



2016年12月期
決算説明会資料

2017年2月13日
株式会社リブセンス
東証一部：6054

Agenda

1

2016年12月期 通期業績について

2

2017年12月期 事業方向性と業績見通しについて

3

ご参考資料

1. 2016年12月期 通期業績について

2016年12月期 決算ハイライト（エグゼクティブサマリー）

■ 全社では、YoYで売上高は成長・営業利益は大幅に増益

- 売上高 5,366百万円 (YoY +297百万円、+5.9%)
- 営業利益 515百万円 (YoY +507百万円、+6547.6%)

■ 生産性向上優先によりジョブセンスは減収、転職会議は増収継続 結果として求人領域は前年並み（0.3%減）。新領域ではマネタイズ進展

- ジョブセンスは、生産性向上を優先し広告出稿効率化。YoYで10.4%減
- 転職会議は、事業法人向けサービス等、新たなマネタイズ施策が進展。YoYで38.0%増
- 不動産情報サービス「IESHIL」、今期本格開始した競争入札型転職サービス「転職ドラフト」はマネタイズ進展。新卒就活サービス「就活会議」は就活生4~5人に1人が登録

■ 広告出稿効率化、宮崎オフィスの拡張移転等の生産性向上策の他、 下期から認知・ブランディング施策検討など、一定の成長投資を積み増し。 広告宣伝費は抑制が進むも、1人あたりの生産性向上は継続課題

- 広告宣伝費：1,132百万円（YoY 28.0%減）
- 人件費 ：2,085百万円（YoY 14.6%増）

2016年12月期 通期業績

- 売上高は増収。生産性向上策が奏功し、営業利益・経常利益ともに大幅増益
- のれん減損損失（317百万円）があったものの、当期純利益も黒字で着地

(単位：百万円)

| | FY2016 | FY2015 | YoY |
|-----------------|--------|--------|----------|
| 売上高 | 5,366 | 5,069 | +5.9% |
| 売上総利益 | 4,858 | 4,636 | +4.8% |
| 販売管理費 | 4,343 | 4,628 | ▲6.2% |
| 営業利益 | 515 | 7 | +6547.6% |
| 営業利益率(%) | 9.6% | 0.2% | +9.5pt |
| 経常利益 | 574 | 19 | +2899.1% |
| 特別損失 * | 347 | 5 | +6417.5% |
| 税金等調整前当期純利益 | 226 | 53 | +324.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 28 | 10 | +161.5% |

*1 連結子会社wajaに係るのれんの減損損失等

2016年12月期 全体総括

| | | |
|------------------|--|--|
| 全社 | <ul style="list-style-type: none">• 広告出稿の効率化、宮崎オフィス規模拡大も寄与し、筋肉質な経営体制・生産性は着実に成果結実• 独自のアナリティクス基盤は事業改善に大きく貢献。今後更なる推進 | |
| 求 人 情 報 | ジョブセンス | <ul style="list-style-type: none">• 採用課金の強みを活かした、案件・ユーザー数の拡大、及び適切なレコメンデーション実装に注力• 新料金プランのテスト販売等、年度後半は一定の投資・仮説検証に注力 |
| | ジョブセンス リンク | <ul style="list-style-type: none">• レコメンデーション、求人検索において、データを活用し求職者と企業のマッチング精度を向上• 宮崎オフィスでの求職者向け電話サポートの生産性向上。ジョブセンスとの組織連携強化 |
| | 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• 事業法人向けサービス「転職会議BUSINESS」をリリース。求人企業から転職潜在層への直接アプローチが可能に |
| | 就活会議 | <ul style="list-style-type: none">• コンテンツ・サイト機能の拡充。ES（エントリーシート）数をはじめとした各種コンテンツは業界最高水準までに充実• 会員数は累計14万人超。17卒就活生は4～5人に1人が登録 |

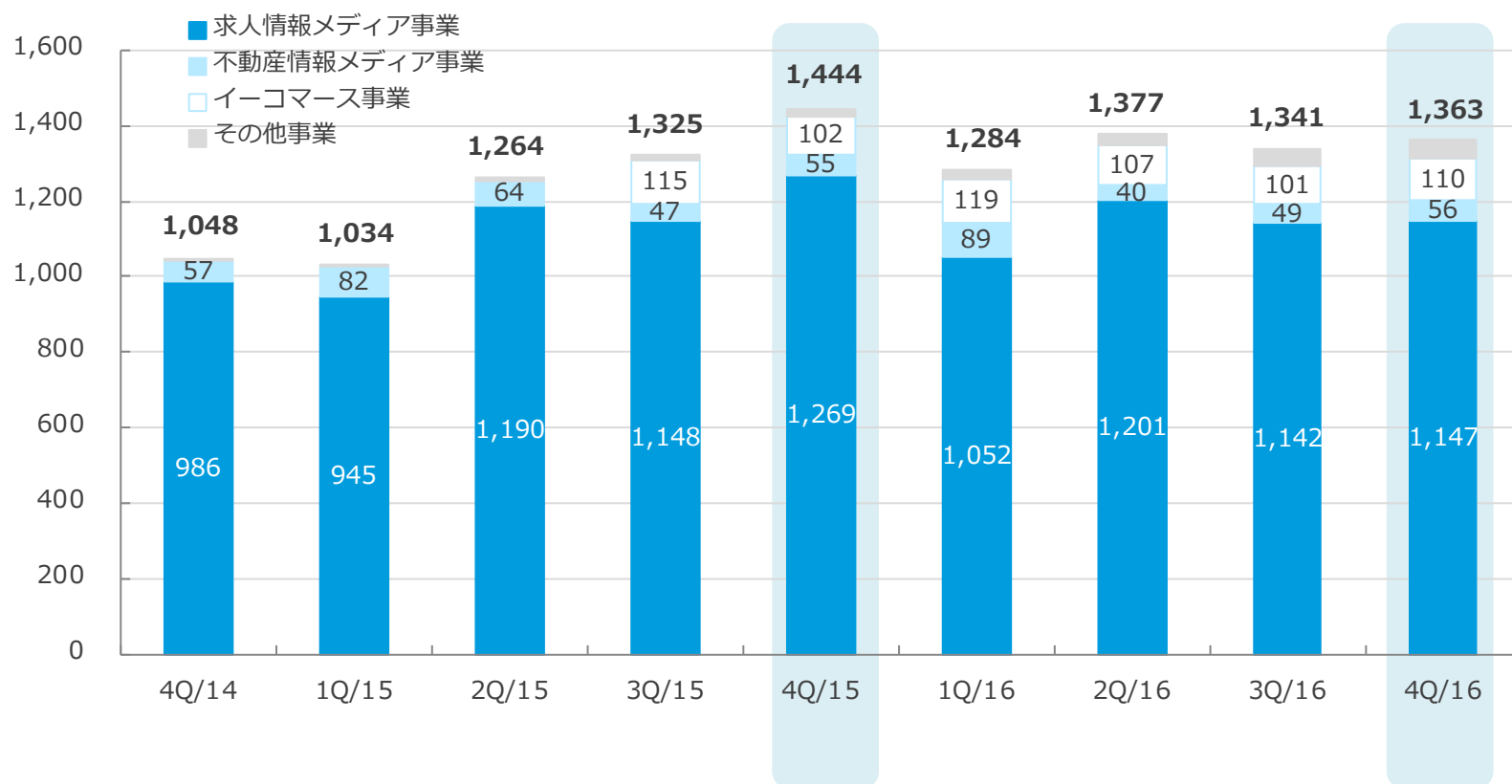
2016年12月期 全体総括

| | | |
|-------|-----------------|---|
| 不動産情報 | DOOR賃貸 | <ul style="list-style-type: none">賃貸周辺サービスの提供(引っ越し等)、祝い金の最適化(最大4万円)、新たな料金プランのテスト販売を開始将来に向けたフィージビリティスタディ・各種トライアルの実施 |
| | IESHIL | <ul style="list-style-type: none">独自のAI(人工知能)がユーザーのニーズに合った不動産会社をご紹介します「AIアドバイザー」サービスを開始。マネタイズ施策に着手不動産仲介会社パートナーネットワークの拡大。共催イベントでは、米国Zillow GROUPも登壇するなど、対外的なネットワークも拡大 |
| 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 UU数は堅調に拡大。新機能として患者間のQ&Aを実装転職ドラフト 企業がエンジニアを指名入札する「転職ドラフト」を3回開催。 参加人数・企業数・総指名件数いずれも堅調推移アイミツ 2016年9月にサイトを全面リニューアル。ご利用企業社数25,000社、 依頼総額300億円を突破。カテゴリ拡充を強化 |

売上高の推移

求人情報メディア事業は、生産性向上優先による減収が継続。YoYで5.7%減

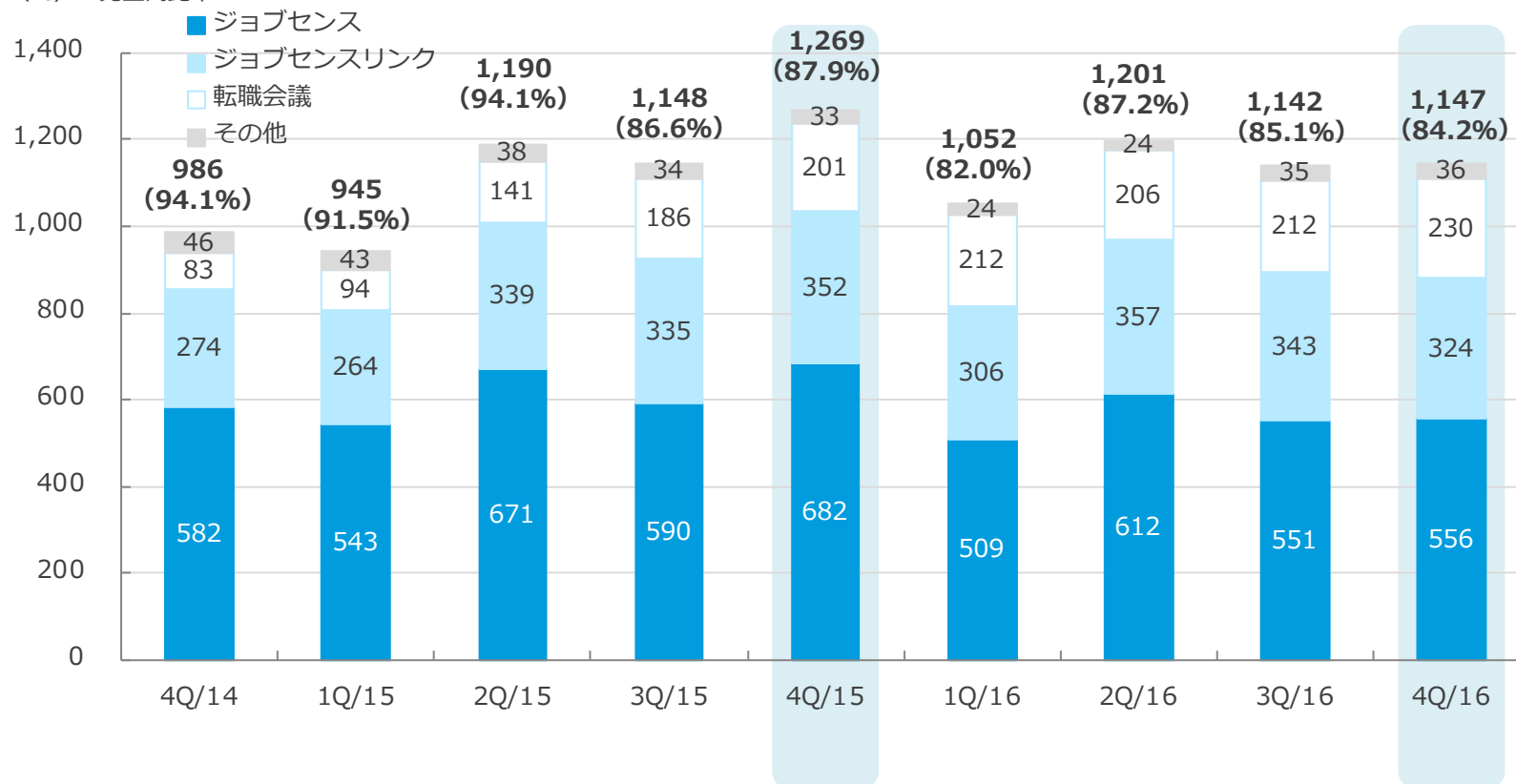
(単位：百万円)



売上高の推移 求人情報メディア事業

- ジョブセンスは、生産性向上を優先し減収が継続。YoYで18.4%減
- 転職会議は、引き続きマネタイズ施策が進みYoYで14.3%増

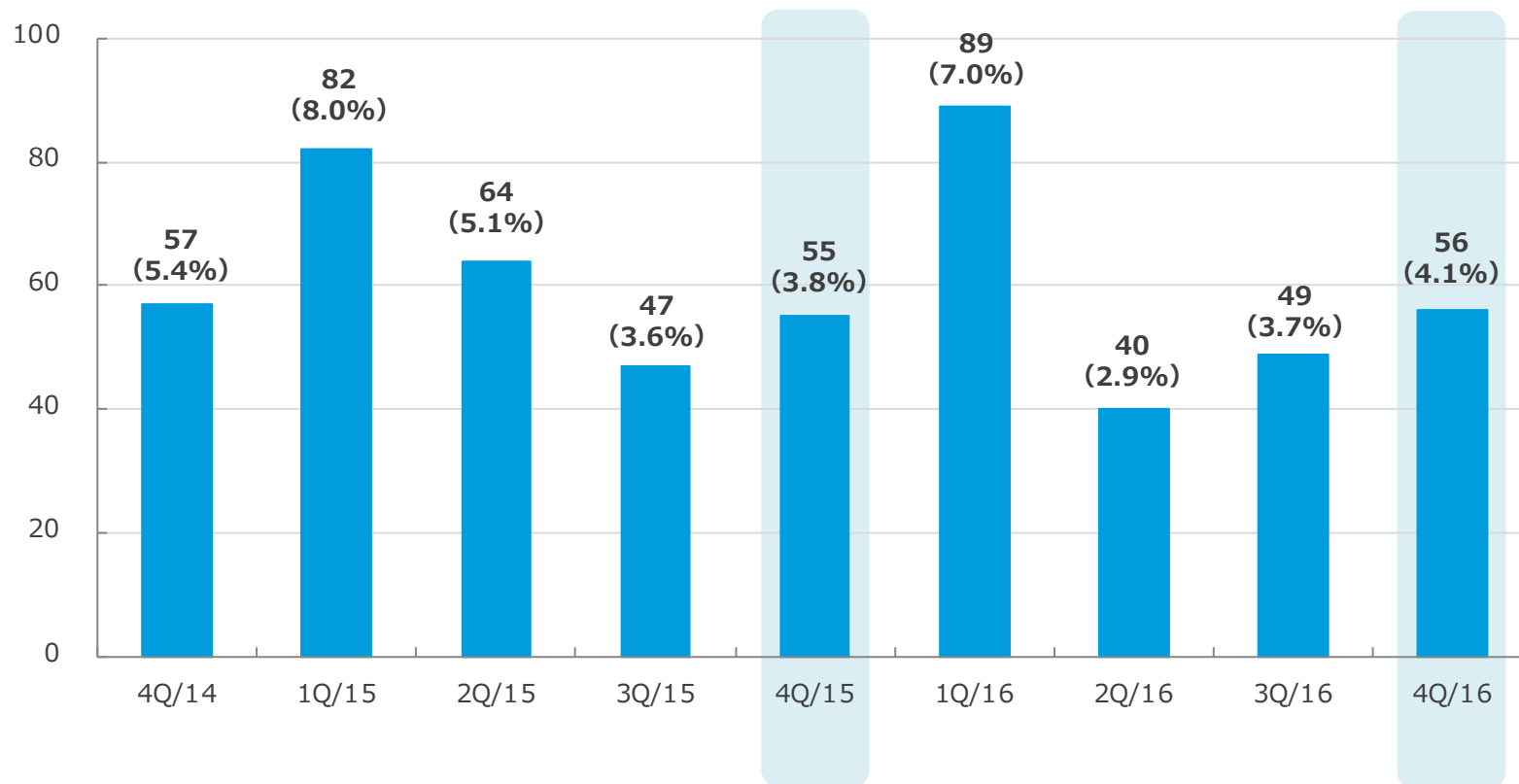
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



売上高の推移 不動産情報メディア事業

IESHILのマネタイズ着手に伴い、QoQでは復調傾向。YoYで1.3%増

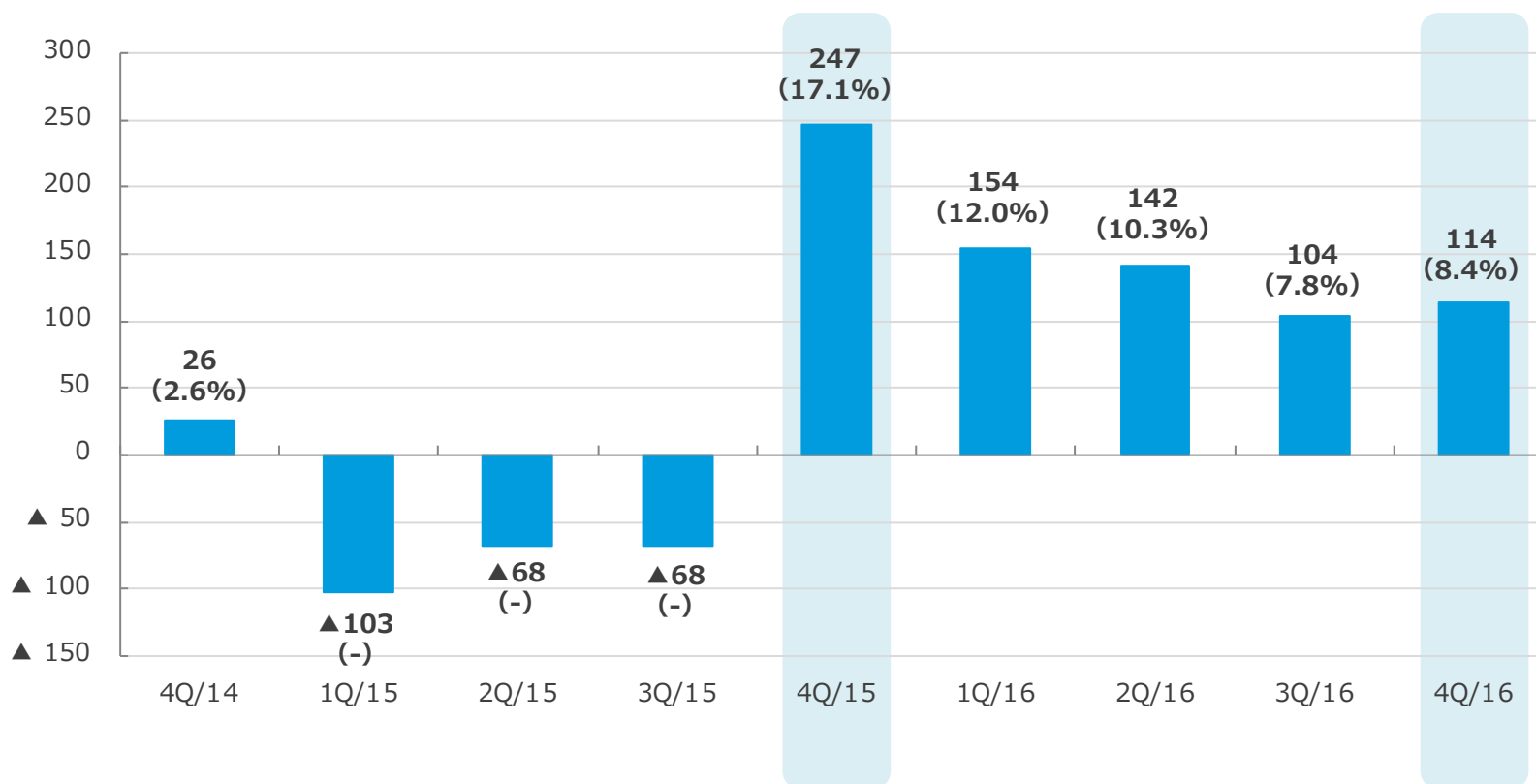
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



営業利益の推移

一定の成長投資を積み増しつつ、生産性向上により黒字を継続。YoYでは減益

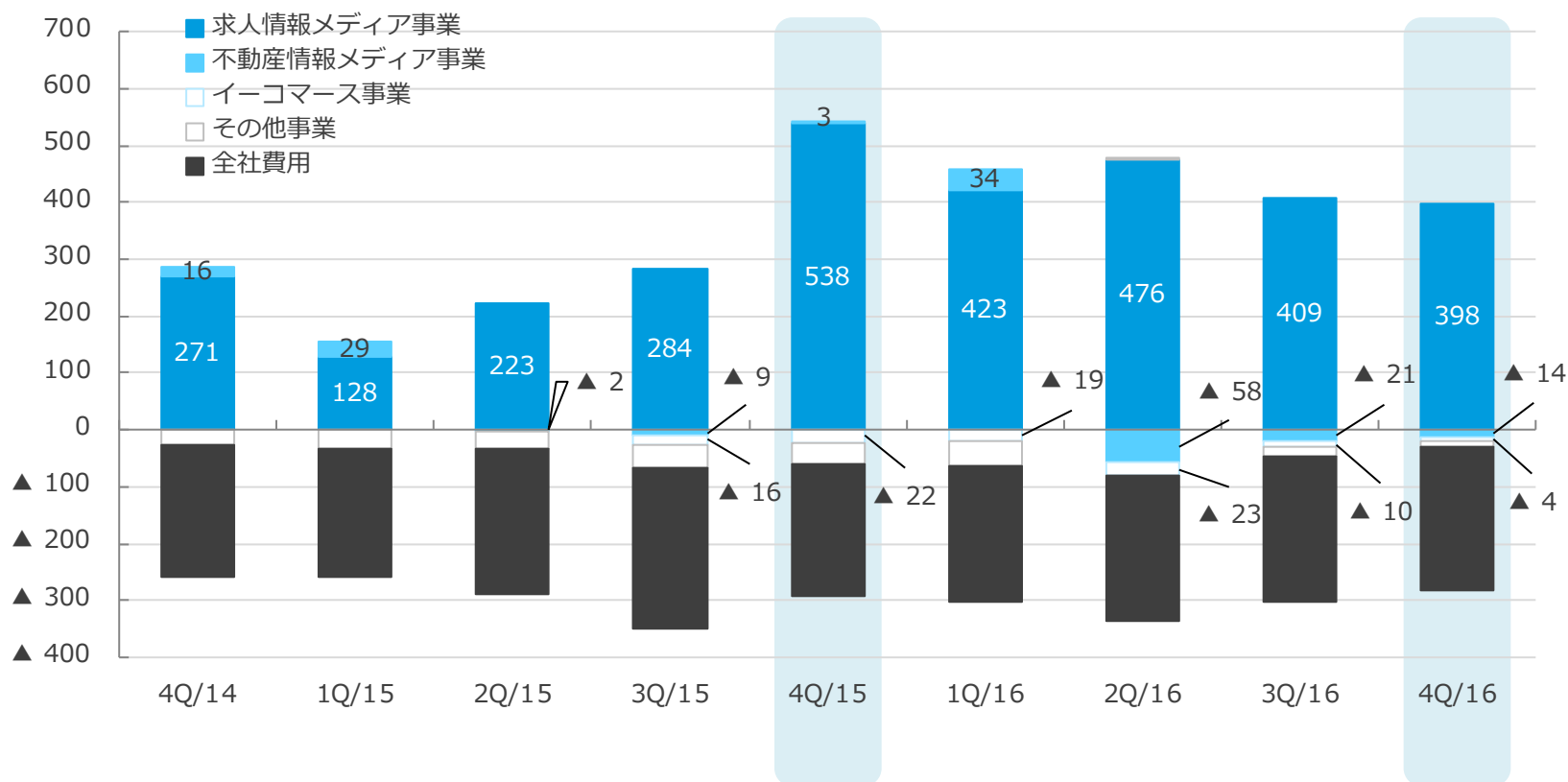
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



営業利益の推移 セグメント別

セグメント別では、求人領域への利益依存が続く

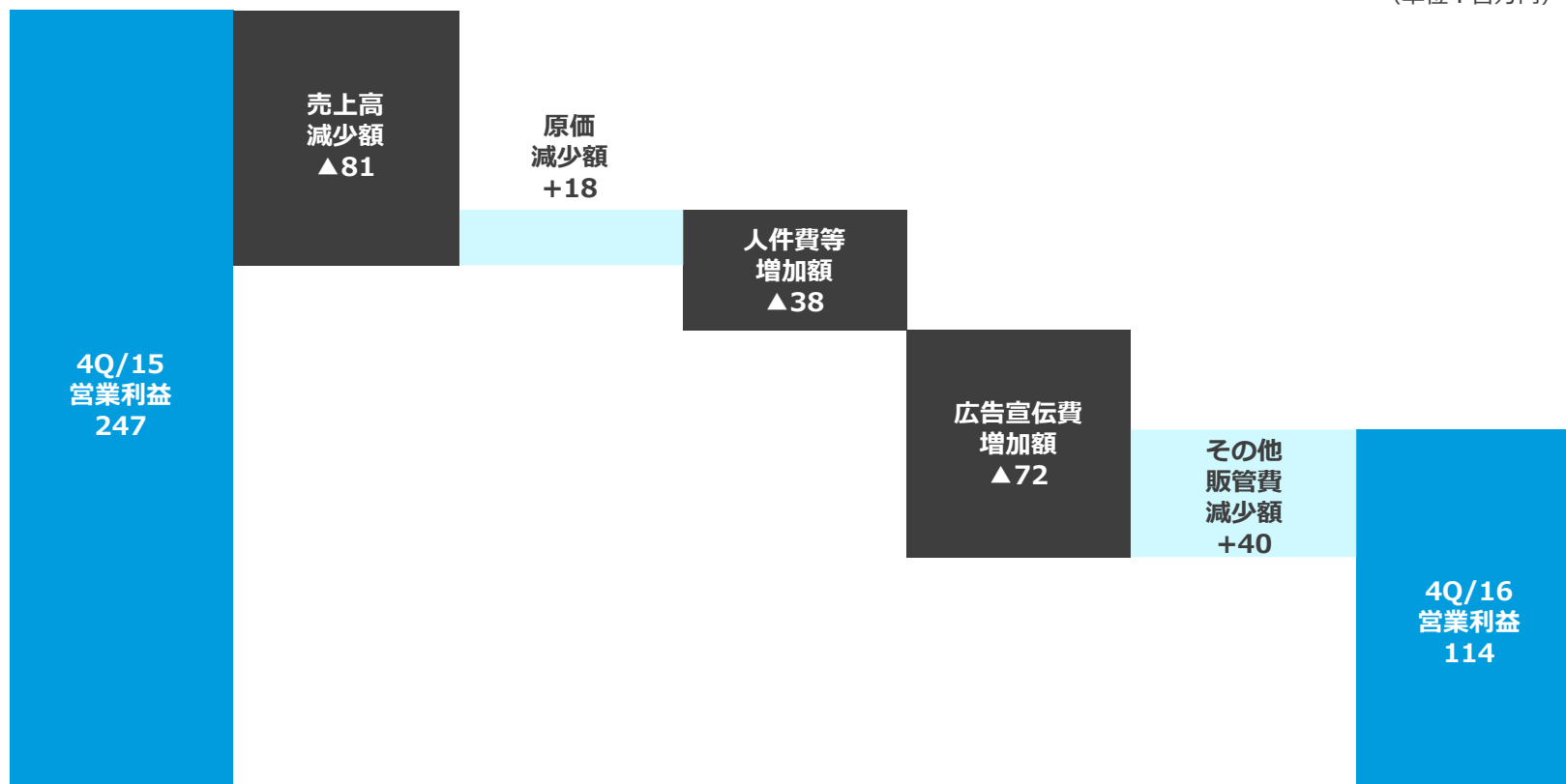
(単位：百万円)



営業利益増減分析（前期比/Qベース）

生産性向上優先による減収に加え、一定の成長投資積み増しによる
広告宣伝費・人件費増加のため減益

（単位：百万円）

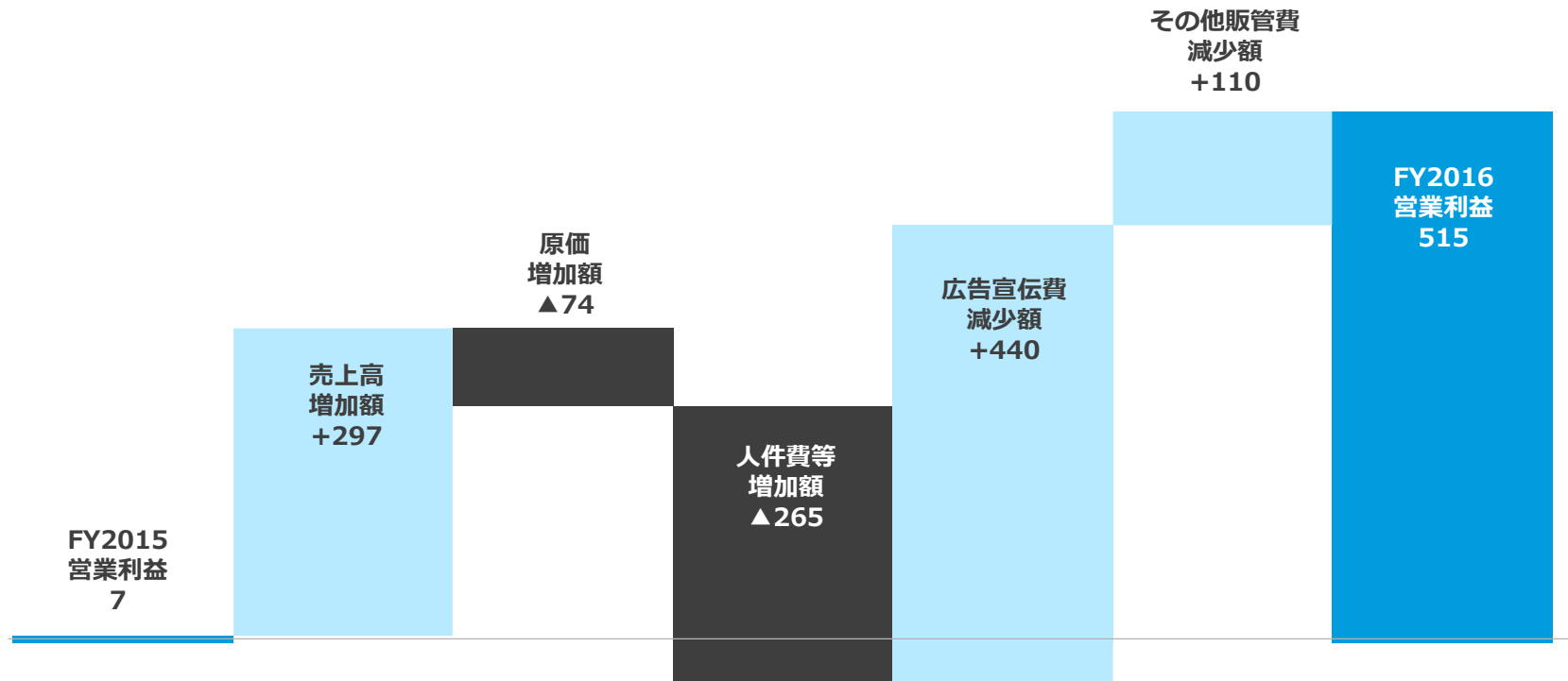


注) 当連結四半期より、売上増減の表記を総額に変更

営業利益増減分析（通期）

- 売上高は、wajaの通期寄与により増加
- 生産性向上施策の展開により、既存メディアの広告宣伝費を効率化

（単位：百万円）



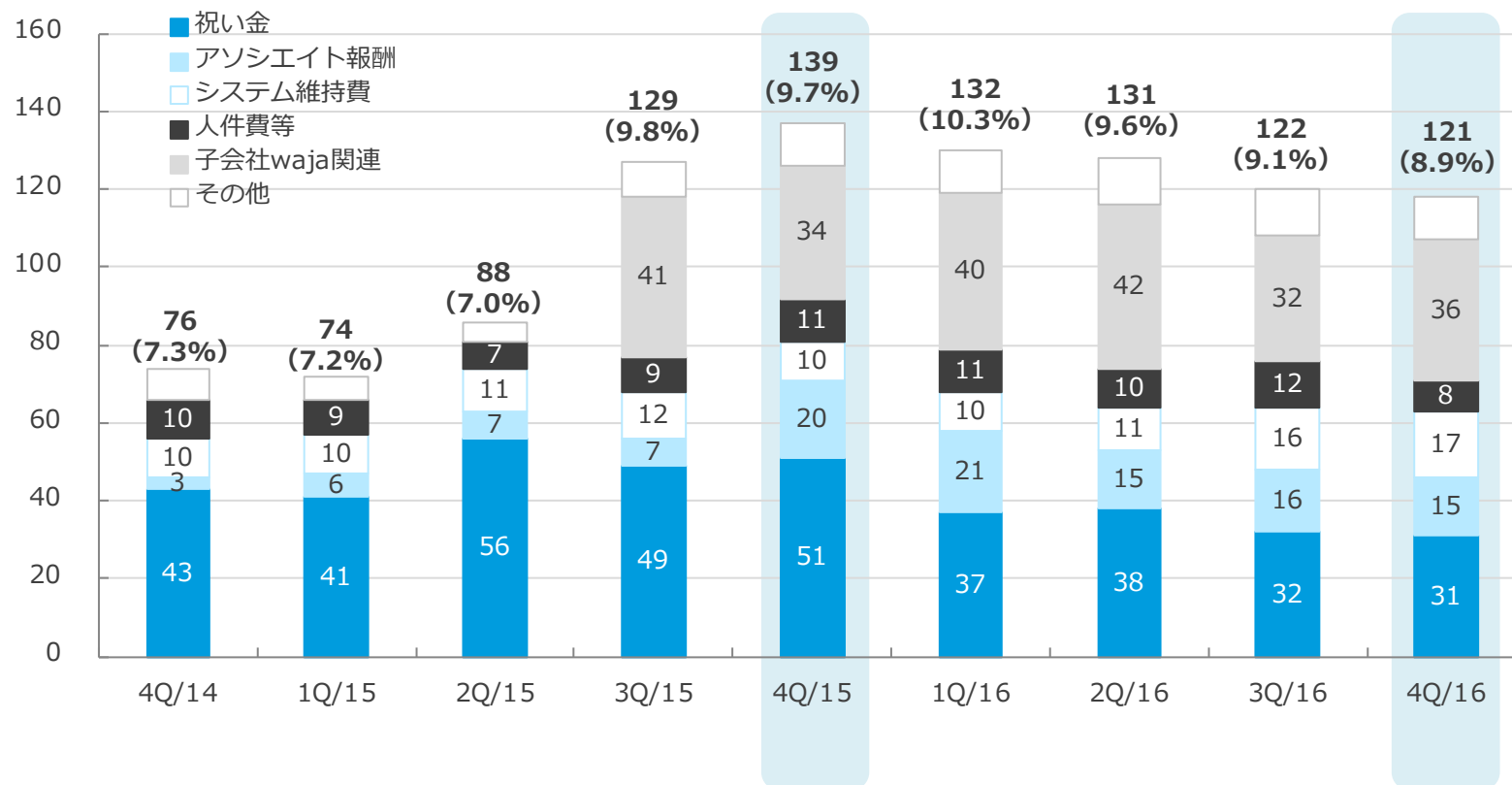
注1) 当連結四半期より、売上増減の表記を総額に変更

注2) 3Q/15よりwajaのP/Lを連結。今期より通期で寄与

売上原価の推移

祝い金に一部変動があるものの、その他の原価構成はほぼ同様で推移

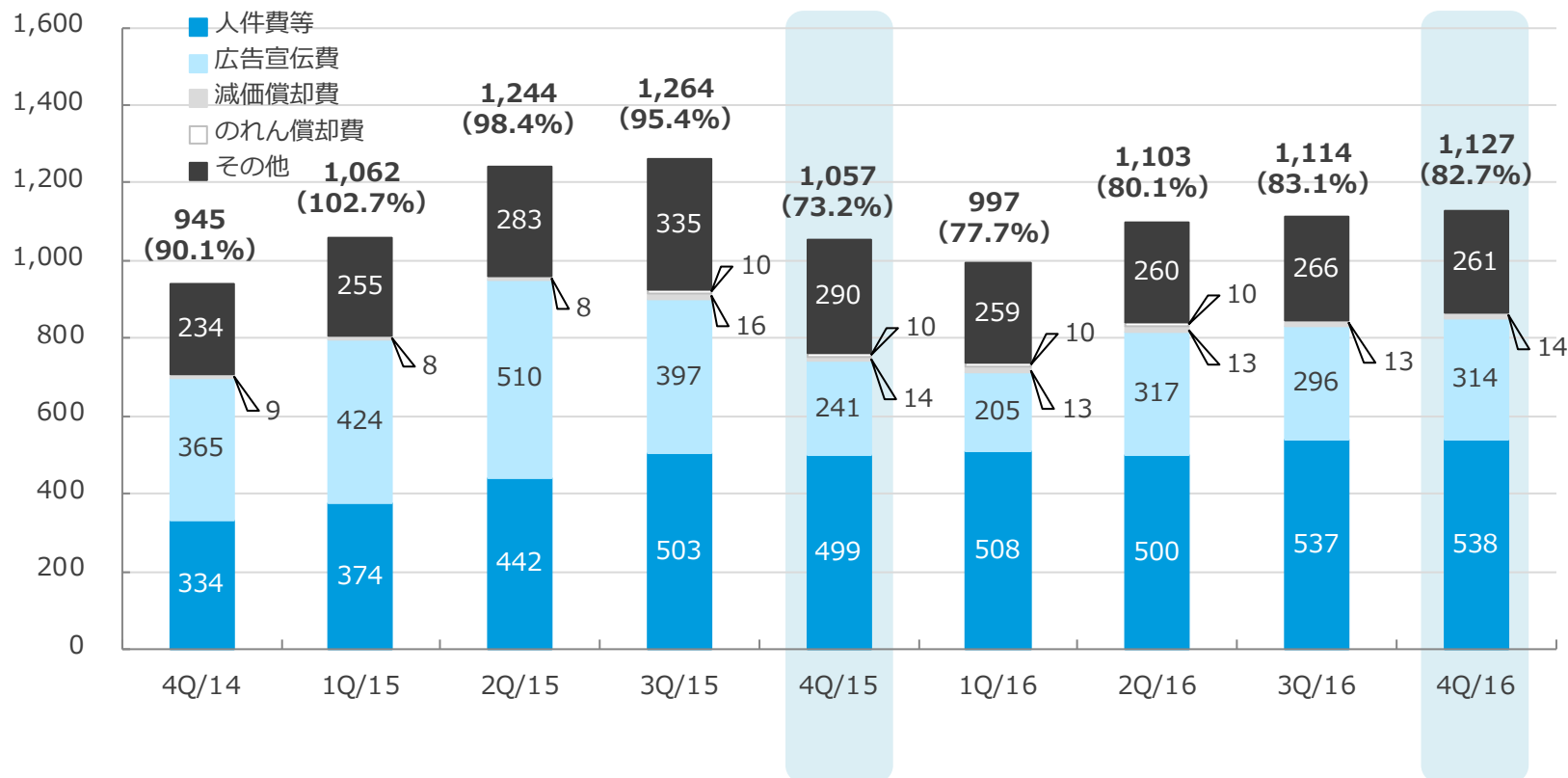
(単位：百万円)
(%)：売上高比率



販売管理費の推移

- 広告宣伝費は、広告出稿の効率化と並行し成長投資を実行。YoYで30.0%増
- その他費用は、管理費等の効率運用・圧縮によりYoYで10.1%減

(単位：百万円)
(%)：売上高比率

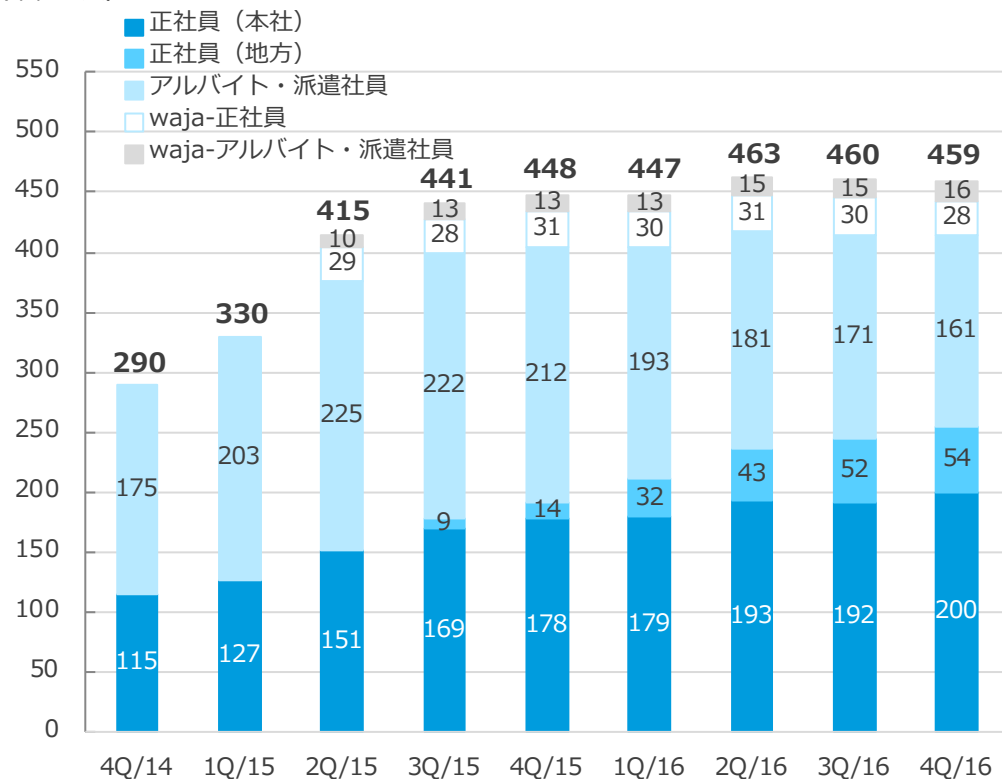


従業員数の推移

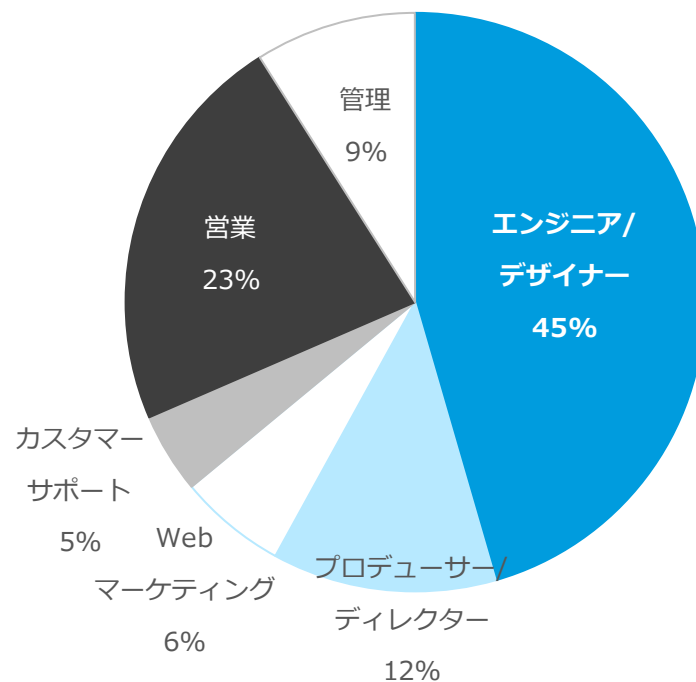
顧客サポートを中心に、地方正社員化（宮崎）を進展。
高いロイヤリティの下で品質と生産性を向上

従業員数の推移（連結）

(単位：人)



正社員職種別構成比（単体/宮崎を除く）



2. 2017年12月期 事業方向性と業績見通しについて

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

- 創業10年を超え、これからの10年を「組織の10年」と位置づけ。事業間連携の強化、自発的なキャリア形成、組織PDCAサイクルの取り組みなど、多様な施策を通じて人材そのものを競争優位の源泉に。
- 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で解析。潜在ニーズを見越した価値提供を実現し、競争優位を構築。データアナリティクスをコアコンピタンスに。

施策

中期的成長に向けた、広告・技術・人材面での投資実行

- 今期売上に連動しない、将来に向けたプロモーションおよびブランド構築費用を億単位で投資
- 全社横断のデータ解析専門部署を創設し、データの蓄積・活用を加速
組織・人材面での投資も強化し、今後の競争優位の技術的な基盤へ
- 宮崎オフィスにおける地方正社員採用を更に推進。本社では新卒・中途ともに二桁採用を目指す

2017年12月期 事業方向性

| | | |
|------|-----------|---|
| 求人情報 | ジョブセンス | <ul style="list-style-type: none">採用課金の強みを活かすことに加え、新たに「精度とスピード」をコンセプトに。アルバイト探し・仕事体験を豊かなものに案件・ユーザー数の拡大、レコメンデーション実装、祝い金の最適化等、採用課金の強みが生きる領域への投資拡大 |
| | ジョブセンスリンク | <ul style="list-style-type: none">サイトの使いやすさ (UI/UX) を強化するとともに、引き続きデータを活用して求職者と企業のマッチング精度を高め、採用率の向上を図る宮崎オフィスでのオペレーション (ジョブセンス+ジョブセンスリンクの事業連携) の更なる磨き込みと、地方拠点ならではの付加価値拡大 |
| | 転職会議 | <ul style="list-style-type: none">クチコミの強みを生かした、転職サービスへの本格展開大手求人サイト・人材紹介会社への送客と、事業法人向けサービス「転職会議BUSINESS」のビジネスモデルの両面強化 |
| | 就活会議 | <ul style="list-style-type: none">収益化と並行し、独自の価値を追求。就活の必須サイトとして学生への影響力を最大化コンテンツ・サイト機能の拡充。独自コンテンツのさらなる磨き込み |

2017年12月期 事業方向性

| | | |
|-------|------------------|---|
| 不動産情報 | IESHIL DOOR賃貸 | <ul style="list-style-type: none">住環境データの充実を始めとする、サイト価値の更なる向上・開発強化ユーザーニーズに合った情報提供および不動産会社とのマッチング促進サイト改善ノウハウの蓄積、他サイトへの展開推進 |
| EC | waja (連結子会社) | <ul style="list-style-type: none">減損を経ての再出発、新たな価値の再定義「あんしん保証」等新たな戦略実現・取組展開「REASONアウトレット」の継続促進とマーケティング強化 |
| その他 | 新規事業 | <ul style="list-style-type: none">治療ノート 体験談、Q&Aをベースに患者経験を蓄積し、ビジネスモデルを確立転職ドラフト 転職市場を「実力が正当に評価される世界」として透明化する 開催回数拡大に加え、他職種展開、プロモーションにも注力アイミツ 引き続き注力カテゴリーの価値を深掘り SEOを始めとする集客施策にも注力 |

2017年12月期 業績予想（上半期）

- 上半期は増収を見込むも、中期的成長に向け投資を継続。
上半期時点では減益、営業赤字予想。通期では黒字を見込む
- 広告・技術・人材に積極的な投資*を行い、競争力の基盤を確立

| | FY2017上半期 (予想) | FY2016上半期 (実績) | YoY |
|------|-------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 3,000百万円 | 2,661百万円 | +12.7% |
| 営業利益 | ▲40百万円 | 296百万円 | - |

* 投資内容はP19参照



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

3. 參考資料

連結損益計算書（Qベース）

（単位：百万円）

| | 4Q/16 | 4Q/15 | YoY | 3Q/16 | QoQ |
|-----------------|-------|-------|---------|-------|-----------|
| 売上高 | 1,363 | 1,444 | ▲5.6% | 1,341 | +1.6% |
| 売上総利益 | 1,241 | 1,304 | ▲4.8% | 1,219 | +1.8% |
| 販売管理費 | 1,127 | 1,057 | +6.6% | 1,114 | +1.2% |
| 営業利益 | 114 | 247 | ▲53.9% | 104 | +8.7% |
| 営業利益率(%) | 8.4% | 17.1% | ▲8.8pt | 7.8% | +0.5pt |
| 経常利益 | 147 | 252 | ▲41.6% | 123 | +19.0% |
| 特別損失 | 29 | 5 | +452.1% | 0 | +12339.7% |
| 税金等調整前当期純利益 | 117 | 252 | ▲53.3% | 123 | ▲4.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 80 | 166 | ▲51.8% | 77 | +3.6% |

連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 4Q/16 | 4Q/15 | YoY | 3Q/16 | QoQ |
|---------|-------|-------|--------|-------|--------|
| 流動資産 | 3,511 | 2,785 | +26.1% | 3,288 | +6.8% |
| 現金及び預金 | 2,734 | 1,954 | +39.9% | 2,493 | +9.7% |
| 固定資産 | 472 | 860 | ▲45.1% | 498 | ▲5.3% |
| 有形固定資産 | 96 | 131 | ▲26.4% | 108 | ▲10.9% |
| 無形固定資産 | 77 | 405 | ▲80.9% | 112 | ▲30.8% |
| 投資その他資産 | 297 | 323 | ▲7.8% | 278 | +7.1% |
| 資産合計 | 3,983 | 3,645 | +9.3% | 3,787 | +5.2% |
| 流動負債 | 851 | 542 | +57.1% | 743 | +14.6% |
| 固定負債 | 6 | 3 | +70.9% | 6 | ▲0.3% |
| 負債合計 | 858 | 545 | +57.2% | 749 | +14.5% |
| 資本金 | 232 | 232 | +0.1% | 232 | +0.0% |
| 純資産合計 | 3,125 | 3,099 | +0.9% | 3,037 | +2.9% |
| 負債純資産合計 | 3,983 | 3,645 | +9.3% | 3,787 | +5.2% |

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | FY2016 | FY2015 |
|----------------------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 879 | ▲ 89 |
| 税金等調整前当期純利益 | 226 | 53 |
| 減価償却費 | 74 | 52 |
| のれん償却額 | 21 | 21 |
| 減損損失 | 347 | - |
| 売上債権の増減額 (▲は増加) | 91 | ▲ 184 |
| 未払金の増減額 (▲は減少) | 68 | ▲ 42 |
| 法人税等の支払額 | ▲ 40 | ▲ 107 |
| 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 | ▲ 105 | ▲ 402 |
| 有形固定資産の取得による支出 | ▲ 26 | ▲ 56 |
| 無形固定資産の取得による支出 | ▲ 54 | ▲ 61 |
| 投資有価証券の取得による支出 | ▲ 33 | ▲ 28 |
| 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 |
| 現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少) | 780 | ▲ 490 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,724 | 1,944 |

株式の状況（2016年12月末現在）

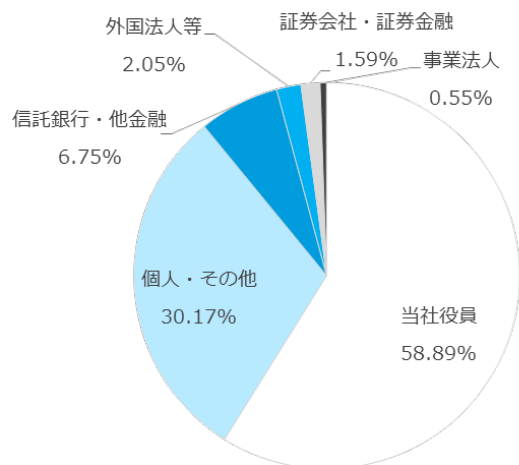
● 株価の推移

- ・ 上場来安値：237円
(2016年2月12日)
- ・ 上場来高値：3,255円
(2013年7月2日)
- ・ 年初来安値：237円
(2016年2月12日)
- ・ 年初来高値：564円
(2016年5月16日)
- ・ 平均出来高：188,076株/日
(2016年1月～12月)

● 発行済株式数 : 28,105,600株

● 株主数 : 8,780名

● 株主構成・上位大株主



| 株主名 | 所有株式数 | 持株比率 |
|--|------------|--------|
| 村上 太一 | 13,744,600 | 48.90% |
| 桂 大介 | 2,698,000 | 9.59% |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口） | 677,900 | 2.41% |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口） | 367,500 | 1.30% |
| 石見 健太 | 209,200 | 0.74% |
| BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) | 196,900 | 0.70% |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口1） | 172,800 | 0.61% |
| 岩崎 優一 | 152,000 | 0.54% |
| 中田 忠雄 | 150,000 | 0.53% |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口5） | 148,000 | 0.52% |

主なパブリシティ実績

| | |
|------------|--|
| 2017.01.24 | ITmediaに転職求人サイト「ジョブセンスリンク」のiPhoneアプリが取り上げられました |
| 2017.01.24 | ケータイWatchに転職求人サイト「ジョブセンスリンク」のiPhoneアプリが取り上げられました |
| 2017.01.18 | ITmediaエグゼクティブに弊社代表のインタビューが掲載されました |
| 2017.01.09 | 雑誌日経ビジネスに弊社代表のインタビューが掲載されました |
| 2017.01.02 | 週刊ビル経営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 |
| 2016.12.20 | 日本商工会議所の簿記検定ガイドに弊社代表のインタビューが掲載されました |
| 2016.11.04 | 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 |
| 2016.11.01 | RBB TODAYに弊社女性エンジニアのインタビューが掲載されました |
| 2016.10.18 | リフォーム産業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 |
| 2016.10.13 | CNET Japan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 |
| 2016.10.13 | 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 |
| 2016.10.09 | 日経ヴェリタス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 |
| 2016.10.03 | 宮崎市の情報サイト「20do」に弊社代表のインタビューが掲載されました |
| 2016.09.15 | 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 |
| 2016.09.05 | 「ビッグデータ・IoT・AI総覧2016-2017」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 |
| 2016.09.02 | 日経産業新聞に発注業者検索サービス「アイミツ」が取り上げられました |
| 2016.09.02 | THE BRIDGEに発注業者検索サービス「アイミツ」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 |
| コーポレート 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 :254名 |



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。