



2026年3月9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)

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、当日行われた質疑応答の要旨に、より正確かつ詳細な情報をお伝えするための補足情報を加筆したものです。当日の発言内容を完全に再現したものではありません。また、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. 業績は順調にも関わらず、株価や出来高が伸び悩んでいる要因をどのように考えていますか？

A. 株価の動向について個別要因を断定することは難しいものの、当社株式は流動性が限定的であることや、足元ではグロース株全体の評価環境が必ずしも良好ではないことなど、複合的な市場要因の影響があると認識しております。一方で、当社としては中長期的な成長機会は大きいと考えており、業績の着実な積み上げと情報開示の充実を通じて、企業価値の向上に努めてまいります。また、出来高を含む流動性向上に向けた施策については、今年度中の改善を目標に具体的な対応を検討・準備しており、順次実行してまいります。

Q2. 資金の活用方針について今後3年間の資本政策の考え方を教えてください。

A. 主要 KPI である法人企業数、転貸戸数などの獲得に向けた事業成長や、契約業務の効率化を目的とした AI 活用への投資を進めてまいります。また、成長に合わせて安定的な株主還元をバランスよく進めていく方針です。

Q3. 新生活サービスプラットフォームは競合も多いと思いますが、御社の差別化ポイントはどこにありますか？

A. 当社の新生活サービスプラットフォームの差別化ポイントは、大きく下記2点であると考えております。

- ・新生活関連サービスをワンストップで提供しており同一ポジションの競合が存在しない点
- ・不動産会社様と相互送客の関係を構築している点

単一サービスを提供する事業者とは異なり、「お部屋探し」を起点に新生活に関わる各種サービスをワンストップで提供するモデルである点に最大の特徴があります。

社宅管理、引越し、ライフライン・インターネット手配等の個別領域に特化した事業者は存在しますが、当社のように各種サービスをワンストップで提供する企業は無いと考えております。

また、当社は「社宅ラクっと NAVI」にて法人企業の転勤者情報を集約し、不動産会社様へ送客しております。この送客数が拡大することで、不動産会社様との関係性が強化され、来店顧客の情報を「新生活ラクっと NAVI」を通じてより多くご連携いただけるようになります。この相互送客の仕組みにより、安定した経営基盤の構築へとつながり、収益が加速的に増加いたします。

Q4. 事業戦略として同業他社の M&A は検討していますか？

A. M&A は成長戦略に資する案件があれば検討します。当社はワンストップの新生活サービスという独自のポジションを持っているため、各事業領域でシナジーのある企業は存在すると考えています。ただし、現時点では KPI 拡大に直結する事業投資を優先しております。

Q5. 企業の福利厚生費を活用した社宅契約サービスなどの分野には取り組んでいますか？

A. はい、当社では福利厚生社宅制度を支援するサービスとして「ベネフィット社宅」を提供しております。企業名義で住居を契約し、従業員の家賃を給与から控除する仕組みにより、従業員の可処分所得の向上につながるとともに、企業側の社会保険料の削減、ならびに採用強化等にも寄与するサービスです。今後も、人材確保・定着ニーズの高まりを背景に、本分野のサービス強化を進めてまいります。

Q6. グロース市場の維持基準（時価総額 100 億円）への対応についてどのように考えていますか？

A. 現時点で特段の懸念はしておりません。2028 年に営業利益 20 億円を目指す中期計画を公表しており、現在はその達成に向けて順調に進捗しており、あくまで通過点であると考えております。今後の成長にご期待いただきたいと考えております。

Q7. CTO を招聘した背景と、今後の技術投資の方向性を教えてください。

A. 大手クライアントとの取引ではシステム連携が前提となるケースが増えており、安定した技術基盤の整備と開発スピードの向上を目的として CTO を招聘いたしました。今後は、AI 活用などによる契約業務の効率化や既存サービスの利便性向上を進め、当社プラットフォームの競争力強化につなげてまいります。

Q8. 国内の引越し件数が中長期的に減少する可能性があります、ARPU 向上や成長戦略はどのように考えていますか？

A. 国内の引越し件数が減少する可能性は認識しておりますが、ARPU 向上の余地はあると考えております。法人向けサービスでは、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により付加価値を高め、単価向上を図ります。不動産会社向けサービスでは、コールセンターの受注率向上や業務支援機能の強化を通じて収益性を高めてまいります。また、当社のビジネスモデルでは部屋探し件数の増加に応じて関連サービスが連動して伸びる構造となっているため、主要 KPI である部屋探し件数の拡大にも引き続き注力してまいります。

Q9. 引越し難民問題など企業の転勤コスト増加は御社にとって追い風と考えられますが、需要をどの程度取り込めていると認識していますか？

A. 成長余地は大きいと認識しております。従来は企業のニーズがコスト削減や業務削減であったのに対し、近年は計画通りに転勤・引越しを実施できる体制の確保も重要な課題となっております。この課題に対し、当社の業界最大級のネットワークによる高い手配率は、多くの法人企業様から評価いただいている強みです。今後は、AI 活用などによるさらなるサービス品質の向上、業務効率化を進め、契約数の拡大を図ってまいります。

Q10. 最近の機関投資家との面談での主な評価や反応を教えてください。

A. 今期は利益の季節性が変化し、下期に利益がしっかり計上された点について、多くの機関投資家の皆様から関心をいただきました。事業構造の変化や収益基盤の安定性についてご理解を深めていただく機会となったと認識しております。

Q11. 現在、最も苦戦している KPI は何ですか？

A. 特定の KPI が大きく苦戦しているという認識はありませんが、当社の最重要指標である転貸戸数については、前期は想定ほどの伸びには至りませんでした。今期は組織体制の強化や AI 活用により巻き返しを図ってまいります。

Q12. インバウンド需要を取り込むことはリスクにもなり得ると思うのですが、その辺りはいかがですか？

A. 当社が取り組んでいるインバウンド関連サービスは、観光客のような一時的な「消費のインバウンド」ではなく、日本の構造的な課題である「労働力不足」への対応を目的としたものです。当社は現在、4,000 社以上の法人顧客基盤を有しており、特定の業界に依存しない幅広い企業から外国人材受け入れに関するニーズをいただいております。こうしたニーズに対し、当社では人材紹介・教育から、部屋探し、ライフライン手配、生活サポート、帰国までをワンストップで支援するサービスを提供しております。当該サービスは、当社が創業以来培ってきた新生活サポートのノウハウや、業界最大級の不動産会社ネットワークを活かして生

活基盤の整備を支援することで、外国人材が安心して働き続けられる環境づくりに寄与するものです。このように、日本の「構造的な労働力不足」という社会課題を背景とした事業であるため、景気や観光需要の変動の影響は受けにくい事業特性であると認識しております。

Q13. 余剰資金でビットコインなど暗号資産を保有する考えはありますか？

A. 現時点では暗号資産の保有は検討しておりません。余剰資金については、本業への投資や主要 KPI の成長に資する施策を優先してまいります。

Q14. 株主還元方針について、今後変更の可能性はありますか。

A. 株主還元は今後も継続していく方針です。内容に変更が生じた場合は、速やかにお知らせいたします。

以上