

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

2024年12月期 第3四半期決算補足説明資料

2024年11月14日



1. 決算概要
2. 当期進捗
3. 補足資料

1.決算概要



四半期業績

売上高 | 1,496百万円 YoY +9百万円(+0.6%)

- 主要事業で一時的に減収となったものの、IESHILの買取再販事業の売上により全体では増収
- 業績予想に対し進捗率69.8%とやや遅延するも、4Q見通しを踏まえ通期予想は据え置き

営業利益 | 1百万円 YoY▲164百万円(▲99.0%)

- 採用・事業拡大のための投資を強化したため減益
- 4Qも投資を継続。当期の投資総額は最大6億円を想定

全社方針進捗

マッハバイトの成長加速に向けた投資強化

大口顧客の掲載減により一時的に減収となるも、今後は回復の見通し
来期以降の成長に向けた顧客開拓・体制強化を進める

新たな収益源の創出

転職会議でスカウトサービスをリリース

組織・事業成長加速に向けた投資

複数の事業でブランド認知・サービス規模拡大のための投資を実施
採用活動の強化により、正社員数は継続的に増加



(単位：百万円)

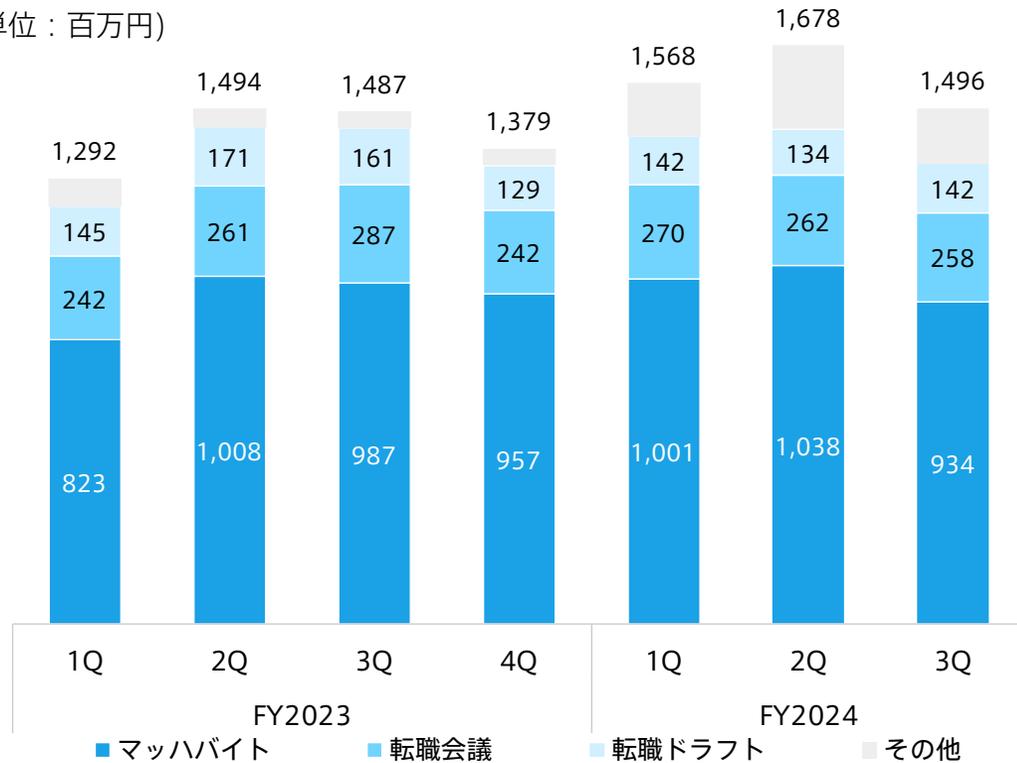
	3Q			3Q累計			対業績予想
	FY2023	FY2024	YoY	FY2023	FY2024	YoY	進捗率
売上高	1,487	1,496	+0.6%	4,274	4,743	+11.0%	69.8%
売上原価	252	343	+36.4%	698	1,137	+62.8%	-
販売管理費	1,069	1,150	+7.6%	3,185	3,378	+6.1%	-
営業利益	166	1	▲99.0%	390	227	▲41.8%	113.6%
経常利益	203	39	▲80.6%	510	338	▲33.8%	93.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	9	▲94.7%	469	287	▲38.8%	82.1%



主要事業で減収となったものの、 IESHILの買取再販事業の売上により全体では増収。
採用・事業拡大のための投資を強化したため営業利益はYoY減

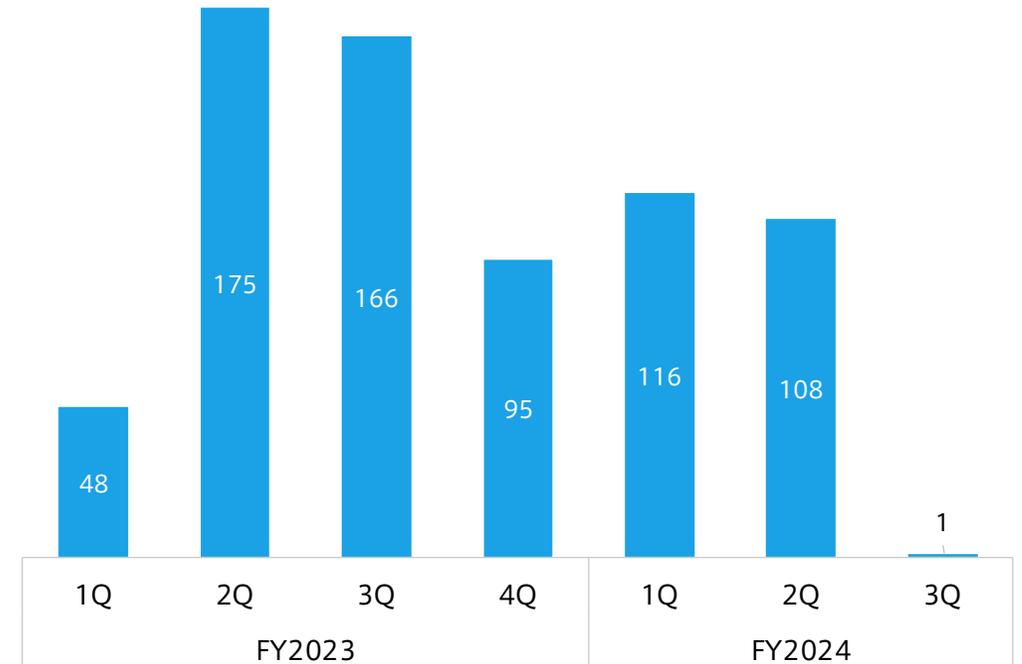
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



※その他には買取再販事業の不動産売却による売上を含む

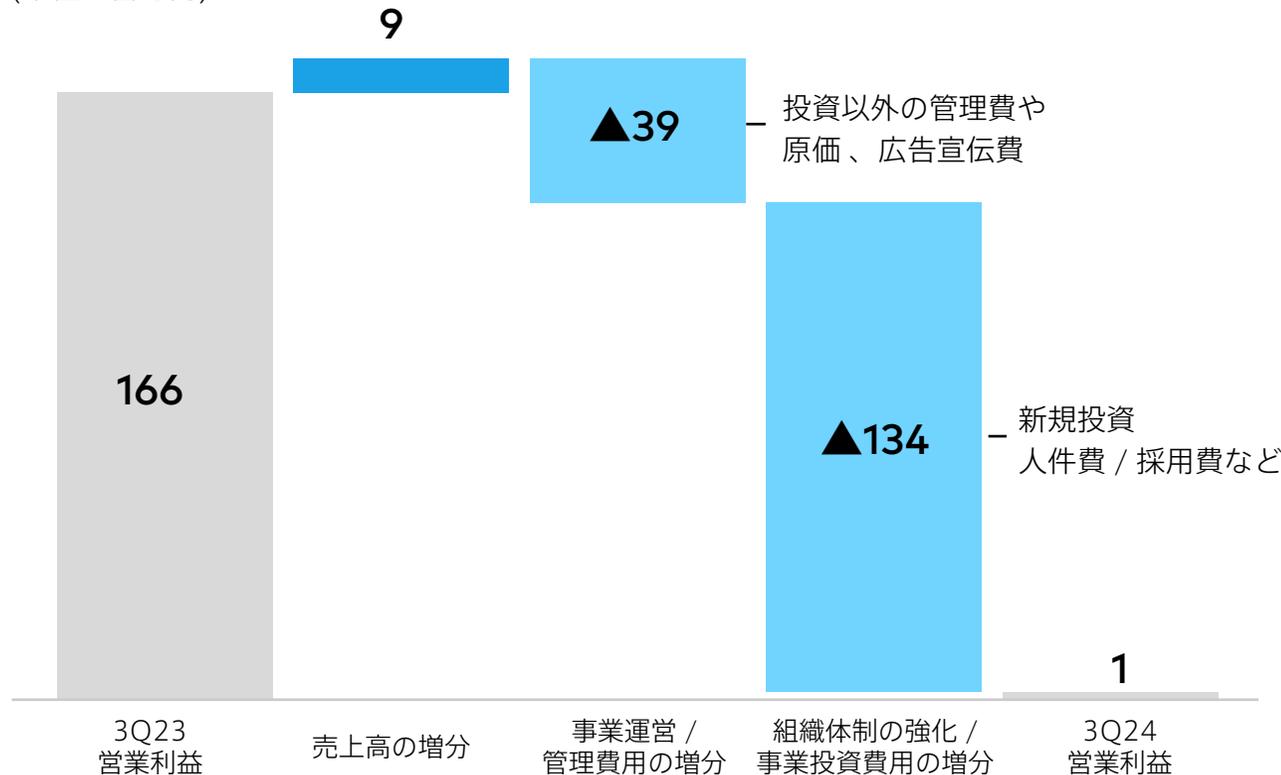


採用・事業拡大のための投資費用が大きく増加。

「事業運営・管理費用」においては、不動産売上原価が増加

営業利益の変動要因

(単位：百万円)



組織体制の強化・事業投資費用 | ▲134百万円

来年以降の成長に向けた投資を強化。正社員採用の強化に加え、複数の事業でブランド拡大や新たな集客手法の検証のため投資を実施

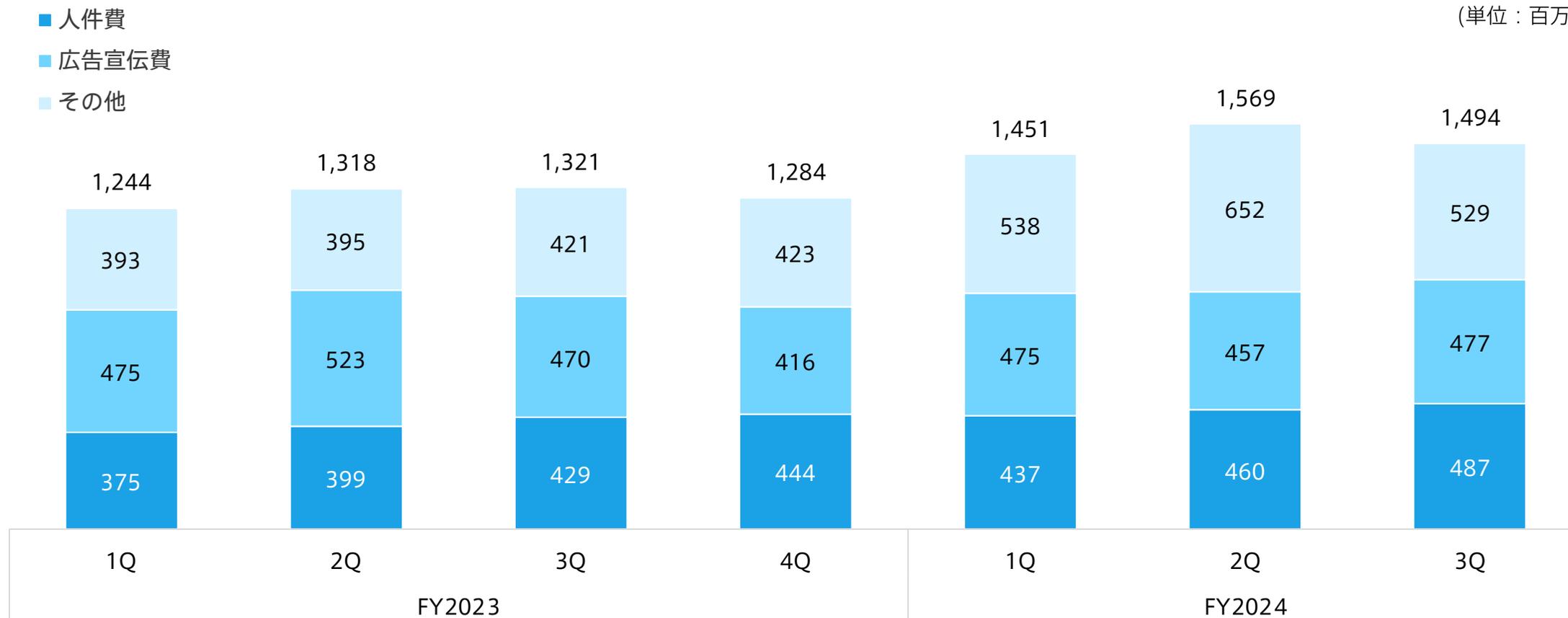
事業運営・管理費用 | ▲39百万円

買取再販事業の取引増加に伴い不動産売上原価が増加。事業投資以外の広告宣伝費は減少



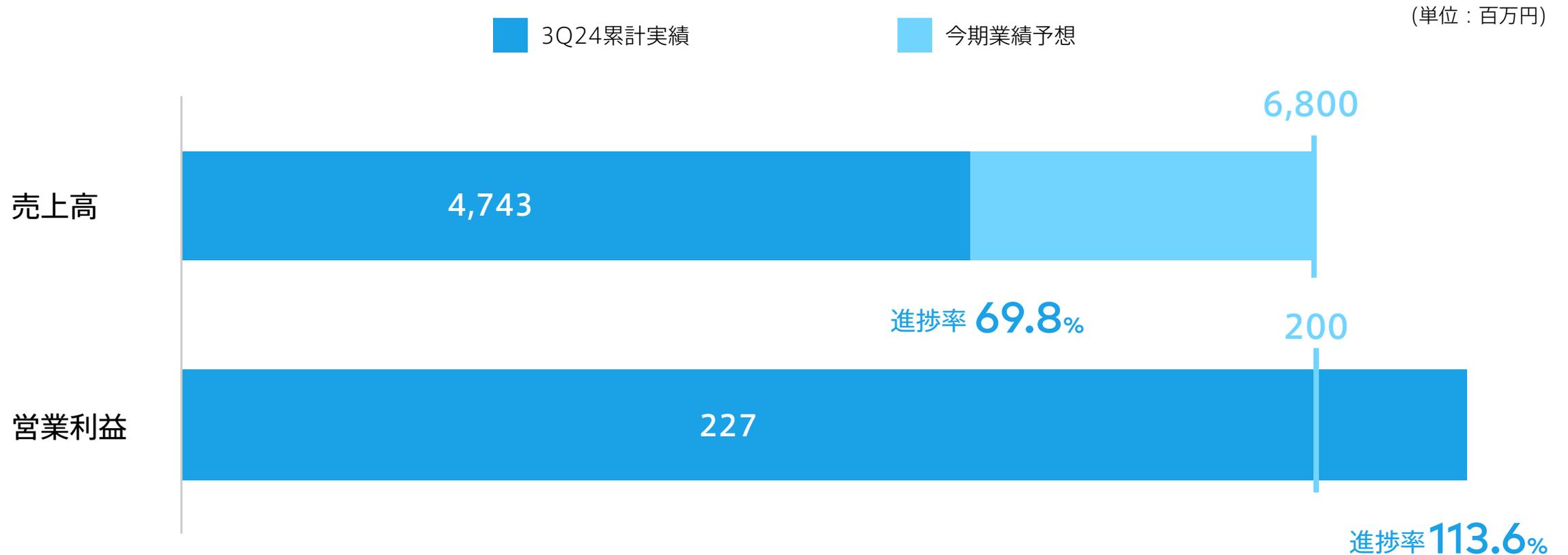
採用強化に伴い人件費が増加。その他費用では不動産売上原価が増加。
短期的な集客広告の抑制・事業投資の強化の結果、広告宣伝費は微増

(単位：百万円)





売上高は進捗がやや遅延しているものの、4Q見通しを踏まえ通期予想は据え置き。
採用強化および事業拡大に向けた投資も継続



2.当期進捗



マッハバイトの成長加速に向けた投資強化

- P.12... 事業戦略
- P.13... 戦略の進捗

新たな収益源の創出

- P.14... 既存アセットを活用した新規サービスの開発
- P.15... knewおよびbatonnにおける早期のPMF実現

組織・事業成長加速に向けた投資

P.16

お祝い金の規制に関する当社対応方針

P.17

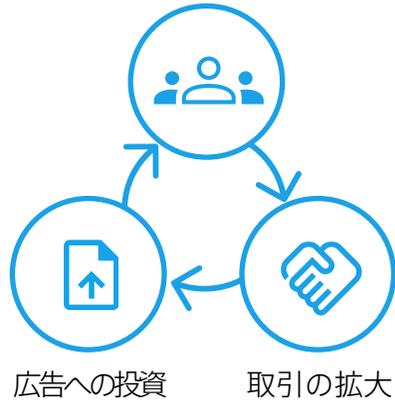
業績見通し

- P.18... 営業利益の見通し
- P.19... 通期の見通し



大手顧客の取引拡大と新規顧客群の開拓を推進。成長加速のため営業体制強化

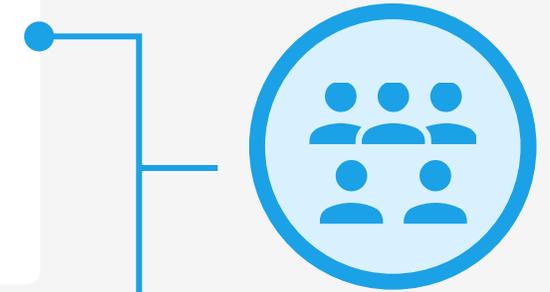
集客の強化



大手顧客の取引拡大

先行して応募数を増やし顧客からの信頼を獲得。取引拡大で得られた収益を事業投資に繋げ、持続成長を目指す。
FY2023より推進し、順調に進捗中。拡大余地はまだ十分にあるため、引き続き進めていく

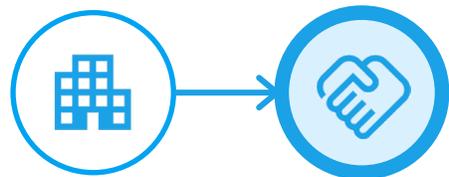
 FY2024から強化



営業体制の強化

戦略の妥当性が確認できたことから、営業体制を強化し顧客獲得・取引拡大をさらに推進。成長速度の加速を図る

新規顧客群の開拓



新規顧客群の開拓 取引の拡大

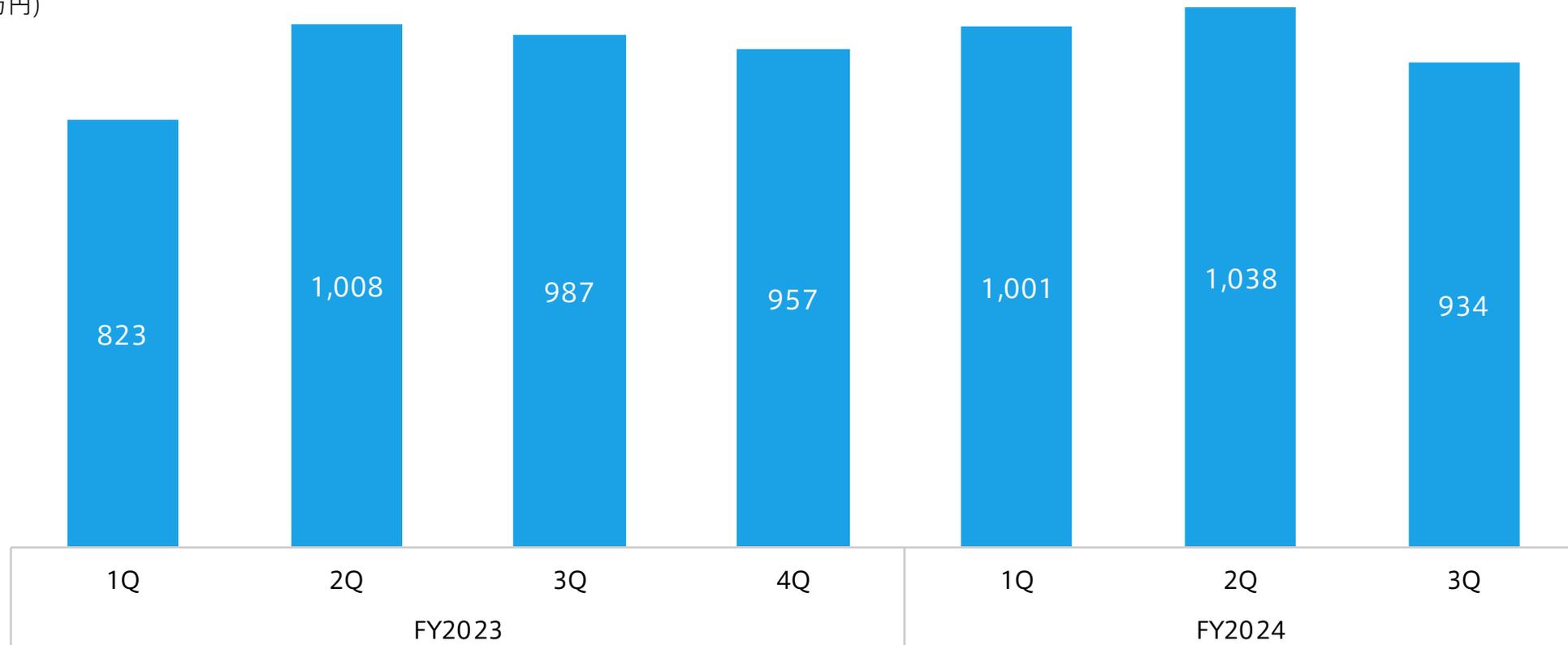
新規開拓営業は収益性等を考慮しターゲットを設定。新たに従来主要ターゲットとしてこなかった業界・職種の開拓を進め、顧客基盤の拡大を図る。
開拓した顧客は取引拡大のサイクルに繋げ、顧客あたりの売上・収益性も高めていく



大口顧客の掲載減により売上高はYoY減。影響は一時的で、今後回復の見通し。
来期以降の規模拡大に向け、顧客開拓・体制強化が進行中

売上高

(単位：百万円)





転職会議でスカウトサービスをリリース。提携企業から条件の合うユーザーに対して直接アプローチが可能に。今後、スカウトを含めサービス全体のマネタイズ強化を図る





batonnは年内のPMF※に向け、導入・活用支援のパターンおよび利用体験の構築が進捗中。 knewは今後の拡大可能性を鑑みサービス終了を決定

※PMF：プロダクトマーケットフィット。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

面接最適化クラウド

batonn

年内のPMFに向け、検証が進捗

- 活用実績を基にマーケティングメッセージを変更し、新規導入を推進
- 面接担当者間のコミュニケーション促進のための機能を強化
- 通信品質の向上

紹介型マッチングサービス

knew

サービス終了を決定

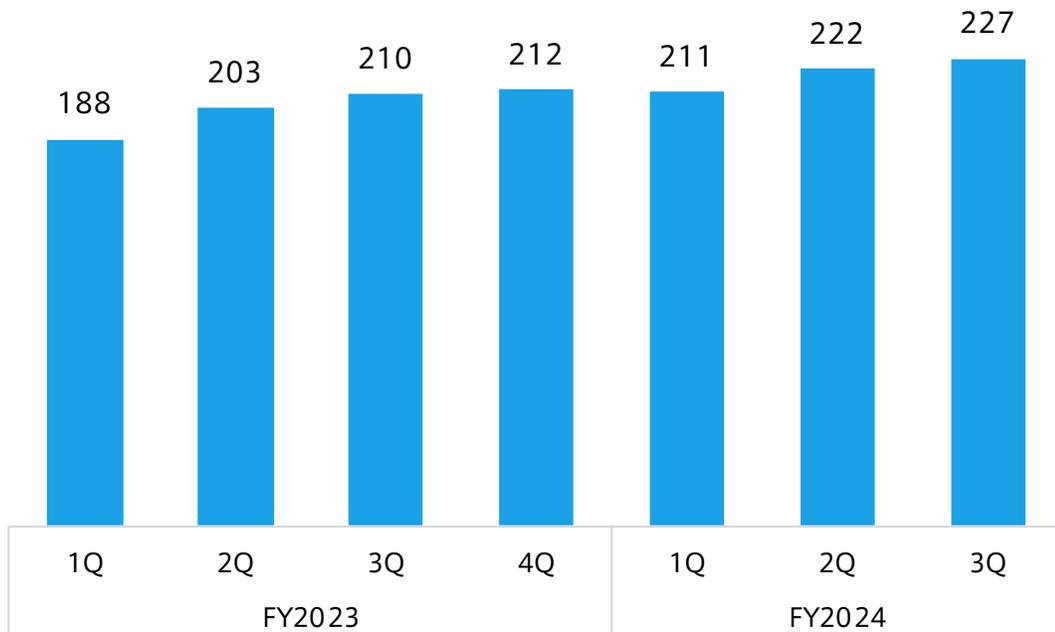
2024年10月末にサービス終了



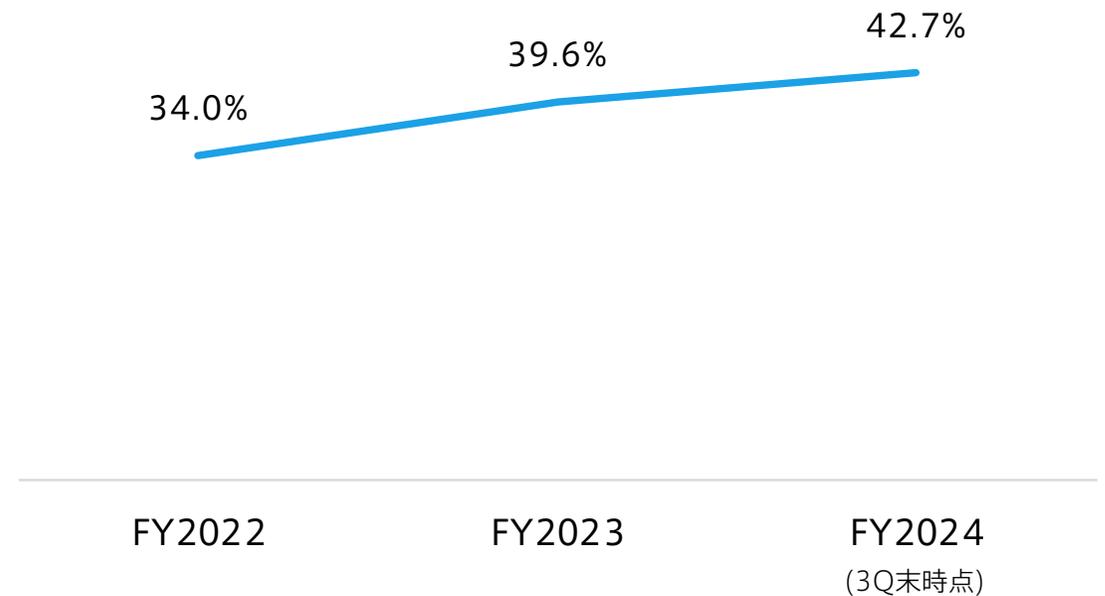
事業戦略の立案・推進を担う層を中心に採用を強化し、正社員数が継続的に増加。 ミドル・ハイレイヤー人材※の占める割合が向上

※一定の要件を満たした人材として当社にて定義

当社正社員数



ミドル・ハイレイヤー人材の比率





来年4月から開始される就職者への「お祝い金」支給の原則禁止を受け、マッハボーナスの支給について対応を検討中

規制の背景

現在も有料職業紹介事業においては、高額なお祝い金による過度な転職勧奨の防止を目的にお祝い金の提供が禁止されていますが、募集情報等提供事業においてもお祝い金を用いた悪質なトラブルの事例が一部で発生していることなどから、規制の範囲を拡大することとなりました。

当社の「お祝い金」の支給状況

マッハバイトにて「マッハボーナス」という名称の採用お祝い金を、下記目的で支給しています。

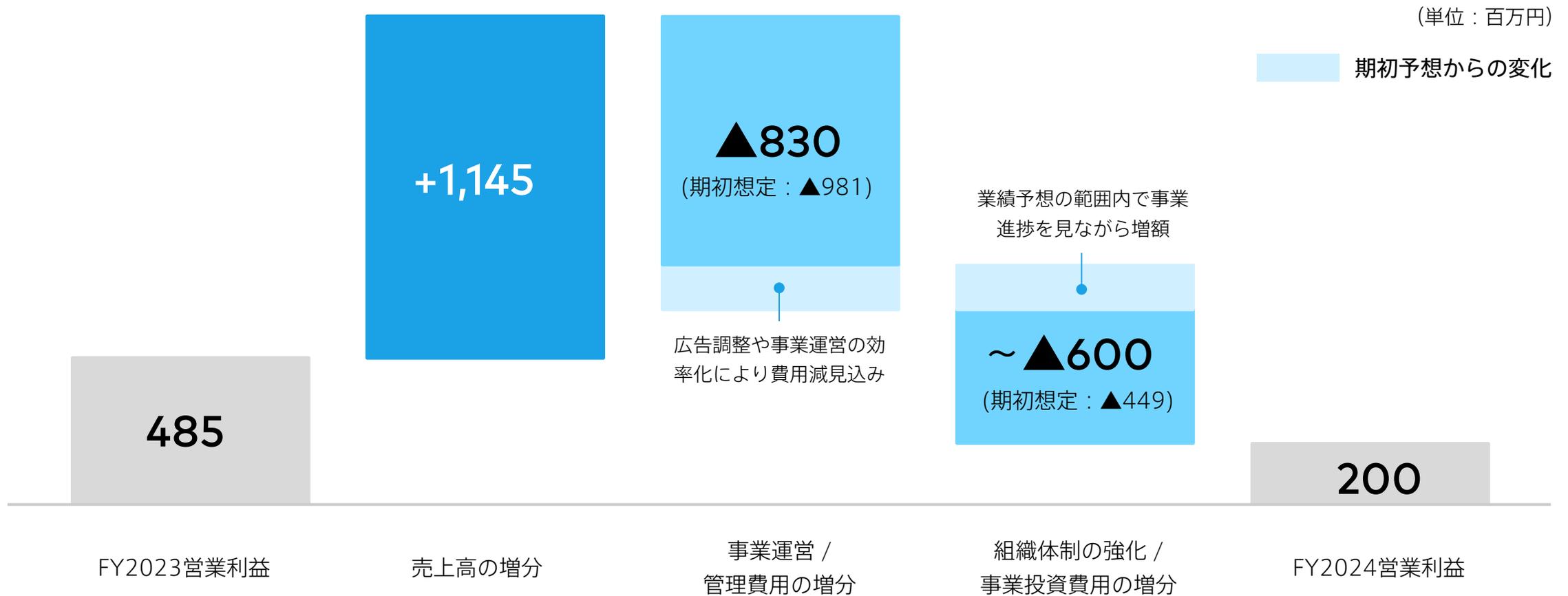
- 採用決定から給与支給開始までの間における、ユーザーの資金ニーズへの対応
- ユーザーのお祝い金申請と企業の採用申請との照合による、採用課金の不正防止

当社への影響と今後の対応

本件が今期の当社業績に与える影響はありません。また、「マッハバイト」においては既に採用課金以外の課金形態も提供していること、お祝い金のコストが減少することなどから、短期的には当社グループの利益に大きな影響はない見込みです。一方、長期的にはビジネスモデルの変更や事業ポートフォリオの組み替えを実施する可能性があると考えています。



広告調整や事業運営の効率化により、事業運営・管理費は期初予想比で減少の見込み。
組織体制の強化・事業投資は業績予想の範囲内で増額を計画





4Qの売上見通しおよび投資計画を踏まえ、業績予想は修正せず

(単位：百万円)

	FY2023実績	FY2024 業績予想	YoY	増減額	3Q24 累計実績	3Q24 進捗率
売上高	5,654	6,800	+20.3%	+1,145	4,743	69.8%
営業利益	485	200	▲58.8%	▲285	227	113.6%
経常利益	649	360	▲44.6%	▲289	338	93.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	716	350	▲51.1%	▲366	287	82.1%

4.補足資料



社名の由来

LIVE + SENSE

生きる

意味

経営理念

幸せから生まれる幸せ

コーポレートビジョン

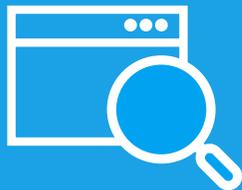
あたりまえを、発明しよう



リブセンスの事業理念

最適な選択を妨げる構造の歪みを社会の課題と捉え、テクノロジーで解決する

事業理念に基づく、3つの事業テーマ



DXによるモデル刷新

旧来のモデルを刷新し、その分野の課題や歪みを解決することで、利便性・効率性を向上させる



高い透明性

情報の非対称性を解消することで、より良い選択ができる社会を実現する



人間性の尊重

過度な機械化から脱却し、多面的な希望や価値観を取り入れたマッチングによって、選択の満足度を高める

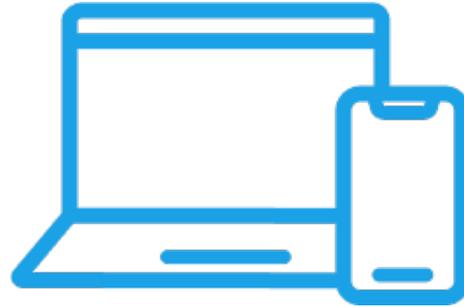


旧来のモデルを刷新し、不便さや非効率性といった課題を解決することで、日常やビジネスにおける利便性・効率性を向上させる



旧来のモデル

DXの遅れや人依存の仕組みが看過され、不便さが残る



刷新されたモデル

モデル刷新により利便性を向上させ、日常生活やビジネスの一場面をより賢く効率的に

事業における例



紙の求人が主流だったアルバイト業界において、デジタル化を推進。アルバイトをより探しやすくした。



面接の内容や評価のデータ化や候補者へのアトラクト機能によって、人依存や抜け漏れを解消。効率的かつミスマッチの少ない採用の実現を目指す。



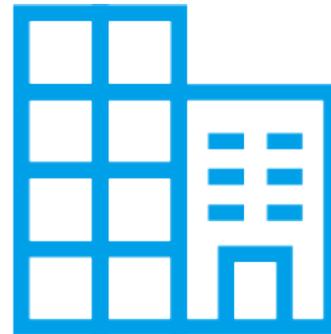
情報の非対称性を解消することでミスマッチを減らし、個人や組織がより良い選択ができる社会を実現する



ユーザーの情報量

=

双方の情報を
公平にしフェアな
取引を実現



企業の情報量

事業における例

転職会議

20万社以上の企業の口コミを掲載し、企業の実態を可視化することで、最適な転職を支援する。

転職DRAFT

選考前に企業から年収やポジションが示される仕組みにより、公平性のある転職を推進する。



新築時価格や地盤の安全性・災害リスクといった情報を利用者に提供し、不動産売買の透明化を推進する。



過度な機械化から脱却し、多面的な希望や価値観を取り入れたマッチングを実施することで選択の満足度を高める



- 一面的な情報によるマッチング
- 定型文スカウト



- 人柄や価値観も加味したマッチング
- 一人ひとりに合わせたスカウト

過度に機械的なマッチング

機械化により情報量は増えた反面、最適な意思決定が難しくなることも

人間味あるマッチング

個人の多面性を取り入れたマッチングや一人ひとりに合わせた提案によって意思決定における満足度を高める

事業における例

➡ 転職DRAFT

企業がレジュメ内容に応じて、一通ずつスカウトを作成することで、求職者は希望にあった転職先をより見つけやすくなった。

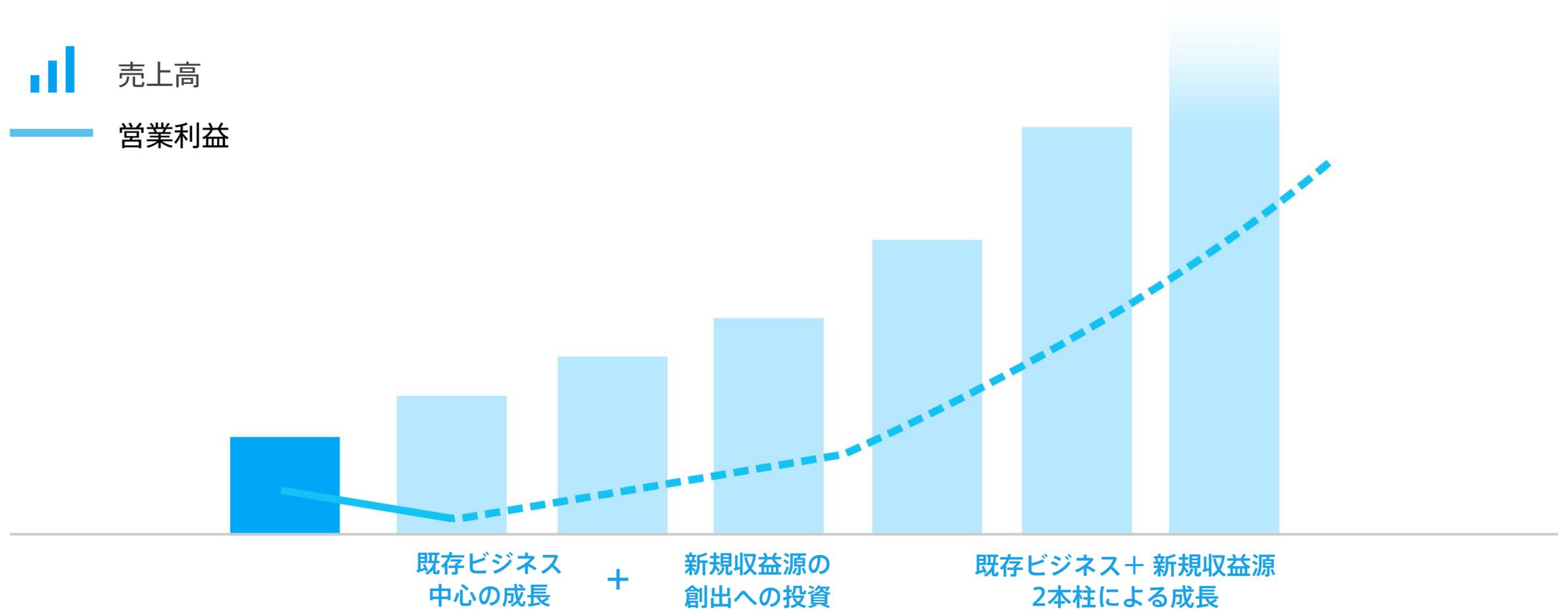
knew

入力した好みを基に運営がお相手を提案するため、利用者各々の総合的な希望に合わせたマッチングが可能になった。



短期では既存ビジネスを中心に成長。同時に新規収益源の創出に向け積極投資。
中長期では新規収益源の成長分も加わることで、売上・利益ともに拡大

 売上高
 営業利益





全社方針

持続成長実現のための基盤強化と新たな収益源の創出への投資

注カポイント ①

マッハバイトの成長加速に向けた投資強化

- 成長戦略推進のため、営業体制を拡充
- 次年度以降の成長加速に備えたシステム基盤の整備

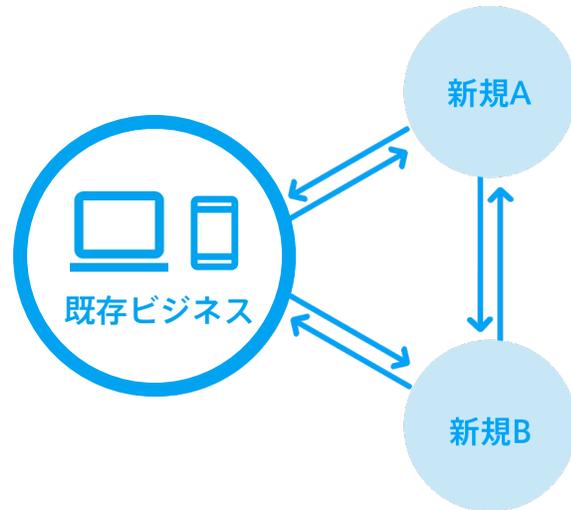
注カポイント ②

新たな収益源の創出

- 既存のアセットを活用した新商品・新規サービスを開発
- knewおよびbatonnにおける早期のPMF実現



2つの観点から、新たな収益源となる商品・事業を創出



knew batonn

既存ビジネスと連動した収益源創出

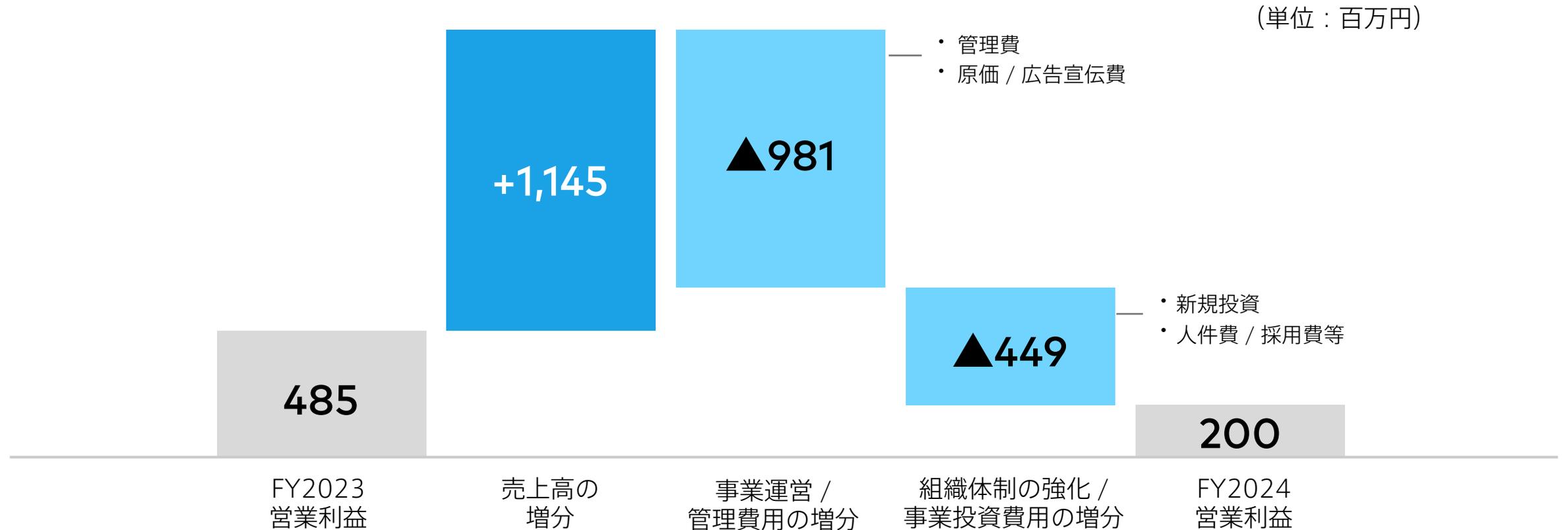
既存ビジネスにおける強みやアセットを活かした新商品や新規サービスを開発。顧客との接点拡大や参入障壁の増強といった相乗効果によって、新たな収益を生み出すとともに事業基盤を強化

新規事業の創出

既存ビジネスの領域に囚われない新規の事業を創出。直近は、現在検証中のknewおよびbatonnの早期のPMFに注力



売上成長と連動し、原価・広告宣伝費が増加。
組織体制の強化・事業投資で約4.5億円の支出増を見込む





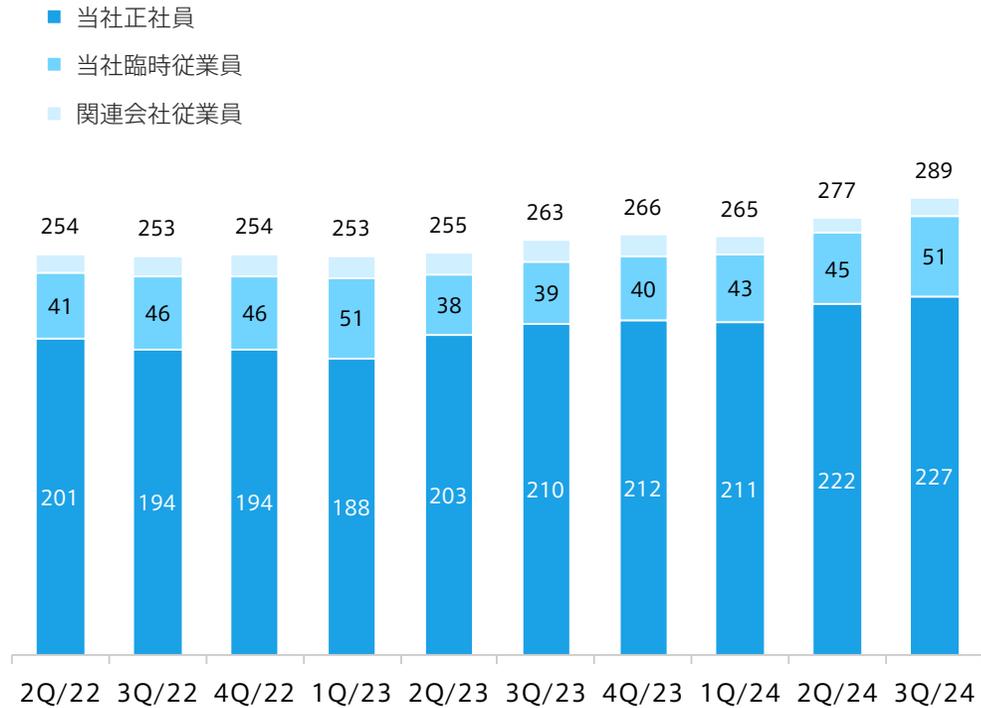
社名	株式会社リーブセンス
代表取締役社長 兼執行役員	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場市場	東証スタンダード（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：227名（2024年9月末現在） ※2024年度第1四半期より集計基準を変更
連結子会社	株式会社フィルライフ





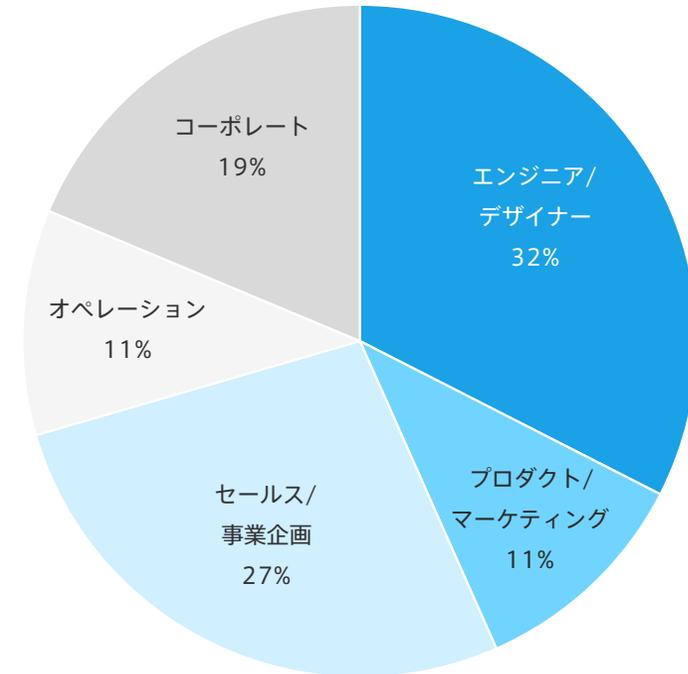
従業員数の推移 (連結)

(単位：人)



※2024年度第1四半期より集計基準を変更。過去の従業員数は遡及修正

職種別構成比



※2024年度第1四半期より職種区分を変更

※当社単体・本社正社員のみ

(専任職型正社員は主にカスタマーサポート・営業を担当)



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