株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

2026年12月期
第3四半期決算補足説明資料

2026年11月13日

エグゼクティブサマリー

四半期業績

売上高

885百万円（YoY ▲413百万円 / QoQ ▲97百万円）

営業利益

▲147百万円（YoY ▲39百万円 / QoQ ▲28百万円）

期初に実施したアルバイト領域の計画的な案件縮小等により減収減益。
2Q発表の「黒字化に向けた構造改革」においては、固定費の見直しおよび配置転換が概ね完了。
来期1Qより業績へ反映の見通し

当期進捗

マッハバイト

事業運営コストの低減に向け、AI導入によるオペレーション業務の省力化を推進

転職ドラフト

公式YouTubeチャンネルを開始。認知拡大および潜在的な利用者の拡大を図る

IESHIL

利用者の拡大に向け、想定賃料や利回り、価格ラベルの提供を開始

四半期業績

(単位：百万円)

	3Q			3Q累計		
	FY2025	FY2026	YoY	FY2025	FY2026	YoY
売上高	**1,299**	**885**	**▲413**	**4,234**	**2,850**	**▲1,384**
アルバイト領域	756	378	▲377	2,543	1,274	▲1,268
キャリア領域*1	499	423	▲75	1,327	1,351	+24
不動産領域*2	43	83	+39	364	224	▲139
営業利益	**▲ 108**	**▲ 147**	**▲39**	**▲ 319**	**▲ 318**	**+0**
経常利益	▲ 105	▲ 143	▲37	▲ 240	▲ 311	▲70
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲ 127	▲ 148	▲20	▲ 339	▲ 326	+13

※1連結子会社の株式会社コミュニケーションドラフトの売上を含む　※2 連結子会社の株式会社フィルライフの売上を含む

Agenda

1. 会社概要 … P.5 ~ 13

2. 決算概要 … P.14 ~ 19

3. 当期進捗 … P.20 ~ 31

4. 補足資料 … P.32 ~ 38

1. 会社概要

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。

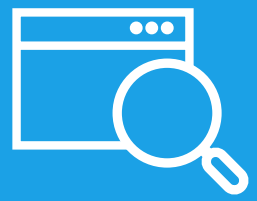
未来のあたりまえを生み出し、社会に根付かせること。その起点となるのは、世間の常識や日常生活の中に潜む「？」です。手慣れた不便や業界の慣習を疑い、今の時代のあるべき形へと変えていく。私たちは「未来のあたりまえ」の実現に向けて挑戦を続けます。

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：242名（2026年9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

運営事業

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	ITエンジニア向け転職サービス	転職口コミサイト	面接最適化クラウド	不動産情報サービス
マッハバイト	転職 DRAFT	転職会議	batonn	イエシル IESHIL
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	年収とミッションが提示される「スカウト」とプロと相談できる「エージェント」によってITエンジニアのキャリア構築を促進。技術広報支援も行い、求職者・企業双方を総合サポート	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	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	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
DXによるモデル刷新	高い透明性 人間性の尊重	高い透明性	DXによるモデル刷新	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提示される「スカウト」とプロと相談できる「エージェント」によって ITエンジニアのキャリア構築を促進。技術広報支援も行い、求職者・企業双方を総合サポート

求職者・企業双方への支援を通じて**ITエンジニアの転職・採用を総合的にサポート**



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



※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

1次面接 / 2次面接 / 最終面接

- 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

1次面接 → 2次面接 → 最終面接

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

適正価格が分からない
専門知識がない

ユーザー
売却 / 購入希望者

イエシル

中古マンションの リアルな情報
価格査定 / 売買履歴 / 災害リスクや住環境データ / 部屋別参考価格 / 資産価値 / 物件や地域の口コミ...等

×

中立的な立場の アドバイザー
専任アドバイザーが中立的な立場から無料サポート。不動産会社に行く前の不安を解決

＋

自社買取による買取再販

送客料
成約料 (成約が発生した場合)

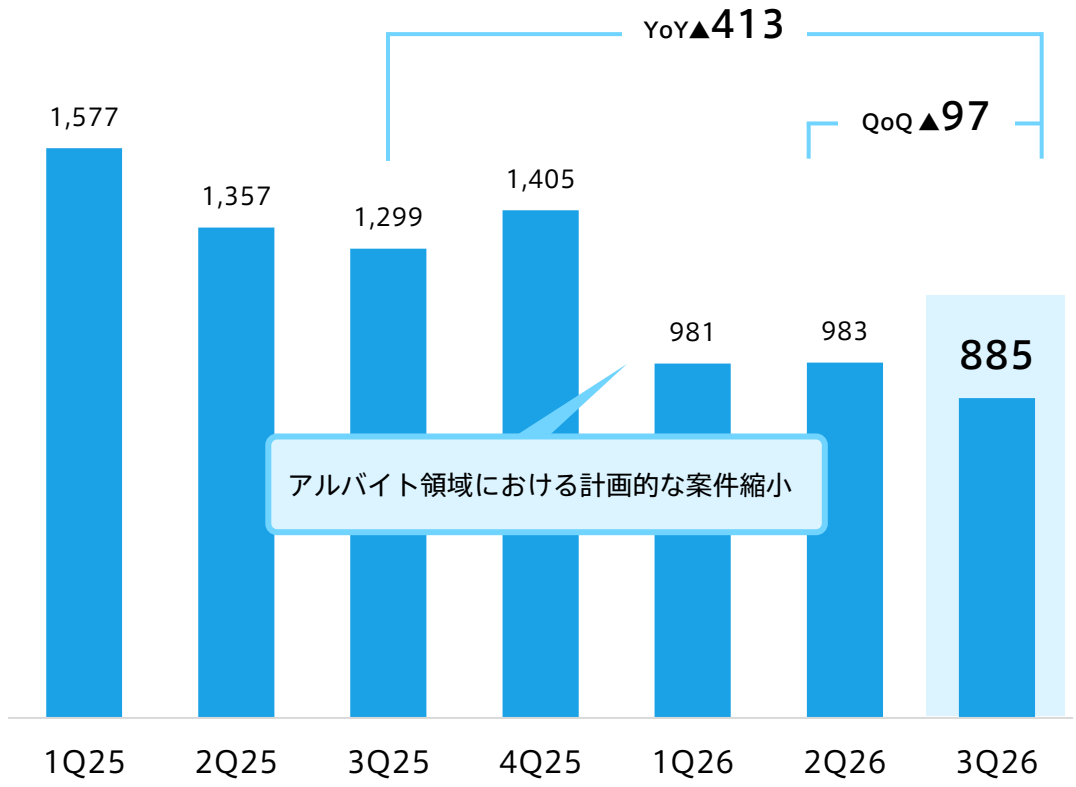
不動産会社
審査済の提携パートナー

2. 決算概要

期初に実施したアルバイト領域の計画的な案件縮小等により減収減益

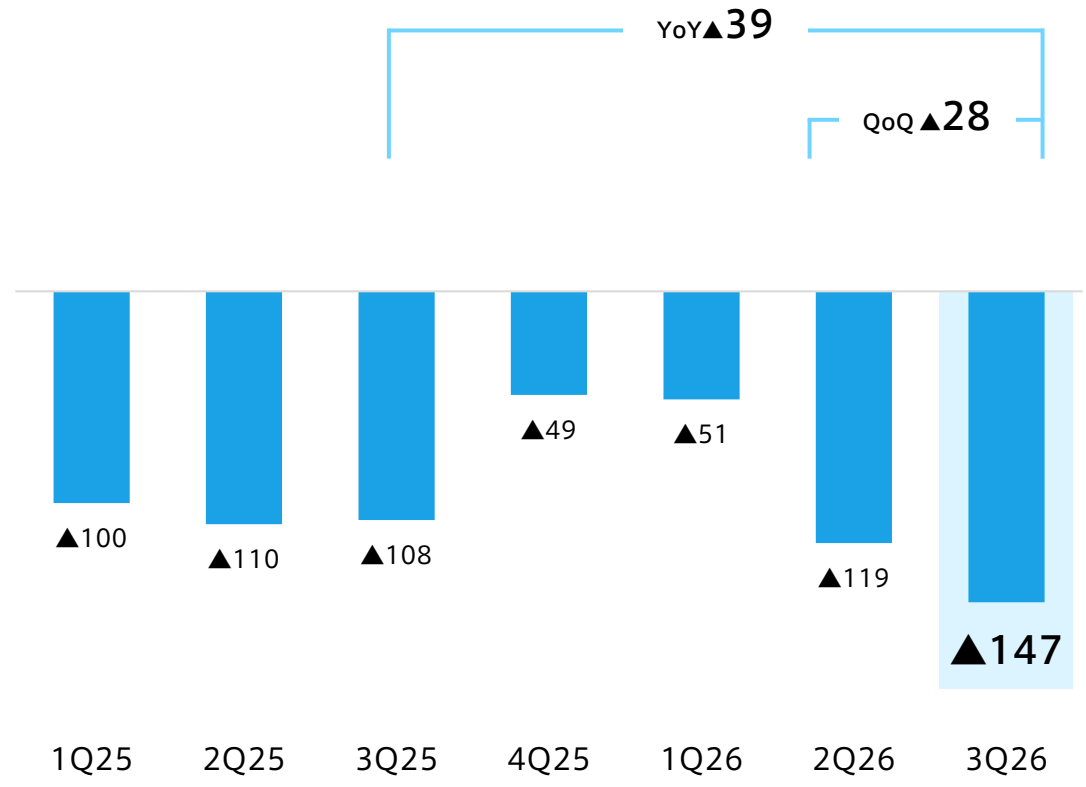
売上高

(単位：百万円)



営業利益

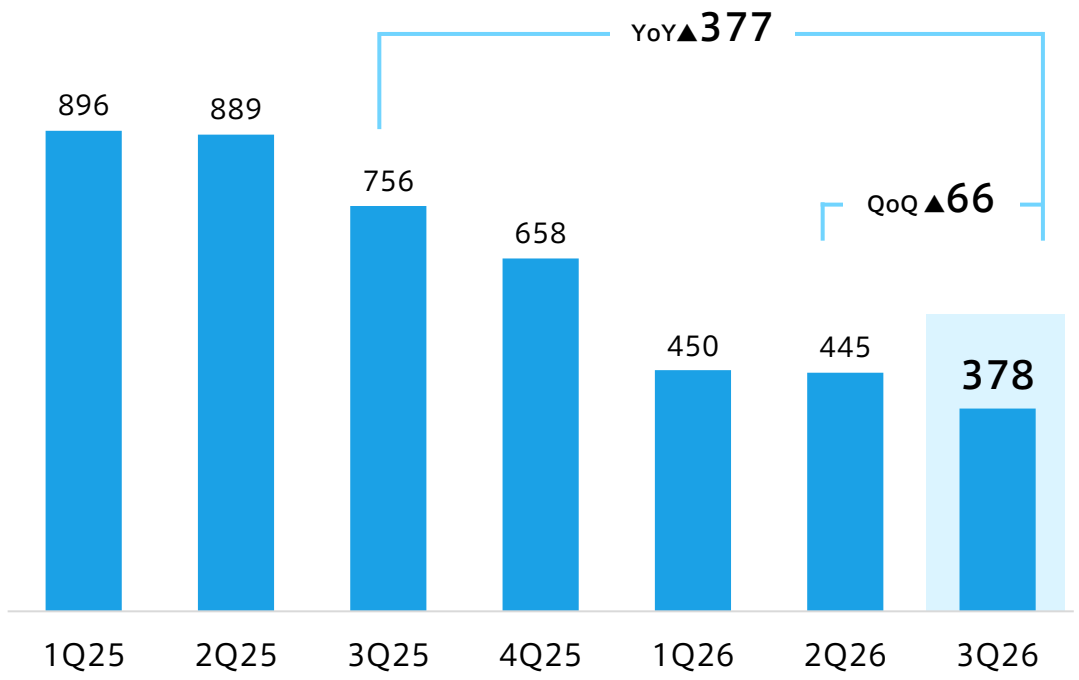
(単位：百万円)



計画的な案件縮小に伴い減収。一部大口顧客における採用縮小も影響

アルバイト領域売上高

(単位：百万円)



YoY：構造転換による計画的な案件縮小

収益性の低い案件に対して、
条件変更や取引縮小を推進したことで減収

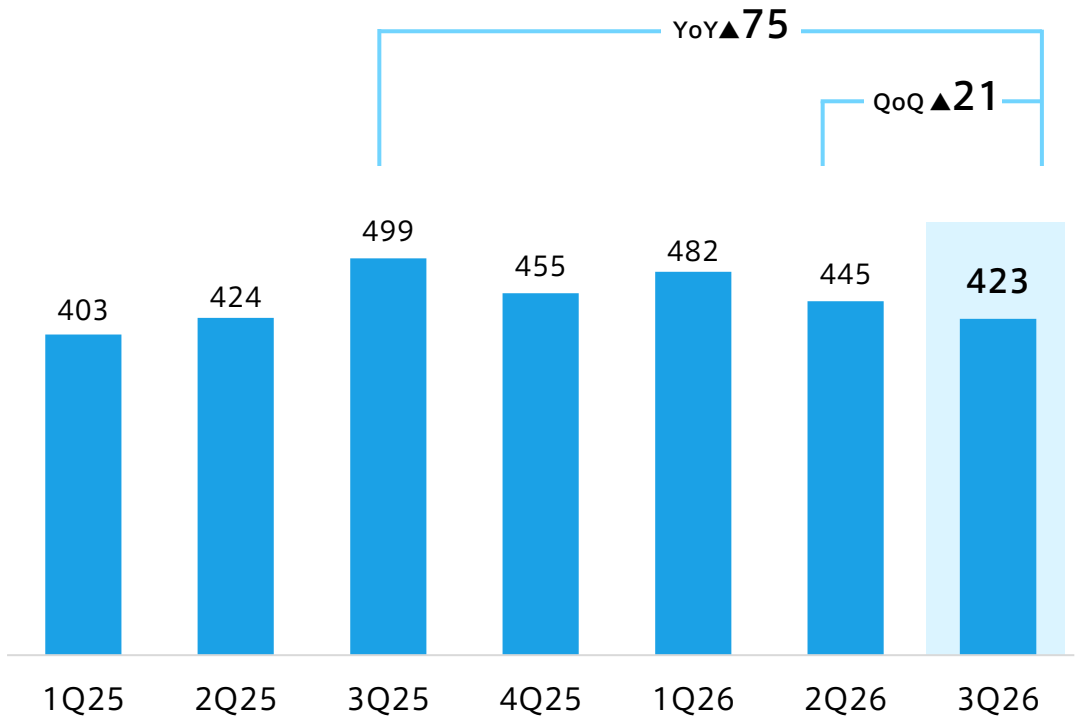
QoQ：既存顧客における採用縮小

一部の大口顧客において採用方針の転換に伴う予算縮小が発生

転職会議の流入減により減収。前年同期における一時増収も影響

キャリア領域売上高

(単位：百万円)



YoY：転職会議の流入減・前年の一時増収からの反動

転職会議の流入減により送客売上が減少。
また、前年同期における一時的な大手顧客の予算拡大も影響

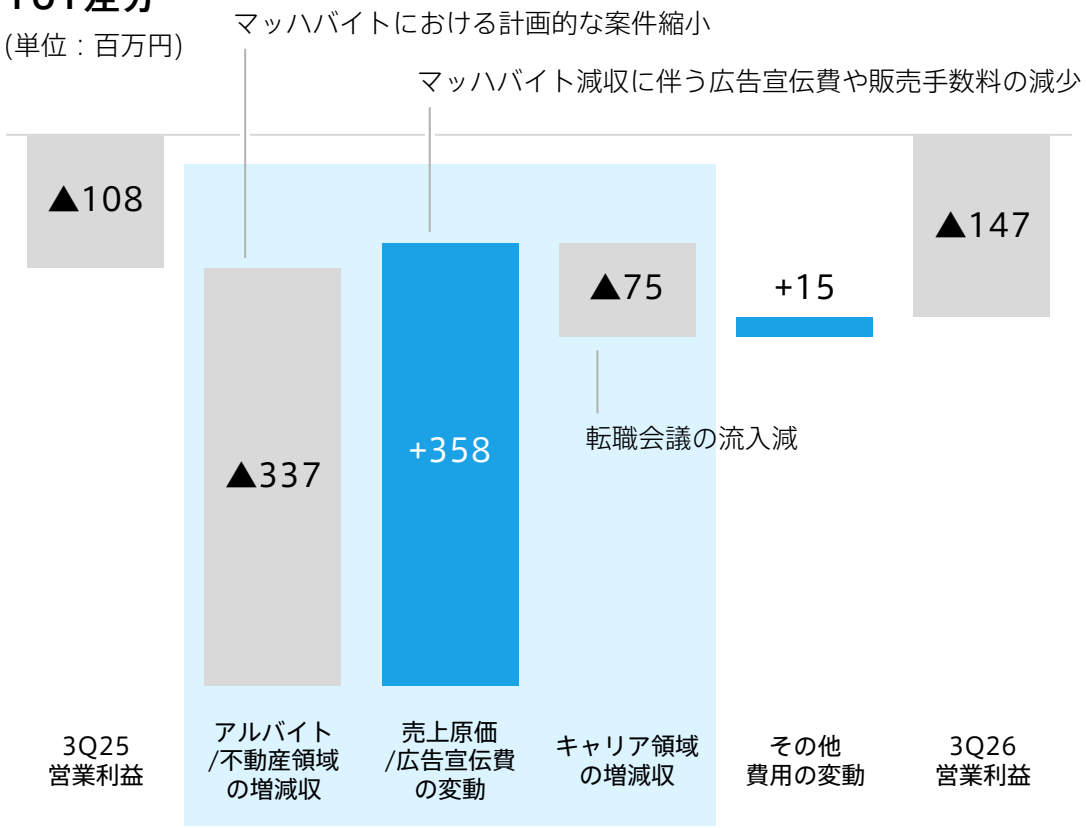
QoQ：転職会議の流入減

YoY差分に加え、転職会議の流入数が下降したことで減収

計画的な案件縮小等により、主要事業で売上・変動費がともに減少。
減収幅に対して減益幅は限定的

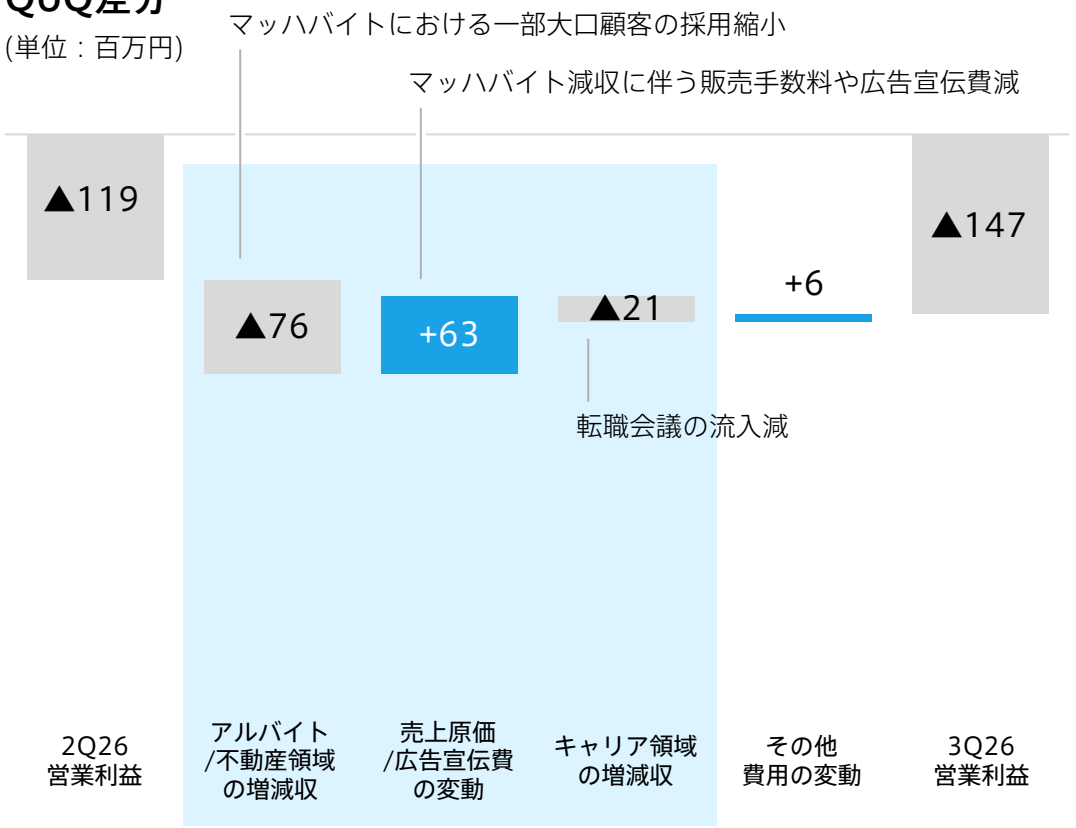
YoY差分

(単位：百万円)



QoQ差分

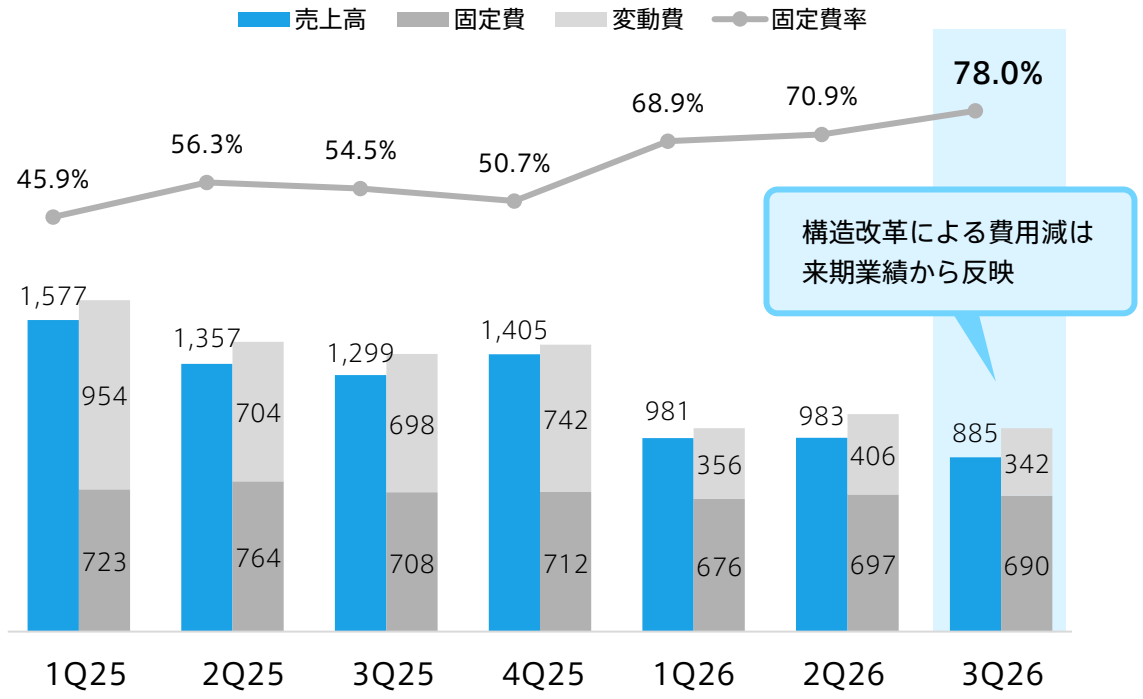
(単位：百万円)



減収に伴い固定費率が上昇。2Qに発表した構造改革においては、固定費の見直しおよび配置転換が概ね完了。構造改革の効果は来期1Qから反映される見通し

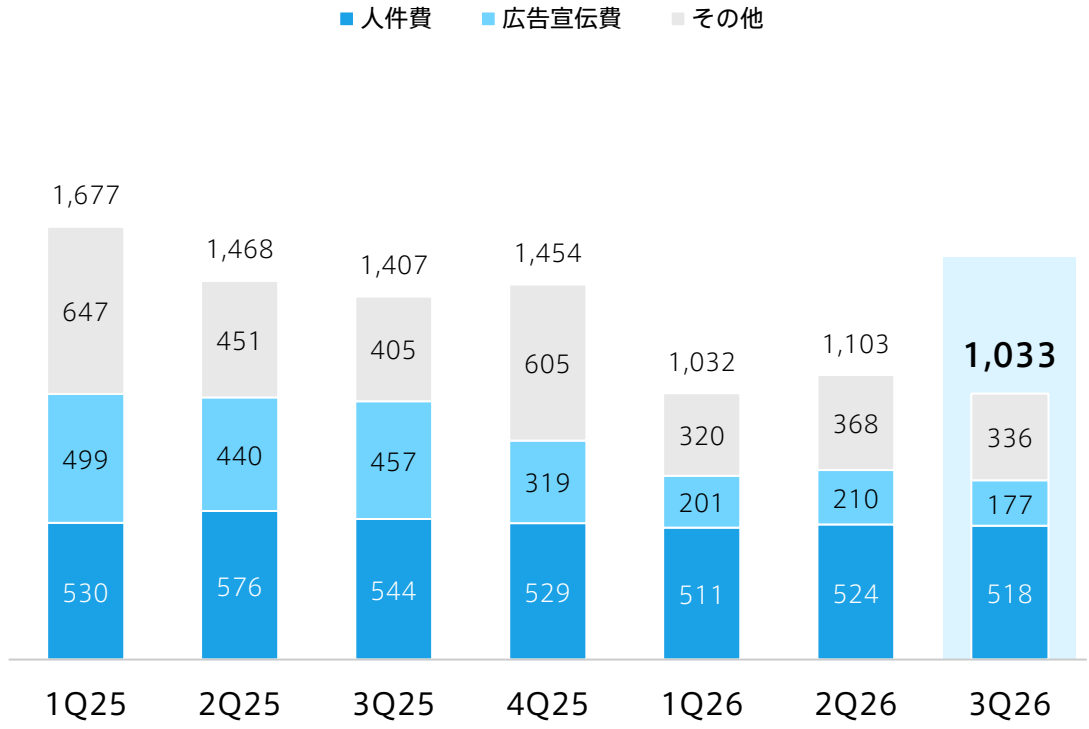
固定費率推移

(費用：百万円 / 固定費率：%)



費用推移

(単位：百万円)



3. 当期進捗

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

成長源の不足

マッハバイトの減収を補うような
成長を他領域で実現できていない

固定費の増大と硬直化

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いない

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**

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配置転換を行い、収益部門の構成比を高める

施策		目指す状態
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	**積み上げによる連続的な成長**
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	

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・横断部門は体制をスリム化。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

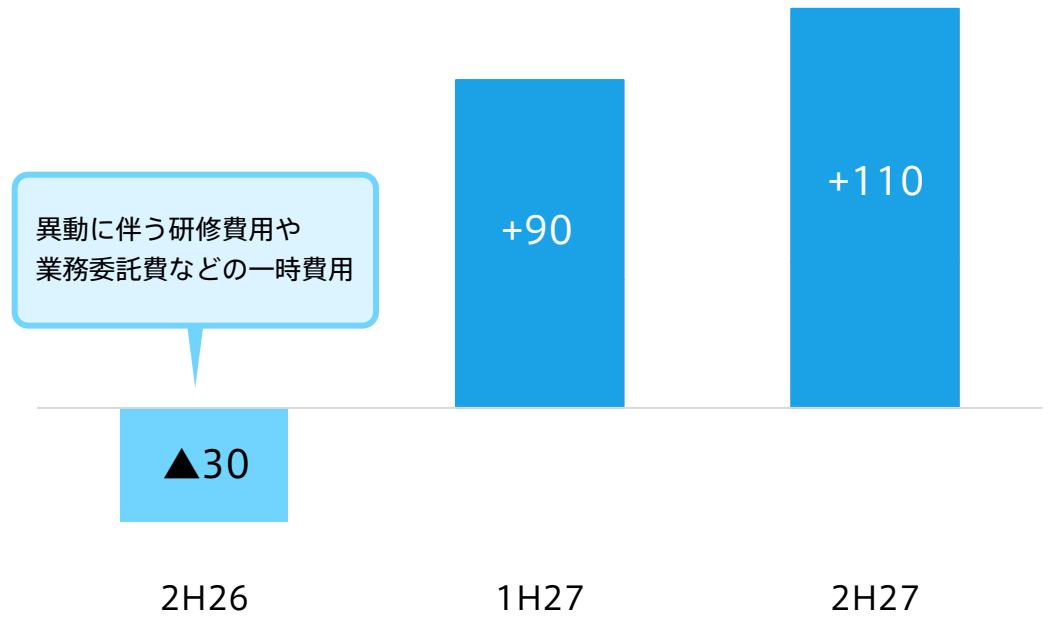
運営体制のスリム化を中心に構造改革を推進。いずれも計画通りの進捗

方針	進捗
全社方針 （収益部門へのリソース集中 運営体制のスリム化）	○	**固定費の見直しおよび配置転換が概ね完了。** **本施策の効果は来期1Qより業績へ反映の見通し**
事業別の方針 （運営スリム化による利益創出 着実な成長の創出　…等）	○	**運営体制のスリム化および利用者層の拡大を推進** マッハバイト：AIによるオペレーション業務の省力化を推進 転職ドラフト：公式YouTubeチャンネルを開始 IESHIL：想定賃料・利回りや価格ラベルの提供を開始

固定費削減および配置転換が概ね完了。来期利益への影響額は現段階で約200百万円

固定費削減・配置転換による営業利益影響額（概算）

(単位：百万円)



固定費の削減

投資領域の絞り込みおよび業務委託契約の精査を実施。
来期から業務委託費を中心とした固定費減を見込む

配置転換や人件費減の影響

収益部門への配置転換に伴い、2H26においては一時的に研修等の費用が発生。来期からは収益部門の営業強化による利益創出を見込む。なお、影響には大規模な配置転換に伴う退職も含む

他施策も計画通りに進捗。引き続き、黒字化および継続成長の実現に向け構造改革を推進

	FY2026下期	FY2027	FY2028
目標	構造改革の推進	単月黒字の実現	通期黒字と 継続成長の実現
固定費の削減	計画通り 業務委託契約の精査が完了		
確実性の高い施策への リソース配置	計画通り 投資領域の絞り込みに合わせて組織体制を変更	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	計画通り 配置転換が完了。現在トレーニング実施中	生産性向上・売上貢献	
全社的なAIネイティブ化 の推進	計画通り AIネイティブ化推進の専門組織を立ち上げ	生産性向上・運営スリム化	

オペレーション業務にAIを導入し、品質を維持したまま事業運営を省力化。
自動化領域の更なる拡大により、事業運営コストの低減を目指す

2H26の取り組み

AIによって求人原稿制作から掲載までの工数を削減

進行中 **求人原稿作成の省力化**



顧客別の求人データや求人制作ルールをAIに学習させ、求人原稿の制作を一部自動化

進行中 **審査業務の省力化**



掲載前の求人審査にAIによる事前チェックを導入。審査の水準はそのまま、人の確認・修正にかかる工数を削減

→ 掲載

目指す状態

品質を維持したまま
自動化する領域を拡大
事業運営コストを低減

公式YouTubeでの情報発信や客観的なデータの提供を通じて、利用者の拡大を推進



転職 DRAFT | 公式YouTubeチャンネルを開始

ITエンジニアのキャリア構築に役立つ情報を発信。単なる認知拡大だけではなく、求職者が転職ドラフトの中身についても知るきっかけを作り、潜在的な利用者の拡大を図る



イエシル IESHIL | 想定賃料・利回りや価格ラベルの提供を開始

購入後の収益性がわかる「想定賃料・利回り」や、物件価格の妥当性を示す「価格ラベル」の提供を開始。客観的なデータ提供を通じてユーザーの課題を解決し、利用者の拡大を図る

主要事業の減収や構造改革の進捗を踏まえ、通期業績予想を算出。
固定費の見直しおよび配置転換の影響は、来期1Qから反映の見通し

(単位：百万円)

	FY2025実績	FY2026業績予想	YoY	増減額
売上高	5,639	3,400	▲39.7%	▲ 2,239
営業利益	▲ 368	▲ 550	-	▲ 181
経常利益	▲ 294	▲ 550	-	▲ 255
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 22	▲ 560	-	▲ 537

前年差分の主要因

主要事業の減収

アルバイト領域の計画的な案件縮小
足元の主要事業における減収

構造改革に伴う一時費用

収益部門への配置転換に伴う研修費用や業務委託費など

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://vega.bme.jp/bm/p/f/tf.php?id=bmnxv78f32&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

財務データ①

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
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
現金及び預金	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

財務データ②

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	-

3Q26連結貸借対照表

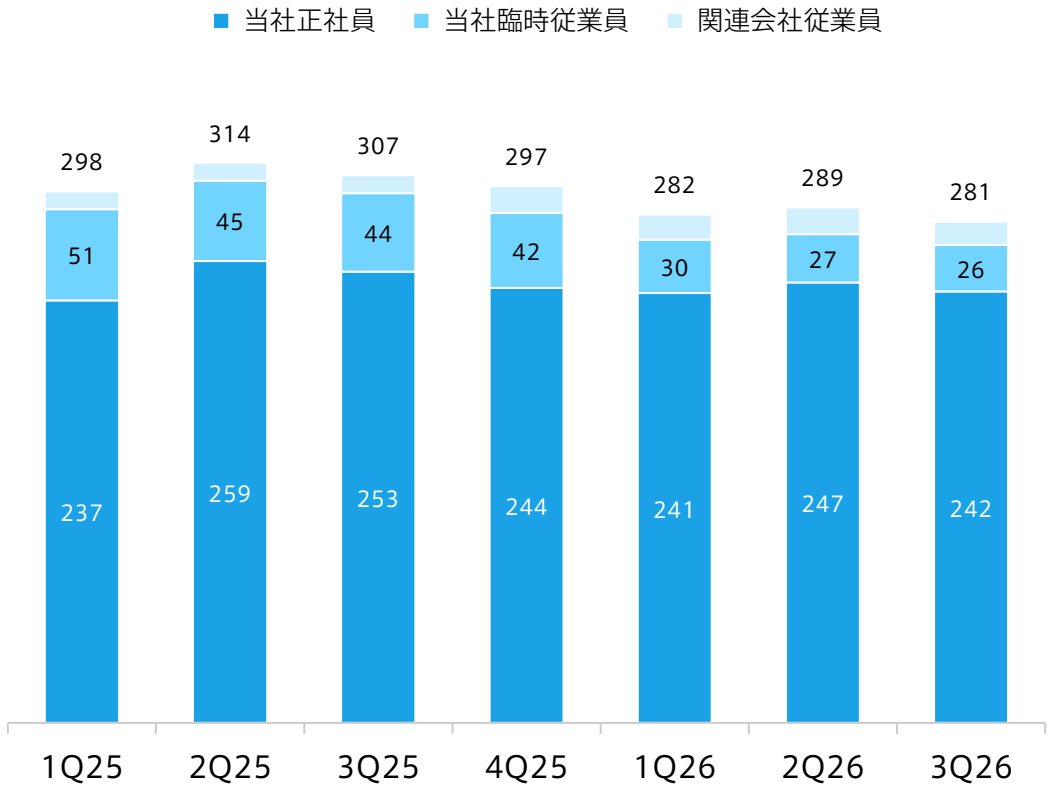
(単位：百万円)

			4Q25	3Q26	前期末からの差額
資産の部					
	流動資産		4,638	4,209	▲ 429
		現金及び預金	3,639	3,244	▲ 395
	固定資産		94	78	▲ 15
		有形固定資産	0	0	+0
		無形固定資産	5	3	▲1
		投資その他資産	89	74	▲ 14
	資産合計		4,733	4,287	▲ 445
負債の部					
	流動負債		512	386	▲ 126
	固定負債		10	10	+0
	負債合計		523	397	▲ 126
純資産の部					
	株主資本		4,158	3,832	▲ 325
		資本金	237	237	±0
		資本剰余金	225	225	±0
		利益剰余金	3,859	3,532	▲ 327
		自己株式	▲164	▲163	+1
	純資産合計		4,210	3,890	▲ 319

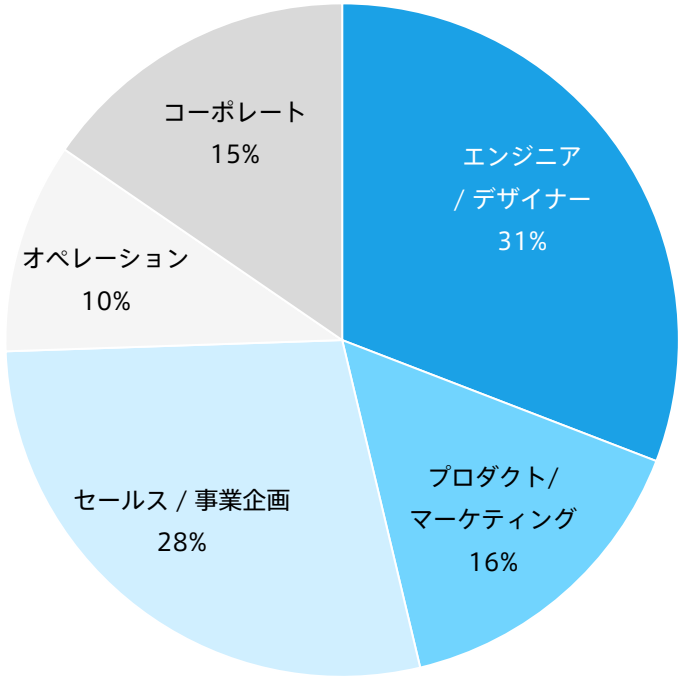
従業員の状況

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)

免責事項

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。
本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