

2023年12月期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

2024年2月14日

Agenda

1

決算概要

2

FY2023総括

3

FY2024方針

4

補足資料

1.決算概要

通期エグゼクティブサマリー

事業成長により売上はYoY+18.8%、営業利益はYoY+70.8%

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023	YoY
売上高	4,757	5,654	+18.8%
営業利益	284	485	+70.8%
経常利益	438	649	+48.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	537	※ 716	+33.2%

※投資有価証券売却による特別利益の影響+91M

マッハバイトで主要顧客の取引拡大が順調に進捗し、YoY+833百万円(+28.3%)の増収

複数の事業で新たな収益源の創出が進捗。
新規2事業は検証が進むも、PMF*の実現までは至らず

※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

通期売上高・営業利益の推移

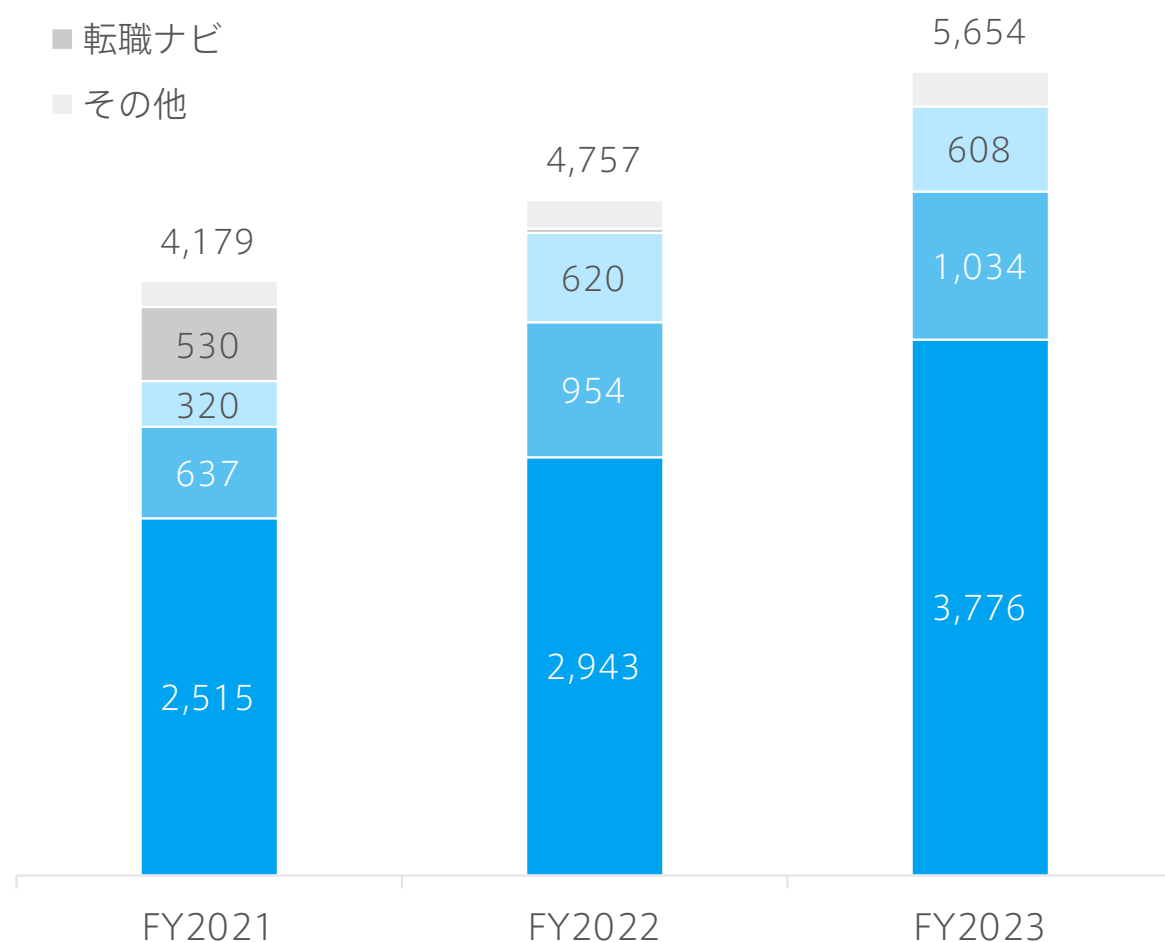
マッハバイトの事業成長が全社の売上増を牽引

売上成長に伴い、営業利益も大きく伸長

売上高

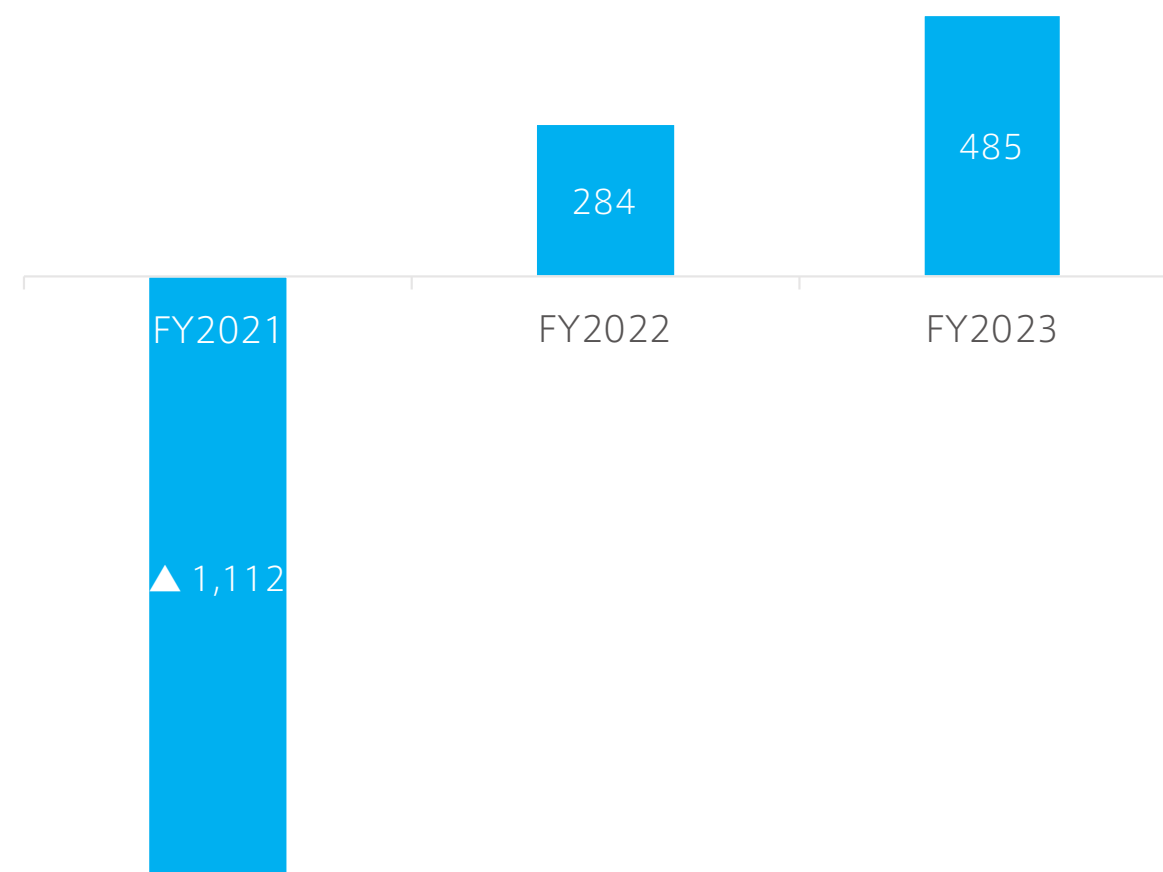
(単位：百万円)

- マッハバイト
- 転職会議
- 転職ドラフト
- 転職ナビ
- その他



営業利益

(単位：百万円)

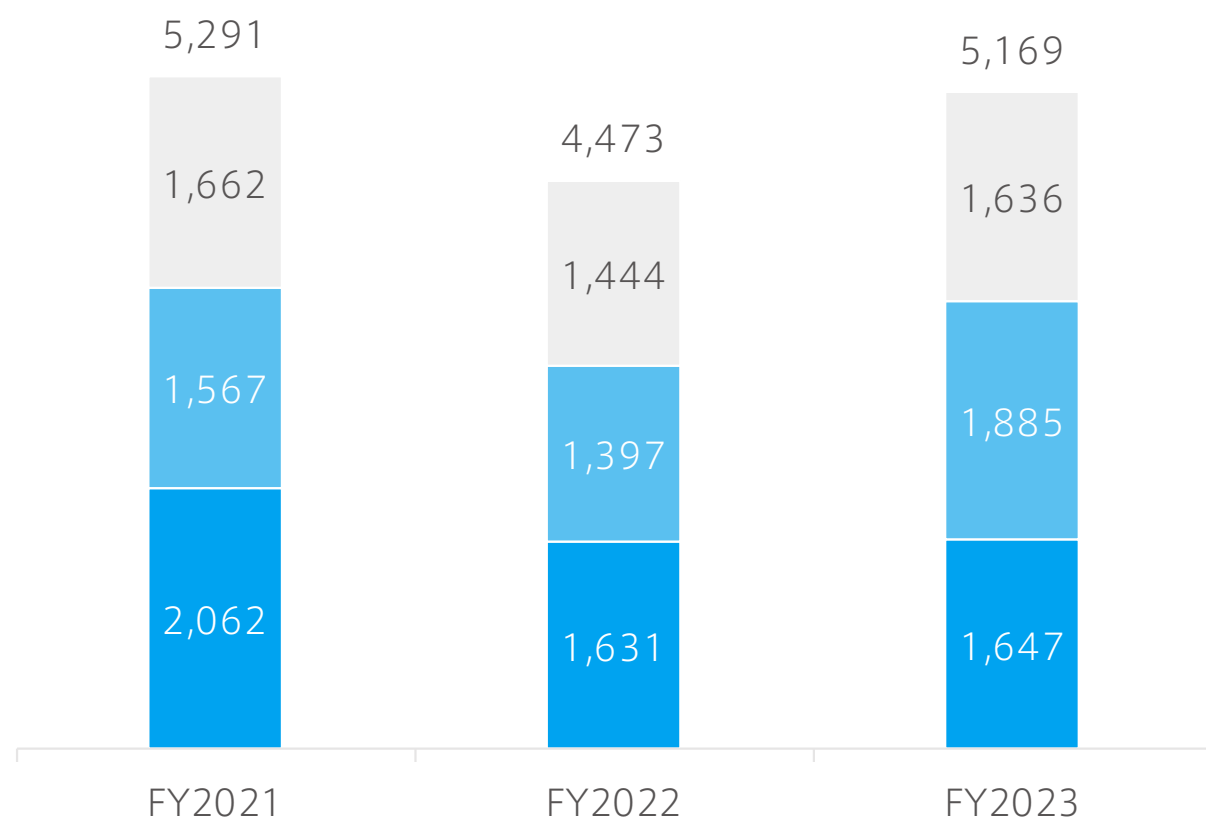


| 広告および人的資本投資等に伴って費用が増加

通期費用推移

(単位：百万円)

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他



費用増加要因

人件費：+15百万円

- ✓ 組織体制の強化に伴う人員増
- ✓ 報酬制度改定による給与増

※FY2022は特別賞与79百万円を含むため、
実質的な増加額は94百万円

広告宣伝費：+488百万円

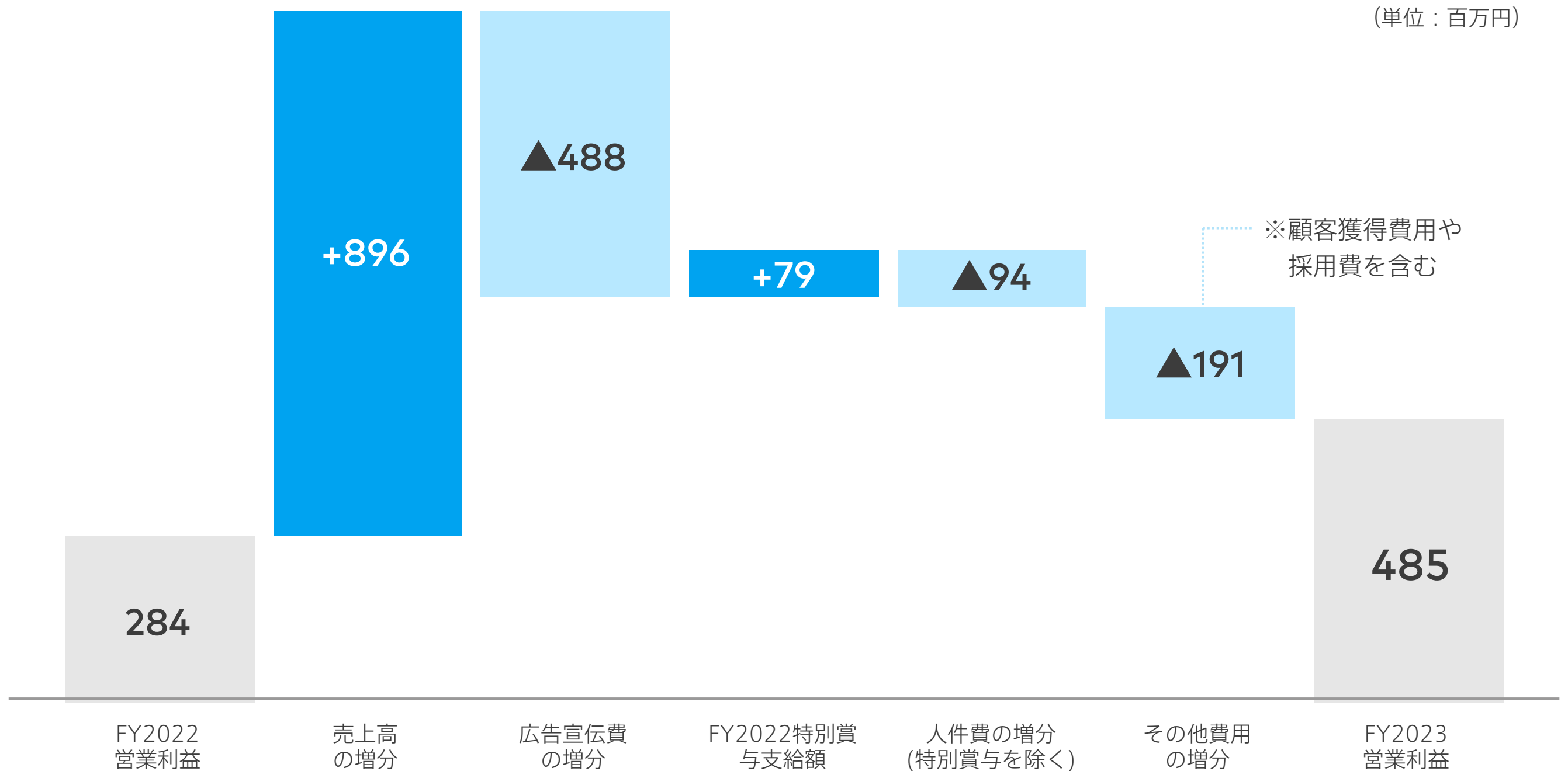
- ✓ 売上高の増加に伴う広告増
- ✓ 顧客との取引拡大に向けた先行投資としての
集客強化

その他：+191百万円

- ✓ 事業拡大のための顧客獲得費用
およびクラウド費用の増加
- ✓ 組織体制の強化に伴う採用費の増加

通期営業利益の推移 増減分析

集客や人的資本への投資費用を上回る売上成長を実現し増益



2. FY2023総括

全社方針

安定的な持続成長基盤の確立と新たな「あたりまえ」の創造に向けた投資強化

既存ビジネスの
強化による
持続成長基盤の確立

マッハバイトを中心に収益力強化を実現

マッハバイト：主要顧客との取引拡大により過去最高の売上高を実現

転職会議：主要提携先との取引拡大および口コミパスの利用拡大が進捗

転職ドラフト：参加者数が増加するも一部主要顧客の採用方針の変化により採用数が減少

IESHIL：マンション売買の相談数増加に向け、ユーザーとの接点を強化

現在の事業を
基礎にした
新たな収益源の創出

複数の事業にて新たな収益源となるサービスの検証・運用が進捗

転職会議：「転職会議コンシェル」の本格運用を開始

転職ドラフト：エージェントサービスを通じ、従来とは異なる層の利用を促進

IESHIL：買取再販事業にて仕入の拡充や販売契約などが進捗

新たな事業における
PMF*の実現

各事業で検証が進捗。PMFの実現までは至らず

knew：1会員あたり売上は伸長するも、PMFの実現までは至らず

batonn：トライアル企業の獲得および活用事例の蓄積が順調に推移

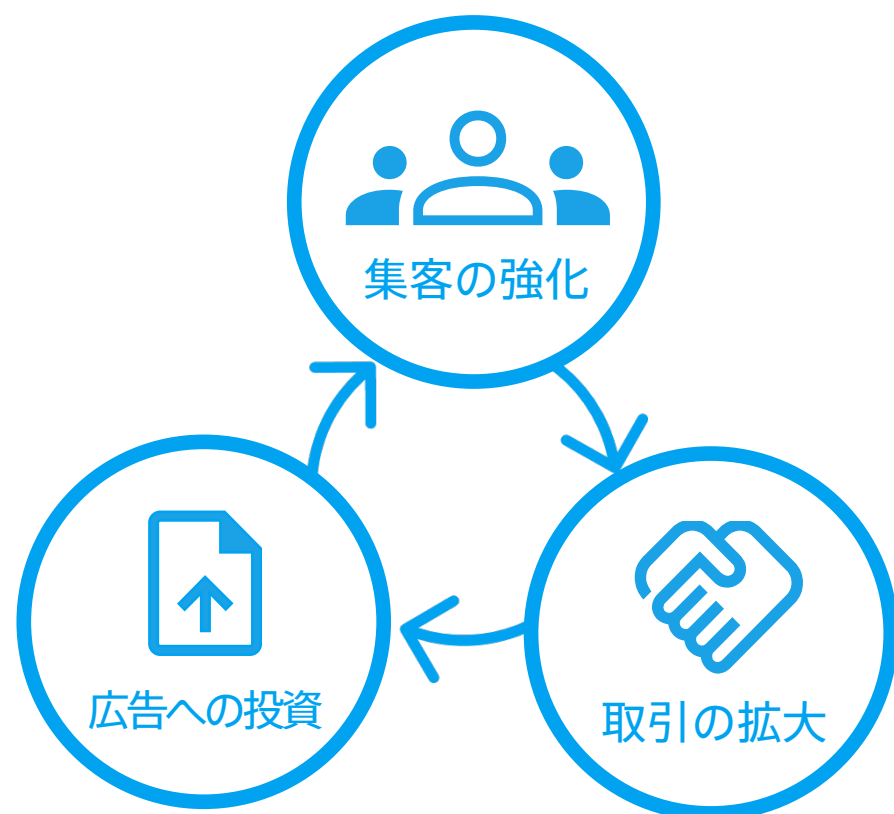
※PMF(プロダクトマーケットフィット)：サービスが特定の市場において、顧客から受け入れられている状態

マッハバイトの戦略

強みである高効率な集客手法やアルゴリズムを活用し、
主要顧客の取引拡大・新規顧客群の開拓を推進

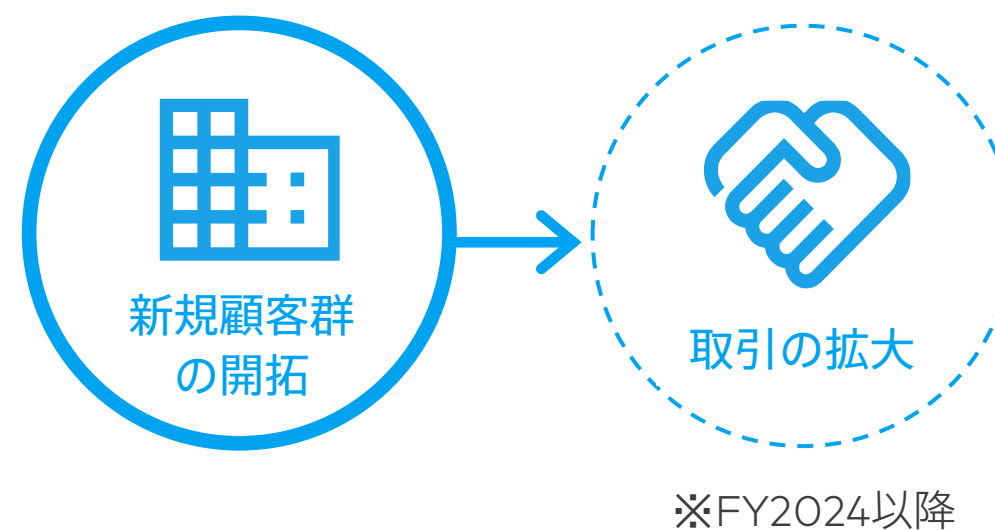
 … FY2023の注力点

主要顧客の取引拡大



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

新たな顧客群の開拓



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

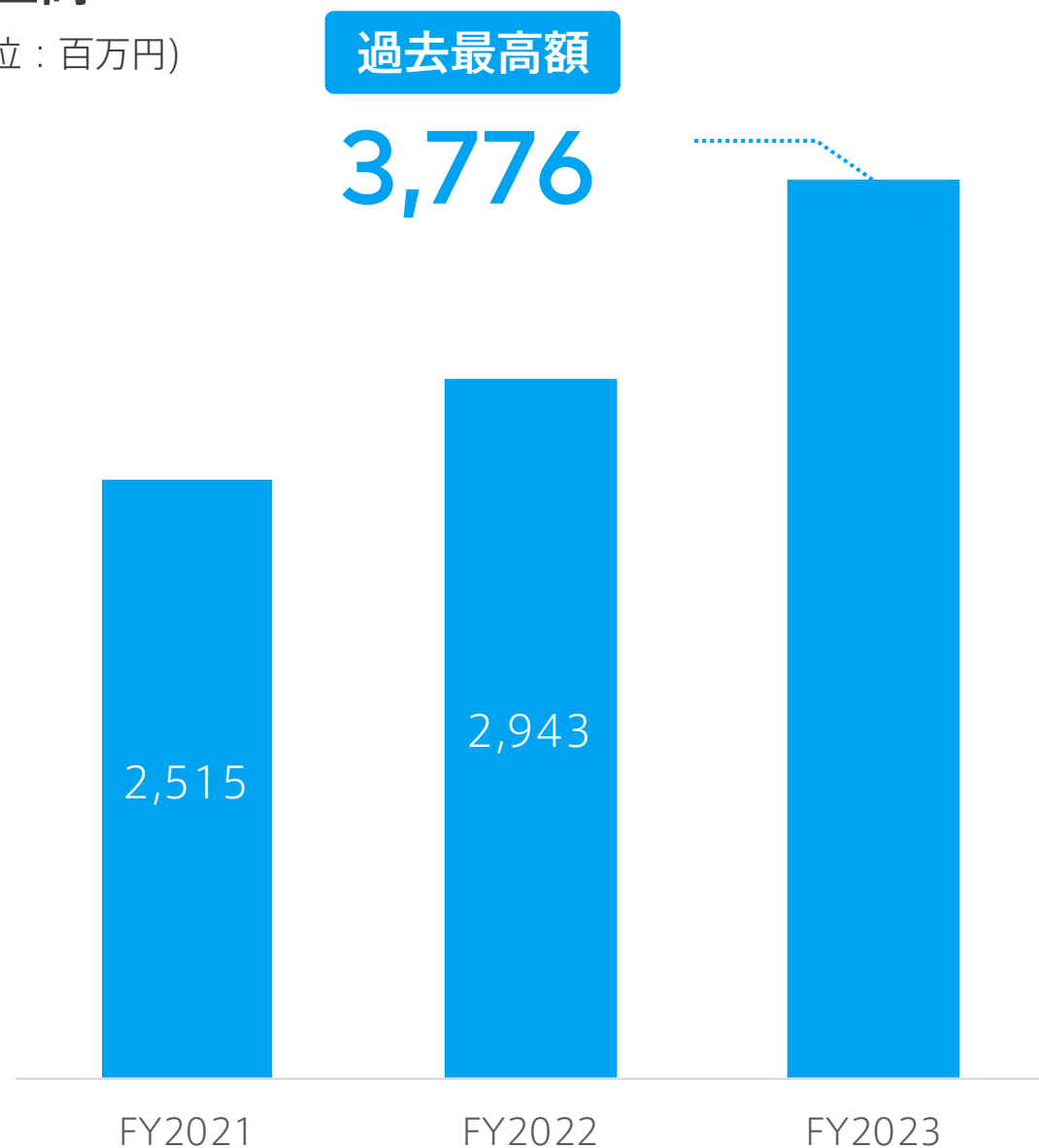
培ってきた強み … 高効率な集客・最適化されたアルゴリズム

主要顧客との取引拡大によりYoY+28.3%の増収。過去最高の通期売上を実現

取引拡大に伴う集客強化も順調に推移し、応募数もYoYで大きく増加

売上高

(単位：百万円)



応募数



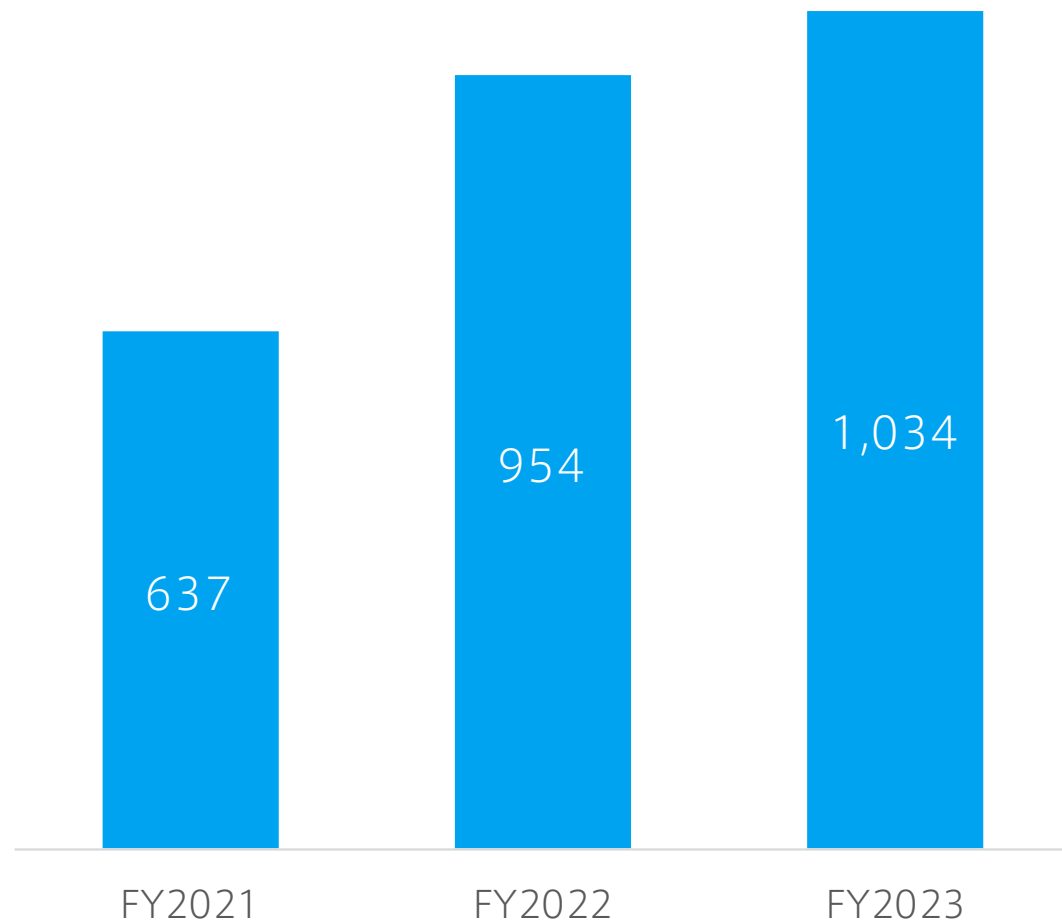
既存ビジネスの強化

転職会議

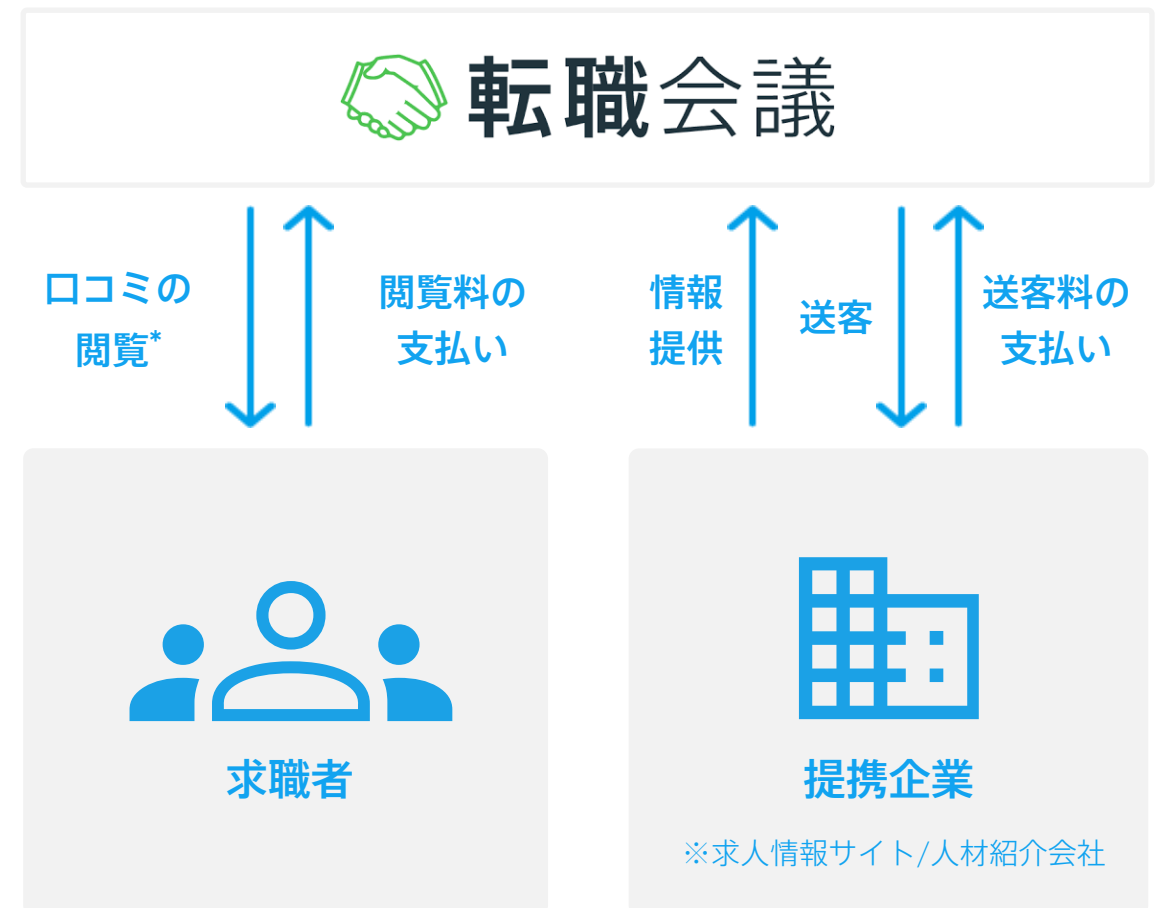
主要提携先との取引拡大および口コミパスの売上成長によって、YoY+8.3%の増収

売上高

(単位：百万円)



転職会議の事業構造



※口コミの投稿によっても無料でも閲覧可能

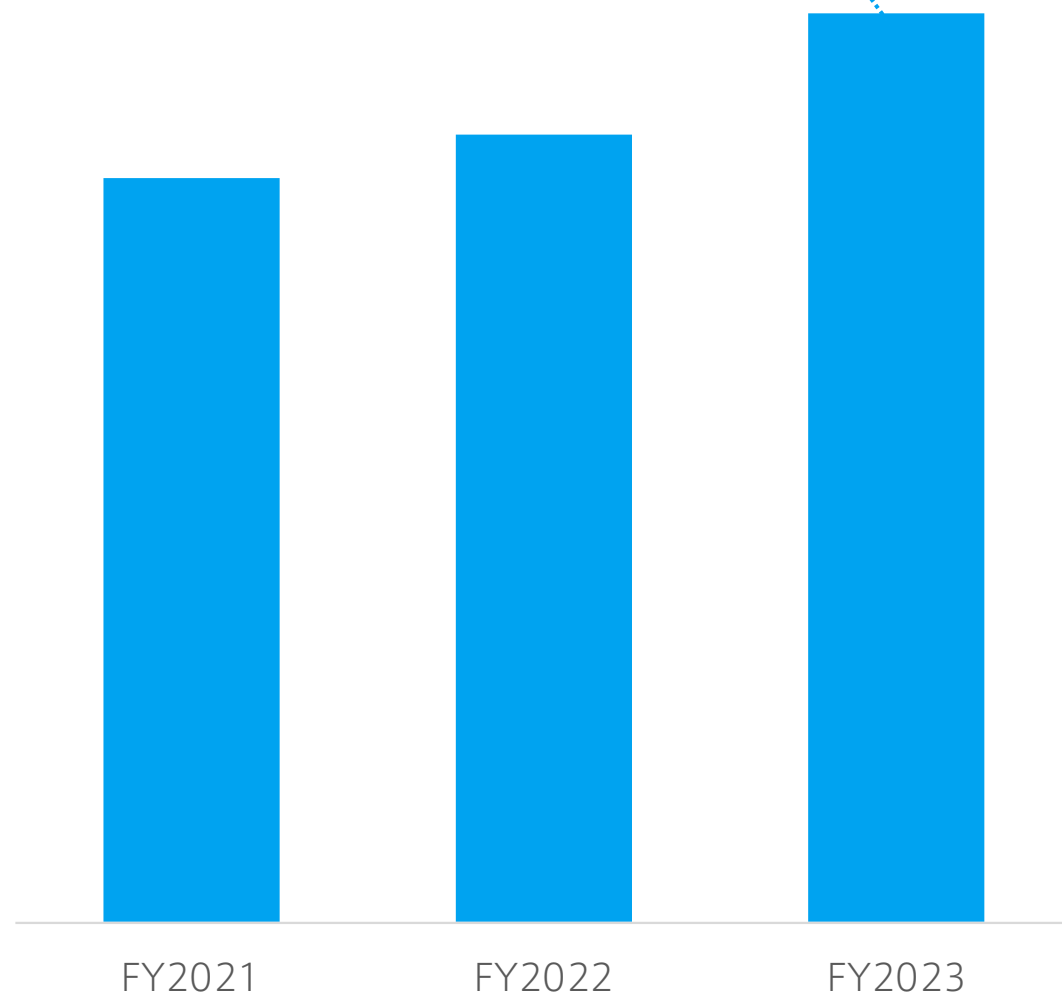
既存ビジネスの強化

転職会議

- | 会員登録数および口コミパス利用者数が継続的に伸長
- | 会員数の増加とサブスクリプション化により、口コミパス利用者数は2年で4.6倍に成長

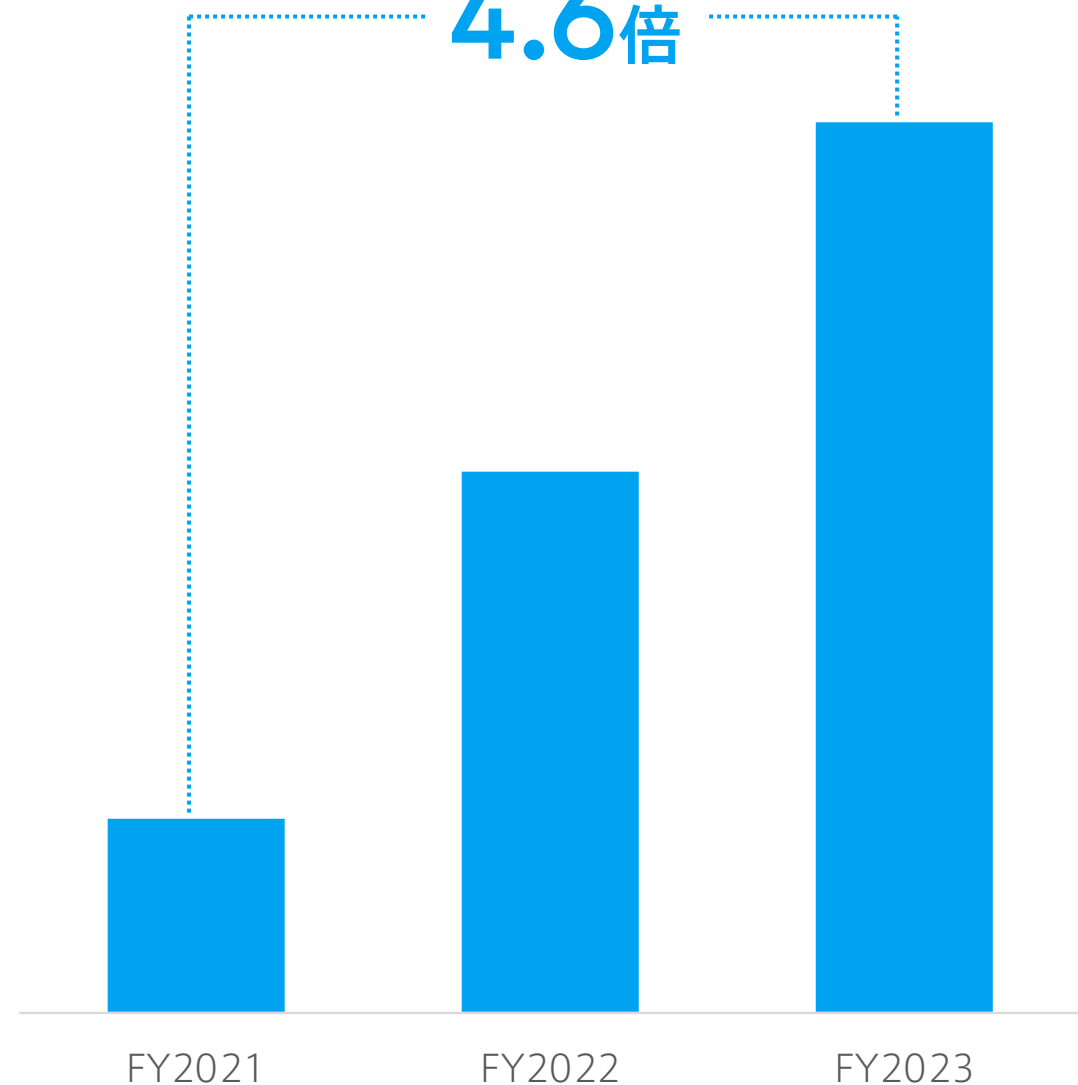
会員登録数

YoY + 15.3%



口コミパス利用者数

4.6倍



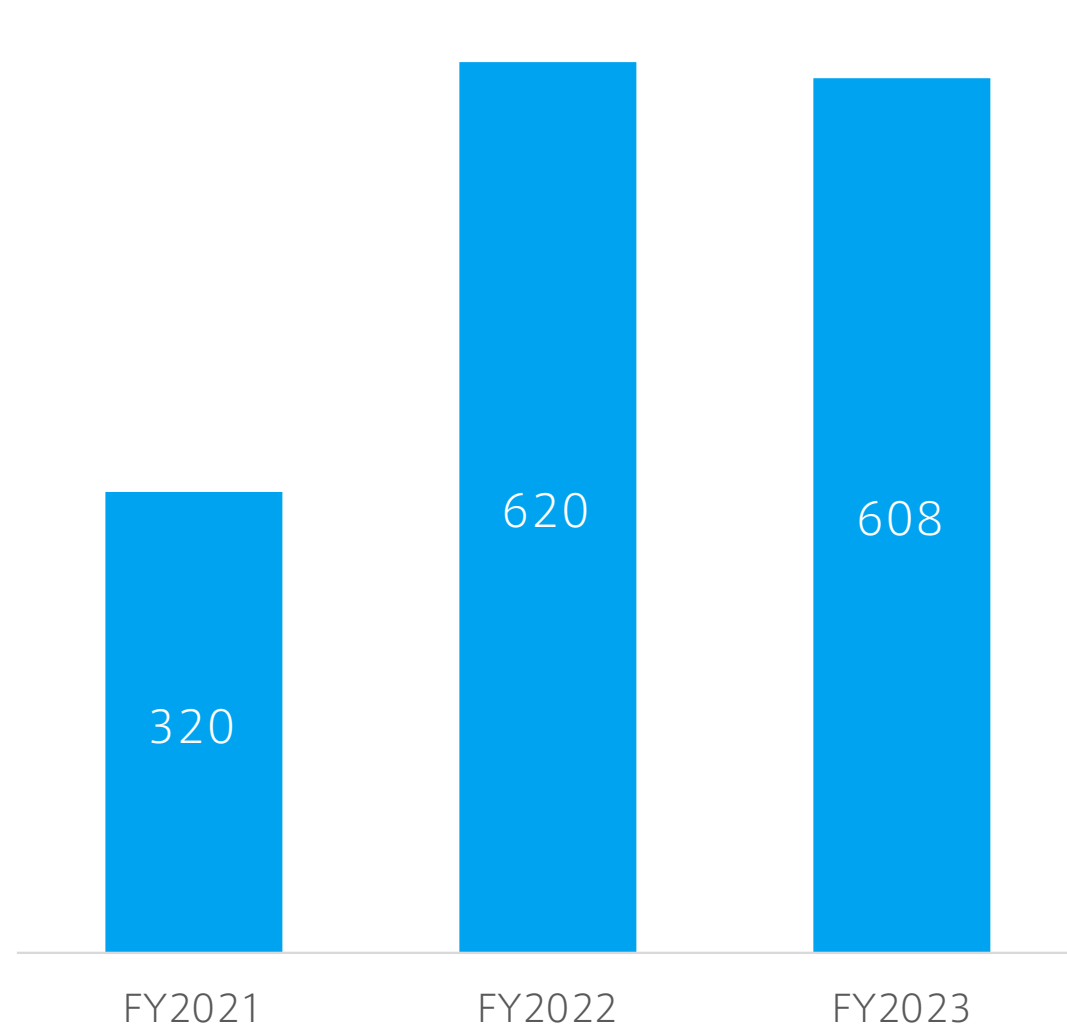
既存ビジネスの強化

転職ドラフト

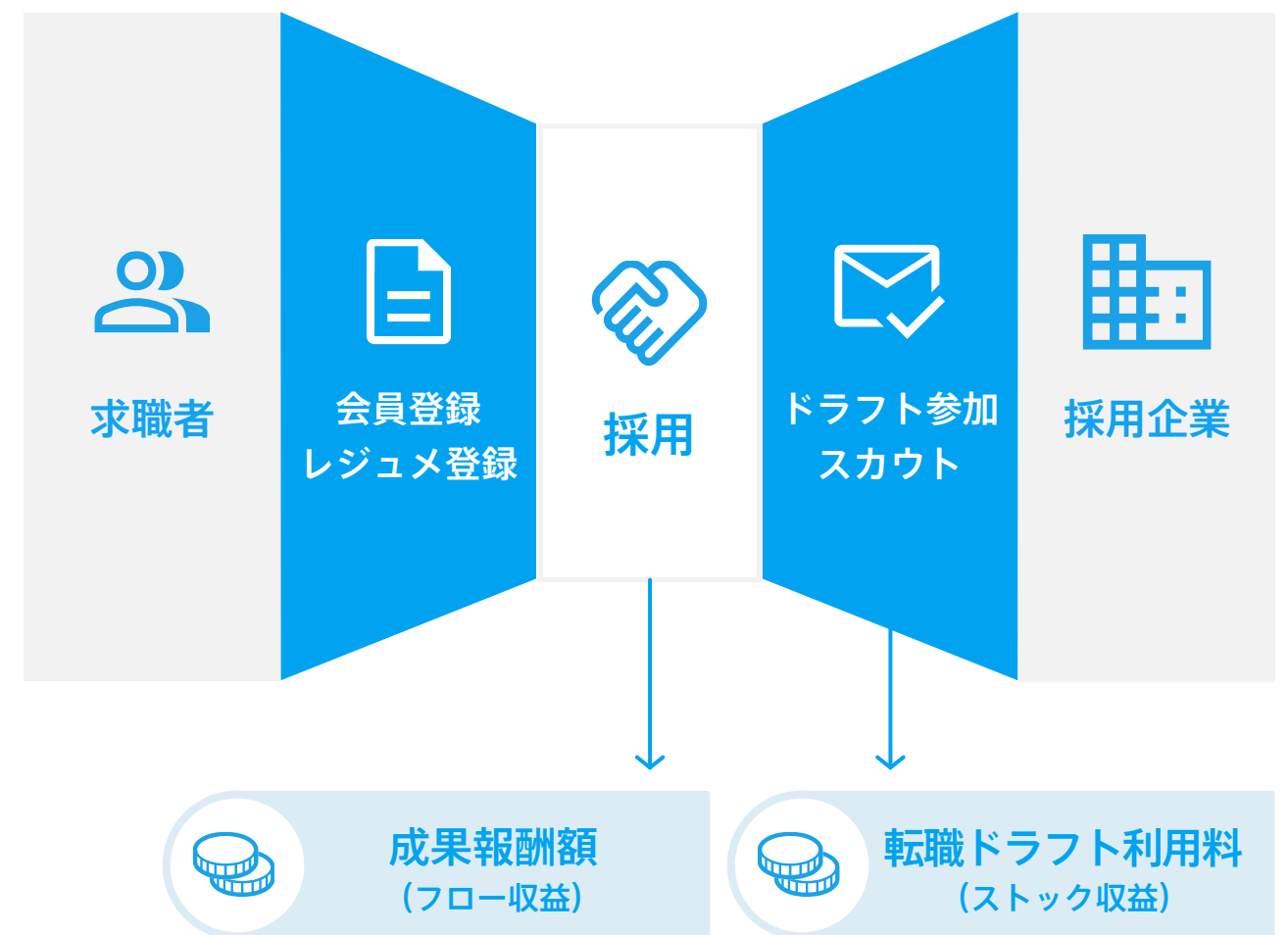
下期に一部主要顧客が採用方針を変更した影響で採用数が減少し、売上高は微減

売上高

(単位：百万円)



転職ドラフトの収益構造

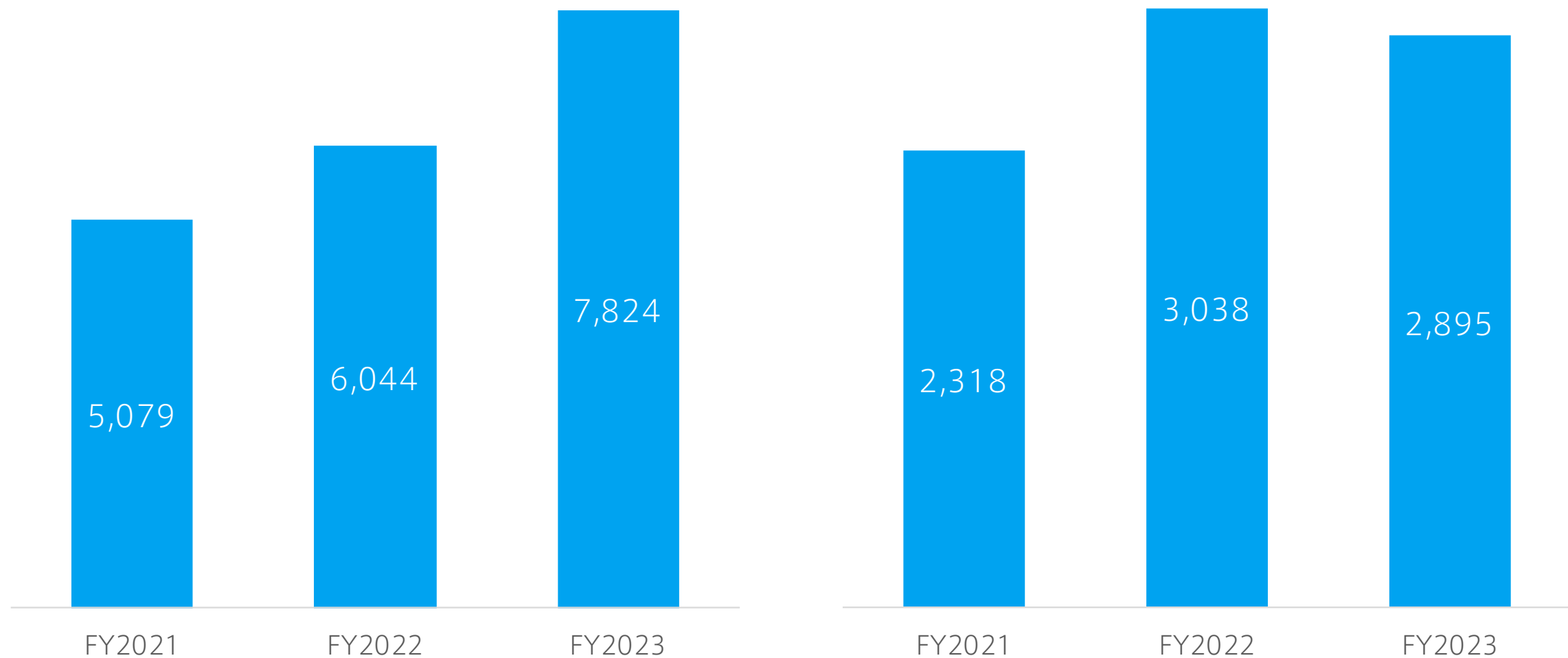


既存ビジネスの強化 転職ドラフト

- UX改善やキャンペーンにより参加者数は増加。
料金体系の改訂に伴い、参加企業数はやや減少
- FY2024の採用数増に向け、参加者層の拡大に合わせた顧客開拓を進める

累計参加者数

累計参加企業数



現在の事業を基礎にした新たな収益源の創出

複数の事業にて、新たな収益源となるサービスの検証・運用が進捗



サービス名	転職会議コンシェル	転職ドラフト エージェント	IESHIL 買取再販
概要	転職会議の登録者に対して、カスタマーサポートがヒアリングや面談調整を行ったうえで提携企業へ紹介。提携企業の面接設定工数の削減や、保有する求人にあった求職者を紹介することが可能	転職ドラフトで蓄積してきたノウハウを活用し、求人票や採用フローをエンジニア採用に最適化したエージェントサービス。求人票への使用技術や開発文化の記載や、一次面接後に想定年収と採用後のミッションを提示する点が特長	IESHIL会員や外部顧客を対象にした中古マンションの買取再販事業。市場において不透明になっている買取金額やリフォーム金額の開示、オーダーリフォーム等によって、安心かつ満足度の高い売買の実現を目指す
状況	3Q23より本格運用を開始	ユーザー・顧客の拡大が進行。従来の転職ドラフトとは異なる層の利用を促進	買取再販事業にて仕入の拡充や販売契約などが進捗

新たな事業におけるPMFの実現

各事業で検証が進捗。PMFの実現までは至らず

batonnは目標としていたトライアル企業獲得・活用事例蓄積を達成。
次のフェーズへ

knew

batonn

サービス概要	紹介型マッチングサービス	面接最適化クラウド
FY2023方針	<ul style="list-style-type: none">UX改善による1会員あたりの売上増加ブランディングの強化	<ul style="list-style-type: none">トライアル企業の獲得増による活用事例の蓄積
検証進捗	1会員あたり売上は伸長するも、PMFには至らず	トライアル企業の獲得および活用事例の蓄積が順調に推移

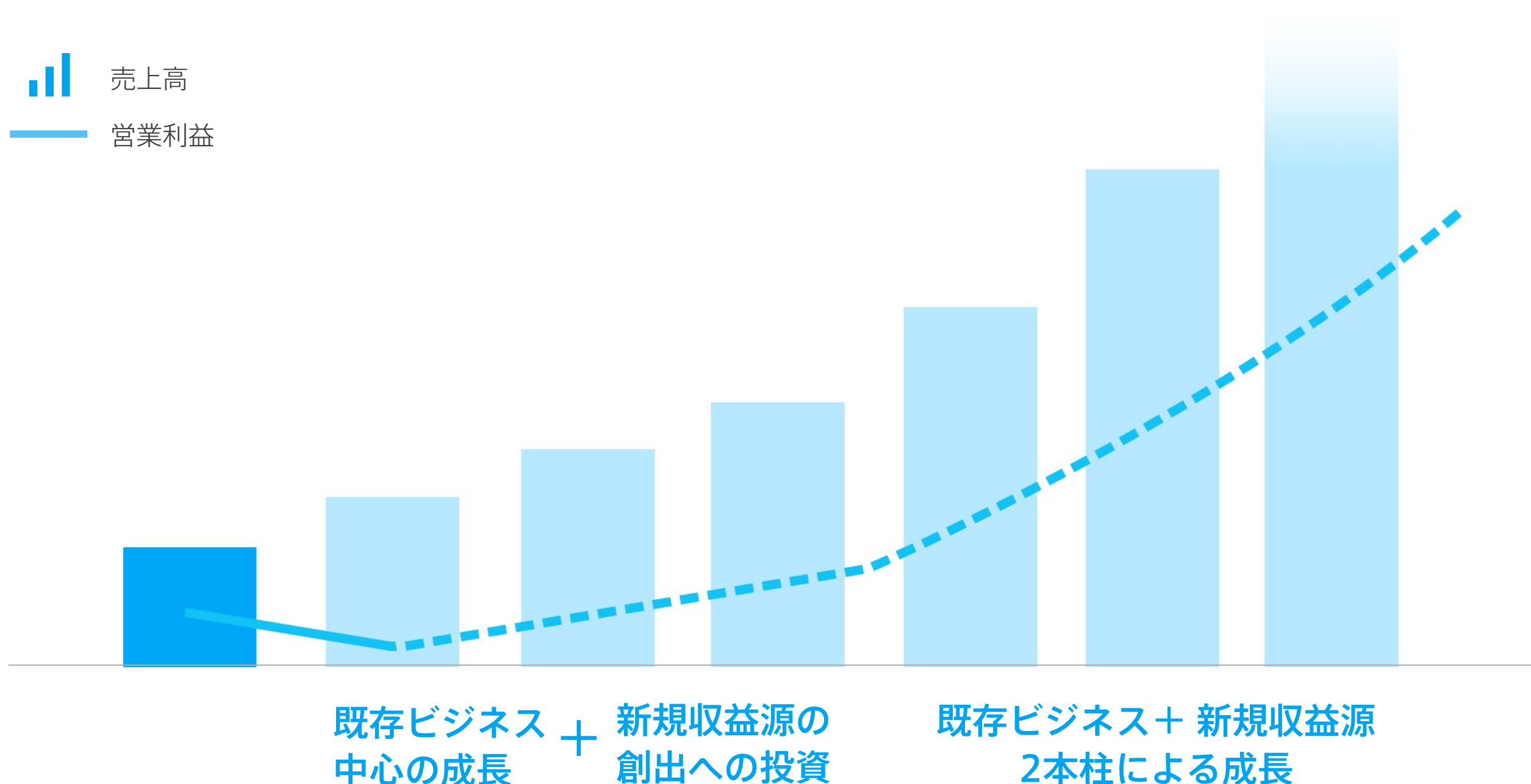
3. FY2024方針

中長期的に目指す像

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

注力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


注力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

マッハバイトの強化による売上成長 成長戦略

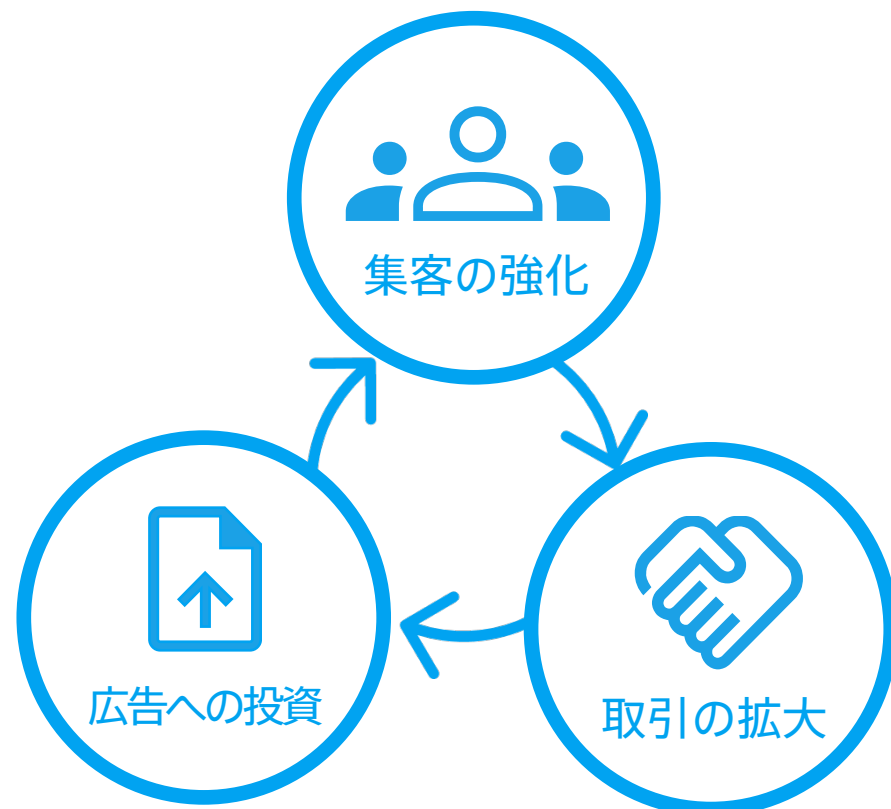
FY2023からの取り組みに加え、新規顧客群の取引拡大を推進
営業体制を強化し、成長の加速を図る

 … FY2024の新たな取り組み



営業体制を強化し成長を加速

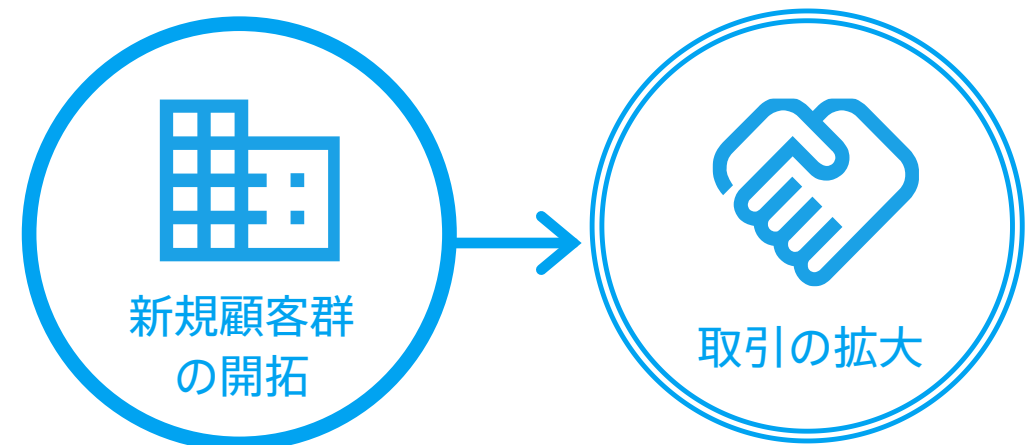
大手顧客の取引拡大



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

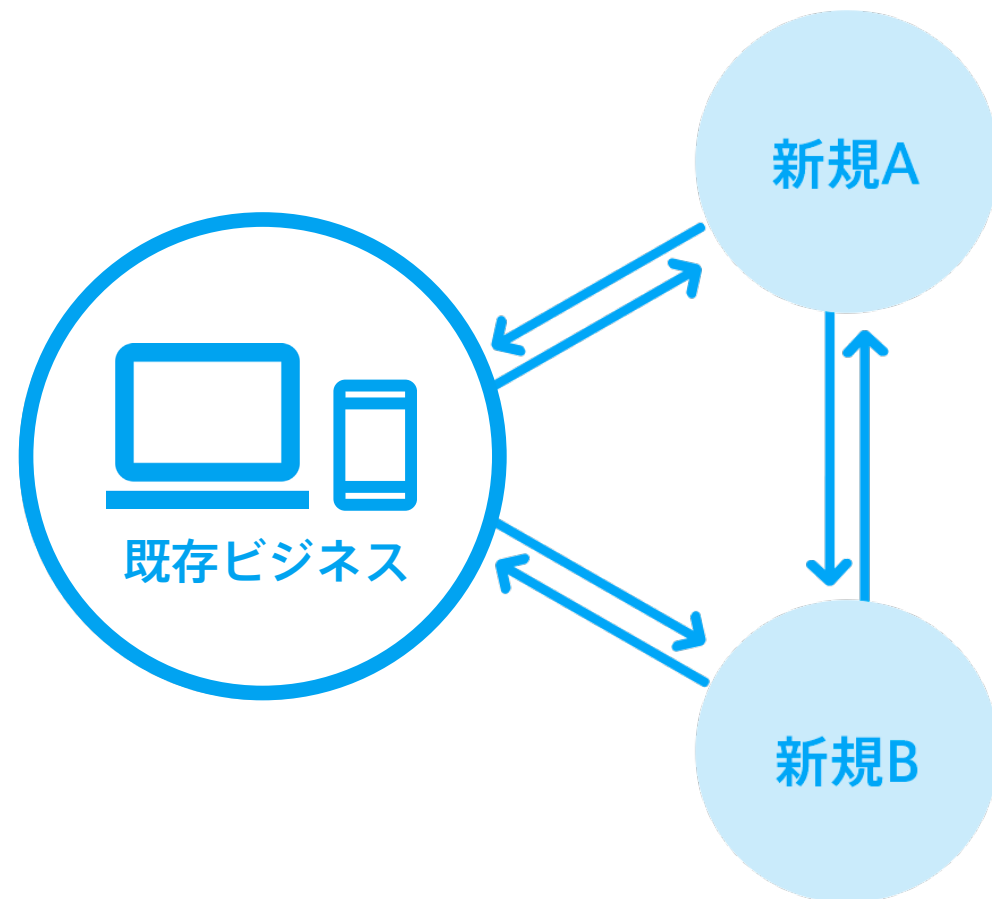
+

新たな顧客群の開拓



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

2つの観点から、新たな収益源となる商品・事業を創出



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

knew batonn

新規事業の創出

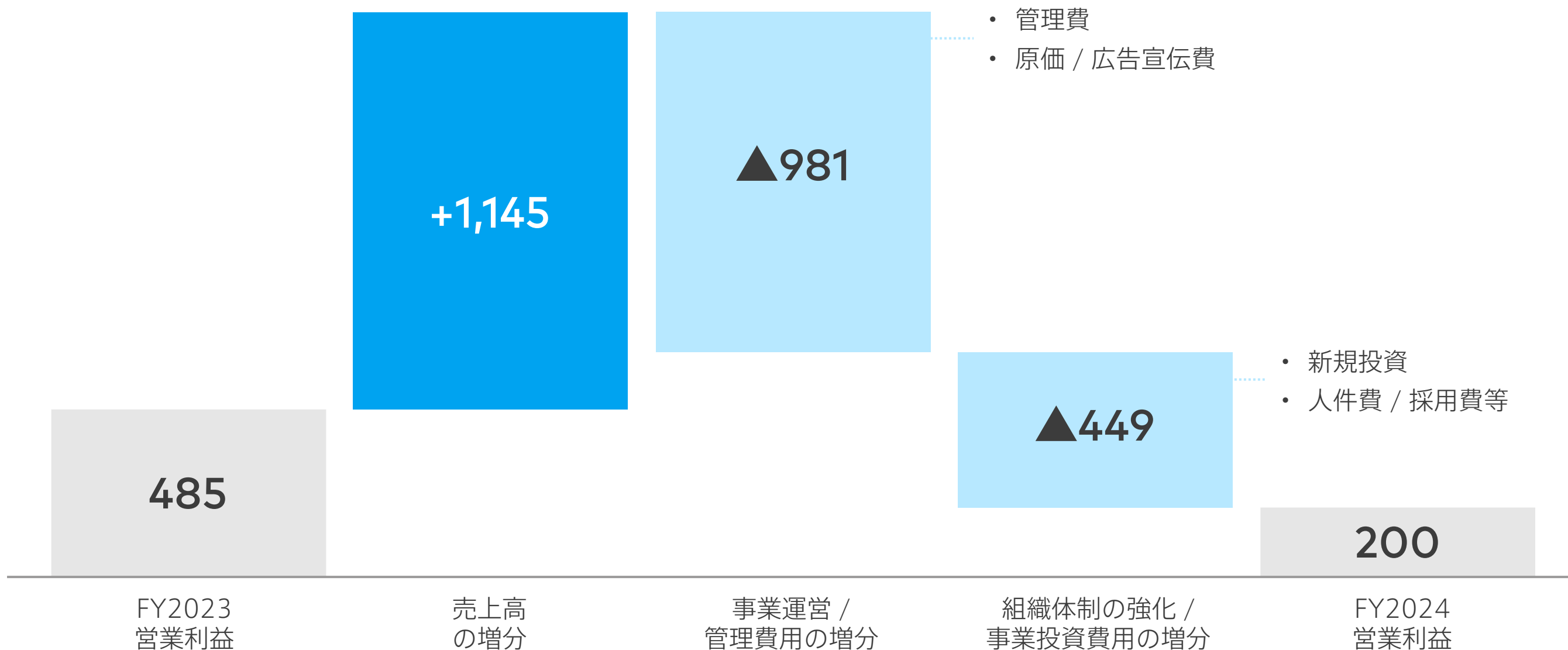
既存ビジネスの領域に囚われない新規の事業を創出。直近は、現在検証中のknewおよびbatonnの早期のPMFに注力

営業利益見通し

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

(単位：百万円)



2024年12月期 業績予想

- マッハバイトを中心に増収。費用増・新規投資により営業利益は減益
- 投資の規模は事業機会や検証の進捗等に応じて変動する可能性あり

	FY2023	FY2024 業績予想	YoY	増減額
売上高	5,654	6,800	+20.3%	+1,145
営業利益	485	200	▲58.8%	▲285
経常利益	649	360	▲44.6%	▲289
親会社株主に帰属する 当期純利益	716	350	▲51.1%	▲366



LIVESENSE

あたりまえを、発明しよう。

4.補足資料

4.補足資料

当社の理念

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

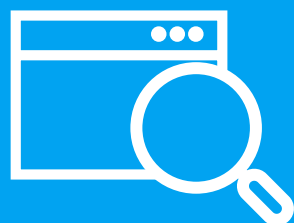
コーポレートビジョン

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

DXによるモデル刷新

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。

高い透明性

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

24万件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。

イエシル

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。

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を実施することで選択の満足度を高める



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。



入力した好みを元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。

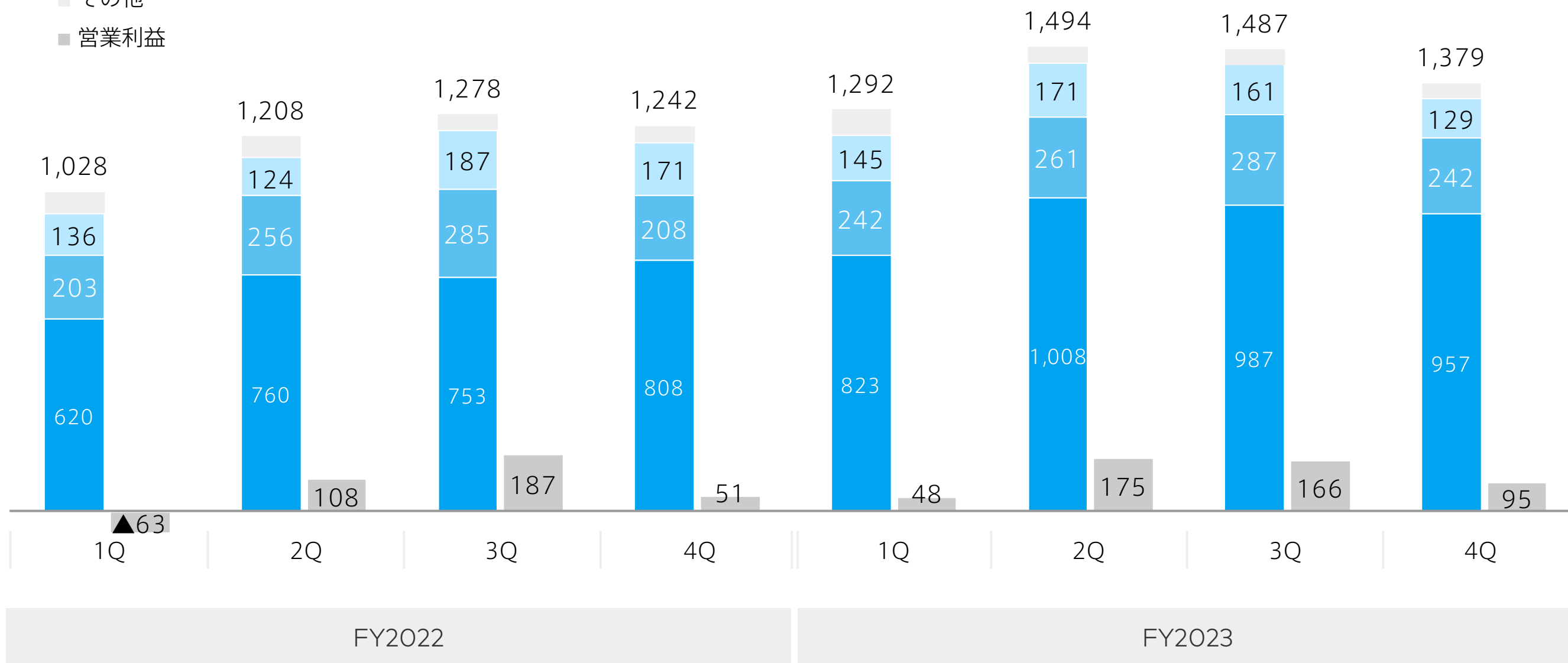
4.補足資料

四半期業績

四半期売上高・営業利益の推移

- マッハバイト
- 転職会議
- 転職ドラフト
- その他
- 営業利益

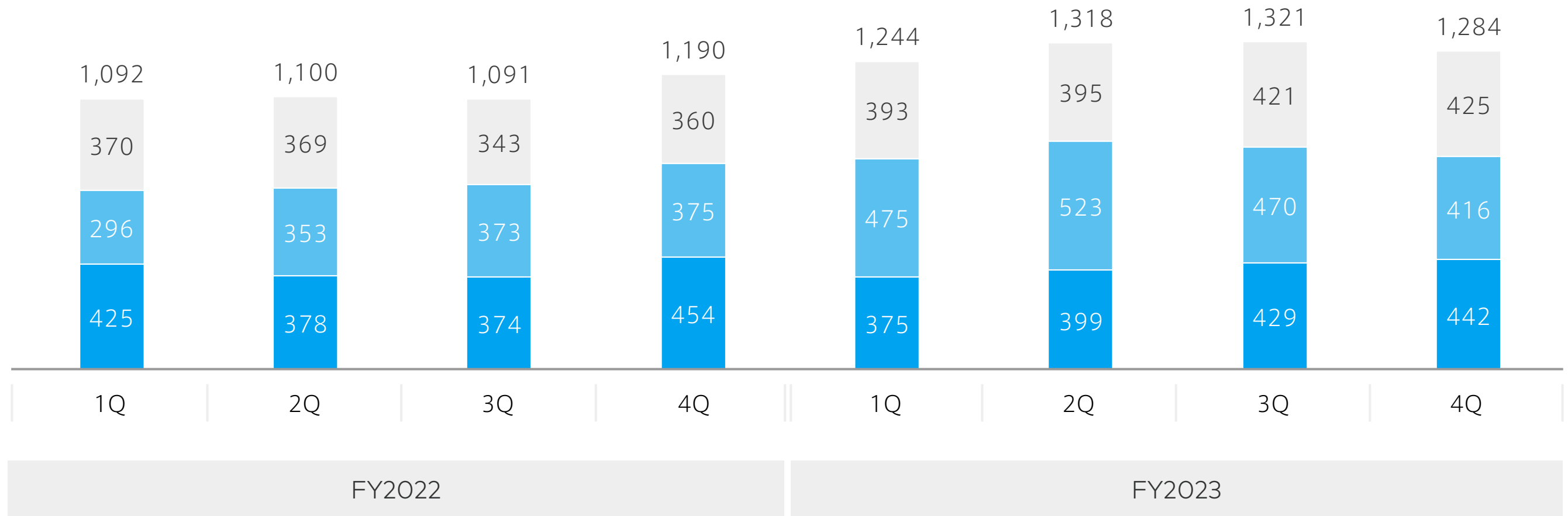
(単位：百万円)



四半期費用の推移

- 人件費
- 広告宣伝費
- その他

(単位：百万円)



※FY2022/4Qは特別賞与により一時的に人件費増加

4.補足資料

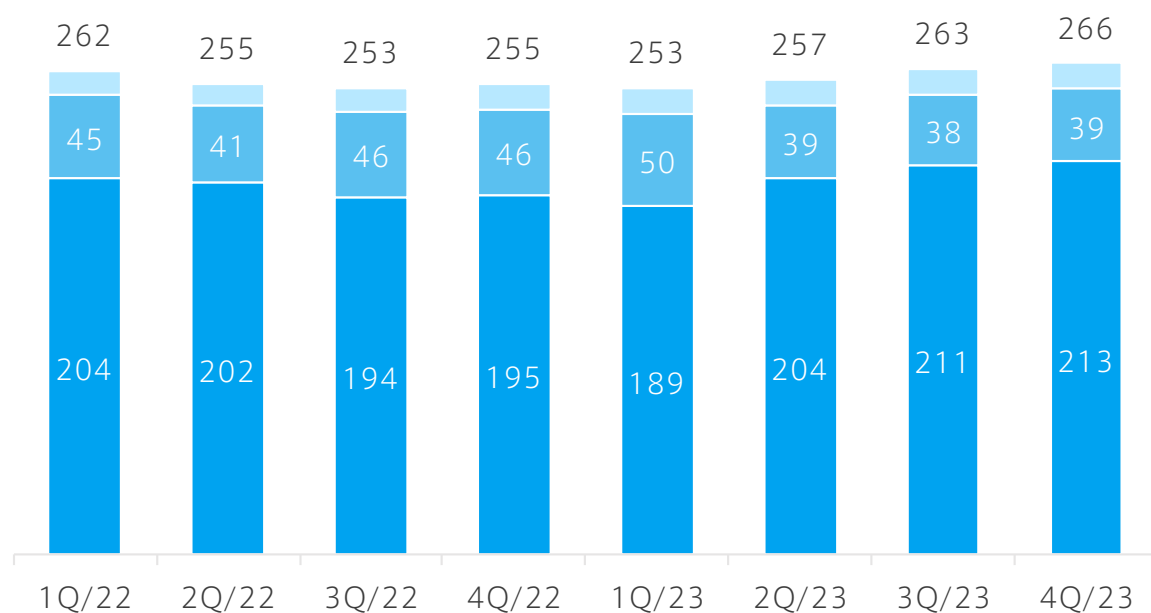
会社概要

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：223名（2023年12月末現在）
連結子会社	株式会社フィルライフ

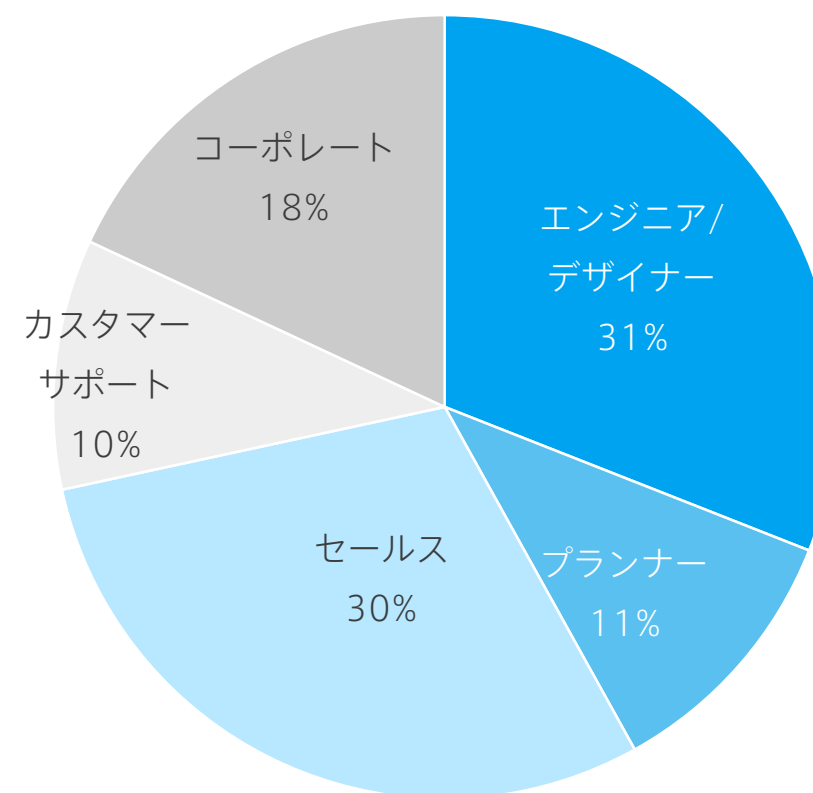
従業員数の推移 (連結)

- 当社正社員
- 当社臨時従業員
- 関連会社従業員

(単位：人)



職種別構成比



※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



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。