

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

# 2024年12月期 第2四半期決算説明会資料

2024年8月14日



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



## 四半期業績

**売上高 | 1,678百万円** YoY +183百万円(+12.3%)

- マッハバイトの事業成長・IESHILの買取再販事業における取引増加により増収
- 転職ドラフトは成果課金売上の減少に伴い減収

**営業利益 | 108百万円** YoY▲67百万円(▲38.3%)

- 組織体制の強化に伴う人件費・採用費の増加、利益率の高い事業の減収により減益

## 全社方針進捗

- 四半期売上高は過去最高額。収益性を考慮した広告調整および営業体制構築の遅れにより、成長率は想定を下回るも、影響は一時的
- 新たな収益源の創出に向けた動きは継続。転職ドラフトの認知拡大に向けた投資を決定

## 下期の方針

- 業績予想に対する進捗率は、売上高47.7%・営業利益112.7%
- 全社方針および業績予想は変更せず。現在行っている投資に加え、追加の投資を計画。今後は業績および投資の進捗を見ながら、修正の要否を判断



(単位：百万円)

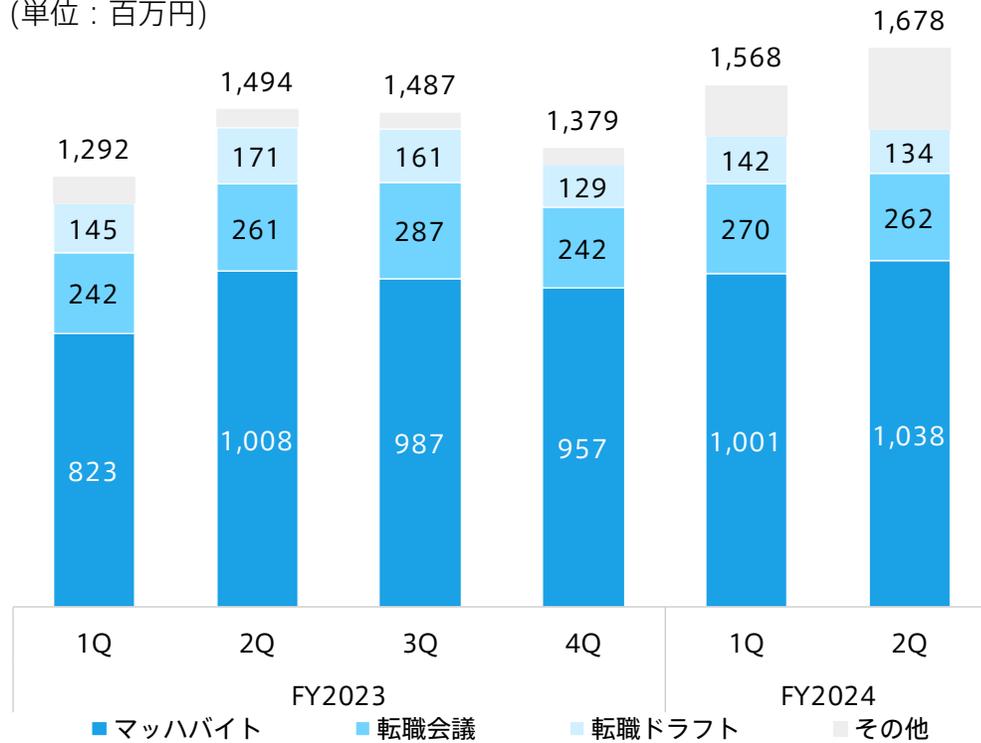
	2Q			2Q累計			対業績予想 進捗率
	FY2023	FY2024	YoY	FY2023	FY2024	YoY	
売上高	1,494	1,678	+12.3%	2,787	3,246	+16.5%	47.7%
売上原価	230	439	+90.3%	446	793	+77.7%	-
販売管理費	1,087	1,130	+4.0%	2,116	2,227	+5.3%	-
営業利益	175	108	▲38.3%	223	225	+0.7%	112.7%
経常利益	217	143	▲34.3%	306	298	▲2.6%	83.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	218	143	▲34.2%	291	277	▲4.7%	79.3%



## マッハバイトの事業成長・IESHILの買取再販事業における取引増加により増収。 組織体制の強化および売上構成の変化により減益

### 売上高

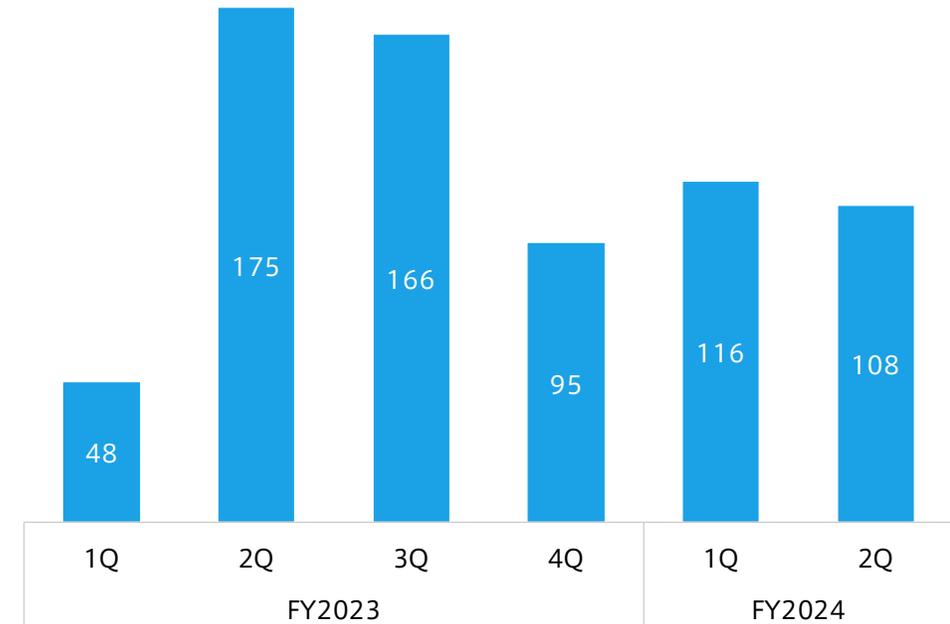
(単位：百万円)



※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

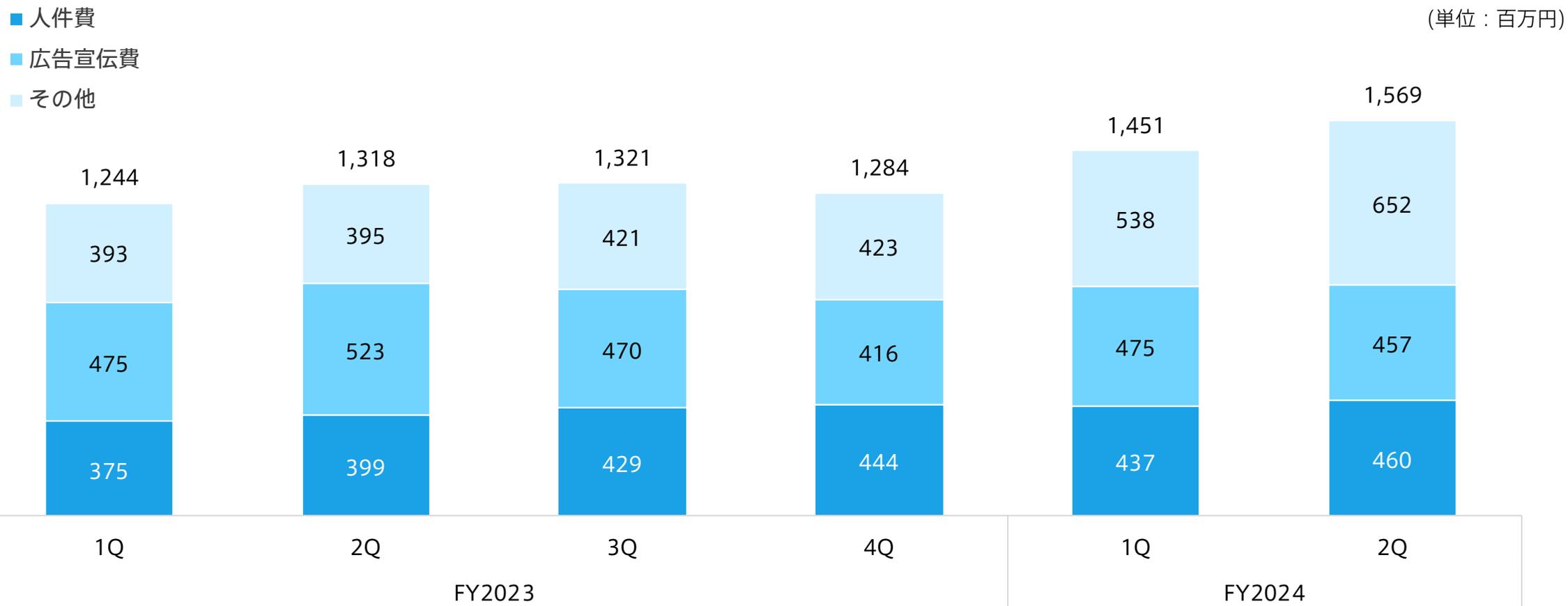
### 営業利益

(単位：百万円)





増員等により人件費が増加。その他項目では不動産売上原価が増加。  
収益性を考慮し一時的に広告の投下量を調整したことで広告宣伝費は減少

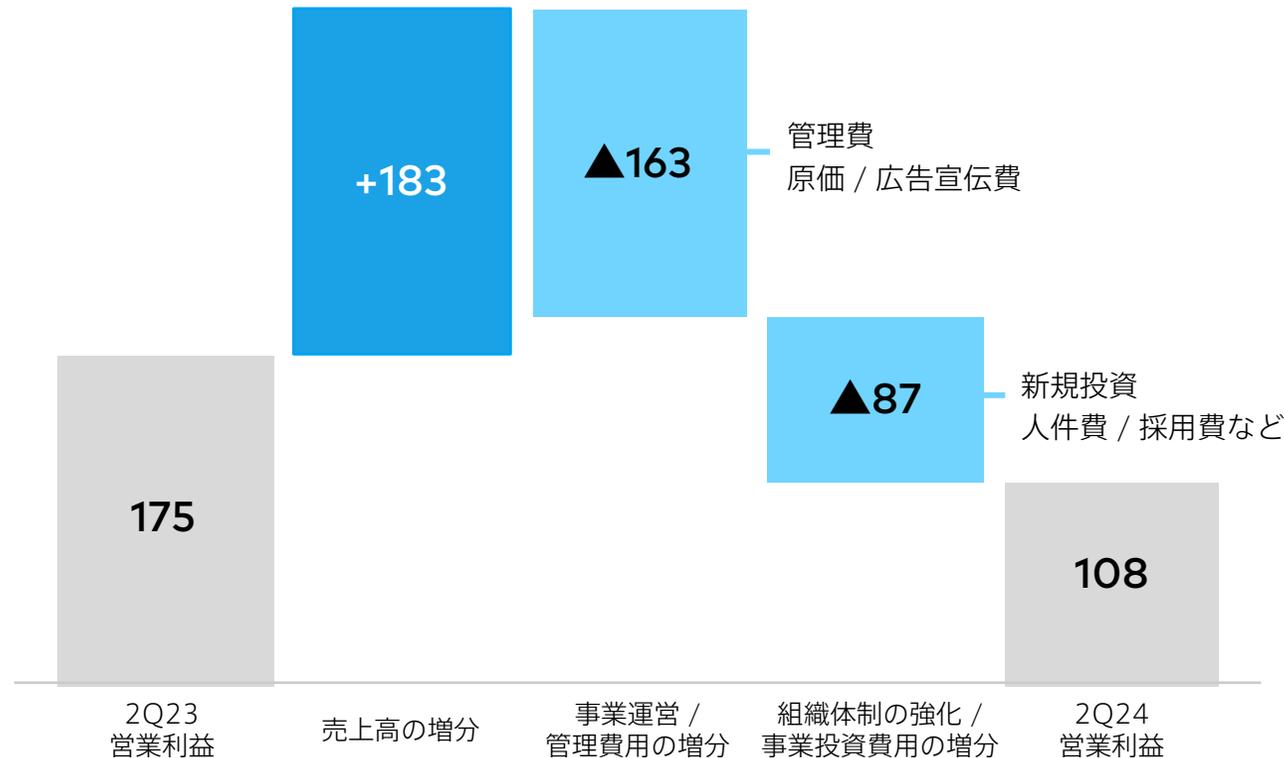




売上高は伸長したものの、不動産売上原価や顧客獲得費用を含む事業運営・管理費用が増加。組織体制の強化・事業投資費用の増分は人件費・採用費の増加によるもの

### 営業利益の変動要因

(単位：百万円)



### 事業運営 / 管理費用 | ▲163百万円

不動産売上原価が増加。マッハバイトの成長に伴い顧客獲得費用もやや増加。収益性を考慮し一時的に広告の投下量を調整したことで広告宣伝費は減少

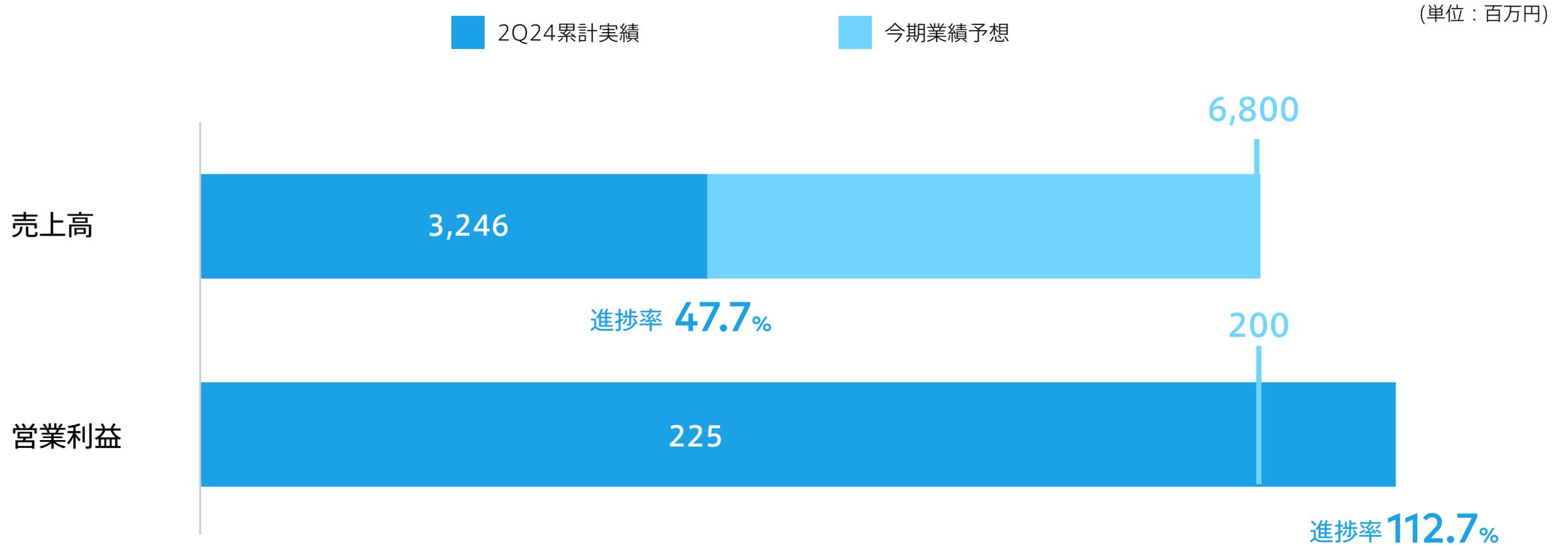
### 組織体制の強化 / 事業投資費用 | ▲87百万円

正社員の採用を強化したことで、人件費・採用費が増加。昨年実施の報酬制度改定も影響



売上高は概ね期初計画通りの進捗。

営業利益は進捗率100%超。下期に追加の事業投資・人的資本投資を計画



## 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

### 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

### 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

- 四半期売上高は過去最高額。収益性を考慮した広告調整および営業体制構築の遅れにより、成長率は想定を下回るも、影響は一時的

### 既存のアセットを活用した新商品・新規サービスの開発

- 転職ドラフトではより幅広くキャリアをサポートできる体制を構築中。今後は認知拡大および人材紹介サービスの集客強化のための投資を予定
- IESHILでは物件購入の仕組みの確立と提供価値の検証を実施

### knewおよびbatonnにおける早期のPMF実現

- knewはポジションの見直しも含め、PMFに向けた検証を進める
- batonnでは導入・活用支援のパターンおよび利用体験の構築を進める



## 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

### 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

### 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

- 四半期売上高は過去最高額。収益性を考慮した広告調整および営業体制構築の遅れにより、成長率は想定を下回るも、影響は一時的

### 既存のアセットを活用した新商品・新規サービスの開発

- 転職ドラフトではより幅広くキャリアをサポートできる体制を構築中  
今後は認知拡大および人材紹介サービスの集客強化のための投資を予定
- IESHILでは物件購入の仕組みの確立と提供価値の検証を実施

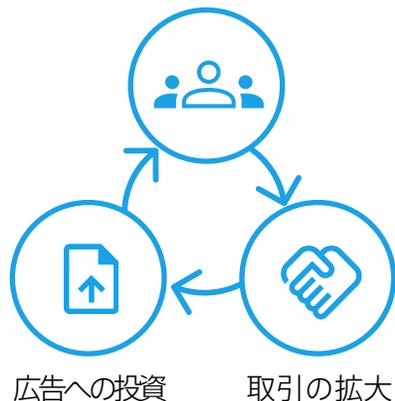
### knewおよびbatonnにおける早期のPMF実現

- knewはポジションの見直しも含め、PMFに向けた検証を進める
- batonnでは導入・活用支援のパターンおよび利用体験の構築を進める



## 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

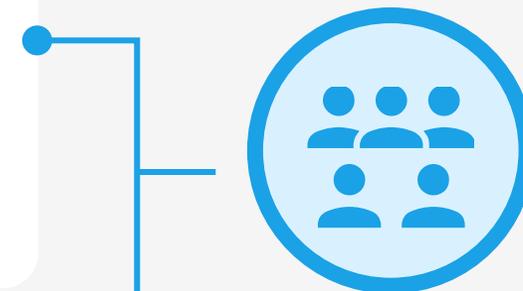
集客の強化



### 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。  
FY2023より推進し、順調に進捗中。拡大余地はまだ十分にあるため、引き続き進めていく

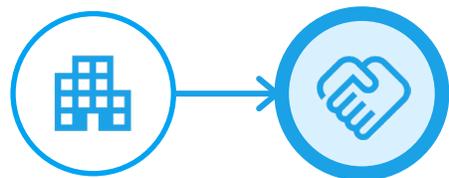
 FY2024から強化



### 営業体制の強化

戦略の妥当性が確認できたことから、営業体制を強化し顧客獲得・取引拡大をさらに推進。成長速度の加速を図る

### 新規顧客群の開拓



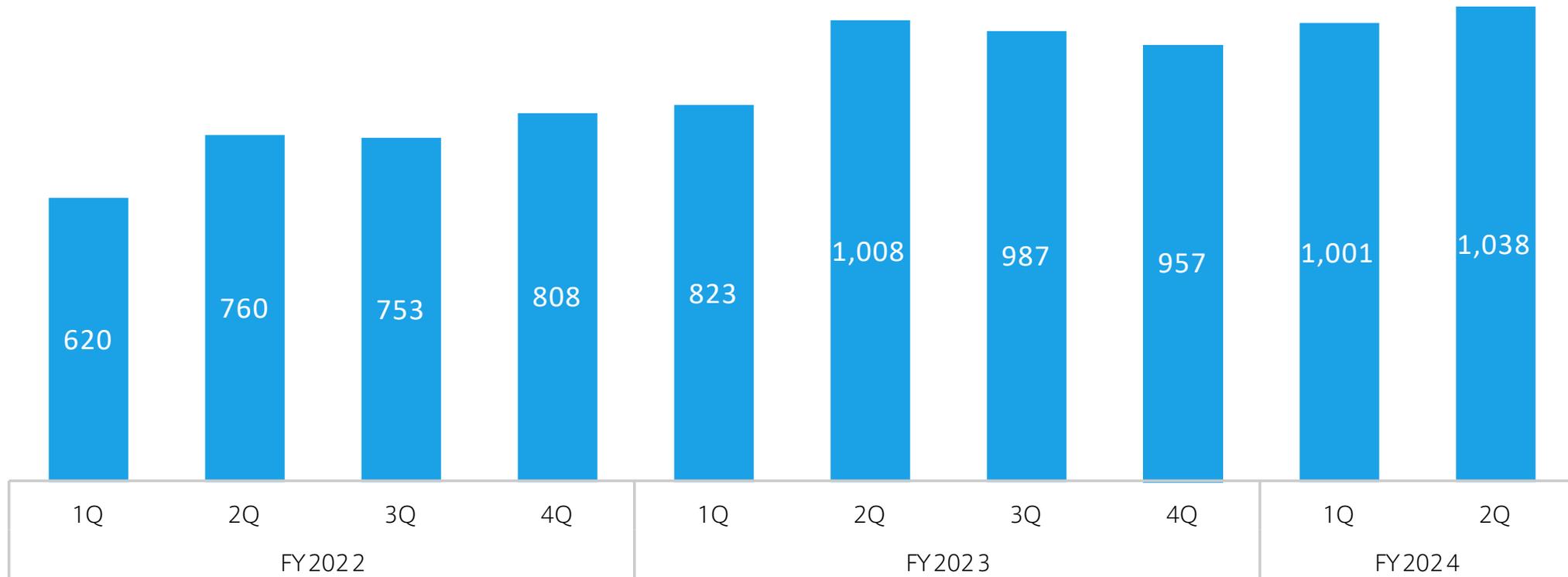
新規顧客群の開拓      取引の拡大

新規開拓営業は収益性等を考慮しターゲットを設定。新たに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。  
開拓した顧客は取引拡大のサイクルに繋げ、顧客あたりの売上・収益性も高めていく



四半期売上高は過去最高額。収益性を考慮した広告調整および営業体制構築の遅れにより、成長率は想定を下回るも、影響は一時的

売上高  
(単位：百万円)





## 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

### 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

### 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

- 四半期売上高は過去最高額。収益性を考慮した広告調整および営業体制構築の遅れにより、成長率は想定を下回るも、影響は一時的

### 既存のアセットを活用した新商品・新規サービスの開発

- 転職ドラフトではより幅広くキャリアをサポートできる体制を構築中  
今後は認知拡大および人材紹介サービスの集客強化のための投資を予定
- IESHILでは物件購入の仕組みの確立と提供価値の検証を実施

### knewおよびbatonnにおける早期のPMF実現

- knewはポジションの見直しも含め、PMFに向けた検証を進める
- batonnでは導入・活用支援のパターンおよび利用体験の構築を進める



転職ドラフトのポジション確立に向け、より幅広くキャリアをサポートできる体制を構築中。  
下期に認知拡大および人材紹介サービスの集客強化に向けた投資を予定

 FY2024から強化

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





## IESHILの会員を対象に中古マンションの買取再販事業を検証中。複数の売買が成立

 検証中





batonnはコアとなる機能で特許を取得。

引き続き、導入・活用支援のパターンおよび利用体験の構築を進める

面接最適化クラウド **batonn**

### コア機能で特許を取得



面接要約から重要箇所をピックアップし、ラベルやコメントを付与する機能について、特許を取得

### 今後の方針



トライアル企業の獲得増による活用事例の蓄積

継続率向上のための仕組み構築 PMFの実現

販売の拡大

UX向上のため、ビデオ通話基盤を変更。導入・活用支援のパターンおよび利用体験を構築を進める

## 3.下期方針



全社方針は変更せず。来年以降の成長に向け、追加の事業投資・人的資本投資を予定

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

方針変更せず、引き続き注力

注力ポイント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

注力ポイント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

投資案件

投資①

さらなる採用の加速

- 事業戦略の立案・推進を担う中核人材の採用強化

投資②

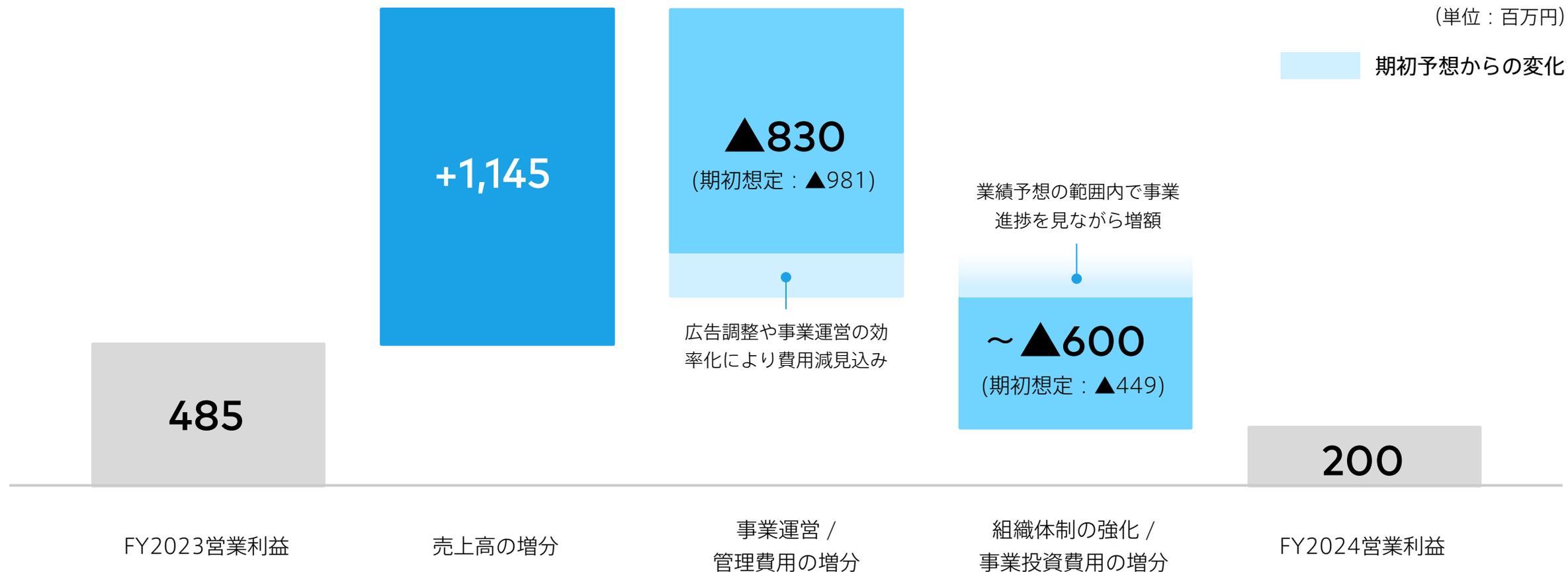
転職ドラフトのプロモーション強化

- ブランド認知拡大に向けた広告の強化やその他施策
- 人材紹介サービスの利用規模拡大に向けた広告による集客強化

+ その他の投資も計画中



広告調整や事業運営の効率化により、事業運営・管理費は期初予想比で減少の見込み。  
組織体制の強化・事業投資は業績予想の範囲内で増額を計画





下期に追加の事業投資・人的資本投資を計画しているため、業績予想は修正せず。  
 今後は業績および投資の進捗を見ながら、修正の要否を判断

(単位：百万円)

	FY2023実績	FY2024 業績予想	YoY	増減額	2Q24 累計実績	2Q24 進捗率
売上高	5,654	6,800	+20.3%	+1,145	3,246	47.7%
営業利益	485	200	▲58.8%	▲ 285	225	112.7%
経常利益	649	360	▲44.6%	▲ 289	298	83.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	716	350	▲51.1%	▲ 366	277	79.3%



LIVESENSE

## 4.補足資料



## 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

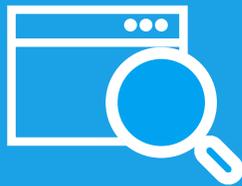
**あたりまえを、発明しよう**



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

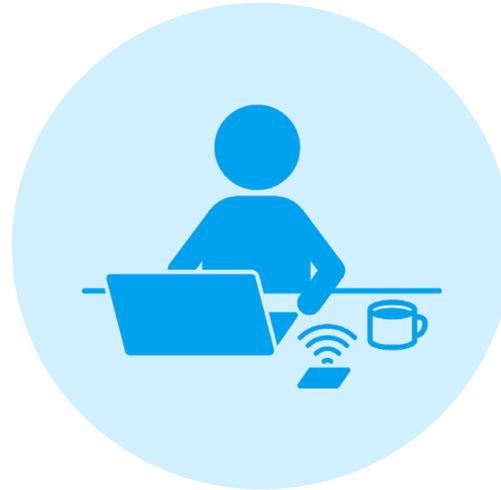


旧来のモデルを刷新し、不便さや非効率性といった課題を解決することで、  
日常やビジネスにおける利便性・効率性を向上させる



### 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



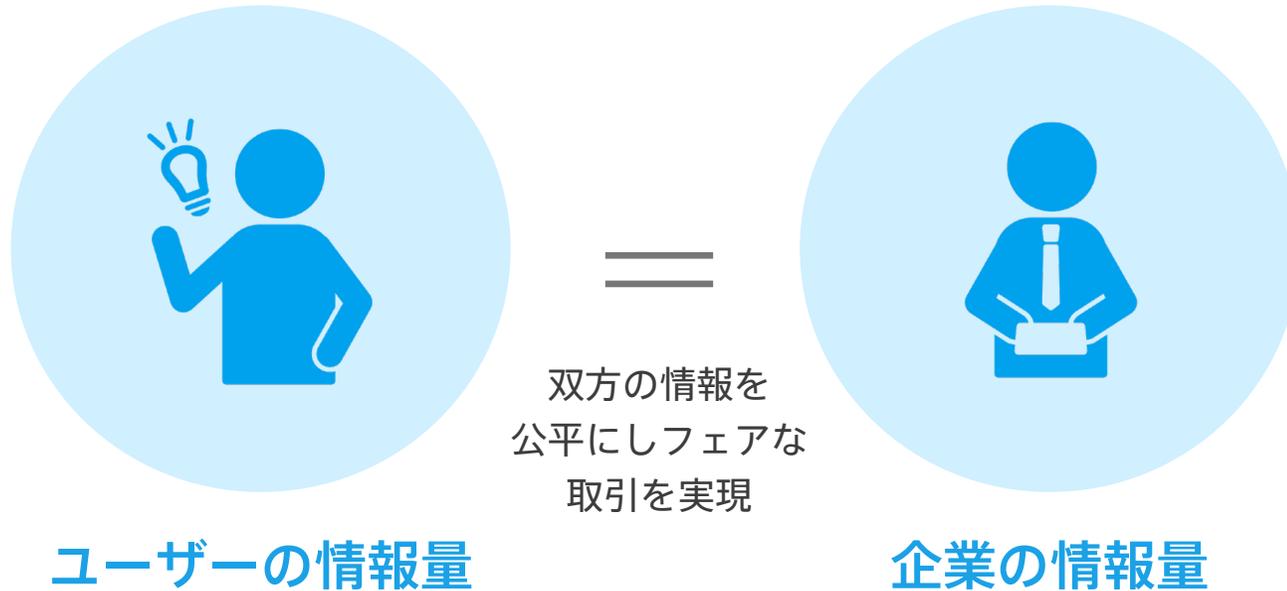
紙の求人が主流だったアルバイト業界に  
おいて、デジタル化を推進。アルバイト  
をより探しやすくした。



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。



# 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



## 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。

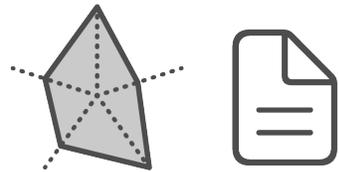


新築時価格や地盤の安全性・災害リスクといった情報を利用者に提供し、不動産売買の透明化を推進する。



## 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

### 事業における例



- 一面的な情報によるマッチング
- 定型文スカウト



- 人柄や価値観も加味したマッチング
- 一人ひとりに合わせたスカウト

### 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

### ➡ 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。

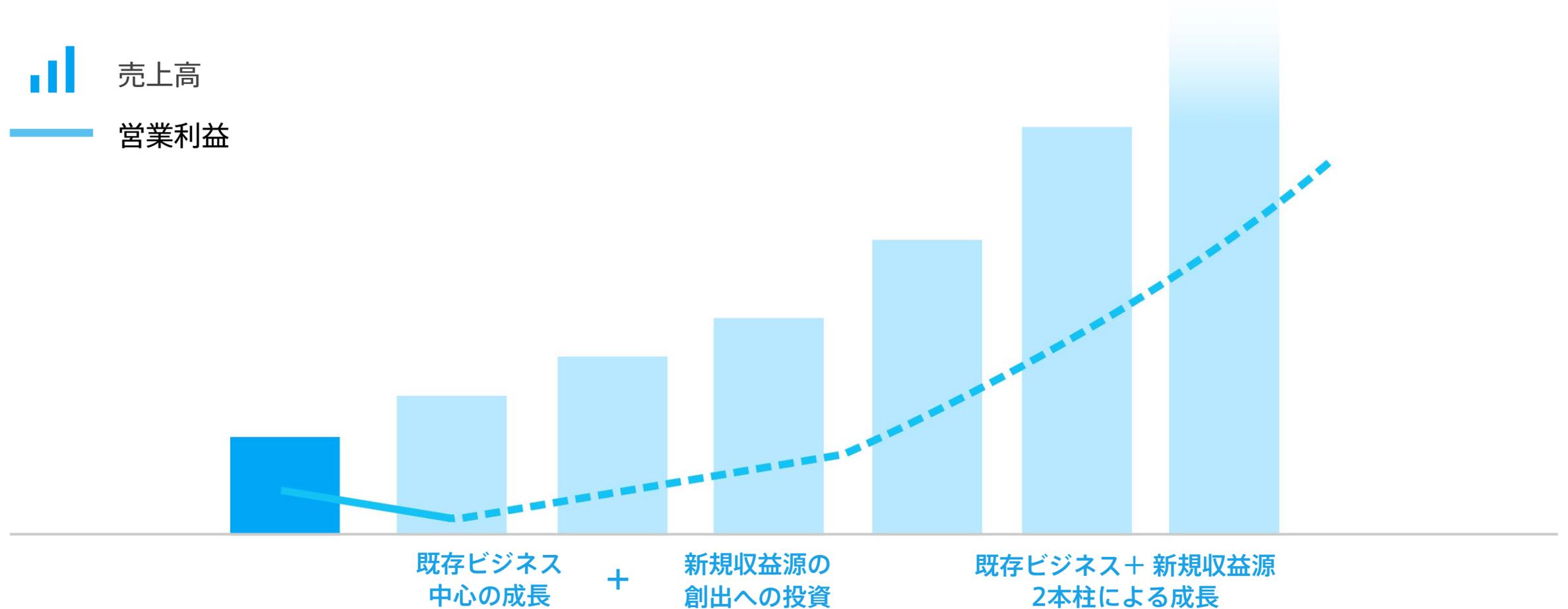
*knew*

入力した好みを基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。



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

### 注カポイント 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

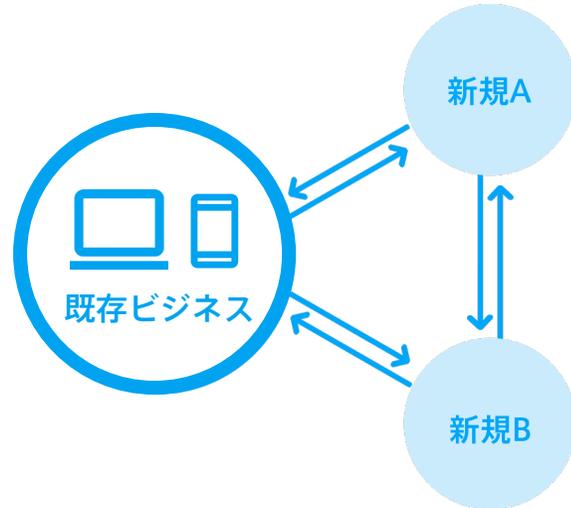
### 注カポイント ②

### 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



## 2つの観点から、新たな収益源となる商品・事業を創出



*knew* batonn

### 既存ビジネスと連動した収益源創出

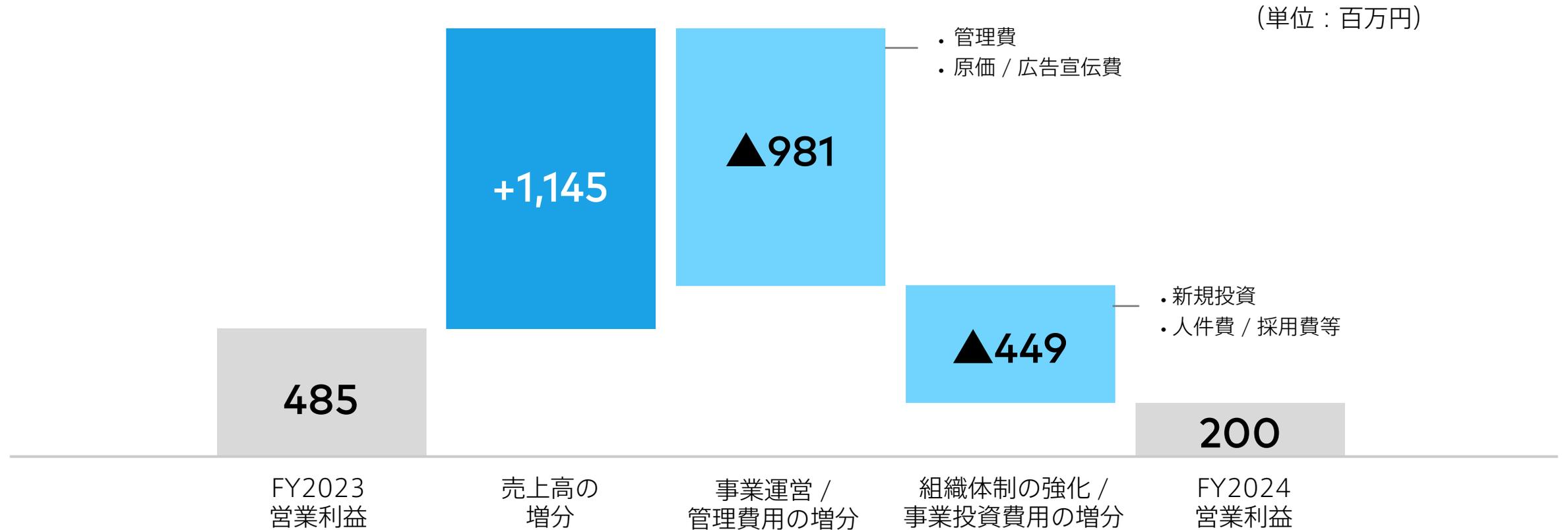
既存ビジネスにおける強みやアセットを活かした新商品や新規サービスを開発。顧客との接点拡大や参入障壁の増強といった相乗効果によって、新たな収益を生み出すとともに事業基盤を強化

### 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



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





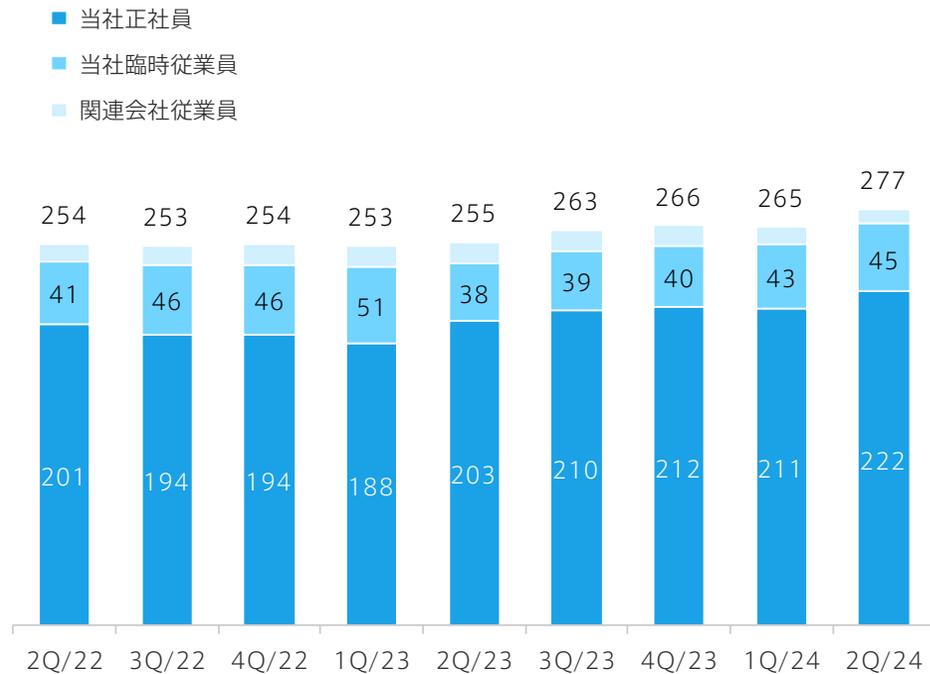
社名	株式会社リーブセンス
代表取締役社長 兼執行役員	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場市場	東証スタンダード（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：222名（2024年6月末現在） ※2024年度第1四半期より集計基準を変更
連結子会社	株式会社フィルライフ





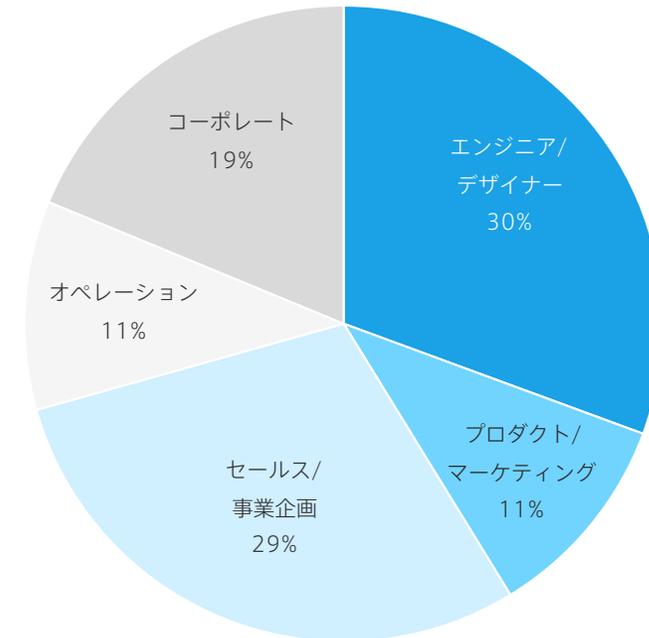
### 従業員数の推移 (連結)

(単位：人)



※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)



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。



LIVESENSE