



2023年2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  
兼執行役員  
(コード番号 6054 東証プライム市場)  
問合せ先 取締役 桂 大介  
兼執行役員  
TEL. 03-6275-3330

## 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月13日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。

2022年12月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年12月末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その推移を含め、以下のとおりとなっており、1日平均売買代金については基準を充たしました。

また、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は、2026年12月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き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
当社の適合状況及び推移	2021年6月末時点(移行基準日)	135,435単位	31.0億円	48.1%	0.06億円
	2022年12月末時点	108,538単位	31.1億円	38.5%	0.97億円
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
2022年12月末時点の適合状況		○	×	○	○
当初の計画に記載した計画期間			2026年12月期		2026年12月期

※当社の適合状況は、東京証券取引所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基に算出を行ったものです。

※流通株式数及び流通株式比率の減少は、当社の創業者兼大株主である桂大介が取締役に就任したことに伴い、同氏の持分が流通株式から除外されたためです。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価(2022年1月～2022年12月)

当社は、上場維持基準の適合に向けて当初計画を軸に進捗しており、現時点で変更の必要はないものと判断しております。なお、計画書において開示した取り組みの基本方針、課題及び取組内容に関する進捗状況及び評価は以下のとおりです。

### a. 基本方針

当社は、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920円程度となります。これは概ね2013年初頭程度(注)の水準であり、当時の営業利益水準10億円程度を目安として考えております。

当社は、2022年12月末時点において1日平均売買代金については基準を充たしました。これは、2022年12月期において黒字転換を実現したことが投資家の皆様に一定の注目と評価をいただき、売買高の増加と株価の上昇に繋がったものと考えております。株価は2021年6月末から2022年12月末にかけて、225円から279円に24%向上いたしました。しかしながら、流通株式数が減少したことにより、流通株式時価総額は移行基準日とほぼ同額となり、引き続き基準を充たしておりません。

今後は、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。

(注)当初計画においては2014年末～2015年初頭程度の株価を参照しておりましたが、流通株式比率の変動に伴って目標とする株価水準と求められる営業利益について再検討を行い、株価が上昇基調にあった2013年初頭程度が適当であると判断したことから、参照時期を修正しております。

### 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。

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まいりました。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、成功報酬型正社員転職サイト「転職ナビ」の撤退、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、持続的成長に向けた既存事業の収益力強化と、新規事業の基盤確立」を方針として、既存事業の収益力強化と新規事業の基盤確立に取り組まれました。この結果、既存事業が大きく伸長し、営業利益は284百万円と黒字転換を実現いたしました。しかしながら、上場維持基準の適合には既存事業を中心としたさらなる収益力の強化が必要であると認識しております。

### c. 取組内容

当社は、2021年12月期より以下(1)～(3)の施策を進めており、2022年12月期においては(1)(2)を完了いたしました。

今後は、(3)の施策により、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。

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

(2) 固定費の削減

2022年12月期において、「転職ナビ」の撤退、オフィスの移転及び閉鎖、一部有期雇用社員や業務委託等の契約見直しを行いました。これらの取り組みによる2022年12月期の利益貢献は約6億円となりました。

(3) 持続成長基盤の確立と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るべく事業運営および新規サービスの開発を行っております。

新たな「あたりまえ」の創出と社会の課題の解決を通じた持続的な企業価値向上のため、まずは短期での事業成長と利益貢献が期待できる既存ビジネスにおいて、利用者数や売上の向上施策による売上・利益拡大に取り組み、持続的な事業投資が可能な状態を実現いたします。既存ビジネスで得た収益は、新たな収益源の創出や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。

なお、当期においては、紹介型マッチングサービス「knew」、面接最適化ツール「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。

以 上