



2024年12月期 通期決算

決算説明会

2025年2月14日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

INDEX

1. 2024年12月期 概況	02
2. サービス別主要KPI	12
3. 4Qトピックス	18
4. 2025年12月期 通期業績予想	23
5. 事業説明	26
6. Appendix	31

1. 2024年12月期 概況

2. サービス別主要KPI
3. 4Qトピックス
4. 2025年12月期 通期業績予想
5. 事業説明
6. Appendix

連結業績ハイライト

売上・営業利益ともに過去最高を更新

売上高

35.8 億円

前年同期比

+ 23.6%

営業利益

4.55 億円

前年同期比

+ 154.9 %

取扱高

248 億円

前年同期比

+ 53.3 %

主要KPI

転貸戸数は4.4万戸を突破 新規獲得も順調

転貸戸数

44,650 戸

前年同期比

+ 41.8%

法人企業数

3,713 社

前年同期比

+ 14.3 %

主要サポート数

446 万件

前年同期比

+ 31.9 %

4 Q サービス別ハイライト

	売上高 前年同期比	概況
不動産	+9.4%	引き続きユーザー数と単価の向上により売上高、利益共に増加。 退居時の引越しサポートサービスを開始し収益増加を目指す。 さらなる生産性向上のためコールセンターを本社へ移転。
法人	+38.7%	主要KPIの法人企業、転貸戸数は引き続き順調に獲得が進んでいる。 ユーザー数と単価についても順調で売上高、利益ともに増加。
引越し	+24.1%	登録引越会社数、利用サービス数、webサービスが順調に増加。 新サービスHAKO-Tecの利用企業も順調に増え、売上高・利益が向上。

連結サマリー

(単位：百万円)

	4Q			累計		
	FY24 実績	FY23 実績	増減率	FY24 実績	FY23 実績	増減率
売上高	759	627	+20.9%	3,586	2,900	+23.6%
不動産会社向けサービス	391	358	+9.4%	1,717	1,406	+22.2%
法人企業向けサービス	309	223	+38.7%	1,626	1,318	+23.3%
引越会社向けサービス	57	46	+24.1%	242	175	+38.2%
売上総利益	566	504	+12.4%	2,853	2,460	+16.0%
不動産会社向けサービス	230	263	▲12.7%	1,140	1,100	+3.7%
法人企業向けサービス	285	198	+43.7%	1,502	1,212	+24.0%
引越会社向けサービス	50	41	+21.7%	210	148	+41.5%
販売管理費	682	562	+21.4%	2,398	2,281	+5.1%
営業利益	▲116	▲58	-	455	178	+154.9%
経常利益	▲100	▲58	-	474	179	+164.9%
当期純利益	▲52	▲42	-	338	103	+226.1%

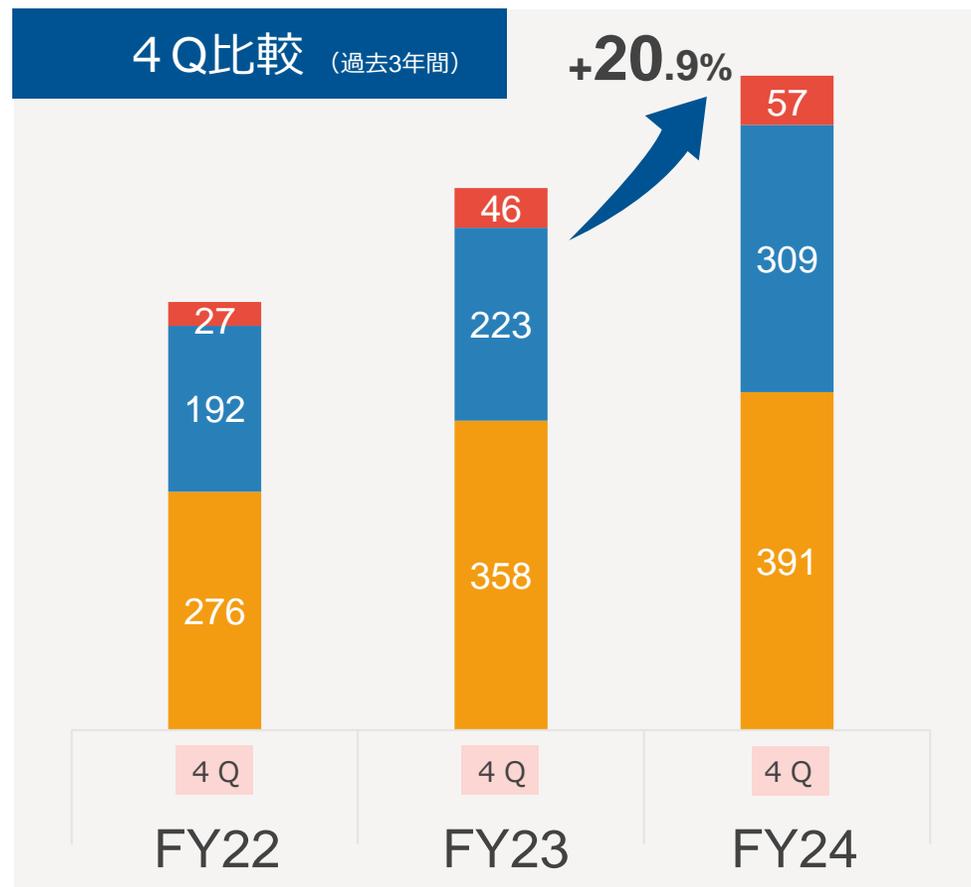
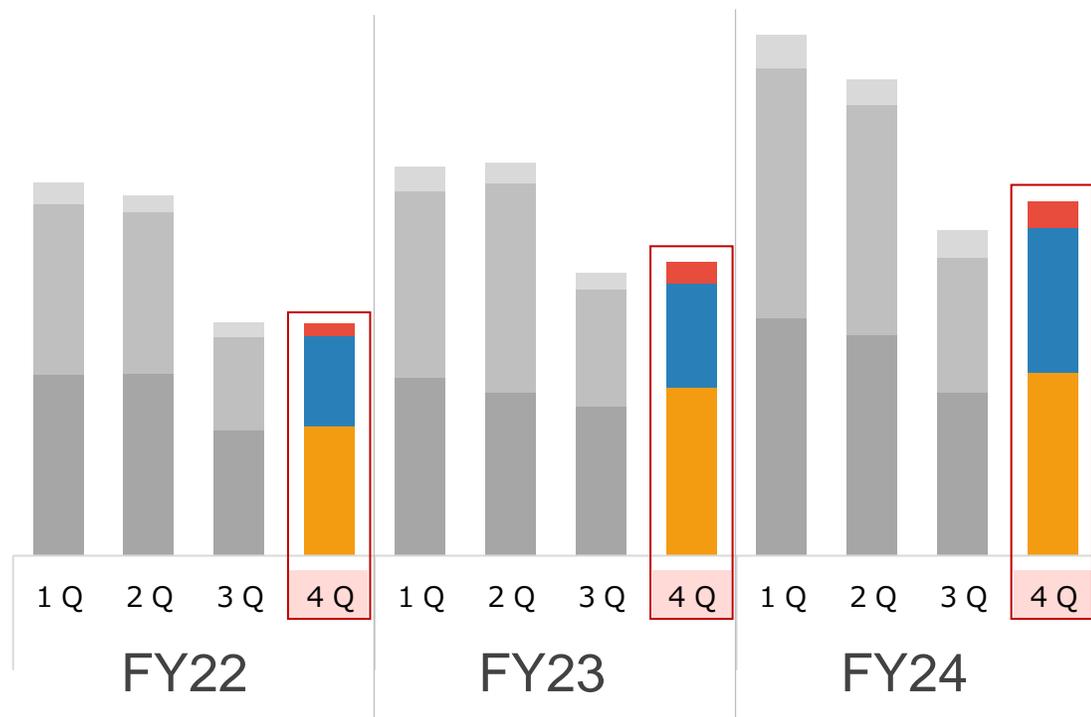
連結売上高の四半期推移（サービス別）

新規顧客獲得の好調により前年比 + 20.9%

過去3年の四半期推移

(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



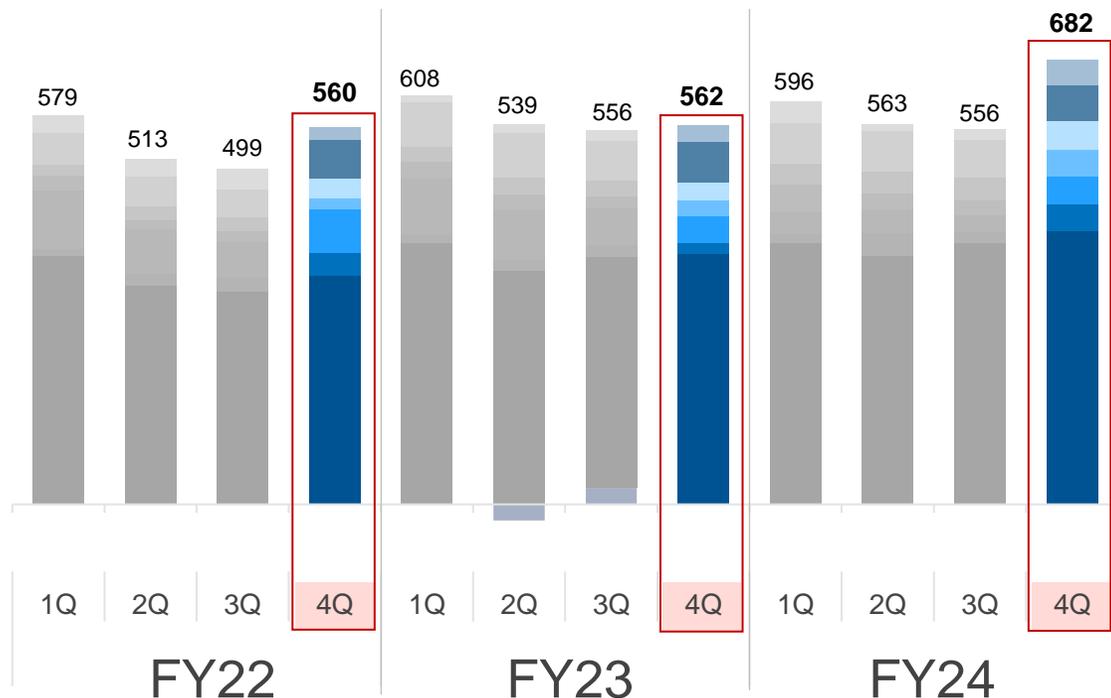
販管費の四半期推移

株主還元策やコールセンター移転費用により増加

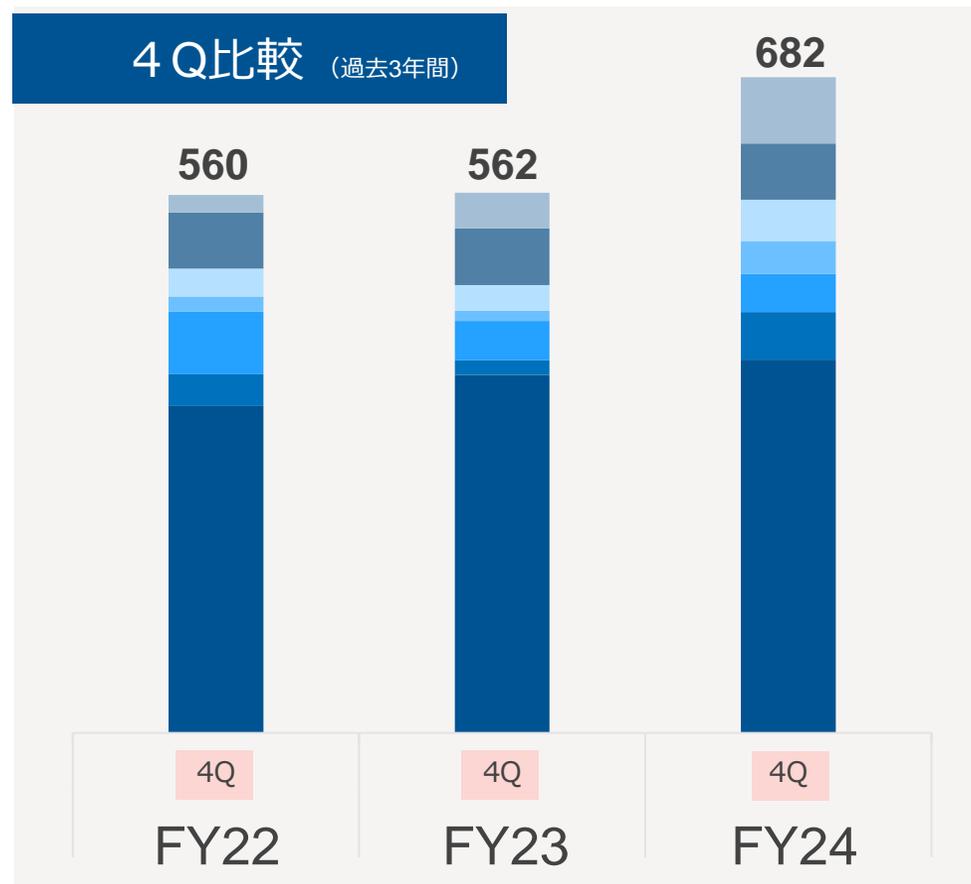
過去3年の四半期推移

(単位：百万円)

■人件費 ■営業費 ■販促・広告 ■業務委託費 ■システム関連 ■地代家賃 ■給与手当戻入（販促協賛金） ■その他



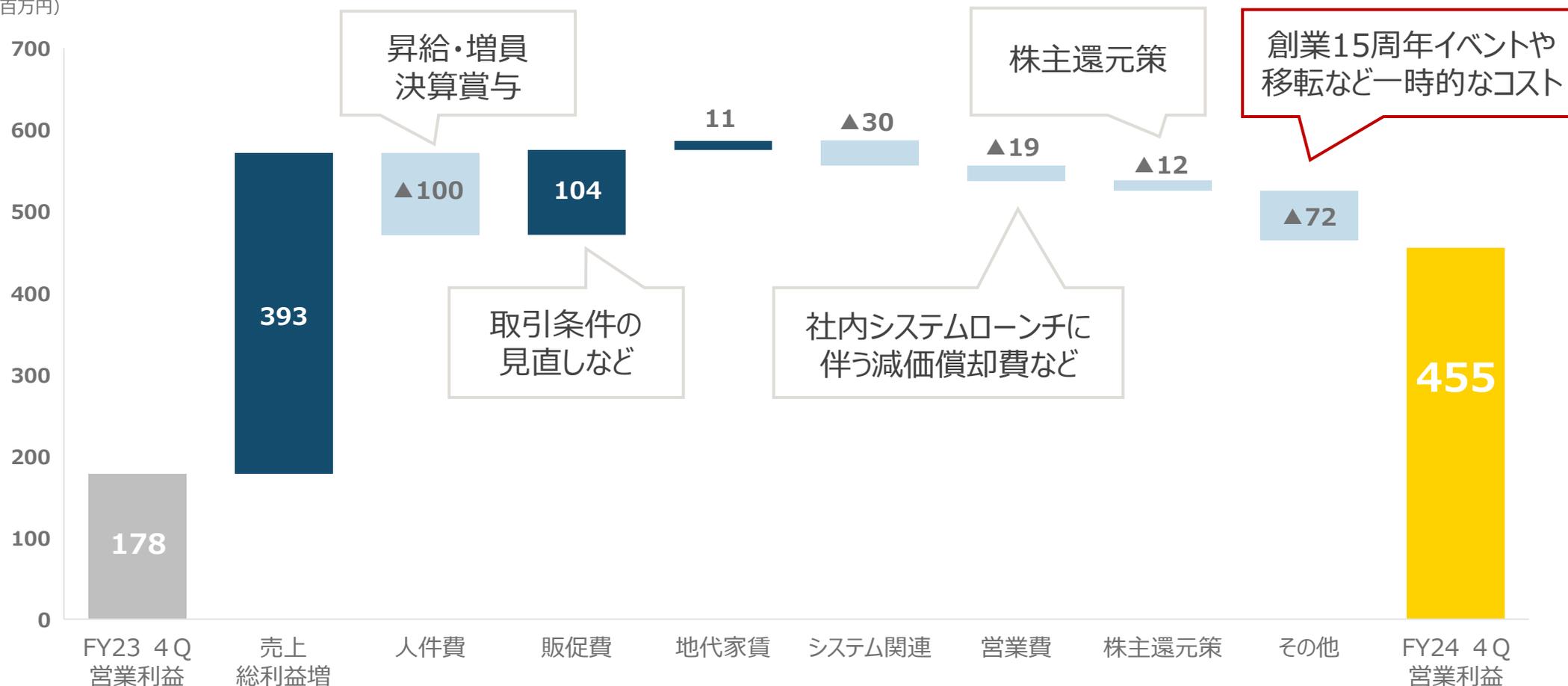
4Q比較 (過去3年間)



営業利益

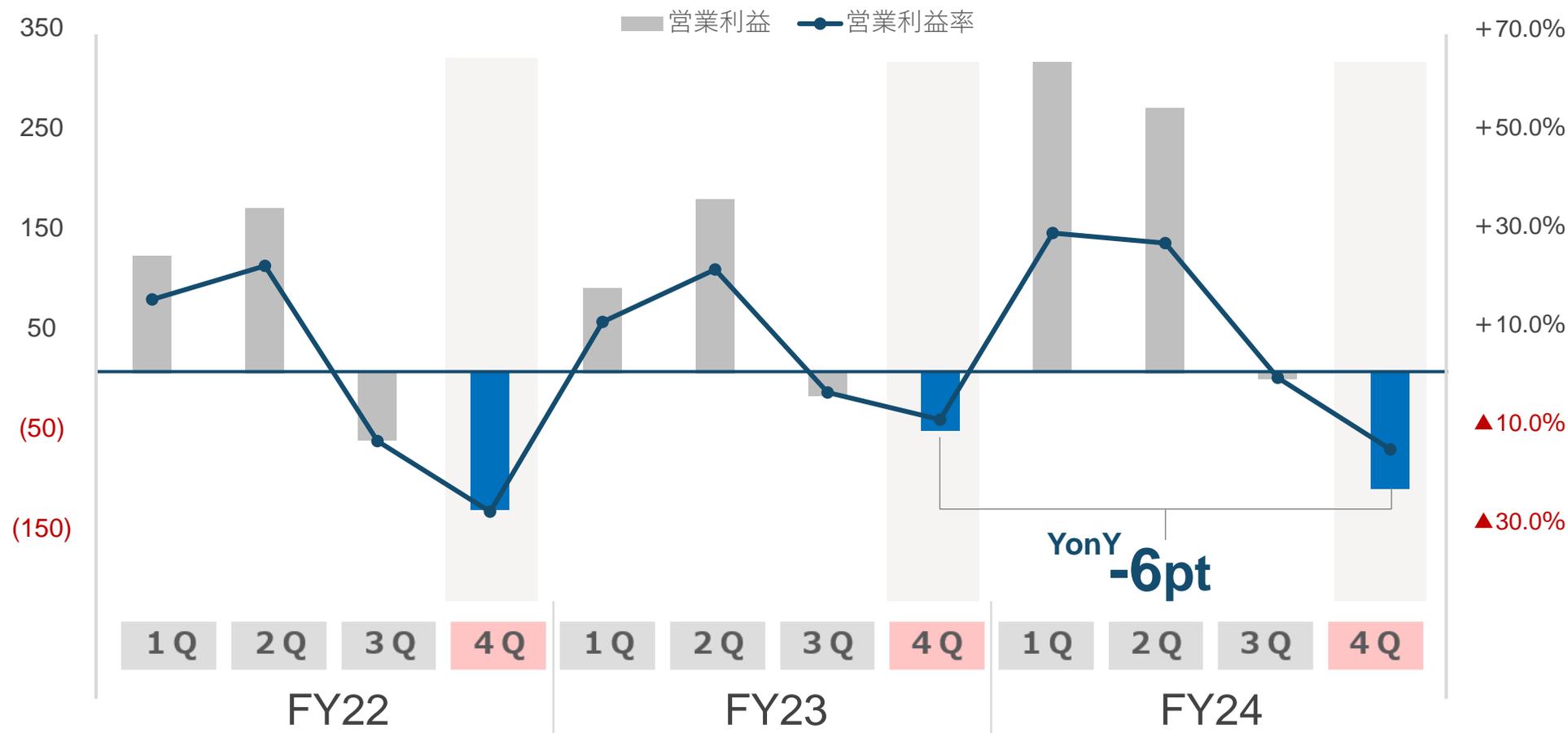
一時的なコスト増もあったが、前年同期比で+154.9%

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率の四半期推移と前年差

一時的なコスト増の影響で前年より-6pt



連結BSと連結CF

(単位:百万円)

連結BS

	FY24 実績	FY23 実績	増減率
流動資産	4,166	3,193	+30.5%
うち現金及び預金	1,914	1,525	+25.5%
固定資産	1,660	1,202	+38.1%
総資産	5,826	4,396	+32.5%
流動負債	2,313	1,557	+48.5%
固定負債	1,262	943	+33.7%
株主資本	2,249	1,893	+18.8%
新株予約権	2	1	+130.4%
純資産合計	2,251	1,894	+18.8%
負債純資産合計	5,826	4,396	+32.5%

(単位:百万円)

連結CF

	当連結会計期間 (2024年1月~2024年12月)
税金等調整前当期純利益	474
営業活動によるキャッシュ・フロー	828
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 406
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 33
現金及び現金同等物の増減額	388
現金及び現金同等物の期首残高	1,525
現金及び現金同等物の期末残高	1,914

1. 2024年12月期概況

2. サービス別主要KPI

3. 4Qトピックス

4. 2025年12月期 通期業績予想

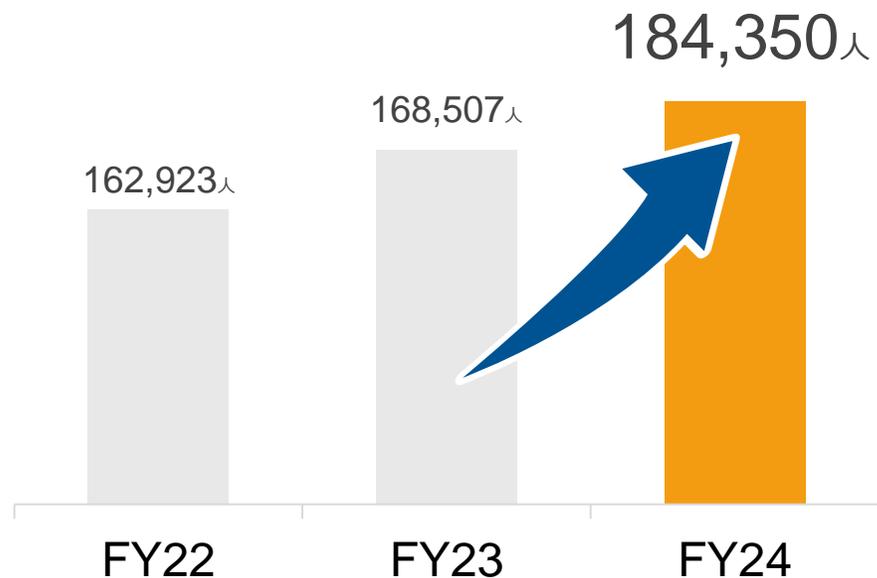
5. 事業説明

6. Appendix

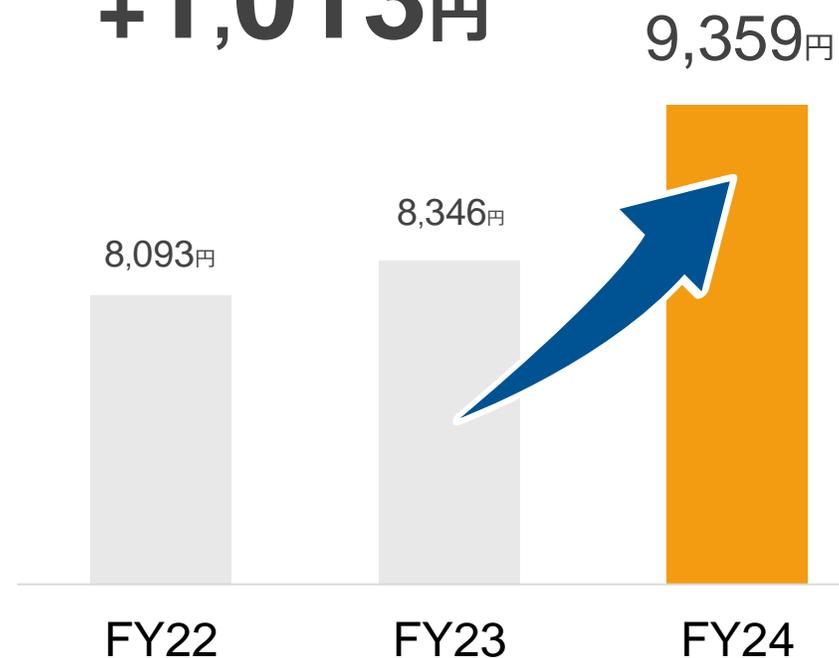
不動産会社向けサービス

ユーザー数・単価ともに順調に増加

ユーザー数

+15,843人

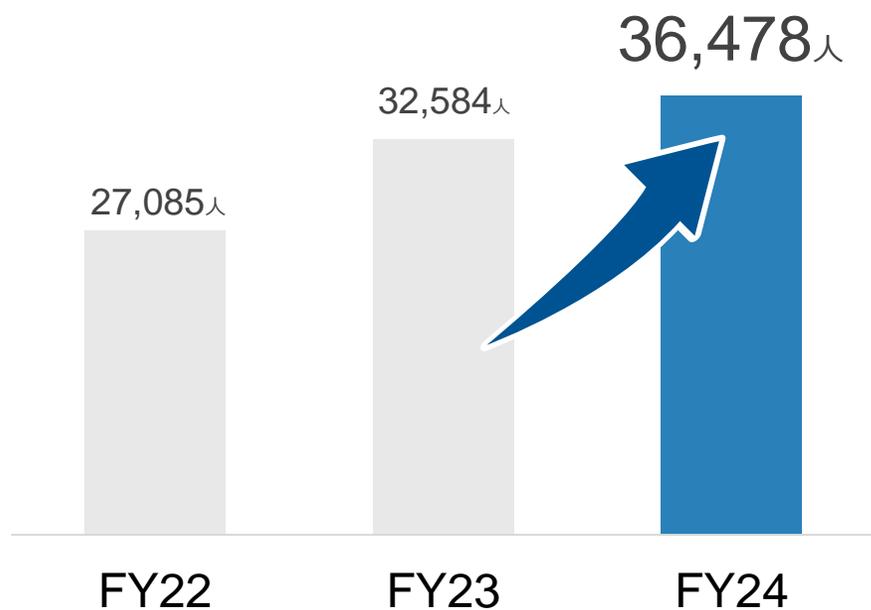
単価/ユーザー

+1,013円

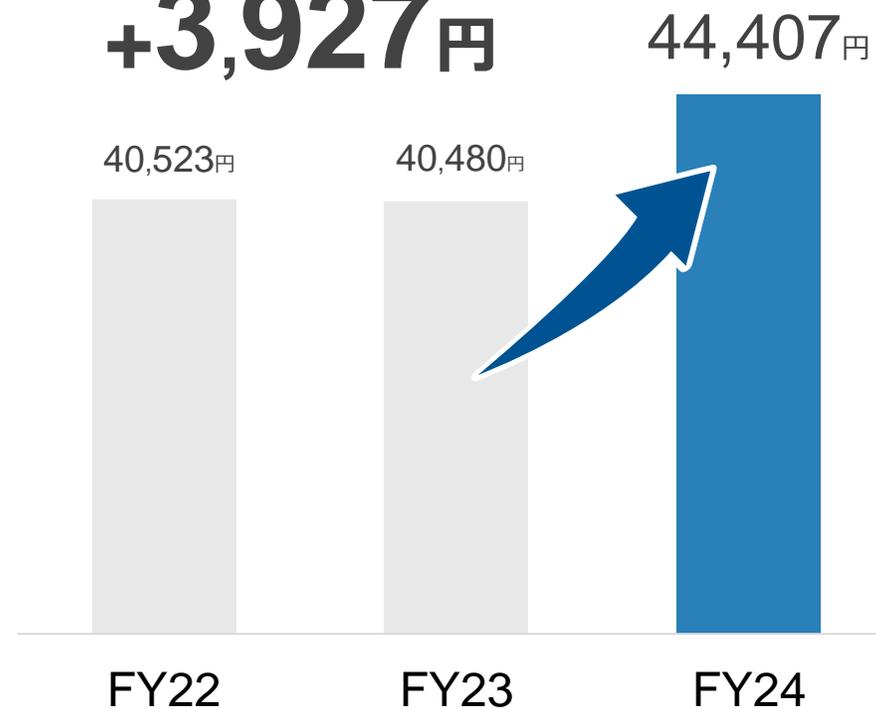
法人企業向けサービス

ユーザー数・単価ともに順調に増加

ユーザー数

+3,903人

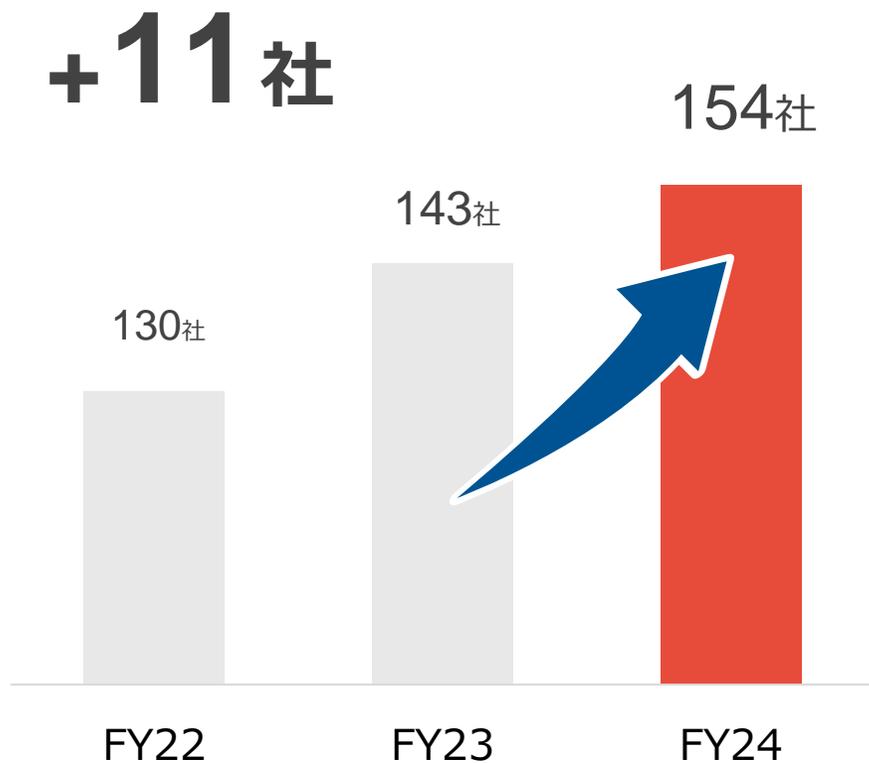
単価/ユーザー

+3,927円

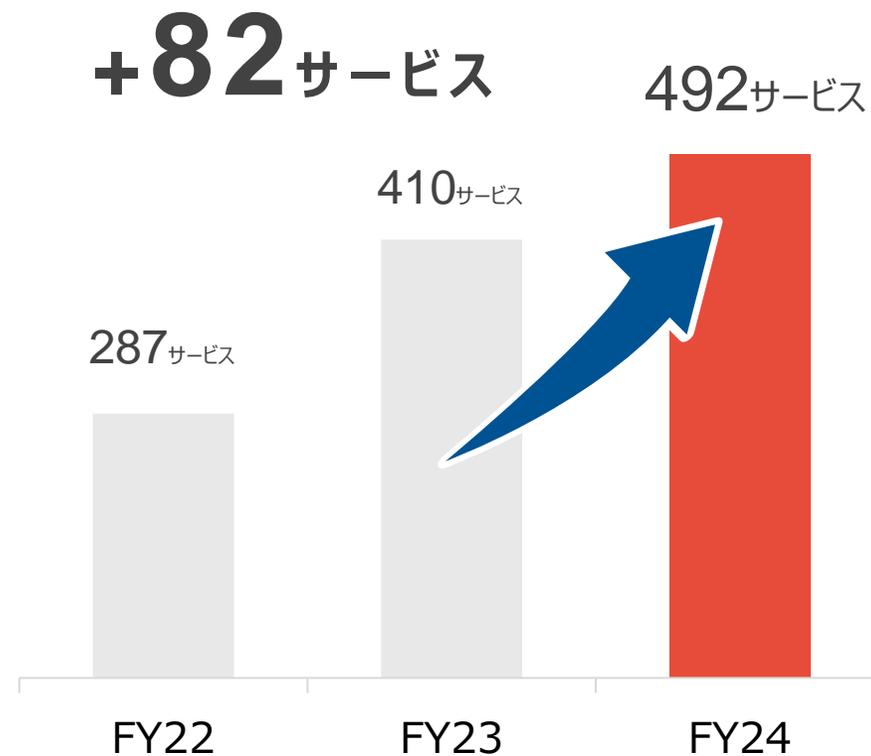
引越会社向けサービス

引越会社数・利用サービス数ともに順調に増加

引越会社数



利用サービス数

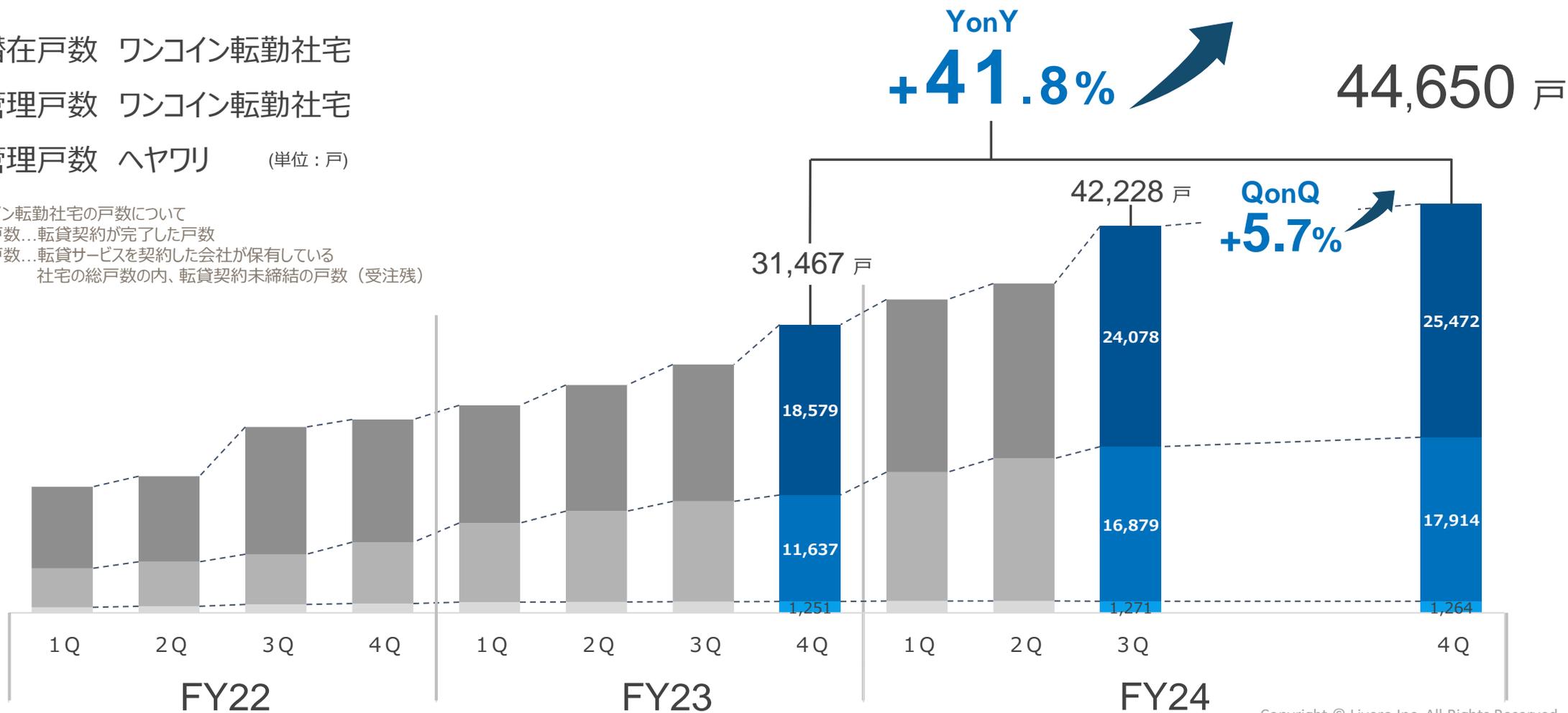


法人企業向けサービス 転貸戸数

前年比+41.8% 4.4万戸を突破

- 潜在戸数 ワンコイン転勤社宅
- 管理戸数 ワンコイン転勤社宅
- 管理戸数 ヘヤワリ (単位: 戸)

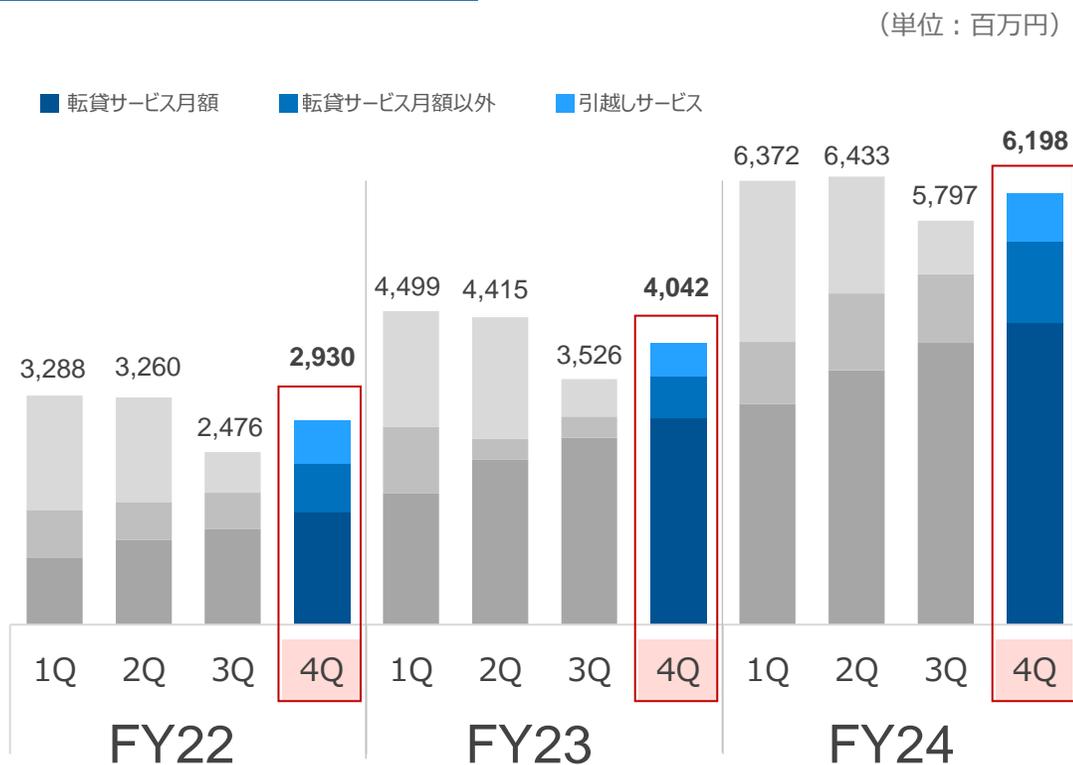
ワンコイン転勤社宅の戸数について
 管理戸数...転貸契約が完了した戸数
 潜在戸数...転貸サービスを契約した会社が保有している
 社宅の総戸数の内、転貸契約未締結の戸数 (受注残)



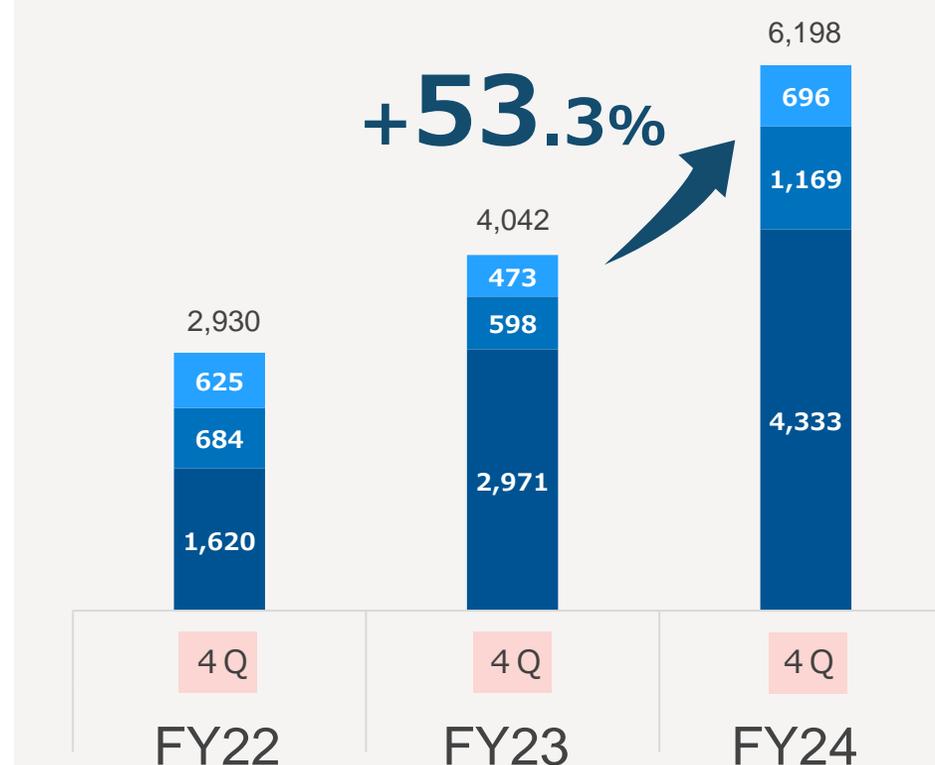
取扱高（法人企業向けサービス）

昨年から53.3%の増加、通期で248億円を突破

過去3年の四半期推移



4Q比較（過去3年間）



1. 2024年12月期 概況

2. サービス別主要KPI

3. 4Qトピックス

4. 2025年12月期 通期業績予想

5. 事業説明

6. Appendix

株主還元に関して（2024年11月/12月 開示）

配当と優待制度の開始

配当 ※ 予想

配当性向

50%（普通配当 + 記念配当）

※2024年通期業績予想を基に算定

1株あたりの配当金

30円（普通配当 + 記念配当）

配当

株主
還元

優待

株主優待制度

株主優待の内容

10,000円分のQUOカード

対象となる株主様

200株（単元）以上の株式を保有

※2024年12月31日時点の株主名簿に記載

営業利益に紐づくストックオプションの発行（2024年11月開示）

2028年までに営業利益**20**億円を目指す

▼ 目的

中長期的な当社の**業績拡大**及び**企業価値の増大**を目指す

▼ 新株予約権について

- ・新株予約権の総数（種類及び数）
1,000個(100,000株)
- ・新株予約権の行使に際して出資される財産の価額
新株予約権 1 個当たり 124,000円

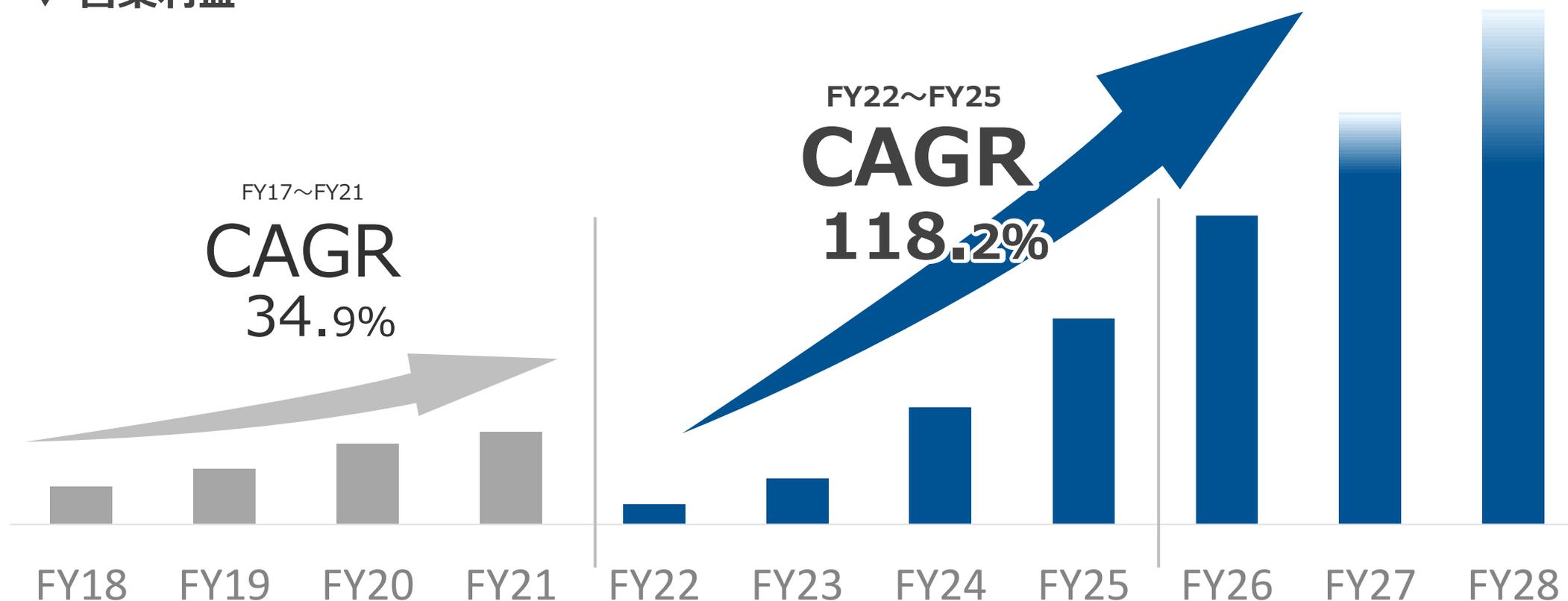
▼ 行使条件（目的に関するもの）

- ・営業利益
20 億円 を超過した場合
- ・行使条件（100%）
9,920 円/株 以上となった場合

連結営業利益成長率予測

投資期間による成長基盤確立により成長率は大幅向上

▼ 営業利益



PR事業開始

新規PRサービスで新たな顧客を開拓

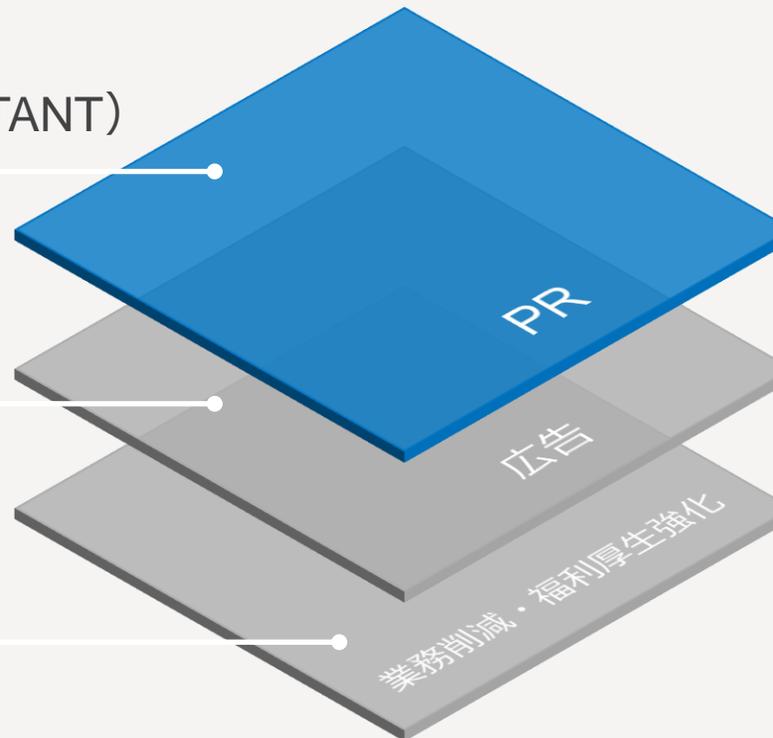
- 2024年9月にグループ会社になった株式会社TANTが推進 -

法人獲得の切り口

SNSマーケティング等のPR支援 (TANT)

HAKO-Ad (引越会社向け)

社宅ラクっとNAVI (法人企業向け)



顧客の
課題解決による
アップセル

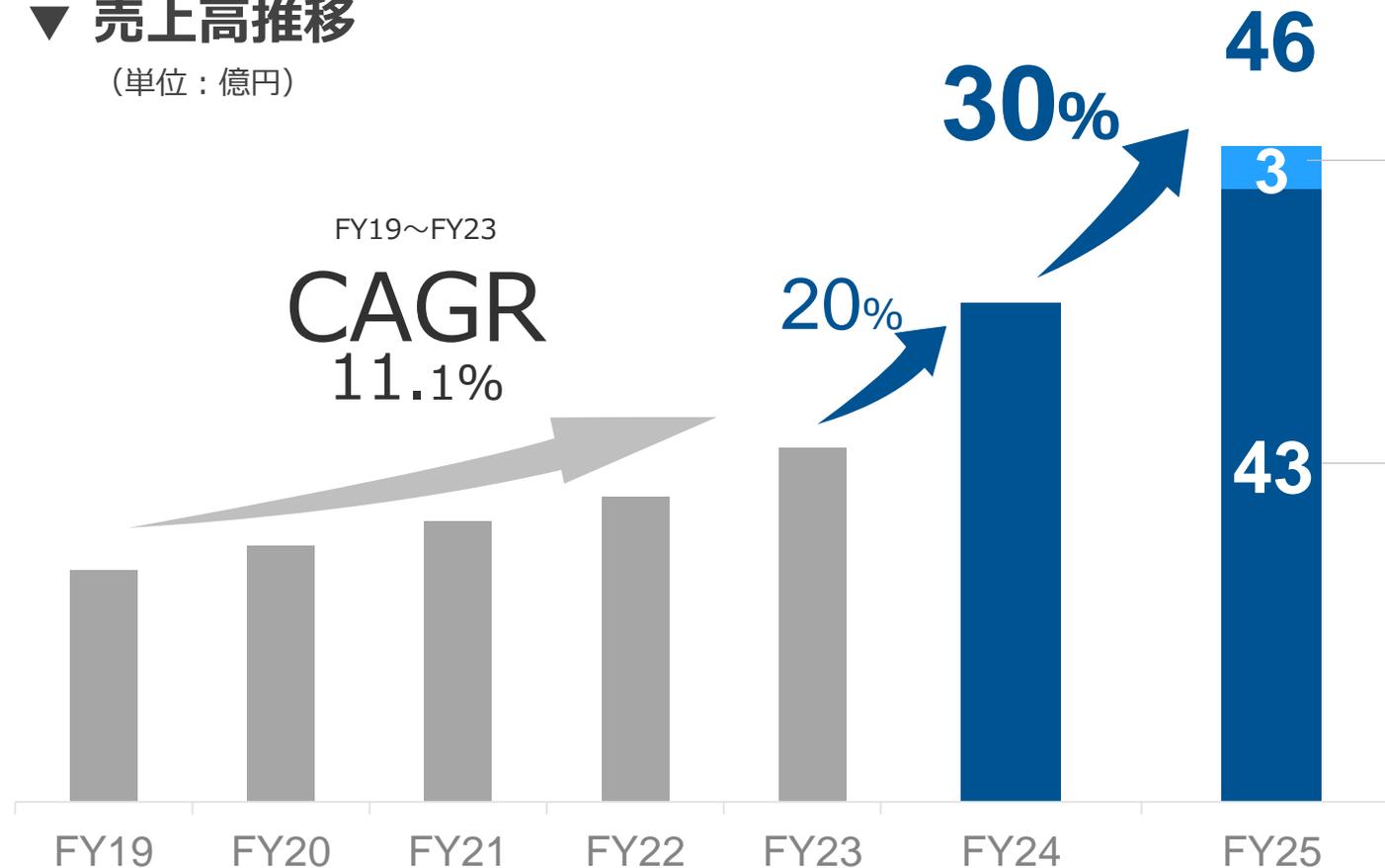
1. 2024年12月期 4 Q概況
 2. サービス別主要KPI
 3. 4 Qトピックス
 4. 2025年12月期 通期業績予想
-
5. 事業説明
 6. Appendix

2025年度の成長見込

成長基盤が整った 新規サービスでさらなる成長を見込む

▼ 売上高推移

(単位：億円)



▼ 売上内訳

新規施策成長：10%

社宅管理サービスの商材追加や
新たなサポートメニューの追加
HAKO-Tecなどの新サービス

オーガニック成長：20%

法人向け：社宅ラクッとNAVI
不動産向け：新生活ラクッとNAVI
引越向け：HAKOPLA

2025年12月期 通期業績予想

売上高は前年比+30.2% 営業利益では+75.7%

	FY25 計画	FY24 実績	増減	増減率
売上高	4,670	3,586	+1,084	+30.2%
営業利益	800	455	+345	+75.7%
経常利益	800	474	+326	+68.6%
当期純利益	530	338	+192	+56.4%

単位:百万円

1. 2024年12月期 4 Q概況
 2. サービス別主要KPI
 3. 4 Qトピックス
 4. 2025年12月期 通期業績予想
 5. 事業説明
-
6. Appendix

リベロの提供する新生活サービスプラットフォーム

転居者と新生活関連事業者をマッチング



サービスクオリティ

新生活関連会社のコストを削減し高品質なサービスの提供を実現

売上向上

営業代行



当社から法人（従業員）をご紹介

コールセンター業務代行



コールセンター業務を当社が代行

新生活関連会社が
実現できること

当社が
提供できること

コスト削減

共同購買



共同購買により、ダンボールや軽油やETCなどのコスト削減

システム提供

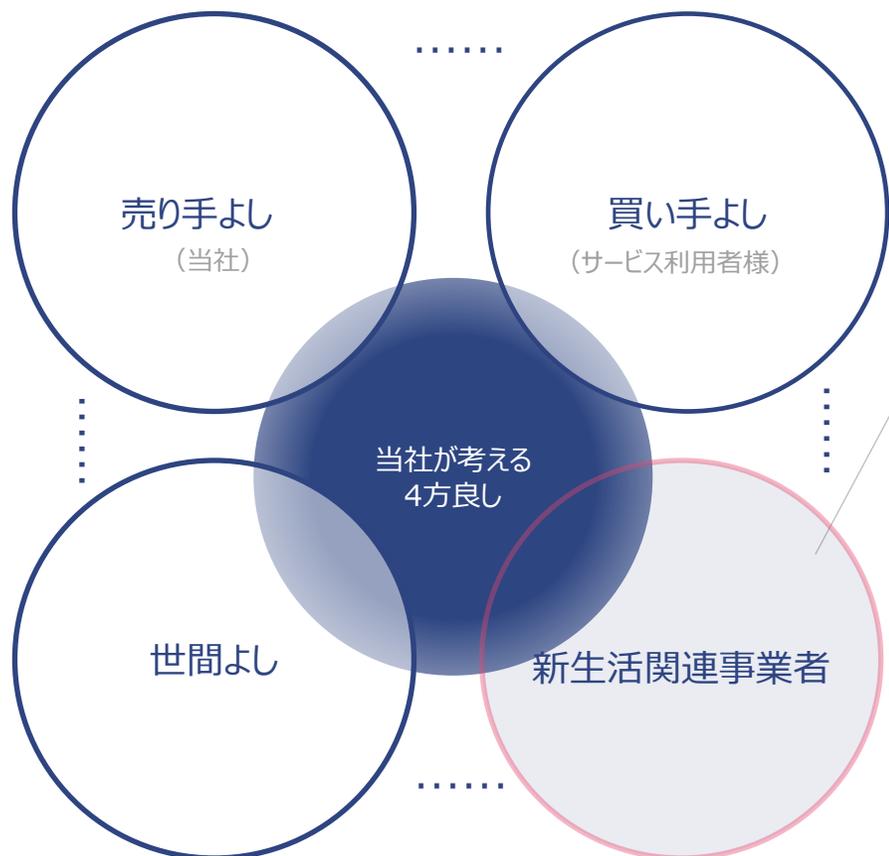


システム提供により業務効率化に貢献

人材採用 / 育成等に再投資することで
高品質なサービスの実現を目指す

当社が可能にする未来

不動産会社、引越会社でないからこそお客様に偏りのない最適なサービスを提供



「三方よし」(売り手よし/買い手よし/世間よし)
の精神に加え、

POINT

- 新生活関連事業者 (サービス提供者)
不動産会社/引越会社/ライフライン会社

を加えて「**四方よし**」として、
持続可能な社会の実現に取り組んでおります。

クライアント及びパートナー基盤

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

※2024年12月末時点

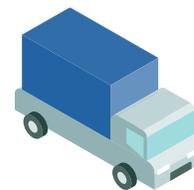
		クライアント (サービス依頼)	主要サポート数 (2024年12月末時点)	パートナー (サービス提供)
不動産会社 向け サービス	新生活ラックと NAVI	不動産事業者等 1,345 社	累計サポート数 339 万件	不動産事業者 676 社
	社宅ラックと NAVI	法人企業等 3,713 社	累計サポート数 26.6 万件	引越事業者 221 社
法人企業 向け サービス	へヤワリ	法人企業等 807 社	—	ライフライン提供事業者 93 社
	ハコプラ	参加事業者 154 社	案件マッチング 5.2 万件	参加事業者 154 社

1. 2024年12月期 4 Q概況
 2. サービス別主要KPI
 3. 4 Qトピックス
 4. 2025年12月期 通期業績予想
 5. 事業説明
 6. Appendix
-

業界全体をチーム化した2大プロジェクト



不動産業界



引越業界



社宅推進 プロジェクト



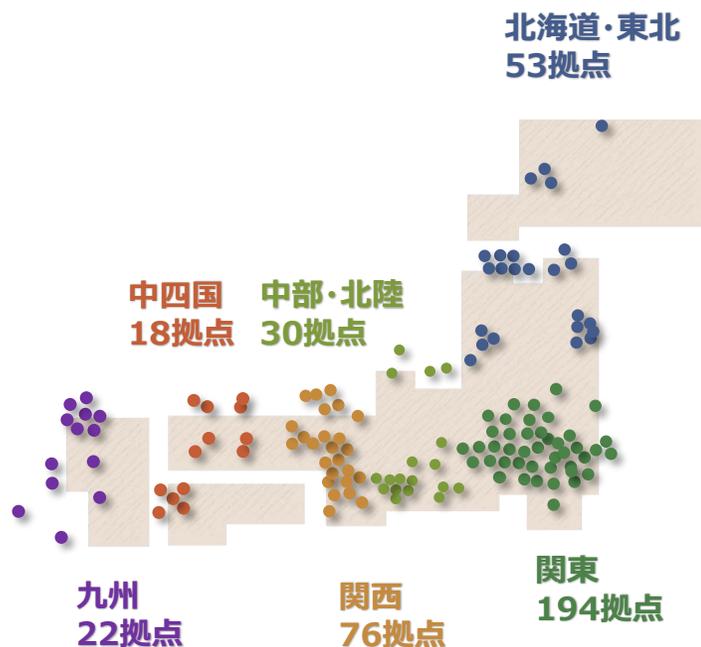
引越業界の未来をつくる会

Supported by LIVERO

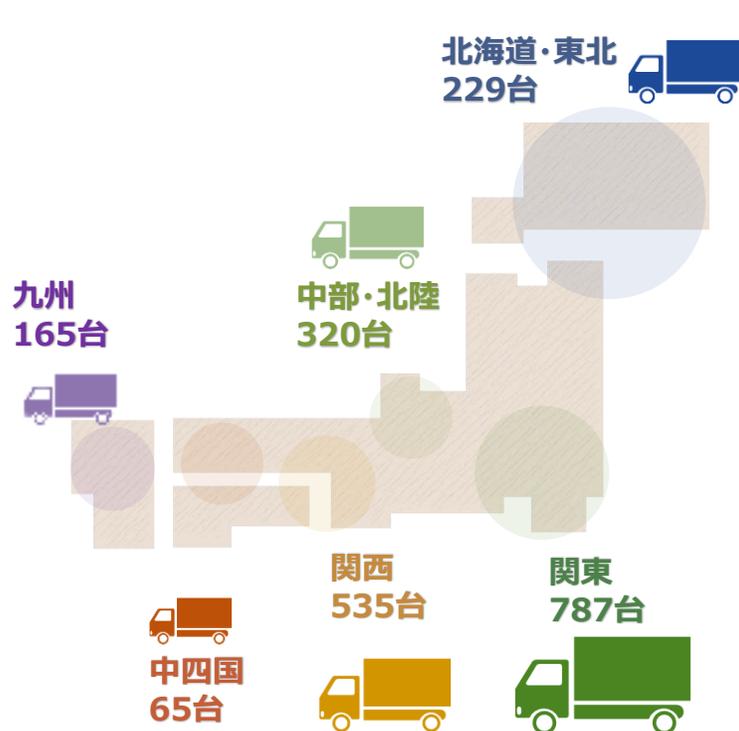
引越会社向けサービス

HAKOPLA 参加引越会社ネットワーク

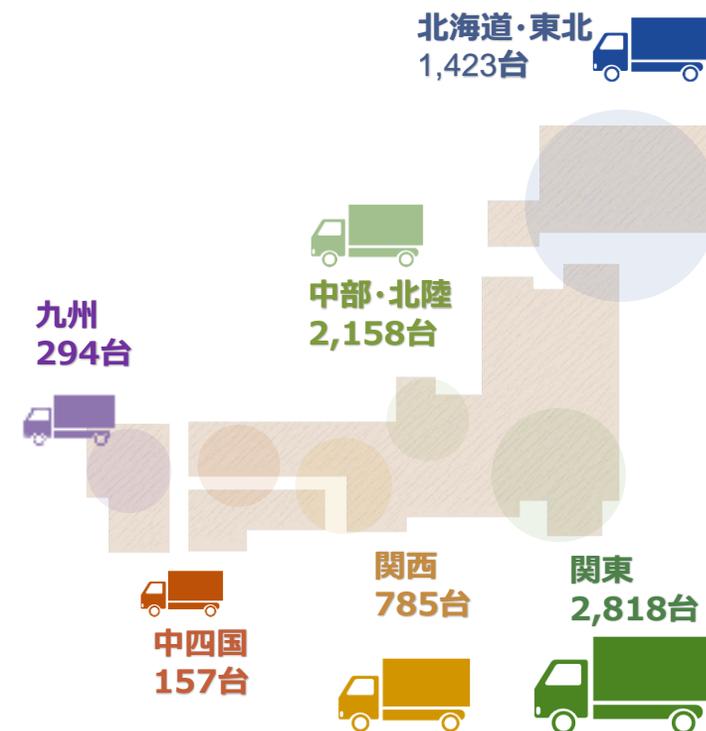
全国約 **393** 拠点



全国約 **2,020** 拠点
(引越専用車両のみ)



全国約 **7,600** 拠点



※2024年12月末時点

引越会社向けサービス

マッチングサービス



従来

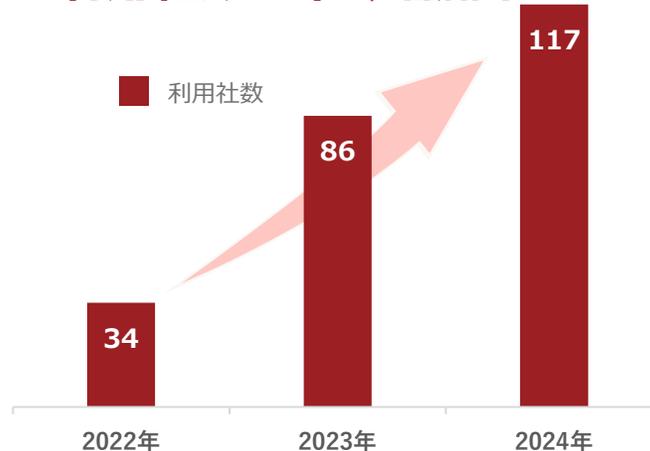
A社東京→福岡 1件
B社福岡→東京 1件
合計 2件

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

共同購買 (燃料・資材)

利用社数は年々増加中！！



2023年より資材の共同購買をスタート！！

- Point 1** 共同購買によるスケールメリットで引越会社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！！

幹線輸送

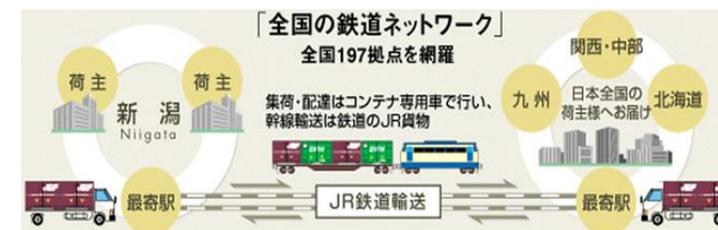
大型車両 (カーゴ便)

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。



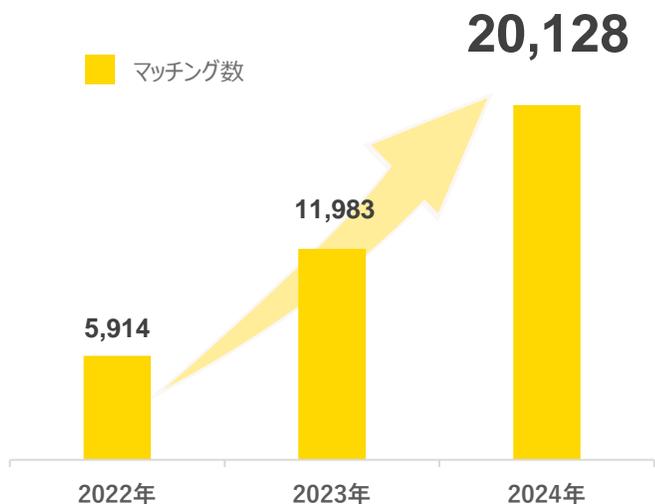
※2023年12月末時点

引越会社向けサービス

人材マッチング

2024年は
「20,128人」
がマッチング！

利用社数も
年々増加中！



外国人向け
人材マッチングも
スタート

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

輸送対応力

HAKOPLA
2022年12月末時点

約130社

ツーマン
配送

参加社数

約130社

全国拠点数

約344拠点

運送車両数

約7,130台

家財など
大型荷物

配送設置後の
資材改修

全国500社以上

27,000台以上の
物流ネットワーク

全国配送網

iGOG
2021年8月時点

約400社

巨大
配送網

参加社数

約400社

全国拠点数

約500拠点

運送車両数

約20,000台

大量案件

緊急配送

※2023年12月末時点

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

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。

社宅ラクっと **NAVI** ベネフィット社宅



従業員が個人で借りているお部屋を、法人契約にすることで、企業にも従業員にもメリットがある社宅制度です。

引越会社向けサービス

※旧：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業界の課題解決を目指した業界初の『引越しプラットフォーム』です。

TANT! TANT!
GLOBAL



総フォロワー数 2,000 万を超える
TikToker ネットワークで
国内外の法人企業のPR活動支援

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**



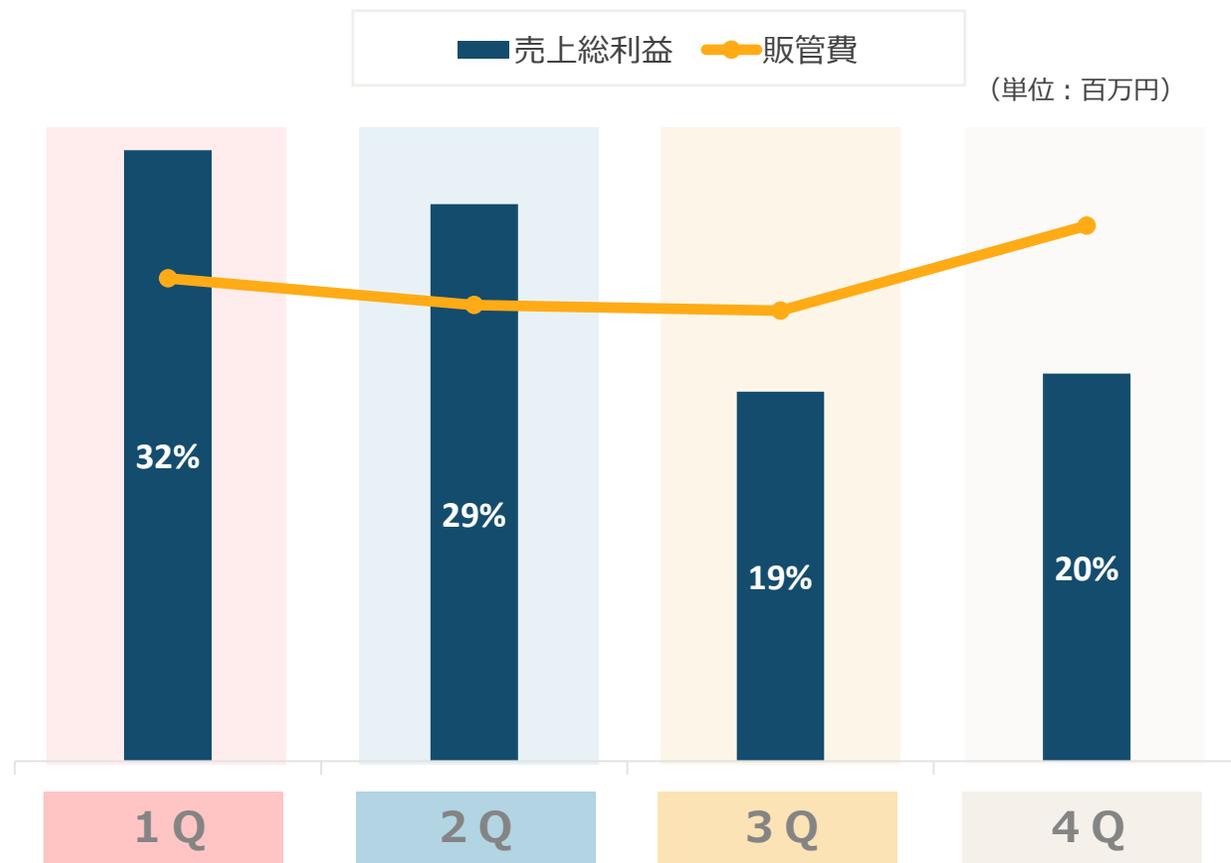
当社のコンシェルジュが、
複数の引越会社から見積り取得、料金
交渉などを転居者に代わって行うサービス
です。

連結業績の四半期推移

(単位:百万円)

	FY22				FY23				FY24			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	795	767	496	495	830	838	604	627	1,111	1,019	696	759
売上総利益	696	678	430	419	705	717	532	504	908	828	549	566
販管費	578	512	498	557	620	542	556	562	596	563	556	682
営業利益	118	165	△67	△137	85	174	△23	△58	312	265	△6	△116
経常利益	118	165	△67	△137	85	174	△23	△55	315	265	△6	△100
当期純利益	80	112	△48	△94	52	107	△13	△40	206	188	△3	△52

業績と季節性について



※2024年12月期実績データ

季節性について

引越し最繁忙期である、3月4月の期間を含む
1 Q 2 Qで、通期の60%以上の収益を獲得する。

3 Q 4 Qは閑散期となり、収益は落ち着く。

さらに4 Qでは、繁忙期に備えて人員・設備などの
先行投資が膨らみ、販売管理費が増加する。

結果、4 Qでは収支がマイナスになる傾向にある。

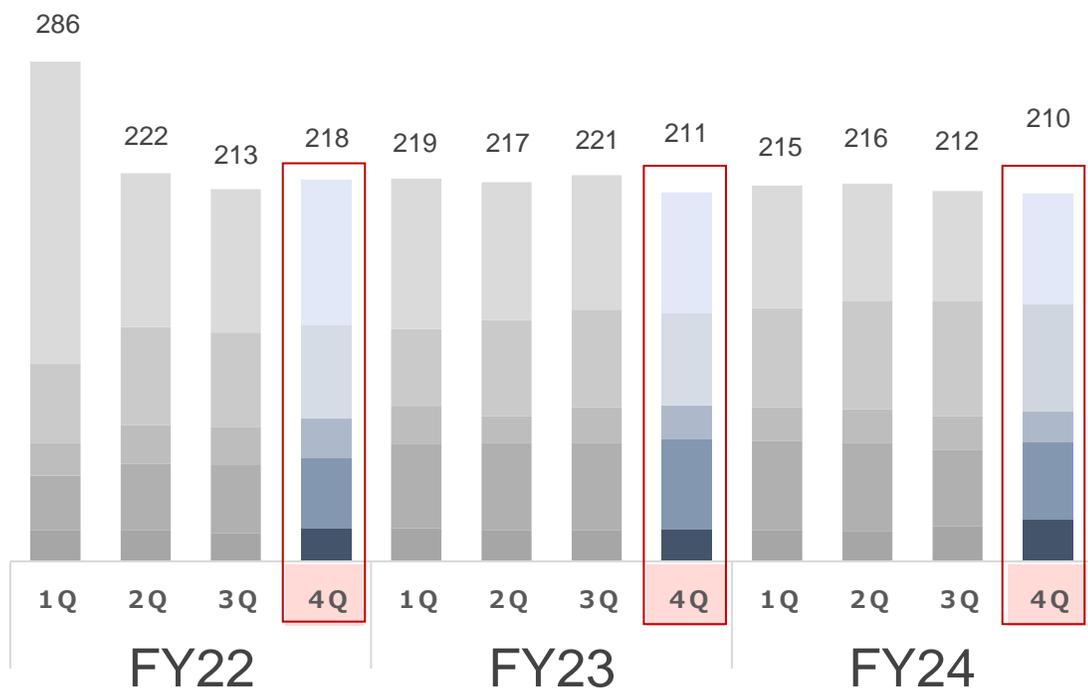
人員体制

従業員の区分別推移 (正社員 + 臨時雇用)

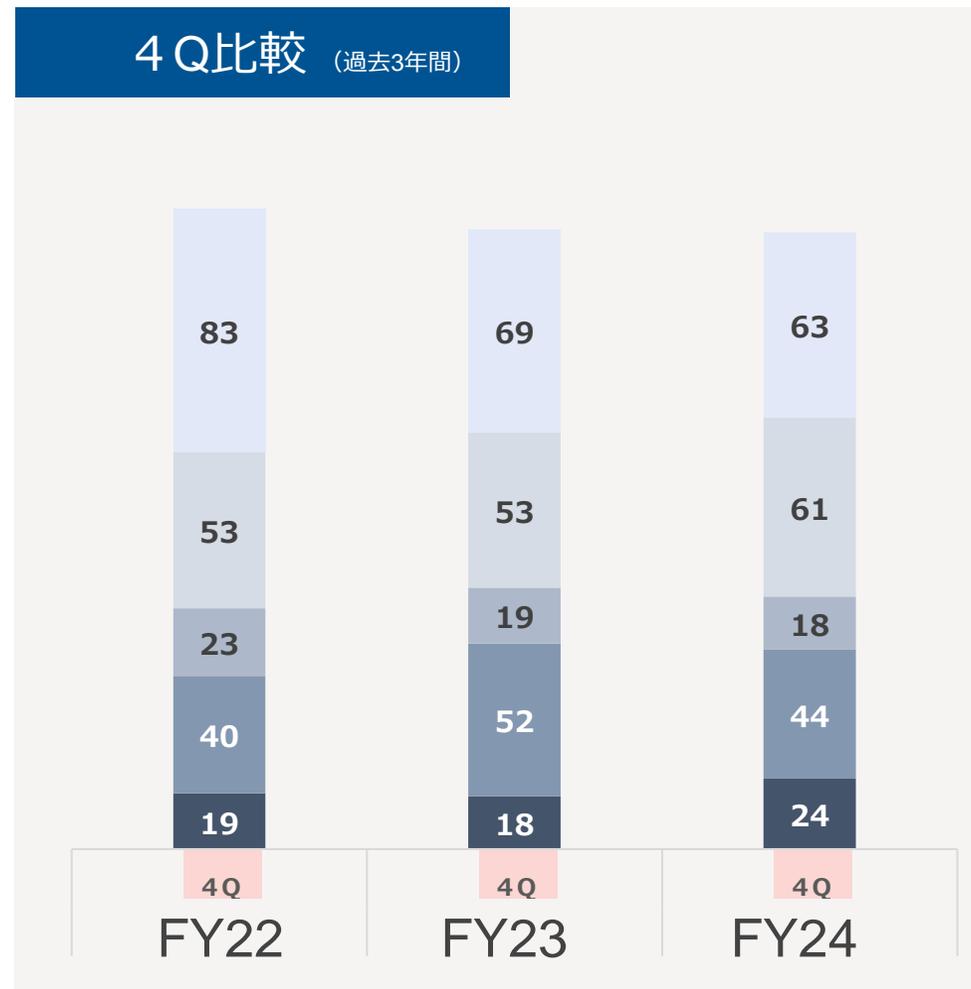
過去3年の四半期推移

(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



4Q比較 (過去3年間)



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"> 新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応 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：社宅ラクッとNAVI、HAKOPLA）
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）	中	高	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応 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
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"> 新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応 ベネフィット社宅やヘヤワリ、インバウンド事業など転勤の影響がないサービスメニューの拡充により対応
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"> 市場において新たなサービスの需要調査 新たなサービスの提供事業者へのコンタクト
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"> 大手賃貸管理会社の専務取締役や業界団体の会長・副会長を歴任した実績豊富な経営者の役員就任 エンジニア採用を強化し、DXを推進することにより対応
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"> 個人情報マネジメントシステムの運用により対応
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"> 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
ハザードリスク	自然災害や感染症（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"> 感染症が流行した場合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

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。

サービスメニュー一覧

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		広告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	ダンボール広告	Web広告
					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	HAKOPLA	TANT
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	○	○	○	○	○	—	○	—	—
		ハヤワリ	法人企業等個人	法人企業等の従業員 転居をする個人	○	○	○	○	○	○	○	—	—
		TANT	法人企業等	法人企業等	—	—	—	—	—	—	—	△	○
引越会社向けサービス	ハコプラ・WEB	HAKOPLA HAKO-Tec	引越事業者	引越事業者	—	○	—	—	—	—	—	—	—
		HAKO-Ad	法人企業等	法人企業等	—	—	—	—	—	—	—	○	△
		引越しラクッとNAVI	個人	転居をする個人	○	○	○	○	○	—	—	—	—

ESGマテリアリティ

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。

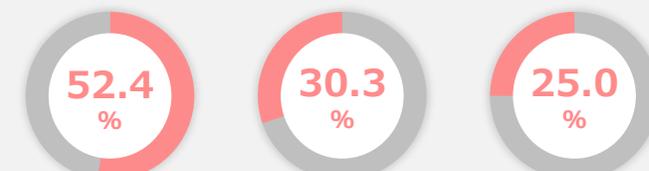


地域社会への貢献

「HAKOPLA 災害支援ネットワーク」を通じて、引越会社ならではの社会貢献として「運搬協力」「保管スペースの提供」「物資収集・提供」などを行い、全国の復興活動をサポートしてまいります。



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

※2024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。

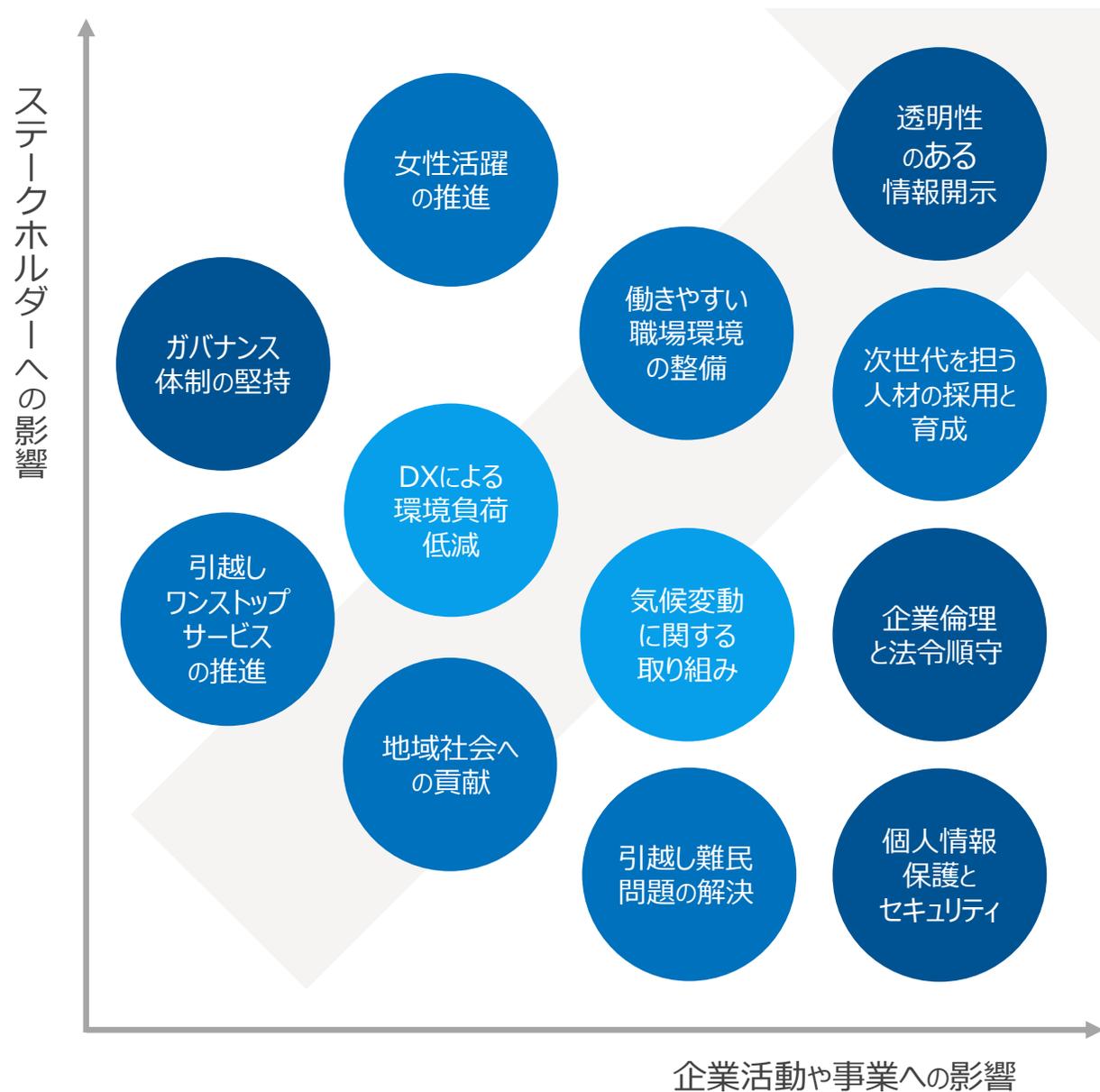


引越し困難者の解決 および引越しワンストップサービスの推進

引越しマッチングにより引越し困難者ゼロを目指します。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。



マテリアリティ



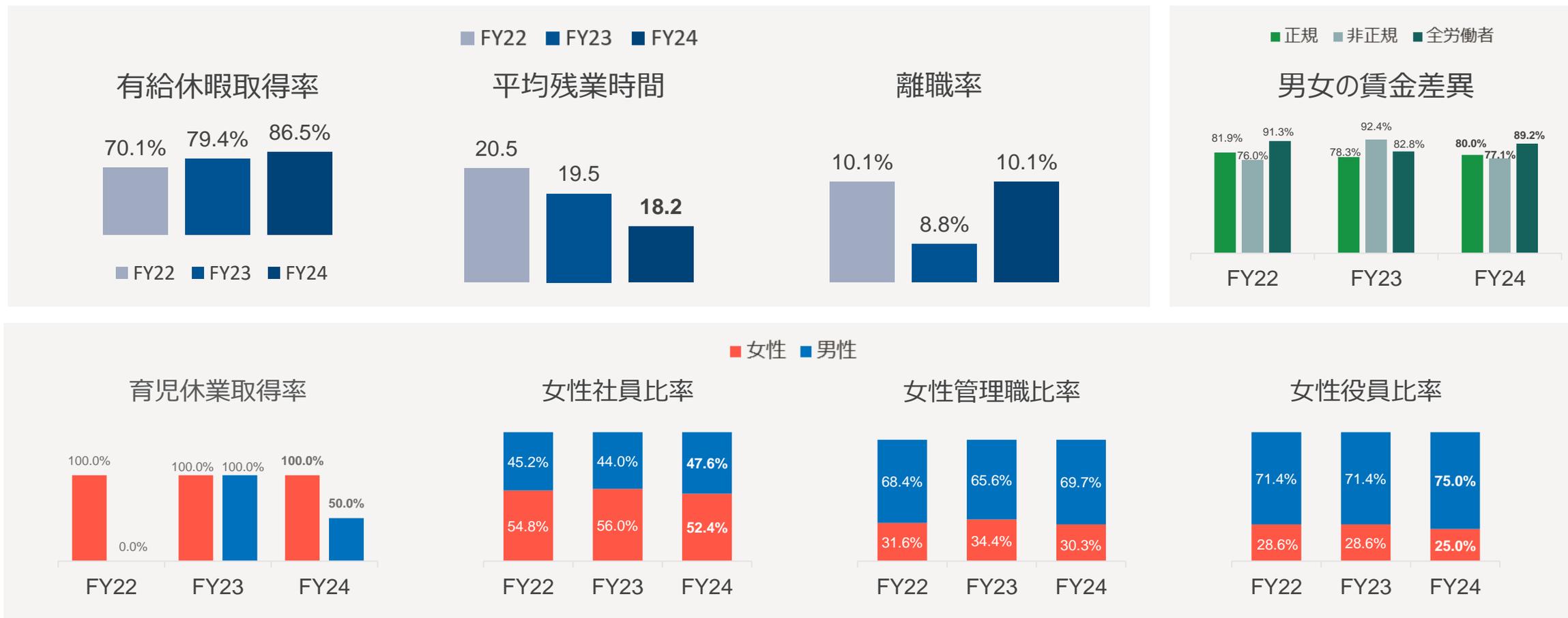
マテリアリティーMAP

- Environment (環境)
- Social (社会)
- Governance (ガバナンス)

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。
また、2027年3月31日までの目標として下記を掲げております。

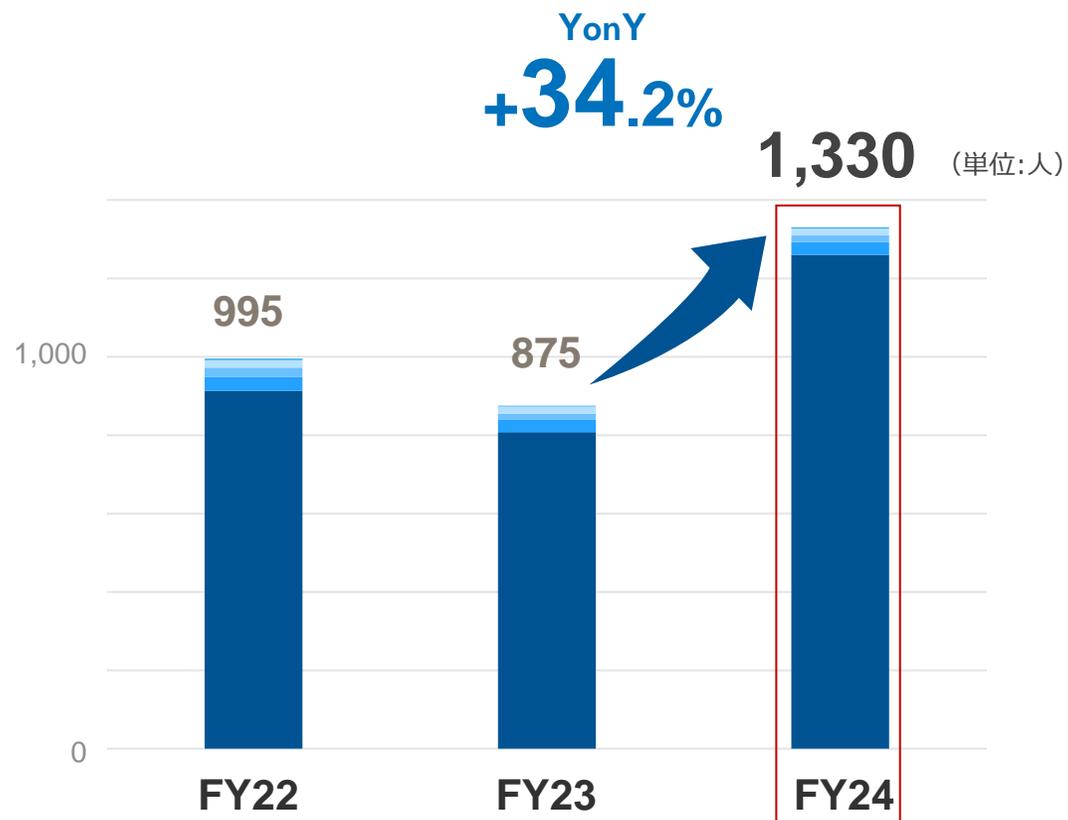
(1) 男性の育児休業と育児特別休暇の合計取得率を**50%以上**にする (2) 女性の管理職比率を**40%**にする



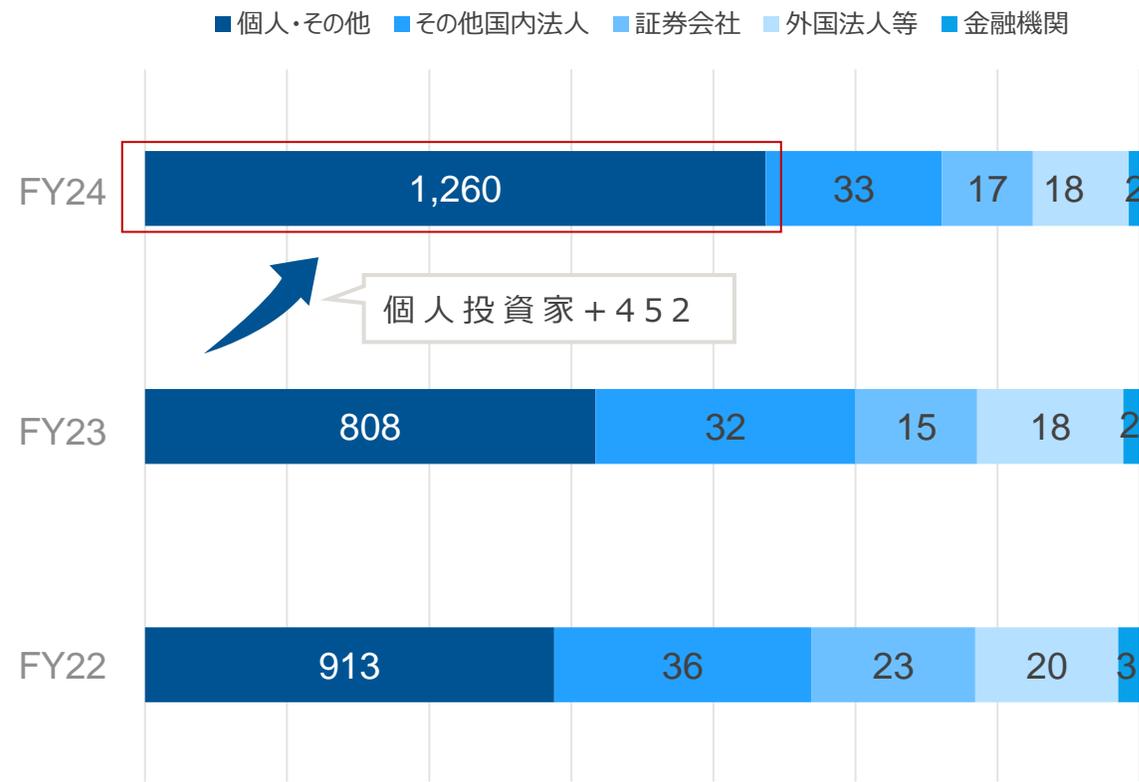
株主構成～所有者別区分～

配当と優待の開始もあり昨年から455人の増加

過去3年の株主推移



FY24 株主内訳



役員紹介



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や社宅ラクっとNAVIなど生み出すサービスは常に「ユーザーファースト」。



中村 和彦 専務取締役

1979年に殖産住宅株式会社に入社し、住友林業レジデンシャル株式会社の専務取締役を経て当社へ。賃貸住宅管理業界での豊富な経験を持ち、サブリース事業者協議会の会長や公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の副会長を務める。



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で、調査設計、情報システム、購買、生産管理、営業を経て、2009年に鹿島とともにリベロを設立。各種サービスの立ち上げ責任者。その後、上場準備責任者を経て経営管理部門を管掌。AIなどの新技術と、業務効率化で転貸戸数100万戸を目指す。



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年リベロ入社。これまで法人企業3,000社以上へサービス導入を牽引してきた営業力を活かし、現在は、取締役事業本部長として不動産事業部門、法人事業部門、引越事業部門を管掌。有力企業との連携をはかり、質の良いサービスを提供し、更なる拡大を担う。



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。



萩原 伸朗 社外監査役

1953年 神奈川県生まれ。在庫、工場、店舗を持たないプラットフォーム事業に好奇心を抱き、監査役としてリベロに参画。前職のメーカーでの営業やマーケティングといった事業側の実務経験を活かして、成長企業の推進力に潜むリスクを小さくする役割を担う。



土谷 環 社外監査役

モルガン・スタンレー証券、楽天、新生銀行など、主に金融ビジネス従事を経て、2010年からリエゾン・マネジメント株式会社代表取締役に就任。リベロには2016年から経営顧問として参画し、2018年に監査役就任。リベロは、やる気があって、仲間とのチームワークを大事にする性格の良い社員がとて多いので、そんな頑張る社員達が更に居心地のいい企業にするために貢献したいな、と常に思っています。



山本 有未 社外取締役

1983年生。2010年弁護士登録、2012年GMOペイメントゲートウェイ企業内弁護士、2015年中村好伸法律事務所、2023年中村山本法律事務所（パートナー）。2022年リベロ監査役就任。企業内外の両方の立場から組織を見た時、社会に貢献できる企業に必要なのは、株主様、お取引先様、従業員、そして広く世間に対し、誠実であることだと痛感。リベロが考えるこの「四方よし」の実現の一助となれるよう、大局的な目で監査に従事していく。

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、
これを保証するものではありません。

