

# 2019年12月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2019年8月14日

# Agenda

1

決算概要

2

事業概況

3

下期方針

4

補足資料

# 1. 決算概要

| 子会社株式売却によるイーコマース事業の連結除外等により減収

転職会議の方針転換に伴う営業費用の減少等により増益

- 売上高 1,629百万円 ( YoY ▲146百万円 ▲8.3% )
- 営業利益 63百万円 ( YoY +97百万円 - )

| 各事業でメディア価値・ユーザー体験の向上に向けた取り組みが進展

業績面ではマッハバイトが伸長

- 転職会議は企業データベースの刷新など、中長期成長に向けたメディア改善を実施  
収益面では「転職会議BUSINESS」の新規営業停止等により減収
- マッハバイトは広告出稿の拡大等により増収。iOSアプリも好調

| 下期は引き続き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

- 当期方針は変更なし。短期的な収益よりも、本質的な競争優位と収益基盤の確立を優先

# 四半期業績概要

(単位：百万円)

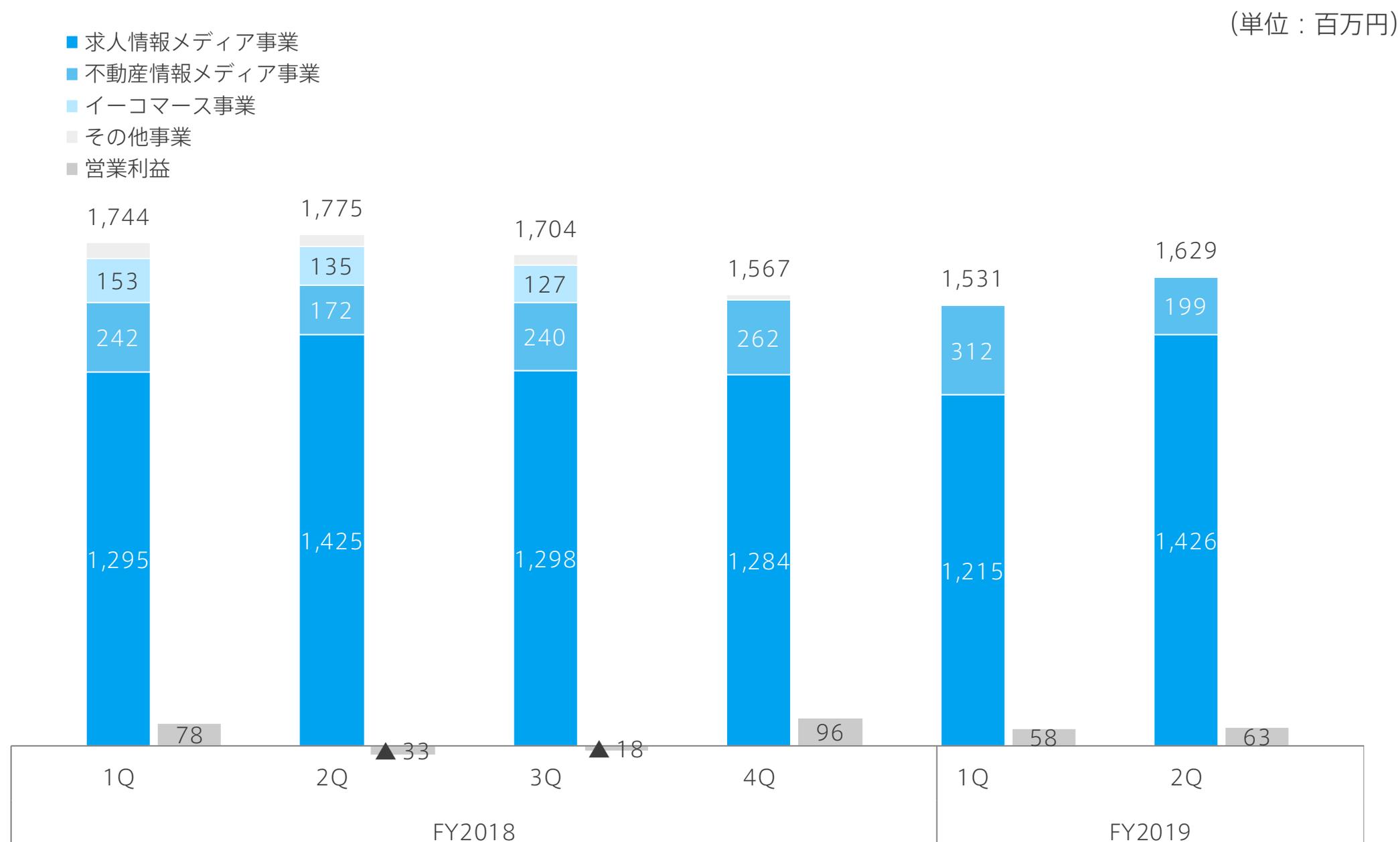
	FY2018 2Q	FY2019 2Q	YoY
売上高	1,775	1,629	▲8.3%
営業利益	▲33	63	—
営業利益率(%)	—	3.9%	—
経常利益	▲16	97	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲13	69	—

(参考) 子会社 (waja社) 株式の売却による連結除外の影響を除いた通期業績概要

	FY2018 2Q	FY2019 2Q	YoY
売上高 (waja除く)	1,640	1,629	▲0.7%
営業利益 (waja除く)	▲19	63	—

# 四半期売上高・営業利益の推移

- 主に子会社連結除外により、YoY8.3%減収  
(子会社連結除外の影響を除くとYoY横ばい)
- 営業費用の減少等により、YoY97百万円の増益



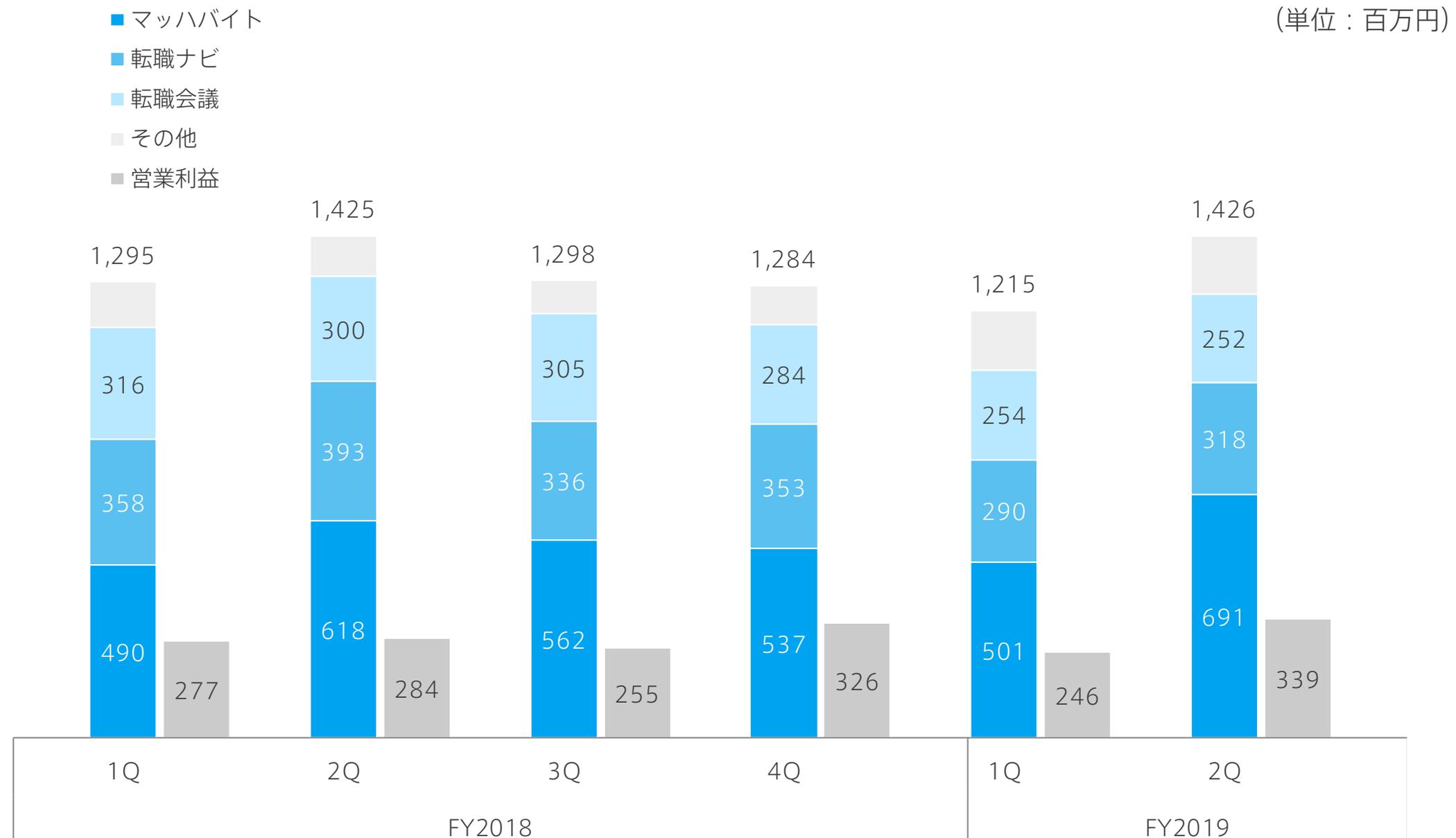
※子会社株式譲渡により、当期よりイーコマース事業を廃止

# 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

マッハバイトは広告効率を維持した出稿拡大等によりYoY11.8%増収

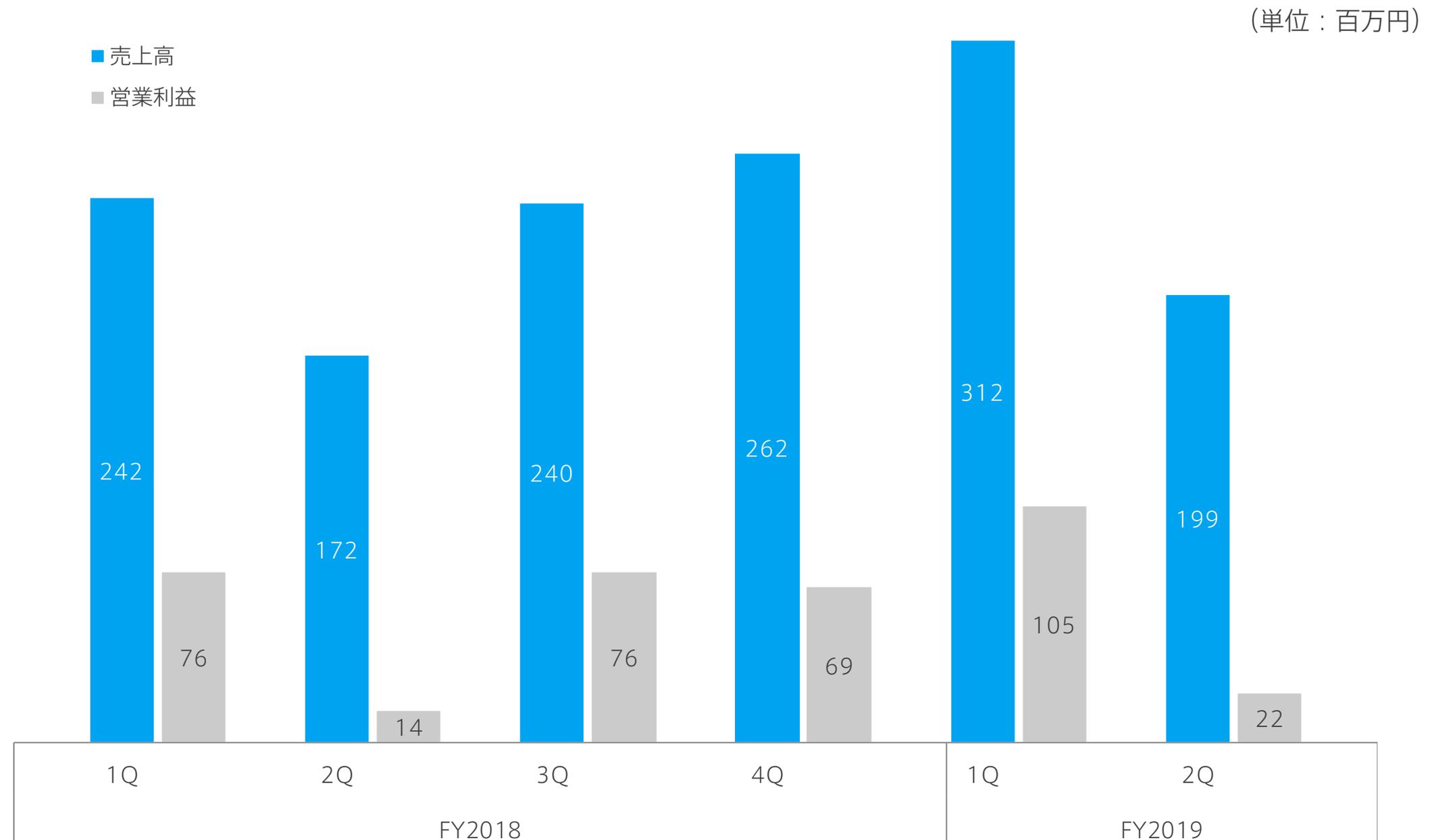
転職会議は事業方針の転換による一部の新規営業停止、  
転職ナビは広告出稿の調整に伴う登録会員数・応募数減少により減収



# 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

DOOR賃貸はWeb広告の積極投下による集客が引き続き伸長

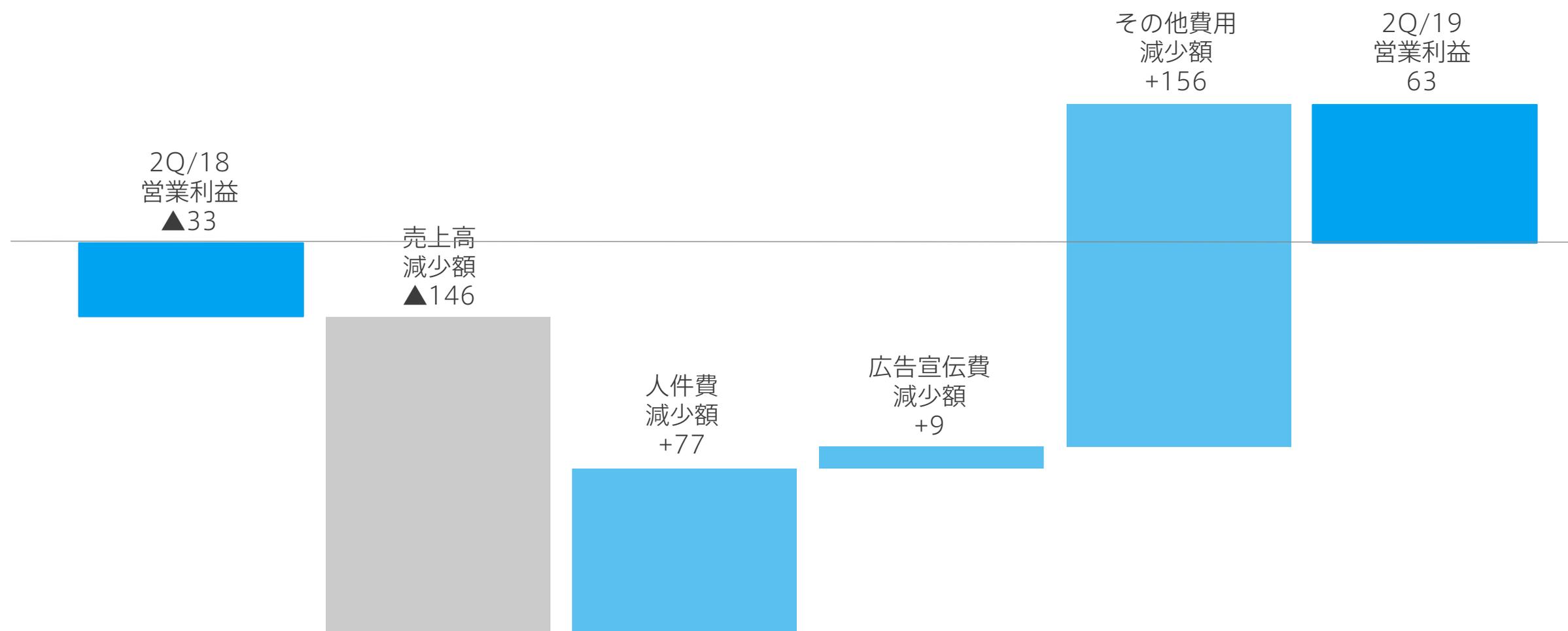
IESHILはメディア価値向上に向け、査定エンジンの精度向上を実現



# 営業利益の推移 増減分析

子会社連結除外、転職会議の事業方針転換等により、  
売上高と関連費用がそれぞれ減少

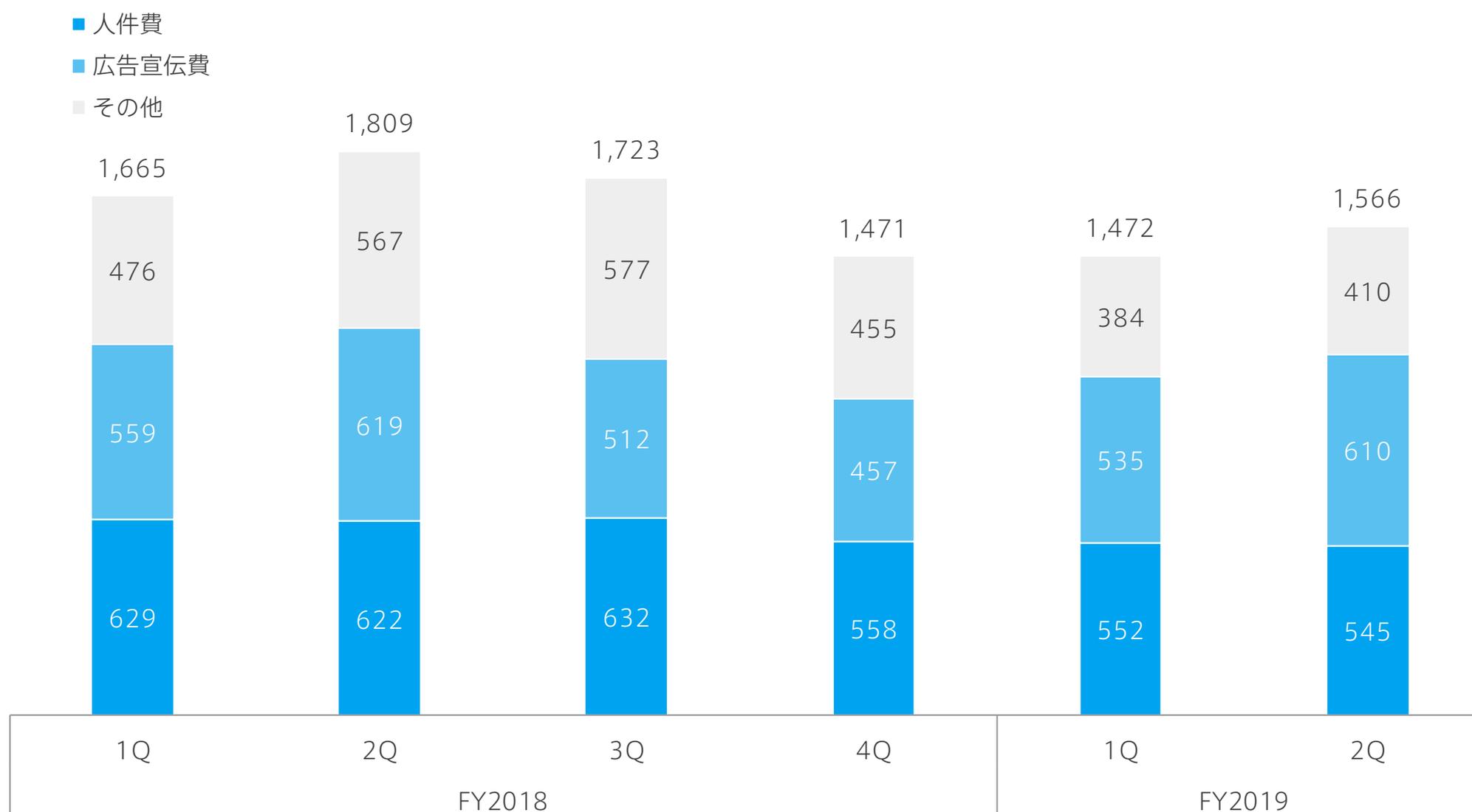
(単位：百万円)



# 費用の推移

子会社連結除外 (▲150百万円)、転職会議の事業方針転換に伴う  
リブセンスコネクタの費用減少 (▲55百万円) により、大幅に減少

(単位：百万円)



## 2.事業概況

# マッハバイト：ユーザー体験の向上

2019年 オリコン顧客満足度<sup>®</sup> ランキングにおいて、アルバイト情報サイト総合1位を獲得

全5項目中4項目で1位を獲得し、祝い金（マッハボーナス）も好評。  
重点目標のひとつであるユーザー体験の向上を実現

評価項目別順位	利用者の声（抜粋）
登録のしやすさ 	✔️ 採用後、マッハバイトからボーナスで一万円が振り込まれ、とても嬉しかったです。
情報量・わかりやすさ 	✔️ 20年近く専業主婦で久しぶりのお勤めに気後れしていたのにボーナスに背中を押されて申込みました。結果感謝しています。
検索のしやすさ 	✔️ すぐに連絡がついて、採用に繋がったのでよかった。
検索結果 	
サイト・アプリの使いやすさ 	

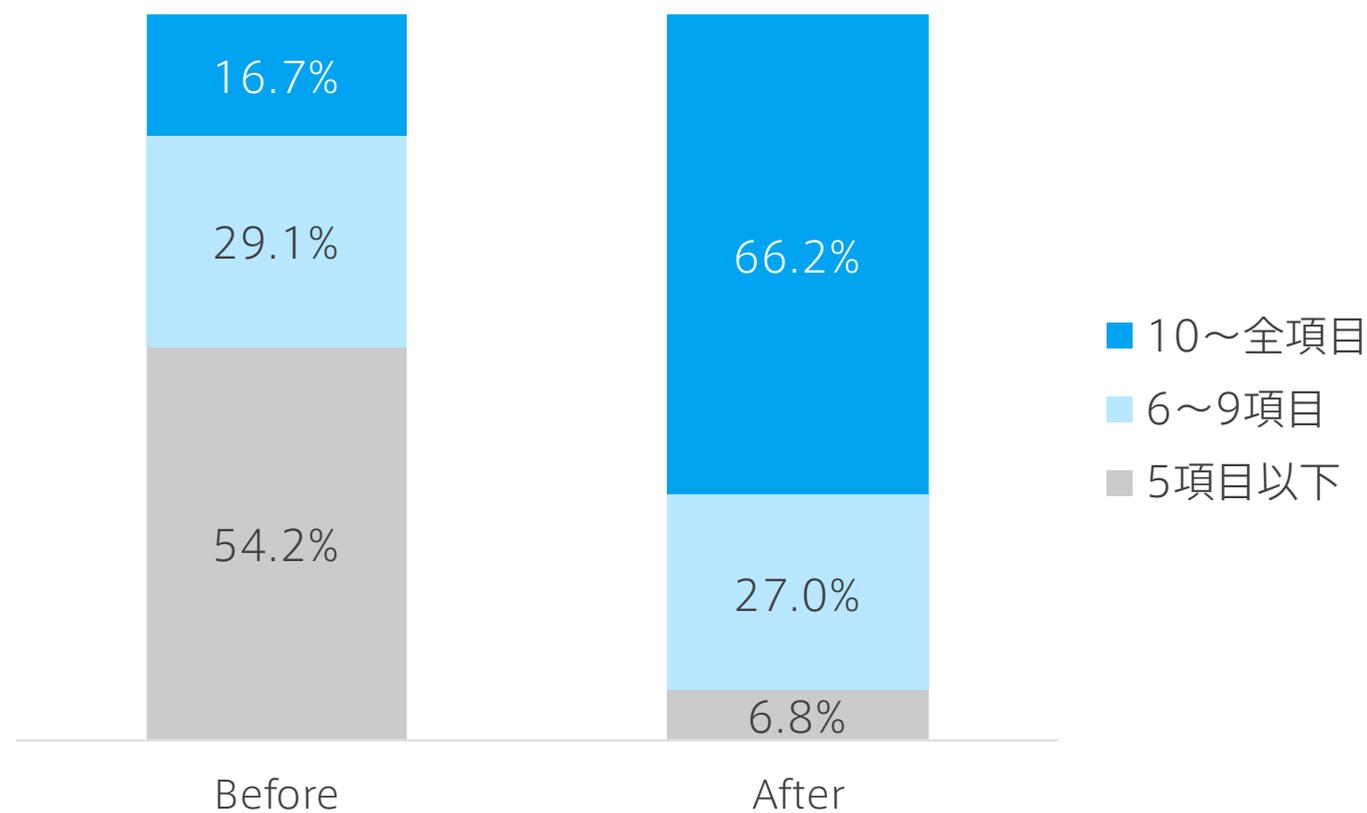
第1位  
オリコン  
顧客満足度  
アルバイト情報サイト  
2019

出典：2019年 オリコン顧客満足度<sup>®</sup>調査 アルバイト情報サイトランキング  
<https://career.oricon.co.jp/rank-arbeit/company/j-sen/>

企業データベースを刷新し、情報の網羅性・正確性を向上

口コミによる定性情報に加え、企業の公式情報や定量情報など、転職に必要なあらゆる情報の充実を図る

主要企業の企業情報保有状況

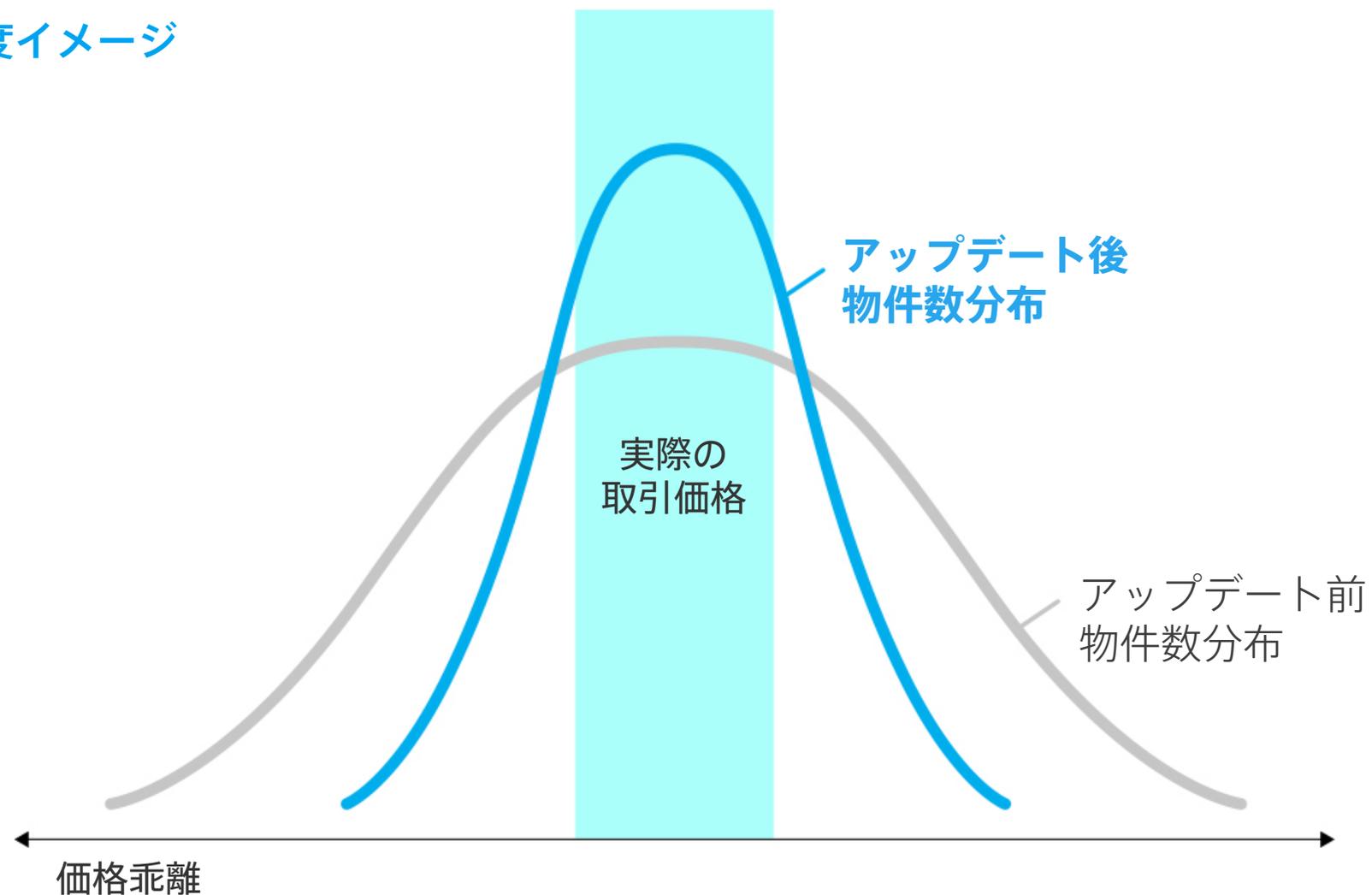


※転職会議のアクセス数上位50%企業を対象に、「企業概要」欄のデータ保有状況を比較

価格査定エンジンを大幅にバージョンアップ

機械学習を用いた新アルゴリズムにより、IESHILのコア・コンピタンスである価格査定の精度が向上

査定精度イメージ



求人情報	・ マッハバイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>認知拡大のためのプロモーションを継続。サービス名に加え、マッハボーナス等のユーザー価値を訴求</li> <li>iOSアプリのインストールが好調。引き続き利用促進を図る</li> </ul>
	・ 転職会議	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>サイトのUI/UX向上、情報の充実等のメディア改善を実施</li> </ul>
	・ 転職ナビ	<ul style="list-style-type: none"> <li>機械学習等によるメディア・マーケティングの最適化を推進</li> </ul>
	・ 就活会議	<ul style="list-style-type: none"> <li>就活の情報収集に加え、自分に合った企業の検索・応募ができるサイトを目指し機能拡充</li> <li>ユーザーの利用促進に向け、iOSアプリリリース</li> </ul>
	・ 転職ドラフト	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザーの転職機会増加に向け、「転職ドラフト」「デザイナードラフト」の開催回数を増加</li> </ul>
不動産情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>DOOR賃貸は繁忙期のWeb広告積極投下により、収益拡大</li> <li>IESHILはデータ・コンテンツの拡充によるサイト価値向上を促進。保育園情報の提供開始、価格査定エンジンの精度改善実施</li> <li>フィルライフは対面によるアドバイザーサービスの利用が伸長</li> </ul>	

## 3.下期方針

## 方針：変更なし

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

- 引き続きメディア価値の向上に注力
  - 転職会議のユーザー体験・メディア価値向上による中期的・持続的な拡大の実現
  - マッハバイトの認知・ユーザー価値訴求による利用促進
- 将来の成長のための収益構造改善と新規事業開発
  - メディア価値の向上に加え、広告・自然流入の強化等により収益力を向上
  - 将来の成長事業確立に向けた新規事業開発を加速
- 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

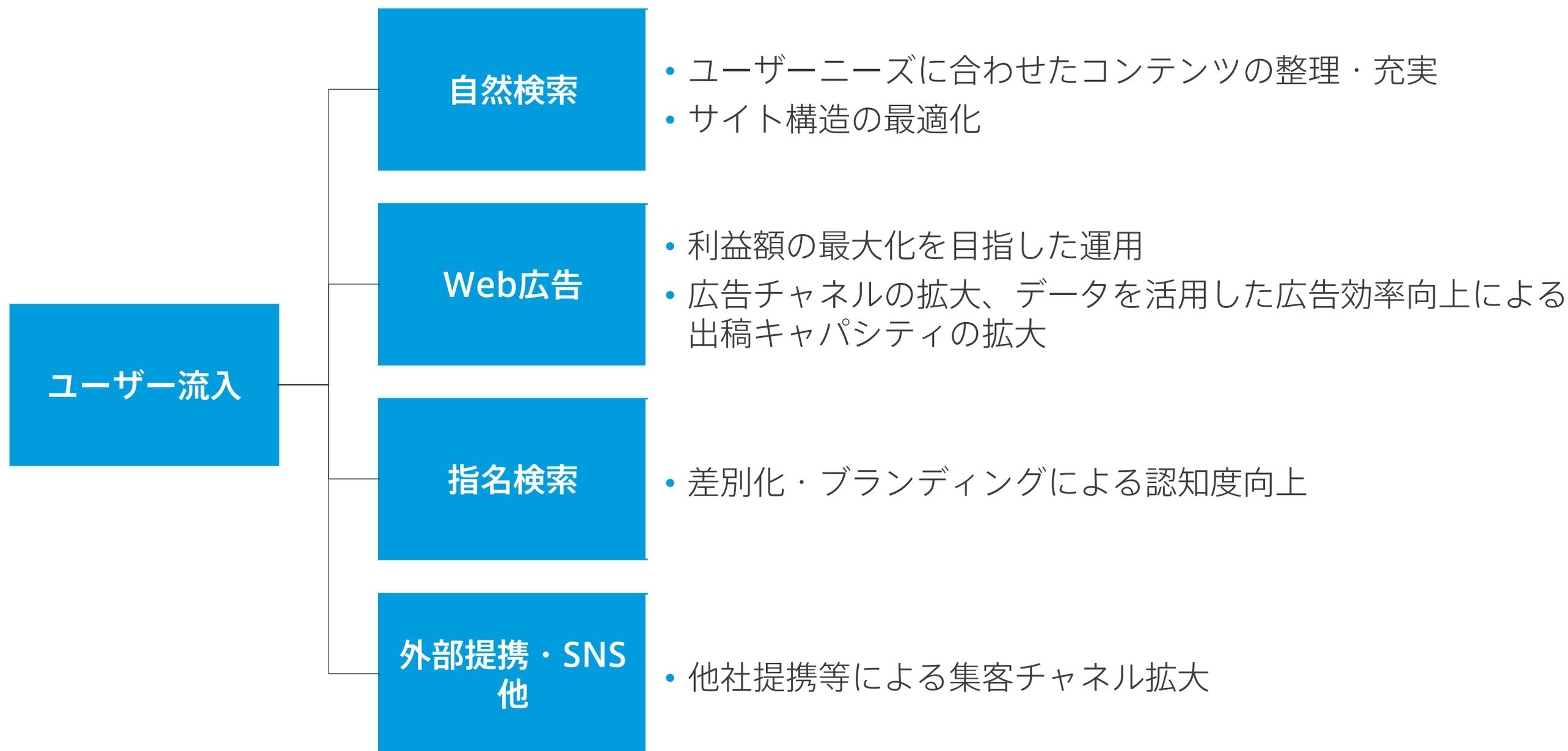
# 下期方針：マッハバイト

- サイト名称に加え、ユーザー価値の高い祝い金（マッハボーナス）訴求を目的としてプロモーションを実施
- 新キャラクターを使用した動画広告を作成、YouTubeなどで配信開始



# 下期方針：流入拡大による収益力の向上

各メディアで流入の拡大によりユーザー基盤を強化し、収益力の向上を図る



# 2019年12月期 通期業績予想

イーコマース事業の連結除外影響を除く実質ベースで増収減益

マッハバイトの伸長、営業費用の減少を見込むものの、転職ナビの減収、プロモーション費用投下等により営業利益は減少見込み

(単位：百万円)

	FY2018	FY2019	YoY
売上高	6,791	6,500	▲4.3%
(参考) waja除外売上高	6,375		+2.0%
営業利益	122	150	+22.6%
(参考) waja除外営業利益	180		▲17.0%



**LIVESENSE**

あたりまえを、発明しよう。

## 4.補足資料

## 4.補足資料

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
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 : 289名 (2019年6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

## 社名の由来

**LIVE + SENSE**  
(生きる) (意味)

## 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。

## | ロゴに込めた思い



### 『発想』

既存の常識に疑問を持つことで、新しいあたりまえを生む、新発想を生み出す姿勢を表現しています。



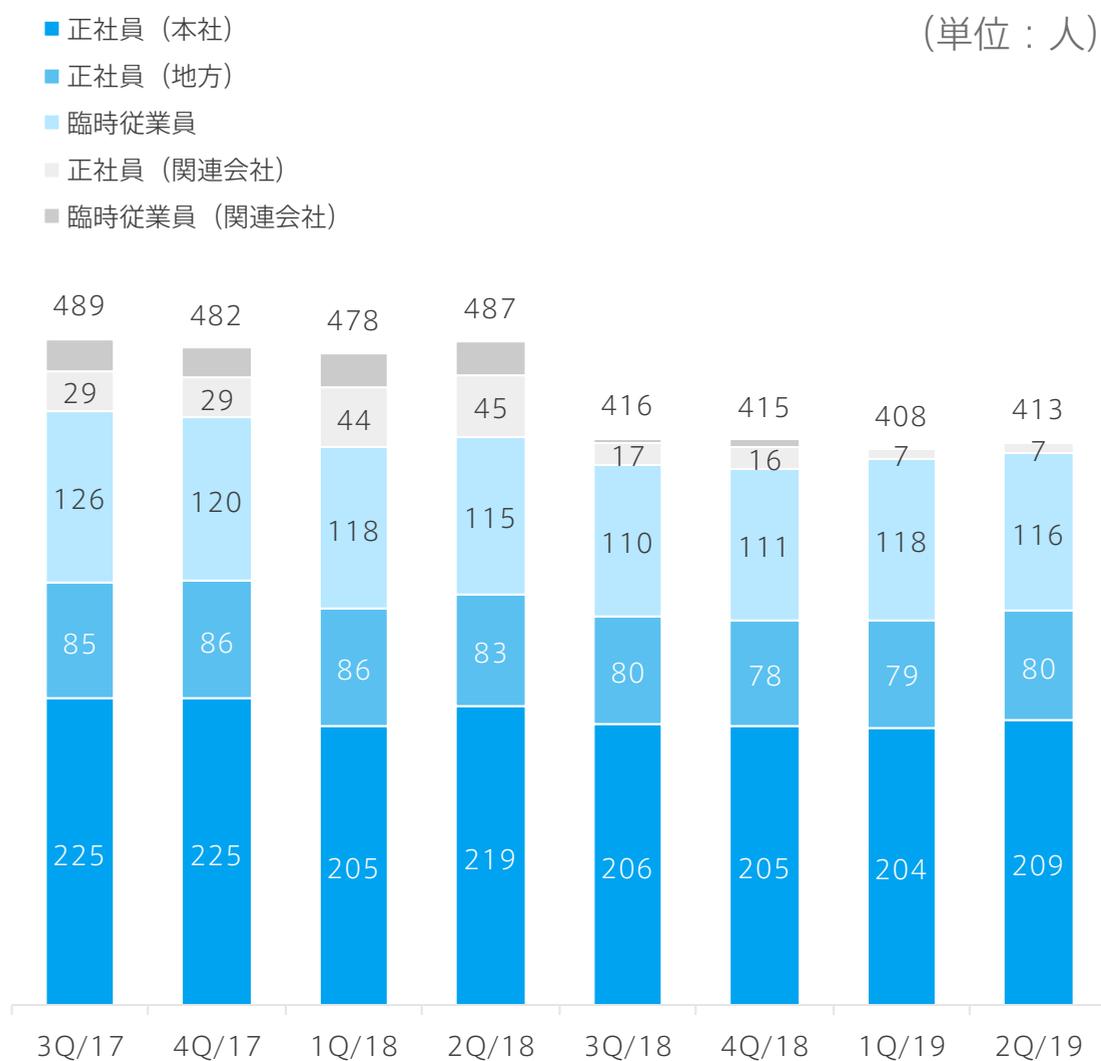
### 『徹底』

故事成語「雨垂れ、石を穿つ」のように、わたしたちの日々の徹底的な努力によって、新たなサービス、考え方を浸透させ、世の中のあり方を変えていく、という意志を水滴（雫）によって表現しています。

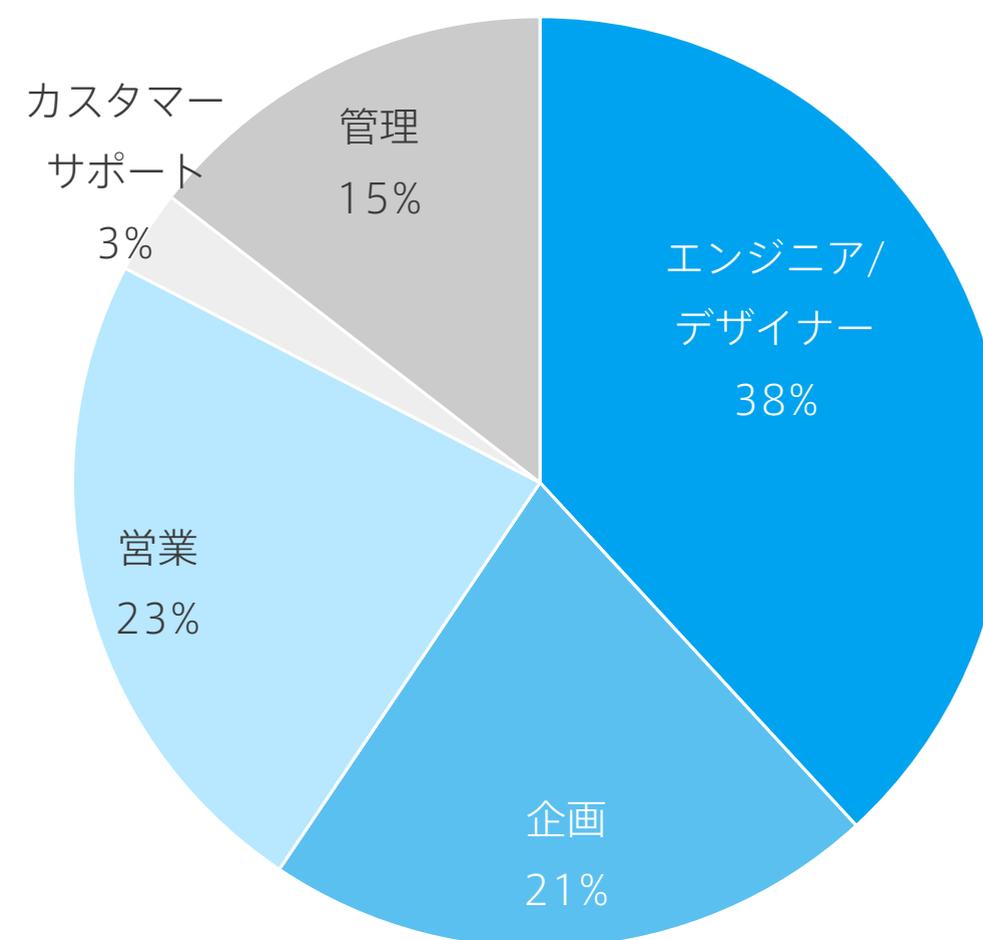
# セグメントおよび主要メディア

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
不動産情報		成功報酬型賃貸情報サイト
		不動産情報サービス
その他		医療情報サイト

## 従業員数の推移 (連結)



## 職種別構成比



※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

## 4.補足資料

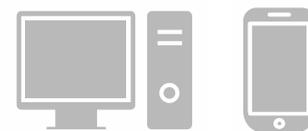
当社の戦略

# 求人情報サービス市場の変化

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



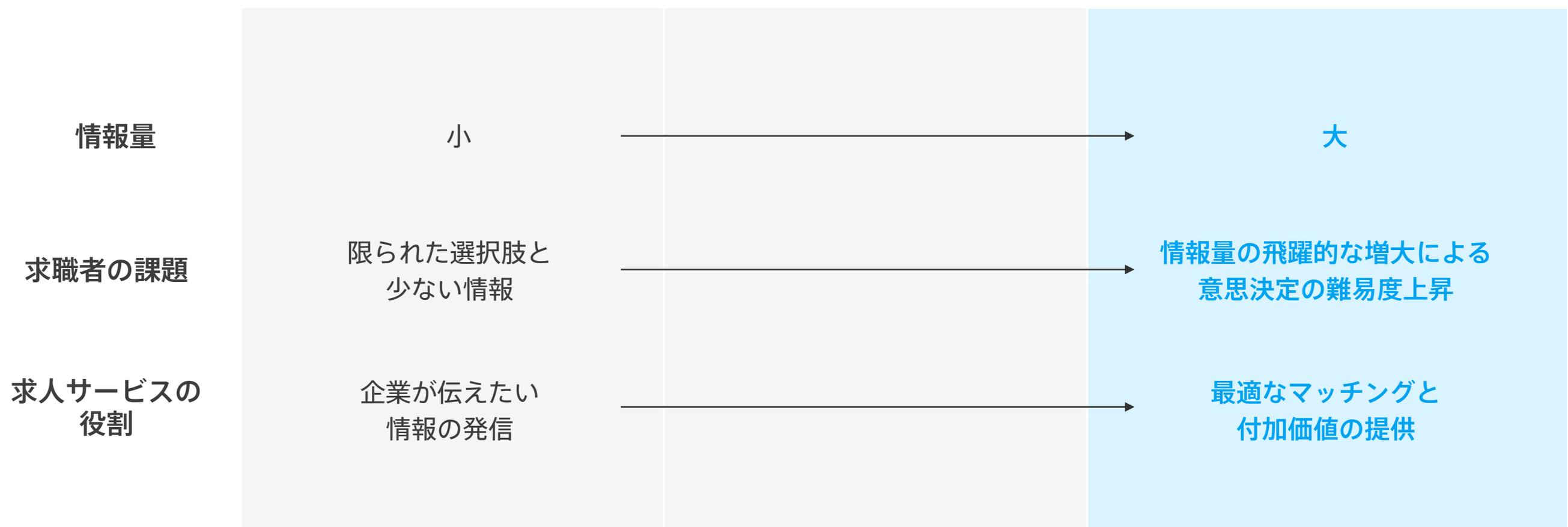
紙の時代



Webの時代



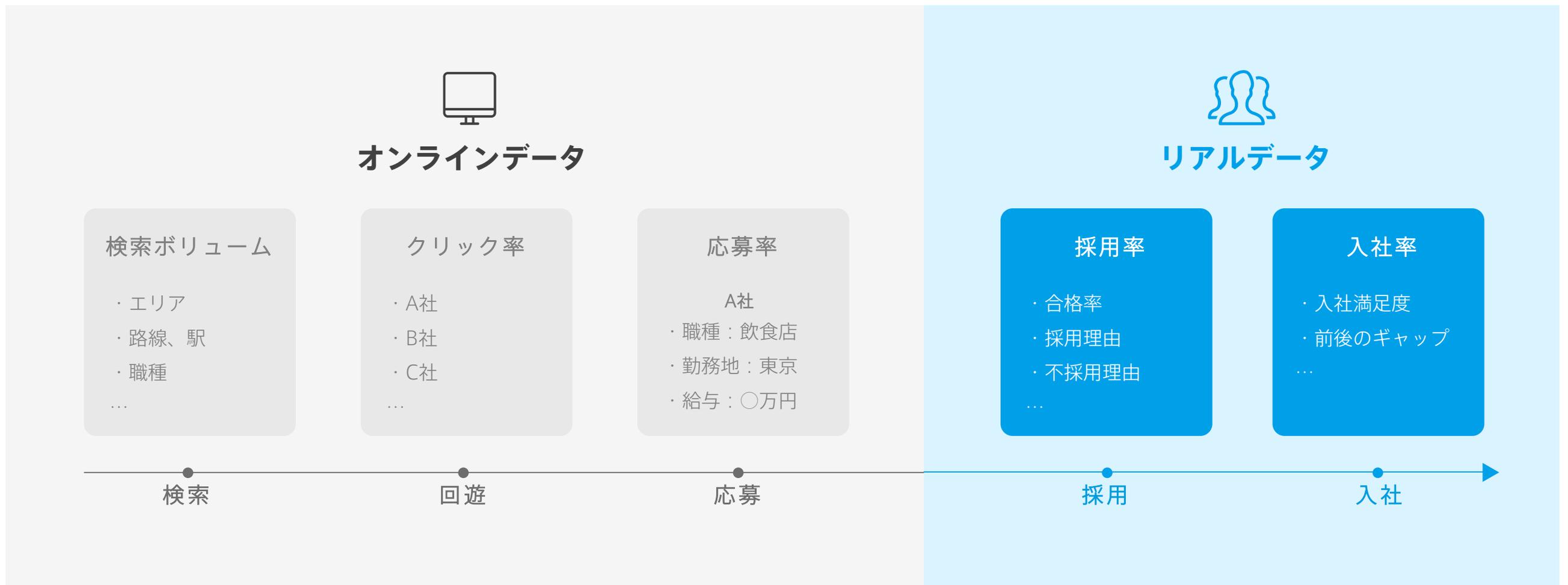
これから



# リブセンスの戦略： リアルデータエンジニアリング

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

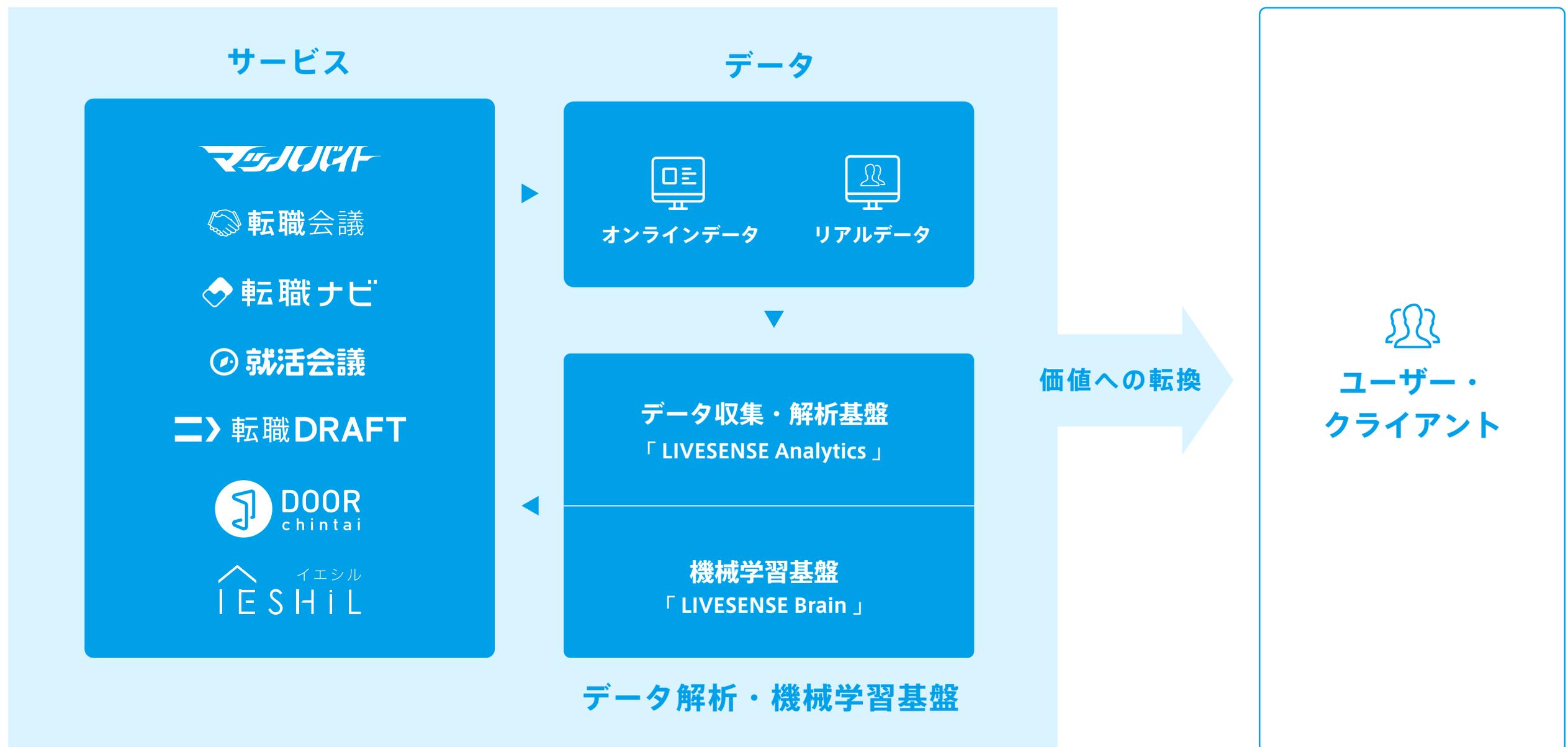


- 転職サービスの本質的価値は「応募の完了」ではなく「転職の実現」「入社後の活躍」  
→本質的価値を示すKGI（入社率、入社満足度等）やKGIの向上に資するデータで、  
まだ十分にオンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称

# リブセンスの戦略： リアルデータエンジニアリング

設計・収集したリアルデータをサービスに反映し、ユーザー体験の向上を図る

独自のアナリティクス基盤と機械学習基盤により、データから価値への転換を促進



# データ活用によるサービス改善事例

応募率・採用率等の予測モデルを用いて、サイト上の案件表示順位ロジックを変更

「よりユーザーの希望に近く、受かりやすい」案件を上位に表示し、ユーザー体験の向上と収益性の向上を実現

## 予測モデルによる案件表示順位の制御





# 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。