



2026年12月期 第 2 四半期

決算説明資料

2026年8月7日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

INDEX

1. 2026年12月期 2Q 概況	02
2. サービス別主要KPI	14
3. 2Qトピックス	20
4. 事業説明	23
5. Appendix	30

1. 2026年12月期 2Q概況

2. サービス別主要KPI

3. 2Qトピックス

4. 事業説明

5. Appendix

連結業績ハイライト（上半期）

営業利益は通期予想に対し進捗率85%

売上高

過去
最高

28.9 億円

前年同期比

+ 17.1 %

営業利益

過去
最高

9.4 億円

前年同期比

+ 70.2 %

当期純利益

過去
最高

6.4 億円

前年同期比

+ 78.2 %

連結業績ハイライト（2Q単体）

売上高 + 10.2%・営業利益 + 49.4% 2Qとして過去最高を達成

売上高

過去
最高

13.5 億円

前年同期比

+ 10.2%

営業利益

過去
最高

4.0 億円

前年同期比

+ 49.4%

当期純利益

過去
最高

2.7 億円

前年同期比

+ 54.9%

主要KPI

各種先行指標は堅調に推移

転貸戸数

59,580戸

前年同期比

+ 17.2%

法人企業数

4,228社

前年同期比

+ 9.3%

主要サポート数

555万件

前年同期比

+ 15.0%

転貸戸数詳細

新規獲得戸数は順調に回復 スtock基盤はさらに拡大

新規獲得戸数

3,128戸

前年同期比

+14.2 %

実管理戸数

27,358戸

前年同期比

+26.7 %

潜在戸数

31,087戸

前年同期比

+11.0 %

2 Qサービス別ハイライト

	前年同期比	概況
売上	+ 10.2%	法人企業向けサービスが成長をけん引。 2 Qとして過去最高を達成。
営業利益	+49.4%	1 Qに続き、AI活用と生産性向上で構造的な人件費の圧縮が増益に寄与。 利益についても2 Qとして過去最高を達成。

	売上高 前年同期比	概況
不動産	▲ 8.8%	一部取引についてグロス計上からネット計上へ会計処理を変更したことによるもの。 売上総利益は改善されており、ユーザー数・単価も増加。
法人	+ 33.1%	ユーザー数、単価ともに大きく増加。 新規獲得戸数も計画通り順調に進捗。
引越し	▲ 5.0%	副商材などサービス利用数は増加しているものの前年同期比は減少。

連結サマリー

(単位：百万円)

	2Q			累計		
	FY26 実績	FY25 実績	増減率	FY26 実績	FY25 実績	増減率
売上高	1,350	1,224	+10.2%	2,894	2,471	+17.1%
不動産会社向けサービス	536	588	▲8.8%	1,242	1,154	+7.6%
法人企業向けサービス	730	548	+33.1%	1,464	1,129	+29.7%
引越会社向けサービス	83	87	▲5.0%	186	188	▲1.0%
売上総利益	1,005	873	+15.1%	2,132	1,828	+16.6%
不動産会社向けサービス	293	288	+2.0%	664	631	+5.3%
法人企業向けサービス	641	508	+26.1%	1,310	1,038	+26.2%
引越会社向けサービス	70	77	▲8.4%	158	159	▲0.7%
販売管理費	600	602	▲0.3%	1,192	1,276	▲6.6%
営業利益	404	271	+49.4%	940	552	+70.2%
経常利益	407	271	+50.1%	945	553	+70.9%
当期純利益	279	180	+54.9%	649	364	+78.2%

※ 子会社における資金流出の該当金額につきましては、全額回収済みであり特別損失の計上はございません。

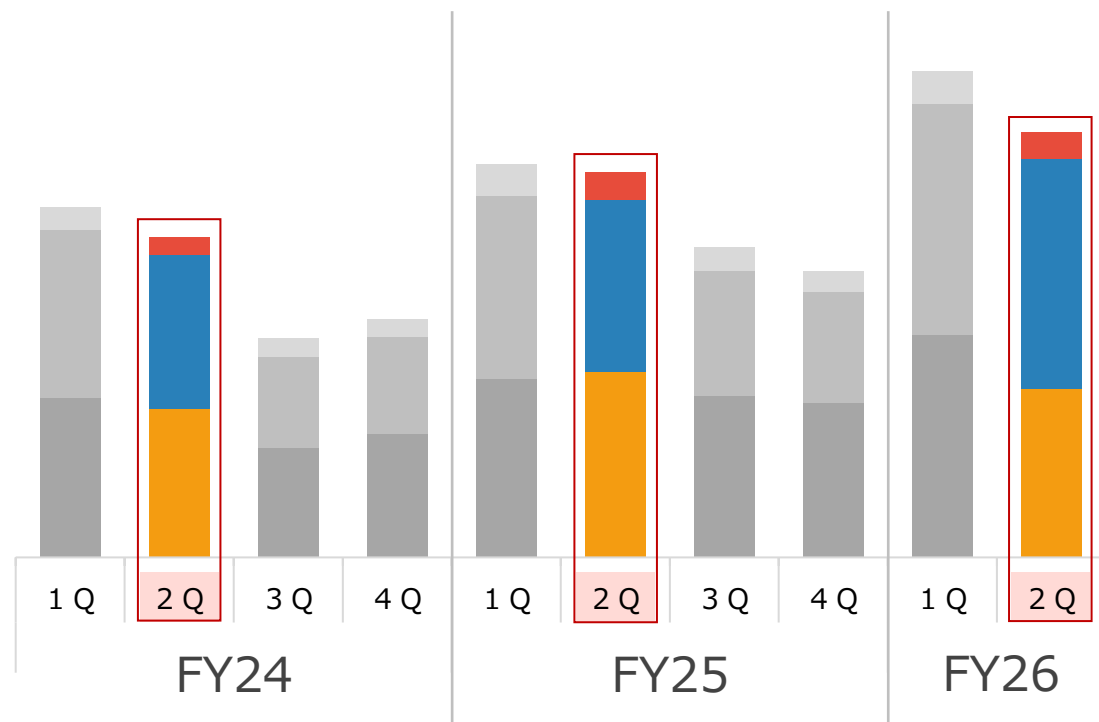
連結売上高の四半期推移（サービス別）

前年同期比 + 10.2% 法人企業向けサービスが成長をけん引

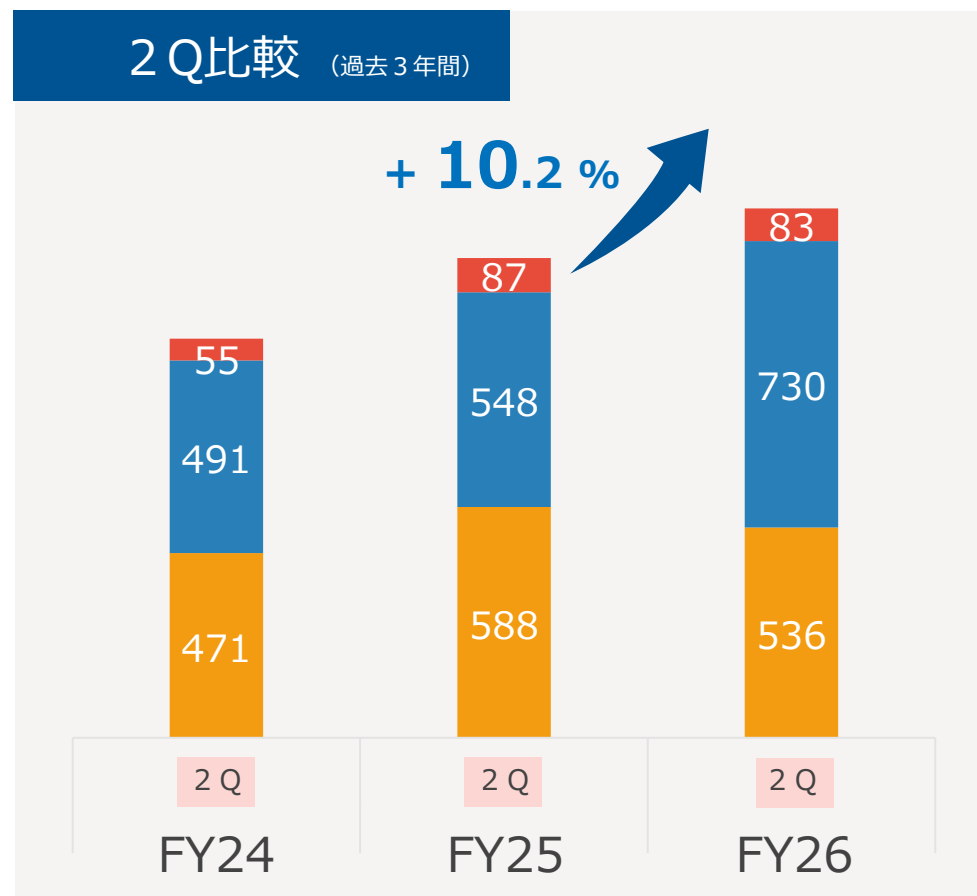
過去3年の四半期推移

(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



2Q比較 (過去3年間)



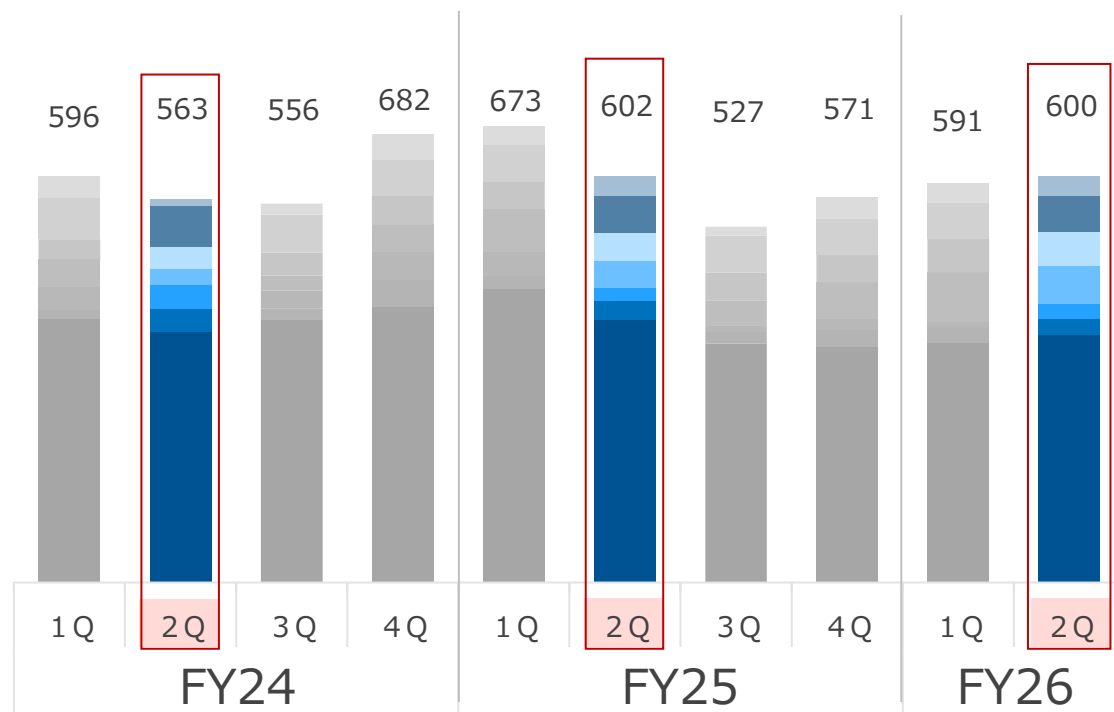
販管費の四半期推移

1 Qに続き、AI活用と生産性向上により販管費を削減 前年同期比▲0.3%

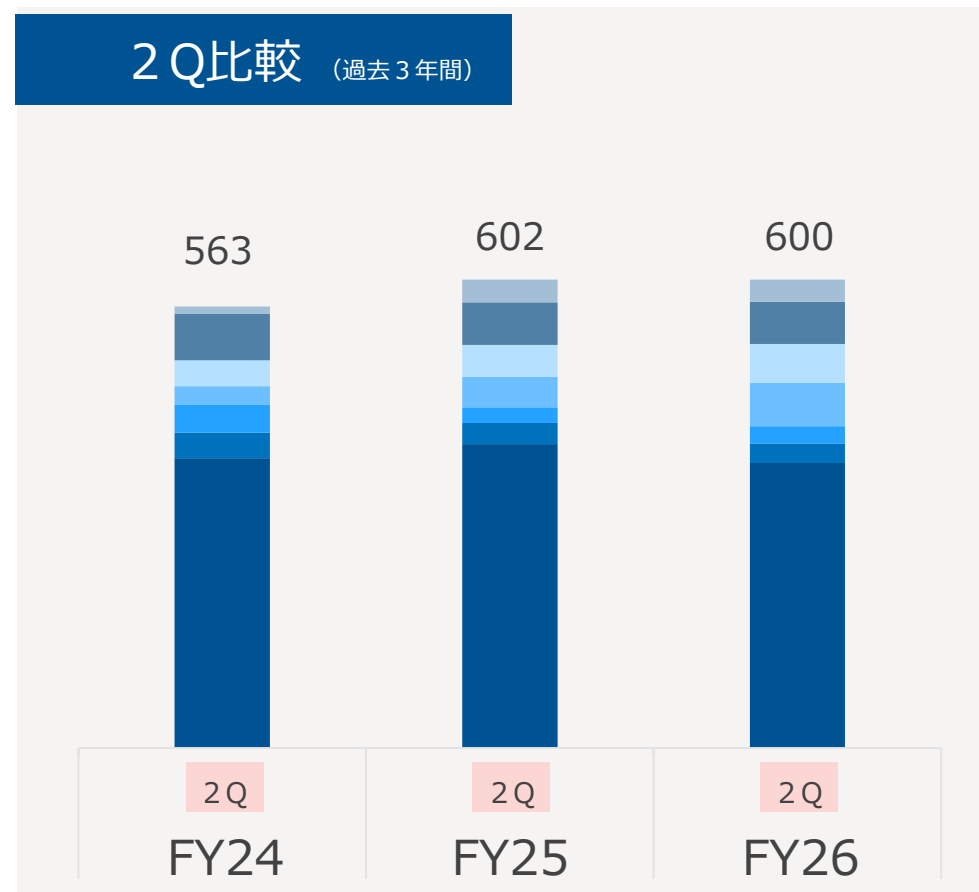
過去3年の四半期推移

(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

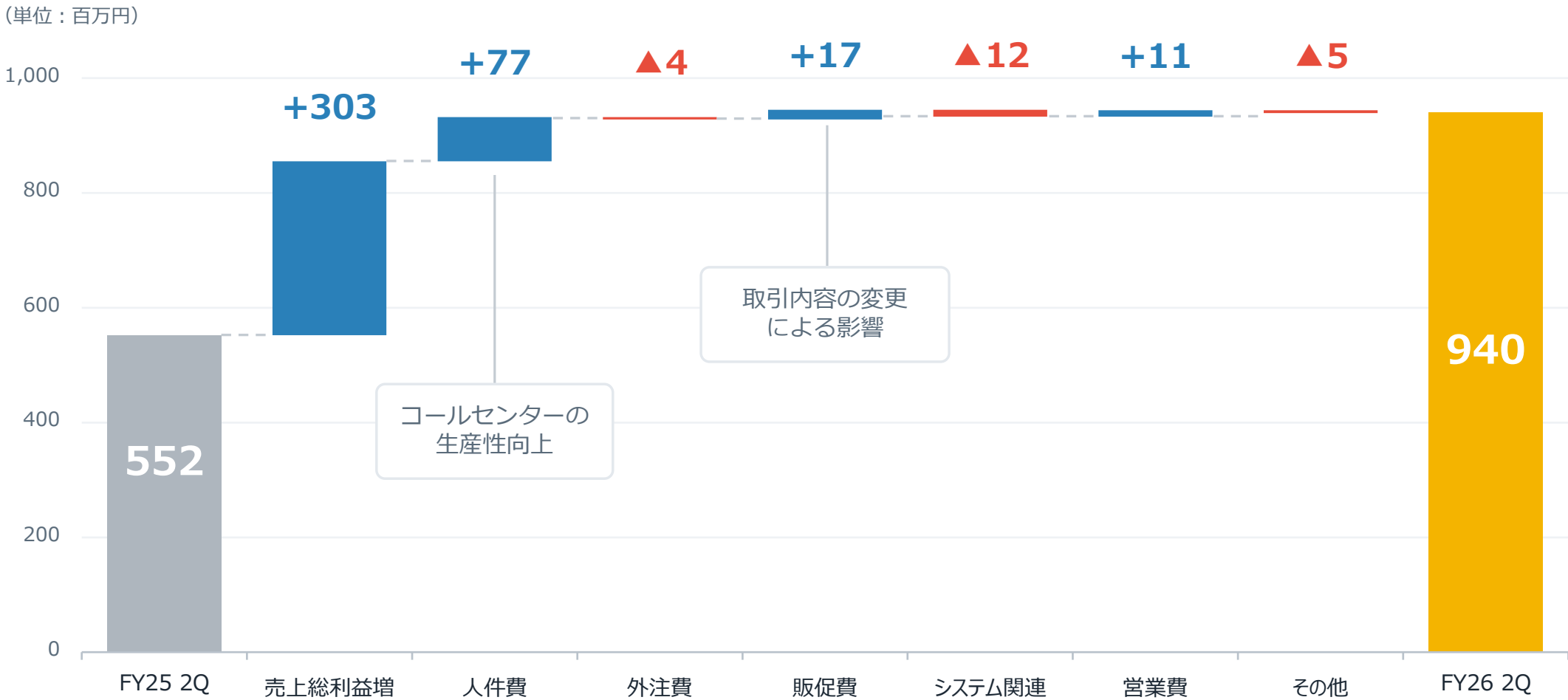


2 Q比較 (過去3年間)



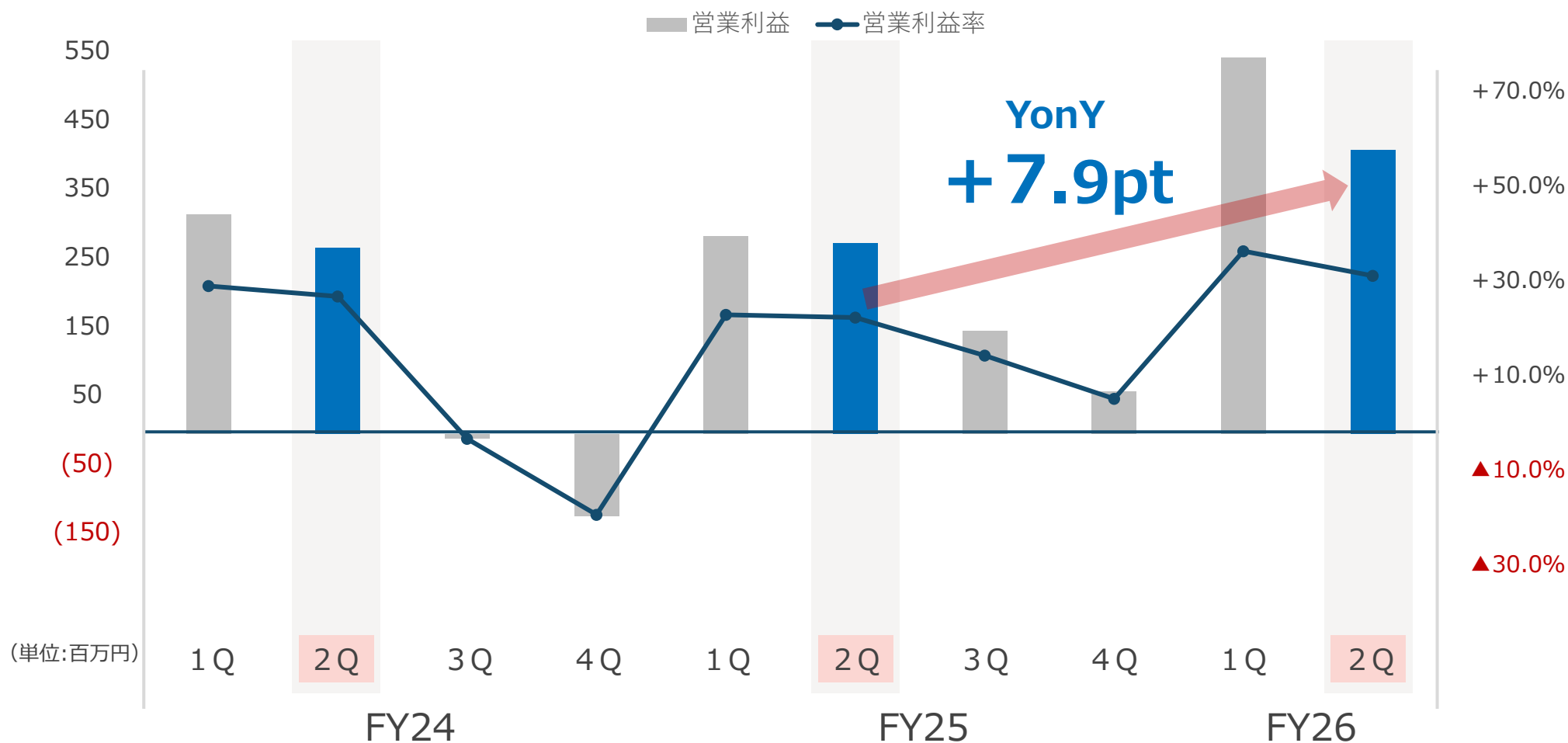
営業利益

主に 1 Qの人件費削減効果が寄与し、営業利益 + 70.2%の大幅増益



営業利益・営業利益率の四半期推移と前年差

営業利益率30.0%（前年同期比+7.9pt）



連結BSと連結CF

転貸事業拡大に伴い資産・負債が増加 ストック収益基盤を着実に積上げ

(単位:百万円)

連結BS

	FY26 実績 (6月末時点)	FY25 実績 (12月末時点)	増減率
流動資産	6,360	5,257	+ 21.0%
うち現金及び預金	2,760	2,320	+ 19.0%
固定資産	2,580	2,230	+ 15.7%
総資産	8,940	7,488	+ 19.4%
流動負債	3,532	2,960	+ 19.3%
固定負債	2,239	1,868	+ 19.9%
株主資本	3,150	2,646	+19.1%
新株予約権	18	12	+39.3%
純資産合計	3,168	2,658	+19.2%
負債純資産合計	8,940	7,488	+ 19.4%

(単位:百万円)

連結CF

	当連結会計期間 (2026年 1月～2026年6月)
税金等調整前当期純利益	945
営業活動によるキャッシュ・フロー	917
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 332
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 144
現金及び現金同等物の増減額	440
現金及び現金同等物の期首残高	2,320
現金及び現金同等物の期末残高	2,760

1. 2026年12月期 2Q概況

2. サービス別主要KPI

3. 2Qトピックス

4. 事業説明

5. 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

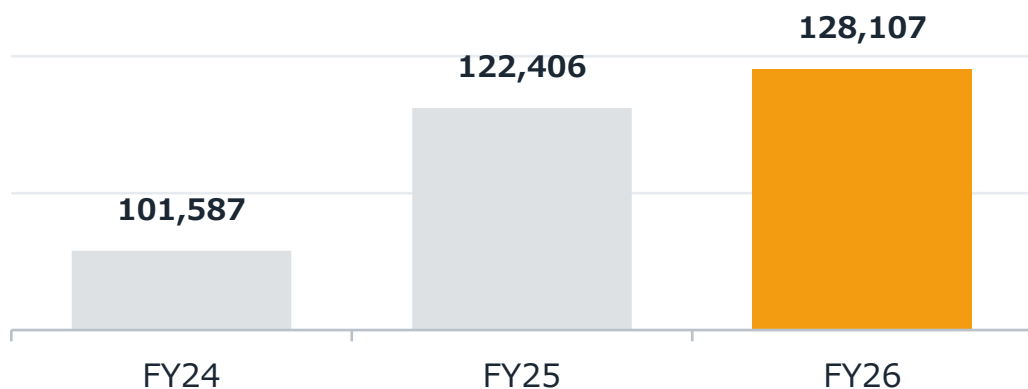


ユーザー数

128,107人

+5,701人

(人)

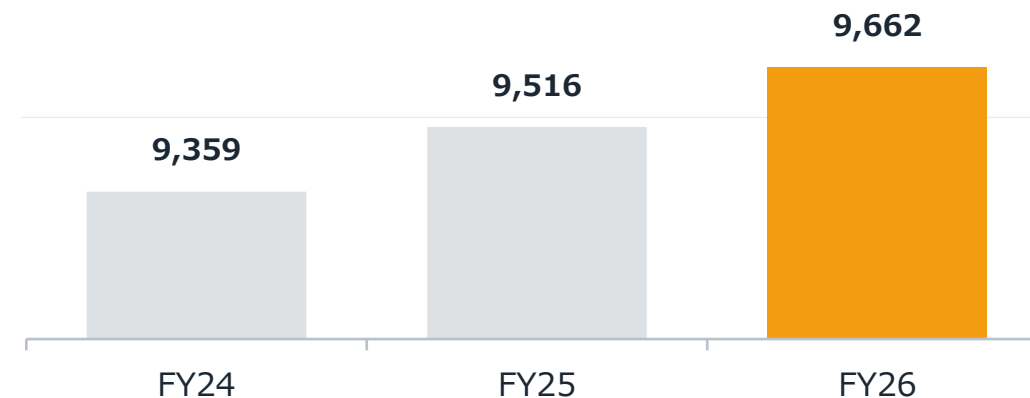


単価／ユーザー

9,662円

+146円

(円)



法人企業向けサービス

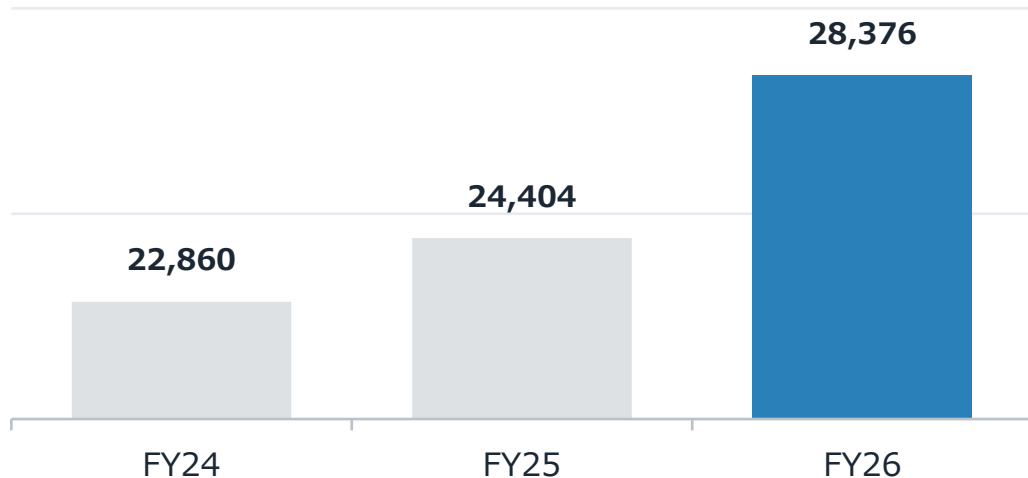
ユーザー数・単価ともに大きく成長

👤 ユーザー数

28,376 人

+3,972人

(人)

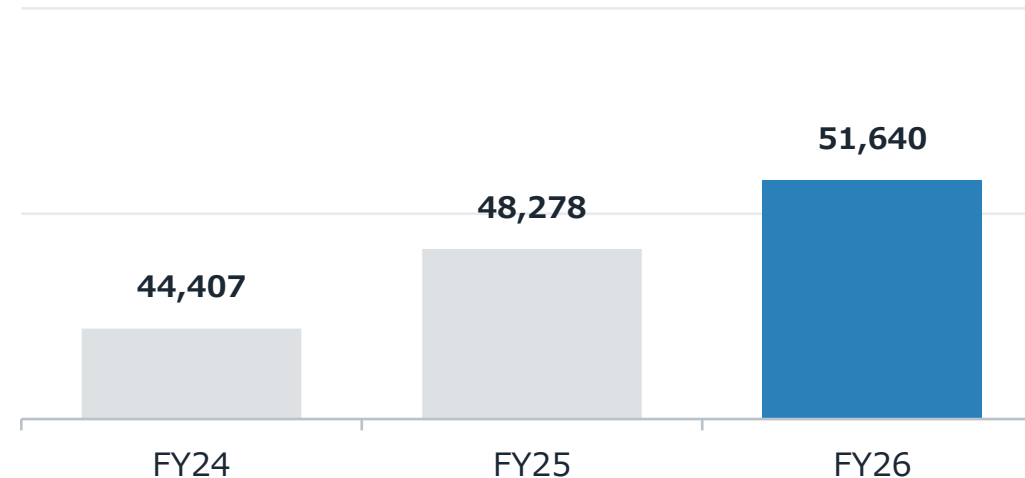


¥ 単価/ユーザー

51,640 円

+3,362円

(円)



引越会社向けサービス

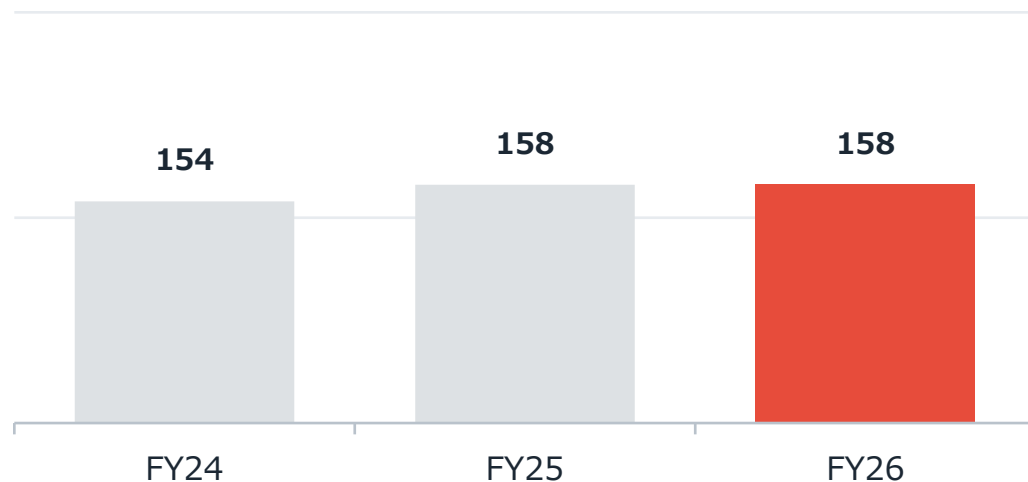
引越会社数は横ばい 利用サービス数は増加

引越会社数

158 社

±0社

(社)

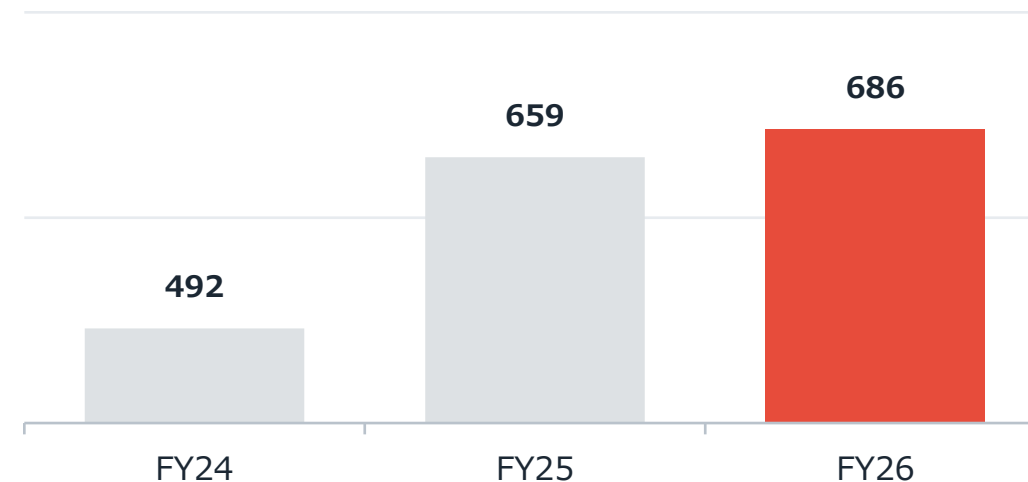


利用サービス数

686 サービス

+27サービス

(サービス)

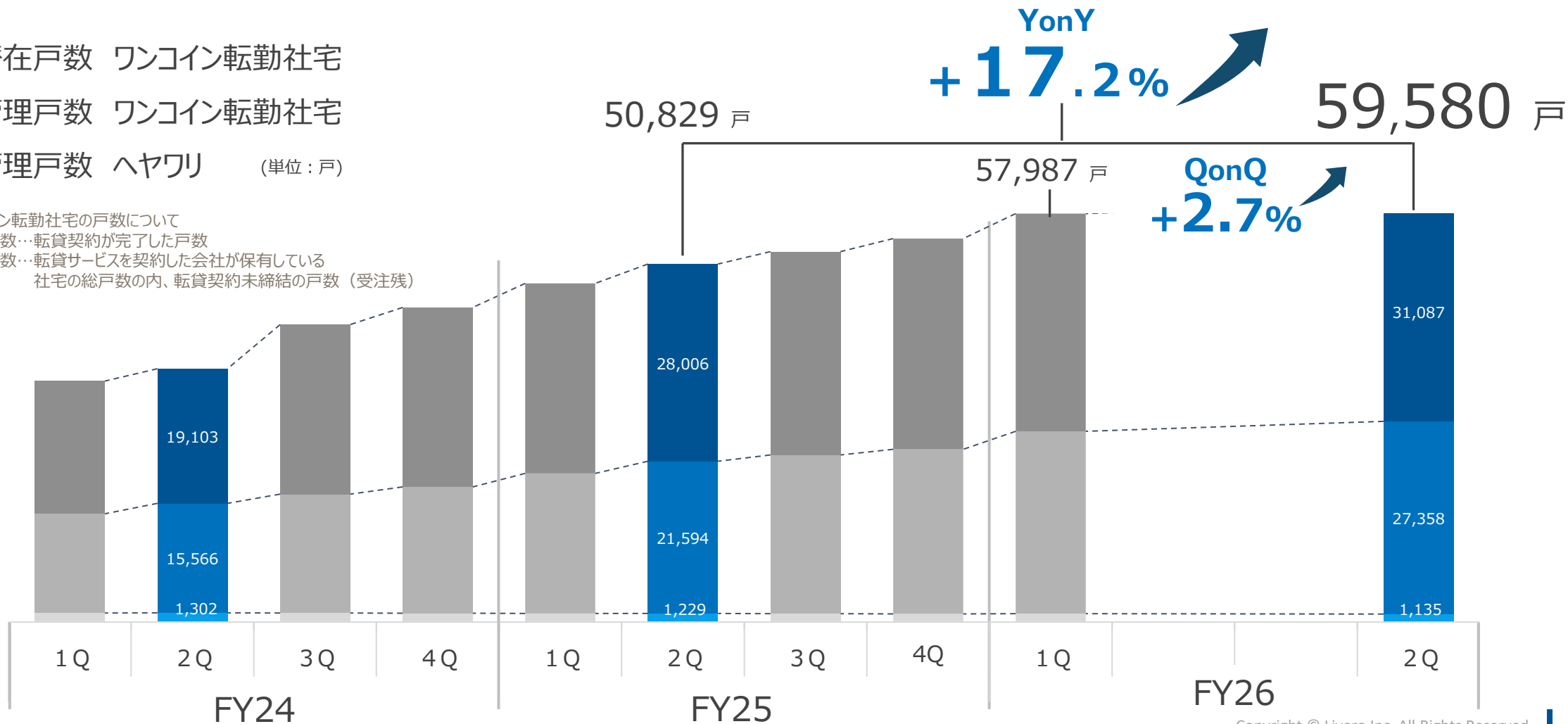


法人企業向けサービス 転貸戸数

転貸戸数は59,580戸（前年同期比＋17.2％）と順調に拡大

- 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）



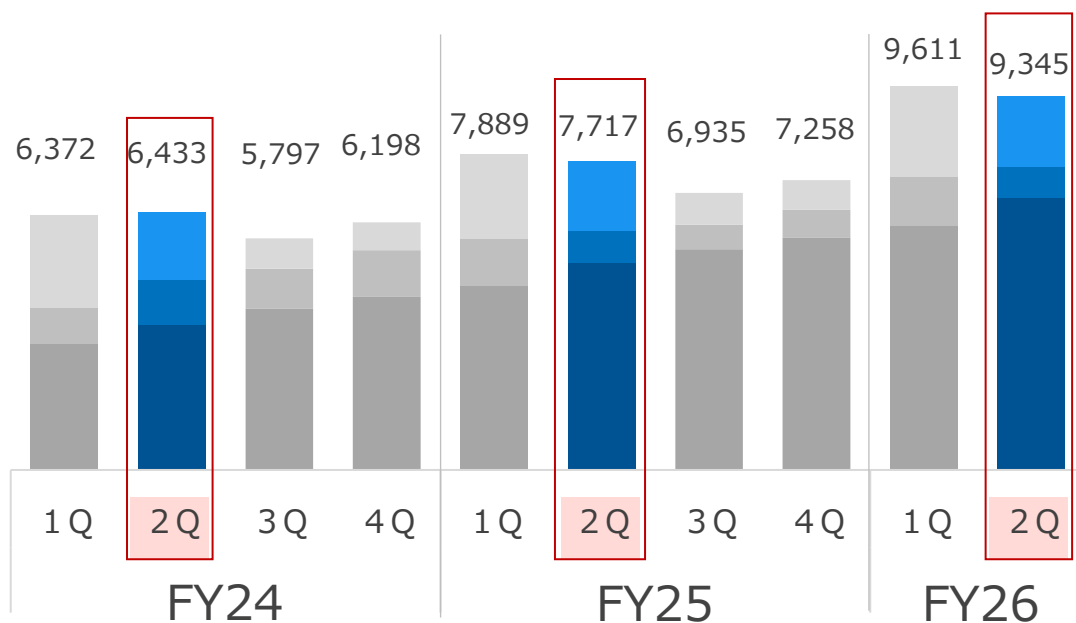
取扱高（法人企業向けサービス）

2 Qとして過去最高の93億 前年同期比は+21.1%

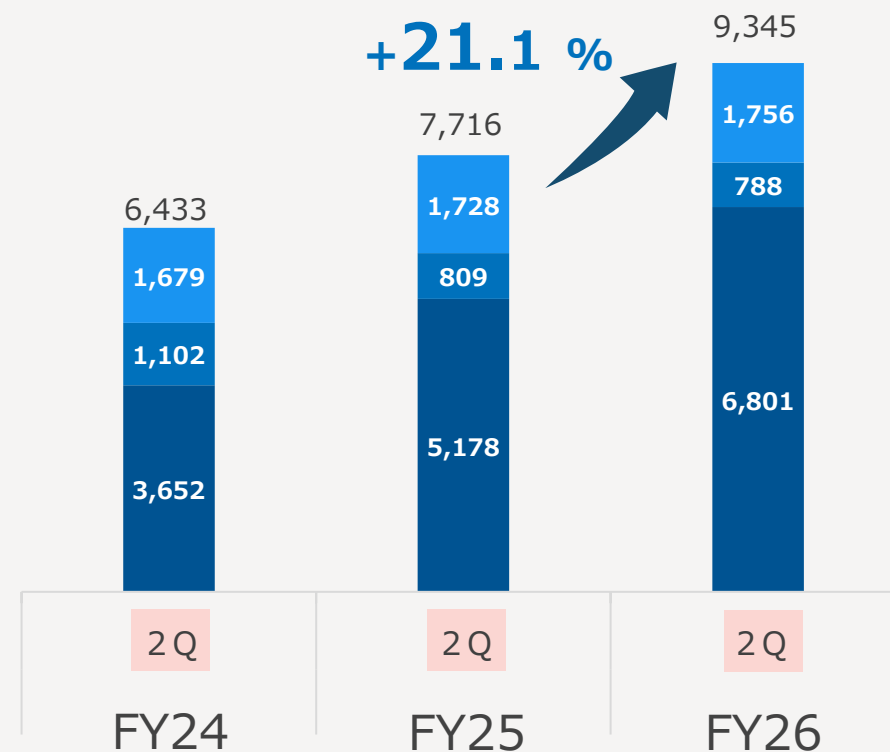
過去3年の四半期推移

（単位：百万円）

■ 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



2 Q比較（過去3年間）



1. 2026年12月期 2Q概況

2. サービス別主要KPI

3. 2Qトピックス

4. 事業説明

5. Appendix

通期業績の見通し

営業利益は計画を上回る可能性 不確定要素を見極め、通期予想は据え置き

売上高

通期予想比：やや下回る可能性

上半期累計（実績）

28.9億円

前年同期比 +17.1%

上半期は法人企業向けサービスが牽引し前年同期比+17.1%と好調に進捗。一方、不動産会社向けサービスで計上方法の変更による減少も発生。そのため、通期予想の売上高に対しては少し届かない可能性を認識しています。

営業利益

通期予想比：上振れの可能性

上半期累計（実績）

9.4億円

前年同期比 +70.2%

AI活用による販管費のコントロールと法人企業向けサービスの伸長により前年同期比+70.2%と大幅増益。通期予想に対しては計画を上回る可能性が高いと認識しています。

当期純利益

通期予想比：堅調に推移

上半期累計（実績）

6.4億円

前年同期比 +78.2%

営業段階の増益がそのまま利益に波及し前年同期比+78.2%。通期予想に対して堅調に推移し、営業利益の上振れに応じて増加する可能性があることを認識しています。

■ 通期業績予想は「据え置き」

営業利益は計画を上回る可能性が高いと認識する一方、下期での戦略投資の判断など一定の不確定要素が残存します。これらの動向を慎重に見極めた上で、修正が必要と判断した場合には速やかに開示いたします。

その他特記事項

連結子会社（株式会社T A N T）の解散及び清算について

■ 解散及び清算の理由

当社は、2026年4月21日付「当社子会社における不適切な資金流出および子会社代表取締役の解任に関するお知らせ」及び2026年6月29日付「社内調査結果の公表および今後の対応に関するお知らせ」において公表いたしましたとおり、当該子会社において不適切な資金の流出が判明し、調査及び再発防止に向けた対応を進めてまいりました。

当社といたしましては、当該事象を踏まえ、グループ全体のガバナンスおよび経営管理体制を一層強化する必要があると認識しております。かかる観点から、グループ会社の体制を見直した結果、当該子会社を解散し、清算することが適切であると判断いたしました。

■ 事業および従業員の取扱い

当該子会社が営んできた事業のうち継続すべきものについては、当社へ移管する方針であり、当該子会社の従業員は全員が当社からの出向者であることから、出向を解消して当社に復帰する予定です。

■ 当該子会社の概要

名称：株式会社T A N T／事業内容：P R 事業、システム開発事業／資本金：50百万円／設立：2024年9月30日／出資比率：当社100%（完全子会社）

■ 今後の日程（予定）

取締役会決議日：2026年7月29日

解散決議（臨時株主総会）・解散日：2026年8月31日（予定）

清算終了：2026年12月（予定）

■ 今後の見通し

当該子会社は当社の完全子会社であり、本件が当社の連結業績に与える影響は軽微であります。なお、本件に関連して当社の個別業績に影響が生じ、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

1. 2026年12月期 2Q概況

2. サービス別主要KPI

3. 2Qトピックス

4. 事業説明

5. Appendix

事業概要

新生活の「最上流」であるお部屋探しを握る

全てのライフイベントは「お部屋探し」から始まります。
リベロはこの最上流の情報を、法人向け、個人向けの多面的なサービスで獲得していきます。



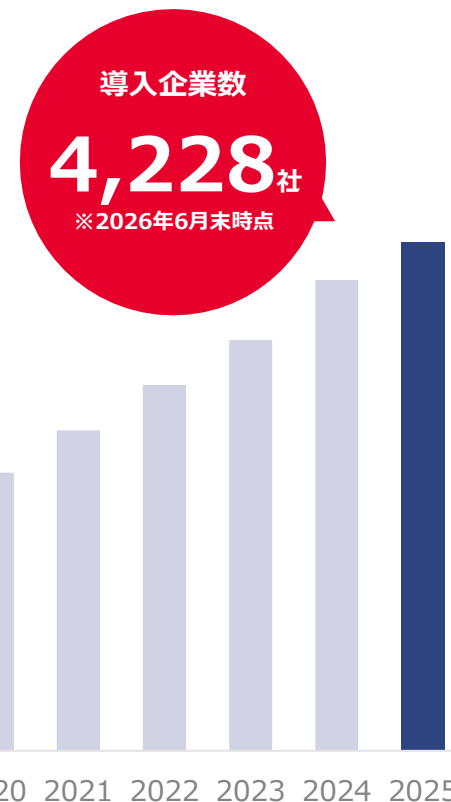
事業概要

導入企業数は**4,000社**を突破 市場拡大で成長加速

▼ 社宅ラクッとNAVI導入社数推移

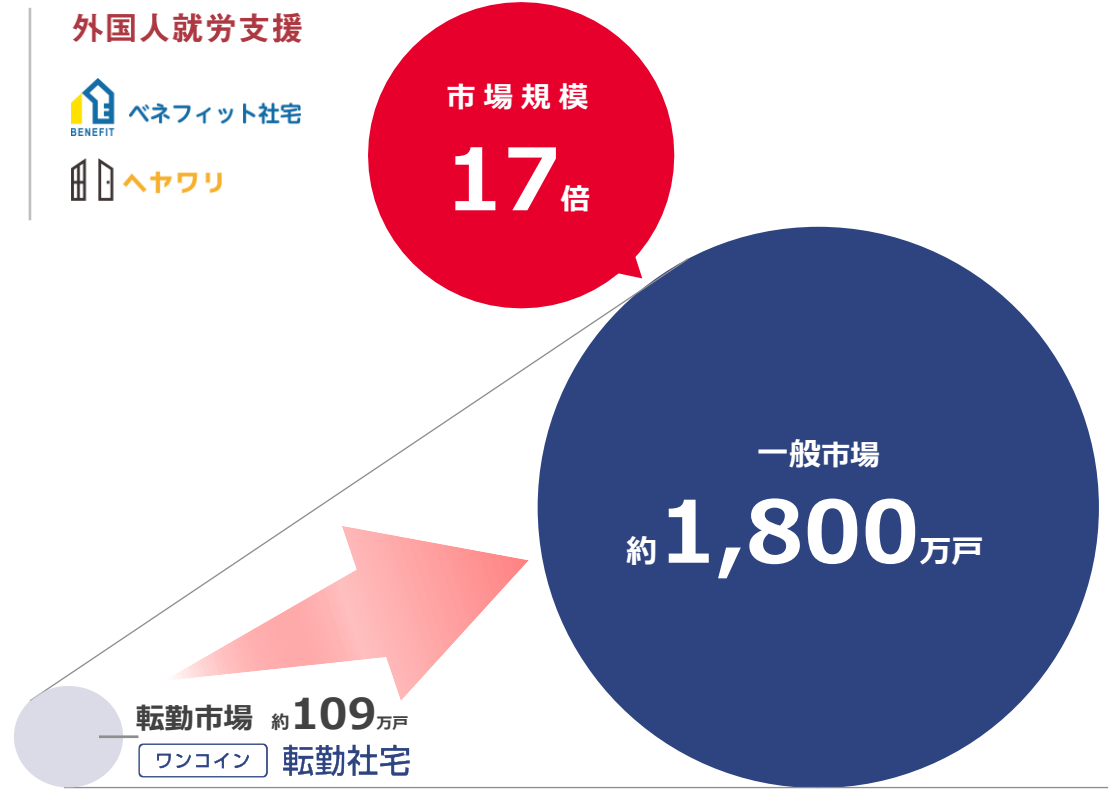


堅調な成長



▼ 新サービスによる市場規模拡大

市場拡大



事業モデル

フロー収益とストック収益の両立モデル



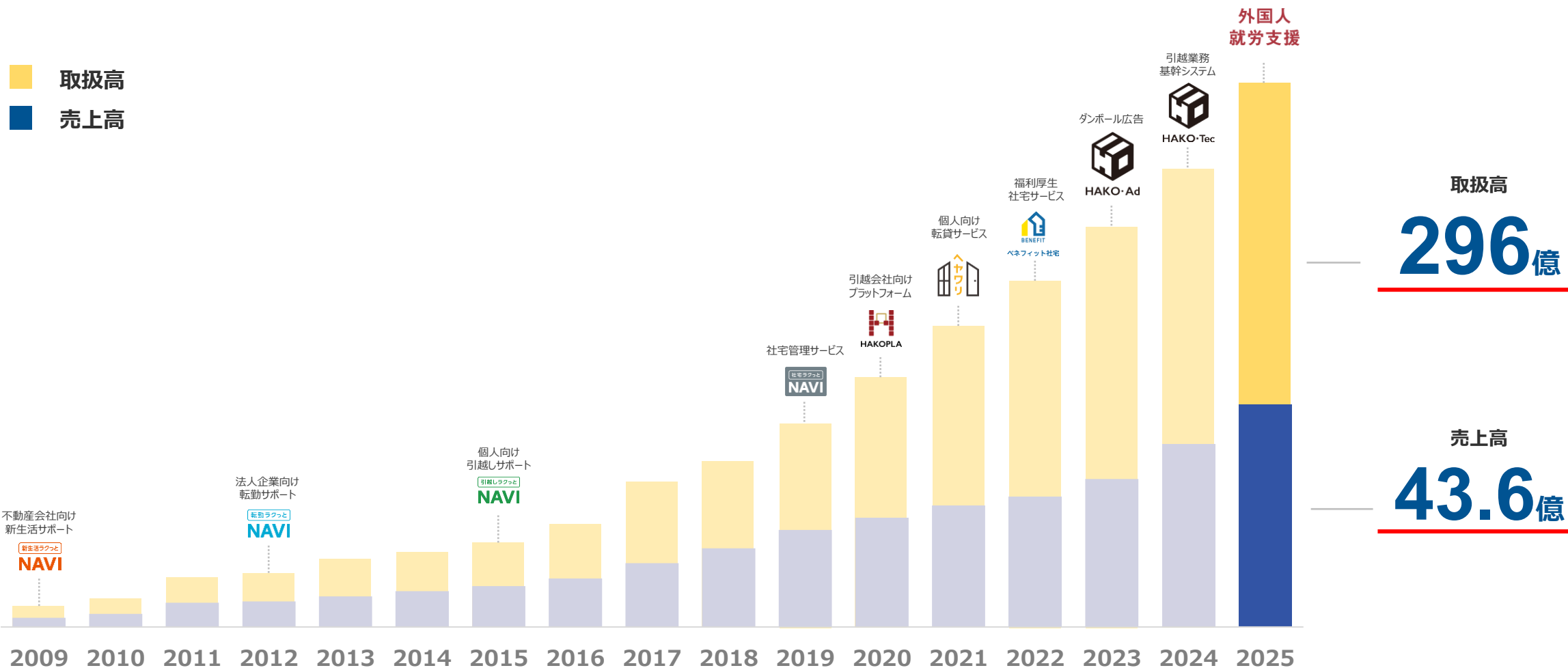
当社の強み

お部屋探しを起点とした相互送客が生む好循環



サービスと業績推移

16期 連続増収



新生活サービスプラットフォーム

日本全国に対応した業界最大級のネットワーク



1. 2026年12月期 2Q概況

2. サービス別主要KPI

3. 2Qトピックス

4. 事業説明

5. Appendix

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

		クライアント (サービス依頼)	主要サポート数 (2026年6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 1,534 社	累計サポート数 422 万件	不動産事業者 807 社
	社宅ラックと NAVI	法人企業等 4,228 社	累計サポート数 35.8 万件	引越事業者 224 社
法人企業 向け サービス	ヘヤワリ	法人企業等 860 社	—	ライフライン提供事業者 105 社
	ハコプラ	参加事業者 158 社	案件マッチング 7.1 万件	参加事業者 158 社

AI活用

AI(主に大規模言語モデル LLM)を活用し、高効率・高品質なシステム開発を目指す

▼ AI活用概念図



AI活用によるオペレーションDXの進捗（社宅管理サービス）

単一業務で効果実証済み 横展開による拡張で更なる生産性向上へ

単一業務における削減効果

契約書のチェック及び
情報抜き出しへのAI活用

削減時間/件

約**20分**

年間総削減時間

4,500h以上

年間コスト削減インパクト

13,000,000円以上

**実証
済み**

類似業務への横展開

契約業務で培ったAIモデルを
周辺の社宅管理業務にも実装

○効果

- ・ 営業利益率向上
- ・ キャパシティの拡大
- ・ 均質化によるリスク低減

TOTALコスト削減ポテンシャル

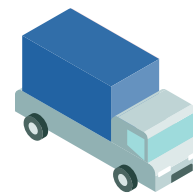
約**25,000,000円**

**拡張
予定**

業界全体をチーム化した2大プロジェクト



不動産業界

社宅推進
プロジェクト

引越業界



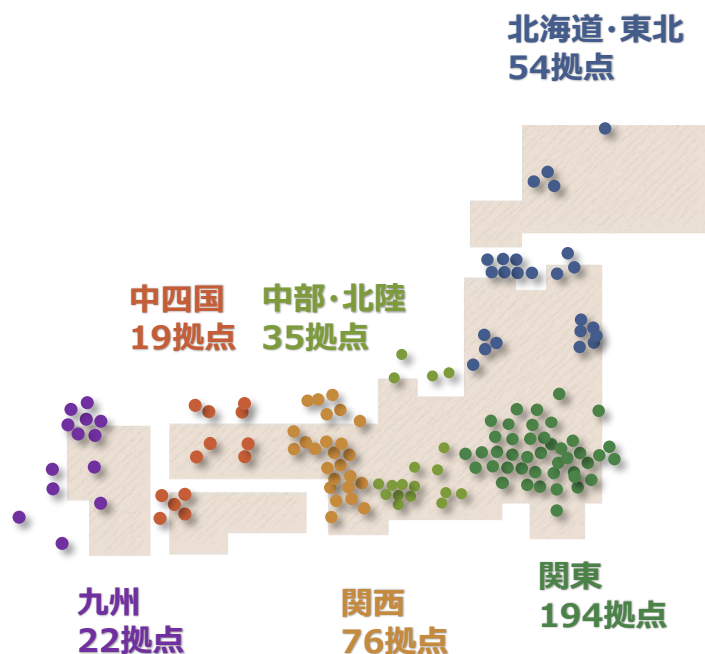
引越業界の未来をつくる会

Supported by LIVERO

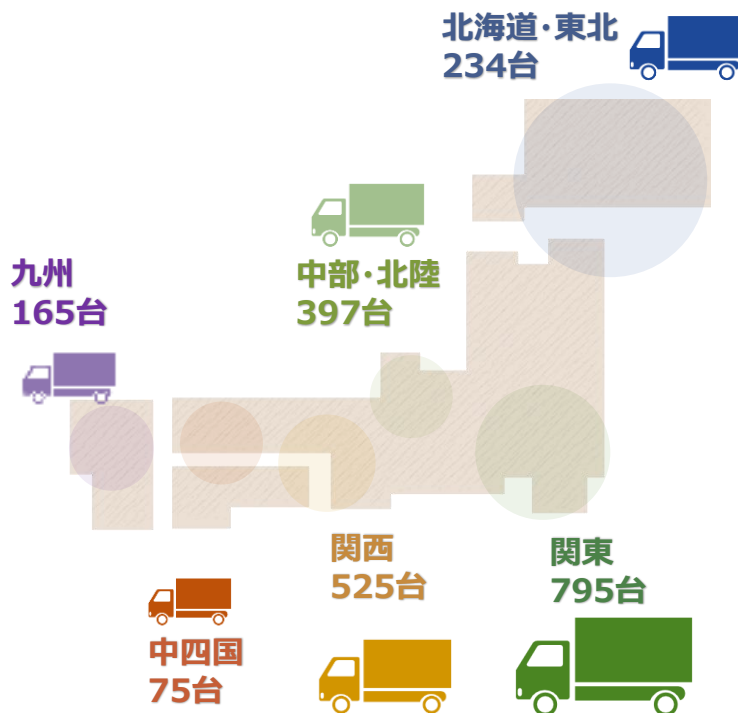
引越会社向けサービス

HAKOPLA 参加引越会社ネットワーク

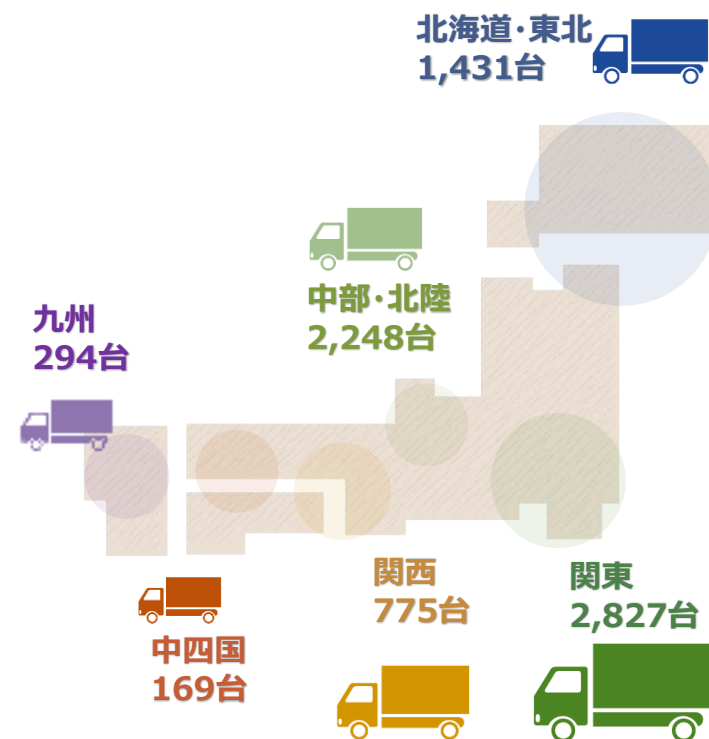
全国 **400** 拠点



全国 **2,191** 台
(引越専用車両のみ)



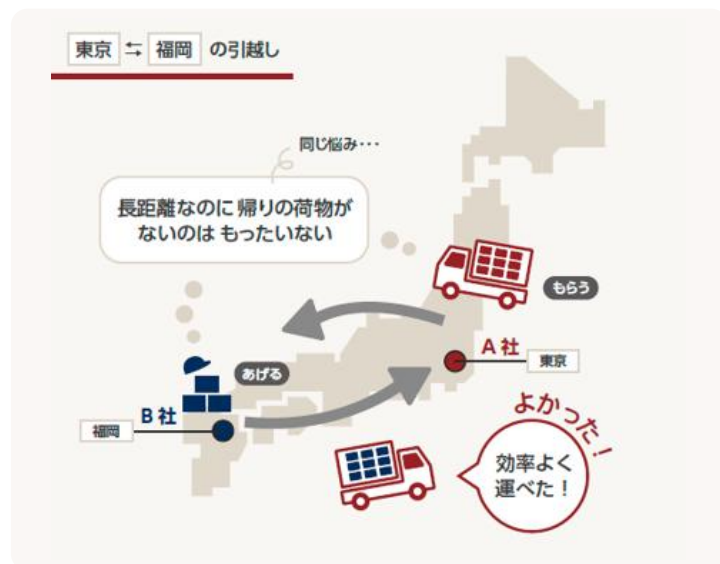
全国 **7,744** 台



※2026年6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

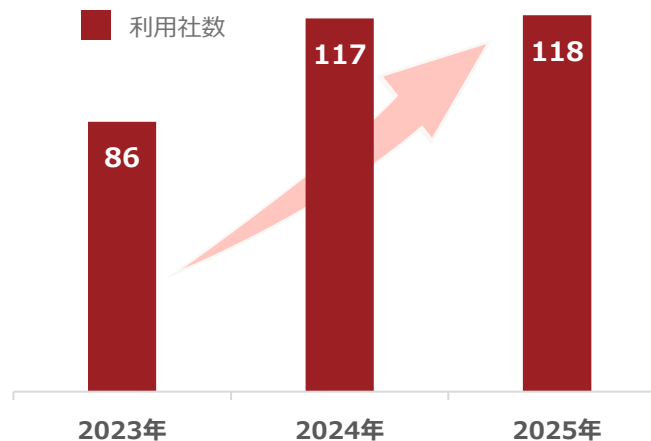
A社東京→福岡 1件
B社福岡→東京 1件
合計 2件

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

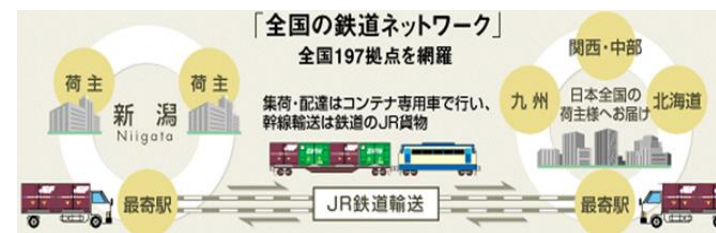
大型車両（カーゴ便）

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。



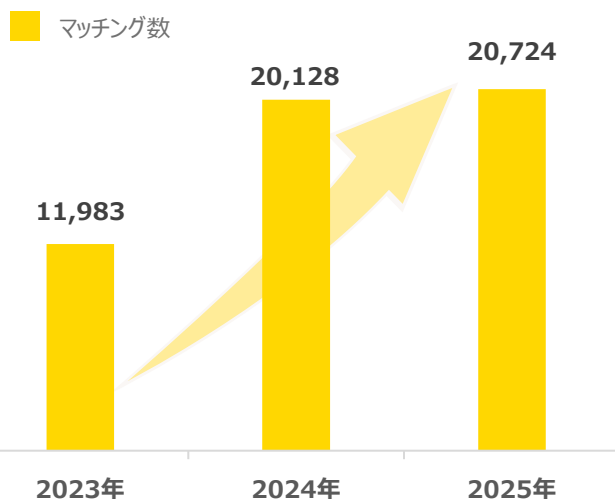
※2025年12月末時点

引越会社向けサービス

人材マッチング

2025年は
「20,724人」
がマッチング！

利用社数も
年々増加中！

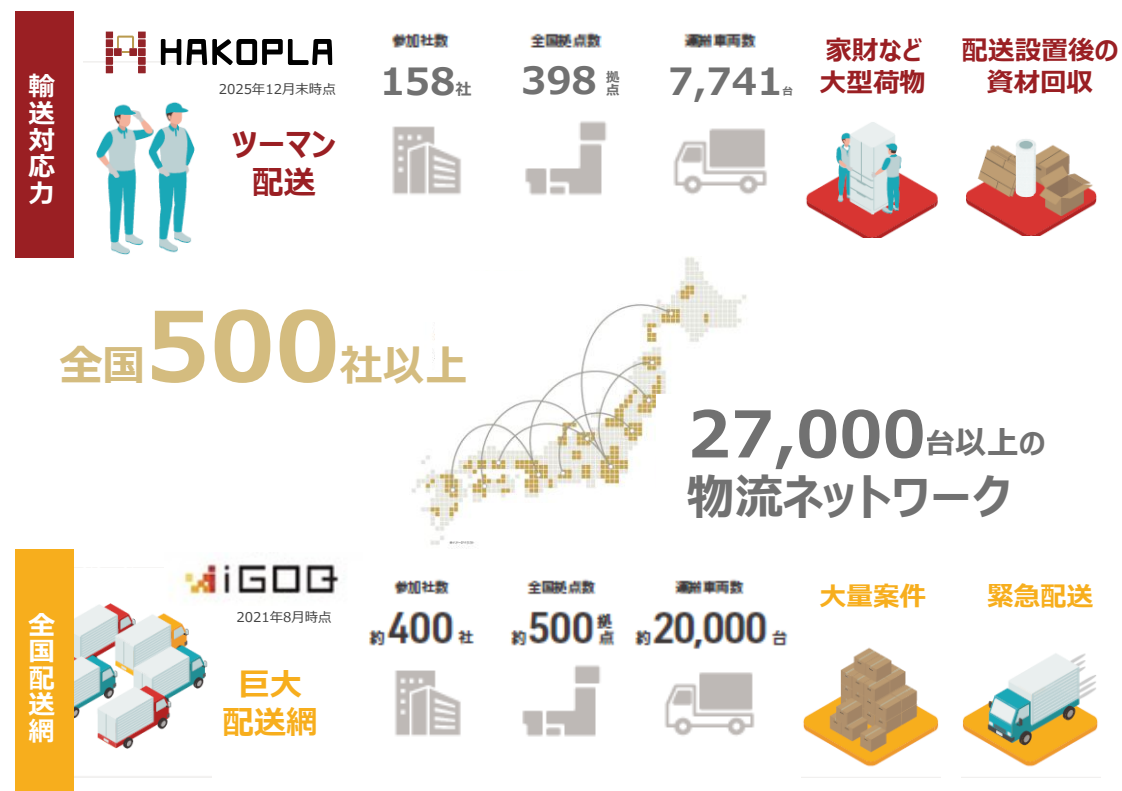


外国人向け
人材マッチングも
スタート

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



※2025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：新生活ラクッとNAVI

新生活ラクッと **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：転勤ラクッとNAVI・ヘヤワリ

社宅ラクッと **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。

社宅ラクッと **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・引越しラクッと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
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。

引越しラクッと **NAVI**



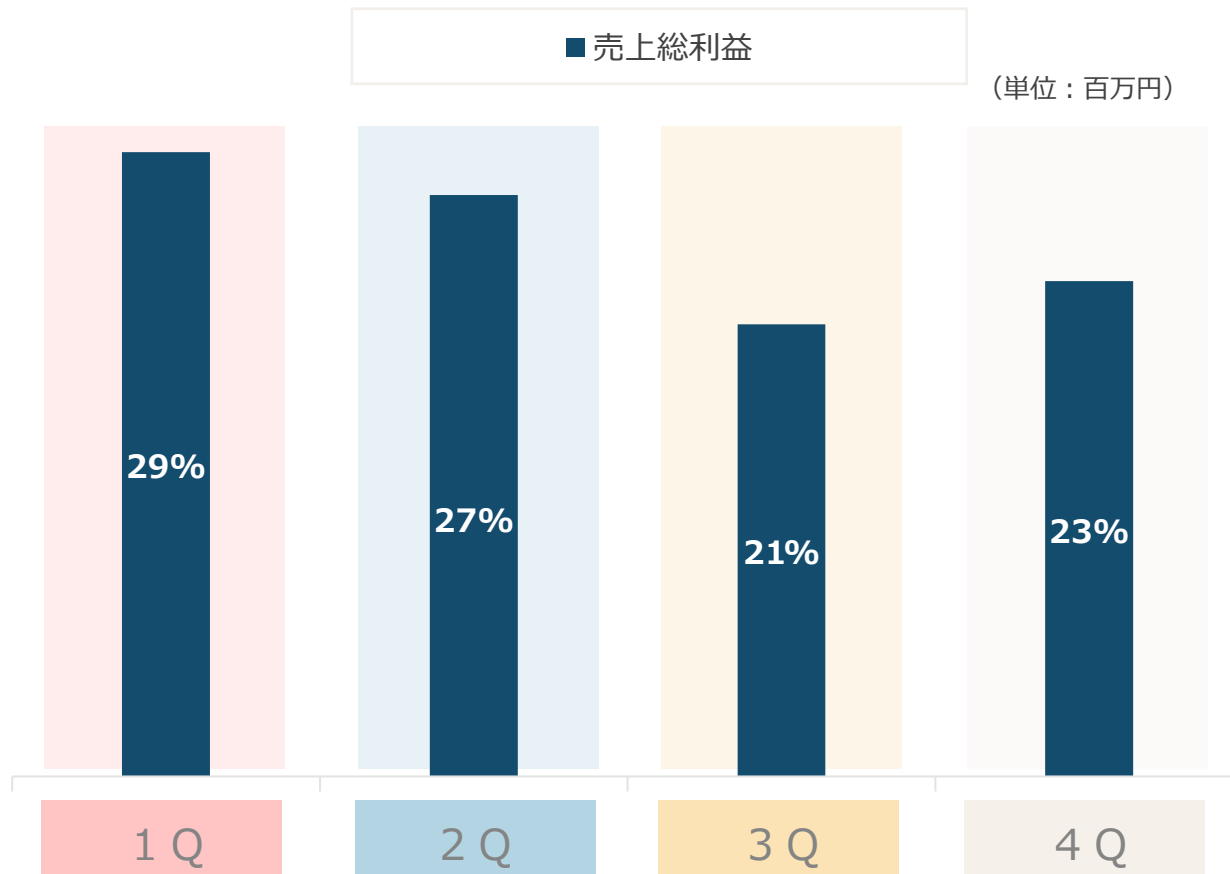
当社のコンシェルジュが、
複数の引越会社から見積り取得、料金
交渉などを転居者に代わって行うサービス
です。

連結業績の四半期推移

(単位:百万円)

	FY24				FY25				FY26			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,111	1,019	696	759	1,246	1,224	983	909	1,544	1,350	-	-
売上総利益	908	828	549	566	955	873	674	632	1,127	1,005	-	-
販管費	596	563	556	682	673	602	527	571	591	600	-	-
営業利益	312	265	△6	△116	281	271	146	60	535	404	-	-
経常利益	315	265	△6	△100	282	271	150	61	538	407	-	-
当期純利益	206	188	△3	△52	183	180	101	65	369	279	-	-

業績と季節性について



※売上総利益の通期イメージ

季節性について

当社は、引越しの最繁忙期（3月・4月）を含む上半期（第1・第2四半期）に、年間収益の約60%が集中する傾向にあります。

下半期（第3・第4四半期）は閑散期となり、収益が落ち着くため、通期業績の進捗確認の際は、この季節特性をご留意ください。

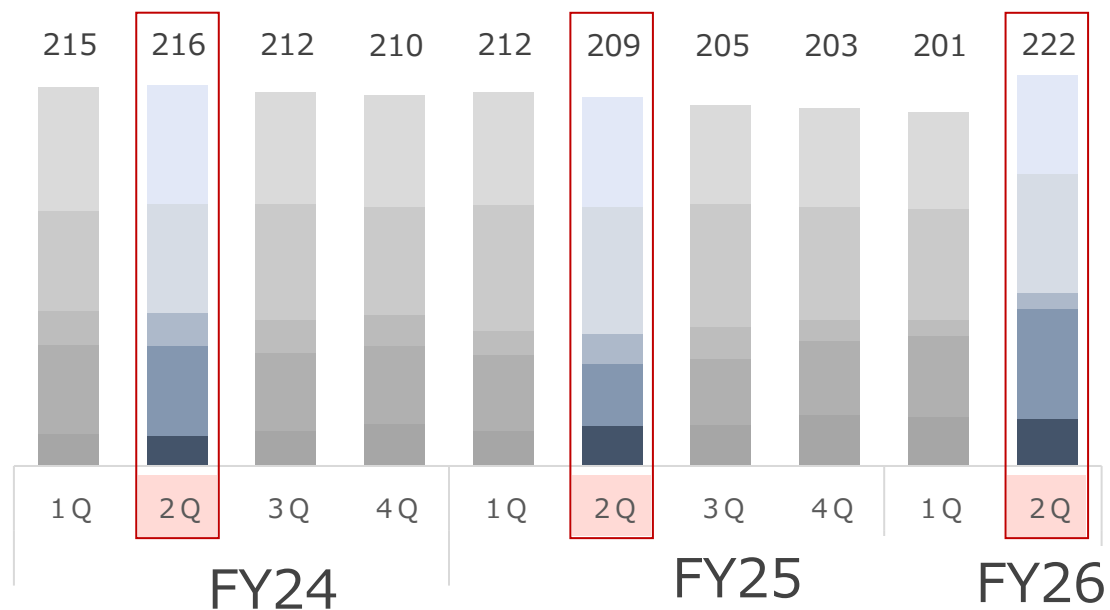
人員体制

従業員の区分別推移（正社員＋臨時雇用）

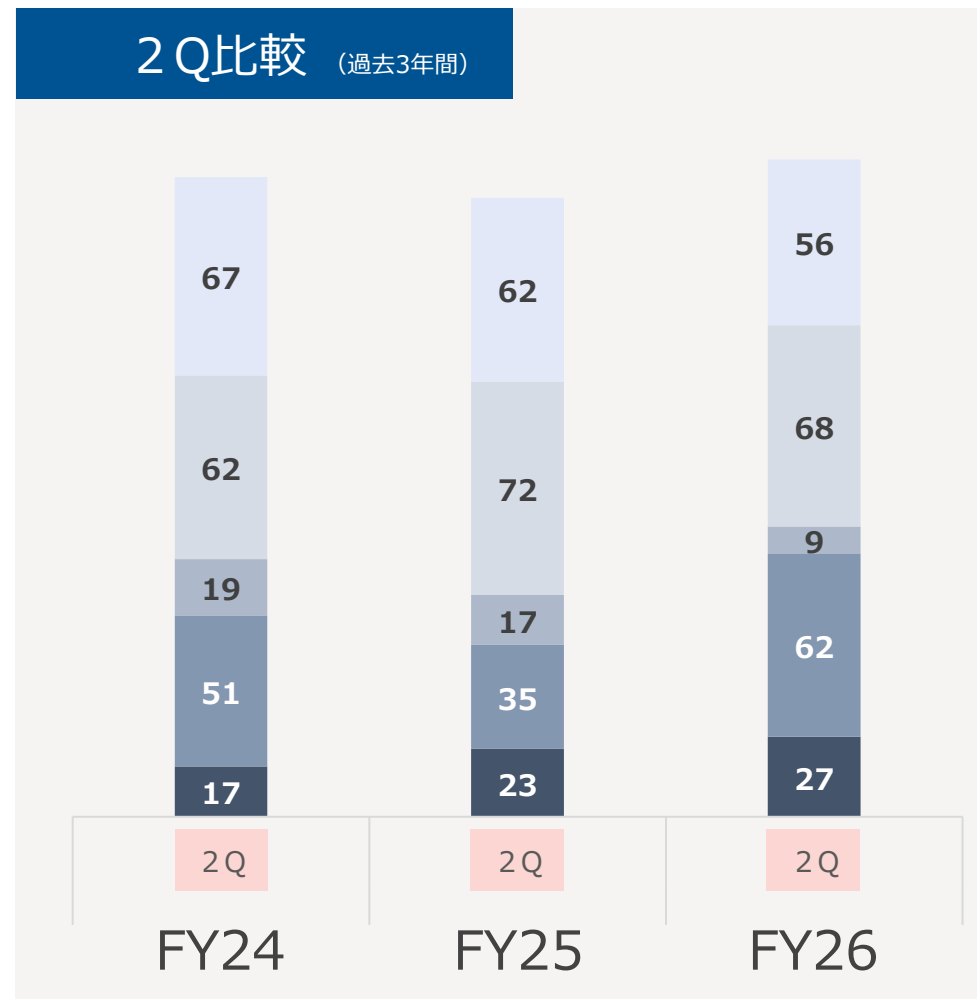
過去3年の四半期推移

（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



2Q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	- 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：社宅ラクっと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	- 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	- 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	- 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	- 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	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	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	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	○	○	○	○	○	－	○	－	－
		ヘヤワリ	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。

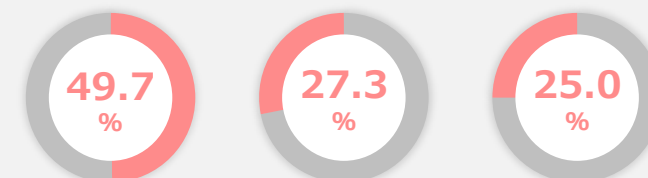


地域社会への貢献

「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

※2025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。

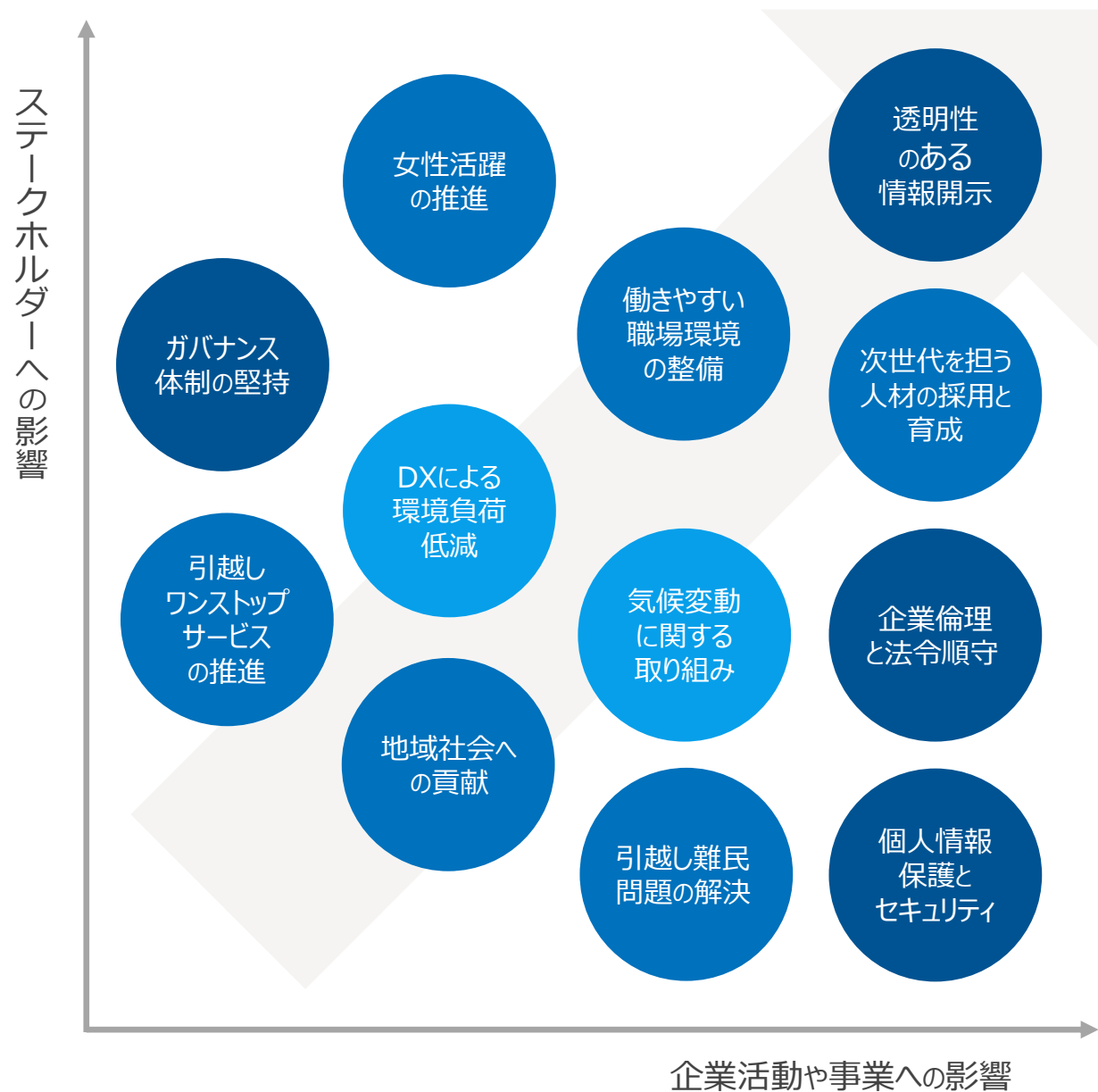


引越し困難者の解決 および引越しワンストップサービスの推進

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

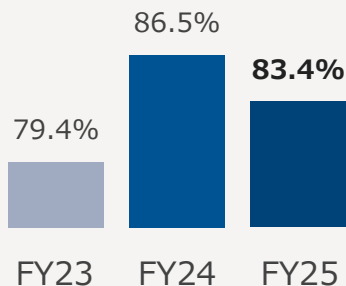


人的資本に関する定量的項目

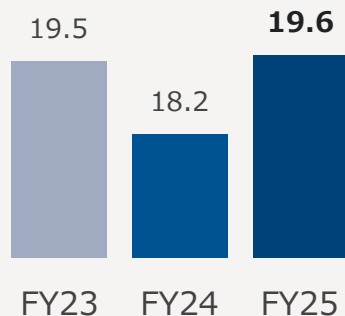
当社では女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、「女性の活躍推進企業データベース」へも公表しております。
また、2027年3月31日までの目標として下記を掲げております。

(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

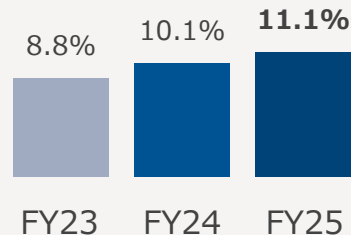
有給休暇取得率



平均残業時間

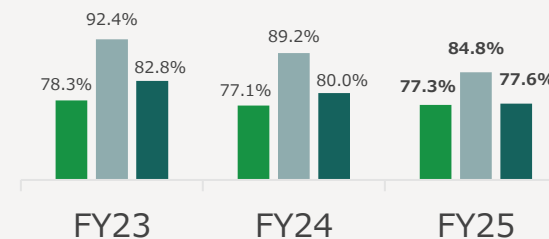


離職率

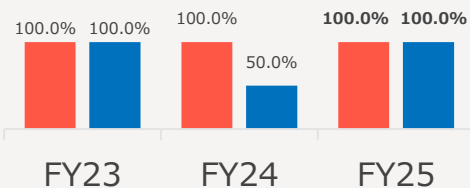


■ 正規 ■ 非正規 ■ 全労働者

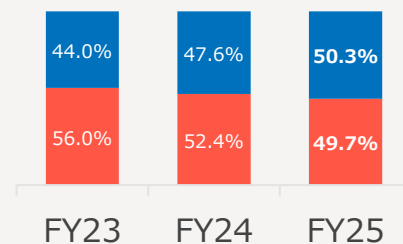
男女の賃金差異



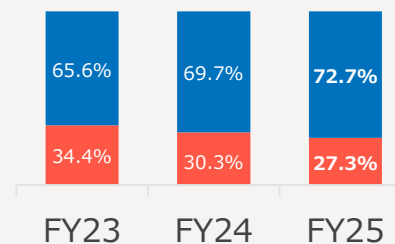
育児休業取得率



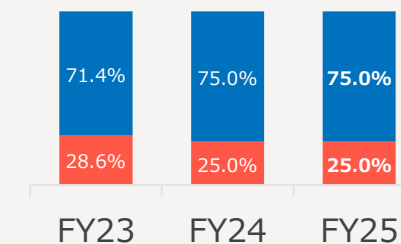
女性社員比率



女性管理職比率



女性役員比率

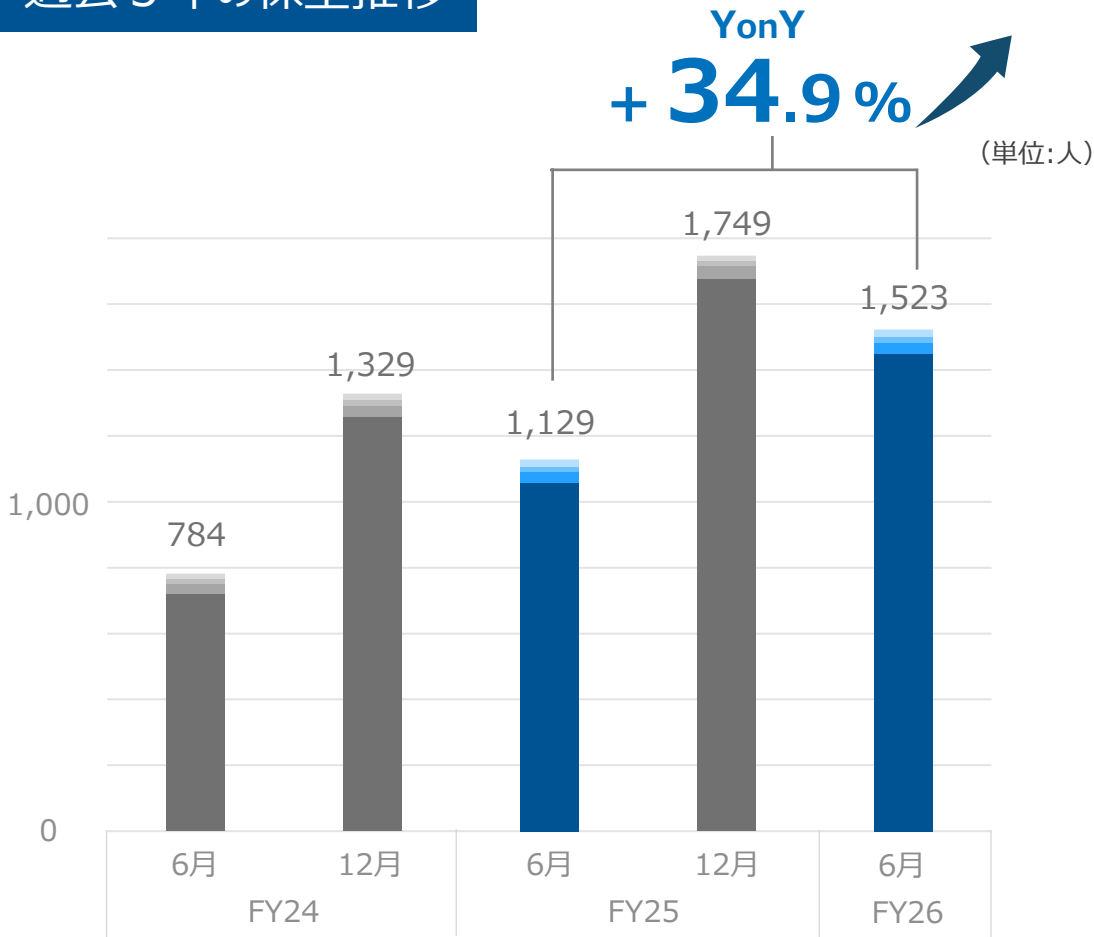


※2025年12月末時点

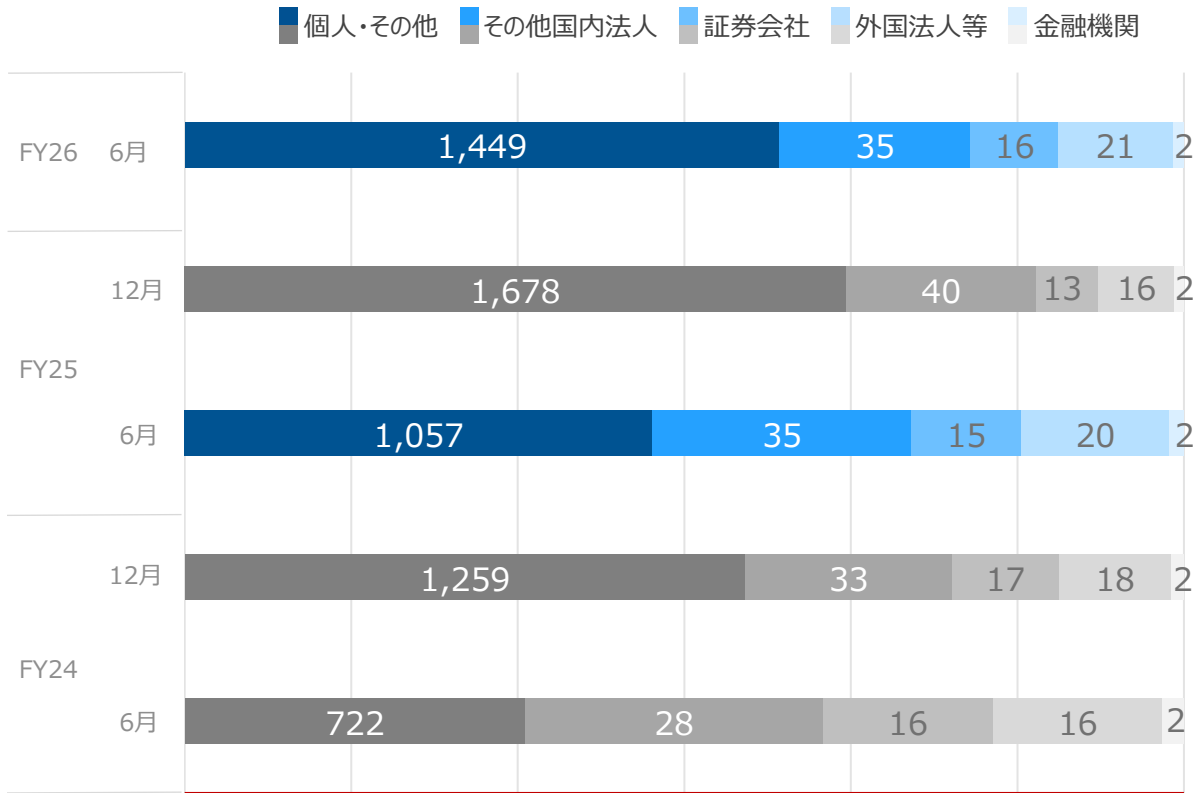
株主構成～所有者別区分～

前年同期比で + 34.9% の増加

過去 3 年の株主推移



FY26 株主内訳



※2026年6月末時点

経営陣紹介



鹿島 秀俊 Hidetoshi Kashima

代表取締役社長

幼少期よりサッカーに親しみ、読売ヴェルディジュニアユース（現：東京ヴェルディジュニアユース）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や社宅ラクッとNAVIなど生み出すサービスは常に「ユーザーファースト」。



中村 和彦 Kazuhiko Nakamura

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、サプ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 Naoyoshi Yokogawa

常務取締役 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 Takeshi Kusunoki

取締役 事業本部長

デザイン会社の取締役を経て、2014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 Yasuhiko Okamoto

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グループCEO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代表取締役社長、介護関連サービスのライクケア株式会社の代表取締役社長などを歴任。



岩垂 武登 Taketo Iwadare

常勤監査役

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 Tamaki Tsuchiya

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 Ami Yamamoto

社外監査役

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。



久保 慶護 Keigo Kubo

CTO

2006年、京都大学工学部物理工学科入学。2009年に株式会社エックスポイントワン設立・代表取締役兼 CEO 就任。ソフトバンク系列の自転車シェア事業 HELLO CYCLING の立ち上げCTOとして異なる事業者間での貸出・返却スキームを考案・実装するなど、事業と技術を統合した経験などをもとに、リベロの事業成長を後押しする。

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。

