

2021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

2021年11月15日

目次

- 01 LVN（リビン・テクノロジーズ）とは P.2
- 02 LVNの特徴と強み P.9
- 03 2021年9月期決算について P.22
- 04 2021年9月期 成長投資施策と結果 P.32
- 05 2022年9月期決算見通しについて P.39

01 | LVN (リビング・テクノロジーズ) とは

LVN (リビン・テクノロジーズ) とは

- 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の力で解決する企業



代表取締役社長

川合 大無

1975年生

(略歴)

1998年4月 ニチモウ株式会社入社
2000年7月 バリューコマース株式会社入社
2003年2月 株式会社サイバーエージェント入社
2004年1月 当社設立 代表取締役社長就任 (現任)

社名

リビン・テクノロジーズ株式会社
Living Technologies Inc.

Mission (目的地)

人々の生活に密着した手放せないサービスを提供し、
世の中に必要不可欠な企業になる

Value

住生活領域における社会問題



住生活領域における
社会問題解決プロダクトの創出

会社概要

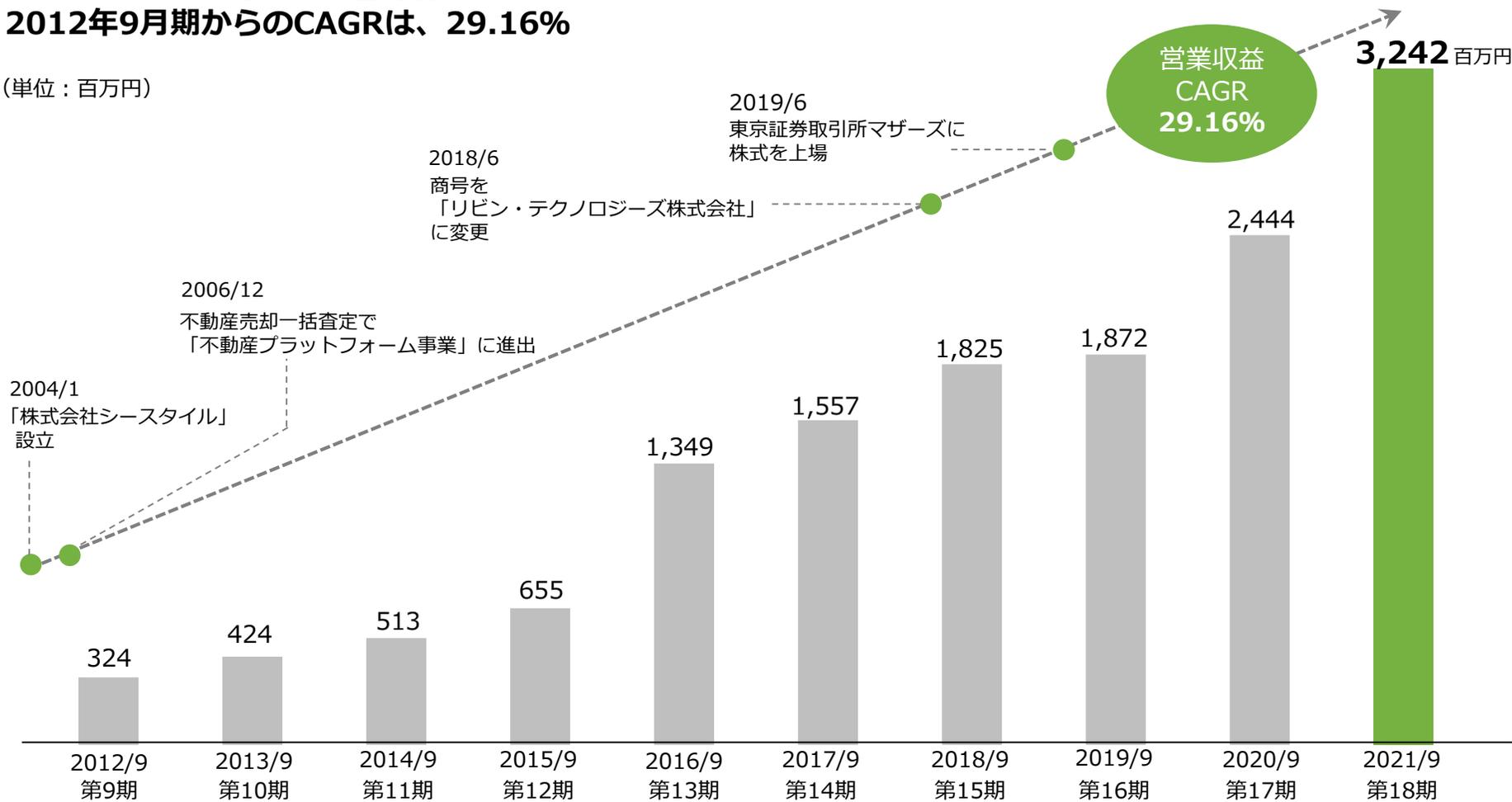
社名	リビン・テクノロジーズ株式会社 Living Technologies Inc.
設立	2004年1月
資本金	193,829千円（2021年9月末現在）
所在地	本社 東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル8階 横浜オフィス 神奈川県横浜市西区高島2-19-12 スカイビル19階 名古屋オフィス 愛知県名古屋市中区錦3-6-35 WAKITA名古屋ビル9階 大阪オフィス 大阪府大阪市中央区久太郎町3-6-8 御堂筋ダイワビル12階 福山オフィス 広島県福山市霞町1-1-24 福山ビル12階 福岡オフィス 福岡県福岡市博多区博多駅東1-14-34 博多ICビル6階
事業内容	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 ・不動産パーティカルメディア ・不動産業務支援システム（DX） ・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（監査等委員） 井田 英明 取締役（監査等委員） 長富 一勲 取締役（監査等委員） 大下 徹朗
社員数	98名（2021年9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 ・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（08）号 ・グーグル正規代理店 ・Yahoo！リスティング代理店

沿革と営業収益推移

- 2021年9月期は、営業収益で過去最高を実現
- 2019年のIPO後、成長を加速
- 2012年9月期から、9期連続増収
- 2012年9月期からのCAGRは、29.16%

※CAGRは2012年9月期から2021年9月期

(単位：百万円)



(社名)

株式会社シースタイル

リビング・テクノロジーズ株式会社

不動産プラットフォーム事業とは

- 不動産プラットフォーム事業とは、不動産会社のビジネス基盤となるサービスをWEBを通じて提供するバーティカルメディアやSaaSの総称です



成功報酬型のビジネスモデル

- リビンマッチは、クライアント（不動産会社）に、エンドユーザー情報（見込客）を送信件数に応じた従量課金で提供する業界特化型メディア



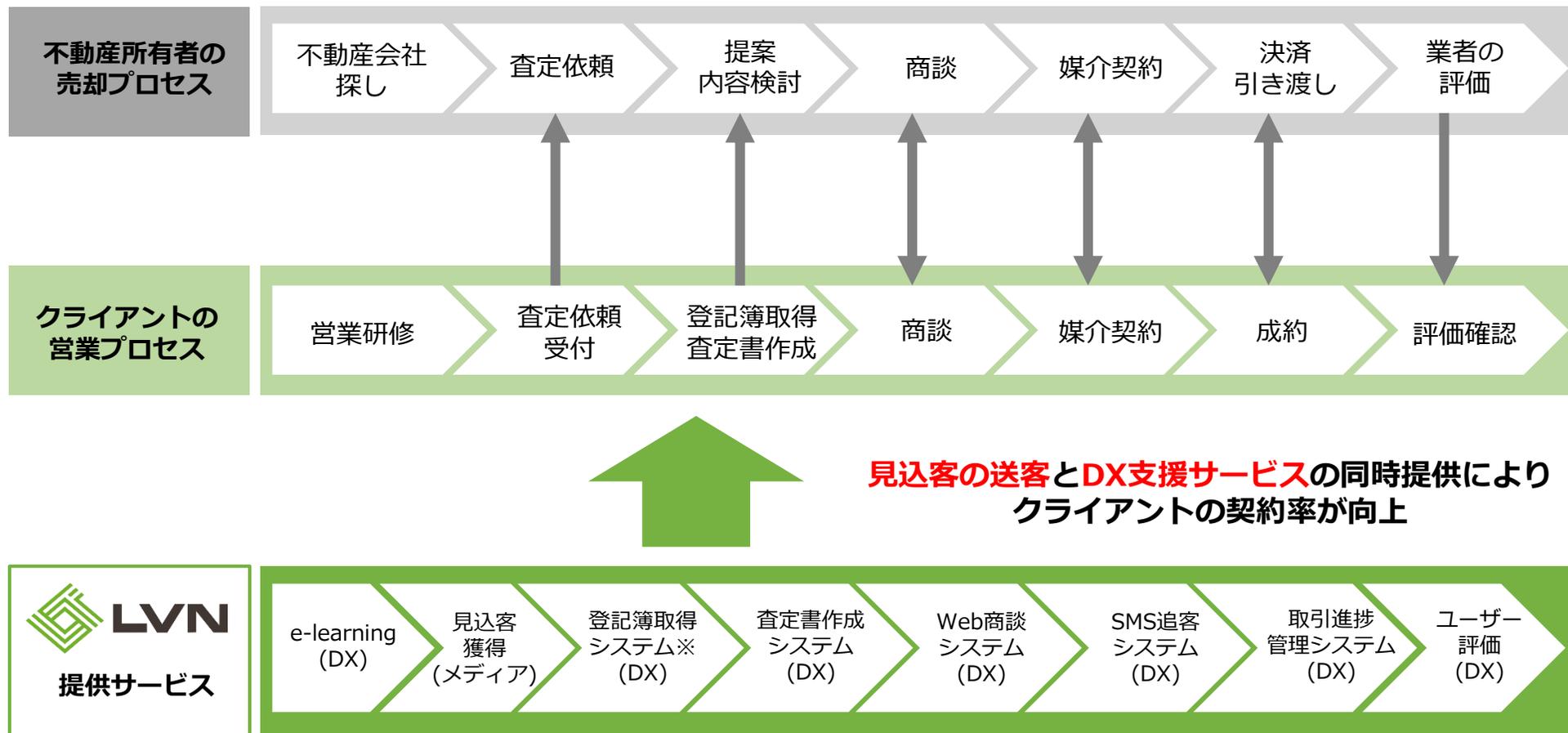
メリット

【エンドユーザー】 複数の不動産会社に無料で一括問い合わせできるため、査定額や業者の比較を手軽に行うことができる

【クライアント】 チラシなど従来の広告と異なり、ユーザー情報の送信件数分のみ料金発生する成功報酬型ため費用対効果が良い

クライアントの営業プロセスをワンストップで提供

- クライアント（不動産会社）の営業プロセスにおいて重要かつ不可欠な機能を代替・強化・促進



※登記簿取得システムは現在開発中です

02 | LVNの特徴と強み



LVNの特徴と強み

ビジネスモデル

1

- ①クライアントの増加に連動して営業収益が積みあがるストック型ビジネス
- ②メディアとDXが連携したシームレスなサービスラインナップ
- ③不動産売却を中心に不動産所有者を対象にしたニッチなサービス群



自社の強み

2

- ①全国No. 1の認知度を誇るリビンマッチ
- ②業界最大規模の人員数、全国6拠点を有する営業体制と1,800社超のクライアント網
- ③専門性の高いWEBマーケティングによる集客力

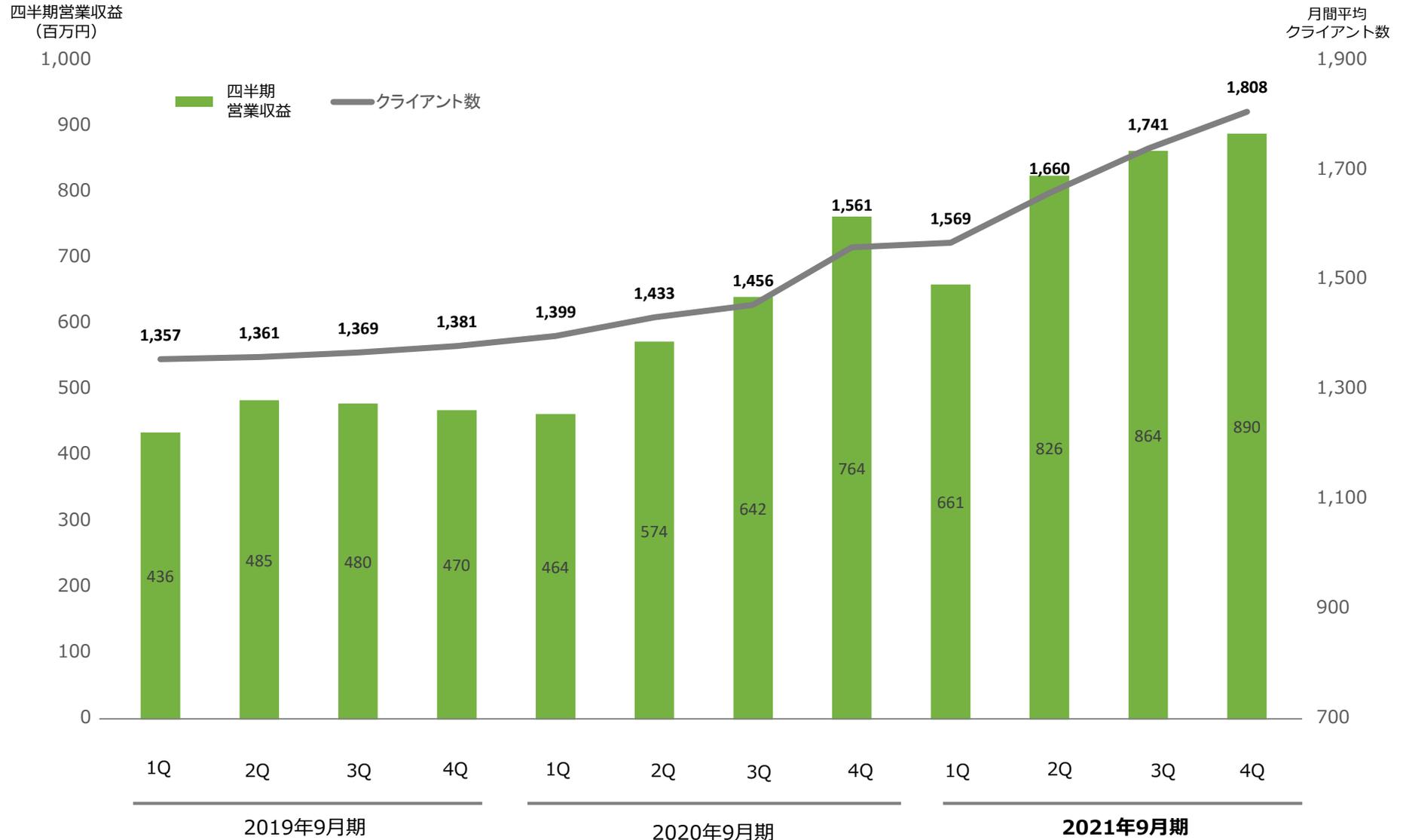
市場性

3

- ①巨大な不動産業界の市場規模
- ②時流に乗ったテック領域
- ③進出余地の大きい不動産DX周辺領域

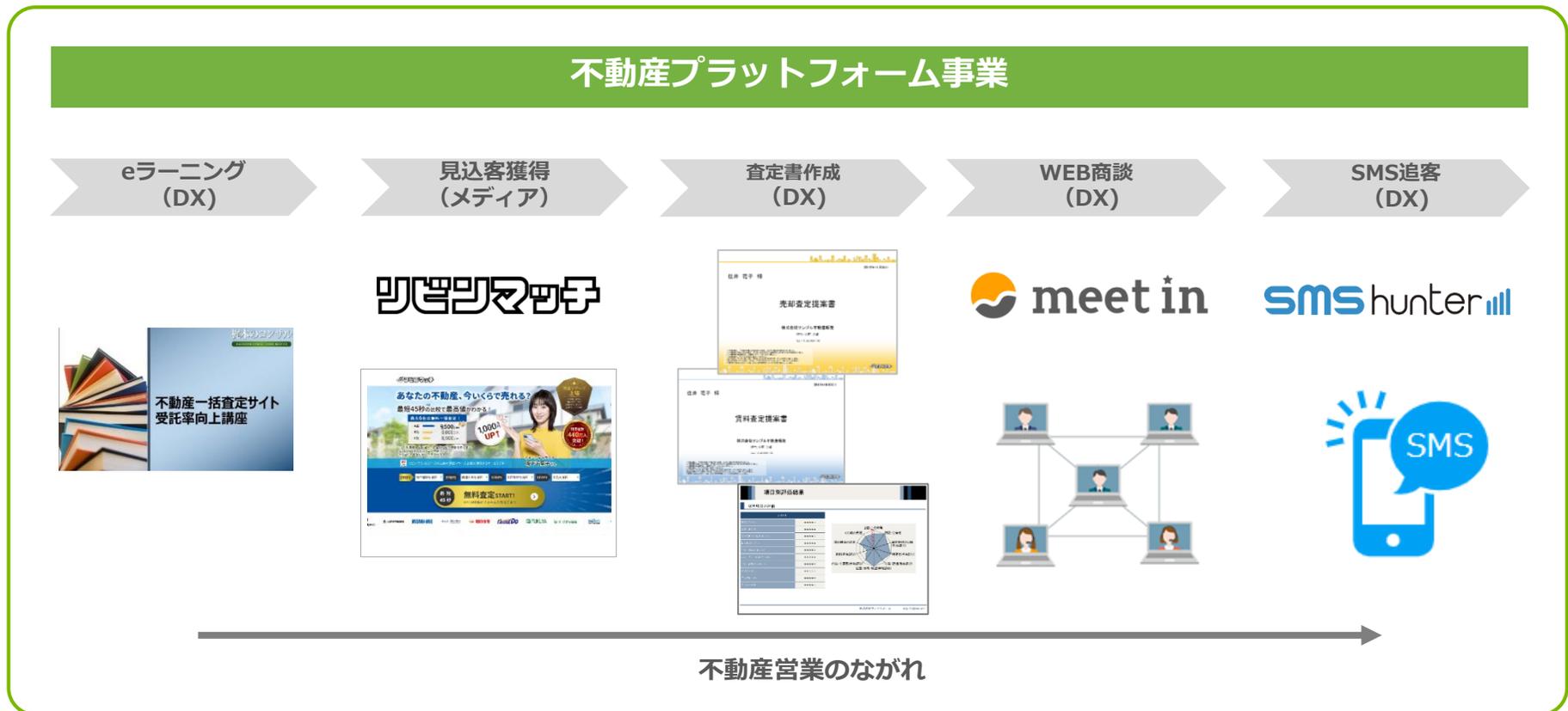
1 ビジネスモデル | ①クライアントの増加に連動して営業収益が積みあがるストック型ビジネス

クライアント数と四半期営業収益の推移



1 ビジネスモデル | ②メディアとDXが連携したシームレスなサービスラインナップ

- 「メディア（リビンマッチ）」からの見込客情報の提供に加え「eラーニング」「査定書作成」「SMS追客」「オンライン商談」など不動産会社の契約率をアップする業務管理システム（DX）をシームレスに提供



1 ビジネスモデル | ③不動産売却を中心に不動産所有者を対象にしたニッチなサービス群

不動産所有者向け

※大手不動産ポータルサイトは賃貸、購入など不動産非所有者向けのためターゲットが異なる

<不動産売却領域>

- ① 不動産売却 複数の会社を一括で不動産の売却価格を査定依頼できる主力サービス（認知度No.1）
- ② 不動産買取 複数の会社を一括で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
- ④ リースバック 複数の会社を一括でリースバックの問い合わせができるサービス（リースバック比較PRO）

<非不動産売却領域>

- ⑤ 土地活用 複数の土地活用会社を一括比較できるサービス
- ⑥ 賃貸管理 複数の賃貸管理会社を一括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一括比較できるサービス
- ⑧ 外壁塗装 複数の外壁塗装会社を比較できるサービス（ぬりマッチ）



不動産会社向け

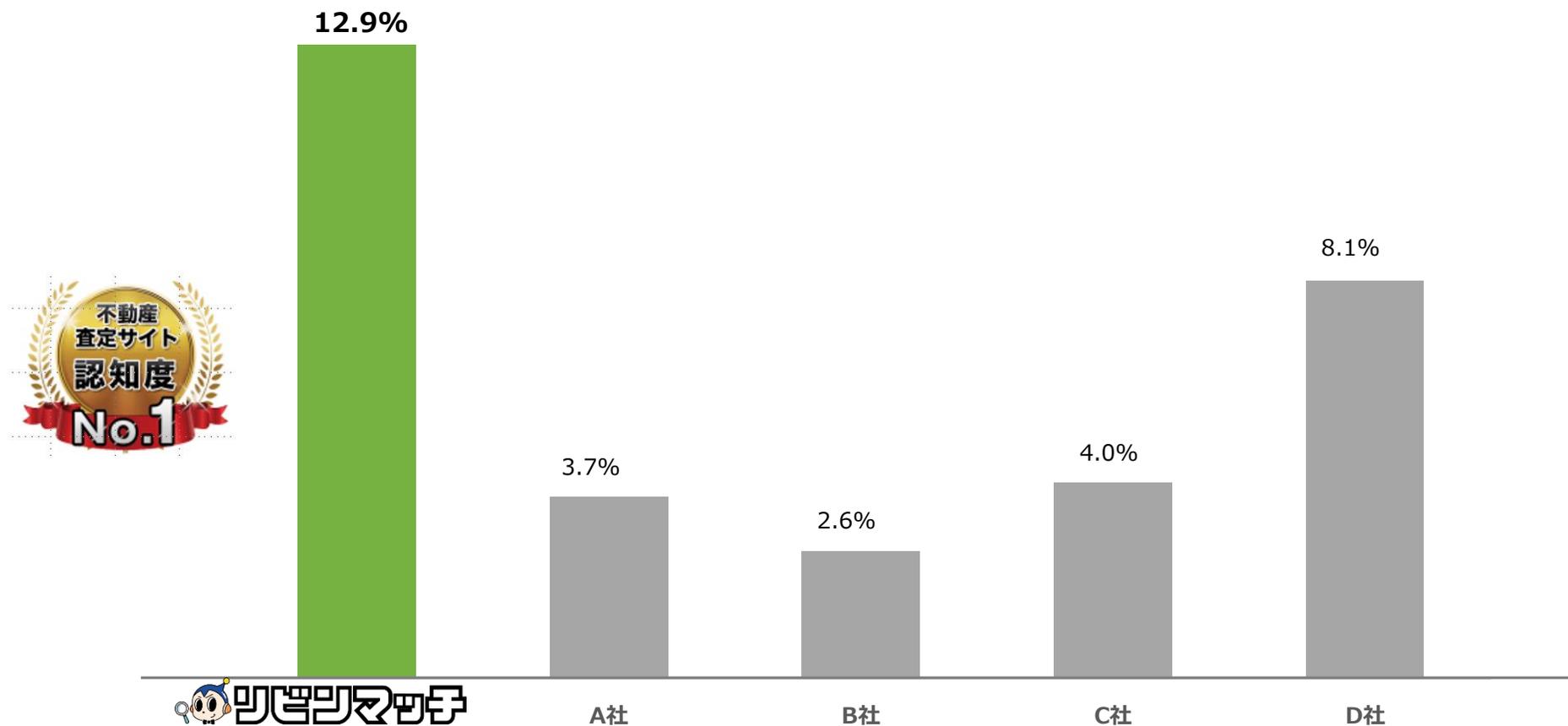
<業務支援領域 (DX) >

- ⑨ 不動産業務支援 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「meetin」、eラーニングなど各種DXサービス
- ⑩ WEB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（リビンマガジンBiz）



2 自社の強み | ①全国No.1の認知度を誇るリビングマッチ

不動産査定サイト全国認知度調査



※1. 調査の実施主体：株式会社マーケティング アンド アソシエイツ
調査の協力：株式会社マーケティングアプリケーションズ
全国47都道府県在住、男女20代～60代の方を対象
競合不動産一括査定サイト5社比較
※2. 3,000人調査

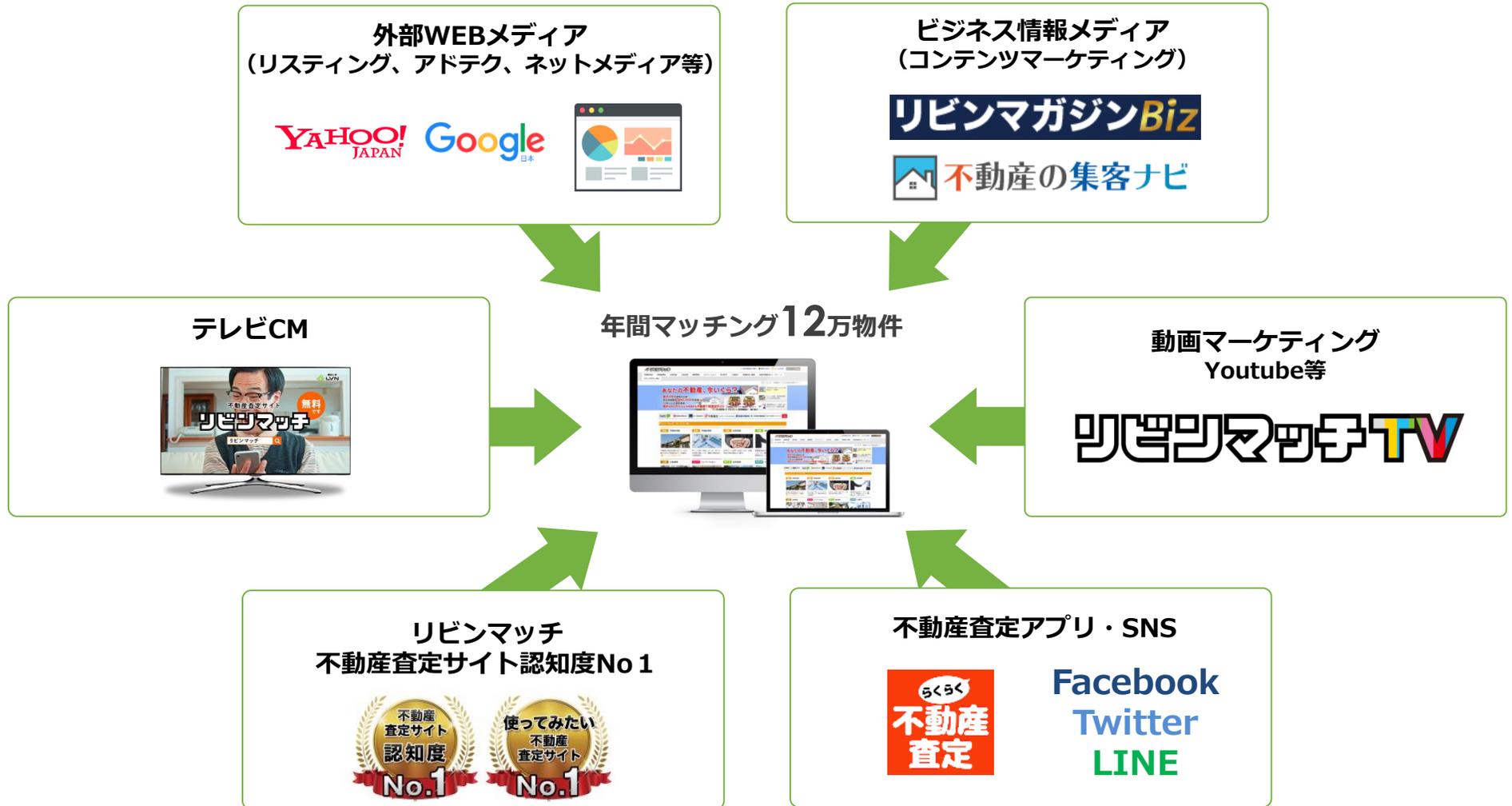
2 自社の強み | ②業界最大規模の人員数、全国6拠点を有する営業体制と1,800社超のクライアント網

- 業界最大級の45名を超える営業人員
- 業界唯一、全国6都市に営業拠点を展開、クライアントの新規獲得とフォロー体制を構築
- 全国約1,800社のクライアント網



2 自社の強み | ③専門性の高いWEBマーケティングによる集客力

- 外部WEBメディア、テレビCM、独自マーケティングを組み合わせ、年間12万物件のマッチングを実現

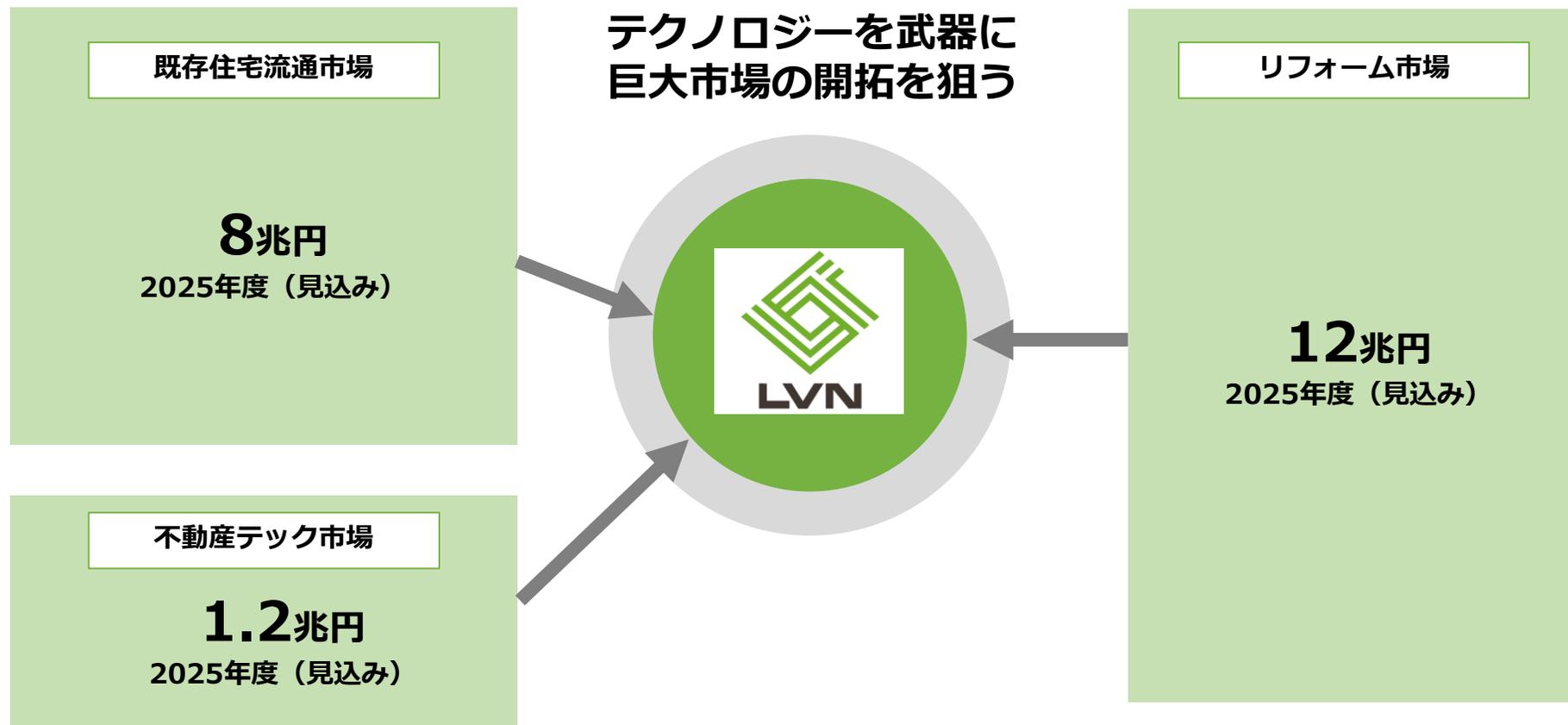


※株式会社マーケティング アンド アソシエイツによる調査：全国47都道府県在住3,000人調査 競合不動産一括査定サイト5社で比較

3 市場性 | ① 巨大な不動産業界の市場規模 (1/2)

- 現在のサービス提供領域にとどまらない、LVNを取り巻く巨大な市場の開拓が可能

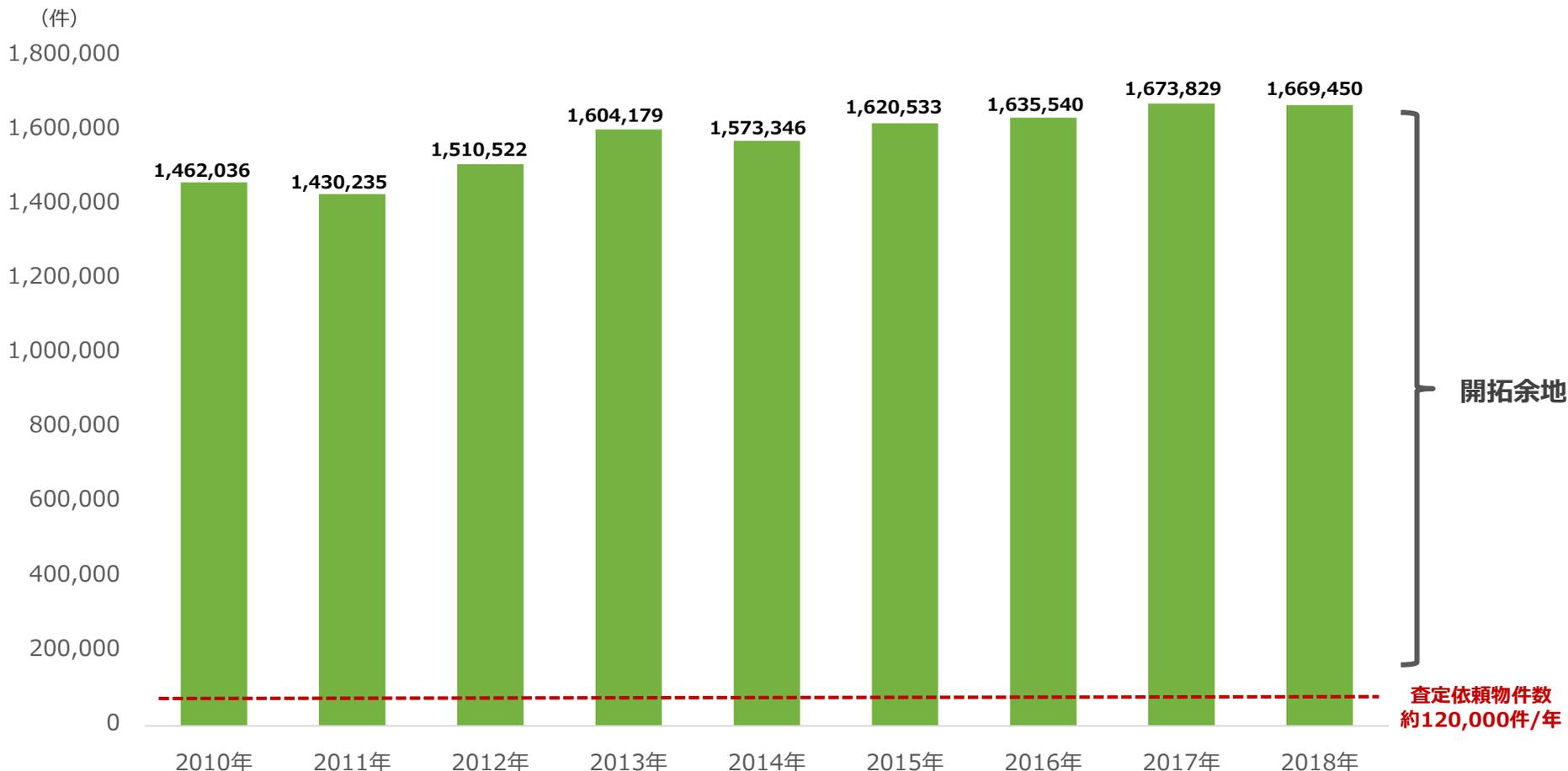
巨大なターゲット市場



3 市場性 | ① 巨大な不動産業界の市場規模 (2/2)

- 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12万件で開拓余地が大きい

不動産売買登記件数の推移

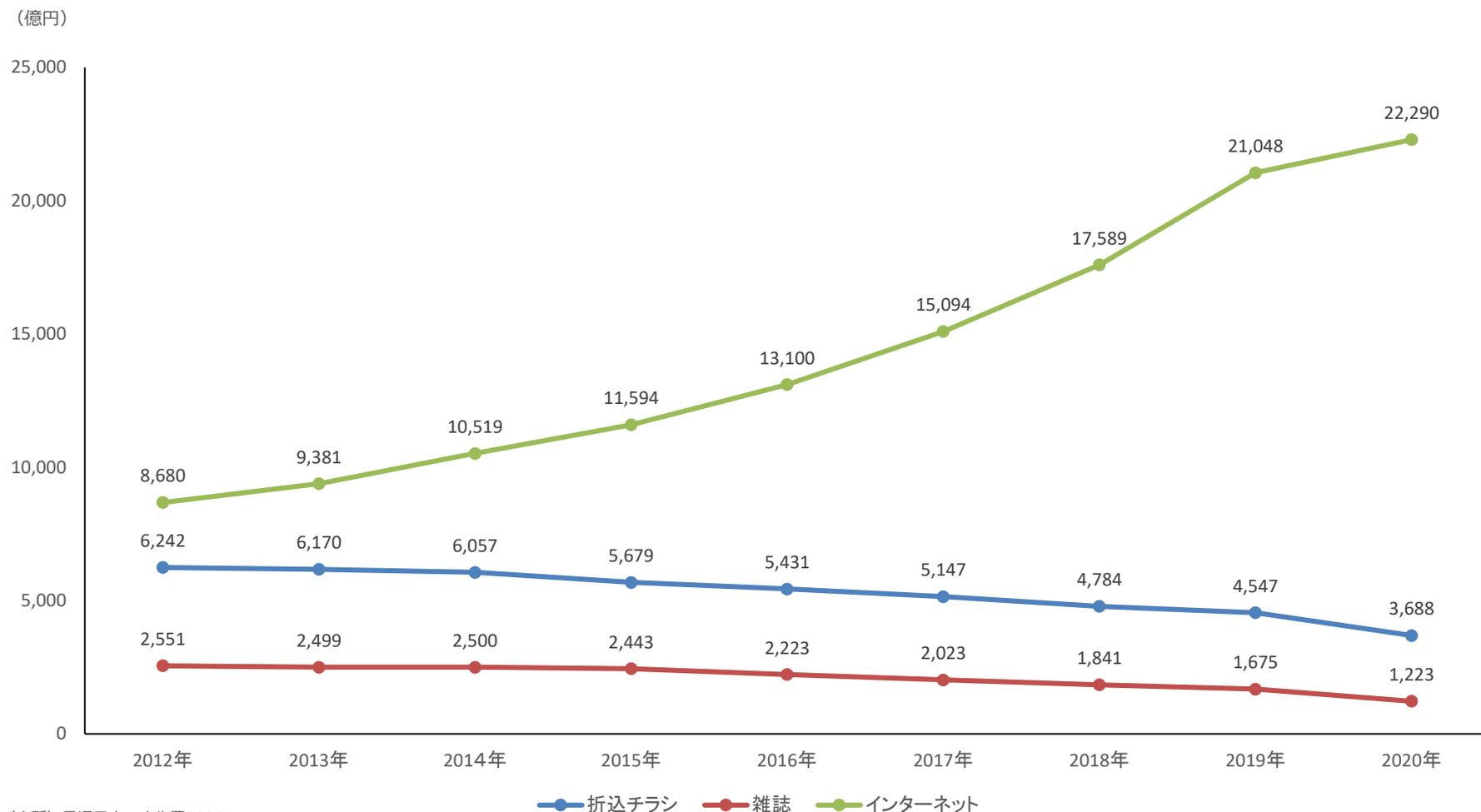


(出所) 法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

3 市場性 | ②時流に乗ったテック領域 (1/2)

■ 集客手法は、紙（折込チラシ、雑誌広告）からインターネット広告へ

広告媒体別市場規模推移

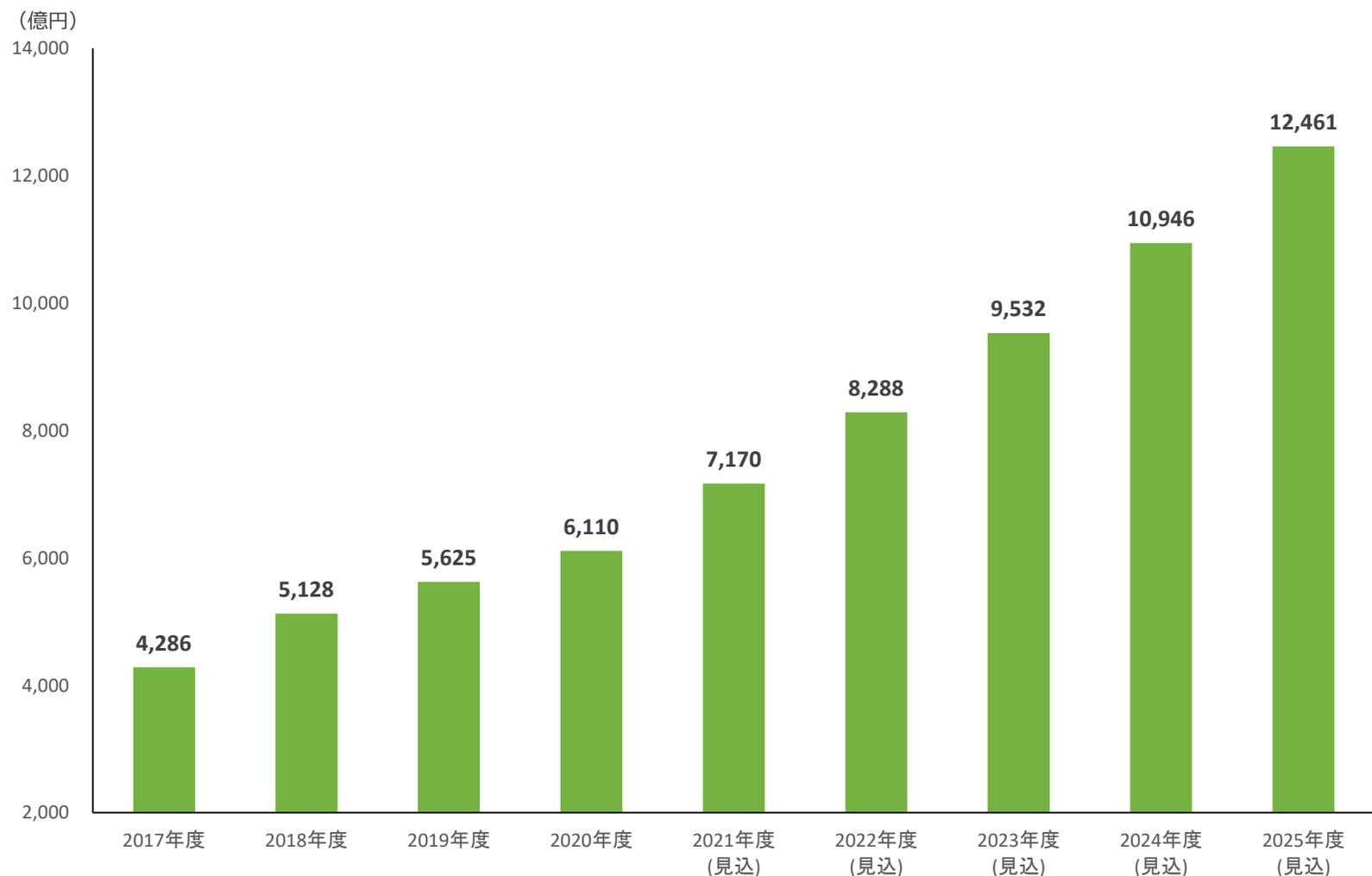


(出所) 電通日本の広告費2020

3 市場性 | ②時流に乗ったテック領域 (2/2)

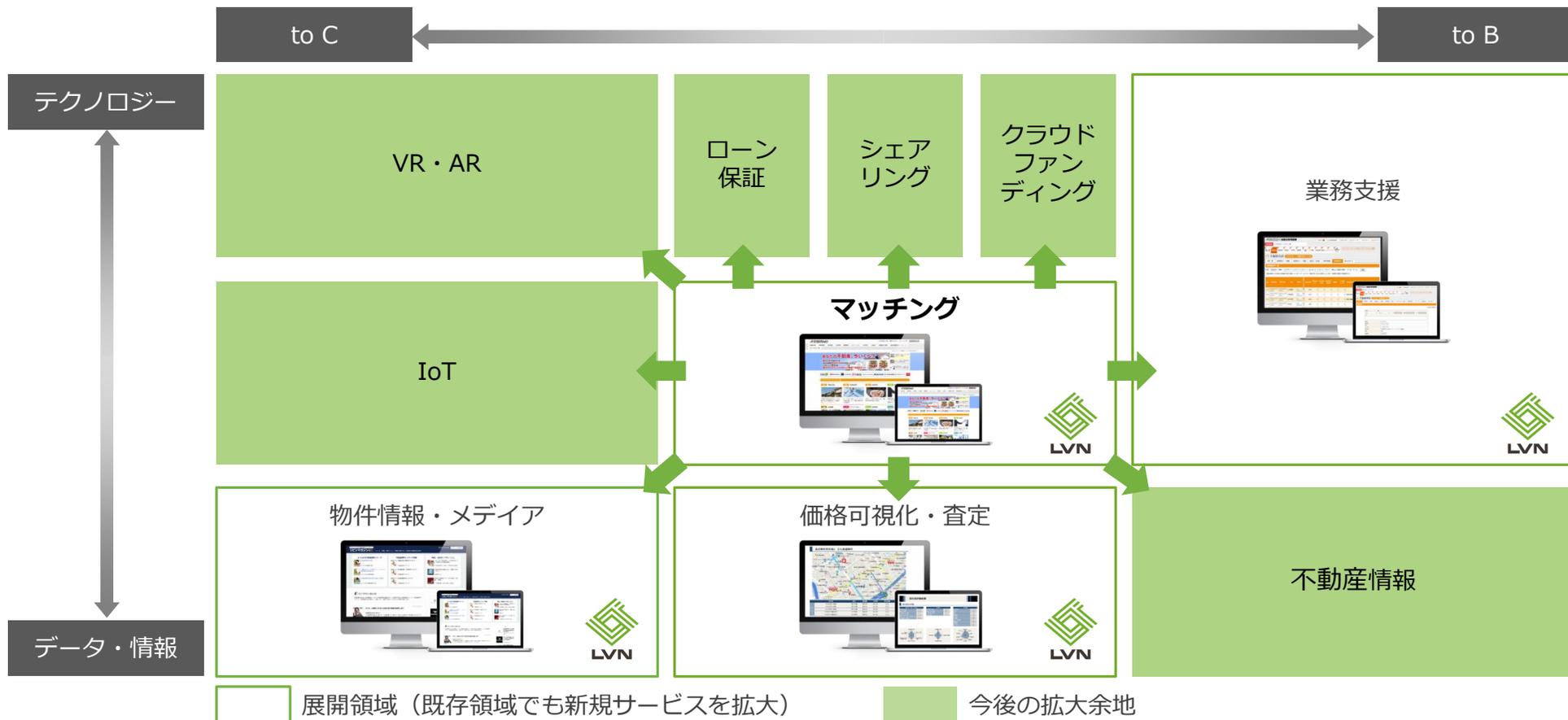
■ 不動産テック市場は2025年度には1兆2,461億円と、2017年度の3倍に拡大

不動産テック市場規模予測



3 市場性 | ③進出余地の大きい不動産DX周辺領域

- マatchingメディア、DXなど事業領域を拡大中
- さらなる領域拡大で「不動産DX 日本最大の巨人」を目指す



出所) 一般社団法人不動産テック協会「不動産テック カオスマップ 第7版」より、当社作成

03 | 2021年9月期決算について



2021年9月期通期決算ハイライト

- 通期業績予想を上回り、営業収益15.4%増、営業利益153.3%増と、2020年9月期から成長を加速
- コロナ禍においても、主力サービス『リビンマッチ』のマッチング物件数及びクライアント数が順調に増加し、通期営業収益で過去最高を更新。

主要KPI

営業収益

32.42 億円

前期比 132.7%

予算比 115.4%

営業利益

1.39 億円

前期比 408.1%

予算比 253.3%

経常利益

1.48 億円

前期比 1,574.5%

予算比 274.2%

当期純利益

0.88 億円

前期比 1,646.7%

予算比 246.5%

月間平均クライアント数
(稼働ベース)

1,808社
(前期末差：+247社)

ARPU
(クライアントあたり
月間平均営業収益)

13.7万円
(前期比：102.8%)

2021年9月期 P/L

- 営業収益：32.4億円、前期比132.7%、通期業績予想比115.4% ⇒ 過去最高を達成
- 営業利益：1.39億円、前期比408.1%、通期業績予想比253.3%

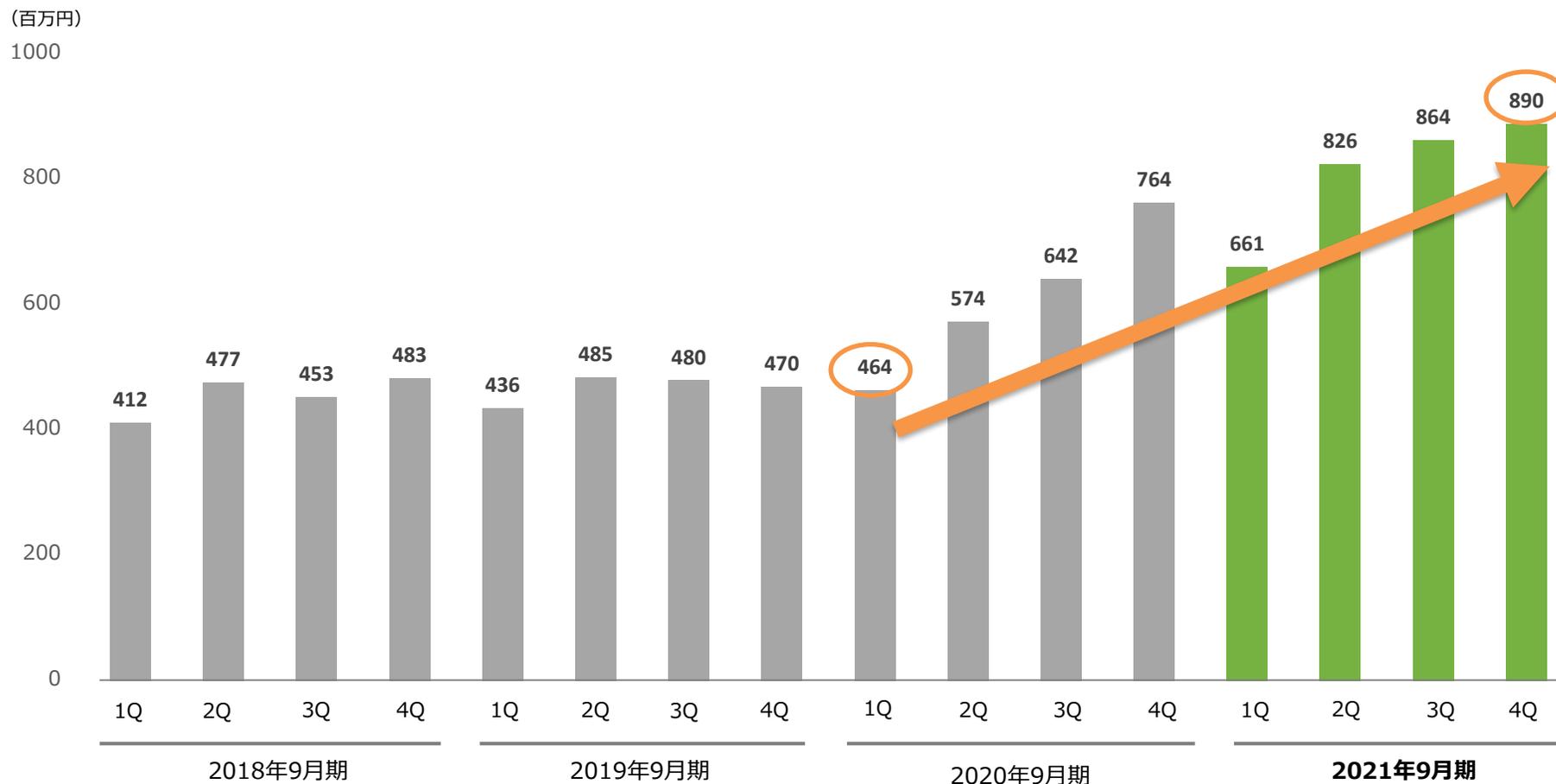
P/L前期実績・期初業績予想との比較

(千円)	2020年9月期		2021年9月期		
	実績	通期業績予想	実績	前期比	通期業績予想比
営業収益	2,444,396	2,810,000	3,242,983	132.7%	115.4%
営業費用	△2,410,254	—	△ 3,103,641	128.8%	—
営業利益	34,142	55,000	139,341	408.1%	253.3%
営業利益率	1.4%	2.0%	4.3%	+2.9pt	+2.3pt
営業外収益	2,452	—	10,569	430.9%	—
営業外費用	△27,190	—	△ 1,839	6.8%	—
経常利益	9,404	54,000	148,071	1,574.6%	274.2%
税引前当期純利益	9,404	—	148,071	1,574.6%	—
法人税等合計	△4,015	—	△ 59,330	1,477.6%	—
当期純利益	5,389	36,000	88,741	1,646.7%	246.5%

■ 四半期業績（営業収益）

- 2021年9月期第4四半期の営業収益は、8億9,000万円で過去最高を更新
- 四半期営業収益が、2年でほぼ倍増

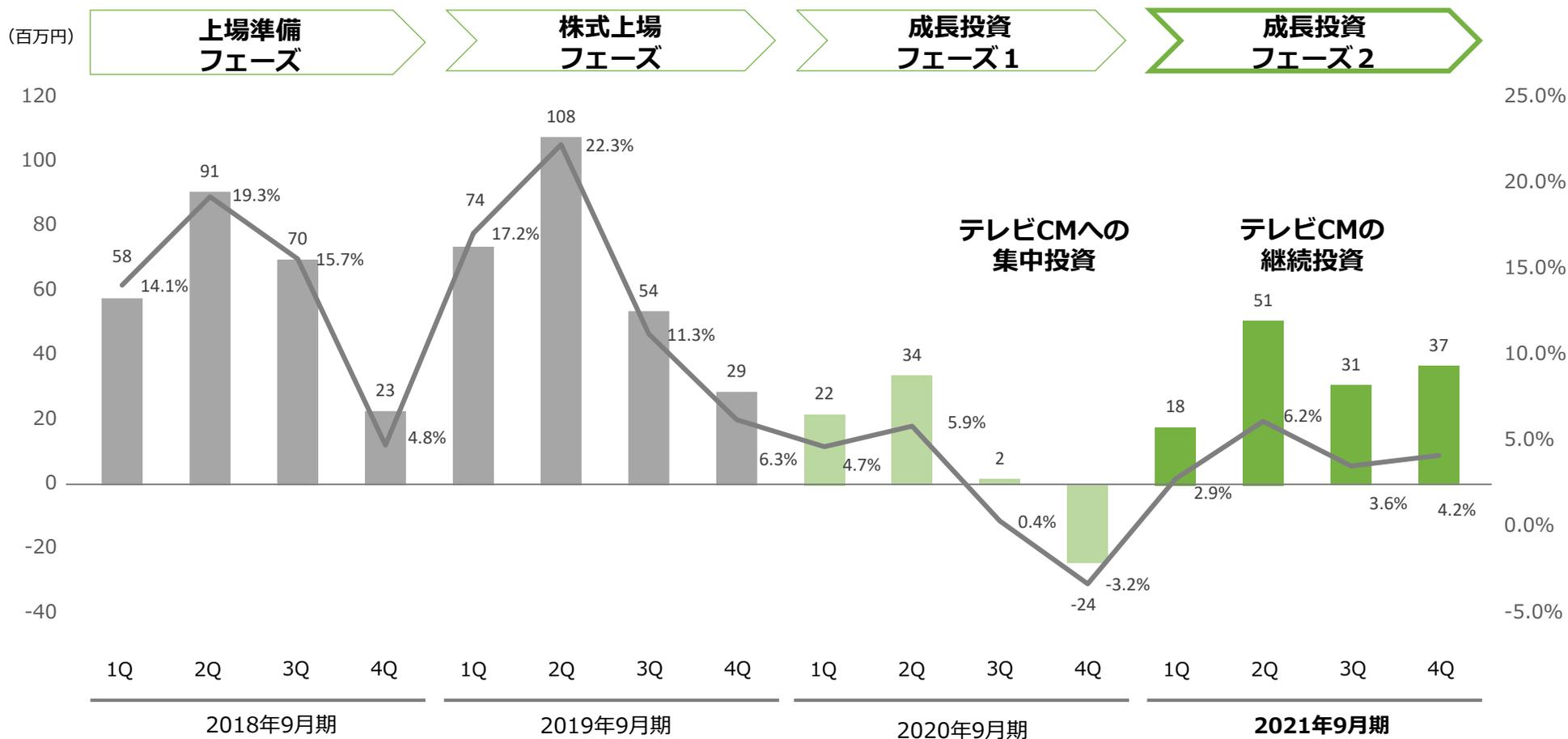
四半期営業収益の推移



■ 四半期業績（営業利益・営業利益率）

- 2021年9月期は、「成長投資のフェーズ2」と位置づけ
- 成長投資を実行しつつ、着実に営業利益を積み上げることができた

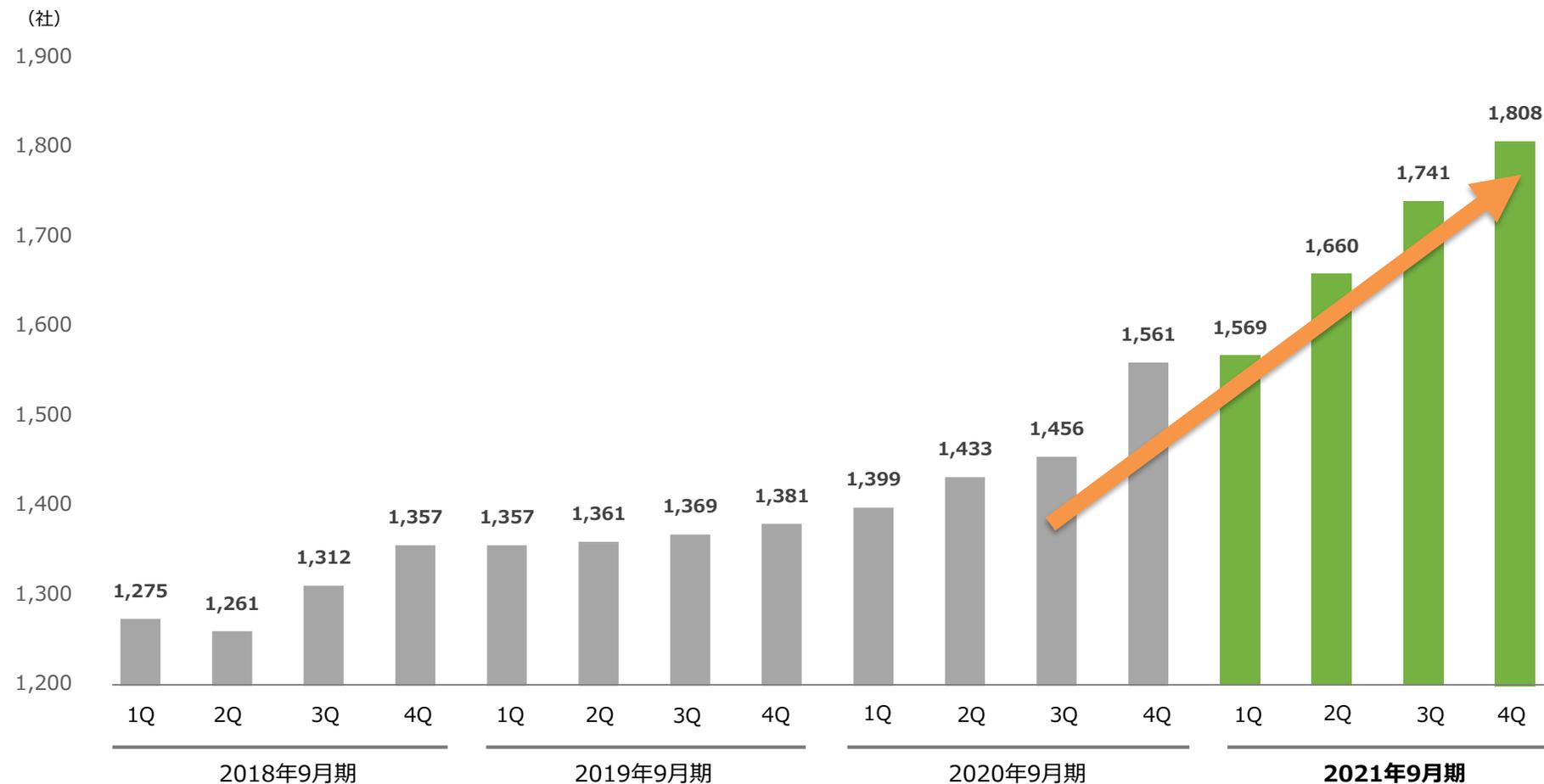
営業利益・営業利益率の四半期推移



不動産プラットフォームサービスのKPI

■ 月間平均クライアント数は順調に増加し、過去最高を更新

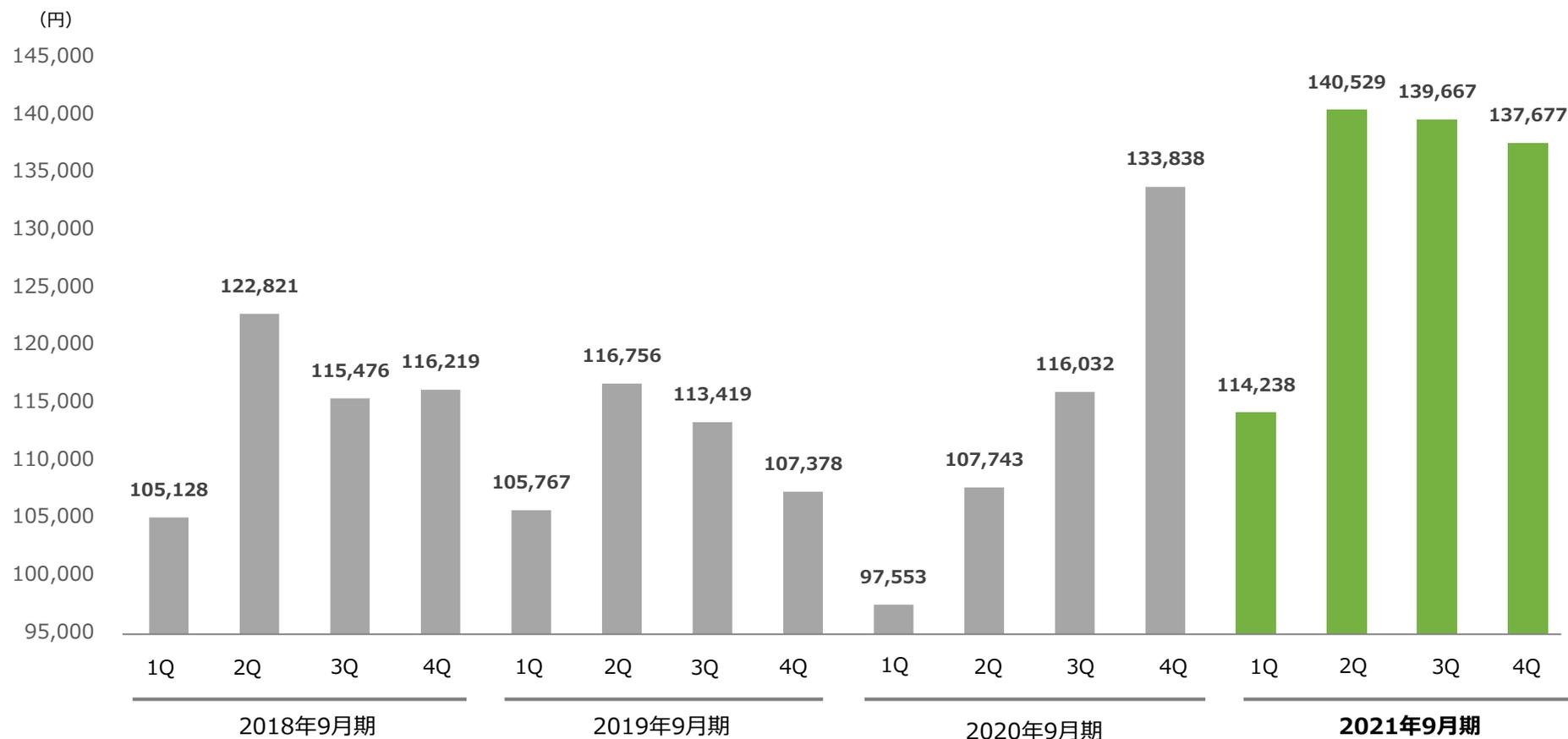
月間平均クライアント数（稼働ベース）



不動産プラットフォームサービスのKPI

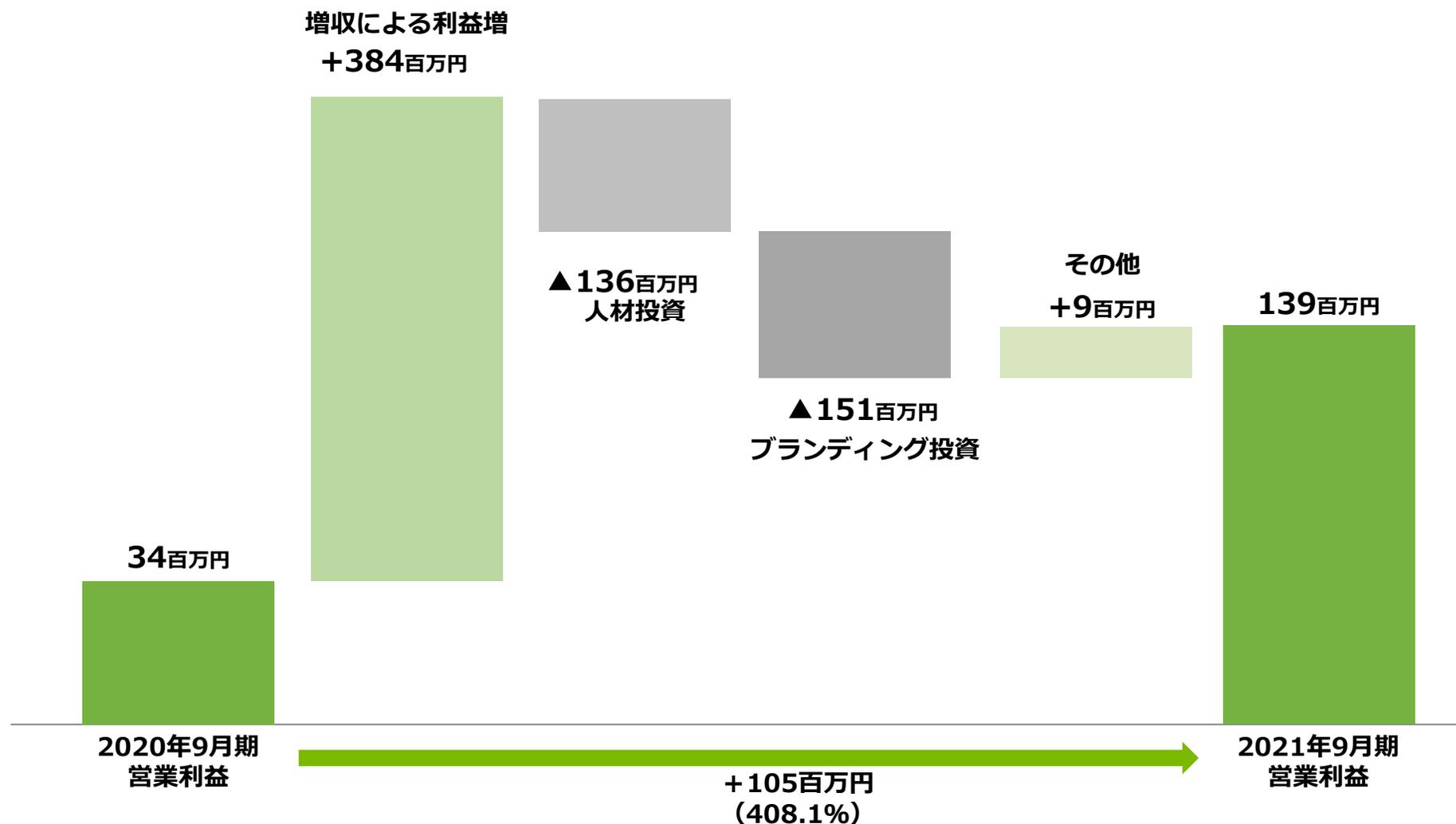
■ ARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）は、高水準

ARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）



営業利益の増減要因

- 前期比の増収による利益が、384百万円増加
- 増収が営業利益を押し上げ、人材投資、ブランディング投資（CM等）を吸収し増益を実現



2021年9月期 B/S

■ 収益拡大による利益剰余金の増加

B/S前期末との比較

(千円)	2020年9月末	2021年9月末	前期末差	コメント
資産合計	1,863,859	1,848,832	▲ 15,027	■ 流動資産： 1,735,330千円 (2020/9末)  1,703,339千円 (2021/9末) 収益拡大による、仮払法人税等の減少
流動資産	1,735,330	1,703,339	▲ 31,991	
現金及び預金	1,214,860	1,128,341	▲ 86,519	
売掛金	427,129	514,557	87,428	
固定資産	128,528	145,492	16,964	
負債合計	1,055,916	947,867	▲ 108,049	■ 流動負債： 603,918千円 (2020/9末)  650,921千円 (2021/9末) 収益拡大による、未払法人税等の増加
流動負債	603,918	650,921	47,003	
1年以内返済予定の長期借入金	164,235	155,052	▲ 9,183	■ 固定負債： 451,998千円 (2020/9末)  296,946千円 (2021/9末) 長期借入金は着実に減少
未払金	355,158	298,901	▲ 56,257	
固定負債	451,998	296,946	▲ 155,052	
長期借入金	451,998	296,946	▲ 155,052	■ 利益剰余金： 452,047千円 (2020/9末)  540,788千円 (2021/9末) 収益拡大による利益剰余金の増加
純資産合計	807,942	900,964	93,022	
負債純資産合計	1,863,859	1,848,832	▲ 15,027	

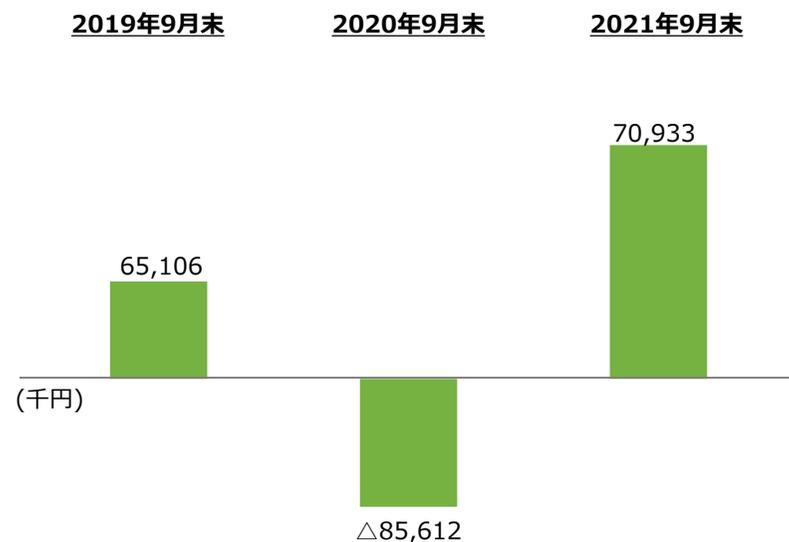
2021年9月期 C/F

■ 営業キャッシュフローは前期末比165百万円の増加

C/F 前期との比較

(千円)	2020年9月末	2021年9月末	前期末差
営業キャッシュフロー	△ 68,060	97,502	165,562
投資キャッシュフロー	△ 17,552	△ 26,569	△ 9,017
財務キャッシュフロー	398,061	△ 163,435	△ 561,496
フリーキャッシュフロー	△ 85,612	70,933	156,545

フリーキャッシュフローの推移



主な増減要因

- 営業CF：税引前当期純利益の増加 +138,666千円
- 投資CF：有価証券の取得による支出 △9,000千円
差入保証金の差入による支出 △8,390千円
- 財務CF：長期借入金の返済による支出 △164,235千円

04 | 2021年9月期 成長投資施策と結果

2021年9月期 4つの積極投資

- 成長フェーズⅡ（2020年10月～2021年9月）では、2020年9月期に続き4つの積極投資を実行

人材

人材投資



クライアント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
もたらず仕組みを創出する

1. 人材への投資

進捗と結果

- 営業増員による全国の新規クライアントの獲得と既存クライアントのフォロー拡充
- エンジニアの増員による開発力の強化
- マーケティング部門の人員拡充
- 管理部門の拡充
- 大阪オフィス、名古屋オフィスの拡張移転
- 福岡オフィスの拡張移転（22年2月予定）



(2020年10月～2021年9月)

45名 採用



2. ブランディングへの投資

- 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力、認知度の向上施策を積極的に展開

進捗と結果

2021年9月

『リビンマッチ』が

「不動産売却査定サイト全国認知度No.1」

「今後利用したい不動産売却査定サイトNo.1」を2年連続で獲得



2020年12月～2021年9月

『リビンマッチ』テレビCMを継続的に放映



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



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施策を積極的に実施

進捗と結果

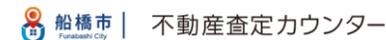
2021年9月: 外壁塗装のマッチングサイト『ぬりマッチ』開始



2021年6月: 不動産査定YouTubeチャンネル『リビンマッチTV』開設



2021年4月: 『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



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。

進捗と結果

2021年7月

株式会社ハウズドゥとの業務提携



×

HOUSEDO

2021年7月

『イオンハウジング』のネットワーク加盟企業本部である株式会社フォーメンバーズとの業務提携



×

FOR
MEMBERS

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



×

Branding
Technology

2021年2月

『リノベ不動産』等を運営する株式会社WAKUWAKUと業務提携



×

リノベ不動産
renove fudosan

4. M&A・事業提携への投資 (2/2)

進捗と結果

2021年2月
オリックス銀行株式会社と業務提携



オリックス銀行

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



KEIAI
ケイアイネットクラウド

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業務提携




HERO MANSION
HONESTY ALWAYS COMES FIRST.

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業務提携



05 | 2022年9月期 決算見通しについて



2022年9月期通期決算見通し

- 業績予想：営業収益34.5億円 営業利益5.0億円 経常利益5.0億円
- 前期比：営業収益6.4%増収 営業利益258.8%増益 経常利益237.7%増益

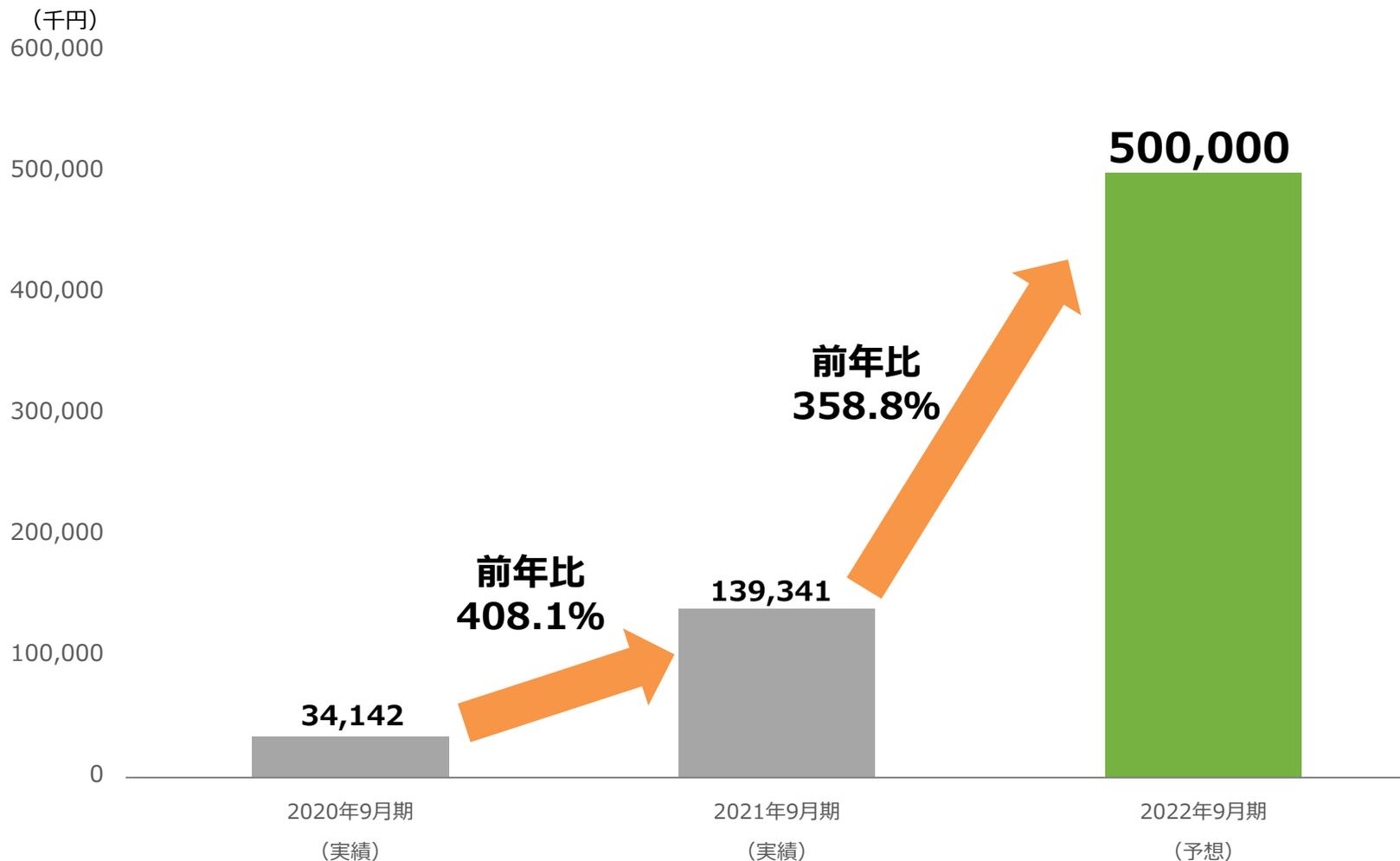
P/L実績・見通し

(千円)	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	
	実績	実績	実績	通期業績予想	前期比
営業収益	1,872,935	2,444,396	3,242,983	3,450,000	106.4%
営業費用	△ 1,607,285	△ 2,410,254	△ 3,103,641	—	—
営業利益	265,650	34,142	139,341	500,000	358.8%
営業利益率	14.2%	1.4%	4.3%	14.5%	+10.2pt
営業外収益	14,575	2,452	10,569	—	—
営業外費用	19,410	△ 27,190	△ 1,839	—	—
経常利益	260,816	9,404	148,071	500,000	337.7%
税引前当期純利益	260,816	9,404	148,071	—	—
法人税等合計	△ 90,058	△ 4,015	△ 59,390	—	—
当期純利益	170,757	5,389	88,741	272,000	306.5%

※2022年9月期の予想は収益認識会計基準適用後の金額になっております。適用による営業収益の減少は518,520千円とみております。

営業利益の推移と増加率

- 2022年9月期は、営業収益の増加と、テレビCM等の投資抑制で、営業利益5億円を見込む
- 発行済みの業績連動型新株予約権（2023年9月期迄に営業利益5億円で行使可能）を1年前倒して業績達成させ、従業員の士気向上と、ステークホルダーの期待に応える

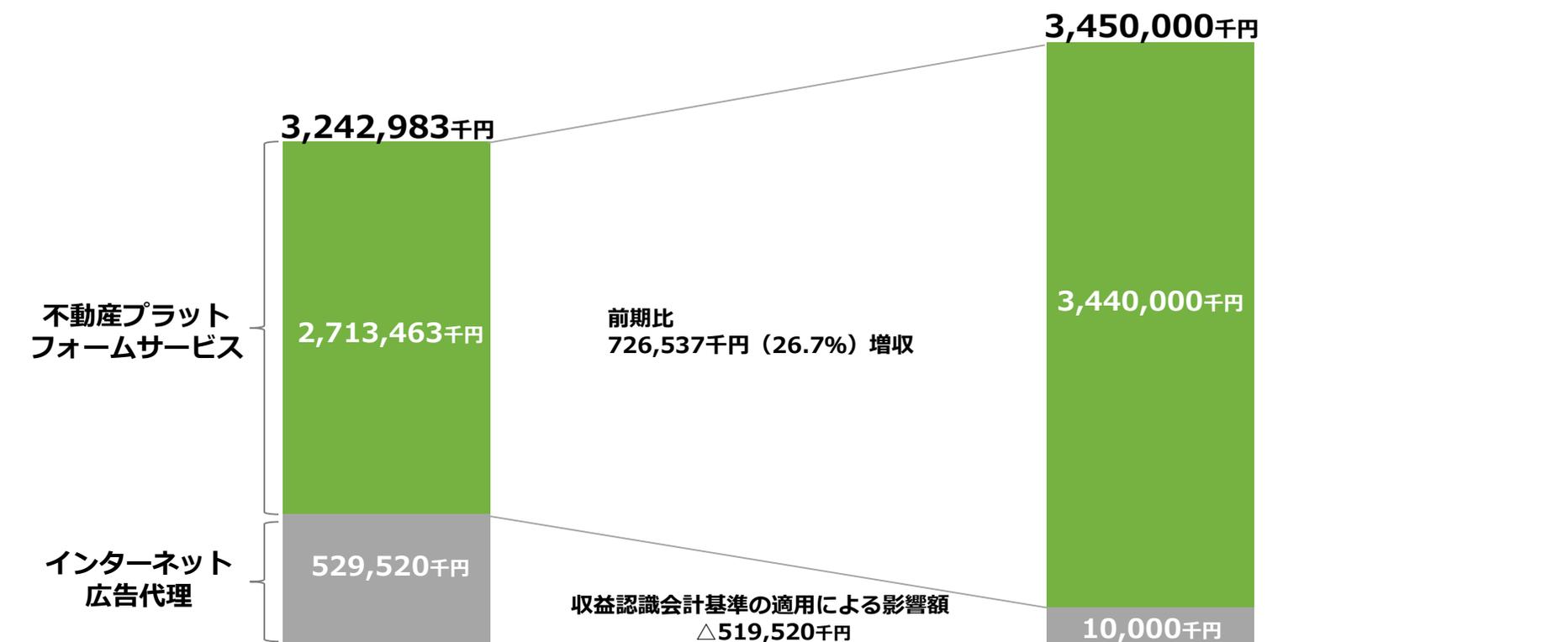


収益認識会計基準の適用による営業収益の影響額

- 収益認識会計基準の適用により、インターネット広告代理の営業収益が519,520千円減少
- 不動産プラットフォームサービスの営業収益は、26.7%の大幅増を見込んでいるため、全体では増収

2021年9月期 営業収益（実績）

2022年9月期 営業収益（予想）



3つの重点施策

- 通期業績予想を達成すべく、3つの重点施策を推進してまいります

3つの重点施策

1

クライアント数の
増大

「リビンマッチ」の認知度No.1、全国6拠点の営業体制を活かし、
主力である不動産売却領域のクライアント数を増加させる

2

サービスの拡充

バーティカルメディア、不動産DXにおける新ビジネスを開発し、
「不動産査定」に次ぐ、第2の収益の柱を作る

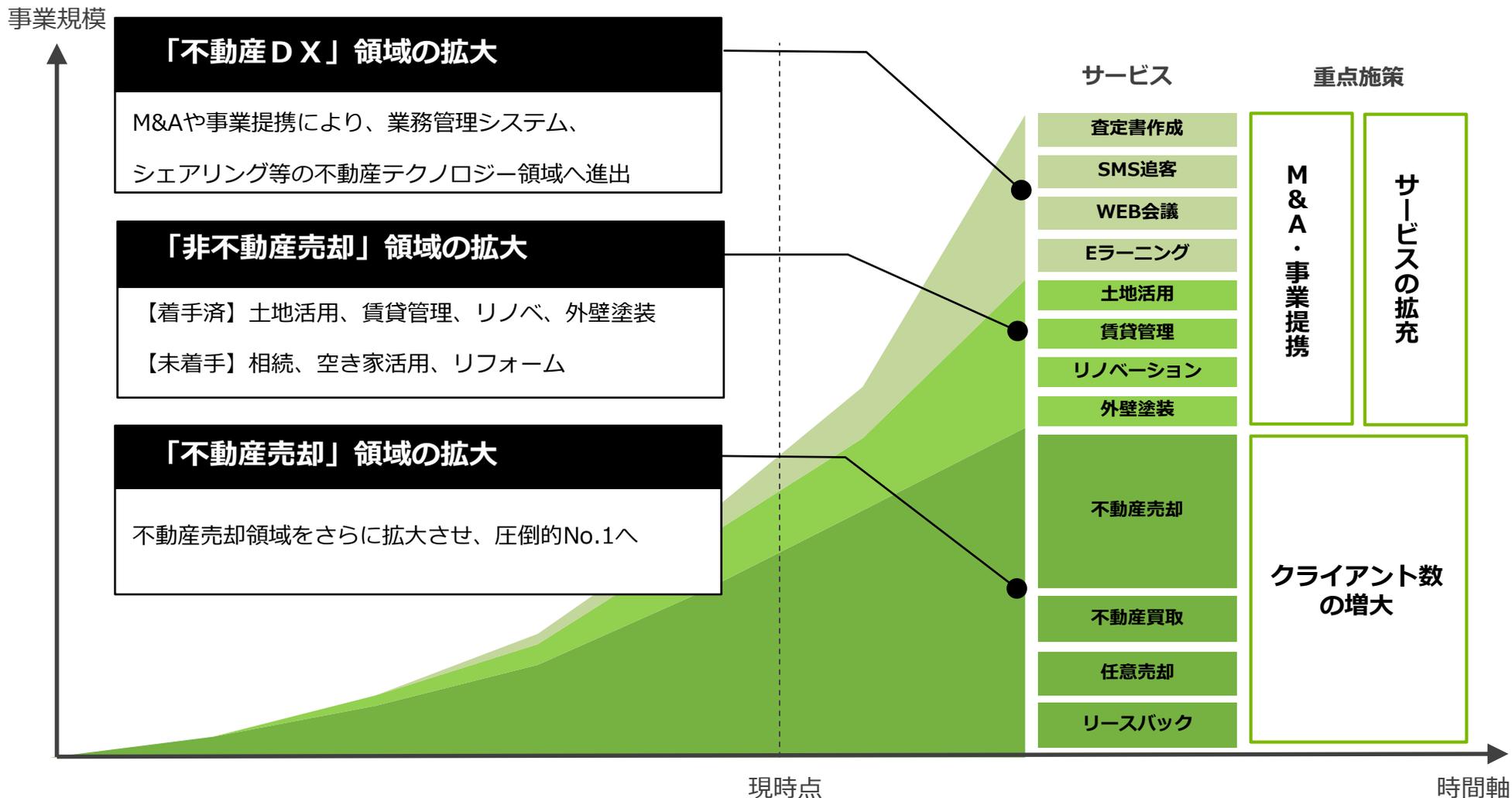
3

M&A・事業提携

不動産DXの未着手領域への進出を加速させるため、
先行している企業の「M&A」「事業提携」を推進する

3つの領域拡大と重点施策

不動産DX日本最大の巨人 へ向けた3つの領域拡大と重点施策



■ 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.