



2026年7月8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6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。2026年5月15日に公表した2026年12月期第1四半期決算について、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、下記のとお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。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報に基づく判断であり、実際の業績は経済情勢や市場環境の変化等、様々な要因により記述内容と異なる可能性があります。

Q1. 第1四半期をどう評価していますか？

A. 売上高・営業利益・当期純利益全てが1Qとして過去最高を達成し、計画どおり順調に進捗していると評価しています。内容としては、不動産会社向け・法人向けの両サービスが収益増加を牽引しました。不動産会社向けサービスでは前年度から進めている大手クライアントとのシステム連携などによるユーザー数の増加（前年同期比+11.0%）、法人向けサービスでは、ユーザー数が18,743人（前年同期比+13.0%）、1ユーザー当たり単価は49,494円（前年同期比+2.5%）と、ユーザー数・単価の両面で着実に成長しました。

Q2. 第1四半期は前年同期比で大幅な増益となっていますが、主な要因は何ですか？

A. 増益の主な要因は、不動産会社向けサービスと法人向けサービスの両サービスが牽引した増収です。これに加え、コールセンターの生産性向上や、社宅管理サービスにおけるAI活用により人件費を構造的に圧縮できたことで、増益が加速しました。

Q3. AIをどのように活用しており、どのような成果が出ていますか？

A. 現在は、契約書のオペレーションや転貸に伴う事務、コールセンターの初期受電のAI化に注力しています。不動産会社ごとに様式の異なる契約書の読み取りや、手作業で行っていた入力業務の自動化が進み、契約書のチェック業務だけでも年間4,500時間以上・1,300万円以上の削減効果を実証済みであり、周辺業務への横展開により合計約2,500万円のコスト削減ポテンシャルを見込んでいます。

AI 活用の余地はまだ大きく残っているため、全社で横断的に生産性向上へ取り組んでまいります。

Q4. AI や生産性向上により販管費が抑制されているとのことですが、この傾向は今後も継続する見通しでしょうか？

A. 継続する見通しです。契約書のチェックなどを AI 化することで、売上が拡大しても人員を増やさずに対応できる体制を構築しており、臨時雇用も抑制できています。人件費は 2024 年第 4 四半期頃から減少傾向にあり、コールセンターの生産性向上と、社内業務の AI 活用が本格的に効果を発揮し始めたことが要因です。今後は売上の拡大に伴い、販管費率がさらに低下していくと見込んでいます。

Q5. コールセンターの生産性向上は業績にどの程度影響していますか？

A. 利益改善に大きく貢献しており、第 1 四半期には前年同期比で 6,000 万円を超えるコスト削減を実現しました。その大半がコールセンターの生産性向上によるものです。

Q6. 不動産会社向けサービスの第 1 四半期の状況と、売上総利益率が低下している要因を教えてください。

A. 前期下半期から進めてきた大手クライアントとのシステム連携が本格的に業績へ寄与し始め、売上を伸ばしています。
売上総利益率が低下しているのは、従来「販売促進費」として販管費に計上していた費用の一部を「原価」へ振り替える勘定科目の変更を行ったこと、および取引内容を成果報酬型へ変更したことによるものです。これらはいずれも費用の計上区分および取引形態の変更に伴うものであり、事業の実質的な収益性が悪化しているものではありません。

Q7. 法人向けサービスの足元の状況について教えてください。

A. 営業体制を見直し、営業人員を法人向けサービスへ重点配置した結果、受注状況が改善し新規獲得は回復基調にあります。社宅管理の転貸戸数も 57,987 戸（前年同期比 +20.6%）と順調に積み上がっています。

以上