

2023年1月19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12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11月14日に発表した、2022年12月期第3四半期決算について、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. 下方修正に至った背景について

A. 前回開示した「よくある質問と回答 (2022年9月)」にもございますが、代理店との提携を増やすことに成功した一方で、社員教育等に時間を要し代理店施策の立ち上げに遅れが生じてしまいました。また、代理店の中でもシナジーの強さによって取り組みに差があったことも要因の一つとなりました。

現在は、シナジーが強い代理店との取り組みを軸に来期の準備を進めております。

Q2. 不動産会社向けサービスのインセンティブを変更した背景は何か？

A. 新規不動産会社獲得のため、不動産会社が成果報酬ではなく1情報に対して紹介料をいただいていた場合、当社からの紹介料のお支払い方法も1情報に対しての紹介料をお支払いすることとしておりました。当社としては従来の成果報酬の支払い方法でもご契約ができるよう、今後については、不動産会社にとって、最も影響力があるお部屋探しをされる入居者をより多くご紹介することが効果的と考えております。一部の不動産会社については、当社からの紹介数が飛躍的に伸びたことを理由に、成果報酬の紹介料方法に変更していただいているケースもございます。

Q3. 法人企業向けサービスの潜在戸数が3Q増えた要因は何か？

A. 3Qに社宅の潜在戸数が増加した理由は、潜在戸数が多い大手法人企業の獲得が大きな要因です。今後については、社宅の潜在戸数が多い法人企業へ戦略的に提案していくこと、また福利厚生社宅を開始することで転勤の有無にかかわらず従業員のお部屋を借上げ社宅にすることで潜在戸数を加速的に増やしていく予定です。

Q4. 来期の投資、人員計画、支店開設について

A. 今後も予算の範囲内において、積極的な投資を実施したいと考えております。人員計画について、現時点においては、セールスの人員は充足できたと考えており、来期については大きな人員追加はしない計画となっております。

支店開設については、現時点において予定しておりません。全国のパートナー企業が当社のサービスを広めることで、自社のエリアの転居者の需要の確保が可能となりますので、代理店を増やすことで支店や人員を増やさずに当社サービスを広げていく予定です。

Q5. 人員を増やす以外の投資でリベロが考える投資とはどのようなことがあるのか。

A. BtoBのサービスについてはパートナーへの紹介料が効果的であると考えております。来期については、社労士とパートナーとなり福利厚生社宅を広めていくことも視野に入れておりますので、社労士に対して紹介料支払いが発生する可能性がございます。

また、お客様向けやパートナー向けおよび自社向けに基幹システムを構築しておりますが、リリース時期を前倒しすべきと判断した場合は、開発の一部を外部委託することでリリース時期を前倒しするなど、システム開発に対する投資もございます。

以上