



2023年12月期 第2四半期

# 決算説明資料

2023年8月17日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

## INDEX

1. 事業概要	02
2. 2023年12月期 2 Q概況	09
3. サービス別主要KPI	18
4. 主な取り組み	24
5. appendix	39

## 利用企業

不動産会社向け

法人企業向け

引越会社向け



転居者

転勤者

etc...

ユーザー



新生活ラックと **NAVI**

社宅ラックと **NAVI**

**ハヤワリ**

**HAKOPLA**

## 提供企業



不動産会社

引越会社

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

etc...

不動産会社



提供企業

業務削減  
副商材による収益増

まとめて  
比較したい



ユーザー

提携数

1,233社

新生活ラックと

NAVI

サービス利用数

283 万件

引越しのタイミングの  
お客様を獲得したい



引越手配



でんき



ガス



インターネット



レンタル  
家具家電



etc

法人企業



提供企業

転勤時の  
業務軽減



従業員

提携数

3,124社

転勤ラクっと NAVI

サービス利用数

20 万件

成約率の高い  
お客様を獲得したい



社宅ラクっと NAVI

1,800万戸

ハヤフリ

ベネフィット社宅

ワンコイン保育社宅

転勤市場

+

一般市場

転勤ラクっと NAVI

109万戸

転勤市場

転勤ラクっと NAVI

109万戸



法人企業



提供企業

転職時の  
業務軽減

採用強化  
離職率軽減

可処分所得UP

従業員

提携数

3,124社

社宅ラクっと **NAVI**

ワンコイン転勤社宅

ハヤワリ

ベネフィット社宅

成約率の高い  
お客様を獲得したい



## 相互送客の関係を実現





## 引越会社



## 提供企業

繋閉差による効率悪化

資材燃料高騰

長距離輸送によるロス

人材不足

提携数

# 139社

iGOGO

×

HAKOPLA

×

Timee

HAKOPLAとの契約で  
販路拡大

引越会社

燃料

資材

家具家電

物流

# 2023年12月期 2 Q概況

---



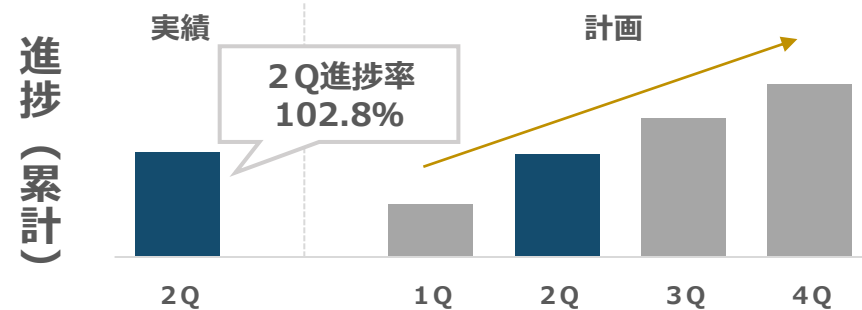
## 売上・営業利益ともに期初計画通りに進捗

### 売上高

16億68百万円

前年比  
+6.8%

進捗率  
60.7%

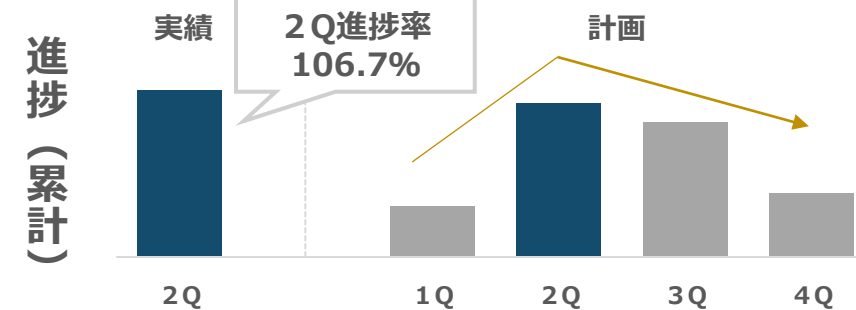


### 営業利益

2億60百万円

前年比  
▲8.1%

進捗率  
260.2%



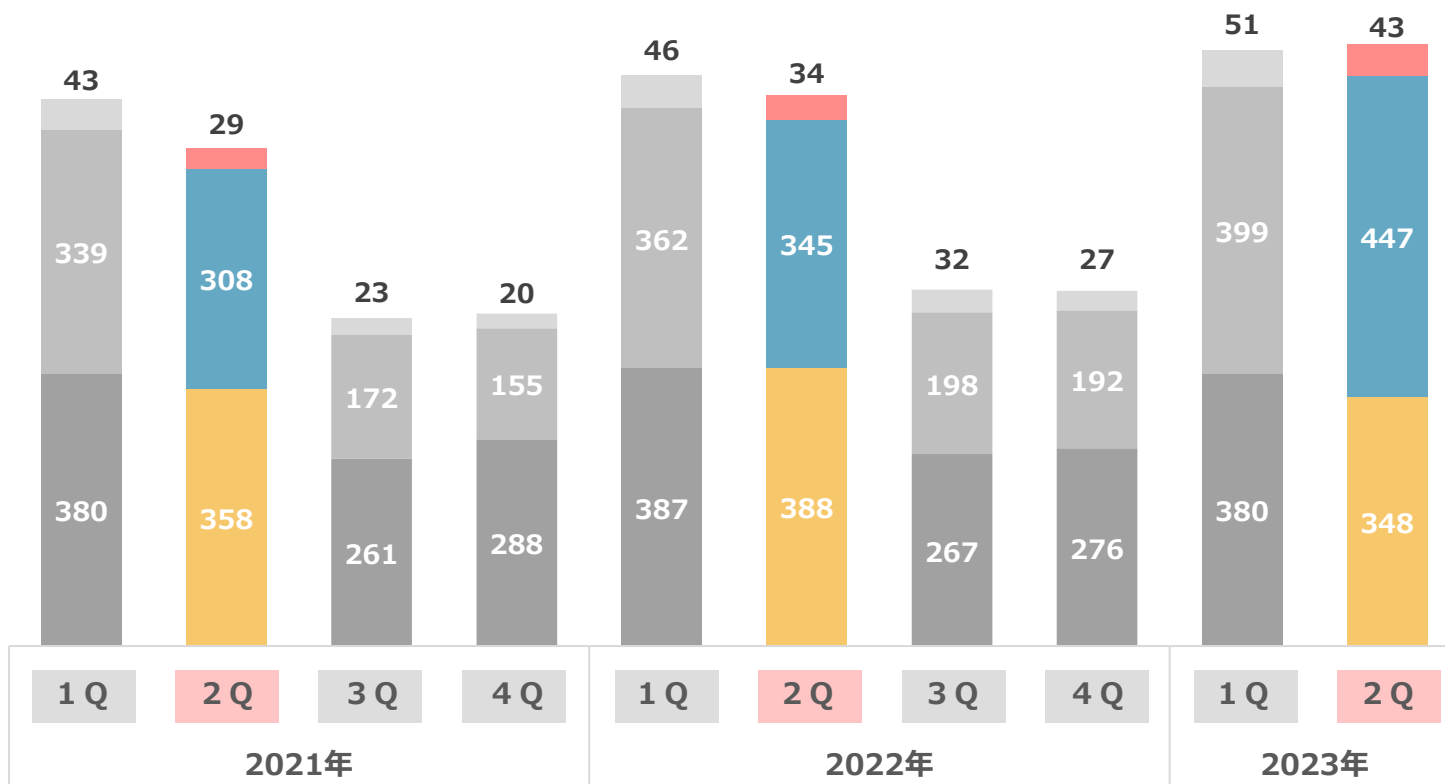
(単位：百万円)	2023年12月期 2Q (2023年4月～2023年6月)		
	実績	2022年12月期 2Q 実績	増減率
売上高	838	767	+9.2%
不動産会社向けサービス	348	388	▲ 10.2%
法人企業向けサービス	446	345	+29.3%
引越会社向けサービス	43	34	+27.1%
売上総利益	717	678	+5.8%
不動産会社向けサービス	269	330	▲ 18.7%
法人企業向けサービス	412	319	+29.0%
引越会社向けサービス	35	27	+30.6%
販売管理費	542	512	+5.8%
営業利益	174	165	+5.6%
経常利益	174	165	+5.6%
当期純利益	107	112	▲ 5.0%

2023年12月期 2Q累計 (2023年1月～2023年6月)		
実績	2022年12月期 2Q累計実績	増減率
1,668	1,562	+6.8%
728	775	▲ 6.0%
845	707	+19.5%
94	79	+18.6%
1,423	1,374	+3.5%
572	657	▲ 12.8%
772	653	+18.2%
78	64	+21.6%
1,163	1,091	+6.6%
260	283	▲ 8.1%
260	283	▲ 8.1%
159	193	▲ 17.5%

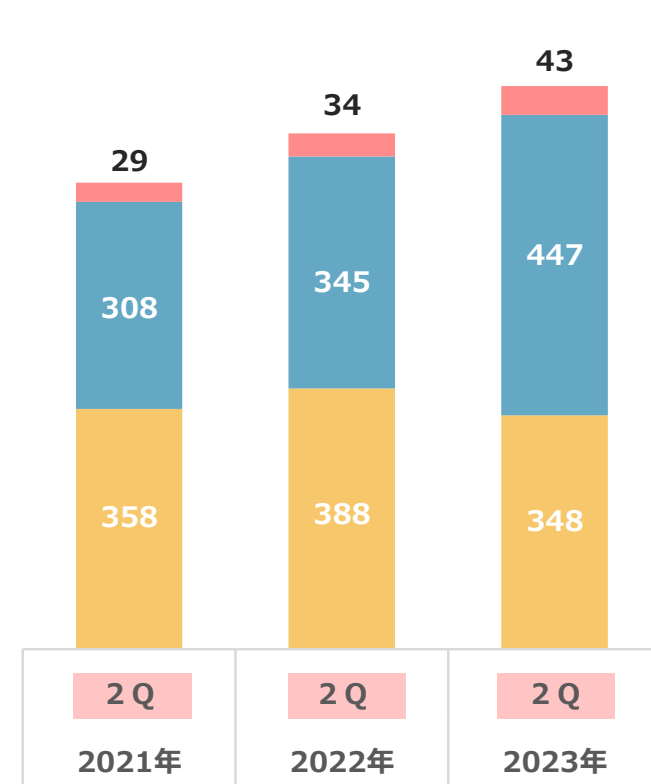
2023年12月期 2Q概況  
 連結売上高の四半期推移 (サービス別)

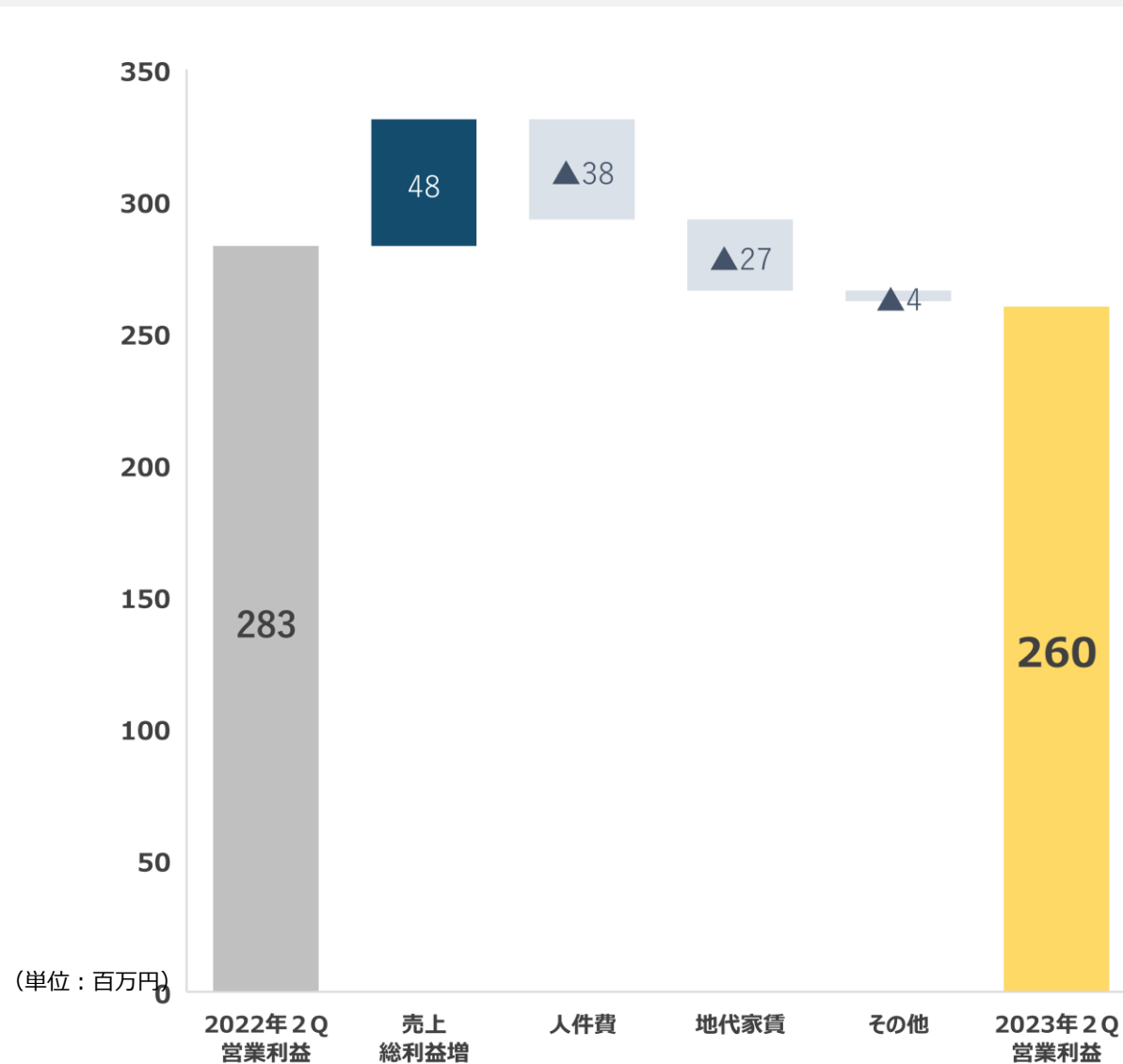
(単位：百万円)

■ 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2Q比較





## 期初計画通りに進捗

前年に引き続き、投資先行。  
主に大型案件や代理店施策に対応する人件費と東京支店の費用。

### <売上高>

#### 不動産

- ・ キャリア施策金の計上科目変更により、前年同期比▲6%程度の影響。
  - ・ インターネット回線の無料設備物件が年々増加、前年を下回る要因となっている。
  - ・ でんきの手数料単価が前年同期比で下落。
- 引き続き取引先との手数料条件を見直すなど、収益改善を図る。

#### 法人

- ・ 想定どおり進捗しており、前年同期比+19.5%  
引越し件数、お部屋探し件数、社宅管理戸数がそれぞれ順調に伸びている。

#### 引越し

- ・ 想定通り進捗しており、前年同期比+18.6%  
マッチング件数と共同開発の案件数が順調に伸びている。

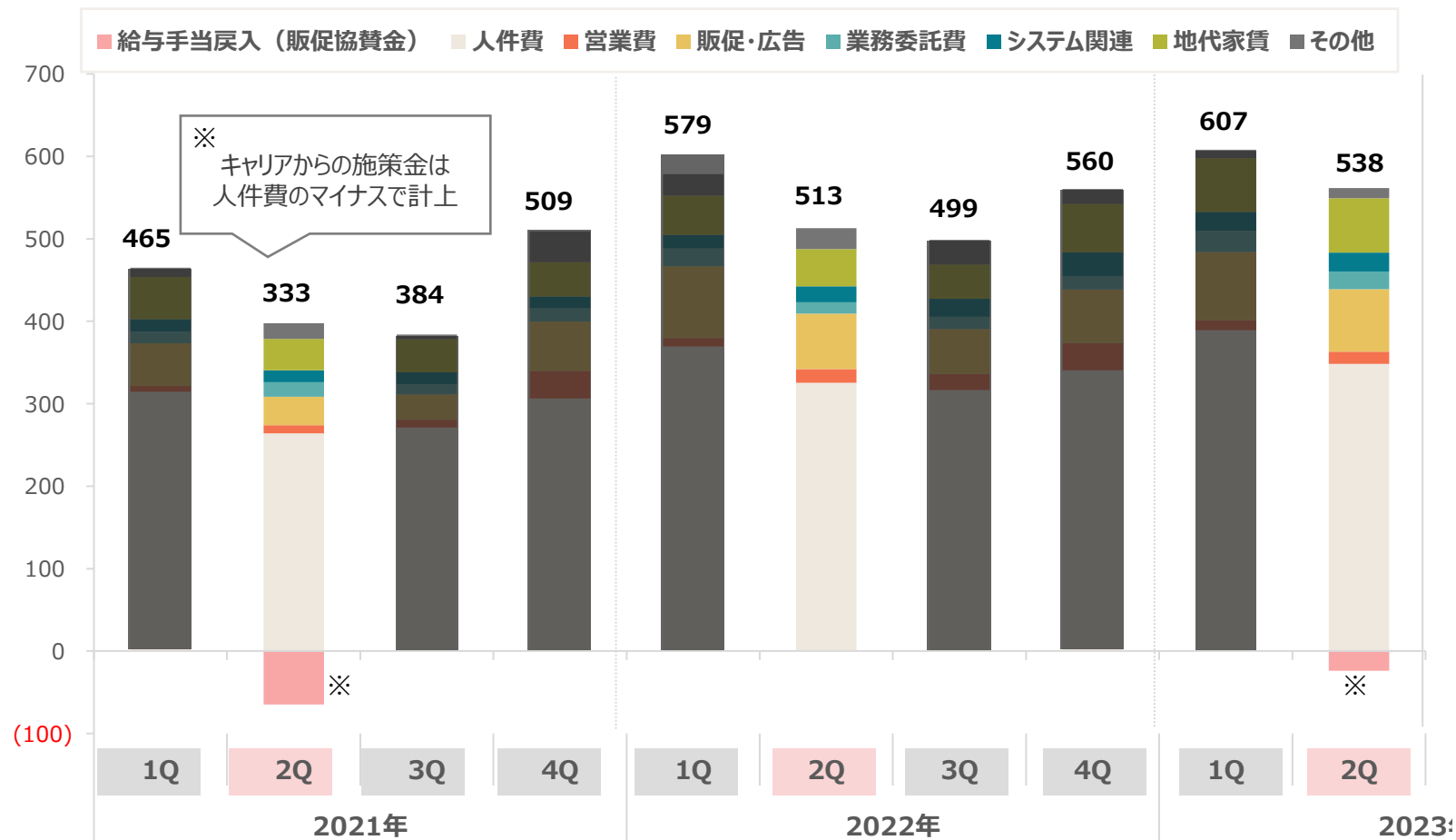
### <営業利益>

#### 全社

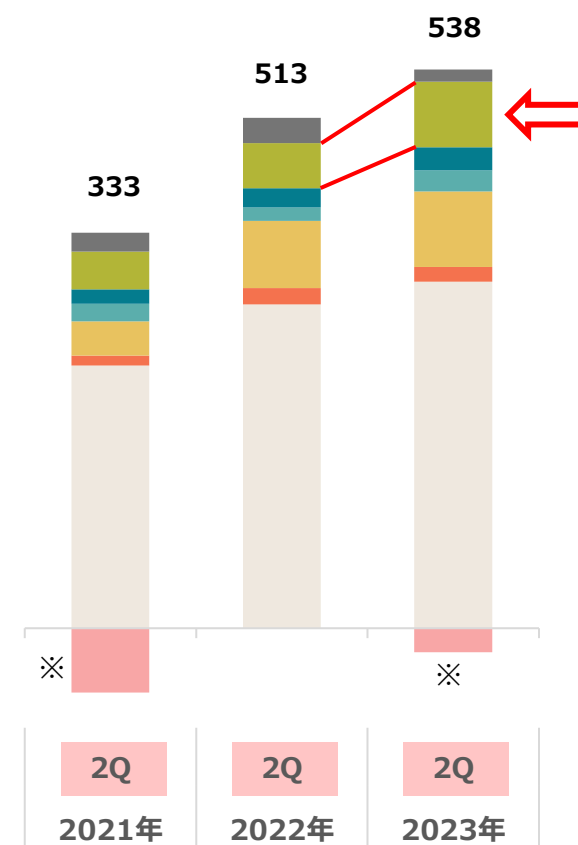
- ・ 販管費の増加により前年同期比で減少
- 昨年増員した人員分、新設した東京支店の家賃分

# 2023年12月期 2Q概況 販管費の四半期推移

(単位：百万円)

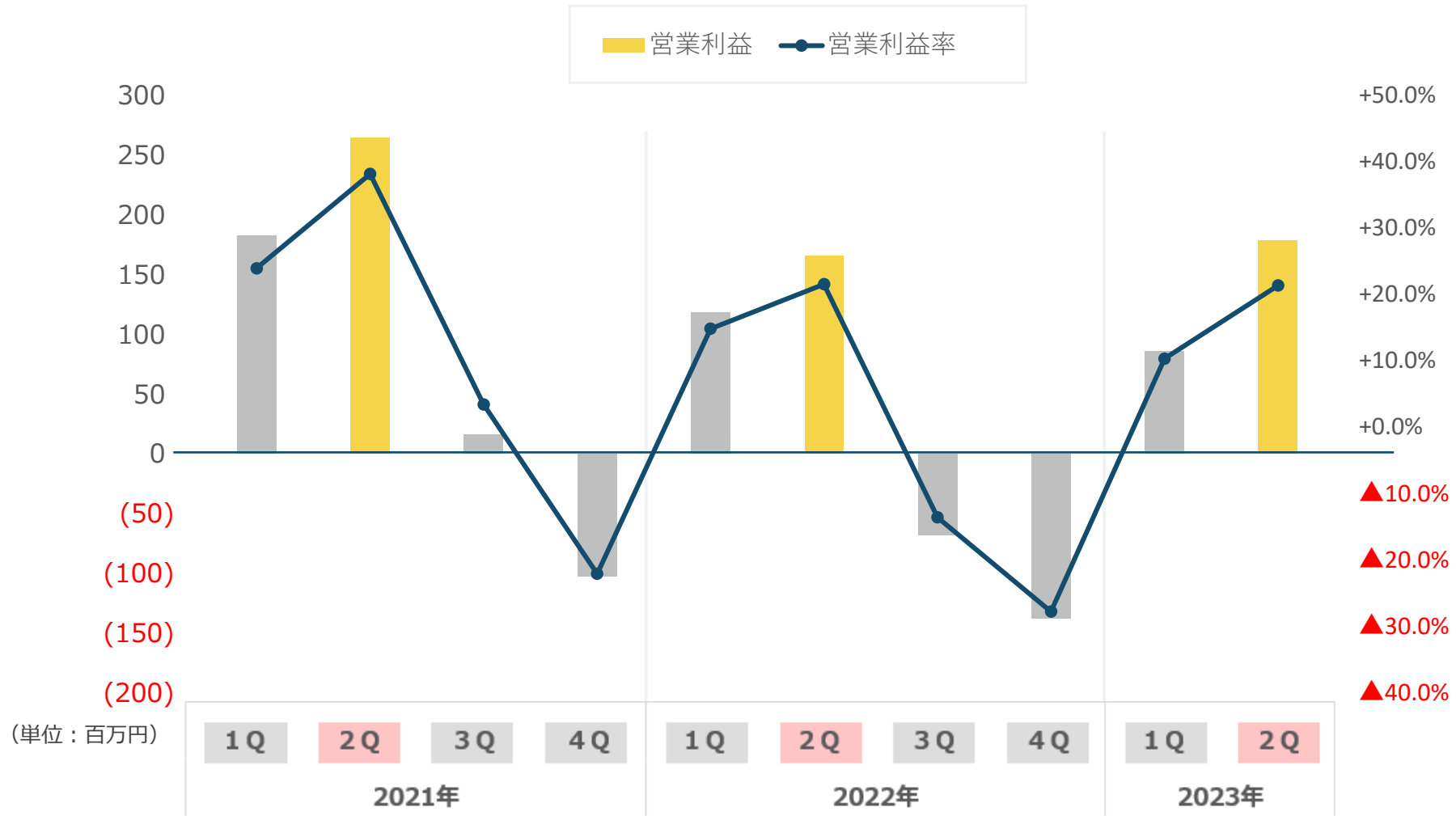


## 過去3年間の2Q比較





# 営業利益・営業利益率の四半期推移



## 2023年12月期 2Q 連結BS

(単位:百万円)	2022年12月末	2023年6月末	
	実績	実績	増減率
流動資産	2,575	3,167	+23.0%
うち現金及び預金	1,452	1,492	+2.8%
固定資産	885	1,141	+28.9%
総資産	3,460	4,308	+24.5%
流動負債	1,015	1,560	+53.6%
固定負債	552	801	+45.3%
株主資本	1,891	1,945	+2.8%
新株予約権	1	1	-
純資産合計	1,892	1,946	+2.8%
負債純資産合計	3,460	4,308	+24.5%

## 2023年12月期 2Q 連結CF

(単位:百万円)	当連結会計年度 (2023年1月~2023年6月)
税金等調整前当期純利益	260
営業活動によるキャッシュ・フロー	361
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 217
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 104
現金及び現金同等物の増減額	40
現金及び現金同等物の期首残高	1,452
現金及び現金同等物の期末残高	1,492

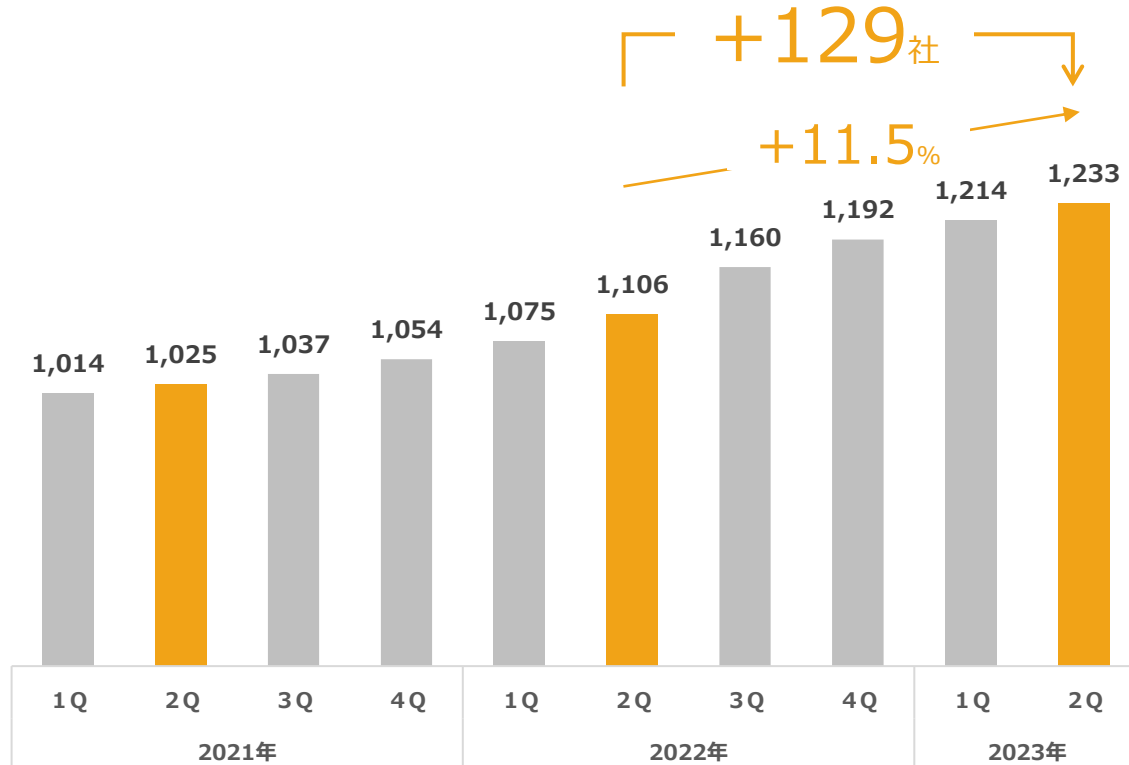
# サービス別主要KPI

---



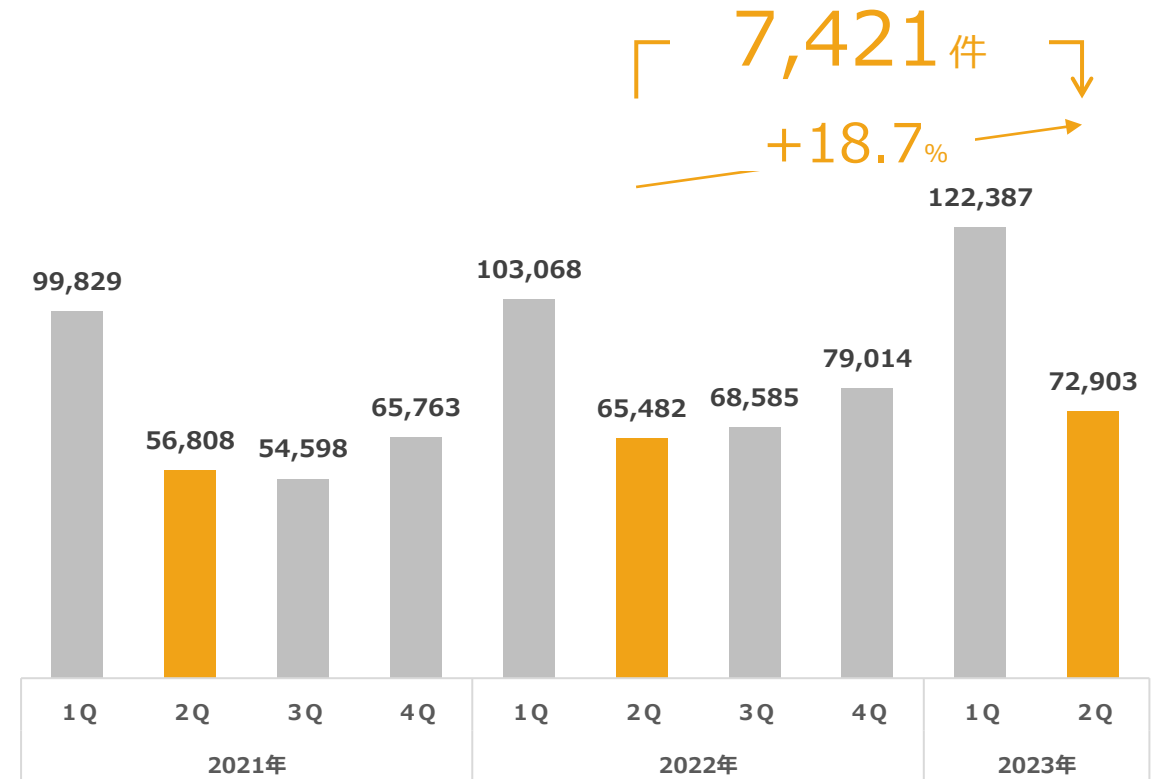
## 提携社数

**1,233社**(2023年6月末時点)  
前年同期比 **139社 増加**



## サポート件数

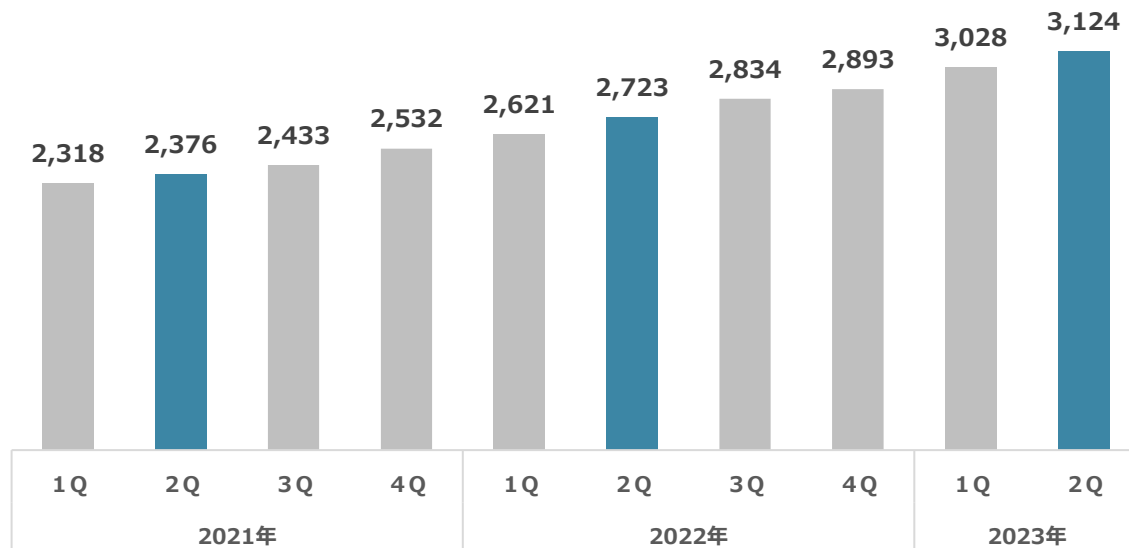
**72,903件**(2023年6月末時点)  
前年同期比 **7,421件 増加**



## 登録社数

**3,124社**(2023年6月末時点)  
前年同期比 **401社** 増加

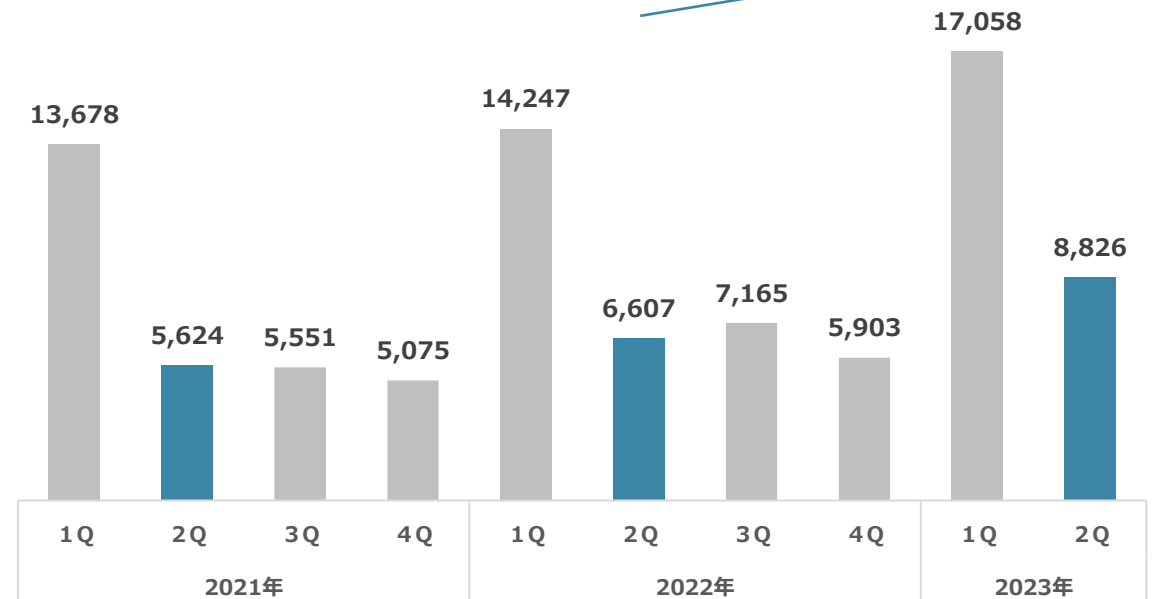
+401社  
+14.7%



## サポート件数

**8,826件**(2023年6月末時点)  
前年同期比 **2,219件** 増加

+2,219件  
+33.6%

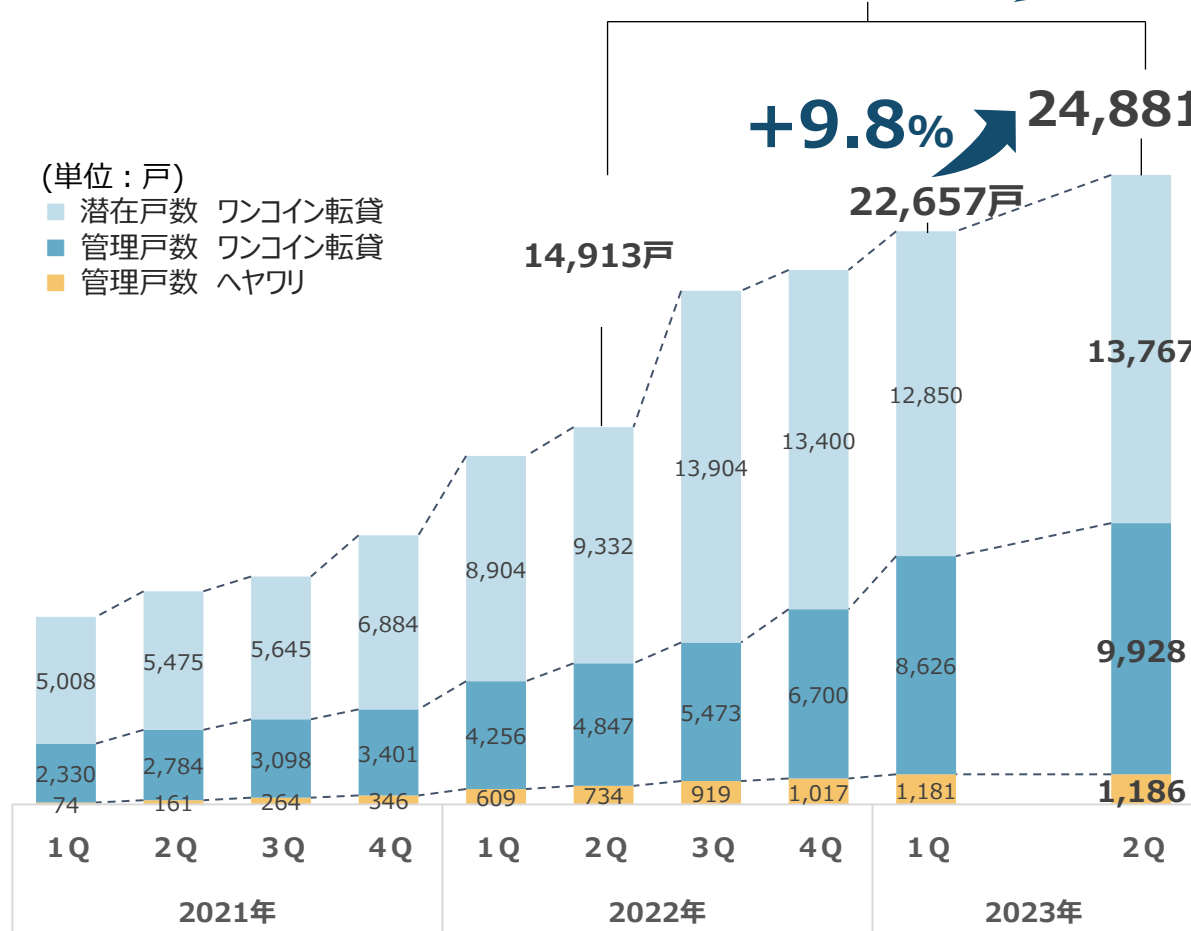


**+66.8%**

**+9.8%** **24,881戸**

(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 ヘヤフリ



区分	サービス名	2023年 2Q	2023年 1Q	増減率
管理戸数	ワンコイン転貸	9,928	8,626	+15.1%
	ヘヤフリ	1,186	1,181	+0.0%
	小計	11,114	9,807	
潜在戸数	ワンコイン転貸	13,767	12,850	+7.1%
合計		24,881	22,657	+9.8%

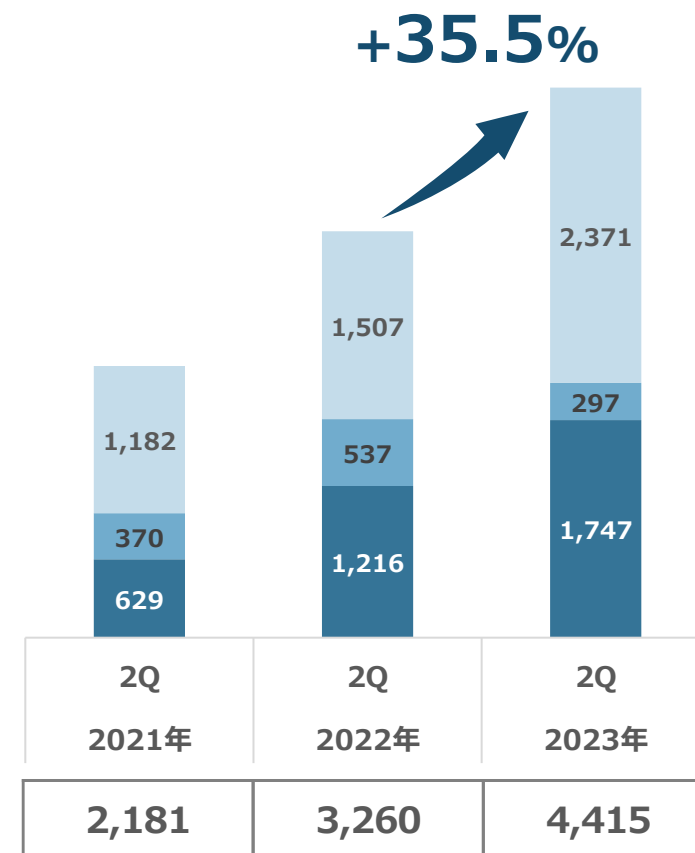
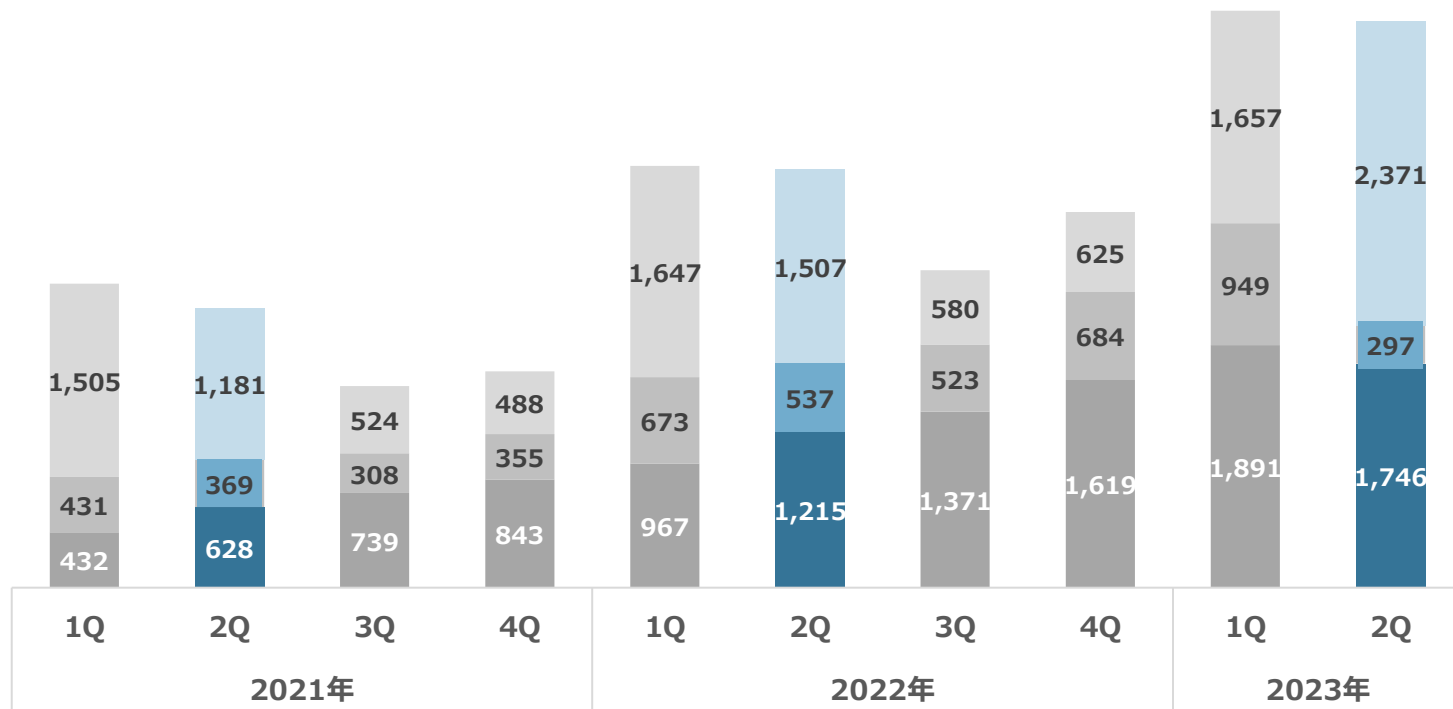
ワンコイン転貸の戸数について  
 管理戸数…転貸契約が完了した戸数  
 潜在戸数…転貸サービスを契約した会社が保有している社宅の総戸数の内、  
 転貸契約未締結の戸数（受注残）

## 2Qの取扱高は44億円 前年同期比+35.5%

■ 転貸サービス月額 ■ 転貸サービス月額以外 ■ 引越しサービス

(単位：百万円)

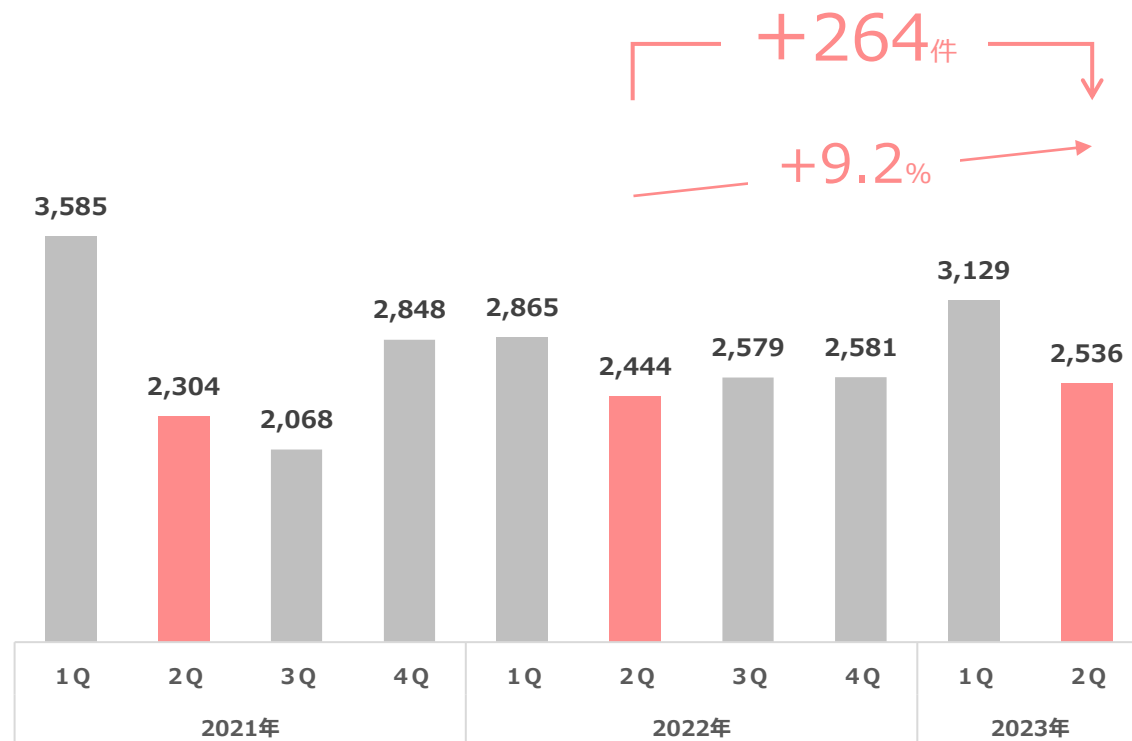
過去3年間の2Q比較



合計	2,371	2,181	1,573	1,687	3,288	3,260	2,476	2,930	4,499	4,415
----	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

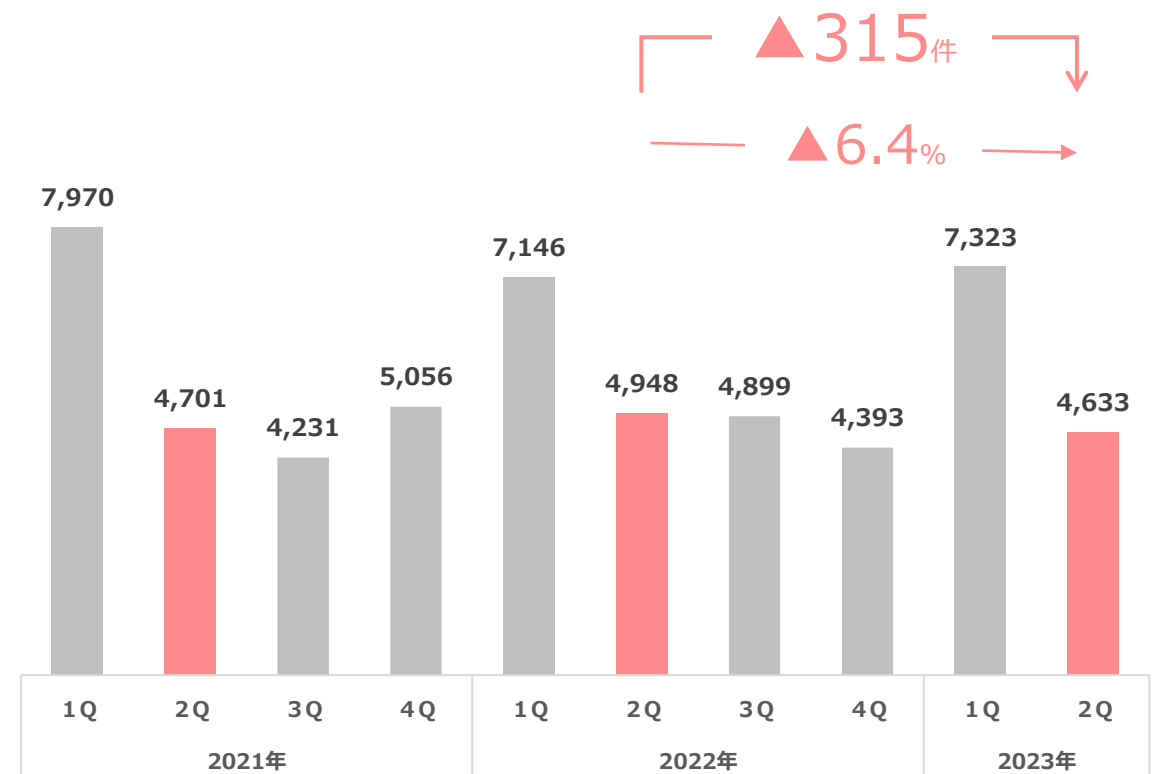
## 案件マッチング件数

**2,536件**(2023年6月末時点)  
前年同期比 **92件 増加**



## 引越しサポート件数

**4,633件**(2023年6月末時点)  
前年同期比 **315件 減少**



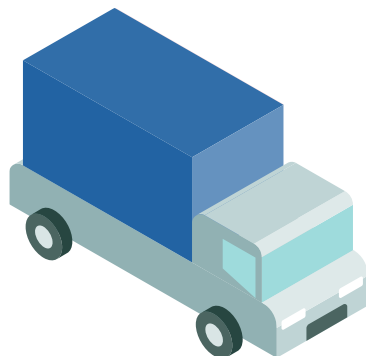


# 主な取り組み

---



## 不動産会社との協業



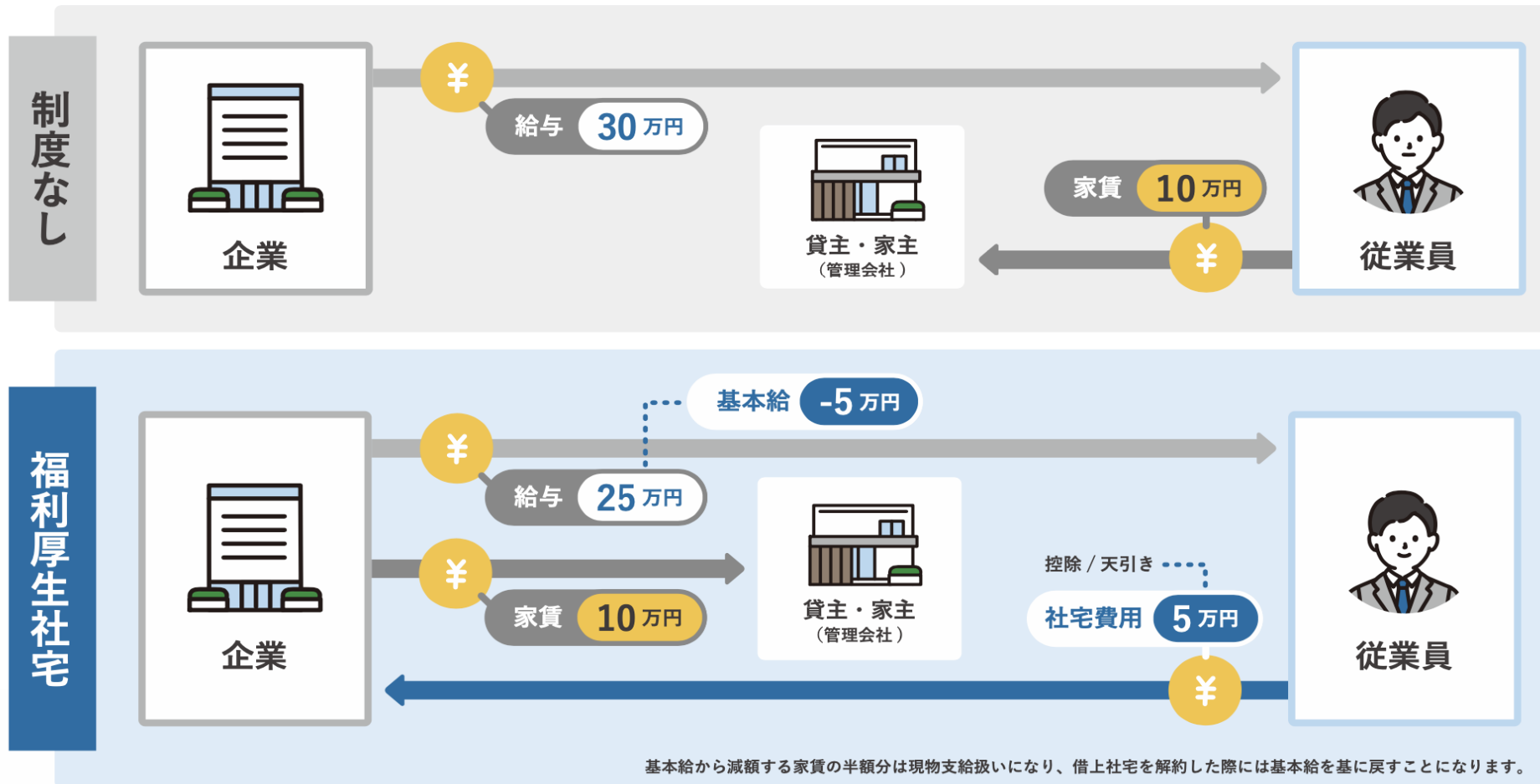
## 引越会社との協業

# 個人で賃貸借契約されているお部屋を 法人が借上げ契約をする社宅制度




## 基本給から家賃の半額分を減額/残りの半額分を天引き **所得税の負担が軽減**

例) 基本給30万円/家賃 10万円の従業員の場合



## 従業員、企業ともに金銭的メリットあり

例) 基本給 30 万円 / 家賃 10 万円の従業員の場合




従業員

手残り年間  
合計増加額 約 **10** 万円 <sup>UP</sup>

給与	30 万	→	25 万
社保・税金	-5 万	→	-4.2 万
家賃	-10 万	→	-5 万

手残り 15 万 → 15.8 万

月々 8 千円増加 × 12 か月



企業

費用年間  
合計削減額 1 人あたり 約 **7** 万円 <sup>DOWN</sup>

給与 30 万 → 25 万

社会保険料 (会社負担額) 4.4 万 → 3.8 万

月々 6 千円削減 × 12 か月

記載している数値は概算になります。実際の金額とは異なりますのでご注意ください。

従業員



可処分所得アップで  
モチベーションUP

総務人事



採用強化  
離職率低減

経営陣



社会保険料の  
会社負担軽減

令和4年4月1日現在の法令では

従業員に対して社宅や寮などを貸与する場合には、従業員から1ヶ月当たり一定額の家賃（以下「賃貸料相当額」といいます。）以上を受け取っていれば給与として課税されません。

国税庁 HP No.2597 より

導入事例

某テーマパーク 従業員数：10,000名以上



課題

雇用が安定しない



解決

従業員の社宅化により

安定した採用と定着が見込める

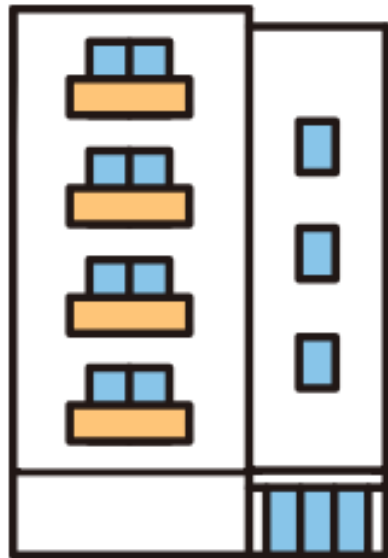


実績

導入から2か月で既に **90** 件の依頼

## 2つのジョーシキを変える

お部屋



個人が借りるもの

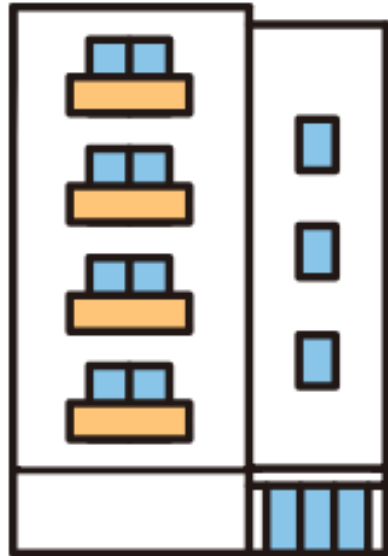


社宅制度はコストが増える



## 2つのジョーシキを変える

お部屋



社宅制度は  
コストが下がる



お部屋は会社で借りる  
(個人の可処分所得が増える)

# 引越業界の未来をつくる会

Supported by LIVERO

引越業界を「働きたい」と言われる業界にすることを旨として、リベロが運営事務局として、2022年に発足。

2024年問題

利益率の低下

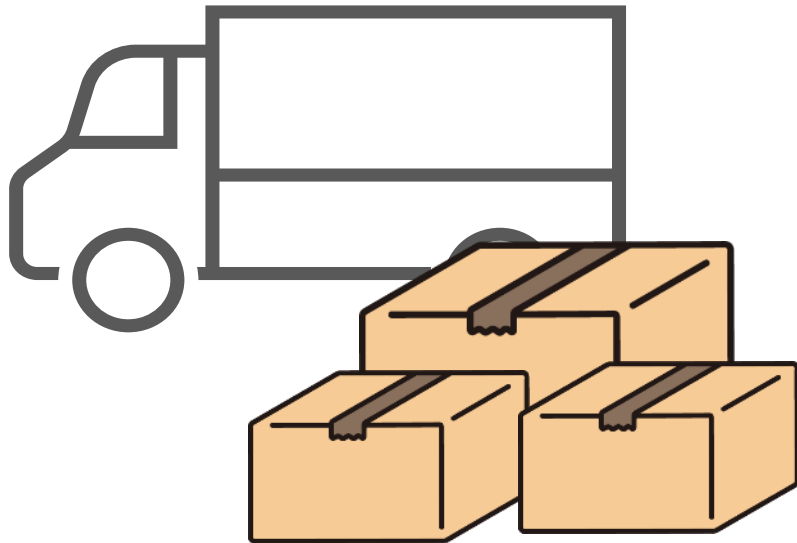
ドライバー不足

当会とHAKOPLAの連携により、コストの削減や、各種サービスの提供、引越し業界のDX推進を図る。  
また、業界団体として行政への働きかけを行うなど、社会課題への取り組みやPR活動を実施していく。

## 全国加盟会社数 112社



## 資材の共同購買・共同配送



- ☑ 資材購入費用の**コストダウン**
- ☑ 保管倉庫の**地代削減**
- ☑ 在庫管理・配送に関わるの**人件費削減**

引越し者に配布する  
ダンボールに広告を掲載できる

# HAKO・Ad

ハコアド





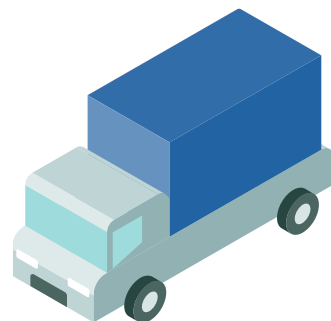
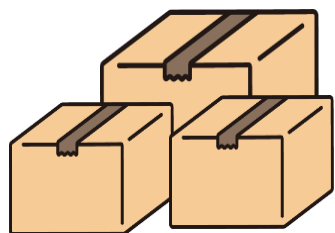
ワレモノ	有	無
品名		
搬入部屋		

ワレモノ	有	無
品名		
搬入部屋		

ワレモノ	有	無
品名		
搬入部屋		

ワレモノ	有	無
品名		
搬入部屋		

## 資材共同購入



## 広告



HAKO-Ad



LIVERO

引越会社  
**コスト削減**

**収益拡大**

# 2023年 6月 1日 (木) リリース!

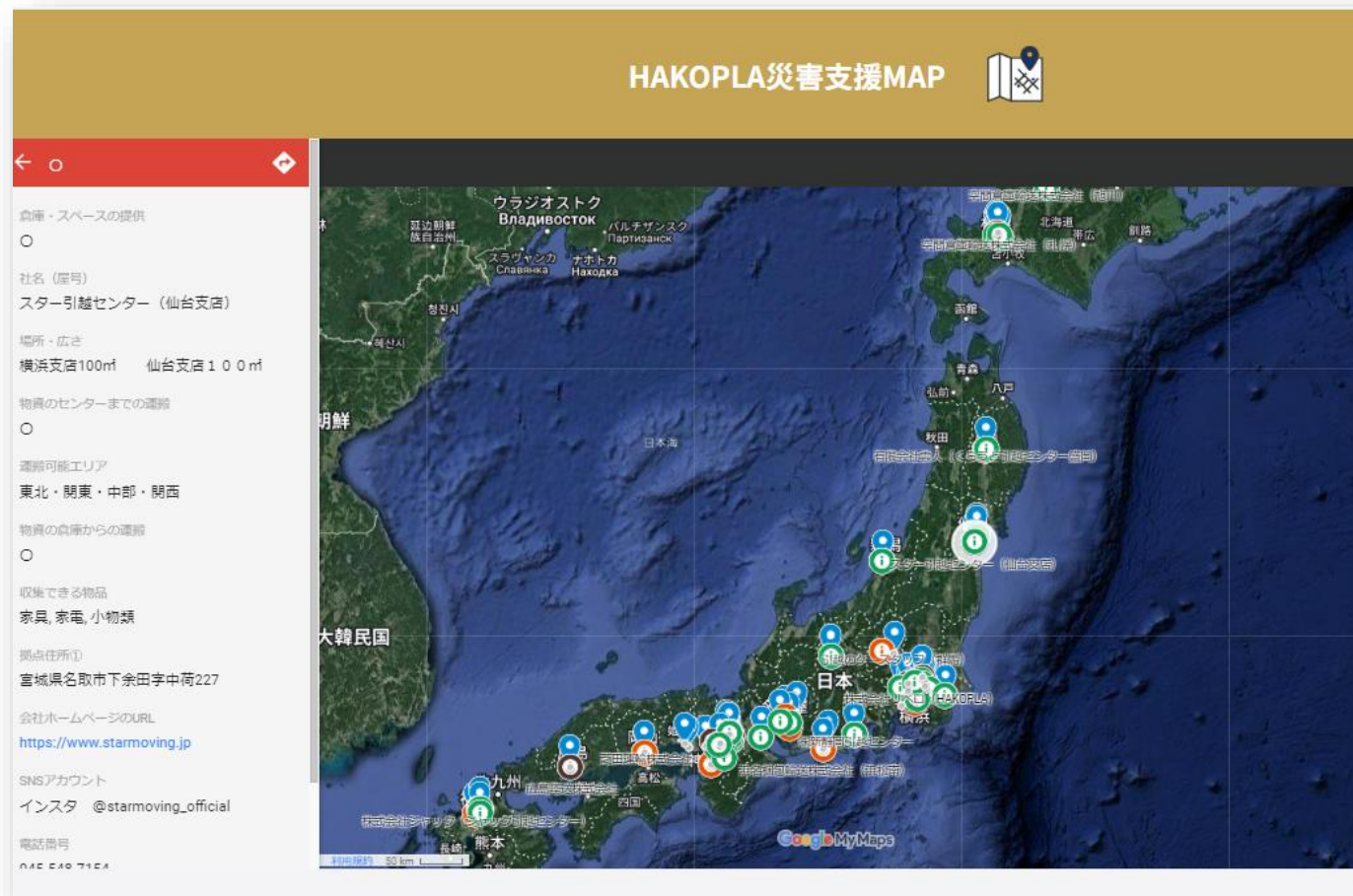
## リベロ引越センター

住所：埼玉県さいたま市  
〇〇町111番地

電話番号：049-222-2222

URL：https://abcireaigoi

- ・被災地への救援物資受付：**可能**
- ・各センターまでの輸送：**可能**
- ・近隣が被災地になった場合、  
全国からの救援物資受け入れ  
：**可能**
- ・配達可能エリア：  
**さいたま、川口、新座**



# appendix

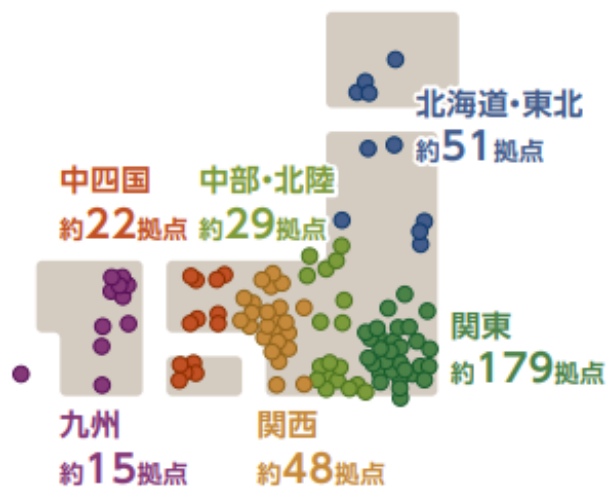
---



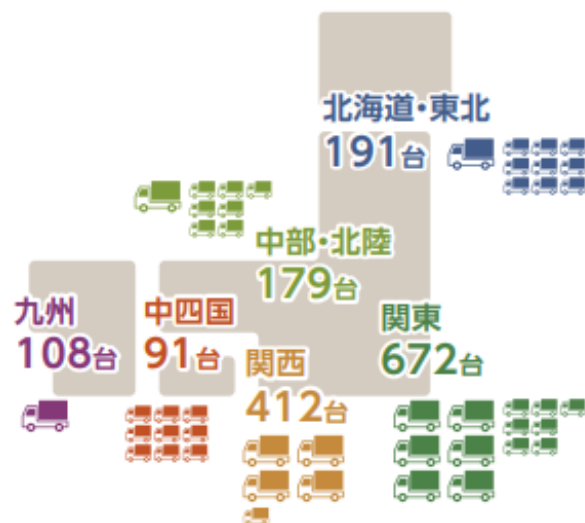


## HAKOPLA 参加引越会社ネットワーク

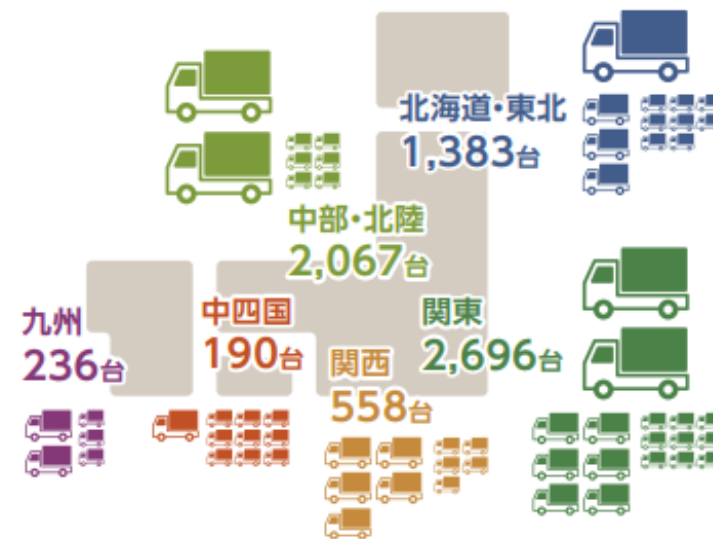
全国 約 **344** 拠点



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

※2022年12月末時点

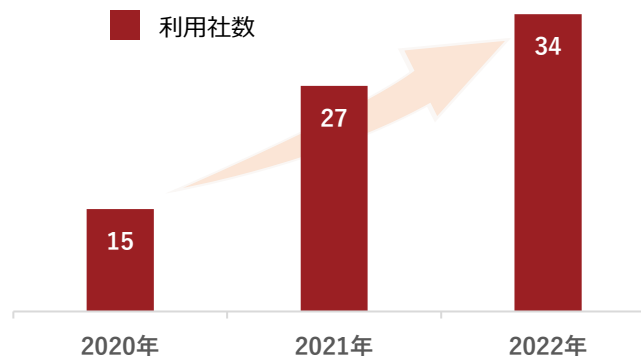
### マッチングサービス

### 共同購買

### 幹線輸送



### 利用社数は年々増加中！！



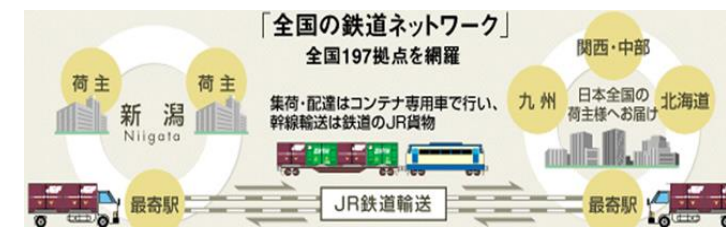
### 大型車両（カーゴ便）

株式会社ハートロジスティクス様の幹線便を利用した幹線輸送。



### 鉄道利用（JRコンテナ便）

SBSロジコム様の全国JR鉄道輸送の配送網の利用した幹線輸送。



※2022年12月末時点

#### 従来

A社東京→福岡 1件  
B社福岡→東京 1件  
合計 2件

#### HAKOPLA

A社東京⇄福岡 2件  
B社福岡等地元で6件(2日)  
合計 8件

Point 1

共同購買によるスケールメリットで燃料のコストダウンを図る！！

Point 2

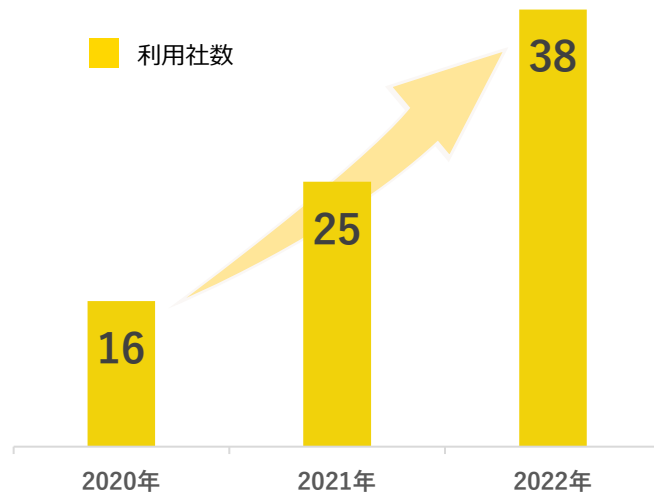
燃料会社との価格交渉をSBSグループにアウトソーシング！！

人材マッチング



2022年は  
「5,914人」  
がマッチング！

利用社数も  
年々増加中！



引き抜き無料  
採用のコストダウン

突発的な  
人手不足の解消

エリア外の  
人材確保

物流プラットフォーム



**HAKOPLA** 2022年12月末時点

参加社数	約130社	全国拠点数	約344拠点	運搬車両数	約7,130台	家財など 大型荷物	配送設置後の 資材改修
------	-------	-------	--------	-------	---------	--------------	----------------

輸送対応力

ツーマン  
配送

全国500社以上

27,000台以上の  
物流ネットワーク

**iGOG** 2021年8月時点

参加社数	約400社	全国拠点数	約500拠点	運搬車両数	約20,000台	大量案件	緊急配送
------	-------	-------	--------	-------	----------	------	------

全国配送網

巨大  
配送網

※2022年12月末時点

## 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

### 社宅ラクっと NAVI ワンコイン転勤社宅



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。

### 社宅ラクっと NAVI ベネフィット社宅



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。

### 社宅ラクっと NAVI ワンコイン保育社宅



国や地方自治体の宿舍借上げ支援事業を利用した保育士向け社宅サービス

### 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。

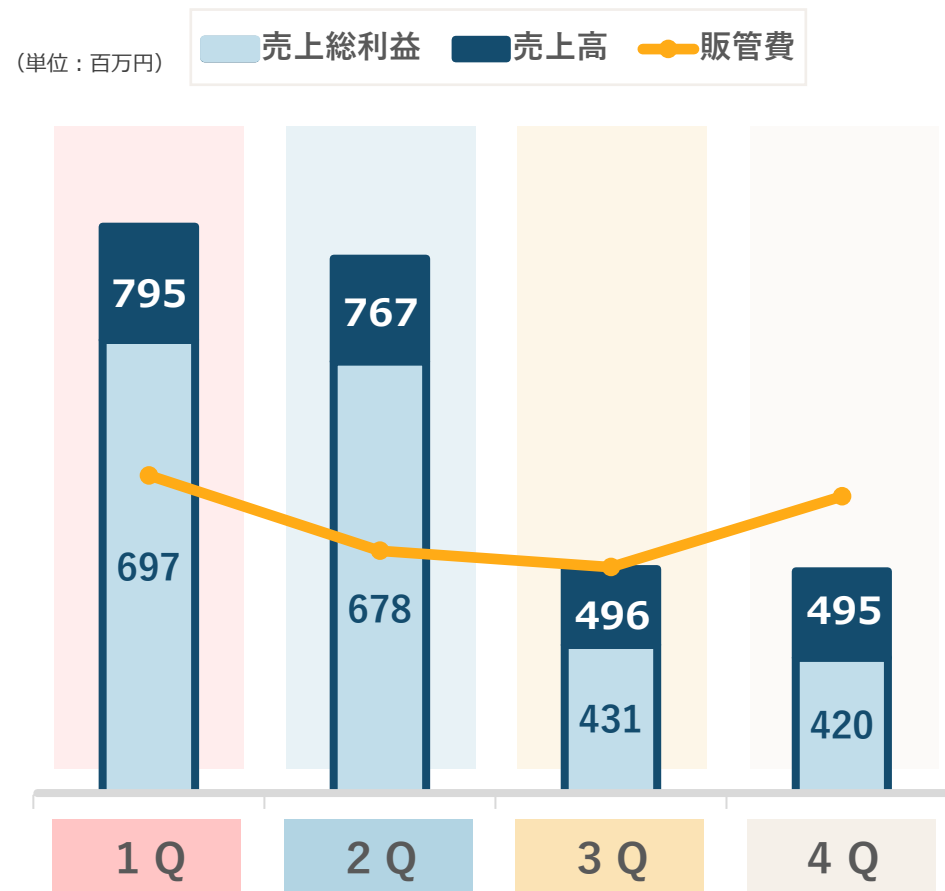
### 引越しラクっと NAVI



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。

	2020年12月期				2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	674	<b>602</b>	434	425	762	<b>694</b>	457	463	795	<b>767</b>	496	495	830	<b>838</b>	—	—
売上総利益	575	<b>501</b>	362	362	647	<b>602</b>	394	406	696	<b>678</b>	430	419	705	<b>717</b>	—	—
販管費	427	<b>331</b>	302	426	464	<b>337</b>	379	508	578	<b>512</b>	498	557	620	<b>542</b>	—	—
営業利益	148	<b>170</b>	60	$\triangle 63$	182	<b>264</b>	15	$\triangle 102$	118	<b>165</b>	$\triangle 67$	$\triangle 137$	85	<b>174</b>	—	—
経常利益	148	<b>169</b>	60	$\triangle 60$	183	<b>264</b>	0	$\triangle 101$	118	<b>165</b>	$\triangle 67$	$\triangle 137$	85	<b>174</b>	—	—
当期純利益	93	<b>119</b>	45	$\triangle 33$	118	<b>177</b>	3	$\triangle 60$	80	<b>112</b>	$\triangle 48$	$\triangle 94$	52	<b>107</b>	—	—

単位:百万円



※2022年12月期実績データ

### 売上高・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、対応件数の少なくなる4月以降（第2四半期～第3四半期）は減少傾向にある。

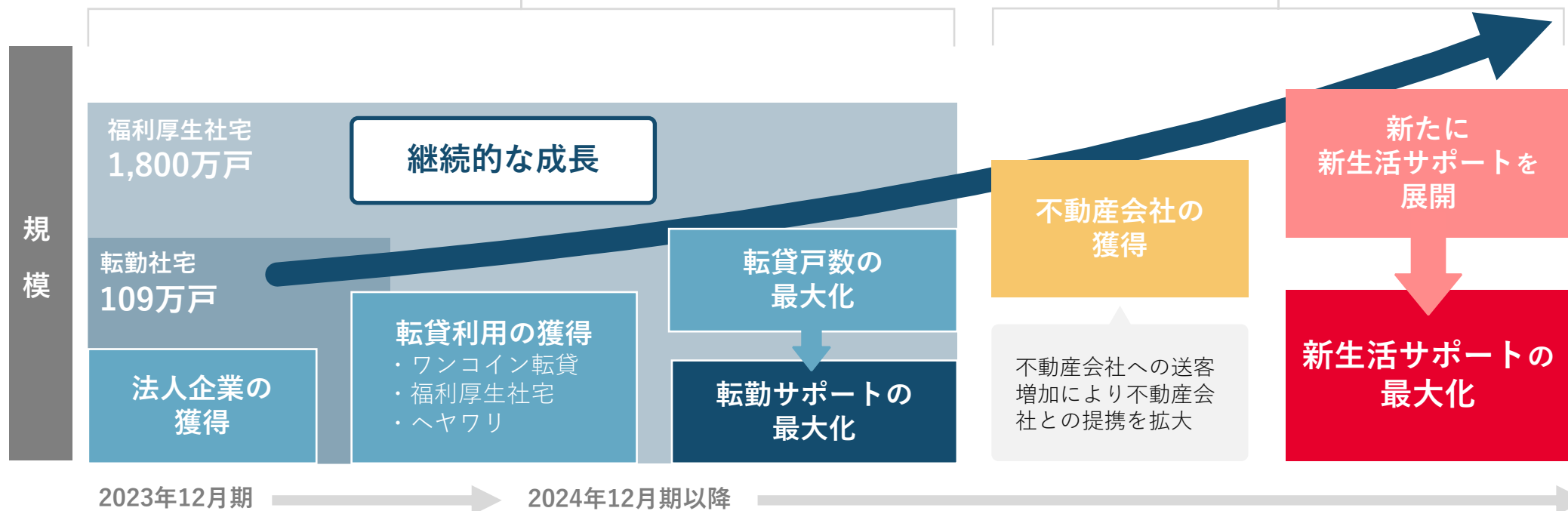
より多くのサービス提供会社と提携し、  
ユーザーにとって最適な提案と顧客満足度の最大化を実現

		クライアント (サービス依頼)	主要サポート数 (2023年6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>1,233</b> 社	累計サポート数 <b>283</b> 万件	不動産事業者 <b>567</b> 社
	転勤ラクっと NAVI	法人企業等 <b>3,124</b> 社	累計サポート数 <b>20</b> 万件	引越事業者 <b>208</b> 社
法人企業 向け サービス	ハヤフリ	法人企業等 <b>725</b> 社	—	ライフライン提供事業者 <b>88</b> 社
	ハコプラ	参加事業者 <b>139</b> 社	案件マッチング <b>3.8</b> 万件	参加事業者 <b>139</b> 社

# 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



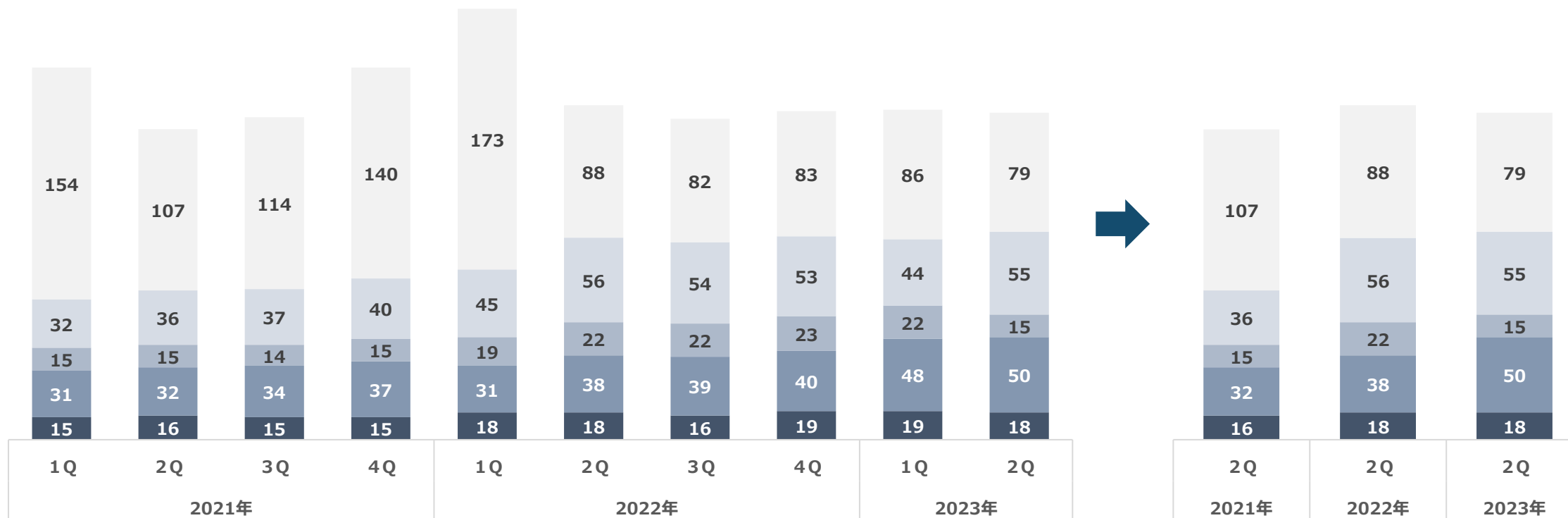


## 従業員の区分別推移 (正社員 + 臨時雇用)

(単位：人)

■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

過去3年間の2Q比較



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）	低	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	新生活ラクッとNAVI	新生活ラクッとNAVI	不動産事業者	転居をする個人	—	○	○	○	○	—	—
法人企業向けサービス	社宅ラクッとNAVI	ワンコイン転勤社宅	法人企業等	転勤をする従業員	○	○	○	○	○	—	—
		ベネフィット社宅		法人企業等の従業員	○	○	○	○	○	—	○
		ワンコイン保育社宅	○		○	○	○	○	—	○	
		ハヤワリ	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	—	○	—	—	—	—	—
		引越しラクッとNAVI	個人WEBサイトから登録	転居をする個人	○	○	○	○	○	—	—

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。



## 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。

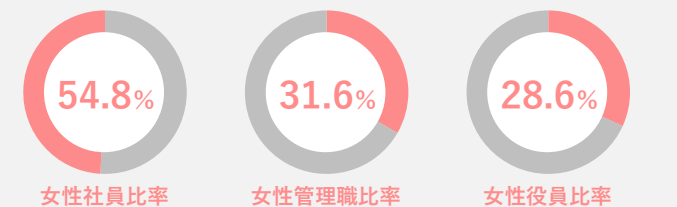


## 多様な人材の活躍

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



※2022年12月末日時点



## 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。

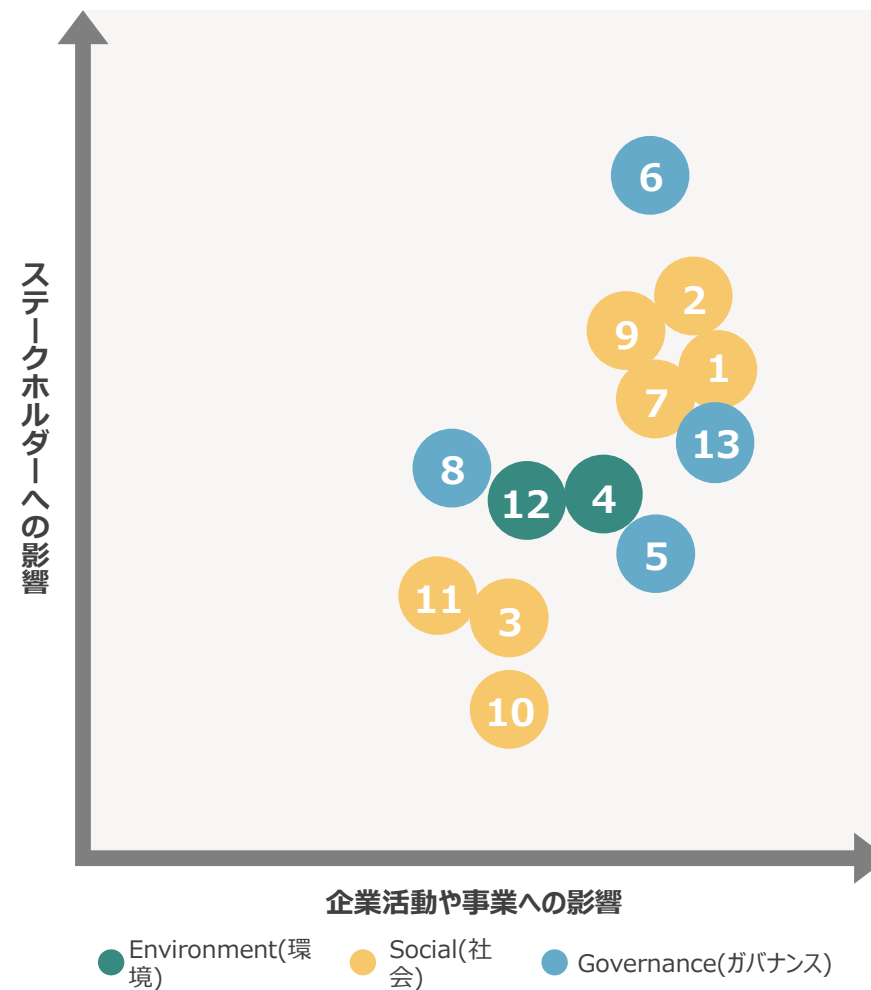


当社では女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、「女性の活躍推進企業データベース」へも公表しております。

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：76.0% 非正規：91.3% 全労働者：81.9% ※女性活躍推進法に基づく算出方法による	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	10.1%	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	54.8%	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	31.6%	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%	現在女性取締役は不在ではありますが、当社の経営に必要と判断した場合には積極的に女性取締役の起用をしてまいります。

	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





### 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。新生活ラクッとNAVIや転勤ラクッと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。新生活ラクッとNAVI、転勤ラクッとNAVI、引越しラクッと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ッとNAVIに加えて、現在は転勤ラクッとNAVI、引越しラクッと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	219名 ※2023年3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 diagonal point. To the right of the icon, the word 'LIVERO' is written in a bold, black, sans-serif typeface.

**LIVERO**