

# 2022年9月期 第1四半期決算説明資料

**リビン・テクノロジーズ株式会社**

---

東証マザーズ 4445

---

2022年2月14日

# 目次

- 01 2022年9月期第1四半期決算について P.2
- 02 Appendix P.10

# 01 | 2022年9月期第1四半期決算について

# 2022年9月期 第1四半期決算ハイライト

- 『リビンマッチ』の売上が順調、営業収益6.3%増、営業利益421.1%増
- コロナ禍においても、『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

営業収益

7.02 億円 前年同期比 106.3%

営業利益

0.98 億円 前年同期比 521.1%

経常利益

0.99 億円 前年同期比 497.7%

当期純利益

0.62 億円 前年同期比 524.4%

## トピックス

### 営業収益

- 不動産プラットフォームサービスは前年同期比30.2%増
- 収益認識会計基準の適用による営業収益の影響額  
インターネット広告代理 ▲1.63億円  
※収益認識会計基準適用でも、前年同期106.3%を実現

### 各種利益

- 不動産プラットフォームサービスの営業収益増加による増益
- テレビCM出稿なし

# 2022年9月期 第1四半期（2021年10～12月） P/L

- 営業収益：7.02億円、前年同期比 106.3%
- 営業利益：0.98億円、前年同期比 521.1%

## P/L通期予想と前年比

(千円)	2021年9月期 通期	2022年9月期 通期	
	実績	予想	前年比
営業収益	3,242,983	3,450,000	106.4%
営業費用	3,103,641		
営業利益	139,341	500,000	358.8%
営業利益率	4.3%	14.5%	-
営業外収益	10,569		
営業外費用	1,839		
経常利益	148,071	500,000	337.7%
税引前当期(四半期)純利益	19,952		
法人税等	59,330		
当期(四半期)純利益	88,741	272,000	306.5%

## P/L1Q実績と前年同期比

2021年9月期 第1四半期 (2020年10～12月)	2022年9月期 第1四半期 (2021年10～12月)		
実績	実績	前年比	進捗率
661,438	702,784	106.3%	20.4%
642,457	603,872	94.0%	
18,980	98,912	521.1%	19.8%
2.9%	14.1%	-	
1,479	769	52.0%	
507	374	73.7%	
19,952	99,307	497.7%	19.9%
19,952	99,307	497.7%	
8,111	37,217	458.8%	
11,841	62,090	524.4%	22.8%

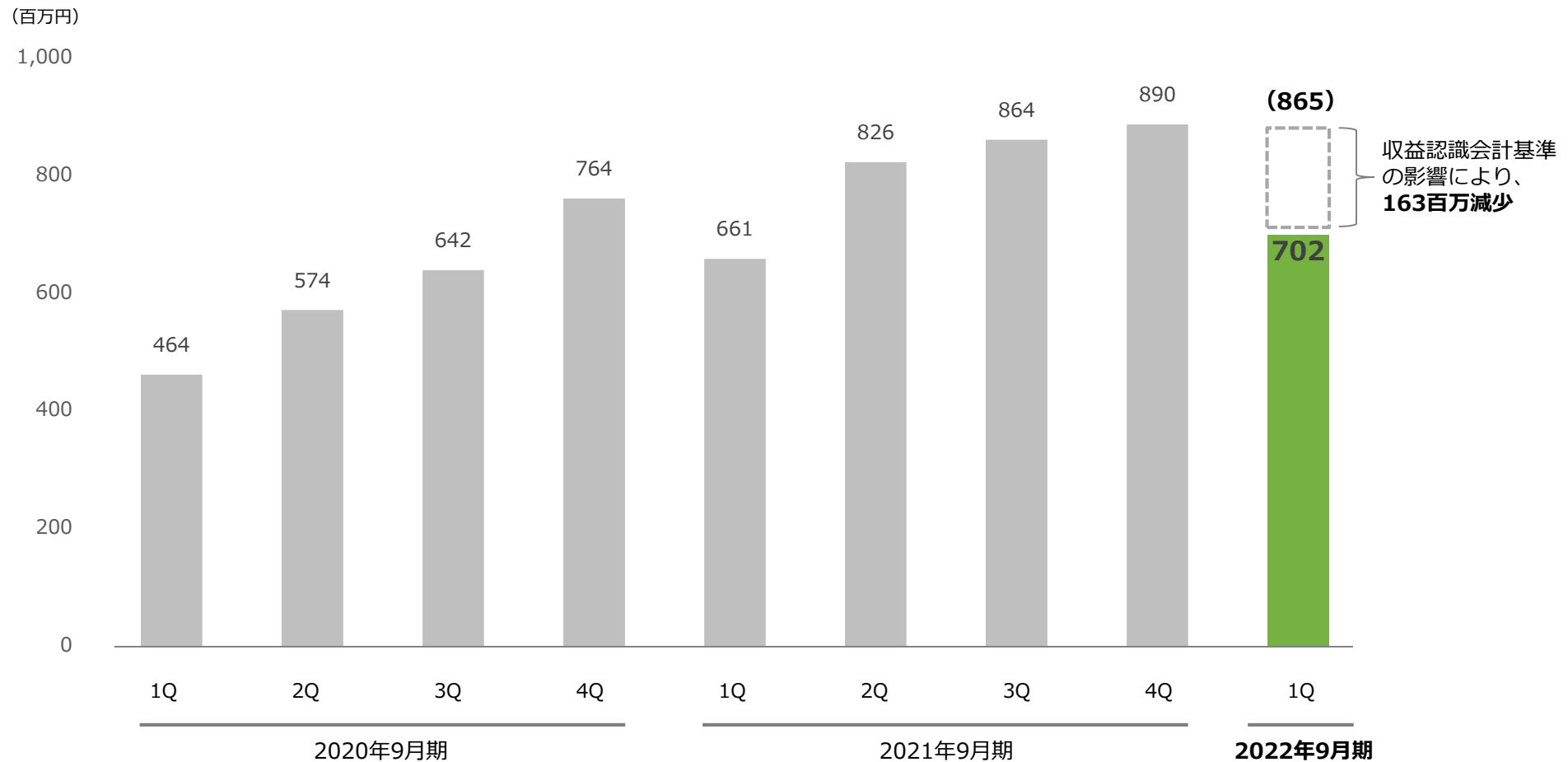
※進捗率：2022年9月期通期業績予想に対する進捗率

## ■ 四半期業績（営業収益）

- 2022年9月期第1四半期の営業収益は、7億200万円
- 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、1億6,300万円減少

【参考】収益認識会計基準を適用しなかった場合の営業収益：8億6,500万円（前年同期比130%）

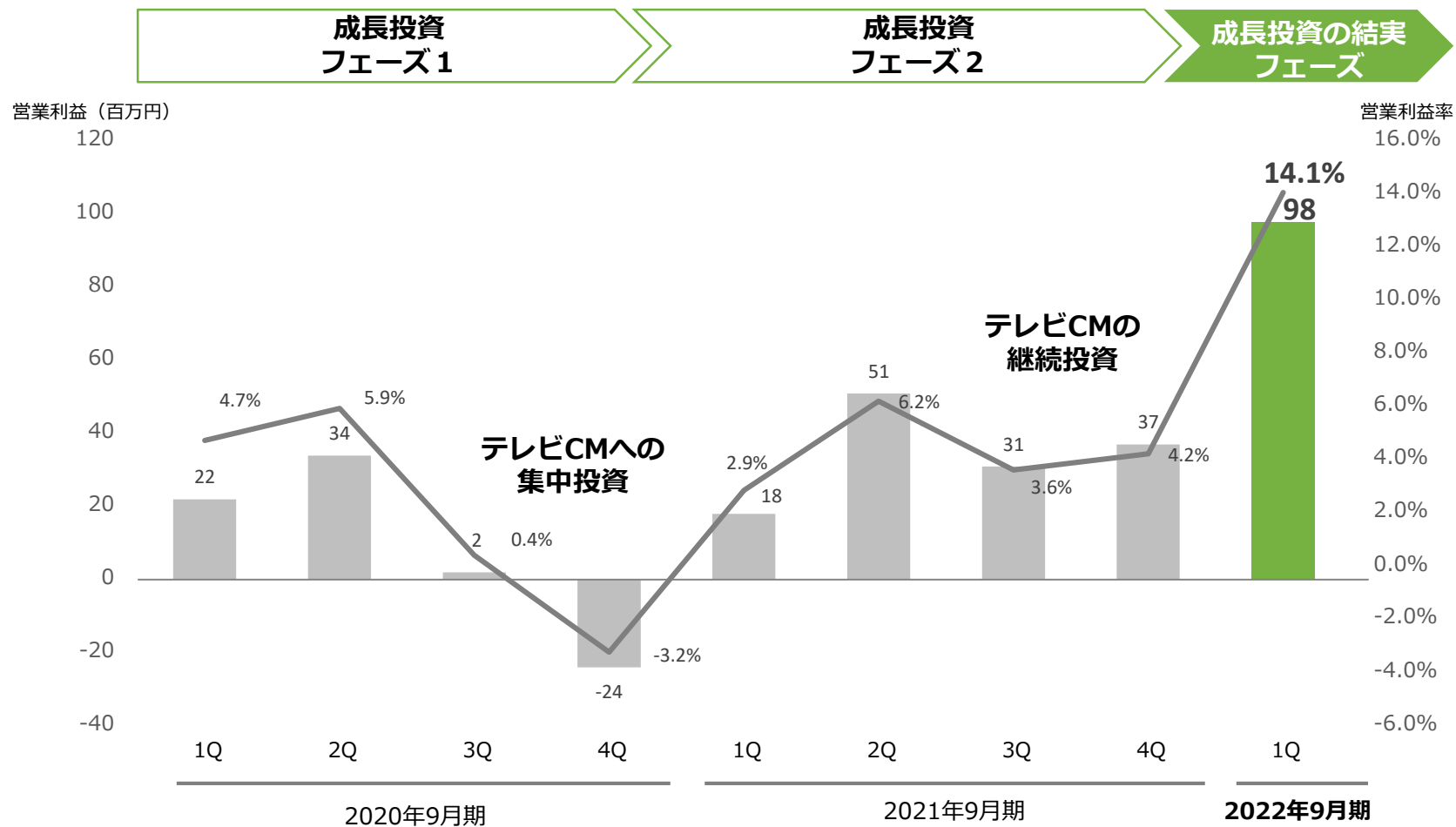
### 四半期営業収益の推移



# ■ 四半期業績（営業利益・営業利益率）

- 2022年9月期は「成長投資の結実フェーズ」として、着実に営業利益を積み上げている
- 営業利益率は、14.1%を実現

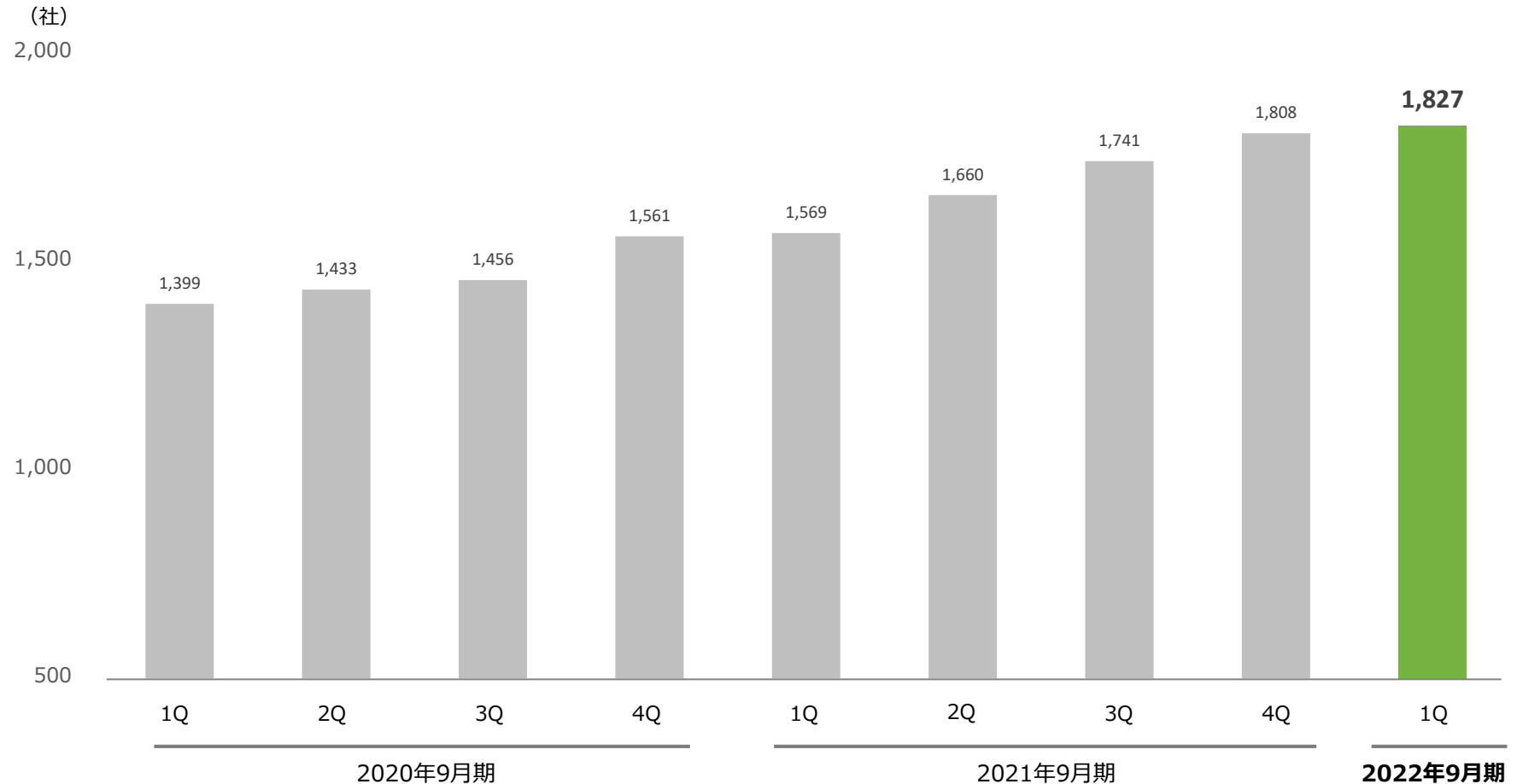
## 営業利益・営業利益率の四半期推移



# 不動産プラットフォームサービスのKPI①

- 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）

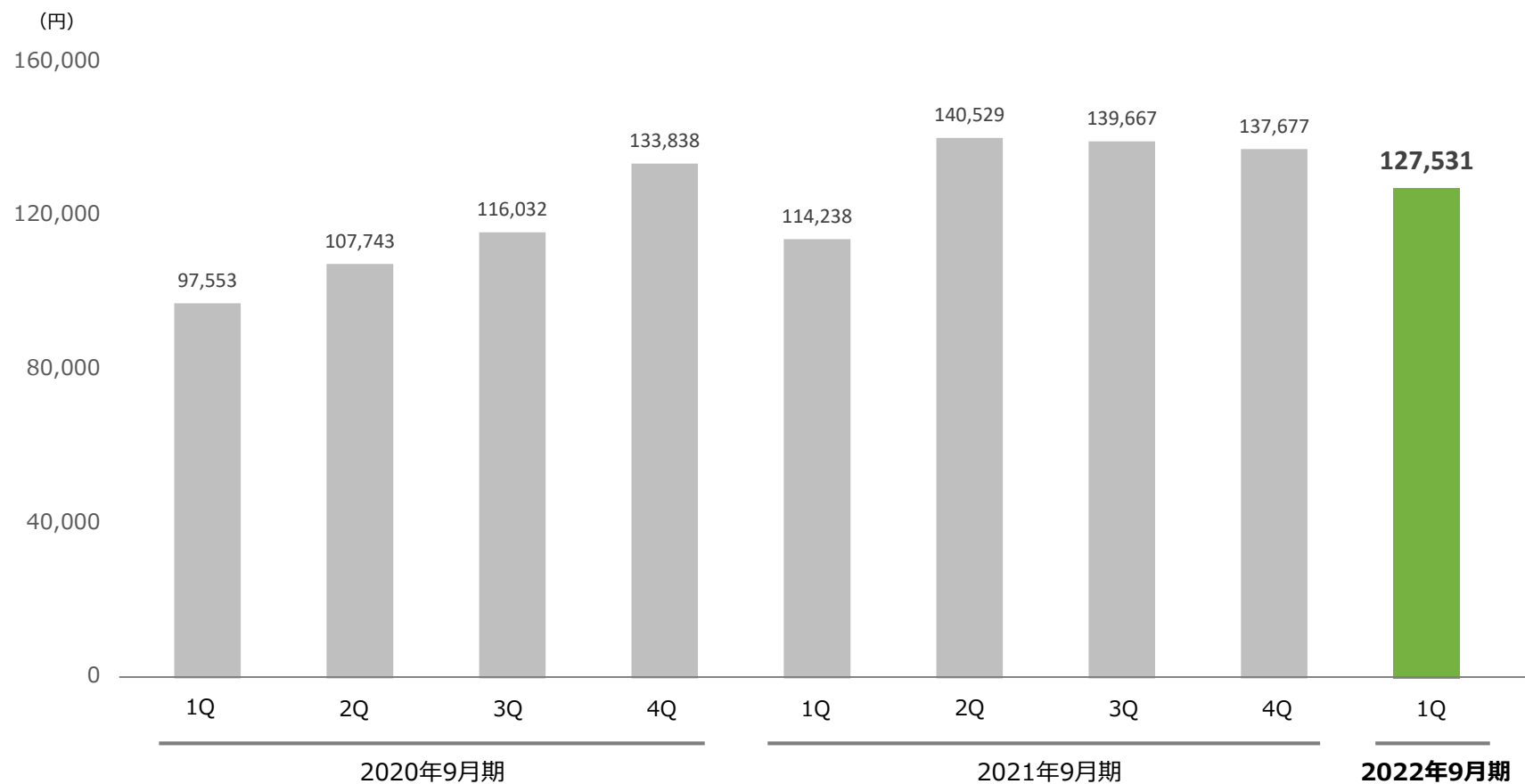




## 不動産プラットフォームサービスのKPI②

- ARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）は、高水準を維持






### ARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）



# 2022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)	2021年9月末	2021年12月末	前期差	コメント
<b>資産合計</b>	<b>1,848,832</b>	<b>1,842,873</b>	<b>▲ 5,958</b>	<b>■ 流動資産：</b> 1,743,339千円 (2021/9末)  1,722,949千円 (2021/12末) 前払費用の減少による
流動資産	1,743,339	1,722,949	▲ 20,389	
現金及び預金	1,128,341	1,183,110	54,768	<b>■ 固定資産：</b> 105,492千円 (2021/9末)  119,923千円 (2021/12末) 差入保証金はオフィス解約による返金等による減少
売掛金	514,557	470,651	▲ 43,906	
固定資産	105,492	119,923	14,431	
<b>負債合計</b>	<b>947,867</b>	<b>878,318</b>	<b>▲ 69,548</b>	<b>■ 流動負債：</b> 650,921千円 (2021/9末)  618,051千円 (2021/12末) 未払法人税等・未払消費税等の減少
流動負債	650,921	618,051	▲ 32,869	
1年以内返済予定の長期借入金	155,052	155,052	-	<b>■ 固定負債：</b> 296,946千円 (2021/9末)  260,267千円 (2021/12末) 長期借入金は着実に減少
未払金	298,901	288,971	▲ 9,930	
固定負債	296,946	260,267	▲ 36,679	
長期借入金	296,946	260,267	▲ 36,679	
<b>純資産合計</b>	<b>900,964</b>	<b>964,555</b>	<b>63,590</b>	<b>■ 利益剰余金：</b> 540,788千円 (2021/9末)  602,879千円 (2021/12末) 収益拡大による利益剰余金の増加
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,848,832</b>	<b>1,842,873</b>	<b>▲ 5,958</b>	

# 02 | Appendix



# 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



# 会社概要

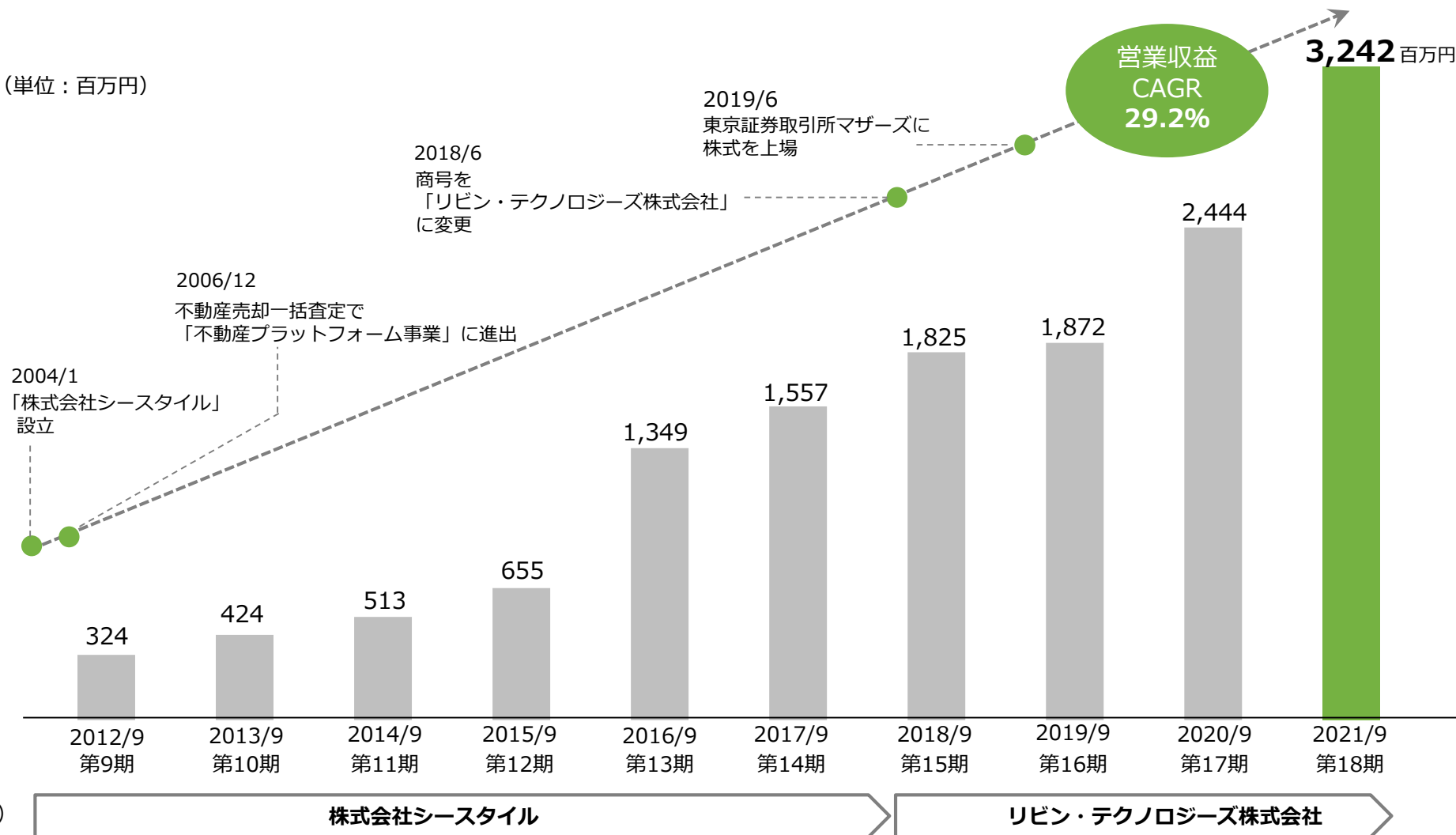
社名	リビン・テクノロジーズ株式会社 Living Technologies Inc.
設立	2004年1月
資本金	193,829千円（2021年12月末現在）
所在地	本社 東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル8階 横浜オフィス 神奈川県横浜市西区高島2-19-12 スカイビル19階 名古屋オフィス 愛知県名古屋市中区錦3-6-35 WAKITA名古屋ビル9階 大阪オフィス 大阪府大阪市中央区久太郎町3-6-8 御堂筋ダイワビル12階 福山オフィス 広島県福山市霞町1-1-24 福山ビル12階 福岡オフィス 福岡県福岡市博多区博多駅東1-14-34 博多ICビル6階
事業内容	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 金木 宏之 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	90名（2021年12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

## 2019年6月の東京証券取引所マザーズに上場以降も、営業収益は堅調に推移

※CAGRは2012年9月期から2021年9月期

(単位：百万円)



# 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

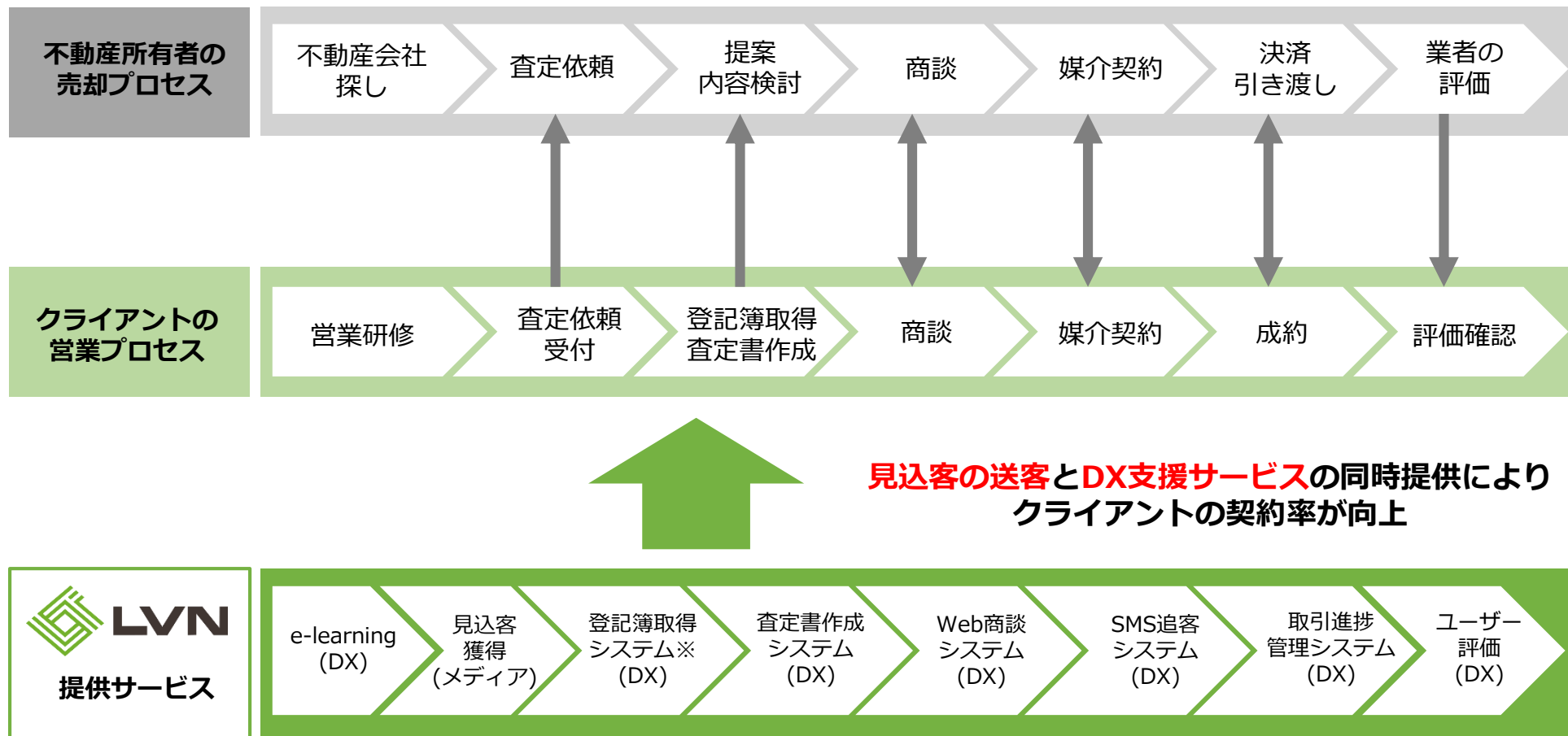
【エンドユーザー】 複数の不動産会社に無料で一括問い合わせできるため、査定額や業者の比較を手軽に行うことができる

【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

# 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

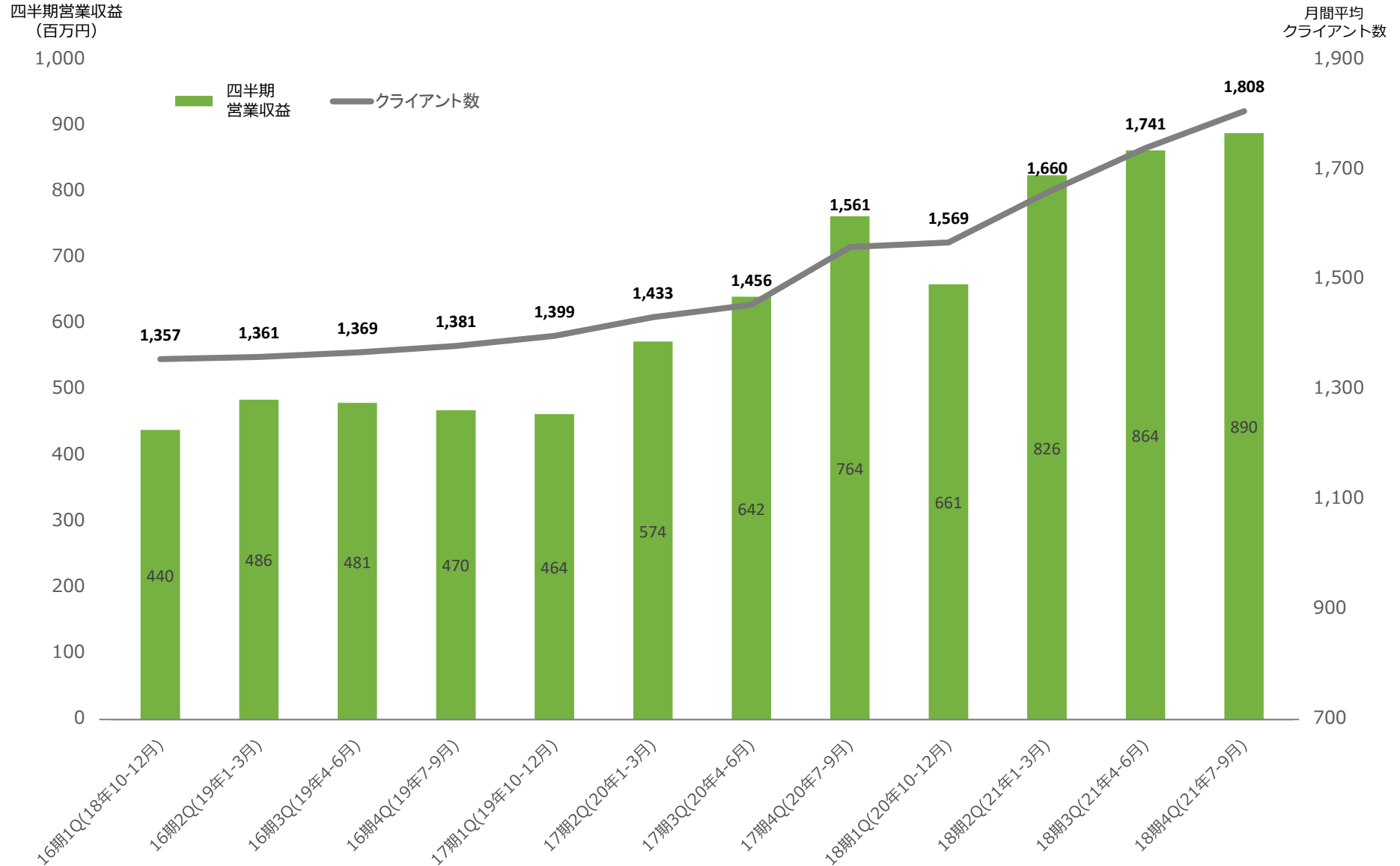
## 市場性

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

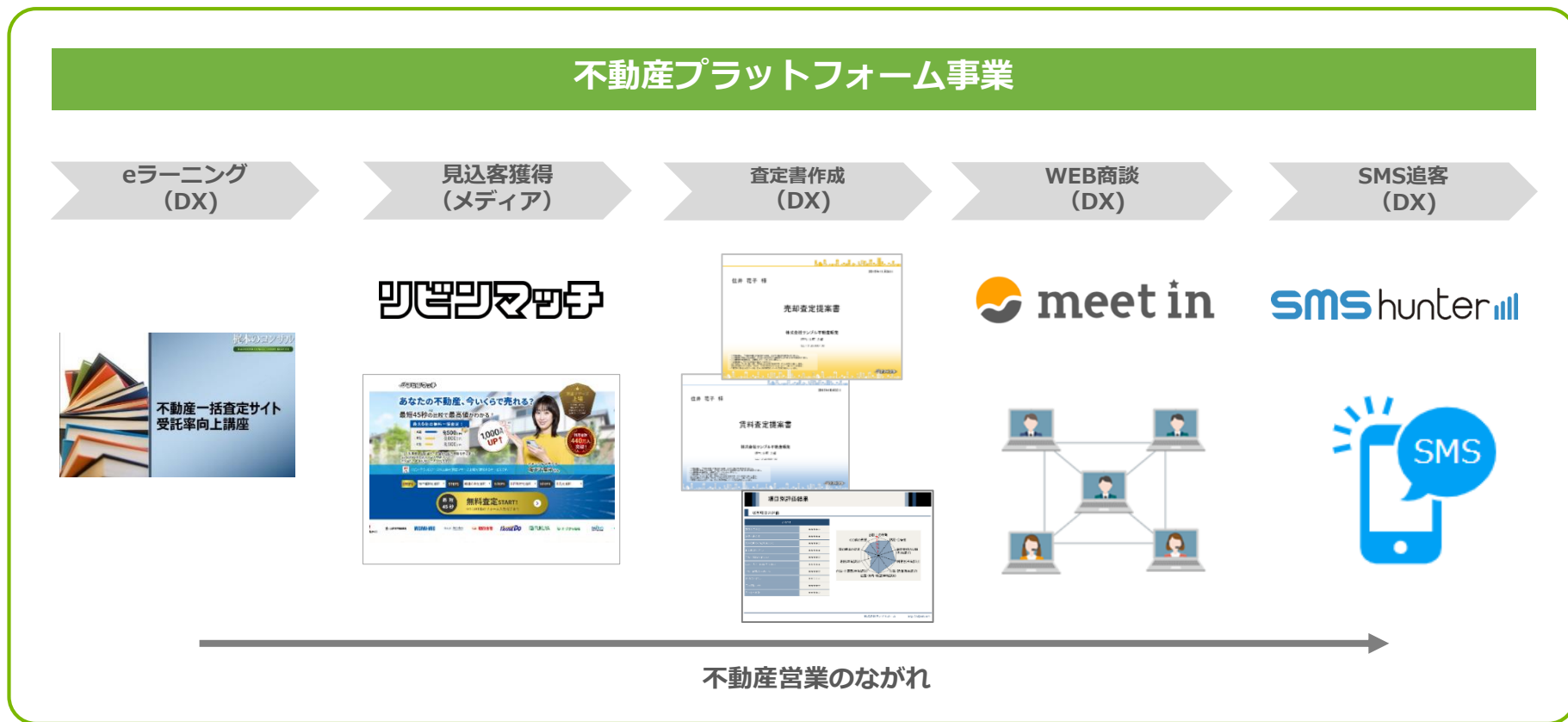
# 1 ビジネスモデル | ①クライアントの増加に連動して営業収益が積みあがるストック型ビジネス

## 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

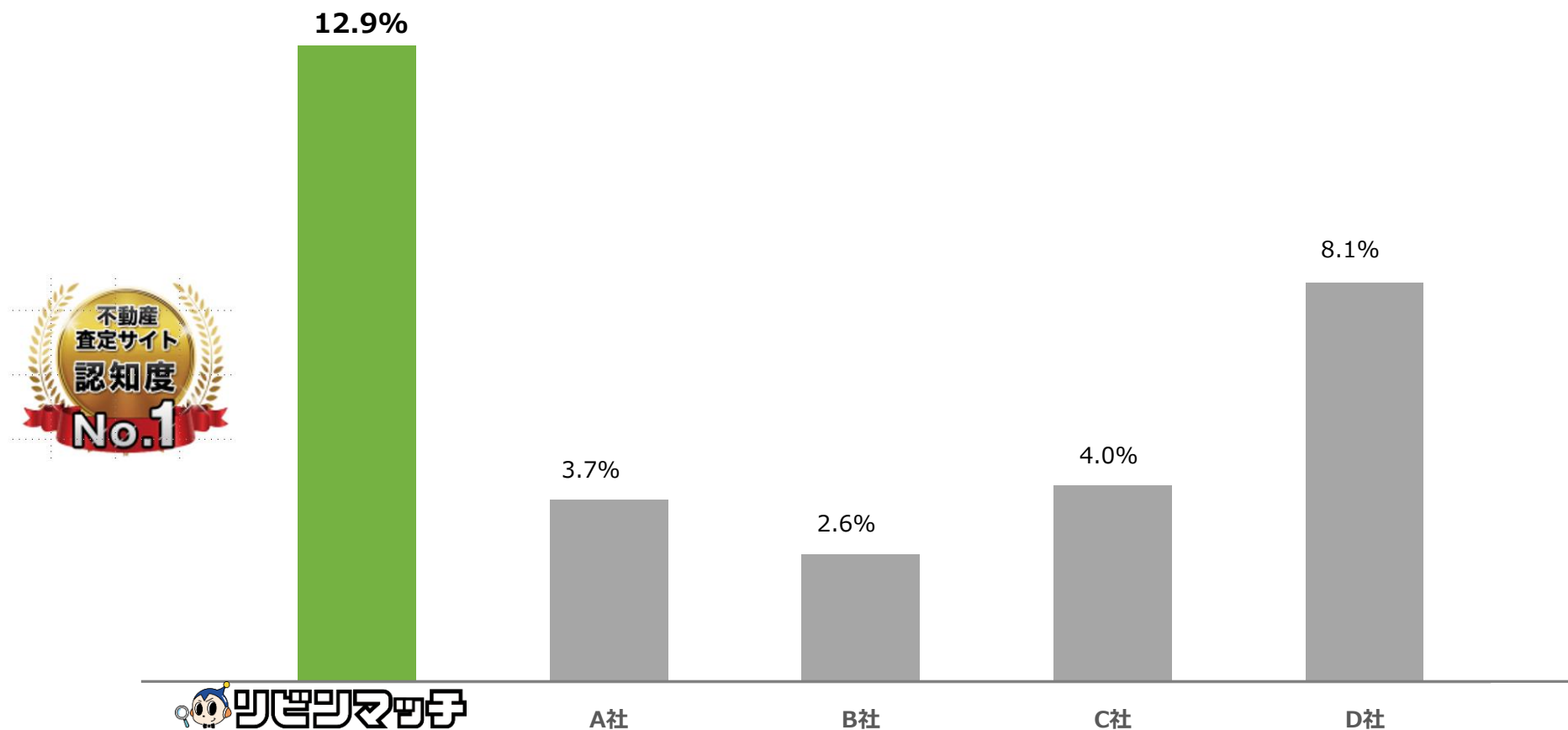
### <業務支援領域 (DX) >

- 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

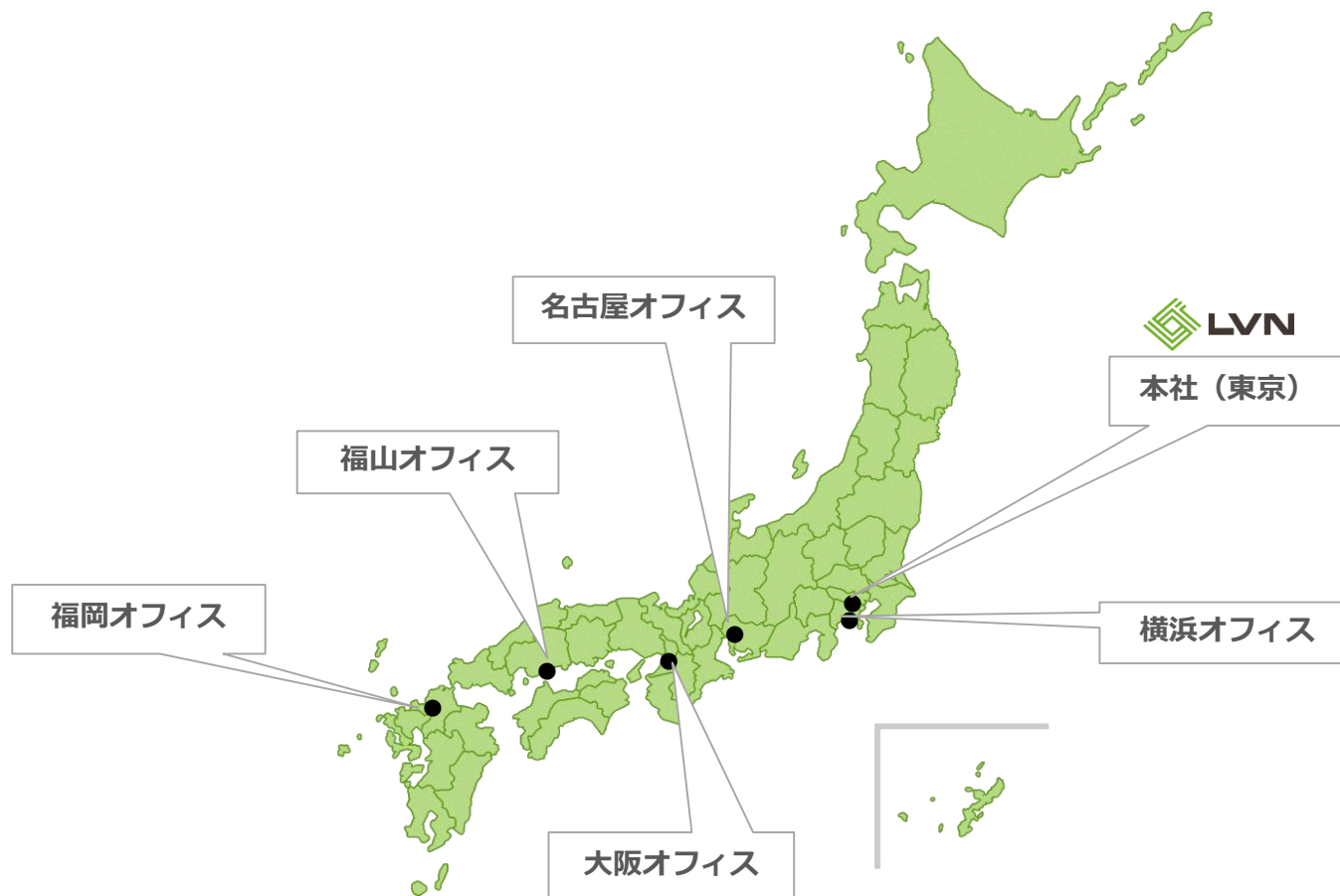
### 不動産査定サイト全国認知度調査



※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

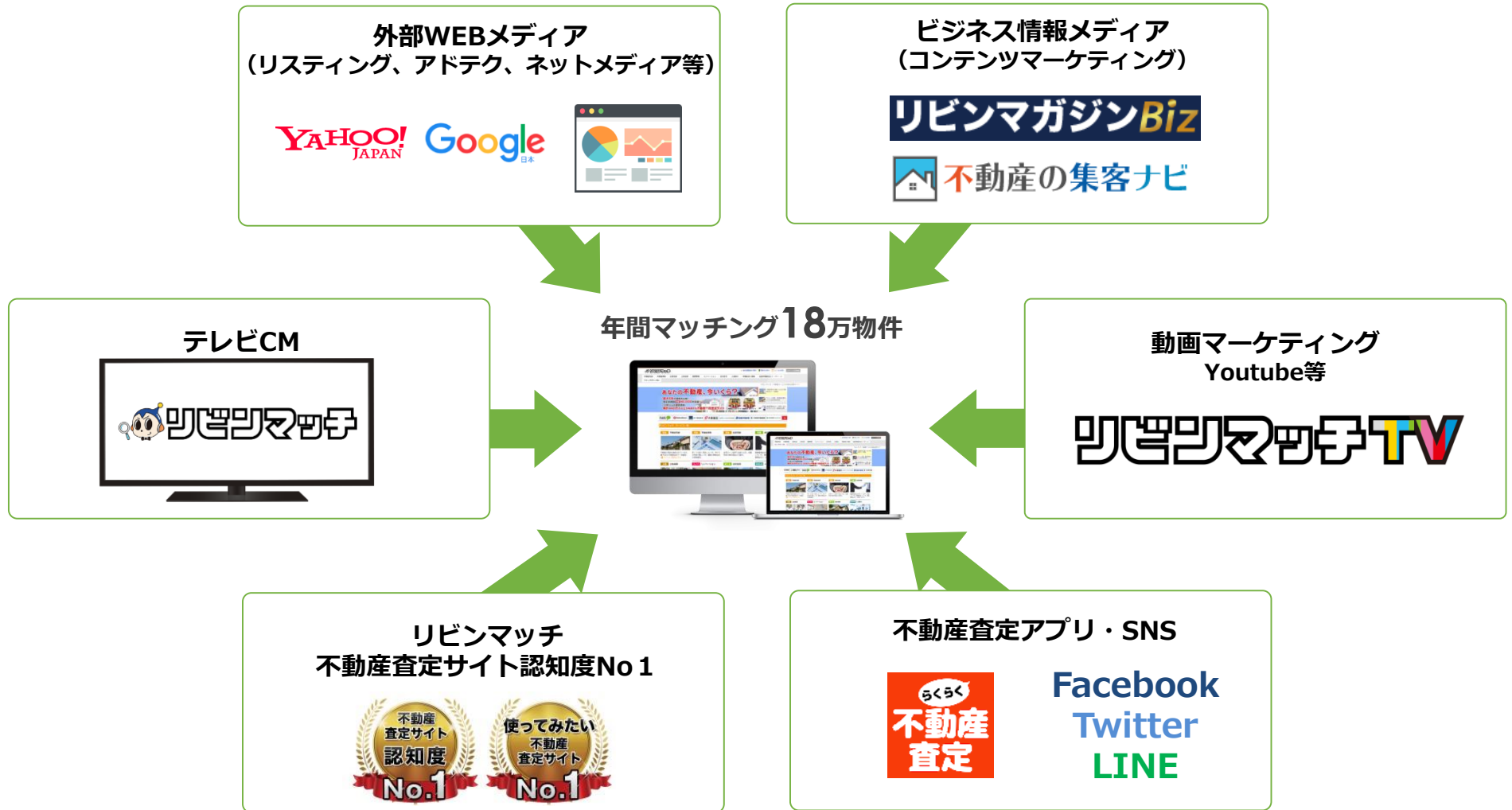
## 2 自社の強み | ②業界最大規模の人員数、全国6拠点を有する営業体制と1,800社超のクライアント網

- 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18万物件のマッチングを実現



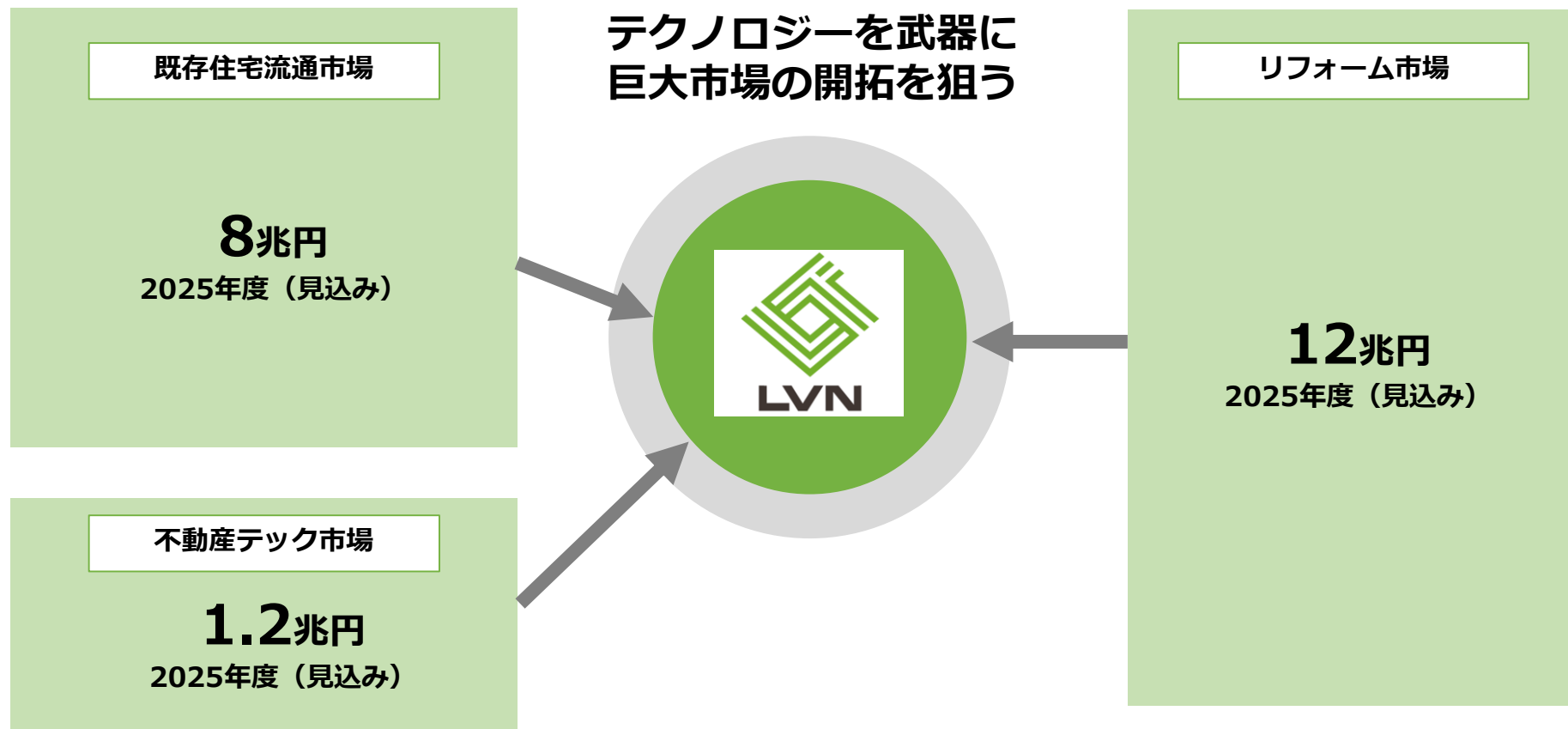
※株式会社マーケティング アンド アソシエイツによる調査：全国47都道府県在住3,000人調査 競合不動産一括査定サイト5社で比較



### 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18万件で開拓余地が大きい

#### 不動産売買登記件数の推移

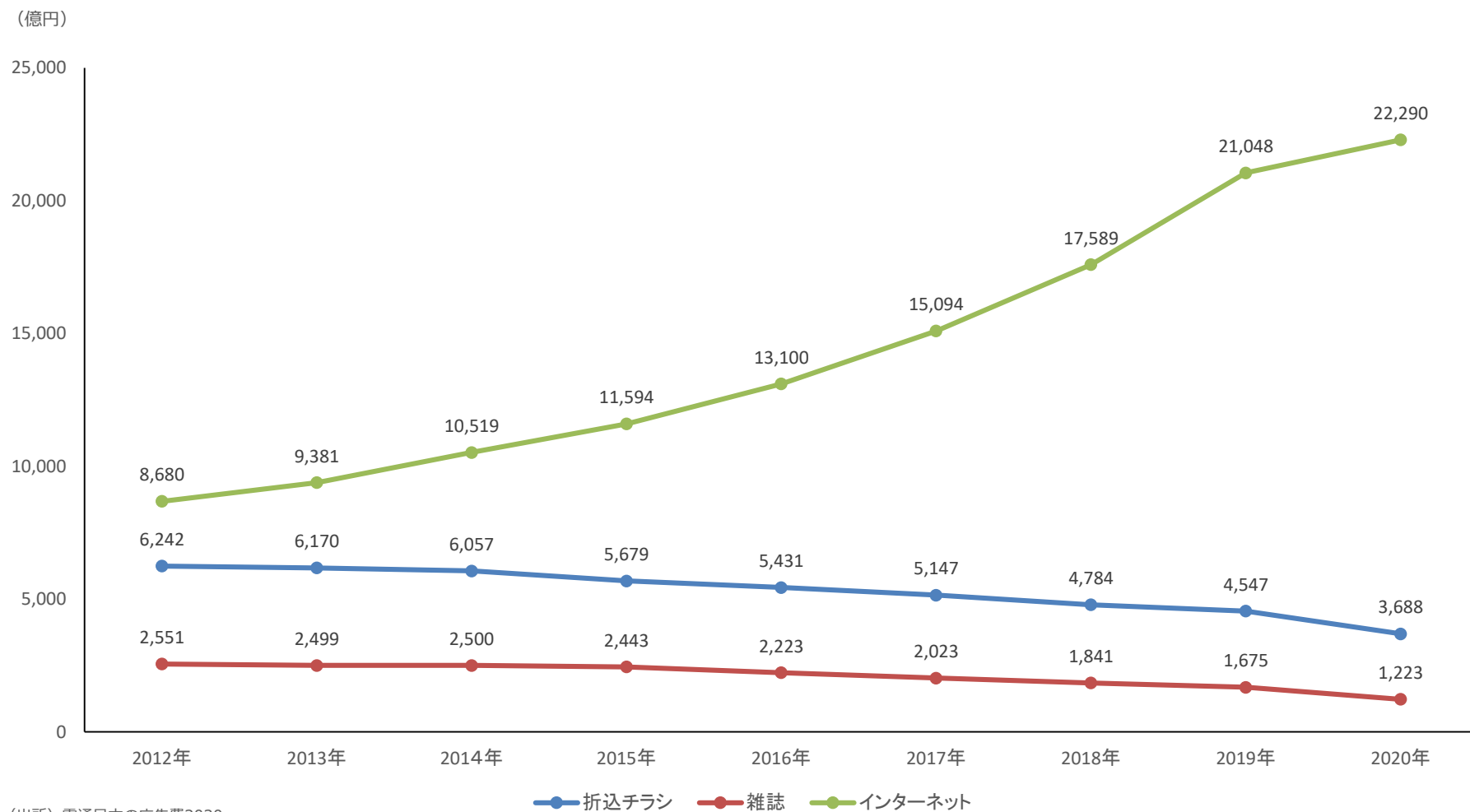


(出所) 法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

### 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

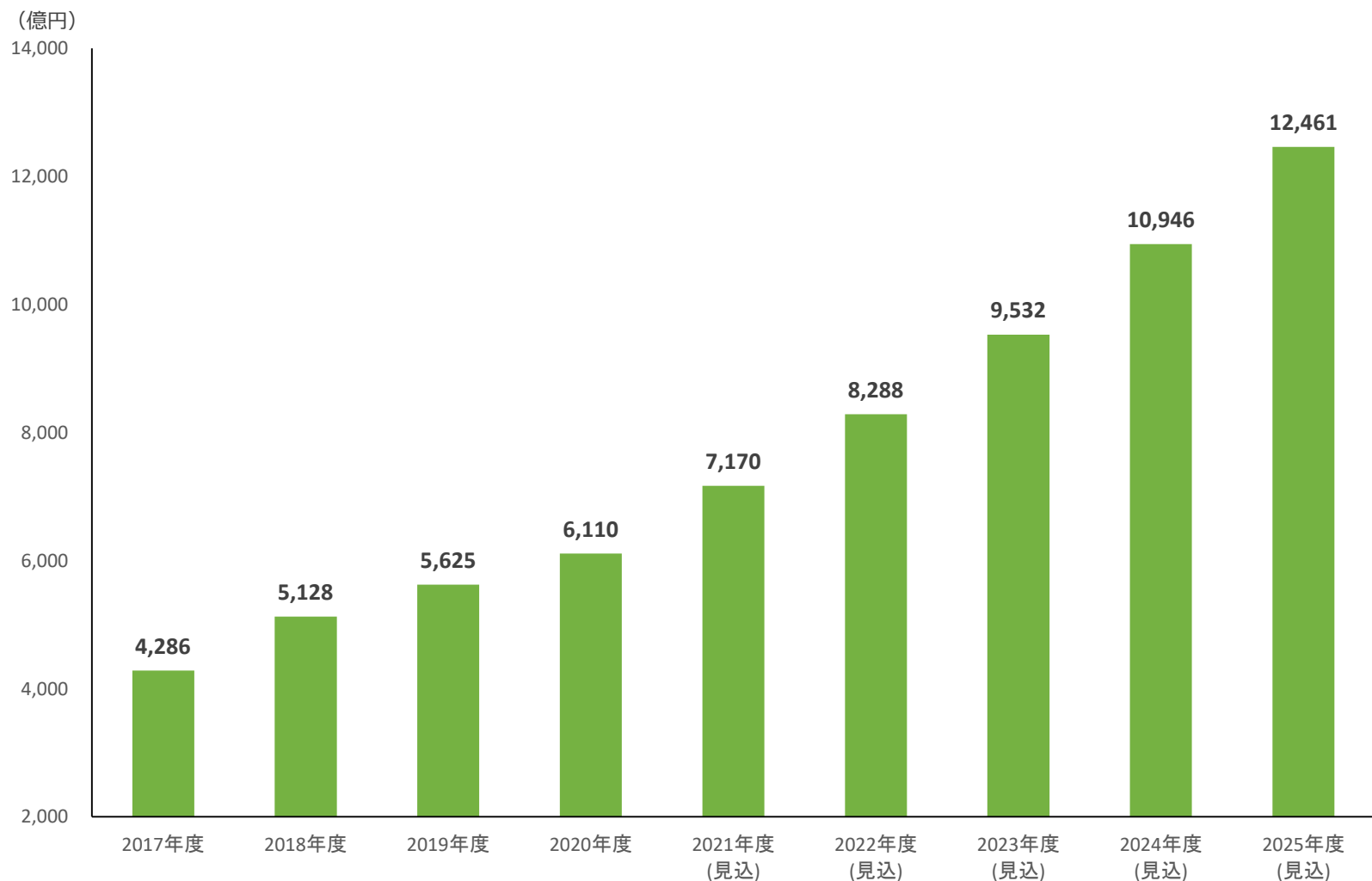
#### 広告媒体別市場規模推移



### 3 市場性 | ②時流に乗ったテック領域 (2/2)

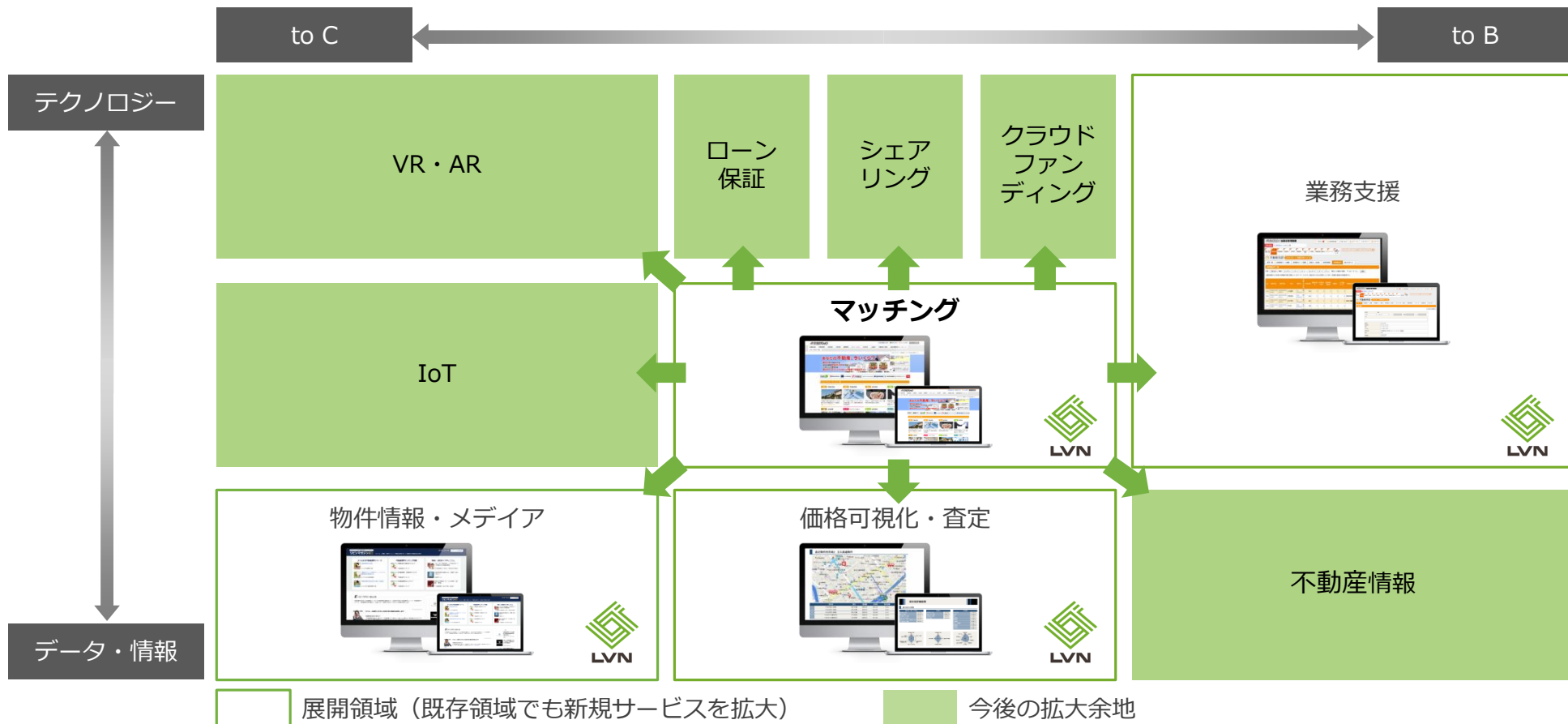
■ 不動産テック市場は2025年度には1兆2,461億円と、2017年度の3倍に拡大

#### 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

# 3つの成長戦略

- 通期業績予想を達成すべく、3つの成長戦略を推進してまいります

## 3つの成長戦略

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

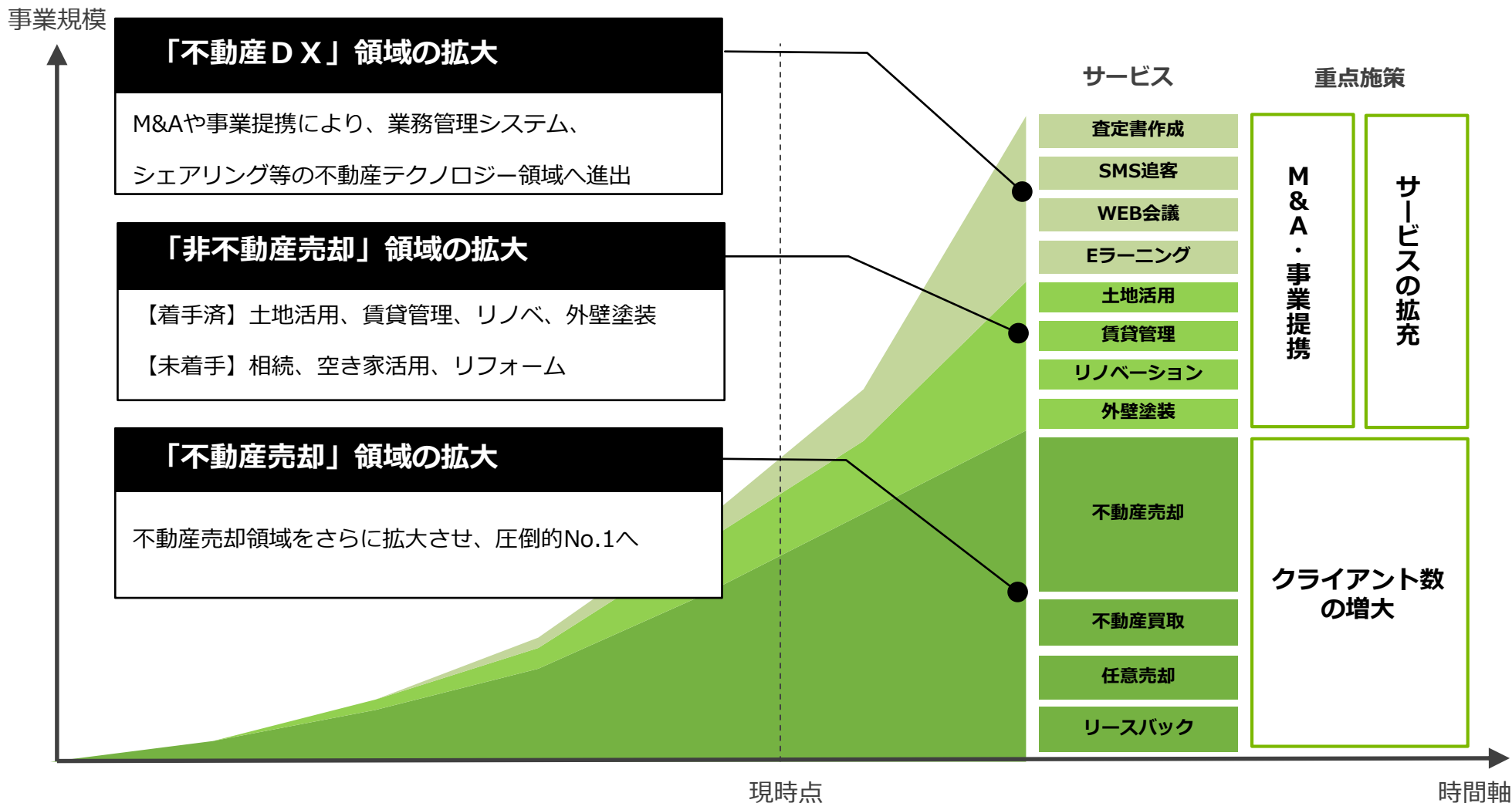
3

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.**