

2021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）

2021年5月14日

Agenda

1

決算概要

2

当期進捗

3

補足資料

1. 決算概要

COVID-19による企業の採用活動縮小傾向は継続。 連結業績は減収減益傾向が続くも、前四半期比（QoQ）では反転

- 売上高 876百万円 (YoY ▲474百万円 ▲35.1%)
- 営業利益 ▲360百万円 (YoY ▲233百万円 -%)

1月の緊急事態宣言発出等により、マッハバイトは売上横ばい 転職会議はQoQ増収に転換

- マッハバイトはセールス・マーケティング・マッチングの強化を推進。緊急事態宣言の発出等により、売上は横ばい
- 転職会議は送客先開拓の強化により、QoQでは21.5%増収
- 東京地区のオフィス集約等により、全社費用の最適化が進展

新規事業の開発は順調に進行。一部サービスはプレリリースへ

- 今期複数事業の立ち上げに向け、引き続き開発中
- 提案型マッチングサービス「knew」プレリリース版を公開

四半期業績概要

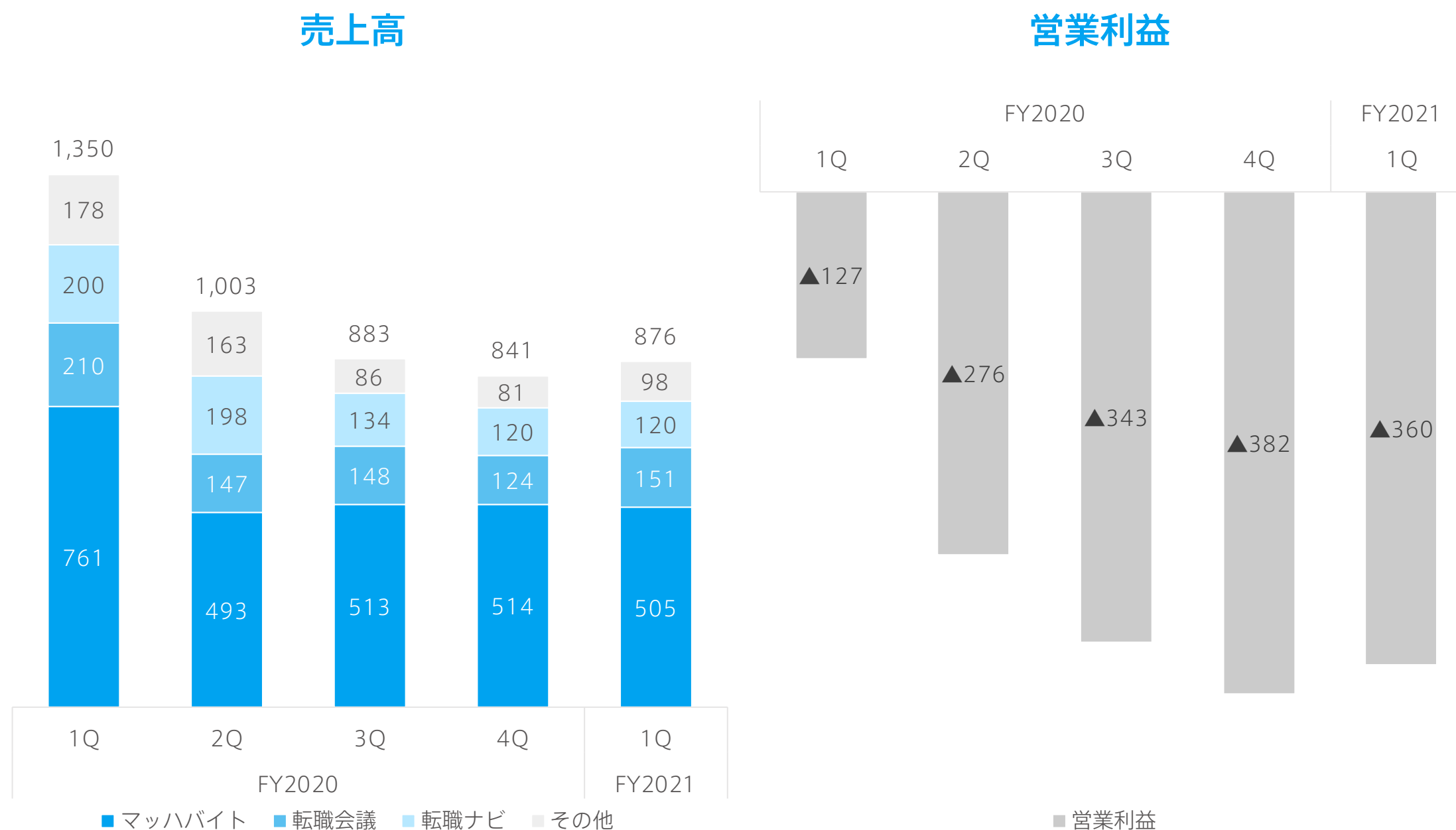
(単位：百万円)

	FY2020 1Q	FY2021 1Q	YoY
売上高	1,350	876	▲35.1%
営業利益	▲127	▲360	—
営業利益率(%)	—	—	—
経常利益	▲132	▲319	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲229	▲312	—

四半期売上高・営業利益の推移

COVID-19の影響等により、連結売上高はYoY35.1%減、連結営業利益はYoY233百万円減。QoQでは増収増益に転換

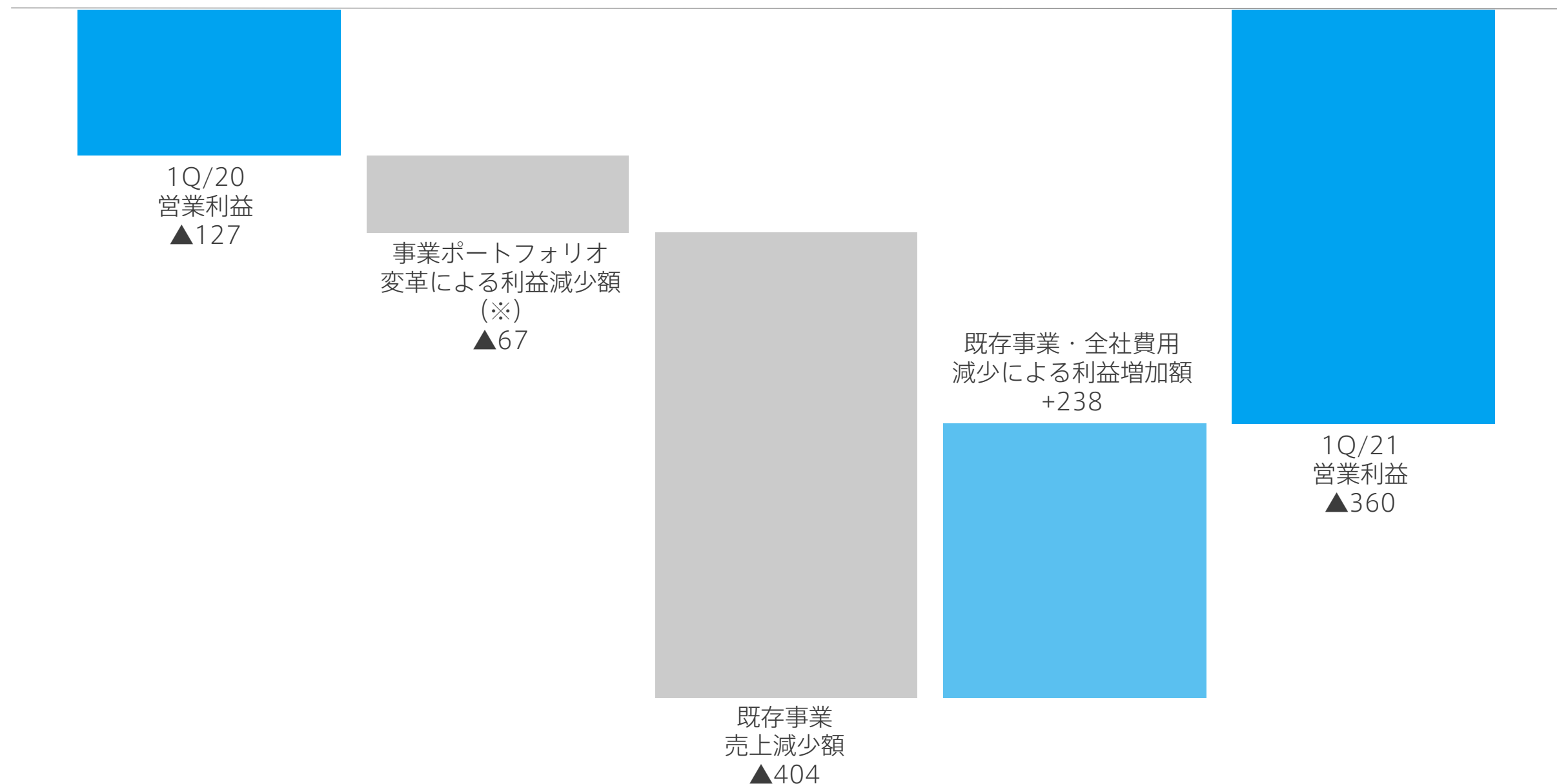
(単位：百万円)



営業利益の推移 増減分析

事業ポートフォリオ変革の推進による利益影響額▲0.6億円。
その他、COVID-19等による利益影響額▲1.6億円

(単位：百万円)

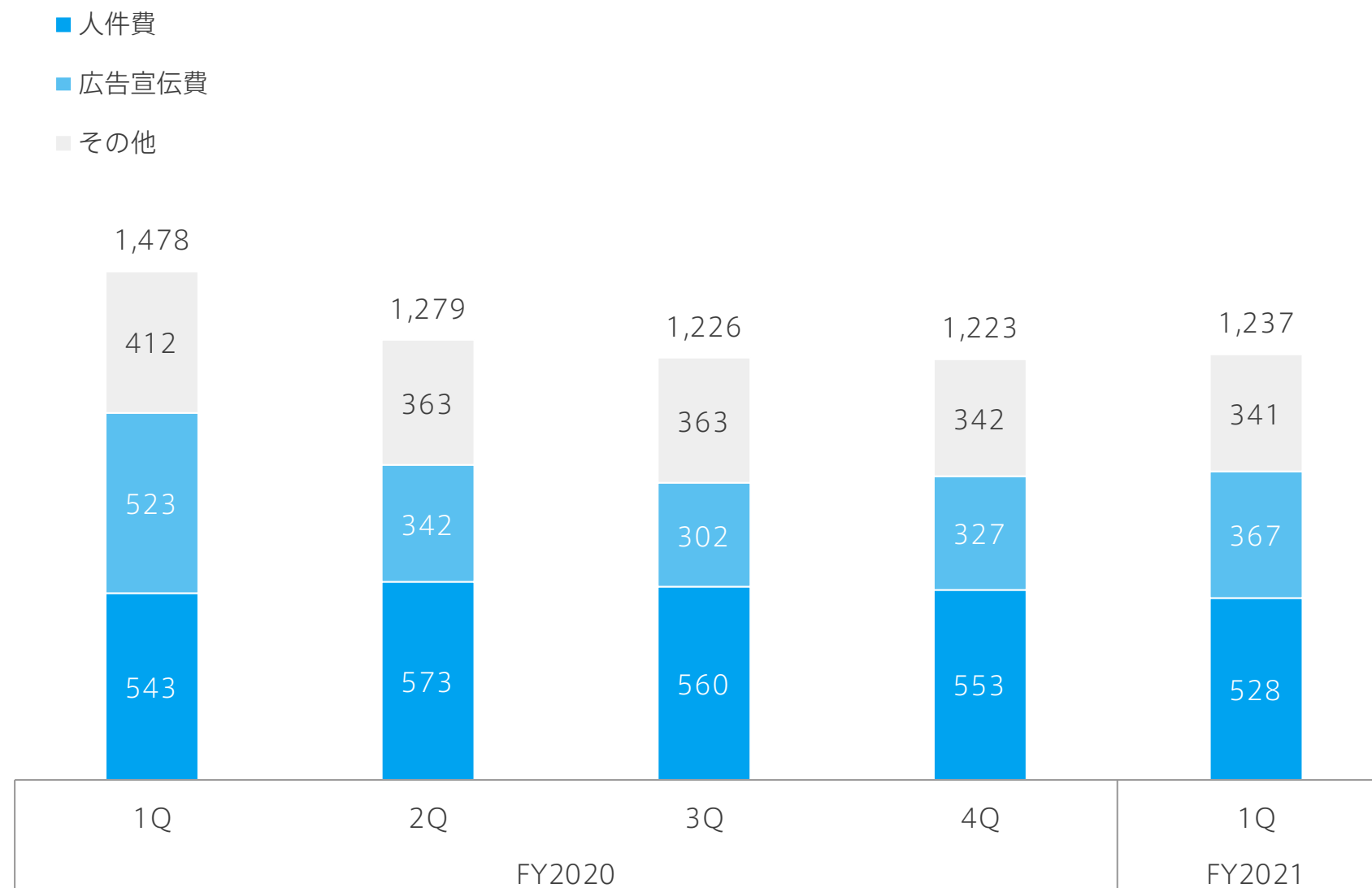


※就活会議譲渡影響額+新規事業投資額

| 広告宣伝費が漸増。

コストの最適化を進めつつ、再成長のための投資を行う

(単位：百万円)



2.当期進捗

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、黒字体質への再転換と将来の柱となる新規事業立ち上げの両立

●既存事業の収益力強化

- ・ コロナ禍が継続しても利益創出が可能な体質への転換
- ・ マッハバイトの成長と他事業へのノウハウ展開により、早期に各事業を再成長軌道に乗せる

●新規事業の立ち上げ

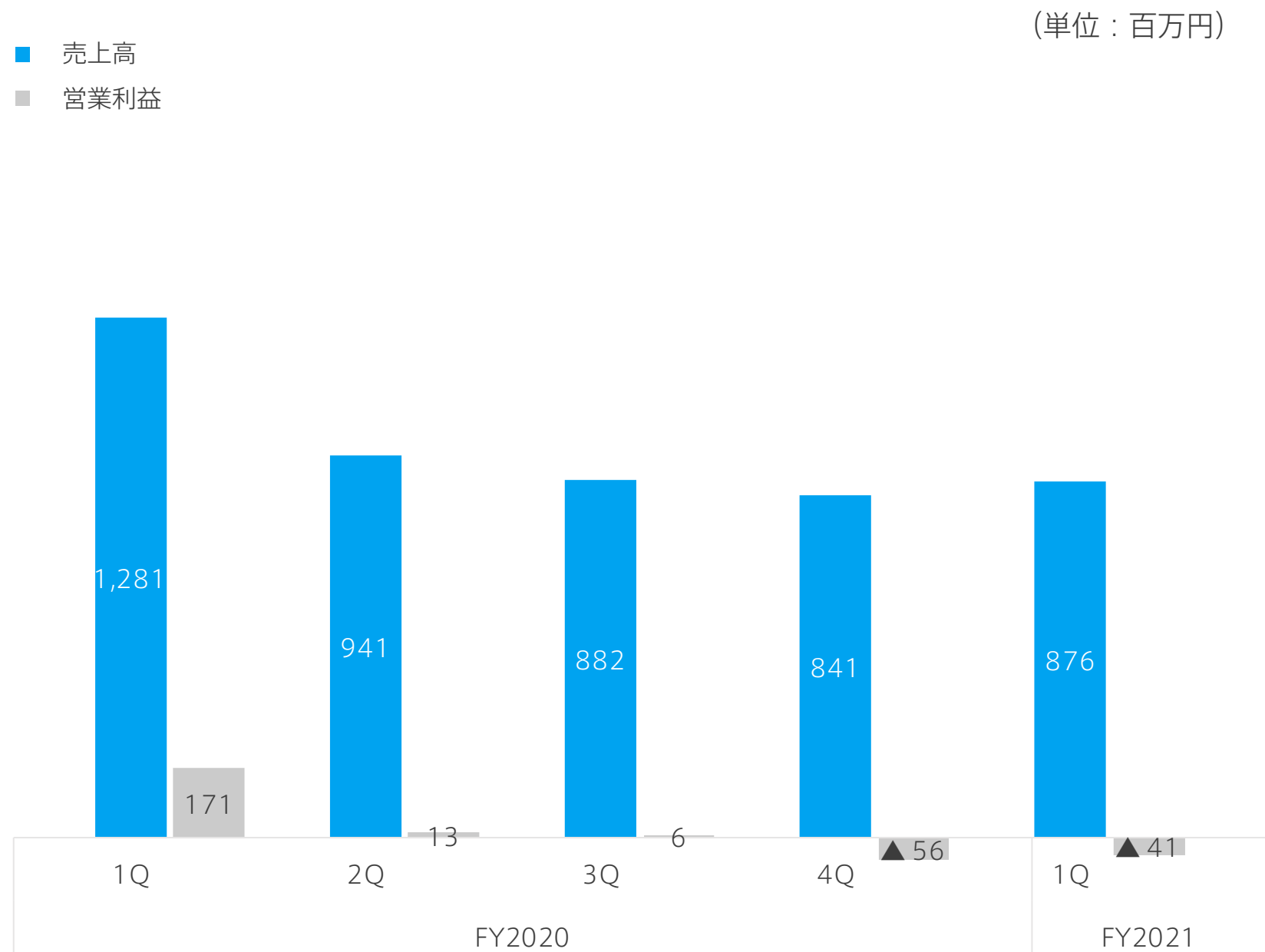
- ・ 自社開発もしくはM&Aにより、今期中に複数の新規事業立ち上げを目指す

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

COVID-19の影響等により、既存事業の売上高はYoY404百万円、営業利益はYoY213百万円減少。QoQでは反転



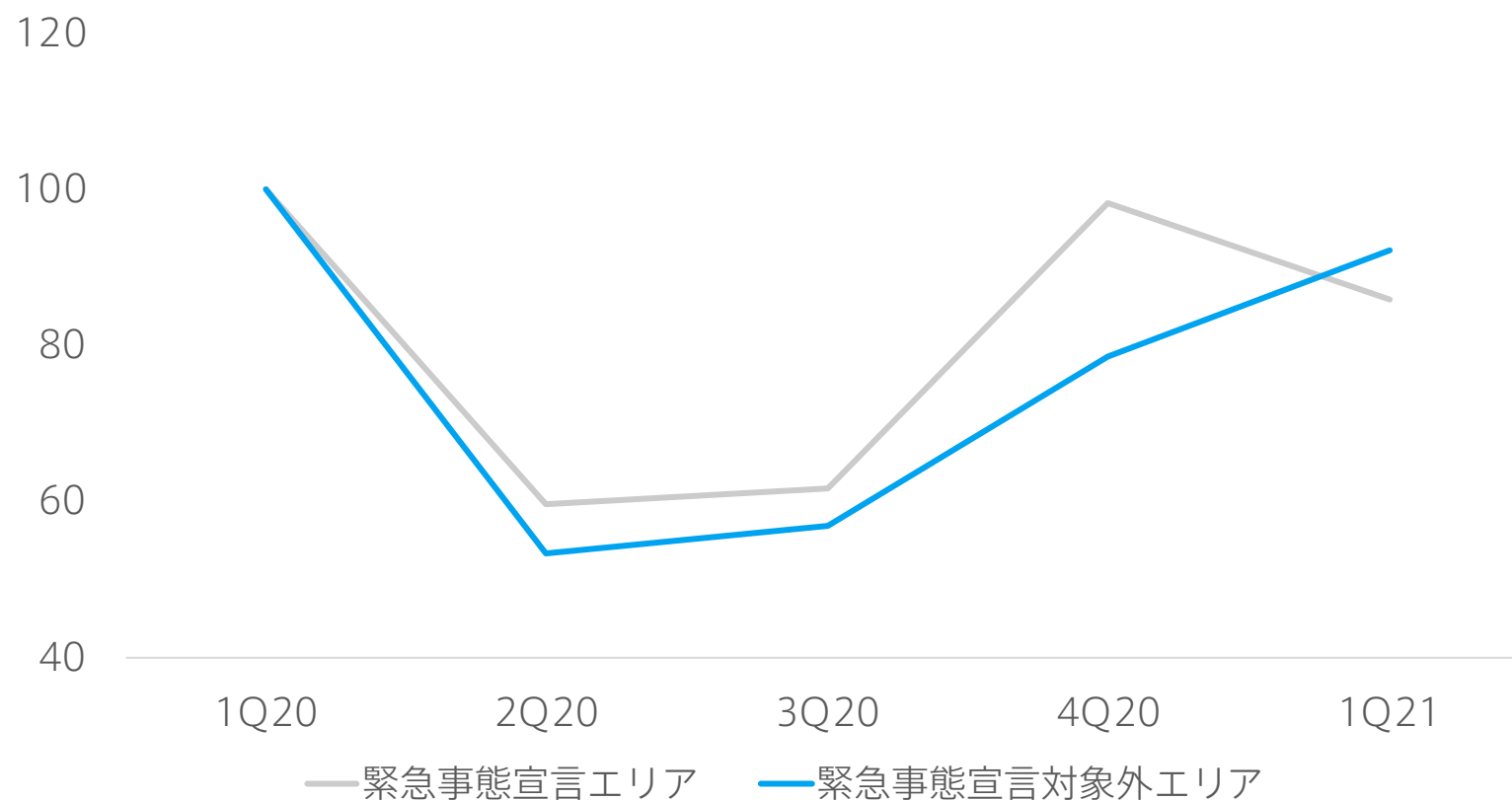
※譲渡事業、新規事業および全社費用を除く既存事業の売上高・営業利益

主要メディアトピックス

マッチバイト

- 1月に発出された緊急事態宣言の対象外エリアでは求人数増加傾向
- セールス・マーケティング・メディアの連携によってマッチング精度をさらに高め、ユーザー・企業のUXと収益性の向上を目指す

求人数推移



※2020年1Q末を100としたときの求人案件数推移

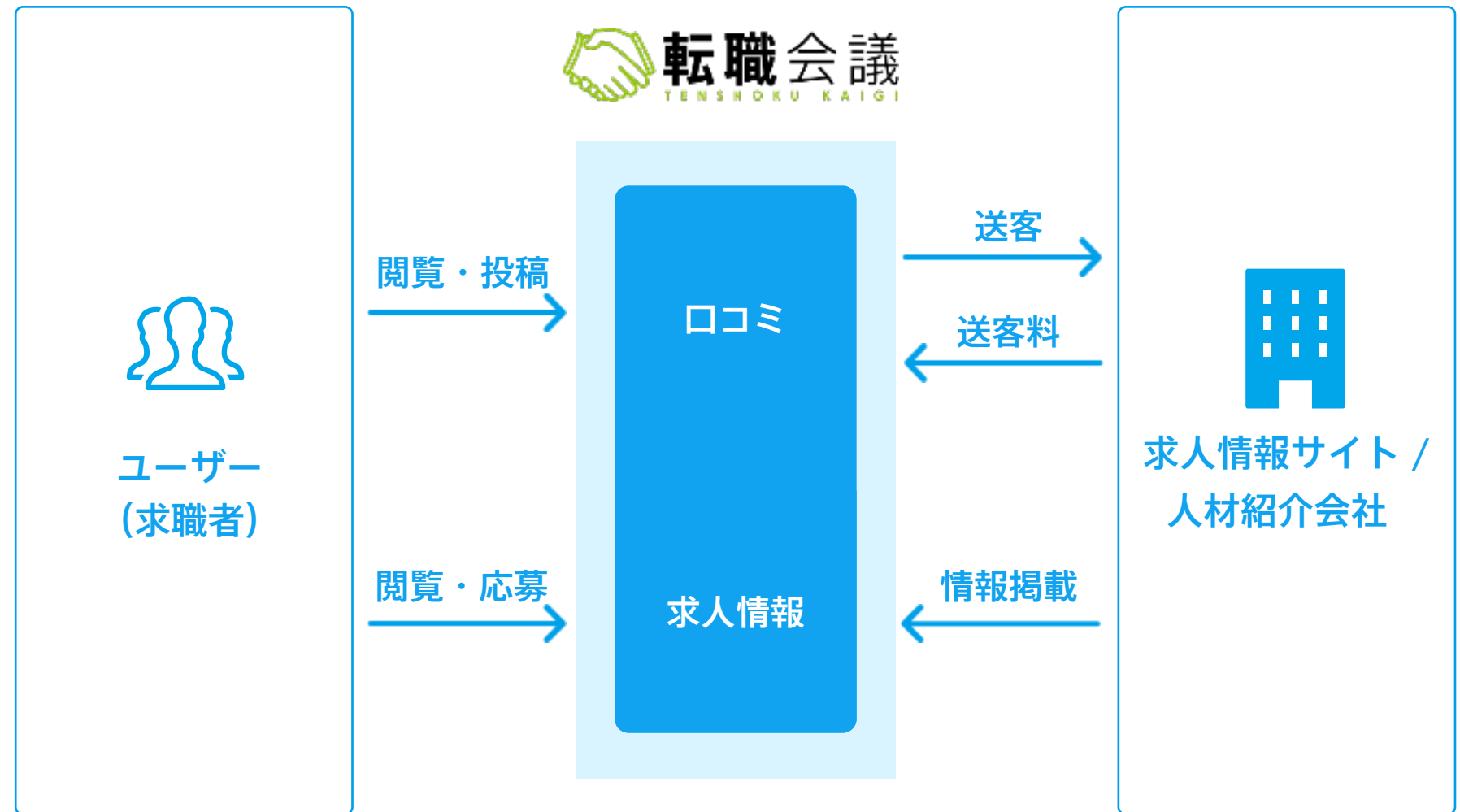
主要メディアトピックス

転職会議

送客先の開拓強化により、QoQ増収

送客先の確保を一層進め、ユーザーと人材紹介会社のマッチングを促進

転職会議ビジネスモデル



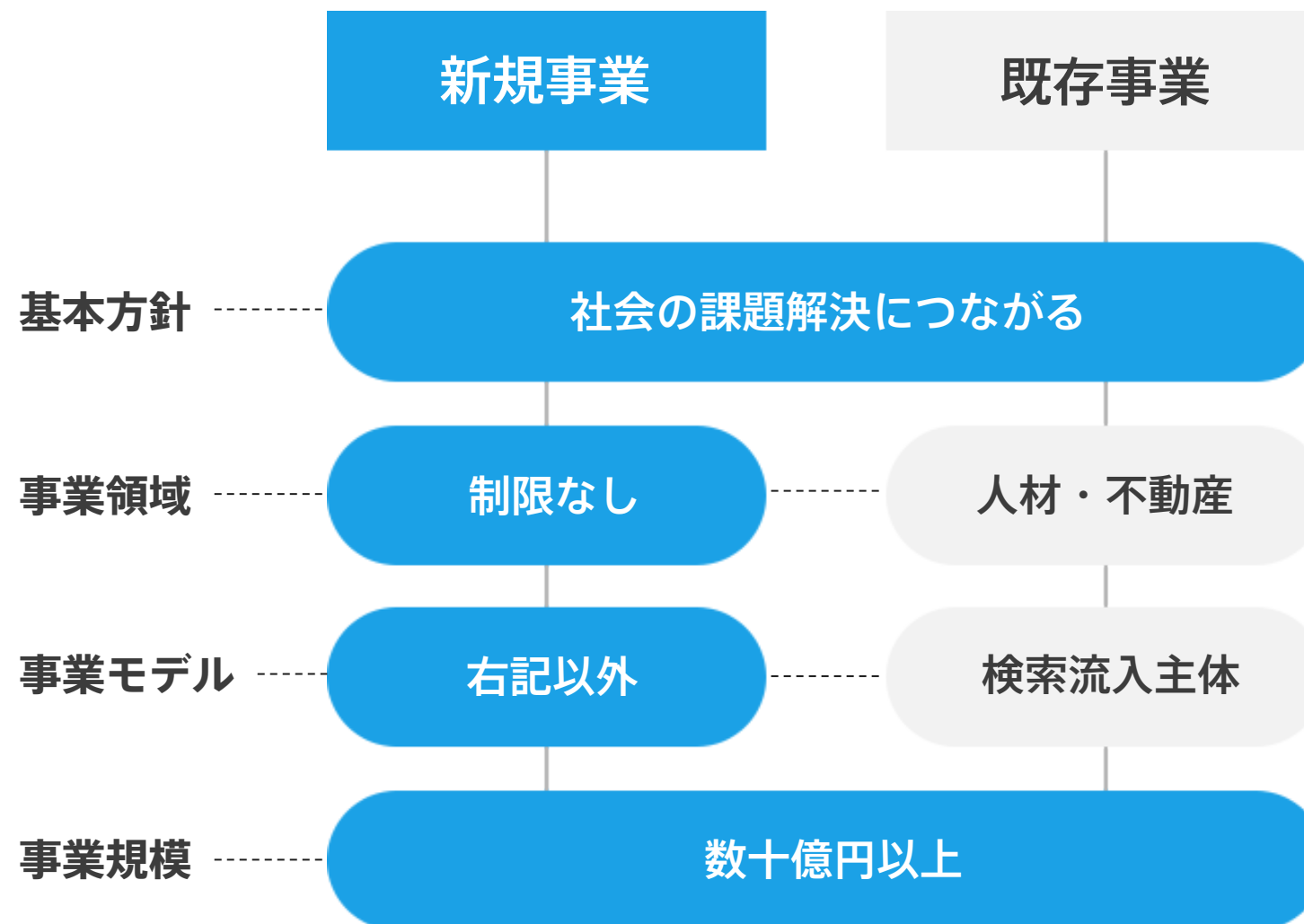
2. 当期進捗

新規事業

新規事業の立ち上げ

- | 今期中に複数の新規事業立ち上げを目指す
- | 複数案のテストマーケティングが進行中。前期以上の投資を見込む

新規事業の方向性



knew

提案型マッチングサービス「knew」プレリリース版を公開



knew

- | 人生の重要な意思決定である恋愛・結婚分野において、マッチングサービス市場は今後も毎年20%程度の成長が見込まれている
- | 予測モデル、アルゴリズムによる最適化など当社の強みを活かせる領域。競争優位を確認後、本格投資予定

新規事業

knew

基本方針	社会の課題解決につながる	出会いの減少、人口減少等の課題の解決
事業領域	制限なし	恋愛・結婚領域
事業モデル	検索流入に依らないモデル	非検索流入・継続課金モデル（予定）
事業規模	数十億円以上	1,000億円超を見込む成長市場

3.補足資料

3.補足資料

会社概要

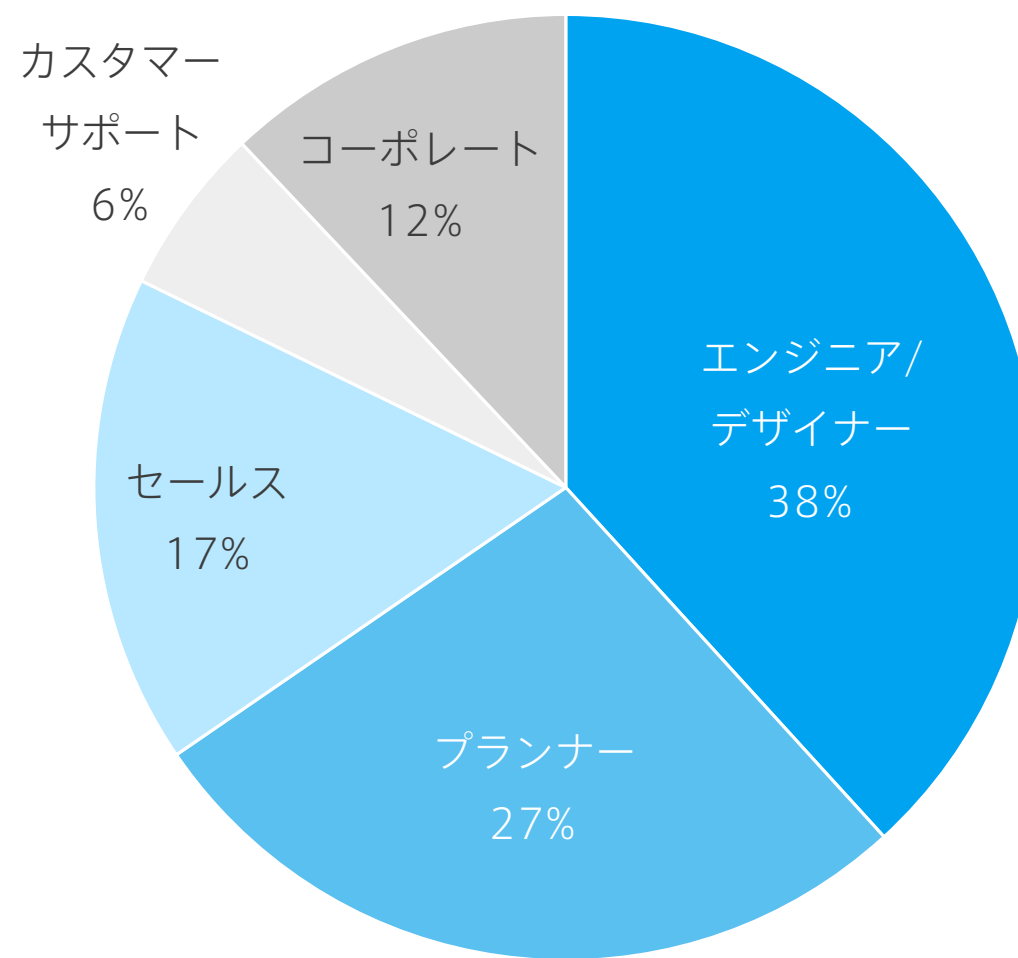
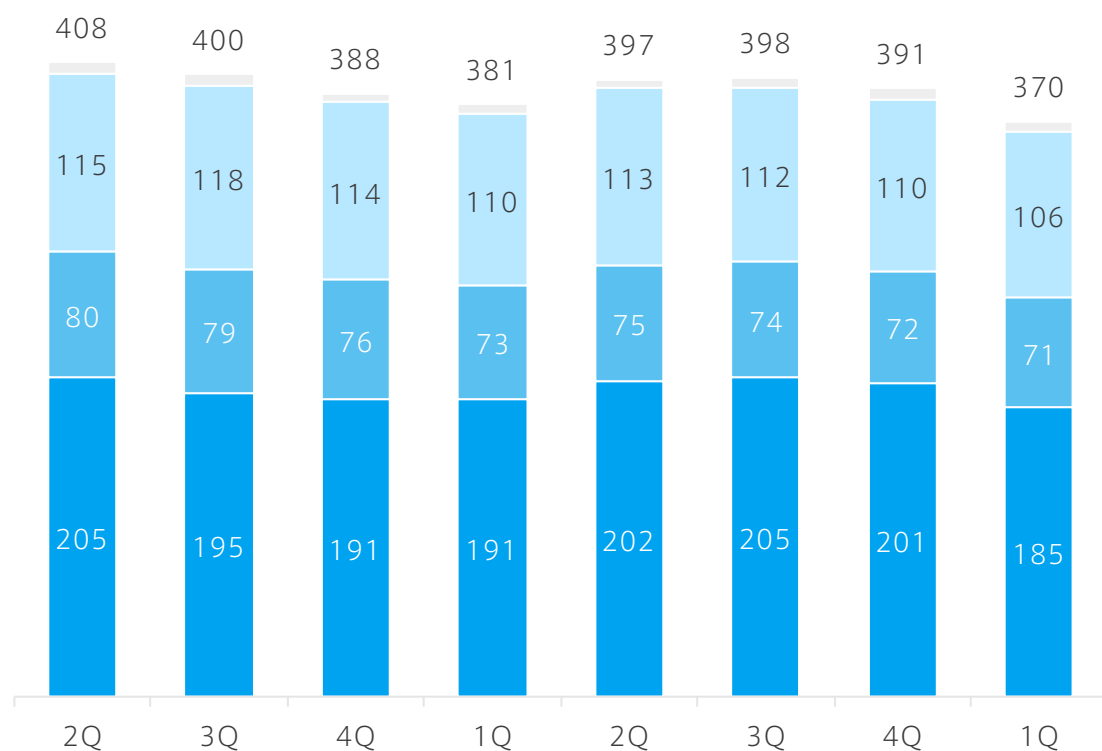
社名	株式会社リーブセンス
代表取締役社長	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場日	東証1部 : 2012年10月1日 東証マザーズ : 2011年12月7日
従業員数 (単体)	正社員 : 256名 (2021年3月末現在)
連結子会社	株式会社フィルライフ

従業員数の推移 (連結)

職種別構成比

(単位：人)

- 正社員 (本社)
- 正社員 (地方)
- 臨時従業員
- 正社員 (関連会社)
- 臨時従業員 (関連会社)



※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

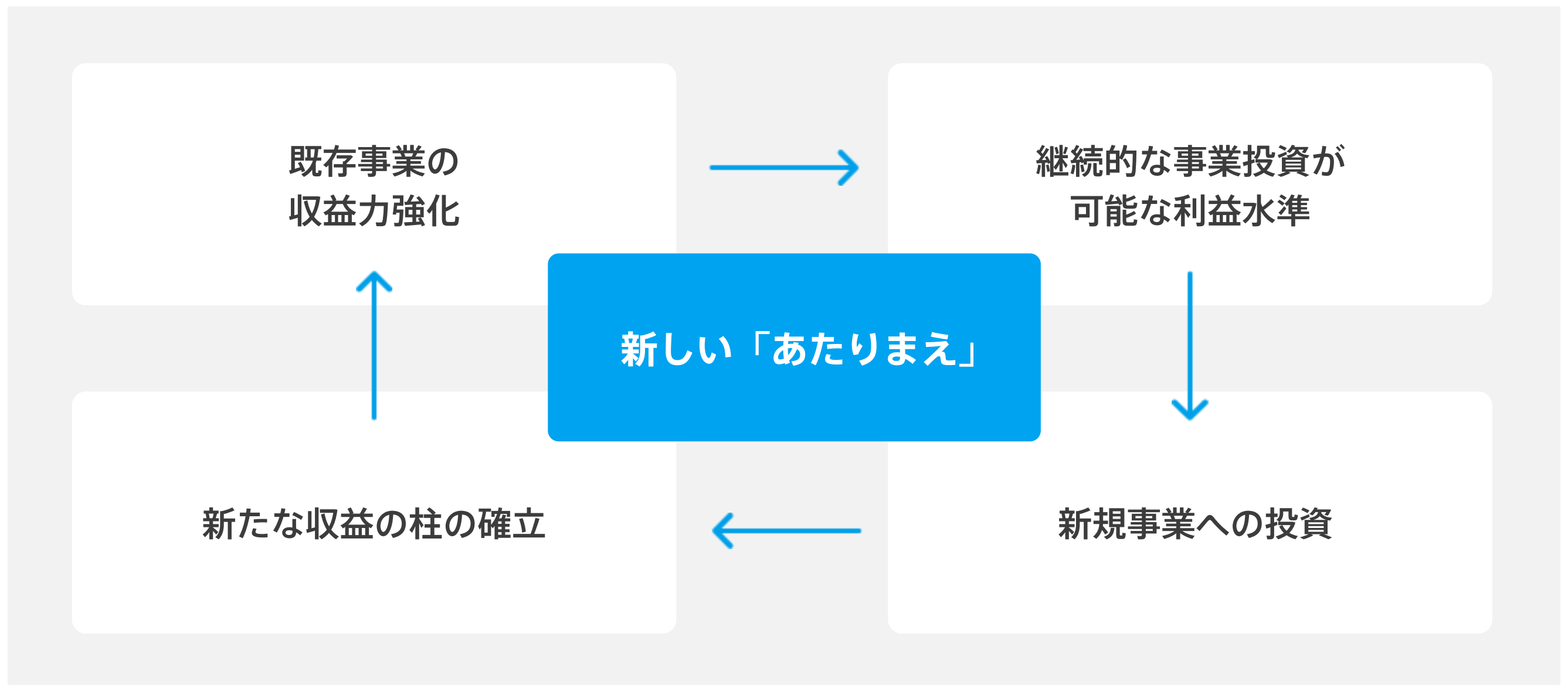


新規事業

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、黒字体質への再転換と将来の柱となる新規事業立ち上げの両立

●既存事業の収益力強化

- ・ コロナ禍が継続しても利益創出が可能な体質への転換
- ・ マッハバイトの成長と他事業へのノウハウ展開により、早期に各事業を再成長軌道に乗せる

●新規事業の立ち上げ

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

- | 成功報酬型の課金形態が主力
- | ユーザー獲得とマッチング精度が成長の鍵

課金形態による売上モデルの違い

成功報酬型

マッハバイト・転職ナビ



ユーザー獲得とマッチングが重要

掲載課金型

一般的な求人サイト



企業獲得のための営業が重要

既存事業の収益力強化：成長戦略

- セールス・マーケティング・メディアの連携による高効率な集客とマッチングを推進
- マッハバイトにおいて一定の成果が出た型を、同様のビジネスモデルを持つ転職ナビに展開し成長を加速させる

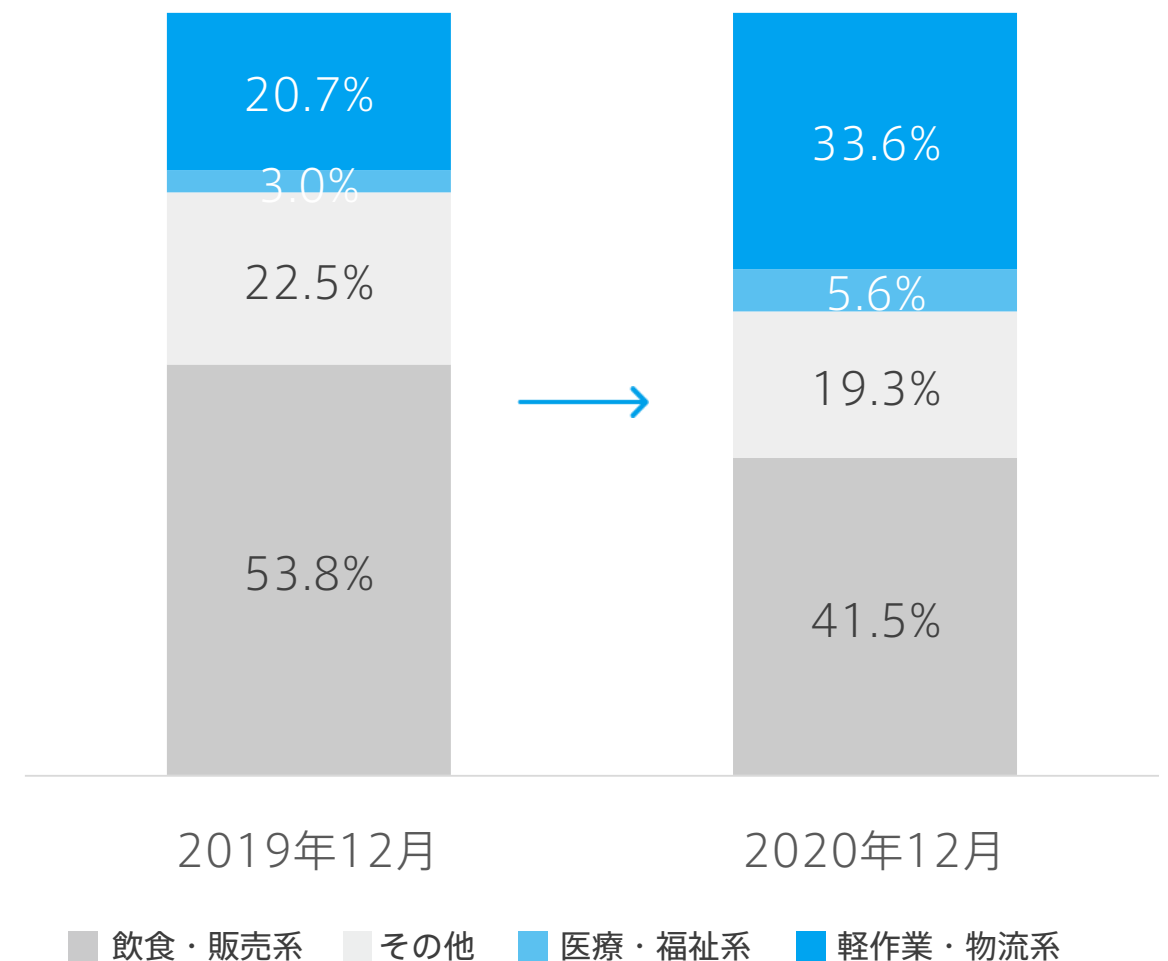


COVID-19による悪影響なし
顧客データを活用し、企業ニーズの高いユーザーを高効率に集客



業種・職種によりニーズ差大
採用ニーズのある企業を開拓するとともに、顧客・ユーザーデータを活用した高精度なマッチングを行う

売上構成比の変化（マッハバイト）



既存事業の収益力強化：コスト戦略

- | 継続的な収益力強化につながるコスト削減に取り組む
- | 東京地区のオフィスを集約し、位置付けを見直し。
中途採用は職種を限定し、事業運営の効率化を図る

- ✓ 「自由と自律」をテーマに、生産性最大化のため出社とリモートのハイブリッド型勤務を志向
- ✓ オフィスを「文化の拠点」と位置付け、役割を再定義。東京地区のオフィスは集約
- ✓ 事業運営の仕組みを徹底的に見直し、筋肉質な事業構造へ変革

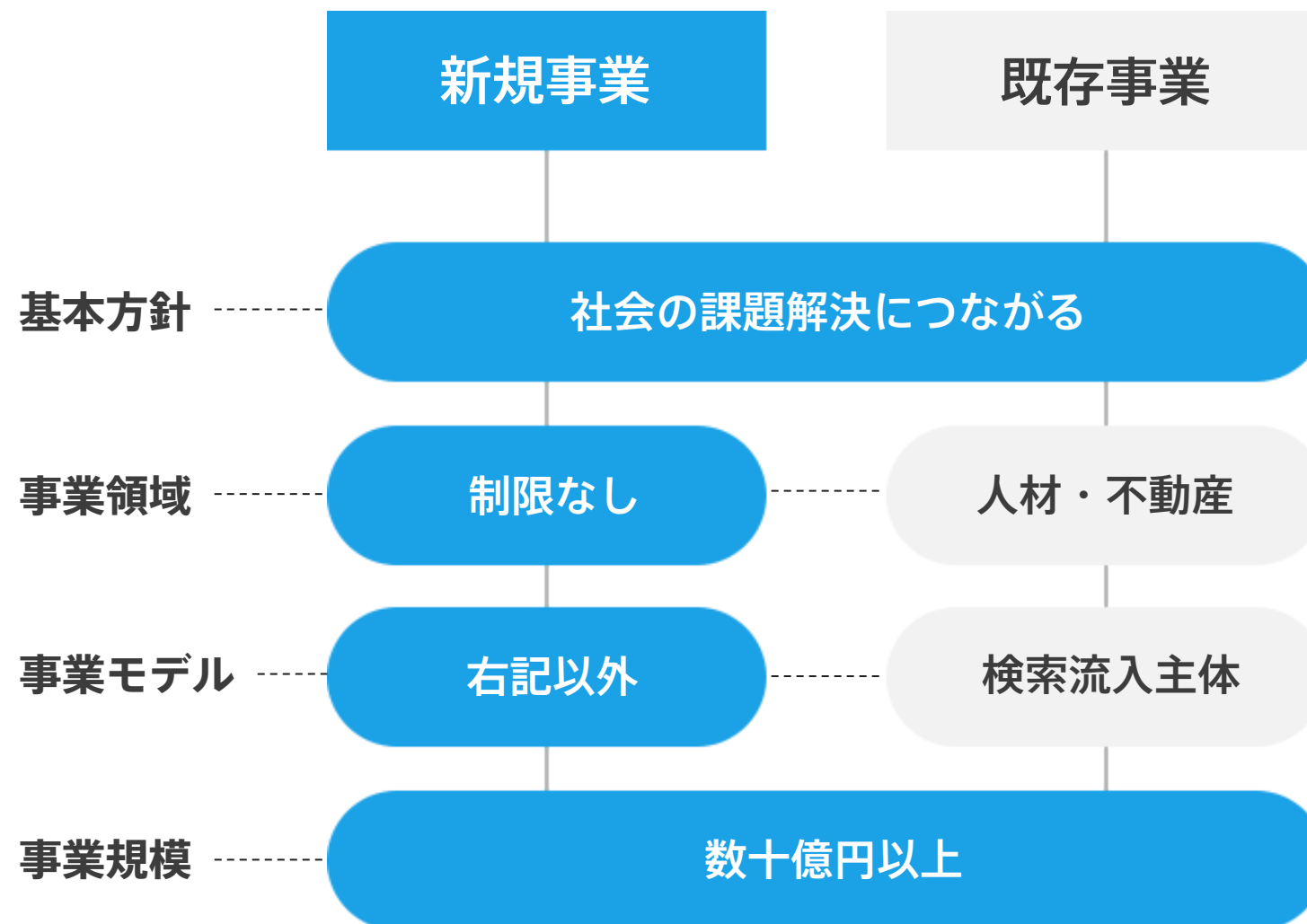


新規事業の立ち上げ

■ FY2021中に複数の新規事業立ち上げを目指す

■ 複数案のテストマーケティングが進行中。前期以上の投資を見込む

新規事業の方向性





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。