

2022年12月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証プライム：6054）

2022年8月12日

Agenda

1

決算概要

2

当期進捗

3

下期方針

4

補足資料

1. 決算概要

**事業成長と昨年実施の収益力強化施策により、期初計画を前倒し黒字を実現。
通期業績予想を売上高+300百万円・営業利益+500百万円上方修正**

第2四半期業績

- 売上高 1,208百万円 (YoY +137百万円 +12.9%)
- 営業利益 108百万円 (YoY +414百万円 -%)

通期業績予想

- 売上高 4,800百万円 (増減額 +300百万円)
- 営業利益 220百万円 (増減額 +500百万円)

**既存事業全体で増収し、特に転職会議が成長を牽引。
持続的成長に向け、事業成長と新規マネタイズポイントの創出を加速**

- マッハバイトはYoY+21.9%、転職会議はYoY+57.5%、転職ドラフトはYoY+43.5%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事業は顧客獲得とUXの改善が進捗

- 提案型マッチングサービス「knew」は有料会員数が継続的に増加。新機能をリリース
- オンライン面接ツール「batonn」は有償化進むも顧客獲得が想定より遅延。マーケティング・UXの改善を進める

四半期業績概要

(単位：百万円)

	FY2021 2Q	FY2022 2Q	YoY
売上高	1,070	1,208	+12.9%
営業利益	▲ 306	108	—
営業利益率(%)	—	9.0%	—
経常利益	▲ 258	181	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲ 258	※ 324	—

※税効果会計による法人税等調整額の影響額：+142百万円

四半期売上高・営業利益の推移

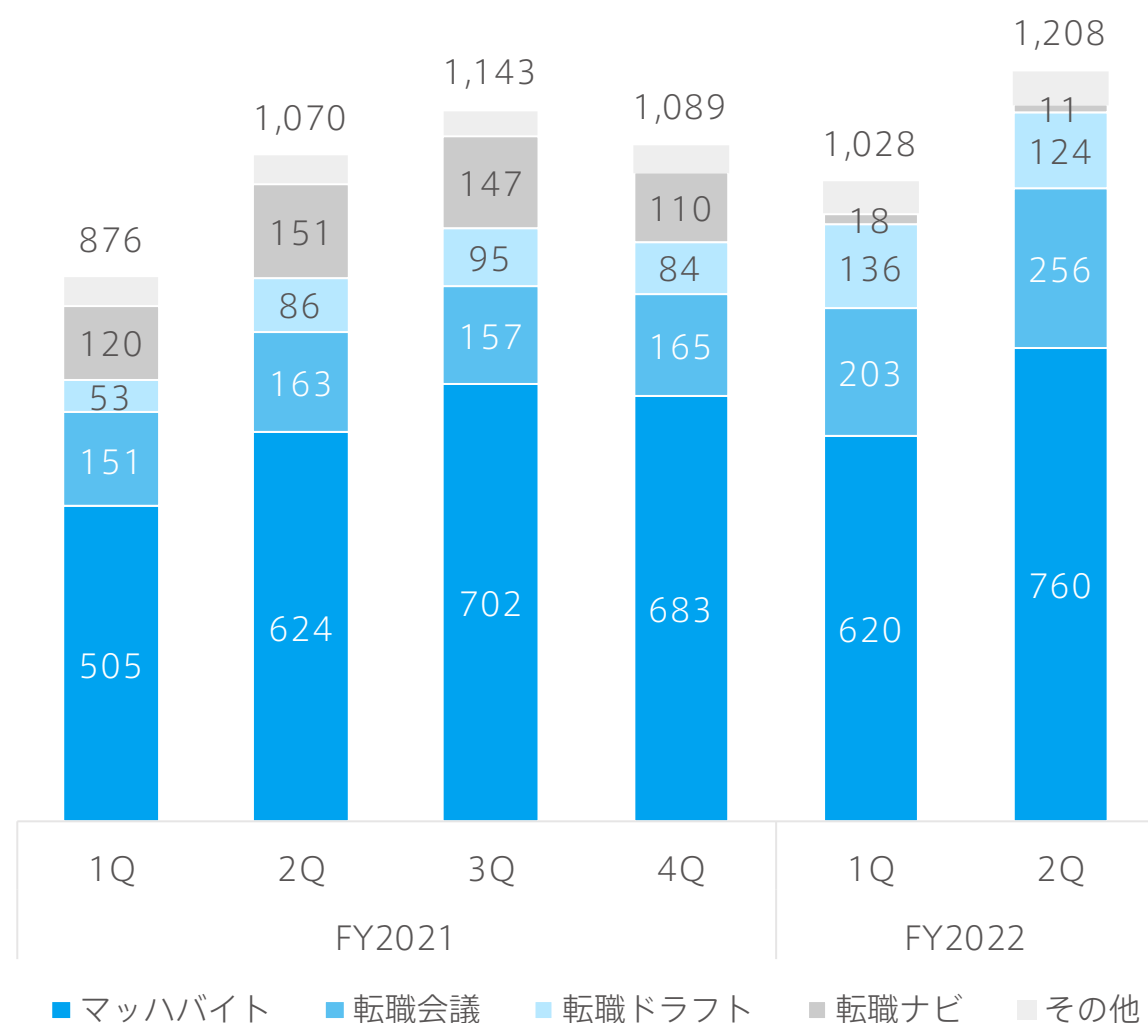
主要3事業の売上高はYoY+268百万円(+30.7%)の成長

事業成長と収益力強化施策により黒字転換。

下期は収益性を維持しつつ、さらなる事業成長を目指す

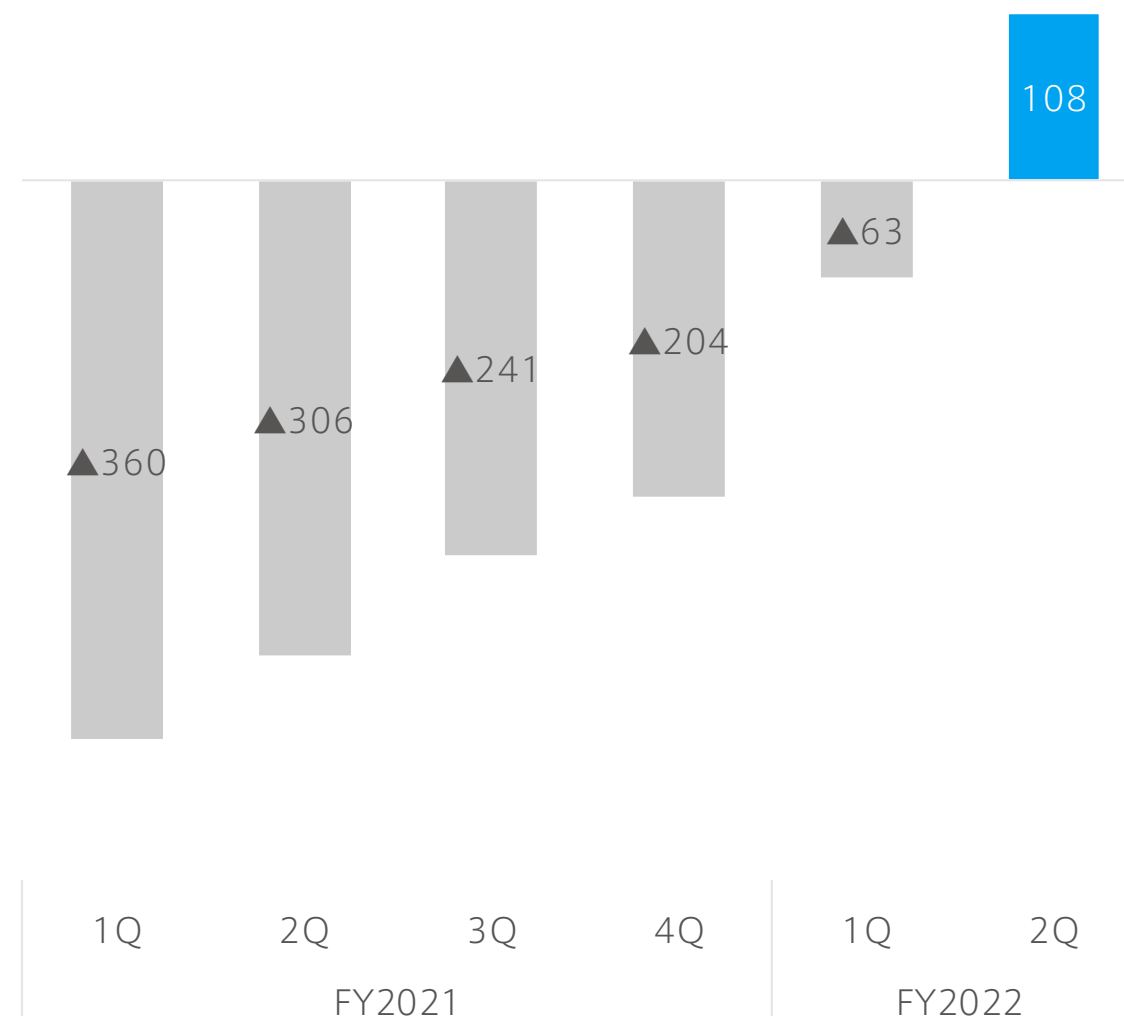
売上高

(単位：百万円)



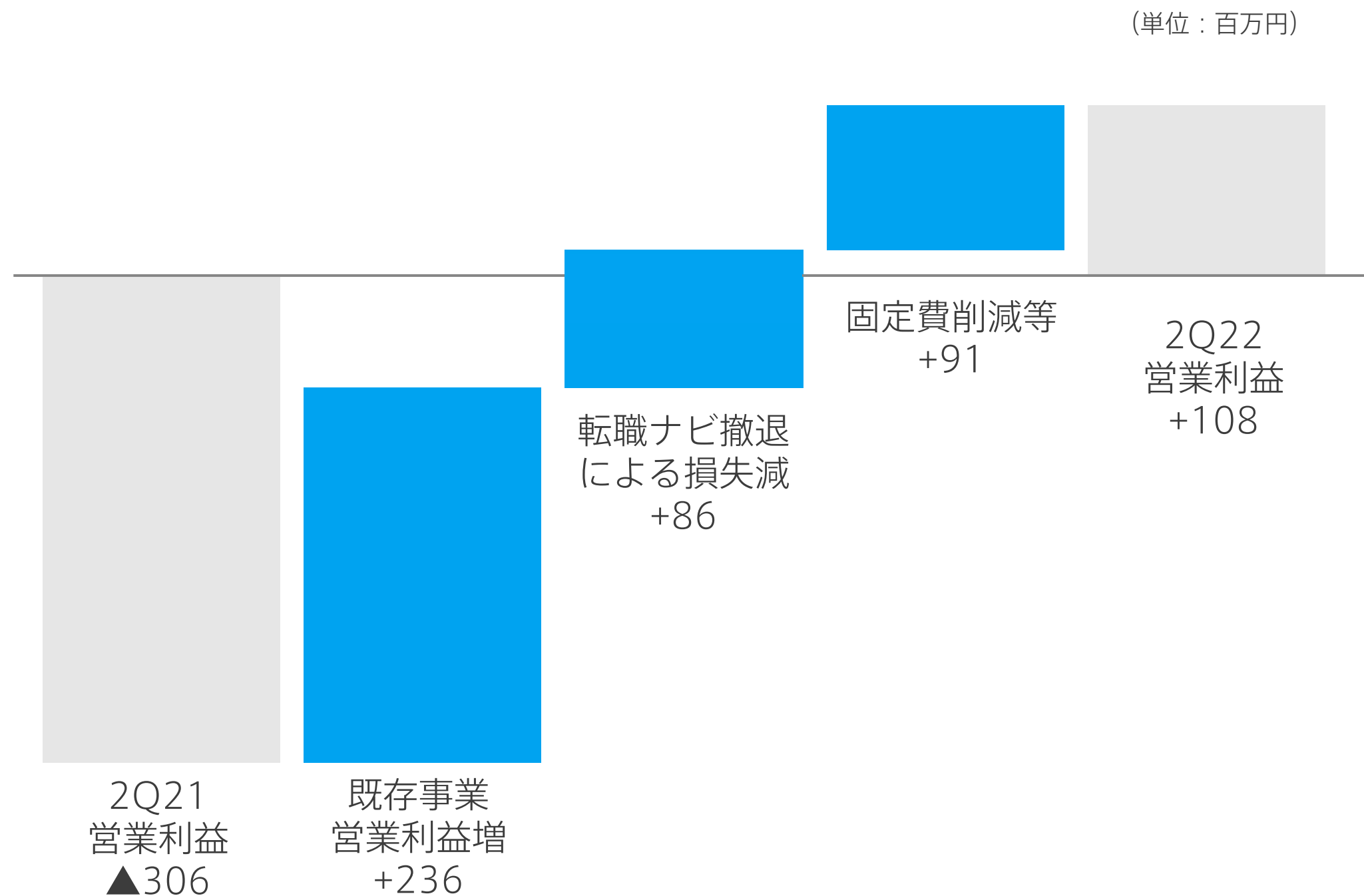
営業利益

(単位：百万円)



営業利益の推移 増減分析

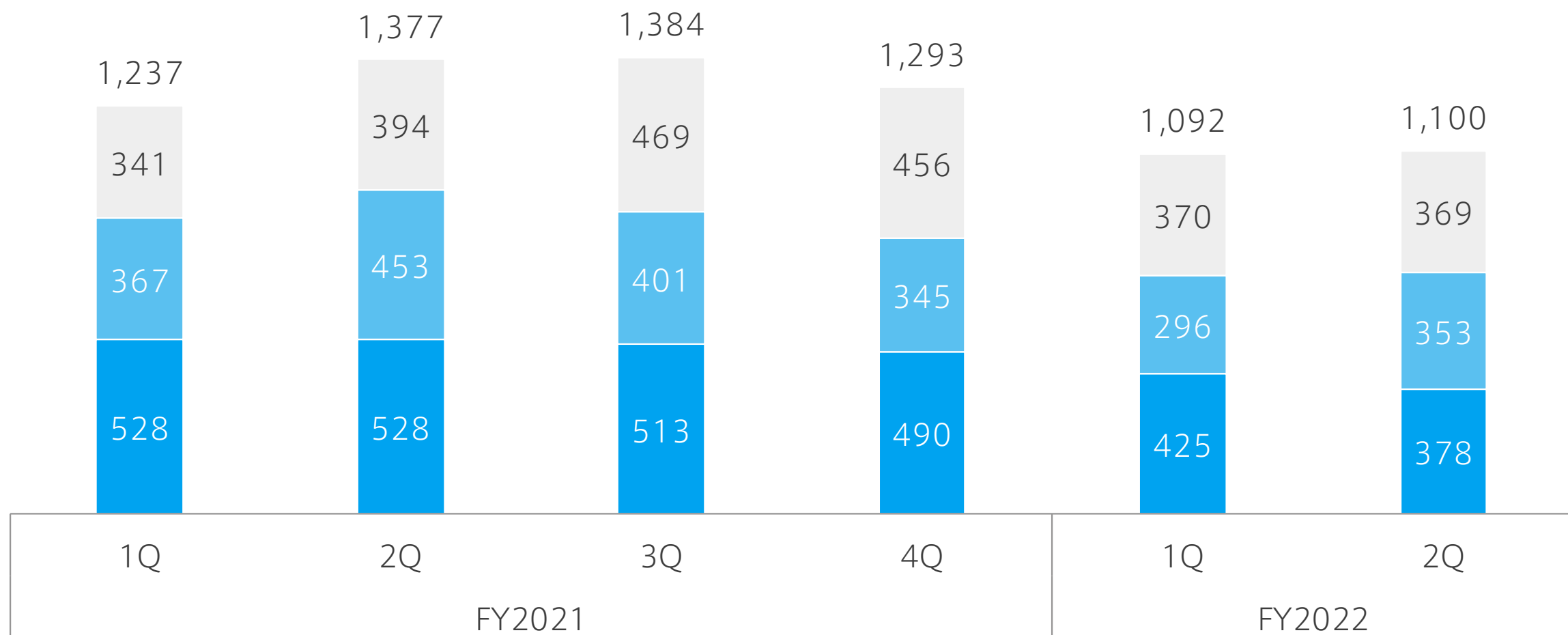
- 増収により、既存事業の営業利益はYoY+236百万円(+212.6%)
- 増収に加え、前期に実行した収益力強化施策等により黒字転換



YoY276百万円の費用減。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2四半期進捗

既存事業の収益力強化

既存事業全体で増収。黒字転換を実現

マッハバイト：採用率が回復。集客力で顧客ニーズに応え、アップセルを実現

転職会議：閲覧者数の増加と、セールスによる大口提携先の予算枠拡大により増収

転職ドラフト：参加会員数・参加企業数ともに増加

IESHIL：会員獲得を強化し、会員からの収益が増加

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：継続的に有料会員増加。新機能をリリース

batonn：顧客獲得が想定より遅延。マーケティング・UXの改善を進行

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

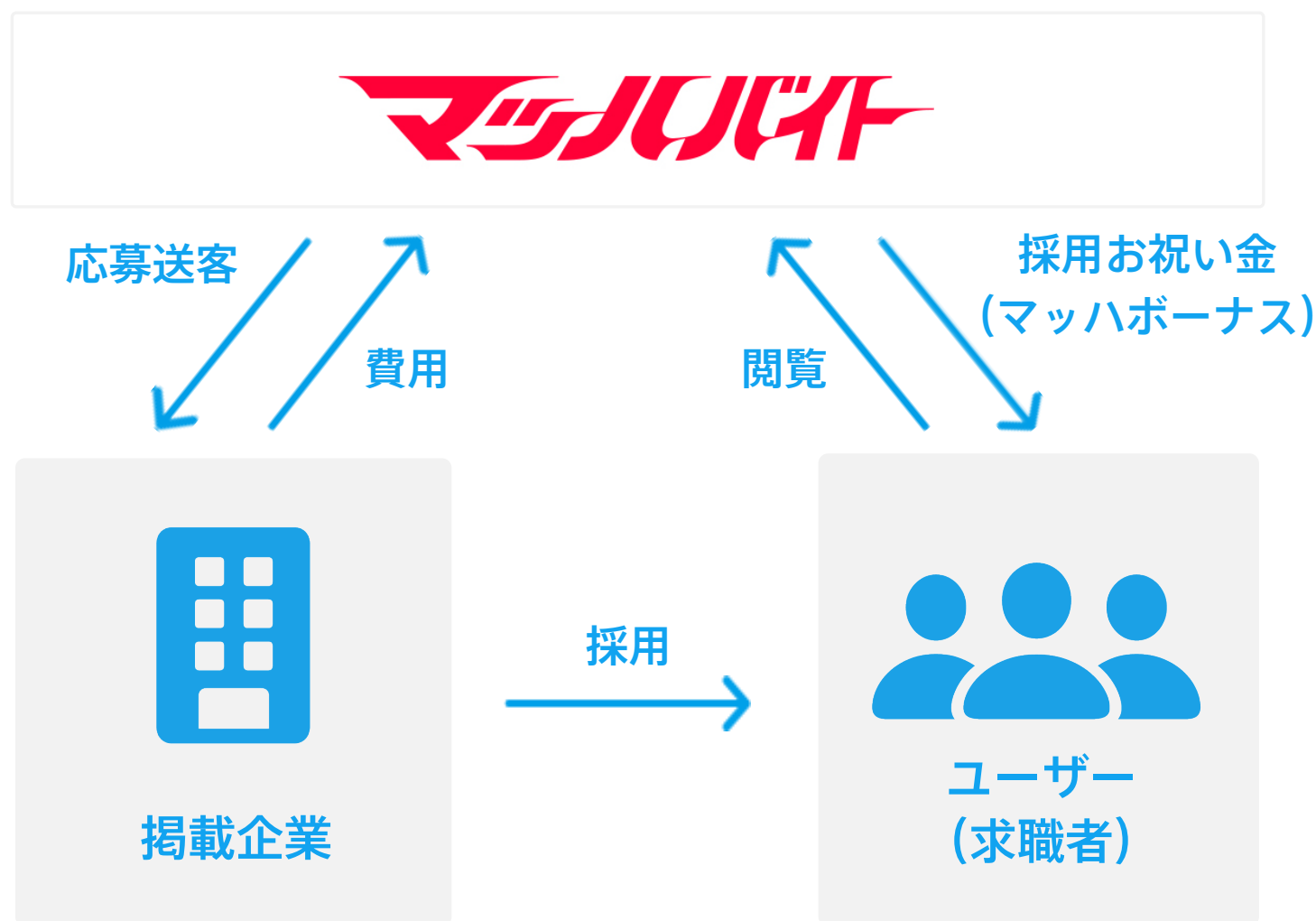
主要事業トピックス

マッハバイト

31万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

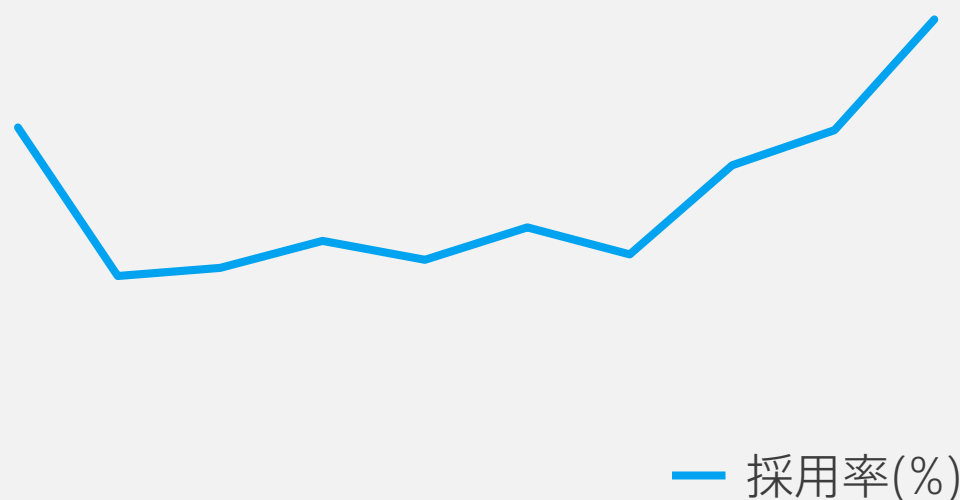


マッハバイト

- 採用ニーズの回復により、企業の採用率が向上
- セールス・マーケティング連携による集客力を生かし、アップセルを実現。
売上高はYoY+136百万円(+21.9%)

企業の採用率向上

掲載顧客の採用率が21年下期より回復



+

社内連携による集客

セールスとマーケティングで連携し
広告出稿などの集客方法を最適化



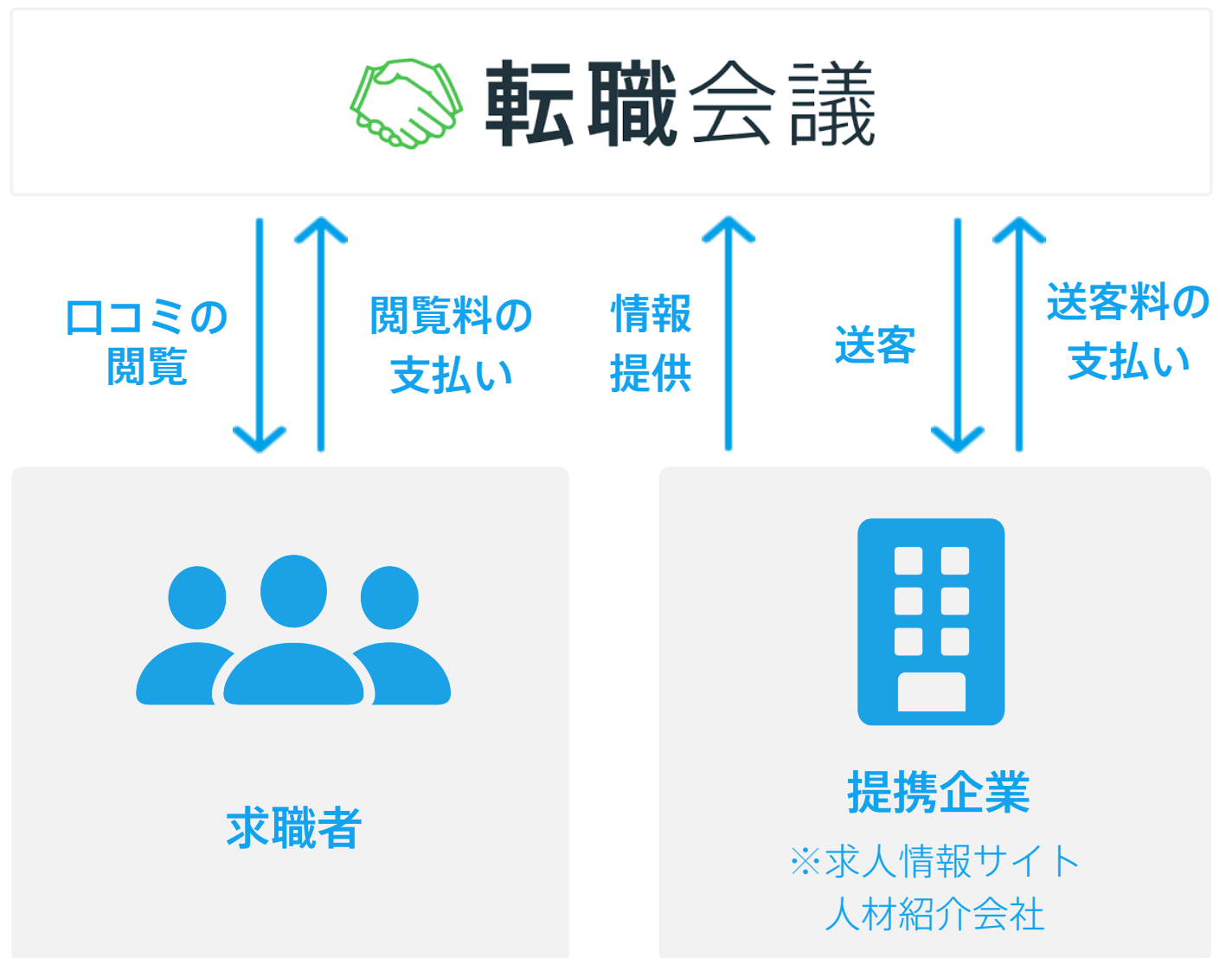
掲載
拡大

主要事業トピックス

転職会議

- 企業の評判や年収など340万件超の口コミ情報を掲載
- 口コミのほか24万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などにより売上を創出

サービス概要

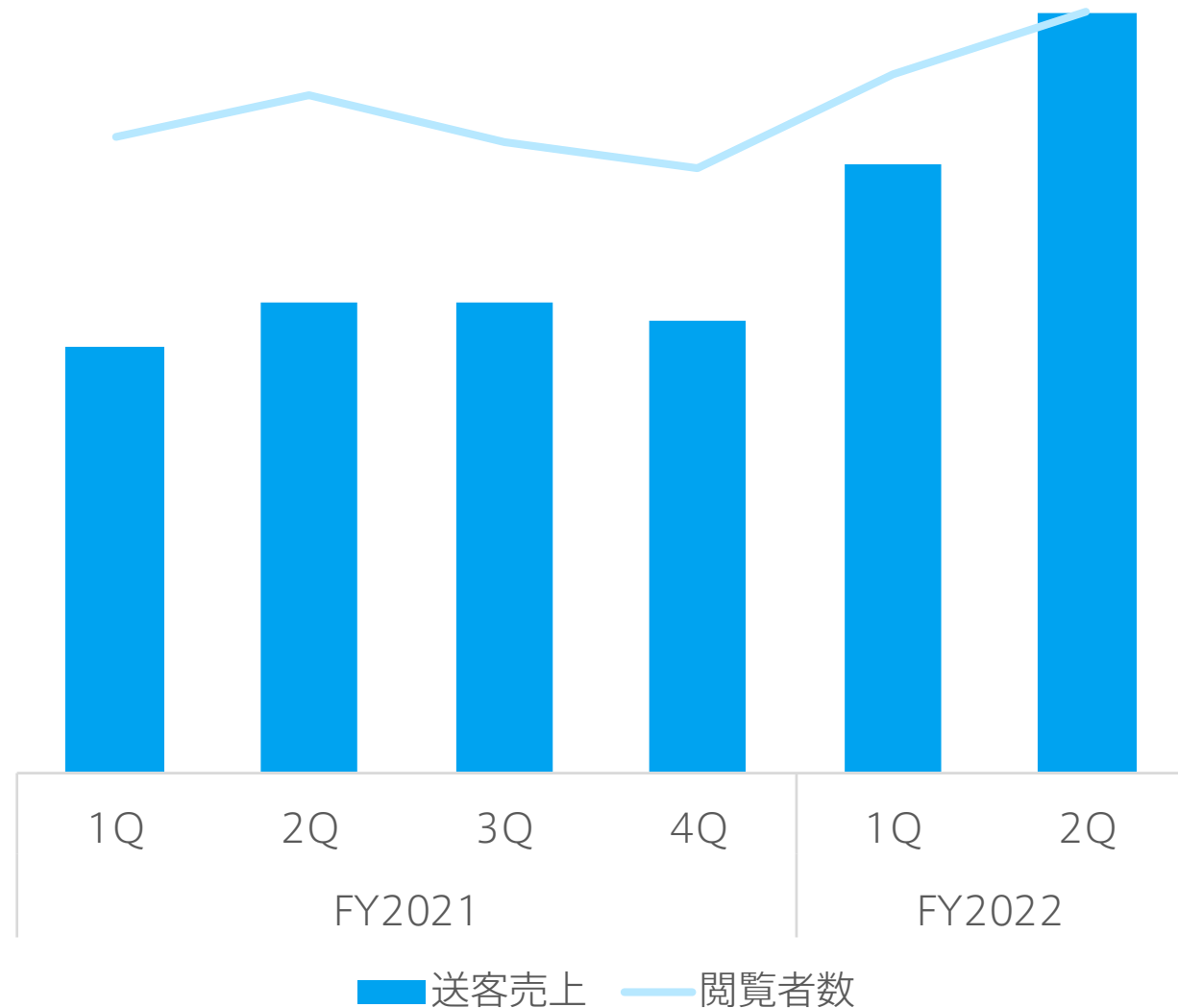


転職会議

流入増加とセールスによる大口提携先の予算枠拡大による、
YoY+93百万円(+57.5%)の増収

サイトの価値向上に向け、利用者数増加や口コミの量・質改善の施策を実施

送客売上と閲覧者数の推移



サイト価値向上に向けた施策

利用者数の増加



- 新規ユーザーへの会員登録促進
- 直近の利用がない会員への閲覧訴求

口コミの量・質の改善



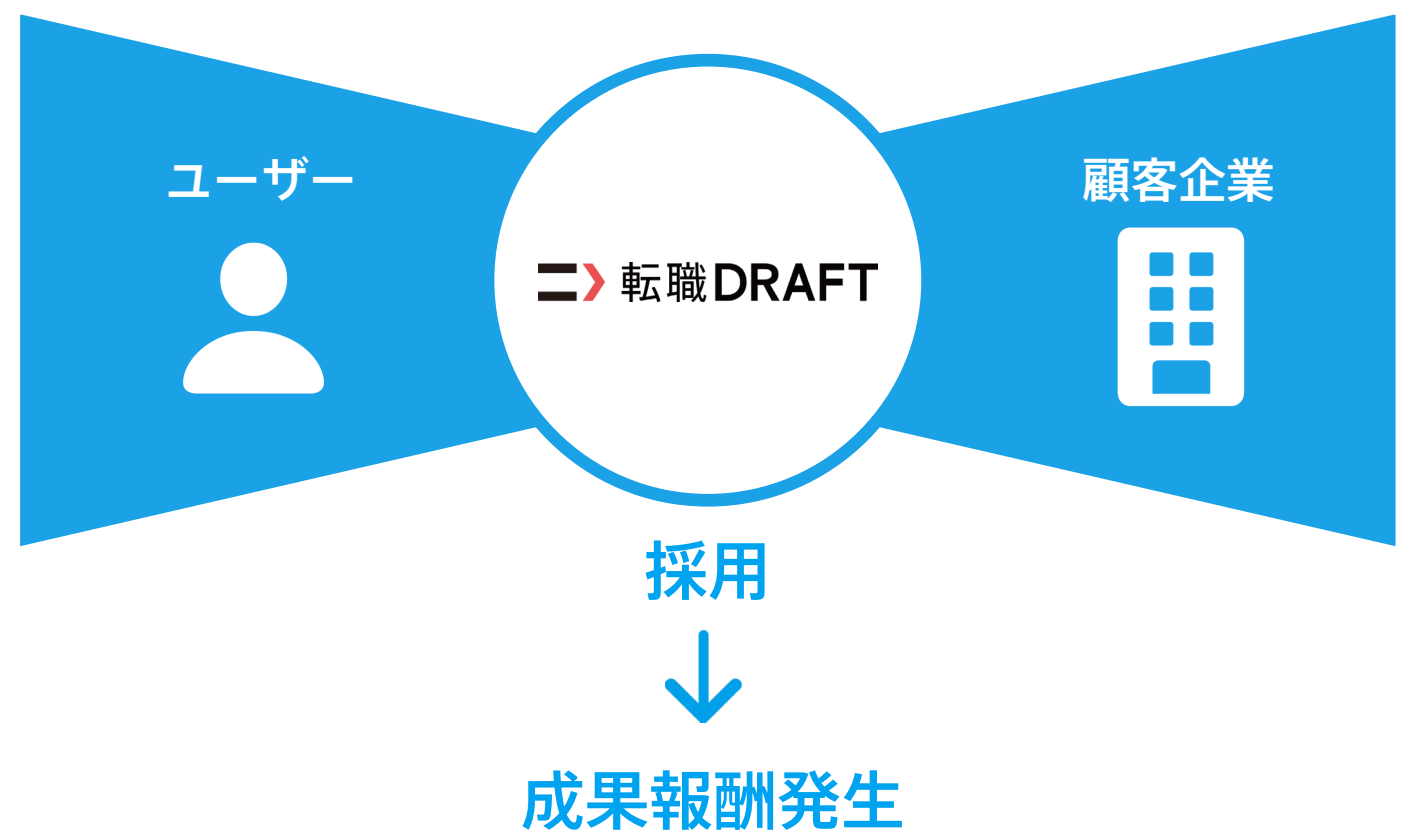
- 口コミ増加のため投稿促進や入力項目の整理
- 口コミの質を向上するための審査基準改定

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

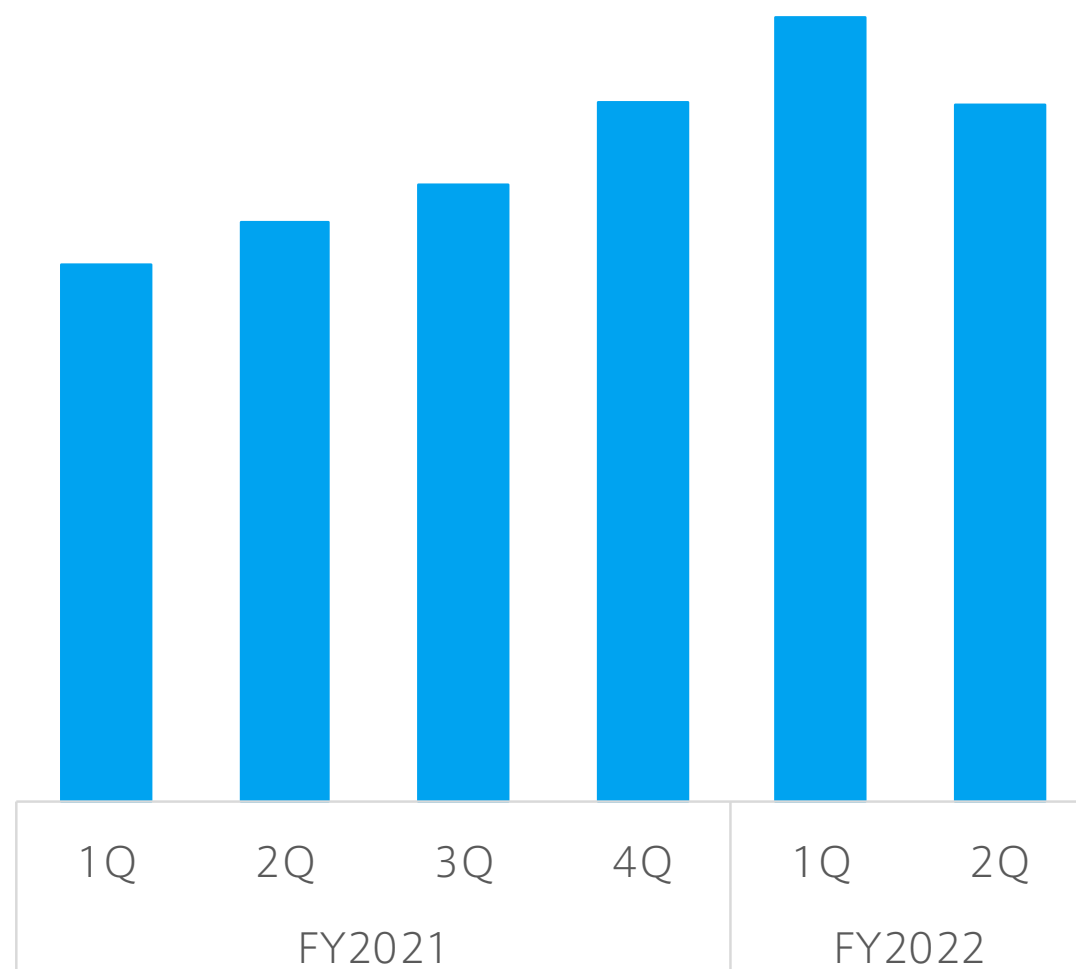
主要事業トピックス

転職ドラフト

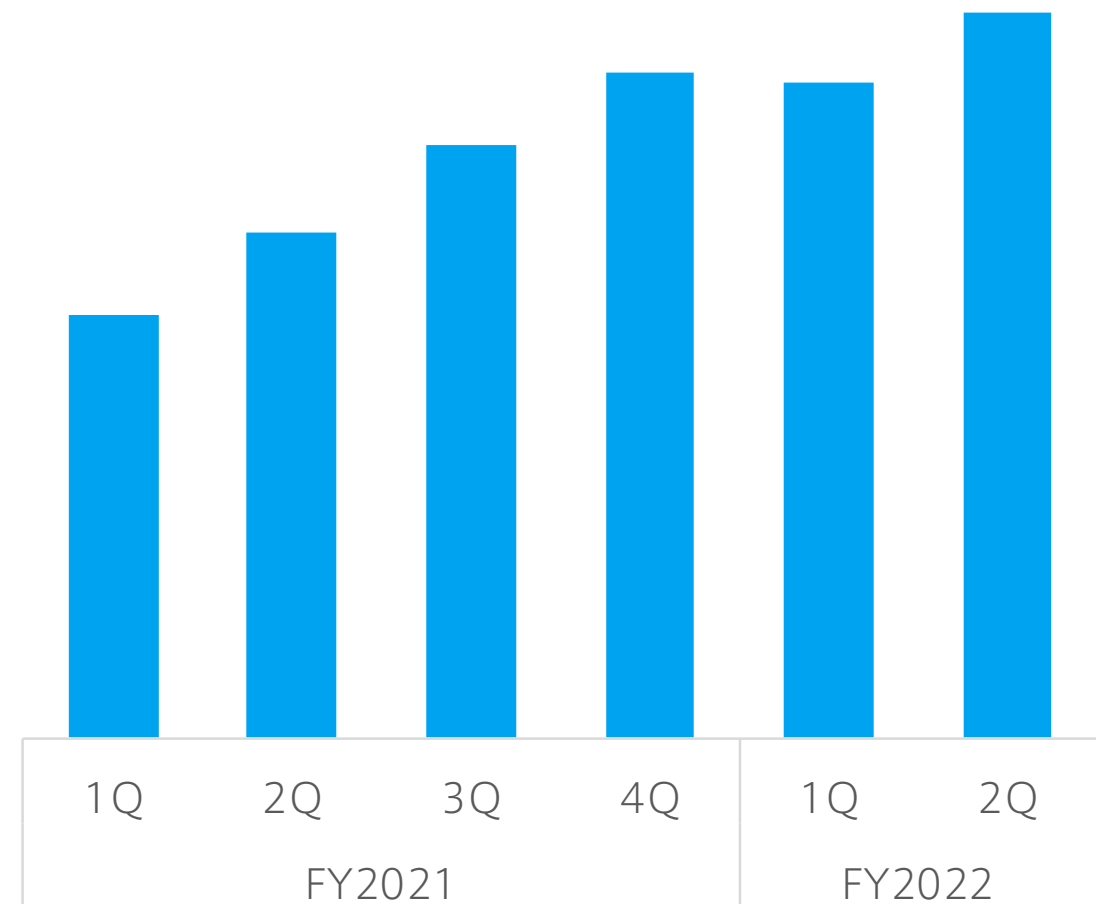
参加会員数・企業数の増加により売上高YoY+37百万円(+43.5%)

参加会員数は参加基準の変更等によりQoQ減少するも、指名率は向上。継続的な企業サポートと新規開拓により、参加企業数は過去最高を記録

参加会員数の推移



参加企業数の推移

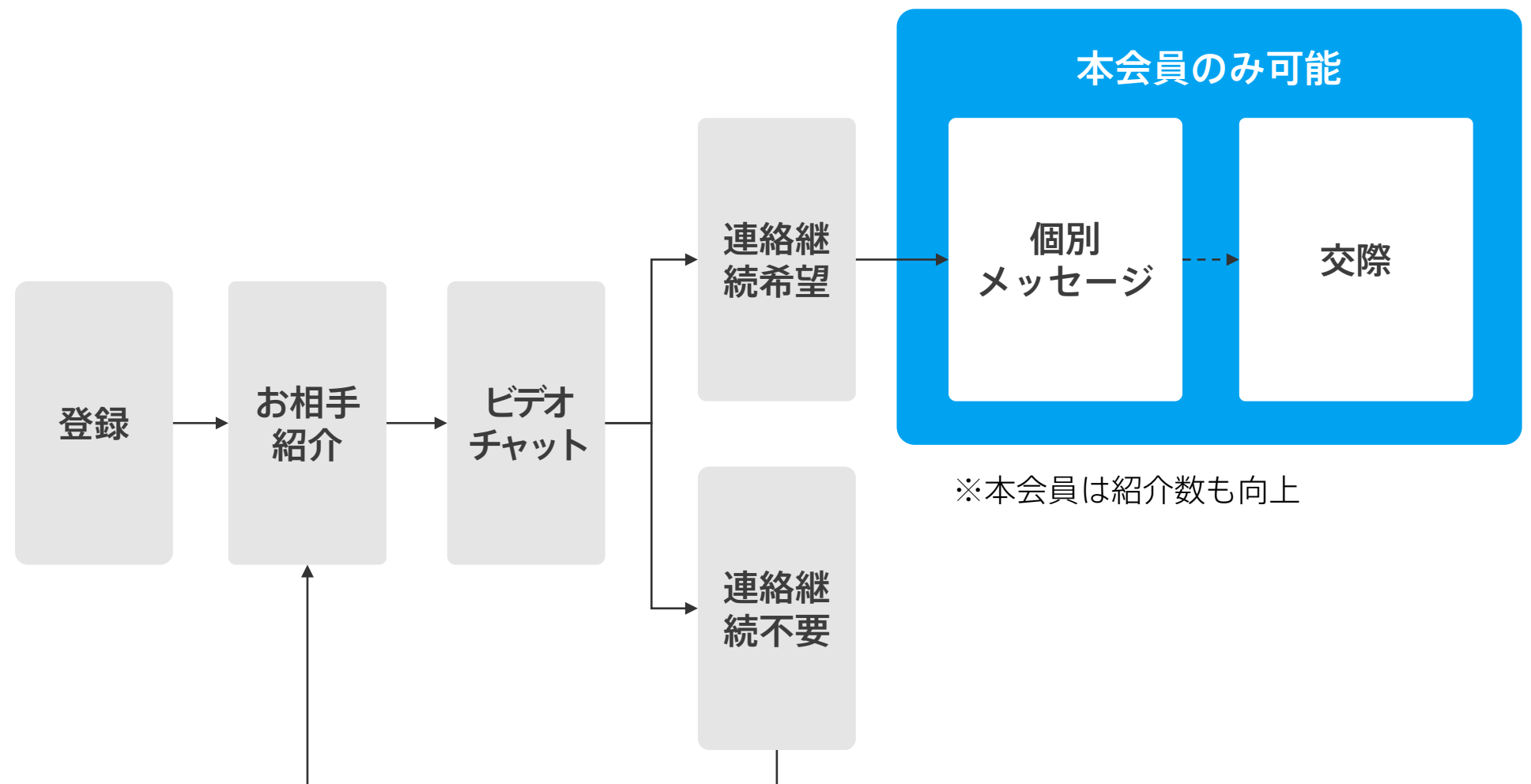


2. 当期進捗

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

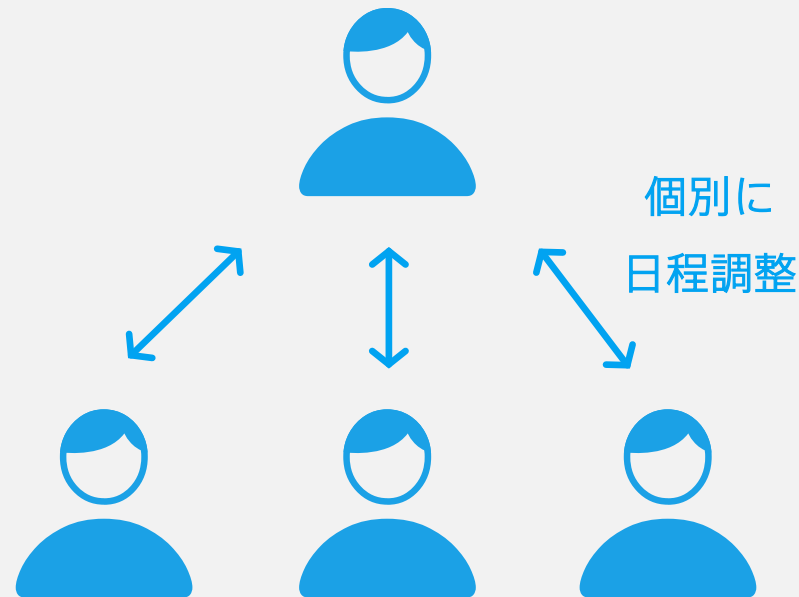


提案型マッチングサービス「knew」

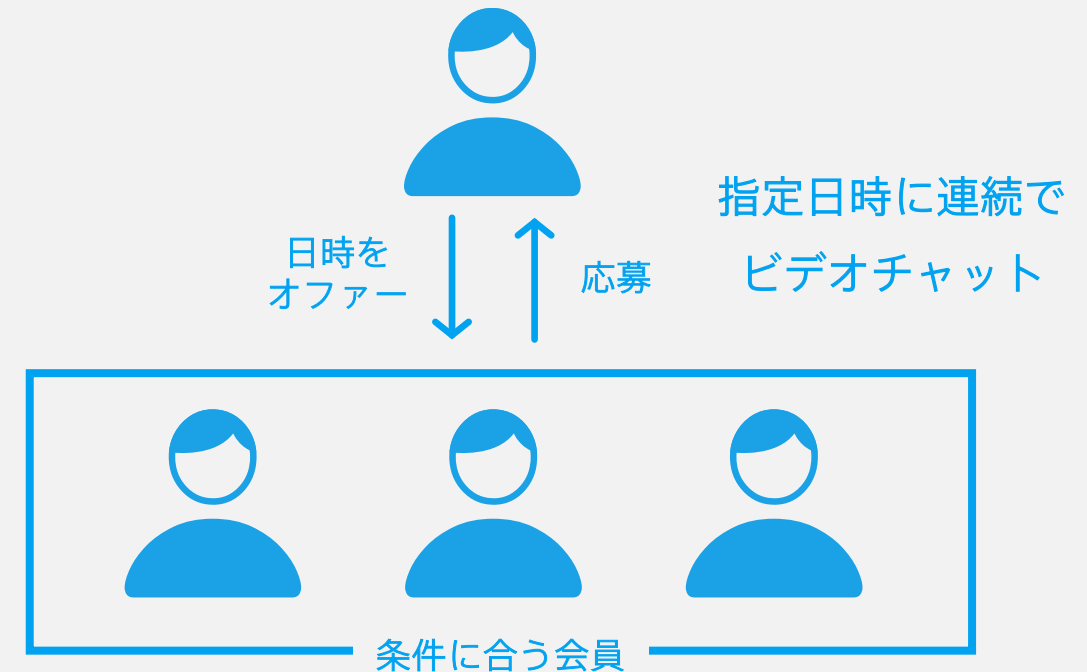
- | 広告検証が進捗し有料会員数は継続的に増加
- | 日程調整・ビデオチャットの負担を軽減する「ファストマッチ」リリース。UXの改善により、利用継続率の向上を目指す

ファストマッチとは

通常のビデオチャット



ファストマッチ



通常は紹介されたお相手と個別に日程を調整。ファストマッチでは希望者が提示した日程に条件に合う会員が応募するため、個別の調整が不要に

オンライン面接ツール「batonn」

- 採用時のミスマッチ防止や候補者へのアトラクト強化を可能にする、新たなオンライン面接ツール「batonn」
- 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

オンライン面接ツール「batonn」

有償利用の提案は進行するも、獲得ペースは想定よりビハインド

顧客獲得とオンボーディング促進に向け、マーケティング・UX改善が進行

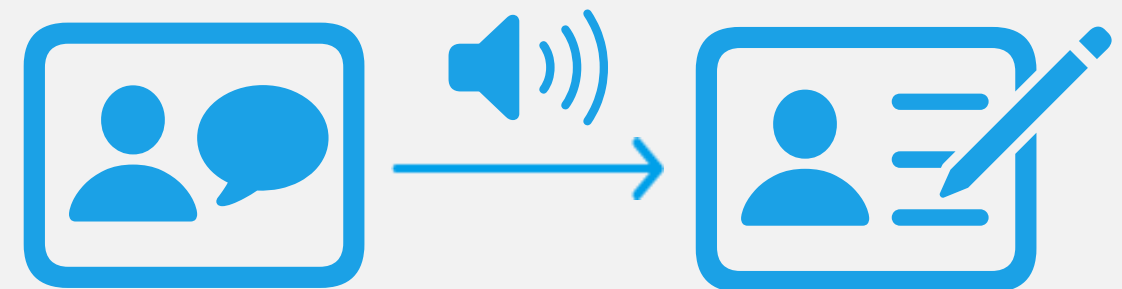
UX改善内容

面接画面



評価基準をガイド表示し、抜け漏れを防止。さらに「いいね/う〜ん」の2択で面接時の所感を記録可能に。面接時の手ごたえを振り返りやすく。

音声文字起こし機能



文字起こしの所要時間を

85%短縮

ビデオ面接後の音声文字起こしの所要時間を短縮し、面接後すぐに評価入力が可能に。面接・評価の体験を向上させる施策を今後も展開予定

3.下期方針

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

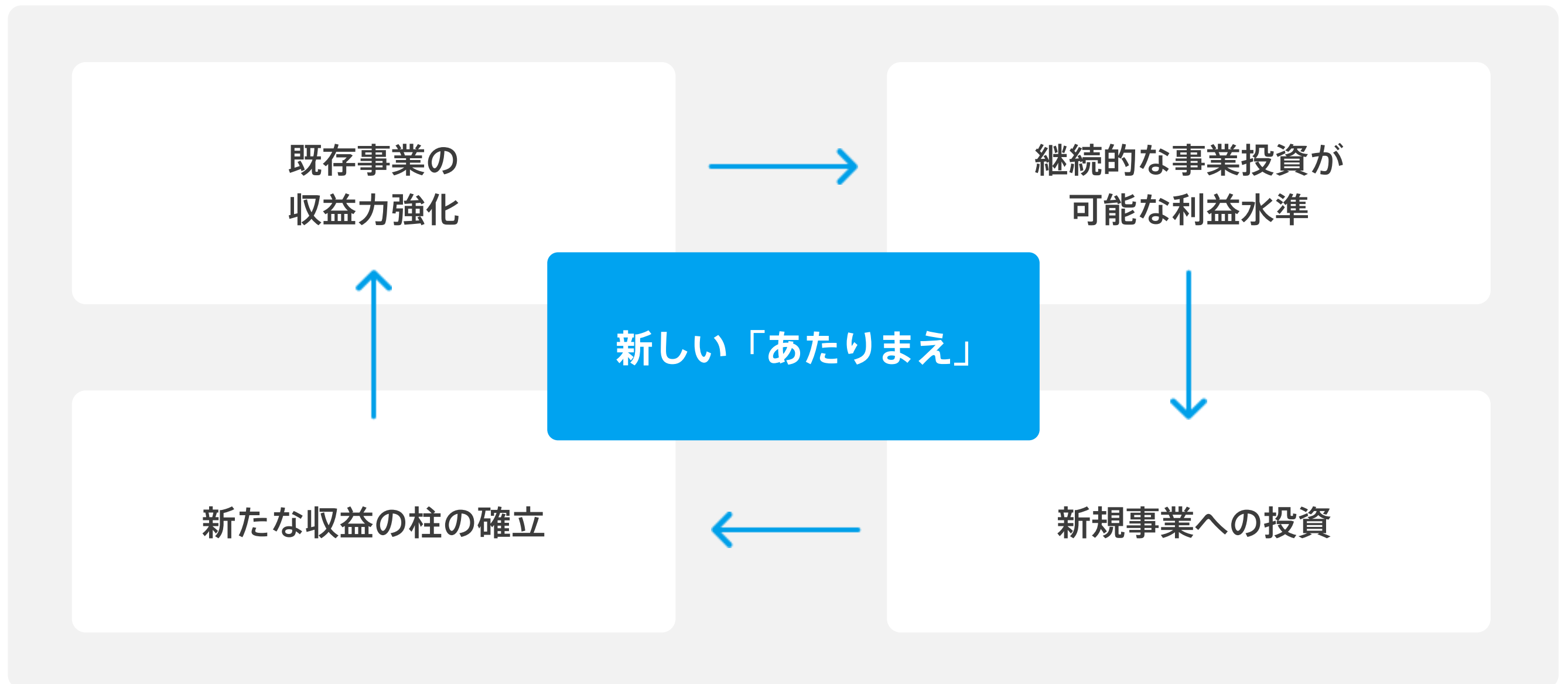


新規事業

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



黒字転換を受け、基本方針は継続しつつ持続的成長のための取り組みを加速

下期 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、持続的成長に向けた既存事業の収益力強化と、新規事業の基盤確立

● 既存事業の収益力強化

- マッハバイト・転職会議・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

- 早期の黒字実現により、下期は今後の持続的成長を目標に方針アップデート
- マッハバイト・転職会議・転職ドラフトを中心とした事業成長と新規マネタイズポイントの創出により、収益力強化を加速させる



強み	<ul style="list-style-type: none">• セールスとマーケティングの連携による、顧客ごとのニーズに合わせた応募の創出• マッハボーナスによる、利用者へのインセンティブ	<ul style="list-style-type: none">• 国内屈指の転職口コミサイトとしての知名度• 知名度と大量の口コミに起因する豊富な会員	<ul style="list-style-type: none">• 競争入札型による求職者・企業の双方に納得度の高い採用の実現• レジューメへのレビューとフィードバックによる求職者サポート
FY2022 下期方針	<ul style="list-style-type: none">• 顧客内シェア拡大や新規の大口顧客の獲得• 強みを生かせる新規業界の開拓や新たなユーザー価値の創出	<ul style="list-style-type: none">• 顧客内シェア拡大や新規の大口顧客の獲得• 転職会議の既存資産を活用した、新たなマネタイズポイントの創出	<ul style="list-style-type: none">• プロダクト改善・マーケティングによる、参加者数と参加企業数向上• 継続的な事業拡大に向けた、サービスのブランド強化• 転職ドラフトのプラットフォームを活用した新たなマネタイズポイントの創出

| 将来の柱となる事業を創出するため、年間数億円の新規事業投資を継続

| knew・batonnの顧客基盤の拡大を進めつつ、新たな事業案も探索

knew

batonn

今後の新規事業

	<i>knew</i>	batonn	今後の新規事業
サービス概要	提案型マッチングサービス	オンライン面接ツール	(随時開発・検証)
解決したい課題	<ul style="list-style-type: none">• 出会いの機会の減少• 非効率なマッチング	<ul style="list-style-type: none">• 採用面接に残る非効率性• 面接担当者/候補者体験の悪さ	社会の課題
収益モデル	月額課金	月額課金	事業案ごとに検討
FY2022方針	持続的に拡大可能な集客モデルの確立	サービスの有償化と顧客企業の獲得	一定の開発投資を継続

2022年12月期 業績予想

- 事業成長が当初計画を上回っていることを受け、業績予想を上方修正
- 特に利益率の高い転職会議の増収により、連結営業利益が大きく増加

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022 前回発表予想(A)	FY2022 今回修正予想(B)	増減額(B-A)
売上高	4,179	4,500	4,800	300
営業利益	▲ 1,112	▲ 280	220	500
経常利益	▲ 916	▲ 110	400	510
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 943	▲ 140	540	680



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

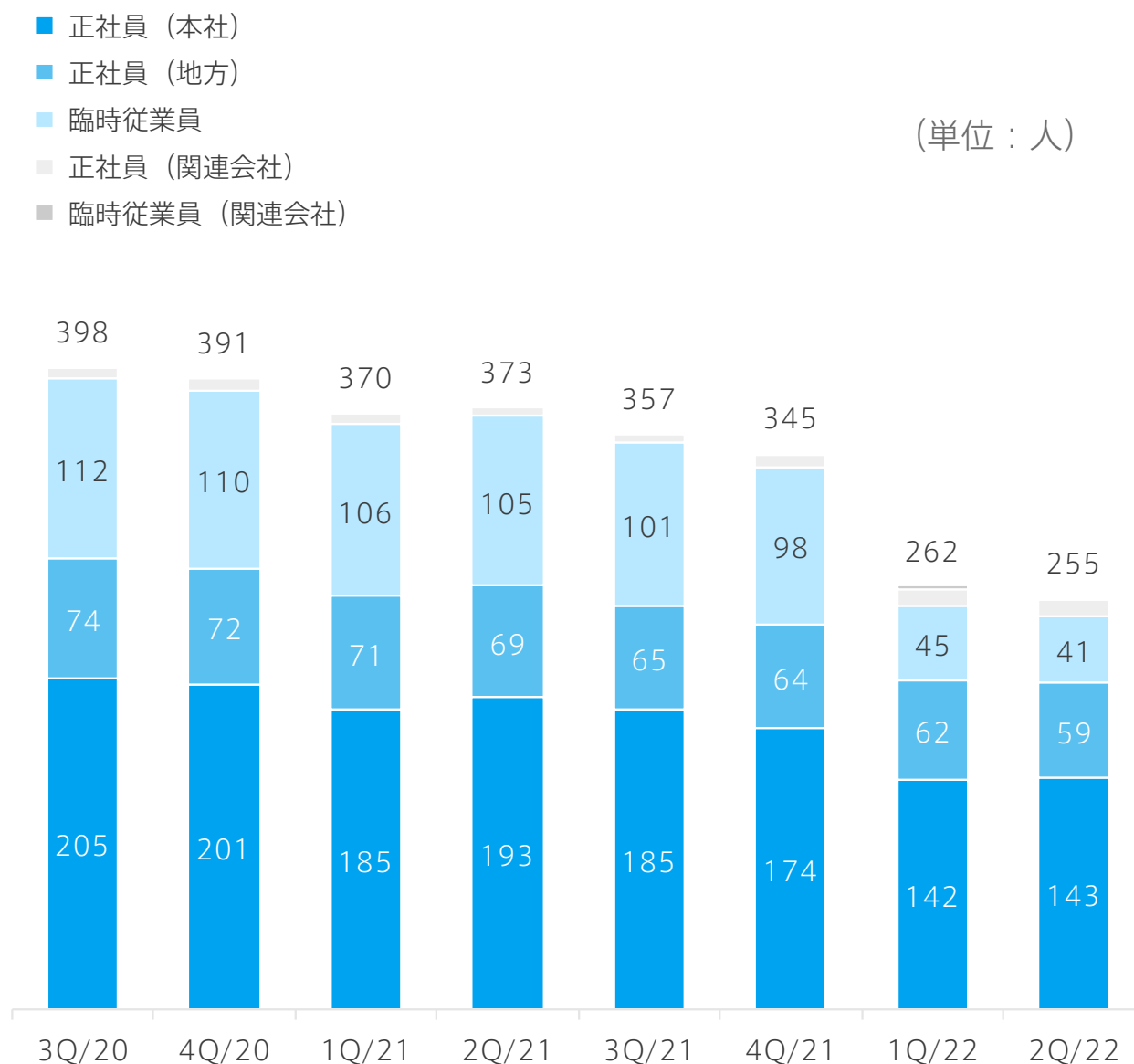
4.補足資料

4.補足資料

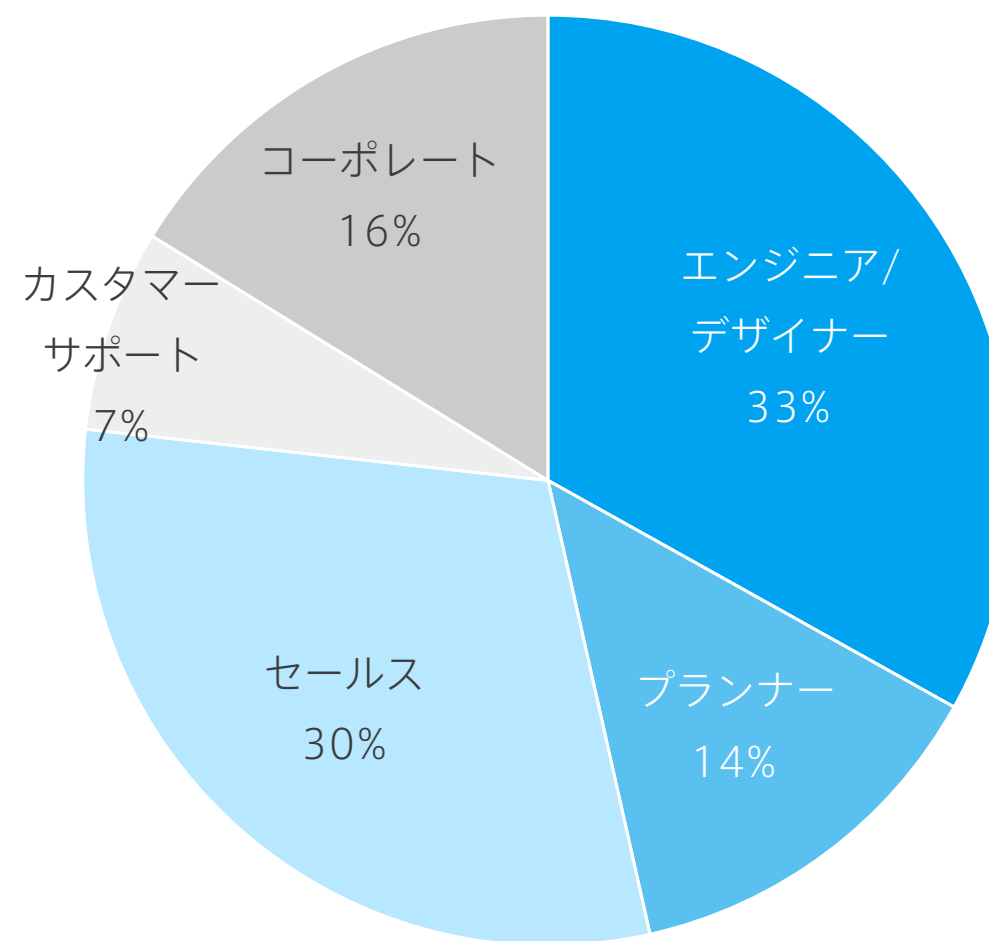
会社概要

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：209名（2022年6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



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。