

2024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（東証スタンダード：6054）

2024年5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増収増益。
概ね計画通りに進捗

(単位：百万円)

	FY2023/1Q	FY2024/1Q	YoY
売上高	1,292	1,568	+21.3%
営業利益	48	116	+143.5%
経常利益	88	155	+75.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	73	134	+83.1%

■ マッハバイトは大手顧客との取引拡大により増収。
新規企業群の開拓やシステム基盤の改修も進捗

■ 転職ドラフトは、エンジニア転職市場におけるポジションの強化に向け、
人材紹介サービスの拡大に取り組む

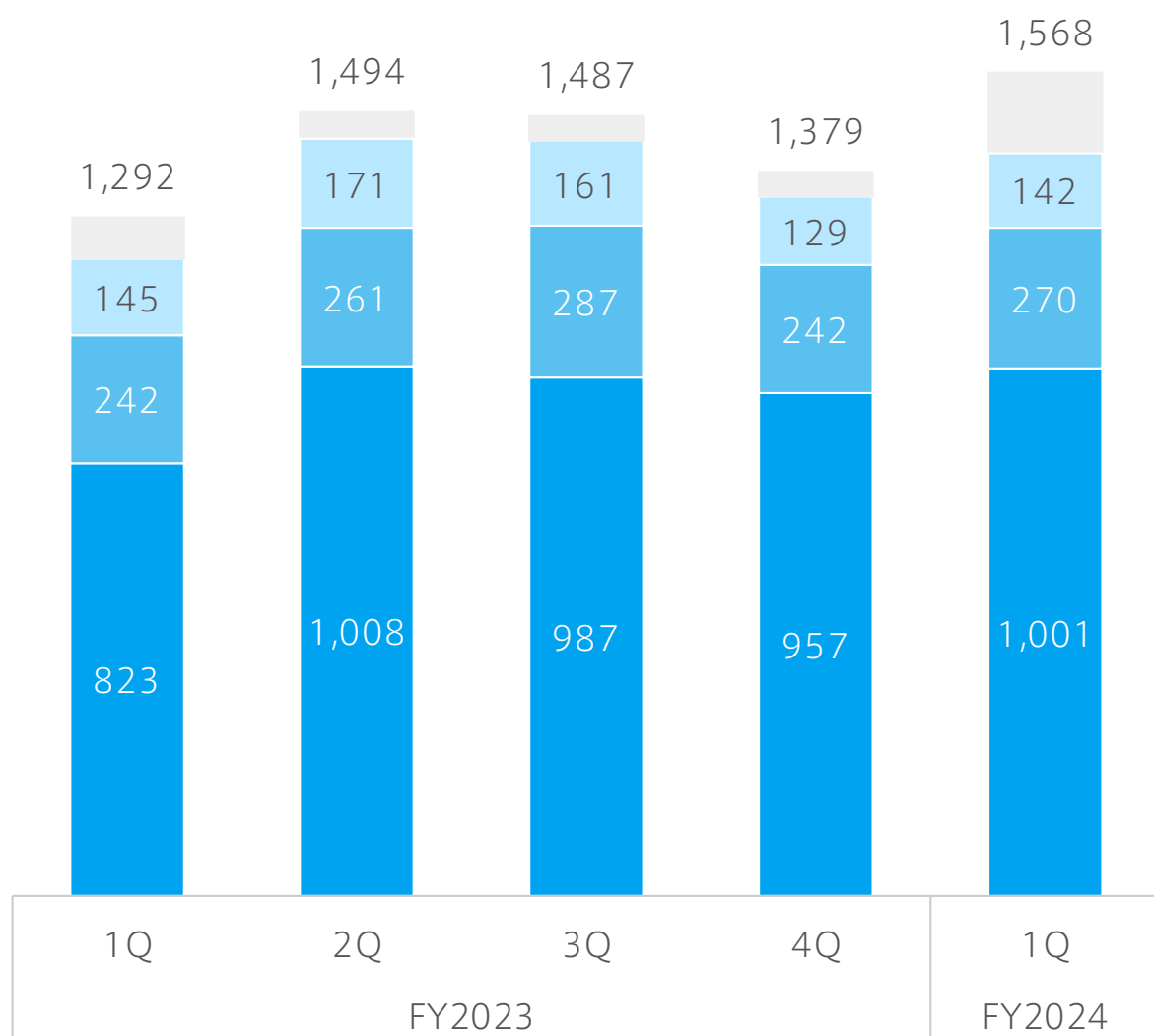
四半期売上高・営業利益の推移

■ マッハバイトが売上成長を牽引。QoQでは各事業増収

■ 増収に伴い営業利益もYoY成長

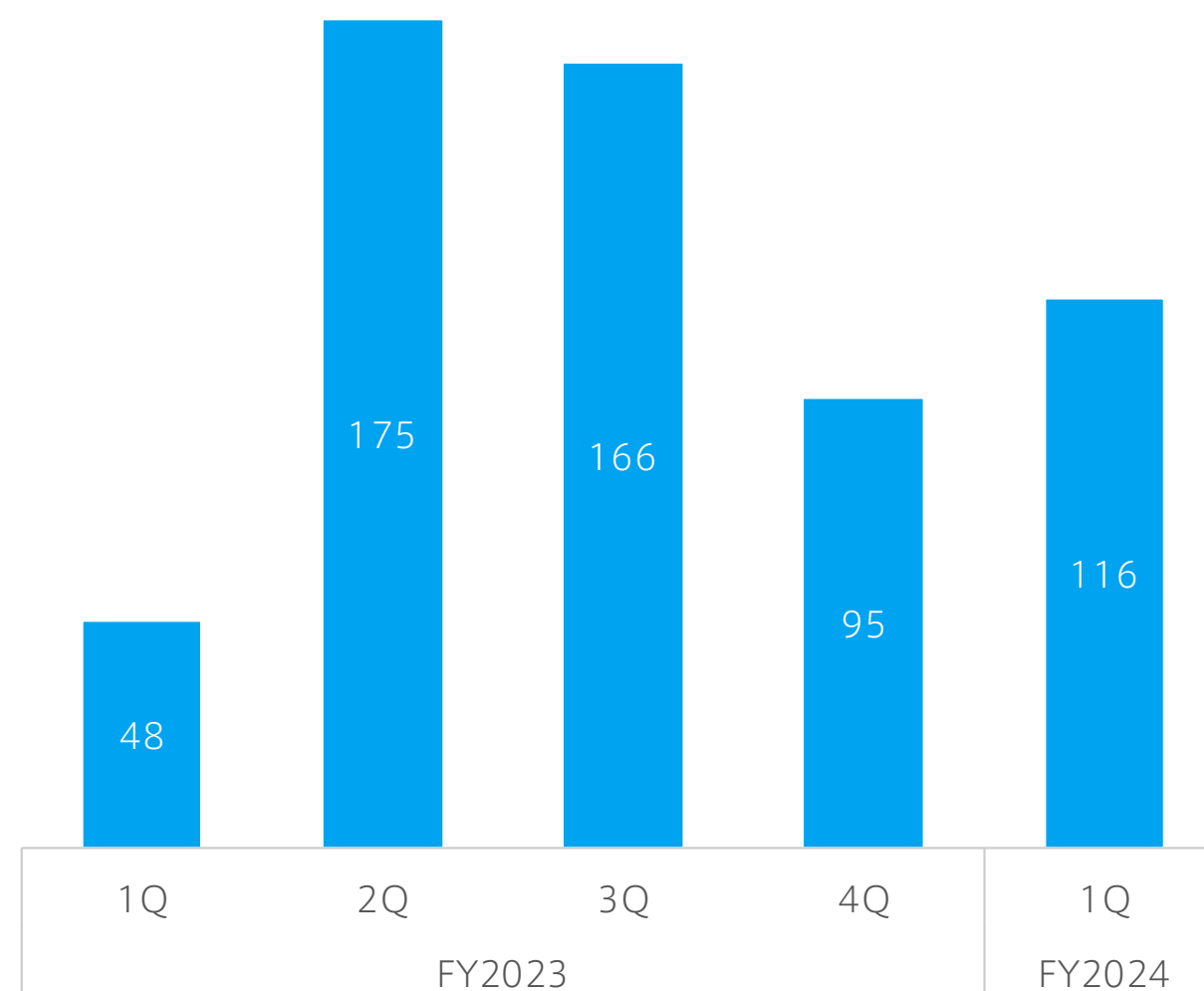
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



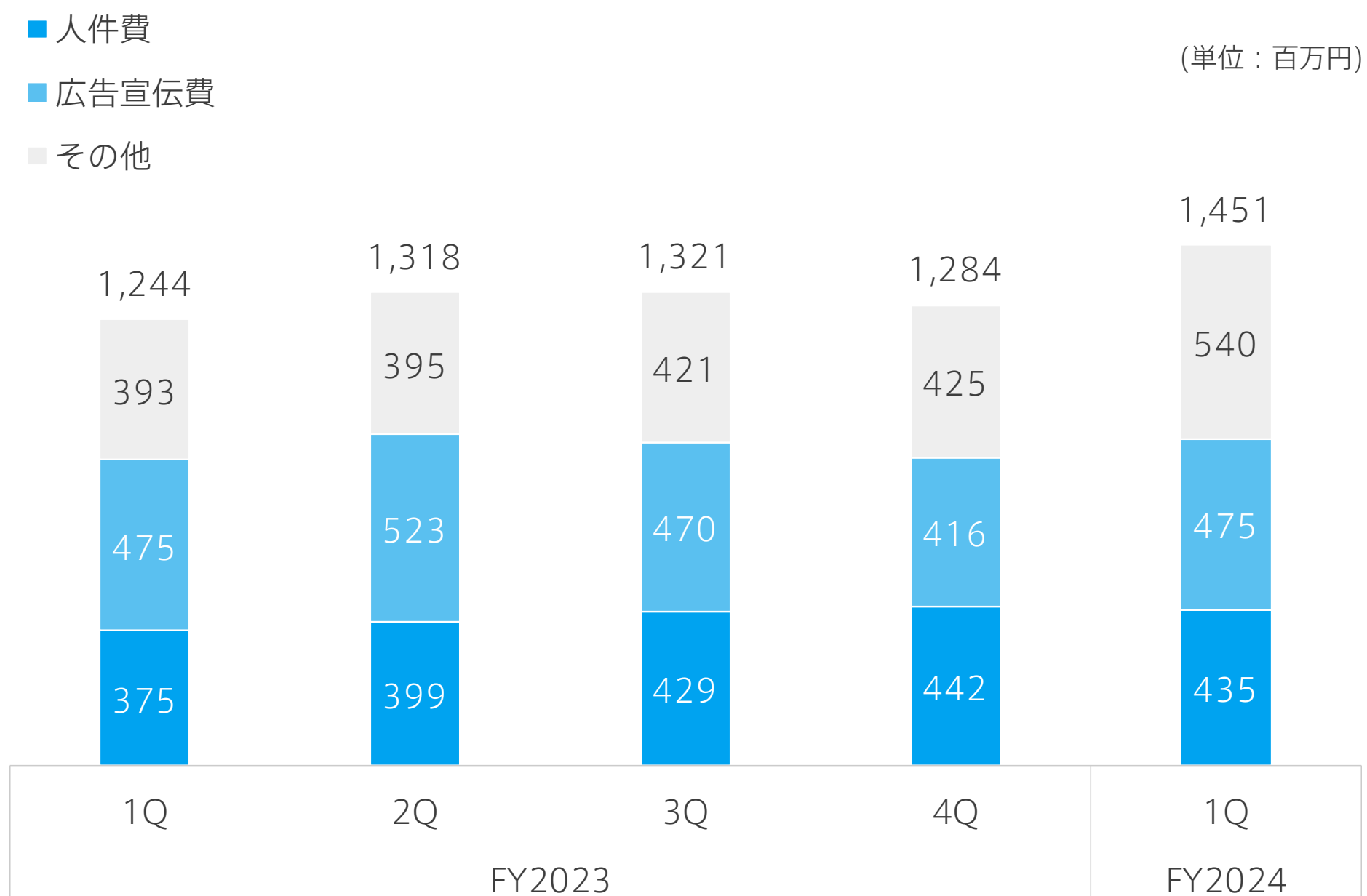
■ マッハバイト ■ 転職会議 ■ 転職ドラフト ■ その他

※その他には買取再販事業の不動産売却による売上を含む

費用の推移

■ 前期実施の組織体制の強化および報酬制度改定により、人件費が増加

■ 買取再販における販売額増に伴い、不動産原価を含むその他費用が増加

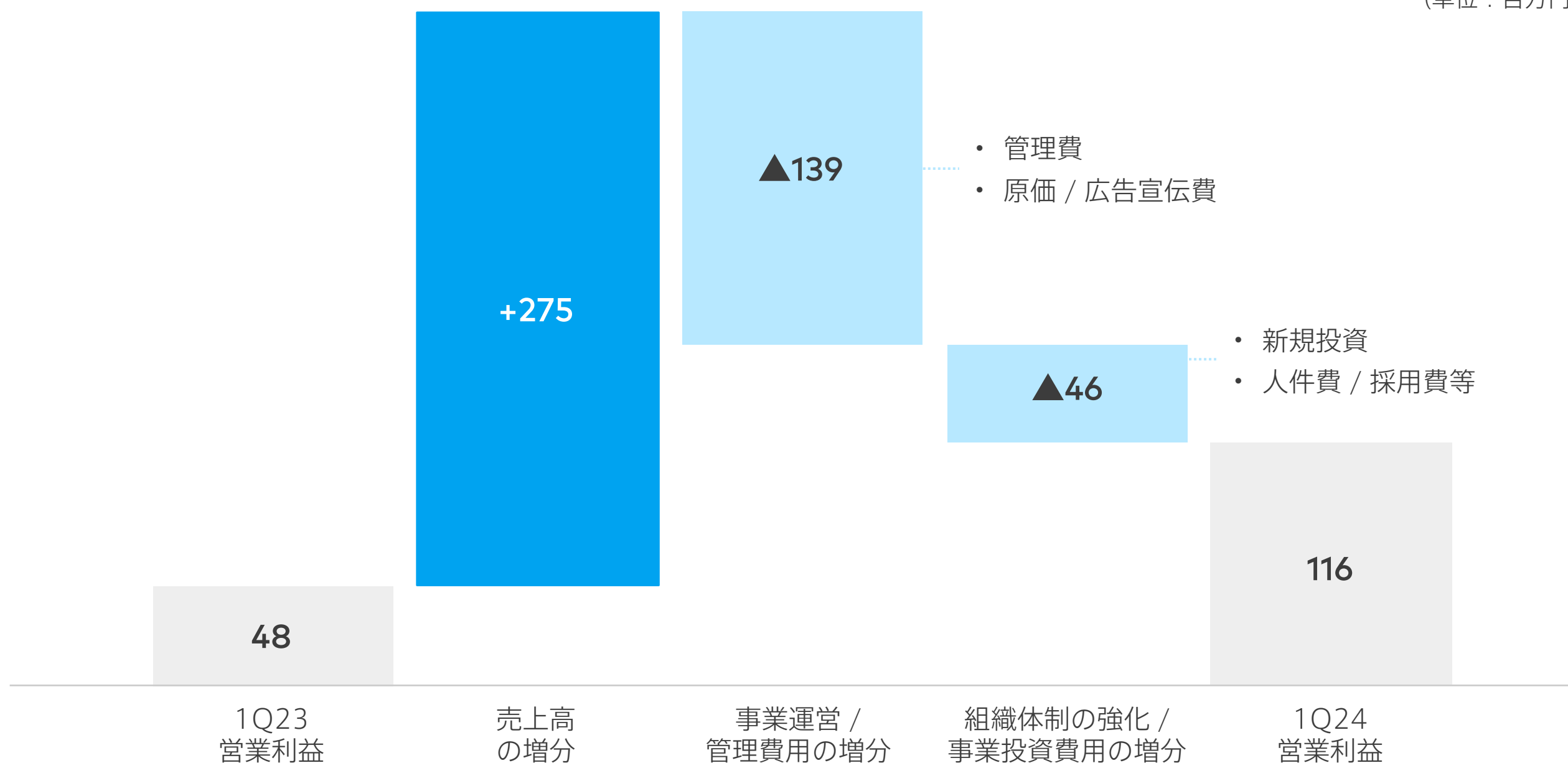


営業利益の推移 増減分析

事業運営 / 管理費用の増分を売上増分が上回り増益

組織体制の強化 / 事業投資費用は今後増加の見通し

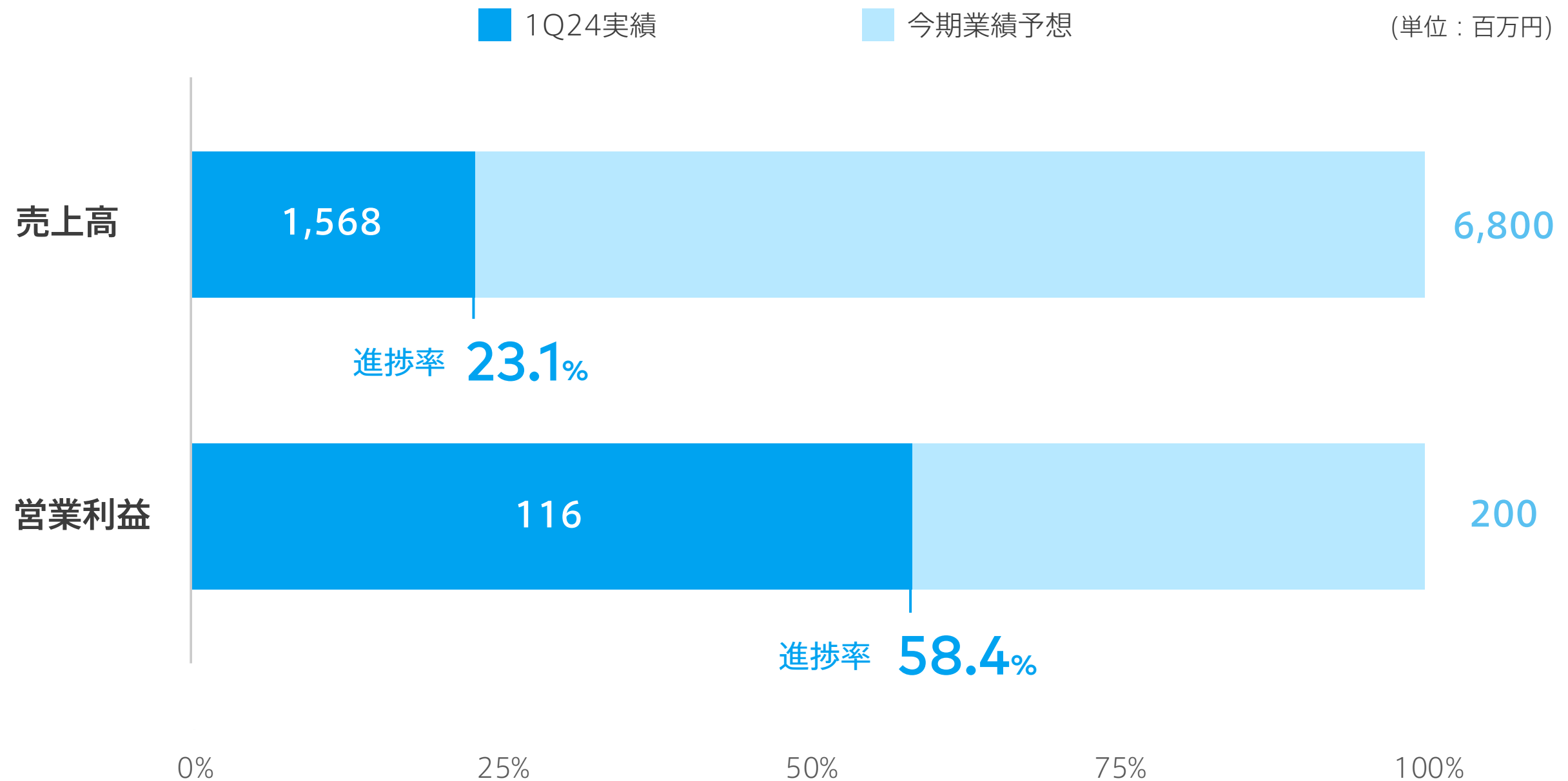
(単位：百万円)



業績予想に対する進捗

売上高は概ね期初計画通りの進捗

利益の進捗も想定内。2Q以降で組織体制や事業投資の強化を予定



2. 当期進捗

全社方針

持続成長実現のための基盤強化と新たな収益源の創出への投資

注力 ①

マッハバイトの成長加速に向けた投資強化

- 成長戦略推進のため、営業体制を拡充
- 成長加速に備えたシステム基盤の整備

- 大手顧客との取引拡大が順調に推移
- 営業組織強化および新規開拓も推進中
- 企業向け画面のアップデートなどの基盤の改修を実施

注力 ②

新たな収益源の創出

- 既存アセットを活用した新規サービスの開発
- knewおよびbatonnにおける早期のPMF*実現

※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

既存のアセットを活用した新商品・新規サービスの開発


- 転職ドラフトは、エンジニア転職市場におけるポジションの強化に向け、人材紹介サービスの拡大に取り組む。ハイクラス限定の特別回も開催

knewおよびbatonnにおける早期のPMF実現

- batonnは前期で蓄積した活用事例を基に、導入・活用支援のパターンや利用体験を構築中。面接全体を要約する機能もリリース

マッハバイトの成長加速に向けた投資強化 事業戦略

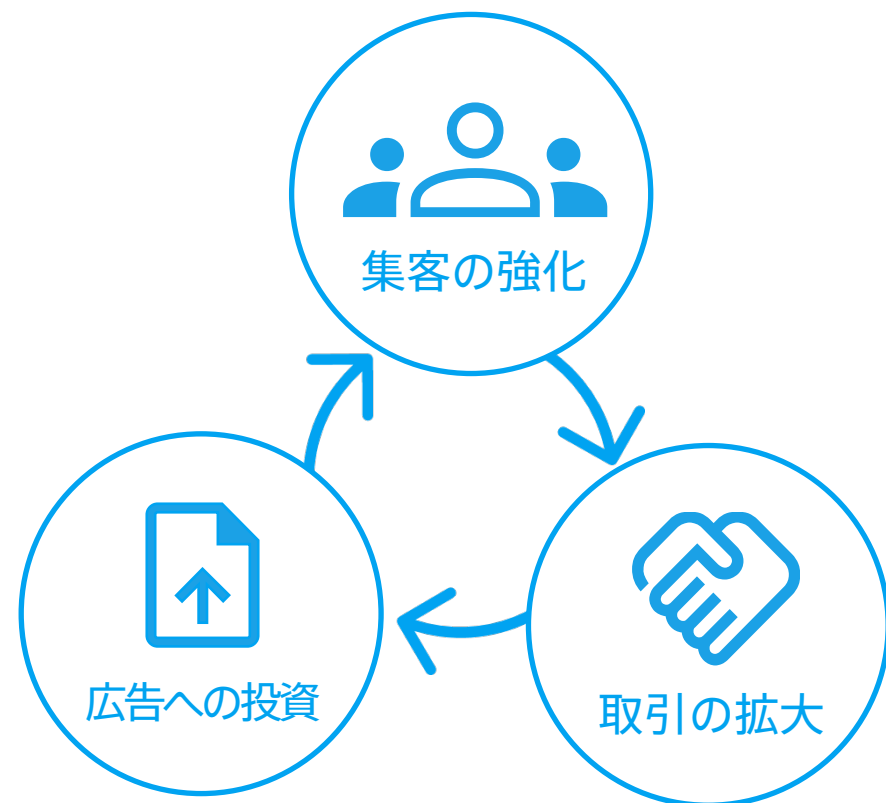
大手顧客の取引拡大と新規顧客群の開拓を推進。成長加速のため営業体制強化

 FY2024からの取り組み



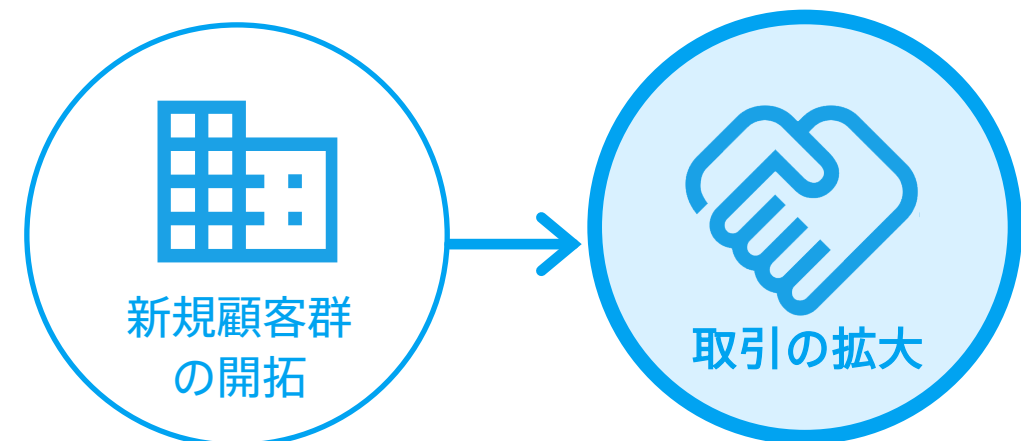
営業体制を強化し成長を加速

大手顧客の取引拡大



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

新規顧客群の開拓



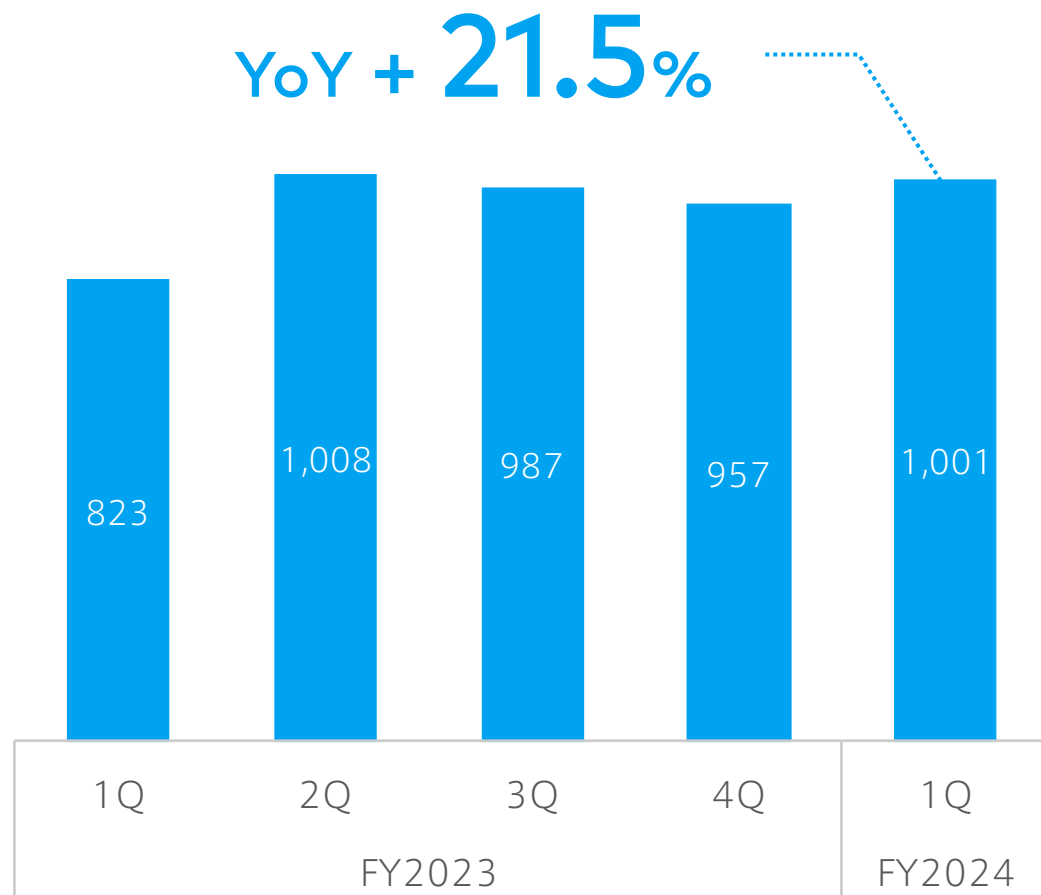
従来主要ターゲットとしてこなかった業界・職種の開拓を進め、顧客基盤の拡大を図る

マッハバイトの成長加速に向けた投資強化 戦略進捗

- 大手顧客との取引拡大が順調に推移しYoY+21.5%の増収。
営業組織強化および新規開拓も推進中
- 企業向け画面のアップデートなどの基盤改修も進行中

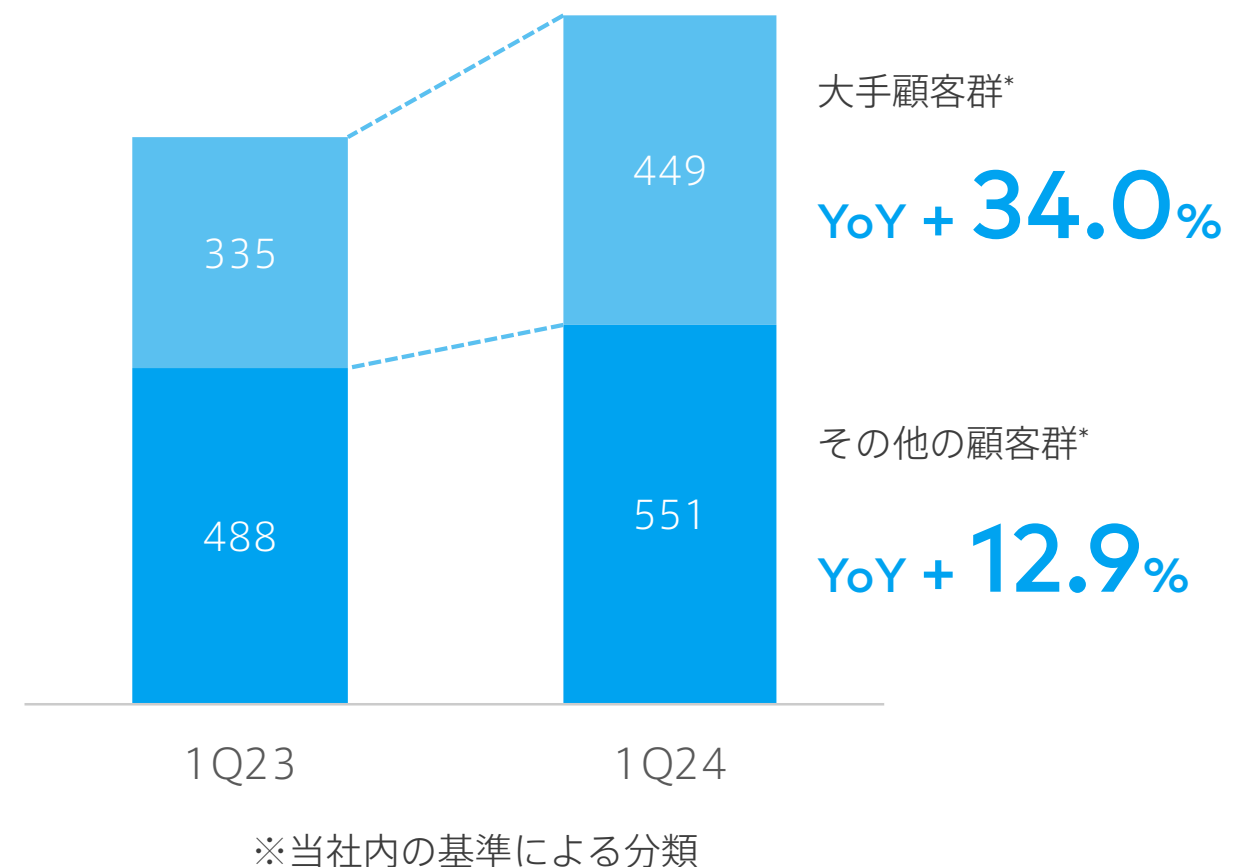
売上高

(単位：百万円)



企業規模別の売上高

(単位：百万円)



既存アセットを活用した新規サービスの開発

- | 転職ドラフトでは市場におけるポジションの強化に向け、より幅広くキャリアをサポートできる体制を構築中
- | 1Qは人材紹介サービスの強化・ハイクラス限定の特別回開催

□ 現状 □ FY2024以降

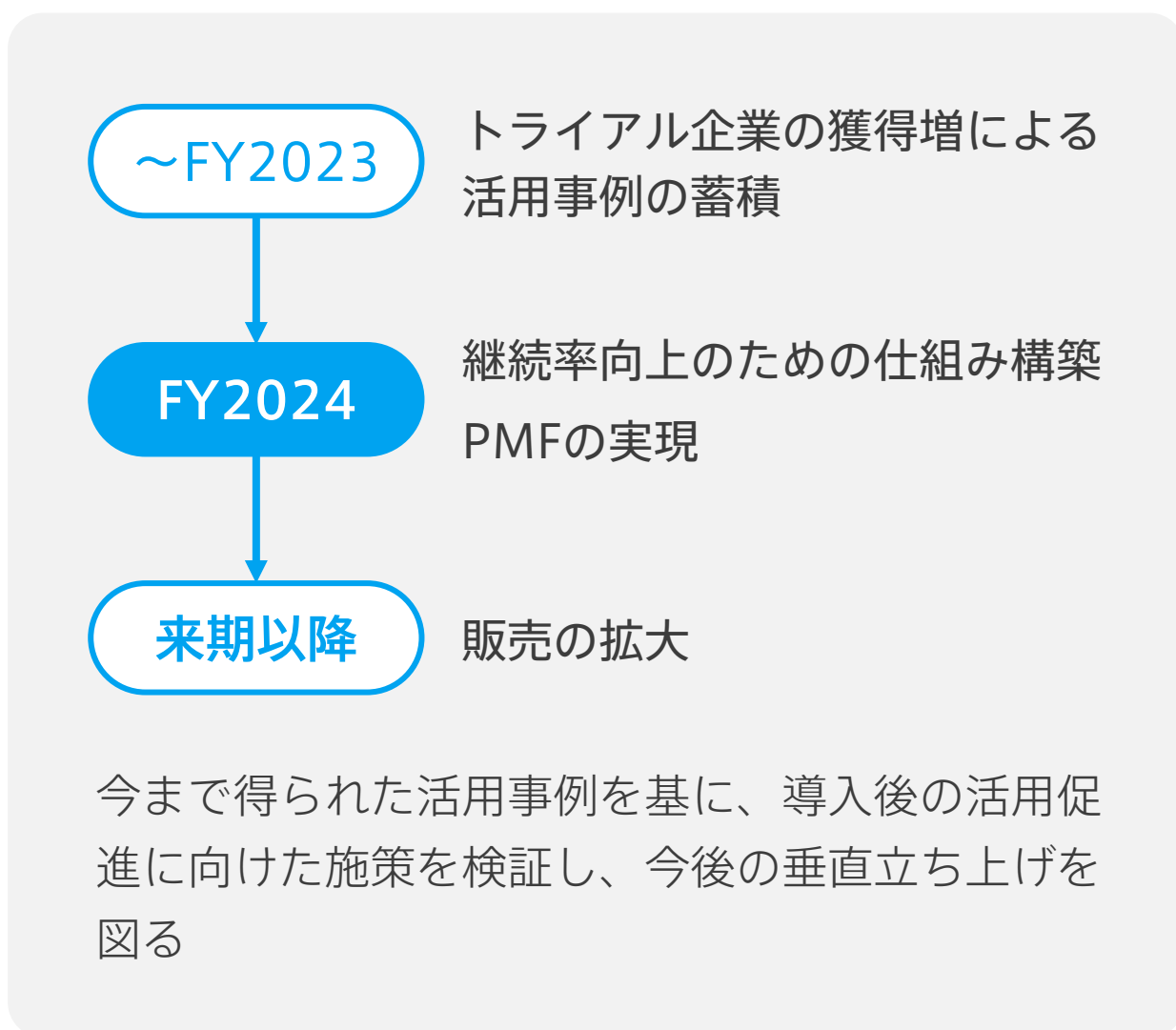
選択肢がふえることで、これまで採用に至っていない求職者層からも採用を創出



knew・batonnのPMF実現

- batonnでは今後の垂直立ち上げに向け、前期で蓄積した活用事例を基に導入・活用支援のパターンや利用体験を構築中
- UX向上に向け、面接全体を要約する機能をリリース

検証進捗と見通し



AIを活用した面接全体要約

面接全体の要約

面接全体を分割して要約

全体要約
候補者はリブセンスで6~7年の経験を持ち、バックエンドからフロントエンドへの移行を経験。大学でデザインを専攻し、UIデザインに興味を持つ。現在はフロントエンドとバックエンドの両方を担当し、スクラムマスターとしても活動。ユーザーの意見を集めるファンミーティングに積極的に参加し、ユーザーに価値を届けることにモチベーションを感じている。また、一年かけてユーザーに合わせたレコメンド機能を含むプロジェクトを開発し、ステークホルダーとの調整も行った。

セクション

セクション

候補者の経験とスキルセット
現在はフロントエンドの開発をメインに行っており、バックエンドも対応できる。候補者はユーザーの声を集めるミーティングに積極的に参加。ユーザーに価値を届けることにモチベーションを感じている。

- 03:20 候補者は大学でデザインを専攻し、プログラミン...
- 03:20 候補者はバックエンドからスタートし、現在はフ...

企業の要望に応えるための調整
候補者は、ステークホルダーの要望を機能に落とし込む際の調整が大変で、条件制約を出してくる企業に対して、ロジックやユーザーの利便性を説明しながら最適な提案することが多かったと述べました。

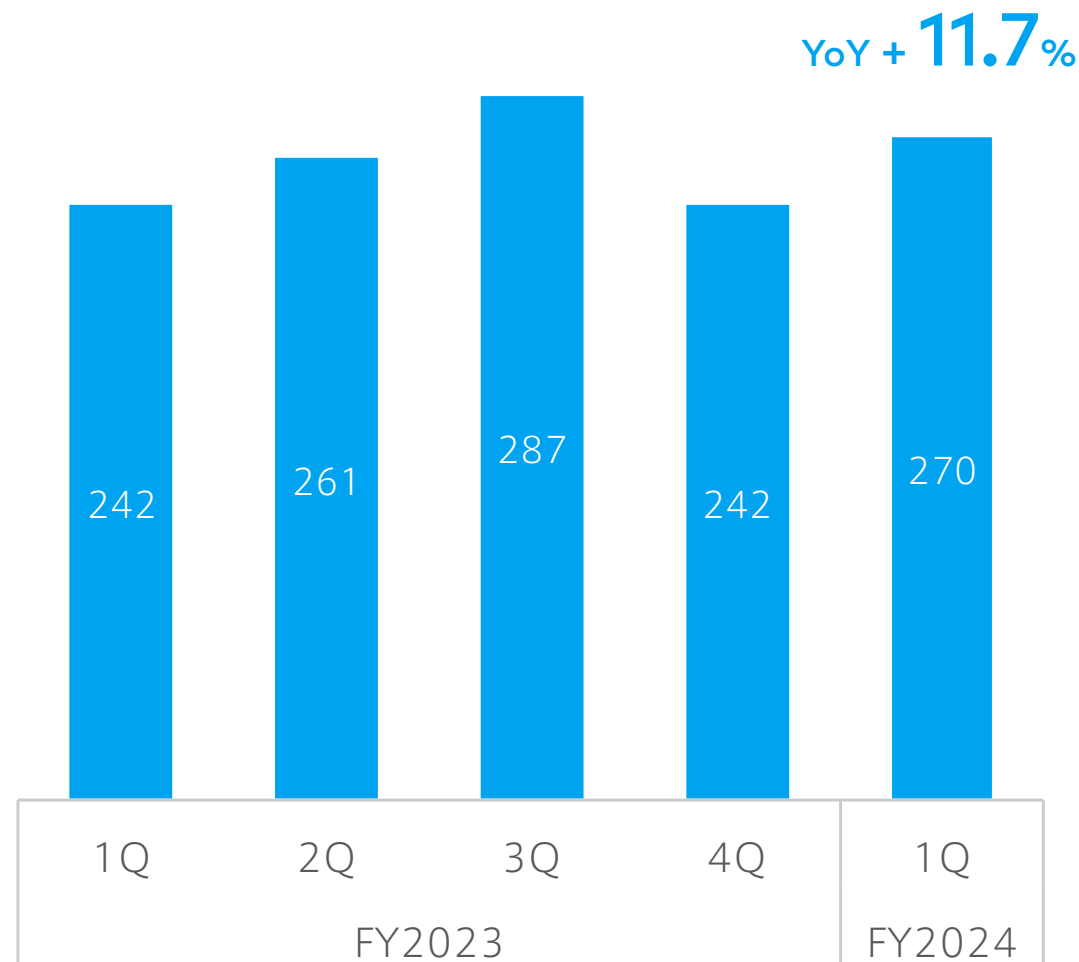
- 03:20 候補者はステークホルダーの要望を機能に落とし...
- 03:20 面接担当者は、プロダクト開発に特化したバック...

AIによる面接要約機能を強化。採用面接の全体およびセクションごとの会話を自動で要約し、より効率的な選考が可能に

- 転職会議は提携先の予算拡大およびロコミパスの売上拡大によりYoYで増収
- 転職ドラフトの売上はYoYでは横ばい、QoQでは回復

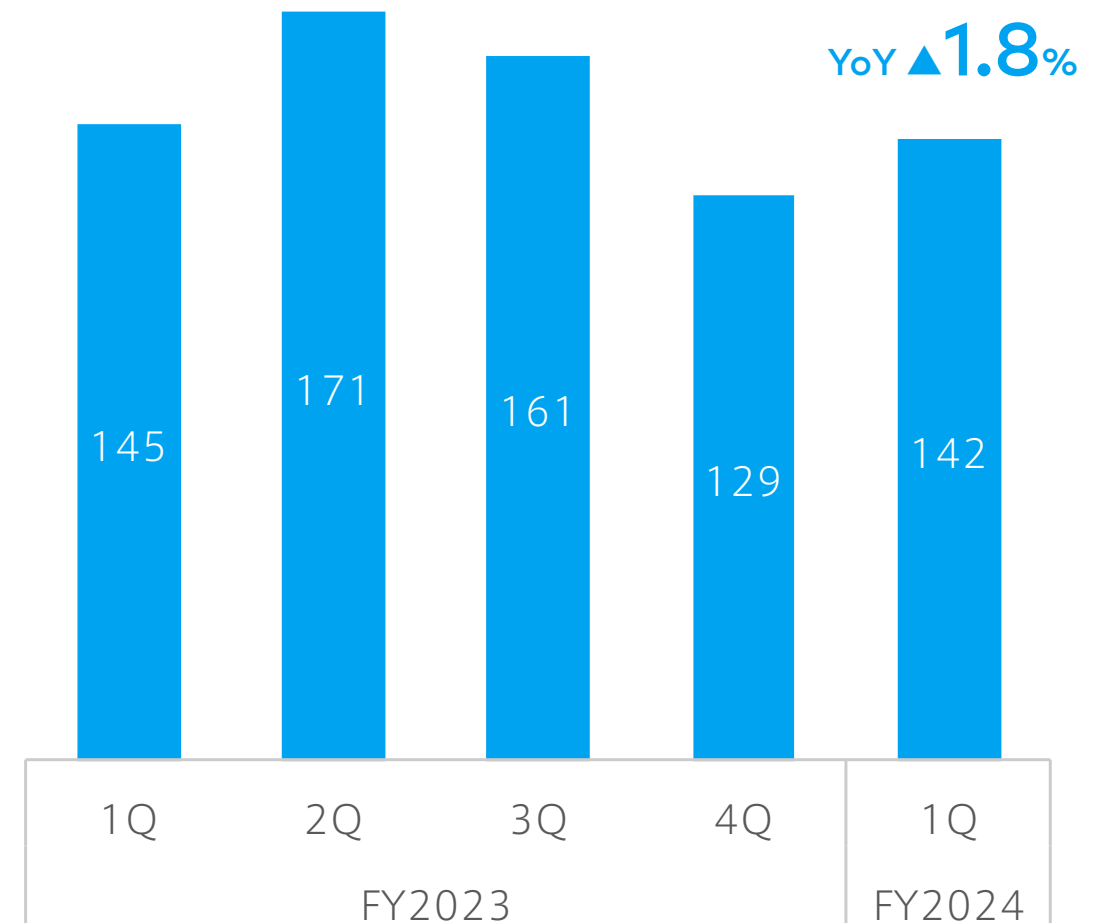
転職会議 売上高

(単位：百万円)



転職ドラフト 売上高

(単位：百万円)



譲渡制限付株式制度「リブシェア」の導入

社員のエンゲージメント向上を目的に導入。
退職後も継続して保有可能な点、全社員を対象に付与する点が特徴

制度の概要

	入社時付与	年次付与
付与対象	全社員*1	一定の等級・役職以上のすべての正社員
付与数	約15万円相当*2	前年の業績および等級・役職に応じて付与*3
付与時期	入社時	毎年1回
譲渡制限期間	約5年間	
退職時の取扱い	継続保有	

株式処分の概要

払込期日	2024年5月29日
処分する株式の種類および株式数	当社普通株式 90,600株
処分価額	1株につき234円
処分価額の総額	21,200,400円
割当予定先	当社の従業員（雇用型執行役員を含む） 151名 90,600株

※1 勤務地、職務内容、勤務時間を限定しない無限定正社員が該当

※2 決議日前日の株価を基準として、約15万円相当の単元株式を付与

※3 前年の営業利益額に対して一定の係数（1~10%）を掛けたものを原資として、等級・役職に応じて付与

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

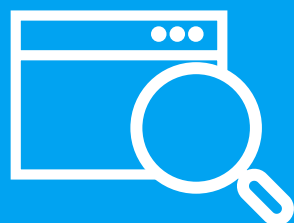
コーポレートビジョン

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

20万社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。

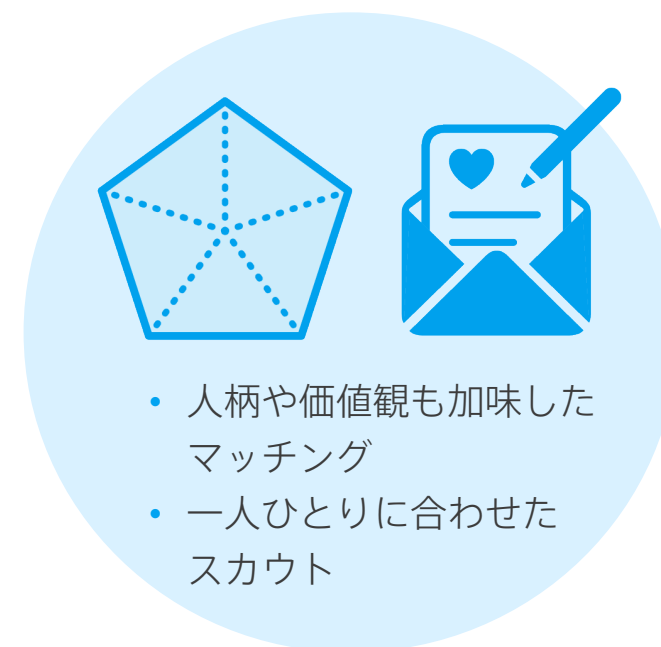
人間性の尊重

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

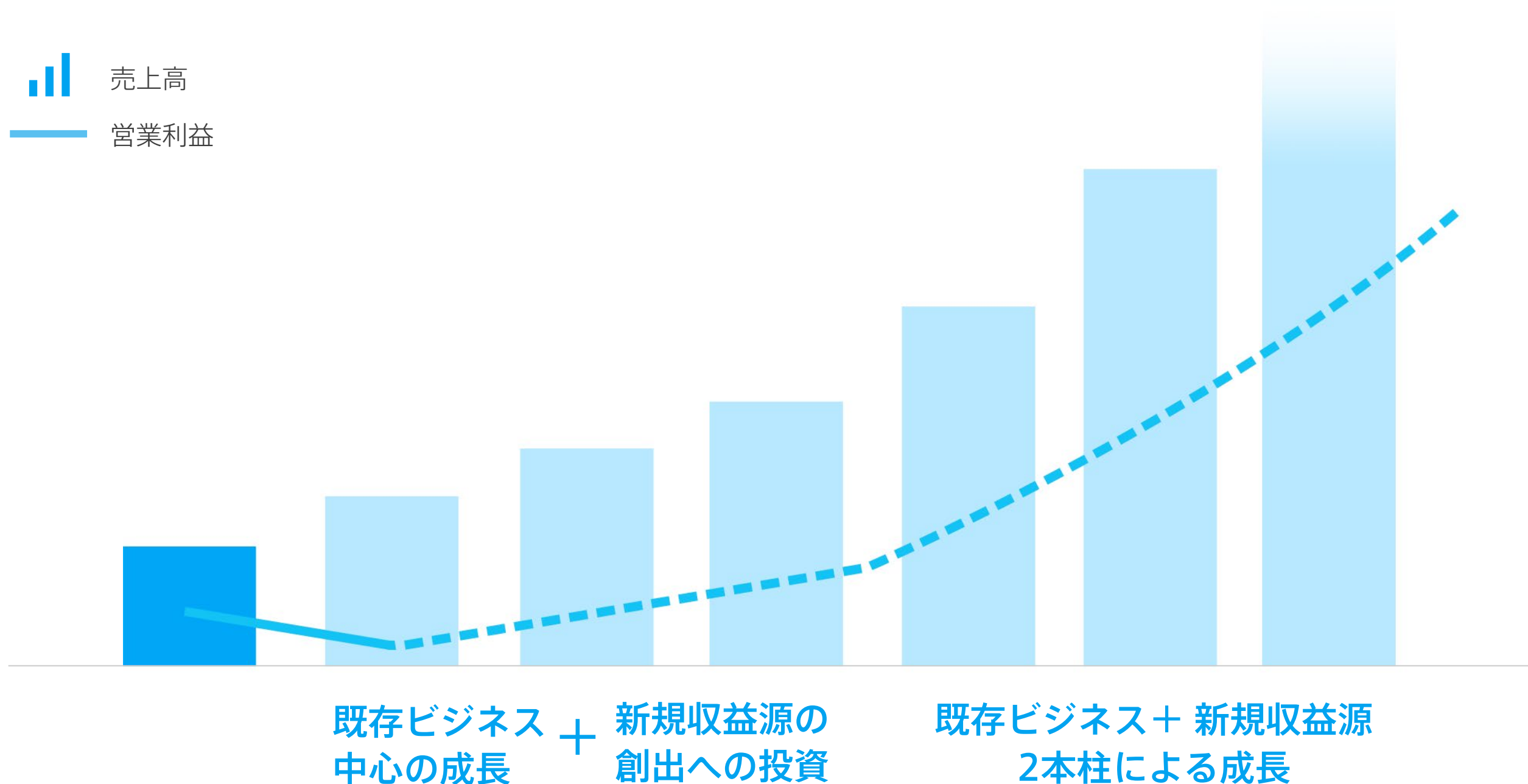
当期方針

中長期的に目指す像

短期では既存ビジネスを中心に成長。同時に新規収益源の創出に向け積極投資

中長期では新規収益源の成長分も加わることで、売上・利益ともに拡大

売上高
営業利益



全社方針

持続成長実現のための基盤強化と新たな収益源の創出への投資

注力①

マッハバイトの成長加速に向けた投資強化

- 成長戦略推進のため、営業体制を拡充
- 次年度以降の成長加速に備えたシステム基盤の整備


注力②

新たな収益源の創出

- 既存のアセットを活用した
新商品・新規サービスを開発
- knewおよびbatonnにおける
早期のPMF実現

マッハバイトの強化による売上成長 成長戦略

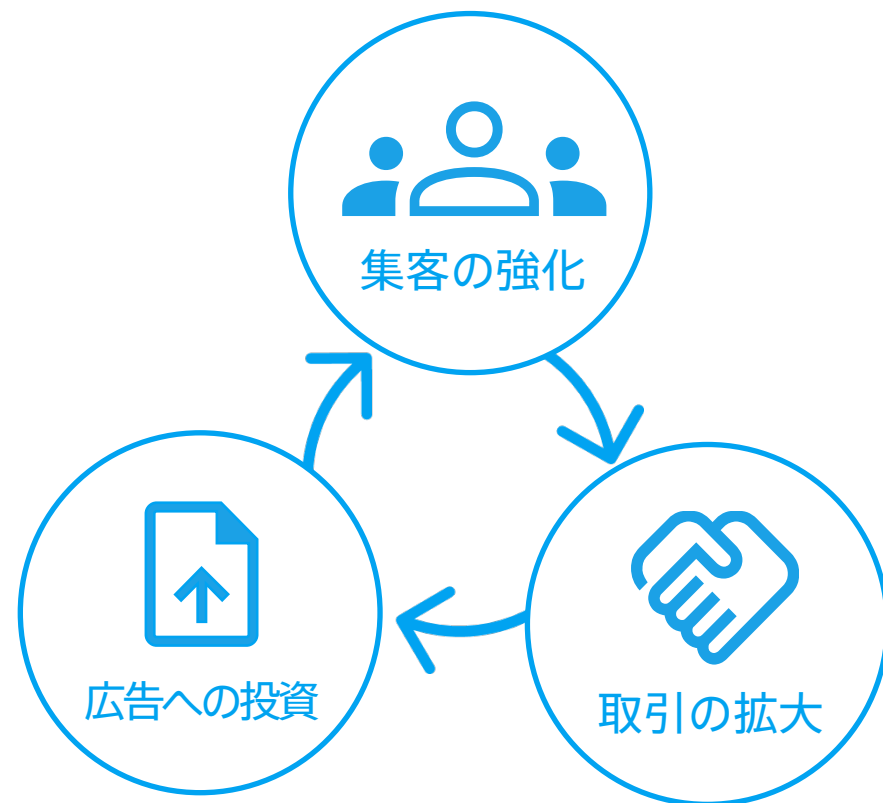
FY2023からの取り組みに加え、新規顧客群の取引拡大を推進
営業体制を強化し、成長の加速を図る

 … FY2024の新たな取り組み



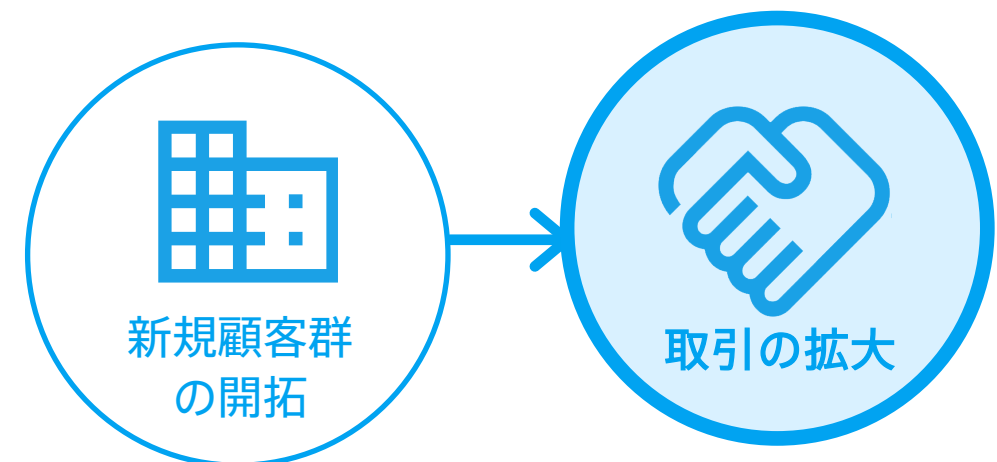
営業体制を強化し成長を加速

大手顧客の取引拡大



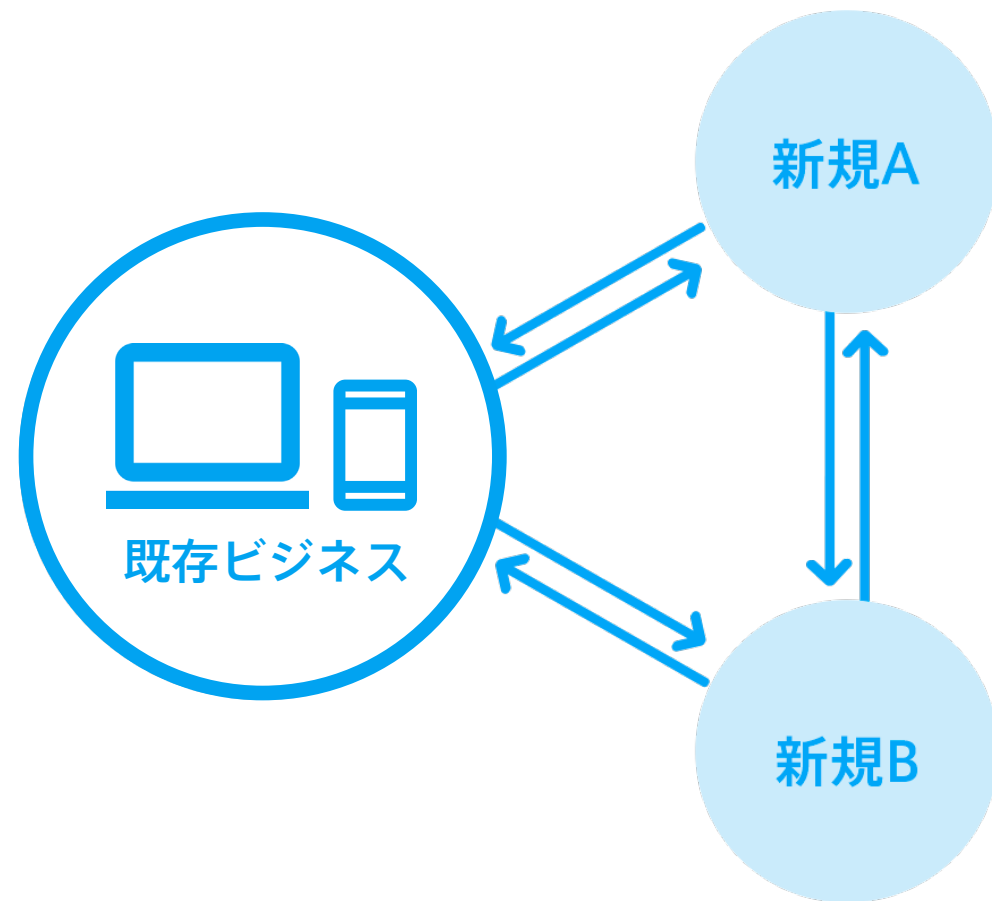
先行して応募数を増やし顧客からの信頼を獲得。取引拡大で得られた収益を事業投資に繋げ、持続成長を目指す

新たな顧客群の開拓



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

2つの観点から、新たな収益源となる商品・事業を創出



既存ビジネスと連動した収益源創出

既存ビジネスにおける強みやアセットを活かした新商品や新規サービスを開発。顧客との接点拡大や参入障壁の増強といった相乗効果によって、新たな収益を生み出すとともに事業基盤を強化

knew batonn

新規事業の創出

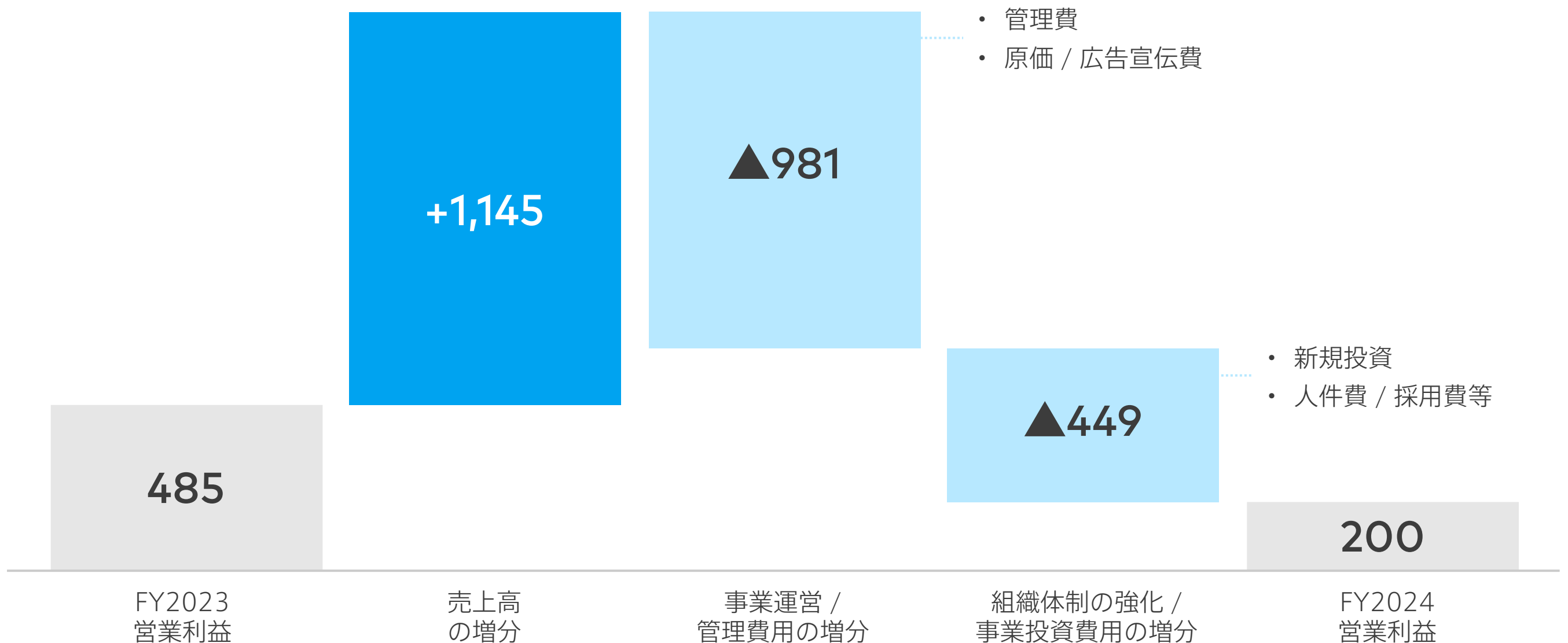
既存ビジネスの領域に囚われない新規の事業を創出。直近は、現在検証中のknewおよびbatonnの早期のPMFに注力

営業利益見通し

売上成長と連動し、原価・広告宣伝費が増加

組織体制の強化・事業投資で約4.5億円の支出増を見込む

(単位：百万円)



2024年12月期 業績予想

- マツハバイトを中心に増収。費用増・新規投資により営業利益は減益
- 投資の規模は事業機会や検証の進捗等に応じて変動する可能性あり

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024 業績予想	YoY	増減額
売上高	5,654	6,800	+20.3%	+1,145
営業利益	485	200	▲58.8%	▲285
経常利益	649	360	▲44.6%	▲289
親会社株主に帰属する 当期純利益	716	350	▲51.1%	▲366

3.補足資料

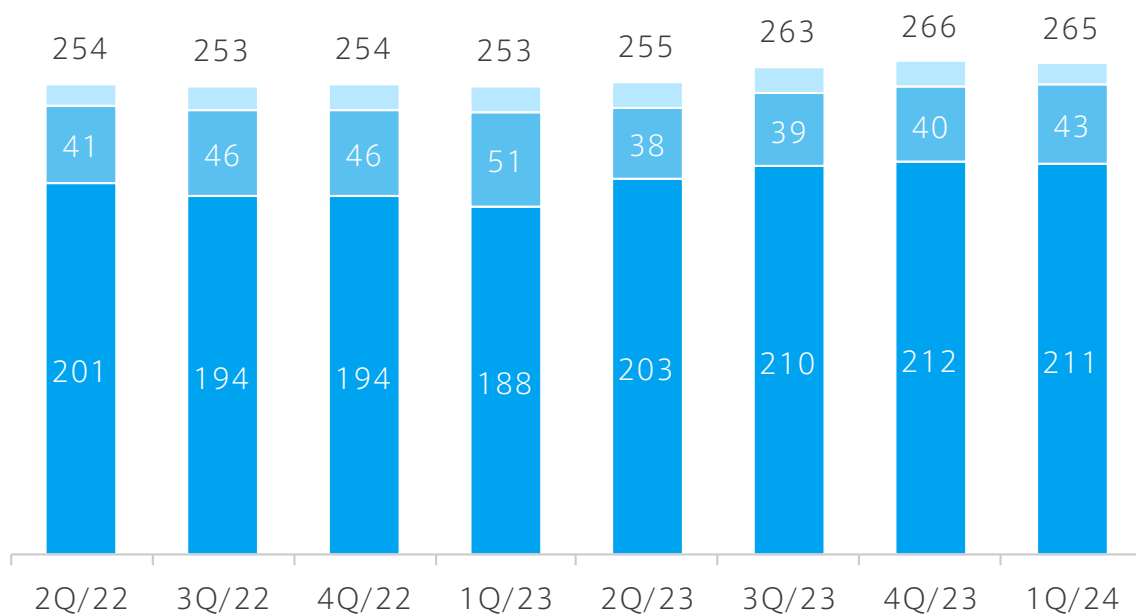
会社概要

社名	株式会社リブセンス
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：211名（2024年3月末現在） ※2024年度第1四半期より集計基準を変更
連結子会社	株式会社フィルライフ

従業員数の推移（連結）

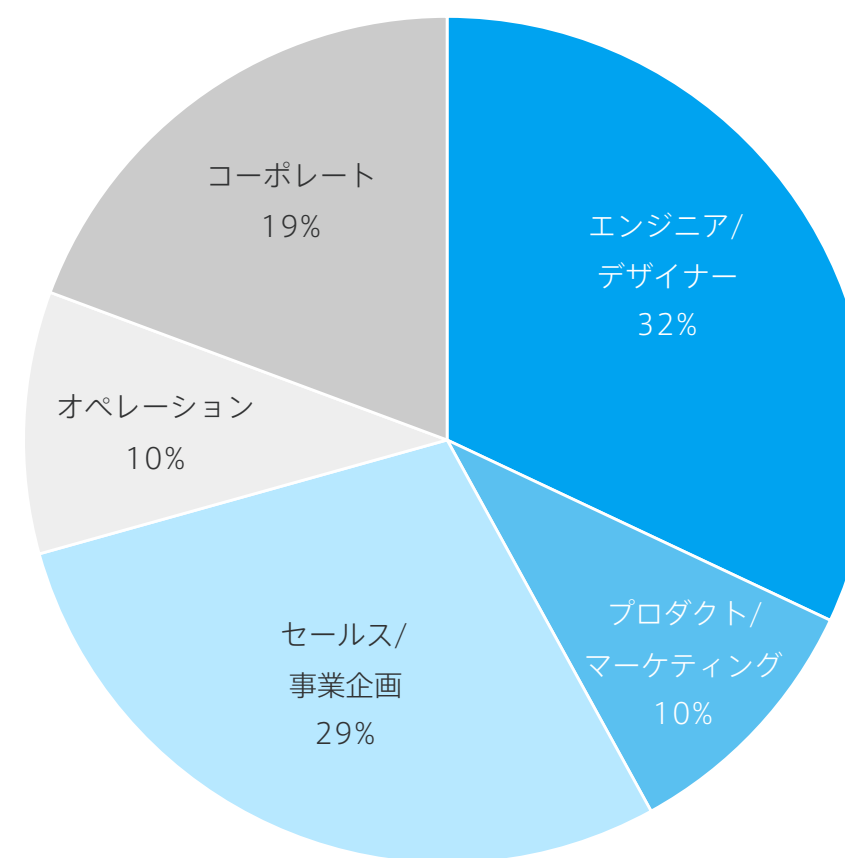
(単位：人)

- 当社正社員
- 当社臨時従業員
- 関連会社従業員



※2024年度第1四半期より集計基準を変更。過去の従業員数は遡及修正

職種別構成比



※2024年度第1四半期より職種区分を変更

※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。