

2023年12月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証プライム：6054）

2023年8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

主要3事業を中心に事業成長し、売上はYoY+23.6%
前四半期の投資効果が反映されたことで、営業利益はYoY+62.3%

(単位：百万円)

	FY2022/2Q	FY2023/2Q	YoY
売上高	1,208	1,494	+23.6%
営業利益	108	175	+62.3%
経常利益	181	217	+20.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	324	218	※ ▲32.8%

※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

全社方針に掲げる「既存ビジネスの強化」が順調に進展。
複数の事業で収益力の強化・サービス価値が向上

新たな事業のPMFに向け、knew・batonnで大型リリースを実施

※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

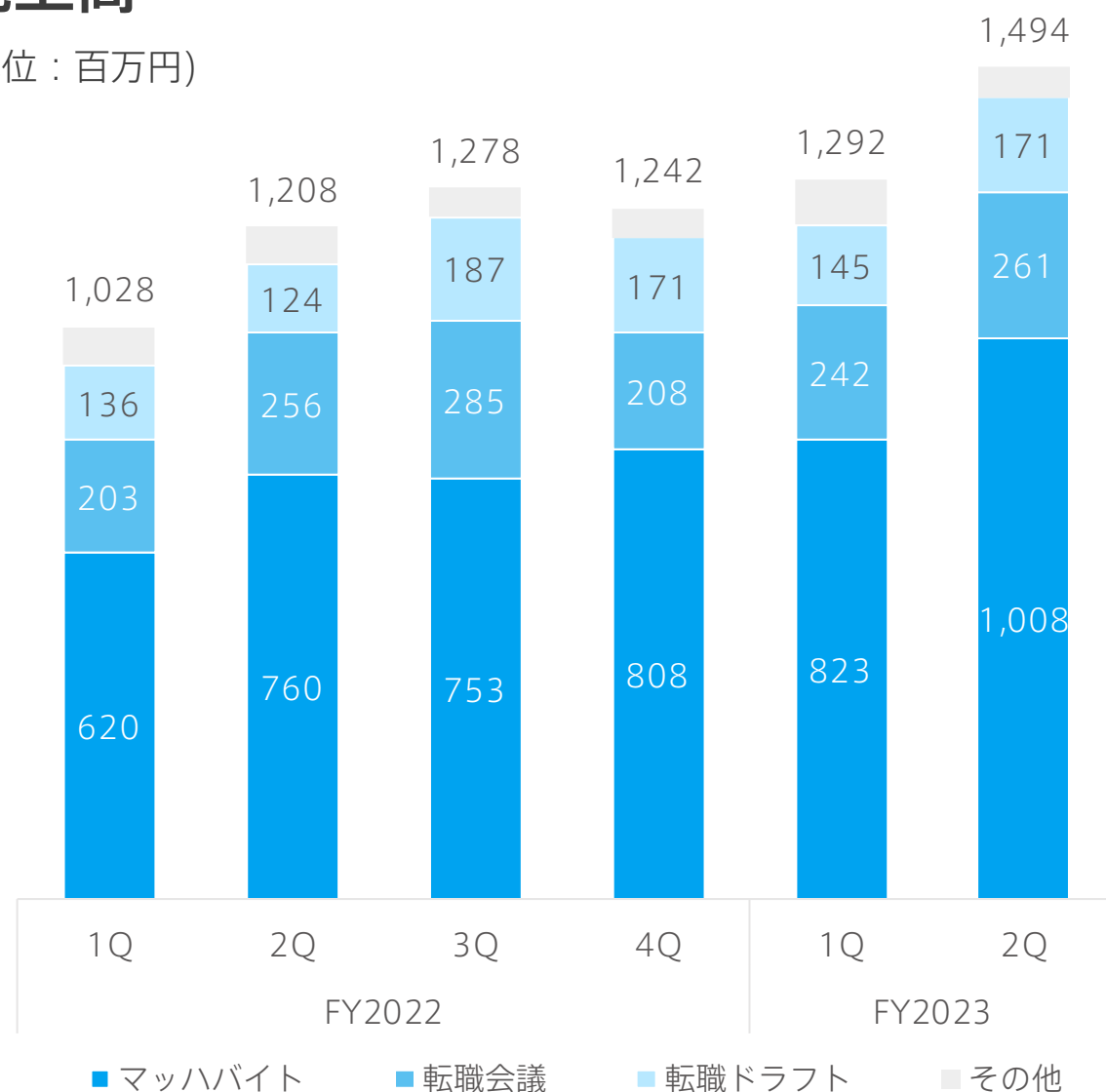
四半期売上高・営業利益の推移

既存ビジネスの成長により増収。マッハバイトは過去最高の四半期売上を実現

1Q実施の投資効果が一部反映され、営業利益が伸長

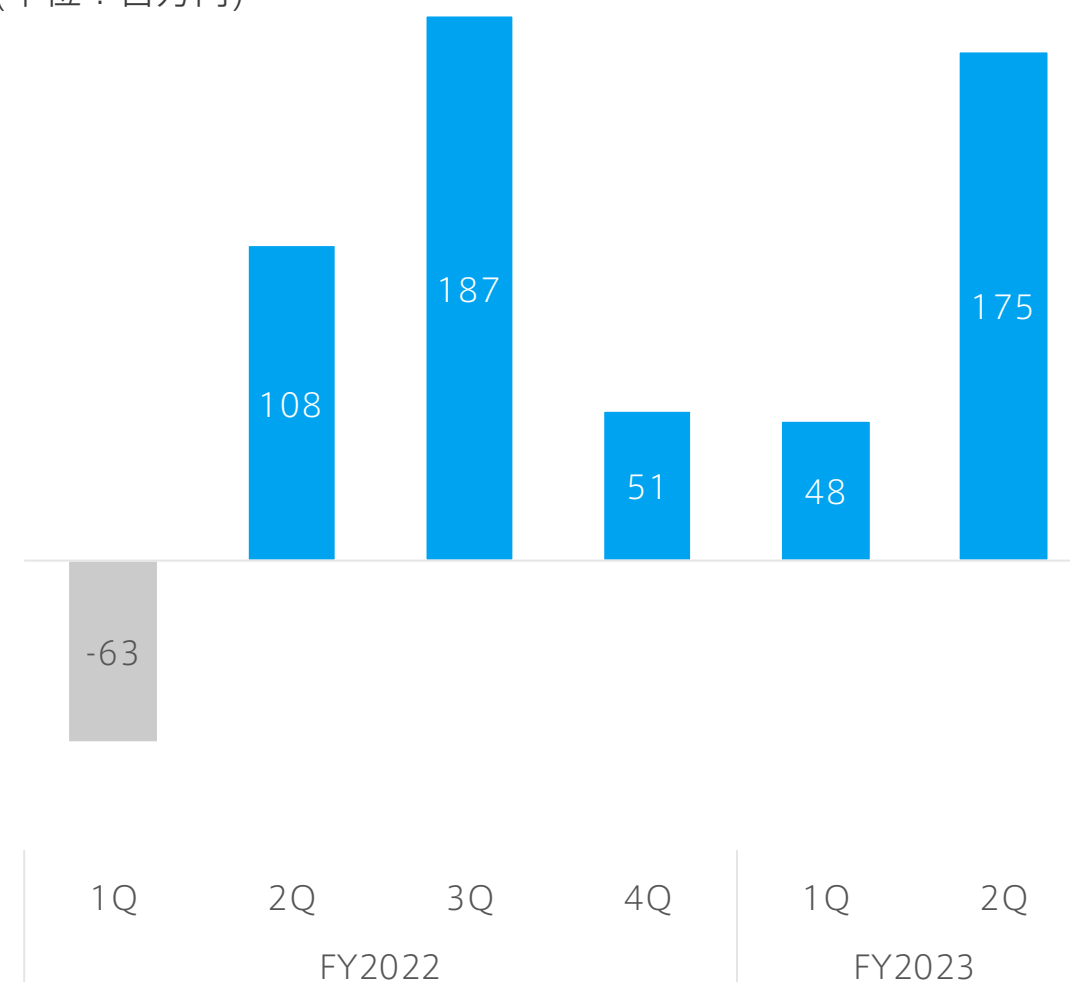
売上高

(単位：百万円)



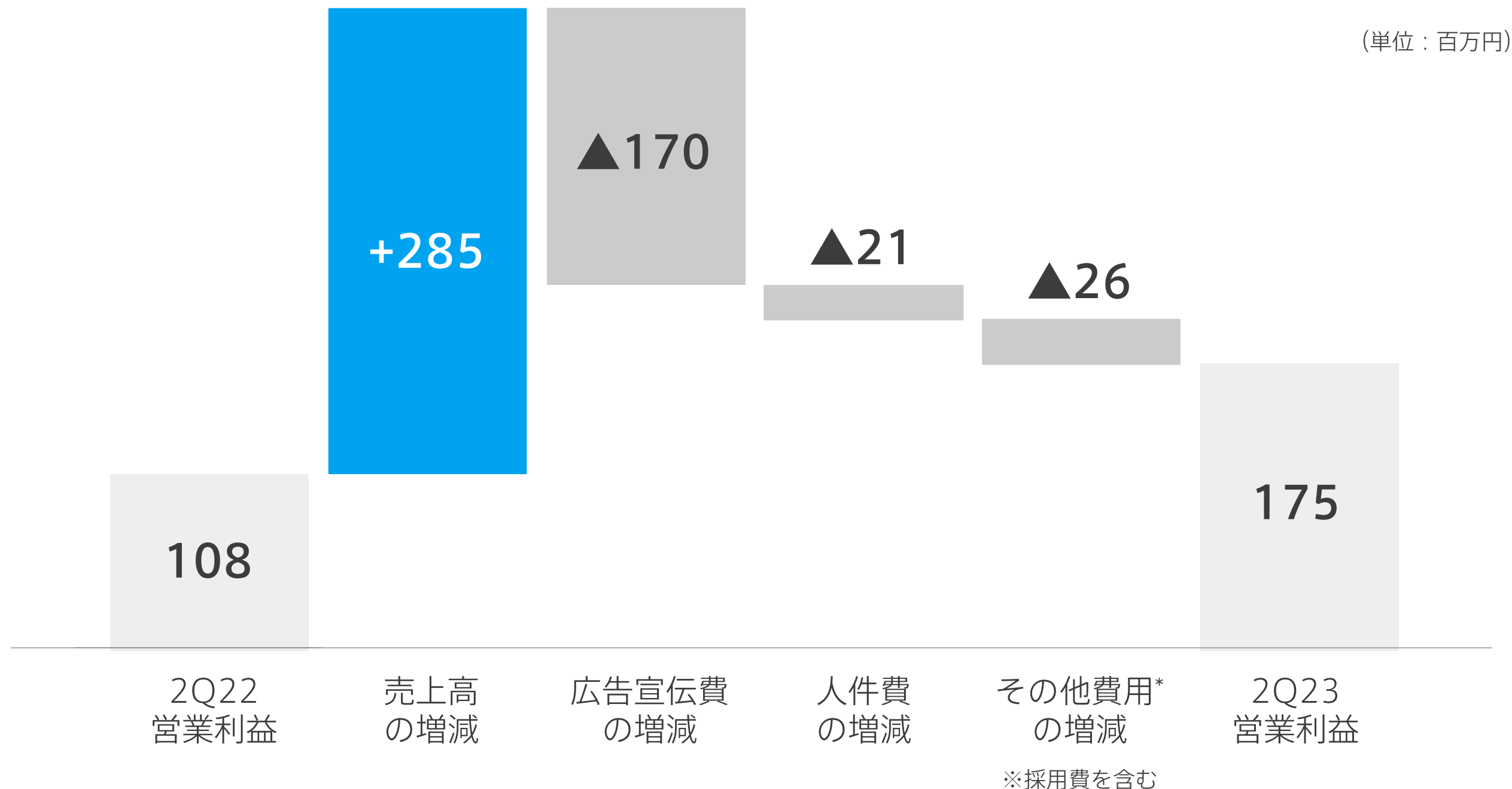
営業利益

(単位：百万円)



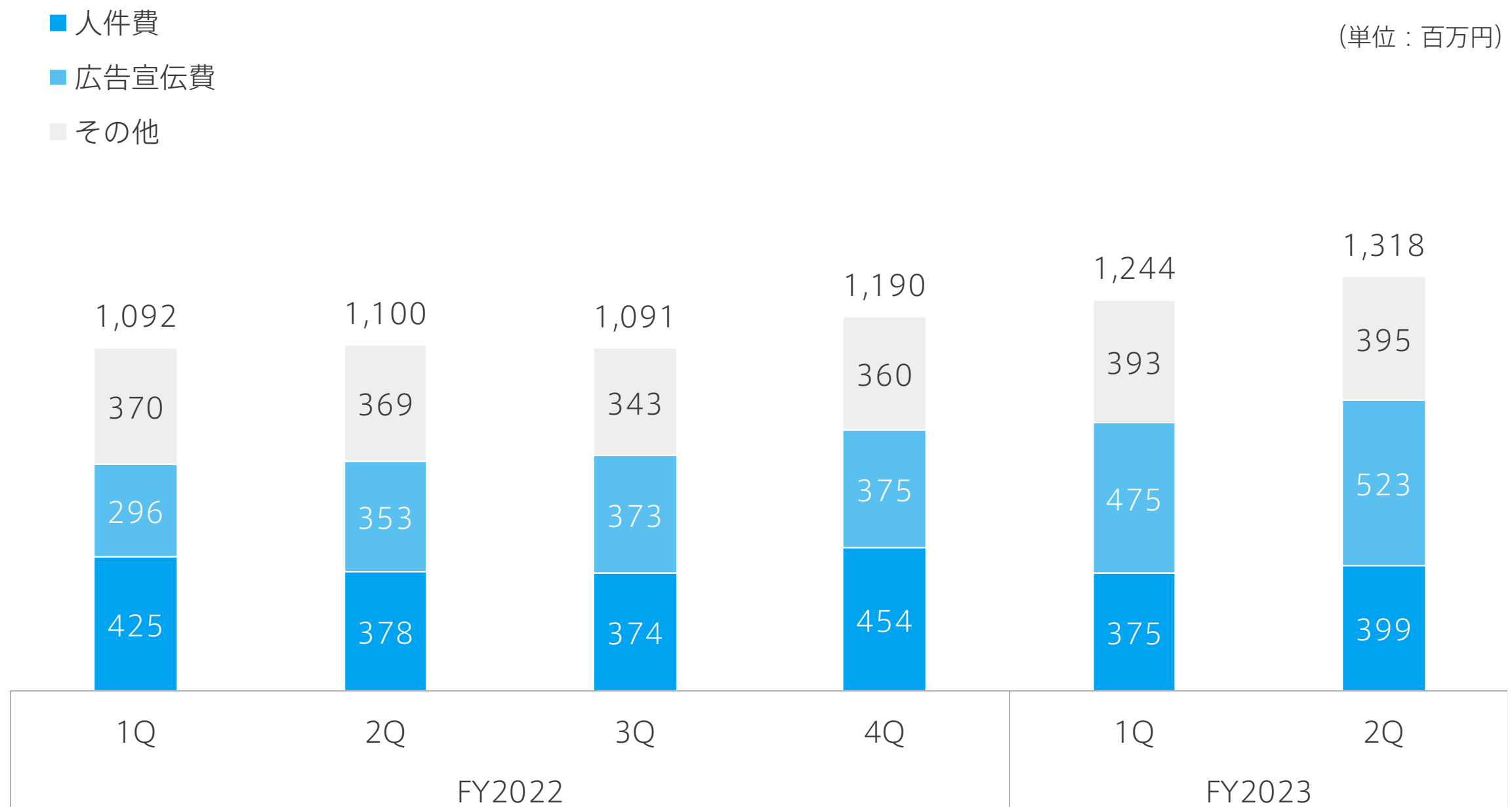
営業利益の推移 増減分析

- | 事業成長により大きく増収。集客・採用強化のための投資を実施
- | 増収増益を維持しつつ中長期の成長に向け、今後も継続して投資を強化



費用の推移

集客や採用を強化したことで、YoY・QoQともに広告宣伝費と人件費が増加



業績予想に対する進捗

- 売上・利益ともに概ね想定通りの進捗
- 下期より中長期の成長に向け、組織体制の強化を推進。
報酬制度の改定や採用等による費用増を想定

(単位：百万円)

	FY2023/2Q 累計実績(A)	FY2023通期 業績予想(B)	進捗率(A/B)
売上高	2,787	6,000	46.5%
営業利益	223	350	64.0%
経常利益	306	500	61.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	291	460	63.3%

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

計画が順調に推移し、既存ビジネスの強化が進捗

マッハバイト：主要顧客の取引拡大が進行し増収

転職会議：提携先との取引拡大および口コミパス売上の拡大により増収

転職ドラフト：成果報酬額・利用料を中心に増収。UX改善により参加者数増

IESHIL：流入増に向けたサイト改善や提携先への送客率改善が進捗

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：買取再販事業を検証中

転職ドラフト：エージェントサービスを検証中

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や利用率の改善施策をリリース

batonn：面接内容の要約機能によりトライアル企業の獲得が加速

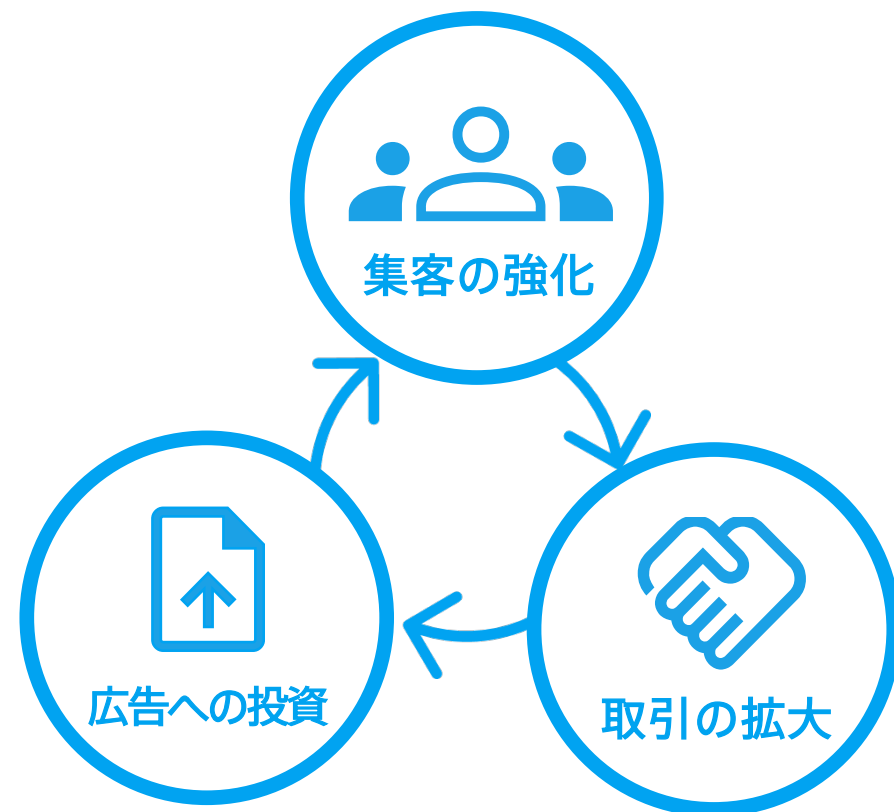
※PMF(プロダクトマーケットフィット)：サービスが特定の市場において、顧客から受け入れられている状態

マッハバイト

強みである高効率な集客手法やアルゴリズムを活用し、
主要顧客の取引拡大・新規顧客群の開拓を推進

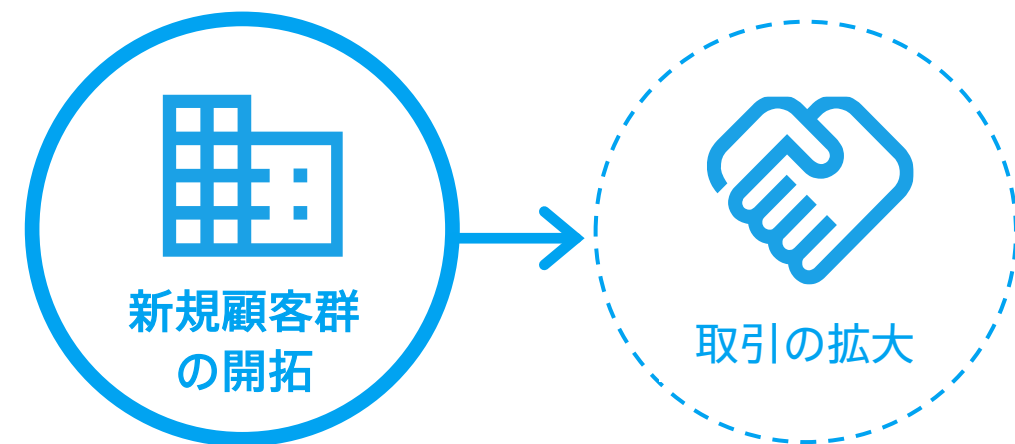
 … 今期の注力点

主要顧客の取引拡大



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



※来期以降を見込む

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

培ってきた強み

… 高効率な集客・最適化されたアルゴリズム

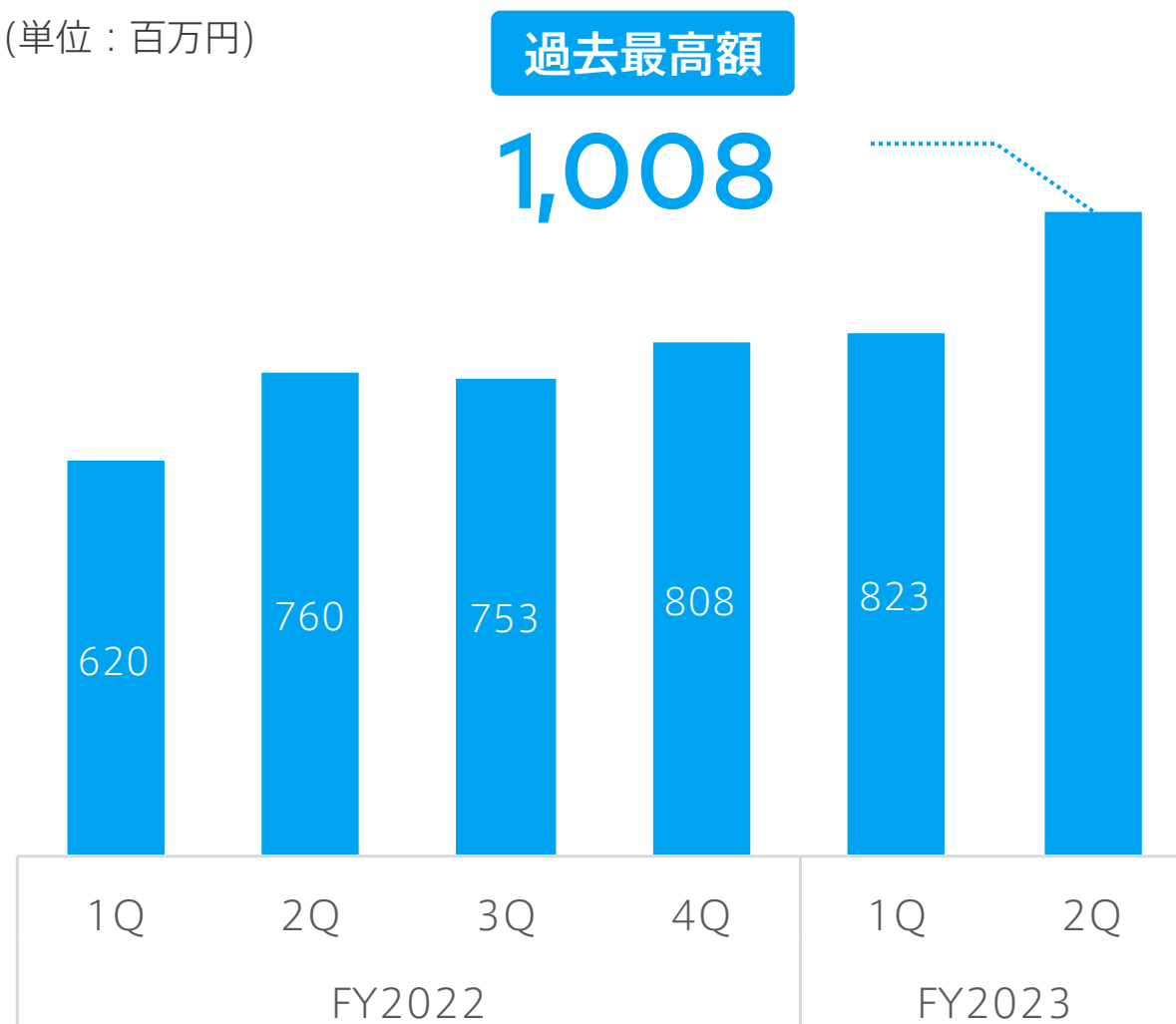
既存ビジネスの強化

マッハバイト

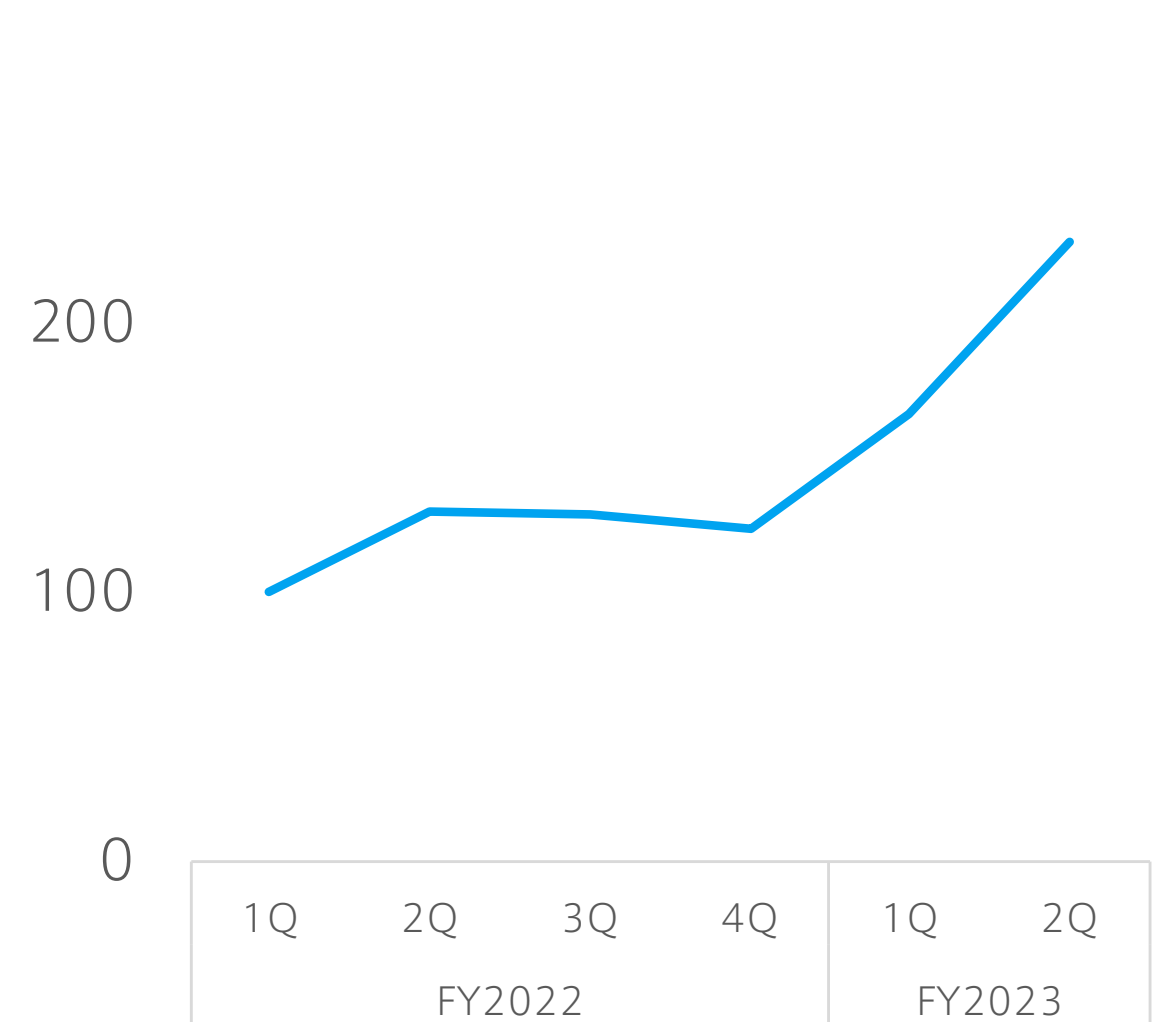
- 主要顧客との取引拡大によりYoY+247百万円(+32.5%)の増収。
四半期売上高としては過去最高額
- 集客強化により応募数が増加。新たな顧客群へのアプローチも進行中

売上高

(単位：百万円)



応募数



※1Q22の応募数を100とした場合の相対値

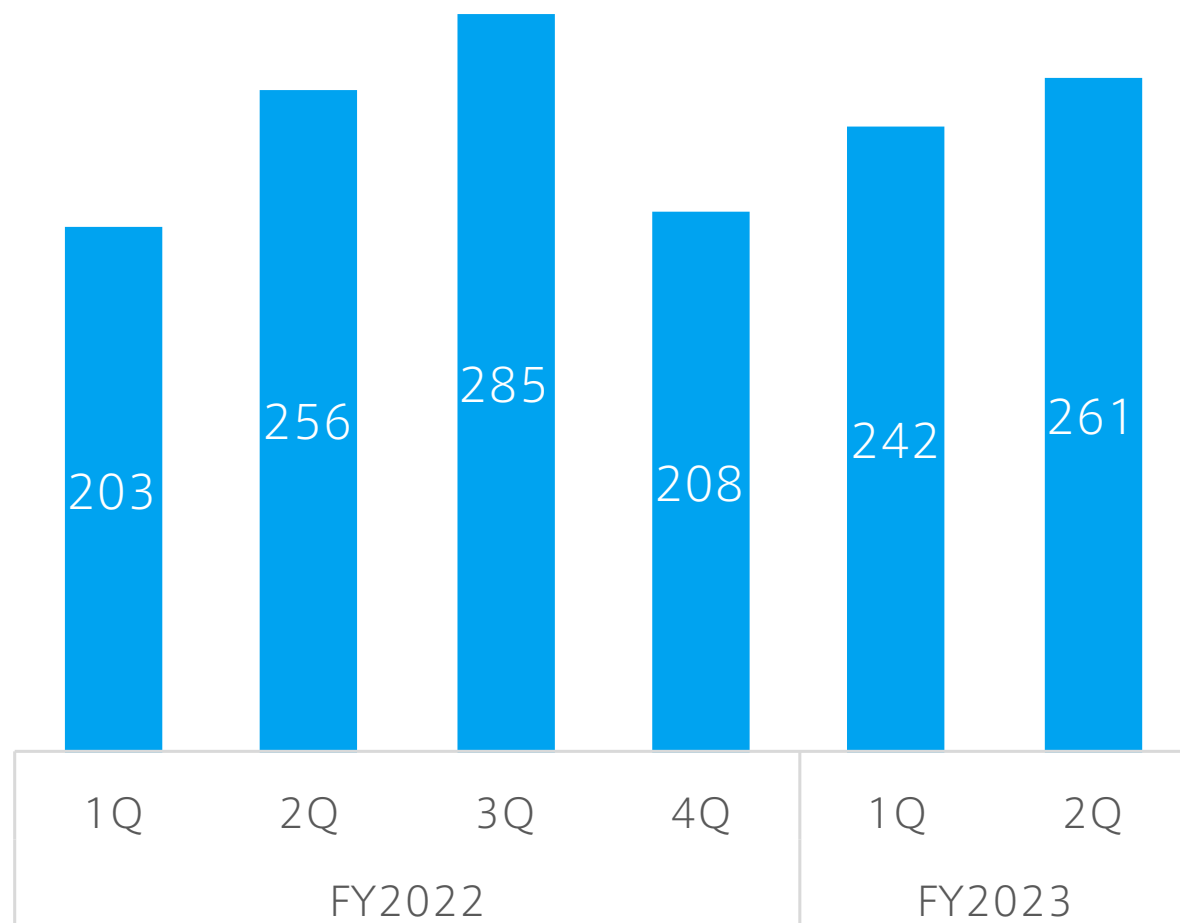
既存ビジネスの強化

転職会議

- 主要な提携先との取引を拡大。
また新規会員の増加により、口コミパス経由の売上が向上
- 上記取り組みによりYoYで増収、前期末からも継続的に増収

売上高

(単位：百万円)



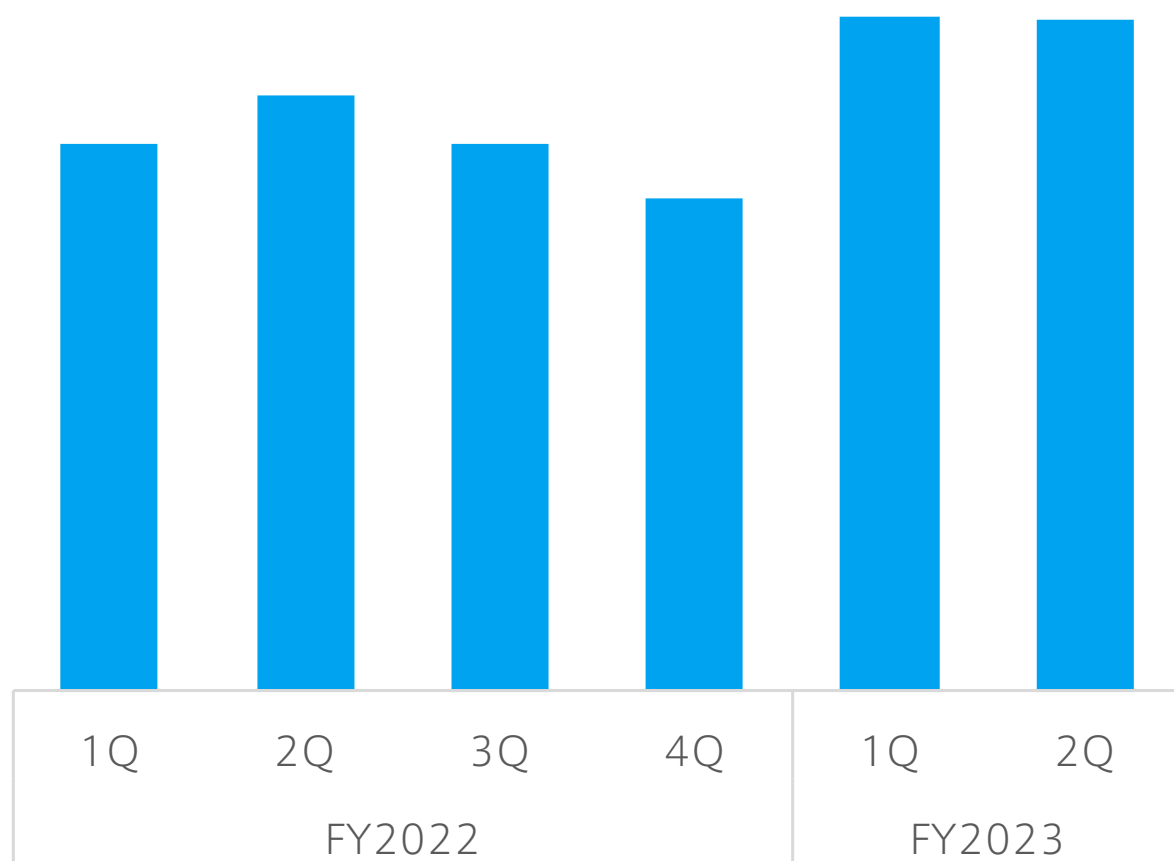
転職会議の事業構造



継続的なUX改善の結果、会員登録数・口コミ投稿数が伸長

引き続きサイト価値向上と送客強化を進め、会員当たり収益の向上を図る

会員登録数



口コミ投稿数の増加



口コミ投稿フォームの簡略化・記入ガイドの設置等のUX向上施策を実施。新規の口コミ投稿数はYoY+60.6%に伸長。引き続き、口コミコンテンツの強化によるサイト価値の向上を推進していく

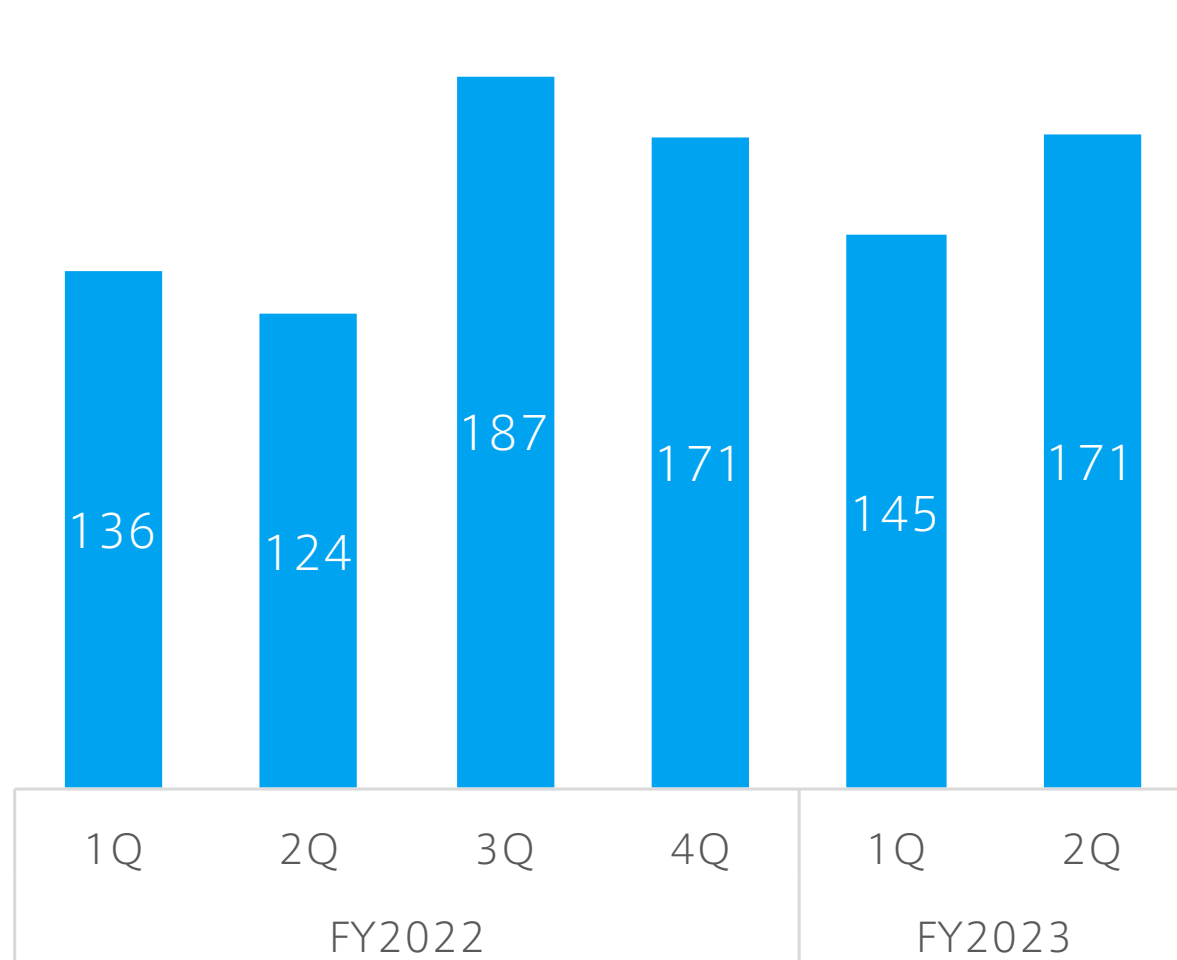
既存ビジネスの強化

転職ドラフト

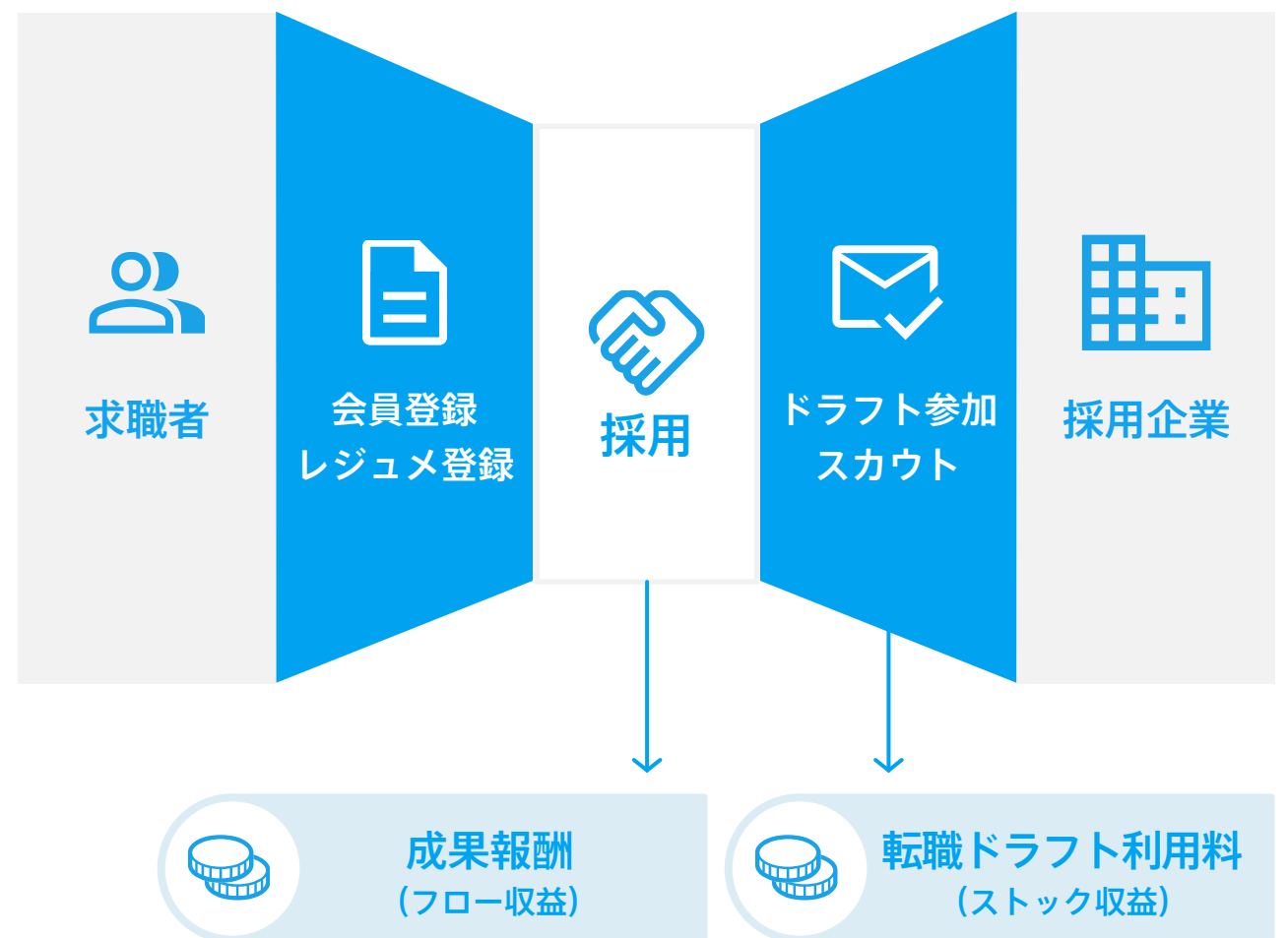
参加者数・参加企業数の向上により、成果報酬および利用料が増加。
YoY+47百万円(+37.8%)の増収

売上高

(単位：百万円)



転職ドラフトの事業構造



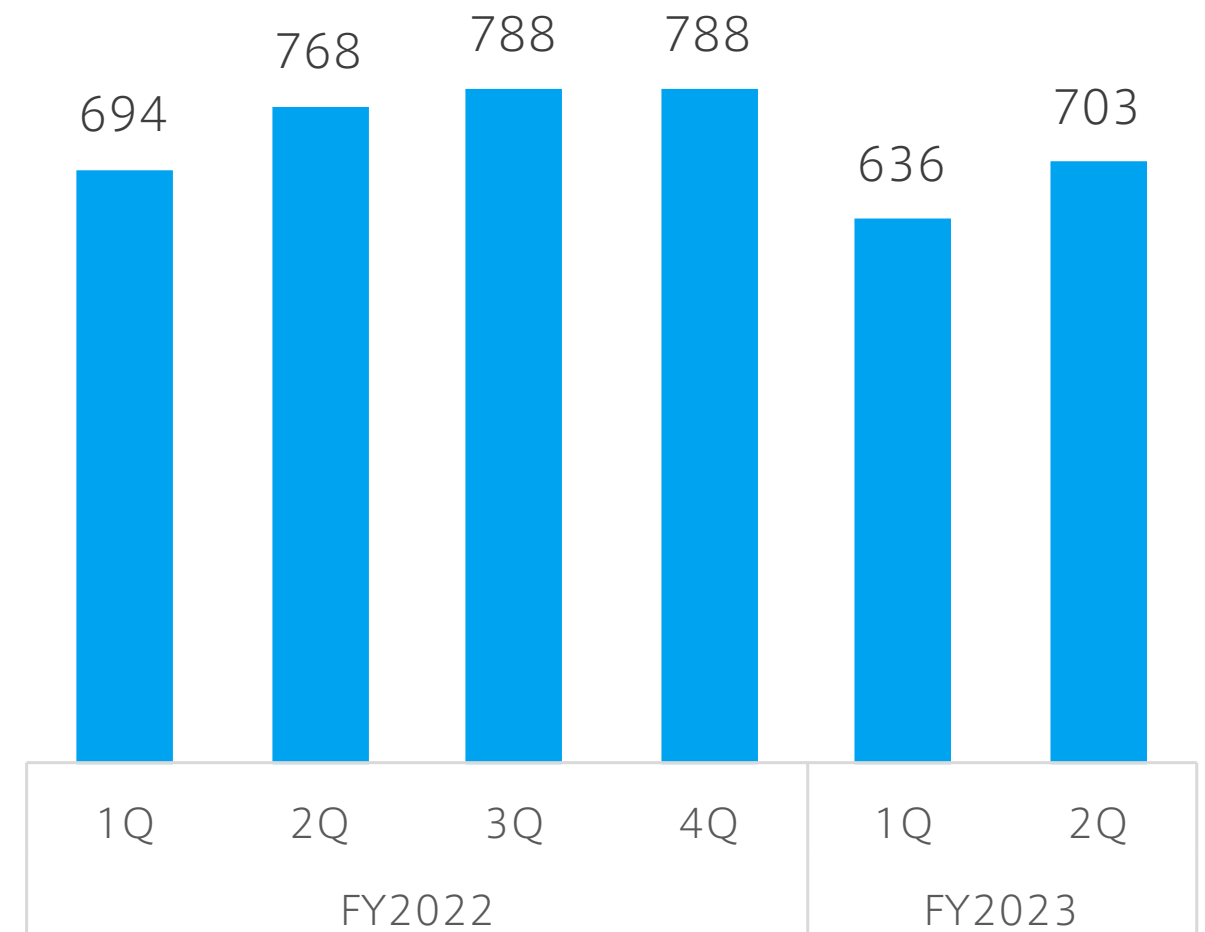
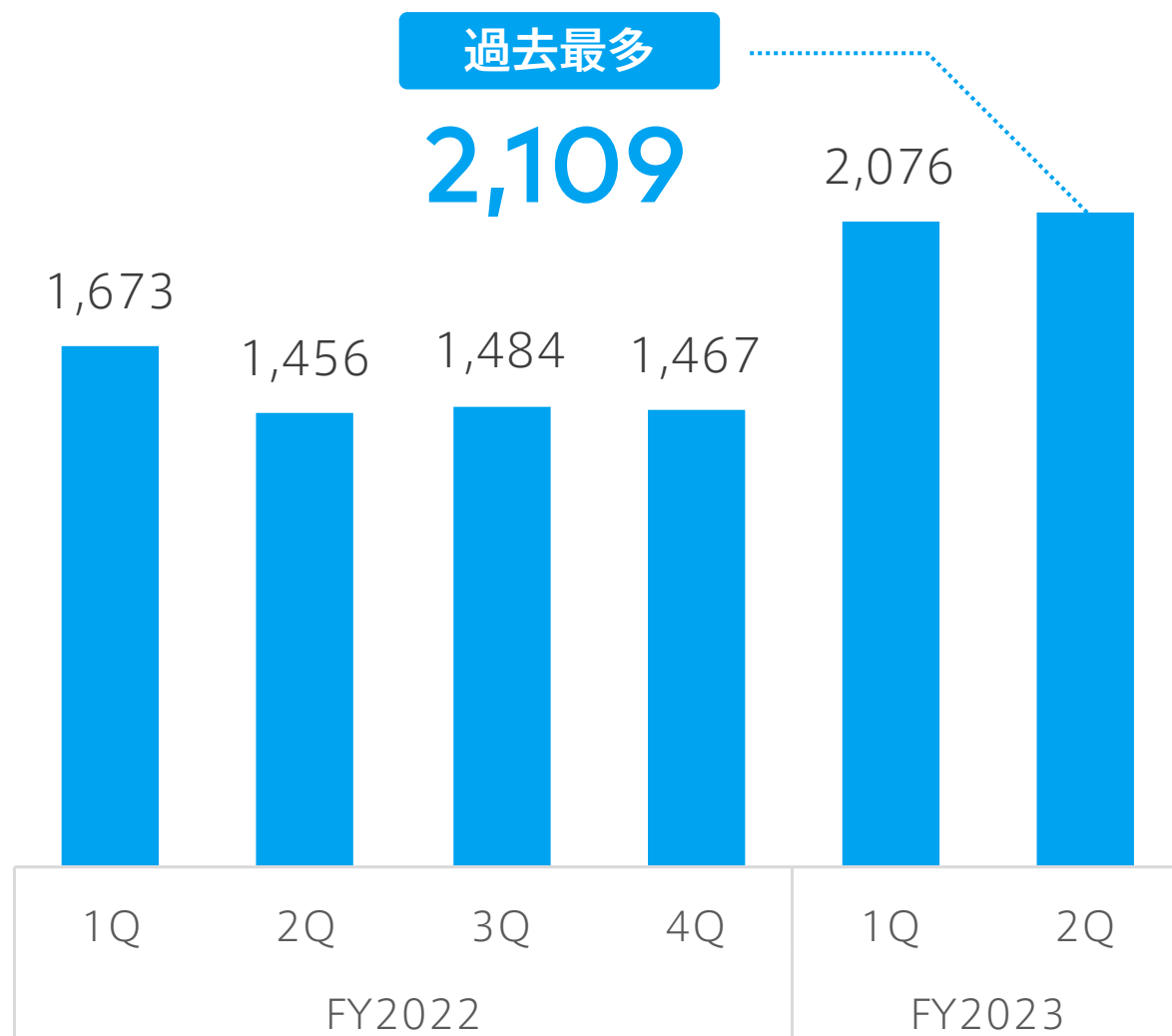
既存ビジネスの強化

転職ドラフト

- UX改善やキャンペーンの効果等により、新規参加者が増加。さらに再参加の促進により参加者数が伸長
- 参加企業数も年初から継続的に増加

参加者数

参加企業数



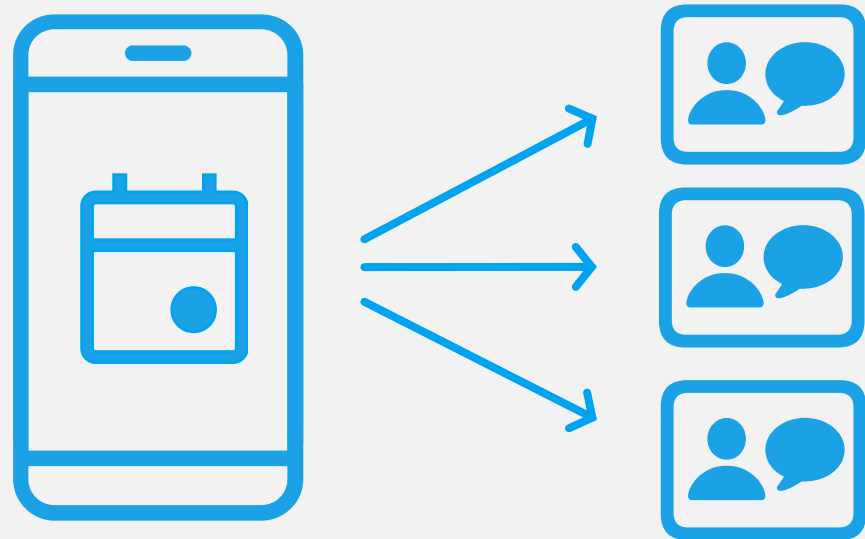
※各開催回の参加会員数・企業数の累計

紹介型マッチングサービス「knew」

プロフィール等を見たうえで、ビデオチャットのお相手を選べる機能を追加。
より幅広い希望にあったマッチングが可能

従来の「紹介日を選ぶ」形式

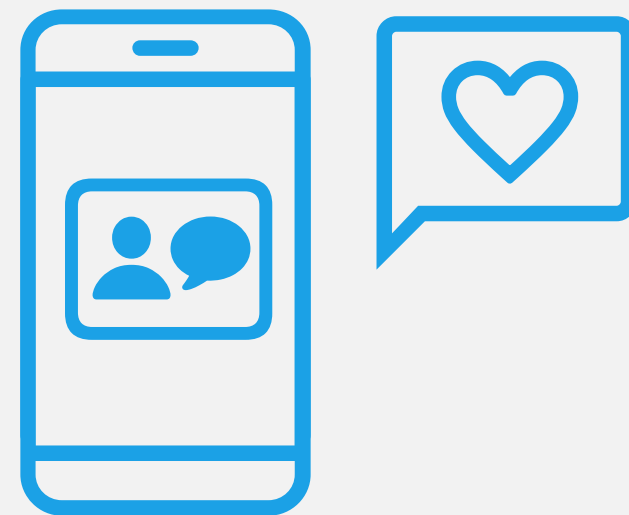
「マッチする人を紹介して欲しい」
という人向け



+

新機能 「本日のピックアップ」

「マッチする人を自身で探したい」
という人向け



面接最適化クラウド「batonn」

- | ChatGPTを活用した面接内容の要約機能をリリース。
面接の要点を短時間で確認できるため、採用工数の削減が可能
- | 当リリースへの反響等により利用企業が増加。今後は活用事例の蓄積に注力

面接内容の要約機能

文字起こし原文

The screenshot shows a transcript of an interview. It includes a list of questions and answers, with a green circle highlighting a specific section. The text is as follows:

面接担当者 00:00:54 ● ありがとうございます。では早速ではございますが、いくつか質問させていただければと思います。最初にですね。高い目標を掲げて、実際成果に繋がったという経験はございますでしょうか。

デモ用テ... 00:01:09 ● 私が現在の部署に着任したのが、2020年の1月だったのですが、全社的な注力事業だったこともあり、まずは半期、つまり半年間で昨年度同期の売上目標から150%伸ばさせた予算を達成することが主なミッションとして化されて。結果としては新規のクライアントを自社獲得する形で、売上を185%までもっていきことが。

デモ用テ... 00:01:33 ● できましたと流れます。

面接担当者 00:01:35 ● 昨対185%ってすごいですね。

面接担当者 00:01:42 ● ちなみに、その目標達成までのマイルストーンについてお伺いしたいんですけども、そのような。高い目標化されて、まずはどのような事に取り組まれましたか。

デモ用テ... 00:01:52 ● まず前提として、事業のビジネスモデルと、してはウェディングに関する情報収集を目的に、弊社のサイトに登録したユーザーに対して結婚式選びであったりとか、役取りの設計を手伝ってくれるコンシェルジュサービスへ渡航誘導送客していくことで、そう客先のパートナーから対価をいただくと言うモデルにはなっております。そのため法人営業部としてはパートナー様とのセッションを通した。アップセルと新規のパートナーの開拓による売上の創出が主な目的にはなっておりません。

デモ用テ... 00:02:23 ● そして私が着任した際には特にコンシェルジュサービスで新規のサービスの開拓をミッションとして卓されましたので、すごくざっくりと半年で十パートナー程度を増やして、売上げを何円作れという目標だけ化された形になりますので、まずどこからアタックして行くかの戦略であったりとか、アプローチリストがまだない状態だったので、まだそのリストの整理から自分が主導して取り組んでいくような流れになりました。

面接担当者 00:02:50 ● 本当にまさる状態から始めたんですね。

デモ用テ... 00:02:56 ● そうですね。特に難しいなあと感じたのは先に申し上げた通り、商品がサイト内のユーザーの送客になりますので、ただ単にたくさんパートナーを見つけるだけだと、ユーザーの取り合いになってしまうんですね。

デモ用テ... 00:03:10 ● 例えば東京都在住25歳で予算が300万円あるユーザーのひとりに対して、コンシェルジュサービスをご紹介した。取り合いになってしまうような流れですね。そのような状態ではハイパートナーを一時的に増やしても、パートナー側の満足度が向上せず、短期解約が単価の引き下げにつながってしまうというふうには私では考えておりました。

ピックアップされた要約文

The screenshot shows a summary card for a video. It includes a video player with a play button, a duration of 1分24秒, 2 likes, and 2 dislikes. The text summary is as follows:

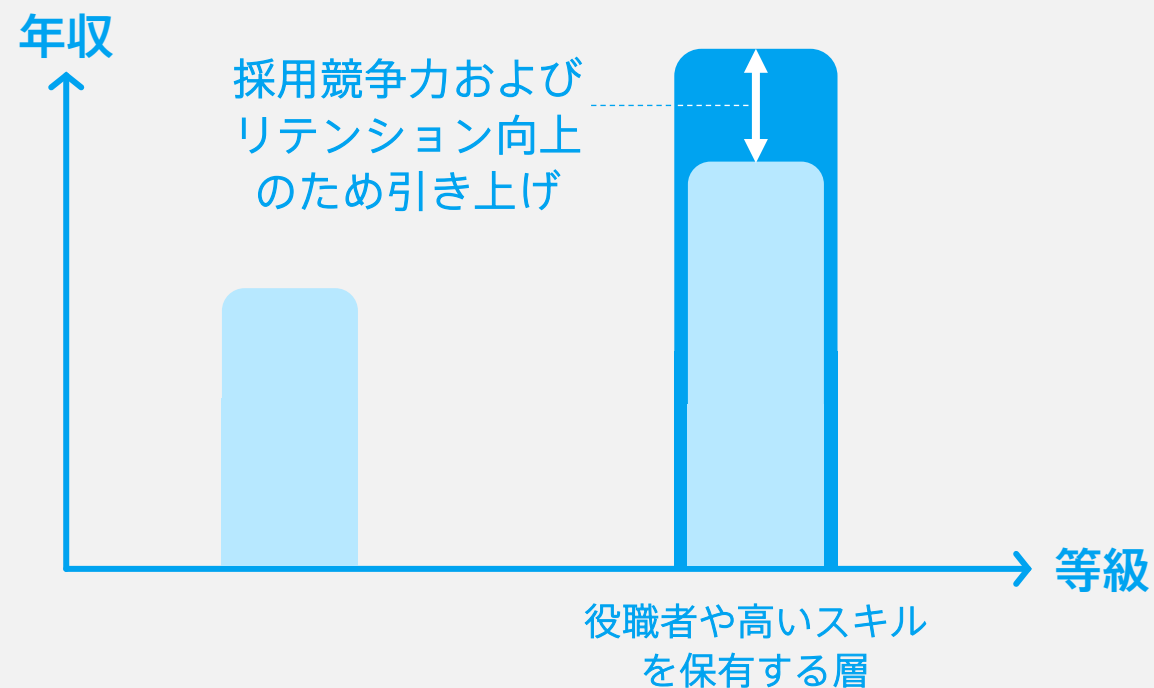
候補者は、営業職の中でも事業成長を目指すために、ユーザー行動のデータ取得などの苦労を経験した。6月までに目標を達成するというプレッシャーを感じつつ、チームと共に進捗を共有しながら取り組んだ。

[ピックアップ理由を追加](#)

面接中に重要と感じた箇所をマークすることで、面接後に自動でマーク箇所をピックアップし要約文を作成。面接の振り返りや次の担当者への引継ぎがスムーズになることで、さらなる工数削減を可能にする

- 持続的な成長を実現するにあたり、人的資本への投資を推進
- 採用・リテンション強化のため、報酬制度の改定や子育て社員向け制度の整備を実施

報酬制度の改定



一定等級以上の正社員年収を引き上げ。人材確保における競争力を強化。社内だけではなく労働市場を意識した水準・制度を目指し、今後も必要に応じてアップデートしていく

子育て社員向け制度の拡張とパッケージ化

新規導入もしくは拡張された制度

- 保活支援
- パパママ社員交流
- 時短勤務制度の拡張
- ベビーシッター補助

従来の制度に加え、認可外保育施設の利用補助やベビーシッター割引等の制度を追加。今後も個人の属性やライフステージに関わらず活躍できる制度を整備していく

- 安心して当社株式を保有・売買できる環境を整え、事業成長に集中するため、スタンダード市場への移行を選択
- 引き続き企業価値を向上させ、改めてプライム市場上場を目指す

	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率
2022年12月末時点での 当社の適合状況	108,538単位	31.1億円	38.50%
スタンダード市場の上場維持基準	2,000単位以上	10億円以上	25%以上

- 当社に対するステークホルダーの理解促進と社会全体からの信頼獲得が目的。当社では初の発行
- 財務情報に加え、ビジネスモデルや戦略などの非財務情報も含め開示

The screenshot displays the LIVESENSE Integrated Report 2023 website. The main content is a flowchart titled "価値創造プロセス" (Value Creation Process). The flowchart is organized into four columns: **インプット** (Input), **ビジネス** (Business), **アウトプット** (Output), and **アウトカム** (Outcome).
 - **インプット** includes: 人的資本 (Human Capital), 知的資本 (Intellectual Capital), 財務資本 (Financial Capital), and 社会・関係資本 (Social/Relationship Capital).
 - **ビジネス** includes: 変化を生む組織 (Organization that creates change), 事業創出力 (Business Creation Power), 企業風土 (Corporate Culture), and ガバナンス / セキュリティ・プライバシー (Governance / Security / Privacy).
 - **アウトプット** lists services: SERVICE, MAJUKI, 転職会議 (Job Conference), 転職DRAFT, IESHIL, knew, and batonn.
 - **アウトカム** includes: 社会における選択の最適化 (Optimization of choice in society), 人材の成長・増加と事業拡大 (Growth and expansion of business), 収益の増加 (Increase in revenue), and 社会・環境に対する責務の履行 (Fulfillment of social and environmental responsibilities).
 At the bottom, the **外部環境** (External Environment) section lists: デジタル化の進展に伴い、社会の課題は変化してきた (With digitalization, social issues have changed), 不便で非効率なオペレーション、情報の不透明さ (Inconvenient and inefficient operations, lack of information transparency), 過度な機械化による、個の多様性・価値観の軽視 (Over-mechanization leading to neglect of individual diversity and values), and デジタルやAIの進化による新たな課題の発生 (Emergence of new issues due to digital and AI evolution).

統合報告書はリブセンスIRサイトよりご覧ください <https://www.livesense.co.jp/ir/>



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

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

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。

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 IE SHIL

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。

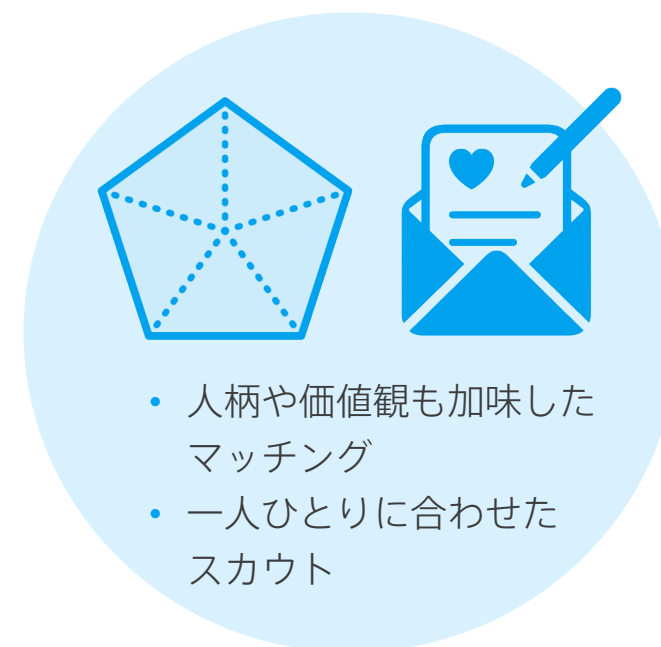
人間性の尊重

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

面接最適化クラウド

- 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

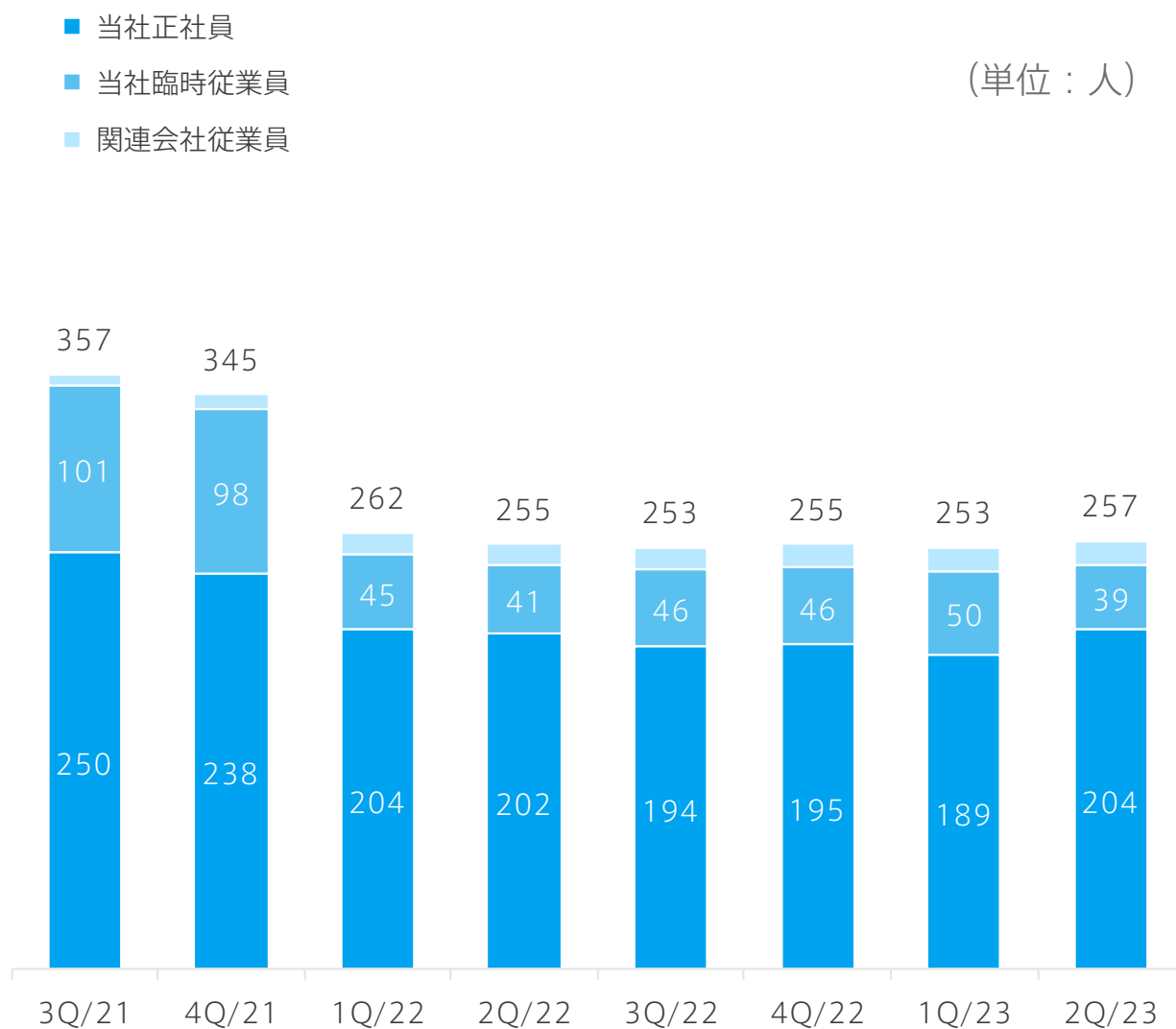
※FY2022において税効果会計による一時的な増益影響があった反動による

3.補足資料

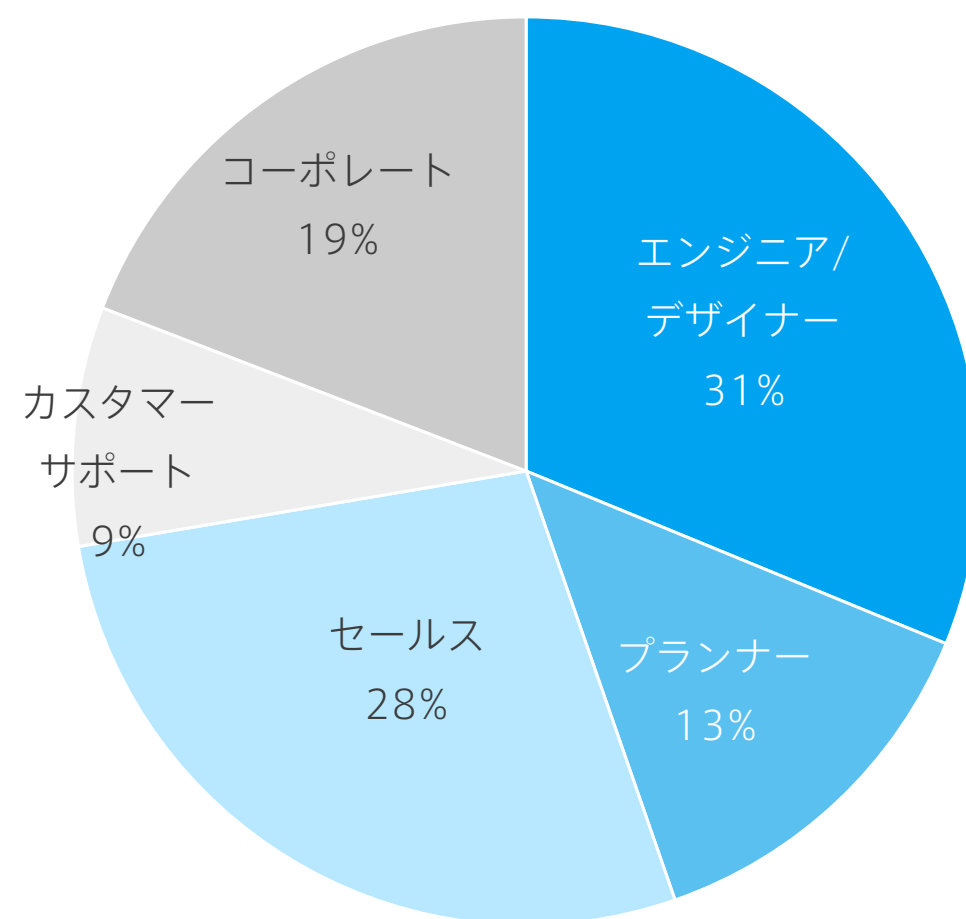
会社概要

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：214名（2023年6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
 ※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。