

2023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（東証プライム：6054）

2023年5月15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・転職会議・転職ドラフトがそれぞれ成長し増収

■ 増収に伴い営業利益が増加。持続的な成長基盤の確立に向け先行投資を実施

(単位：百万円)

	FY2022 1Q	FY2023 1Q	YoY
売上高	1,028	1,292	+25.7%
営業利益	▲ 63	48	—
営業利益率(%)	—	3.7%	—
経常利益	▲ 22	88	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲ 35	73	—

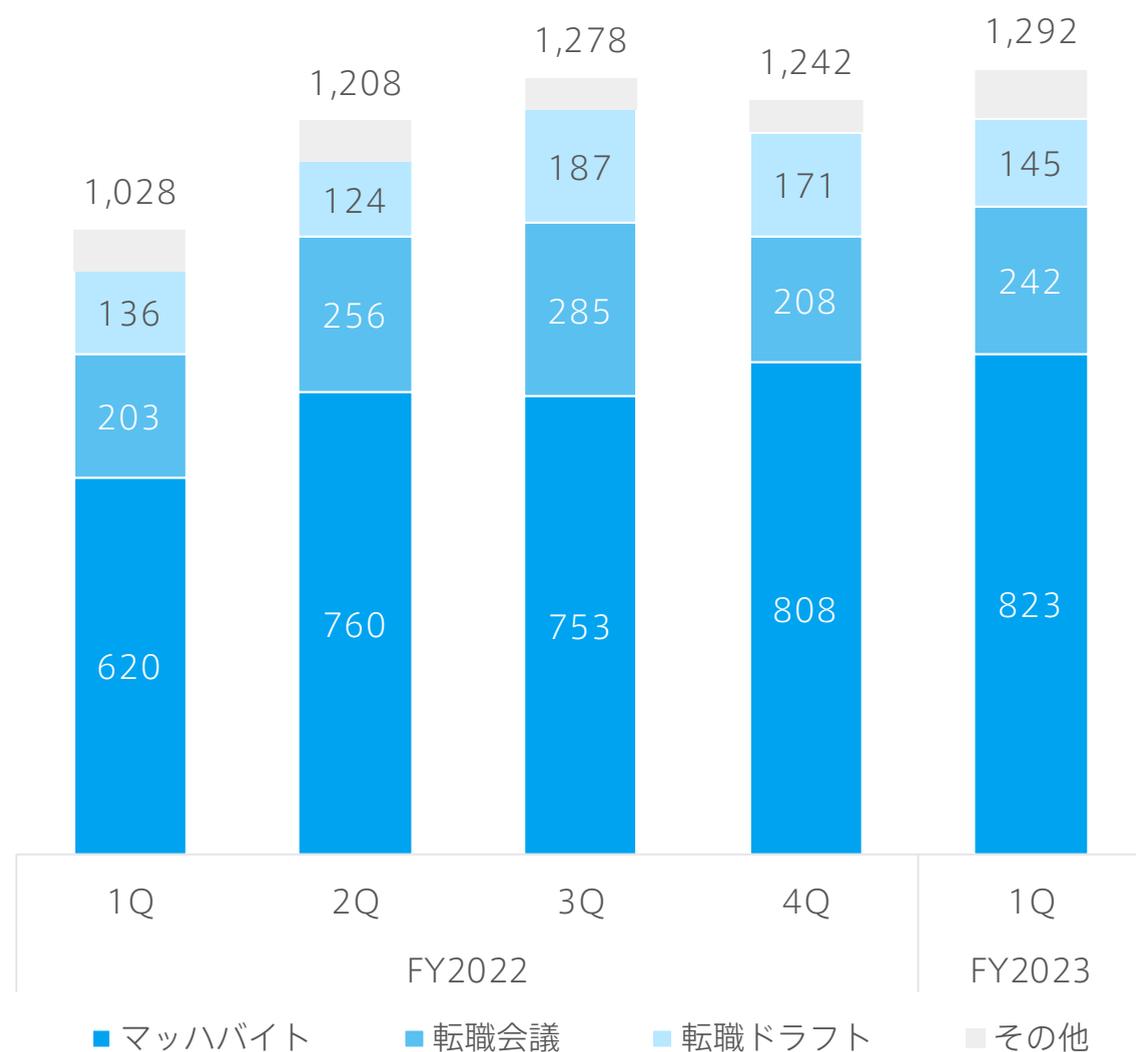
四半期売上高・営業利益の推移

8四半期連続でYoY増収となり、増収基調が継続

主にマッハバイトにおける先行投資によりQoQでは減益

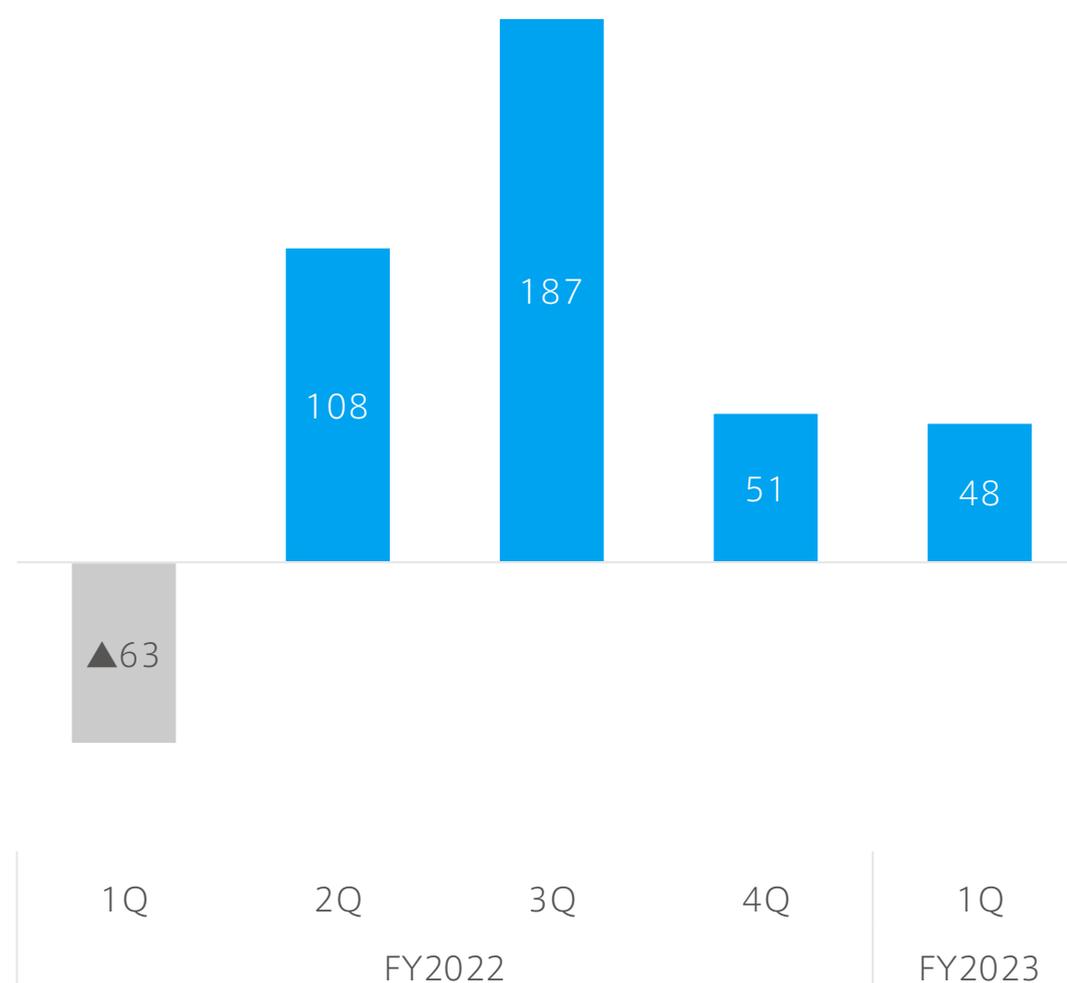
売上高

(単位：百万円)



営業利益

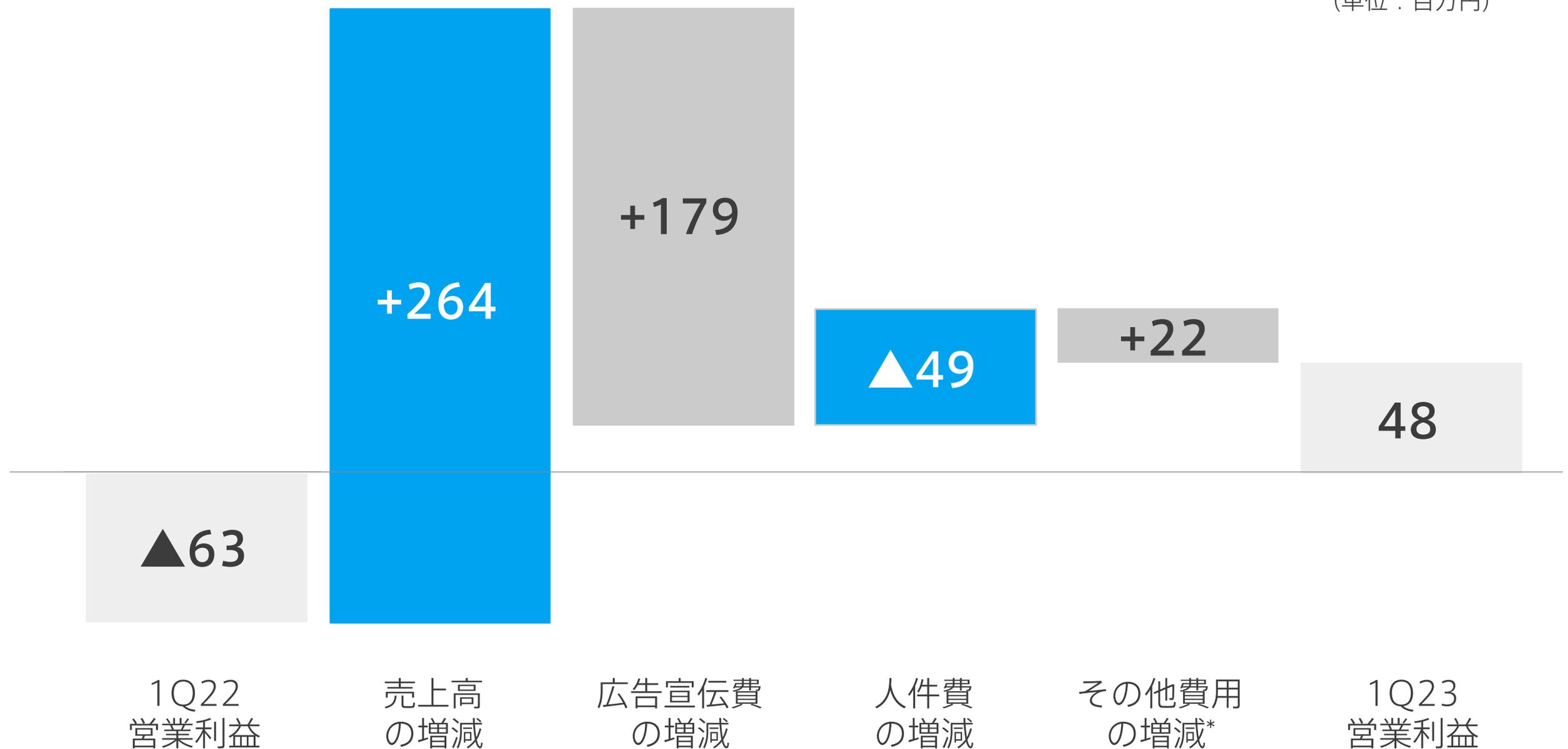
(単位：百万円)



営業利益の推移 増減分析

- | 事業成長により利益が増加。利益を確保できる範囲で一定の投資も実行
- | 集客のための広告投資、体制強化のための採用再開により各費用が増加

(単位：百万円)



※採用費を含む

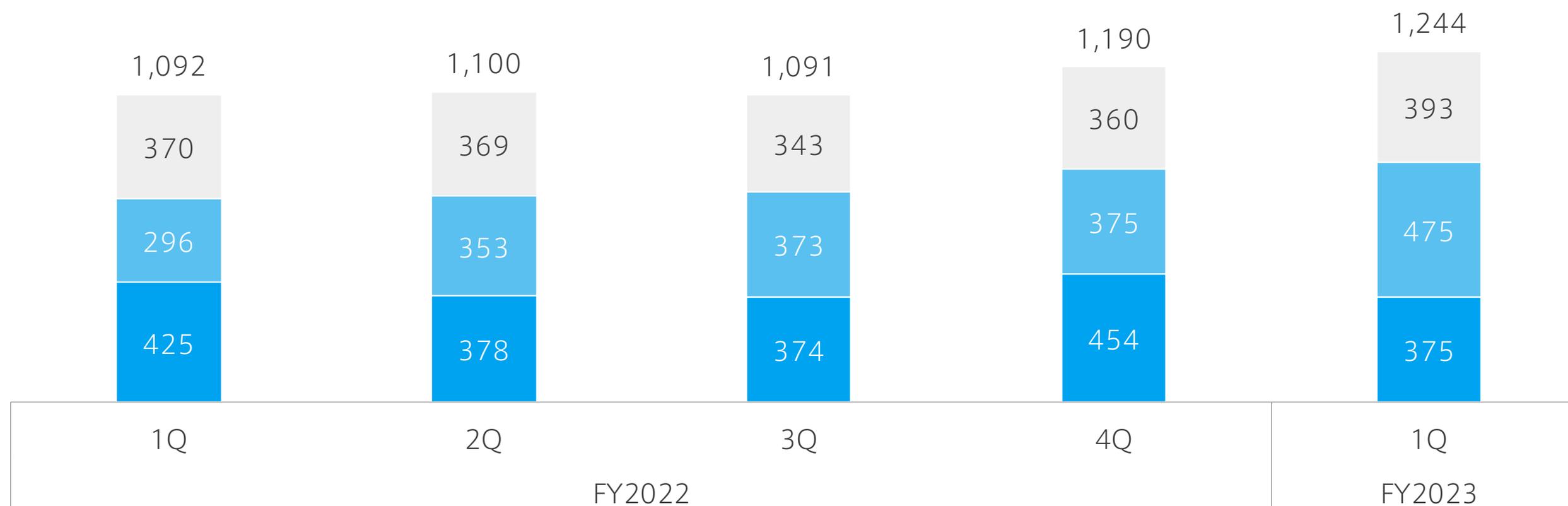
費用の推移

事業成長と投資強化に伴い、YoY・QoQともに総費用は増加

前四半期で計上した特別賞与の影響により、人件費はQoQで減少

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他

(単位：百万円)



業績予想に対する進捗

業績予想には季節要因と先行投資の影響を織り込み済み。概ね想定通りに進捗

(単位：百万円)

	FY2023/1Q 実績(A)	FY2023通期 業績予想(B)	進捗率(A/B)
売上高	1,292	6,000	21.5%
営業利益	48	350	13.7%
経常利益	88	500	17.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	73	460	15.9%

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

持続成長基盤の確立に向けた先行投資や検証が進捗

マッハバイト：大手顧客の取引拡大により増収。持続成長に向け先行投資を実施
転職会議：送客売上や口コミパス売上の拡大により増収
転職ドラフト：キャンペーンやUX改善により参加会員数が増加
IESHIL：流入増に向けたサイト改善や広告検証が進捗

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

IESHIL：会員を対象とした買取再販事業を検証中
転職ドラフト：専門のエージェントが求職者を支援するサービスを検証中

新たな事業における PMF*の実現

2つのプロダクトで検証が進捗

knew：マッチングにおけるUXやアルゴリズムの改善が進捗
batonn：トライアル企業の獲得とUX改善が進捗

※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

- 足元の収益性向上を実現し、事業成長に向けた投資を強化するフェーズに移行
- 既存のノウハウやアルゴリズムを活用しつつ、広告・セールスを強化し持続的な成長基盤を構築する

～FY2022

FY2023～FY2024

足元の収益性向上



広告による
効果的な集客



アルゴリズム
最適化

セールス・マーケティングの連携による効果的な集客と表示アルゴリズム最適化により、収益を改善

+

事業成長に向けた投資強化

売上増加・利益率向上



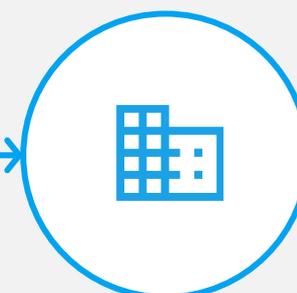
広告強化・応募増



主要顧客の取引拡大



セールス増員



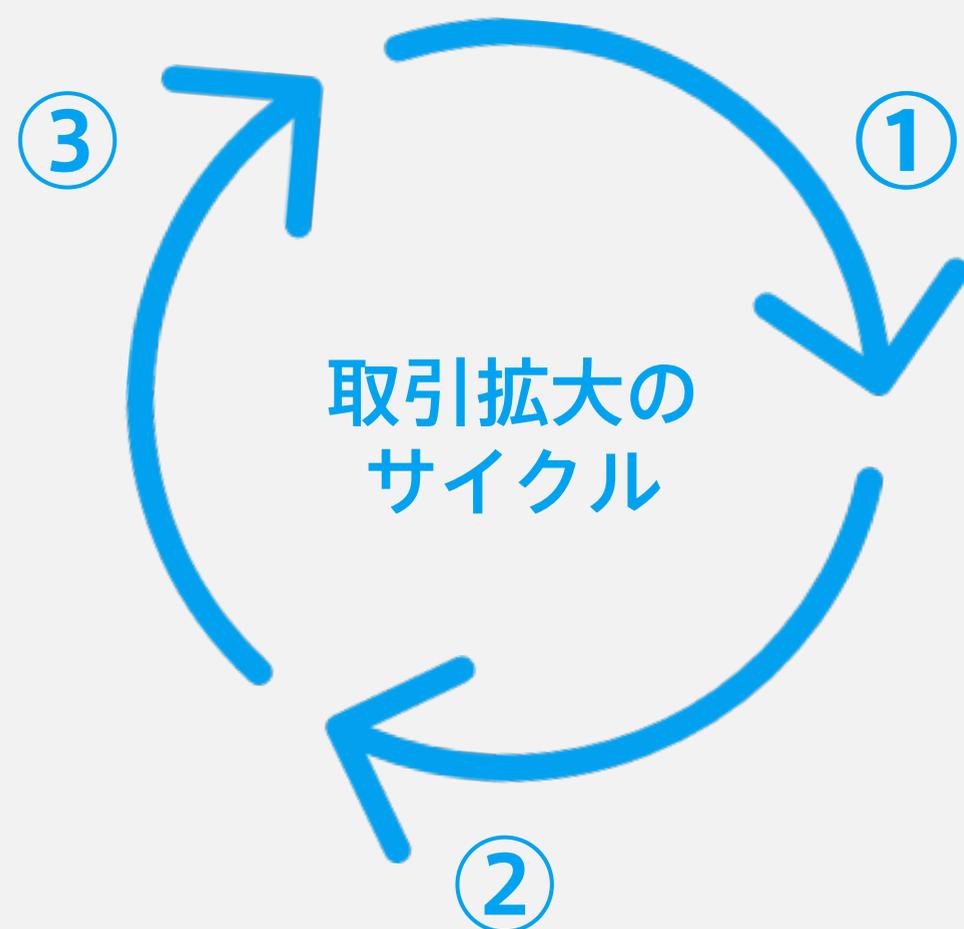
新たな顧客群の開拓

既存の主要顧客における取引拡大と、新たな顧客群の開拓に取り組み、さらなる売上の増加・利益率向上を実現

1Qでは主要顧客の取引拡大に向けた取り組みが進捗

先行して応募数を増やすことで顧客からの信頼を獲得。
取引拡大で得られた収益をさらなる投資に繋げ、持続成長を目指す

主要顧客の取引拡大に向けた方針



① 応募数の増加

広告・アプリを中心に応募数を増やす

② 顧客の信頼獲得・取引拡大

応募数増加の実績を作ることで主要顧客の信頼を獲得し、取引拡大を実現

③ さらなる広告強化・事業投資

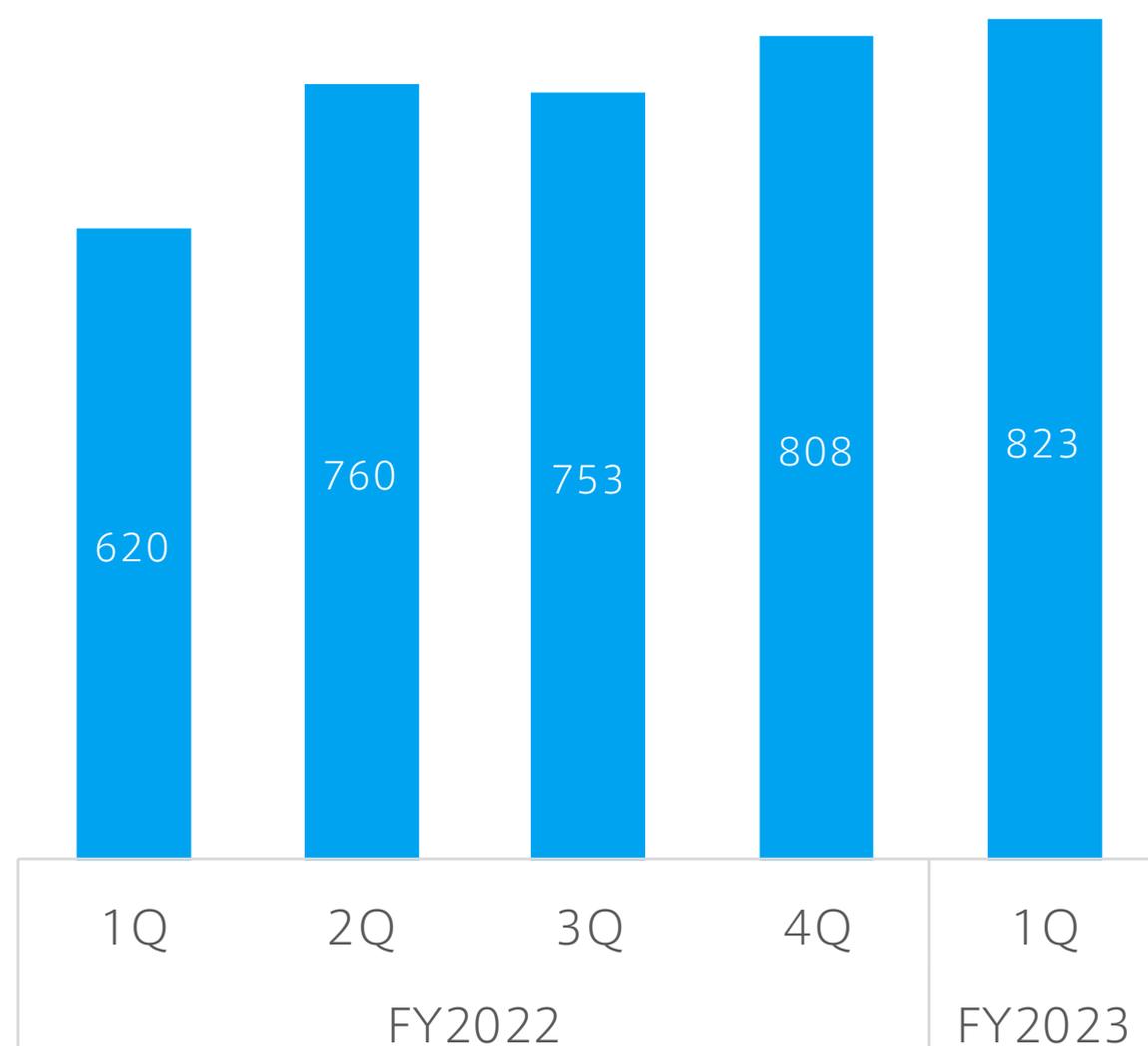
規模拡大により求人当たりの収益性を向上させ、さらなる広告強化・事業投資へ

大手顧客との取引拡大によりYoY+203百万円(+32.7%)の増収

先行投資として集客広告を強化し応募数が増加。今後の取引拡大を目指す

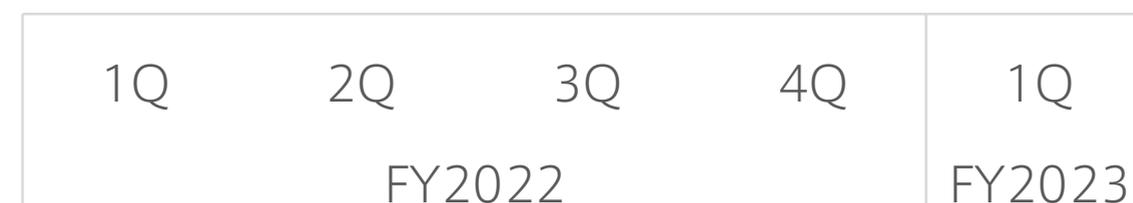
売上高

(単位：百万円)



応募数

200
150
100
50
0

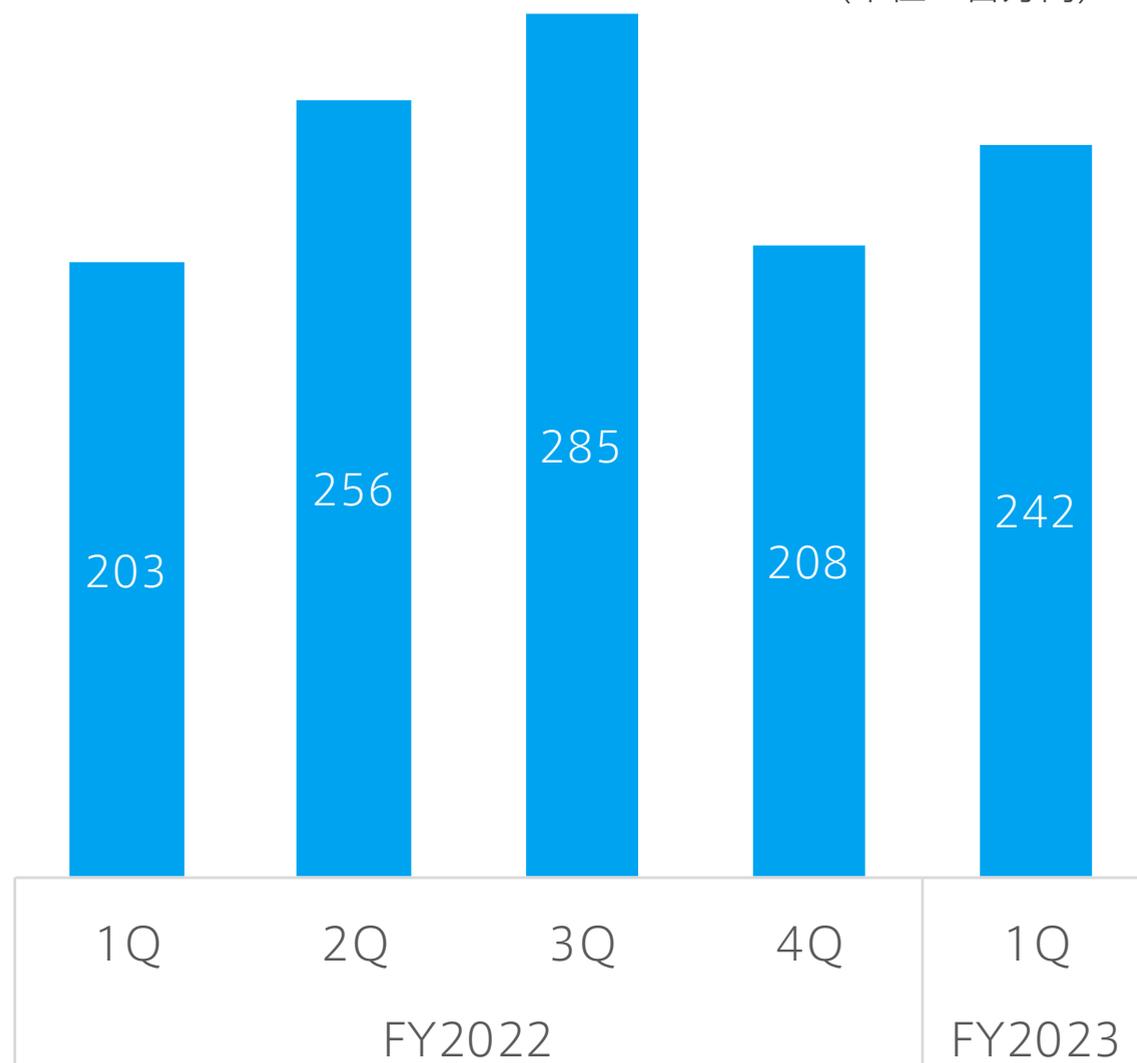


※1Q22の応募数を100とした際の相対値として表記

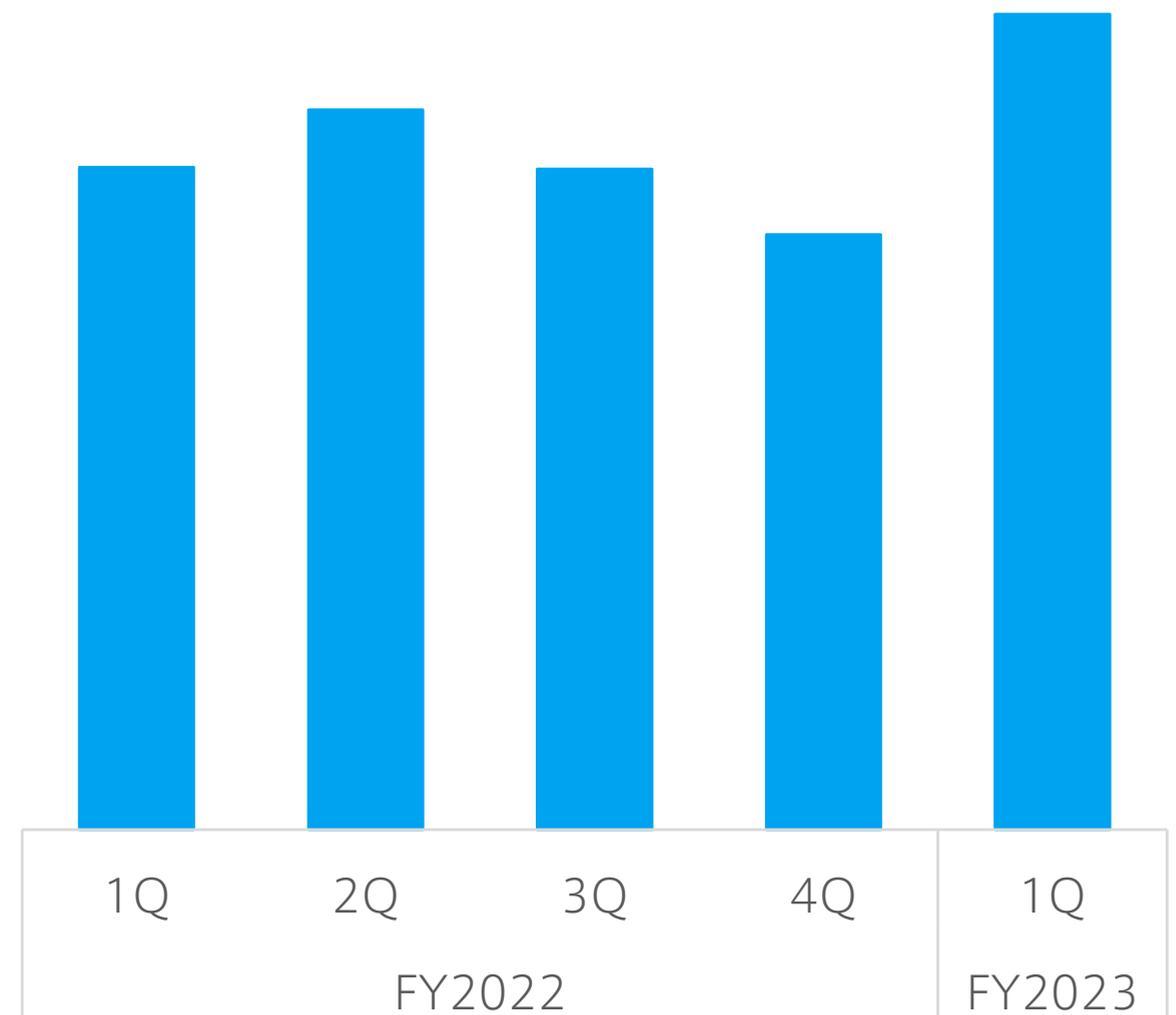
- 前四半期に大口提携先の予算縮小が発生したものの、送客売上と口コミパス売上の拡大により、YoY+39百万円(+19.3%)の増収
- 継続的なUX改善等により登録数が増加

売上高

(単位：百万円)



会員登録数



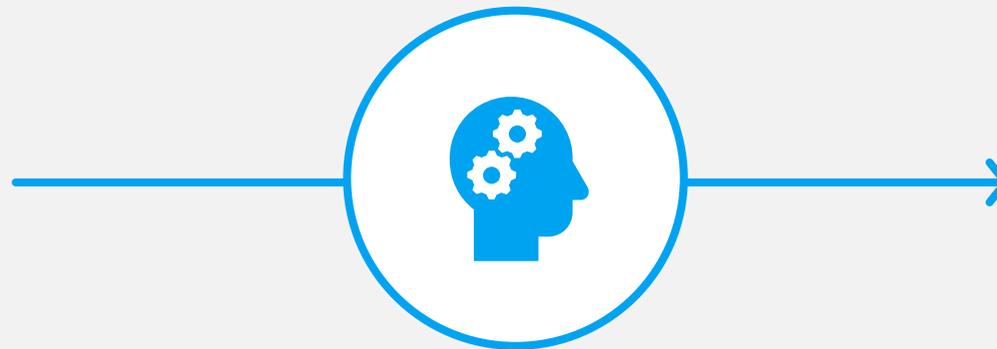
既存ビジネスの強化

転職会議

ChatGPTによる口コミの要約を開始

転職活動における情報収集を効率化し、UXとサイト価値の向上を図る

口コミ要約の概要



ChatGPTのAI

株式会社リブセンスの
164件の口コミをAIが要約 AI要約とは?

😊 **良い点** 試験公開

- ・営業職にやりがいを感じる人には向いている。
- ・挑戦することができ、キャリアアップも可能。
- ・裁量が大きく、のびのびと働ける環境。
- ・成果が給与に反映されるため、やりがいがある。
- ・社員同士の人間関係が良く、研修制度や福利厚生が充実している。
- ・年収が良く、手当が充実している。
- ・年間給与が良く、挑戦できるため、成長しやす

[続きを読む](#) ▼

ChatGPTのAIを活用し、投稿された多数の口コミを企業ごとに要約。利用者は個別の口コミの閲覧・比較をせずに企業の特徴や評判を把握できる。まずは試験的に約2600社の要約情報を提供

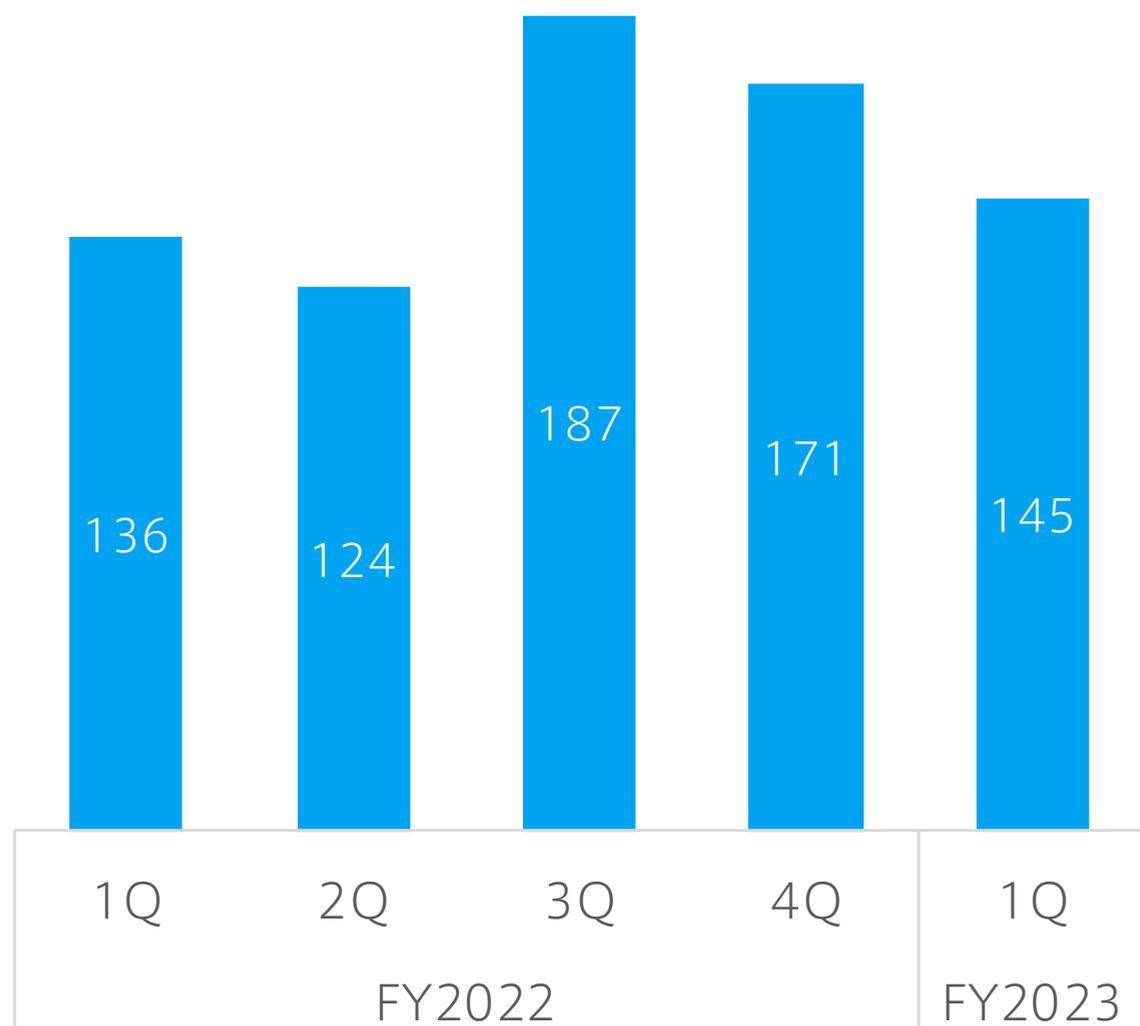
既存ビジネスの強化

転職ドラフト

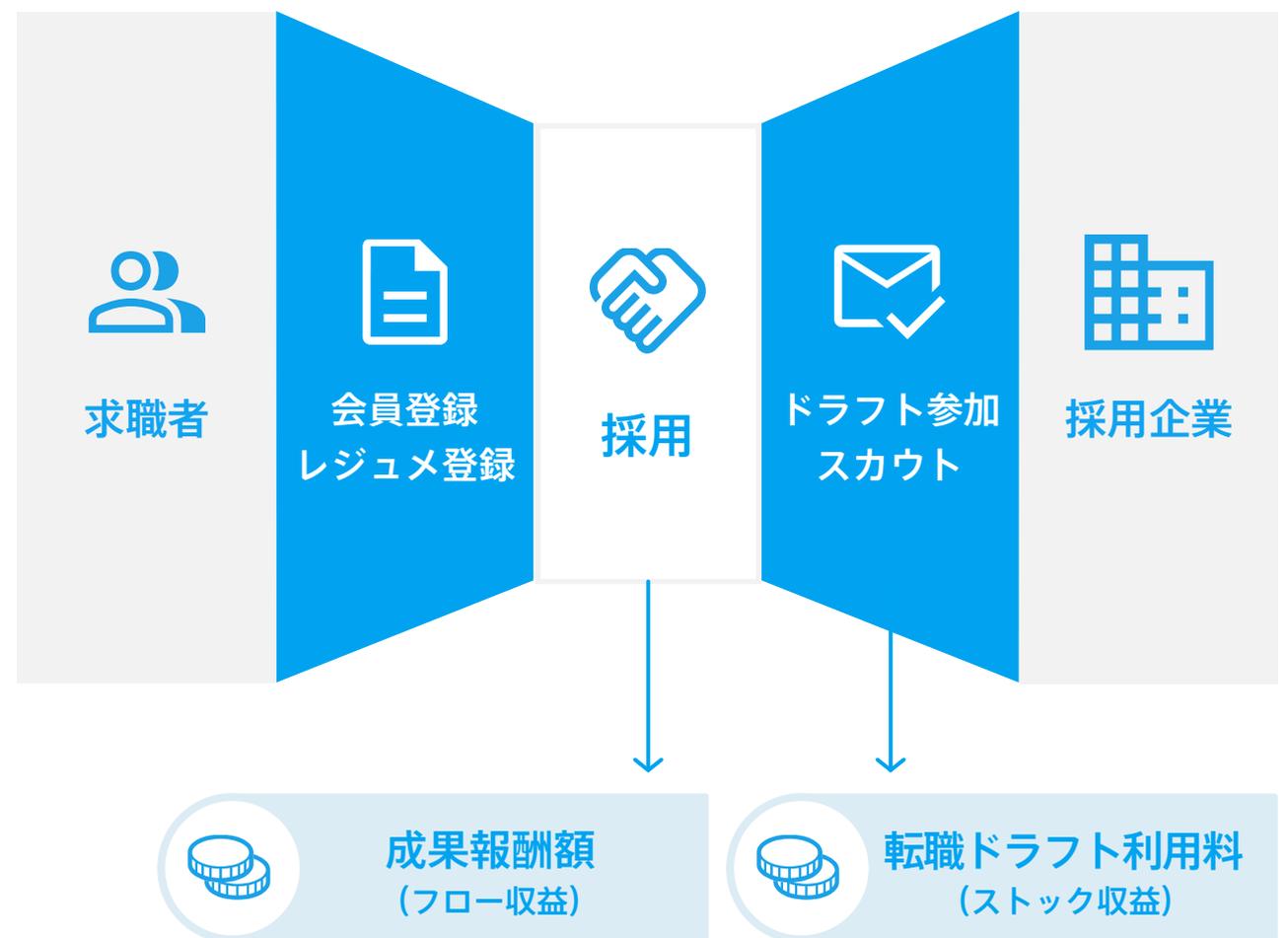
- 売上はYoY+9百万円(+6.6%)にとどまるも、先行指標である参加者数は伸長
- QoQでは季節要因（利用料の計上処理の影響）により減収。
期末に向かって売上が積み上がる構造のため、問題なし

売上高

(単位：百万円)



転職ドラフトの収益構造



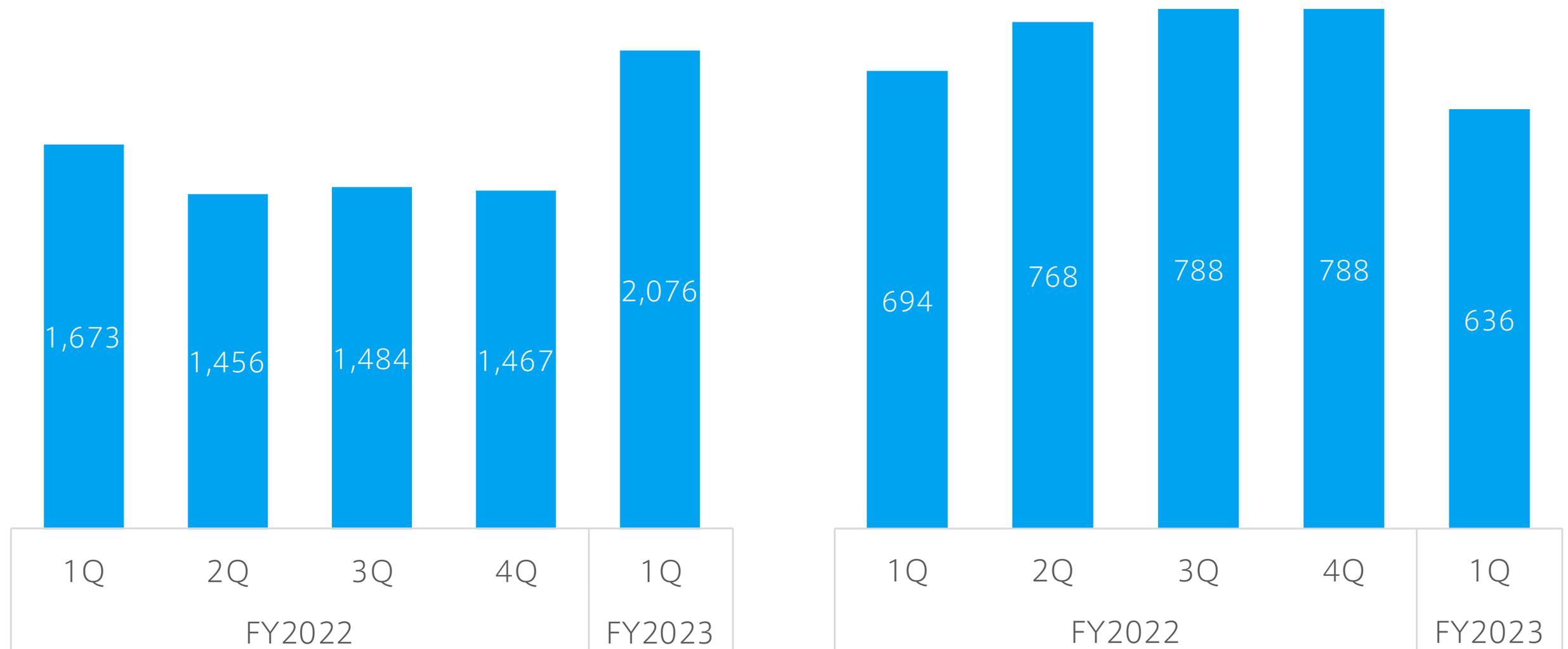
既存ビジネスの強化 転職ドラフト

UX改善とキャンペーンにより参加者数が増加

期末の契約更新に伴い参加企業数が減少するも、アクティブな企業数は維持。
マッチング数も大きな影響はなし

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

IESHIL 買取再販

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

市場において不透明になっている買取金額やリフォーム金額の開示、オーダーリフォーム等によって、安心かつ満足度の高い売買の実現を目指す



新たな収益源の創出

転職ドラフトエージェント

- | エンジニア特化型のエージェントサービスを検証中
- | 転職ドラフトで蓄積してきたノウハウを活用し、求人票や採用フローもエンジニア採用に最適化

転職ドラフトエージェントの特長



使用技術や開発文化を求人票に記載

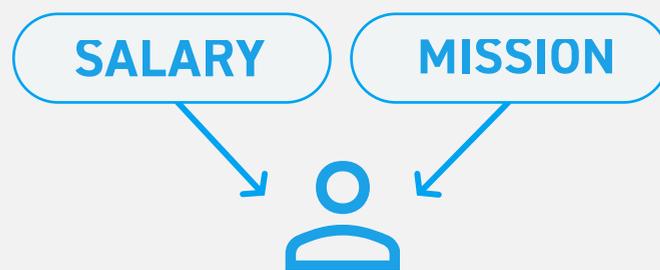
主要な使用技術や開発の進め方、他職種との連携、チーム文化についても求人票に記載。転職後の勤務をイメージしやすい

一次面接後に想定年収*と採用後のミッションを提示

通常のエージェントでは最終段階までオファーに関する情報が提示されず、希望とミスマッチが発生することがある。

転職ドラフトエージェントでは、一次面接後に年収とミッションの提示を行うことで、ミスマッチや交渉の負担を減らすことが可能

※提示される想定年収の90%以上が内定の際に担保される



新たな事業におけるPMFの実現

| knewにおいては、UX向上のための機能等を開発中

| batonnにおいては、活用事例の蓄積が進行中。
ChatGPTを活用した面接内容の要約機能等、UX改善も進捗。企業獲得に寄与

knew

batonn

サービス概要	紹介型マッチングサービス	面接最適化ツール
FY2023方針	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">トライアル企業の獲得増による活用事例の蓄積
検証進捗	有料会員の獲得・継続に繋がるユーザー体験向上のための機能やアルゴリズム改善が進捗	ChatGPTのAIを活用した面接内容の要約機能を提供開始。利用企業の獲得が進捗

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

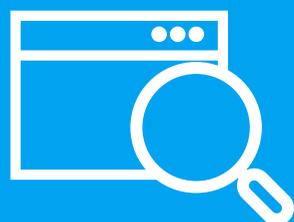
コーポレートビジョン

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



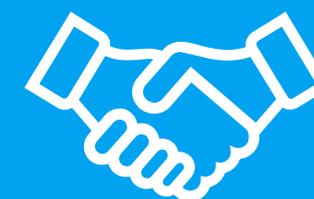
DXによるモデル刷新

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



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。



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。

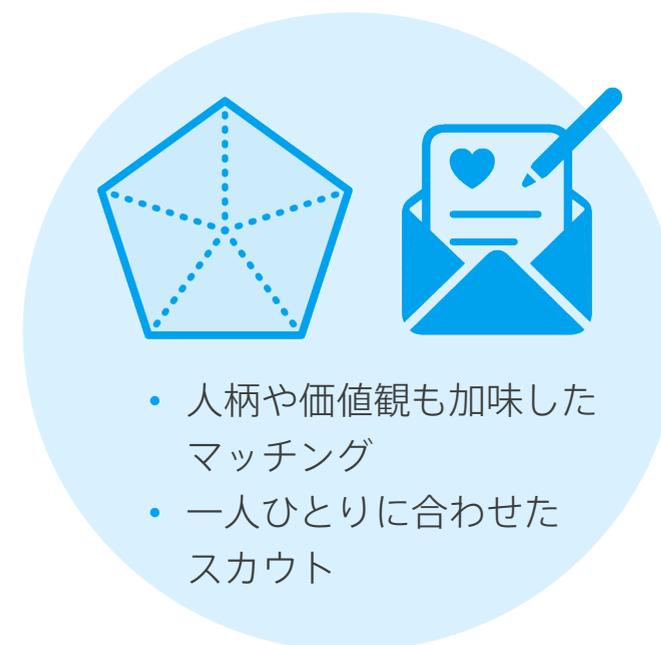
人間性の尊重

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

面接最適化ツール

- 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

2023年12月期 業績予想

「既存ビジネスの強化」「現在の事業を基礎にした、新たな収益源の創出」により増収増益を目指す。新たな事業への投資も継続

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023 業績予想	YoY	増減額
売上高	4,757	6,000	+26.1%	1,242
営業利益	284	350	+23.2%	65
経常利益	438	500	+14.1%	61
親会社株主に帰属する 当期純利益	537	460	▲14.4%	※ ▲ 77

※FY2022において税効果会計による一時的な増益影響があった反動による

3.補足資料

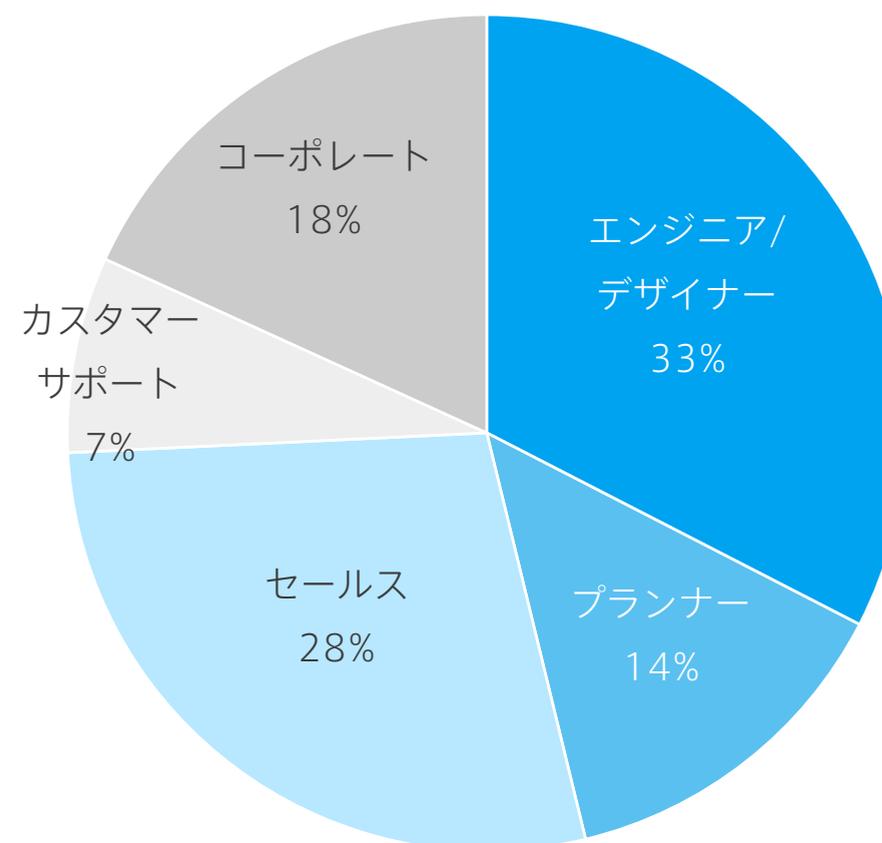
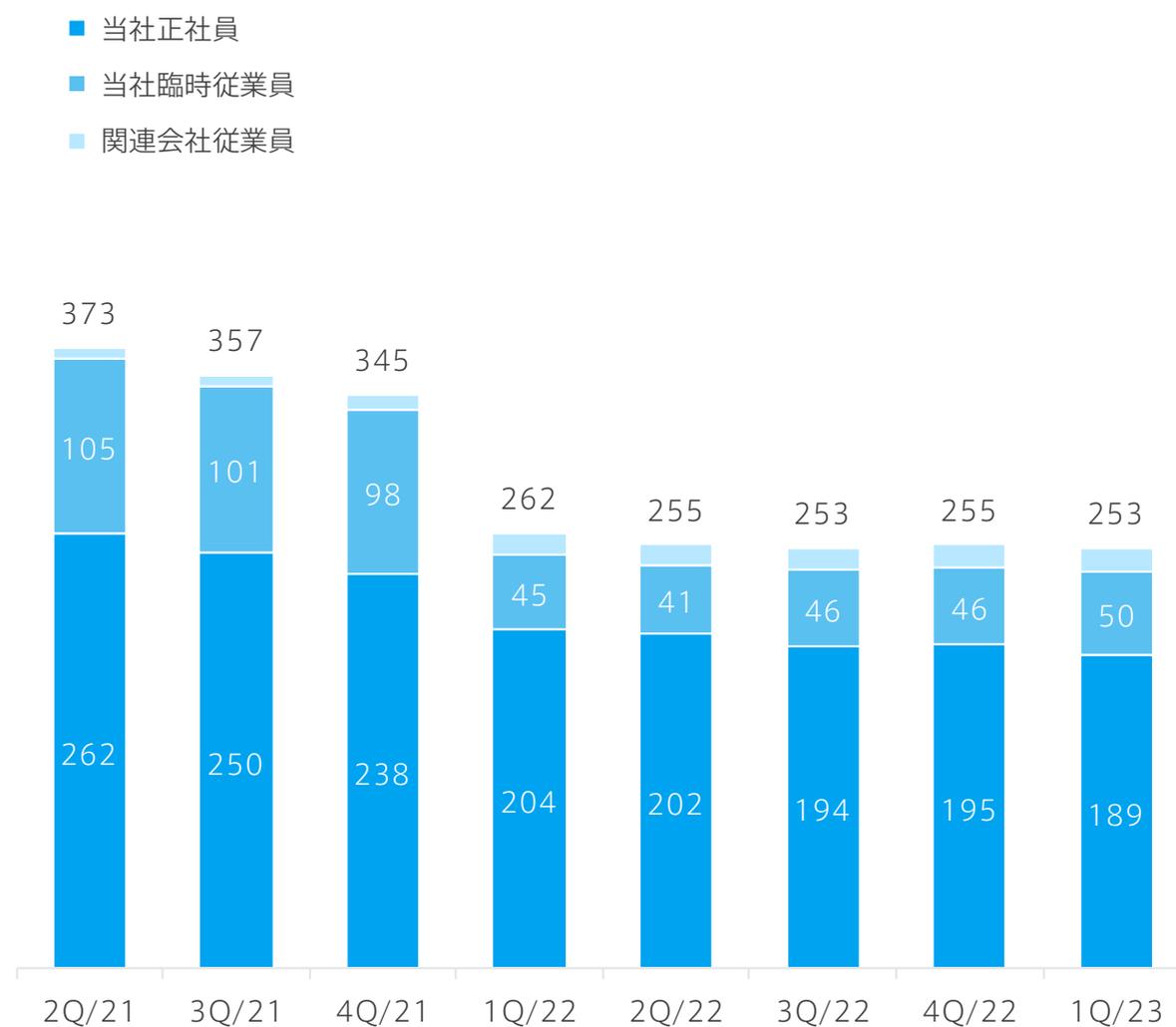
会社概要

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：198名（2023年3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

(単位：人)



※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。