

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

2025年12月期 第1四半期決算補足説明資料

2025年5月15日



1. 決算概要
2. 当期進捗
3. 補足資料

決算概要

1. 決算概要



四半期業績

売上高 | 1,577百万円 YoY +9百万円(+0.6%)

営業利益 | ▲100百万円 YoY ▲216百万円

- 主にマッハバイトの減収およびFY2024の採用強化に伴う人件費増により減益
- 業績予想においては上記要素は織り込み済みであり、売上高・営業利益ともに概ね想定通りの進捗

方針進捗

既存ビジネスの拡大

マッハバイト：前期発生 of 事業環境の変化により減収。セールスは想定通り進捗
転職ドラフト：ITエンジニア転職市場の競争激化の影響が継続し減収

ブランドの強化

マッハバイト：「採用プロセスの効率化・高速化」による差別化を進める
転職ドラフト：リブランディングを実施。認知拡大にむけ発信を強化

新規収益源の創出

転職会議、IESHIL、batonnにおいて、概ね想定通り計画進捗



主にマッハバイトの減収およびFY2024の採用強化に伴う人件費増により減益

(単位：百万円)

	1Q24	1Q25	YoY	業績予想進捗率	増減要因
売上高	1,568	1,577	+0.6%	24.3%	
売上原価	354	467	+31.9%	-	買取再販事業の取引増加に伴う不動産売上原価の増加
販売管理費	1,096	1,209	+10.3%	-	FY2024の採用強化と延期した投資費用の計上による費用増
EBITDA	117	▲ 99	-	-	
営業利益	116	▲ 100	-	-	
経常利益	155	▲ 60	-	-	
親会社株主に帰属する四半期純利益	134	▲ 89	-	-	

※EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。なお、FY2024およびFY2025ともに第1四半期におけるのれん償却費は0円



マッハバイトは大手顧客の動向変化および競合他社の広告強化により減収。
 転職ドラフトはITエンジニア転職市場における競争激化の影響継続により減収

(単位：百万円)

	1Q24	1Q25	YoY	増減要因
売上高	1,568	1,577	+0.6%	
マッハバイト	1,001	896	▲10.4%	大手顧客の動向変化および競合他社の広告強化
転職会議	270	276	+1.9%	
転職ドラフト	142	126	▲11.7%	ITエンジニア転職市場における競争激化の影響が継続
その他	153	279	+81.3%	IESHILにおける買取再販事業の取引が増加



FY2024の採用強化により人件費が増加。買取再販事業の取引増によりその他費用が増加。
 なお、広告宣伝費とその他費用にはFY2024の投資延期分約48百万円を含む

(単位：百万円)

	1Q24	1Q25	YoY	増減要因
人件費	448	530	+18.4%	FY2024の採用強化による人員増のため増加
広告宣伝費	475	499	+4.9%	FY2024予定の投資を延期し当期に計上したため増加
その他	527	647	+22.9%	買取再販事業の取引増加に伴う不動産売上原価の増加 FY2024予定の投資を延期し当期に計上した分も含む

※当期より、人件費に採用関連費用を含めるよう集計基準を変更。これに伴い、前年同期の人件費は数値を組み替えて記載



既述の事業環境変化や費用増は織り込み済み。売上高・営業利益ともに概ね想定通りの進捗

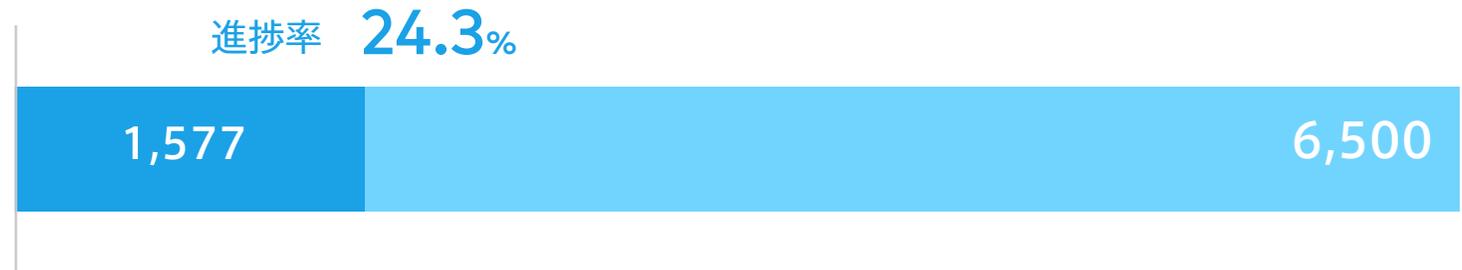
■ 1Q25累計実績

■ 今期業績予想

(単位：百万円)

売上高

マッハボーナスの廃止影響や新規施策の進捗にボラティリティあるものの、概ね想定通りの進捗。



営業利益

上期は赤字継続。通期では業績予想通りの着地見通し。



2.当期進捗



中長期的な成長の実現に向け下記施策を推進。

直近の事業環境変化などを鑑み、FY2025は当期利益に寄与する施策を優先

FY2025全社方針

当期利益の確保と中長期成長に向けた施策推進の両立

1 既存ビジネスの拡大

マッハバイト：大手顧客の取引拡大と新規顧客群の開拓（継続）

転職ドラフト：集客強化等によるスカウト・人材紹介両サービスの拡大

2 ブランドの強化

マッハバイト：マッハボーナスに代わるサービス価値の創出に向けた検証

転職ドラフト：リブランディング・発信強化によるポジションの確立

3 新規収益源の創出

各事業における新規収益源の検証およびPMF*

M&Aも含めた新規収益源の創出、既存ビジネスとのシナジーによる成長加速

※PMF：プロダクトマーケットフィット。サービスが特定の市場において、顧客から受け入れられている状態



足元は主要事業で減収となっているが、全社方針は想定通りの進捗

既存ビジネスの拡大

マッハバイト：前期発生 of 事業環境の変化により減収。取引拡大と新規開拓は想定通り進捗
転職ドラフト：ITエンジニア転職市場の競争激化の影響が継続し減収

ブランドの強化

マッハバイト：「採用プロセスの効率化・高速化」による差別化を進める
転職ドラフト：リブランディングを実施。認知拡大にむけ発信を強化

新規収益源の創出

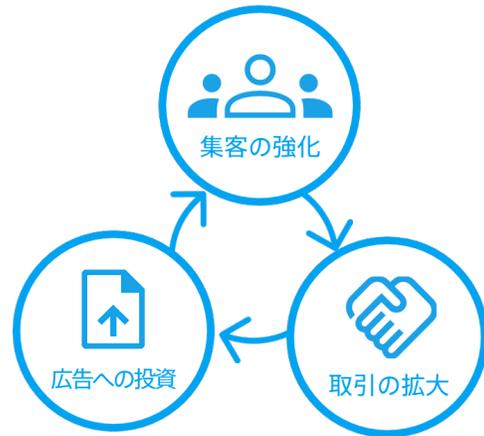
転職会議：顧客向けにスカウトサービス利用率向上のための機能を拡充
IESHIL：購入者向けコンテンツ拡充により流入数増。新規コンテンツも開発進行中
batonn：当初の想定通り新規獲得が進行



大手顧客の取引拡大と新規顧客群の開拓は売上高の成長に寄与しており、引き続き推進。
マッハボーナスの廃止に伴い、新たなサービス価値の創出にも注力

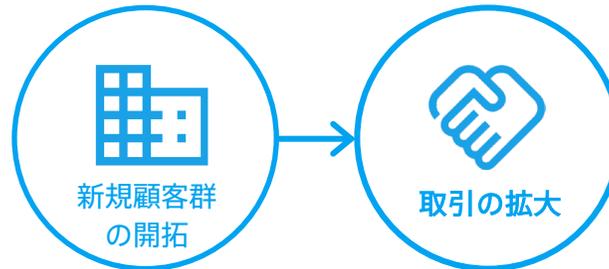
継続

取引拡大と新規開拓の推進



大手顧客の
取引拡大

先行して応募数を増やし顧客からの信頼を獲得。取引拡大で得られた収益を事業投資に繋げ、持続成長を目指す



新規顧客群
の開拓

従来の主要ターゲット以外の業界・職種の開拓、取引拡大によって、顧客基盤の拡大と売上・収益性向上を目指す

新たに注力

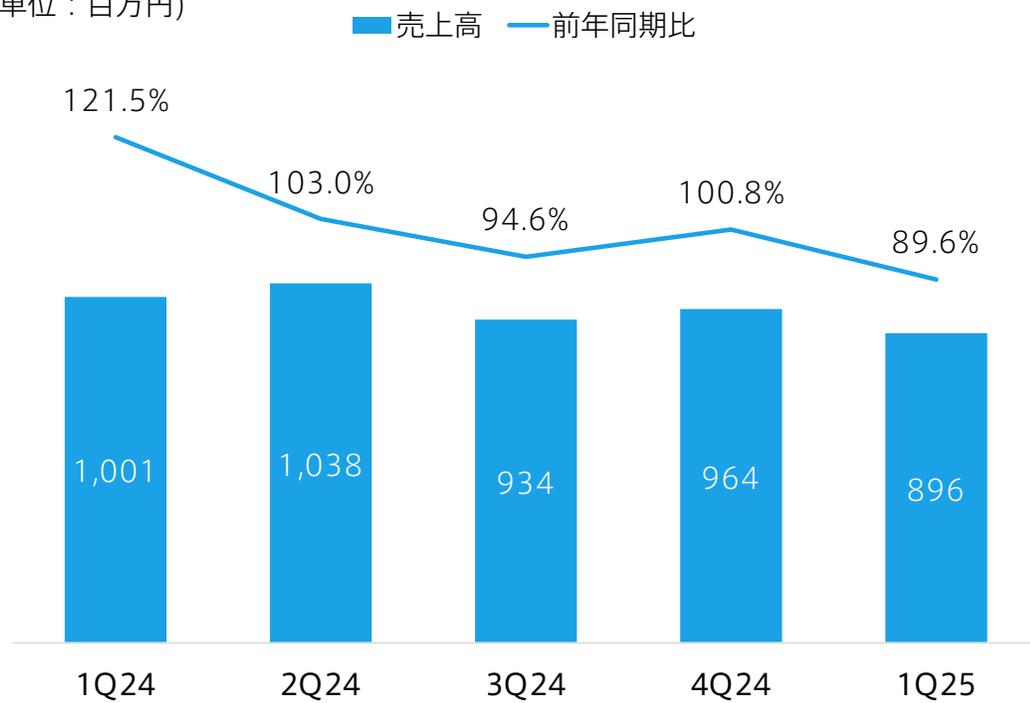
マッハボーナスに代わる
新たな価値の創出



前期に発生した大手顧客における採用方針の変更と競合他社の広告強化により減収。今後は取引拡大の進展により回復する見通し。新規開拓も概ね計画通り進捗

売上高

(単位：百万円)



新規掲載案件数*



※各月の新規掲載の案件数をFY2024/1月を100とした場合の相対値として表記



お祝い金支給の禁止に伴い、3月末でマッハボーナスを廃止。 FY2025業績への影響は、売上高で▲350百万円、営業利益で▲100百万円程度と想定

背景・当初想定

4月から利用者へのお祝い金支給が禁止

募集情報等提供事業者から利用者へのお祝い金支給が禁止となることを受け、3月末でマッハバイトにおける「マッハボーナス」を廃止。影響について当初の想定は下記の通り

短期

売上・お祝い金費用がともに減少。ネットでの利益影響は軽微と想定

中長期

競合他社との差別化要素の減少、採用課金モデルの持続可能性に関するリスク

4月時点での アップデート

業績への影響は、売上高で▲350百万円、営業利益で▲100百万円程度

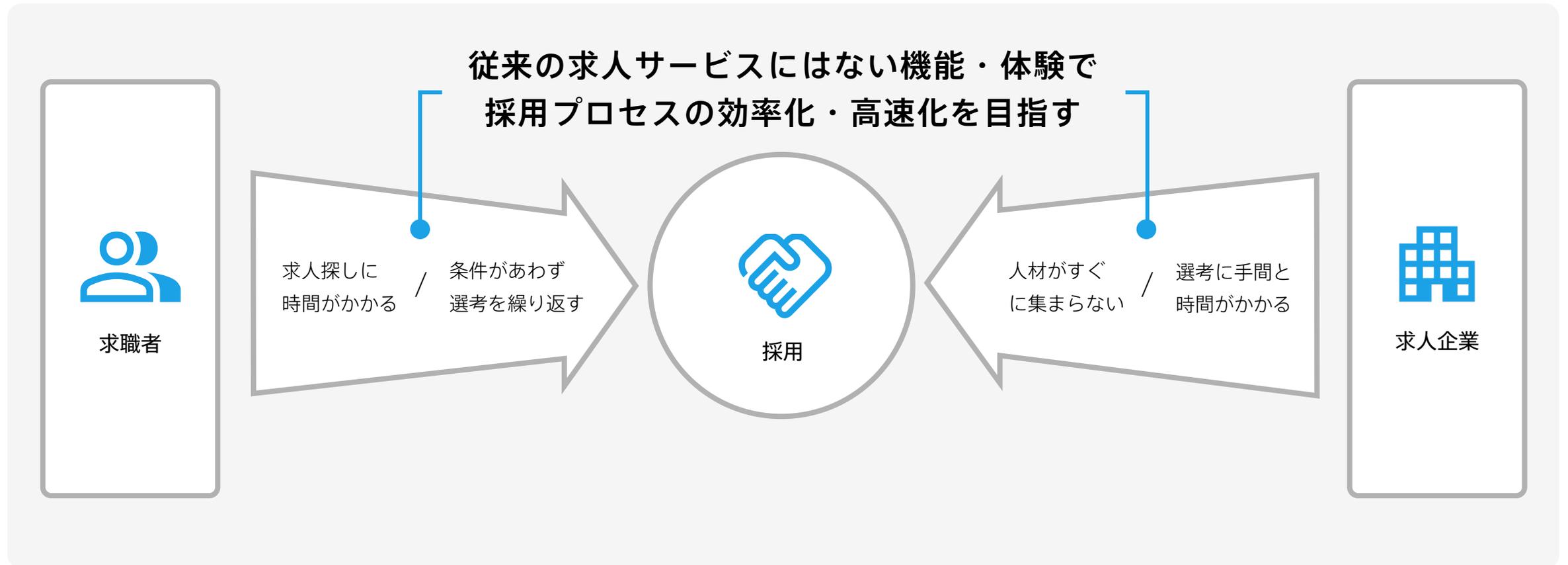
マッハボーナス廃止に伴う直近のユーザー行動の変化を加味し算出。今後変動する可能性あり。
本件を含む全体の事業進捗は業績予想で想定していたボラティリティの範囲内であり、通期の連結業績予想は変更なし

採用課金モデルは継続

採用課金の不正防止等に目処がついたことから、マッハボーナスの廃止後も採用課金モデルは継続



当社が保有する応募から採用までのデータや、独自のマッチングノウハウを生かし、「採用プロセスの効率化・高速化」による差別化を進める





ITエンジニア転職市場において「転職ドラフトシリーズ」として認知を確立し、スカウトと人材紹介の両サービスの拡大を図る





事業領域を拡大するためリブランディングを実施し、併せて発信を強化。 オンライン/オフライン双方で露出を拡大しブランドの確立を図る

「年収がすべて」、そんなはずはない。でも、どう考えても、お金は大事だ。
だから、独自の年収提示システムで、前職ベースに縛られない、希望年収の仕事に出会える。

「できるスキルがすべて」、そんなはずはない。
でも、現実のレジュメは、既にできるスキルの羅列に終わりがち。
だから、キャリアのプロの個別アドバイスを通じて、
今までの経験に縛られない、新たなスキルやステージに挑む仕事に出会える。

たった一度きりのエンジニア人生。もちろん、どう過ごすかは個々人の自由。
でも、せっかくだったら、自分らしく、磨いていきたい。だってそのほうが、おもしろいから。
一昔前の、仕事だけの人生なんてイヤ。でも、仕事に頑張らない人生だってイヤ。
自分らしく、仕事も人生も、磨いていきたい。そう願うエンジニアたちのために。

「年収も実力も磨ける仕事」に出会える。

転職 DRAFT

リブランディング

従来の「転職」だけでなく、ITエンジニアが個々の実力や働き方、希望する収入などの志向に合わせてキャリア形成を行えるサービスを目指す

career Theory

for IT ENGINEER

転職 DRAFT

ITエンジニアのためのキャリア論

転職ドラフトが提供するITエンジニアの先進性を踏まえたキャリア理論

ブランド発信強化

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、ビールスポンサーの実施など

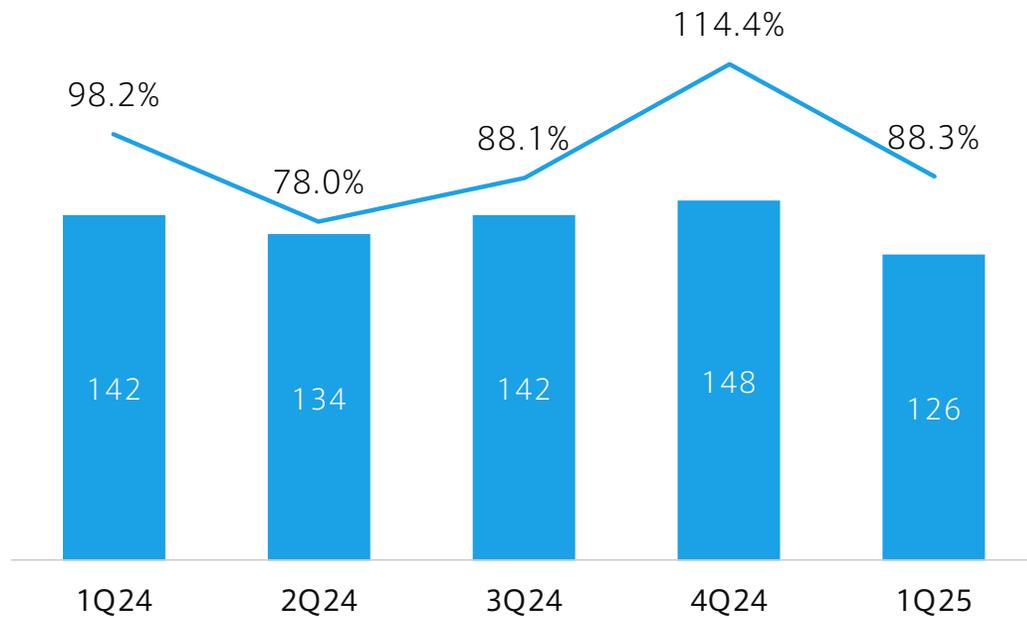


ITエンジニア転職市場の競争激化の影響が継続し減収。新規登録者はYoYで横ばい。 認知拡大を通じ、利用者の増加・売上成長を図る

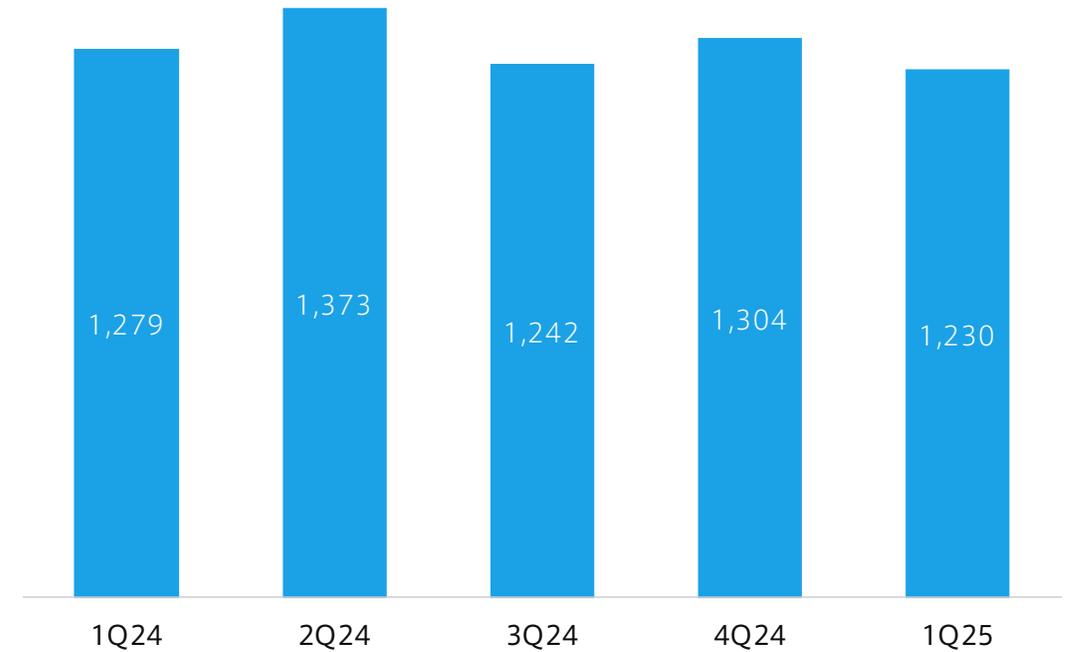
売上高

(単位：百万円)

■売上 — 前年同期比



四半期ごとの新規登録者数





いずれも概ね想定通りの進捗



<p>FY2025方針</p>	<ul style="list-style-type: none">• スカウトサービスの成長	<ul style="list-style-type: none">• 買取再販事業における物件買取の仕組み・提供価値の構築• サイトの機能・コンテンツの拡充によるターゲット層の拡大	<ul style="list-style-type: none">• 新規顧客の開拓強化
<p>進捗</p>	<ul style="list-style-type: none">• 顧客の利用率向上にむけ、利便性向上のための機能を拡充	<ul style="list-style-type: none">• マンションの資産性や生活環境スコアのコンテンツ追加によって流入数増• マンションの口コミ情報の掲載に向けた開発を進行中	<ul style="list-style-type: none">• 利用企業の拡大、見込み顧客の開拓ともに想定通りの進捗

5. 補足資料



社名の由来

LIVE + SENSE

生きる

意味

経営理念

幸せから生まれる幸せ

コーポレートビジョン

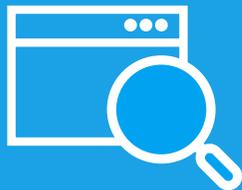
あたりまえを、発明しよう



リブセンスの事業理念

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実現する



人間性の尊重

過度な機械化から脱却し、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、選択の満足度を高める

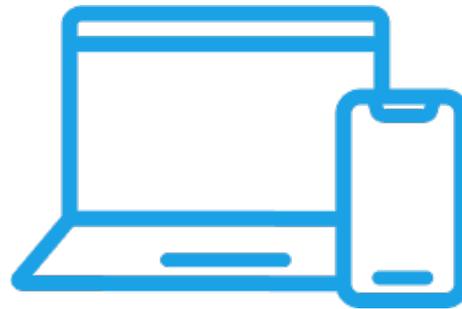


旧来のモデルを刷新し、不便さや非効率性といった課題を解決することで、日常やビジネスにおける利便性・効率性を向上させる



旧来のモデル

DXの遅れや人依存の仕組みが看過され、不便さが残る



刷新されたモデル

モデル刷新により利便性を向上させ、日常生活やビジネスの一場面をより賢く効率的に

事業における例



紙の求人が主流だったアルバイト業界において、デジタル化を推進。アルバイトをより探しやすくした。



面接の内容や評価のデータ化や候補者へのアトラクト機能によって、人依存や抜け漏れを解消。効率的かつミスマッチの少ない採用の実現を目指す。



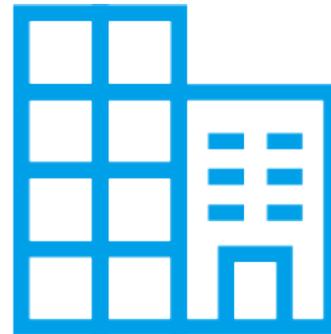
情報の非対称性を解消することでミスマッチを減らし、個人や組織がより良い選択ができる社会を実現する



ユーザーの情報量



双方の情報を
公平にしフェアな
取引を実現



企業の情報量

事業における例

転職会議

20万社以上の企業の口コミを掲載し、企業の実態を可視化することで、最適な転職を支援する。

転職 **DRAFT**

選考前に企業から年収やポジションが示される仕組みにより、公平性のある転職を推進する。



新築時価格や地盤の安全性・災害リスクといった情報を利用者に提供し、不動産売買の透明化を推進する。



過度な機械化から脱却し、多面的な希望や価値観を取り入れたマッチングを実施することで選択の満足度を高める



- 一面的な情報によるマッチング
- 定型文スカウト

過度に機械的なマッチング

機械化により情報量は増えた反面、最適な意思決定が難しくなることも



- 人柄や価値観も加味したマッチング
- 一人ひとりに合わせたスカウト

人間味あるマッチング

個人の多面性を取り入れたマッチングや一人ひとりに合わせた提案によって意思決定における満足度を高める

事業における例

転職 **DRAFT**

企業がレジュメ内容に応じて、一通ずつスカウトを作成することで、求職者は希望にあった転職先をより見つけやすくなった。

連結貸借対照表



(単位：百万円)

	4Q24	1Q25	YoY
資産の部			
流動資産	4,765	4,661	▲104
現金及び預金	3,925	3,865	▲60
固定資産	175	164	▲11
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	170	159	▲11
資産合計	4,941	4,825	▲115
負債の部			
流動負債	720	689	▲31
固定負債	13	13	±0
負債合計	734	703	▲31
純資産の部			
株主資本	4,173	4,083	▲89
資本金	237	237	±0
資本剰余金	225	225	±0
利益剰余金	3,888	3,799	▲89
自己株式	▲178	▲178	±0
純資産合計	4,207	4,122	▲84



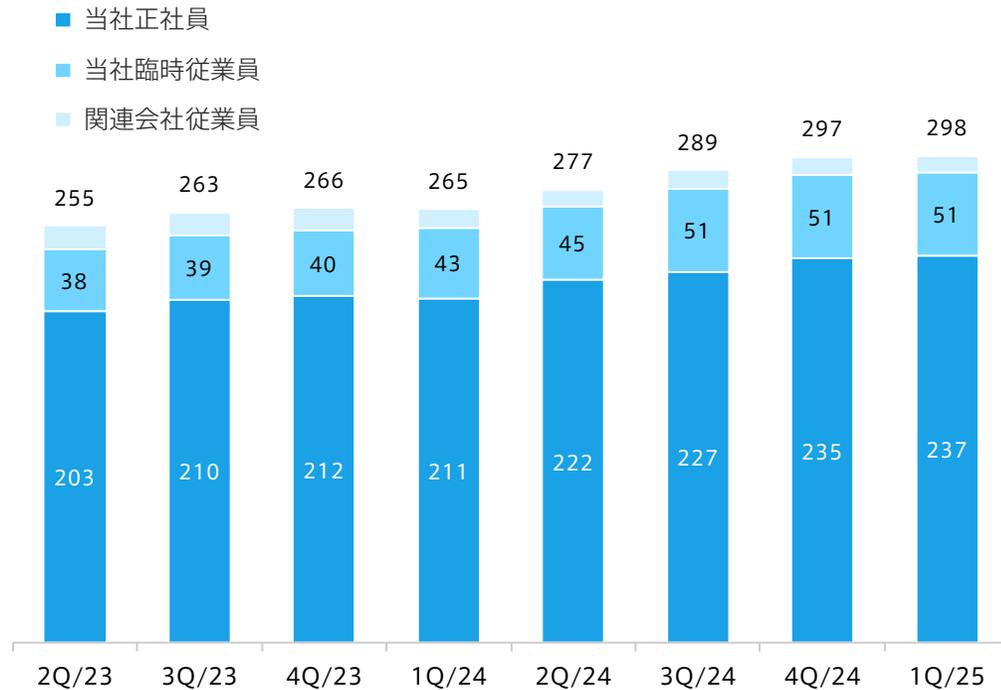
社名	株式会社リブセンス
代表取締役社長 兼執行役員	村上 太一
経営理念	幸せから生まれる幸せ
ビジョン	あたりまえを、発明しよう。
設立	2006年2月8日
上場市場	東証スタンダード（証券コード：6054）
従業員数（単体）	正社員：237名（2025年3月末現在）
連結子会社	株式会社フィルライフ



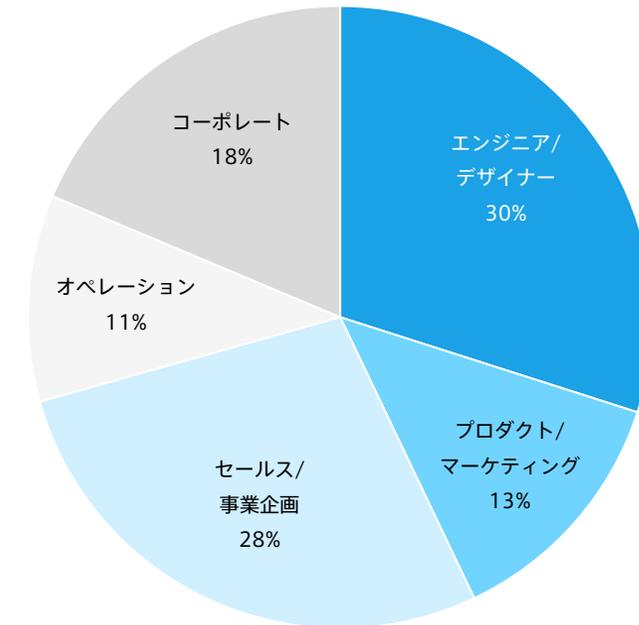


従業員数の推移（連結）

(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