

2022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（東証プライム：6054）

2022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

既存事業の増収により、売上高はYoY・QoQともに伸長。
収益力強化施策の効果もあり、営業利益もYoY・QoQともに大幅プラス

- 売上高 1,278百万円 (YoY +135百万円 +11.9%)
- 営業利益 187百万円 (YoY +429百万円 -%)

特に転職会議と転職ドラフトが成長を牽引。
主要3事業で売上YoY+28.6%。前Qと同水準の成長率を継続

- 転職会議はYoY+81.9%、転職ドラフトはYoY+97.4%の増収
- 事業内での新たなマネタイズポイントの検証も進行中

新規事業はプロダクトの改善と検証が進捗

- 提案型マッチングサービス「knew」はフローの変更によりマッチング数が増加
- 面接最適化ツール「batonn」はUX向上に向けた改善が進行。有償顧客の獲得を進める

四半期業績概要

(単位：百万円)

| | FY2021 3Q | FY2022 3Q | YoY |
|----------------------|--------------|--------------|--------|
| 売上高 | 1,143 | 1,278 | +11.9% |
| 営業利益 | ▲ 241 | 187 | — |
| 営業利益率(%) | — | 14.7% | — |
| 経常利益 | ▲ 187 | 226 | — |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | ▲ 188 | 166 | — |

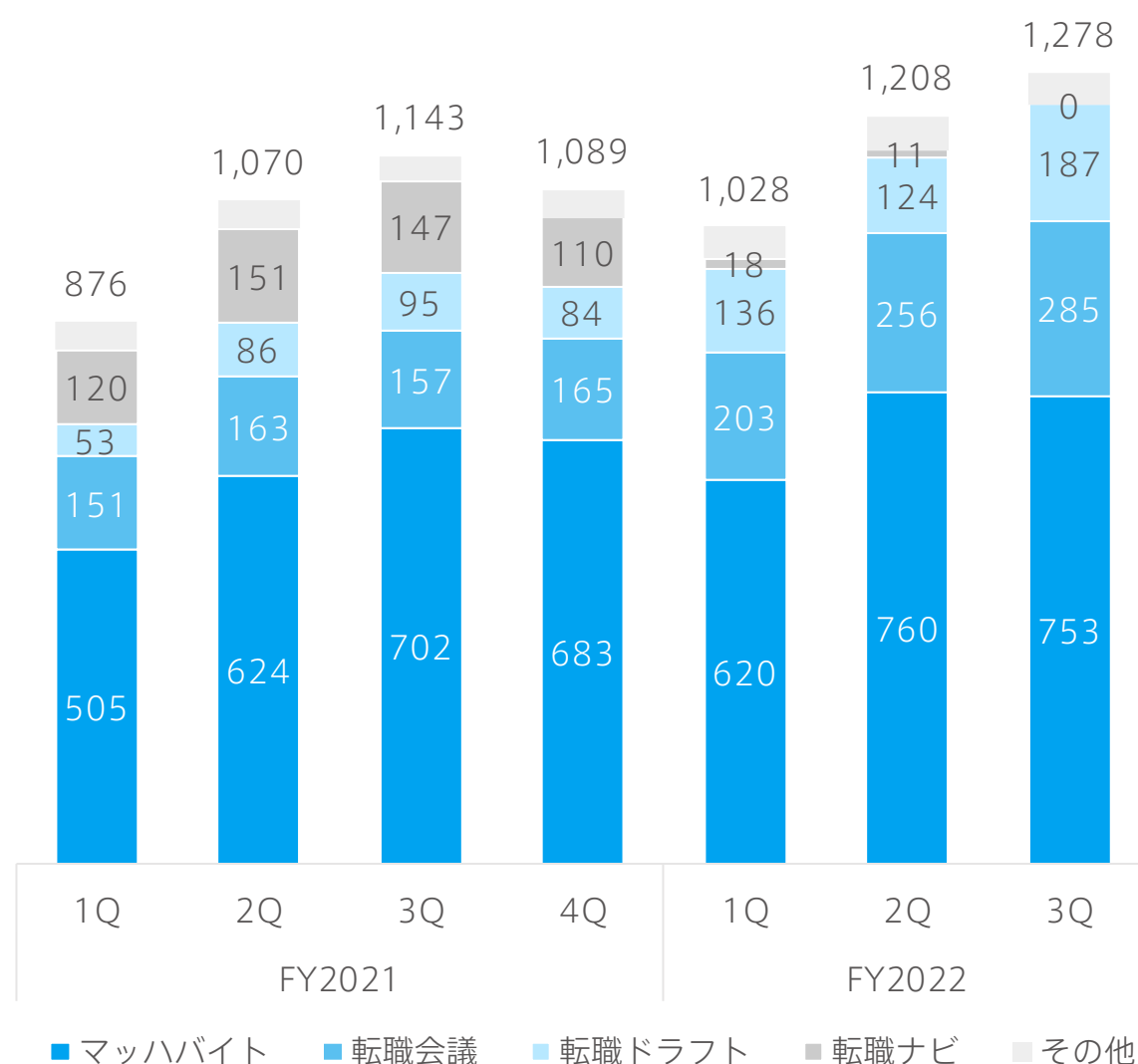
四半期売上高・営業利益の推移

主要3事業の売上高はYoY+273百万円(+28.6%)

既存事業の増収と収益力強化施策により営業利益はYoY+429百万円。
QoQでは+79百万円(+73.0%)

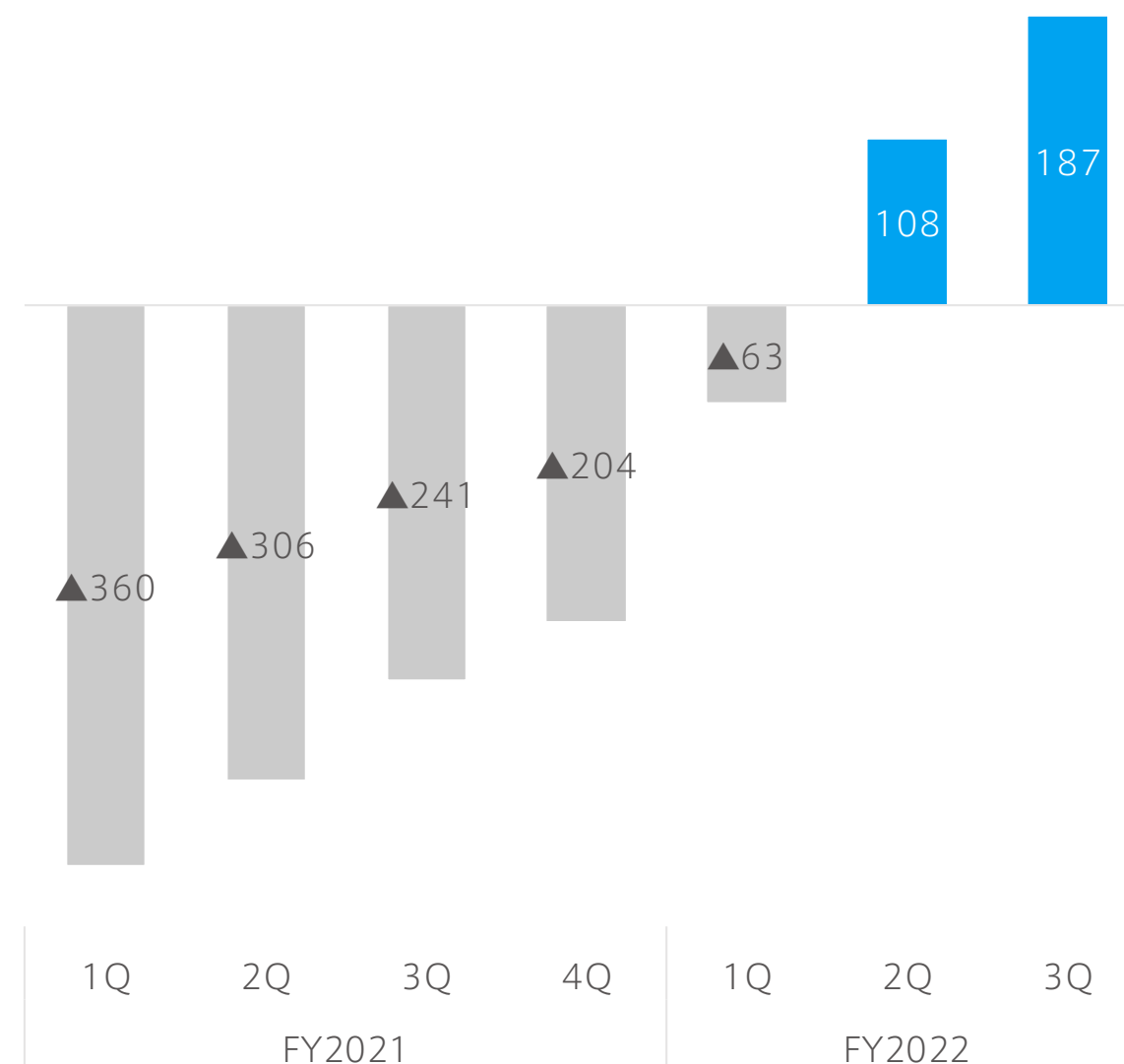
売上高

(単位：百万円)



営業利益

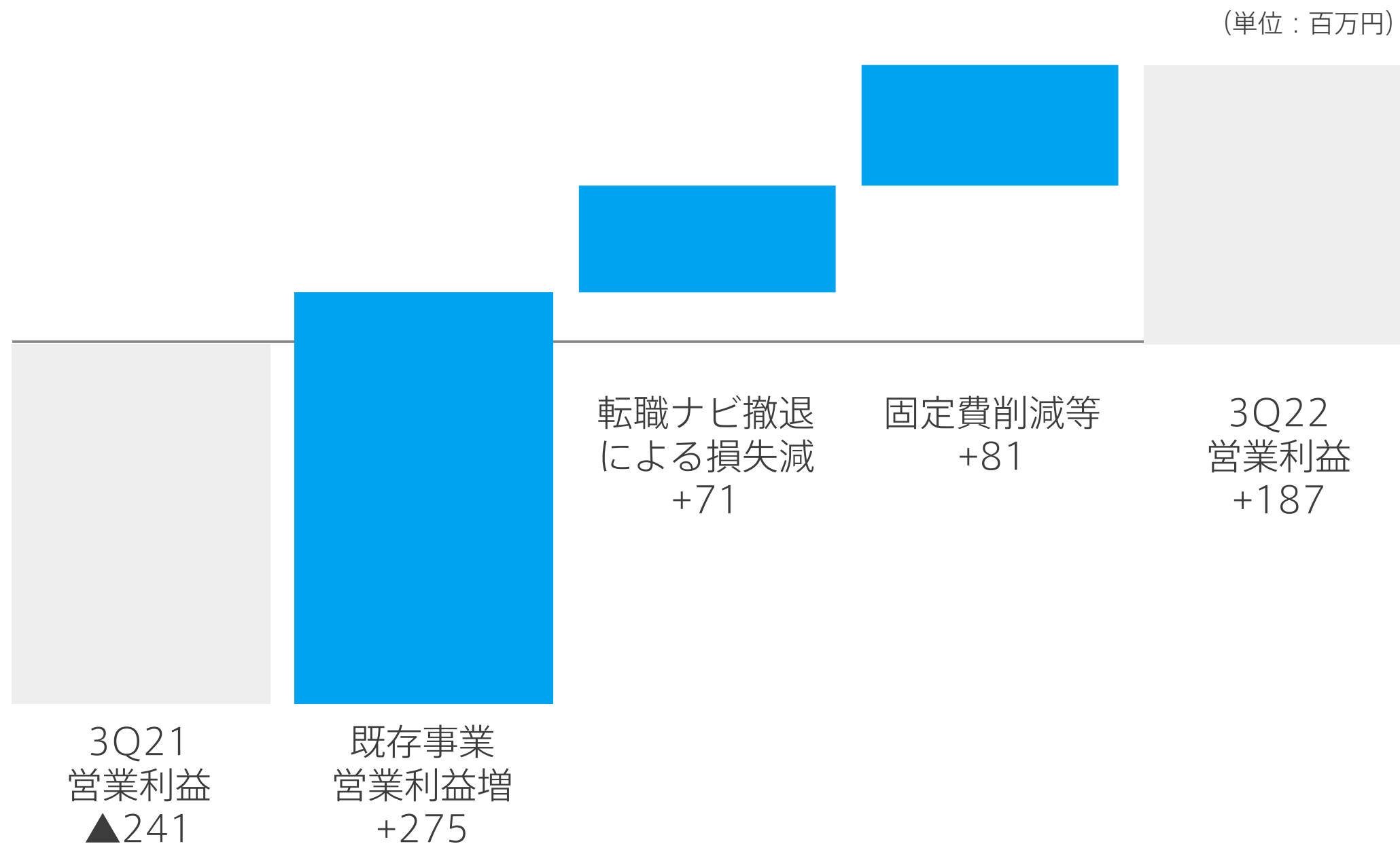
(単位：百万円)



営業利益の推移 増減分析

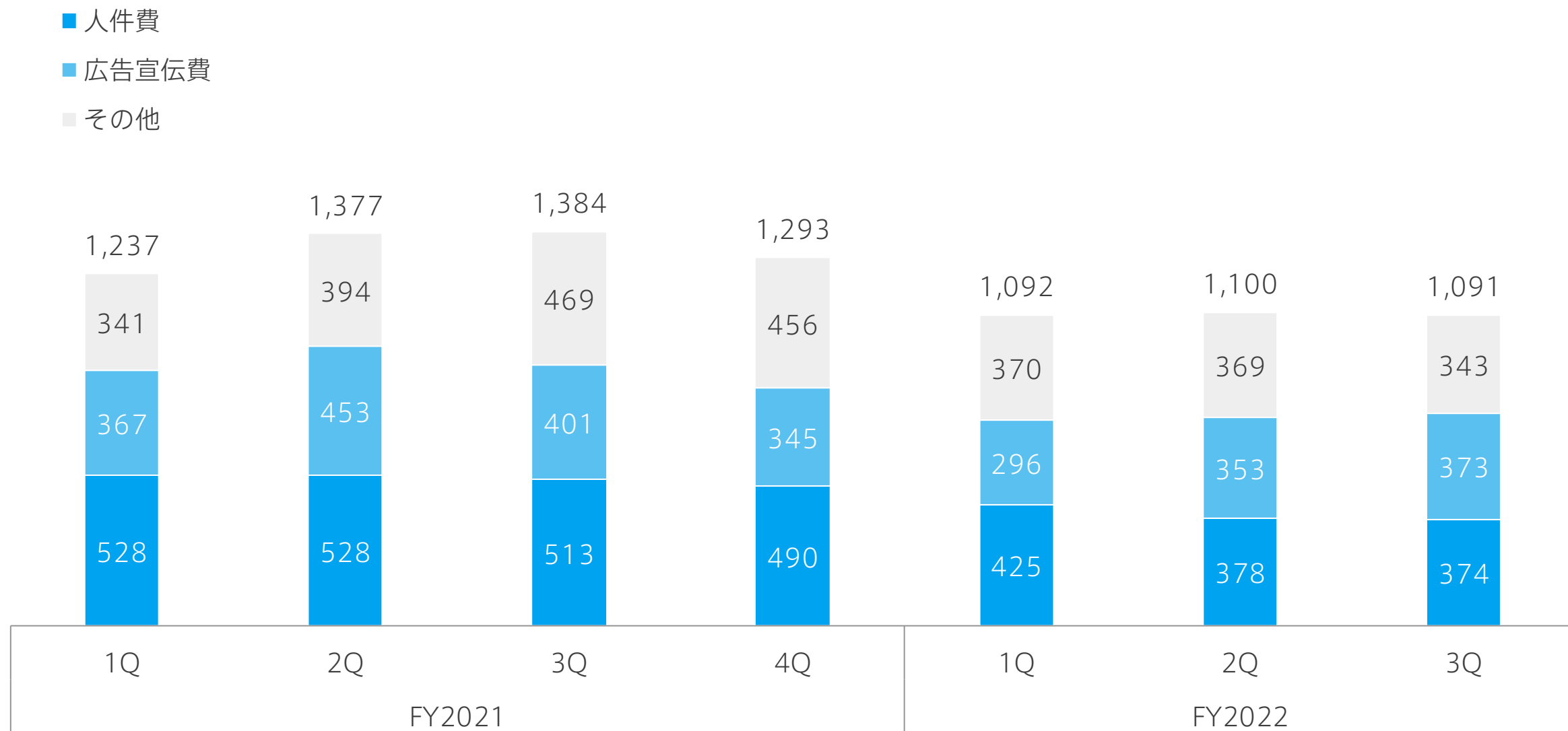
増収と収益力強化施策等により営業利益YoY+429百万円

既存事業の営業利益が大きく改善し、全社の営業利益増に大きく貢献



YoY293百万円の費用減。事業撤退等により人件費と広告宣伝費が減少

(単位：百万円)



2022年12月期 業績予想

投資や季節性の影響、一部取引先の動向の見極めのため
現時点において業績予想の変更はなし

(単位：百万円)

| | FY2021 | FY2022 第3四半期累計(A) | FY2022 業績予想(B) | 進捗率 (A/B) |
|---------------------|---------|----------------------|-------------------|--------------|
| 売上高 | 4,179 | 3,515 | 4,800 | 73.2% |
| 営業利益 | ▲ 1,112 | 232 | 220 | 105.6% |
| 経常利益 | ▲ 916 | 386 | 400 | 96.5% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | ▲ 943 | 456 | 540 | 84.5% |

2.当期進捗

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

注力ポイント

第3四半期進捗

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：業界ごとのニーズの変化に合わせた営業活動により成長を維持

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：会員・企業数の参加数が共にYoY増

IESHIL：会員へのアプローチを改善。売買意欲を高め、提携先への送客率を向上

新規事業の基盤確立

2つのプロダクトで検証が進捗。事業立ち上げを目指す

knew：マッチングのフローを変更。マッチング数が増加

batonn：UX向上に向けた改善が進行。有償顧客の獲得を継続

人材・不動産領域を中心に、新たな領域へも展開

| | |
|----------------------|---|
| <p>既存事業</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="1816 711 2350 894"><p>口コミ付き転職サービス</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 2307 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>提案型マッチングサービス</p></div> <div data-bbox="1889 1541 2292 1714"><p>面接最適化ツール</p></div> |

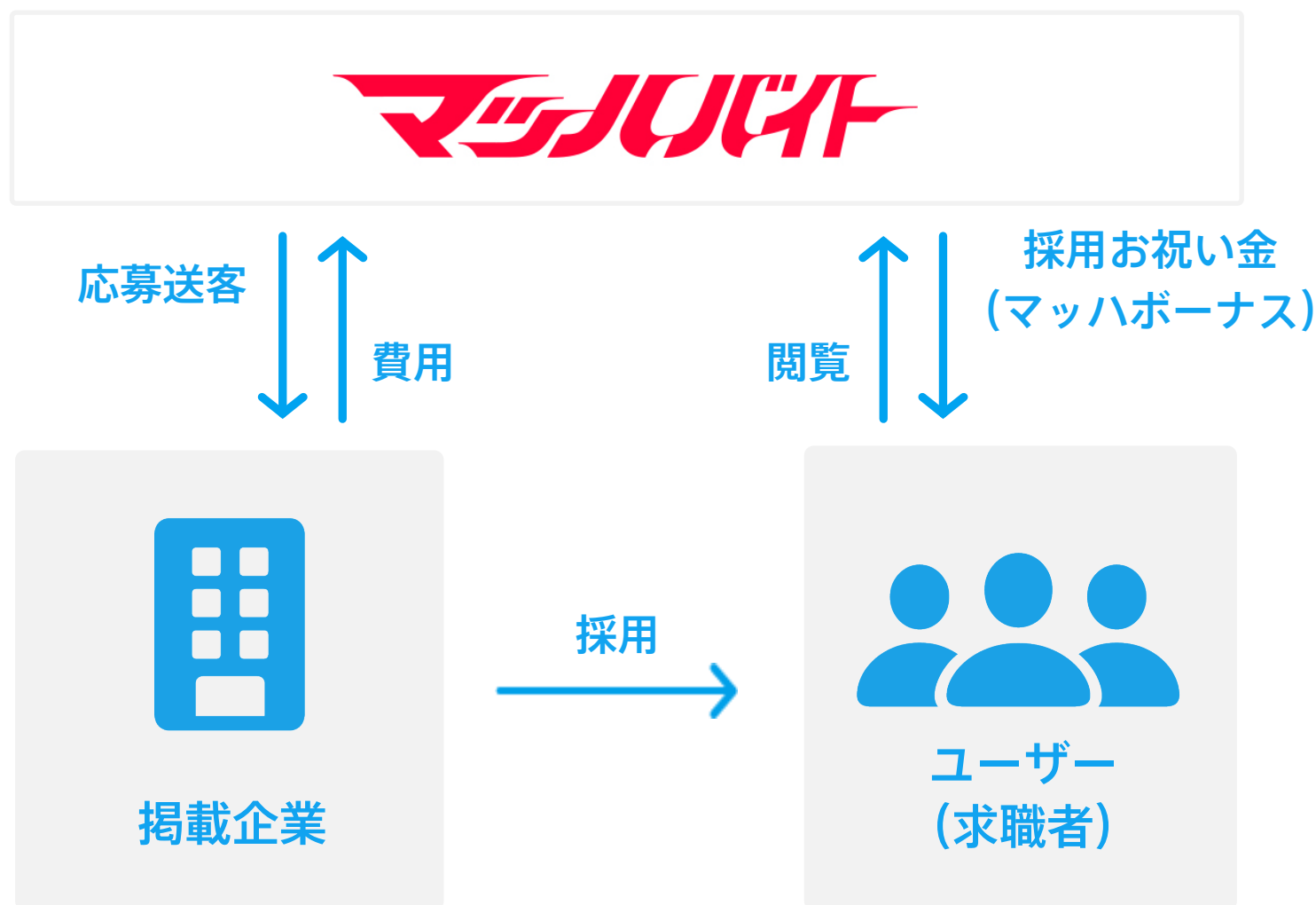
2. 当期進捗

既存事業

36万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



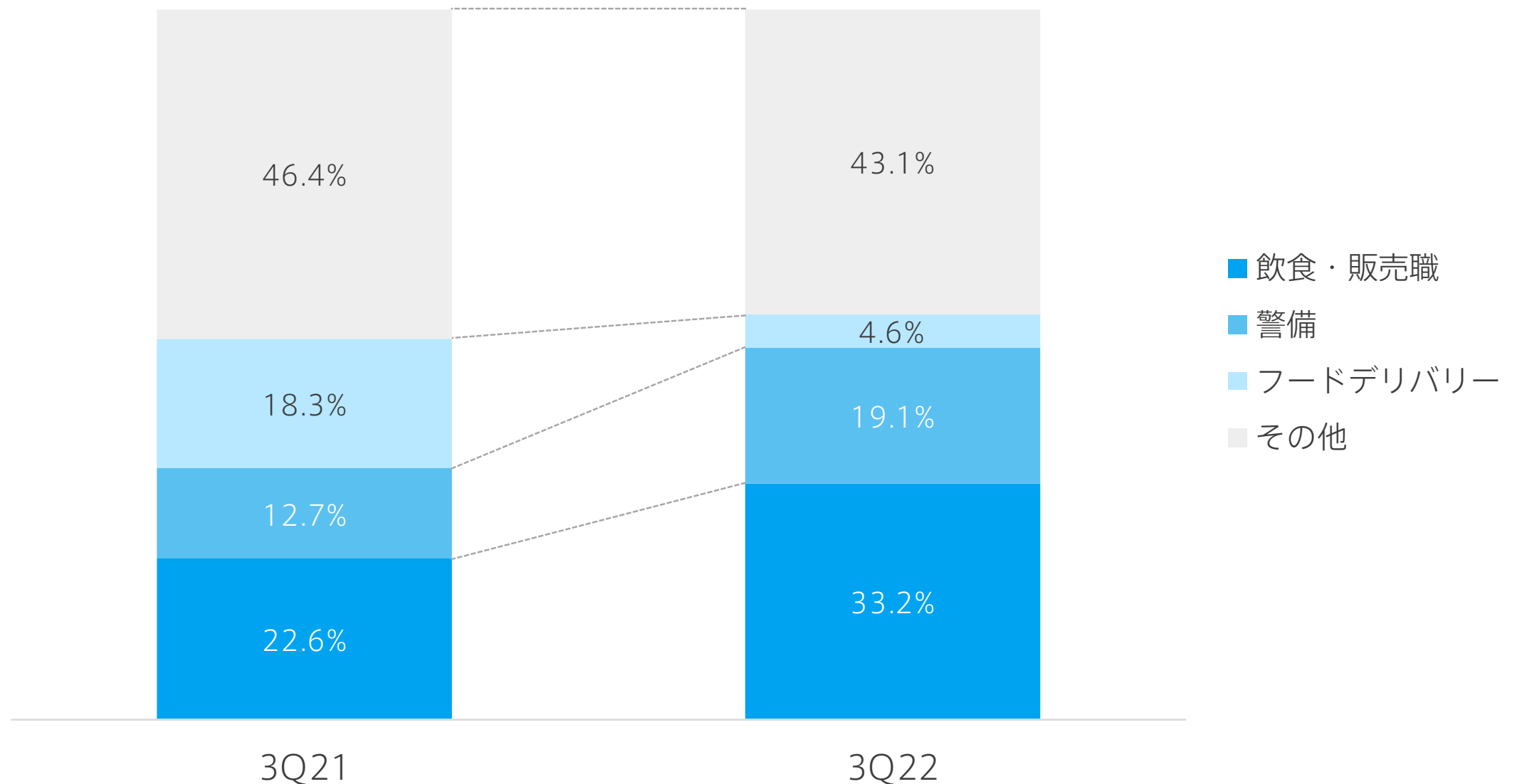
主要事業トピックス

マッハバイト

売上YoY+51百万円(+7.4%)。直販比率の増加により利益率が向上

一時的に高まっていたフードデリバリーの需要が落ち着くも、他業種の大幅アップセルにて売上伸長

業種別の売上構成



- 企業の評判や年収など340万件超の口コミ情報を掲載
- 口コミのほか26万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

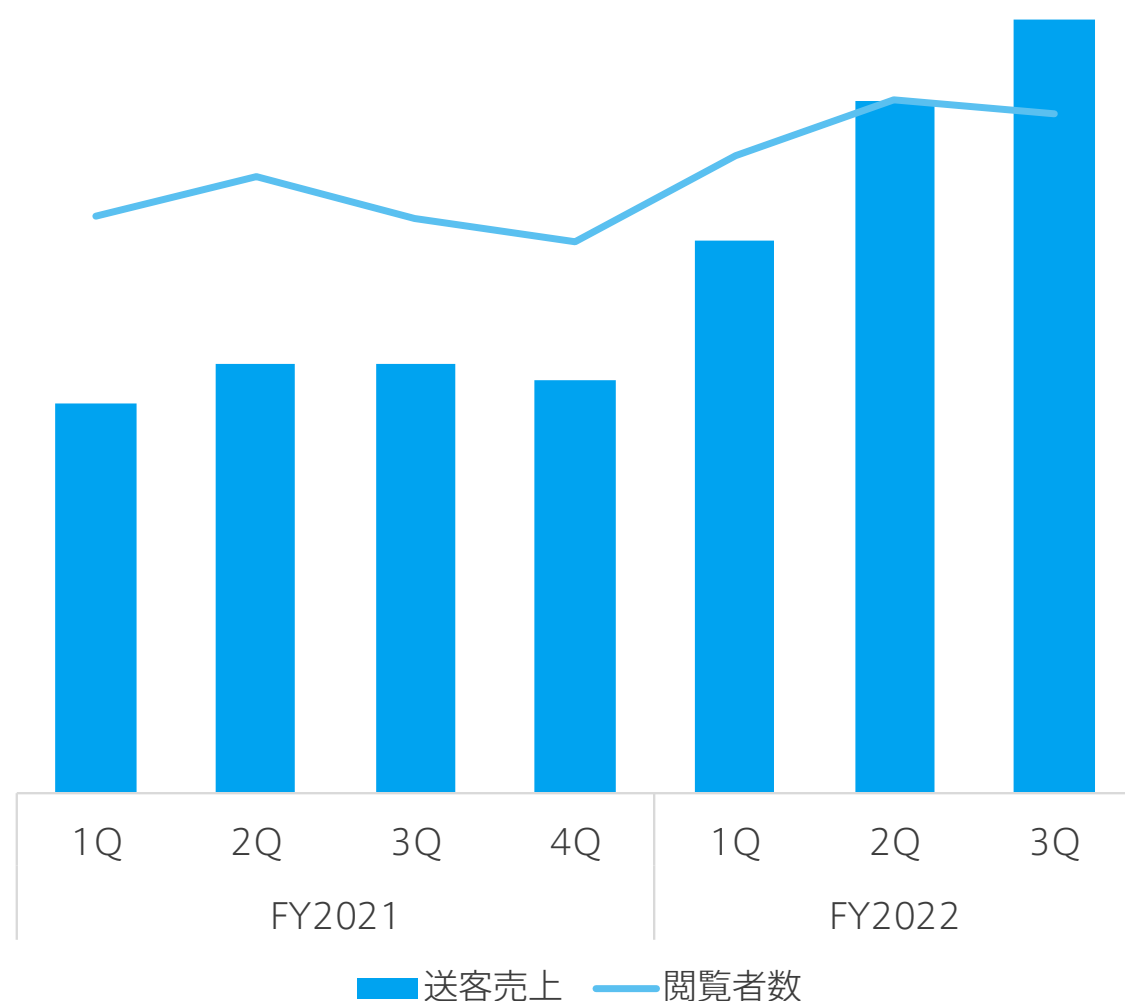
サービス概要



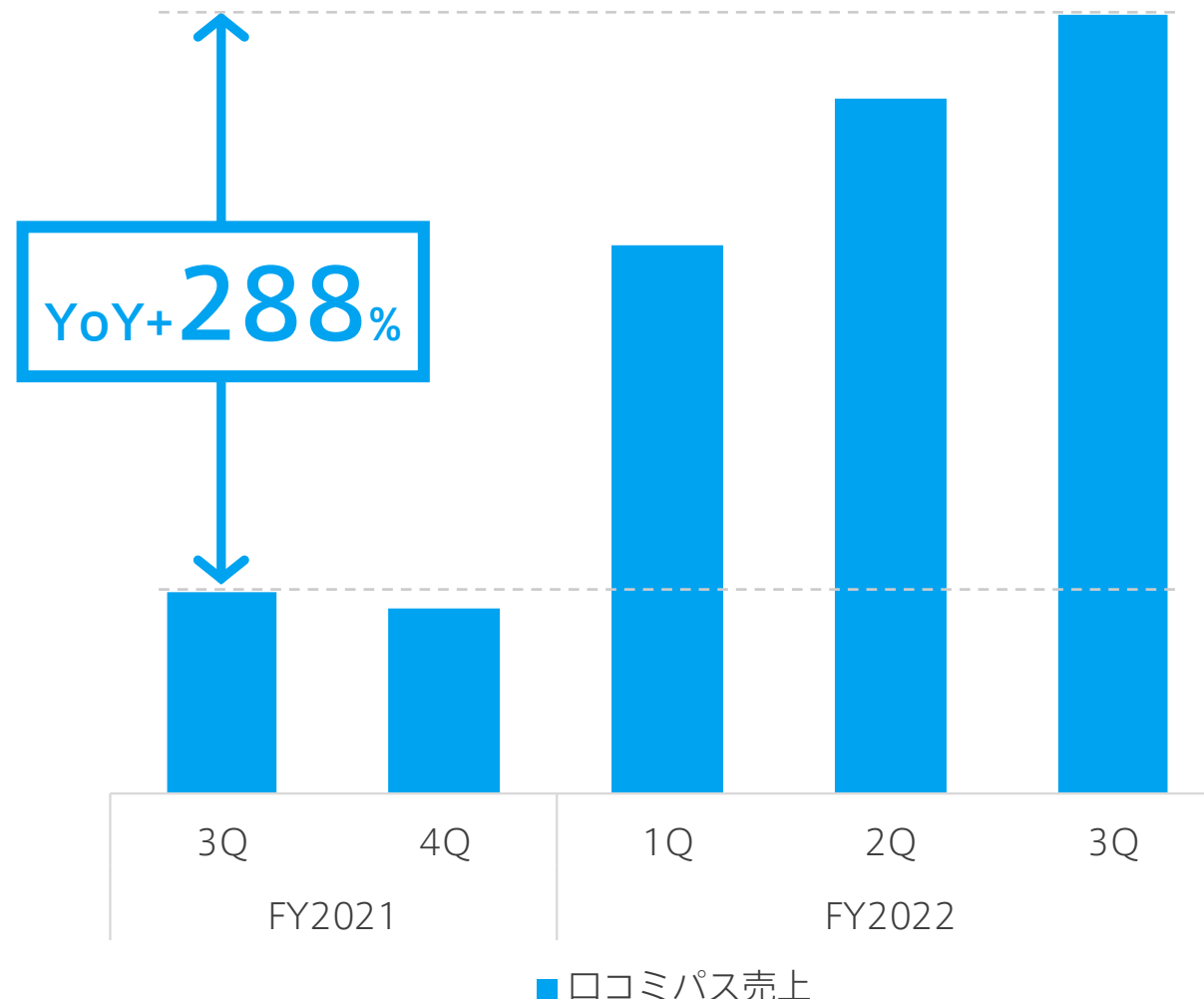
大口提携先の予算枠獲得により、売上YoY+128百万円(+81.9%)

口コミを無制限に閲覧できる「口コミパス」の売上がYoYで増加。
昨年実施のサブスクリプション化が増加に寄与

送客売上と閲覧者数の推移



口コミパスの売上推移

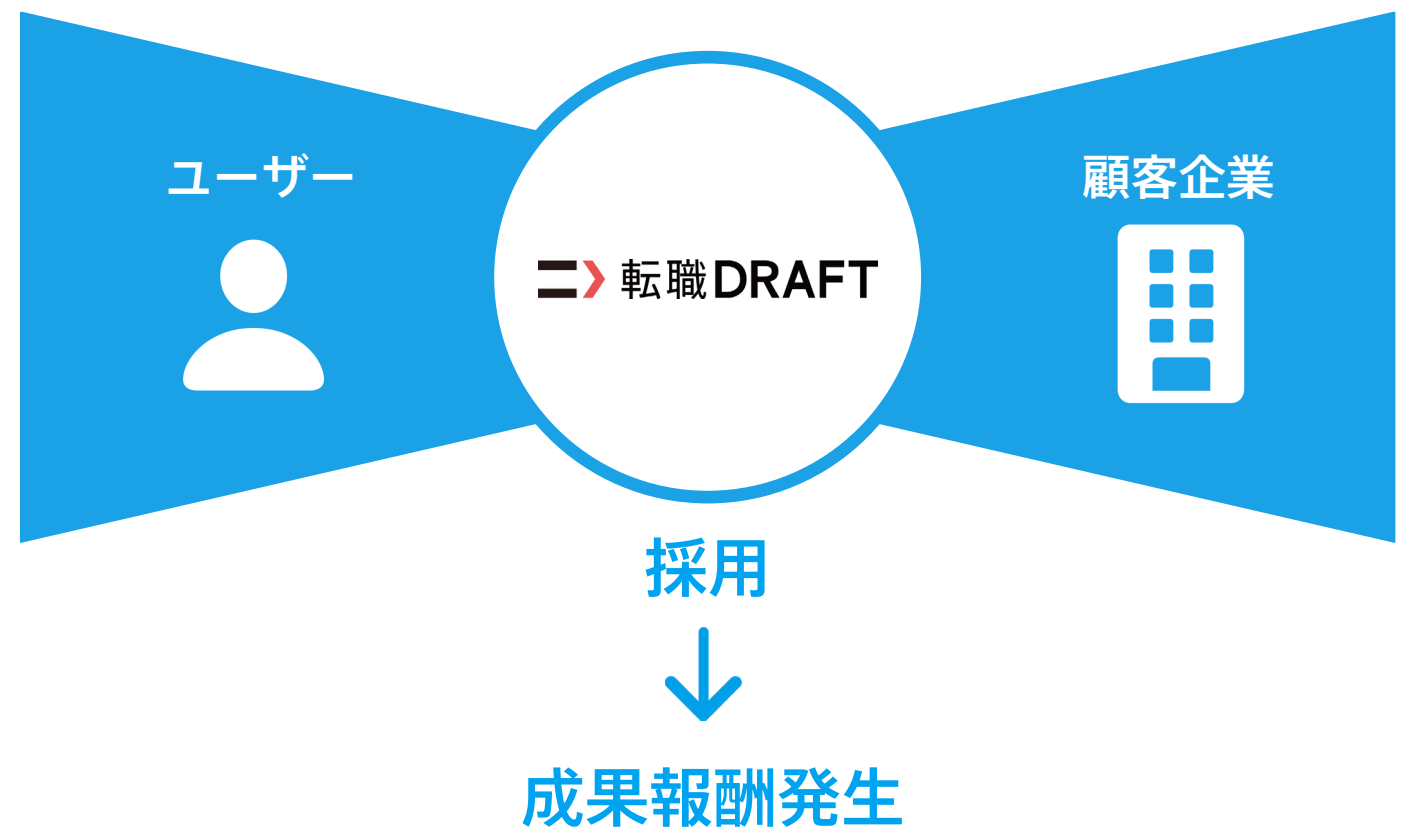


主要事業トピックス

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



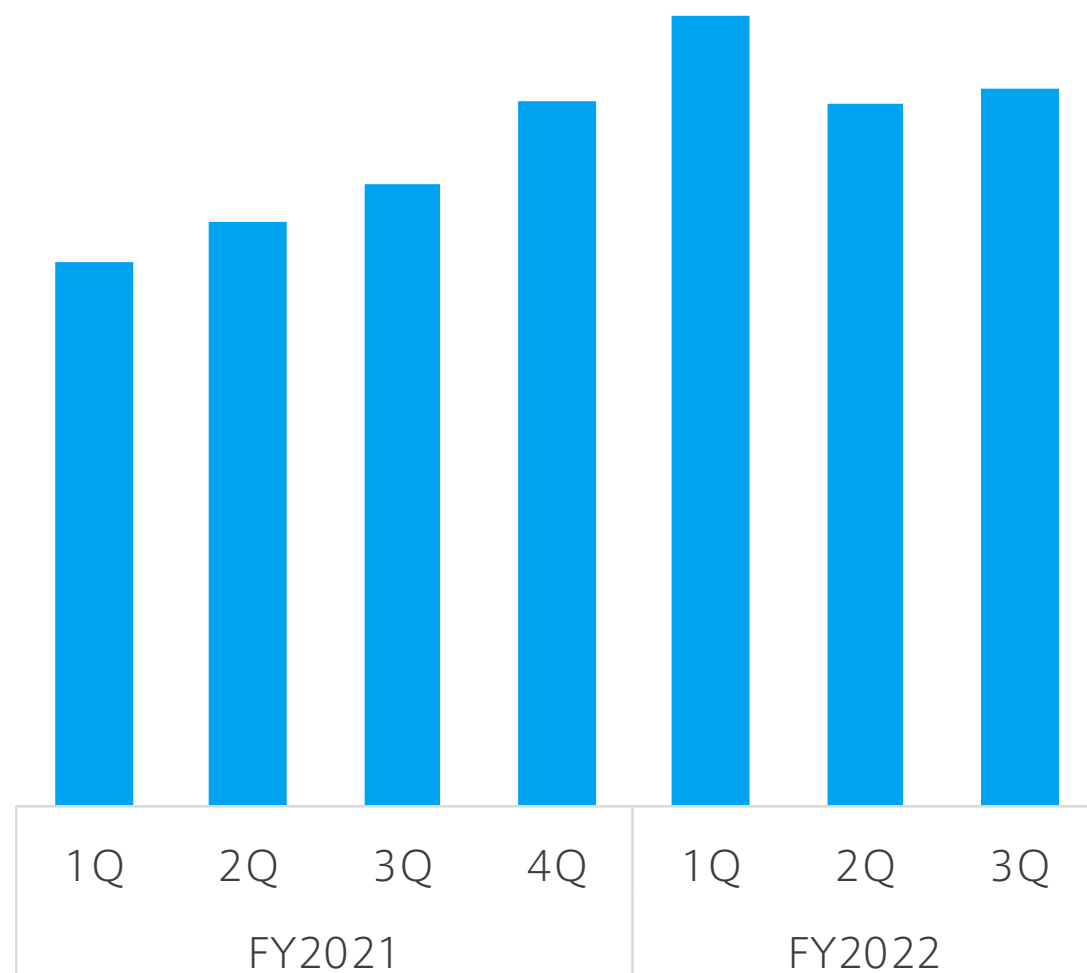
※初期のシステム設定費用、年間利用料による売上創出もあり

主要事業トピックス

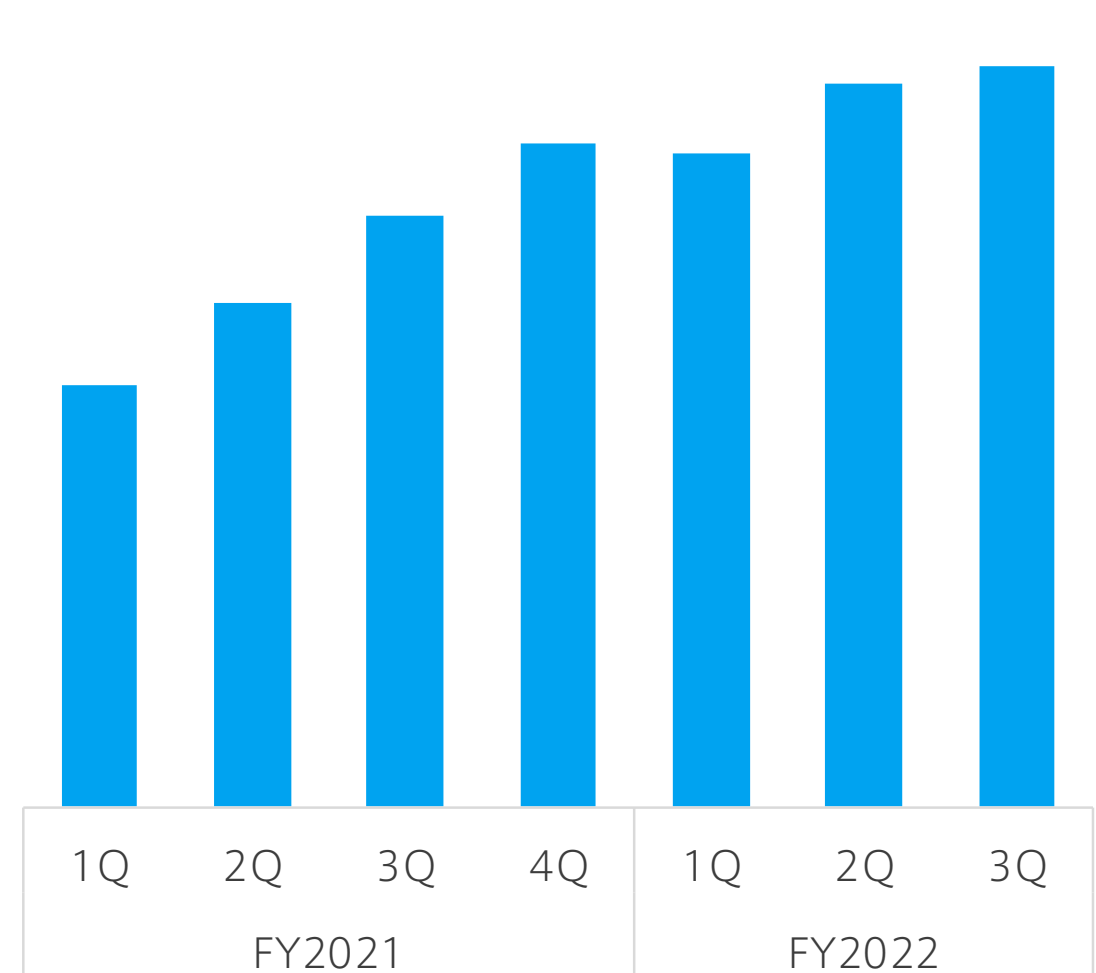
転職ドラフト

- 参加会員数・企業数の増加により売上高YoY+92百万円(+97.4%)。
- 参加会員数はQoQで微増。初参加時の体験向上と過去参加会員の再参加促進により、参加会員数と採用数の増加を目指す

参加会員数の推移



参加企業数の推移

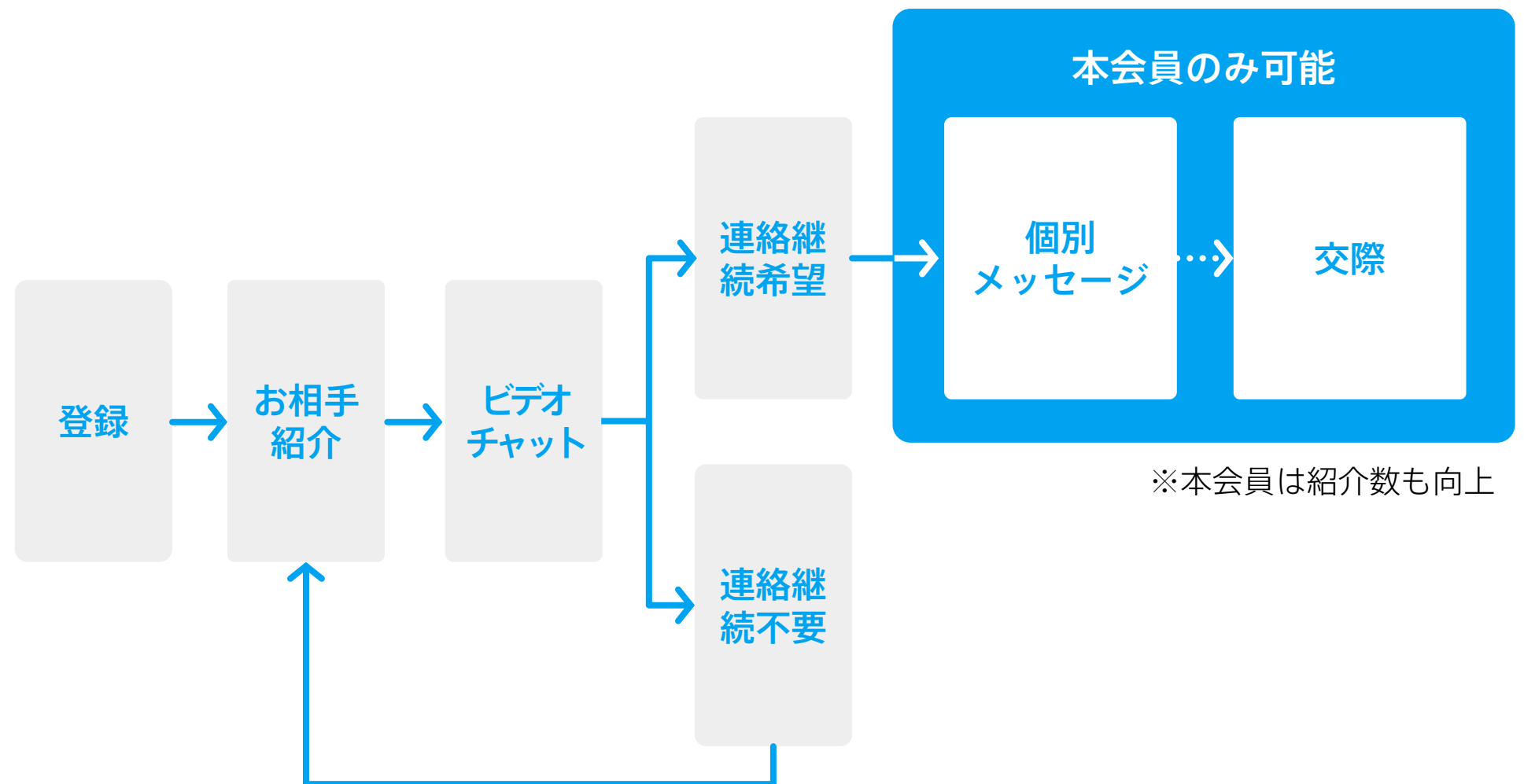


2. 当期進捗

新規事業

提案型マッチングサービス 「knew」

- ビデオチャット活用・提案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



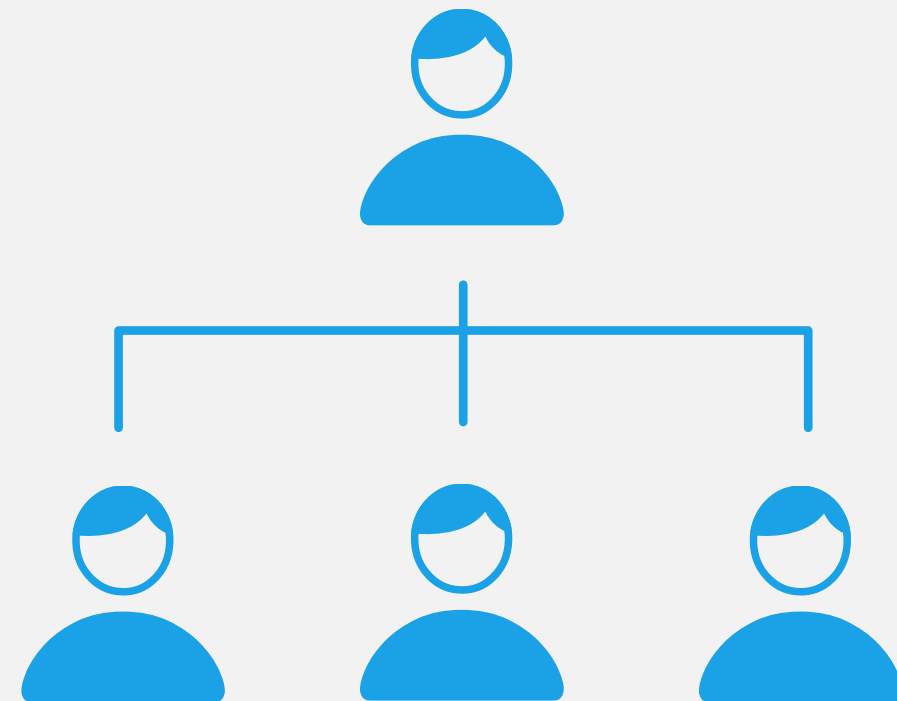
提案型マッチングサービス「knew」

- | ビデオチャットの実施日を個別調整から選択式に変更
- | 手順のシンプル化と1日あたりビデオチャット数の増加により、会員の体験が向上。マッチング数も増加

マッチングフローの変更



登録後に希望の紹介日を選択



同日で複数名とビデオチャットが可能になるよう、運営がお相手を調整

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」
- | ビデオ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

- スムーズなビデオ通話と録画機能
- 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

面接最適化ツール「batonn」

- | 面接体験の向上を可能にするアンケート機能や採用担当者の負担軽減のための機能が実装されるなど、UX改善が進捗
- | 有償利用のニーズを持った顧客の獲得を進める

UX改善内容

候補者アンケート機能

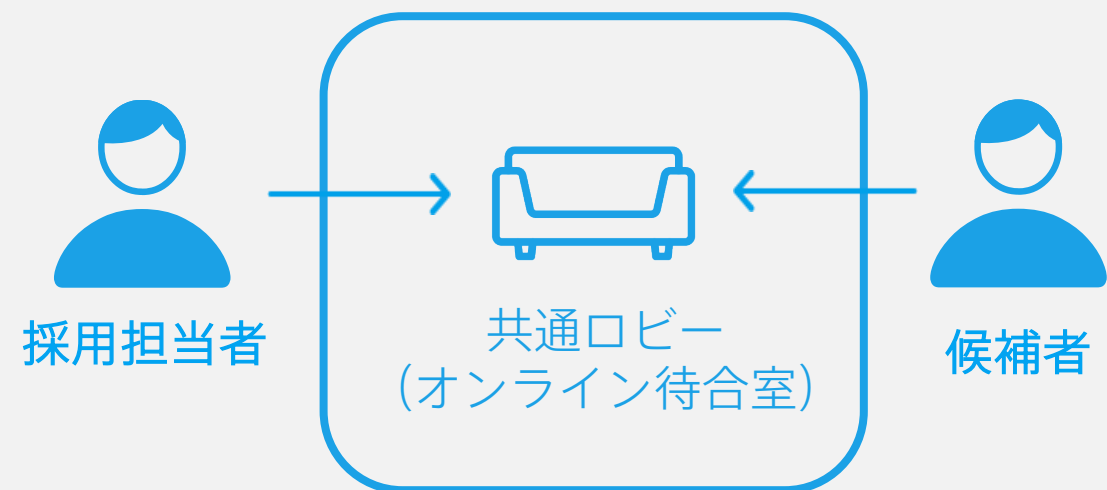


アンケートの内容例

- ・ 自身への理解を感じたか
- ・ 企業選びで重視する点
- ・ 面接を通じて、重視している点の理解度が高まったか

企業選びで重視する点や選考を通じた理解度のギャップ、候補者の懸念等をアンケートで可視化。次回面接でのアトラクトの強化が可能に

共通ロビー機能



全候補者共通のURLで面接を実施可能に。面接候補者個別でのURLの設定や通知といった工数を削減できる

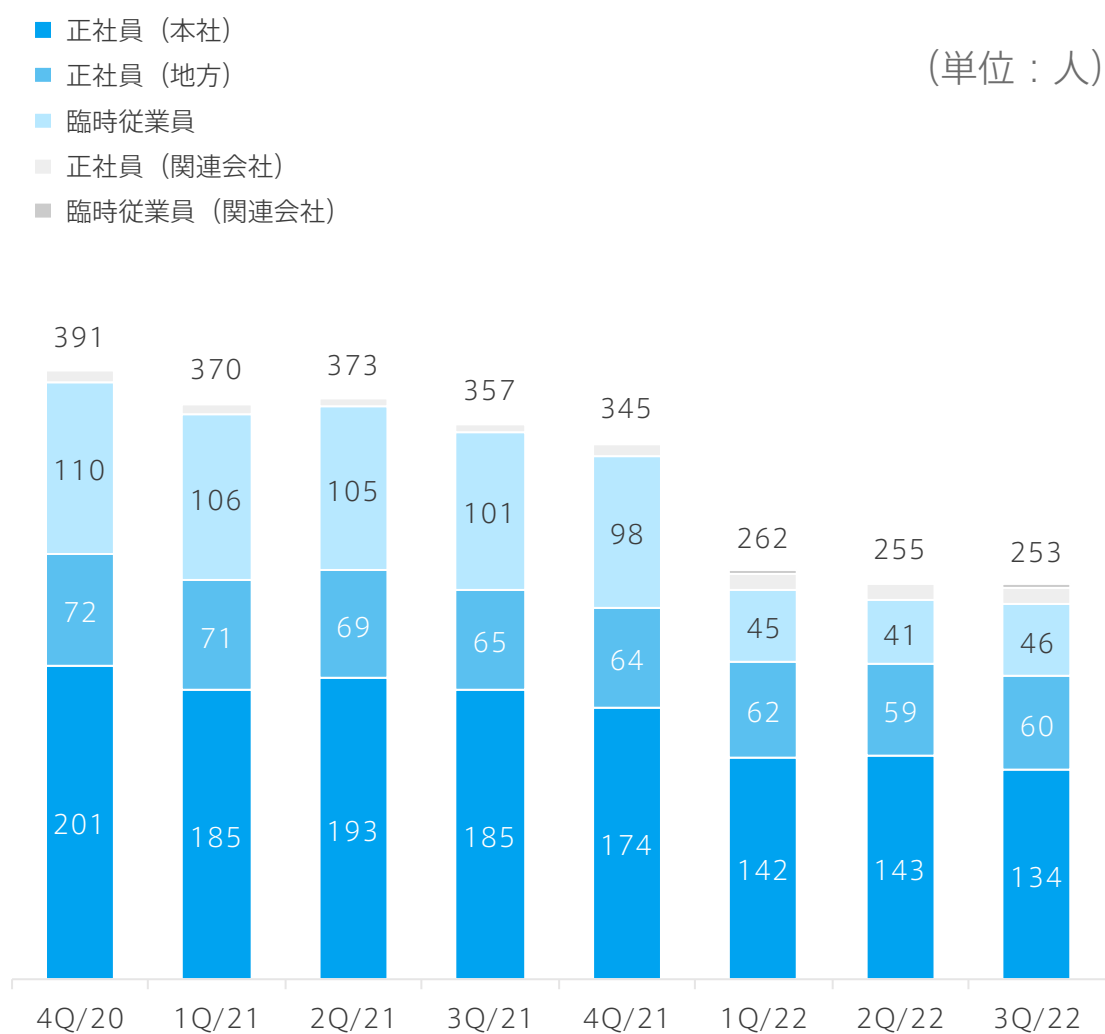
3.補足資料

3.補足資料

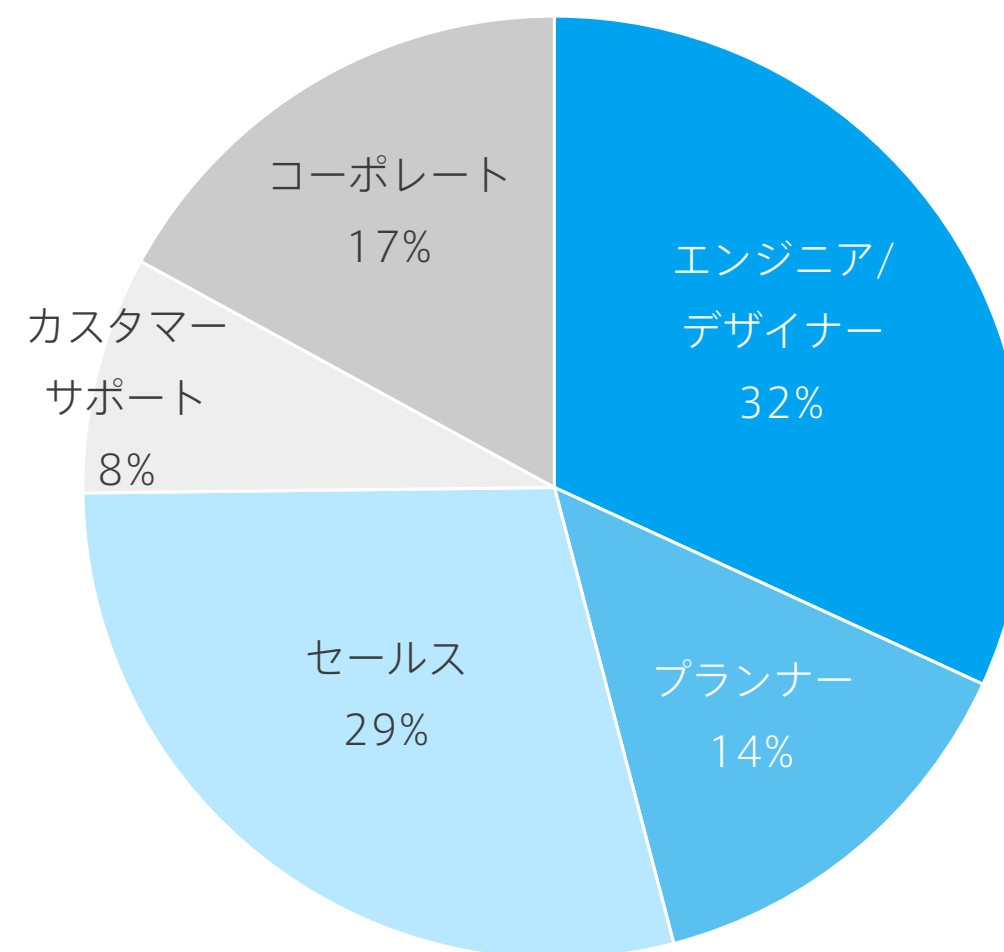
会社概要

| | |
|------------------|----------------------|
| 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 | 東証プライム（証券コード：6054） |
| 従業員数（単体） | 正社員：202名（2022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

※地方正社員は主にカスタマーサポート・営業を担当

3.補足資料

当期の戦略

リブセンスの目指す姿

事業ポートフォリオの最適化により、コーポレートビジョン
「あたりまえを、発明しよう。」の追求を続ける会社に

新しい「あたりまえ」を発明し続ける会社へ

事業ポートフォリオの最適化



既存事業

収益力の強化と
競争優位の確立

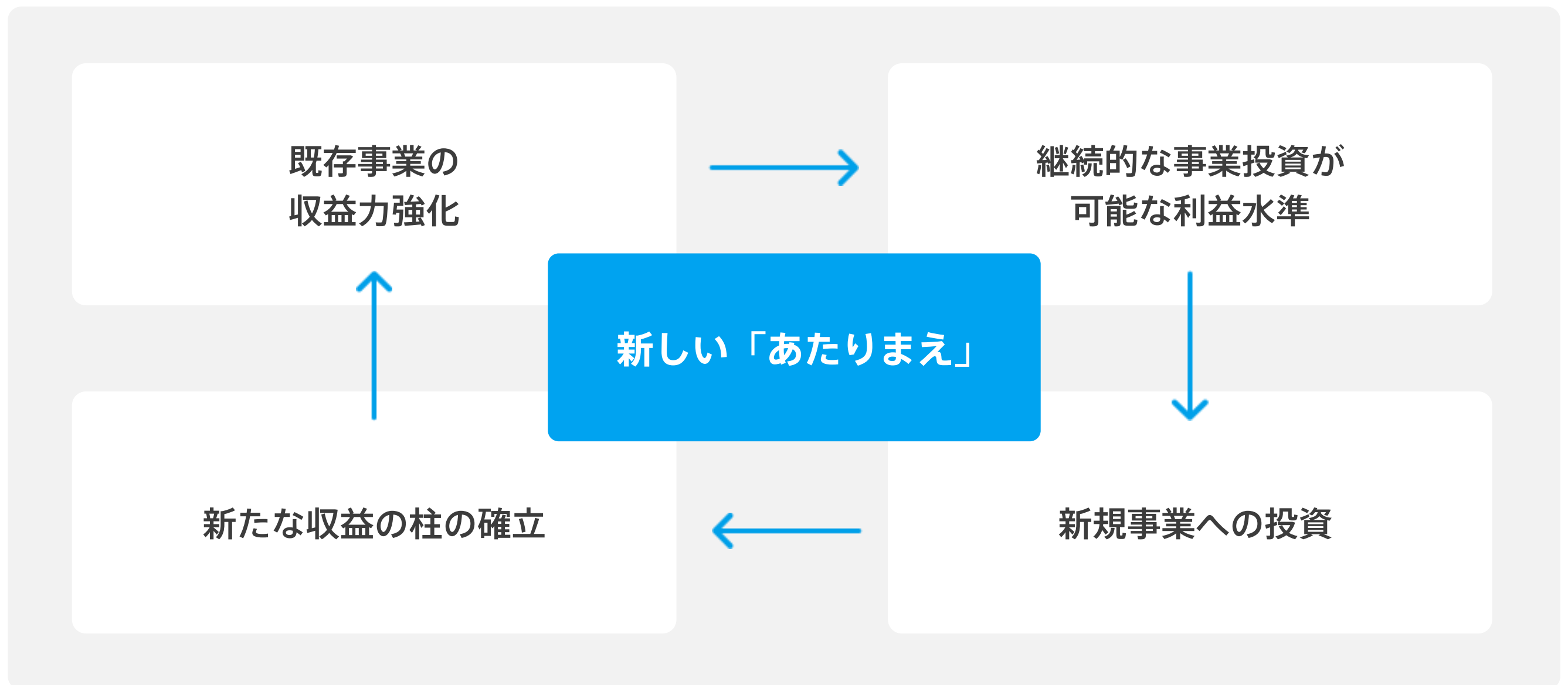


新規事業

事業モデルの多様化と
次の柱の創出

リブセンスの目指す姿

既存事業は収益力強化に注力。既存事業で得た収益を新規事業に投資し、新たな収益の柱の確立を目指す



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

● 既存事業の収益力強化

- マッハバイト・転職会議・転職ドラフトのさらなる事業成長
- 新たなマネタイズポイントの創出

● 新規事業の基盤確立

- knew：持続的に拡大可能な集客モデルの確立
- batonn：サービスの有償化と顧客企業の獲得

早期の黒字実現により、下期は今後の持続的成長を目標に方針アップデート

マッハバイト・転職会議・転職ドラフトを中心とした事業成長と新規マネタイズポイントの創出により、収益力強化を加速させる



| | | | |
|-------------------------------|--|---|--|
| <p>強み</p> | <ul style="list-style-type: none"> セールスとマーケティングの連携による、顧客ごとのニーズに合わせた応募の創出 マッハボーナスによる、利用者へのインセンティブ | <ul style="list-style-type: none"> 国内屈指の転職口コミサイトとしての知名度 知名度と大量の口コミに起因する豊富な会員 | <ul style="list-style-type: none"> 競争入札型による求職者・企業の双方に納得度の高い採用の実現 レジュメへのレビューとフィードバックによる求職者サポート |
| <p>FY2022 下期方針</p> | <ul style="list-style-type: none"> 顧客内シェア拡大や新規の大口顧客の獲得 強みを生かせる新規業界の開拓や新たなユーザー価値の創出 | <ul style="list-style-type: none"> 顧客内シェア拡大や新規の大口顧客の獲得 転職会議の既存資産を活用した、新たなマネタイズポイントの創出 | <ul style="list-style-type: none"> プロダクト改善・マーケティングによる、参加者数と参加企業数向上 継続的な事業拡大に向けた、サービスのブランド強化 転職ドラフトの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の創出 |

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の顧客基盤の拡大を進めつつ、新たな事業案も探索

knew

batonn

今後の新規事業

| | <i>knew</i> | batonn | 今後の新規事業 |
|----------|---|--|------------|
| サービス概要 | 提案型マッチングサービス | 面接最適化ツール | (随時開発・検証) |
| 解決したい課題 | <ul style="list-style-type: none">• 出会いの機会の減少• 非効率なマッチング | <ul style="list-style-type: none">• 採用面接に残る非効率性• 面接担当者/候補者体験の悪さ | 社会の課題 |
| 収益モデル | 月額課金 | 月額課金 | 事業案ごとに検討 |
| 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 | 一定の開発投資を継続 |



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。