



2022年12月期 通期決算  
**決算説明資料**

2023年2月14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	14
3. サービス別主要KPI	24
4. 2023年12月期 通期業績予想	29
5. appendix	34

困った困ったを、良かった良かったに。

# ALL USER FIRST

関わる全てのユーザーに  
支持される仕組みを提供

送り出す人



- ・法人企業
- ・不動産事業者
- ・引越事業者

転居者の  
不便を  
解消したい。

引越しをする人



転居者  
転勤者 etc

もっと便利に  
新生活を  
始めたい。



サービスを  
提供する人



- ・引越事業者
- ・ライフライン事業者
- ・不動産事業者
- ・倉庫事業者 etc

効率的な  
事業拡大の  
手段が欲しい。

お部屋探しをされたお客様の、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

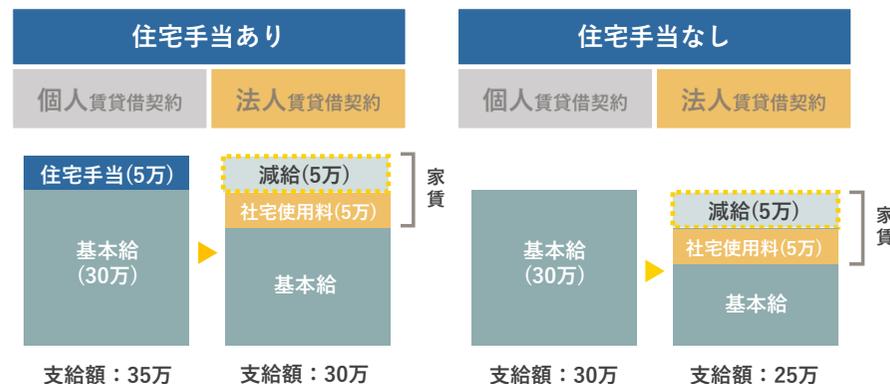
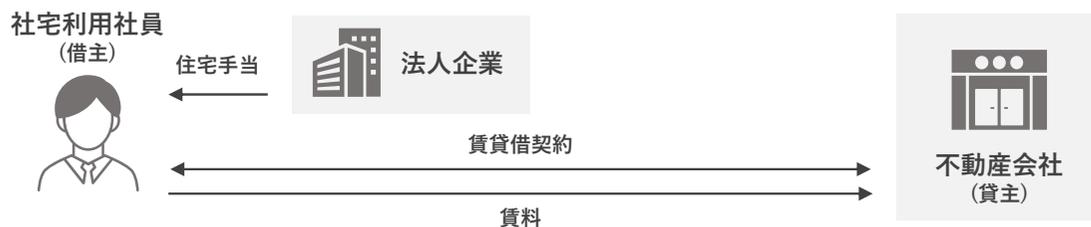


法人企業の転勤者や新入社員のお部屋探しや引越し手配をワンストップで行います。  
また個人で物件を借りる方への家賃割引サービスもあるため  
様々な従業員様にご利用いただけるサービスです。

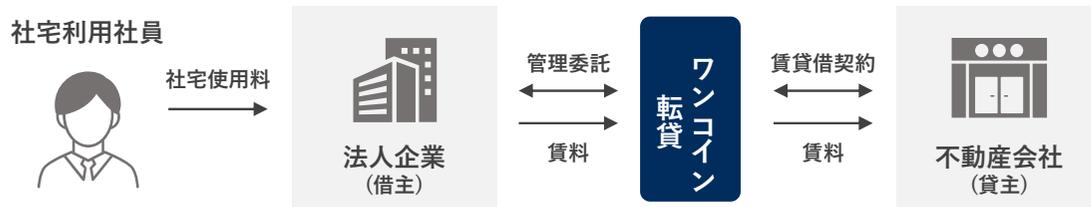


## 法人企業の賃貸物件にお住いの従業員様すべてが対象になる新しい制度のご提案

### 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)

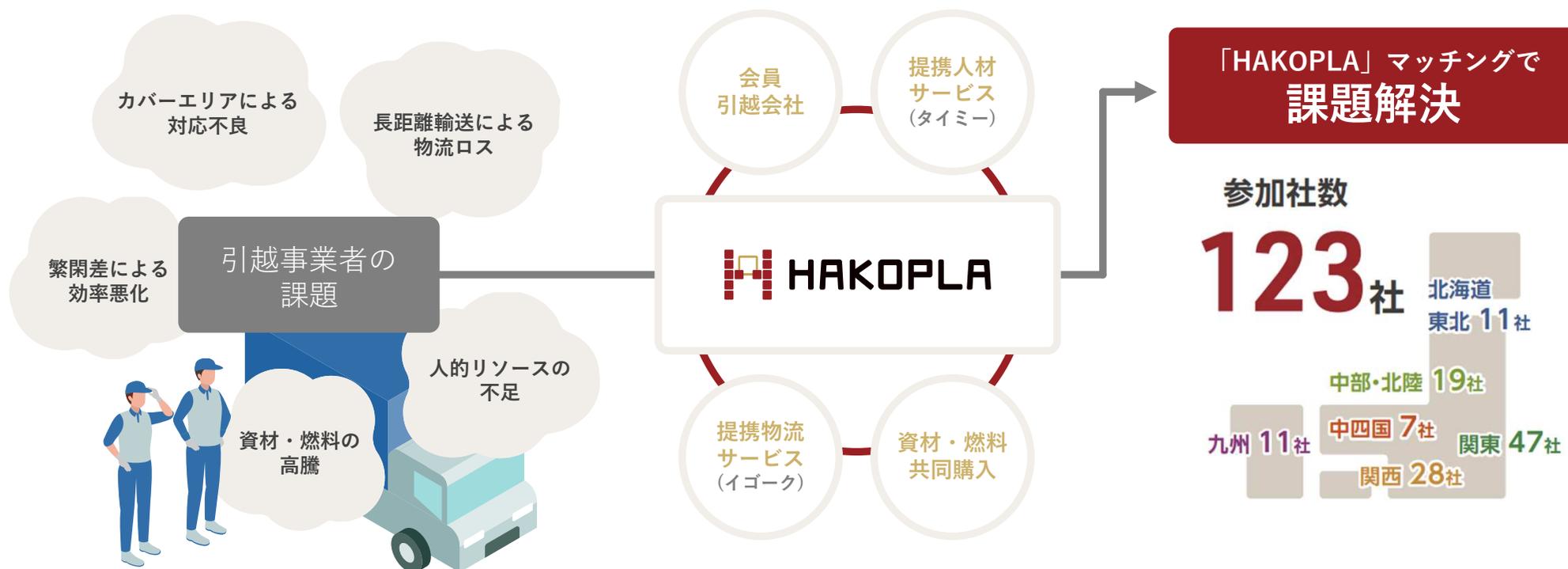


煩わしい社宅管理は  
ワンコイン転貸でサポート !!

不動産会社からお客様をご紹介いただくだけでなく  
当社からお客様を紹介できる**相互送客の実現**

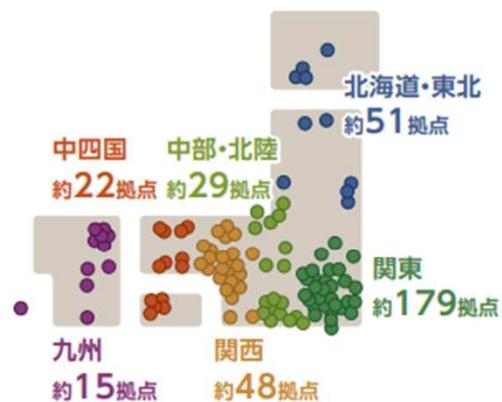


引越会社が悩む様々な悩みを解決。1社ではできないことも多くの引越会社が集まることで課題解決が可能なプラットフォームです。

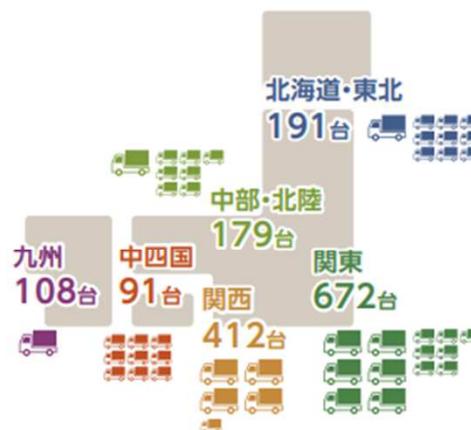


## HAKOPLA 参加引越会社ネットワーク

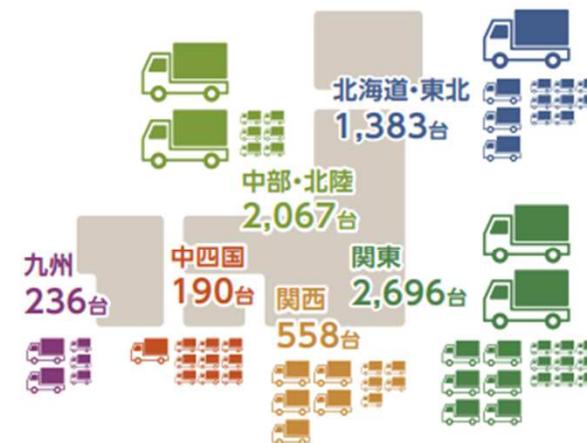
全国 約 **344** 拠点



全国 約 **1,655** 台  
(引越し専用車両のみ)



全国 約 **7,130** 台  
(一般車両含む)



※各社様ホームページ、過去実施アンケート HAKOPLA プロフィール等より集計

# 引越業界の未来をつくる会

Supported by LIVERO

全国加盟会社数 **108** 社



## 『引越業界の未来をつくる会』第1回協議会開催のお知らせ

～100社を越えた加盟会社でさらなる価値向上と社会の課題解決に向けて～

株式会社リベロ（本社：東京都港区、代表取締役社長：鹿島秀俊、以下当社）は、当社が運営事務局を担っている『引越業界の未来をつくる会』の第1回協議会を2022年10月13日表参道にて開催しました。



- 代表取締役 土田 大輔
- 代表取締役 稲見 政隆
- 代表取締役 小川 和史
- 代表取締役 鎌田 直樹
- 代表取締役 佐々木 智久
- 代表取締役 白川 淳
- 代表取締役 山田 優弥

付 随 代

代表取締役社長 鹿島 秀俊

代表取締役社長 鹿島 秀俊

取締役 土田 大輔

取締役 稲見 政隆

『引越業界の未来をつくる会』

URL : <https://hikkoshi-next.com/>

### ■『引越業界の未来をつくる会』の目的

原油価格や物価の高騰に見合うだけの賃上げ率も低く、人手不足や人材流動化が高まっているといった社会問題は引越業界でも抱える【課題】であり、現状を打破することが不可欠だと考える経営者が多くいます。

『引越業界の未来をつくる会』は、当社の呼びかけで集まった全国の引越会社経営者がこの課題解決に向けて横の繋がりを大切にしながら、社会へ貢献する業界を目指すために2022年5月18日(水)に発足しました。



今回の協議会では52社77名の加盟会社が集まり、土田理事長をはじめとする理事のご挨拶のあと、

# 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。



### 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。



### 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。



## 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。



# 2022年12月期通期 決算ハイライト



## 2022年12月期 連結業績ハイライト

### 売上高

25億55百万円

前年同期比  
+7.5%

修正予算達成率  
101%

- 売上高・売上原価・売上総利益は前年比プラス。
- BluAge社との業務提携
- 獲得潜在戸数が大幅増加。
- 福利厚生生活用の提案を開始

### 営業利益

77百万円

前年同期比  
▲78.3%

修正予算達成率  
132%

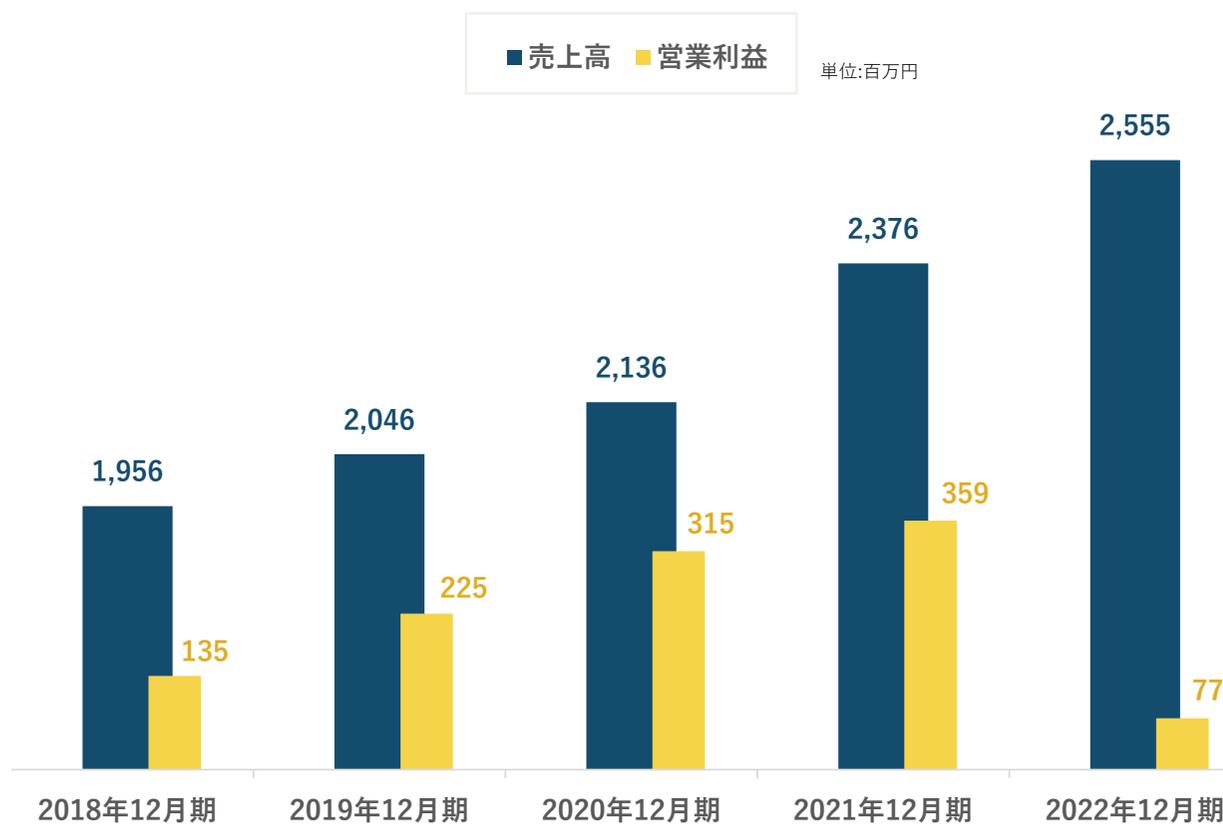
#### 人件費

- 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

#### 東京支店開設

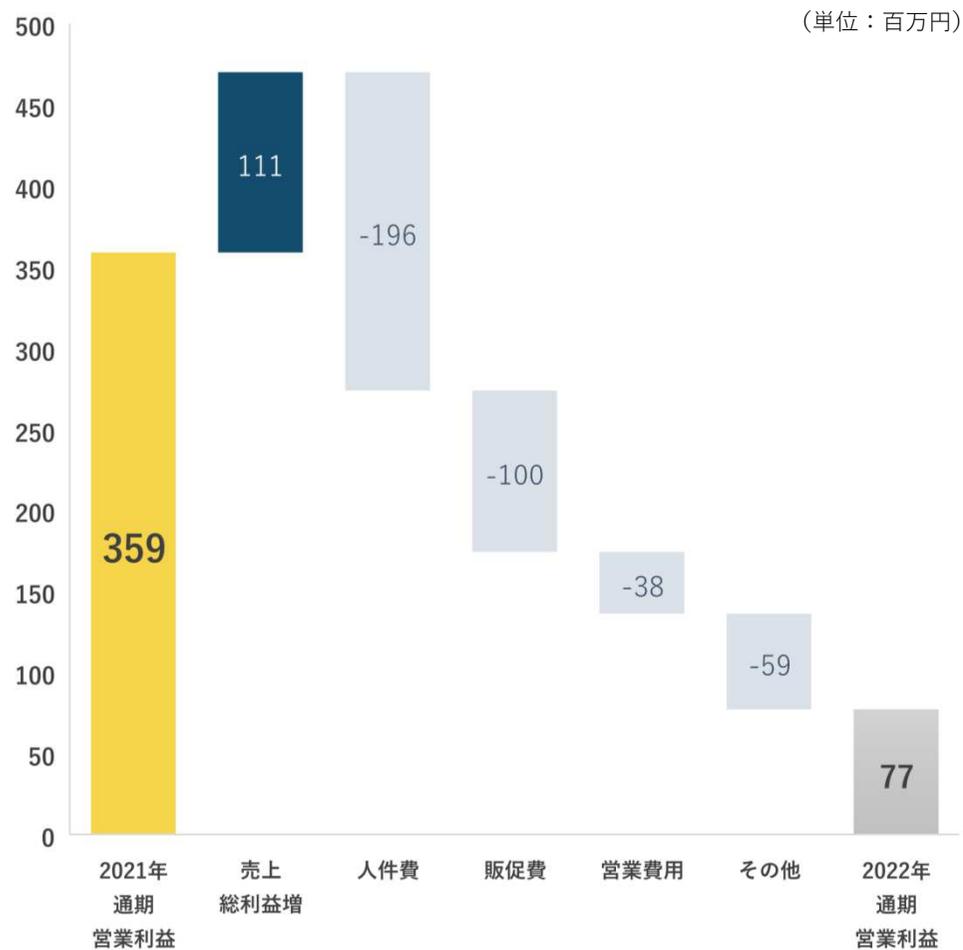
- ・11月開設の東京支店開設費用

## 全社業績推移



### 減益要因

- ・ 大型案件対応の人件費
- ・ 代理店施策対応の人件費
- ・ 11月開設の東京支店開設費用



## 販管費の増加による減益

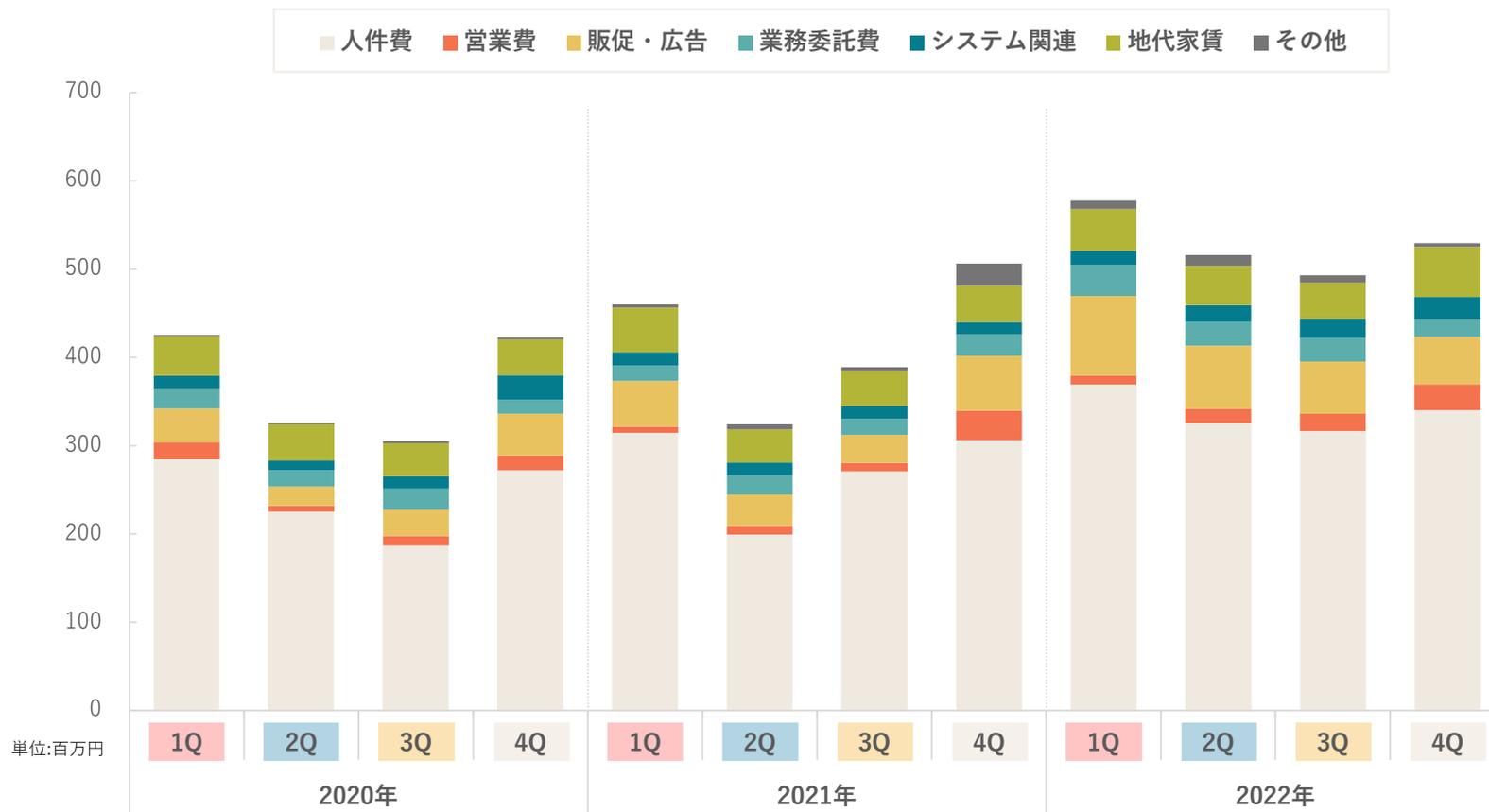
### 〈人件費〉

- ・ 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

決算ハイライト  
**販管費の内訳**

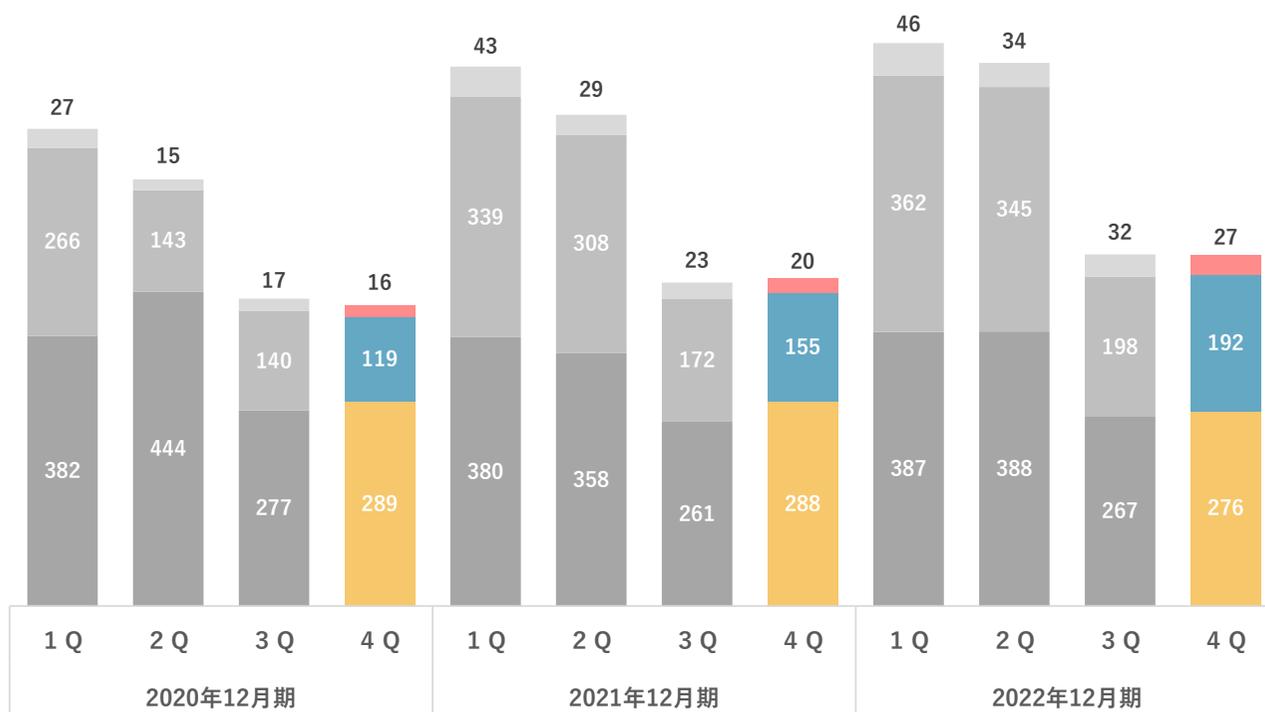


単位:百万円	2022年12月期4Q (2022年10月～2022年12月)		
	実績	2021年12月期 4Q 実績	増減率
売上高	495	463	+6.9%
不動産会社向けサービス	275	288	▲ 4.3%
法人企業向けサービス	191	154	+23.9%
引越会社向けサービス	27	20	+35.4%
売上総利益	419	406	+3.3%
不動産会社向けサービス	219	244	▲ 10.3%
法人企業向けサービス	177	145	+21.8%
引越会社向けサービス	22	16	+41.9%
販売管理費	557	508	+9.5%
営業利益	▲ 137	▲ 102	-
経常利益	▲ 137	▲ 101	-
当期純利益	▲ 94	▲ 60	-

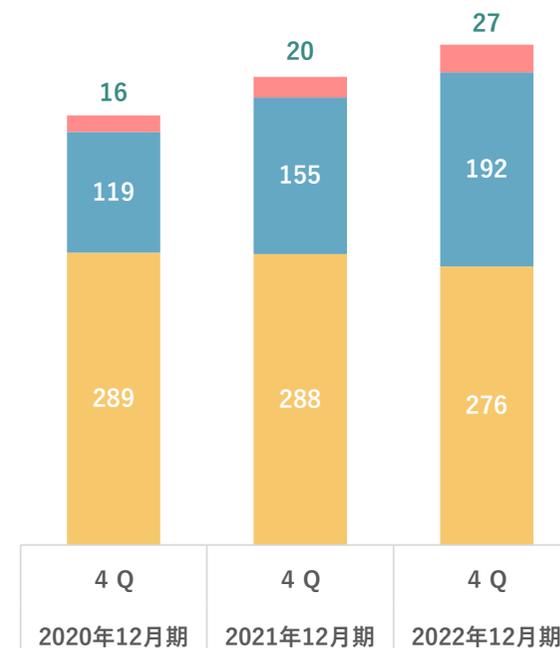
2022年12月期通期 (2022年1月～2022年12月)		
実績	2021年12月期 通期実績	増減率
2,555	2,376	+7.5%
1,318	1,287	+2.4%
1,097	974	+12.6%
138	115	+20.6%
2,225	2,050	+8.5%
1,101	1,056	+4.3%
1,012	912	+10.9%
111	81	+37.2%
2,147	1,690	+27.0%
77	359	▲ 78.3%
77	345	▲ 77.5%
50	239	▲ 78.8%

事業別 四半期売上推移と第4四半期比較 (単位：百万円)

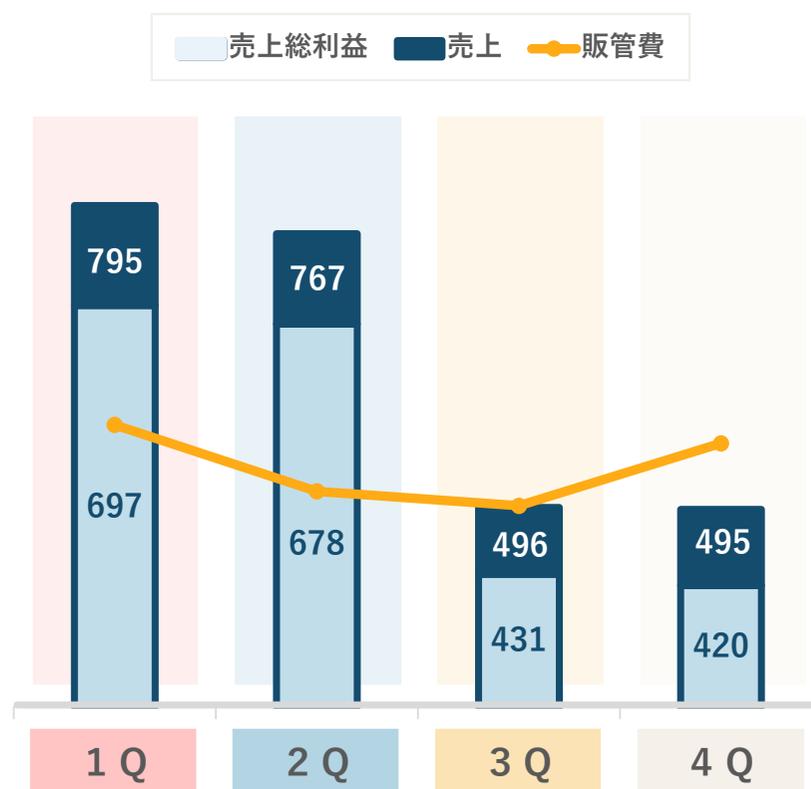
■ 不動産会社向けサービス ■ 法人企業向けサービス ■ 引越会社向けサービス



過去3年間の第4四半期比較



業績の季節性については以下のとおり。



※2022年12月期実績データ

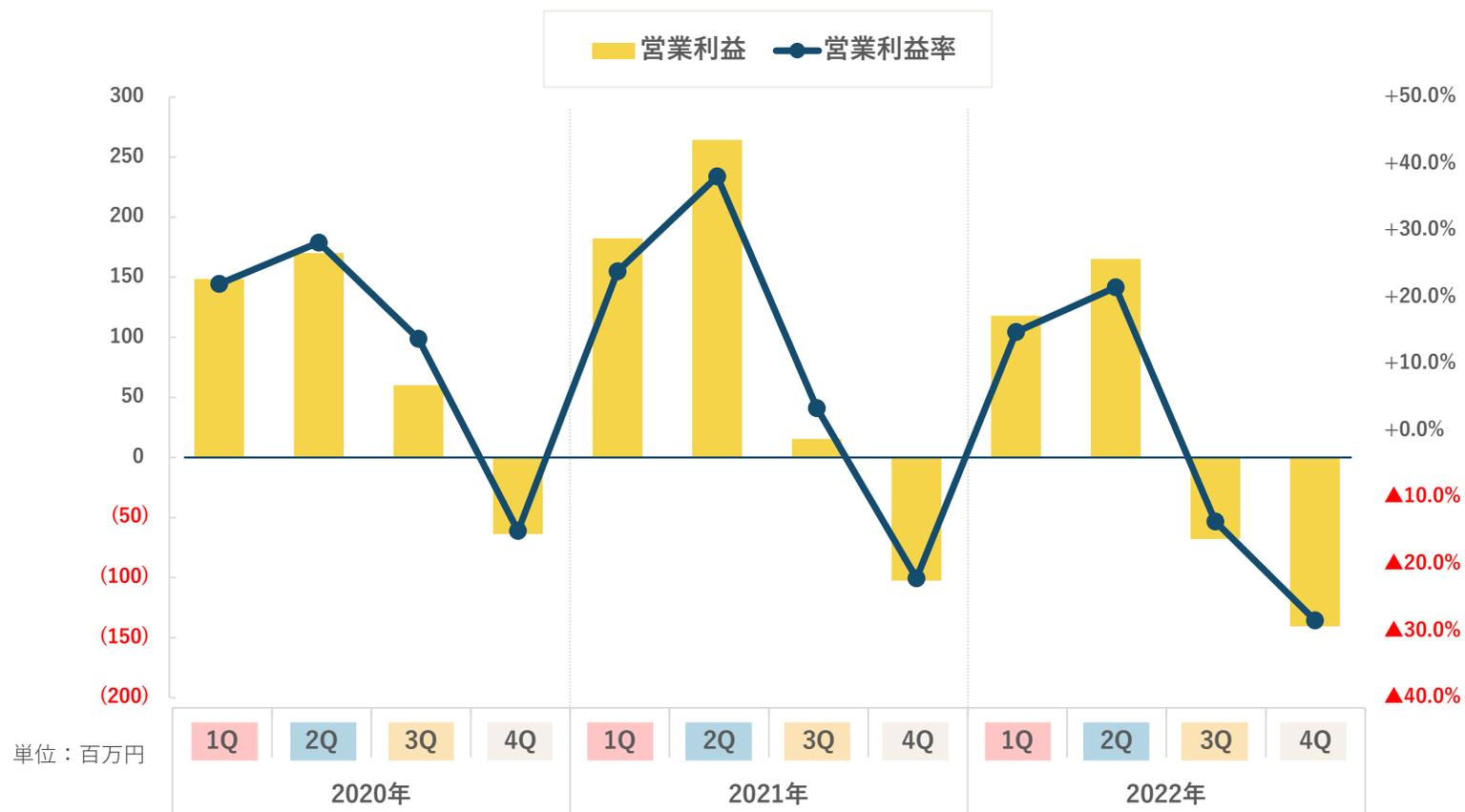
### 売上・売上総利益

引越し最繁忙期の3月を含む第1四半期、次いで4月を含む第2四半期に大きく成果が上がる。

### 販管費

引越し繁忙期に合わせた人員の確保が必要となる。繁忙期の対応件数が多くなる12月～3月（第4四半期～翌第1四半期）は増加傾向、対応件数の少くなる4月以降（第2四半期～第3四半期）は減少傾向にある。

### 営業利益・営業利益率の推移 (四半期)



### 2022年12月期 連結BS

単位:百万円	2022年12月末	2021年12月末	
	実績	実績	増減率
流動資産	2,575,178	2,535,965	+1.5%
うち現金及び預金	1,452,539	1,752,511	△17.1%
固定資産	885,112	515,899	+71.6%
総資産	3,460,290	3,051,865	+13.4%
流動負債	1,015,737	879,770	+15.5%
固定負債	552,035	336,229	+64.2%
株主資本	1,891,637	1,835,037	+3.1%
新株予約権	880	828	+6.3%
純資産合計	1,892,517	1,835,865	+3.1%
負債純資産合計	3,460,290	3,051,865	+13.4%

### 2022年12月期 連結CF

単位:百万円	当連結会計年度 (2022年1月～2022年12月)
税金等調整前当期純利益	77,982
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,834
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 322,251
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,445
現金及び現金同等物の増減額	△ 299,972
現金及び現金同等物の期首残高	1,752,511
現金及び現金同等物の期末残高	1,452,539

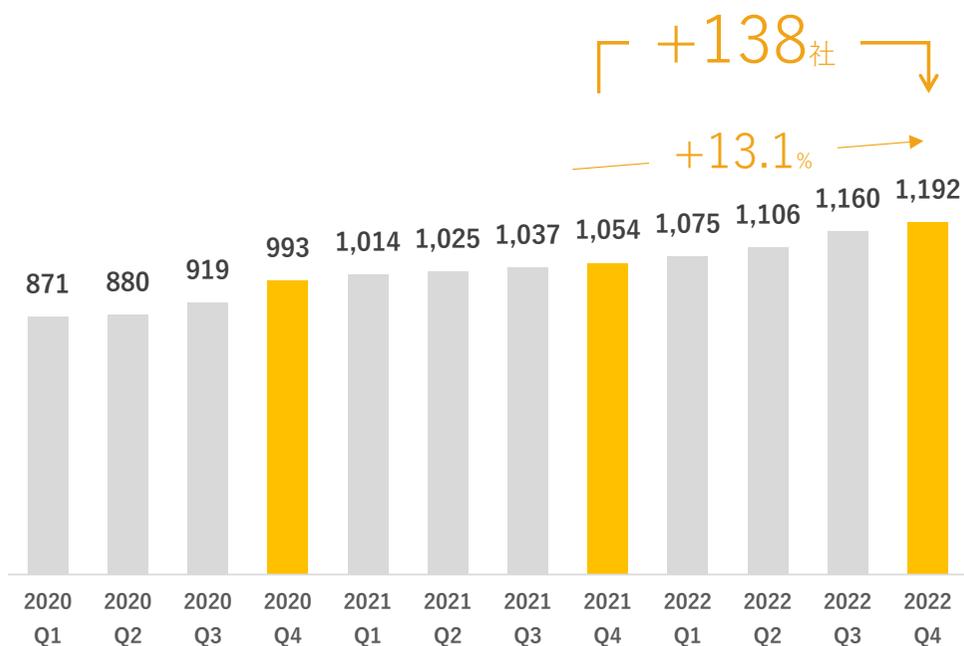
# サービス別主要KPI

---



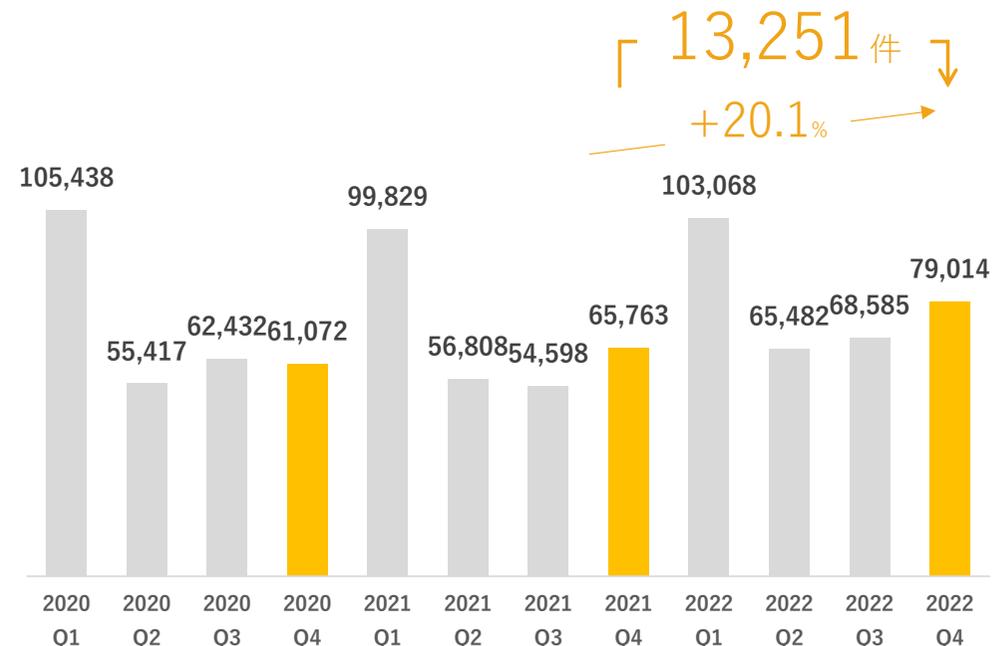
### 提携社数

1,192社(2022年12月末時点)  
前年同期比 138社増加



### サポート件数

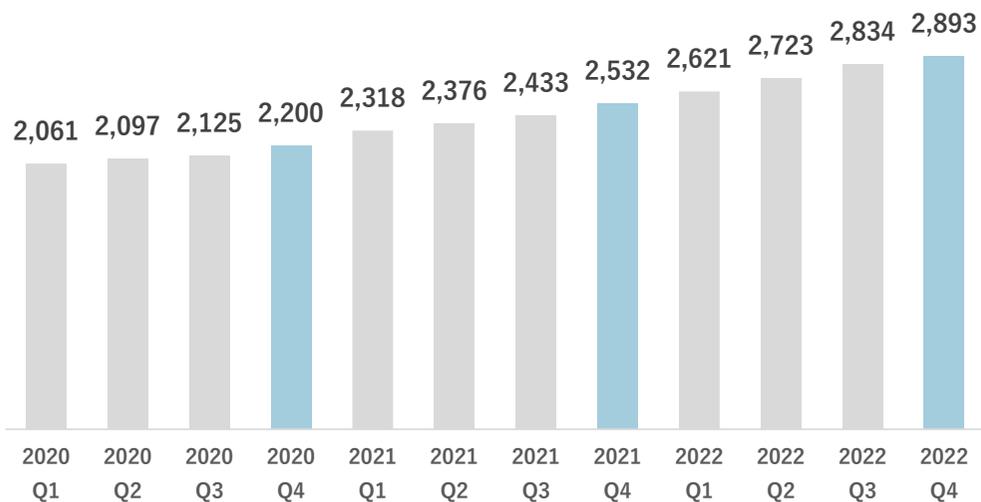
79,014件(2022年Q4)  
前年同期比 13,251件増加



### 登録社数

**2,893**社(2022年12月末時点)  
前年同期比 **361**社増加

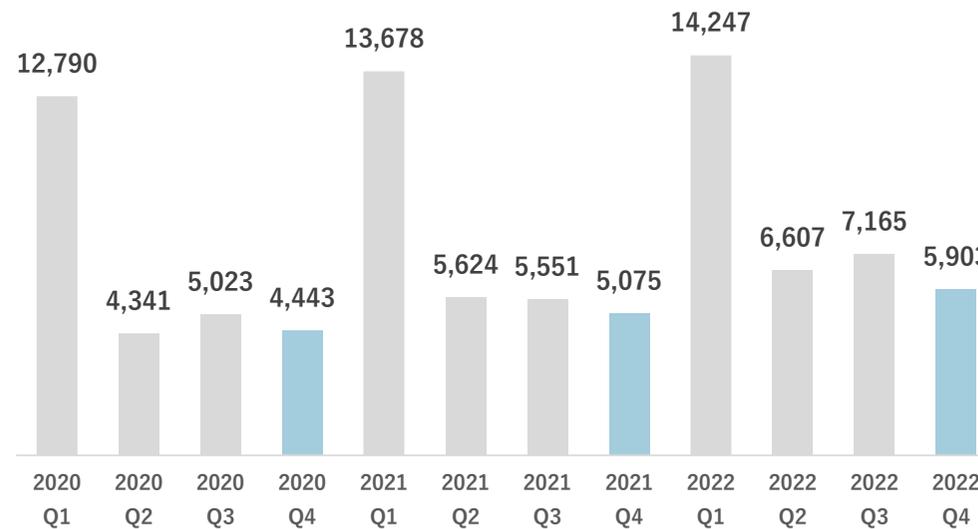
┌ +361社 ─┐  
└ +14.3% ─┘



### サポート件数

**5,903**件(2022年Q4)  
前年同期比 **828**件増加

┌ +828件 ─┐  
└ +16.3% ─┘

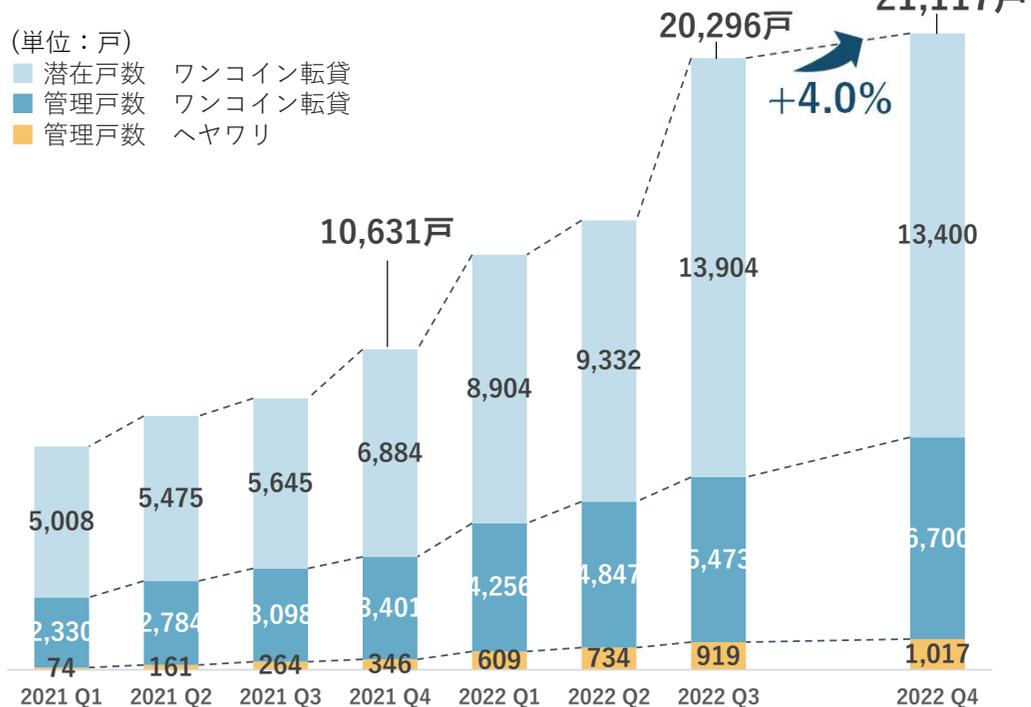


管理戸数(潜在戸数含む)は3Qから104%、前年同期比199%  
 へやワリの管理戸数が前年同期比294%となり1,000戸を突破

+199%

(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 へやワリ

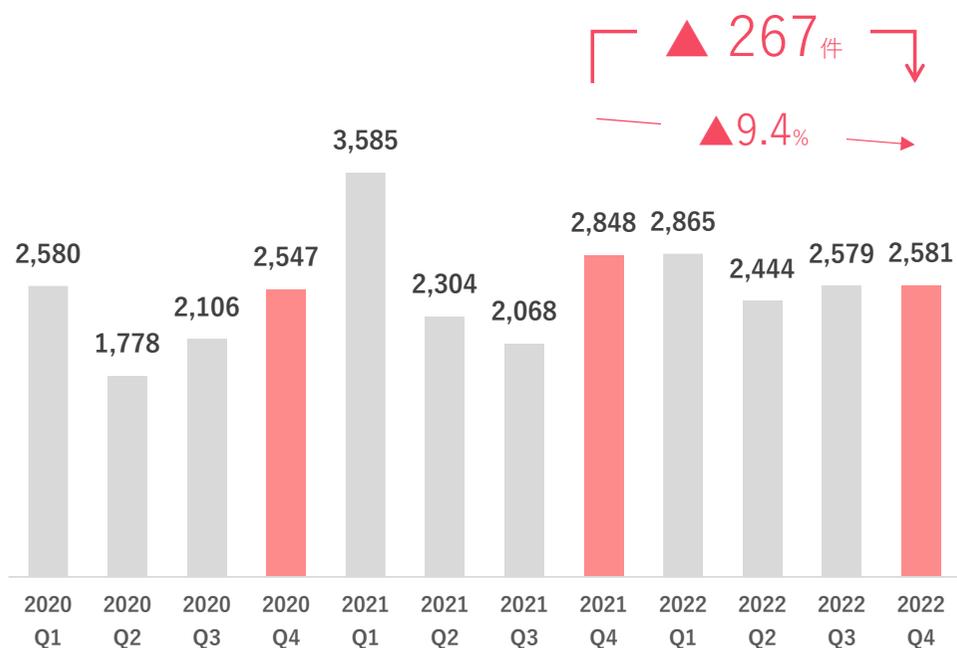


区分	サービス名	2022年12月期 第4四半期	2022年12月期 第3四半期	増減率
管理戸数	ワンコイン転貸	6,700	5,473	+22.4%
	へやワリ	1,017	919	+10.7%
	小計	7,717	6,392	
潜在戸数	ワンコイン転貸	13,400	13,904	-3.6%
合計		21,117	20,296	+4.0%

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)

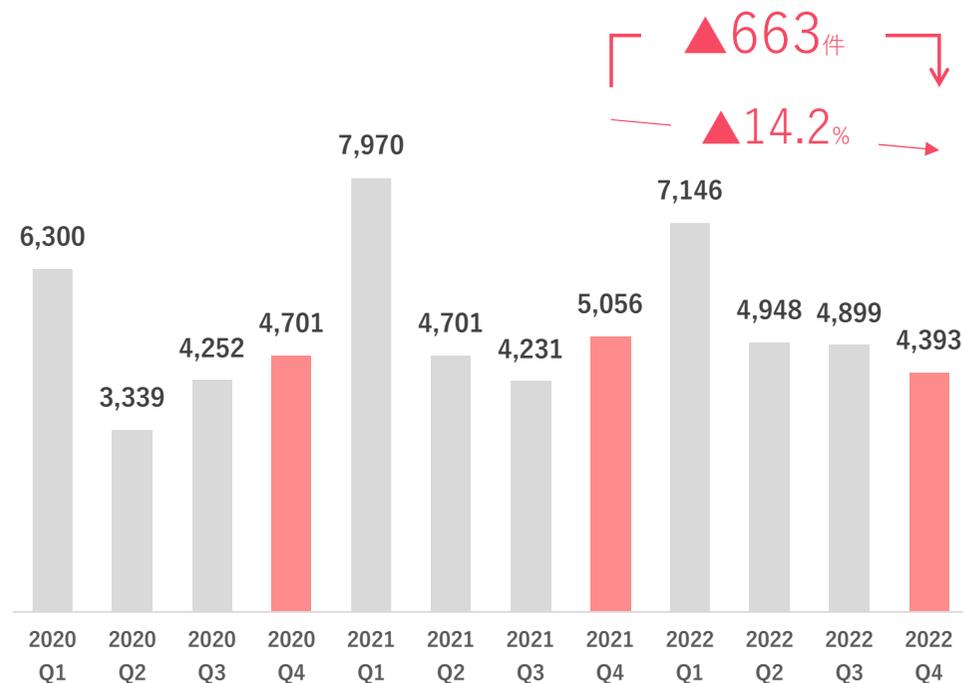
## 案件マッチング件数

**2,581**件(2022年Q4)  
前年同期比 **267**件減少



## 引越しサポート件数

**21,386**件(2022年Q4)  
前年同期比 **663**件減少



# 2023年12月期 通期業績予想



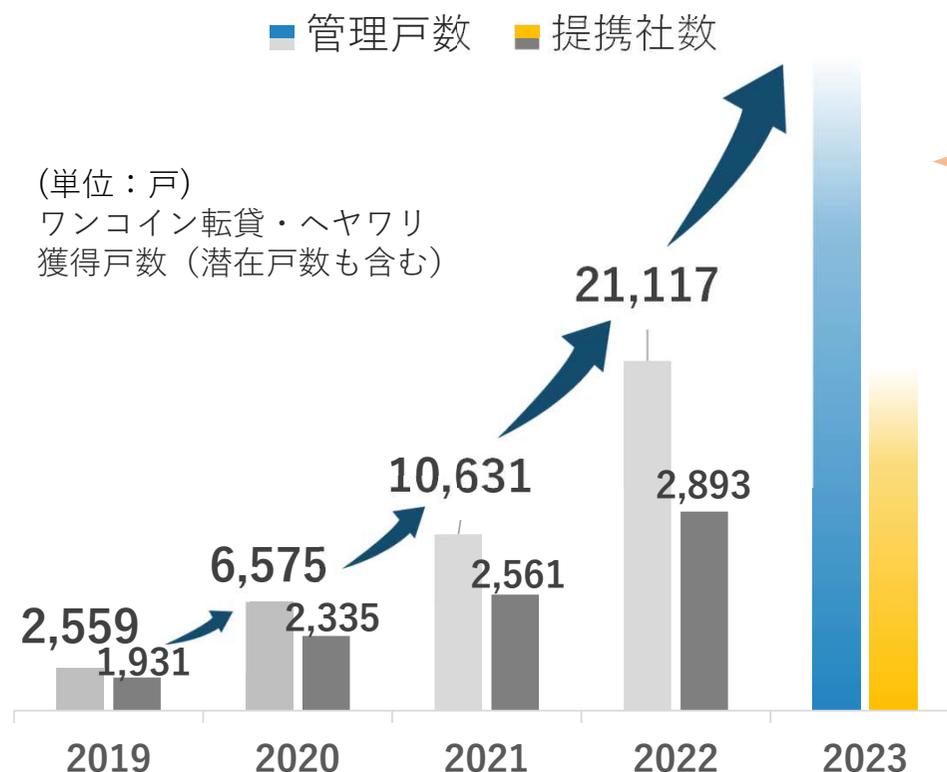
## 2023年12月期 通期業績予想

売上高は前期比**7.6%**増加 営業利益は**29.8%**増加

	2022年12月期 実績	2023年12月期 計画	増減	増減率
売上高	2,555	2,750	+194	+7.6%
営業利益	77	100	+22	+28.8%
経常利益	77	100	+22	+28.6%
当期純利益	50	68	+17	+34.1%

単位:百万円

## 成長の起点となる転貸戸数の獲得を積極的に行う。

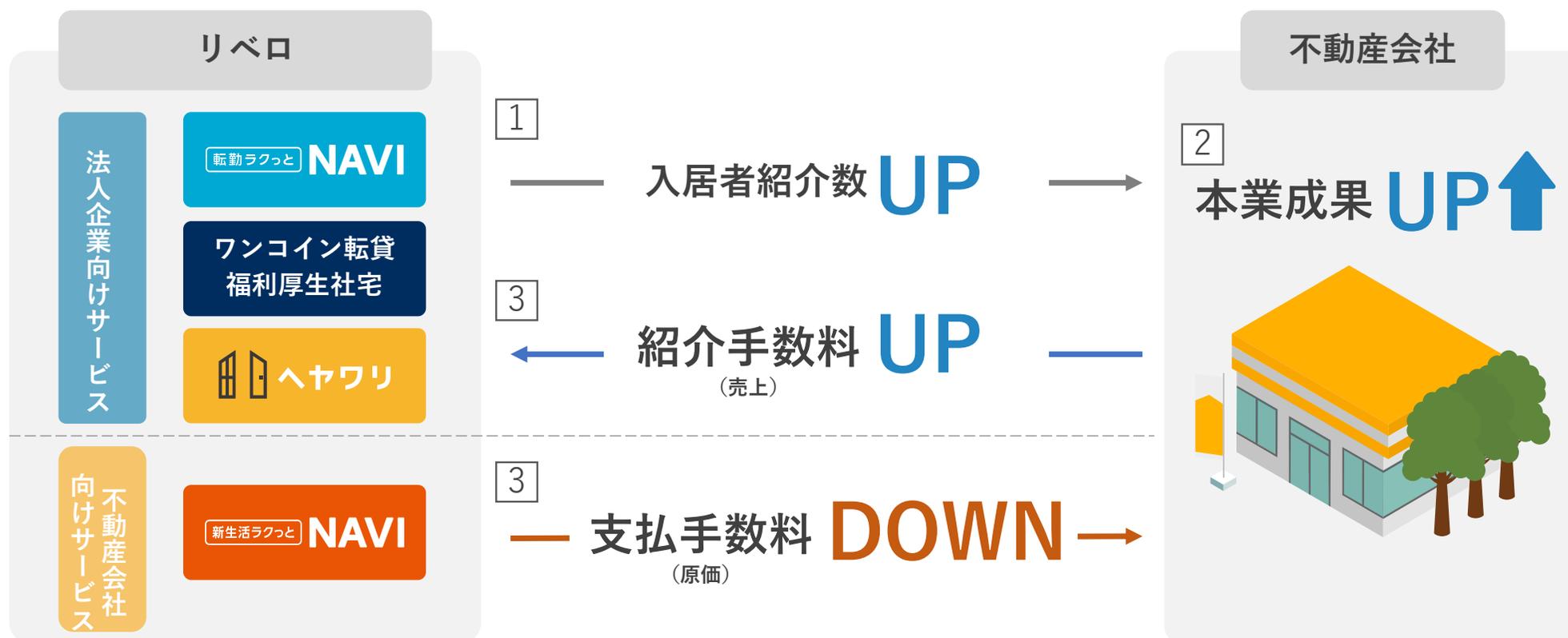


ワンコイン転貸サービス

取扱高**100**億円

成長の起点となる獲得戸数を伸ばし、不動産会社への送客件数増加を目指す。

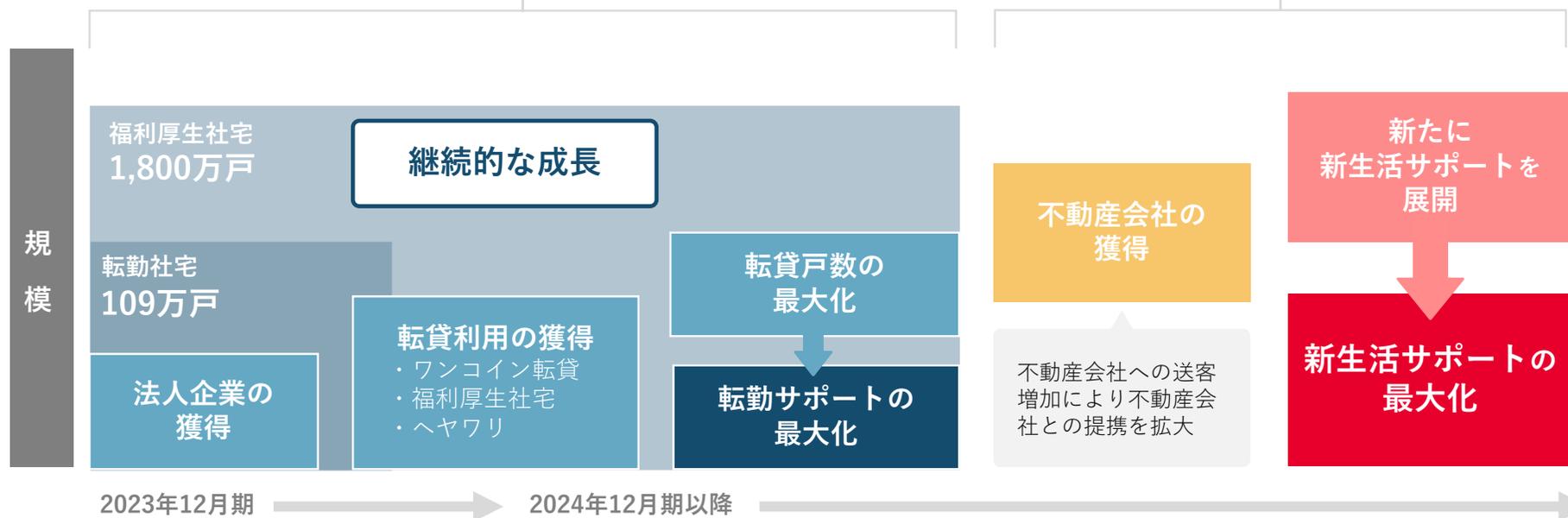
## 不動産会社の本業成果に大きく貢献することで当社成果も最大化



## 法人企業向けサービスを起点に、売上高の成長と新たな新生活サポートを展開。

法人向けサービスの拡大  
新規企業や転貸戸数の**最大化**を目指す

新生活のスタートを起点とした  
新たなサービスを展開



# appendix



より多くのサービス提供会社と提携し、  
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

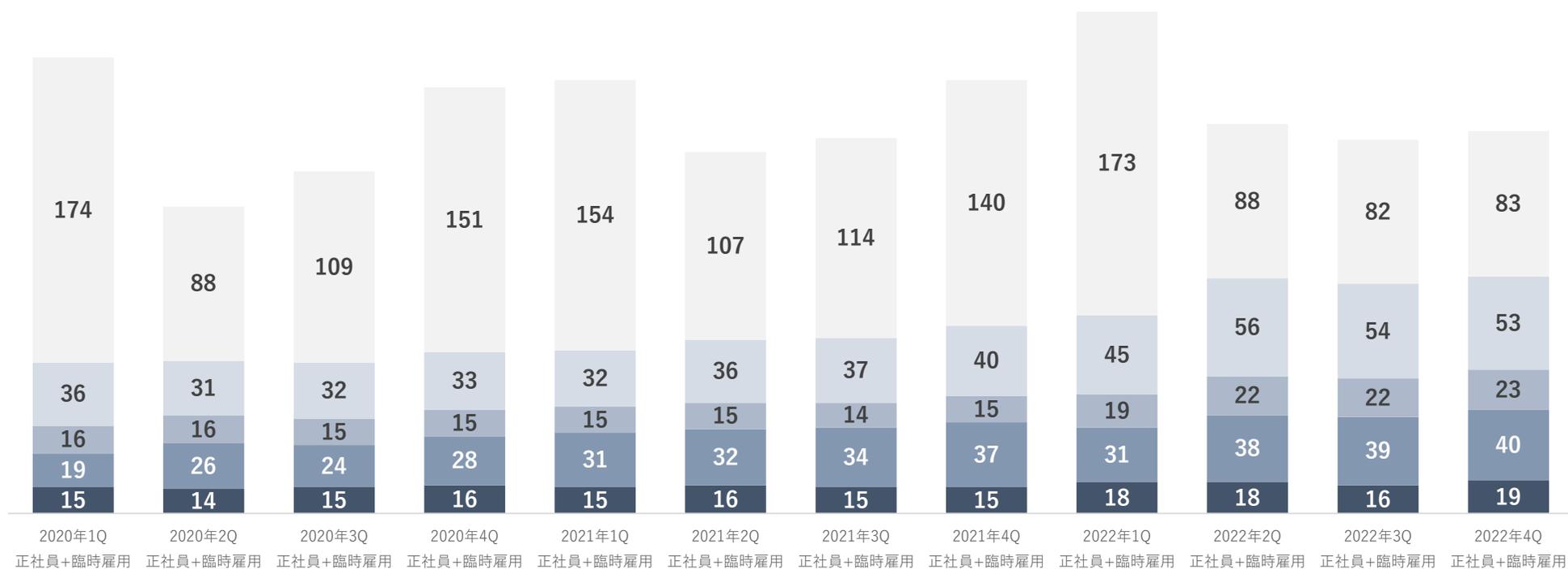
		クライアント (サービス依頼)	主要サポート数 (2022年12月末)	パートナー (サービス提供)
不動産会社 向け サービス	新生活ラクっと NAVI	不動産事業者等 <b>1,192</b> 社	累計サポート数 <b>264</b> 万件	不動産事業者 <b>529</b> 社
	法人企業 向け サービス	法人企業等 <b>2,893</b> 社	累計サポート数 <b>17</b> 万件	引越事業者 <b>187</b> 社
	ヘヤワリ	法人企業等 <b>617</b> 社	—	ライフライン提供事業者 <b>87</b> 社
引越会社 向け サービス	ハコプラ	参加事業者 <b>130</b> 社	案件マッチング <b>3.2</b> 万件	参加事業者 <b>130</b> 社

	2020年12月期				2021年12月期				2022年12月期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	674	602	434	425	762	694	457	463	795	767	496	495
売上総利益	575	501	362	362	647	602	394	406	696	678	430	419
販管費	427	331	302	426	464	337	379	508	578	512	498	560
営業利益	148	170	60	△63	182	264	15	△102	118	165	△67	△140
経常利益	148	169	60	△60	183	264	0	△101	118	165	△67	△140
当期純利益	93	119	45	△33	118	177	3	△60	80	112	△48	△91

単位:百万円

## 従業員の区分別推移

■ 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



appendix  
認識するリスク情報



リスク区分	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
事業・戦略リスク	引越業界の動向（引越件数の減少により当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応</li> <li>サービスメニューの拡大及び提携企業の新規開拓・連携強化により対応（例：ヘヤワリ、HAKOPLA）</li> </ul>
事業・戦略リスク	競合環境の激化（新規参入等により当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応</li> <li>新規事業開発及び既存事業のサービスレベル向上により対応</li> </ul>
事業・戦略リスク	経済情勢や法人企業等の人事異動傾向（法人企業等における転勤の減少により当社グループ業績に影響が生じる可能性）	高	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応</li> <li>サービスメニューの拡大により対応</li> </ul>
事業・戦略リスク	技術革新により新たなサービスが普及し、既存のサービスの需要が低下（衛星コンステレーション等のサービス普及の可能性）	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場において新たなサービスの需要調査</li> <li>新たなサービスの提供事業者へのコンタクト</li> </ul>
事業・戦略リスク	新規事業への取り組み（新規事業開発及び新規サービスの提供が計画通りに進まず、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>内閣官房との引越しワンストップサービスの実サービス検証をはじめとした社外との協業により対応</li> <li>エンジニア採用を強化し、DXを推進することにより対応</li> </ul>
業務リスク ハザードリスク	個人情報漏洩（サイバー攻撃、関係者の故意又は過失等による顧客情報の漏洩、消失、改ざん又は不正利用が行われた場合に、信用の失墜又は損害賠償による損失が生じ、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人情報マネジメントシステムの運用により対応</li> </ul>
業務リスク ハザードリスク	システム障害（サイバー攻撃、自然災害等を受けて、システム障害が発生することによりサービスの提供が困難となり、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムの安全性を確保するため、ウイルス対策、バックアップ、監視等を実施することにより対応</li> </ul>
ハザードリスク	自然災害や新型コロナウイルスを含む感染症（新型コロナウイルス感染症の流行拡大等の影響を受けて、人の移動が減少し、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>コロナ禍でも極端に業績悪化が生じないよう複数の事業展開を行うことにより対応</li> </ul>

上記以外のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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			○	○	○	○	○	—	○
		福利厚生社宅	法人企業等の従業員	○	○	○	○	○	○	—	○
		へやワリ		個人WEBサイトから登録	○	○	○	○	○	○	○
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	○	○	○	○	○	—	—

Q：第4四半期に不動産会社向けサービスが減収減益となっている要因を教えてください。

A：電力の取次サービスにおいて手数料が減少した影響が主な要因となっております。

Q：営業キャッシュフローの増加額が2021年12月期に比べ少ない要因を教えてください。

A：人件費の先行投資等により税金等調整前当期純利益が圧縮されたことに加え、法人税等の支払いが112,396千円あったこと等による一時的な要因でございます。

Q：過去3年間の四半期推移をみると2022年12月期の3Qだけが営業利益がマイナスとなっておりますが要因を教えてください。

A：2022年3Qは主に人件費の投資を積極的に実施した影響であります。  
4Qにつきましては季節性によるものであり、来期以降も同じ傾向であると考えております。

Q：株式会社BluAgeとの資本業務提携による影響について教えてください。

A：大手家電量販店との資本業務提携やテレビCMの放映によりBluAge社が運営する不動産情報アプリ「CANARY」の利用者が増加することで、相互送客の増加が見込まれると考えております。

Q：東京支店を新設されましたが、今後の支店新設等の計画はございますか。

A：現時点においては計画しておりません。社会情勢や経営環境の変化により新設することとなった場合は速やかにお知らせいたします。

当社は、環境・社会ガバナンス(ESG)の視点からマテリアリティを特定し、これらに対し本業を通じて持続可能な社会の実現に取り組みます。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

### 働きやすい職場環境の整備

従業員一人ひとりが仕事にやりがいを持ち、個々の能力を最大限発揮できるよう職場環境の整備をします。

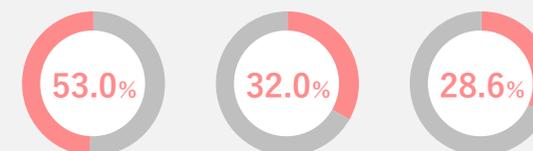


### 多様な人材の活躍

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、多様な人材が活躍することで事業の発展を実現すると共に、社会の発展に寄与することを目指します。



### 女性活躍を推進します



女性社員比率 女性管理職比率 女性役員比率



### 気候変動に関する取り組み

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。契約の電子化や社内文書の電子化を推進し、印刷物の削減に貢献します。



### ガバナンス体制の堅持

取締役会は、適正かつ効率的な業務執行を確保するため、独立し客観的な立場から実効性の高い経営に対する監督を行うと共に、意思決定の透明性を高めます。



### 引越し難民問題の解決 および引越しワンストップサービスの推進

引越しマッチングにより引越し難民ゼロを目指します。また、政府や民間事業者と連携し、引越しワンストップサービスを推進します。



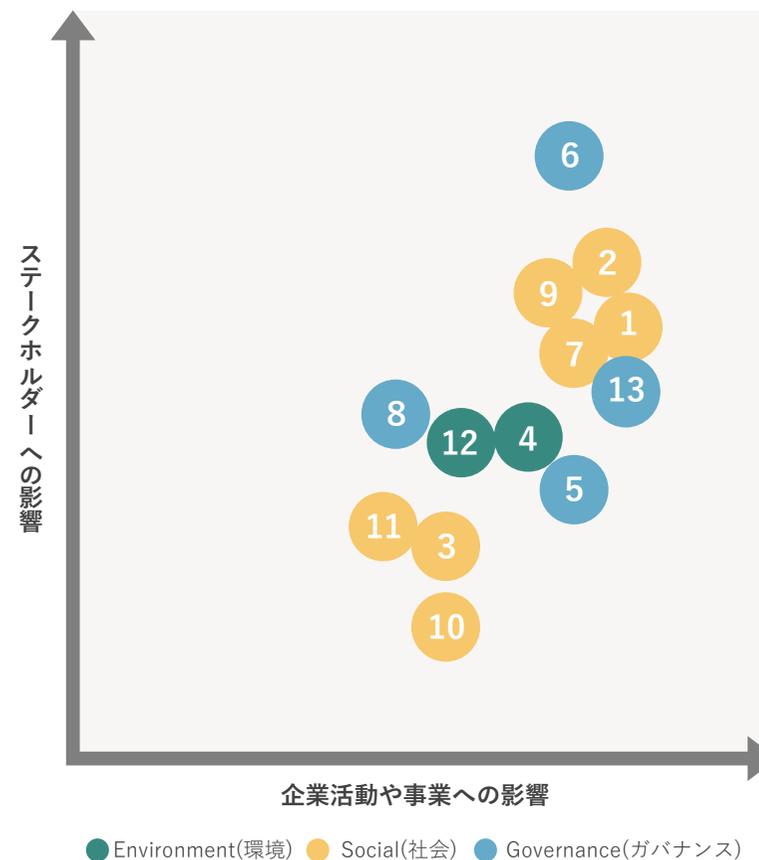
## 人的資本に関する定量的項目

当社では女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、「女性の活躍推進企業データベース」へも公表しております。

定量的項目	実績 (2022年12月末時点)	現状と取組み
有給休暇消化率	70.1%	1時間単位で取得が可能となる制度を導入し、継続して高い水準を維持できるように努めてまいります。
産休 育休取得者数	産休取得数：6名 育休取得数(女性)：5名 (100%) 育休取得数(男性)：0名 (0%)	女性社員は100%取得出来てますが、男性社員も取得がしやすい環境の整備を目指します。
男女の賃金差異	正規：76% 非正規：91.3% 全労働者：81.9% <small>※女性活躍推進法に基づく算出方法による</small>	管理職比率による影響がありますが、ジェンダー差別のない評価は継続して実施してまいります。
離職率	11%	退職となる原因を分析し会社に起因する事項については改善に努めてまいります。
平均残業時間	20.5 h	DX化による業務効率改善に努め、残業時間の削減に取り組めます。
女性社員比率	53%	50%以上が女性を占めておりますが、ジェンダー差別のない関わらない採用活動を継続して実施してまいります。
女性管理職比率	32%	ジェンダー差別のない管理職起用に努めます。
女性役員比率	28.6%	女性取締役が誕生するような環境を整備してまいります。

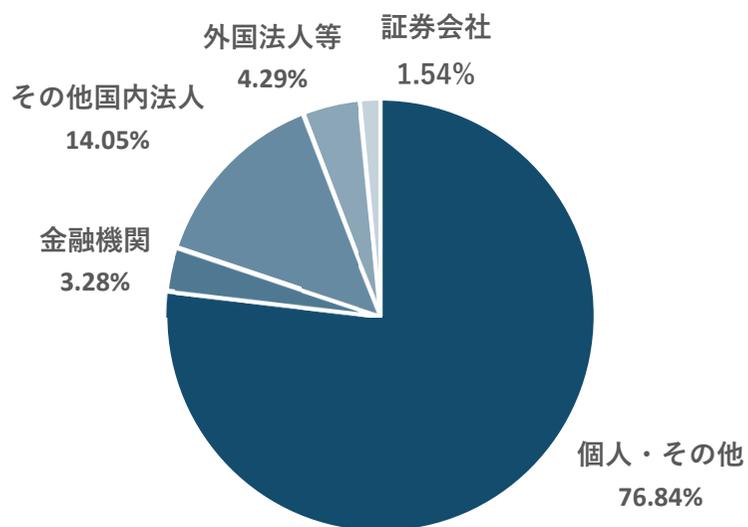
	マテリアリティ	ステークホルダーへの影響	企業活動や事業への影響
1	次世代を担う人材の採用と育成	★★★★	★★★★★
2	多様な人材が活躍できる機会を創出	★★★★	★★★★★
3	地域社会への貢献	★★	★★★★
4	気候変動に関する取り組み	★★★★	★★★★
5	個人情報保護とセキュリティ	★★	★★★★★
6	透明性のある情報開示	★★★★★	★★★★★
7	働きやすい職場環境の整備	★★★★	★★★★★
8	ガバナンス体制の堅持	★★★★	★★★★
9	女性活躍の推進	★★★★	★★★★★
10	引越し難民問題の解決	★	★★★★
11	引越しワンストップサービスの推進	★★	★★★★
12	DXによる環境負荷低減	★★★★	★★★★
13	企業倫理と法令順守	★★★★	★★★★★

リベロにおけるESGマテリアリティマッピング



### 2021年 所有者区分別構成比

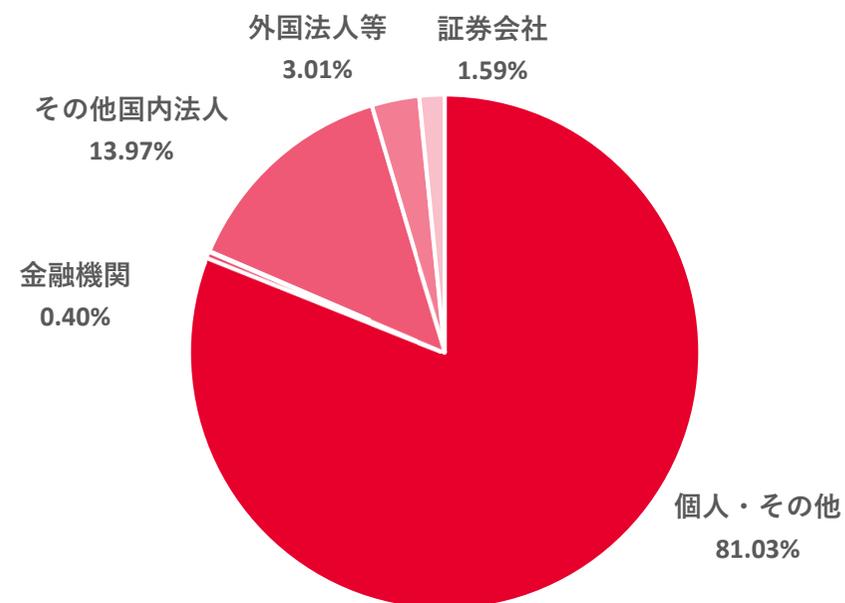
株主総数：773名



(2021年12月31日現在)

### 2022年 所有者区分別構成比

株主総数：995名



(2022年12月31日現在)



### 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、引越しラクっと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、引越しラクっと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	4億24百万円	
代表者	代表取締役社長 鹿島 秀俊	
設立	2009年5月	
従業員	218名 ※2022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 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	

## 2023年に予定していた東京支店を、2022年11月に前倒して 「WeWork Hareza 池袋」に新設

### 採用の強化

コールセンター機能の一部を東京支店へ移転し、若年層従業員の確保

### 働きやすい環境の整備

従業員が就業場所を選択して働けるよう環境の整備

### 業務効率の向上、エンゲージメント

「We Work Hareza 池袋」では各設備の充実、フリードリンクなど従業員が快適に仕事へ取組める環境が整備されており、業務効率の向上やエンゲージメントの高まりに期待



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, featuring a stylized 'L' icon composed of red and black geometric shapes, followed by the word 'LIVERO' in a bold, black, sans-serif font. The background is a light gray with large, curved, overlapping shapes that create a sense of depth and movement.

**LIVERO**