

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

2026年12月期 第2四半期決算補足説明資料

2026年8月14日



四半期
業績

売上高

983百万円 (YoY ▲374百万円
QoQ +1百万円)

調整後
EBITDA

▲118百万円 (YoY ▲10百万円
QoQ ▲68百万円)

アルバイト領域における意図的な案件縮小により減収。

収益性改善の進捗および利益水準を鑑み、黒字化に向けた構造改革を新たに推進。

『中期経営計画2025-2027』は取り下げ

当期
進捗

マッハバイト

収益性の低い案件の条件変更・取引縮小は計画通り進捗。一方、応募数が想定以上に減少。当初想定していた成長戦略から方針を転換

転職ドラフト

ブランド発信やUX改善等により、指名検索数を始めとする重要指標が向上。技術広報を支援する新会社を設立

転職会議・IESHIL

独自データ・AIを活用したコンテンツの拡充によって集客基盤を強化

四半期業績



(単位：百万円)

	FY2025	2Q FY2026	YoY	FY2025	2Q累計 FY2026	YoY	上半期業績予想 (達成率)
売上高	1,357	983	▲374	2,935	1,965	▲970	2,300 (85.4%)
アルバイト領域	889	445	▲444	1,786	895	▲890	-
キャリア領域	424	445	+21	827	927	+100	-
不動産領域*1	43	92	+49	321	141	▲179	-
調整後EBITDA*2	▲107	▲118	▲10	▲201	▲167	+34	▲195
営業利益	▲110	▲119	▲8	▲211	▲171	+39	▲200
経常利益	▲75	▲119	▲44	▲135	▲168	▲32	▲200
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲122	▲125	▲2	▲211	▲178	+33	▲210

※1 連結子会社のフィルライフの業績も含む ※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.53に記載）



1. 会社概要 … P.5～22
2. 決算概要 … P.23～28
3. 当期進捗 … P.29～36
4. 黒字化に向けた構造改革 … P.37～48
5. 補足資料 … P.49～55

1. 会社概要

1. 会社・事業について

2. FY2026方針

1. 会社概要

1. 会社・事業について

2. FY2026方針



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。

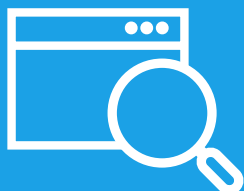
会社名	株式会社リブセンス	代表取締役社長 兼執行役員	村上 太一
設立	2006年2月8日	上場市場	東証スタンダード（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：247名（2026年6月末現在）	連結子会社	株式会社フィルライフ 株式会社コミュニケーションドラフト（2026年7月設立）



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
アルバイト求人サイト  独自の表示アルゴリズムや、成果報酬型等の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  DXによるモデル刷新	ITエンジニア向け転職サービス 転職 DRAFT 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  高い透明性  人間性の尊重	転職口コミサイト  転職会議 企業の評判や年収等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  高い透明性	面接最適化クラウド batonn 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  DXによるモデル刷新	不動産情報サービス  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  高い透明性

独自の表示アルゴリズムや成果報酬型等の多様な料金プラン、
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
フリーター等

**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等のニーズに合わせた広告集客



求人企業

飲食店、小売店、
警備会社等

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

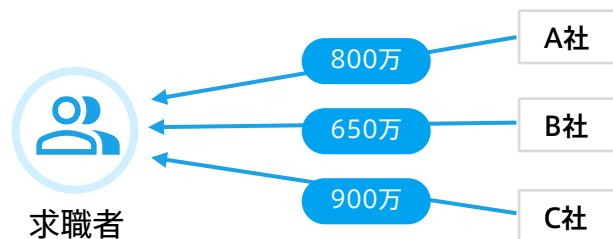
「スカウト」と「エージェント」の2つでITエンジニアの**年収アップやキャリア構築**をサポート



求職者

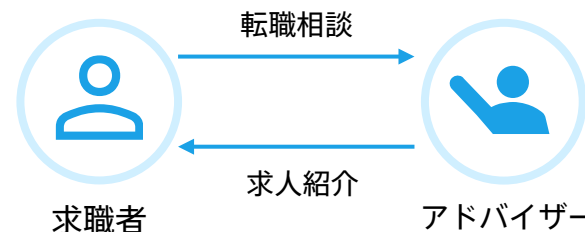
ITエンジニア

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

企業の評判や年収等に関する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. FY2026方針



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 ）

※『中期経営計画2025-2027』の取り下げに伴い、以降「旧中期経営計画」と表記



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

	FY2025方針（旧中期経営計画）		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	サービスの拡大・改善によるマッチング増加
	 転職会議	ユーザー層拡大に向けたコンテンツ拡充	継続	口コミ資産×AIによるコンテンツ拡充
		スカウトサービスの立ち上げ	継続	スカウトサービスの体験向上
		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
			NEW	新規商品の開発
不動産 領域		コンテンツ拡充/エリア拡大による利用者増	継続	AI活用によるコンテンツ拡充
		顧客基盤を活用したマネタイズポイントの拡大	継続	来期以降の収益貢献を見据えた新商品開発



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

FY2025方針（旧中期経営計画）

顧客基盤の強化

広告投資による集客増加等により、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等によって、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



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

FY2025方針（旧中期経営計画）

ブランド確立による利用者数の拡大

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等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等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

FY2025方針（旧中期経営計画）



ユーザー層拡大に向けた
コンテンツ拡充

スカウトサービスの立ち上げ



PMFに向けた
マーケティングと営業の強化

FY2026方針

継続

口コミ資産×AIによるコンテンツ拡充

口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



コンテンツの拡充と掲載情報の対象エリア拡大によって利用者数を増加させる。 並行して、顧客基盤を活用し、新たなマネタイズポイントを創出する

FY2025方針（旧中期経営計画）

コンテンツ拡充/エリア拡大による利用者増

コンテンツの拡充：部屋別のマンション価格相場、災害リスク等の住環境情報に加え、購入希望者向けのコンテンツを拡充させる

対象エリアの拡大：掲載情報の対象エリアを現在の一都三県から全国へ拡大する

顧客基盤を活用したマネタイズポイントの拡大

IESHILの顧客基盤を活用し、買取再販事業を含めてマネタイズの手段を拡張する

FY2026方針

継続

AI活用によるコンテンツ拡充

AIによるコンテンツ生成や情報収集を強化し、住環境情報の網羅性と精度を向上。購入希望者向けの付加価値を高め、更なる流入増と利用者数の拡大を目指す。対象エリアの拡大は来期以降を予定

継続

来期以降の収益貢献を見据えた新商品開発

来期以降の収益貢献を目指し、IESHILの保有する会員基盤・顧客基盤を活用した新たな商品を開発する



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等の投資は行わない

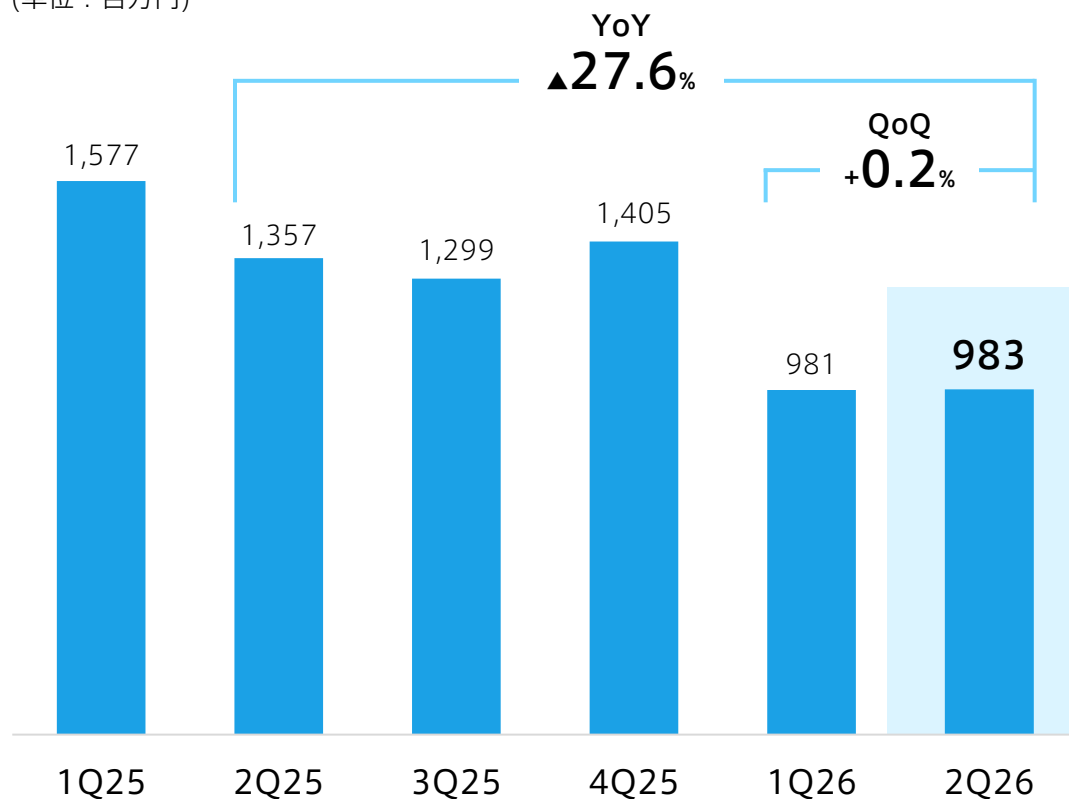
2. 決算概要



QoQで売上高は横ばいの一方、調整後EBITDAはマイナス幅拡大

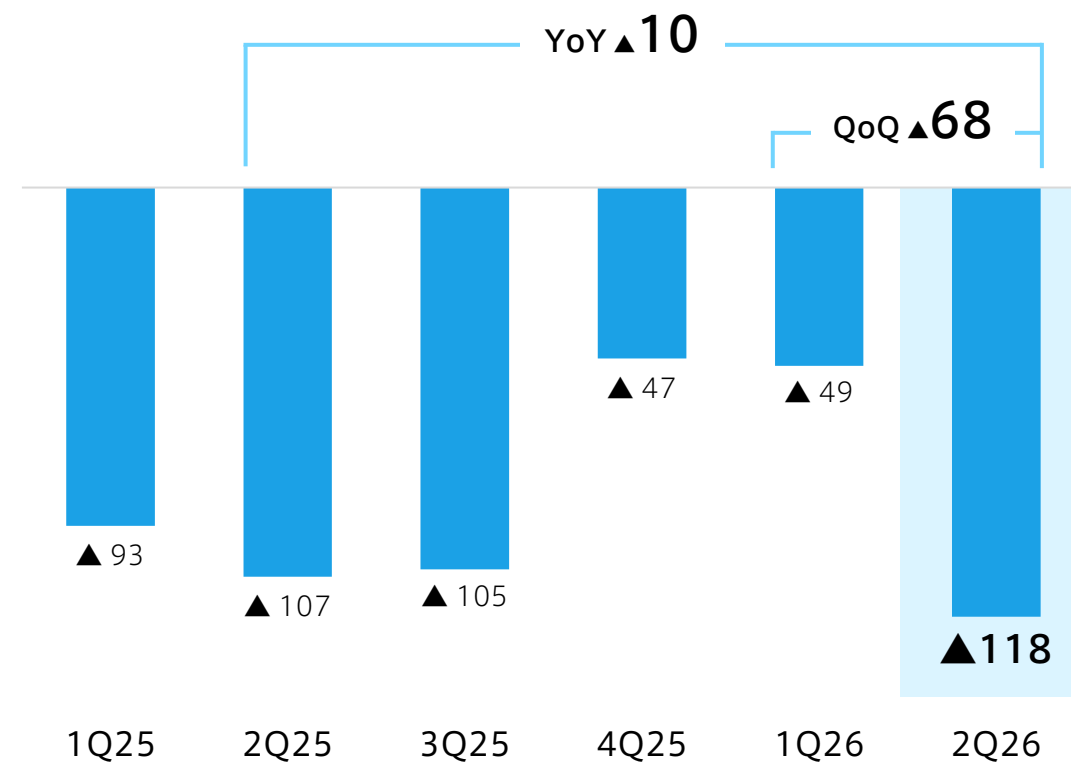
売上高

(単位：百万円)



調整後EBITDA

(単位：百万円)

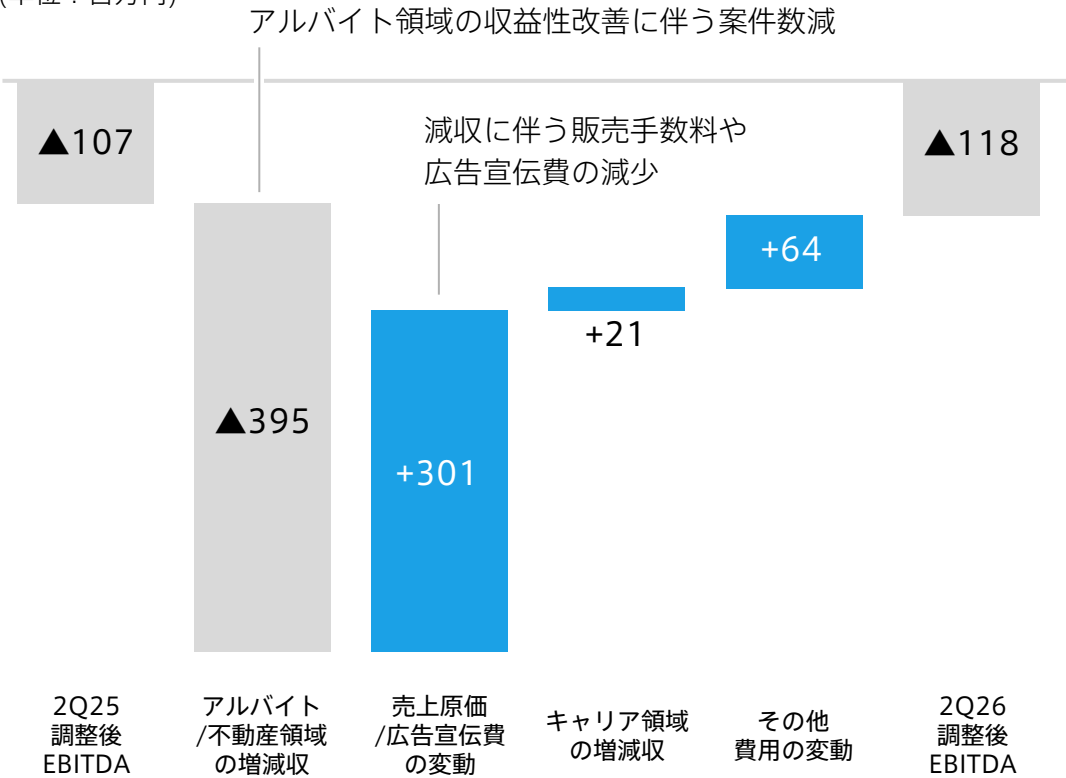




YoYでは減収分を費用減で補い損失はほぼ同水準。
QoQではキャリア領域の減収や費用増により▲68百万円

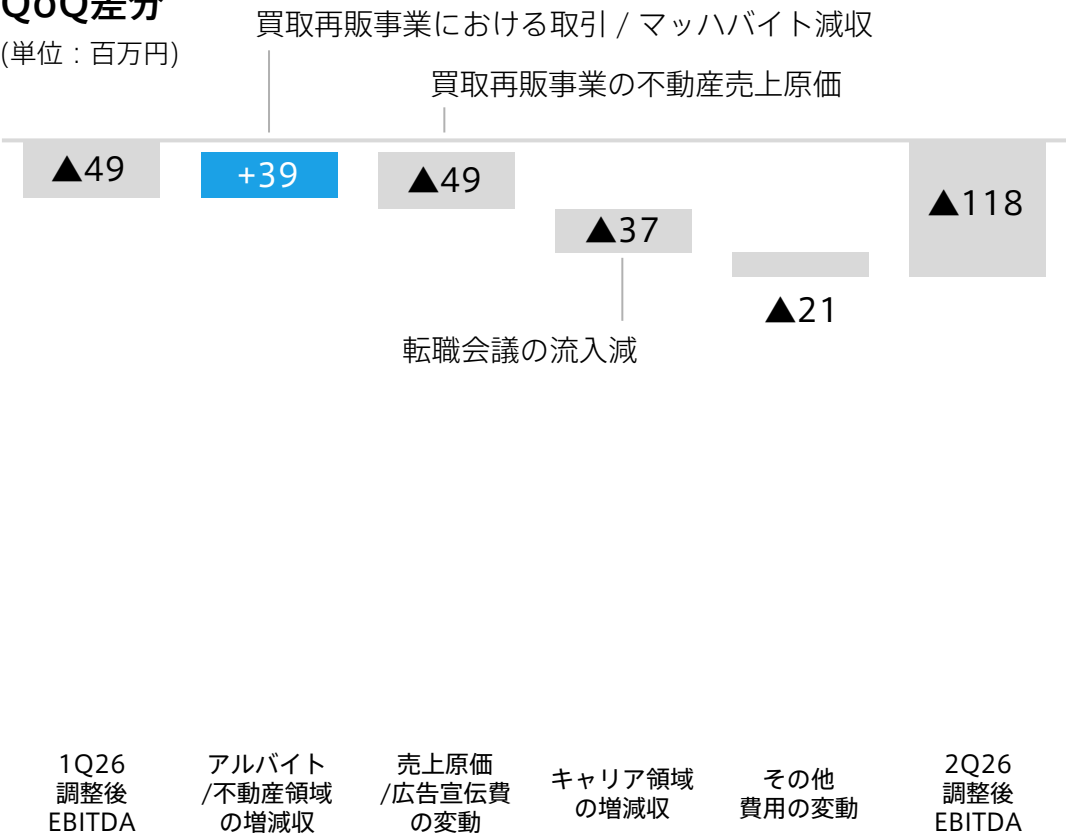
YoY差分

(単位：百万円)



QoQ差分

(単位：百万円)



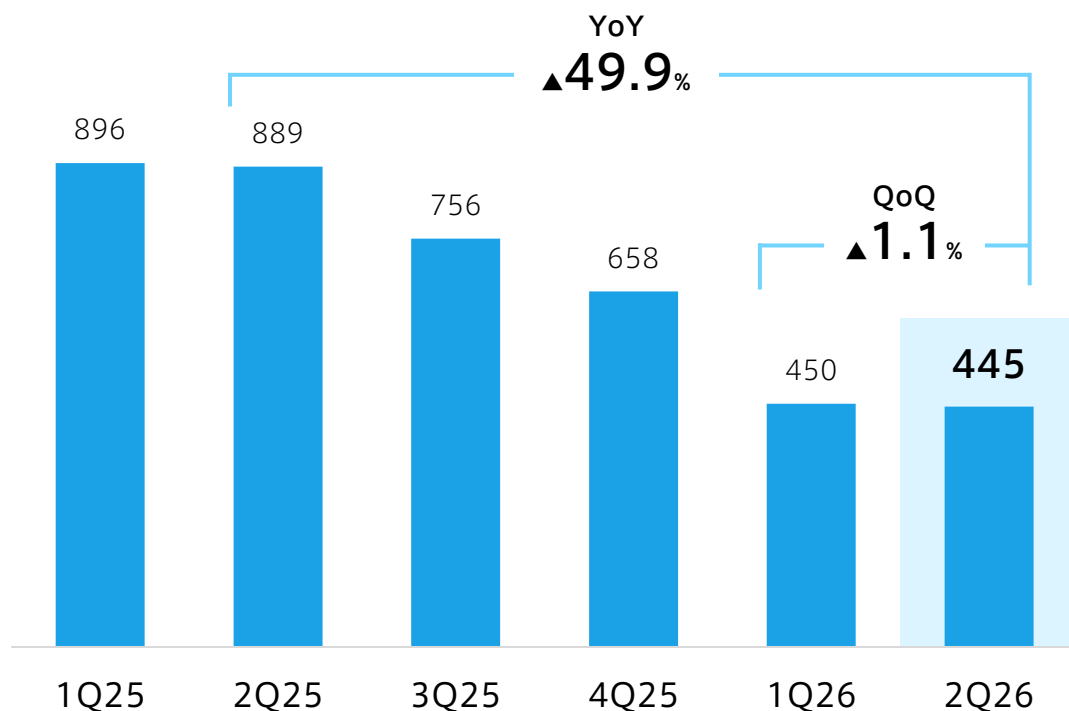


YoYでは意図的な案件縮小に伴い減収。

一方、QoQでは案件縮小によって応募数が想定以上に減少し、売上高横ばい

アルバイト領域売上高

(単位：百万円)



YoY：構造転換による意図的な案件縮小

利益体質への構造転換に向け、収益性の低い案件の条件変更や取引縮小を推進したことで減収

QoQ：案件縮小の反動による、想定以上の応募減

案件縮小によって応募数が想定以上に減少し、高収益案件でも予算が縮小。成長が見込みに届かず、売上高横ばい

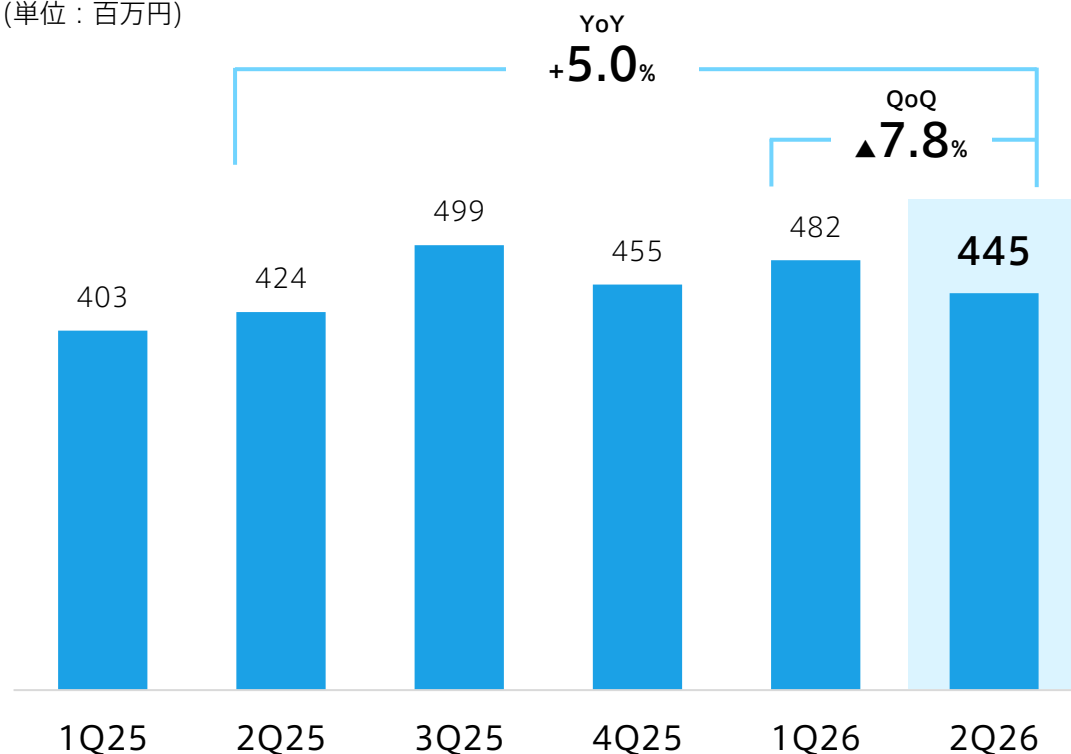


YoYでは転職ドラフトの伸長により増収。

一方、QoQでは転職会議の流入が前年水準に戻ったことで▲37百万円の減収

キャリア領域売上高

(単位：百万円)



YoY：転職ドラフトの伸長

転職ドラフトにおけるスカウトサービス、人材紹介サービスの伸長により増収

QoQ：転職会議の流入減に伴う送客売上減

転職会議の流入が前年水準に戻ったことで、送客売上が減少



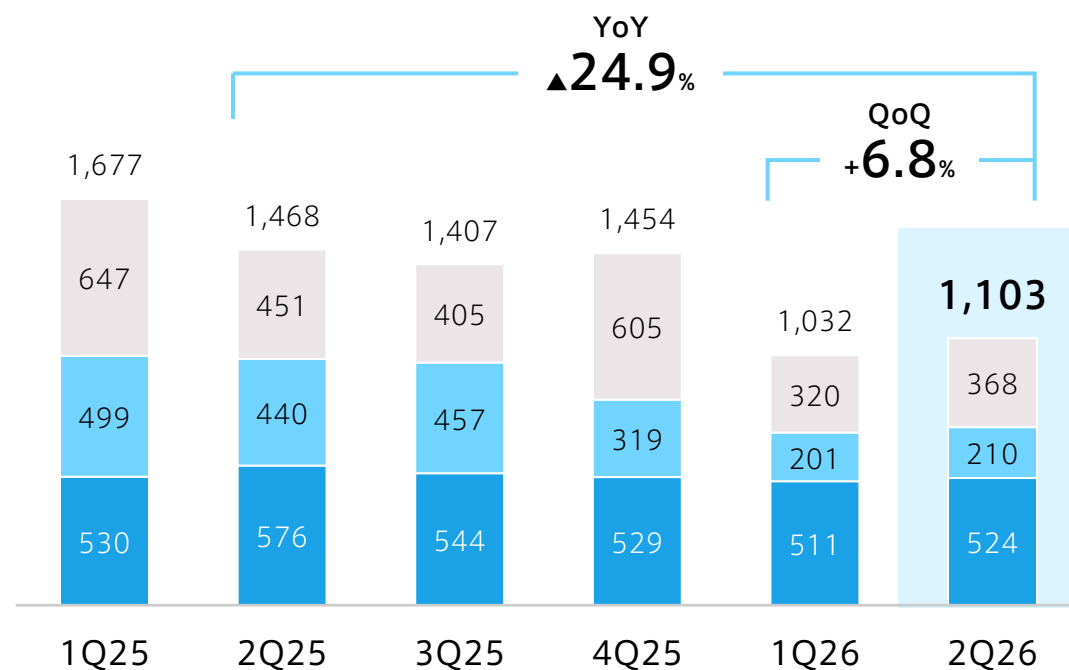
YoYでは1Q26実施のコスト削減等の効果が継続。

QoQでは不動産売上原価の発生等により一時的に費用が増加

費用推移

(単位：百万円)

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他



YoY：組織体制見直しと広告調整による費用減

マッハバイトにおける組織体制の見直しや減収に伴う広告調整により減少

QoQ：不動産売上原価等の一時的な増加

買取再販事業における決済に伴い不動産売上原価が発生

3. 当期進捗



「収益性の改善」は計画を下回る進捗。「中期経営計画*」は転職ドラフトを中心に進捗

FY2026方針

収益性の改善



マッハバイトの成長および収益性改善が計画を下回る

マッハバイト：条件変更・取引縮小は計画通り進捗。一方、応募数は想定以上に減少。結果、一部の顧客において予算縮小が発生し、狙っていた売上成長は実現できず

転職ドラフト：広告の獲得効率向上・UX改善により会員登録数・アクティブユーザー数が向上

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 ）



転職ドラフトを中心にブランディング推進

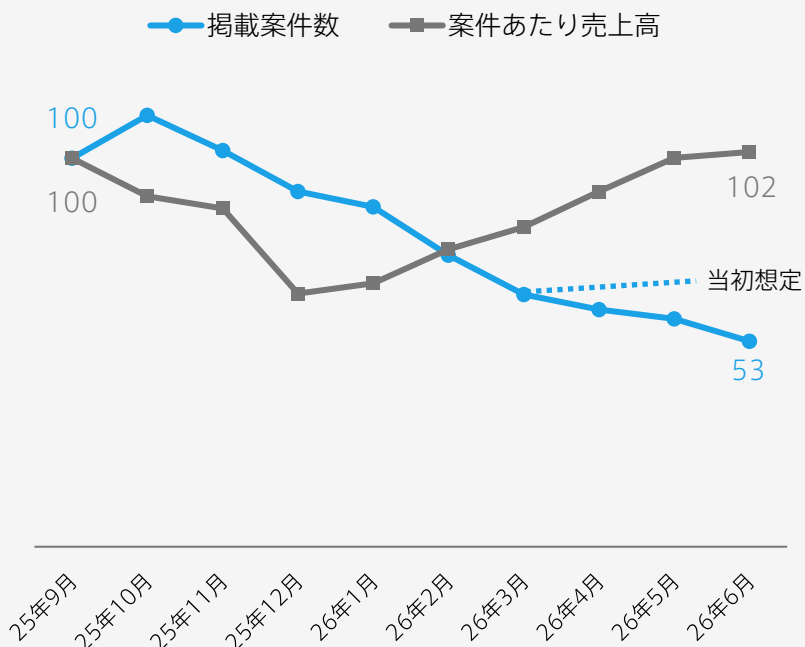
転職ドラフト：ブランド発信を継続。7月には技術広報支援を行う新会社を設立。
FY2027以降の収益貢献およびITエンジニアのキャリア領域におけるポジション拡大を図る

転職会議・IESHIL：独自データ・AIを活用したコンテンツの拡充によって集客基盤を強化

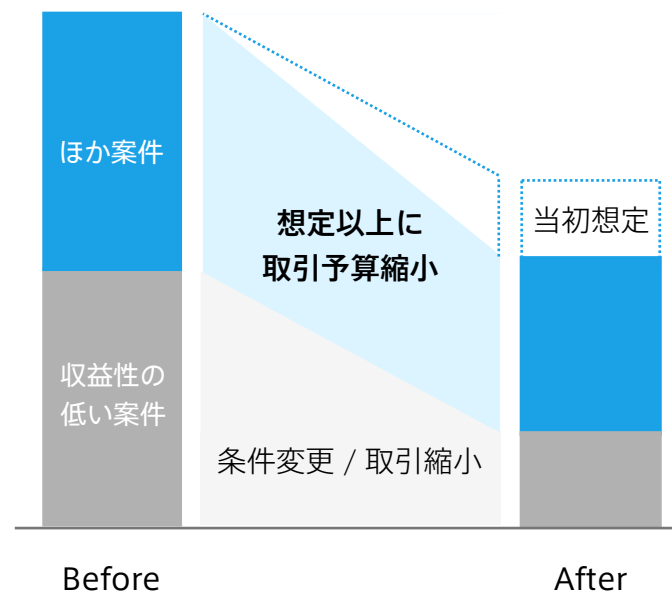
※『中期経営計画2025-2027』の取り下げに伴い、以降「旧中期経営計画」と表記

条件変更・取引縮小は計画通り進捗。一方、応募数は想定以上に減少。
全体の送客量が低下したことで、他の案件でも予算縮小が発生。当初想定の水準に至らず

掲載案件数・案件あたり売上高*



※いずれも2025年9月の実績を100とした相対値



1. 収益性の低い案件の条件変更
や取引縮小



2. 停止した案件に応募していた
ユーザー層が離脱

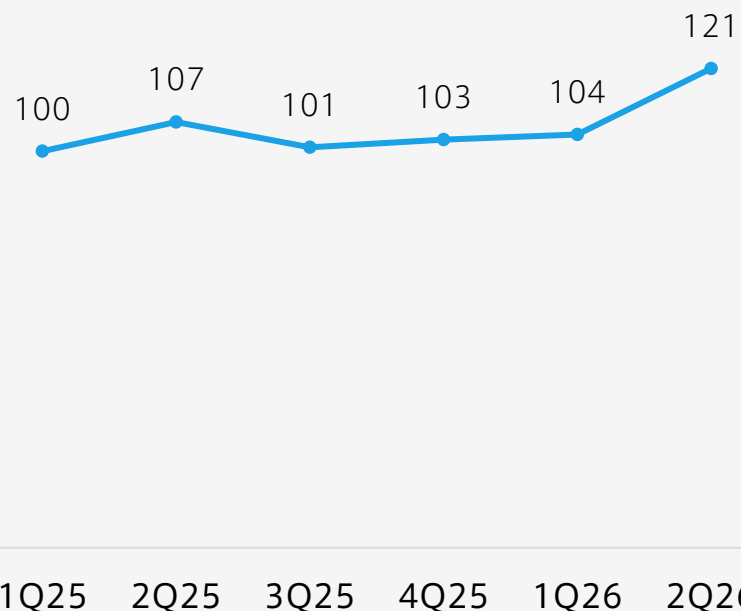


3. 応募数減が想定以上に拡大。
取引予算が減少

収益性の低い案件の条件変更・取引縮小は計画通り進捗。一方、停止求人に応募していたユーザー層の離脱に伴い、想定以上に応募が減少。全体の送客量の低下によって、一部顧客で取引予算が縮小

メディアでの発信やコミュニティ支援を通じたブランディングを継続。 前年末から指名検索数が向上

指名検索数*



※各Qの指名検索数の合計。1Q25の値を100としたときの相対値として表記



累計6,700本以上を提供してきた「転職ドラフトビール」のデザインを刷新。カンファレンスや勉強会といったITエンジニアコミュニティを支援しつつ、SNSなどを通じた認知拡大も期待

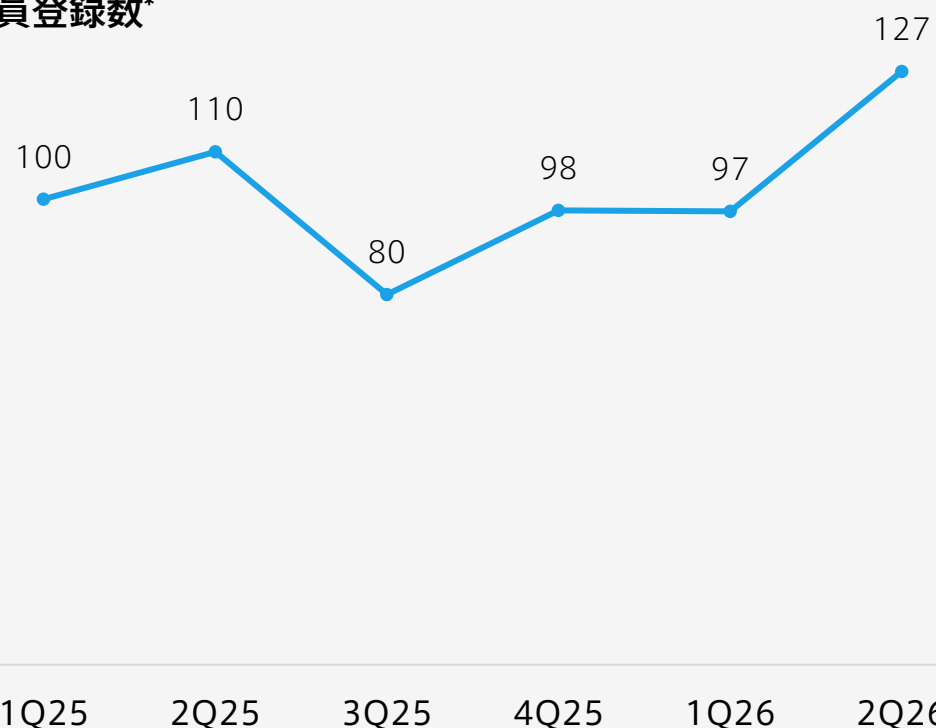


「Udemy」のサービスサイト内に、転職ドラフト監修の特設ページを開設。ITエンジニアのキャリアアップに役立つ講座を紹介



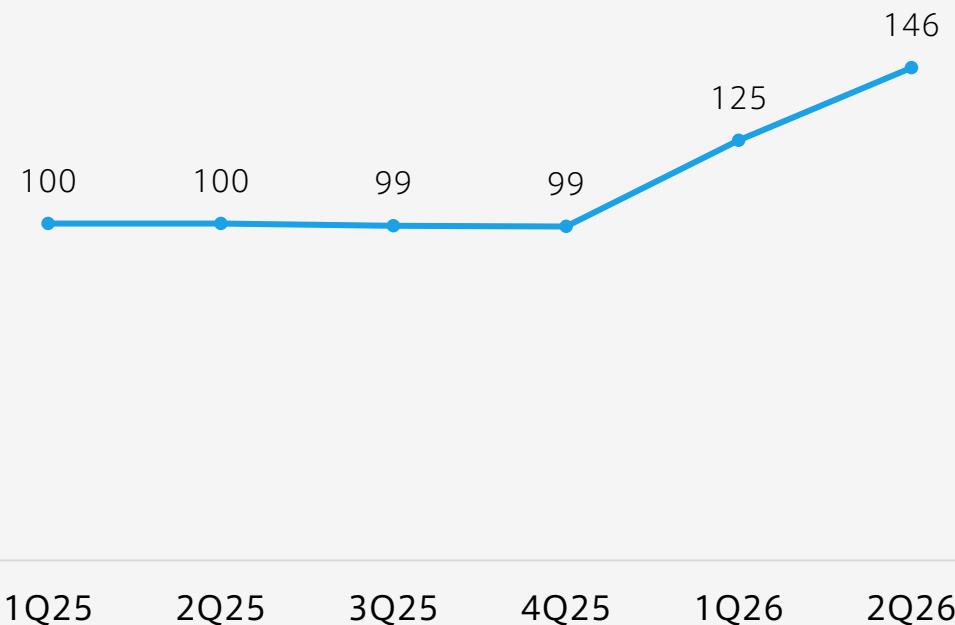
ブランディングの効果に加え、広告の獲得効率向上やUX改善により、
会員登録数・アクティブユーザー数といった先行指標が向上

会員登録数*



※各Qの会員登録数の合計。1Q25の値を100としたときの相対値として表記

アクティブユーザー数*



※各Q末のアクティブユーザー数。1Q25の値を100としたときの相対値として表記



7月に技術広報支援を専門に行う子会社を設立。

専門家の知見や独自データ・ノウハウを活用し、顧客の技術広報における課題を解決





技術広報の第一人者である河又涼が代表取締役社長に就任。 現状診断から自走支援まで実践的なサービスを提供



代表取締役社長

河又 涼

株式会社タイミーにて1人目の技術広報を担当。約700名の規模を誇る国内最大級の技術広報コミュニティ「DevRel Guild」を主宰。著書に「技術広報の教科書（技術評論社）」

主な提供サービス

採用ブランディング診断

調査・分析を通じて採用ブランディングの現状を可視化したうえで、課題特定と改善戦略を提案

技術広報ブートキャンプ （研修プログラム）

技術広報の型を学ぶ研修を通じて、基礎スキルやナレッジの習得を支援

技術広報 伴走支援

外部チームとして施策を共に実行しつつ、プレイブックや運用ノウハウを社内に残すことで、「自走」できる体制を構築する

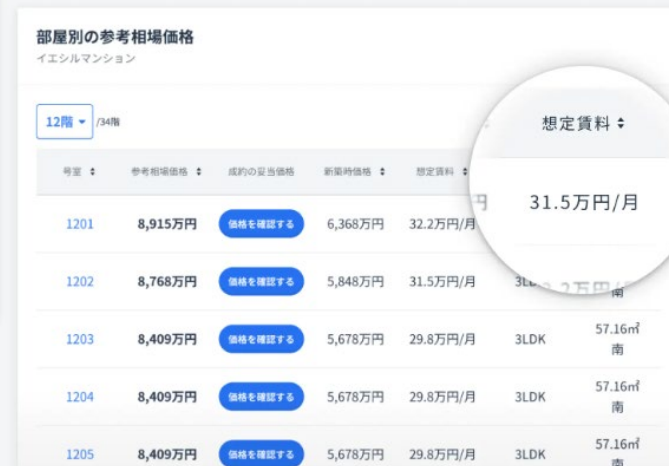
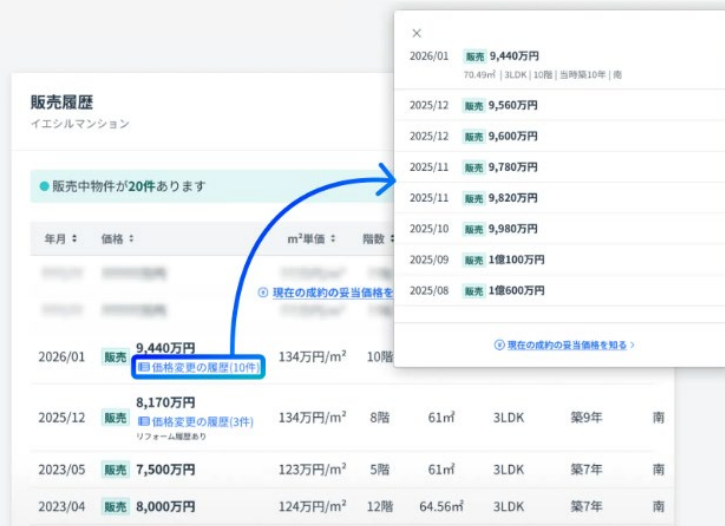
エンタープライズ技術 広報パートナー

複数事業部を展開する大規模組織に対し、上流の戦略策定から複数チャネルの運用、効果測定基盤の構築まで、包括的に支援

その他

カンファレンスへの出展支援や、アドバイザリー契約によるスポットでの相談対応等、企業のニーズに合わせ柔軟に支援

独自データ・AIを活用したコンテンツの拡充によって集客基盤を強化



各社の「働く環境」をより具体的にイメージできるよう、従業員数や平均年齢等の情報をビジュアル化



部屋別の想定賃料や販売・成約価格履歴を可視化。客観的な数値比較により高値掴みを防ぎ、納得感ある意思決定を支援

4. 黒字化に向けた構造改革



直近の業績と事業環境を踏まえ、黒字化に向けた構造改革に集中。中期経営計画は取り下げ

現状の課題

アルバイト領域の減収を
補完する成長源の不足

固定費の増大と硬直化

今後の方針

黒字化に向けた構造改革

- 1 収益部門へのリソース集中
- 2 運営体制のスリム化

黒字化に向けた構造改革を優先するため、
『中期経営計画2025-2027』を取り下げ

目指す状態

FY2027の単月黒字

**FY2028の通期黒字
と継続成長の実現**



マッハバイトの減収を補うような成長を実現できていない

	FY2023-2025 売上高CAGR	現状
マッハバイト	▲7.9%	競争環境の厳しさおよびお祝い金規制に伴うマッハボーナス提供終了により減収。運営コストの低減と新規領域への展開が必要
転職ドラフト	▲1.2%	ターゲットとする求職者・企業層の狭さがボトルネック。人材紹介サービスの強化やブランディングにより、FY2026は売上・先行指標が向上
転職会議	+6.8%	転職口コミサイト大手として安定的に成長。成長継続および流入減少リスクへの対応のため、ユーザー獲得経路の拡大が必要
IESHIL	買取再販事業の影響額が大きい ためCAGRは非表示	コンテンツ拡充と買取再販の拡販を進めるも、現時点で主力サービスとなるには至らず
新規事業	batonn：新商品開発中 knew：FY2024に事業撤退	AIネイティブサービスとして新商品を開発中

課題

アルバイト領域の減収を補完する成長源の不足

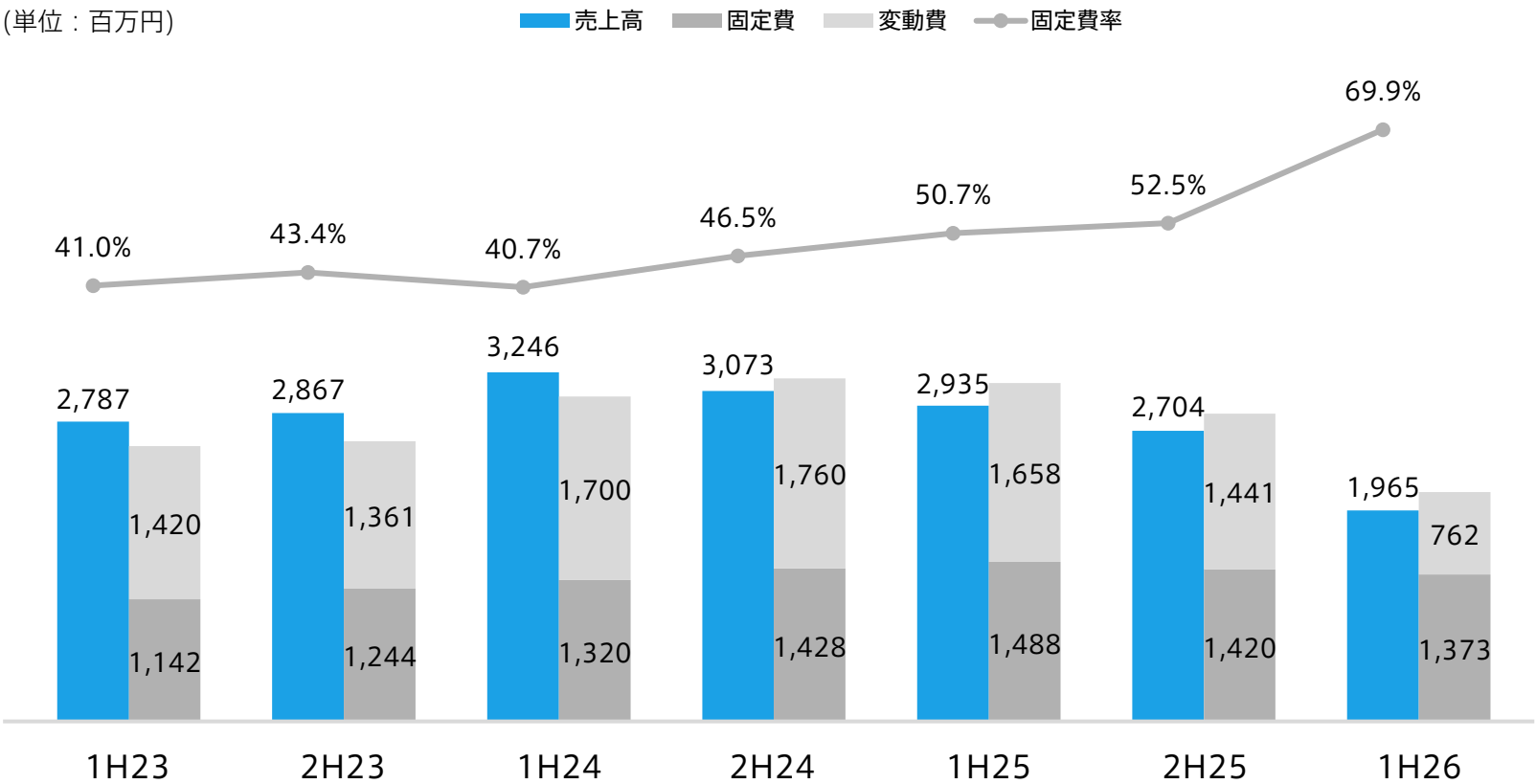
成長している事業もあるものの、現時点で他事業・新規事業はマッハバイトの減収を補う規模には至っていない



事業投資により拡大した固定費を減収局面で削減できておらず、結果的に利益を圧迫

売上高・費用の推移

(単位：百万円)



課題

固定費の増大と硬直化

FY2024にかけて、事業投資等により人件費や業務委託費が増加。その後、事業環境変化等による減収局面において十分なコスト削減ができず、利益を圧迫



中期経営計画2025-2027を取り下げ、黒字化に向けた構造改革に注力

今後の方針

- 収益部門へのリソース集中
- 運営体制のスリム化



積み上げによる連続的な成長を目指し、確実性の高い施策へ優先的にリソースを配置。
非収益部門の人員を中心に、総従業員約20%を配置転換

施策

確実性の高い施策を
優先してリソースを配置

- 投資領域を絞り込み、不確実性の高い投資は停止 (大規模ブランディング、M&Aを含む)
- AIネイティブな新規商品の開発は継続。次の収益の柱のひとつとなることを期待

非収益部門から
収益部門への配置転換

- 新たに営業専任の部門を設置。既存営業チームの一部に加え、非収益部門の人員も異動
- 社外でのキャリアを希望する従業員には支援制度を用意

目指す状態

積み上げによる
連続的な成長



人員の再配置と並行して、全社的な組織のAIネイティブ化を推進。
少数で事業・会社運営ができる体制を構築する

施策

推進中 全社的なAIネイティブ化推進

既に各事業部において、AIによるバックオフィス業務の置き換えを始めとした、生産性向上施策が進捗中。社長直轄の推進組織を設置し、AIネイティブ化をさらに加速

事業部門のバックオフィスおよび
横断部門の人員を中心とした配置転換

業務委託費等の固定費削減

目指す状態

運営体制をスリム化
することで
損益分岐点を引き下げ



マッハバイト・横断部門を中心に運営スリム化。転職会議・転職ドラフトは着実な成長を志向

	方針	
マッハバイト	体制スリム化による利益向上	AIによるオペレーションの自動化を推進。体制を大きくスリム化することで、利益体質への構造転換を図る。既存資産を活かした周辺領域への展開も模索
転職ドラフト	ブランド確立による利用者数の拡大 採用手段拡充によるターゲット拡大	短期的にはサービスの拡大・改善によるマッチング増加、 長期的にはブランドの強化による成長を目指す
転職会議	ユーザー層拡大に向けたコンテンツ拡充	口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
IESHIL	他社連携を含む伸びしろの模索	他社連携も含め、ポジションと資産を活用した伸びしろを模索
新規事業	新商品の早期リリース	batonnの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中のリリースを目指す
横断部門	AI活用による体制スリム化	AIによる業務プロセスの再構築を推進し、体制を大きくスリム化。全社の損益分岐点を引き下げる



FY2027中の単月黒字およびFY2028の通期黒字に向け、下期から構造改革を開始

	FY2026下期	FY2027	FY2028
目標	構造改革の推進	単月黒字の実現	通期黒字の実現
固定費の削減	業務委託費等の削減		
確実性の高い施策への リソース配置	施策の推進・利益貢献	進捗を見ながら 投資バランスを調整	
収益部門への配置転換	配置転換・トレーニング	生産性向上・売上貢献	
全社的なAIネイティブ化 の推進	推進体制の構築、施策推進	生産性向上・運営スリム化	



業績予想は構造改革の進捗を踏まえ3Qに開示予定。財務指標の変更・新設も予定

業績予想

3Q決算時に開示予定

現在推進中である黒字化に向けた構造転換の進捗を踏まえて公表

財務指標

黒字化優先への転換に伴い、3Qより指標を変更・新設

利益指標：連結営業利益

M&Aの停止および黒字化優先の方針への転換に伴い、調整後EBITDAから変更

新設指標：固定費率

構造改革の進捗を示す指標として新たに設定



業績悪化の責任を明確化するため、社内取締役の報酬を減額

役員報酬 減額の内容

代表取締役社長 村上太一 月額役員報酬の30%
取締役 桂 大介 月額役員報酬の30%

減額期間

3か月間（2026年9月から2026年11月）



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/>

5. 補足資料



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	-

2Q26連結貸借対照表



(単位：百万円)

	4Q25	2Q26	YoY
資産の部			
流動資産	4,638	4,473	▲ 165
現金及び預金	3,639	3,521	▲ 118
固定資産	94	85	▲ 9
有形固定資産	0	0	▲0
無形固定資産	5	4	▲0
投資その他資産	89	80	▲ 8
資産合計	4,733	4,558	▲ 174
負債の部			
流動負債	512	509	▲ 3
固定負債	10	11	+0
負債合計	523	520	▲ 3
純資産の部			
株主資本	4,158	3,980	▲ 177
資本金	237	237	±0
資本剰余金	225	225	±0
利益剰余金	3,859	3,680	▲ 178
自己株式	▲164	▲163	+1
純資産合計	4,210	4,038	▲ 171



中期経営計画の推進・評価のための利益指標として設定

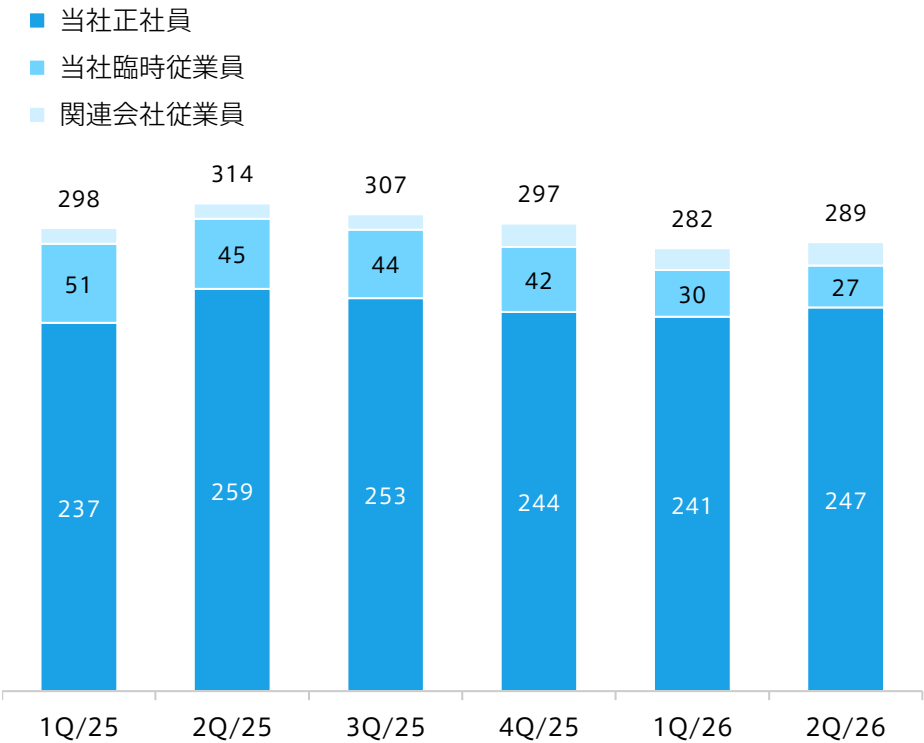
(単位：百万円)

	2Q25	2Q26	除外理由
営業利益	▲110	▲119	
減価償却費	0	0	
のれん償却額	0	0	「1→10の成長」という目標に対して事業の実態収益力を測るため、現金の支出を伴わない会計上の費用を除外
株式報酬費用	3	1	
M&A関連費用	0	0	M&A実行を推進するため、M&Aに伴う一時的な費用を除外
調整後EBITDA	▲107	▲118	

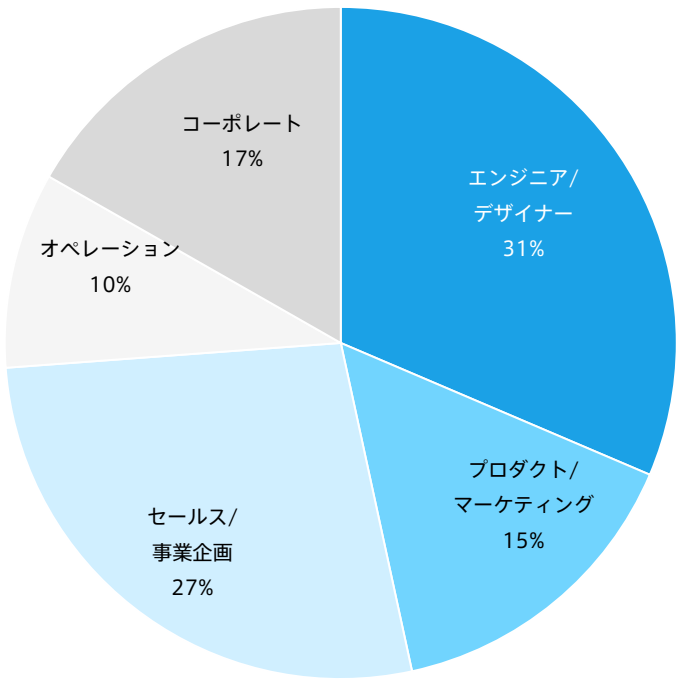


従業員数の推移（連結）

(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・修正を行う義務を負うものではありません。

以上を踏まえ、投資を行う際は、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