

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

# 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

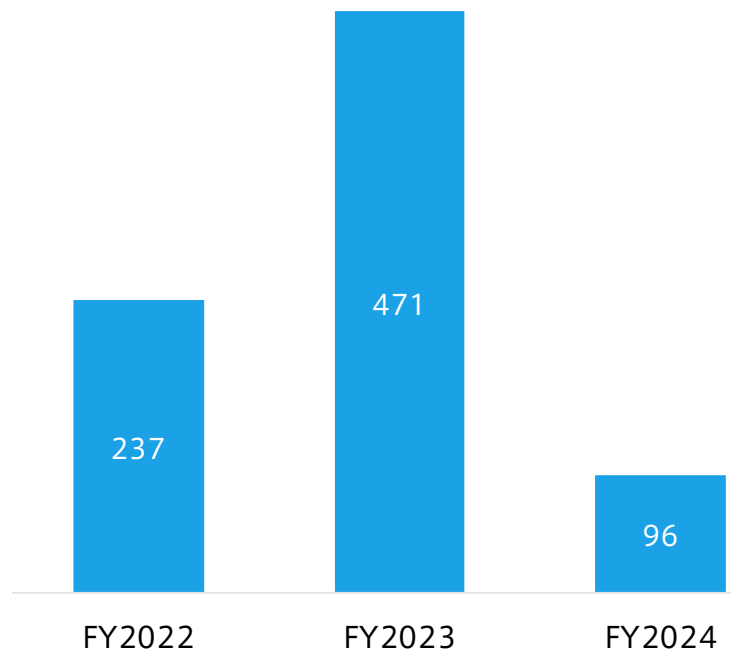
2025年2月12日



# WACC・株主資本コストは概ね6～8%と推定。FY2024においては営業利益の減少によりROIC・ROEがそれぞれWACC・株主資本コストを下回る

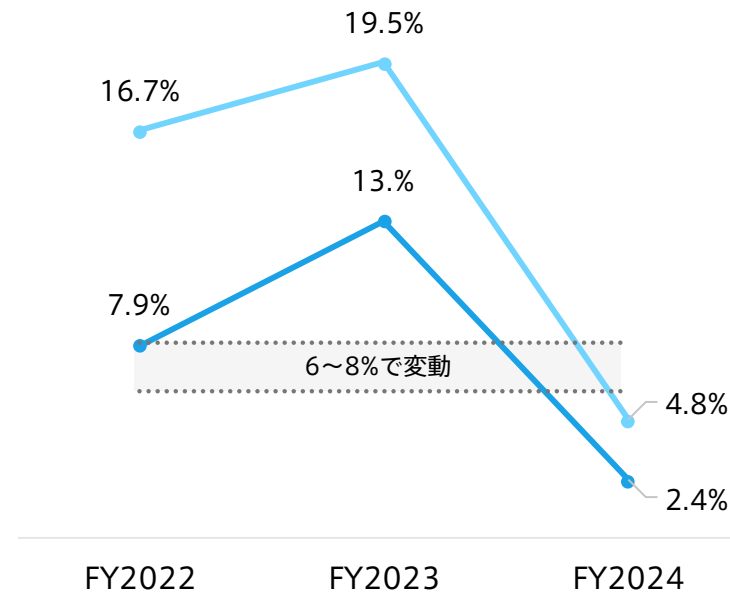
## 税引後営業利益

(単位：百万円)



## ROIC・ROE\*

● ROIC ● ROE ■ WACC・株主資本コスト



## 資本コスト推定における前提

### WACC : 6~8%

負債コストを2%として算出。有利子負債が僅少のため、WACCは株主資本コストとほぼ同じ値となる

### 株主資本コスト : 6~8%

CAPMに基づき算出。  
各パラメーターは下記の通り想定

リスクフリーレート	10年国債利回りの値を使用 FY2024で1.09%
市場リスクプレミアム	TOPIXのリターンと日本国債のリターンの差として推計
ベータ	期末から60か月前までの当社およびTOPIXの月間株価上昇率から算出。0.8~1.1で想定

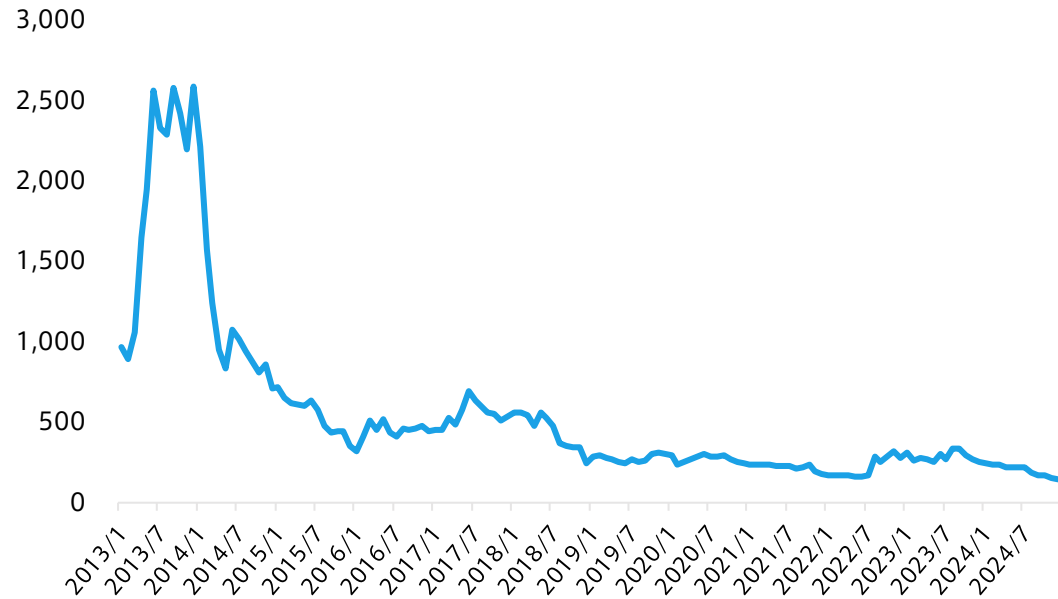
※ROIC：税引後営業利益 ÷ 投下資本 (有利子負債+株主資本)の期首・期末平均で算出

※ROE：親会社の所有者に帰属する当期利益 ÷ 期末の自己資本で算出

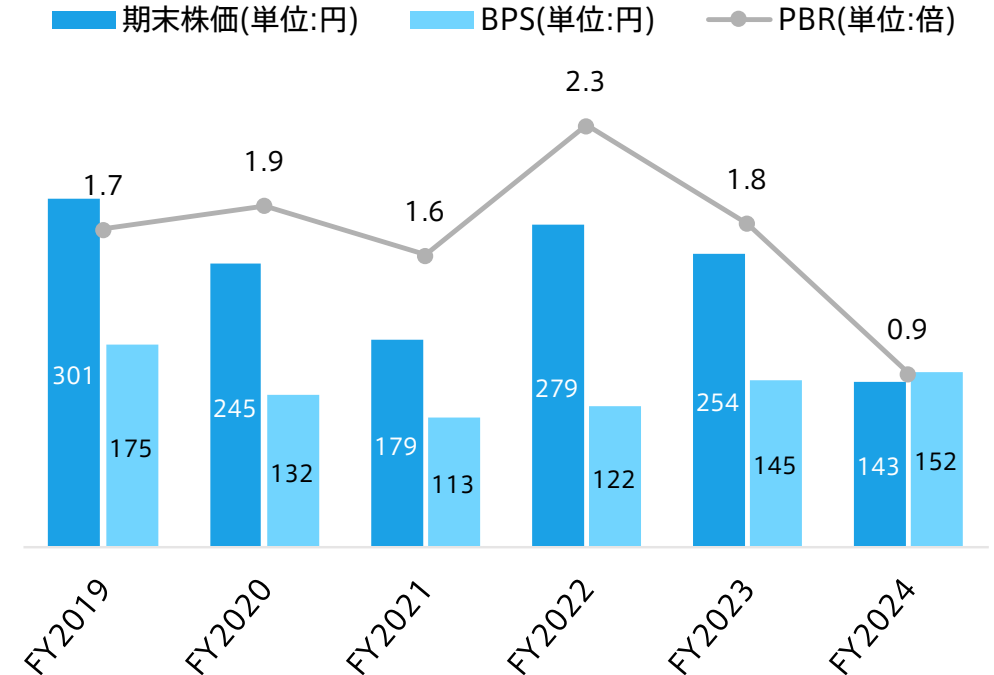


FY2014以降、株価は下降傾向。業績回復に伴いFY2022には上昇したが再び下落し上場来安値圏を推移。直近1年は市場との乖離も大きく、PBRは1倍未満

株価推移\*  
(単位：円)



期末株価\*・BPS (1株あたり純資産)\*・PBR (株価純資産倍率)



※株価：終値を参照

※BPS：期末時点での純資産 ÷ 発行済株式総数で算出



## 市場における評価向上において、下記3点が特に重要な課題であると認識

### 市場評価向上における主要課題

#### 投下資本に対する 収益性・資本効率の低さ

投下資本に対して収益性・資本効率が低く、企業価値を毀損している状態。  
主な要因は営業利益率の低さと現預金の活用不足と認識

#### 時価総額低迷による 取引減

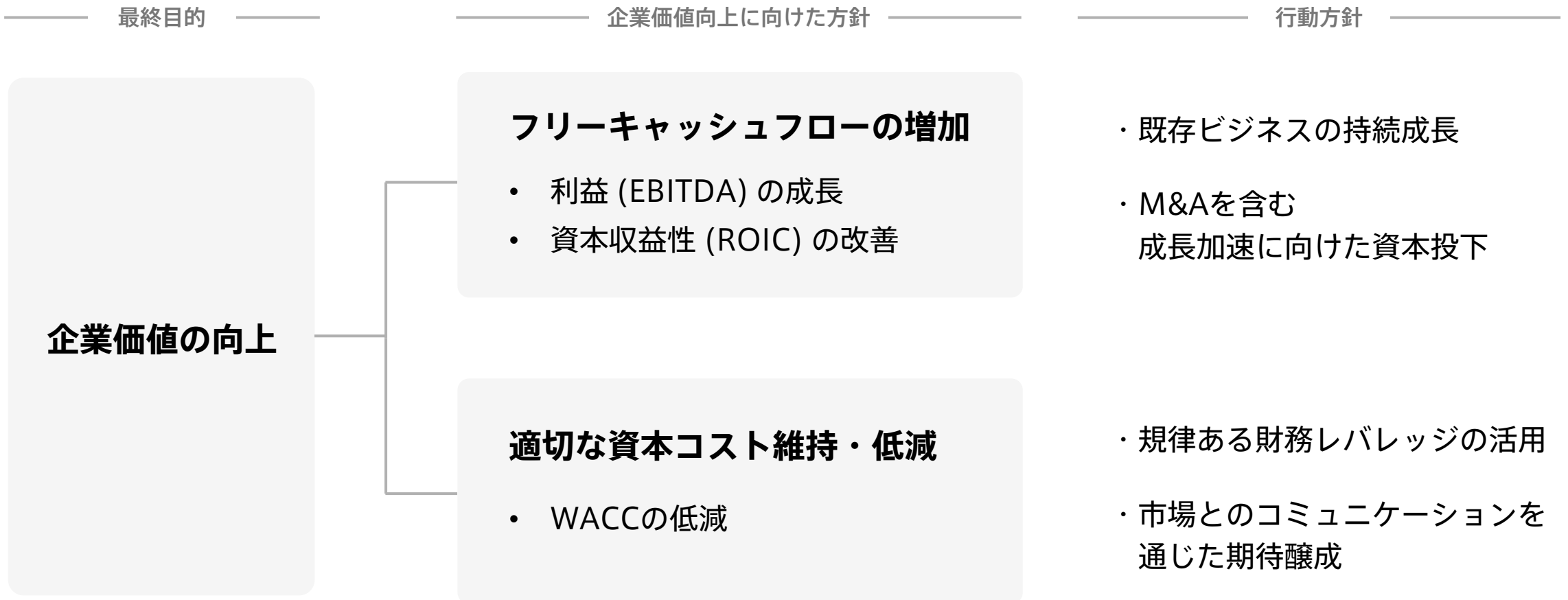
当社の株価はFY2014から下落傾向にあり、FY2017以降は時価総額も100億円を割り続けている。時価総額の低さによって機関投資家の投資対象から外れ、業績回復などプラスの要素も株価に反映されづらくなっていると考えられる

#### 将来期待の不確実性 の高さ

直近で連続的な利益成長を実現できていないこと、中期計画を開示していないことから、将来的な成長ポテンシャルやリスクを適切な形で株価に反映できていないと考えられる



## 企業価値向上のため、フリーキャッシュフローの増加および適切な水準での資本コストの維持・低減を推進する





## 借入も活用し、運転資金・利益還元を除く資金を成長投資に投下する

### キャピタルアロケーションのイメージ図

(単位：百万円)



### Cash in

- 営業活動によるキャッシュフローと借入による調達を原資として想定
- 負債と自己資本のバランスおよび直近の株価水準を鑑み、当面エクイティでの調達は想定しない

### Cash out

- 運転資金は月商の3か月分で想定（現状では約15億円）
- 将来的に当期純利益の25%を株主・従業員・社会に還元することを目指す
- 投資資金の用途は主に事業投資、人的資本投資、M&Aを想定

※現金及び預金はFY2024末の額を記載。運転資金はFY2024の実績をベースに記載



当社グループの企業価値向上において、フリーキャッシュフローの持続的増加が最重要。  
EBITDAとROICをKPIとし、目標値は中期経営計画にて設定する

KPI	設定理由	目標値
EBITDA	フリーキャッシュフロー創出における成長率や収益性の指標として設定。 今後M&Aによる成長も見込まれることから、営業利益よりも実態の成長率や収益性を測る指標として適すると判断	中期経営計画にて設定
ROIC	収益性および効率性の指標として設定。 今後借入を活用する方針であることを鑑み、ROEよりも指標として適すると判断	足元はWACCを上回る水準を目指し、中長期的な目標は中期経営計画にて設定



4つの行動方針に基づき、企業価値向上のための取り組みを推進。  
 FY2025は特に行動方針1・2に注力しつつ、中期経営計画の策定を進める

行動方針	詳細	FY2025の計画
<p><b>1. 既存ビジネスの持続成長</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客との取引拡大・新規開拓による顧客基盤拡大</li> <li>ブランディング強化、各事業領域におけるポジション確立</li> <li>新規サービスの創出およびクロスセル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マツハバイトにおける営業戦略の推進、新たなサービス価値創出</li> <li>転職ドラフトのポジション確立に向けた、ブランディング強化、サービス拡大</li> <li>各事業における新規収益源の検証およびPMF(※)</li> <li>M&amp;Aも含めた新規収益源の創出、既存ビジネスとのシナジーによる成長加速</li> </ul>
<p><b>2. M&amp;Aを含む 成長加速に向けた資本投下</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aによる、事業間シナジーの創出 および新たな収益源の創出による企業価値向上</li> </ul>	<p>※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</p>
<p><b>3. 規律ある財務レバレッジの活用</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自己資本に加え借入も活用することによるWACCの低減と成長投資の両立</li> <li>財務規律の設定</li> </ul>	
<p><b>4. 市場とのコミュニケーション を通じた期待値醸成</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期経営計画や各種方針等の開示拡充による適切な期待醸成</li> <li>IRの強化による認知度の向上</li> <li>ステークホルダーへの利益還元</li> </ul>	<p>中期経営計画の策定</p>





社名	株式会社リブセンス
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	東証スタンダード（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：235名（2024年12月末現在）
連結子会社	株式会社フィルライフ





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。



LIVESENSE