



2026年4月6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 横川 尚佳
管 理 本 部 長
(メールアドレス: ir@livero.co.jp)

よくある質問と回答 (2026年2月・追加)

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。2026年2月13日に公表した2025年12月期通期決算について、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、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. 法人の契約数の伸びが昨年と比べて落ちていますが、今後どう伸ばしていく予定ですか？

A. 当期は、将来的な拡大余地の大きい大型案件の開拓を優先した結果、導入までに一定の準備期間を要する案件が中心となりました。特に大手企業では、運用やシステム連携を含めた丁寧な調整を進めたことで、期中の戸数計上は緩やかな推移となっています。こうした経験を踏まえ、2025年10月に法人営業体制の組織再編を実施し、人的リソースの重点配置と組織強化を行いました。すでに体制整備は完了しており、月次で開示している通り、2026年1月以降は新規契約数が回復傾向にあります。今後は大型案件の本格稼働と新規獲得の両面から、転貸戸数の積み上げを進めてまいります。

Q2. 法人企業向けサービス、不動産会社向けサービス共にユーザー数と単価が順調に増加していますが、単価向上の余地はありますか？

A. 単価向上の余地は十分にあると考えております。
法人向けサービスについては、インバウンド関連支援や社宅管理サービスのオプション拡充など、付加価値メニューの提供を進めることで、1社当たりの取引単価の引き上げが可能です。不動産会社向けサービスについては、コールセンターの受注率改善により、単価の向上が可能なほか、当社の部屋探しの件数が増えることで、そこに紐づく引越し・ライフライン・各種サポートサービスが連動して拡大する構造となっています。

Q3. 2025年で業績の季節性に変化があったと思いますが、今後も継続予定でしょうか？

A. 継続予定です。
従来は繁忙期対応に向けて、採用・教育費や一時的な人件費が大きく発生していましたが、コールセンター連携により、生産性が大きく向上し繁忙期対応コストを軽減できました。この体制は今後も継続していく方針です。

Q4. 引越会社向けサービスについて教えてください。この事業は今後拡大していく予定でしょうか？

A. 引越会社向けサービスは、当社の中でも最も堅実に成長していく事業の一つと位置づけています。燃料や段ボールなどの共同購買、共通システムの構築・提供などを通じて、引越会社様のコスト削減や業務効率化を支援しており、業界の中で総合商社のような役割を担っています。中小引越会社を中心にコスト削減・効率化ニーズが拡大しています。当社は参加企業のネットワーク拡大を通じて購買規模を拡大し、業界全体の発展とともに当社の収益基盤も強化されていく構造であり、安定的な収益の積み上げを期待しています。

Q5. リベロの今後の成長を評価するうえで、特に注目すべきポイントや指標は何でしょうか。

A. 最も重要な指標は「転貸戸数」です。当社のサービスはお部屋探しを起点としたビジネスモデルとなっており、部屋探しの件数が増えることで、その下に紐づく各種サービスが拡大していく構造になっています。具体的には、部屋探し件数の増加により不動産会社の収益が高まり、新生活ラクっと NAVI における不動産会社から当社へのユーザー情報提供が増えるほか、送客数の拡大に伴って条件交渉力が高まり、既存サービスの収益性向上にもつながります。

このように、お部屋探し件数の拡大が、サービス展開の広がりや収益基盤の強化の両面を支えるため、今後の成長を見ていただくうえで最も重要な KPI と位置づけています。

Q6. 2028 年の営業利益 20 億という目標に対して順調でしょうか？

A. 現時点で順調に進捗していると認識しています。

当社としては、この 20 億円を中長期成長に向けた重要な通過点と位置づけております。

2025 年 12 月期の営業利益は 7 億 6,000 万円（前年比+67.0%）となりました。2026 年 12 月期は、11 億円（前年比+44.7%）を見込んでおります。20 億円の達成に向けては、(1) 転貸戸数の拡大による売上成長、(2) AI 活用を含むオペレーション効率化による利益率改善、(3) 不動産会社向けサービスの収益貢献拡大、の 3 つが主なドライバーとなります。

特に AI 活用については、すでに年間約 1,300 万円の費用削減を実証しており、今後は約 2,500 万円規模への拡大を見込んでいます（2025 年 12 月期通期 決算説明資料 P.35 参照）。こうした施策を着実に実行し、可能な限り早期の達成を目指してまいります。

Q7. 今期の売上高のうち 50 億円は契約済とのことですが、残り 3.5 億円の達成確度はどのように捉えればいいでしょうか？

A. 計画どおりに推移しており、現時点で大きな課題やリスクは認識しておりません。

新規創出分 3 億 5,000 万円は、2026 年 12 月期中に新規契約した顧客における当該年度内の収益予想額です。なお、今期新規契約した顧客の売上は翌期以降フルイヤーで寄与するため、将来の売上基盤となる性質のものです。

Q8. AIをどのように活用されていますか？

A. 当社では現在、複雑な社宅規定の突合や契約書チェックなどの業務にAIを導入し、業務工数の削減を進めています。この成果は今期の増益要因としてすでに予算にも織り込んでいます。コスト削減効果については、実証済みの範囲で年間約1,300万円以上を見込んでおり、周辺業務への影響まで加味すると、約2,500万円規模の改善を想定しています。今後は契約関連業務のさらなる自動化を進め、オペレーション全体の効率化と利益率向上につなげていく方針です。

Q9. インスタグラムを活用されている目的を教えてください。

A. 主な目的は採用強化です。
当社では、どのような人材が入社するかが会社の成長を大きく左右すると考えており、採用活動における情報発信を重要な取り組みと位置づけています。現在は多くの求職者が面接前にSNSで企業情報を確認すると言われており、インスタグラムを通じて当社の強みである社内の雰囲気や働く環境、社員の様子を伝えることで、応募数の増加や、内定承諾率の向上につながっています。

Q10. 配当および株主優待について、これまでの方針から変更する予定はありますか？

A. 現時点では、変更の予定はございません。
当社は現在、2028年12月期の営業利益20億円の達成に向けた成長フェーズにあり、事業への再投資を優先することが、中長期的な企業価値の向上ひいては株主の皆様への還元の充実につながると考えております。今後の利益成長に伴い、株主還元の在り方についても継続的に検討してまいります。変更が生じた際には、適時適切に情報開示を行ってまいります。

Q11. 上場維持基準への対応として、どの程度の株式を市場に放出する必要がありますか？

A. 上場維持基準への適合に向けては、2026年3月27日に具体的な計画の進捗状況を開示しております。当社は流通株式時価総額の基準充足に向け、企業価値の向上を通じた株価形成と、IR活動の強化による認知度向上に取り組んでおります。具体的には、業績成長による時価総額の拡大、適時・適切な情報開示の充実、個人投資家向けの情報発信強化を推進しております。本FAQ等のIR施策もその一環です。
詳細は下記よりご確認いただけますと幸いです。

(上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況について：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9245/tdnet/2781814/00.pdf>)

以上