

2021年12月期第3四半期 決算概要



株式会社リベロ
2021年11月16日
東証マザーズ
証券コード：9245

項目	頁
決算ハイライト	3
サービス別決算概要 新生活ラクっとNAVI	8
サービス別決算概要 転勤ラクっとNAVI	12
サービス別決算概要 ハコプラ・WEB	17
業績予想に対する進捗状況	21
補足資料	24

(注) 2021年12月期第3四半期の数値分析を行うため、2020年12月期第3四半期の数値を記載しておりますが、2020年12月期第3四半期につきましては、公認会計士又は監査法人の監査レビューを受けておりません。

決算ハイライト

2021年12月期Q3
決算概要



売上高 前年同期比11.8%増収 1,913百万円
 営業利益 前年同期比22.0%増益 462百万円

(単位：百万円)

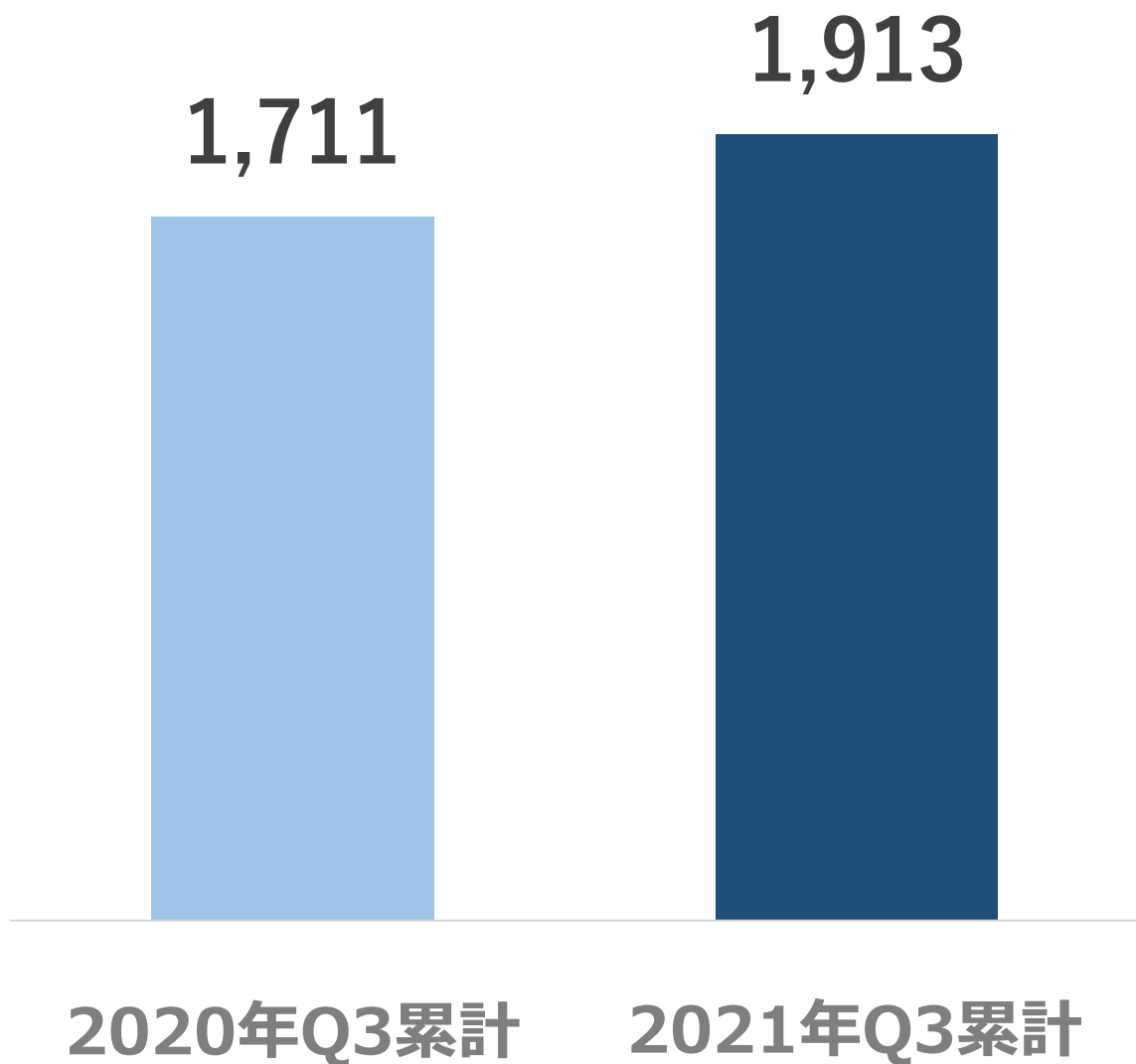
	2021年12月期 Q3累計 (2021年1月-2021年9月)			通期業績予想 2021年9月28日発表	
	実績	前年同期		業績予想	進捗率
		実績	増減率		
売上高	1,913	1,711	11.8%	2,394	79.9%
売上原価	269	272	-1.1%	357	75.3%
売上総利益	1,643	1,438	14.2%	2,036	80.7%
販売管理費	1,181	1,060	11.5%	1,692	69.8%
営業利益	462	378	22.0%	344	134.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	299	258	16.0%	220	135.8%

2021年Q3（1-9月）売上高

決算ハイライト

LIVERO

(単位：百万円)



法人向けサービス

「転勤ラクっとNAVI」が
大きく成長

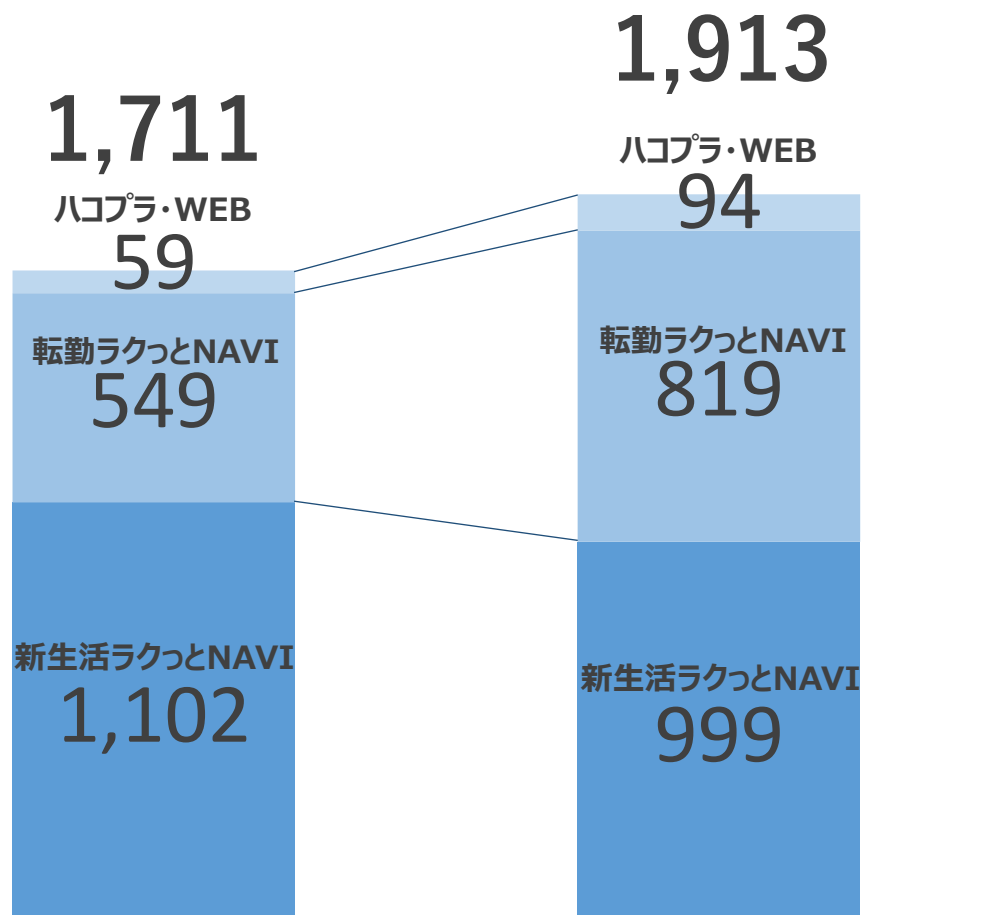
前年同期比 **+11.8%**

2021年Q3（1-9月）サービス別売上高

決算ハイライト



(単位：百万円)



法人向けサービス

「転勤ラクっとNAVI」が
第2の柱に成長

サービス	2020年Q3累計	2021年Q3累計	増減率
転勤ラクっとNAVI	549	819	+49.2%
新生活ラクっとNAVI	1,102	999	-9.4%
ハコプラ・WEB	59	94	+59.4%
合計	1,711	1,913	+11.8%

2020年Q3累計

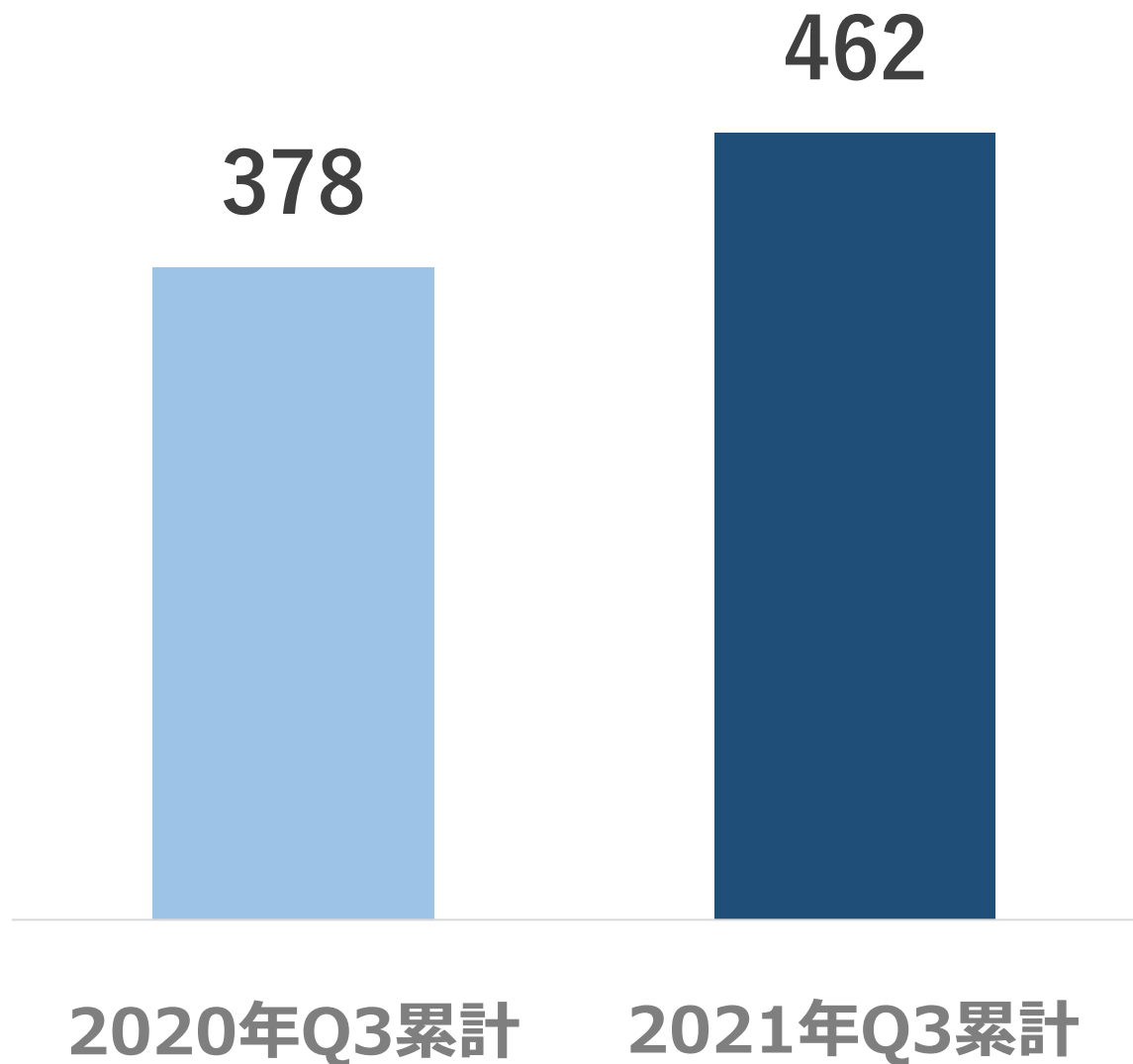
2021年Q3累計

2021年Q3（1-9月）営業利益

決算ハイライト

LIVERO

(単位：百万円)



法人向けサービス

**「転勤ラクっとNAVI」が
好調に推移**

前年同期比 **+22.0%**

サービス別決算概要 新生活ラクっとNAVI

2021年12月期Q3
決算概要

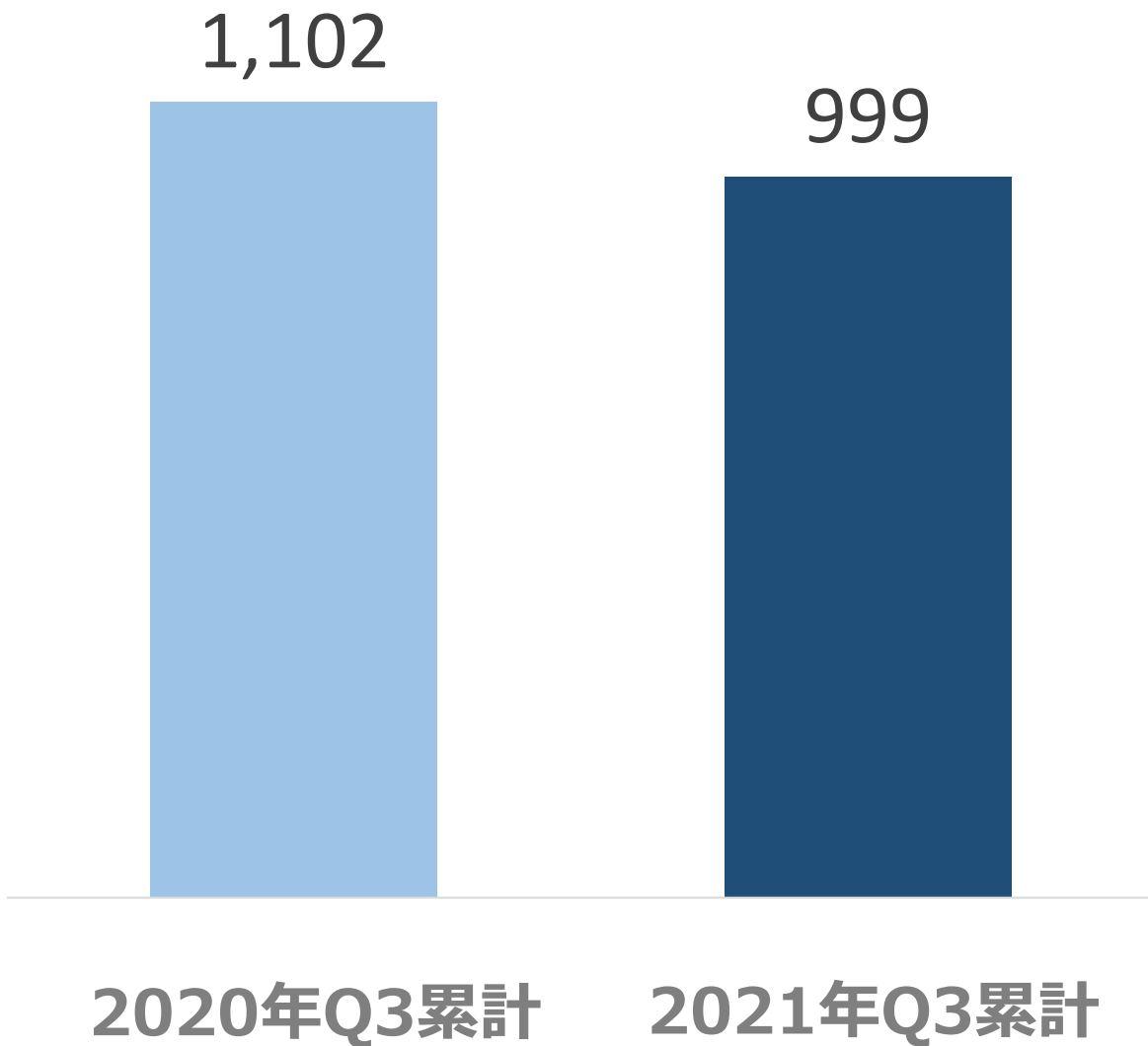


売上高 前年同期比9.4%減収 999百万円

(単位：百万円)

	2021年12月期 Q3累計 (2021年1月-2021年9月)			通期業績予想 2021年9月28日発表	
	実績	前年同期		業績予想	進捗率
		実績	増減率		
売上高	999	1,102	-9.4%	1,270	78.6%
売上原価	186	194	-3.8%	245	76.2%
売上総利益	812	908	-10.6%	1,025	79.2%

(単位：百万円)



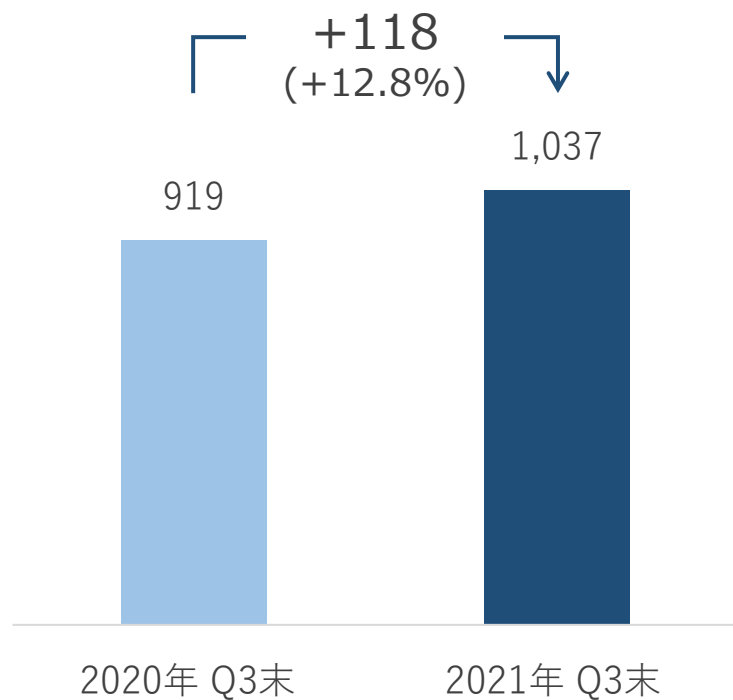
緊急事態宣言発令等による
人の移動制限の影響があり

前年同期比 -9.4%

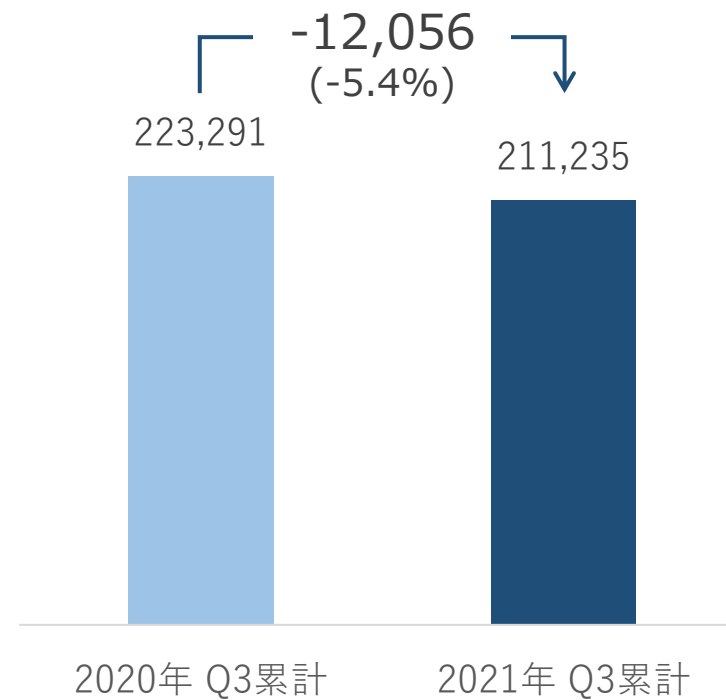
緊急事態宣言発令等の影響を受けてサポート件数は前期比減少 同宣言解除により、2021年10月は前年を上回る水準に回復

※サポートから成約するまでに一定の時間を要するため、売上への寄与は年末から来年以降となることを想定

登録社数 (単位: 社)



主要サポート数 (単位: 件)



サービス別決算概要 転勤ラクっとNAVI

2021年12月期Q3
決算概要

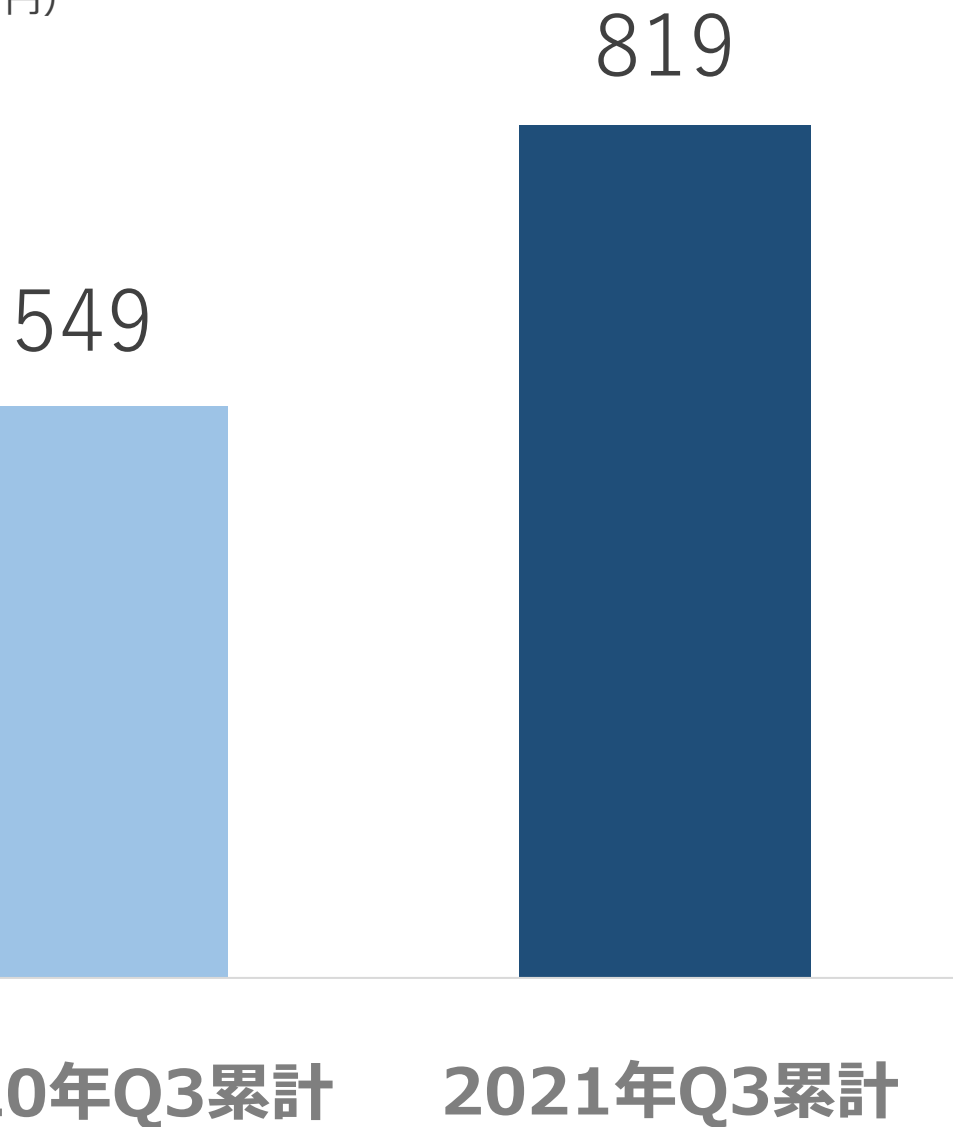


売上高 前年同期比49.2%増収 819百万円

(単位：百万円)

	2021年12月期 Q3累計 (2021年1月-2021年9月)			通期業績予想 2021年9月28日発表	
	実績	前年同期		業績予想	進捗率
		実績	増減率		
売上高	819	549	49.2%	1,003	81.7%
売上原価	53	51	2.5%	67	78.6%
売上総利益	766	497	54.1%	935	81.9%

(単位：百万円)

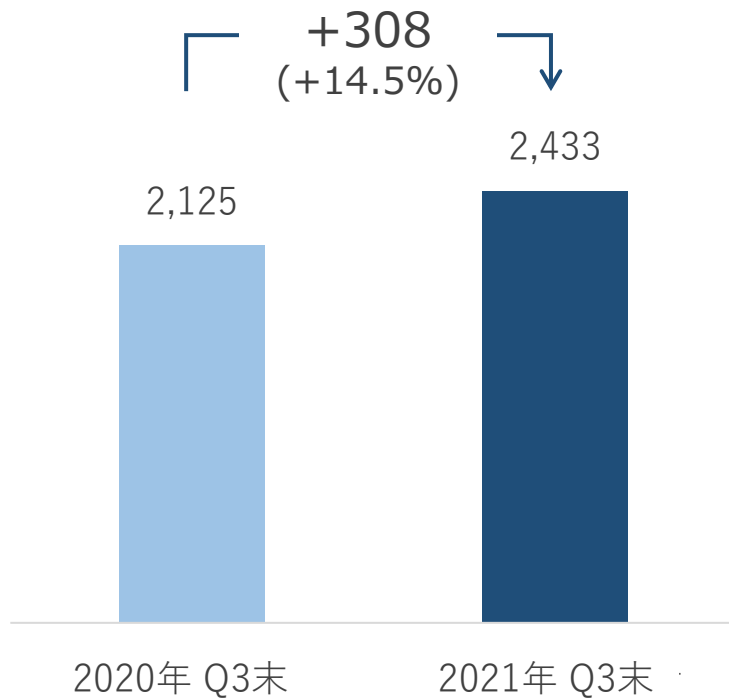


展示会等による直販に加えて
**パートナーとの協業による
新規登録企業の獲得が
順調に推移**

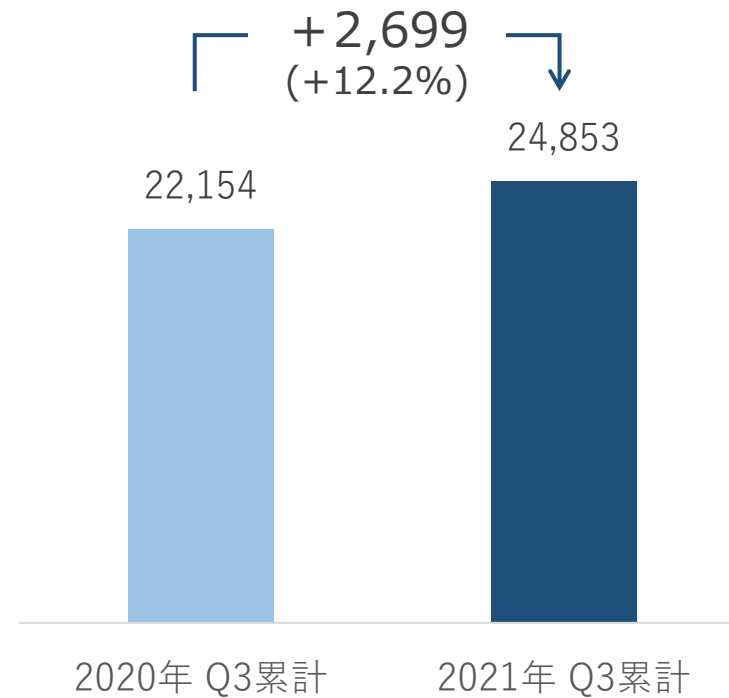
前年同期比 **+49.2%**

**登録社数は、前期比308社増加して2,433社となり、
主要サポート件数は、前Q3累計期間比+12.2%増加**

登録社数 (単位: 社)



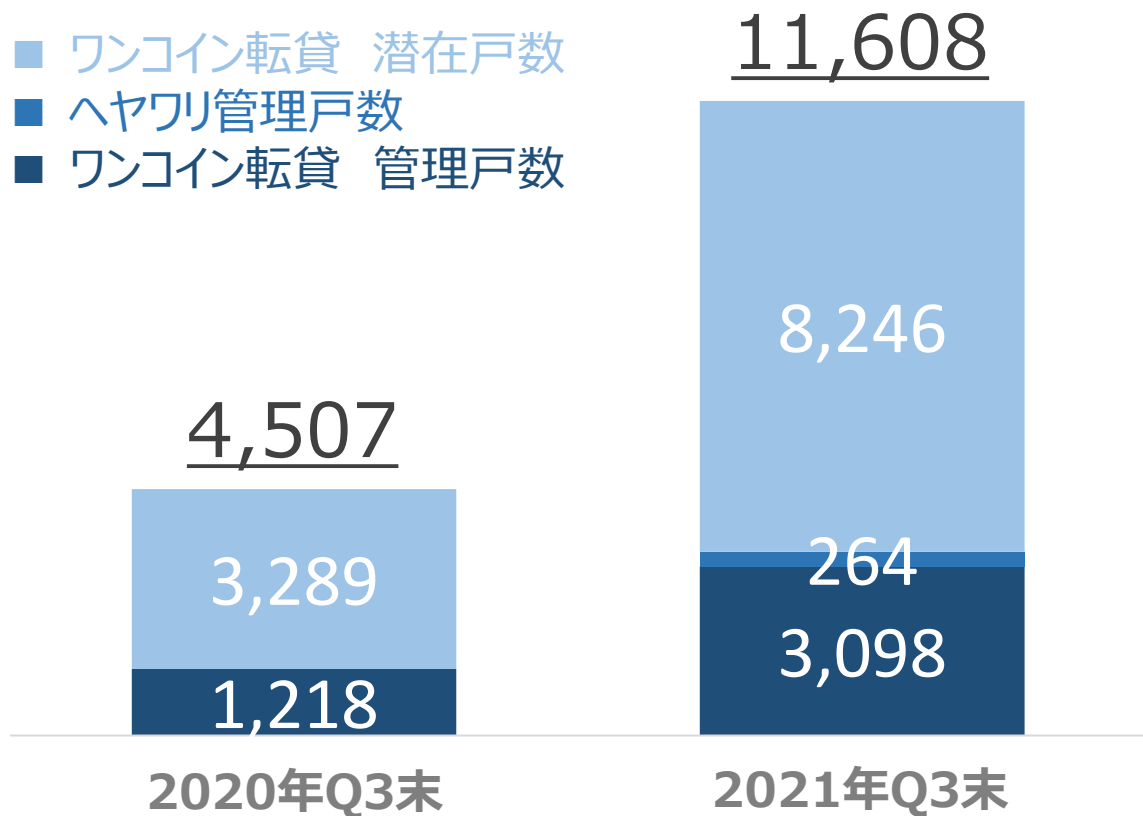
主要サポート数 (単位: 件)



直販とパートナーとの協業による新規獲得が順調に推移 転貸戸数は、管理戸数・潜在戸数ともに約2.5倍に増加

(単位：戸)

- ワンコイン転貸 潜在戸数
- ハヤフリ管理戸数
- ワンコイン転貸 管理戸数



サービス		2020年 3Q末	2021年 3Q末	増減率
ハヤフリ	管理戸数	—	264	—
ワンコイン 転貸	管理戸数	1,218	3,098	154.3%
	潜在戸数	3,289	8,246	150.7%
合計		4,507	11,608	157.6%

ワンコイン転貸の戸数について

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、
まだ転貸契約になっていない戸数（受注残）

サービス別決算概要 ハコプラ・WEB

2021年12月期Q3
決算概要

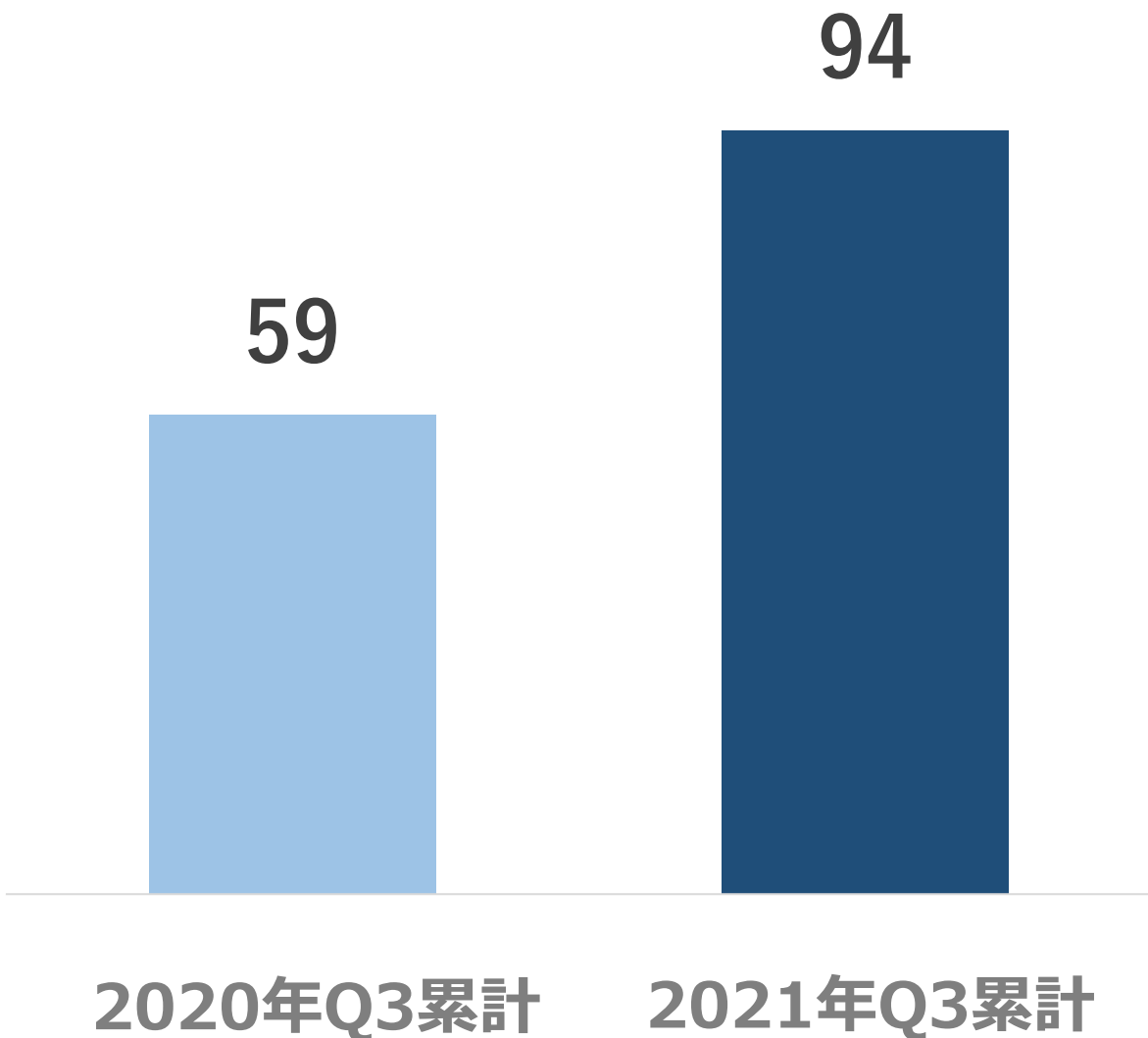


売上高 前年同期比59.4%増収 94百万円

(単位：百万円)

	2021年12月期 Q3累計 (2021年1月-2021年9月)			通期業績予想 2021年9月28日発表	
	実績	前年同期		業績予想	進捗率
		実績	増減率		
売上高	94	59	59.4%	120	78.8%
売上原価	29	26	12.0%	45	65.8%
売上総利益	65	33	97.4%	75	86.5%

(単位：百万円)



案件マッチング及び引越サポートの着実な成長、HAKOPLAのサービスメニュー拡充により

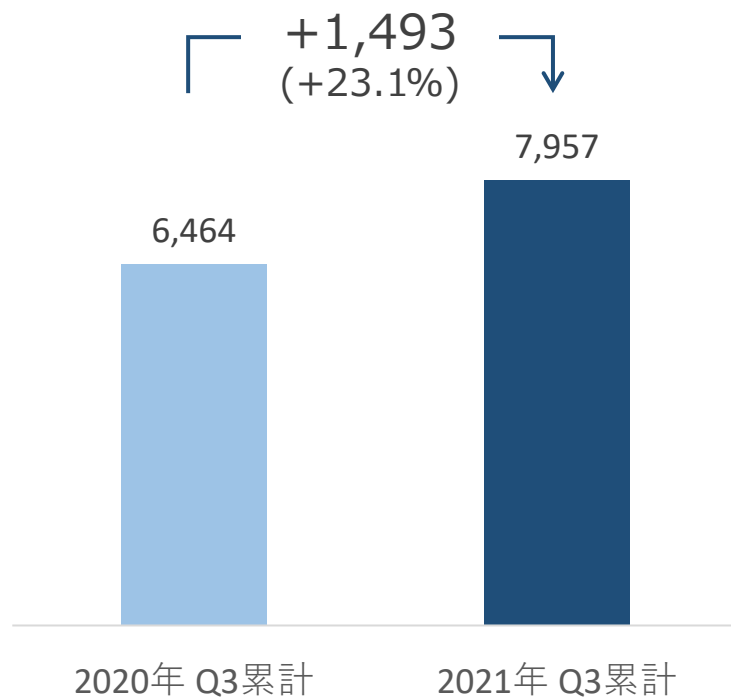
前年同期比 **+59.4%**

※2021年に拡充したHAKOPLAの主なサービスメニュー

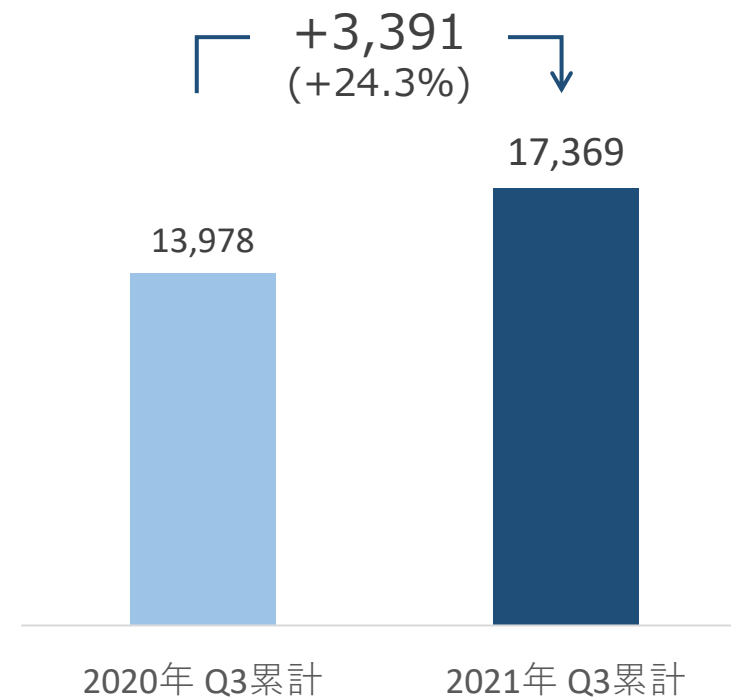
サービスメニュー	提携先
一般物流マッチング	SBSロジコム株式会社の物流プラットフォーム「イゴーク」との提携
人材マッチング	株式会社タイミーのスキマバイトアプリ「タイミー」との提携
倉庫マッチング	株式会社souco (ソウコ) との提携

案件マッチングは、前期比23.1%増加
引越しサポートは、前期比24.3%増加

案件マッチング (単位：件)



引越しサポート (単位：件)



業績予想に対する進捗状況

2021年12月期Q3
決算概要

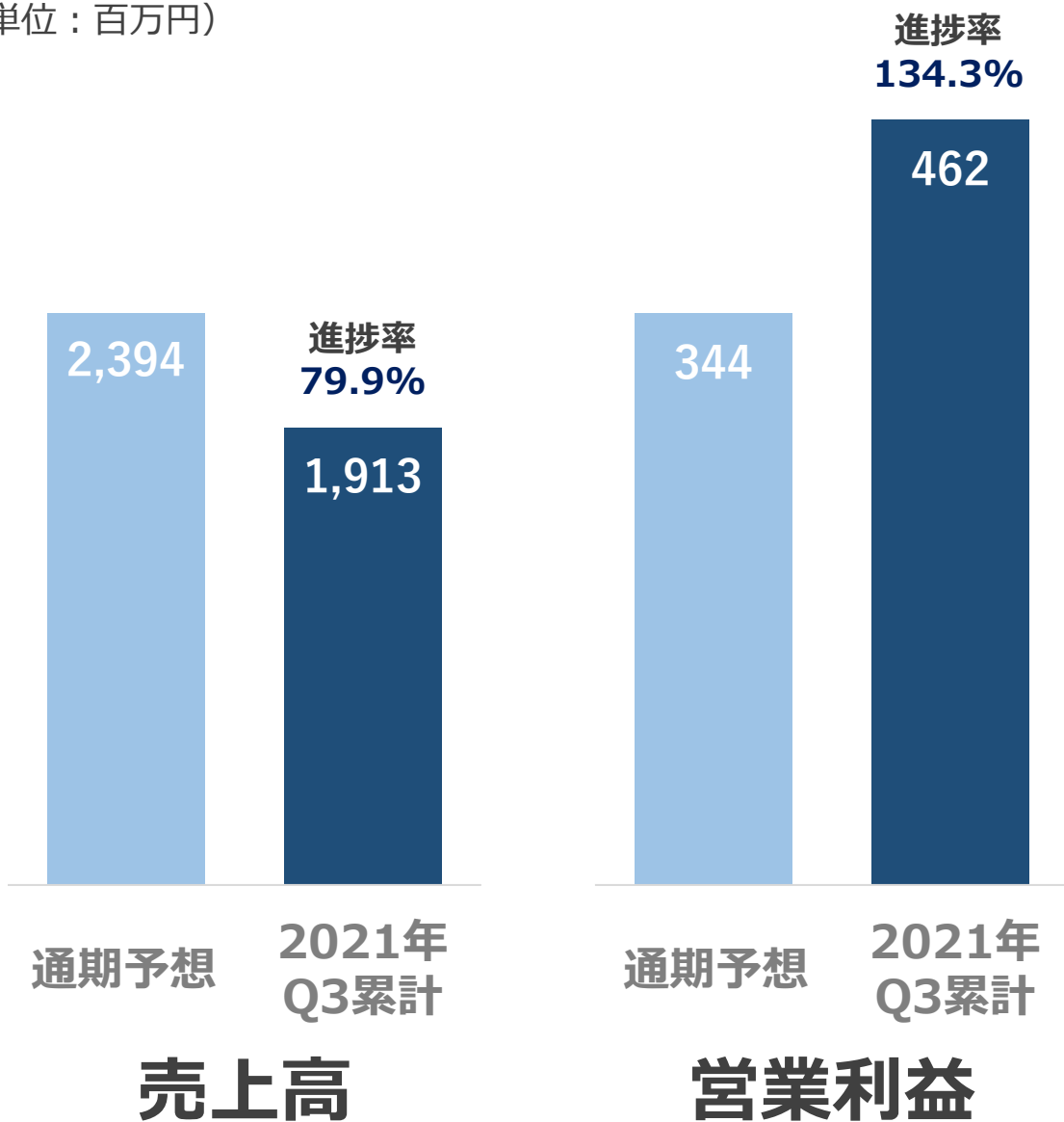


業績予想に対する進捗状況（連結）

業績予想に対する
進捗状況



(単位：百万円)



業績予想に対する進捗率は
売上高 79.9%
営業利益 134.3%

※営業利益について

営業利益につきましては、現時点で通期予想を大きく上回っておりますが、Q4に来期以降の成長に向けた人件費・販促費等への投資を予定しているため、通期予想並みで着地することを見込んでおります。

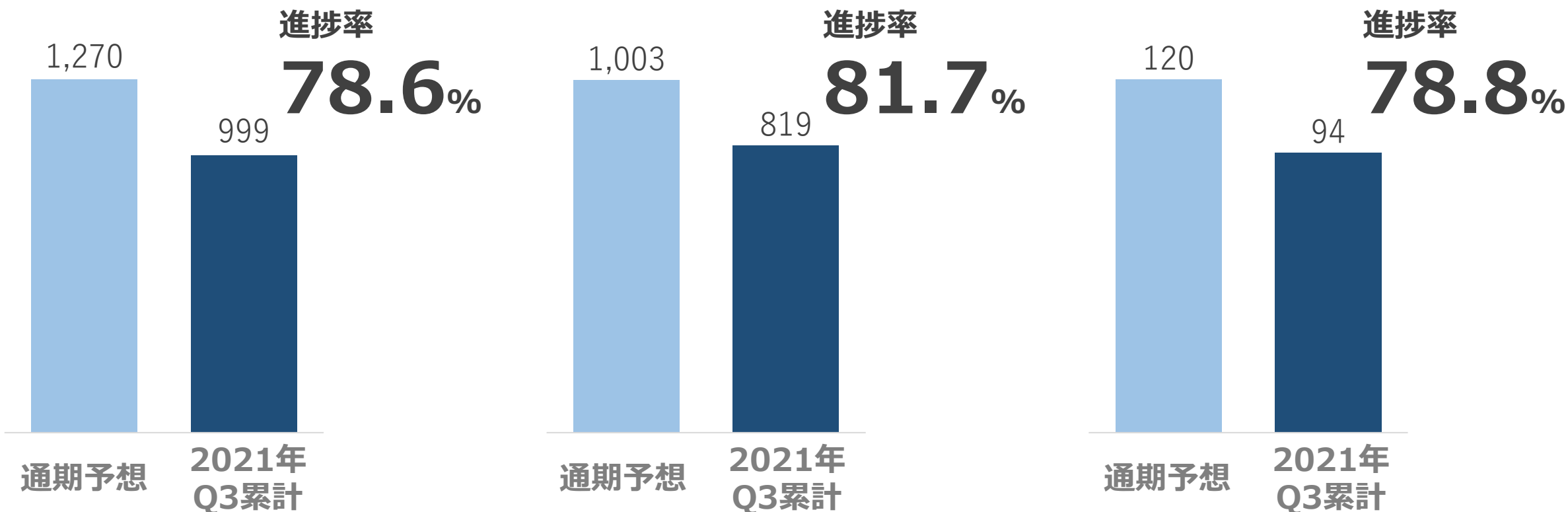
各サービス共に通期業績予想に向けて順調に進捗

(単位：百万円)

新生活ラクッとNAVI

転職ラクッとNAVI

ハコプラ・WEB



補足資料

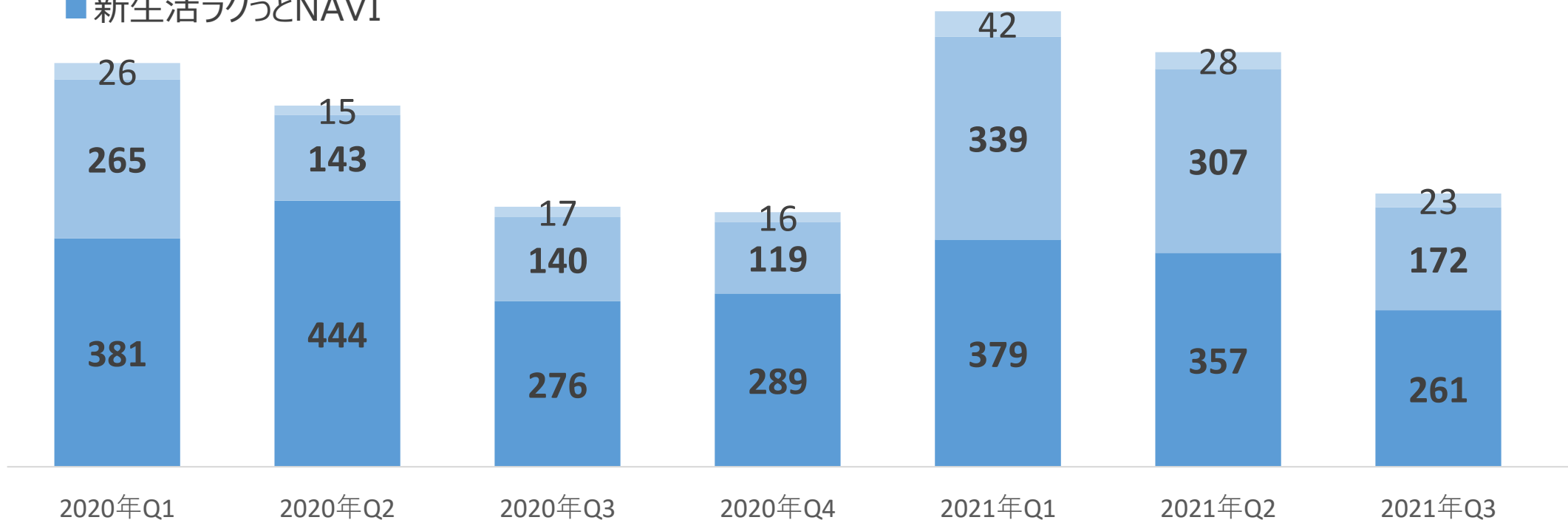
2021年12月期Q3
決算概要



「転勤ラクっとNAVI」が、転勤需要を取り込んで力強く伸長することにより第2の柱に成長

(単位：百万円)

- ハコプラ・WEB
- 転勤ラクっとNAVI
- 新生活ラクっとNAVI



新生活ラクっとNAVIには一時的な影響が見られたが 緊急事態宣言解除後は回復傾向にある

業界への影響

当社ビジネスへの影響

新生活ラクっとNAVI

- ・人の移動制限の影響があり仲介件数が減少

- ・一時的にサポート件数が減少したが、宣言解除により回復傾向にある

転職ラクっとNAVI

- ・一時的に転職の抑制が見られたが、経済活動の回復により時期を変更して再開

- ・転職時期の変動はあったが、転職総数に対する影響は軽微

事業区分	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	
					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		
基盤事業	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	—	○	○	○	○	—	—
	拡大領域	転勤 ラクッとNAVI	法人企業等	転勤をする従業員	○	○	○	○	○	—	—
ワンコイン 転貸		○			○	○	○	○	—	○	
ハヤワリ		個人 WEBサイト から登録	法人企業等 の従業員	○	○	○	○	○	○	○	
基盤事業		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	○	○	○	○	○	—	—

人件費の売上高比率は、前期比微増 販売促進費は、新規顧客獲得のために前期比増加

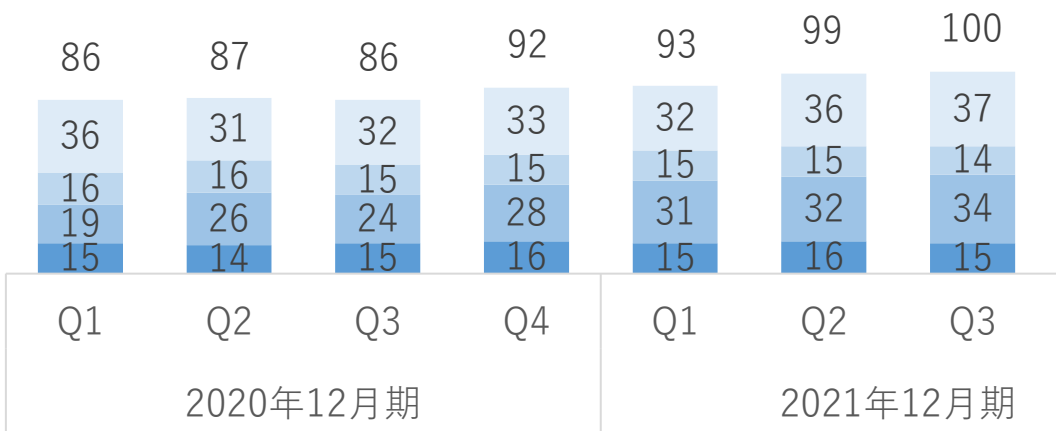
(単位：百万円)

	2021年12月期 Q3累計			2020年12月期 Q3累計	
	金額	売上高構成比	増減率	金額	売上高構成比
販売管理費	1,181	61.8%	+11.4%	1,060	61.9%
人件費	823	43.0%	+13.0%	728	42.6%
販売促進費	85	4.5%	+44.1%	59	3.5%
広告宣伝費	31	1.6%	+3.3%	30	1.8%
事務所家賃等	86	4.5%	+1.2%	85	5.0%
その他	155	8.1%	+0.0%	155	9.1%

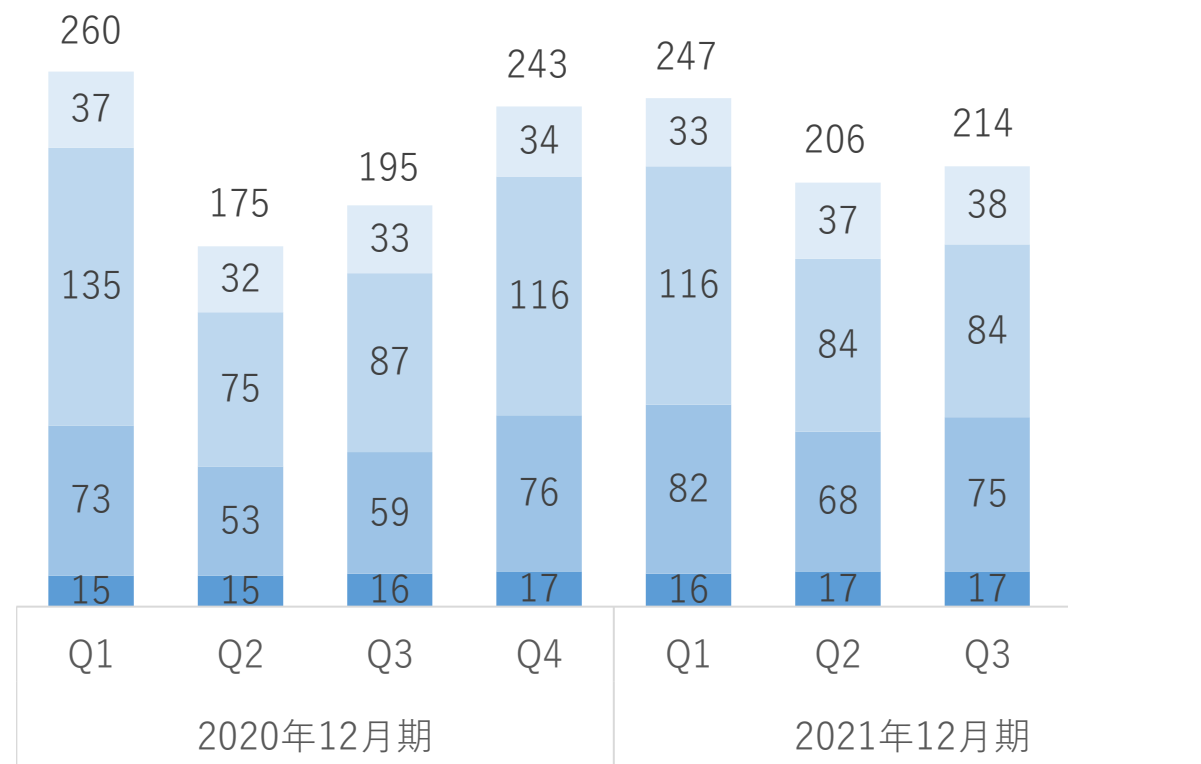
カスタマー及びオペレーション人員（エンジニア除く）については、業務のロボット化・AI化による効率化に取り組みます

(単位：人)

- セールス
 - カスタマー
 - オペレーション（エンジニア含む）
 - コーポレート
- 正社員



正社員 + 臨時雇用者



より多くのサービス提供会社と提携することで、 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 (2021年Q3累計)	パートナー (サービス提供)
新生活ラクっとNAVI	不動産事業者等 1,037 社	累計サポート数 21.1 万件	不動産事業者 372 社
転勤ラクっとNAVI	法人企業等 2,433 社	累計サポート数 2.5 万件	引越事業者 146 社
へやワリ	法人企業等 309 社	—	ライフライン提供事業者 77 社
ハコプラ	参加事業者 105 社	案件マッチング 0.8 万件	参加事業者 105 社

不動産会社で新居を決めた転居者に対して、 新生活関連サービスのサポートにより、最適な事業者とのマッチングを提供

		before		after
新生活 ラクっとNAVI	不動産会社 (サービス依頼者)	<ul style="list-style-type: none">・入居者への付帯サービス（引越し、ライフライン等）のサポートに手間がかかる・付帯サービス（引越し、ライフライン等）の専門性が低いため、入居者に十分な説明ができない	▶	<ul style="list-style-type: none">・新生活関連サービスに専門性があるリベロに付帯サービスのサポートをすべて任せることができる・リベロに付帯サービスのサポートを任せると、紹介手数料が得られる
	転居者 (サービス利用者)	<ul style="list-style-type: none">・新生活開始時の各種手配が煩雑・サービスごとに異なる事業者とのやりとりが必要・サービスごとのメリットとデメリットが分からない	▶	<ul style="list-style-type: none">・ワンストップで各種サービスの手配が可能・自分に合ったサービスを提案してくれる
	新生活関連 事業者 (サービス提供者)	<ul style="list-style-type: none">・自社サービスへの集客コストが高い・成約までのユーザー対応に手間がかかる	▶	<ul style="list-style-type: none">・リベロへ支払う成果報酬は成約時のみのため、集客コストを低く抑えられる。・リベロから送客される顧客は成約率が高い。・ユーザーへのサービス案内をリベロが担うため、ユーザー対応の負担が少ない。

不動産会社で新居を決めた転居者に対して、 新生活関連サービスのサポートにより、最適な事業者とのマッチングを提供

		before		after
転職 ラクっとNAVI	法人企業 (サービス依頼者)	<ul style="list-style-type: none">・部屋探しや引越し等の手配に関する専門性が高くなく、業務が煩雑になりがち・サービス提供者から相見積もりを取るのに手間がかかる。	▶	<ul style="list-style-type: none">・部屋探しや引越し等の専門性が高いリベロにワンストップでサポートを依頼できる。・相見積もりを簡単に取得できる。
	転勤者 (サービス利用者)	<ul style="list-style-type: none">・部屋探しや引越しが希望通りにならないことがある。・見積もりを取得するためのサービス提供者との対応が何度も必要になり、手間がかかる。	▶	<ul style="list-style-type: none">・希望に沿った部屋探しや引越しを選びやすくなる。・サービス提供者の見積もり対応をリベロに一本化できるため、手間が少ない。
	新生活関連 事業者 (サービス提供者)	<ul style="list-style-type: none">・自社サービスへの集客コストが高い。・成約までのユーザー対応に手間がかかる	▶	<ul style="list-style-type: none">・リベロへ支払う成果報酬は成約時のみのため、集客コストを低く抑えられる。・リベロから送客される顧客は成約率が高い。・ユーザーへのサービス案内をリベロが担うため、ユーザー対応の負担が少ない。

AI・テクノロジーの活用により、新生活関連サービスのデジタル化 およびワンストップ化の推進に取り組みます

引越しワンストップサービス

政府や民間事業者と連携して、引越しに伴う手続きの負担を軽減し、また、手続漏れを防止するため、引越しワンストップサービスを推進しています。

内閣官房情報通信技術(IT)総合戦略室

- ・引越しワンストップサービス実証実験
(民間の手続に係る検証)
実施時期：2019年12月2日～12月24日
- ・引越しワンストップサービス実サービス検証
(民間手続に係る検証)
実施時期：2020年11月25日～12月23日

株式会社NTTデータ

- ・パーソナルデータ流通 プラットフォーム
「My Information Tracer™ (以下、mint)」
を活用した住所変更情報の連携に関する実証実験
実施時期 2021年3月22日～26日

不動産賃貸データ・手続きのクラウド化

法人向け「ワンコイン転貸」、個人向けの「ヘヤワリ」における転貸借契約の電子化を起点として、不動産賃貸データのデジタル連携を推進します。

不動産賃貸データのデジタル連携

- ✓ 転借主との電子契約
- ✓ 賃貸主との電子契約
- ✓ 不動産仲介事業者へのデジタル連携
- ✓ 家賃保証事業者のデジタル連携

新生活関連サービス事業者のデジタル連携

- ✓ 不動産事業者
- ✓ 引越事業者
- ✓ ライフライン事業者

AI・DXへの新たな取り組み

AI・ディープラーニング等の新技術を活用することによって、新たな顧客体験の価値向上やデジタル連携による成長に取り組みます。

引越業界に導入する取り組み

スマートフォンを利用した画像及び映像によって、引越荷物量の算出を可能とすることにより、顧客の新たな引越体験価値の創出を目指すべく取り組みます。

不動産業界に導入する取り組み

画像認識による紙の賃貸借契約のデータ化と共に、賃貸借契約書をデジタルデータに置き換えることで、新たな不動産賃貸体験価値の創出を目指すべく取り組みます。

より良い社会と企業の持続可能な発展のため、ESGの3要素である、環境、社会、ガバナンスに対する社会の期待や要請に取り組みます

Environment 環境

CO2排出削減
 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。

Environment

印刷物の削減
 賃貸住宅の契約書を電子化することによって、印刷物の削減に貢献します。

Environment



Society 社会

引越し難民問題
 ハコプラのマッチングによる引越しのムリ・ムダ・ムラを削減することによって、引越し困難状況の解消に貢献します。

Society

引越しワンストップサービス
 政府や民間事業者と連携して、引越しワンストップサービスを推進することで、引越しに伴う手続の負担軽減、また、手続漏れの防止に貢献します。

Society

不動産デジタルトランスフォーメーション
 賃貸住宅の転貸サービスにおける転貸借契約の電子化を起点として、不動産賃貸データのデジタル連携に貢献します。

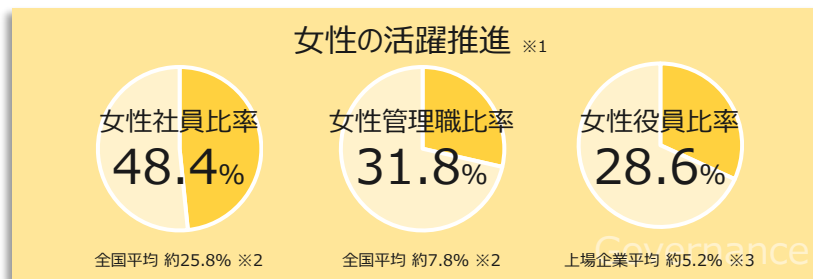
Society



Governance 企業統治

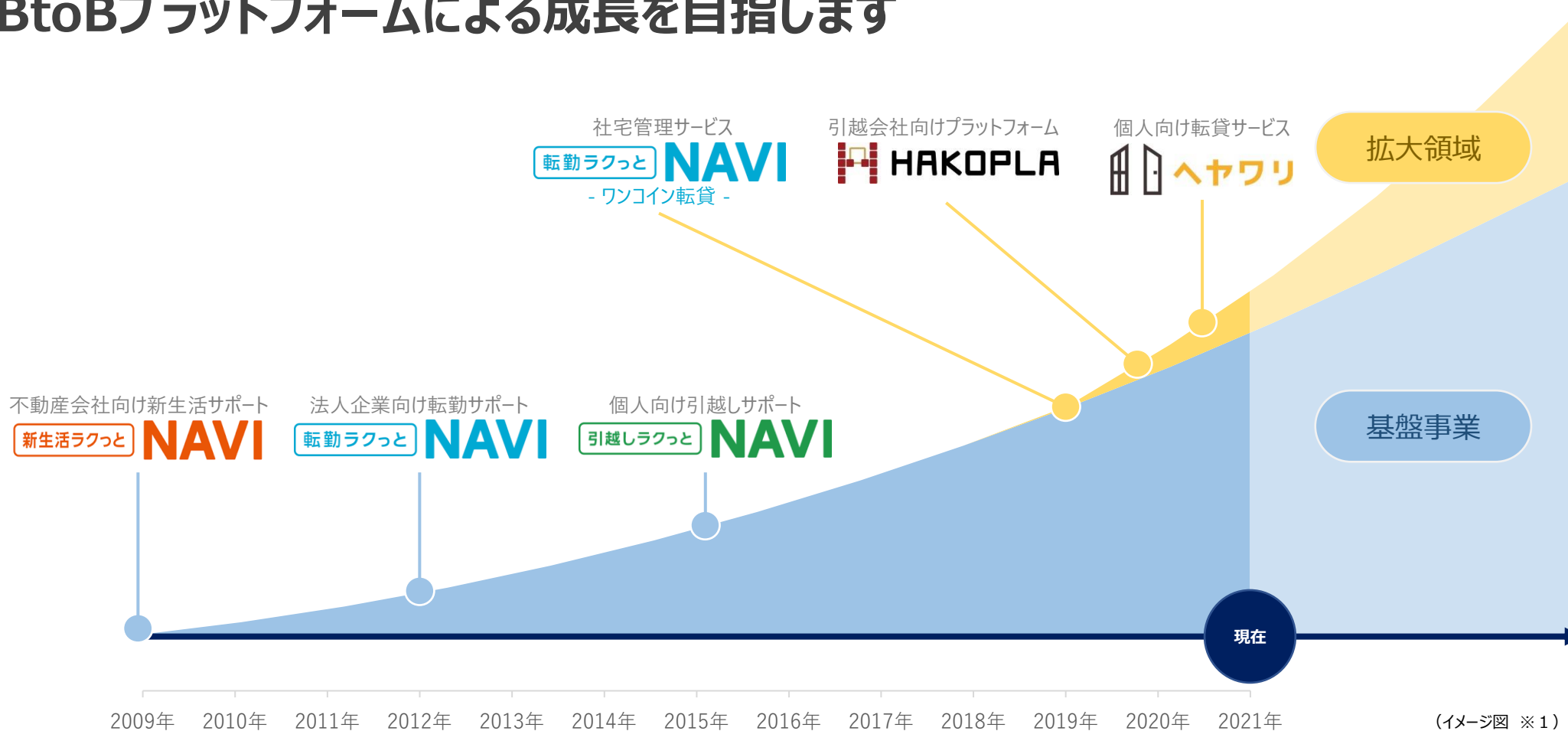
コンプライアンス体制
 当社グループの役員、従業員及びサービス利用者が、常に公正で機能的な行動をとることができるよう、グループ全体のコーポレート・ガバナンスの強化を図ります。

Governance



※1 2021年1月現在
 ※2 出典：帝国データバンク『特別企画：女性登用に対する企業の意識調査（2020年）』（2020年8月17日）
 ※3 出典：内閣府男女共同参画局『上場企業における女性役員の状況』（2021年2月8日）

不動産会社・法人企業向け新生活サービスプラットフォームに加えて、デジタル・トランスフォーメーション（DX）を活用した賃貸住宅転貸サービス、BtoBプラットフォームによる成長を目指します



※1 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。

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、また、これを保証するものではありません。

 **LIVERO**