

2019年12月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2019年11月14日

Agenda

1

決算概要

2

事業概況

3

補足資料

1. 決算概要

四半期エグゼクティブサマリー

| 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

求人情報メディア事業における採用数減少等により減益

- 売上高 1,548百万円 (YoY ▲156百万円 ▲9.2%)
- 営業利益 ▲88百万円 (YoY ▲70百万円 -)

| 事業別ではマッハバイトが伸長

転職ナビは採用数減、転職会議は一部新規営業停止によりそれぞれ減収

- マッハバイトは引き続き広告出稿の拡大等により増収。iOSアプリも好調
- 転職ナビは広告出稿の調整等に伴う応募数の減少、一部顧客の採用抑制等により採用数が減少し、減収
- 転職会議は事業方針の転換に伴う「転職会議BUSINESS」の新規営業停止等により減収

| DOOR賃貸の事業譲渡により、事業ポートフォリオの再編を進める

- 2019年12月1日（予定）をもってDOOR賃貸を事業譲渡。4Qで特別利益を計上する見込み併せて直近の事業動向を踏まえ、業績予想を修正
- 本事業譲渡によって得た資金と人的リソースは、より注力する事業への投資に充当予定

四半期業績概要

(単位：百万円)

	FY2018 3Q	FY2019 3Q	YoY
売上高	1,704	1,548	▲9.2%
営業利益	▲18	▲88	—
営業利益率(%)	—	—	—
経常利益	0	▲69	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	113	▲49	—

(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 3Q	FY2019 3Q	YoY
売上高 (waja除く)	1,577	1,548	▲1.8%
営業利益 (waja除く)	17	▲88	—

業績予想修正

DOOR賃貸の事業譲渡及び各事業の進捗を踏まえ、業績予想を修正

(単位：百万円)

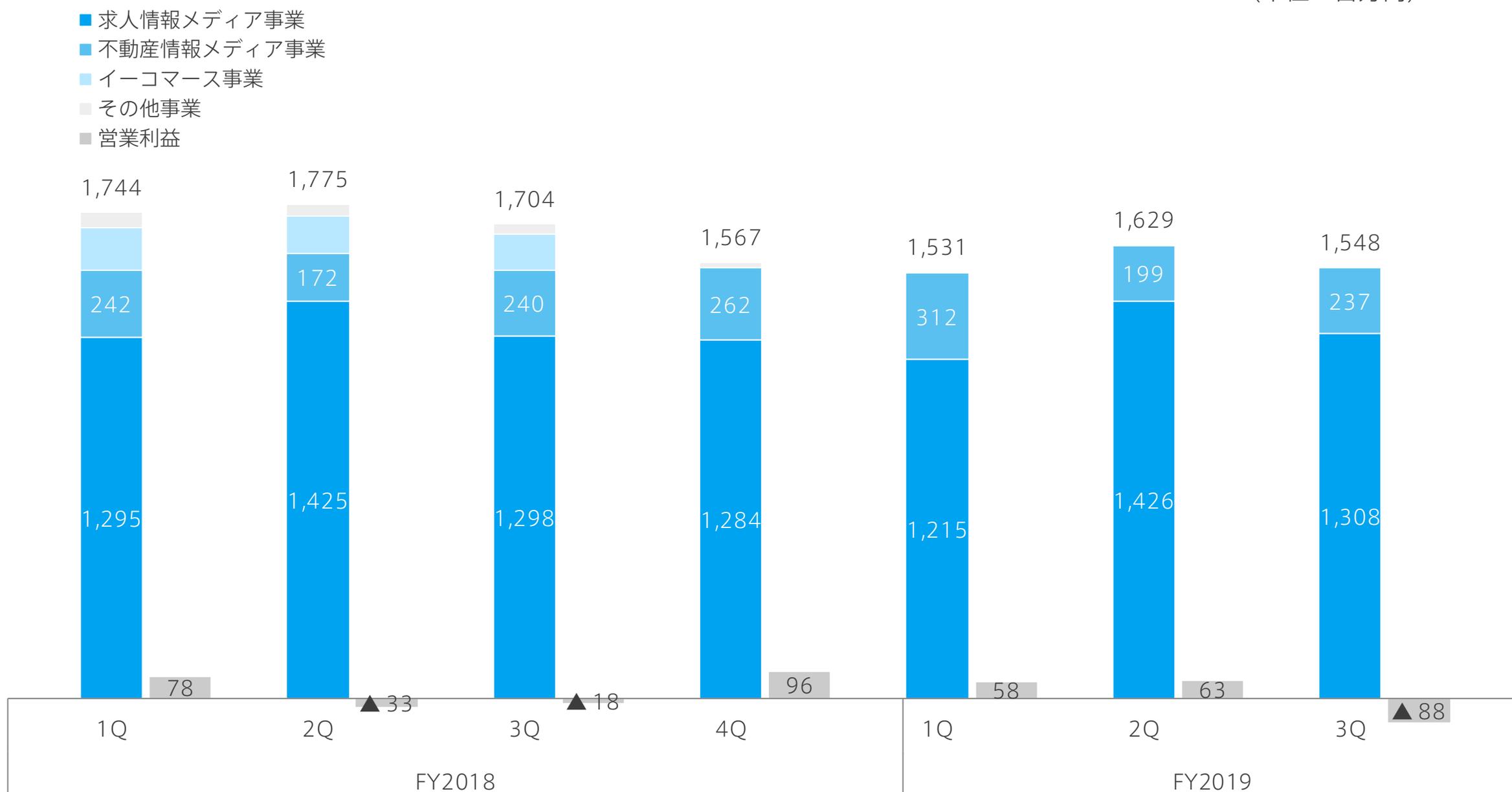
	FY2018 連結実績	FY2019 前回予想	FY2019 修正予想	YoY
売上高	6,791	6,500	6,200	▲8.7%
営業利益	122	150	0	—
経常利益	261	—	80	▲69.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	285	—	1,200	+320.8%

四半期売上高・営業利益の推移

主に子会社連結除外の影響により、YoY9.2%減収

主に求人情報メディア事業の減益により、YoY70百万円の減益

(単位：百万円)



※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

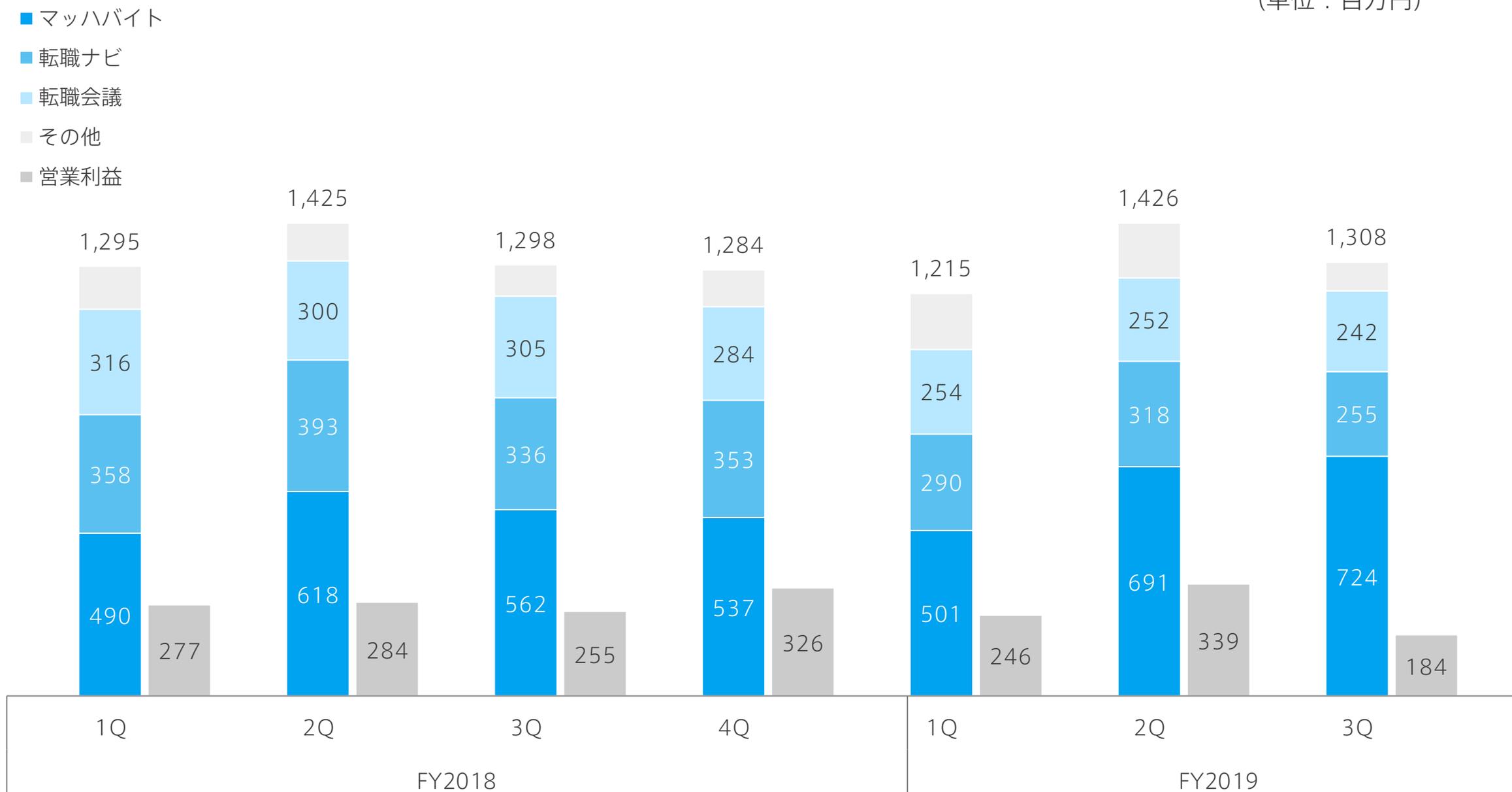
四半期セグメント売上高・営業利益の推移

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、アプリ利用者の増加等によりYoY28.9%増収

転職会議は事業方針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等に伴う応募数の減少や一部顧客の採用抑制等により減収

(単位：百万円)



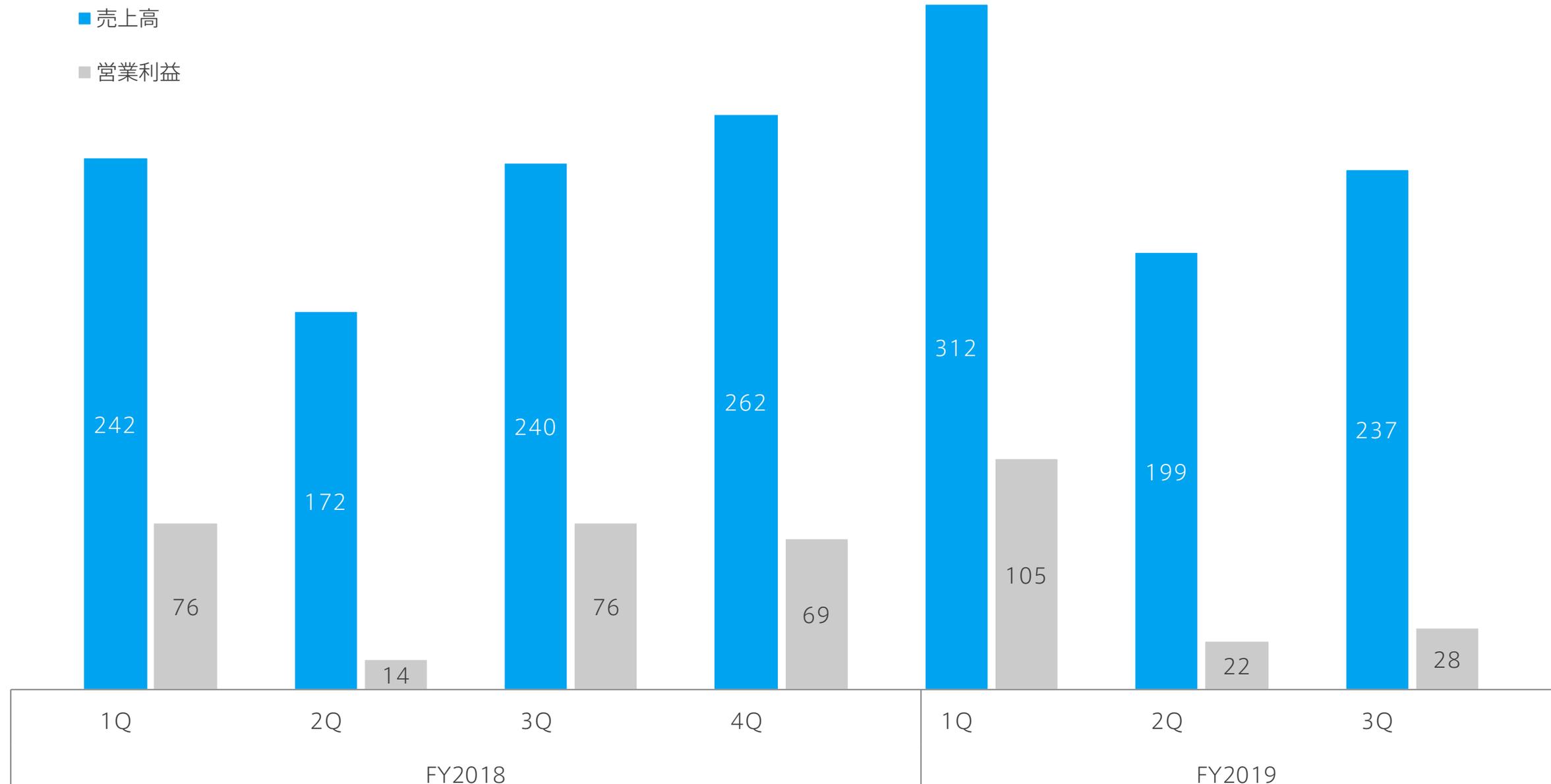
四半期セグメント売上高・営業利益の推移

不動産情報メディア事業

長期休暇の影響等により、売上はYoY横ばい。
一時的な広告費用の増加により減益

DOOR賃貸の事業譲渡を決定。

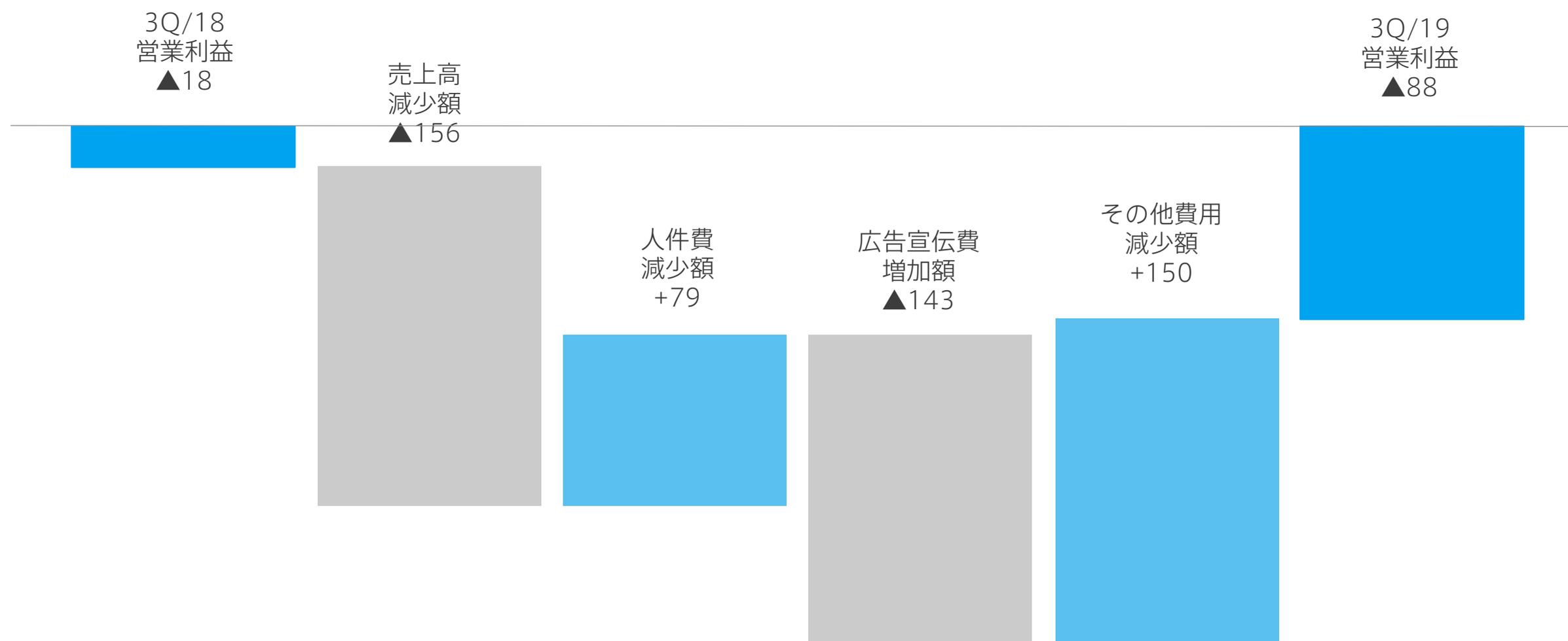
(単位：百万円)



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

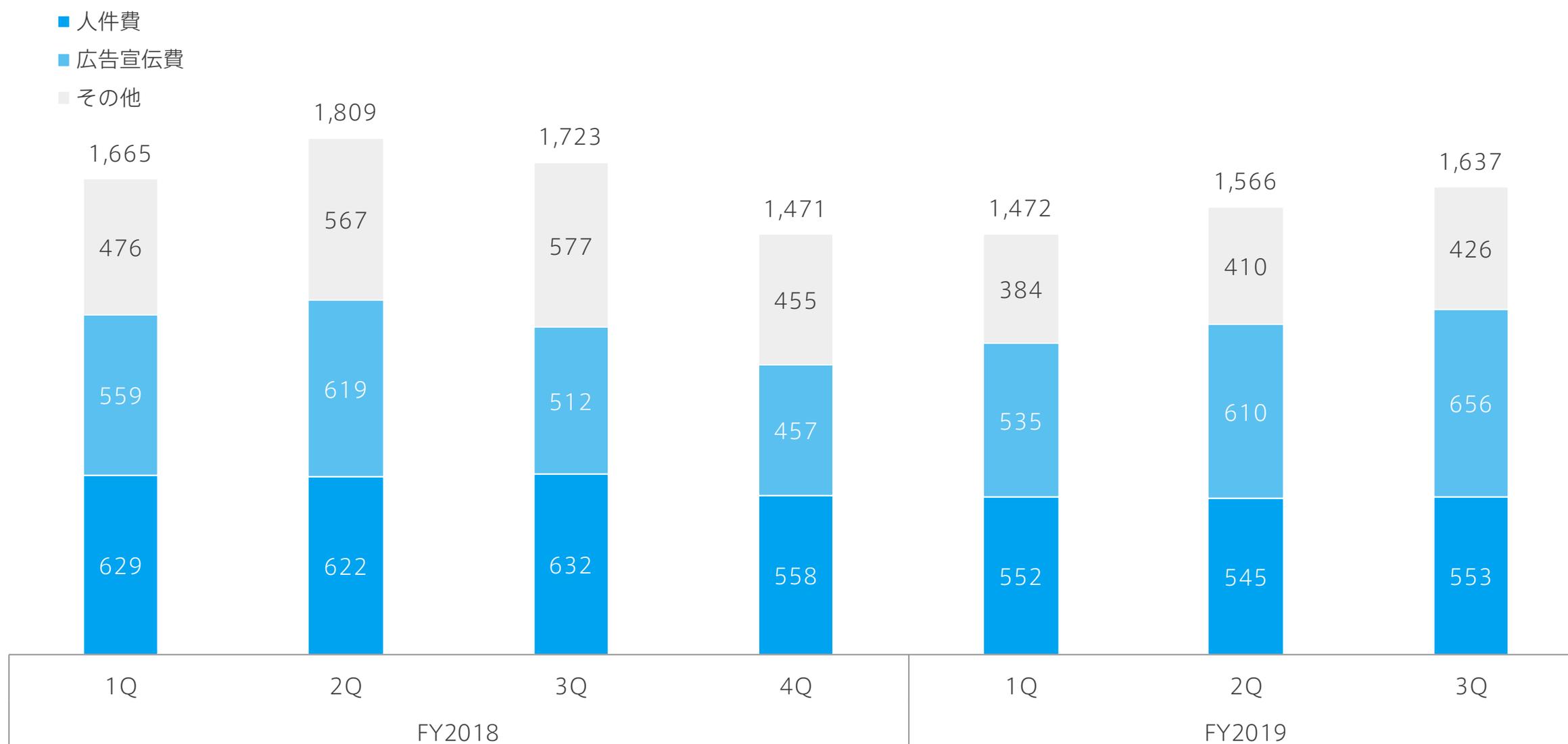
(単位：百万円)



費用の推移

子会社連結除外により関連費用が約1.6億円減少した一方で、Web広告、プロモーション等の広告宣伝費が増加

(単位：百万円)



2.事業概況

事業ポートフォリオ組み換え： DOOR賃貸事業譲渡

事業ポートフォリオの組み換えを目的に、DOOR賃貸を譲渡

本事業譲渡に伴い、4Qで17.5億円の特別利益を計上見込み

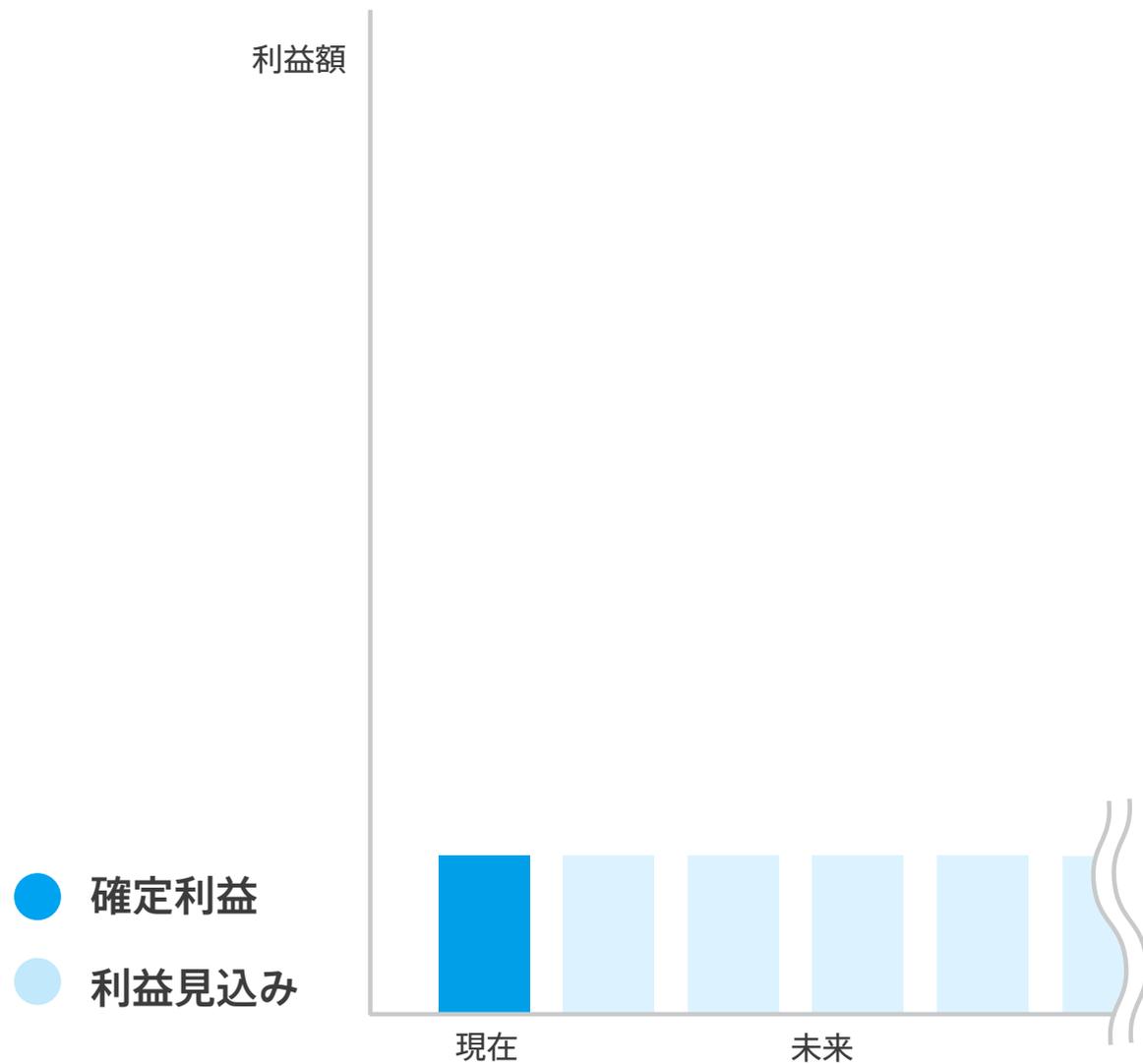
譲渡目的	新規事業への投資強化と、そのための既存事業の選択と集中による事業ポートフォリオの組み換え ・ 譲渡により、将来の投資資金を一括して確保する ・ 当社に残る人的リソースをより注力する事業に充てる
譲渡対象	成功報酬型賃貸情報サイト「DOOR賃貸」（従業員を含まない）
譲渡先	株式会社キャリアインデックス
譲渡価額	17.5億円（税抜）
譲渡日	2019年12月1日（予定）
収益影響	・ 4Qで特別利益17.5億円計上 ・ 2019年12月度より当社PLから除外（P6修正業績予想に織り込み） ・ 2020年度影響は通期決算発表時の業績予想に反映予定 ※DOOR賃貸2018年度実績：売上766百万円、経常利益351百万円

事業ポートフォリオ組み換え： DOOR賃貸事業譲渡

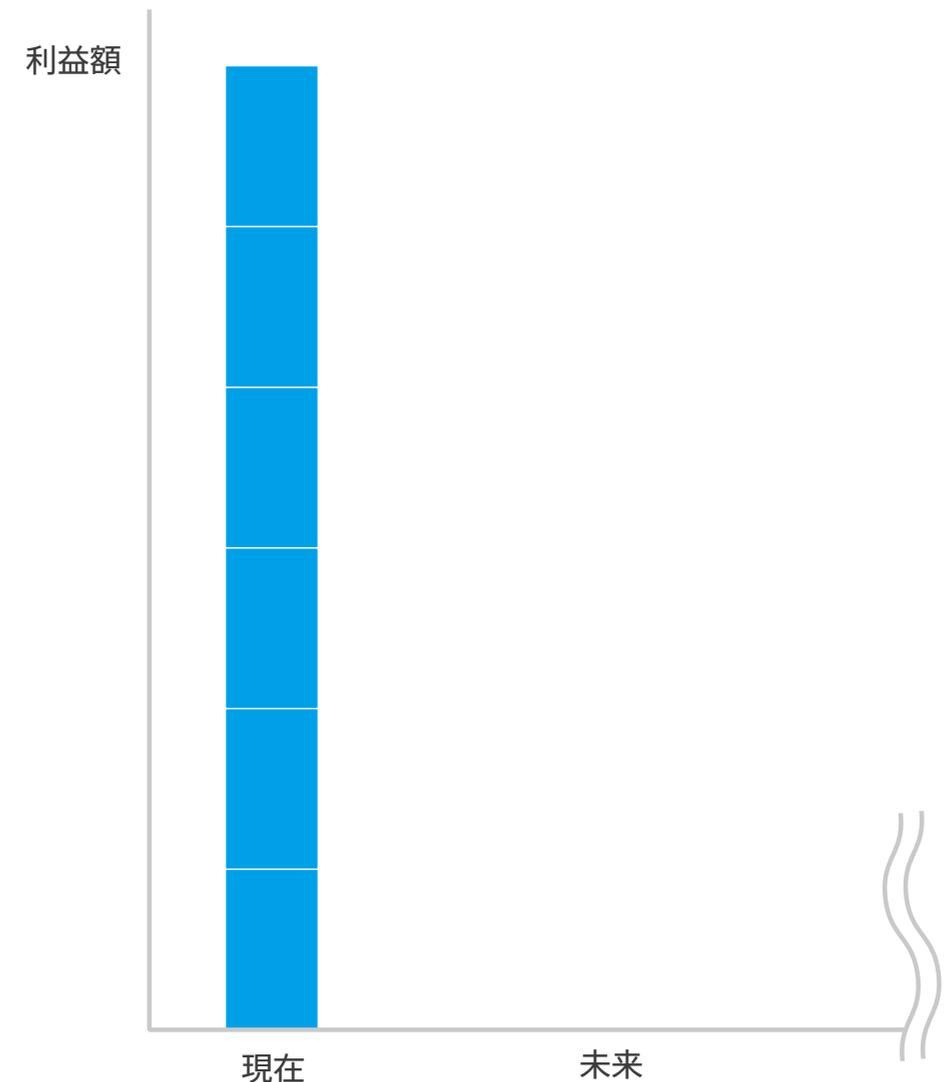
事業利益の将来数年分にあたる金額を一括して確保

次年度以降の短期的なP/Lは悪化するものの、
確実な資金確保とリソースの再分配メリットが大きいと判断

DOOR賃貸継続運営による利益見込み



DOOR賃貸事業譲渡による利益獲得



事業ポートフォリオ組み換え： 今後の投資領域

既存事業に共通する「検索流入による集客」に拠らない事業モデルを
今後の投資領域として設定

既存事業に加え、新たなあたりまえの種となる新規事業創出、短期での
収益事業の獲得も進め、ポートフォリオの進化と企業価値の向上を目指す

事業ポートフォリオ（イメージ）



リブセンスの価値を再定義する「経営デザインプロジェクト」を開始

企業のあり方をアップデートし続けることで社会から支持され続ける企業となり、人材の獲得・定着や持続的な企業価値の向上を目指す

わたしたちが変わるための 9つの指針

- 特定の利益に偏らない
- 事業価値の反復的見直し
- 学びとキャリアアップの推進
- 挑戦を後押しする機会の提供
- 自律性のための情報共有
- 多様な働き方の実現
- 差別、ハラスメントの根絶と平等の実現
- 公正で納得のいく評価
- 事業以外にも社会に貢献する

現在までの主な取り組み

- 事実婚・同性パートナーシップを法律婚と同じ扱いに
- 性別適合手術・不妊治療を「保存年次有給休暇」の対象に
- NPO法人等の非営利組織に自社サービスの割引を適用
- リモートワークの上限時間及び雇用形態制限を撤廃
- 有給生理休暇創設
- 副業申請を廃止
- 社内インターン制度創設

機械学習を用いた転職ナビの検索結果・レコメンド最適化が進展

企業の採用傾向を推定し、求人の検索結果やレコメンドメールの精度を向上させることで応募数が増加。来期以降の採用数向上を見込む

推定モデルによる案件表示順位の制御



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・ 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
	・ 転職会議	<ul style="list-style-type: none">・ 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・ 掲載情報の拡充、掲載企業数の増加等の施策が進展
	・ 転職ナビ	<ul style="list-style-type: none">・ 機械学習等によるメディア・マーケティングの最適化が進展
	・ 就活会議	<ul style="list-style-type: none">・ 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・ iOSアプリの機能改善を実施
	・ 転職ドラフト	<ul style="list-style-type: none">・ 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
不動産情報	・ DOOR賃貸 ・ IESHIL	<ul style="list-style-type: none">・ DOOR賃貸は事業譲渡を決定・ 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・ 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



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

3.補足資料

3.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 : 274名 (2019年9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』

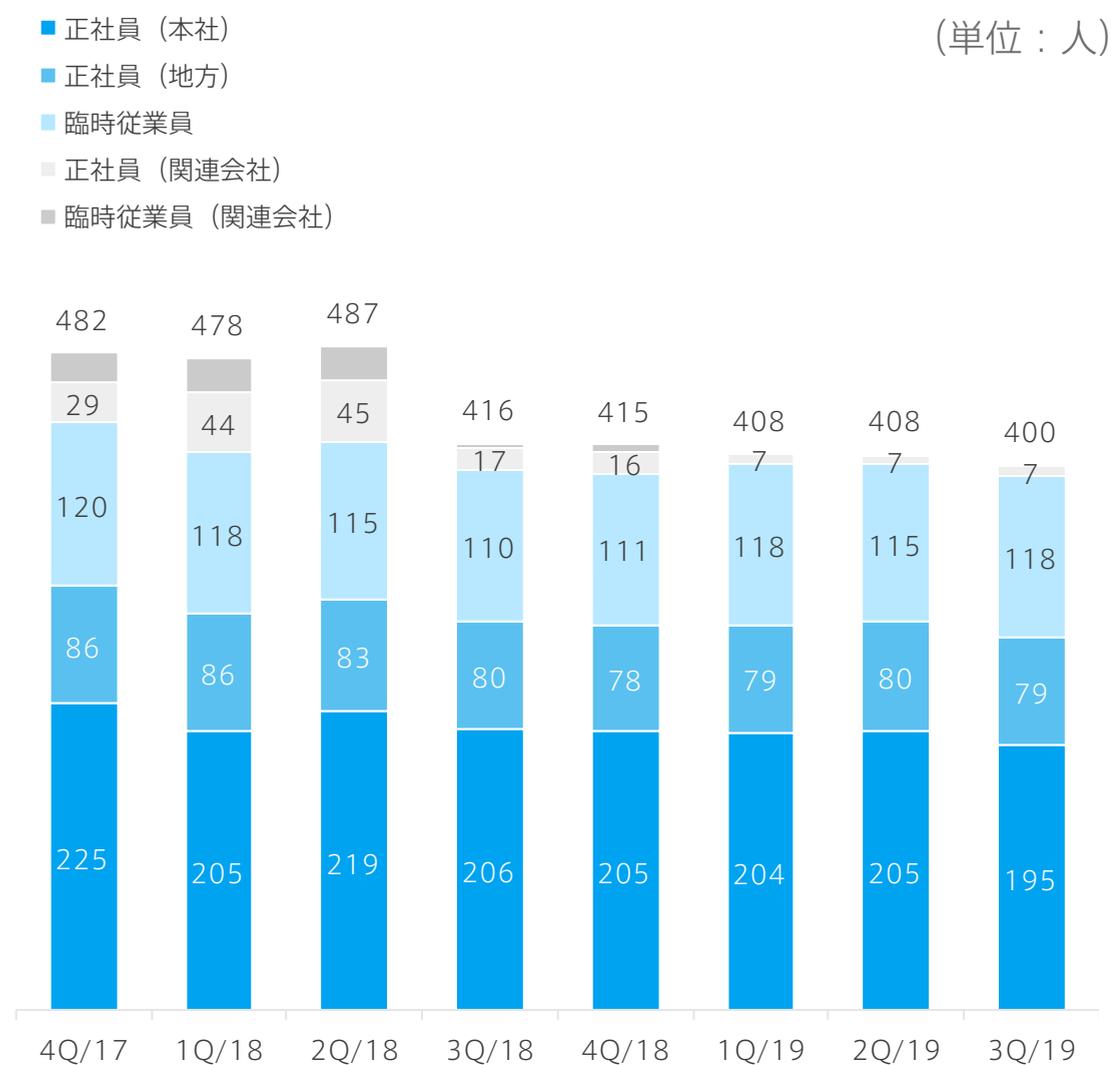
故事成語「雨垂れ、石を穿つ」のように、わたしたちの日々の徹底的な努力によって、新たなサービス、考え方を浸透させ、世の中のあり方を変えていく、という意志を水滴（雫）によって表現しています。

セグメントおよび主要メディア

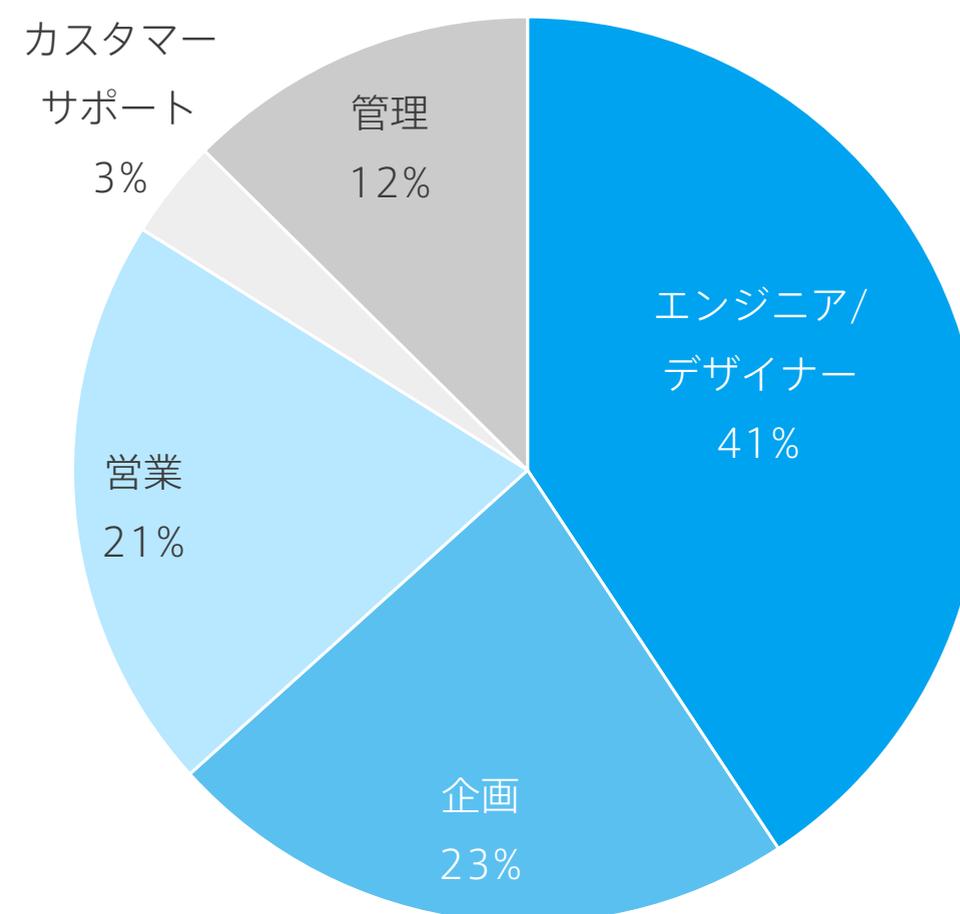
求人情報		成功報酬型アルバイト求人サイト
		口コミ付き転職サービス
		成功報酬型正社員転職サイト
		新卒就活サービス
		競争入札型転職サービス
不動産情報		成功報酬型賃貸情報サイト
		不動産情報サービス
その他		医療情報サイト

※12月1日をもってDOOR賃貸はキャリアインデックス社に事業譲渡（予定）

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

3.補足資料

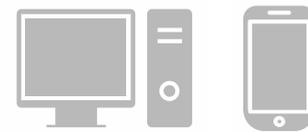
当社の戦略

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



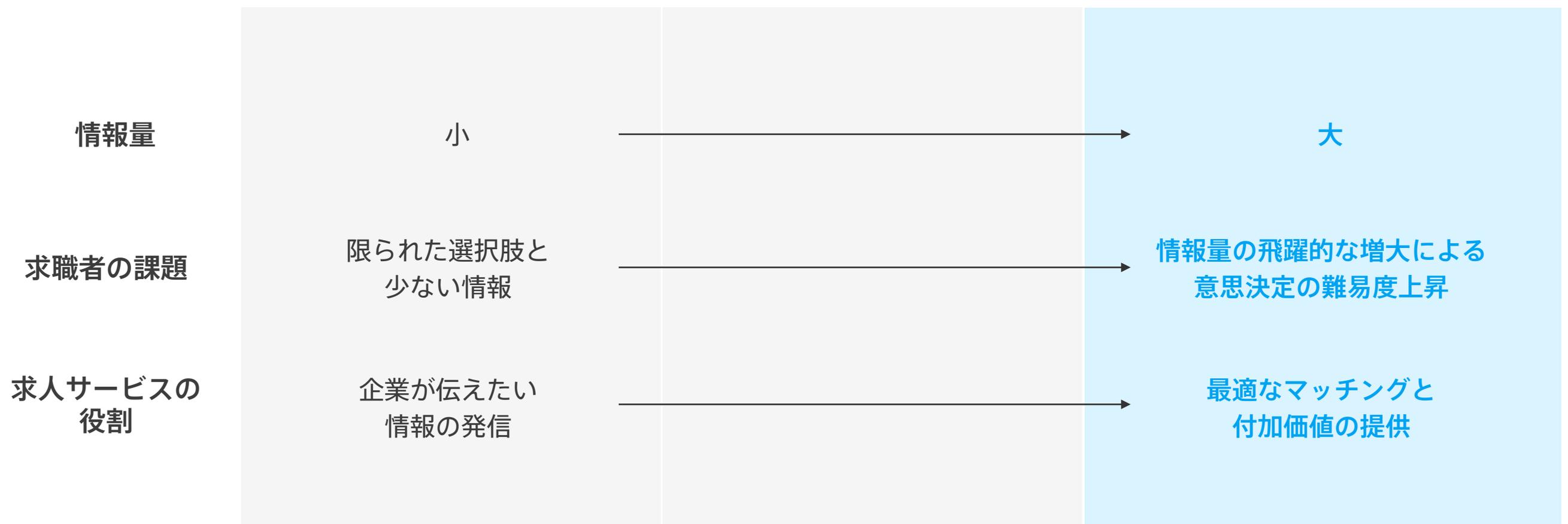
紙の時代



Webの時代



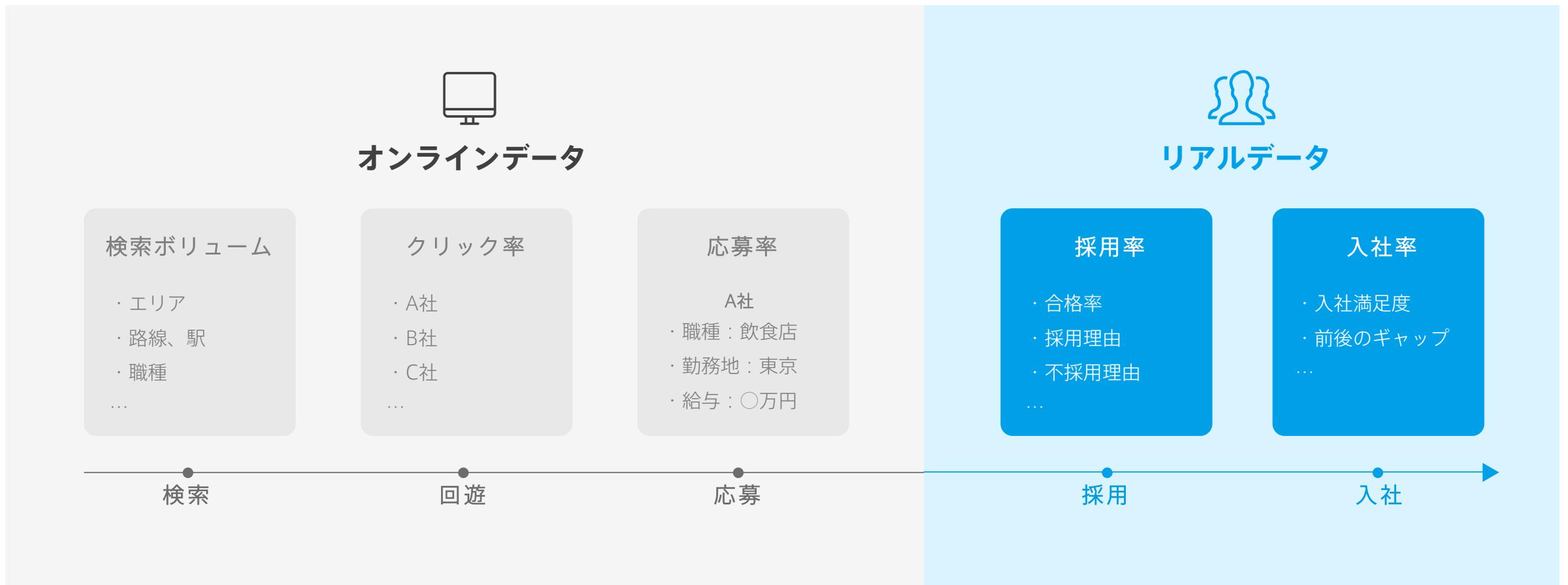
これから



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

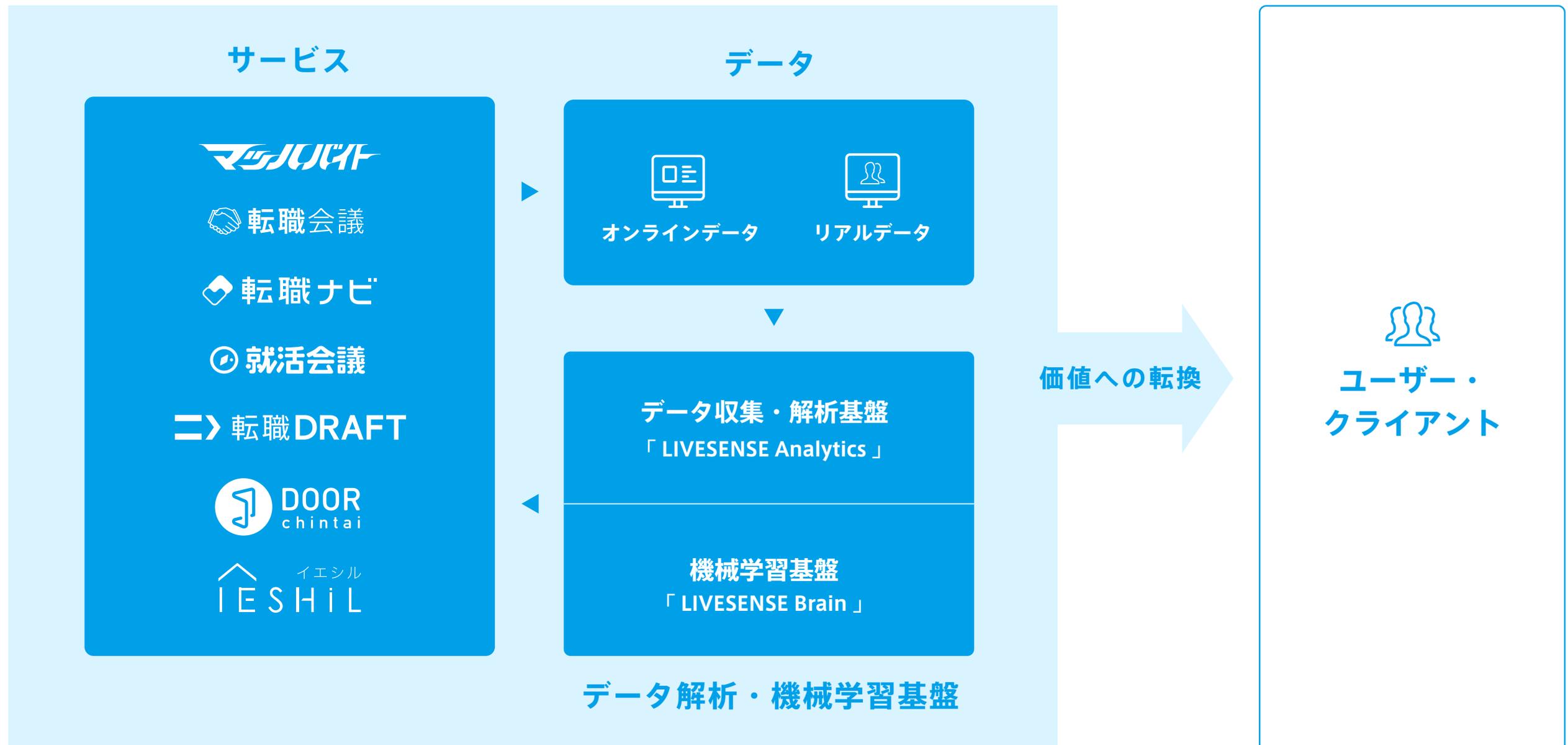


- 転職サービスの本質的価値は「応募の完了」ではなく「転職の実現」「入社後の活躍」
→本質的価値を示すKGI（入社率、入社満足度等）やKGIの向上に資するデータで、
まだ十分にオンライン化されていないデータを「リアルデータ」と呼称

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。