



2026年1月7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11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11月14日に公表した2025年12月期第3四半期決算について、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、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. 第3四半期の業績をどう評価していますか？

A. 売上高はやや伸び悩みましたが、利益面については概ね計画通りに推移しています。売上高に関しては、第1四半期において一部の新商材・新規取り組みの立ち上がりが当初想定を下回った影響が大きく、収益性を重視した観点から、人員や経営リソースの見直し・再配分を行いました。当該取り組みは売上規模に比して利益への寄与が限定的であったため、本業を中心とした収益基盤の強化を優先する判断としています。その結果、グループ全体としては利益水準を維持し、一定の上振れ余地を残しつつも、概ね想定通りに推移したと評価しています。

Q2. 不動産会社とのシステム連携の進捗はいかがでしょうか？

A. 大型案件のシステム連携については完了し、すでに稼働を開始しています。そのため第3四半期以降の利益にも影響を及ぼしております。

Q3. 法人向けサービスにおいて、転貸戸数の獲得が想定より少なかった要因は何でしょうか？

A. 当期は、将来的な拡大余地の大きい大型案件の開拓を優先した結果、導入までに一定の準備期間を要する案件が中心となりました。特に大手企業では、運用やシステム連携を含めた丁寧な調整を進めたことで、期中の戸数計上は緩やかな推移となっています。こうした経験を踏まえ、来期に向けて法人営業体制を再設計し、人的リソースの重点配置と組織強化を実施しました。すでに体制整備は完了しており、今後は大型案件の本格稼働と新規獲得の両面から、転貸戸数の着実な積み上げを見込んでいます。

Q4. 販管費が減少した理由は何でしょうか？

A. 生産性の向上により、繁忙期に向けた人件費や教育コストを削減できているためです。また、昨年特有の一時的なコストが今期は発生していないことも要因となります。

Q5. 来期も販管費は減少するのでしょうか？

A. 当社では、売上成長を継続しながら、業務効率化やオペレーションの最適化を通じて、生産性の向上に取り組んでおり、売上高に対する販管費率については中長期的に低減させていく方針です。

一方で、事業拡大に必要な人材投資やシステム投資は継続するため、販管費の絶対額については売上高の成長に応じて一定程度増加する見込みです。

今後も成長投資とコストコントロールのバランスを取りながら、収益性の向上を図ってまいります。

Q6. CTO 就任の背景と、期待する役割について教えてください。

A. 当社は、法人企業や新生活関連事業者向けの営業活動を通じて新生活サービスプラットフォームを拡大してきました。今後は成長加速に向け、営業力とテクノロジーの融合を重視します。『社宅ラクっと NAVI®』の利用拡大やインバウンド向けなど新サービスの展開に伴い、技術基盤の強化や生成 AI・データ活用による利便性向上が重要となっています。これらを推進するため CTO 職を新設し、経営・技術の両面で実績を持つ久保慶護が就任しました。

Q7. 配当および株主優待について、これまでの方針から変更する予定はありますか？

A. 変更はありません。配当および株主優待については、これまで公表している計画通り継続する方針です。配当性向は 30%を目安としており、株主優待についても従来通り実施する予定です。今後変更が生じた際には、適時適切に情報開示を行ってまいります。

以上