

# 2021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）

2022年2月14日

# Agenda

1

決算概要

2

FY2021総括

3

FY2022方針

4

補足資料

# 1. 決算概要

**| 通年でCOVID-19の影響を受けるものの増収を確保。営業損益は横ばい。  
Q単位では、売上・営業損益ともに改善基調が続く**

- 売上高 4,179百万円 ( YoY +100百万円 +2.5% )
- 営業利益 ▲1,112百万円 ( YoY +16百万円 -% )

**| 既存事業はマッハバイト、転職ドラフトが伸長。  
黒字体質への再転換のため、転職ナビは撤退を決定**

- マッハバイトはYoY10.2%増収、転職ドラフトはYoY62.3%増収で成長
- 黒字体質への再転換に向け、転職ナビの撤退を含む収益力強化施策を策定

**| 新規事業は2事業の開発・検証が進捗**

- 提案型マッチングサービス「knew」は月額制の本会員機能をリリース
- オンライン面接ツール「batonn」はトライアル参加企業を対象にβ版の提供を開始

# 通期業績概要

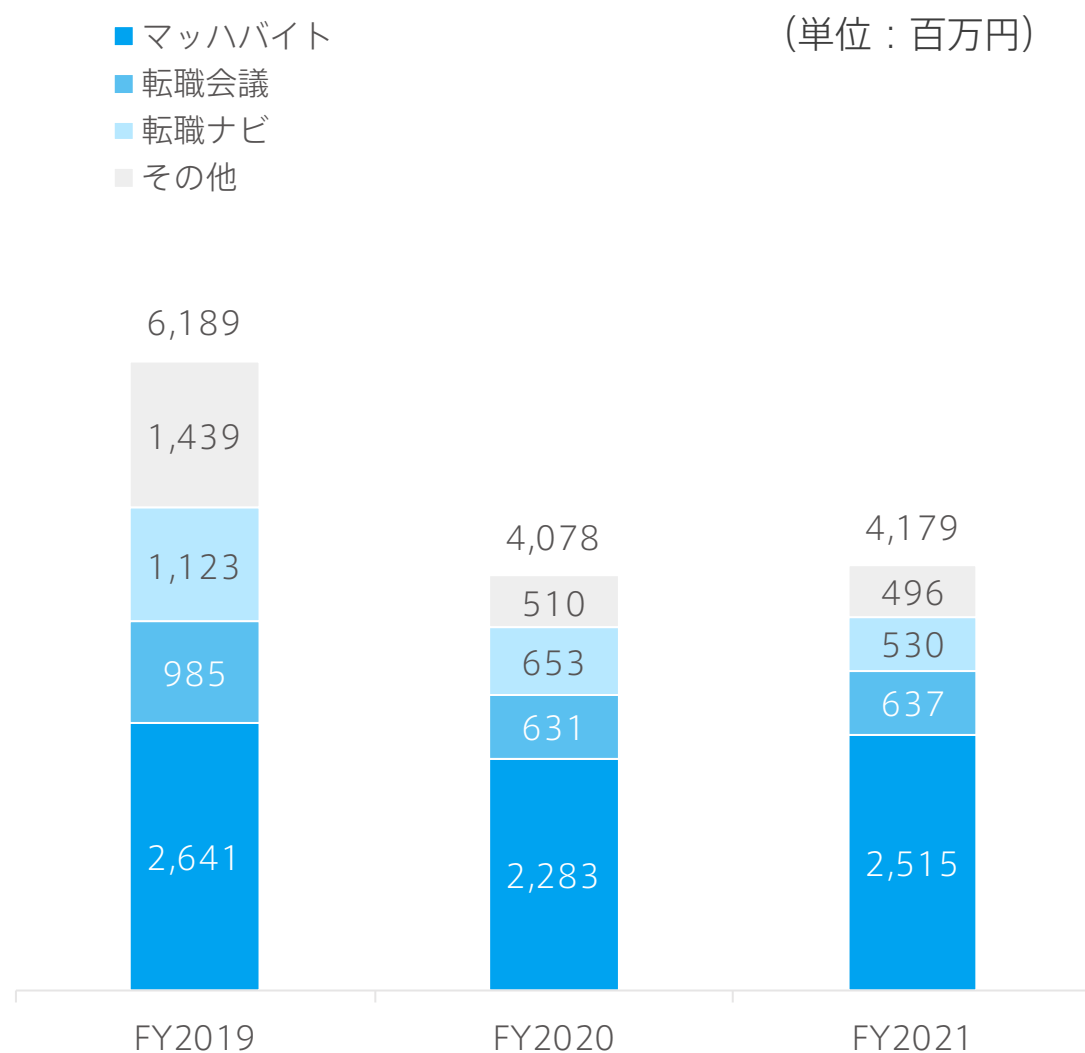
(単位：百万円)

	FY2020	FY2021	YoY
売上高	4,078	4,179	+2.5%
営業利益	▲ 1,129	▲ 1,112	—
営業利益率(%)	—	—	—
経常利益	▲ 1,032	▲ 916	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 1,089	▲ 943	—

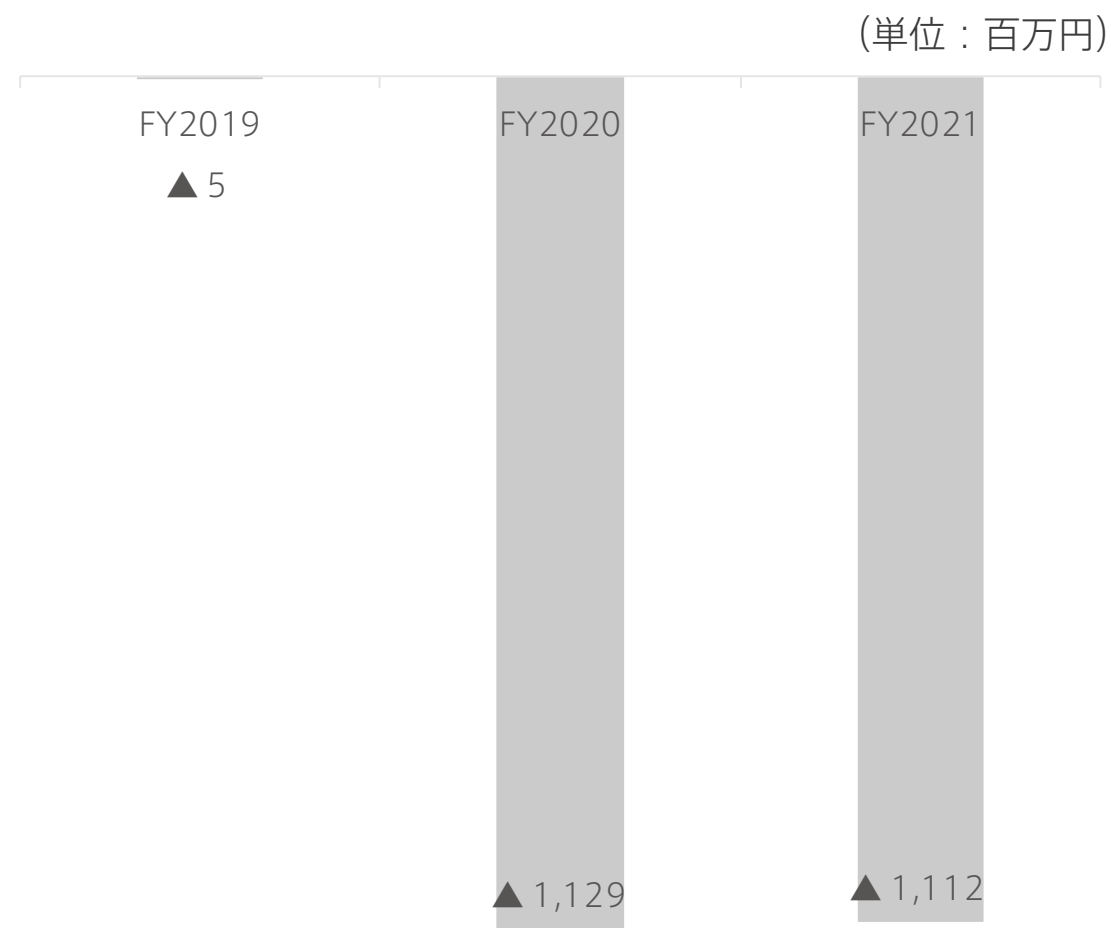
# 通期売上高・営業利益の推移

COVID-19、就活会議の譲渡の影響がある中で増収、  
営業損益はほぼ横ばい。大きな回復には至らず

### 売上高



### 営業利益

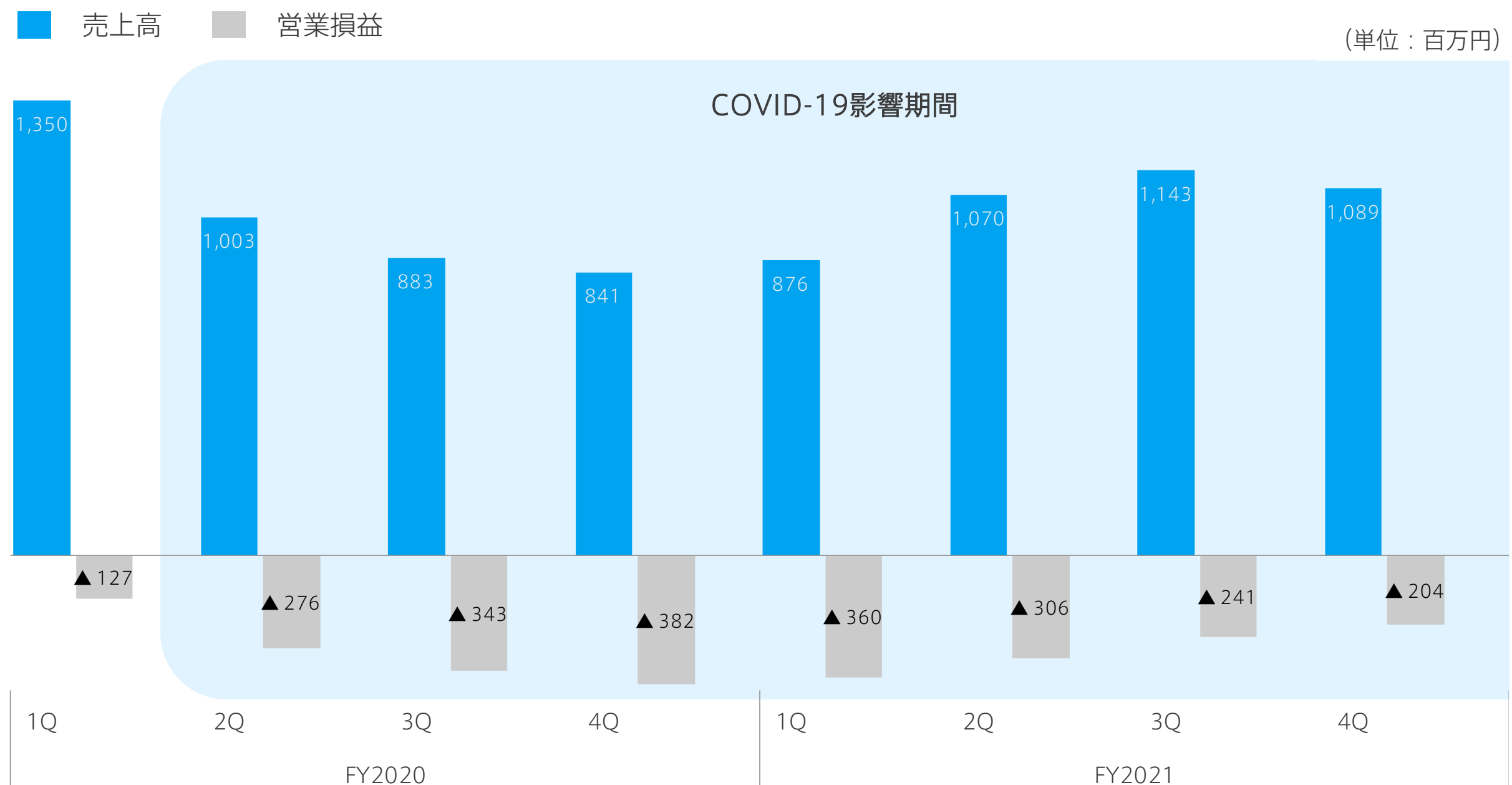


※2020年7月1日をもって就活会議を譲渡

# 四半期売上高・営業利益の推移

■ FY2020/4Qを底に反転し、回復基調が続く。

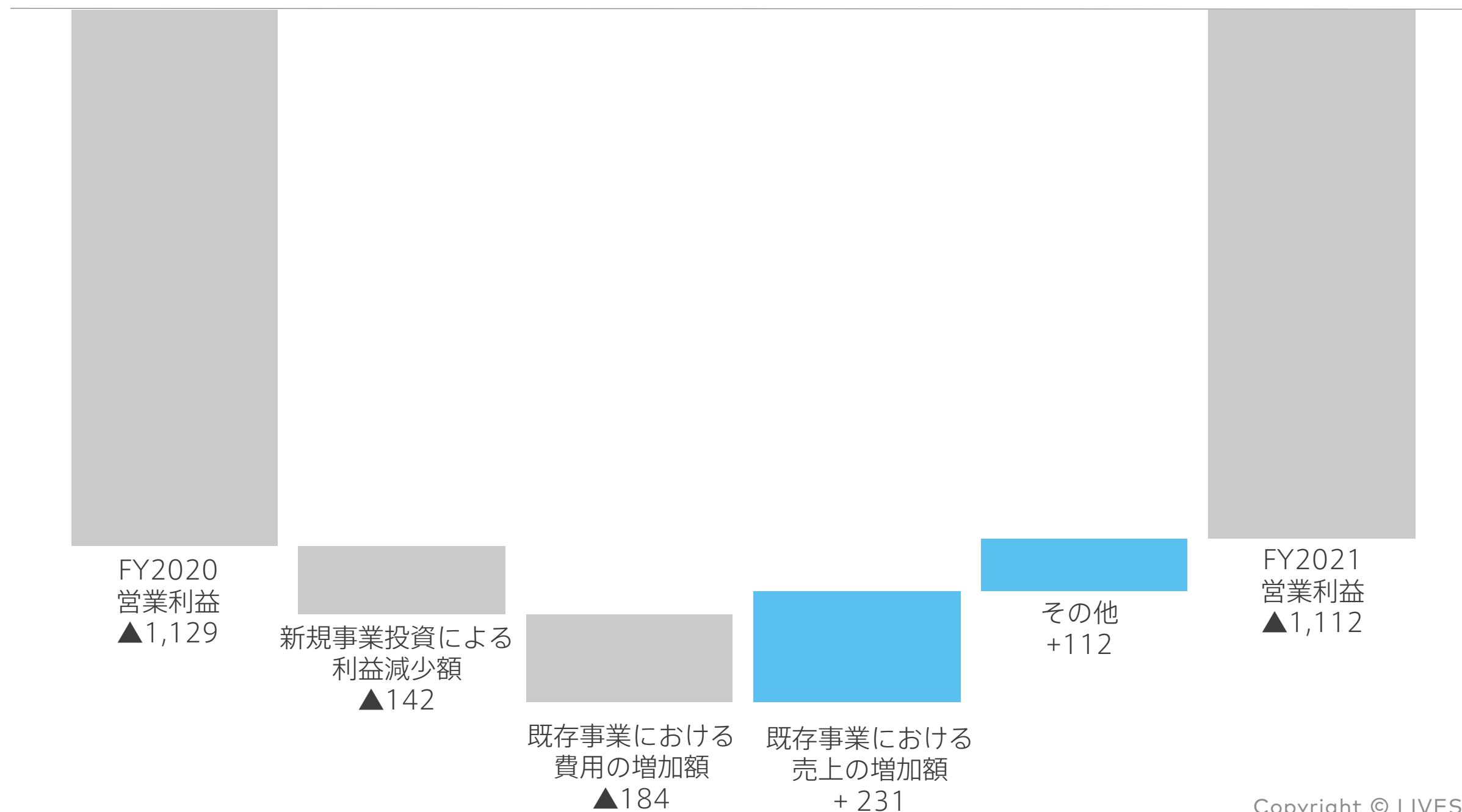
4Qは売上高YoY+247百万円、営業損益YoY+177百万円と大きく改善



# 通期営業利益の推移 増減分析

既存事業の収益は堅調に改善。新規事業投資を拡大するも、  
営業損益はほぼ横ばい

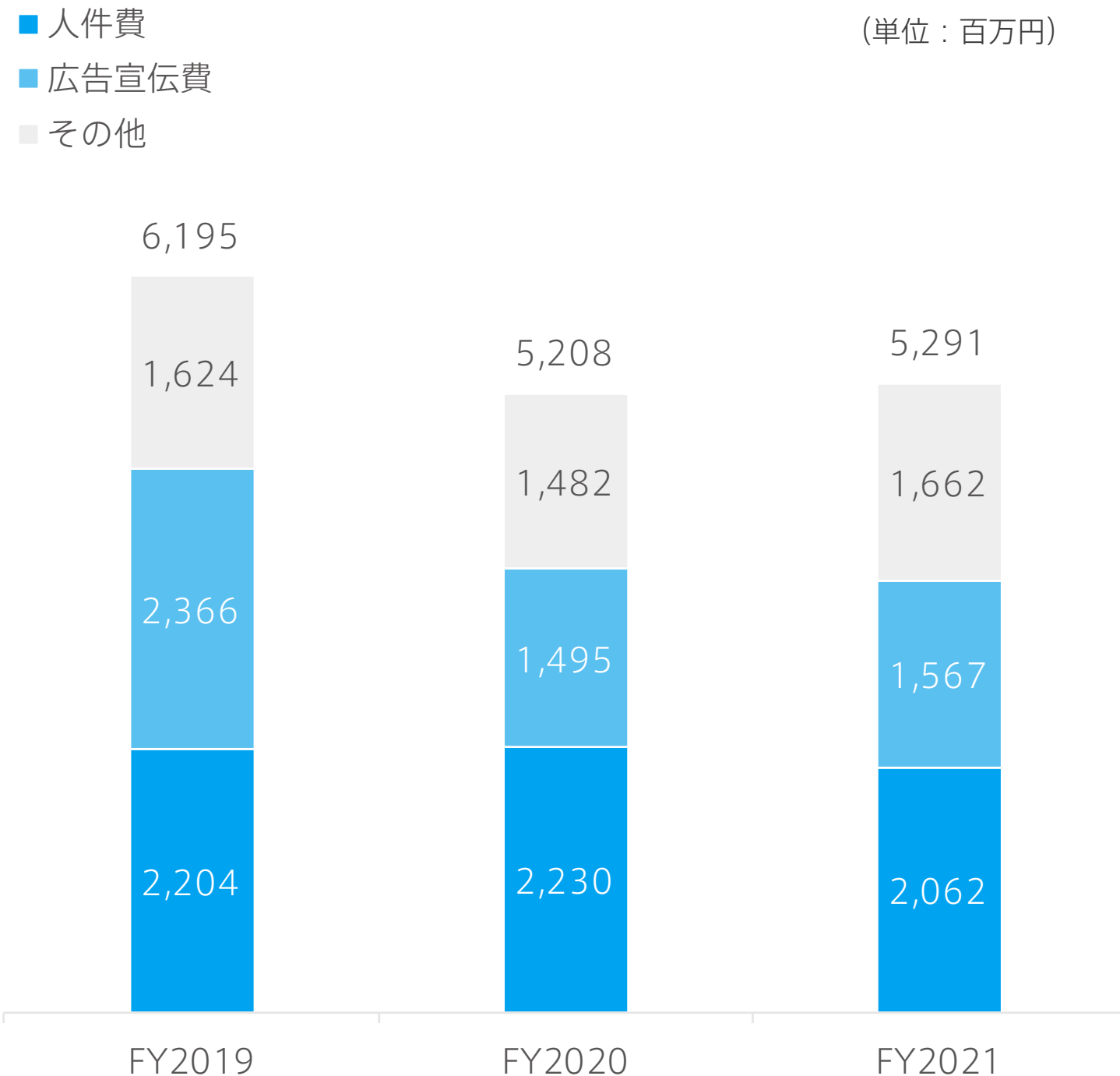
(単位：百万円)



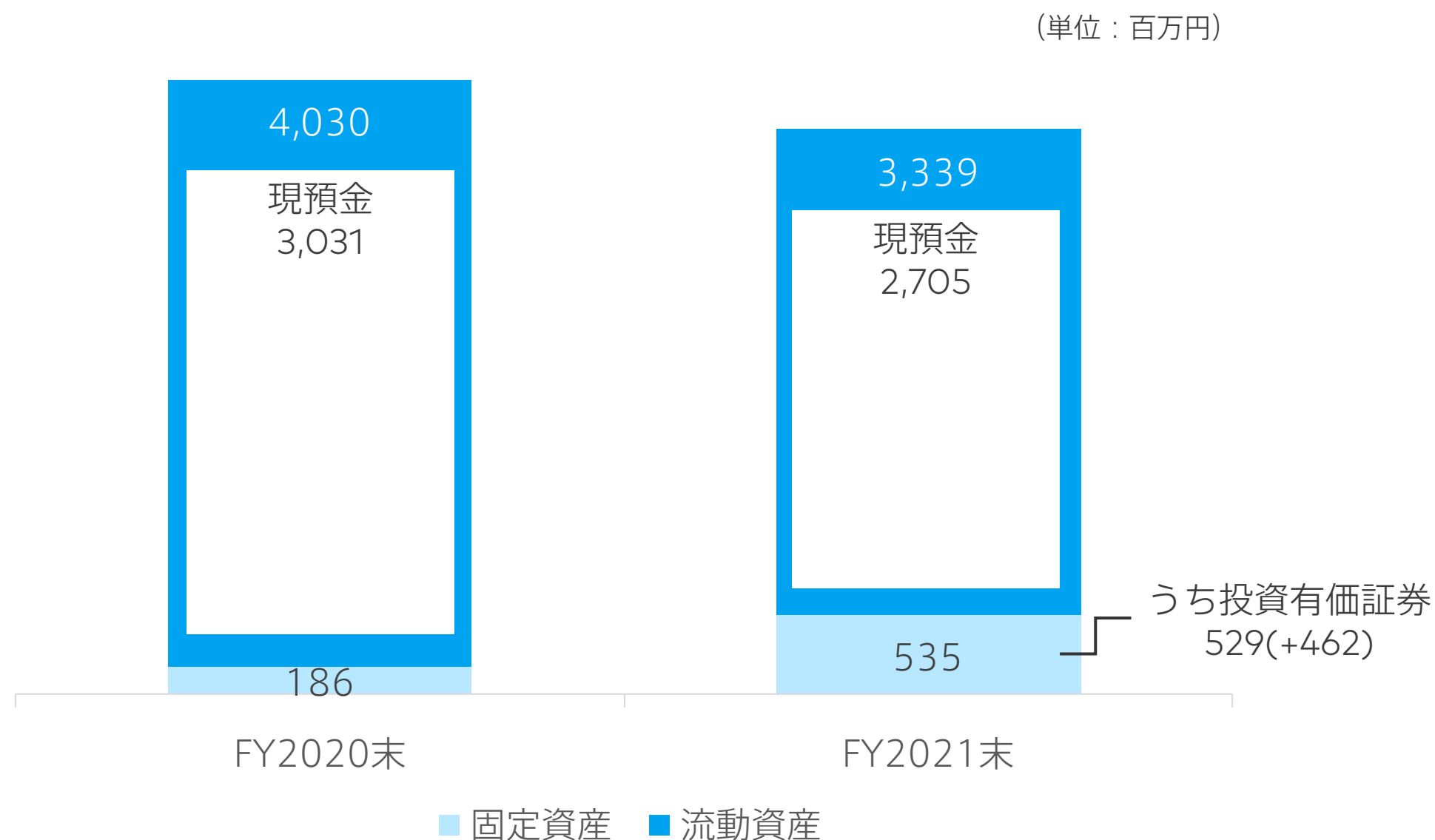


# 通期費用の推移

顧客獲得の強化等により、その他費用が増加。  
人件費が減少し、総費用はほぼ変わらず



- | 営業損失の発生により現預金が減少するも、財務状況の懸念はなし
- | 過去の投資案件により、投資有価証券（上場株式）が増加



## 2.FY2021総括

# 2.FY2021総括

全社方針

## 2021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

- マッハバイト・転職ドラフトを中心にQoQで回復基調が続く
- 「黒字体質への再転換」には一層の収益力強化が必要。事業成長と並行して不採算事業の撤退・固定費の削減を決定

### 新規事業の立ち上げ

- 開発・検証が進捗。2事業がβ版をリリース

# 固定費の削減

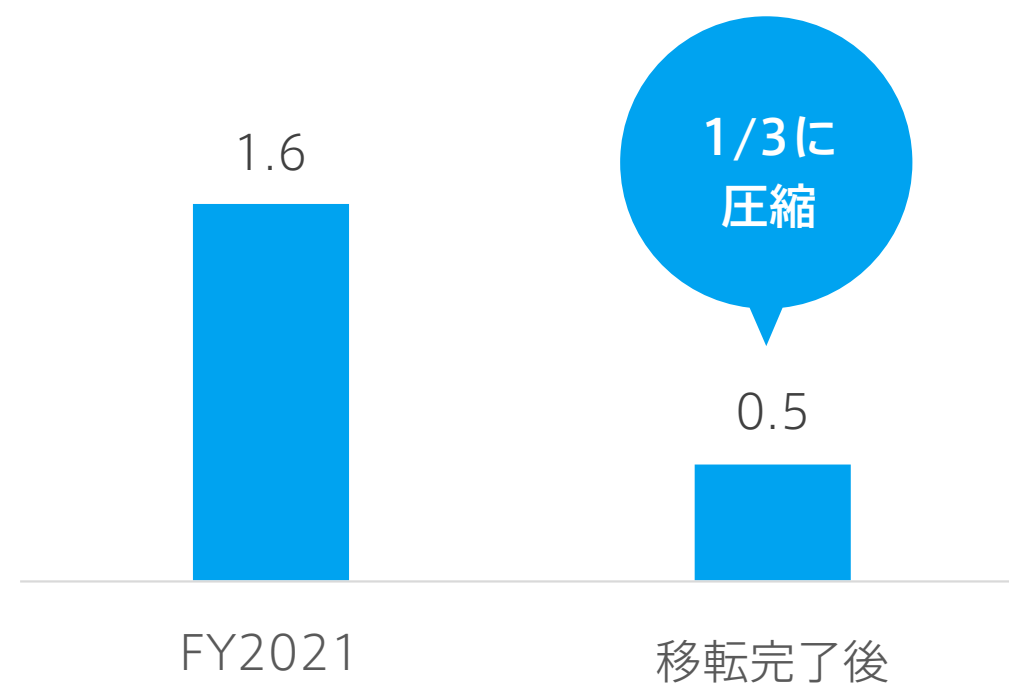
- リモートワークを中心とした新しい働き方が定着
- 全オフィスの縮小移転・閉鎖を決定。生産性を維持しつつ固定費を削減

### オフィス方針



### オフィスコスト試算

(単位：億円)



※2022年度中に実行のため、業績に通年で寄与するのは2023年度となる予定

## 2.FY2021総括

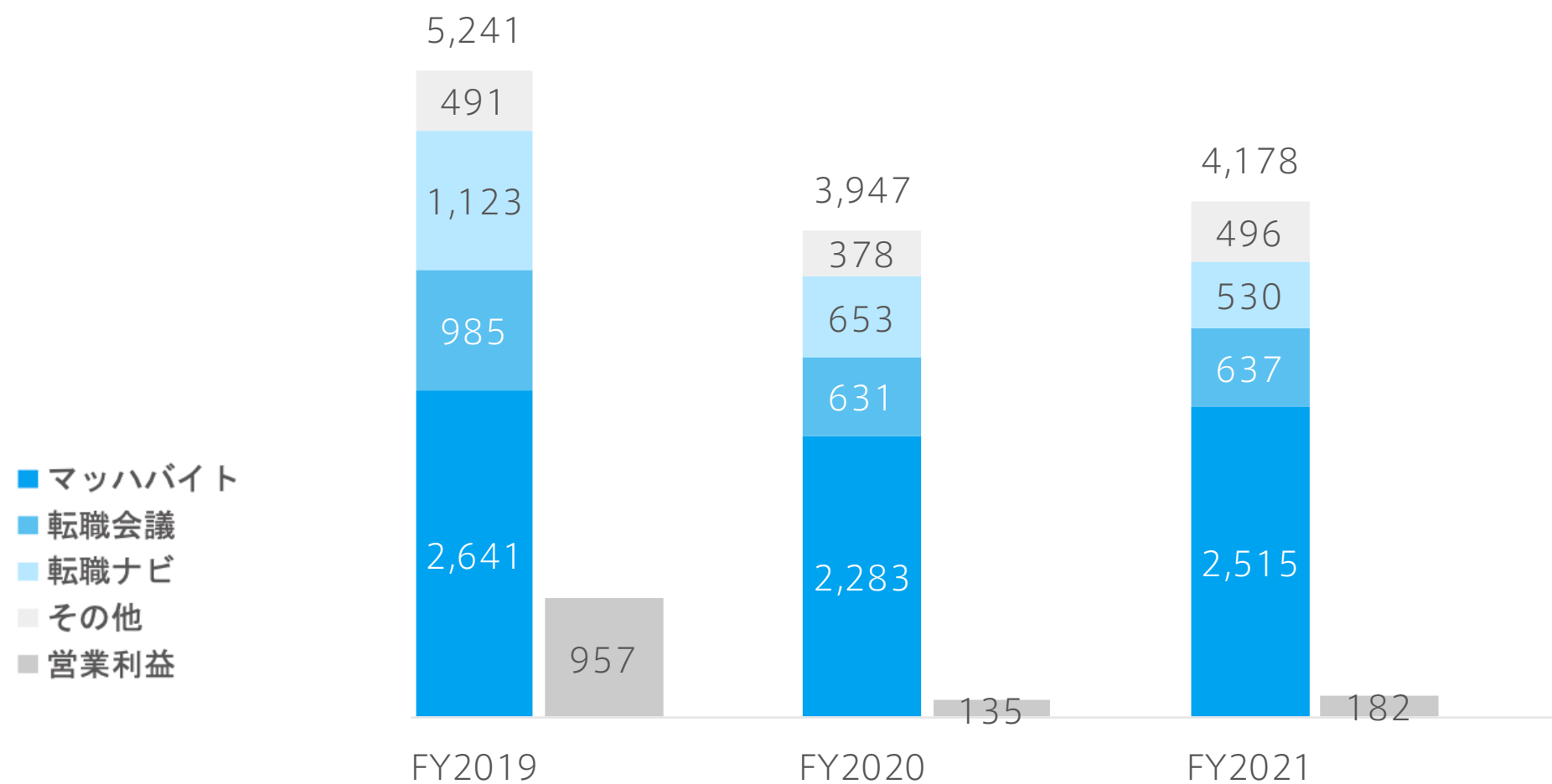
既存事業

# 既存事業の通期売上高・営業利益推移

既存事業は増収増益

事業別ではマッハバイトがYoY10.2%増収。転職ドラフトもYoY62.3%増収と大きく成長

(単位：百万円)



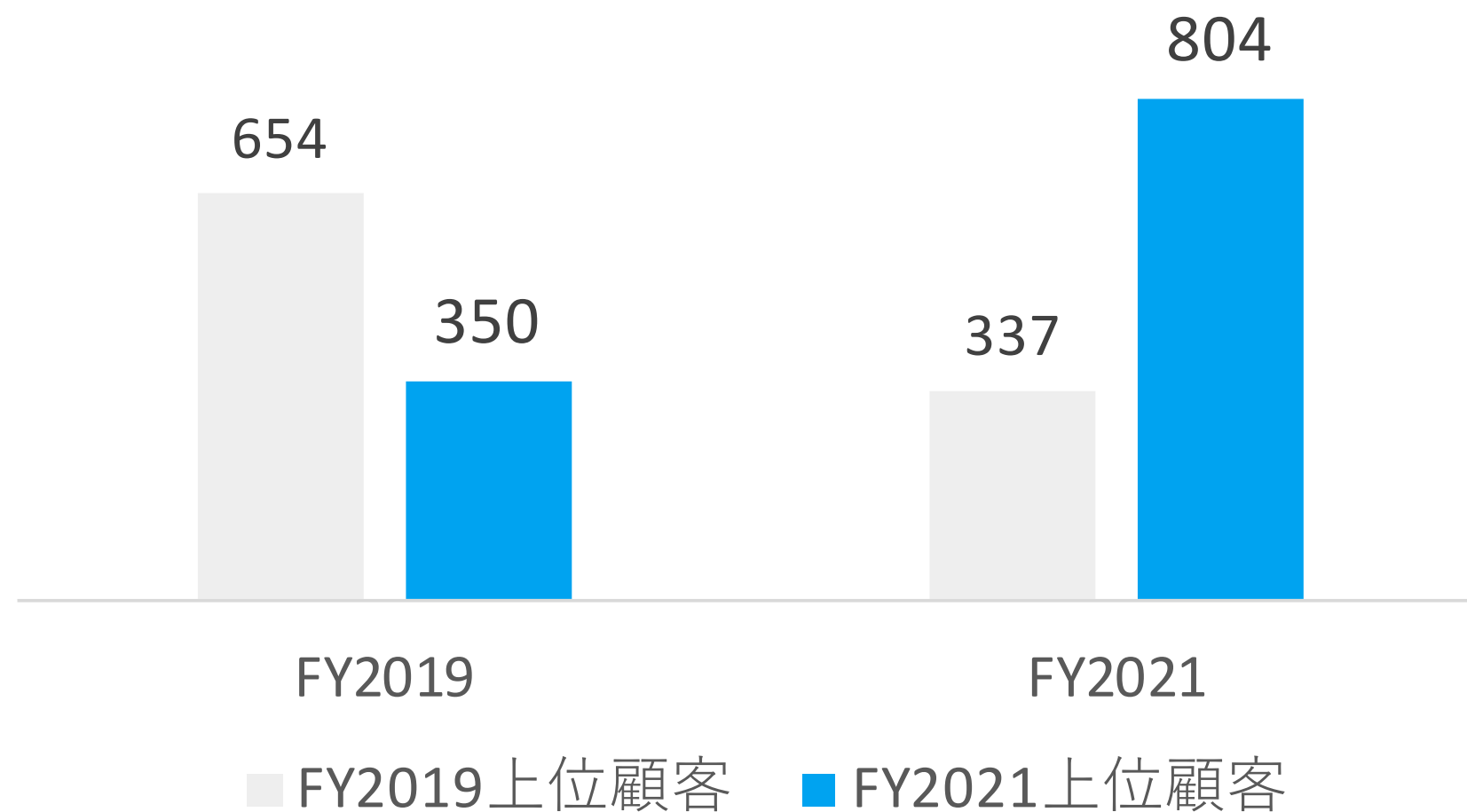
※譲渡事業、新規事業および全社費用を除く既存事業の売上高・営業利益



- | 事業環境の変化に対応し、顧客構成を大きく変更
- | 売上上位顧客は2年で10社中7社が入れ替わり

### 売上上位10社の売上高

(単位：百万円)



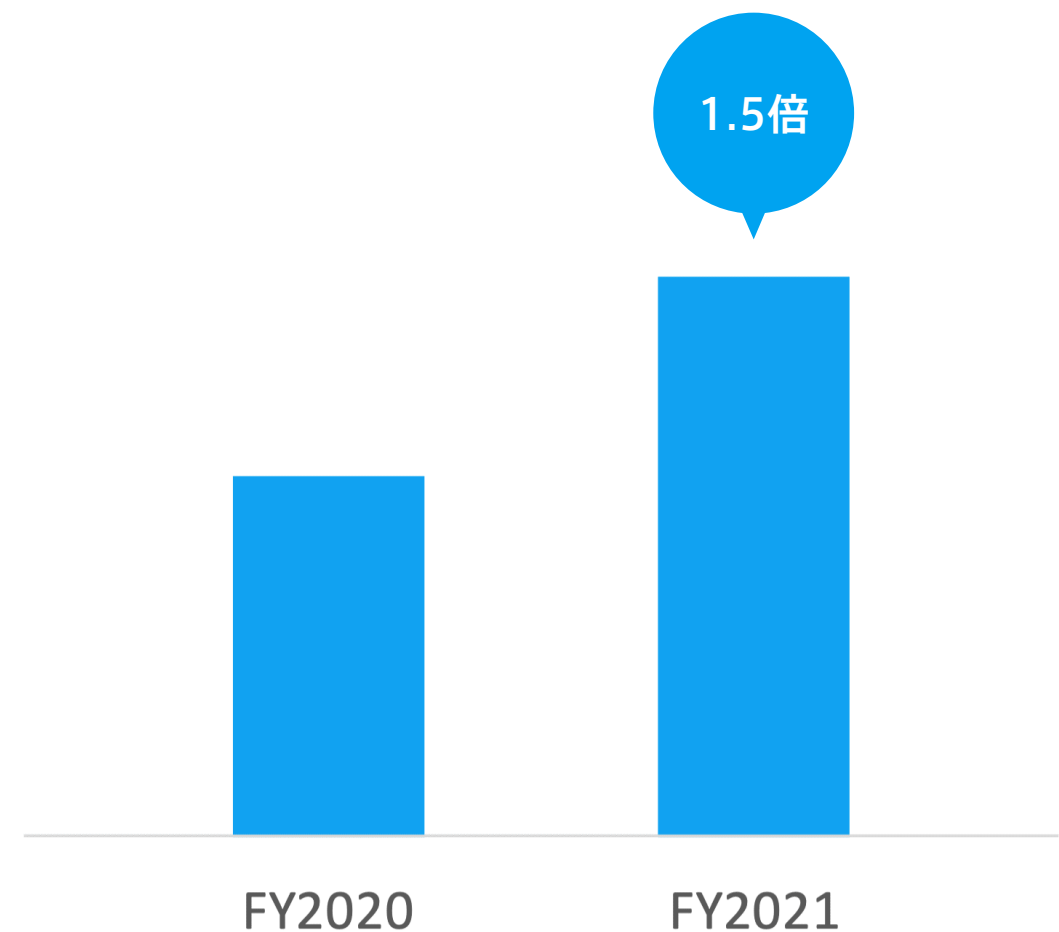
※FY2019、FY2021それぞれの年度の売上上位10社の売上高

# マッハバイト

- ユーザーデータの活用により、ユーザー体験とマッチング精度が向上。  
アプリ経由の応募が大きく増加
- 今後も更なるデータ活用の改善を継続、応募率向上を図る



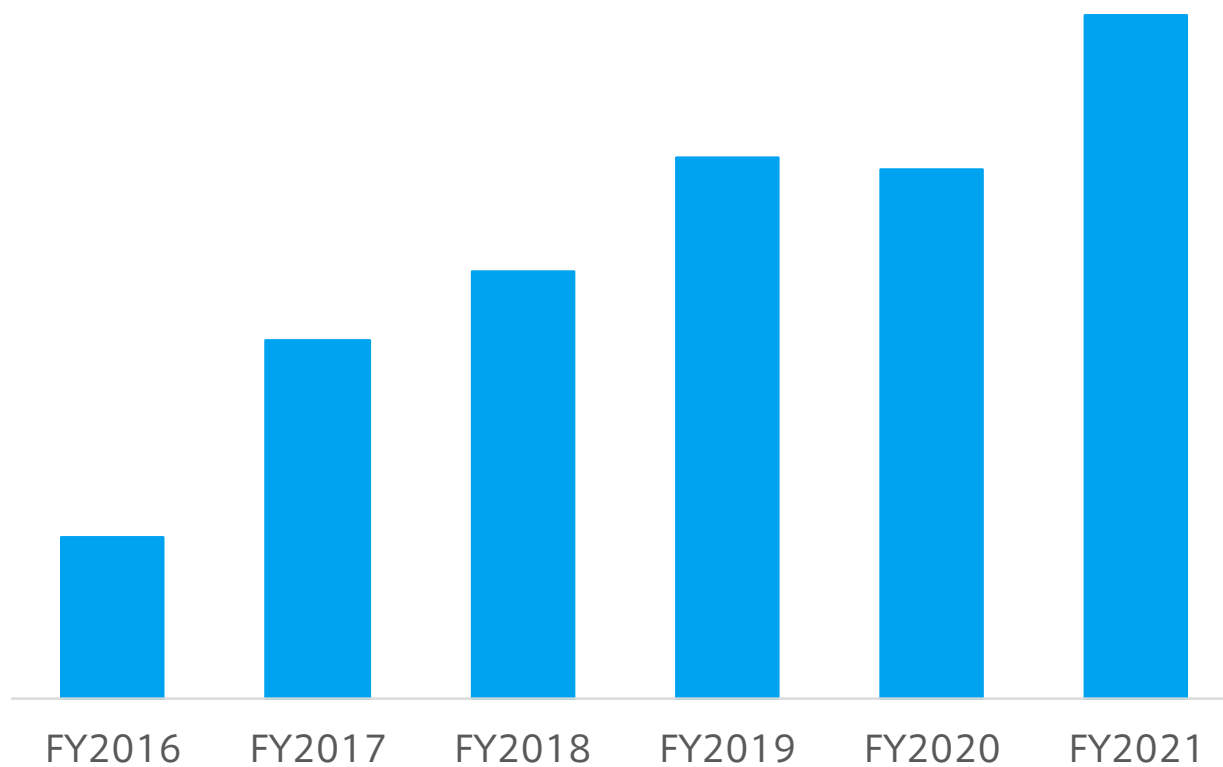
アプリ経由応募数



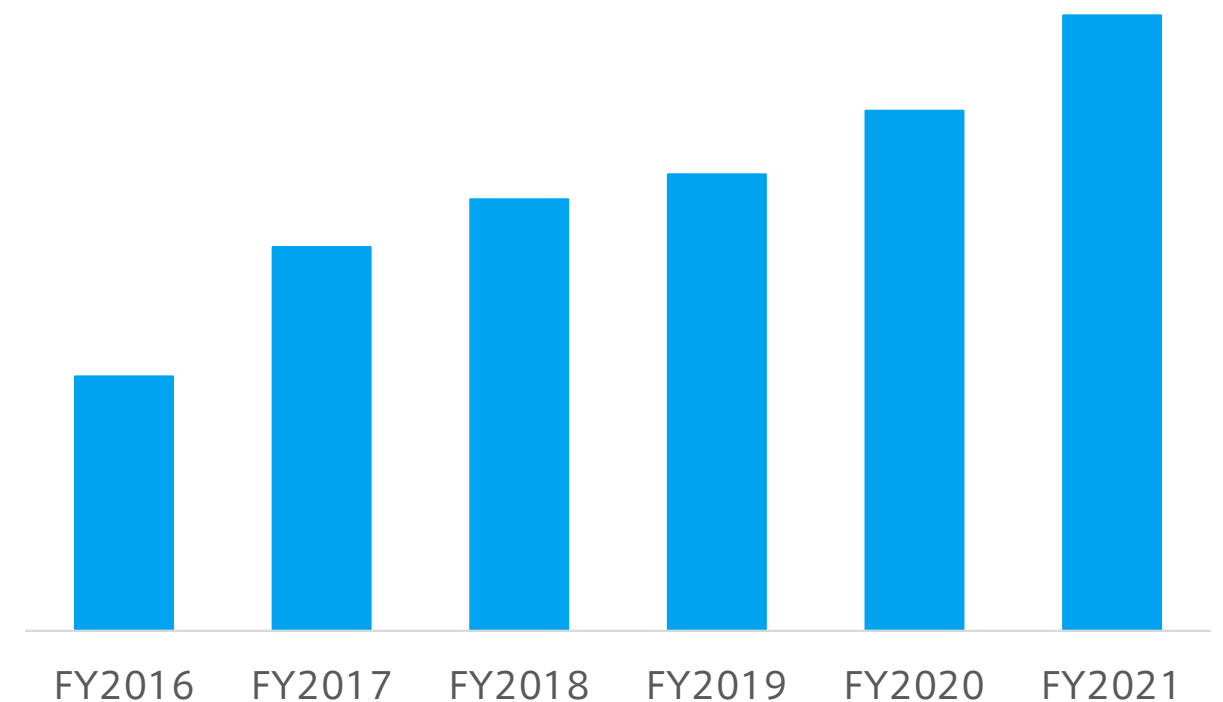
# 転職ドラフト

- 採用ニーズが極めて強いエンジニア転職市場において独自の価値を確立
- 参加企業数・参加会員数とも過去最高を達成。レコメンドロジックの強化等により採用数も増加

参加企業数



参加会員数

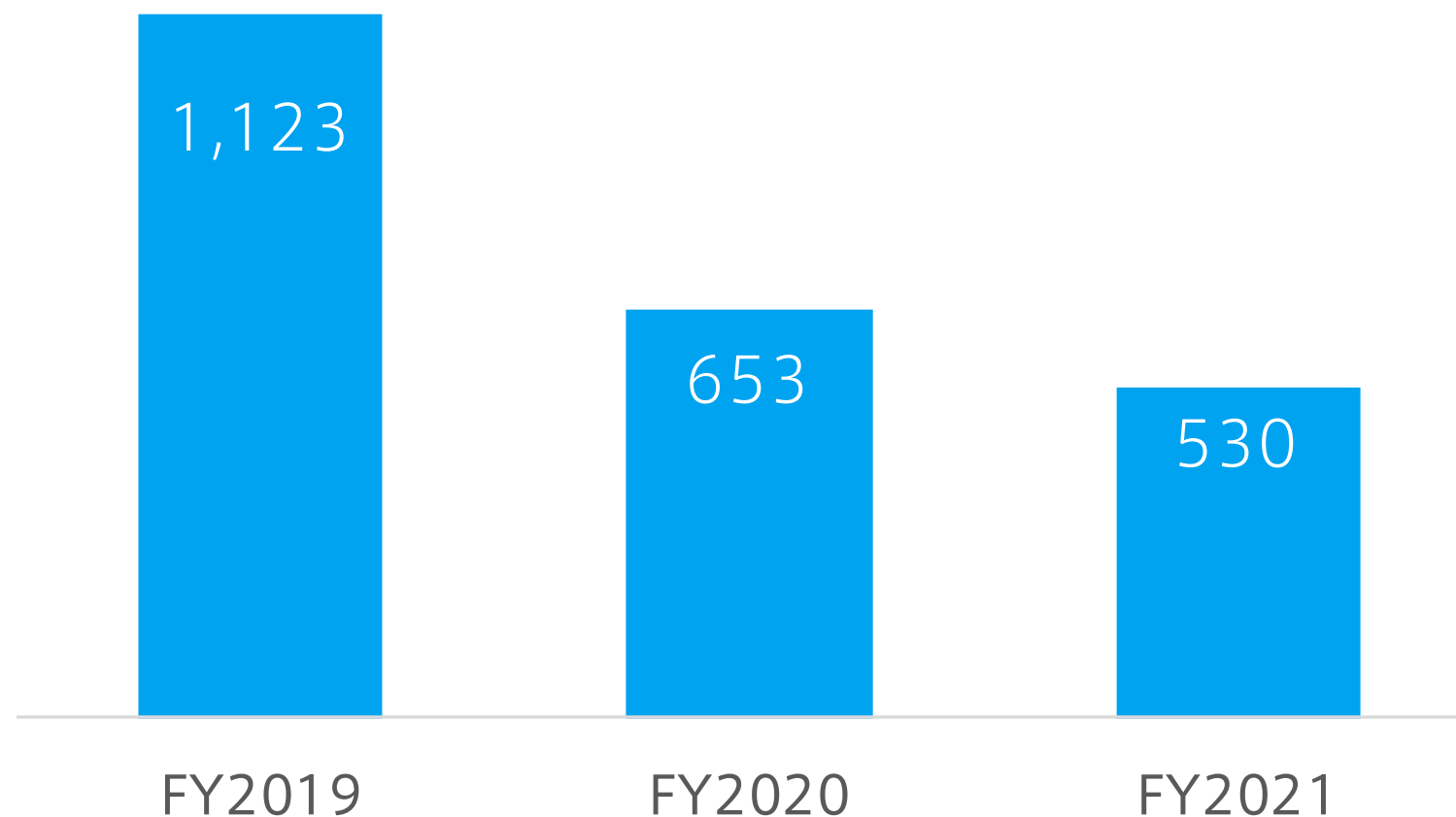


## 不採算事業の撤退（転職ナビ）

- COVID-19の影響による採用抑制等により、減収傾向が継続
- 業績回復に要する期間、競争優位確立の難度を勘案し撤退を決定

売上高の推移

(単位：百万円)



# 2.FY2021総括

新規事業

# knew

| ビデオチャット活用・提案型の新たなマッチングアプリ「knew」

| 高成長市場であるマッチングサービス市場で、当社の強みであるデータ基盤やマッチングノウハウを活かし、高いUXの提供と事業成長を目指す

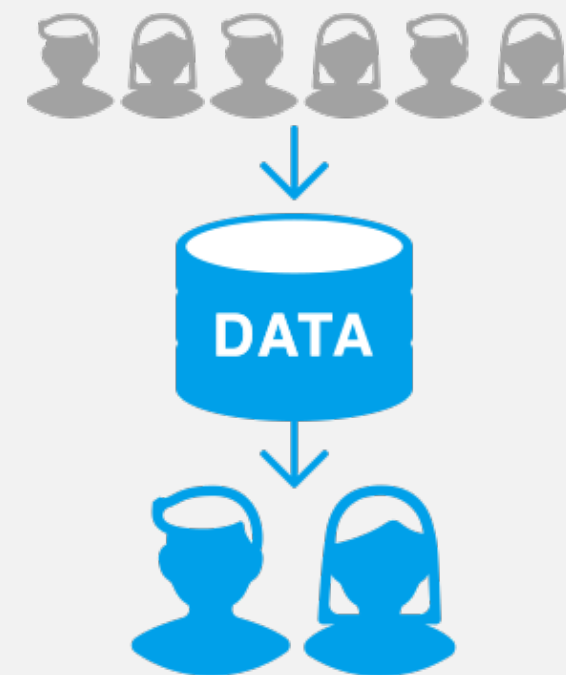
## 既存のマッチングアプリの課題

「マッチングアプリ疲れ」の経験者割合 **80.6%**

・ 真剣な出会い目的の人の割合	<b>79%</b>
・ 探し始め～対面で会うまでの時間	<b>20</b> 時間
・ 対面5分でミスマッチを感じる割合	<b>38%</b>

## 当社の強み

データを用いた高効率・高精度な  
マッチングの実現

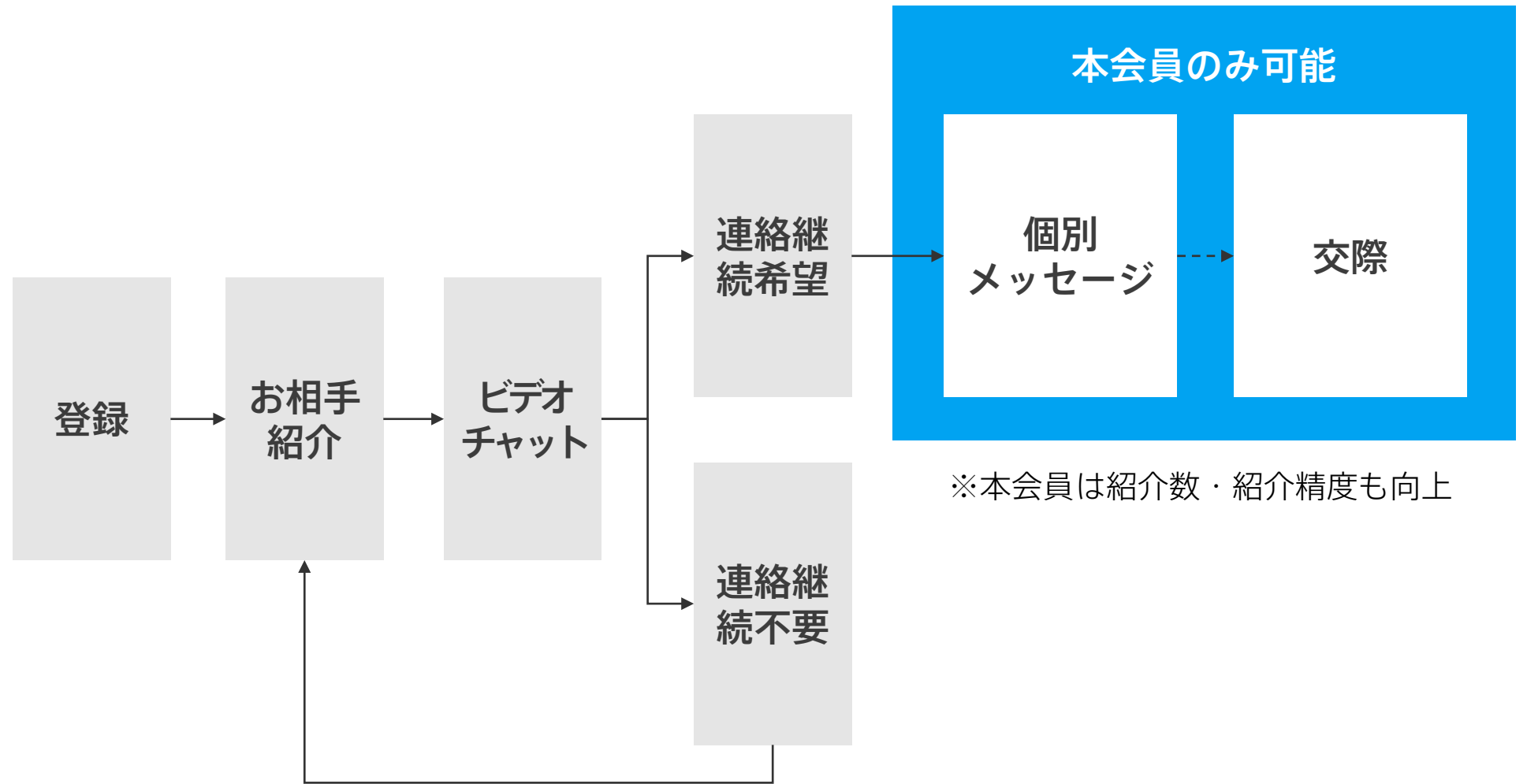


出典：当社調べ <https://www.livesense.co.jp/news/2021/05/20/3318/>  
<https://www.livesense.co.jp/news/2021/12/16/3628/>



月額制の本会員機能を提供開始

お相手の紹介・ビデオチャットまでは無料で利用可能。  
連絡継続時に料金発生とすることで満足度の高いサービスを提供



# batonn

- オンラインの面接をデータ化し、面接後の評価とその根拠を紐づけることで担当者間の評価のズレを解消
- トライアル参加企業を対象にβ版提供を開始。参加企業から高い評価を受け、有償化と本格的な展開に向けて体制を強化

## ①録画と文字起こし



## ②評価共有



### 面接の可視化、効率的な把握

- スムーズなビデオ通話と録画機能
- 高精度な文字起こし機能

### 客観的な事実にもとづく評価を実現

- 録画や文字起こしデータをもとに評価を入力
- 評価の根拠となるやりとりの紐付け機能
- 担当者連携のためのダッシュボード機能



## 3.FY2022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

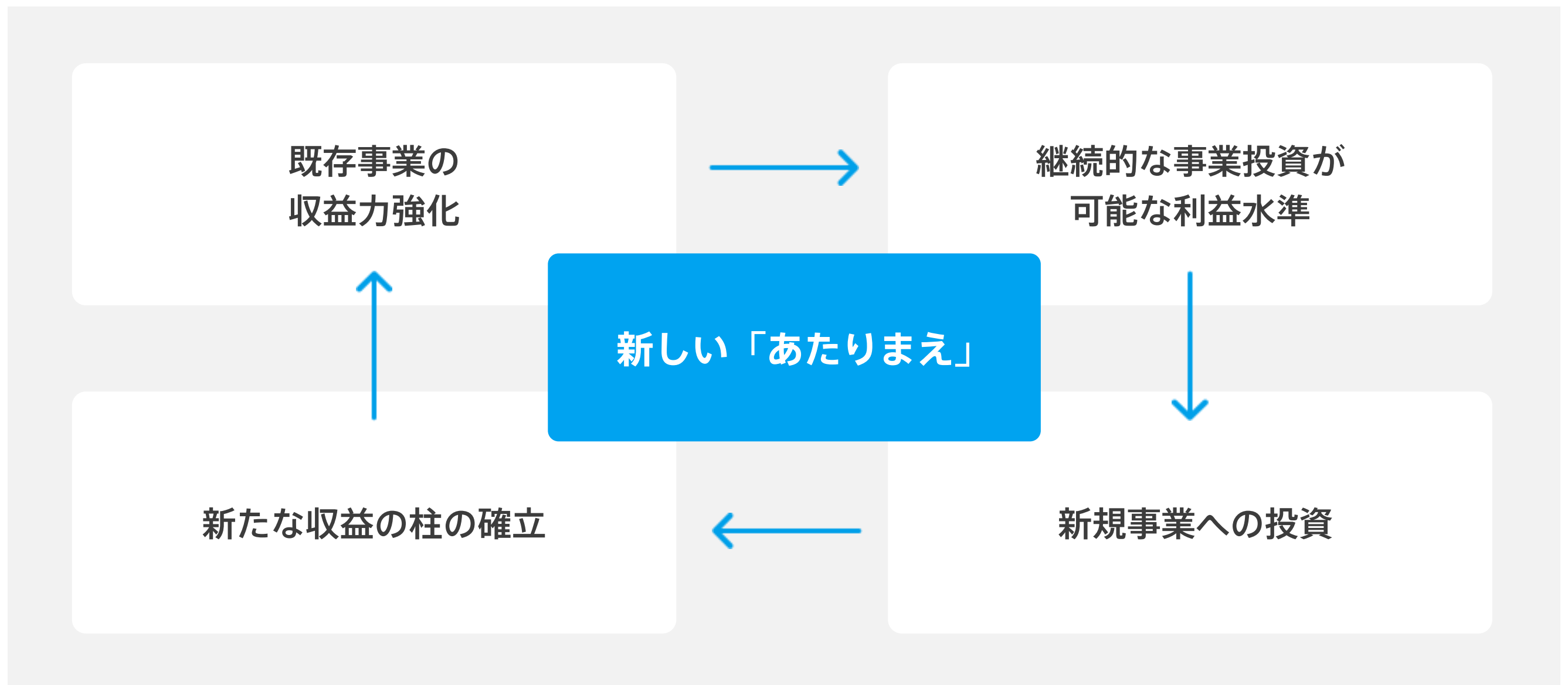


新規事業

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新規事業の本格成長に向けた基盤確立

### ● 既存事業の収益力強化

- ・ マッハバイト・転職ドラフトのさらなる事業成長
- ・ 新たなマネタイズポイントの創出

### ● 新規事業の基盤確立

- ・ knew：持続的に拡大可能な集客モデルの確立
- ・ batonn：サービスの有償化と顧客企業の獲得

- 明確な強みを持ち、FY2021においても成長を実現したマッハバイトと転職ドラフトをFY2022の成長の主軸とする
- 強みの磨き込みを行うことで確度高く事業成長を目指す



FY2021成長 (売上高YoY)	<b>+10.2%</b> (4Q:+32.8%)	<b>+62.3%</b> (4Q:+101.2%)
強み	<ul style="list-style-type: none"><li>セールス・マーケティング・メディアの連携による高精度なマッチングと応募創出</li><li>ユーザー側の利用インセンティブ（マッハボーナス）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>競争入札型転職サービスという独自のモデル</li><li>高品質なUXによるユーザー獲得と企業の採用成功の好循環</li></ul>
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>高精度なマッチングを通じた顧客満足度の向上による顧客内シェアの拡大と新規開拓</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>顧客・会員基盤の拡大</li><li>企業のオペレーション負担軽減による採用数増加</li></ul>

- 将来の柱となることを目指し、成長のための事業基盤を確立する
- 事業性・収益性の検証が完了次第、本格展開に着手。当期の業績予想には大きな成長・投資は織り込まないが、状況に応じ機動的に対応

*knew*

batonn

今後の新規事業

	<i>knew</i>	batonn	今後の新規事業
サービス概要	提案型マッチングサービス	オンライン面接ツール	(随時開発・検証)
解決したい課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 出会いの機会の減少</li> <li>・ 非効率なマッチング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 採用プロセスの非効率性</li> <li>・ 候補者体験の悪さ</li> </ul>	社会の課題
収益モデル	月額課金	月額課金	事業案ごとに検討
FY2022方針	持続的に拡大可能な集客モデルの確立	サービスの有償化と顧客企業の獲得	一定の開発投資を継続

# 2022年12月期 業績予想

- | 転職ナビの撤退分を補い増収。FY2021の回復基調を維持・強化し成長
- | 営業損益は大幅に改善。FY2022で黒字体質への再転換を実現。  
FY2023は通期黒字へ

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	YoY
売上高	4,179	4,500	+7.7%
営業利益	▲ 1,112	▲ 280	—

※COVID-19の収束もしくは感染再拡大等による大幅な市場環境の変化、新規事業の急成長もしくは大規模投資による売上・利益の大幅な増減は織り込んでいない

2022年4月の市場再編に伴い、プライム市場に移行予定

現時点で新市場の上場維持基準は未達。FY2026までの適合を目指す

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画

未達項目	流通株式時価総額	1日平均売買代金
基準	100億円以上	0.2億円以上
当社 (※)	31.0億円	0.06億円

※移行基準日時点の状況

基本方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>2026年12月期までに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</li> </ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主及び投資家の求める業績水準に達していないことによる時価総額の低迷</li> <li>知名度や市場コミュニケーションの改善</li> </ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>不採算事業の撤退、固定費の削減、既存事業の成長等により、1-2年以内に黒字体質を実現</li> <li>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</li> <li>IR活動の充実</li> </ul>





**LIVESENSE**

あたりまえを、発明しよう。

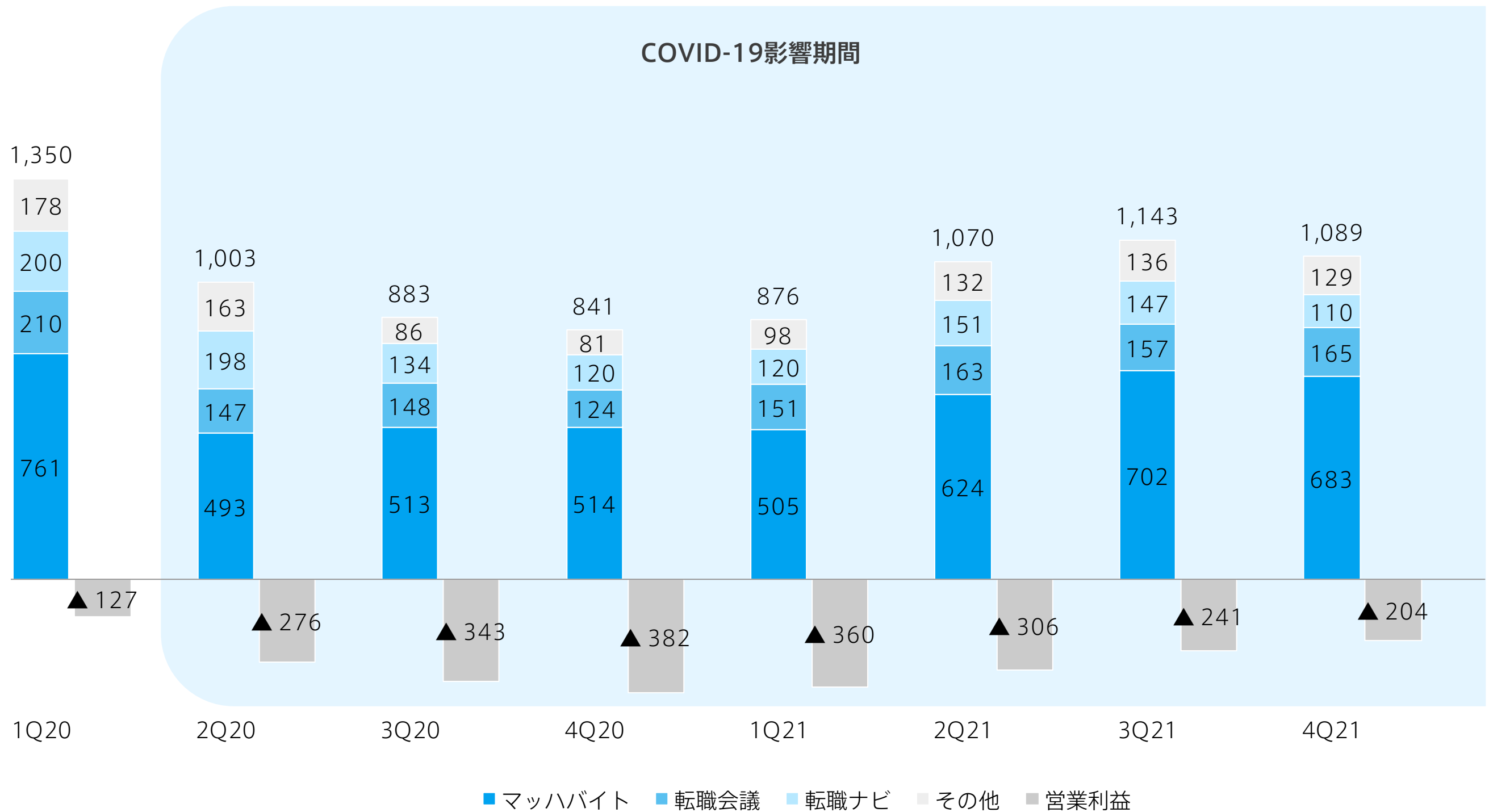
## 4.補足資料

# 4.補足資料

四半期業績

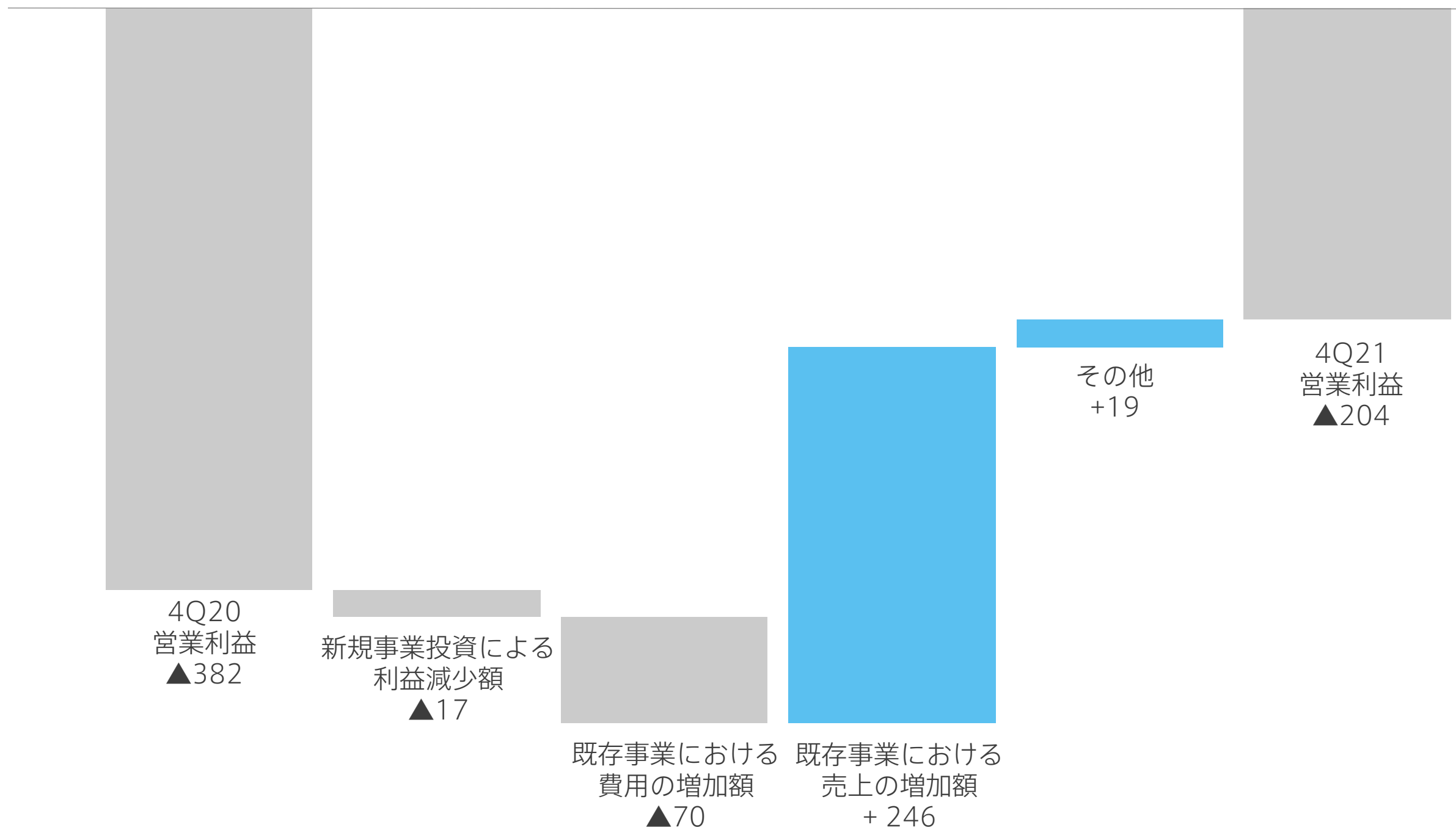
# 四半期売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)



# 四半期営業利益の推移 増減分析

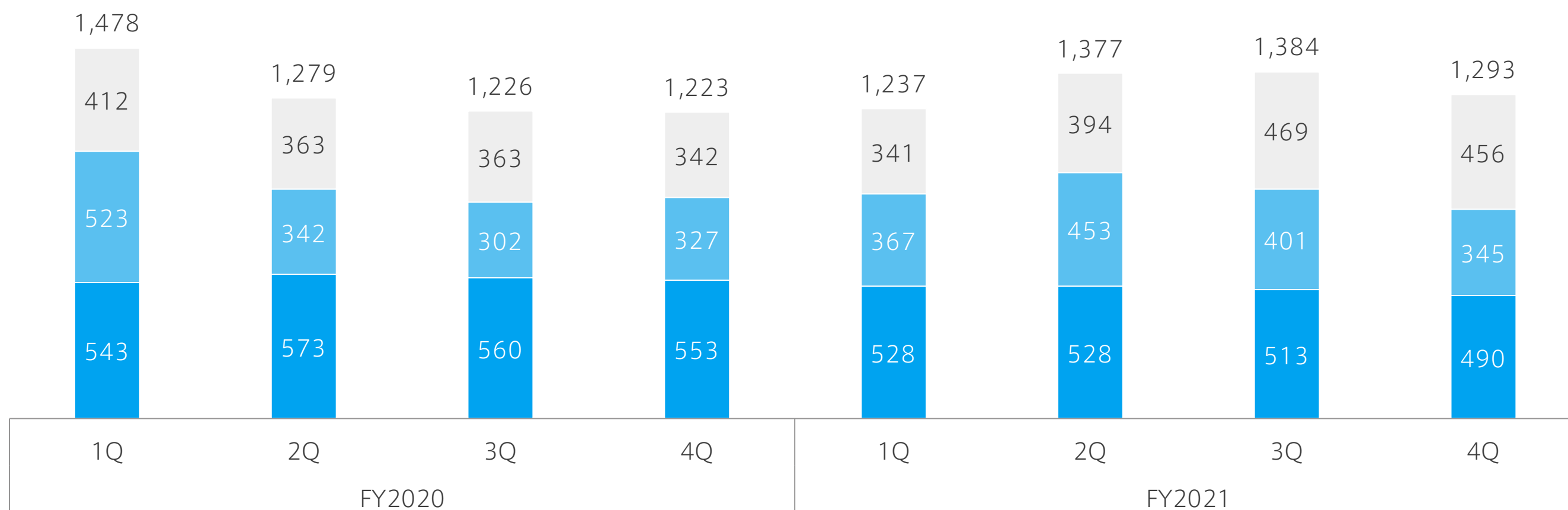
(単位：百万円)



# 四半期費用の推移

(単位：百万円)

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他



# 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

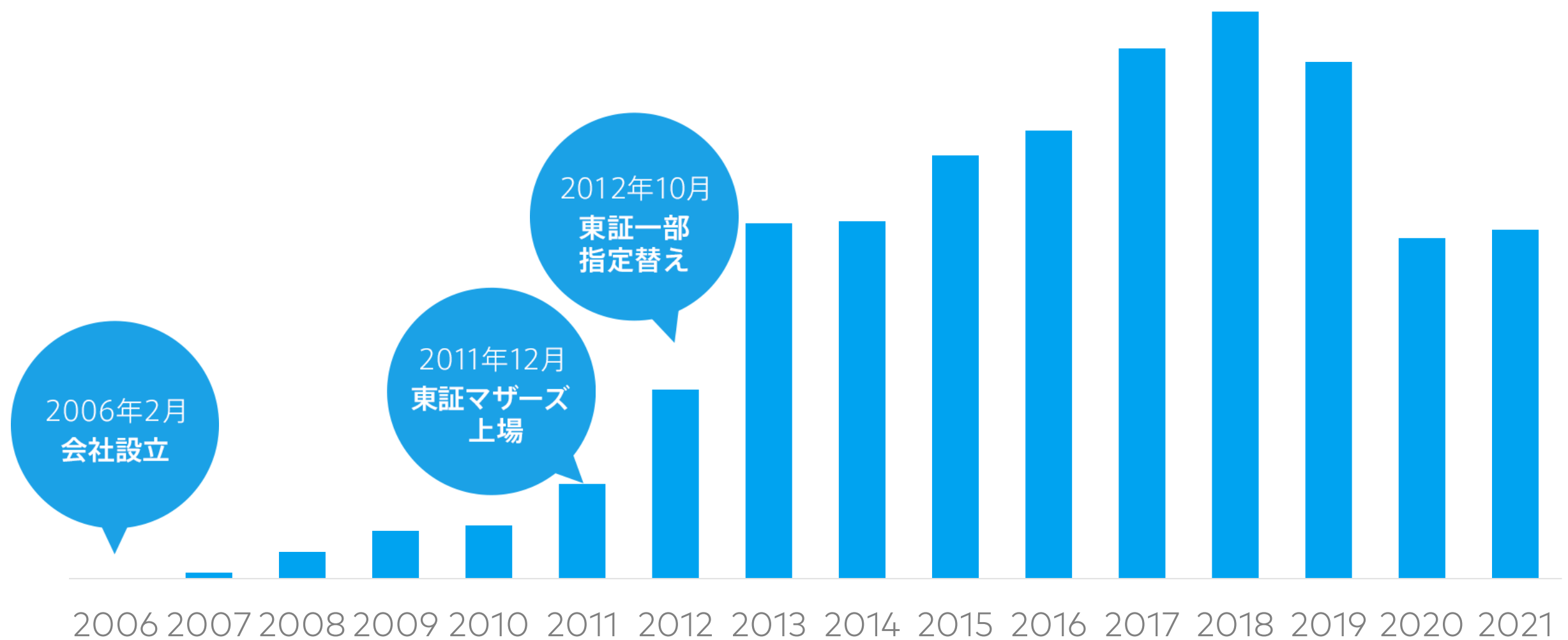
**幸せから生まれる幸せ**

## 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



連結売上高

# サービス運営の基本理念

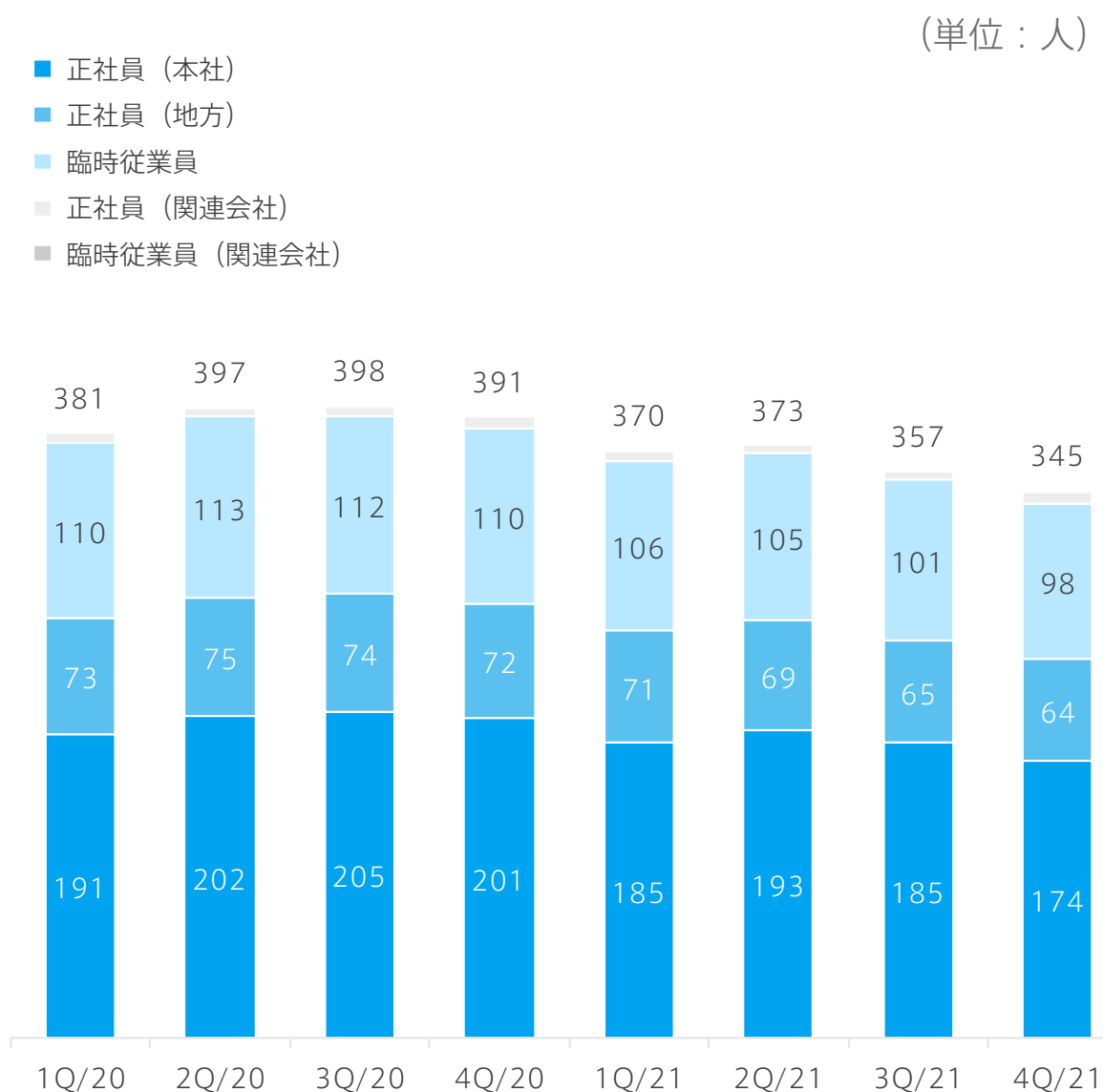
社会的課題を解決するサービスを運営

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

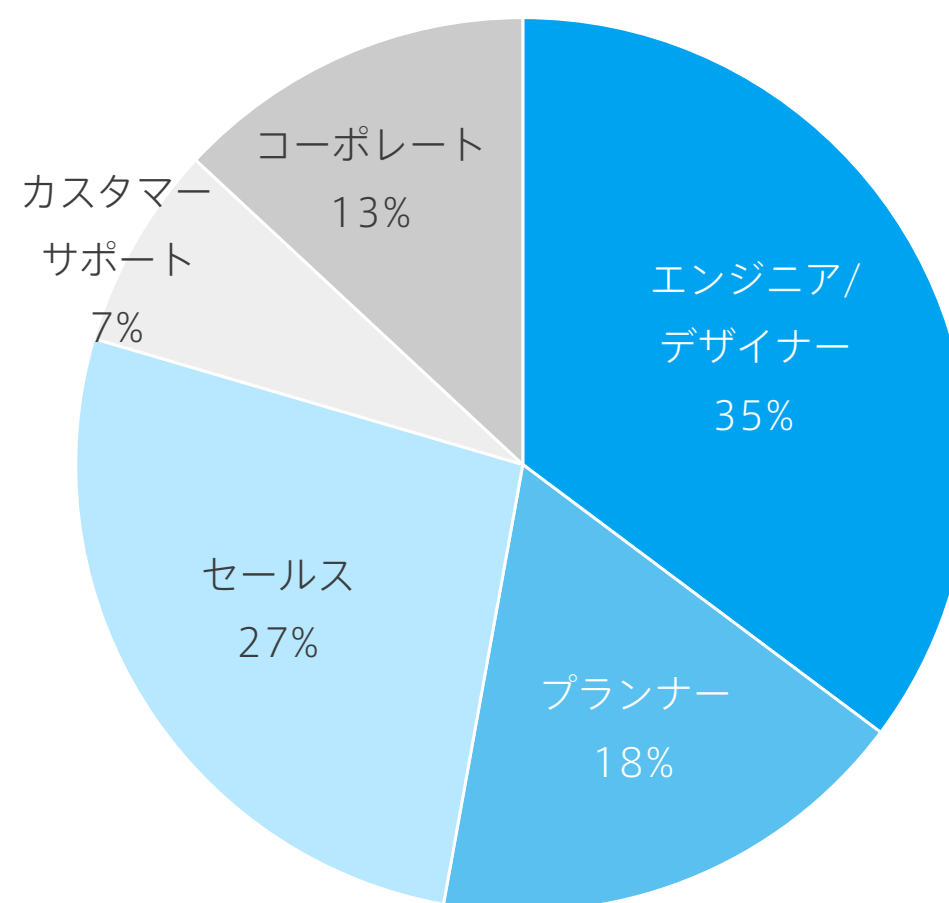


社名	株式会社リーブセンス
代表取締役社長 兼執行役員	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場日	東証1部 : 2012年10月1日 東証マザーズ : 2011年12月7日
従業員数 (単体)	正社員 : 240名 (2021年12月末現在)
連結子会社	株式会社フィルライフ

## 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。