



事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年3月27日

株式会社リベロ（証券コード：9245）

INDEX

1. 会社概要	02
2. 事業概要	06
3. 業績	24
4. 事業の強み	28
5. 今後の成長	33
6. リスク情報	44
7. 参考資料	46

1. 会社概要

- 2. 事業概要
- 3. 業績
- 4. 事業の強み
- 5. 今後の成長
- 6. リスク情報
- 7. 参考資料

経営陣紹介



鹿島 秀俊 Hidetoshi Kashima

代表取締役社長

幼少期よりサッカーに親しみ、読売ヴェルディジュニアユース（現：東京ヴェルディジュニアユース）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や社宅ラクッと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 Kazuhiko Nakamura

専務取締役

1979年に殖産住宅株式会社に入社し、住友林業レジデンシャル株式会社の専務取締役を経て当社へ。賃貸住宅管理業界での豊富な経験を持ち、サプリース事業者協議会の会長や公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の副会長を務める。



横川 尚佳 Naoyoshi Yokogawa

常務取締役 管理本部長

土木系コンサルタント、建築資材メーカー等で、調査設計、情報システム、購買、生産管理、営業を経て、2009年に鹿島とともにリベロを設立。各種サービスの立ち上げ責任者。その後、上場準備責任者を経て経営管理部門を管掌。AIなどの新技術と、業務効率化で転貸戸数100万戸を目指す。



楠 武史 Takeshi Kusunoki

取締役 事業本部長

デザイン会社の取締役を経て、2010年リベロ入社。これまで法人企業3,000社以上へサービス導入を牽引してきた営業力を活かし、現在は、取締役事業本部長として不動産事業部門、法人事業部門、引越事業部門を管掌。有力企業との連携をはかり、質の良いサービスを提供し、更なる拡大を担う。



岡本 泰彦 Yasuhiko Okamoto

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グループCEO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代表取締役社長、介護関連サービスのライクケア株式会社の代表取締役社長などを歴任。



岩垂 武登 Taketo Iwadare

社内監査役

1995年に小林会計事務所へ入所し、長年にわたり会計・税務の実務に携わる。その後、2001年に日本ゲームカード株式会社へ入社し、企業経理の実務経験を積む。2022年に当社へ入社後は経理部長として財務・会計業務全般を統括。これまでの豊富な専門知識と実務経験を活かし、リベロの経営体制の強化に貢献していく。



土谷 環 Tamaki Tsuchiya

社外監査役

モルガン・スタンレー証券、楽天、新生銀行など、主に金融ビジネス従事を経て、2010年からリエゾン・マネジメント株式会社代表取締役役に就任。リベロには2016年から経営顧問として参画し、2018年に監査役就任。リベロには、意欲的でチームワークを大切にしている社員が多く在籍しています。そうした社員がより一層活躍できる環境づくりに向け、社外の立場から企業価値向上に貢献してまいります。



山本 有未 Ami Yamamoto

社外取締役

1983年生。2010年弁護士登録、2012年GMOペイメントゲートウェイ企業内弁護士、2015年中村好伸法律事務所、2023年中村山本法律事務所（パートナー）。2022年リベロ監査役就任。企業内外の両方の立場から組織を見た時、社会に貢献できる企業に必要なのは、株主様、お取引先様、従業員、そして広く世間に対し、誠実であることだと痛感。リベロが考えるこの「四方よし」の実現の一助となれるよう、大局的な目で監査に従事していく。



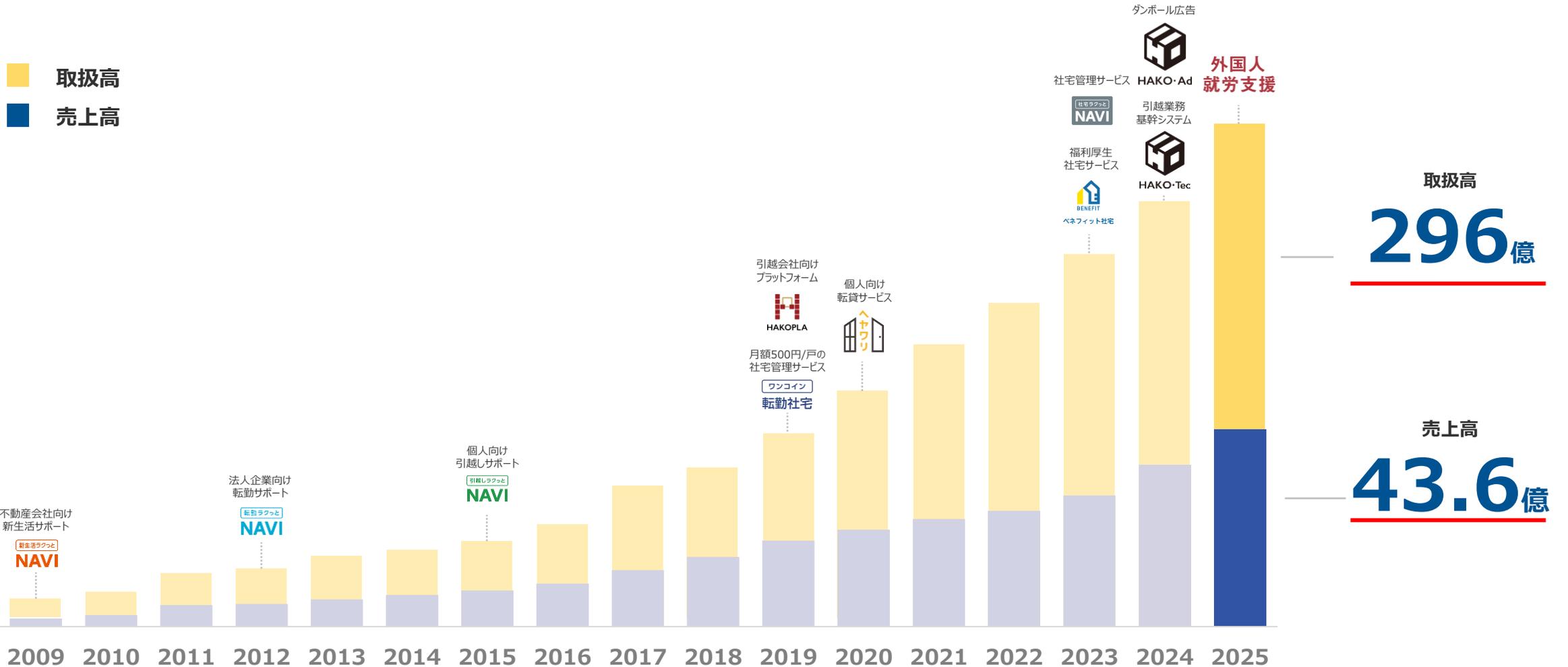
久保 慶護 Keigo Kubo

CTO

2006年、京都大学工学部物理工学科入学。2009年に株式会社エックスポイントワン設立・代表取締役兼 CEO 就任。ソフトバンク系列の自転車シェア事業 HELLO CYCLING の立ち上げCTOとして異なる事業者間での貸出・返却スキームを考案・実装するなど、事業と技術を統合した経験などをもとに、リベロの事業成長を後押しする。

業績ハイライト

創業以来、16年連続増収



プロダクト概要

不動産会社向けサービス

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

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。

引越会社向けサービス

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。

TANT! TANT! GLOBAL



総フォロワー数 2,000 万を超える TikToker ネットワークで国内外の法人企業のPR活動支援。

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. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績

4. 事業の強み

5. 今後の成長

6. リスク情報

7. 参考資料

事業概要

新生活の「**最上流**」である**お部屋探し**を握る

全てのライフイベントは「お部屋探し」から始まります。
リベロはこの最上流の情報を、法人向け、個人向けの多面的なサービスで獲得していきます。



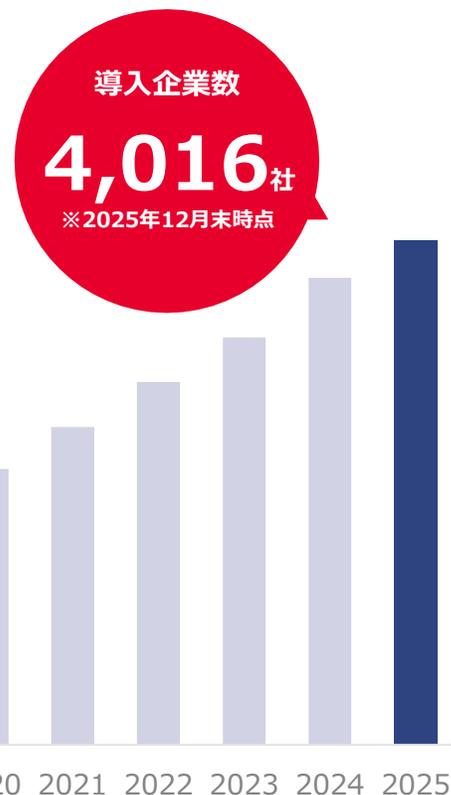
事業概要

導入企業数**4,000**社突破 市場拡大で**成長加速**

▼ 社宅ラクッとNAVI導入社数推移

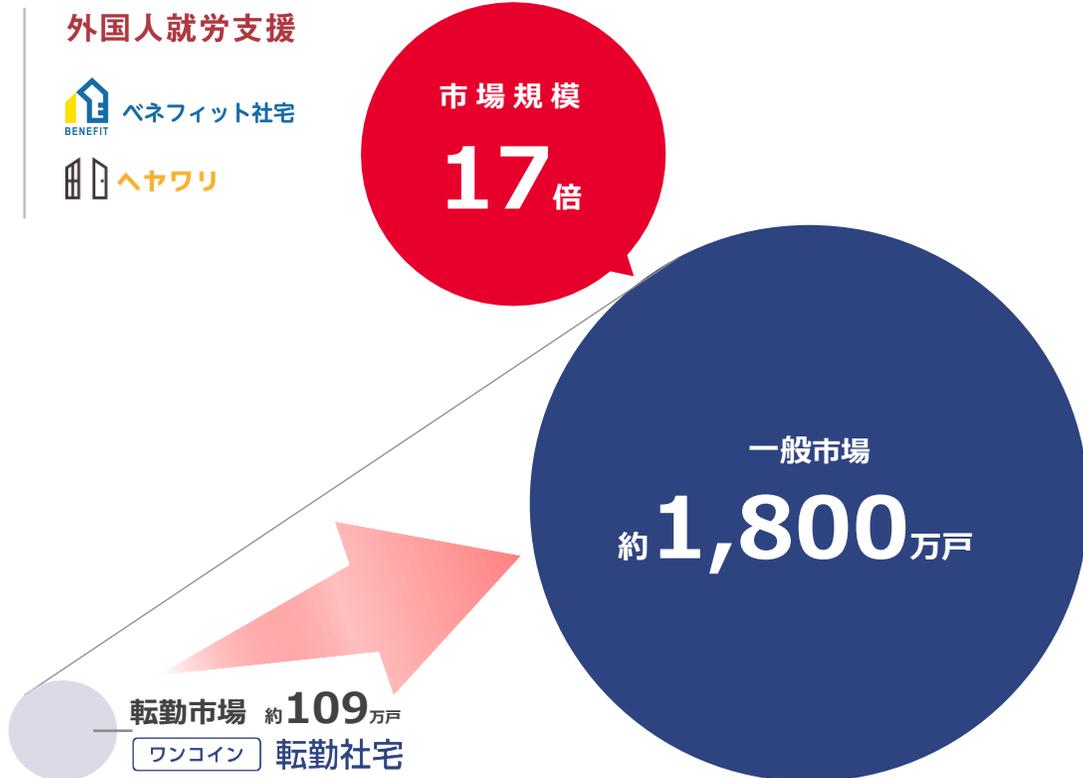


堅調な成長



▼ 新サービスによる市場規模拡大

市場拡大



事業モデル

フロー収益とストック収益の両立モデル



新生活サービスプラットフォーム

日本全国に対応した業界最大級のネットワーク

転勤



就職



出産



結婚



LIVERO

新生活サービス
プラットフォーム

社宅ラックと NAVI 新生活ラックと NAVI

ヘヤワリ HAKOPLA



不動産会社

753社

業界最大級

※1



引越会社

225社

保有トラック数
業界No.1

※2



ライフライン会社

101社

日本全国
カバー

引越しをする人（転居者）

MATCHING

新生活関連サービス事業者

※1 当社調べ(2025年12月時点)

※2 HAKOPLA加盟引越会社225社合計の保有トラック数：7,741台(2025年12月時点)

事業部別主要サービス

不動産会社向けサービス

新生活ラクっと **NAVI**



法人企業向けサービス

社宅ラクっと **NAVI**



引越会社向けサービス

HAKOPLA



新生活ラクっとNAVI

新生活ラクっと **NAVI**

SINCE 2009



新生活ラクっとNAVI 特徴

窓口一つで複数社の見積りをご提示

1 案内

2 見積手配

3 確認/決定

新居のライフラインや引越しの相見積りなどのサポート連絡が入ります。



不動産会社

当社からお客様に代わって各社へお見積り



リベロサポートセンター



引越し手配

A社 ¥55,000
B社 ¥44,000
C社 ¥66,000



でんき

A社 ¥9,500
B社 ¥8,500
C社 ¥9,500



ガス

A社 ¥5,000
B社 ¥4,500
C社 ¥5,500



インターネット

A社 ¥4,000
B社 ¥3,500
C社 ¥5,000

← 決定!!

← 決定!!

← 決定!!

← 決定!!

引越しもライフラインもまとめられてラクだった



お客様

新生活ラクっとNAVI 概要

不動産会社でお部屋を決めたお客様の引越などをラクっと手配



新生活ラクっとNAVI 実績

導入社数/サポート数ともに増加



社宅ラクっとNAVI

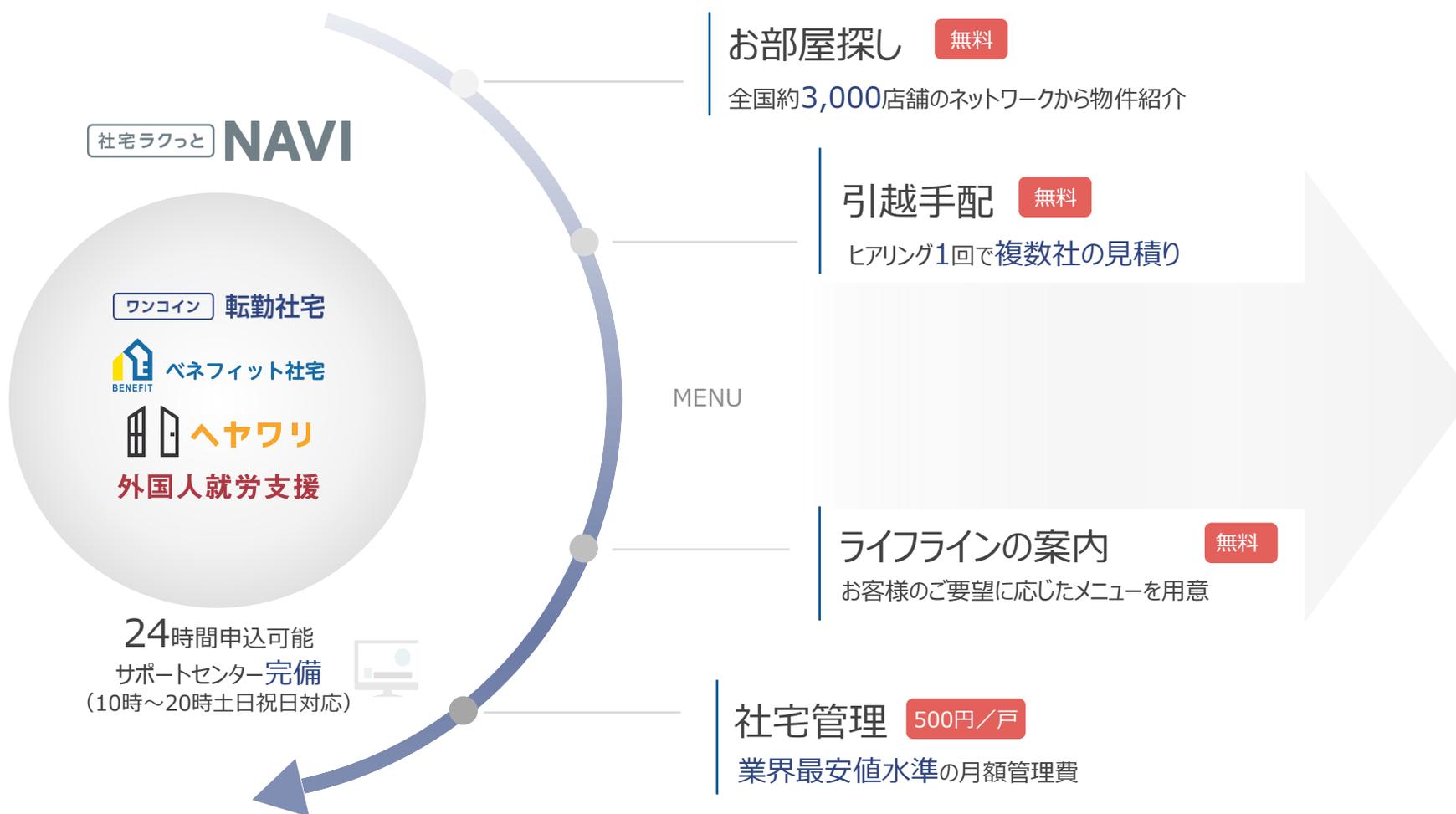
社宅ラクっと **NAVI**

SINCE 2012



社宅ラクっとNAVI 特徴

従業員の転勤～福利厚生まで、新生活の手配をサポート



社宅管理をラクっと解消！

社宅ラクっとNAVI 概要

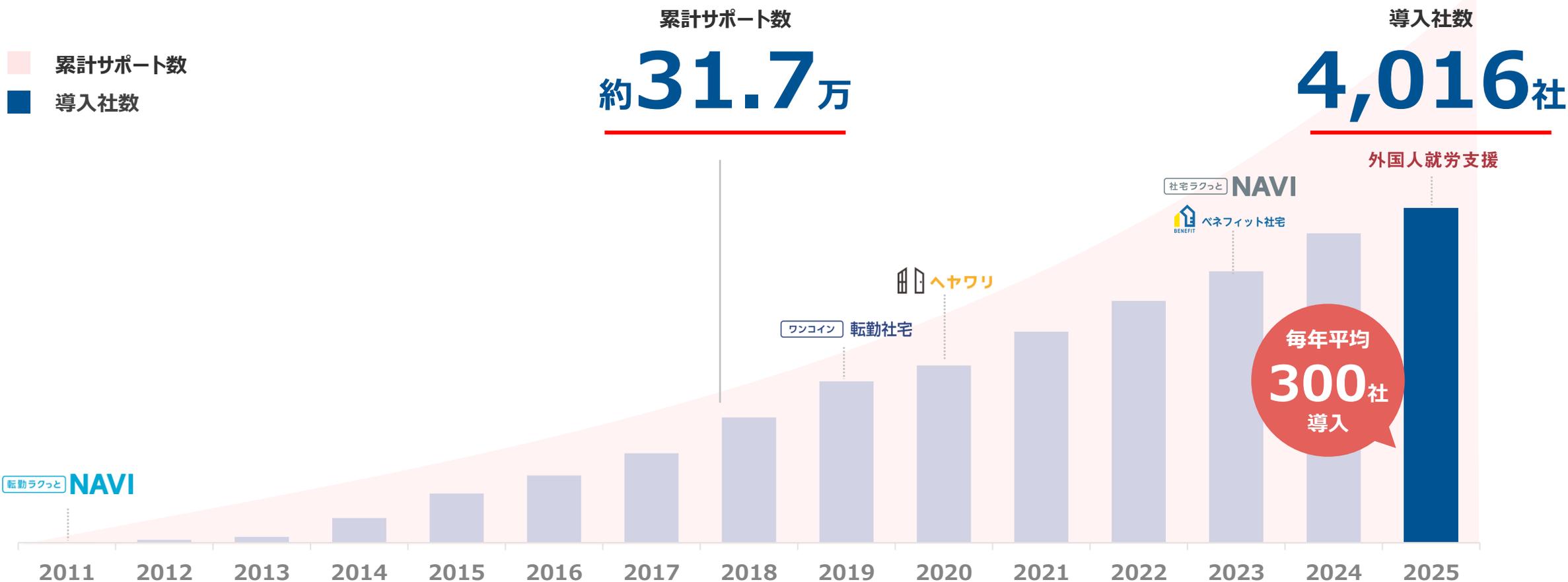
社宅管理や引越手配にまつわるお悩みを全て解決できるソリューション



- ワンコイン 転勤社宅** 転勤者向けの転勤社宅の手配
- ベネフィット社宅** 従業員向けの福利厚生社宅の手配
- ヘヤワリ** 社宅規定がない企業様向けの家賃割引サービス
- 外国人就労支援** 外国人の採用やお部屋探しなど就労支援サービス

社宅ラクっとNAVI 実績

導入社数/サポート数ともに増加



HAKOPLA



SINCE 2019



HAKOPLA 特徴

引越会社/業界の課題を解決し、強固なパートナーシップを構築



解決手段



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

158社

参画社数

118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

HAKOPLA 概要

業界の課題解決となるサービスを共同開発

2018年

12月「引越しプラットフォームプロジェクト」
始動

2019年

7月 **HAKOPLAサービス 開始**
引越し案件マッチング 開始
10月 トラック空き情報マッチング 開始
12月 資材回収マッチング 開始



2020年

1月「引越し難民ゼロプロジェクト」発足
5月「HAKOPLA燃料カード（共同購買）」開始
6月「大型家電配送」開始
9月「大型施設移転」開始
10月「幹線輸送(車両)」協業開始



2021年

3月「幹線輸送(鉄道)」開始
6月「人材マッチング」開始
10月「物流プラットフォーム」
共同営業開始
11月「倉庫マッチング」協業開始



2022年

1月「トラックレンタル&短期リース」協業開始
5月「引越業界の未来をつくる会（経営者会）」発足
「HAKOPLA品質向上研修会」開始
6月 引越作業現場 品質調査 実施
9月「引越業界の未来をつくる会」加盟100社達成



2023年

6月「**HAKOPLA災害支援ネットワーク**」開始
9月 九州北部豪雨災害 災害支援活動 実施
10月「資材（ダンボール）共同購買」開始
11月 ダンボール広告「HAKO-Ad」開始



2025年

7月「資材（梱包備品）共同購買」開始
「外国人採用支援ワンストップサービス（ドライバー）」開始
10月 DXプロジェクト② セキュリティソフト共同購買開始
12月 DXプロジェクト③ 自動受発信・通信費削減システム提供開始

2024年

2月「人材マッチング（外国人）」開始
3月「ETCカード（共同購買）」開始
能登半島地震 災害支援活動 1 実施
7月 能登半島地震 災害支援活動 2 実施
HAKOPLA サービス5周年
業界DXプロジェクト① 引越業務基幹システム「HAKO-Tec」リリース
11月 民間企業・市民団体緊急災害対応アライアンス
「SEMA」加盟（運営：LINEヤフー株式会社）



HAKOPLA 実績

導入社数/サービス利用数ともに増加



1. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績

4. 事業の強み

5. 今後の成長

6. リスク情報

7. 参考資料

主要KPIの推移

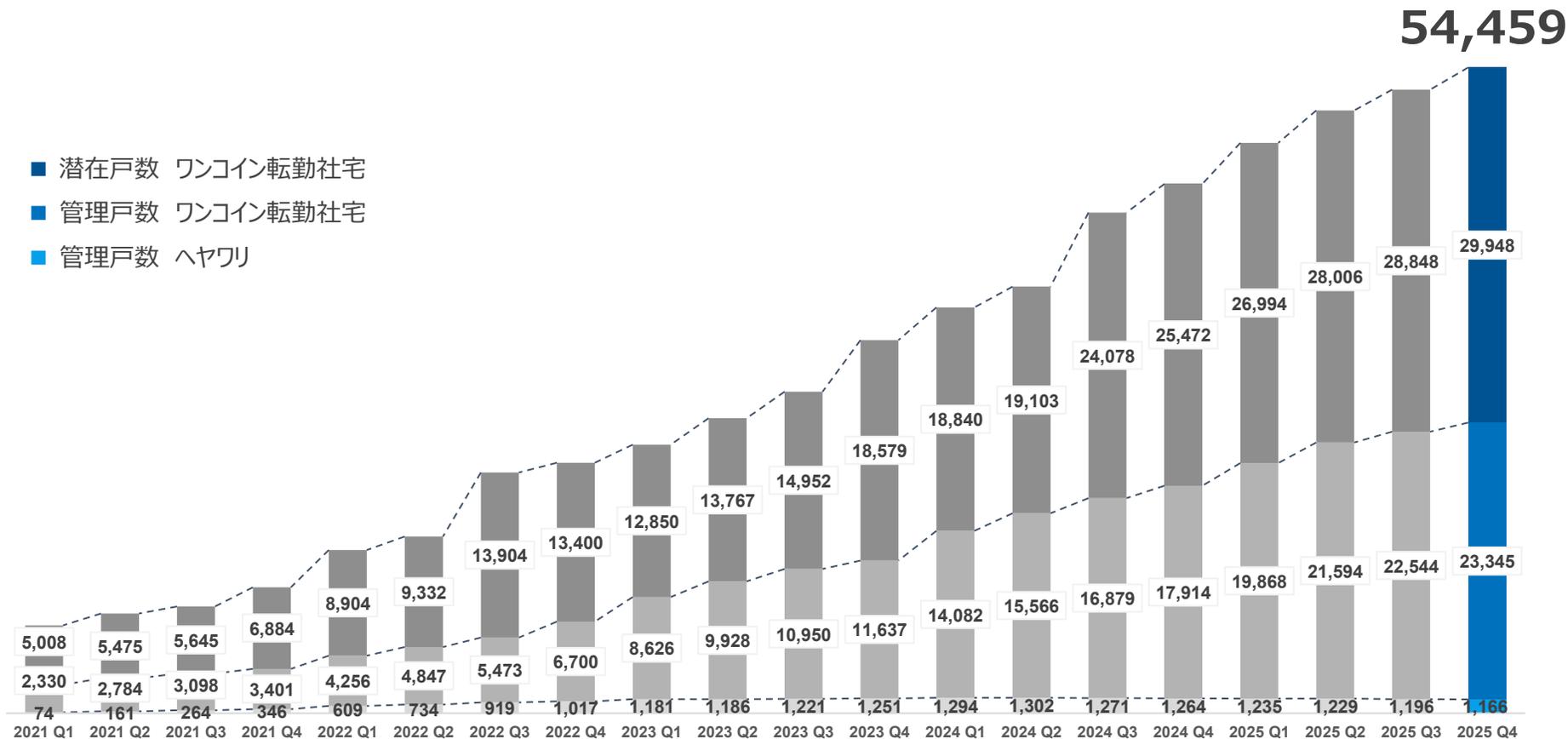
法人企業向け

転貸戸数

単位：戸



- 潜在戸数 ワンコイン転勤社宅
- 管理戸数 ワンコイン転勤社宅
- 管理戸数 ヘヤワリ



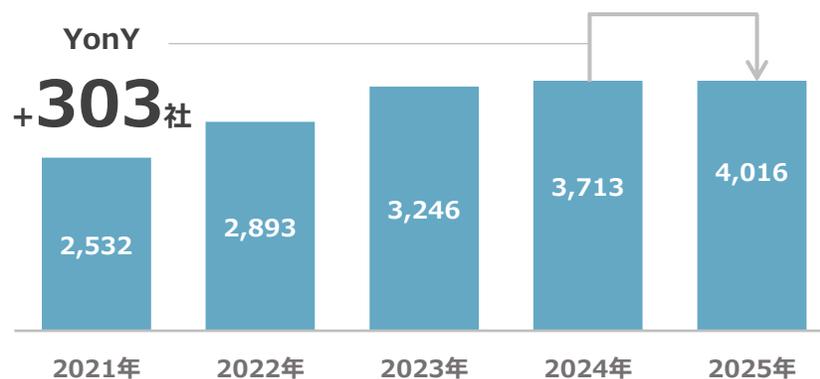
ワンコイン転貸の戸数について
 管理戸数…転貸契約が完了した戸数 潜在戸数…転貸サービスを契約した会社が保有している社宅の総戸数の内、転貸契約未締結の戸数（受注残）

主要KPIの推移

法人企業向け

登録企業数

単位：社



サポート件数

単位：件



不動産会社向け

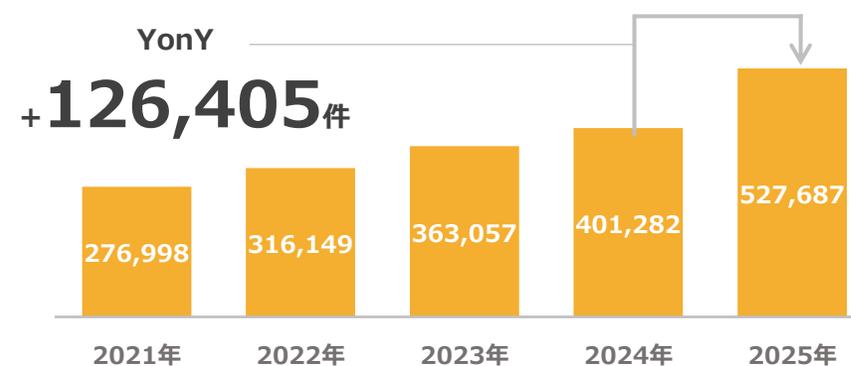
登録企業数

単位：社



サポート件数

単位：件



(注) 1. 「社宅ラクっと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。

(注) 2. 「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。

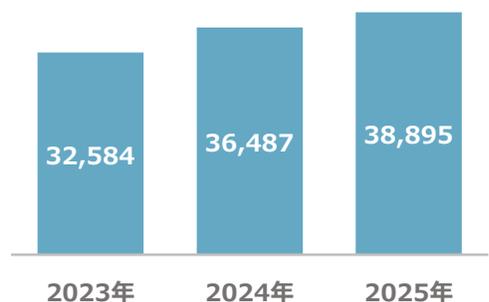
主要KPIの推移

法人企業向け

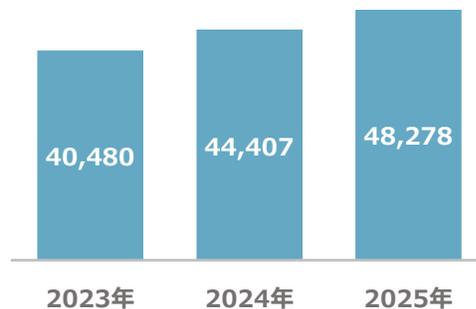
ユーザー数 単位：人

単価 単位：円

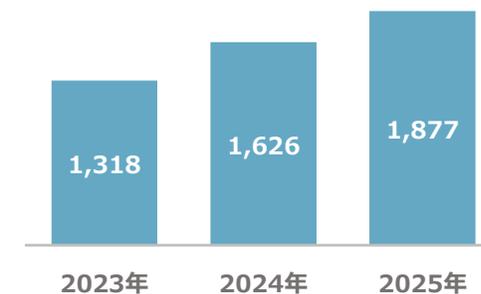
売上 単位：百万円



×



=

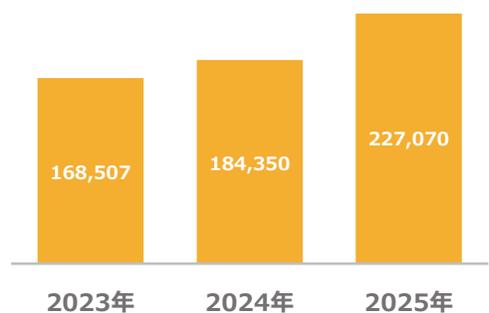


不動産会社向け

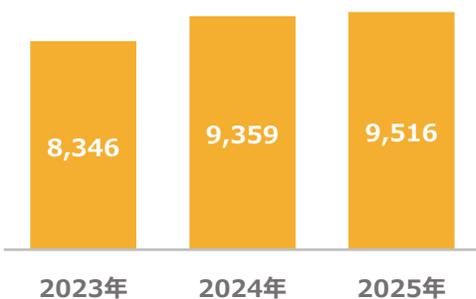
ユーザー数 単位：人

単価 単位：円

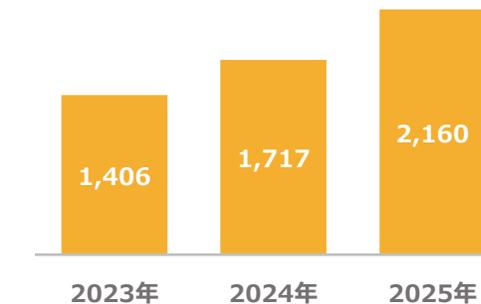
売上 単位：百万円



×



=



(注) 1. 「社宅ラクっと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。

(注) 2. 「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。

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績

4. 事業の強み

5. 今後の成長

6. リスク情報

7. 参考資料

クライアント及びパートナー基盤

クライアント/パートナーを増やし続けることでプラットフォームを強化

クライアントサイド



送客

新生活サービス
プラットフォーム

LIVERO

送客

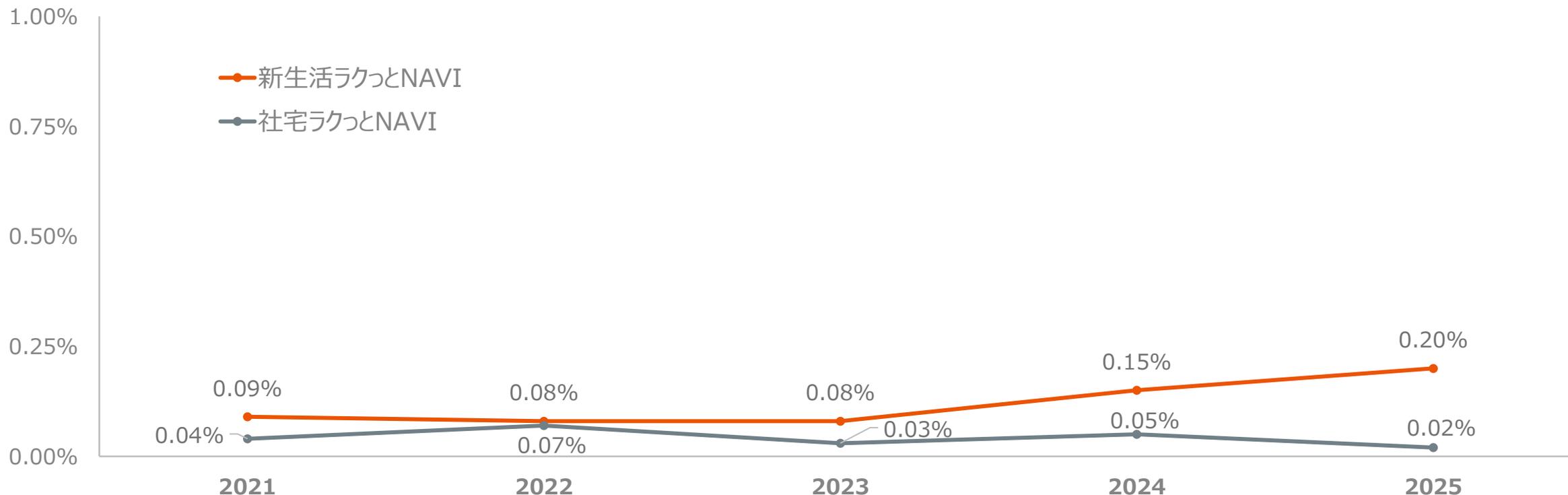


パートナーサイド

導入企業の解約率（チャーンレート）

解約率**0.2%**以下、導入企業は**毎年増加**

新生活ラクっと **NAVI** 社宅ラクっと **NAVI** 共に **継続率99%**以上
 (直近5年平均)



当社の強み

お部屋探しを起点とした相互送客が生む好循環



事業領域から見る当社の強み

一気通貫で優れた顧客体験（CX）を提供可能



1. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績

4. 事業の強み

5. 今後の成長

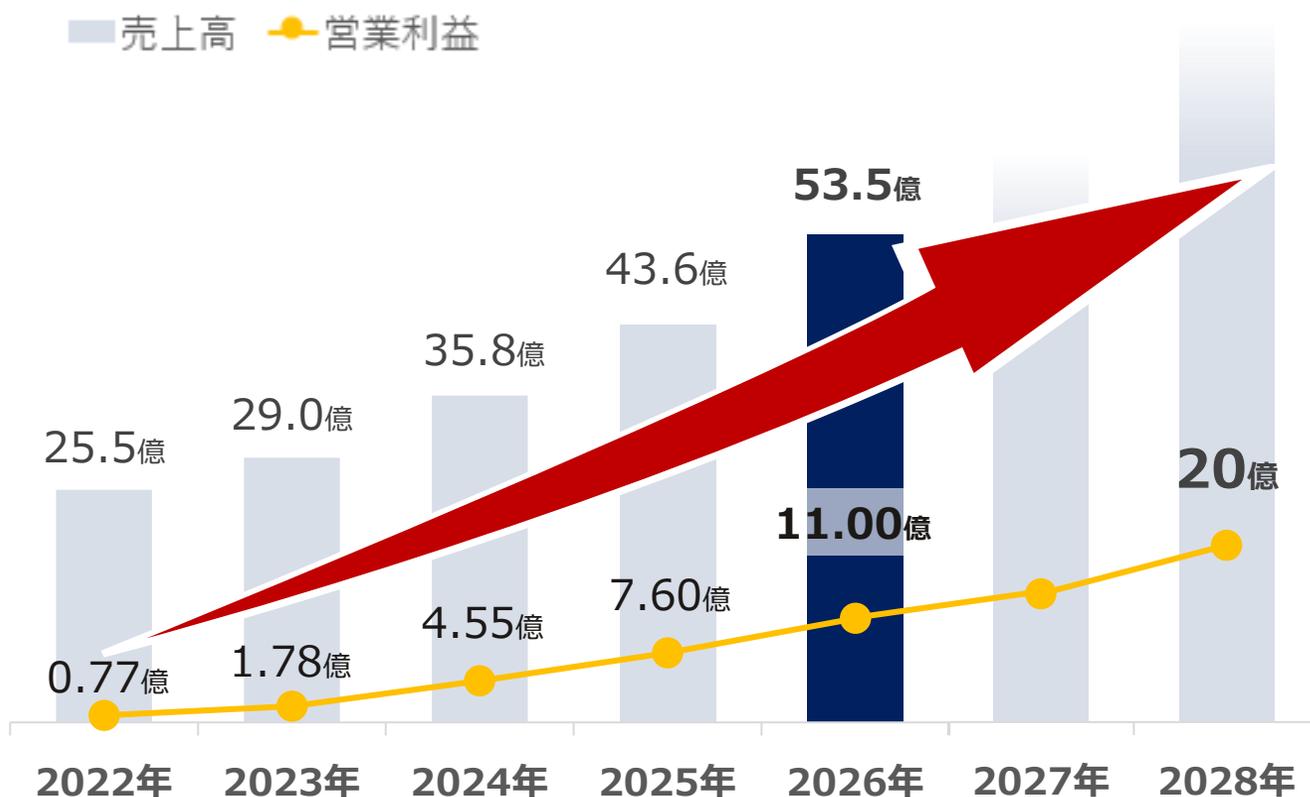
6. リスク情報

7. 参考資料

成長計画（営業利益）

利益創出力は**加速** 営業利益20億に向けて**順調**に成長

▼ 成長トレンド



CAGR

売上高 : 20.3%

営業利益 : 93.9%

※2022年～2026年で算出

5年間で売上は2倍以上、
営業利益は15倍に成長
営業利益率は3.0%→20.5%

成長計画を達成するための方程式

3要素に注力し、営業利益達成を目指す

▼ 成長計画達成の方程式

① 転貸戸数の最大化

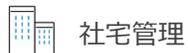
(お部屋探し数)

ユーザー数の最大化



お部屋探し

転貸戸数



社宅管理

ユーザー数



引越し



ライフライン



新規商材

×

② 単価UP

商材追加/手数料率改善

管理戸数
×
単価

手数料率改善

成約件数
×
手数料単価

商材追加

案件数
×
単価

−

③ オペレーションDX

コスト最小化/受入キャパ最大化

AIによるコスト最小化

契約書チェック

事務作業
※ 今後着手

カスタマーサポート
※ 今後着手

= **営業利益**
20億円 (2028年)

① 転貸戸数の最大化

法人サービスを伸ばすことで、フロー/ストック収益を**最大化**

▼ 事業KPI階層図



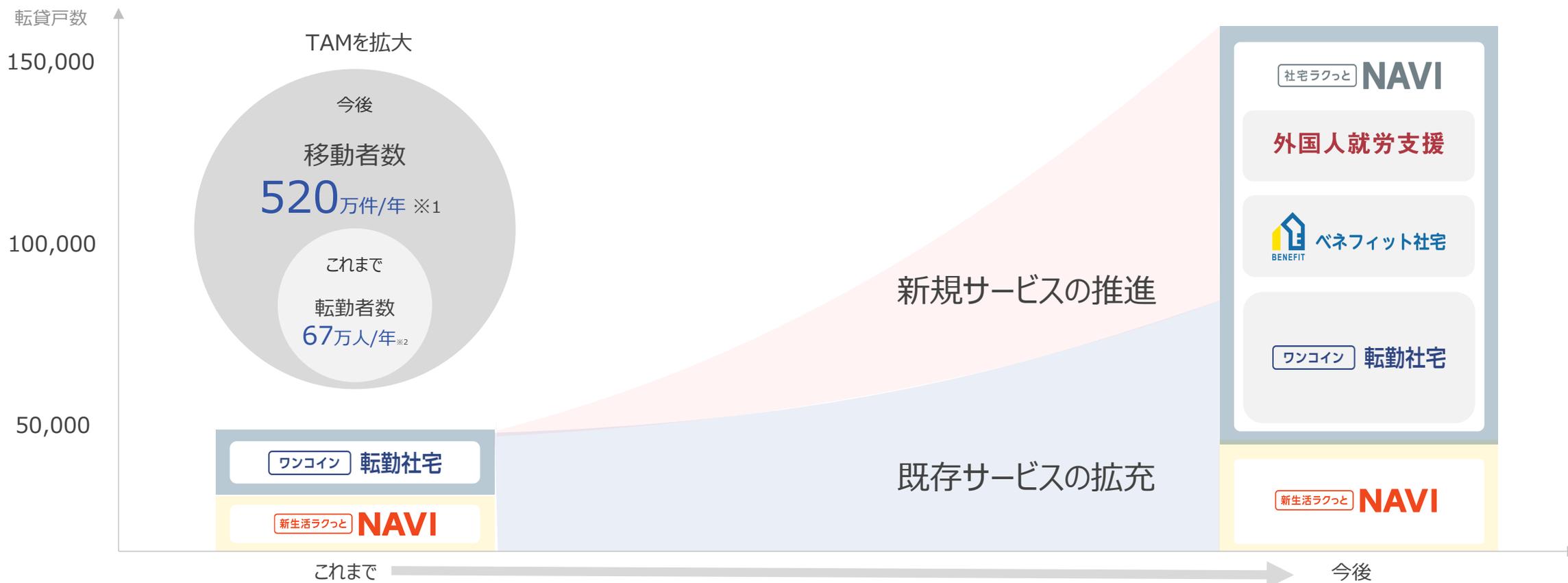
※1：自社調べ

※2 出典:全国賃貸住宅新聞1663号(2025年8月4日発行)

① 転貸戸数の最大化

新規サービスを追加し、法人サービス拡大

▼ TAMの拡大図



※1 出典：総務省統計局 住民基本台帳人口移動報告 2024年（令和6年）結果より

※2 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

① 転貸戸数の最大化（新規サービスについて）

社会課題となっている賃金の引き上げや労働力不足を**解決**する



コストをかけずに福利厚生を拡充し、
従業員の可処分所得を増やす

MERIT

従業員



可処分所得UPで
モチベーション向上

+

総務人事



採用強化・
離職率低減

+

経営陣



社会保険料の
会社負担軽減

外国人就労支援

労働力不足を背景とした、外国人の採用から
生活・帰国までワンストップ支援

※外国籍人材の受け入れで障壁となる「入居審査」を3,000店舗の不動産ネットワークで解決

MERIT

外国人従業員



安心して働ける

+

総務人事



業務軽減
離職率の低減

② 単価UP：商材（オプション）を追加

企業の様々なニーズに対する**新商材**を追加

▼ 新商材（オプション）例

外国人就労支援関連



人材紹介

送り出し機関と連携して、外国人従業員を紹介



外国人材支援

登録支援機関（登録番号：25登-012465）を取得し
定期面談などの外国人従業員を支援



24時間かけつけ

外国人従業員の日常のトラブルを24H対応で解決

社宅管理関連



社有車管理

企業の社有している車の駐車場の支払いなどを代行



テナント代行管理

企業の支店や店舗の管理を代行



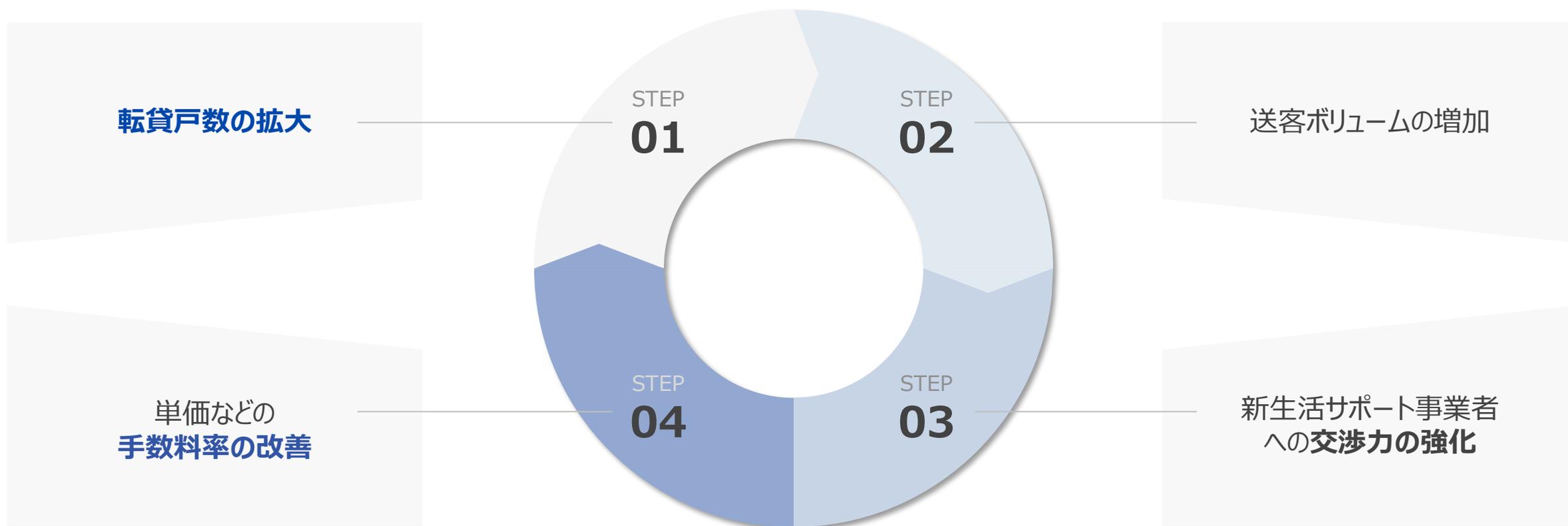
社員寮管理

企業が管理する社員寮を一棟管理

② 単価UP：手数料率の改善

送客数の増加により、新生活事業者への交渉力を強化し**手数料率を改善**

▼ 手数料率改善サイクル



転貸戸数が増えれば増えるほど、
新生活サポート事業者との交渉力、手数料率の改善が見込める

③ オペレーションDX

オペレーション業務にAIを活用し、生産性向上と受入キャパシティの最大化

STEP 01 DIGITALIZATION

NOW

オペレーションコスト削減

単一業務における削減効果

契約書のチェック及び情報抜き出し

実証
済み

年間コスト削減インパクト

1,300万円以上

類似業務への横展開

周辺の社宅管理業務にもAI活用

拡張
予定

年間コスト削減インパクト

約2,500万円

STEP 02 DEMOCRATIZATION (次段階)

組織全体の生産性向上
受入キャパシティ最大化

低難易度な開発を現場へ移管することで、
開発部門は高付加価値なプラットフォーム開
発に集中させます。

STEP 03 AI INTEGRATION (将来)

事務作業の大部分を自律化

定型業務をAI Agentは代替。
事務作業の完全自律化を
目指す。

利益計画及び前提条件

2025年12月期の業績に関して

FY25 業績予想値と実績値の比較

	期初予想値 (A)	実績値 (B)	差異 (B-A)	達成率
売上高	4,670	4,364	△305	93.5%
営業利益	800	760	△39	95.0%
当期純利益	530	531	+1	100.3%

単位：百万円

差異が発生した主な理由

①売上高の未達要因（達成率 93.5%）

- ・ 大手クライアントの導入・運用開始の遅れ:
不動産会社向けサービスにおいて、既存の大手クライアントとのシステム連携や運用調整に想定以上の時間を要し、収益化のタイミングが第2四半期以降へずれ込んだことが影響。
- ・ 法人依頼件数の下振れ
法人企業向けサービスにおいて、新規契約数は前年を上回り順調に推移したものの、ヒアリングしていた想定依頼件数が、実際の引越し繁忙期において計画を下回った。

②営業利益の未達要因（達成率 95.0%）

- ・ 繁忙期コストの先行発生
計画通りの依頼数を見込んで人員や外注等の準備を整えていたため、売上高が想定を下回ったことで、第1四半期において利益率が一時的に低下。
- ・ 構造改革によるカバー
下期は、不動産会社への取引条件の変更や、コールセンター業務の生産性向上により採用・教育および人員コストの削減により利益体質へ転換。
さらにAI活用による業務効率化も実現。この結果、下期単体では上場来初の黒字化を達成するなど、高い利益率を確保し、通期目標に近い水準まで回復。

利益計画及び前提条件

2026年12月期の業績予想に関して

売上高の成長（5,350百万円、前期比 +22.6%）

- ・**収益の予見性：** 2026年度の増収計画のうち、約93%は2025年時点で既に契約済みの案件に基づくものであり、極めて予見性の高い計画である。
- ・**不動産会社向けサービス：** 不動産業務システムとの連携強化および大型案件の全店舗展開が完了、2026年も新生活情報の案件が継続して流入することを前提としている。
- ・**法人企業向けサービス：** 「ベネフィット社宅」の普及に加え、2026年より本格始動する「インバウンド事業（外国人就労支援）」による、法人企業・ユーザー数の増加と、社有車管理やテナント管理といった新オプションの展開による単価向上を見込んでいる。
- ・**単価向上策：** コールセンターの受注率向上およびライフライン等の付帯サービス利用促進により、ユーザー平均単価を前期比で500円引き上げる計画である。

営業利益の拡大（1,100百万円、前期比 +44.7%）

- ・**オペレーションDXの推進：** 社宅管理業務（契約書チェック等）へのAI（LLM）導入を本格化し、年間約2,500万円規模のコスト削減と人員を増やさない受入キャパシティの拡大を実現する。
- ・**販管費の最適化：** 2025年度に実施したコールセンター業務の生産性向上、前倒しで行った営業人員の採用・教育が完了したことなどにより、売上成長に伴う販管費率のさらなる低減（3.0%から20.5%への利益率向上推移の一環）を見込んでいる。
- ・**引越会社向けサービス：** 「HAKOPLA」における一斉入居対応や家電配送対応等の新メニューの開始により、利用サービス数の増加と利益率が向上することを前提としている。

外部環境およびリスク前提

- ・**人口動態：** 日本国内の生産労働人口減少に伴う外国人労働者需要の拡大は、当社インバウンド事業にとって追い風になると想定している。
- ・**季節性：** 例年通り、第1四半期および第2四半期（引越繁忙期）に年間収益の55%以上が集中する進捗パターンを想定している。

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 業績
4. 事業の強み
5. 今後の成長

6. リスク情報

7. 参考資料

リスク情報

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：社宅ラクッとNAVI、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）	中	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 ベネフィット社宅やヘヤワリ、インバウンド事業など転勤の影響がないサービスメニューの拡充により対応
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"> 大手賃貸管理会社の専務取締役や業界団体の会長・副会長を歴任した実績豊富な経営者の役員就任 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	自然災害や感染症（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）	低	中	<ul style="list-style-type: none"> 感染症が流行した場合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。

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績

4. 事業の強み

5. 今後の成長

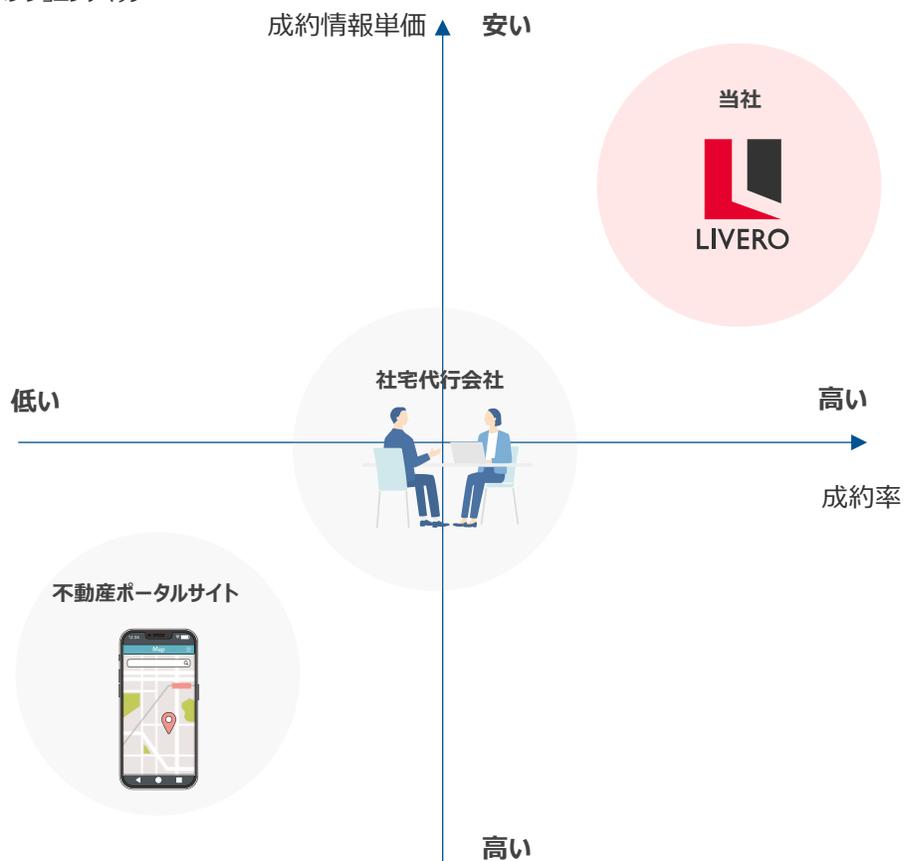
6. リスク情報

7. 参考資料

不動産会社からみる 当社のお部屋探し情報

成約率の高いお部屋探し情報を、他社よりも安価で不動産会社へ提供

▼ ポジショニングマップ



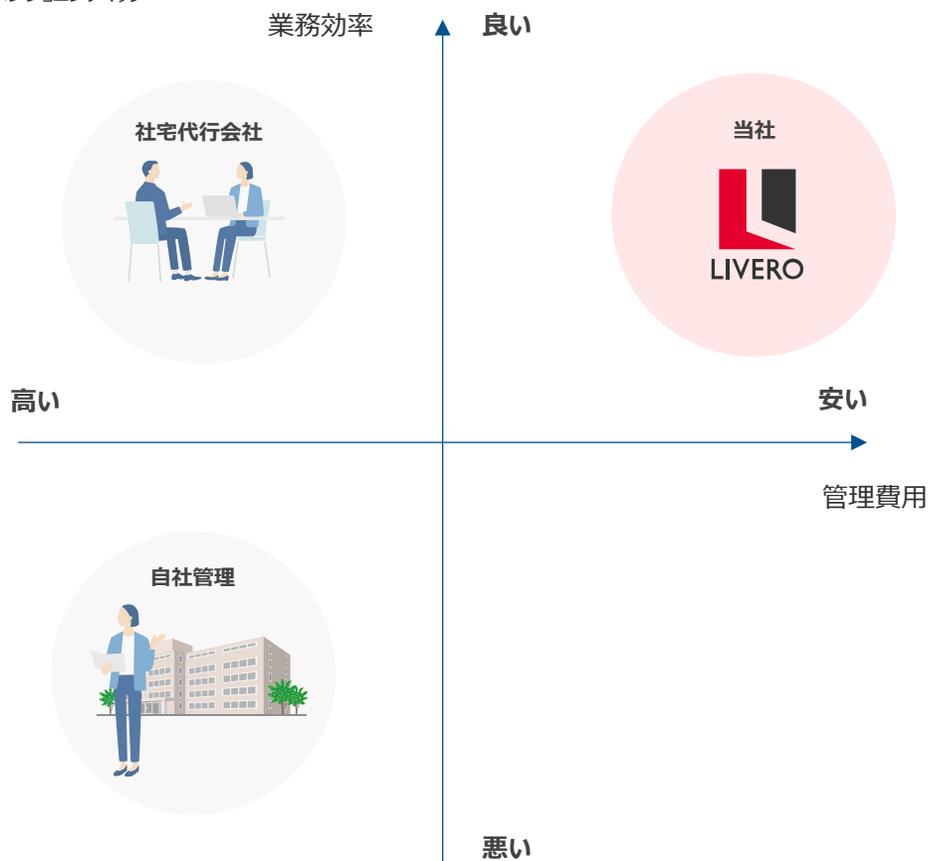
▼ 比較表 ※当社調べ

	社宅代行会社	部屋探しポータル	当社
成約率	▲ 比較的低い	× 低い	○ 高い
情報単価 (成約換算)	▲ 比較的高い	× 高い	○ 安い
成約までの 営業工数	▲ 比較的多い	× 多い	○ 少ない
情報数	▲ 比較的少ない	○ 多い	▲ 比較的少ない

法人企業からみる 当社のサービス

導入無料で業界最安値の料金で「社宅代行サービス導入数No.1」 ※当社調べ

▼ ポジショニングマップ



▼ 比較表 ※当社調べ

	自社管理	社宅代行会社	当社
管理費用	× 人件費が発生	▲ 高い	○ 安い (月額500円/戸)
業務効率	× 悪い	○ 良い	○ 良い
パートナー企業数	× 少ない	▲ 数社	○ 日本最大級

ESGマテリアリティ

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。

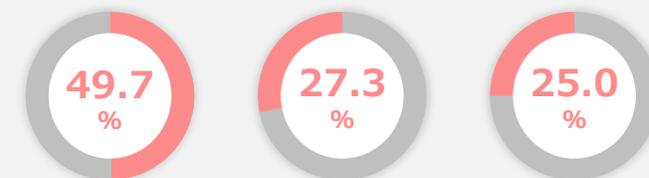


地域社会への貢献

「HAKOPLA 災害支援ネットワーク」を通じて、引越会社ならではの社会貢献として「運搬協力」「保管スペースの提供」「物資収集・提供」などを行い、全国の復興活動をサポートしてまいります。



女性活躍を推進します



女性社員比率 女性管理職比率 女性役員比率

※2025年12月末日時点



気候変動に関する取り組み

HAKOPLA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。



引越し困難者の解決 および引越しワンストップサービスの推進

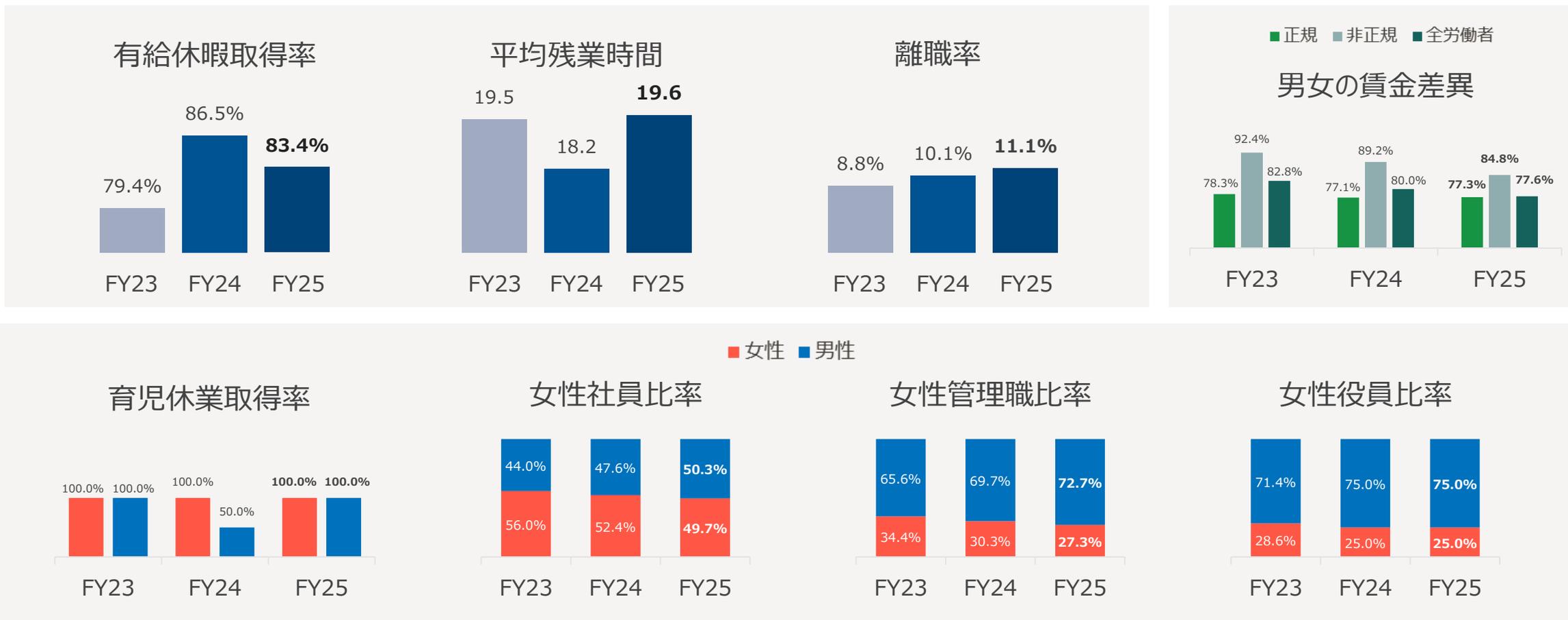
引越しマッチングにより引越し困難者ゼロを目指します。また、政府や民間事業者と連携し、引越しワンストップサービスを推進します。



人的資本に関する定量的項目

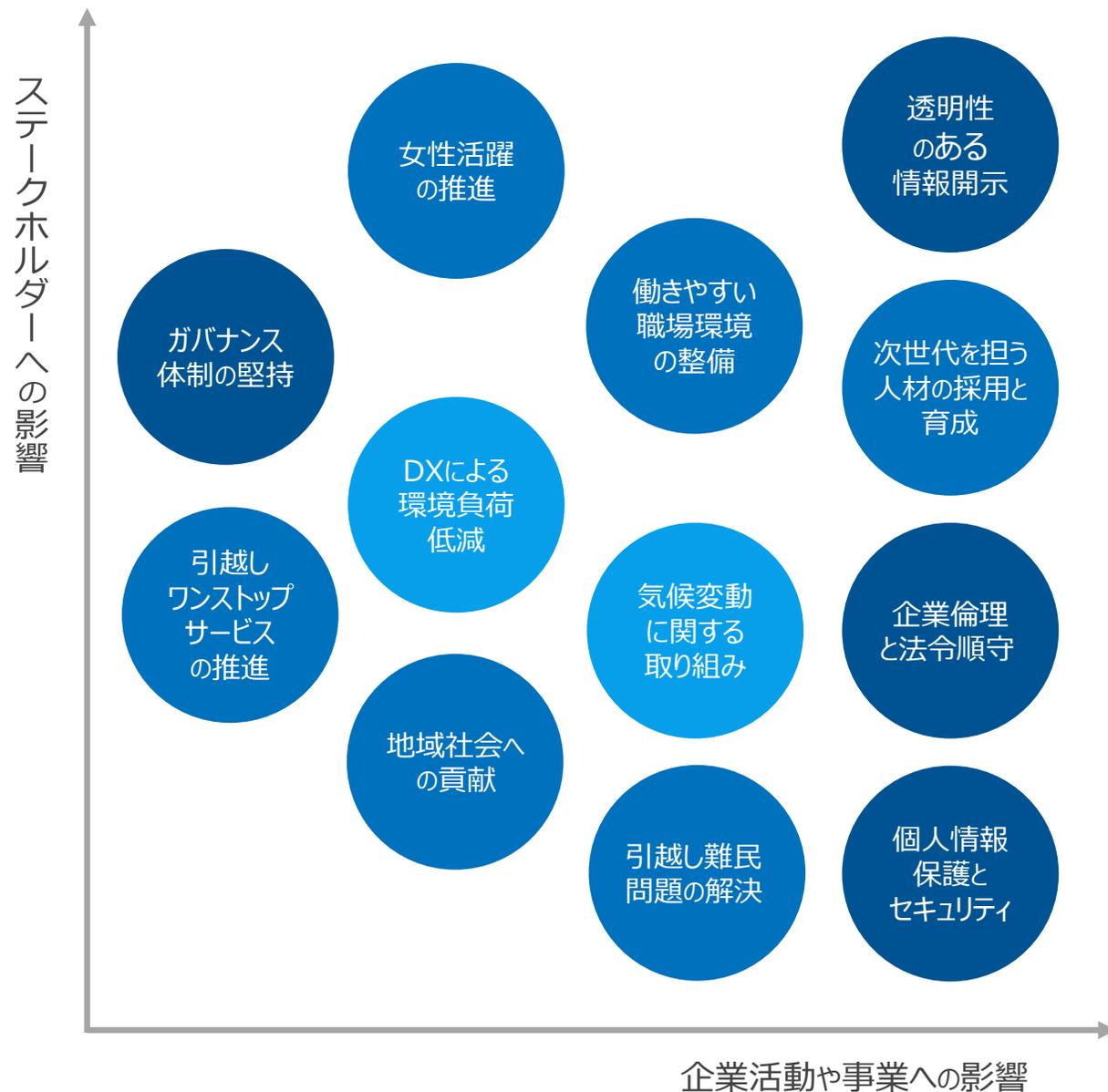
当社では女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、「女性の活躍推進企業データベース」へも公表しております。また、2027年3月31日までの目標として下記を掲げております。

(1) 男性の育児休業と育児特別休暇の合計取得率を**50%以上**にする (2) 女性の管理職比率を**40%**にする



※2025年12月末時点

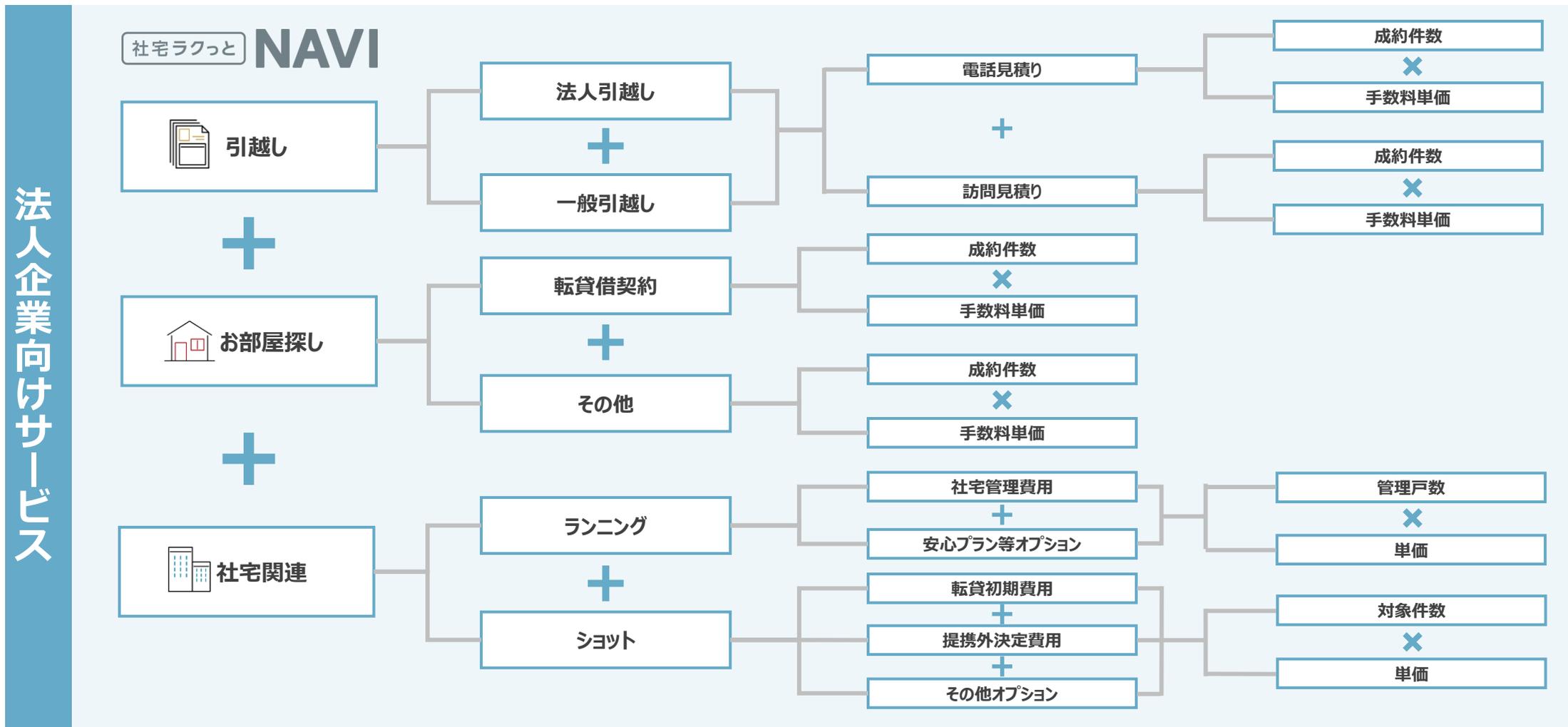
ESGへの取り組み



マテリアリティMAP

- Environment (環境)
- Social (社会)
- Governance (ガバナンス)

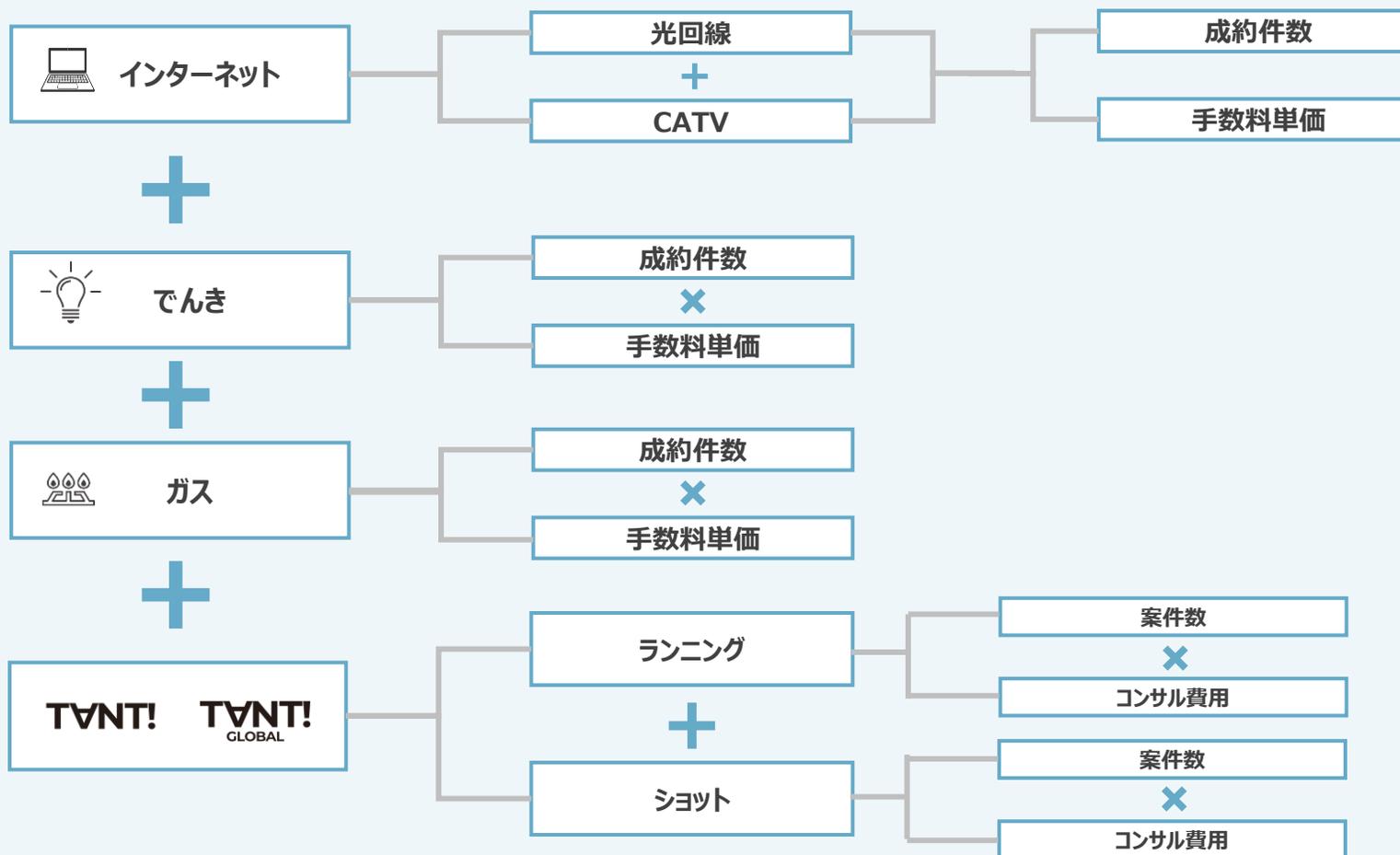
収益構造ツリー



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

収益構造ツリー

法人企業向けサービス



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

収益構造ツリー

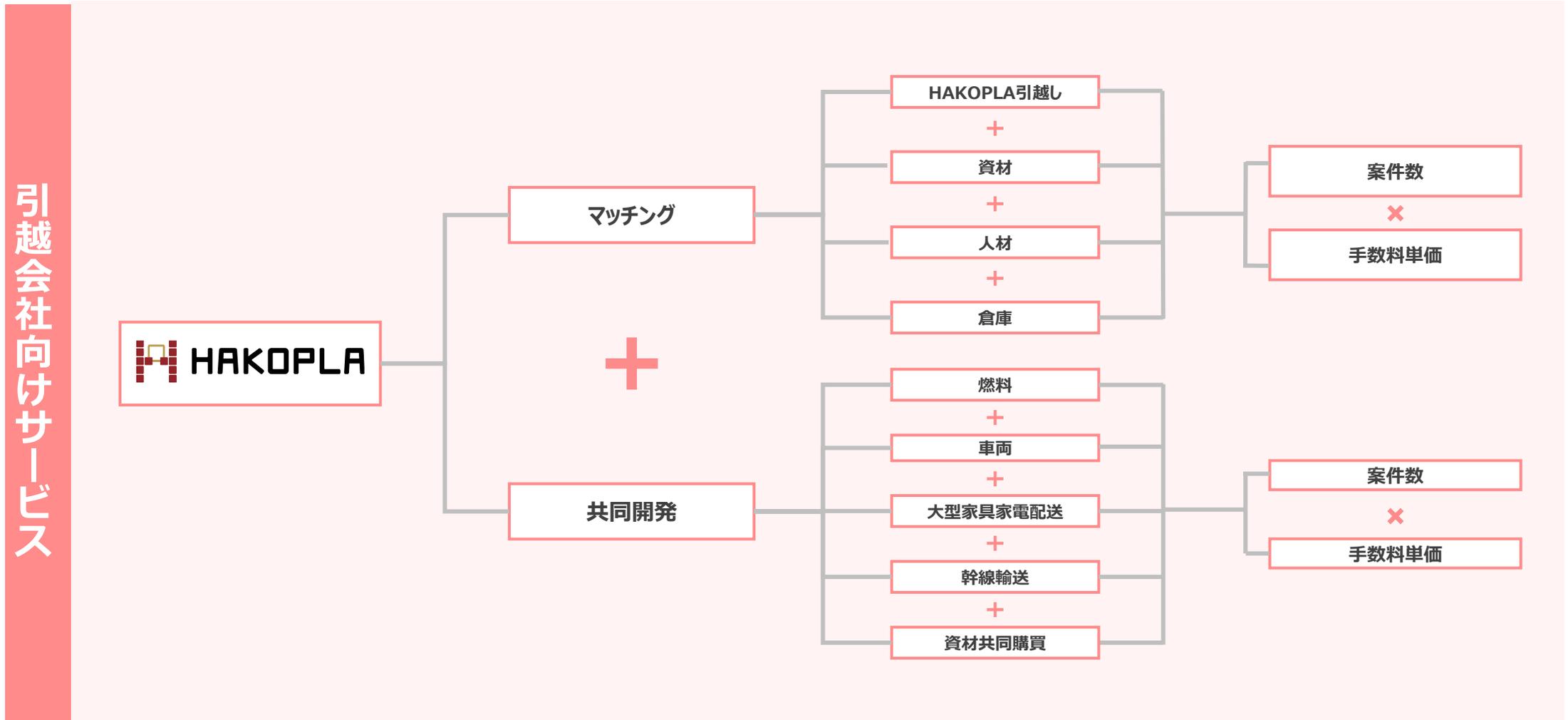
不動産会社向けサービス

新生活ラクっと **NAVI**



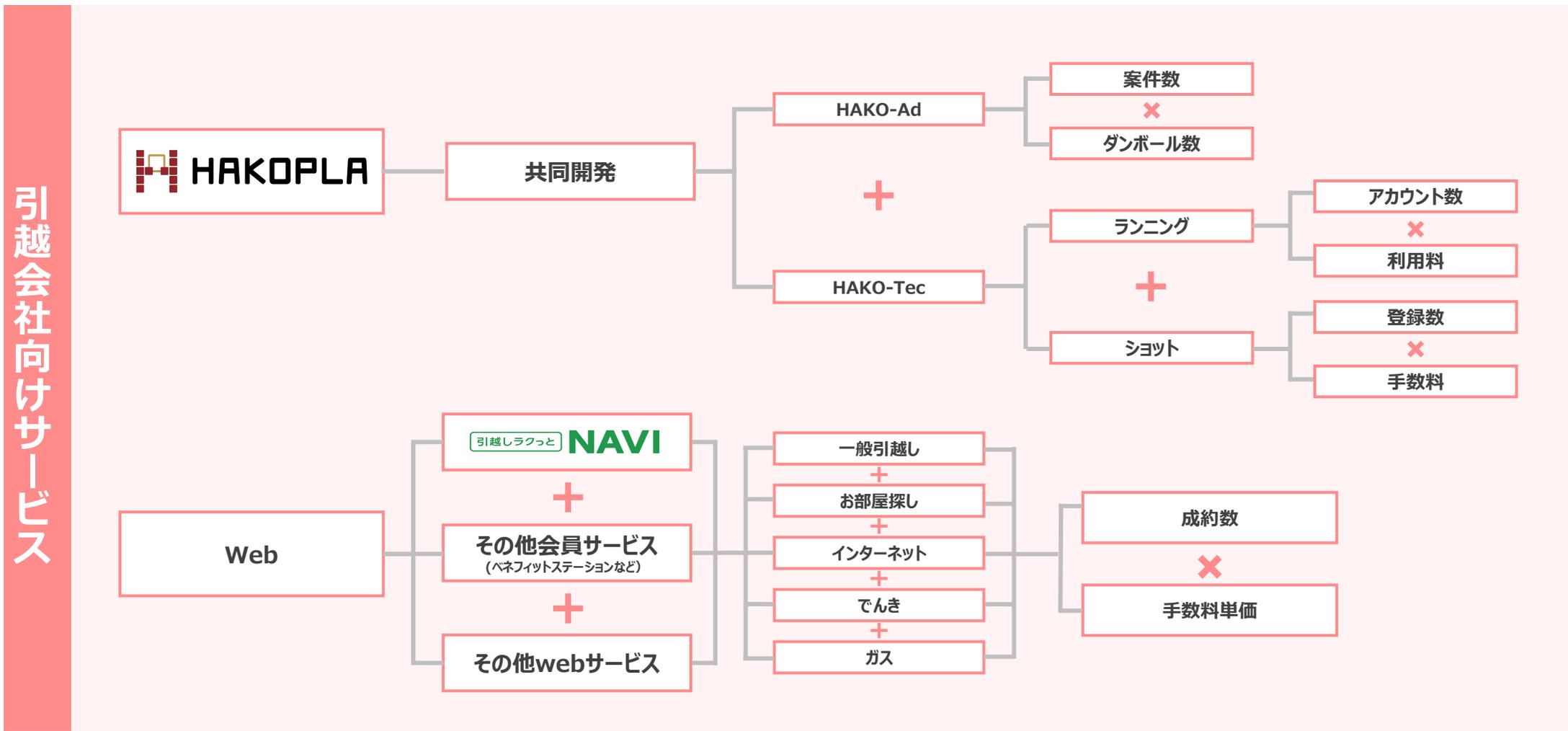
※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

収益構造ツリー



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

収益構造ツリー



※主要なサービス、指標を抜粋して表記しております。

資料の取り扱いについて

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、2027年3月を目途に開示を行う予定でございます。

