

2020年12月期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2021年2月12日

Agenda

1

決算概要

2

FY2020総括

3

FY2021方針

4

補足資料

1. 決算概要

COVID-19による企業の採用活動縮小、DOOR賃貸の事業譲渡等により、連結業績は減収減益

- 売上高 4,078百万円 (YoY ▲2,110百万円 ▲34.1%)
- 営業利益 ▲1,129百万円 (YoY ▲1,123百万円 -%)

COVID-19の影響と事業構造転換の取り組みにより、既存事業は減収ポートフォリオ最適化に向けた事業再編と新規事業の立ち上げ準備が進展

- 人材領域はCOVID-19の影響を受け減収。不動産領域は中長期成長に向けたビジネスモデルの再構築を推進
- 2020年7月1日をもって就活会議を譲渡。新規事業、既存注力事業への人材の再配置を実施
- 新規事業の開発は順調に進捗。複数事業案のテストマーケティングが進行中

ニューノーマルへの対応と組織強化に向けた取り組みを推進

- COVID-19対策として全社的にリモート勤務体制へ転換。新しい働き方に向けた「はたらくを、発明しよう。」プロジェクトが始動
- 「社会から支持され続ける企業」「社会の課題を解決する企業」を体現する取り組みを推進

通期業績概要

(単位：百万円)

	FY2019	FY2020	YoY
売上高	6,189	4,078	▲34.1%
営業利益	▲5	▲1,129	—
営業利益率(%)	—	—	—
経常利益	94	▲1,032	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,250	▲1,089	—

※就活会議の譲渡に関する計上処理の補足
就活会議の譲渡において、当社とポート社の間で、株式譲渡契約とともに就活会議内での転職会議の口コミ利用に関するライセンス契約を締結。同契約の5年分が譲渡価額に含まれていることから、譲渡日より5年間の計上（営業外収益）として処理

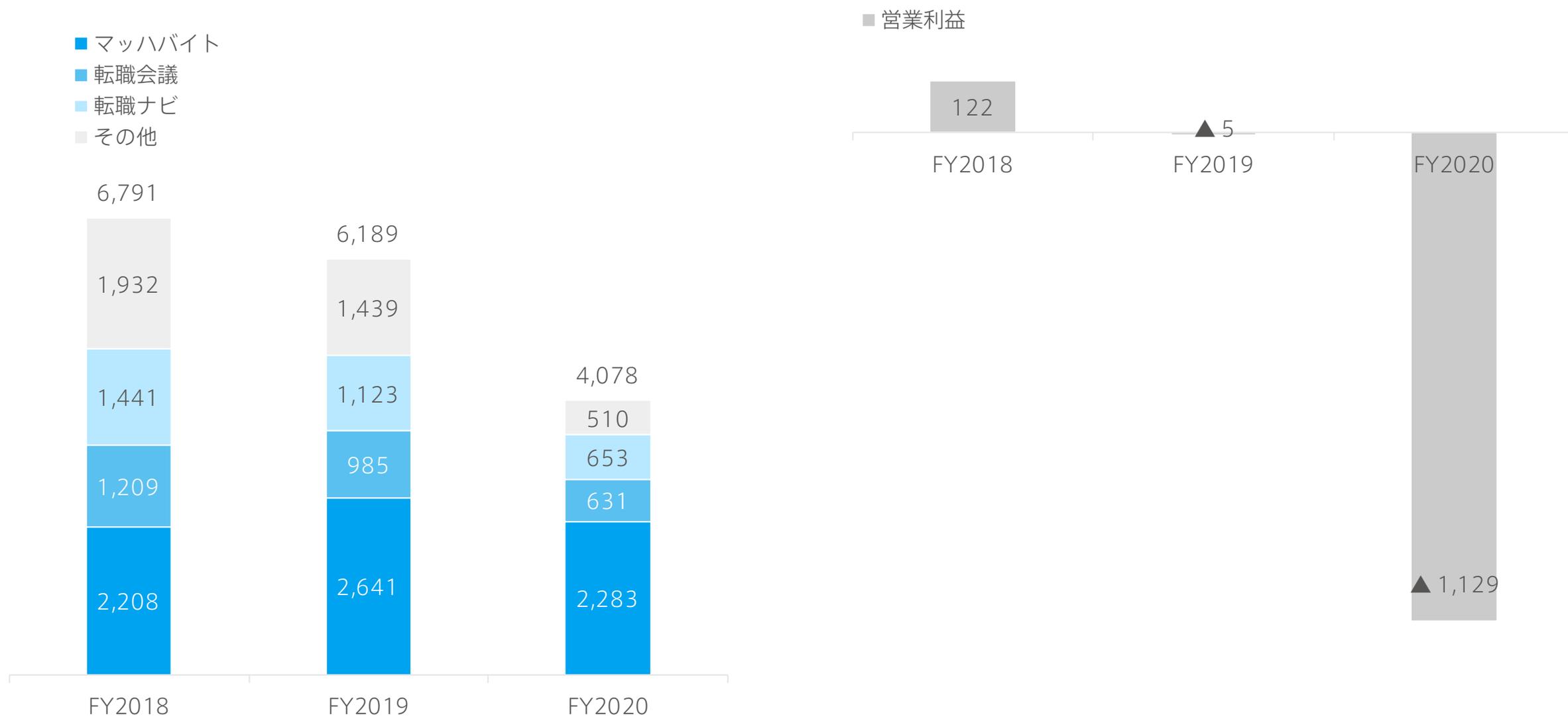
(参考) DOOR賃貸事業譲渡の影響を除いた四半期業績概要

	FY2019	FY2020	YoY
売上高 (DOOR賃貸除く)	5,459	4,078	▲25.3%
営業利益 (DOOR賃貸除く)	▲251	▲1,127	—

通期売上高・営業利益の推移

COVID-19の影響やDOOR賃貸の事業譲渡により
連結売上高はYoY34.1%減、連結営業利益はYoY1,123百万円減

(単位：百万円)

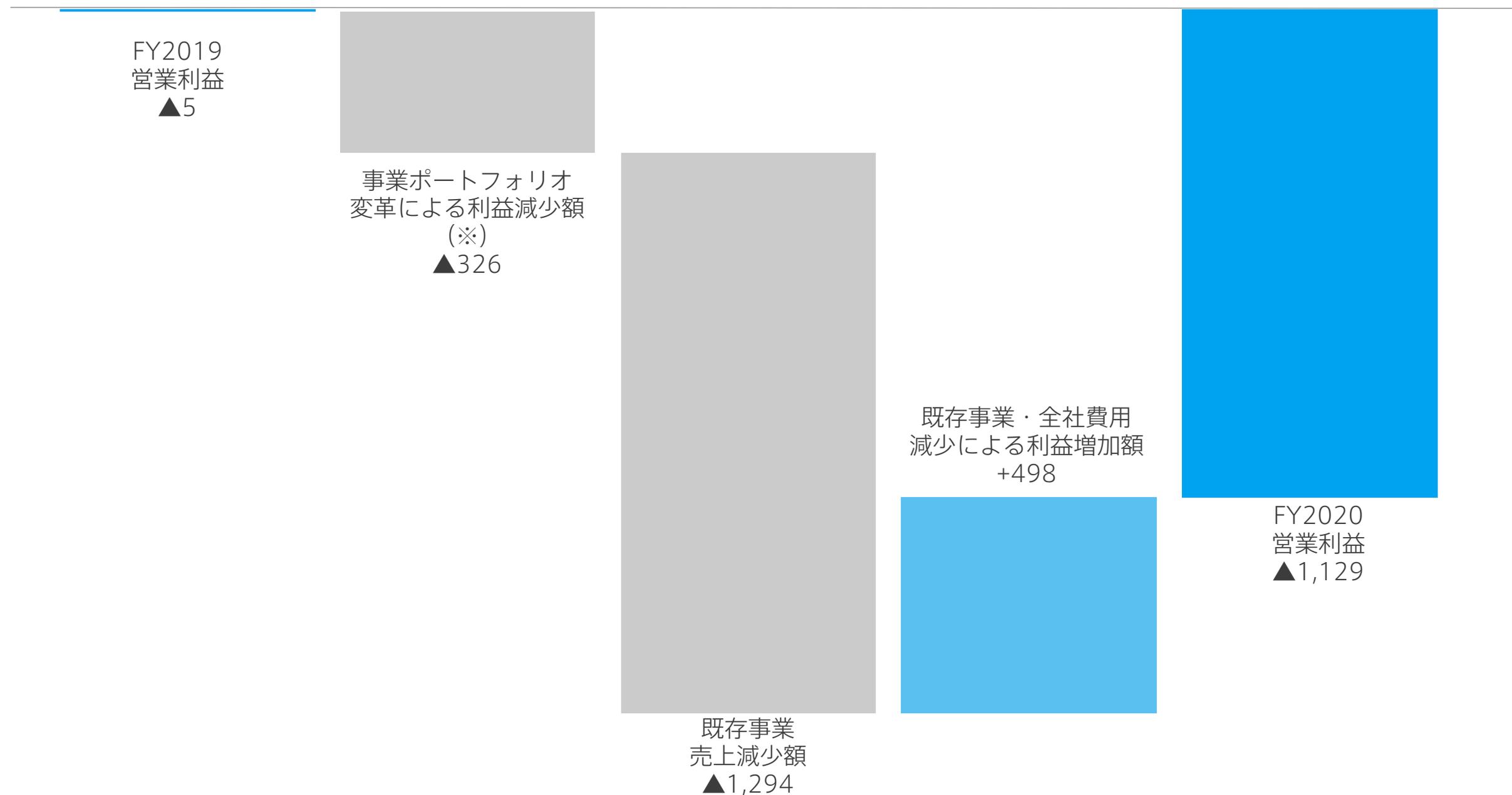


※DOOR賃貸は2019年12月1日をもってキャリアインデックス社に事業譲渡

通期営業利益の推移 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▲3.2億円。
その他、COVID-19等による利益影響額▲7.9億円

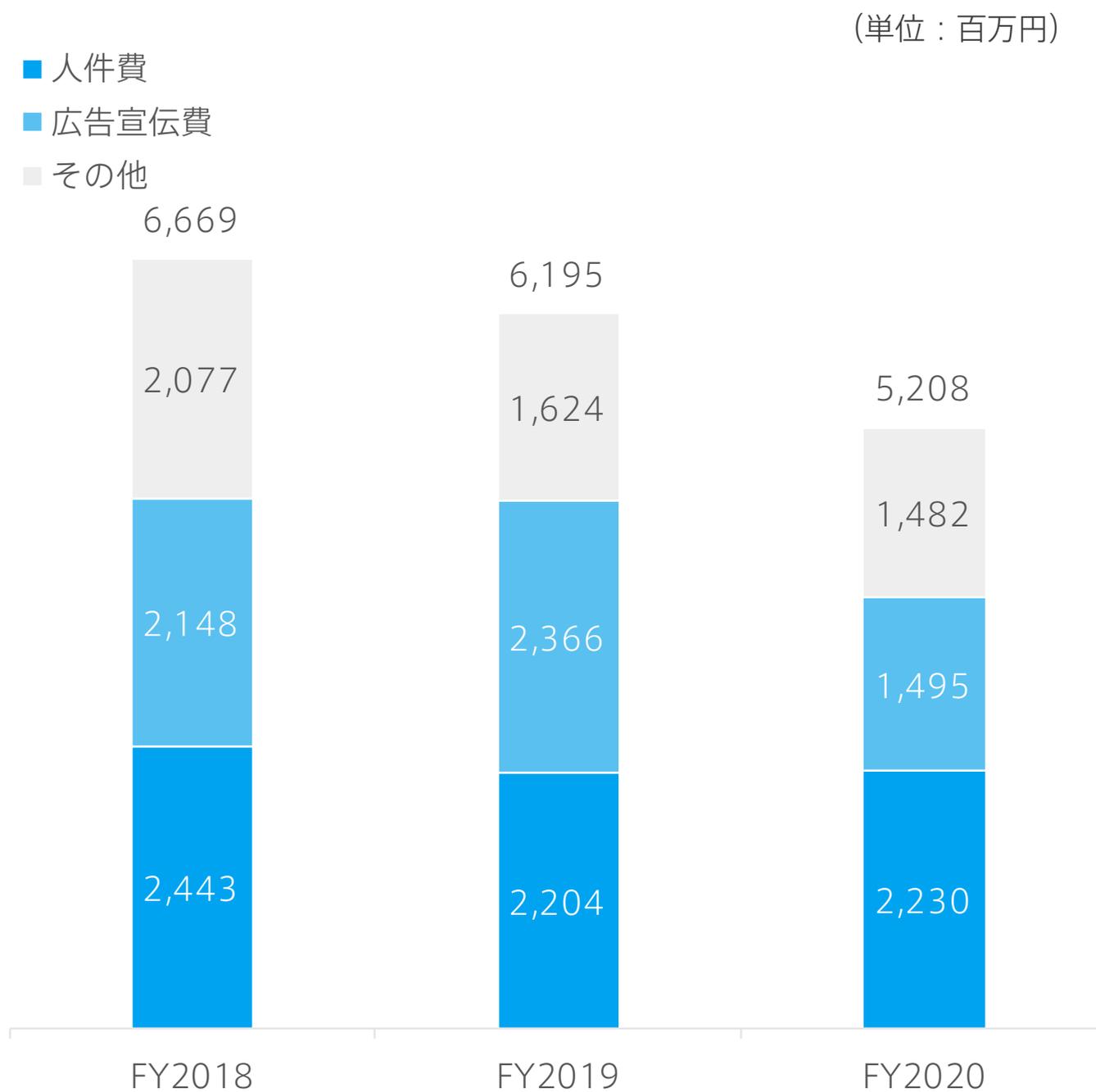
(単位：百万円)



※DOOR賃貸・就活会議譲渡影響額+新規事業投資額

通期費用の推移

売上高の減少に伴い、一部広告出稿の調整と管理費の最適化を実施



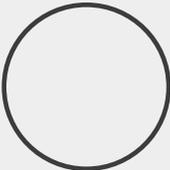
2.FY2020総括

2.FY2020総括

全社方針

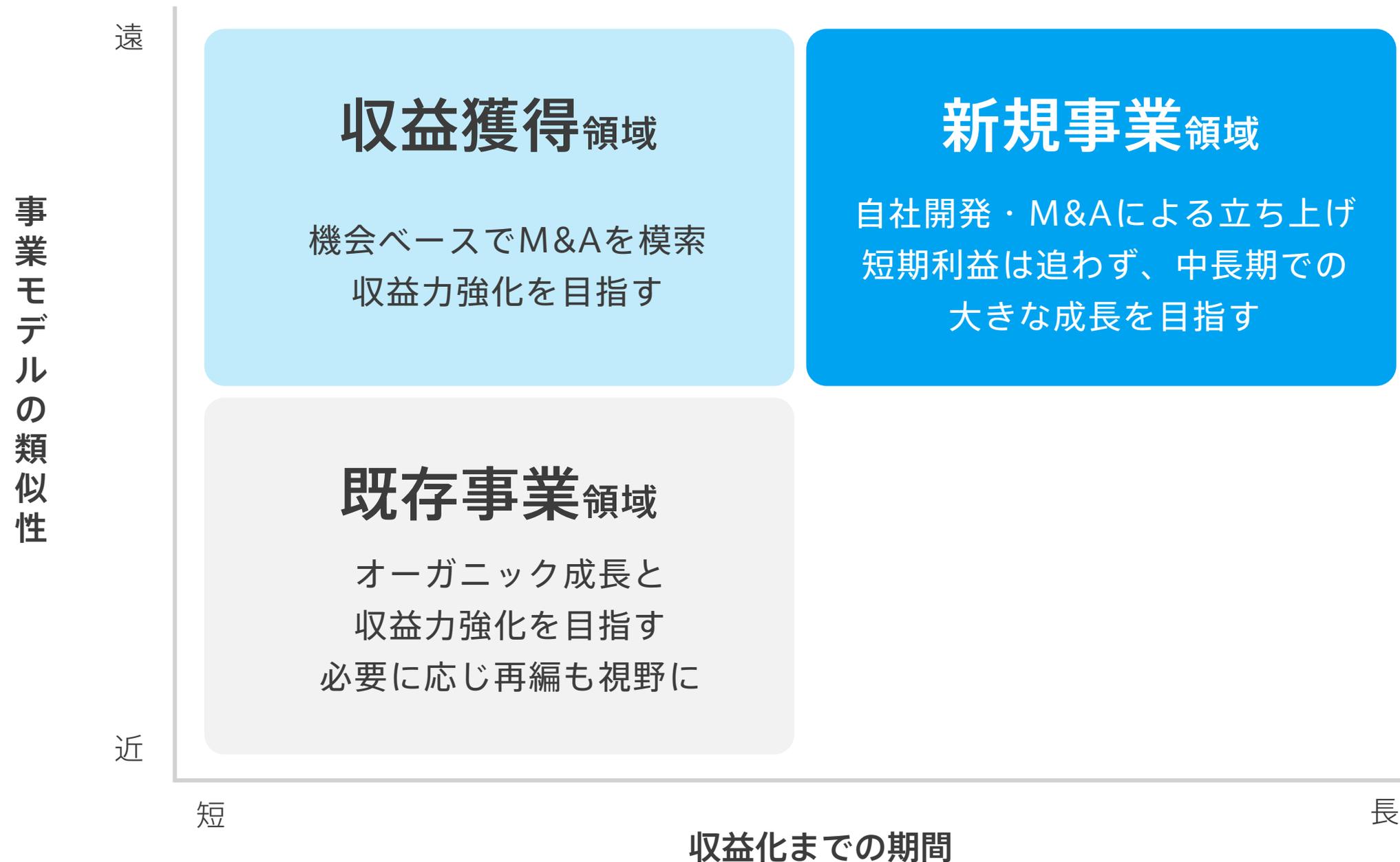
2020年12月期全社方針

コーポレートビジョン「あたりまえを、発明しよう。」追求のための
事業ポートフォリオの最適化を加速

既存事業の収益力強化	 <ul style="list-style-type: none">• COVID-19の影響により、大幅な減収減益• 一部事業においてはメディア改善・ビジネスモデルの転換が進展
新規事業の立ち上げ	 <ul style="list-style-type: none">• 大幅な組織強化を実施• FY2021の複数事業立ち上げに向け、順調に進捗
社会から支持され続ける 会社となるための 持続的な変化	 <ul style="list-style-type: none">• 新しい働き方を検討・トライする 「はたらくを、発明しよう。」プロジェクトを始動• 組織変化・企業ブランディング確立に向けた施策が進展。 具体的な効果は中期的な発露を期待

事業ポートフォリオの考え方

- | 事業ポートフォリオ最適化の加速に向け、領域別に方針を設定
- | 各領域の進捗により、短期的にはPLのバランスが崩れることも許容



事業ポートフォリオ組み換えの進捗

直近で2事業を譲渡。成長のための人的リソース確保が進展

既存事業はマッハバイトが好調(※)、新規事業立ち上げに注力

※COVID-19拡大前。1Q20の売上高はYoY+51.8%



国内の感染状況は改善せず、企業の採用活動縮小傾向は継続

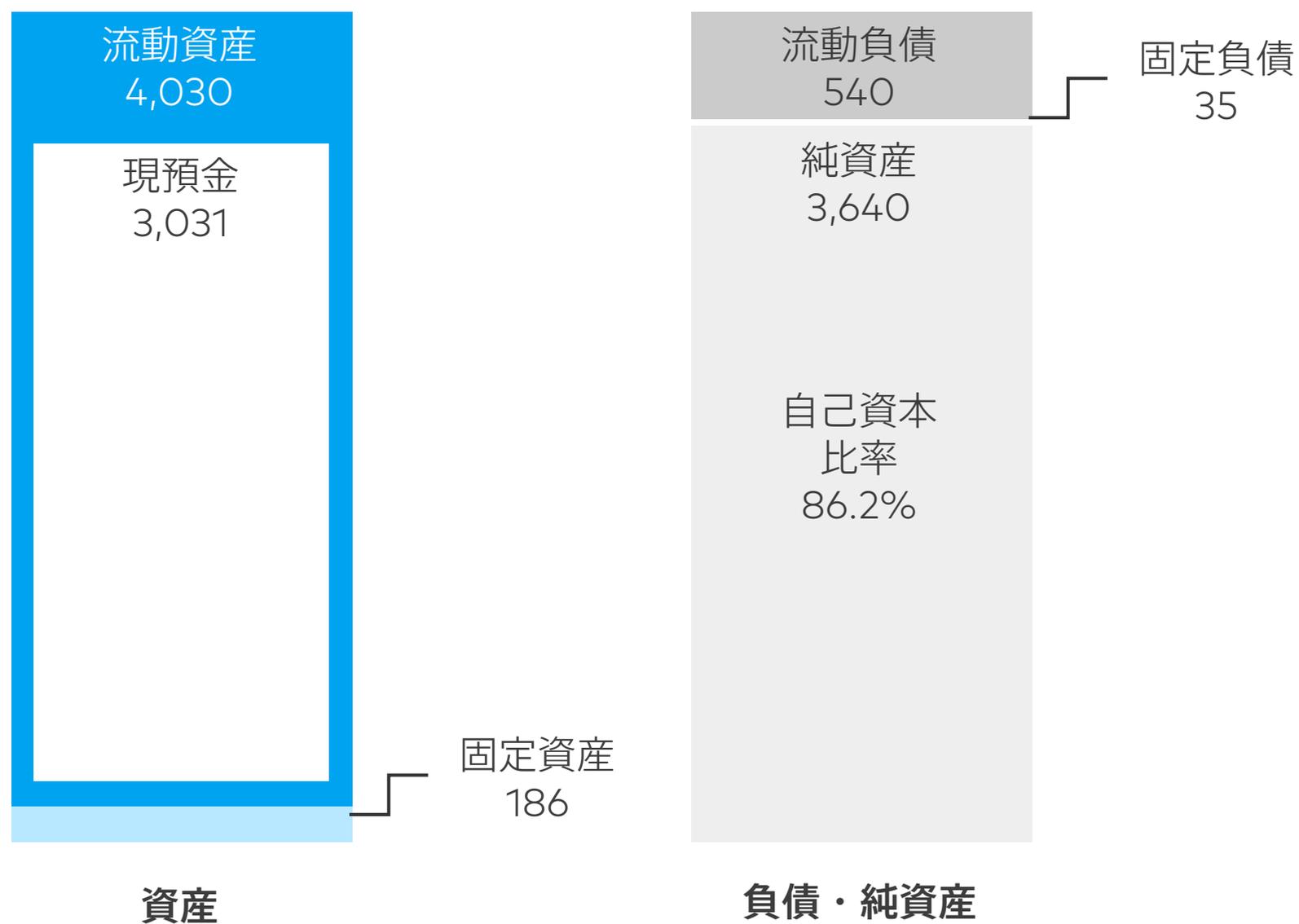
当面、市場環境は元に戻らないことを想定するも、中長期成長を重視する大方針は変更なし

	影響		短期方針	中期方針
既存事業	<ul style="list-style-type: none"> 企業の採用活動縮小傾向は継続 業界ごとに採用ニーズが変化 不動産市況はほぼコロナ前の状況に回復 	→	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引先業界の分散化 ✓ 積極採用企業の支援注力 ✓ 事業運営の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ with/afterコロナを見据えた体質強化、事業価値の向上
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> 検討中事業案への影響はなし ニューノーマルへの変化によるビジネスチャンスの可能性 	→	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 変更なし（新しい事業機会をより模索） 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 変更なし（新しい事業機会をより模索）
財務	<ul style="list-style-type: none"> 大きな影響なし 	→	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 変更なし（現預金等、財務面は安定的で当面の懸念なし） 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 変更なし ✓ 影響が長期にわたる場合は資金調達等も検討

財務状況は懸念なし。新規事業を含めた成長投資を継続

連結貸借対照表 (2020年12月末)

(単位：百万円)



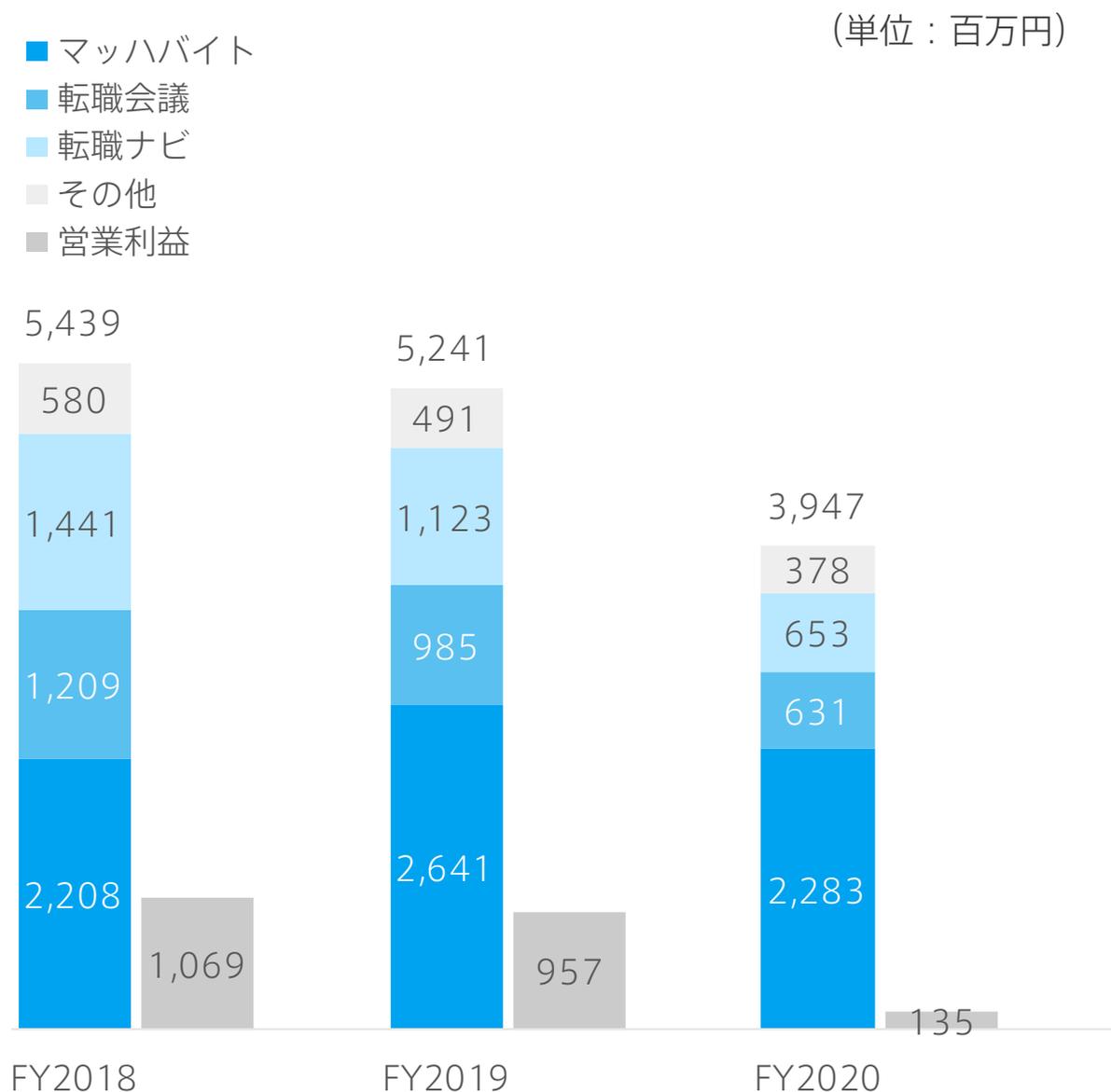
2. FY2020総括

既存事業

既存事業の通期売上高・営業利益推移

COVID-19の影響等により、既存事業の売上高はYoY1,294百万円、営業利益はYoY822百万円減少

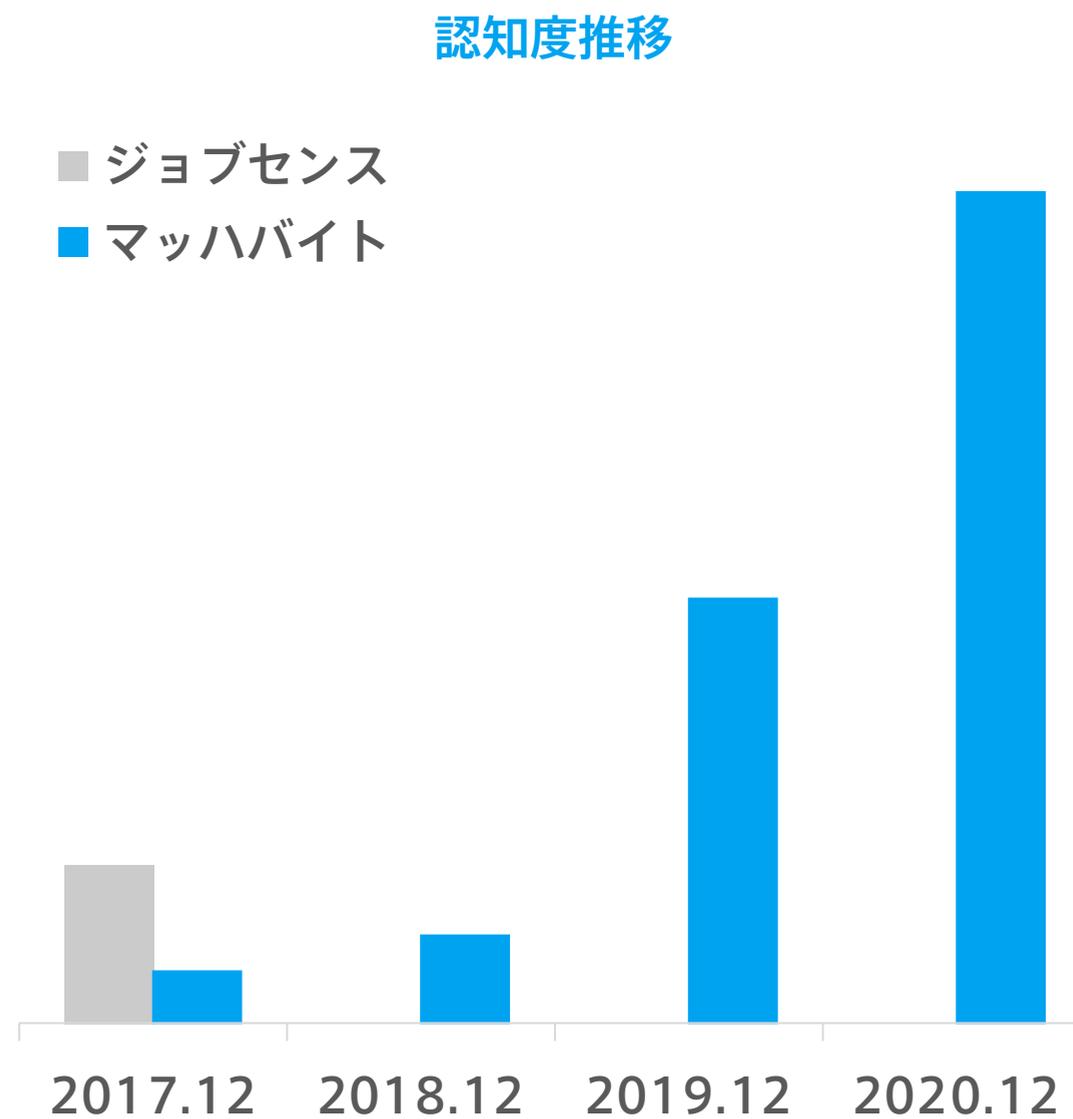
事業別では転職ナビがYoY▲41.8%と大幅に減収



※waja・DOOR賃貸・就活会議を除く既存事業の売上高・営業利益

マッハバイト：認知向上

YouTubeプロモーション等により、順調に認知度が上昇



※2017年9月に「ジョブセンス」から「マッハバイト」へサービス名を変更

マッハバイト：アプリ利用の拡大

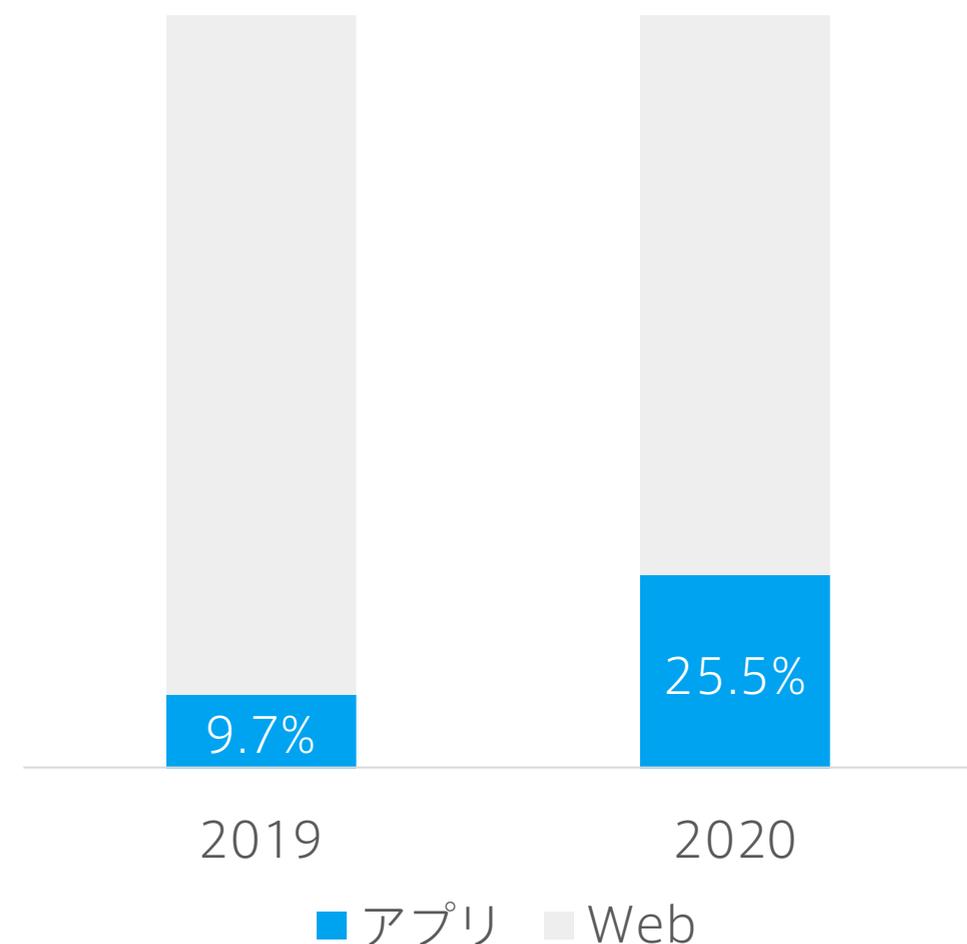
| アプリ経由の応募比率が1年間で2倍以上に拡大

| UX改善等により、継続的なアプリ利用を目指す

マッハバイトアプリ



アプリ利用状況



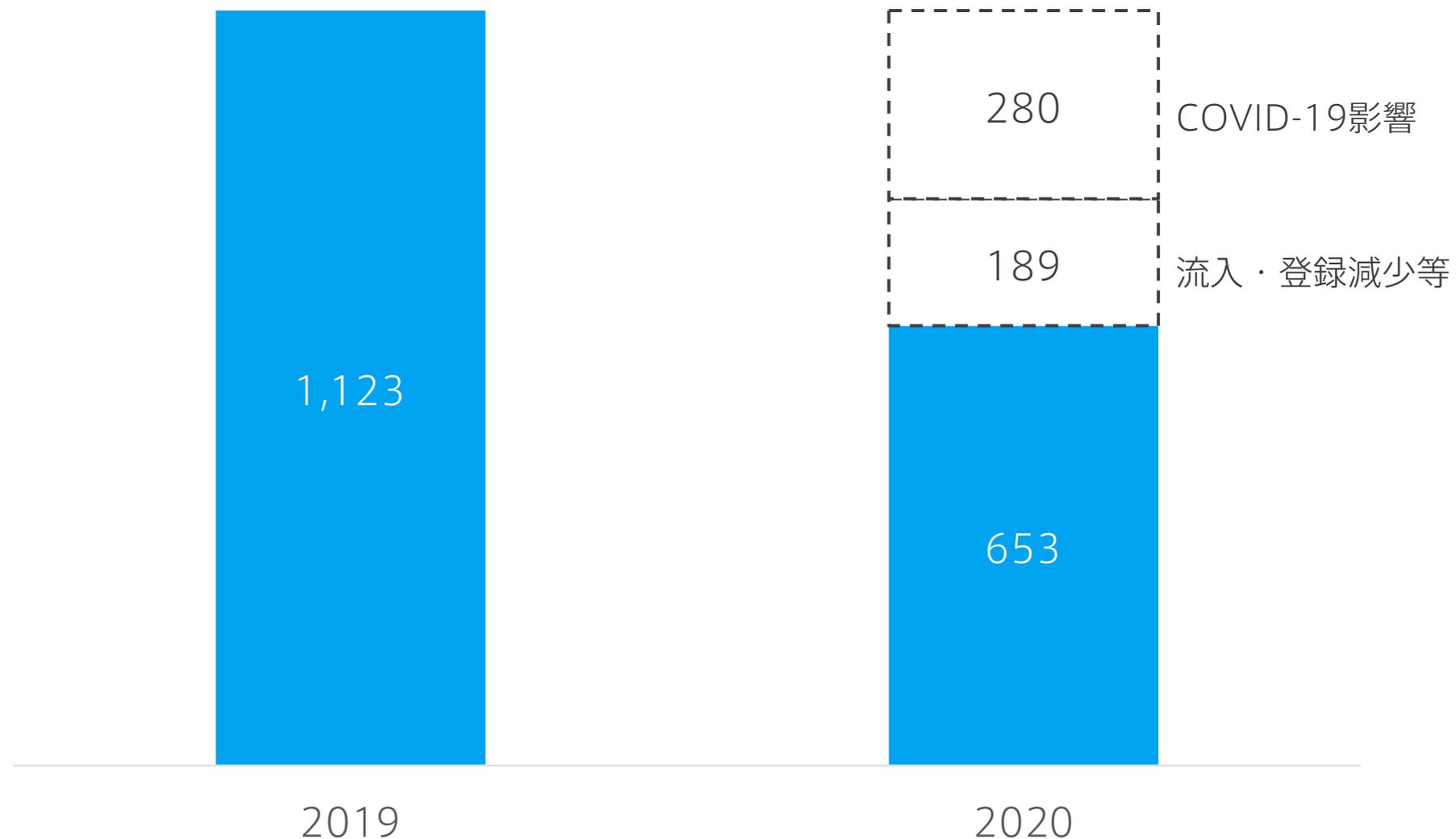
※各年12月における応募数シェア

転職ナビ：早期改善の実施

- COVID-19による大口顧客の採用活動縮小、流入・登録減少等により、大幅に減収
- 他事業の成功事例の横展開等により、早期改善を図る

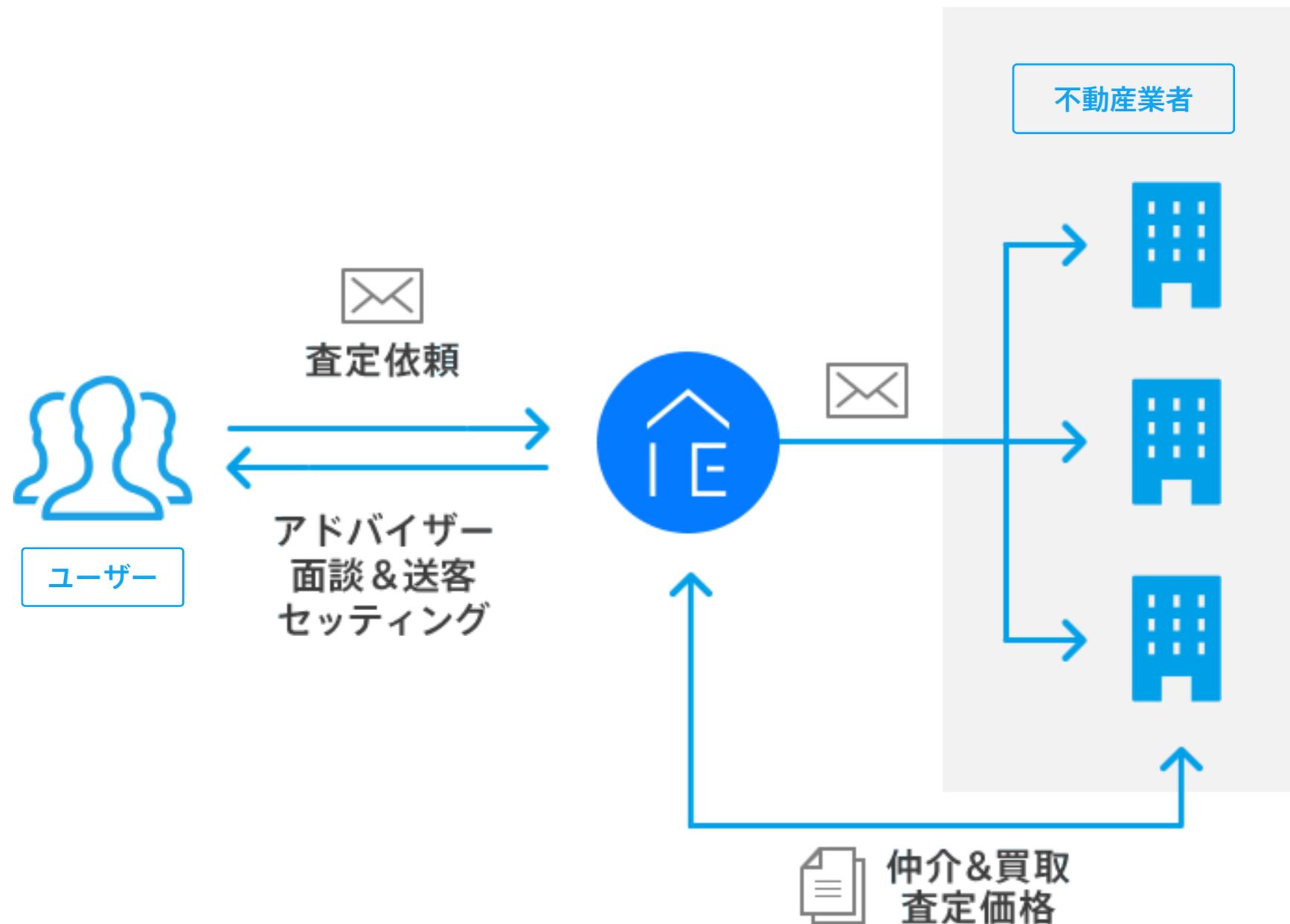
転職ナビ減収要因

(単位：百万円)



不動産：「イエシル査定」開始

- 不動産売却の一括査定代行サービス「イエシル査定」開始
- IESHILによる集客とフィルライフの専門知識・中立性を活かし、不動産売却の効率化と適正価格での売却を支援

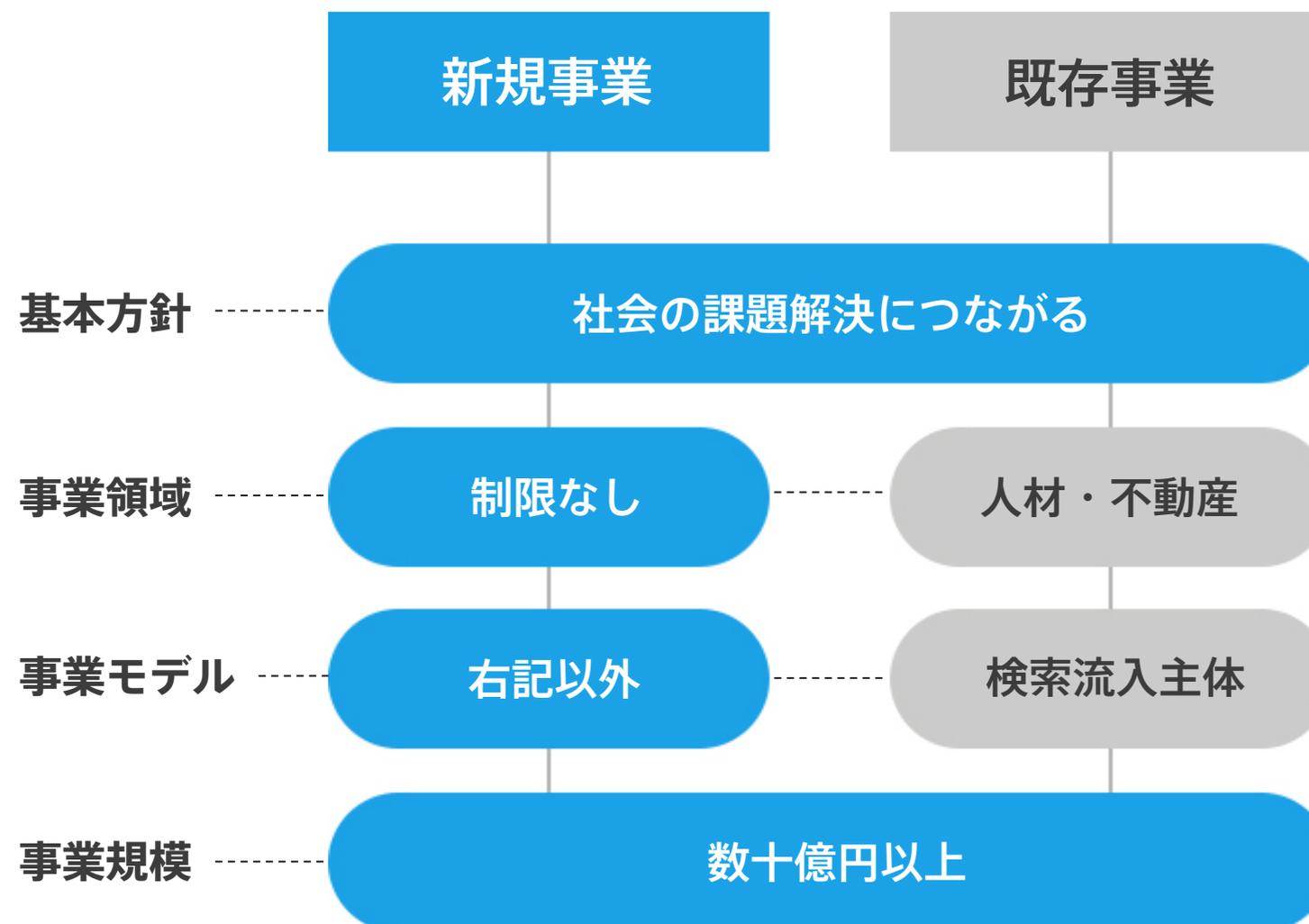


2. FY2020総括

新規事業

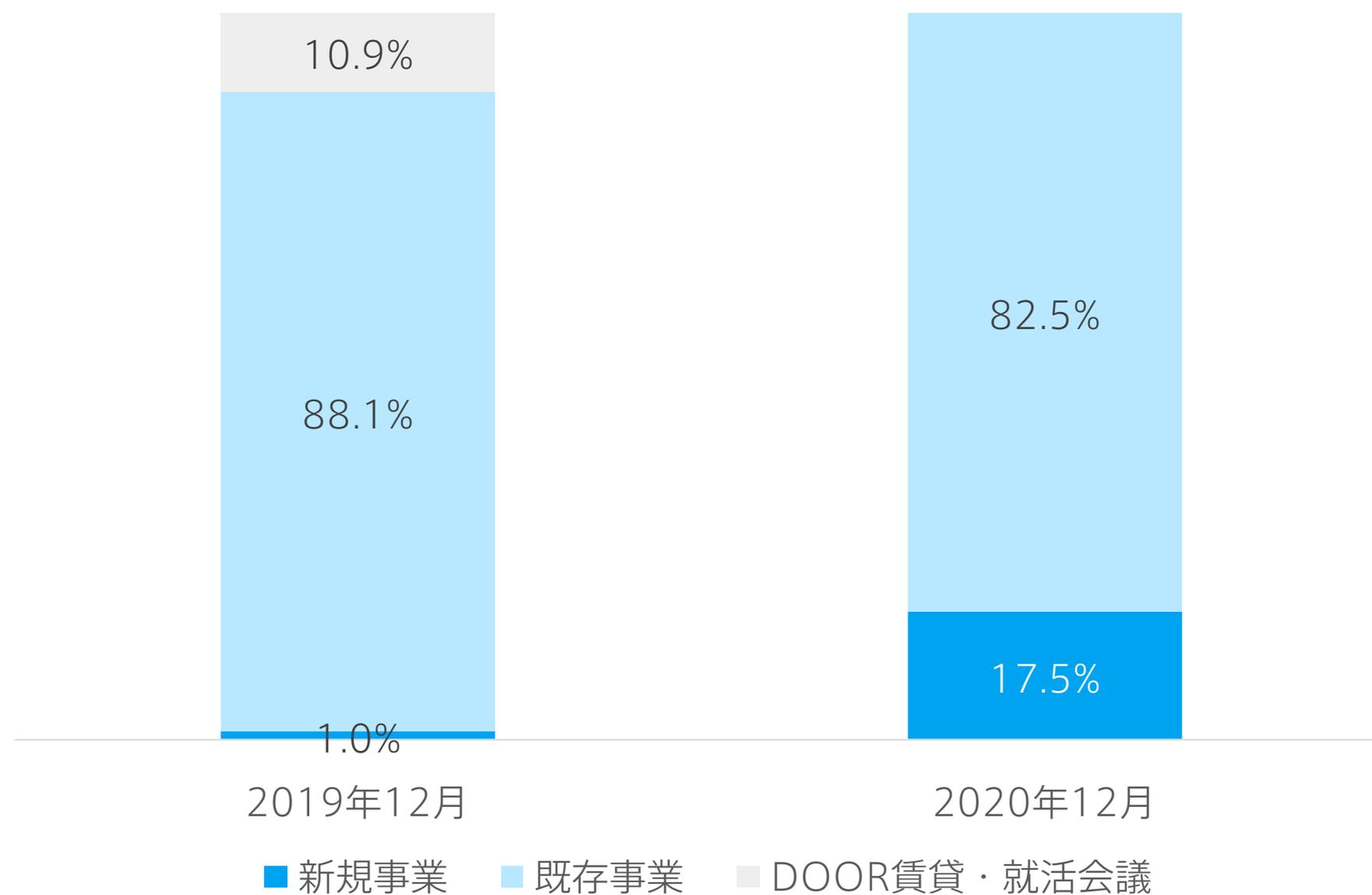
- | 事業モデルの多様化を図るため、既存事業とは異なるモデルを志向
- | 専任組織にて複数の事業案を並行し検討。2年以内に複数事業の立ち上げを目指す

新規事業の方向性



事業の選択と集中等により、新規事業開発の体制を強化

人員構成



※事業部門に所属する東京地区正社員（クリエイター・企画職）の人員構成

■ 複数の新規事業案のテストマーケティング・プロトタイピングを実施中。
コロナ禍においても投資計画は変更なし

開発・検証中の新規事業案（例）

人事企画系HRテックサービス

採用系HRテックサービス

CtoCコミュニティサービス



マッチングサービス

リモートワーク支援ツール

※各事業案はいずれも開発・検証段階であり、すべてを事業化するものではありません

2. FY2020総括

組織

- 「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとにした取り組みを前期より継続中
- 「リブセンスで働く意味」を積み重ね、優秀な人材の確保と価値観の一致した強い組織の実現を目指す

わたしたちが変わるための9つの指針

- ✓ 特定の利益に偏らない
- ✓ 多様な働き方の実現
- ✓ 事業価値の反復的見直し
- ✓ 差別、ハラスメントの根絶と平等の実現
- ✓ 学びとキャリアアップの推進
- ✓ 公正で納得のいく評価
- ✓ 挑戦を後押しする機会の提供
- ✓ 事業以外でも社会に貢献する
- ✓ 自律性のための情報共有

新しい働き方への取り組み

- COVID-19の感染拡大防止のため、全社的にリモート勤務に移行。
直近の平均出勤率は10%未満
- ニューノーマルにおける生産性・成果の最大化を目指し
「はたらくを、発明しよう。」プロジェクトを発足



社会と会社の関わり

- 「社会の課題を解決する」企業として、事業以外でも社会の偏見・歪みの発見と解決に向けた取り組みを実施
- 各ステークホルダーとの価値観の共有、ブランディングの確立を目指す

差別の解消に向けた取り組み



「バイアス」「常識」について考えるワークショップをNPO法人soar、ミミクリデザイン社と共同設計。外部ゲストも招待し実施

課題の発見と視点の提供

2020.12.17

エンジニアに男性、CSに女性が多いのはなぜ？
ニシブマリエ

次の文章を、状況を想像しながら読んでみてほしい。

「路上で交通事故がありました。大型トラックが、父親とその息子をひき、父親は即死しました。息子が意識不明の重体で病院に運ばれると、手術に当たろうとした外科医が『これは私の息子！』と叫んだのです」

さて、どういうことか、すんなり理解できただろうか。父親は亡くなったはずなのに、どうして？

これは、ジェンダーステレオタイプを試すアクティビティ。外科医と聞くと、直感的に男性を思い浮かべる人が多数だろう。しかし「外科医が母親だった」と分かると意味が通る。

厚生労働省の二〇一八年の調査によると、病院勤務の外科の女性割合は七・一％と実際に少ない。そのため「外科医＝男性」と考えることは合理的とも言える。しかし、そうではないケースに気付かなかった人は、ステレ

社会と社内の問いを提起する企業ブログ「Q by Livesense」を開始

3.FY2021方針

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

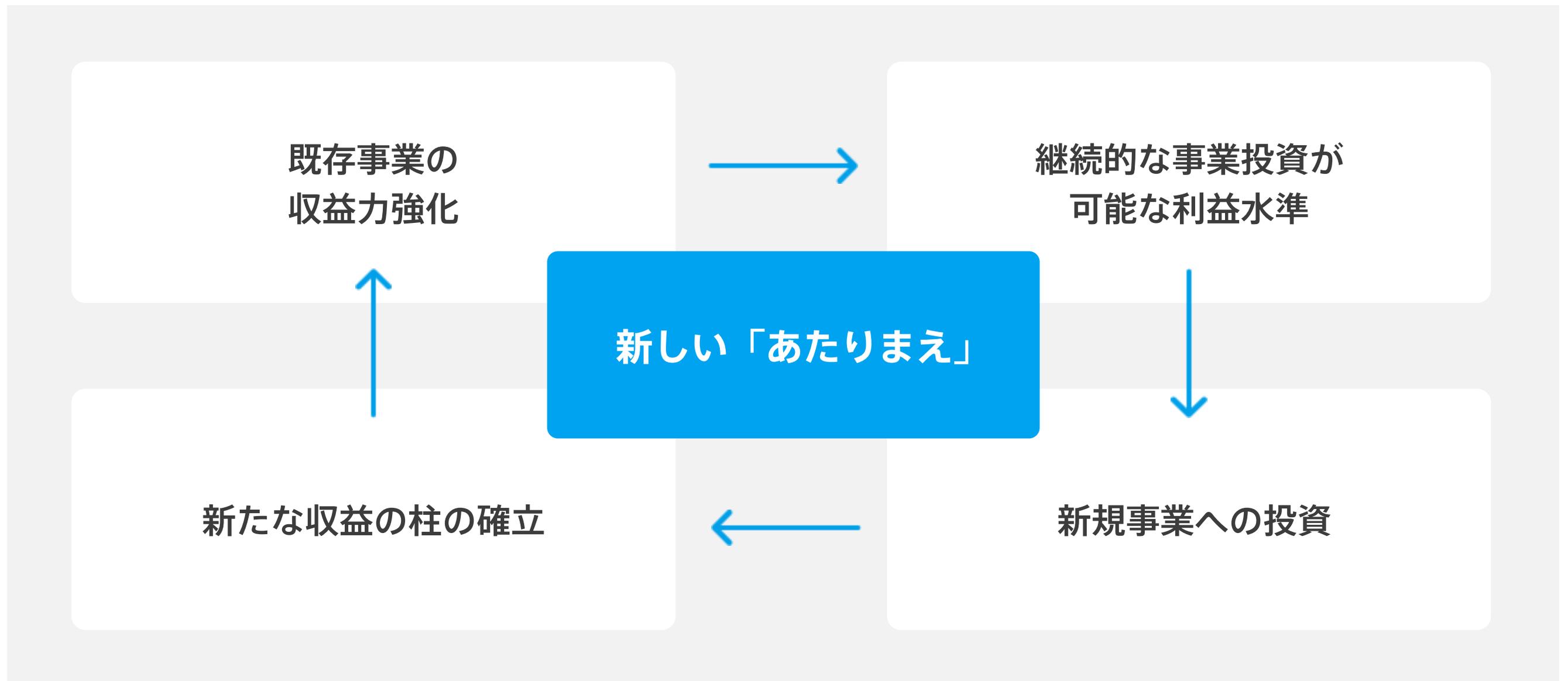


新規事業

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



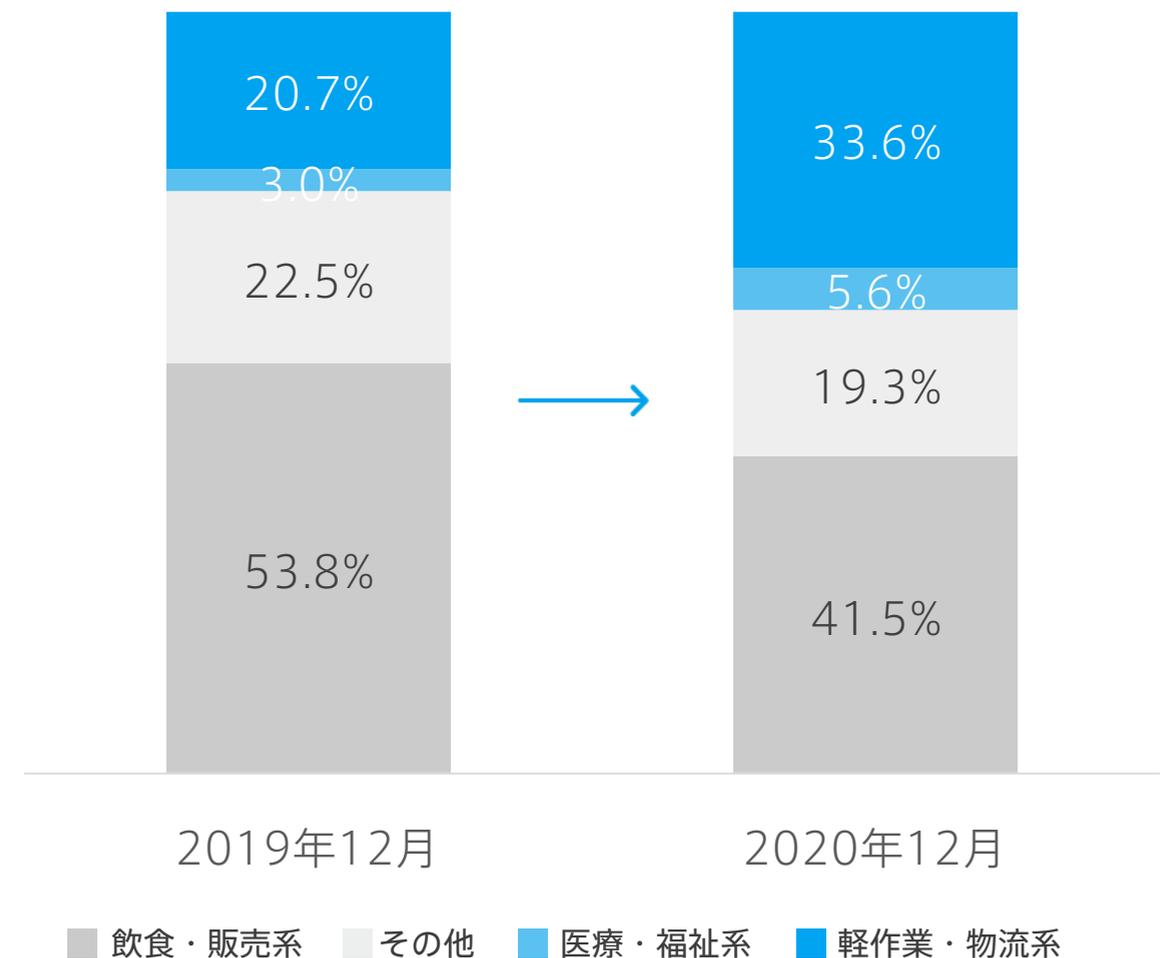
ユーザー数

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

採用率

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）



- | 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を集約
- ✓ 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

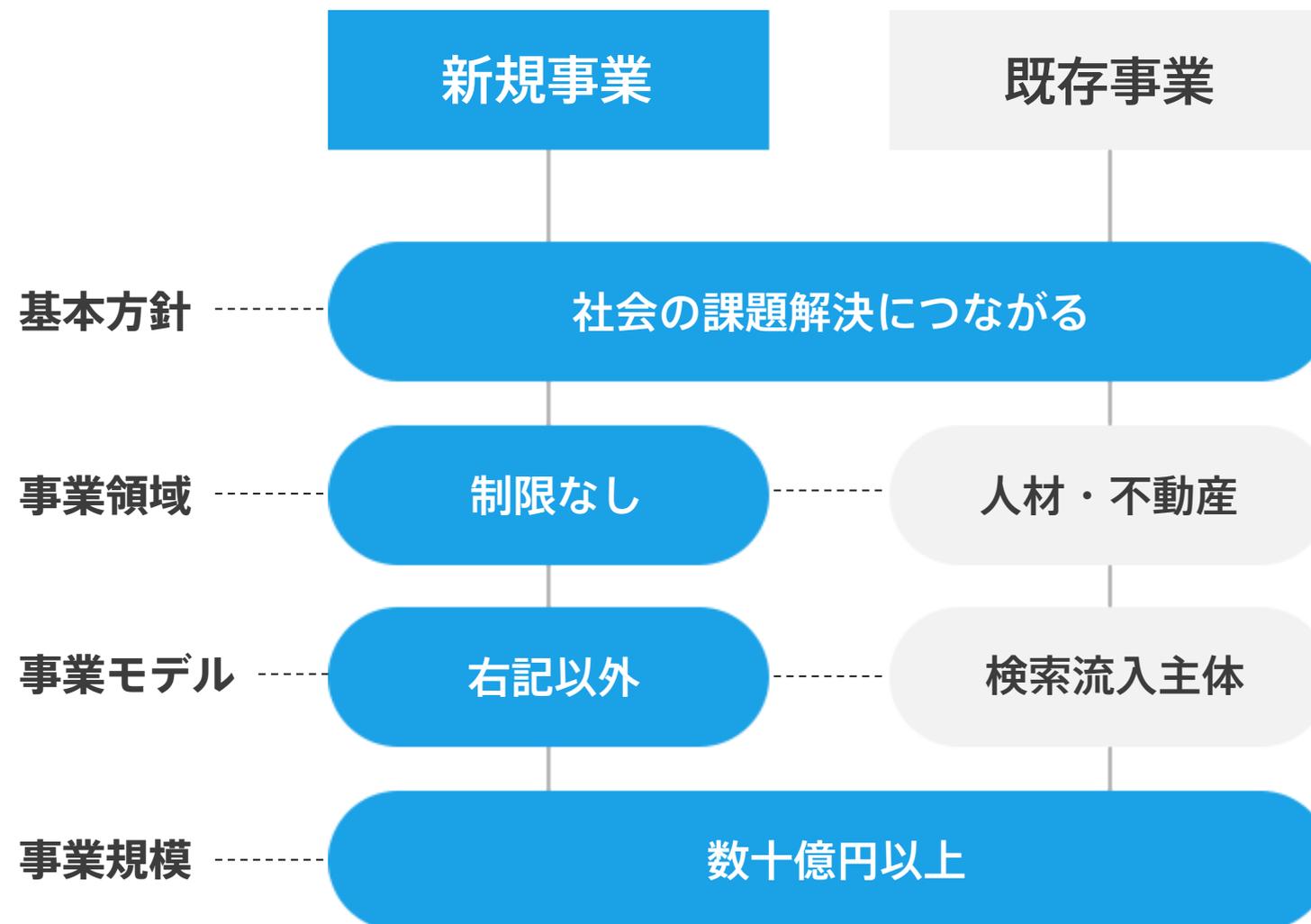


新規事業の立ち上げ

| 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（再掲）



2021年12月期 業績予想

- COVID-19の影響を合理的に算出することが困難なため、業績予想は未定
- 感染影響が続く前提で、早期に利益創出が可能な体質への転換を図る

(単位：百万円)

	FY2020上半期	FY2021上半期	YoY
売上高	2,354	—	—
営業利益	▲ 403	—	—



LIVENSENSE

あたりまえを、発明しよう。

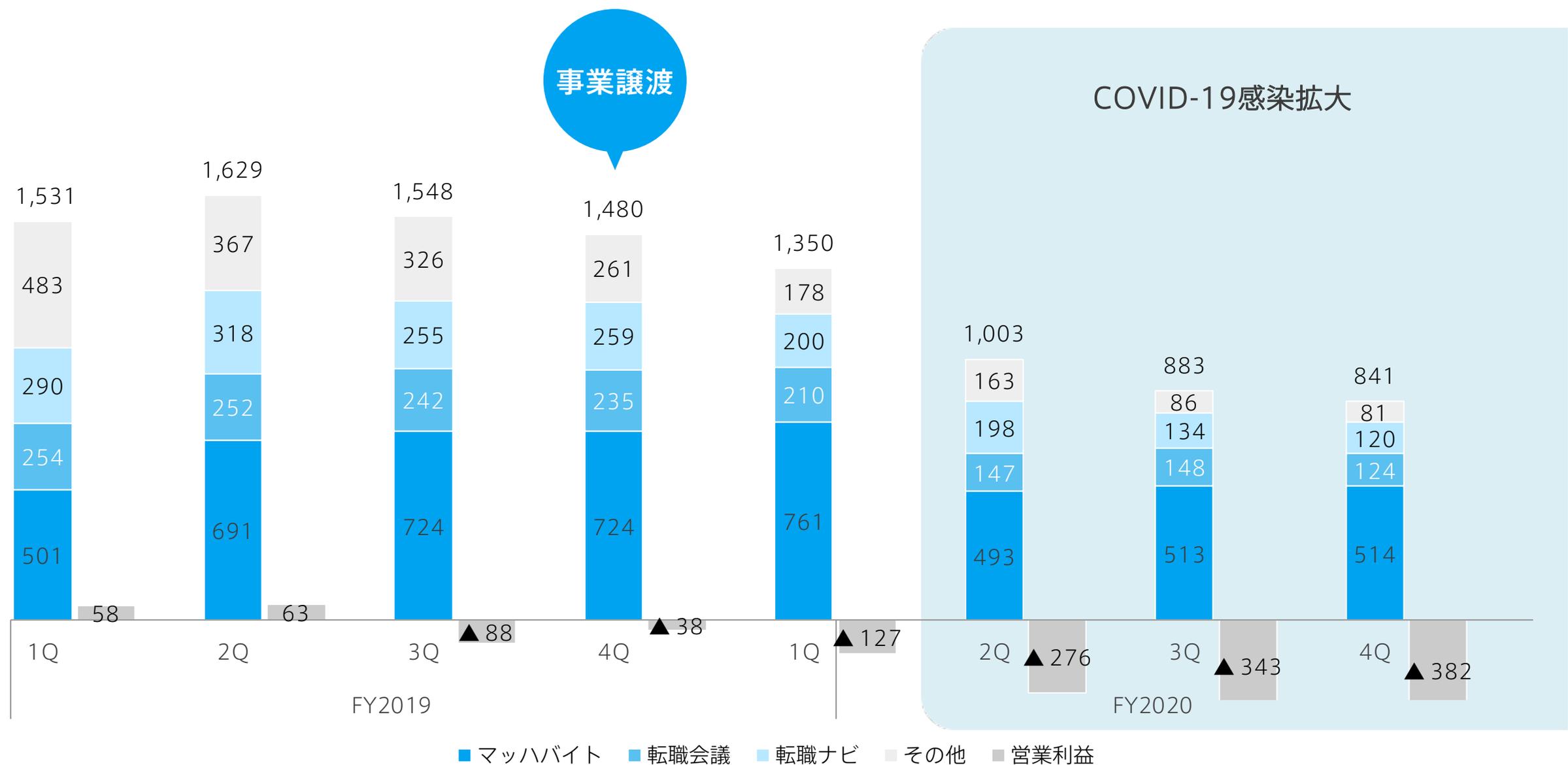
4.補足資料

4.補足資料

四半期業績

四半期売上高・営業利益の推移

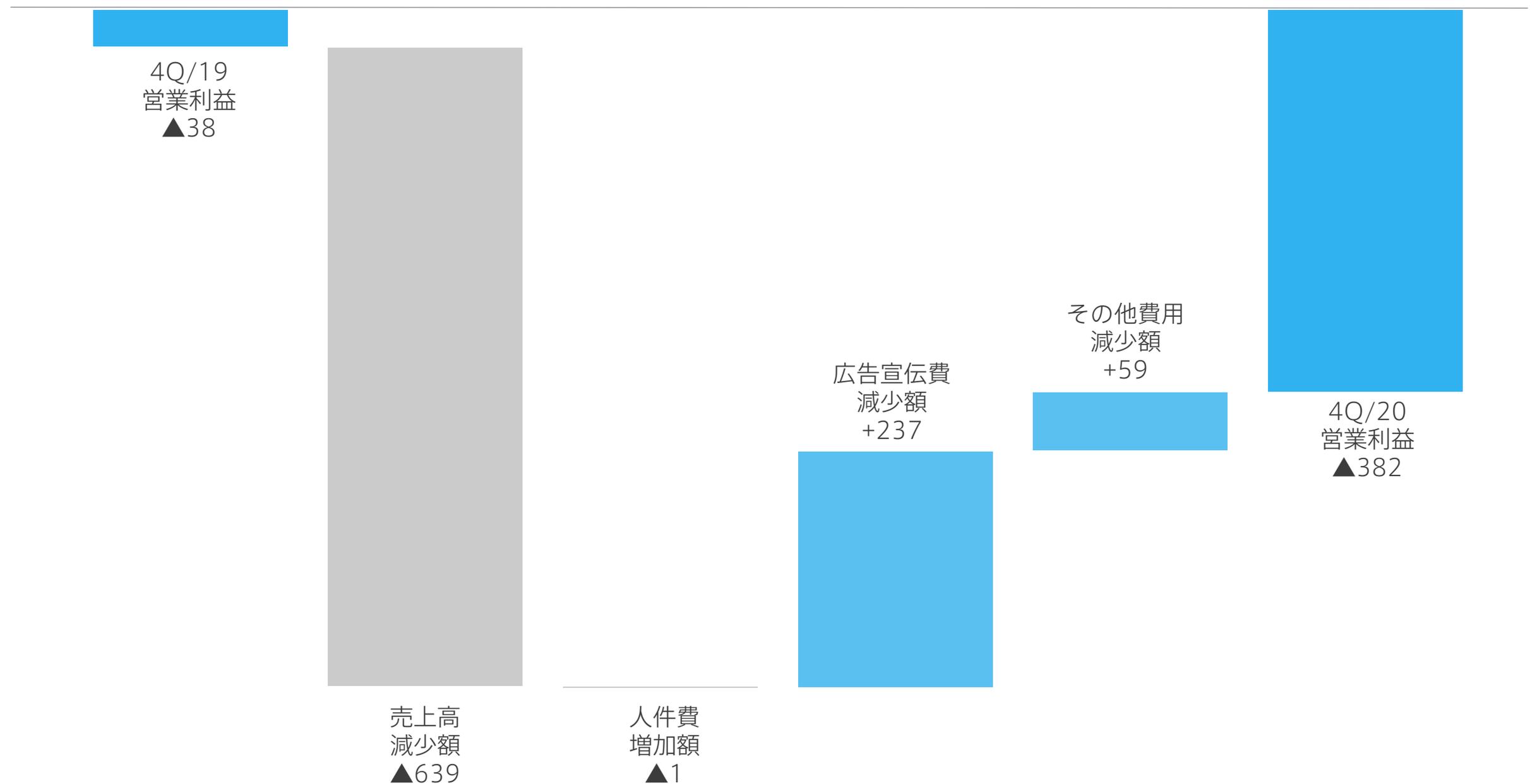
(単位：百万円)



※DOOR賃貸は2019年12月1日をもってキャリアインデックス社に事業譲渡

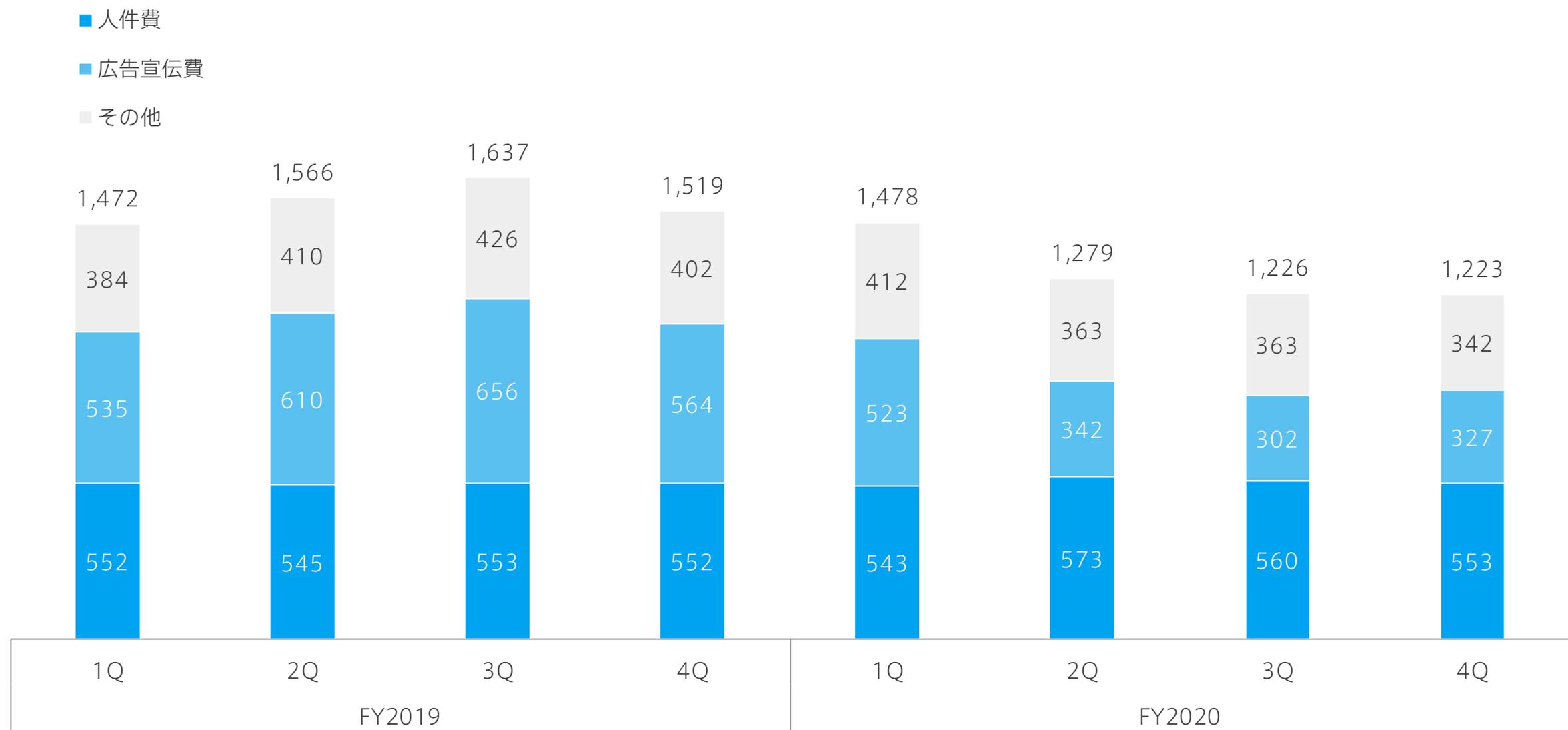
四半期営業利益の推移 増減分析

(単位：百万円)



四半期費用の推移

(単位：百万円)



4.補足資料

会社概要

社名の由来

LIVE + SENSE

生きる

意味

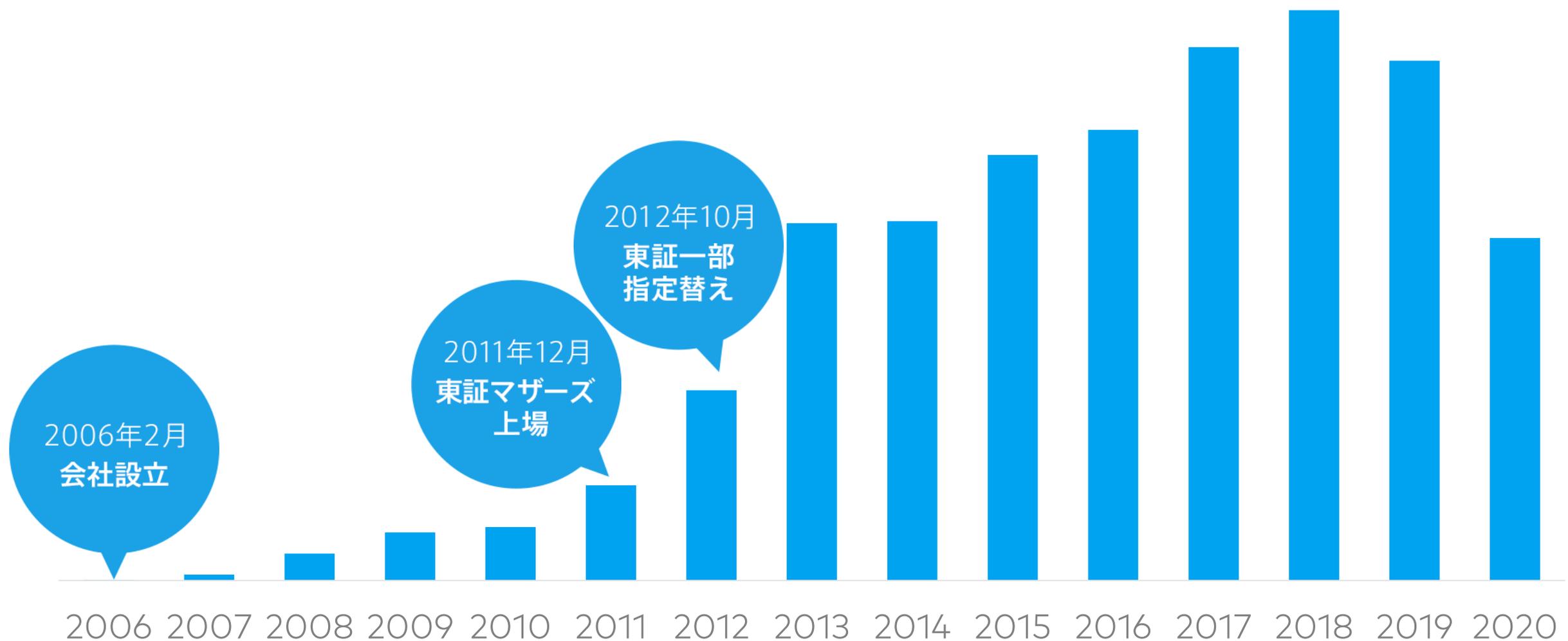
経営理念

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。

設立以来、世の中の不便や問題を解決するべく様々なサービスを提供

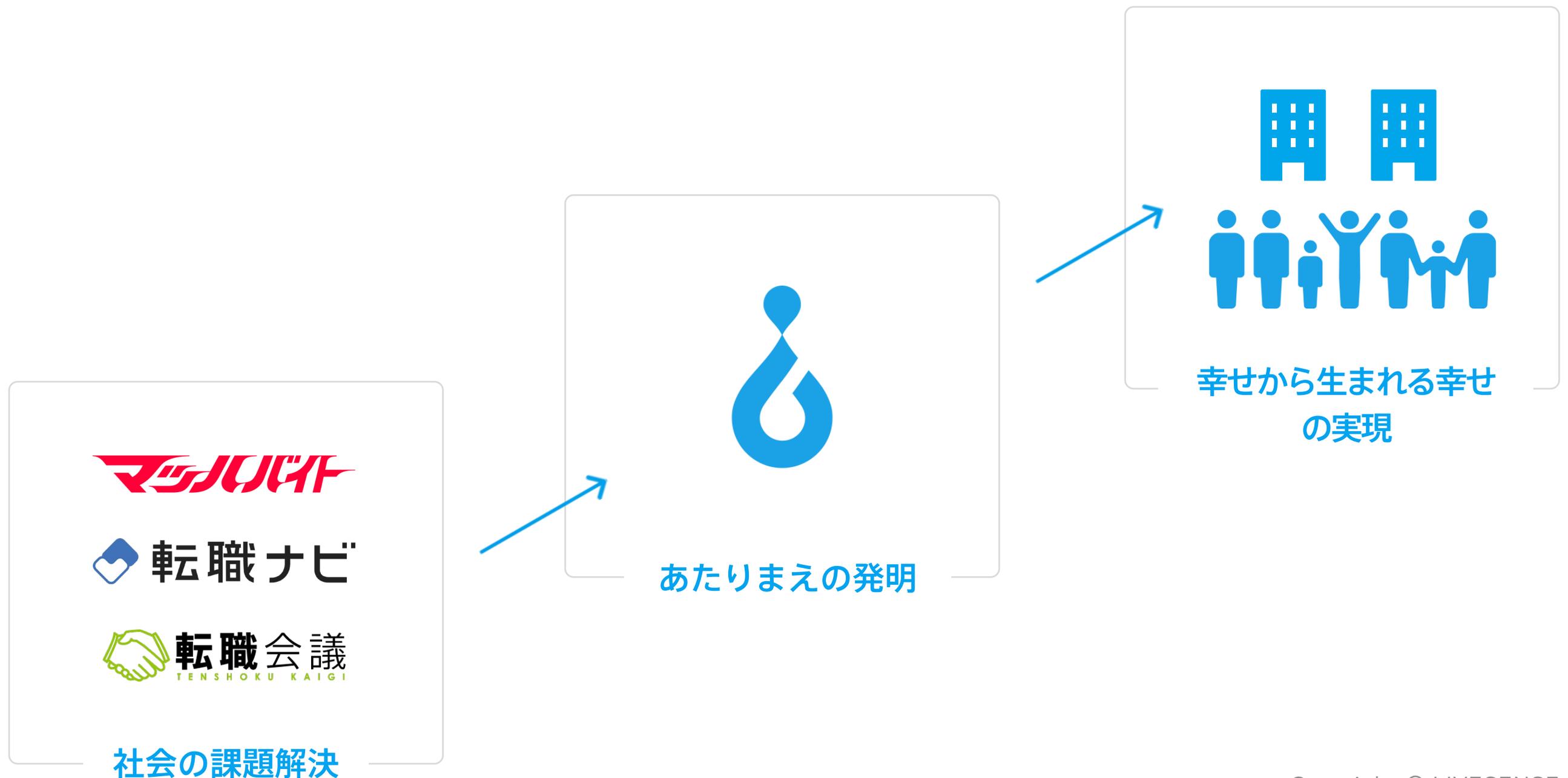


※以下の各サービスは譲渡等により現時点で他社運営、もしくは運営終了

waja、アイミツ（～2018年） DOOR賃貸（～2019年） 治療ノート、就活会議（～2020年）

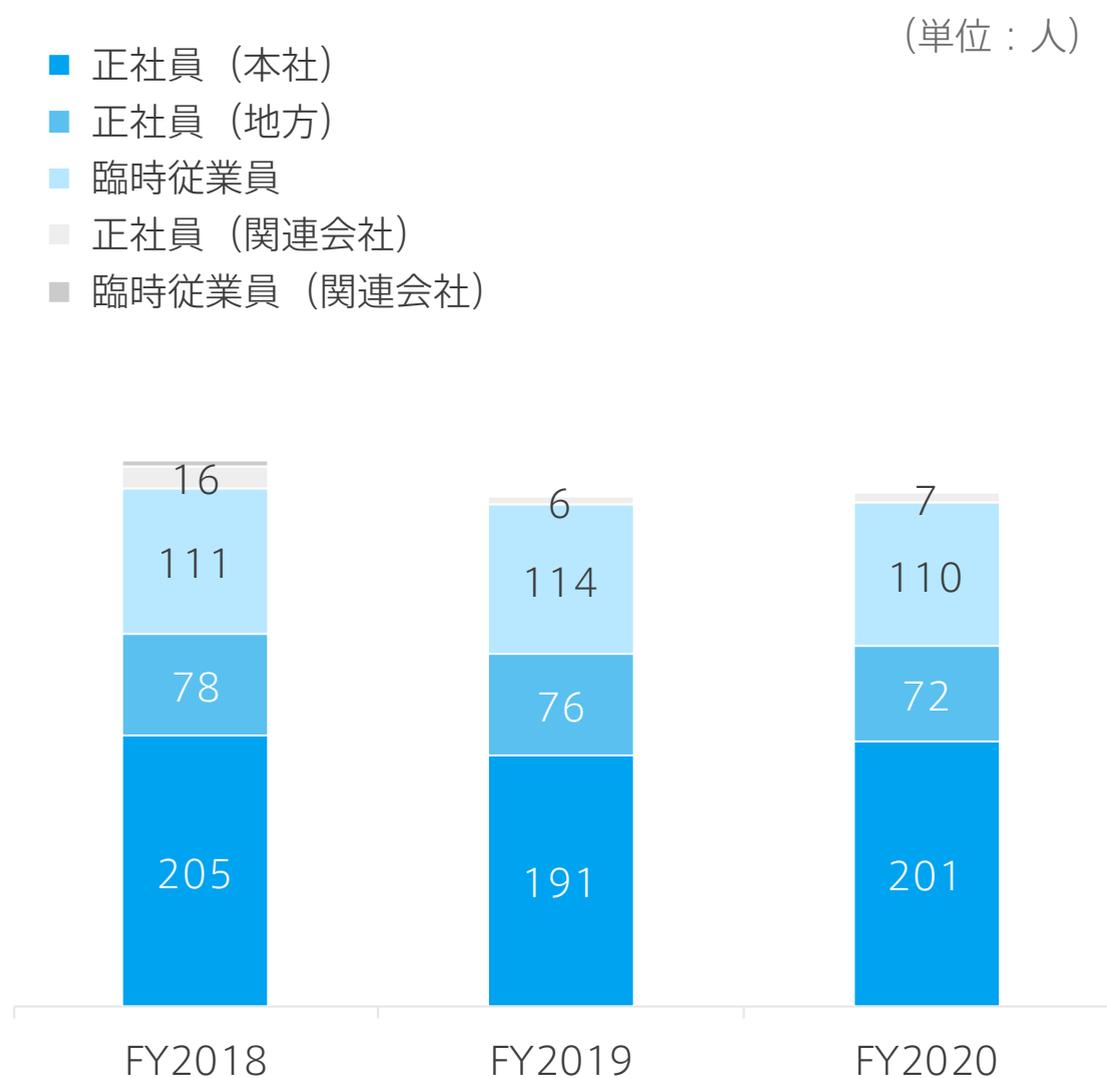
サービス運営の基本理念

- 社会的課題を解決するサービスを運営
- リブセンスのサービスが世の中の「あたりまえ」になることで多くのユーザーの課題解決、幸せの実現を目指す

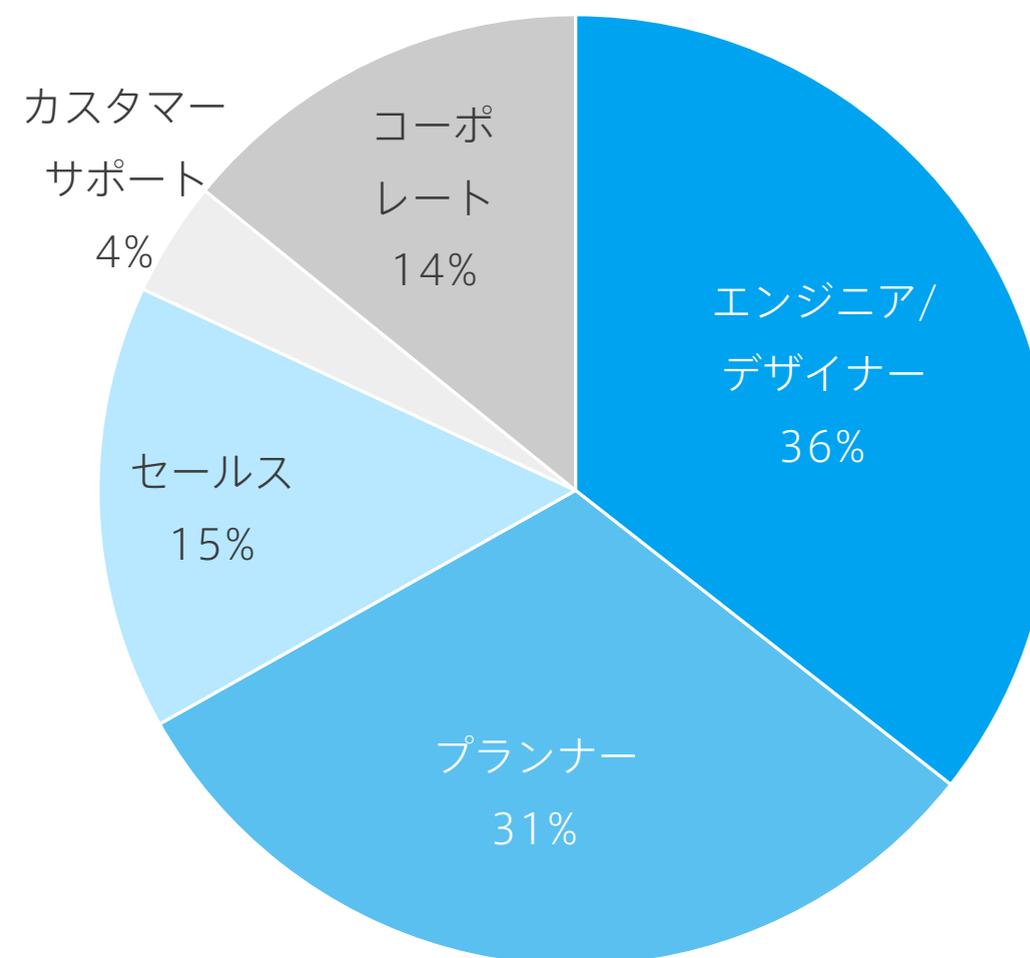


社名	株式会社リブセンス
代表取締役社長	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場日	東証1部 : 2012年10月1日 東証マザーズ : 2011年12月7日
従業員数 (単体)	正社員 : 273名 (2020年12月末現在)
連結子会社	株式会社リブセンスコネクト / 株式会社フィルライフ

従業員数の推移（連結）



職種別構成比



※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



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。