

2022年10月20日

各位

会社名 株式会社リベロ  
代表取締役社長 鹿島 秀俊  
代表者名 (コード番号:9245 東証グロース)  
経営企画部 IR 担当  
問合せ先 ir@livero.co.jp

### よくある質問と回答 (2022年9月)

日頃より、格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。2022年8月10日に発表した、2022年12月期第2四半期決算について、IR活動の中で投資家様等より頂戴したご質問とその回答について、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. KPIである潜在戸数が目標に対して少ないのはなぜか？

A. 代理店施策の立ち上げの遅れが主な理由となります。計画よりも多くの代理店と提携ができた一方で、各社に対して当社のサービスを理解いただく勉強会等の実施に時間を要してしまい営業のスタートが遅れました。

なお、多くの代理店と契約した中で、特に本業に対してのシナジーが強い代理店の成果が上がってきておりますので、当該代理店とのパートナー関係強化を優先して進めていこうと考えております。

#### Q2. リベロが不動産会社と良好な関係といえる理由はなぜか？

A. 不動産会社と当社には、相互に送客する関係性が築かれております。

不動産会社から当社には、引越しや電気・ガス・インターネットなどの新生活を始めるお客様をご紹介いただくという関係、当社から不動産会社へは、お部屋探しをされる方を紹介するという関係です。

当社のサービスから不動産会社へ紹介した際、広告費は発生せず、成約時の10,000円の成果報酬形式となっており、不動産会社にとっては他社に比べて手数料が安いという点に加えて、成約率が高いとの評価をいただいております。

現在、不動産会社がひとつのお部屋を契約するにあたり広告費や紹介料等多くの費用がかかっております。また代行会社から紹介された転勤者については、一人の転勤者に数多くの不動産会社が紹介されるため成約率が低くなっております。

**Q3.** 福利厚生社宅の制度は理解したが、リベロの商材とどうつながっているのでしょうか？

**A.** 福利厚生社宅を導入することにより、発生する社宅管理の業務負担が、ワンコイン転貸をご利用いただくことで軽減できる点を中心にご提案しております。

**Q4.** 株式会社 BluAge との関係性について教えてください。

**A.** 2022年6月15日のリリースですでお知らせしておりますが、当社は株式会社 BluAge (以下 BluAge) と資本業務提携をおこなっております。BluAge が運営する部屋探しアプリ「CANARY (カナリー)」のダウンロード数は200万ダウンロードとなっております。

お部屋探し情報サイトの運営については、当社自身も以前から手掛けたいと考えておりましたが、運営するための人材採用やスピードを考えたとき、BluAge と提携する方がより加速的にサービスを拡大できると考え資本業務提携をいたしました。

提携の第一弾としては、カナリーのアプリユーザーに対しての当社サービスのアプローチが可能となります。

**Q5.** 福利厚生社宅は今後どのくらい見込めるのか。

**A.** 福利厚生社宅については、現在ターゲットとなる企業群の選定や、導入までに要する時間等をテストマーケティングにて調査しております。そのため、現段階で見込みについてはお伝えできませんが、テストマーケティングが終了しましたら改めてご報告させていただきます。

**Q6.** 新生活ラクっと NAVI について2Q は回復したように感じるが、今後はどうなのか。

**A.** 今後について、特にインターネットの取次に関しては、無料で利用できる物件も増えているため、1情報当たりの成約単価は減少していくことも予想されますが、対策として新規不動産の獲得だけでなく、紹介できるサービスの追加を検討することで単価の維持と向上を目指しております。

Q7. 企業への提案などの営業活動は社長自身もされているのでしょうか。

A. 2Qまでは各営業部に任せる形で営業活動をしておりましたが、3Q以降については社長自らも各営業部の会議に出席し、提案を含む営業活動を行っていこうと考えております。2022年10月に社長室を設置し、事業のさらなる加速に向けてまい進してまいります。

【今後の展望について教えてください。】

2022年12月期第二四半期決算資料29頁でもご説明した内容になりますが、現在、日本の人口が減少していく中で、新生活を始める方の情報はサービス提供事業者にとって、非常に重要なものとなっております。

当社が新生活を迎える方にとって必要とされるサービスを展開し、その方々にあったサービスを提供する事業者とをマッチングすることで、転居をされる方、転居される方を送り出す方、転居される方にサービスを提供したい企業、全員にとって価値のあるサービスを展開できると考えております。

以上