

# 2020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）

2020年11月13日

# Agenda

1

決算概要

2

当期進捗

3

補足資料

# 1. 決算概要

## 新型コロナウイルス感染症による企業の採用活動縮小、DOOR賃貸の事業譲渡による影響等により、連結業績は減収減益

- 売上高 883百万円 ( YoY ▲665百万円 ▲43.0% )
- 営業利益 ▲343百万円 ( YoY ▲254百万円 -% )

## 新型コロナウイルス感染症の影響により、市場環境は引き続き低調 各事業において顧客構成の見直し、サイト改善等の施策を進める

- 短期的な業績回復は見込まず、基礎的な収益力の強化と市況回復後の再成長に向けた中長期施策に注力
- 継続して採用ニーズのある顧客の開拓、機械学習等を活用したマッチングの最適化が進展
- 来年以降の収益性向上に向け、費用の最適化を実行

## 就活会議の譲渡が完了。新規事業の立ち上げ等に向けたリソース強化が進展

- 新規事業、既存注力事業への人材の再配置を実施。ポートフォリオの最適化と成長の加速を図る
- 新しい働き方に向けた「はたらくを、発明しよう。」プロジェクトが始動。  
ニューノーマルに向けた最適な働き方のトライを行い、会社の魅力強化に繋げる

# 四半期業績概要

(単位：百万円)

	FY2019 3Q	FY2020 3Q	YoY
売上高	1,548	883	▲43.0%
営業利益	▲ 88	▲ 343	—
営業利益率(%)	—	—	—
経常利益	▲ 69	▲ 290	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲ 49	▲ 357	—

※就活会議の譲渡に関する計上処理の補足

就活会議の譲渡において、株式譲渡契約とともに、当社とポート社の間で、就活会議内での転職会議の口コミ利用に関するライセンス契約を締結。同契約の5年分が譲渡価額に含まれていることから、譲渡日より5年間での計上（営業外収益）として処理

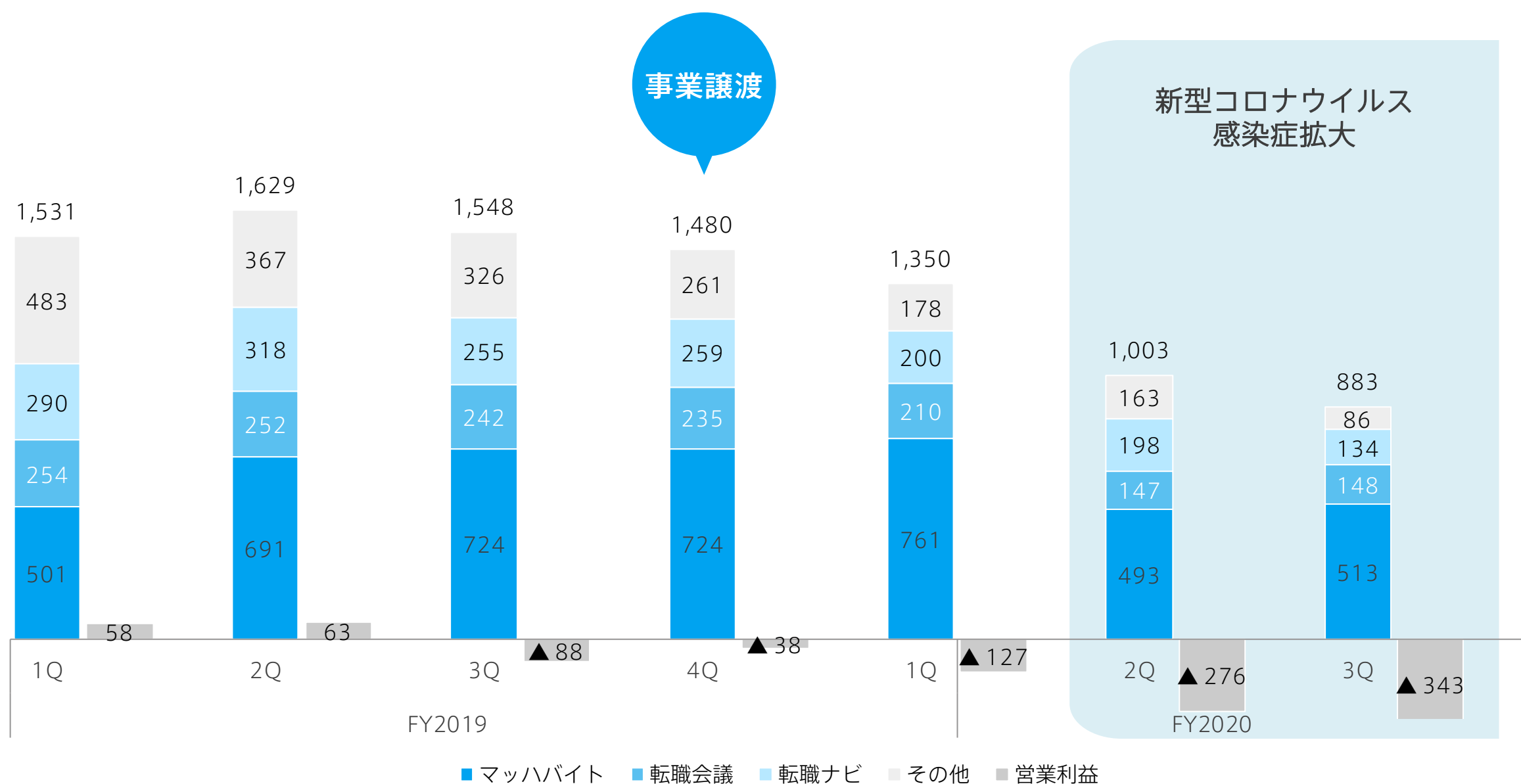
(参考) DOOR賃貸事業譲渡の影響を除いた四半期業績概要

	FY2019 3Q	FY2020 3Q	YoY
売上高 (DOOR賃貸除く)	1,356	883	▲34.9%
営業利益 (DOOR賃貸除く)	▲ 147	▲ 343	—

# 四半期売上高・営業利益の推移

新型コロナウイルス感染症の影響やDOOR賃貸の事業譲渡により  
連結売上高はYoY43.0%減、連結営業利益はYoY254百万円減

(単位：百万円)

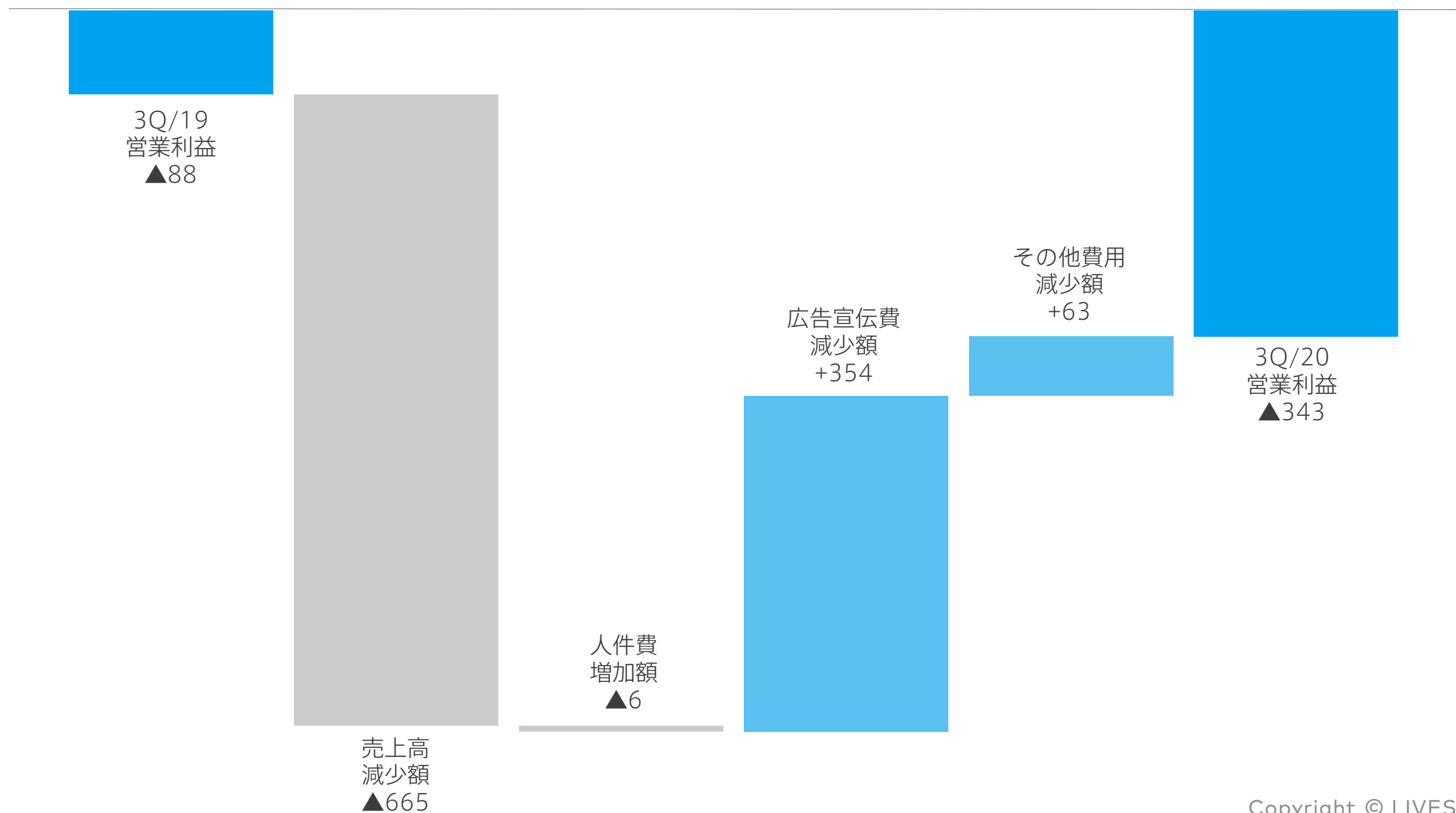


※DOOR賃貸は2019年12月1日をもってキャリアインデックス社に事業譲渡

# 営業利益の推移 増減分析

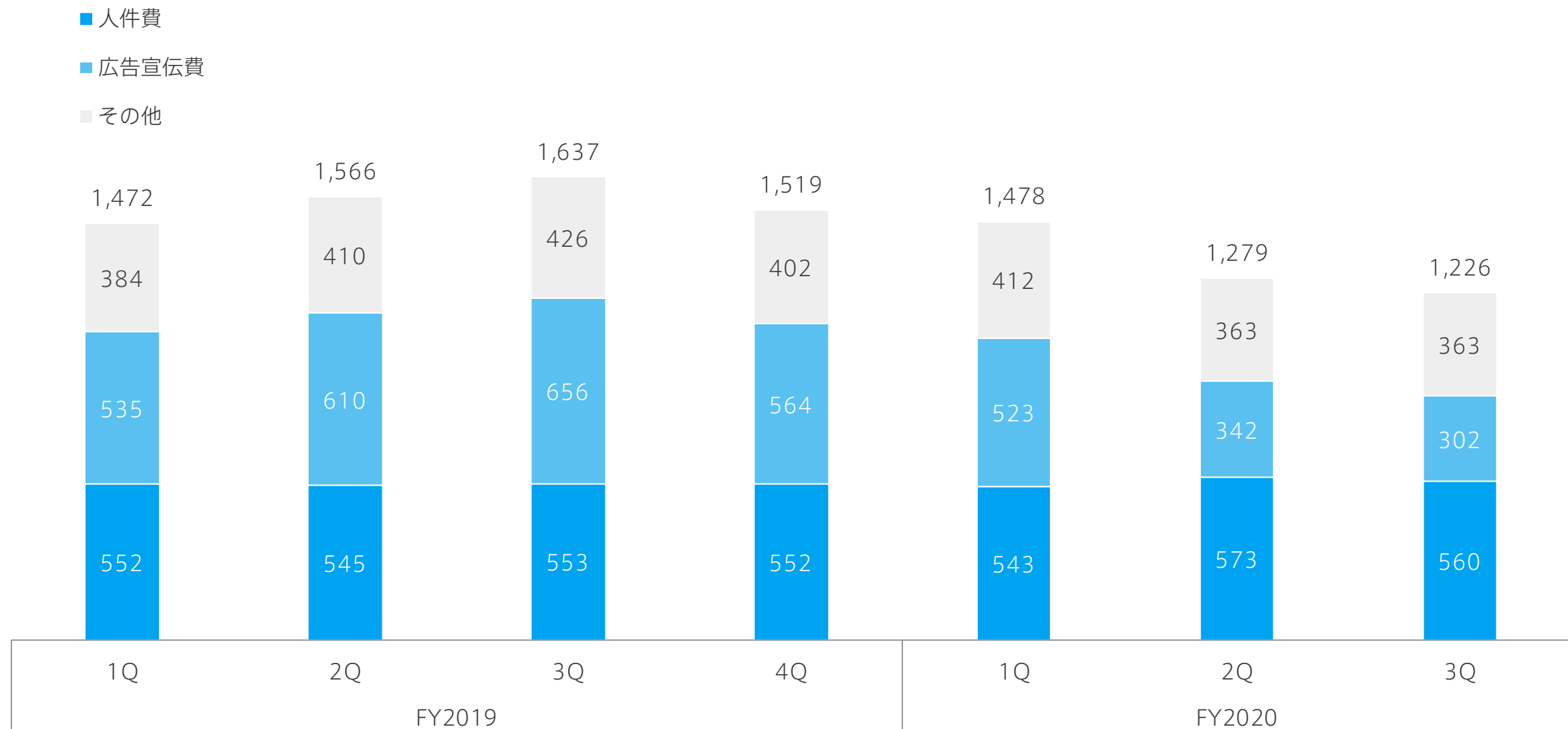
売上高の減少に伴い、一部広告出稿の調整を実施

(単位：百万円)



一部広告出稿の調整を継続。費用は前四半期からほぼ横ばい

(単位：百万円)





## 2.当期進捗

## 2. 当期進捗

全社方針

## 2020年12月期全社方針

コーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」追求のための事業ポートフォリオの最適化を加速

### 注力ポイント

### 第3四半期進捗

#### 既存事業の収益力強化

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、業績は横ばい
- 中長期を見据えた収益力・体質強化のための各メディア改善施策が進展

#### 新規事業の立ち上げ

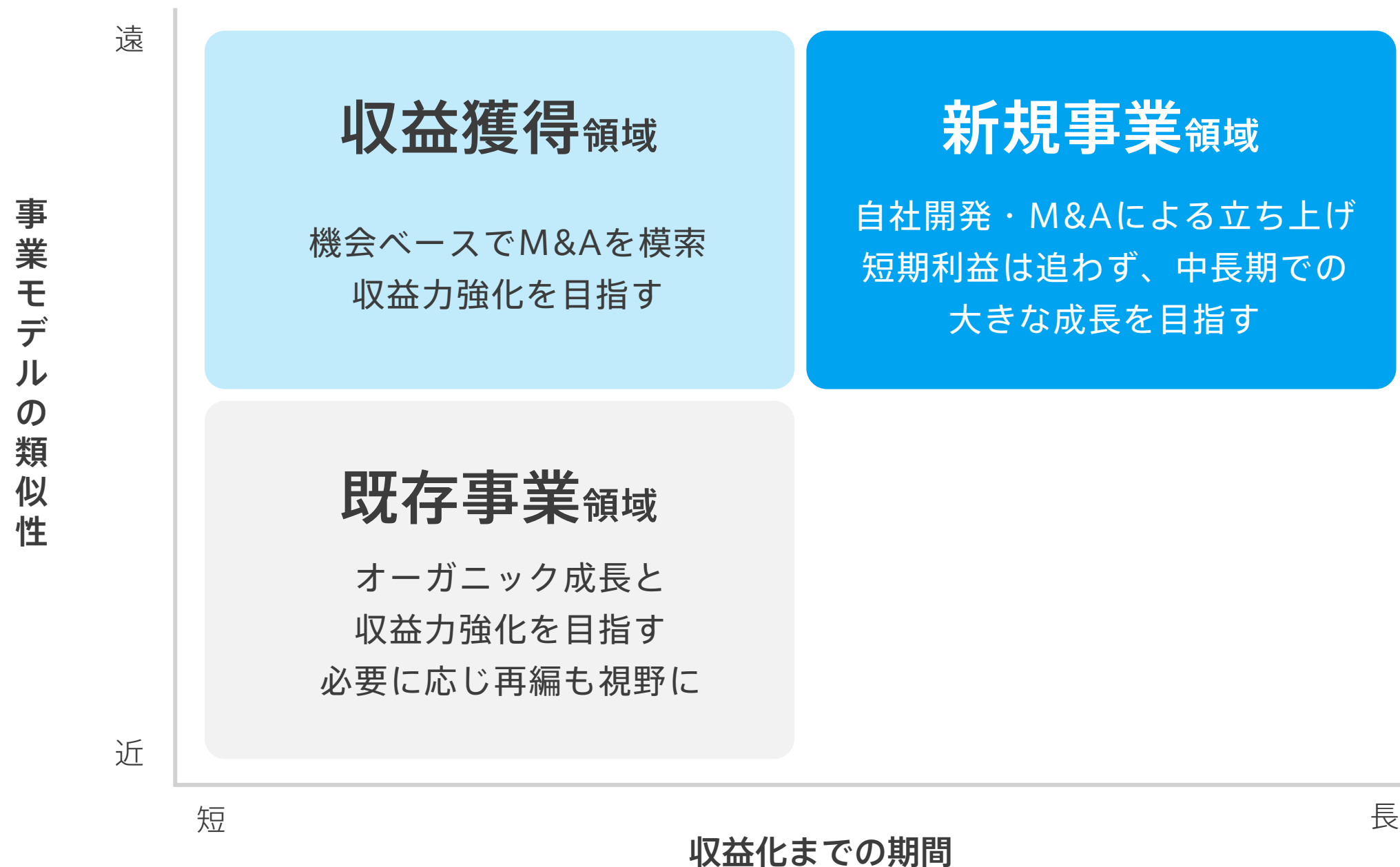
- 複数事業案のテストマーケティングが進行

#### 社会から支持され続ける会社となるための持続的な変化

- 新しい働き方を検討・トライする「はたらくを、発明しよう。」プロジェクトを始動

## 事業ポートフォリオの考え方

- | 事業ポートフォリオ最適化の加速に向け、領域別に方針を設定
- | 各領域の進捗により、短期的にはPLのバランスが崩れることも許容



## 事業ポートフォリオ組み換えの進捗

直近1年で2事業を譲渡。成長のための人的リソース確保が進展

既存事業はマッハバイトが好調(※)、新規事業立ち上げに注力

※新型コロナウイルス感染症拡大前。1Q20の売上高はYoY+51.8%



■ 新型コロナウイルスの状況は改善せず、企業の採用活動縮小傾向は継続

■ 当面、市場環境は元に戻らないことを想定。中長期成長を重視する  
大方針は変更なし

	影響		短期方針	中期方針
既存事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>景況感の悪化に伴う企業の採用活動縮小</li> <li>with/afterコロナを見据えた採用ニーズの変化</li> <li>不動産市況はほぼコロナ前の状況に回復</li> </ul>	→	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取引先業界の分散化</li> <li>✓ 積極採用企業の支援注力</li> <li>✓ 顧客・ユーザー接点のオンラインシフト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ with/afterコロナを見据えた体質強化、事業価値の向上</li> </ul>
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>検討中事業案への影響はなし</li> <li>ニューノーマルへの変化によるビジネスチャンスの可能性</li> </ul>	→	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 変更なし（新しい事業機会をより模索）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 変更なし（新しい事業機会をより模索）</li> </ul>
財務	<ul style="list-style-type: none"> <li>大きな影響なし</li> </ul>	→	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 変更なし（現預金等、財務面は安定的で当面の懸念なし）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 変更なし</li> <li>✓ 影響が長期にわたる場合は資金調達等も検討</li> </ul>

## 2. 当期進捗

既存事業

- 将来の事業価値毀損につながる一時施策・コスト削減等を行わず、本質的な事業価値向上を志向。当期の業績悪化は許容
- サイト改善、広告の出稿余地拡大、顧客の分散化等の施策を通じ、with/afterコロナに向けた体質強化を図る

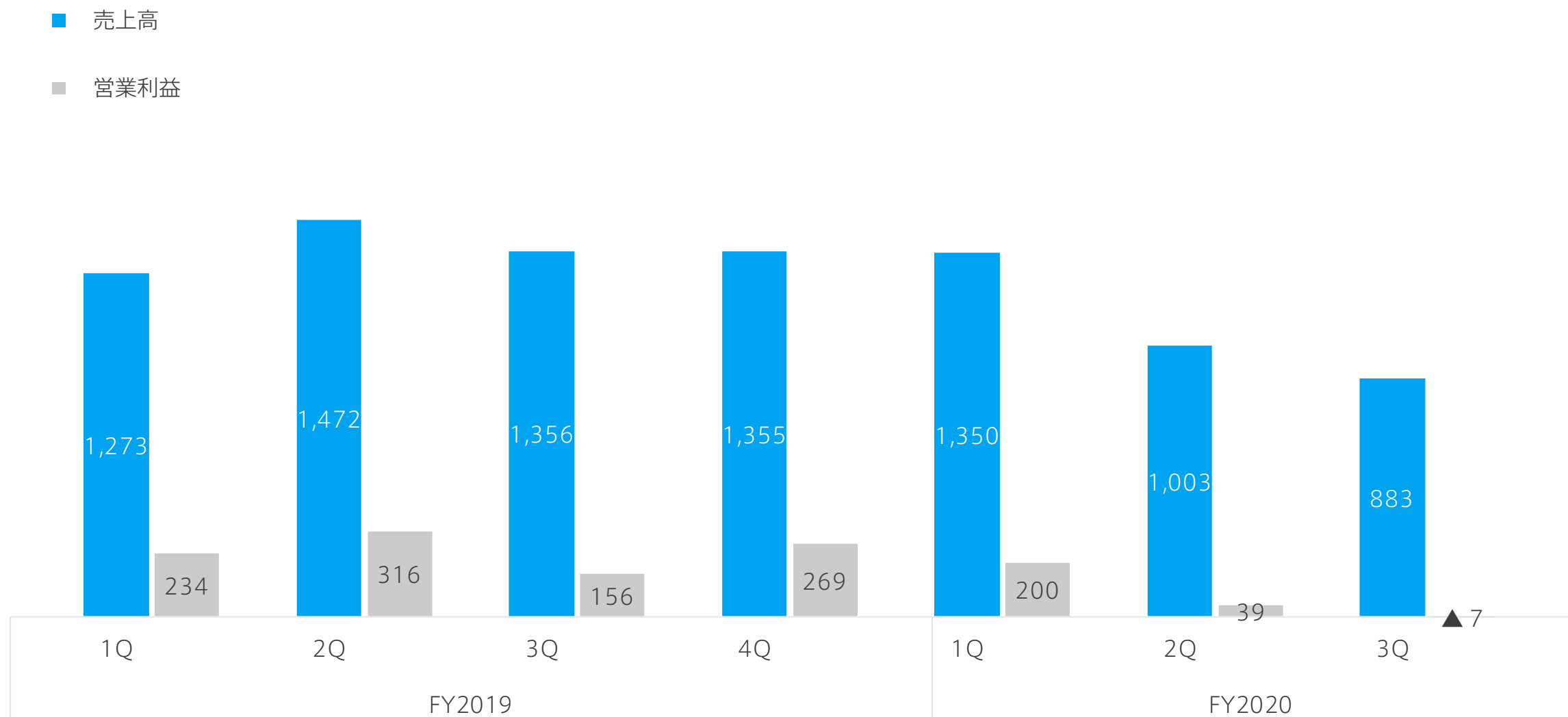
	やること	やらないこと
成長戦略	中長期の成長戦略に沿った、本質的な事業価値向上のための施策	将来の価値毀損につながる一時施策
コスト戦略	継続的な収益力強化につながるコスト削減・体質改善	短期的なPLを整えるための無理なコスト削減
短期対応	新型コロナウイルス感染症の動向・環境変化を見据えた機動的な施策実行	短期施策への偏重



# 既存事業の四半期売上高・営業利益推移

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け、売上高はYoY473百万円減少
- 成功報酬型商品では採用決定と売上計上のタイミングがずれるため、コロナ影響前の数値が含まれる前四半期の売上を下回る

(単位：百万円)



※DOOR賃貸を除く既存事業の売上高・営業利益

# 主要メディアトピックス

## マッハバイト

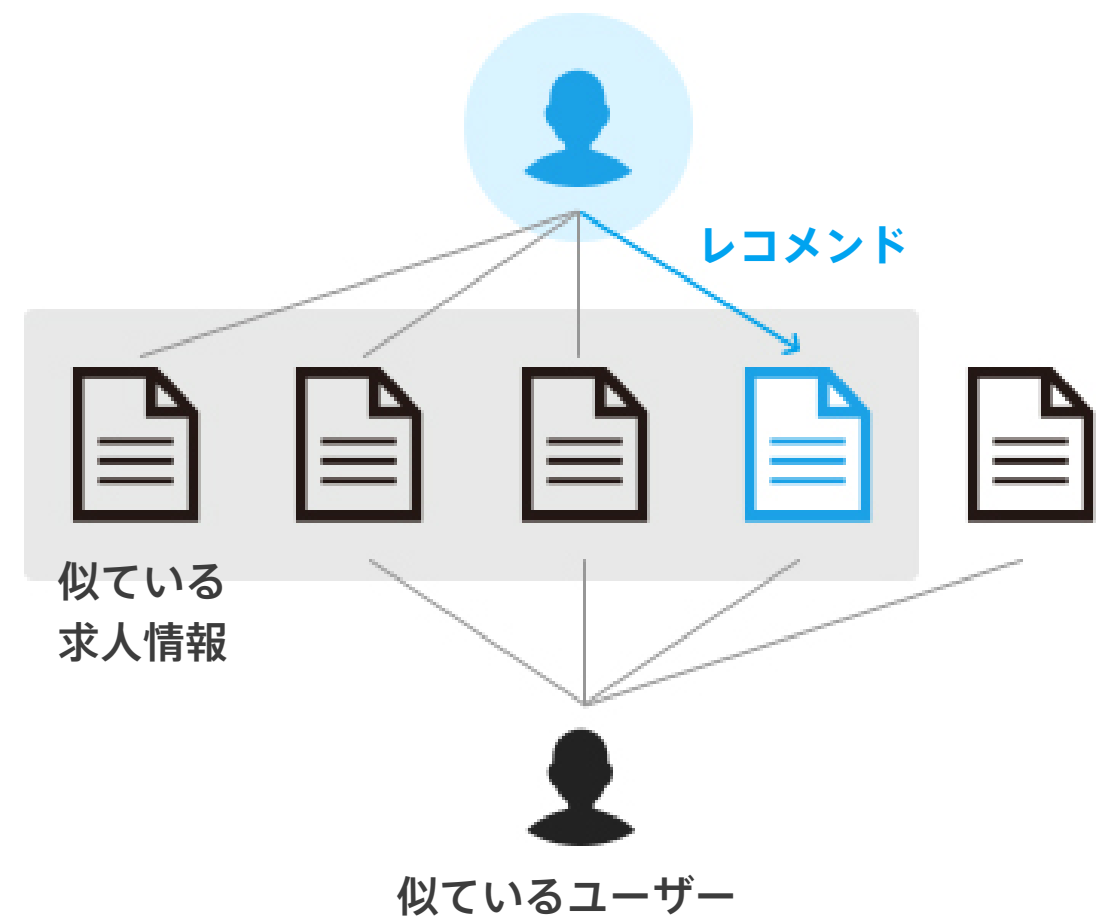
新たな推薦アルゴリズムによるレコメンド機能をリリース

ユーザーの行動履歴と求人情報の自然言語処理を組み合わせ、ユーザーの希望に近い求人を高精度でレコメンド

アプリ上でのレコメンド画面



推薦アルゴリズムイメージ



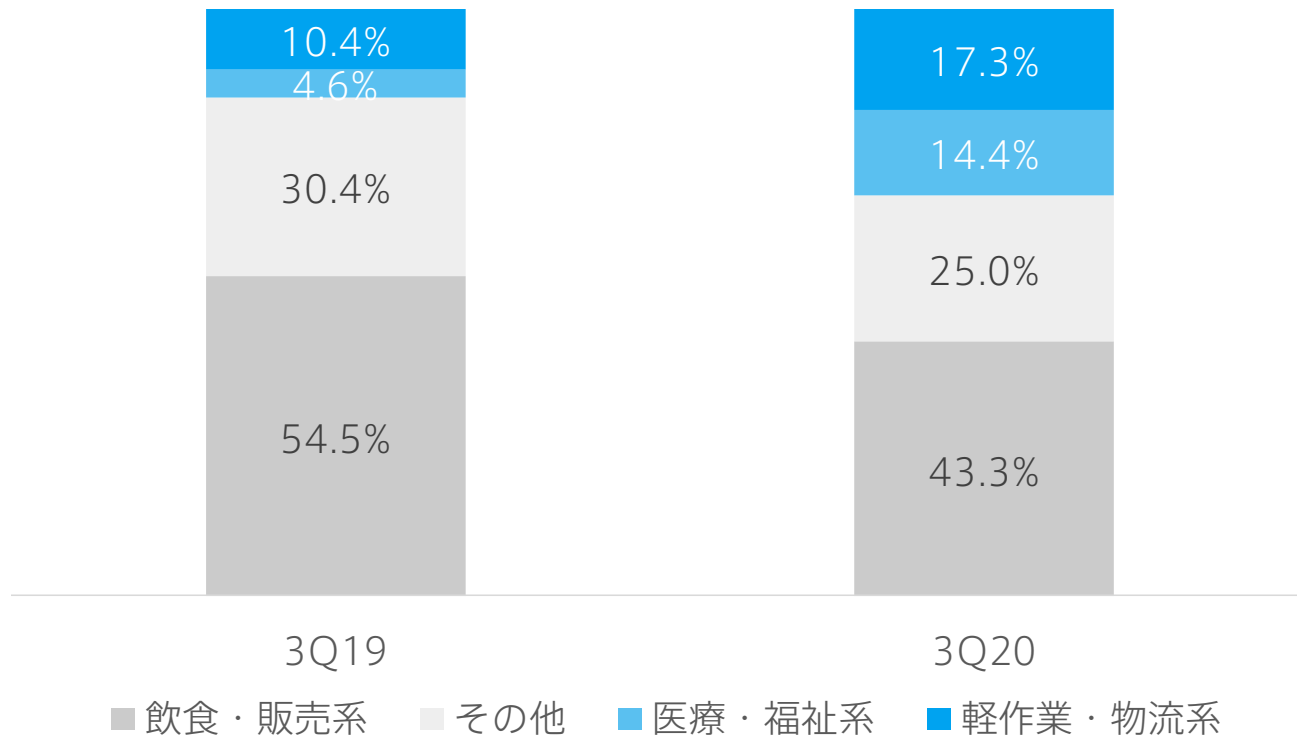
# 主要メディアトピックス

## マッハバイト

| コロナ禍においても安定して求人ニーズがある顧客を中心に開拓

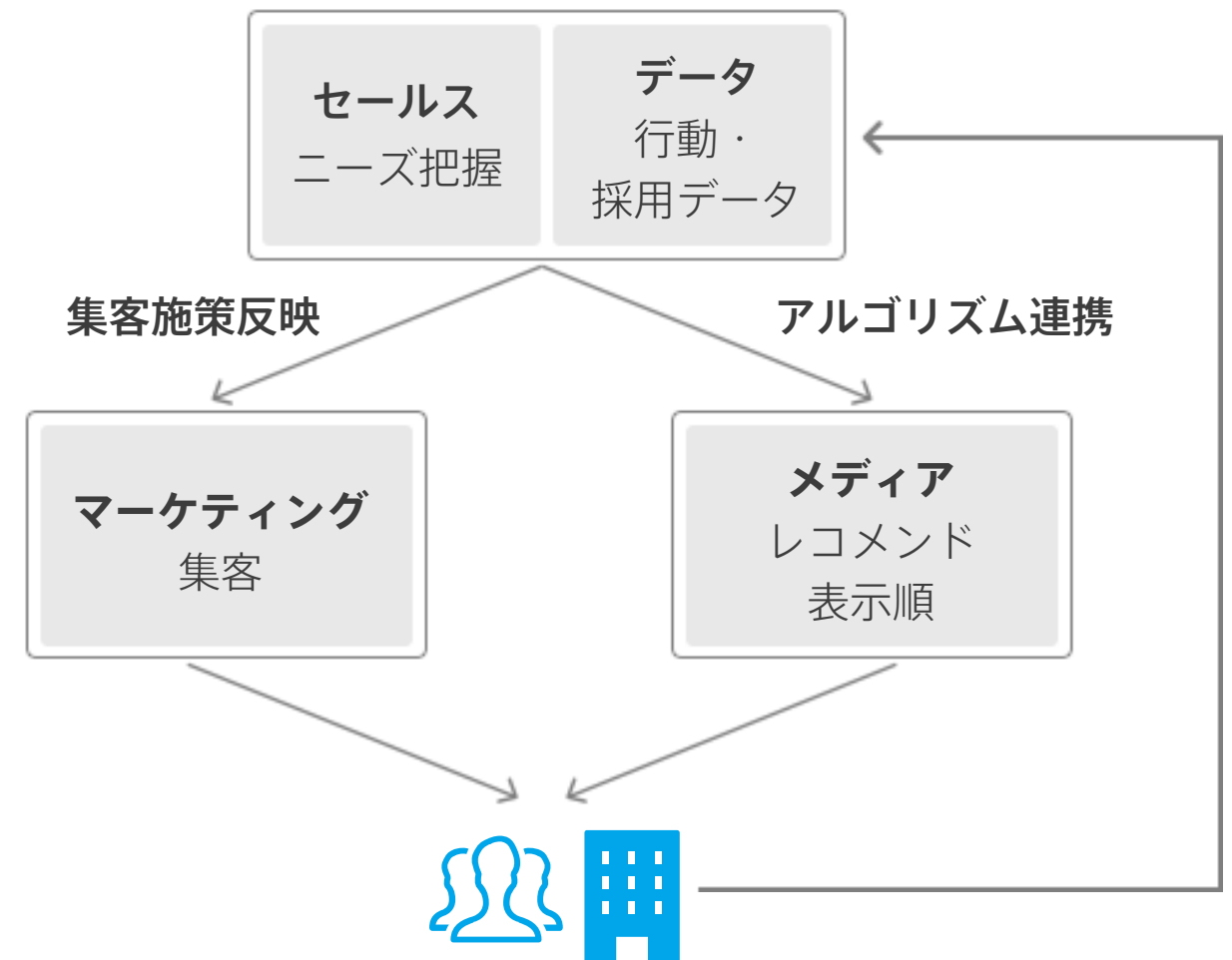
| セールス・マーケティング・メディアの連携により、求人ニーズの強い顧客と求職者をマッチングすることで効率的なマネタイズを図る

### 顧客構成の変化



※各期末時点における掲載案件数の構成比

### マッチングイメージ

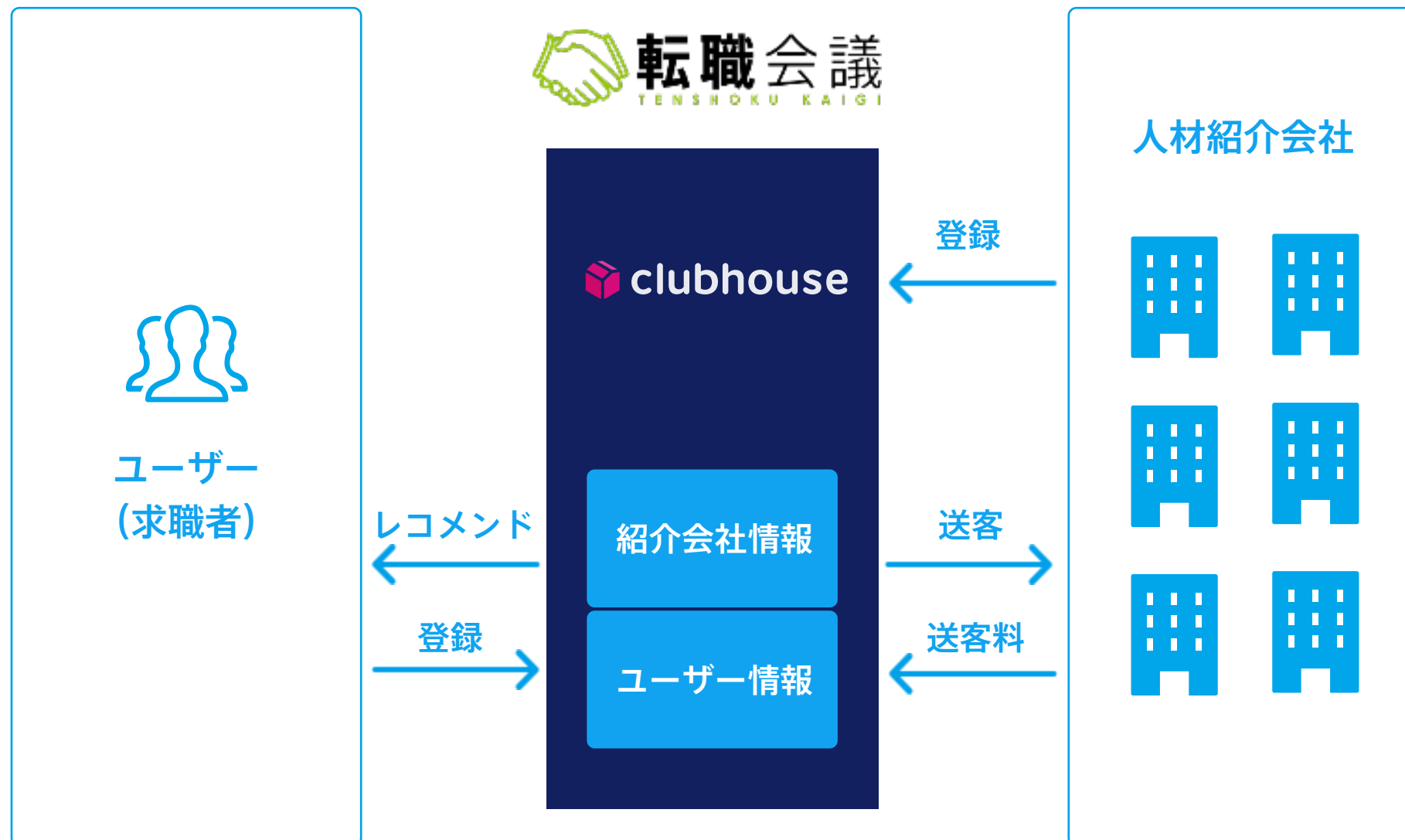


# 主要メディアトピックス

## 転職会議

- 提携パートナー拡大のため、提携システム「clubhouse」を公開
- 新規提携時の連携コストを大幅に引き下げることで、ユーザーと人材紹介会社のマッチングを促進

パートナー提携モデル図



- | 新しい働き方への変化・収益力の強化に向け、費用の最適化を実行
- | 来期以降、1億円/年超の費用を圧縮予定

## 主要な項目

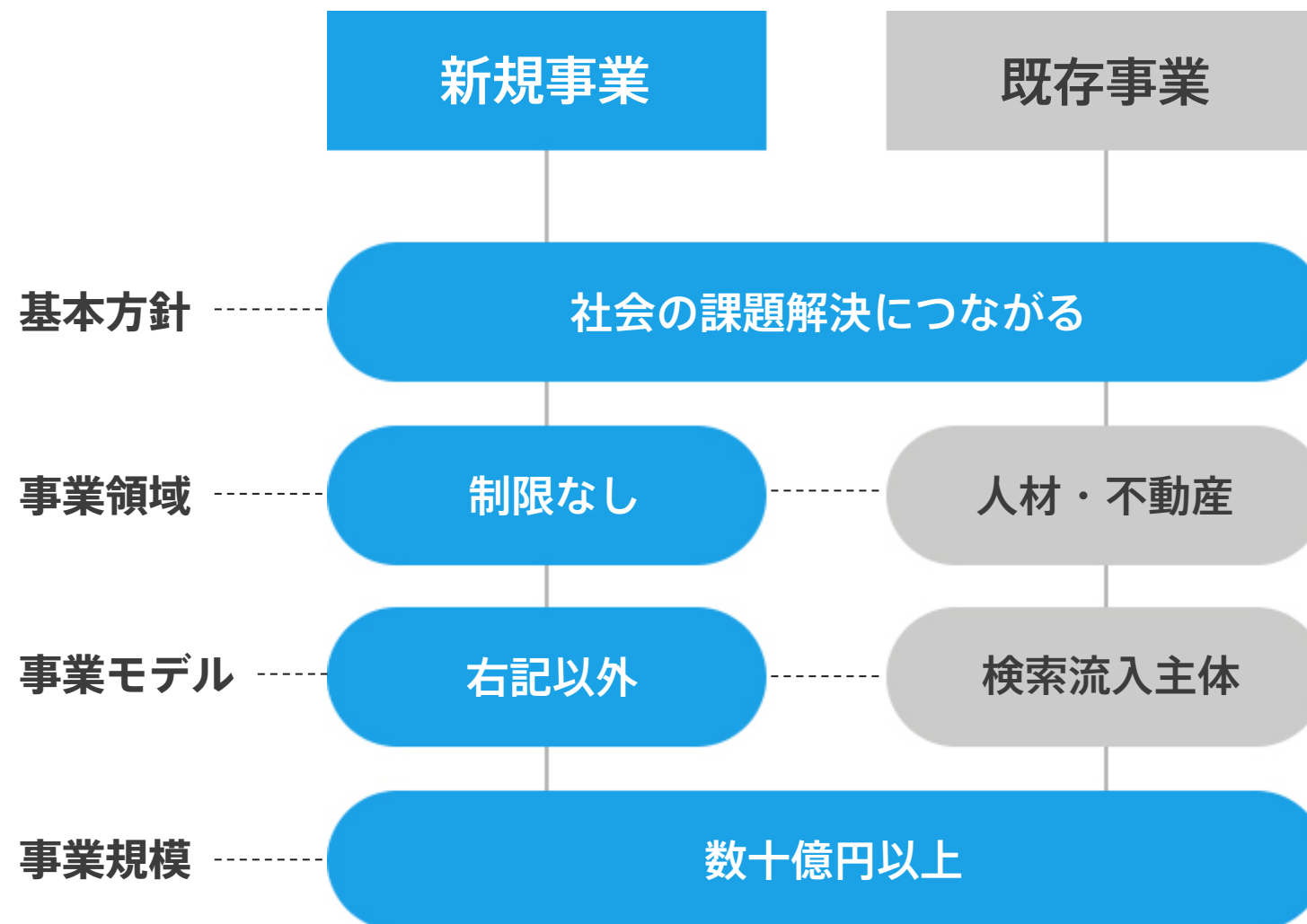
- ✓ 新しい働き方への移行に伴う既存オフィスの解約
  - ✓ 新しい働き方への移行に伴う手当の見直し (※増減あり)
  - ✓ ツール類の洗い出し、契約見直し
  - ✓ 採用手法の見直し
- etc…

## 2. 当期進捗

新規事業

- | 事業モデルの多様化を図るため、既存事業とは異なるモデルを志向
- | 専任組織にて複数の事業案を並行し検討。  
2年以内に複数の事業立ち上げを目指す

## 新規事業の方向性



複数の新規事業案のテストマーケティング・プロトタイピングを実施中。  
コロナショック下においても投資計画は変更なし

## 開発・検証中の新規事業案（例）



人事企画系HRテックサービス

採用系HRテックサービス

ライフイベントサービス

CtoCコミュニティサービス

レガシー領域のDXサービス

※各事業案はいずれも開発・検証段階であり、すべてを事業化するものではありません



## 2. 当期進捗

組織

- 「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとにした取り組みを昨年より継続中
- 「リブセンスで働く意味」を積み重ね、優秀な人材の確保と価値観の一致した強い組織の実現を目指す

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

# 「はたらくを、発明しよう。」プロジェクト

27

- 新しい働き方を検討・トライする「はたらくを、発明しよう。」プロジェクトを始動
- 生産性・成果の最大化を目指し、よりよい働き方・会社のあり方を模索

## 基本方針

### 「自由と自律」を高いレベルで両立

- ❓ 「自由と自律」をベースにしたとき、共同体としてのリブセンスのあり方は？
- ❓ リモートワークと出社のハイブリッドで働くとき、オフィスの役割は？
- ❓ 中長期的に、継続して競争力を維持・強化していくために必要な仕組みと不足している要素は？



## 3.補足資料

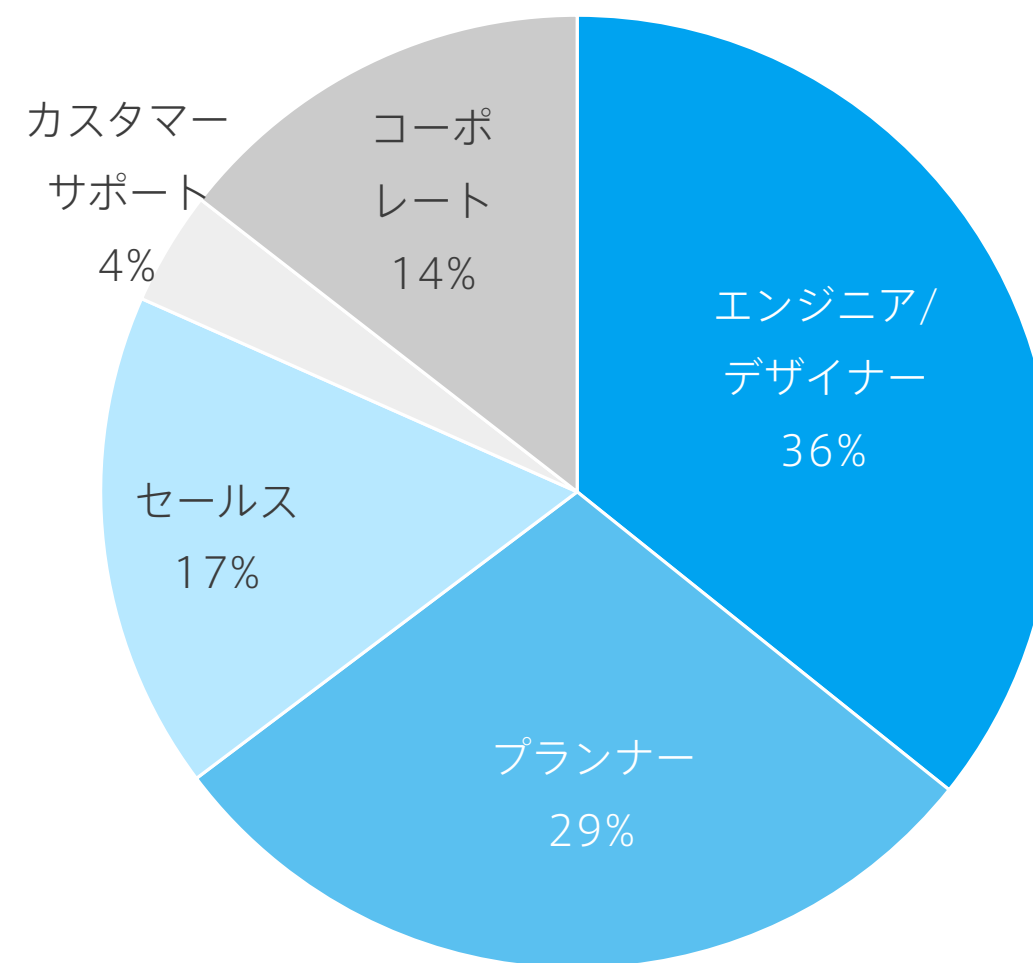
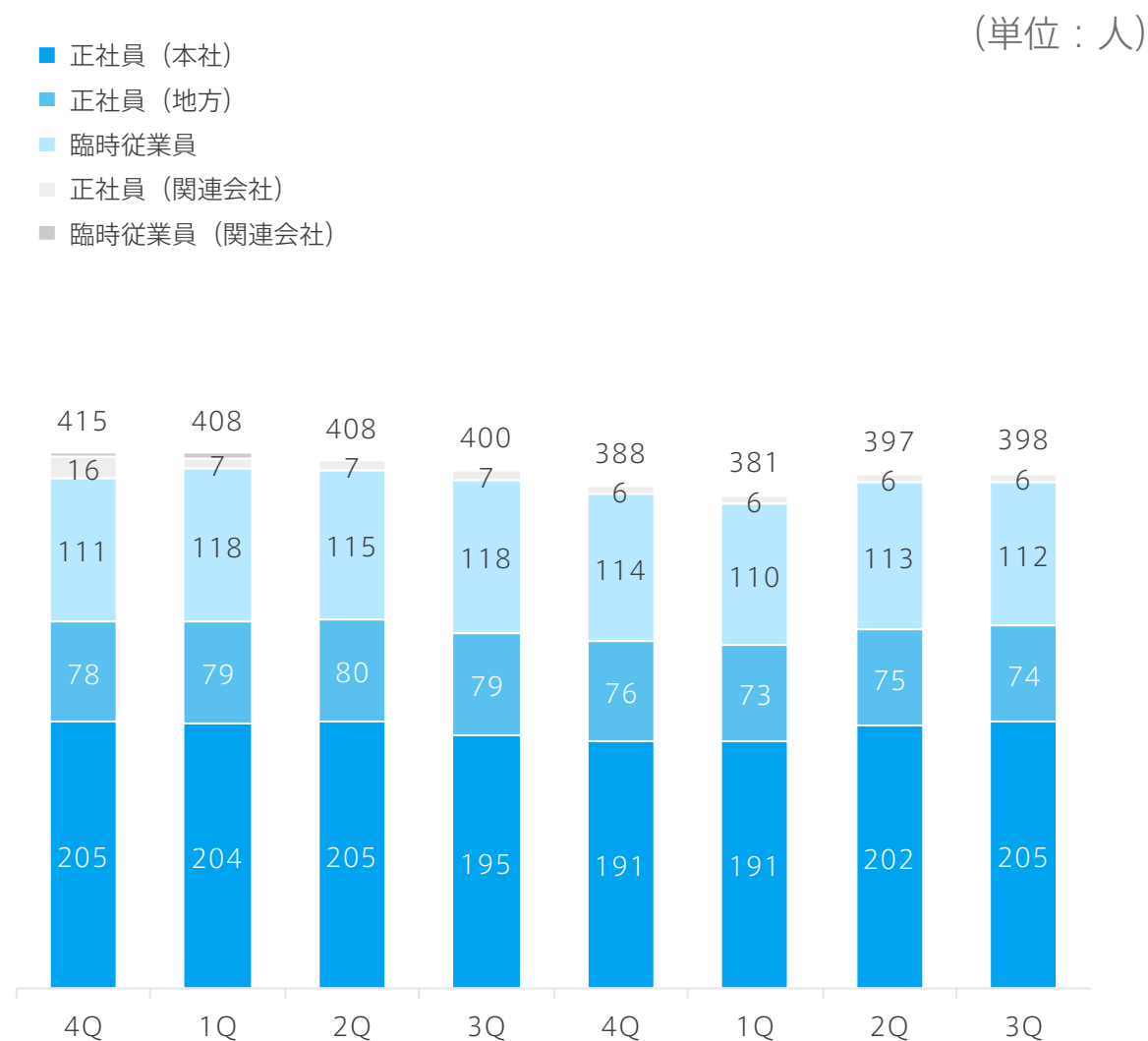
## 3.補足資料

会社概要

社名	株式会社リーブセンス
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 : 279名 (2020年9月末現在)
連結子会社	株式会社リーブセンスコネクト / 株式会社フィルライフ

## 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

当期の戦略



## 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。」追求のための事業ポートフォリオの最適化を加速

### ● 既存事業の収益力強化

- ・ 継続的な事業投資が可能な利益水準を実現
- ・ 当期は新型コロナウイルス感染症の影響大。  
afterコロナにおけるマッハバイトの継続成長と転職ナビの回復のため、状況を注視しつつ顧客開拓・サービス改善等を進める
- ・ 機会に応じM&Aも視野に

### ● 新規事業の立ち上げ

- ・ 自社開発もしくはM&Aにより、2年以内に複数の新規事業立ち上げを目指す
- ・ 体制を拡充し、開発スピードを加速

### ● 社会から支持され続ける会社となるための持続的な変化

- ・ 当社の価値基準である「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとに組織の継続的なアップデートを図り、社会における持続的な企業価値・プレゼンスの向上を目指す

# 既存事業の収益力強化

売上成長と運営の効率化により、利益水準を引き上げ

成功した戦略や施策の横展開により、成長確度・速度の底上げを目指す

サービス



(転職会議BUSINESSを除く)



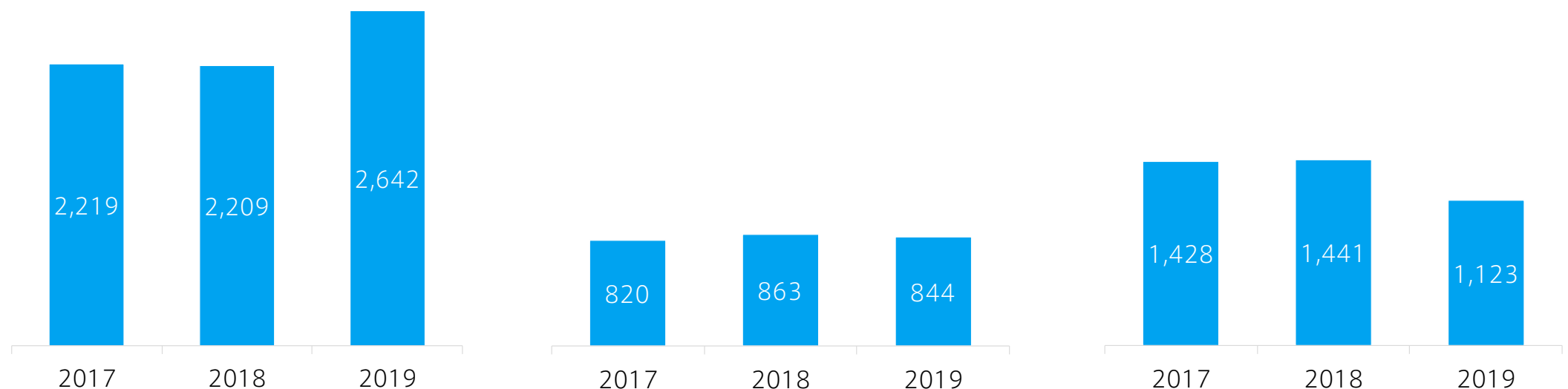
方針

Web広告、アプリを中心に継続的な成長と利益拡大を目指す

将来の拡大に向け、メディア価値向上への取り組みを実施

減収要因を改善し2018年規模への回復を目指す

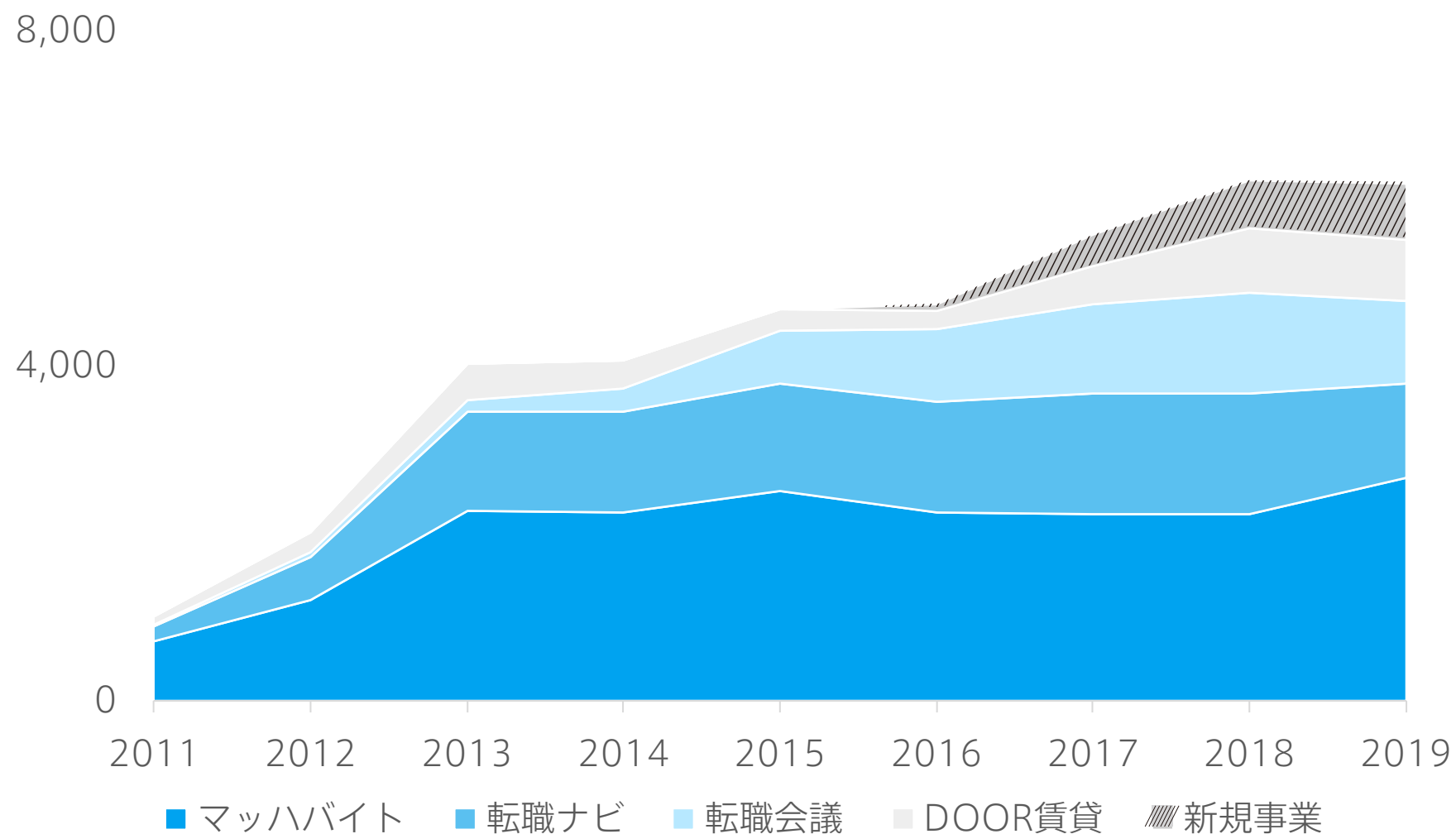
売上推移  
(単位：百万円)



- 近年開始した事業は現時点で柱となるまでに至らず。当社の新たな柱となるサービスの確立を目指し、2年以内に複数の新規事業を立ち上げ
- 自社開発体制を強化するほか、約30億円のキャッシュを活かした事業投資・M&Aも積極的に模索

主要事業の売上推移

(単位：百万円)

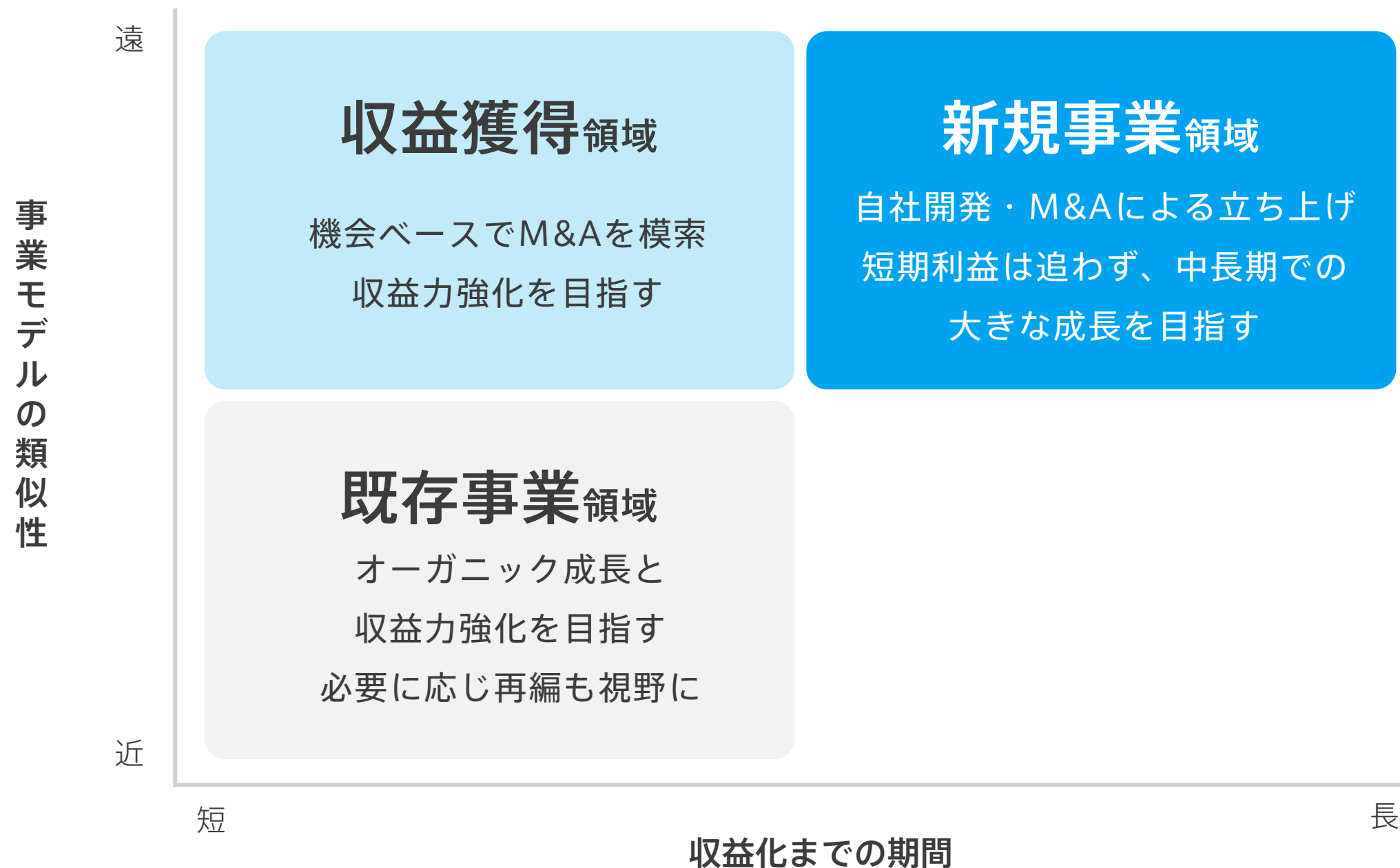


※1 新規事業：就活会議、転職ドラフト、IESHIL、フィルライフ

※2 waja、その他事業は記載を省略

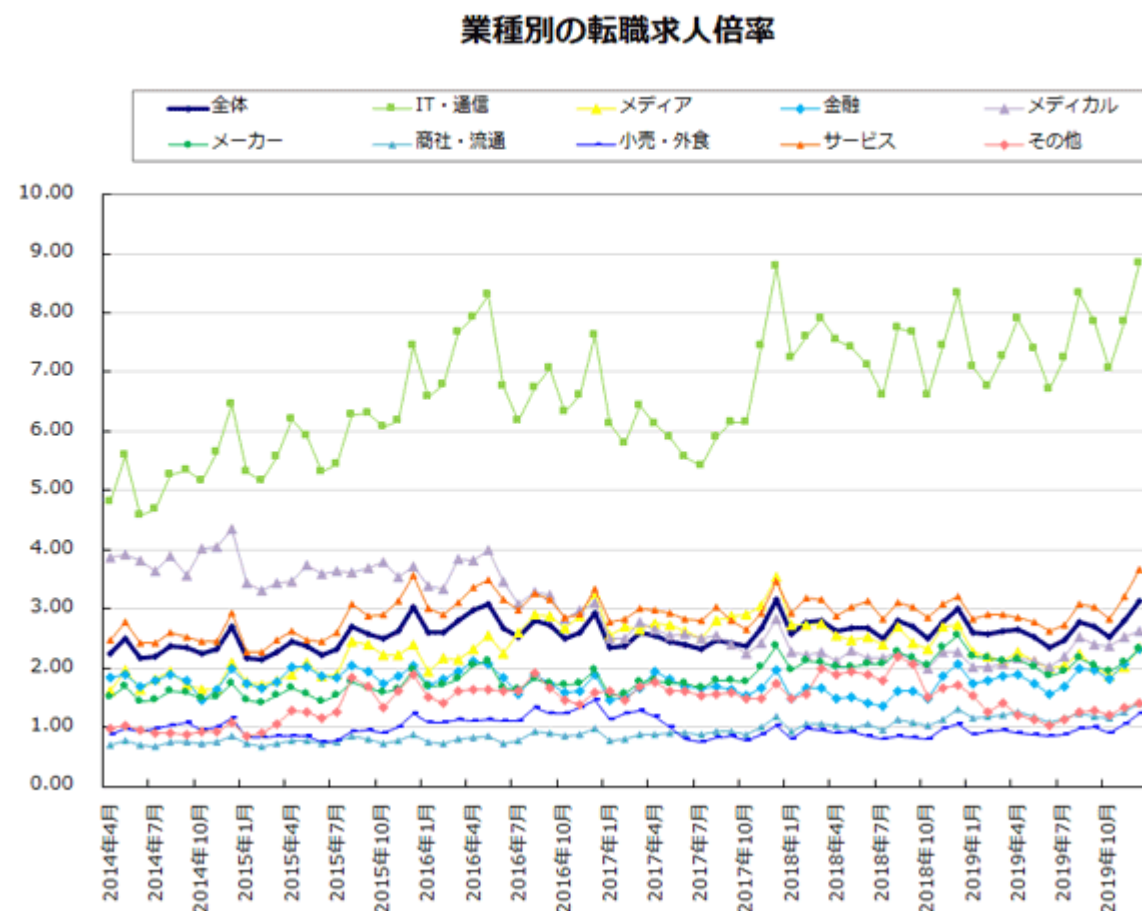
- | 事業ポートフォリオ最適化の加速に向け、領域別に方針を設定
- | 各領域の進捗により、短期的にはPLのバランスが崩れることも許容

## 領域別の方針



企業のあり方を継続的にアップデートし、社会から支持され続ける企業となる

「リブセンスで働く意味」を積み重ね、採用市場における当社のプレゼンス向上と従業員のエンゲージメント向上を図る



出典：doda転職求人倍率レポート（2019年12月）  
[https://doda.jp/guide/kyujin\\_bairitsu/2019/12.html](https://doda.jp/guide/kyujin_bairitsu/2019/12.html)

## 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
- 事業以外でも社会に貢献する

継続的な自身のアップデートと社会・従業員への価値提供

採用市場におけるプレゼンス向上

従業員のエンゲージメント (eNPS) 向上

優秀な人材の確保と価値観の一致した強い組織の実現



# 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。