



事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年3月29日

株式会社リベロ（証券コード：9245）



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」。



中村 和彦 専務取締役

大手賃貸管理会社の専務取締役を長年務める等、経営者としての実績や経験が豊富であるとともに、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会副会長及びサプリース事業者協議会の会長を務めており、賃貸住宅管理業に関する法制度の整備や賃貸住宅市場の整備・健全な発展に寄与してまいりました。2024年3月に当社取締役に就任。



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。

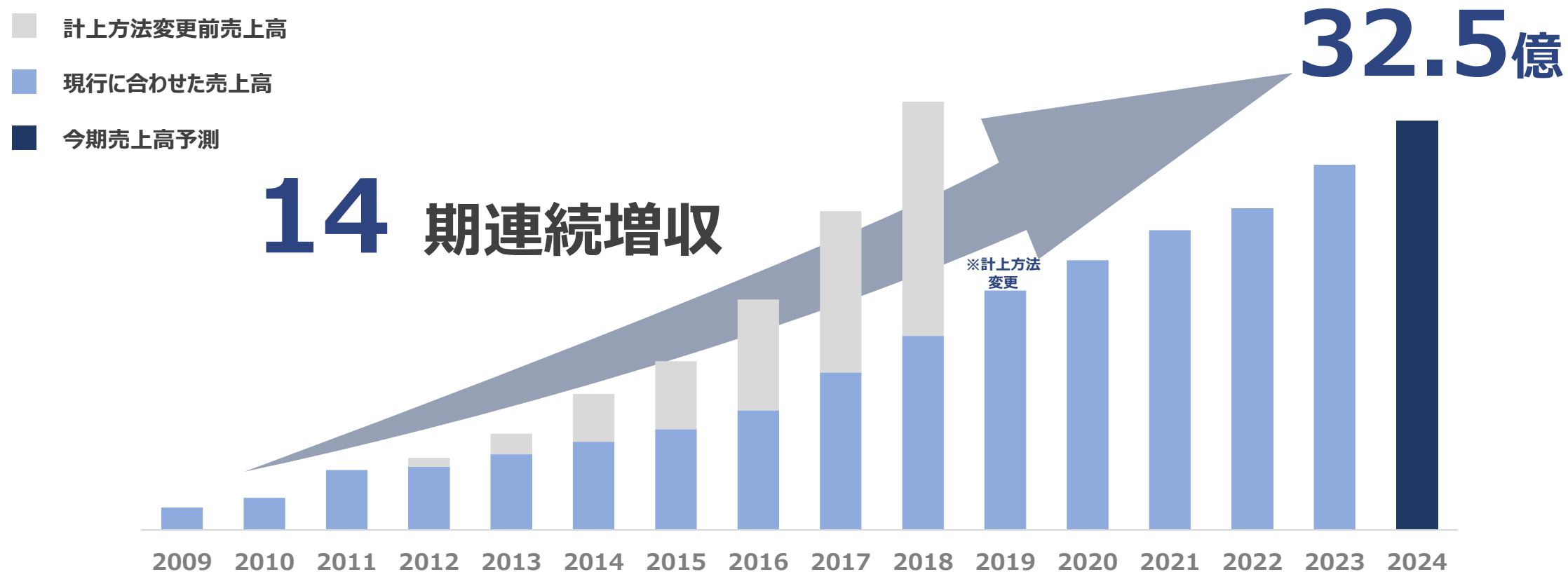


岡本 泰彦 社外取締役

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 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	

創業以来、増収を継続



2019年より、法人企業等向けである「転勤ラクッとNAVI」の引越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、2009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イメージとして記載しております。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。

不動産会社向けサービス

※旧：新生活ラックとNAVI

新生活ラックと 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：転勤ラックとNAVI・ヘヤワリ

社宅ラックと 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。

社宅ラックと 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。

社宅ラックと NAVI ワンコイン保育社宅



国や地方自治体の宿舎借上げ支援事
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・引越しラックと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。

引越しラックと 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。

1. 事業概要

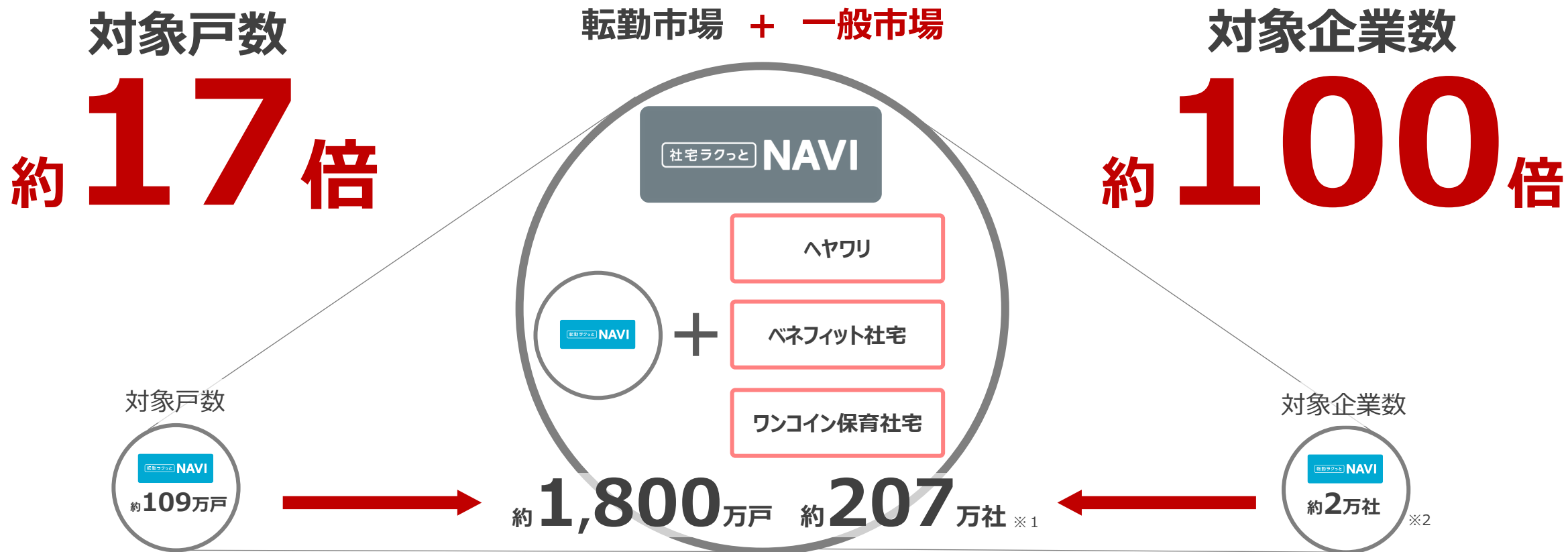




お部屋探しをされたお客様の、引越しやライフラインのお手配を不動産会社に代わって行います。



昨年リブランドした「社宅ラクっとNAVI」市場を拡大し全ての企業が対象へ



※1 出典：我が国の事業所・企業の経済活動の状況～令和3年経済センサス-活動調査の結果から～
※2 出典：人事院が実施する常勤の従業員数が50人以上の企業を対象とした「民間企業の勤務条件制度等調査」

転勤者の転勤業務の手配だけでなく、従業員の福利厚生^{の拡充}としてもサービスを提供

人事総務担当者



転勤手配の業務削減

ワンコイン 転勤社宅

MERIT

人事総務担当者 転勤手配の業務削減

従業員 24時間サポート

経営陣 —

当社

社宅ラフっと NAVI

MENU



用途を変えると福利厚生の充実を図れる

従業員の福利厚生
(社宅サービスとして)



従業員



MERIT

人事総務担当者 福利厚生の充実による採用強化
離職率の低減

従業員 可処分所得の増加

経営陣 営業利益の改善

導入**無料**で社宅管理費は**業界最安値**月額**500円/戸** 社宅サービスの導入数・伸び率ともに**No.1**

▼サービス導入企業数

※2023年12月時点

3,246社

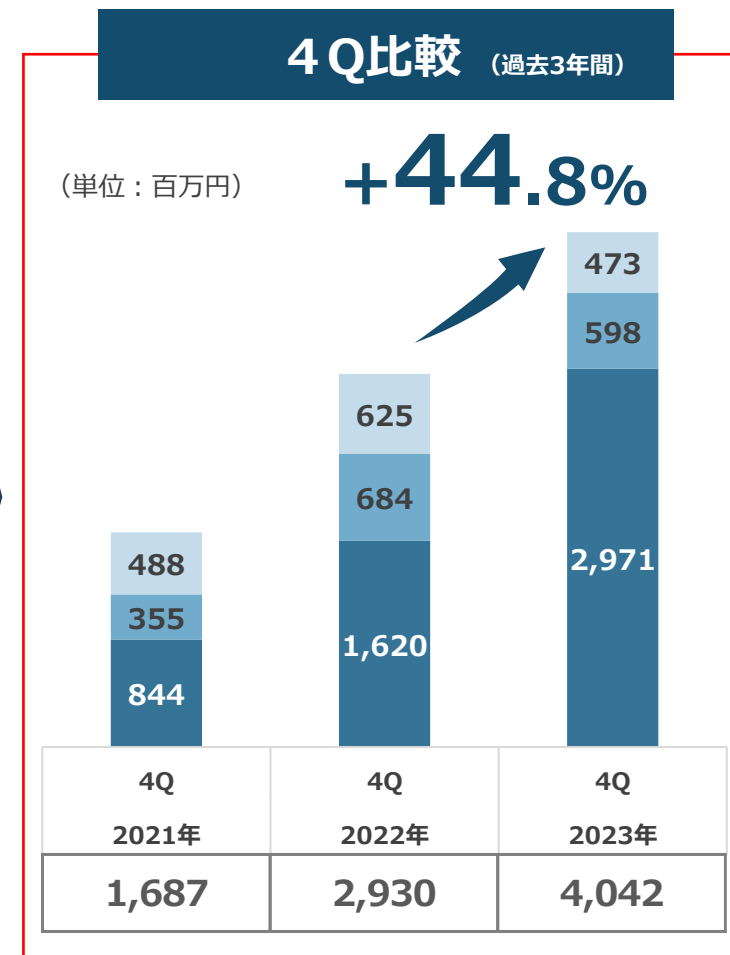
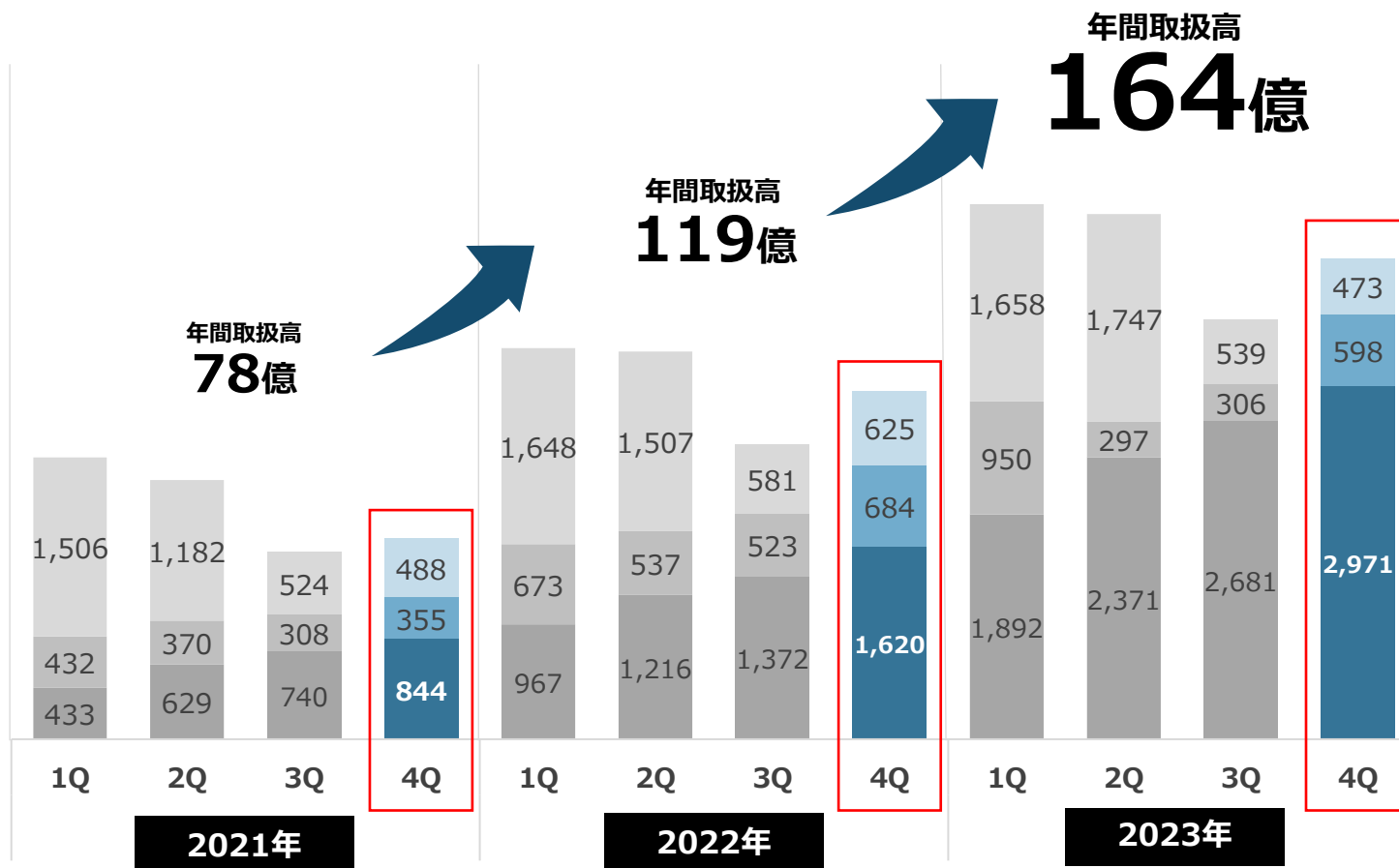
毎年平均
約**300**社が
新規導入



※当社調べ

社宅管理サービスの成長に伴い取扱高も大きく増加中

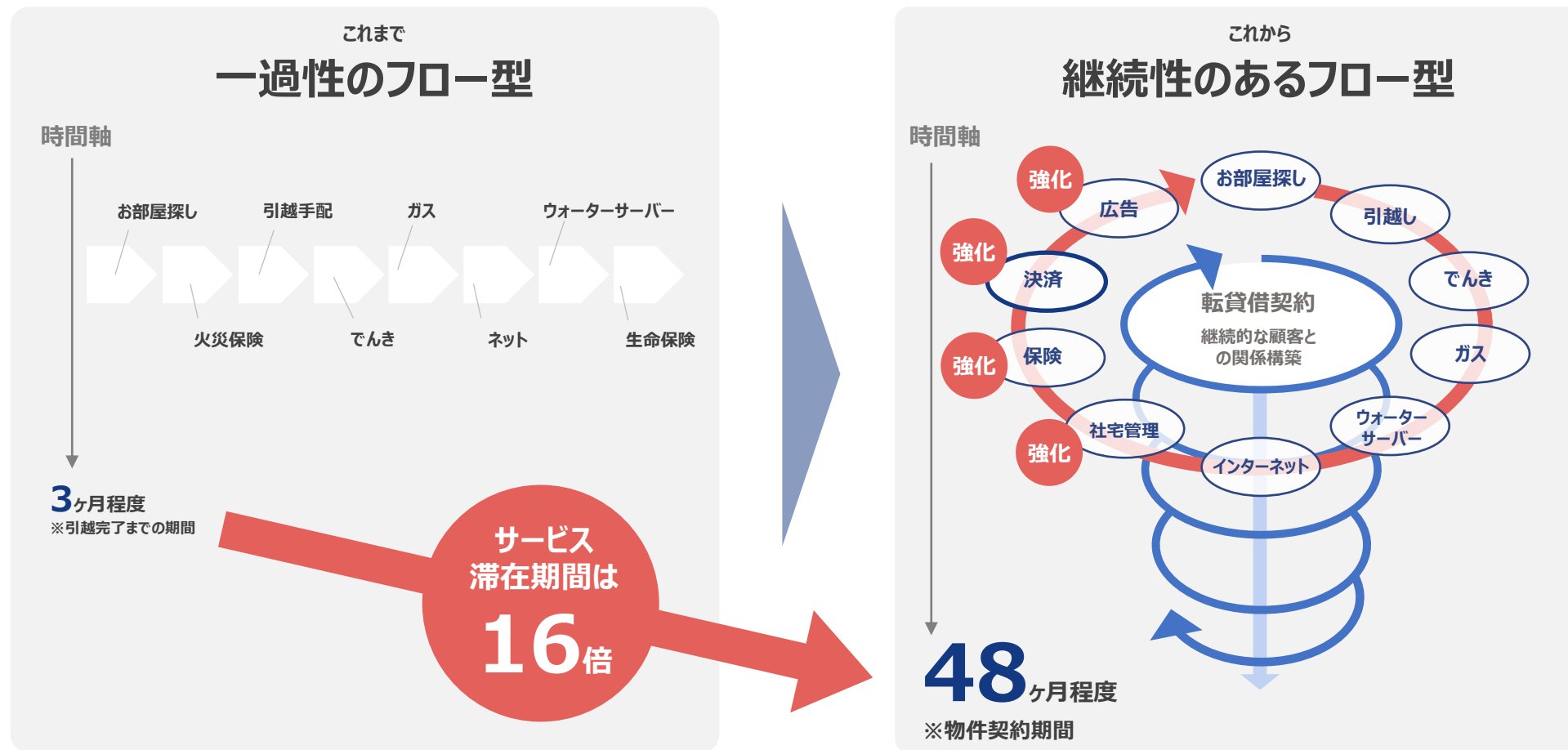
(単位：百万円) ■ 転貸サービス月額 ■ 転貸サービス月額以外 ■ 引越しサービス



更なる成長加速のため全国の不動産会社と社宅推進プロジェクトを発足



成長を加速させる社宅管理サービスを中心に新たなメニューを追加予定

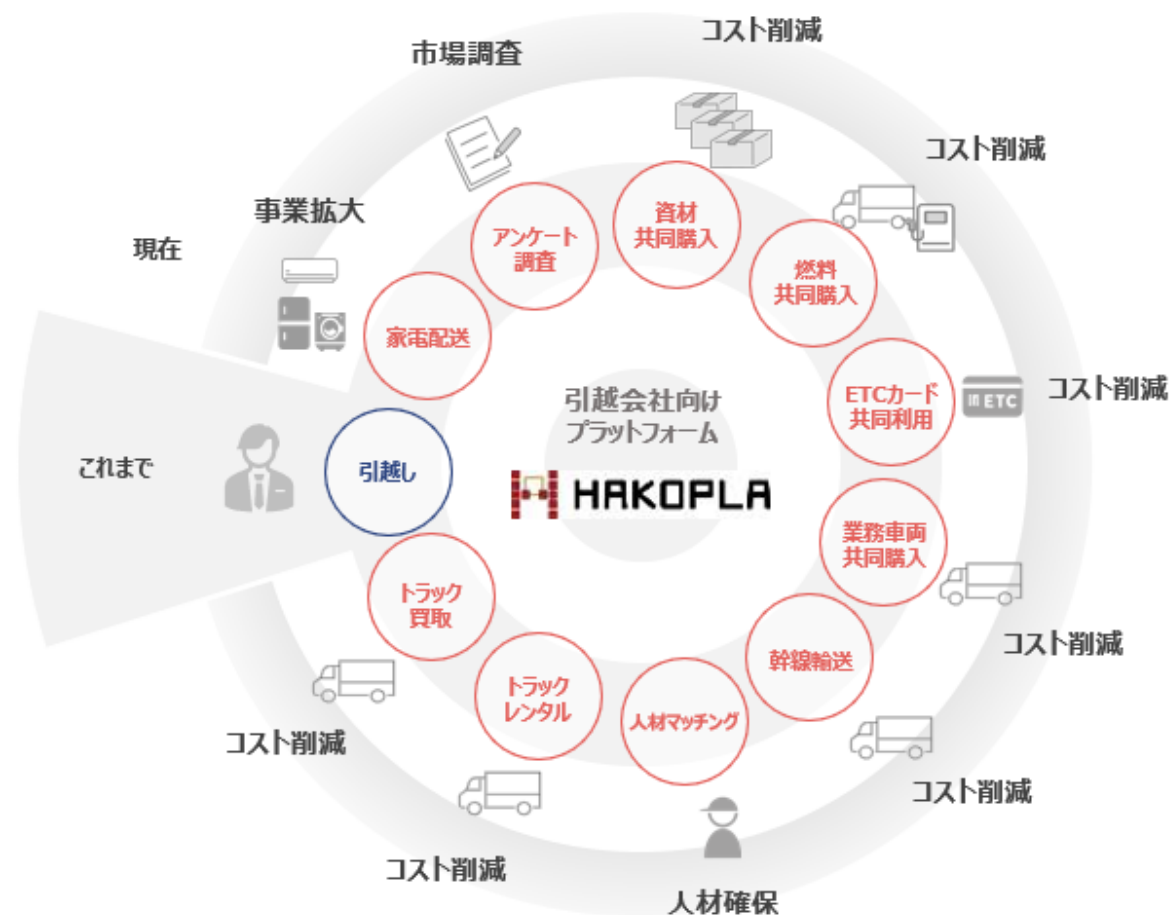
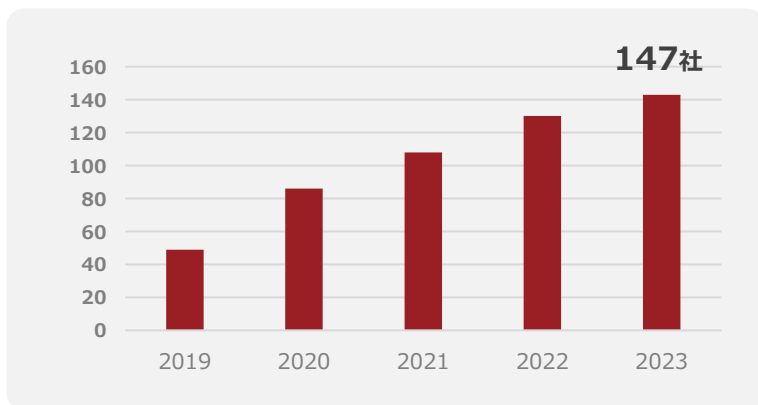


引越プラットフォームは転居者のマッチングから引越業界の toB プラットフォームへ

▼HAKOPLA参加社数

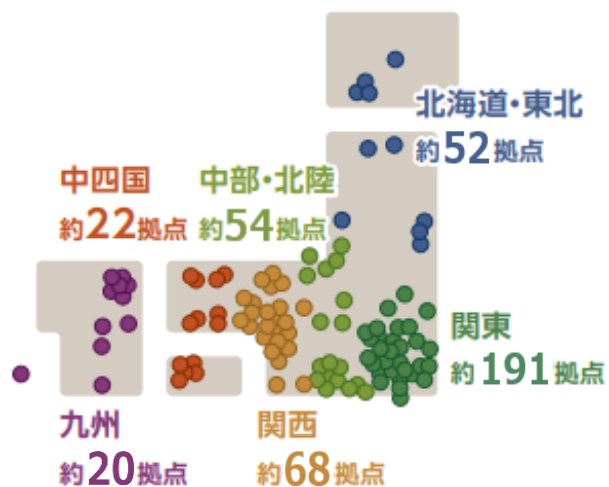
147社

▼参加引越会社数推移

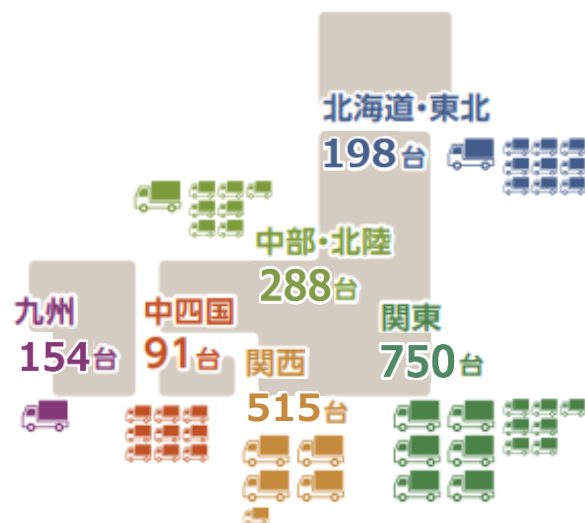


HAKOPLA 参加引越会社ネットワーク

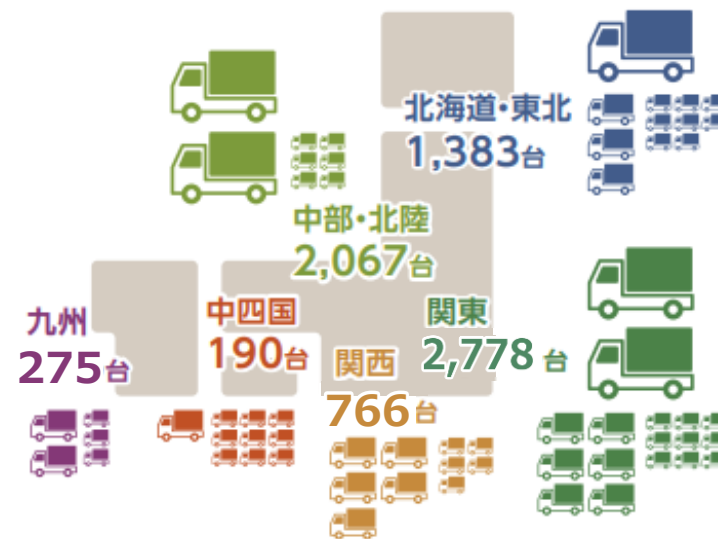
全国 約**407** 拠点



全国 約**1,995** 台
(引越し専用車両のみ)



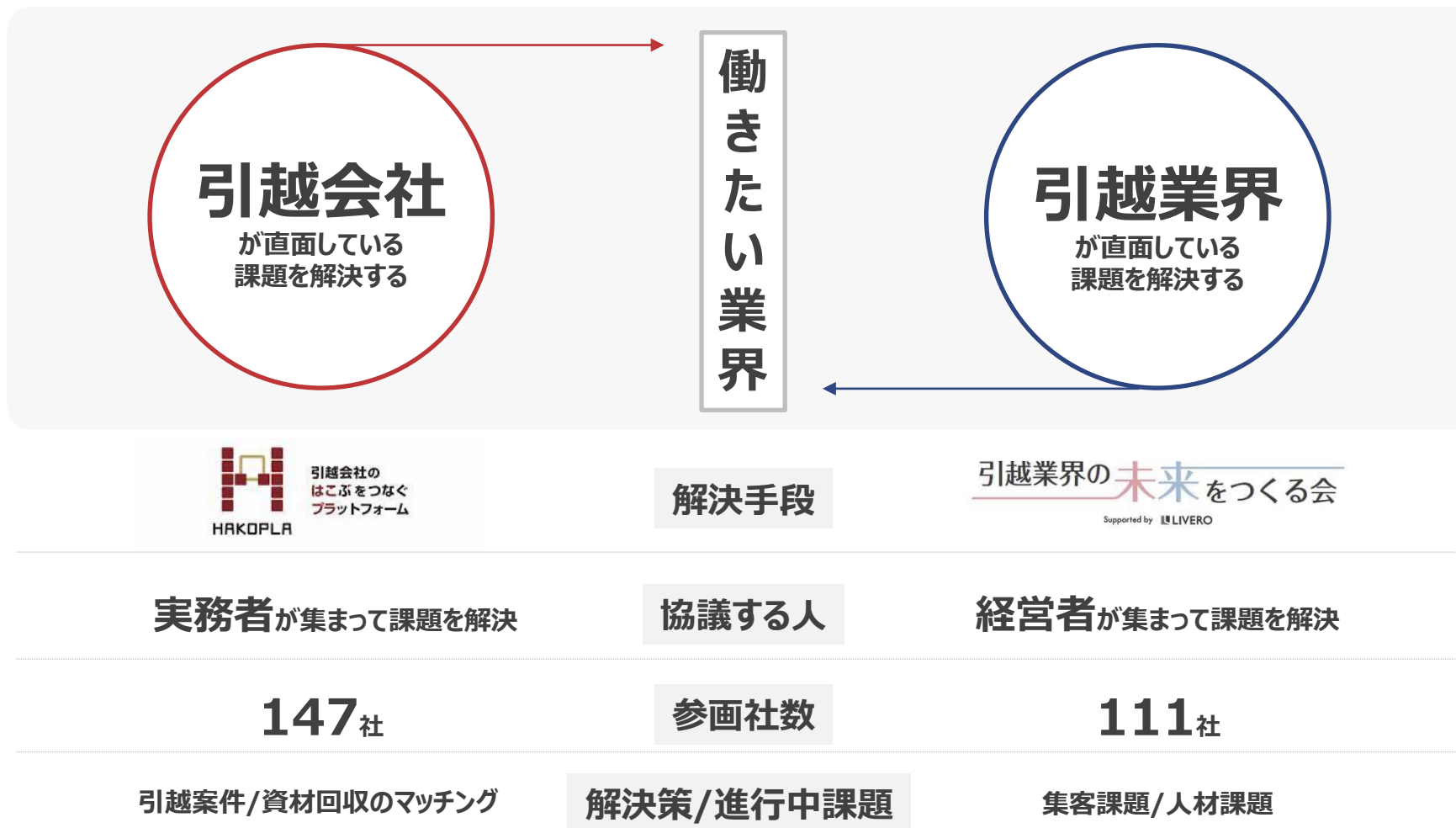
全国 約**7,575** 台
(一般車両含む)



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

引越業界の課題を解決し引越サービス品質と業界価値を向上



引越会社

が直面している
課題を解決する

働
き
た
い
業
界

引越業界

が直面している
課題を解決する



引越会社の
はこぶをつなぐ
プラットフォーム

解決手段

引越業界の未来をつくる会

Supported by LIVERO

実務者が集まって課題を解決

協議する人

経営者が集まって課題を解決

147社

参画社数

111社

引越案件/資材回収のマッチング

解決策/進行中課題

集客課題/人材課題

引越会社と実務者が直面している課題を解決



SERVICE MENU

共同購買

資材
(ダンボール、その他梱包資材)

燃料
(軽油/ガソリン 給油カード)

ETCカード

業務車両

幹線輸送

大型車両
(幹線トラック)

鉄道利用
(JRコンテナ)

人材マッチング

作業/事務スタッフ
外国人スタッフ

トラック関連

トラックレンタルサービス

RENTAL

新車リース

LEASE

中古車販売/買取

RESAL

ツーマン配送

大型家具家電配送

家電量販店処分品回収

オフィスOA機器配送

開発中サービス

- ① 梱包資材の共同開発 (各種梱包資材の開発、共同購買、配達サービス等)
- ② サービス品質向上施策 (作業品質研修、作業現場調査、電話対応調査、等)



引越業界の経営者が直面している課題を一致団結して解決へ



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。

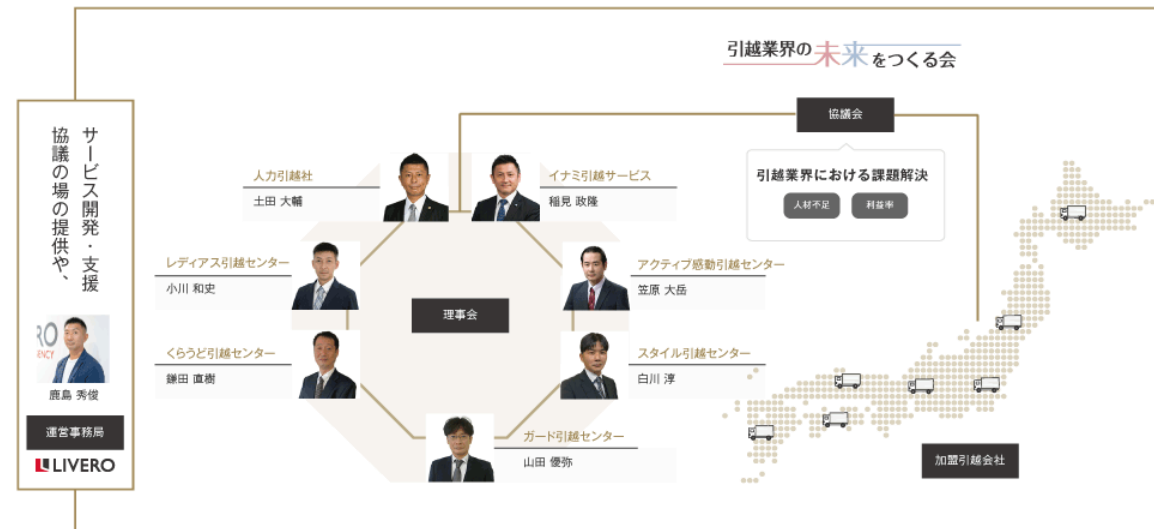
2024年問題

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 111社



HAKOPLA5周年に向けて -これまでの歩み-



引越し者に配布する
ダンボールに広告を掲載できる

HAKO・Ad

ハコアド



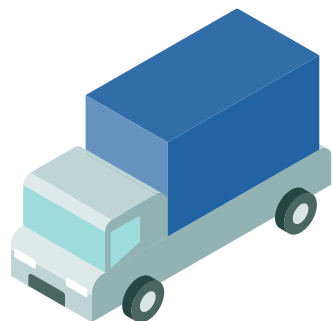
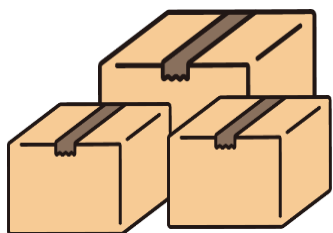


引越しの間、ずっと自宅にある段ボール
何度も接触できる短期集中型広告媒体

引越会社のコスト削減を図る資材共同購買を活かして新サービスを開始

2023年10月スタート

資材共同購入



2023年11月スタート

広告



HAKO-Ad



LIVERO

引越会社

コスト削減

収益拡大

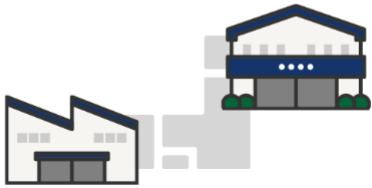
引越業界をつなぐプラットフォームだからできる社会貢献

引越会社ができる4つの災害支援

01

引越会社ができる災害支援

引越会社の各拠点の
倉庫・スペースを提供



02

引越会社ができる災害支援

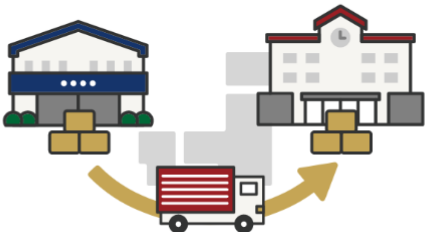
引越会社各拠点間の
支援物資の運搬協力



03

引越会社ができる災害支援

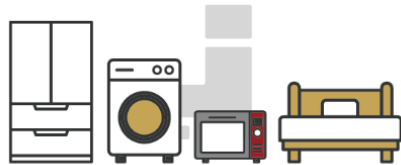
各拠点から避難場所への
物資の運搬協力



04

引越会社ができる災害支援

支援物資の
収集・保管・提供



HAKOPLA災害支援MAP



災害支援ネットワーク～取組みトピックス～

九州北部豪雨災害 (2023年7月)





イベント延長決定
被災地復興応援！
参加費 無料

無料物資配布会
2023 9月17日&24日 10:00~
うきは市吉井百年公園

協賛 HOPE AND LOVE
協力団体 HAKOPLA災害支援ネットワーク
主催 LOHAS MINAMIASO TASUKEAI

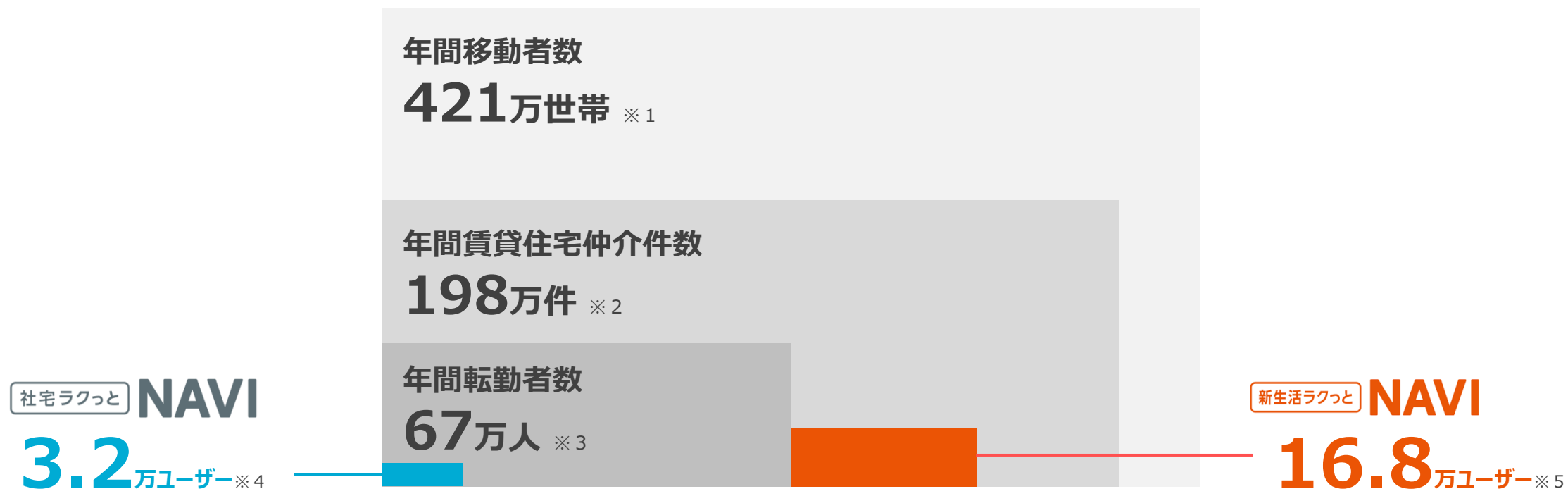
石川災害支援活動 (2024年3月)



2. 市場環境



民間賃貸住宅仲介市場においてシェアの拡大



※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2023年12月期ユーザー数

※5 新生活ラクっとNAVIにおける2023年12月期ユーザー数

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。

ベネフィット社宅による市場

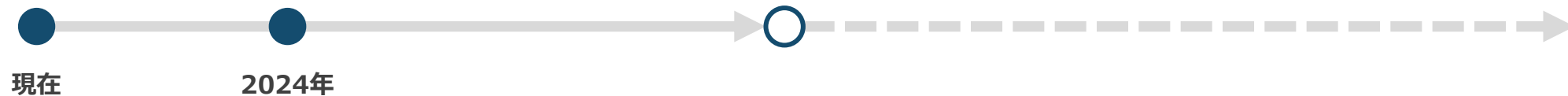
13.2兆円

既存の社宅市場

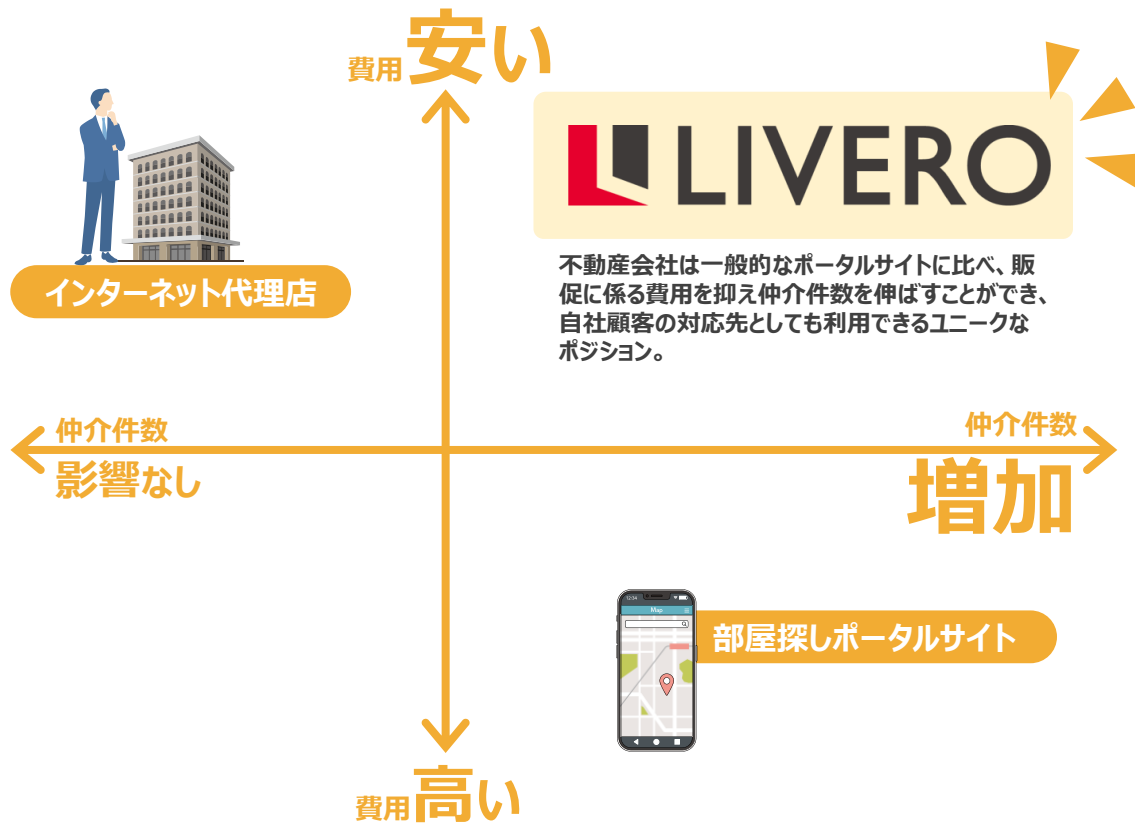
7,200億円

2023年 転賃取扱高

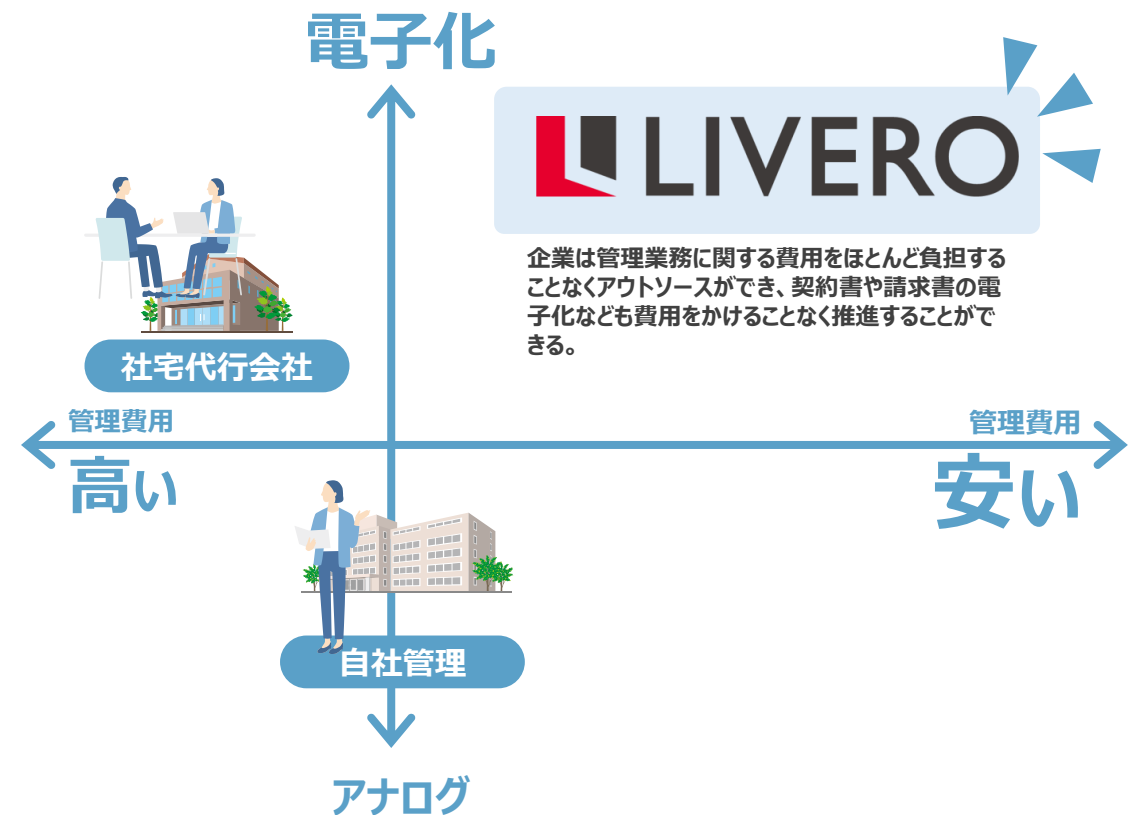
100億円



不動産会社向けサービス



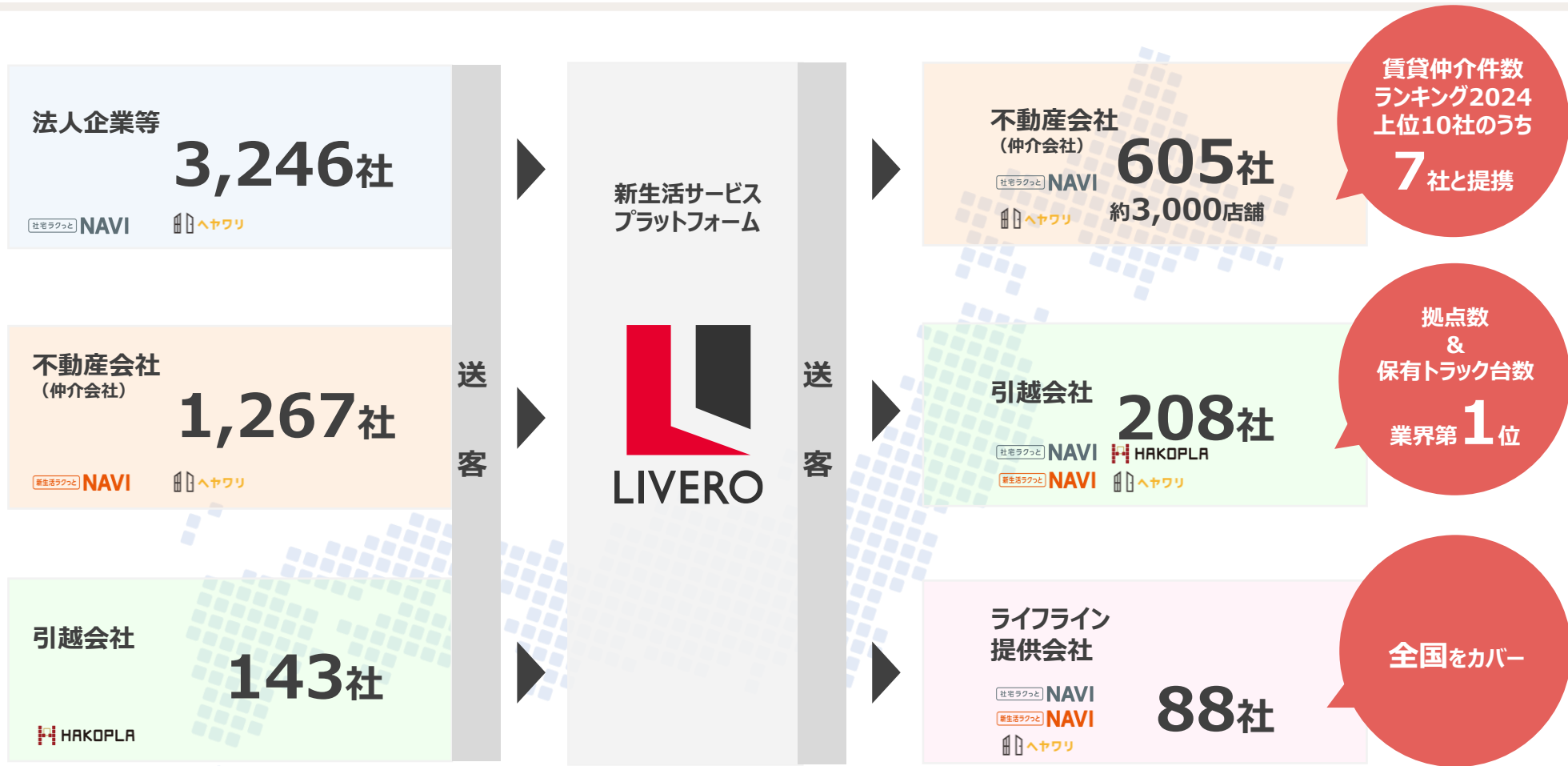
法人企業向けサービス



3. 事業の強み



ネットワークは日本最大の新生活サービスプラットフォームに!!



※2023年9月末時点

高い定着性で継続的に成長

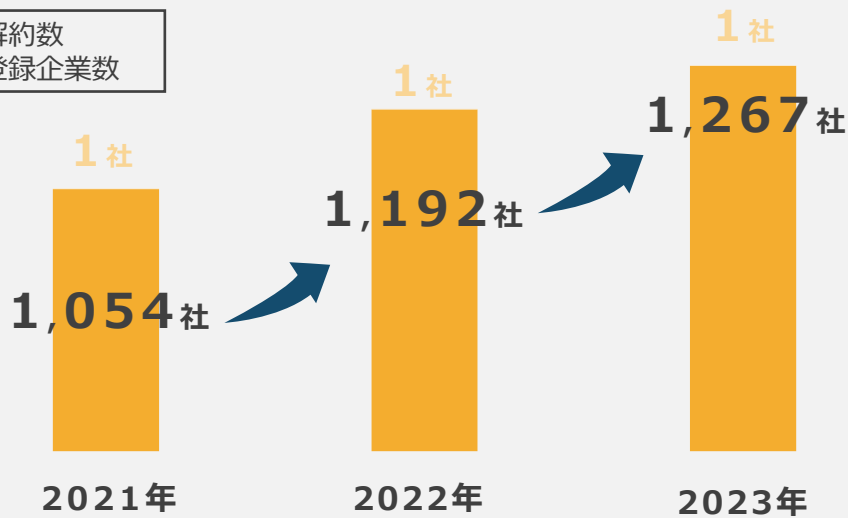
不動産会社向けサービス

継続率

(直近3年平均)

99.9%

■ 解約数
■ 登録企業数



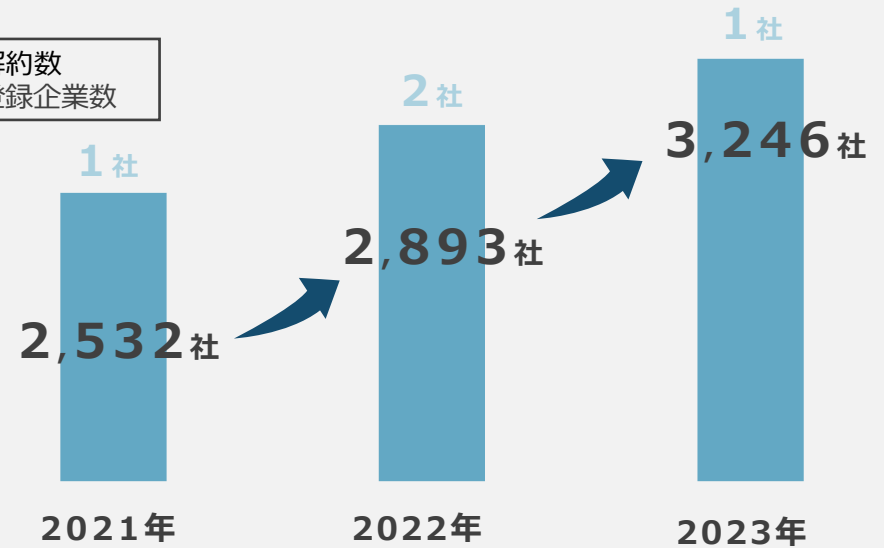
法人企業向けサービス

継続率

(直近3年平均)

99.9%

■ 解約数
■ 登録企業数



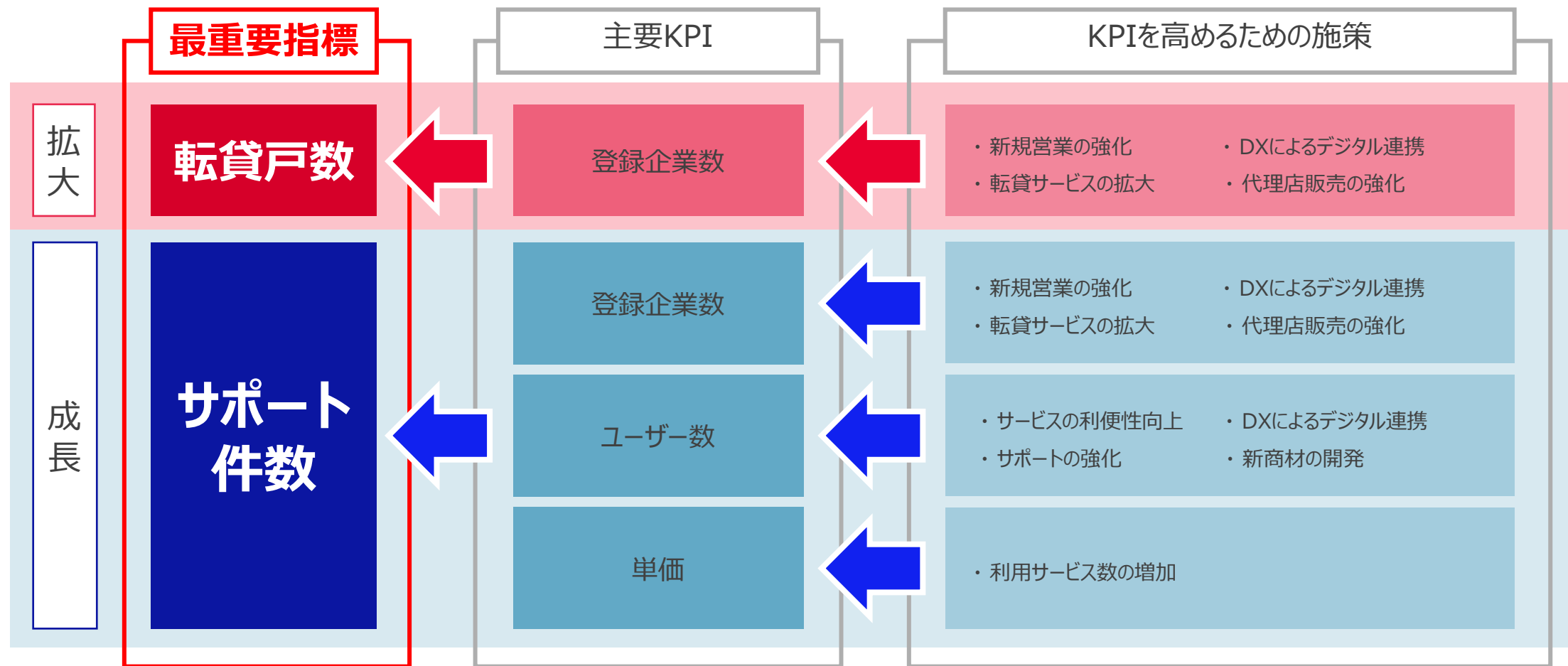
強固なパートナーシップ^oを構築できる相互送客



4. 業績



長期的には「**転貸戸数**」 短期的には「**サポート件数**」を重要指標とする。



法人企業向け

転貸サービスKPI

単位：戸

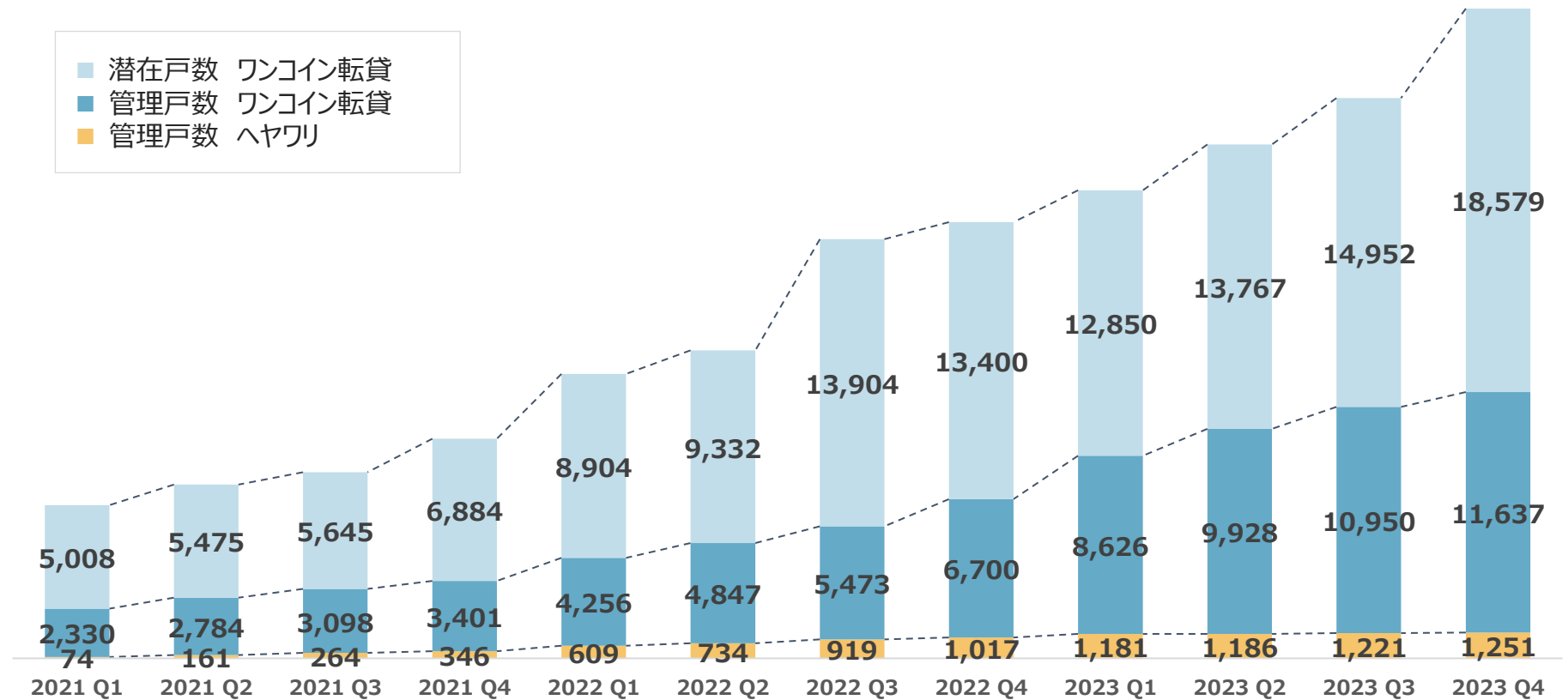
社宅ラックと NAVI



ヘヤワリ

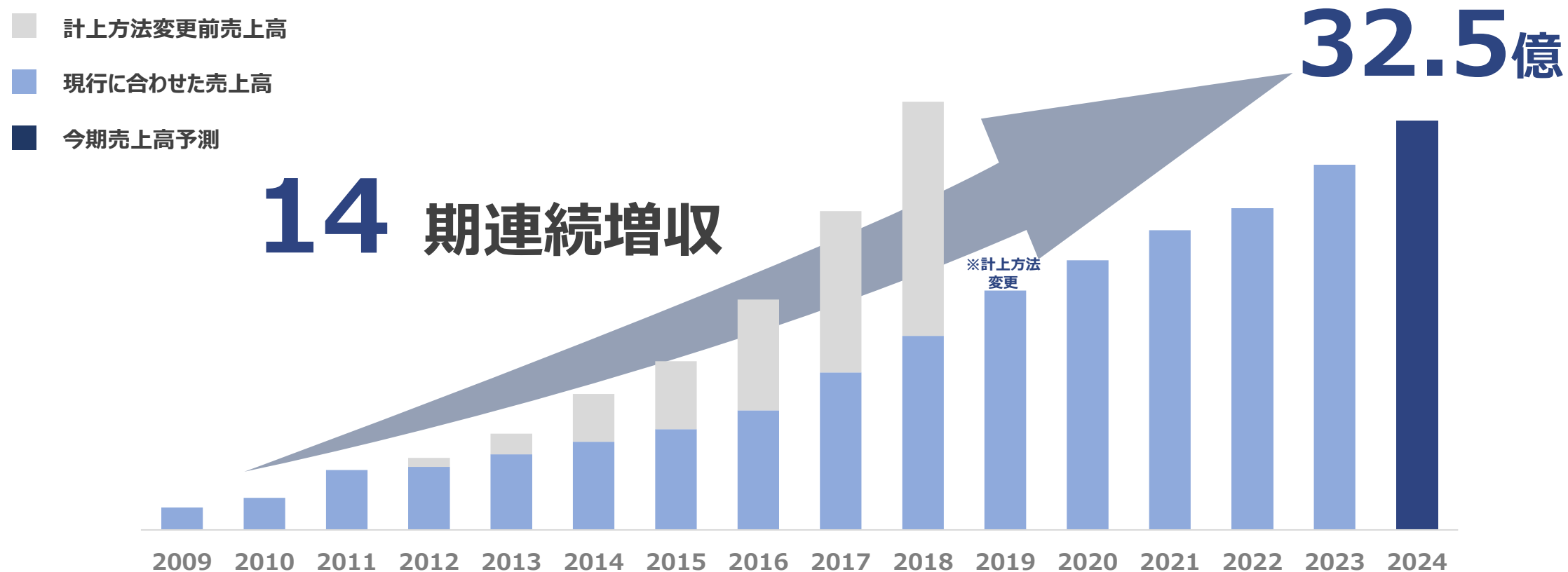


- 潜在戸数 ワンコイン転貸
- 管理戸数 ワンコイン転貸
- 管理戸数 ヘヤワリ



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）

創業以来、増収を継続



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、2009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イメージとして記載しております。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。

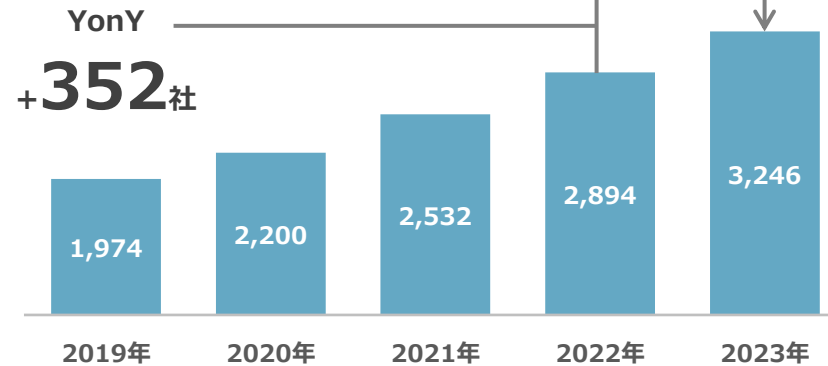
法人企業向け

社宅ラクっと NAVI



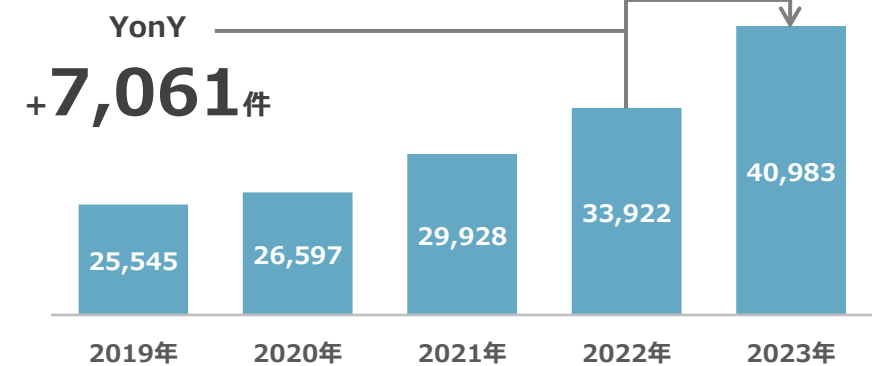
登録企業数

単位：社



サポート件数

単位：件



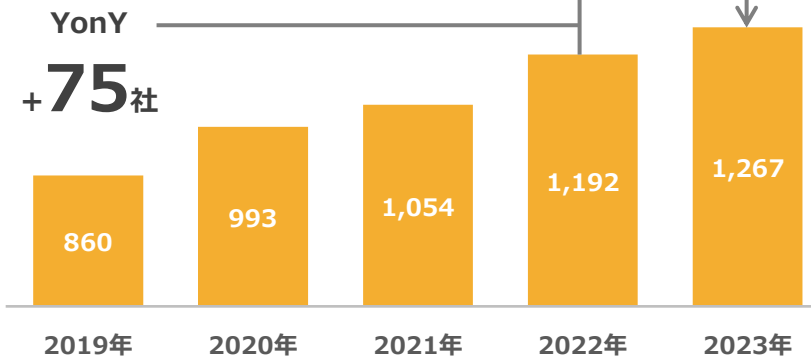
不動産会社向け

新生活ラクっと NAVI



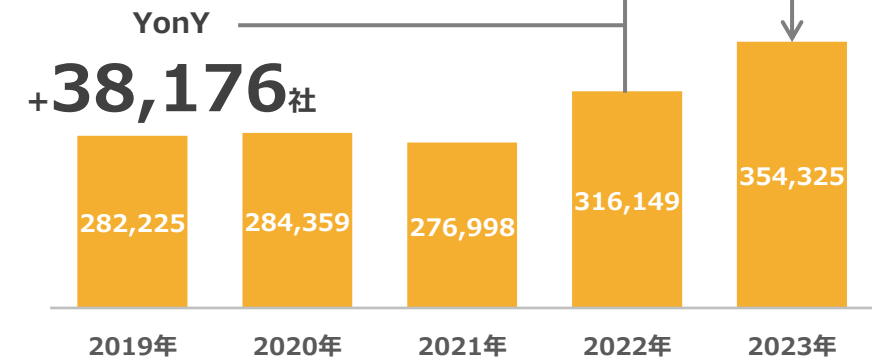
登録企業数

単位：社



サポート件数

単位：件



(注) 1. 「新生活ラクっと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) 2. 「転勤ラクっと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。

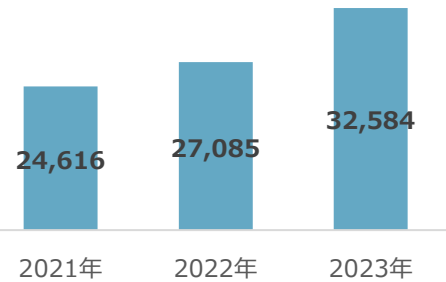
業績 主要KPIの推移

法人企業向け

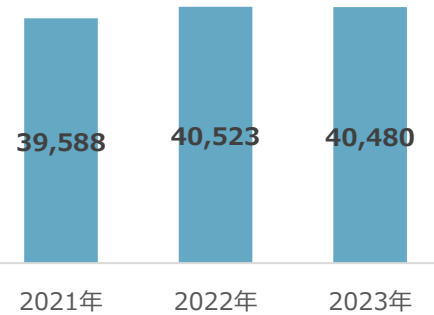
社宅ラクっとNAVI



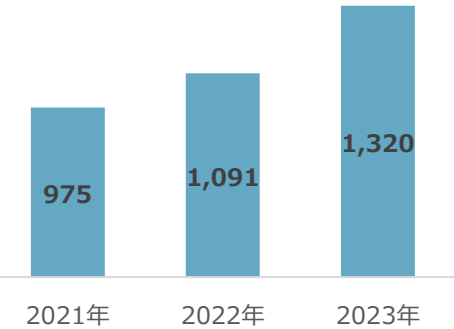
ユーザー数 単位：人



単価 単位：円



売上 単位：百万円

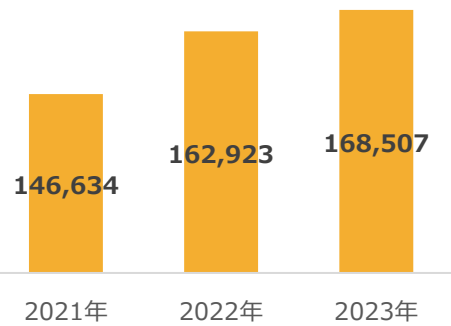


不動産会社向け

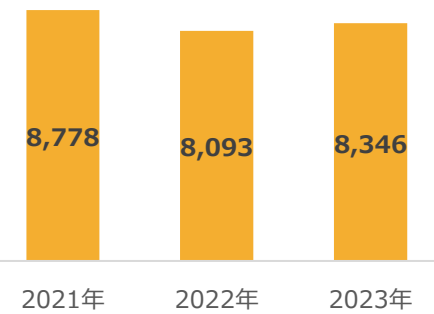
新生活ラクっとNAVI



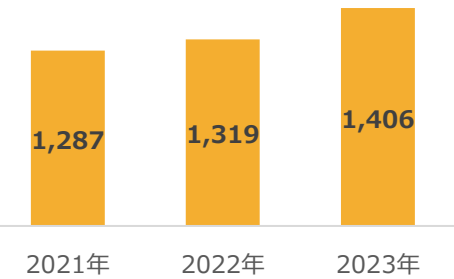
ユーザー数 単位：人



単価 単位：円



売上 単位：百万円

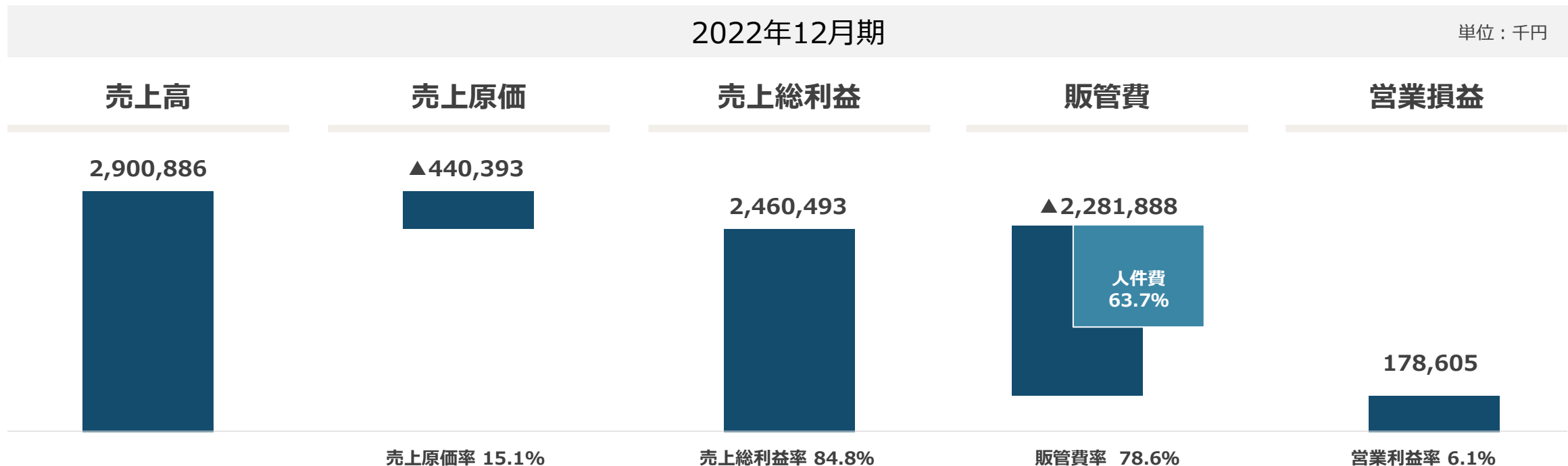


(注) 1. 「新生活ラクっとNAVI」ユーザー数は、主要サービスである引越し及びライフライン（でんき・ガス・インターネット）の利用ユーザーを集計しています。
 (注) 2. 「転動ラクっとNAVI」ユーザー件数は、主要サービスである引越し及びお部屋探しの利用ユーザー数を集計しています。

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



新生活関連事業者より受け取る成果報酬により構成されております。

新生活ラクッとNAVIにおける不動産事業者に支払う紹介手数料、及び転職ラクッとNAVIにおける販売代理店に支払う代理店手数料で構成されております。

人件費、販売促進費及び広告宣伝費で大半を占めております。

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。

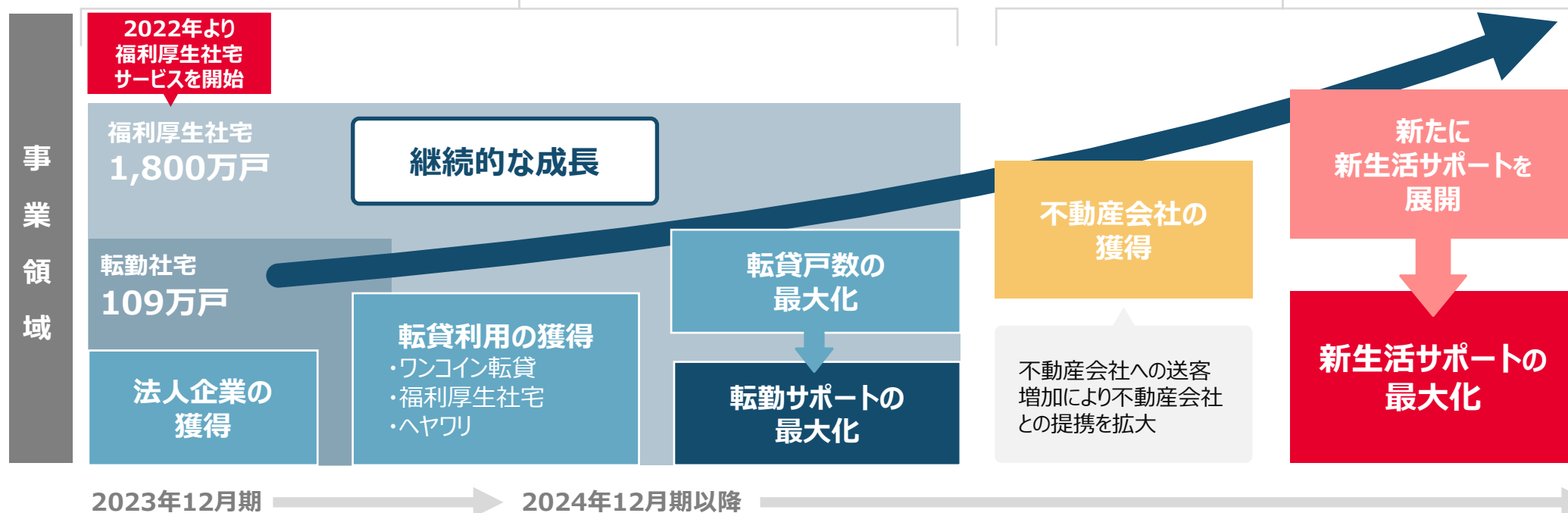
5. 今後の成長



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



2023年12月期におきましては、当初業績予想の開示をしておりましたが、2024年2月6日に「業績予想の修正並びに特別利益及び特別損失の計上に関するお知らせ」を開示することとなりました。

これは、獲得予定企業や過去の成約率、主要KPI等を基に業績予想をしておりましたが、想定以上の企業獲得及び管理戸数の増加、また手数料見直し等を実施したことにより売上高が前年比で13.6%増加し、利益面においてもが業績予想を超えることとなりました。

特別利益を計上することとなった保険解約については、解約返戻率が今後減少していくことも考慮し、財務体質の強化及びキャッシュ・フロー向上のため解約することに至りました。

特別損失の計上については、投資時における事業計画と実績値との乖離を鑑み、将来の回収可能性について検討してきた結果、減損処理することが適切であると判断し減損損失を計上することとなりました。

2024年12月期における業績予想につきましては、昨年から本格始動した「ベネフィット社宅」を含む社宅管理サービスを中心に法人企業向けサービスの成長を加速させていくことで、前期同様、法人企業向けサービスのみならず不動産会社向けサービスの利益率の向上を見込んでおります。

また、社内体制の強化による生産性向上にも努め、利益確保を図る方針です。

引越会社向けサービスも、昨年からスタートした「HAKO-Ad」をはじめとした複数のサービスメニューの推進していく前提での業績予想の算出となっております。

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充当額について、以下の通り充当が完了いたしました。

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 (実績)	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

2023年3月31日に開示しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、充当期間を変更することとしておりましたが、2023年12月期において変更後の計画通りに上場時における調達資金の使途の充当が完了いたしました。

7. 參考資料



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。

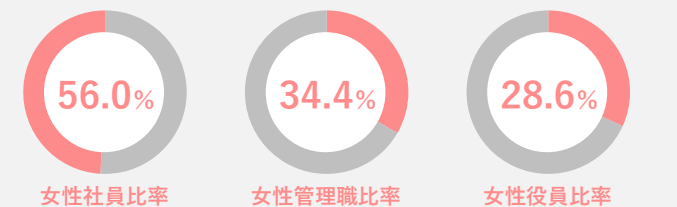


多様な人材の活躍

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。

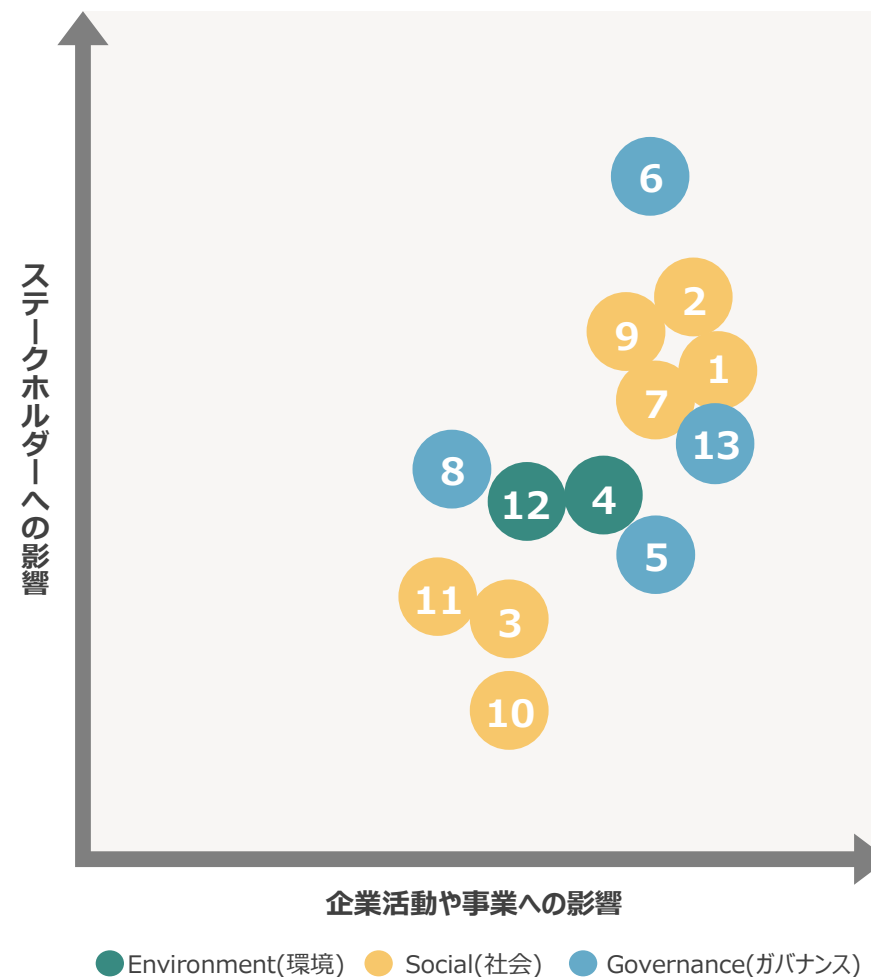


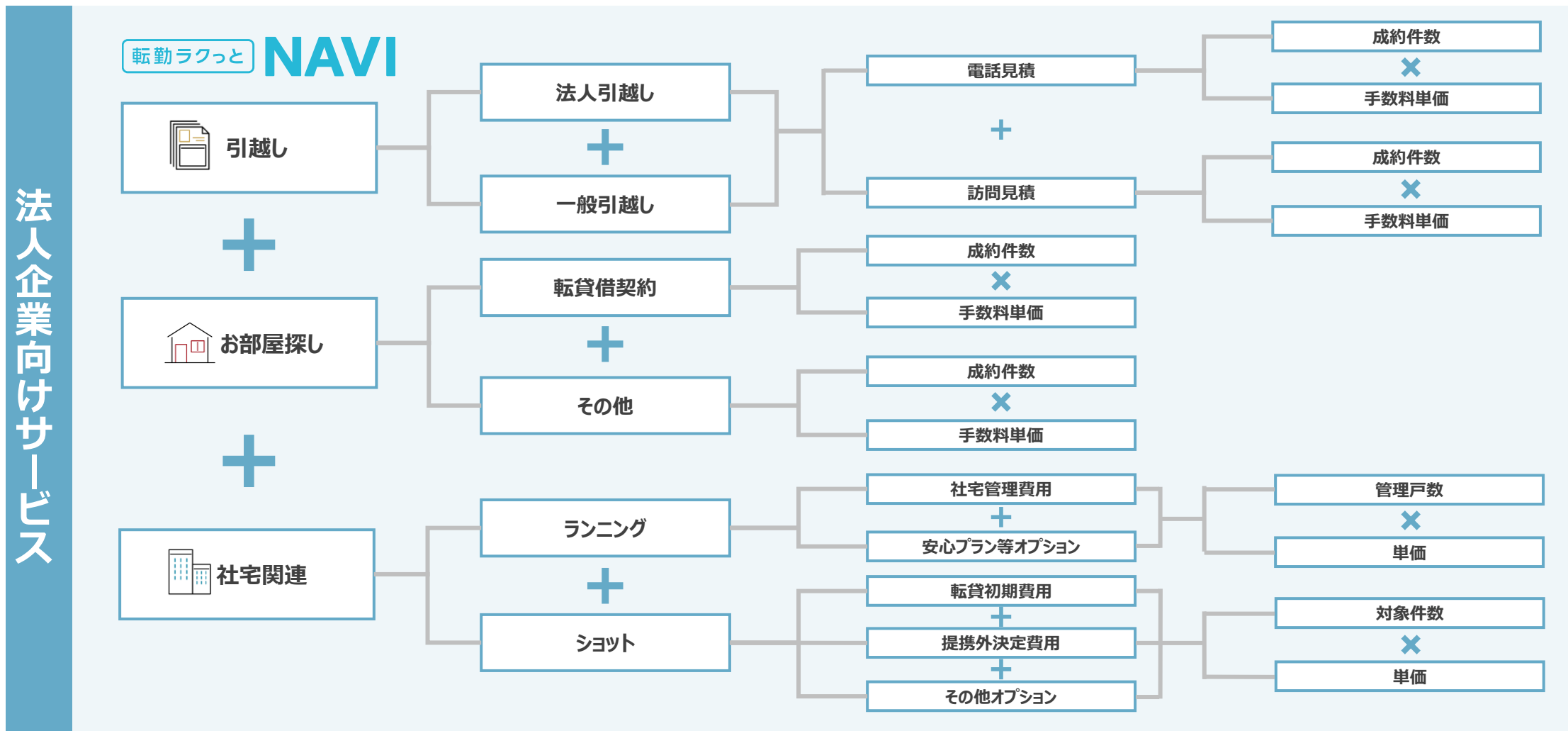
当社では女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、「女性の活躍推進企業データベース」へも公表しております。

定量的項目	実績 (2023年12月末時点)	実績 (2022年12月末時点)	現状と取り組み
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% 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%	11%	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めます。
女性社員比率	56.0%	53%	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%	32%	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をしてまいります。

	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





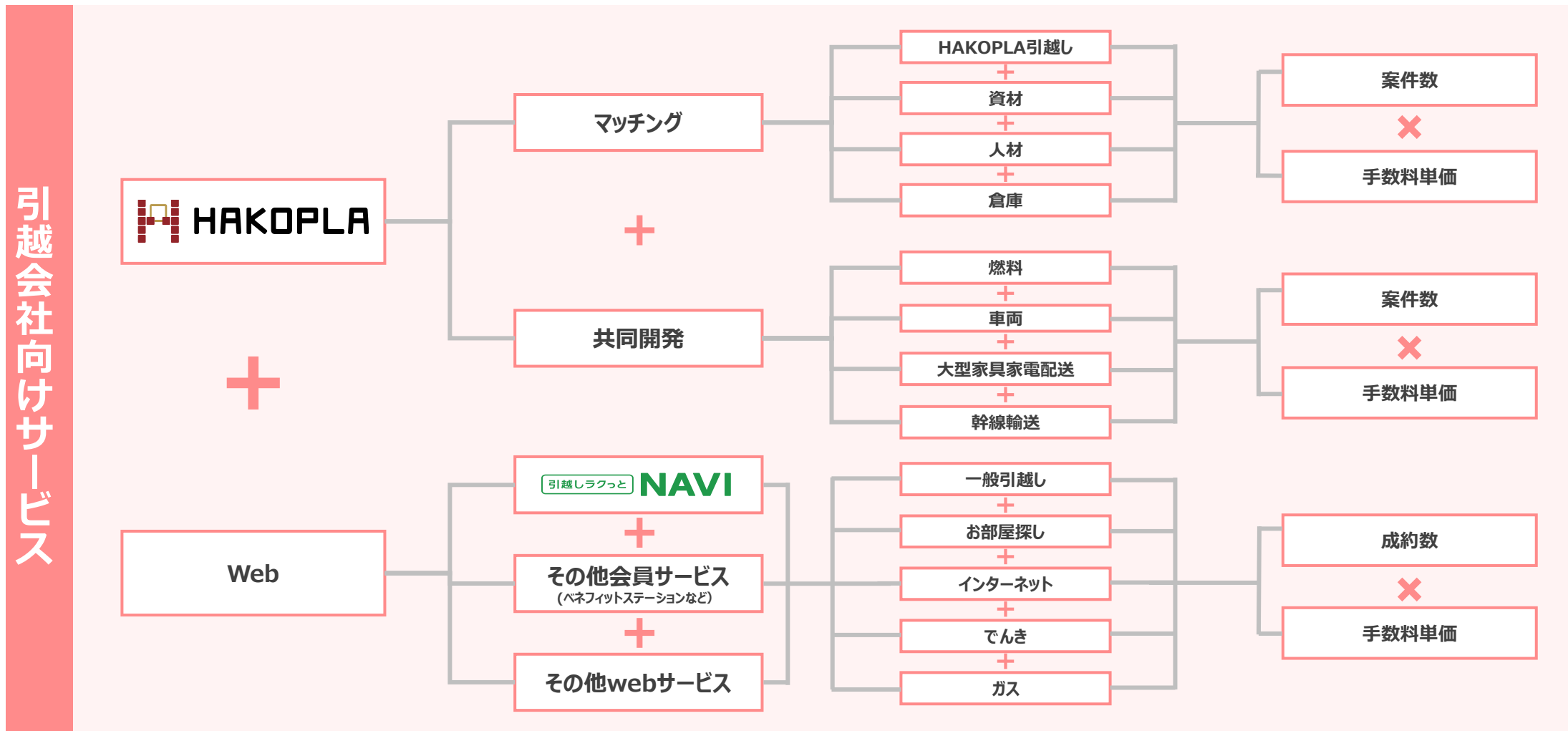
※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

不動産会社向けサービス

新生活ラクっと NAVI



※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。

次回の進捗状況を含む本資料のアップデートは、2025年3月を目途に開示を行う予定でございます。