

2021年12月期 決算説明資料

2022年2月14日

株式会社リベロ (証券コード: 9245)



項目	頁
1. 決算ハイライト	03
2. サービス別決算概要	
新生活ラクっとNAVI	08
転勤ラクっとNAVI	12
ハコプラ・WEB	17
3. 2022年12月期 業績予想	21
4. 補足資料	29

決算ハイライト

2021年12月期
決算概要

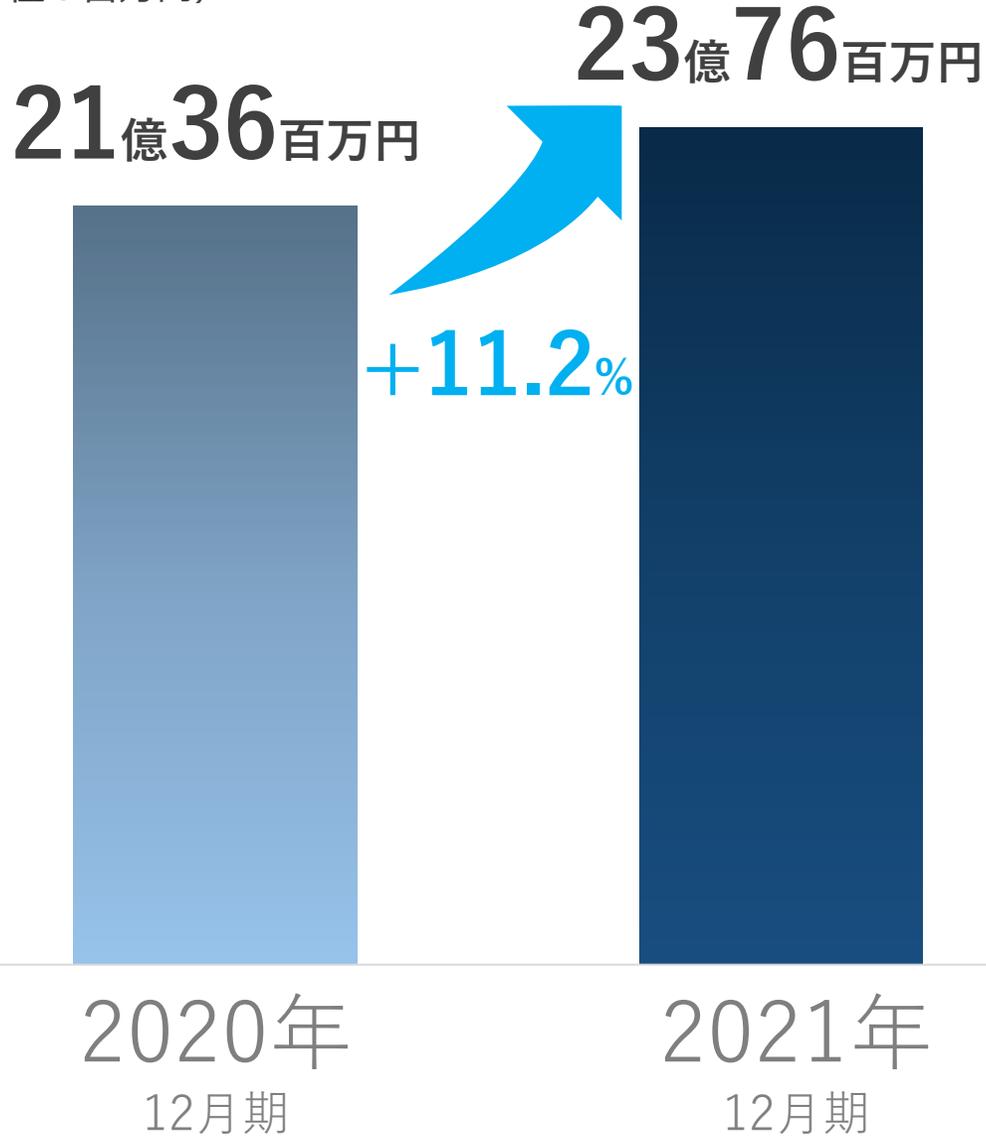


売上高 前期比 **11.2%増収** **23億76**百万円
営業利益 前期比 **14.1%増益** **3億59**百万円

(単位：百万円)

	2021年 12月期	2020年 12月期	前年同期 増減率	業績予想 2021年9月28日公表	達成率
売上高	2,376	2,136	11.2%	2,394	99.3%
売上原価	326	335	△2.5%	357	91.2%
売上総利益	2,050	1,801	13.8%	2,036	100.7%
販売管理費	1,690	1,486	13.7%	1,692	99.9%
営業利益	359	315	14.1%	344	104.5%
当期純利益	239	225	6.1%	220	108.3%

(単位：百万円)



過去最高の売上高を更新

法人向けサービス

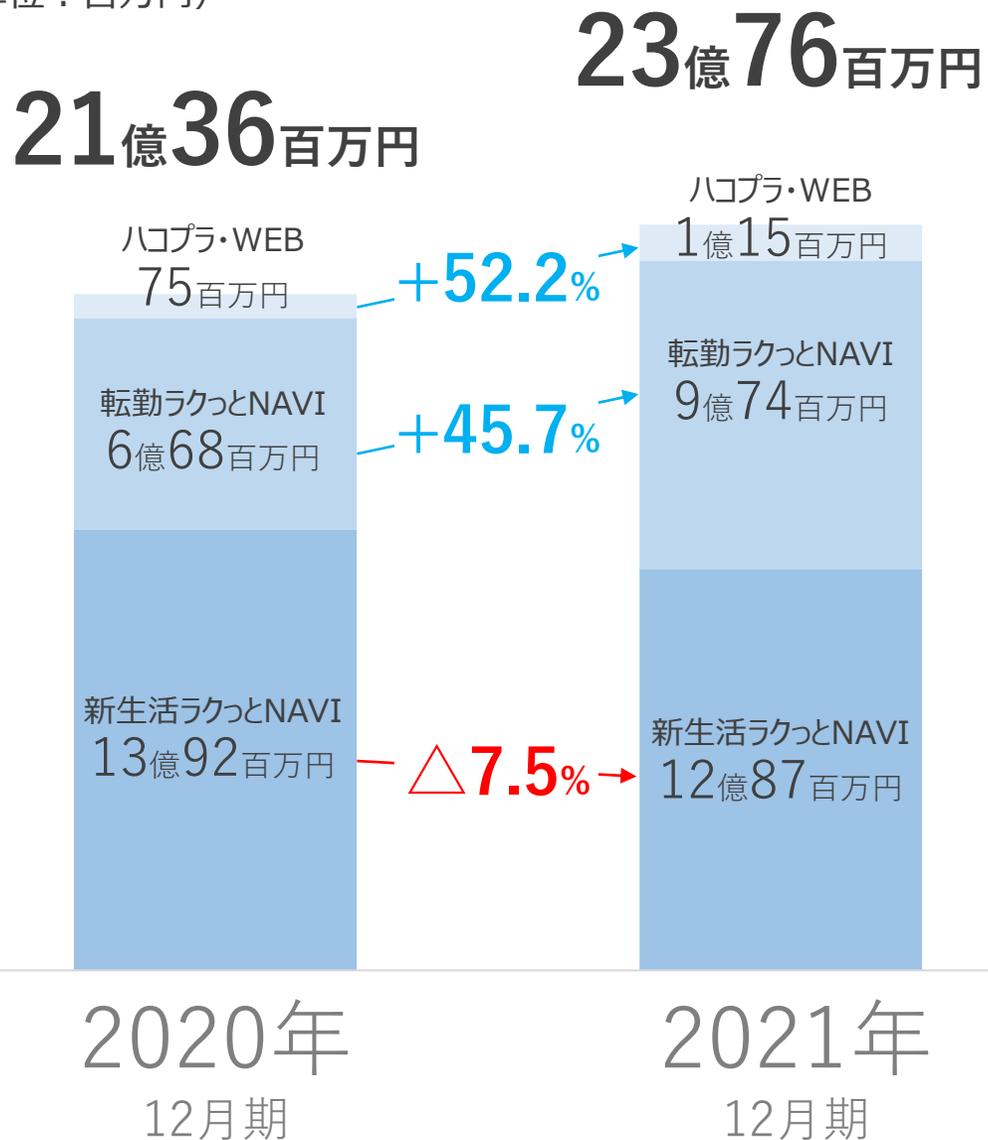
「**転勤ラクっとNAVI**」が牽引し
大きく成長

サービス別売上高 2021年12月期（1-12月）

2021年12月期
決算概要



（単位：百万円）



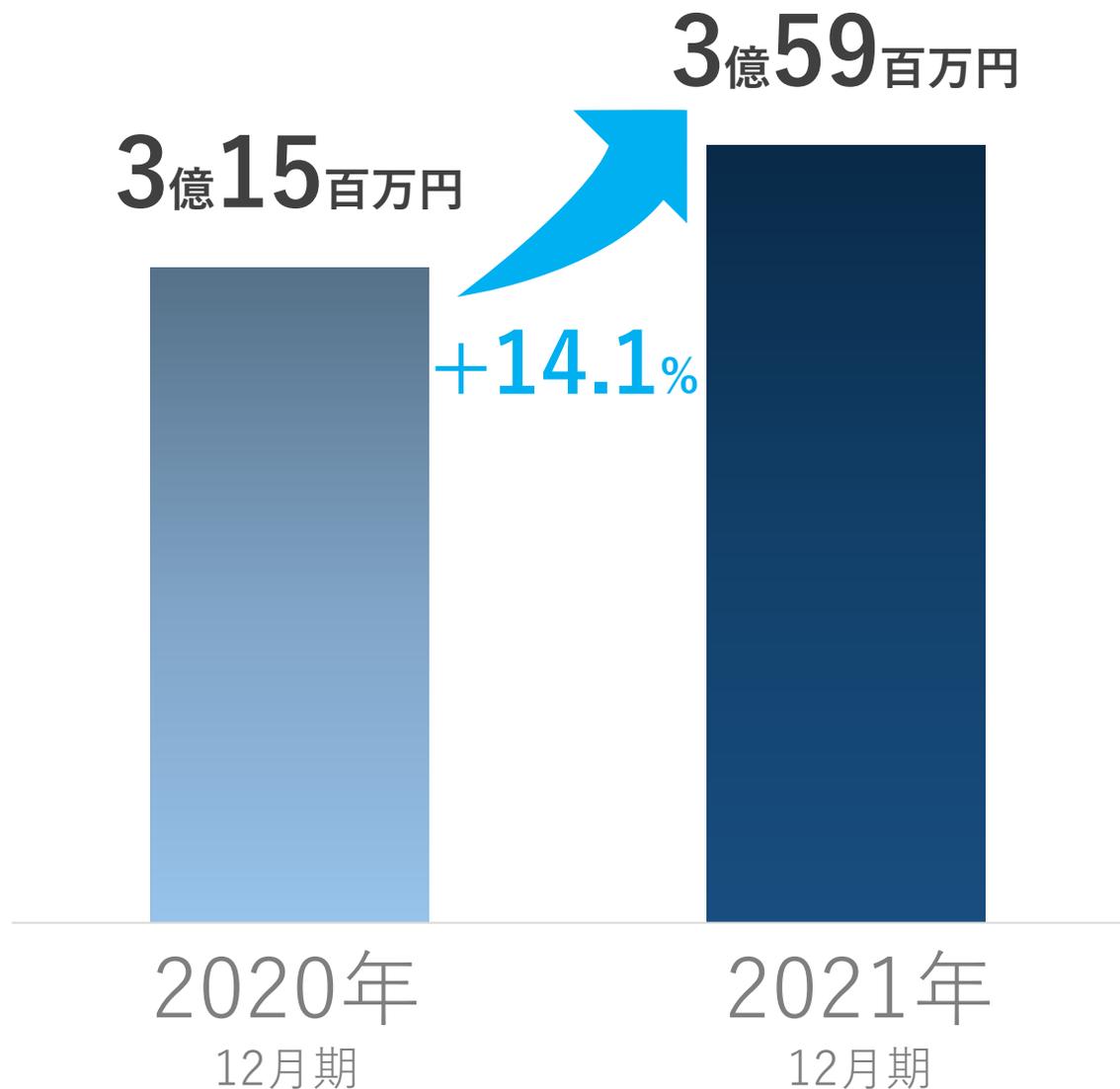
法人向けサービス

「**転勤ラクっとNAVI**」が
第2の柱に成長

不動産会社向けサービス

「**新生活ラクっとNAVI**」は
緊急事態宣言の影響により減収

(単位：百万円)



過去最高の営業利益を更新

法人向けサービス

「**転勤ラクっとNAVI**」が牽引し
大きく成長

サービス別決算概要 新生活ラクっとNAVI

2021年12月期
決算概要



売上高 12億87百万円 前期比 7.5%減収
通期業績予想通りに着地 (達成率 101.3%)

(単位：百万円)

	2021年 12月期	2020年 12月期	前年同期 増減率	業績予想 2021年9月28日公表	達成率
売上高	1,287	1,392	△7.5%	1,270	101.3%
売上原価	230	244	△5.6%	245	94.0%
売上総利益	1,056	1,147	△8.0%	1,025	103.1%

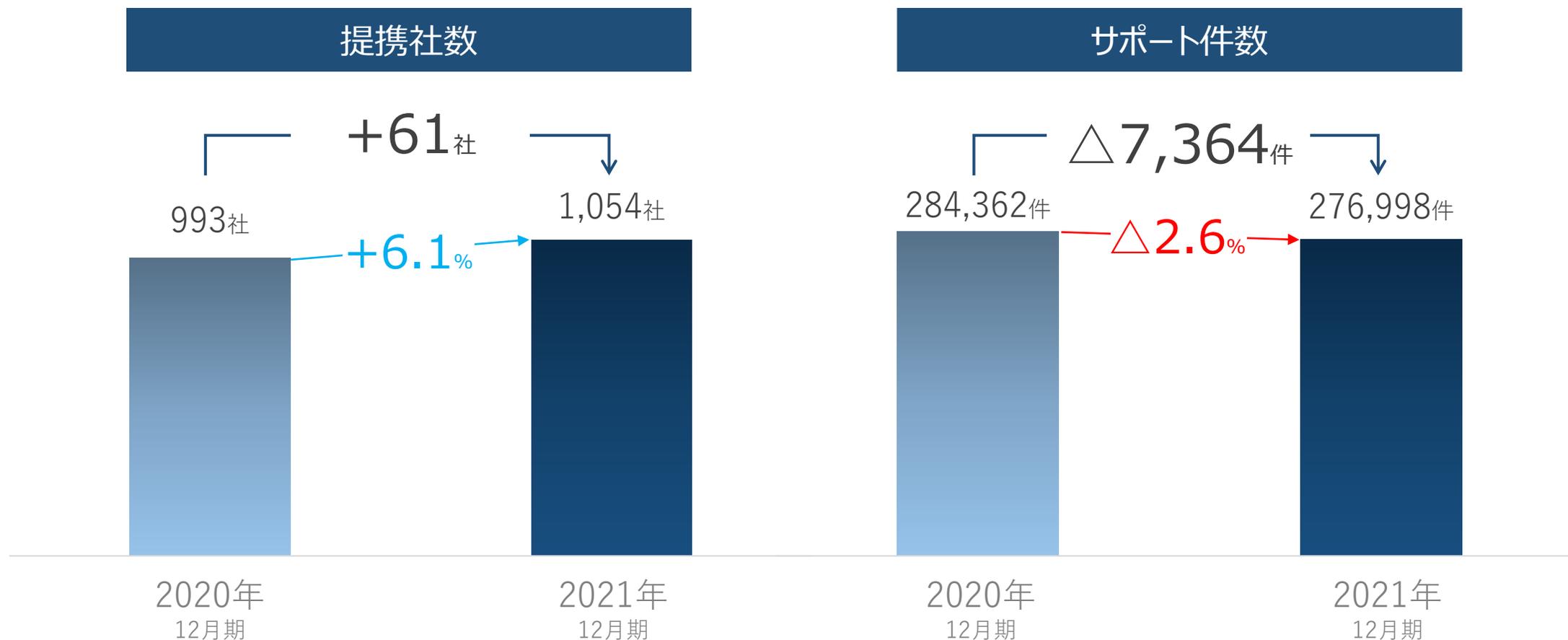
(単位：百万円)



緊急事態宣言発令等による
人の移動制限の影響
があり減収

緊急事態宣言発令等の影響を受けてサポート件数は前期比減少 同宣言解除により、2021年10月以降は前年を上回る水準に回復

※サポートから成約するまでに一定の時間を要するため、売上への寄与はタイムラグが数ヶ月程度生じます。



サービス別決算概要 転勤らくっとNAVI

2021年12月期
決算概要

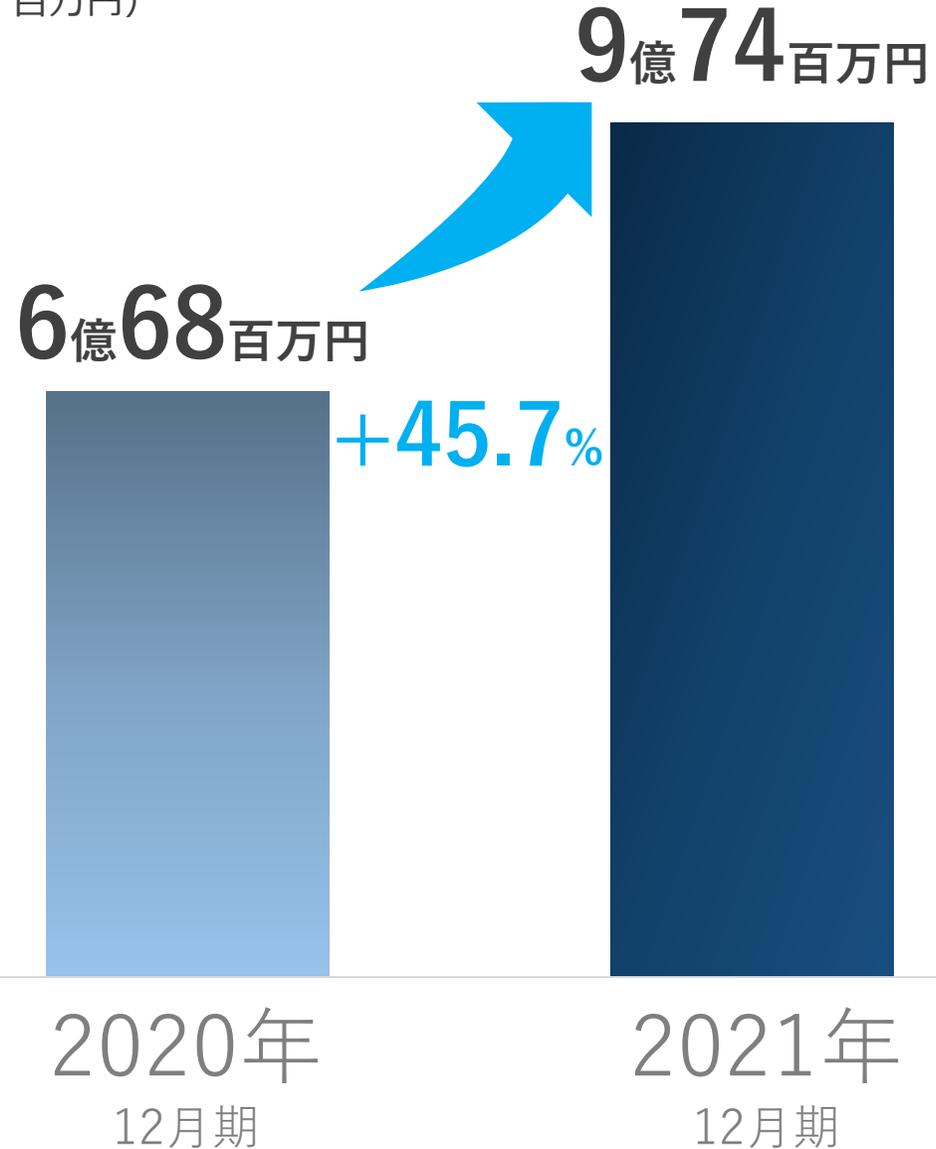


売上高 9億74百万円 前期比 **45.7%増収**
ほぼ通期業績予想通りに着地 (達成率 **97.1%**)

(単位：百万円)

	2021年 12月期	2020年 12月期	前年同期 増減率	業績予想 2021年9月28日公表	達成率
売上高	974	668	45.7%	1,003	97.1%
売上原価	62	58	7.0%	67	91.9%
売上総利益	912	610	49.4%	935	97.5%

(単位：百万円)



パートナーとの協業による
新規登録企業の獲得が
順調に推移

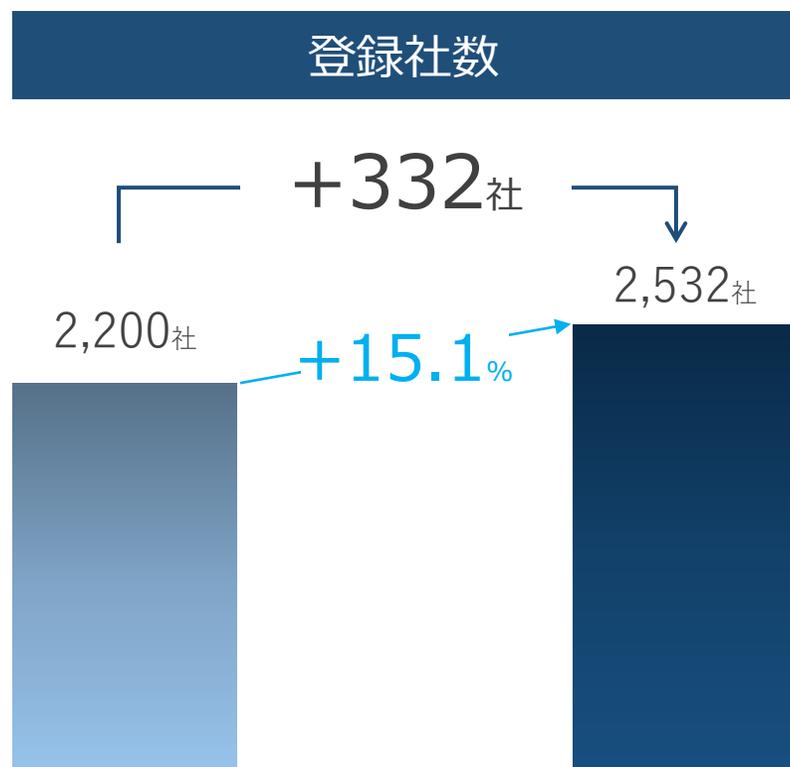
登録社数

前期比 **332社増加** **2,532社**

サポート件数

前期比 **12.5%増加** **29,928件**

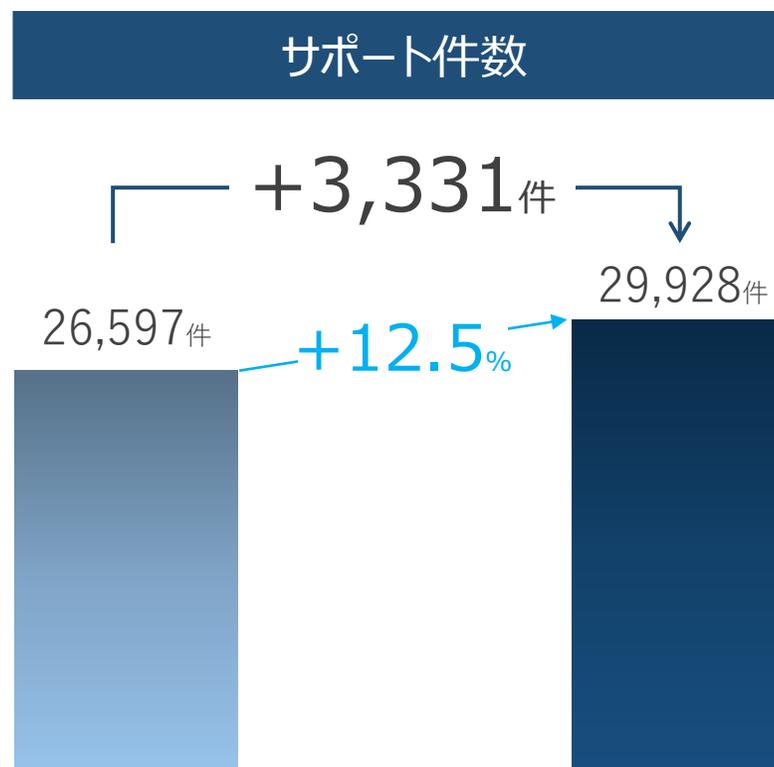
登録社数



2020年
12月期

2021年
12月期

サポート件数



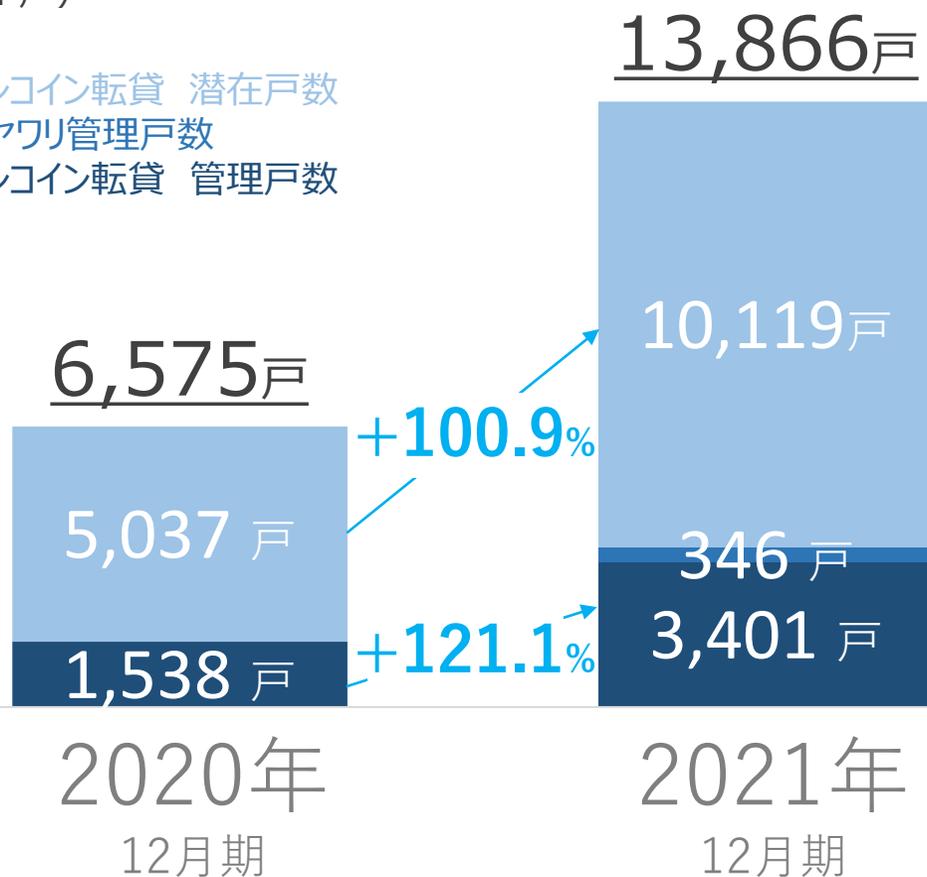
2020年
12月期

2021年
12月期

管理戸数・潜在戸数 約2倍に増加

(単位：戸)

- ワンコイン転貸 潜在戸数
- ハヤワリ管理戸数
- ワンコイン転貸 管理戸数



サービス		2020年12月期末	2021年12月期末	増減率
ハヤワリ	管理戸数	-	346	-
ワンコイン転貸	管理戸数	1,538	3,401	121.1%
	潜在戸数	5,037	10,119	100.9%
合計		6,575	13,866	110.9%

ワンコイン転貸の戸数について
 管理戸数…転貸契約が完了した戸数
 潜在戸数…転貸サービスを契約した会社が保有している社宅の総戸数の内、
 転貸契約未締結の戸数（受注残）

サービス別決算概要 ハコプラ・WEB

2021年12月期
決算概要

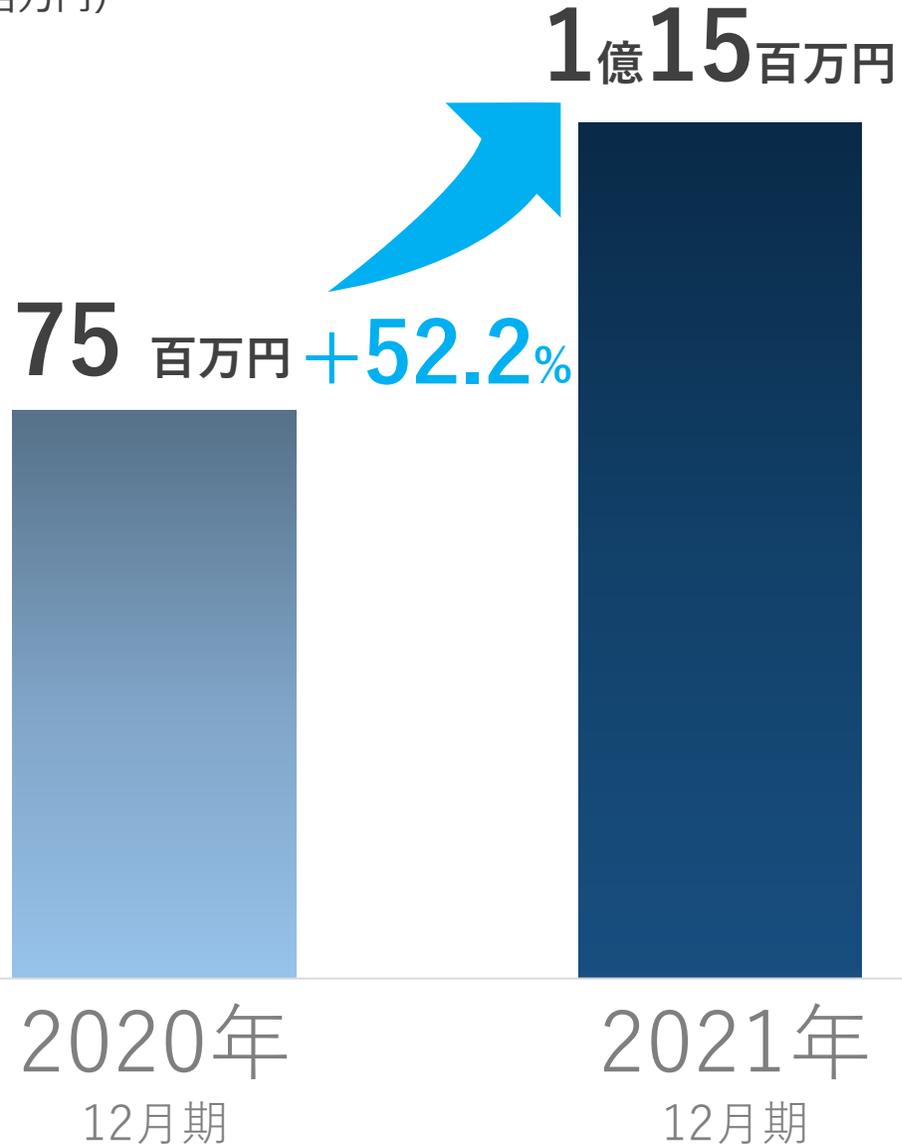


売上高 1億15百万円 前期比 52.2%増収
ほぼ通期業績予想通りに着地 (達成率 95.6%)

(単位：百万円)

	2021年 12月期	2020年 12月期	前年同期 増減率	業績予想 2021年9月28日公表	達成率
売上高	115	75	52.2%	120	95.6%
売上原価	33	32	3.2%	45	75.1%
売上総利益	81	42	89.8%	75	107.9%

(単位：百万円)



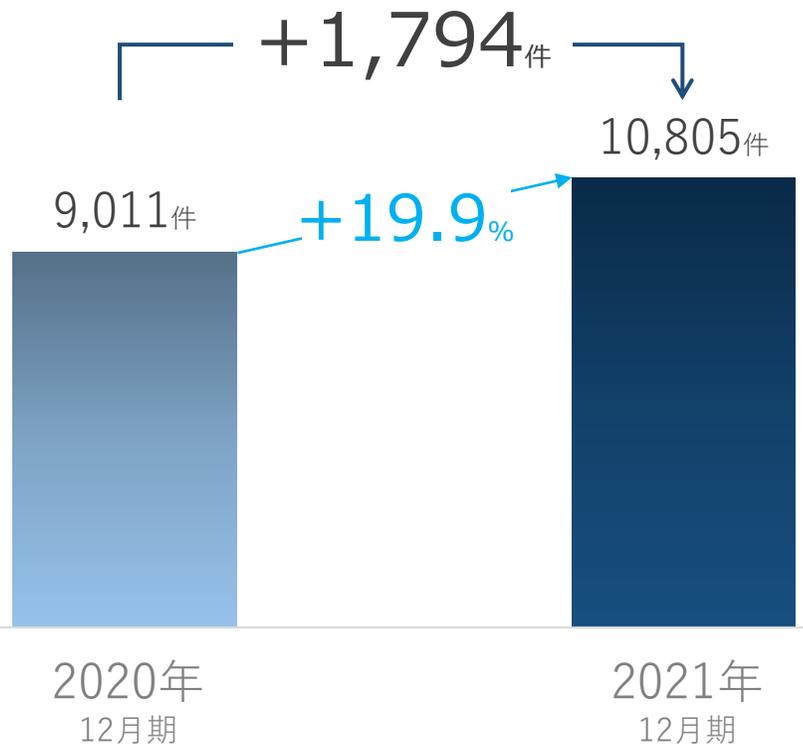
案件マッチング及び引越サポートの着実な成長、HAKOPLAのサービスメニュー拡充

※2021年に拡充したHAKOPLAの主なサービスメニュー

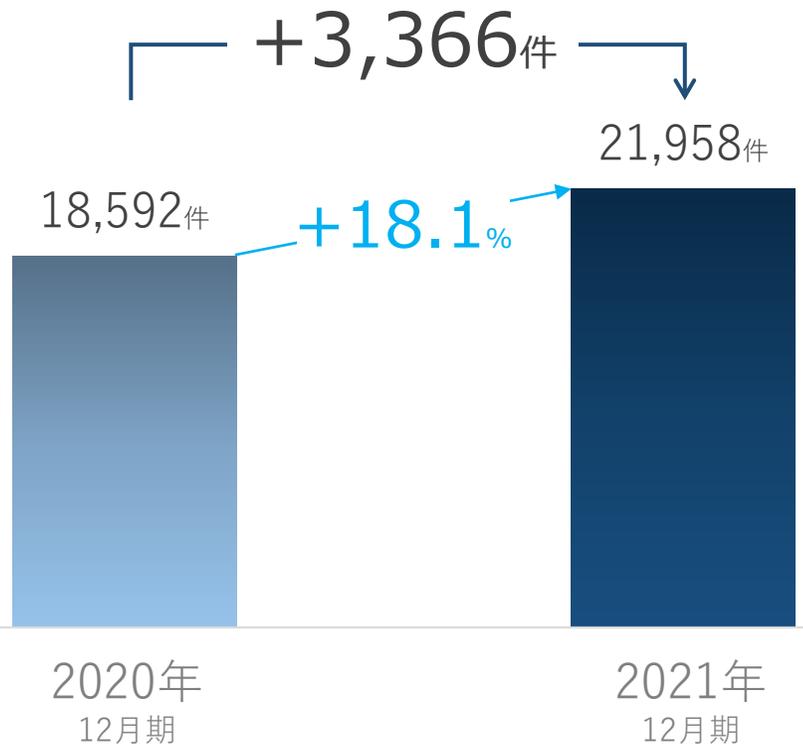
サービスメニュー	提携先
一般物流マッチング	SBSロジコム株式会社の物流プラットフォーム「イゴーク」との提携
人材マッチング	株式会社タイミーのスキマバイトアプリ「タイミー」との提携
倉庫マッチング	株式会社souco（ソウコ）との提携

案件マッチング 前期比 **19.9%増加**
引越しサポート 前期比 **18.1%増加**

案件マッチング件数



引越しサポート件数



2022年12月期 業績予想

2022年12月期
業績予想



売上高 まん延防止等重点措置等の影響を考慮してレンジで予想
営業利益 投資拡大により 前期比 **58.3%減益** **1億50**百万円

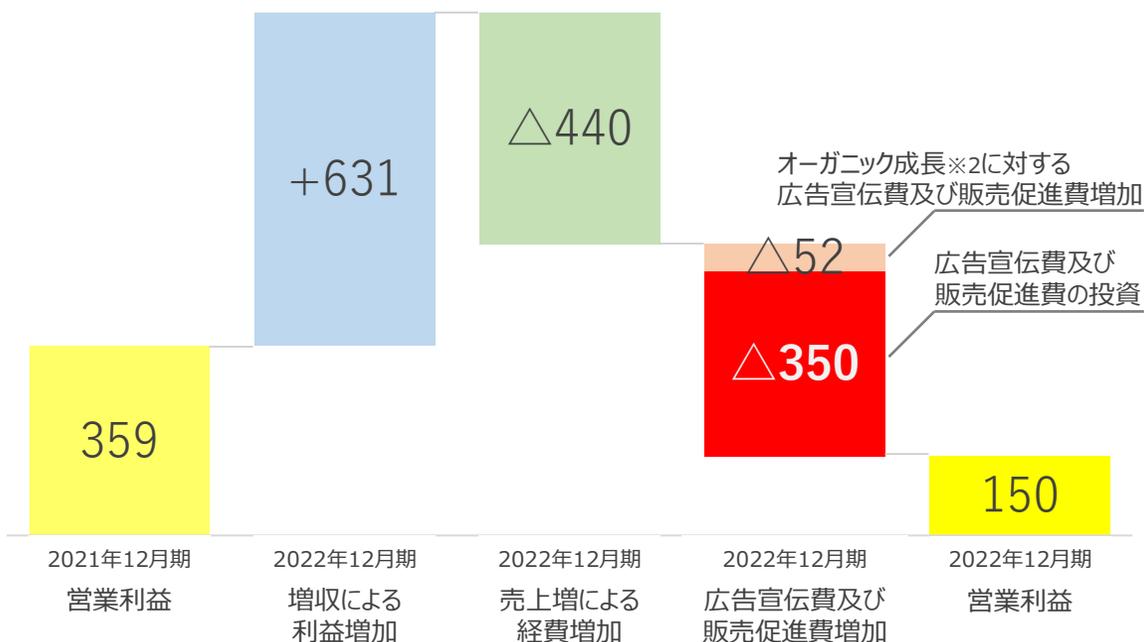
(単位：百万円)

	2021年12月期 実績	2022年12月期 予想	増減	増減率
売上高	2,376	3,000 ~ 2,860	623 ~ 483	26.2%~ 20.3%
営業利益	359	150	△209	△58.3%
経常利益	345	152	△193	△56.0%
当期純利益	239	105	△133	△56.0%

売上高成長加速のために積極的な投資を計画 広告宣伝費及び販売促進費 前期比 229.0%増加^{※1}

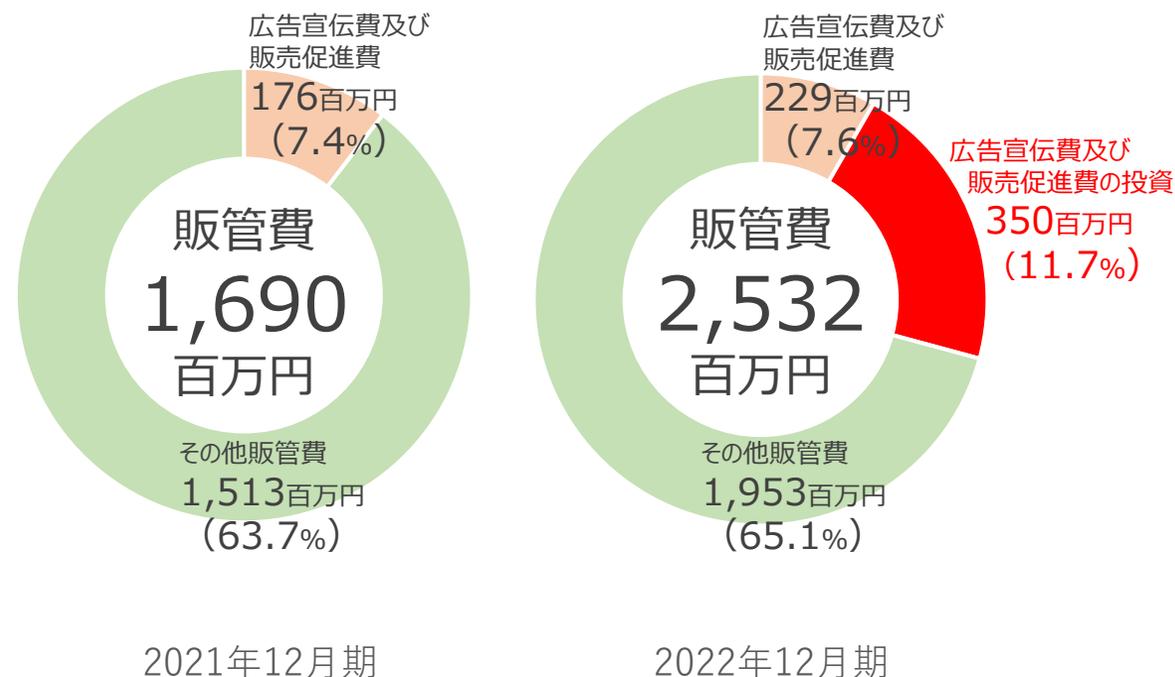
(単位：百万円)

営業利益の前期比推移



販売管理費構成比の推移

() カッコ内は売上高構成比



※1 売上高予想レンジの上限の場合

※2 既存の経営資源を活用した成長

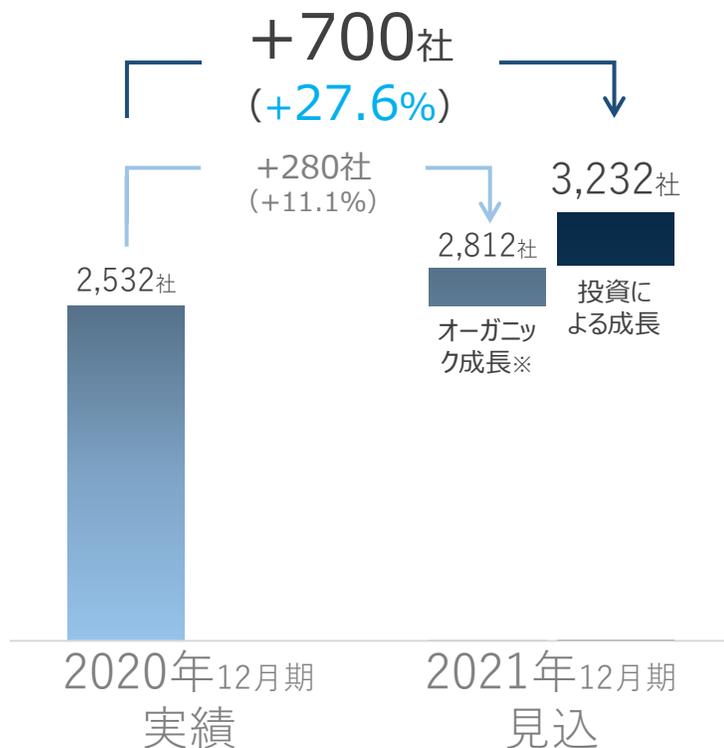
新規法人企業獲得のための営業パートナーとの協業の強化・拡大 転貸戸数獲得のためのプロモーション及びキャンペーンの強化

主な使途	費用
成長投資：新規法人企業獲得のための営業パートナーとの協業	190百万円
成長投資：転貸戸数獲得のためのプロモーション及びキャンペーン	120百万円
成長投資：その他、サービスの認知度向上プロモーション等	40百万円
通常分※	52百万円
合計	402百万円

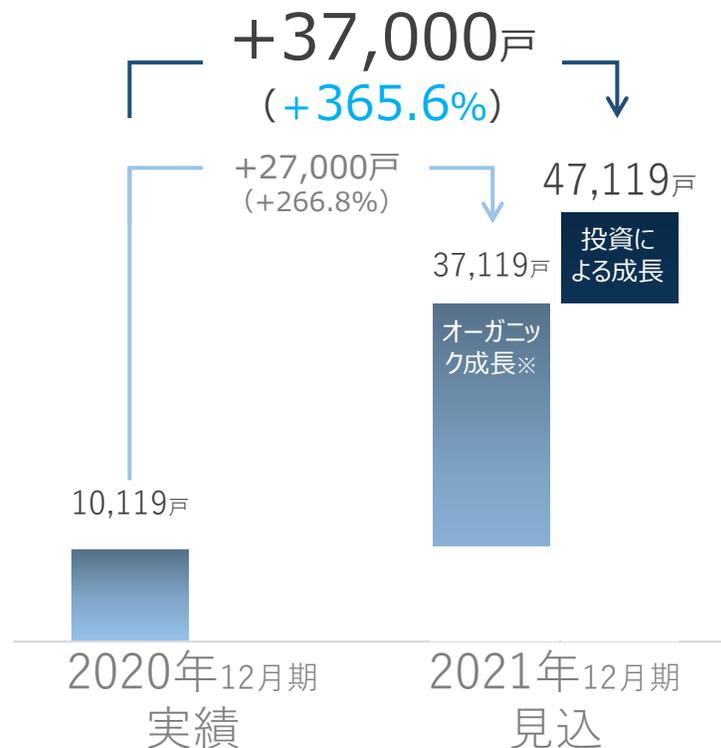
※ 既存の展示会への出展費用、不動産会社への紹介料（販促費計上）等による増加分

日本で ダントツ にお部屋を借りている会社を目指す

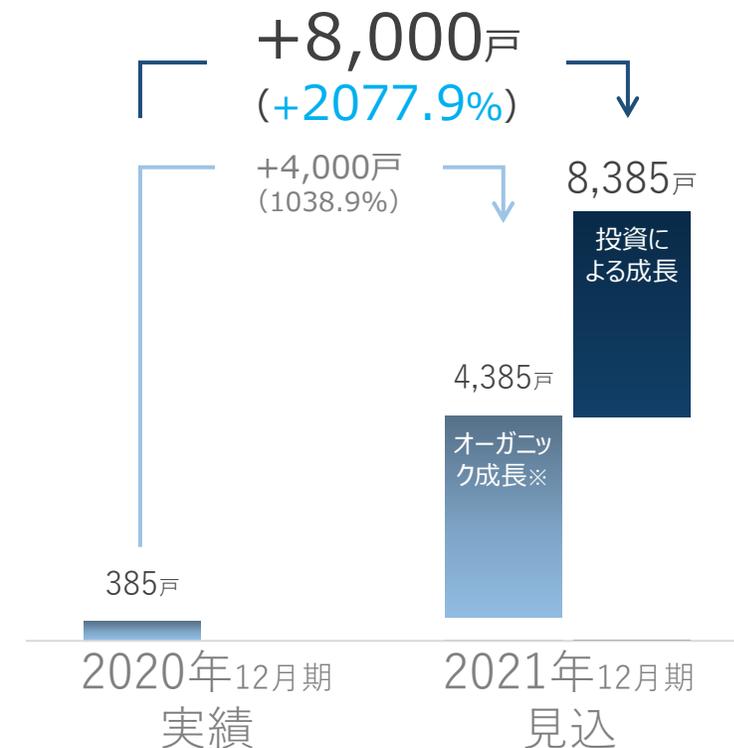
法人企業の獲得



潜在戸数の獲得



ヘヤワリ契約戸数



※ 既存の経営資源を活用した成長

オミクロン株による新型コロナウイルス感染再拡大の影響は 前期と比べて軽微と予測

※サポート件数は、2021年10月以降、前年を上回る水準で推移

2021年12月期の影響

2022年12月期の影響見通し

新生活ラクっとNAVI

一定程度あり

緊急事態宣言で不動産会社への来店数が減少、その影響により一時的にサポート件数が減少したが、宣言解除により回復傾向

前期と比べて軽微

足元のサポート件数は前期を上回る水準で推移しているため、同影響は前年よりも軽微と見込む

転勤ラクっとNAVI

影響はほぼ無し

転勤時期の変動はあったが、転勤総数に対する影響はほぼ無し

影響はほぼ無し

転勤総数に対する影響は前年と同様にほぼ無しと見込む

売上高成長率 新生活+18% 転勤+40% を見込む 営業利益 売上高の成長加速のための投資により前期比減少

新生活 らくっとNAVI

- 売上高：前期比**18%成長**を見込む
- 登録企業数：企業数ではなくサポート件数を指標とする
- 1情報あたり単価：前期同様と見込む
- コストについて：売上高成長に沿った増加

転勤 らくっとNAVI

- 売上高：前期比**40%成長**を見込む
- 登録企業数：+700社を見込む
- 1情報あたり単価：前期同様と見込む
- コストについて：積極的に投資

広告宣伝費 販売促進費

- 新規法人企業及び転貸戸数の獲得のための広告宣伝費・販売促進費に積極投資し、売上高の成長加速を狙う

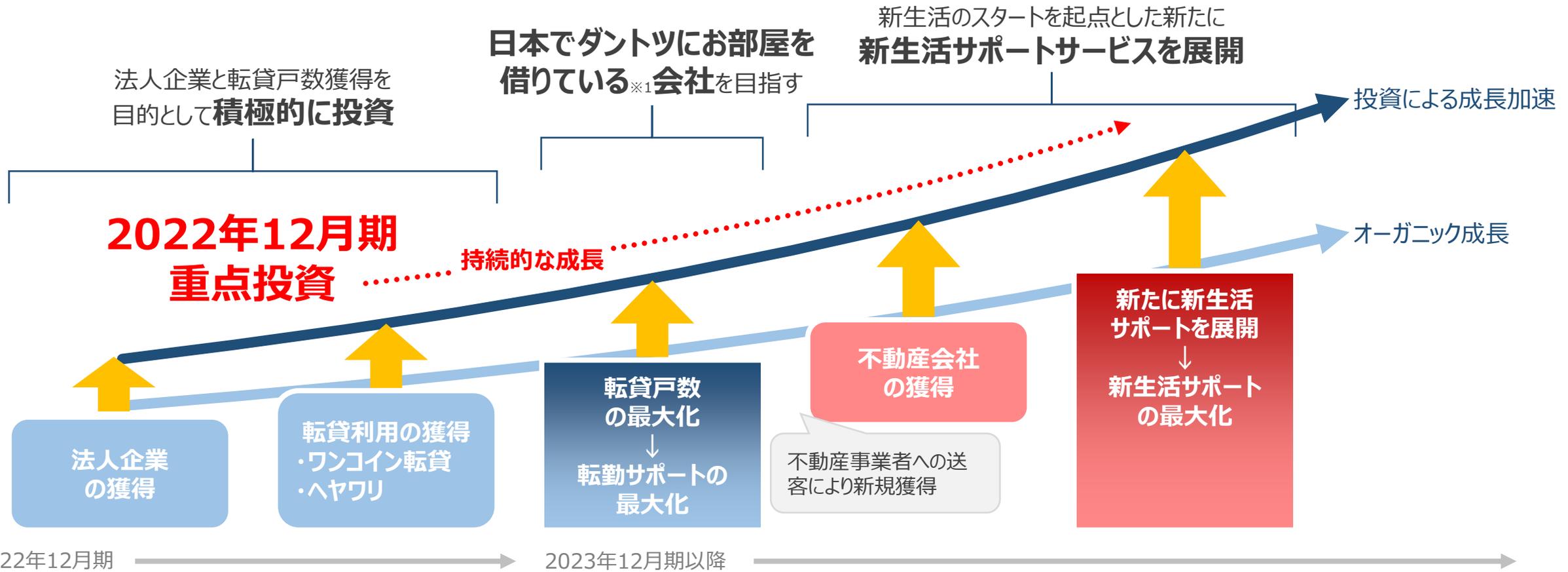
全社共通 費用

- 事業成長に向けての採用等により、全社共通費用は増加の想定

営業利益

- 売上高の成長加速のための**投資により前期比減少**を見込む

広告宣伝費や販売促進費を中心とした成長投資により、 転貸戸数及びサポート件数を起点に売上高の成長加速を目指す



※1 民間賃貸住宅における法人及び個人の転貸サービスによる契約数

補足資料

2021年12月期
補足資料



2021年9月の公募増資等により8億71百万円の現金及び預金 が増加、総資産は13億15百万円増加

連結貸借対照表

(百万円)	2020年12月期末	2021年12月期末
流動資産	1,431	2,535
現金及び預金	880	1,752
固定資産	304	515
資産合計	1,736	3,051
流動負債	654	879
固定負債	152	336
負債合計	807	1,216
資本金	86	420
資本剰余金	91	425
利益剰余金	750	989
新株予約権	0	0
純資産合計	928	1,835
負債・資産合計	1,736	3,051

連結キャッシュ・フロー計算書

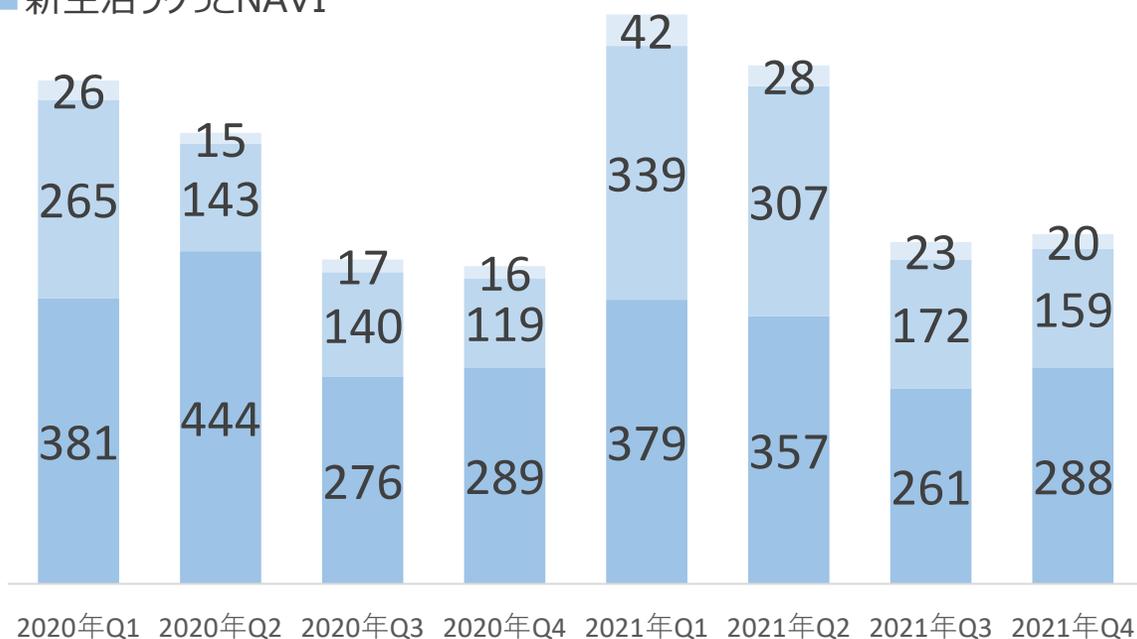
(百万円)	2020年12月期末	2021年12月期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	226	330
投資活動によるキャッシュ・フロー	△23	△126
財務活動によるキャッシュ・フロー	91	666
現金及び現金同等物の増減額	294	871
現金及び現金同等物の期末残高	880	1,752

転勤需要を取り込んで「転勤ラクっとNAVI」が伸長 「新生活ラクっとNAVI」に続く、第2の柱に成長

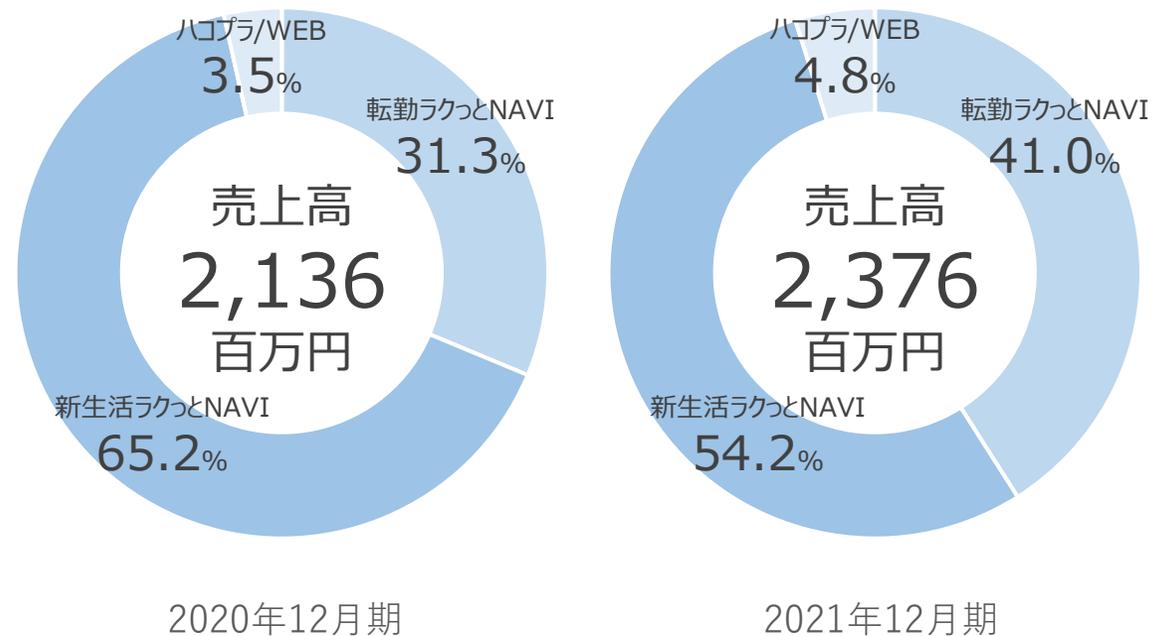
(単位：百万円)

サービス別売上高の推移

- ハコプラ・WEB
- 転勤ラクっとNAVI
- 新生活ラクっとNAVI



サービス別売上高構成比の推移



事業区分	売上区分	サービス名称	サービス依頼者	サービス利用者	主要サービス及びサービス提供者					転貸サービス及びサービス提供者	
					部屋探し	引越し	でんき	ガス	インターネット	家賃保証	火災保険
					不動産事業者	引越事業者	新電力事業者	ガス小売事業者	インターネット回線事業者	家賃債務保証事業者	損害保険事業者
基盤事業	新生活ラクッとNAVI	新生活ラクッとNAVI	不動産事業者	転居をする個人	—	○	○	○	○	—	—
	転勤ラクッとNAVI	転勤ラクッとNAVI	法人企業等	転勤をする従業員	○	○	○	○	○	—	—
ワンコイン転貸		○			○	○	○	○	—	○	
拡大領域		ハヤワリ	個人WEBサイトから登録	法人企業等の従業員	○	○	○	○	○	○	○
基盤事業	ハコプラ・WEB	ハコプラ	引越事業者	引越事業者	—	○	—	—	—	—	—
		引越しラクッとNAVI	個人WEBサイトから登録	転居をする個人	○	○	○	○	○	—	—

より多くのサービス提供会社と提携することで、
ユーザーにとって最適な提案と顧客満足度の最大化を実現

	クライアント (サービス依頼)	主要サポート数 (2021年12月期)	パートナー (サービス提供)
新生活ラクっとNAVI	不動産事業者等 1,054 社	累計サポート数 27.7 万件	不動産事業者 422 社
転勤ラクっとNAVI	法人企業等 2,532 社	累計サポート数 3.0 万件	引越事業者 161 社
ハヤワリ	法人企業等 385 社	—	ライフライン提供事業者 87 社
ハコプラ	参加事業者 104 社	案件マッチング 1.1 万件	参加事業者 104 社

不動産会社で新居を決めた転居者に対して、 引越し、ライフラインの手配などをサポート

		before		after
新生活 ラクっとNAVI	不動産会社 (サービス依頼者)	<ul style="list-style-type: none">入居者への付帯サービス（引越し、ライフライン等）のサポートに手間がかかる付帯サービス（引越し、ライフライン等）の専門性が低い ため、入居者に十分な説明ができない	▶	<ul style="list-style-type: none">新生活関連サービスに専門性があるリベロに付帯サービスのサポートをすべて任せられるリベロに付帯サービスのサポートを任せると、紹介手数料が得られる
	転居者 (サービス利用者)	<ul style="list-style-type: none">新生活開始時の各種手配が煩雑サービスごとに異なる事業者とのやりとりが必要サービスごとのメリットとデメリットが分からない	▶	<ul style="list-style-type: none">ワンストップで各種サービスの手配が可能自分に合ったサービスを提案してくれる
	新生活関連事業者 (サービス提供者)	<ul style="list-style-type: none">自社サービスへの集客コストが高い成約までのユーザー対応に手間がかかる	▶	<ul style="list-style-type: none">リベロへ支払う成果報酬は成約時のみのため、集客コストを低く抑えられる。リベロから送客される顧客は成約率が高い。ユーザーへのサービス案内をリベロが担うため、ユーザー対応の負担が少ない。

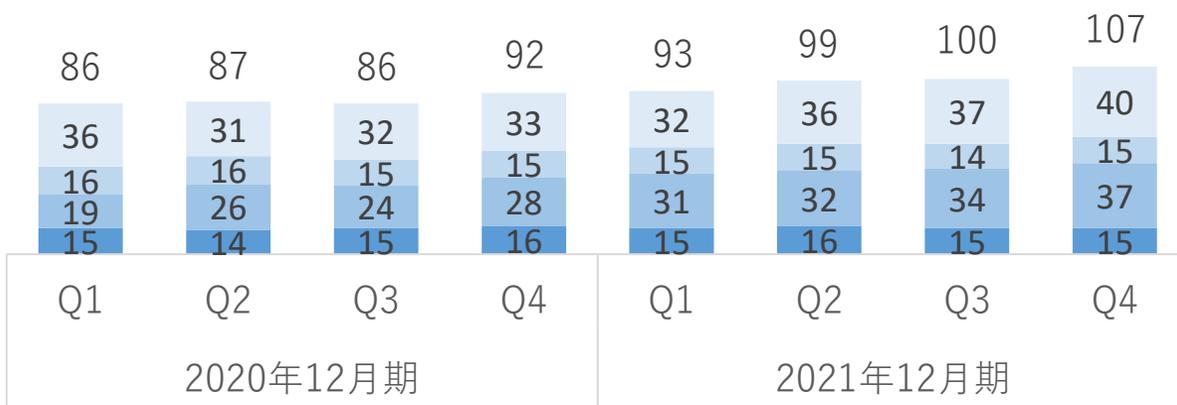
法人企業等の転職者に対して、 部屋探し、引越しの手配、社宅管理をサポート

		before		after
転職 ラクっとNAVI	法人企業 (サービス依頼者)	<ul style="list-style-type: none">・部屋探しや引越し等の手配に関する専門性が低く、業務が煩雑になりがちである。・サービス提供者から相見積もりを取るのに手間がかかる。	▶	<ul style="list-style-type: none">・部屋探しや引越し等の専門性が高いリベロにワンストップでサポートを依頼できる。・相見積もりを簡単に取得できる。
	転職者 (サービス利用者)	<ul style="list-style-type: none">・部屋探しや引越しが希望通りにならないことがある。・見積もりを取得するためのサービス提供者との対応が何度も必要になり、手間がかかる。	▶	<ul style="list-style-type: none">・希望に沿った部屋探しや引越しを選びやすくなる。・サービス提供者の見積もり対応をリベロに一本化できるため、手間が少ない。
	新生活関連 事業者 (サービス提供者)	<ul style="list-style-type: none">・自社サービスへの集客コストが高い。・成約までのユーザー対応に手間がかかる	▶	<ul style="list-style-type: none">・リベロへ支払う成果報酬は成約時のみのため、集客コストを低く抑えられる。・リベロから送客される顧客は成約率が高い。・ユーザーへのサービス案内をリベロが担うため、ユーザー対応の負担が少ない。

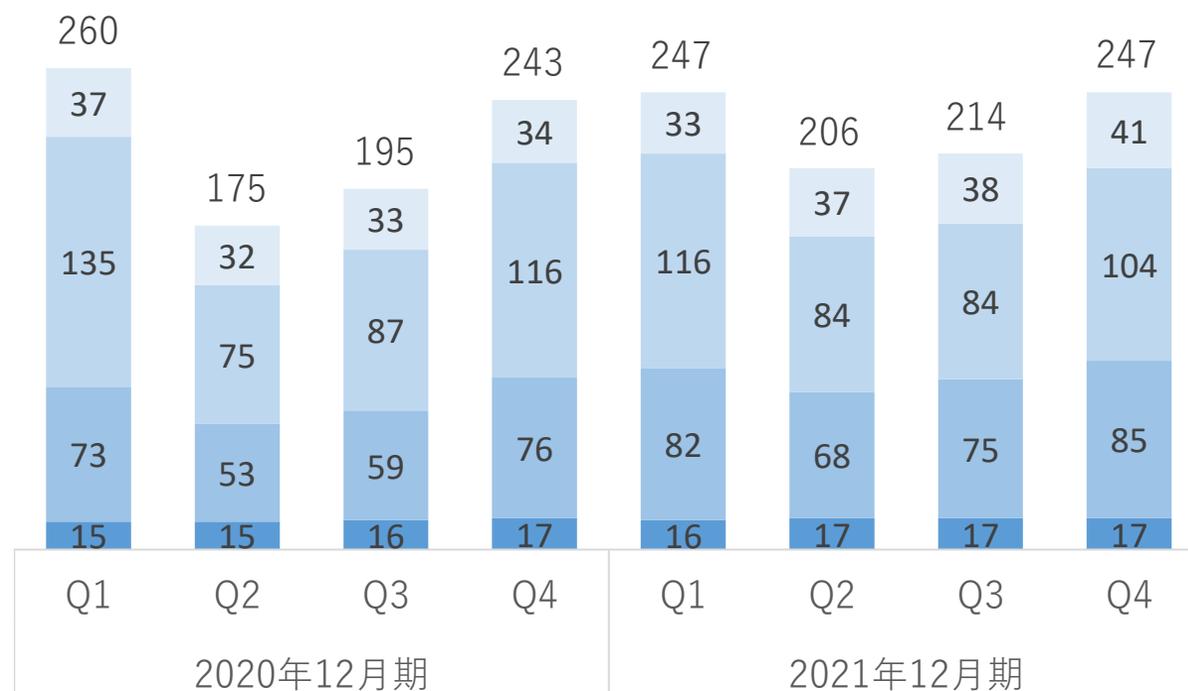
セールス及びオペレーション（エンジニア含む）を増員し、新規顧客開拓及びサービスレベルの向上を図る

(単位：人)

- セールス
 - カスタマー
 - オペレーション（エンジニア含む）
 - コーポレート
- 正社員



正社員 + 臨時雇用者



より良い社会と企業の持続可能な発展のため、ESGの3要素である環境、社会、ガバナンスに対する社会の期待や要請に取り組めます

Environment 環境

CO2排出削減
ハコプラのマッチングによる効率的な引越しを実現することによって、CO2の削減に貢献します。

Environment

印刷物の削減
賃貸住宅の契約書を電子化することによって、印刷物の削減に貢献します。

Environment



Society 社会

引越し難民問題
ハコプラのマッチングによる引越しのムリ・ムダ・ムラを削減することによって、引越し困難状況の解消に貢献します。

Society

引越しワンストップサービス
政府や民間事業者と連携して、引越しワンストップサービスを推進することで、引越しに伴う手続の負担軽減、また、手続漏れの防止に貢献します。

Society

不動産デジタルトランスフォーメーション
賃貸住宅の転貸サービスにおける転貸借契約の電子化を起点として、不動産賃貸データのデジタル連携に貢献します。

Society



Governance 企業統治

コンプライアンス体制
当社グループの役員、従業員及びサービス利用者が、常に公正で機能的な行動をとることができるよう、グループ全体のコーポレート・ガバナンスの強化を図ります。

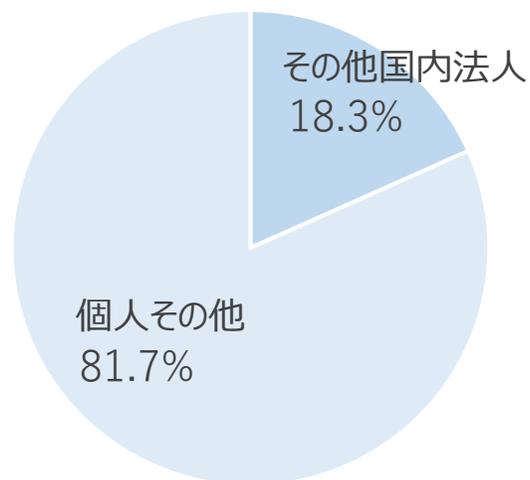
Governance



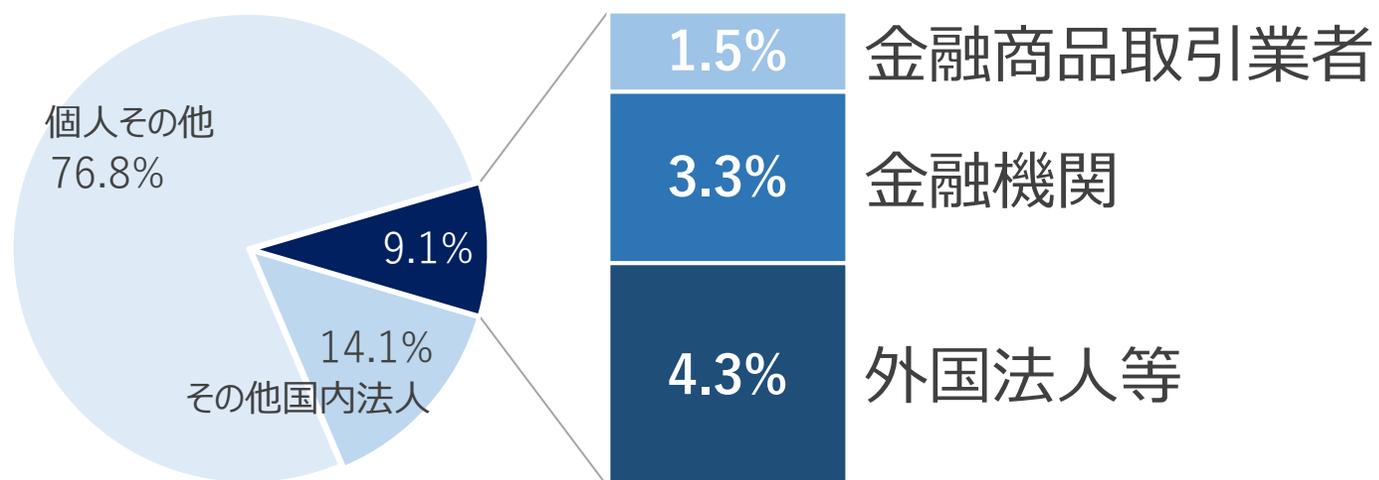
※1 2022年1月現在
※2 出典：帝国データバンク「特別企画：女性登用に対する企業の意識調査（2021年）」（2021年8月16日）
※3 出典：東洋経済新報社「役員四季報」調べ（2021年7月末時点）

上場により機関投資家が新たな株主に 今後も、長期投資家の判断に十分な情報開示に努めていく

上場前



2021年12月末





鹿島 秀俊 代表取締役社長

幼少期よりサッカーに親しみ、読売ヴェルディユース（現：東京ヴェルディユース）に所属。その後、スノーボード・ウェイクボードの選手兼インストラクターを経て、2009年リベロを設立。新生活ラクッとNAVIや転勤ラクッとNAVIなど生み出すサービスは常に「ユーザーファースト」。



横川 尚佳 常務取締役 経営管理本部長

土木系コンサルタント、建築資材メーカー等を経て、2009年に鹿島とともにリベロを設立。新生活ラクッとNAVI、転勤ラクッとNAVI、引越しラクッとNAVIのサービスを立ち上げ責任者。0→1での事業構築を得意とし、引越に詳しい人としてテレビや新聞などのメディアにも出演。現在は経営管理部門を管掌。



楠 武史 取締役 事業本部長

デザイン会社の取締役を経て、2010年にリベロ入社。不動産営業部門の責任者として、常に増収を達成。入社当初の管掌領域であった新生活ラクッとNAVIに加えて、現在は転勤ラクッとNAVI、引越しラクッとNAVIなど全ての事業部門を管掌。2018年に取締役就任。



岡本 泰彦 社外取締役

銀行、旅行会社勤務を経て、パッケージ旅行の企画会社として株式会社パワーズインターナショナル（現ライク株式会社）を創業。旅行業から携帯電話販売店向け人材派遣事業にシフトし、現在は総合人材サービス事業を展開。ライク株式会社代表取締役社長のほか、保育関連サービス事業のライクキッズ株式会社の取締役会長、介護関連サービスのライクケア株式会社の取締役会長などを歴任。

商号	株式会社 リベロ (Livero Inc.)	
所在地	本社	〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT虎ノ門ビル3F TEL：03-6636-0300（代表）
	大阪支店	〒531-0072 大阪府大阪市北区豊崎3-2-1 淀川5番館4F TEL：06-6485-5870（代表）
資本金	4億20百万円	
代表者	代表取締役社長 鹿島 秀俊	
設立	2009年 5月	
従業員	247 名 ※2021年12月末時点・臨時従業員含む	
連結子会社	株式会社 リベロビジネスサポート (LIVERO BUSINESS SUPPORT,INC)	
	所在地：〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT 虎ノ門ビル3F TEL：03-6636-0260（代表）	
	資本金：1億円 代表者：代表取締役 楠 武史 設立：2018年 2月	

本資料は、当社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

 **LIVERO**