

株式会社リブセンス（東証スタンダード：6054）

# 2025年12月期 第3四半期決算補足説明資料

2025年11月14日



1. 決算概要
2. 中期経営計画の進捗
3. 補足資料

# 決算概要

## 1. 決算概要



## 四半期業績

**売上高** **1,299** 百万円 YoY ▲197百万円(▲13.2%)

**調整後 EBITDA\*** **▲105** 百万円 YoY ▲112百万円

キャリア領域は増収となるも、アルバイト領域における事業環境変化の影響が大きく、減収減益

## 中期経営計画進捗

### アルバイト領域

事業環境変化等により、案件あたりの収益性が大きく低下。売上成長よりも収益性の改善を優先する方針に変更

### キャリア領域

転職ドラフト：ITエンジニアコミュニティの支援や発信に注力。指名検索数は期初から上昇。人材紹介サービスの利用者数はYoY+79%

### 不動産領域

中古マンション購入希望者向けの情報やコンテンツを拡充。閲覧者数がYoY+98%に成長

※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.39に記載



## キャリア領域は増収となるも、アルバイト領域における事業環境変化の影響が大きく、減収減益

(単位：百万円)

	3Q			3Q累計			対業績予想 進捗率
	FY2024	FY2025	YoY	FY2024	FY2025	YoY	
<b>売上高</b>	<b>1,496</b>	<b>1,299</b>	<b>▲197</b> (▲13.2%)	<b>4,743</b>	<b>4,234</b>	<b>▲508</b> (▲10.7%)	<b>65.2%</b>
アルバイト領域	934	756	▲177 (▲19.0%)	2,973	2,543	▲430 (▲14.5%)	-
キャリア領域	402	499	+97 (+24.1%)	1,214	1,327	+113 (+9.3%)	-
不動産領域	152	43	▲109 ※ (▲71.8%)	533	364	▲169 (▲31.7%)	-
<b>調整後EBITDA</b>	<b>6</b>	<b>▲105</b>	<b>▲112</b>	<b>237</b>	<b>▲307</b>	<b>▲544</b>	
営業利益	1	▲108	▲109	227	▲319	▲546	-
経常利益	39	▲105	▲144	338	▲240	▲579	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	9	▲127	▲137	287	▲339	▲627	-

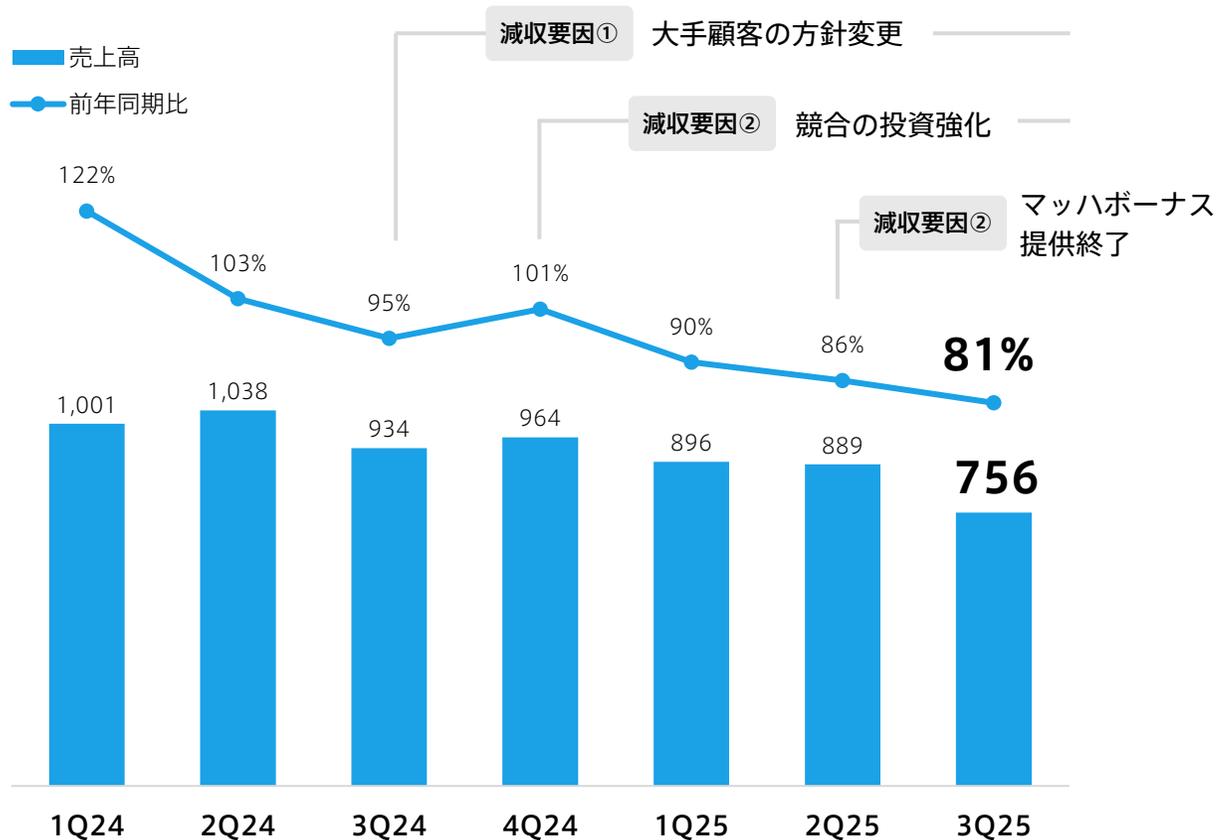
※買取再販事業における決済数減の影響



# 大手顧客の方針変更、競合の投資強化・マッハボーナス提供終了の影響により大きく減収

## マッハバイト売上高

(単位：百万円)



### 減収要因

#### ① 大手顧客の方針変更

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

#### 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

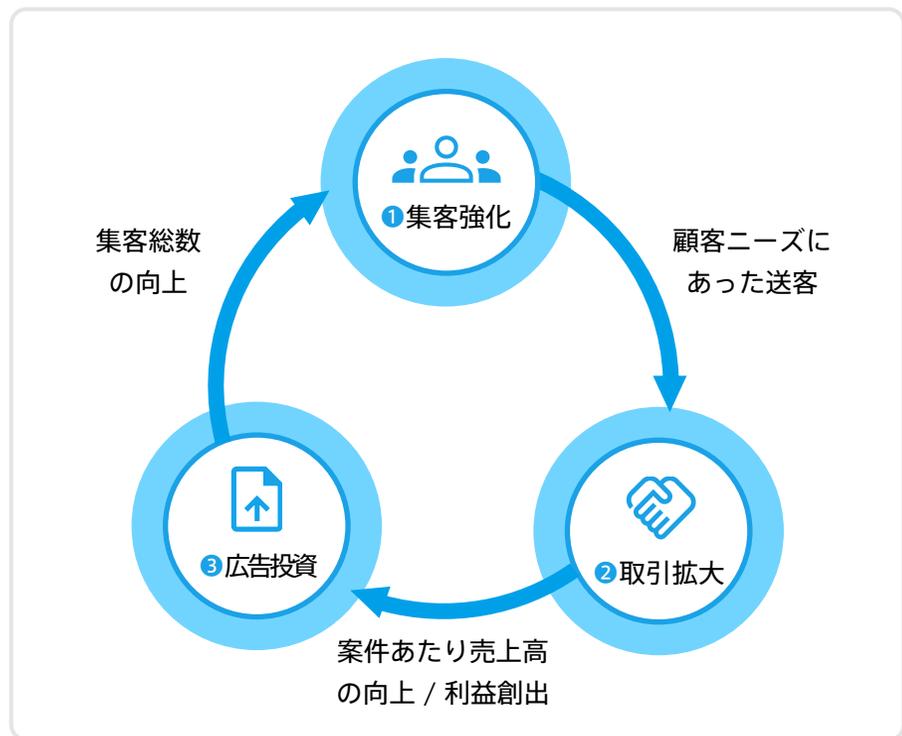
#### ③ マッハボーナス提供終了

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

# 競合の投資強化・マッサボーナス提供終了の影響が想定より拡大。 これらの影響精査および事業方針の見直しが遅れたことで、減益幅が拡大

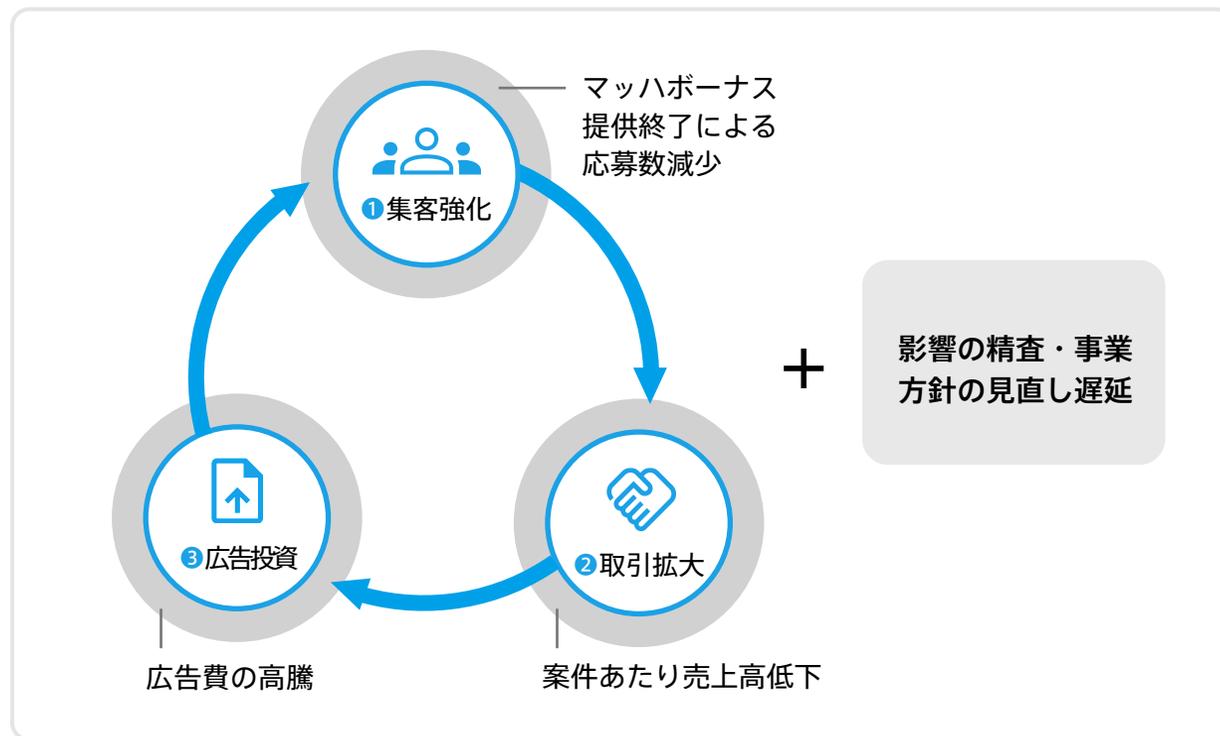
当初  
計画

利益の範囲内で広告投資を行い①～③  
サイクルを回すことで売上・利益を成長



現状

事業環境の変化により①～③サイクルにおいて収益性が大きく低下。かつ影響の精査・事業方針見直しの遅延により減益幅が拡大



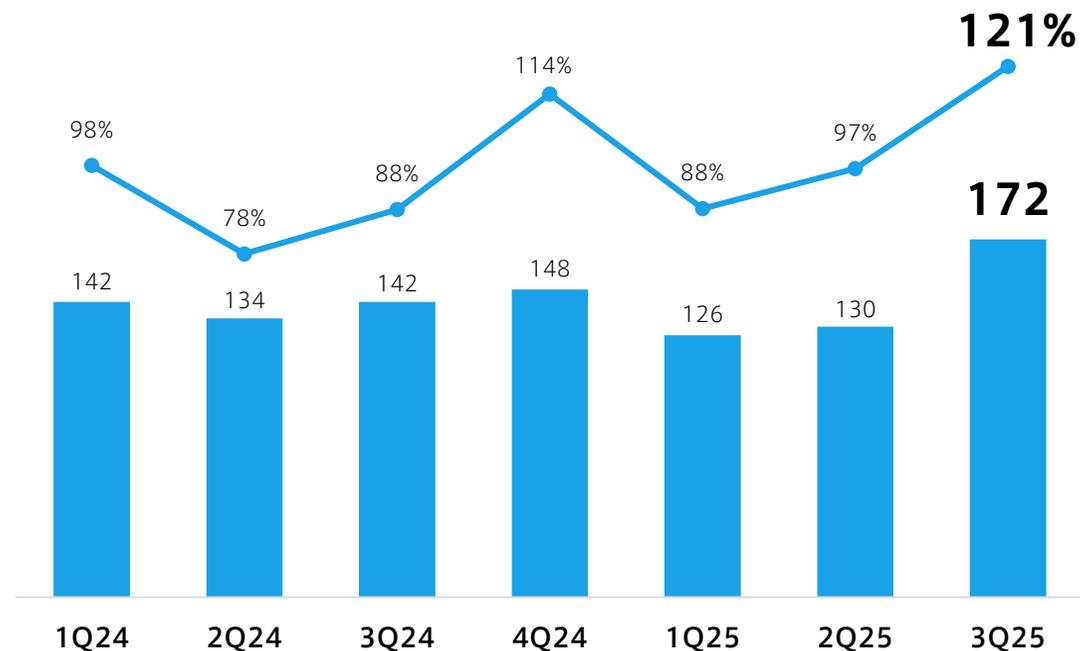


転職ドラフトにおいては人材紹介サービスの成長が増収けん引。スカウトサービスも増収。  
 転職会議は新規顧客の開拓と一時的な大手顧客の予算拡大により増収

### 転職ドラフト売上高

(単位：百万円)

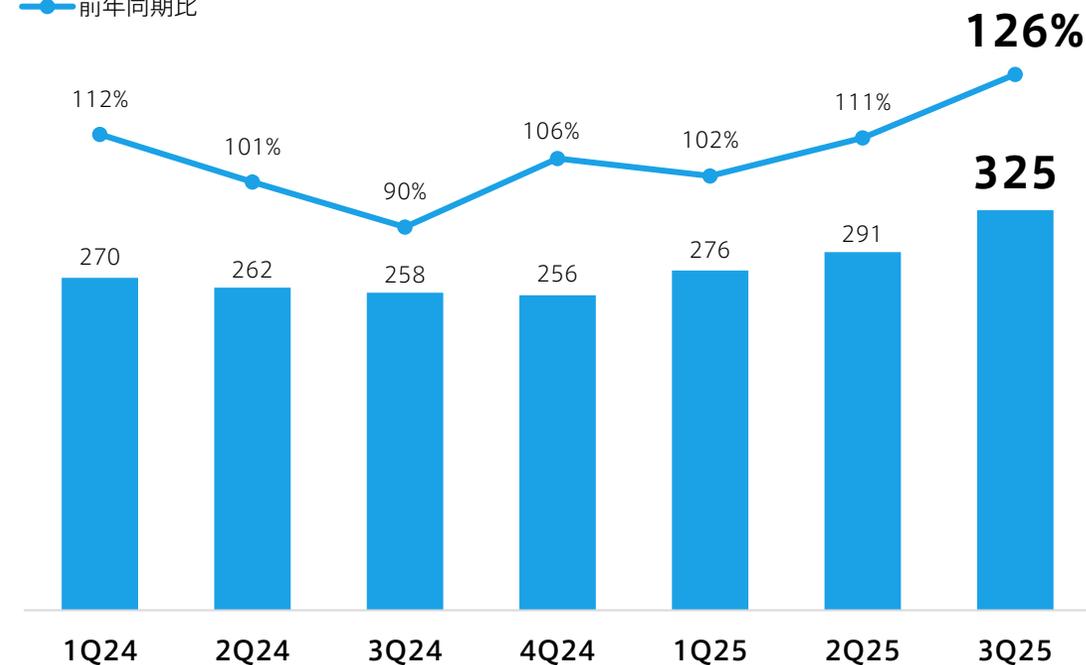
■ 売上高  
 ● 前年同期比



### 転職会議売上高

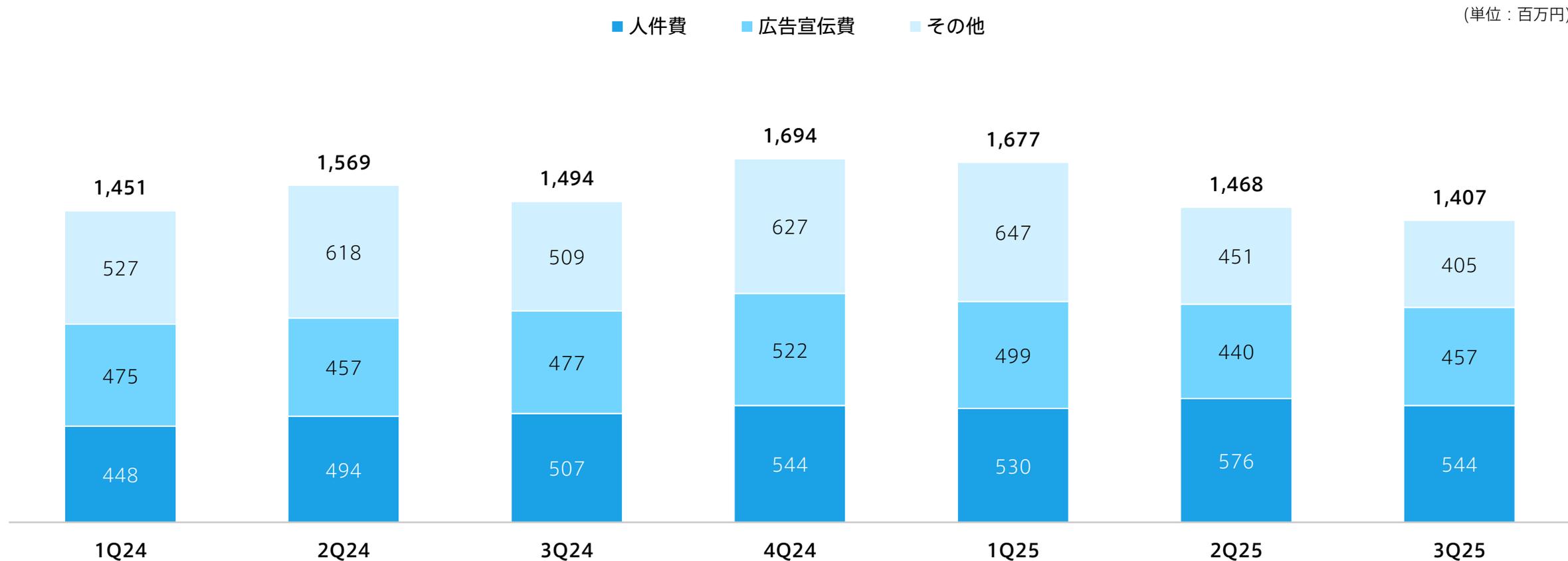
(単位：百万円)

■ 売上高  
 ● 前年同期比





人件費はFY2024の採用強化による人員増のため増加。  
その他の費用においては、買取再販の決済数減に伴い不動産売上原価が減少





マッハバイトの事業環境変化と方針変更を踏まえ、業績予想を精査中。追加の業績変動要素も踏まえ、新たな予想を算出予定。中期経営計画の事業方針もアップデート中

## 1 業績予想の修正

### 着地見通しを精査中

- マッハバイトの事業環境変化と方針変更の影響
- 買取再販の販売進捗などのボラティリティの高い事業の影響
- その他の収益の発生可能性

## 2 中期経営計画への反映

### 事業環境の変化を受け、マッハバイトの事業方針をアップデート

- 売上成長より収益性改善を優先する方針に変更（詳細はP.18-19にて記載）
- 本方針変更が中期経営計画全体に与える影響については精査中

## 2.中期経営計画の進捗

## 2-1. 中期方針

1. 中長期で目指す状態
2. FY2027目標
3. 中期方針

中期経営計画の全体は下記参照

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6054/tdnet/2675910/00.pdf>



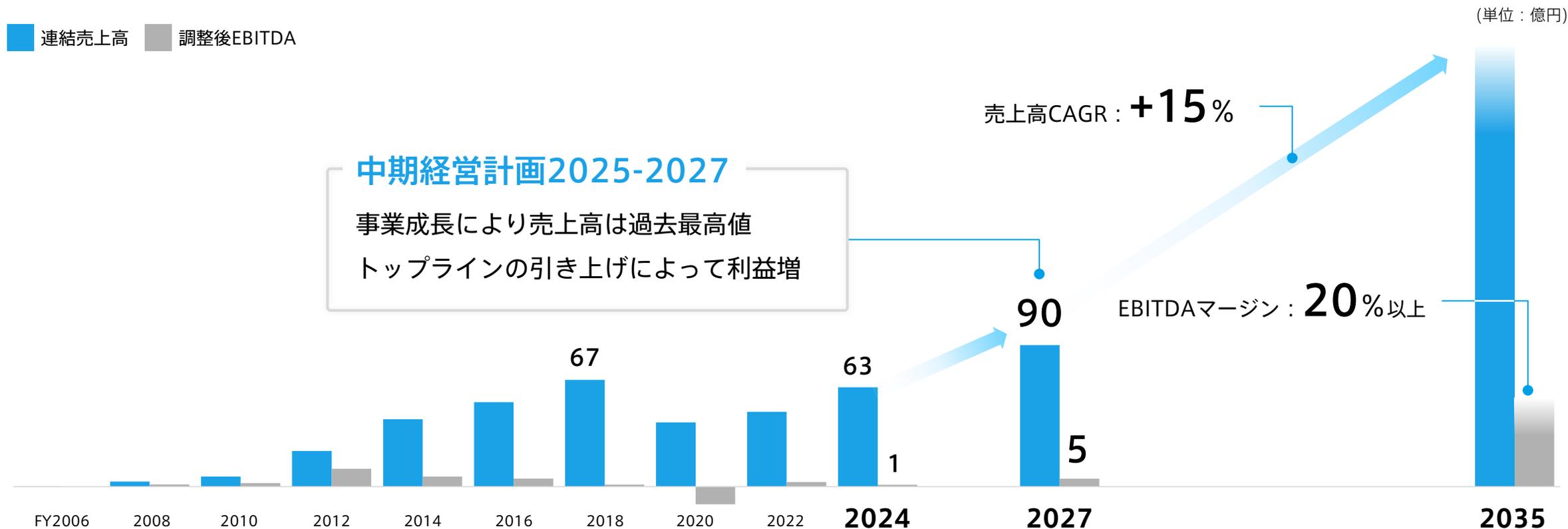
# 『1→10』の 事業成長

『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。詳細はP.39に記載

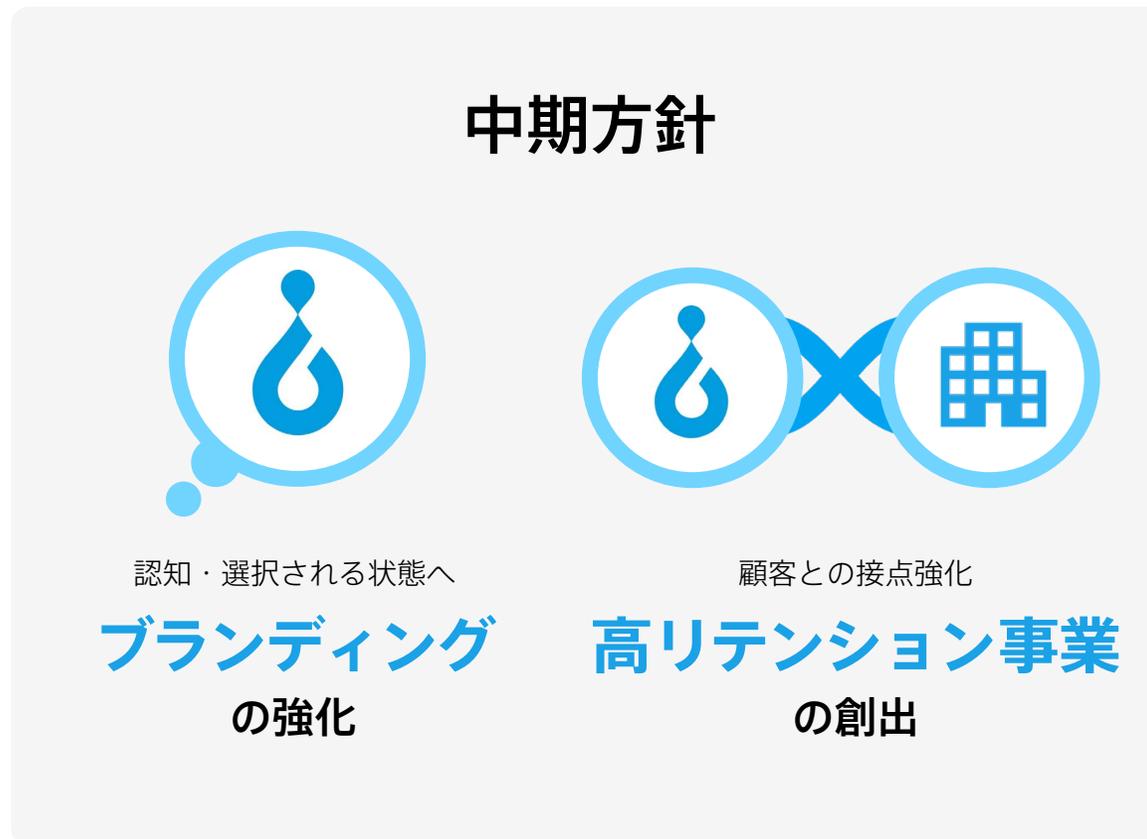


ブランディングの強化 / 高リテンション事業の創出によって『1→10』の成長を実現する



### 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witching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

(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

## 2-2. 3Q25の進捗

1. 全体サマリー
2. アルバイト領域
3. キャリア領域
4. 不動産領域



## 中期経営計画 / KPI目標

## 3Q25進捗

### アルバイト領域



- ・新たなブランドの確立による集客力強化
- ・顧客基盤の強化

- ・指名検索数 **+500%**
- ・案件あたり売上高 **+30%**

売上成長よりも収益性改善を優先する方針に変更。大型プロモーションは留保。ブランディング・収益性向上に寄与するサービス改善は推進

### 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
- ・採用手段の拡充によるターゲット層の拡大

- ・指名検索数 **+250%**
- ・採用決定率 **+70%**



転職会議

- ・転職初期層の獲得
- ・マネタイズポイントの拡大

- ・新規コンテンツによる獲得会員数
- ・会員あたり売上高

転職ドラフト：ITエンジニアコミュニティの支援に注力。メディア発信やイベント登壇なども推進し、指名検索数は期初から上昇。人材紹介サービスの利用者数はYoY+79%に成長



- ・PMFに向けたマーケティングと営業の強化

### 不動産領域



- ・コンテンツおよび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の拡大

中古マンション購入希望者向けの情報やコンテンツを拡充。閲覧者数YoY+98%

※KPI目標はFY2024年比で記載。マッハバイトの指名検索数はプロモーションの実施時期が未定のため時期は定めず

売上成長よりも収益性改善を優先する方針に変更。

大型プロモーションは留保。ブランディング・収益性向上に寄与するサービス改善は推進

これまでの方針

**1 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

**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

**2 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

4Q25以降の方針

**売上成長よりも収益性の改善を優先**

**1 高収益案件への集中**

- ・ 新規開拓・取引拡大は収益性の高い案件に集中
- ・ 収益性の低い案件の条件変更や取引縮小

**2 大型プロモーションの留保。  
サービス改善は推進**

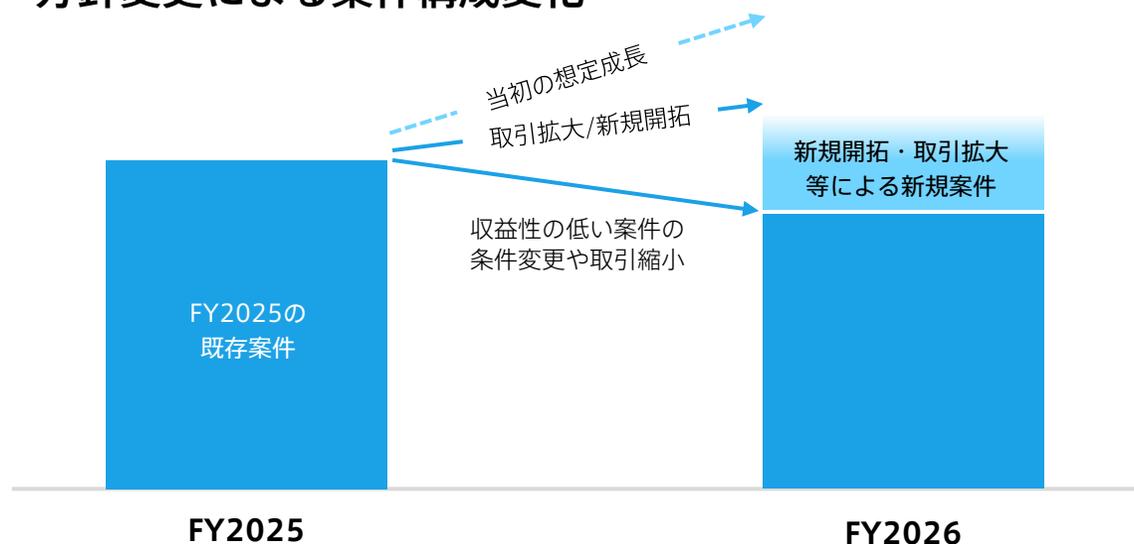
- ・ 大型のプロモーションなどの大規模投資は留保
- ・ ブランディング・収益性向上に寄与するサービス改善は推進

+ 広告やオペレーションの最適化

新規開拓・取引拡大は収益性の高い案件に集中。収益性の低い案件は条件変更や取引縮小を推進。広告やオペレーションの最適化も含め、FY2026上期までに構造転換の完了を目指す

売上成長の角度は下がるものの、利益を創出しやすい構造を実現

方針変更による案件構成変化



構造転換のロードマップ

- 4Q25 広告の運用方針変更および運営体制の変更を完了
- 1Q26 低収益案件の条件変更・取引縮小を完了  
オペレーション改善等の利益率向上策を実施
- 2Q26 安定して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採用決定率を引き上げ、サービス全体の採用数を増加させる

**1 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

**2 採用手段の拡充による  
ターゲット層の拡大**

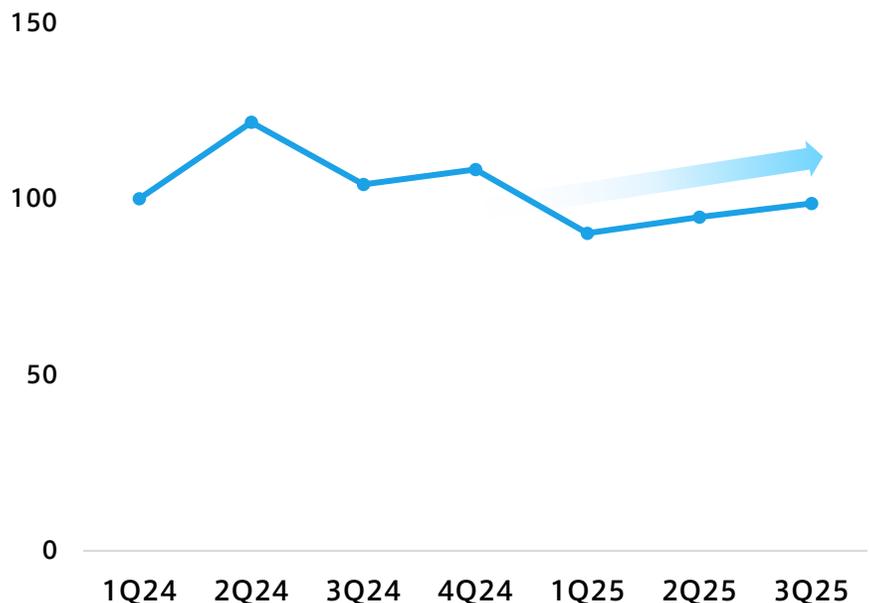
**人材紹介サービスの拡大**

人材紹介サービスの拡大によって、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企業へ層を拡大する



ITエンジニアのキャリア構築への貢献・接点創出のため、コミュニティ支援を推進。  
メディア発信やイベント登壇などを強化し、指名検索数は期初から上昇

指名検索数\*1



※1 「転職ドラフト」の名称を検索された回数。1Q24の指名検索数を100とした相対値として記載

※2 いずれも期初から3Q25までの実績

取り組み実績\*2



### コミュニティ支援

ITエンジニアにとって、勉強会などのコミュニティは学びやキャリア構築の場となっている。それらの場の支援を通じ、ITエンジニアのキャリア構築への貢献・接点創出を図る。ビール協賛のコンセプトは「ビールがあるから、語れることがある。」

コミュニティ  
支援数

50 件

イベントへの  
ビール協賛数

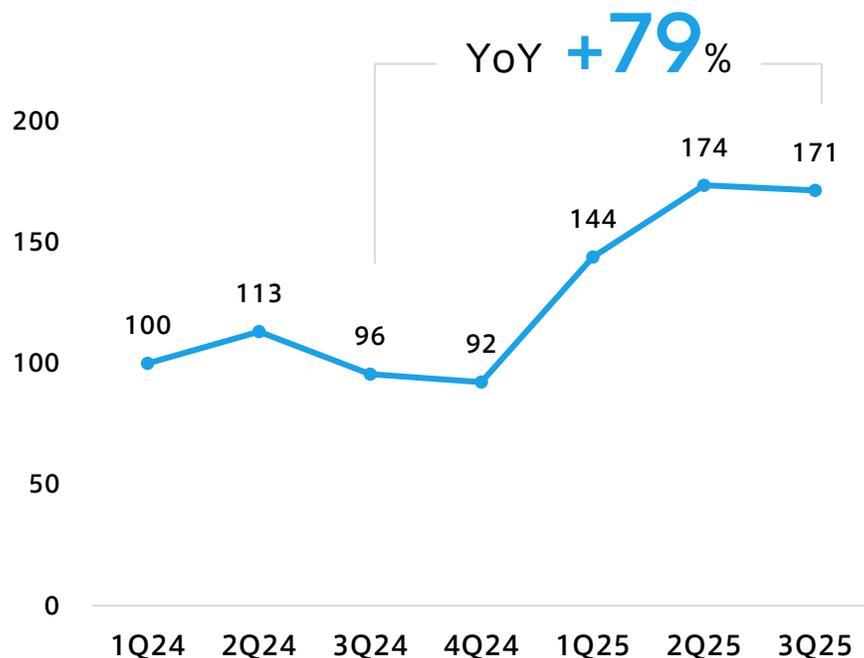
3,000 本以上

#### ほか取り組み

- 延べ15件以上のイベントに登壇
- オウンドメディア『LIFE DRAFT』延べ10件投稿
- ニュースリリース延べ8本
- 『エンジニア採用アトラクトブック』を配布
- 公式noteアカウント開設

## ブランドの発信やスカウトサービス利用者への訴求を強化したことにより、 人材紹介サービスの利用者数がYoY+79%に成長

人材紹介サービスの利用者数\*



※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



### スカウトサービス利用者への訴求強化

スカウトサービス利用者にも人材紹介サービスを提案できるように、スカウト・エージェント両サービスへの登録動線を共通化。2Qから利用者が大きく増加しYoY+79%に成長

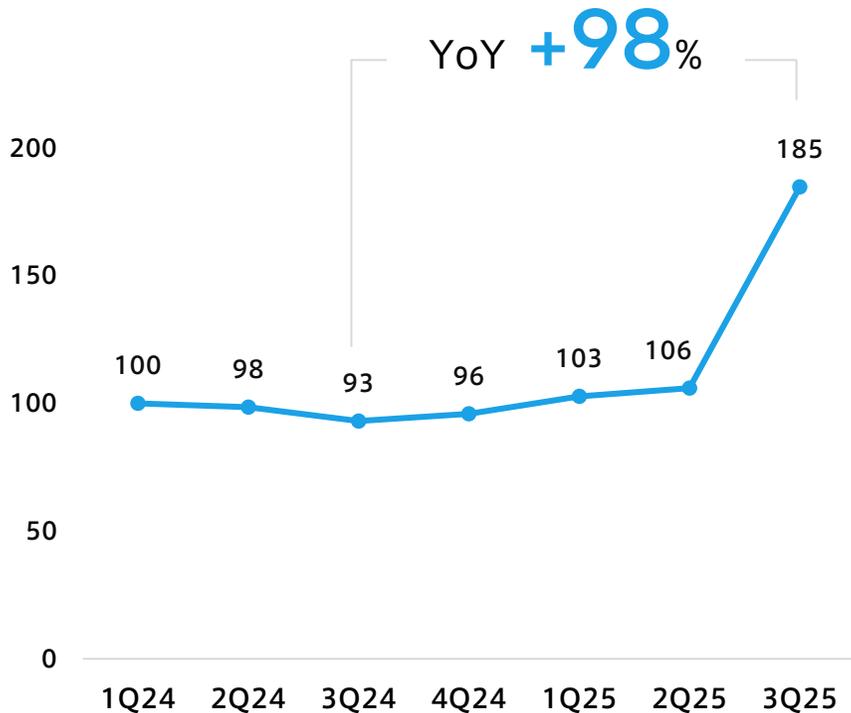
### 新サービス「キャリアの壁打ち」開始

ITエンジニアのキャリアについて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」サービスを開始。独自フレームワークによってキャリア構築支援を無料で実施。転職潜在層との接点創出を図る



継続的に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+98%

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

★★★★★ 4.69

参考相場価格  
1億4,352~5億395万円  
60.68㎡~134.78㎡  
2LDK | 3LDK

「 」 徒歩5分 / 「 」 徒歩11分 / 「 」 徒歩13分  
築11年 | 15階建 (148部屋) | RC造

**販売中の物件** [すべて見る](#)

販売価格3億4,000万円  
2LDK | 60.68㎡  
11階/15階建

渋谷区の口コミ

**地域コミュニティ**  
★★★★★ 5  
渋谷駅周辺は利便性が高く、徒歩圏内でスーパーやコンビニが揃っているので日常生活がとても便利です。仕事帰りに買い物を済ませられるのが助かります。

**自然環境**  
★★★★★ 5  
代々木公園が近く、週末にはイベントが開催されているので家族で出かけるのが楽しみです。自然も多く、子どもがのびのび遊べる場所があるのは嬉しいです。

[口コミをもっと見る\(35件\)](#)

中古マンション購入希望者向け情報・コンテンツのを拡充

マンションごとの販売中物件の掲載強化や、駅・地域ごとの口コミ情報を追加。流入やサイト内の滞在指標が向上。サイト閲覧者数はYoY+98%

### 3. 補足資料



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：253名（2025年9月末現在）
連結子会社	株式会社フィルライフ





## 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。

50万件\*以上のアルバイト求人を掲載。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



### 採用

### 費用対効果の高い採用

- 成果報酬型を始めとした多様な料金プラン
- 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

※2025年上半期の月平均

スキルに応じて年収アップとキャリアアップを実現する「転職ドラフトスカウト」とプロのサポートによってキャリアを広げられる「転職ドラフトエージェント」の2つを運営

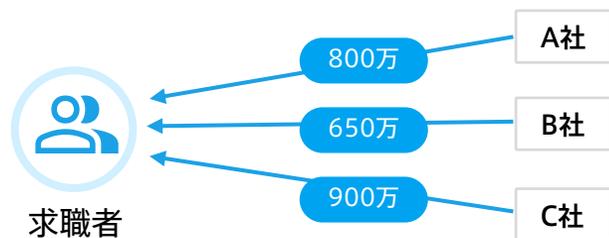
「スカウト」と「エージェント」の2つの手段で、ITエンジニアの **キャリア構築** をサポート



求職者

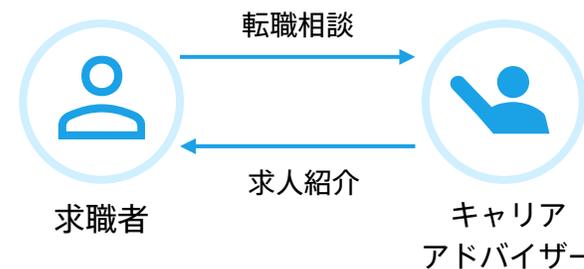
ITエンジニア

### 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

# 企業の評判や年収などに関する、500万件超\*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の解消を目指す

## 転職における **情報の非対称性とミスマッチを解消**



※2025年6月時点の数値

面接録画と自動文字起こしによる可視化、ハイライト動画やAIを活用した要約により、採用時のミスマッチ防止や候補者へのアトラクトの強化を可能にし、企業の採用力を向上

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

### 採用面接における課題

- 内容の記録に工数がかかる
- 担当者間で評価がすりあわない
- 引き継ぎが不十分で次の面接でも同じ質問が繰り返される



batonn

AIによる要約機能、ハイライトや重要箇所のピックアップによって**採用面接を効率化**

代表的な機能

自動の録画・文字起こしで **記録負担なし**

要約やハイライト動画で **重要ポイントをすぐ確認**

より納得度の高い不動産取引の実現を目指し、中古マンションの売却・購入に役立つリアルな情報を掲載。中立的な立場からのアドバイザーサービスも実施

どこよりも **透明化された** 不動産サービスを提供する

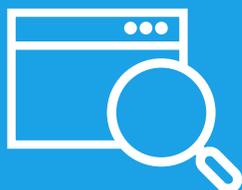




リバセンスの事業理念

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



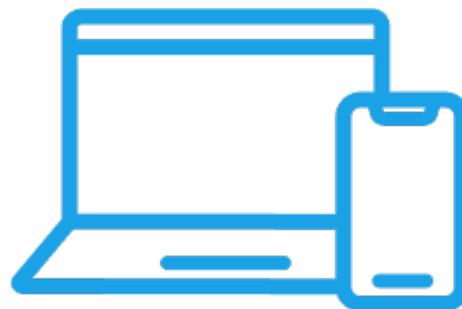
旧来のモデルを刷新し、不便さや非効率性といった課題を解決することで、日常やビジネスにおける利便性・効率性を向上させる

### 事業における例



#### 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



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つくる



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**

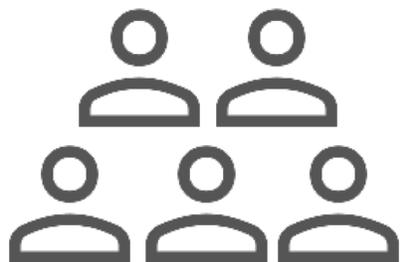
選考前に企業から年収やポジションが示される仕組みにより、公平性のある転職を推進する。



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。



## 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



- 一面的な情報によるマッチング
- 定型文スカウト

### 画一的なマッチング

大量のデータを基にしたマッチングが進む中、個人を「属性」や「条件」として画一的な処理をされるケースが増加



- 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。



## 事業テーマを実現しながら成長を加速させるため、各事業でAIを積極活用

### DXによる モデル刷新

マッハバイト：採用プロセスの高速化  
転職会議：職務内容の作成補助機能  
batonn：面接要約・ハイライト機能

### 高い透明性

転職会議：転職口コミの要約  
IESHIL：事例分析によるアドバイザー教育

### 人間性の尊重

転職ドラフト：  
利用者の外部アウトプットの要約

+

### 社内の生産性向上

- コーディングのAI支援、AIエージェント利用
- 記事や求人などのライティング補助
- マニュアル作成補助
- 社内チャットボットによる問い合わせ対応の自動化
- 全社員に生成AIツールのアカウント付与

…など



連結損益計算書

	単位	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
売上高	百万円	4,078	4,179	4,757	5,654	6,320
売上原価	百万円	422	742	756	951	1,581
販売管理費	百万円	4,785	4,549	3,717	4,217	4,629
広告宣伝費	百万円	1,495	1,567	1,397	1,885	1,933
人件費	百万円	2,223	2,022	1,611	1,645	1,942
調整後EBITDA※	百万円	▲1,090	▲1,104	289	488	125
営業利益	百万円	▲1,129	▲1,112	284	485	109
経常利益	百万円	▲1,032	▲916	438	649	260
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	▲1,089	▲943	537	716	197

連結貸借対照表

	単位	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
流動資産	百万円	4,030	3,339	4,116	4,555	4,765
現金および預金	百万円	3,031	2,705	3,560	3,647	3,925
固定資産	百万円	186	535	351	252	175
総資産	百万円	4,216	3,874	4,468	4,808	4,941
流動負債	百万円	540	690	1,087	803	720
固定負債	百万円	35	84	23	23	13
純資産	百万円	3,640	3,099	3,356	3,981	4,207

※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



### 連結キャッシュ・フロー計算書

	単位	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	▲1,991	▲361	731	3	264
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	▲12	19	128	88	23
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	▲197	15	▲4	▲4	▲9

### 経営指標

	単位	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
営業利益率	%	-	-	6.0	8.6	1.7
株価（12月末時点終値）	円	245	179	279	254	143
時価総額（12月末時点終値ベース）	億円	68	50	78	71	40
EPS（1株当たり当期純利益）	円	▲39.3	▲34.4	19.6	26.1	7.2
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

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



## 調整後EBITDAの内訳

(単位：百万円)

	3Q24	3Q25
<b>営業利益</b>	<b>1</b>	<b>▲ 108</b>
減価償却費	0	0
のれん償却額	0	0
株式報酬費用	4	1
M&A関連費用	0	0
<b>調整後EBITDA</b>	<b>6</b>	<b>▲ 105</b>

### 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)

## 3Q25連結貸借対照表



(単位：百万円)

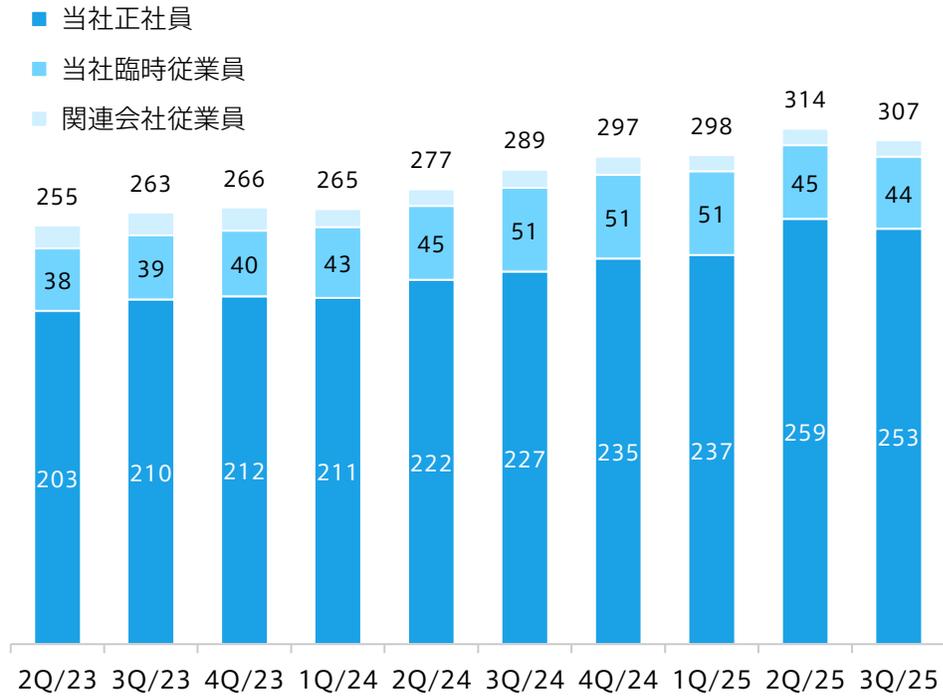
	3Q24	3Q25	YoY
<b>資産の部</b>			
流動資産	4,891	4,365	▲ 526
現金及び預金	3,866	3,010	▲ 856
固定資産	192	104	▲ 88
有形固定資産	0	0	▲ 0
無形固定資産	5	5	+0
投資その他資産	186	99	▲ 87
<b>資産合計</b>	<b>5,084</b>	<b>4,469</b>	<b>▲ 614</b>
<b>負債の部</b>			
流動負債	778	565	▲ 212
固定負債	23	19	▲ 4
<b>負債合計</b>	<b>802</b>	<b>585</b>	<b>▲ 216</b>
<b>純資産の部</b>			
株主資本	4,258	3,837	▲ 421
資本金	237	237	±0
資本剰余金	222	225	+3
利益剰余金	3,984	3,545	▲ 438
自己株式	▲184	▲171	+13
<b>純資産合計</b>	<b>4,282</b>	<b>3,884</b>	<b>▲ 397</b>

# 3Q25従業員の状況

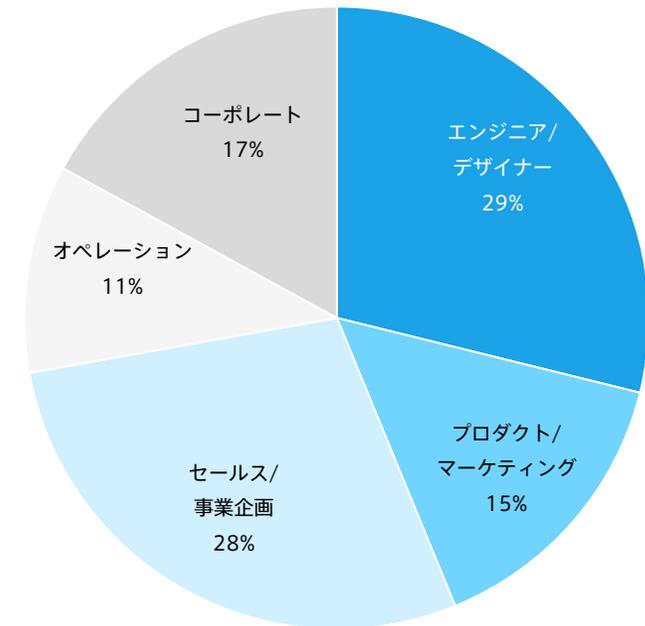


## 従業員数の推移（連結）

(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）



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