

2017年2月13日

## 2016年12月期 決算説明会 質疑応答

株式会社リブセンス

2017年2月13日（月）開催の「2016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】 求人情報メディア事業のセグメント利益について、ジョブセンス、ジョブセンスリンク等、各メディアの比率を教えてください。

【A】 比率としてはジョブセンスが大きいですが、分散傾向になってきています。

【Q】 広告宣伝費について、広告宣伝を積極化してから実際に売上が伸びるまでのタイムラグ等もあるかと思えます。そのあたりも含めた広告宣伝の方針を教えてください。

【A】 サイト集客のためのweb広告については、基本的に2016下期と同じ程度という方針です。一方で、プロモーション・ブランド構築といった形で中長期的にサイトの価値向上を図るための広告戦略を考えています。

【Q】 今期上期を増収減益、赤字予想としています。通期は黒字とのことですが、前期ほどの営業利益はないとみて良いのでしょうか。また、セグメント別の増減を教えてくださいでしょうか。

【A】 通期の業績予想については開示を控えていますが、一定の投資を行っていくため、2016年度に比べて減益の可能性も考えています。また、セグメント利益の予想については開示を控えています。

【Q】 減益の可能性もある中で投資を行う狙いを伺えますか。ブランド広告的なものを打ちたいという理解で良いのでしょうか。また、投資が売上に繋がらないのであれば、それは何のために行うのかももう少し詳しく教えてください。

【A】 新しく、今まで行ったことのない広告を行おうと考えています。実際にはサイトへの流入等の広告効果を期待できると思いますが、実績がないのでその分の影響は売上予想に入れていません。内容の詳細は控えますが、認知やブランドに関するものを想定しています。

- 【Q】 人材にも投資をするというお話がありましたが、ここ最近はあまり人が増えていないように思います。今期は人を増やしていくイメージでしょうか。
- 【A】 新卒・中途とも採用を増やしていきます。特に新卒は今年 20 名ほど入社する予定です。会社の風土を作っていく意味で、今後も一定の規模で採用していきたいと考えています。
- 【Q】 新規事業も拡大していく予定ということで期待しています。しかし、これだけ事業が増えて規模も拡大してくと、従来のように村上社長が直接事業に関わっていくのも限界があるのではないのでしょうか。各事業のリーダーへの権限移譲の状況、村上社長がコントロールしていく部分を教えてください。
- 【A】 治療ノート、転職ドラフト等の新規事業については、各事業のリーダーと方向性のすり合わせのみを行い、日々の施策については現場がリーダーシップをとって進めていく体制になっています。特に転職ドラフトについては大きく権限移譲をして立ち上がっており、人材や不動産など、組織的に知見を有する領域ではボトムアップでの立ち上げが可能になってきました。

以 上