

2022年12月期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証プライム：6054）

2023年2月13日

Agenda

1

決算概要

2

FY2022総括

3

FY2023方針

4

補足資料

1. 決算概要

通期エグゼクティブサマリー

- 主要事業の成長により、売上高はYoY+578百万円(+13.8%)
転職ナビ撤退の影響を除くと、YoY+1,079百万円(+29.6%)
- 事業成長と収益力強化施策（不採算事業の撤退・固定費削減）により、
営業利益はYoY+1,396百万円
- knew、batonnの新規2事業は開発・検証が進捗。顧客拡大には課題が残る

(単位：百万円)

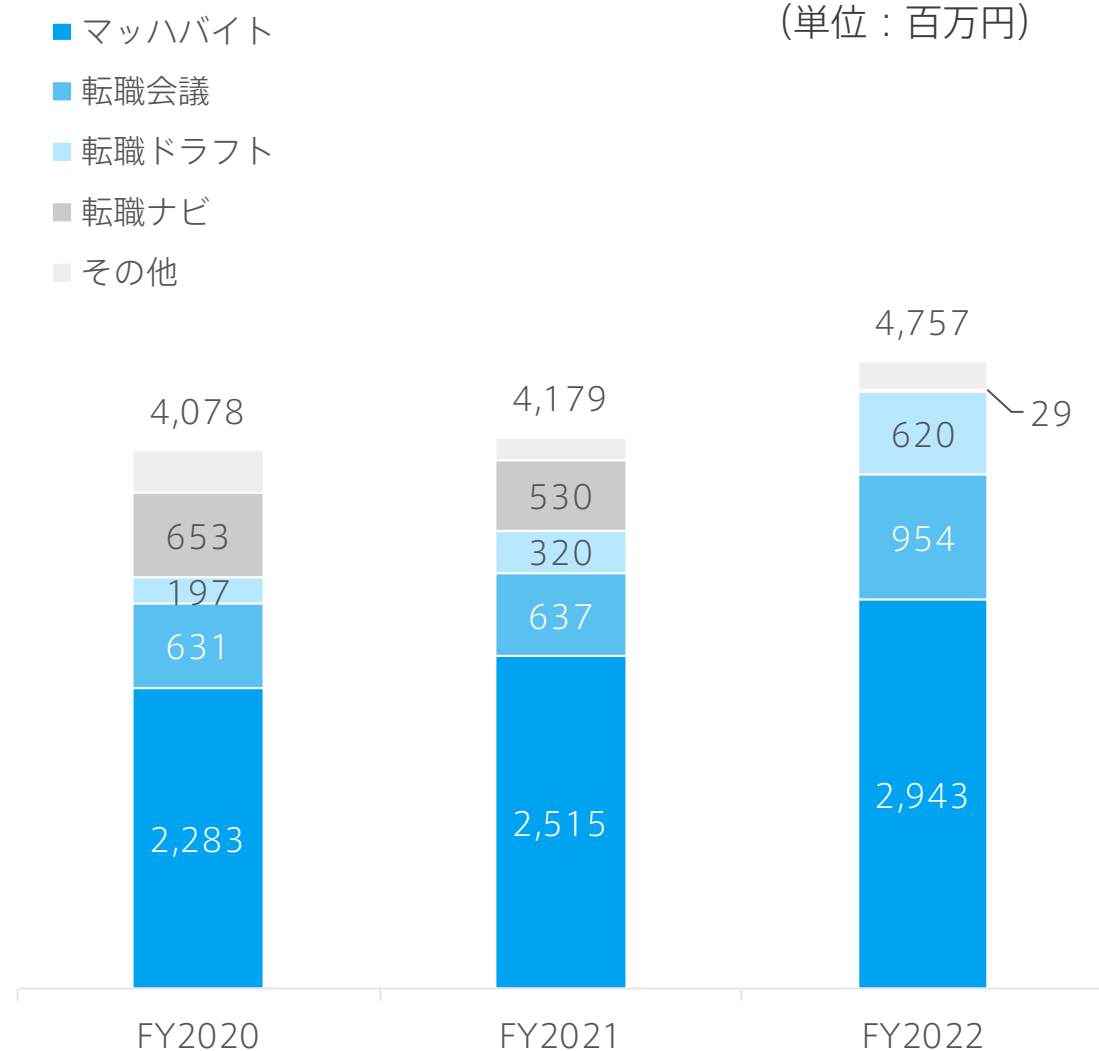
	FY2021	FY2022	YoY
売上高	4,179	4,757	+13.8%
売上高（転職ナビ除く）	3,649	4,728	+29.6%
営業利益	▲ 1,112	284	—
営業利益率(%)	—	6.0%	—
経常利益	▲ 916	438	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 943	537	—

通期売上高・営業利益の推移

- 転職ナビの撤退があったものの、
マッハバイト・転職会議・転職ドラフトが成長を牽引し増収
- 事業成長と収益力強化施策により、通期黒字を実現

売上高

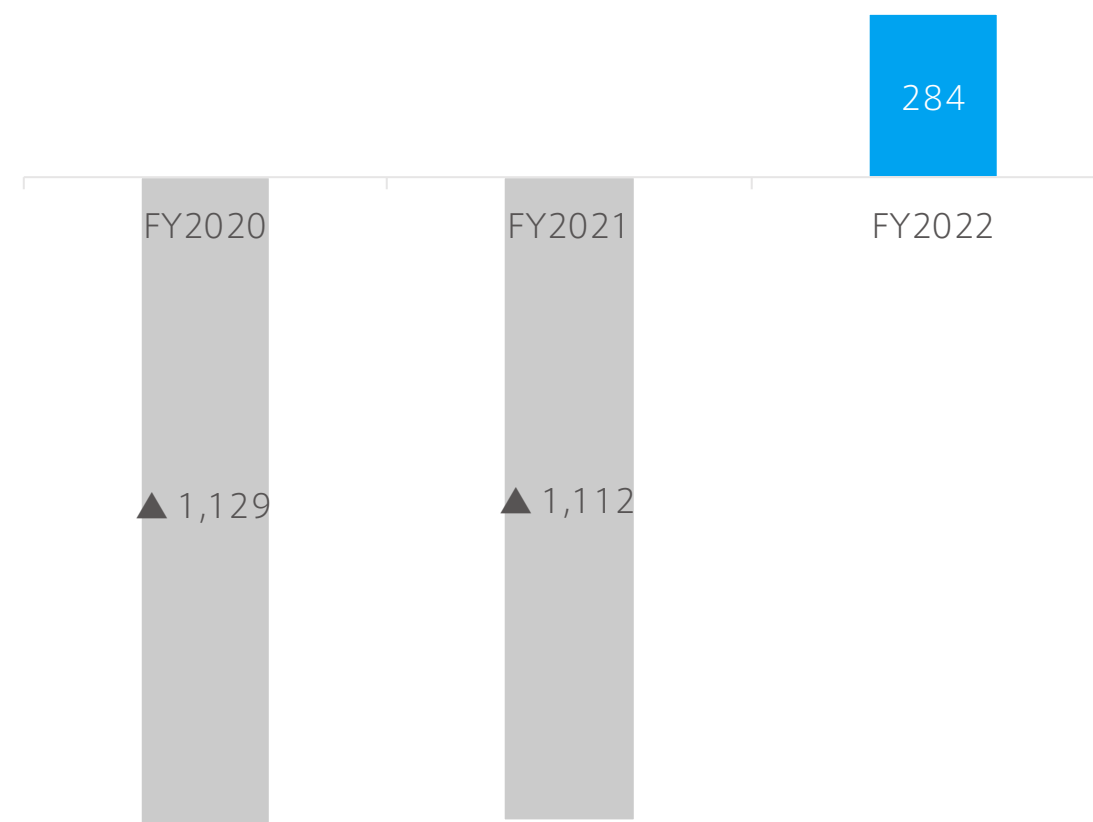
(単位：百万円)



※2022年1月31日をもって転職ナビを事業撤退

営業利益

(単位：百万円)



事業撤退等により人件費と広告宣伝費が減少

期初計画を大きく上回る利益の実現に伴う従業員への特別賞与79百万円を支給のため、4Qは一時的に人件費増

通期費用推移

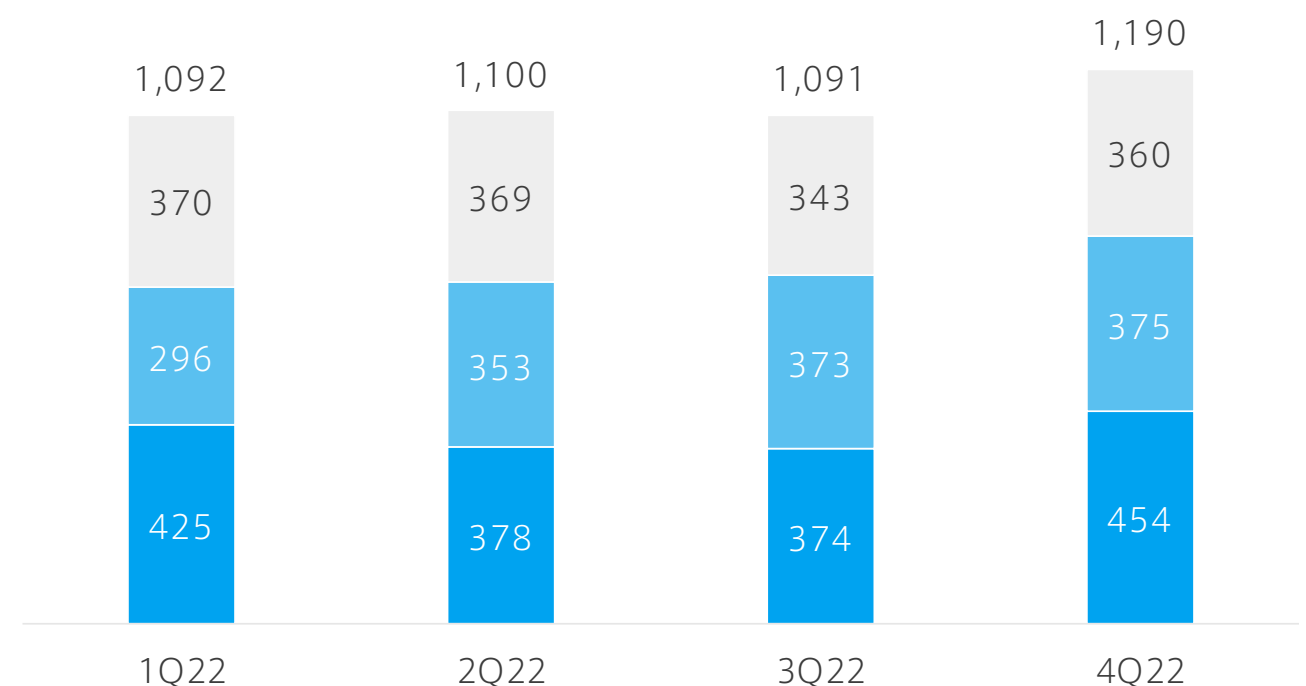
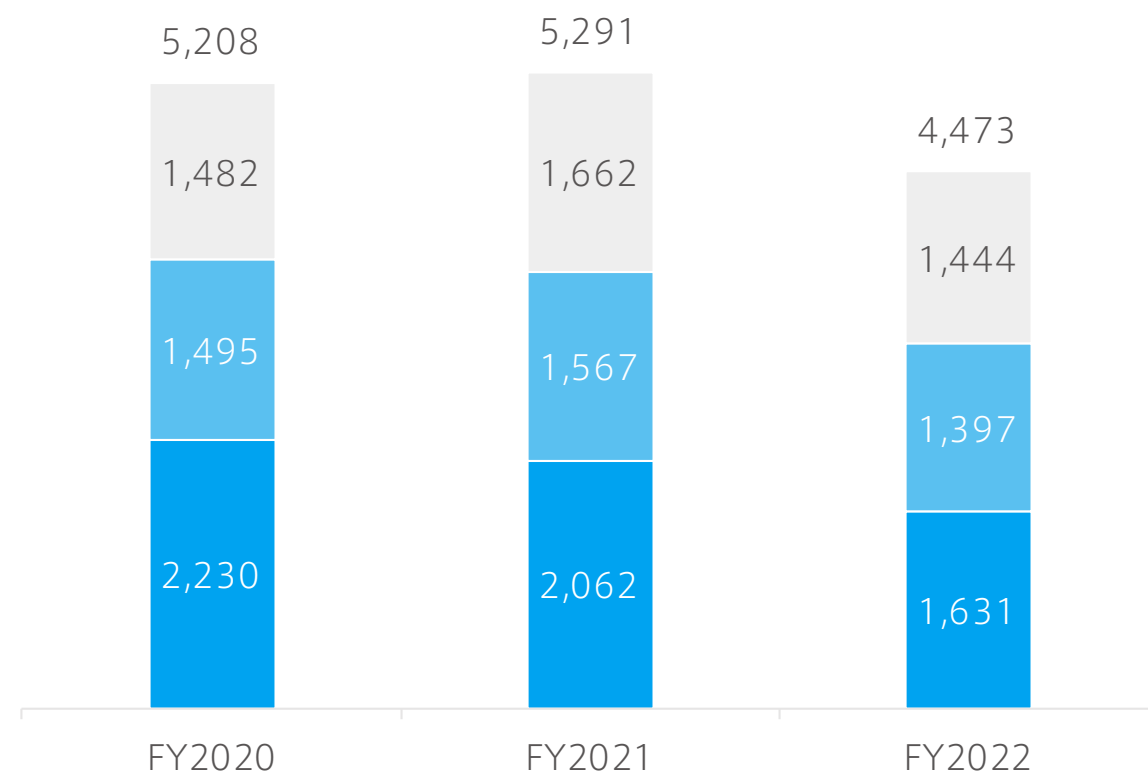
四半期費用推移

■ 人件費
■ 広告宣伝費
■ その他

(単位：百万円)

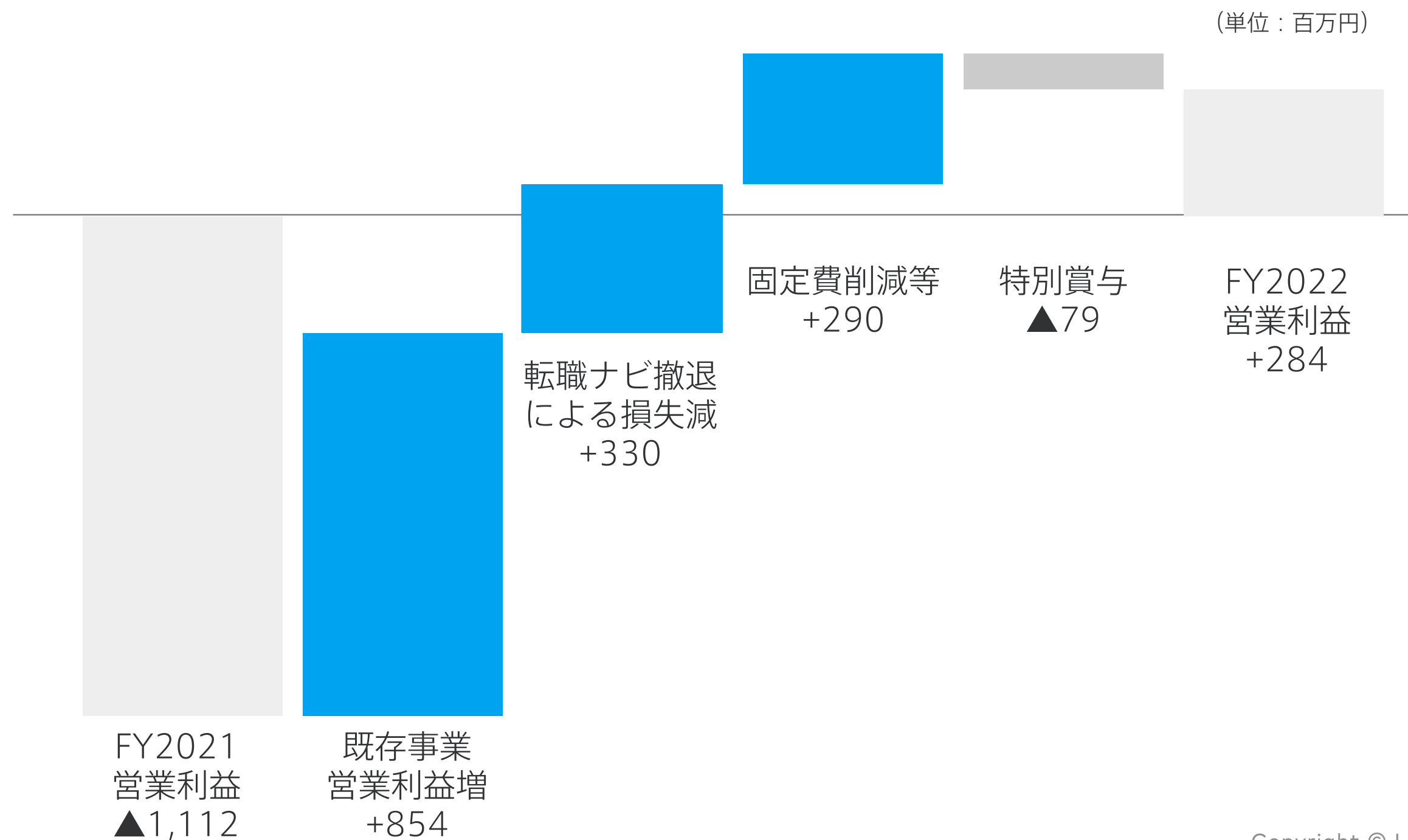
■ 人件費
■ 広告宣伝費
■ その他

(単位：百万円)



通期営業利益の推移 増減分析

- 事業成長が黒字化に大きく寄与
- 収益力強化施策による費用削減も貢献

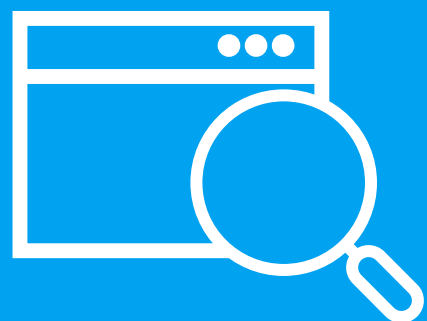


2.FY2022総括

リブセンスの事業理念

最適な選択を妨げる構造の歪みを社会の課題と捉え、テクノロジーで解決する

事業理念に基づく、3つの事業テーマ



DXによるモデル刷新

旧来のモデルを刷新し、その分野の課題や歪みを解決することで、利便性・効率性を向上させる



高い透明性

情報の非対称性を解消することで、より良い選択ができる社会を実現する



人間性の尊重

過度な機械化から脱却し、多面的な希望や価値観を取り入れたマッチングによって、選択の満足度を高める

DXによるモデル刷新

旧来のモデルを刷新し、不便さや非効率性といった課題を解決することで、日常やビジネスにおける利便性・効率性を向上させる



旧来のモデル

DXの遅れや人依存の仕組みが看過され、不便さが残る



刷新されたモデル

モデル刷新により利便性を向上させ、日常生活やビジネスの一場面をより賢く効率的に

事業における例



紙の求人が主流だったアルバイト業界において、デジタル化を推進。アルバイトをより探しやすくした。



面接の内容や評価のデータ化や候補者へのアトラクト機能によって、人依存や抜け漏れを解消。効率的かつミスマッチの少ない採用の実現を目指す。

高い透明性

情報の非対称性を解消することでミスマッチを減らし、個人や組織がより良い選択ができる社会を実現する



ユーザーの情報量



双方の情報を
公平にしフェアな
取引を実現



企業の情報量

事業における例



24万件以上の企業の口コミを掲載し、企業の実態を可視化することで、最適な転職を支援する。



選考前に企業から年収やポジションが示される仕組みにより、公平性のある転職を推進する。



新築時価格や地盤の安全性・災害リスクといった情報を利用者に提供し、不動産売買の透明化を推進する。

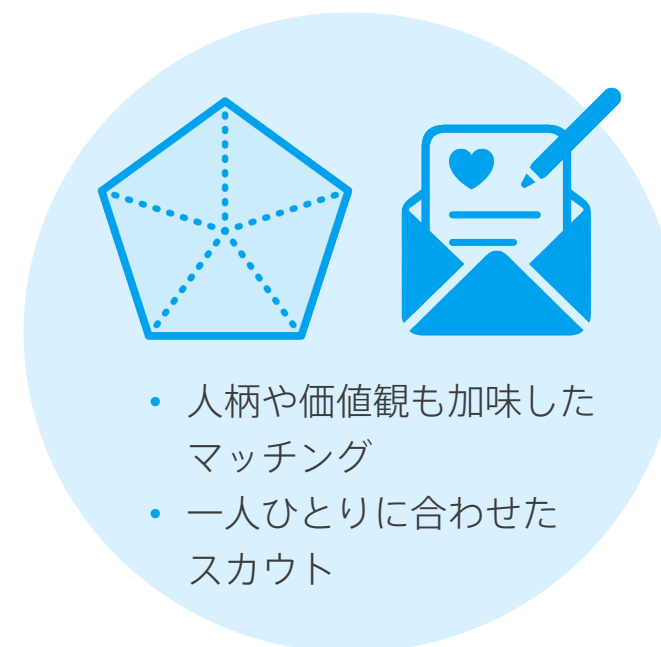
人間性の尊重

過度な機械化から脱却し、多面的な希望や価値観を取り入れたマッチングを実施することで選択の満足度を高める



過度に機械的なマッチング

機械化により情報量は増えた反面、最適な意思決定が難しくなることも



人間味あるマッチング

個人の多面性を取り入れたマッチングや、一人ひとりに合わせた提案によって、意思決定における満足度を高める

事業における例

➡ 転職 DRAFT

企業がレジュメ内容に応じて、一通ずつスカウトを作成することで、求職者は希望にあった転職先をより見つけやすくなった。



入力した好みを元に運営がお相手を提案するため、利用者各々の総合的な希望に合わせたマッチングが可能になった。

人材・不動産等の領域で、3つの事業テーマに沿ったサービスを展開

<p>運営事業</p>	<div data-bbox="1081 722 1615 894"><p>アルバイト求人サービス</p></div> <div data-bbox="1831 711 2321 894"><p>転職口コミサイト</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 2321 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>紹介型マッチングサービス</p></div> <div data-bbox="1917 1541 2321 1714"><p>面接最適化ツール</p></div>

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、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

注カポイント

通期サマリー

既存事業の収益力強化

各事業の成長により、既存事業全体で増収増益

マッハバイト：企業ニーズに合わせた集客を実施し、大口顧客のアップセルを実現

転職会議：大口提携先の予算枠獲得により増収

転職ドラフト：参加会員数・参加企業数が共に増加

IESHIL：会員との面談の改善により提携先への送客率を向上。買取再販事業を別途検証

新規事業の基盤確立

新規の2事業で検証が進捗するも、顧客獲得には課題が残る

knew：マッチングにおけるアルゴリズムやUXの改善、広告の検証が進捗

batonn：UX向上に向けた機能面の改善が進捗

2.FY2022総括

既存事業

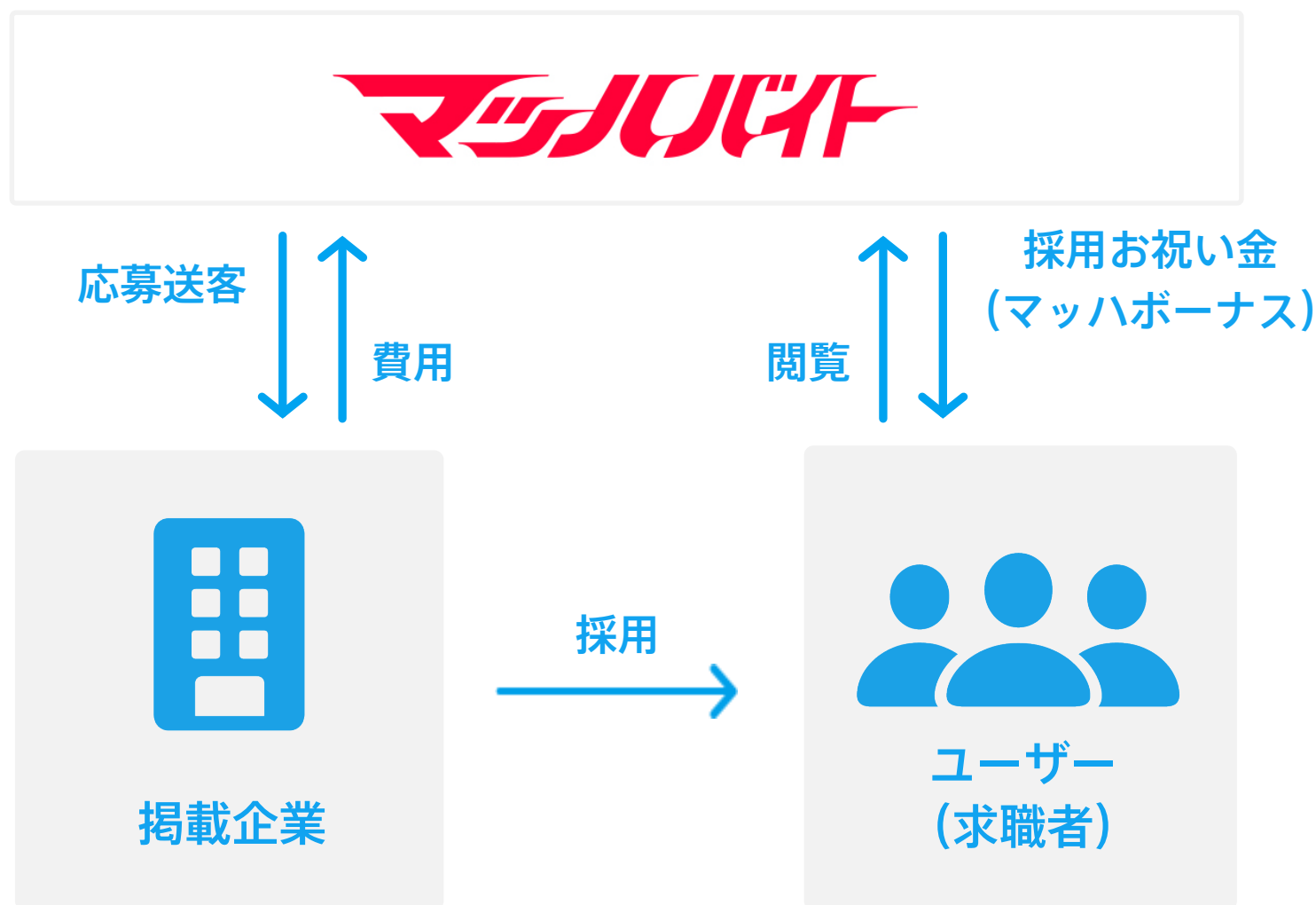
既存事業トピックス

マッハバイト

30万件以上の求人を掲載するアルバイト求人サービス

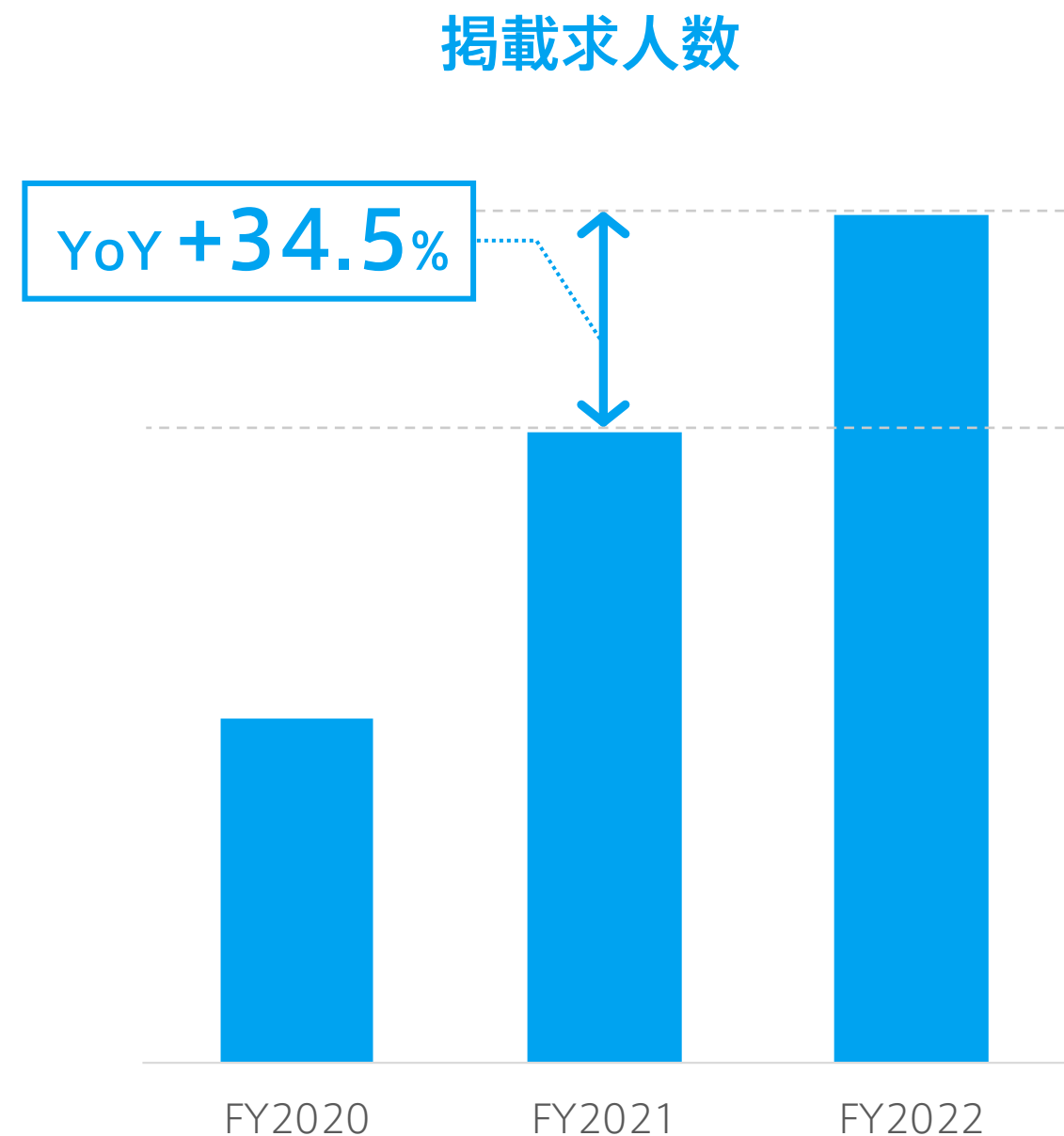
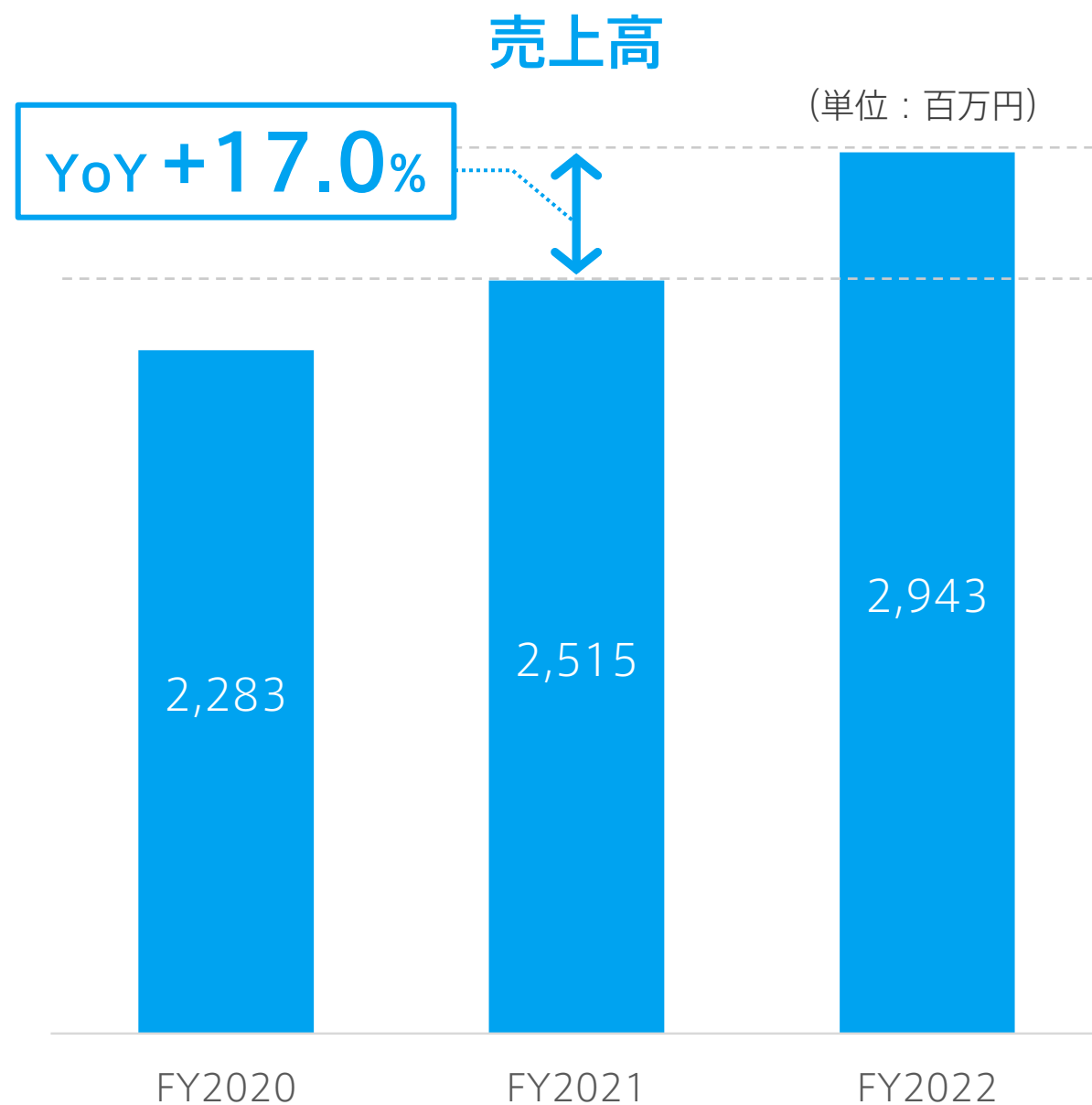
採用時のお祝い金等の特徴を活かし、アプリを中心にプロモーションを強化
特に若年層のフリーター・学生の利用者が増加

サービス概要



マッハバイト

- 大手顧客のアップセル等によりYoY+428百万円(+17.0%)の増収
求人あたりの収益性の向上により利益率も向上
- 企業の採用ニーズに合わせた集客によって、掲載求人数を拡大



既存事業トピックス

転職会議

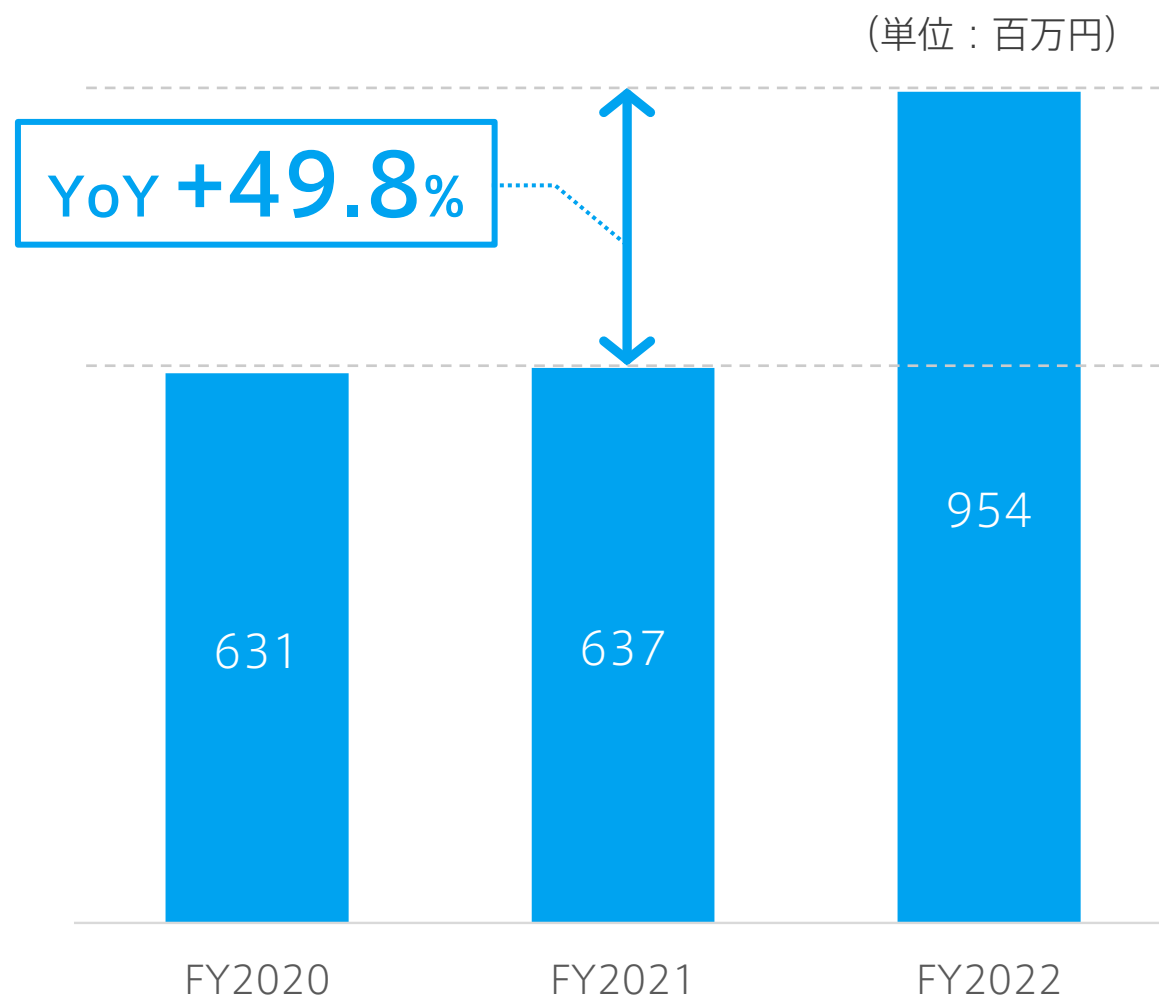
- 企業の評判や年収など360万件超の口コミ情報を掲載
- 口コミのほか30万件超の求人情報などの総合的な情報を提供。提携企業への送客やユーザーの口コミ閲覧などにより売上を創出

サービス概要

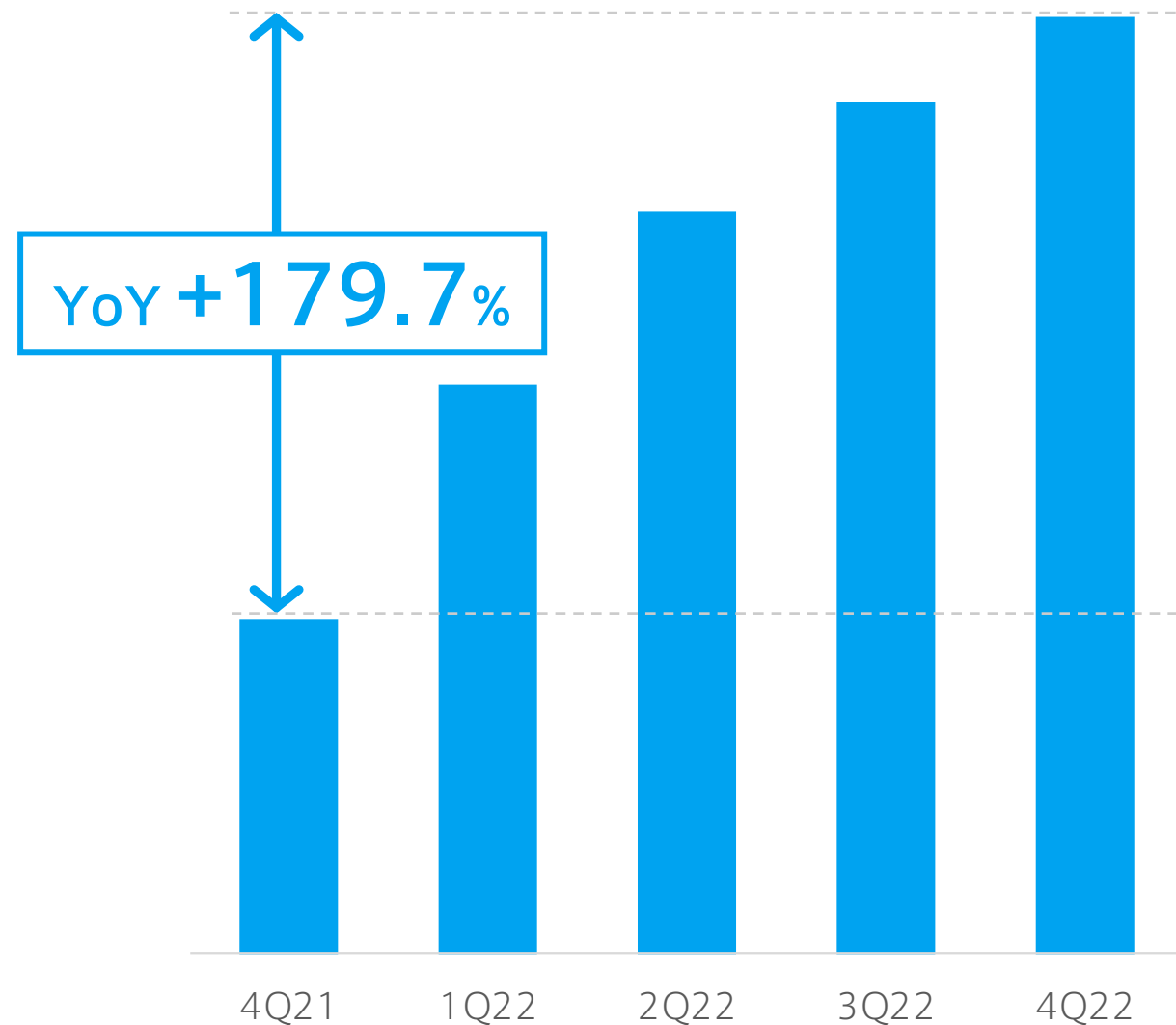


- 大口提携先の予算枠獲得により、YoY+317百万円(+49.8%)の増収
- ロコミを無制限に閲覧できるサブスクリプション商品「ロコミパス」の利用者も増加

売上高



ロコミパス利用者数

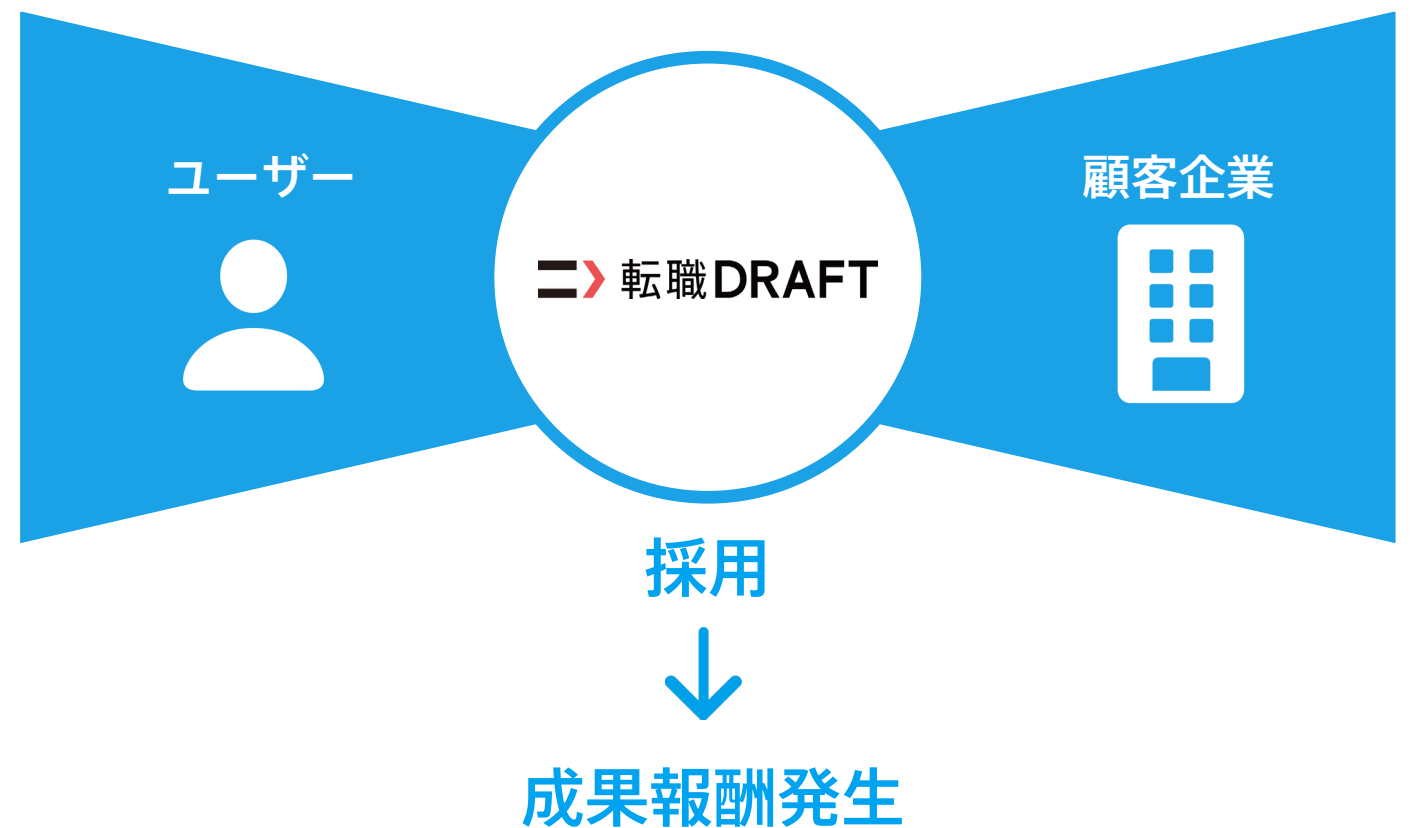


既存事業トピックス

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



※転職ドラフト利用料による売上創出もあり

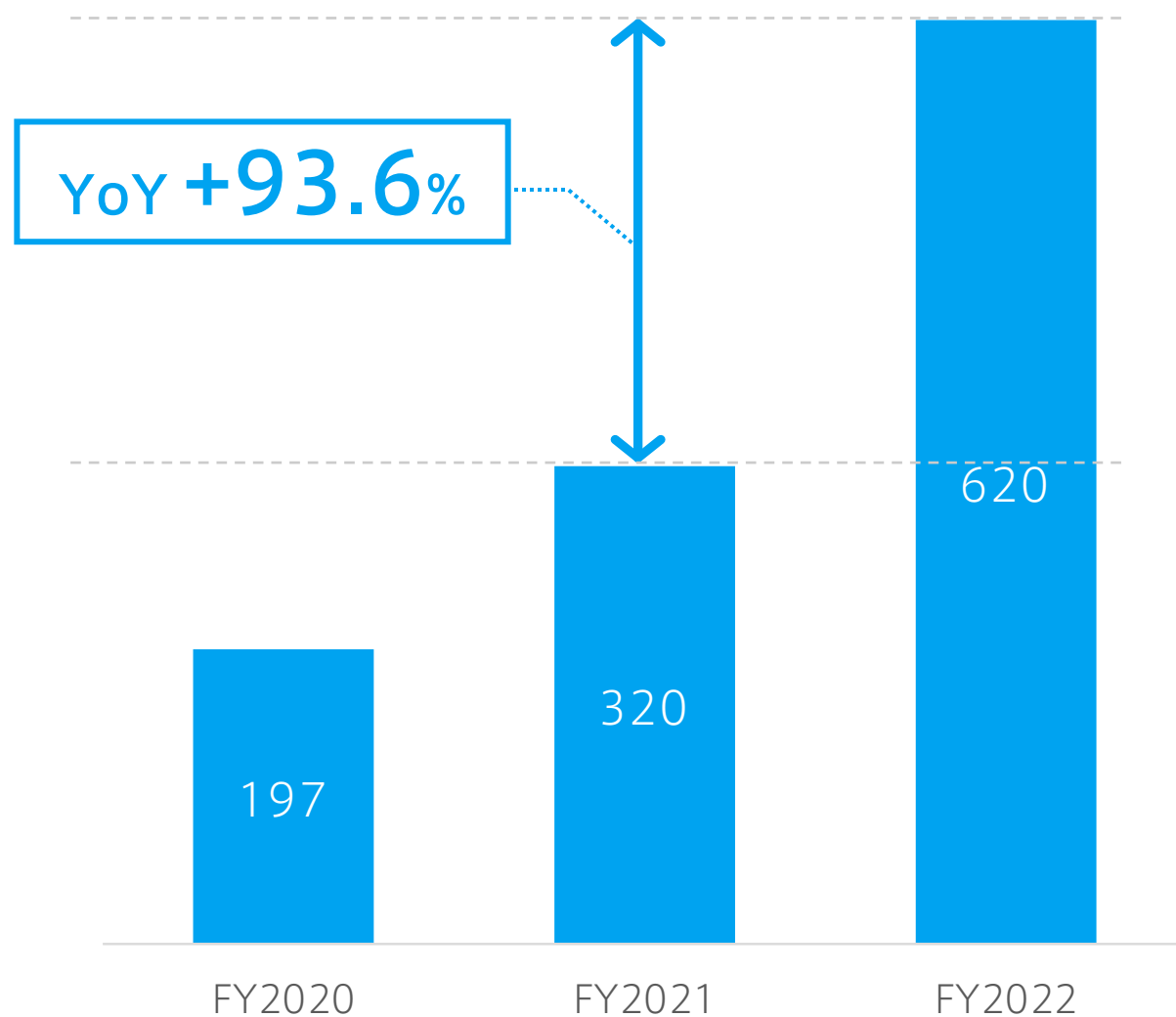
既存事業トピックス

転職ドラフト

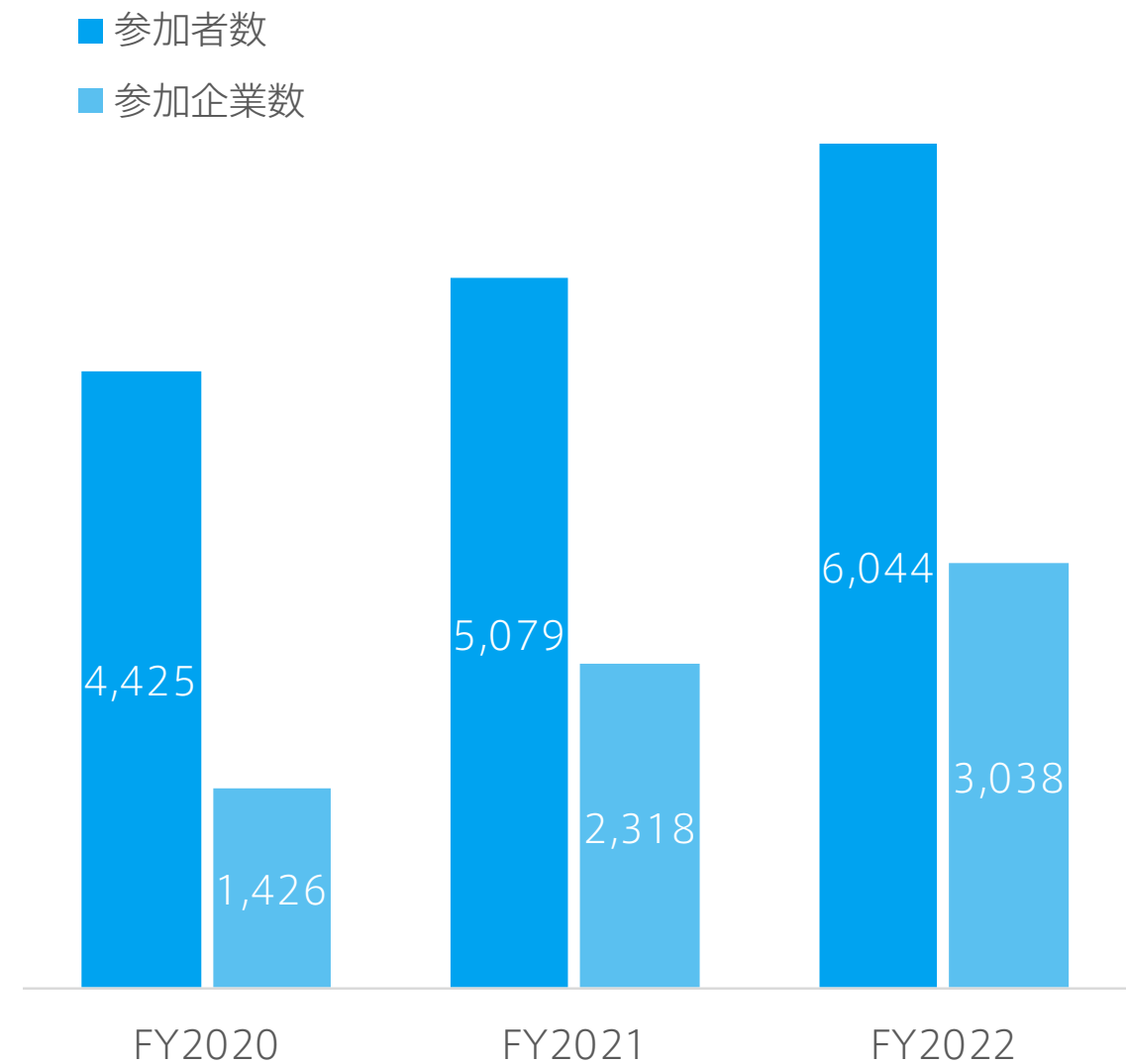
サービスの認知・顧客体験の向上により、参加会員数・企業数ともに拡大
YoY+299百万円(+93.6%)の増収。料金体系の改訂も増収に寄与

売上高

(単位：百万円)



延べ参加会員数・参加企業数*



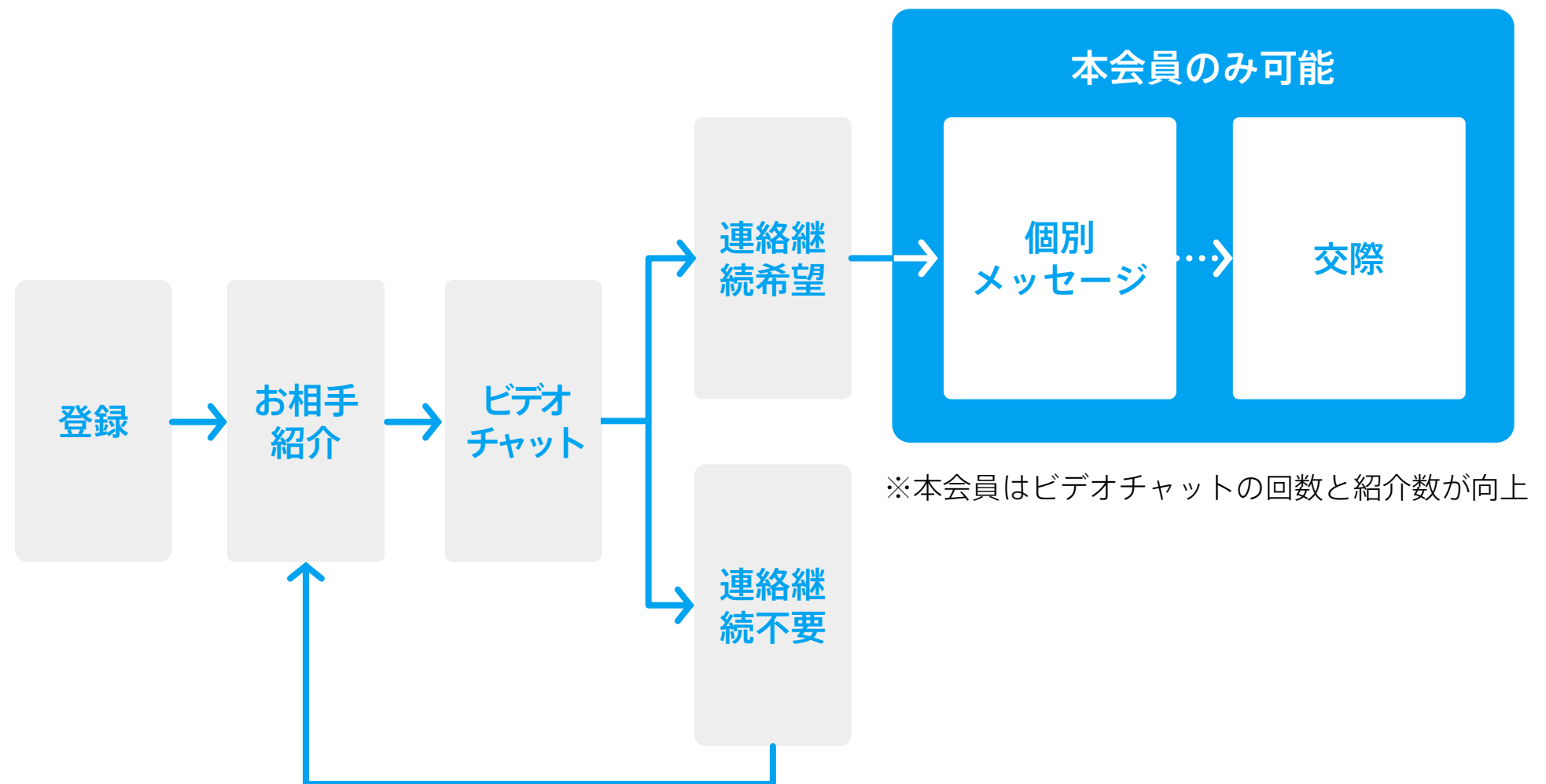
※各開催回の参加会員数・企業数の合計値

2.FY2022総括

新規事業

紹介型マッチングサービス「knew」

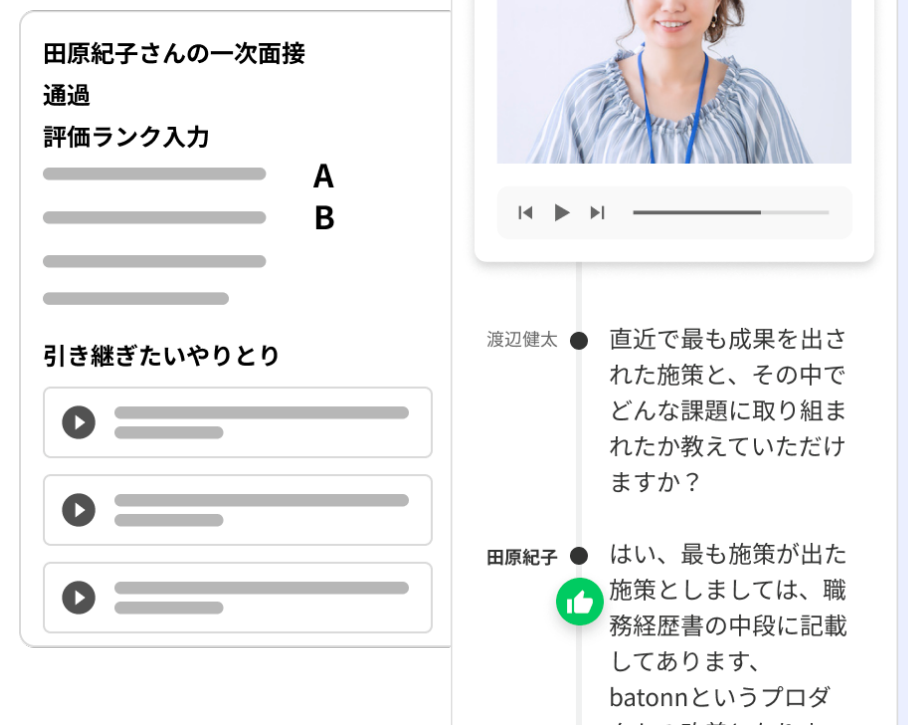
- ビデオチャット活用・紹介型の新たなマッチングアプリ「knew」。
顔写真・プロフィールの非公開、いいねやメッセージが不要な点が特徴
- お相手の紹介・ビデオチャットまでは無料で利用可能。
本会員のみ個別でのメッセージやり取りが可能に



面接最適化ツール「batonn」

面接や選考プロセスの改善に貢献し、採用力の向上を実現する
面接最適化ツール「batonn」

オンライン面接の録画と自動文字起こし等により、リアルな面接内容を記録。
記録と面接担当者の所感を紐づけ、次の担当者へ引き継ぎ可能



① 評価者との連携に特化したビデオ通話

- スムーズな通話と録画機能
- ガイド機能で面接の質向上
- 面接中に気になる会話にマーキング可能

② 客観的かつ要点を絞った評価画面

- 高精度な文字起こしで面接をデータ化
- マーキングした会話を自動抽出し評価と連携

新規事業における進捗

- | マッチングアルゴリズムの改善や、面接担当者の負担軽減のための開発を実施
- | 集客モデルの確立や顧客獲得が進行するも課題が残る

knew

batonn

サービス概要	紹介型マッチングサービス	面接最適化ツール
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
検証進捗	マッチングのアルゴリズムやUX改善により、有料会員数やマッチング数が増加。集客モデルの確立にはさらなる改善が必要	文字起こし機能の改善や面接担当者の負担軽減につながる機能を実装。企業の獲得には課題が残る

3.FY2023方針

FY2023全社方針

安定的な持続成長基盤の確立と 新たな「あたりまえ」の創造に向けた投資強化

既存ビジネスの 強化による、 持続成長基盤の確立

- 獲得チャネルの強化や認知度の向上・UXの改善等による、利用者数の向上
- 顧客へのアップセルやセグメント拡大等による売上の向上

現在の事業を 基礎にした、 新たな収益源の創出

- 既存の資産や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や周辺事業の探索・検証

新たな事業における PMF*の実現

- knew・batonnの本格投資に向けた、早期のPMFの実現
- 上記2事業以外の、新たな事業創出に向けた投資

※PMF(プロダクトマーケットフィット)：サービスが特定の市場において、顧客から受け入れられている状態

■ FY2023の利益創出とFY2024以降の成長に向けた基盤強化を推進。
新たな収益源の模索・検証を加速

既存ビジネスの強化



- 既存応募チャネルの強化や広告出稿の効率化による応募数増
- 主要顧客へのアップセル
- 来期以降の売上増につながる新たな顧客群の開拓



- 口コミの量・質の向上によるサイトの強化
- 口コミパス拡大や提携先への送客率改善による会員あたり売上向上



- 流入チャネルの強化とUX改善による参加会員数の拡大
- 顧客企業のセグメント拡大



- 広告やコンテンツマーケティングの強化による会員数の拡大

新たな収益源の創出

- 既存の資産・プラットフォームを活用した、新たな収益源の探索
- 収益化に向けた検証

| 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への本格投資の開始に向け、早期のPMF実現を図る

サービス概要

新たな事業におけるPMFの実現

knew

紹介型マッチングサービス

- UX改善による1会員あたりの売上増加
- ブランディングの強化

batonn

面接最適化ツール

- 面接担当者にとっての使いやすさをフックにした利用企業の獲得
- 利用企業数の向上と活用事例の蓄積

今後の新規事業

事業テーマと市場機会
に基づき検討

- knew・batonn以外の、将来的に収益の柱となる事業案の検証

2023年12月期 業績予想

「既存ビジネスの強化」「現在の事業を基礎にした、新たな収益源の創出」により増収増益を目指す。新たな事業への投資も継続

	FY2022	FY2023 業績予想	YoY	増減額
売上高	4,757	6,000	26.1%	1,242
営業利益	284	350	23.2%	65
経常利益	438	500	14.1%	61
親会社株主に帰属する 当期純利益	537	460	▲14.4%	※ ▲77

※FY2022において税効果会計による一時的な増益影響があった反動による

上場維持基準への適合進捗

■ FY2022末において1日平均売買代金が基準に適合

■ プライム市場への適合に向け、引き続き流通株式時価総額の基準達成を目指す

項目	移行基準日時点	FY2022末時点	基準	FY2022末時点の適合状況
流通株式数	135,435単位	108,538単位	20,000単位以上	○
流通株式時価総額	31.0億円	31.1億円	100億円以上	×
流通株式比率	48.1%	38.5%	35%以上	○
1日平均売買代金	0.06億円	0.97億円	0.2億円以上	○



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

4.補足資料

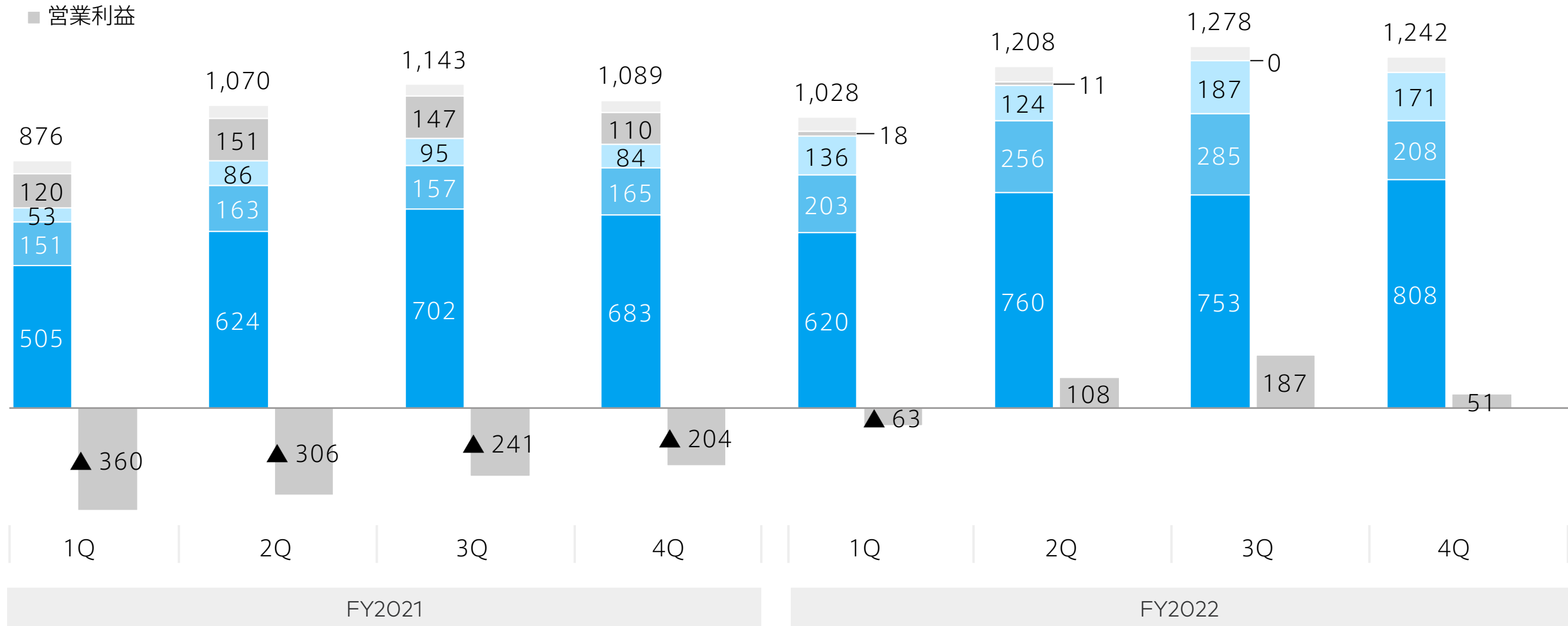
4.補足資料

四半期業績

四半期売上高・営業利益の推移

- マッハバイト
- 転職会議
- 転職ドラフト
- 転職ナビ
- その他
- 営業利益

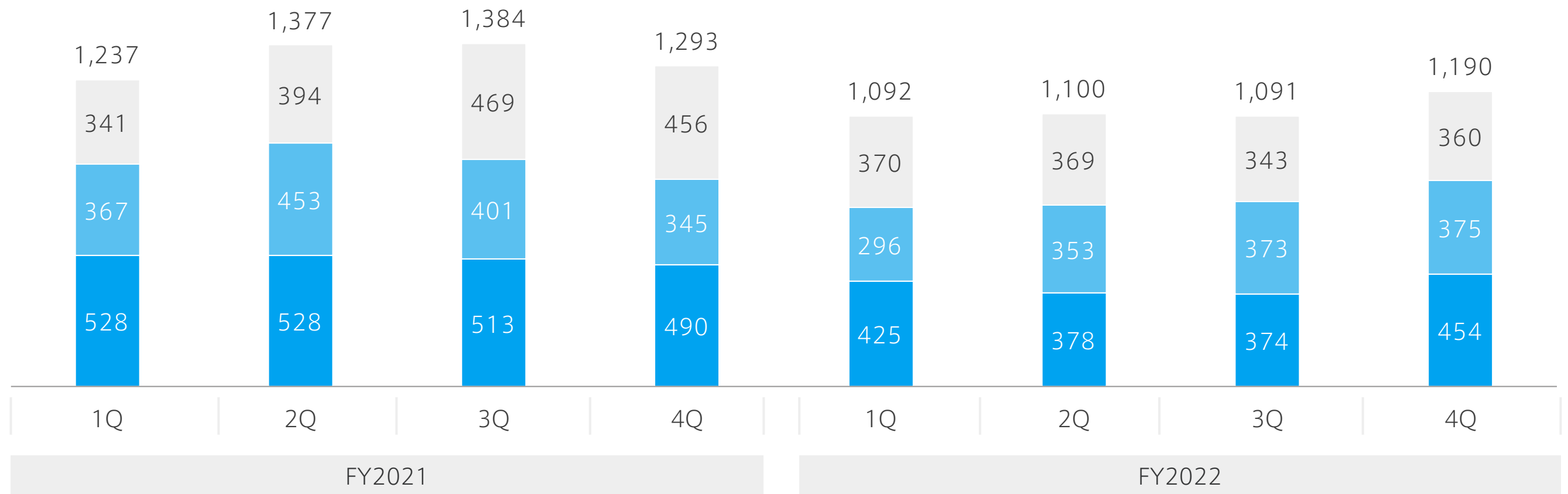
(単位：百万円)



四半期費用の推移

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他

(単位：百万円)



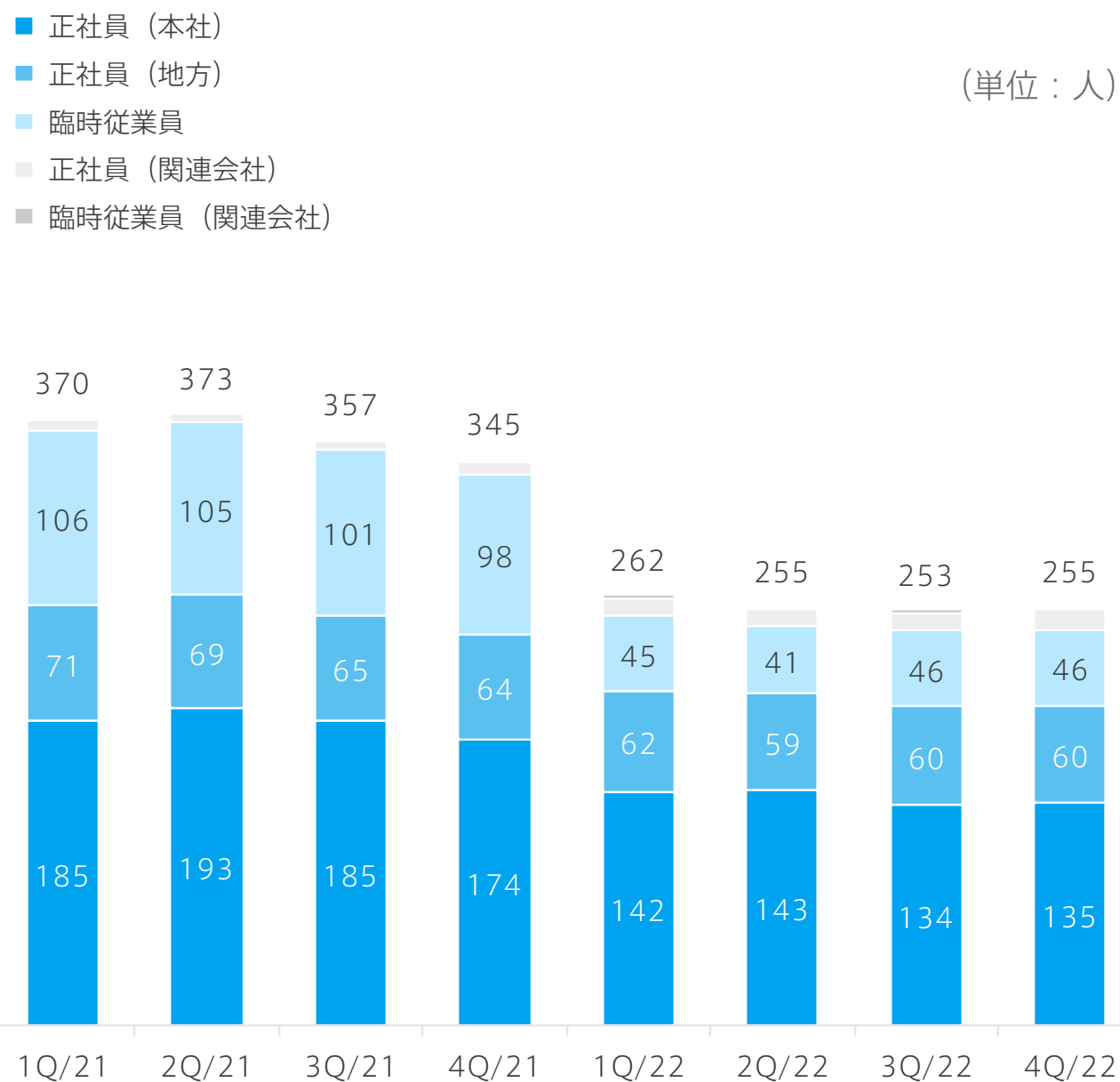
※FY2022/4Qは特別賞与により一時的に人件費増加

4.補足資料

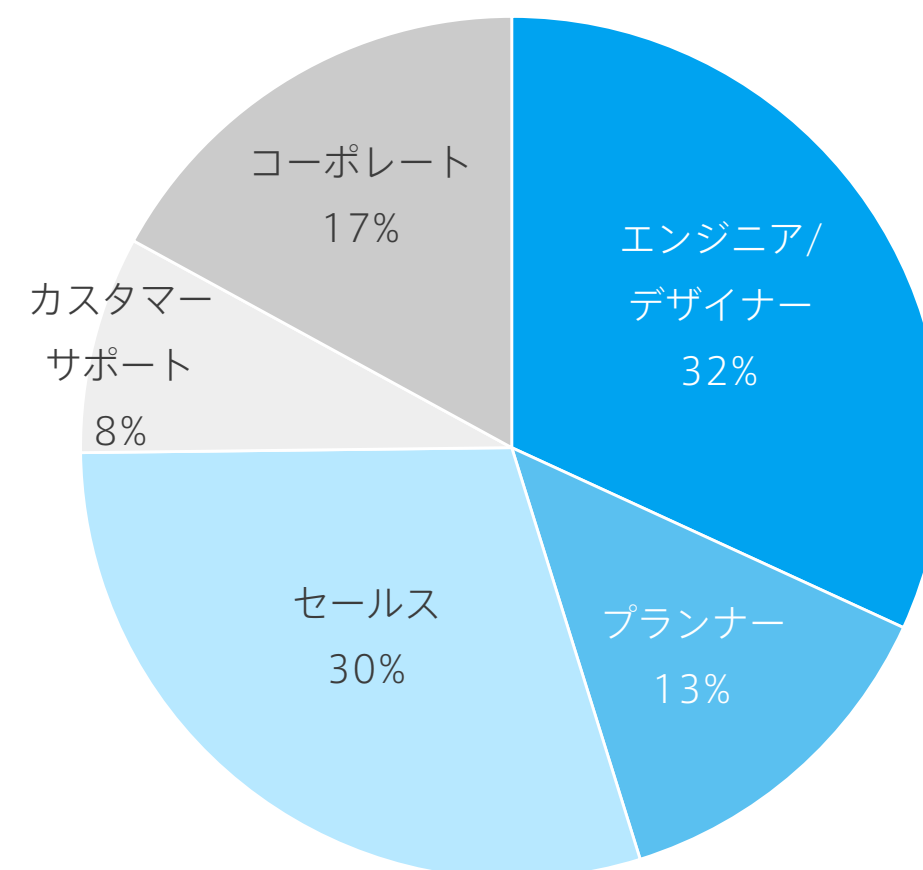
会社概要

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：203名（2022年12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。