



2025年12月期 通期決算

# 決算説明資料

2026年2月13日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

# INDEX

1. 2025年12月期 概況	02
2. 2026年12月期 通期業績予想	10
3. 事業説明	14
4. Appendix	21

# 1. 2025年12月期 概況

---

2. 2026年12月期 通期業績予想

3. 事業説明

4. Appendix

# 連結業績ハイライト

売上利益ともに過去最高を更新 当期純利益は通期計画を達成

売上高

計画  
達成率  
93%

43.6 億円

前年同期比

+21.7%

営業利益

計画  
達成率  
95%

7.6 億円

前年同期比

+67.0%

当期純利益

計画  
達成率  
100%

5.3 億円

前年同期比

+56.9%

# 連結業績トピックス

下期は前年比で+30%の増収と+3億の増益 利益体質がさらに向上

下期売上高

**18.9** 億円

前年同期比

**+30.0%**

下期営業利益

**2.0** 億円

前年差

**+3.3** 億

下期販管費

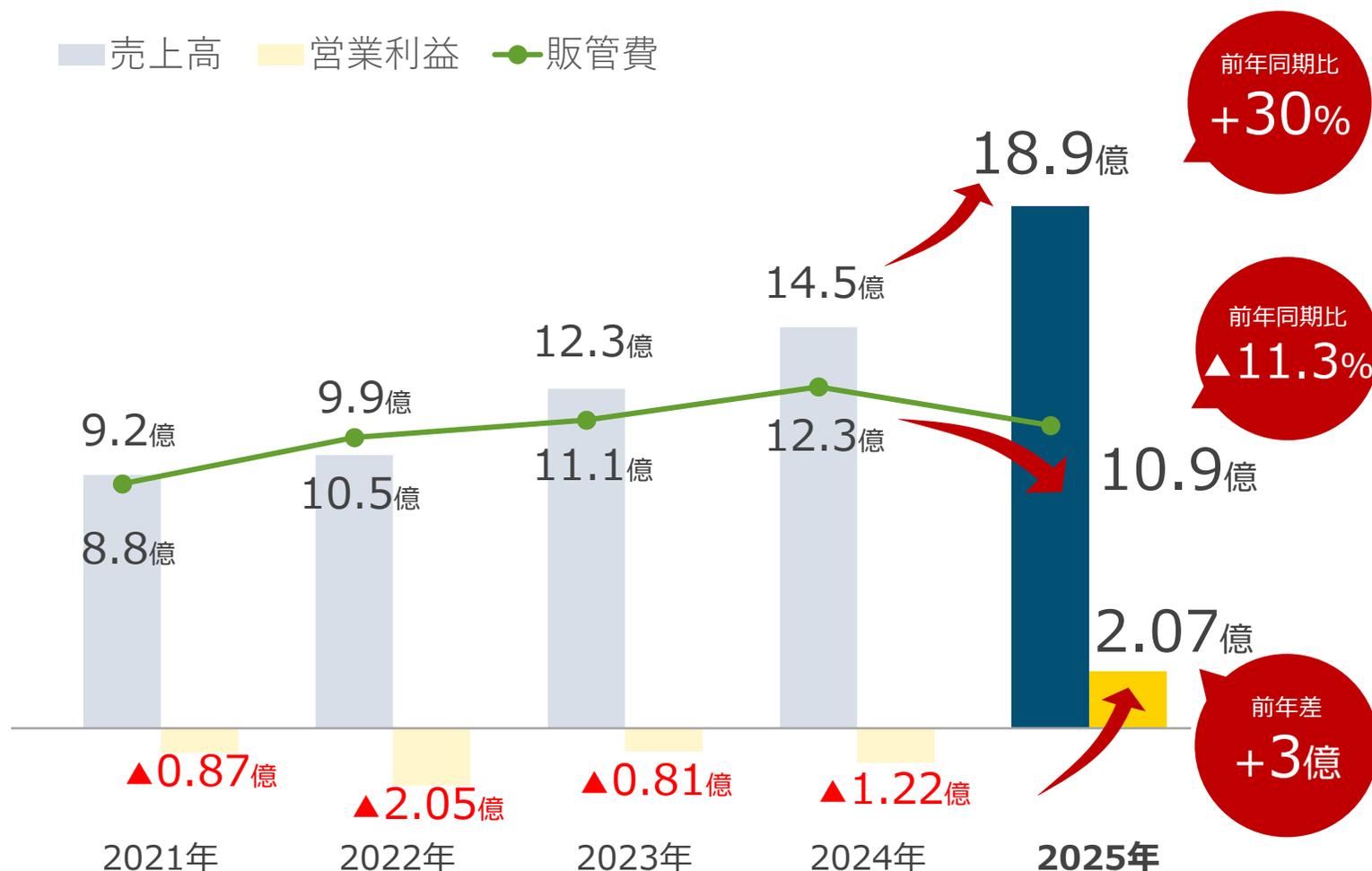
**10.9** 億円

前年同期比

**▲11.3%**

## 5年の下期業績推移

## 下期黒字は上場来初



## ○ 売上高

2Q以降の施策が順調に進捗  
不動産向け法人向けともに、  
ユーザー数と単価が順調に成長

## ○ 販管費

- ・ 来期以降も増加見込み無し  
→ 繁忙期にむけた教育コストが減少。  
取引条件の変更により販売促進費  
が原価へ変わった分が削減。
- ・ 今期のみ削減（前年特有コスト）  
→ コールセンター移転費用  
決算賞与

# 主要KPI

先行指標は順調に増加 来期ユーザーが順調に積み上がる

転貸戸数

**54,459**戸

前年同期比

**+22.0%**

法人企業数

**4,016**社

前年同期比

**+8.2%**

主要サポート数

**515**万件

前年同期比

**+15.5%**

## 連結サマリー

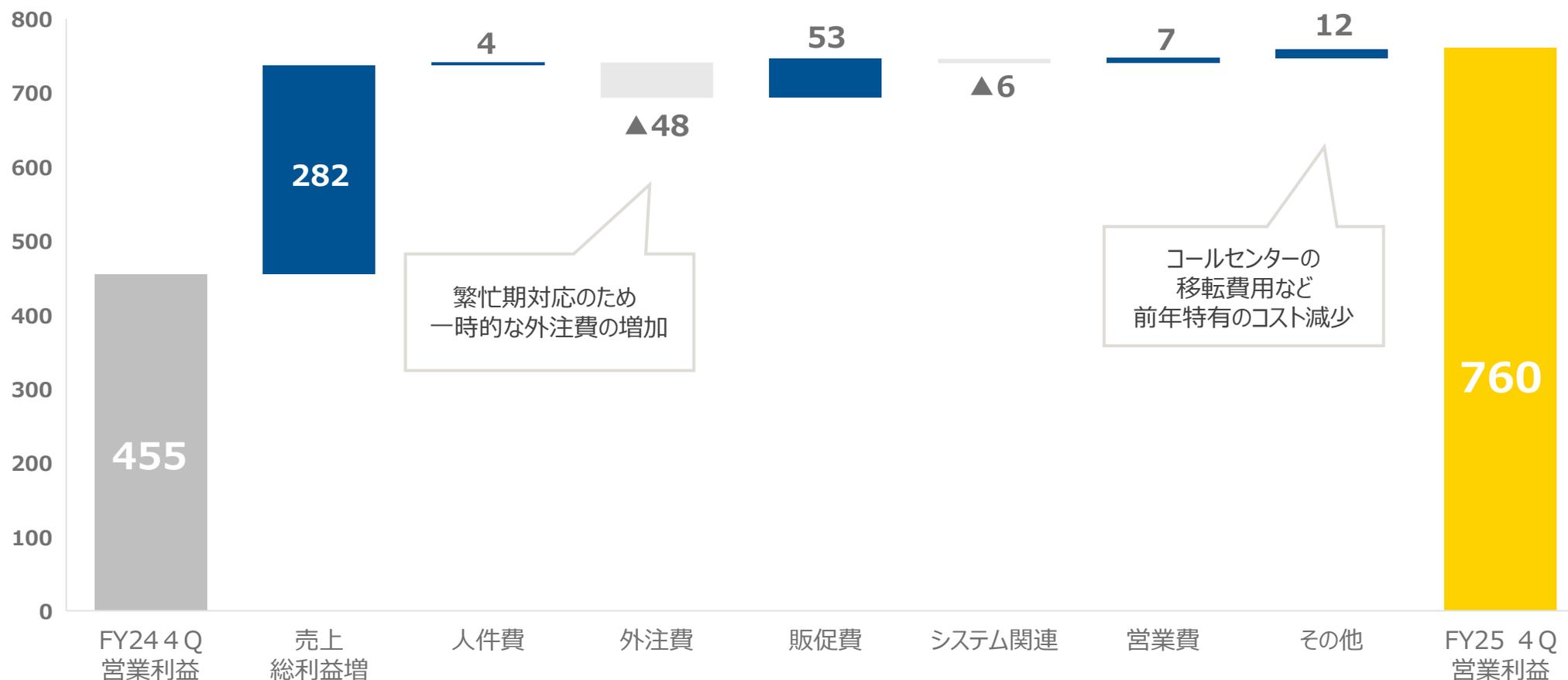
(単位：百万円)

	4Q			累計		
	FY25 実績	FY24 実績	増減率	FY25 実績	FY24 実績	増減率
売上高	<b>909</b>	<b>759</b>	<b>+19.8%</b>	<b>4,364</b>	<b>3,586</b>	<b>+21.7%</b>
不動産会社向けサービス	491	391	+25.3%	2,160	1,717	+25.8%
法人企業向けサービス	354	309	+14.3%	1,877	1,626	+15.5%
引越会社向けサービス	64	57	+11.9%	325	242	+34.3%
売上総利益	<b>632</b>	<b>566</b>	<b>+11.7%</b>	<b>3,135</b>	<b>2,853</b>	<b>+9.9%</b>
不動産会社向けサービス	264	230	+15.0%	1,166	1,140	+2.3%
法人企業向けサービス	312	285	+9.5%	1,690	1,502	+12.5%
引越会社向けサービス	55	50	+8.8%	279	210	+32.6%
販売管理費	<b>571</b>	<b>682</b>	<b>▲16.2%</b>	<b>2,375</b>	<b>2,398</b>	<b>▲1.0%</b>
営業利益	<b>60</b>	<b>▲116</b>	-	<b>760</b>	<b>455</b>	<b>+67.0%</b>
経常利益	<b>61</b>	<b>▲100</b>	-	<b>765</b>	<b>474</b>	<b>+61.3%</b>
当期純利益	<b>65</b>	<b>▲52</b>	-	<b>531</b>	<b>338</b>	<b>+56.9%</b>

## 営業利益

2 Q以降は計画通り増収とコスト減少により大きく増益

(単位：百万円)



# 連結BSと連結CF

転貸事業に係る敷金などの影響で固定資産・負債は膨らむ傾向にある

(単位:百万円)

## 連結BS

	FY25 実績 (12月末時点)	FY24 実績 (12月末時点)	増減率
流動資産	5,257	4,166	+26.2%
うち現金及び預金	2,320	1,914	+21.2%
固定資産	2,230	1,660	+34.4%
総資産	7,488	5,826	+28.5%
流動負債	2,960	2,313	+28.0%
固定負債	1,868	1,262	+48.0%
株主資本	2,646	2,249	+17.6%
新株予約権	12	2	+549.3%
純資産合計	2,658	2,251	+18.1%
負債純資産合計	7,488	5,826	+28.5%

(単位:百万円)

## 連結CF

	当連結会計期間 (2025年1月~2025年12月)
税金等調整前当期純利益	765
営業活動によるキャッシュ・フロー	963
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 480
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 117
現金及び現金同等物の増減額	406
現金及び現金同等物の期首残高	1,914
現金及び現金同等物の期末残高	2,320

1. 2025年12月期 概況

2. 2026年12月期 通期業績予想

3. 事業説明

4. Appendix

## 2026年12月期 通期業績予想

売上高は前年比+22.6% 営業利益は+44.7%

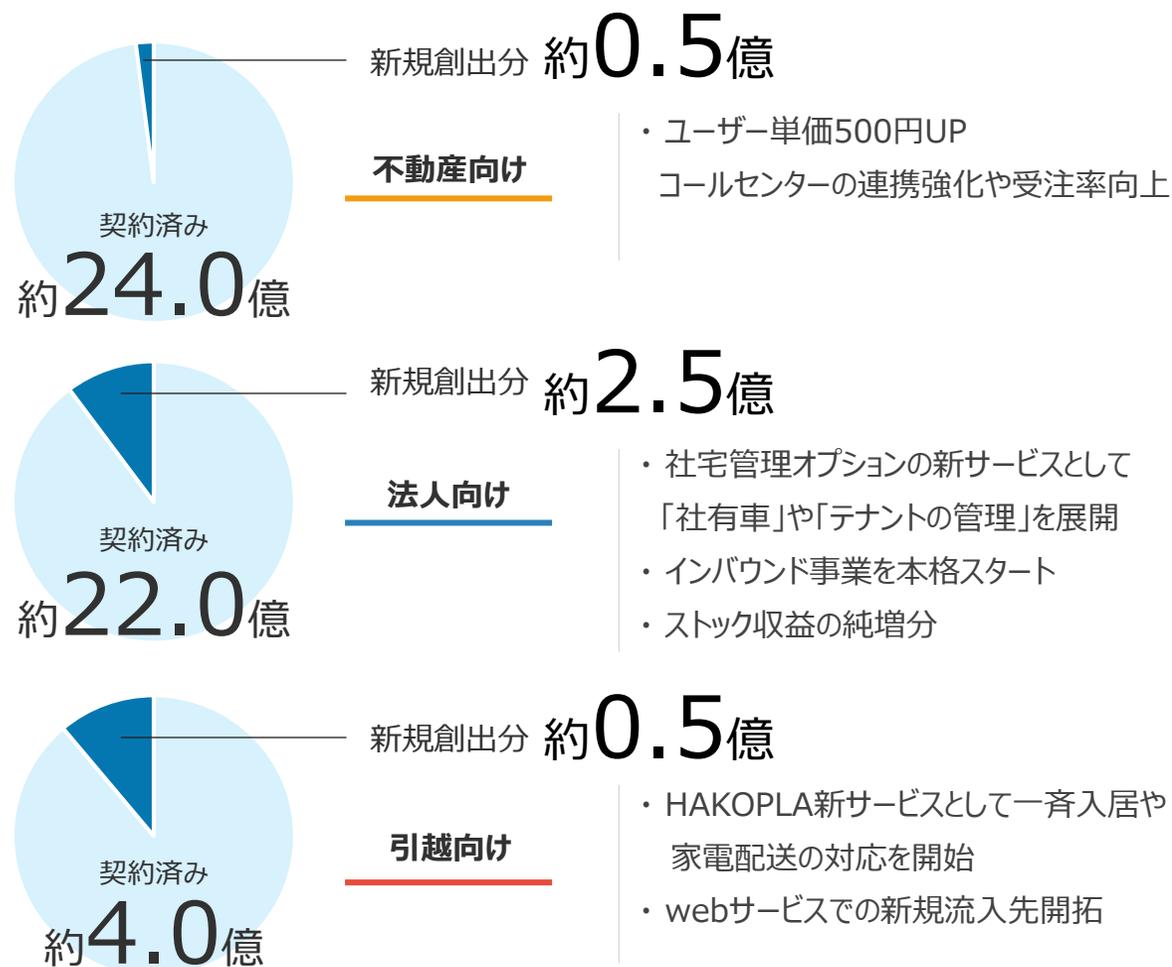
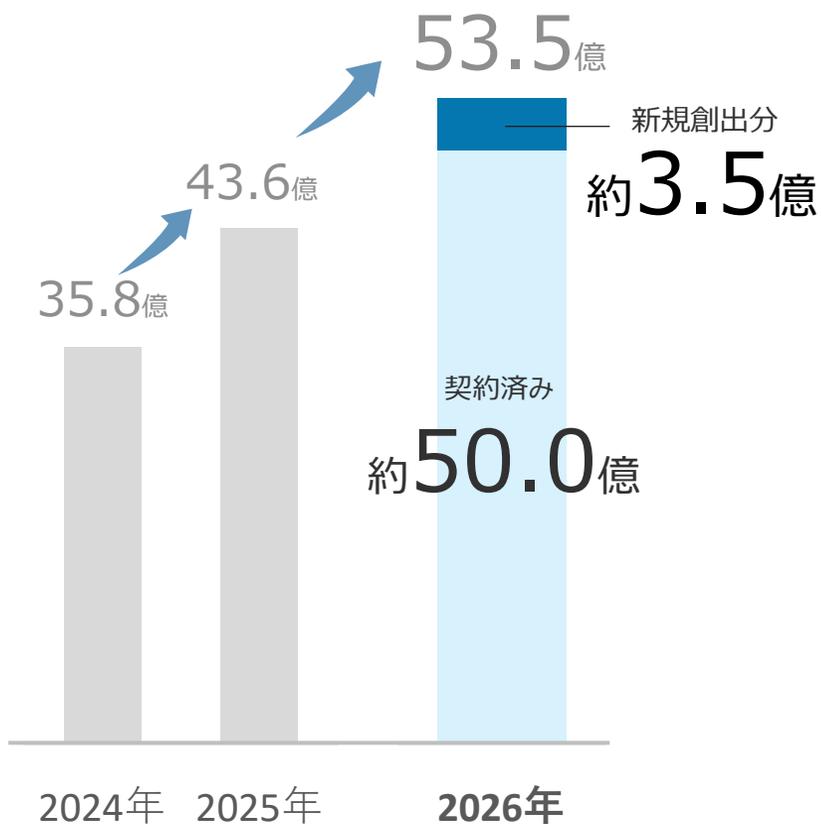
	FY26 計画	FY25 実績	増減	増減率
売上高	<b>5,350</b>	4,364	+985	+22.6%
営業利益	<b>1,100</b>	760	+339	+44.7%
経常利益	<b>1,105</b>	765	+339	+44.4%
当期純利益	<b>750</b>	531	+218	+41.1%

単位:百万円

## サービス別売上高成長計画

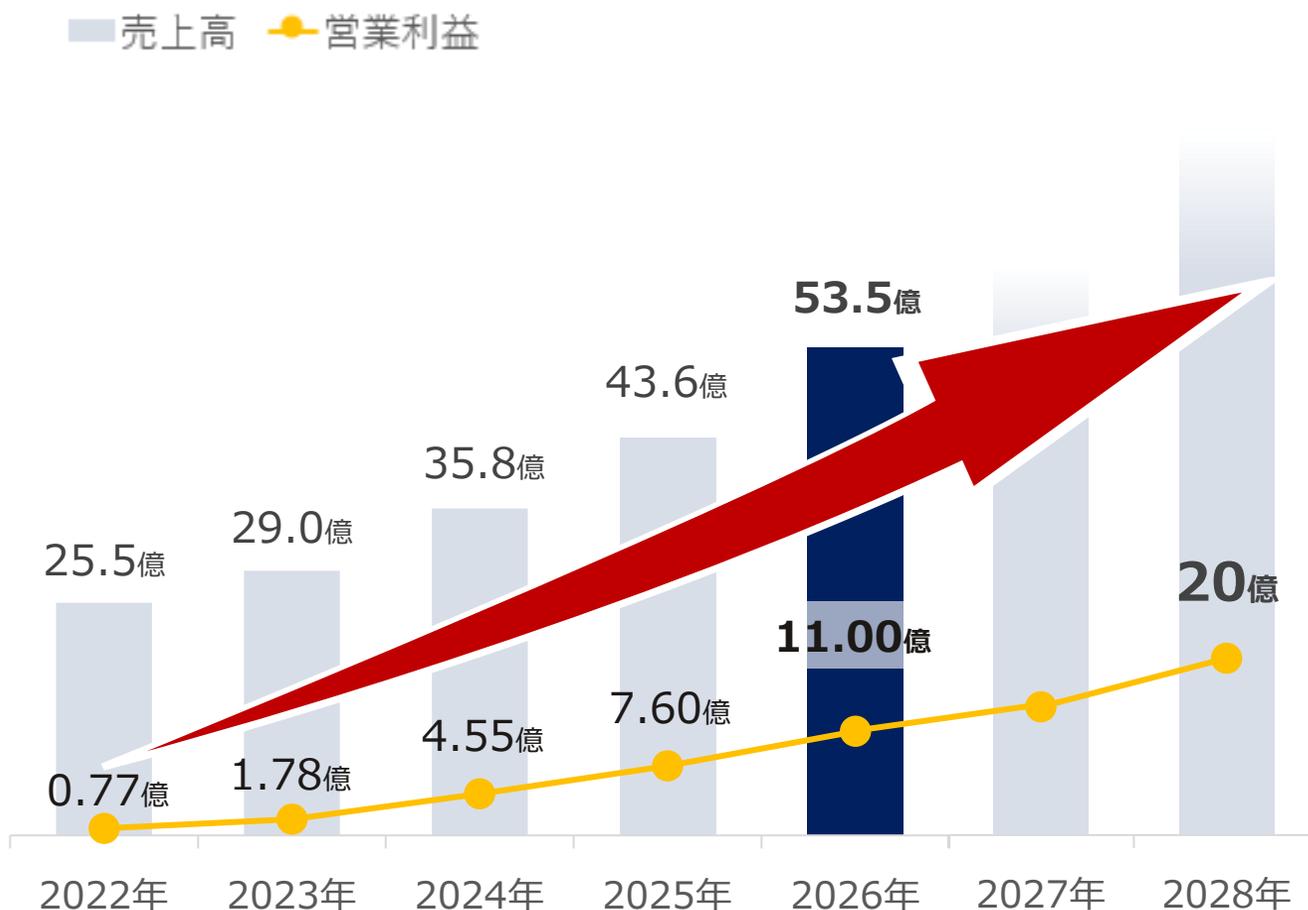
増収計画の内 約93% は2025年契約済みの案件

## ▼ 3年売上高推移



## 5年業績推移と営業利益20億にむけて

利益創出力は加速 営業利益20億に向けて順調に成長



CAGR

売上高 : 20.3%

営業利益 : 93.9%

※2022年～2026年で算出

5年間で売上は2倍以上、  
営業利益は15倍に成長  
営業利益率は3.0%→20.5%

1. 2025年12月期 概況

2. 2026年12月期 通期業績予想

**3. 事業説明**

---

4. Appendix

## 事業概要

## 新生活の「最上流」であるお部屋探しを握る

全てのライフイベントは「お部屋探し」から始まります。  
リベロはこの最上流の情報を、法人向け、個人向けの多面的なサービスで獲得していきます。



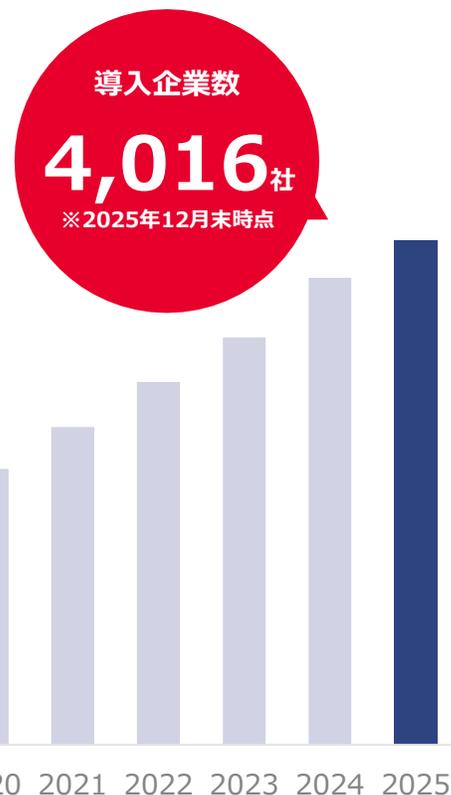
# 事業概要

## 導入企業数は**4,000社**を突破 市場拡大で**成長加速**

### ▼ 社宅ラクッとNAVI導入社数推移

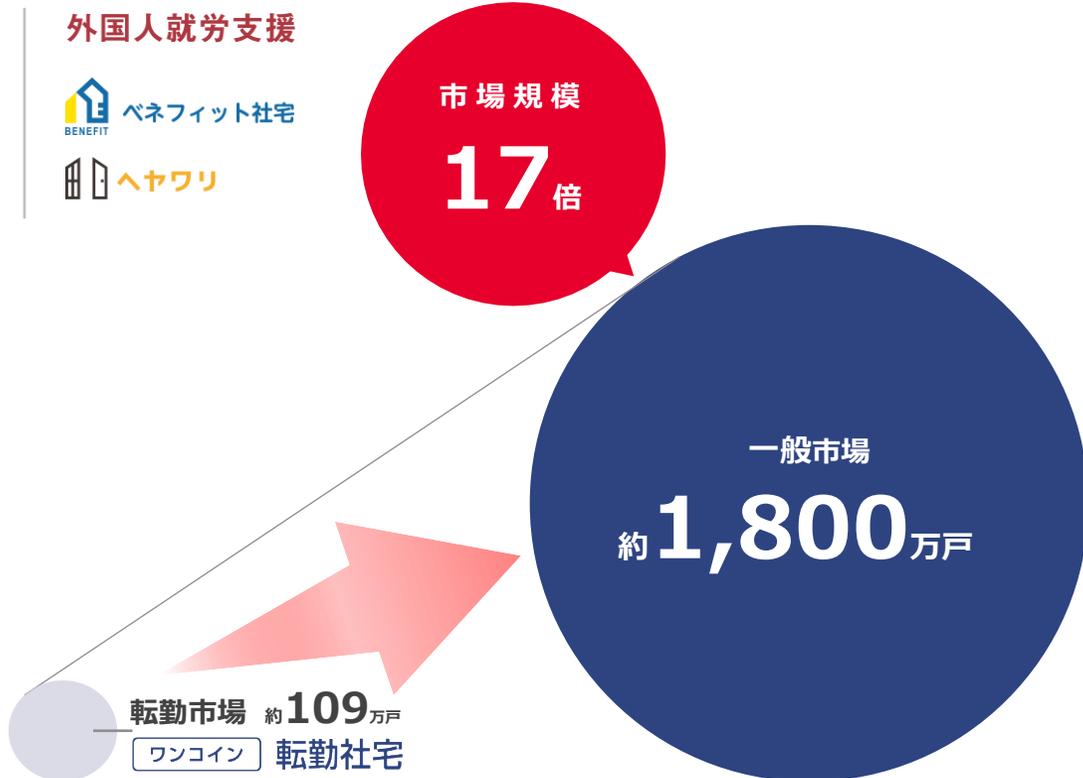


### 堅調な成長



### ▼ 新サービスによる市場規模拡大

### 市場拡大



# 事業モデル

## フロー収益とストック収益の両立モデル



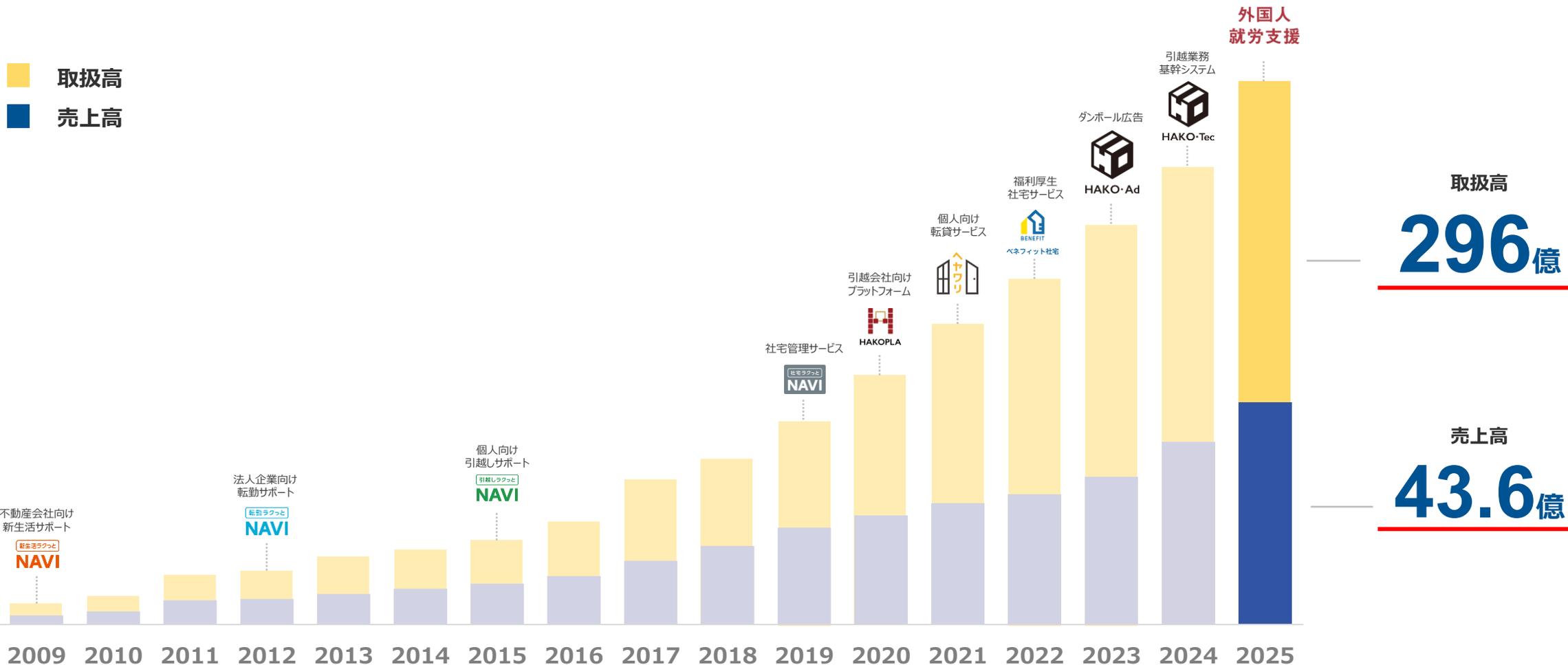
# 当社の強み

## お部屋探しを起点とした相互送客が生む好循環



# サービスと業績推移

## 16期連続増収



# 新生活サービスプラットフォーム

## 日本全国に対応した業界最大級のネットワーク



**LIVERO**  
新生活サービス  
プラットフォーム

社宅ラックと NAVI 新生活ラックと NAVI  
ヘヤワリ HAKOPLA



不動産会社  
**753社**

業界  
最大級



引越会社  
**225社**

保有トラック数  
業界No.1



ライフライン会社  
**101社**

日本全国  
カバー

引越しをする人（転居者）

# MATCHING

新生活関連サービス事業者

1. 2025年12月期 概況

2. 2026年12月期 通期業績予想

3. 事業説明

4. Appendix

# 転貸戸数詳細

実管理・潜在戸数は順調に増加 新規契約数は前年を下回る

新規獲得戸数

**1,898**戸

前年同期比

**▲27.4%**

実管理戸数

**23,345**戸

前年同期比

**+30.3%**

潜在戸数

**29,948**戸

前年同期比

**+17.6%**

## 4 Qサービス別ハイライト

	前年同期比	概況
売上	<b>+ 19.8%</b>	前年法人サービスの収益が一部4Qに偏った影響もあり大きな増加とはならなかったが、全サービス順調に成長。
営業利益	前年差 <b>+ 1.7億円</b>	コールセンターの生産性向上による利益率の大幅改善と前年特有のコストが削減。 4Qでの黒字は上場来初。

	売上高 前年同期比	概況
不動産	<b>+ 25.3%</b>	大手クライアント連携などの取組みが売上の伸びに影響。 ユーザー数は大幅に増加し、単価も増加。
法人	<b>+ 14.3%</b>	ユーザー数、単価ともに堅調に成長。 組織変更で新規契約の体制を強化、転貸戸数獲得のスピードアップを図る。
引越し	<b>+ 11.9%</b>	サービス利用数が順調に増加。 特にHAKO-Tecが成長を牽引。

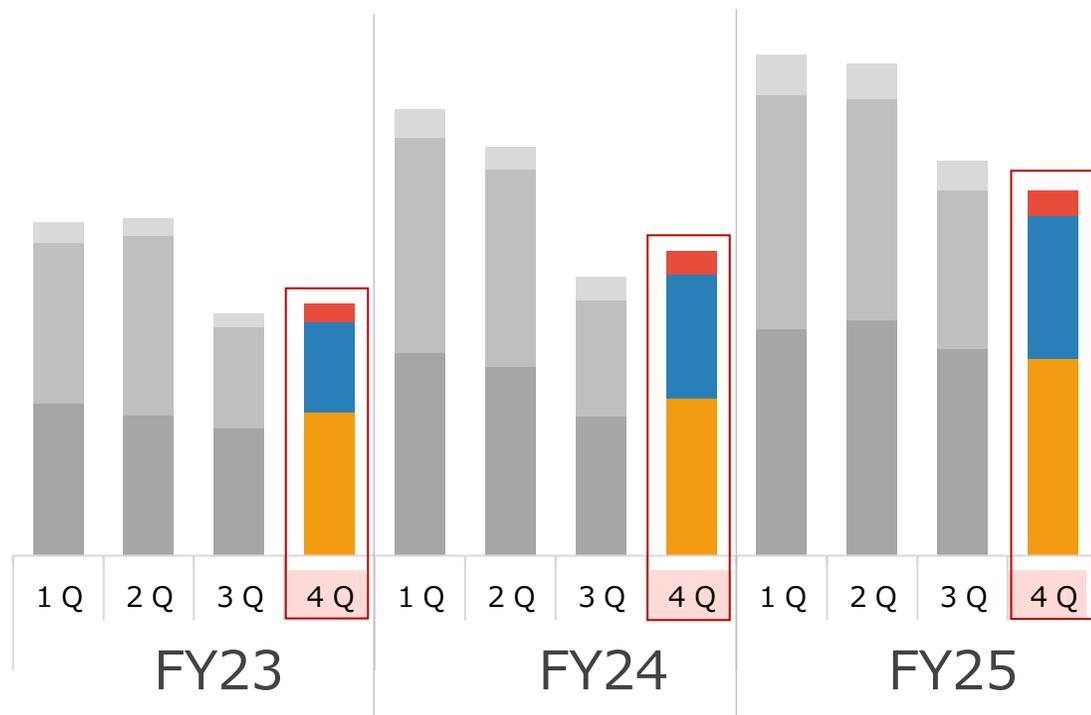
# 連結売上高の四半期推移（サービス別）

大手クライアントとの連携が計画通り進み、前年同期比 + 19.8%の成長

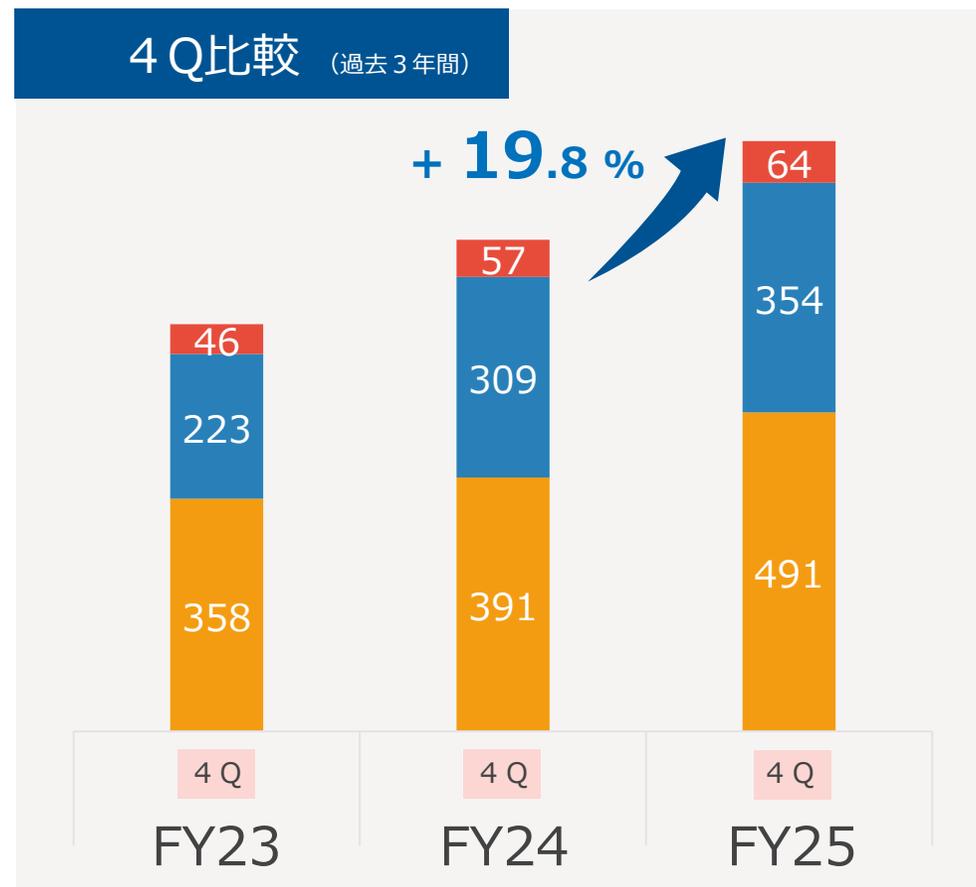
## 過去3年の四半期推移

(単位：百万円)

■ 不動産会社向けサービス ■ 法人企業向けサービス ■ 引越会社向けサービス



## 4Q比較 (過去3年間)



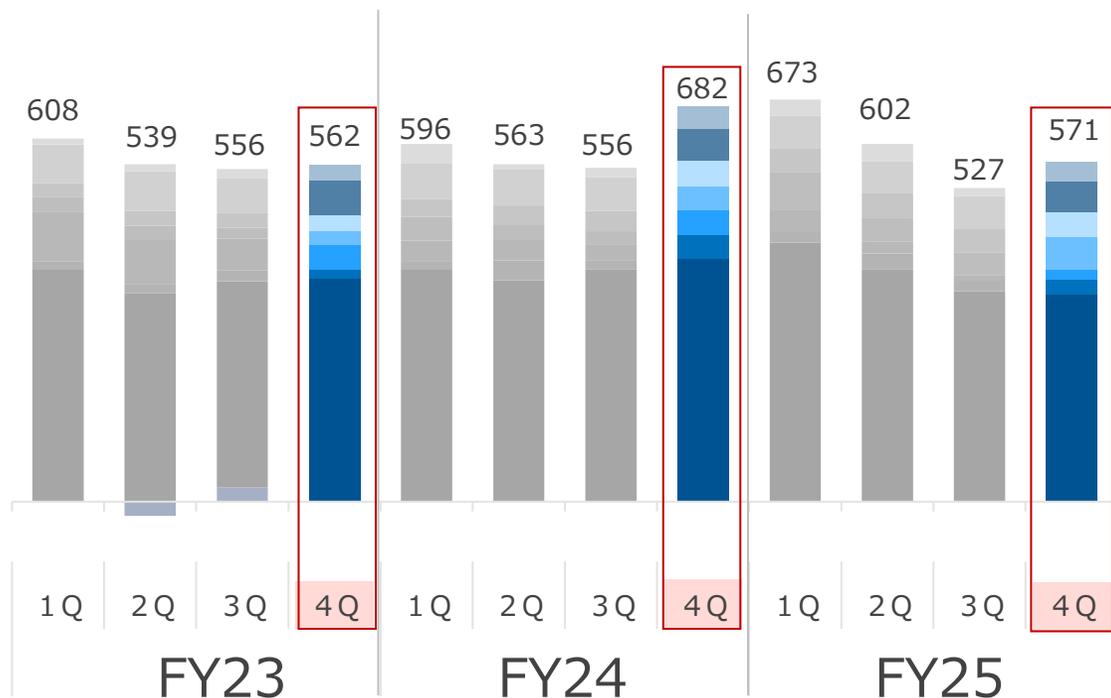
# 販管費の四半期推移

前年同期比 ▲16.2% 3Q以降の繁忙期にむけた教育コストが減少 来期以降も継続

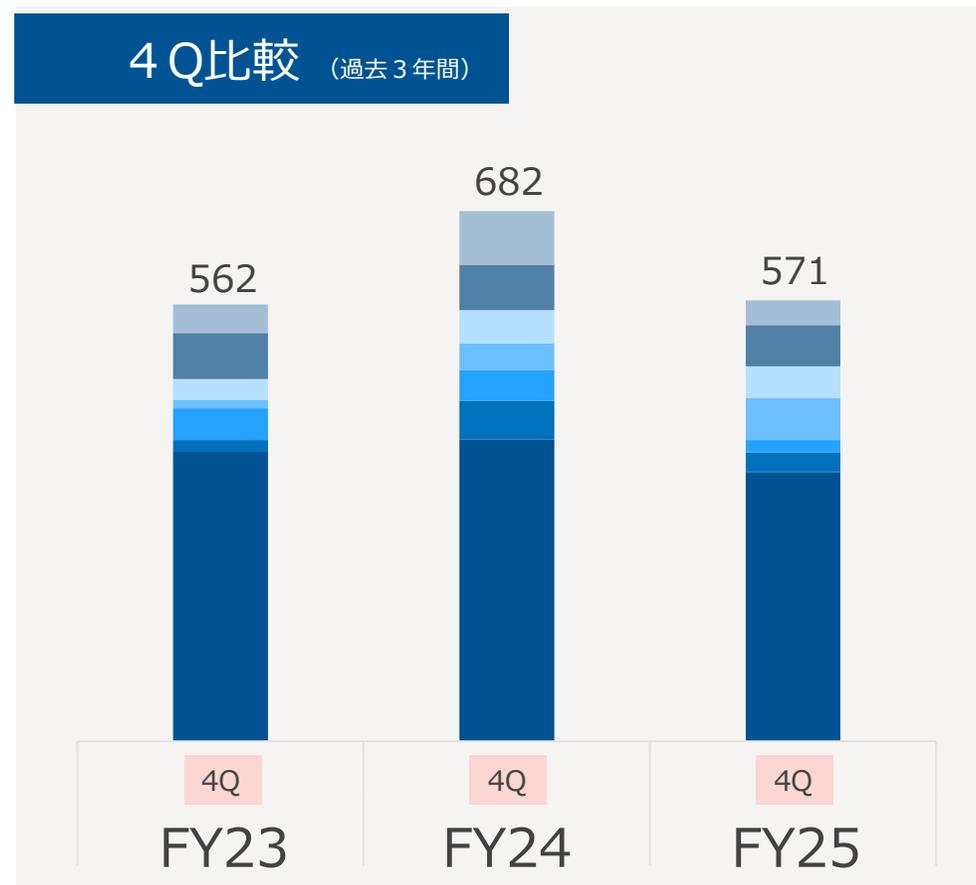
## 過去3年の四半期推移

(単位: 百万円)

■人件費 ■営業費 ■販促・広告 ■業務委託費 ■システム関連 ■地代家賃 ■給与手当戻入(販促協賛金) ■その他

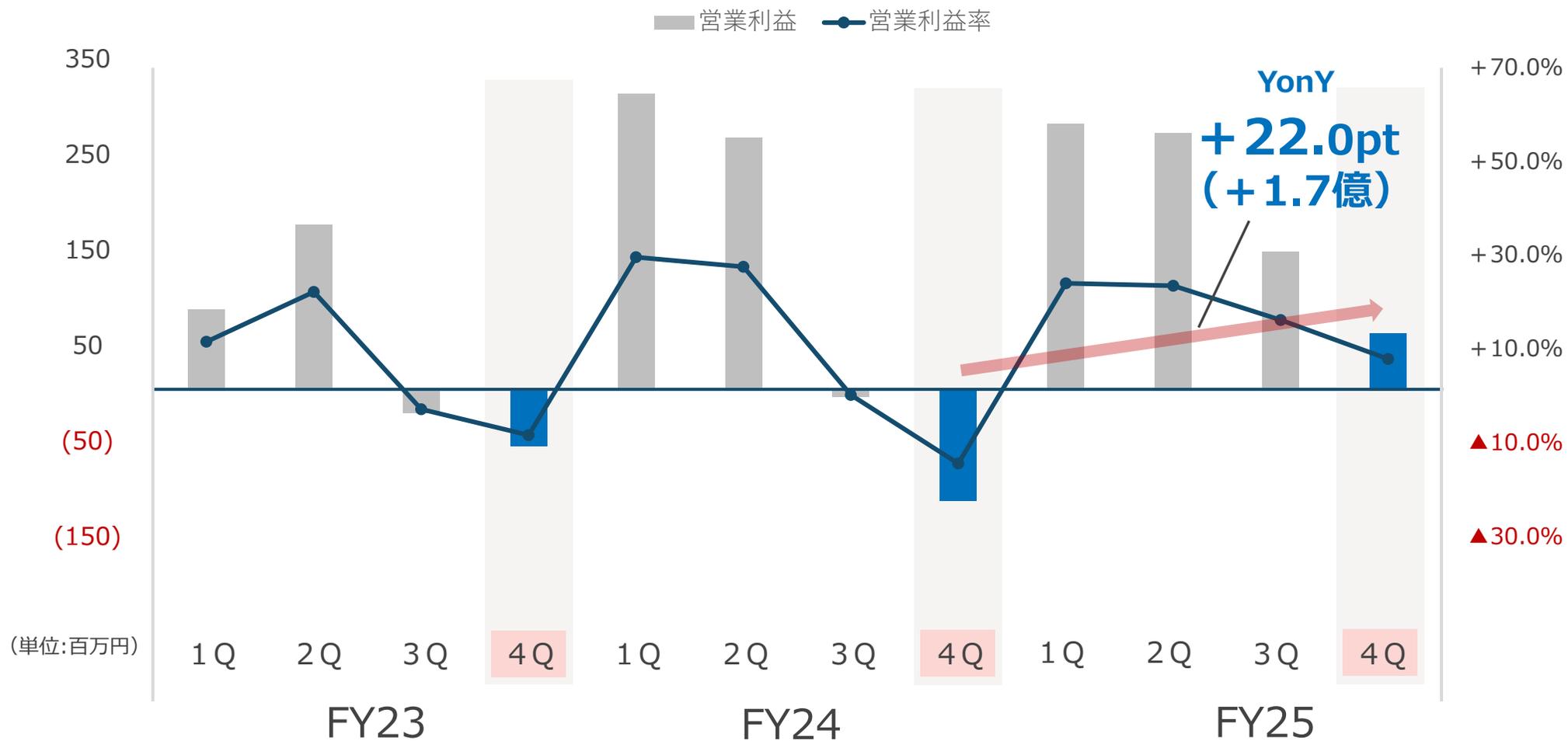


## 4Q比較 (過去3年間)



# 営業利益・営業利益率の四半期推移と前年差

営業利益は大きく増加 4Q黒字は上場来初

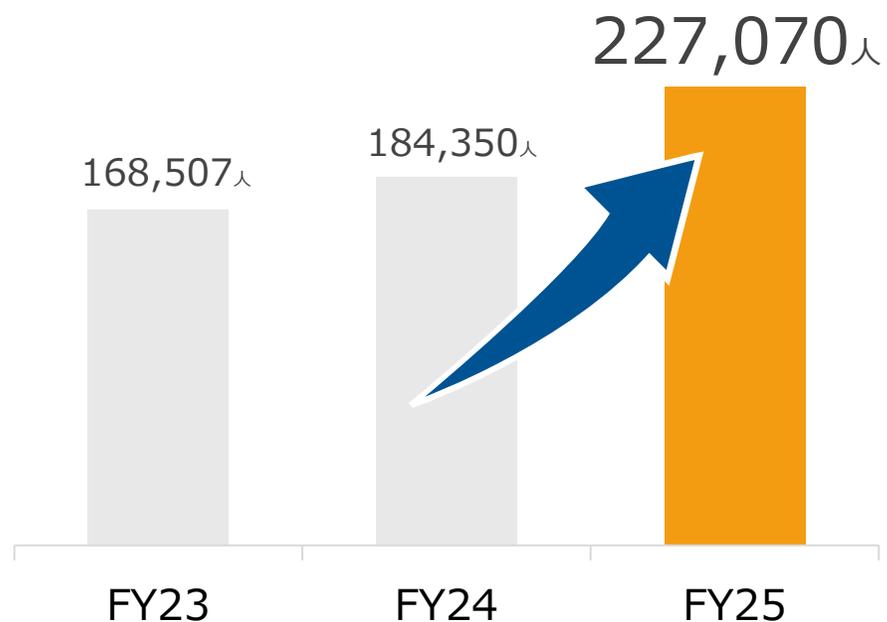


## 不動産会社向けサービス

ユーザー数・単価ともに順調に増加

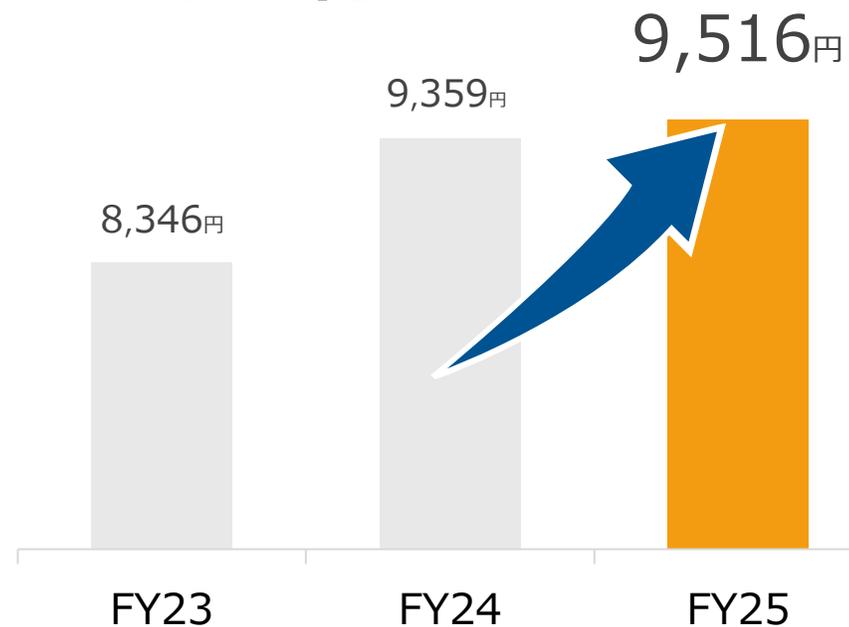
## ユーザー数

+42,720人



## 単価/ユーザー

+157円

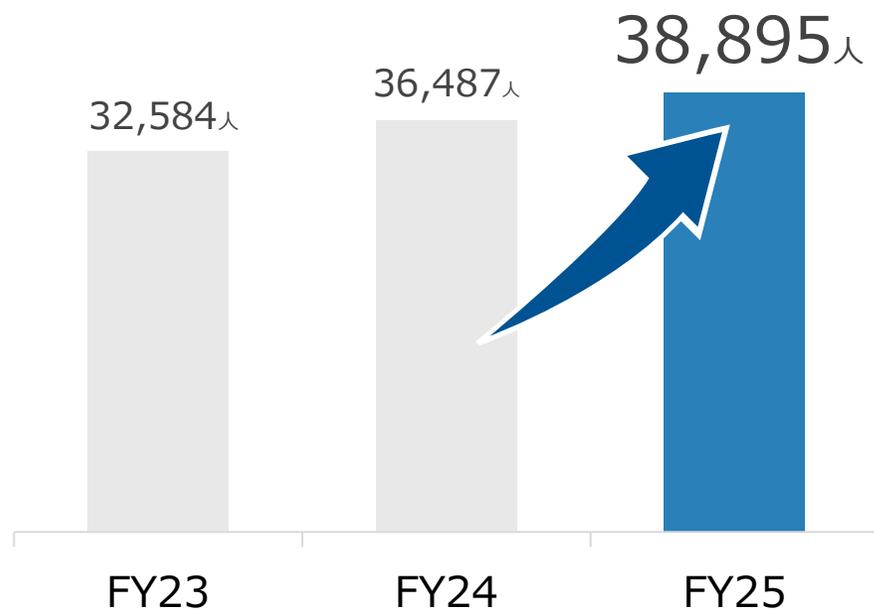


## 法人企業向けサービス

ユーザー数・単価ともに順調に増加

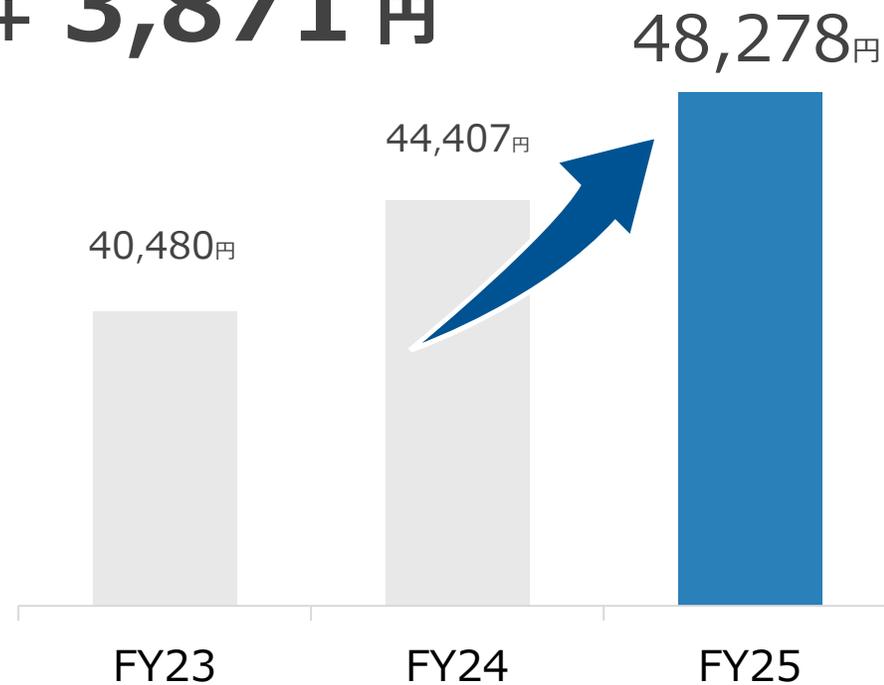
ユーザー数

+ 2,408人



単価/ユーザー

+ 3,871円

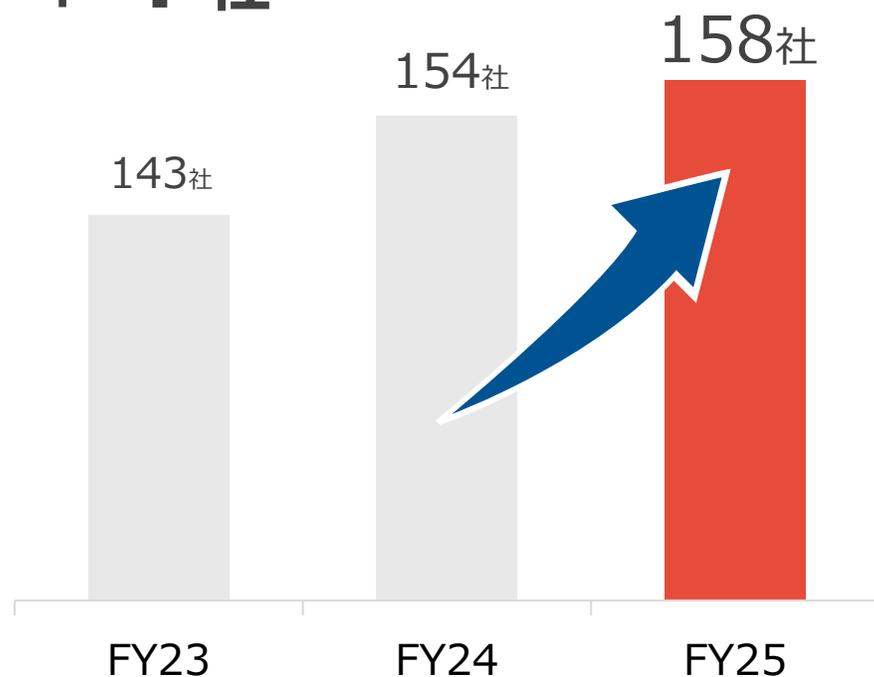


## 引越会社向けサービス

引越会社数・利用サービス数ともに順調に増加

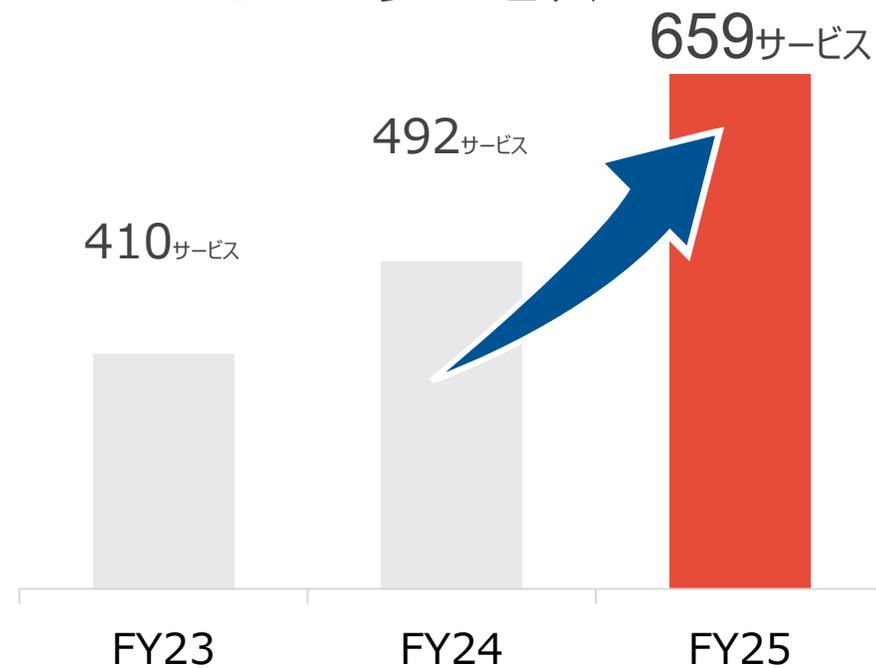
## 引越会社数

+ 4 社



## 利用サービス数

+ 167 サービス

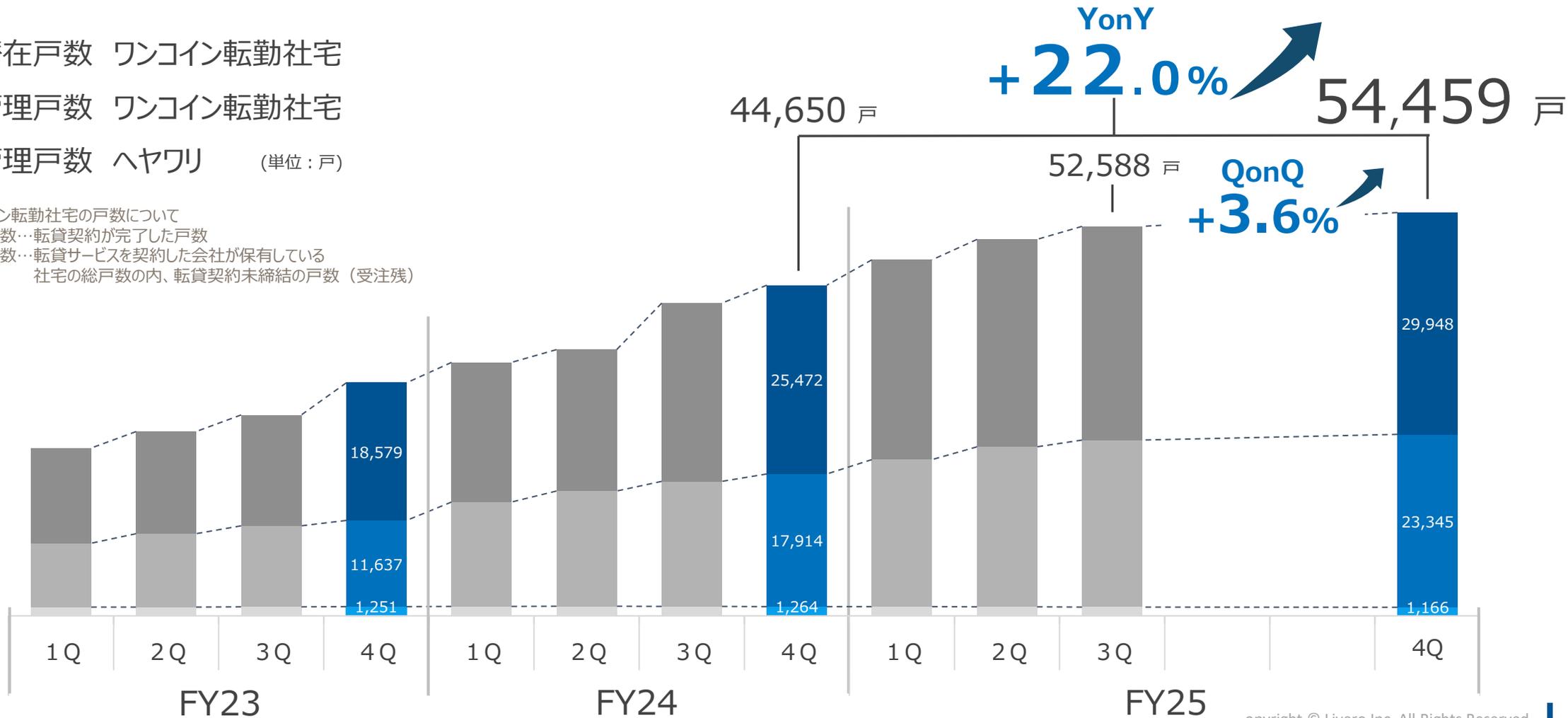


# 法人企業向けサービス 転貸戸数

前年同期比+22.0%

- 潜在戸数 ワンコイン転勤社宅
- 管理戸数 ワンコイン転勤社宅
- 管理戸数 ヘヤワリ (単位: 戸)

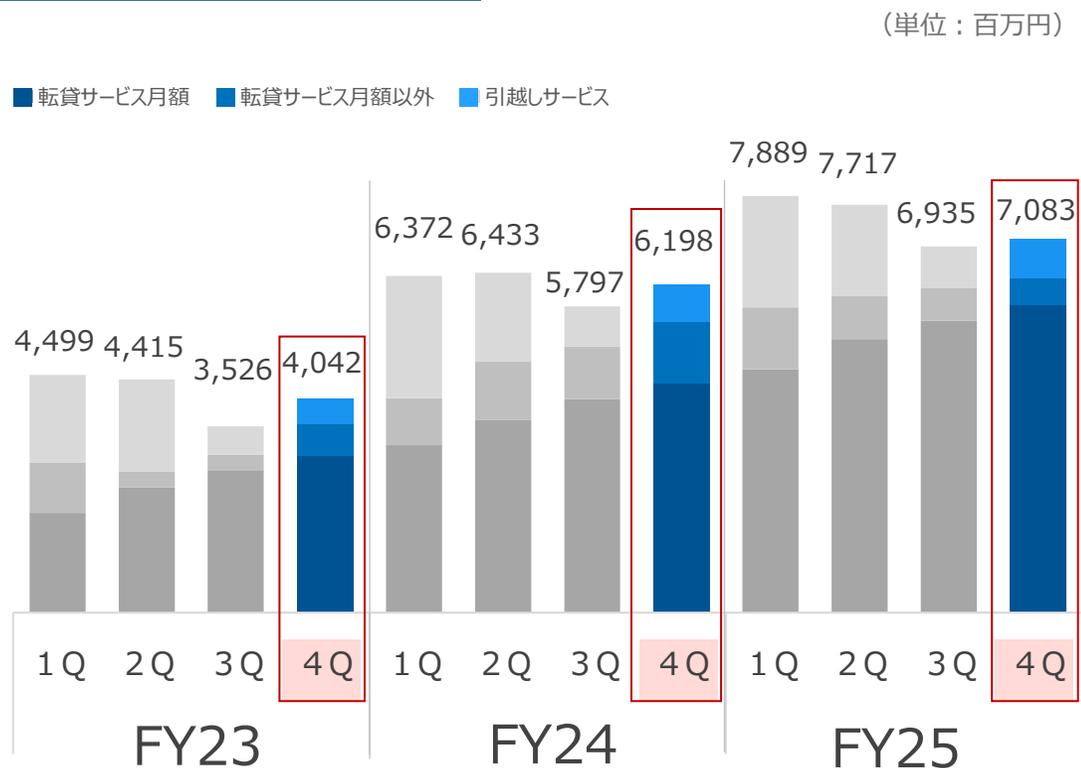
ワンコイン転勤社宅の戸数について  
 管理戸数…転貸契約が完了した戸数  
 潜在戸数…転貸サービスを契約した会社が保有している社宅の総戸数の内、転貸契約未締結の戸数 (受注残)



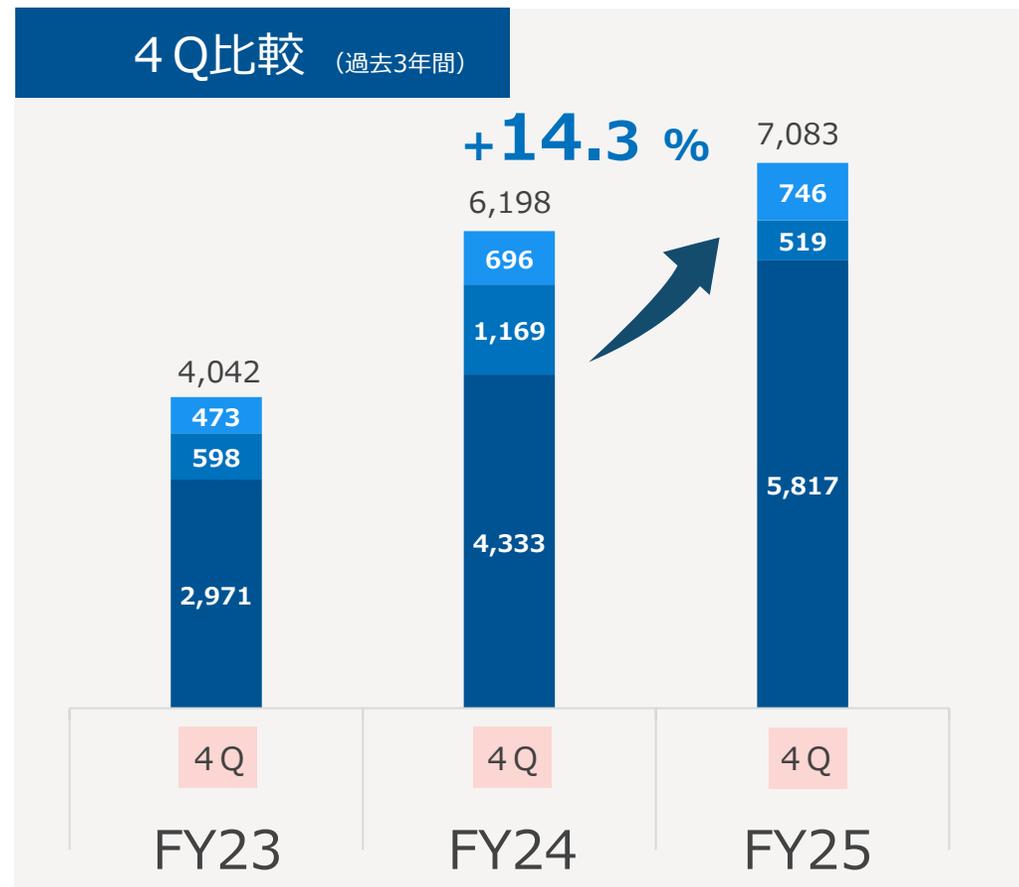
# 取扱高（法人企業向けサービス）

4Qでは過去最高の70億 前年同期比は+14.3%

## 過去3年の四半期推移



## 4Q比較 (過去3年間)



# クライアント及びパートナー基盤

より多くのサービス提供会社と提携し  
ユーザーにとって最適な提案と顧客満足度の最大化を実現

		クライアント (サービス依頼)	主要サポート数 (2025年12月末時点)	パートナー (サービス提供)
不動産会社 向け サービス	新生活ラックと NAVI	不動産事業者等 <b>1,491</b> 社	累計サポート数 <b>392</b> 万件	不動産事業者 <b>753</b> 社
	社宅ラックと NAVI	法人企業等 <b>4,016</b> 社	累計サポート数 <b>31.7</b> 万件	引越事業者 <b>225</b> 社
法人企業 向け サービス	へヤワリ	法人企業等 <b>840</b> 社	—	ライフライン提供事業者 <b>101</b> 社
	ハコプラ	参加事業者 <b>158</b> 社	案件マッチング <b>6.4</b> 万件	参加事業者 <b>158</b> 社

## 参考資料

2025年新規契約分のユーザー数はヒアリングベースで算出

※数値は丸めて表示

		ユーザー数/社	社数	単価	売上高
2025年 実績	不動産向け	約150人	約1,500社	約9,500円	約21.5億
	法人向け	約10人	約4,000社	約48,000円	約18.5億
2025年 新規契約	不動産向け	約200人	約150社	約9,500円	約3.0億
	法人向け	約25人	約300社	約48,000円	約3.6億

## AI活用

## AI(主に大規模言語モデル LLM)を活用し、高効率・高品質なシステム開発を目指す

## ▼ AI活用概念図



## AI活用によるオペレーションDXの進捗（社宅管理サービス）

単一業務で効果実証済み 横展開による拡張で更なる生産性向上へ

## 単一業務における削減効果

契約書のチェック及び  
情報抜き出しへのAI活用

削減時間/件

約**20分**

年間総削減時間

**4,500h**以上実証  
済み

年間コスト削減インパクト

**13,000,000円**以上

## 類似業務への横展開

契約業務で培ったAIモデルを  
周辺の社宅管理業務にも実装

○効果

- ・ 営業利益率向上
- ・ キャパシティの拡大
- ・ 均質化によるリスク低減

拡張  
予定

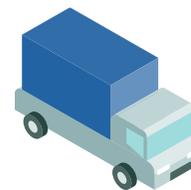
TOTALコスト削減ポテンシャル

約**25,000,000円**

# 業界全体をチーム化した2大プロジェクト



## 不動産業界



## 引越業界



## 社宅推進 プロジェクト

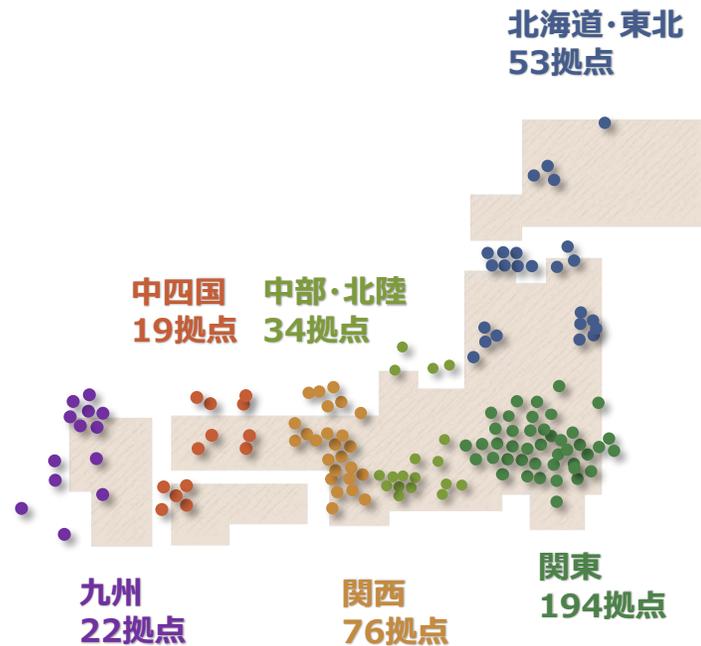
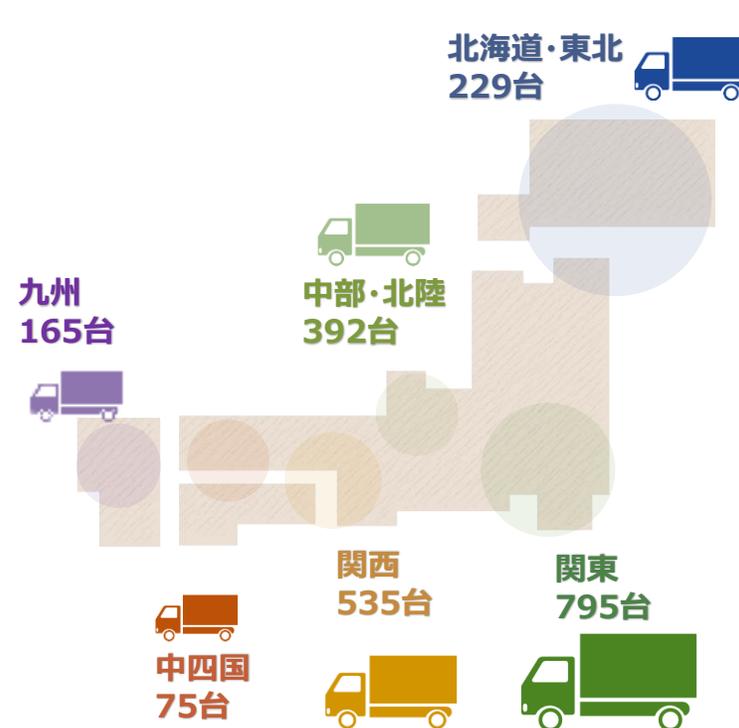
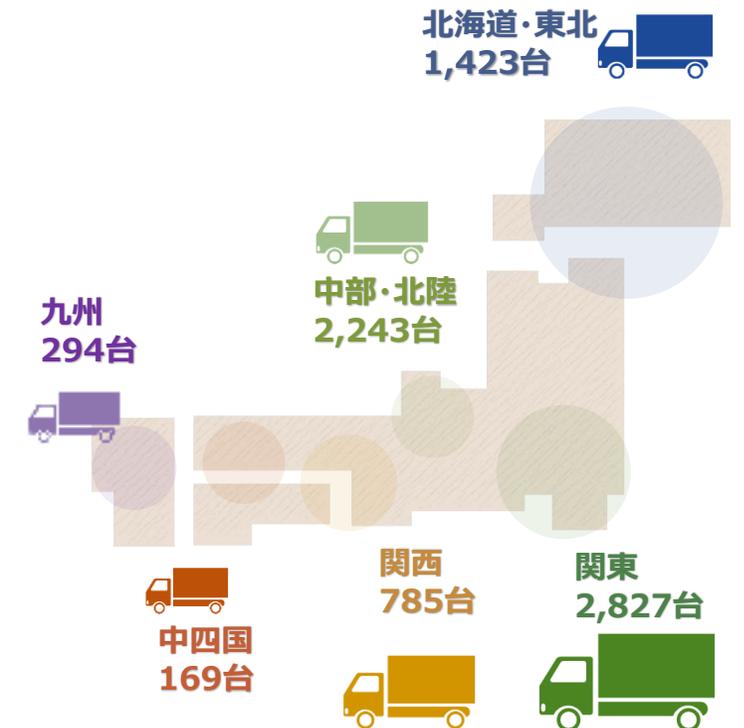


## 引越業界の未来をつくる会

Supported by LIVERO

## 引越会社向けサービス

## HAKOPLA 参加引越会社ネットワーク

全国 **398** 拠点全国 **2,191** 台  
(引越専用車両のみ)全国 **7,741** 台

※2025年12月末時点

# 引越会社向けサービス

## マッチングサービス



### 従来

A社東京→福岡 1件  
B社福岡→東京 1件

合計 2件

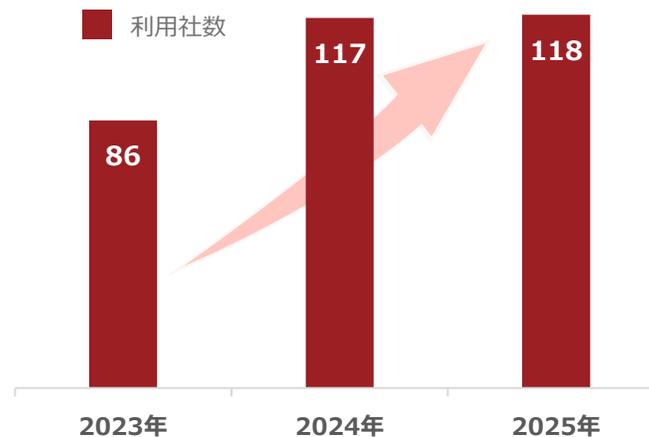
### HAKOPLA

A社東京⇄福岡 2件  
B社福岡等地元で6件(2日)

合計 8件

## 共同購買（燃料・資材）

### 利用社数は年々増加中！！



### 2023年より資材の共同購買をスタート！！

- Point 1** 共同購買によるスケールメリットで引越会社のコストダウンを図る！！
- Point 2** 燃料会社との価格交渉をSBSグループにアウトソーシング！！

## 幹線輸送

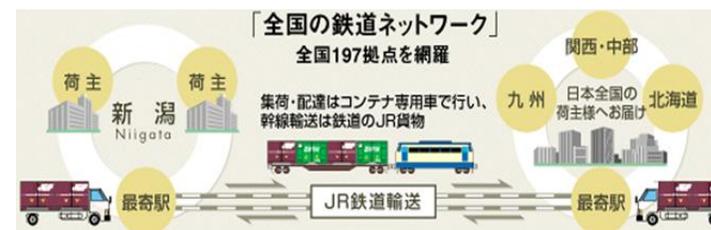
### 大型車両（カーゴ便）

株式会社ハートロジスティクス様の幹線便を利用した幹線輸送。



### 鉄道利用（JRコンテナ便）

SBSロジコム様の全国JR鉄道輸送の配送網の利用した幹線輸送。



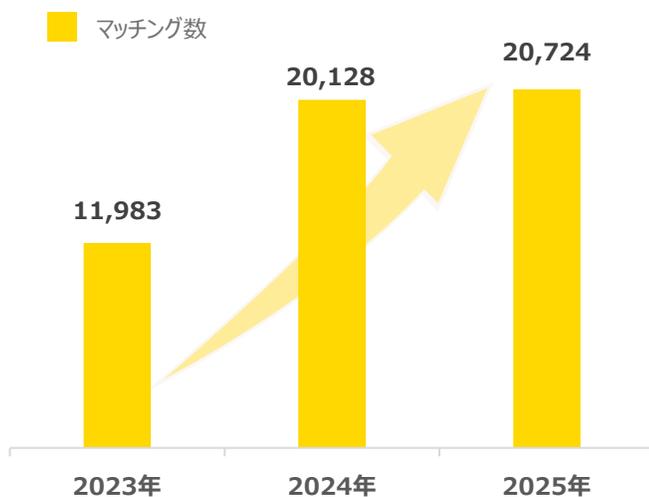
※2025年12月末時点

# 引越会社向けサービス

## 人材マッチング

2025年は  
「20,724人」  
がマッチング！

利用社数も  
年々増加中！



外国人向け  
人材マッチングも  
スタート

突発的な  
人手不足の解消

エリア外の  
人材確保

## 物流プラットフォーム



全国500社以上

27,000台以上の  
物流ネットワーク



※2025年12月末時点

# 弊社のサービスについて

## 不動産会社向けサービス

※旧：新生活ラックとNAVI

### 新生活ラックと NAVI



お部屋が決まった入居者からの転居に関する（電気・ガス・インターネットなどのライフラインについて）ご相談を、不動産会社に代わりご対応するサポートサービスです。

## 法人企業向けサービス

※旧：転勤ラックとNAVI・ヘヤワリ

### 社宅ラックと NAVI ワンコイン転勤社宅



法人企業の従業員の転勤に伴う、お部屋探いや、引越しなどのご相談を、法人企業の担当者に代わりサポートするサービスです。

### 社宅ラックと NAVI ベネフィット社宅



従業員が個人で借りているお部屋を、法人契約にすることで、企業にも従業員にもメリットがある社宅制度です。

## 引越会社向けサービス

※旧：ハコプラ・WEB・引越しラックとNAVI

### HAKOPLA



引越会社同士のマッチングで引越業界の課題解決を目指した業界初の『引越しプラットフォーム』です。

### TANT! TANT! GLOBAL



総フォロワー数 2,000 万を超える  
TikTok ネットワークで  
国内外の法人企業のPR活動支援

### ヘヤワリ



入居者の家賃が「毎月 2,000円」  
最大2年間割引になるサービスです。  
煩雑な契約手続きも電子契約にて  
簡単に行うことが可能です。

### 引越しラックと NAVI



当社のコンシェルジュが、  
複数の引越会社から見積り取得、料金  
交渉などを転居者に代わって行うサービス  
です。

## 連結業績の四半期推移

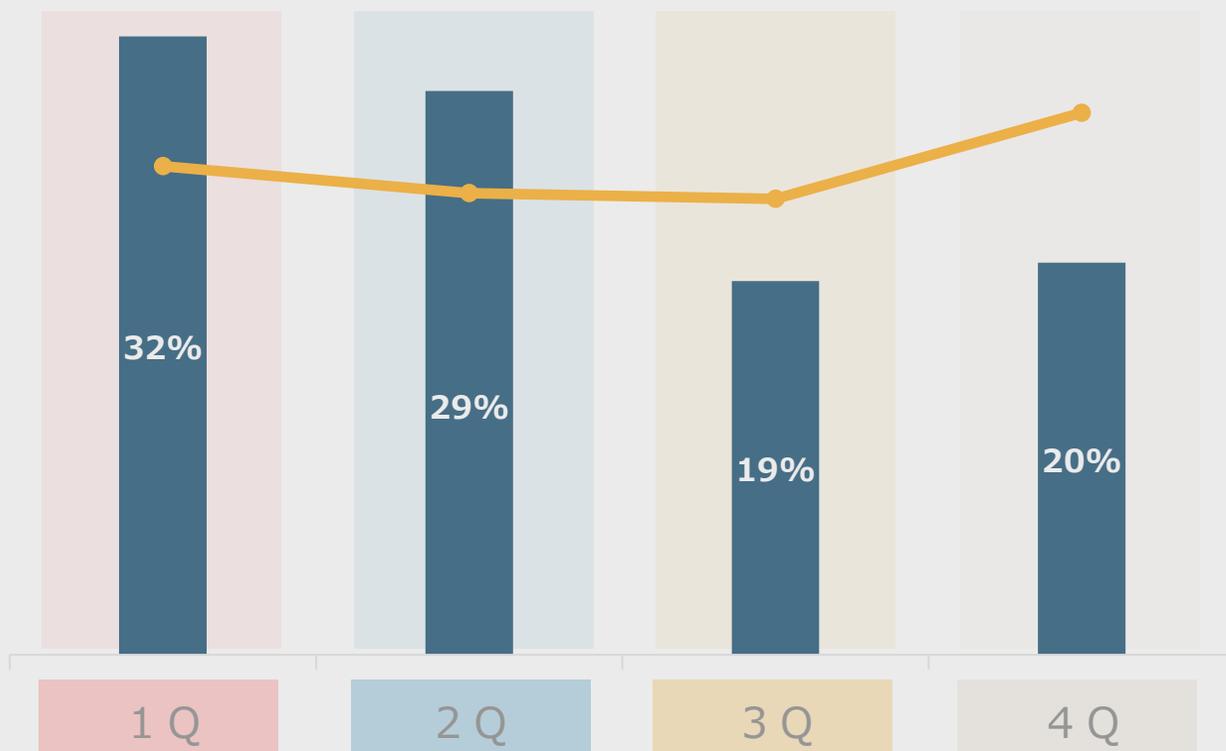
(単位:百万円)

	FY23				FY24				FY25			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	830	838	604	627	1,111	1,019	696	759	1,246	1,224	983	909
売上総利益	705	717	532	504	908	828	549	566	955	873	674	632
販管費	620	542	556	562	596	563	556	682	673	602	527	571
営業利益	85	174	△23	△58	312	265	△6	△116	281	271	146	66
経常利益	85	174	△23	△55	315	265	△6	△100	282	271	150	61
当期純利益	52	107	△13	△40	206	188	△3	△52	183	180	101	65

# 2024年までの業績と季節性について

■ 売上総利益    ● 販管費

(単位：百万円)



※2024年12月期実績データ

## 季節性について

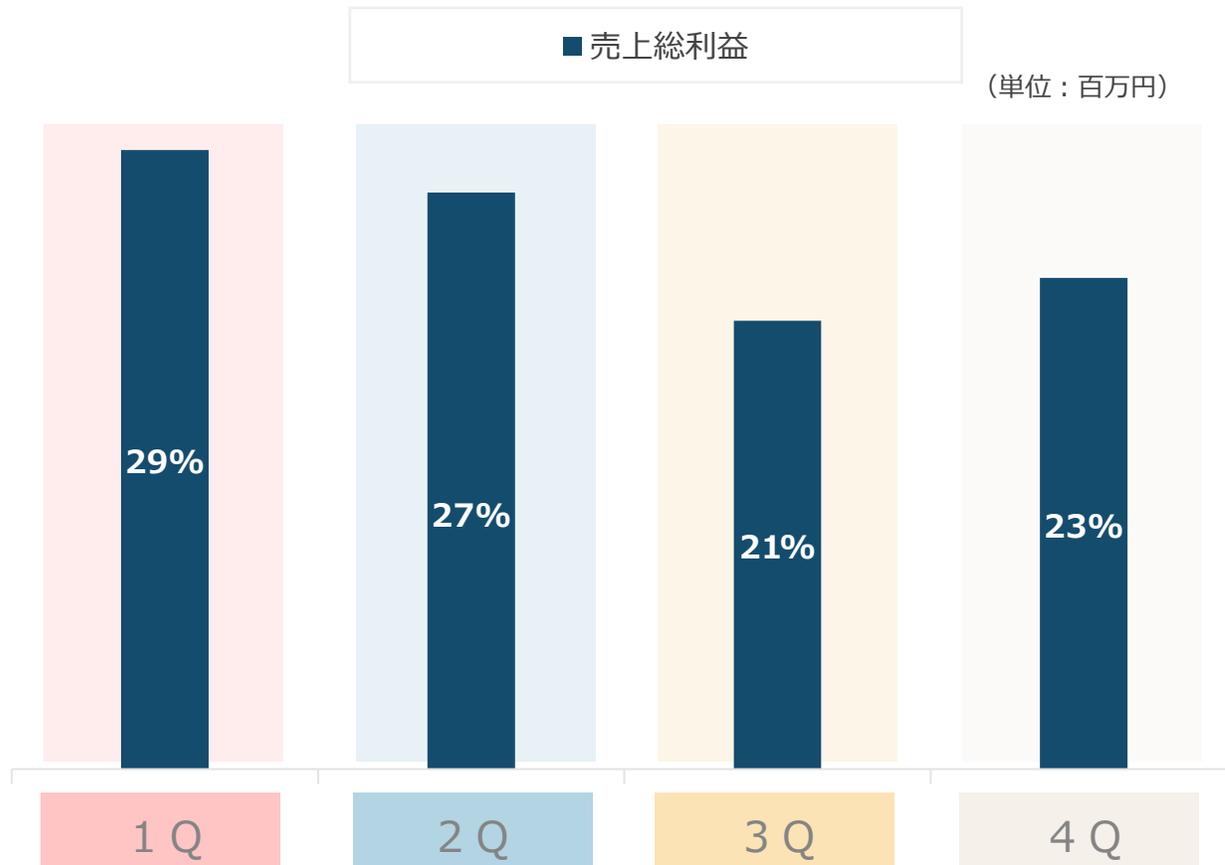
引越し最繁忙期である、3月4月の期間を含む1 Q 2 Qで、通期の60%以上の収益を獲得する。

3 Q 4 Qは閑散期となり、収益は落ち着く。

さらに4 Qでは、繁忙期に備えて人員・設備などの先行投資が膨らみ、販売管理費が増加する。

結果、4 Qでは収支がマイナスになる傾向にある。

## 業績と季節性について



※売上総利益の通期イメージ

## 季節性について

当社は、引越しの最繁忙期（3月・4月）を含む上半期（第1・第2四半期）に、年間収益の約60%が集中する傾向にあります。

下半期（第3・第4四半期）は閑散期となり、収益が落ち着くため、通期業績の進捗確認の際は、この季節特性をご留意ください。

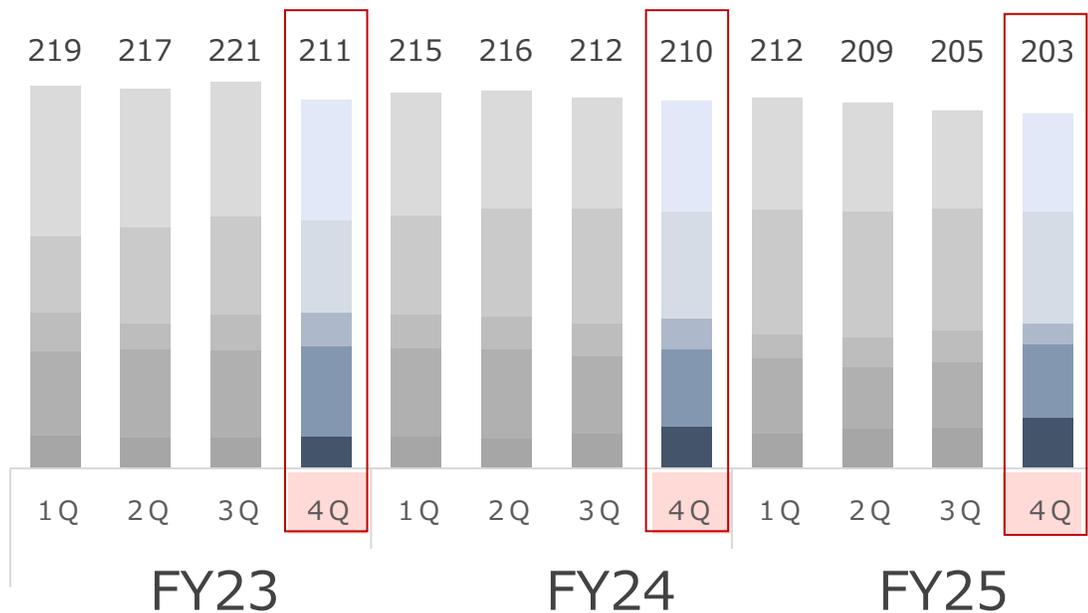
# 人員体制

## 従業員の区分別推移（正社員 + 臨時雇用）

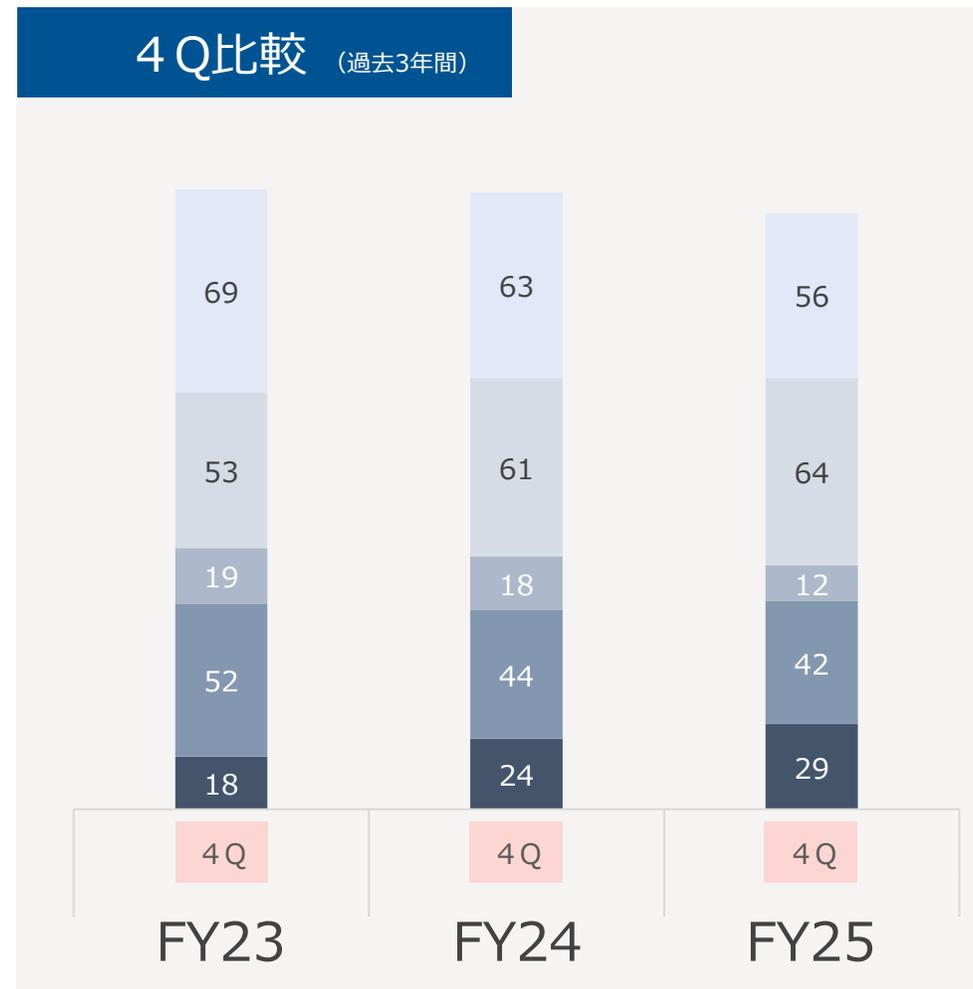
### 過去3年の四半期推移

(単位：人)

■ コーポレート ■ オペレーション ■ カスタマー ■ セールス ■ 臨時雇用



### 4Q比較 (過去3年間)



# 認識するリスク情報

リスク区分	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
事業・戦略リスク	引越業界の動向（引越件数の減少により当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応</li> <li>サービスメニューの拡大及び提携企業の新規開拓・連携強化により対応（例：社宅ラクッとNAVI、HAKOPLA）</li> </ul>
事業・戦略リスク	競合環境の激化（新規参入等により当社グループ業績に影響が生じる可能性）	中	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応</li> <li>新規事業開発及び既存事業のサービスレベル向上により対応</li> </ul>
事業・戦略リスク	経済情勢や法人企業等の人事異動傾向（法人企業等における転勤の減少により当社グループ業績に影響が生じる可能性）	高	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応</li> <li>ベネフィット社宅やヘヤワリ、インバウンド事業など転勤の影響がないサービスメニューの拡充により対応</li> </ul>
事業・戦略リスク	技術革新により新たなサービスが普及し、既存のサービスの需要が低下（衛星コンステレーション等のサービス普及の可能性）	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場において新たなサービスの需要調査</li> <li>新たなサービスの提供事業者へのコンタクト</li> </ul>
事業・戦略リスク	新規事業への取り組み（新規事業開発及び新規サービスの提供が計画通りに進まず、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手賃貸管理会社の専務取締役や業界団体の会長・副会長を歴任した実績豊富な経営者の役員就任</li> <li>エンジニア採用を強化し、DXを推進することにより対応</li> </ul>
業務リスク ハザードリスク	個人情報漏洩（サイバー攻撃、関係者の故意又は過失等による顧客情報の漏洩、消失、改ざん又は不正利用が行われた場合に、信用の失墜又は損害賠償による損失が生じ、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人情報マネジメントシステムの運用により対応</li> </ul>
業務リスク ハザードリスク	システム障害（サイバー攻撃、自然災害等を受けて、システム障害が発生することによりサービスの提供が困難となり、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	高	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムの安全性を確保するため、ウイルス対策、バックアップ、監視等を実施することにより対応</li> </ul>
ハザードリスク	自然災害や感染症（感染症の流行拡大等の影響を受けて、人の移動が減少し、当社グループ業績に影響が生じる可能性）	低	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>感染症が流行した場合でも極端に業績悪化が生じないよう複数の事業展開を行うことにより対応</li> </ul>

上記以外のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## サービスメニュー一覽

表示名	売上区分	サービス名称	サービス依頼者	サービス利用者	主要サービス及びサービス提供者					転貸サービス及びサービス提供者		広告サービス及びサービス提供者	
					部屋探し	引越し	でんき	ガス	インターネット	家賃保証	火災保険	ダンボール広告	Web広告
					不動産事業者	引越事業者	新電力事業者	ガス小売事業者	インターネット回線事業者	家賃債務保証事業者	損害保険事業者	HAKOPLA	TANT
不動産会社向けサービス	新生活ラクッとNAVI	新生活ラクッとNAVI	不動産事業者	転居をする個人	—	○	○	○	○	—	—	—	—
法人企業向けサービス	社宅ラクッとNAVI	ワンコイン転勤社宅	法人企業等	転勤をする従業員	○	○	○	○	○	—	—	—	—
		ベネフィット社宅		法人企業等の従業員	○	○	○	○	○	—	○	—	—
		ハヤワリ	法人企業等個人	法人企業等の従業員 転居をする個人	○	○	○	○	○	○	○	—	—
		TANT	法人企業等	法人企業等	—	—	—	—	—	—	—	△	○
引越会社向けサービス	ハコプラ・WEB	HAKOPLA HAKO-Tec	引越事業者	引越事業者	—	○	—	—	—	—	—	—	—
		HAKO-Ad	法人企業等	法人企業等	—	—	—	—	—	—	—	○	△
		引越しラクッとNAVI	個人	転居をする個人	○	○	○	○	○	—	—	—	—

# ESGマテリアリティ

当社は、環境・社会ガバナンス(ESG)の視点からマテリアリティを特定し、これらに対し本業を通じて持続可能な社会の実現に取り組みます。



## 働きやすい職場環境の整備

従業員一人ひとりが仕事にやりがいを持ち、個々の能力を最大限発揮できるよう職場環境の整備をします。



## 地域社会への貢献

「HAKOPLA 災害支援ネットワーク」を通じて、引越会社ならではの社会貢献として「運搬協力」「保管スペースの提供」「物資収集・提供」などを行い、全国の復興活動をサポートしてまいります。



## 女性活躍を推進します



## 気候変動に関する取り組み

ハコプラのマッチングによる効率的な引越しを実現することによって、CO2の削減に貢献します。契約の電子化や社内文書の電子化を推進し、印刷物の削減に貢献します。



## ガバナンス体制の堅持

取締役会は、適正かつ効率的な業務執行を確保するため、独立し客観的な立場から実効性の高い経営に対する監督を行うと共に、意思決定の透明性を高めます。

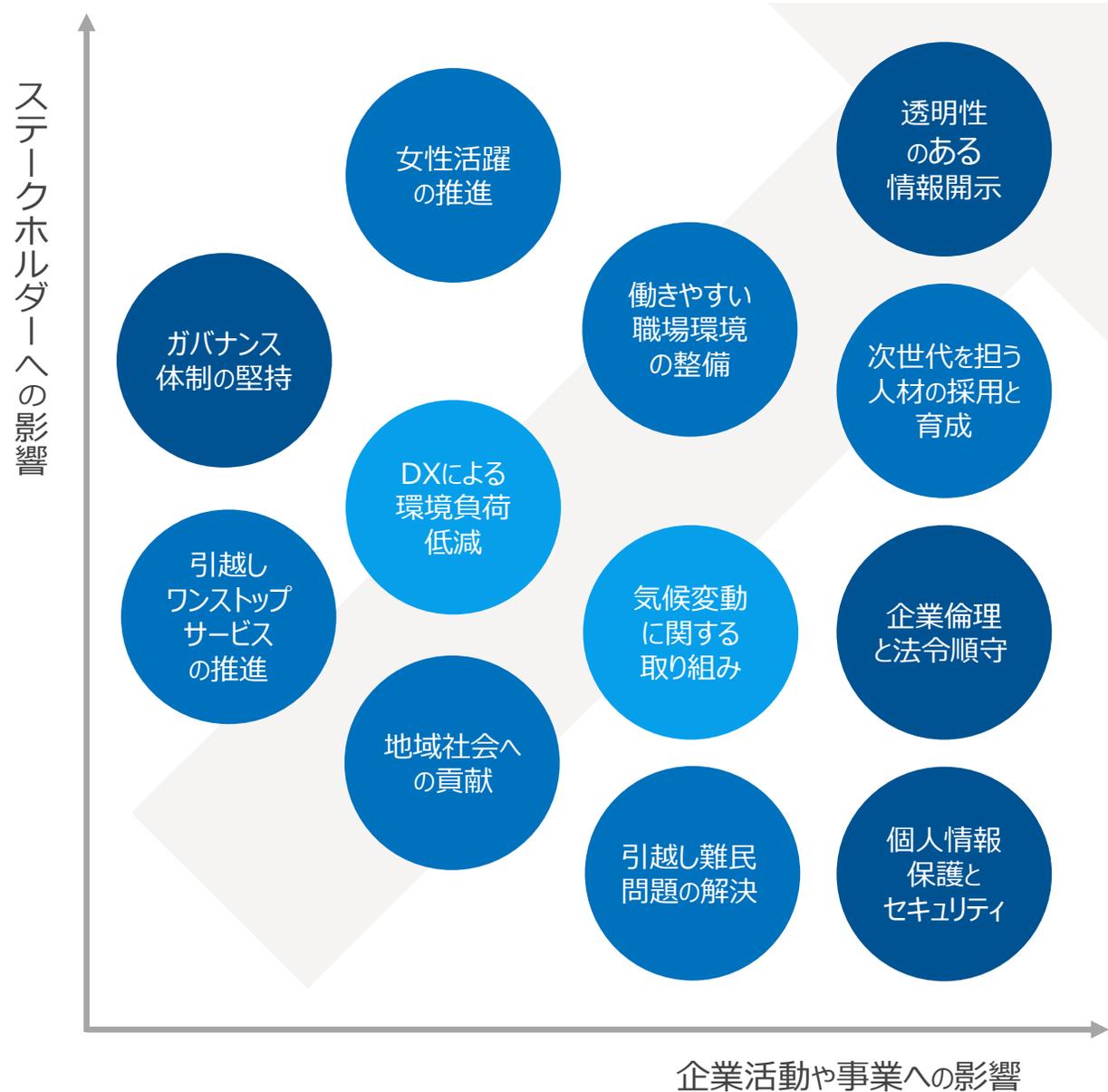


## 引越し困難者の解決 および引越しワンストップサービスの推進

引越しマッチングにより引越し困難者ゼロを目指します。また、政府や民間事業者と連携し、引越しワンストップサービスを推進します。



## マテリアリティ



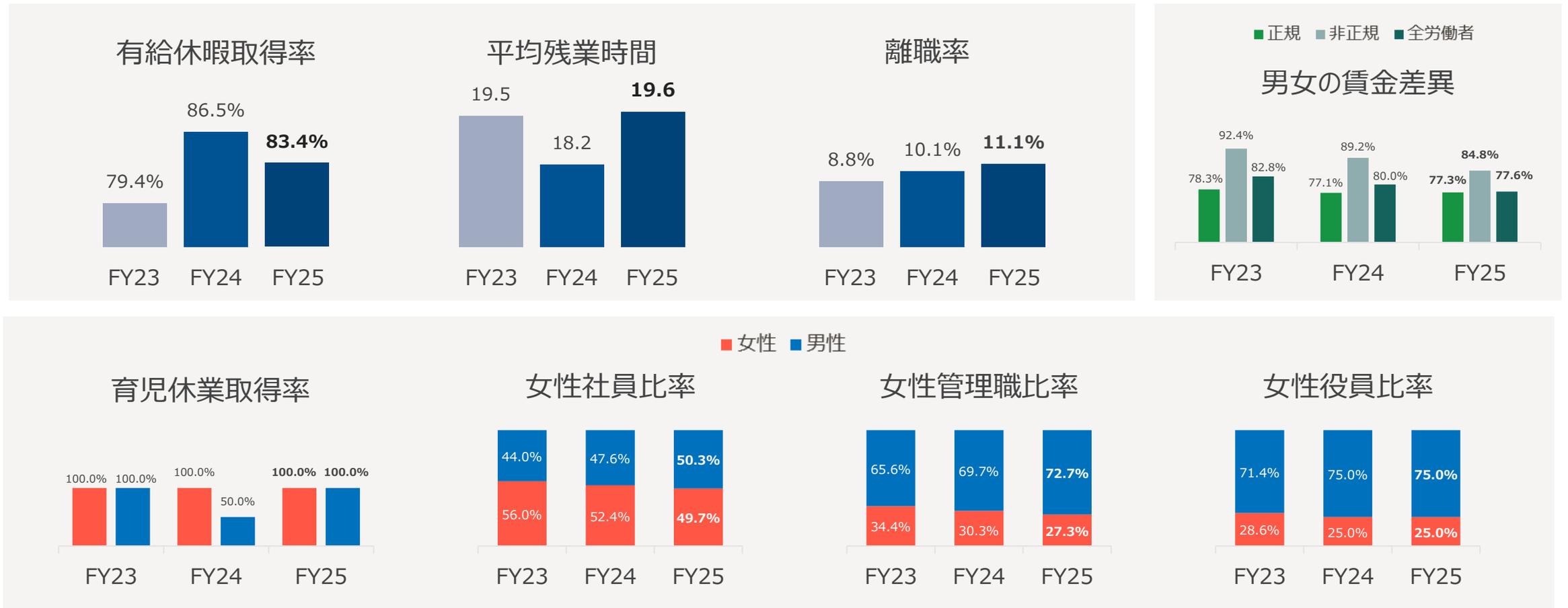
## マテリアリティーMAP

- Environment (環境)
- Social (社会)
- Governance (ガバナンス)

# 人的資本に関する定量的項目

当社では女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、「女性の活躍推進企業データベース」へも公表しております。  
また、2027年3月31日までの目標として下記を掲げております。

(1) 男性の育児休業と育児特別休暇の合計取得率を**50%以上**にする (2) 女性の管理職比率を**40%**にする

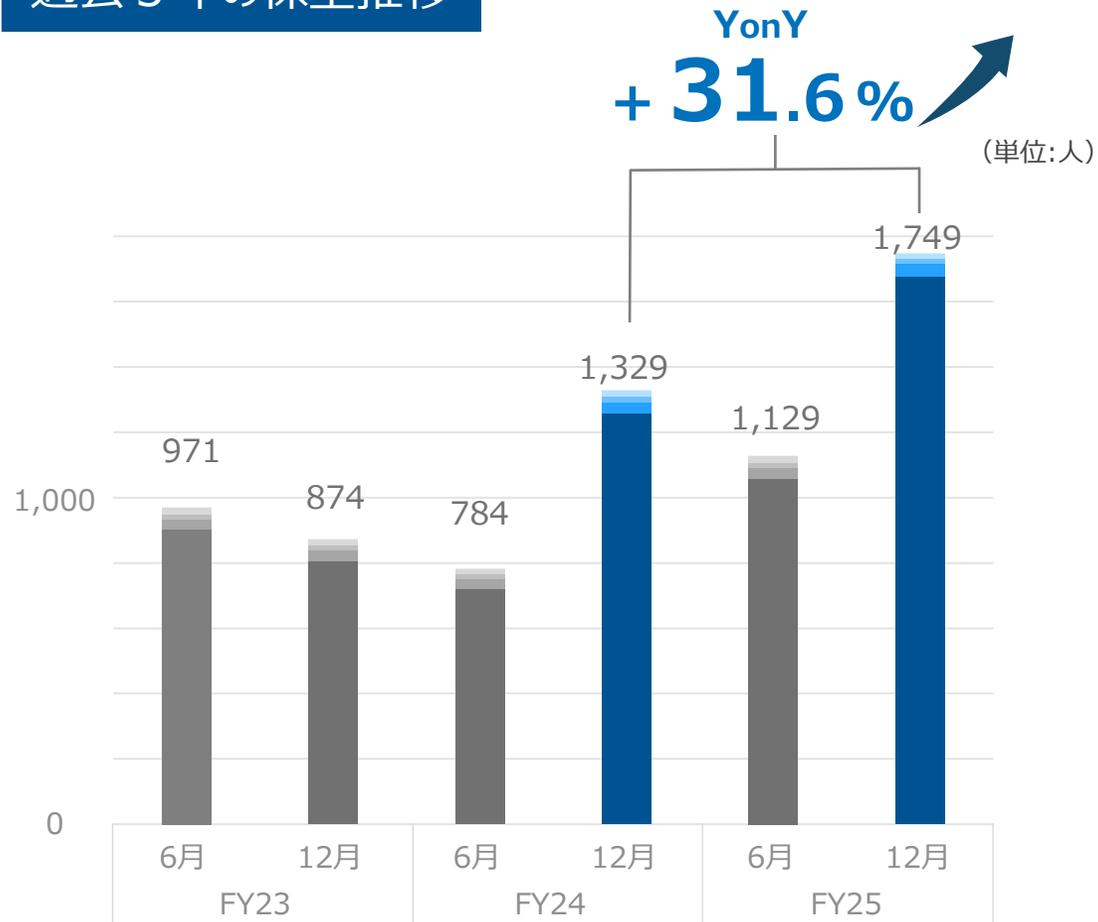


※2025年12月末時点

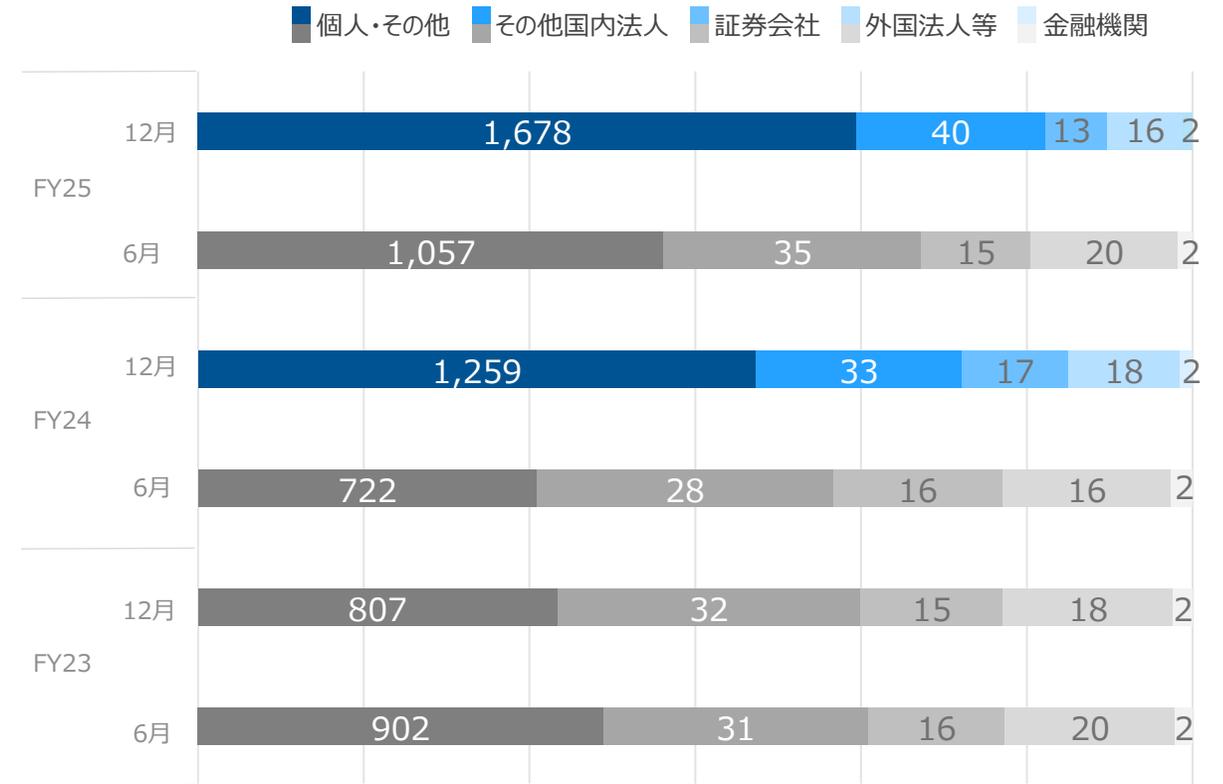
## 株主構成～所有者別区分～

前年同期比で + 31.6% の増加

## 過去3年の株主推移



## FY25 株主内訳



※2025年12月末時点

# 経営陣紹介



**鹿島 秀俊** Hidetoshi Kashima

**代表取締役社長**

幼少期よりサッカーに親しみ、読売ヴェルディジュニアユース（現：東京ヴェルディジュニアユース）に所属。その後、スノーボード・ウェイクボードの選手兼インストラクターを経て、2009年リベロを設立。新生活ラクッとNAVIや社宅ラクッとNAVIなど生み出すサービスは常に「ユーザーファースト」。



**中村 和彦** Kazuhiko Nakamura

**専務取締役**

1979年に殖産住宅株式会社に入社し、住友林業レジデンシャル株式会社の専務取締役を経て当社へ。賃貸住宅管理業界での豊富な経験を持ち、サプリース事業者協議会の会長や公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の副会長を務める。



**横川 尚佳** Naoyoshi Yokogawa

**常務取締役 管理本部長**

土木系コンサルタント、建築資材メーカー等で、調査設計、情報システム、購買、生産管理、営業を経て、2009年に鹿島とともにリベロを設立。各種サービスの立ち上げ責任者。その後、上場準備責任者を経て経営管理部門を管掌。AIなどの新技術と、業務効率化で転貸戸数100万戸を目指す。



**楠 武史** Takeshi Kusunoki

**取締役 事業本部長**

デザイン会社の取締役を経て、2010年リベロ入社。これまで法人企業3,000社以上へサービス導入を牽引してきた営業力を活かし、現在は、取締役事業本部長として不動産事業部門、法人事業部門、引越事業部門を管掌。有力企業との連携をはかり、質の良いサービスを提供し、更なる拡大を担う。



**岡本 泰彦** Yasuhiko Okamoto

**社外取締役**

銀行、旅行会社勤務を経て、パッケージ旅行の企画会社として株式会社パワーズインターナショナル（現ライク株式会社）を創業。旅行業から携帯電話販売店向け人材派遣事業にシフトし、現在は総合人材サービス事業を展開。ライク株式会社代表取締役会長兼社長グループCEOのほか、保育関連サービス事業のライクキッズ株式会社の代表取締役社長、介護関連サービスのライクケア株式会社の代表取締役社長などを歴任。



**岩垂 武登** Taketo Iwadare

**社内監査役**

1995年に小林会計事務所へ入所し、長年にわたり会計・税務の実務に携わる。その後、2001年に日本ゲームカード株式会社へ入社し、企業経理の実務経験を積む。2022年に当社へ入社後は経理部長として財務・会計業務全般を統括。これまでの豊富な専門知識と実務経験を活かし、リベロの経営体制の強化に貢献していく。



**土谷 環** Tamaki Tsuchiya

**社外監査役**

モルガン・スタンレー証券、楽天、新生銀行など、主に金融ビジネス従事を経て、2010年からリエゾン・マネジメント株式会社代表取締役役に就任。リベロには2016年から経営顧問として参画し、2018年に監査役就任。リベロは、やる気あって、仲間とのチームワークを大事にする性格の良い社員がとて多いので、そんな頑張る社員達が更に居心地のいい企業にするために貢献したいな、と常に思っています。



**山本 有未** Ami Yamamoto

**社外取締役**

1983年生。2010年弁護士登録、2012年GMOペイメントゲートウェイ企業内弁護士、2015年中村好伸法律事務所、2023年中村山本法律事務所（パートナー）。2022年リベロ監査役就任。企業内外の両方の立場から組織を見た時、社会に貢献できる企業に必要なのは、株主様、お取引先様、従業員、そして広く世間に対し、誠実であることだと痛感。リベロが考えるこの「四方よし」の実現の一助となれるよう、大局的な目で監査に従事していく。



**久保 慶護** Keigo Kubo

**CTO**

2006年、京都大学工学部物理工学科入学。2009年に株式会社エックスポイントワン設立・代表取締役兼 CEO 就任。ソフトバンク系列の自転車シェア事業 HELLO CYCLING の立ち上げCTOとして異なる事業者間での貸出・返却スキームを考案・実装するなど、事業と技術を統合した経験などをもとに、リベロの事業成長を後押しする。

本資料は、当社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず  
当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し前提としていますが、  
その正確性あるいは完全性について当社は何ら表明及び保証するものではありません。  
また、発表日現在の将来に関する前提や見通し・計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、  
これらの将来に関する記述は当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に  
基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、  
経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、  
今後のさまざまな要因によって大きく差異が発生する可能性があります。

なお、本資料発表以降新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる  
将来に関するいかなる情報についても更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。  
また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成した  
データ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、  
これを保証するものではありません。

