



2022年12月期 第1四半期  
**決算説明資料**

2022年5月13日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

# 目次

1. 決算ハイライト	03
2. サービス別決算概要	
不動産会社向けサービス	10
法人企業向けサービス	13
引越会社向けサービス	18
3. appendix	21

# 決算ハイライト

---



全社

売上高 **7億95**百万円(進捗率:26.5%~27.8%) / 営業利益 **1億18**百万円(進捗率:78.7%)

- 売上高、前年同期比+4.3%
- 販売管理費、前年同期比+24.5%
- 代理店施策等、人材への先行投資等により、販管費が増額し減益。

サービス別ハイライト

第2四半期 トピックス

不動産会社向け  
サービス  
※旧：新生活ラックとNAVI

- サポート件数がコロナ禍以前の水準まで戻る。

6月以降、新電力事業者からの手数料の減額により、年間売上予測△2%程度、影響を及ぼす可能性。

法人企業向け  
サービス  
※旧：転勤ラックとNAVI

- 法人企業の契約進捗は順調。
- 転貸サービスは導入までの時間が予定よりもかかっている。
- 2Qからの代理店施策のための、正社員人件費が増額。
- 予定していた依頼数に対応するべく、臨時雇用従業員を増員。

代理店営業が本格稼働。

引越会社向け  
サービス  
※ハコブラ・WEB

- 案件マッチング数、引越しサポート件数ともに減少
- 手数料単価が改善し増益。

全国ツーマン配送ネットワークを年内構築予定

(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期	2021年12月期 第1四半期	前年同期 増減率
売上高	<b>795</b>	762	+4.3%
売上総利益	<b>696</b>	647	+7.6%
販売管理費	<b>578</b>	464	+24.5%
営業利益	<b>118</b>	182	△35.3%
経常利益	<b>118</b>	183	△35.5%
当期純利益	<b>80</b>	122	△34.4%

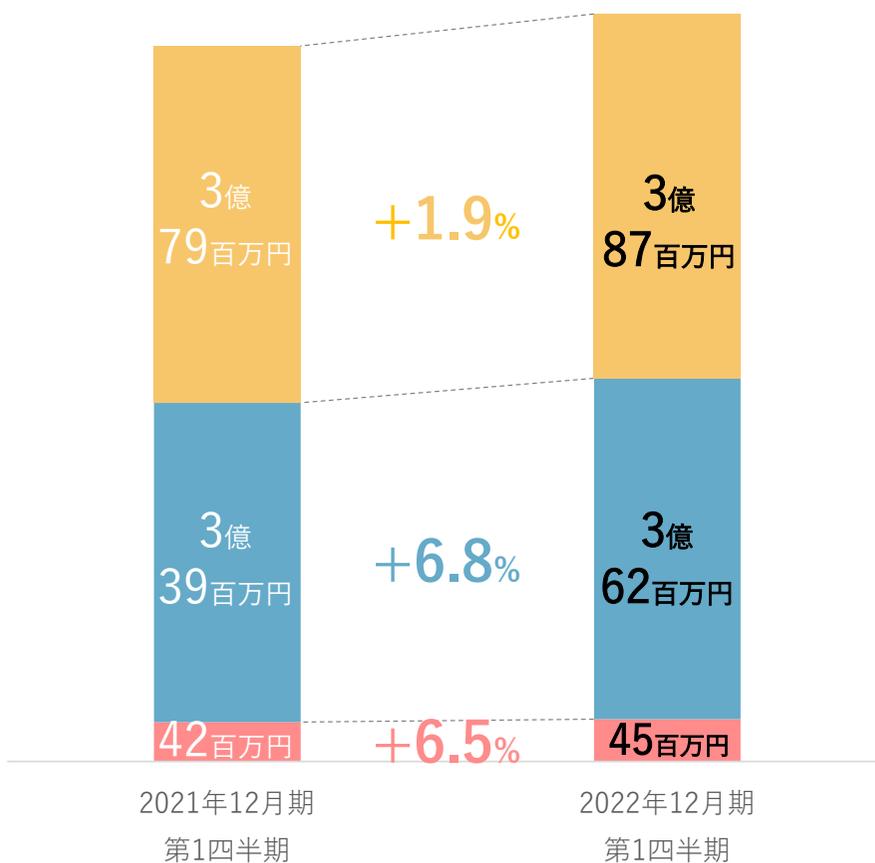
2022年12月期第1四半期における

売上高は**7億95百万円**

通期業績予想に対しての

進捗率**26.5%~27.8%**

■不動産会社向けサービス ■法人企業向けサービス ■引越会社向けサービス



### サービス別売上高

2022年12月期第1四半期における

#### 不動産会社向けサービス

売上高は**3億87百万円**となり、前年同期比**101.9%**

#### 法人企業向けサービス

売上高は**3億62百万円**となり、前年同期比**106.8%**

#### 引越会社向けサービス

売上高は**45百万円**となり、前年同期比**106.5%**

1億82百万円



2021年12月期  
第1四半期

1億18百万円



2022年12月期  
第1四半期

### 営業利益

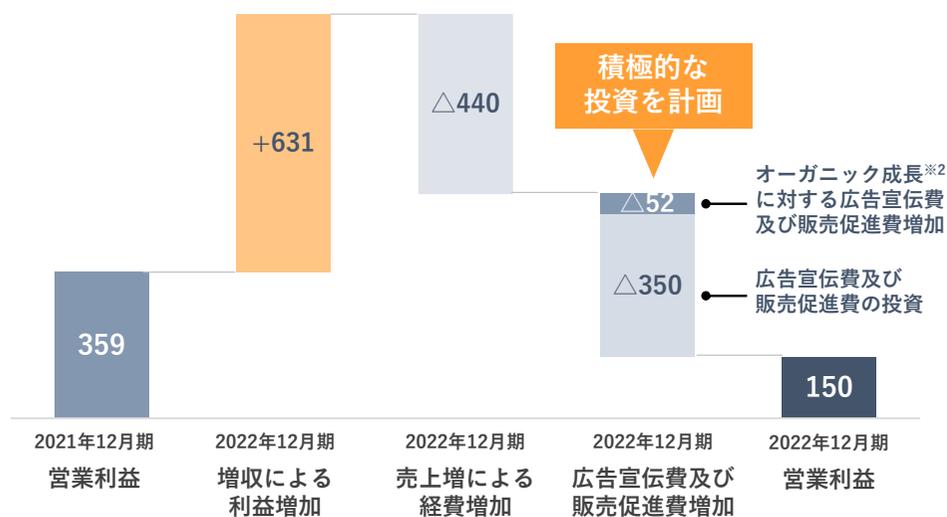
## 販管費の増額による減益

- ・ 2Qから実施される  
営業パートナーとの協業のため、社員を増員
- ・ 法人企業向けサービスからの  
依頼に対応する臨時雇用者の増員

## 売上高を加速的に成長させるため積極的な投資を計画 新規法人企業数の増加と転貸戸数の獲得のための投資

### 営業利益の前期比推移

(単位：百万円)



※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

### 投資内容

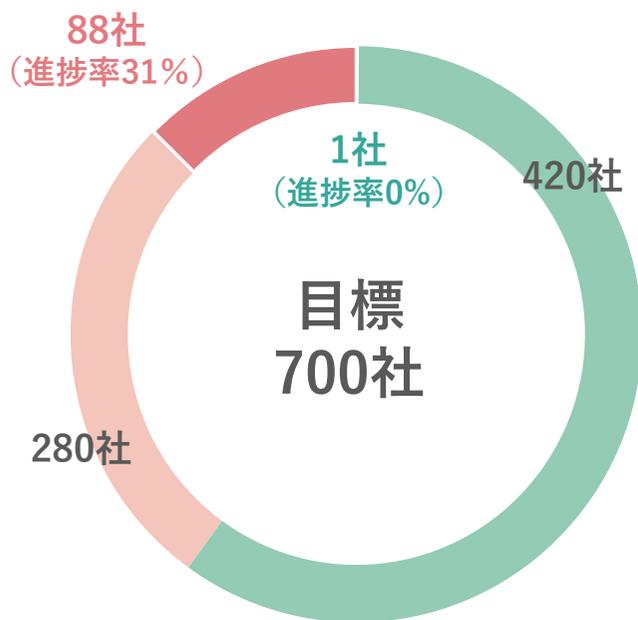
営業パートナーと協業し  
法人企業の新規提携数を増やす

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

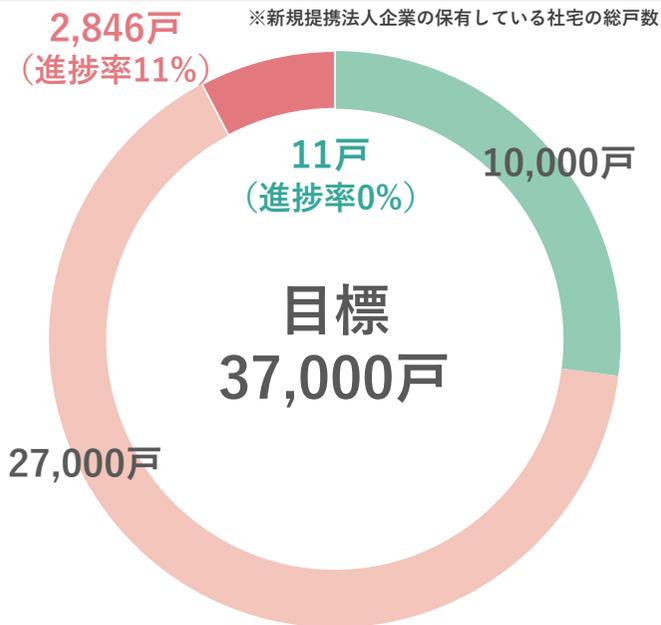
その他、サービスの  
認知度向上プロモーション等

## オーガニック成長に加え、積極的な投資を実施

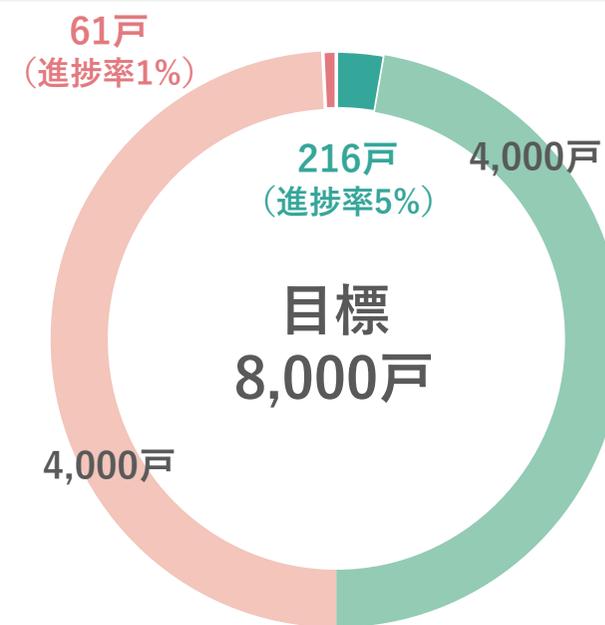
法人企業の新規提携数



2022年獲得潜在戸数



ヘヤワリ契約戸数



■オーガニック成長目標 ■投資による成長目標 ■オーガニック成長進捗 ■投資による成長進捗

# サービス別決算概要 不動産会社向けサービス



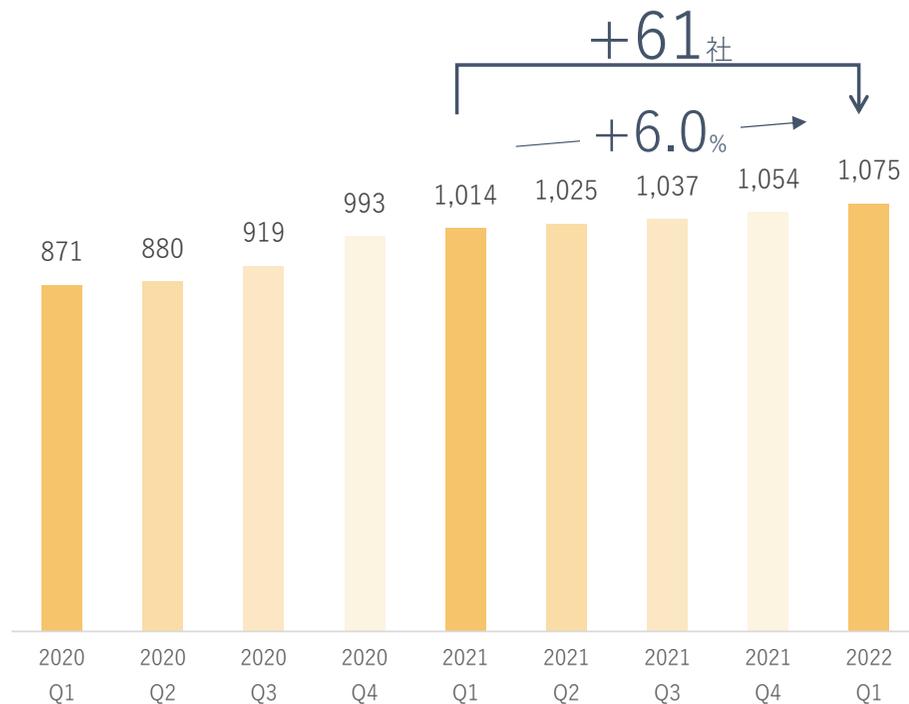
(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期	2021年12月期 第1四半期	前年同期比
売上高	<b>387</b>	379	101.9%
売上原価	<b>61</b>	71	85.3%
売上総利益	<b>326</b>	308	105.8%

売上高 **3億87**百万円となり  
前年同期比**101.9%**

サポート件数はコロナ禍以前の水準まで戻るが  
売上貢献の小さいサポートの比率が増加

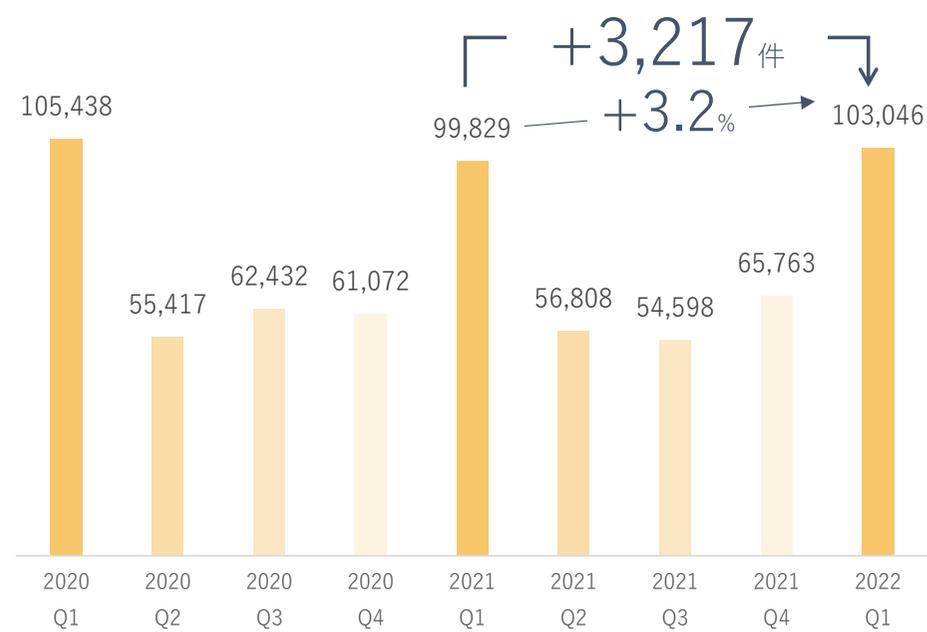
### 提携社数

**1,075社** (2022年3月末時点)  
前年同期比 **61社増加**



### サポート件数

**103,046件** (2022年3月末時点)  
前年同期比 **3,217件増加**



# サービス別決算概要 法人企業向けサービス



	2022年12月期 第1四半期	2021年12月期 第1四半期	前年同期比
売上高	<b>362</b>	339	106.8%
売上原価	<b>28</b>	25	111.3%
売上総利益	<b>333</b>	313	106.4%

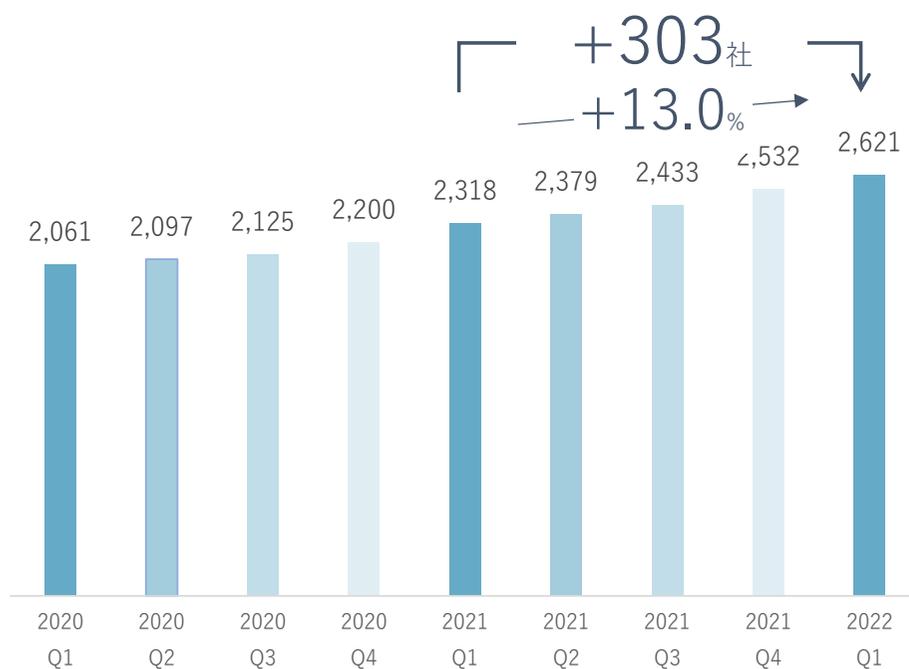
売上高**3億62**百万円となり、  
前年同期比**106.8%**

法人企業の契約進捗は順調

一方で、転貸サービスは導入までの時間が  
予定よりもかかっているため  
契約戸数の進捗は、予想を下回る

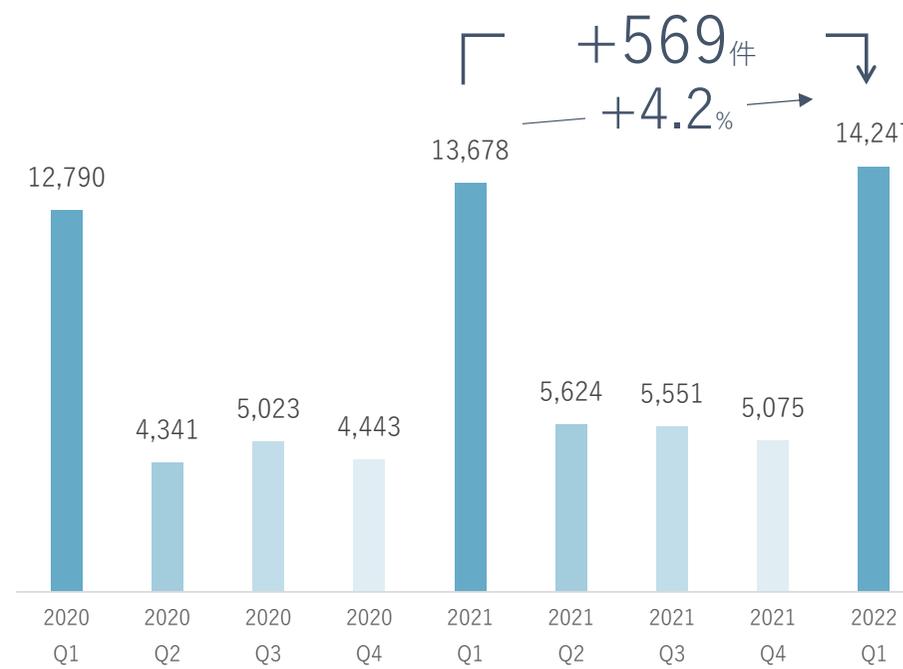
### 登録社数

**2,621社**(2022年3月末時点)  
前年同期比**303社**増加



### サポート件数

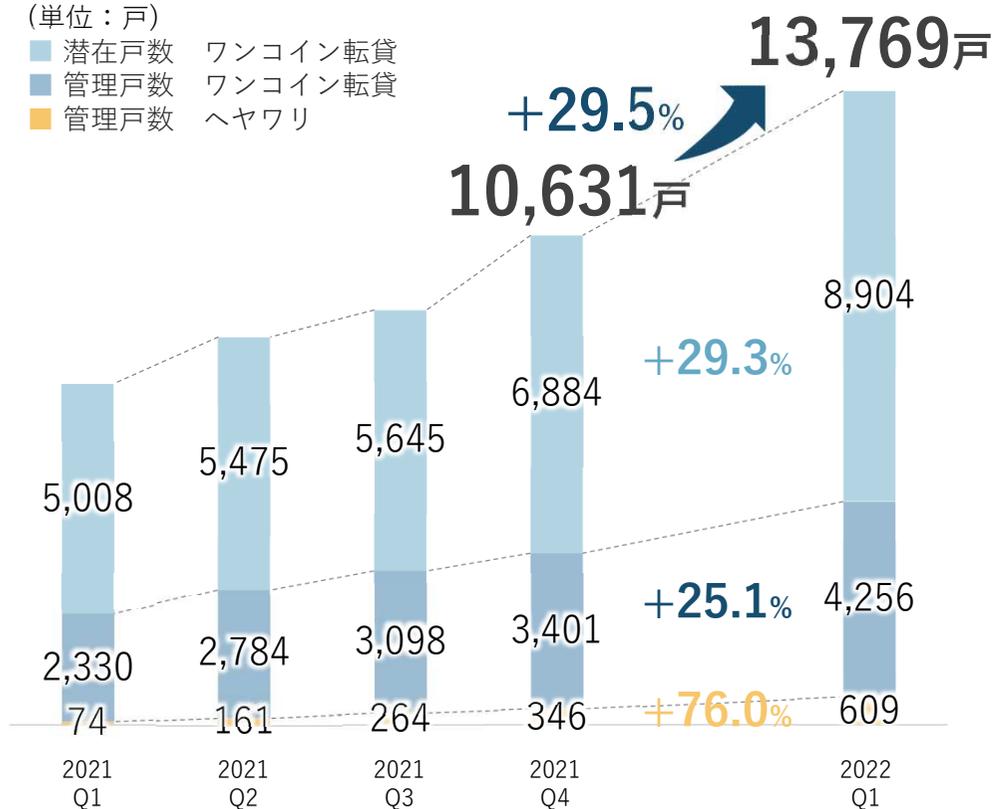
**14,247件**(2022年3月末時点)  
前年同期比**569件**増加



### 管理戸数・潜在戸数は前期比29.5%増加

(単位：戸)

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



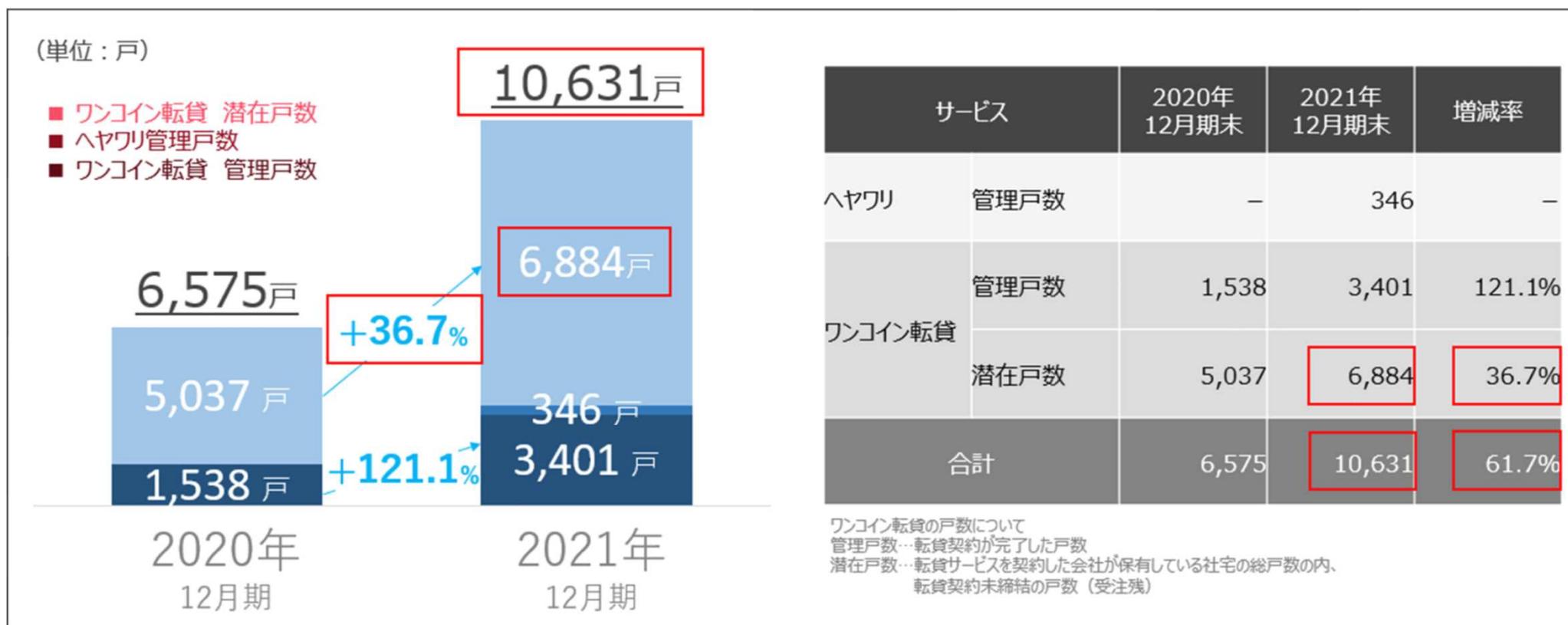
区分	サービス名	2022年12月期 第1四半期	2021年12月期 通期	増減率
管理戸数	ワンコイン転貸	4,256	3,401	+25.1%
	Heyawari	609	346	+76.0%
	小計	4,865	3,747	
潜在戸数	ワンコイン転貸	8,904	6,884	+29.3%
合計		13,769	10,631	+29.5%

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）

## 「2021年12月期決算説明資料」の一部訂正について

2022年2月14日に開示いたしました「2021年12月期 決算説明資料」の記載に、一部訂正すべき事項が生じたので以下のとおり訂正いたします。

なお、訂正箇所は赤枠を付して表示しております。



# サービス別決算概要 引越会社向けサービス



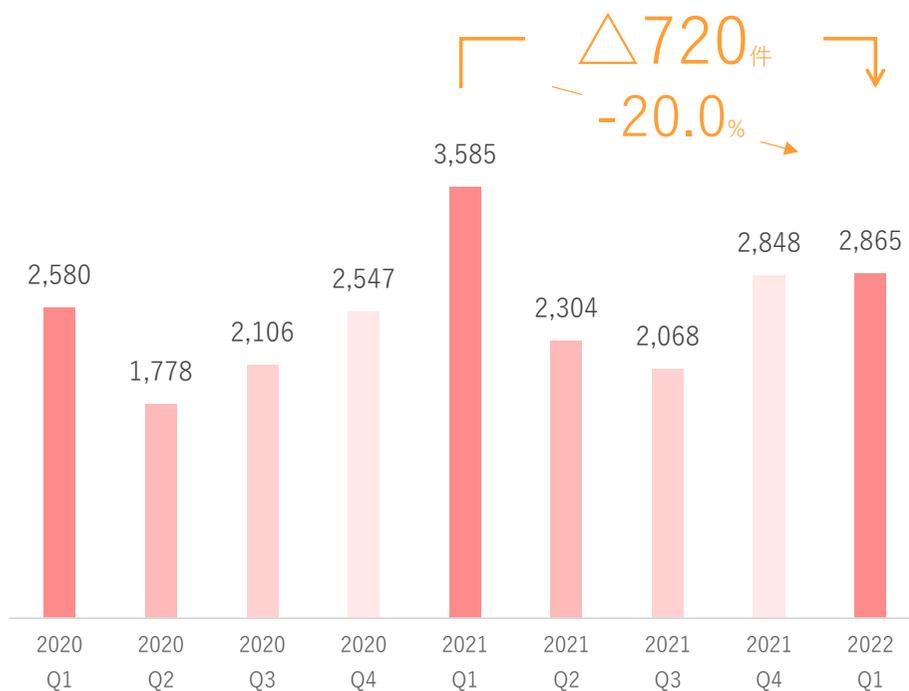
(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期	2021年12月期 第1四半期	前年同期比
売上高	45	42	106.5%
売上原価	8	17	50.7%
売上総利益	36	25	144.9%

売上高は**45**百万円となり、  
前年同期比**106.5%**

案件マッチング数、引越しサポート件数は  
ともに減少するも、手数料単価が改善し増益。

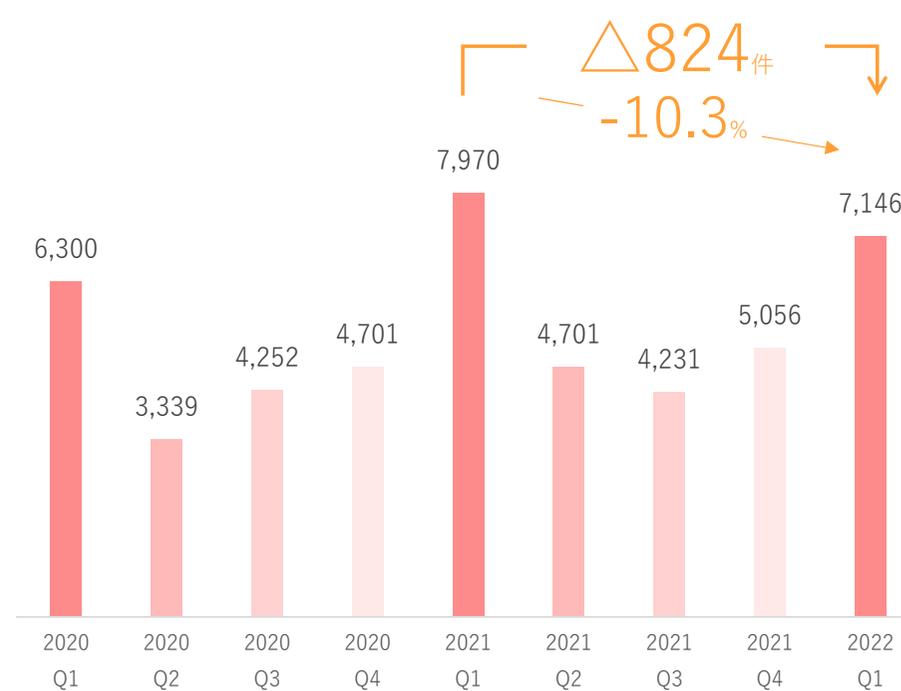
## 案件マッチング件数

**2,865社**(2022年3月末時点)  
前年同期比 **20.0%減少**



## 引越しサポート件数

**7,146件**(2022年3月末時点)  
前年同期比 **10.3%減少**



# appendix



# 2022年12月期 業績予想



## 2022年12月期 連結業績予想



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

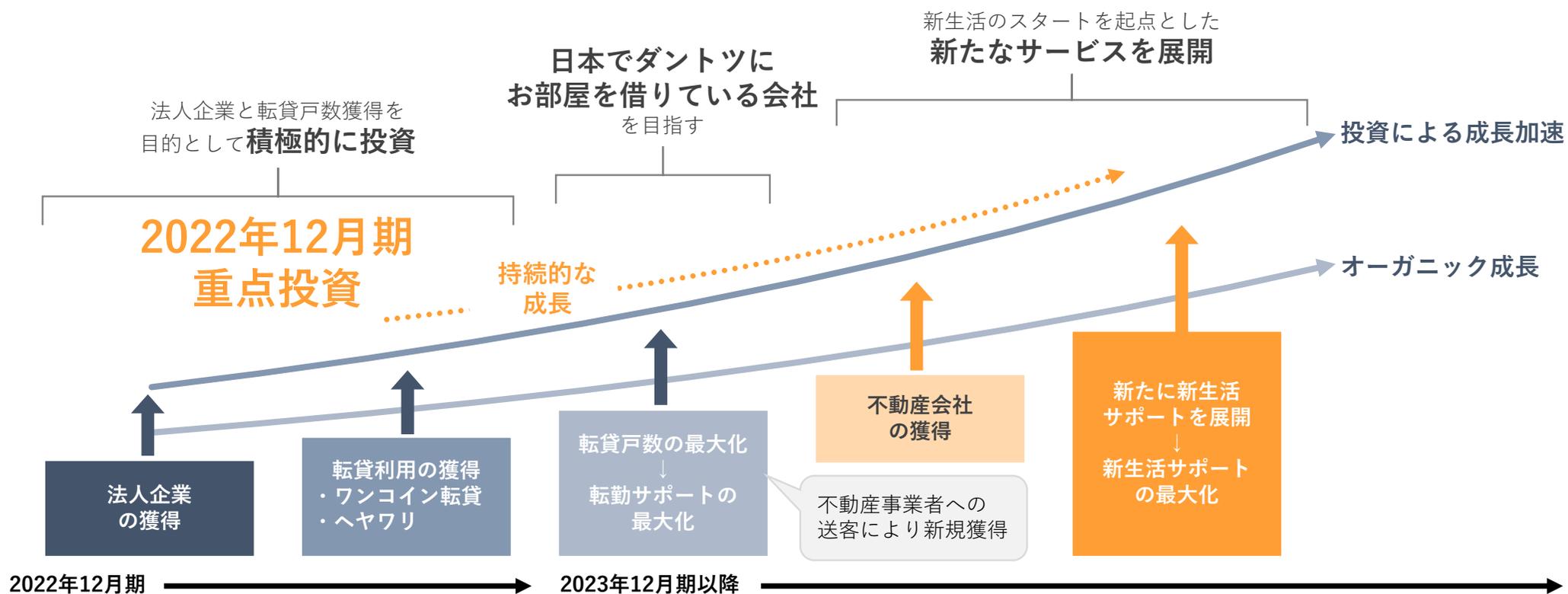
営業利益

1億50百万円  
投資拡大により  
前期比 **58.3%減益**

(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	<b>3,000 ~2,860</b>	623 ~483	26.2%~20.3%
営業利益	359	<b>150</b>	△209	△58.3%
経常利益	345	<b>152</b>	△193	△56.0%
当期純利益	239	<b>105</b>	△133	△56.0%

※2022年12月期 通期業績予想に変更はございません。

## 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

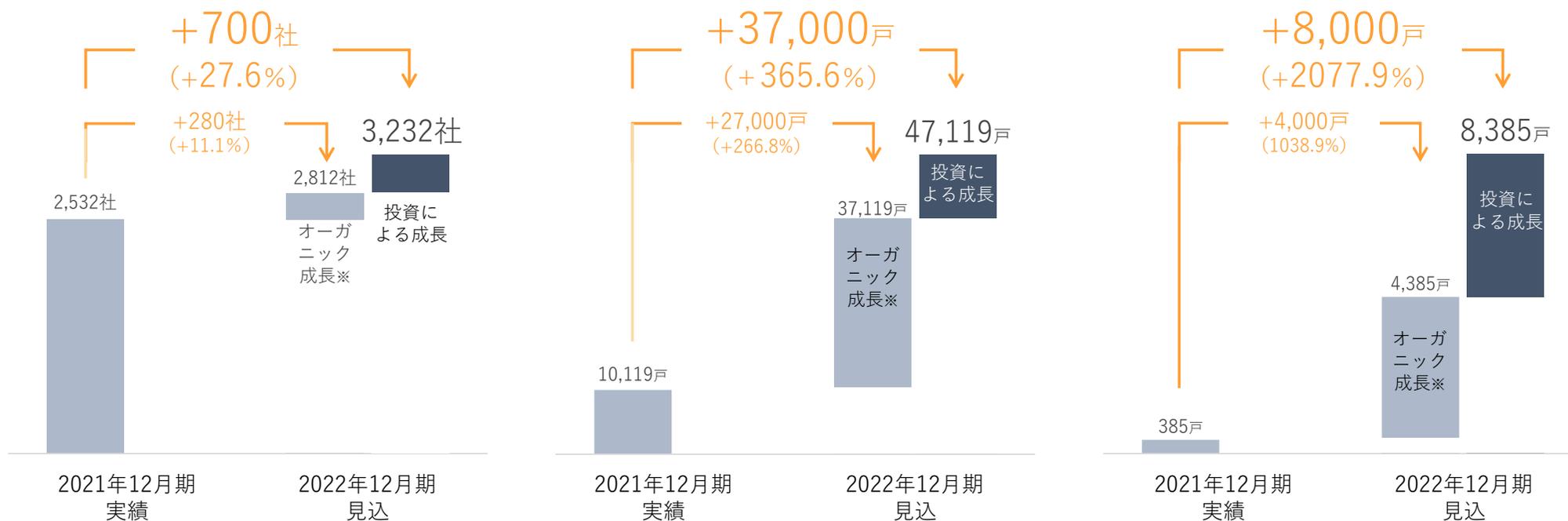


## 日本で **ダントツ** にお部屋を借りている会社を目指す

### 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

表示名	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	引越し事業者	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
不動産会社向けサービス	新生活ラクっとNAVI	新生活ラクっとNAVI	不動産事業者	転居をする個人	—	○	○	○	○	—	—
法人企業向けサービス	転勤ラクっとNAVI	転勤ラクっとNAVI	法人企業等	転勤をする従業員	○	○	○	○	○	—	—
		ワンコイン転貸			○	○	○	○	○	—	○
		ヘヤワリ	個人WEBサイトから登録	法人企業等の従業員	○	○	○	○	○	○	○
引越会社向けサービス	ハコプラ・WEB	ハコプラ	引越事業者	引越事業者	—	○	—	—	—	—	—
		引越しラクっと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)

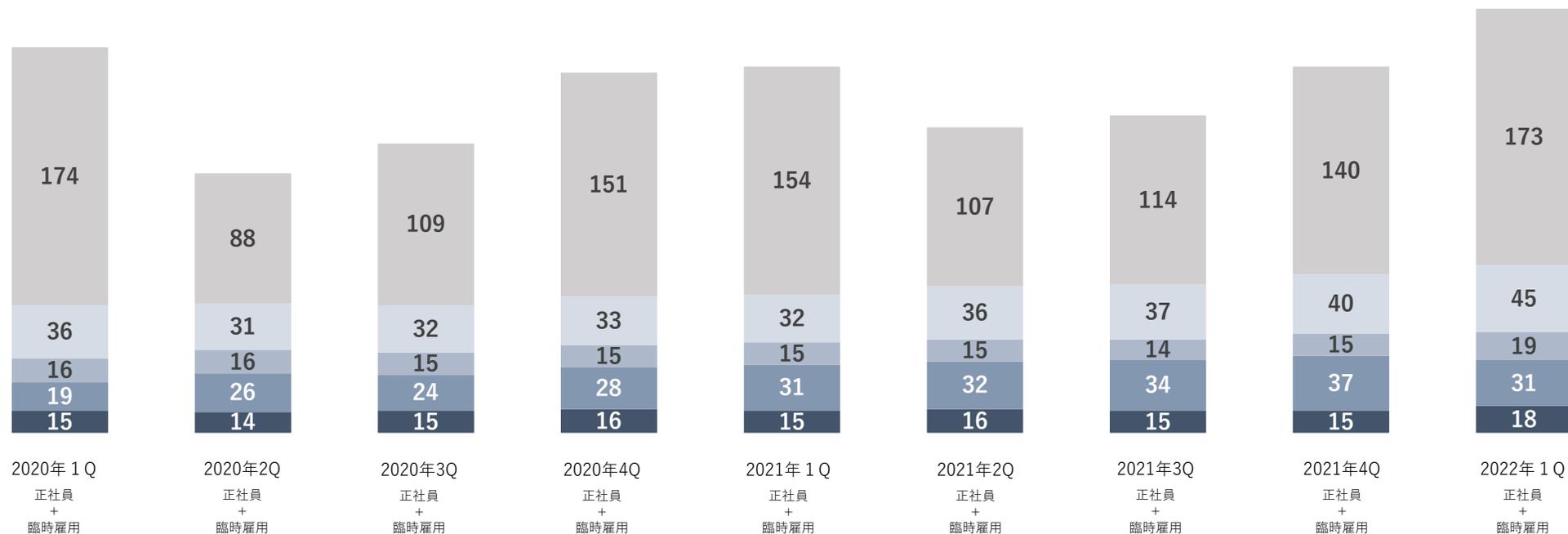
主要サポート数 (2022年12月期Q1)

パートナー (サービス提供)

		クライアント (サービス依頼)	主要サポート数 (2022年12月期Q1)	パートナー (サービス提供)
不動産会社 向け サービス	新生活ラクっと NAVI	不動産事業者等 <b>1,075</b> 社	累計サポート数 <b>10.3</b> 万件	不動産事業者 <b>441</b> 社
	法人企業 向け サービス	法人企業等 <b>2,621</b> 社	累計サポート数 <b>1.4</b> 万件	引越事業者 <b>163</b> 社
	へヤワリ	法人企業等 <b>432</b> 社	—	ライフライン提供事業者 <b>87</b> 社
引越会社 向け サービス	ハコプラ	参加事業者 <b>108</b> 社	案件マッチング <b>0.2</b> 万件	参加事業者 <b>108</b> 社

- ・ 2Qから実施される営業パートナーとの協業のため、セールスの増員
- ・ 法人企業向けサービスからの依頼増加に対応する臨時雇用者の増員

■ コーポレート ■ オペレーション ■ カスタマー ■ セールス ■ 臨時雇用



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みます

Environment  
環境

**CO2排出削減**  
 ハコブ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**  
 ハコブ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）



**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。新生活ラクっとNAVIや転勤ラクっと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。新生活ラクっとNAVI、転勤ラクっとNAVI、引越ラクっと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、引越し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っとNAVIに加えて、現在は転勤ラクっとNAVI、引越ラクっと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、他社との競争、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。

The logo for LIVERO features a stylized 'L' icon on the left, composed of a red vertical bar and a black horizontal bar meeting at a white corner. To the right of the icon, the word 'LIVERO' is written in a bold, black, sans-serif typeface.

**LIVERO**