

主要TOPICS

TOPIC.1 運営メディアのリブランディングを実施。 「ジョブセンス」「ジョブセンスリンク」を それぞれリニューアル

「アルバイトがすぐに決まる」「お祝い金がすぐにもらえる」など、「すぐ」をサービスコンセプトに、アルバイト求人サイト「ジョブセンス」を「マッハバイト」に名称変更しサイトをリニューアル。

ユーザーの応募から採用決定までのデータを持つ成功報酬型ビジネスモデルの強みを活かし、マッチング精度の向上および採用プロセスの効率化を推進。企業・求職者双方のニーズに“すぐ”にお応えします。



マッハバイト

「誰もが自分にピッタリな仕事とめぐりあえる転職求人サイト」を目指し、正社員転職サイト「ジョブセンスリンク」を「転職ナビ」に名称変更しサイトをリニューアル。

転職ナビでは、企業と求職者とのより最適なマッチングを実現していきます。



転職ナビ

TOPIC.2 就活会議、就活生の利用拡大

新卒就活サービス「就活会議」は、効率的で納得感の高い就活を助けるサービス。クチコミや面接体験談などの独自情報を基に、就活の見える化を進めています。サイトの登録者数は前年を大幅に上回り、就活生の利用が順調に拡大しています。



就活会議

TOPIC.3 転職ドラフト、新たに 「デザイナードラフト」開催

ITエンジニア限定の競争入札型転職サービス「転職ドラフト」のデザイナー版「第1回デザイナードラフト」を開催。

市場評価によって正当に評価される世界を、ITエンジニア以外の職種にも広げていくことを目指します。



DESIGNER DRAFT

役員インタビュー

代表取締役の村上、取締役の中里より、現在、そしてこれからのリブセンスについて、ご説明いたします。

Q. 経営陣が大きく入れ替わりました。狙いと効果を教えてください。

村上 取締役 5 名中 3 名が新任となりました。狙いは、それぞれの人材が適材適所で最大限に力を発揮しリブセンスを成長させることです。具体的には、私が事業面、中里が管理面を担い、共同創業者の桂はより現場に近い立場で引き続き会社にコミットし、事業成長をリードします。

また、取締役 5 名中 3 名が社外取締役となりました。狙いは社外の知見による事業成長と経営全体のレベルアップです。経営全体の助言はもちろん、特に本田氏は事業運営と人材業界、淡輪氏は人事・組織、池田氏はマーケティングに関する豊富な経験と知見を有しており、議論の中で多くの有意義なアドバイスをいただいています。

Q. 通期業績予想で収益性が大きく低下している理由を教えてください。

中里 2017 年 12 月期の業績予想は売上高 64 億円（前期比 19.3% 増）、営業利益 0 百万円となっています。本年は、各事業の価値とモデルを磨き上げ、勝ち筋を見極めるための重要な一年と考えています。そのための投資によって収益性は低下しますが、将来の成長に向けて必要な期間だと認識しています。売上高の成長はしっかりと果たし、その上で営業黒字を前提に必要なアクセルを踏み、中期的な企業価値の向上を図ります。

Q. 下半期に注力する点を教えてください。

村上 2017 年はリブセンスの強み（競争優位）の確立がテーマです。

私たちは現在のリブセンスを投資フェーズと位置付け、広告・技術・人材への投資に力を入れてきました。下半期は投資を一層加速し、中長期の成長に向けた基盤を作ります。

私たちの運営するサービスが本質的に提供している価値は何なのか、私たちの価値は利用者の方に伝わっているのか。それぞれの事業の価値を再定義・明確化してより強いサービスに作り変え、差別化を図ってまいります。その一環として、「ジョブセンス」を「マッハバイト」に、「ジョブセンスリンク」を「転職ナビ」に名称変更しました。

また、今後のビジネスにおいてはデータの活用が非常に重要であると考えています。リブセンスでは、独自の分析基盤で数年に渡り蓄積・解析してきたデータと技術を競争優位の基盤と位置付け、データアナリティクス分野への積極投資を続けます。併せて、当社の事業を支える人材についても、この先を見据えた投資として採用を拡大すると同時に、新卒の積極採用やビジョン浸透を通じて組織の強化を図っていきます。

中里 ビジョン回帰です。

私たちは、事業に対するコミットメントとスピードを重視し、事業部制のもとでそれぞれの事業が独立して運営をしています。今後、事業が成長し仲間が増えていったとき、独立性を保ちつつ全社最適を実現する仕組み、成長を支える強い組織を作る必要があります。そのためには何をすべきか。

そのひとつの解が「あたりまえを、発明しよう。」というビジョンへの回帰です。リブセンスは理念やビジョンを大事にする会社です。各事業が独立運営しつつ、同時にビジョンを意識し、考え続けることで、一体感を持ち続ける。

目の前の数字にコミットすることはもちろんですが、そういった長期的な活力づくり、企業価値向上に向けた風土づくりにもしっかりと力を入れたいと考えています。



(左)代表取締役社長 村上 太一 (右)取締役 中里 基

2017年12月期上半期 決算のポイント

POINT
1

全セグメントで増収。 中長期の成長に向けた投資も進捗

売上高	3,108百万円	(前年同期比)	16.8%増)
営業利益	216百万円	(前年同期比)	26.9%減)
経常利益	298百万円	(前年同期比)	1.7%減)
上半期純利益	206百万円	(前年同期比)	—)

売上高は、16.8%の増収

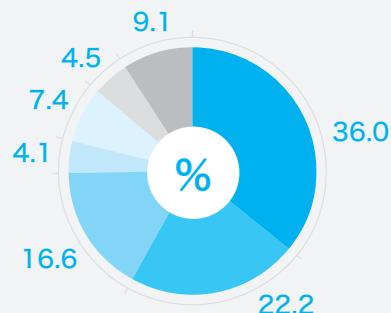
- ・ 転職クチコミサイト「転職会議」、新卒就活サービス「就活会議」を始めとした複数のメディアが順調に規模を拡大
- ・ アルバイト求人サイト「ジョブセンス」は求人案件の獲得に注力。求人案件および応募数が増加した一方で、一部低単価案件の影響等により、売上高は横ばい

投資の進捗により、営業減益

- ・ 中長期の成長に向け、広告・技術・人材への投資が進捗
- ・ 広告投下の増加、地方正社員および新卒の採用等により、営業利益は26.9%減益

※サービス名は2017年6月末時点。「ジョブセンス」は「マッハバイト」にサービス名を変更

連結売上高の事業別構成比率



POINT
2

2017年12月期 通期連結業績予想

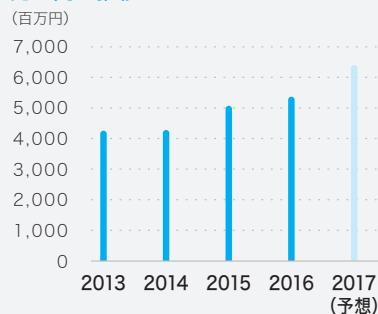
売上高	6,400百万円	(前期比)	19.3%増)
営業利益	0百万円	(前期比)	—)

2017年12月期は、改めて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）を確立してまいります。

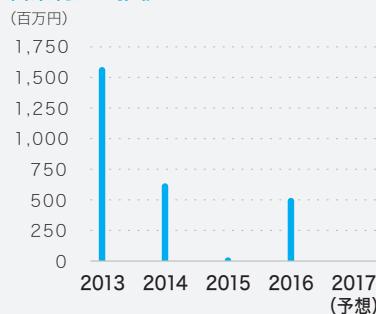
そのため、中期的成長に向けた、広告・技術・人材面での投資を実行し競争力の基盤を確立してまいります。

下半期は各サービスの事業規模拡大を図るとともに、中長期の成長に向けた投資を加速してまいります。

売上高の推移



営業利益の推移



従業員数の推移

