

# 2022年12月期第1四半期 決算補足説明資料

株式会社リブセンス（東証プライム：6054）

2022年5月13日

# Agenda

1

決算概要

2

当期進捗

3

補足資料

# 1. 決算概要

既存事業の成長により、売上高はYoY152百万円増。  
さらに事業撤退と固定費削減により、YoY296百万円の赤字縮小

- 売上高 1,028百万円 ( YoY +152百万円 +17.4% )
- 営業利益 ▲63百万円 ( YoY +296百万円 -% )

主にマッハバイト、転職会議、転職ドラフトの増収が赤字縮小に貢献。  
黒字体質への再転換に向け、収益力強化が順調に進捗

- マッハバイトはYoY+22.8%、転職会議はYoY+33.9%、転職ドラフトはYoY+154.0%の増収
- 事業内での新たなマネタイズポイントの検証も進行中

新規2事業は有料プラン販売、広告出稿の検証がスタート

- 提案型マッチングサービス「knew」は広告の検証、UX・マッチングアルゴリズムの改善が進展
- オンライン面接ツール「batonn」は有料プランの販売を開始。主要画面のUI改善も進捗

# 四半期業績概要

(単位：百万円)

	FY2021 1Q	FY2022 1Q	YoY
売上高	876	1,028	+17.4%
営業利益	▲ 360	▲ 63	—
営業利益率(%)	—	—	—
経常利益	▲ 319	▲ 22	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲ 312	▲ 35	—

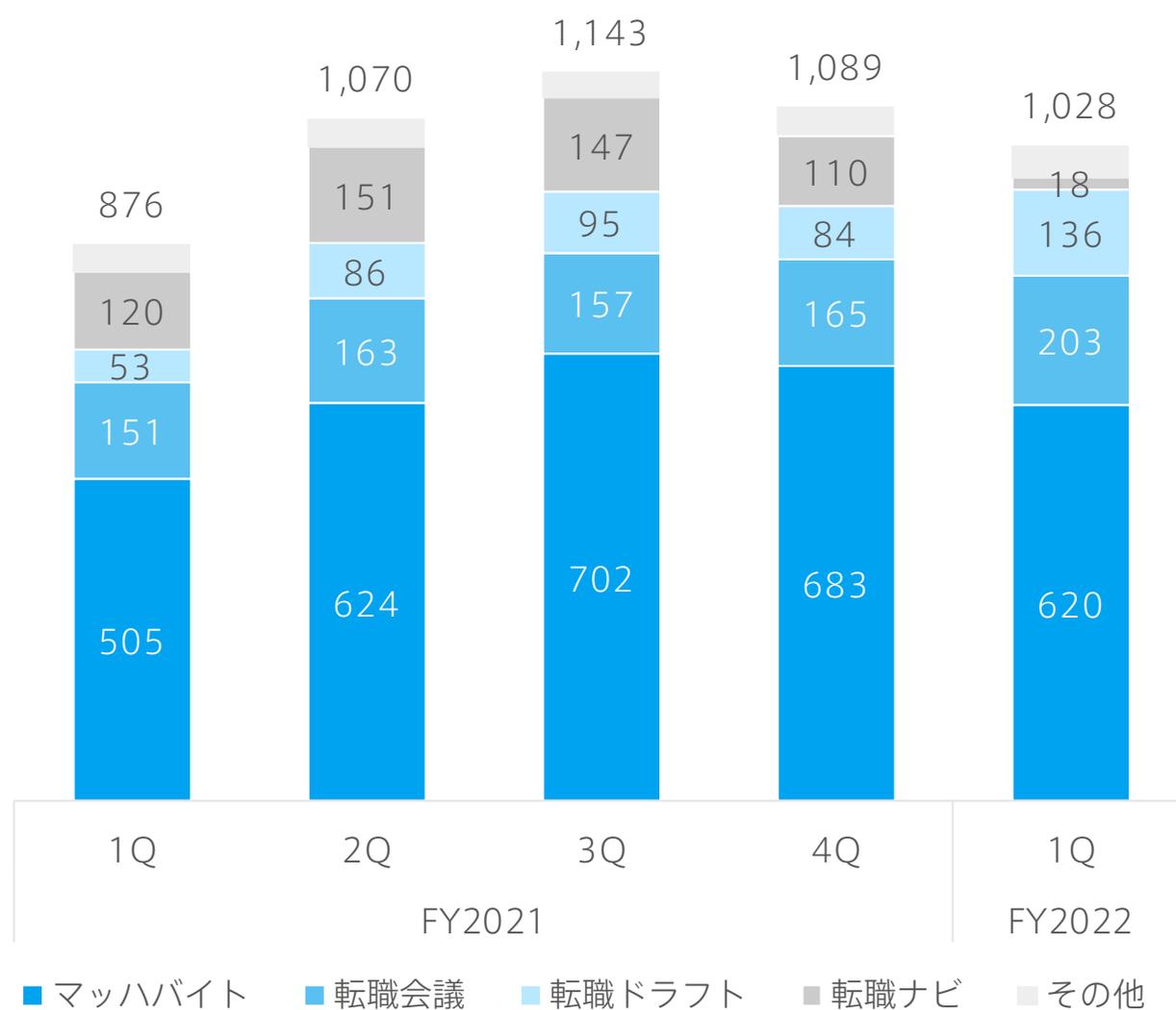
# 四半期売上高・営業利益の推移

| 転職ナビ撤退の影響を除外した場合、YoY・QoQいずれも増収

| 営業利益は5Q連続で赤字を縮小。QoQでも大幅に改善

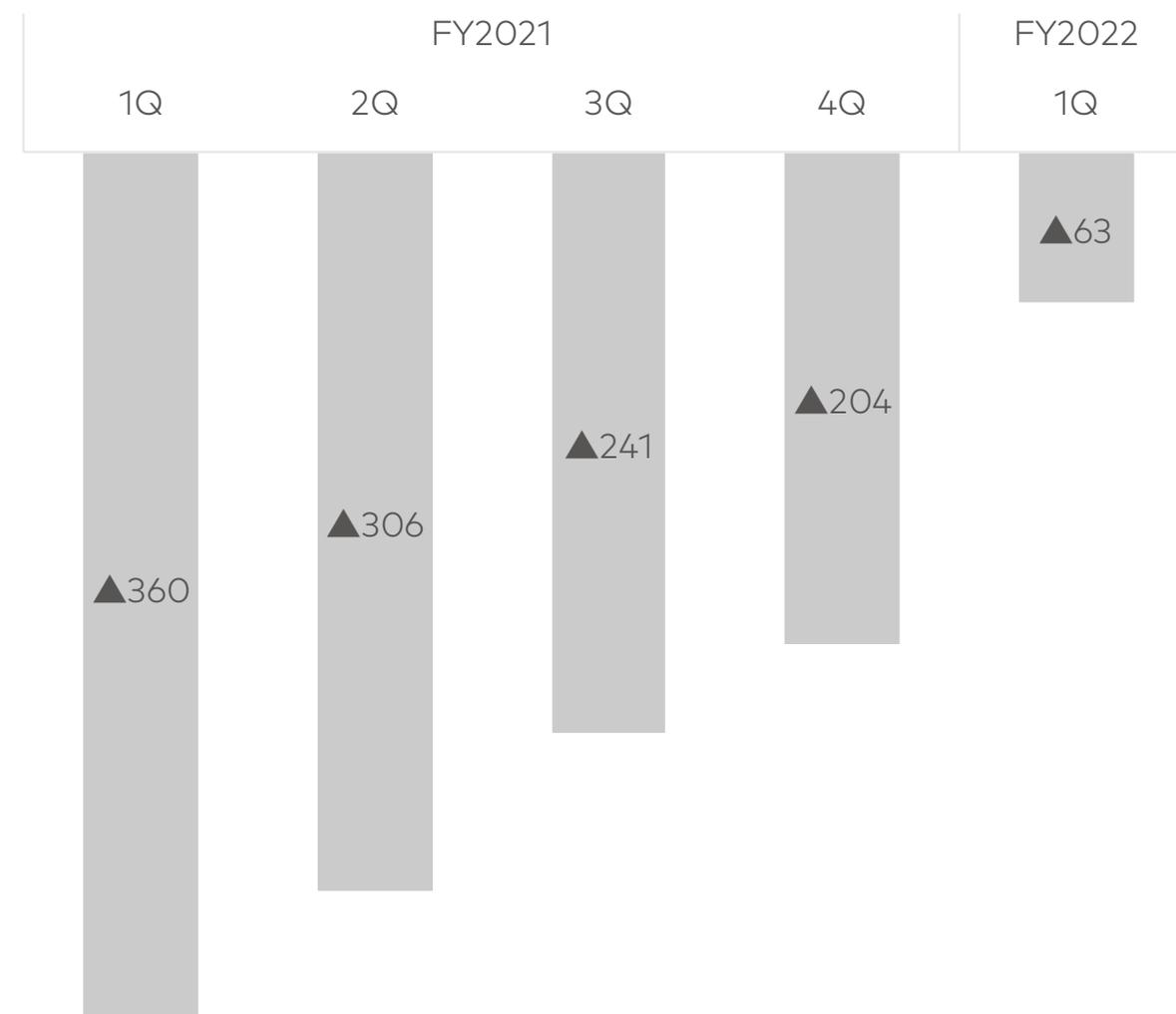
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

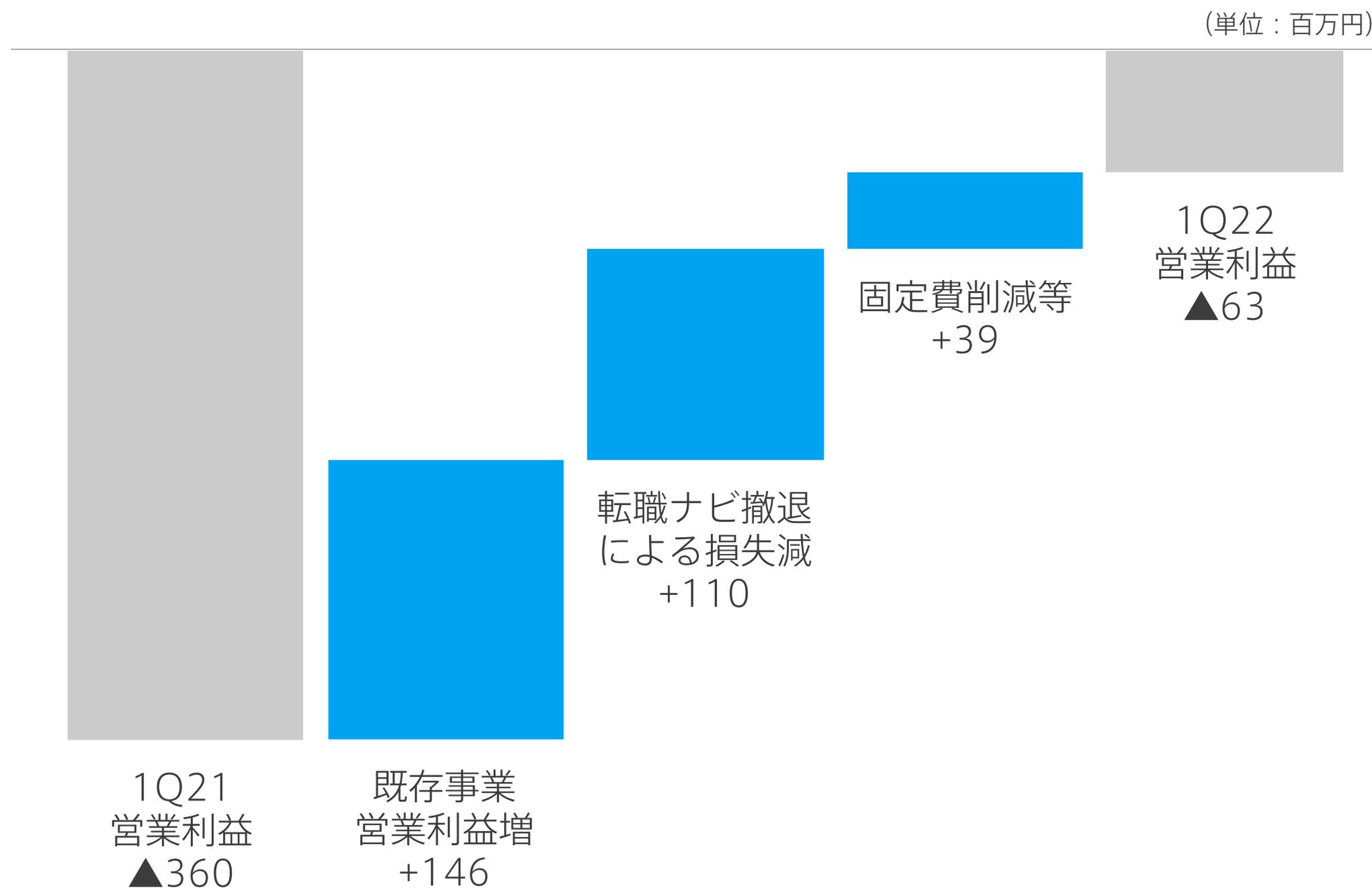
(単位：百万円)



# 営業利益の推移 増減分析

売上伸長に伴い、既存事業の営業利益はYoY146百万円増

2021年11月公表の収益力強化施策により、YoY150百万円の損失減少

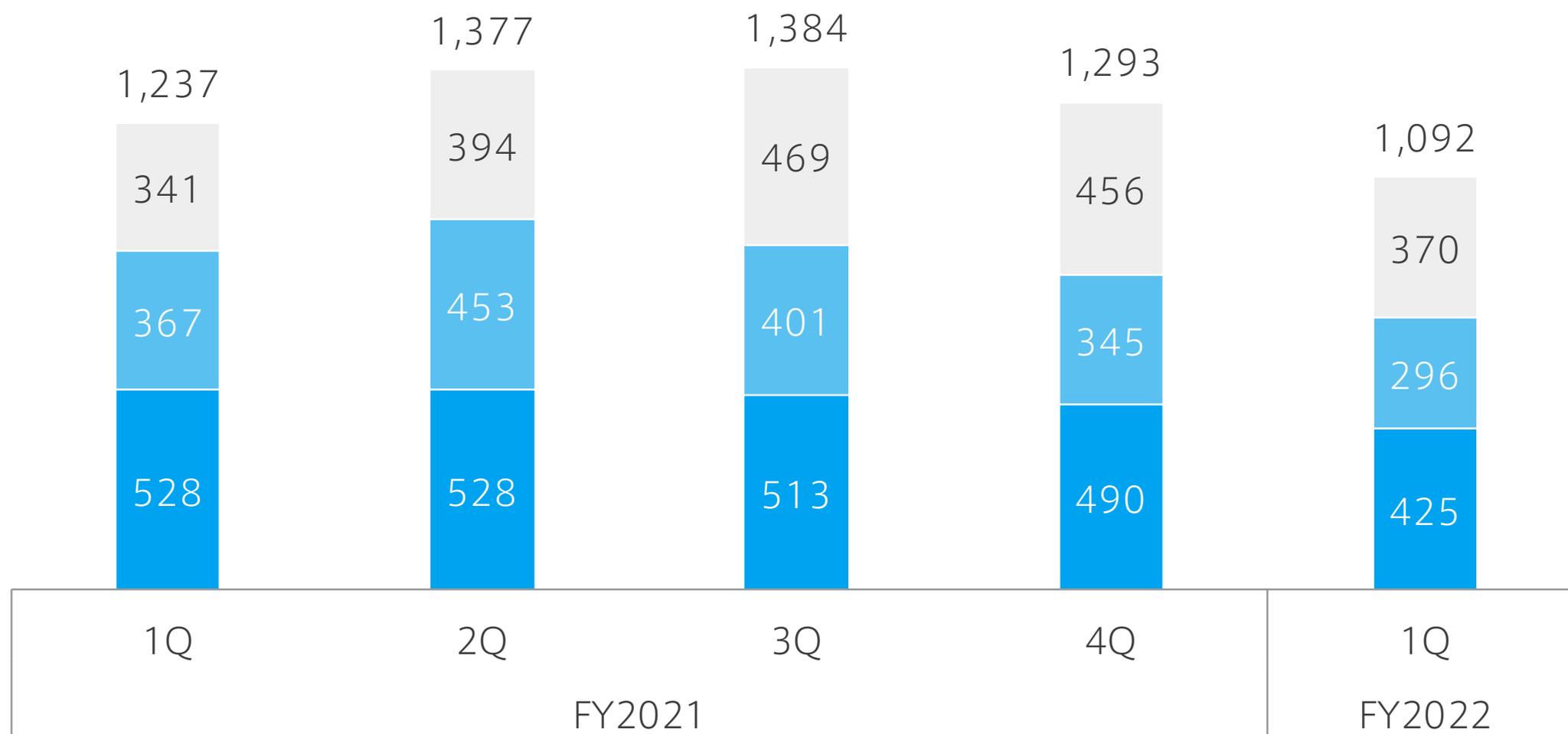


# 費用の推移

YoY144百万円の費用減。事業撤退等により人件費と広告宣伝費が減少

(単位：百万円)

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他



## 2.当期進捗

## 2022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新規事業の本格成長に向けた基盤確立

### 注力ポイント

### 第1四半期進捗

#### 既存事業の収益力強化

主力事業で増収し赤字幅を縮小。黒字体質への再転換に向け進捗  
マッハバイト：高い集客力を武器に売上を拡大  
転職会議：送客数、閲覧者数の増加に伴い売上伸長  
転職ドラフト：求職者・企業の参加数増。料金改訂も実施

#### 新規事業の基盤確立

2つのプロダクトで検証が進捗。事業立ち上げを目指す  
knew：広告の検証、UX・マッチングアルゴリズムの改善が進展  
batonn：有料プランの販売を開始。主要画面のUI改善も進捗

## 人材・不動産領域を中心に、新たな領域へも展開

<p>既存事業</p>	<div data-bbox="1081 722 1629 894"><p>アルバイト求人サービス</p></div> <div data-bbox="1816 711 2350 894"><p>口コミ付き転職サービス</p></div> <div data-bbox="1081 1067 1629 1239"><p>競争入札型転職サービス</p></div> <div data-bbox="1860 1034 2307 1239"><p>不動産情報サービス</p></div>
<p>検証中の 新規事業</p>	<div data-bbox="1067 1509 1658 1714"><p>提案型マッチングサービス</p></div> <div data-bbox="1874 1541 2379 1714"><p>オンライン面接ツール</p></div>

## 2. 当期進捗

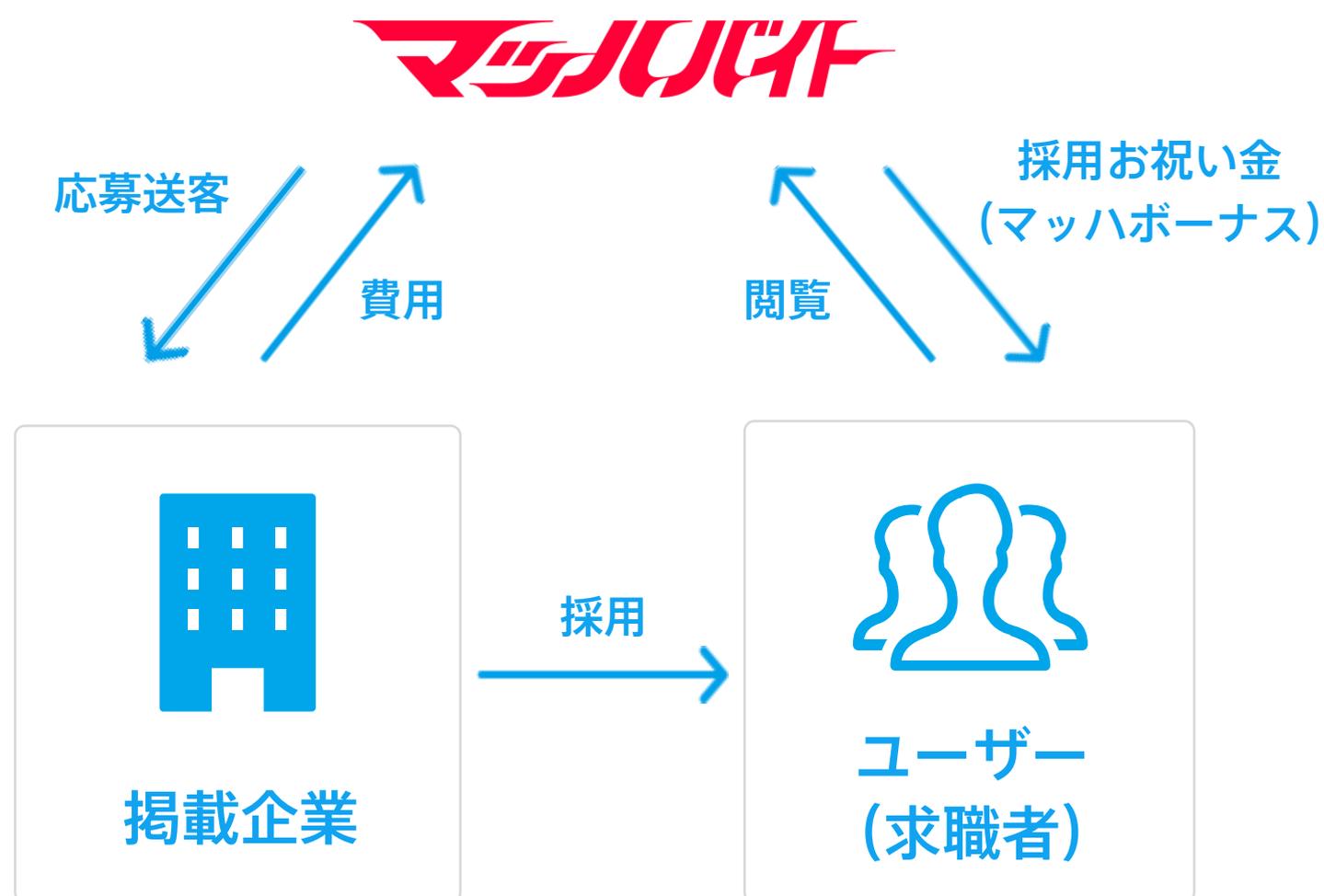
既存事業

## マッハバイト

23万件以上の求人を掲載するアルバイト求人サービス

採用時のお祝い金やプロモーションの推進により、特に若年層の学生・フリーターを中心に利用者を獲得

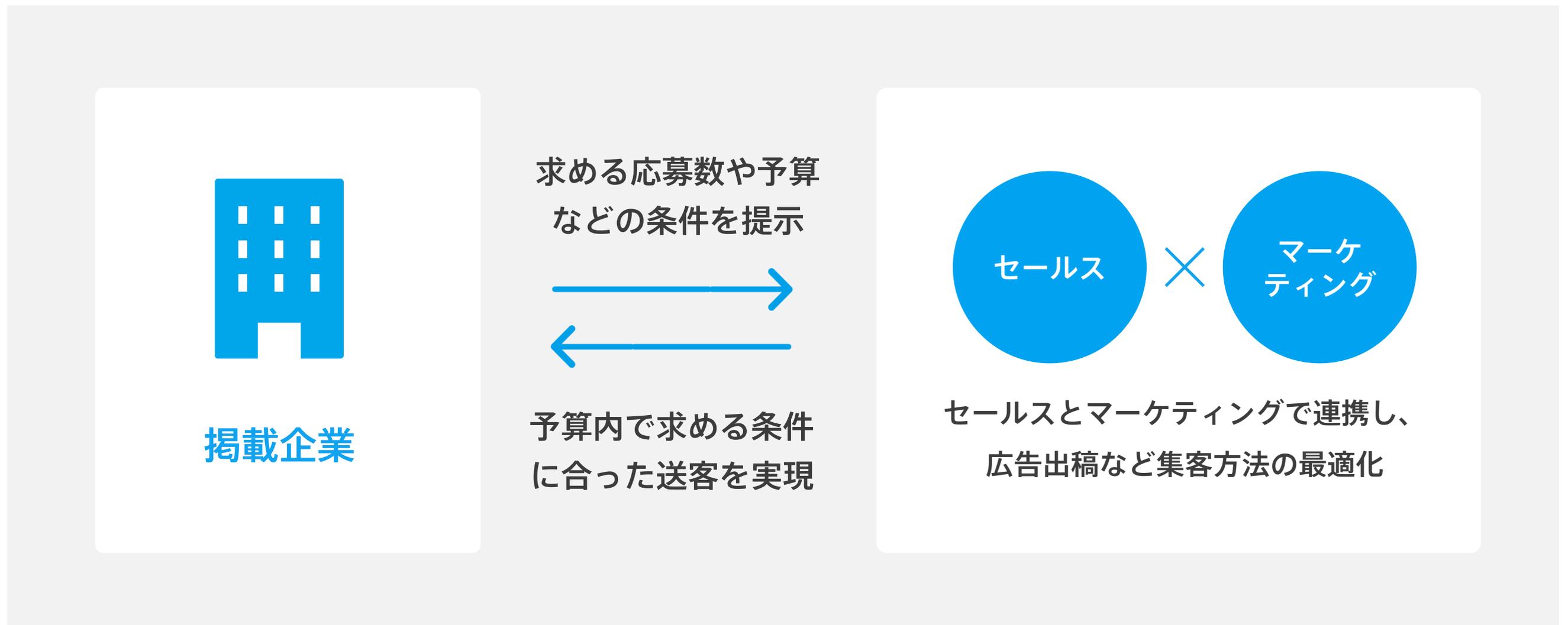
### サービス概要



## マッハバイト

- | セールス・マーケティングの連携により、企業ニーズにあった集客を実現。売上高はYoY+22%、掲載企業あたり売上はYoY+13%に増加
- | 集客力を強みに収益を確保しつつ、新たな領域への展開を模索していく

### セールス・マーケティング連携による集客の概要



- 企業の評判や年収など300万件超の口コミ情報を掲載
- 口コミのほか20万件超の求人情報などの総合的な情報を提供。  
提携企業への送客やユーザーの口コミ閲覧料などにより売上創出

### サービス概要

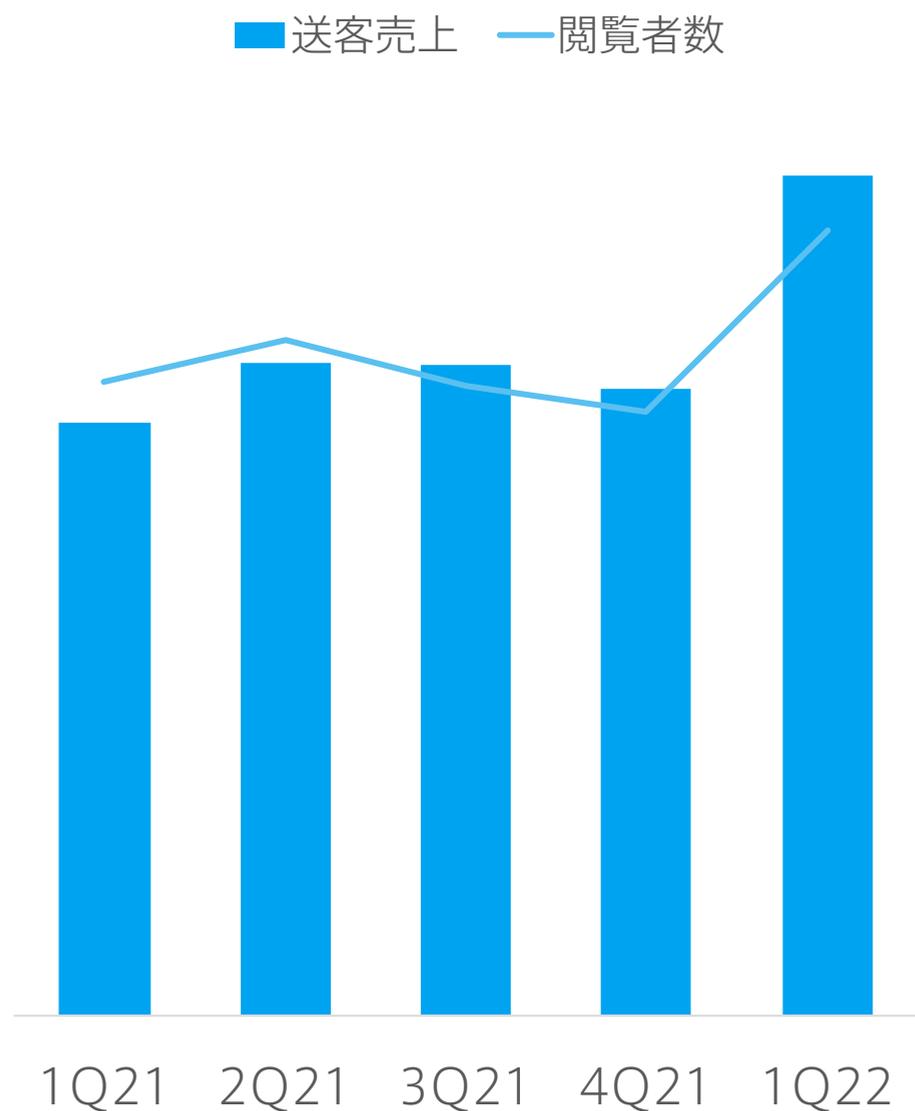


# 主要事業トピックス

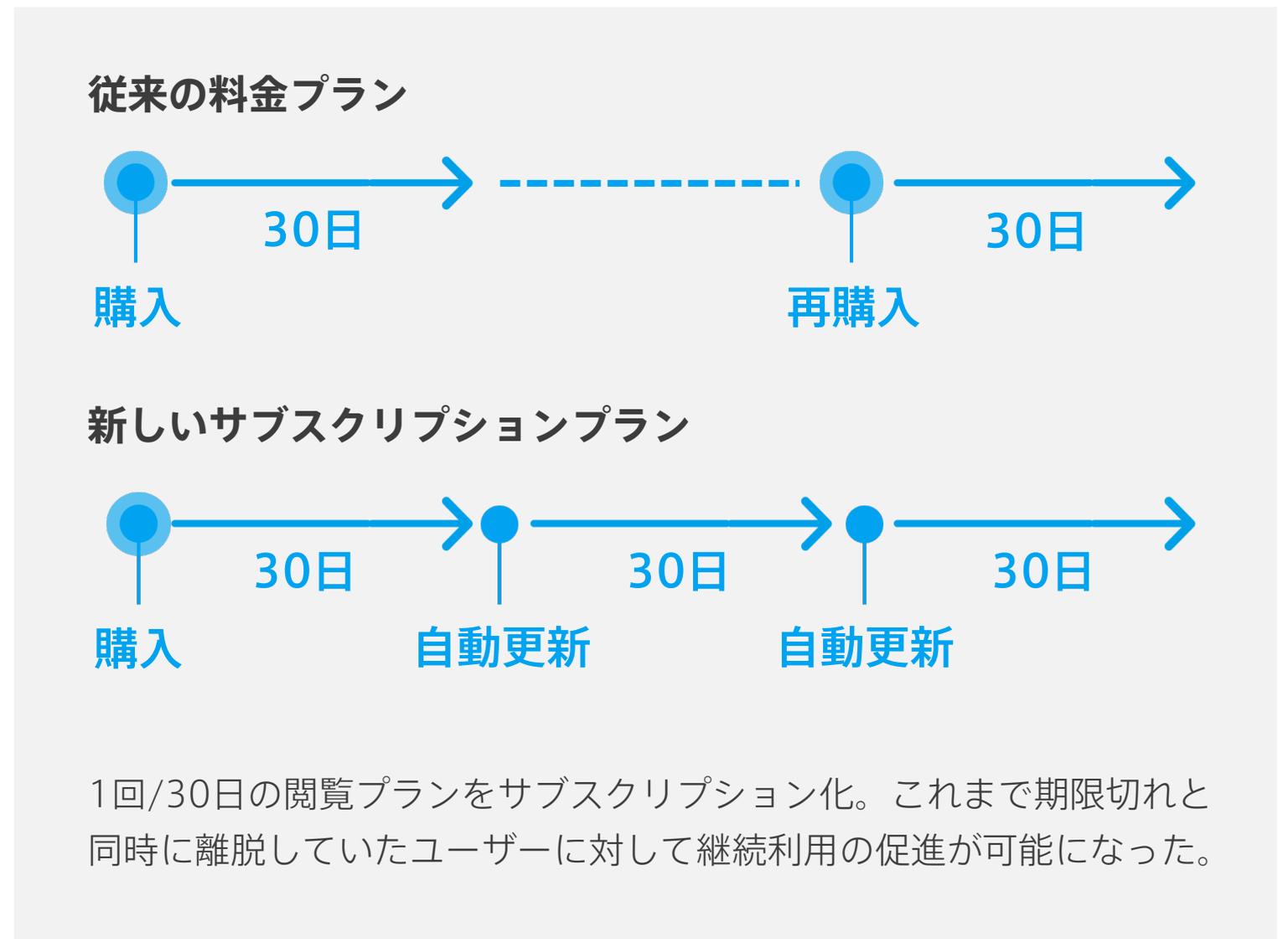
## 転職会議

- 人材紹介会社等への送客数拡大に加え、閲覧者数の増加により売上が伸長
- 新たに口コミ閲覧のサブスクリプション販売を開始

### 送客売上と閲覧者数の推移



### 口コミ閲覧のプラン変更内容

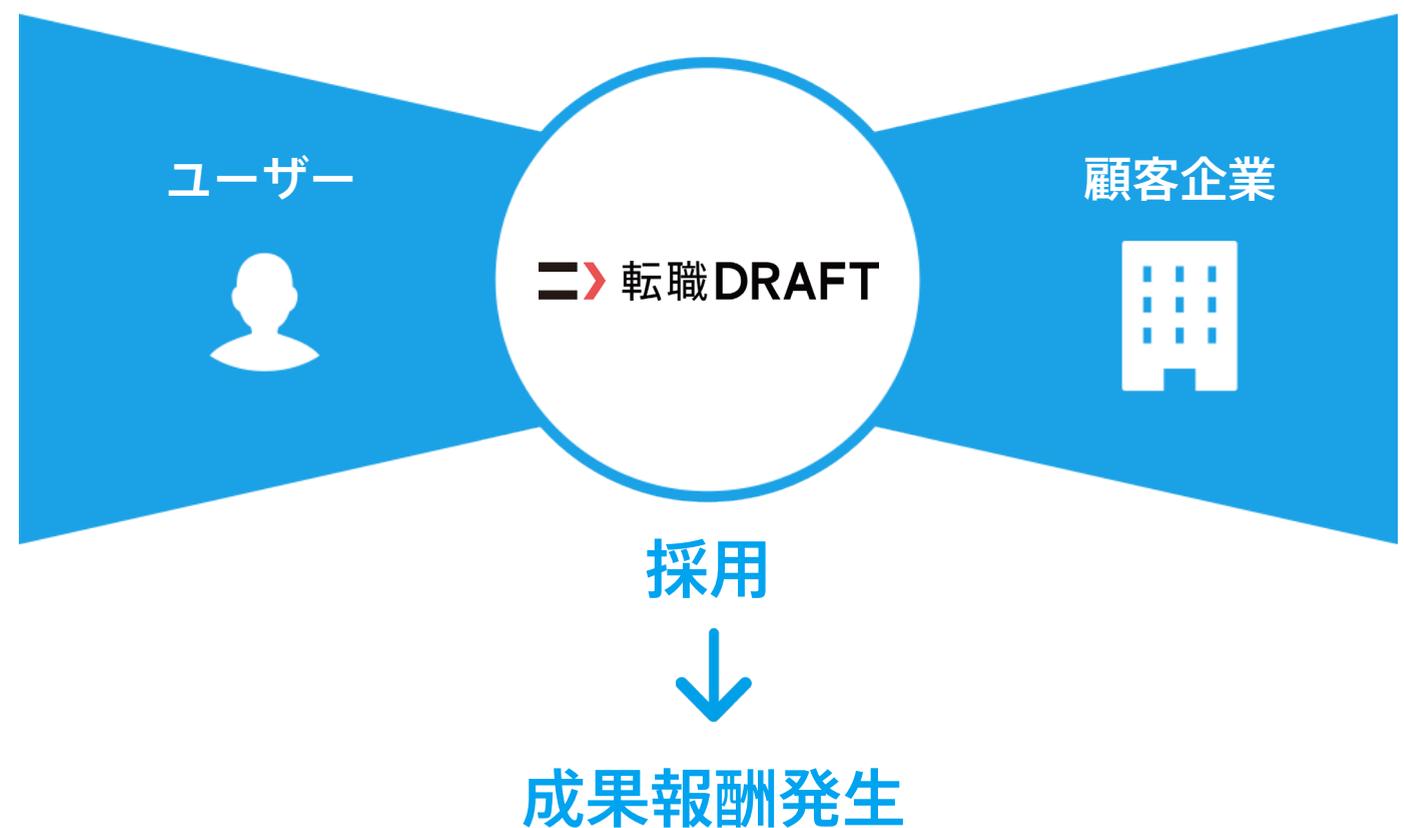


# 主要事業トピックス

## 転職ドラフト

- 企業がITエンジニアを経験やスキルをもとに指名入札する転職サービス
- 従来にはない、最初に年収と指名理由が提示される選考フローが特徴

### サービス概要



※初期のシステム設定費用、年間利用料による売上創出もあり

# 主要事業トピックス

## 転職ドラフト

- 求職者向け・企業向けの施策を強化。  
参加会員数はYoY+46%、参加企業数はYoY+55%に大幅上昇
- 現在の提供価値を鑑み、料金体系も改訂。売上増に貢献

### 参加会員数・企業数YoYと要因となった施策

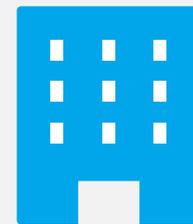
#### 参加会員数



YoY+46%

- マーケティングによるユーザーとの接点強化
- 参加時審査の歩留まり改善

#### 参加企業数



YoY+55%

- 企業サポートの強化による参加継続率改善
- 新規開拓

×



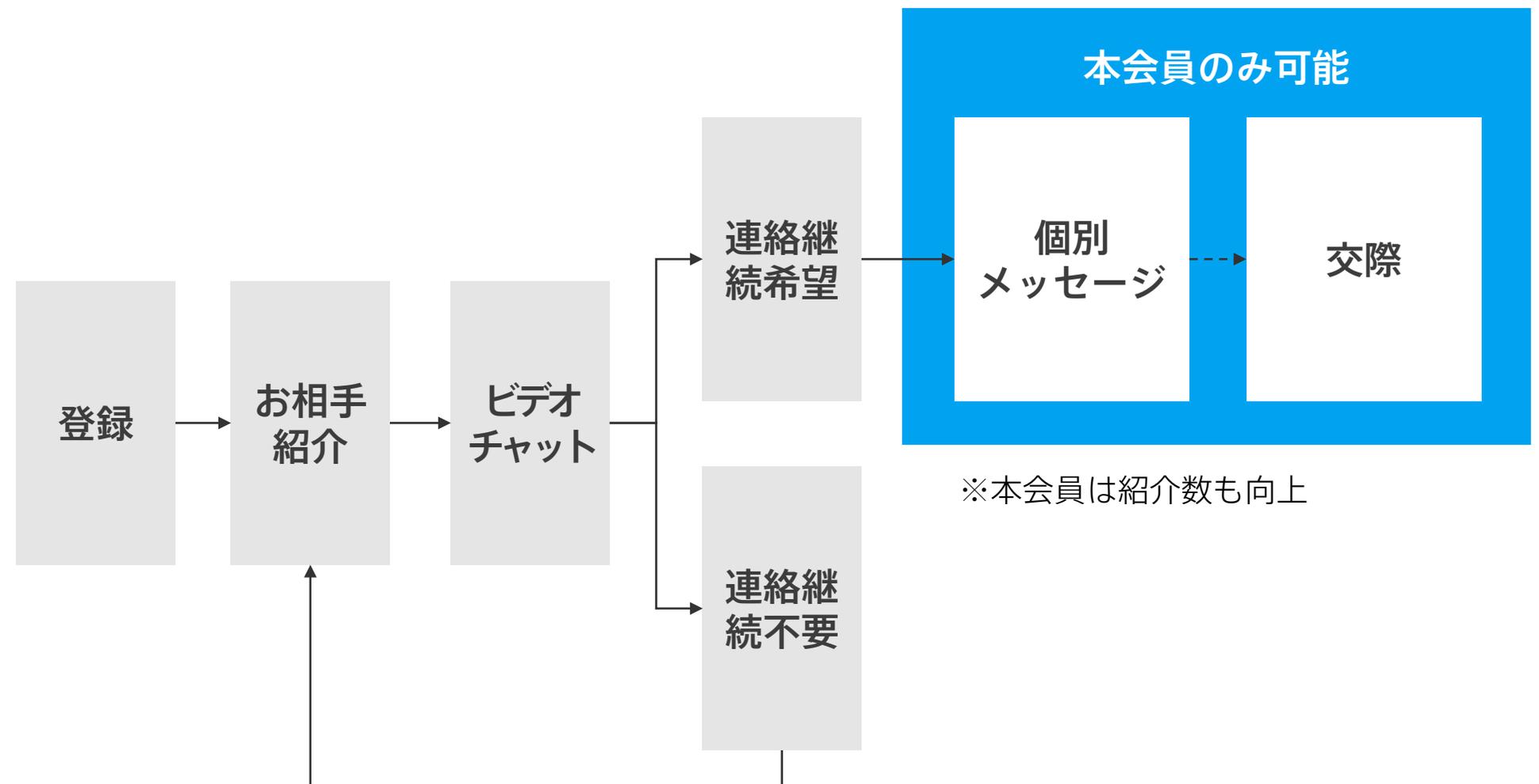
採用数増による  
売上拡大

## 2. 当期進捗

新規事業

## 提案型マッチングサービス「knew」

- ビデオチャット活用・提案型の新たなマッチングアプリ「knew」。  
顔写真・プロフィールの非公開、いいねやメッセージが不要な点が特徴
- お相手の紹介・ビデオチャットまでは無料で利用可能。  
本会員のみ個別でのメッセージやり取りが可能に



# 提案型マッチングサービス「knew」

- | 広告の検証、UX・マッチングアルゴリズムの改善が進展
- | 利用者あたり売上を向上させた後、広告出稿を本格化させていく

## 検証スケジュール

2021年2～3Q

WEB版サービス開始・アプリ版リリース

2021年4Q

月額制の本会員機能を提供開始

2022年1Q

広告の検証、料金プラン拡充

2022年2Q

広告出稿の本格化

認知・売上規模拡大

## オンライン面接ツール「batonn」

- | トライアル参加企業向けの有償化提案を実施。数社で導入済み。ビデオ通話中の操作や評価入力・確認画面のUIを改善
- | 既存顧客からの紹介も活用し、トライアル参加企業を拡大

### サービス概要



#### 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

#### 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

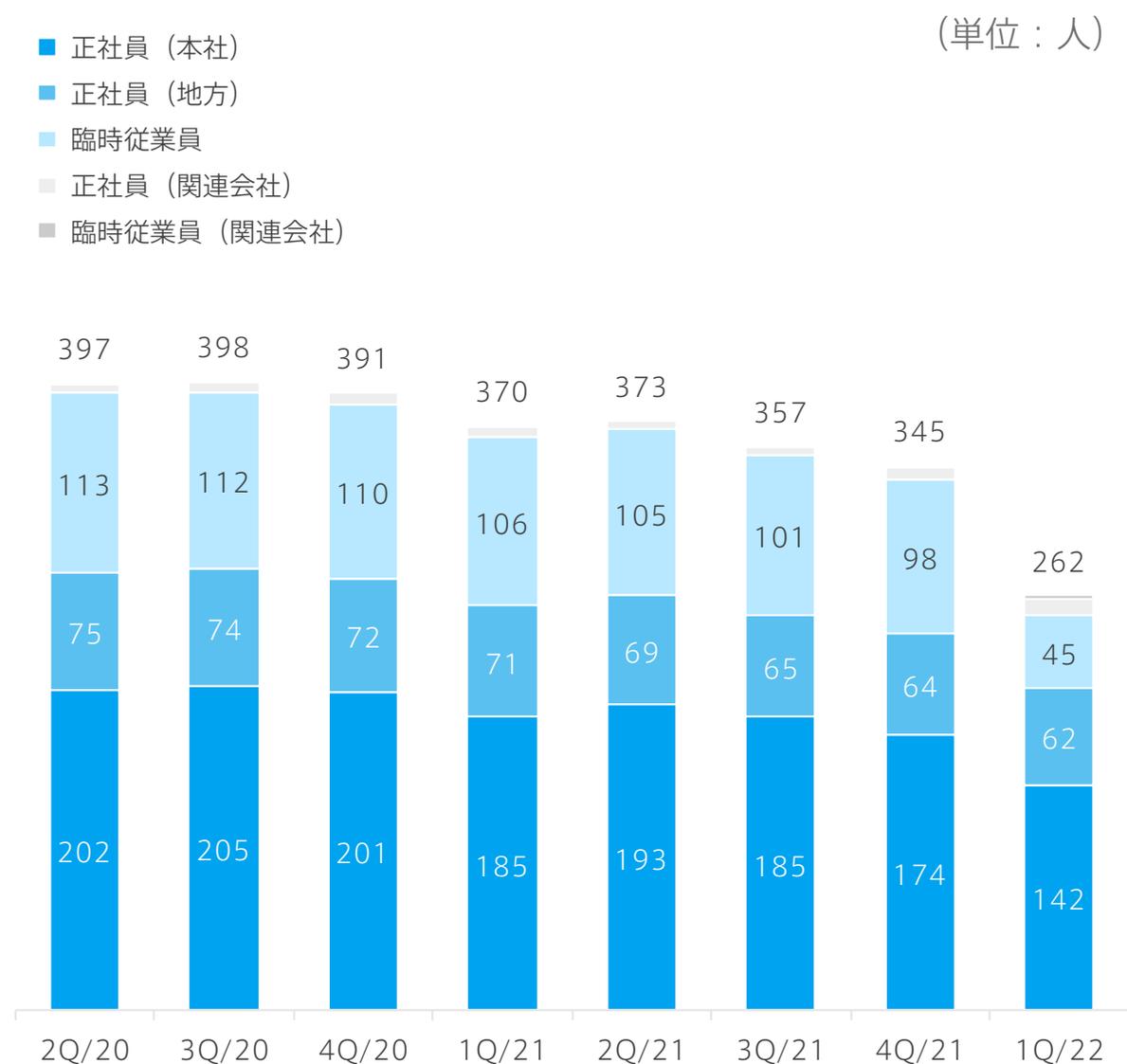
# 3.補足資料

## 3.補足資料

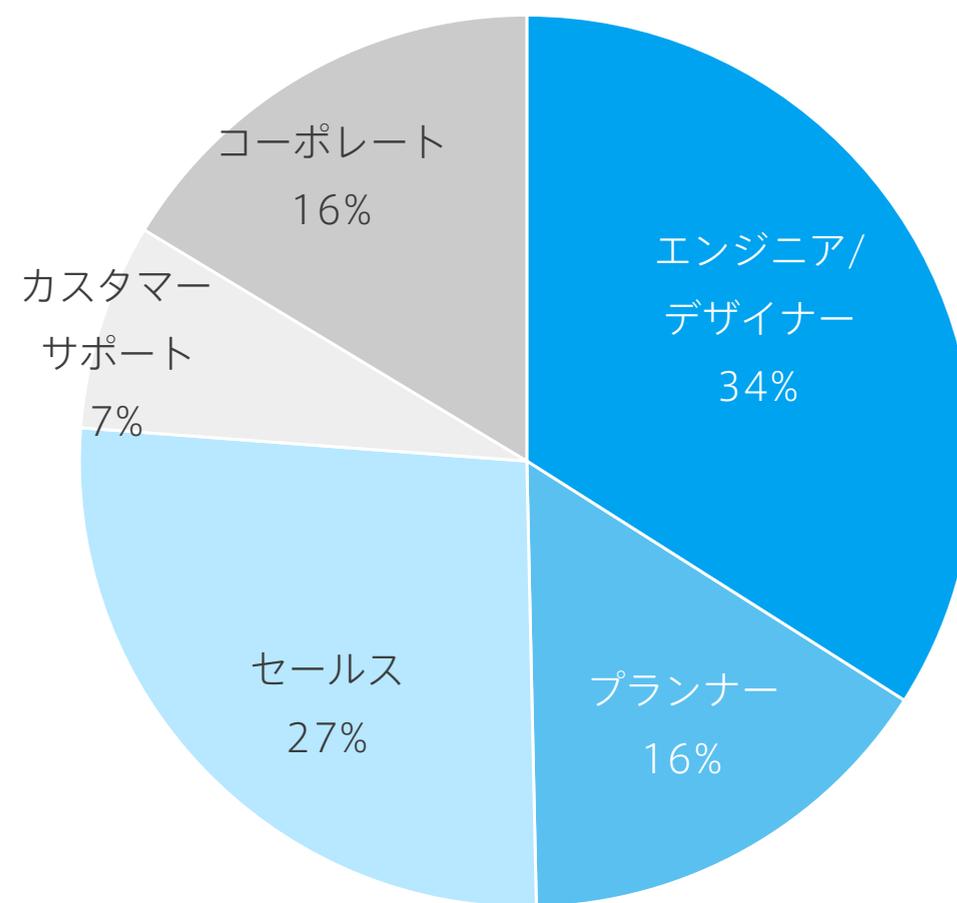
会社概要

社名	株式会社リーブセンス
代表取締役社長 兼執行役員	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
上場市場	東証プライム（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：212名（2022年3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

# 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

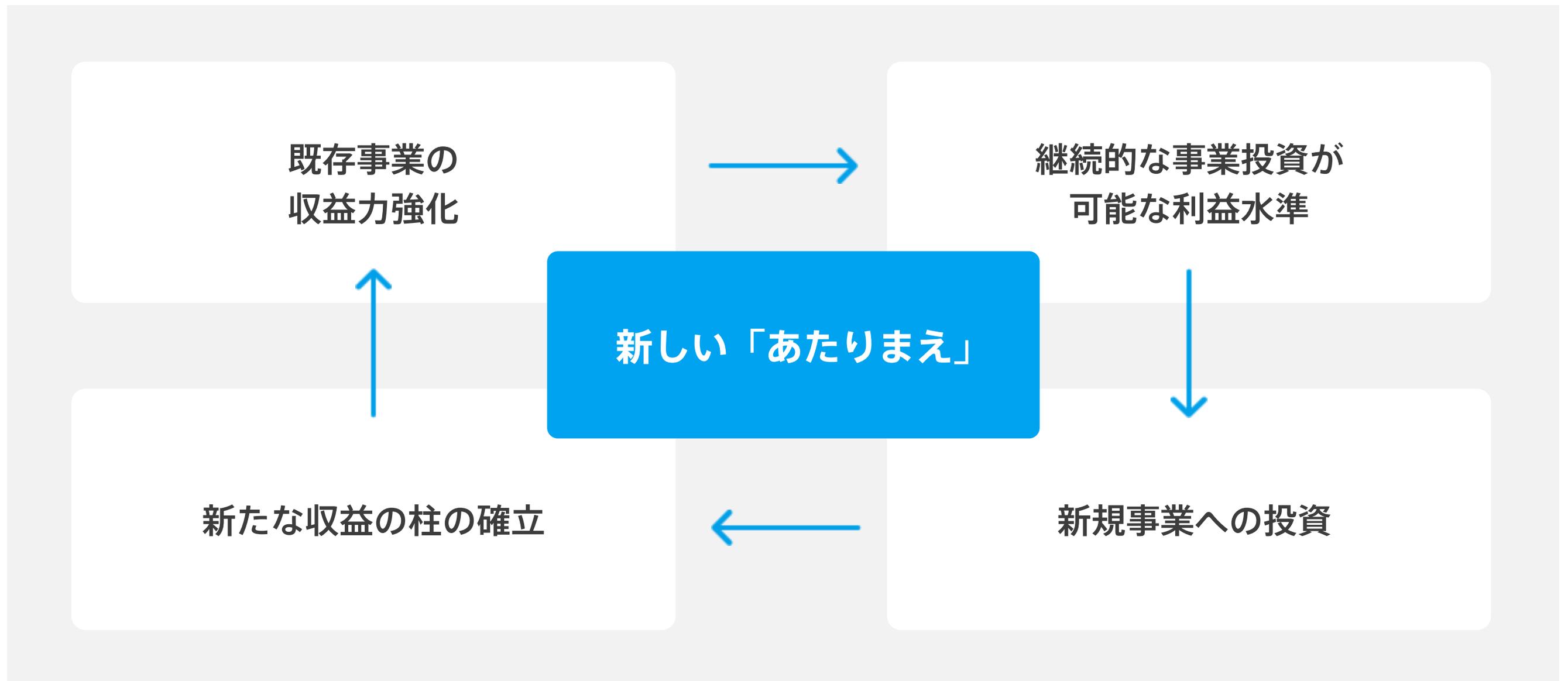


新規事業

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



## | 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新規事業の本格成長に向けた基盤確立

### ● 既存事業の収益力強化

- ・ マッハバイト・転職ドラフトのさらなる事業成長
- ・ 新たなマネタイズポイントの創出

### ● 新規事業の基盤確立

- ・ knew：持続的に拡大可能な集客モデルの確立
- ・ batonn：サービスの有償化と顧客企業の獲得

# 2022年12月期 業績予想

- | 転職ナビの撤退分を補い増収。FY2021の回復基調を維持・強化し成長
- | 営業損益は大幅に改善。FY2022で黒字体質への再転換を実現。  
FY2023は通期黒字へ

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	YoY
売上高	4,179	4,500	+7.7%
営業利益	▲ 1,112	▲ 280	—

※COVID-19の収束もしくは感染再拡大等による大幅な市場環境の変化、新規事業の急成長もしくは大規模投資による売上・利益の大幅な増減は織り込んでいない



# 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。