

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

# 2024年12月期決算説明会資料

2025年2月12日



1. 決算概要
2. FY2024総括
3. FY2025方針
4. 資本コストや株価を意識した  
経営の実現に向けた対応について
5. 補足資料

# 決算概要

## 1. 決算概要



## 通期業績

**売上高 | 6,320百万円 YoY +666百万円(+11.8%)**

- 主にマッハバイト・IESHILにより増収。IESHILは買取再販事業の取引が増加
- 下期にマッハバイトで事業環境が大きく変化。売上成長は期初の見通しを下回る

**営業利益 | 109百万円 YoY▲375百万円(▲77.4%)**

- 採用強化および事業拡大に向けた投資により減益
- 事業環境の変化により、投資を一部延期・中止するも期初の見通しを下回る

## 全社方針進捗

**マッハバイトの成長加速  
に向けた投資強化**

売上高は4期連続増収し、過去最高額を更新  
事業環境変化の影響により成長率は想定を下回る

**新たな収益源の創出**

複数の事業で新規サービスを立ち上げ

**組織・事業成長加速に  
向けた投資**

正社員の採用を強化。特にミドル・ハイレイヤー層の割合が拡大  
複数の事業でブランド認知・サービス規模拡大のための投資を実施



売上高はYoY+11.8%。投資と下期の事業環境変化により、  
売上高・営業利益ともに期初の見通しは下回る

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	FY2023-24YoY	対業績予想比	増減要因
売上高	5,654	6,320	+11.8%	+0.3%	
売上原価	951	1,581	+66.3%	-	IESHILにおける買取再販事業の取引増加に伴い、不動産売上原価が増加
販売管理費	4,217	4,629	+9.8%	-	組織体制・事業強化への投資に伴う人件費や広告宣伝費の増加
EBITDA	488	112	▲77.0%	-	
営業利益	485	109	▲77.4%	▲0.5%	
経常利益	649	260	▲59.9%	▲3.5%	
親会社株主に帰属する当期純利益	716	197	▲72.4%	▲1.3%	FY2023に計上した投資有価証券売却益による一時収益の反動等
ROIC	13.0%	2.4%	-	-	

※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費。なお、2024年12月期末時点におけるのれん償却費は0円

※ROIC：税引き後営業利益 ÷ 投下資本 (有利子負債+株主資本)の期首・期末平均



マッハバイトは4期連続増収。IESHILは買取再販事業の取引が増加。  
 転職ドラフトはエンジニア転職市場における競争が激化したことから減収

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	FY2023-24YoY	増減要因
売上高	5,654	6,320	+11.8%	
マッハバイト	3,776	3,938	+4.3%	大手顧客との取引の拡大により増収
転職会議	1,034	1,049	+1.5%	
転職ドラフト	608	567	▲6.7%	
その他	234	764	+226.1%	IESHILにおける買取再販事業の取引が増加



組織体制強化のための採用により、人件費が増加。

その他費用においては、買取再販事業の取引増加によって不動産売上原価が増加

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	FY2023-24YoY	増減要因
人件費	1,649	1,898	+15.2%	組織体制強化のための採用による増加
広告宣伝費	1,885	1,933	+2.5%	
その他	1,634	2,378	+45.6%	買取再販事業の取引増加に伴う 不動産売上原価の増加

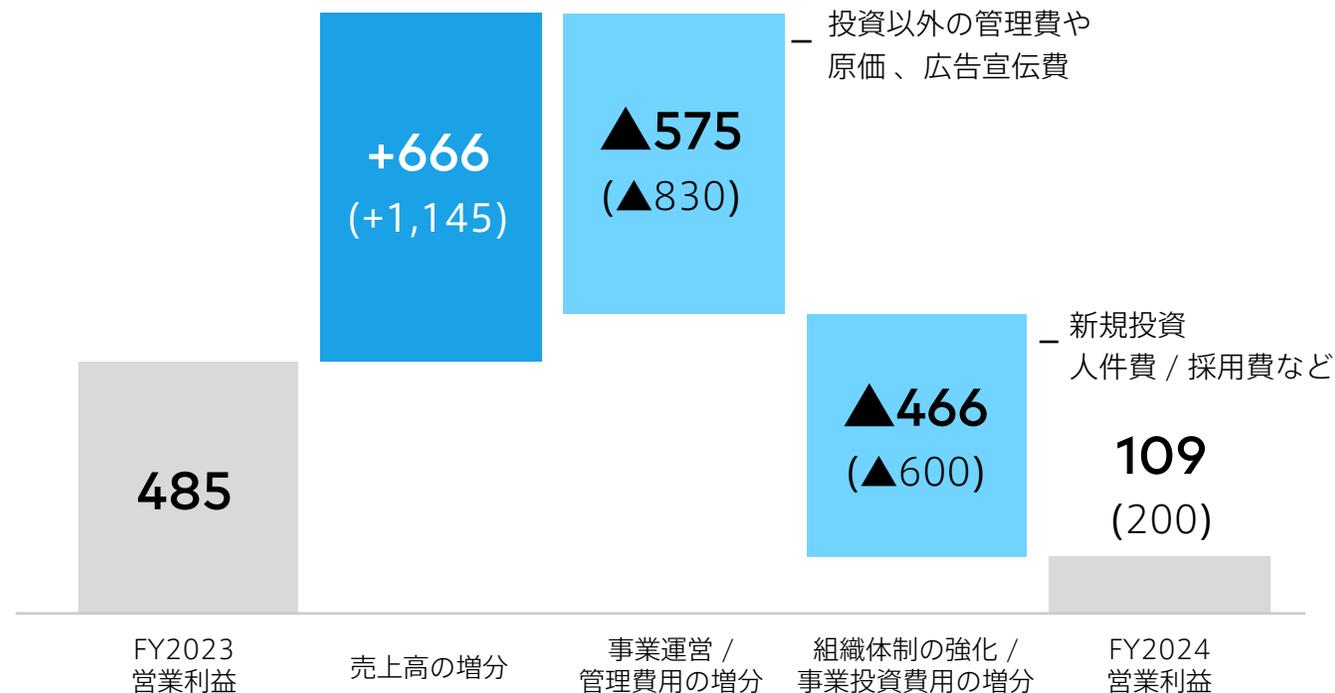


増収に伴い、不動産売上原価等の費用が増加。

採用強化・事業拡大に向けた投資を行うも、下期の事業環境の変化を受け一部を延期・中止

営業利益の変動要因

(単位：百万円)



※()内の数値は2Q決算で開示した想定値

事業運営・管理費用 | ▲575百万円

買取再販事業の取引増加に伴い、不動産売上原価が増加。一方で売上成長が想定を下回ったことに伴い、想定値よりも減少

組織体制の強化・事業投資費用 | ▲466百万円

正社員採用の強化に加え、複数の事業でブランド拡大や新たな集客手法の検証のため投資を実施。4Qに一部の投資を延期・中止し、費用を抑制

## 2. FY2024総括



## 事業環境の変化による成長の減速はあったものの、事業・組織強化に向けた投資は前進

### マッハバイトの成長加速 に向けた投資強化

#### 4期連続増収で売上高は過去最高額。事業環境変化の影響で想定は下回る

- 売上高は3,938百万円(YoY+4.3%)。事業環境変化の影響で成長率は想定を下回る
- 取引拡大・新規顧客の開拓の結果、掲載数は増加
- 2025年1月からはタレント起用の動画広告を配信開始

### 新たな収益源の創出

#### 複数の事業で新規サービスの立ち上げ・規模拡大に向けた施策が進捗

- 転職ドラフト：サービス拡大に向け、人材紹介サービスの集客・体制強化や、特別回の開催を推進
- 転職会議：人材紹介会社向けスカウトサービスを立ち上げ
- IESHIL：買取再販事業の検証を継続。購入希望者をターゲットとしたコンテンツを拡充
- batonn：UX向上のための機能拡充・顧客開拓の強化を推進。受注率が大幅に向上
- knew：事業検証結果を踏まえサービス終了

### 組織・事業成長加速 に向けた投資

#### 組織体制の強化・事業拡大に向け積極的に投資

- 採用：採用強化により正社員増加。特にミドル・ハイレイヤー層の割合が拡大
- 事業投資：複数の事業でブランド認知・サービス規模拡大のための投資を実施



## マッハバイトの成長加速 に向けた投資強化

### 4期連続増収で売上高は過去最高額。事業環境変化の影響で想定は下回る

- 売上高は3,938百万円(YoY+4.3%)。事業環境変化の影響で成長率は想定を下回る
- 取引拡大・新規顧客の開拓の結果、掲載数は増加
- 2025年1月からはタレント起用の動画広告を配信開始

## 新たな収益源の創出

### 複数の事業で新規サービスの立ち上げ・規模拡大に向けた施策が進捗

- 転職ドラフト：サービス拡大に向け、人材紹介サービスの集客・体制強化や、特別回の開催を推進
- 転職会議：人材紹介会社向けスカウトサービスを立ち上げ
- IESHIL：買取再販事業の検証を継続。購入希望者をターゲットとしたコンテンツを拡充
- batonn：UX向上のための機能拡充・顧客開拓の強化を推進。受注率が大幅に向上
- knew：事業検証結果を踏まえサービス終了

## 組織・事業成長加速 に向けた投資

### 組織体制の強化・事業拡大に向け積極的に投資

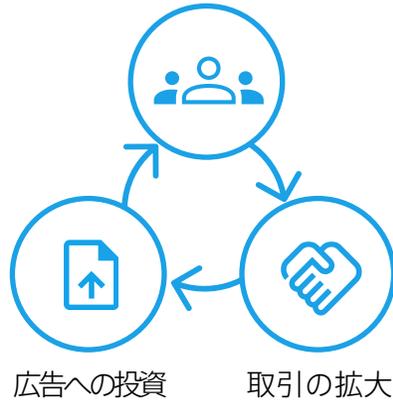
- 採用：採用強化により正社員増加。特にミドル・ハイレイヤー層の割合が拡大
- 事業投資：複数の事業でブランド認知・サービス規模拡大のための投資を実施



FY2024方針

## 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

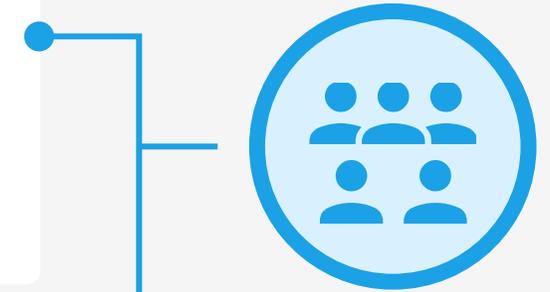
集客の強化



### 大手顧客の取引拡大

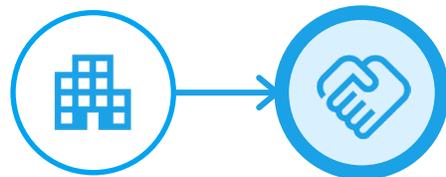
先行して応募数を増やし顧客からの信頼を獲得。取引拡大で得られた収益を事業投資に繋げ、持続成長を目指す。  
FY2023より推進し、順調に進捗中。拡大余地はまだ十分にあるため、引き続き進めていく

 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



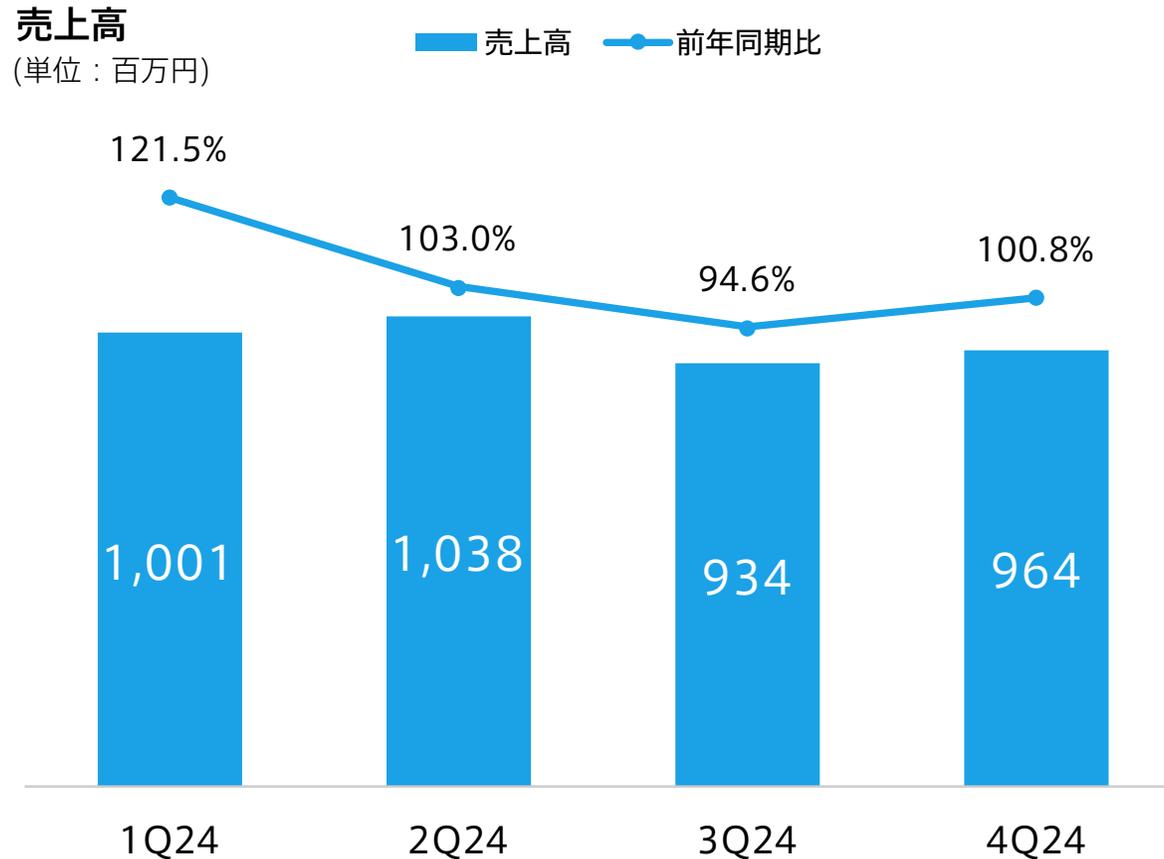
新規顧客群の開拓      取引の拡大

### 新規顧客群の開拓

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



4期連続増収で売上高は過去最高額を更新。一方で大手顧客における採用方針の変更や競合他社の広告強化により、売上成長は想定を下回る



### 事業環境変化の詳細

#### 大手顧客の動向変化

大手顧客1社における採用方針の変更により、3Qから4Qにかけて想定していた売上が減少。併せて、利益確保のため広告出稿を調整したことで、全体の売上にも影響

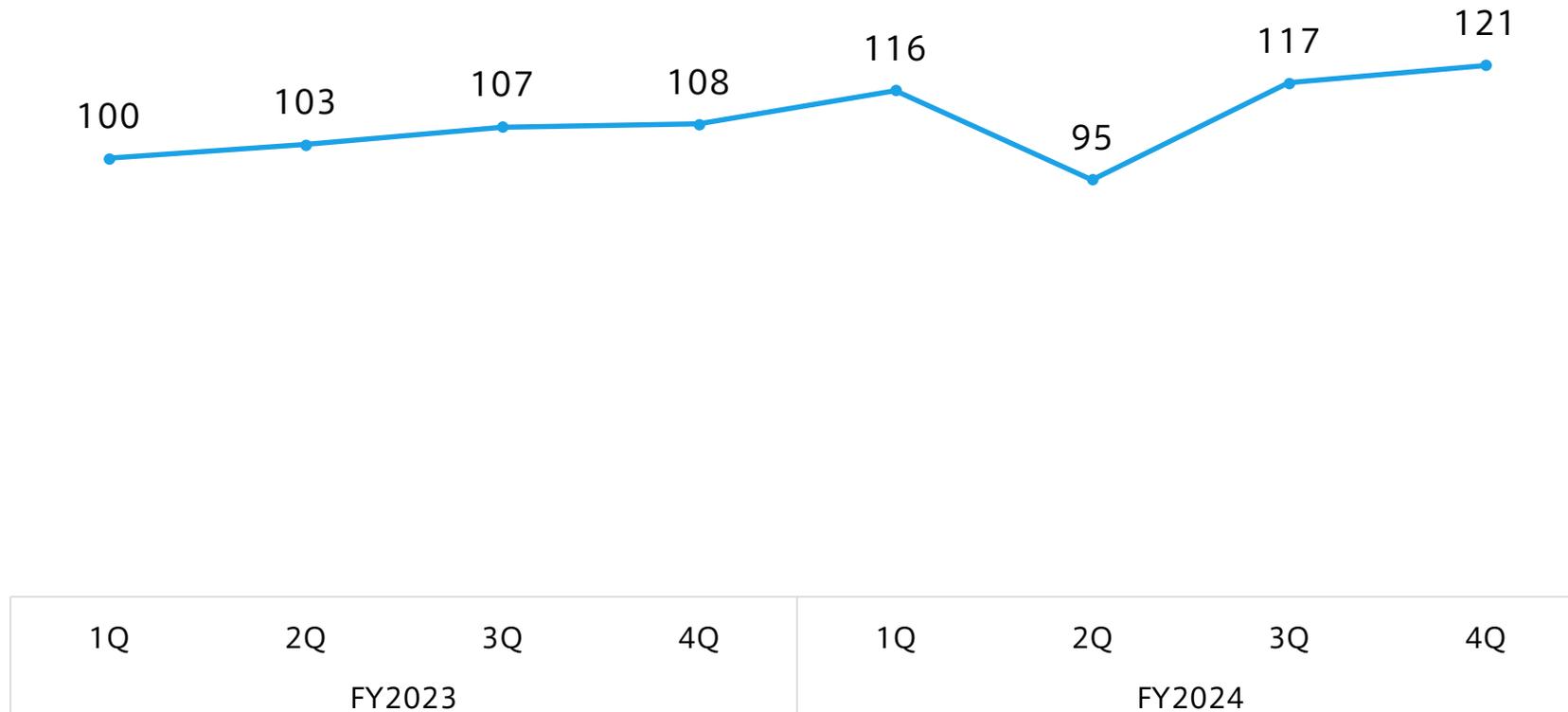
#### 競合他社の広告強化

4Qに競合他社が広告出稿を大幅に強化。市場全体の広告単価が上昇したことで、集客広告の収益性が悪化し、広告調整を行ったことで売上が減少



## 取引拡大・新規顧客の開拓により掲載数は概ね継続的に増加

掲載案件数



※1Q23の掲載案件数を100とした場合の相対値



## タレント起用の動画広告を1月から公開



マッハバイトのメインユーザー層である10～20代を中心に支持されている、チョコレートプラネットさん・なえなのさんを起用したCMを制作。動画広告は全部で8種あり、2025年1月6日(月)から順次公開。



## マッハバイトの成長加速 に向けた投資強化

### 4期連続増収で売上高は過去最高額。事業環境変化の影響で想定は下回る

- 売上高は3,938百万円(YoY+4.3%)。事業環境変化の影響で成長率は想定を下回る
- 取引拡大・新規顧客の開拓の結果、掲載数は増加
- 2025年1月からはタレント起用の動画広告を配信開始

## 新たな収益源の創出

### 複数の事業で新規サービスの立ち上げ・規模拡大に向けた施策が進捗

- 転職ドラフト：サービス拡大に向け、人材紹介サービスの集客・体制強化や、特別回の開催を推進
- 転職会議：人材紹介会社向けスカウトサービスを立ち上げ
- IESHIL：買取再販事業の検証を継続。購入希望者をターゲットとしたコンテンツを拡充
- batonn：UX向上のための機能拡充・顧客開拓の強化を推進。受注率が大幅に向上
- knew：事業検証結果を踏まえサービス終了

## 組織・事業成長加速 に向けた投資

### 組織体制の強化・事業拡大に向け積極的に投資

- 採用：採用強化により正社員増加。特にミドル・ハイレイヤー層の割合が拡大
- 事業投資：複数の事業でブランド認知・サービス規模拡大のための投資を実施



エンジニアの転職領域におけるポジションの確立に向け、  
より幅広くエンジニアのキャリアをサポートできる体制を構築中





# 転職ドラフトエージェントは今後の拡大に向け、集客を強化。 スカウトサービスは特別回の開催により新たなマッチング機会を提供

## 転職ドラフトエージェント

スカウトサービス以外からの集客を強化

転職 DRAFT AGENT

採用担当の方はこちら

ITエンジニアの転職サービス「転職ドラフトスカウト」から生まれた  
**エンジニア専門の転職エージェント**

- ✓ 8年間のエンジニア転職サービスの運営経験
- ✓ 転職ドラフトスカウトの累計10万件のスカウトデータを活用

平均年収UP率 **147%** 求人数 **1,000以上** リモート案件率 **75%以上**

標準60秒 まずはご相談ください

会員登録 (無料)

転職ドラフトでこれまで蓄積してきたノウハウを活用した、エンジニア転職に最適化した人材紹介サービス。FY2024は広告出稿の強化など、スカウトサービスに依存しない集客経路の確立を推進

## 転職ドラフト特別回

年収1,000万円以上を対象に  
ハイクラス向け特別回を開催

転職 DRAFT

提示年収 **1,000万円以上**

ハイクラスエンジニア向けの特別なドラフトを開催

延べ参加者 **485名** 延べ参加企業 **490社** 最高提示年収 **2,000万円**

過去に1,000万円以上の指名を受けた方のみを対象とした、ハイクラス向け特別回を開催。求職者・企業ともに通常回とは異なる属性の参加が見られ、最高提示年収額は2,000万円となった



転職会議でスカウトサービスをリリース。提携企業から条件の合うユーザーに対して直接アプローチが可能に。今後はスカウトを含めサービス全体のマネタイズ強化を図る





中古マンションの買取再販事業を検証し、複数の売買が成立。

サイトにおいてはマンションの購入希望者向けコンテンツを拡充し、会員獲得を強化

### 買取再販事業

複数の売買が成立。  
引き続き価値検証を進める

検証中



昨年から物件買取の仕組み構築が進み取引数が増加。物件の買取費用が原価としてかかるため、相対的に利益影響は小さい。引き続き、物件買取の仕組み構築と提供価値について検証を進める

### 購入者向けコンテンツ

マンションの資産性や生活環境などのスコアを可視化



マンションの賃貸情報・売買履歴等のデータと専門家の知見を組み合わせた独自のアルゴリズムにより、マンションの資産価値を数値化。また、過去データを基にした値上がり指数や周辺環境のスコアも可視化



# UX向上のための機能拡充・顧客開拓の強化を推進。受注率が大幅に向上

## UX向上のための機能拡充

担当者間の連携強化や通信品質向上のための機能を拡充。特許も取得

図) 特許取得の機能



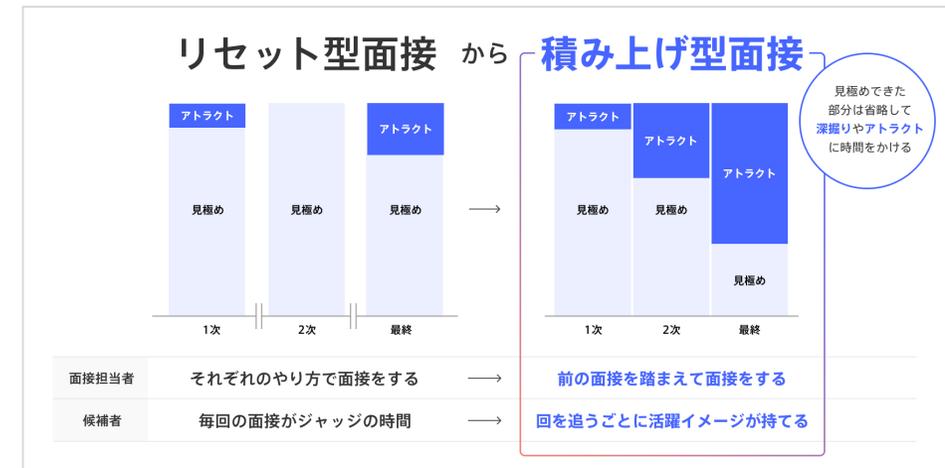
自動で重要箇所を抽出したうえで、ラベルやコメントを付与

通知を起点とした担当者間の連携強化や、通信品質向上のための機能を拡充。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は特許も取得

## 顧客拡大に向けた取り組み

導入・活用支援の強化、マーケティングメッセージ変更により受注率が大幅に向上

図) 受注率改善に向けた取り組み例



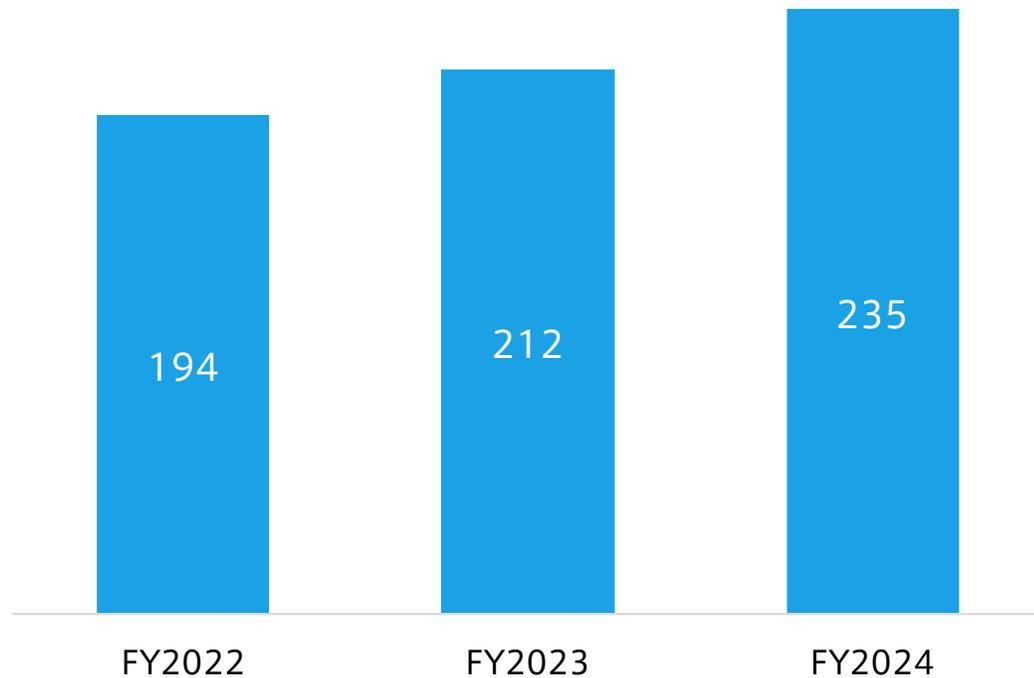
ロイヤルユーザーの活用事例を基にした導入・活用支援の仕組みの構築、「積み上げ型面接」をキーワードとしたマーケティングメッセージの変更等を実施。これらの取り組みを通じて、新規受注率が大幅に改善



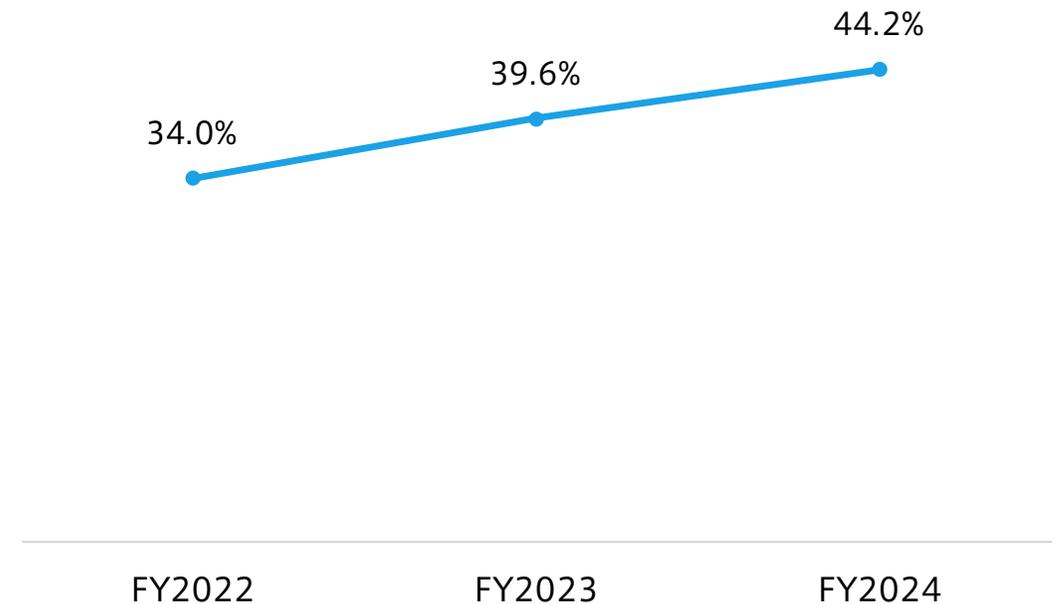
事業戦略の立案・推進を担う層を中心に採用を強化し、正社員数が継続的に増加。  
ミドル・ハイレイヤー人材※の占める割合が向上

※一定の要件を満たした人材として当社にて定義

当社正社員数



ミドル・ハイレイヤー人材の比率



### 3. FY2025方針



持続成長実現のため、既存事業の収益基盤を強化しつつ新たな強みと収益源の獲得を目指す。  
新規収益源の創出においてはM&Aも選択肢とする

## 中長期方針

### 1 既存ビジネスの拡大

顧客との取引拡大・新規開拓による顧客基盤拡大  
および各事業内の新規サービスの創出とクロスセル

### 2 ブランドの強化

方針1と連動する形でブランディング推進  
各事業領域の市場内の認知拡大とポジションの確立

### 3 新規収益源の創出

M&Aも含めた新規収益源の創出、既存ビジネスとのシナジーによる成長加速



中長期的な成長の実現に向け、下記施策を推進。  
直近の事業環境変化などを鑑み、FY2025は当期利益に寄与する施策を優先

FY2025全社方針

当期利益の確保と中長期成長に向けた施策推進の両立

**1 既存ビジネスの拡大**

マッハバイト：大手顧客の取引拡大と新規顧客群の開拓（継続）  
転職ドラフト：集客強化等によるスカウト・エージェント両サービスの拡大

**2 ブランドの強化**

マッハバイト：マッハボーナスに代わるサービス価値の創出に向けた検証  
転職ドラフト：リブランディング・発信強化によるポジションの確立

**3 新規収益源の創出**

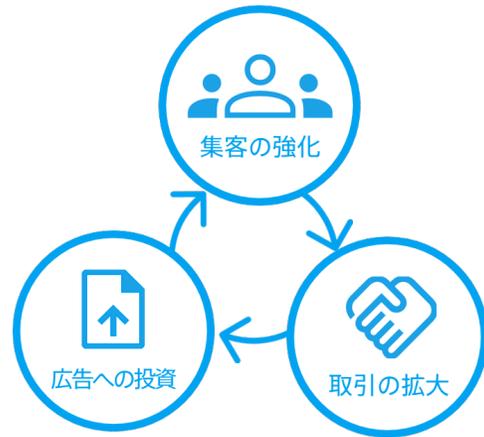
各事業における新規収益源の検証およびPMF\*  
M&Aも含めた新規収益源の創出、既存ビジネスとのシナジーによる成長加速  
※PMF：プロダクトマーケットフィット。サービスが特定の市場において、顧客から受け入れられている状態



大手顧客の取引拡大と新規顧客群の開拓は売上高の成長に寄与しており、引き続き推進。  
マッハボーナスの廃止に伴い、新たなサービス価値の創出にも注力

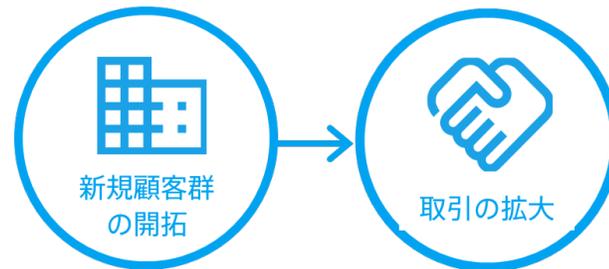
継続

取引拡大と新規開拓の推進



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

従来の主要ターゲット以外の業界・職種の開拓、取引拡大によって、顧客基盤の拡大と売上・収益性向上を目指す

新たに注力

+

マッハボーナスに代わる  
新たな価値の創出



「ITエンジニアのキャリア形成を支援するサービス」としてブランドを刷新。  
新たなブランドの認知を拡大し、エンジニアのキャリア領域でのポジション確立を目指す

「年収も実力も磨ける仕事」に出会える。

# 転職 DRAFT



## リブランディング

今後のサービス拡大、エンジニア像の多様化にあったブランドの構築を目指し、タグライン・ロゴ・キービジュアルなどを刷新

## オウンドメディアの立ち上げ

インタビューメディア『LIFE DRAFT』を通して、転職ドラフトの新たなブランドイメージを発信し、業界における認知度向上を図る



ブランディングと並行し「転職ドラフトシリーズ」として各サービスを統合。  
さらにラインナップを拡充し、エンジニアのキャリアを総合的に支援するブランドを目指す





各事業で施策検証が進捗中。新規収益源の確立を目指す



スカウトサービスの成長



買取再販事業における物件買取の仕組み・提供価値の検証  
サイトの機能・コンテンツの拡充によるターゲット層の拡大



新規顧客の開拓強化



事業環境変化による売上減およびFY2024から延期した投資の影響などにより増収減益。  
お祝い金規制による利益影響は現時点では軽微と見込むも、ボラティリティ大

(単位：百万円)

	FY2024実績	FY2025 業績予想	YoY	増減額
売上高	6,320	6,500	+2.8%	+179
営業利益	109	0	▲100.0%	▲109
経常利益	260	76	▲70.8%	▲184
親会社株主に帰属する 当期純利益	197	0	▲100.0%	▲197

### 予想の前提

#### 売上高

- + 事業成長 (P.26~29)
- マッハバイトにおける事業環境変化 (P.13、31)
- マッハボーナスの廃止による売上減(P.31)

#### 営業利益

- + マッハボーナスの廃止による費用減(P.31)
- FY2024の投資の延期分の計上



## FY2024下期に発生した事業環境の変化およびマッハボーナスの廃止をFY2025の業績に影響する事象として認識し、業績予想に織り込む

### マッハバイト の事業環境変化

#### 大手顧客の動向変化・競合他社の広告強化

FY2024下期に発生した、マッハバイトにおける大手顧客の動向変化および競合他社の広告強化の影響が継続すると想定。

#### FY2025業績への影響

当期は通年で影響を受けると想定。事業戦略自体には影響なし

### マッハボーナス の廃止

#### 4月から就職者へのお祝い金支給が原則禁止

募集情報等提供事業の利用者へのお祝い金支給が原則禁止となることを受け、マッハバイトにおける「マッハボーナス」を廃止。今後、下記影響が考えられる

**短期** 売上・お祝い金費用がともに減少。ネットでの利益影響は軽微と想定

**中長期** 競合他社との差別化要素の減少、採用課金モデルの持続可能性に関するリスク

#### FY2025業績への影響

利益影響は軽微と想定

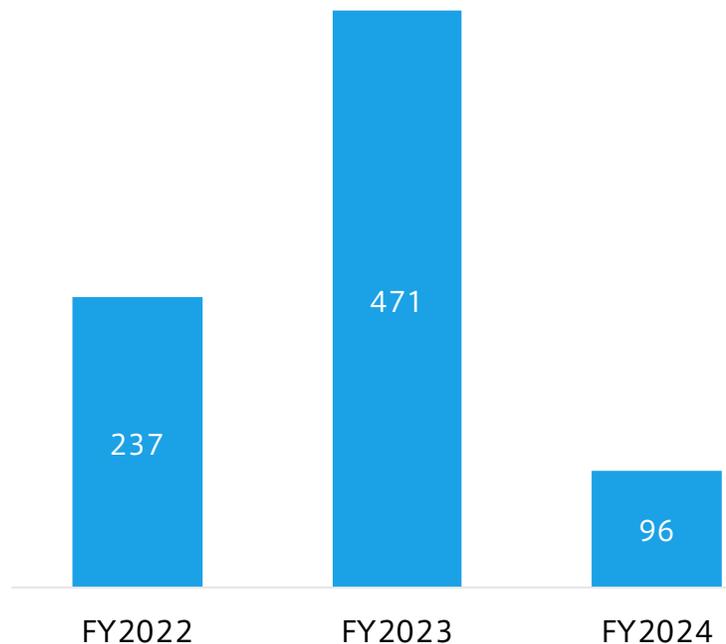
## 4. 資本コストや株価を意識した経営 の実現に向けた対応について



# WACC・株主資本コストは概ね6～8%と推定。FY2024においては営業利益の減少によりROIC・ROEがそれぞれWACC・株主資本コストを下回る

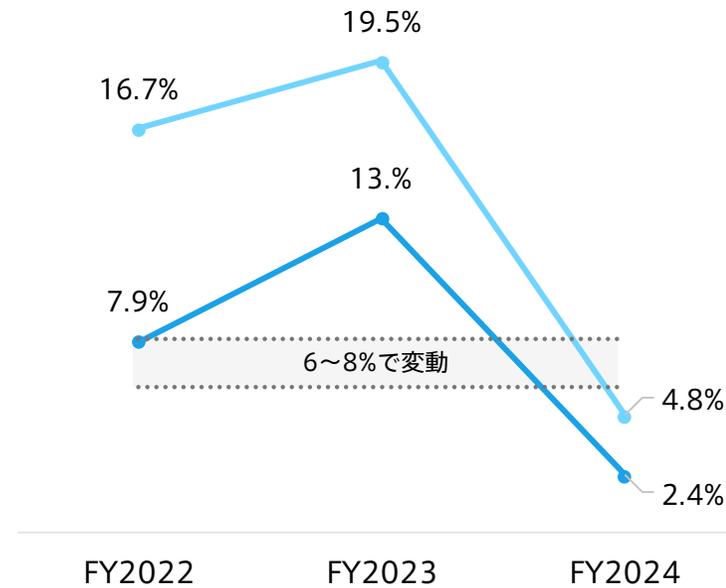
## 税引後営業利益

(単位：百万円)



## ROIC・ROE\*

● ROIC ● ROE ■ WACC・株主資本コスト



## 資本コスト推定における前提

### WACC : 6~8%

負債コストを2%として算出。有利子負債が僅少のため、WACCは株主資本コストとほぼ同じ値となる

### 株主資本コスト : 6~8%

CAPMに基づき算出。  
各パラメーターは下記の通り想定

リスクフリーレート	10年国債利回りの値を使用 FY2024で1.09%
市場リスクプレミアム	TOPIXのリターンと日本国債のリターンの差として推計
ベータ	期末から60か月前までの当社およびTOPIXの月間株価上昇率から算出。0.8~1.1で想定

※ROIC：税引後営業利益 ÷ 投下資本 (有利子負債+株主資本)の期首・期末平均で算出

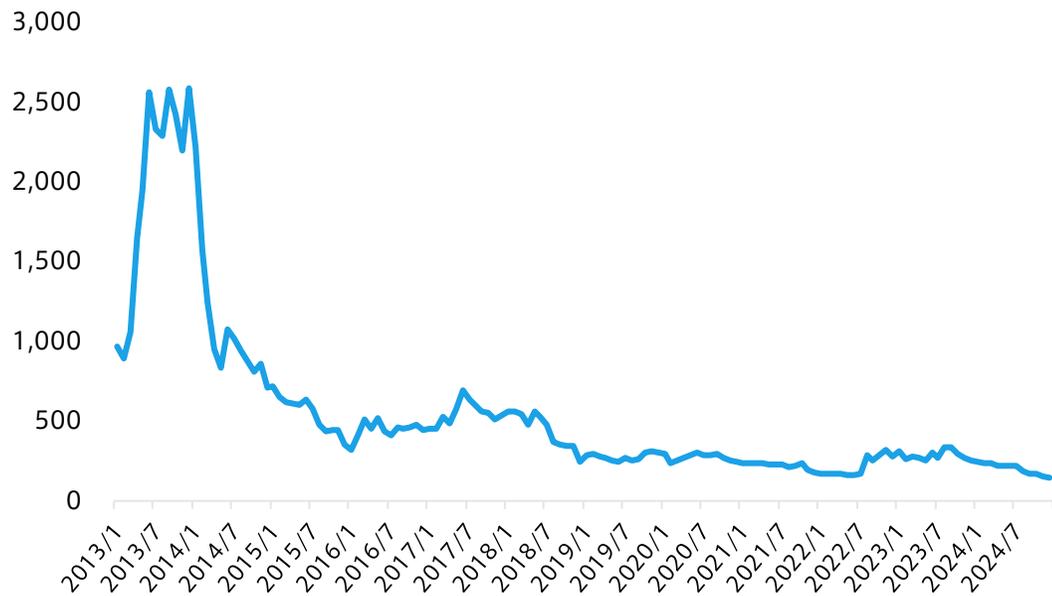
※ROE：親会社の所有者に帰属する当期利益 ÷ 期末の自己資本で算出



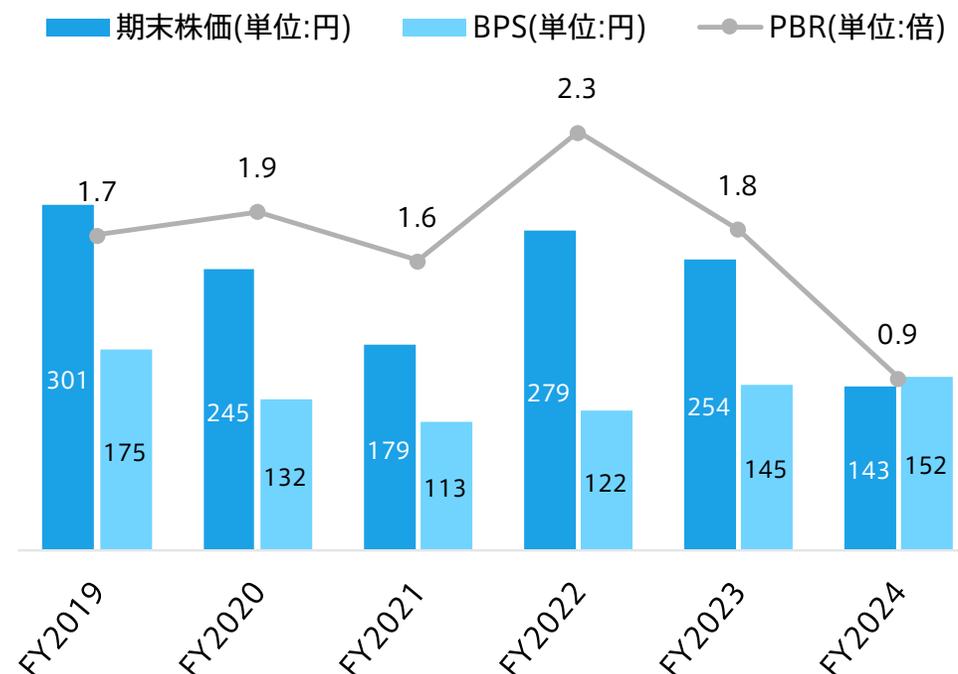
FY2014以降、株価は下降傾向。業績回復に伴いFY2022には上昇したが再び下落し上場来安値圏を推移。直近1年は市場との乖離も大きく、PBRは1倍未満

株価推移\*

(単位：円)



期末株価\*・BPS (1株あたり純資産)\*・PBR (株価純資産倍率)



※株価：終値を参照

※BPS：期末時点での純資産 ÷ 発行済株式総数で算出



## 市場における評価向上において、下記3点が特に重要な課題であると認識

### 市場評価向上における主要課題

#### 投下資本に対する 収益性・資本効率の低さ

投下資本に対して収益性・資本効率が低く、企業価値を毀損している状態。  
主な要因は営業利益率の低さと現預金の活用不足と認識

#### 時価総額低迷による 取引減

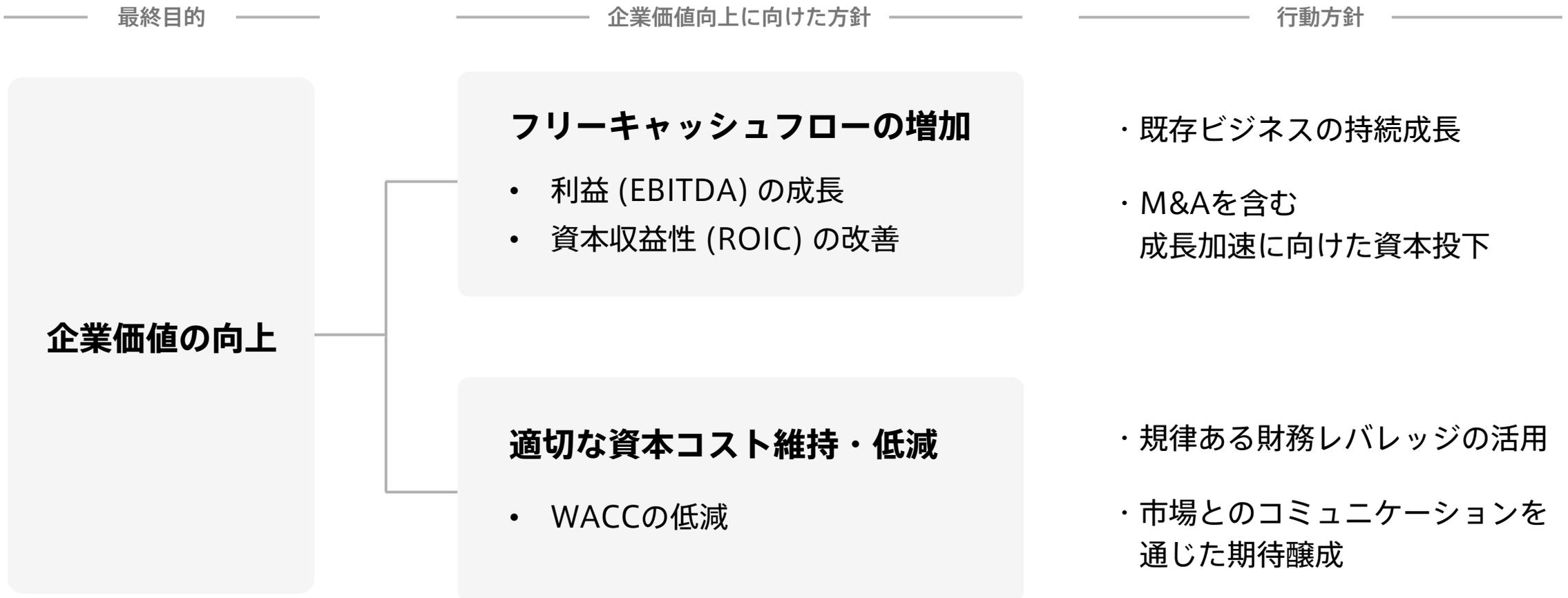
当社の株価はFY2014から下落傾向にあり、FY2017以降は時価総額も100億円を割り続けている。時価総額の低さによって機関投資家の投資対象から外れ、業績回復などプラスの要素も株価に反映されづらくなっていると考えられる

#### 将来期待の不確実性 の高さ

直近で連続的な利益成長を実現できていないこと、中期計画を開示していないことから、将来的な成長ポテンシャルやリスクを適切な形で株価に反映できていないと考えられる



## 企業価値向上のため、フリーキャッシュフローの増加および適切な水準での資本コストの維持・低減を推進する





## 借入も活用し、運転資金・利益還元を除く資金を成長投資に投下する

### キャピタルアロケーションのイメージ図

(単位：百万円)



### Cash in

- 営業活動によるキャッシュフローと借入による調達を原資として想定
- 負債と自己資本のバランスおよび直近の株価水準を鑑み、当面エクイティでの調達は想定しない

### Cash out

- 運転資金は月商の3か月分で想定（現状では約15億円）
- 将来的に当期純利益の25%を株主・従業員・社会に還元することを目指す
- 投資資金の用途は主に事業投資、人的資本投資、M&Aを想定

※現金及び預金はFY2024末の額を記載。運転資金はFY2024の実績をベースに記載



当社グループの企業価値向上において、フリーキャッシュフローの持続的増加が最重要。  
EBITDAとROICをKPIとし、目標値は中期経営計画にて設定する

KPI	設定理由	目標値
EBITDA	フリーキャッシュフロー創出における成長率や収益性の指標として設定。 今後M&Aによる成長も見込まれることから、営業利益よりも実態の成長率や収益性を測る指標として適すると判断	中期経営計画にて設定
ROIC	収益性および効率性の指標として設定。 今後借入を活用する方針であることを鑑み、ROEよりも指標として適すると判断	足元はWACCを上回る水準を目指し、中長期的な目標は中期経営計画にて設定



4つの行動方針に基づき、企業価値向上のための取り組みを推進。  
 FY2025は特に行動方針1・2に注力しつつ、中期経営計画の策定を進める

行動方針	詳細	FY2025の計画
<p><b>1. 既存ビジネスの持続成長</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客との取引拡大・新規開拓による顧客基盤拡大</li> <li>ブランディング強化、各事業領域におけるポジション確立</li> <li>新規サービスの創出およびクロスセル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マッハバイトにおける営業戦略の推進、新たなサービス価値創出</li> <li>転職ドラフトのポジション確立に向けた、ブランディング強化、サービス拡大</li> <li>各事業における新規収益源の検証およびPMF(※)</li> <li>M&amp;Aも含めた新規収益源の創出、既存ビジネスとのシナジーによる成長加速</li> </ul>
<p><b>2. M&amp;Aを含む 成長加速に向けた資本投下</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aによる、事業間シナジーの創出 および新たな収益源の創出による企業価値向上</li> </ul>	<p>※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</p>
<p><b>3. 規律ある財務レバレッジの活用</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自己資本に加え借入も活用することによるWACCの低減と成長投資の両立</li> <li>財務規律の設定</li> </ul>	
<p><b>4. 市場とのコミュニケーション を通じた期待値醸成</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期経営計画や各種方針等の開示拡充による適切な期待醸成</li> <li>IRの強化による認知度の向上</li> <li>ステークホルダーへの利益還元</li> </ul>	<p>中期経営計画の策定</p>

## 5. 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

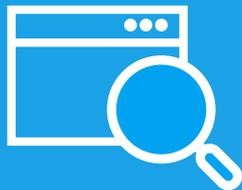
あたりまえを、発明しよう



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

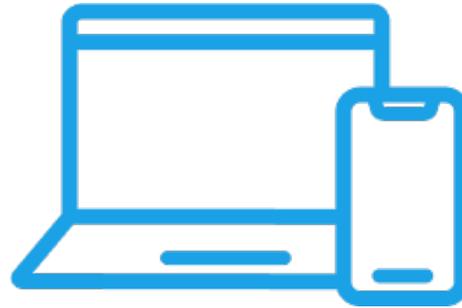


旧来のモデルを刷新し、不便さや非効率性といった課題を解決することで、日常やビジネスにおける利便性・効率性を向上させる



### 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。



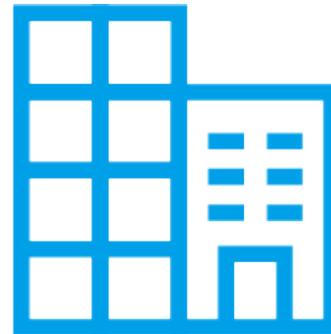
情報の非対称性を解消することでミスマッチを減らし、個人や組織がより良い選択ができる社会を実現する



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。



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



- 一面的な情報によるマッチング
- 定型文スカウト

### 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

### 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。

## 四半期売上高・営業利益の推移



(単位：百万円)

	FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
<b>売上高</b>	1,292	1,494	1,487	1,379	1,568	1,678	1,496	1,577
YoY	25.7%	23.6%	16.3%	11.1%	21.3%	12.3%	0.6%	14.3%
<b>マッハバイト</b>	823	1,008	987	957	1,001	1,038	934	964
YoY	32.7%	32.5%	31.0%	18.5%	21.5%	3.0%	▲5.4%	0.8%
<b>転職会議</b>	242	261	287	242	270	262	258	256
YoY	19.3%	1.8%	0.7%	16.1%	11.7%	0.5%	▲10.1%	6.0%
<b>転職ドラフト</b>	145	171	161	129	142	134	142	148
YoY	6.6%	37.8%	▲13.7%	▲24.2%	▲1.8%	▲22.0%	▲11.9%	14.4%
<b>その他</b>	81	53	50	49	153	243	160	206
YoY	18.7%	▲20.0%	▲2.3%	▲6.8%	89.8%	357.5%	219.7%	314.1%
<b>営業利益</b>	48	175	166	95	116	108	1	▲117
YoY	-	62.3%	▲11.5%	83.8%	143.5%	▲38.3%	▲99.0%	-

## 四半期費用の推移



(単位：百万円)

	FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
<b>人件費</b>	375	399	429	444	437	460	487	513
YoY	▲11.7%	5.7%	14.7%	▲2.1%	16.4%	15.2%	13.7%	15.4%
<b>広告宣伝費</b>	475	523	470	416	475	457	477	522
YoY	60.4%	48.2%	26.2%	11.0%	0.0%	▲12.6%	1.5%	25.6%
<b>その他費用</b>	393	395	421	423	538	652	529	658
YoY	6.2%	7.3%	22.6%	17.4%	37.0%	64.8%	25.6%	55.4%

## 連結貸借対照表



(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	YoY
<b>資産の部</b>			
流動資産	4,555	4,765	+210
現金及び預金	3,647	3,925	+278
固定資産	252	175	▲76
有形固定資産	1	0	▲1
無形固定資産	6	5	▲1
投資その他資産	244	170	▲73
<b>資産合計</b>	<b>4,808</b>	<b>4,941</b>	<b>+133</b>
<b>負債の部</b>			
流動負債	803	720	▲82
固定負債	23	13	▲9
<b>負債合計</b>	<b>826</b>	<b>734</b>	<b>▲92</b>
<b>純資産の部</b>			
株主資本	3,953	4,173	+220
資本金	237	237	+0
資本剰余金	225	219	▲5
利益剰余金	3,697	3,894	+197
自己株式	▲206	▲178	+28
その他有価証券評価差額金	28	15	▲13
<b>純資産合計</b>	<b>3,981</b>	<b>4,207</b>	<b>+225</b>



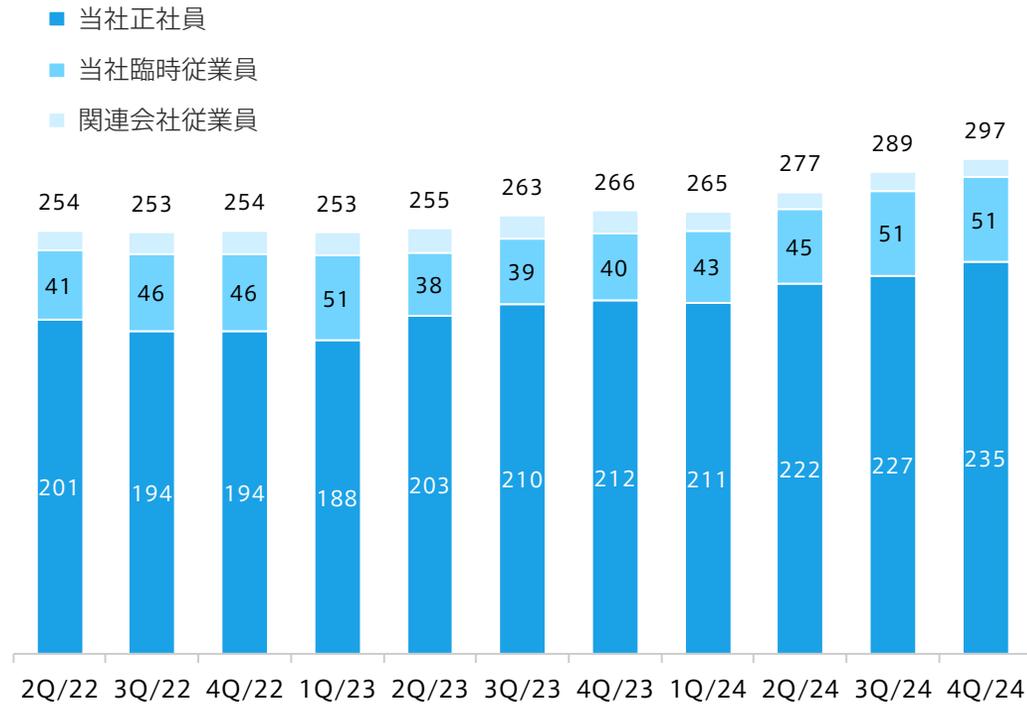
社名	株式会社リーブセンス
代表取締役社長 兼執行役員	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場市場	東証スタンダード（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：235名（2024年12月末現在） ※2024年度第1四半期より集計基準を変更
連結子会社	株式会社フィルライフ





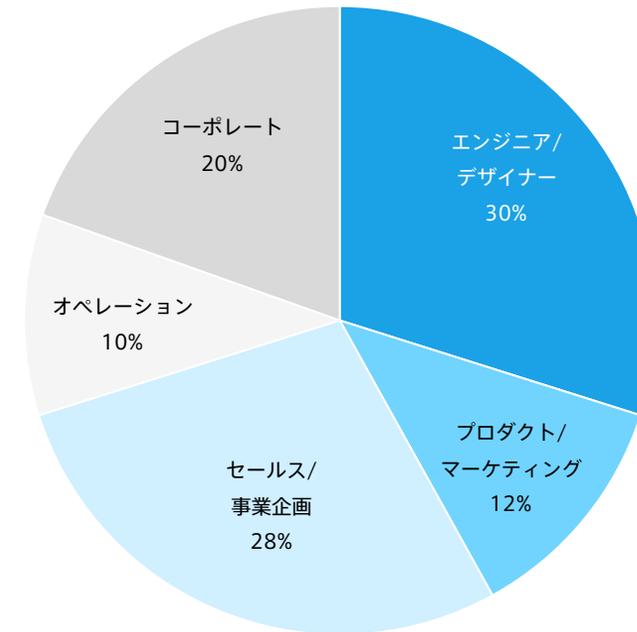
## 従業員数の推移 (連結)

(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