



事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月31日

株式会社リベロ（証券コード：9245）



困った困ったを、 良かった良かったに。

当社グループは、
新生活のスタートで直面する課題に対して、
新生活サービスプラットフォームの構築と
提供を通じて解決することにより、
持続可能な社会の実現に取り組みます。

リベロのロゴマークは、「新たな扉を開く」場面をイメージしており、
新たな一歩を踏み出した新生活を迎えるすべての人を応援する企業姿勢を表現しています。



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、引越しラクッとNAVIのサービスを立ち上げ責任者。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、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	4億24百万円	
代表者	代表取締役社長 鹿島 秀俊	
設立	2009年5月	
従業員	218名 ※2022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 SUPORT,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	

売上高

(2022年12月期)

25億55百万円

売上高成長率

(2016年12月期～2022年12月期)

20.5% ※1

売上高営業利益率

(2022年12月期)

3.0% ※4
過去7年の平均値
(11.7%)

営業利益成長率

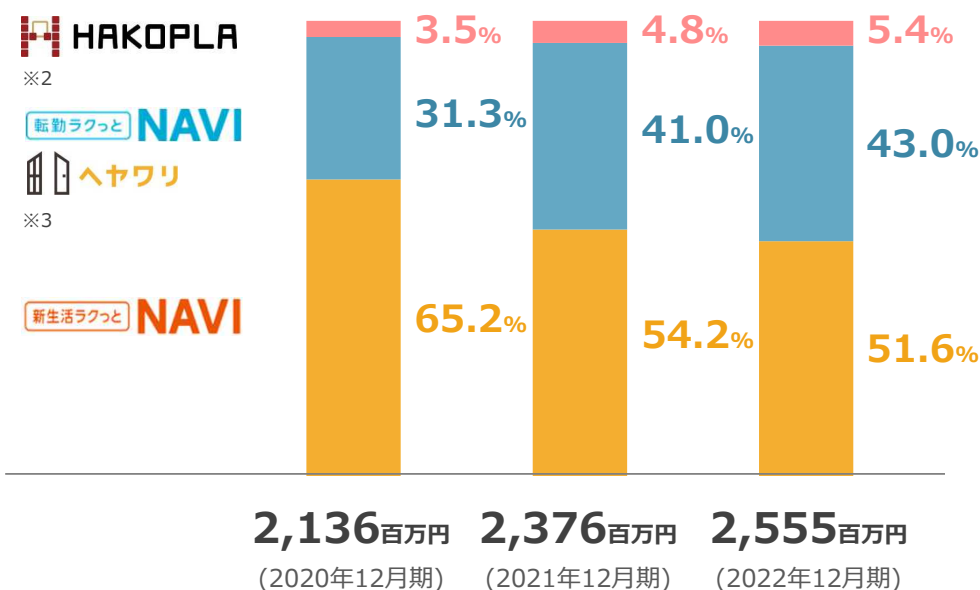
(2016年12月期～2022年12月期)

4.2% ※4

※1 CAGRは、2016年から2022年の実績により算出しております。
2019年より、法人企業等向けである「転勤ラクっとNAVI」の引越しサービスにおける売上高を、従来の計上方法(引越代金と当社が受取る手数料の総額を売上高とする方法)から、引越総額のうち当社が受取る手数料のみを売上高とする計上方法に変更しております。直近3期については、連結数値としており、それ以前は重要性を鑑みて単体としております。
※4 2022年12月期は、事業拡大を目的として主に人材に対する投資を拡大したことにより営業利益が減少しております。

売上高構成比

(2020年12月期～2022年12月期)



※2 引越しラクっとNAVIを含む。
※3 転勤ラクっとNAVIのオプションサービスであるワンコイン転貸及びヘヤワリを含む。

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・ハヤワリ

転勤ラクっと **NAVI**

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。



ワンコイン転賃

新規の物件契約をはじめ、初期費用や家賃の支払い、更新・解約業務など住宅に関する全ての窓口を一本化。転賃借契約によって担当者の業務を大幅に軽減するサービスです。



ハヤワリ

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

※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し業界の課題解決を目指した業界初の『引越プラットフォーム』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。



ALL USER FIRST

関わる全てのユーザーに
支持される仕組みを提供

送り出す人



- ・法人企業
- ・不動産事業者
- ・引越事業者

転居者の
不便を
解消したい。

引越しをする人



転居者
転勤者 etc

もっと便利に
新生活を
始めたい。



サービスを提供する人



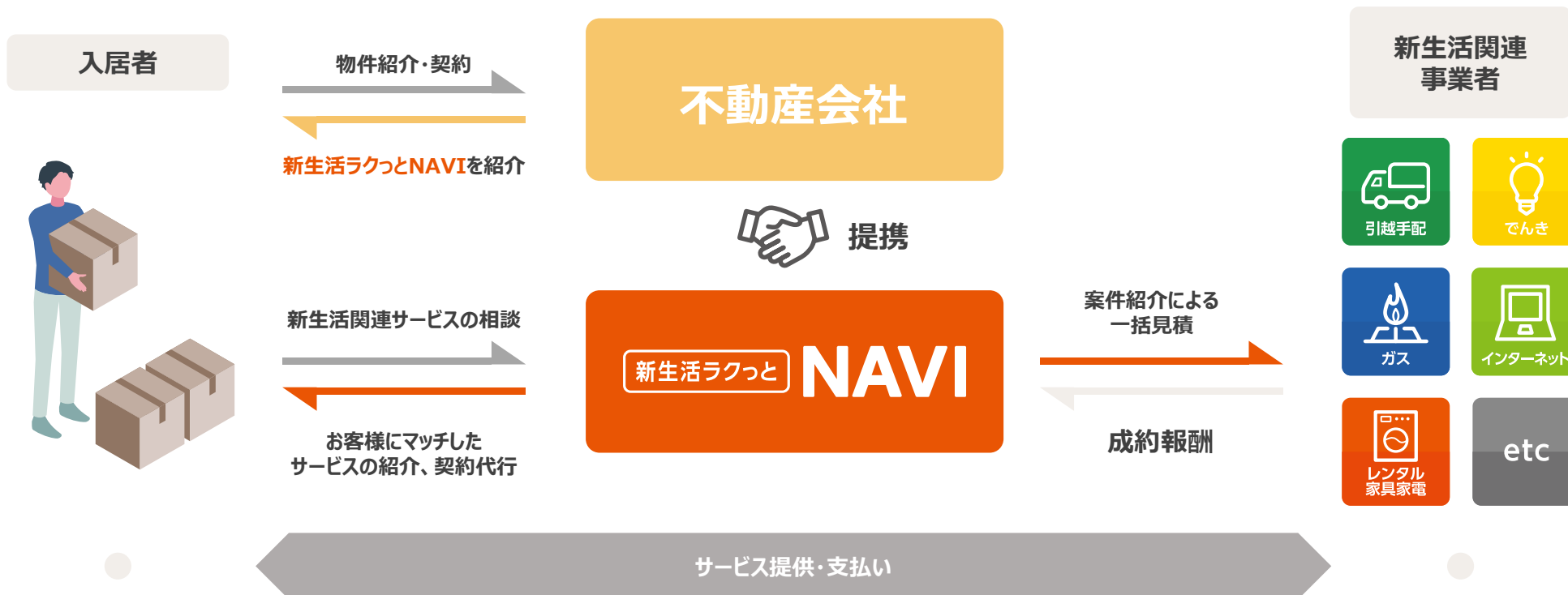
- ・引越事業者
- ・ライフライン事業者
- ・不動産事業者
- ・倉庫事業者 etc

効率的な
事業拡大の
手段が欲しい。

1. 事業概要



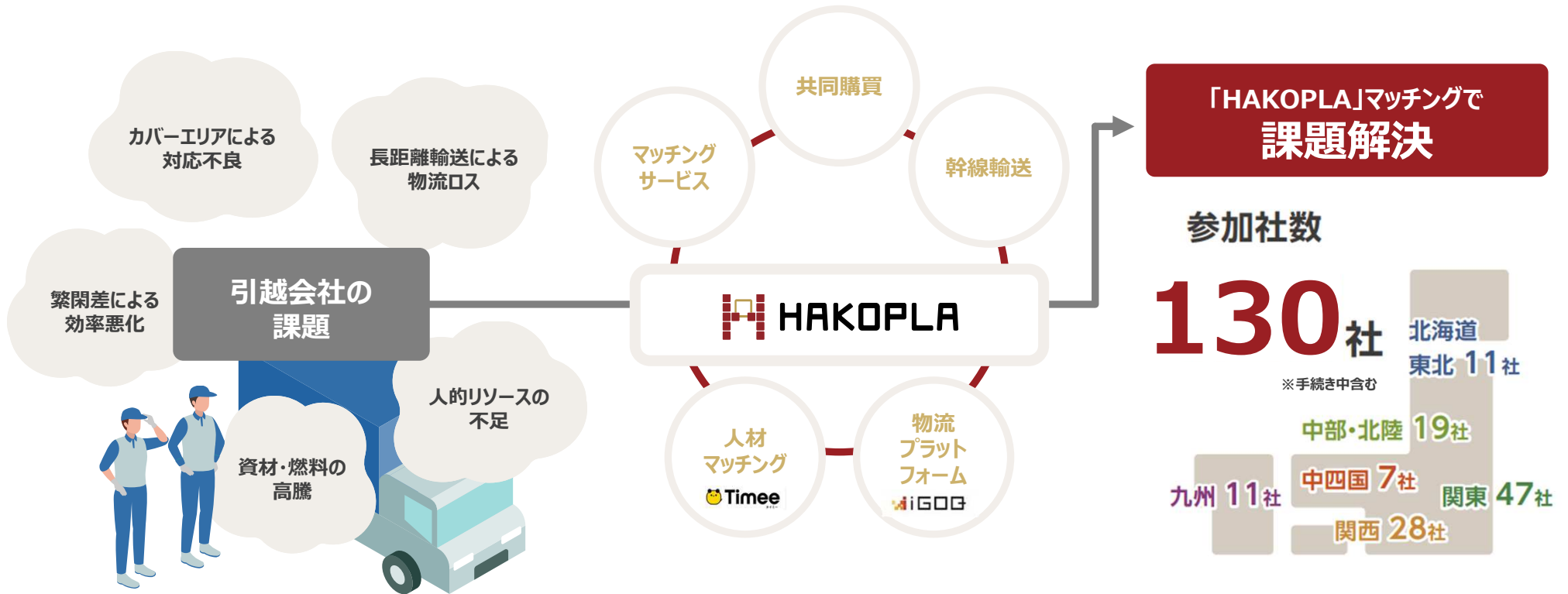
お部屋探しをされたお客様の、引越しやライフラインのお手配を
不動産会社に代わって行います。



法人企業の転勤者や新入社員の、お部屋探しや引越し手配をワンストップで行います。
また個人で物件を借りる方への家賃割引サービスもあるため
様々な従業員様にご利用いただけるサービスです。

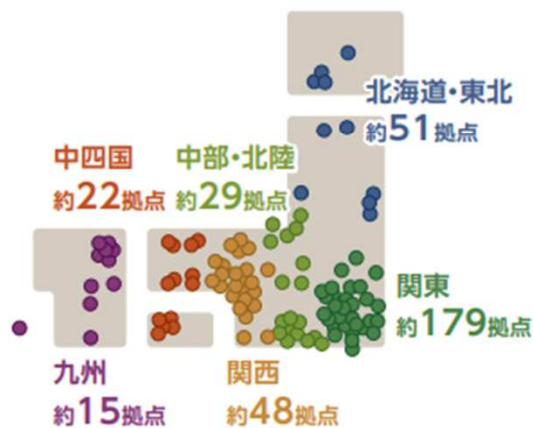


引越会社が悩む様々な課題を解決。1社ではできないことも多くの引越会社が集まることで課題解決が可能なプラットフォームです。

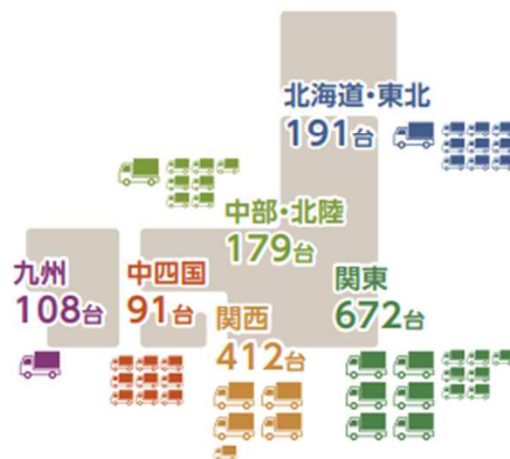


HAKOPLA 参加引越会社ネットワーク

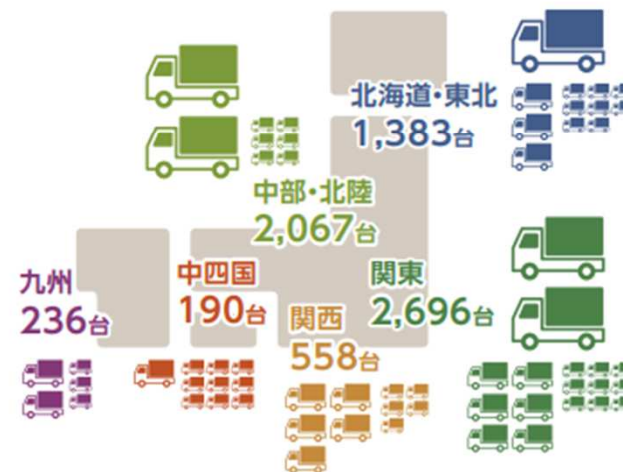
全国 約 **344** 拠点



全国 約 **1,655** 台
(引越し専用車両のみ)



全国 約 **7,130** 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

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

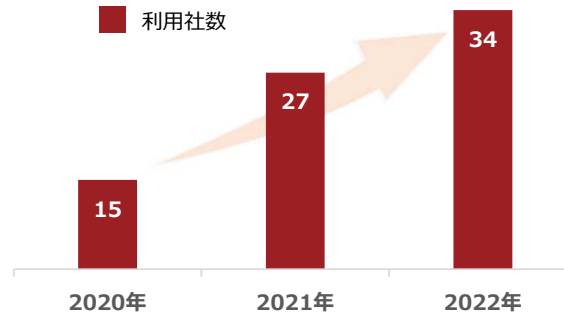
HAKOPLA

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

利用社数は年々増加中！！



Point 1

共同購買によるスケールメリットで燃料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。

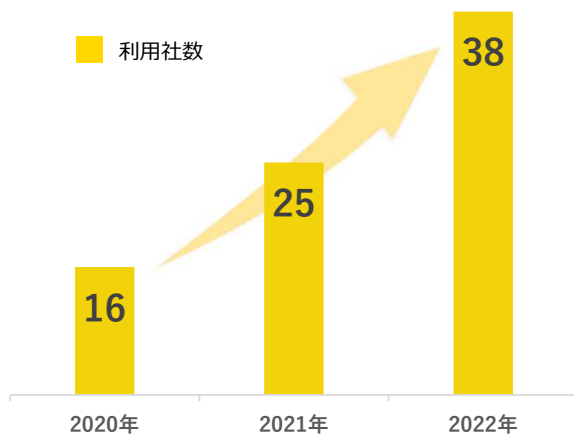


人材マッチング



2022年は
「5,914人」
がマッチング！

利用社数も
年々増加中！



引き抜き無料
採用のコストダウン

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	全国拠点数	運搬車両数
約130社	約344拠点	約7,130台

輸送対応力

ツーマン配送

家財など大型荷物

配送設置後の資材改修

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	全国拠点数	運搬車両数
約400社	約500拠点	約20,000台

全国配送網

巨大配送網

大量案件

緊急配送

引越業界の未来をつくる会

Supported by LIVERO

引越業界を「働きたい」と言われる業界にすることを旨として、リベロが運営事務局として、2022年に発足。

2024年問題

利益率の低下

ドライバー不足

当会とHAKOPLAの連携により、コストの削減や、各種サービスの提供、引越し業界のDX推進を図る。

また、業界団体として行政への働きかけを行うなど、社会課題への取り組みやPR活動を実施していく。

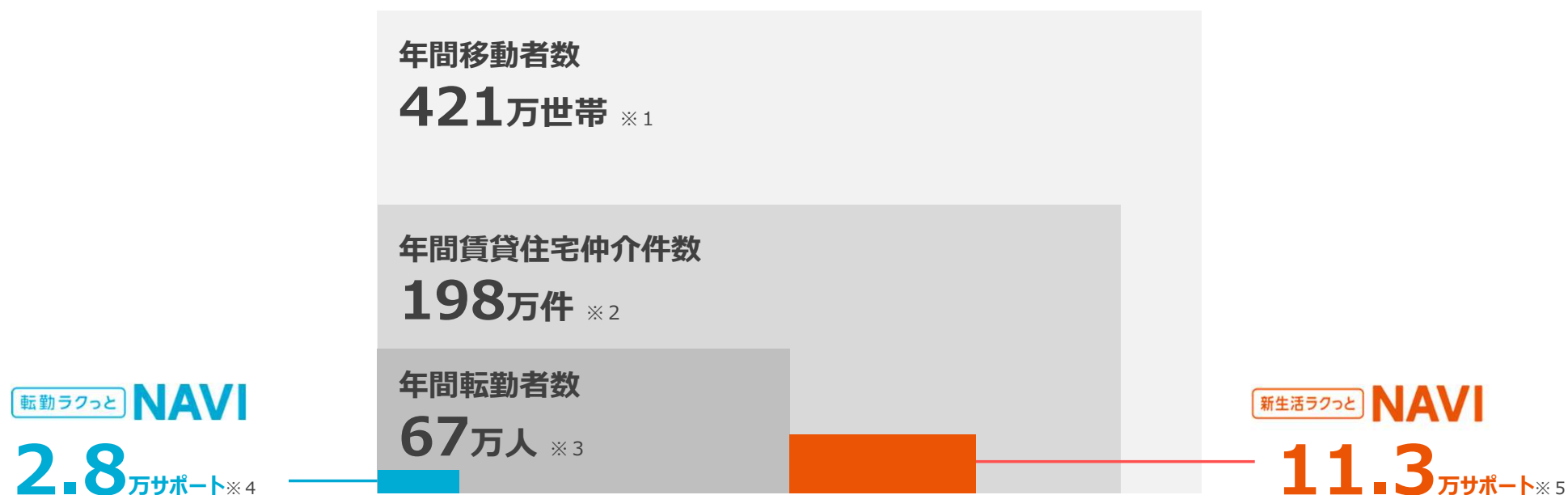
全国加盟会社数 108社



2. 市場環境



民間賃貸住宅仲介市場において、各サービスの推進によりシェア拡大に取り組めます。



※1 出典：移動世帯数の実績と予測による2019年実績値（出所：2020年6月9日 株式会社野村総合研究所「日本の住宅市場と課題」）
※2 出典：矢野経済研究所「2019年版 不動産仲介市場の将来展望と事業戦略」より個人向け不動産（居住用住宅）賃貸仲介件数
※3 出典：リクルートワークス研究所「全国就業実態パネル調査（JPSED）2020」より20歳から59歳までの正社員のうち、2019年1年間に転勤を経験した割合（転勤経験者の割合）と人口推計規模を算出
※4 転勤ラクっとNAVIにおける2022年12月期引越しサポート件数
※5 新生活ラクっとNAVIにおける2022年12月期ライフライン（インターネット回線）サポート件数

家賃だけでも取扱高は年間**13.2兆円**、様々な事業展開が可能となる。

福利厚生社宅による市場

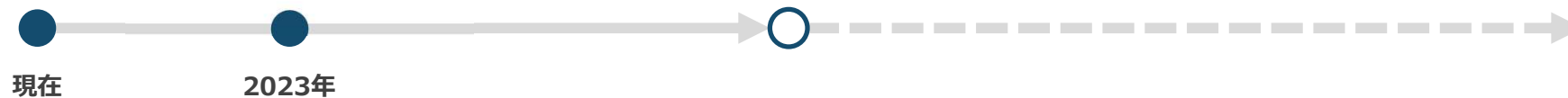
13.2兆円

既存の社宅市場

7,200億円

2023年 想定取扱高

100億円



不動産会社向けサービス

法人企業向けサービス



3. 事業の強み



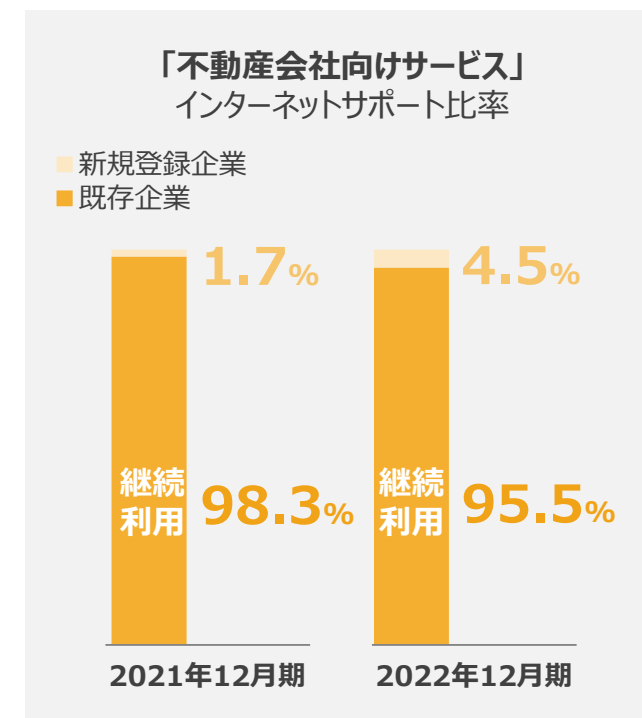
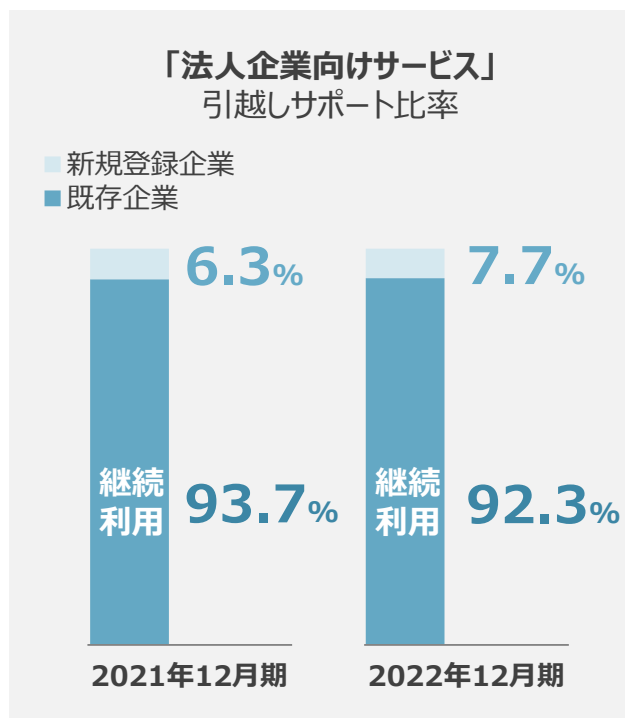
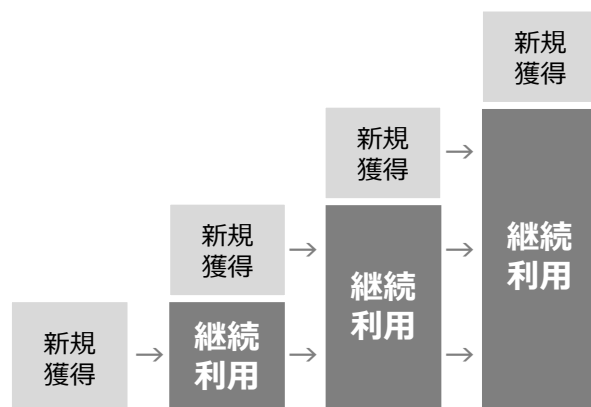
より多くのサービス提供会社と提携し、
ユーザーにとって最適な提案と顧客満足度の最大化を実現

サービス		サポート数 (2022年12月末)	クライアント (サービス依頼)	パートナー (サービス依頼)
不動産会社 向け	新生活ラックと NAVI	累計サポート数 264 万件	不動産事業者等 1,192 社	不動産事業者等 529 社
法人企業 向け	転勤ラックと NAVI	累計サポート件数 17 万件	法人企業等 2,893 社	引越事業者 187 社
	ヘヤワリ	—	法人企業等 617 社	ライフライン提供事業者 87 社
引越会社 向け	HAKOPLA	案件マッチング 3.2 万件	参加事業者 130 社	参加事業者 130 社

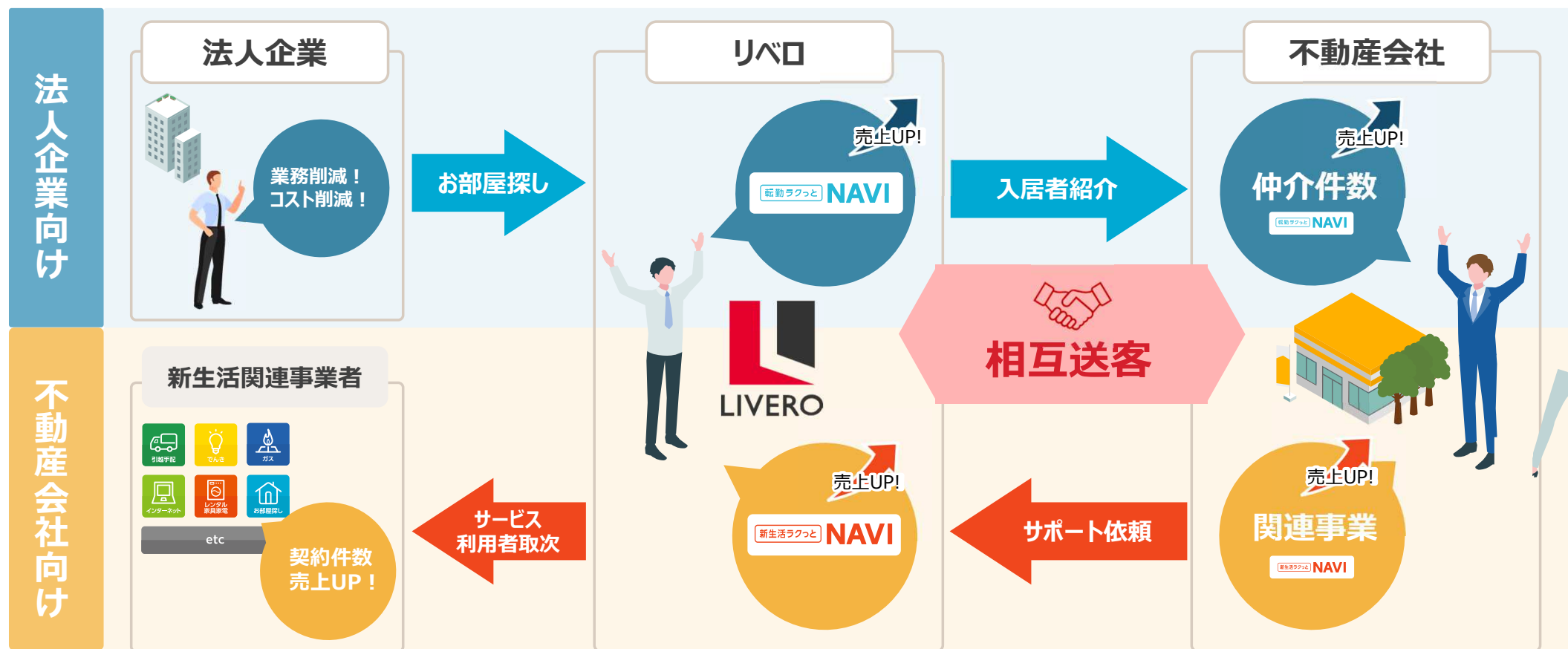


高い定着性を有する顧客基盤を形成しています。

新規獲得後の高い定着性によって、継続的に増加するモデルとなっています。



不動産会社との相互送客による関係性で差別化を図っています。



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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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。

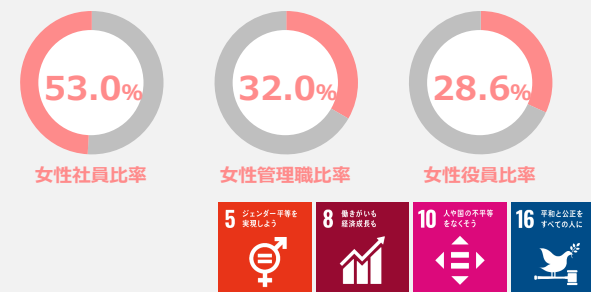


多様な人材の活躍

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



気候変動に関する取り組み

ハコブ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。

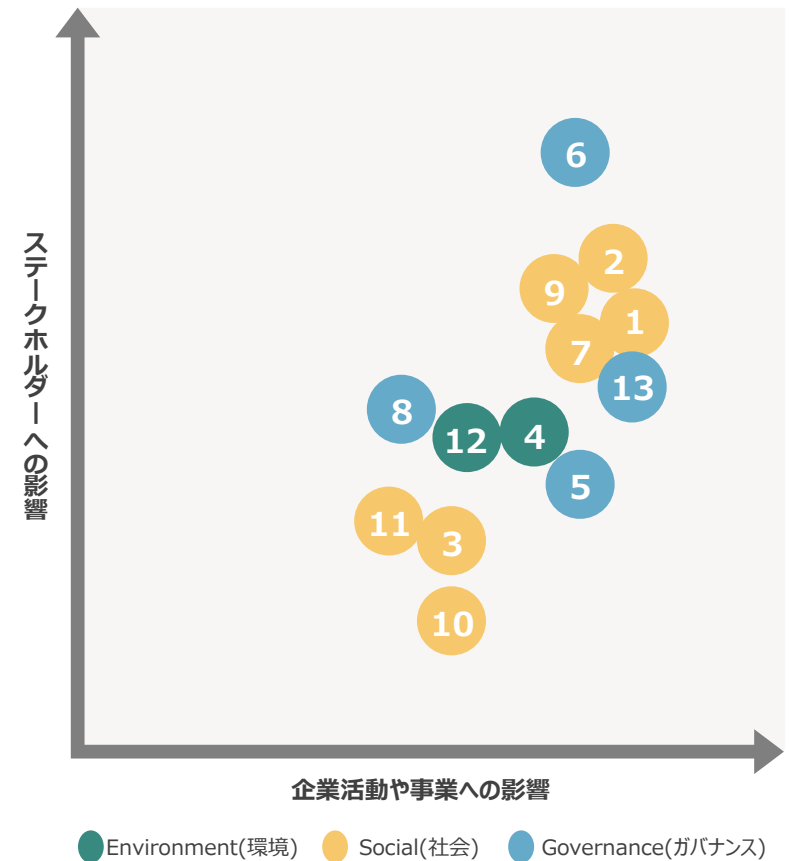


当社では女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、「女性の活躍推進企業データベース」へも公表しております。

定量的項目	実績 (2022年12月末時点)	現状と取組み
有給休暇消化率	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。
産休 育休取得者数	産休取得数：6名 育休取得数(女性)：5名 (100%) 育休取得数(男性)：0名 (0%)	女性社員は100%取得出来てますが、男性社員も取得がしやすい環境の整備を目指します。
男女の賃金差異	正規：76% 非正規：91.3% 全労働者：81.9% <small>※女性活躍推進法に基づく算出方法による</small>	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	11%	退職となる原因を分析し 会社に起因する事項については改善に努めてまいります。
平均残業時間	20.5 h	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めます。
女性社員比率	53%	50%以上が女性を占めておりますが、ジェンダー差別のない関わらない採用活動を継続して実施してまいります。
女性管理職比率	32%	ジェンダー差別のない管理職起用に努めます。
女性役員比率	28.6%	女性取締役が誕生するような環境を整備してまいります。

	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	★★★	★★★★★

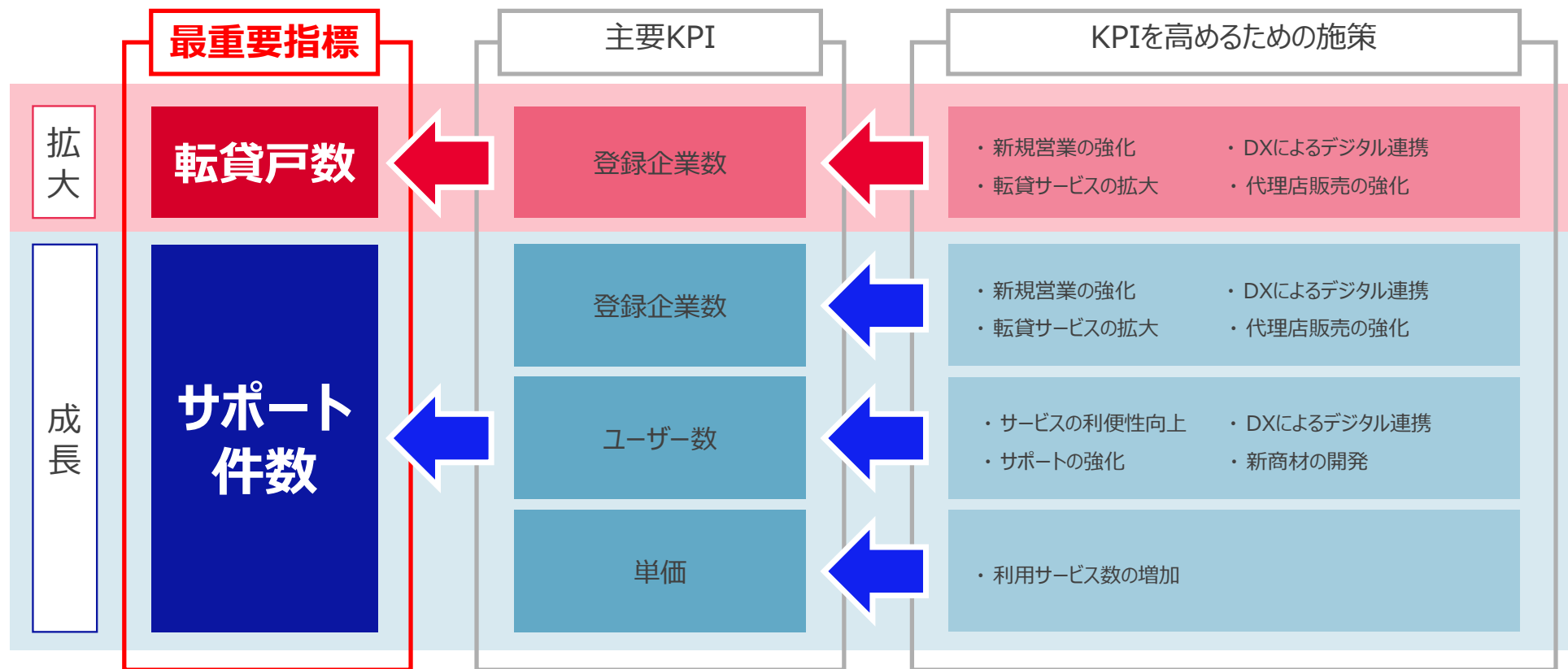
リベロにおけるESGマテリアリティマッピング



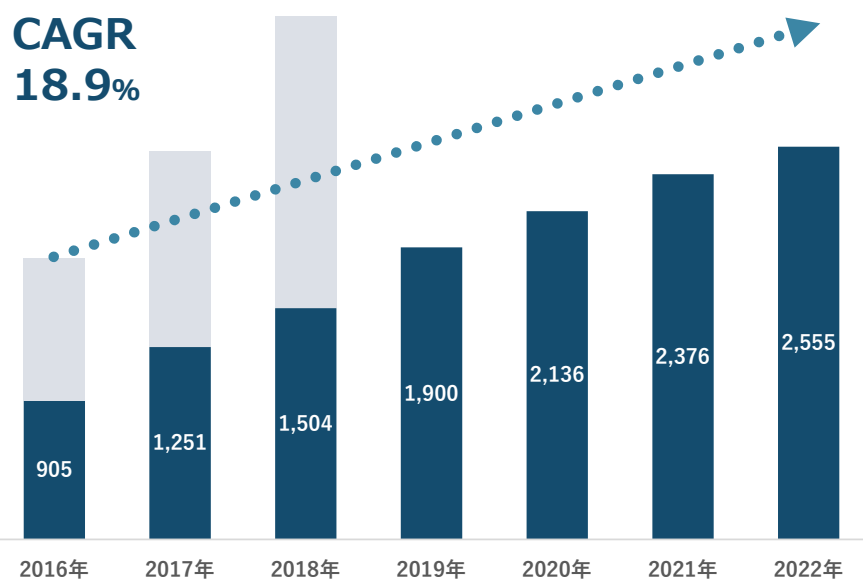
4. 業績



事業の拡大は「**転貸戸数**」 事業の成長は「**サポート件数**」を最重要指標とする。

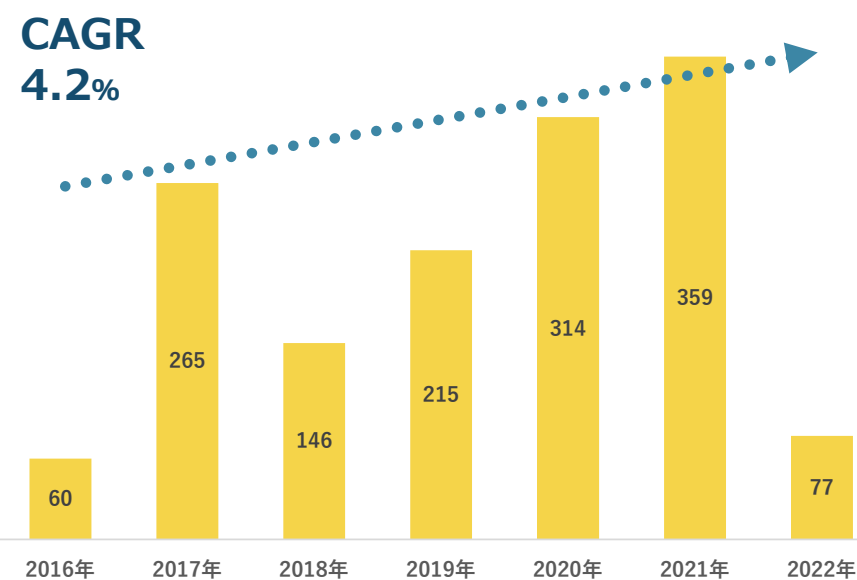


売上高 単位：百万円



CAGRは、2016年から2022年の実績により算出しております。
2019年より、法人企業等向けである「転勤ラクッとNAVI」の引越しサービスにおける売上高を、従来の計上方法(引越代金と当社が受取る手数料の総額を売上高とする方法)から、引越総額のうち当社が受取る手数料のみを売上高とする計上方法に変更しております。それに伴い、2016年～2018年の売上高を、2019年以降と同様の計上方法とした場合の売上高推移を記載しております。直近3期については、連結数値としており、それ以前は重要性を鑑みて単体としております。

営業損益 単位：百万円



CAGRは、2016年から2022年の実績により算出しております。
2017年12月期における営業利益額は、成果報酬平均単価の上昇によるものであります。
2018年12月期以降の成果報酬平均単価につきましては、大きな変動はありませんが事業拡大を目的として主に人材に対する投資を拡大していることにより前期比減少しております。
2022年12月期も事業拡大を目的として人材や東京支店開設の投資により前期比減少しております。

業績 主要KPIの推移



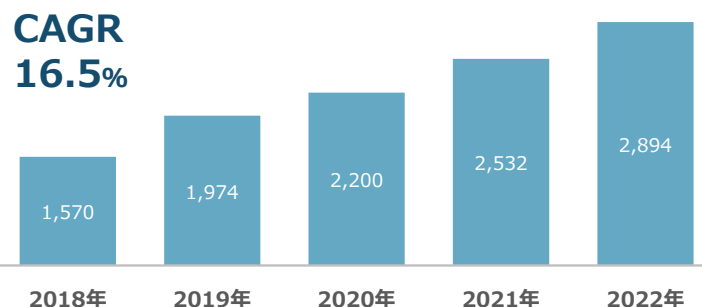
法人企業向け

転勤ラックとNAVI



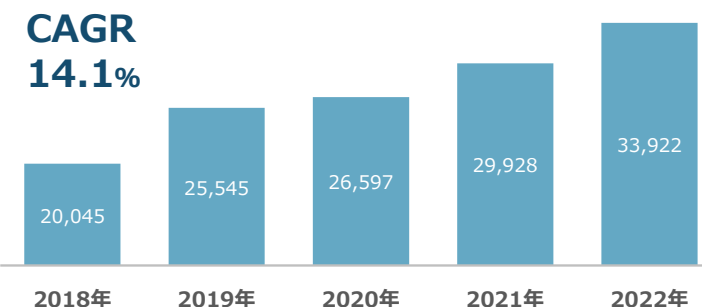
登録企業数

単位：社



サポート件数

単位：社



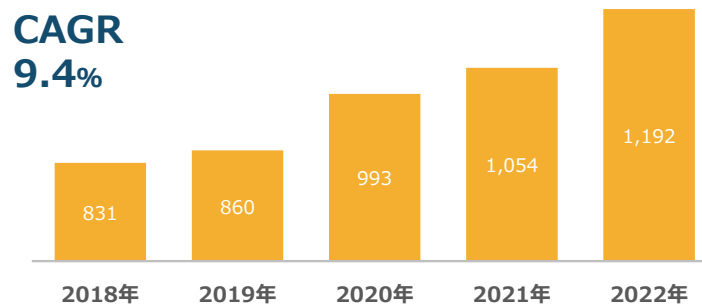
不動産会社向け

新生活ラックとNAVI



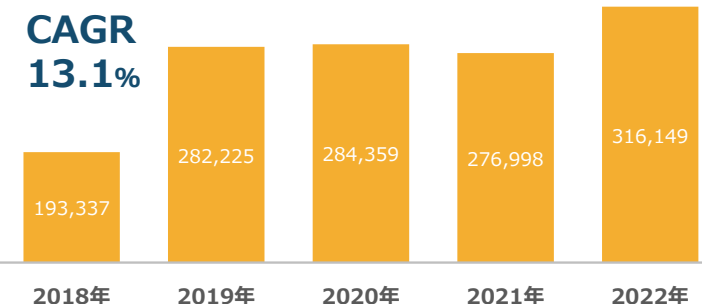
登録企業数

単位：社



サポート件数

単位：社



- (注) 1. CAGRは、2018年から2022年の実績から算出しております。
- (注) 2. 「新生活ラックとNAVI」サポート件数は、主要サービスである引越し及びライフライン（でんき・ガス・インターネット）サポート件数を集計しています。
- (注) 3. 「転勤ラックとNAVI」サポート件数は、主要サービスである引越し及び部屋探しを集計しています。

業績 主要KPIの推移

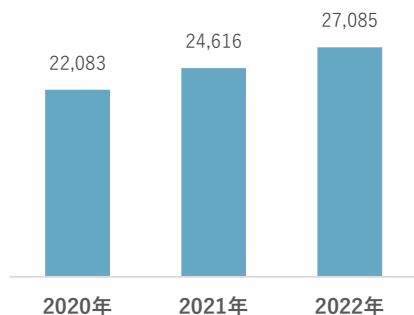


法人企業向け

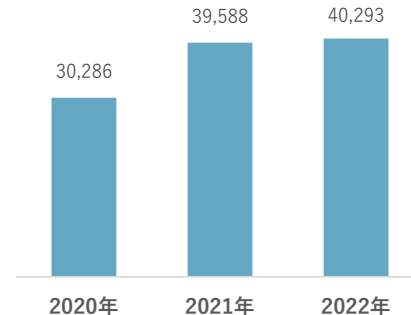
転勤ラクっとNAVI



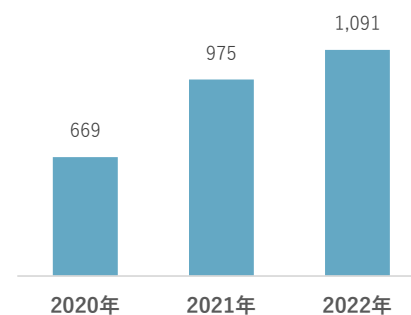
ユーザー数 単位：人



単価 単位：円



売上 単位：百万円



×

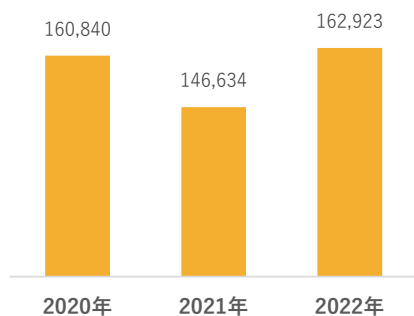
=

不動産会社向け

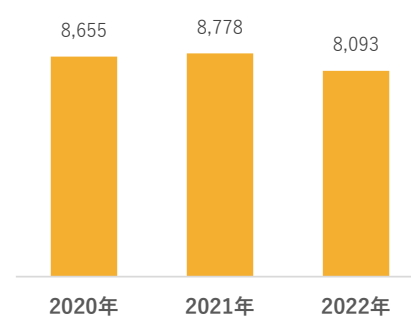
新生活ラクっとNAVI



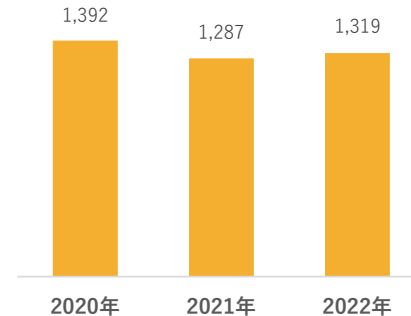
ユーザー数 単位：人



単価 単位：円



売上 単位：百万円



×

=

(注) 1. 「新生活ラクっとNAVI」ユーザー数は、主要サービスである引越し及びライフライン（でんき・ガス・インターネット）の利用ユーザーを集計しています。
 (注) 2. 「転勤ラクっとNAVI」ユーザー件数は、主要サービスである引越し及びお部屋探しの利用ユーザー数を集計しています。

業績 主要KPIの推移

法人企業向け

ワンコイン転貸



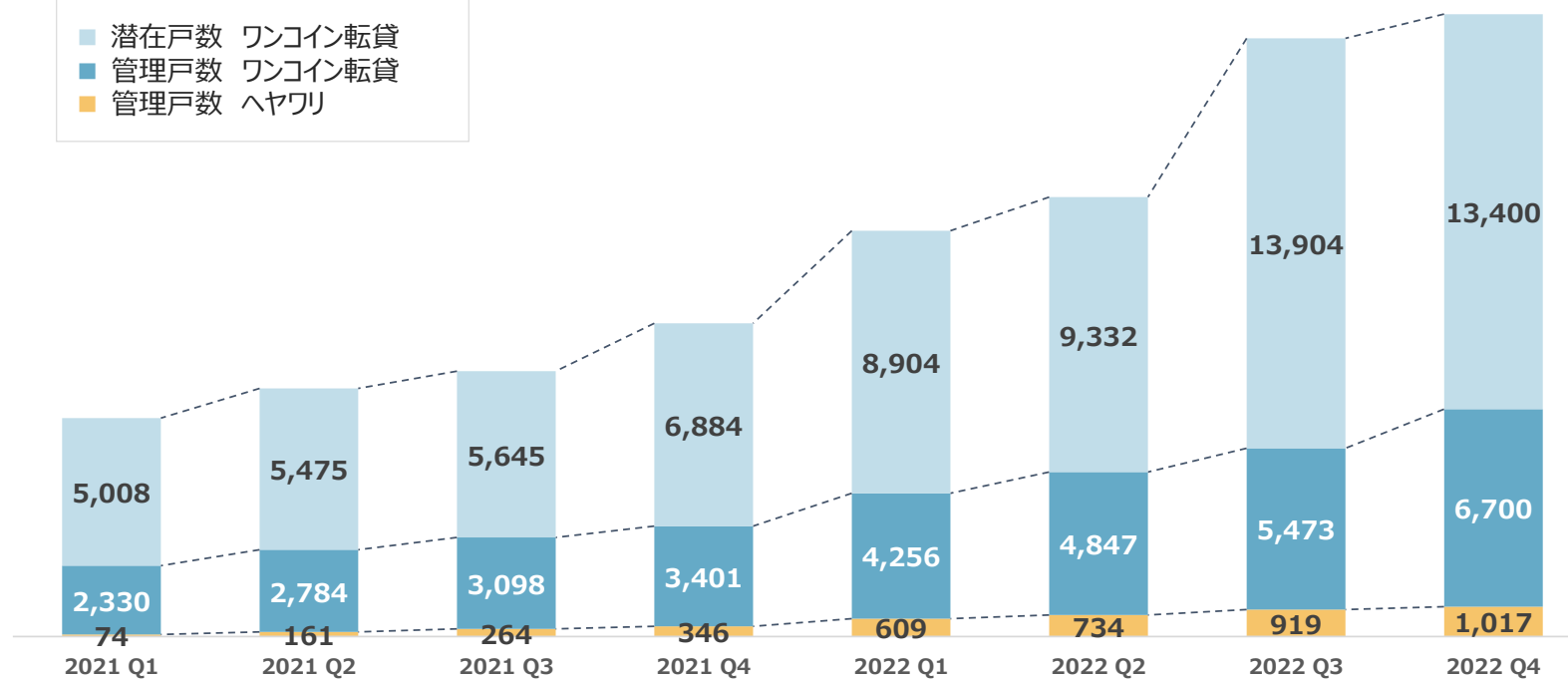
ヘヤワリ



転貸サービスKPI

単位：戸

- 潜在戸数 ワンコイン転貸
- 管理戸数 ワンコイン転貸
- 管理戸数 ヘヤワリ

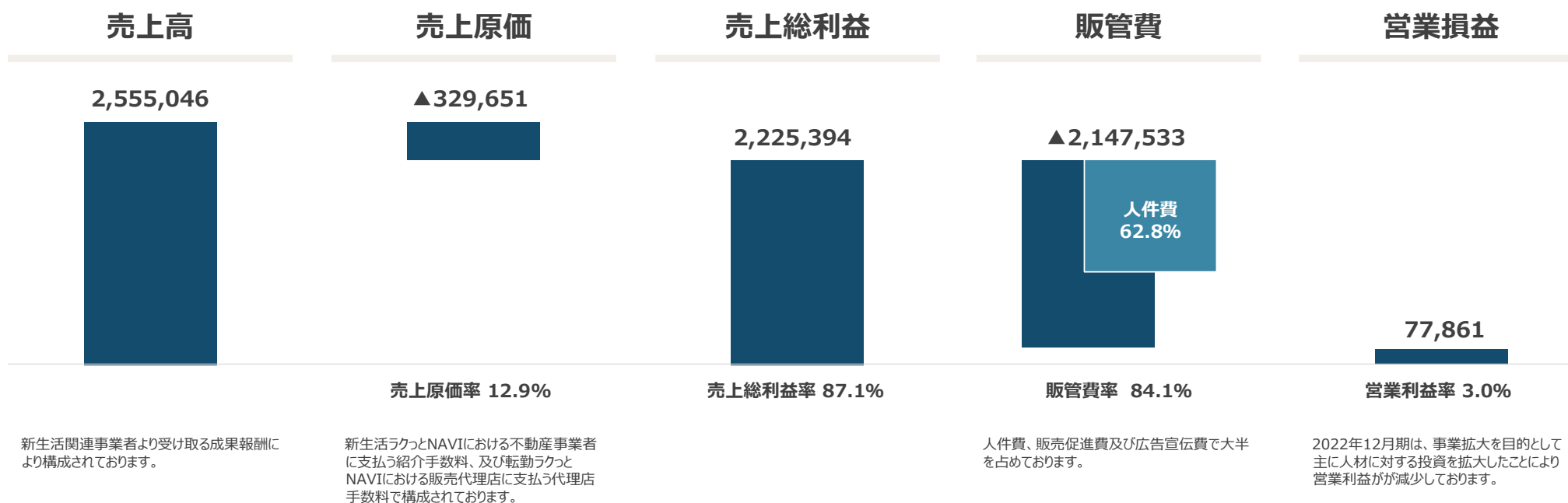


ワンコイン転貸の戸数について
 管理戸数…転貸契約が完了した戸数 潜在戸数…転貸サービスを契約した会社が保有している社宅の総戸数の内、転貸契約未締結の戸数（受注残）

当社収益は、新生活関連事業者より受け取る成果報酬を中心に構成されており、
売上原価は、サービス依頼者に支払う紹介手数料及び代理店手数料を中心に構成されております。

2022年12月期

単位：千円



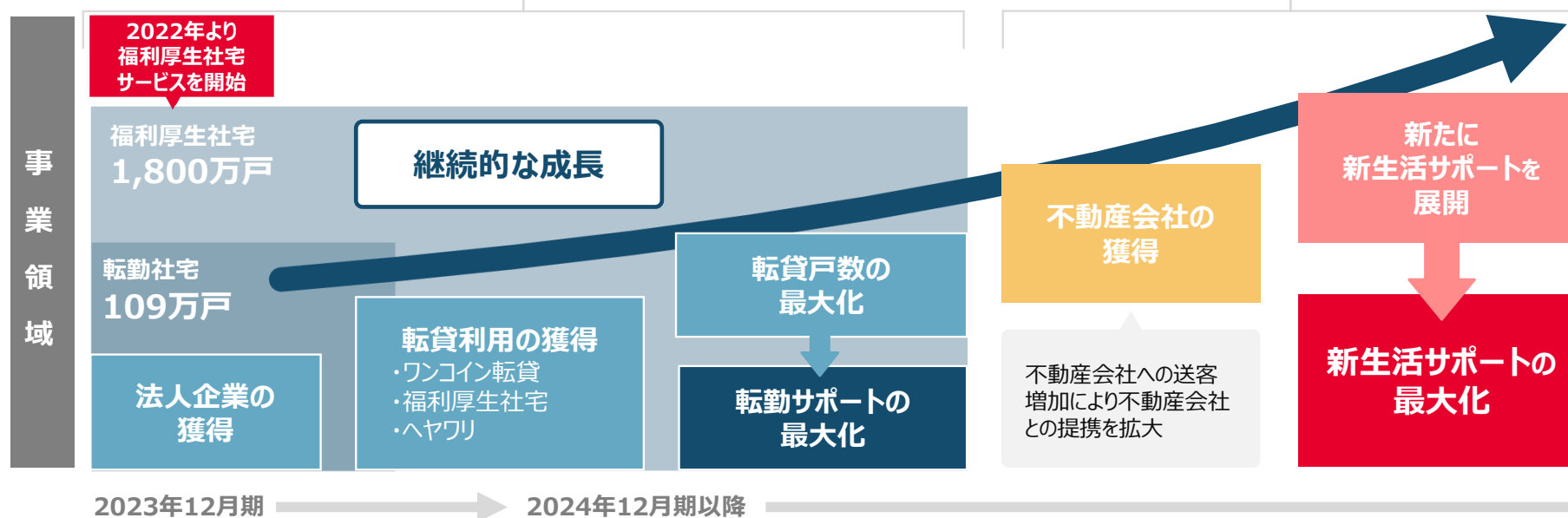
5. 今後の成長



法人企業向けサービスを起点に、継続的な成長と新たな新生活サポートを展開。

法人向けサービスの拡大
新規企業や転貸戸数の**最大化**を目指す

新生活のスタートを起点とした
新たなサービスを展開



6. リスク事項、及び資金使途



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）	中	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。

上場時における調達資金の使途

上場時の新規株式発行による手取り金の充当想定額及び2021年12月期、2022年12月期における充当実績額は、以下のとおりとなります。

資金使途	上場時の充当想定額			充当実績額	
	2021年12月期 (予定)	2022年12月期 (予定)	合計	2021年12月期	2022年12月期
移転者サポート事業拡大のための人件費及び採用費	22百万円	444百万円	466百万円	22百万円	294百万円
移転者サポート事業に係る新規契約獲得のための販売促進費及び広告宣伝費	13百万円	205百万円	219百万円	13百万円	149百万円
移転者サポート事業に係る業務基幹システムへの設備投資資金	11百万円	—	11百万円	10百万円	—
合計	48百万円	649百万円	697百万円	47百万円	443百万円

上場時における調達資金の使途

上場時の新規株式発行による手取り金の充当不足となった理由につきましては、当社は2022年11月14日に開示した「業績予想の修正に関するお知らせ」および、2023年2月14日に開示した「業績予想と実績値との差異に関するお知らせ」の通り、法人企業及び不動産会社からの情報数が第3四半期において当初予想を下回ったこと等により、当初予定していた資金使途に充当する金額が抑制されたためであります。当初計画との差異は以下の通りとなります。

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
2022年12月期 当初業績予想	百万円 2,860 ~3,000	百万円 150	百万円 152	百万円 105	円 銭 19.84
2022年12月期 業績予想の修正 (2022年11月14日公表)	2,540	58	58	40	7.66
2022年12月期 実績値	2,555	77	77	50	12.80
(参考)前期連結実績 (2021年12月期)	百万円 2,376	百万円 359	百万円 345	百万円 239	円 銭 346.31

上場時における調達資金の使途

上場時の新規株式発行による手取り金充当額について、以下の通り充当期間を延長することといたします。

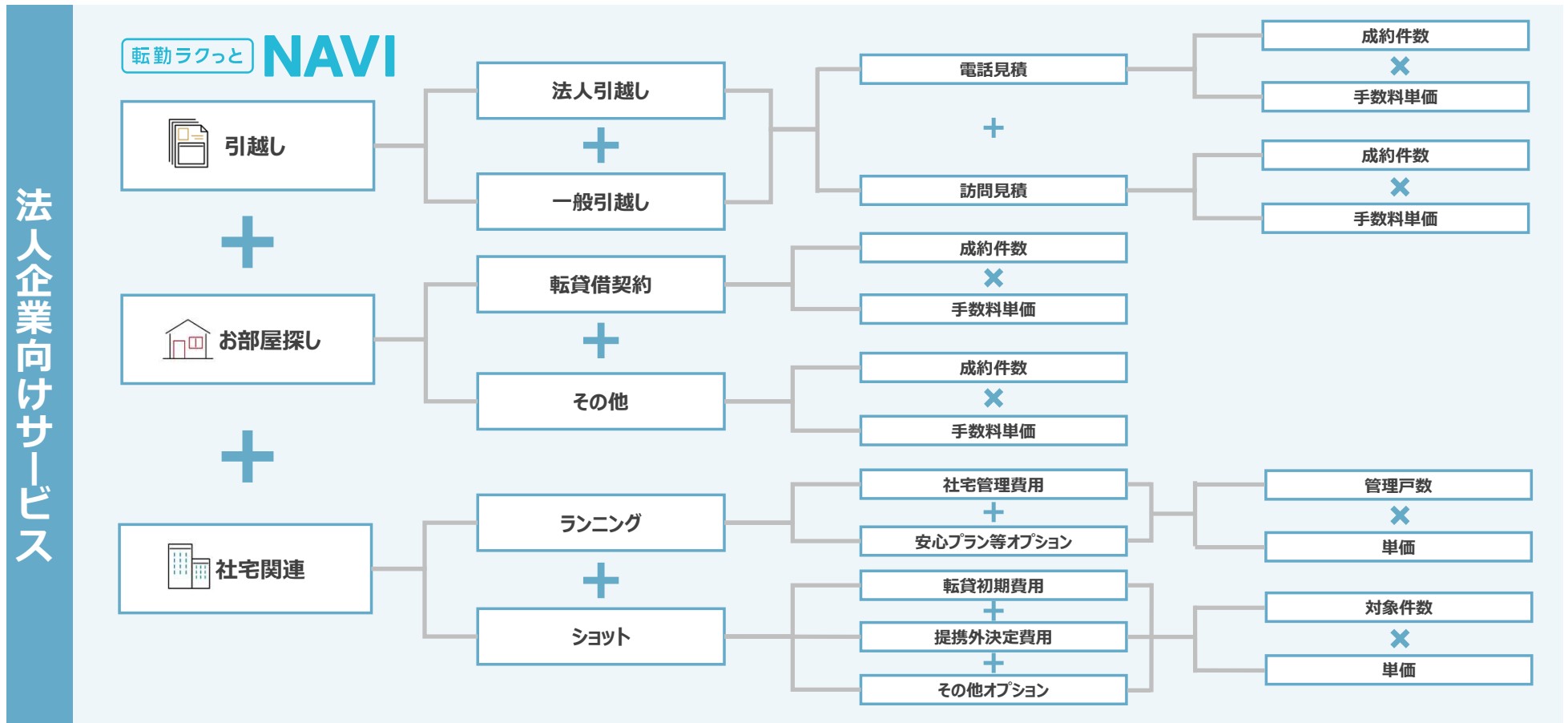
資金使途	上場時の充当想定額			
	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (予定)	合計
移転者サポート事業拡大のための人件費 及び採用費	22百万円	294百万円	150百万円	466百万円
移転者サポート事業に係る新規契約獲得 のための販売促進費及び広告宣伝費	13百万円	149百万円	57百万円	220百万円
移転者サポート事業に係る業務基幹システ ムへの設備投資資金	10百万円	—	—	10百万円
合計	47百万円	443百万円	207百万円	697百万円

前ページ記載の理由により、上記の通り充当期間の延長をすることといたしました。また、当該資料の開示と同日に「資金使途の変更に関するお知らせ」を開示しております。

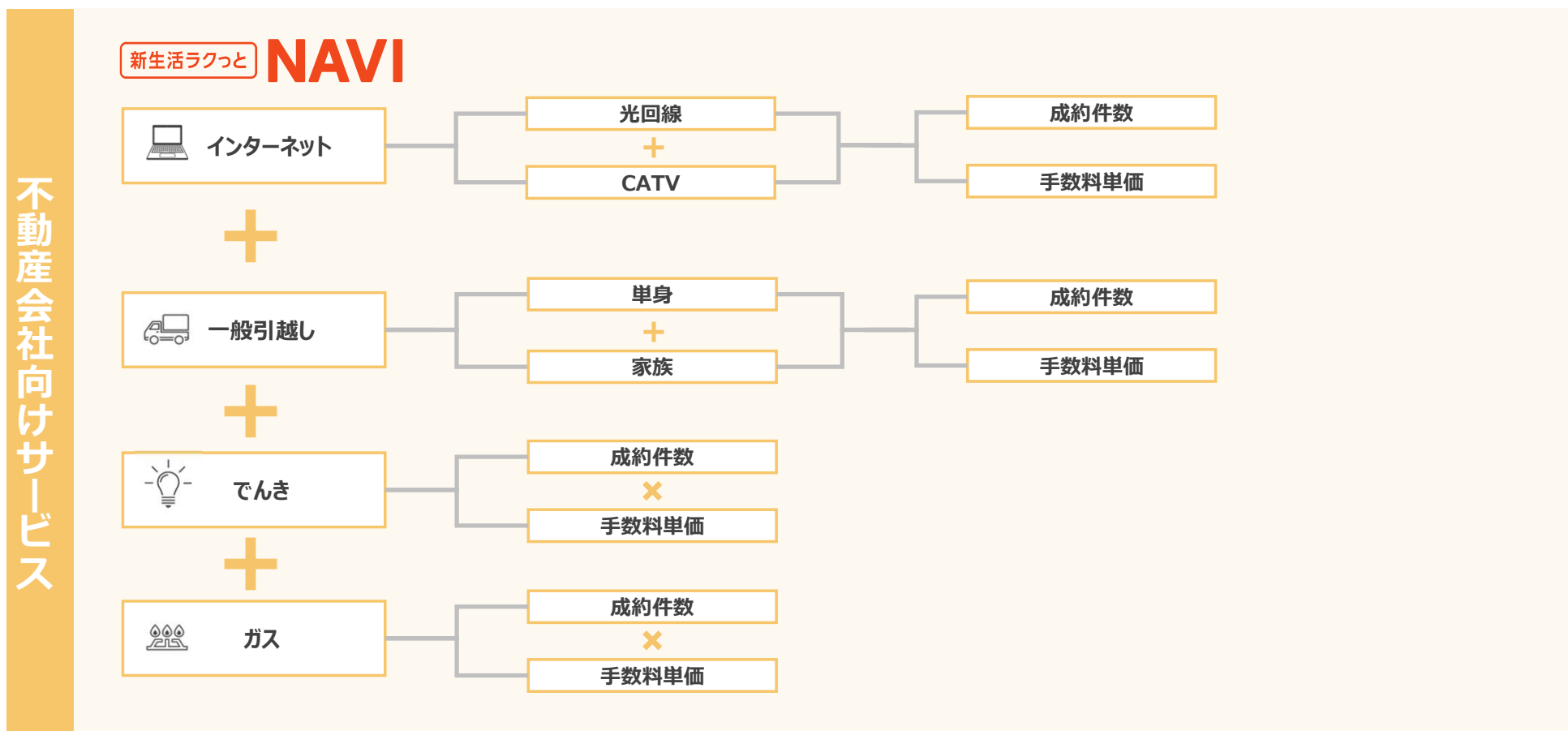
充当期間延長による2023年12月期の業績予想への影響は軽微ではありますが、開示が必要となった場合には速やかに公表させていただきます。

7. 參考資料

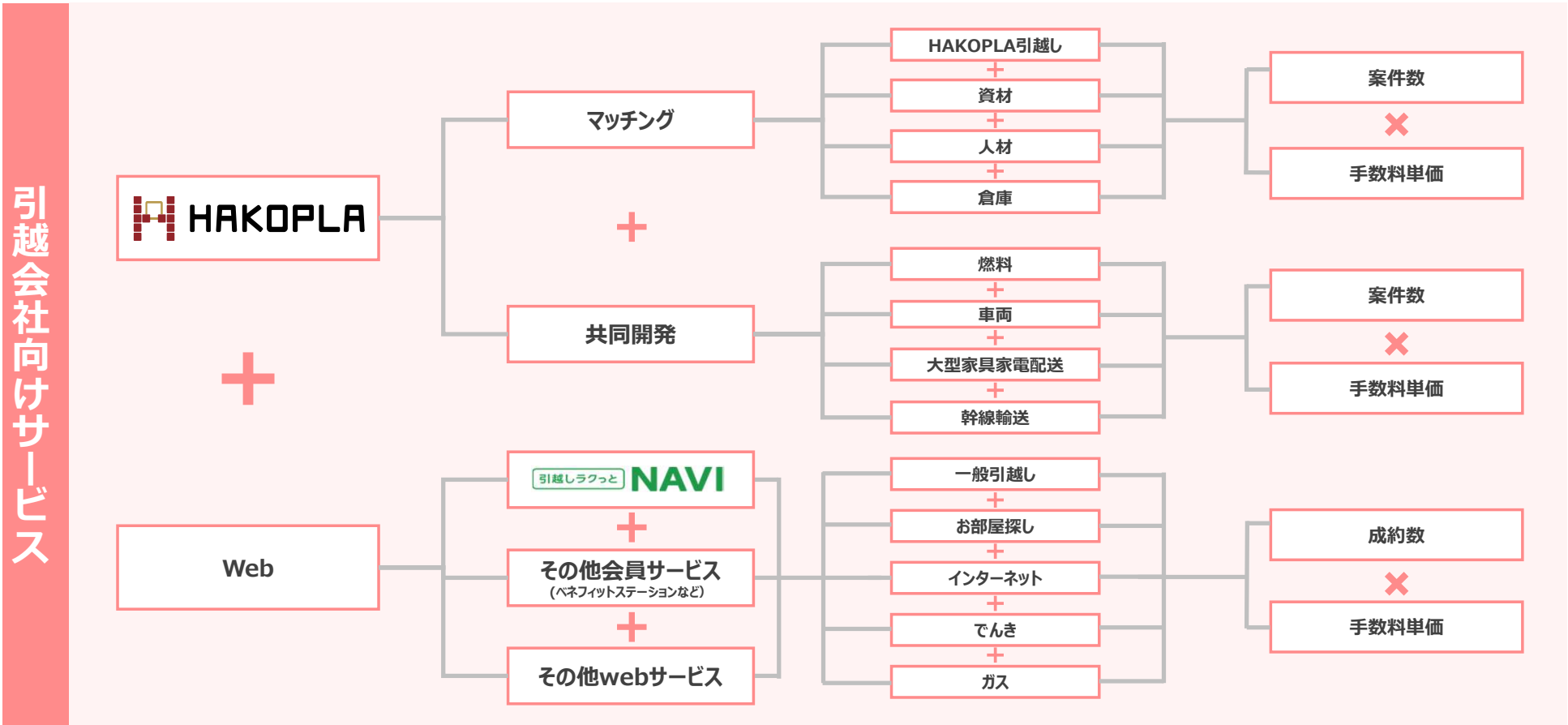




※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

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。

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 white corner. To the right of the icon, the word 'LIVERO' is written in a bold, black, sans-serif typeface.

LIVERO