



2026 年 10 月 6 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（2026 年 10 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。2026 年 8 月 7 日に公表した 2026 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、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. 2028 年の営業利益 20 億円という目標に対して、来期はどのような業績予想を想定していますか？

A. まず 2026 年 12 月期の通期業績予想につきましては、2026 年 8 月 7 日の公表時点から変更はございません。来期の業績予想につきましては、2026 年 12 月期の通期決算発表時に公表する予定です。当社は 2028 年に営業利益 20 億円の達成を目標として掲げており、その実現に向けて着実に取り組んでまいります。当上半期の営業利益は 9 億 4,000 万円と、前年同期（5 億 5,200 万円）の約 1.7 倍に拡大し、前期通期の実績（7 億 5,800 万円）を半年で上回る水準となりました。今後も利益を確保しながら、転貸事業の拡大や AI・システム開発など、目標達成に有効な領域への投資を進めてまいります。

Q2. ベネフィット社宅とはどのような仕組みですか？また、普及に向けた環境はいかがでしょうか？

A. 企業様が従業員の方へ住宅手当として支給している費用の一部を、社宅の提供（現物支給）に切り替える福利厚生制度です。当社が住居を借り上げて企業様へ転貸し、企業様が社宅として従業員の方へ貸与する仕組みで、企業様は社会保険料の負担軽減、従業員の方は可処分所得の向上が期待できます。社宅の契約・管理業務は当社が担うため、企業様の社内での事務負担を抑えてご導入いただけます。

本制度は転勤の有無にかかわらずご利用いただけるため、当社の法人向けサービスの対象を、転勤者だけでなく企業で働く従業員の方の住まい全般へと広げるものです。近年は人材の確保・定着に向けた福利厚生への関心の高まりを背景に、導入をご検討いただく企業様が増えています。今後は導入事例を次のご提案に活かしながら、福利厚生サービス事業者様などパートナー企業様との連携を通じて、さらなる普及に取り組んでまいります。

Q3. 不動産会社向けサービスの収益性は、今後どのように向上していく見込みですか？

A. 当社は、法人向けサービスを通じて新生活を迎える方のお部屋探しを多数お預かりし、不動産会社様へご紹介しております。ご紹介件数が増えるほど、不動産会社様にとって当社との取引の重要性が高まり、より強固な協力関係を築くことができます。当上半期の同サービスの売上総利益は前年同期比+2.0%となり、ユーザー数・取扱件数も着実に増加しております。なお、同サービスの売上高は、一部取引を総額計上から純額計上へ変更した影響により前年同期を下回っておりますが、事業の成長が鈍化しているものではございません。今後も大手法人企業様とのご契約拡大を通じてご紹介件数を伸ばしてまいります。ご紹介件数の増加は、収益の積み上げに直結するとともに、不動産会社様から新生活を迎えるお客様の情報をご連携いただく相互送客の機会を広げ、ライフラインや引越しなど周辺サービスの提供につながります。こうした取引の厚みを増すことで、収益性の向上を図ってまいります。

Q4. 法人向けサービスの今後の収益拡大についての考え方を教えてください。

A. 当社は現在、ご契約企業数と転貸戸数の拡大を最優先として取り組んでおります。法人向けサービスの中核である社宅管理サービスは、契約が積み上がるほど収益が安定的に拡大するストック型のモデルです。当上半期の法人向けサービスの売上高は前年同期比+33.1%、新規獲得戸数は3,128戸（同+14.2%）と順調に拡大しております。2026年12月期第2四半期末時点で管理戸数は27,358戸となっており、これに加えて、今後転貸への切り替えが見込まれる潜在戸数が31,087戸ございます。管理戸数の拡大に伴い、ライフライン・引越し・保険など周辺サービスの提供機会も広がります。KPIとして開示している「取扱高」は、こうした当社プラットフォームの事業規模を示す指標としてご覧いただければと存じます。2026年12月期第2四半期の取扱高は93億円（前年同期比+21.1%）と、第2四半期として過去最高となりました。このうち転貸サービスの月額部分は68億円と、直近10四半期にわたり増加を継続しており、ストック型の収益基盤が着実に積み上がっております。

Q5. 人口減少による空室の増加や、家賃の上昇は業績にどのような影響がありますか？

A. 人口減少に伴い空室の増加が見込まれるなか、入居者様をご紹介できる当社の役割は、不動産業界にとってますます重要になると考えております。また、当社は物件を保有しておらず、転貸においても入居者様の退去に合わせて当社も賃貸借契約を解約する仕組みのため、家賃の変動や空室による直接的な影響は受けにくい事業構造です。なお、家賃の上昇局面では、当社を経由する取引総額である「取扱高」が拡大するほか、住居費負担の軽減につながるベネフィット社宅へのニーズの高まりも見込まれます。加えて、転勤や入社に伴う住まいの需要は毎年継続的に発生するため、市況の変化による影響が比較的緩やかである点も特徴です。外国人材の住まいの支援につきましても、空室対策の観点から不動産業界の皆様より期待をいただいております。新たな成長機会として取り組んでまいります。

Q6. 従業員数が増加していますが、その理由を教えてください。

A. 主な要因は、システム開発体制の強化に向けたエンジニアの中途採用等によるものです。AIの活用により、従来は外部に委託していた開発を社内に対応できるようになったことから、自社システムの刷新やAIを活用した業務の自動化を社内でも推進するため、開発人員を拡充しております。一方、社宅管理やコールセンターなどのオペレーション部門では、売上が拡大しても人員を大きく増やさずに対応できる体制の構築を進めております。すでに社宅管理業務における契約書のチェックだけでも年間4,500時間以上・1,300万円以上の削減効果を実証しており、こうした生産性向上の取り組みにより、当上半期の販管費は前年同期比▲6.6%となりました。売上高が前年同期比+17.1%と拡大するなかで販管費を抑制できたことにより、営業利益は同+70.2%と大きく伸長しております。開発体制の強化は、今後の利益成長の基盤になると考えております。

Q7. 競合他社に対する優位性はどこにありますか？

A. お部屋探しを起点に、ライフライン、引越し、保険の手配までをワンストップでご提供できる点です。当社は全国の不動産会社様や、引越会社様との業界最大級のネットワークに加え、当社名義での転貸により社宅契約に関する業務を代行できる機能を有しております。これにより、法人企業様には社宅業務の負担軽減を、従業員の方にはスムーズな住まい探しを、不動産会社様には安定したお客様のご紹介をご提供できます。

また、不動産会社様とは、当社からお客様をご紹介し、不動産会社様からは新生活を迎えるお客様の情報をご連携いただく相互送客の関係を築いております。個々のサービスを提供する事業者は存在しますが、こうした仕組みを一体として構築している点が当社の強みです。今後もこれらの強みを活かし、パートナー企業様との連携も通じて、事業の拡大を図ってまいります。

以上