



2023年4月3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

よくある質問と回答（2023年3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。2023年2月14日に公表した2022年12月期通期決算について、投資家の皆様からいただきまし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、本公表は決算説明会に参加いただけなかった投資家の皆様への情報発信を目的に公表させていただいております。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. 4Qにおいても3Q同様の獲得戸数の増加を想定していたが、増加が鈍化した理由を教えてください。

A. 3Qにおいては、大手企業の獲得があったため獲得戸数が大きく増加しました。4Qにおいて大手企業の獲得はなかったものの、新規企業の獲得は順調であり、2022年12月期通期決算説明資料で開示した通り、登録企業数は順調に増加しております。時期に関わらず大手企業へのアプローチは行っておりますので、獲得ができたタイミングで獲得戸数が大きく増加するものと考えられます。

Q2. 代理店獲得の案件も増えてきているのか。

A. はい、増加しております。代理店契約のなかでも不動産会社との取り組みとして、代理店コミュニティサイト「リベラボ」を立ち上げました。「リベラボ」では、代理店である不動産会社同士で営業に関する情報交換などの交流を行うことができます。また、様々な事例の共有やトレーニング・Q&A・各種イベントなど、当社のサービスを理解していただくためのコンテンツも多く用意しています。まだパートナー数としては多くはありませんが、不動産会社と毎月定例会を開催しており、将来的にはスタンダードな集客方法となるよう推進している状況です。

Q3. 引越会社向けサービスについて、サポート件数は減少しているものの、売上高は順調に伸びているのは引越しサービス以外の取引が増加したのでしょうか。

A. HAKOPLA では、「1社ではできない課題解決」を全国の引越会社が集まることで可能とする取り組みをしております。燃料・資材の共同購買や、「タイミー」と提携している人材マッチングなど、各種サービスの取引数が順調に伸びているためです。

Q4. なぜ東京支店の新設を行ったのか。

A. 今後の事業拡大に伴い、必要となるコールセンターブースの確保と、人員の採用活動を効果的に行うためです。

現在、臨時雇用者の採用に多くの費用や時間、労力が割かれているため、採用活動を効果的に行えるよう、アクセス面・就業環境・設備が整った環境として「WeWork Hareza 池袋」に東京支店を新設いたしました。

Q5. 不動産会社向けサービスの収益は上がりにくくなっているのか。

A. 例年と比較すると、2022年12月期は価格競争が激しく、不動産会社向けサービスにおいては利益の確保が難しい期となりました。

価格競争は一時的なものであり、徐々に改善されるものと考えております。

また、当社が提供するサービスは、不動産会社と相互送客の関係となるため、価格競争は一時的であり業績への影響は最小限に留めることが可能であると考えております。

以上