

# 2023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（東証スタンダード：6054）

2023年11月14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

- マッハバイトを中心とした事業成長によりYoY+16.3%増収。  
中長期成長に向けた人的投資等により、営業利益はYoY▲11.5%

(単位：百万円)

	FY2022/3Q	FY2023/3Q	YoY
売上高	1,278	1,487	+16.3%
営業利益	187	166	▲11.5%
経常利益	226	203	▲10.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	166	178	※ +6.7%

※主に税効果による影響

- マッハバイトは戦略通りに主要顧客の取引拡大が進捗  
転職ドラフトは一部主要顧客の動向を受け、営業方針を調整
- 特別利益の計上見込みおよび業績動向を踏まえ業績予想を修正

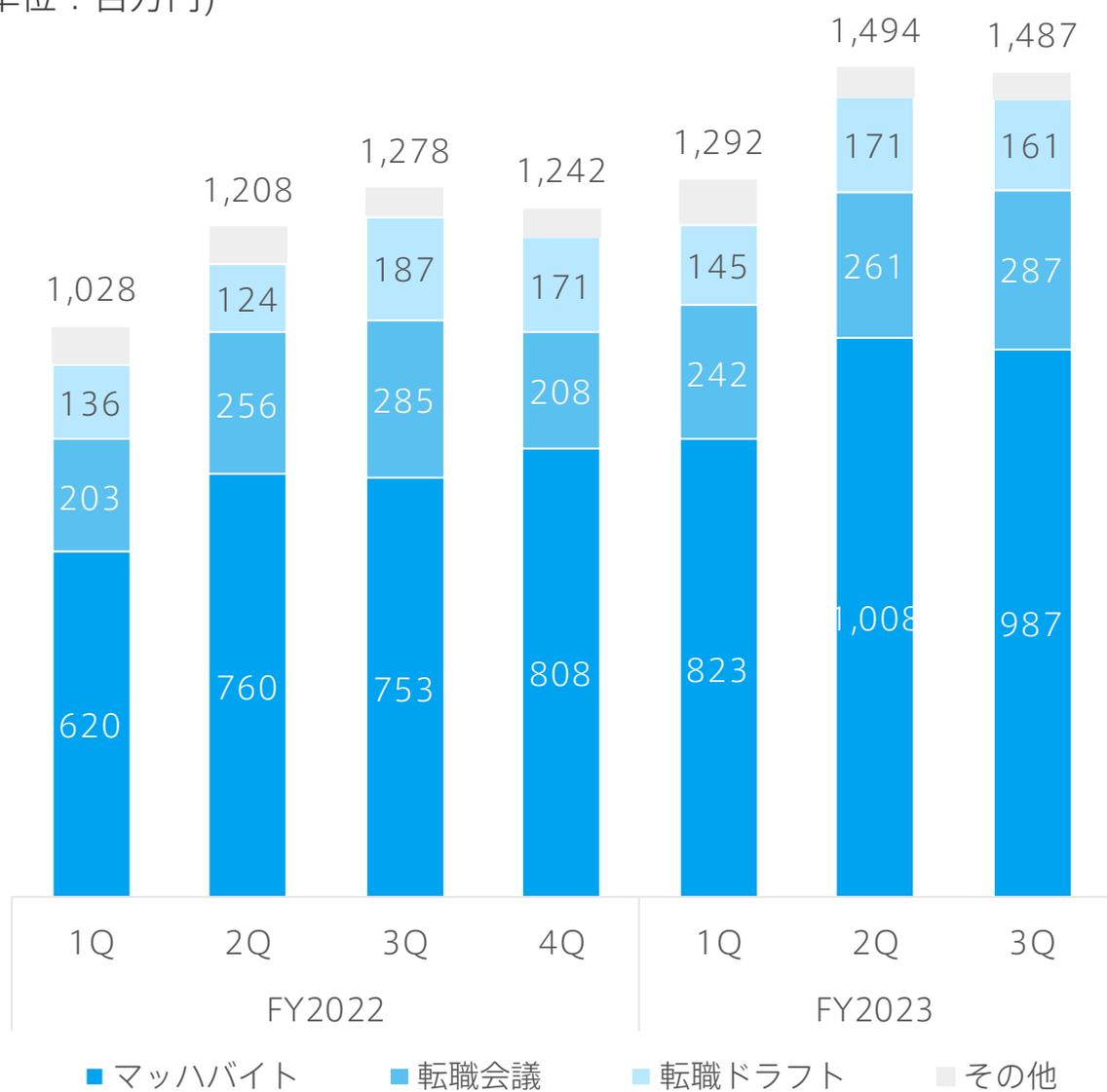
# 四半期売上高・営業利益の推移

■ 期初からYoY+200百万円超の増収を継続

■ 費用の増加に伴いYoYで減益

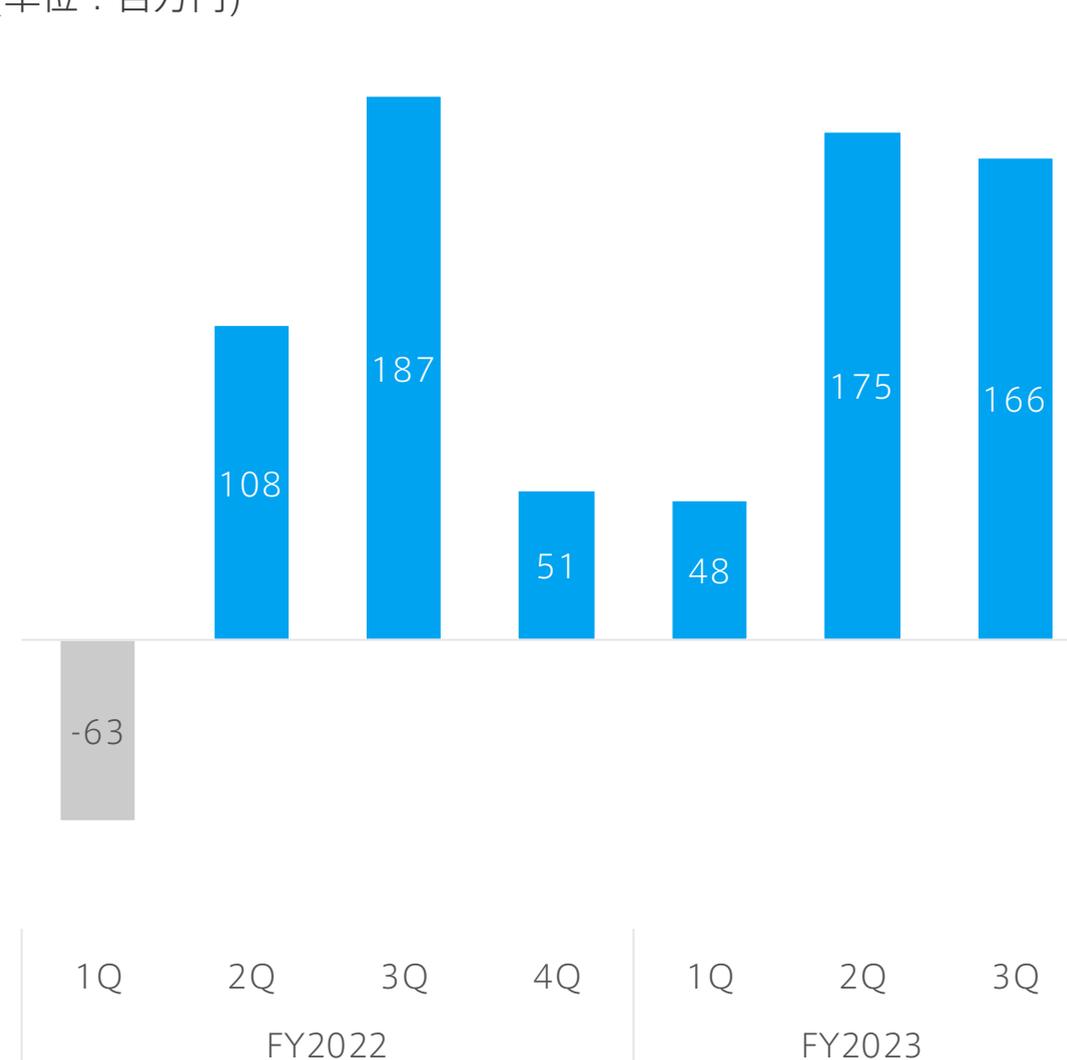
## 売上高

(単位：百万円)



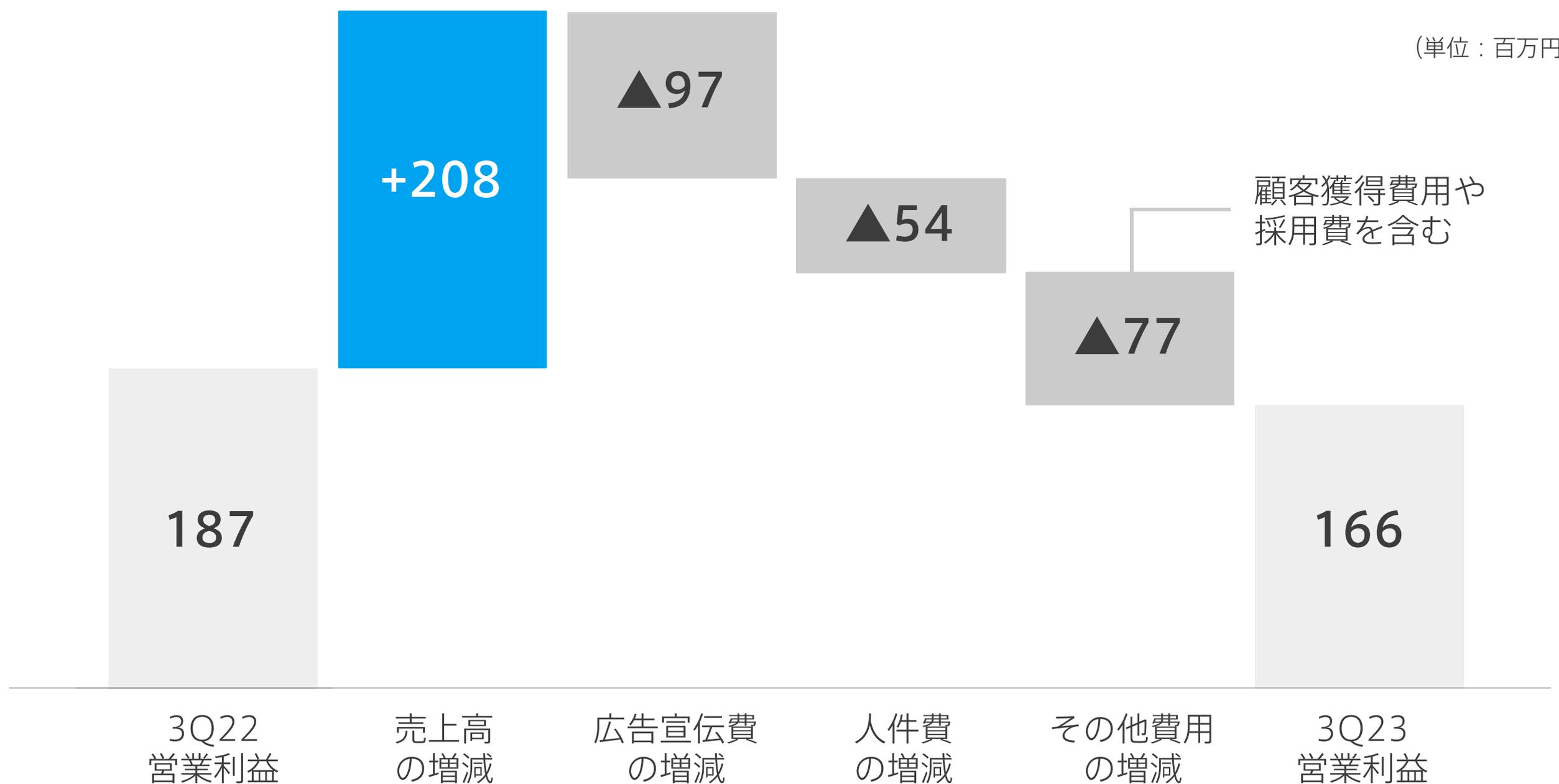
## 営業利益

(単位：百万円)



# 営業利益の推移 増減分析

- | 事業成長による売上高の増加に伴い、広告宣伝費や顧客獲得費用が増加
- | 採用強化および報酬制度改定により人件費が増加し、YoYでは減益



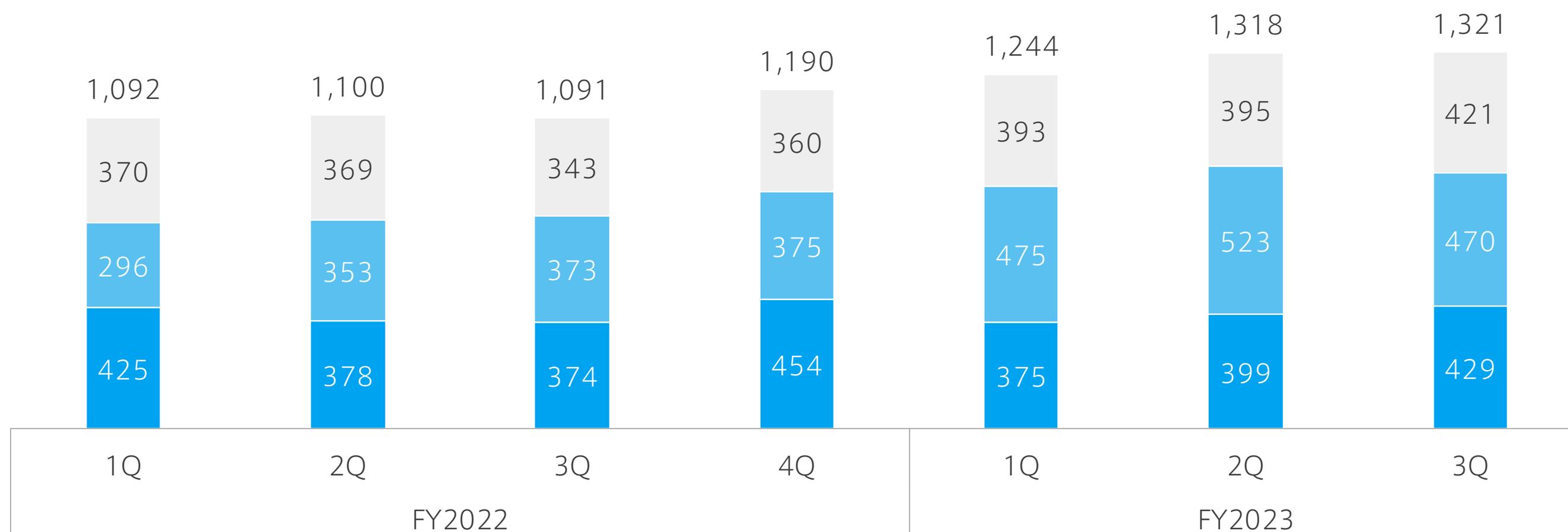
# 費用の推移

報酬制度改定に伴いQoQで人件費が増加

顧客動向に合わせて広告出稿を調整したことで、QoQで広告宣伝費が減少

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他

(単位：百万円)



# 2023年12月期 業績予想

- | 広告の投資方針調整による収益性向上および顧客の採用方針変更に伴う一部事業の売上見通し減少を踏まえ、予想を修正
- | 投資有価証券売却益の計上により親会社株主に帰属する当期純利益を上方修正

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023 前回発表予想(A)	FY2023 今回修正予想(B)	増減額(B-A)
売上高	4,757	6,000	5,700	▲ 300
営業利益	284	350	440	90
経常利益	438	500	600	100
親会社株主に帰属する 当期純利益	537	460	680	220

## 2.当期進捗

## 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

転職ドラフトにて方針を調整。他事業は概ね期初計画に則り進捗

マッハバイト：主要顧客との取引拡大が進行し、YoY+30%超の売上成長を継続

転職会議：主要提携先との取引拡大および口コミパス利用拡大が進捗

転職ドラフト：一部主要顧客の採用活動の変化により採用数減。営業方針を調整

IESHIL：マンション売買の相談数拡大に向け、ユーザーとの接点を強化

現在の事業を基礎にした  
新たな収益源の創出

複数の事業にて新たな収益源につながる施策を検証中

転職会議：新商品「転職会議コンシェル」の本格運用を開始

転職ドラフト：エージェントサービスを検証中

IESHIL：買取再販事業を検証中

新たな事業における  
PMF\*の実現

2つのプロダクトでPMF\*に向けた施策を検証中

knew：継続率向上施策により会員当たり収益性が向上

batonn：トライアル企業の獲得と活用事例の蓄積が進捗

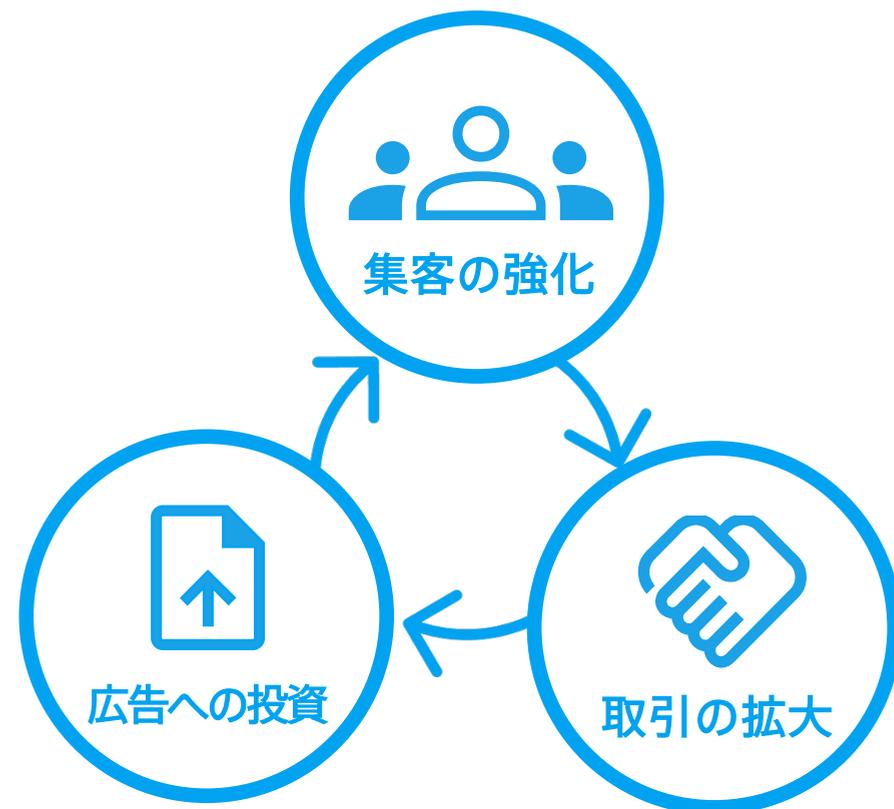
※PMF(プロダクトマーケットフィット)：サービスが特定の市場において、顧客から受け入れられている状態

## マッハバイト

強みである高効率な集客手法やアルゴリズムを活用し、  
主要顧客の取引拡大・新規顧客群の開拓を推進

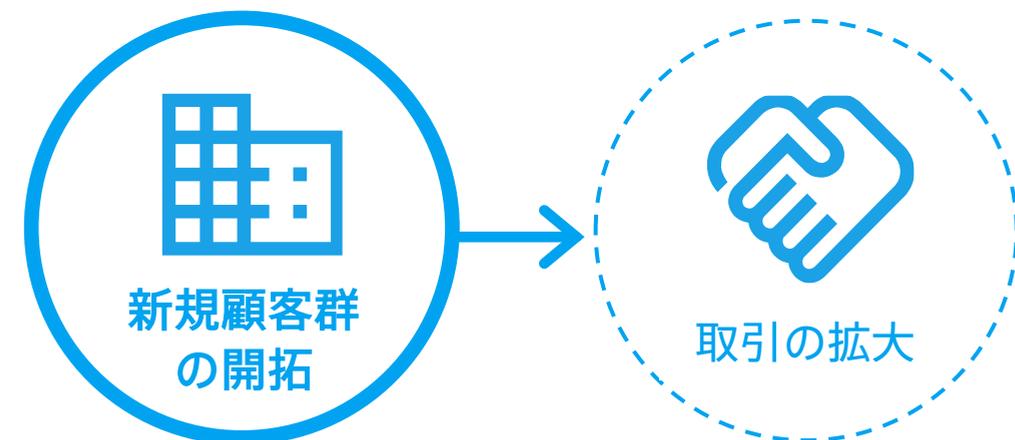
 … 今期の注力点

### 主要顧客の取引拡大



先行して応募数を増やし顧客からの信頼を獲得。取引拡大で得られた収益を事業投資に繋げ、持続成長を目指す

### 新たな顧客群の開拓



※来期以降を見込む

従来主要ターゲットとしてこなかった業界・職種の開拓を進め、顧客基盤の拡大を図る

培ってきた強み

… 高効率な集客・最適化されたアルゴリズム

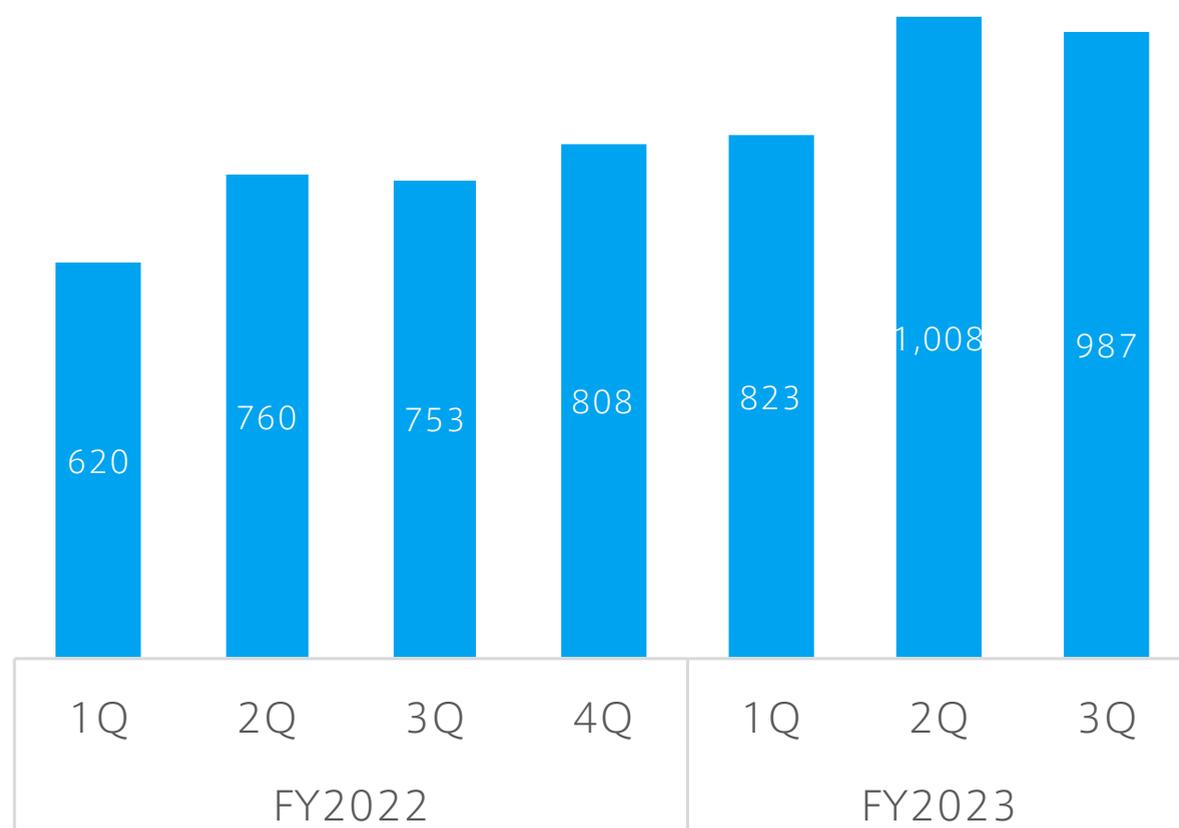
# 既存ビジネスの強化 マッハバイト

主要顧客との取引拡大が順調に進み、YoY+30%超の増収を継続

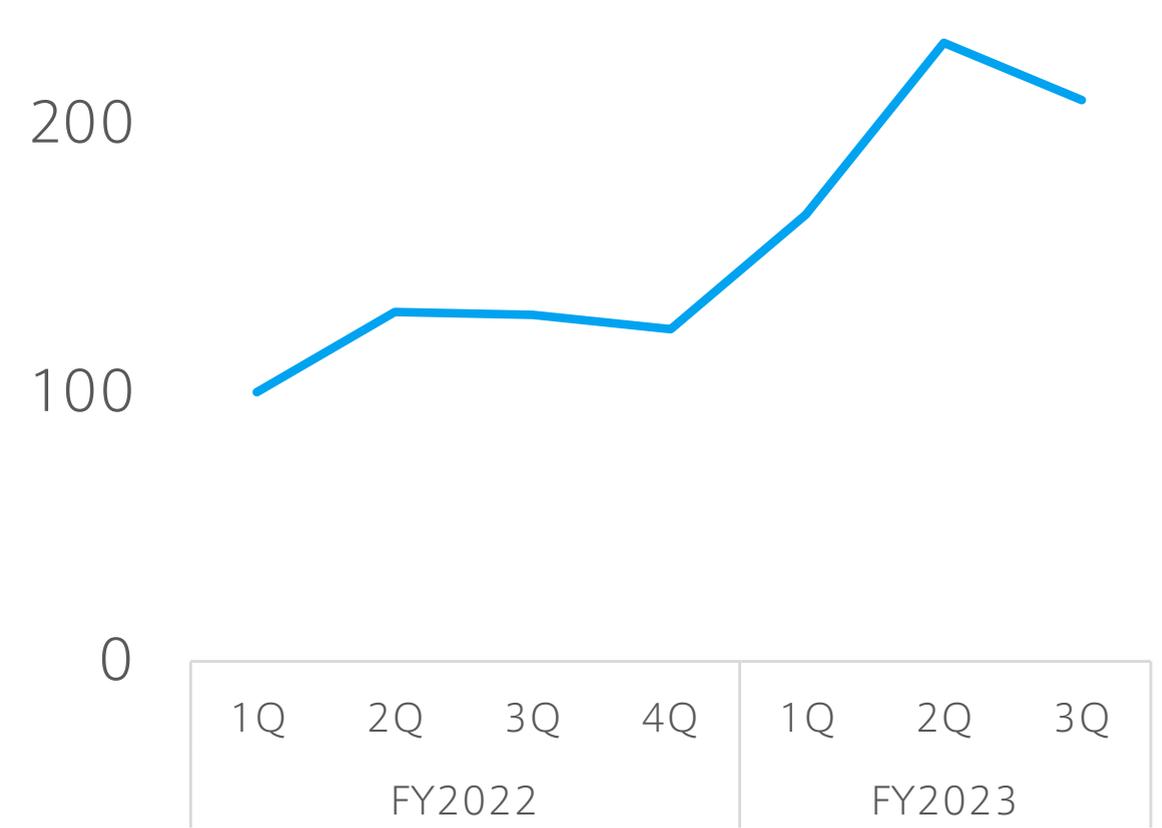
応募数もYoYでの成長を継続。来期以降の成長に向けた顧客開拓も進行

## 売上高

(単位：百万円)



## 応募数



※1Q22の応募数を100とした場合の相対値

## 転職会議

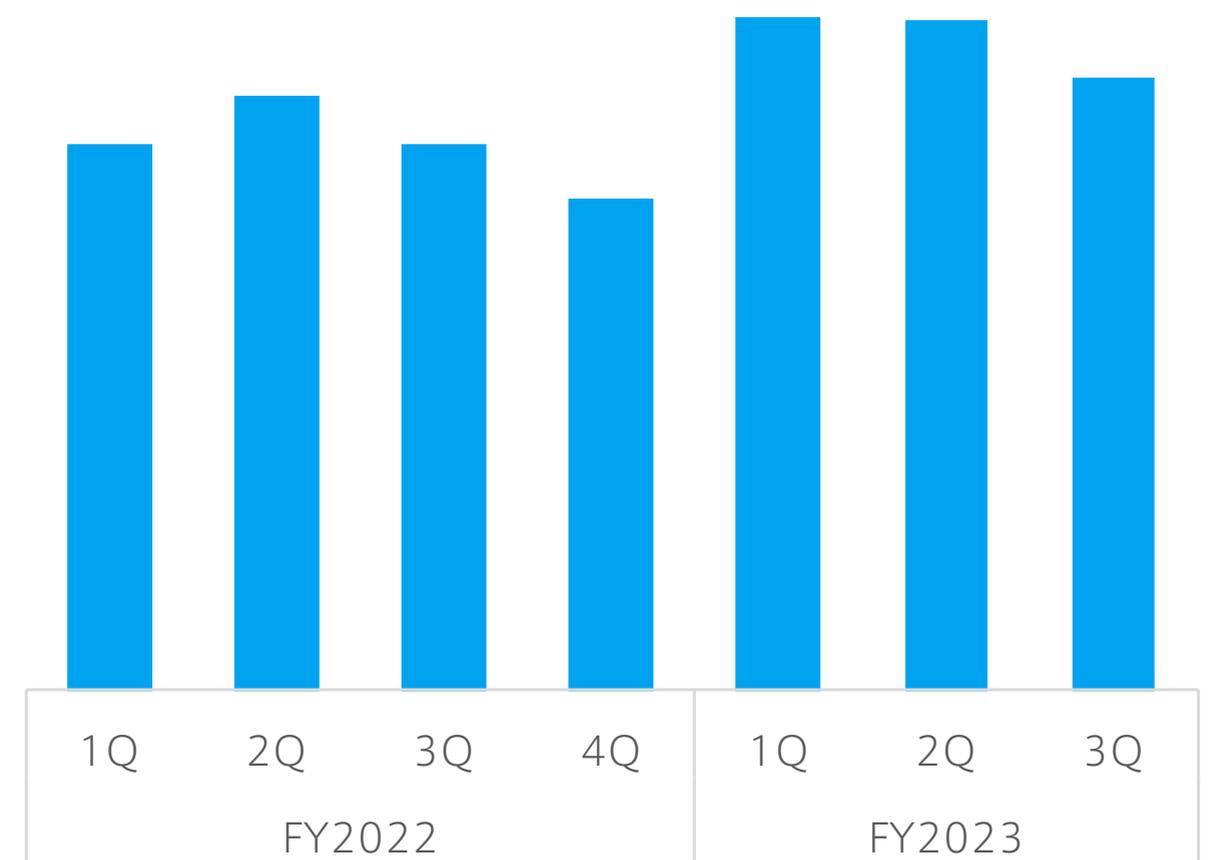
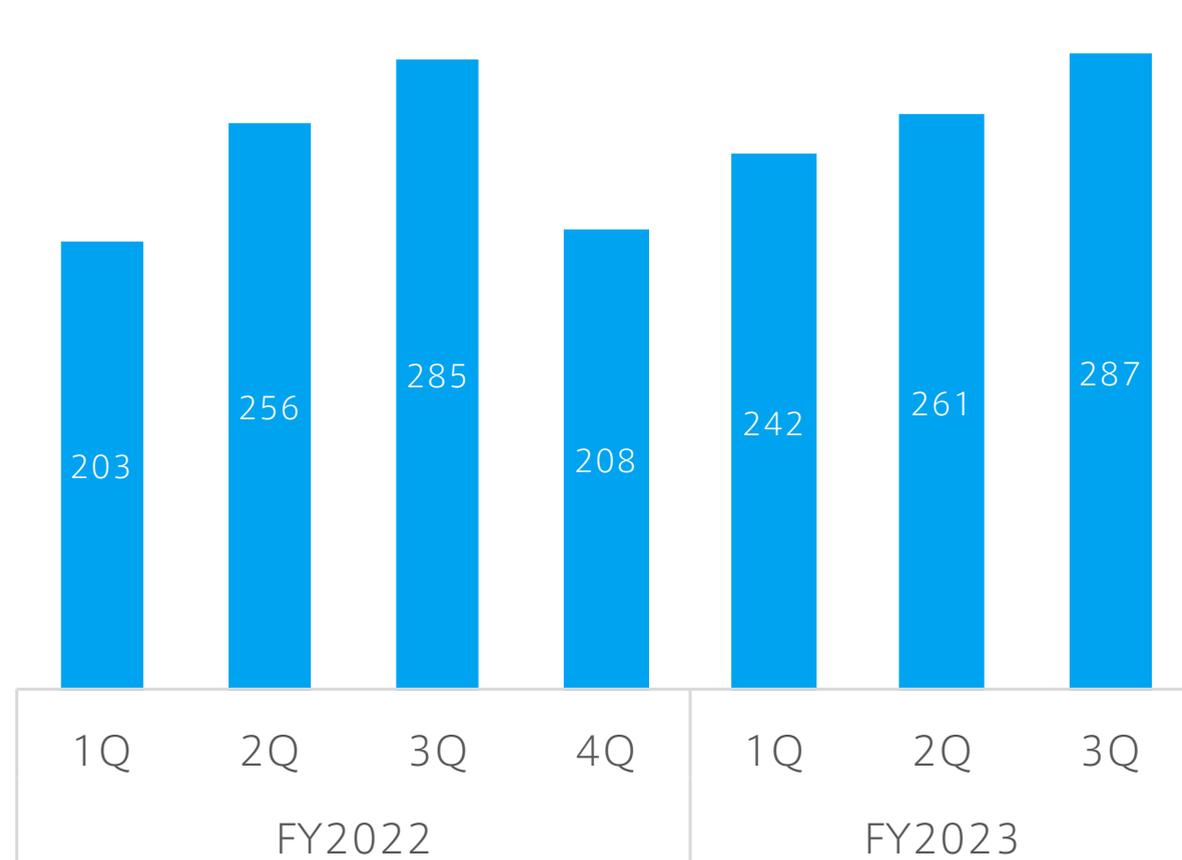
主要提携先との取引拡大およびロコミパスの売上成長によりQoQで増収

継続的なUX改善により、会員登録数はYoYで伸長

### 売上高

(単位：百万円)

### 会員登録数



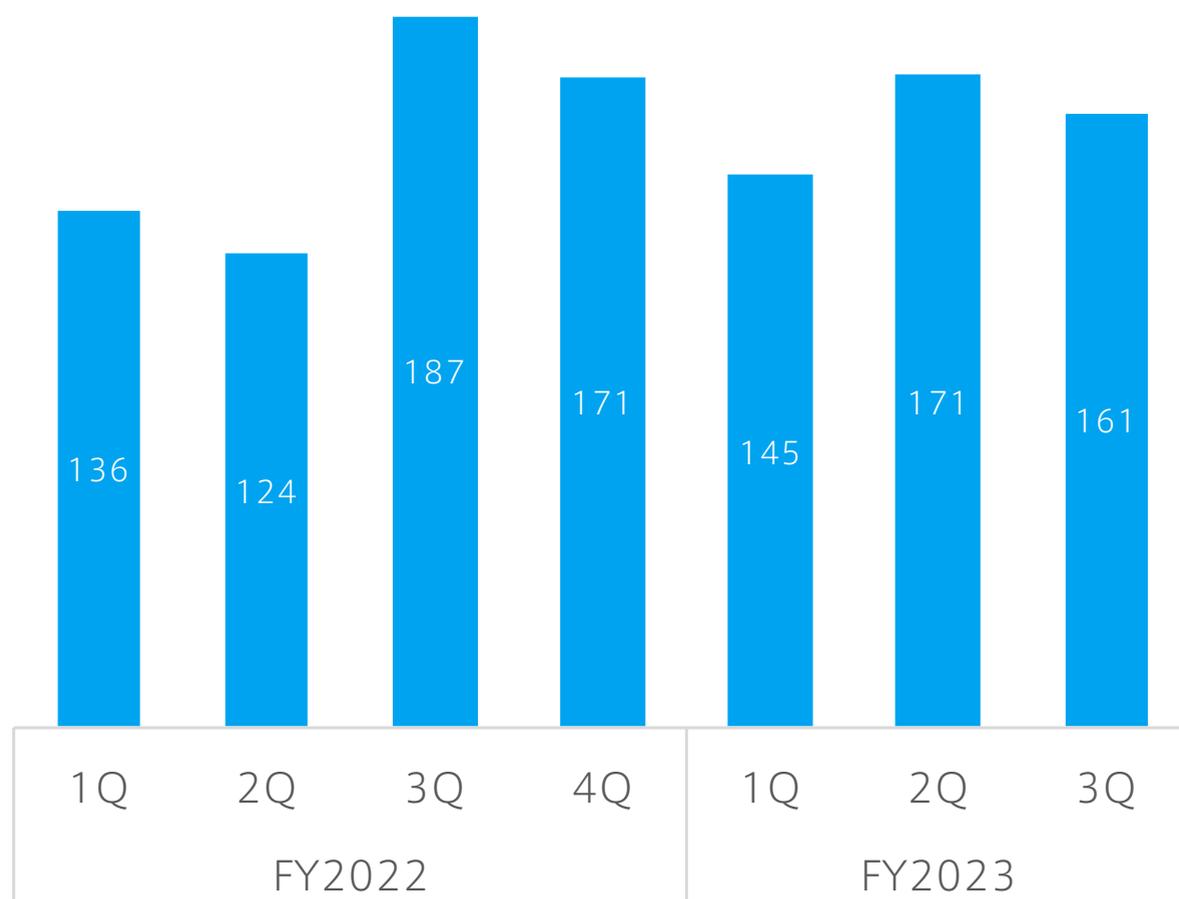
# 既存ビジネスの強化

## 転職ドラフト

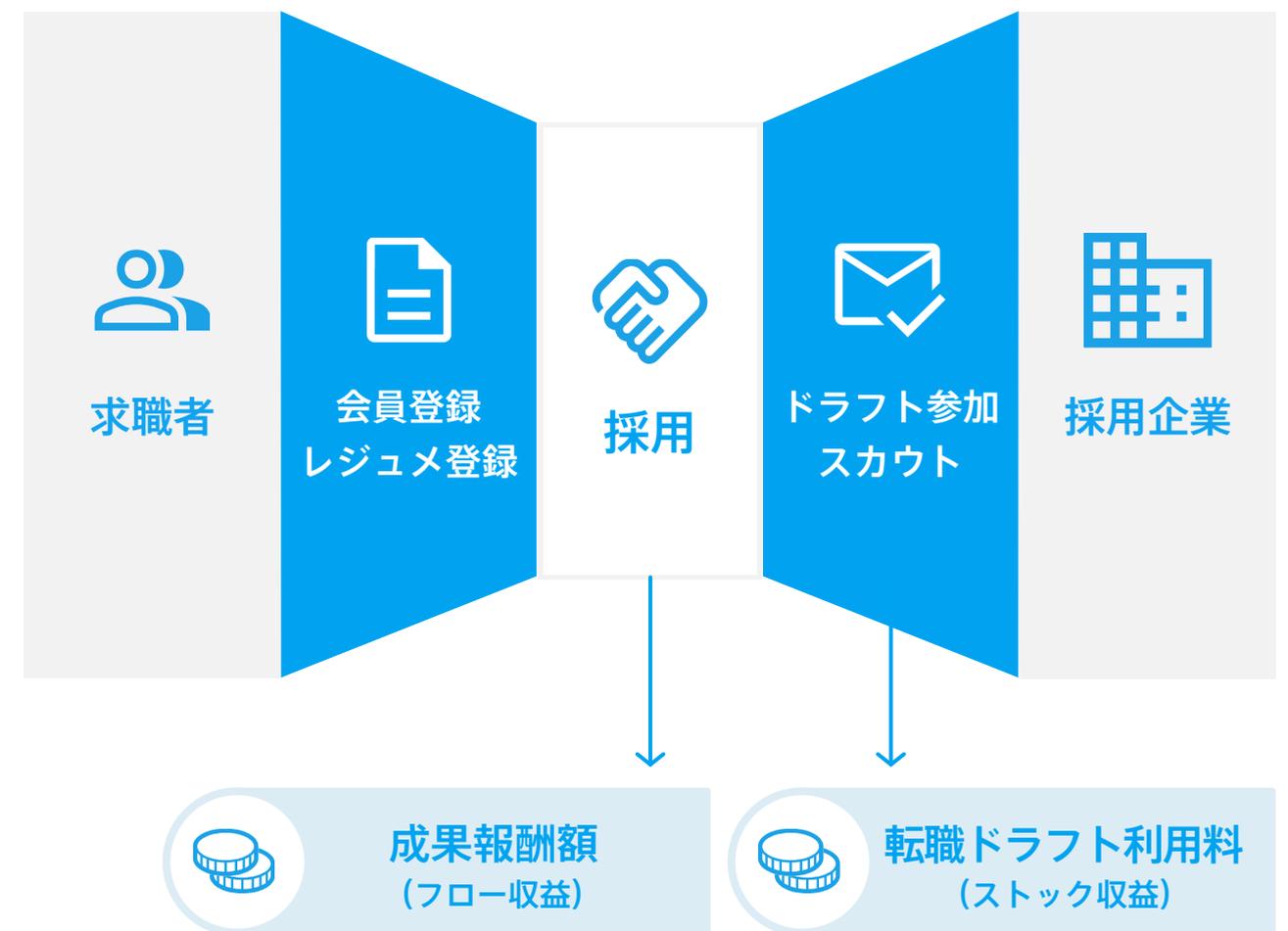
一部の主要顧客にて採用方針の変更があった影響で採用数が減少。  
YoY▲13.7%の減収

### 売上高

(単位：百万円)



### 転職ドラフトの収益構造



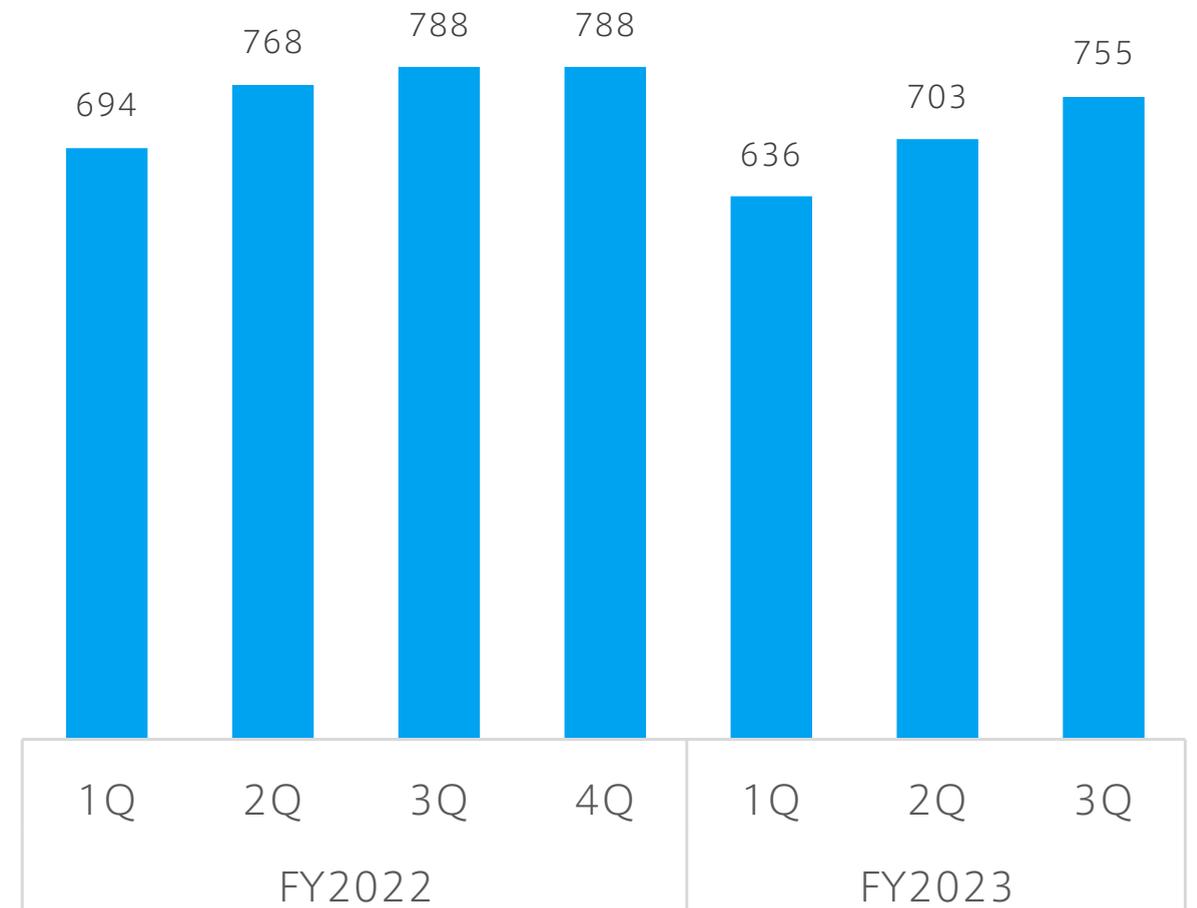
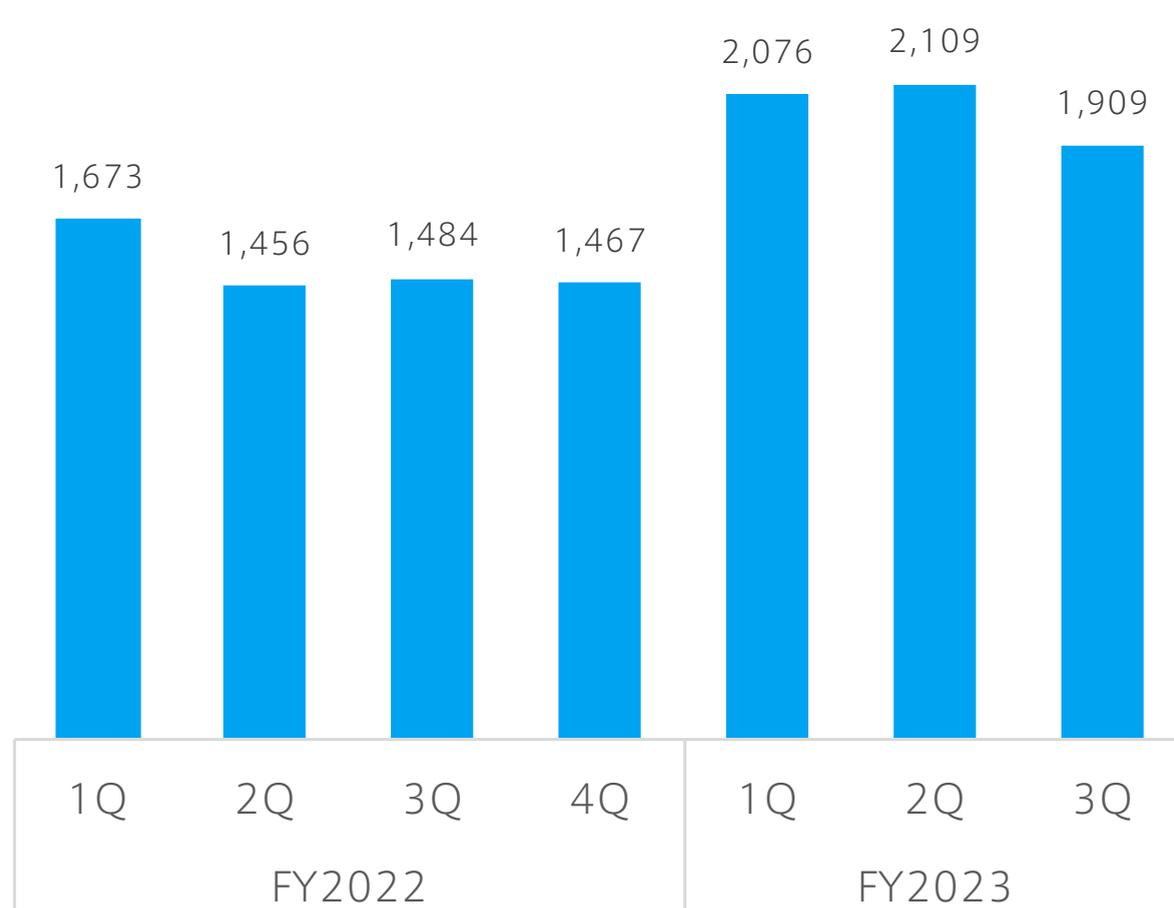
# 既存ビジネスの強化

## 転職ドラフト

- 参加者数・参加企業数は堅調に推移。季節要因等によりQoQでは参加者数減
- 顧客動向および参加者層の変化をうけ営業方針を調整。参加者層に合わせた顧客の開拓を進め、採用数増を目指す

参加者数

参加企業数



※各開催回の参加会員数・企業数の累計

# 現在の事業を基礎にした新たな収益源の創出

| 転職会議にて検証を進めてきた「転職会議コンシェル」の本格運用を開始。  
今後の新たな収益源となるよう拡販を進める

## 転職会議コンシェル利用の流れ

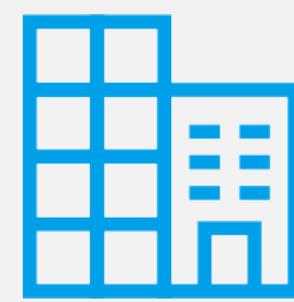


### 必要項目の入力

- 現年収や職歴
- 希望の職種や勤務地 など



### コンシェルジュによる 提携企業との面談設定



### 提携企業へご紹介

転職会議の登録者に対して、カスタマーサポートがヒアリングや面談調整を行ったうえで提携企業へ紹介。  
提携企業の面接設定工数の削減や、保有する求人にあった求職者を紹介することが可能。

# 新たな事業におけるPMFの実現

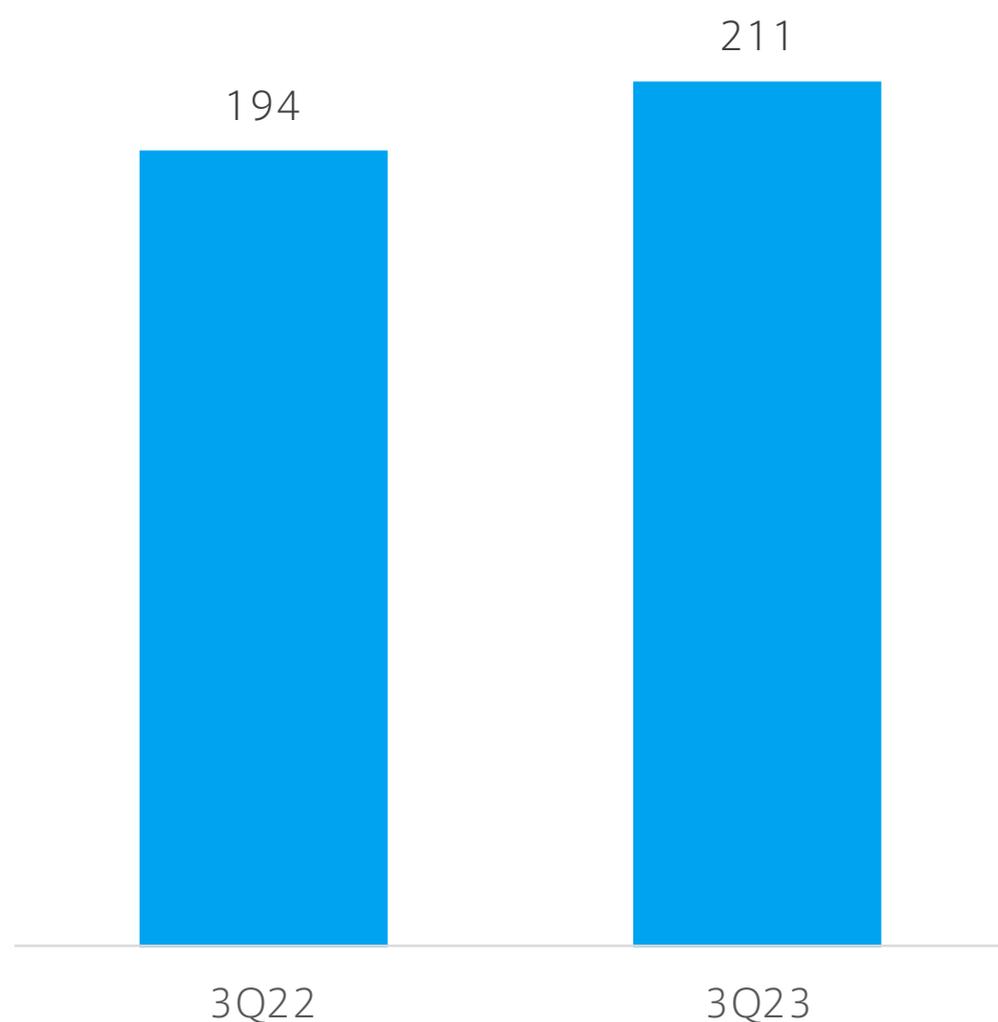
| knew・batonnの2事業でPMF実現に向けた検証・顧客獲得を継続



サービス概要	紹介型マッチングサービス	面接最適化クラウド
FY2023方針	<ul style="list-style-type: none"><li>UX改善による1会員あたりの売上増加</li><li>ブランディングの強化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>トライアル企業の獲得増による活用事例の蓄積</li></ul>
検証進捗	2Qリリースの「本日の紹介」機能や継続率向上施策により、会員あたりの収益性が向上	トライアル企業の獲得と活用事例の蓄積が進展。顧客体験の向上につながる機能開発も進行中

- | 持続成長実現のため、組織体制の強化を推進
- | 採用の強化と報酬制度改定による給与水準引き上げによって、優秀な人材の確保・定着を図る

当社正社員数



ミドル・ハイレイヤー人材の  
平均想定年収

+84万円 ↑

平均想定年収を報酬制度改定の前後で比較



**LIVESENSE**

あたりまえを、発明しよう。

## 3.補足資料

# 3.補足資料

当社の理念

## 社名の由来

**LIVE + SENSE**

生きる

意味

## 経営理念

**幸せから生まれる幸せ**

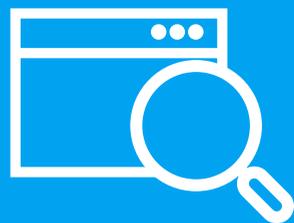
## コーポレートビジョン

**あたりまえを、発明しよう。**

## 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

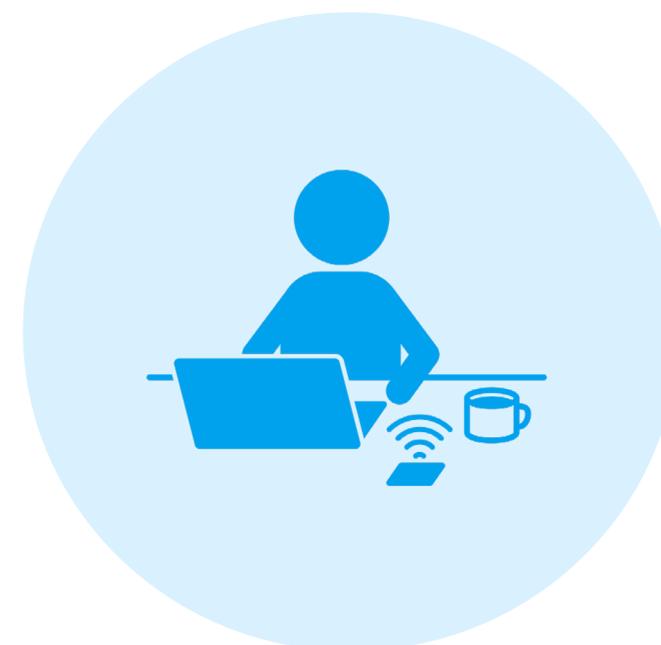
# DXによるモデル刷新

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。



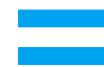
面接の内容や評価のデータ化や候補者へのアトラクト機能によって、人依存や抜け漏れを解消。効率的かつミスマッチの少ない採用の実現を目指す。

# 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

### 転職会議

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。

### 転職DRAFT

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。

### イエシル

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。

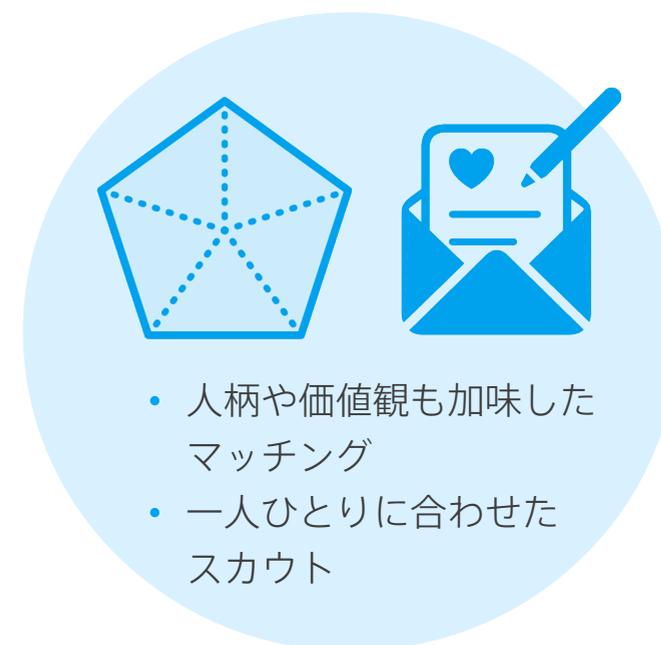
# 人間性の尊重

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。

# 3.補足資料

当期方針

## 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
- 顧客との取引拡大やセグメントの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
- 主要顧客の取引拡大
- 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

面接最適化クラウド

- 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

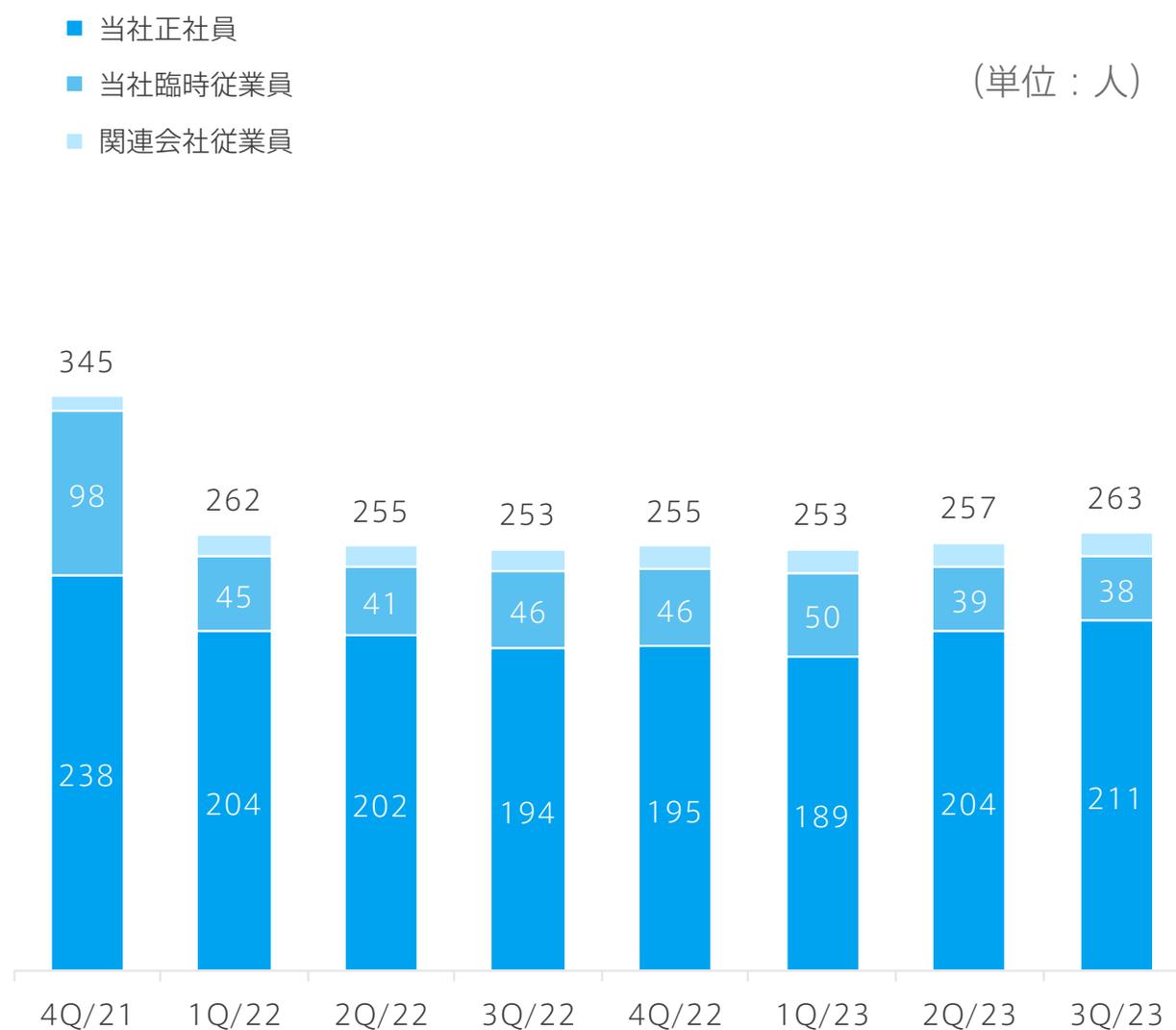
- knew・batonn以外の、将来的に収益の柱となる事業案の検証

# 3.補足資料

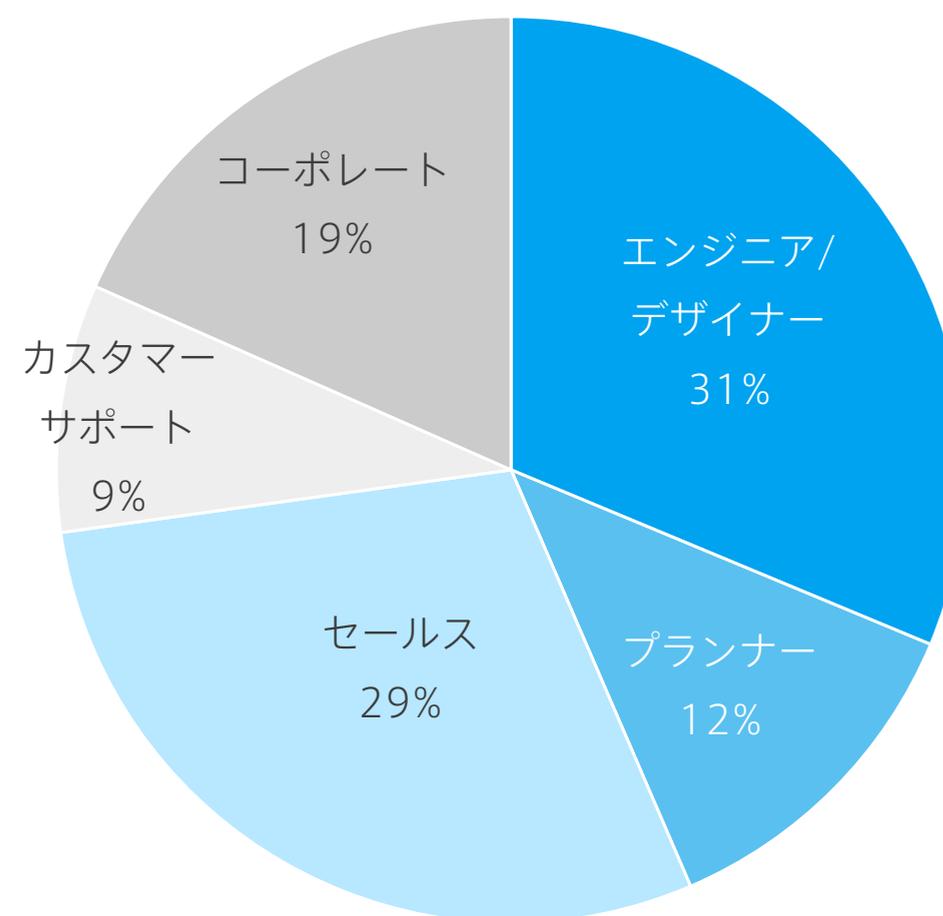
会社概要

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	東証スタンダード（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：221名（2023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  
 ※専任職型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。