



2023年12月期 通期決算

決算説明資料

2024年2月15日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

INDEX

| | |
|--------------------|----|
| 1. 2023年12月期概況 | 02 |
| 2. サービス別主要KPI | 12 |
| 3. 2024年12月期通期業績予想 | 18 |
| 4. 事業説明 | 21 |
| 5. Appendix | 29 |

2023年12月期概況



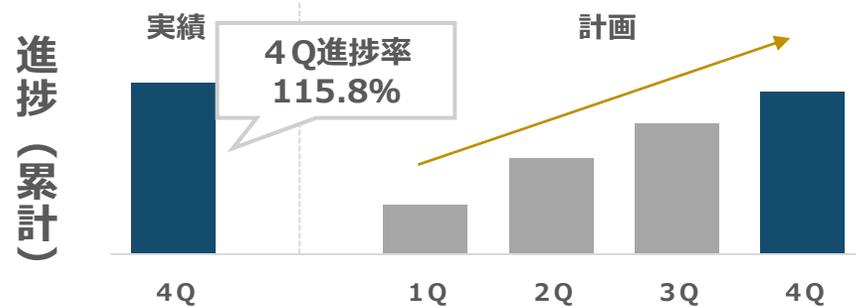
売上・営業利益ともに期初計画よりも大きく増加

売上高

29億円

前年比
+13.5%

進捗率
105.5%

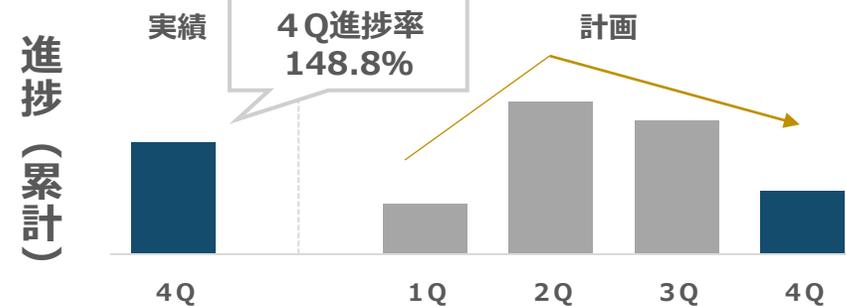


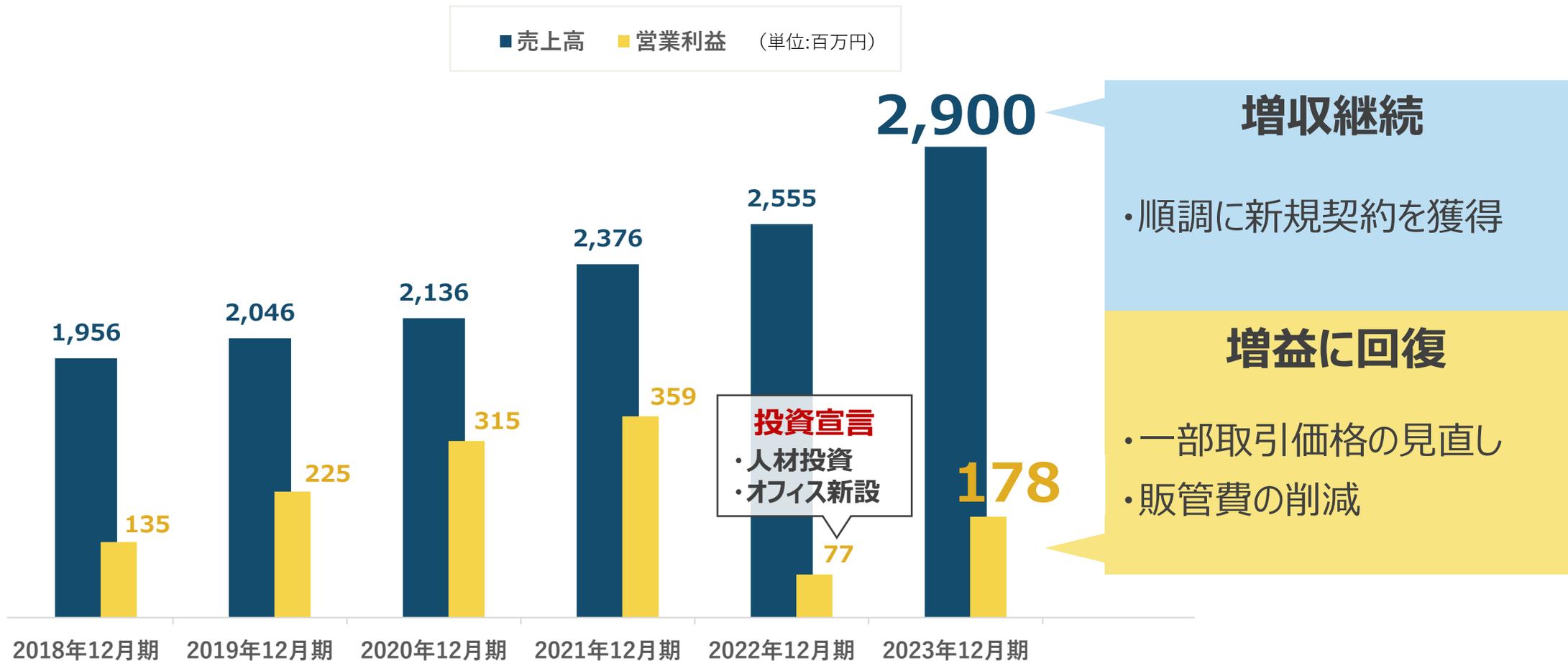
営業利益

1億78百万円

前年比
+129.4%

進捗率
177.7%





| (単位：百万円) | 2023年12月期 4 Q (2023年10月～2023年12月) | | |
|-------------|--------------------------------------|---------------------|--------|
| | 実績 | 2022年12月期 4 Q 実績 | 増減率 |
| 売上高 | 627 | 495 | +26.8% |
| 不動産会社向けサービス | 358 | 275 | +29.9% |
| 法人企業向けサービス | 223 | 191 | +16.4% |
| 引越会社向けサービス | 46 | 27 | +68.1% |
| 売上総利益 | 504 | 430 | +20.1% |
| 不動産会社向けサービス | 263 | 219 | +20.3% |
| 法人企業向けサービス | 198 | 177 | +11.8% |
| 引越会社向けサービス | 41 | 22 | +83.0% |
| 販売管理費 | 562 | 557 | +0.9% |
| 営業利益 | ▲58 | ▲137 | - |
| 経常利益 | ▲58 | ▲137 | - |
| 当期純利益 | ▲42 | ▲94 | - |

| 2023年12月期 4 Q累計 (2023年1月～2023年12月) | | |
|---------------------------------------|----------------------|---------|
| 実績 | 2022年12月期 4 Q累計実績 | 増減率 |
| 2,900 | 2,555 | +13.5% |
| 1,405 | 1,318 | +6.6% |
| 1,319 | 1,097 | +20.2% |
| 175 | 138 | +26.4% |
| 2,460 | 2,225 | +10.6% |
| 1,100 | 1,101 | ▲0.2% |
| 1,211 | 1,012 | +19.8% |
| 148 | 111 | +33.3% |
| 2,281 | 2,147 | +6.3% |
| 178 | 77 | +129.4% |
| 179 | 77 | +129.7% |
| 103 | 50 | +104.7% |

売上高

不動産

● 前年同期比 **+29.9%**

受注率の向上により売上高が増加。
取引先との手数料条件を見直し、販促費は減少。

法人

● 前年同期比 **+16.4%**

引越件数、お部屋探し件数、社宅管理戸数がそれぞれ順調に伸びている。
ベネフィット社宅の実績も上がってきており、社宅推進プロジェクトを引き続き推し進める。

引越し

● 前年同期比 **+68.1%**

ダンボール共同購買、新サービス「HAKO-Ad」の実績が上がり売上高増加。
ともに原価のかからない商材であるため、利益にも大きく貢献。

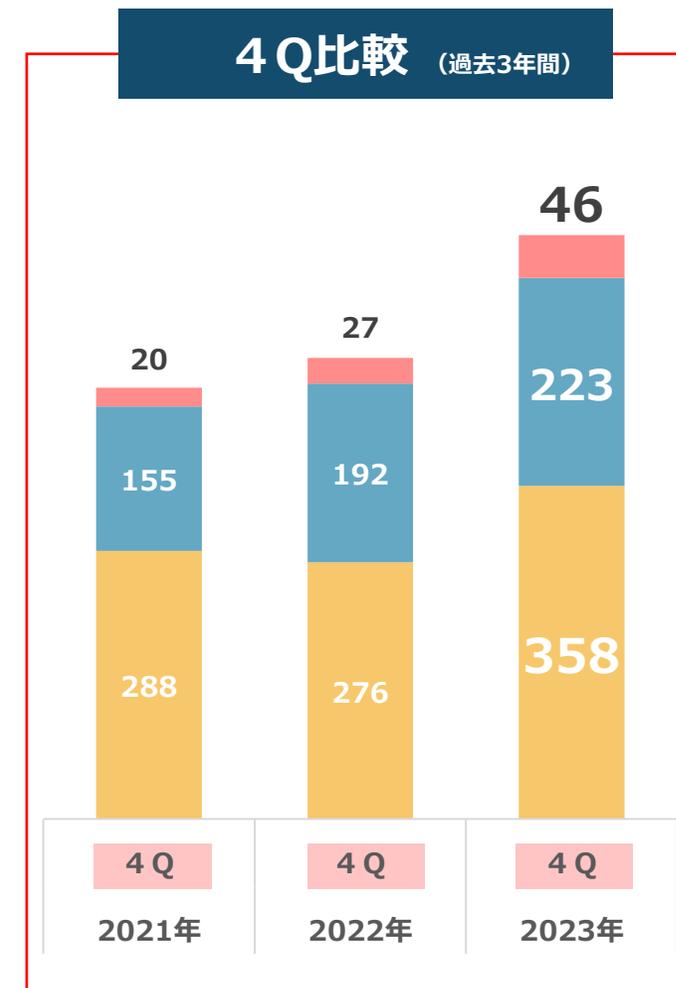
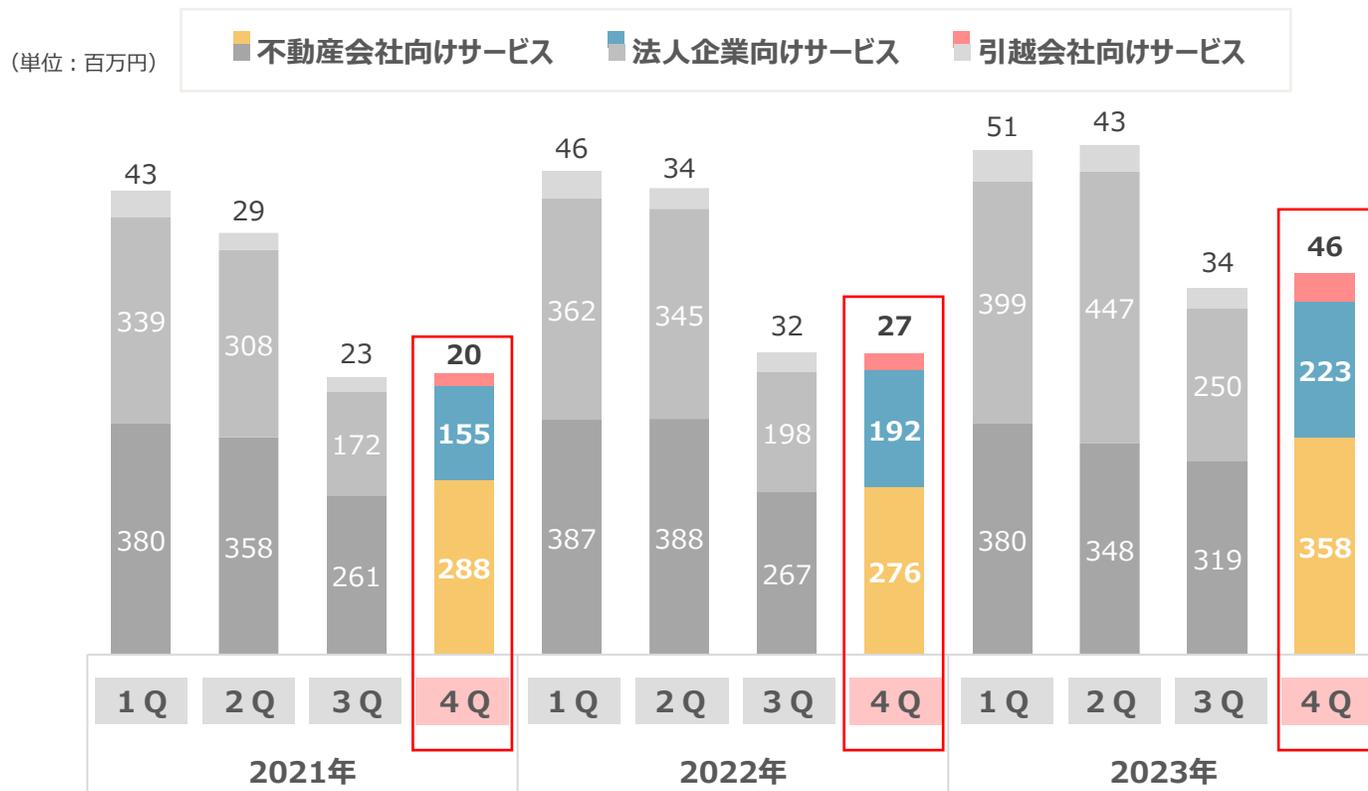
営業利益

全社

● 第2四半期以降、前年同期比**プラス**を継続

業務効率化により販管費を削減

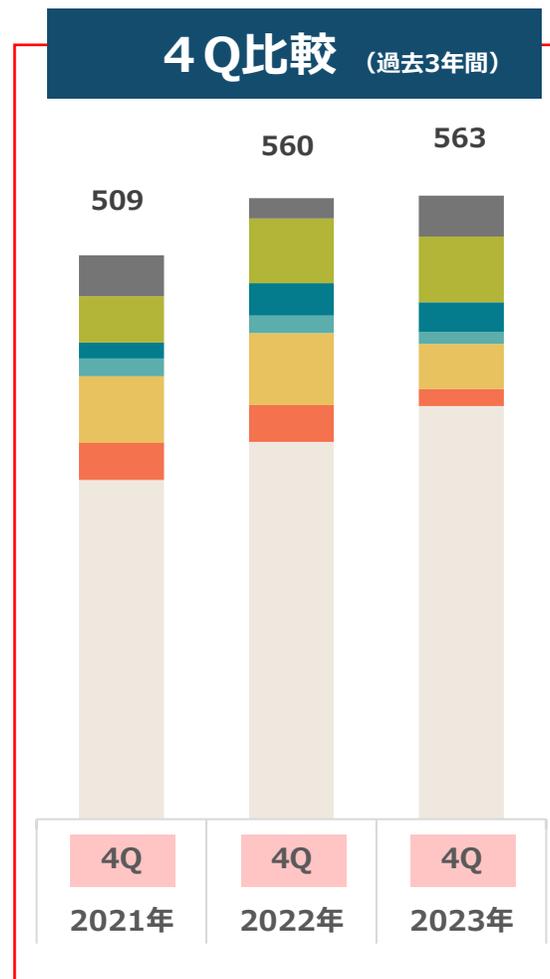
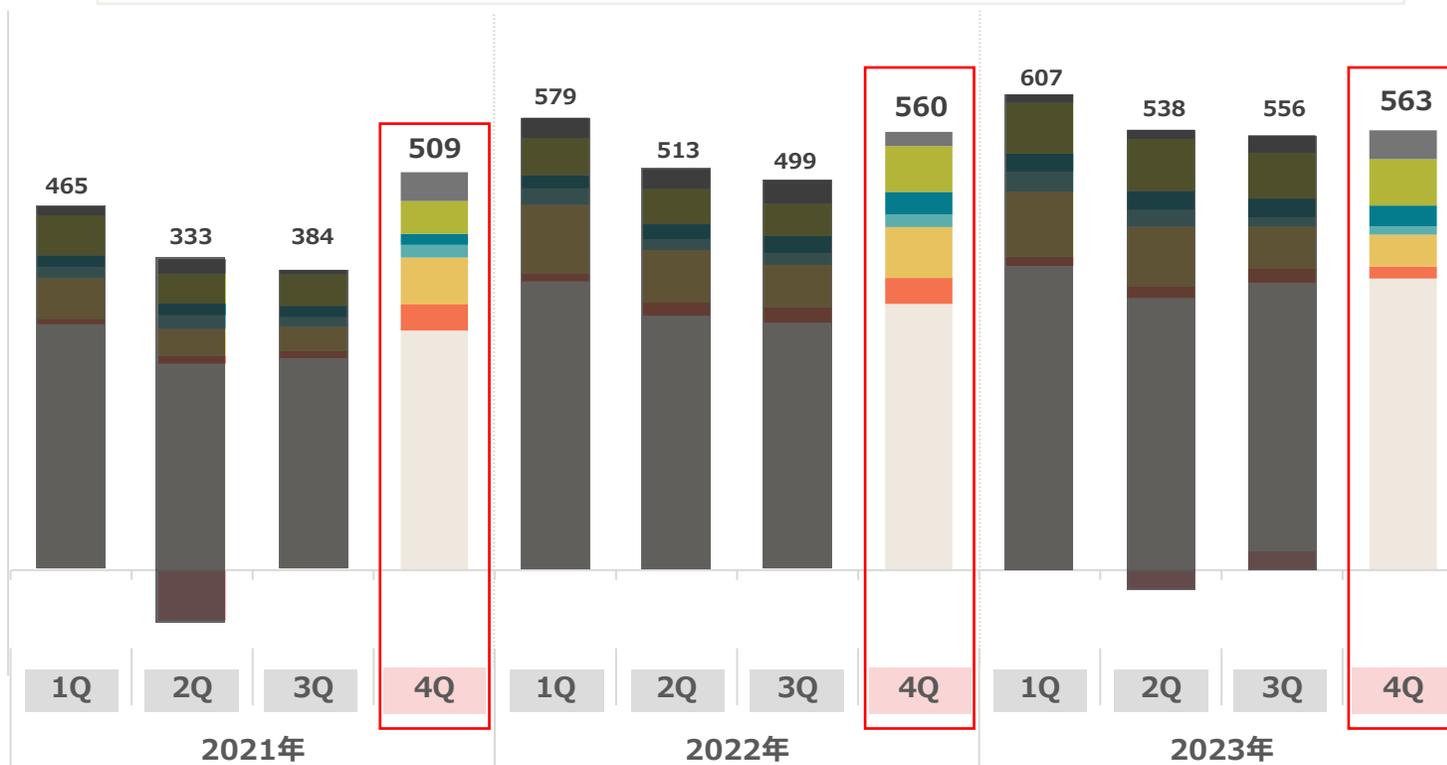
全サービスが前年比プラス

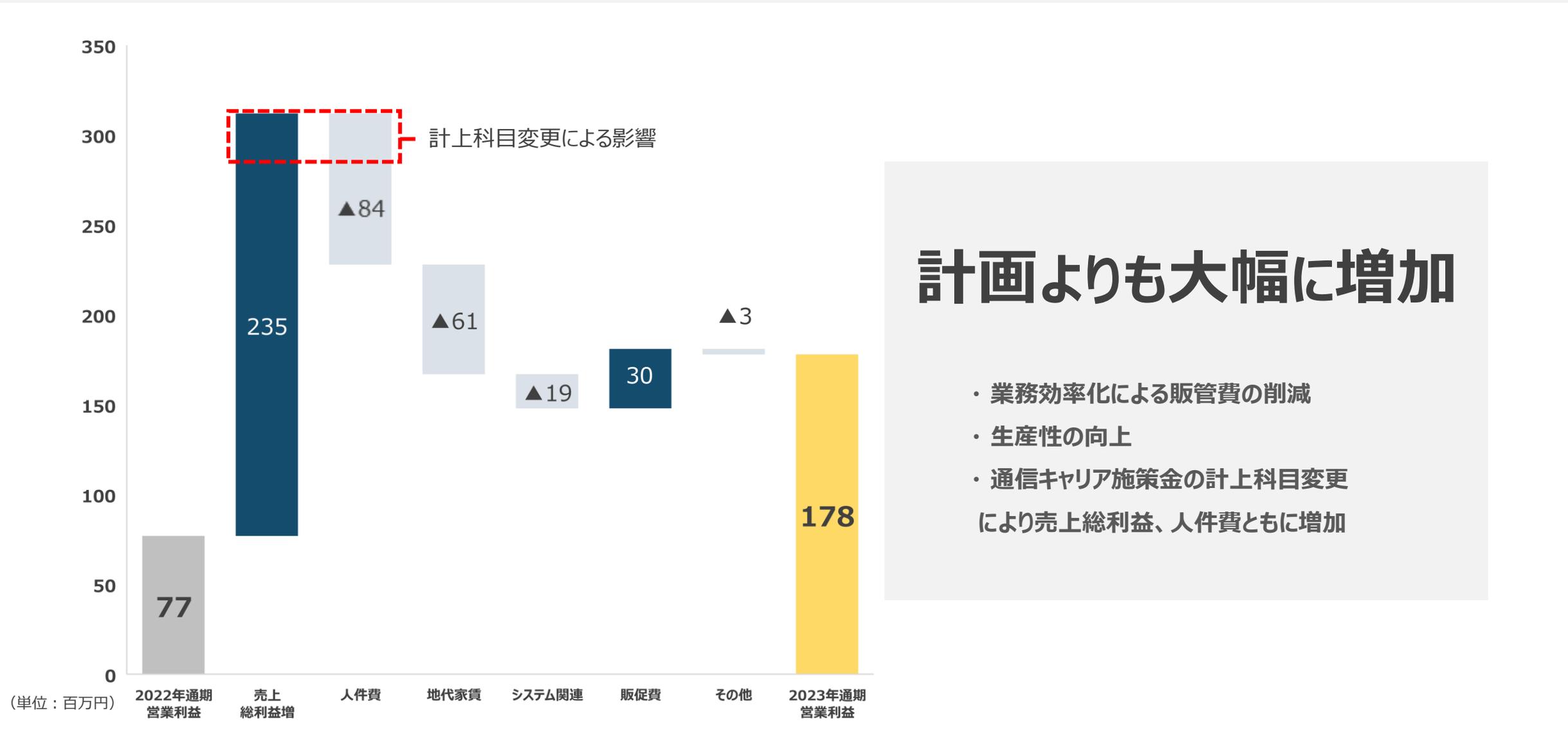


前年比でほぼ増加無し

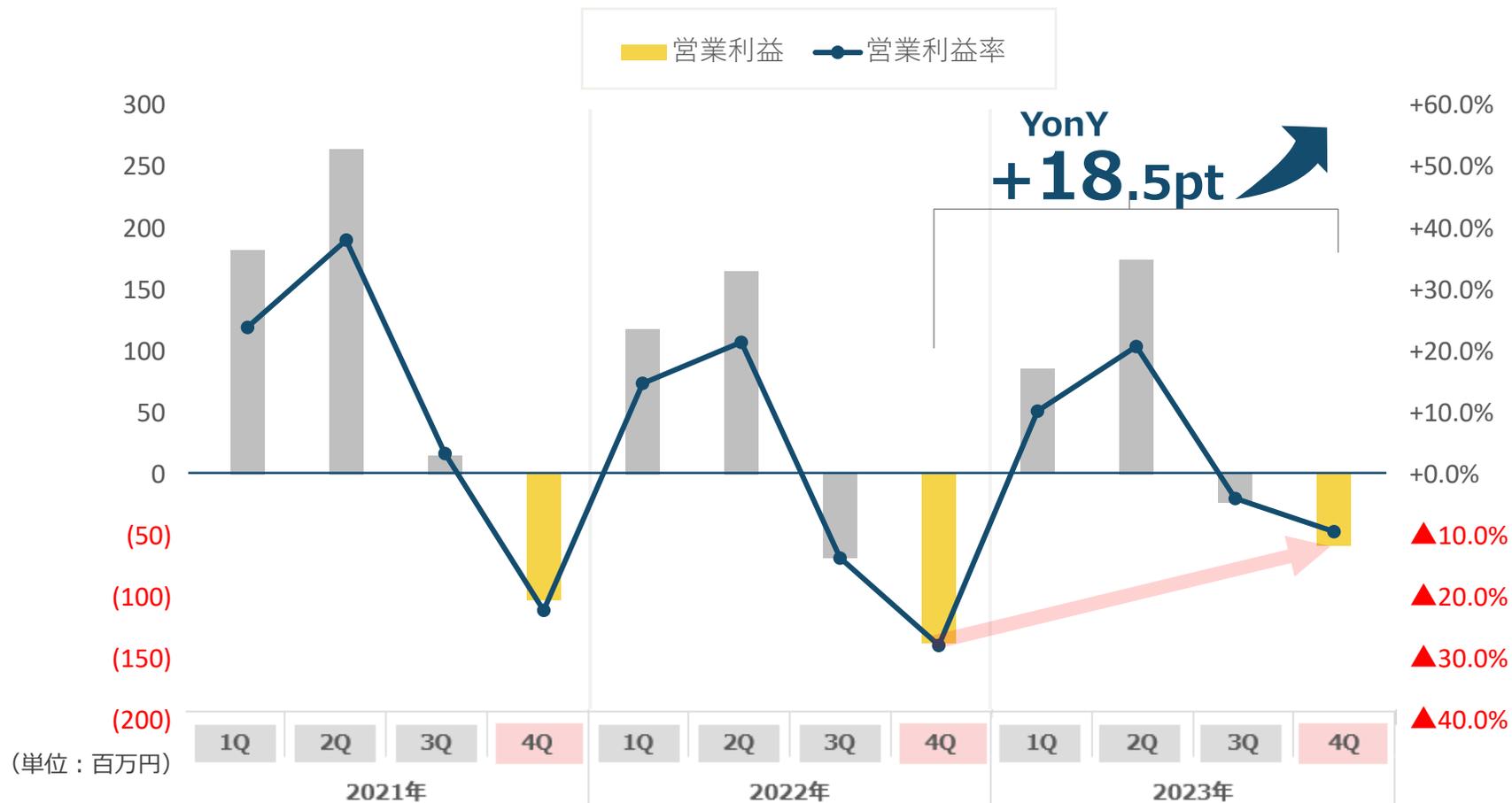
(単位：百万円)

■ 給与手当戻入（販促協賛金） ■ 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 ■ その他





3 四半期連続 前年比プラス



2023年12月期 連結BS

| (単位:百万円) | 2022年12月末 | 2023年12月末 | |
|----------|-----------|-----------|--------|
| | 実績 | 実績 | 増減率 |
| 流動資産 | 2,575 | 3,193 | +24.0% |
| うち現金及び預金 | 1,452 | 1,525 | +5.1% |
| 固定資産 | 885 | 1,202 | +35.9% |
| 総資産 | 3,460 | 4,396 | +27.0% |
| 流動負債 | 1,015 | 1,557 | +53.4% |
| 固定負債 | 552 | 943 | +71.0% |
| 株主資本 | 1,891 | 1,893 | +0.1% |
| 新株予約権 | 1 | 1 | - |
| 純資産合計 | 1,892 | 1,894 | +0.1% |
| 負債純資産合計 | 3,460 | 4,396 | +27.0% |

2023年12月期 連結CF

| (単位:百万円) | 当連結会計年度 (2023年1月~2023年12月) |
|------------------|-------------------------------|
| | 税金等調整前当期純利益 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 496 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲ 320 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲ 102 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 73 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 1,452 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,525 |

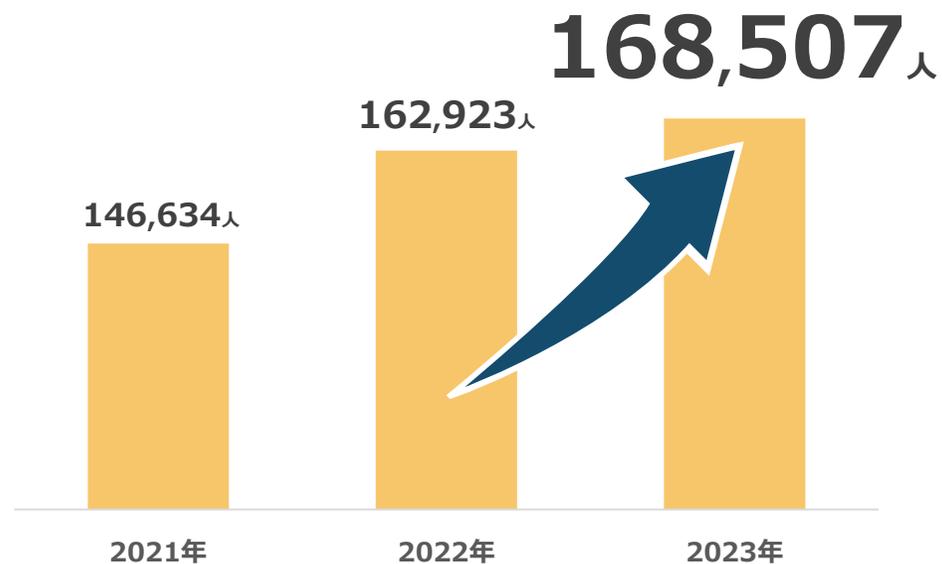
サービス別主要KPI



ユーザー数は順調に増加 単価は回復してきている

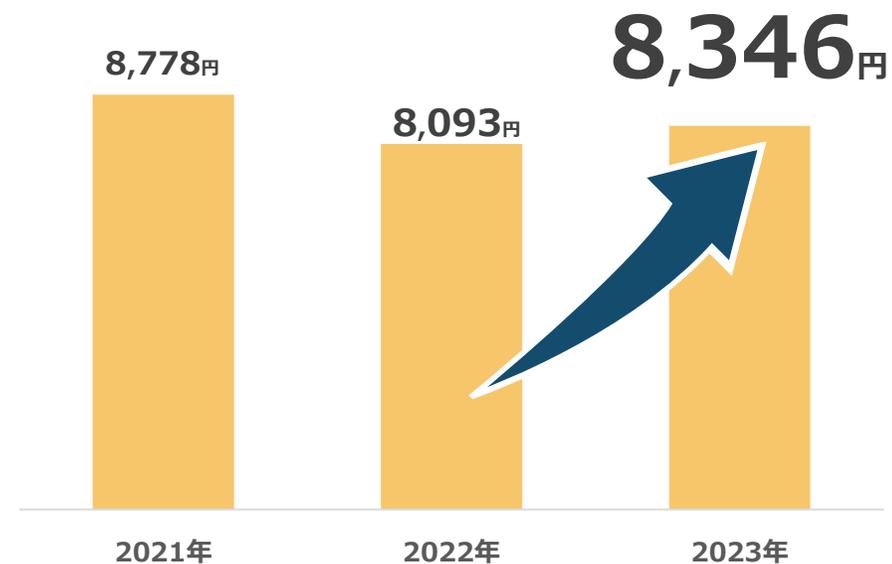
ユーザー数

+5,584人



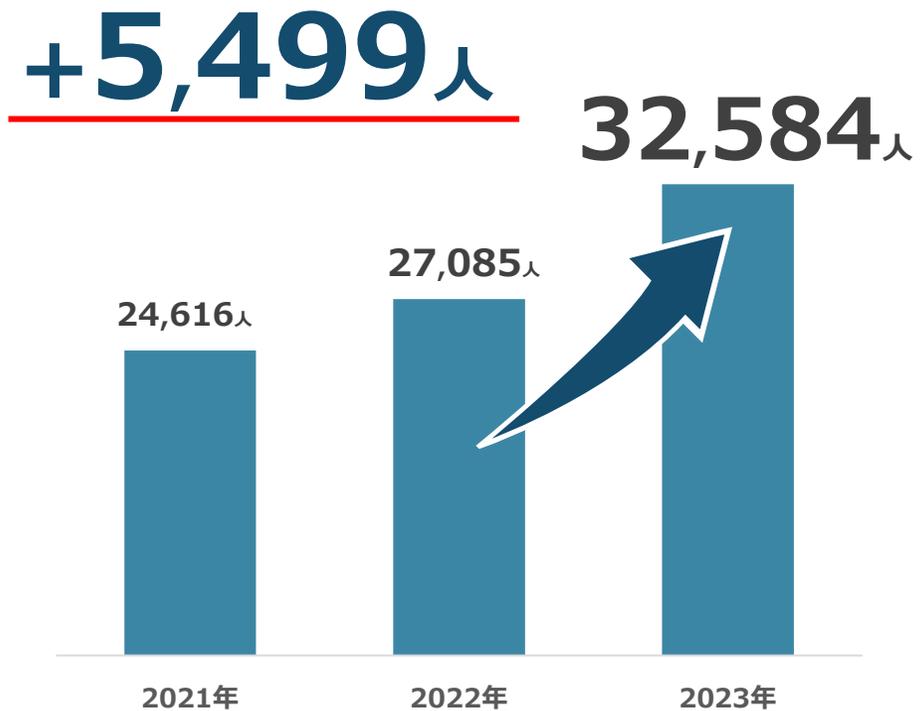
単価/ユーザー

+253円

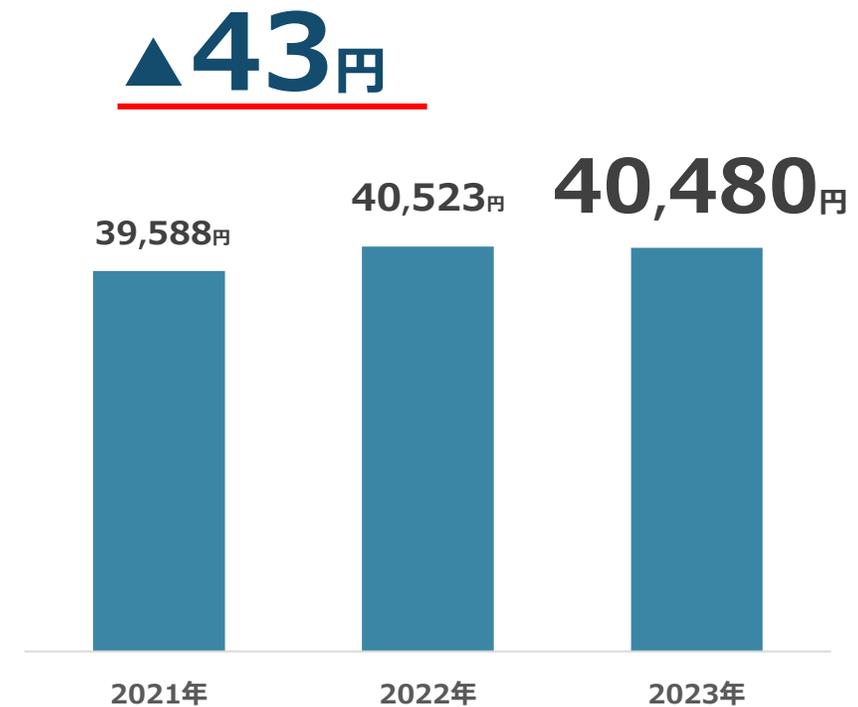


ユーザー数は大きく増加 単価はほぼ変化なし

ユーザー数

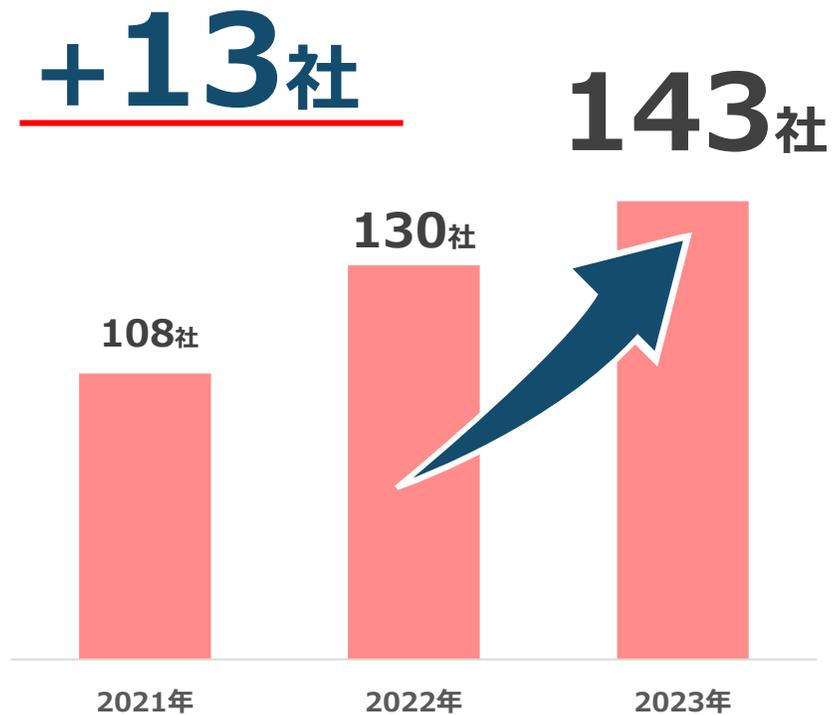


単価/ユーザー

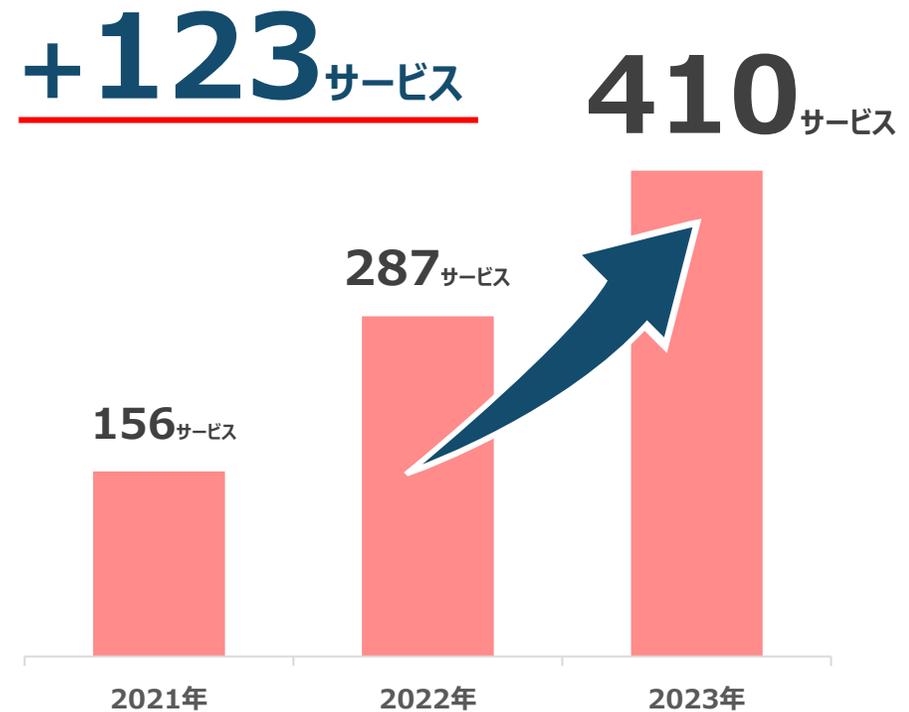


引越会社数・利用サービス数ともに順調に増加

引越会社数

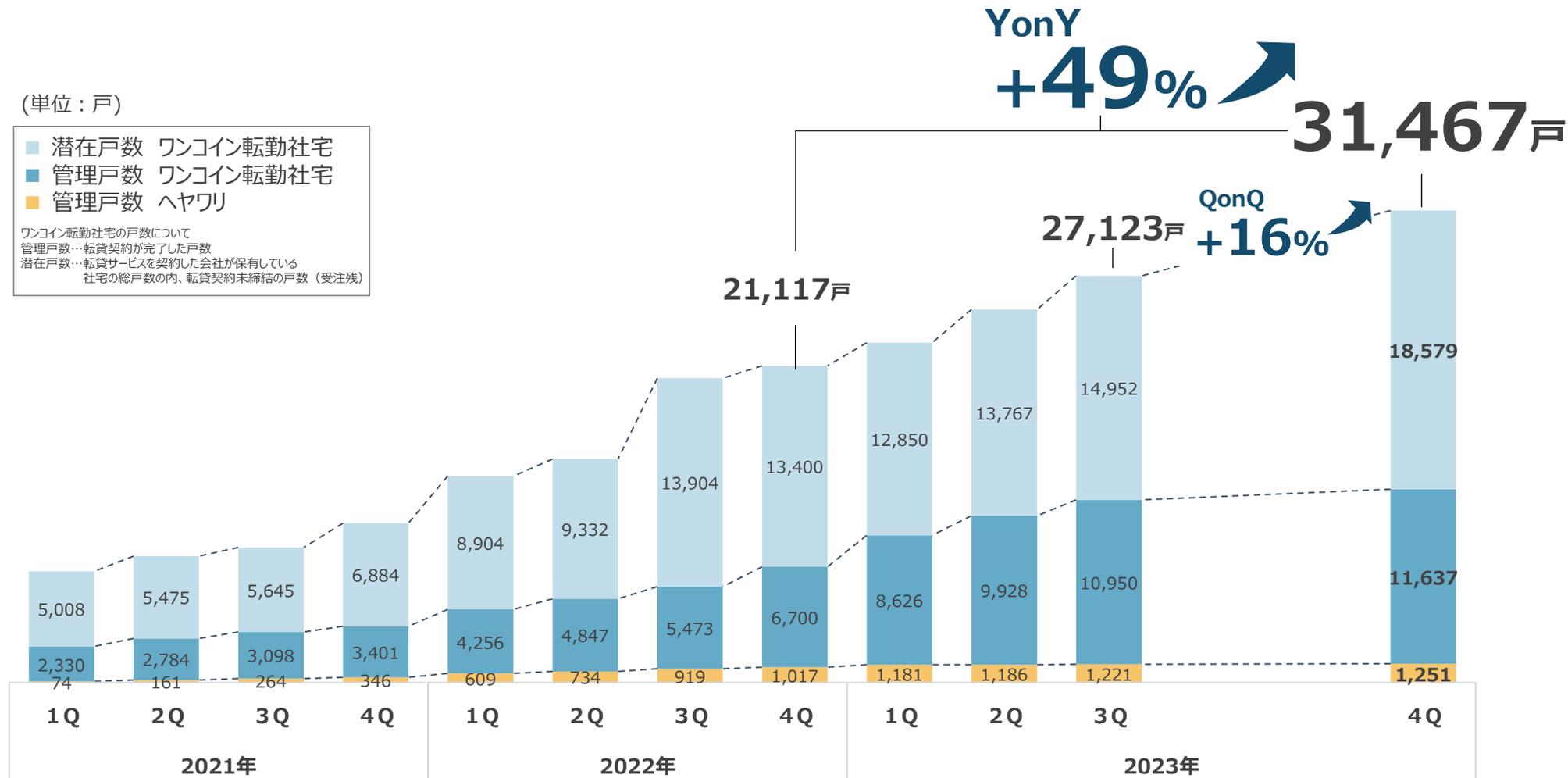


利用サービス数

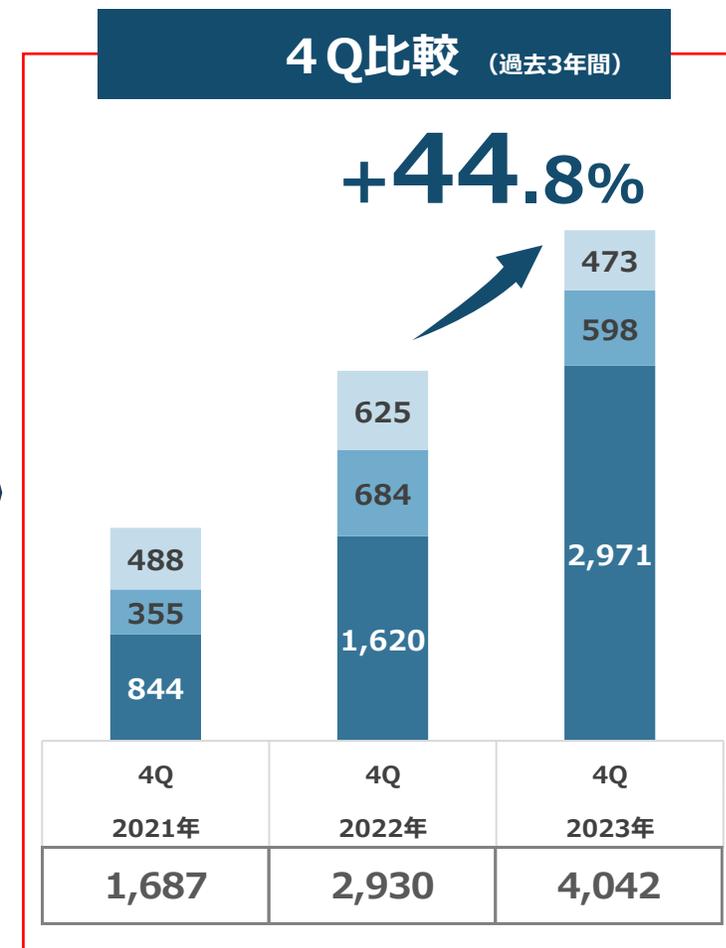
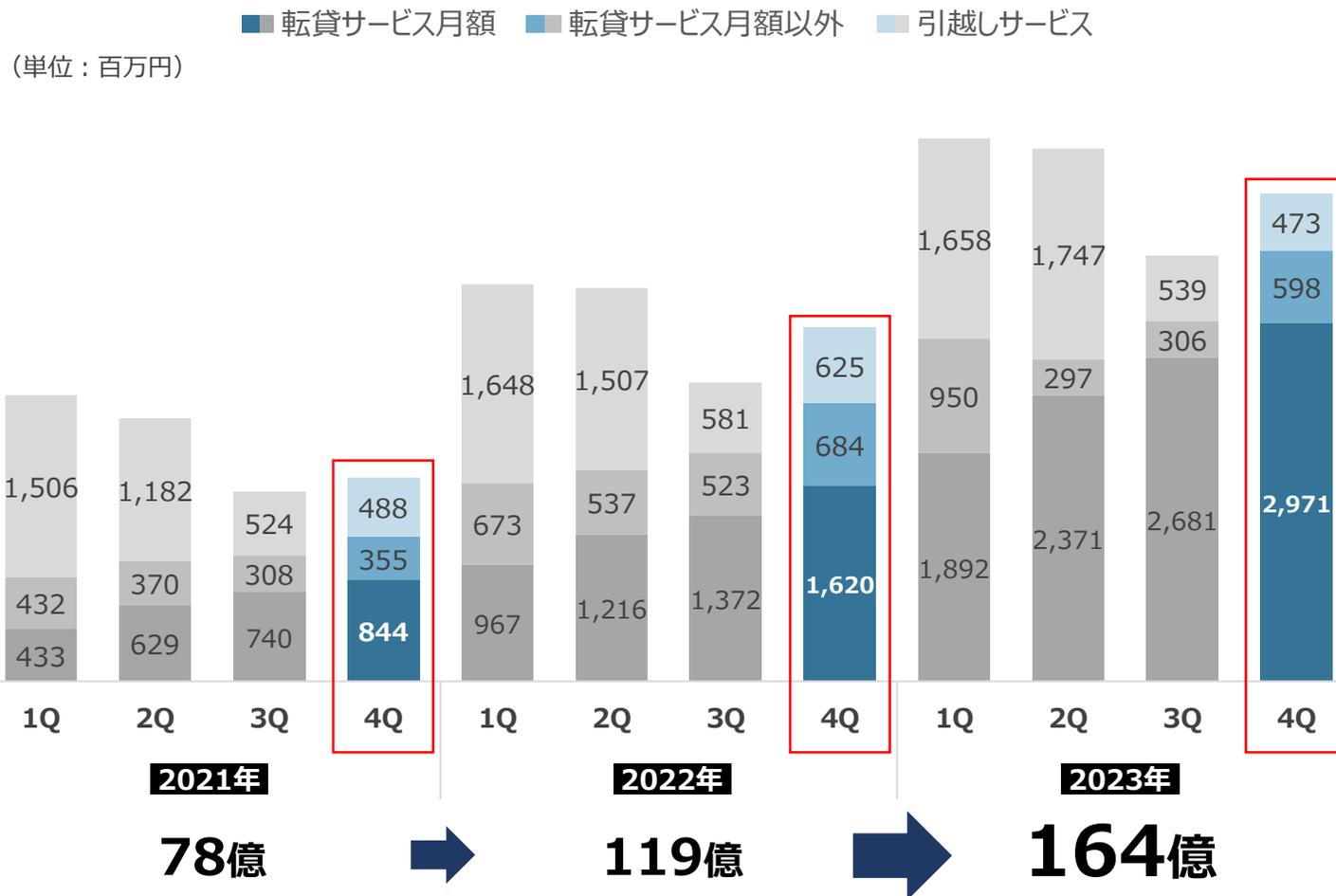


(単位：戸)

- 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
- 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）



年間取扱高は**164億円** 前年同期比+**44.8%**



2024年12月期 通期業績予想



売上高は前年比 **12%増加** 営業利益では **45.6%増加**

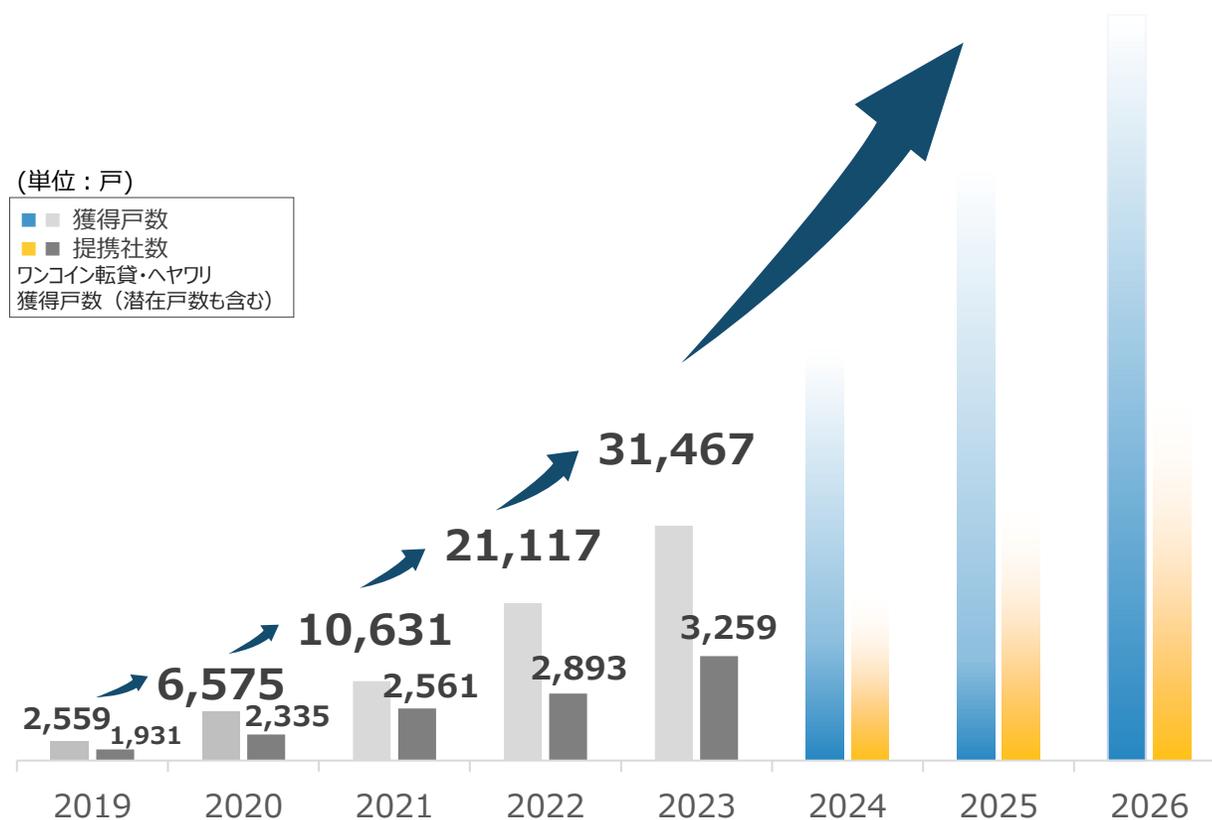
| | 2023年12月期 実績 | 2024年12月期 計画 | 増減 | 増減率 |
|-------|-----------------|-----------------|------|--------|
| 売上高 | 2,900 | 3,250 | +350 | +12.0% |
| 営業利益 | 178 | 260 | +82 | +45.6% |
| 経常利益 | 179 | 263 | +84 | +46.8% |
| 当期純利益 | 103 | 170 | +67 | +63.5% |

単位:百万円

引き続き成長の起点となる転貸戸数の獲得

(単位：戸)

■ 獲得戸数
■ 提携社数
ワンコイン転貸・ヘヤワリ
獲得戸数（潜在戸数も含む）



法人企業向けサービス

2024年

取扱高 **200**億円予定

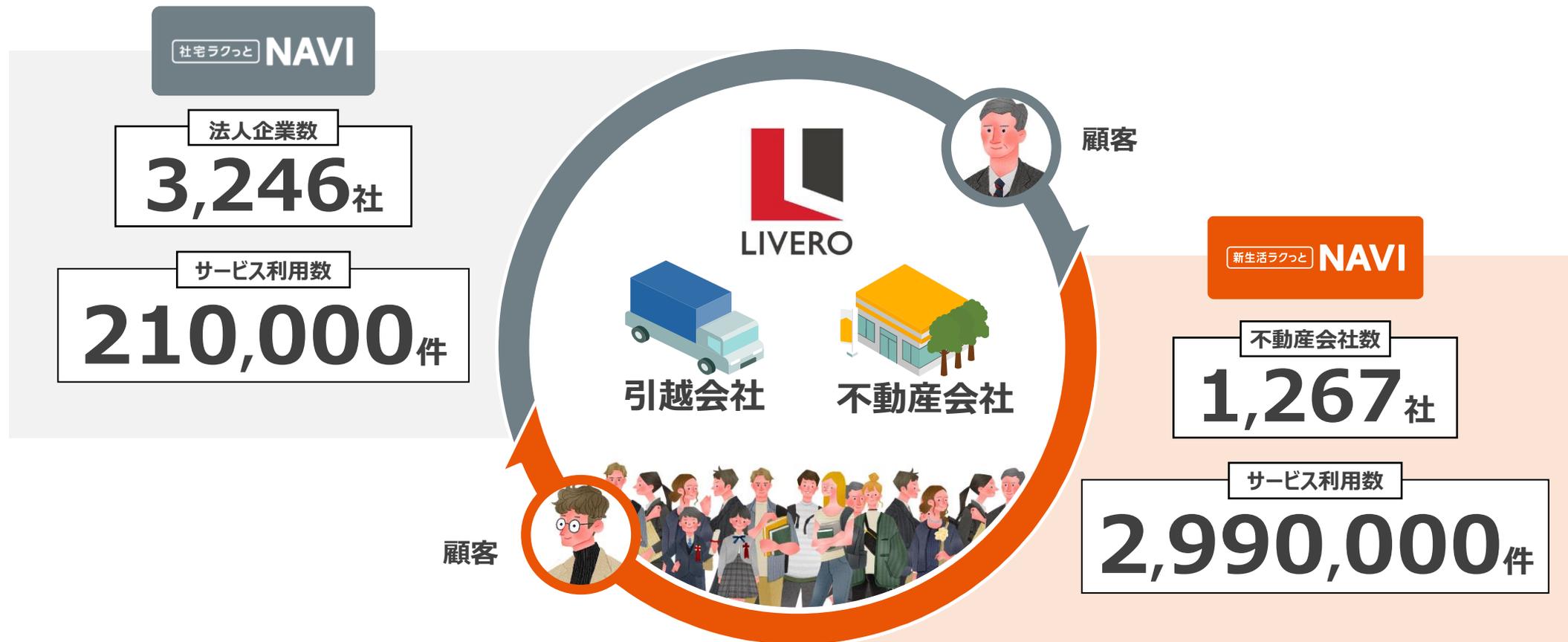
パートナーとの協業やベネフィット社宅の推進に取り組み、
転貸戸数の獲得のスピードアップを図る。

事業説明

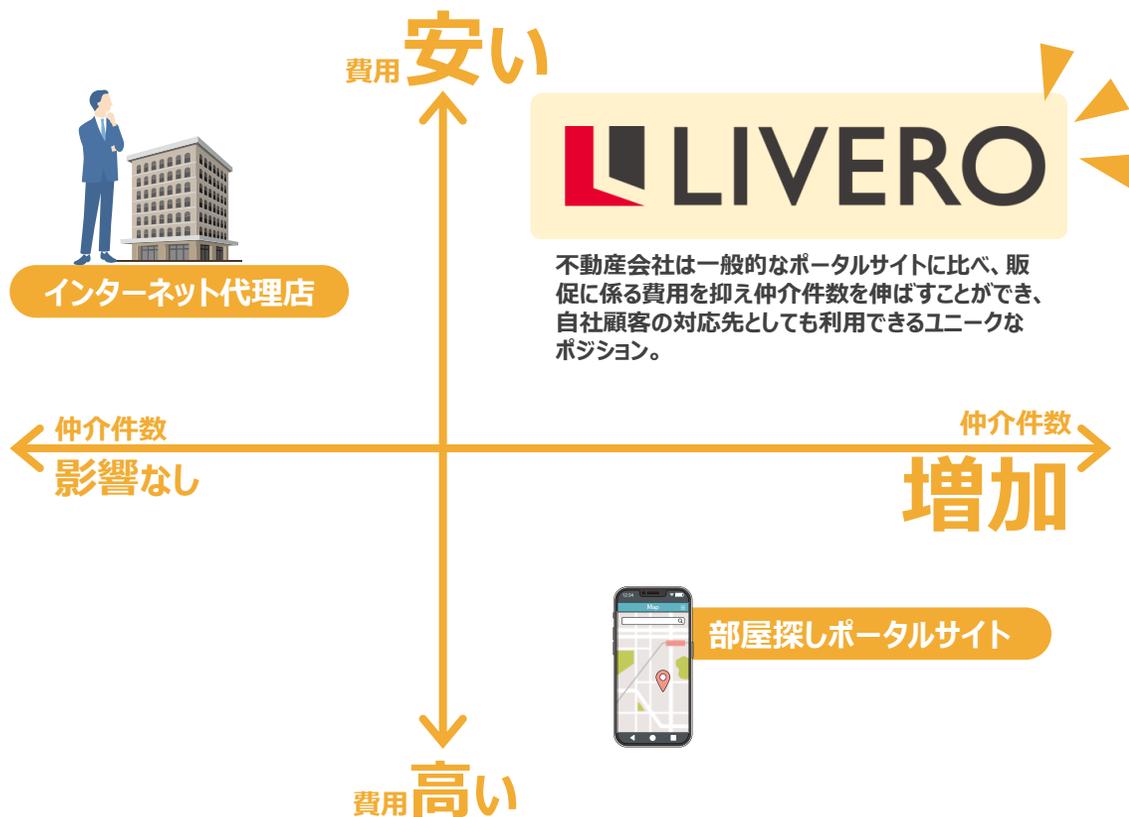




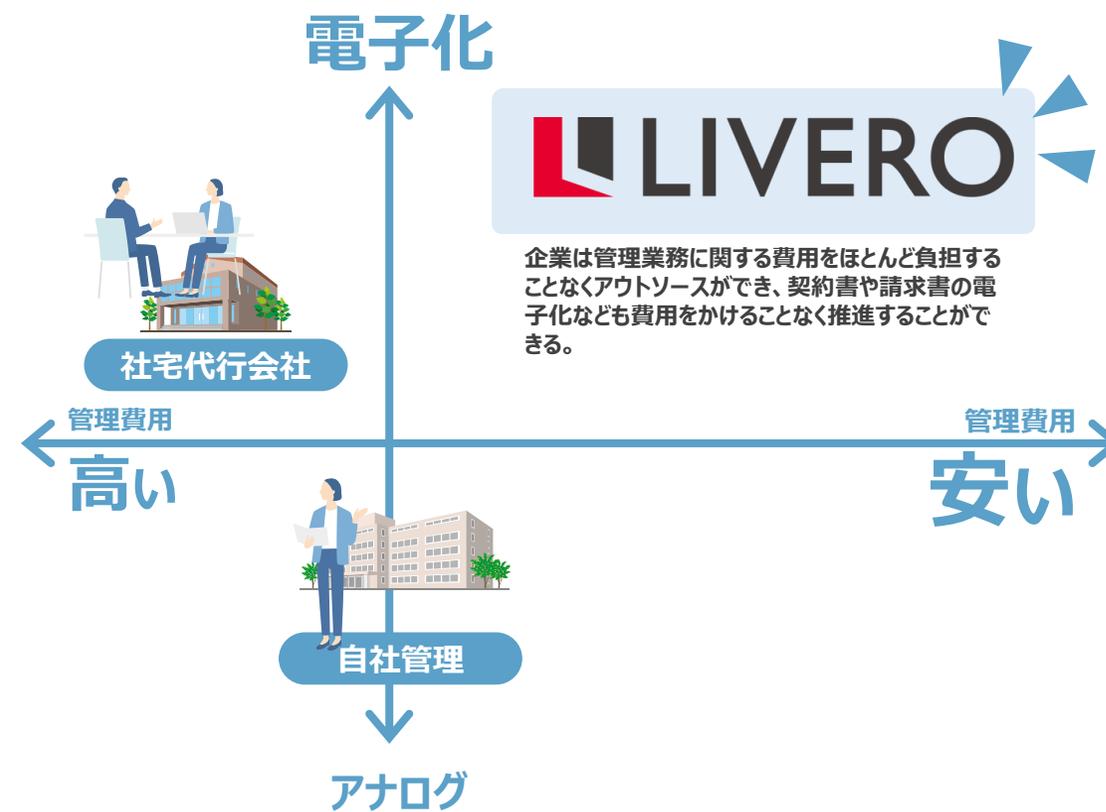
強固なパートナーシップを構築できる相互送客



不動産会社向けサービス



法人企業向けサービス

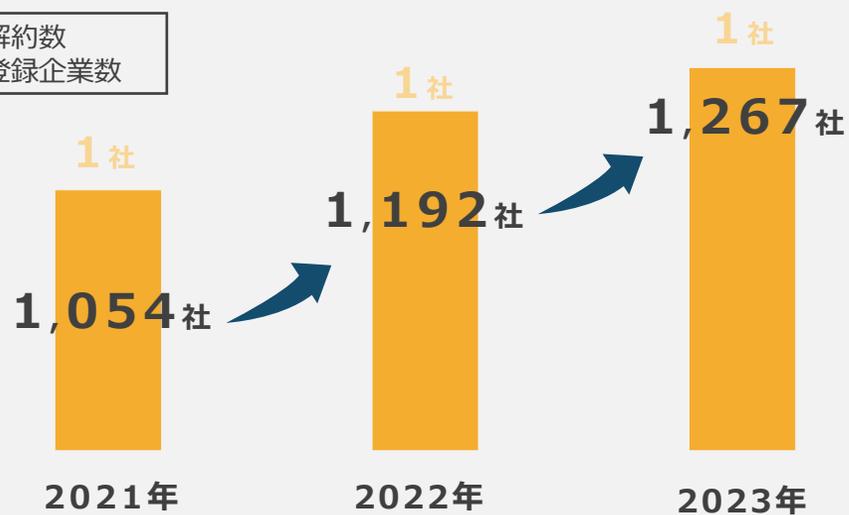


高い定着性で継続的に成長

不動産会社向けサービス

継続率 99.9%
(直近3年平均)

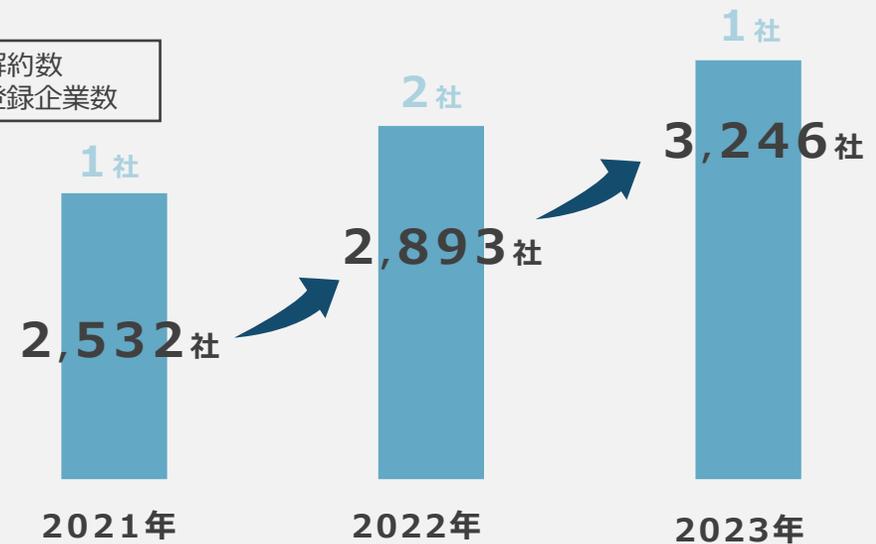
■ 解約数
■ 登録企業数



法人企業向けサービス

継続率 99.9%
(直近3年平均)

■ 解約数
■ 登録企業数

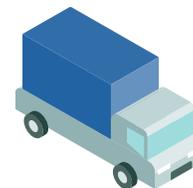




不動産業界



社宅推進 プロジェクト



引越業界

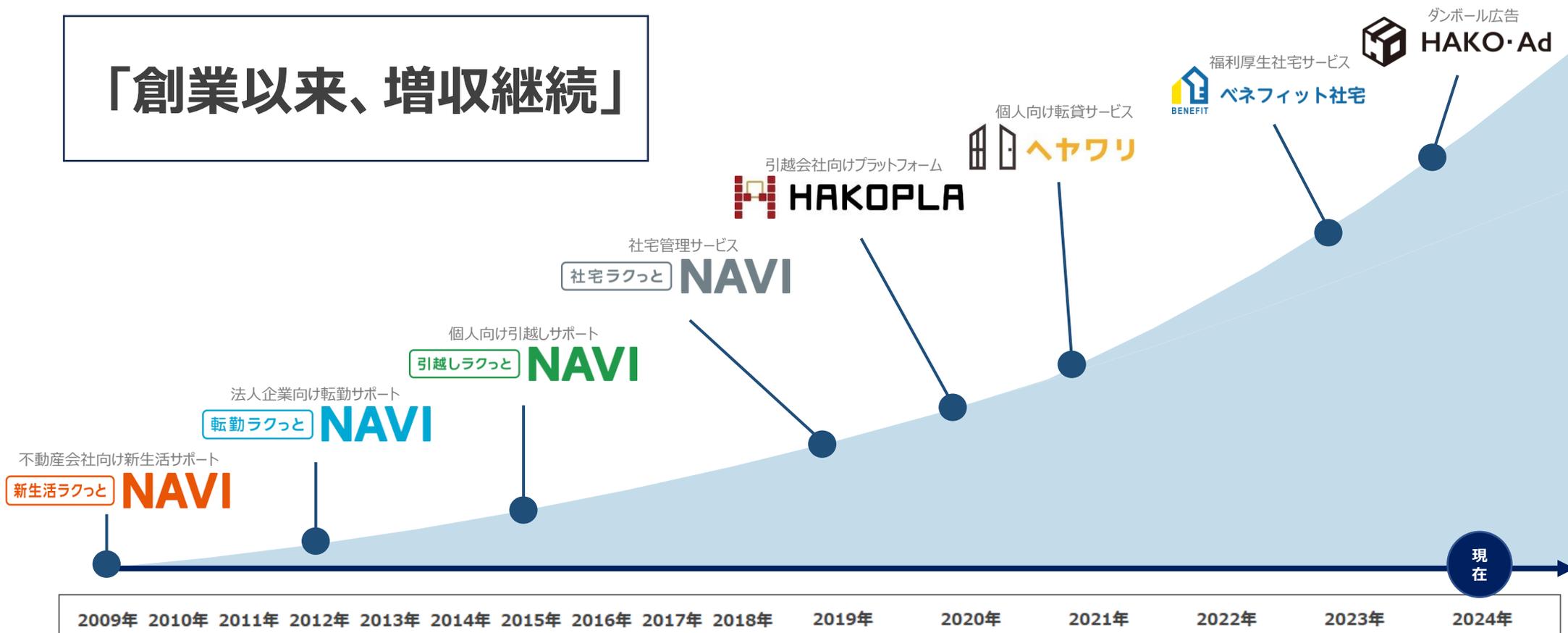


引越業界の未来をつくる会

Supported by LIVERO

業界を味方につけて成長をさらに加速する

「創業以来、増収継続」



※ 横軸は各サービスの開始時期及び時間としており、縦軸は売上の拡大イメージとしております。

リベロに関わるすべての人が**HAPPY**になる



引越会社

不動産会社

法人企業

サービス提供会社

不動産オーナー

個人ユーザー



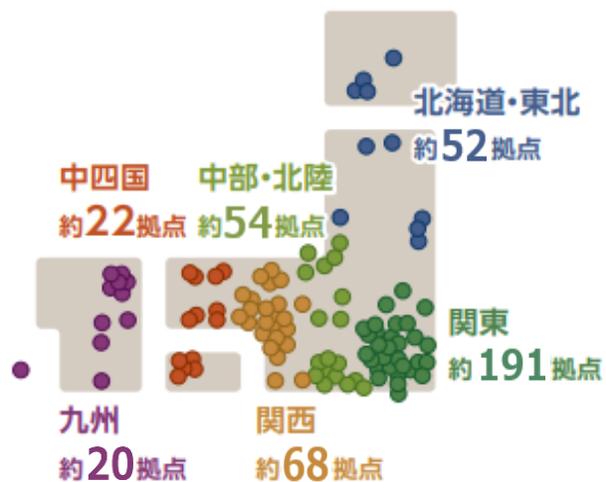
提携企業の成長をサポートすることで
私たちも成長するビジネスモデル

appendix

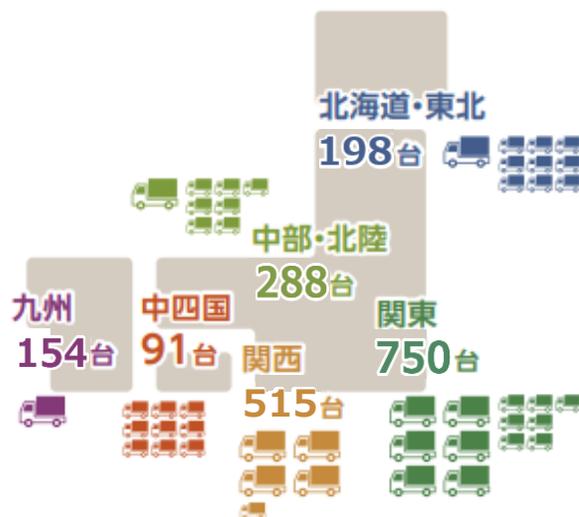


HAKOPLA 参加引越会社ネットワーク

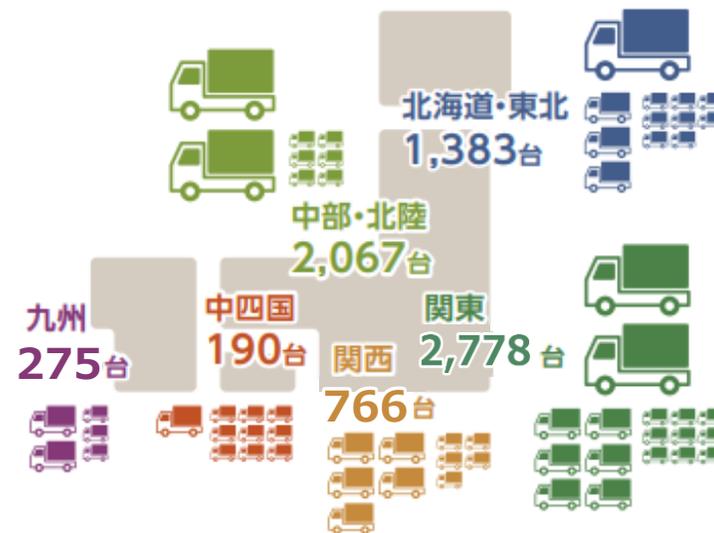
全国 約**407** 拠点



全国 約**1,995** 台
(引越し専用車両のみ)



全国 約**7,575** 台
(一般車両含む)



各社様ホームページ、過去実施アンケート、HAKOPLAプロフィール等より

※2023年12月末時点

マッチングサービス



従来

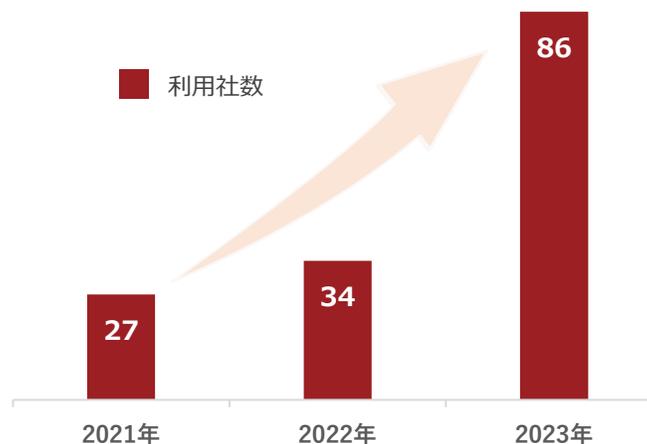
A社東京→福岡 1件
B社福岡→東京 1件
合計 2件

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

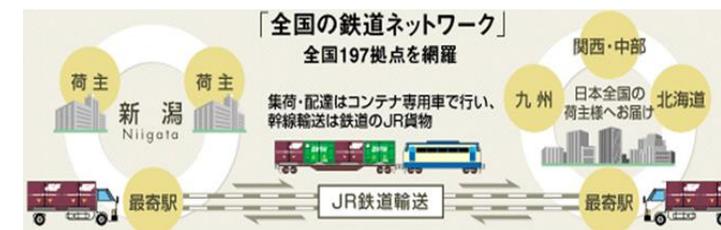
大型車両 (カーゴ便)

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。

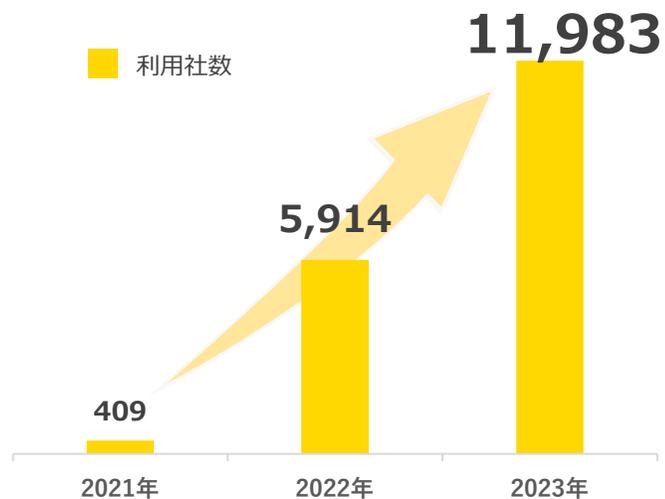


※2023年12月末時点

人材マッチング

2023年は
「11,983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

HAKOPLA
2022年12月末時点

| | | | | | | | |
|------|-------|-------|--------|-------|---------|--------------|----------------|
| 参加社数 | 約130社 | 全国拠点数 | 約344拠点 | 運搬車両数 | 約7,130台 | 家財など 大型荷物 | 配送設置後の 資材改修 |
|------|-------|-------|--------|-------|---------|--------------|----------------|

輸送対応力

ツーマン
配送

全国500社以上

27,000台以上の
物流ネットワーク

iGOG
2021年8月時点

| | | | | | | | |
|------|-------|-------|--------|-------|----------|------|------|
| 参加社数 | 約400社 | 全国拠点数 | 約500拠点 | 運搬車両数 | 約20,000台 | 大量案件 | 緊急配送 |
|------|-------|-------|--------|-------|----------|------|------|

全国配送網

巨大
配送網

※2023年12月末時点

不動産会社向けサービス

※旧：新生活ラクっとNAVI

新生活ラクっと 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：転勤ラクっとNAVI・ヘヤワリ

社宅ラクっと 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。

社宅ラクっと 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。

社宅ラクっと NAVI ワンコイン保育社宅



国や地方自治体の宿舍借上げ支援事
業を利用した保育士向け社宅サービ
スです。

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。

引越会社向けサービス

※旧：ハコプラ・WEB・引越しラクっとNAVI

HAKOPLA



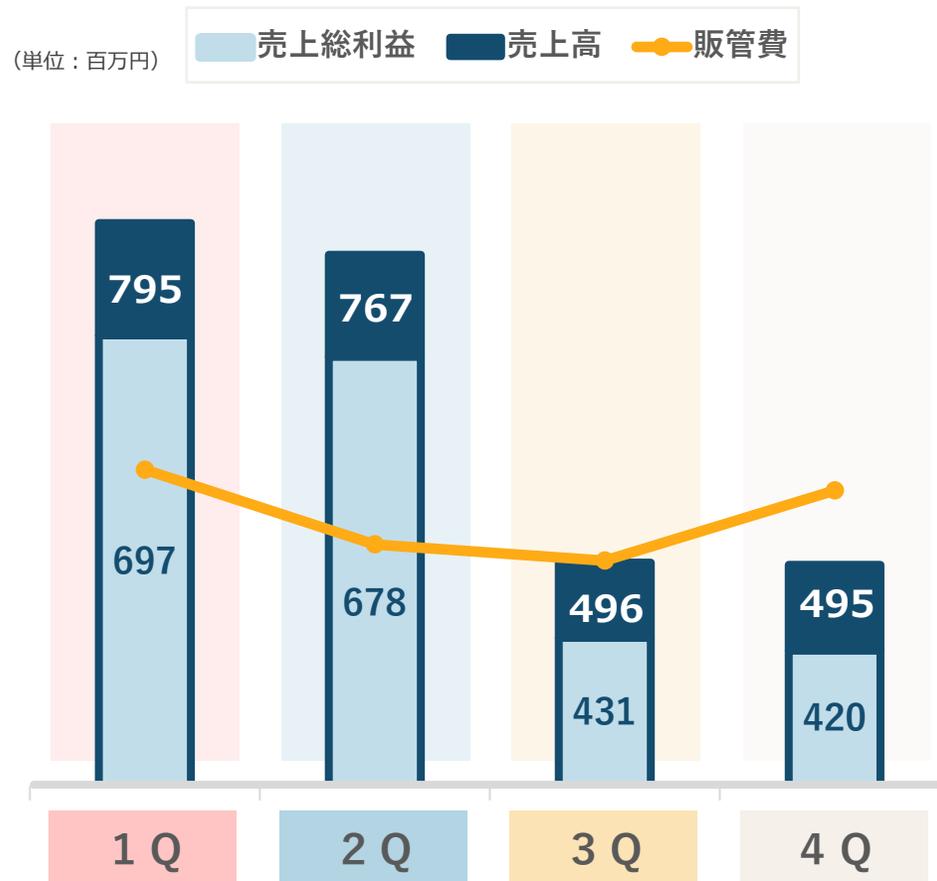
引越会社同士のマッチングで
引越業界の課題解決を目指した業界初
の『引越しプラットフォーム』です。

引越しラクっと 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。

| | 2020年12月期 | | | | 2021年12月期 | | | | 2022年12月期 | | | | 2023年12月期 | | | |
|--------|-----------|-----|-----|-----|-----------|-----|-----|------|-----------|-----|-----|------|-----------|-----|-----|-----|
| 単位:百万円 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| 売上高 | 674 | 602 | 434 | 425 | 762 | 694 | 457 | 463 | 795 | 767 | 496 | 495 | 830 | 838 | 604 | 627 |
| 売上総利益 | 575 | 501 | 362 | 362 | 647 | 602 | 394 | 406 | 696 | 678 | 430 | 419 | 705 | 717 | 532 | 504 |
| 販管費 | 427 | 331 | 302 | 426 | 464 | 337 | 379 | 508 | 578 | 512 | 498 | 557 | 620 | 542 | 556 | 562 |
| 営業利益 | 148 | 170 | 60 | ▲63 | 182 | 264 | 15 | ▲102 | 118 | 165 | ▲67 | ▲137 | 85 | 174 | ▲23 | ▲58 |
| 経常利益 | 148 | 169 | 60 | ▲60 | 183 | 264 | 0 | ▲101 | 118 | 165 | ▲67 | ▲137 | 85 | 174 | ▲23 | ▲55 |
| 当期純利益 | 93 | 119 | 45 | ▲33 | 118 | 177 | 3 | ▲60 | 80 | 112 | ▲48 | ▲94 | 52 | 107 | ▲13 | ▲40 |



※2022年12月期実績データ

売上高・売上総利益

引越し最繁忙期の3月を含む第1四半期、次いで4月を含む第2四半期に大きく成果が上がる。

販管費

引越繁忙期に合わせた人員の確保が必要となる。繁忙期の対応件数が多くなる12月～3月（第4四半期～翌第1四半期）は増加傾向、対応件数の少なくなる4月以降（第2四半期～第3四半期）は減少傾向にある。

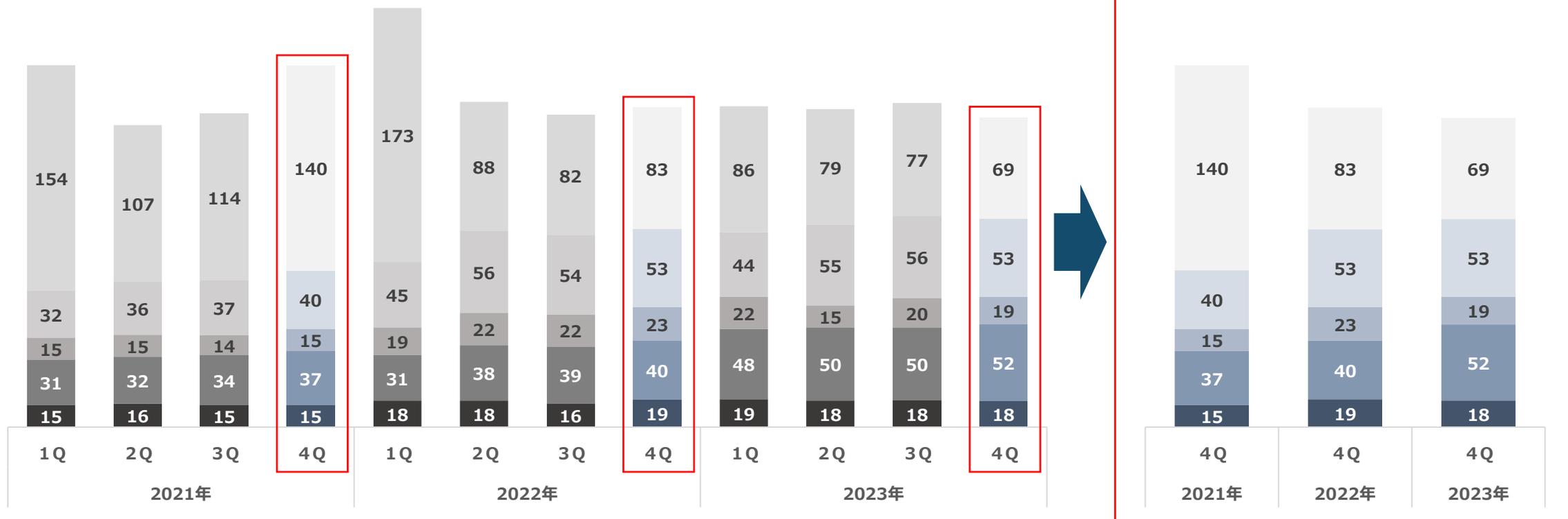
より多くのサービス提供会社と提携し
ユーザーにとって最適な提案と顧客満足度の最大化を実現

| | | クライアント (サービス依頼) | 主要サポート数 (2023年12月末) | パートナー (サービス提供) |
|---------------------|-----------------|---------------------------|--------------------------|----------------------------|
| 不動産会社 向け サービス | 新生活ラクっと NAVI | 不動産事業者等 1,267 社 | 累計サポート数 299 万件 | 不動産事業者 605 社 |
| | 社宅ラクっと NAVI | 法人企業等 3,246 社 | 累計サポート数 21 万件 | 引越事業者 208 社 |
| 法人企業 向け サービス | ハヤフリ | 法人企業等 744 社 | — | ライフライン提供事業者 88 社 |
| | ハコプラ | 参加事業者 143 社 | 案件マッチング 4.4 万件 | 参加事業者 143 社 |

従業員の区分別推移 (正社員 + 臨時雇用)

(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



| 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"> 新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応 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：ヘヤワリ、HAKOPLA） |
| 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） | 低 | 高 | <ul style="list-style-type: none"> 新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応 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 |
| 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"> 新規顧客の開拓及び既存顧客の掘り起こしにより対応 サービスメニューの拡大により対応 |
| 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"> 市場において新たなサービスの需要調査 新たなサービスの提供事業者へのコンタクト |
| 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"> 内閣官房との引越しワンストップサービスの実サービス検証をはじめとした社外との協業により対応 エンジニア採用を強化し、DXを推進することにより対応 |
| 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"> 個人情報マネジメントシステムの運用により対応 |
| 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"> 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 |
| ハザードリスク | 自然災害や新型コロナウイルスを含む感染症（新型コロナウイルス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"> コロナ禍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 |

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。

| 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 | |
|-------------|-------------|-------------|--------------|-----------|-----------------|-------|--------|---------|--------------|-----------------|---------|
| | | | | | 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 |
| | | | | | 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 |
| 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 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | — | ○ |
| | | ワンコイン保育社宅 | ○ | | ○ | ○ | ○ | ○ | — | ○ | |
| | | ハヤワリ | 個人WEBサイトから登録 | | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 引越会社向けサービス | ハコプラ・WEB | ハコプラ | 引越事業者 | 引越事業者 | — | ○ | — | — | — | — | — |
| | | 引越しラクッとNAVI | 個人WEBサイトから登録 | 転居をする個人 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | — | — |

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。



多様な人材の活躍

性別や年齢、障がい、人種などによるあらゆる不平等をなくし、多様な人材が活躍することで事業の発展を実現すると共に、社会の発展に寄与することを目指します。



女性活躍を推進します



※2023年12月末日時点



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。



引越し難民問題の解決 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難民ゼロを目指します。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。



InstagramなどのSNS活用

24,000社中**1位**獲得

「マイナビ2023」PVデイリーランキング



【公式】株式会社リベロ（採用・PR）

livero_recruit

【💡】日本一裏表のない上場会社の内部を発信

見えにくい当社の**強み**であった職場環境をSNSを通じてアピール。
採用に困ることがなく、社風・環境にマッチした人材採用を行うことができている。

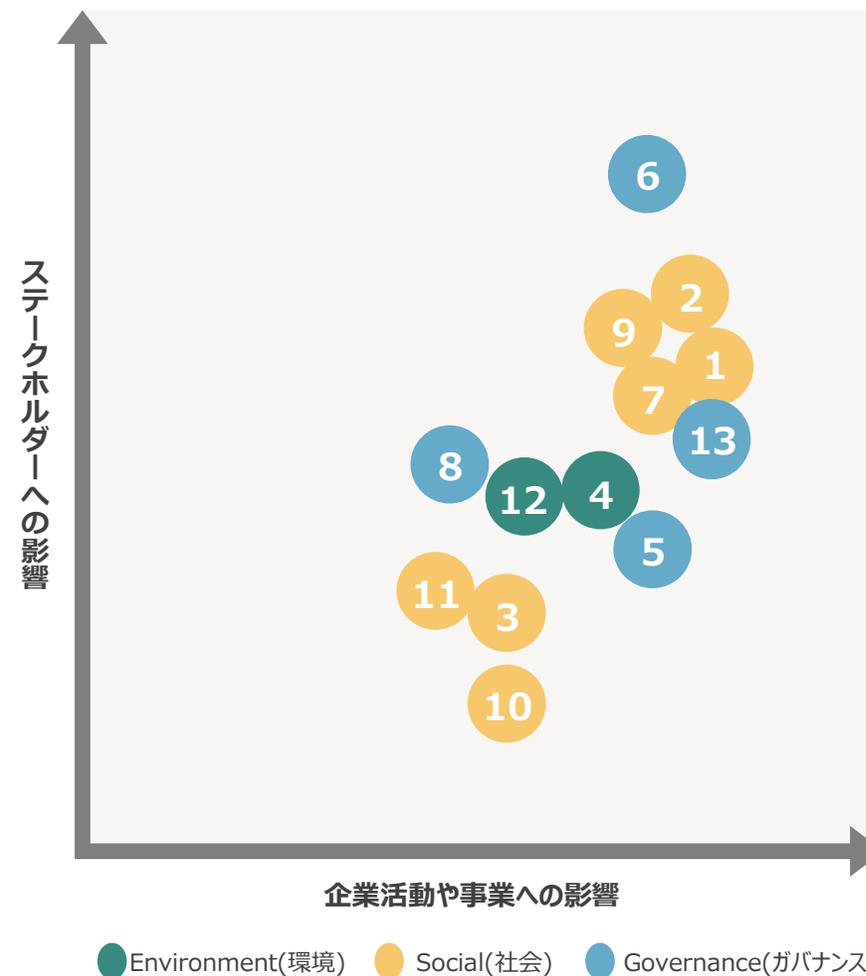


当社では女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、「女性の活躍推進企業データベース」へも公表しております。

| 定量的項目 | 実績(2023年12月末時点) | 実績(2022年12月末時点) | 備考 |
|---------|--|--|---|
| 有給休暇消化率 | 79.4% | 70.1% | 1時間単位で取得が可能となる制度を導入し、継続して高い水準を維持できるように努めてまいります。 |
| 育児休業取得率 | 育児休業取得率(女性)：100% 育児休業取得率(男性)：100% | 育児休業取得率(女性)：100% 育児休業取得率(男性)：0% | 男性社員も育児休業対象者全員が取得いたしました。 |
| 男女の賃金差異 | 正規：78.3% 非正規：92.4% 全労働者：82.8% ※女性活躍推進法に基づく算出方法による | 正規：76.0% 非正規：91.3% 全労働者：81.9% ※女性活躍推進法に基づく算出方法による | 管理職比率による影響がありますが、ジェンダー差別のない評価は継続して実施してまいります。 |
| 離職率 | 8.8% | 10.1% | 働きやすい労働環境を整えて退職率の低減に取り組んでまいります。 |
| 平均残業時間 | 19.5 h | 20.5 h | 継続してDX化による業務効率改善に努め、残業時間の削減に取り組みます。 |
| 女性社員比率 | 56.0% | 54.8% | 50%以上が女性を占めており、ジェンダーに関係なく採用活動を実施してまいります。 |
| 女性管理職比率 | 34.4% | 31.6% | ジェンダーに関係ない評価制度を運用しています。 |
| 女性役員比率 | 28.6% | 28.6% | 現在女性取締役は不在ではありますが、当社の経営に必要と判断した場合には積極的に女性取締役の起用してまいります。 |

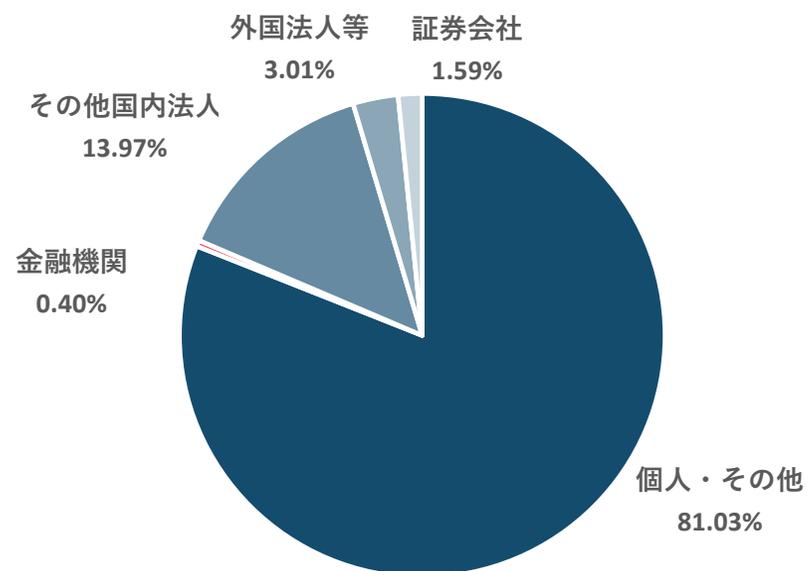
| | マテリアリティ | ステークホルダーへの影響 | 企業活動や事業への影響 |
|----|------------------|--------------|-------------|
| 1 | 次世代を担う人材の採用と育成 | ★★★ | ★★★★★ |
| 2 | 多様な人材が活躍できる機会を創出 | ★★★ | ★★★★★ |
| 3 | 地域社会への貢献 | ★★ | ★★★ |
| 4 | 気候変動に関する取り組み | ★★★ | ★★★ |
| 5 | 個人情報保護とセキュリティ | ★★ | ★★★★★ |
| 6 | 透明性のある情報開示 | ★★★★★ | ★★★★★ |
| 7 | 働きやすい職場環境の整備 | ★★★ | ★★★★★ |
| 8 | ガバナンス体制の堅持 | ★★★ | ★★★ |
| 9 | 女性活躍の推進 | ★★★ | ★★★★★ |
| 10 | 引越し難民問題の解決 | ★ | ★★★ |
| 11 | 引越しワンストップサービスの推進 | ★★ | ★★★ |
| 12 | DXによる環境負荷低減 | ★★★ | ★★★ |
| 13 | 企業倫理と法令順守 | ★★★ | ★★★★★ |

リベロにおけるESGマテリアリティマッピング



2022年 所有者区分別構成比

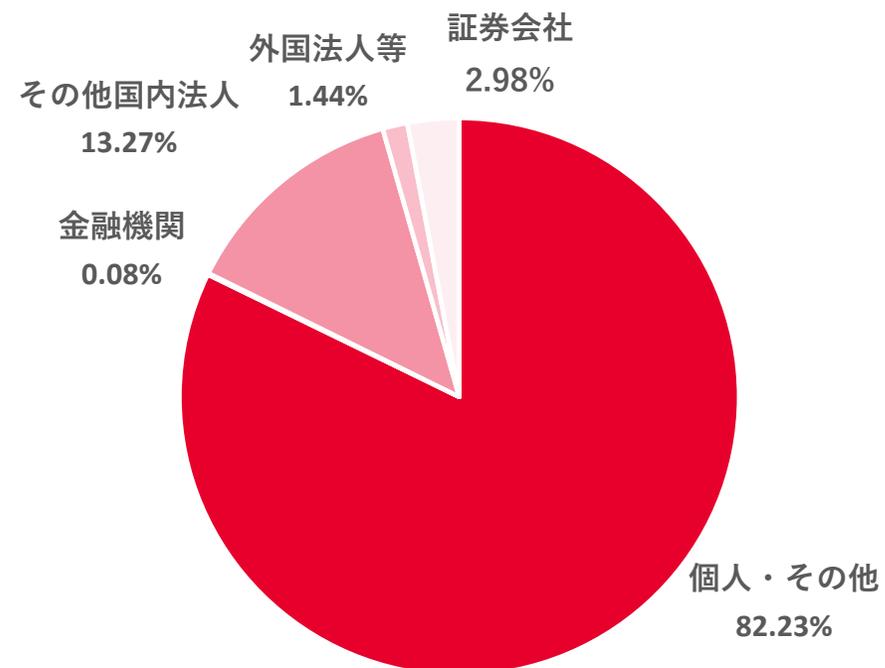
株主総数：995名



(2022年12月31日現在)

2023年 所有者区分別構成比

株主総数：875名



(2023年12月31日現在)



鹿島 秀俊 代表取締役社長

幼少期よりサッカーに親しみ、読売ヴェルディユース（現：東京ヴェルディユース）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や転勤ラクッとNAVI（現：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」。



横川 尚佳 常務取締役 経営管理本部長

土木系コンサルタント、建築資材メーカー等を経て、2009年に鹿島とともにリベロを設立。新生活ラクッとNAVI、転勤ラクッとNAVI（現：社宅ラクッとNAVI）、引越しラクッとNAVIのサービス立ち上げ責任者。0→1での事業構築を得意とし、引越しに詳しい人としてテレビや新聞などのメディアにも出演。現在は経営管理部門を管掌。



楠 武史 取締役 事業本部長

デザイン会社の取締役を経て、2010年にリベロ入社。不動産営業部門の責任者として、常に増収を達成。入社当初の管掌領域であった新生活ラクッとNAVIに加えて、現在は転勤ラクッとNAVI（現：社宅ラクッとNAVI）、引越しラクッとNAVIなど全ての事業部門を管掌。2018年に取締役就任。



岡本 泰彦 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取締役会長、介護関連サービスのライクケア株式会社の取締役会長、関西学院大学フェローなどを歴任。

| | | |
|-------|---|---|
| 商号 | 株式会社 リベロ (Livero Inc.) | |
| 所在地 | 本社 | 〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT虎ノ門ビル3F TEL：03-6636-0300（代表） |
| | 東京支店 | 〒170-0013 東京都豊島区東池袋1-18-1 Hareza Tower 19F |
| | 大阪支店 | 〒531-0072 大阪府大阪市北区豊崎3-2-1 淀川5番館4F TEL：06-6485-5870（代表） |
| 資本金 | 4億25百万円 | |
| 代表者 | 代表取締役社長 鹿島 秀俊 | |
| 設立 | 2009年5月 | |
| 従業員 | 211名 ※2023年12月末時点・臨時従業員含む | |
| 連結子会社 | 株式会社 リベロビジネスサポート (LIVERO Business Support,INC) | |
| | 〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT 虎ノ門ビル3F TEL：03-6636-0260（代表） 資本金：1億円 代表者：代表取締役 楠 武史 設立：2018年2月 | |

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。

The logo for LIVERO features a stylized 'L' icon on the left, composed of a red vertical bar and a black horizontal bar meeting at a diagonal point. To the right of the icon, the word 'LIVERO' is written in a bold, black, sans-serif typeface.

LIVERO