

2023年8月18日

2023年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

株式会社リブセンス

2023年8月18日（金）開催の「2023年12月期 第2四半期決算説明会資料」における質疑応答の概要は下記の通りです。

- 【Q】 営業利益の進捗率は64%と順調ですが、業績予想据え置きをもう少し詳しく教えてください。
- 【A】 今期は人材への投資、マッハバイトの広告投資、新規顧客獲得などの投資を行っています。上期・2Qと下期の差分としては、「採用の強化」「報酬制度の改定」といった人材への投資による人件費増加が最も大きくなります。また、業績予想を達成できる範囲で、来期以降に効果が出るような攻めの追加投資も検討しています。
- 【Q】 マッハバイトが好調ですが、主要顧客との取引は今後も継続的に拡大していくのでしょうか。それとも、概ね拡大が完了し、顧客層を広げていこうとしているのでしょうか。
- 【A】 主要顧客との取引は、まだ拡大余地があると考えています。まずは先に価値実感をしてもらい、その後取引を拡大していますが、顧客の予算決定のタイミング等もあるためです。一方で、既存顧客の予算にも限界があるため、並行して新たな顧客群の開拓も続けており、今後も継続的に成長できるサイクルを回していきたいと考えています。
- 【Q】 苦戦が続いていたマッハバイトが再成長局面に回帰できたポイントや、過去と変わった点はどのような点になりますか。
- 【A】 マッハバイトは従来から「高効率な集客」「最適化されたアルゴリズム」という強みを培ってきました。お客様のニーズをセールスが確認し、ニーズに合わせた利用者をしっかり集客し、サイト内のアルゴリズムにより応募に繋げるというマッチングのプロセスやテクノロジーを進化させてきた点が成長のポイントと考えています。十数年のサービス運営によりお客様や利用者への理解、運営上のノウハウが蓄積されており、その蓄積を基にサイト・セールス・マーケティングの連携の仕組みや組織設計ができている点も大きいと考えています。

- 【Q】 人的資本投資について、業界内で報酬が劣後しているという課題感があったのでしょうか。
- 【A】 全体として報酬が大きく劣後していたわけではなく、大きな課題というほどではありませんでした。一方で、一部の職種では採用時に報酬で負ける、従業員の転職時に報酬が上がるといったケースも出てきていました。そういった点から、報酬水準の向上は今後の採用やリテュンションにプラスに働く要素が大きいと判断しました。特に IT 業界は単純な人数ではなく優秀な人材によるレバレッジが大きい業界のため、ハイレイヤー層を中心に報酬制度を改定しています。

以上