

2022年7月1日

各位

会社名 株式会社リベロ
代表取締役社長 鹿島 秀俊
(コード：9245 東証グロース)

よくある質問と回答（2022年12月期第2四半期）

日頃より、格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。株主の皆様、投資家の皆様より頂戴したご質問と回答について、下記のとおり開示させていただきます。

回答内容については、時点のずれによって表現が若干異なる可能性がございますが、直近の回答内容を記載しております。

Q1. 第2四半期全体で売上の伸びが鈍化しているように見えるが、何が原因なのか。

A. 法人企業向けサービスの、1社あたりのサポート件数が、昨年実績よりも少なく当社の予想を下回ったことが原因となっております。

Q2. 販売管理費が大幅に増えている理由は何か？

A. 販売管理費の増額については大きく3つのポイントがあります。

1) 正社員の採用

今期導入いただいた法人企業のサービス利用促進の強化や、6月以降始まる代理店施策に必要な人員を採用致しました。

2) 期間雇用従業員の採用

今期は、昨年に比べサービス依頼件数も増える可能性が高いと予測していたため、予測数に合わせ期間雇用従業員を採用致しました。

3) ヘヤワリ広告費用

Q3. 不動産会社向けサービス新生活ラクっと NAVI のサポート件数が2020年に比べて減少しているがコロナの影響なのか。

A. 2020年第1四半期は、新型コロナウイルスの影響がほとんどなかった時期になりますので、2年かけてほぼ同じ水準に戻ってきたと考えております。

Q4. 不動産会社向けサービスのサポート件数ですが、2021年と比較すると、売上の伸びが鈍化しているように感じるが、原因は何か？

A. 売上貢献が比較的小さい、電気やガスのサポート件数比率が増えたことによります。

Q5. 電力会社からの手数料が減ることが予測されるが、対策はとれているのか？

A. 手数料単価だけでお取次をする電力会社を決めているわけではありませんが、お客様にメリットのある電力会社をご紹介します。

ガスとのセット割引など、お取次の件数を増やすことで、手数料の減額を補っていかうと考えております。

Q6. 代理店施策とは、具体的にどういった施策なのか？

A. 法人企業へ、自社のサービスの提案をしたい企業と提携し、転勤サービスや、福利厚生サービスの営業を当社に代わってしていただきます。サービスごとに紹介料を設定し、法人企業様サービスを導入いただいた時点で紹介手数料をお支払いする施策となっております。

紹介料については一時的に発生する費用となり、サービス導入企業の依頼は、この先、継続的にくることから投資の効果は高いと考えております。

Q7. 代理店とはどのような属性を示しているか。

A. 当社とシナジーがある不動産会社、地方銀行、保険会社、福利厚生会社に加え、営業代行会社との取り組みとなります。

Q8. 引越会社向けサービスである、案件マッチング数が減っているのに対し、引越しの手料単価が増えているのはなぜか。

A. 引越単価は、物価や利用運送車両、人材確保の難易度によって、毎年変動しております。当社では大手引越会社にくらべ引越しの件数が少ないことから、影響を受けやすく10~20%くらい変化しているためです。

Q9. ヘヤワリ契約戸数の進捗が遅れている、原因はどこにあるのか。

A. 個人のお引越しかかわるサービスなので、引越時期が特定されていないことが主な原因と

考えております。現在このサービスについては、福利厚生社宅とセットで提案をしており、新入社員や中途採用など、比較的引越が発生しやすいタイミングで周知いただくことで利用機会を増やしていただけるよう対策しております。

また、個人向けに転貸借を行うというビジネスモデルが業界で初めてであることから、前例がないという理由で、一部管理会社に理解いただけておらず転貸借ができないケースがありますが、管理会社の理解を得られることで拡大スピードも上がると考えております。

Q10.積極的な投資を計画とのことですが、2022年第1四半期では、いくらほど投資していますか？

A.へヤワリ広告費として1,100万円程度投資を行っております。

以上