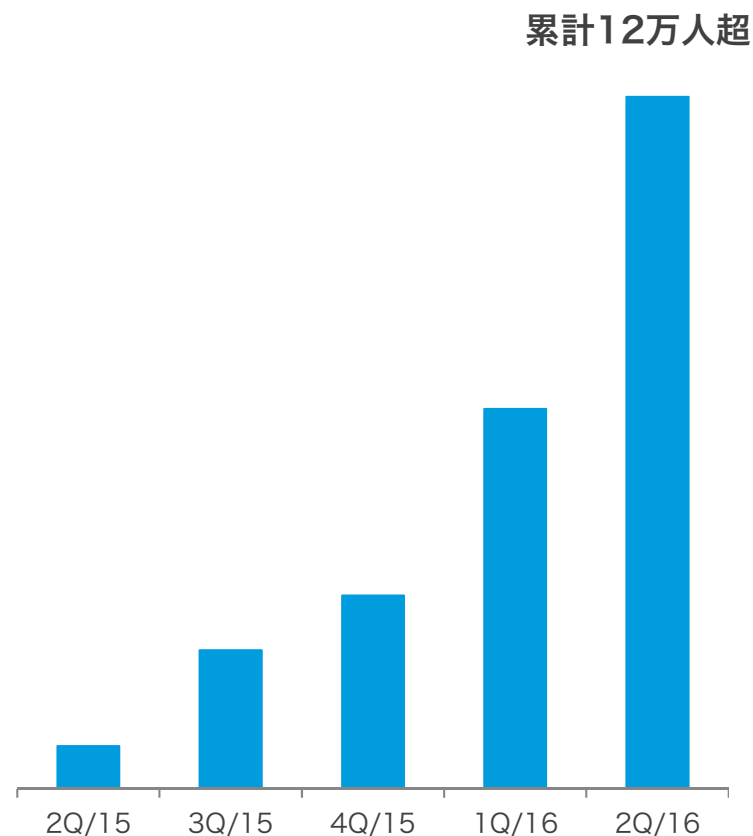
2015年4月のサービス開始以後、企業選考に関する口コミ等の独自コンテンツの収集・充実化によりサイト会員数は順調に推移

サイトイメージ



- 2017年卒就活生の会員登録者数は約10万人、サービス開始から約1.5年で全体の約1/4の就活生が利用中
- 企業選考におけるエントリーシート登録数は約8,000枚、選考体験記（面接情報）は約2万件等、他社サービスにはない独自コンテンツを蓄積

会員数の推移（累計）



- 第1回ドラフト（4月開催）では、ITエンジニア約900名が登録※
- 第2回（7月開催）は、参加人数・企業とも2倍超、総指名件数は3倍超の水準

サイトイメージ



- 企業がITエンジニアを競争入札する国内初の転職サービス「転職ドラフト」を4月・7月に開催
- ITエンジニアが自身の市場価値を把握でき、キャリア・スキルアップに繋がる新しいサービス

転職ドラフト開催状況

第1回（2016年4月）

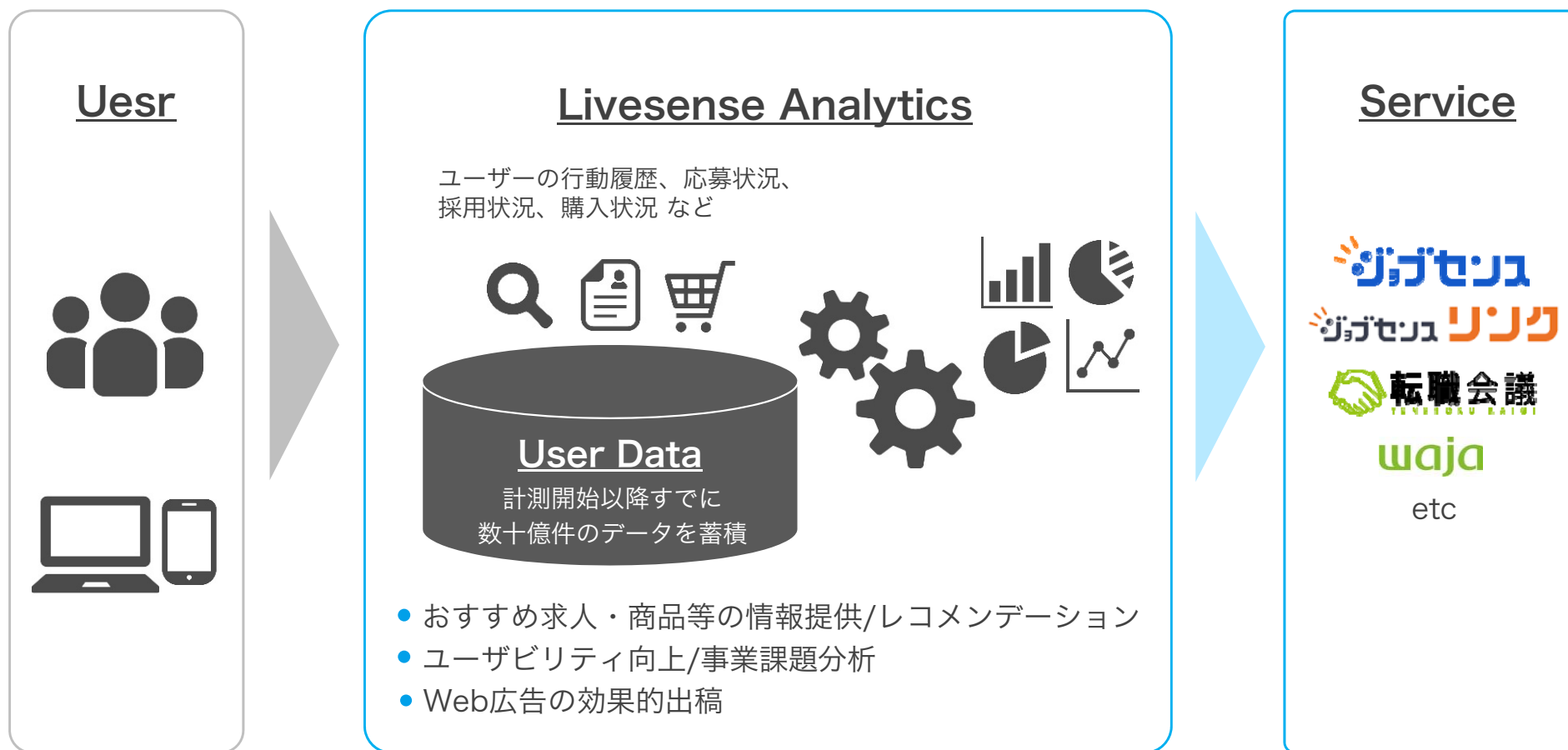
参加人数※	参加社数	総指名件数
235人	17社	393件

第2回（2016年7月）

参加人数※	参加社数	総指名件数
493人	45社	1,316件

※ 登録されたITエンジニアの経験や転職意欲の有無につき、転職ドラフト事務局が事前に書類審査通過者のみ転職ドラフトに参加

- ユーザー行動履歴等のビッグデータを独自のアナリティクス基盤により解析
潜在ニーズを見越した情報提供や、サイト機能・サービス改善によるユーザ
ビリティ向上、費用対効果の高いWeb広告出稿を実現



下半期の注力ポイント

全社		<ul style="list-style-type: none">• 独自のアナリティクス基盤を活用した事業改善の更なる推進• サービス認知度向上に向けたマーケティング施策の検討・準備
求 人 情 報	ジョブセンス	<ul style="list-style-type: none">• 成功報酬型ならでの求人サービス拡充・差別化強化• 蓄積されたユーザーデータの分析に基づくユーザビリティ向上施策の実施
	ジョブセンス リンク	<ul style="list-style-type: none">• 成功報酬型ならでの求人サービス拡充・差別化強化• 求職者電話サポートのサービスレベル・生産性の更なる向上
	転職会議	<ul style="list-style-type: none">• 大手求人サイト・人材紹介会社向けサービス等の拡販• 事業法人向けサービスの稼働
	新規事業	<ul style="list-style-type: none">• 就活会議 : 累計12万人超の会員を活かしたマネタイズ施策の実施• 転職ドラフト : サービス拡充、下半期中に2~3回の開催予定

下半期の注力ポイント

不動産情報	door賃貸	<ul style="list-style-type: none">• ユーザー向け会員機能拡充、マーケティング強化• 不動産仲介会社への新たなマネタイズチャネル確立
	IESHIL	<ul style="list-style-type: none">• 住環境や物件エリアの相場等に関するコンテンツの拡充• 不動産売買に役立つ情報・新機能の提供• 送客先となる優良な不動産仲介会社パートナーネットワークの拡大
EC	waja (連結子会社)	<ul style="list-style-type: none">• Webマーケティング・メールマーケティング強化によるユーザー集客• 「waja」の大口バイヤーサポート強化による商品拡充• 「REASONアウトレット」の出品促進、新規取扱ブランドの獲得
その他	新規事業	<ul style="list-style-type: none">• 治療ノート : 治療法選択に役立つ機能の追加• imitsu : 業者検索・比較発注機能の拡充、主力カテゴリの更なる強化

3. 業績見通し

通期業績予想 (FY2016)

- 上半期実績を踏まえ、期初予想*から営業利益・経常利益を上方修正
一時的な特別損失（のれん減損損失）計上により、当期純利益は下方修正
- 下半期は、中長期成長に向けて主力事業への厳選投資を予定

(単位：百万円)

		FY2015 実績	FY2016 期初予想*		FY2016 修正予想	FY2016 2Q累計実績	進捗率
売上高	—	5,069	5,500 ~	5,800	5,500	2,661	48.4%
営業利益	↑	7	100 ~	150	450	296	65.9%
経常利益	↑	19	115 ~	165	465	303	65.3%
当期純利益	↓	10	60 ~	95	▲ 60	▲ 128	-
EPS (円)		0.39	2.14 ~	3.38	▲2.14	▲4.59	-

*：期初予想は2016年2月12日発表

4. 補足資料

貸借対照表

(単位：百万円)

	2Q/16	2Q/15	YoY	1Q/16	QoQ
流動資産	3,184	2,879	+10.6%	2,957	+7.7%
現金及び預金	2,415	2,110	+14.4%	2,130	+13.3%
固定資産	508	800	▲36.4%	862	▲41.0%
有形固定資産	113	120	▲5.7%	136	▲16.7%
無形固定資産	111	372	▲70.1%	427	▲73.9%
投資その他資産	284	307	▲7.6%	299	▲5.1%
総資産	3,693	3,680	+0.4%	3,819	▲3.3%
負債合計	730	697	+4.7%	621	+17.6%
流動負債	727	694	+4.8%	617	+17.7%
固定負債	3	3	▲3.4%	3	▲1.5%
純資産合計	2,962	2,982	▲0.6%	3,198	▲7.4%
資本金	232	231	+0.3%	232	+0.0%
負債純資産合計	3,693	3,680	+0.4%	3,819	▲3.3%

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2Q/16 累計	2Q/15 累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	526	▲ 41
税引前四半期純利益	▲ 14	▲ 139
減価償却費	35	20
のれん償却額	21	-
減損損失	318	-
売上債権の増減額 (▲は増加)	35	▲ 125
未払金の増減額 (▲は減少)	70	183
法人税等の支払額	▲ 3	▲ 13
法人税等の還付額	26	74
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 71	▲ 293
有形固定資産の取得による支出	▲ 17	▲ 11
無形固定資産の取得による支出	▲ 45	▲ 1
投資有価証券の取得による支出	▲ 17	▲ 23
子会社(waja)株式の取得による支出	-	▲ 268
財務活動によるキャッシュ・フロー	6	1

主なパブリシティ実績

2016.07.21	雑誌 日経コンピュータにITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.12	ITpro（日経コンピュータ）にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.04	ITpro（日経コンピュータ）にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.07.02	日経新聞朝刊にITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト」が取り上げられました
2016.06.02	日経新聞朝刊に不動産情報サービス「IESHIL（イエシル）」に関する記事が取り上げられました
2016.05.23	週刊ダイヤモンドに転職口コミサイト「転職会議」の調査結果が掲載されました
2016.05.12	日経ビジネスオンラインにITエンジニア向け転職サイト「転職ドラフト（β版）」が取り上げられました
2016.04.28	日刊不動産経済通信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
2016.04.25	週刊住宅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
2016.04.25	日経ビジネスオンラインに弊社代表の連載第3回が掲載されました
2016.03.24	日経電子版に転職口コミサイト「転職会議」が取り上げられました
2016.03.09	CNET Japanに不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.03.07	毎日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
2016.02.29	日経電子版に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.25	Forbes 30 Under 30 Asiaに弊社代表の村上が選出され、Forbes誌に掲載されました
2016.02.25	日経産業新聞に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.22	週刊住宅新聞に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.18	日経産業新聞に不動産売買サービス「IESHIL（イエシル）」が取り上げられました
2016.02.08	日経ビジネスオンラインにて弊社代表の新連載が始まりました
2016.02.05	フジテレビ「ノンストップ！」にて転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2016.01.20	書籍「人生が変わる100のポジティブワード」（日経BP社）に弊社の経営理念が取り上げられました
2016.01.19	FBS福岡放送の情報番組「めんたいワイド」にて転職クチコミサイト「転職会議」が取り上げられました
2016.01.18	週刊住宅新聞に不動産賃貸情報サイト「door賃貸」が取り上げられました
2016.01.18	日経ビジネス（オンライン）に弊社内のイベントが取り上げられました
2016.01.09	雑誌THE21（1月9日発売）に弊社の書籍活用事例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 :236名 *2016年6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。