

## 2014年12月期決算説明会 質疑応答

2015年2月16日  
株式会社リブセンス

2015年2月13日（金）開催の「2014年12月期 決算説明会」における質疑応答の概要は下記の通りです。

### <2014年12月期実績について>

**Q1. 2014年12月期において、広告宣伝費が前期比で増加しています。どのような広告宣伝を打ったのでしょうか。**

村上：2014年は、ユーザー（求職者や賃貸物件探しをしている方々）のサイト集客を目的に、リスティングやリターゲティングなどのWeb広告を行いました。出稿先・出稿方法については、費用対効果を見ながら適宜最適化に努めております。

**Q2. 2014年12月期において、不動産メディア事業の業績が伸び悩んでいます。その要因と、今後の回復施策を教えてください。**

村上：2014年9月まで内部管理システムの構築にリソースを割いていたため、集客施策が後手に回ってしまったこと、不動産賃貸領域で新興の競合他社による新サービスが立ち上がり、競争環境が変化したこと等が要因です。10月以降、管理システムが稼働し、サービス運営効率は上がってきており、集客施策にも注力しています。賃貸はもちろんのこと、早期に周辺領域への事業拡大を図っていきたくと考えております。

### <2015年12月期計画について>

**Q3. 2015年12月期の業績予想を開示しない理由を教えてください。**

村上：2015年は、2018年を最終年度とする中計の達成に向け、戦略的な積極投資を行う予定です。先行投資の中には、これまで当社が行ってこない新たな施策が含まれており、投資回収のタイミングを予想するのが難しいこともあり、売上については増収幅のみ、営業利益については非開示とさせていただきます。

**Q4. 2015年12月期の売上計画を「前期比20~40%」と発表されています。幅を持たせて発表された背景・考え方と、各事業の伸長イメージを教えてください。**

村上：新たな事業投資が売上貢献するタイミングや規模によって、2015年の売上計画に幅を持たせて発表いたしました。計画している事業戦略が、予定通りに立ち上がり見込み通りの効果が得られた場合には、前期比40%前後の増収ができるものと考えております。なお、2015年につきましても、各事業の売上高構成比率は大きく変動しない想定です。

**Q5. 2015年12月期は「積極的な先行投資」の年と位置付けられています。具体的には、どのような投資を考えているのでしょうか。**

村上：正社員転職領域においては、求職者への電話サポートの更なる強化、転職会議の本格的なマネタイズ、アルバイト求人領域においては、サービスのブランド認知度向上や、リピート利用施策によるユーザー囲い込みなどを予定しております。恐縮ながら、現段階で具体的なご説明は控えさせていただきますが、いずれも今後の事業飛躍に必要な施策と考えております。

**Q6. 先行投資が順調に進んでいるかどうかを、四半期決算発表時に確認するには、どの指標に着目しておけば良いのでしょうか。**

村上：四半期決算発表のタイミングで、きちんとご説明できるよう、これまで公表してこなかった指標の開示も検討してまいります。

**Q7. 先行投資により、赤字になる可能性はあるのでしょうか。**

村上：通期ベースで赤字になることがないよう、しっかりとPDCAを回しながら、費用対効果に合う投資やコストコントロールをしてまいります。

#### <中期経営計画・今後の展開について>

**Q8. 2014年12月期の実績を見る限り、2018年12月期を最終年度とする中期経営計画の達成ハードルは高いのではないのでしょうか。変更しない理由は何でしょうか。**

村上：確かに、2014年はIPO後初めての苦戦の年となりました。しかし、倍々ペースで急成長している時にはできなかった、様々な経営課題に対処できた1年でもありました。（課題と実施施策は、決算説明会資料P.20をご参照ください。）次なる成長への事業基盤が整った今、一時的な利益計上を見送ってでも事業投資を優先させ、成すべき施策を着実にそして果敢に実行していくことで、一段上の成長を目指しているものと確信しております。

**Q9. 今後、新領域への事業展開の手段の1つとして、M&Aを掲げています。その原資はどのように手当されるのでしょうか。**

村上：M&Aについては、当社として未経験ということもあり、初めは小規模な案件から手掛けていく予定です。したがって、当面の間、原資は手持ちの現預金の範囲と考えて頂ければと思います。

以上