

2018年2月14日

## 2017年12月期 決算説明会 質疑応答

株式会社リブセンス

2018年2月14日（水）開催の「2017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】 収集したデータをリアルデータエンジニアリングによってサービスに反映させることは、事業の成果にどのように繋がるのでしょうか。

【A】 例えば、マッハバイトにおいては採用意欲の高い企業を検索結果の上位に表示することで全体の採用率が上がり、1応募あたりの収益性が向上するなどといった効果を見込んでいます。検索結果の並び順を変えることで、ユーザーも早く仕事に就ける、企業も早く採用ができる、当社も成功報酬がいただけるという3者ともにメリットのある改善となります。また、就活領域においては学生の志向性や経歴と企業ごとの合格率や入社後満足度をマッチングさせることを考えています。これも当社の業績貢献とともに、就活疲れや短期での離職といった新卒採用の課題を改善し、ユーザーや企業の価値に繋がると考えております。

【Q】 競合他社ではタレントや著名人を使ったプロモーションを多数行っています。今回のマッハバイトのプロモーションでも著名人を起用していますが、今後のプロモーションは同様の路線でいくのでしょうか。

【A】 著名人やタレントを中心にしたプロモーション戦略ではなく、コンテンツやテーマを中心として、その都度最適な手法を選択していく方針です。

【Q】 転職会議の価値転換をすることによって、ビジネス面ではどのような変化が起きるのでしょうか。

【A】 現在の転職会議は「転職を検討している企業のクチコミをチェックする」という要素が強いサイトです。また、サイトに掲載されている求人は提携先企業の持つ案件が中心のため、サイトの設計についても提携先との相談が必要な部分があります。

今後、転職会議は求人案件数の拡大に連れて「クチコミを見ながら自分に合った求人を探すサイト」に転換をしていきます。

それによって、ユーザーがサイト内を回遊して求人を探す行動が増えていき、応募数が向上

すること、当社で直接契約する求人が増えることでサイト改善の自由度が上がり、より良いユーザー体験が実現できることを想定しています。

【Q】 スターツグループと組むことによって、IESHIL のアドバイザーサービスの中立性に影響が出ることはないでしょうか。

【A】 フィルライフの設立にあたっては、中立性をどう保つかという議論も行いました。そして、中立性維持のため当社がマジョリティを持つことなどを取り決めました。

アドバイザーサービスにおいてはユーザーに寄り添うこと、中立のポジションを活かしていくことが重要だと考えています。

以 上