



事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年3月31日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

INDEX

1. 会社概要	02
2. 事業概要	06
3. 業績	21
4. 事業の強み	25
5. 今後の成長	30
6. リスク情報	37
7. 参考資料	39

1. 会社概要

- 2. 事業概要
- 3. 業績
- 4. 事業の強み
- 5. 今後の成長
- 6. リスク情報
- 7. 参考資料

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。



岩垂 武登 社内監査役

1995年に小林会計事務所へ入所し、長年にわたり会計・税務の実務に携わる。その後、2001年に日本ゲームカード株式会社へ入社し、企業経理の実務経験を積む。2022年に当社へ入社後は経理部長として財務・会計業務全般を統括。これまでの豊富な専門知識と実務経験を活かし、リベロの経営体制の強化に貢献していく。



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、主に金融ビジネスに従事を経て、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

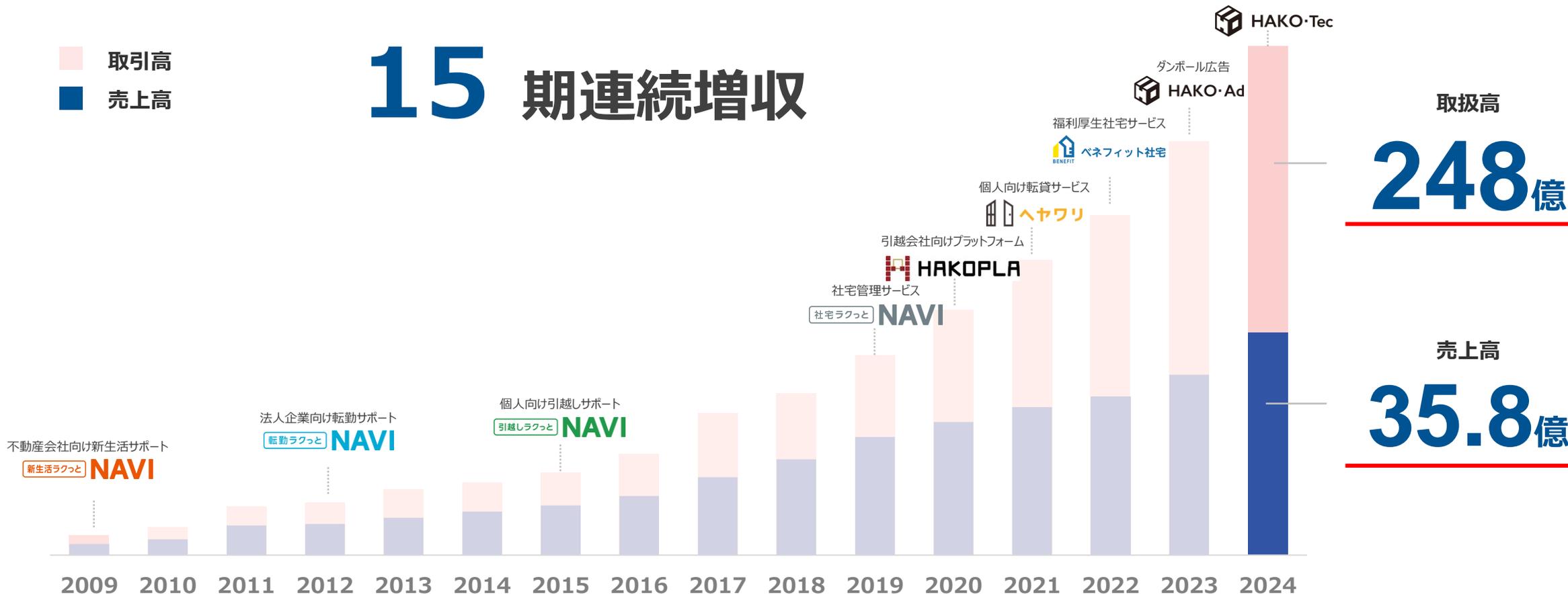
1983年生。2010年弁護士登録、2012年GMOペイメントゲートウェイ企業内弁護士、2015年中村好伸法律事務所、2023年中村山本法律事務所（パートナー）。2022年リベロ監査役就任。企業内外の両方の立場から組織を見た時、社会に貢献できる企業に必要なのは、株主様、お取引先様、従業員、そして広く世間に対し、誠実であることだと痛感。リベロが考えるこの「四方よし」の実現の一助となれるよう、大局的な目で監査に従事していく。

業績ハイライト

創業以来、増収を継続

15 期連続増収

取引高
売上高



2019年より、法人企業等向けである「転勤ラックとNAVI」の引越しサービスにおける売上高を、従来の計上方法(引越代金と当社が受取る手数料の総額を売上高とする方法)から、引越総額のうち当社が受取る手数料のみを売上高とする計上方法に変更しております。それに伴い、2009年～2018年の売上高を、2019年以降と同様の計上方法とした場合の売上高推移イメージとして記載しております。

プロダクト概要

不動産会社向けサービス

新生活ラックと 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

社宅ラックと 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。

社宅ラックと 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

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 TikTok 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。

引越しラックと 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。

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 事業の強み

4. 業績

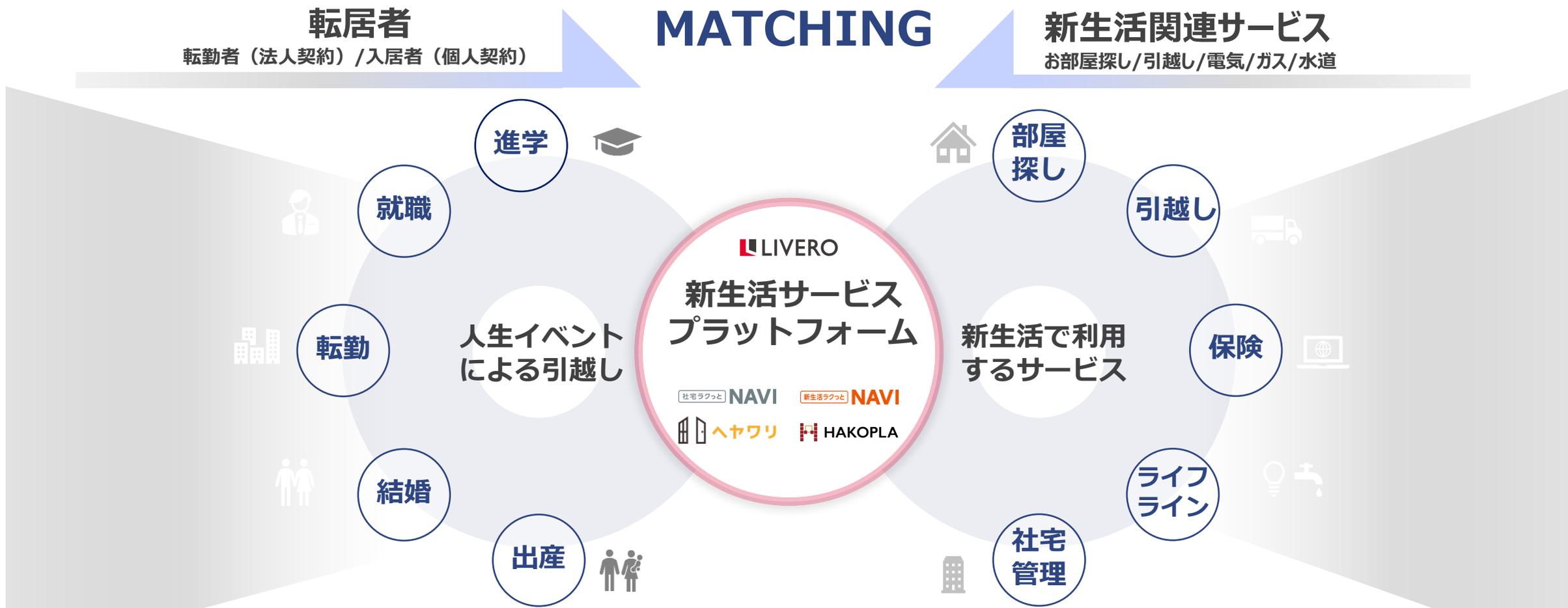
5. 今後の成長

6. リスク情報

7. 参考資料

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



事業部別主要サービス

不動産会社向けサービス

新生活ラクっと **NAVI**



法人企業向けサービス

社宅ラクっと **NAVI**



引越会社向けサービス

HAKOPLA



新生活ラクっとNAVI

新生活ラクっと **NAVI**

SINCE 2009



新生活ラクっとNAVI 特徴

窓口一つで複数社の相見積もりをご提示

1 案内

2 見積手配

3 確認/決定

新居のライフラインや引越しの相見積りなどのサポート連絡が入ります。



不動産会社

当社からお客様に代わって各社へお見積り



リベロサポートセンター



A社 ¥55,000
B社 ¥44,000
C社 ¥66,000



A社 ¥9,500
B社 ¥8,500
C社 ¥9,500



A社 ¥5,000
B社 ¥4,500
C社 ¥5,500



A社 ¥4,000
B社 ¥3,500
C社 ¥5,000

← 決定!!

← 決定!!

← 決定!!

← 決定!!

引越しもライフラインもまとめられてラクだった



お客様

新生活ラクっとNAVI 概要

不動産会社でお部屋を決めたお客様の引越手配などをラクっと手配



新生活ラクっとNAVI 実績

導入社数/サポート数ともに増加



社宅ラクっとNAVI

社宅ラクっと **NAVI**

SINCE 2012



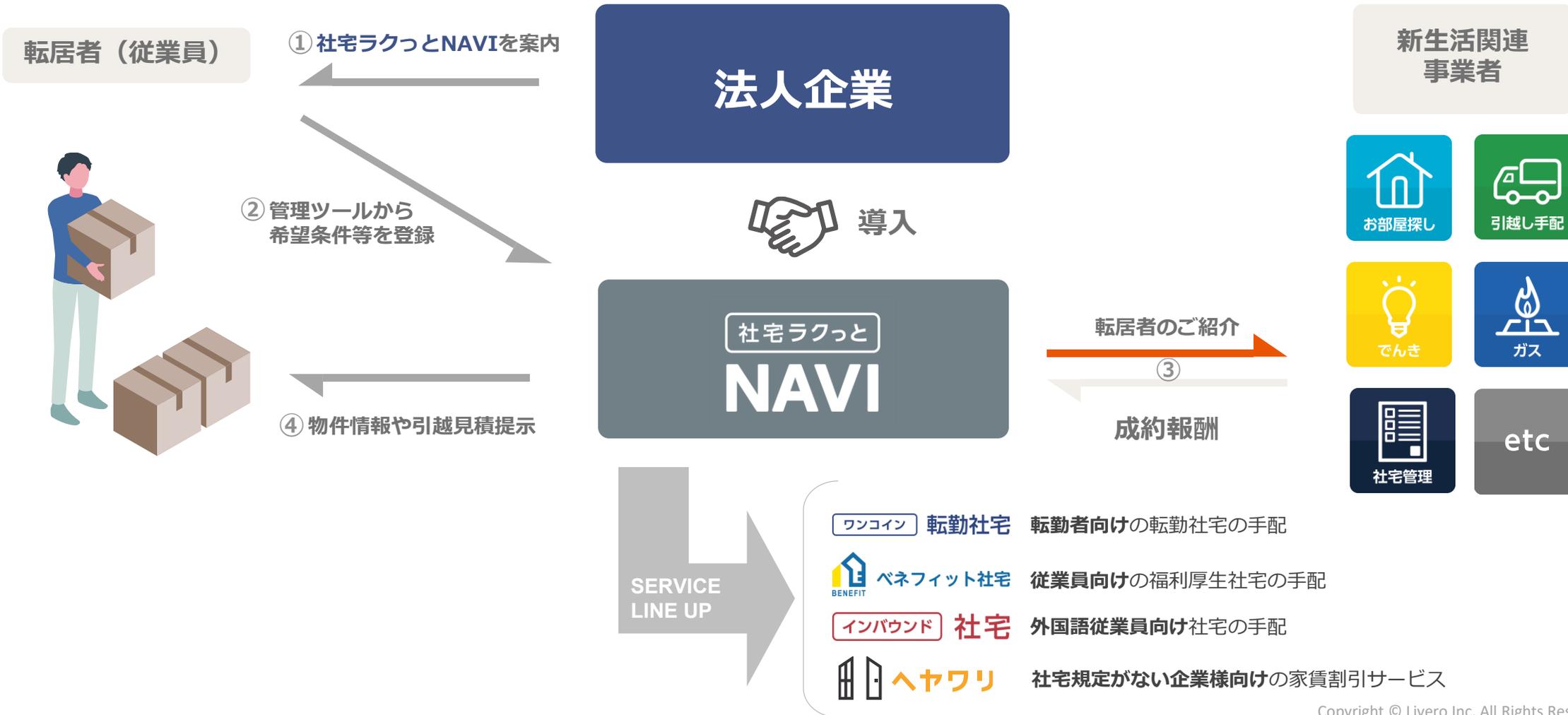
社宅ラクっとNAVI 特徴

従業員の転勤～福利厚生まで、新生活の手配をサポート



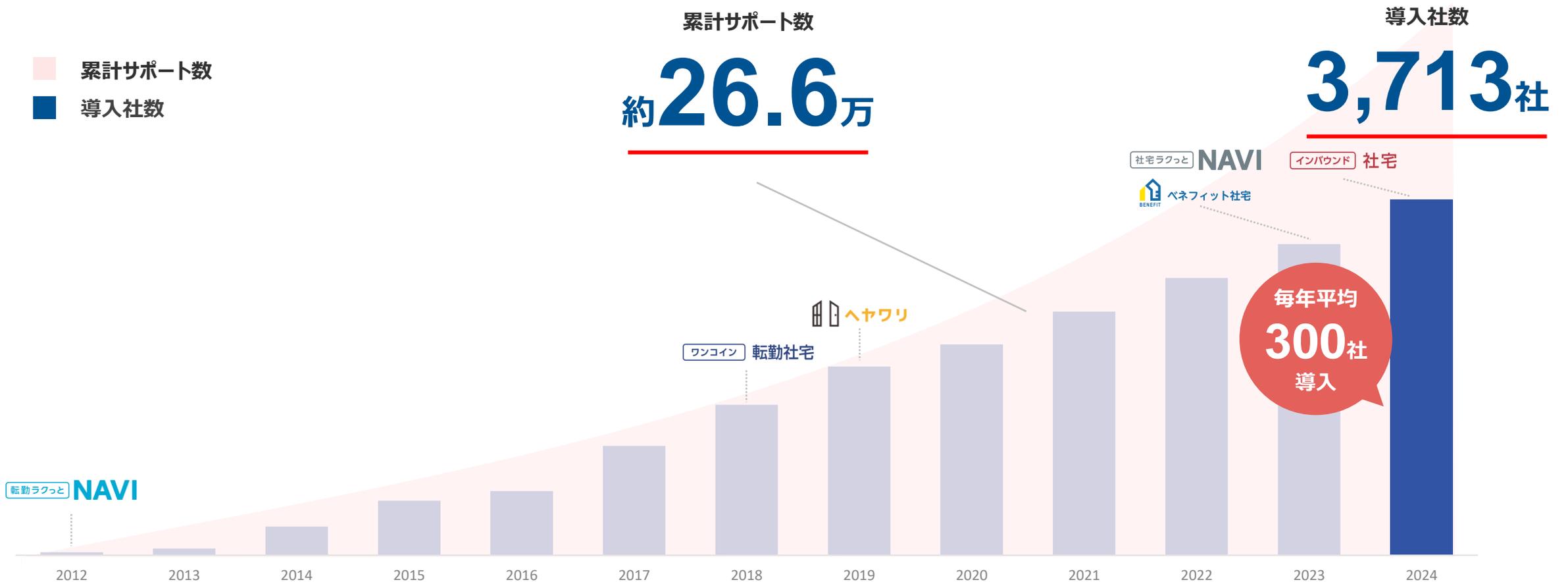
社宅ラクっとNAVI 概要

社宅の管理や引越手配にまつわるお悩みを全て解決できるソリューション



社宅ラクっとNAVI 実績

導入社数/サポート数ともに増加



HAKOPLA



SINCE 2019



HAKOPLA 特徴

引越会社/業界の課題解決し、強固なパートナーシップを構築



解決手段



実務者が集まって課題を解決

協議する人

経営者が集まって課題を解決

154社

参画社数

118社

引越案件/資材回収のマッチング

解決策/進行中課題

集客課題/人材課題

HAKOPLA 概要

業界の課題解決となるサービスを共同開発



2019年

- 7月 **HAKOPLAサービス開始**
引越し案件マッチング開始
- 10月 トラック空き情報マッチング開始
- 12月 資材回収マッチング開始

2018年

- 12月 「引越しプラットフォームプロジェクト」始動

2020年

- 1月 「引越し難民ゼロプロジェクト」発足
- 5月 「HAKOPLA燃料カード（共同購買）」開始
- 6月 「大型家電配送」開始
- 9月 「大型施設移転」開始
- 10月 「幹線輸送(車両)」協業開始



2021年

- 3月 「幹線輸送(鉄道)」開始
- 6月 「人材マッチング」開始
- 10月 「物流プラットフォーム」共同営業開始
- 11月 「倉庫マッチング」協業開始



2022年

- 1月 「トラックレンタル&短期リース」協業開始
- 5月 「引越業界の未来をつくる会（経営者会）」発足
「HAKOPLA品質向上研修会」開始
- 6月 引越作業現場 品質調査 実施
- 9月 「引越業界の未来をつくる会」加盟100社達成



2023年

- 6月 「HAKOPLA災害支援ネットワーク」開始
- 9月 九州北部豪雨災害 災害支援活動 実施
- 10月 「資材（ダンボール）共同購買」開始
- 11月 ダンボール広告「HAKO-Ad」開始

2024年

- 2月 「人材マッチング（外国人）」開始
- 3月 「ETCカード（共同購買）」開始
能登半島地震 災害支援活動 1 実施
- 7月 能登半島地震 災害支援活動 2 実施
- 7月 HAKOPLA **サービス5周年**



HAKOPLA 実績

導入社数/サービス利用数ともに増加



1. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績

4. 事業の強み

5. 今後の成長

6. リスク情報

7. 参考資料

主要KPIの推移

法人企業向け

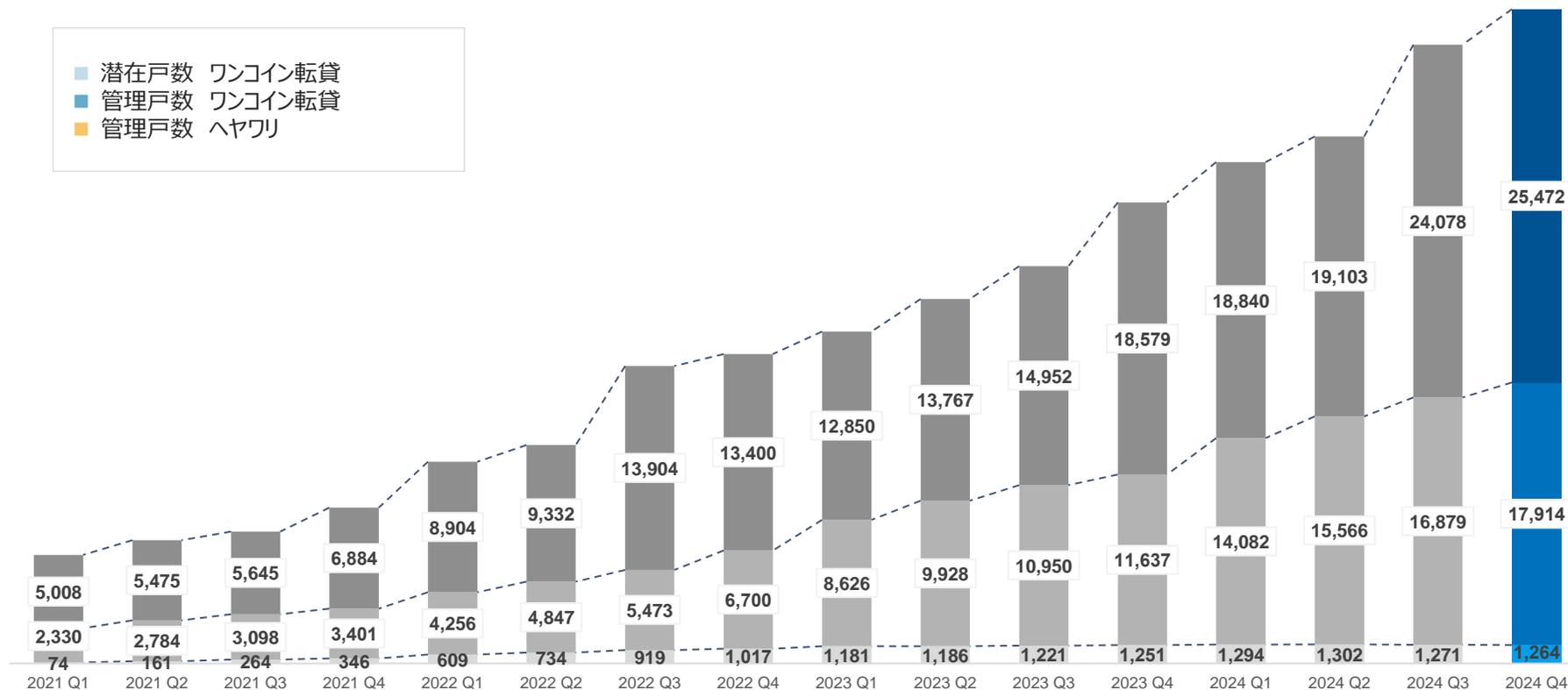
転貸戸数

単位：戸

44,650



- 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 ヘヤワリ



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）

主要KPIの推移

法人企業向け

社宅ラクっと **NAVI**



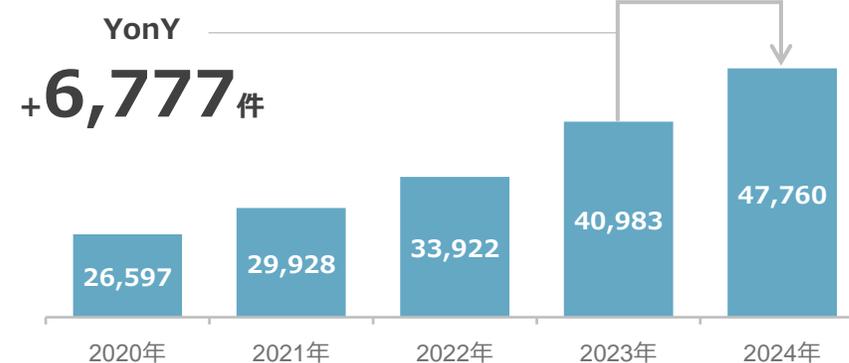
登録企業数

単位：社



サポート件数

単位：件



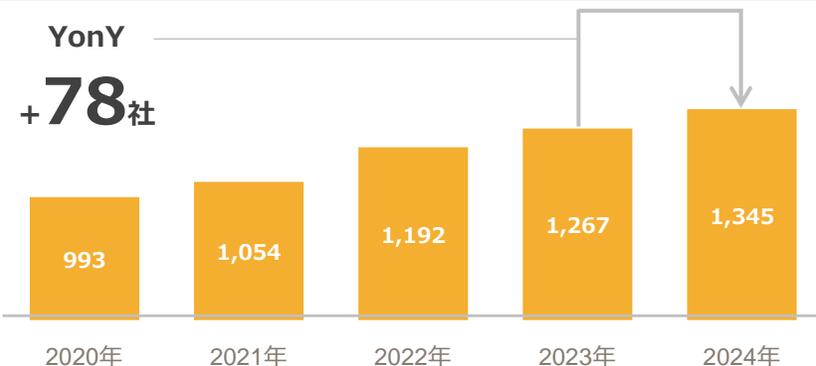
不動産会社向け

新生活ラクっと **NAVI**



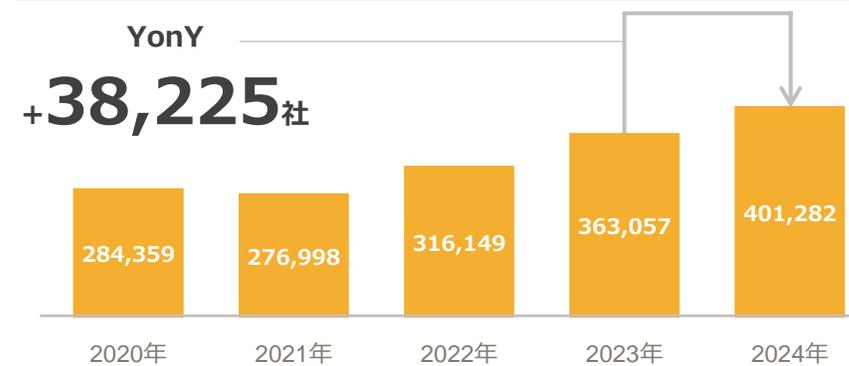
登録企業数

単位：社



サポート件数

単位：件



(注) 1. 「社宅ラクっとNAVI」ユーザー件数は、主要サービスである引越し及びお部屋探しの利用ユーザー数を集計しています。

(注) 2. 「新生活ラクっとNAVI」ユーザー数は、主要サービスである引越し及びライフライン（でんき・ガス・インターネット）の利用ユーザーを集計しています。

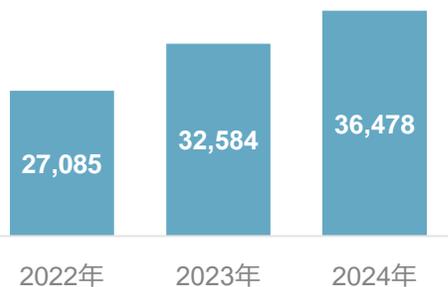
主要KPIの推移

法人企業向け

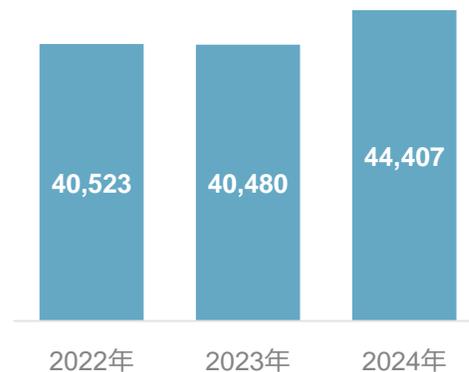
社宅ラクっと NAVI



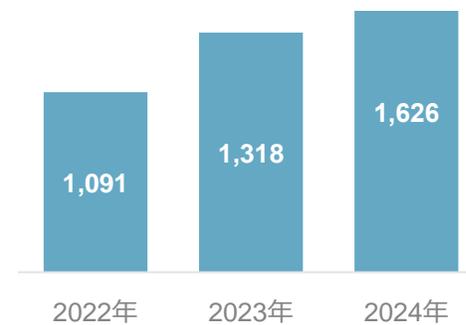
ユーザー数 単位：人



単価 単位：円



売上 単位：百万円

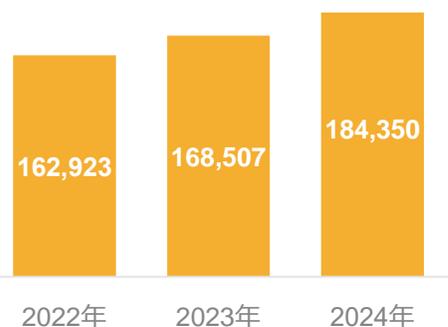


不動産会社向け

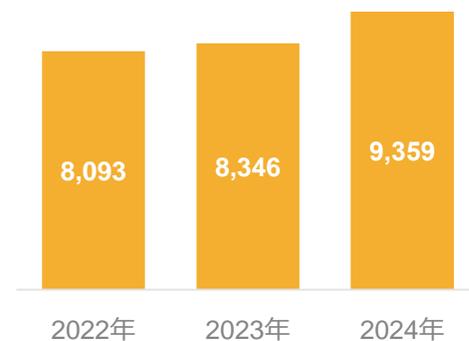
新生活ラクっと NAVI



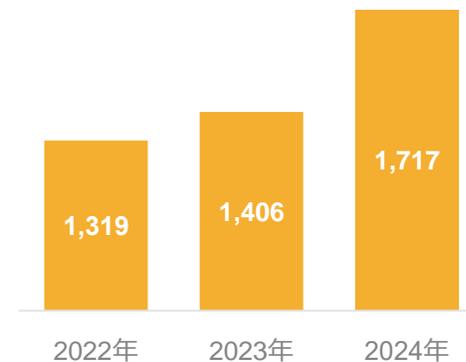
ユーザー数 単位：人



単価 単位：円



売上 単位：百万円



(注) 1. 「社宅ラクっとNAVI」ユーザー件数は、主要サービスである引越し及びお部屋探しの利用ユーザー数を集計しています。

(注) 2. 「新生活ラクっとNAVI」ユーザー数は、主要サービスである引越し及びライフライン（でんき・ガス・インターネット）の利用ユーザーを集計しています。

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績

4. 事業の強み

5. 今後の成長

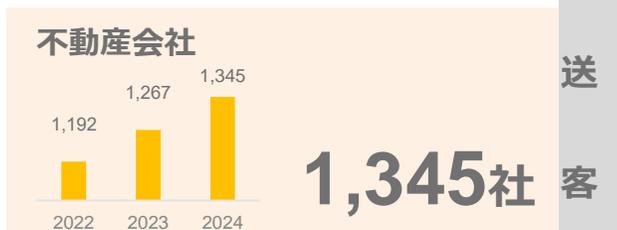
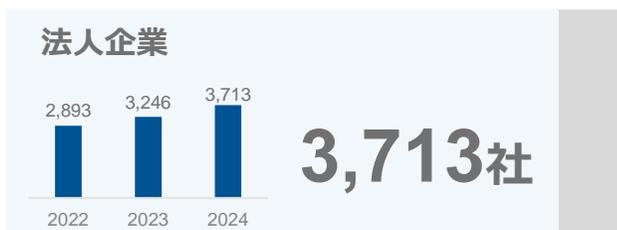
6. リスク情報

7. 参考資料

クライアント及びパートナー基盤

クライアント/パートナーを増やし続けることでプラットフォームを強化

クライアントサイド



新生活サービス
プラットフォーム

LIVERO

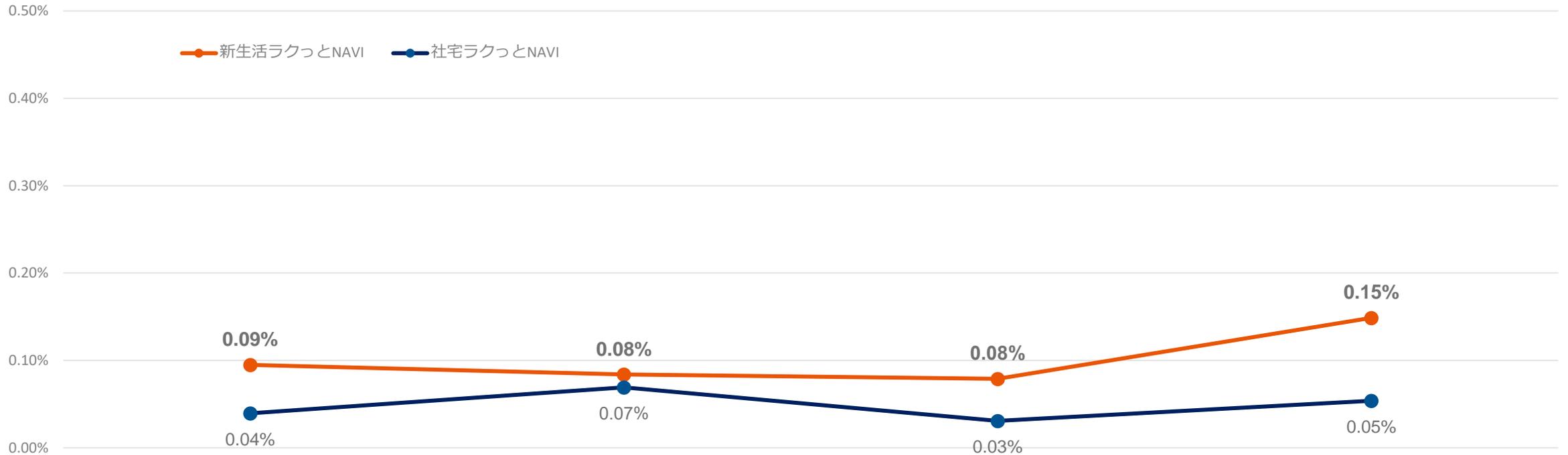


パートナーサイド

導入企業の解約率（チャーンレート）

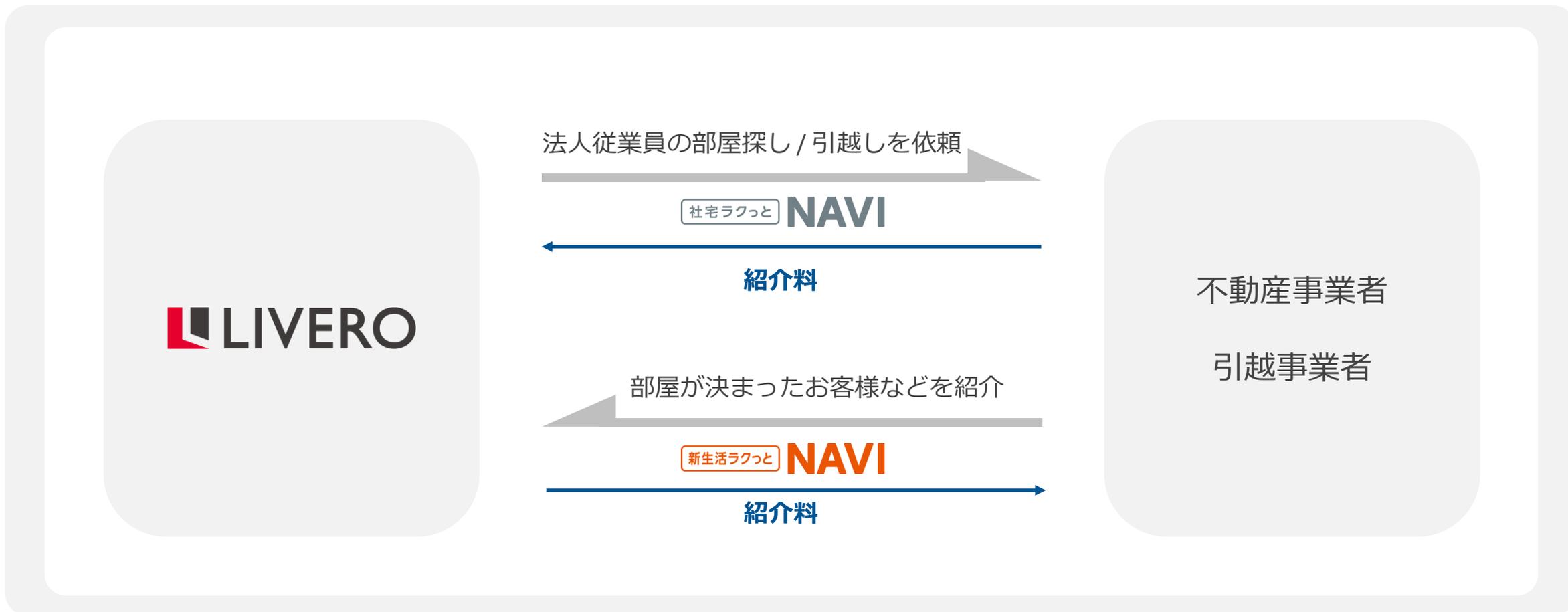
解約率0.2%未満、導入企業は毎年増加

新生活ラクっと **NAVI** 社宅ラクっと **NAVI** 共に **継続率 99.8% 以上**
 (直近4年平均)



パートナーとの相互送客の関係性

相互送客により両者の流入を最大化、強固な関係性の構築



事業領域から見る当社の強み

一気通貫で高い顧客体験（CX）を提供可能



事業領域
※競合とされる企業との棲み分け



当社ではお部屋探し～退去まで一気通貫で顧客体験（CX）を提供し
ユーザーにストレスなくサービスの提供が可能

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績

4. 事業の強み

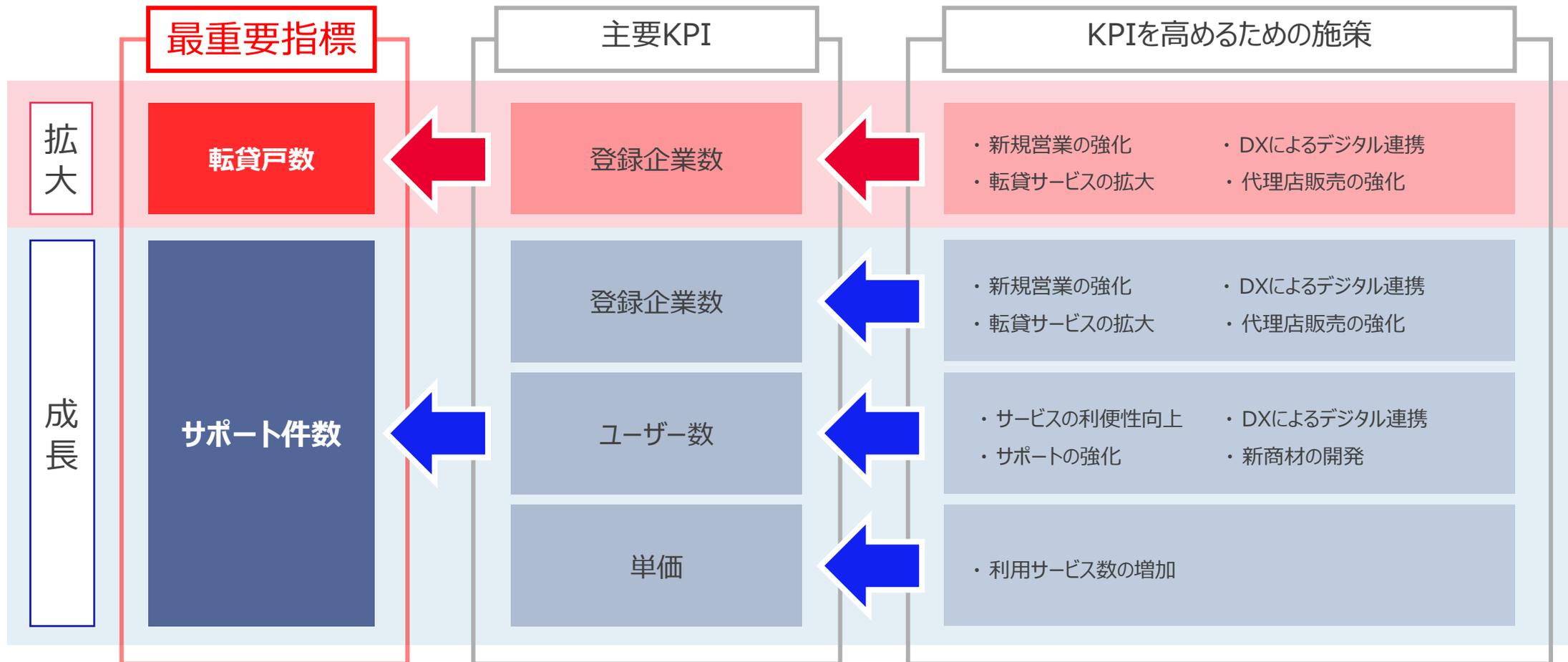
5. 今後の成長

6. リスク情報

7. 参考資料

サービス提供事業者との強固なネットワーク

長期的には「転貸戸数」 短期的には「サポート件数」を重要指標とする。



成長計画

2028年には営業利益20億円を目指す

まずは転貸戸数を増やす

最優先

転貸戸数

140,000 戸

法人ユーザー数

70,000

不動産ユーザー数

350,000

営業利益
20 億

売上

100 億円

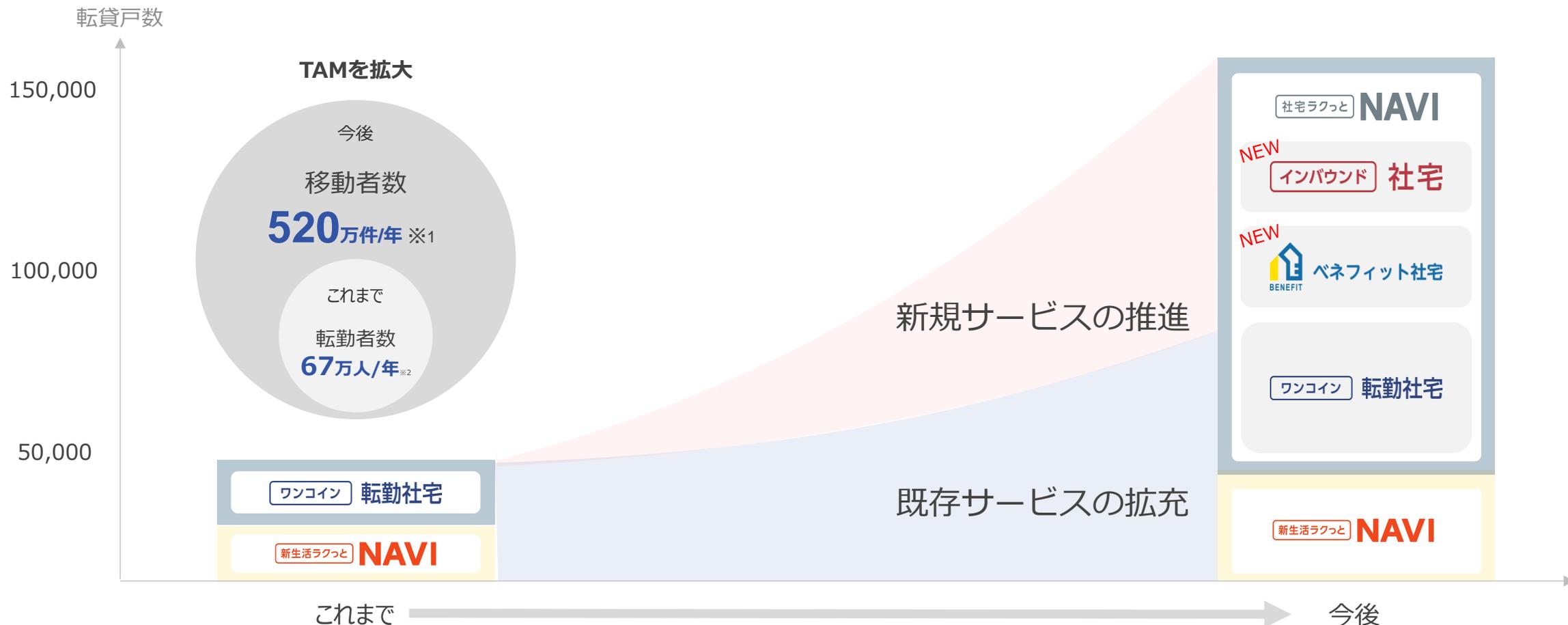
当年の獲得戸数の**40~50%**が
翌年の法人サービス利用数へ転換

不動産会社への送客数が増えると
不動産会社からの情報数も増える
相互送客の強み

ユーザー数の増加とともに
新サービスの提供による
顧客単価の向上

転貸戸数 / ユーザー数の向上

既存提携企業を起点に、新規サービスを追加して継続的な成長を狙う

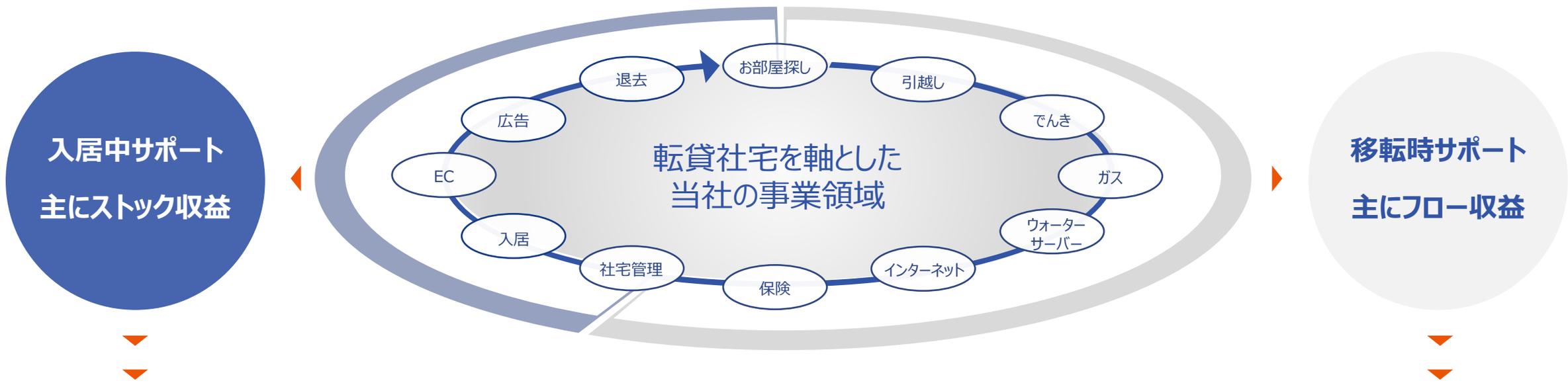


※1 出典：総務省統計局 住民基本台帳人口移動報告 2024年（令和6年）結果より

※2 出典：リクルートワークス研究所「全国就業実態パネル調査（JPSED）2020」より20歳から59歳までの正社員のうち、2019年1年間に転勤を経験した割合（転勤経験者の割合）と人口推計規模を算出

ユーザー単価の向上

一気通貫した自社サービスのため全てのタッチポイントで単価向上が可能



- ・新規商材の追加
- ・決済事業など新規事業の展開
- ・マイページを利用した利用促進

- ・自社のコールセンターの受注率向上
- ・ボリューム拡大による手数料単価の向上
- ・新規商材追加

利益計画及び前提条件

2024年12月期の業績に関して

2024年12月期におきましては、当初業績予想の開示をしておりましたが、2024年7月19日と2024年12月18日に「業績予想の修正に関するお知らせ」を開示することとなりました。

これは、法人企業向けサービス、不動産会社向けサービスの新規取引先獲得が好調を継続したことに加え、引越会社向けサービスの新サービス「HAKO-Ad（ハコアド）」の利用も順調に獲得できており、取引先との手数料条件の見直しも継続的に進められたことによるものです。

その結果、売上高が前年比で+23.6%、営業利益が+154.9%、経常利益+164.9%、親会社株主に帰属する当期純利益+226.1%が増加となりました。

利益計画及び前提条件

2025年12月期の業績予想に関して

2025年12月期の業績予想につきましては、売上高4,670百万円（前期比+30.2%）、営業利益800百万円（前期比+75.7%）としました。

先行指標としている転貸戸数と法人企業数の獲得を進め、「ベネフィット社宅」、「インバウンド社宅」を含む社宅管理サービスを中心にユーザー数の増加を推し進めます。これにより、相互送客の関係性から不動産向けサービスのユーザー数増加と、新規商材による顧客単価の向上も加えて収益の増加を見込んでおります。

また前期同様、生産性の向上や引越会社向けサービス新商材の収益も含め、利益率の向上を見込んでおります。

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 業績
4. 事業の強み
5. 今後の成長

6. リスク情報

7. 参考資料

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

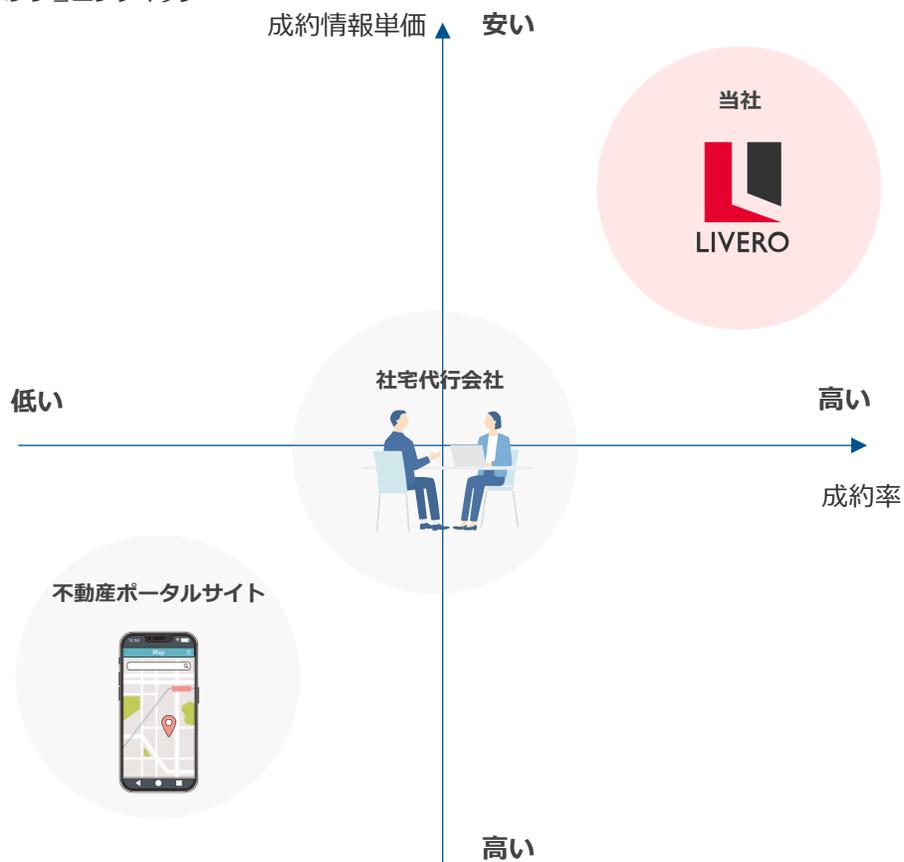
上記以外のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

1. 会社概要
 2. 事業概要
 3. 業績
 4. 業績事業の強み
 5. 市場環境と今後の成長
 6. リスク情報
 7. 参考資料
-

不動産会社からみる 当社のお部屋探し情報

成約率の高いお部屋探し情報を、他社よりも安価で不動産会社へ提供

▼ ポジショニングマップ



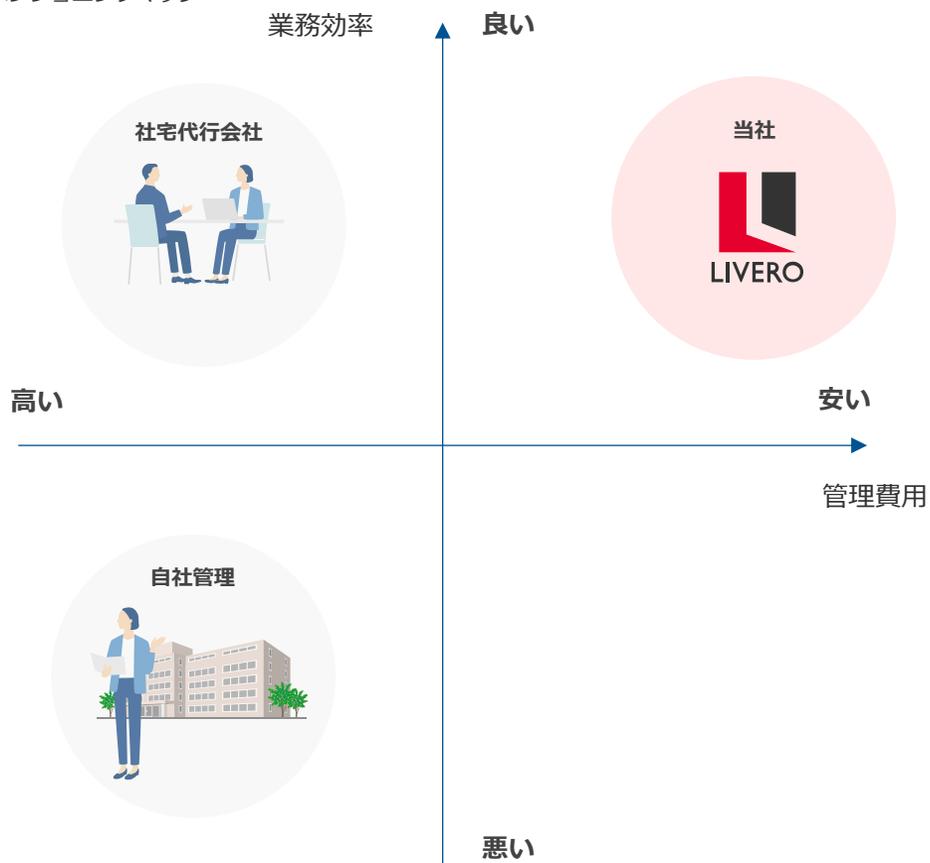
▼ 比較表 ※当社調べ

	社宅代行会社	部屋探しポータル	当社
成約率	▲ 比較的低い	× 低い	○ 高い
情報単価 (成約換算)	▲ 比較的高い	× 高い	○ 安い
成約までの 営業工数	▲ 比較的多い	× 多い	○ 少ない
情報数	▲ 比較的少ない	○ 多い	▲ 比較的少ない

法人企業からみる 当社のサービス

導入無料で業界最安値の料金で「社宅代行サービス数No.1」※当社調べ

▼ ポジショニングマップ



▼ 比較表 ※当社調べ

	自社管理	社宅代行会社	当社
管理費用	× 人件費が発生	▲ 高い	○ 安い (月額500円/戸)
業務効率	× 悪い	○ 良い	○ 良い
パートナー企業数	× 少ない	▲ 数社	○ 日本最大級

ESGマテリアリティー

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



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

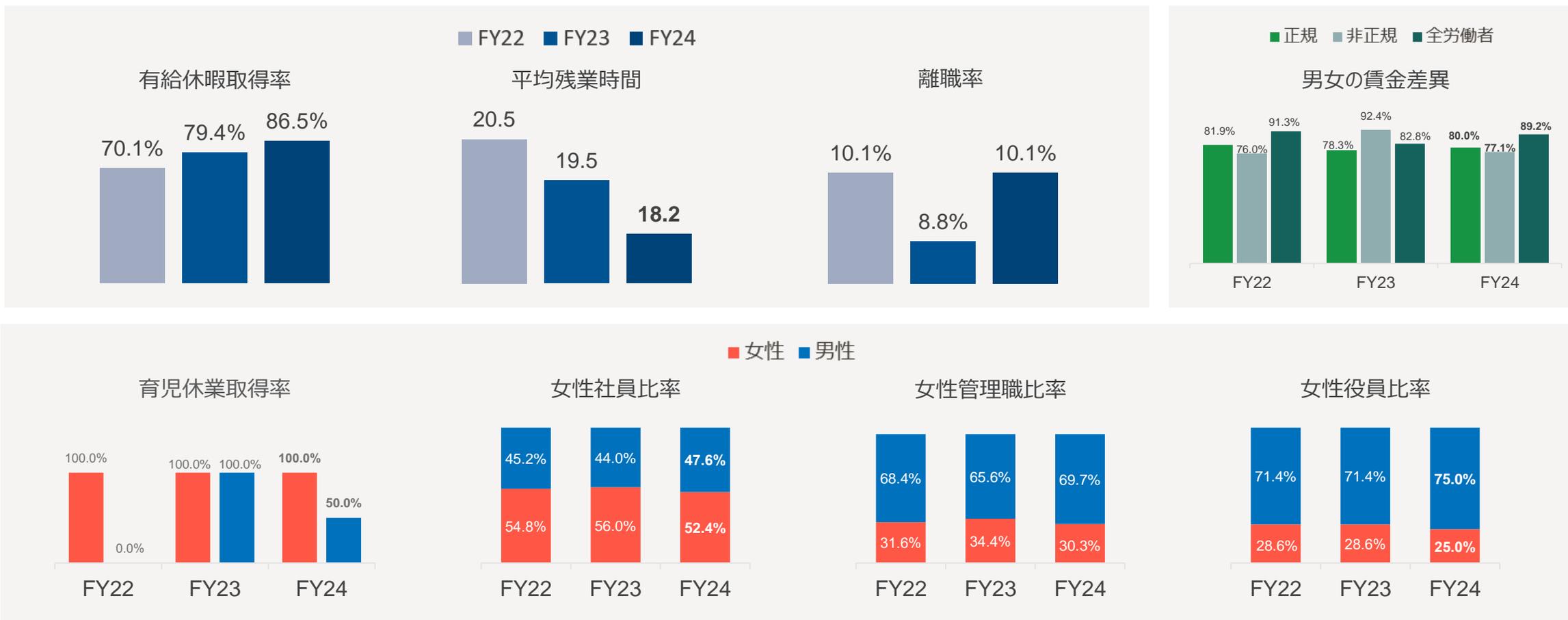
引越しマッチングにより引越し困難者ゼロを目指します。また、政府や民間事業者と連携し、引越しワンストップサービスを推進します。



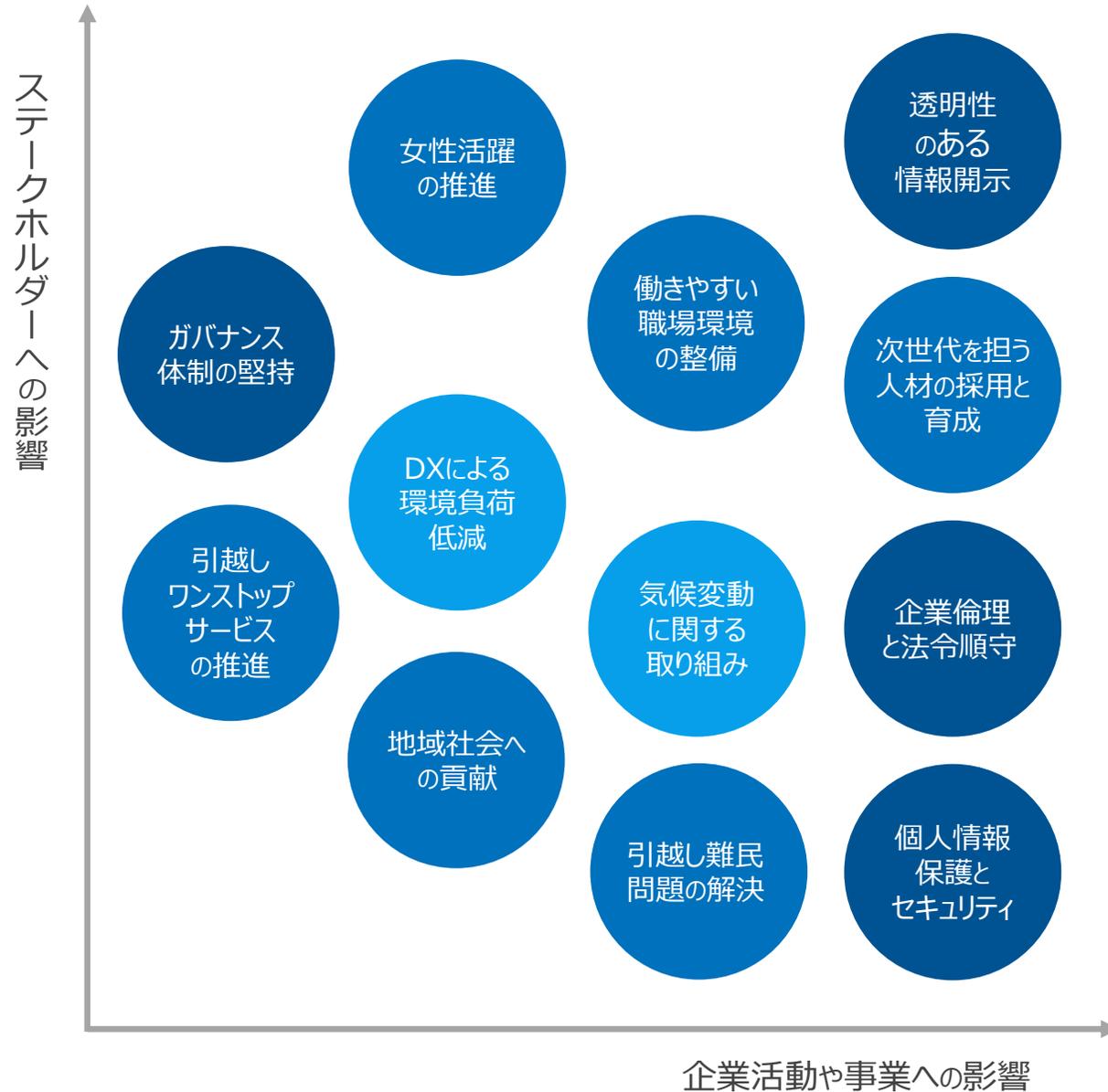
ESGへの取り組み

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



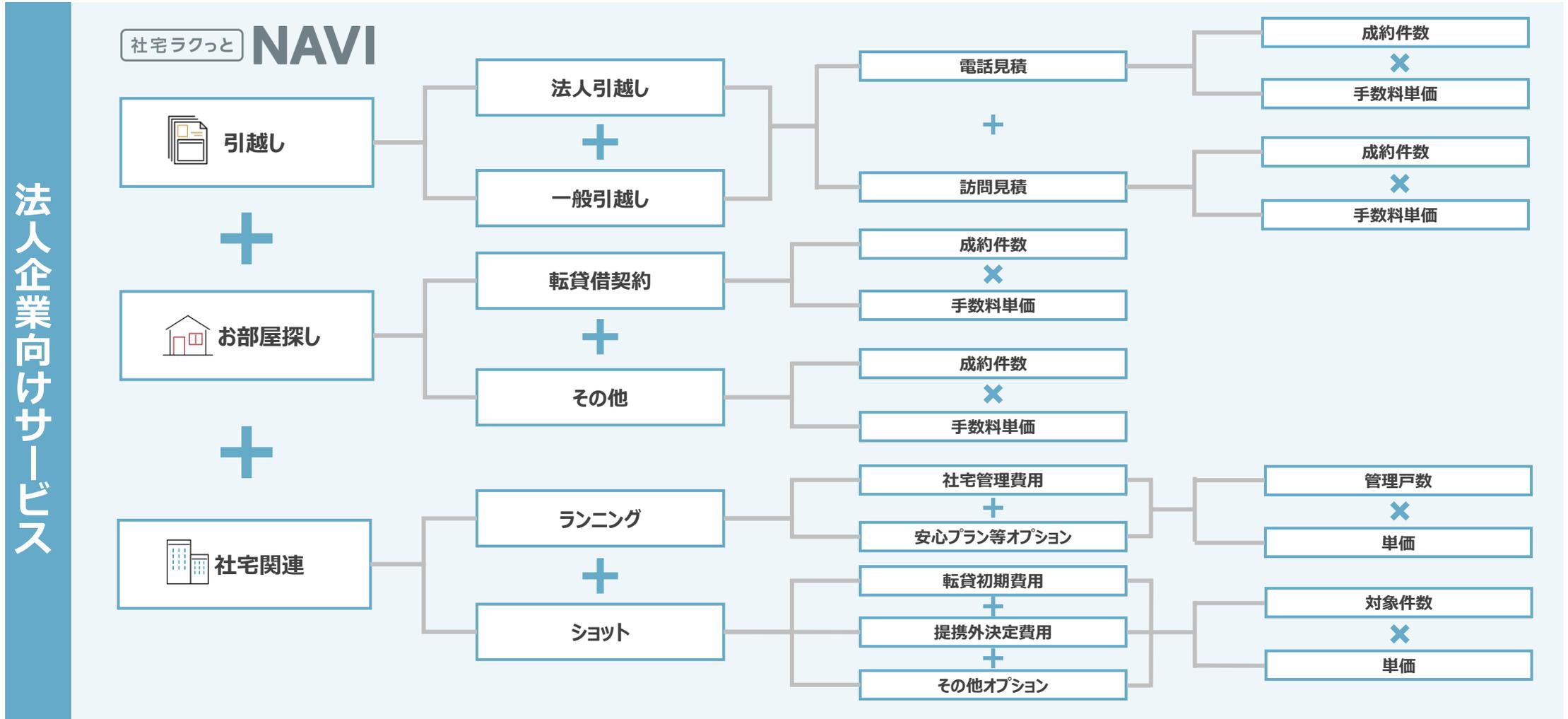
ESGへの取り組み



マテリアリティーMAP

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

収益構造ツリー



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

収益構造ツリー

法人企業向けサービス



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

収益構造ツリー

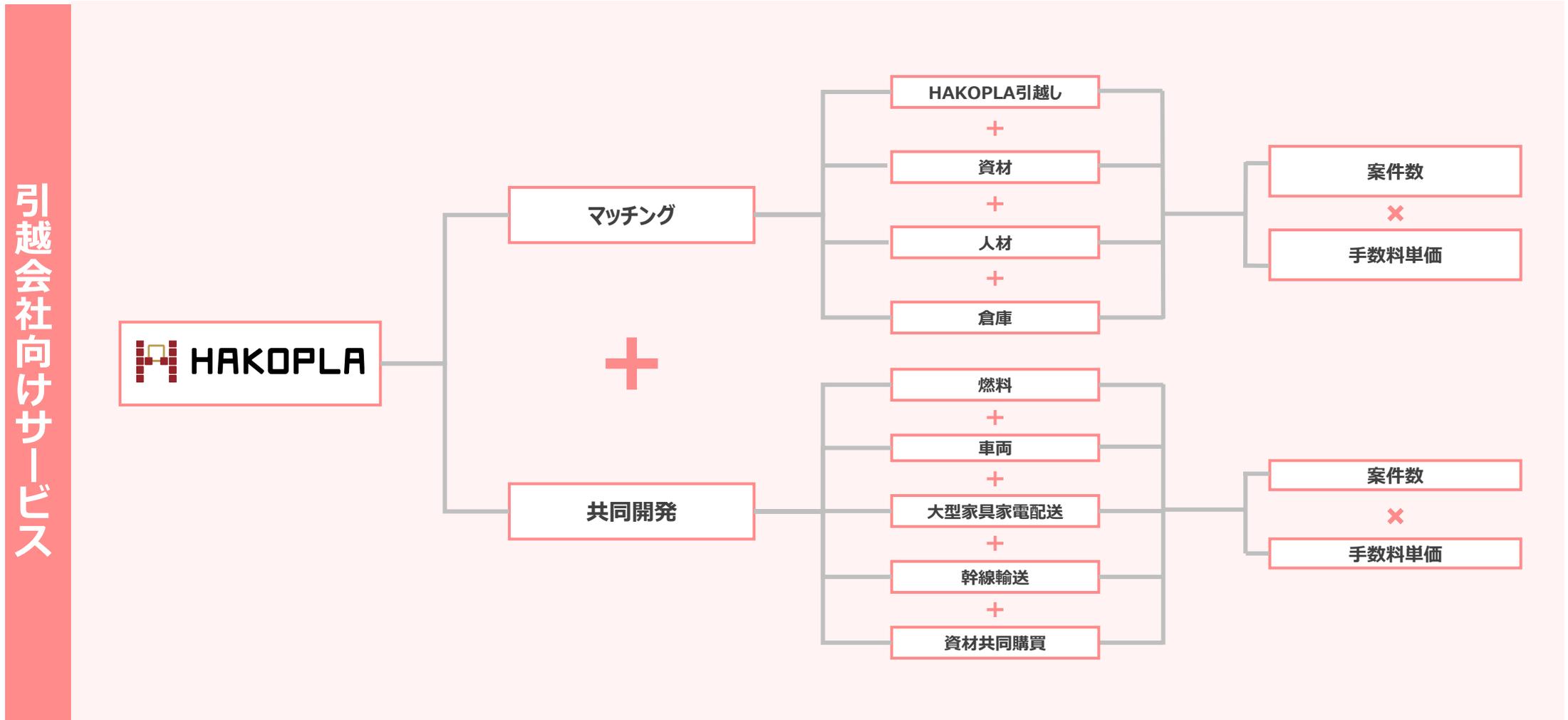
不動産会社向けサービス

新生活ラクっと **NAVI**



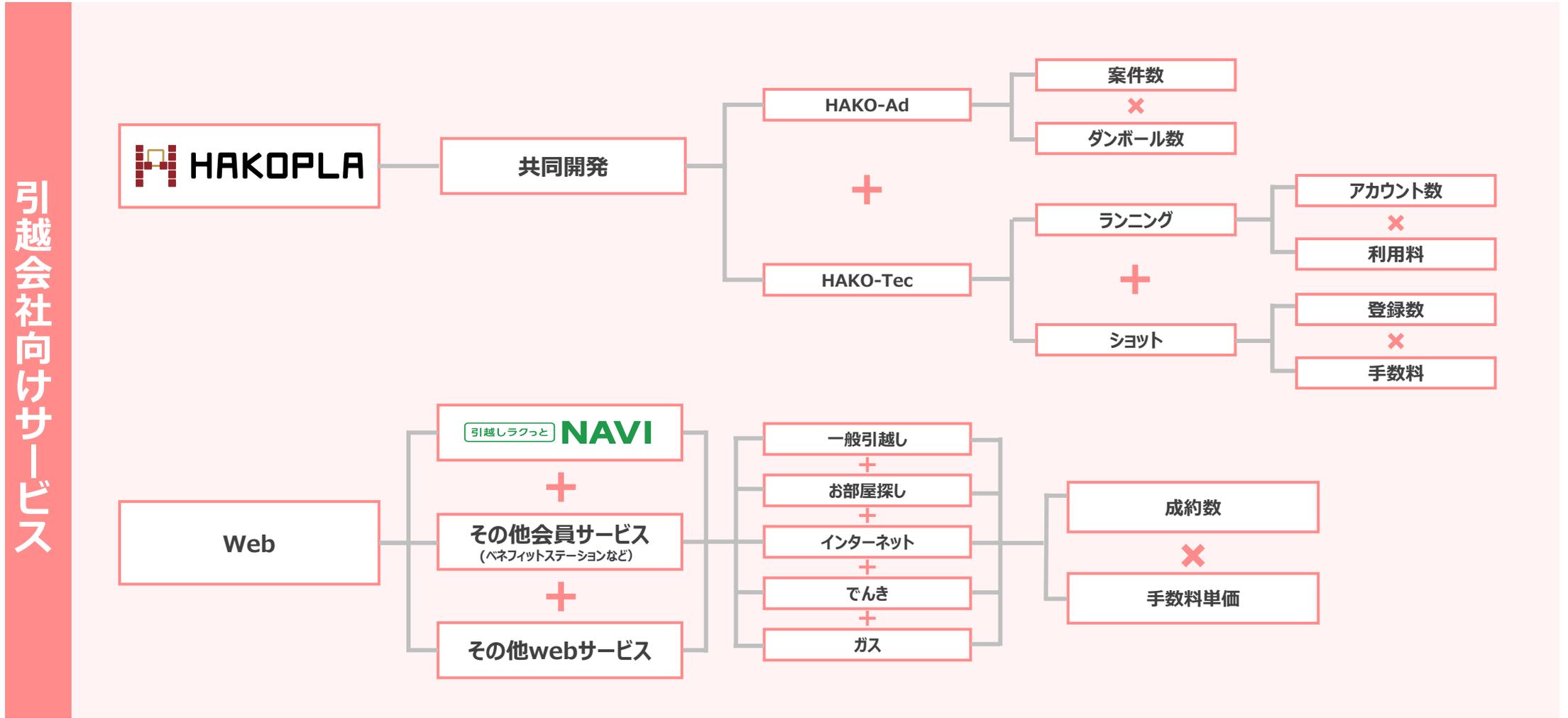
※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

収益構造ツリー



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

収益構造ツリー



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

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。

次回の進捗状況を含む本資料のアップデートは、2026年3月を目途に開示を行う予定でございます。

