



2022年12月期 第3四半期
決算説明資料

2022年11月14日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

目次

1. 企業概要	04
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. 業績予想の修正について	27
5. 成長可能性	29
6. appendix	31

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。

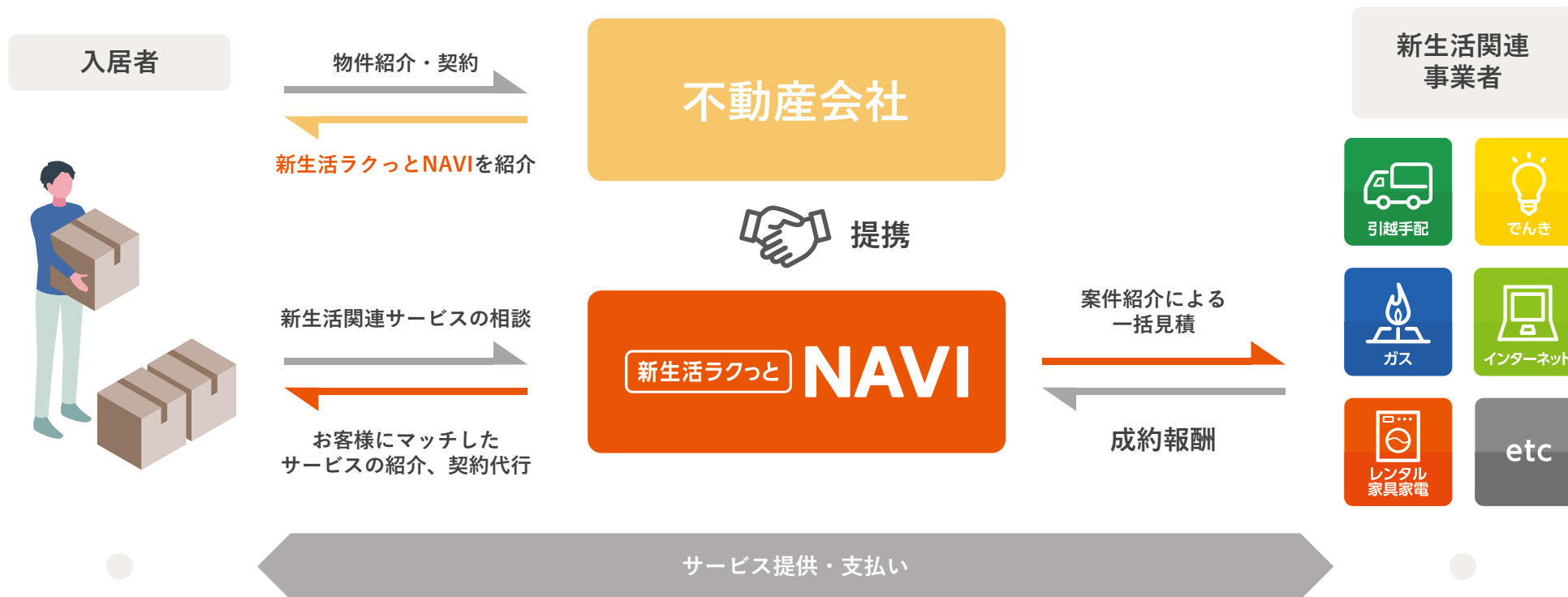


新生活プラットフォームを構築し、新生活に関わる全ての人の課題解決を実現

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Q3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 1,160 社	累計サポート数 約 256 万件	不動産会社 505 社
	法人企業 向け サービス	法人企業等 2,834 社	累計サポート数 約 17 万件	引越会社 177 社
	へヤワリ	法人企業等 579 社	—	ライフライン提供事業者 84 社
引越会社 向け サービス	ハコプラ	参加事業者 123 社	案件マッチング 約 3.0 万件	参加事業者 123 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。



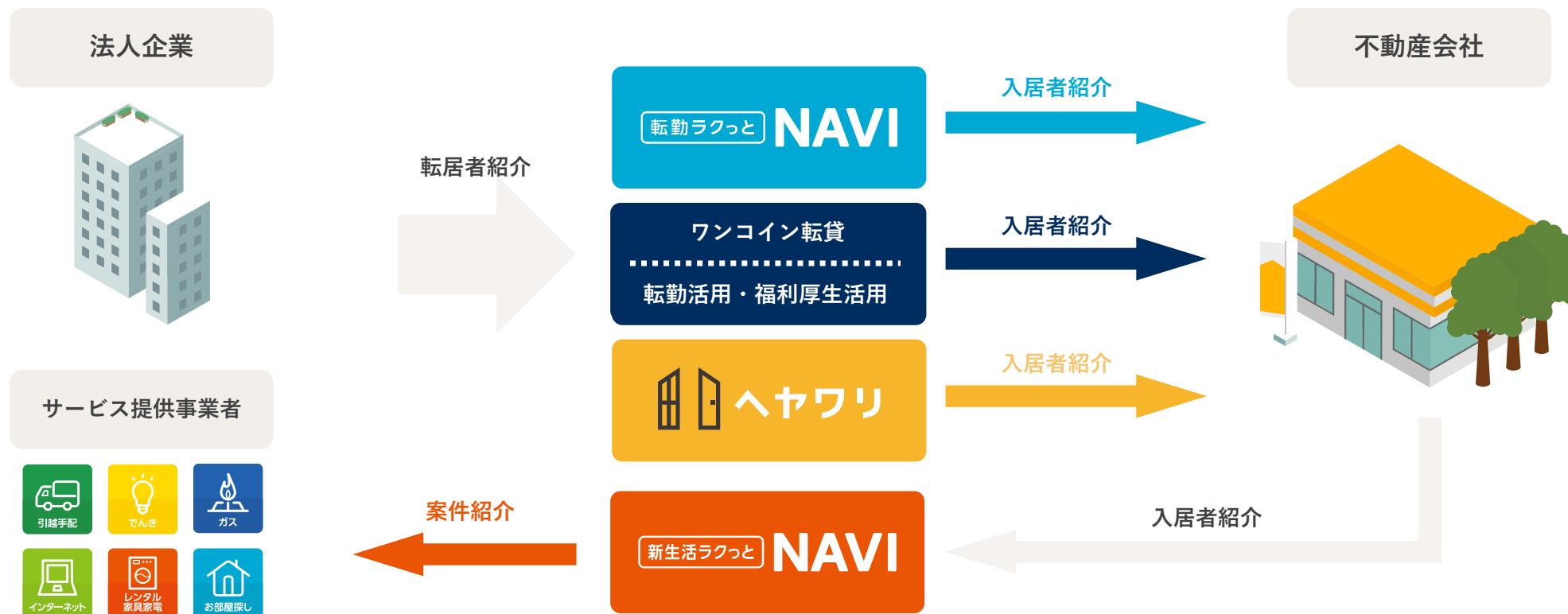
企業概要
法人企業向けサービス



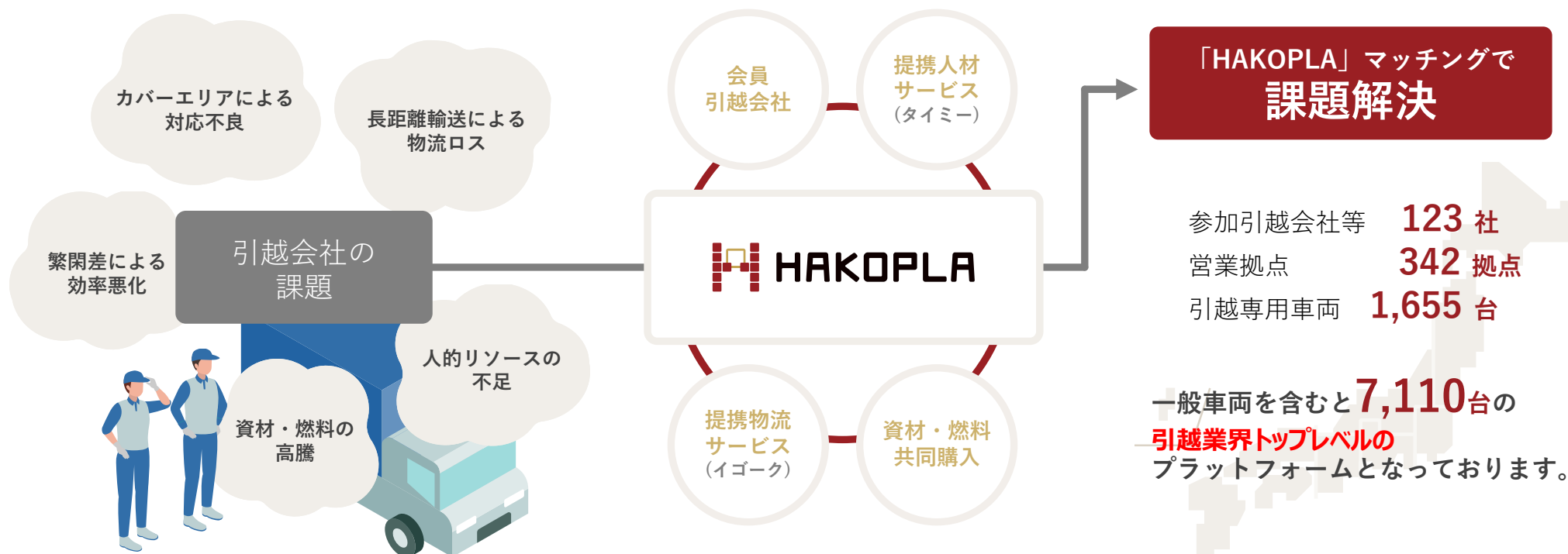
法人企業の転勤者や新入社員のお部屋探しや引越し手配をワンストップで行います。
また個人で物件を借りる方への家賃割引サービスもあるため
多くの従業員にご利用いただけるサービスです。



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・ヘヤワリ

転勤ラクっと **NAVI**

法人企業の従業員の転勤に伴う、お部屋探しや、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。



ワンコイン転賃

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。転賃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。



田舎ワリ

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。



引越会社向けサービス

※ハコプラ・WEB・引越しラクっとNAVI

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。



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>売上高 20億59 百万円 営業利益 2億15 百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ■売上高、前年同期比+7.6% ■販売管理費、前年同期比+34.6% 	
<p>サービス別ハイライト</p>		<p>第4四半期 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"> ■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型（成約時に売上原価として計上）から情報買取型（情報受取時に販売促進費として販管費に計上）に変更したことでサポート件数および販管費が増加したが売上に大きな影響を与えられなかった。 ■BluAge社との業務提携により相互送客が実現。 ■新生活関連事業者との協業が遅れ、年内のサポート件数増加に影響を出せなかった。 	<ul style="list-style-type: none"> ■来期に向けて新生活関連事業者との協業が本格始動。 ■新電力事業者からの手数料については、1Q・2Qと変わらず年間売上予測△2%程度と予測される。
<p>法人企業向け サービス ※旧：転勤ラクっと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。 ■シナジーがある企業との営業活動強化により、代理店施策の獲得潜在戸数が大幅増加。 ■福利厚生生活用の提案を開始 	<ul style="list-style-type: none"> ■新生活ラクっとNAVIへの連携強化。サービス向上とともに情報あたりの単価増加を見込む。
<p>引越会社向け サービス ※ハコブラ・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"> ■引越会社と連携し、引越会社利用者への新生活ラクっとNAVIの利用を促進。

(単位：百万円)	2022年12月期 第3四半期	2021年12月期 第3四半期	前年同期比
売上高	2,059	1,913	+7.6%
売上総利益	1,805	1,643	+9.8%
販売管理費	1,590	1,181	+34.6%
営業利益	215	462	△53.4%
経常利益	215	447	△51.8%
当期純利益	144	299	△51.6%

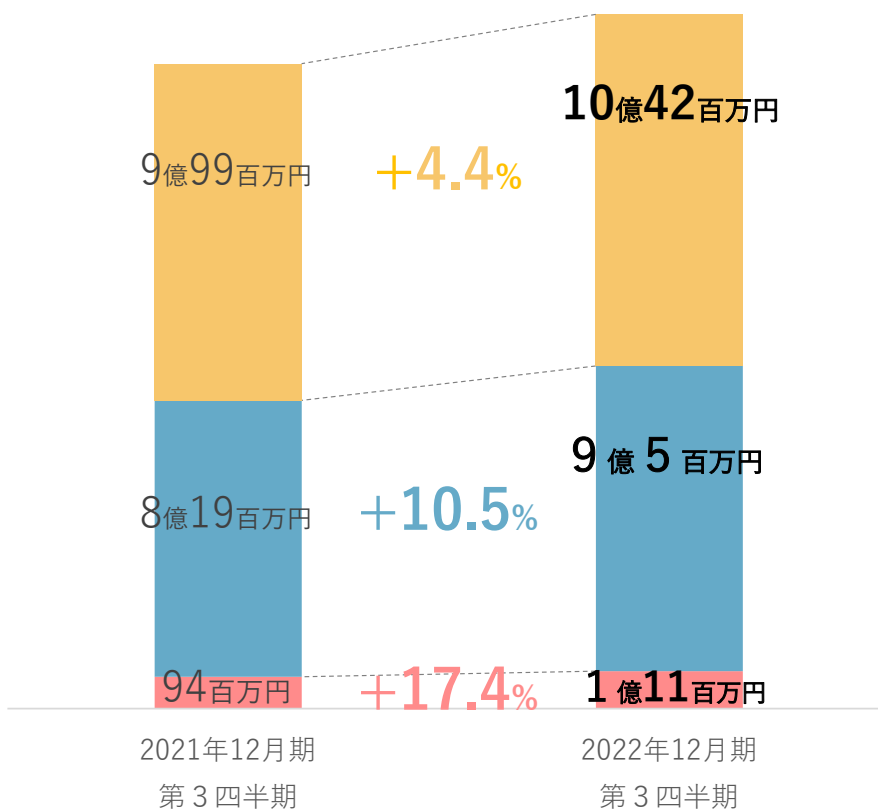
2022年12月期第3四半期における

売上高は **20億59百万円**

大手企業契約に伴い人件費の先行投資を積極的に行い販管費が増加。

その結果、営業利益が前年同期比▲53.4%

■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3四半期における

不動産会社向けサービス

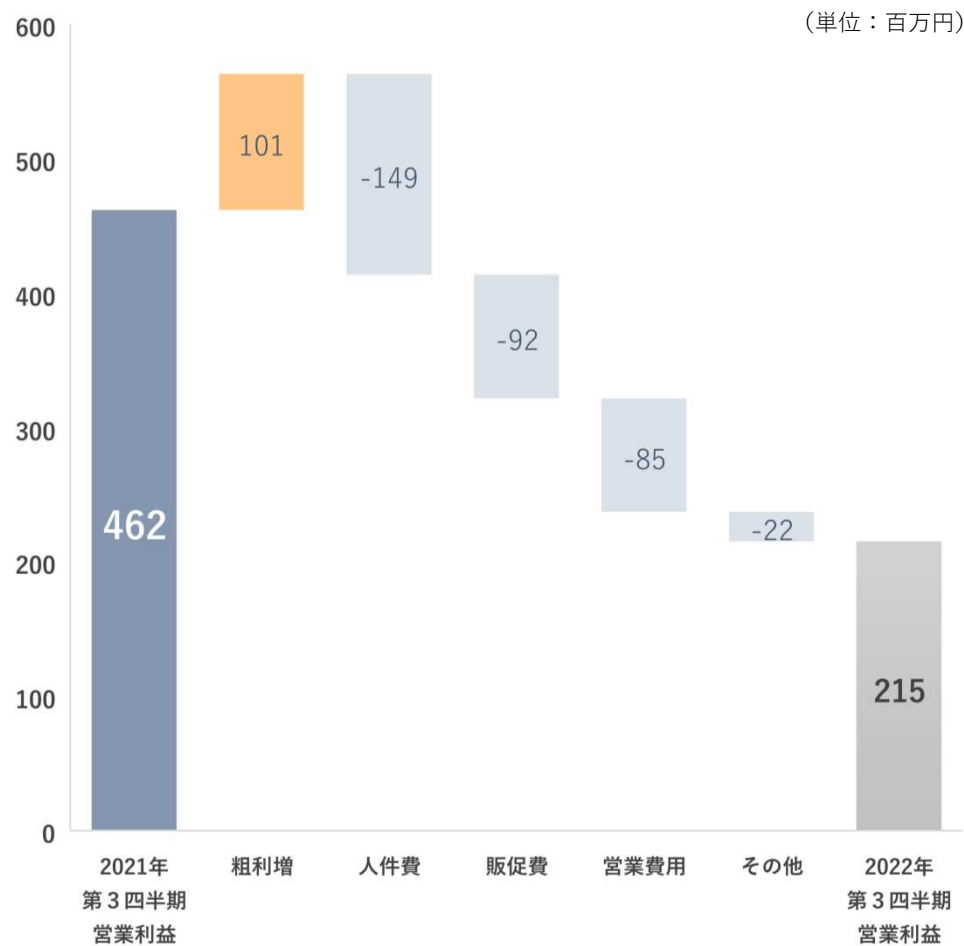
売上高は **10億42百万円** となり、前年同期比 **+4.4%**

法人企業向けサービス

売上高は **9億5百万円** となり、前年同期比 **+10.5%**

引越会社向けサービス

売上高は **1億11百万円** となり、前年同期比 **+17.4%**



販管費の増加による減益

〈人件費〉

- ・ 大手企業との契約による案件増加に対応するため
- ・ 代理店施策に対応するための人件費投資

〈販促費〉

- ・ 一部の不動産会社において支払手数料の支払方法を成果報酬型から情報買取型に変更したことによる影響

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3四半期	2021年12月期 第3四半期	前年同期比
売上高	1,042	999	+4.4%
売上原価	160	186	△14.3%
売上総利益	882	812	+8.7%

売上高 **10億42百万円**

前年同期比 **+4.4%**

〈売上高〉

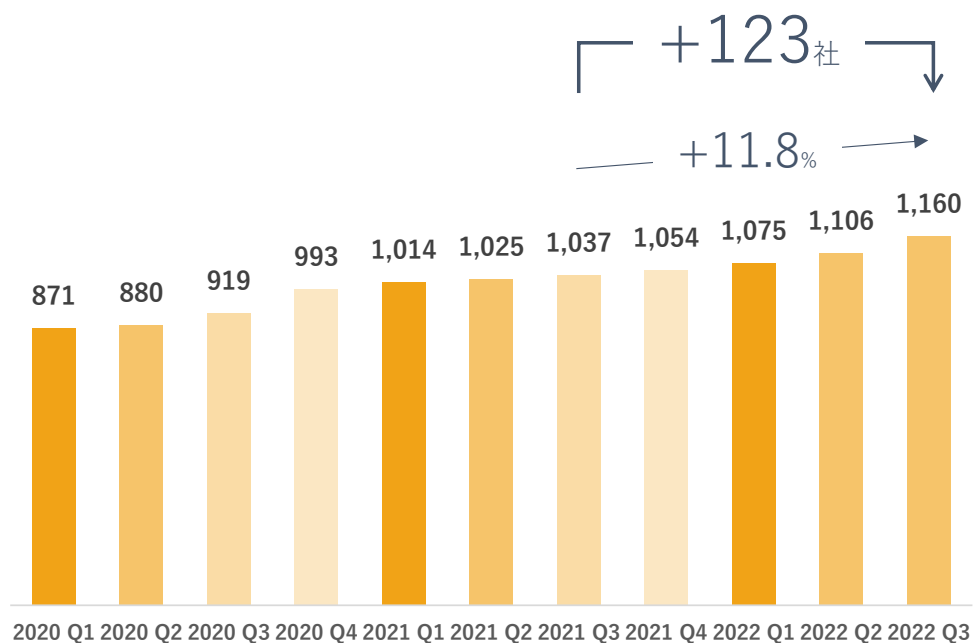
- ・新規提携社数およびサポート件数が増加したことにより売上高が増加

〈売上原価〉

- ・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対し成果報酬から情報買取に変えたことにより売上原価が減少

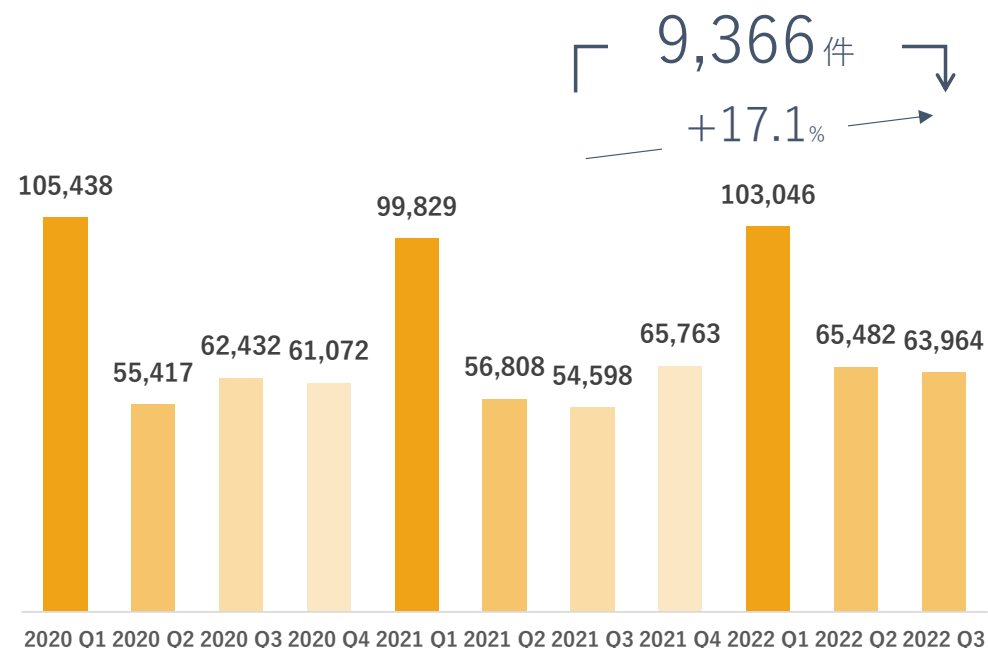
提携社数

1,160社(2022年9月末時点)
前年同期比 **123社増加**



サポート件数

63,964件(2022年9月末時点)
前年同期比 **9,366件増加**



サービス別決算概要 法人企業向けサービス



(単位：百万円)	2022年12月期 第3四半期	2021年12月期 第3四半期	前年同期比
売上高	905	819	+10.5%
売上原価	71	53	+34.1%
売上総利益	834	766	+8.9%

売上高 **9 億 5 百万円**

前年同期比 **+10.5%**

〈売上高〉

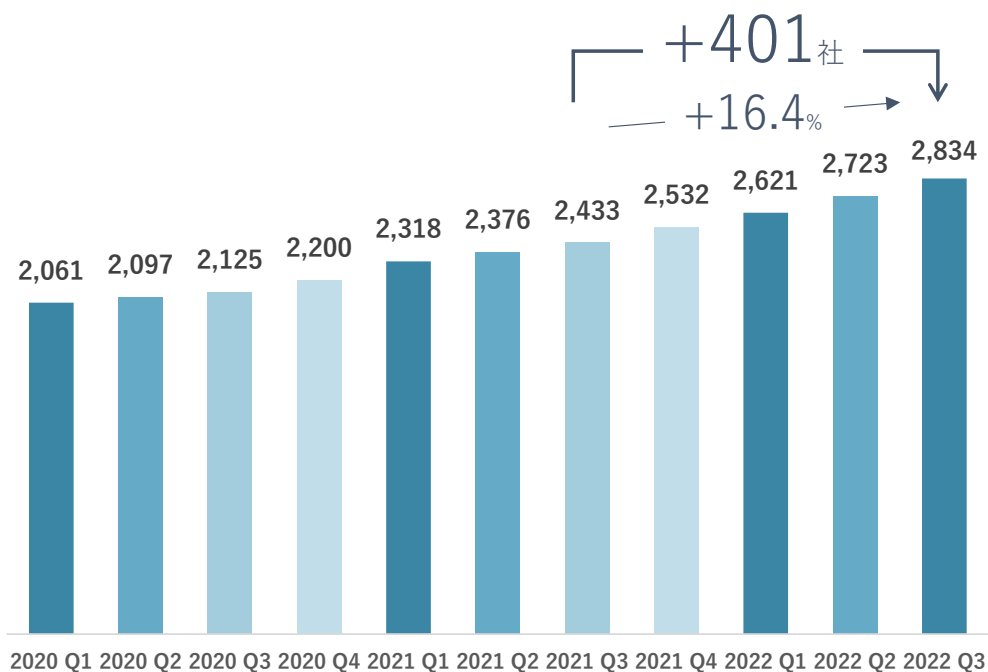
- ・ 代理店施策について進捗が遅れたが、オーガニック成長により売上高の増加。

〈その他〉

- ・ 法人企業の新規提携数は堅調に増加
- ・ 代理店施策への投資は3Qは未実施

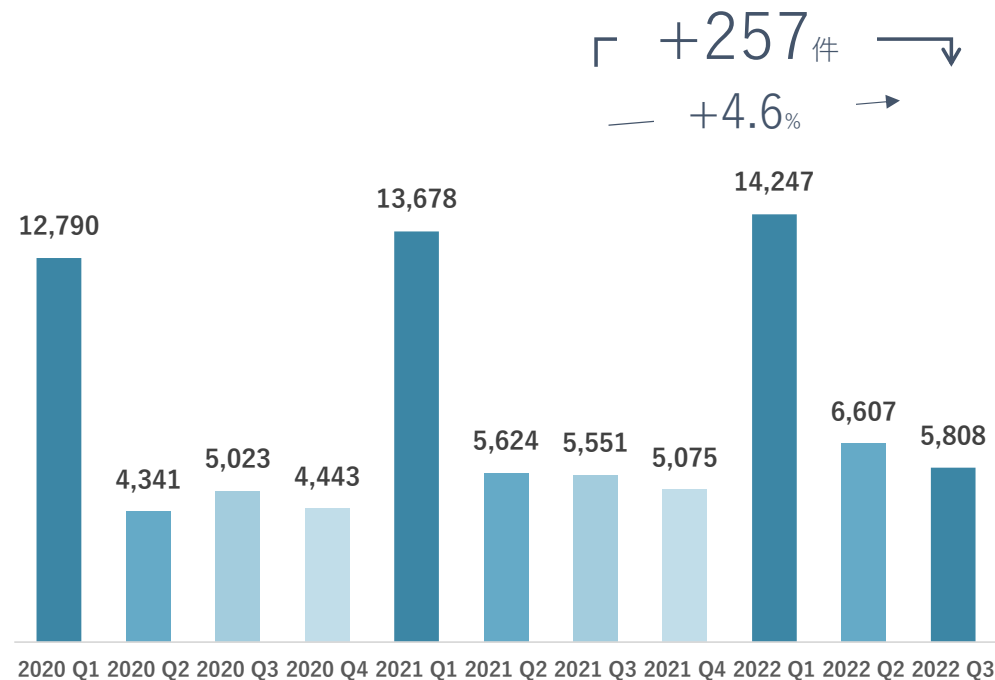
登録社数

2,834社(2022年9月末時点)
前年同期比 **401社増加**

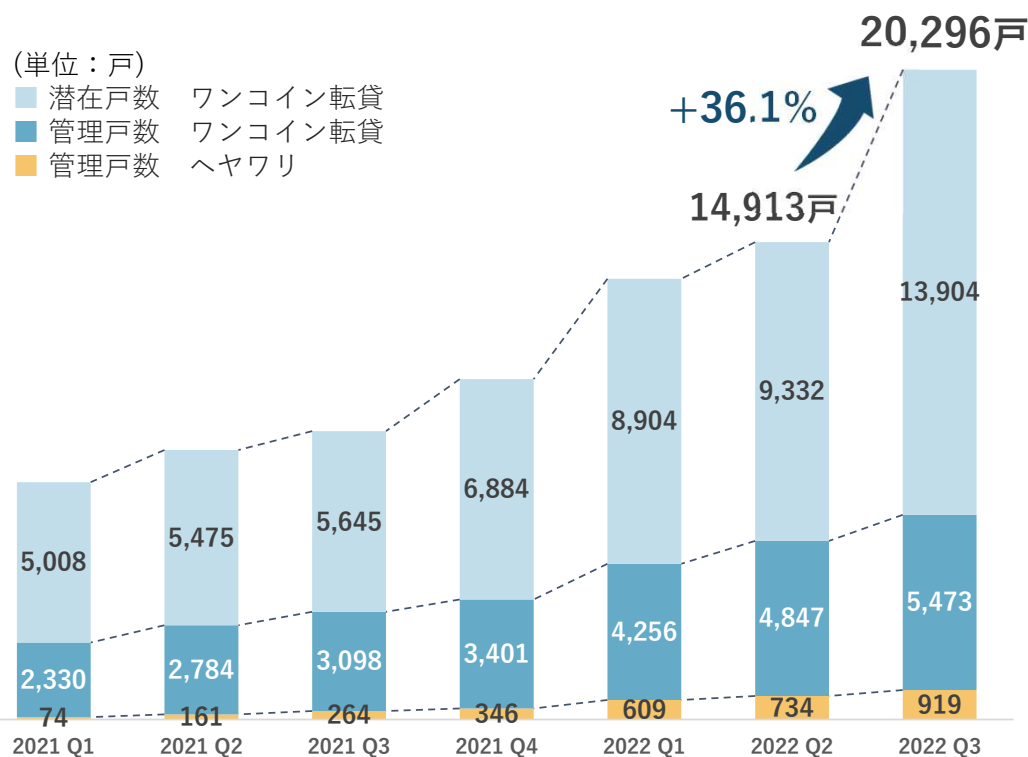


サポート件数

5,808件(2022年9月末時点)
前年同期比 **257件増加**



大手企業との取引開始により管理戸数(潜在戸数含む)がQ2から36.1%増加。
前年同期比では125%の増加



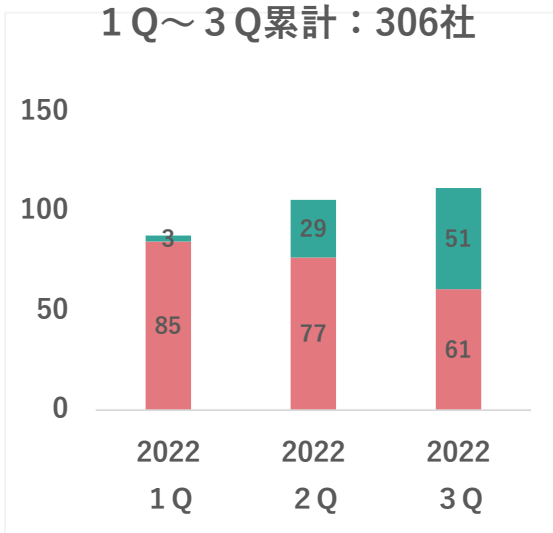
区分	サービス名	2022年12月期 第3四半期	2022年12月期 第2四半期	増減率
管理戸数	ワンコイン転貸	5,473	4,847	+12.9%
	ヘヤワリ	919	734	+25.2%
	小計	6,392	5,581	
潜在戸数	ワンコイン転貸	13,904	9,332	+49.0%
合計		20,296	14,913	+36.1%

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）

シナジーがある企業との営業活動へ移行したことにより
第3四半期において新規提携社数は51社、獲得潜在戸数は3,905戸の増加

法人企業の新規提携数

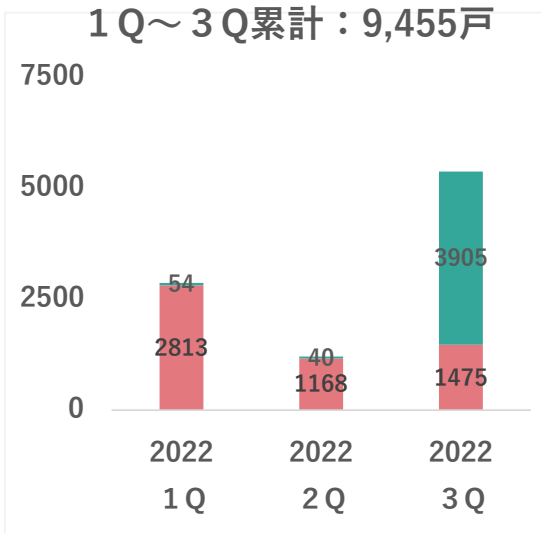
1Q～3Q累計：306社



2022年獲得潜在戸数

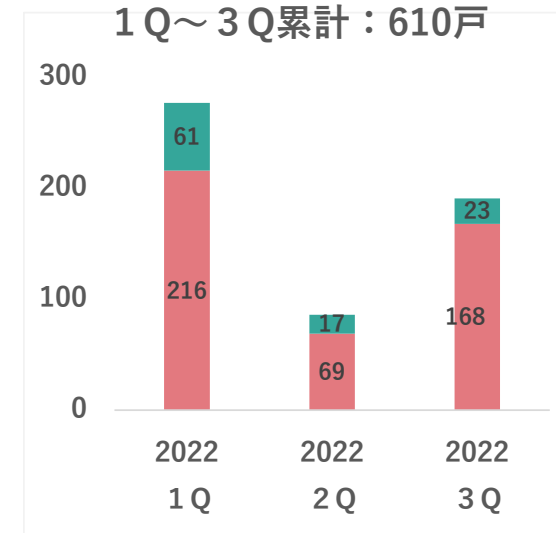
※新規提携法人企業の保有している社宅の総戸数

1Q～3Q累計：9,455戸



ヘヤワリ契約戸数

1Q～3Q累計：610戸

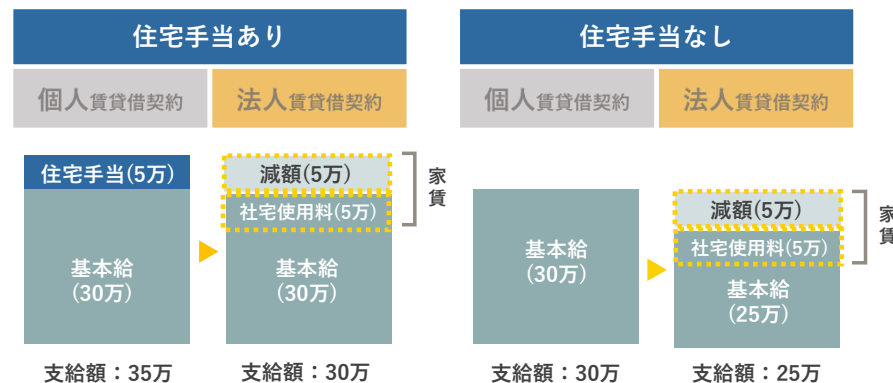
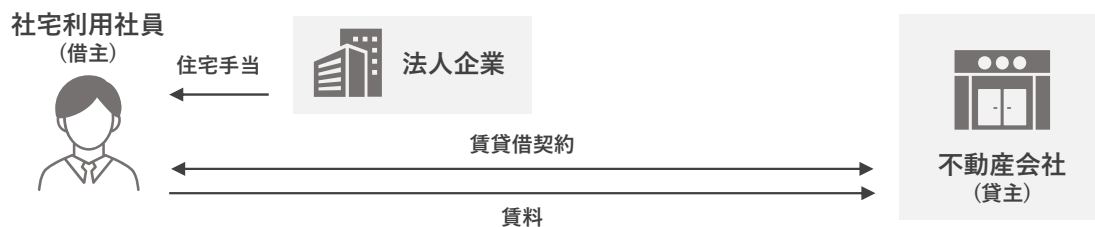


■オーガニック成長 ■投資による成長

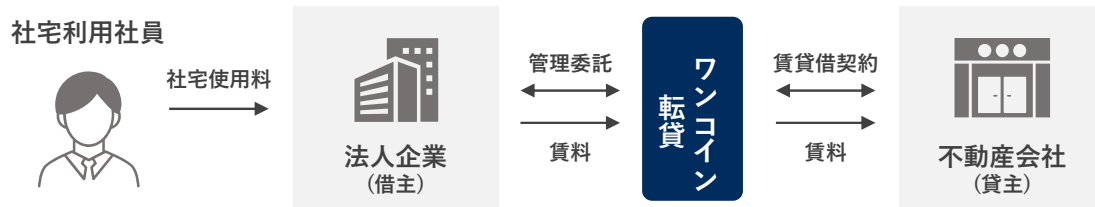
法人企業の賃貸物件にお住まいの従業員すべてが対象になる新しい制度のご提案

※現在、既存取引先等にテストマーケティングを行いサービス開始に向け検証中

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3四半期	2021年12月期 第3四半期	前年同期比
売上高	111	94	+17.4%
売上原価	22	29	△23.5%
売上総利益	88	65	+36.0%

売上高 **1億11百万円**

前年同期比 **+17.4%**

〈売上高・売上総利益〉

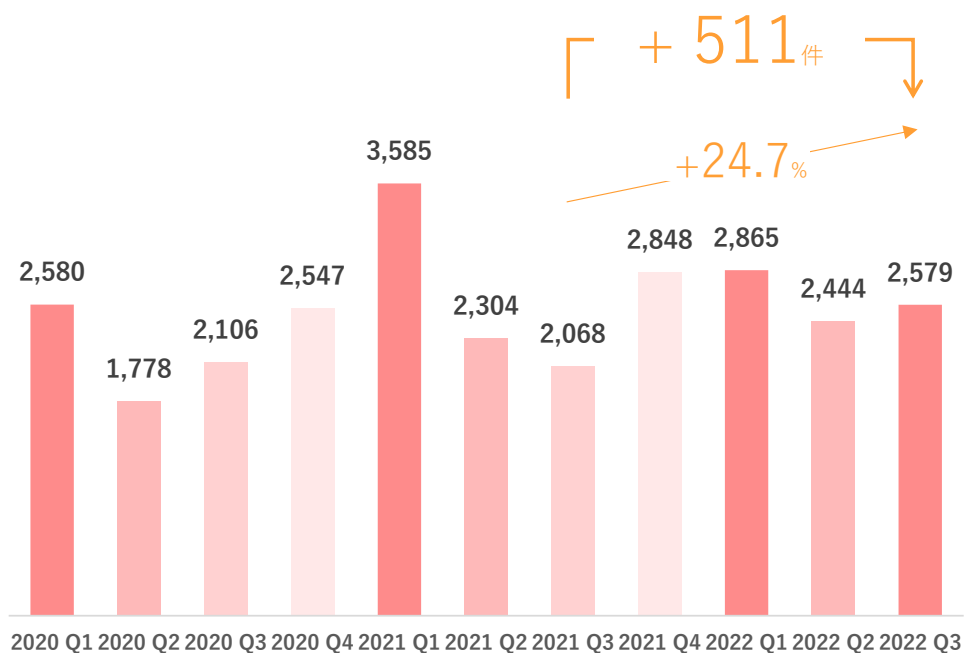
- ・ 主要取引先の規模拡大によるサポート件数の増加が要因

〈売上原価〉

- ・ 一部提携業者への紹介料が減額

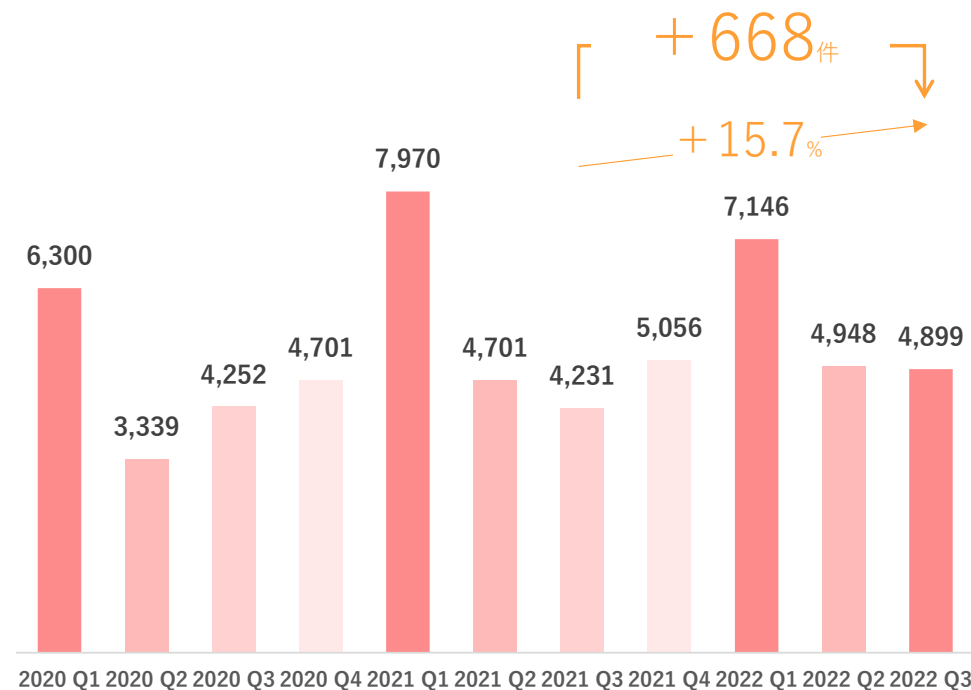
案件マッチング件数

2,579件(2022年9月末時点)
前年同期比 **511**件増加



引越しサポート件数

4,899件(2022年9月末時点)
前年同期比 **668**件増加



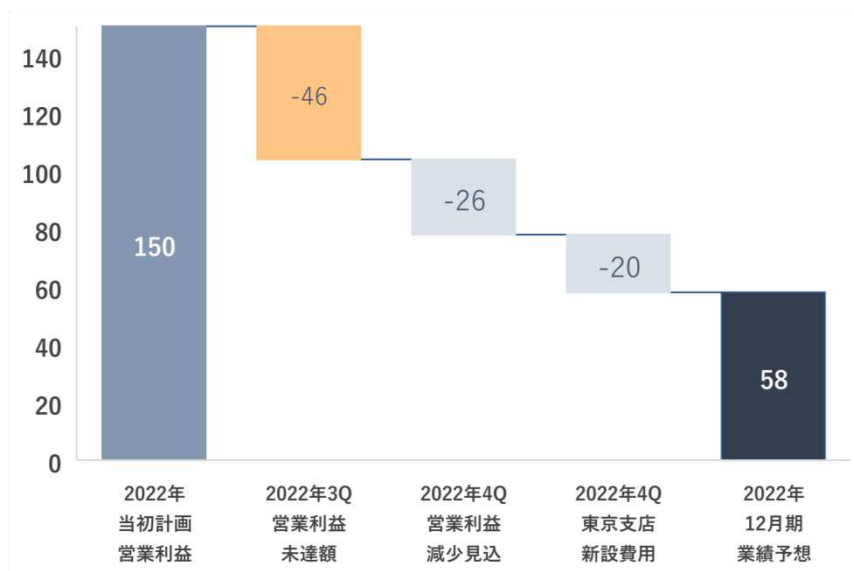
業績予想の修正について



2022年12月期 連結業績予想の修正について

2022年2月14日に公表した2022年12月期（2022年1月1日～2022年12月31日）の連結業績予想を下記の通り修正することといたしました。

2022年9月末時点において、売上高が250百万円、営業利益46百万円未達であり、第4四半期においては売上高が220百万円、営業利益が26百万円未達となる見通しです。また、東京支店新設に伴う費用が第4四半期に約20百万円計上される見込みであることが要因となりました。



	(参考) 2021年12月期 実績	2022年12月期 前回発表予想	2022年12月期 今回修正予想	増減額	増減率
売上高	百万円 2,376	百万円 3,000 ～2,860	百万円 2,540	百万円 △320 ～△460	% △11.2 ～△15.3
営業利益	359	150	58	△92	△61.3
経常利益	345	152	58	△94	△61.8
当期純利益	239	105	40	△65	△61.9

成長可能性





appendix



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



2,000,000



〈営業協力〉

不動産会社の相互紹介による、新生活提携不動産会社の増加、サポート件数の増加。

〈ヘアワリの拡充〉

「CANARY」内での掲載が、一部不動産会社で2022年7月14日にテスト運用開始。

〈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。運用開始に向け準備中。

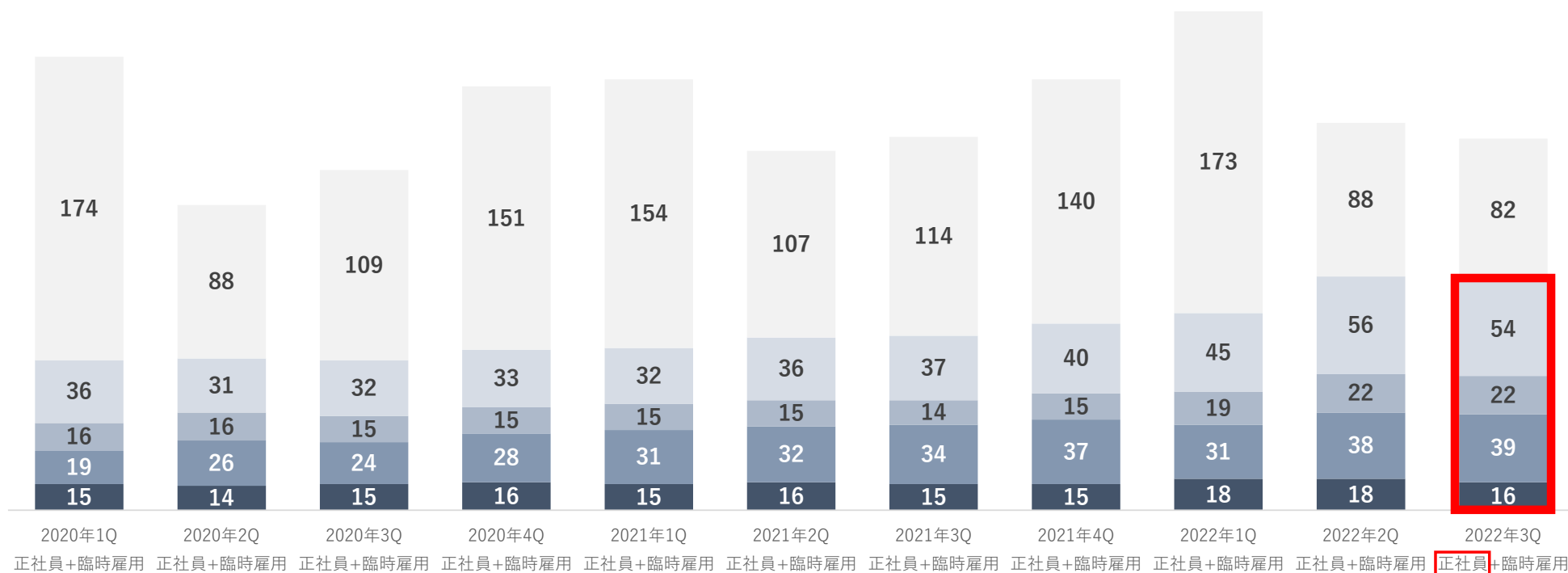
〈法人企業向けサービスとの連携〉

ご利用いただく法人企業が規程に合った空室物件情報の閲覧が可能となるサービスを2022年内にテスト運用開始予定。

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	○	○	○	○	○	—	—

今後の業容拡大にむけて正社員に対する人件費の先行投資

■ 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



質疑応答



Q：代理店施策の営業活動スタートに遅れが生じたとのことですが、理由を教えてください。

A：代理店施策については、代理店の本業に対してシナジーの有無で活動状況に影響が大きいことがわかりました。よって、3Qからはシナジーのある企業に絞り代理店の施策を進めております。その結果、安定的な稼働と手数料の削減が実現できました。

Q：人件費投資が大きいのですが、来期以降も人件費への投資は続くのでしょうか。

A：当初代理店施策で稼働してもらう人員を、本Qで契約した大手企業の契約に対する稼働に振り替えることなどを実施しております。また、大手企業との契約については、安定稼働するまで意図的に人員を増やしておりますので、一時的に臨時雇用者が増えるケースがあります。

Q：東京支店を新設したとのことですが、どのような役割で新設されたのでしょうか。

A：お客様が増加したことによる、カスタマーセンターの拡大が必要になりました。当初、来年度を予定しておりましたが、予想以上に新規のお客様との契約が増えましたので、今期に前倒しして開設いたしました。

Q：4Q以降について新型コロナウイルスの影響はありますでしょうか。

A：新型コロナウイルスの影響につきましてはほとんど無いものと考えております。ただし、再度まん延防止等重点措置などが発令された場合には影響が発生するものと考えられます。

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・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。

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 社会

引越し難民問題

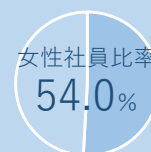
ハコプラのマッチングによる引越しのムリ・ムダ・ムラを削減することによって、引越し困難状況の解消に貢献します。

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。

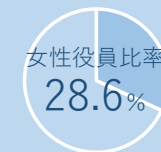
女性の活躍推進 ※1



全国平均 約26.5% ※2



全国平均 約9.4% ※2



上場企業平均 9.1% ※3

多様な人材の活躍

性別や年齢、障がい、人種などによるあらゆる不平等をなくし、多様な人材が活躍できる職場を目指します。

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。



※1 2022年9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（2022年）』（2022年8月30日）
※3 出典：東洋経済新報社「役員四季報」調べ（2022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)
	東京支店	〒170-0013 東京都豊島区東池袋1-18-1 Hareza Tower 19F
	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	213名 ※2022年9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 SUPORT,INC)	
	〒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。

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