

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

2025年12月期決算補足説明資料

2026年2月13日



FY2025
業績

売上高 前年比
56.3 億円 ▲**6.8** 億円

調整後EBITDA 前年比
▲3.5 億円 ▲**4.7** 億円

アルバイト領域における事業環境変化により減収減益

アルバイト領域

マッハボーナス提供終了・競合の投資強化の影響により収益性低下。
4Q25から売上成長よりも収益性の改善を優先する方針に転換

キャリア領域

転職ドラフト：ブランディング強化。人材紹介サービス利用者数YoY+124%
転職会議：スカウトサービスの顧客数増加。機能改善も複数実施
batonn：持続的なリード獲得や機能開発を通じて、今後の拡大に目途

不動産領域

コンテンツの拡充により閲覧者数YoY+97%

FY2026
方針

売上高(上半期) 前年同期比
23.0 億円 ▲**6.3** 億円

調整後EBITDA(上半期) 前年同期比
▲1.9 億円 +**5.0** 百万円

収益性改善を優先し、当期中に四半期黒字を実現

アルバイト領域

収益性の高い案件に集中した新規開拓・取引拡大を重視する方針に転換。
ブランディングに向けたサービス改善は継続

キャリア領域

転職ドラフトは引き続きブランド強化・人材紹介拡大を推進。
各事業にて新商品・新サービスの成長加速を図る



1. 会社概要
2. FY2025総括
3. FY2026方針
4. 補足資料

1. 会社概要

1. 会社・事業について
2. 中期経営計画

1. 会社概要

1. 会社・事業について

2. 中期経営計画



Philosophy

幸せから生まれる幸せ

人間が最も大きな幸せを感じられるのは、自分以外のだれかを幸せにできたとき。それは、私たちが考える人間の根源的な幸せのあり方であり、LIVESENSEが据えている大切な価値観です。事業を通じてお客様を幸せにし、結果として私たち自身も幸せになろう。そんな想いが「幸せから生まれる幸せ」という言葉に込められています。

Vision

あたりまえを、発明しよう。

未来のあたりまえを生み出し、社会に根付かせること。その起点となるのは、世間の常識や日常生活の中に潜む「？」です。手慣れた不便や業界の慣習を疑い、今の時代のあるべき形へと変えていく。私たちは「未来のあたりまえ」の実現に向けて挑戦を続けます。

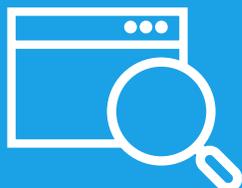
会社名	株式会社リブセンス	代表取締役社長 兼執行役員	村上 太一
設立	2006年2月8日	上場市場	東証スタンダード（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：244名（2025年12月末現在）	連結子会社	株式会社フィルライフ



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つくる



人間性の尊重

1人ひとりの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、満足度の高い選択を実現する



アルバイト領域	キャリア領域			不動産領域
<p>アルバイト求人サイト</p>  <p>独自の表示アルゴリズムや、成果報酬型など多様な料金プランによって、効率的なアルバイト探し / 採用を実現</p> <p> DXによるモデル刷新</p>	<p>ITエンジニア向け転職サービス</p> <p>転職 DRAFT</p> <p>年収とミッションが最初に提示される「スカウト」と業界に精通したアドバイザーと相談できる「エージェント」で、ITエンジニアの年収アップやキャリア構築をサポート</p> <p> 高い透明性</p> <p> 人間性の尊重</p>	<p>転職口コミサイト</p> <p> 転職会議</p> <p>企業の評判や年収などに関する口コミ情報を掲載。転職における情報の非対称性とミスマッチを解消</p> <p> 高い透明性</p>	<p>面接最適化クラウド</p> <p>batonn</p> <p>AIによる面接要約やハイライト、重要箇所のピックアップ機能により面接の効率を高め、採用時のミスマッチ防止や候補者へのアトラクトを強化。企業の採用力を向上させる</p> <p> DXによるモデル刷新</p>	<p>不動産情報サービス</p> <p> イエシル</p> <p>資産価値や住環境データといったリアルな情報の提供やアドバイザーによるサポートによって納得度の高い中古マンション売買を実現。マンションの買取再販も実施</p> <p> 高い透明性</p>



独自の表示アルゴリズムや成果報酬型など多様な料金プラン、
広告を主体とした集客基盤によって、効率的なアルバイト探し / 採用を実現

求職者・求人企業の双方で **効率的なアルバイト探し/採用** を実現



求職者

学生や主婦(夫)、
フリーターなど

スピーディーかつ自分に 合った仕事探し

- 個々の希望条件に合った
求人を優先的に表示する
アルゴリズム



応募・採用

費用対効果の高い採用

- 多様な料金プラン
- 採用予算や募集人数などの
ニーズに合わせた広告集客



求人企業

飲食店、小売店、
警備会社など

採用時の成果報酬 (採用課金の場合。掲載課金の場合は求人掲載時に料金発生)



年収とミッションが最初に提示される「スカウト」と業界に精通したアドバイザーと相談できる「エージェント」で、ITエンジニアの年収アップ・キャリア構築をサポート

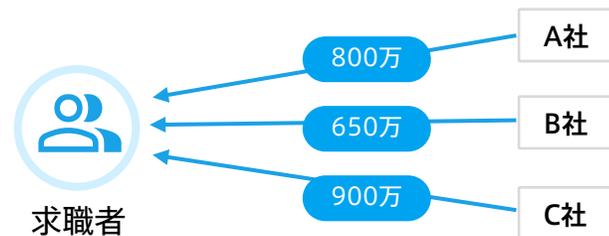
「スカウト」と「エージェント」の2つでITエンジニアの**年収アップやキャリア構築**をサポート



求職者

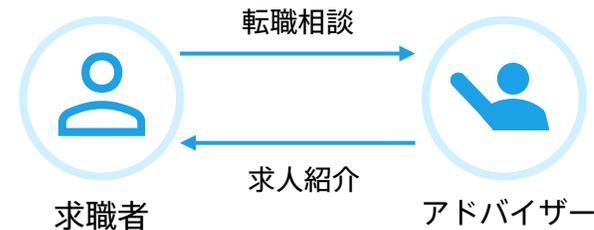
ITエンジニア

転職 **DRAFT** SCOUT



企業から年収とミッションが提示されたスカウトが届くことで高年収・好条件に出会える

転職 **DRAFT** AGENT



キャリアのプロ相談で、想像を超えた仕事に出会える



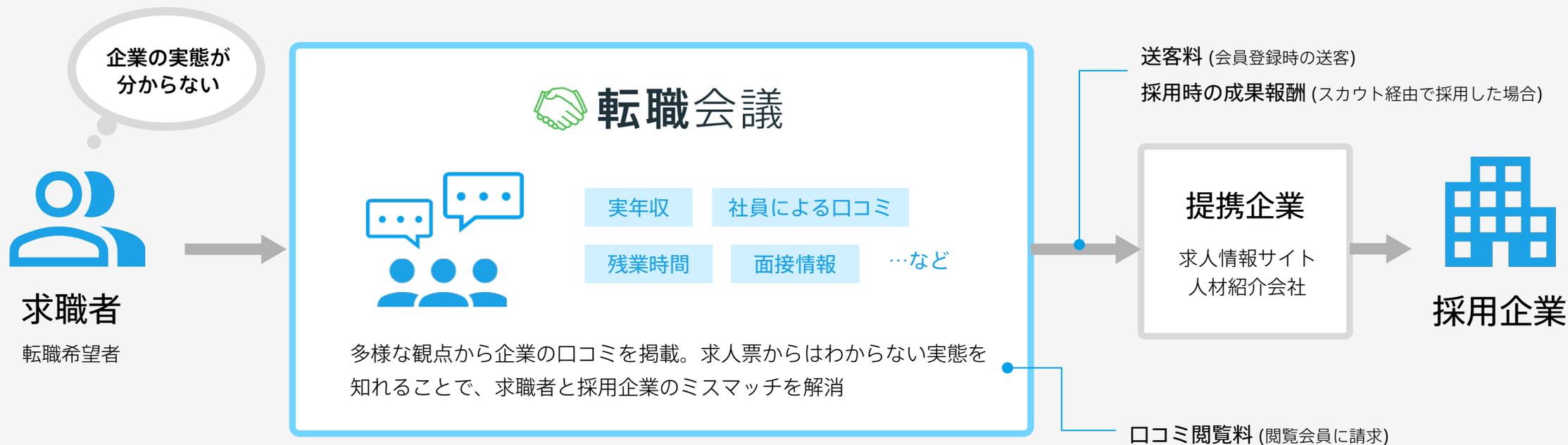
採用企業

採用時の成果報酬、利用料



企業の評判や年収などに関する550万件超*の口コミ情報を掲載。 転職における情報の非対称性とミスマッチを解消

転職における **情報の非対称性とミスマッチを解消**



※2026年1月時点の数値



AIによる面接要約やハイライト、重要箇所のピックアップ機能により面接の効率を高め、採用時のミスマッチ防止や候補者へのアトラクトを強化。企業の採用力を向上させる

採用面接の **非効率さ・属人性を解消** し、**企業の採用力を向上** させる

従来の採用面接



- 引き継ぎが不十分で、見極めの工程で重複が発生する
- 担当者間で評価がすりあわない

batonn

- AIによる要約
- ハイライトや重要箇所のピックアップ



面接の要点や評価を**効率よく引き継ぎ**、
回を重ねるごとに**密度が濃い面接**が可能に



資産価値や住環境データといったリアルな情報の提供やアドバイザーによるサポートによって納得度の高い中古マンション売買を実現。マンションの買取再販も実施

リアルな情報と中立的なアドバイスで **納得度の高いマンション売買** を実現



1. 会社概要

1. 会社・事業について

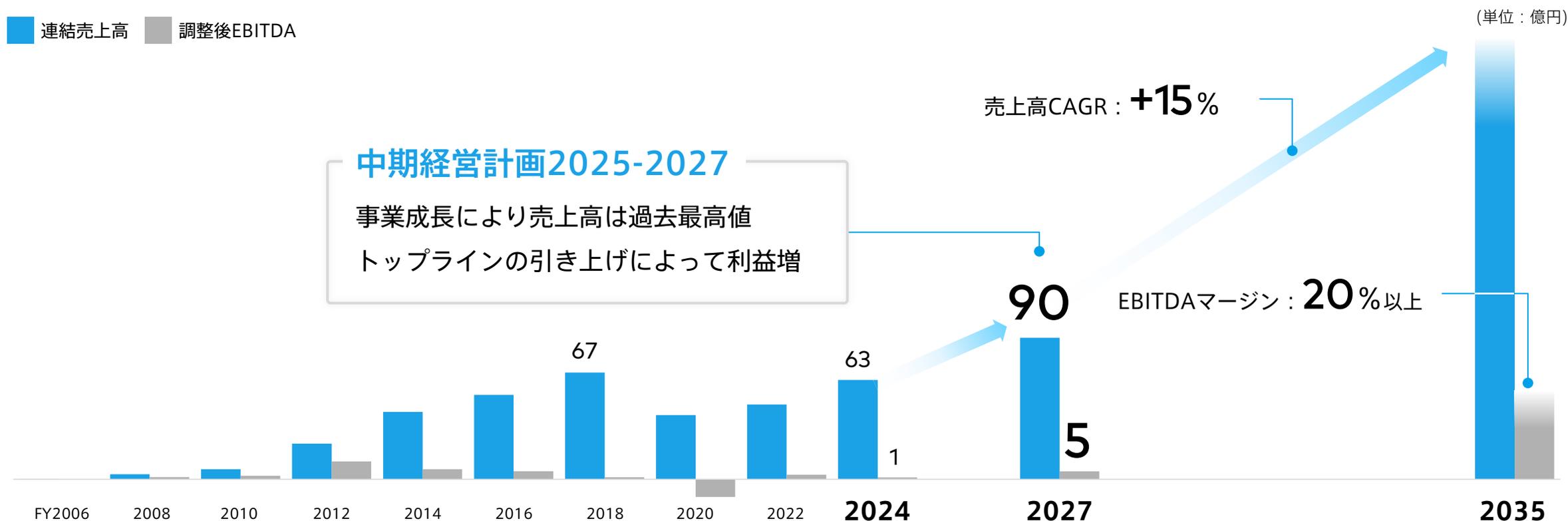
2. 中期経営計画



『1→10』 の事業成長

『0→1』の事業創出に加え、『1→10』の成長が実現できる会社に進化する。
FY2027に、既存事業の成長により連結売上高90億円・調整後EBITDA*5億円を実現。
FY2035に向け、年平均+15%の売上成長かつEBITDAマージン20%以上の企業を目指す

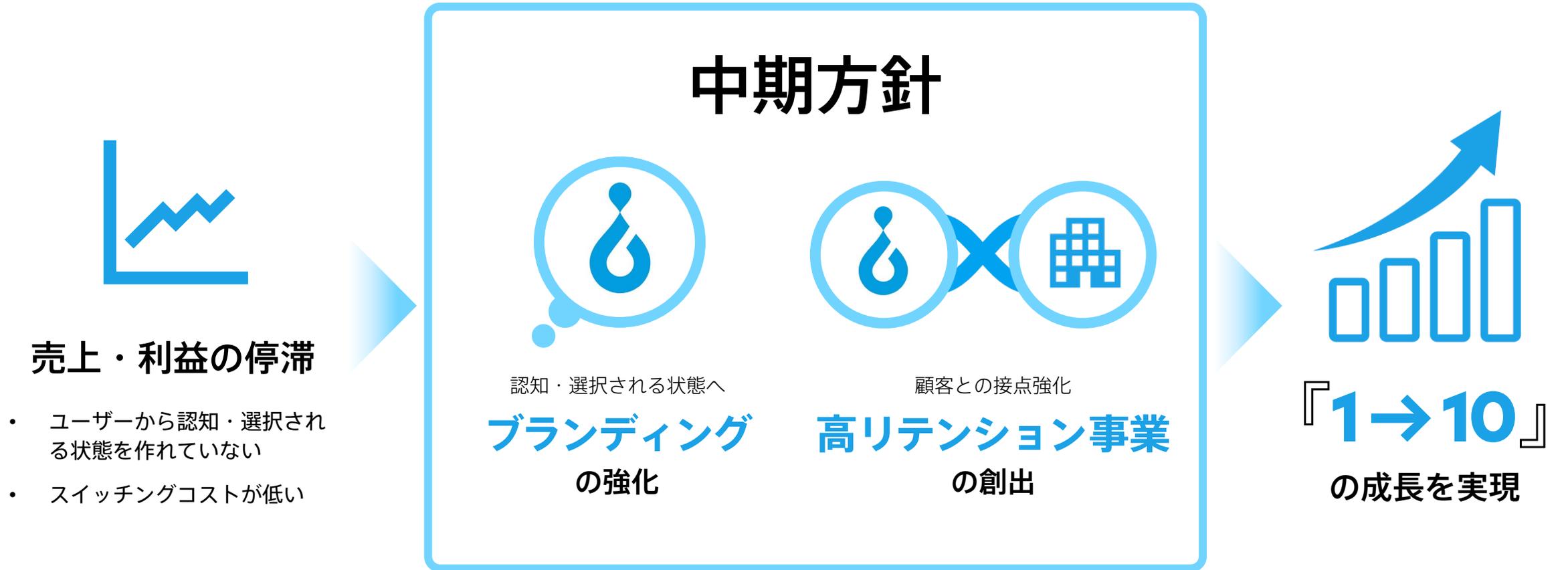
■ 連結売上高 ■ 調整後EBITDA



※調整後EBITDA: 営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+M&A関連費用



ブランディングの強化 / 高リテンション事業の創出によって『1→10』の成長を実現する



FY2027目標



連結売上高 **90** 億円

調整後EBITDA **5** 億円

アルバイト領域はマッハバイトの顧客基盤強化、キャリア領域は転職ドラフトのブランド確立および収益基盤拡充を中心に成長を図る。

投資回収の蓋然性判断により、大型プロモーションやM&Aも機動的に実施*1

(単位：億円)

	FY2024	FY2027	FY2024-27 CAGR
売上高*2	63	90	+13%
アルバイト領域 	39	55	+12%
キャリア領域   	16	25	+16%
不動産領域 	7	10	+11%
調整後EBITDA	1	5	+67%

※1 大型プロモーション、M&Aは本計画には含まない

※2 FY2024には撤退事業の売上を含む

2. FY2025総括

1. 決算概要
2. 事業進捗

2. FY2025総括

1. 決算概要

2. 事業進捗



アルバイト領域の減収により、連結売上高・利益ともに前年比減

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025	前年比	対業績予想比	補足
売上高	6,320	5,639	▲680 (▲10.8%)	100.7%^{*1}	
アルバイト領域 	3,938	3,201	▲737 (▲18.7%)	-	事業環境の変化の影響により減収
キャリア領域   	1,621	1,782	+161 (+10.0%)	-	主に転職会議が増収
不動産領域 	735	655	▲80 (▲10.9%)	-	買取再販事業における決済数減により前年比で減少
調整後EBITDA^{*2}	125	▲354	▲479		
営業利益	109	▲368	▲478	-	
経常利益	260	▲294	▲555	-	
親会社株主に帰属する当期純利益	197	▲22	▲219	-	投資有価証券売却益3.7億円
ROIC ^{*3}	2.4%	-	-	-	

※1 2025年11月に業績予想を修正。修正後の売上高業績予想は56億円 ※2 調整後EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+M&A関連費用（詳細はP.54に記載）

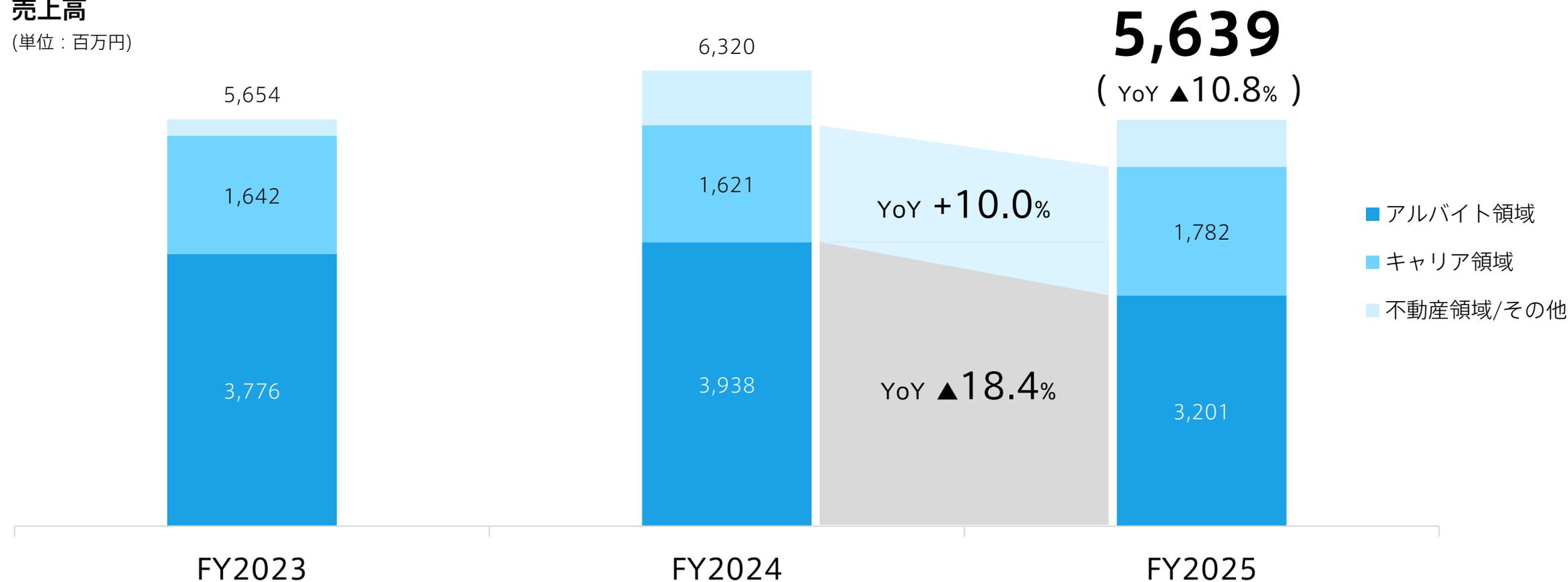
※3 ROIC：税引後営業利益 ÷ 投下資本（有利子負債+株主資本）の期首・期末平均



キャリア領域は増収となるも、アルバイト領域の減収幅が大きく、連結も減収

売上高

(単位：百万円)

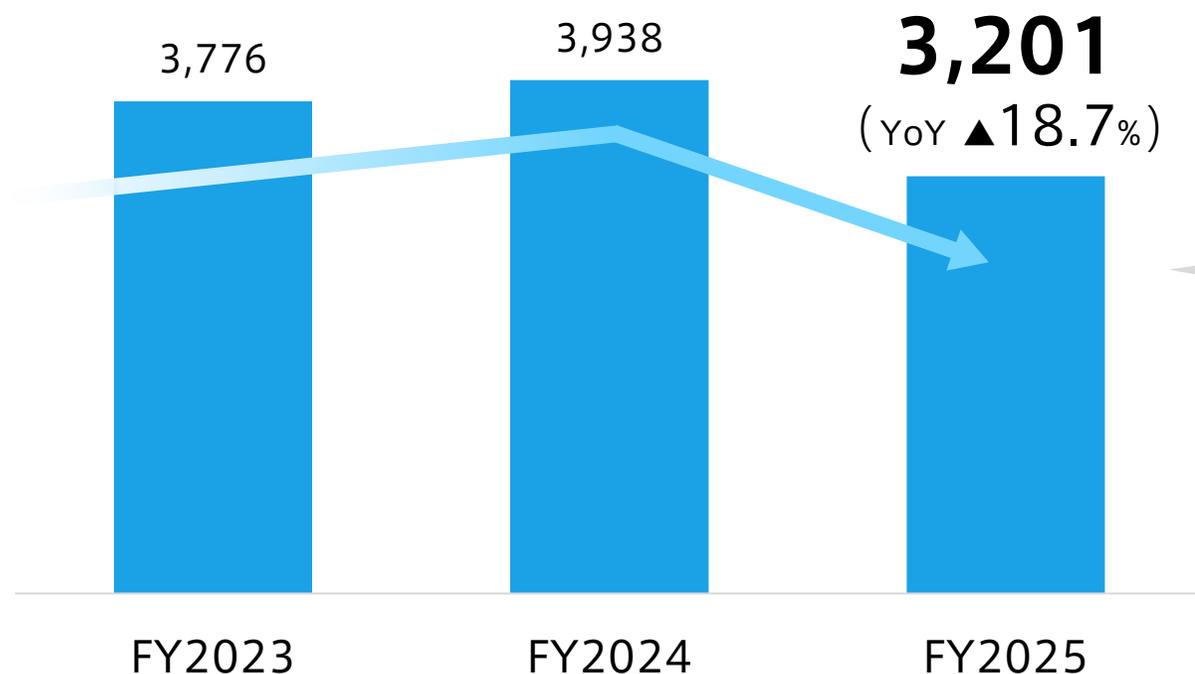




事業環境の変化の影響が大きく、過去最高売上高から反転して減収

マッハバイト売上高

(単位：百万円)



減収要因

① マッハボーナスの提供終了

求職者へのお祝い金に関する規制強化を受け、2025年3月31日にマッハボーナスの提供を終了。これに伴うユーザー行動の変化により、サービス全体の応募数が減少したことで減収

② 競合の投資強化

競合他社の投資強化により、市場全体で広告費の高騰と価格競争に伴う案件あたり売上高の下落が発生

③ 大手顧客の採用方針変更

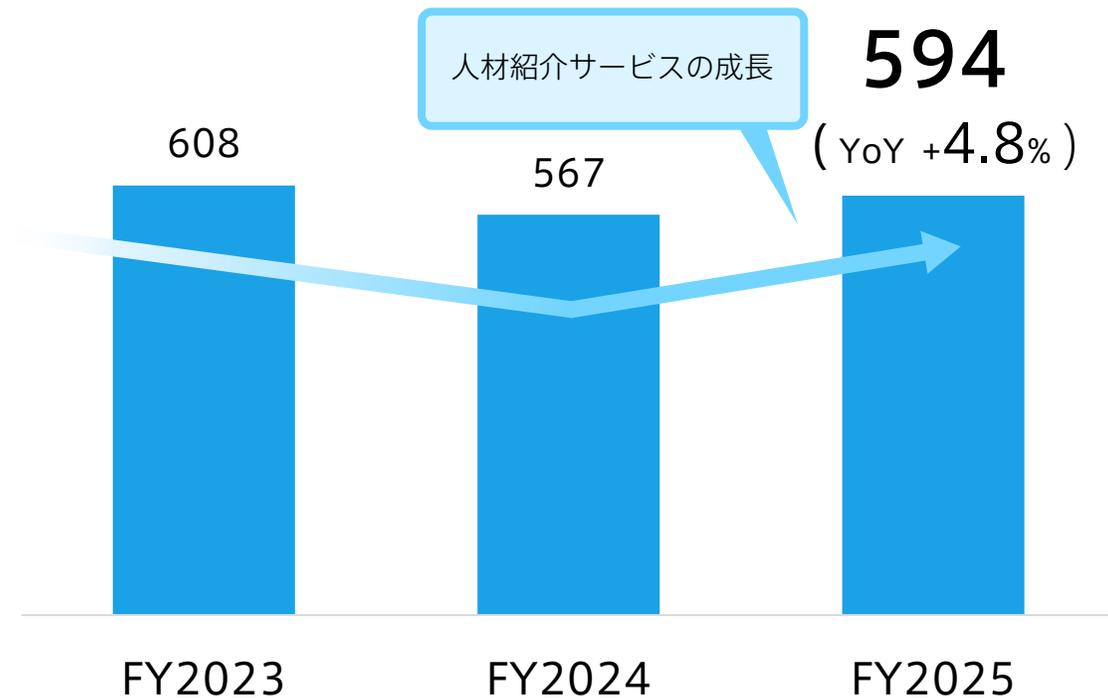
特定の大手顧客において採用方針の変更があり、同社への売上が減少。また、利益確保のため広告出稿を調整したことで、間接的な減収も発生



転職ドラフト・転職会議ともに増収し、キャリア領域全体で161百万円(+10.0%)の増収

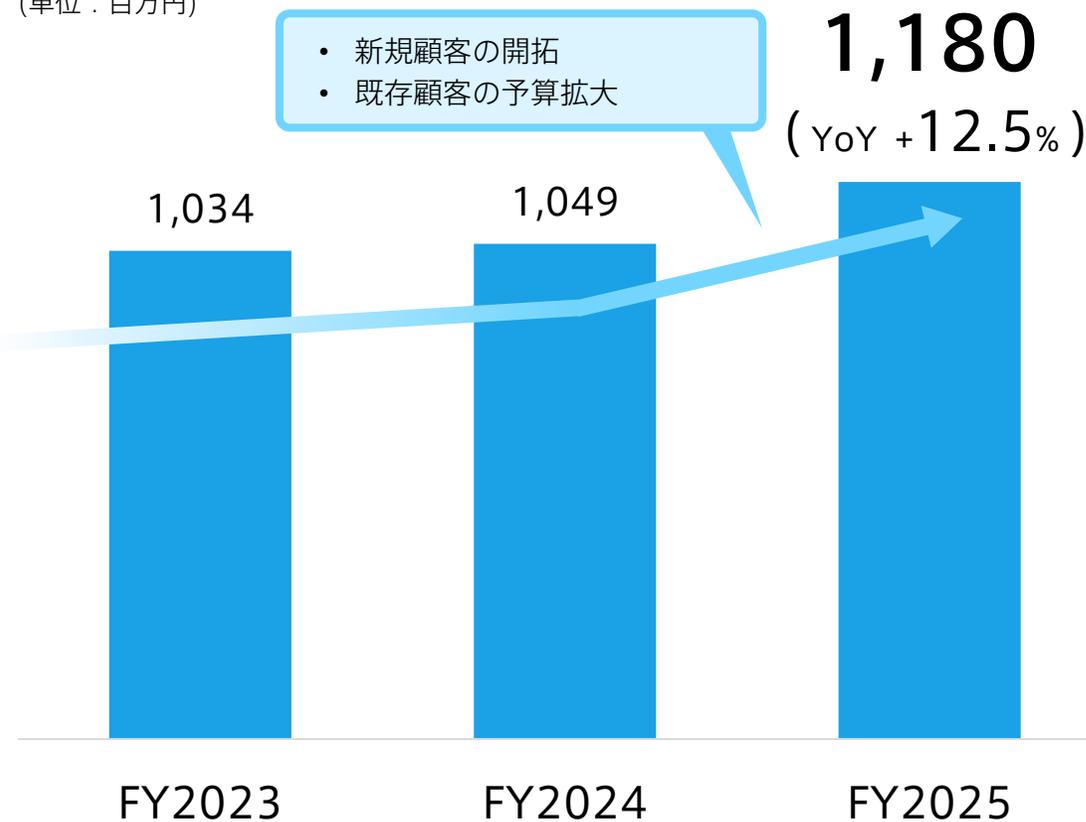
転職ドラフト売上高

(単位：百万円)



転職会議売上高

(単位：百万円)

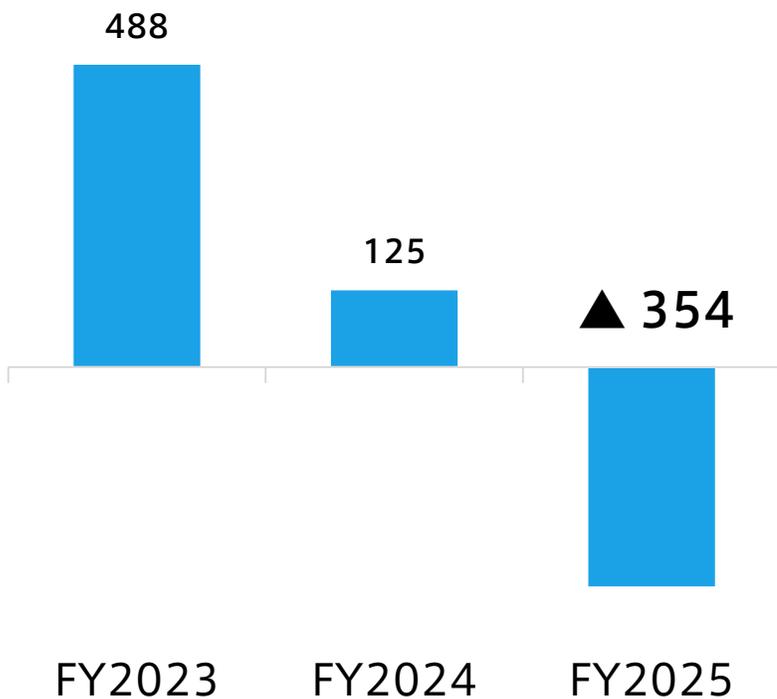




広告費の調整を行うも、減収の影響が大きく通期で▲354百万円の赤字

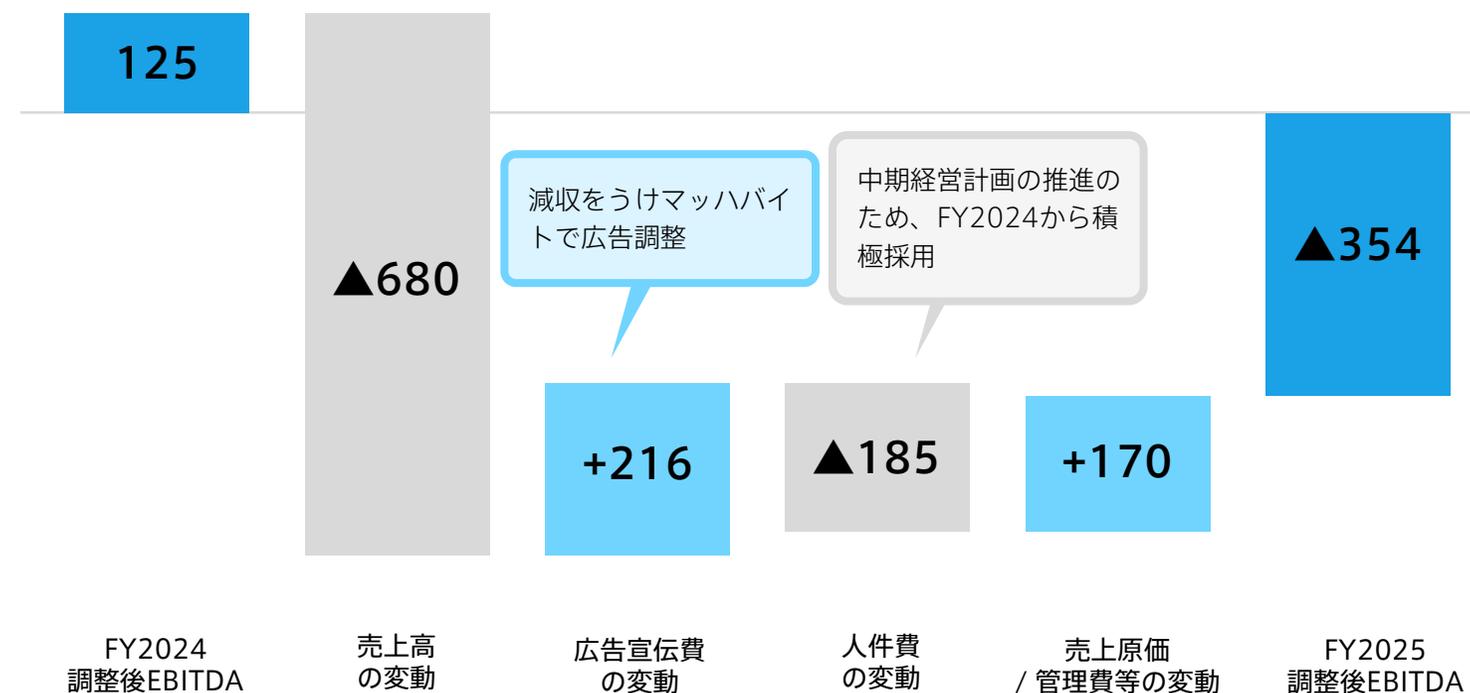
調整後EBITDA

(単位：百万円)



差分内訳

(単位：百万円)





中期経営計画を発表。まずは事業の収益性を改善し、調整後EBITDAとROICの向上を図る

KPI

	FY2025	FY2027目標	中長期目標
調整後EBITDA	▲3.5億円	5.0億円	EBITDA マージン 20%以上
ROIC	-	8%以上	15%以上
(参考) WACC/株主資本コスト*	6-8%	-	-

取り組み

行動方針	進捗および今後の方針
1. 既存ビジネスの持続成長	マッハバイトは収益性の改善を優先 その他の事業は中期経営計画の方針を継続
2. M&Aを含む成長加速に向けた資本投下	専門部署を中心に案件ソーシングを推進
3. 規律ある財務レバレッジの活用	2に連動し、規律の範囲内で活用
4. 市場とのコミュニケーションを通じた期待値醸成	中期経営計画を発表 進捗を継続的に開示予定

※負債コストを2%として算出。有利子負債が僅少のため、WACCは株主資本コストとほぼ同じ値となる

2. FY2025総括

1. 決算概要

2. 事業進捗



中期経営計画2025-2027

進捗

領域	事業名	進捗
アルバイト 領域	 顧客基盤の強化	 事業環境の変化に伴い方針転換。収益性改善を優先
	新規ブランド確立による集客力強化	 ブランディングに寄与する新機能を検証中。 大型プロモーションは留保
キャリア 領域	転職 DRAFT ブランド確立による利用者数の拡大	 ブランド発信強化するも指名検索数は横ばい。 中長期での向上を目指し取り組み継続。
	採用手段拡充によるターゲット拡大	 人材紹介サービスの拡大に伴い、採用決定率も向上
	 コンテンツ拡充によるユーザー層拡大	 スカウトサービスの顧客数増加。拡大にむけ機能改善を複数実施
	 マネタイズポイントの拡大	 検証中。具体的な成果は今後
不動産 領域	 PMFに向けたマーケティングと営業の強化	 顧客開拓や機能開発が進捗。FY2026以降の拡大に目途
	コンテンツ・エリア拡充による利用者数増 顧客基盤を活用したマネタイズポイント拡大	 コンテンツ拡充の結果、閲覧者数YoY+97%  検証中。具体的な成果は今後



広告運用の強みを活かし、大手顧客との取引拡大・新規顧客の開拓を進めることで成長。
中長期での集客力強化のため、ブランド強化に向けた施策も並行して推進

顧客基盤の強化

既存大手との取引拡大

広告投資による集客増加などにより、既存の大手企業との取引シェアを拡大する

新規顧客の開拓

大手・中堅企業を中心に、より幅広い業界・職種の求人を開拓したうえで、既存企業と同様に取引を拡大する

新たなブランドの確立 による集客力強化

「スピード」を軸にしたブランディング

求職者の求人探し・応募、企業や店舗における採用プロセスの効率化などによって、働きはじめまでの時間を短縮。新たな体験に基づく、「スピード」を軸としたブランディングを推進

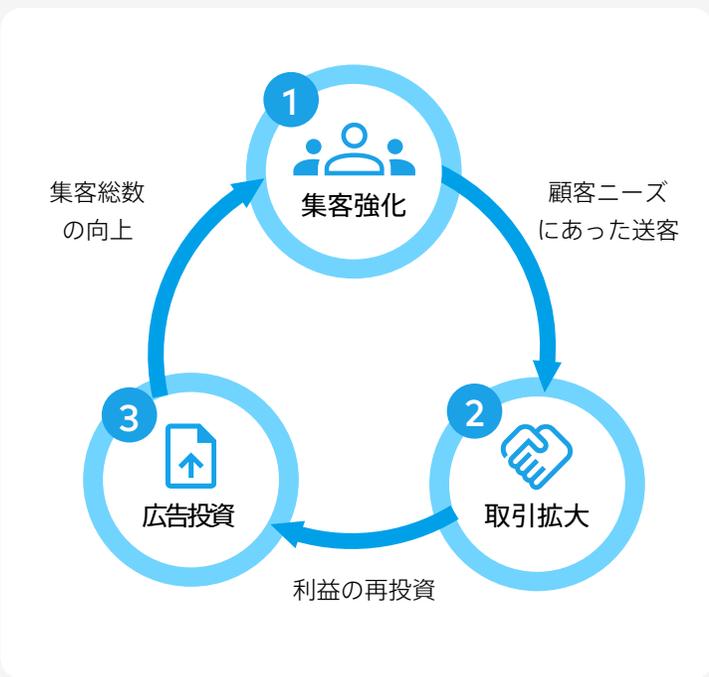




マッハボーナス提供終了・競合の投資強化の影響により収益性低下。期中に方針の見直しが必要に

当初方針

広告集客の強みを活かし①-③のサイクルを回すことで成長



3Q以降の状況

広告費の高騰・案件あたり売上高の低下により収益性が悪化。①-③サイクルによる利益の創出が困難に

マッハボーナス提供終了による応募数減少

収益性悪化により採算合わず

広告費の高騰

案件あたり売上高低下

案件あたり売上高 (単位: 円)*1
 FY2024比 ▲22% (FY2027目標 +30%)

Quarter	Revenue per Case (円)
1Q24	102
2Q24	108
3Q24	95
4Q24	95
1Q25	90
2Q25	86
3Q25	73
4Q25	65

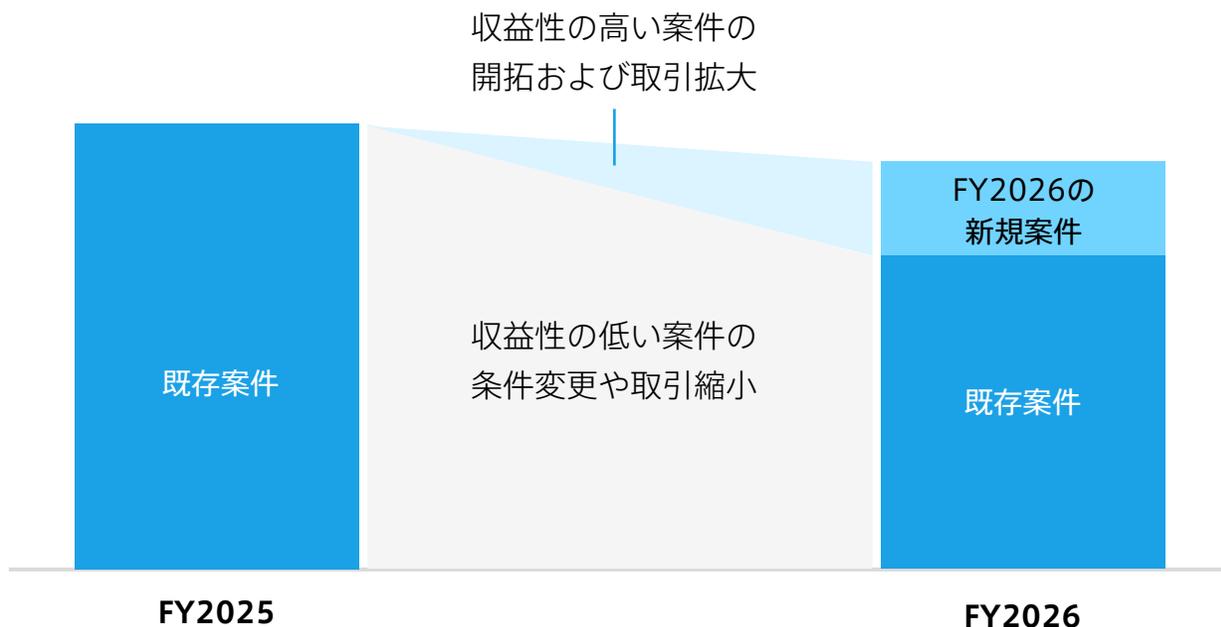
※1 各Qの1掲載案件あたり売上高をFY2024通期の1掲載案件あたり売上高を100とした場合の相対値として記載 ※2 マッハバイトの指名検索数はプロモーションを開始してから公表を予定



拡大方針を転換し収益性の改善を優先。広告の運用方針および運営体制の変更が完了

利益体質への構造転換

掲載案件とコスト構造を見直し。
売上成長率は下がるものの、利益を創出しやすい構造を実現



構造転換のロードマップ

4Q25

- 広告の運用方針変更
- 運営体制の変更

完了

1Q26

- 低収益案件の条件変更・取引縮小
- オペレーション改善等の利益率向上

2Q26

- 利益が出る構造への転換完了



ブランドコンセプトの拡張および発信強化によって利用者数を増加させる。
並行して、人材紹介サービスの拡大によって、サービス全体の採用数を増加させる

ブランド確立による 利用者増

ブランドコンセプトの拡張と露出強化

ITエンジニア専門の「転職サービス」から「キャリアの構築ができるサービス」へコンセプトを拡張。メディアでの発信やイベント登壇などを通じて露出を強化する

採用手段の拡充による ターゲット層の拡大

人材紹介サービスの拡大

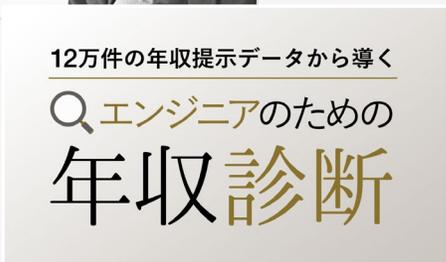
人材紹介サービスの拡大によって、求職者側は経験の浅い層や転職サポートを必要とする層、企業側はSier/受託開発企業や非IT企業といった層へターゲットを拡大する



**利用者の増加と
採用決定率向上**
によって成長



「ITエンジニアのキャリア戦略」をコンセプトにブランド発信や新規コンテンツを推進



メディアやイベントによる発信

様々なチャネルを用いてキャリアに関する情報や転職ドラフトの世界観を発信。オウンドメディア、ITエンジニアのためのキャリア論、イベント登壇など

コミュニティ支援

勉強会などのコミュニティといった学びやキャリア構築の場に対する支援を通じ、ITエンジニアのキャリア構築への貢献・接点創出を推進

転職潜在層との接点創出

AI時代を踏まえた生き残り戦略を考える「キャリアの壁打ち」や独自データを用いた「年収診断」を新規リリースし転職潜在層との接点創出を推進

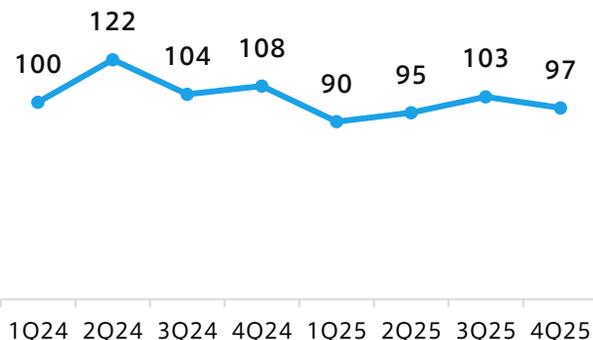


指名検索数は横ばい。ブランドの浸透には時間を要するため、中長期での推移を注視。
採用決定率は人材紹介サービスの拡大に伴い向上

ブランド確立による利用者数の拡大

指名検索数*1

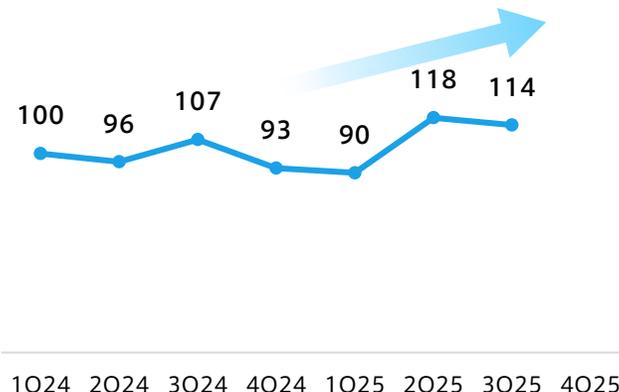
FY2024比 ▲11% (FY2027目標 +250%)



採用手段の拡充によるターゲット拡大

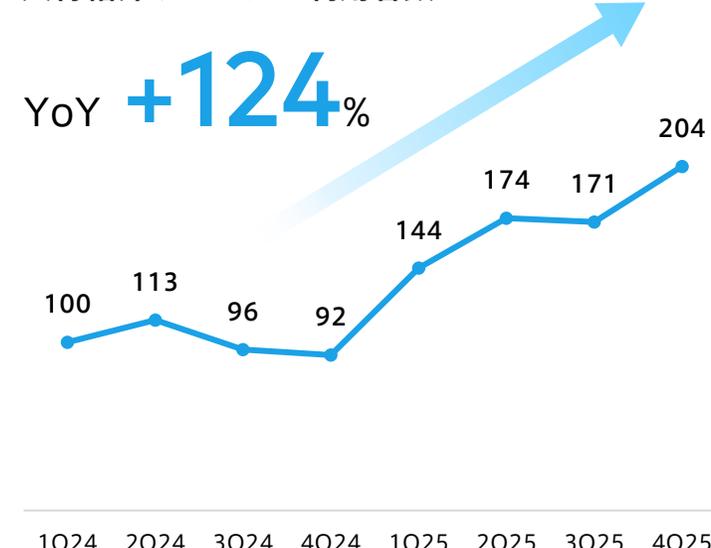
採用決定率*2

FY2024比 +6% (FY2027目標 +70%)



人材紹介サービスの利用者数*3

YoY +124%



*1各Qの1掲載案件あたり売上高をFY2024通期の1掲載案件あたり売上高を100とした場合の相対値として記載

*2全サービスの採用数÷アクティブユーザーで算出。3Q25~4Q25はユーザーの選考未完了のため4Qは記載せず *3各Qの人材紹介サービスの利用者数を、1Q24を100とした場合の相対値として記載

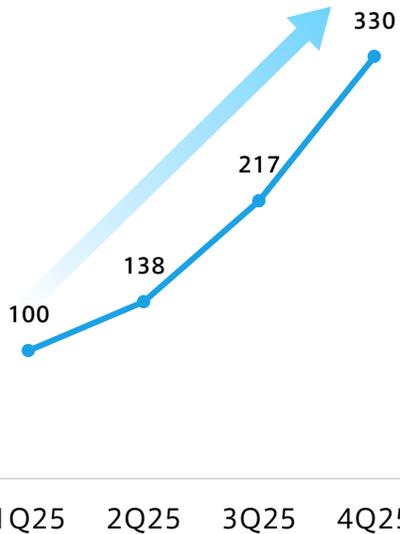


FY2026以降のアップサイド創出に向けた機能開発・顧客開拓が進捗



スカウトサービスの顧客数増加
拡大にむけた機能改善も複数実施

スカウトサービス顧客数*



※各Qの顧客数を、1Q25を100とした場合の相対値として記載

機能開発



AIによる職務内容の作成補助機能をリリース。質問に答えることで、AIが職務内容の原案を生成



顧客開拓や機能開発が進捗
FY2026以降の拡大に目途

要約がさらに進化！観点別要約機能をリリース

「自社の評価項目」や「経験・スキル」「キャリア意向」「他社選考状況」など、気になるポイントごとに自動で整理できるようになりました。

要約フォーマットは自由にカスタマイズ可能です。

要約フォーマットにあわせて画面を自動で整理。要約の根拠となるトピックも確認できます。

評価・申し送り大幅時短

確認ポイントを漏れなく把握

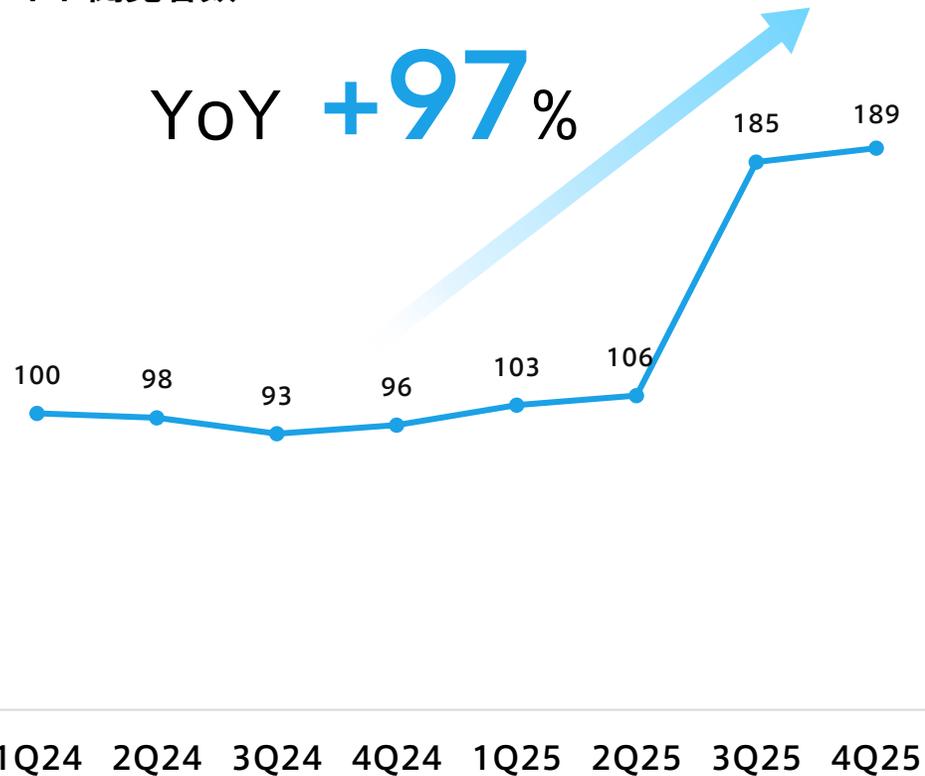
batonn

Copyright © batonn



中古マンション購入希望者向けの情報・コンテンツを拡充。閲覧者数YoY+97%

サイト閲覧者数*



*各Qサイト閲覧者数を、1Q24を100とした場合の相対値として記載

販売中の物件

- 1億9,800万円 | 2LDK | 66.03m² | 33階 | 非南
- 1億9,800万円 | 2LDK | 66.03m² | 33階 | 非南
- 2億6,500万円 | 3LDK | 77.61m² | 22階 | 非南

口コミ(16件)

- 共用部分** ★★★★★ 5
365日24時間ゴミ出しやディスプレイがあり、生活がとても便利だった
- 周辺環境** ★★★★★ 5
徒歩圏内に病院やスーパー、コンビニなど生活施設が揃っていて便利
- 暮らし子育て** ★★★★★ 5
保育園や小学校が近く、子育てしやすい環境だった

売買履歴

● 販売中物件が20件あります

新築 成約

年月	価格	m ² 単価	階数	専有面積	間取り	当時の築年数
2025/11	成約 1億9,800万円	226万円/m ²	12階	87.37m ²	3LDK	築8年
2025/10	成約 1億8,898万円	211万円/m ²	53階	89.31m ²	3LDK	築8年
2025/10	成約 2億1,180万円	248万円/m ²	48階	85.35m ²	2SLDK	築8年
2025/09	成約 2億300万円	255万円/m ²	34階	79.45m ²	3LDK	築8年
2025/09	成約 1億8,400万円	243万円/m ²	44階	75.56m ²	2LDK	築8年

~3Q25

**販売物件情報の拡充、
物件や周辺環境の口コミ掲載**

4Q25

売買履歴のリニューアル

3. FY2026方針

1. FY2026方針
2. 業績予想・今後の見通し

3. FY2026方針

1. FY2026方針

2. 業績予想・今後の見通し



中期経営計画を推進しつつ、収益性の改善により四半期黒字を実現する

FY2026方針

- 収益性の改善
- 中期経営計画の推進 (ブランディングの強化
高リテンション事業の創出)



マッハバイトは収益性改善のため方針変更。batonnは市場開拓に向け方針を追加

		中期経営計画	FY2026
アルバイト 領域		顧客基盤の強化	NEW 利益体質への構造転換
		新規ブランド確立による集客力強化	継続 「データ×スピード」による新たな体験の創出
キャリア 領域		ブランド確立による利用者数の拡大	継続 キャリア構築/生存戦略を軸にしたブランド発信
		採用手段拡充によるターゲット拡大	継続 サービス体験向上を通じた採用機会拡大
		コンテンツ拡充によるユーザー層拡大	継続 口コミ資産×AIによるコンテンツ拡充
batonn		マネタイズポイントの拡大	継続 スカウトサービス立ち上げ
		PMFに向けたマーケティングと営業の強化	継続 体制強化による顧客開拓の加速
batonn			NEW 新規商品の開発
不動産 領域		コンテンツ・エリア拡充による利用者数増	継続 コンテンツ・エリア拡充による利用者数増
		顧客基盤を活用したマネタイズポイント拡大	継続 顧客基盤を活用したマネタイズポイント拡大

顧客構成を大きく変更し収益性を改善。ブランディングに貢献する機能開発も継続

中期経営計画 (FY2025方針)

顧客基盤の強化

広告投資による集客増加などにより、既存の大手企業との取引シェアを拡大。並行して大手・中堅企業を中心に、幅広い業界・職種の求人を開拓したうえで同様に取引拡大

新規ブランド確立による集客力強化

求職者の求人探し・応募、企業や店舗における採用プロセスの効率化などによって、働きはじめまでの時間を短縮。新たな体験に基づく、「スピード」を軸としたブランディングを推進

FY2026方針

NEW 利益体質への構造転換

顧客層の拡大方針を見直し、収益性の高い案件に集中して新規開拓・取引拡大を推進。収益性の低い案件は条件変更や取引縮小を行う。広告やオペレーションの最適化も含め、FY2026上期までに利益が出る事業構造への転換を完了する

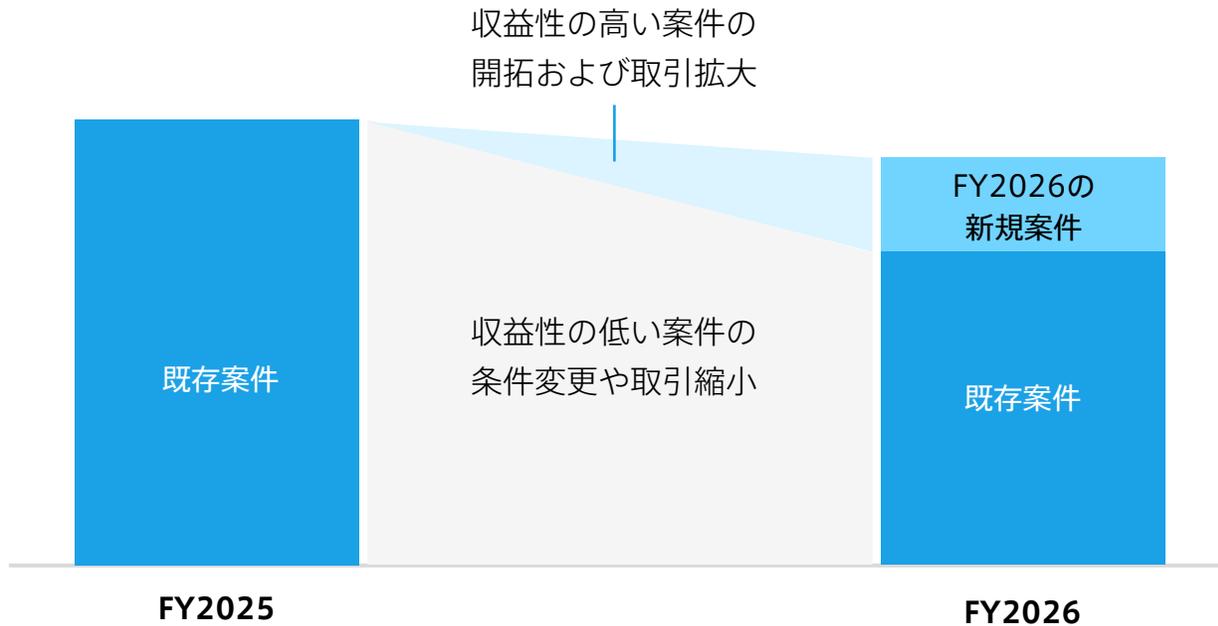
継続 「データ×スピード」による新たな体験の創出

「スピード」を軸としたブランドの確立に向け、ユーザー体験の刷新に取り組む。データを活用してより早く・効率的にバイトが見つかる仕組みや機能の開発を推進。大型プロモーションは一時留保

掲載案件とコスト構造の見直しを推進。2Q26までに利益創出が可能な構造に転換する

利益体質への構造転換

掲載案件とコスト構造を見直し。
売上成長率は下がるものの、利益を創出しやすい構造を実現



構造転換のロードマップ

4Q25

- 広告の運用方針変更
- 運営体制の変更

完了

1Q26

- 低収益案件の条件変更・取引縮小
- オペレーション改善等の利益率向上

2Q26

- 利益が出る構造へ転換完了



中期経営計画の方針を継続。ブランドの確立を進めつつ、マッチングを増加

中期経営計画 (FY2025方針)

ブランド確立による利用者増

ITエンジニア専門の「転職サービス」から「キャリアの構築ができるサービス」へコンセプトを拡張。メディアでの発信やイベント登壇などを通じて露出を強化する

採用手段拡充によるターゲット拡大

人材紹介サービスの拡大によって、スカウトサービスだけでは利用に至らない求職者にまでターゲットを広げつつ、企業側においても Sler/受託開発企業や非IT企業へ層を拡大

FY2026方針

継続 キャリア構築/生存戦略を軸にしたブランド発信

ITエンジニアにとっての「キャリア構築」「生存戦略」をキーメッセージとして、ブランドの発信を推進

継続 サービスの拡大・改善によるマッチング増加

企業層の拡大と新規サービスの開発等により新規の採用企業・求職者を獲得。加えてAIによるユーザー体験の改善や指名の偏りなどの機会損失の解消によるマッチングの改善も推進し、マッチング（採用決定数・採用決定率）の増加を図る



AIによるサービスの価値向上・拡大を加速。batonnは市場拡大に向け新商品を開発

中期経営計画 (FY2025方針)



ユーザー層拡大に向けた
コンテンツ拡充

スカウトサービス立ち上げ



PMFに向けた
マーケティングと営業強化

FY2026方針

継続 ロコミ資産×AIによるコンテンツ拡充

ロコミや紐づくデータを基に生成AIを活用したコンテンツを拡充しユーザー層を拡大。年内に複数のリリース・流入獲得を目指す

継続 スカウトサービスの体験向上

ユーザー負担の軽減やマッチング精度の向上によって採用数を拡大

継続 体制強化による顧客開拓の加速

営業・マーケティングの人員を拡大し顧客開拓を加速。年内のPMFを目指す

NEW 新規商品の開発

ターゲット市場拡大のため、AIネイティブな新サービスを開発。FY2026中のプロトタイプのリリースを目指す

3. FY2026方針

1. FY2026方針

2. 業績予想・今後の見通し



収益性の改善を優先。アルバイト領域の構造転換に伴い減収。
上半期では赤字を見込むが、下半期で四半期黒字を目指す

(単位：百万円)

	FY2025 上半期実績	FY2026 上半期業績予想	YoY	増減額
売上高	2,935	2,300	▲21.6%	▲ 635
調整後EBITDA	▲ 201	▲ 195	-	+5
営業利益	▲ 211	▲ 200	-	+11
経常利益	▲ 135	▲ 200	-	▲ 64
親会社株主に帰属する 中間純利益	▲ 211	▲ 210	-	+1

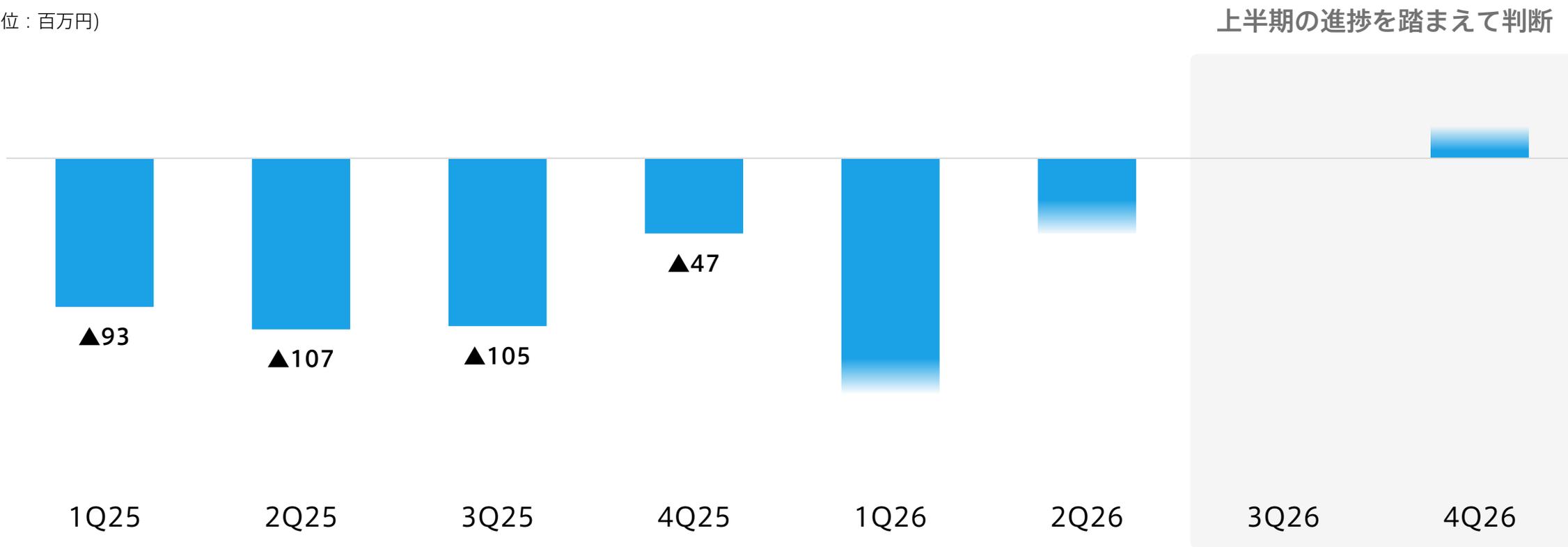
- 収益構造を大きく見直すため、業績予想は上半期のみ開示。通期業績予想は収益構造見直しの進捗を踏まえて判断
- アルバイト領域は掲載案件とコスト構造の見直しを推進。大きく減収を見込むものの、利益は改善
- キャリア領域は転職ドラフト、転職会議ともに増収見込み
- 大型プロモーションなどの投資は行わない



1Qは構造転換に伴い一時的に赤字が拡大するものの、2Qでは赤字縮小。
3Q以降の見通しは上半期の進捗を踏まえて判断

調整後EBITDA

(単位：百万円)





IRメールマガジンの登録

IR開示情報をメールにてお送りしています。
メール配信を希望する方は下記URLもしくはQRコードからご登録ください。
<https://x.bmd.jp/bm/p/f/tf.php?id=bm62578kc&task=regist>



過去のIR開示情報

過去のIR開示情報については下記URLもしくはQRコードからご覧ください。
<https://www.livesense.co.jp/ir/>

4. 補足資料

1. 会社概要
2. 中期経営計画

売上高・調整後EBITDAの四半期推移



(単位：百万円)

	FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,568	1,678	1,496	1,577	1,577	1,357	1,299	1,405
YoY	21.3%	12.3%	0.6%	14.3%	0.6%	▲19.1%	▲13.2%	▲10.9%
アルバイト領域	1,001	1,038	934	964	896	889	756	658
YoY	21.5%	3.0%	▲5.4%	0.8%	▲10.4%	▲14.3%	▲19.0%	▲31.8%
キャリア領域	413	398	402	406	403	424	499	455
YoY	6.7%	▲8.1%	▲10.5%	9.3%	▲2.4%	6.5%	24.1%	11.9%
不動産領域	145	234	152	202	277	43	43	291
YoY	94.1%	397.8%	249.0%	378.2%	90.0%	▲81.4%	▲71.8%	43.7%
調整後EBITDA	117	112	6	▲111	▲93	▲107	▲105	▲47
YoY	143.1%	▲36.3%	▲95.9%	-	-	-	-	-

費用の四半期推移



(単位：百万円)

	FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
人件費	448	494	507	544	530	576	544	529
YoY	12.1%	21.4%	15.1%	20.5%	18.4%	16.6%	7.2%	▲2.9%
広告宣伝費	475	457	477	522	499	440	457	319
YoY	0.0%	▲12.6%	1.5%	25.6%	4.9%	▲3.6%	▲4.2%	▲38.9%
その他費用	527	618	509	627	647	451	405	605
YoY	43.0%	59.3%	24.4%	50.6%	22.9%	▲27.0%	▲20.4%	▲3.4%



連結損益計算書

	単位	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上高	百万円	4,179	4,757	5,654	6,320	5,639
売上原価	百万円	742	756	951	1,581	1,429
販売管理費	百万円	4,549	3,717	4,217	4,629	4,579
調整後EBITDA	百万円	▲1,104	289	488	125	▲354
営業利益	百万円	▲1,112	284	485	109	▲368
経常利益	百万円	▲916	438	649	260	▲294
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	▲943	537	716	197	▲22

連結貸借対照表

	単位	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
流動資産	百万円	3,339	4,116	4,555	4,765	4,638
現金および預金	百万円	2,705	3,560	3,647	3,925	3,639
固定資産	百万円	535	351	252	175	94
総資産	百万円	3,874	4,468	4,808	4,941	4,733
流動負債	百万円	690	1,087	803	720	512
固定負債	百万円	84	23	23	13	10
純資産	百万円	3,099	3,356	3,981	4,207	4,210



連結キャッシュ・フロー計算書

	単位	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	▲361	731	3	264	▲652
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	19	128	88	23	376
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	15	▲4	▲4	▲9	▲9

経営指標

	単位	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
営業利益率	%	-	6.0	8.6	1.7	-
株価（12月末時点終値）	円	179	279	254	143	119
時価総額（12月末時点終値ベース）	億円	50	78	71	40	33
EPS（1株当たり当期純利益）	円	▲34.4	19.6	26.1	7.2	▲0.8
PER（株価収益率）	倍	-	14.2	9.7	19.9	-
ROIC（投下資本利益率）	%	-	7.9	13.0	2.4	-
ROE（自己資本当期純利益率）	%	-	16.7	19.5	4.8	-
ROA（総資産経常利益率）	%	-	10.5	14.0	5.3	-



(単位：百万円)

	FY2024	FY2025
営業利益	109	▲ 368
減価償却費	2	2
のれん償却額	0	0
株式報酬費用	12	12
M&A関連費用	0	0
調整後EBITDA	125	▲ 354

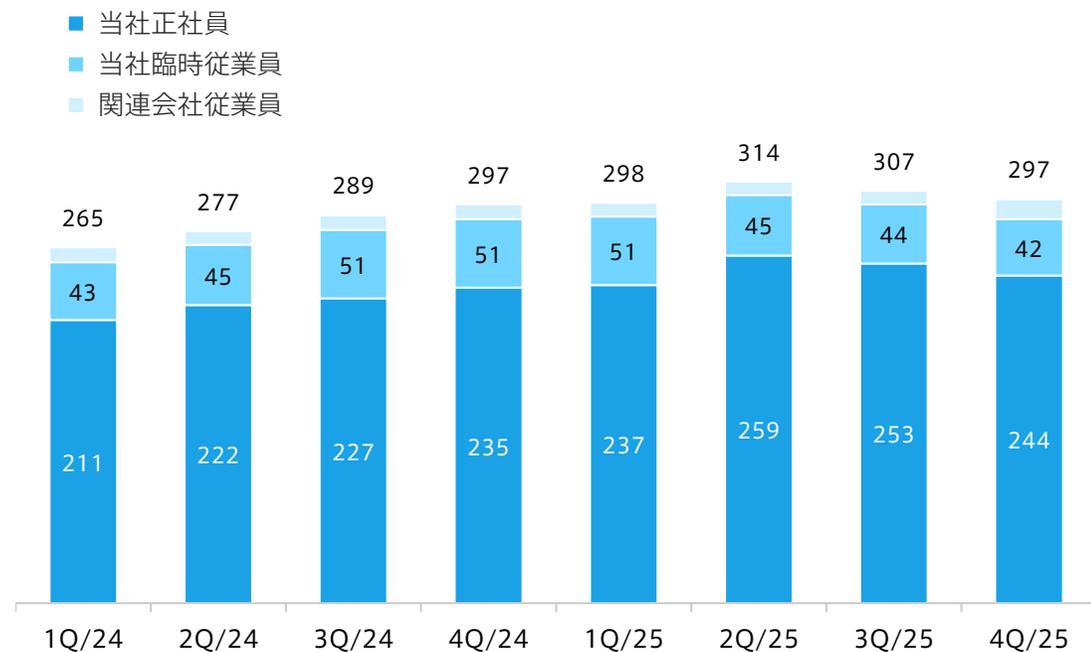
指標の設定理由

- 中期経営計画に掲げる「1→10の成長」に向け、より事業の実態に近い収益力を測るため
(現金の支出を伴わない会計上の費用を除外)
- 中期経営計画の方針のひとつであるM&Aの実行を推進するため
(M&Aに伴う一時的な費用を除外)

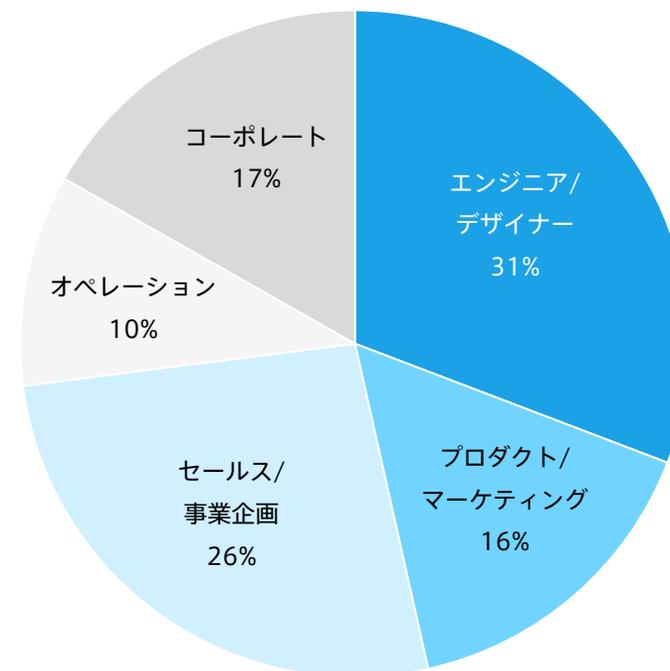


従業員数の推移 (連結)

(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)



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。



LIVESENSE