



2022年12月期 第2四半期
決算説明資料

2022年8月10日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

目次

1. 企業概要	03
2. 決算ハイライト	10
3. サービス別決算概要	
不動産会社向けサービス	15
法人企業向けサービス	18
引越会社向けサービス	24
4. 成長可能性	27
5. Q & A	30
6. appendix	32

困った困ったを、良かった良かったに。

当社グループは、
新生活サービスプラットフォームを
構築・提供することで
新生活をスタートする際、直面する課題を解決し
持続可能な社会の実現に取り組めます。

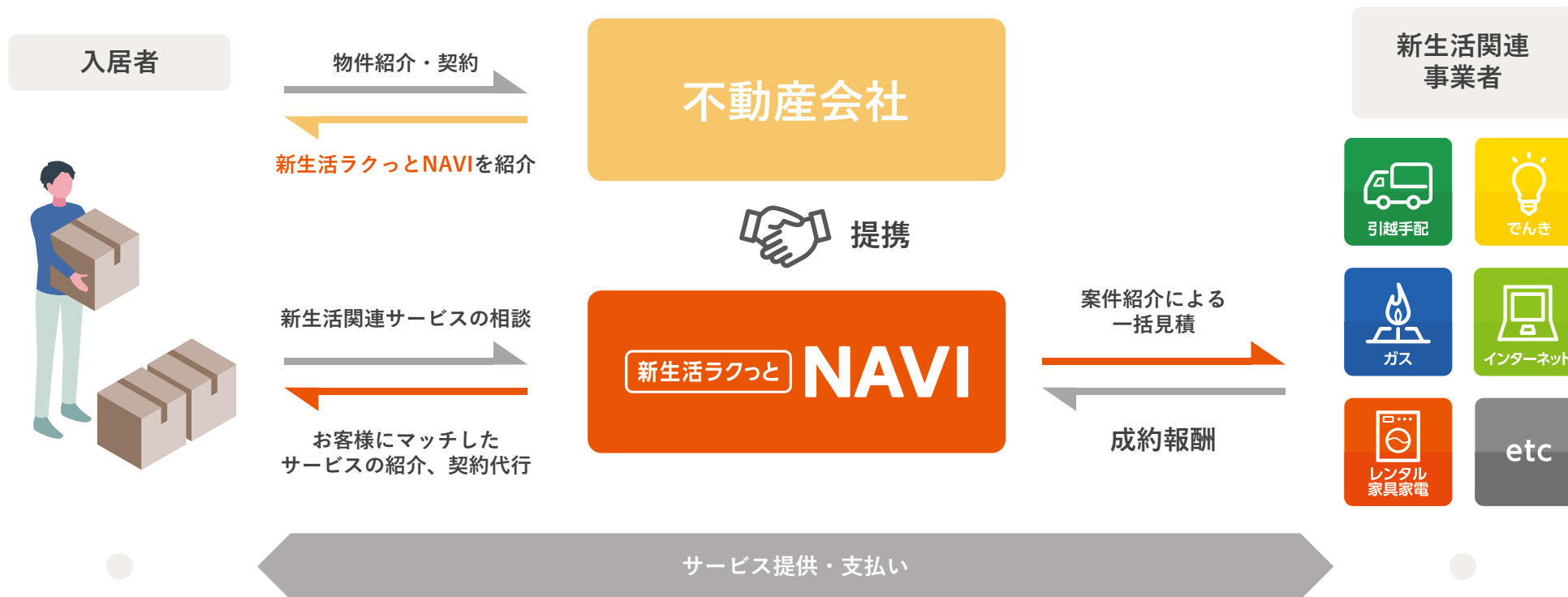


新生活プラットフォームを構築し、新生活に関わる全ての人の課題解決を実現

より多くのサービス提供事業者と提携し、
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 (サービス依頼者)	主要サポート数 (創業から2022年12月期Q2までの累計)	パートナー (サービス提供事業者)
不動産会社 向け サービス	新生活ラクっと NAVI	不動産会社等 1,106 社	累計サポート数 249 万件	不動産会社 459 社
	法人企業 向け サービス	法人企業等 2,723 社	累計サポート数 16 万件	引越会社 172 社
	へヤワリ	法人企業等 499 社	—	ライフライン提供事業者 88 社
引越会社 向け サービス	ハコプラ	参加事業者 113 社	案件マッチング 2.7 万件	参加事業者 113 社

お部屋探しをされた入居者の、引越しやライフラインのお手配を不動産会社に代わって行います。



企業概要
法人企業向けサービス



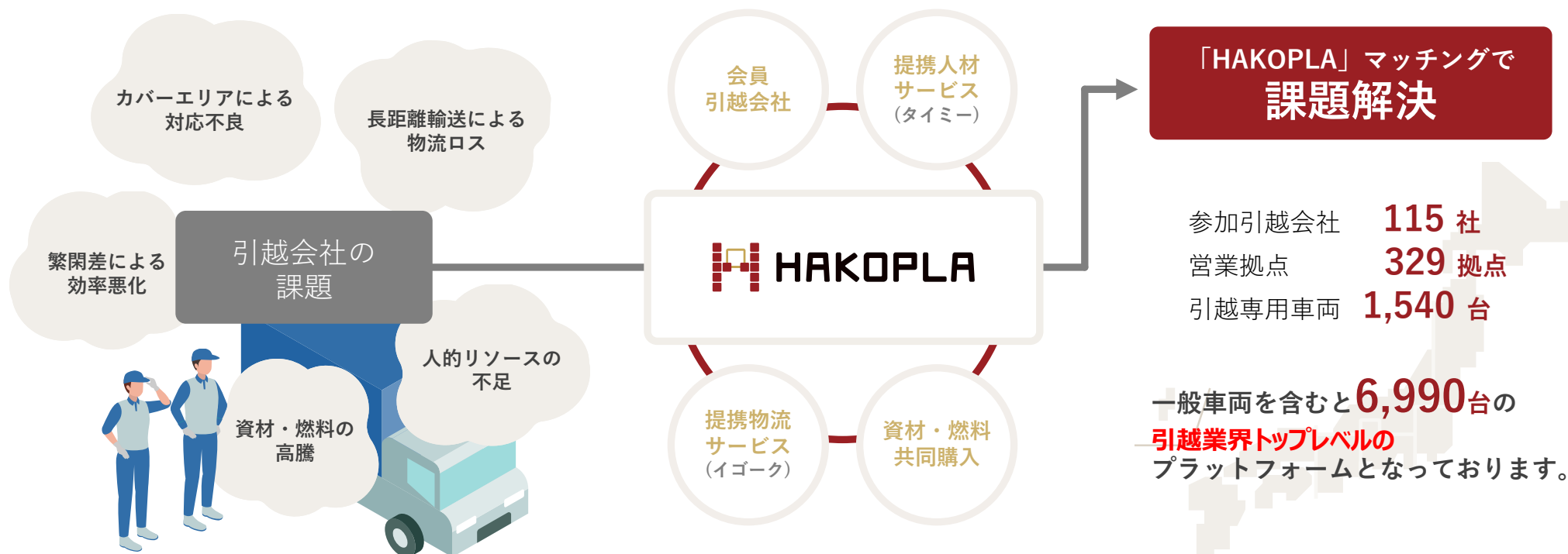
法人企業の転勤者や新入社員のお部屋探しや引越し手配をワンストップで行います。
また個人で物件を借りる方への家賃割引サービスもあるため
多くの従業員にご利用いただけるサービスです。



不動産会社から入居者をご紹介いただくだけでなく
当社から入居者を紹介できる**相互送客の関係を実現**



引越会社の様々な悩みを解決。1社ではできないことも多くの引越会社が集まることで課題解決が可能なプラットフォームです。



企業概要 弊社のサービスについて



不動産会社向けサービス

※旧：新生活ラクっとNAVI

新生活ラクっと **NAVI**



お部屋が決まった入居者からの転居に関する（電気・ガス・インターネットなどのライフラインについて）ご相談を、不動産会社に代わりご対応するサポートサービスです。

法人企業向けサービス

※旧：転勤ラクっとNAVI

転勤ラクっと **NAVI**



法人企業の従業員の転勤に伴う、お部屋探いや、引越しなどのご相談を、法人企業の担当者に代わりサポートするサービスです。

引越会社向けサービス

※ハコプラ・WEB

HAKOPLA



引越会社同士のマッチングで引越し業界の課題解決を目指した業界初の『引越会社プラットフォーム』です。

個人向けサービス

※ヘヤワリ・引越しラクっとNAVI

ヘヤワリ



入居者の家賃が「毎月 2,000円」最大2年間割引になるサービスです。煩雑な契約手続きも電子契約にて簡単に行うことが可能です。

ワンコイン転貸



新規の物件契約をはじめ、初期費用や家賃の支払い、更新・解約業務など社宅に関する全ての窓口を一本化。転貸借契約によって担当者の業務を大幅に軽減するサービスです。

引越しラクっと **NAVI**



当社のコンシェルジュが、複数の引越会社から見積り取得、料金交渉などを転居者に代わって行うサービスです。

決算ハイライト



<p>全社</p>	<p>過去最高の第2四半期累計売上高を更新</p> <p>売上高 15億62 百万円(進捗率:52.1%~54.6%)</p> <p>営業利益 2億83 百万円(進捗率:188.8%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■売上高、前年同期比+7.3% ■販売管理費、前年同期比+36.8% 	
<p>サービス別ハイライト</p>		<p>第3四半期 トピックス</p>
<p>不動産会社向けサービス ※旧：新生活ラクっとNAVI</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■コロナの影響が少なくなり、既存の不動産会社からのサポート件数が上がった。 ■不動産会社に対するインセンティブを、一部の不動産会社にて成果報酬から情報手数料に変えたため売上原価が減少。 	
<p>法人企業向けサービス ※旧：転職ラクっとNAVI</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■売上高・売上原価・売上総利益は前年同期比プラス ■オーガニック成長による法人企業の新規提携数は順調だが獲得潜在戸数が予想を下回る。 ■5月から実施した代理店施策において代理店契約は順調だが稼働が遅れている。 	
<p>引越会社向けサービス ※ハコプラ・WEB</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■案件マッチング数、引越しサポート件数ともに前年同期比プラス。 	
		<ul style="list-style-type: none"> ■新生活関連事業者と協業し、新規サポート件数の増加を見込む。 ■新電力事業者からの手数料については、第1Qと変わらず年間売上予測△2%程度と予測される。
		<ul style="list-style-type: none"> ■福利厚生生活用の提案を開始。 ■代理店施策をシナジーがある企業を中心に営業活動を強化する。
		<ul style="list-style-type: none"> ■ハコプラ参加引越会社の増加と利用率改善による案件マッチング数の増加を目指す。

(単位：百万円)	2022年12月期 第2四半期	2021年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	1,562	1,456	+7.3%
売上総利益	1,374	1,249	+10.0%
販売管理費	1,091	797	+36.8%
営業利益	283	451	△37.3%
経常利益	283	452	△37.4%
当期純利益	193	299	△35.4%

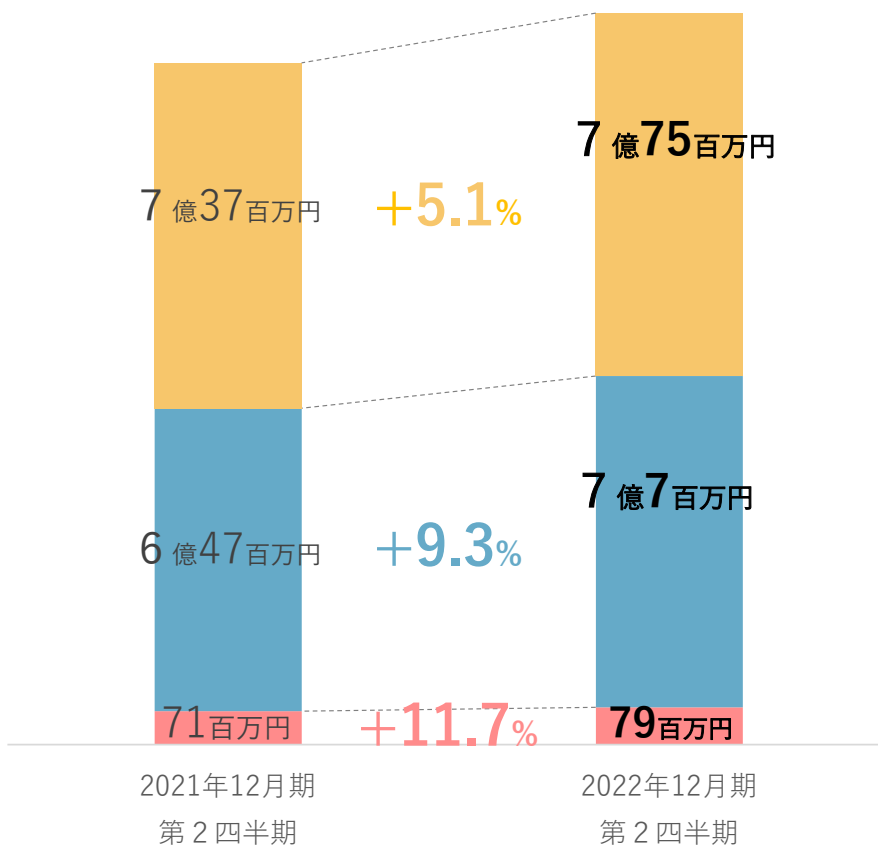
2022年12月期第2四半期における

売上高は **15億62百万円**

通期業績予想に対しての

進捗率 **52.1%~54.6%**

■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2四半期における

不動産会社向けサービス

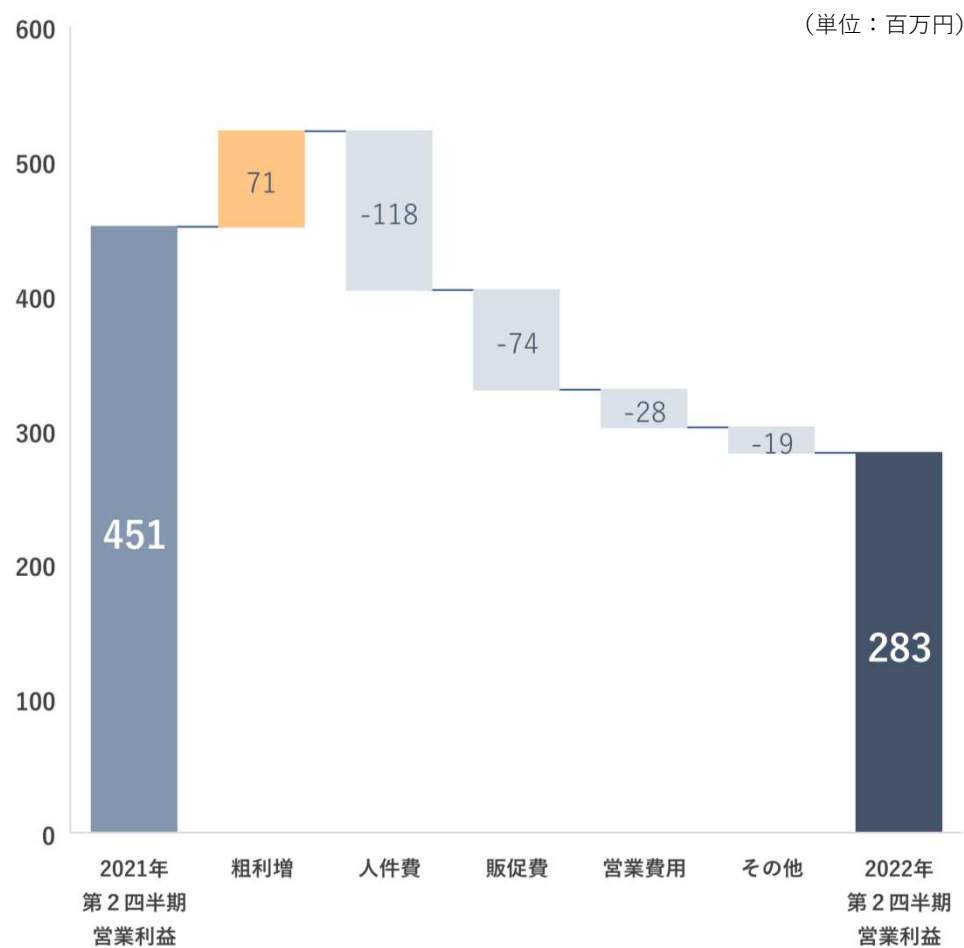
売上高は **7億75百万円** となり、前年同期比 **+5.1%**

法人企業向けサービス

売上高は **7億7百万円** となり、前年同期比 **+9.3%**

引越会社向けサービス

売上高は **79百万円** となり、前年同期比 **+11.7%**



販管費の増額による減益

〈人件費〉

- ・ 依頼に対応する臨時雇用者の増員
- ・ 代理店施策のための社員の増員

〈販促費〉

- ・ 一部の不動産会社にて成果報酬から情報手数料に変更

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2四半期	2021年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	775	737	+5.1%
売上原価	118	138	△14.8%
売上総利益	657	598	+9.7%

売上高 **7億75百万円**となり
前年同期比 **+5.1%**

〈売上高〉

・サポート件数増加

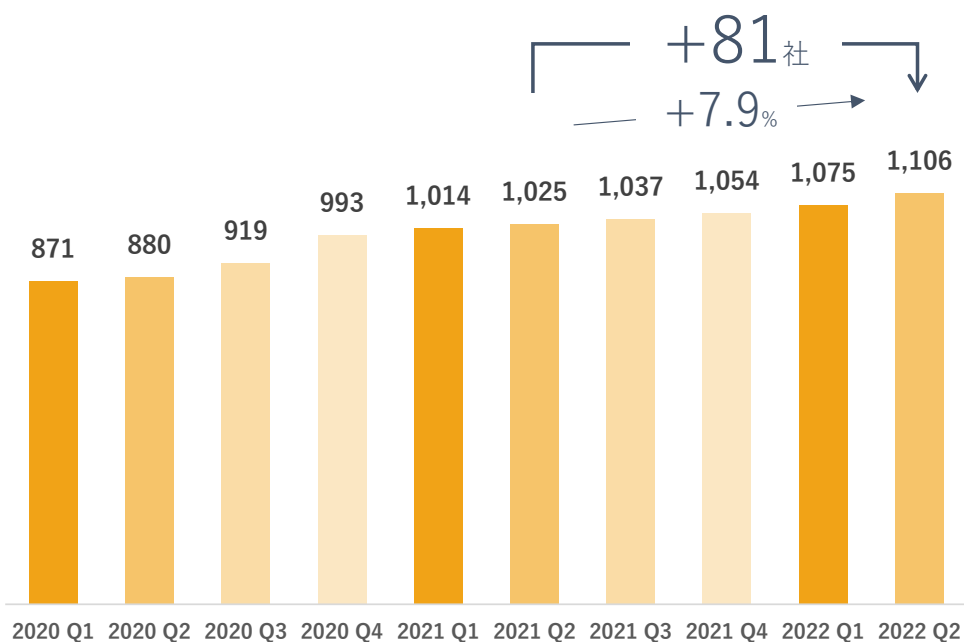
〈売上原価〉

・不動産会社に対するインセンティブ変更

※一部の不動産会社にて、成果報酬から情報手数料に変更

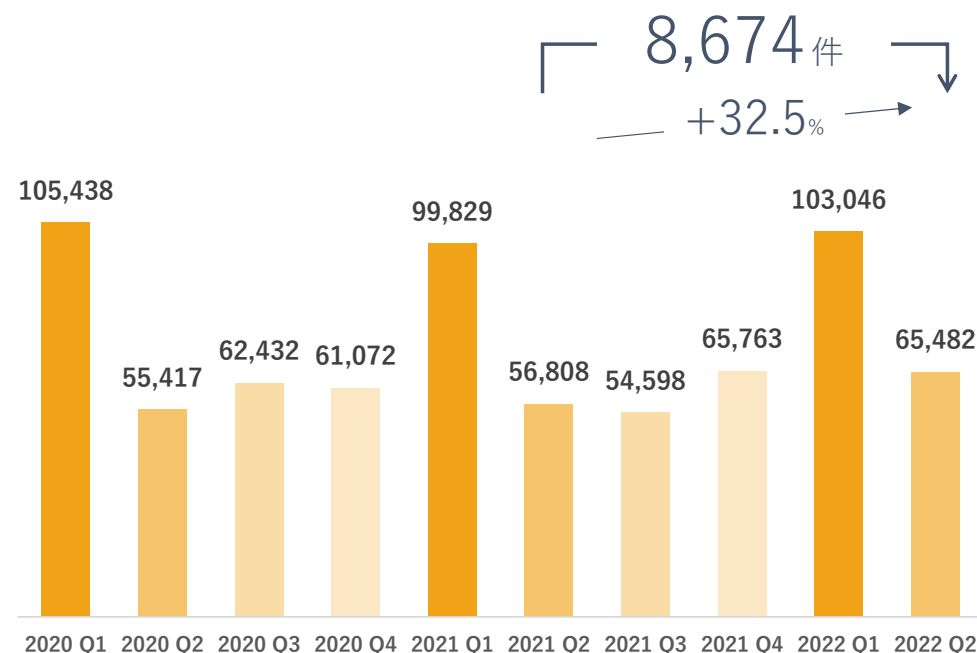
提携社数

1,106社(2022年6月末時点)
前年同期比 **81社増加**



サポート件数

65,482件(2022年6月末時点)
前年同期比 **8,674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2四半期	2021年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	707	647	+9.3%
売上原価	54	43	+24.8%
売上総利益	653	603	+8.2%

売上高 **7億7百万円**となり、
前年同期比**+9.3%**

〈売上高・売上総利益〉

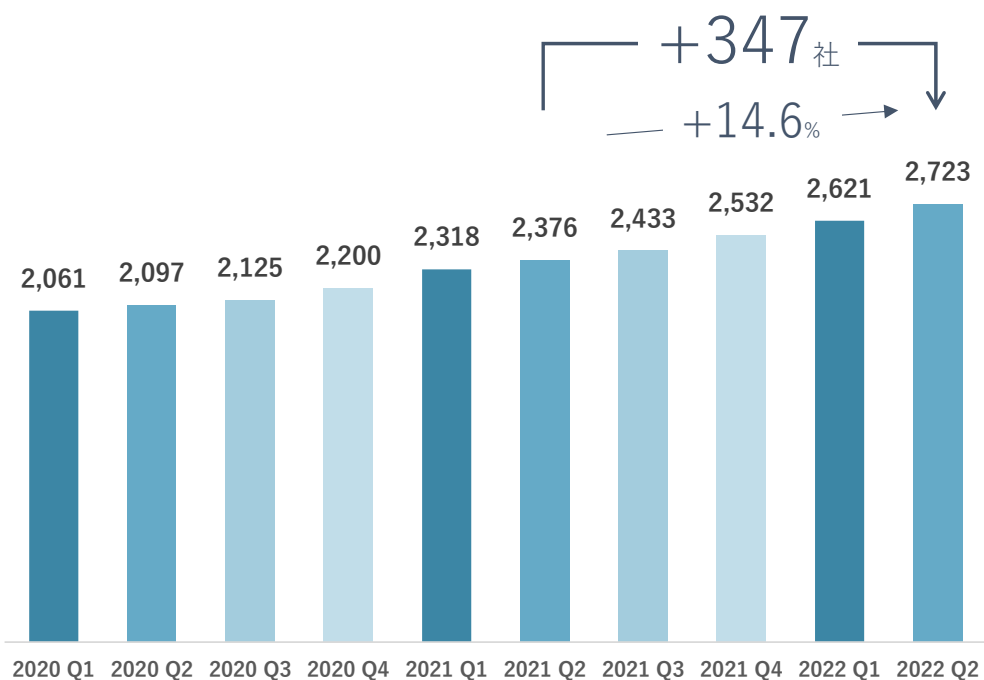
- ・前年同期比プラス

〈その他〉

- ・法人企業の新規提携数は進捗を上回る
- ・代理店提携数は進捗を上回る
- ・代理店施策の稼働が遅れる

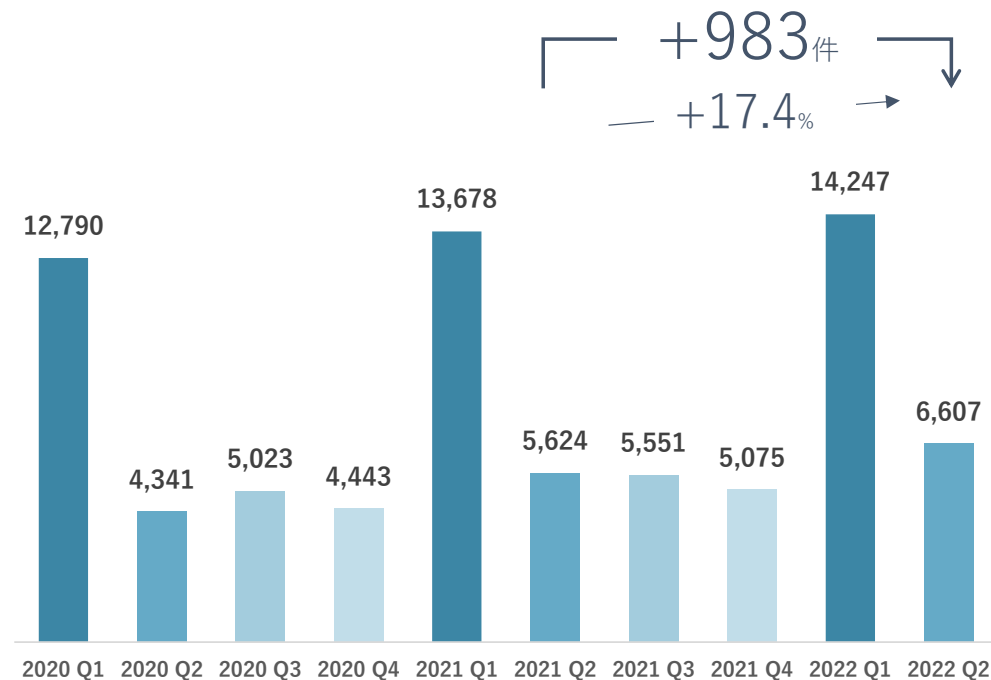
登録社数

2,723社(2022年6月末時点)
前年同期比 **347**社増加



サポート件数

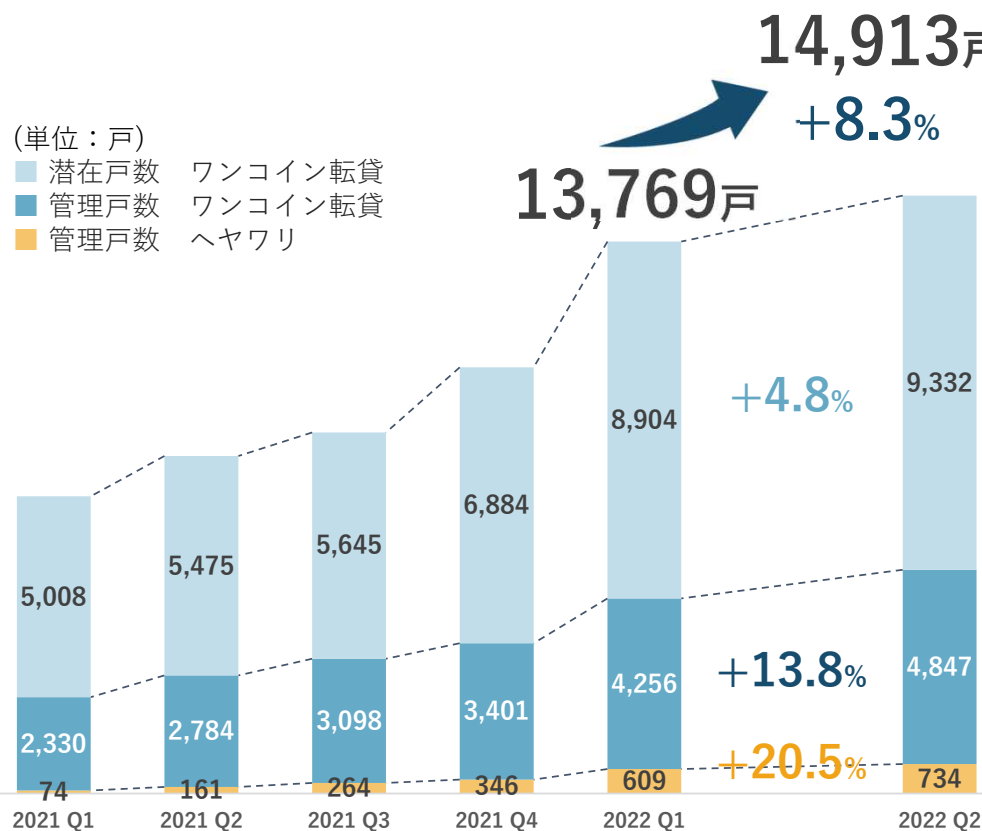
6,607件(2022年6月末時点)
前年同期比 **983**件増加



管理戸数+潜在戸数は+8.3%

(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

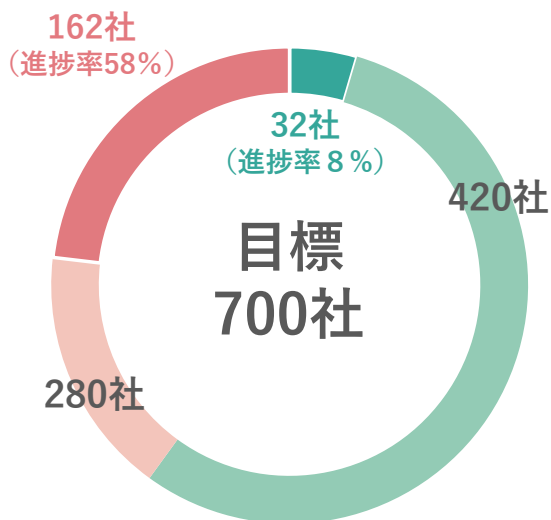


区分	サービス名	2022年12月期 第2四半期	2022年12月期 第1四半期	増減率
管理戸数	ワンコイン転貸	4,847	4,256	+13.8%
	ヘヤワリ	734	609	+20.5%
	小計	5,581	4,865	
潜在戸数	ワンコイン転貸	9,332	8,904	+4.8%
合計		14,913	13,769	+8.3%

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）

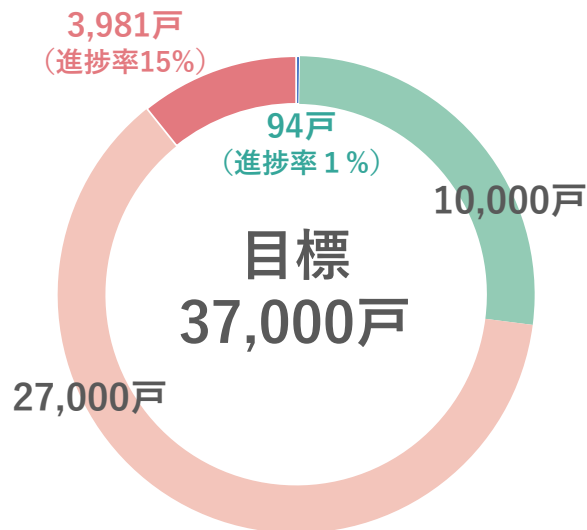
パートナー契約社数は進捗を上回り35社と提携。
 新規法人企業提携数・獲得潜在戸数については進捗予想を下回る結果となる。
 シナジーがある企業との営業活動を強化する。

法人企業の新規提携数

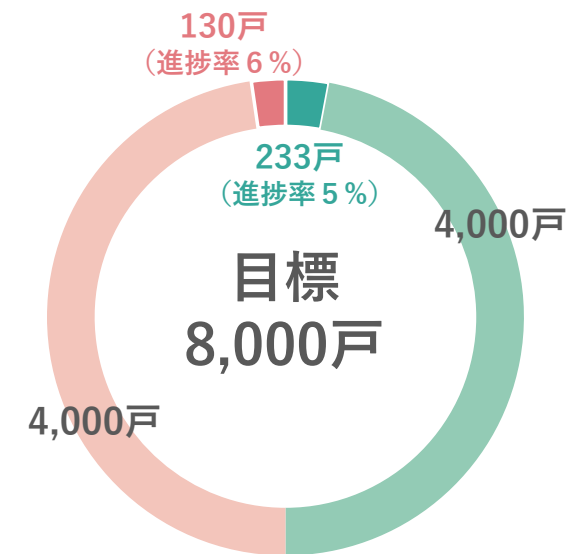


2022年獲得潜在戸数

※新規提携法人企業の保有している社宅の総戸数



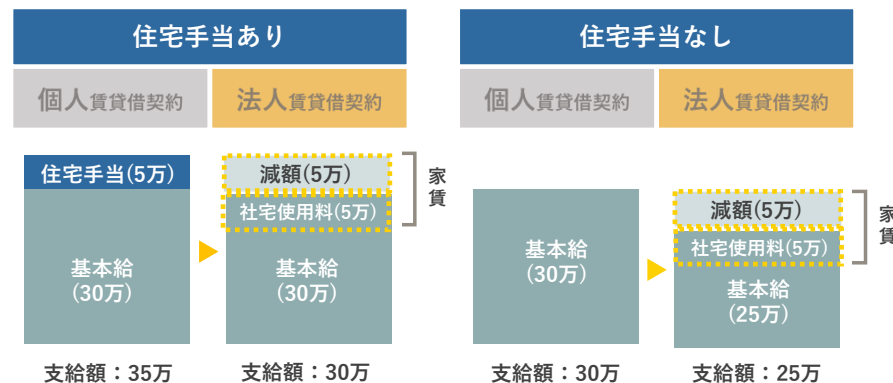
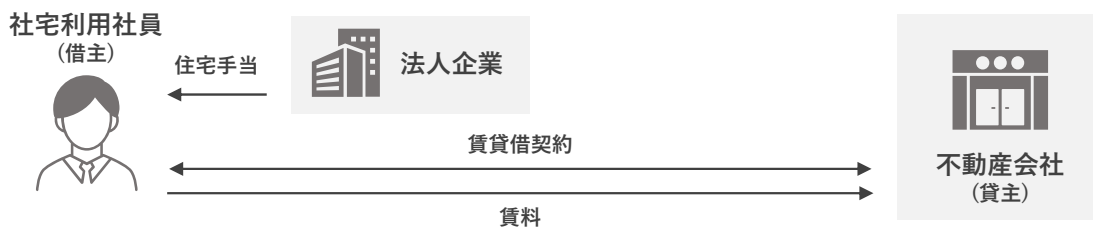
ヘヤワリ契約戸数



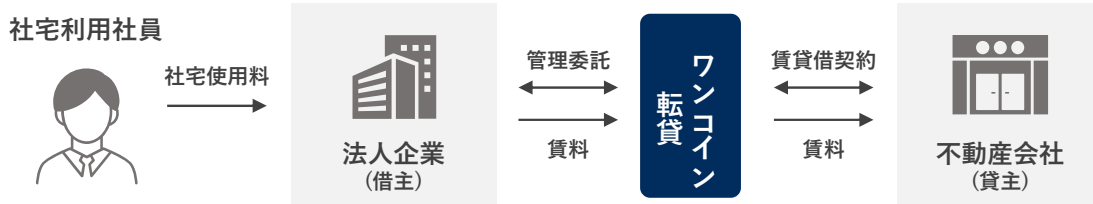
■オーガニック成長目標 ■投資による成長目標 ■オーガニック成長進捗 ■投資による成長進捗

法人企業の賃貸物件にお住まいの従業員すべてが対象になる新しい制度のご提案

従来の住宅手当型 (個人賃貸借契約)



当社の推奨する福利厚生型社宅 (法人賃貸借契約)



◆従業員の手取り増加
(社会保険料、所得税等軽減)

◆会社の負担減
(法定福利費軽減)



煩わしい社宅管理は
ワンコイン転貸でサポート !!

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2四半期	2021年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	79	71	+11.7%
売上原価	15	24	△36.5%
売上総利益	64	46	+37.0%

売上高は **79** 百万円となり、
前年同期比 **+11.7%**

〈売上高・売上総利益〉

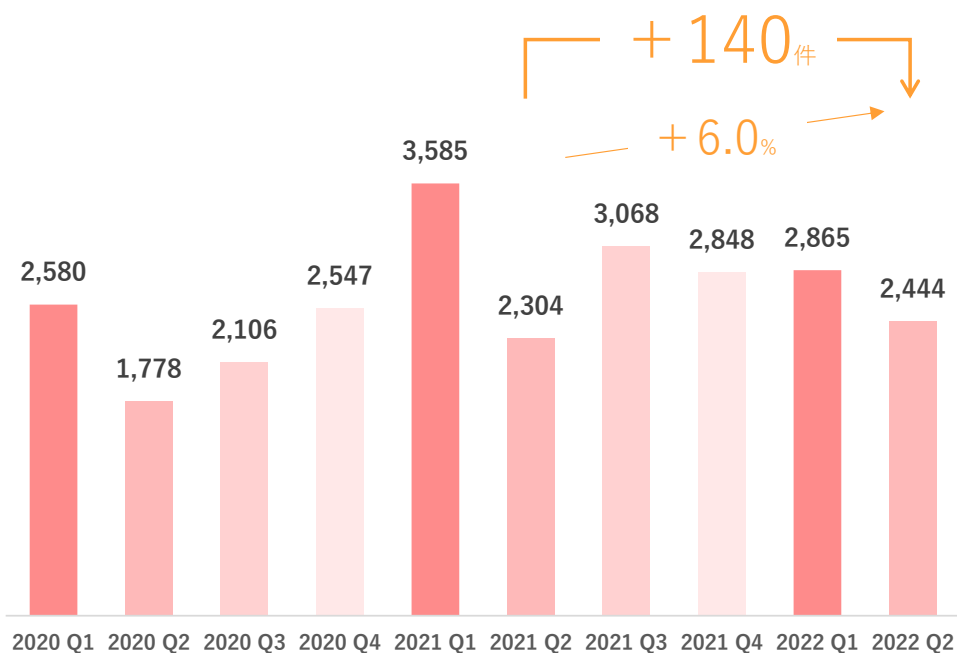
- ・ 案件マッチング数、引越しサポート件数がともに前年比プラスだったことが要因

〈売上原価〉

- ・ 一部提携業者への紹介料が減額

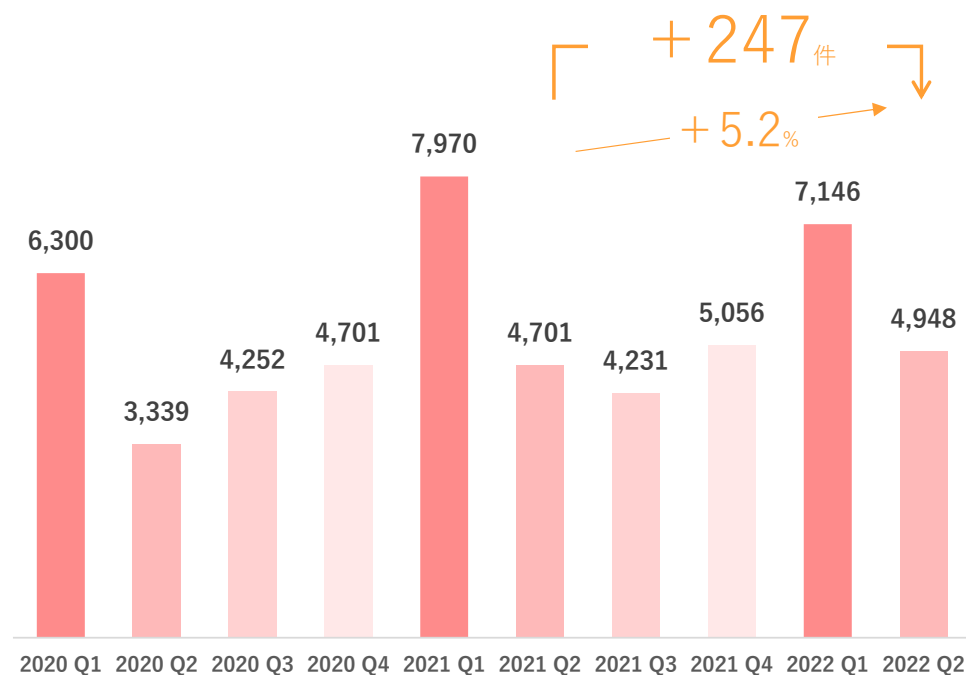
案件マッチング件数

2,444件(2022年6月末時点)
前年同期比 **140**件増加



引越しサポート件数

4,948件(2022年6月末時点)
前年同期比 **247**件増加



成長可能性



累計ダウンロード数 200 万件突破の不動産物件情報アプリ「CANARY」と連携

アプリ世代をメインに、高い認知度を誇る



- 〈ヘアワリの拡充〉
 - ・「CANARY」内で、ヘアワリの対象不動産会社が掲載されます。
- 〈引越しの拡充〉
 - ・「CANARY」と当社の引越し相見積りサービスが連携します。
- 〈法人企業向けサービスとの連携〉
 - ・サービスをご利用いただく法人企業がお部屋探しをする際、規程に合った空室物件情報の閲覧が可能となります。



2022年12月期第 2 四半期 Q & A



Q：新生活関連事業者と協業とは具体的にどんなことを示すか。

A：第3Qから新生活事業者(電気・ガス・インターネットなど)と協業し、不動産会社だけでなく別の機会でも利用できる仕組みづくりを開始する予定です。

Q：代理店施策の進捗があまり良くないように感じているがなぜか。

A：当社のサービスを知っていただくための勉強会を実施しなければならないため、営業活動をスタートするまでの時間が予想よりかかっております。

Q：シナジーがある企業との営業を強化するということが、投資費用や営業利益に変更はないか。

A：現時点では、営業利益に変更の予定はございません。代理店施策の進捗によって投資費用は変動する予定です。

Q：ワンコイン転貸～福利厚生の利用～について、どのくらいの獲得が見込める予定か。

A：メリットの多い提案である一方、制度の変更が必要なことから、導入までの期間が長いため、一年ほどの時間をかけて検証する必要があります。

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	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%

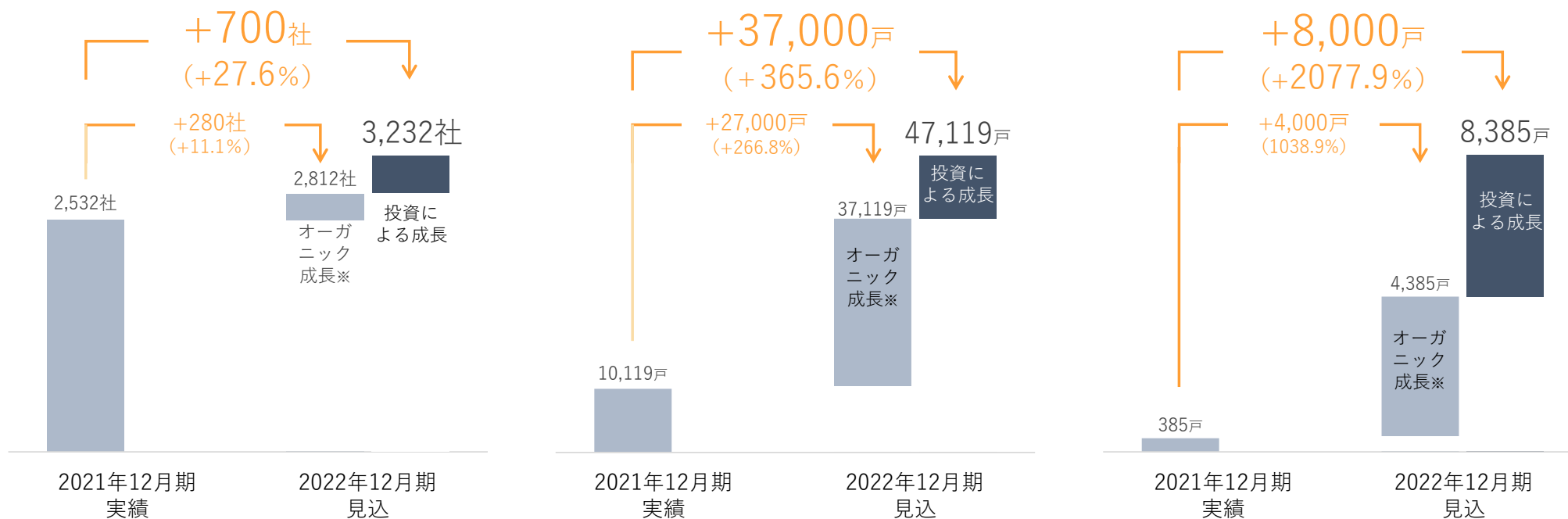
※2022年12月期 通期業績予想に変更はございません。

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

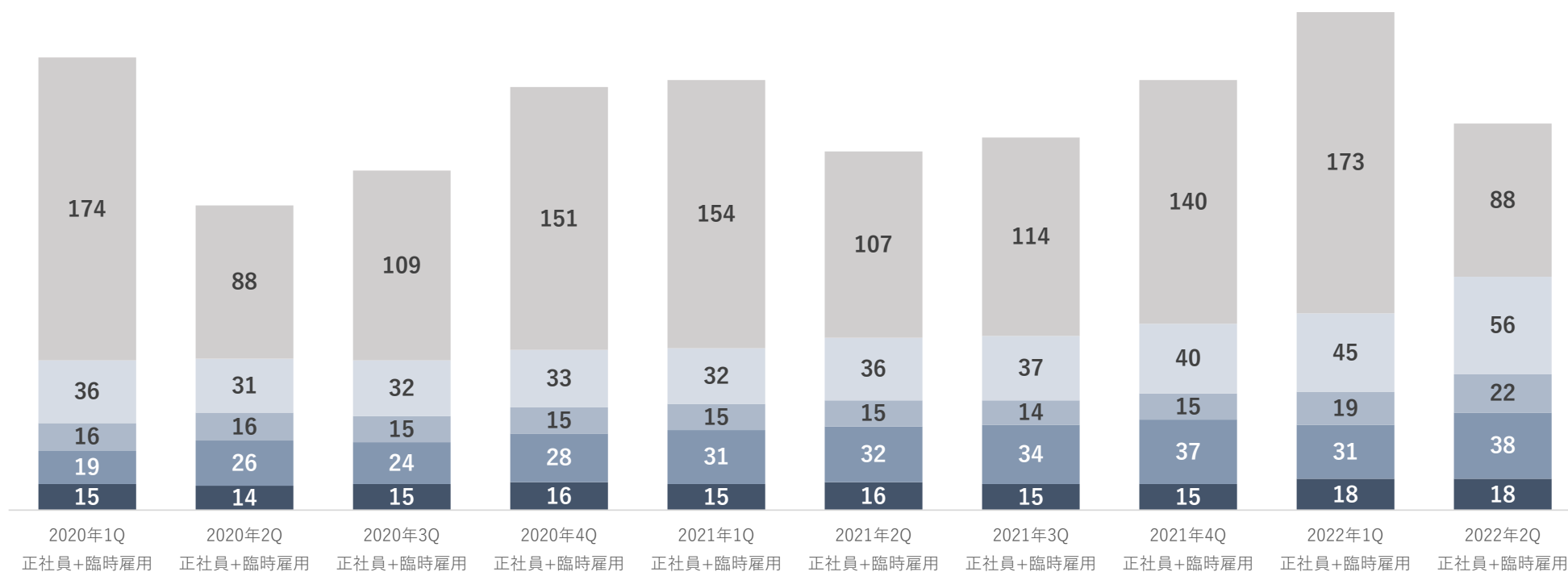


※ 既存の経営資源を活用した成長

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	○	○	○	○	○	—	—

- ・ 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・ペーパーレス化の推進

不動産賃貸借契約を電子契約化、取締役会議事録の電子押印化するなど、処理業務の電子化を積極的に推進し、印刷物の削減に貢献します。また、ステークホルダーとの文書（例：株主総会招集通知、IR資料など）は電子データでの提供を基本とし、紙での提供を最小限にすることによって、環境保全に貢献します。

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。



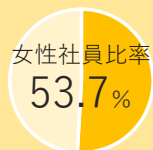
Governance 企業統治

コンプライアンス体制

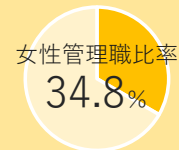
当社グループの役員、従業員及びサービス利用者が、常に公正で機能的な行動をとることができるよう、グループ全体のコーポレート・ガバナンスの強化を図ります。

Governance

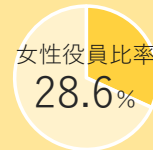
女性の活躍推進 ※1



全国平均 約26.5% ※2



全国平均 約8.9% ※2



上場企業平均 7.5% ※3

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会長兼社長のほか、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	4億21百万円
代表者	代表取締役社長 鹿島 秀俊
設立	2009年 5月
従業員	222 名 ※2022年6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 font.

LIVERO