

2019年9月期決算説明資料

リビン・テクノロジーズ株式会社

東証マザーズ 4445

2019年11月12日

01	会社概要	P.2
02	事業概要	P.7
03	2019年9月期決算概要	P.14
04	中長期成長テーマと戦略	P.27
05	参考資料	P.31

01 | 会社概要

Corporate Profile

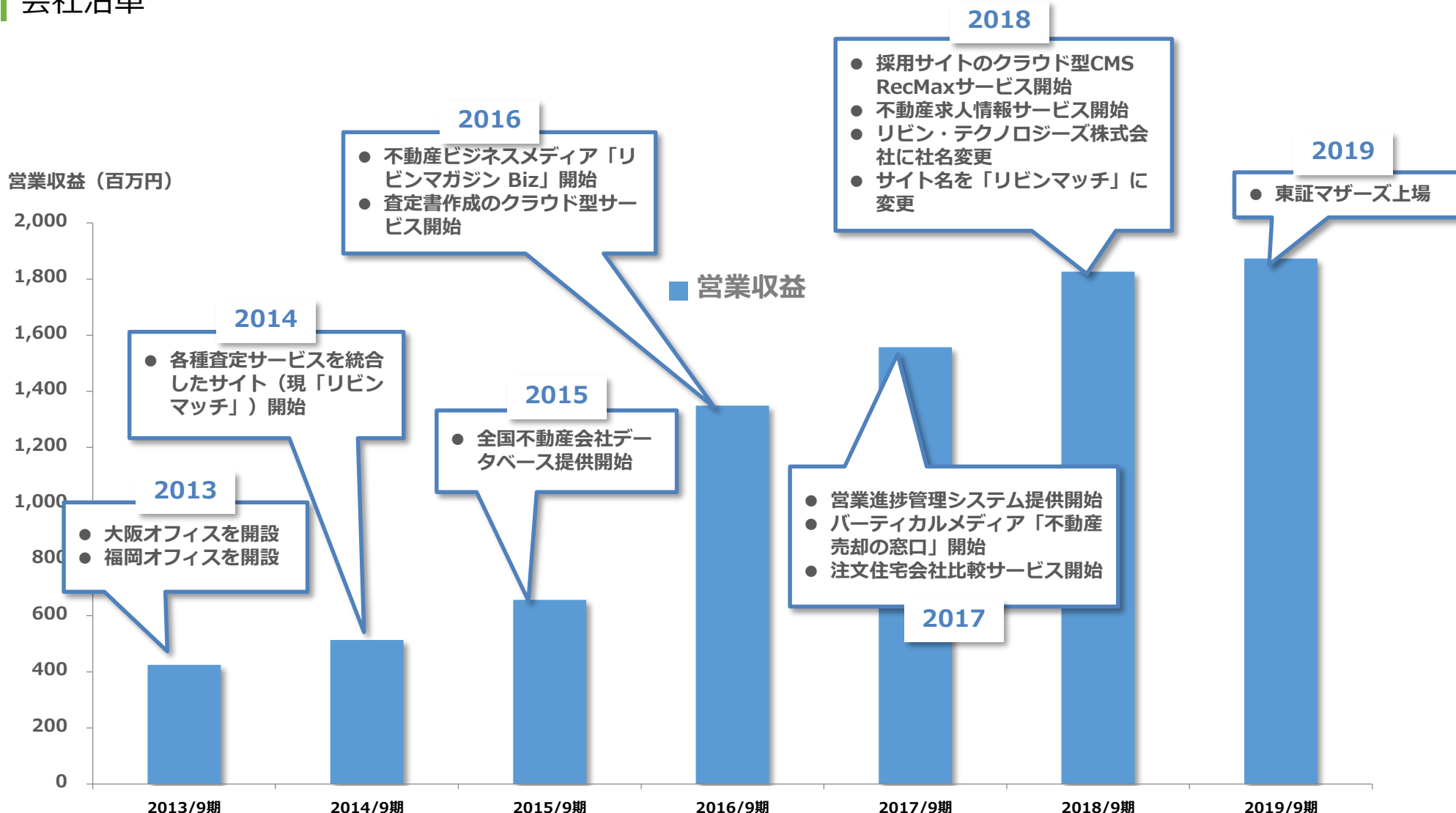


■ 事業の概要

WEBテクノロジーと不動産を融合した不動産会社比較
バーティカルメディア「リビンマッチ」の企画・開発・運営等

■ ミッション（目的地）

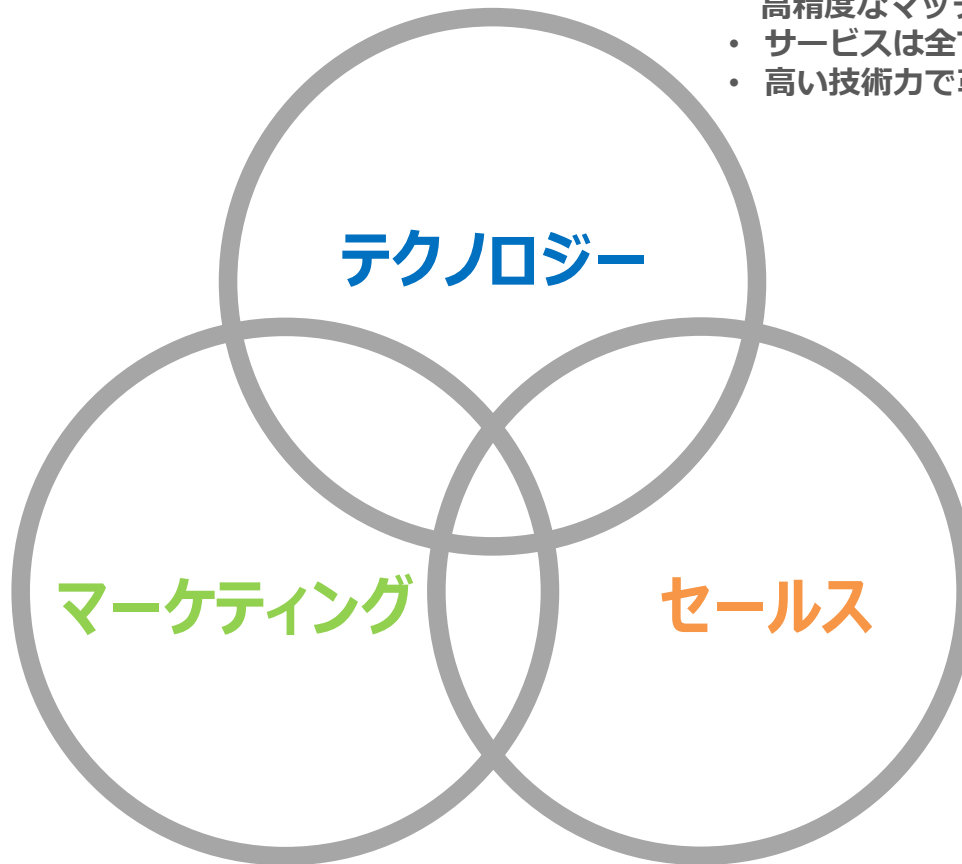
人々の生活に密着した手放せないレベルのインターネット
サービスを提供し、世の中に必要不可欠な企業になる



毎年着実に成長を実現 CAGR (年平均成長率) 28%

不動産取引を加速する三位一体の事業推進力

- ・ サービスの進化を支える3つのドライバー



- ・ 顧客データ、物件データ、取引データを活用し、高精度なマッチングを提供
- ・ サービスは全て自社開発
- ・ 高い技術力で革新的なサービス、機能を次々に開発

- ・ 年間9万件を越える問い合わせ数を獲得
- ・ あらゆるWEBマーケティング手法を駆使し、高度化、精緻化させてきた実績

- ・ 全国2,600事業所を超える加盟店網（顧客基盤）
- ・ 業界最大規模の営業組織
- ・ 業界唯一の東京、大阪、福岡、名古屋の4拠点体制

<基本戦略>

不動産売却を起点に不動産取引全般へ事業を拡大させる

■ 不動産売却領域をベースとした戦略的なビジネスの構築

主力の「不動産売却」領域を中心に周辺ビジネスを横展開する。

■ 成功報酬型のビジネスモデル

マッチングサービスでは、利用企業とエンドユーザーのマッチングが成立した場合のみ費用発生する成功報酬型のビジネスモデルを採用。クライアントの導入ハードルが低く、かつ高い費用対効果が見込める。

■ ニッチトップ戦略

「購入」や「賃貸」など不動産非所有者をターゲットとした大手不動産ポータルサイトとは異なり、「不動産売却」を中心に「不動産買取」「賃貸管理」「土地活用」など不動産所有者向けのニッチなカテゴリでトップを目指す。

■ 展開余地の大きい周辺領域

不動産の業務管理システムなどの不動産テック分野や、不動産売却以外の不動産カテゴリへの進出が可能。今後も、テクノロジー、マーケティング、セールスの3つの事業推進力を武器に、積極的に事業を拡大していく。

02

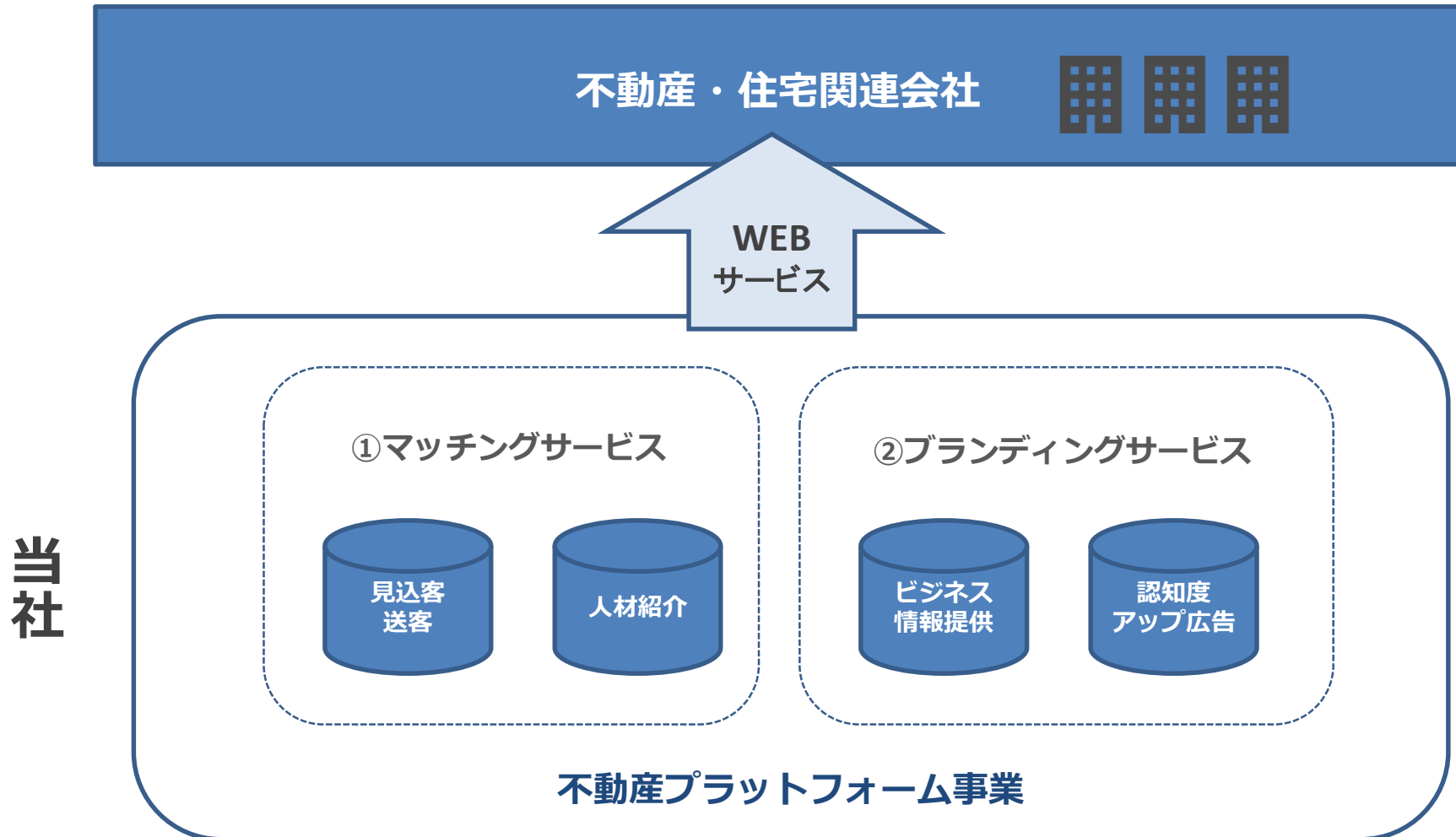
事業概要

Business Overview



不動産プラットフォーム事業の全体像

当社は、不動産会社のビジネス基盤となるサービスをWEBを通じて提供しています



マッチングサービスのビジネスモデル



パーティカルメディアとは

「ある特定の分野に特化したコンテンツを掲載するメディア」のこと。

広告出稿側にとって、あらかじめターゲットが絞られているため、希望するターゲットにリーチしやすいという利点がある。

不動産売却を中心に周辺サービスを取り揃えた「リビンマッチ」を運営



不動産バーティカルメディア



① 不動産売却	複数の会社に不動産の売却価格を査定依頼できるサービス
② 不動産買取	複数の会社に不動産の買取価格を査定依頼できるサービス
③ 土地活用	複数の土地活用会社を比較できるサービス
④ 任意売却	任意売却の相談先を探せるサービス
⑤ 賃貸管理	複数の賃貸管理会社を比較できるサービス
⑥ リノベーション	複数のリノベーション会社を比較できるサービス
⑦ 注文住宅	複数の注文住宅メーカー・工務店を比較できるサービス
⑧ 人材紹介	不動産・住宅関連業界に特化した人材紹介サービス

ブランディングサービス

不動産会社のブランドイメージ構築を支援
主に自社運営サイトのタイアップ企画やバナー広告枠を販売するため高い粗利率を実現

<自社運営サイトでの広告>



リビンマッチ

- ✓ マatchingサービスの利用者である
不動産所有者向けの広告や企画を実施



リビンマガジン Biz

- ✓ 不動産・住宅関連業界に勤務するビジネスマン向け
オンラインマガジン

<ネット広告代理>

- ✓ インターネット広告の広告代理やサイト制作など

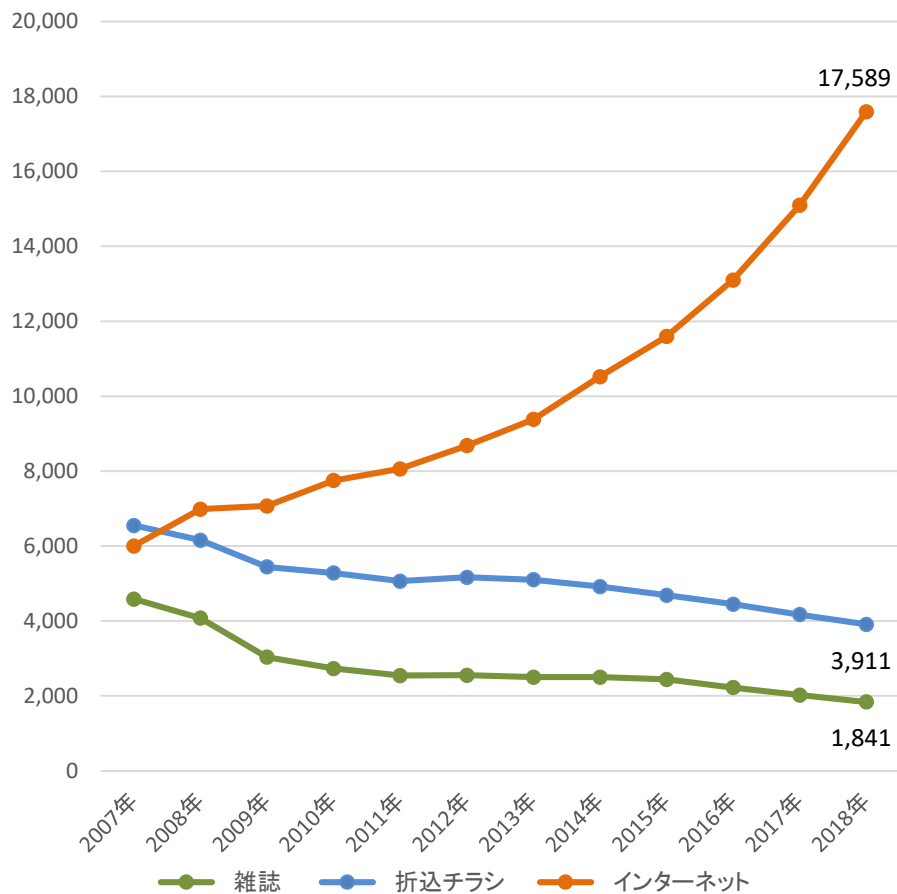
正規代理店
認定



市場の成長可能性①

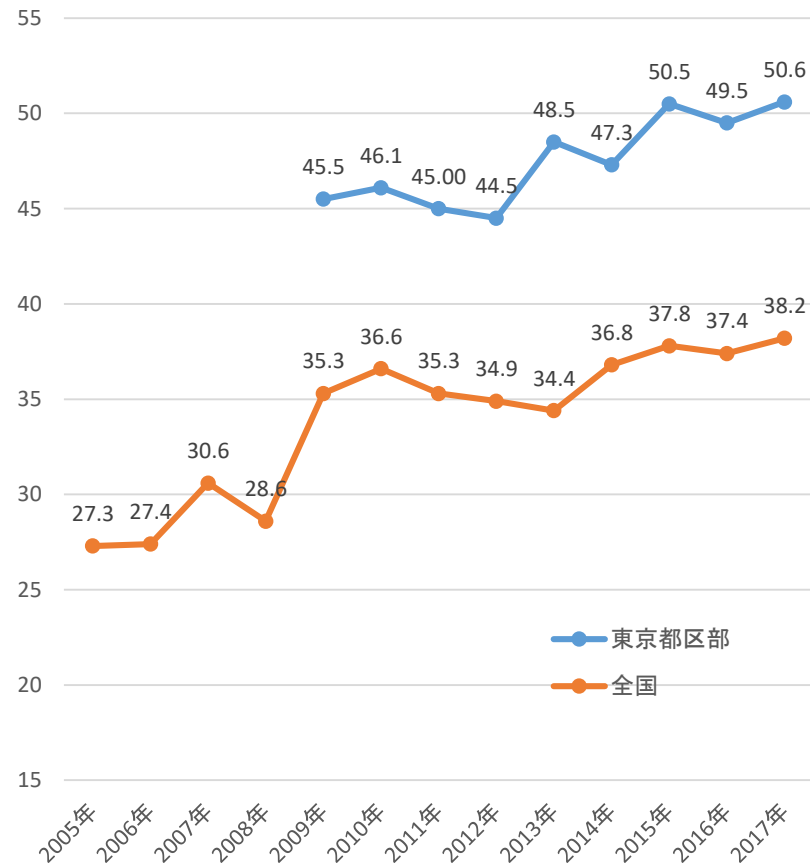
広告は紙からインターネットへ 住宅は新築から中古へ

広告媒体別市場規模



(出所)電通日本の広告費2018

中古住宅の購入比率

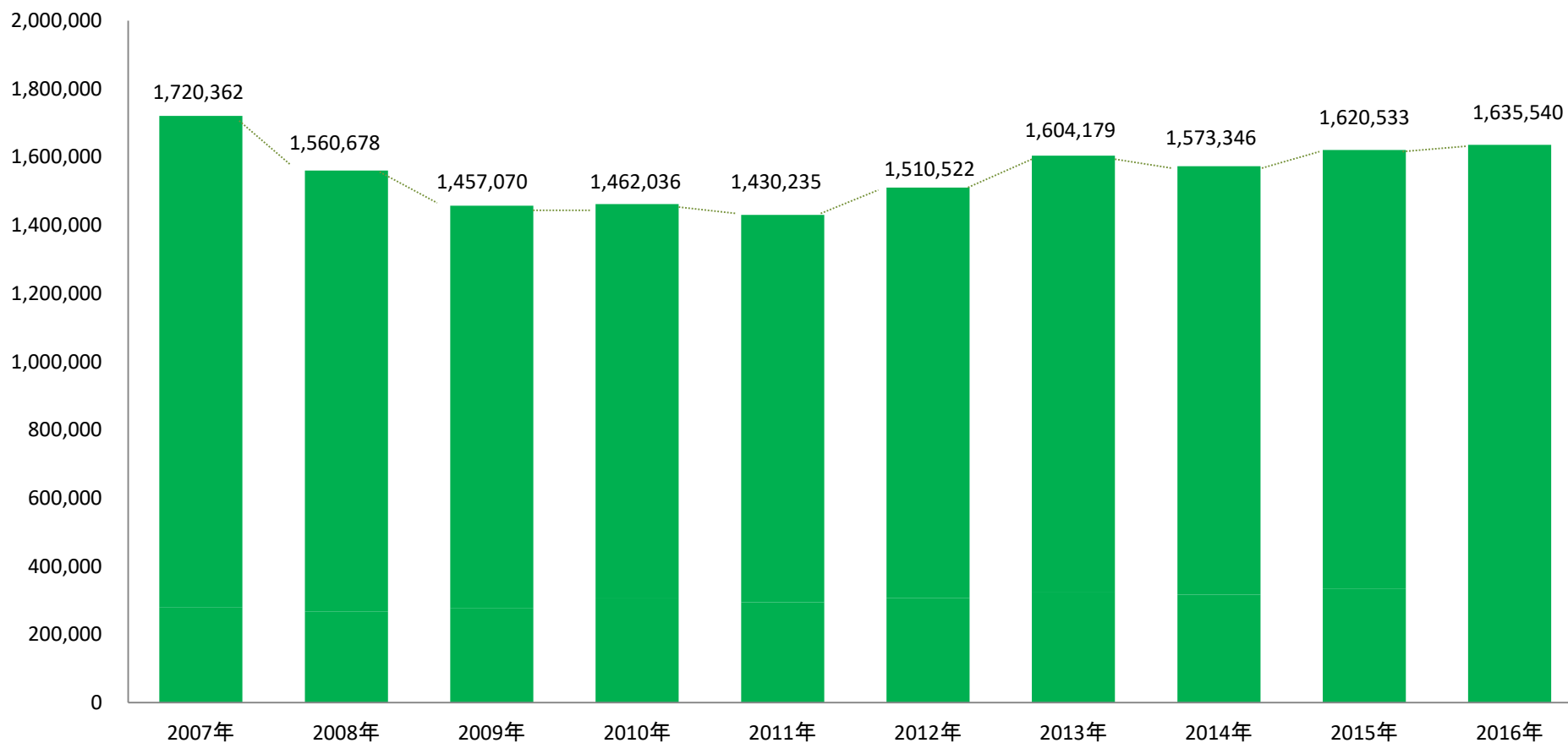


(出所)不動産流通経営協会 (FRK)

市場の成長可能性②

不動産売買登記件数（成約ベース）は年間約**160万件**で推移しているのに対し
当社の査定依頼件数（問い合わせベース）は年間約**9万件**で開拓余地が大きい

不動産売買登記件数の推移



(出所) 法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

03

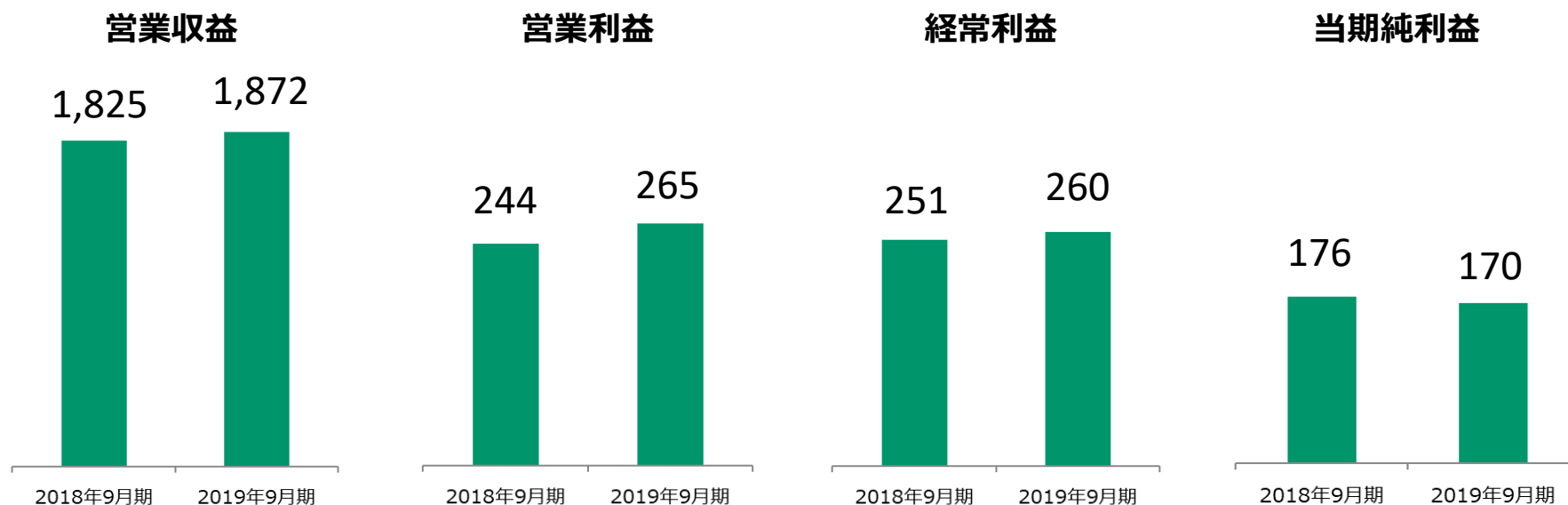
2019年9月期決算概要

Financial Results for Fiscal Year ended September 30, 2019



- ✓ 東証マザーズに上場（6月28日）、財務基盤の大幅な強化を実現。
- ✓ 営業収益および各段階利益ともに3Qまで順調に推移。
- ✓ 過去最高の営業収益、営業利益を達成するも、4QはYahoo!の広告掲載基準変更の影響により広告出稿の費用対効果が悪化。想定通りの問い合わせ件数を獲得できず、通期計画に対しては未達。
- ✓ 営業人員を新規担当とアフターフォロー担当に分割（3Q）。分割後、新規担当を増員できなかったため、加盟事業所数を大きく伸ばせず、営業収益の伸びが鈍化。
- ✓ 開発人員の増員を図れず、新機能・新サービスを予定通りリリースできなかった点も、加盟事業所数を増やせなかった一因。

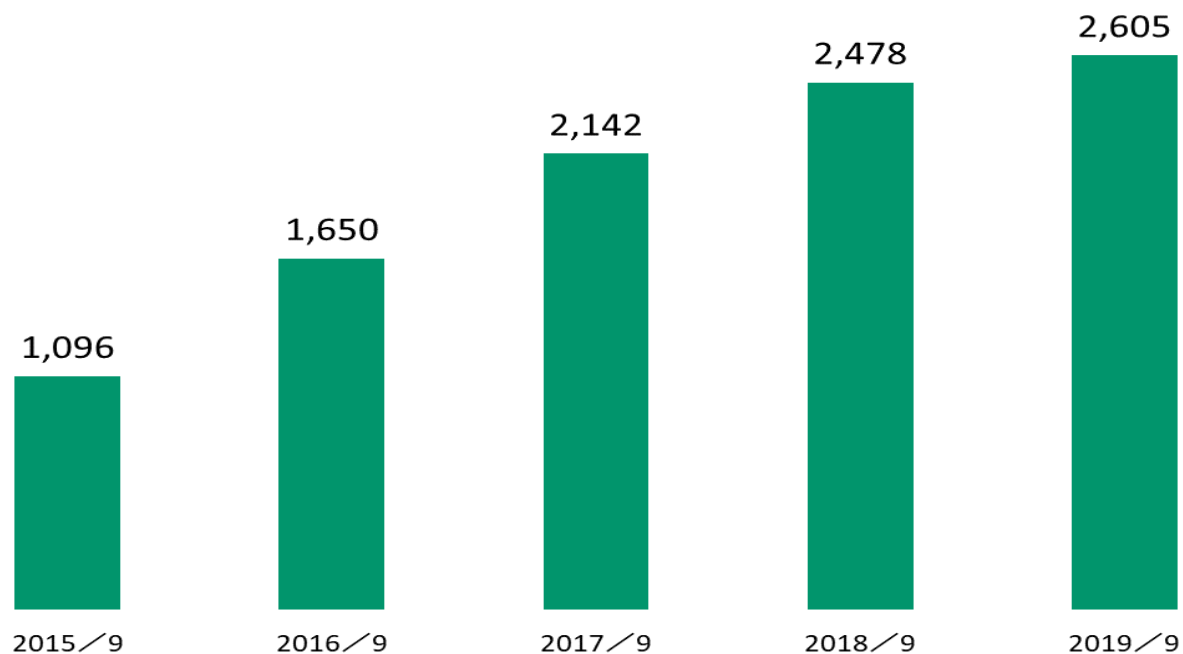
営業収益・営業利益・経常利益は、前期比+2.6~8.6%を確保



単位：百万円	2018年9月期 実績	2019年9月期 計画	2019年9月期 実績	計画比 (%)	前期比 (%)
営業収益	1,825	1,911	1,872	98.0	102.6
営業利益	244	329	265	80.7	108.6
経常利益	251	316	260	82.3	103.9
当期純利益	176	200	170	85.2	96.9

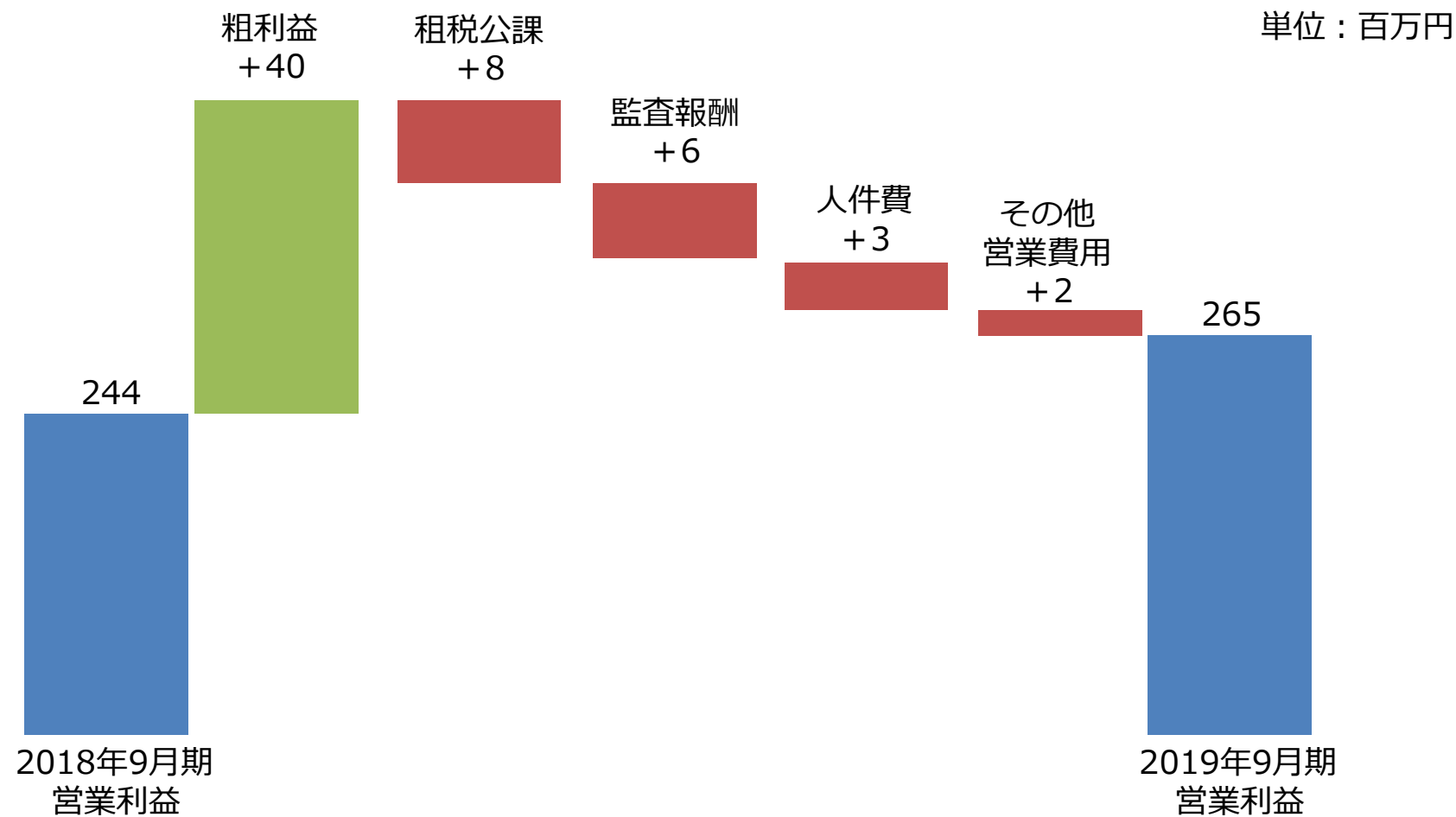
加盟事業所数は着実に増加

加盟事業所数の推移



売上増に伴う粗利益（※）の増加で、営業費用の増加を相殺

（※）粗利益・・・営業収益－（広告宣伝費＋広告原価）



**上場関連費用の発生により営業外費用が、前期比+14百万円
上場に伴う会社区分の変更により税金費用が、前期比+15百万円**

単位：百万円	2018年9月期実績	2019年9月期実績	前期比 (%)
営業利益	244	265	108.6
営業外収益	11	14	123.3
営業外費用	5	19	365.0
経常利益	251	260	103.9
特別利益	-	-	-
特別損失	-	-	-
税引前当期純利益	251	260	103.9
法人税等合計	74	90	120.4
当期純利益	176	170	96.9

株式上場により、現金預金+309百万円 自己資本比率31.2ポイント上昇など、強固な財務基盤を確保

単位：百万円

	2018年9月期末	2019年9月期末
現金及び預金	586	896
流動資産	894	1,174
固定資産	99	114
総資産	993	1,288
流動負債	470	328
固定負債	216	160
株主資本（純資産）	306	800

<自己資本比率>
当期末 62.1%
前期末 30.9%

新規上場による調達資金により財務CF及び手元資金が増加

単位：百万円

	2018年9月期	2019年9月期	前期比増減
営業CF	302	83	▲218
投資CF	▲11	▲18	▲6
財務CF	▲35	238	273
現金及び現金同等物の 期末残高	572	876	303
フリーCF	290	65	▲225

- ✓ 2020年9月期は、既に調達した資金・これから獲得する利益を、さらなる企業価値向上のため、人材・新サービス・ブランディングに積極投資する
- ✓ 今後の配当政策の基本方針
 - ✓ 財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案したうえで、株主への利益還元方法を検討

2020年9月期は、営業収益を堅調に伸ばしつつ 将来の企業価値向上のため積極投資する

単位：百万円	2019年9月期 実績	2020年9月期 計画	前期比（%）
営業収益	1,872	2,005	107.1
営業利益	265	10	4.1
経常利益	260	2	1.0
当期純利益	170	0.7	0.4

①人材投資（人件費、採用費、人材育成・研修費）

✓ 営業人員の増強

- ✓ 営業人員を大幅に増員し、新規加盟事業所数の増加を促進
- ✓ CS（クライアントサクセス）部門によるアフターフォローの充実

✓ 開発人員の増強

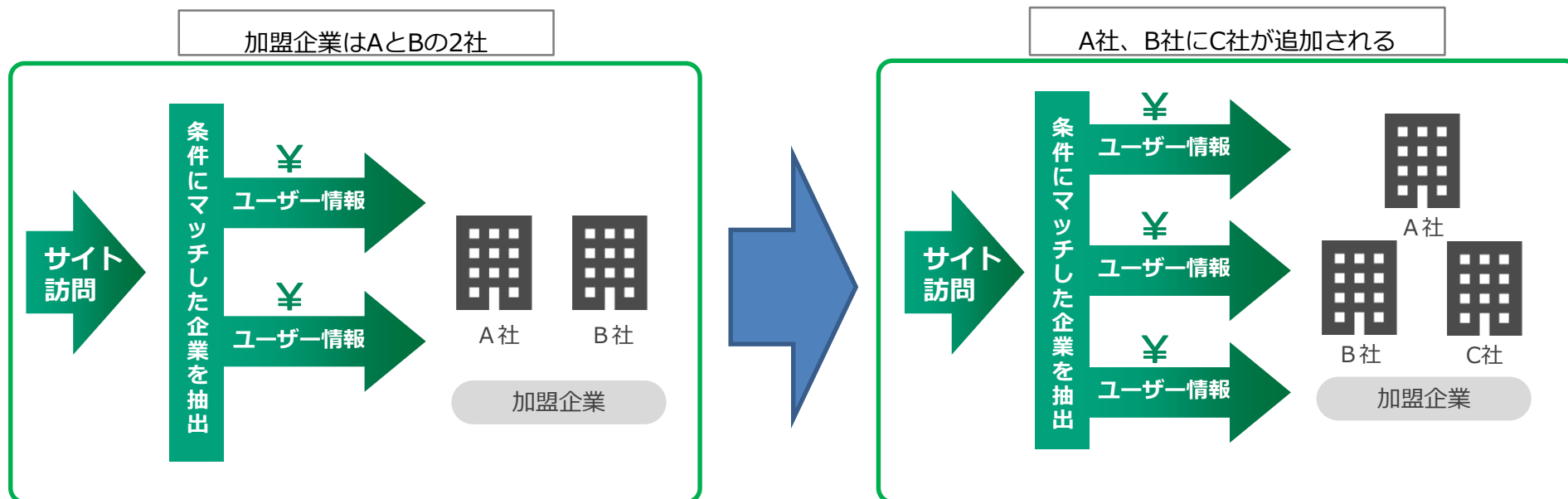
- ✓ プログラマーの大幅増員
- ✓ 開発力を高めて新機能、新サービスを次々とリリースすることで差別化が促進され、さらに魅力的なサービスになる

②ブランディング投資

✓ エンドユーザーから選ばれるサイトへ

- ✓ 不動産所有者へリビンマッチの認知度向上を目的に大規模広告を実施

営業強化 = 加盟企業増加により売上・利益が拡大



- ✓ 問い合わせ獲得のための広告出稿コストは変わらない
- ✓ 加盟企業を増やしA・Bの2社から、A・B・Cの3社へユーザー情報を送信すると、売上は1.5倍になり、増えた分の売上はそのまま利益になる

③マーケティング効率の改善

- ✓ **マーケティング部門と営業部門を統合**
 - ✓ 加盟企業の登録状況に応じた機動的な広告出稿
 - ✓ 広告配信エリア、問い合わせ獲得コストを勘案した営業展開
- ✓ **広告効率の継続的な改善**
 - ✓ 新たな広告出稿先の開拓
 - ✓ yahoo!の広告掲載基準変更による影響から脱却

④新ビジネスの積極的な推進

- ✓ **不動産売却以外のサービスをさらに追加**
 - ✓ 売却以外の不動産領域や不動産テック領域に新サービスを開発
 - ✓ 相続、不動産投資、業務支援などが新サービス候補
- ✓ **事業提携・M&Aの推進**
 - ✓ 事業企画部を新設、自前の成長だけでなく事業提携、M&Aを推進

04

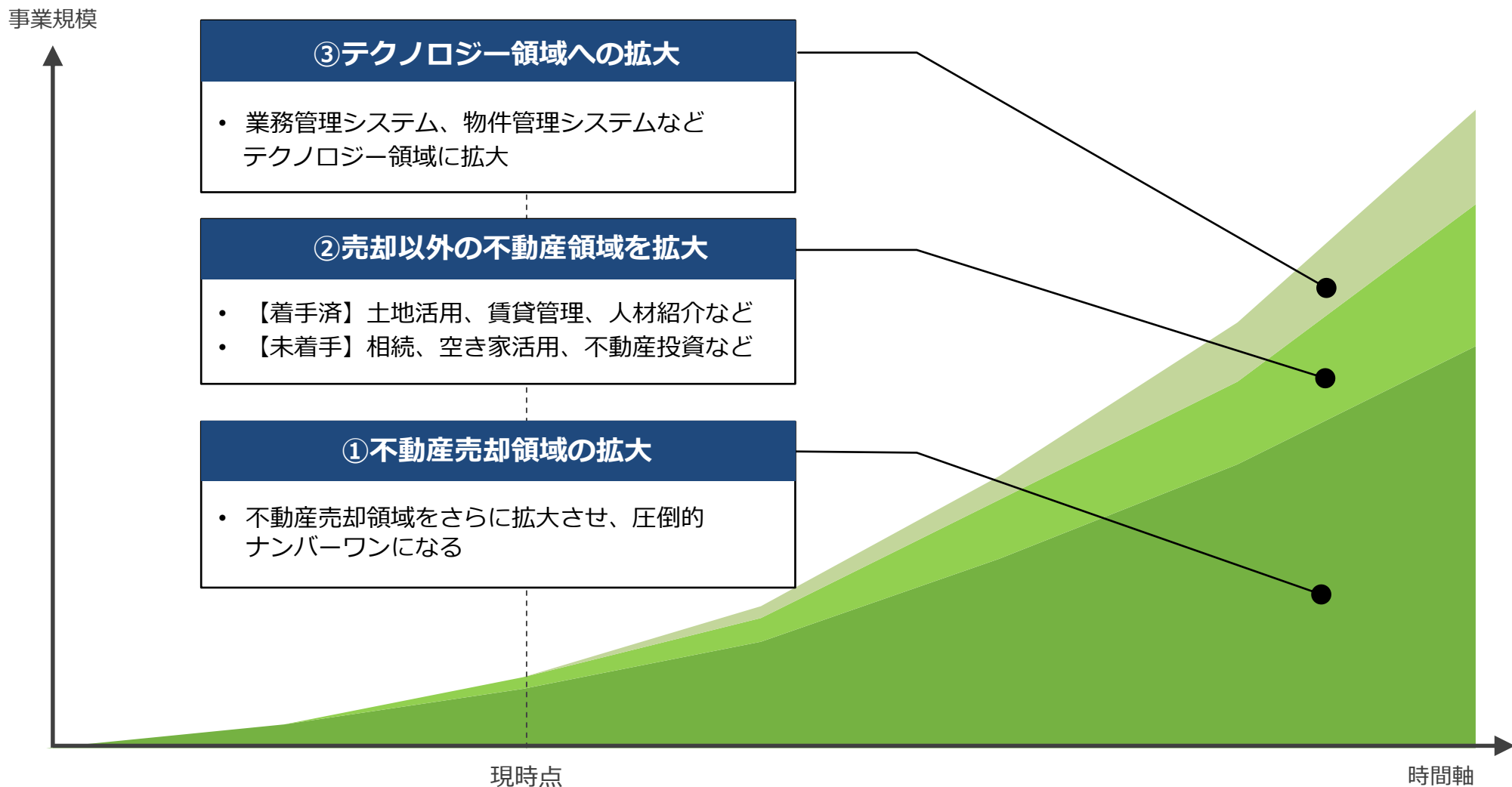
中長期成長テーマと成長戦略

Medium to -Long Term Vision and Growth Strategies

<5年以内の成長テーマ>

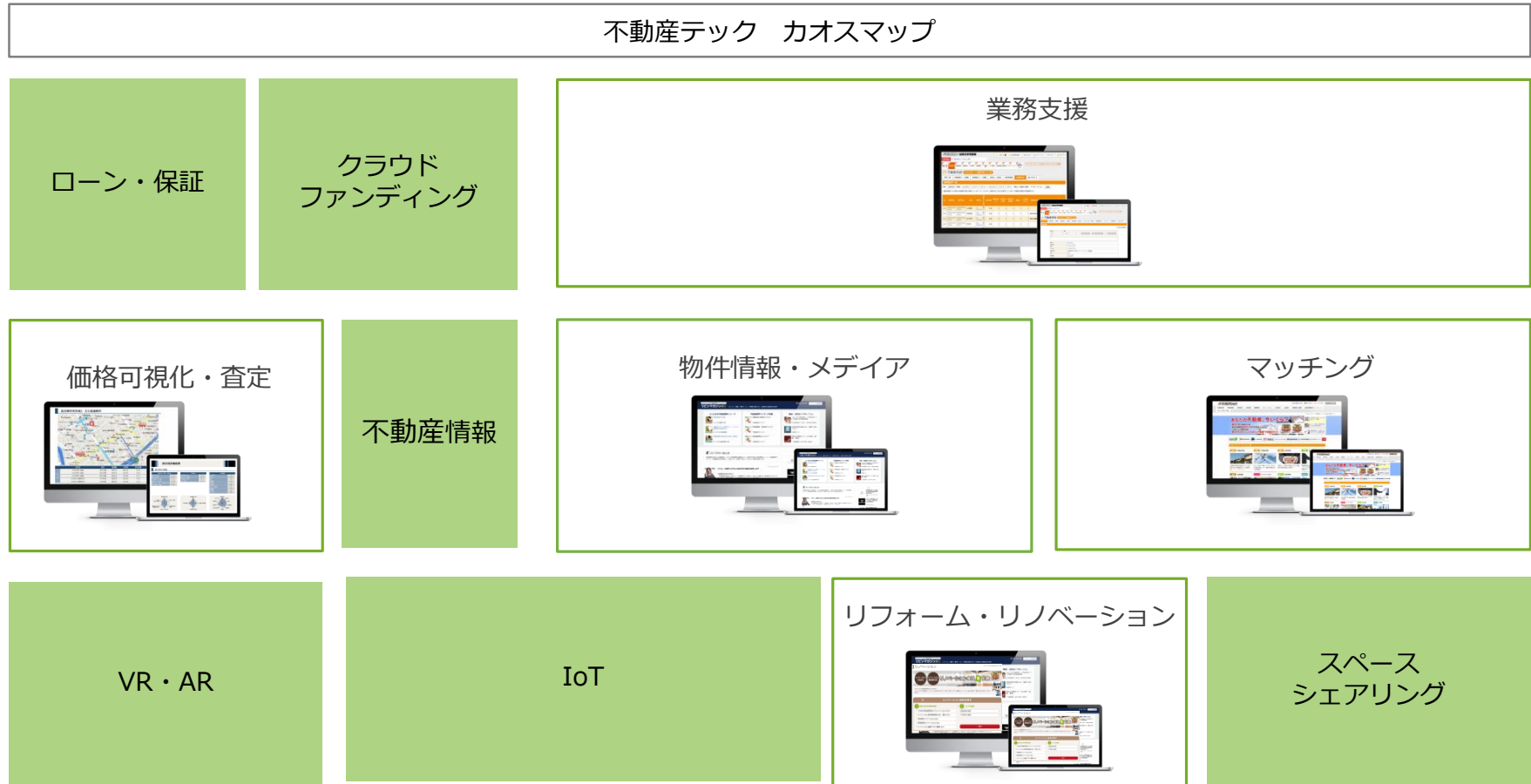
- ✓ 不動産売却査定領域における圧倒的シェアの獲得
- ✓ 新サービスを育成し、不動産業界向けビジネスプラットフォームの強化をはかる
- ✓ M&A、事業提携による拡大


「不動産売却領域」「売却以外の不動産領域」「テクノロジー領域」
を拡大させ成長を実現



業務支援システム、メディア、IoT、スペースシェアリング等 不動産テック領域は拡大余地が大きい

不動産テック カオスマップ



 既に展開している領域（既存領域でも新規サービスを追加できる）

 今後の拡大余地

05

參考資料

Appendix



スマホアプリ「らくらく査定」の提供開始（2019年3月）



- 位置情報（GPS）を使い複数の不動産会社に査定依頼できるスマホアプリ
- 不動産の査定依頼ができるだけでなく、不動産相場を調べることも可能
- アプリ版の査定サービス開発により、エンドユーザーへ多様な利用媒体を提供
- iOS、Android対応

不動産・建設業界転職専門サイト「不動産&建設転職エージェント」開始 (2019年4月)



- 不動産・建設業界に特化した人材紹介事業の求職者の集客力を強化
- 不動産・建設業界のリアルな情報を提供することで、業界になじみのない方にも業界の魅力を感じてもらうことが目的

不動産 & 建設
転職 エージェント

不動産業界の専門家が、
転職をサポートします

STAR MICA JPMC 広島建設 TANIGAWA 日本建設グループ 西武/ロソック 日本建設労務協会 SHUKEN GROUP

不動産 & 建設転職エージェント
サービス紹介

service1 選ばれる3つの理由
service2 サービスの流れ
service3 Q&A

お問い合わせ
電話・お問い合わせ
03-5847-8558
お問い合わせ

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
リビン・宇のノロサービス株式会社
2階 201号室
営業時間 10:00~18:00 (土日祝日を除く)
※お電話でのお問い合わせは、受付時間内
※お電話でのお問い合わせは、受付時間内

不動産業界の仕事 転職成功ノウハウ

不動産 & 建設
転職 エージェント

名古屋オフィス開設（2019年9月）

- 当社は、東京本社のほか、大阪、福岡にそれぞれ拠点を構え営業人員を配置し、「リビンマッチ」加盟企業の拡大を推進してまいりましたが、愛知・岐阜・三重・静岡・長野の5県における加盟企業開拓の強化を図るため、新たに名古屋オフィスを開設いたしました。
- 全国各地からのエンドユーザーの依頼に応えるため、新規加盟企業開拓のスピードを上げ、地方都市圏におけるマッチング件数の増加を図ることで、エンドユーザー、加盟企業双方の満足度向上を目指してまいりたいと考えております。



■名古屋オフィス
所在地：愛知県名古屋市中区丸の内2-19-25 MS桜通ビル9階
電話：052-218-6050
FAX：052-218-6051
開設日：2019年9月17日

参考資料

社名	リビン・テクノロジーズ株式会社 Living Technologies Inc.
設立	2004年1月
資本金	192,532千円（2019年9月末現在）
所在地	本社 東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル8階 名古屋オフィス 愛知県名古屋市中区丸の内2-19-25 MS桜通ビル9階 大阪オフィス 大阪府大阪市北区南扇町7-17 MF梅田ビル8階 福岡オフィス 福岡県福岡市博多区博多駅東1-14-34 博多ICビル6階
事業内容	不動産プラットフォーム事業 WEBテクノロジーと不動産を融合したプロダクトの開発と運営 ・不動産バーティカルメディア ・不動産業務支援システム ・不動産業界向け人材サービス ・インターネット広告
役員	代表取締役 川合 大無 取締役 小櫻 耕一 取締役 佐藤 慎也 取締役（監査等委員） 藤井 千敏 取締役（監査等委員） 長富 一勲 取締役（監査等委員） 平石 英皓
社員数	65名（2019年9月末現在）
認定/代理店	・有料職業紹介事業許可 13-ユ-308903 ・労働者派遣事業許可 派13-308471 ・プライバシーマーク認定事業者 第10830322(06)号 ・Google正規代理店 ・Yahoo!リスティング代理店



本資料の取扱いについて

- 本資料において提供される数値ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等が発生した場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の記載内容に関する更新・修正の義務を負うものではありません。



LIVING TECHNOLOGIES INC.