



2026 年 8 月 31 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
(mail : ir@livero.co.jp)

よくある質問と回答 (2026 年 8 月)

日頃より、当社にご関心をお寄せいただきありがとうございます。2026 年 8 月 20 日に開催された個人投資家向けセミナー（2026 年 12 月期第 2 四半期決算）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、以下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、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。

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 2 四半期も売上・営業利益ともに過去最高とのことですが、その背景を教えてください。

A. 主な背景は 2 点です。法人向けサービスにおける新規獲得が計画に沿って進捗したことと、AI 活用による生産性向上が本格的に効果を発揮し、費用を抑制できたことです。当社は契約が積み上がるストック型の収益構造であり、上半期の営業利益 9 億 4,000 万円は、前期通期の実績を半年で上回る水準となりました。今後も継続的な増収増益を目指してまいります。

Q2. 上半期の進捗が好調にもかかわらず、通期業績予想を据え置いている理由を教えてください。また、下期の戦略投資とは具体的にどのような領域を想定していますか？

A. 上半期は概ね計画どおりに進捗しております。当社の事業は上半期に売上・利益が偏る季節性があり、前期も上半期の営業利益 5 億 5,200 万円に対し、下期は 2 億 600 万円でした。これに加え、下期には来期以降の成長に向けた投資を予定しているため、現時点では通期業績予想を据え置いております。なお、通期業績予想に対する進捗の状況につきましては、2026 年 8 月 7 日公表の決算説明資料をあわせてご参照ください。

投資領域としては、転貸事業の主要 KPI 拡大に直結する事業投資と、契約業務の効率化や新サービス展開を目的とした AI・システム開発への投資を中心に検討しております。M&A につきましては、成長戦略に資する案件があれば検討してまいります。現時点で決定した事実はございませんが、お知らせすべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。利益を

確保しながら、来期以降の成長に有効な投資を行うという方針でバランスを取ってまいります。

Q3. 不動産会社向けサービスの売上が前年同期を下回っているように映るほか、7月の月次売上高も前年同月比 100.3%と伸びが鈍化して見えます。要因を教えてください。

A. いずれも、不動産会社向けサービスにおける売上の計上方法の変更による影響が主な要因です。一部取引で総額計上から純額計上に変ったことによる影響であり、事業そのものの成長が鈍化しているわけではありません。実質的な成長率につきましては開示しておりませんが、同サービスの売上総利益は前年同期比+2.0%と改善しており、ユーザー数・取扱件数も着実に増加しております。

なお、計上方法の変更による影響は 2027 年上半期頃まで続くため、その間は前年同期比の数値が実際の成長率より低く見える点にご留意いただければと存じます。

Q4. 法人向けサービスは売上が前年同期比+33.1%と好調ですが、第3四半期以降も継続する見通しでしょうか？

A. 継続する見通しです。前期に営業体制を見直し、営業人員を法人向けサービスへ重点配置した効果が、新規獲得戸数の回復（3,128 戸、前年同期比+14.2%）として明確に表れております。加えて、営業経験の蓄積などにより契約率も向上しております。引き続き新規法人企業の獲得と社宅管理の転貸戸数の拡大に注力してまいります。

Q5. 社宅サービスのうち、まだ転貸に至っていない戸数（潜在戸数）の転貸を加速させる方策はありますか？

A. 当社の法人向けサービスでは、ご契約いただいた企業様が保有する社宅のうち、転貸契約が完了した戸数を「管理戸数」、まだ転貸契約に至っていない戸数を「潜在戸数」としてお示ししております。2026 年 12 月期第 2 四半期末時点で、管理戸数は 27,358 戸、潜在戸数は 31,087 戸となっております。

転貸への切り替えは、転勤の発生や賃貸借契約の更新のタイミングに合わせて進みます。これを無理に前倒しすることは、当社・企業様のいずれにとってもメリットが乏しいため、自然な入れ替わりに沿って進める方針です。潜在戸数は、今後こうしたタイミングで順次収益化していく余地としてご覧いただければと存じます。

Q6. 引越会社向けサービスは利用サービス数が増加する一方で、売上が前年同期比で減少しています。今後のマネタイズ拡大に向けた取り組みを教えてください。

A. 上半期は当初想定していた水準には届きませんでした。前年同期に一時的な収益が計上されていたことが減少の主な要因であり、通期では前年を上回る水準を見込んでおります。引越会社向けサービスは、当社プラットフォームの中では「お部屋探し」の後工程に位置しており、法人向け・不動産会社向けの主要 KPI が拡大すれば、これに連動して引越しの手配

件数も増加する構造です。したがって、まずは上流にあたる主要 KPI の拡大に注力するとともに、外国人材の就労支援など、引越会社様の経営課題の解決につながるサービスの拡充を通じて収益機会を広げてまいります。

Q7. 販管費の削減余地はまだ残っていますか？

A. 残っていると考えております。最も効果が大きいの AI 活用による業務量の削減です。加えて、業務精度の向上により手戻りやお客様からのご指摘が減少し、それに伴う対応工数も削減されます。売上の拡大に伴い、販管費率はさらに低下していくと見込んでおります。

Q8. AI 活用による業務削減とは具体的にどのようなものでしょうか？自社でシステム開発を行っているのでしょうか？

A. はい、自社でシステム開発を行っております。対象としているのは、コールセンターの受電対応や社宅契約に関する事務など、事業の拡大に伴って業務量が増加する領域です。不動産会社様ごとに様式の異なる契約書の読み取りやチェック、手作業で行っていた入力業務の自動化を進めております。

従来は多くの人員と開発期間を要した内容が、AI の活用により少人数かつ短期間で実装できるようになったことが大きな変化です。開発速度の向上と人による確認工数の削減が同時に進むため、今後も社内横断で AI 活用を進め、業務効率化とサービス品質の向上を図ってまいります。

Q9. AI 活用が今後の業績・利益に与えるインパクトはどの程度の規模になりそうですか？

A. 社宅管理業務における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おります。なお、これは特定の業務領域に限った試算であり、AI 活用の効果はこれにとどまりません。上半期の販管費は前年同期比▲6.6%となっており、より広範な業務効率化の成果が表れております。

加えて、当社は主要 KPI の拡大に伴って契約事務やお客様対応の業務量が増加し、人件費が積み上がりやすい構造にありました。AI 活用により、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できるため、削減額そのもの以上に、成長に伴う費用増を抑制できる点に大きな意義があると考えております。今後は、不動産会社様とのシステム連携や社内の契約書チェックなどの領域でさらに効率化を進める計画です。単なる業務の効率化だけでなく、新たなサービスやビジネスの創出につなげていきたいと考えております。

Q10. 成長は自社単独（オーガニック）で進める方針ですか？アライアンスの考え方を教えてください。

A. 自社単独の成長と提携による成長の両輪があると考えております。

当社は「新生活を迎える方に最適なサービスを提供する」ことを事業の軸としており、自社単独の営業活動に加えて、パートナー企業様との連携による成長を重視しております。当社は、全国の不動産会社様とのネットワーク、契約業務を代行できる機能、当社が転貸することでご提供できるユーザーメリットを有しております。そのため、新生活を迎えるお客様を顧客層とする企業様や、会員基盤をお持ちの企業様にとって、当社と組むこと自体がメリットとなるサービスをご提供できる点が強みです。実際に、福利厚生サービス事業者様などとの連携を通じて、双方の顧客基盤を活かした取り組みを進めております。

Q11. ベネフィット・ワン社との関係性について、第一生命グループの完全子会社化後に変化はありましたか？

A. 関係性に変化はなく、当社がご提供できるサービスの幅が広がったことにより、連携はより強固なものとなっております。今後も福利厚生分野での協業を通じて、双方の顧客基盤の拡大に取り組んでまいります。

Q12. 転勤市場におけるシェア拡大の余地や、市場の上限をどのように見えていますか？

A. 当社の事業機会は転勤市場に限定されるものではありません。当社の法人向けサービスは、転勤時の社宅手配にとどまらず、企業名義で住居を契約し、従業員の可処分所得の向上と企業側の社会保険料負担の軽減が期待できる福利厚生社宅制度（「ベネフィット社宅」）により、対象市場を一般市場へと拡大しており、転勤の有無にかかわらず、企業とそこで働く従業員の住まい全般が対象となります。

加えて、社宅化されない従業員個人のお部屋探し、外国人材の住まいの支援まで含めると、対象市場は国内で新生活を迎えるすべての方に広がります。現時点の当社シェアは大手事業者と比較しても限定的であり、成長余地は大きいと認識しております。当社は 2028 年に営業利益 20 億円という目標を掲げており、その達成に向けて対象市場の拡大と収益化を進めてまいります。

Q13. 外国人材の就労支援について、中長期的にどの程度の事業規模を期待していますか？

A. 現時点で具体的な数値目標は開示しておりませんが、当社のプラットフォームを最も活かせる事業領域の一つと考えております。当社は引越会社様との業界最大級のネットワークを有しており、人材不足を背景に、外国人材の受け入れに関するご相談を多数いただいております。

すでに中国・ベトナムなどからお越しになった方が引越会社様で就業されている実例があり、受け入れ企業様からも高い評価をいただいております。人材のご紹介・教育から、お部屋探し、ライフライン手配、生活サポートまでをワンストップで支援できる点が当社の強みであり、実績を積み上げながら事業規模の拡大を図ってまいります。

Q14. 季節性のあるビジネスモデルと理解していますが、閑散期である下期の収益を下支えする施策はありますか？

A. 3月・4月に人の異動が集中するという国内の慣行があるため、季節性を完全に解消することは難しいものの、平準化に向けた取り組みを継続しております。実際に、上場当初と比較して四半期業績の振れ幅は緩やかになってきております。

背景としては、人員を大幅に増やす必要性が低下したこと、システム開発が一定の水準まで進み、従来は外部に委託していた開発をAI活用により社内に対応できるようになったことにより、下期の費用が抑制されている点が挙げられます。今後も、ストック型収益である社宅管理サービスの積み上げを中心に、収益の安定化を図ってまいります。

Q15. ガバナンス強化に向けた取り組みを教えてください。

A. 2026年4月21日に公表いたしました、当社子会社における不適切な資金流出に関する事案を踏まえ、親会社によるモニタリングが十分でなかった点を原因の一つとして認識し、以下の取り組みを実施しております。

- ・当該子会社の解散・清算の決定（2026年7月29日公表）ならびに、その事業を当社が承継することによる管理体制の一元化
- ・グループ全体を対象としたコンプライアンス研修の実施と、発生原因・背景の共有
- ・申請および承認に関する権限の明確な分離による、特定個人への権限集中の防止
- ・子会社の経営陣に対する取締役会および監査役会によるモニタリングの強化
- ・子会社に限らないグループ全体の管理・モニタリング体制の強化

引き続き、グループ全体で不正の防止と早期発見が可能な体制の構築に努めてまいります。

Q16. 上場維持基準（流通株式比率）への対応状況を教えてください。

A. 2026年3月27日付で「上場維持基準の適合に向けた計画」を開示し、流通株式数の増加による流通株式比率25.0%以上の達成に向けて、各種取り組みを進めております。

当社が算出した2026年6月30日時点の状況では、上場維持基準のうち流通株式比率が22.0%と基準に達しておらず、株主数・流通株式数・流通株式時価総額・純資産の額の4項目は適合しております。なお、これらは当社の算出による参考値であり、適合状況は事業年度の末日（2026年12月31日）を基準日として判定されます。

本計画に掲げた取り組みの一環として、2026年8月21日、当社役員2名が所有する当社株式190,000株（2026年6月30日現在の発行済株式総数に対し約3.5%）について、立会外トレードによる売却が実施されました。役員が所有する株式は流通株式から除外されるため、本売却により当該株式が新たに流通株式に含まれることとなり、流通株式比率は上昇する見込みです。なお、売却後の流通株式数および流通株式比率は、東京証券取引所による確認を経て確定するため、現時点で確定した数値をお示しすることはできません。また、本売却は既存株式の移動であり発行済株式総数に変更はないため、株式価値の希薄化は生じず、2026年12月期の連結業績に与える影響もございません。

今後も、従業員に付与したストックオプションの行使促進や、個人投資家向けを含む IR 活動など、本計画に掲げた各施策を着実に実行し、計画期間である 2026 年 12 月 31 日までに流通株式比率 25.0%以上の達成を目指してまいります。詳細は、2026 年 8 月 28 日付「(開示事項の経過) 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」をご参照ください。

Q17. 今年度の株主優待について、変更または廃止の予定はありますか？

A. 現時点で変更・廃止の予定はございません。内容に変更が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。なお、株主優待制度の詳細は、当社ウェブサイトの IR ページに掲載しております。

Q18. 業績に対して株価や出来高が伸び悩んでいるように感じますが、増配や自社株買いなどの株主還元は検討していますか？

A. 株主還元は今後も継続していく方針です。配当および株主優待を通じた還元を継続しつつ、成長投資とのバランスを踏まえて検討してまいります。自社株買いにつきましては、現在は流通株式比率の向上を優先すべき局面にあることから、現時点では実施を予定しておりません。今後の資本政策の選択肢の一つとして、状況に応じて検討してまいります。

株価につきましては、当社の事業内容や収益構造について、私どもからの情報発信がまだ十分でないと認識しております。業績の着実な積み上げと、分かりやすい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。

以上