

2020年12月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社リブセンス（東証一部：6054）

2020年8月14日

Agenda

1

決算概要

2

当期進捗

3

下期方針

4

補足資料

1. 決算概要

新型コロナウイルス感染症による企業の採用活動縮小、DOOR賃貸の事業譲渡による影響等により、連結業績は減収減益

- 売上高 1,003百万円 (YoY ▲626百万円 ▲38.4%)
- 営業利益 ▲276百万円 (YoY ▲339百万円 -%)

マッハバイトは新型コロナウイルス感染症の影響を受け当四半期は減収となるも上半期増収を実現。新規事業は複数案のテストマーケティングが進行

- マッハバイト：営業・マーケティング強化により上半期では増収。当四半期は新型コロナウイルス感染症の影響により減収するも、一部顧客セグメントでは応募増やニーズ回復あり
- 転職ナビ：新型コロナウイルス感染症の影響および広告出稿の調整等に伴う応募数の減少により、採用数が減少し減収
- 新規事業：複数案のテストマーケティングが進行

就活会議を譲渡し、ポートフォリオの再編が進む。自己株式の取得も完了

- 2020年7月1日をもって就活会議を譲渡。第3四半期で譲渡益を計上する見込み
- 自己株式の取得を実施。74万株の取得が完了（7月29日）

四半期業績概要

(単位：百万円)

	FY2019 2Q	FY2020 2Q	YoY
売上高	1,629	1,003	▲38.4%
営業利益	63	▲276	—
営業利益率(%)	3.9%	—	—
経常利益	97	▲274	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	69	▲274	—

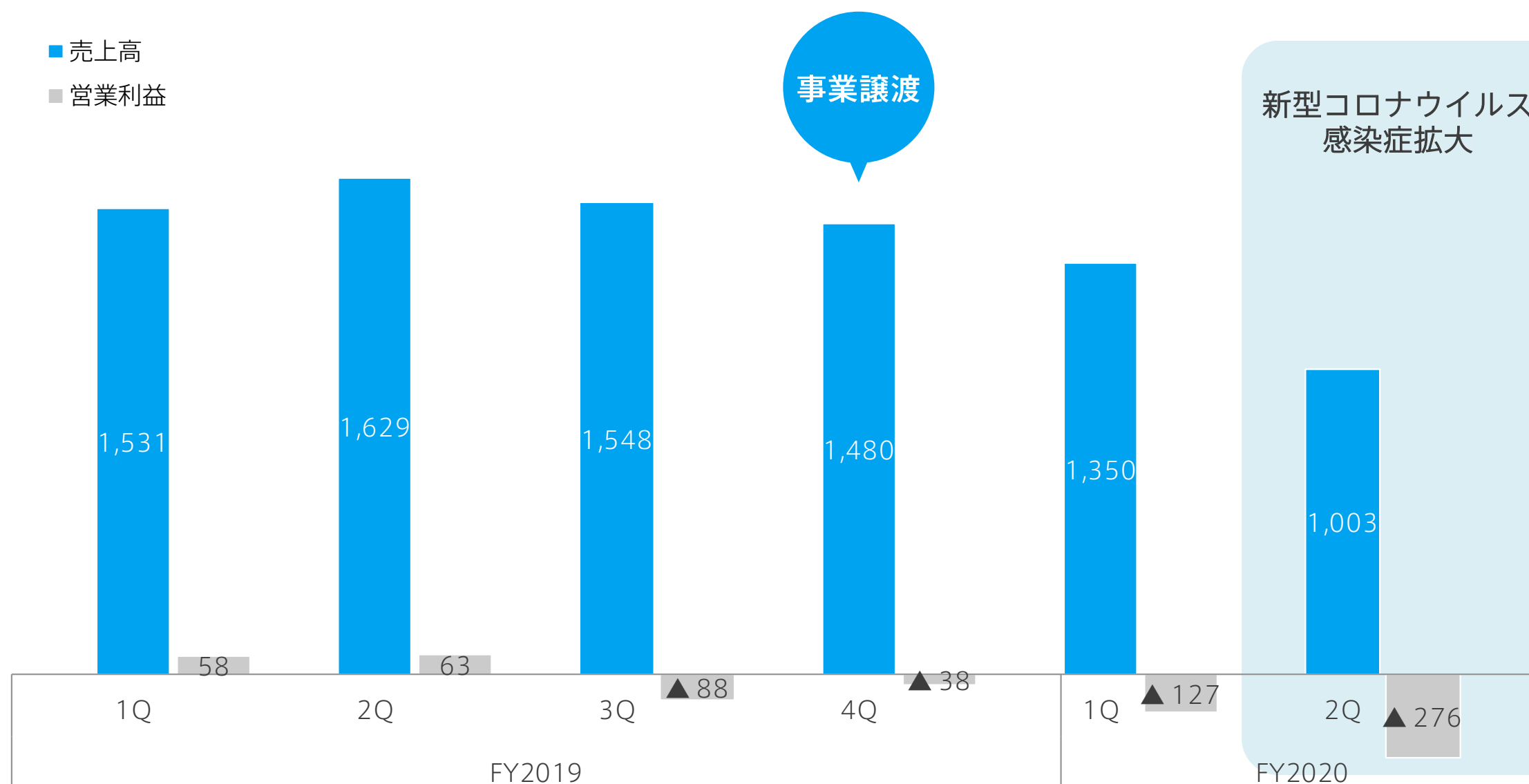
(参考) DOOR賃貸事業譲渡の影響を除いた四半期業績概要

	FY2019 2Q	FY2020 2Q	YoY
売上高 (DOOR賃貸除く)	1,473	1,003	▲31.9%
営業利益 (DOOR賃貸除く)	15	▲276	—

四半期売上高・営業利益の推移

新型コロナウイルス感染症の影響やDOOR賃貸の事業譲渡により
連結売上高はYoY38.4%減、連結営業利益はYoY339百万円減

(単位：百万円)

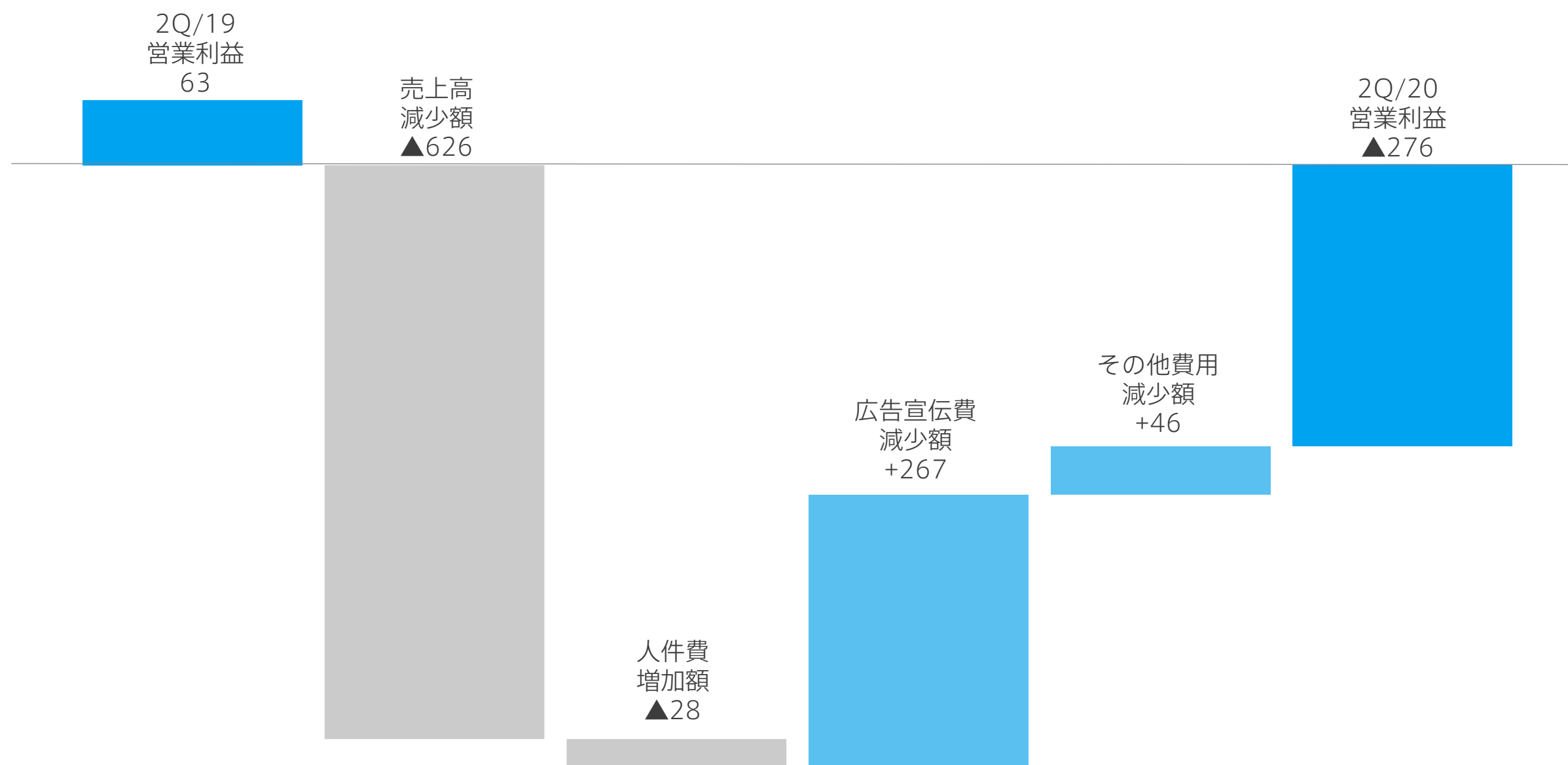


※DOOR賃貸は2019年12月1日をもってキャリアインデックス社に事業譲渡

営業利益の推移 増減分析

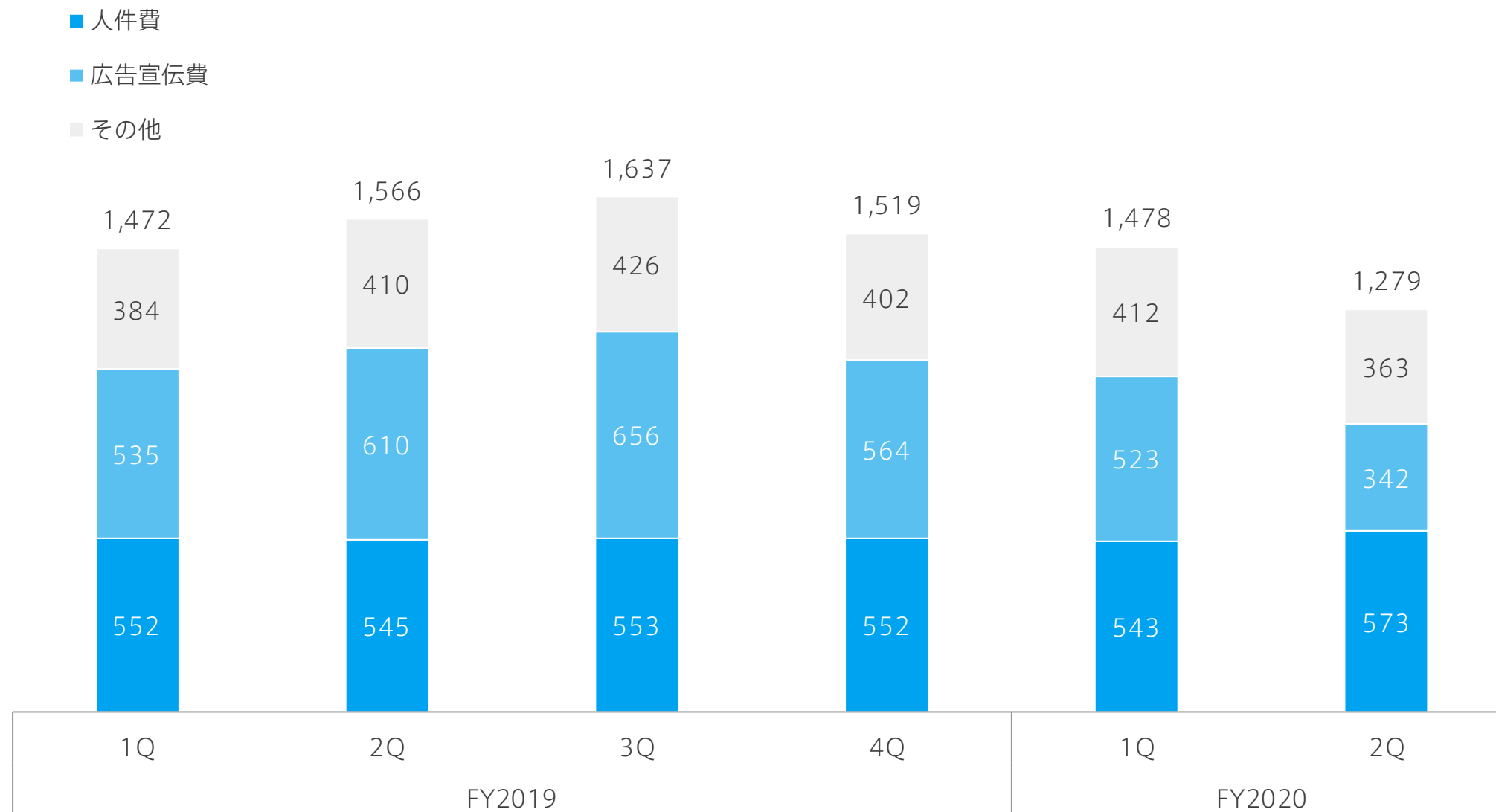
売上高の減少に伴い、一部広告出稿の調整を実施

(単位：百万円)



売上高の減少に伴う一部広告出稿の調整により広告宣伝費が267百万円減少

(単位：百万円)



2.当期進捗

2. 当期進捗

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

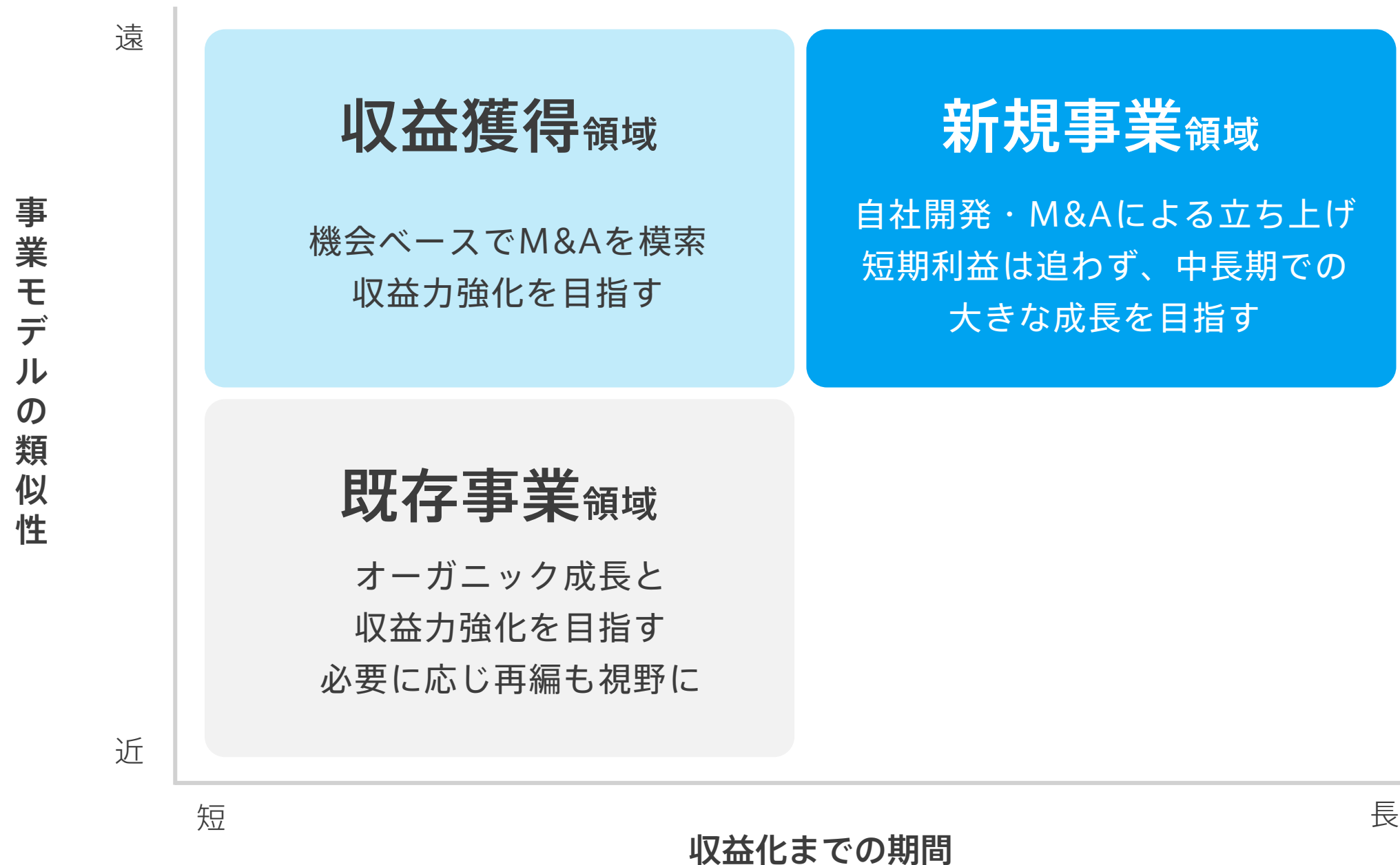
注力ポイント

第2四半期進捗

既存事業の収益力強化	<ul style="list-style-type: none">新型コロナウイルス感染症による影響把握および施策の優先順位見直し中長期を見据えた収益力・体質強化のための各メディア改善施策が進展
新規事業の立ち上げ	<ul style="list-style-type: none">複数事業案のテストマーケティングが進行専任組織の体制を拡充
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">第9回 日本HRチャレンジ大賞にて「人材マネジメント部門 優秀賞」を受賞

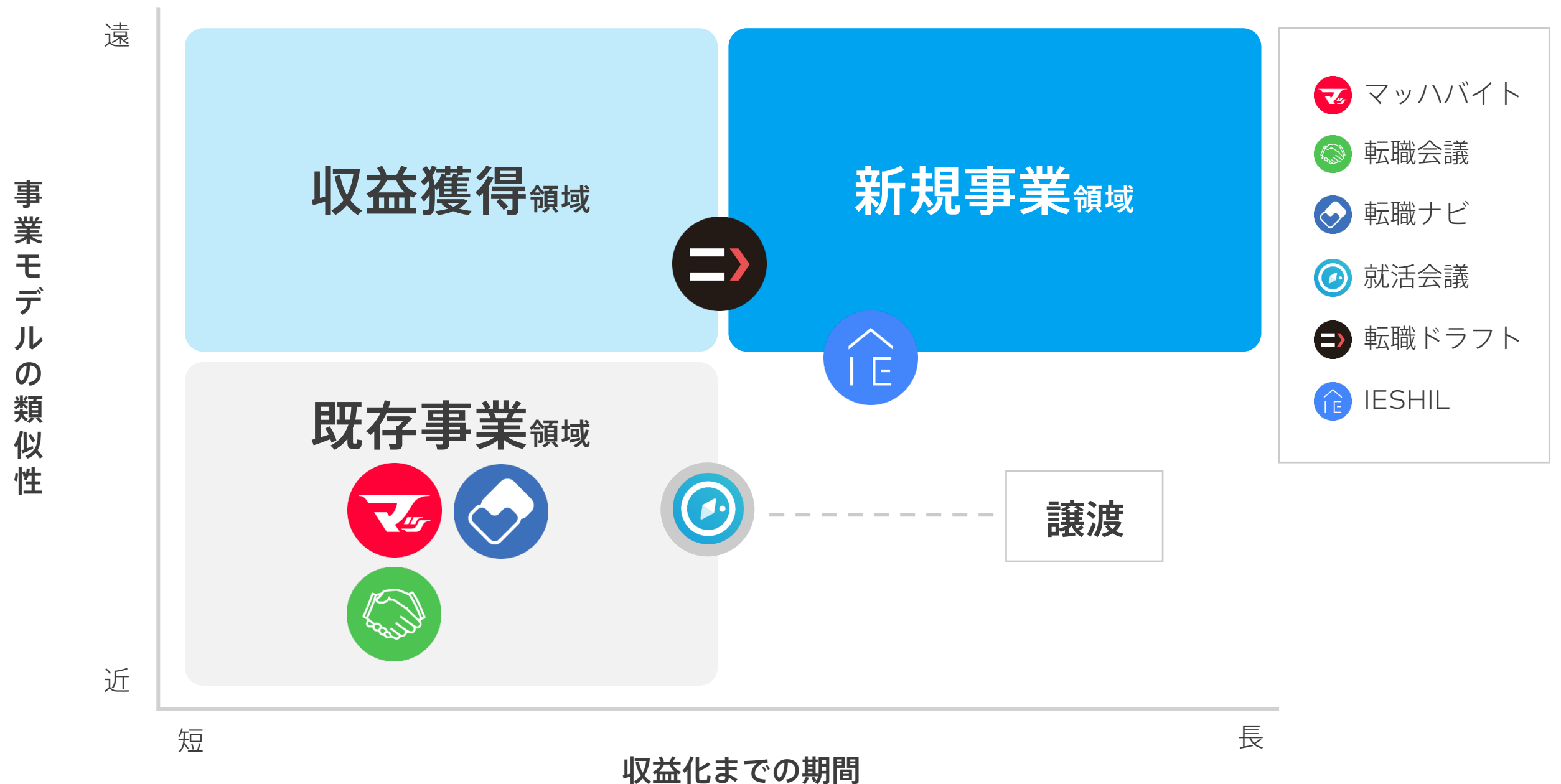
事業ポートフォリオの考え方

- | 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最適化 進捗状況

- 2020年7月1日をもって就活会議を譲渡し、事業ポートフォリオの最適化が進展
- 収益獲得領域は、引き続き機会ベースでM&Aを模索



就活会議譲渡

- 「キャリアパーク」等を運営するポート社へ譲渡。譲渡価額8.5億円
- 足元の状況等を踏まえ、譲渡価額を修正。基本合意時から減額となったものの、事業ポートフォリオの組み換えを優先し決定

譲渡目的	新規事業への投資強化と、そのための既存事業の選択と集中による事業ポートフォリオの組み換え
譲渡対象	新卒就活サービス「就活会議」（従業員を含まない）
譲渡スキーム	会社分割（簡易新設分割）＋株式100%譲渡
譲渡先	ポート株式会社
譲渡価額	8.5億円（3年分割にて支払い）
譲渡日	2020年7月1日
今期業績影響	精査中

自己株式の取得

- | 74万株の自己株式取得が完了（7月29日）
- | 経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行が可能に

取得した株式の種類	普通株式
取得した株式の総数	740,000株
株式の取得価額の総額	206,031,100円
取得期間	2020年4月1日～2020年7月29日

2. 当期進捗

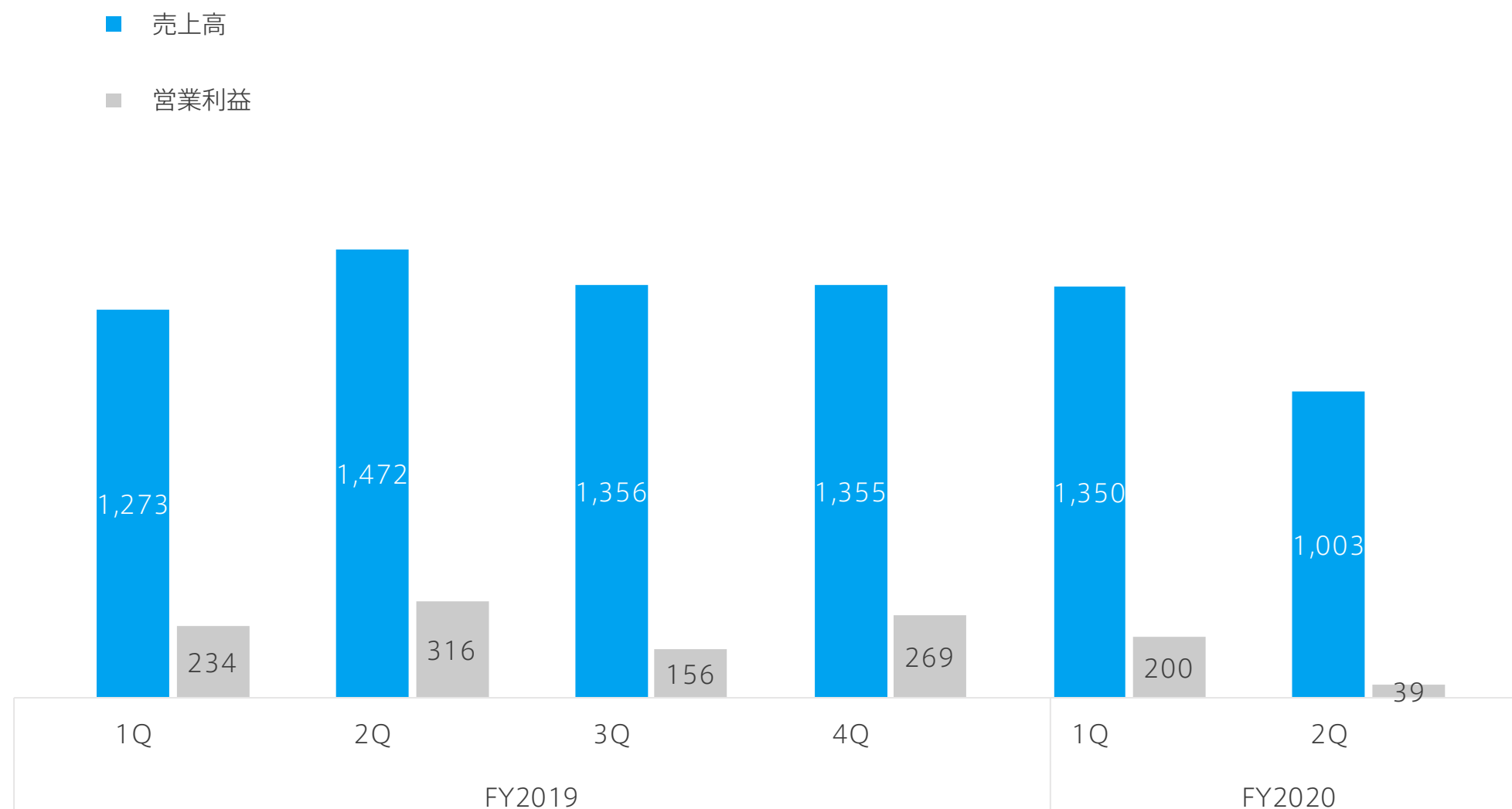
既存事業

既存事業の四半期売上高・営業利益推移

■ 新型コロナウイルス感染症の影響を受け、売上高はYoY469百万円減少

■ 売上高の減少に伴い広告出稿の調整を行ったため、営業利益はYoY277百万円減少

(単位：百万円)



※DOOR賃貸を除く既存事業の売上高・営業利益

主要メディアトピックス

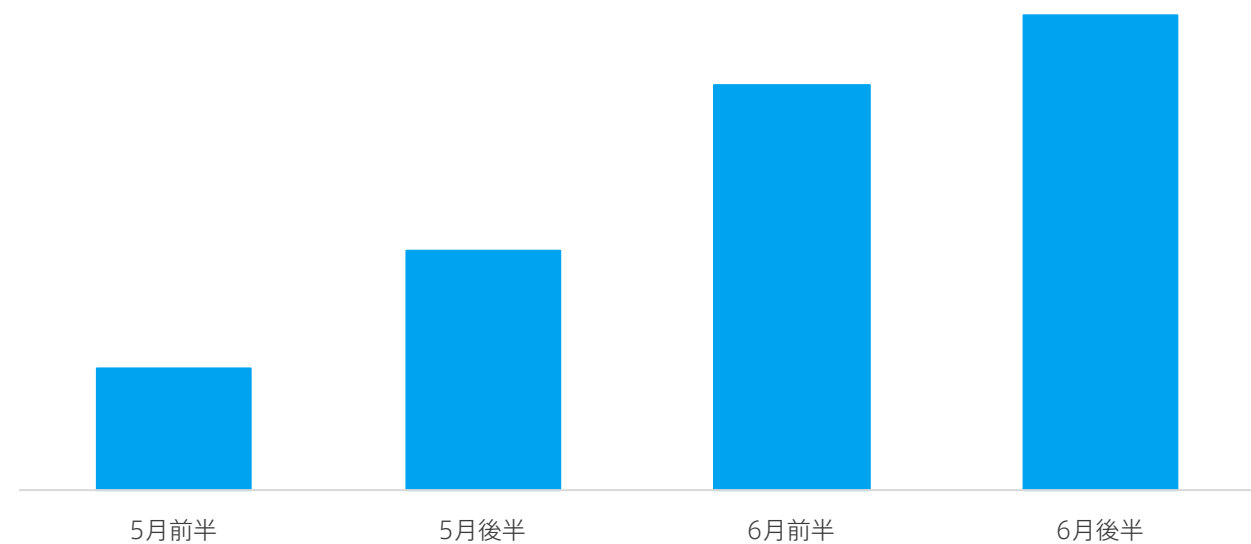
マッハバイト

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け、当四半期は減収となるも上半期増収を実現
- 全体の求人案件数は大幅に減少。ユーザーの求職ニーズに大きな減少は見られないため、採用ニーズの高い企業とのマッチング等を推進

『積極採用中バイト特集』の実施



特集企業への応募数推移



※5月7日以降の応募数を集計

主要メディアトピックス

転職会議

メディア価値向上を目的として、企業情報ページを大幅に改修

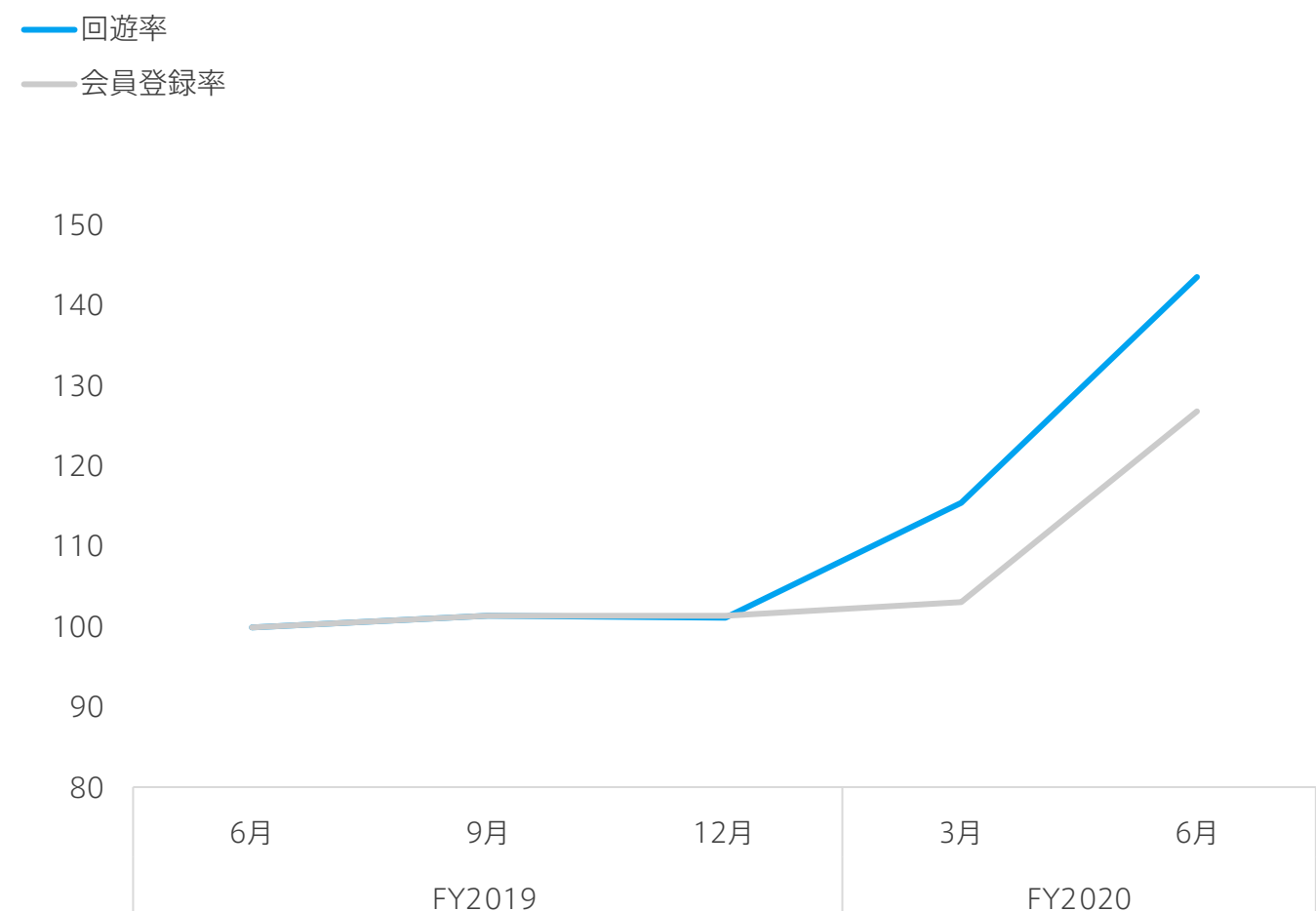
サイト改善の結果、回遊率や会員登録率が大幅に向上

企業情報ページの改修例



職種ページを追加し
職種ごとの詳細情報の確認が可能に

各メディア指標の推移



※2019年6月の指標を100とし、各月との比較で表示

2. 当期進捗

新規事業

- 「検索流入による集客をベースとした事業モデル」によらない事業モデルを志向
- 専任組織において複数の事業案を並行し検討。2年以内に複数の事業立ち上げを目指す

新規事業の方向性

基本方針	社会の課題解決につながる
事業領域	既存事業領域にとらわれない
事業モデル	検索流入による集客によらない事業モデル
事業規模	当社の新たな柱になり得る事業規模

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。
コロナショック下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

ライフイベントサービス

CtoCコミュニティサービス

レガシー領域のDXサービス

※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. 当期進捗

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昨年より継続中
- 「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

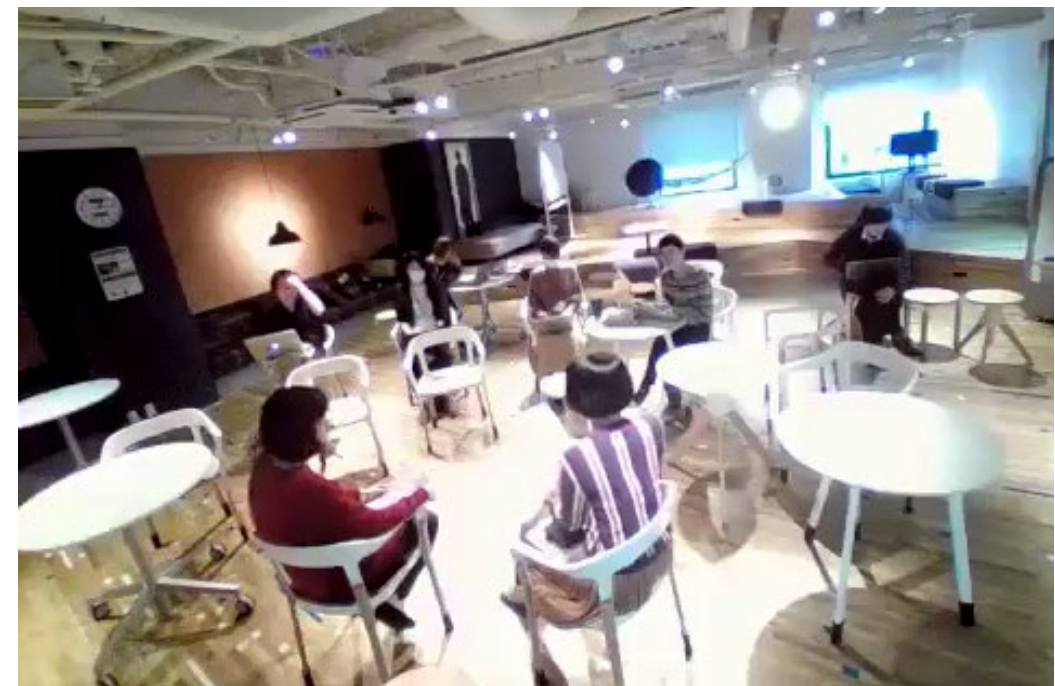
わたしたちが変わるための9つの指針

- ✓ 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

- 「経営デザインプロジェクト」に連動した経営・人事の取り組みが評価され、第9回日本HRチャレンジ大賞「人材マネジメント部門 優秀賞」を受賞
- 企業ブランディングの確立・浸透を目指し、「リブセンスらしさ」の明確化プロジェクトに着手



トップダウンではなく、社員起点での取り組みであるとともに、経営・社員双方で成り立つよう指針を設計した点が画期的であると評価



「リブセンスらしさ」「リブセンスの良さ」について、様々な立場の社員で対談やインタビューを実施

3.下期方針

方針：変更なし

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

- ・ 継続的な事業投資が可能な利益水準を実現
- ・ 当期は新型コロナウイルス感染症の影響大。
afterコロナにおけるマッハバイトの継続成長と転職ナビの回復のため、状況を注視しつつ顧客開拓・サービス改善等を進める
- ・ 機会に応じM&Aも視野に

● 新規事業の立ち上げ

- ・ 自社開発もしくはM&Aにより、2年以内に複数の新規事業立ち上げを目指す
- ・ 体制を拡充し、開発スピードを加速

● 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

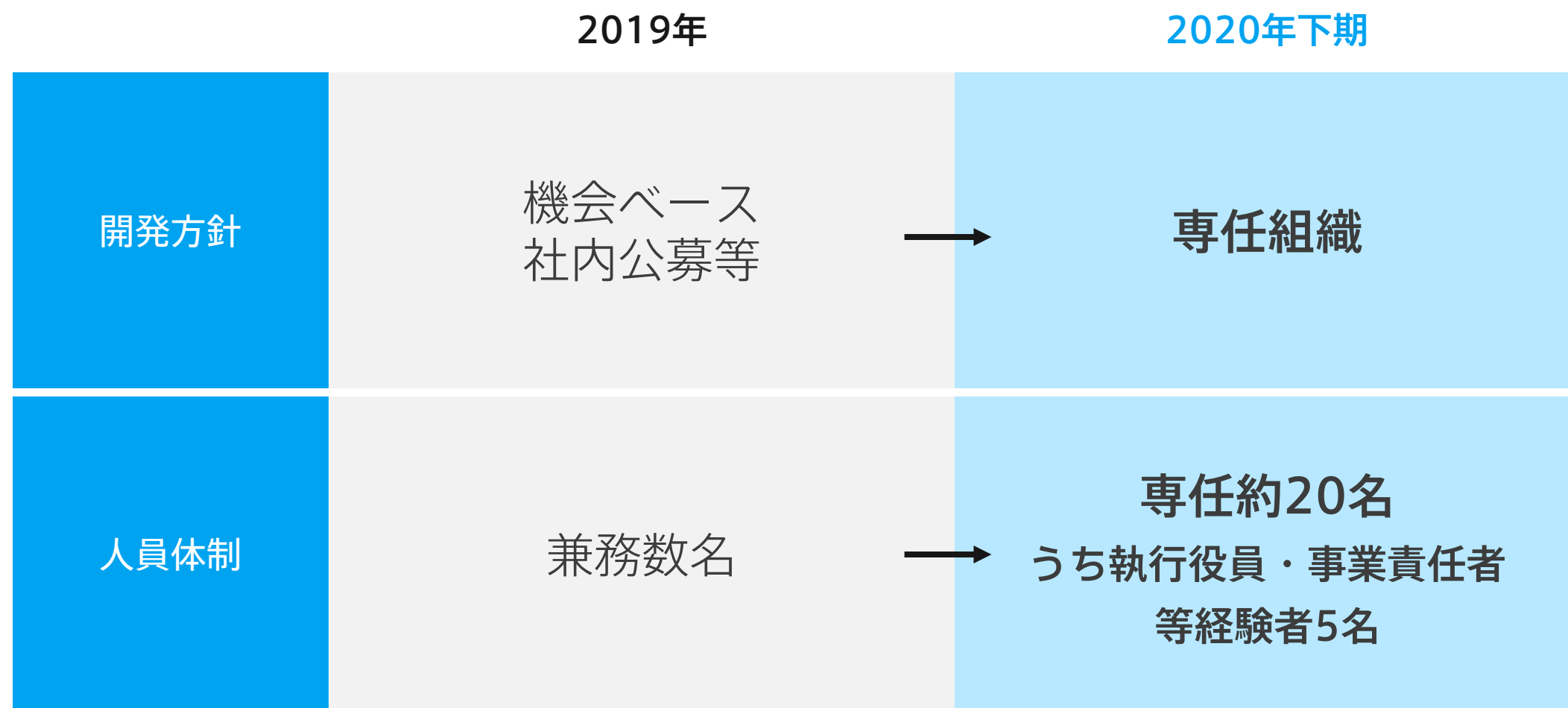
- ・ 当社の価値基準である「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとに組織の継続的なアップデートを図り、社会における持続的な企業価値・プレゼンスの向上を目指す

- 将来の事業価値毀損につながる一時施策・コスト削減等を行わず、本質的な事業価値向上を志向。当期の業績悪化は許容
- サイト改善、広告の出稿余地拡大、顧客の分散化等の施策を通じ、with/afterコロナに向けた体質強化を図る

	やること	やらないこと
成長戦略	中長期の成長戦略に沿った、本質的な事業価値向上のための施策	将来の価値毀損につながる一時施策
コスト戦略	継続的な収益力強化につながるコスト削減・体質改善	短期的なPLを整えるための無理なコスト削減
短期対応	新型コロナウイルス感染症の動向・環境変化を見据えた機動的な施策実行	短期施策への偏重

- | 専任組織の体制を拡充し、複数の事業案を並行して開発・検証
- | 事業の選択と集中によって確保した人材、複数の執行役員・事業責任者を含む人材を異動し、開発スピードと成功確率の向上を目指す

新規事業部門の体制拡充



社会から支持され続ける会社へ

| with/afterコロナの新しい働き方を模索

| 「自由と自律」の考え方をベースに、生産性や成果の最大化につながるよりよい働き方を継続的に検討

「自由と自律」をベースとした新しい働き方を志向



- ・ リモート勤務と出社のハイブリッド型に
- ・ 東京は一部オフィスを解約し、一拠点に集約
- ・ 各種手当の見直し、一時金の支給を実施 etc...



- ✓ ライフスタイル・ライフステージに合わせた柔軟な働き方
- ✓ 個人・チームのパフォーマンス最大化

新型コロナウイルス感染症の影響について

企業の採用活動縮小等により既存事業への影響が発生。新規事業や財務への大きな影響はなし

今後、新型コロナウイルス感染症の動向・環境変化を見据え、機動的に施策を実行

影響

短期方針

中期方針

	影響		短期方針	中期方針
既存事業	<ul style="list-style-type: none">景況感の悪化に伴う企業の採用活動縮小with/afterコロナを見据えた採用ニーズの変化外出自粛要請による不動産の内見自粛	→	<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顧客・ユーザー接点のオンラインシフト	<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渡る場合は資金調達等も検討

2020年12月期 通期業績予想

- 新型コロナウイルス感染症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
- 連結売上高・営業利益とも前期を下回る見込み。適正かつ合理的な予想が算出可能となった時点で公表予定

(単位：百万円)

	FY2019	FY2020	YoY
売上高	6,189	—	—
(参考) DOOR賃貸除外売上高	5,459	—	—
営業利益	▲ 5	—	—
(参考) DOOR賃貸除外営業利益	▲ 251	—	—

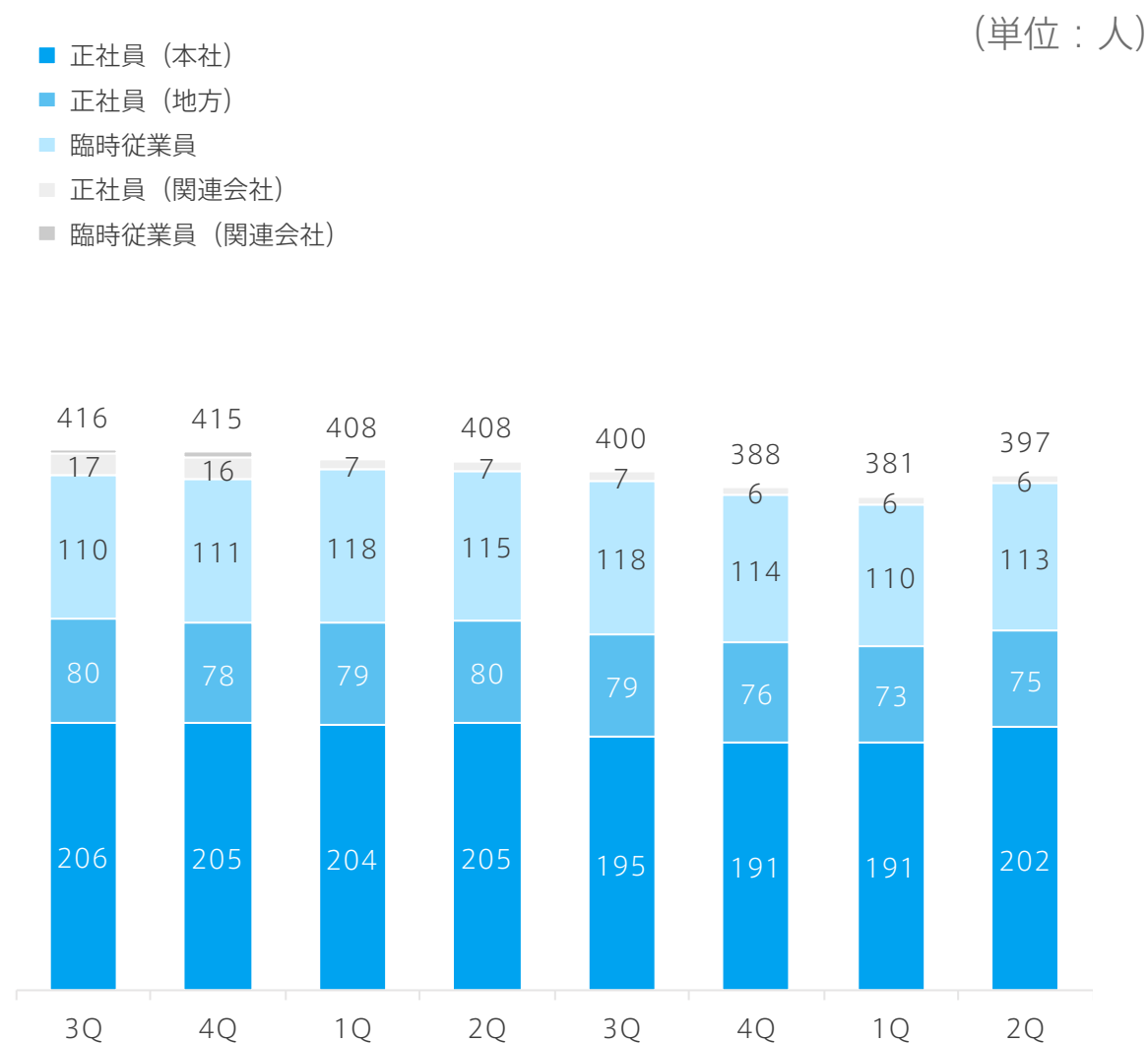
4.補足資料

4.補足資料

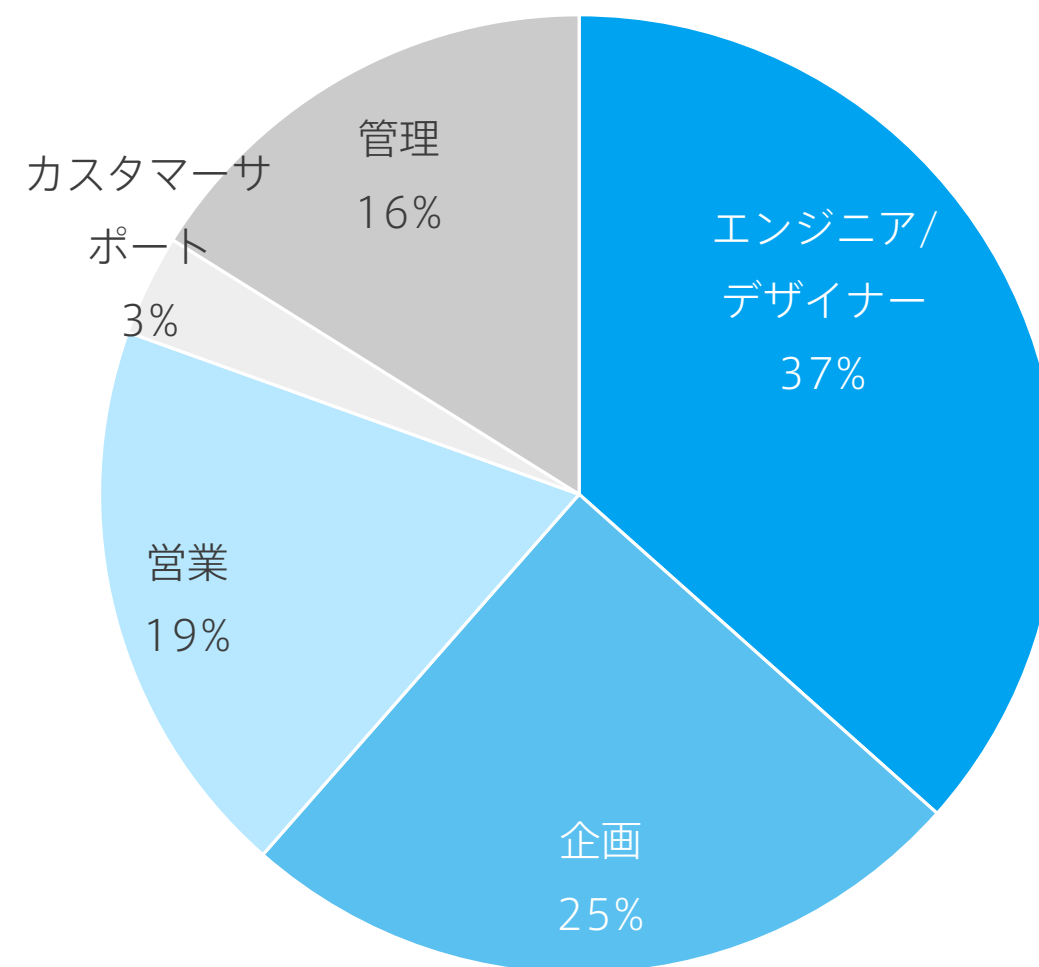
会社概要

社名	株式会社リーブセンス
代表取締役社長	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 : 277名 (2020年6月末現在)
連結子会社	株式会社リーブセンスコネクト / 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

4.補足資料

当期の戦略

方針：変更なし

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

- ・ 継続的な事業投資が可能な利益水準を実現
- ・ 当期は新型コロナウイルス感染症の影響大。
afterコロナにおけるマッハバイトの継続成長と転職ナビの回復のため、状況を注視しつつ顧客開拓・サービス改善等を進める
- ・ 機会に応じM&Aも視野に

● 新規事業の立ち上げ

- ・ 自社開発もしくはM&Aにより、2年以内に複数の新規事業立ち上げを目指す
- ・ 体制を拡充し、開発スピードを加速

● 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

- ・ 当社の価値基準である「わたしたちが変わるための9つの指針」をもとに組織の継続的なアップデートを図り、社会における持続的な企業価値・プレゼンスの向上を目指す

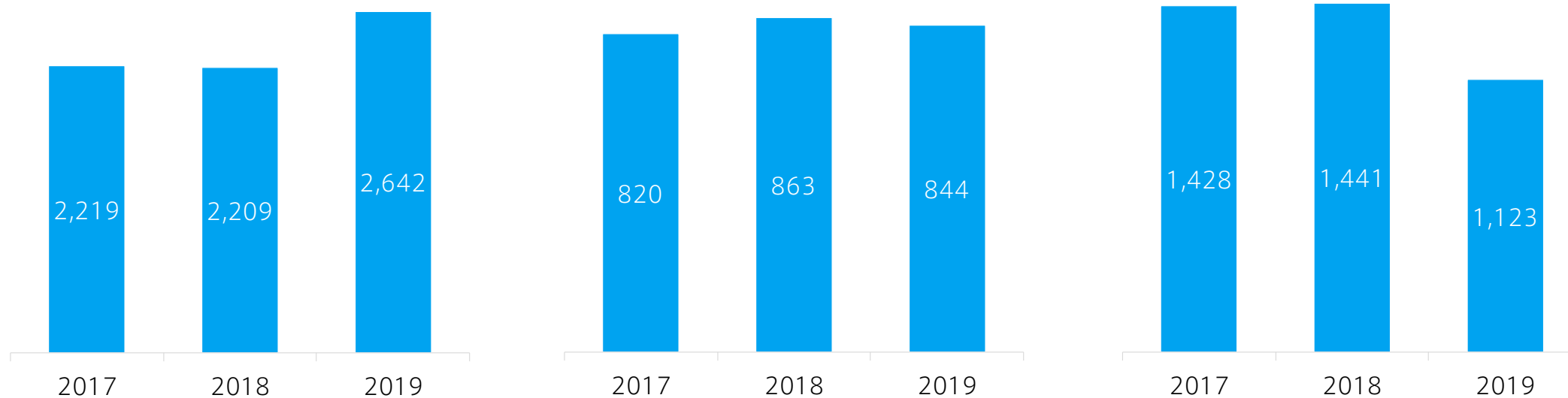
売上成長と運営の効率化により、利益水準を引き上げ

主要3サービスにおいては、特にマッハバイト・転職ナビにおいて売上・利益拡大を志向

サービス



売上推移
(単位：百万円)



方針

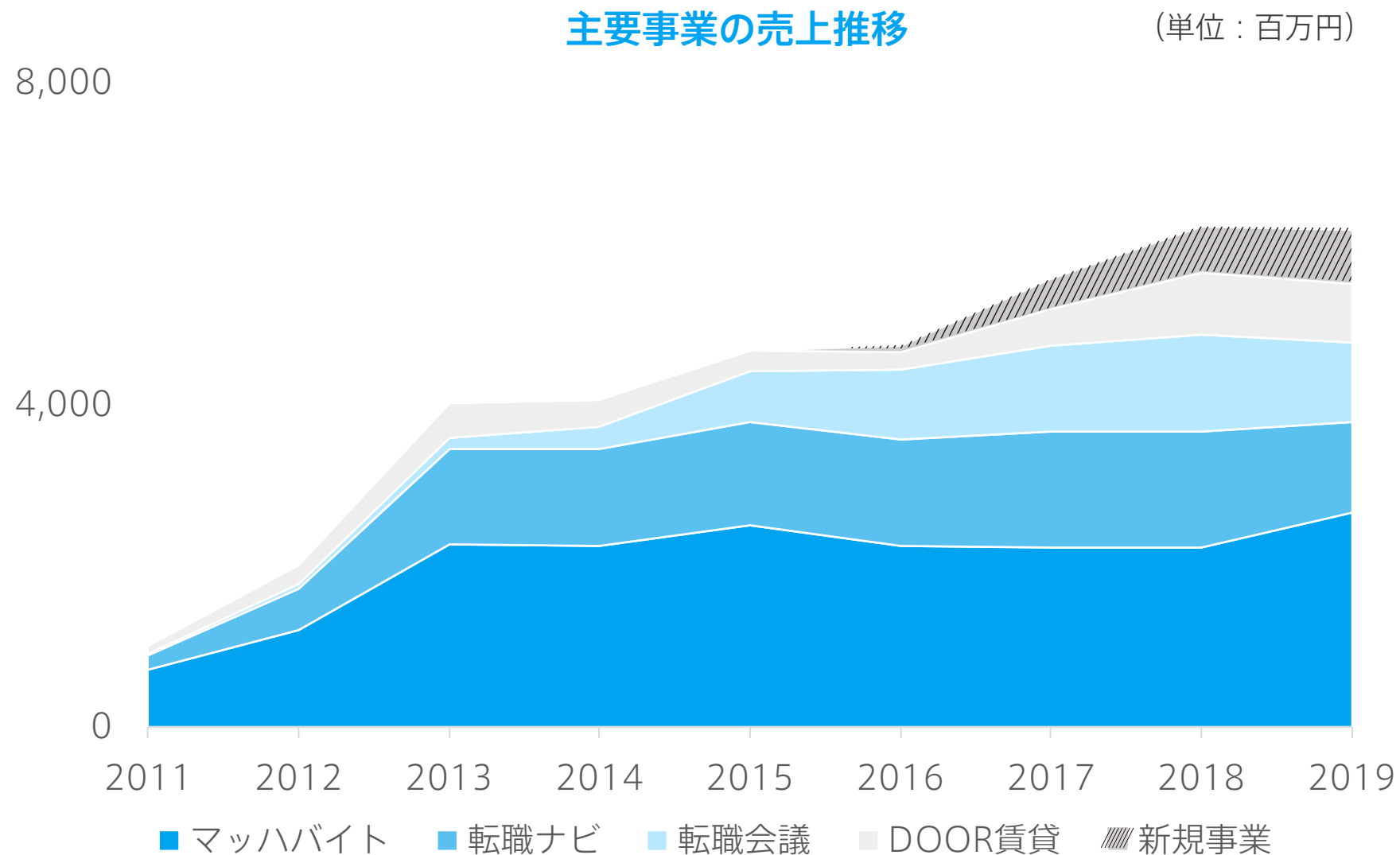
Web広告、アプリを中心に継続的な成長と利益拡大を目指す

将来の拡大に向け、メディア価値向上への取り組みを継続

減収要因である応募数の改善と新規顧客の開拓によって、2018年規模への回復を目指す

新規事業の立ち上げ

- 近年開始した事業は現時点で柱となるまでに至らず。当社の新たな柱となるサービスの確立を目指し、2年以内に複数の新規事業を立ち上げ
- 自社開発体制を強化するほか、約50億円のキャッシュを活かした事業投資・M&Aも積極的に模索



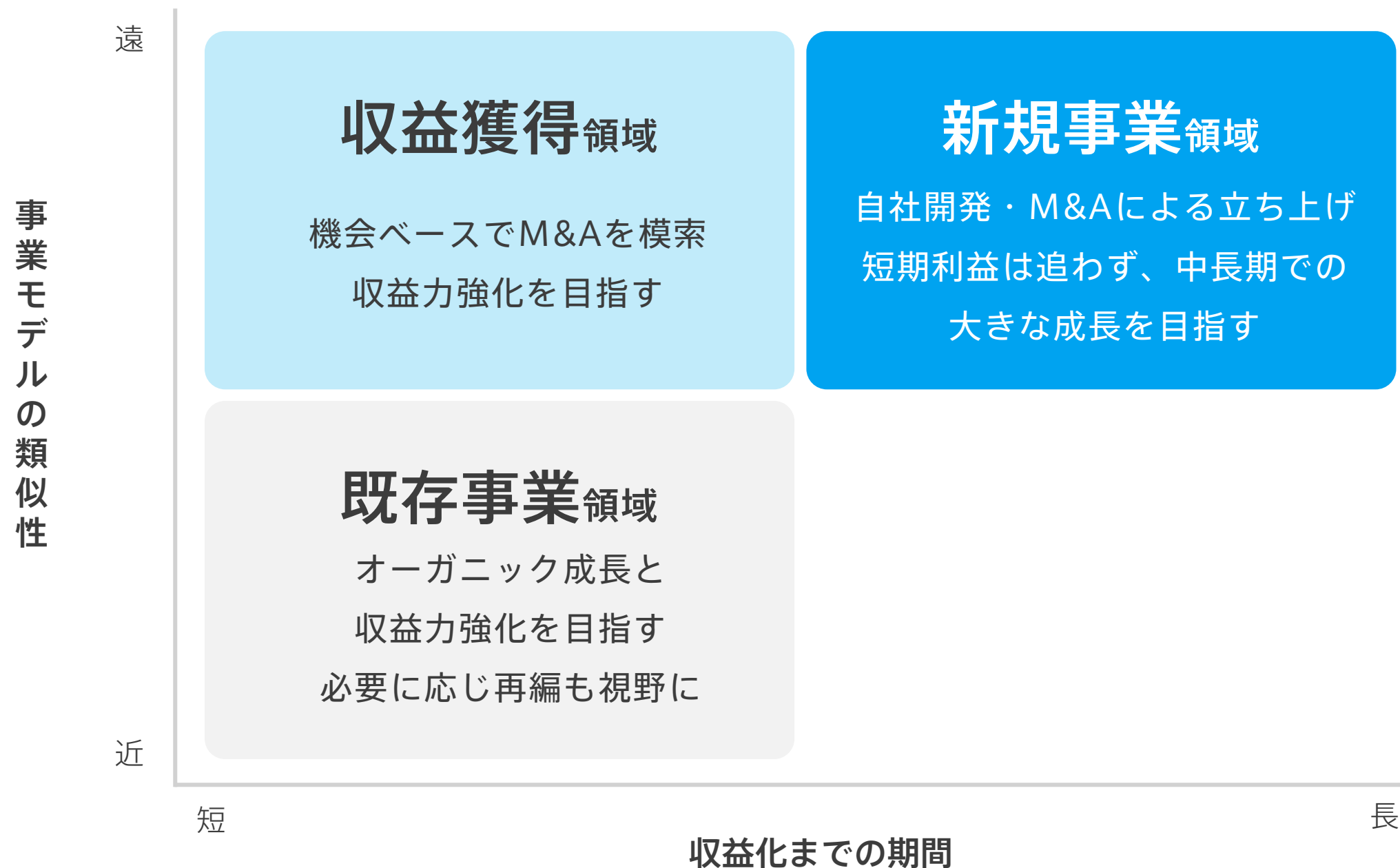
※1 新規事業：就活会議、転職ドラフト、IESHIL、フィルライフ

※2 waja、その他事業は記載を省略

事業ポートフォリオの最適化

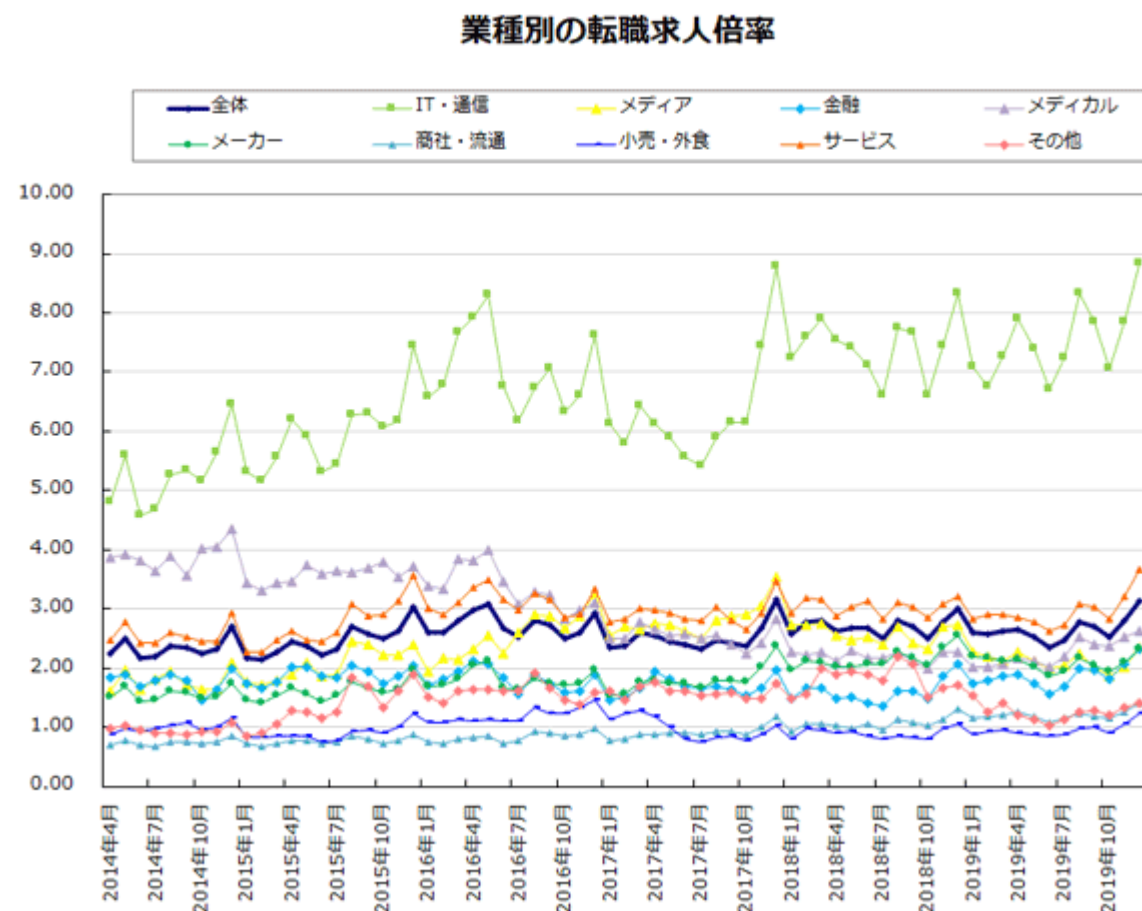
- | 事業ポートフォリオ最適化の加速に向け、領域別に方針を設定
- | 各領域の進捗により、短期的にはPLのバランスが崩れることも許容

領域別の方針



企業のあり方を継続的にアップデートし、社会から支持され続ける企業となる

「リブセンスで働く意味」を積み重ね、採用市場における当社のプレゼンス向上と従業員のエンゲージメント向上を図る



出典：doda転職求人倍率レポート（2019年12月）
https://doda.jp/guide/kyujin_bairitsu/2019/12.html

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

継続的な自身のアップデートと社会・従業員への価値提供

採用市場におけるプレゼンス向上

従業員のエンゲージメント (eNPS) 向上

優秀な人材の確保と価値観の一致した強い組織の実現



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。