

2018年12月期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2019年2月14日

Agenda

1

決算概要

2

事業概況

3

FY2019方針

4

補足資料

1. 決算概要

| 求人・不動産セグメントの増収により、売上高はYoY6.9%増 営業利益は減益ながら、業績予想を上回り着地

- 売上高 6,791百万円 (YoY +441百万円 +6.9%)
- 営業利益 122百万円 (YoY ▲99百万円 ▲44.9%)

| 注力事業の転職会議は事業規模の拡大と並行しメディア改善が進捗 マッハバイトは認知拡大・ユーザー体験向上に注力

- リブセンスコネクトを通じ「転職会議BUSINESS」の販売が拡大。下期はサイト改善、商品力の強化を図る
- マッハバイトは前年のリブランディングを受け、認知拡大に向けたプロモーションと「マッハボーナス」等のユーザー体験向上施策を実施。業績への反映には一定の時間がかかるものと想定
- DOOR賃貸は広告による集客が順調に進み、投資の原資として貢献

| 各事業の成長性とシナジーを踏まえ、事業ポートフォリオを組み換え

- 1月にリブセンスコネクト、フィルライフの合併会社2社を設立
- 9月末をもってwaja社の株式を一部譲渡し、非連結化
- 10月末をもってアイミツの共同運営を終了。ユニラボの株式を譲受し、今後は株主としての支援

通期業績概要

(単位：百万円)

	FY2017	FY2018	YoY
売上高	6,350	6,791	+6.9%
営業利益	222	122	▲44.9%
営業利益率(%)	3.5%	1.8%	▲1.7pt
経常利益	457	261	▲42.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	306	285	▲7.1%

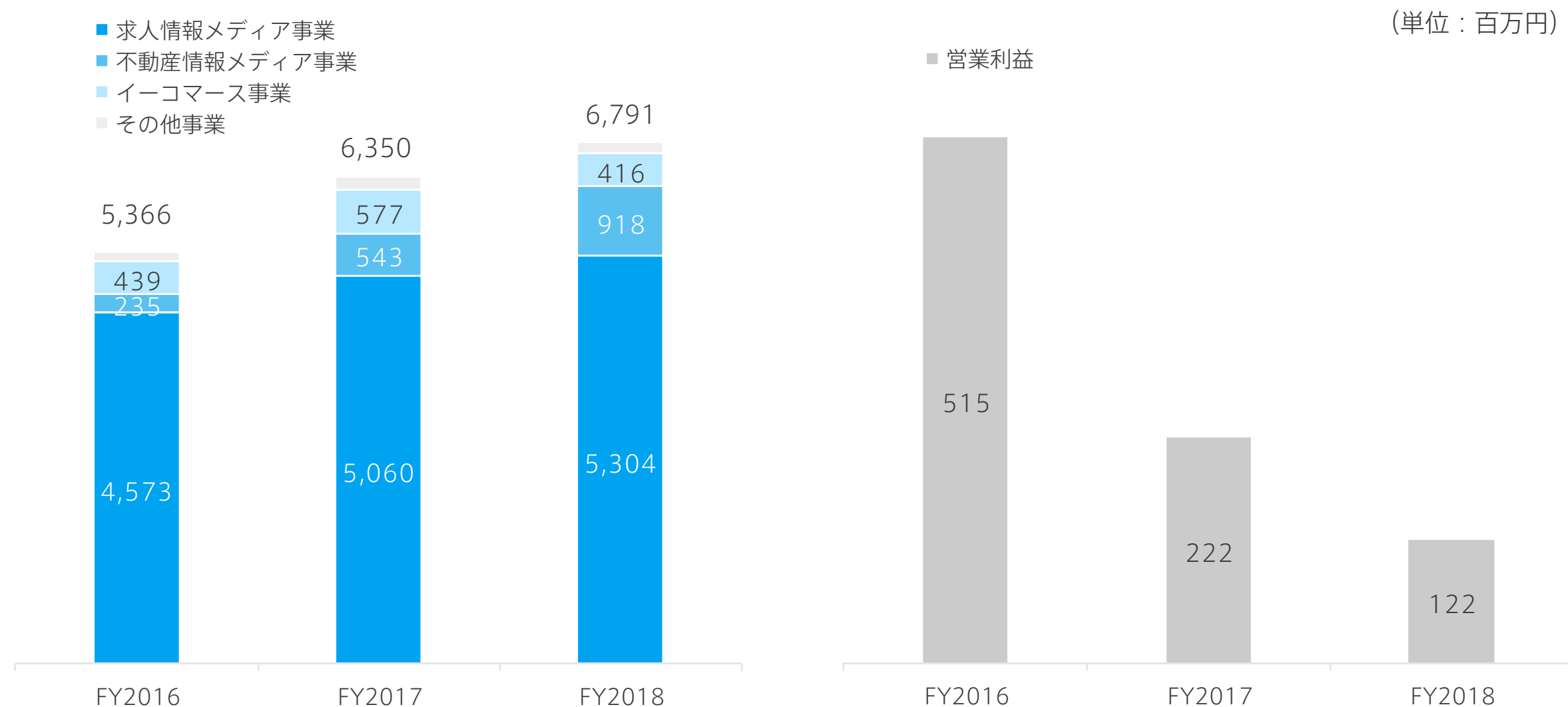
(参考) waja社連結除外の影響を除いた通期業績概要

	FY2017	FY2018	YoY
売上高 (waja除く)	5,773	6,375	+10.4%
営業利益 (waja除く)	219	180	▲17.7%

通期売上高・営業利益の推移

求人・不動産セグメントが増収。連結売上高はYoY6.9%増
(waja売却の影響を除くと10.4%増)

マッハバイト及び転職会議への投資、合併会社の立ち上げ費用等により、
連結営業利益はYoY44.9%減 (waja売却の影響を除くと17.7%減)



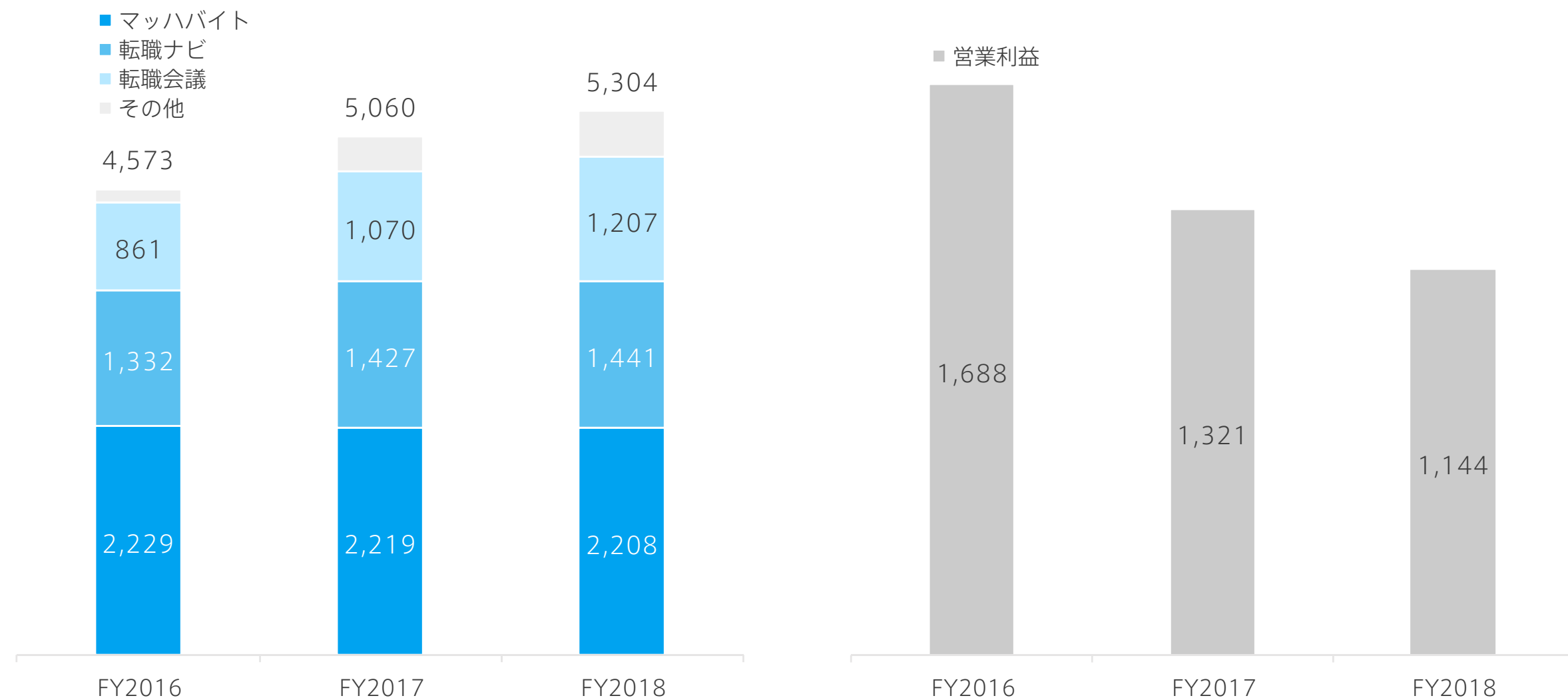
※当期より転職ドラフトを求人情報メディア事業に分類。過去の業績は組み替えて表示 (以降同様)

通期セグメント売上高・営業利益の推移 求人情報メディア事業

┃ 転職会議、転職ドラフトがそれぞれ増収しYoY4.8%増収

┃ マッハバイトは認知拡大とユーザー体験向上に注力

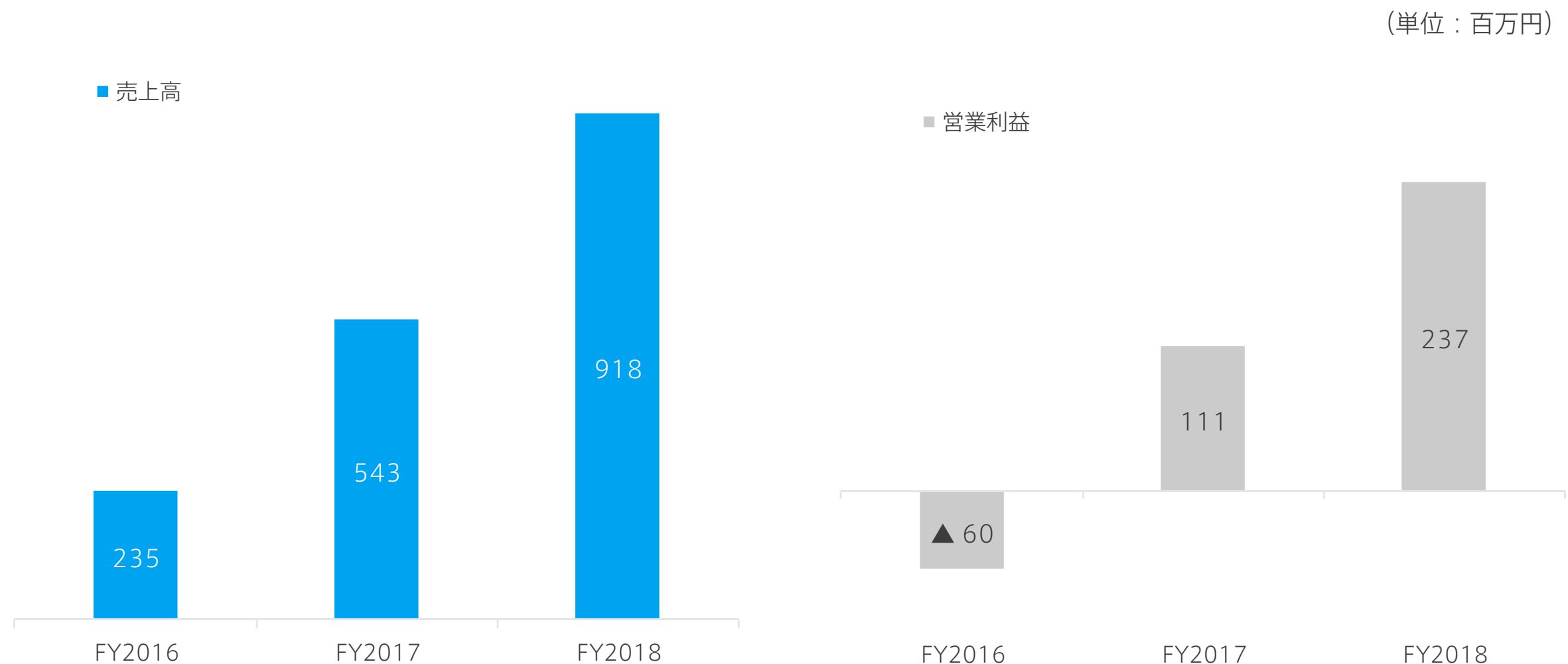
(単位：百万円)



通期セグメント売上高・営業利益の推移 不動産情報メディア事業

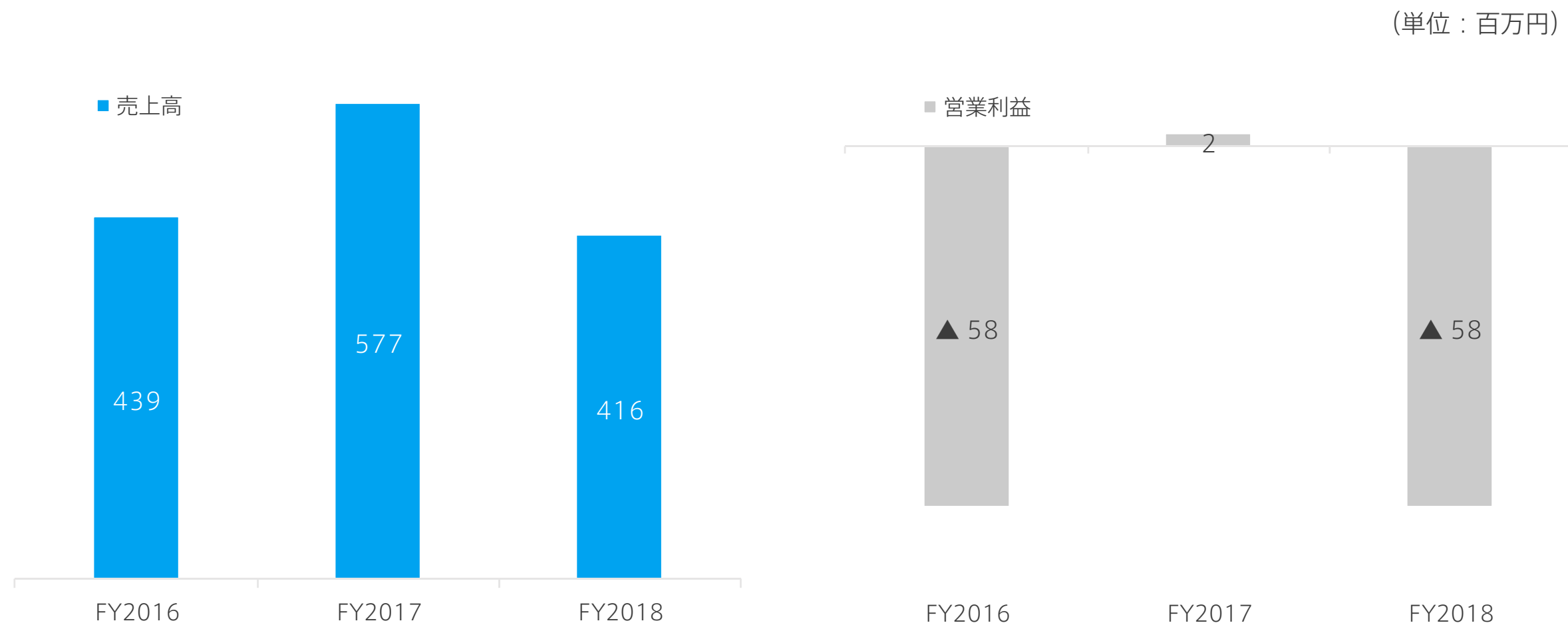
DOOR賃貸において集客施策が奏効し、大幅に増収増益

IESHILは物件数や掲載情報が大幅に増加。サイト価値の向上が進展



通期セグメント売上高・営業利益の推移 イーコマース事業

iwaja社の戦略転換に伴い、同社株式を経営陣に一部譲渡し非連結化

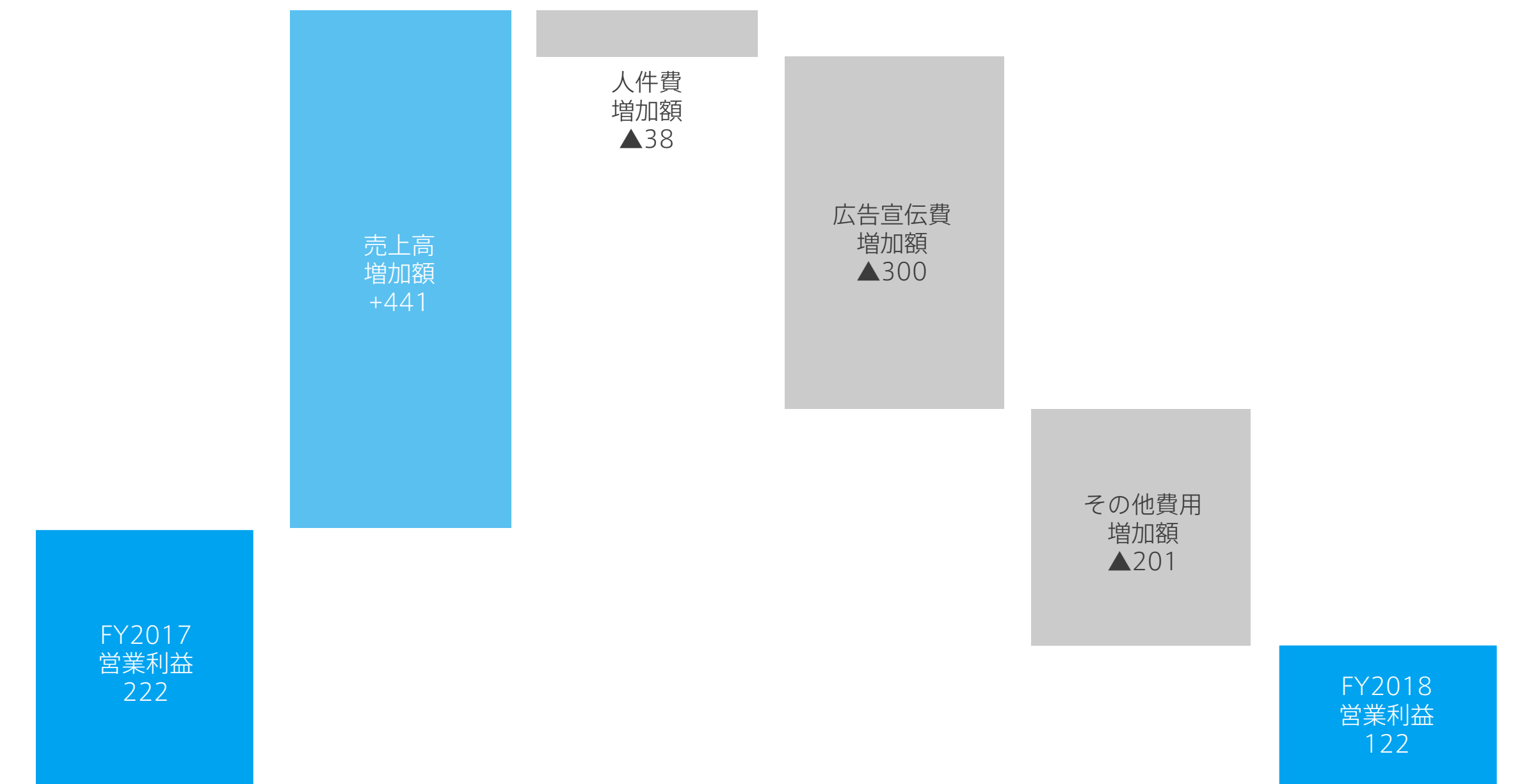


※イーコマース事業はwaja社のみセグメントのため、数値は9ヶ月間の実績

通期営業利益の推移 増減分析

連結売上高は4.4億円増収するも、
広告宣伝費・その他費用の増加により営業利益は減益

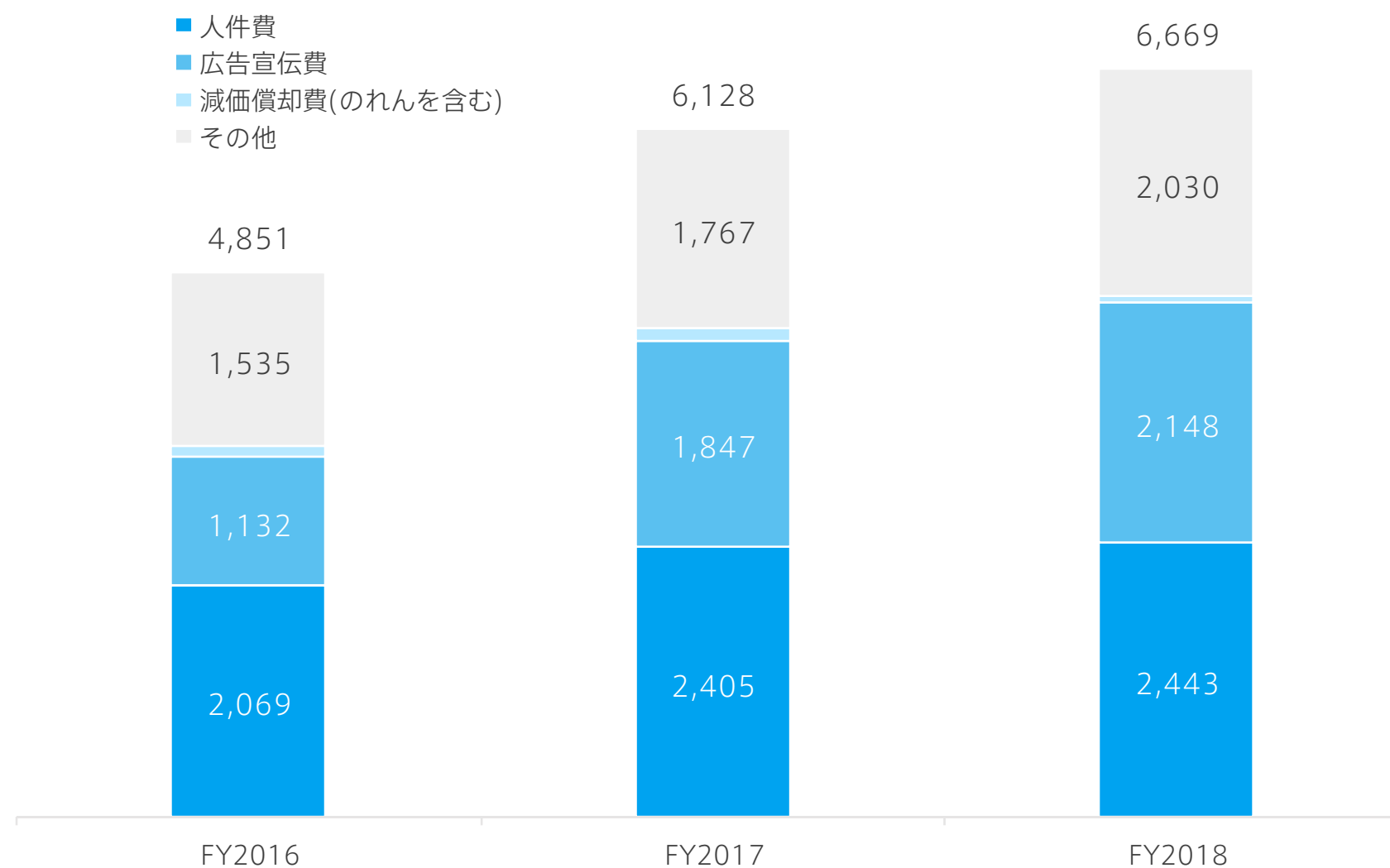
(単位：百万円)



Web広告、採用祝い金 (※) 等の広告宣伝費が増加

その他費用では転職会議BUSINESS拡販のための営業費用、メディア開発関連費用等が増加

(単位：百万円)



※祝い金は一部「その他」から「広告宣伝費」への勘定科目変更を含む

2.事業概況

2.事業概況

当期注力事業概況

プロモーション企画「神マッハバイト」は累計応募数8万件超

企業コラボ、メディア露出等も進み、認知拡大

映画「ニセコイ」コラボ



神マッハバイトが取り上げられた 主な媒体・調査

コードアワード2018

「ベスト・オンライン・フィルム」受賞

日本テレビ

「小峠ハローワーク」

GYAO!

「ニュースな女子大生と加藤浩次」

日経デジタルマーケティング

「リブセンスがサイトをリブランディング、面白動画広告の連打で認知向上」

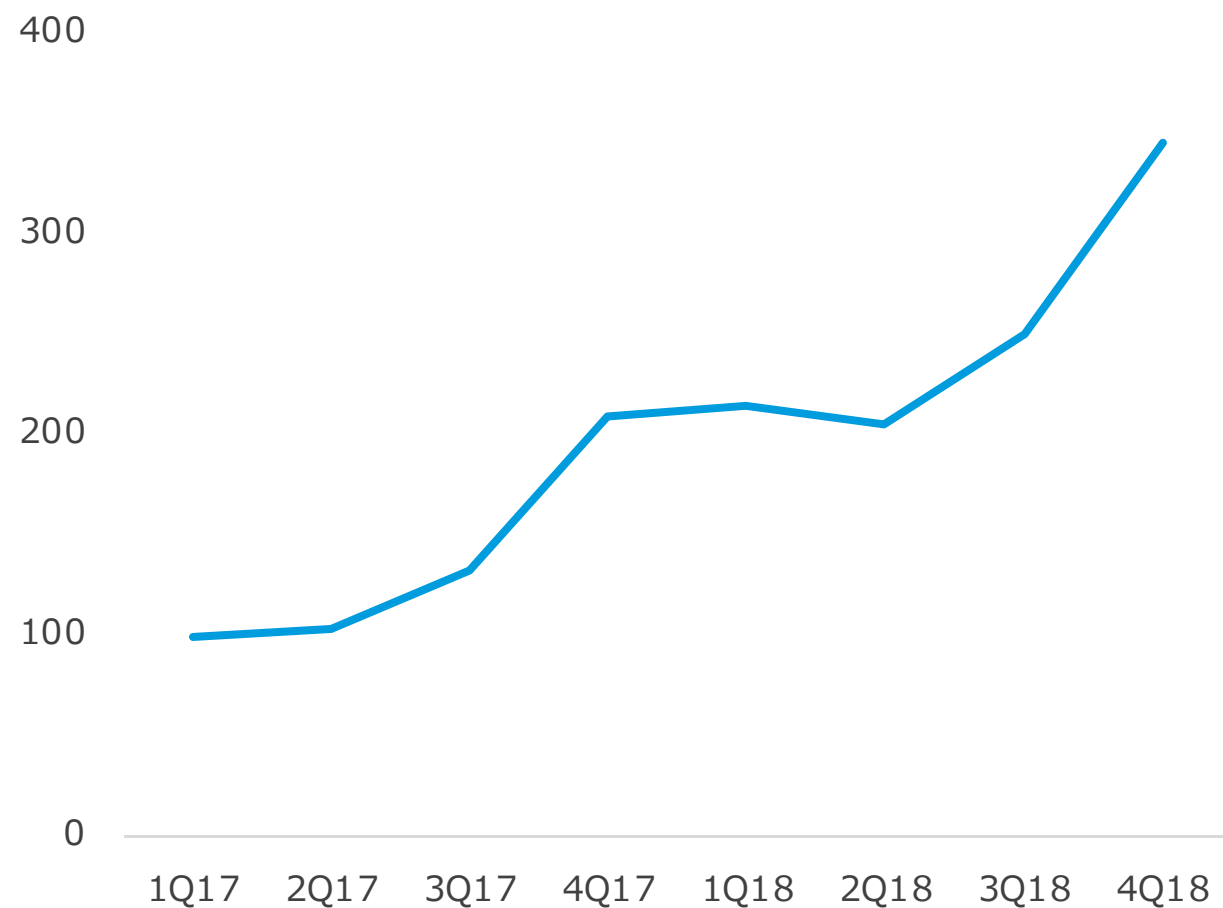
日経MJ

「トレンド：ザ・秒速食（ショック）！」

転職会議：「転職会議BUSINESS」進捗

- 商品構成の変更等により利用企業数は大幅に増加するも、進捗は想定を下回る
- 口コミの閲覧だけでなく、企業探しから転職の実現までをシームレスにできるサイトを目指し、ユーザー体験の向上を進める

転職会議BUSINESS利用企業推移



※1Q/17の利用企業数を100とし、同四半期との比較で表示

転職会議



2.事業概況

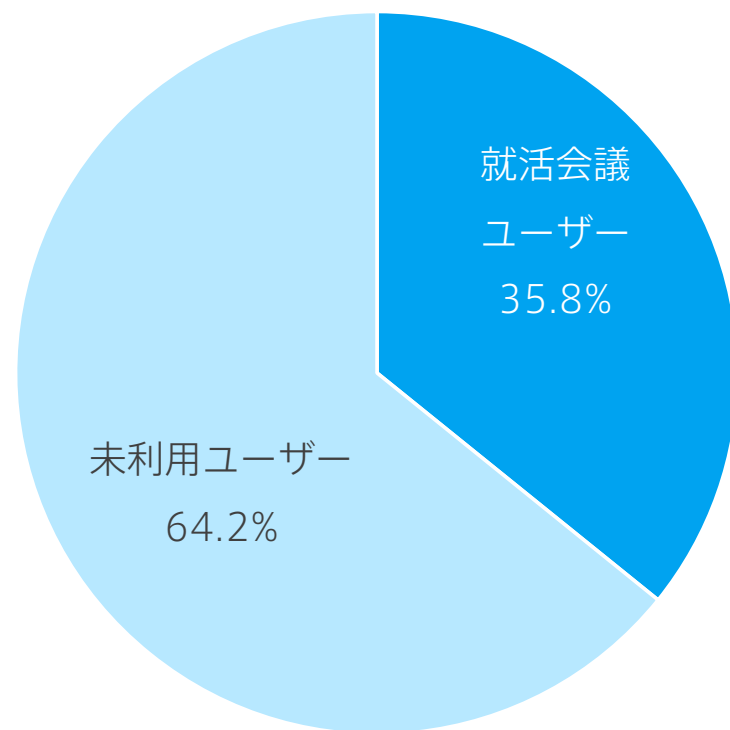
その他事業トピックスおよび進捗

就活会議：利用拡大

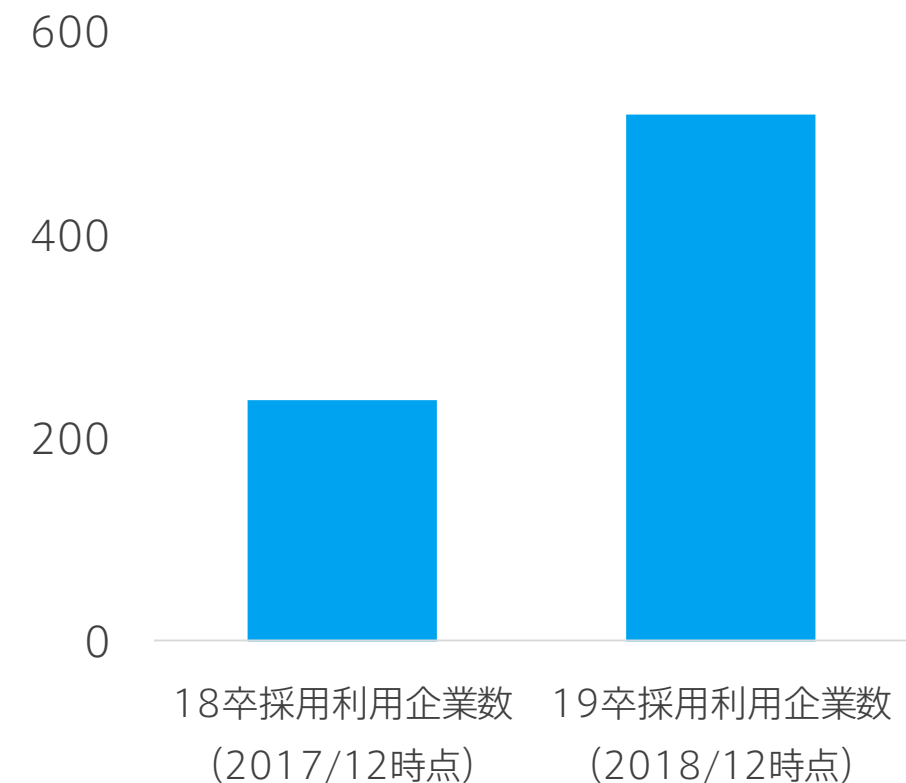
19卒学生の登録数は15万人を突破。就活生の3人に1人が利用

成功報酬型採用サービス「就活会議Recruiting」は大手を含め利用企業増加

19卒就活生に占める
就活会議ユーザー割合



「就活会議Recruiting」
利用企業数



※リクルートワークス研究所「第35回ワークス大卒求人倍率調査（2019年卒）」を元に当社作成

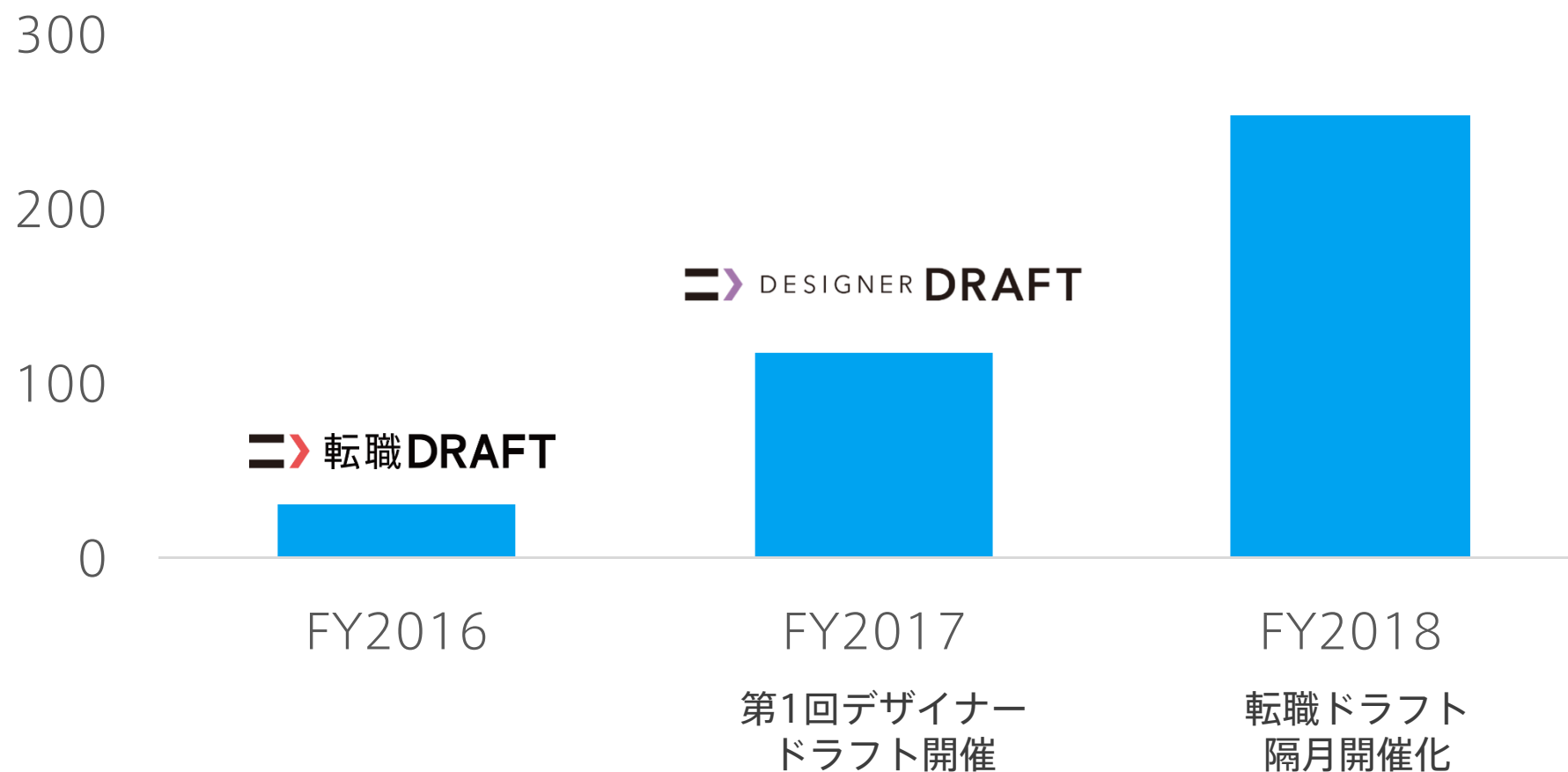
転職ドラフト：利用拡大

サービス開始以来、2年半で職種展開と事業拡大が進捗

Webエンジニア版「転職ドラフト」に続きデザイナー版「デザイナードラフト」も立ち上がり、独自のポジションを構築

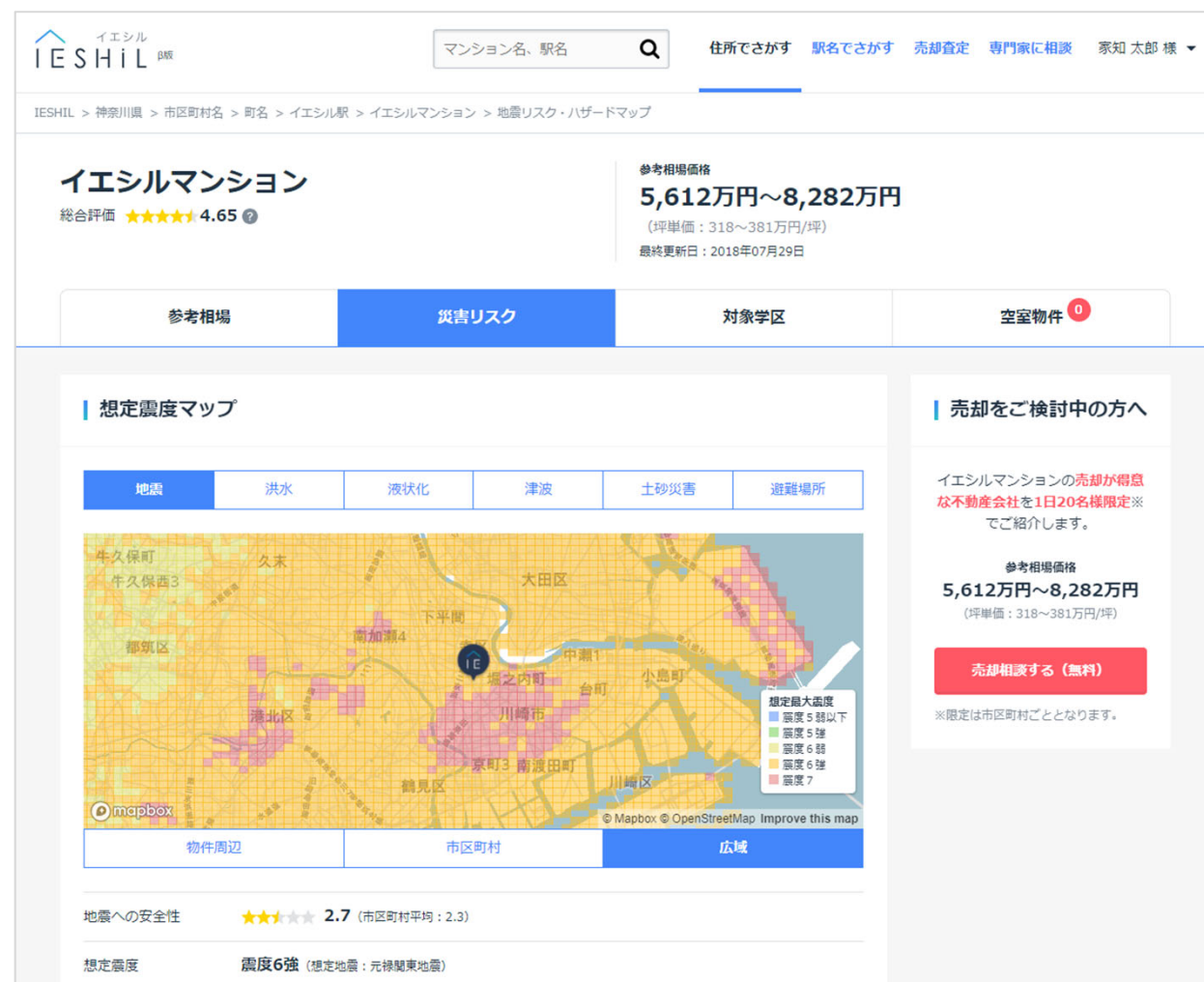
売上高推移

(単位：百万円)



災害リスク、学区情報等、建物にまつわる情報の提供を推進

さらなる不動産関連情報の拡充を進め、ユーザー価値の向上と不動産市場の透明化・活性化を目指す



2018年以降の主な機能拡充

- 2018年4月 災害リスク・学区情報提供開始
- 2018年6月 掲載建物数増加 (24万件→73万件)
- 2018年7月 賃貸物件掲載開始
- 2018年8月 購入可能物件の詳細情報提供開始
- 2018年8月 災害リスクレポート提供開始
- 2019年1月 保育園情報提供開始

アイミツ：共同運営終了・株式譲受

ユニラボとの共同運営を終了し、「アイミツ」はユニラボ単独運営へ

意思決定速度の向上によりアイミツ事業の成長を加速。
リブセンスは株主としてアイミツおよびユニラボを支援

The screenshot shows the homepage of the Imito website. At the top, there is a navigation bar with the Imito logo, the tagline 'あなたの発注コンシェルジュ', a phone number '0120-917-819', business hours '営業時間 平日 10:00~19:00', and buttons for 'ログイン' and '会員登録'. The main content area features a large blue banner with the text '日本最大級の 完全無料 発注業者 比較サイト'. Below this, two statistics are displayed: '掲載社数 69,933 社' and '名刺から大規模システムまで 1,109 カテゴリ'. To the right, there is a search form titled 'まずはご相談から！' with a dropdown menu for '優良業者で一括見積もりをしたい', and input fields for '例：佐藤一郎', '例：03-5475-5350', and '例：info@imitsu.jp'. A yellow '次へ' button is at the bottom of the form. A woman in a business suit is pointing towards the form. A red circular badge on the right says 'お問い合わせで無料査定中 完全保存版 見積もり・発注サポートブック'. Below the banner, a row of logos for partner companies is shown, including '利用実績 5万社突破!', 'cookpad', 'TOHO CINEMAS', '価格.com', '東京大学', '雪印メグミルク', 'Yakult', 'RECRUIT', and '日本郵便'. The bottom section features a blue banner for 'アイミツアワード 2019' with the text '5,000を超えるアイミツの登録業者から選出されたイテオシの優良企業を発表しています！' and a button '受賞企業はこちら'. Below this, a 'カテゴリを探す' section lists various categories and their counts: 'システム開発' (10,606), '情報システム' (1,251), 'ITサービス' (381), 'システム開発' (12,082), 'グループウェア' (122), '風評被害対策' (218), 'アプリ開発' (2,566), 'WEB会議・テレビ会議' (113), 'レコメンドエンジン' (20), 'ECサイト構築' (693), 'オンラインストレージ' (273), 'eラーニングシステム' (86), 'フリーランスデザイナー' (354), 'SFA・CRM' (164), and 'デバッグ代行' (50).

| FY2018全社方針

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

| 総括

注力事業へのリソース投下、事業ポートフォリオの組み換えが進展。
一方で投資成果は目標水準に及ばず、競争優位の確立は継続課題

- マッハバイトのプロモーションおよびユーザー体験向上、転職会議の「転職会議BUSINESS」販売にリソースを投下。一定の成果は出たものの、目標とする水準には届かず
- 合併会社設立、waja株式譲渡等により、事業ポートフォリオの組み換えが進展
- 京都オフィスの設立等、データテクノロジー強化に向けた体制強化や機械学習基盤の開発・活用が進展

求 人 情 報	マッハバイト	<ul style="list-style-type: none">• 認知拡大のためのプロモーションを実施。「神マッハバイト」はSNS上で継続的に話題を獲得し、企業コラボ等も増加
	転職会議 転職ナビ	<ul style="list-style-type: none">• 転職会議は口コミの強みを生かした転職サービスへの本格展開に向け、法人営業による利用企業の増加とサイトのデザインリニューアル等によるユーザー集客・応募の増加を促進• 転職ナビはWeb広告運用の効率化を推進
	就活会議	<ul style="list-style-type: none">• 独自コンテンツとして「社風マッチ度」「選考難易度」の判定機能を提供開始• 学生の評価を元に「学生が本当に行ってよかったインターンシップ」の表彰を実施
	転職ドラフト	<ul style="list-style-type: none">• 自己推薦機能、業務委託形態での指名希望機能など、ユーザーと企業の多様なマッチングを促進

不動産情報	DOOR賃貸 IESHIL	<ul style="list-style-type: none">• DOOR賃貸はWeb広告積極投下等により、収益拡大• IESHILは災害リスク・学区情報の提供を開始。データ・コンテンツの拡充によるサイト価値向上を促進• フィルライフを立ち上げ。対面の情報提供・マッチング機能を強化
EC	waja	<ul style="list-style-type: none">• 独自のフルフィルメントシステムをSaaS化した「PANAMAスタジオ」リリース• waja社株式を一部譲渡し、3Q末をもって連結の範囲から除外
その他	新規事業	<ul style="list-style-type: none">• 小規模メディアの立ち上げを通じ、プロダクトマネージャー人材を育成• 10月末をもって「アイミツ」の共同運営を終了し、ユニラボ単独運営へ。ユニラボ株式を譲受

3.FY2019方針

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

サービスの本質的価値向上に向けたメディア改善、将来の成長のための 基盤構築に注力

- 注力事業である転職会議へのリソース投下
 - ・ リブセンスコネクトによる成長シナリオを一部変更
 - ・ 営業による短期的な事業拡大から、メディアの価値向上による中期的・持続的な拡大を志向
- マッハバイトの認知・ユーザー価値訴求
 - ・ サービス名称に加え、マッハボーナス等のユーザー価値を訴求し、利用を促進
- 成長の基盤となるデータへの投資を継続
 - ・ データ分析基盤「LIVESENSE Analytics」、機械学習基盤「LIVESENSE Brain」の強化・活用を推進
 - ・ 京都オフィスの活用等、人的リソースの強化

情報量の飛躍的な増大と
検索エンジンを始めとした新規プレイヤーの参入が進行

求人サービスの価値は
「情報の伝達」から「最適なマッチングと付加価値の提供」へ



紙の時代



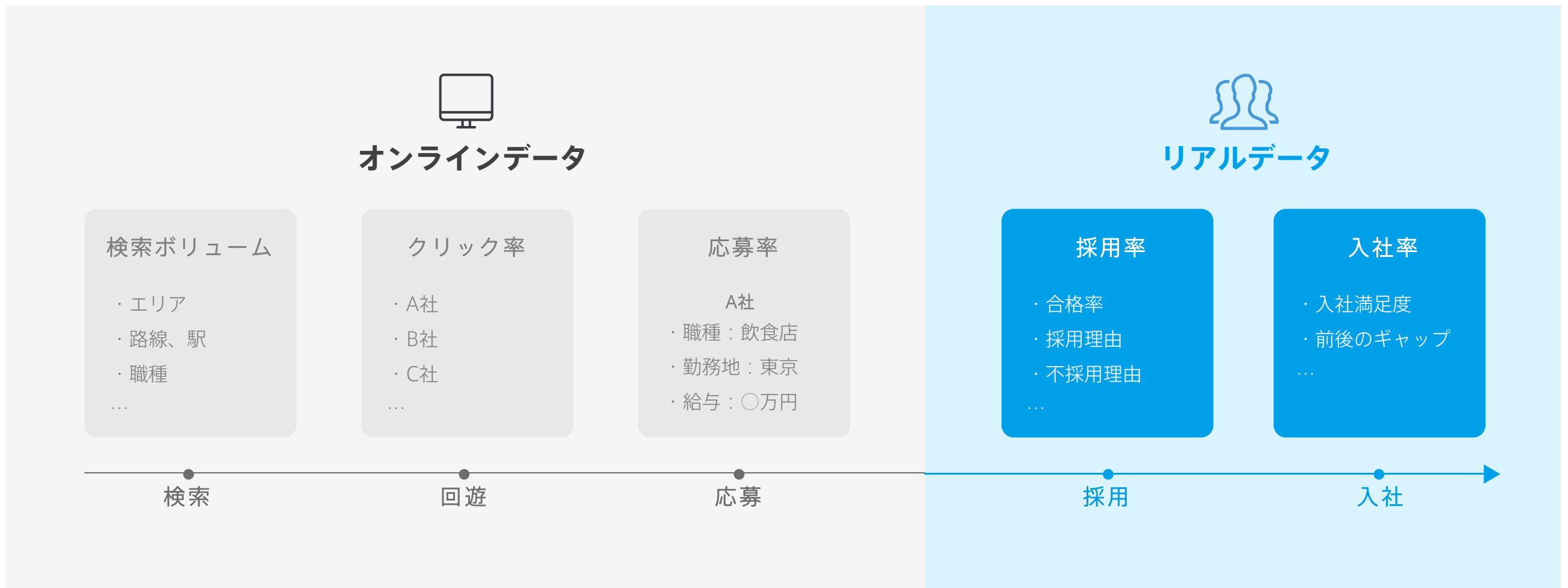
Webの時代



これから



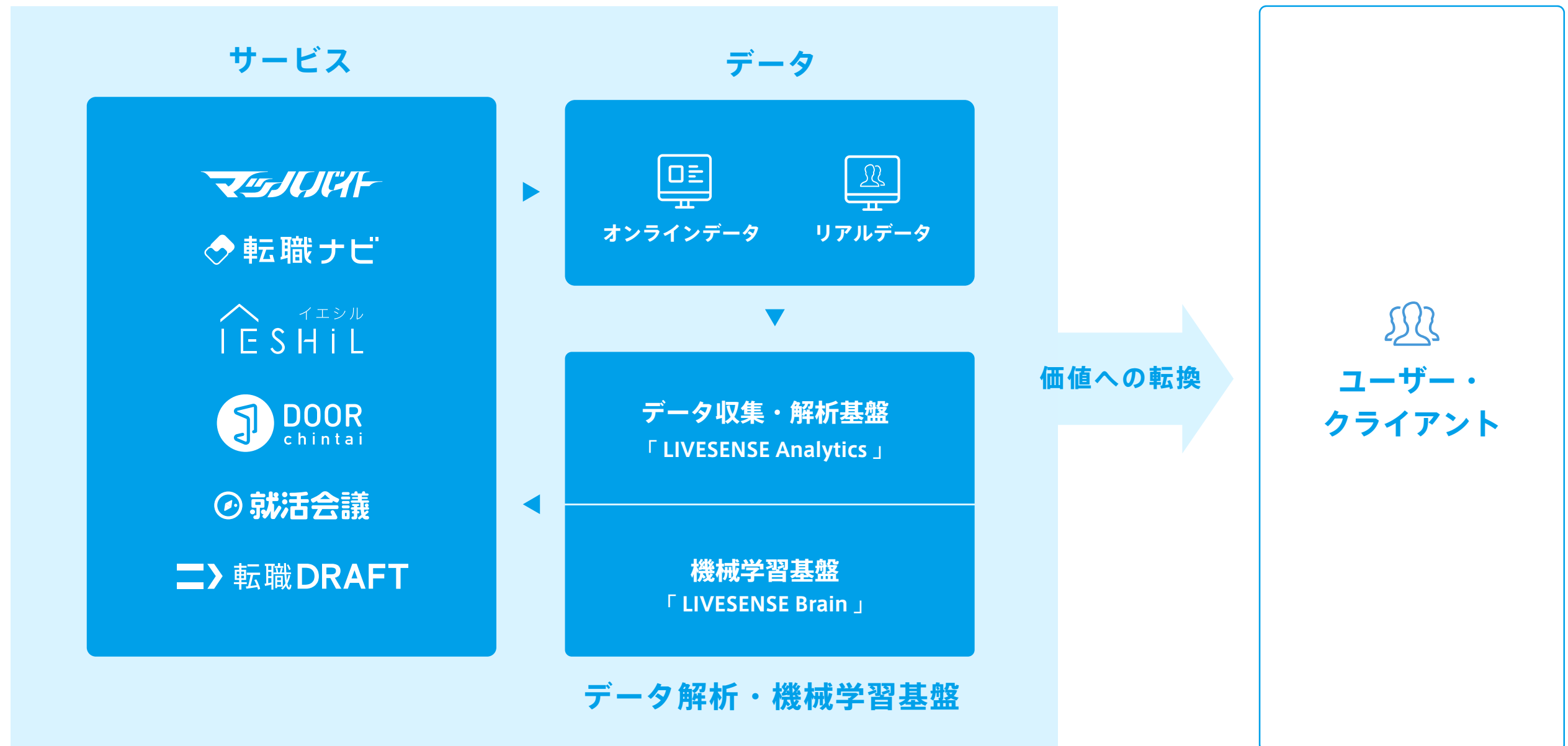
- サービスの本質的価値提供に紐づく、オンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称。
- 価値と「リアルデータ」に基づきサービスを設計



- 転職サービスの本質的価値は「応募の完了」ではなく「転職の実現」「入社後の活躍」
→本質的価値を示すKGI（入社率、入社満足度等）やKGIの向上に資するデータで、
まだ十分にオンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称

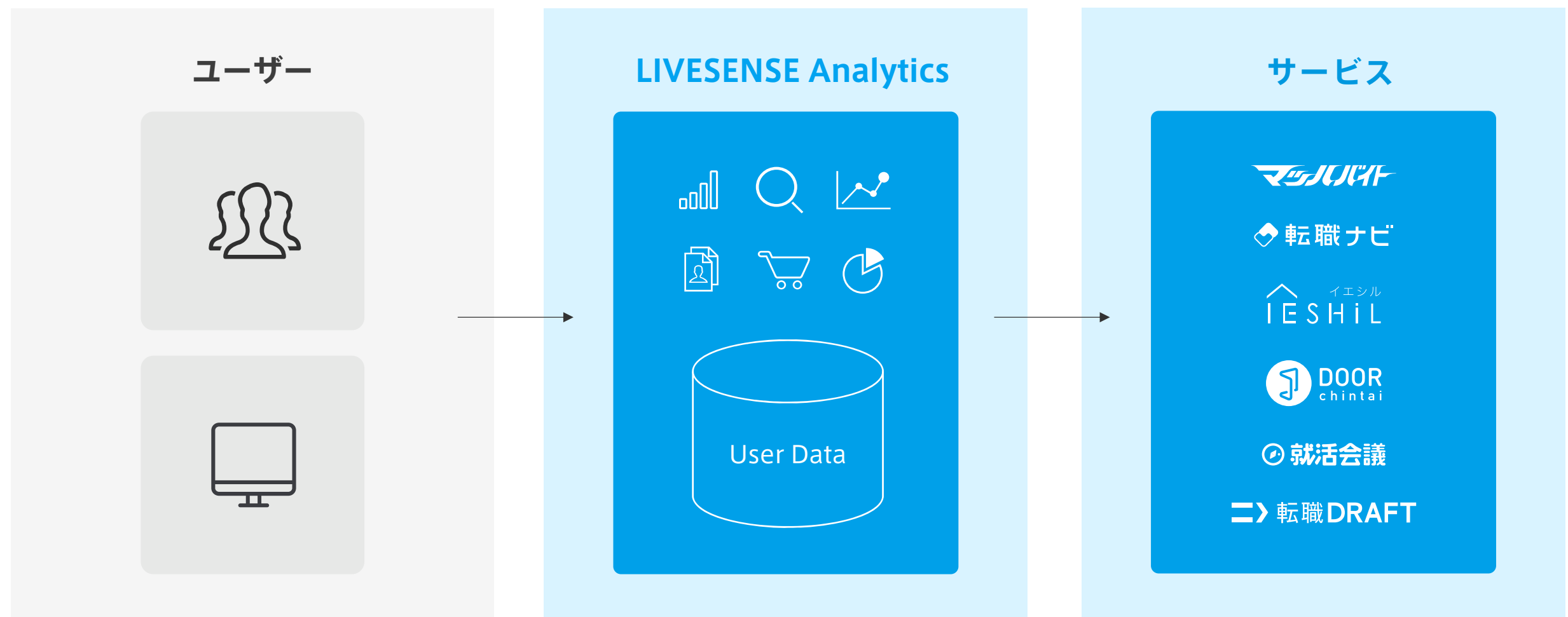
リアルデータエンジニアリング

独自のアナリティクス基盤「LIVESENSE Analytics」と機械学習基盤「LIVESENSE Brain」により、データから価値への転換を促進



データ分析基盤：LIVESENSE Analytics

- 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に蓄積、解析
- 潜在ニーズを見越した情報提供や、サイト機能・サービス改善によるユーザビリティ向上、費用対効果の高いWeb広告出稿を実現

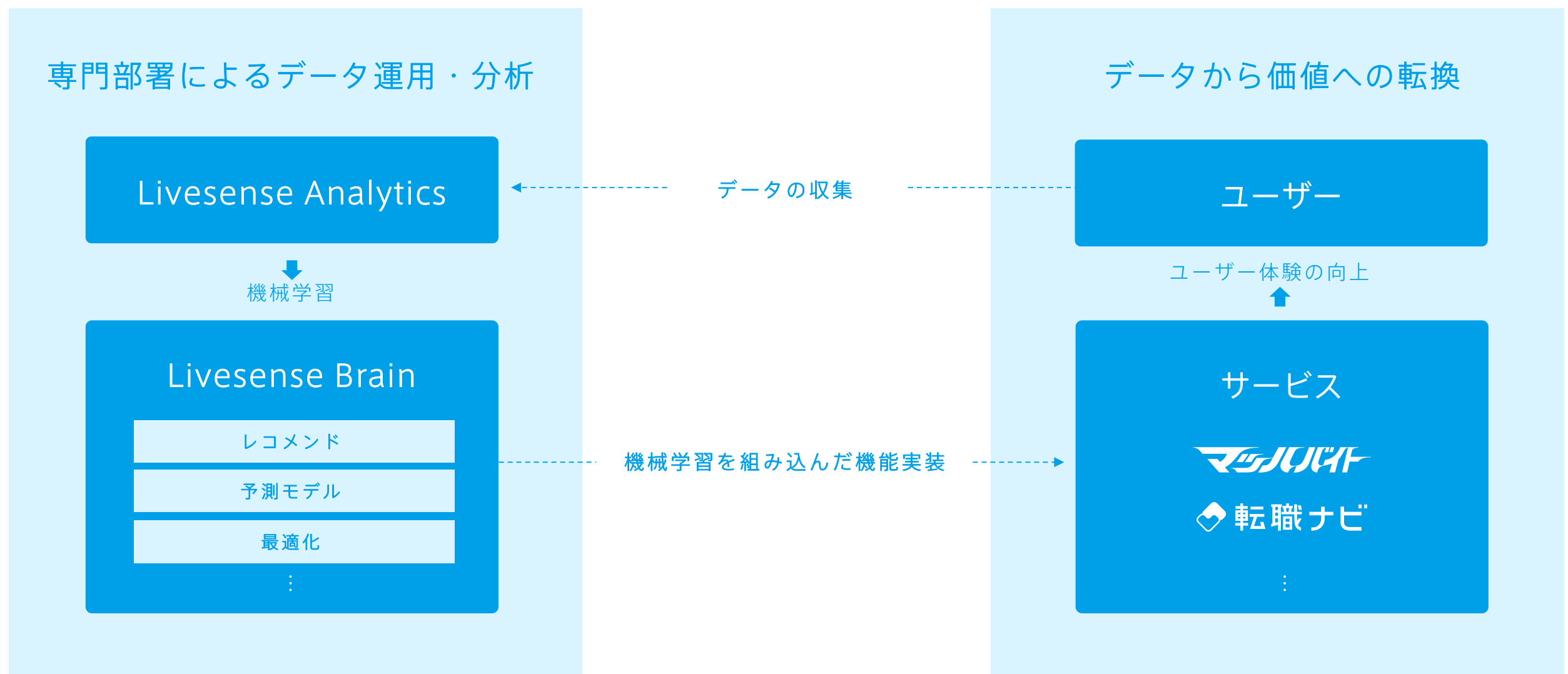


ユーザーの行動履歴、応募状況、採用状況、購入状況 など

- ユーザビリティ向上
- 事業課題分析
- Web広告の効果的出稿

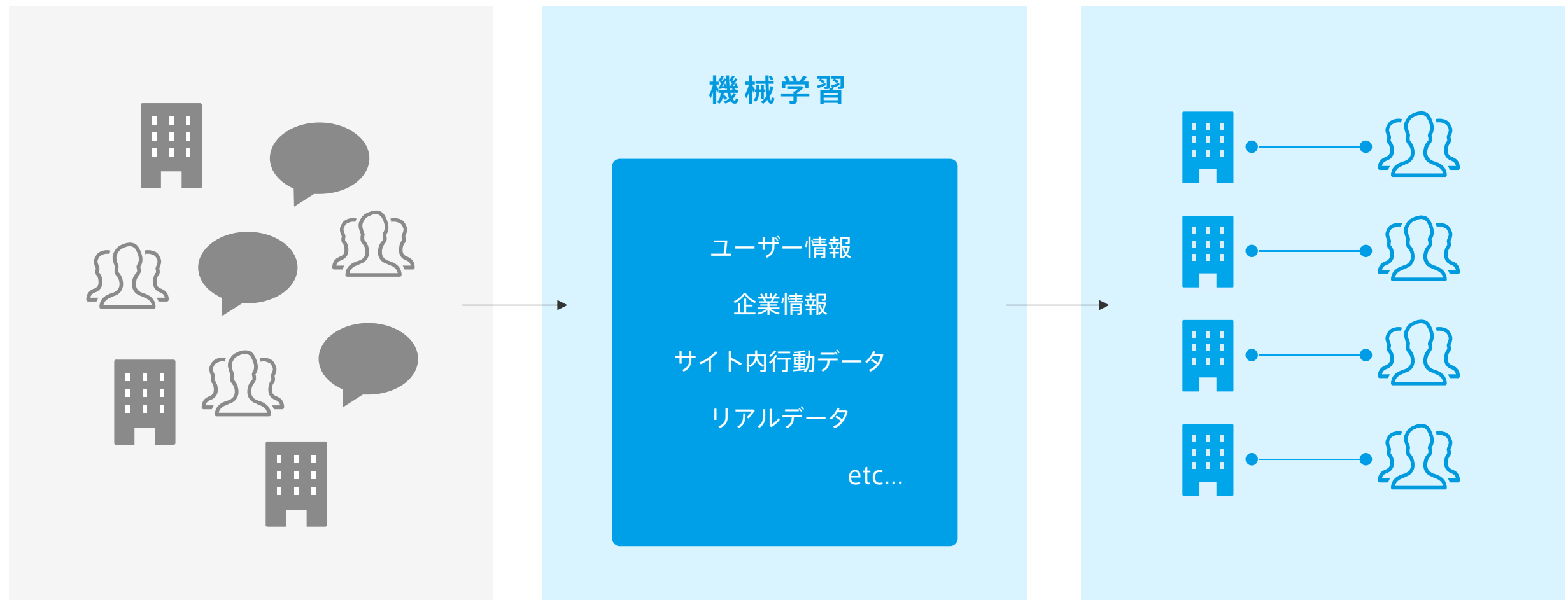
蓄積したデータを機械学習に活用するための独自基盤を構築

全社で機械学習のノウハウ・アルゴリズムを蓄積し、各サービスのユーザー体験向上を実現



| 当期は機械学習基盤（LIVESENSE Brain）の各サービスへの活用を推進

- 求人リスト・検索結果の最適化
応募率等のサイト内データに加え、採用率等のリアルデータを用いて「よりユーザーの希望に近く、受かりやすい」案件を上位に表示
- レコメンドアルゴリズムの強化
口コミデータ、個人の志向性等のリアルデータをアルゴリズムに反映させることで「より個人に合った案件」をレコメンド



2019年12月期 業績予想（上半期）

- リブセンスコネクトによる成長シナリオを一部変更し、上期は減収減益。通期では黒字を想定
- 短期的な収益化を見送り、サービスの本質的価値向上、将来の成長のための基盤構築を優先

(単位：百万円)

	FY2018上半期	FY2019上半期	YoY
売上高	3,520	3,100	▲11.9%
(参考) waja除外売上高	3,231		▲4.1%
営業利益	44	0	—
(参考) waja除外営業利益	66		—



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

4.補足資料

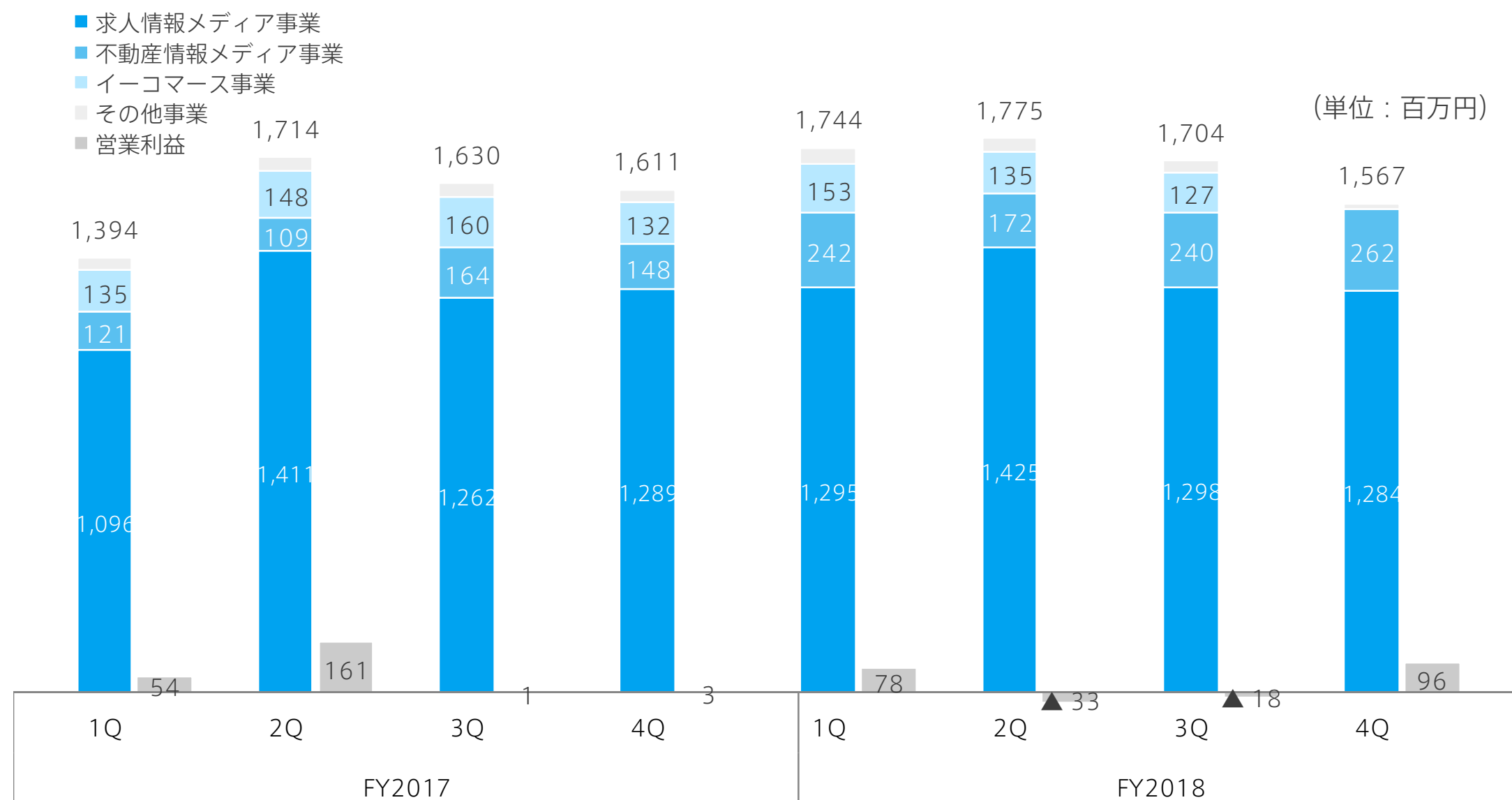
セグメントおよび主要メディア

求 人 情 報		成功報酬型アルバイト求人サイト
		口コミ付き転職サービス
		成功報酬型正社員転職サイト
		新卒就活サービス
		競争入札型転職サービス
情 報 不 動 産		成功報酬型賃貸情報サイト
		不動産情報サービス
EC	 (※)	海外ファッションECサイト
そ の 他		医療情報サイト
	 (※)	BtoBのサービス比較・発注情報サイト

※3Q末をもってwaja社は連結の範囲から除外

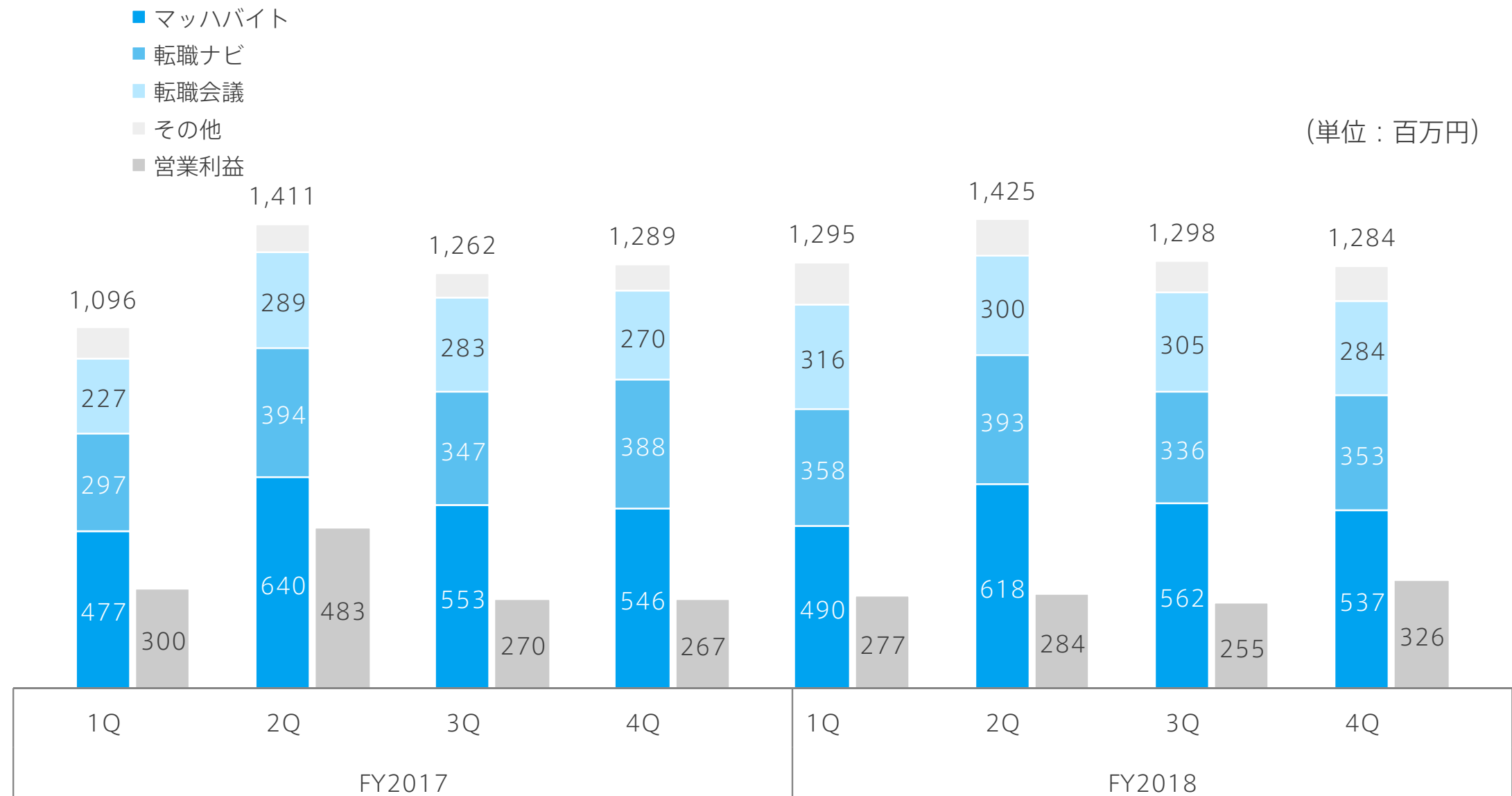
※10月末をもって「アイミツ」は共同運営を終了。ユニラボの単独運営へ

四半期売上高・営業利益の推移

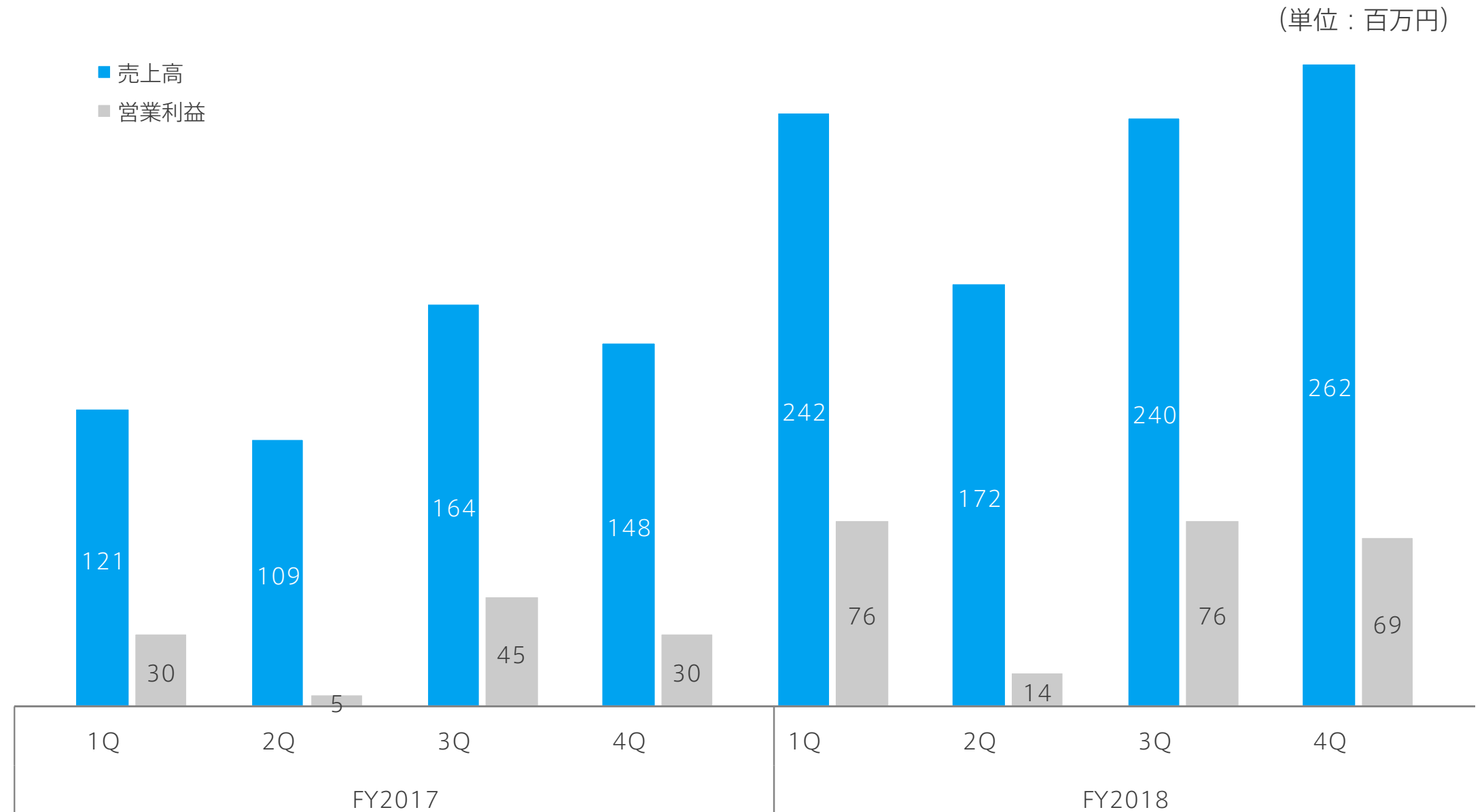


四半期セグメント売上高・営業利益の推移

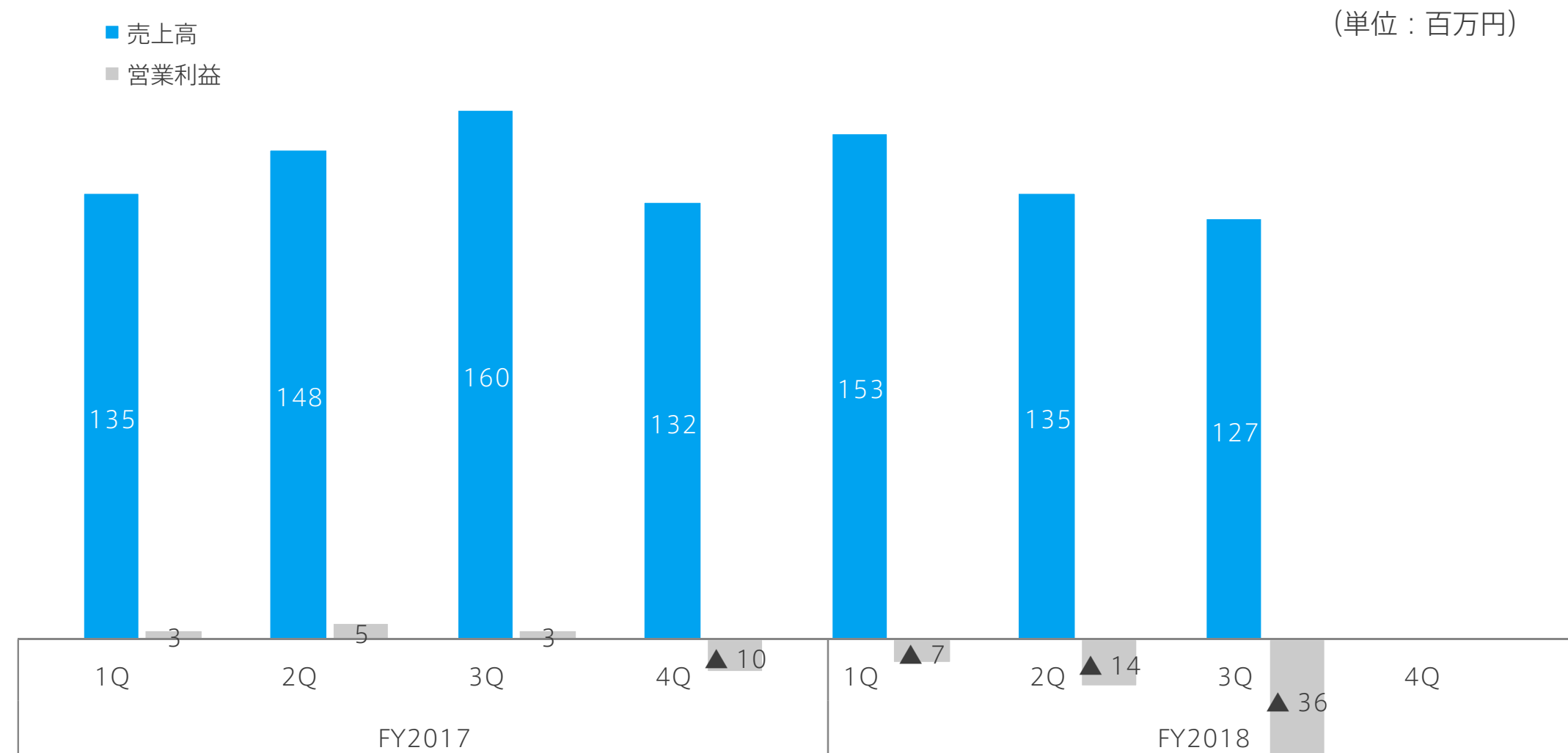
求人情報メディア事業



四半期セグメント売上高・営業利益の推移 不動産情報メディア事業

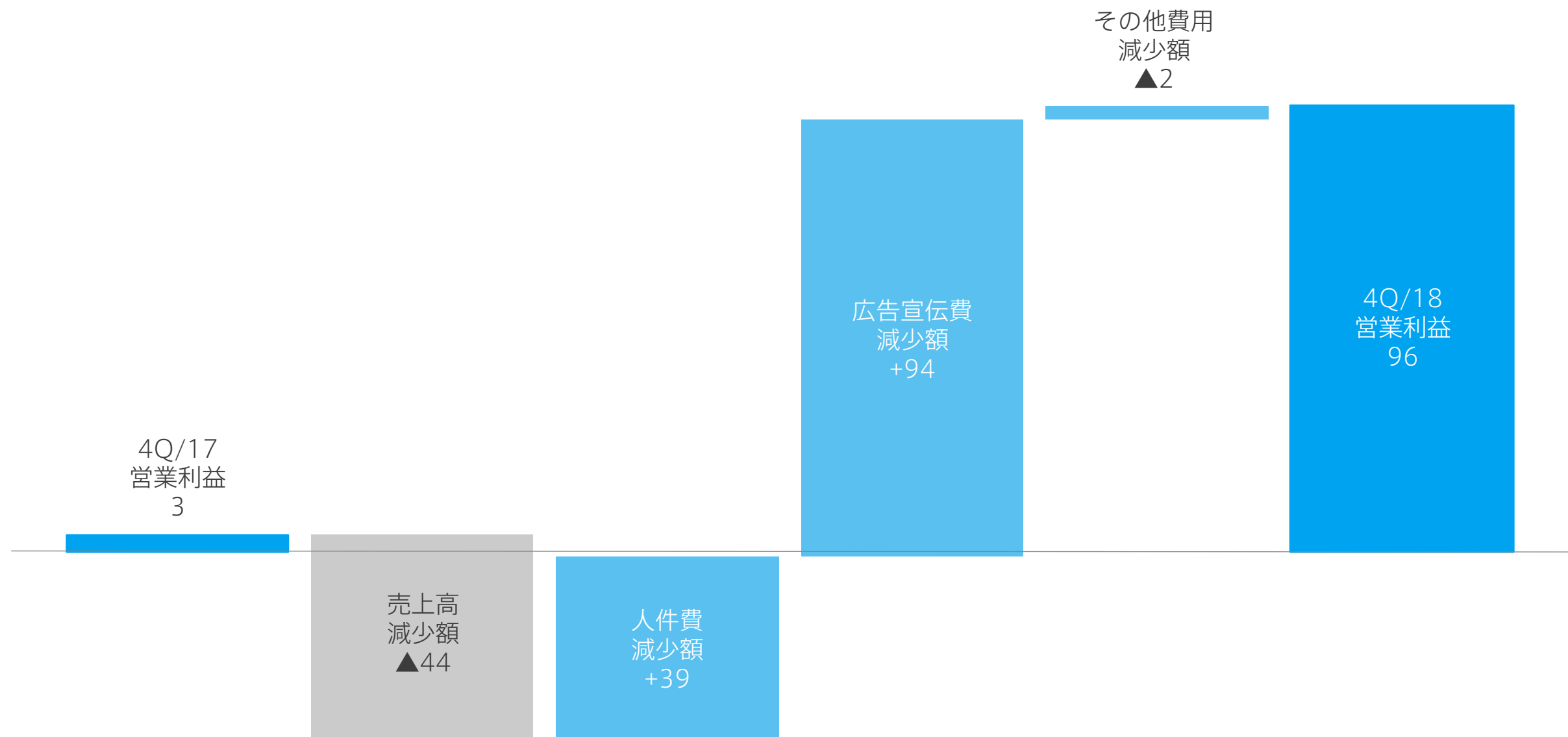


四半期セグメント売上高・営業利益の推移 イーコマース事業

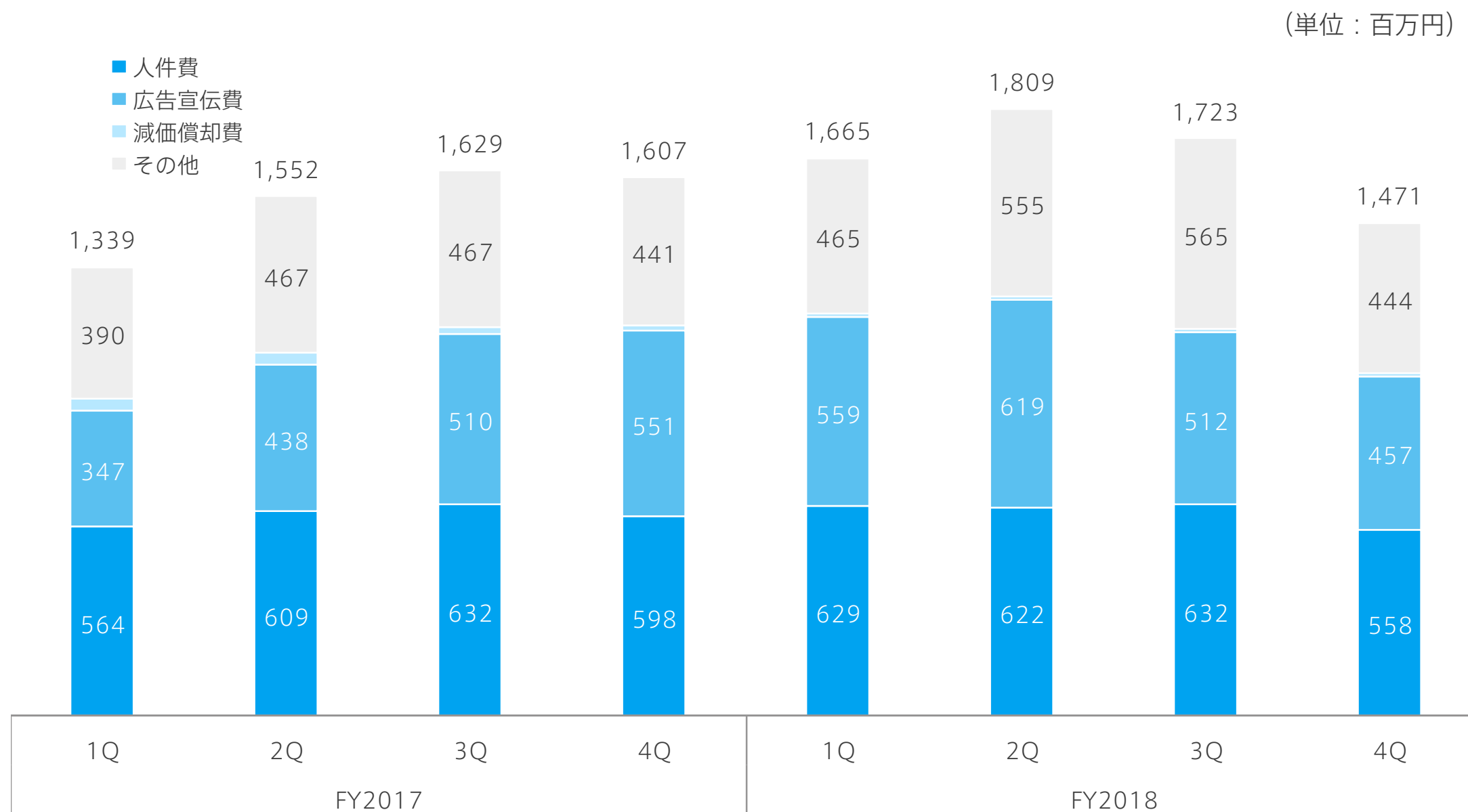


四半期営業利益の推移 増減分析

(単位：百万円)



四半期費用の推移

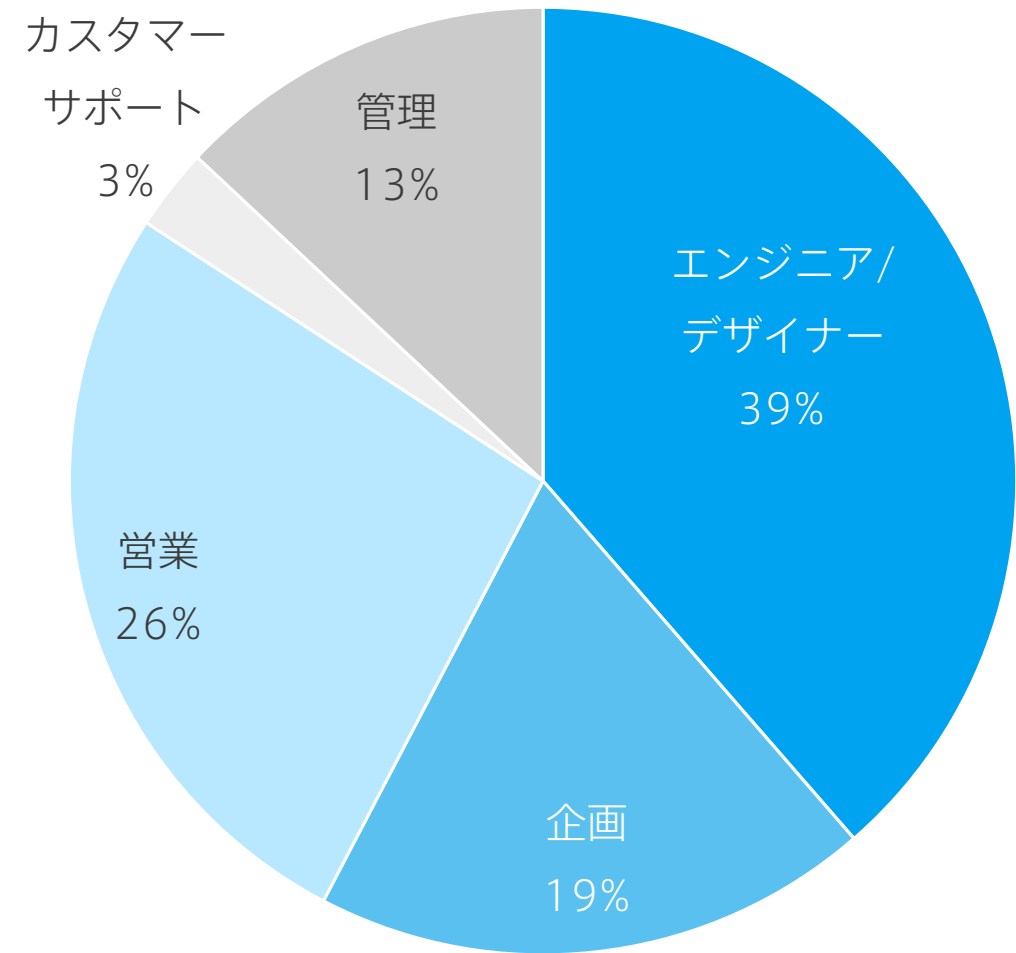
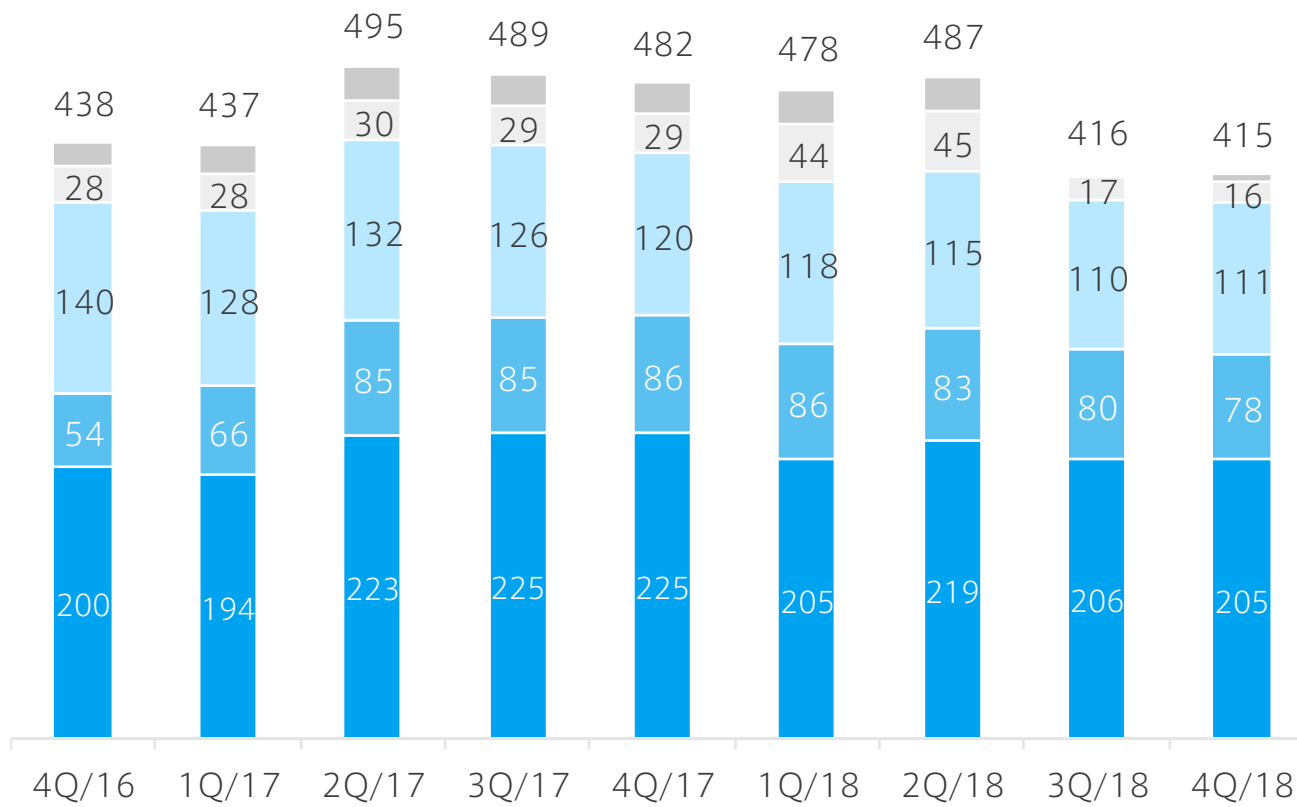


従業員数の推移 (連結)

職種別構成比

(単位：人)

- 正社員 (本社)
- 正社員 (地方)
- 臨時従業員
- 正社員 (関連会社)
- 臨時従業員 (関連会社)



※当社単体・本社正社員のみ
 ※地方正社員は主にカスタマーサポート・営業を担当

主なパブリシティ実績

2019.01.20 日本テレビ「小峠ハローワーク」で神マッハバイトが紹介されました

2018.12.25 週刊現代1月5・12日合併号に当社代表のインタビューが掲載されました

2018.12.06 GYAO!「ニュースな女子大生と加藤浩次」にて神マッハバイトが取り上げられました

2018.10.30 宮崎放送のニュースで宮崎オフィスのハロウィンを通じたコミュニケーション施策が紹介されました

2018.10.25 GQ12月号に当社代表の座談会インタビューが掲載されました

2018.10.05 日本テレビ「ZIP!」に当社社員がインタビュー出演しました

2018.10.05 FRIDAYに当社代表のインタビューが取り上げられました

2018.09.28 Oggi「Around30 転職のリアル」コーナーで転職活動に役立つサービスとして口コミ付き
転職サービス「転職会議」が紹介されました

2018.08.20 NIKKEI STYLEに当社代表のインタビュー（下）が取り上げられました

2018.08.13 NIKKEI STYLEに当社代表のインタビュー（上）が取り上げられました

2018.08.09 東洋経済オンラインに新卒就活サービス「就活会議」が取り上げられました

2018.07.24 アミューズメントプレスジャパンに当社社員のインタビューが取り上げられました

2018.06.11 日経トップリーダーに当社代表のインタビューが取り上げられました

2018.05.14 東洋経済に当社代表のインタビューが取り上げられました

2018.05.01 住宅新報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

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
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 : 283名 (2018年12月末現在)
連結子会社	株式会社リブセンスコネクト / 株式会社フィルライフ



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。