

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

## リビン・テクノロジーズ株式会社

---

東証マザーズ 4445

---

2021年12月14日

# 目次

01	会社概要	P.2
02	ビジネスモデル	P.7
03	当社の特徴と強み	P.11
04	成長戦略	P.24
05	リスク情報	P.27

# 01 | 会社概要



# 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

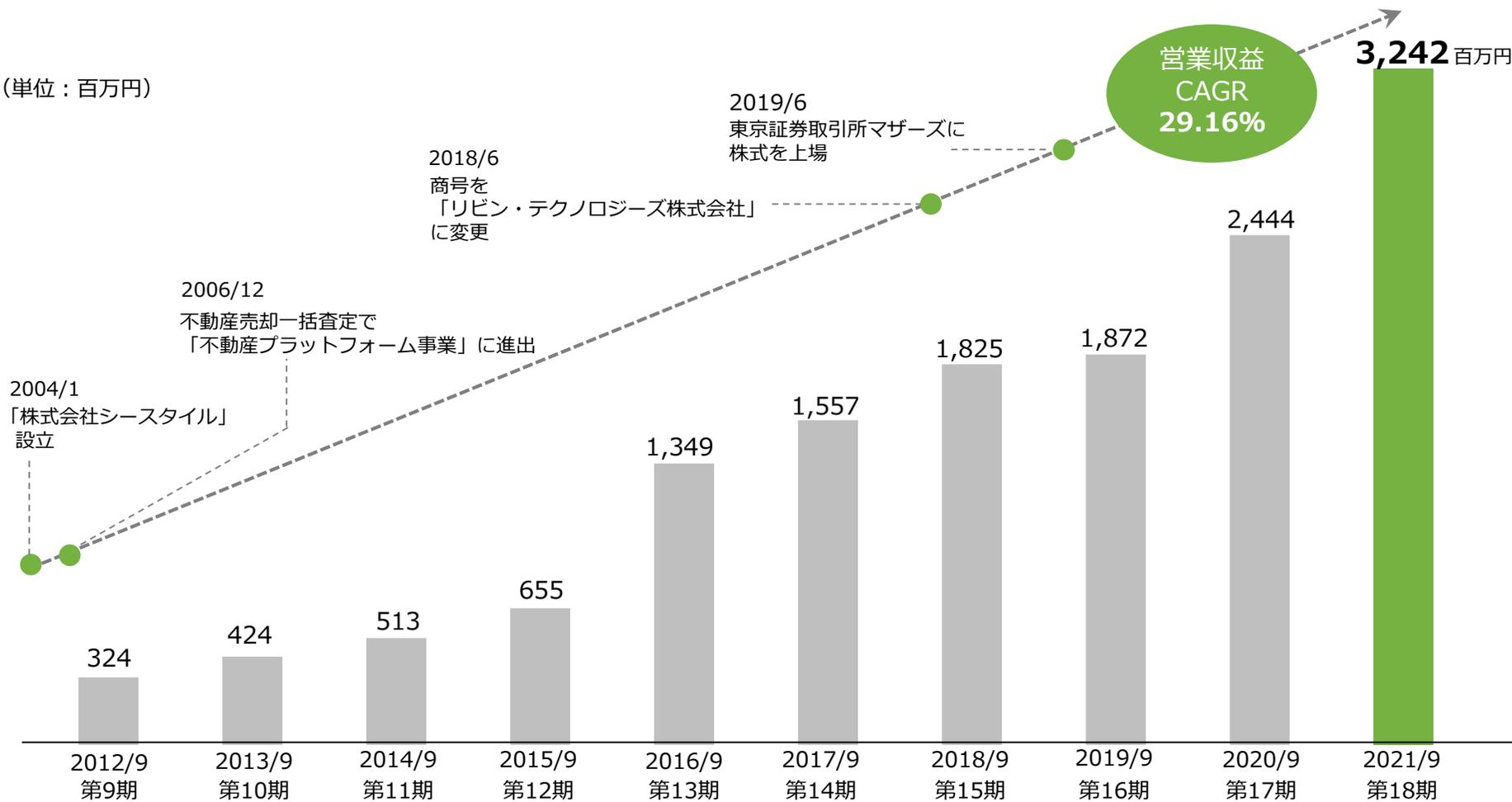
社名	リビン・テクノロジーズ株式会社 Living Technologies Inc.
設立	2004年1月
資本金	193,829千円（2021年9月末現在）
所在地	本社 東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル8階 横浜オフィス 神奈川県横浜市西区高島2-19-12 スカイビル19階 名古屋オフィス 愛知県名古屋市中区錦3-6-35 WAKITA名古屋ビル9階 大阪オフィス 大阪府大阪市中央区久太郎町3-6-8 御堂筋ダイワビル12階 福山オフィス 広島県福山市霞町1-1-24 福山ビル12階 福岡オフィス 福岡県福岡市博多区博多駅東1-14-34 博多ICビル6階
事業内容	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

- 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)

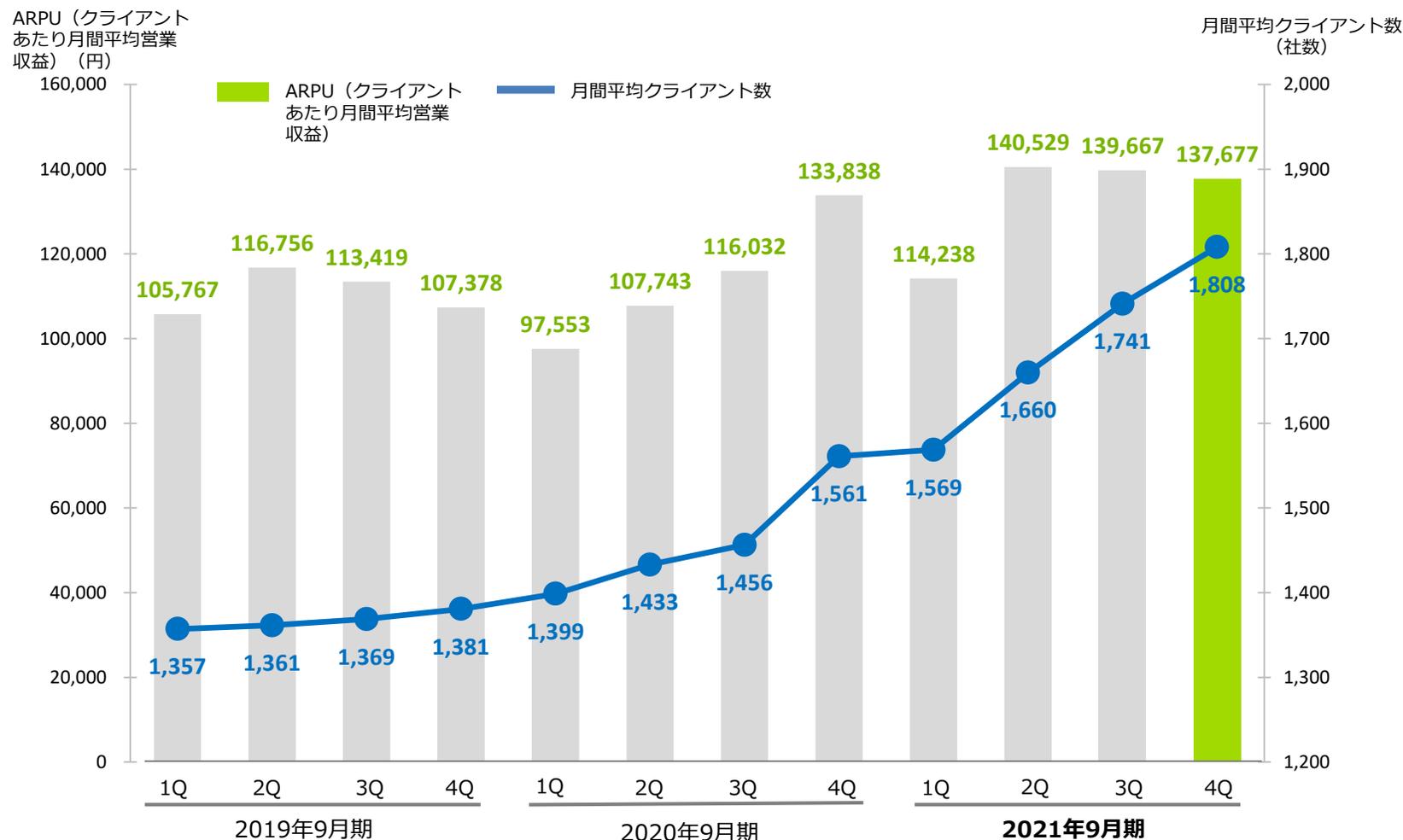
株式会社シースタイル

リビン・テクノロジーズ株式会社

# 経営上重視する指標

## ■ 不動産プラットフォームサービスでは、月間平均クライアント数とARPUを重視

### 不動産プラットフォームサービスの月間平均クライアント数とARPUの推移（四半期平均）



# 02 | ビジネスモデル



# 不動産プラットフォーム事業の全体像

- 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



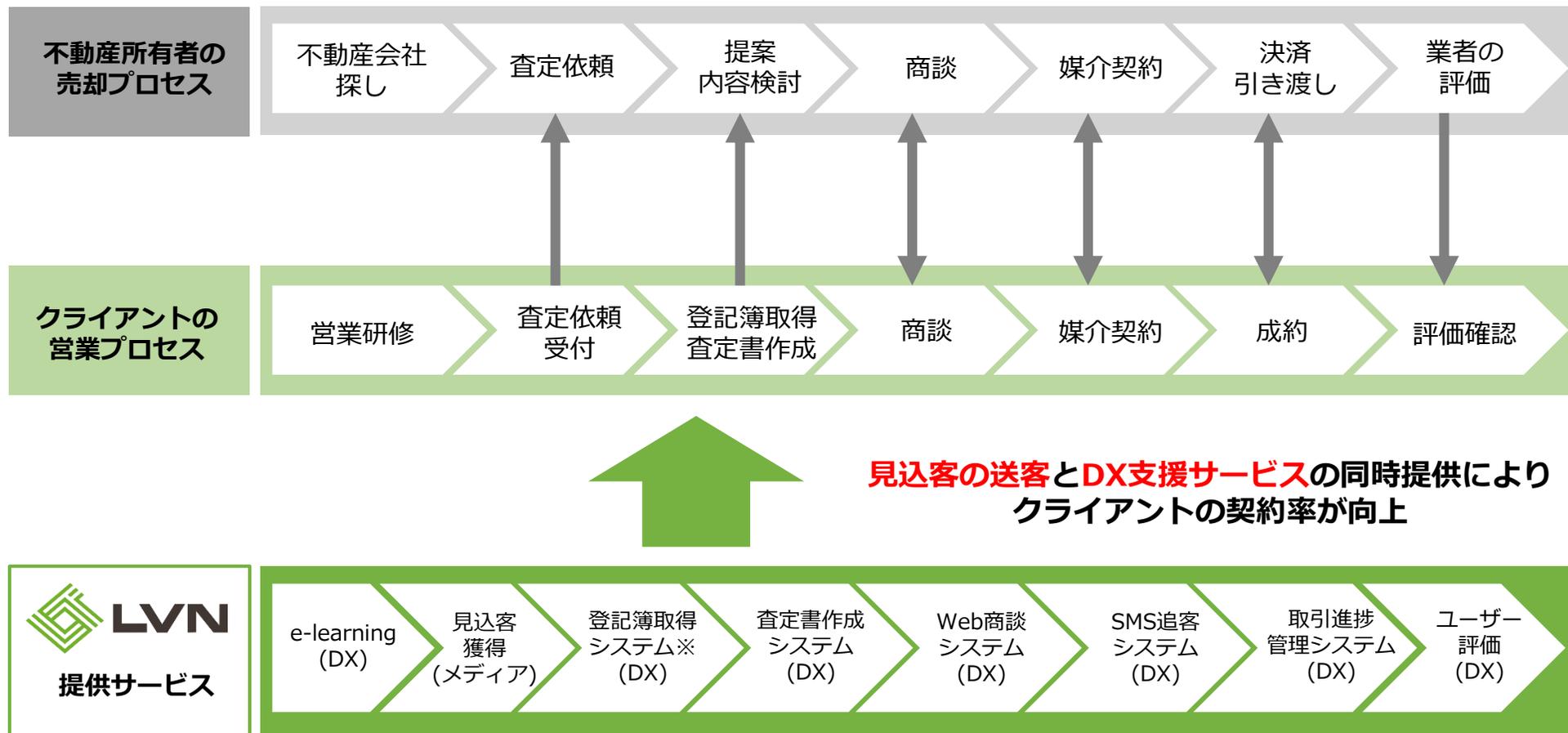
## メリット

【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

# 03 | 当社の特徴・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

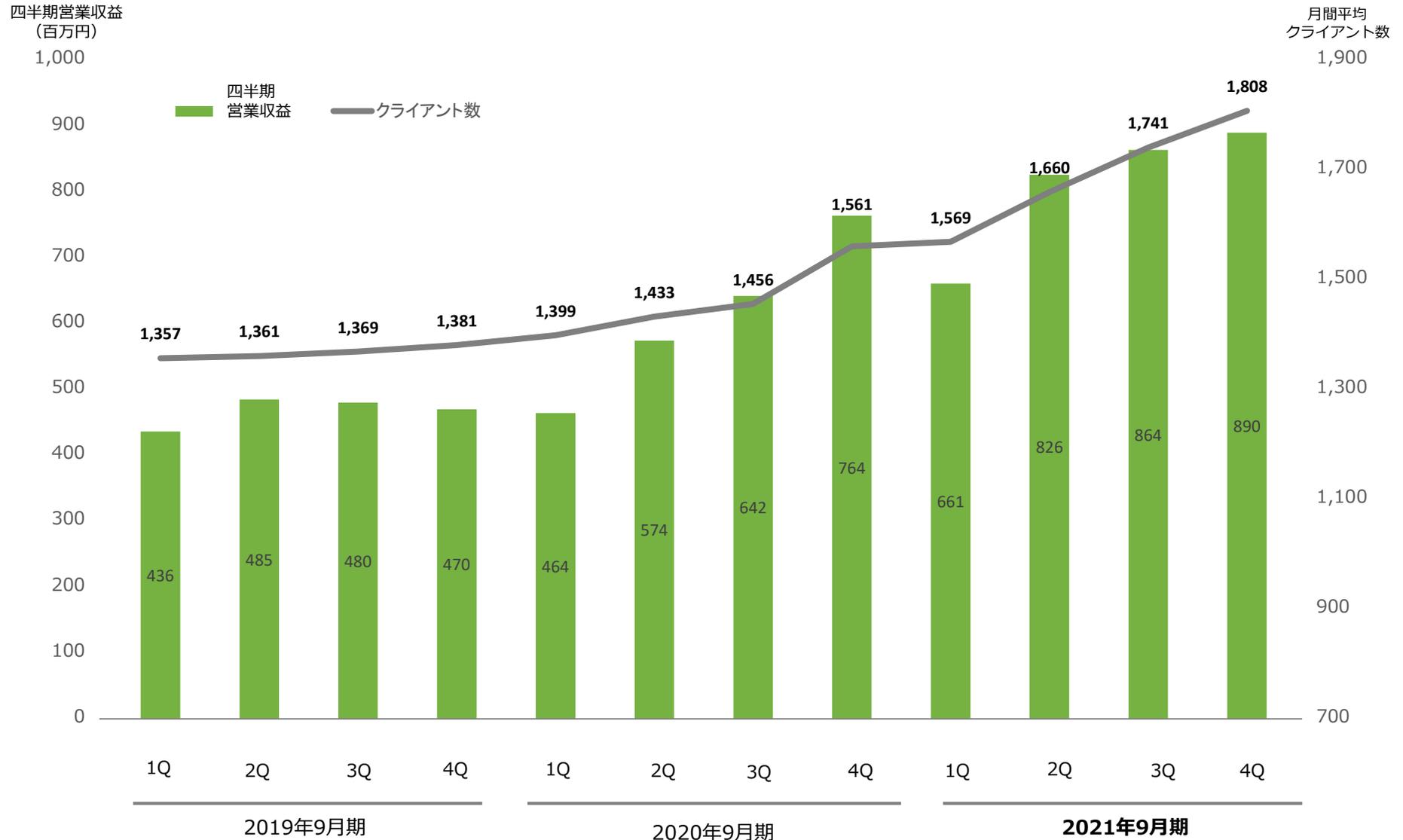
## 市場性

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

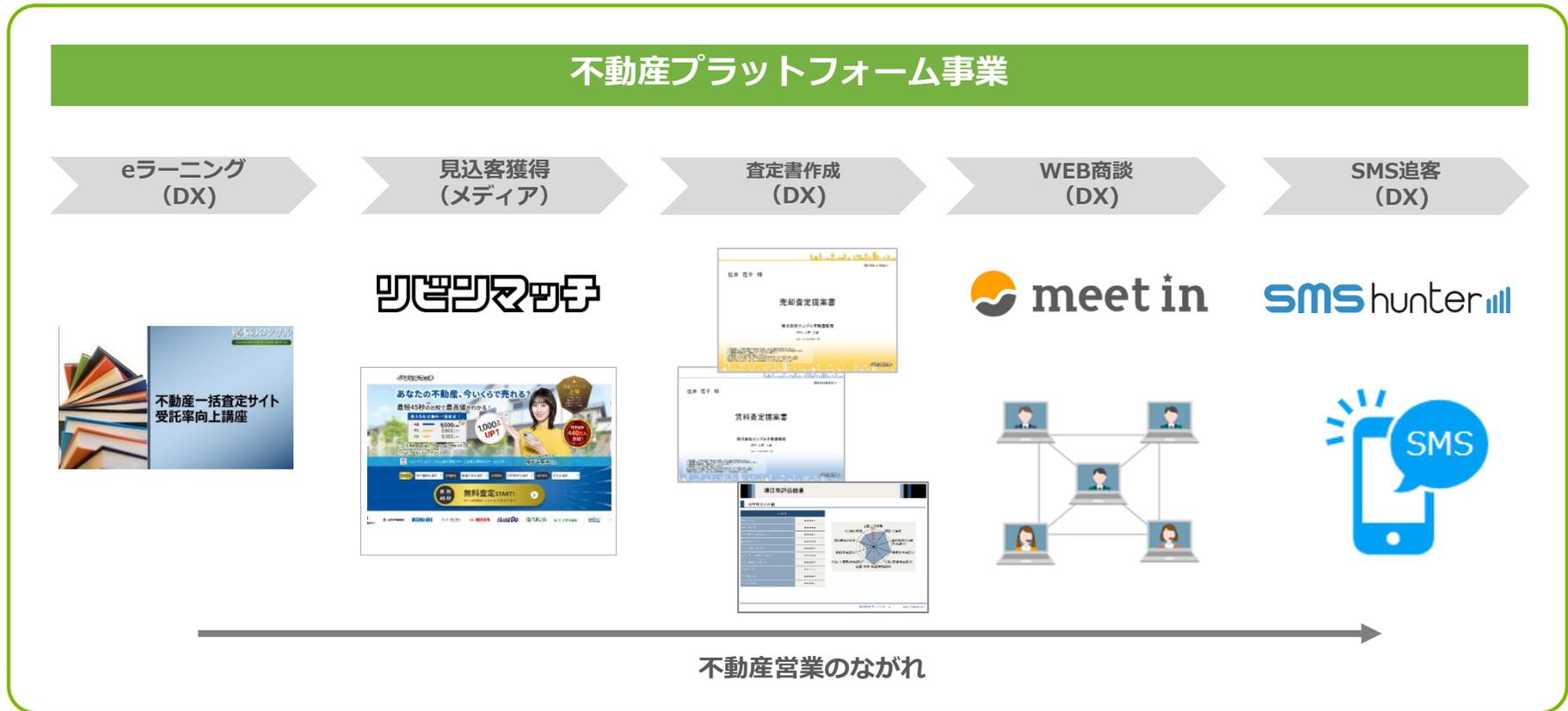
# 1 ビジネスモデル | ①クライアントの増加に連動して営業収益が積みあがるストック型ビジネス

## 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

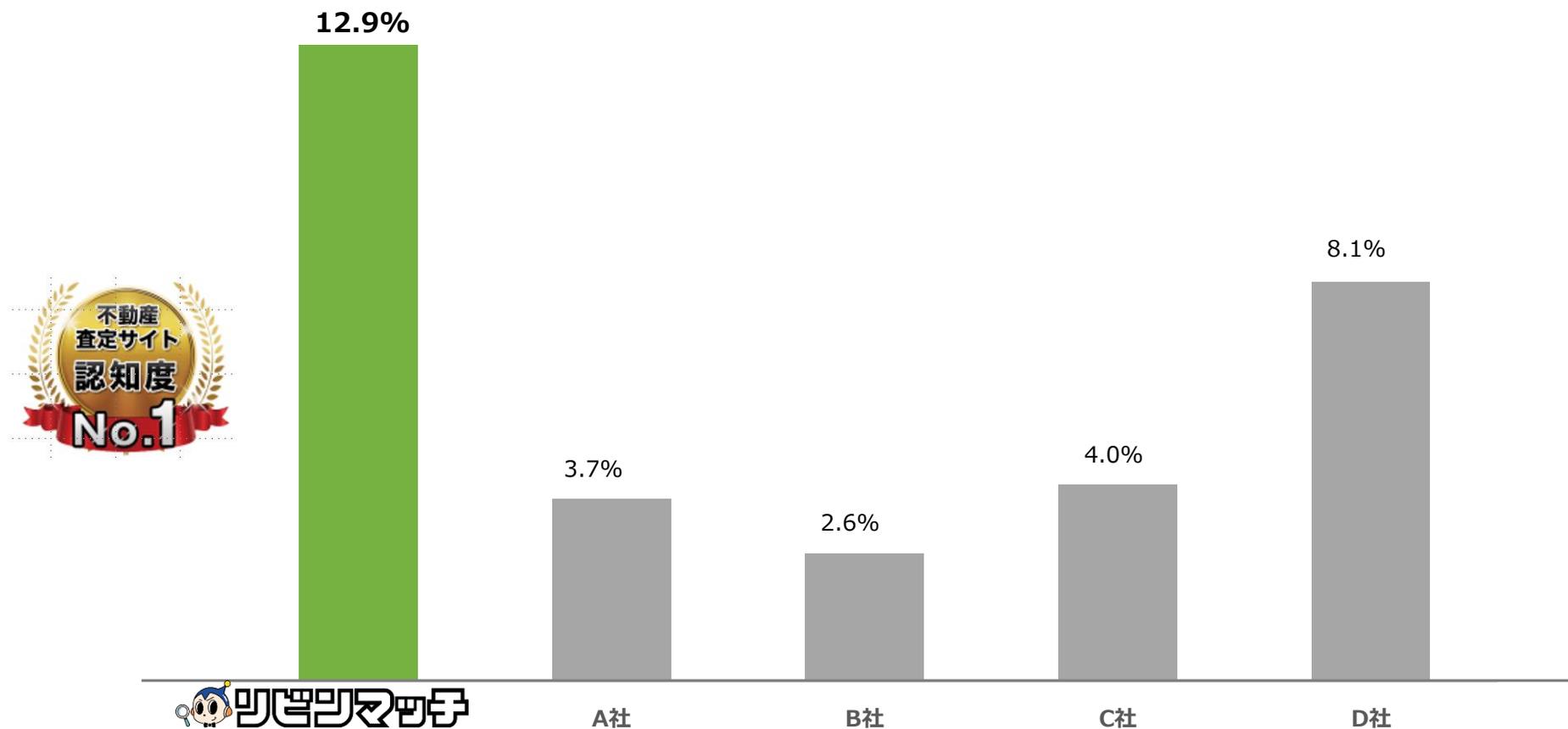
### <業務支援領域 (DX) >

- 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

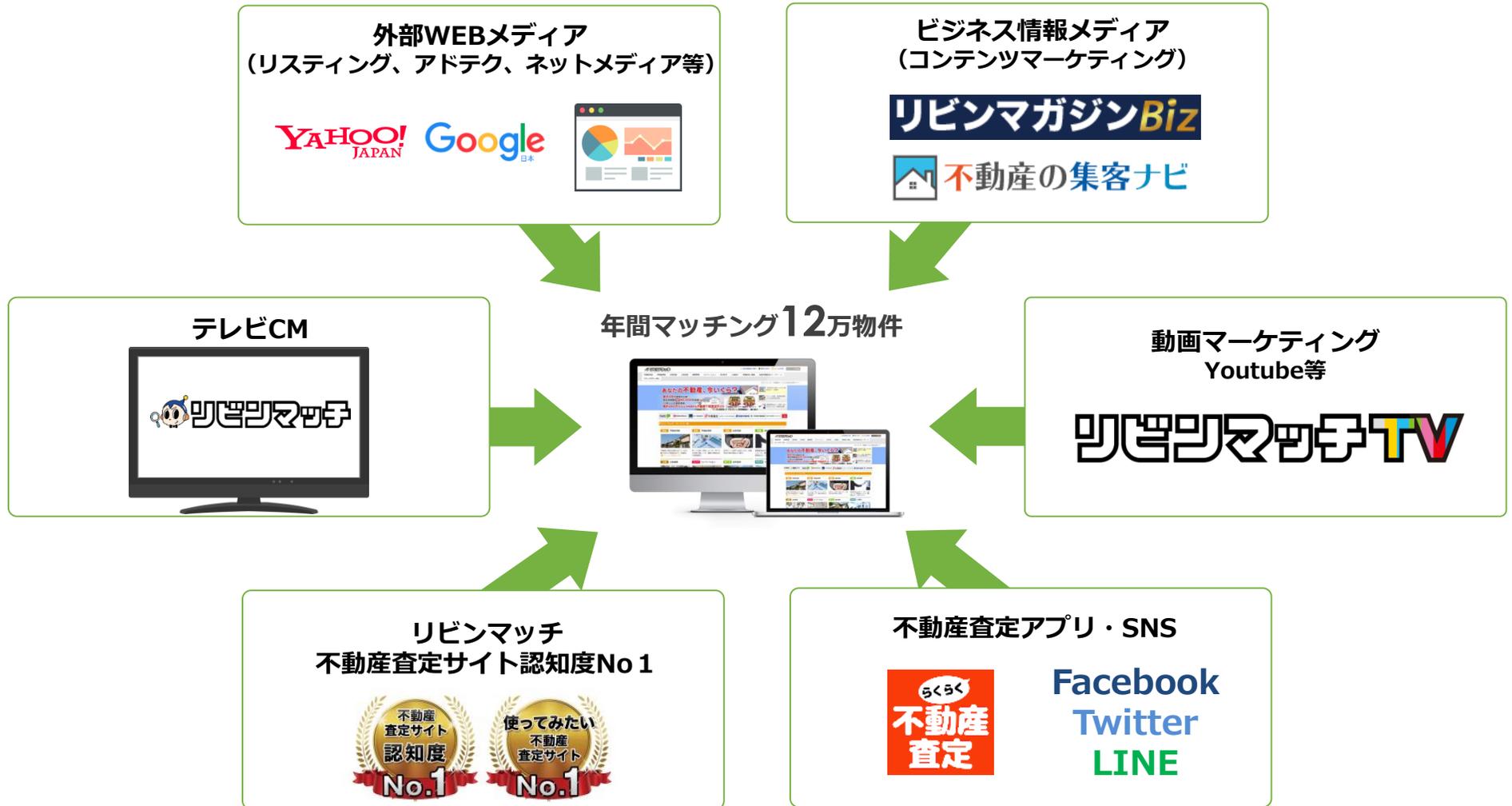
## 2 自社の強み | ②業界最大規模の人員数、全国6拠点を有する営業体制と1,800社超のクライアント網

- 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

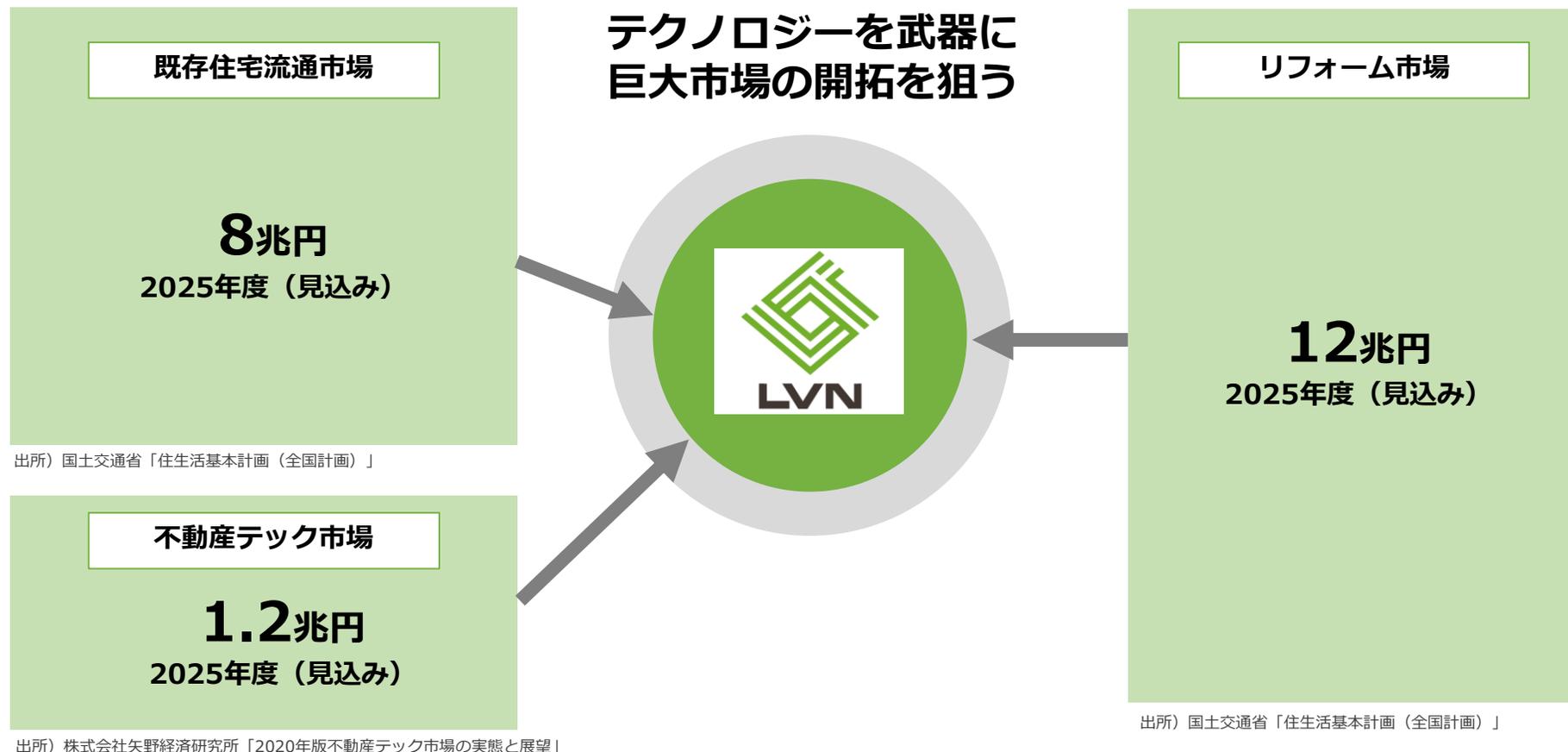


※株式会社マーケティング アンド アソシエイツによる調査：全国47都道府県在住3,000人調査 競合不動産一括査定サイト5社で比較

### 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

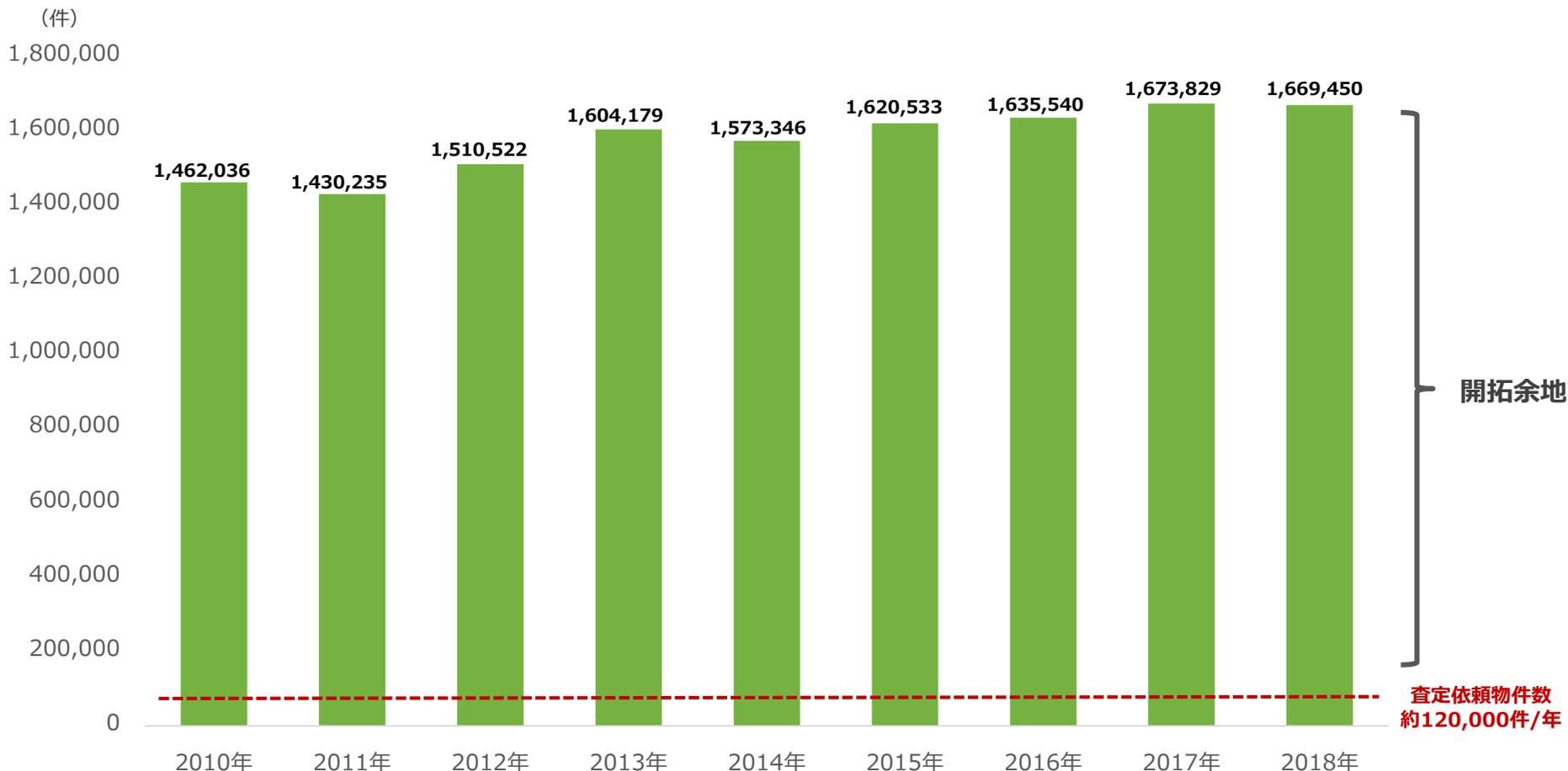
#### 巨大なターゲット市場



### 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

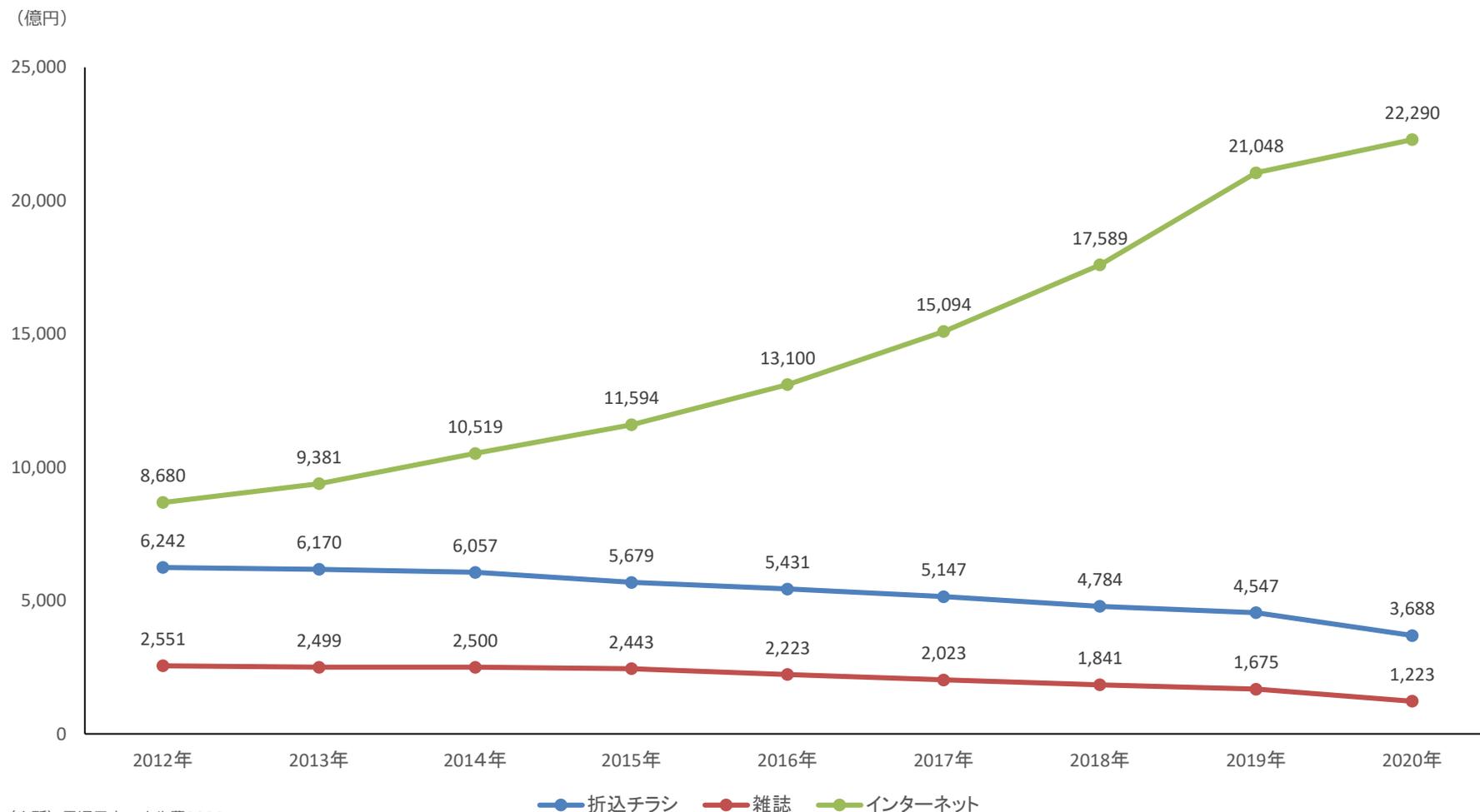


(出所) 法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

### 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)

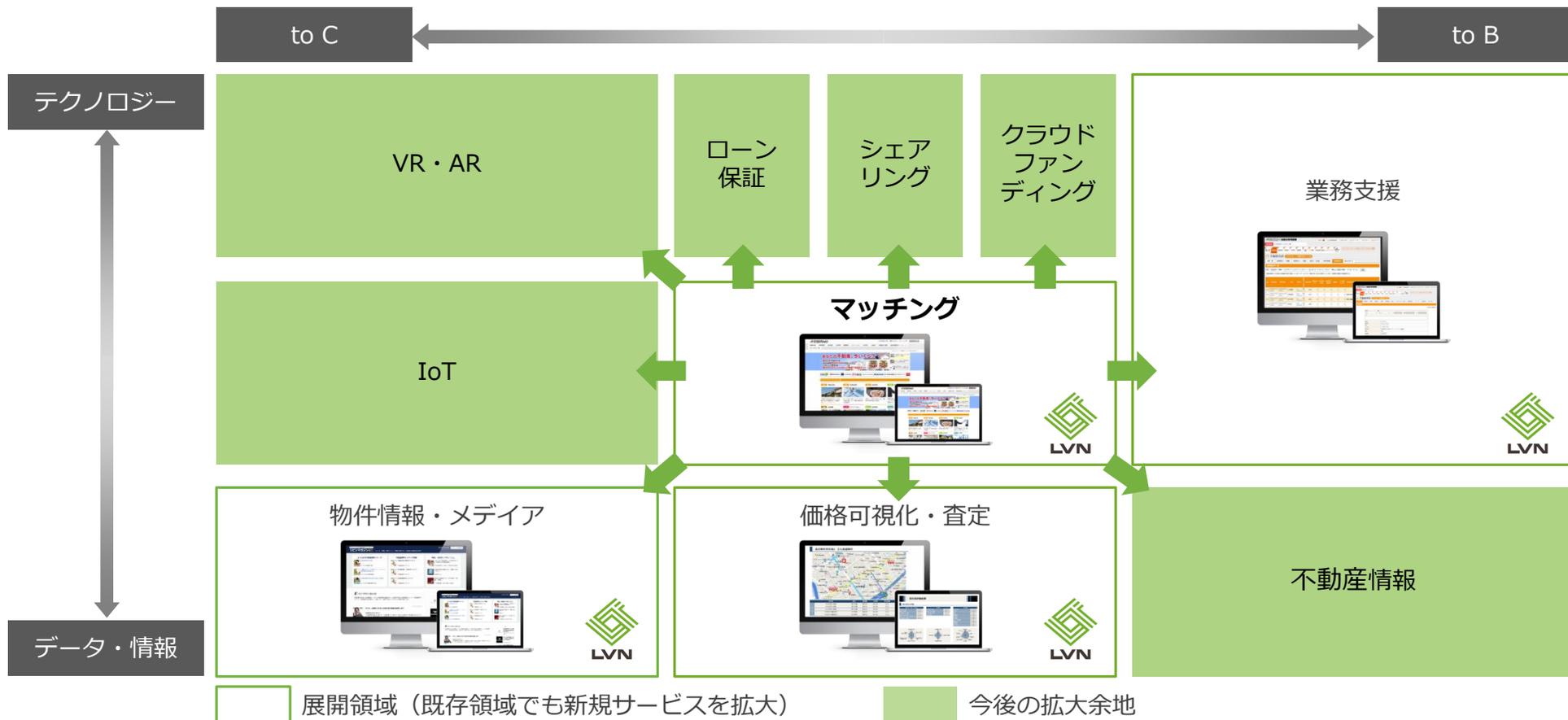
■ 不動産テック市場は2025年度には1兆2,461億円と、2017年度の3倍に拡大

#### 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

# 04 | 成長戦略



## 3つの重点施策

- 2022年9月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

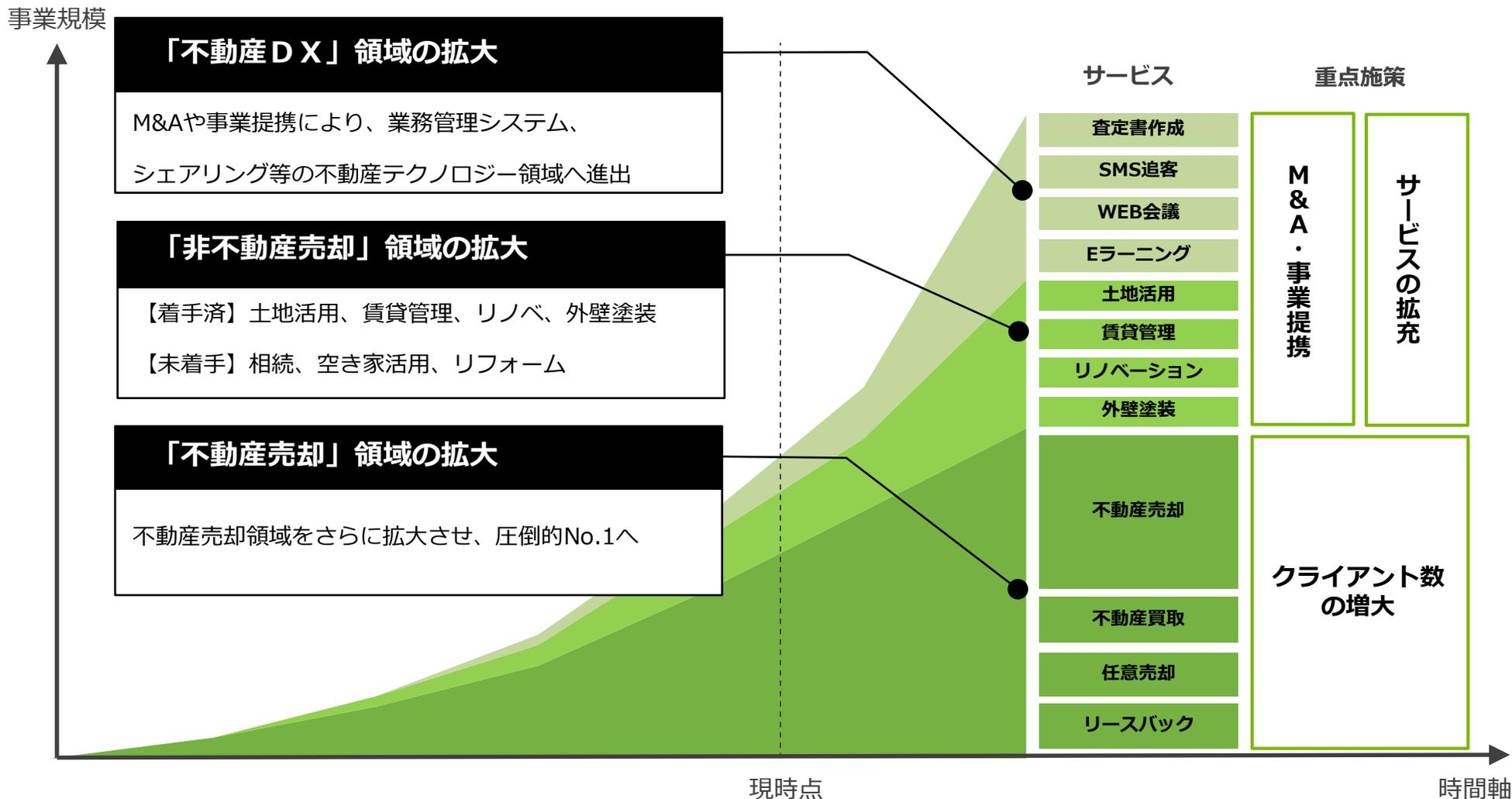
3

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



# 05 | リスク情報



# 主要リスクへの対策

	発生可能性		影響度	リスク	
	発生時期			対策	
新型コロナウイルス感染拡大による影響について	高	小	今後、新型コロナウイルス感染症の流行が急速に拡大した場合、対面による営業活動が制限されることにより、感染拡大による問題の長期化は、当社の事業活動に支障をきたし、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。		
	随時		当社において、現時点ではコロナ禍の業績への影響は軽微となっております。コロナ禍における新しい働き方の検討や迅速な情報収集と意思決定により新型コロナウイルス感染症への対応の取り組みを継続してまいります。		
不動産・住宅業界市場の動向について	低	小	景気の後退、大幅な金利の上昇、住宅税制の変化、その他予期せぬ要因の影響により、各種不動産取引が低迷し、不動産・住宅業界における広告出稿が大幅に減少した場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。		
	随時		取引先は多岐に渡るため、リスクの低減は一定程度図られているものと考えておりますが、取引先の分散をより進めることで更なる低減に取り組んでまいります。		
広告宣伝費について	中	中	最適な広告宣伝活動を行っておりますが、何らかの理由により、広告宣伝費の費用対効果が悪化した場合には、集客数・営業収益の減少や、広告宣伝費の追加的な支出により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。		
	常時		引き続き、費用対効果を見極めた適切な広告宣伝費のコントロールを行ってまいります。		
新規事業への取り組みについて	中	小	新規サービスの提供や新規事業開発を検討しております。これにより、人材採用、広告宣伝費、システム投資等の新たな費用が発生し、利益率が低下する可能性があります。また、新規サービスの提供や、新規事業開発が計画通りに進まない場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。		
	随時		新規事業については市場動向を十分に観察・分析し、事業計画等を慎重に検討した上で実行判断をするほか、既存事業の収益とのバランスを勘案しながら、許容できるリスクについて判断してまいります。また、新規事業及び開発人員の人員強化等を通じて、新規事業創出を強く推進します。		
個人情報保護について	低	小	個人情報を保護する体制の維持に努めておりますが、万一、個人情報の流出が発生した場合、社会的信用の失墜や当該事象に起因する多額の経費発生等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。		
	随時		当社は、法令及び各種ガイドラインに基づき、個人情報保護規程を制定し、個人情報取扱フローを明確化しております。また、同規程に基づき、定期的に役職員への教育を実施するとともに、プライバシーマークを取得し、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。		

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。

## ■ 本資料の取扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後11月頃を目途として開示を行う予定です。



**LIVING TECHNOLOGIES INC.**