

2017年8月14日

2017年12月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答

株式会社リブセンス

2017年8月14日（月）開催の「2017年12月期 第2四半期 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】 通期の営業利益予想がゼロとなり、投資の伸びと売上の伸びがリンクしない時期が続いています。この状態はどのくらい続くのでしょうか。
- 【A】 昨年2016年は、上期で事業の「筋肉質化」をテーマに広告宣伝費の効率運用により、一定の収益性を確保し、その上で下期は先を見据えた事業モデルの方向性を模索した一年でした。今年2017年は、方向性を決めた事業モデルに基づいて中長期の成長を見極め、どこに事業リソースを投下するかを見極める一年だと考えています。
来期以降の成長実感や利益水準については、今年の投資の効果を見極めた上で、改めて成長投資のアクセルを踏むかどうかを判断する方針です。
- 【Q】 採用課金モデルにおいては、過去模倣により競争環境が激化した時期がありました。現在の競争環境はいかがでしょうか。
- 【A】 採用課金型というビジネスモデルにおいては、当社が頭ひとつ抜けた状態と考えています。一方で掲載課金型の企業であっても十分に競合になりえます。競合に伍していくためには、単純なビジネスモデルの違いの有無ではなく、我々のモデルそのものを圧倒的に進化させることが重要だと考えています。そのために、ユーザーの行動ログや採用データ等を元にサイトのアルゴリズムを変更し、ユーザーと企業のより最適なマッチングに徹底的にこだわっていきます。
- 【Q】 しばらく従業員数の伸びがゆるやかでしたが、上半期では大きく増えています。期末時点ではどの程度増えているイメージでしょうか。
- 【A】 直近では、宮崎での地方正社員化を指向する中で生産性・業務品質の向上、またデータ解析や法人営業等の重点領域における即戦力採用も継続することで、全社で20名程度の増加を見込んでいます。

【Q】 新卒市場が相当な売り手市場となっています。就活会議にはどのような影響がありますか。

【A】 前提として、就活会議は売上がまだ小さいので、十分なアップサイドを見込めます。新卒領域は上位層とマス層で大きく動きが違うなど、個別の変化と全体の変化に差があります。新卒市場は寡占化が進んでいる状況ですが、後発の当社だからこそできるイノベーションによってシェアを狙いたいと考えています。

以 上