

2020年9月期 第3四半期決算説明資料

リビン・テクノロジーズ株式会社

東証マザーズ 4445

2020年8月13日

01	2020年9月期第3四半期決算概要	P.3
02	2020年9月期の重点施策と進捗	P.10
03	参考資料	P.22

新型コロナウイルスの影響について

- 1 エンドユーザーの不動産売却査定ニーズに大きな変化なし
- 2 第3四半期まで業績への影響は軽微
- 3 今期業績について、現時点で不透明感なし

01

2020年9月期第3四半期決算概要

Financial Results for the 3rd quarter of FY 2020

3Q決算サマリー

- 営業収益は前年同期比+20%と堅調
- 人材採用、ブランディング、営業拠点増設など重点施策への投資を実施中

1-3Q累計で実施した重点施策への投資額（百万円）

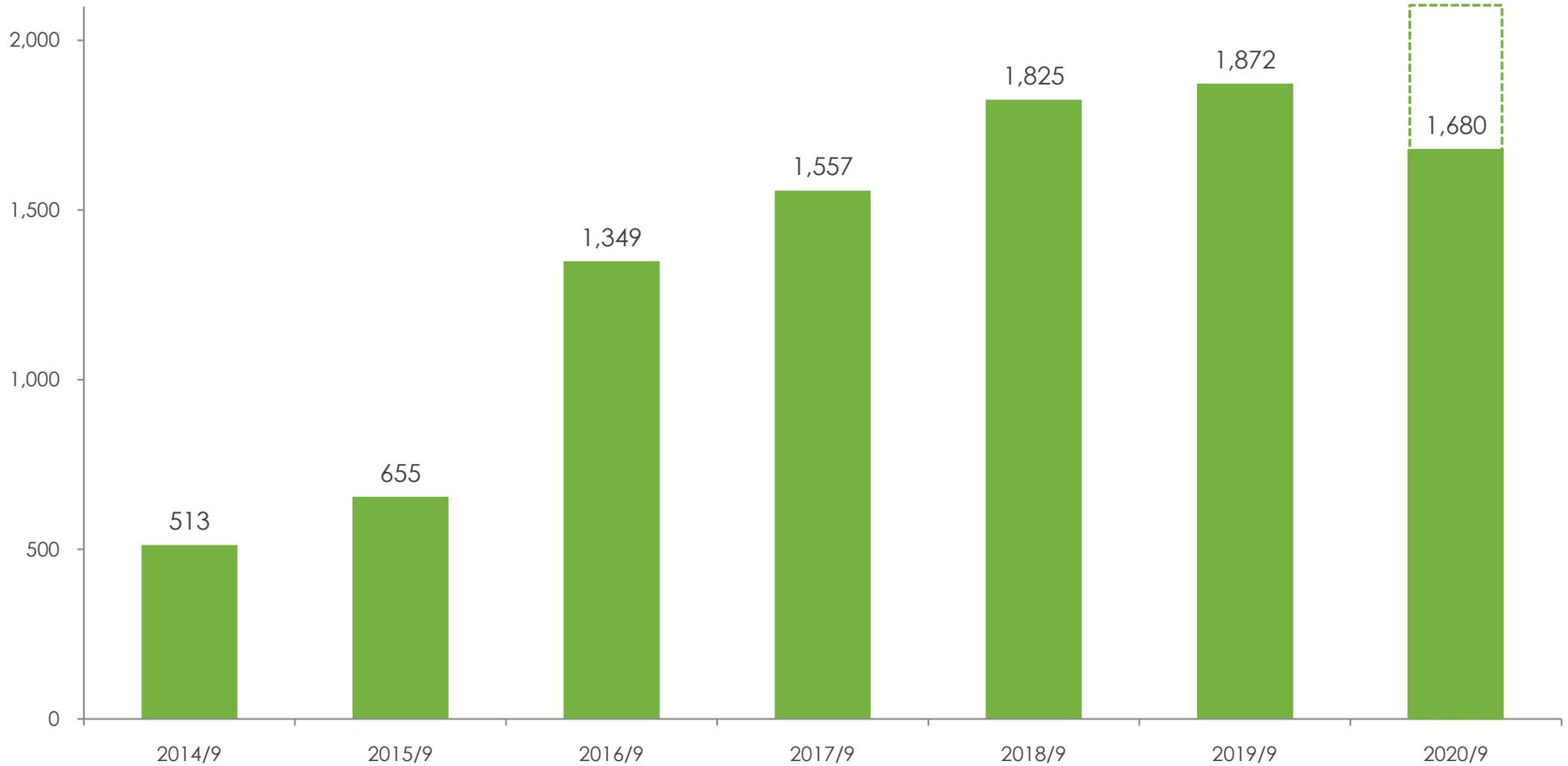
人材投資	76
ブランディング投資	23
その他	22

単位：百万円

	前3Q累計 実績	当3Q累計 実績	前年同期比率	通期計画	進捗率
営業収益	1,402	1,680	120%	2,005	84%
営業利益	237	58	25%	10	540%
経常利益	231	59	26%	2	2362%
当期（四半期）純利益	145	39	27%	0.7	5218%

営業収益

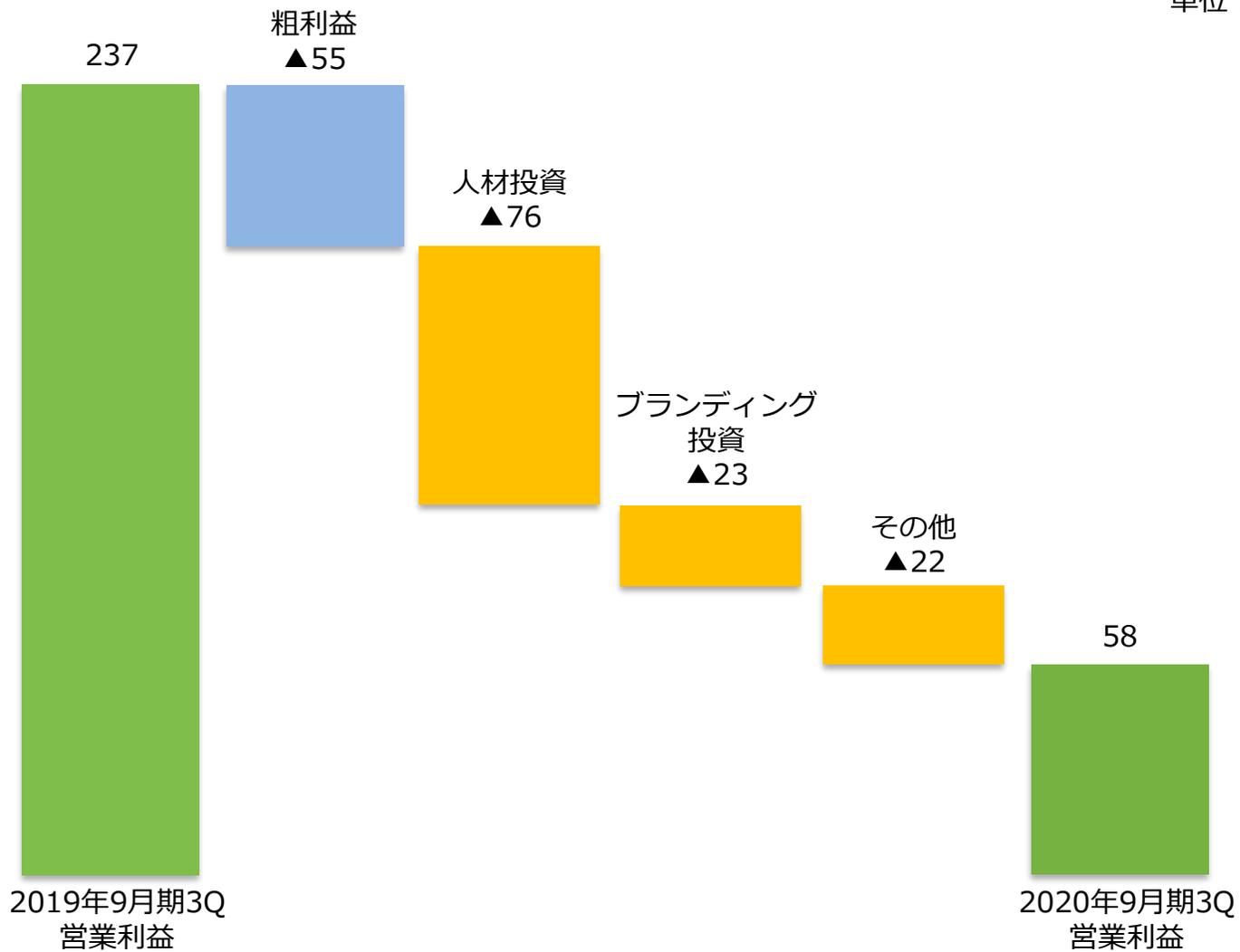
単位：百万円



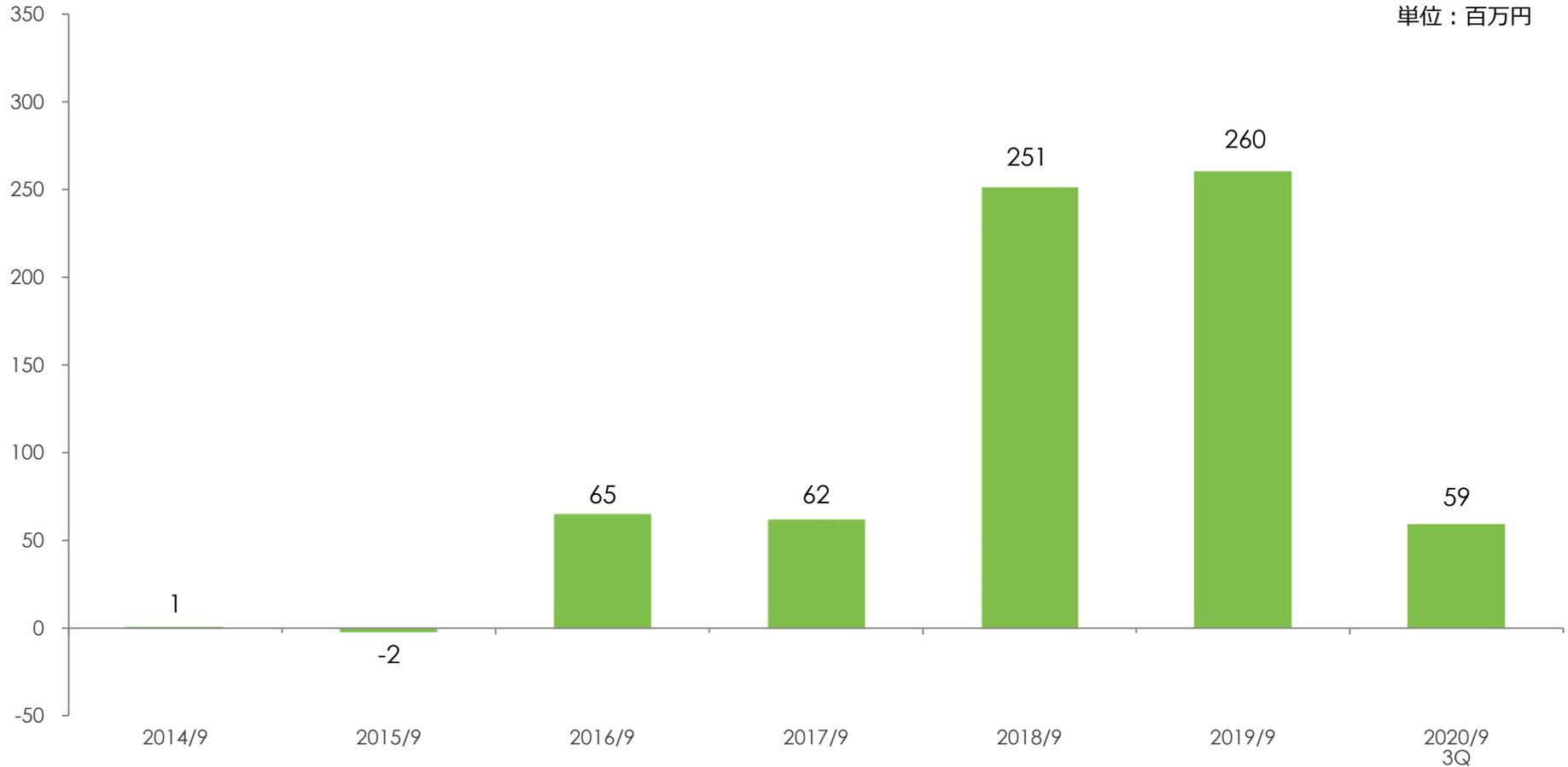
営業収益は堅調に推移（通期の進捗率84%）

期初計画通り、重点施策への投資を実行中

単位：百万円



経常利益



投資計画を実行するため、通期着地は予算通り 2 百万円に変更なし

単位：百万円

	当2Q末時点	当3Q末時点	増減
現金及び預金	883	1,335	452
流動資産	1,247	1,784	537
固定資産	114	114	0
総資産	1,361	1,899	538
流動負債	392	565	172
固定負債	130	492	362
株主資本（純資産）	839	842	2

**4月に実行した銀行借入によって、手元流動性を確保
外部要因に左右されない事業運営への準備が整う**

加盟事業所数の推移

加盟事業所数 (各月の月末時点)



今期は**営業人員の増員**と**営業拠点の増設**による加盟店開拓の基盤整備に注力

02 | 2020年9月期の重点施策と進捗

Important measures for FY 2020



2020年9月期重点施策

1 人材への投資

- ✓ 新規加盟事業所数の増加を促進するための人員を増強
- ✓ 新サービス、新機能の開発の鍵となる技術者の採用と育成

2 ブランディング投資

- ✓ リビンマッチの認知度向上

3 広告効率の改善及び営業力の強化

- ✓ 広告効率の改善、及び営業人員増強と営業拠点網の拡大を実施

4 新ビジネス、事業提携、M&Aの推進

- ✓ 新サービスの開発、事業提携やM&Aの推進

1 人材への投資

進捗状況



2019年10月～2020年6月

39名 入社（新卒社員 **18名** 含む）

<内訳>

営業 **29名** 開発 **5名** その他 **5名**

- 人材の増員を着実に実行中
- 新型コロナウイルスの影響による雇用流動性を採用機会のチャンスと捉え、**積極的に採用活動**を推進している

2 ブランディング投資

進捗状況

リビングマッチ

2019年12月

ブランディング戦略プロジェクトの立ち上げ



2020年2月

元大相撲力士で大相撲解説者の舞の海 秀平氏が
当社のイメージキャラクターに就任



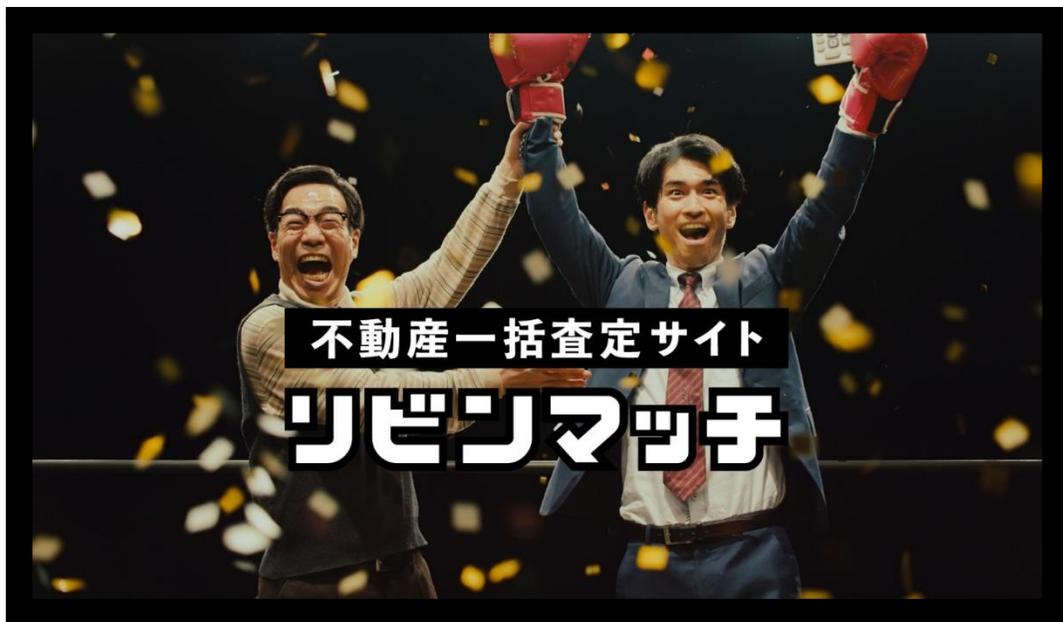
2020年6月

テレビCMの放映を開始
関東キー局ほか、放映エリアを順次拡大中

- 第4Qは、ブランディング投資を加速

2 ブランディング投資

テレビCMの詳細



主な放映地域

青森県 岩手県 茨城県 栃木県 群馬県 埼玉県 千葉県 東京都 神奈川県 富山県 石川県 山梨県
岐阜県 愛知県 三重県 滋賀県 京都府 大阪府 兵庫県 奈良県 和歌山県 広島県 福岡県

- TVのワイドリーチを活用しながらも、放映エリアを営業拠点周辺に絞り、拠点開設と連動した戦略を実施

ストーリー



売却を検討している売主さんがゴングを鳴らします。

ボクサー役の不動産会社の担当者が電卓で、売主さんの物件の査定価格を算出します！



リングの中には不動産会社の電卓を持ったヤル気満々の営業担当者が乱闘状態。

査定担当者は、様々な特徴を持つ4人。



各担当者がそれぞれ査定価格を掲し、

売り主さんから1社が選ばれます。

3 広告効率の改善及び営業力の強化

① 広告効率の改善

進捗状況

- マーケティング部門と営業部門の連携強化のため部門統合（11月）
- 前期第4Qに発生したYahoo!の広告掲載基準変更による影響から脱却（2Q）
- 新たな広告出稿先の開拓など広告効率の改善を継続的に実施（常時）

②営業力の強化

進捗状況

2019年10月～2020年6月
営業部門で29名入社

2020年5月～8月
船橋、福山、さいたま、横浜に営業拠点を開設

本社含め全国8拠点となり、新規加盟店獲得と既存加盟店のフォローの体制を整備



- 4月、新卒社員の入社により、営業人員が大幅に拡充
- 拠点は、エリア人口が多く、交通の要衝となっている都市に設置
- 不動産会社には、リビンマッチからの案件情報の提供にとどまることなく、査定書作成システム、SMS追客システム、オンライン商談システムなど営業を支援するSaaSを提供しアップセル強化
- 営業人員増 + 拠点増 + 業務支援SaaS ⇒ 加盟店（契約社数）増の体制構築を推進中

4 新ビジネス、事業提携、M&Aの推進

進捗状況

2019年12月

解体工事マッチングサービスを運営する
株式会社クラッソーネとの業務提携



2020年2月

M&Aコーナーを開設（コーポレートサイト内）



2020年3月

ベスト不動産カンパニー認定制度の設立【新サービス】



2020年4月

e-ラーニングサービス累計提供社数100社突破

4 新ビジネス、事業提携、M&Aの推進

2020年5月

不動産一括査定サイト「**不動産売却の窓口**」の加盟企業が累計700事業所を突破

2020年5月

不動産会社向けSMS追客システム「**SMSハンター**」提供開始



2020年5月

SaaS型「**不動産査定書作成サービス**」累計500事業所利用突破

2020年7月

オンライン商談システム「meet in」を提供開始

4 新ビジネス、事業提携、M&Aの推進

反響獲得から商談まで、不動産会社の営業活動を円滑にするSaaSを提供

反響獲得

査定書作成

SMS追客

オンライン商談

リビングマッチ



sms hunter



meet in



- コロナ禍において、加盟店のオンライン業務完結のためのDX環境を支援

1

- ・新型コロナウイルス感染症の影響は軽微
 - ・営業収益は前年同期比+20%と堅調
 - ・今期業績について不透明感なし
-

2

- ・人材増員、拠点増強、ブランディング投資を実施
 - ・4Qは成長投資を更に加速させる
-

3

- ・「査定書作成システム」に加え「SMSハンター」や「meet in」など不動産会社のDXを支援するSaaS提供によりアップセルを目論む
- ・4Qも新ビジネス、M&A、事業提携による新しい成長を推進する

5年以内の成長テーマ

1 不動産売却査定領域における圧倒的シェアの獲得

2 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

3 M&A、事業提携による事業の拡大

03

參考資料

Appendix



会社概要

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	193,436千円（2020年6月末現在）
所在地	<p>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</p> <p>さいたまオフィス 埼玉県さいたま市大宮区宮町1-96 岩井ビル5階</p> <p>船橋オフィス 千葉県船橋市印内町599-3 サンライズビル7階</p> <p>横浜オフィス 神奈川県横浜市西区高島2-19-12 スカイビル19階</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>福山オフィス 広島県福山市霞町1-1-24 福山ビル12階</p> <p>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</p>
事業内容	<p>不動産プラットフォーム事業</p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>代表取締役 川合 大無</p> <p>取締役 小櫻 耕一</p> <p>取締役 佐藤 慎也</p> <p>取締役（監査等委員） 藤井 千敏</p> <p>取締役（監査等委員） 長富 一勲</p> <p>取締役（監査等委員） 大下 徹朗</p>
社員数	89名（2020年7月1日現在）
認定/代理店	<ul style="list-style-type: none"> ・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（07）号 ・グーグル正規代理店 ・Yahoo！リスティング代理店

<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。

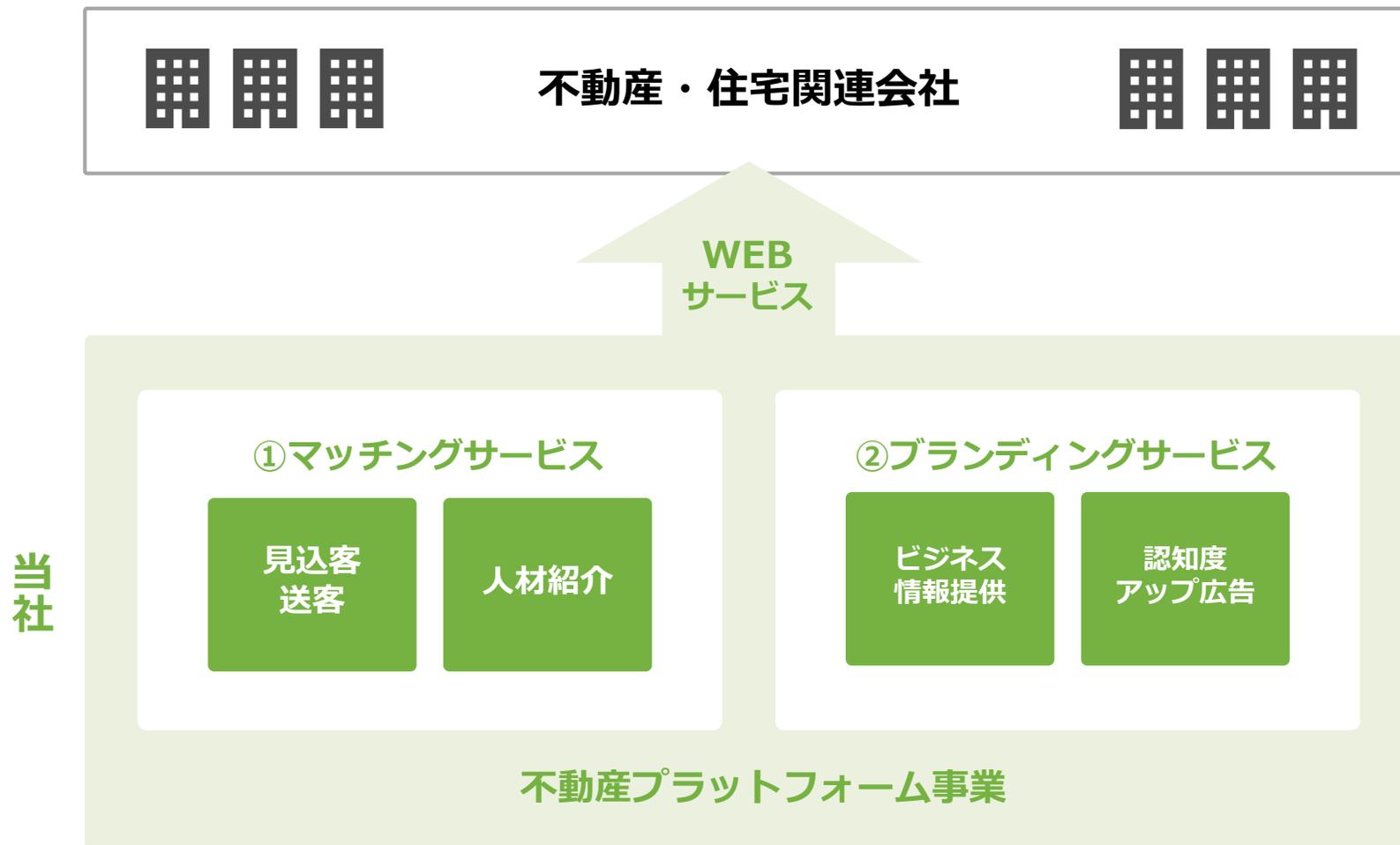
■ ニッチトップ戦略

「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。

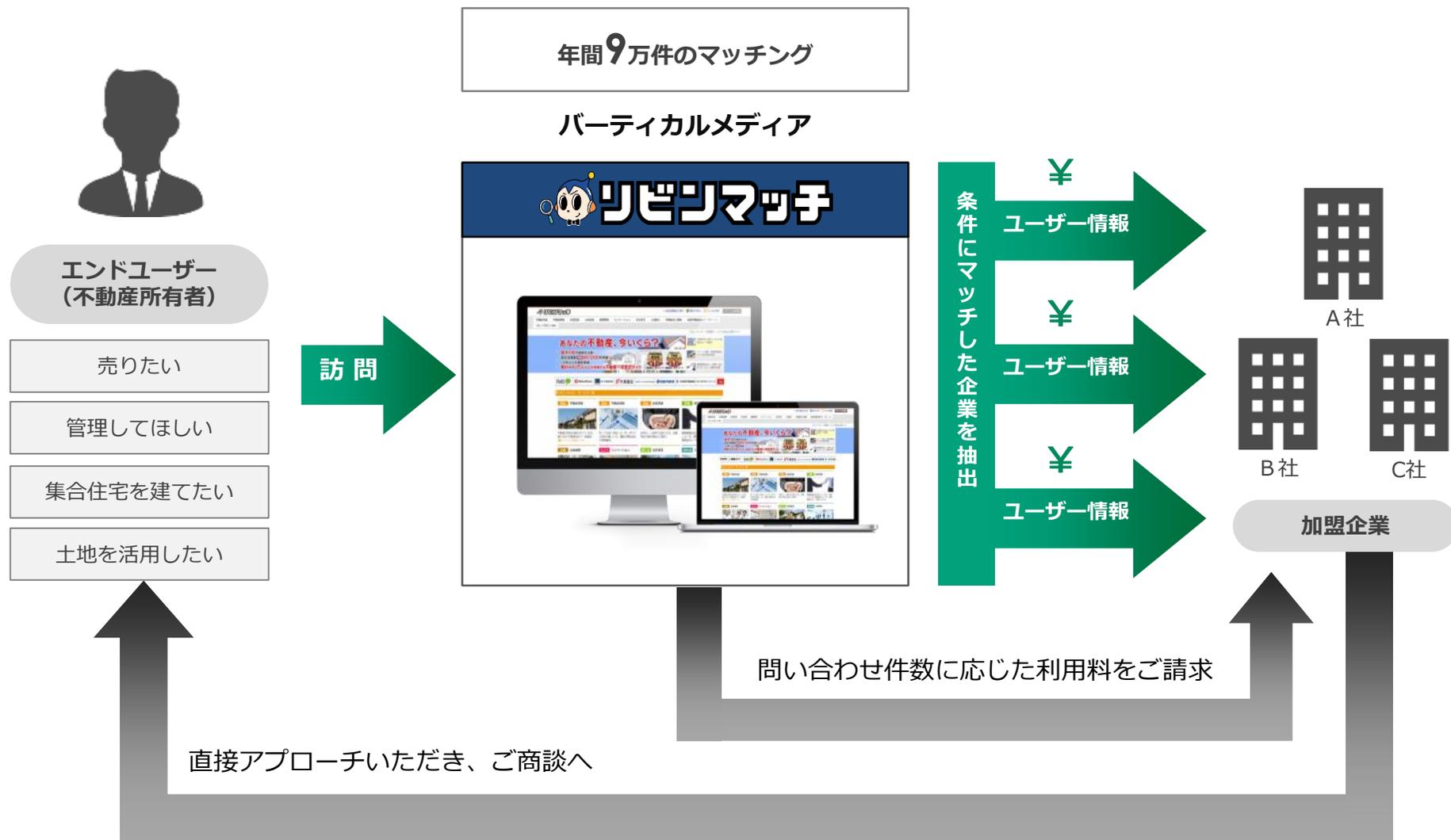
■ 展開余地の大きい周辺領域

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。

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



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

マッチング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

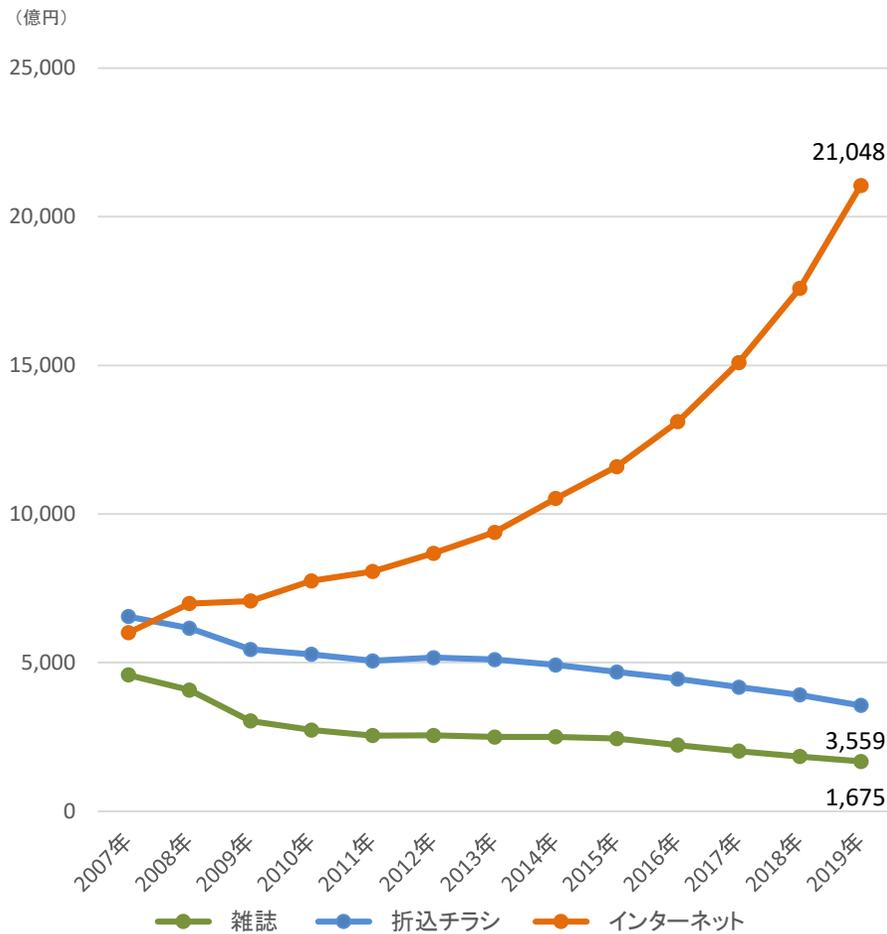
正規代理店
認定



市場の成長可能性①

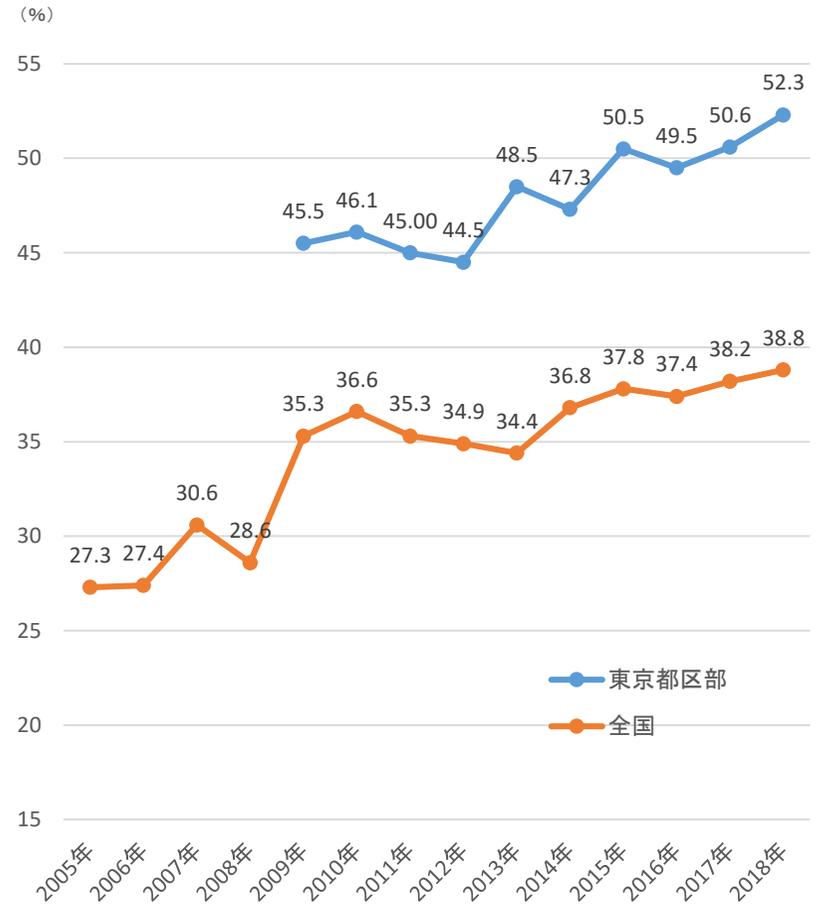
広告は紙からインターネットへ 住宅は新築から中古へ

広告媒体別市場規模



(出所) 電通日本の広告費2019

中古住宅の購入比率

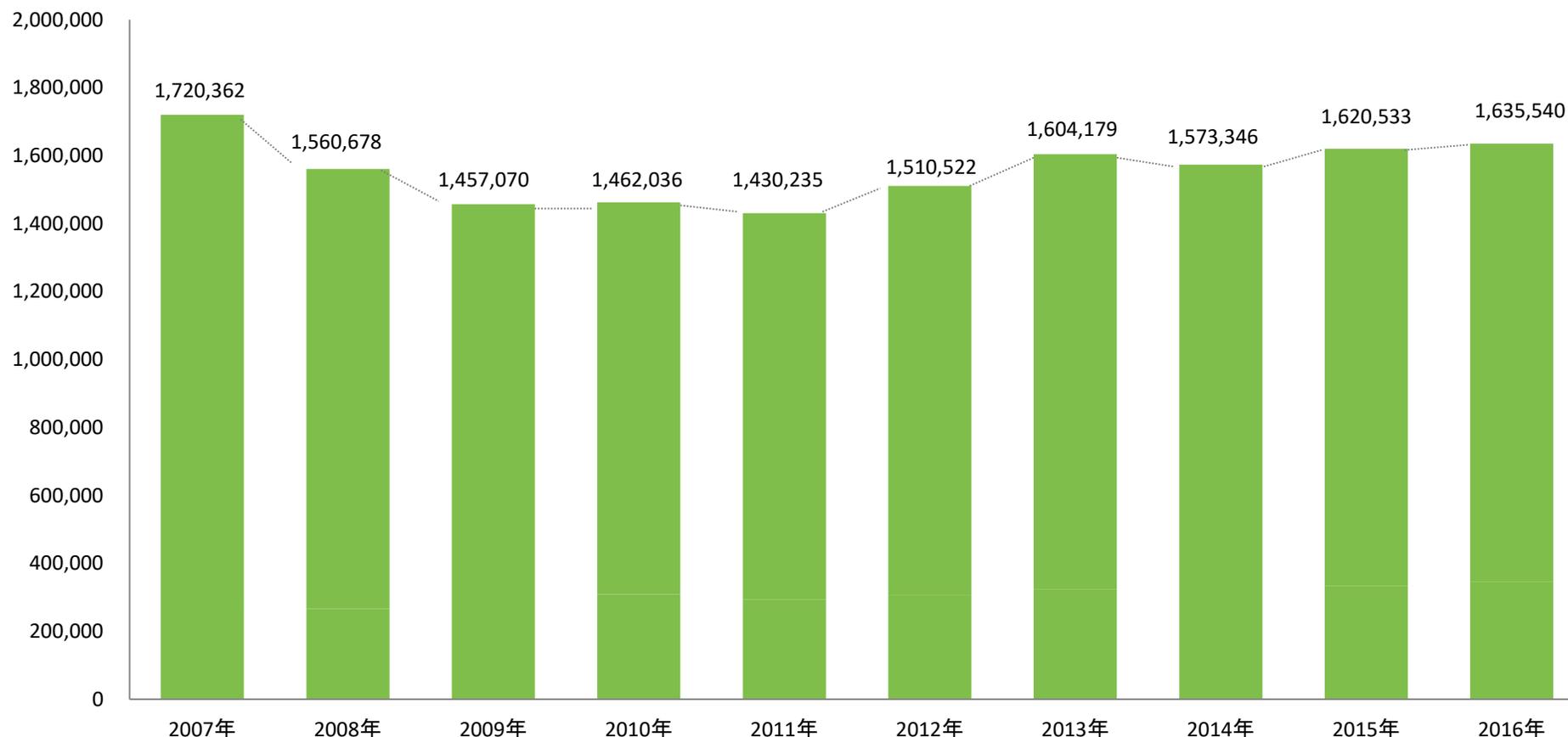


(出所) 不動産流通経営協会 (FRK)

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

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.