

# 2020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（東証一部：6054）

2020年5月15日

# Agenda

1

決算概要

2

当期進捗

3

新型コロナウイルス感染症に関して

4

補足資料

# 開示セグメントの変更について

## 当期よりセグメント区分およびセグメント名称を変更

変更前（2019年12月期）



変更後（2020年12月期～）



※1 DOOR賃貸は2019年12月1日をもってキャリアインデックス社に事業譲渡

※2 就活会議は2020年3月17日に譲渡に関する基本合意をポート社と締結

# 1. 決算概要

連結業績はDOOR賃貸の事業譲渡による影響等により減収減益  
新型コロナウイルス感染拡大による当四半期影響は限定的

- 売上高 1,350百万円 ( YoY ▲180百万円 ▲11.8% )
- 営業利益 ▲127百万円 ( YoY ▲185百万円 -% )

マッハバイトはYoY51.8%増収し好調継続  
転職ナビは採用減等の影響により減収。新規事業は組織体制を強化

- マッハバイト：営業・マーケティング強化により、増収
- 転職ナビ：広告出稿の調整等に伴う応募数の減少、一部顧客の採用基準引き上げ等により採用数が減少し減収
- 新規事業：組織体制を強化。今後、積極的にテストマーケティングを推進

新型コロナウイルス感染拡大を受け、いち早く従業員のリモート勤務を開始  
市場変化に合わせたユーザー・企業向けサービス提供も実施

- 従前からの環境整備が寄与し、2月中旬より従業員のリモート勤務を開始。  
事業運営の停滞等なく、ほぼ全従業員がリモート勤務を実施中
- 各事業において、新型コロナウイルス対応の新機能・メディアリリース等の対応を推進
- 業績への影響は判明次第開示予定

# 四半期業績概要

(単位：百万円)

	FY2019 1Q	FY2020 1Q	YoY
売上高	1,531	1,350	▲11.8%
営業利益	58	▲127	—
営業利益率(%)	3.8%	—	—
経常利益	86	▲132	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	56	▲229	—

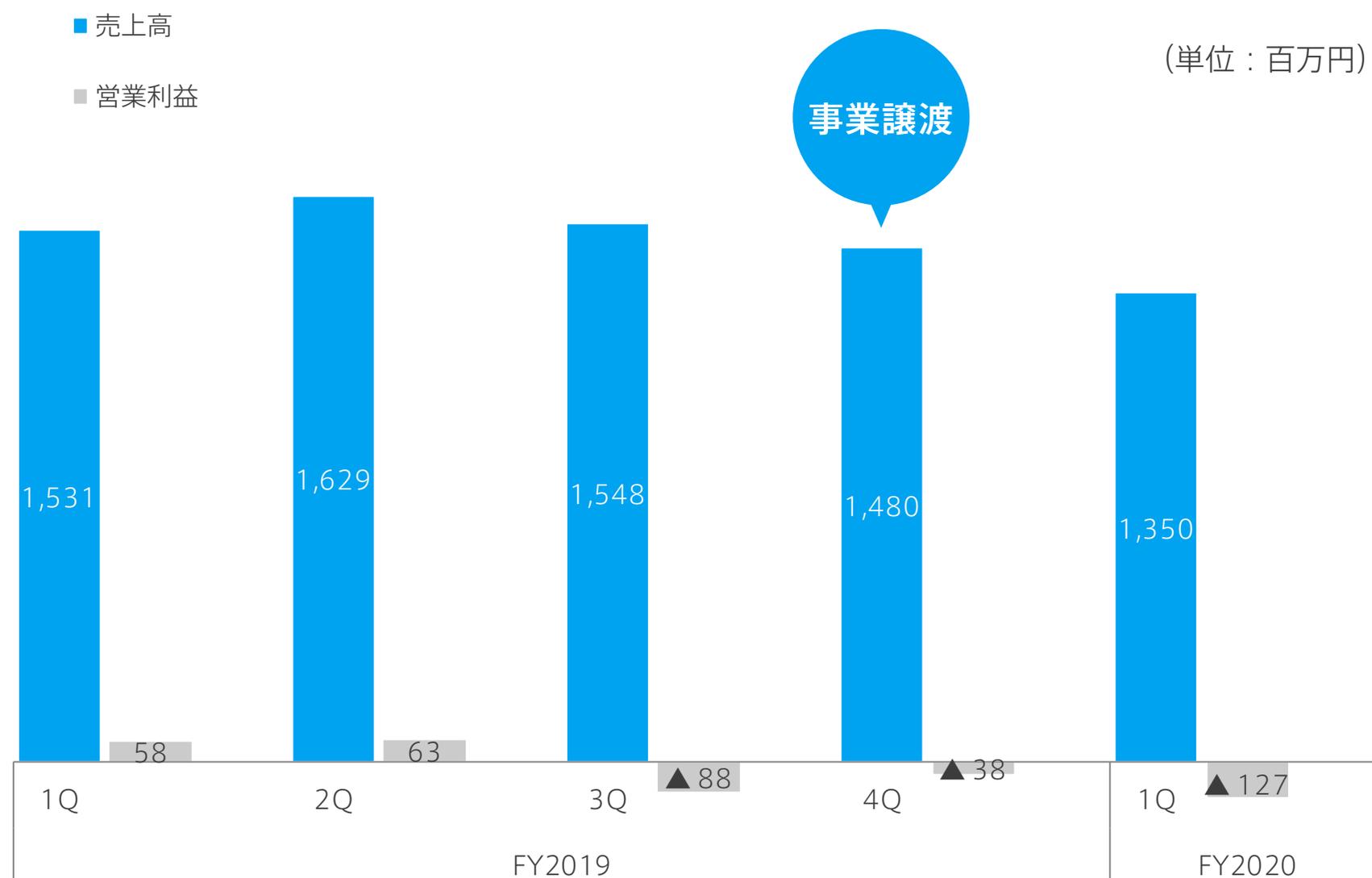
(参考) DOOR賃貸事業譲渡の影響を除いた四半期業績概要

	FY2019 1Q	FY2020 1Q	YoY
売上高 (DOOR賃貸除く)	1,274	1,350	+6.0%
営業利益 (DOOR賃貸除く)	▲61	▲125	—

# 四半期売上高・営業利益の推移

DOOR賃貸の事業譲渡、転職ナビの採用数減少等により  
連結売上高はYoY11.8%減、連結営業利益はYoY185百万円減

DOOR賃貸事業譲渡の影響を除くと、  
連結売上高はYoY6.0%増加、連結営業利益はYoY64百万円減

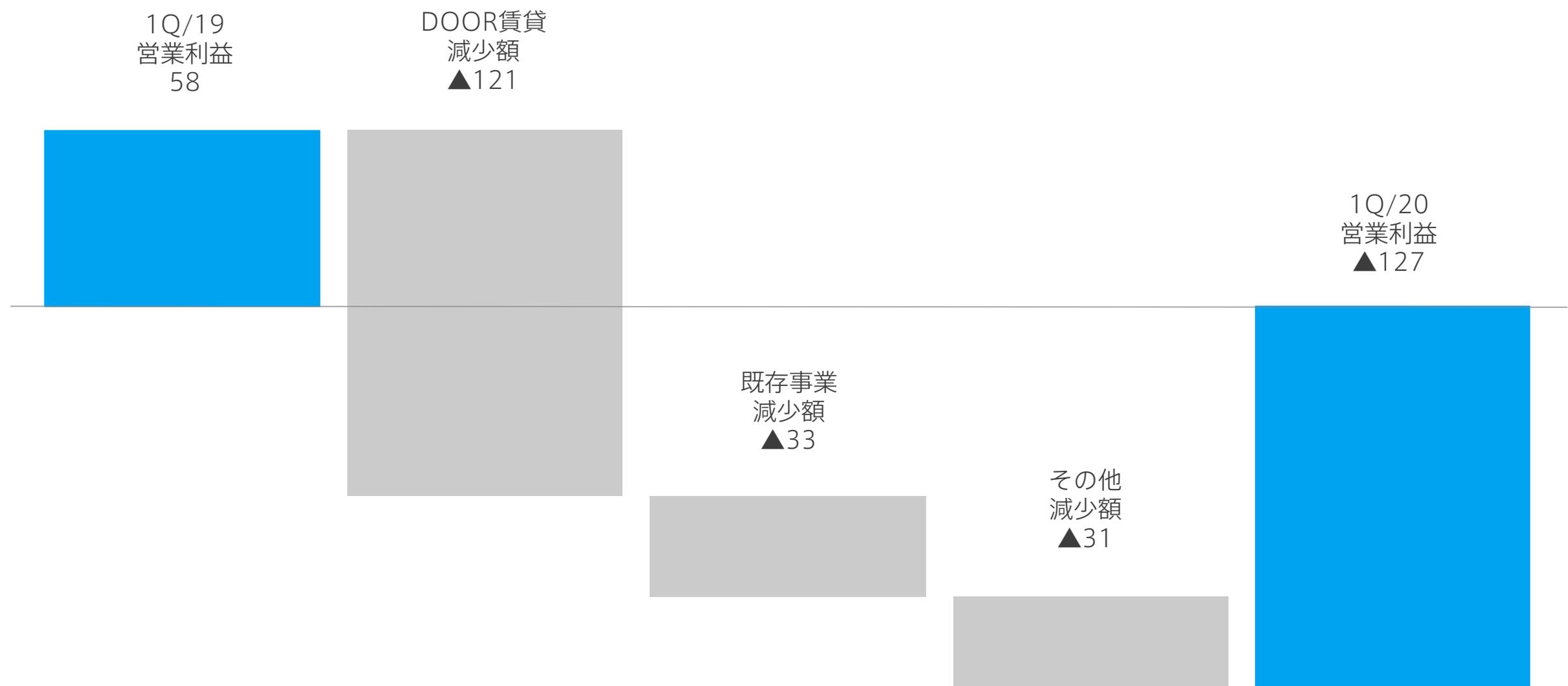


※DOOR賃貸は2019年12月1日をもってキャリアインデックス社に事業譲渡

# 営業利益の推移 増減分析

## DOOR賃貸事業譲渡等の影響により減益

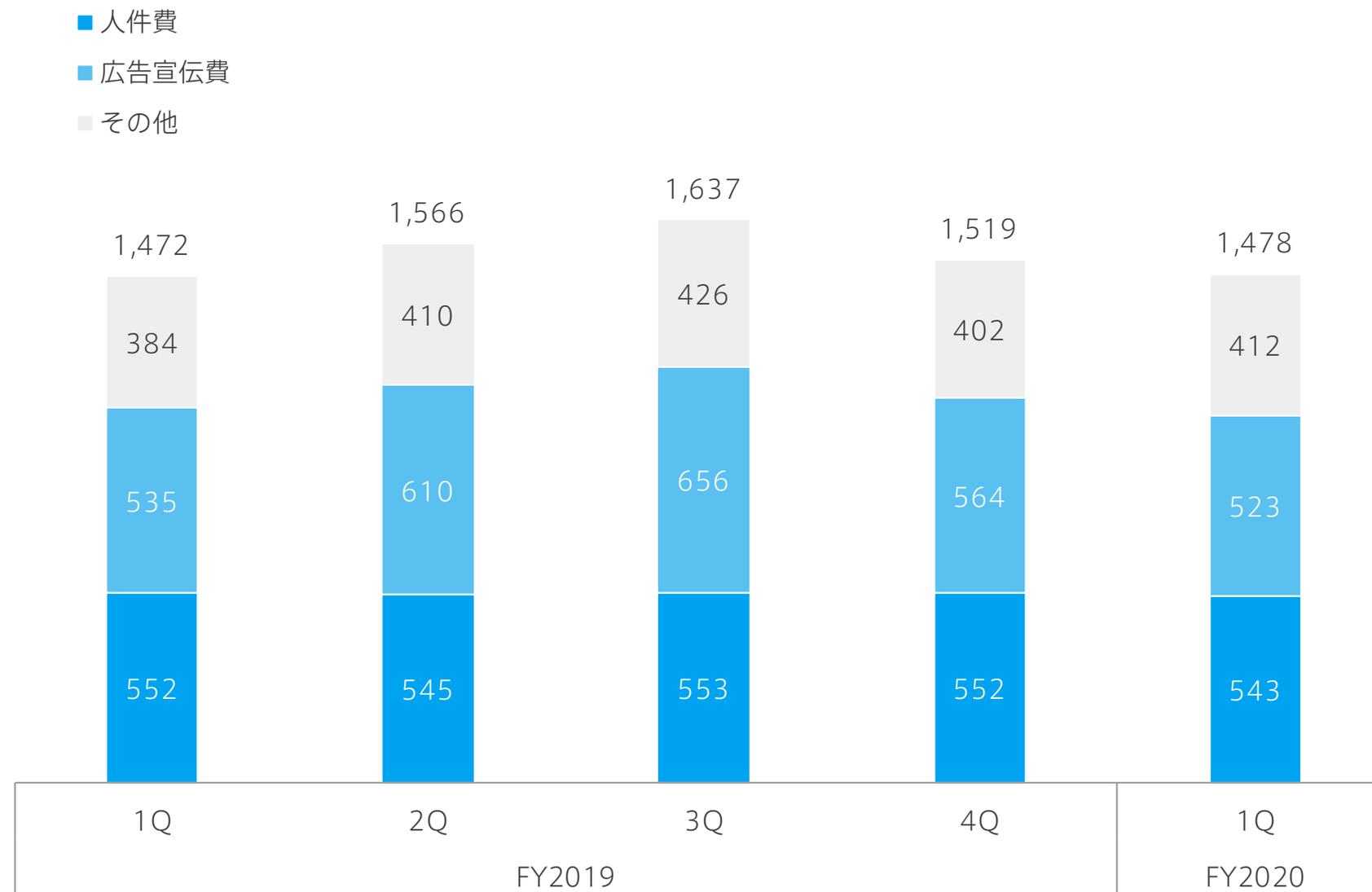
(単位：百万円)



# 費用の推移

## 費用総額はほぼ横ばいで推移

(単位：百万円)



## 2.当期進捗

## 2. 当期進捗

全社方針

## 2020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。」追求のための  
事業ポートフォリオの最適化を加速

### 注力ポイント

### 第1四半期進捗

#### 既存事業の収益力強化

- ・ マッハバイトは営業およびマーケティングの強化により好調継続
- ・ 転職ナビは減収の一方、内部改善が進展し足元の主要KPIが回復傾向へ

#### 新規事業の立ち上げ

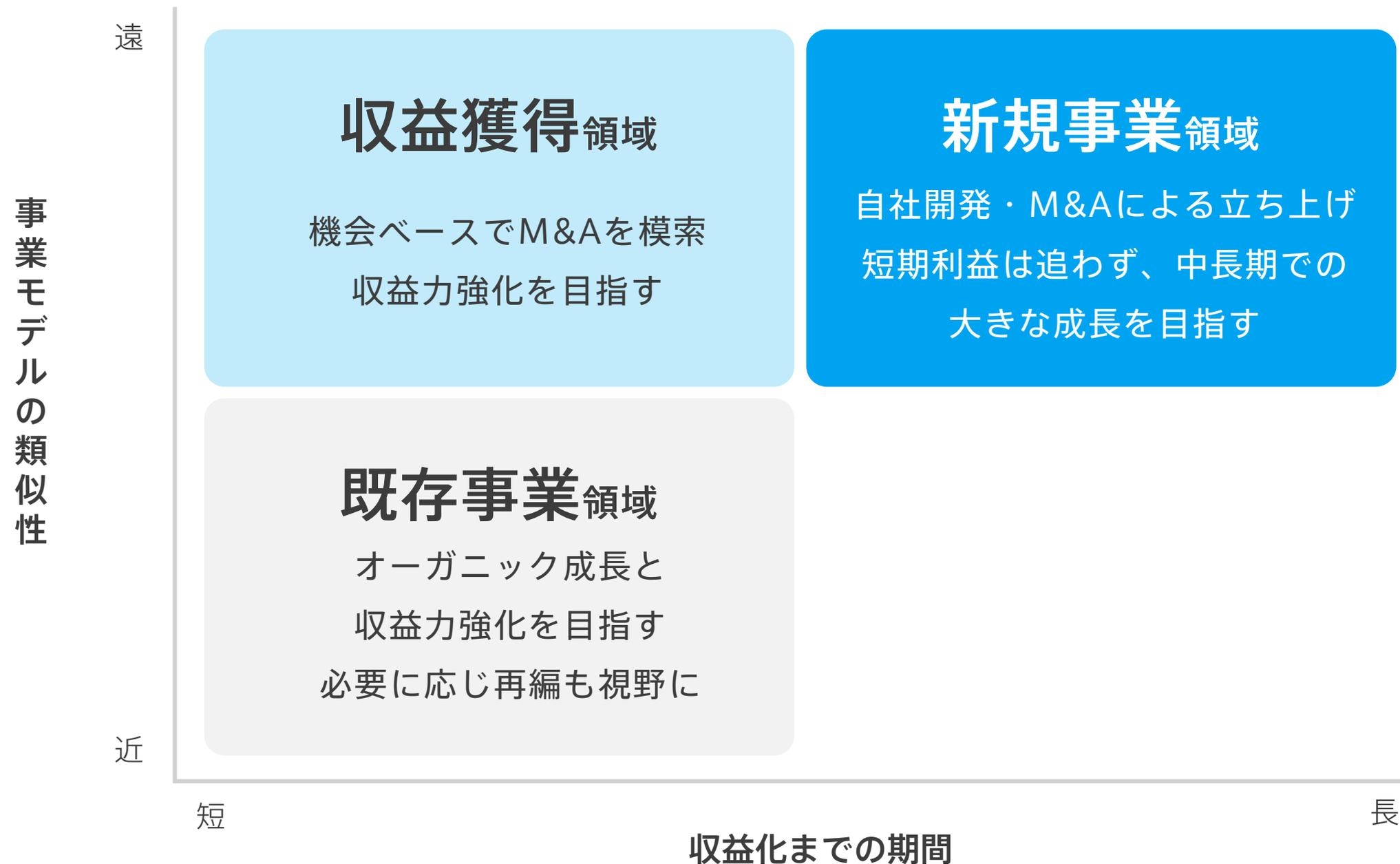
- ・ 専任メンバーを配置し組織体制を強化。さらに強化を進める
- ・ 複数事業案を検討中。一部事業案についてはプロトタイプ開発に着手

#### 社会から支持され続ける 会社となるための 持続的な変化

- ・ 当社の価値基準である「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとに複数の取り組みを実施

# (参考) 事業ポートフォリオの考え方

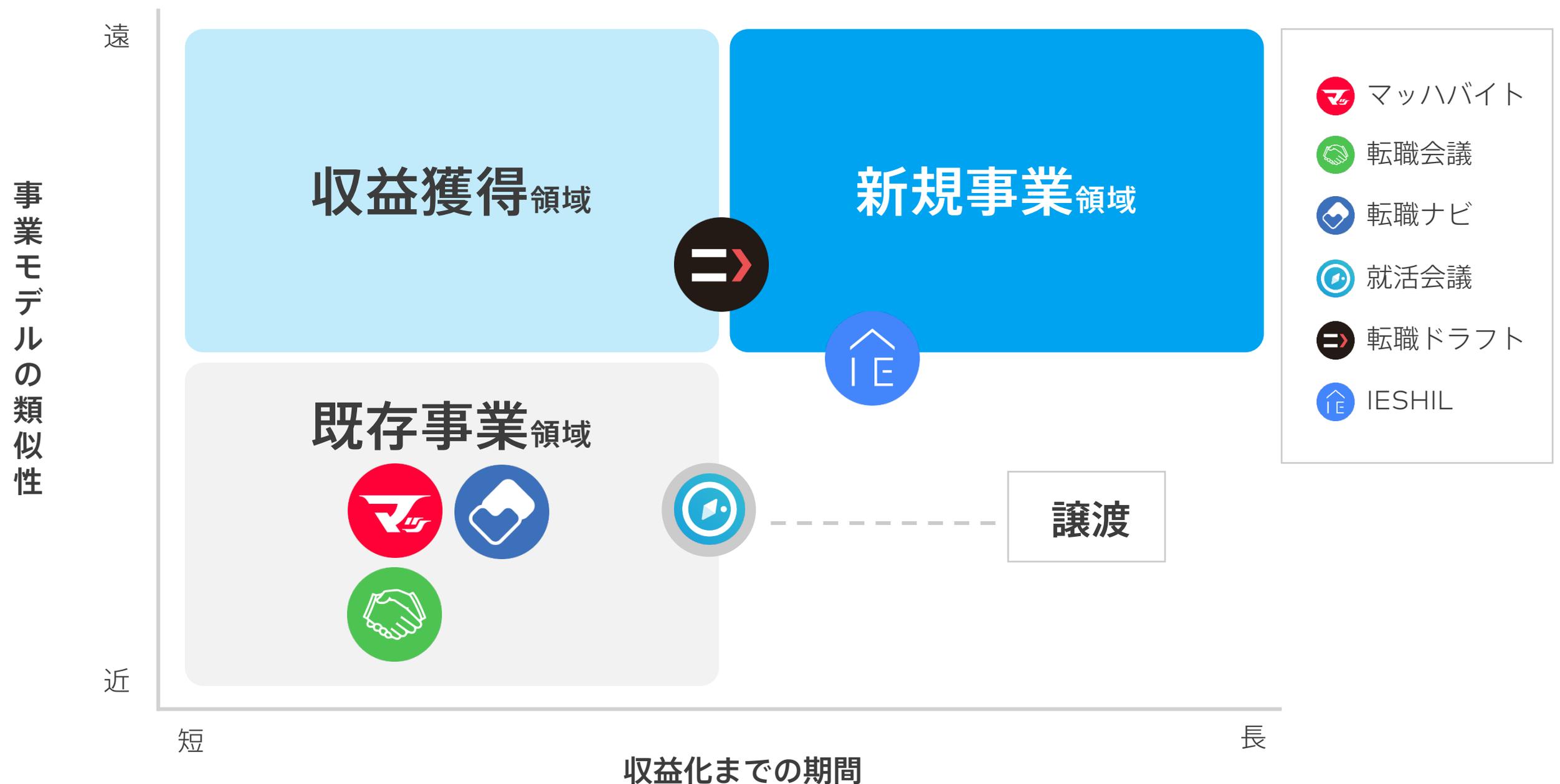
- | 事業ポートフォリオ最適化の加速に向け、領域別に方針を設定
- | 各領域の進捗により、短期的にはPLのバランスが崩れることも許容



# 事業ポートフォリオ最適化の進捗

2020年3月17日に就活会議の譲渡に関する基本合意を締結し  
ポートフォリオの最適化が進展

収益獲得領域は、引き続き機会ベースでM&Aを模索



# 事業ポートフォリオ最適化 就活会議譲渡

「キャリアパーク」等を運営するポート社へ譲渡。譲渡価額15億円

譲渡日・会計処理等の詳細は決定次第開示予定

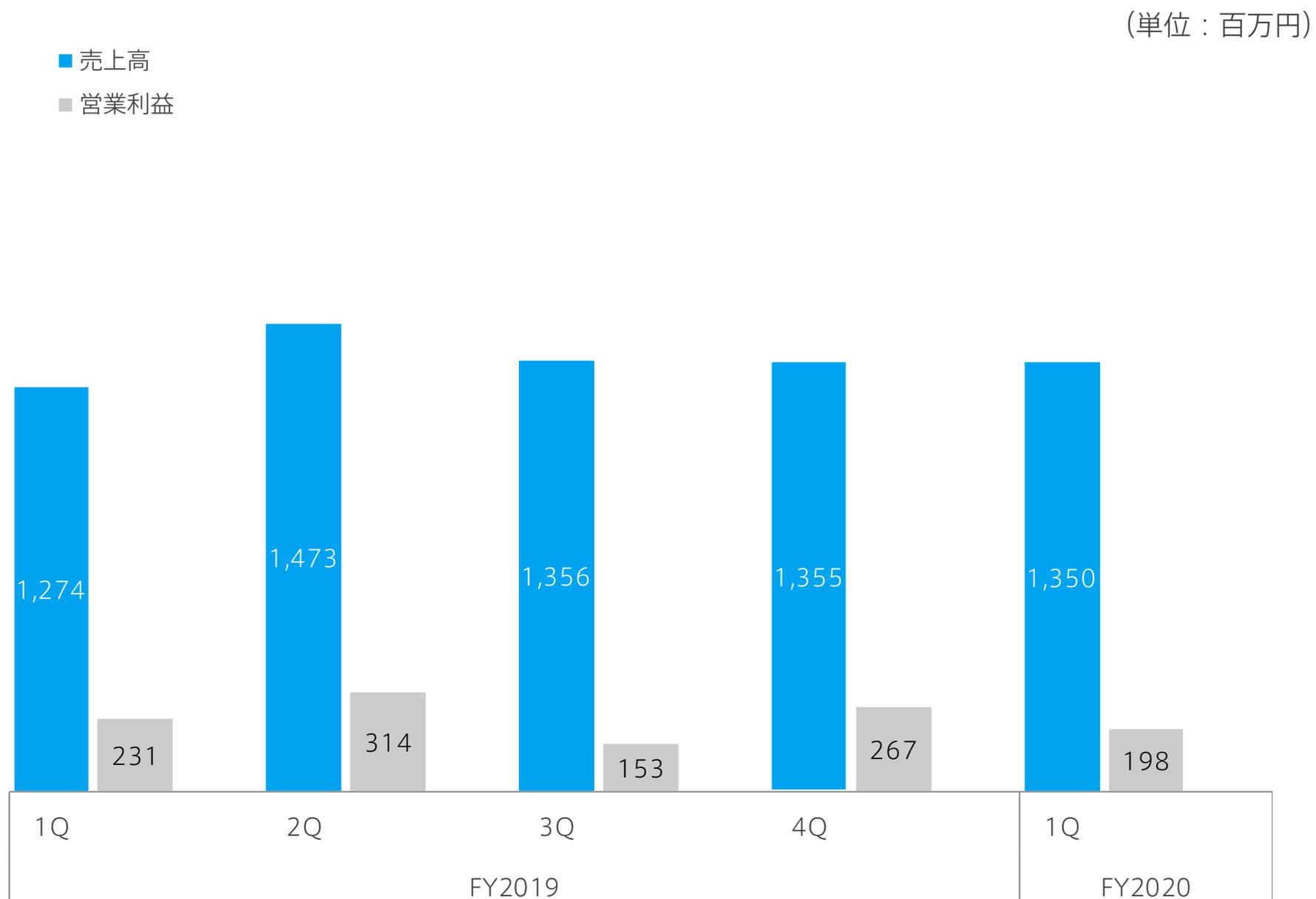
譲渡目的	新規事業への投資強化と、そのための既存事業の選択と集中による事業ポートフォリオの組み換え
譲渡対象	新卒就活サービス「就活会議」（従業員を含まない）
譲渡スキーム	会社分割（簡易新設分割）＋株式100%譲渡
譲渡先	ポート株式会社
譲渡価額	15億円
譲渡日	調整中
収益影響	精査中

## 2. 当期進捗

既存事業

# 既存事業の四半期売上高・営業利益推移

売上高はYoY6.0%増加。営業利益は転職ナビの減収等に伴いYoY14.4%減少



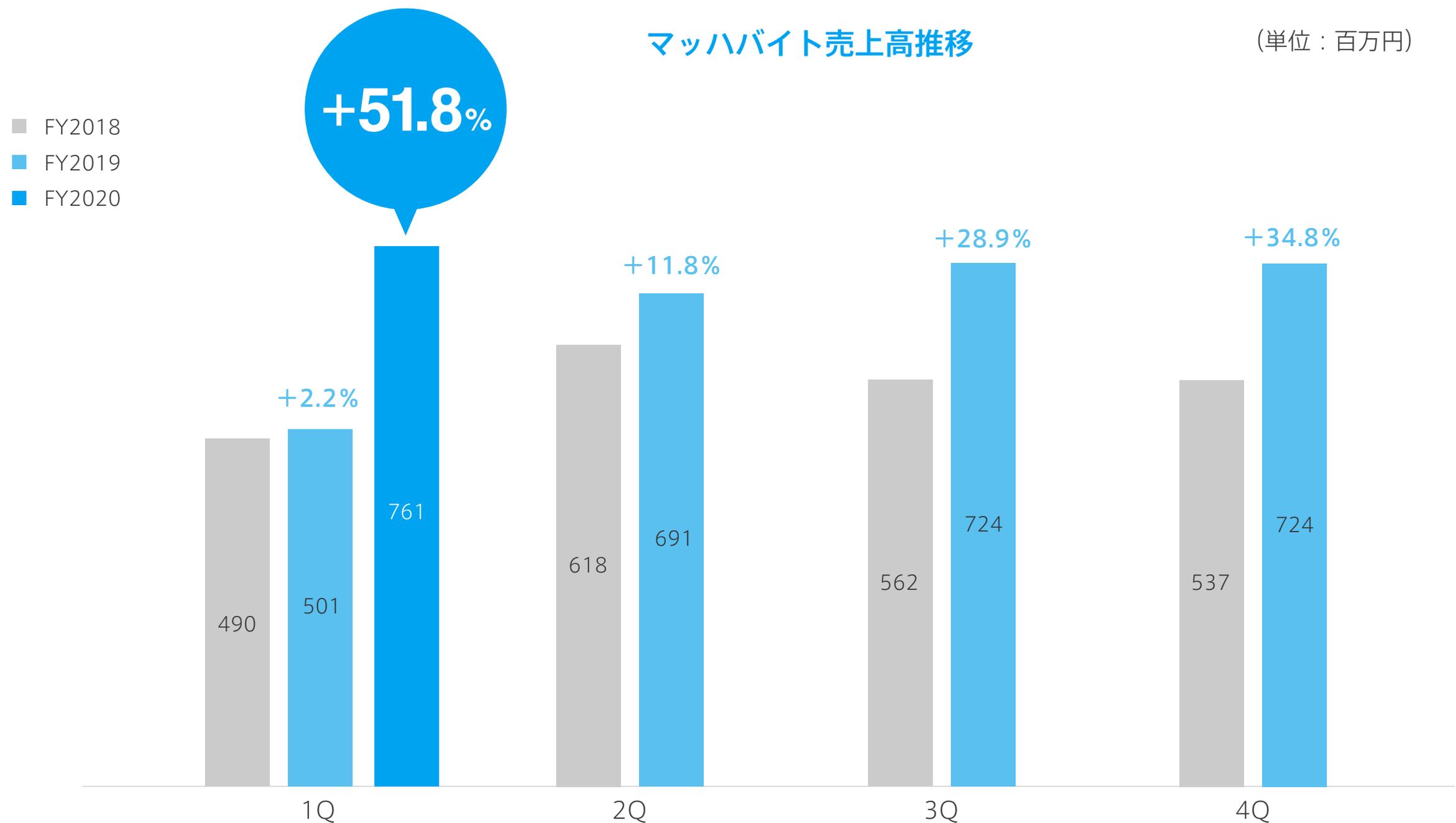
※DOOR賃貸を除く既存事業の売上高・営業利益

# 主要メディアトピックス

## マッハバイト

マッハバイトの第1四半期売上高はYoY51.8%の増収

営業およびマーケティングの強化により、過去最高の四半期売上高を更新



# 主要メディアトピックス

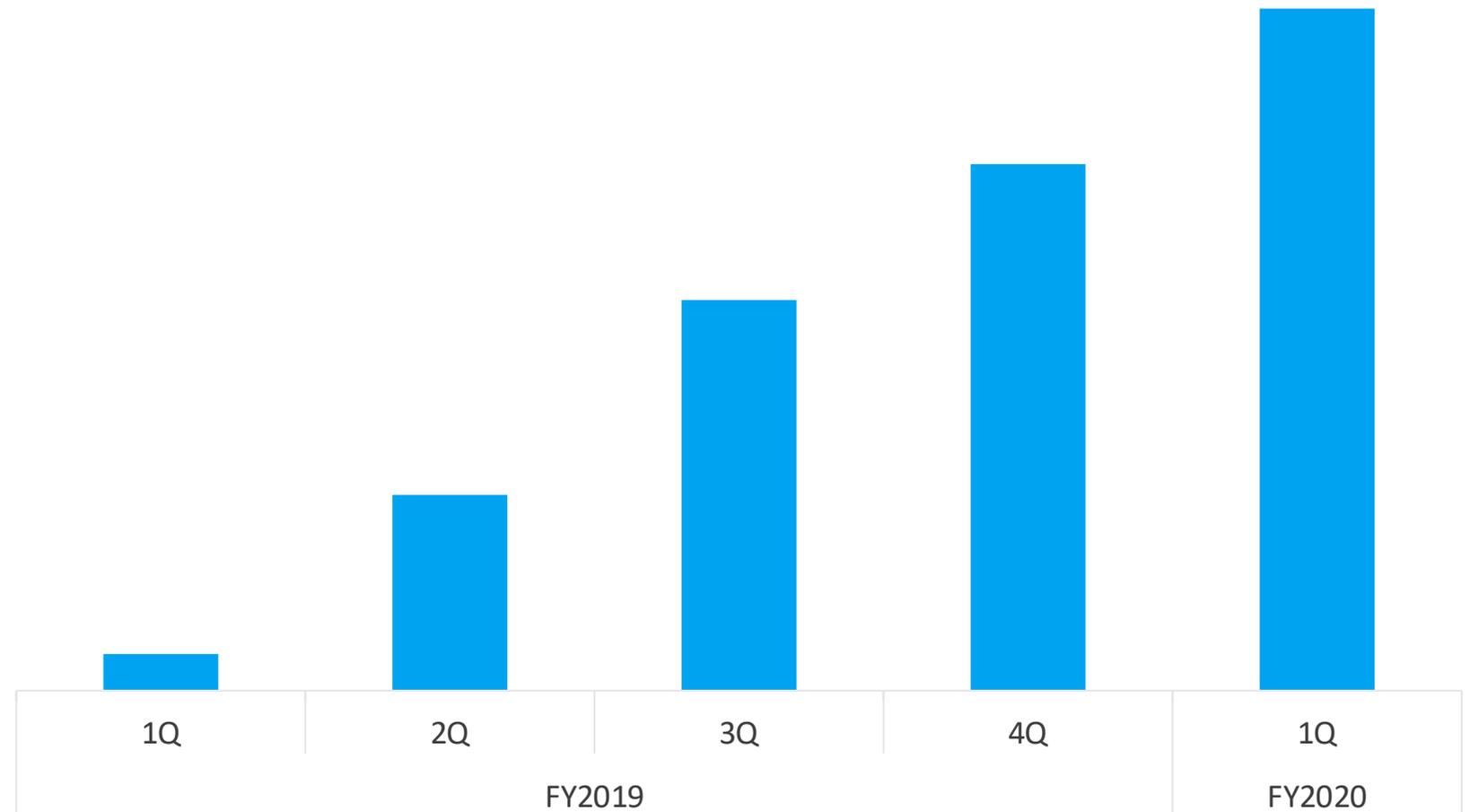
## マッハバイト

2019年2月にiOS、2020年2月にAndroidアプリをリリース。  
MAUも順調に増加

### マッハバイトアプリ



### MAUの推移



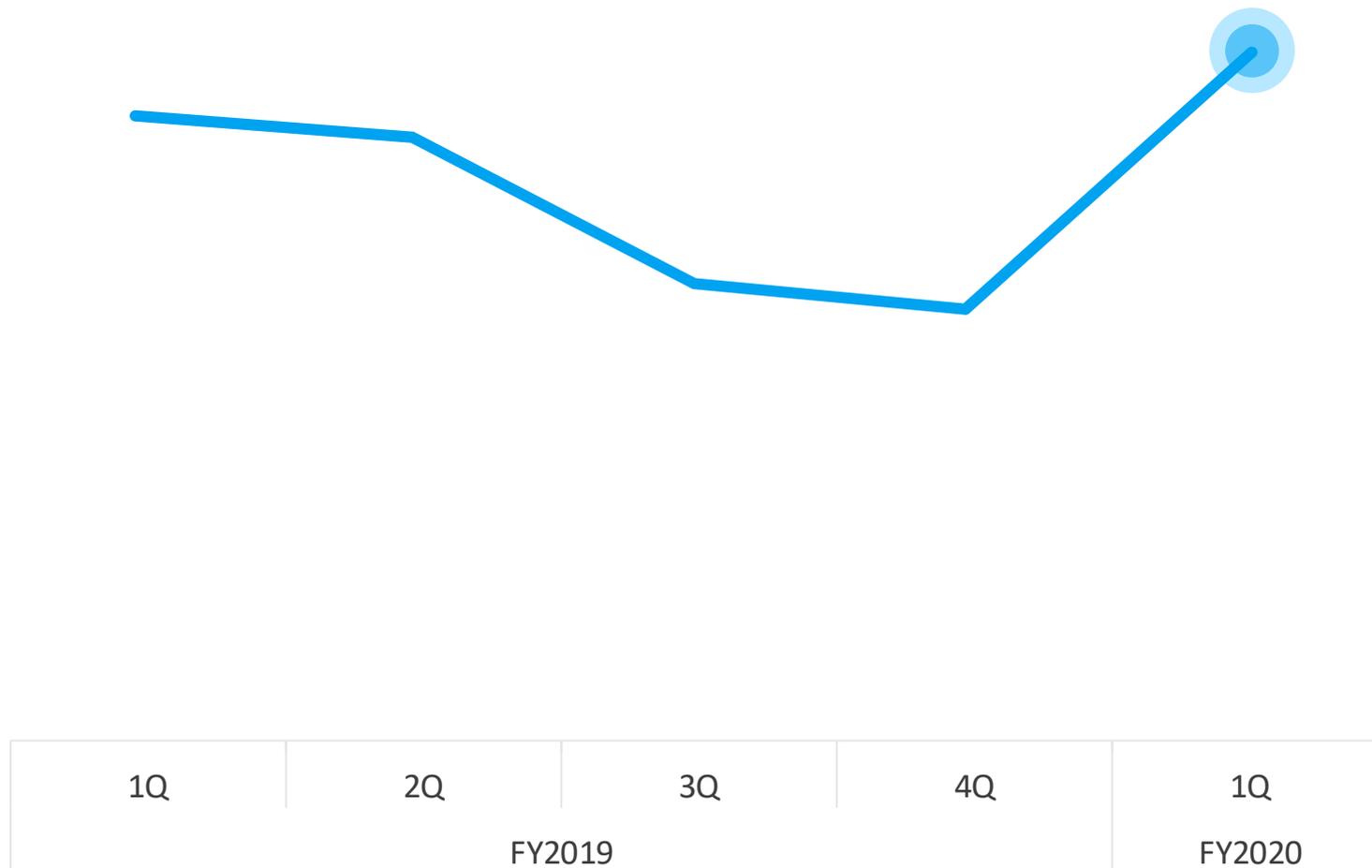
※各四半期の最終月のMAU

# 主要メディアトピックス

## 転職ナビ

昨年より取り組んでいたメディア改善施策が功を奏し、会員登録率が  
昨年同期水準を上回る

会員登録率の推移



転職ナビ



## 2. 当期進捗

新規事業

「検索流入による集客をベースとした事業モデル」によらない事業モデルを志向

組織体制の強化が進展。今後も人員強化、テストマーケティングを推進。コロナショック下においても投資計画は変更なし

## 新規事業の方向性

基本方針	社会の課題解決につながる
事業領域	既存事業領域にとらわれない
事業モデル	検索流入による集客によらない事業モデル
事業規模	当社の新たな柱になり得る事業規模

## 2. 当期進捗

組織

「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとにした取り組みを昨年より継続中

「リブセンスで働く意味」を積み重ね、優秀な人材の確保と価値観の一致した強い組織の実現を目指す

## わたしたちが変わるための9つの指針

- ✓ 特定の利益に偏らない
- ✓ 多様な働き方の実現
- ✓ 事業価値の反復的見直し
- ✓ 差別、ハラスメントの根絶と平等の実現
- ✓ 学びとキャリアアップの推進
- ✓ 公正で納得のいく評価
- ✓ 挑戦を後押しする機会の提供
- ✓ 事業以外でも社会に貢献する
- ✓ 自律性のための情報共有

# 社会から支持され続ける会社へ 従業員に対する取り組み

「差別、ハラスメントの根絶と平等の実現」に向け、学習や研修を実施

「公正で納得のいく評価」を目指し、プロセスや結果の透明化に  
取り組む。評価結果の公開範囲を拡大

「差別、ハラスメントの根絶と平等の実現」の取り組み例



「バイアス」「常識」について考えるワークショップをNPO法人soar、ミミクリデザイン社と共同設計。外部ゲストも招待し実施

「公正で納得のいく評価」の取り組み例

人事評価に関する統計情報を  
個人が特定されない形で  
全社員に公開

- ✓ 個人業績評価の分布
- ✓ 昇給額の最大値・中央値
- ✓ 給与レンジの分布
- ✓ 評価に対する従業員の納得度アンケート

etc...

# 社会から支持され続ける会社へ 世の中に対する取り組み

ボランティア募集サイト「activo」との連携を開始。従業員が社会活動へ積極的に参加するきっかけづくりを行う

## ボランティア募集サイト「activo」



### 3.新型コロナウイルス感染症に関して

# 新型コロナウイルス感染症に関して 従業員への対応

従業員の安全確保および社会の一員としての感染拡大防止に向け、2月中旬からリモート勤務への移行をはじめとした対策を実施

従前から取り組む「多様な働き方」への支援制度を基盤としつつ、長期的な環境変化を見据えた「新しい働き方」の模索も進める

## 安心・安全に働くための支援

- 育児等で業務遂行困難な社員の給与保証
- 固定時間勤務社員の始業・終業時間運用の柔軟化
- オンラインカウンセリングの無償サポート

## 環境整備／生産性の維持向上のための支援

- 全雇用形態・全職種のリモート勤務環境構築
- リモートワーク補助金の支給
- ディスプレイ・オフィスチェア等の備品貸与
- モバイルルーター貸与

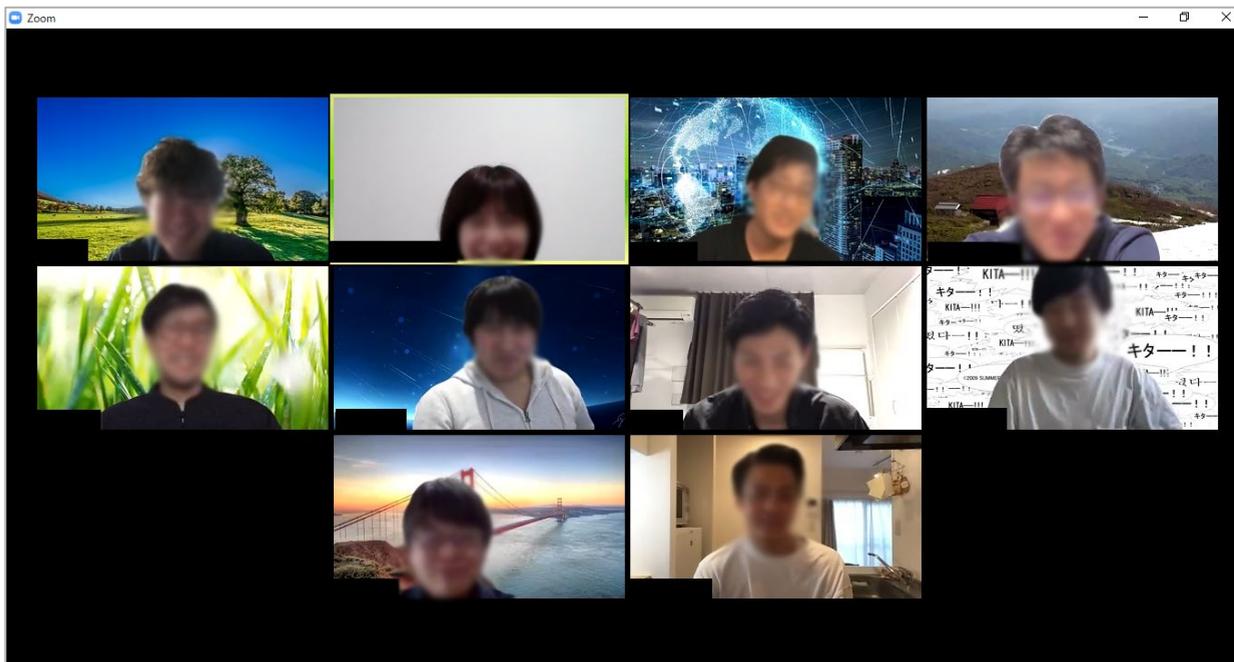
## ほぼ全ての業務の オンライン化が完了

- メディア開発
- 取引先との商談
- カスタマーサポート
- 採用活動
- 社内イベント・会議（入社式、研修、全社会議等）

## 全従業員の100%近い リモート勤務体制を継続

# 新型コロナウイルス感染症に関して 従業員への対応（取り組み例）

## オンラインによる新入社員研修



4月1日の入社式をはじめ、新卒入社者向けの全てのイベント・研修プログラムをオンラインで実施

## 「cotree」オンラインカウンセリングの 無償サポート



希望者に対しオンラインカウンセリングの無償サポートを実施。従業員が安心して働ける環境づくりを進める

# 新型コロナウイルス感染症に関して サービス面の対応

新型コロナウイルス感染拡大を受けた環境やニーズの変化を捉まえ、各サービスにおいて関連機能・情報を追加

## 転職ドラフト

### 「面談方法設定機能」リリース

※ 気軽にお互いのことを話し合ってください。職務経歴書などの提出要求は禁止です。選考しても、百歩の通知は禁止の選考への案内は可能です。

会いに行くかはメッセージで相談してから決めたい

※ 会うか会わないか、会うならどのような条件で会うのかを含めて、まずはメッセージ上で双方ご相談ください

提示面談場所 (初回)

ユーザが希望する面談手段を選択しますので、対応可能な範囲で選択してください

来社  
 オンライン上 (ビデオ会議など)  
 応相談

カード

[カードについて](#)

<input type="checkbox"/> 他社選考待ちOK	<input type="checkbox"/> 土日面談OK
<input type="checkbox"/> 平日夜の面談OK	<input type="checkbox"/> スtockオプションあり
<input type="checkbox"/> 100%提示年収保証	<input type="checkbox"/> 電話面談OK
<input type="checkbox"/> 面談の交通費相談可	<input type="checkbox"/> 土日祝日の面談OK

## マッハバイト

### 新型コロナウイルスに関する情報メディア開始

**マッハバイト × コロナ対策**

じゅうきょかくほきゅうふきん

# 住居確保給付金

離職や休業などによって  
家賃を払えなくなった人に  
**国や自治体**が家賃を支給する制度  
(原則として3ヵ月、最長で9ヵ月)

マッハで  
解説!

企業・ユーザー双方でオンライン面談等、希望の面談方法を選択可能に

新型コロナウイルスの影響で収入が減少したユーザーに向け、個人向けの支援制度について解説するメディアを開設

# 新型コロナウイルス感染症に関して 業績への影響

1Q業績への影響は限定的だが、2Q以降では企業の採用活動縮小等による影響を見込む。影響が判明次第、業績見通しを開示予定

財務影響は現時点で許容範囲。事態の長期化による脅威・機会を見極め、成長のための投資を行う方針は変更なし

事業・PL 影響	短期	<ul style="list-style-type: none"><li>1Q業績への影響は限定的。2Q以降影響あり</li><li>企業の採用活動縮小、不動産の内見自粛等の動きが広がる</li></ul>
	中長期	<ul style="list-style-type: none"><li>事態が長期化した場合、採用市場の縮小等により大きな影響を受ける可能性あり</li><li>働き方の変化などによる新たな市場機会にも着目</li></ul>
財務影響		<ul style="list-style-type: none"><li>現預金等、財務面は安定的。当面の懸念なし</li><li>新規事業開発・M&amp;A等の投資方針は変更なし</li></ul>
上期業績予想		<ul style="list-style-type: none"><li>現時点では合理的な見積もりが困難</li><li>影響が判明次第開示予定</li></ul>

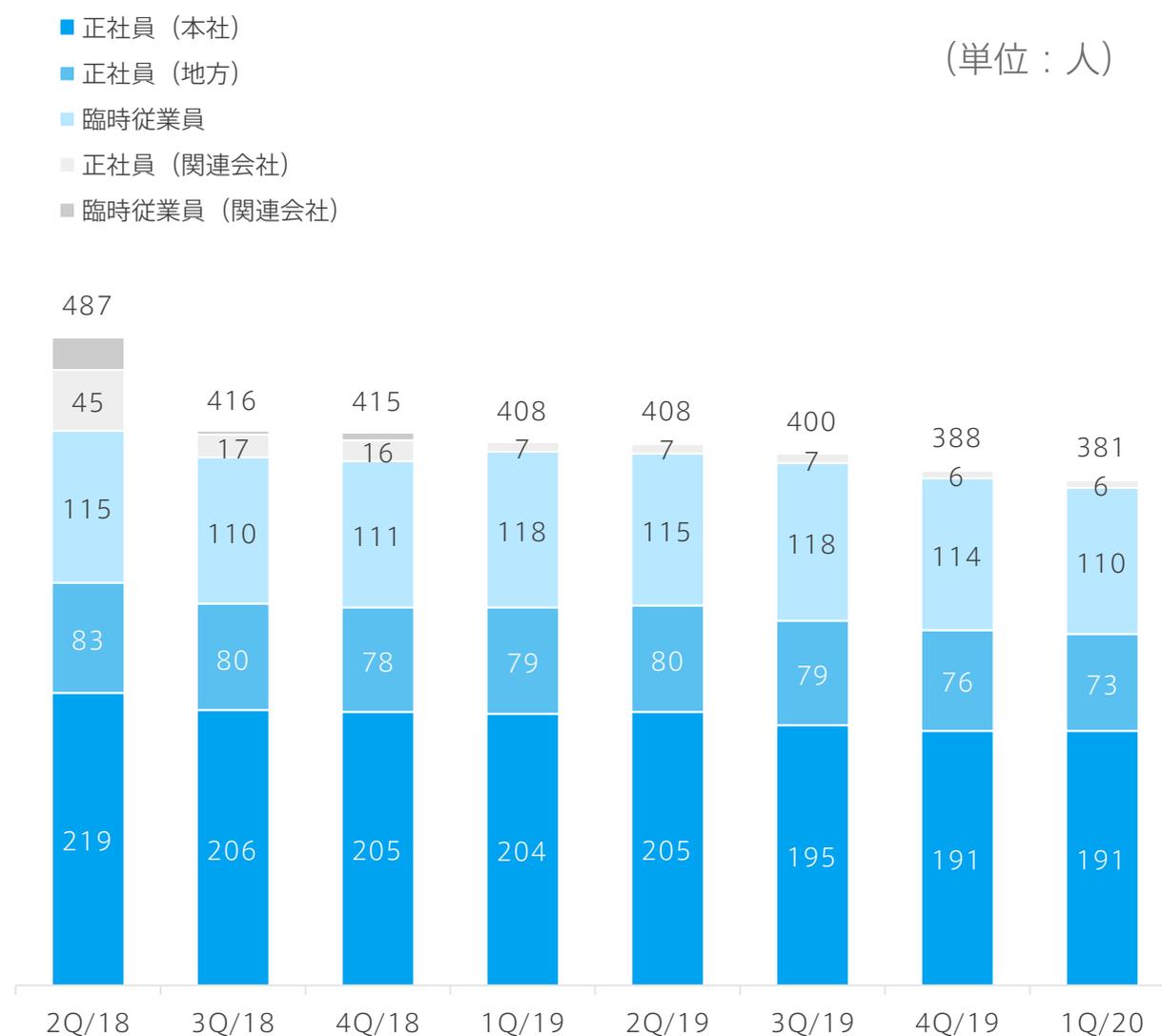
## 4.補足資料

# 4.補足資料

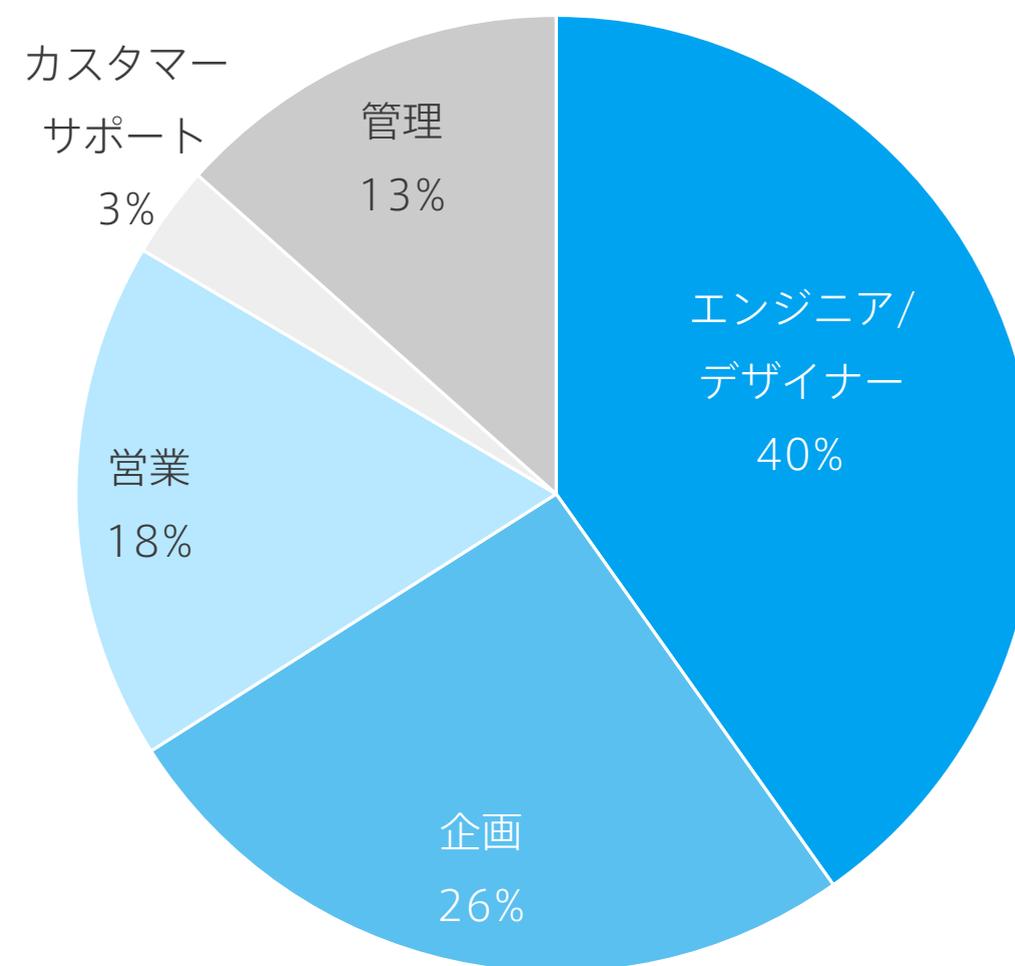
会社概要

社名	株式会社リーブセンス
代表取締役社長	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
上場日	東証1部 : 2012年10月1日 東証マザーズ : 2011年12月7日
従業員数 (単体)	正社員 : 264名 (2020年3月末現在)
連結子会社	株式会社リーブセンスコネクト / 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

# 4.補足資料

当期の戦略

## I 方針：

コーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」追求のための  
事業ポートフォリオの最適化を加速

### ● 既存事業の収益力強化

- ・ 継続的な事業投資が可能な利益水準を実現
- ・ 当期は主にマッハバイトの継続成長と転職ナビの回復を見込む。  
機会に応じM&Aも視野（当期予想には織り込まず）

### ● 新規事業の立ち上げ

- ・ 自社開発もしくはM&Aにより、2年以内に複数の新規事業立ち上げを目指す

### ● 社会から支持され続ける会社となるための持続的な変化

- ・ 当社の価値基準である「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとに  
組織の継続的なアップデートを図り、社会における持続的な企業価値・  
プレゼンスの向上を目指す

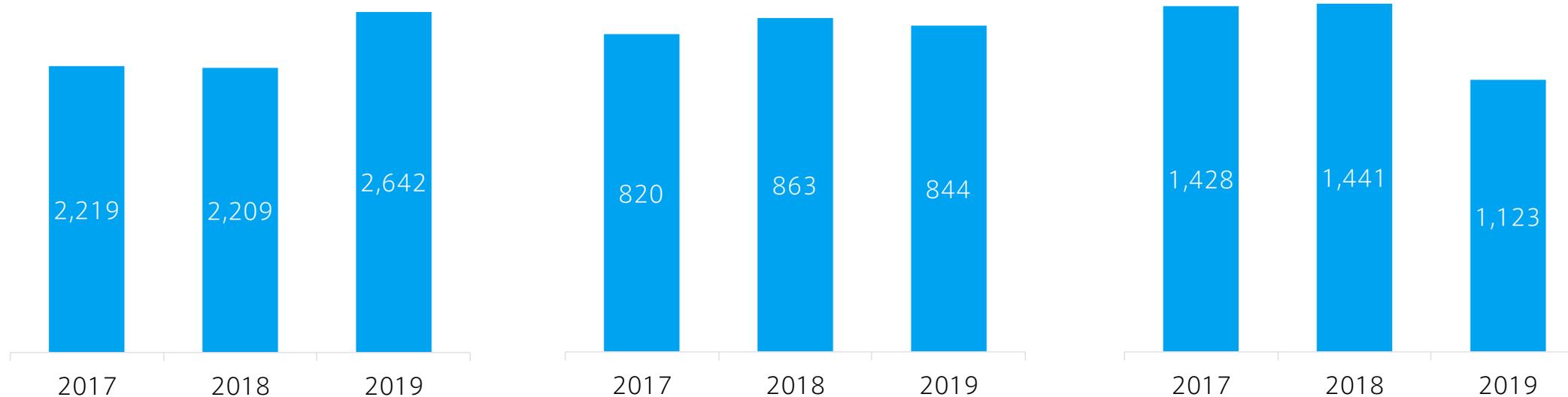
売上成長と運営の効率化により、利益水準を引き上げ

主要3サービスにおいては、特にマッハバイト・転職ナビにおいて  
売上・利益拡大を志向

サービス



売上推移  
(単位：百万円)



方針

Web広告、アプリを中心に継続的な成長と利益拡大を目指す

将来の拡大に向け、メディア価値向上への取り組みを継続

減収要因である応募数の改善と新規顧客の開拓によって、2018年規模への回復を目指す

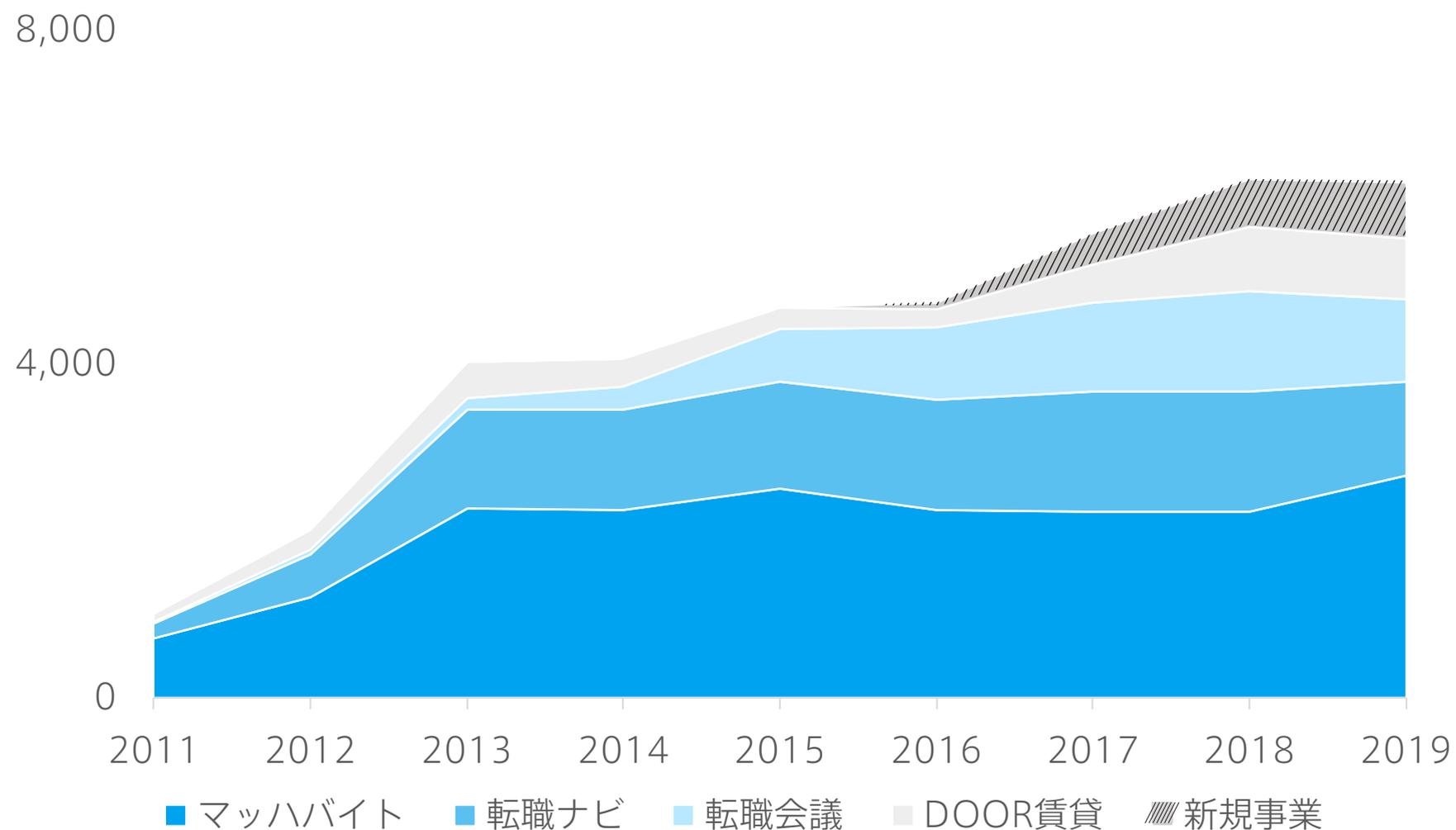
# 新規事業の立ち上げ

近年開始した事業は現時点で柱となるまでに至らず。当社の新たな柱となるサービスの確立を目指し、2年以内に複数の新規事業を立ち上げ

自社開発体制を強化するほか、約50億円のキャッシュを活かした事業投資・M&Aも積極的に模索

主要事業の売上推移

(単位：百万円)



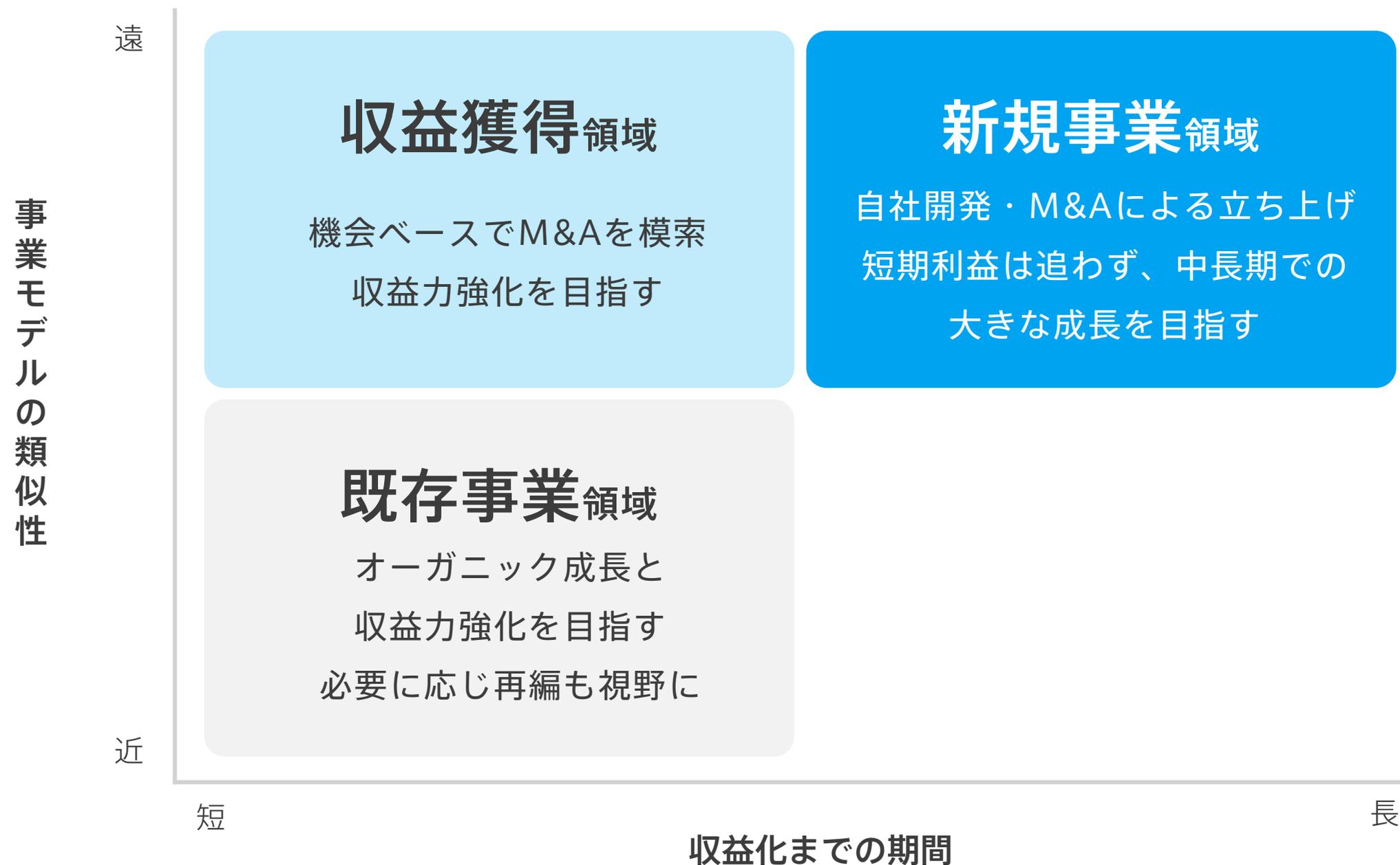
※1 新規事業：就活会議、転職ドラフト、IESHIL、フィルライフ

※2 waja、その他事業は記載を省略

# 事業ポートフォリオの最適化

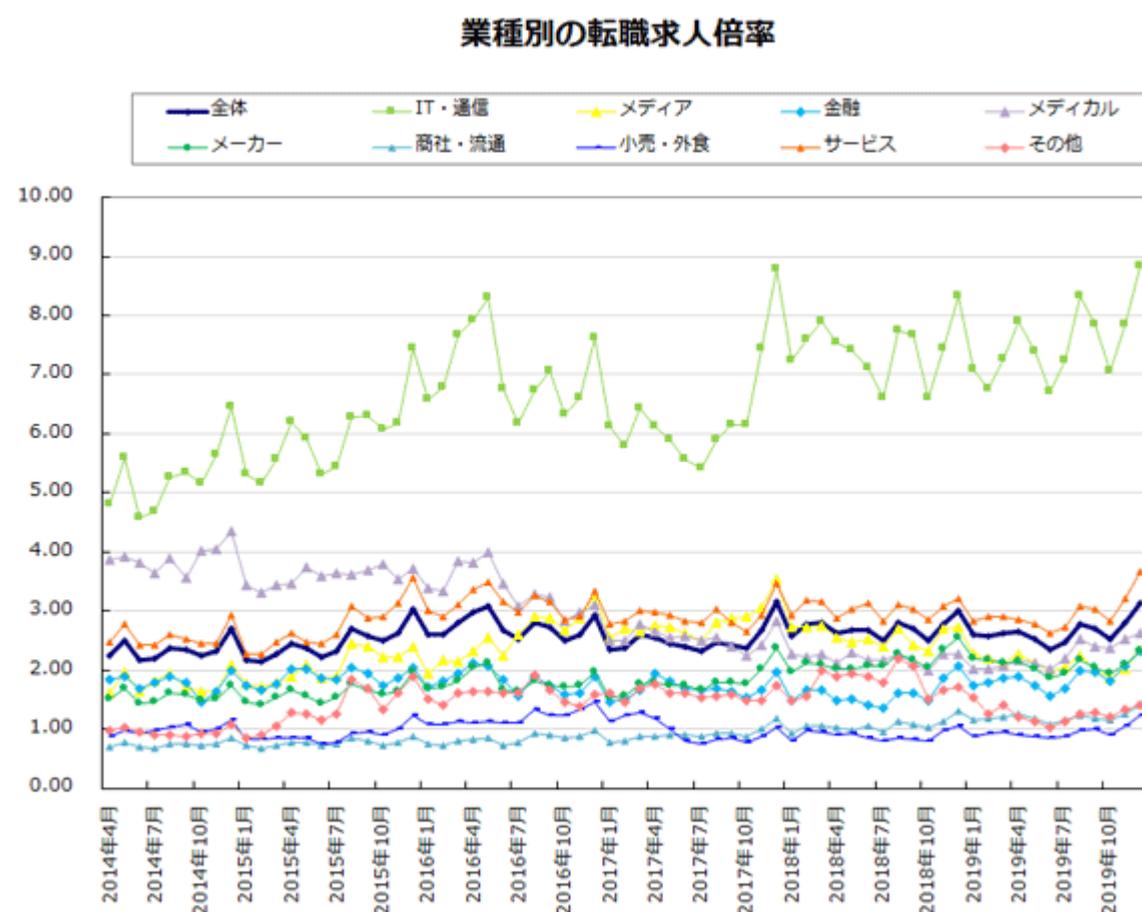
- | 事業ポートフォリオ最適化の加速に向け、領域別に方針を設定
- | 各領域の進捗により、短期的にはPLのバランスが崩れることも許容

## 領域別の方針



企業のあり方を継続的にアップデートし、社会から支持され続ける企業となる

「リブセンスで働く意味」を積み重ね、採用市場における当社のプレゼンス向上と従業員のエンゲージメント向上を図る



出典：doda転職求人倍率レポート（2019年12月）  
[https://doda.jp/guide/kyujin\\_bairitsu/](https://doda.jp/guide/kyujin_bairitsu/)

## わたしたちが変わるための9つの指針

- 特定の利益に偏らない
- 事業価値の反復的見直し
- 学びとキャリアアップの推進
- 挑戦を後押しする機会の提供
- 自律性のための情報共有
- 多様な働き方の実現
- 差別、ハラスメントの根絶と平等の実現
- 公正で納得のいく評価
- 事業以外でも社会に貢献する

継続的な自身のアップデートと社会・従業員への価値提供

採用市場におけるプレゼンス向上

従業員のエンゲージメント  
(eNPS) 向上

優秀な人材の確保と価値観の一致した強い組織の実現



# 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。