



2024年10月3日

各位

会社名 株式会社リベロ  
代表者名 代表取締役社長 鹿島 秀俊  
コード番号 9245 東証グロース  
問合せ先 常務取締役 経営管理本部長 横川 尚佳  
(TEL.03-6636-0300)

### よくある質問と回答 (2024年9月)

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。2024年8月9日に公表した2024年12月期第2四半決算について、投資家の皆様よりいただいた主なご質問とその回答について、下記の通り公表させていただきます。

なお、本公表は決算説明会に参加いただけなかった投資家の皆様への情報発信を目的に公表させていただいております。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場合がございますが、直近の回答内容を記載しております。

Q1. 流動比率についてどう思われていますか。

A. 上場時から株式を役員で保有しており、流動性が少ないということは課題として抱えております。

今回の役員保有株式の一部売却も流動性を上げる取り組みの一環であり、上場後2年間の投資期間を経てしっかり実績が上がり始め、今後のステップアップも含めタイミングとしては今であると考えて行いました。

Q2. 今後配当というものは考えていますか。

A. 株主還元策については、取締役会でも議論になっております。当社の今後の業績や、投資に対する予算などを総合的に勘案して、株主還元についても、引き続き議論してまいりたいと思っております。

Q3. 今の株価に対してどう思われるか。

A. 業績も順調に伸びておりますし、今期は過去最高の売上と営業利益となる予定ですので、今の株価水準は決して高くなく、むしろ安いと考えております。

Q4. ラストワンマイルとの資本業務提携はどのような効果を期待されていますか。

A. 不動産会社サービスでは競合の1社であるラストワンマイルが、競合ではなく協業することでお互いに目的を達成する方が持続性や市場シェアなど、今後の方向性を検討していくうえで良いのではないかと思います。不動産会社やお客様、我々にとっても良い未来を一緒に作っていきましようという形で、すごく良い関係性だと思っております。不動産会社向けサービスの一部をラストワンマイルさんにお任せすることで法人企業向けサービスの成長に集中的に取り組めるため今後の業績にも反映されていくのではないかなと思っております。

Q5. 業績予想の修正を出した1番の要因は何でしょうか。

A. ライフラインの売上高が伸びたことが一番の要因です。  
法人向けサービスが伸びていることで、不動産会社への送客数が増え取引先条件交渉がしやすくなったことと、コールセンターの受注率向上により成約数が増加したことが影響しております。

Q6. 法人企業向けサービスは今後も変わらず順調に伸びていきますか。

A. はい。伸びていくと思っております。  
毎年平均300社以上の獲得を続けており、昨年からスタートしている「社宅推進プロジェクト」などパートナーからの紹介による獲得も増えてきているためです。  
また、今期すでに登録になったものやまだ交渉中のものも含め、大手企業の案件が増えていることを実感しており、まだまだ伸びていくと思っているポイントです。

Q7. 新サービス「HAKO-Tec」について詳しく知りたいです。

A. 引越会社の業務効率化と品質向上を実現するための業務基幹システムです。  
基幹システムに投資がしたいが数千万円とかかかってしまうため、業界ではほとんどできていないのが現状となっています。使いたい機能としては統一されたものなので、当社で開発しました。  
引越会社としては数十分の一の予算で最新の基幹システムを利用できるようになりました。当社としては、各サービスと互換性を持たせるため、情報の連携を含めとてもシナジーをもったシステムを引越会社に提供していくことができます。

Q8. 個人の有名投資家が有志で無料で近い値段でIRセミナーを開催されて貰えると思います。そのような機会を借りて貴社の認知度向上をはかることは出来ないでしょうか。

A. 現在、マネックス証券が開催するオンライン個人投資家向けセミナーを年2回（第2四半期と第4四半期）開催しております。  
また、去年は湘南投資勉強会にも参加し、個人投資家の方々へのPRを実施いたしました。しかし、当時は業績の伸び率が低く、あまり魅力的に感じないとの声もあり、本業の業績向上に注力する方針を取りました。現在では、業績の伸びもあり、個人投資家の方々にとって多少は魅力的な状況になってきているかと思えます。今後は、個人投資家や機関投資家の皆様に株式を保有していただけるよう、IR活動に力を入れてまいります。

Q9. 為替が円安となった場合、貴社の業績にとってプラスでしょうかマイナスでしょうか。理由も含めて教えてください。

A. 現状は、直接的な影響はないものと考えております。また、当社の損益には為替の影響はほぼありませんが、取引先にとって為替による影響（燃料代、資材代など）が発生した場合、提供サービスの価格が高騰すると受注率に影響を及ぼす可能性があります。

Q10. マーケットの規模をお教えてください。

A. 不動産会社向けサービスの市場規模は、「年間賃貸住宅仲介件数」の 198 万件となっており、当社のシェアは 16.8 万ユーザーとなっております。

法人企業向けサービスの市場規模は「年間転勤者数」の 67 万人となっており、当社のシェアは 3.2 万ユーザーとなっております。※1

この法人企業向けサービスの市場規模を拡大するために、昨年「転勤ラクっと NAVI」から「社宅ラクっと NAVI」へリブランドを行いました。

これにより、「転勤市場」のみではなく、「一般市場」へと市場を広げ、ターゲットとなる法人企業は約 100 倍にも拡大されました。※2

※1「事業計画及び成長可能性に関する事項」27P にも説明資料をご用意しております。

※2「事業計画及び成長可能性に関する事項」8P にも説明資料をご用意しております。

URL : [https://ssl4.eir-parts.net/doc/9245/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_y1/153278/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/9245/ir_material_for_fiscal_y1/153278/00.pdf)

Q11. 過去 Youtube にアップロードされていた「個人投資家向けオンライン説明会」のアーカイブ動画ですが、9/7 頃から非公開化されていると思いますが、理由を教えてくださいか。

A. マネックス証券様との間で配信期間を 6 ヶ月で契約している為、前回の「個人投資家向けオンライン説明会」動画が配信終了されてしまいました。

前回の「個人投資家向けオンライン説明会」から約半年となりますので、マネックス証券様にてアーカイブ動画の配信が終了されたのだと思われます。