

2021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）

2021年11月12日

Agenda

1

決算概要

2

当期進捗

3

補足資料

1. 決算概要

四半期エグゼクティブサマリー

積極的な顧客獲得等により、売上高はYoY29.5%増。
売上の増加により、営業利益はYoY+101百万円と赤字幅を縮小

- 売上高 1,143百万円 (YoY +260百万円 +29.5%)
- 営業利益 ▲241百万円 (YoY +101百万円 -%)

主要全事業がYoYで増収と堅調。
「黒字体質への再転換」に向け、一層の収益力強化を目指す

- 連結売上高は3四半期連続増収となり、収益体質の改善が進む
- マッハバイトは採用ニーズの強い顧客の開拓および集客を積極的に推進し、YoY36.7%増収
- 当期の目標である「黒字体質への再転換」実現にはさらなる既存事業の成長や収益構造の改善が必要

新規事業の立ち上げが進捗

- 提案型マッチングサービス「knew」は順調に会員が増加
- オンライン面接ツール「batonn」のβ版をリリース

四半期業績概要

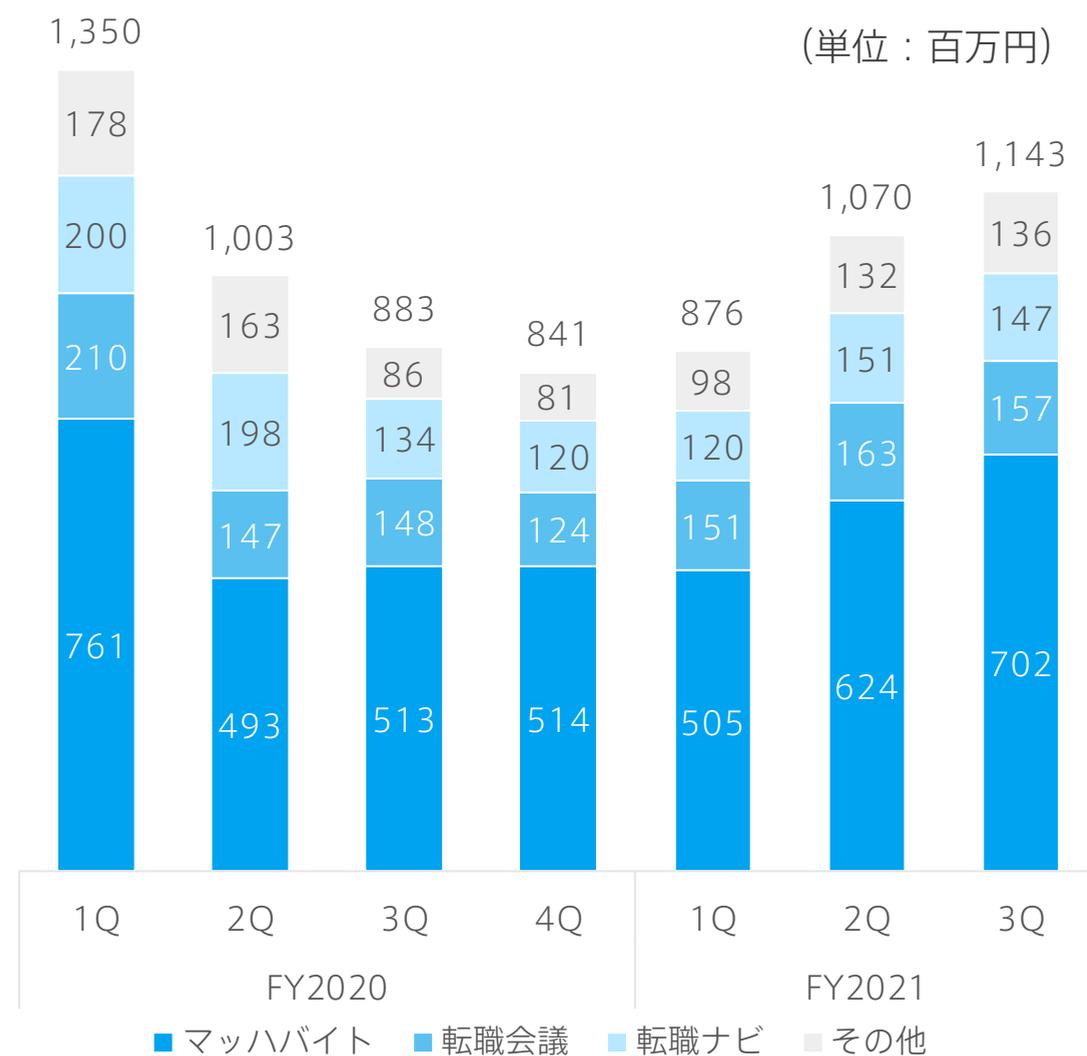
(単位：百万円)

	FY2020 3Q	FY2021 3Q	YoY
売上高	883	1,143	+29.5%
営業利益	▲ 343	▲ 241	—
営業利益率(%)	—	—	—
経常利益	▲ 290	▲ 187	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲ 357	▲ 188	—

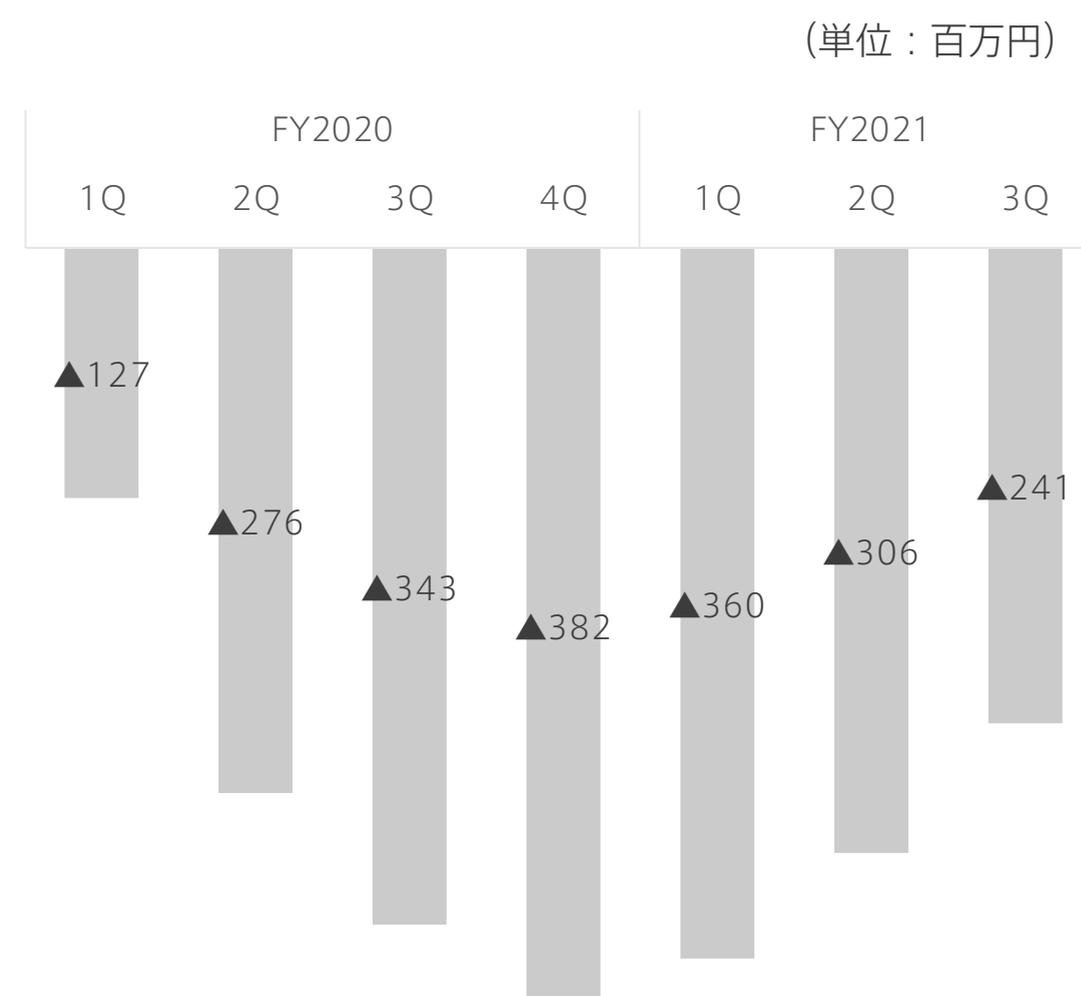
四半期売上高・営業利益の推移

3四半期連続で増収・赤字幅縮小

売上高



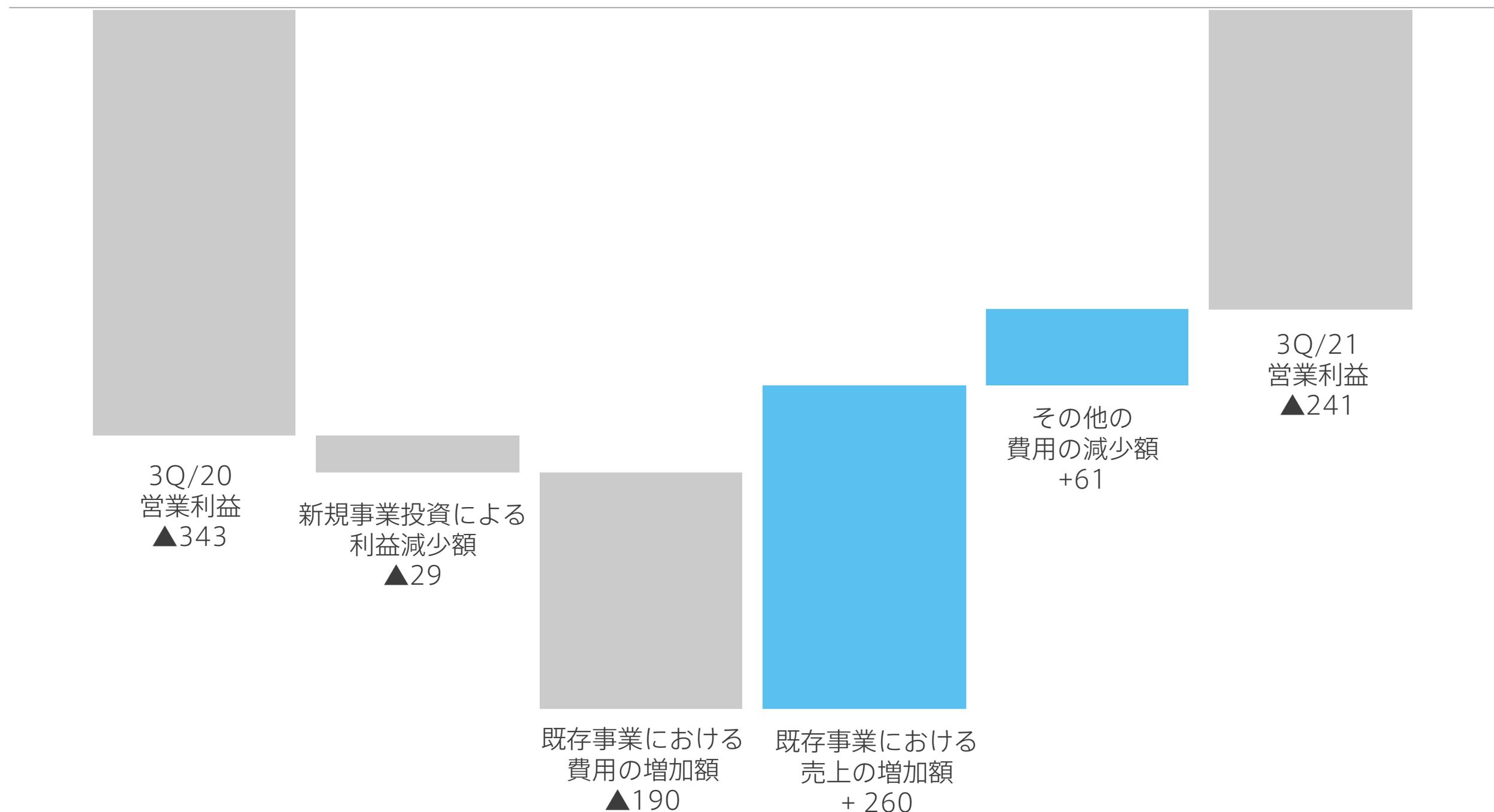
営業利益



営業利益の推移 増減分析

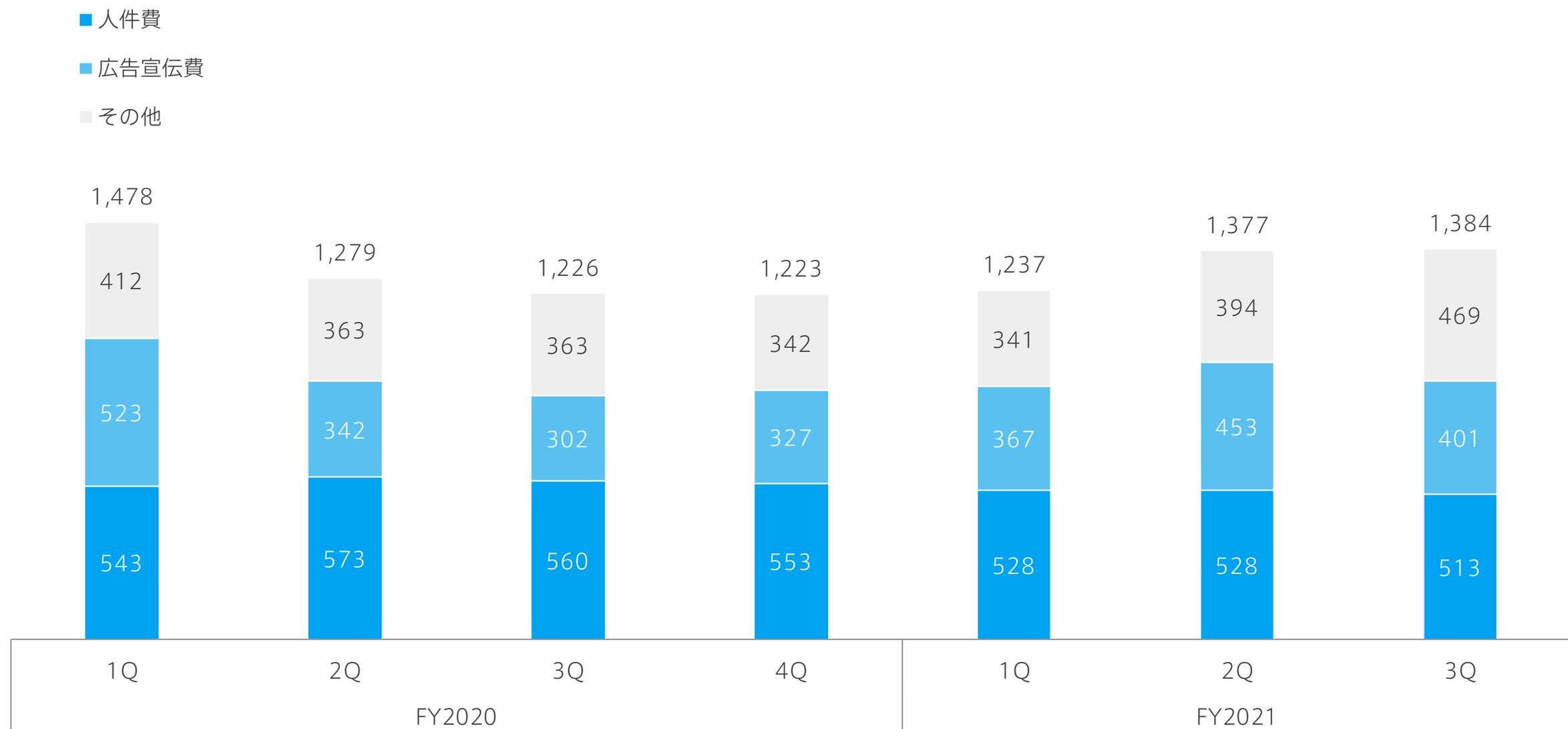
売上高の増加及び全社費用の削減等により赤字幅は縮小。
売上増に伴い、既存事業で顧客獲得等の費用が増加

(単位：百万円)



顧客獲得の強化等によりその他費用が増加。総費用は横ばい

(単位：百万円)



2.当期進捗

2. 当期進捗

全社方針

2021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。」追求に向け、黒字体質への再転換と将来の柱となる新規事業立ち上げの両立

注力ポイント

第3四半期進捗

既存事業の収益力強化

- 市場環境に合わせた顧客開拓が継続、主要全事業でYoY増収
- マッハバイトでは採用ニーズの強い業種に注力。収益を伸ばす
- 収益力の強化のため、新しい収益モデルの検討が進む

新規事業の立ち上げ

- 「knew」のメディア掲載が増加。順調に会員増を続ける
- 「batonn」がβ版をリリース
- 年内立ち上げを視野に、複数案の開発が継続中

2. 当期進捗

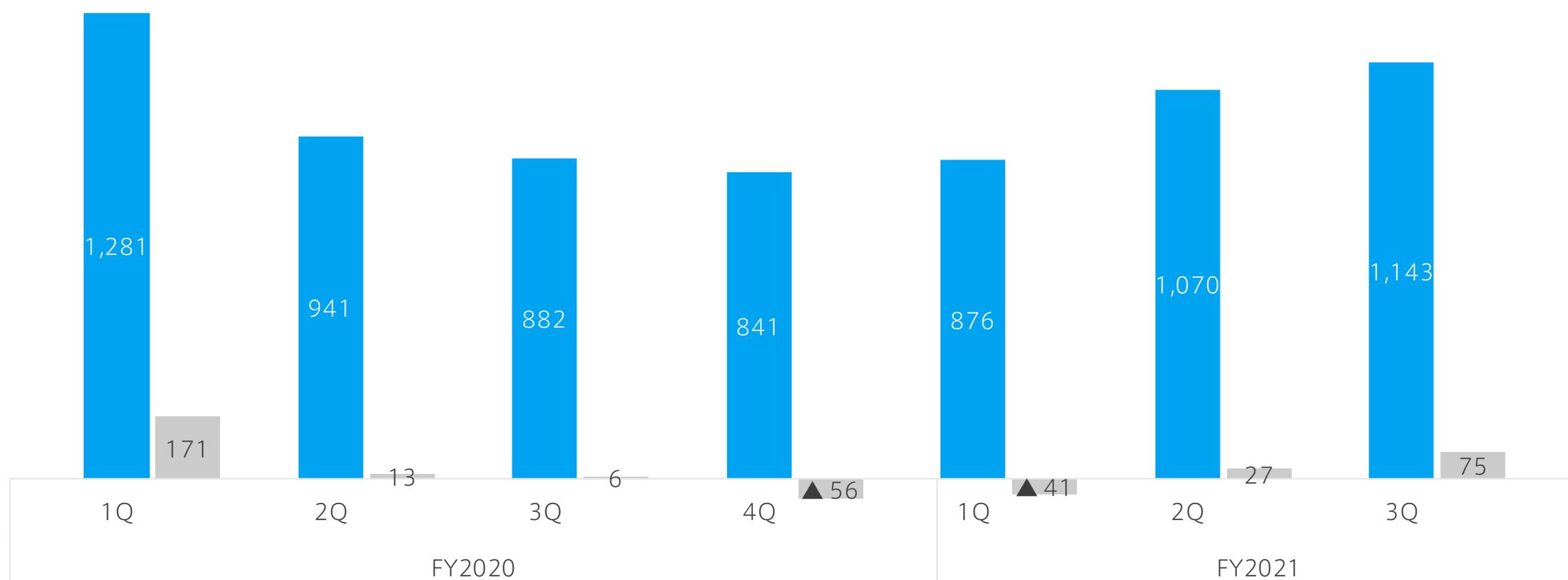
既存事業

既存事業の四半期売上高・営業利益推移

既存事業の売上高及び営業利益は、着実に伸長

■ 売上高
■ 営業利益

(単位：百万円)

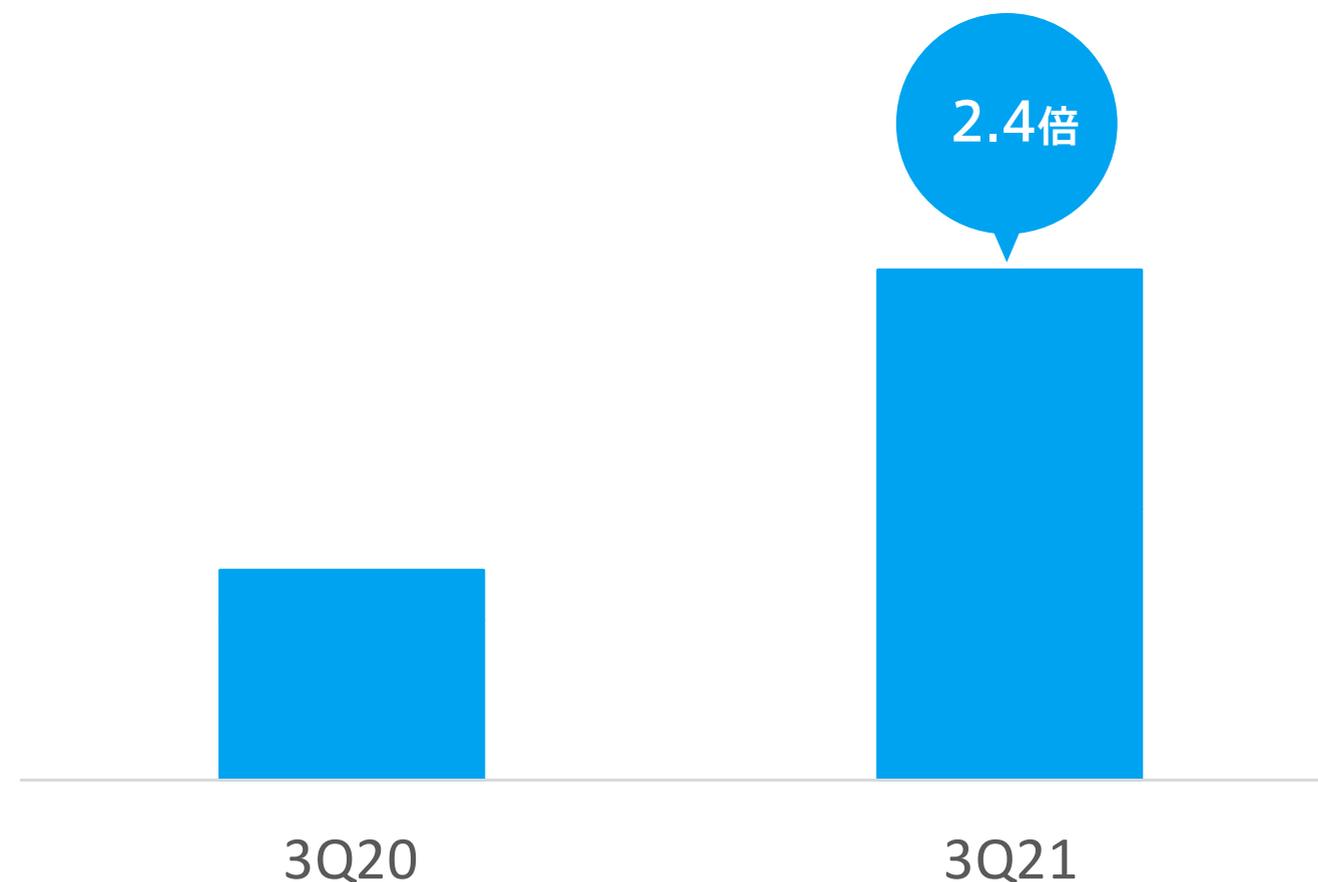


※譲渡事業、新規事業および全社費用を除く既存事業の売上高・営業利益

マッハバイト

- | 現環境下でも強い採用ニーズのある企業の開拓を継続
- | セールス・マーケティング・メディアの連携により、企業のニーズに合わせた応募を創出。利用拡大が進む

フードデリバリー・製造派遣案件への応募数



主要メディアトピックス

転職ドラフト

エンジニアの転職サービスとして高い評価を獲得し、売上はYoYで倍増

参加企業数、新規参加会員数、マッチング数がいずれも向上し継続成長



※会員が企業からの指名を受諾した数
(数値はすべて9月開催回を前年比較)

2. 当期進捗

新規事業

knew

- | 新しいマッチングサービスとして各種メディアに取り上げられる
- | プレリリース版ながら、メディア露出と口コミにより会員数は順調に増加

掲載メディア

- anan
- Business Insider Japan
- ABEMAヒルズ
- 販促会議
- ブライダル産業新聞 etc...

ABEMAヒルズ

1 恋愛の"顔面至上主義" 2 魅力を会話で伝える 3 自分を愛して他人を愛す

マッチングアプリが進化!?

ニュー *knew* まるで「親友からの紹介」のような提案型マッチングサービス

最大の特徴は…
ビデオ通話するまで相手の顔が分からない"ブラインドマッチ"

村上 太一 社長
条件で比較して切り捨てたり顔写真の好き嫌いだけでなく本当に好きになる人ってまたちょっと違う感覚もあるのでは?と思った

自称マッチングアプリ専門家 榎 望 キャスター
これまでになくマッチングアプリ!
従来の写真有りのアプリなど自分から選びたい人ももちろんいるので共存していくのでは?

batonn

オンライン面接ツール「batonn」β版をリリース

面接をデータ化し、面接後の評価とその根拠を紐づけることで
担当者間の評価のズレを解消

①録画と文字起こし



面接の可視化、効率的な把握

- スムーズなビデオ通話と録画機能
- 高精度な文字起こし機能

②評価共有



客観的な事実にもとづく評価を実現

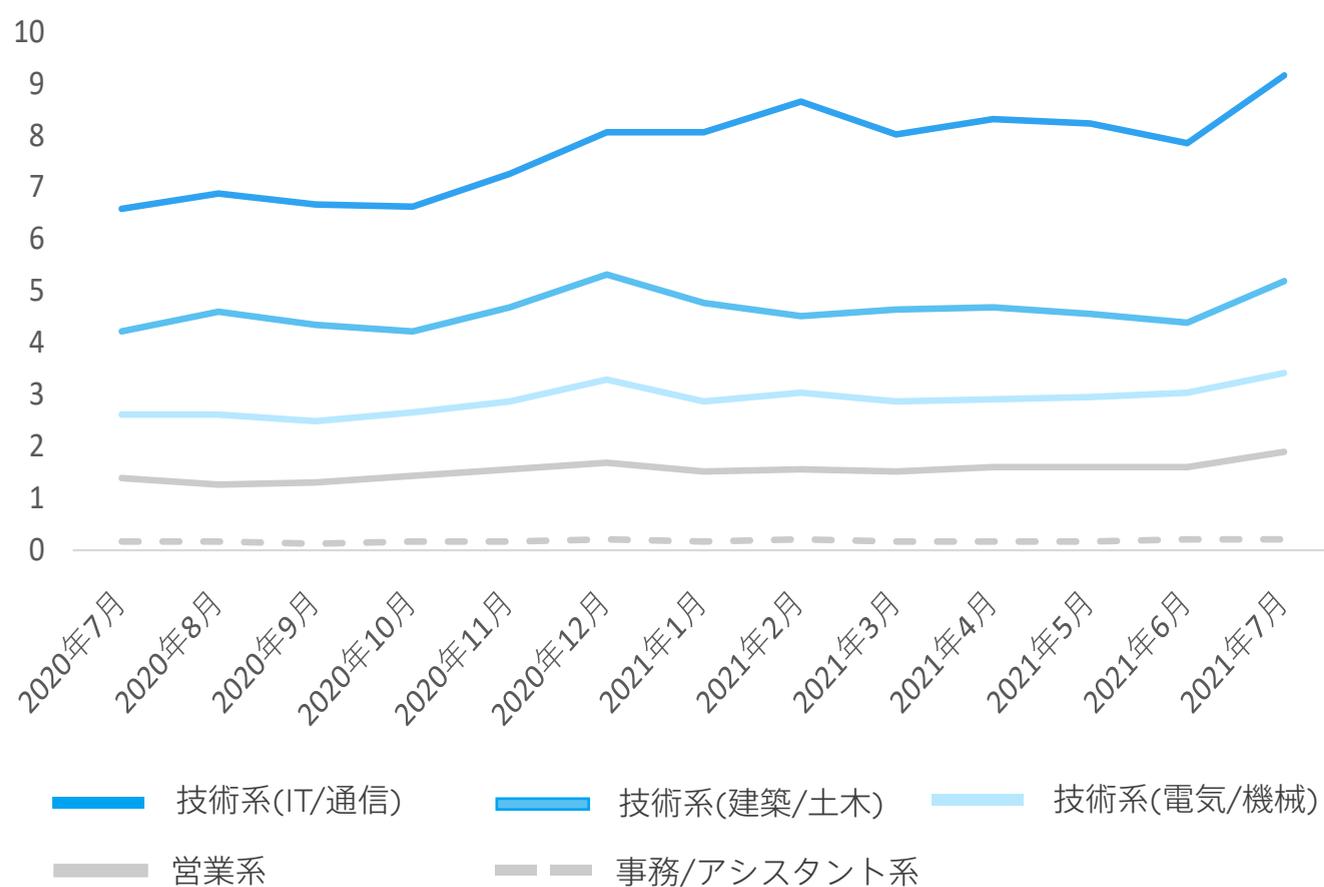
- 録画や文字起こしデータをもとに評価を入力
- 評価の根拠となるやりとりの紐付け機能
- 担当者連携のためのダッシュボード機能

batonn : 市場環境と人材採用の課題

技術職・専門職を中心に、優秀人材の採用は売り手市場が続く

求人企業は「選ばれる立場」として数少ない優秀人材を見逃さず、自社を選んでもらえるよう採用プロセスを進化させる必要がある

職種別転職求人倍率



出典：「doda転職求人倍率レポート（2021年7月）」より当社作成
https://doda.jp/guide/kyujin_bairitsu/

既存の採用プロセスの課題と解決策

- 担当者ごとに面接の質問内容がばらつく
- 各面接で同じ質問をするなど、非効率で候補者の体験も良くない
- 候補者の必要要件や採用基準が担当者間ですり合っていない



- 面接の構造化
- 面接動画・テキストの共有
- 実際の記録に基づき要件・評価をすり合わせ



**面接の構造化とデータの共有により
担当者間の連携を充実させ、
採用プロセス全体を改善**

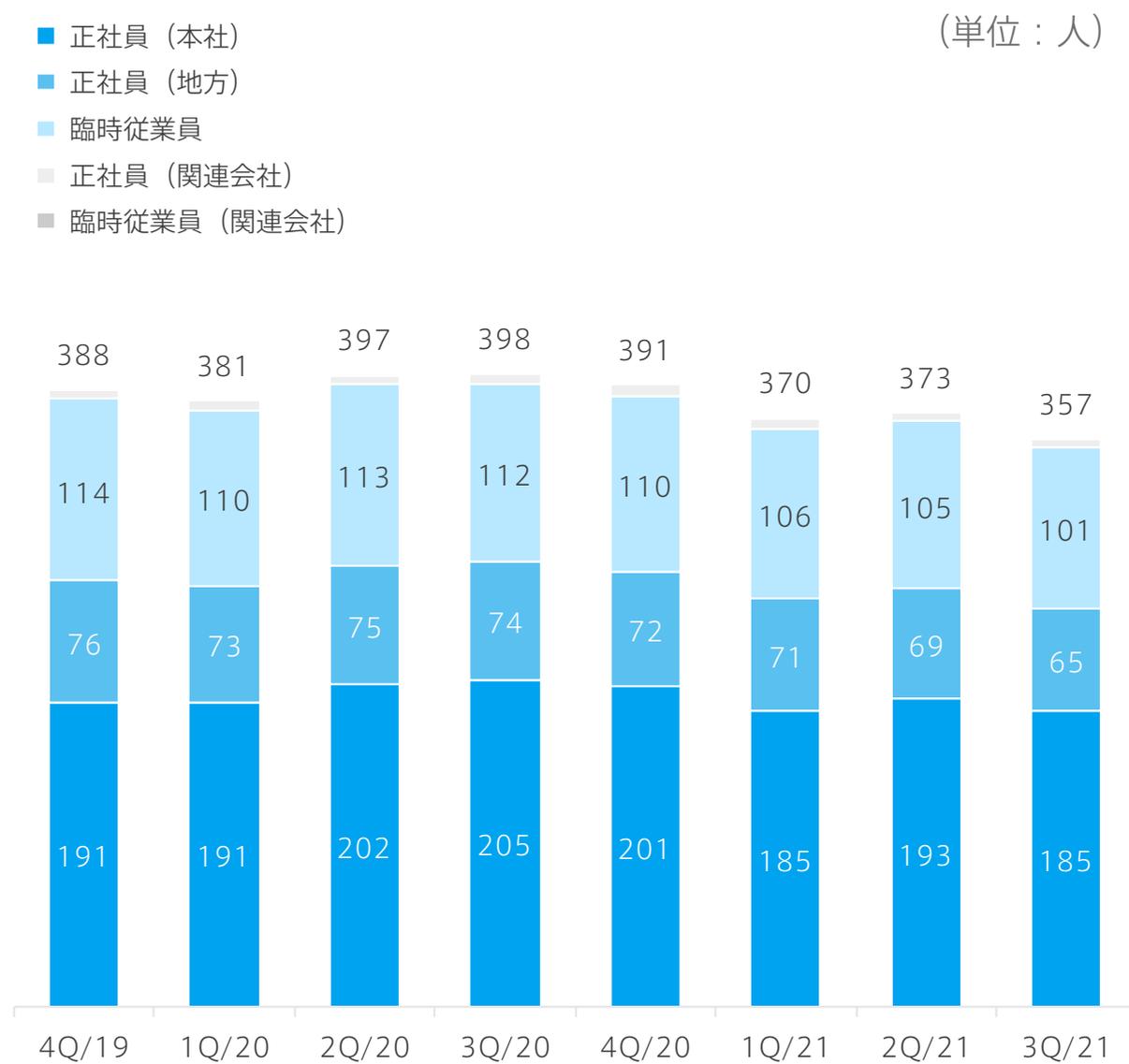
3.補足資料

3.補足資料

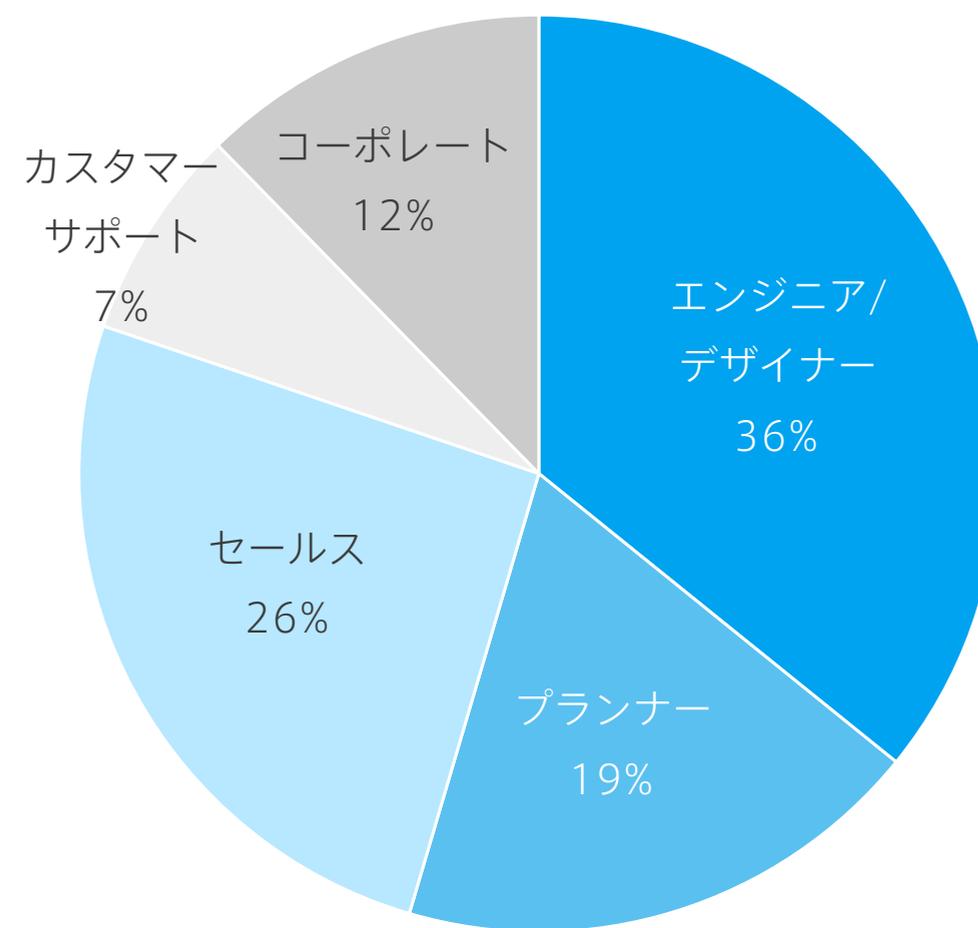
会社概要

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 : 250名 (2021年9月末現在)
連結子会社	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。」追求に向け、黒字体質への再転換と将来の柱となる新規事業立ち上げの両立

● 既存事業の収益力強化

- ・ コロナ禍が継続しても利益創出が可能な体質への転換
- ・ 新たな収益機会の創造

● 新規事業の立ち上げ

- ・ 自社開発もしくはM&Aにより、今期中に複数の新規事業立ち上げを目指す

リブセンスの目指す姿

事業ポートフォリオの最適化により、コーポレートビジョン
「あたりまえを、発明しよう。」の追求を続ける会社に

新しい「あたりまえ」を発明し続ける会社へ

事業ポートフォリオの最適化



既存事業

収益力の強化と
競争優位の確立

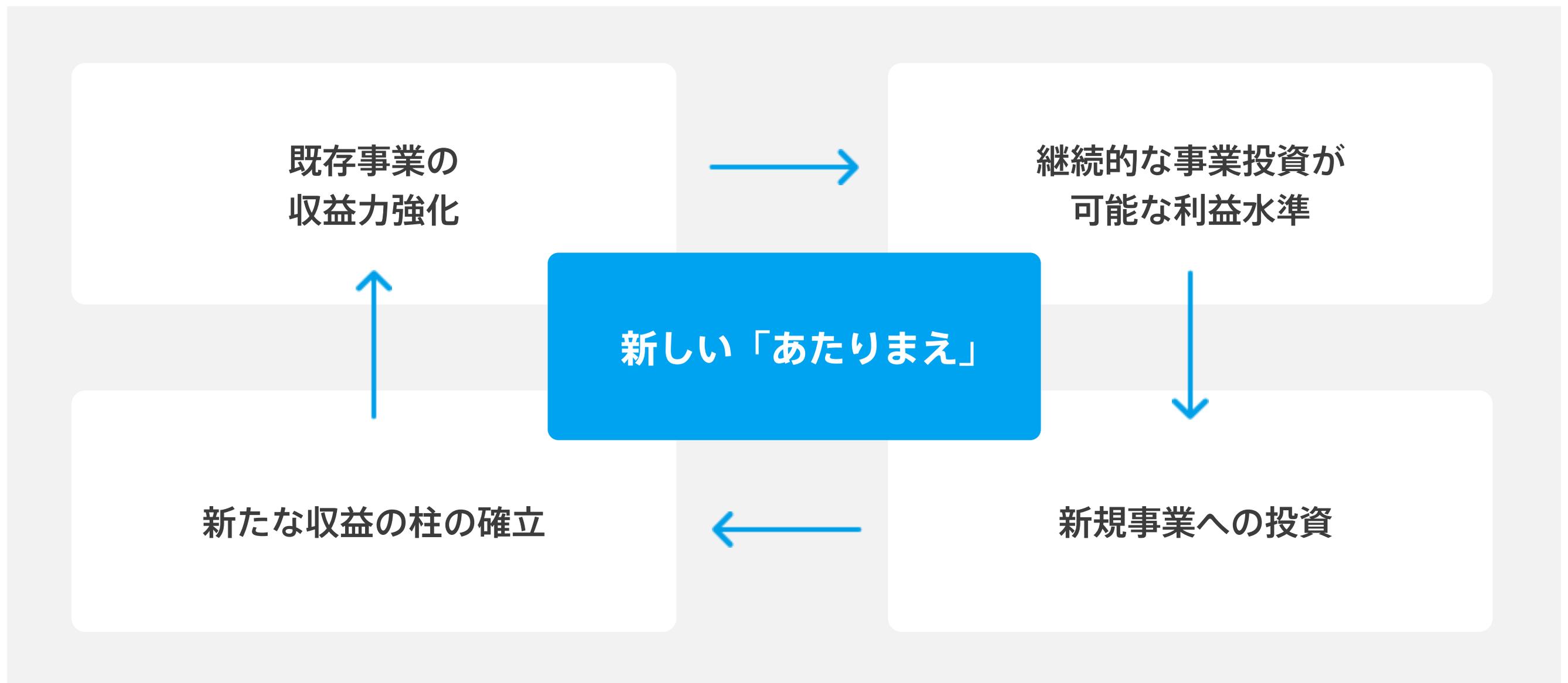


新規事業

事業モデルの多様化と
次の柱の創出

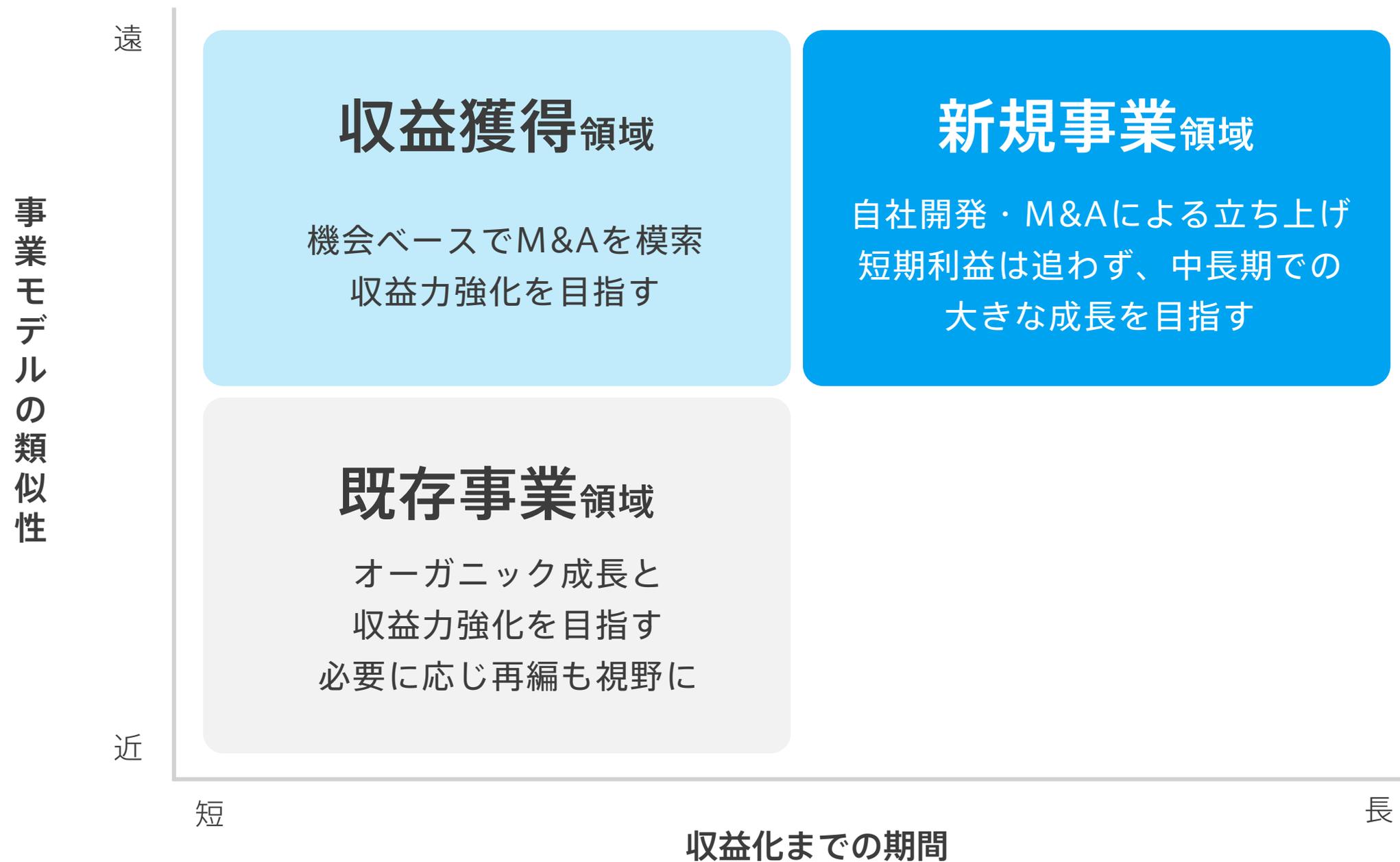
リブセンスの目指す姿

既存事業は収益力強化に注力。既存事業で得た収益を新規事業に投資し、新たな収益の柱の確立を目指す



事業ポートフォリオの考え方

異なる事業モデル・成長速度の事業を組み合わせ、安定的な成長を目指す



| 現在の戦略・施策を一層推し進め、顧客獲得・集客両面の強化を図る

| 早期の黒字化と再成長に向け、新たな収益機会の創造に取り組む

下期事業方針

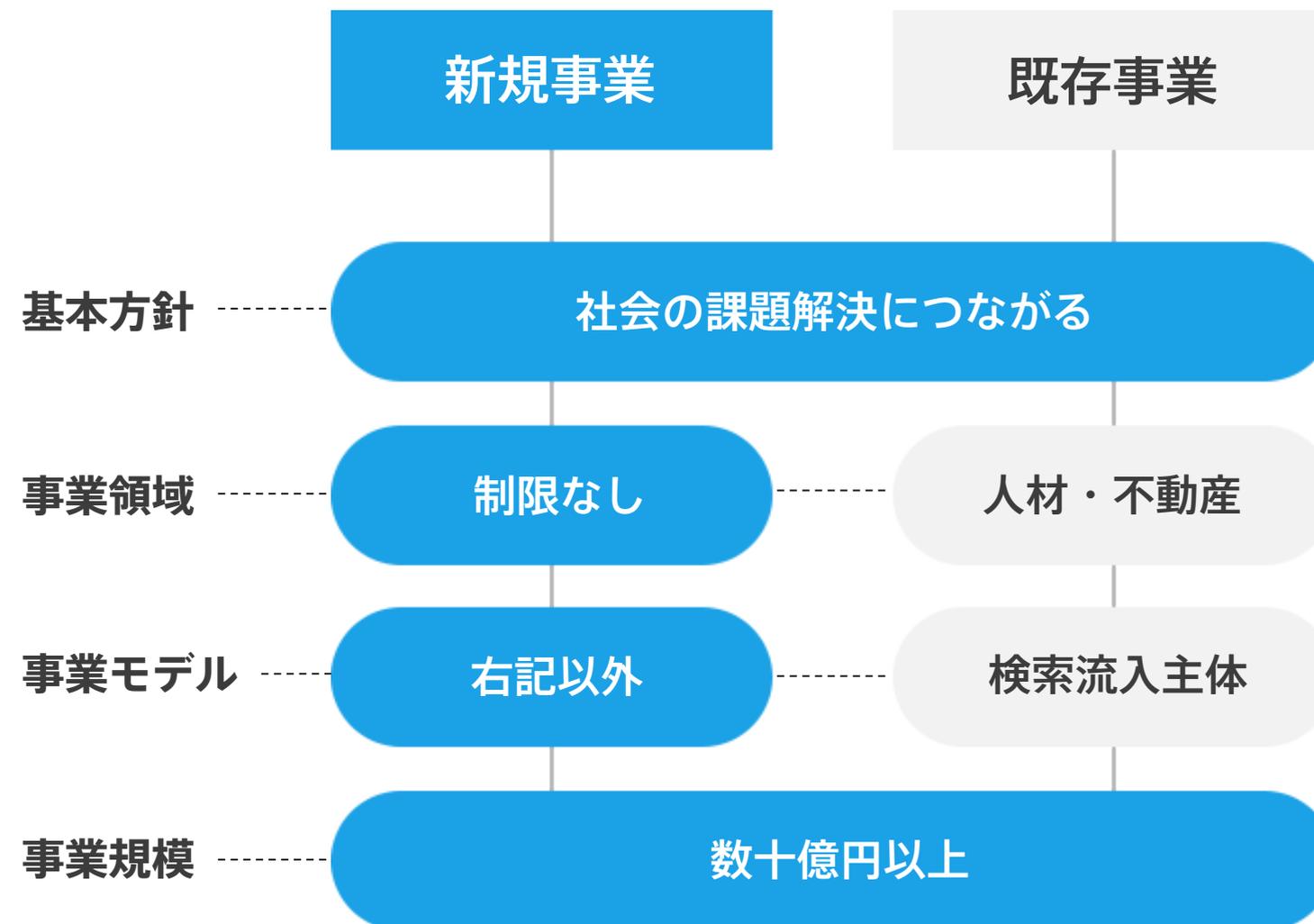
現戦略の推進	顧客獲得	<ul style="list-style-type: none">市場動向に合わせ、現環境においても採用ニーズの強い顧客や当社の強みを活かせる新規顧客を開拓するメディア・マーケティングとの連携により、既存顧客のグリップとアップセルを図る
	集客	<ul style="list-style-type: none">当社の持つデータの知見を活かし、セールスと連携して高効率な集客を実現する
新たな収益機会の創造		<ul style="list-style-type: none">市場環境が大きく動いている現状は変化・創造の機会既存事業においても新たなモデル・収益機会を創造することで、早期の黒字化と再成長を実現する

新規事業の立ち上げ

| knewをはじめ、複数事業案の開発・検証が順調に進捗中

| 今期中に複数の新規事業の立ち上げを目指す

新規事業の方向性





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。