

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

2026年12月期 第1四半期決算補足説明資料

2026年5月15日



四半期
業績

売上高

981 百万円 (▲596 百万円)
前年比

調整後
EBITDA

▲49 百万円 (+44 百万円)
前年比

アルバイト領域の構造転換および不動産領域の買取再販の決済未発生により減収。
キャリア領域の増収により赤字縮小

当期
進捗

アルバイト領域

利益体質への構造転換は順調に進捗。
業界の課題をデータ×スピードに
よって解決する「マッハ化プロジェ
クト」を始動

キャリア領域

転職ドラフトでのレジューメ作成補助、
転職会議での口コミ関連機能の拡充
など、AIと独自データの活用によっ
てユーザー体験を改善

不動産領域

AIを活用しコンテンツを拡充。サイ
ト価値の向上を推進。GMO顧客満
足度第1位を獲得



1. 会社概要 … P.4~25
2. 決算概要 … P.26~32
3. 当期進捗 … P.33~40
4. 補足資料 … P.41~47

1. 会社概要

1. 会社・事業について
2. 中期経営計画
3. FY2026方針

1. 会社概要

1. 会社・事業について

2. 中期経営計画

3. 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。

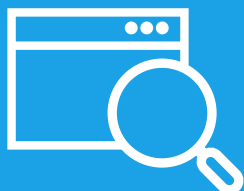
会社名	株式会社リブセンス	代表取締役社長 兼執行役員	村上 太一
設立	2006年2月8日	上場市場	東証スタンダード（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：241名（2026年3月末現在）	連結子会社	株式会社フィルライフ



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</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

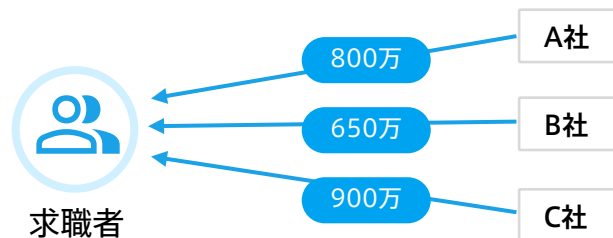
「スカウト」と「エージェント」の2つでITエンジニアの**年収アップやキャリア構築**をサポート



求職者

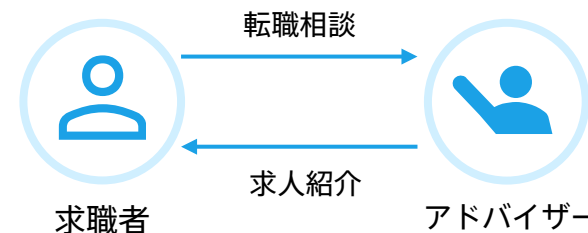
ITエンジニア

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

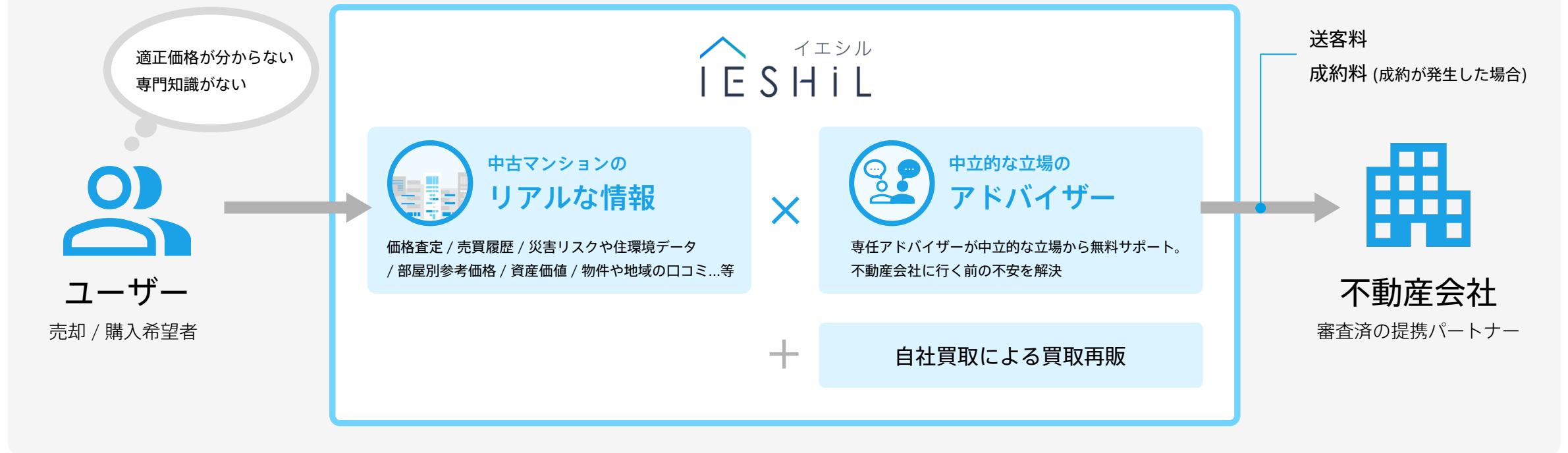


面接の要点や評価を**効率よく引き継ぎ**、
回を重ねるごとに**密度が濃い面接**が可能に



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. 中期経営計画

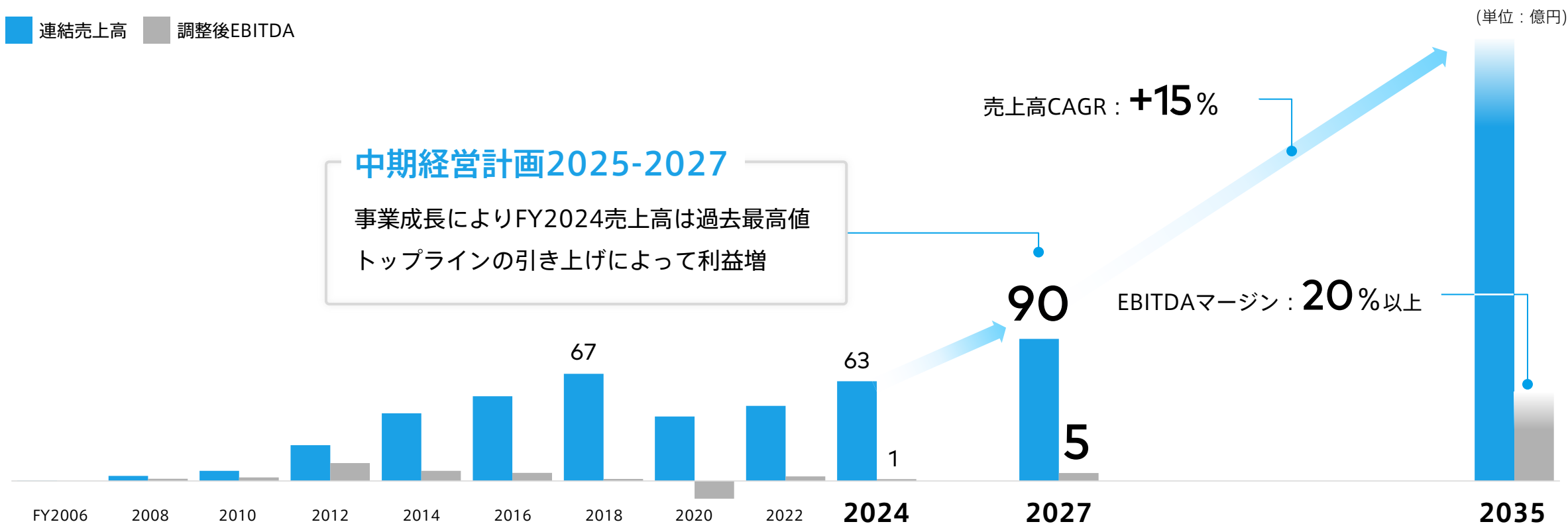
3. FY2026方針



『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



売上・利益の停滞

- ユーザーから認知・選択される状態を作れていない
- スイッチングコストが低い



『1→10』
の成長を実現

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

1Q26追記：3Q25から開始したアルバイト領域の構造転換に伴い、売上高は目標を下回る見込み

(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*3		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 ※3 連結子会社のフィルライフの業績も含む

1. 会社概要

1. 会社・事業について
2. 中期経営計画
3. 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 ）



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 サービスの拡大・改善によるマッチング増加
		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

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

中期経営計画 (FY2025方針)

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

中期経営計画 (FY2025方針)

FY2026方針



ユーザー層拡大に向けた
コンテンツ拡充

スカウトサービスの立ち上げ



PMFに向けた
マーケティングと営業の強化

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

中期経営計画（FY2025方針）

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



アルバイト領域の構造転換および不動産領域の買取再販の決済未発生により減収。
キャリア領域の増収により赤字縮小

(単位：百万円)

	1Q25	1Q26	前年比	上半期業績予想 (進捗率)	補足
売上高	1,577	981	▲596 (▲37.8%)	2,300 (42.7%)	
アルバイト領域 	896	450	▲446 (▲49.8%)	-	収益性の低い案件の条件変更や取引縮小に伴い減収
キャリア領域   	403	482	+79 (+19.6%)	-	転職会議・転職ドラフトで増収
不動産領域*1 	277	48	▲228 (▲82.5%)	-	買取再販事業において決済発生せず
調整後EBITDA*2	▲93	▲49	+44	▲195	
営業利益	▲100	▲51	+48	▲200	
経常利益	▲60	▲48	+11	▲200	
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲89	▲53	+36	▲210	

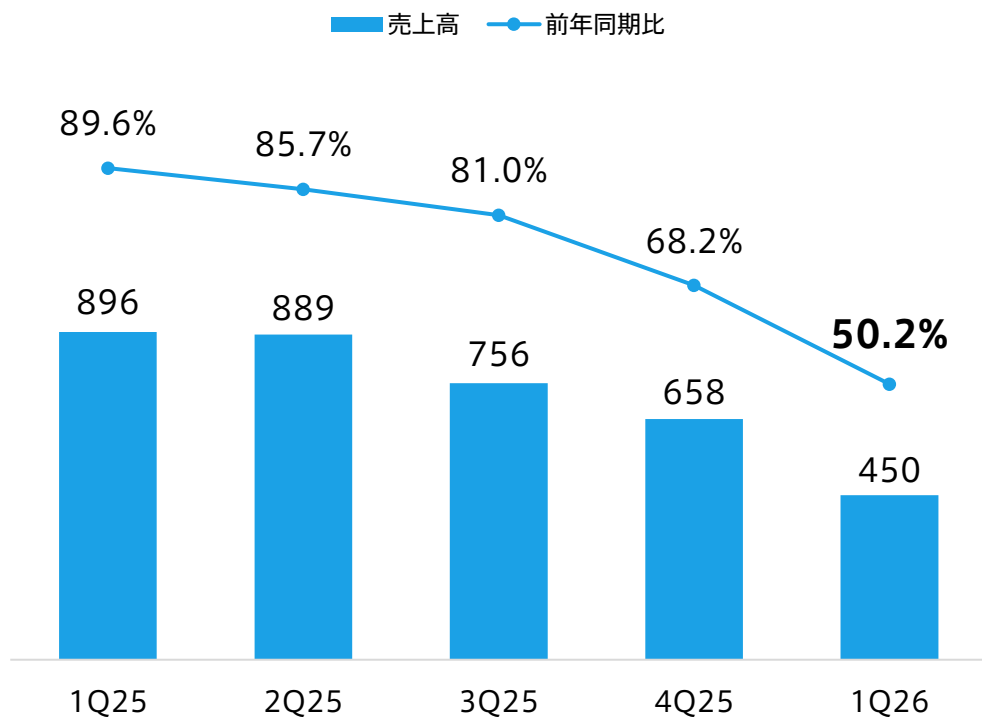
※1 連結子会社のフィルライフの業績も含む ※2 調整後EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却額＋株式報酬費用＋M&A関連費用（詳細はP.45に記載）



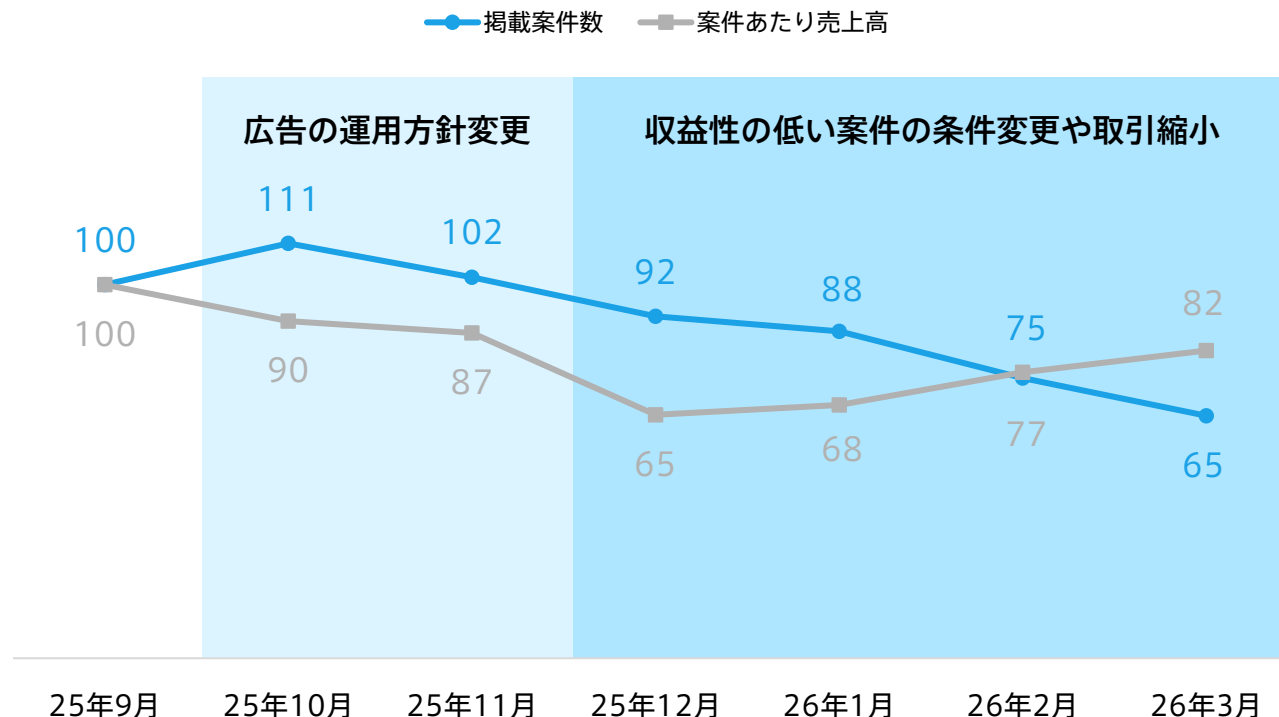
収益性の低い案件の条件変更や取引縮小を推進し、案件あたり売上高が改善。
掲載案件数・売上高の減少は想定通り

マッハバイト売上高

(単位：百万円)



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



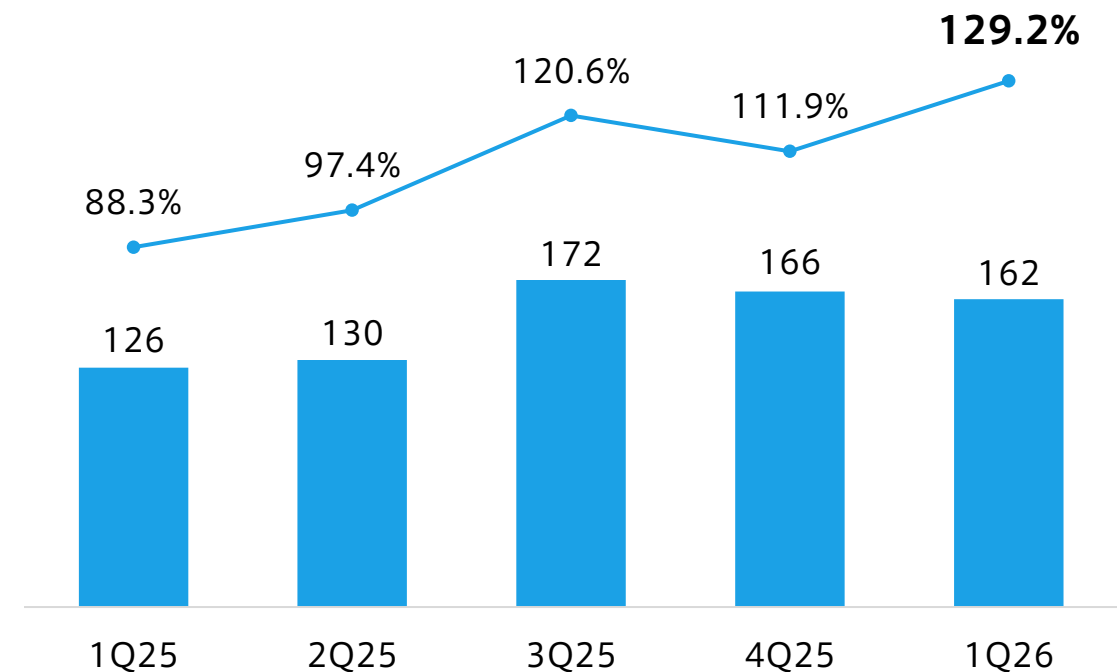
転職ドラフト・転職会議ともに増収。キャリア領域全体では79百万円(+19.6%)の増収

転職ドラフト売上高

(単位：百万円)

■売上高 ●前年同期比

スカウトサービス、
人材紹介サービスとも増収

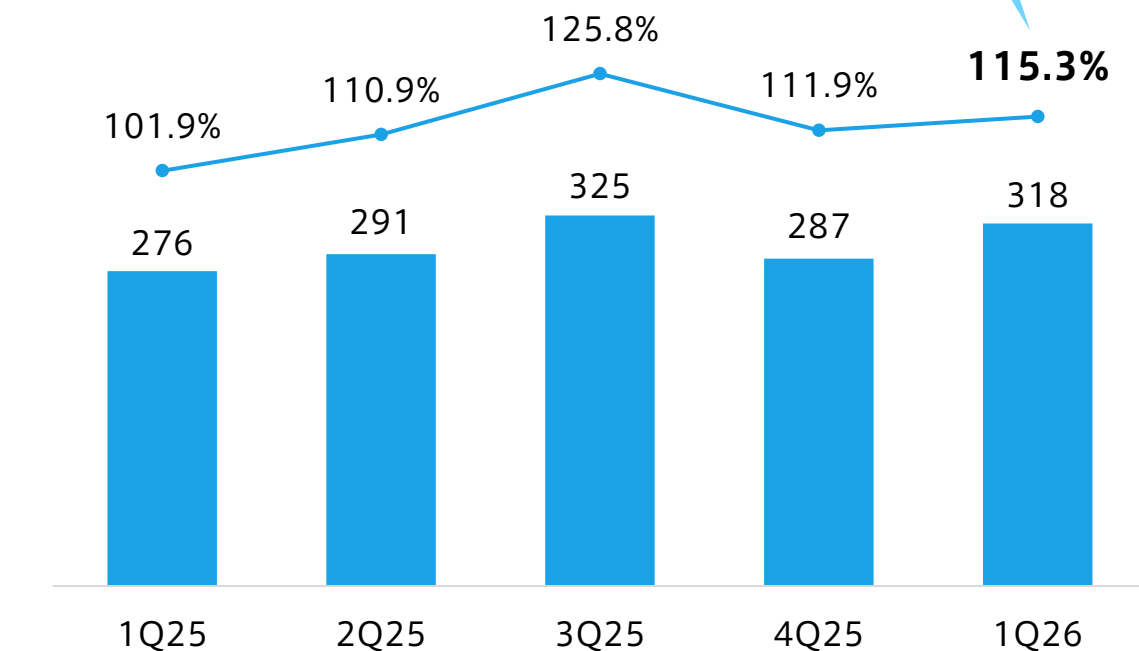


転職会議売上高

(単位：百万円)

■売上高 ●前年同期比

流入数の増加

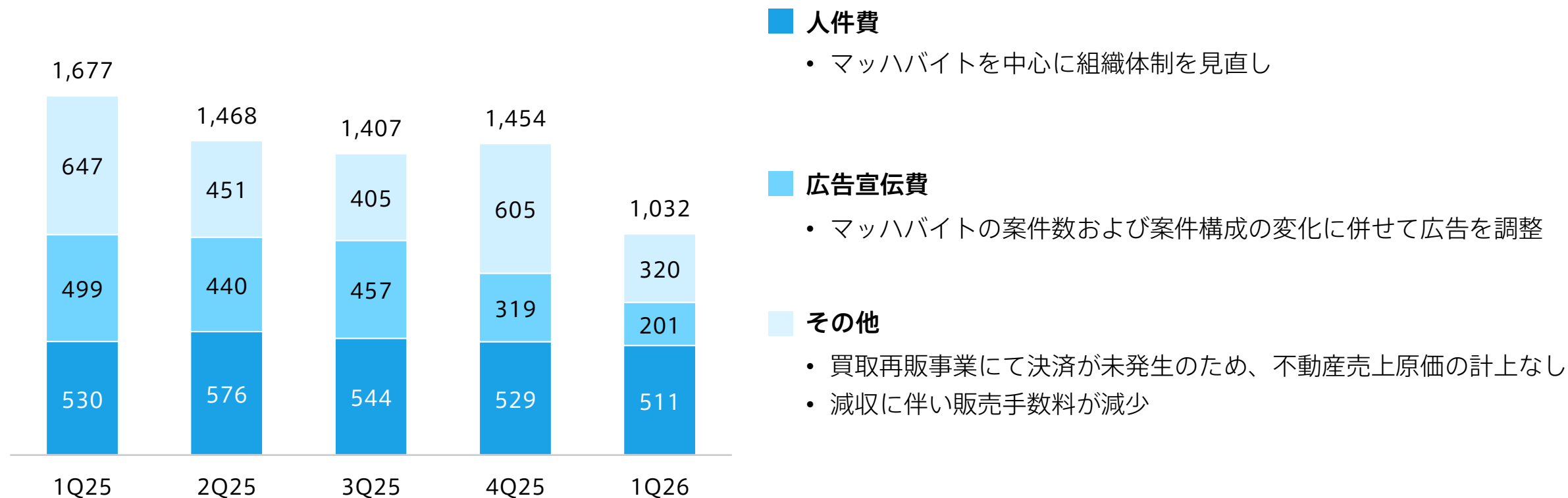




組織体制の見直しや広告の調整、減収に伴う変動費減等により、総費用はYoY▲38.4%

原価・販売管理費

(単位：百万円)

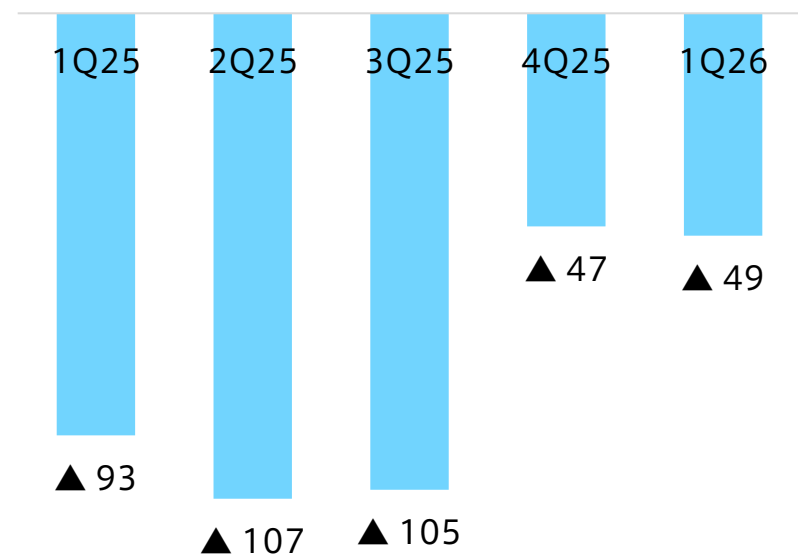




アルバイト/不動産領域で大幅に減収するも、変動費も減少し利益影響は軽微。
高利益率事業の増収等によりYoYで赤字縮小

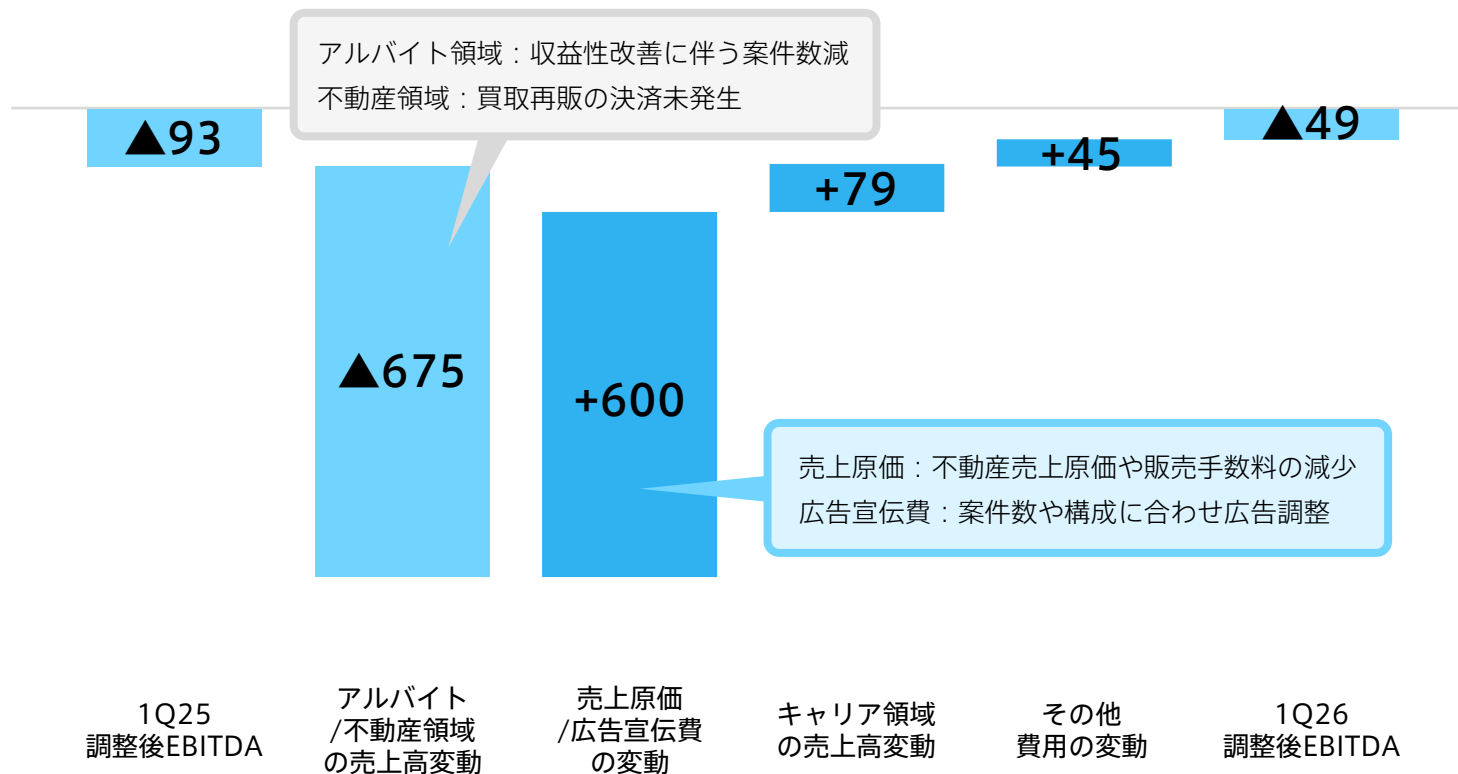
調整後EBITDA

(単位：百万円)



差分内訳

(単位：百万円)

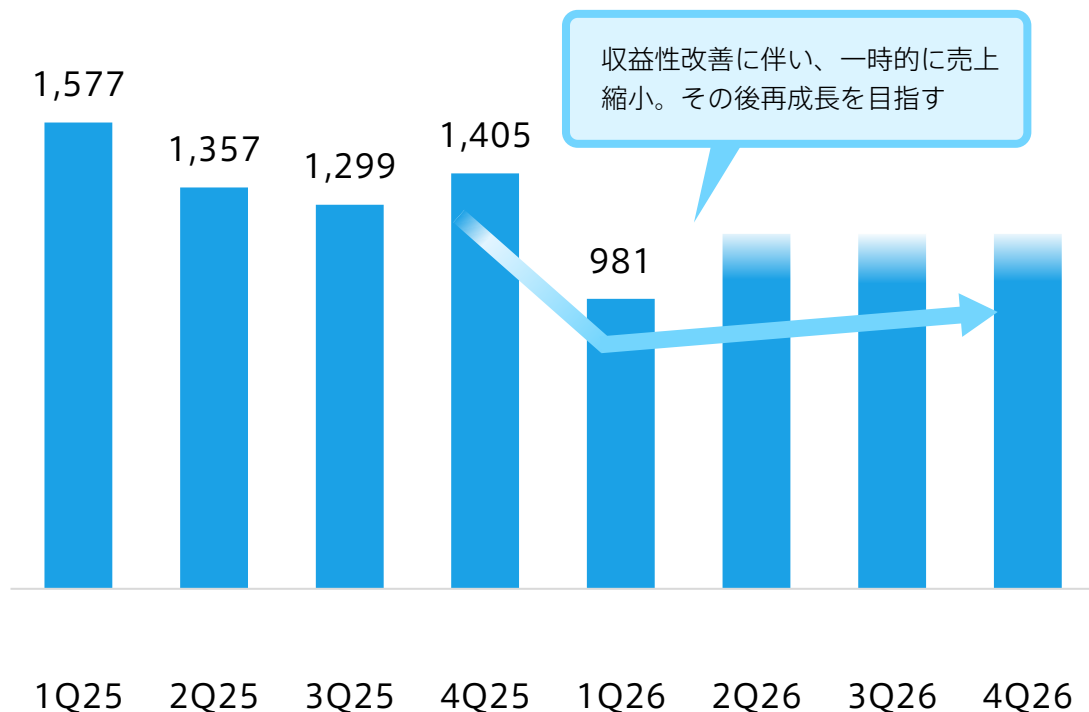




構造転換は順調に進捗。上期利益予想(調整後EBITDA ▲195百万円)は達成見込み。
ボラティリティを考慮し業績予想は変更なし

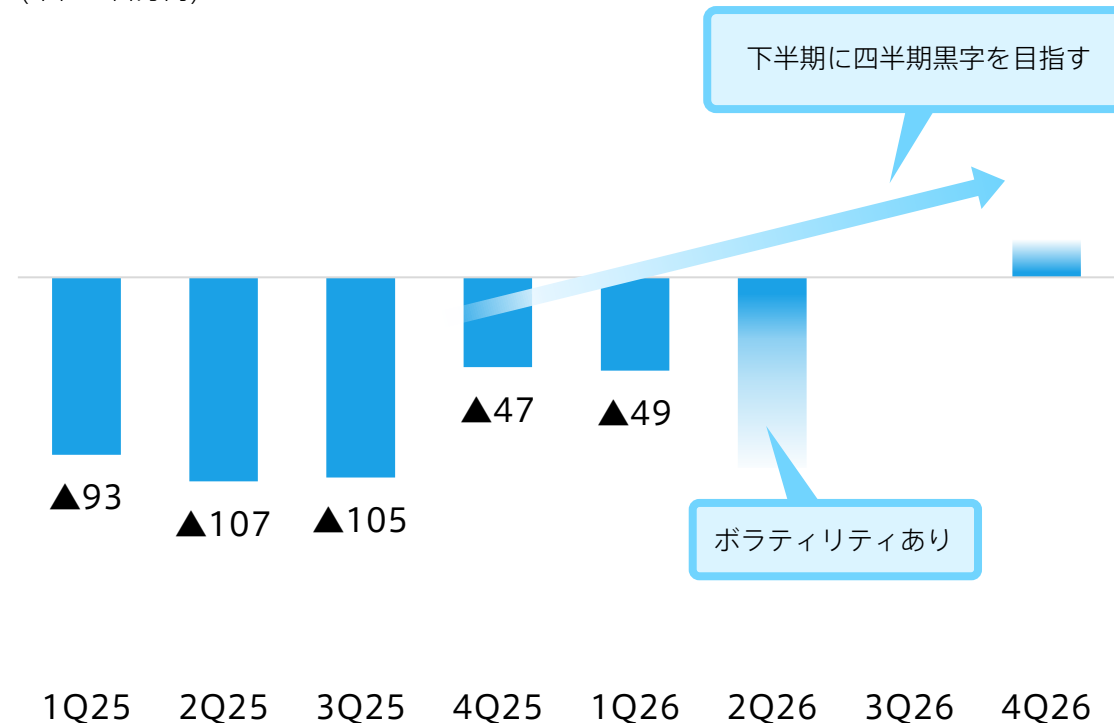
売上高

(単位：百万円)



調整後EBITDA

(単位：百万円)



3. 当期進捗



利益体質への構造転換は順調に進捗。
業界の課題をデータ×スピードによって解決する「マッハ化プロジェクト」を始動

転職 DRAFT

AIと独自のレジュメデータやサポート実績を活用した、レジュメの作成補助機能をリリース。
ユーザー体験の改善およびマッチングの質向上を図る

転職会議

独自データである口コミを基にAIで新コンテンツを作成。ユーザー体験を改善

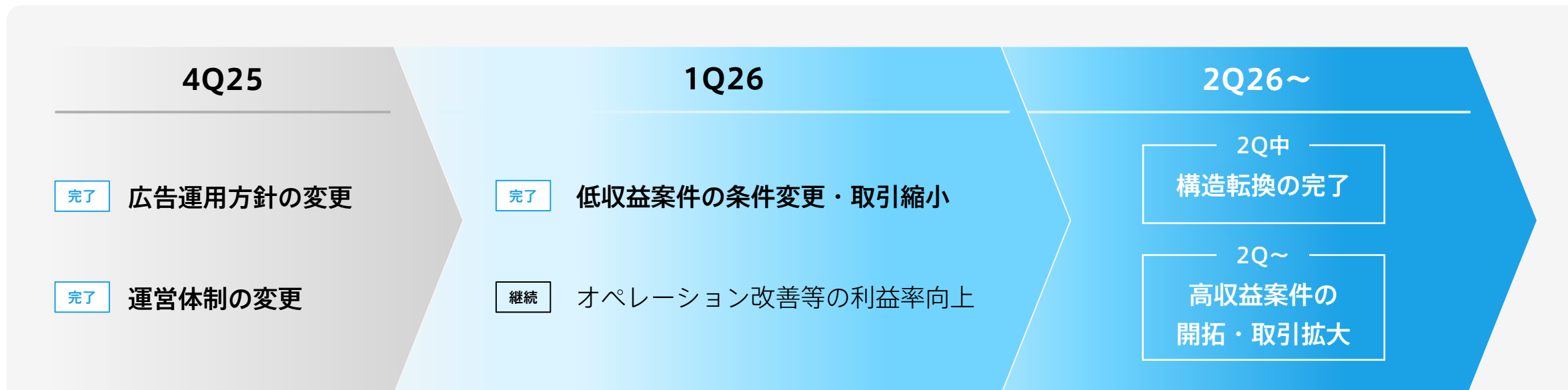


AIを活用し、コンテンツを拡充。サイト価値の向上を推進。GMO顧客満足度第1位を獲得



利益体質への構造転換は順調に進捗。

今後はオペレーションの改善と高収益案件の開拓・取引拡大に注力



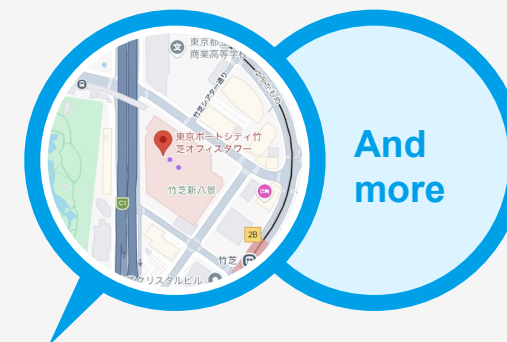
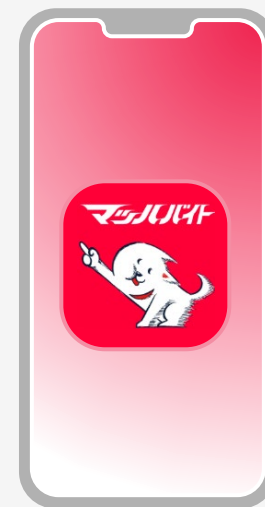
利益体質への構造転換

収益性の低い案件の条件変更や取引縮小を完了

継続的に利益を創出できる状態を目指し、今後はオペレーションの改善と高収益案件の開拓・取引拡大に注力



アルバイト業界の課題をデータ×スピードによって解決する「マッハ化プロジェクト」を始動。
 サイト表示速度で業界No.1を実現。並行して、スピードを軸とした機能を開発中



例) 位置情報を用いて、通いやすさも含めてタイプの良い求人を表示

「データ×スピード」による新たな体験の創出
「マッハ化プロジェクト」始動

アルバイト探しから就業開始までのプロセスを効率化する「マッハ化プロジェクト」を始動。その一環として、サイト表示速度および操作開始までの時間において業界最速を達成。位置情報を活用した求人探索機能も開発中

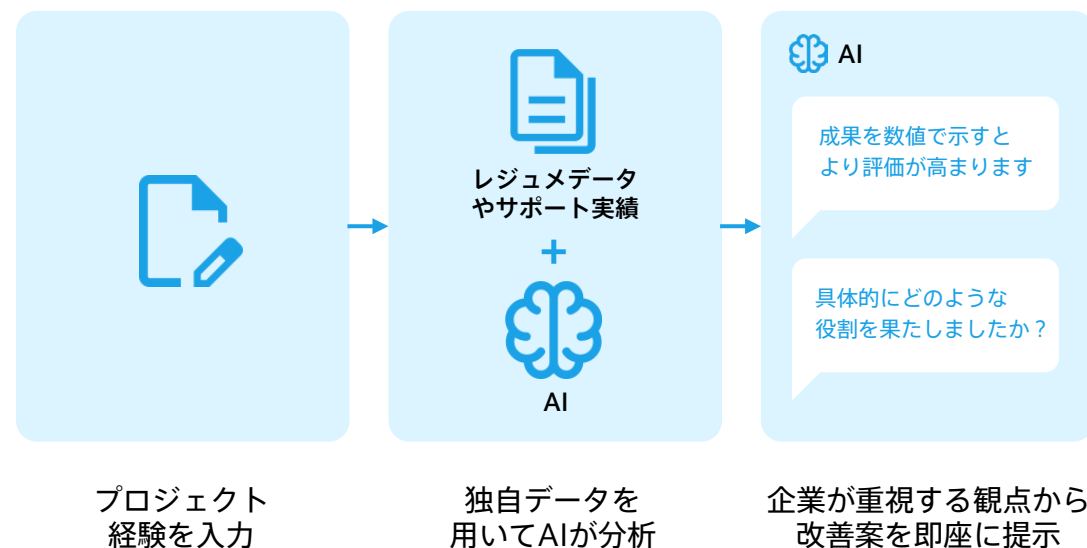


AIと独自のレジュメデータやサポート実績を活用した、レジュメの作成補助機能をリリース。
ユーザー体験の改善およびマッチングの質向上を図る



サービスの拡大・改善によるマッチング増加

AIを活用したレジュメ作成補助機能をリリース



プロジェクト
経験を入力

独自データを用いてAIが分析

企業が重視する観点から
改善案を即座に提示

保有するレジュメデータやサポート実績を基に、AIがリアルタイムでレジュメのフィードバックをする機能をリリース。
質の高いレジュメをより効率よく作成可能に



独自データである口コミを基にAIで新コンテンツを作成。ユーザー体験を改善

企業TOP 評判 3279 **年収 482** 面接 455 採用

■■■■の
転職・必読Q&A

評価結果に対するフィードバックは十分にありますか？

この質問に該当する情報として、社員・元社員から以下のような投稿が寄せられています。

■■■■の評価結果に対するフィードバックについては、制度としては整備されている一方で、実際の運用面で課題があるという状況が見られます。

制度面では、半期ごとに評価面談が実施され、評価結果の共有だけでなく次の目標設定やキャリアについての対話も行われるという仕組みが構築されています。また、1on1ミーティングなどの定期的なコミュニケーション機会も設けられており、上司と話す機会が多いという評価もあります。評価基準が明確に定義されており、評価シートをすり合わせる流れで面談が進められるという指摘もあります。

企業TOP 評判 3279 **年収 482** 面接 455 採用

■■■■の
年収・評価 の口コミ要約

この要約に該当する情報として、社員・元社員から以下のような投稿が寄せられています。

株式会社■■■■の年収・評価制度は、成果主義と実力評価を特徴とする一方で、課題が存在します。年収は300~700万円の幅があり、成果が給与に反映される仕組みが評価されています。福利厚生や有給取得率も良好です。しかし、給与の基準値が低く昇給幅が限定的であること、評価基準が曖昧で上司依存性が高いこと、地方社員はバンド制度で不利であることが指摘されています。評価プロセスの透明性向上と給与水準の競争力強化が課題です。

根拠となった口コミ: 1 2 3 4 5 6 7 8

口コミ資産×AIによるコンテンツ拡充

AIによるQ&Aや口コミ要約機能をリリース

蓄積した口コミデータをAIによって解析し、個別企業の組織風土や評価といった情報についてのQ&Aや、口コミの要約を閲覧できる機能をリリース



AIを活用し、コンテンツを拡充。サイト価値の向上を推進。顧客満足度第1位を獲得

¥ 相場 販売・賃貸 4 売買履歴 36 賃貸履歴 276

内覧・ルームツアー動画



見る YouTube

を紹介し
ます。 に近く、シューズボックスやク
ロゼットなど豊富な収納を備え...[続きを読む](#)

14 売買履歴 654 賃貸履歴 63 資産性 エリア評価

賃貸履歴

● 賃貸募集中物件が2件あります >

2026/01	30.5万円/月 93.13m ² 3LDK 25階 当時築18年
2026/01	29万円/月 73.03m ² 3LDK 18階 当時築18年
2025/11	28万円/月

イエシル
IESHIL

顧客満足度 第1位
2026年 マンション比較サイト 居住目的



顧客満足度
No.1

2026年 GMO顧客満足度ランキング マンション比較サイト 居住目的 第1位

コンテンツおよびエリア拡充による利用者数増

機能開発やコンテンツを複数リリース

内覧・ルームツアー動画や賃貸履歴といった情報を追加。2月に『2026年 GMO顧客満足度ランキング マンション比較サイト 居住目的 第1位』を獲得。主に物件情報の正確性やサイトの使いやすさが評価



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



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	-

1Q26連結貸借対照表



(単位：百万円)

	4Q25	1Q26	YoY
資産の部			
流動資産	4,638	4,495	▲ 142
現金及び預金	3,639	3,473	▲ 166
固定資産	94	90	▲ 4
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	85	▲ 3
資産合計	4,733	4,586	▲ 146
負債の部			
流動負債	512	416	▲ 96
固定負債	10	11	+0
負債合計	523	427	▲ 96
純資産の部			
株主資本	4,158	4,104	▲ 53
資本金	237	237	±0
資本剰余金	225	225	±0
利益剰余金	3,859	3,806	▲ 53
自己株式	▲164	▲164	±0
純資産合計	4,210	4,159	▲ 50



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)

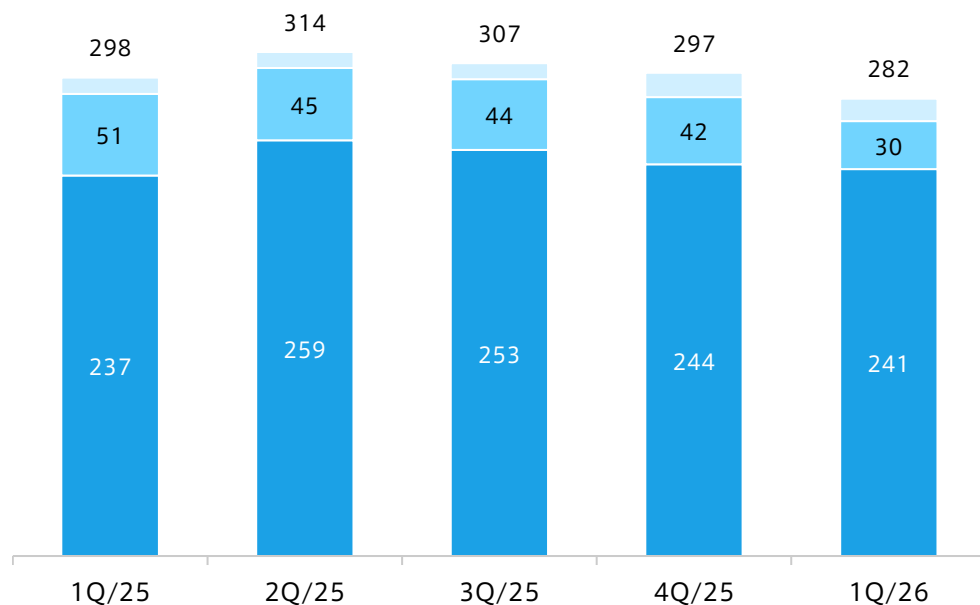
	1Q25	1Q26	除外理由
営業利益	▲100	▲51	
減価償却費	0	0	
のれん償却額	0	0	「1→10の成長」という目標に対して事業の実態収益力を測るため、現金の支出を伴わない会計上の費用を除外
株式報酬費用	5	1	
M&A関連費用	0	0	M&A実行を推進するため、M&Aに伴う一時的な費用を除外
調整後EBITDA	▲93	▲49	



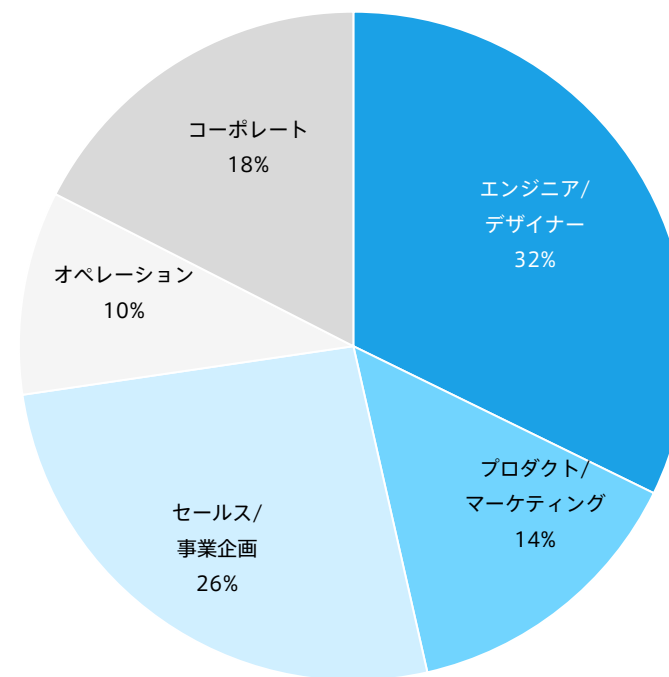
従業員数の推移（連結）

(単位：人)

- 当社正社員
- 当社臨時従業員
- 関連会社従業員



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