

# 2021年9月期 第2四半期決算説明資料

**リビン・テクノロジーズ株式会社**

---

東証マザーズ 4445

---

2021年5月13日

# 目次

- 01 2021年9月期 第2四半期決算概要 P.2
- 02 2021年9月期 成長投資施策の進捗 P.12
- 03 リビン・テクノロジーズの事業と未来 P.20
- 04 参考資料 P.23

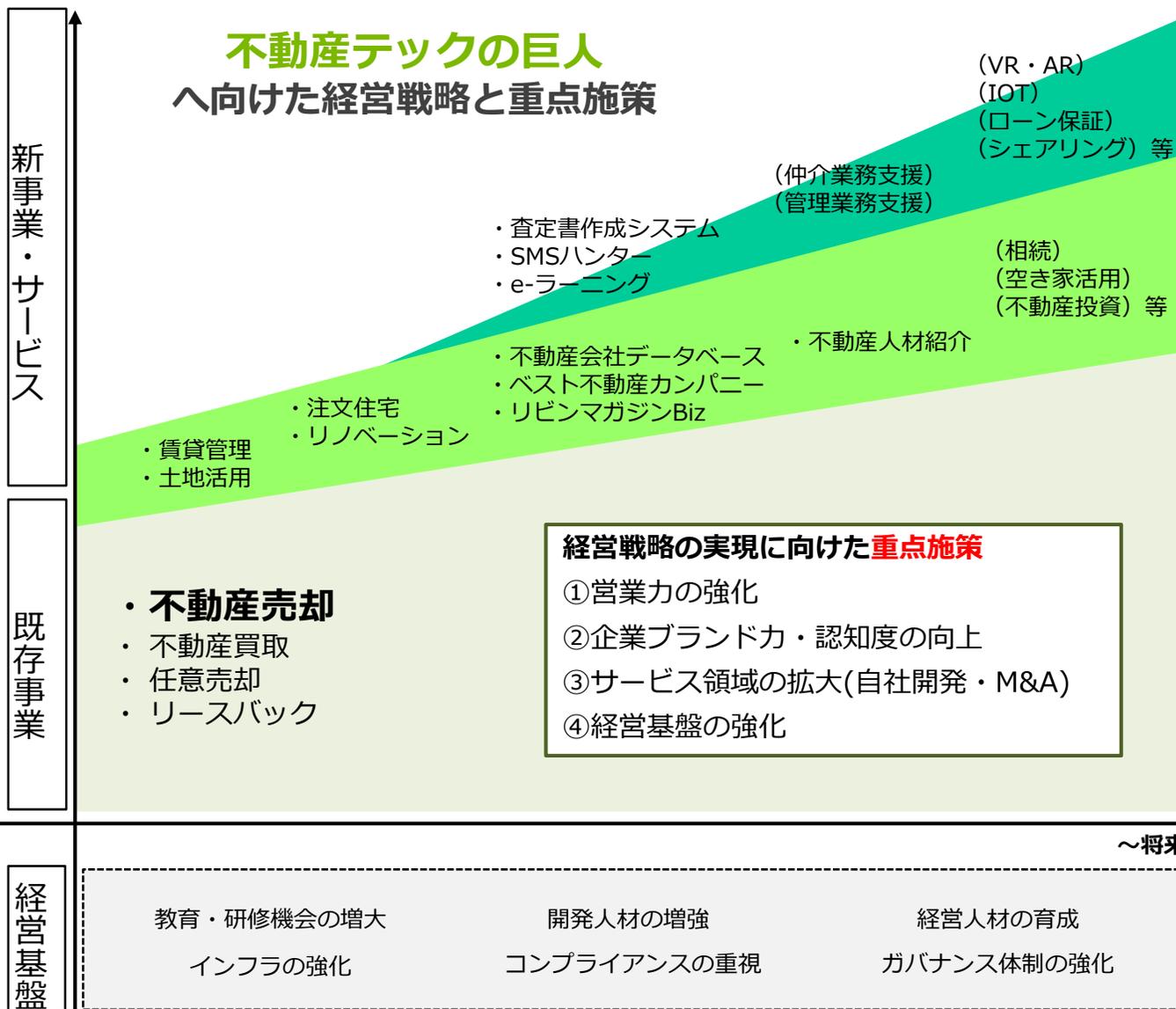
# 01 | 2021年9月期 第2 四半期決算概要

# メイン事業：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



# 不動産テックの巨人へ向けた経営戦略と重点施策



**経営戦略③**

「不動産テック」領域の拡大  
M&Aや事業提携等により、  
不動産テクノロジー領域へ進出  
※( )は未着手

**経営戦略②**

「不動産売却」以外の不動産領域拡大  
【予定】相続、空き家活用、不動産投資  
※( )は未着手

**経営戦略①**

「不動産売却」領域の拡大  
不動産売却領域をさらに拡大させ、  
圧倒的No.1へ

**経営戦略④**

**経営基盤の強化**  
ESGを重視した経営基盤の強化

# 『リビングマッチ』のビジネスモデルと強化ポイント



## 成長フェーズⅡ<sup>\*</sup>で実行する4つの積極投資

※成長フェーズⅠ：2019年10月～2020年9月

成長フェーズⅡ：2020年10月～2021年9月

人材

### 人材投資



顧客獲得のため営業の大幅増員  
開発力アップのためエンジニアの増員

サービス

### サービス拡充投資



不動産テックにおけるサービス領域の拡大  
DXソリューションのラインナップ拡充

ブラン  
ディング

### ブランディング投資



TVCMなどブランディング施策を継続  
リビンマッチのさらなる認知度向上

M&A

### M&A・事業提携への投資



現行サービス+M&A+事業提携により  
不動産業界にイノベーションを  
もたらす仕組みを創出する

## 2021年9月期第2四半期 決算サマリー

- 第2Qの四半期営業収益は、**過去最高**
- 営業収益は、**前年同期比+43%**と大幅に伸長
- 営業利益、経常利益、当期（四半期）純利益ともに、第2Q時点で**通期計画を達成済み**
- 第3Q以降も重点施策（人材・ブランディング等）へ**成長投資**を実行予定
- 通期計画に変更なし

(単位：百万円)

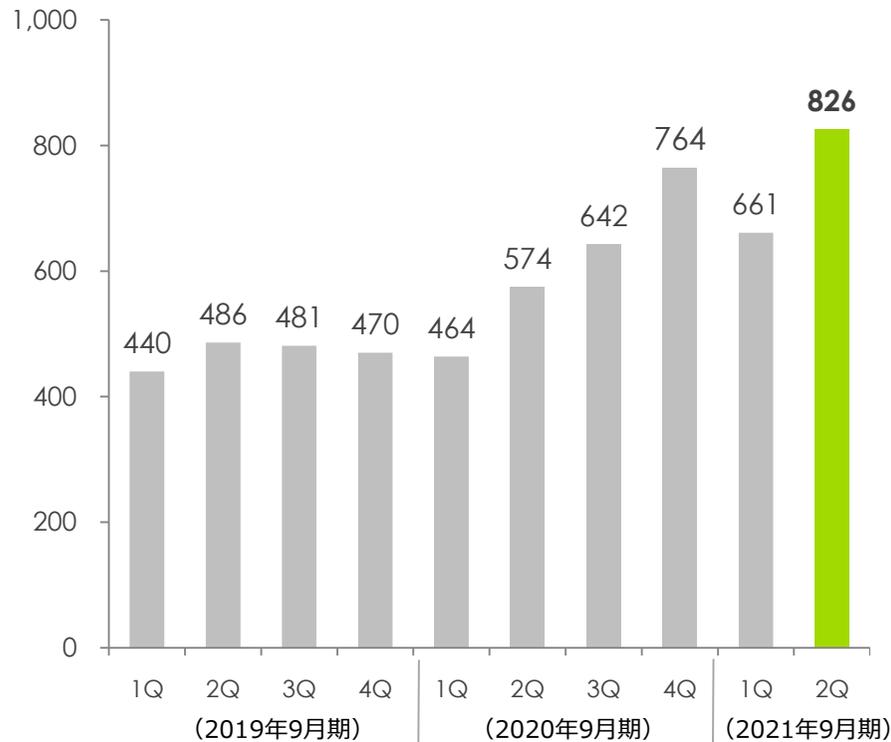
|            | 2020/2Q | 2021/2Q | 前期比    | 通期計画  | 通期進捗率  |
|------------|---------|---------|--------|-------|--------|
| 営業収益       | 1,038   | 1,487   | +43.3% | 2,810 | 53.0%  |
| 営業利益       | 56      | 70      | +25.5% | 55    | 128.0% |
| 経常利益       | 57      | 76      | +33.4% | 54    | 141.2% |
| 当期（四半期）純利益 | 38      | 43      | +13.6% | 36    | 121.0% |

# 営業収益の推移

- 第2Qの四半期営業収益は、**過去最高**を記録
- 第2Q時点で、**通期営業収益の進捗率53%**

### 【 四半期営業収益推移 】

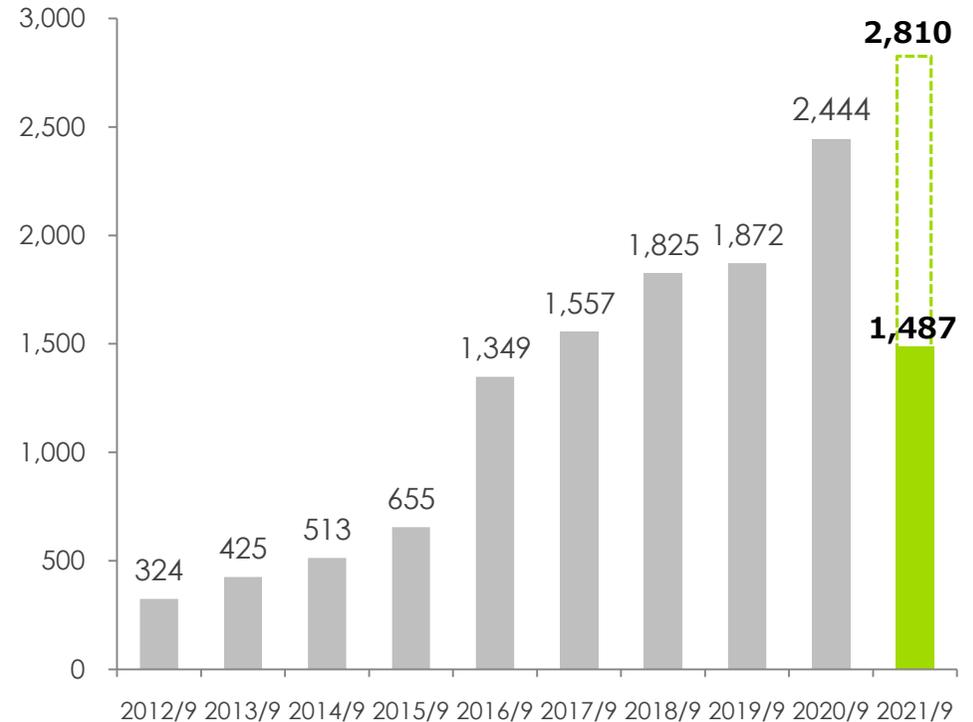
(単位：百万円)



前4Qに記録した四半期営業収益の  
**過去最高をさらに更新**

### 【 通期営業収益推移 】

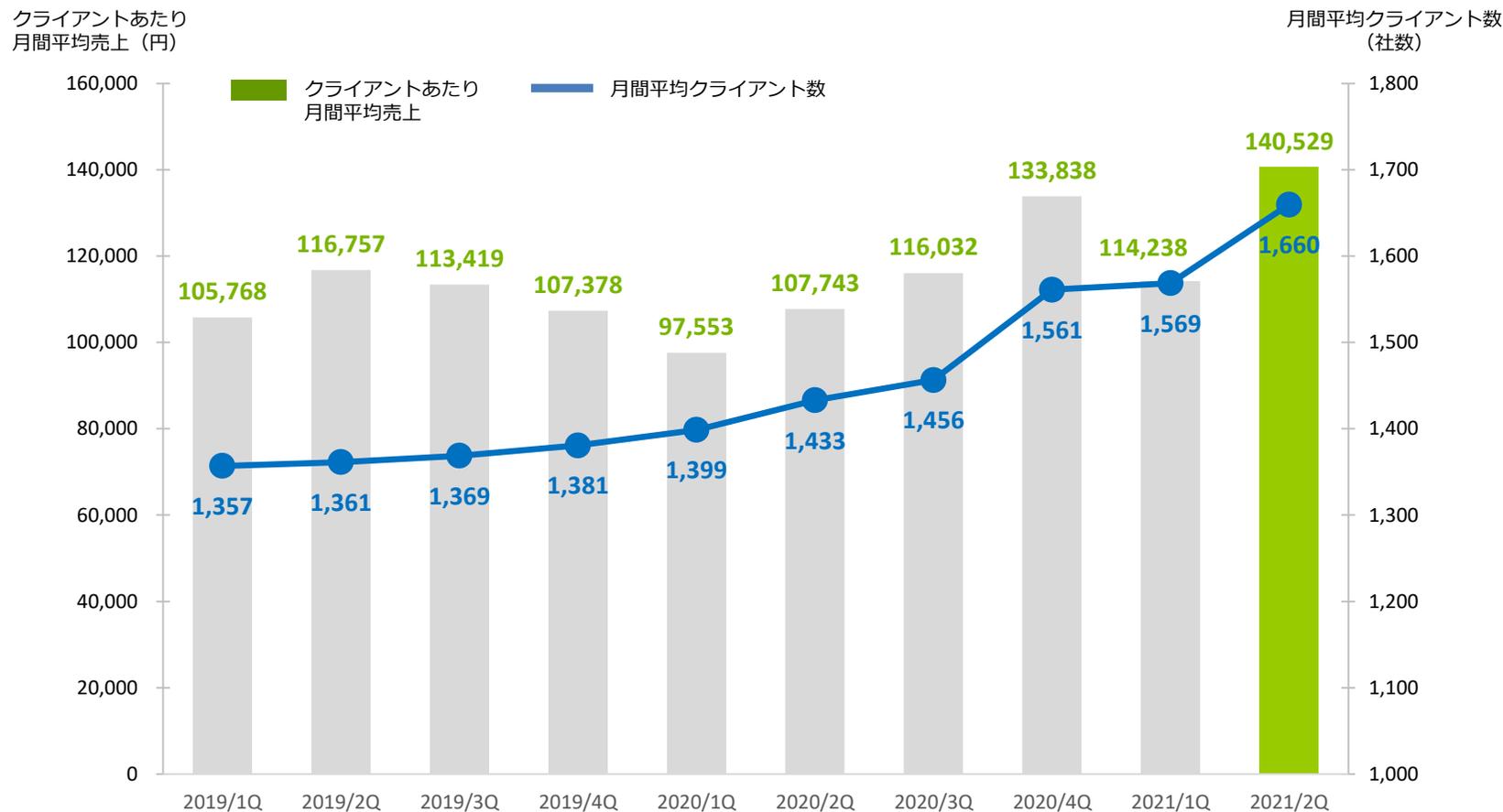
(単位：百万円)



通期計画 **2,810**百万円に対して  
2Q時点で**進捗率 53.0%**

# KPI四半期推移 | 不動産プラットフォームサービス

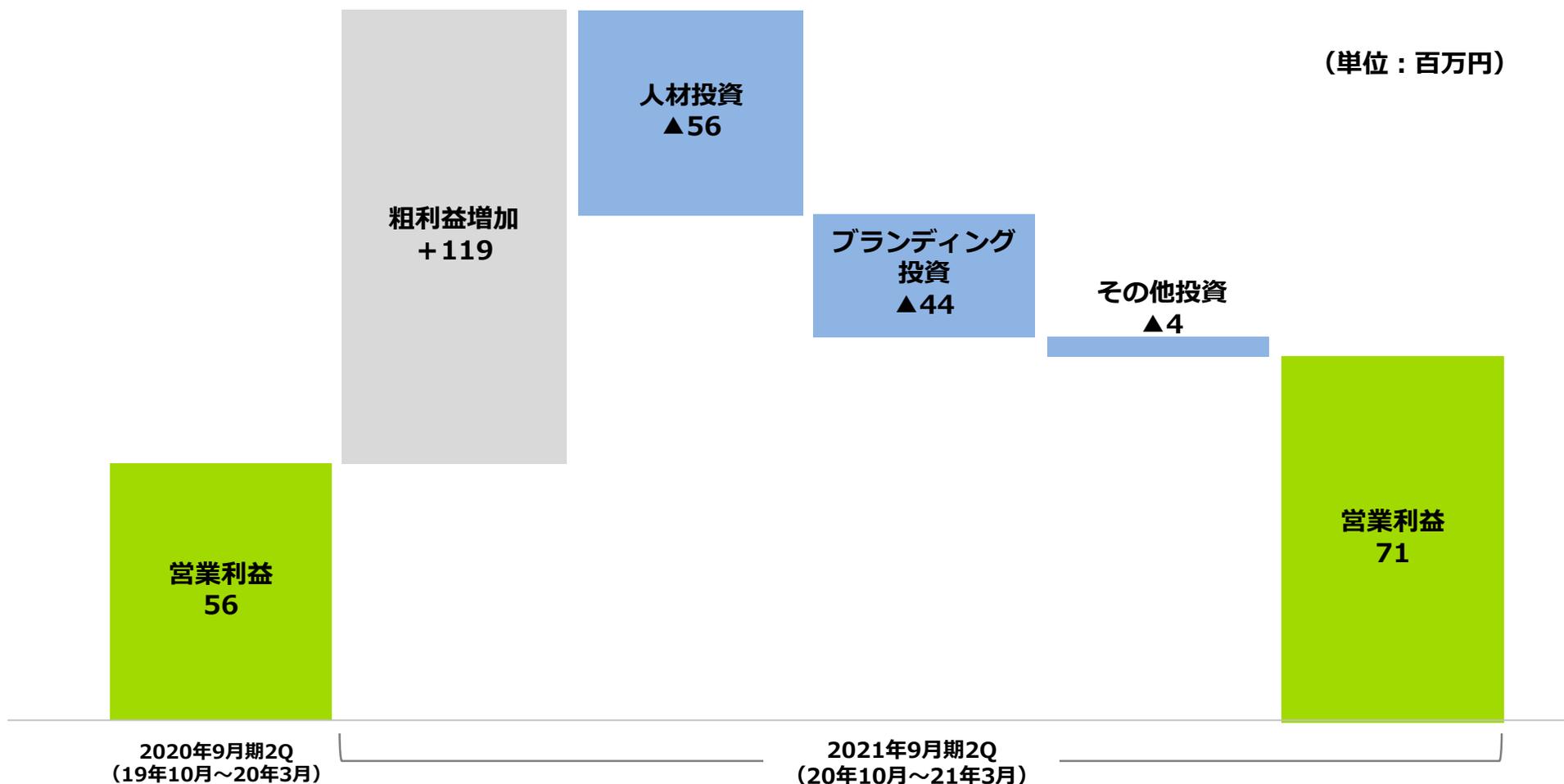
- 不動産プラットフォームサービスの主要KPIで**過去最高**を達成
- 月間クライアント数：**過去最高**
- クライアントあたり月間平均売上：**上場後最高**



【 不動産プラットフォームサービスの月間クライアント数とクライアントあたり月間平均売上の推移 (四半期平均) 】

## 営業利益の増加内訳

- 前年同期比で**粗利益が119百万円増加**
- 投資は計画通り実施（人材投資：56百万円、ブランディング投資：44百万円）
- 粗利益の増加が営業利益の押し上げ要因



# 要約貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

## 【要約貸借対照表】

(単位：百万円)

|             | 2020/9末 | 2021/9末 | 増減額 |
|-------------|---------|---------|-----|
| 流動資産        | 1,735   | 1,750   | 14  |
| 現金及び預金      | 1,214   | 1,185   | ▲29 |
| 売掛金         | 427     | 500     | 73  |
| 固定資産        | 128     | 126     | ▲2  |
| 流動負債        | 603     | 649     | 45  |
| 1年以内返済長期借入金 | 164     | 159     | ▲4  |
| 未払金         | 355     | 340     | ▲14 |
| 固定負債        | 451     | 374     | ▲77 |
| 長期借入金       | 451     | 374     | ▲77 |
| 純資産         | 807     | 852     | 44  |
| 総資産         | 1,863   | 1,876   | 12  |

## 【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：百万円)

|                    | 2020/9<br>2Q | 2021/9<br>2Q | 増減額 |
|--------------------|--------------|--------------|-----|
| 営業CF               | 16           | 53           | 36  |
| 投資CF               | ▲3           | ▲3           | 0   |
| 財務CF               | ▲29          | ▲82          | ▲52 |
| 現金及び現金同等物の<br>期末残高 | 860          | 1,156        | 296 |

## > 02 | 2021年9月期 成長投資施策の進捗



# 1. 人材への投資

- 営業増員により全国の新規加盟店の獲得と既存加盟店のフォロー拡充を図る
- 業界唯一、全国8拠点に営業展開
- エンジニアの増員により開発力を強化

## 進捗状況

2020年10月～2021年3月

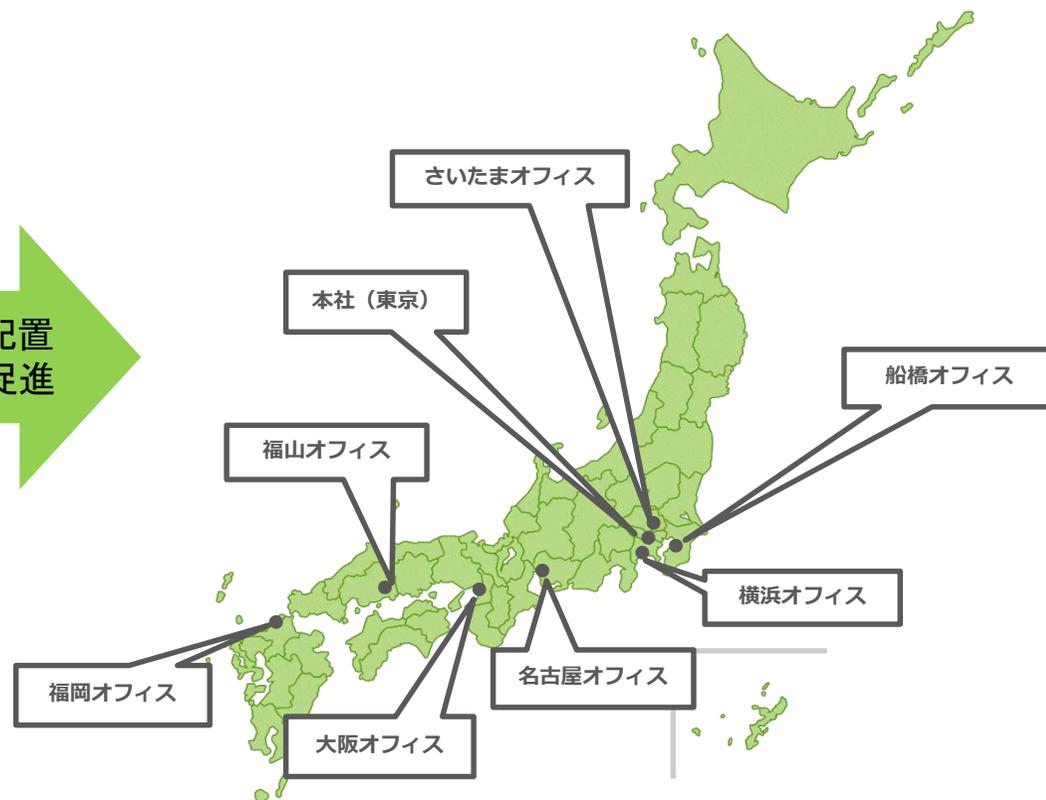
**18名** 入社

2021年4月

**21名** 入社

※新卒含む

全国に営業配置  
加盟店増加促進



## 2. ブランディングへの投資（1/3）

- 新イメージキャラクターの起用、継続的なテレビCMの放映などの企業ブランド認知度の向上施策を積極的に展開。

### 進捗状況

2021年2月

坂下千里子さんが当社の新イメージキャラクターに就任

新イメージキャラクターとして、幅広い世代から支持されるタレント坂下千里子さんを起用。



2020年12月～2021年3月

『リビンマッチ』テレビCMを継続的に放映

全国の主要都市でテレビCMを放映、ブランド認知をさらに向上



2020年11月

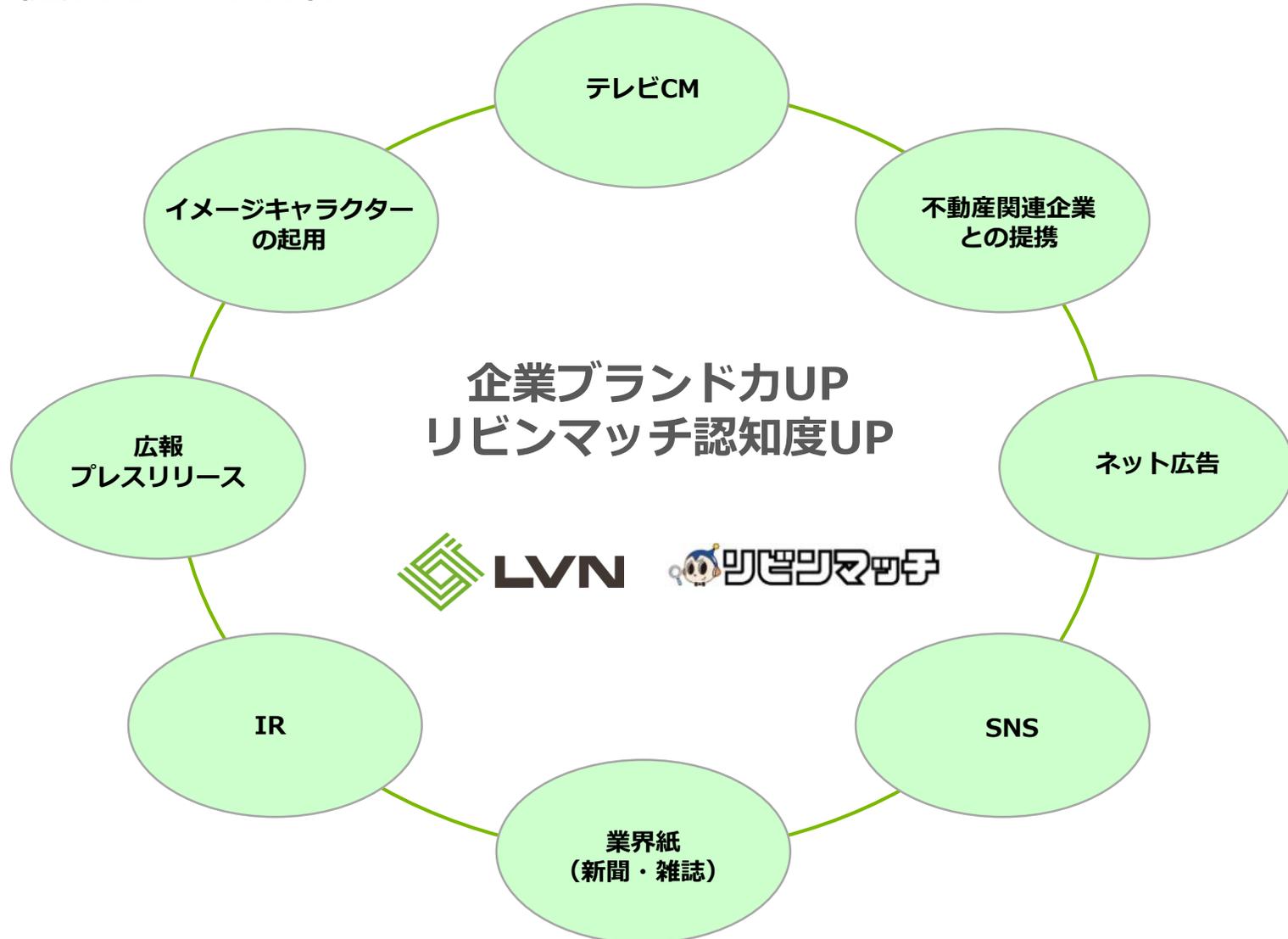
『リビンマッチ』が「不動産査定サイト認知度No.1」  
「使ってみたい不動産査定サイトNo.1」を獲得

※株式会社マーケティング アンド アソシエイツによる調査：全国47都道府県在住3000人調査  
競合不動産一括査定サイト5社で比較



## 2. ブランディングへの投資 (2/3)

- 企業ブランドカ・リビンマッチの認知度の向上施策として、テレビCMの放映、イメージキャラクターの起用、業務提携等を積極的に展開。



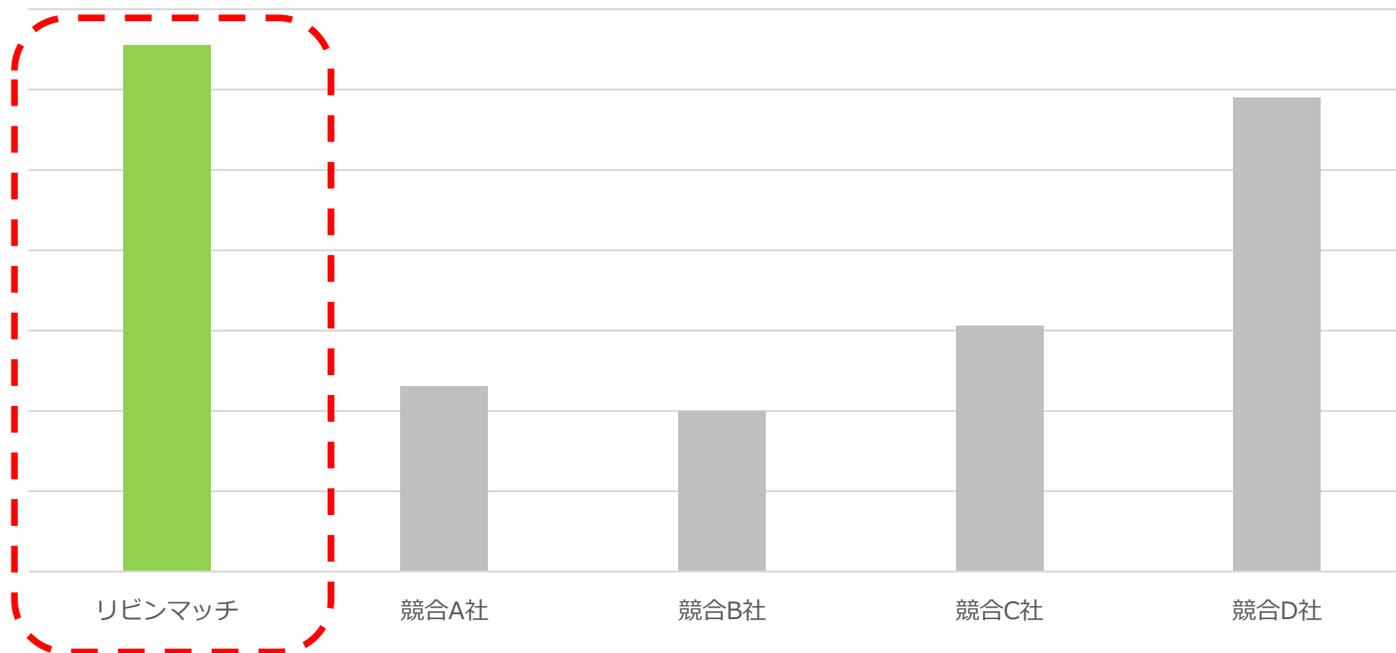
## 2. ブランディングへの投資 (3/3)



テレビCMなどブランディング施策により『リビンマッチ』が  
**不動産売却査定サイトで全国認知度 No.1 を獲得しています！**

**No.1**

不動産査定サイト認知度調査



【調査概要】 2020年9月30日～10月1日 サイト評価に関する調査  
【実施主体】 株式会社 マーケティング アンド アソシエイツ  
【協力】 株式会社 マーケティングアプリケーションズ  
【調査対象】 全国47都道府県在住3000人調査 競合不動産一括査定サイト5社で比較  
【年齢】 20～60代 【性別】 男女

### 3. サービス拡充への投資

- サービス領域の拡大と機能向上に向けた様々な施策を実施。

#### 進捗状況

- 2021年4月 船橋市に特化した不動産査定サービス『船橋市不動産査定カウンター』を開始
- 2021年1月 『SMSハンター』 機能拡張（不動産投資に対応）
- 2021年1月 『リビンマッチ』 をサイトリニューアル
- 2021年1月 不動産実務担当者向け『eラーニング』 サービス累計提供社数400社突破
- 2020年11月 SaaS型ステップメール配信システム『SMSハンター』 100アカウント突破
- 2020年11月 『リースバック比較PRO』 をリリース
- 2020年10月 不動産業界に特化したコンテンツ制作サービスを開始

## 4. M&A・事業提携への投資（1/2）

- 弊社サービスの利用促進につながる業務提携などを積極的に締結。

### 進捗状況

2021年4月

ブランディングテクノロジー株式会社との業務提携

ブランディングテクノロジー株式会社と顧客紹介に関する業務提携を締結。



2021年2月

『リノベ不動産』等を運営する株式会社WAKUWAKU  
との業務提携

リノベ不動産のブランドパートナー店による『リビンマッチ』の利用促進を目的とする  
業務提携を締結。



2021年2月

オリックス銀行株式会社との業務提携

オリックス銀行による不動産販売の促進を目的としたSMSハンター（SaaS型SMS配信  
システム）の取引先への紹介に関する業務提携を締結。



オリックス銀行

## 4. M & A ・ 事業提携への投資 (2/2)

### 進捗状況

2020年12月  
不動産仲介フランチャイズを展開する  
ケアイネットクラウド株式会社との業務提携



2020年12月  
賃貸マンションフランチャイズを展開する  
株式会社ヒーローライフカンパニーとの業務提携



2020年11月  
不動産売買フランチャイズを展開する  
SUMITAS株式会社との業務提携



2020年10月  
解体工事マッチングサービスを運営する  
バリュークリエーション株式会社との業務提携



# 03 | リビン・テクノロジーズの事業と未来

# 住生活領域の社会問題を解決し、不動産テックの巨人を目指す

リビン・テクノロジーズは住生活領域における社会問題を  
テクノロジー・マーケティング・セールスの3つの力で解決する企業です。  
「不動産テックの巨人」を目指しています。

## 住生活領域の社会問題

|       |               |
|-------|---------------|
| 人口減少  | 不透明な<br>不動産価格 |
| 高齢化   | 空き家           |
| 建物老朽化 | 相続            |
| 老後資金  | 労働環境<br>人材不足  |
| 情報格差  | 建材ロス          |
| 住宅ローン | その他           |

## ソリューション

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| 不動産<br>流通促進 | 企業と生活者の<br>マッチング    |
| サーチ         | 不動産<br>業務支援<br>(DX) |
| メディア        | 不動産価格の<br>AI査定・可視化  |
| シェアリング      | デジタル<br>マーケティング     |
| フィンテック      | VR・AR 等             |

社会問題解決プロダクトを創出

## 環境・社会

- 中古住宅流通を促進し、ムダのない「良いものを長く使う」社会を実現する
- 生活者、不動産会社の双方に役立つサービスを提供し「住み続けられるまちづくり」に貢献する
- DXの推進で不動産業界の仕事環境をさらに良くする

## 企業統治

- ガバナンス体制の強化策を継続的に実施、強い経営基盤を作る
- 業績連動型の新株予約権を発行、23年9月期迄に営業利益5億円を実現する  
従業員の士気を向上させ、ステークホルダーの期待に応える

# 04 | 參考資料



# 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    | 193,447千円（2021年3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<br>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<br>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<br>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<br>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<br>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<br>福山オフィス 広島県福山市霞町1-1-24 福山ビル12階<br>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<br>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<br>・不動産バーティカルメディア<br>・不動産業務支援システム<br>・不動産業界向け人材サービス<br>・インターネット広告  |
| 役員     | 代表取締役 川合 大無<br>取締役 小櫻 耕一<br>取締役（監査等委員） 井田 英明<br>取締役（監査等委員） 長富 一勲<br>取締役（監査等委員） 大下 徹朗  |
| 社員数    | 100名（2021年3月末日現在、アルバイト・パート含む）   |
| 認定/代理店 | ・電気通信事業届出事業者 A-29-16322<br>・有料職業紹介事業許可 13-ユ-308903<br>・労働者派遣事業許可 派13-308471<br>・プライバシーマーク認定事業者 第10830322（07）号<br>・グーグル正規代理店<br>・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。

# 当社サービスのラインナップ

## 不動産プラットフォームサービス

### <不動産売却領域>

- 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当社の主力サービス（認知度No.1）
- 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 任意売却 任意売却の相談先を探せるサービス

### <不動産売却以外の不動産領域>

- ④ 土地活用 複数の土地活用会社を比較できるサービス
- 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 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
- ⑦ 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
- ⑧ リースバック 自宅売却後、新たな所有者と賃貸契約を交わすことで同じ家に住むことが可能なサービスを比較することができるサービス

### <業務支援領域 (DX) >

- ⑨ 不動産DX SaaS型ステップメール配信システム「SMSハンター」、査定書作成システム、WEB会議システム、eラーニング など各種DXサービス
- ⑩ 人材紹介 不動産・建築・住宅関連業界に特化した人材紹介サービス
- ⑪ わライマガジン 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



不動産バーティカルメディア



## インターネット広告代理サービス

正規代理店  
認定



インターネット広告の広告代理やサイト制作など

# メディアと業務支援（DX）が連携したビジネスモデル

リビンマッチ（メディア）からの見込客情報の提供に留まらず、eラーニング、  
査定書作成サービス、SMS追客システム、オンライン商談システムなど  
不動産会社の営業活動を円滑にするSaaSを提供

eラーニング



見込客獲得

リビングマッチ



査定書作成



オンライン商談

meet in



SMS追客

sms hunter



## ■ 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.**