



2021年12月13日

各 位

会社名 株式会社 リブセンス
 代表者名 代表取締役社長 村上 太一
 (コード番号 6054 東証一部)
 問合せ先 執行役員 安保 一寛
 TEL. 03-6275-3330

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」の2点については基準を充たしておりません。当社は、2026年12月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	135,435 単位	31.0 億円	48.1%	0.06 億円
上場維持基準	20,000 単位 以上	100 億円 以上	35% 以上	0.2 億円 以上
計画書に記載の事項		○		○

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持区分適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

a. 基本方針

当社は、プライム市場上場維持基準のうち「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」の2点を充たしておりません。上場維持基準を充たすためには、事業の成長と利益の創出を通じて企業価値を向上させ株価を上げること、企業価値の向上等を通じて株式市場におけるプレゼンスを高め当社株式の取引活性化を図ることが必要であると考えております。

なお、流通株式数が変わらないと仮定すると、当社の流通株式時価総額が上場維持基準を充たす株価は740円程度となります。これは概ね2014年末～2015年初頭程度の水準であり、当時の営業利益水準10億円程度がひとつの目安となると考えております。

1-2年以内に連結営業利益の黒字化を実現するとともに、積極的な事業投資による既存・新規事業それぞれの成長により、中長期的に成長を持続できる事業ポートフォリオを構築することで、2026年12月期までに上述の上場維持基準を充たす目安となる10億円程度の営業利益水準を実現するとともに、株主・投資家の皆様に当社に対する成長期待を持っていただくことで上場維持基準を充たすことができると考えております。

b. 課題

流通株式時価総額は、「時価総額」及び「流通株式比率」が構成要素であります。当社においては時価総額の低迷が課題であり、株主及び投資家の求める業績水準に達していないことが主な要因であると考えております。また、売買代金の少なさは、主に時価総額の低さ、売買の出来高あるいは株価の低迷に起因するものであり、これらについては、IR等を通じた知名度向上や市場とのコミュニケーションにおいても改善の余地があるものと考えております。

当社は、低収益基調からの脱却を経営の重要な課題と捉え、事業の選択と集中を行うと同時に、従来とは異なるモデルの新規事業の開発により、事業ポートフォリオの最適化に取り組んでおります。成功報酬型賃貸情報サイト「DOOR賃貸」や新卒就活サービス「就活会議」等の事業の譲渡、専任組織による新規事業開発など、事業ポートフォリオの最適化を進めております。

また、当期においては、「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を方針として、外部環境によらない黒字体質と継続的な成長を実現すべく、既存事業の収益力強化と新規事業の立ち上げに取り組んでおります。収益力の強化は堅調に進んでいるものの、「黒字体質への再転換」には一層の強化が必要な状況であります。

c. 取組内容

当社は、2021年11月25日に「黒字体質への再転換に向けた収益力強化施策（一部事業からの撤退・固定費の削減・新規事業投資等）に関するお知らせ」を公表いたしました。以下(1)(2)の施策に取り組むことで、1-2年以内に外部環境によらない黒字体質を実現いたします。

また、並行して、以下(3)の施策をはじめとして2026年までに中長期的に成長を持続できる事業ポートフォリオを構築し、利益水準を引き上げるとともに、連結売上高が継続的に増加している状態を実現いたします。具体的には、既存事業においては業績の回復が続いている「マッハバイト」を中心に事業の運営効率化と新サービスの開発・拡大に取り組み、既存事業の収益力強化を一層推し進め、持続的な事業投資が可能な状態を実現いたします。次に、既存事業で得た収益を新規事業の開発に投資することで、継続的に新規事業を創出し続け、中長期的に成長を持続できる事業ポートフォリオを構築してまいります。

加えて、インターネットを通じた情報発信や株主・投資家の皆様との面談の推進などのIR活動の充実により、当社の戦略と成長性を積極的に発信するとともに、株主・投資家の皆様と長期的な信頼関係を築いていくための建設的な対話を実現してまいります。

(1) 不採算事業の撤退

「転職ナビ」は成功報酬型の正社員転職サイトであり、正社員・契約社員の求人広告をサイト上へ掲載し、求職者へ求人情報の提供や電話による転職アドバイスを行うことで採用決定をサポートするサービスであります。

転職市場は、COVID-19の影響から徐々に回復傾向にあるものの、転職未経験者等を主要ユーザー層とする本事業においては業績の回復に一定の時間がかかると思われること、本事業において今後明確な競争優位を確立し新たな「あたりまえ」を創造することは難しく、他の事業に経営リソースを投下することが全社の成長に資すると判断したことなどにより、「転職ナビ」事業からの撤退を決定いたしました。

(2) 固定費の削減

当社では2020年3月より全社的にリモートワークを中心とした働き方を継続しており、2020年10月には東京地区のオフィスを1ヶ所に集約いたしました。また、「はたらくを、発明しよう。」プロジェクトを発足し、afterコロナに向けた新たな働き方の模索・検証を続けております。これらの取り組みを踏まえ、コストの削減と生産性の維持向上を両立できると判断し、本社及び宮崎オフィスの移転と京都オフィスの閉鎖を決定いたしました。

また、併せて一部有期雇用社員や業務委託等の契約見直しを行います。

(3) 新規事業への持続投資

当社は、「あたりまえを、発明しよう。」をコーポレートビジョンに掲げ、世の中に新たな「あたりまえ」を作り、社会の課題を解決すべく新規サービスの開発を行っております。

当期においては、提案型マッチングサービス「knew」、オンライン面接ツール「batonn」をはじめとする複数の新規事業案を開発しており、当社の次の柱とすることを目指しております。

当社の保有する現預金・人員等の各種リソース投資を集中させることでこれらの新規事業を早期に軌道に乗せるとともに、既存事業においても従来のサービスに囚われることなく新たな商品・サービスの開発などを進め、持続的な成長を図ってまいります。

以 上