



2025年10月3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 (2025年8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8月8日に公表した2025年12月期第2四半期決算について、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. 上期までの結果をどう捉えていますか？

A. 不動産会社向けサービスで大手クライアントとのシステム連携が第2四半期にずれたこと、法人企業向けサービスで想定した依頼数がこなかったこと、それぞれの影響により計画を下回りました。一方で、第2四半期からは不動産会社向けサービスにおける、既存の大手クライアントとのシステム連携の強化や、不動産業務システム会社との連携がスタートしており、下期に向けて順調に進捗しております。加えて、昨年特有のコストが今期は発生しないことや、不動産会社向けサービスのコールセンター業務のラストワンマイル社との連携により繁忙期に向けた人員・教育コストを削減できる体制となっております。これらの理由から、下期でも利益を積み上げていく計画となっております。

Q2. 今後も下期で利益を積み上げていく計画でしょうか？

A. 業績の状況に応じて判断してまいります。年度によっては、業務が落ち着いている下期に新たな投資を行うこともあり、今後も上期の状況などを踏まえ柔軟に決定していく方針です。

Q3. 不動産会社向けサービスにおけるシステム連携について詳しく教えてください。

A. システム連携は2つあり、1つは既存クライアントである大手不動産会社とのシステム連携です。これにより、不動産会社からのお客様情報の連携が今までよりもスムーズになり、依頼漏れも発生しないというメリットがございます。もう1つは不動産会社向けの基幹システムを提供している企業との連携です。これにより基幹システムを利用する不動産会社からのお客様情報の連携が見込めるというものです。それぞれ当社への依頼数増加を目的とした施策となっております。

Q4. 不動産会社とのシステム連携の座組は今後も増えていくのでしょうか？

A. はい、今後も増やしていきたいと考えています。

Q5. 法人企業向けサービスの依頼数が下回った理由は何ですか？

A. 主に以下の2点が要因です。

1. 大手クライアントとの運用調整に時間がかかり利用開始が遅れたこと。
2. 法人に事前にヒアリングしていた想定件数を下回ったこと。

1については、今回の経験を今後の大手クライアント対応に活かし、調整スピードを高めてまいります。2については、ヒアリング精度の向上を図ることで改善していきます。

Q6. 不動産会社向けサービスの粗利が下がっているのはなぜでしょうか。

A. 販管費で計上されていた費用が、原価へ移ったことが要因となっており、具体的には下記2点の影響によるものです。

1. 不動産会社への支払手数料(販管費)を、成果報酬型(原価)へと取引条件を変更したこと。
2. ラストワンマイル社とのコールセンター連携により、連携した情報に対する売上とその原価計上が行われるようになったこと。

両施策ともに、販売促進費や情報対応の人件費を削減する効果があり、その結果、営業利益率は向上しております。これは当社がお部屋探しの件数(送客数)を年々増加させたことで交渉力が高まった結果、可能となりました。

Q7. 2028年に営業利益20億円と出されていた目標に対して計画は順調ですか？

A. 計画は順調に進捗していると考えています。営業利益20億円の目標をできるだけ早期に達成することを目指しており、その過程においては、毎年度の目標とのバランスを踏まえ、成長のために必要な投資は適切に行いながら、中長期的な利益成長の実現に取り組んでまいります。

Q8. 今年度の株主優待の実施・変更の予定はありますでしょうか？

A. 今年度の株主優待については、現状、変更の予定はございません。

以上