



2025年3月21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
経営管理本部長
(メールアドレス: ir@livero.co.jp)

よくある質問と回答 (2025年2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。2025年2月26日に開催した個人投資家向けセミナー（2024年通期決算）において、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. 2024年12月期は不動産向けセグメントの粗利率が継続して低下していますが、これはどういった理由からでしょうか？

A. 粗利率は低下しておりますが営業利益率は上がっています。これは、不動産会社との取引内容の変更による影響です。その結果、原価は増えていますがそれ以上に販管費が削減され利益率としては向上しております。

Q2. 売上高の成長に比例して、BSも拡大していく、という理解で良いでしょうか？ BSの（資産側）の前渡し金、長期前払費用、敷金及び保証金、および、（負債側）の前受金、預かり敷金及び保証金は、法人向けサービス提供の結果拡大していく、という理解でおります。

A. はい。その通りです。

Q3. 御社のフリーキャッシュフローを考える場合、営業キャッシュフローから投資キャッシュフローを差し引くのが正しい、という理解でよろしいでしょうか？ 投資CFの「敷金及び保証金」や「長期貸付け」等は御社ビジネスのオペレーション上、必要不可欠だと理解しております。

A. 当社としては大きな設備投資等を必要とする予定はございません。
そのため、本来の分類とは異なる可能性はありますが、投資キャッシュフローに入れております。

Q4. 株主還元に関してはどう考えていますか？

A. 当社は、上場後2年間を成長投資の期間と位置づけ、事業基盤の強化に取り組んでまいりました。その結果、安定的に利益を創出できる体制が整い、配当による株主還元を実施で

きるようになったと考えております。また、個人投資家の皆様への還元策として、株主優待制度も導入いたしました。今後も、企業価値向上とともに、株主の皆様への還元を適切に実施してまいります。

Q5. 法人企業向けサービスが御社ビジネスモデルの起点になると理解しております。その法人企業向けサービスはどのように営業されているのでしょうか？

A. 当社のビジネスモデルの起点となるのは『部屋探し』であり、どれだけの物件を管理しているかが重要な要素となります。転勤市場は決して大きいものではないため、転勤のない企業様にもご利用いただける福利厚生型の社宅制度『ベネフィット社宅』を、日本のスタンダードとして普及させていきたいと考えております。営業活動については、代理店からの紹介、展示会、テレアポなどによる新規獲得が半数以上を占めております。さらに、既存の約 3,700 社の企業様に対しても、追加サービスとしてご提案し、ご利用の拡大を進めています。

Q6. 営業利益率が改善した理由を教えてください。

A. まず、コールセンターの生産性が向上し、効率的なオペレーションが実現できたことに加え、取引条件の交渉が順調に進んだことで、利益率の改善につながりました。業務内容自体に大きな変更はありませんが、取引条件の最適化が営業利益率の大幅な向上に寄与しています。また、社宅管理戸数の増加に伴い、付帯サービスや追加サービスの提供を強化することで、単価の向上を実現しました。さらに、引越事業部においては、「HAKO-Ad」や引越会社向けの業務管理システム「HAKO-Tec」の導入が進んでおり、これが業務効率化と利益率向上に寄与していると考えています。

Q7. 前回の説明会の時より大きく株価が上昇しており、嬉しいです。マーケット環境は決して良くない中でどのようなことが要因と考えますか？

A. これまで有言実行で、予算達成をしてきているということが要因と考えております。しかしながら今の株価には満足しておらず、さらなる企業価値向上に向けて取り組んでまいります。

Q8. 利益 8 億は結構挑戦的だと思うのですが、どのサービスを伸ばしていく計画ですか？

A. 2028 年に営業利益 20 億円という目標がある中で、営業利益 8 億というのは挑戦的ではなく、通過点と考えております。伸ばしていくのは法人向けサービスの「部屋探し」となります。ここをしっかりと伸ばしていくために、「ベネフィット社宅」や「インバウンド転貸」などの新サービスも本格的に力を入れて参ります。

Q9. 「成長基盤確立」とはどのような取組なのでしょうか。

A. お部屋探しの集客を伸ばすことで、不動産会社へ送客、当社名義の物件が増えていきます。当社名義の物件が増えることで、人件費が増えてしまい利益率が上がらないように想像されるかもしれませんが、そうではなく、管理会社との間で契約書の統一化などの取組みに

より、生産性を大きく向上させることが可能となります。そのため当社名義のお部屋がどれだけ増やせるかが最大の分岐点になるかと思います。

Q10. 先ほどの質問で、売上高が拡大するのに比例してBS全体も拡大していく、ということでした。だとすると、純利益から配当を控除した金額もBSに増加することになるので、利益率が高くなるほど、BSが肥大化していくことになります。つまり、高成長企業である御社のROAが上昇しづらくなります（魅力が減退します）。この点についてどうお考えになりますか？例えば、配当性向を上げる等、BSを肥大化させない方策をお考えでしょうか？

A. ご指摘のとおり当社のビジネスモデル上、ROAは上昇しづらい傾向にあります。そのため、当社の資本効率をより適切に評価いただく指標として、ROE（自己資本利益率）をご確認いただければと存じます。前期実績では16%を達成しており、今後もさらなる向上を目指してまいります。

Q11. 流通株式比率による上場維持基準の期限が近づいています、経営陣からの売出し、事業法人の売却、保有目的の純投資への変更などどのような方向性を検討されていますか？

A. 流動性と出来高は以前よりの課題でありましたので、施策をいくつか検討しております。年内にはいずれかの施策にて基準達成を目指しております。

Q12. ラストワンマイル社との協業の内容について詳しく教えてくださいませんか？

A. もともと不動産会社向けサービスの領域において競合関係にありました。しかし競合ではなく協業する方向へとシフトし互いの強みを活かしながら成長していく形となりました。当社の強みは部屋探しのサービスを提供できる点にあります。そのため、同じ領域で競い合うのではなく、役割分担を明確にし、相互に補完し合うことで協業を進めています。その結果、現在は良好な関係を築き、双方にとってメリットのある形で事業を成長させている状況です。

Q13. 売上高に加え、取扱高（法人企業向けサービス）を掲載されている理由は何ですか？

A. 今後のサービス展開における重要な指標となるためです。例えば、決済事業を展開する場合、毎月の固定費の中で最も大きな支出の一つが家賃です。当社がそこに関与できることで、入居者との接点を持ち、新たなビジネスモデルを構築できる可能性があります。

従来、不動産会社や引越会社は独自に集客を行っていましたが、インターネットとスマートフォンの普及により、情報を直接集めるのではなく、他の業態から購入する流れに変わってきました。新生活に関する鮮度の高い情報は、多くの企業にとって価値があるため、当社はその情報の起点となることを目指しています。言い換えれば、新生活の総合商社のような立場を築くことを目標としています。この構想については、現在も具体的に進めており、皆様にお伝えできる段階になりましたら、改めて正式に発表いたします。

Q14. 法人企業の開拓はどのようにされていますか？

A. 新規獲得の多くは、シナジーのある企業様からのご紹介によるものとなっております。提携先であるベネフィット・ワン様や不動産会社と連携し、共同で営業活動を展開することで、効果的に市場を開拓しています。

Q15. 決済をにぎることで、ビジネスパートナーからのマージンが上昇する（より儲かる）という意味はありますか？

A. 基本的にはマージンを上昇させることは考えておりません。我々の部屋探しの母数や管理する母数が増えていくことで、新たなビジネスモデルの展開やサービスの追加が可能となり、その部分での収益増加を想定しております。

Q16. 昨年第3位株主のベネフィット・ワン社が第一生命グループに買収されました、第一生命グループは政策保有株式の売却方針を掲げていますが買収後に協業関係の変化などはありましたでしょうか？

A. ベネフィット・ワン社との関係に変化はなく、引き続き良好な協業関係を維持しております。今後も相互に発展していくことを目指し、連携を深めながら事業を推進してまいります。

Q17. ITによる業務効率化、どのように努力されていますか？

A. 当社事業において、不動産業界のDX化が重要な要素となります。部屋探しにおける集客自体は大きな課題ではありませんが、現在のアナログな業務フローのままでは、案件が増加した際に対応が追いつかなくなる可能性があります。そのため、当社単独ではなく、管理会社と協力しながらDX化を推進することが不可欠だと考えています。現在は特に、管理会社との連携を強化することに注力しており、業務の効率化とサービス向上を図ってまいります。

Q18. エンジニアを社内にかかえているのでしょうか？ システムは自社開発ですか？ 500円のオペレーションをどのように効率的に運用されているのでしょうか？

A. 当社はエンジニアを社内を抱え、システムを自社開発しております。500円のオペレーションについてですが、このサービス自体を500円で提供すると、採算が取れても、利益はほとんど出ず、もしくは赤字になる可能性があります。しかし、当社のビジネスモデルはこのサービス単体で収益を上げるのではなく、別のサービスから収益を確保できる構造になっています。そのため、500円という価格設定は、システムの効率性によって実現されているのではなく、戦略的なビジネスモデルのもとで成り立っています。

Q19. 前沢さんが立ち上げたカブアンドと事業領域が一部被りますが、競争相手と認識でしょうか？

A. カブアンド社と当社の事業領域には一部重なる部分がありますが、当社としては直接的

な競争相手とは認識しておりません。当社は、法人企業向けサービスである「部屋探し」を成長させることで、不動産業界の活性化や連携の強化を図り、不動産会社向けサービスのさらなる発展を目指しております。一方で、同じ市場に新たなプレイヤーが参入することは、市場全体の活性化につながると考えており、今後の動向も注視してまいります。

Q20. 今後、大きな費用の投下は考えられますか？

A. 現状考えておりません。

Q21. エンジニアは何人くらいいるのでしょうか？

A. 当社のエンジニアチームは現在約 10 名で構成されており、各システム会社とも連携しながら開発を進めています。