

2016年2月12日

2015年12月期 決算説明会 質疑応答

株式会社リブセンス

2016年2月12日（金）開催の「2015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。

- 【Q】 今期の通期業績予想（売上高：55億円～58億円、営業利益：1億円～1.5億円）について、第4四半期で約2.5億円の営業利益水準を考えると、保守的な予想であるように思うがその理由を教えてください。
- 【A】 各事業における予実・KPIの進捗等を見ながら、中長期の成長に向けた投資を通期業績予想に織り込んでいることが主な理由となります。
- 【Q】 今期の具体的な投資科目としては、人件費と広告宣伝費という理解でよろしいでしょうか。
- 【A】 広告宣伝費並びにシステム投資が中心と見込んでおります。人件費については筋肉質な組織を構築すべく今期は必要最低限の人員確保に留める予定でおります。
- 【Q】 2015年12月期における広告宣伝費比率（対売上高）が30%超であるが、全上場企業の水準比でも高い水準である。4Qにおいて改善されてはいるが、広告宣伝費に対する効率性等についてご意見をお聞かせ下さい。
- 【A】 広告宣伝費については一概に売上高比率のみで効率性を判断するのは適切ではないと考えております。広告宣伝により獲得できる利益額とのバランスを考えつつ運用を行っております。これまでWeb広告を中心に運用していましたが、4Qにおいて効率的な出稿先・方法等のアトリビューション分析を行いました。多くの知見・ノウハウが蓄積されたと同時に、より効率的なWeb広告運用を行える体制になったと感じております。今後については、Web広告だけでなく一定の認知をとるようなマス広告はどこかのタイミングで必要でと考えています。
- 【Q】 正社員が7割増えていることに対し売上高の増加がマイルドに思うが、その理由についてお聞かせください。
- 【A】 当社の人員構成はエンジニアが中心であり、前期人員増加の内訳としてもエンジニアが中心のため、売上高増加に大きく寄与するには一定の時間を要すると考えております。一方で、直近の人員増加に対する成果には満足はしておらず、今後は大きな成果を出せるように尽力して参ります。

以 上