

# 2022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**

---

東証グロース 4445

---

2022年5月16日

# 目次

01 2022年9月期第2四半期決算について P.2

02 Appendix P.13

# 01 | 2022年9月期第2四半期決算について

# 2022年9月期 第2四半期決算ハイライト

- 前々期、前期の投資効果が結実、不動産プラットフォーム事業が伸長
- 営業利益は、前年同期比233.4%増と大幅にUP

営業収益

15.08 億円

前年同期比

-

営業利益

2.34 億円

前年同期比

233.4%増

経常利益

2.35 億円

前年同期比

209.1%増

四半期  
純利益

1.50 億円

前年同期比

245.1%増

## トピックス

### 営業収益

- 今期より収益認識会計基準適用のため、インターネット広告代理サービスの営業収益3.32億円分（1-2Q累計）が不算入となるも、堅調に推移。

※前期と会計基準が異なるため、前年同期比は非表示

- 収益認識基準を適用しない場合の営業収益18.39億円（過去最高）

### 各種利益

- 不動産プラットフォーム事業が、前2期の成長投資により結実
- 営業利益2.34億円は、上半期の過去最高益を達成
- 営業利益の前年同期比は233.4%増
- テレビCM出稿なし

# 2022年9月期 第2四半期累計期間（2021年10月～2022年3月） P/L

- 営業収益：15.08億円、通期業績予想に対する進捗率43.7%
- 営業利益：2.34億円、通期業績予想に対する進捗率47.0%、前年同期比で233.4%増

## P/L通期予想と前期比

(千円)	2021年9月期 通期	2022年9月期 通期	
	実績	予想	前期比
営業収益	3,242,983	3,450,000	—
営業費用	3,103,641	—	—
営業利益	139,341	500,000	258.8% 増
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	237.7% 増
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	206.5% 増

## P/L2Q累計実績と進捗率と前年同期比

2022年9月期（第19期） 第2四半期累計期間 （2021年10月～2022年3月）	進捗率	2021年9月期（第18期） 第2四半期累計期間 （2020年10月～2021年3月）	前年同期比
実績		実績	
1,508,726	43.7%	1,487,907	—
1,273,925	—	1,417,486	—
234,801	47.0%	70,420	233.4% 増
15.6%	—	4.7%	—
1,626	—	6,811	—
707	—	983	—
235,719	47.1%	76,249	209.1% 増
235,719	—	76,249	—
85,393	—	32,685	—
150,326	55.3%	43,564	245.1% 増

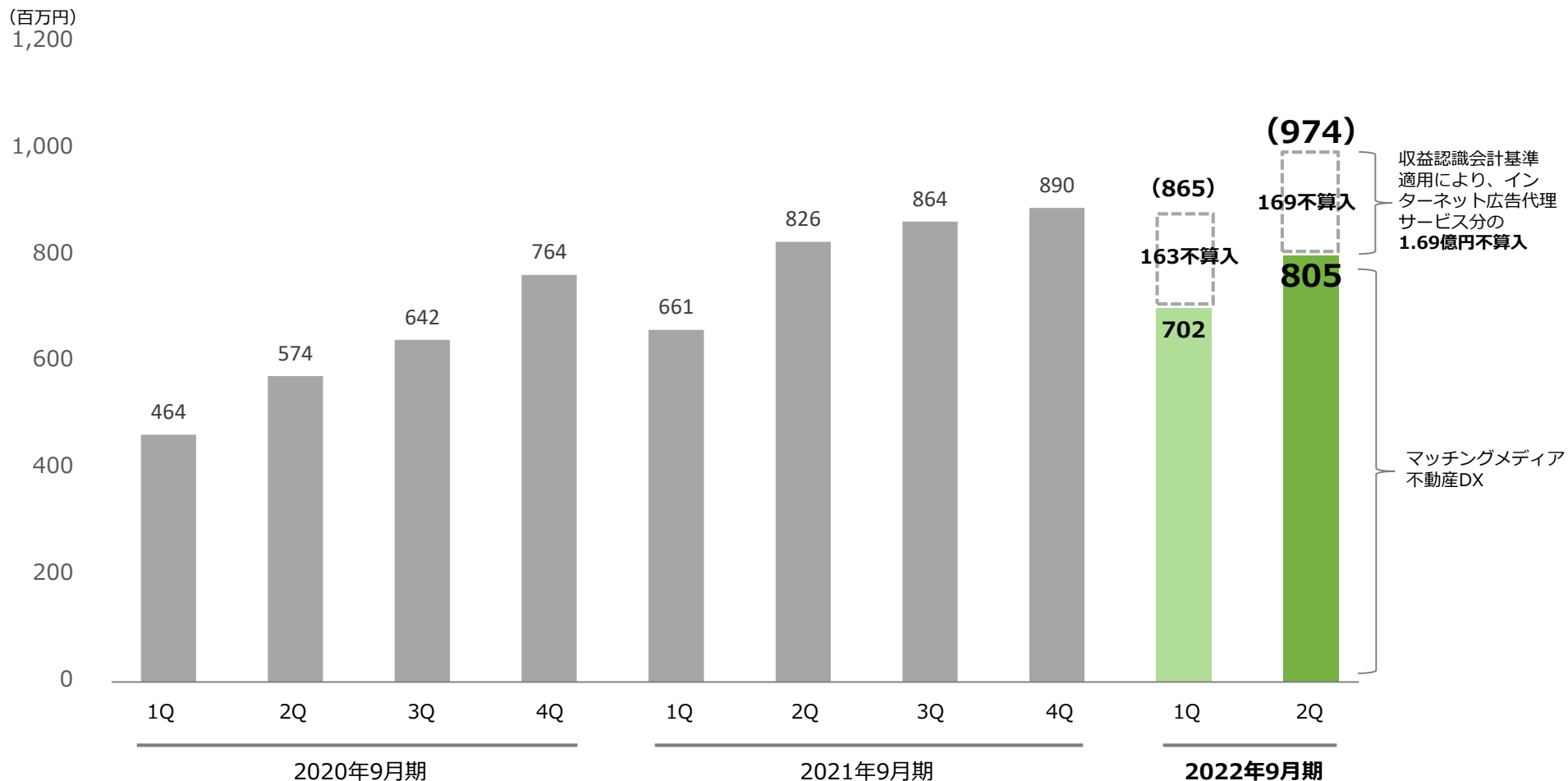
※進捗率：2022年9月期通期業績予想に対する進捗率

# ■ 四半期業績（営業収益）

## ■ 2022年9月期第2四半期の営業収益は、8億500万円

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 【第2四半期】 9億7,400万円（前年同期比17.9%増） 過去最高  
【第1-2Q累計】 18億3,900万円（前年同期比23.6%増） 過去最高

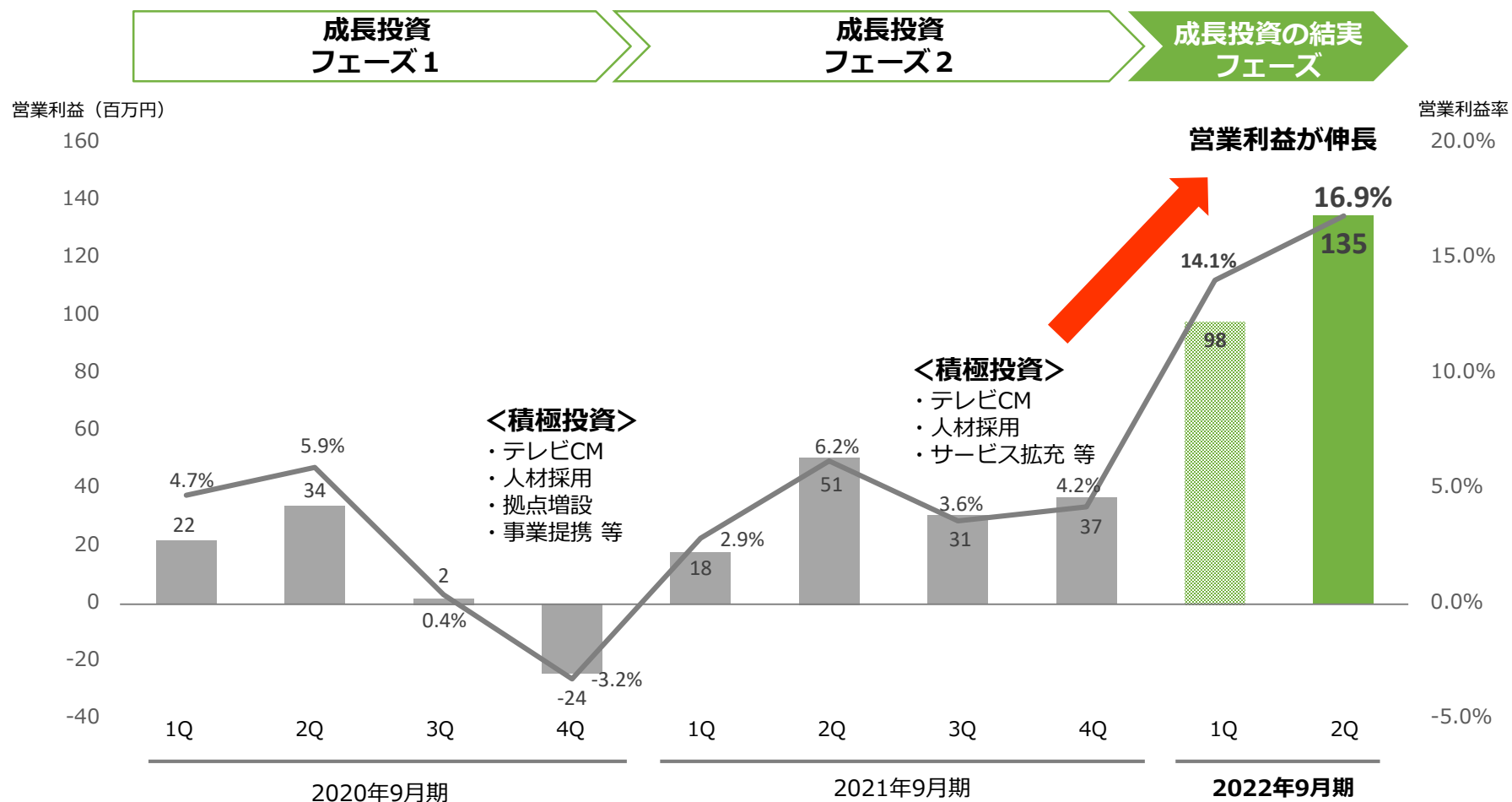
### 四半期営業収益の推移



# 四半期業績（営業利益・営業利益率）

- 過去2期の成長投資が結実し、営業利益を積み上げ
- 第2四半期の営業利益1.35億円は、過去最高
- 第2四半期の営業利益率が、16.9%に上昇

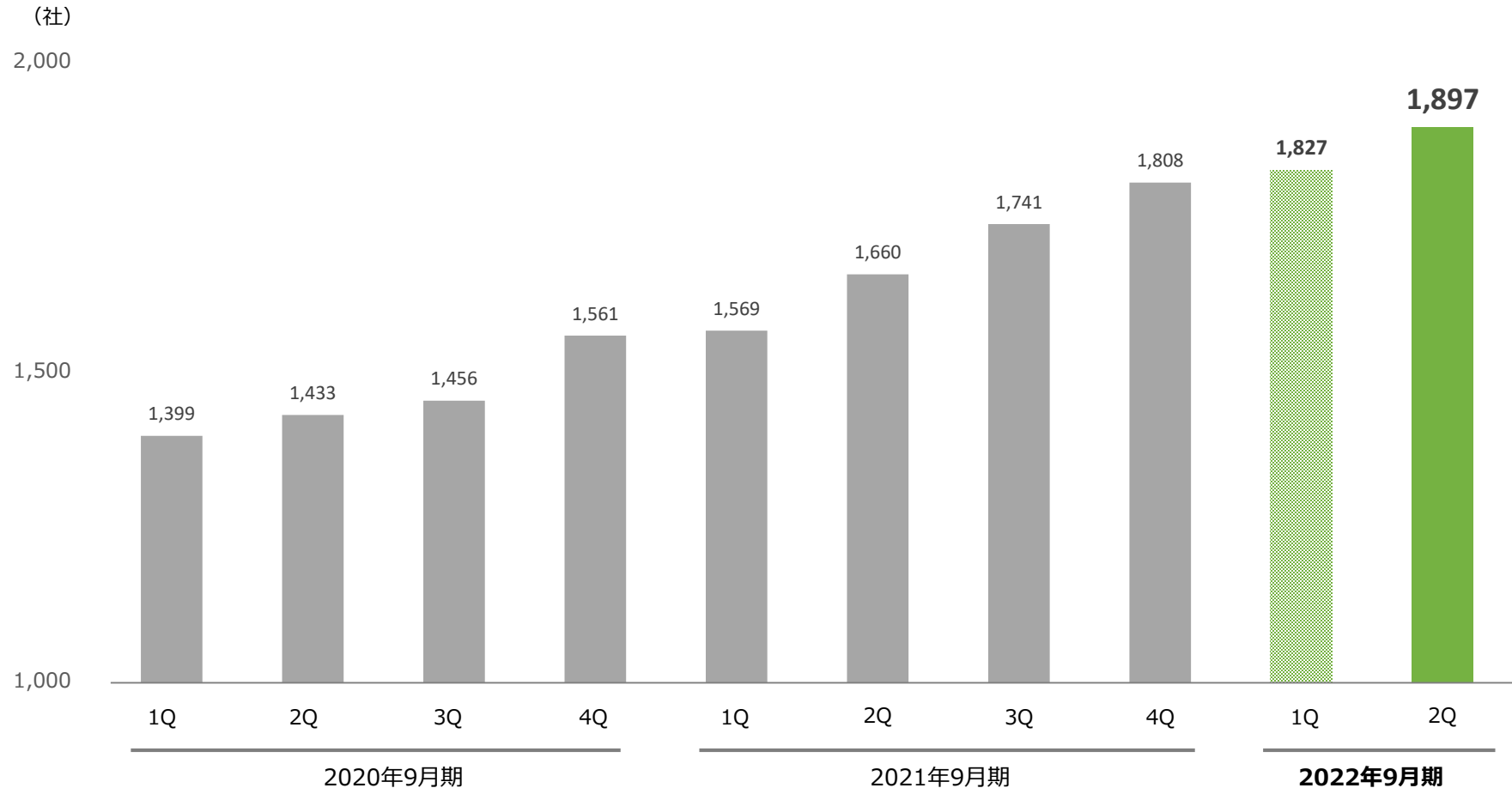
## 営業利益・営業利益率の四半期推移



# 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を着実に増加させ、過去最高を連続して更新中

## 月間平均クライアント数（稼働ベース）

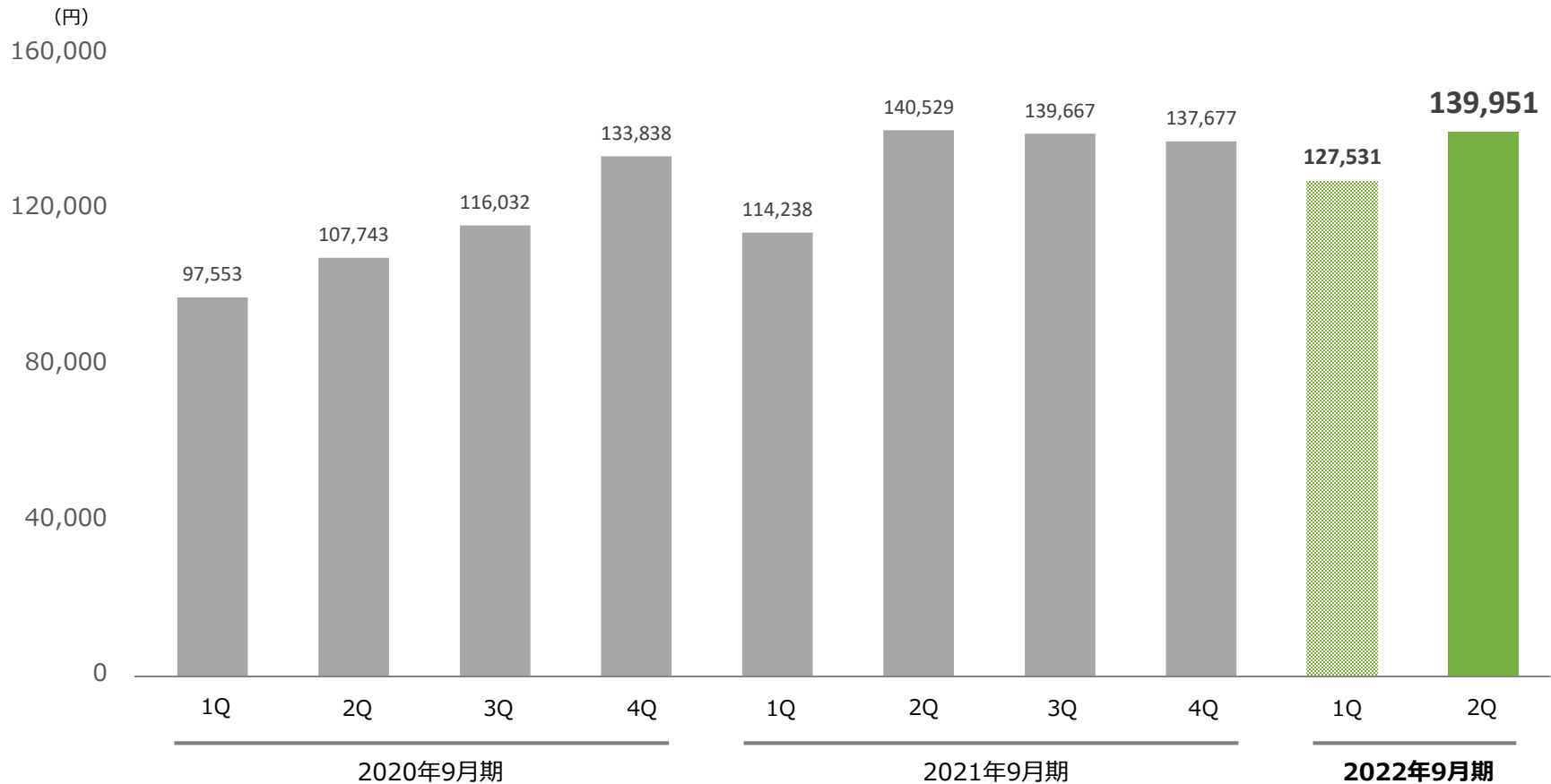




## 不動産プラットフォームサービスのKPI②


- ARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）は、高水準で安定

### ARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）



## ■ 第2四半期累計当期純利益の拡大により純資産が2021年9月末より1.5億円増加

### B/S前期末との比較

(千円)	2021年9月末	2022年3月末	前期差	コメント
<b>資産合計</b>	<b>1,848,832</b>	<b>1,965,639</b>	<b>116,807</b>	■ 流動資産： 1,743,339千円 (2021/9末)  1,843,267千円 (2022/3末) 現預金の増加
流動資産	1,743,339	1,843,267	99,928	
現金及び預金	1,128,341	1,263,606	135,265	■ 固定資産： 105,492千円 (2021/9末)  122,372千円 (2022/3末)
売掛金	514,557	514,763	206	
固定資産	105,492	122,372	16,880	
<b>負債合計</b>	<b>947,867</b>	<b>911,348</b>	<b>▲ 36,519</b>	■ 流動負債： 650,921千円 (2021/9末)  691,928千円 (2022/3末) 未払金・未払法人税等の増加
流動負債	650,921	691,928	41,007	
1年以内返済予定の長期借入金	155,052	155,052	0	■ 固定負債： 296,946千円 (2021/9末)  219,420千円 (2022/3末) 長期借入金は着実に減少
未払金	298,901	335,624	36,723	
固定負債	296,946	219,420	▲ 77,526	
長期借入金	296,946	219,420	▲ 77,526	
<b>純資産合計</b>	<b>900,964</b>	<b>1,054,290</b>	<b>153,326</b>	■ 利益剰余金： 540,788千円 (2021/9末)  691,115円 (2022/3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>1,965,639</b>	<b>116,807</b>	

# 2022年9月期 上半期トピックス

- 「不動産査定」に続く主力サービスを作るべく新サービスのリリースと、クライアント開拓を並行して実施

2022年4月

外壁塗装マッチングサイト『ぬりマッチ』クライアント数300社突破



2022年3月

SMS配信サービス『SMSハンター』300アカウント突破



2022年2月

不動産ビジネスツール比較サイト『不動産ビジネスバンク』リリース



AI不動産査定書作成サービス『ターボ査定』リリース



2021年12月

『リビンマッチ』クライアント用スマホアプリをリリース



## 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中

### 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

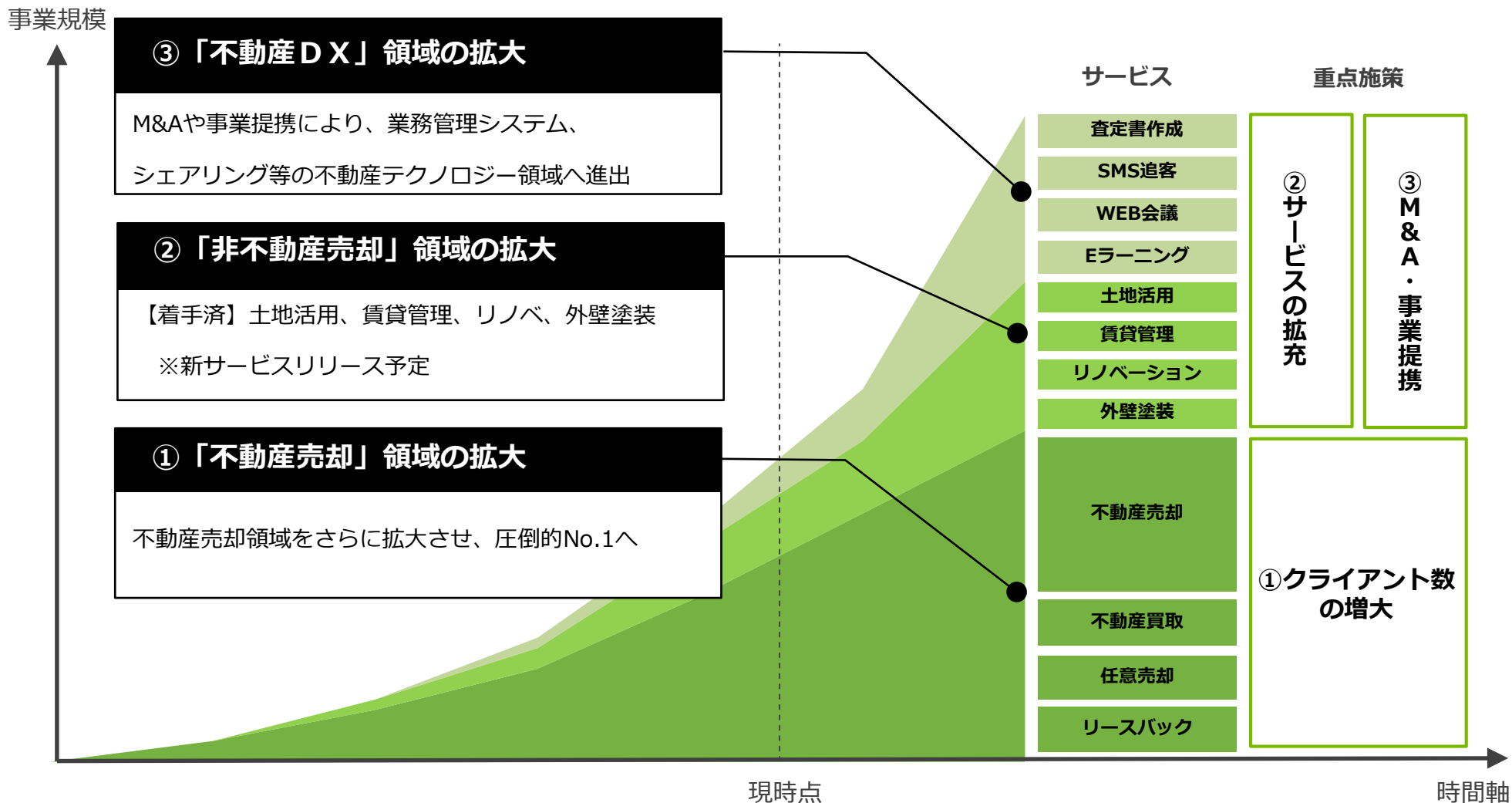
3

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3つの重点施策

## 不動産DX日本最大の巨人 へ向けた3つの領域拡大と3つの重点施策



# 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IT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（2022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 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 テクノロジーと不動産を融合したWEB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	100名（2022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 ・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

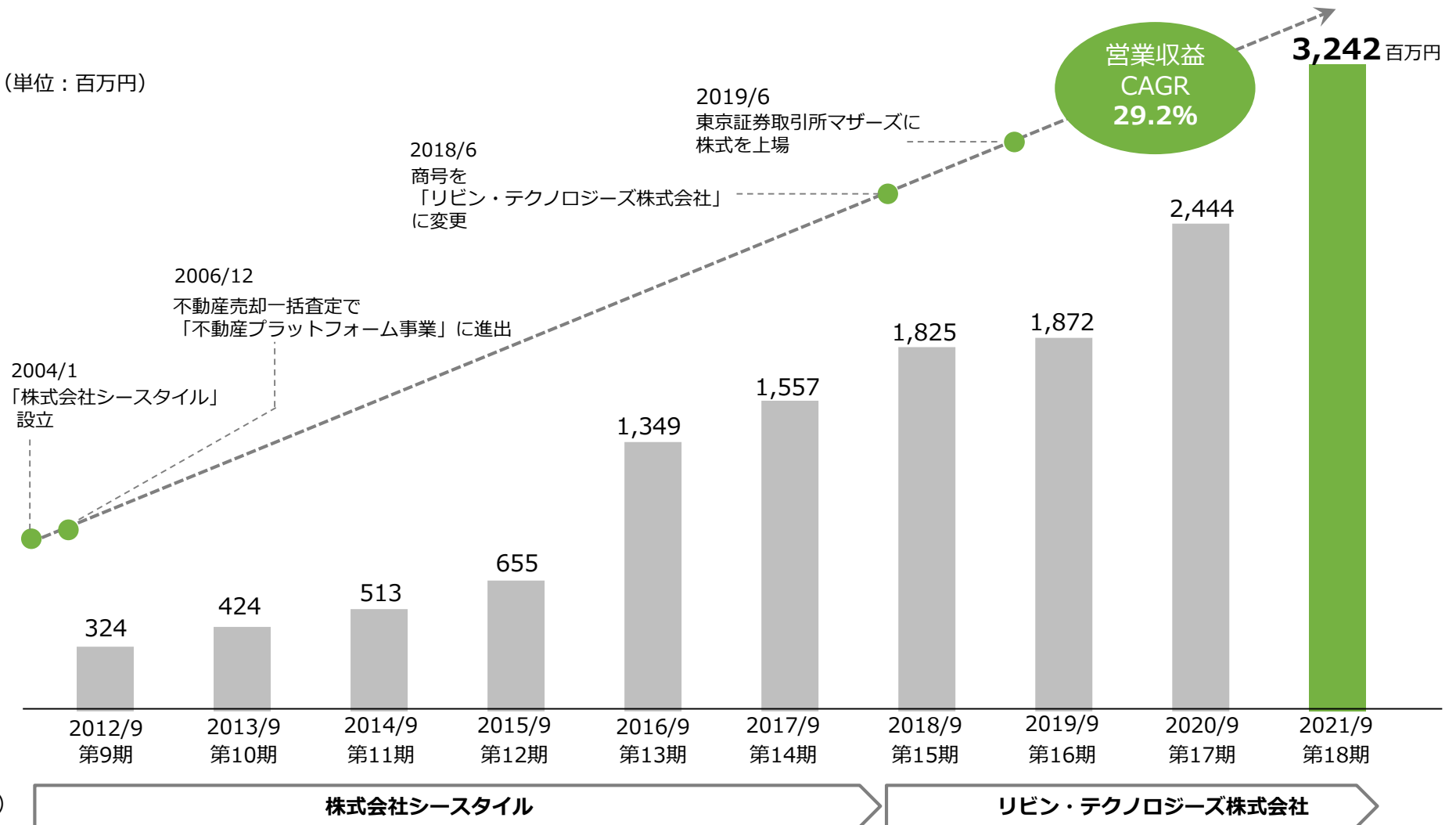


# 沿革と営業収益推移

## 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



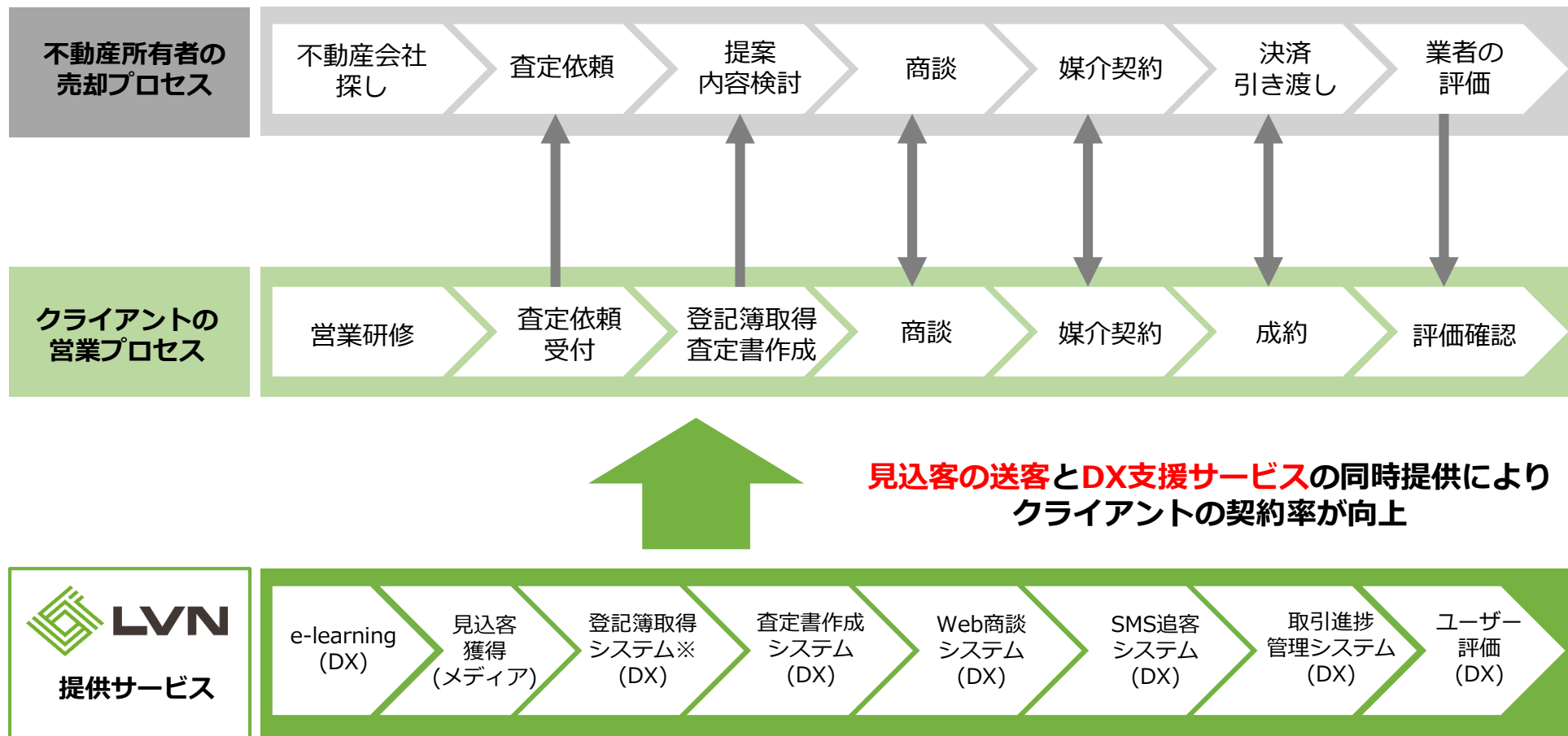
## メリット

【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



## 競争優位性

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

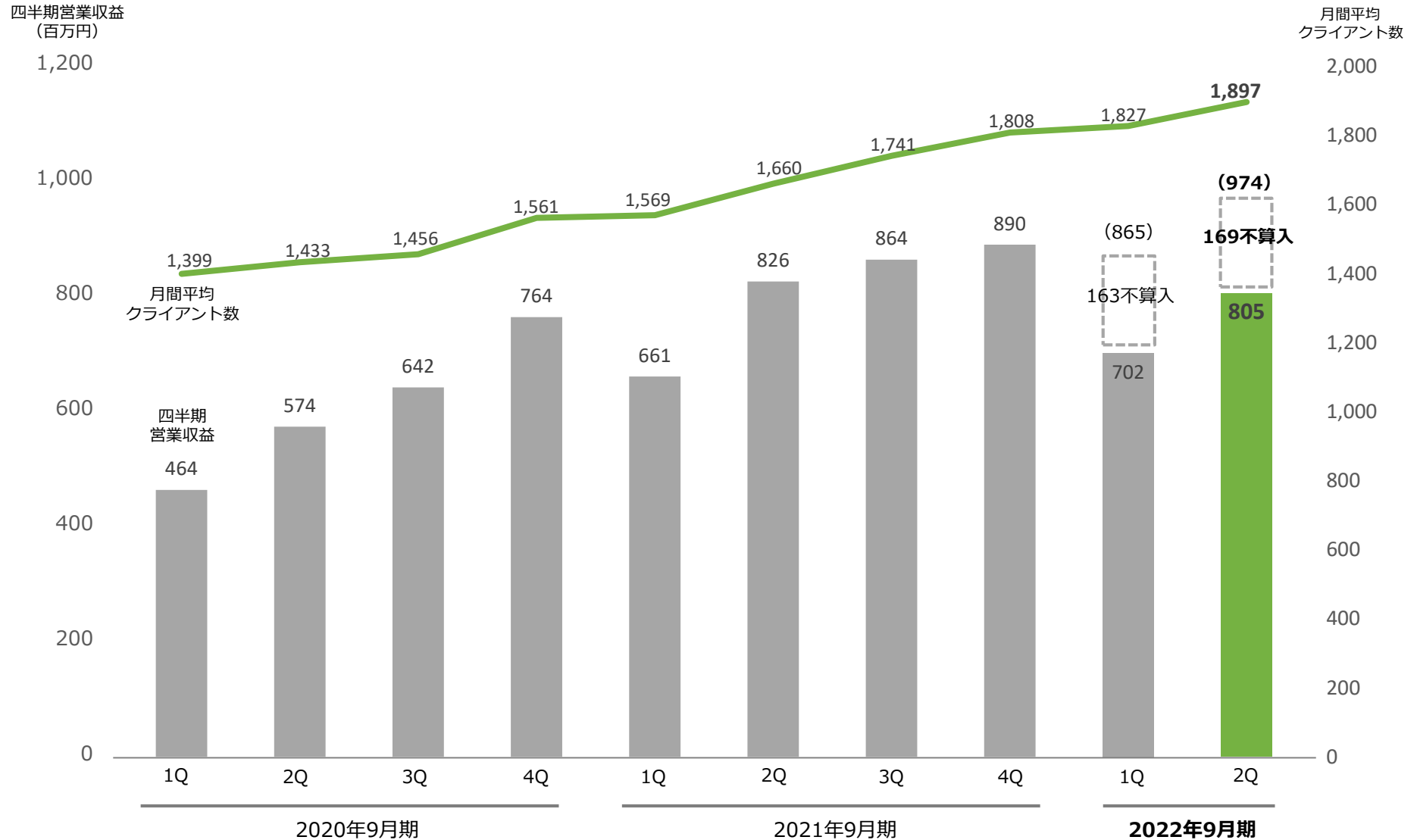
3

- 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

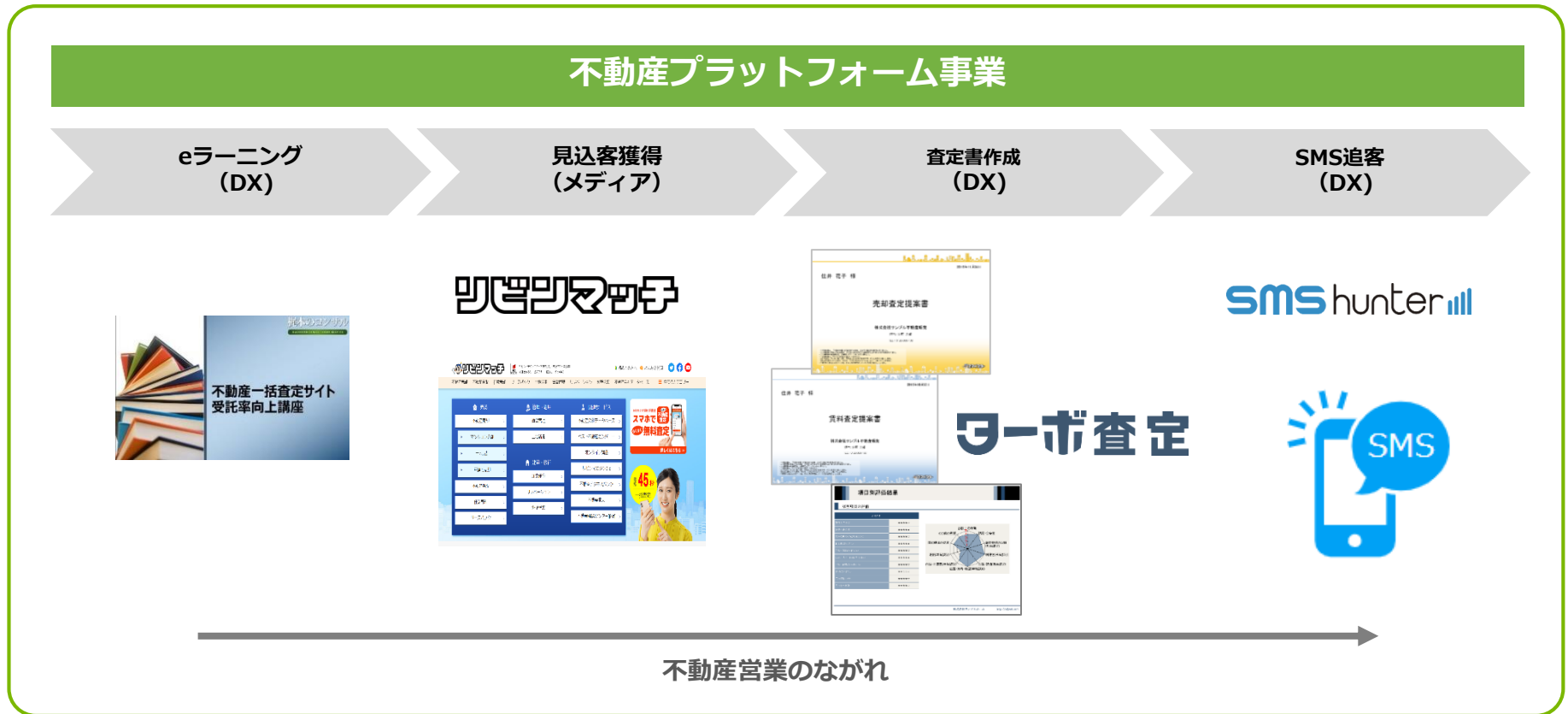
## 月間平均クライアント数と四半期営業収益の推移

※2022年9月期より収益認識会計基準適用により、インターネット広告代理サービス分の営業収益が不算入



# 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」など不動産会社の契約率をアップする業務支援システム（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) >

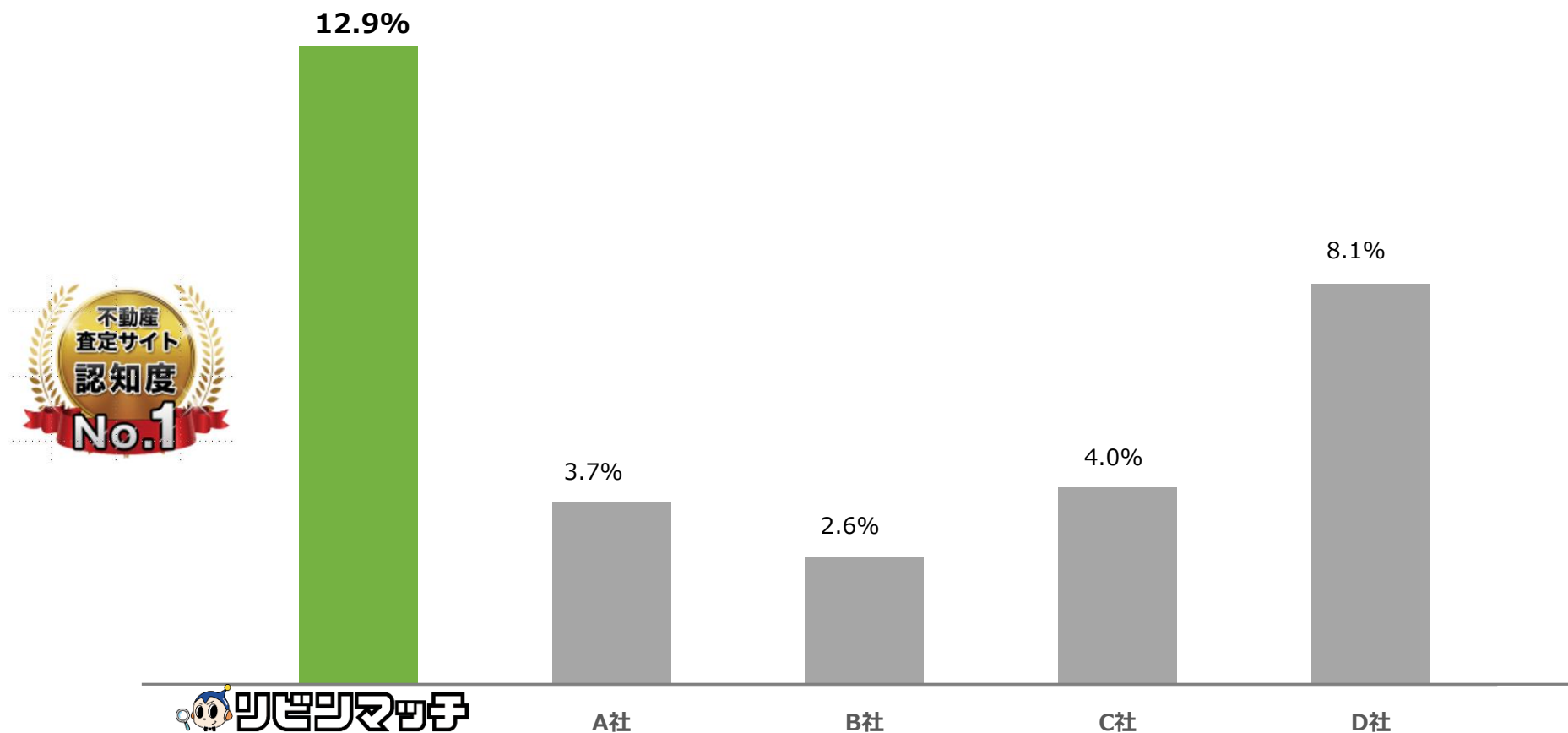
- ⑨ 不動産業務支援 SaaS型ステップメール配信システム「SMSハンター」、査定書作成システム「ターボ査定」、eラーニングなど各種DXサービス
- ⑩ WEBマガジン 不動産・住宅関連業界に勤務するビジネスマン向けオンラインマガジン（リビンマガジンBiz）
- ⑪ 不動産ビジネスバンク 不動産専門ビジネスツール比較サイト





## 2 競争優位性 | ①全国No. 1の認知度を誇るリビンマッチ

### 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

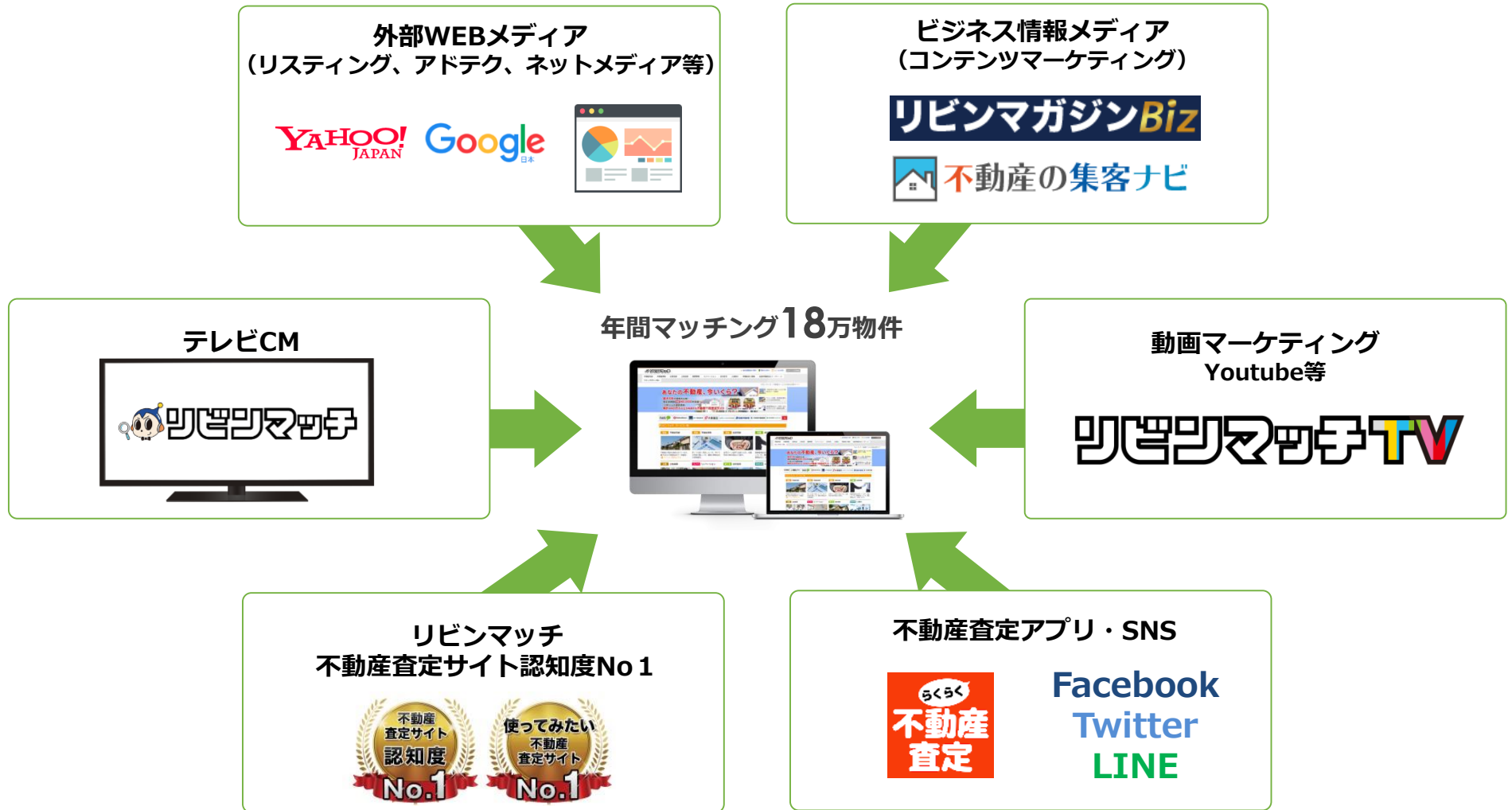
## 2 競争優位性 | ②業界最大規模の人員数、全国6拠点を有する営業体制と1,800社超のクライアント網

- 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は、クロスセル対象であると同時に、新規参入の障壁でもある



## 2 競争優位性 | 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

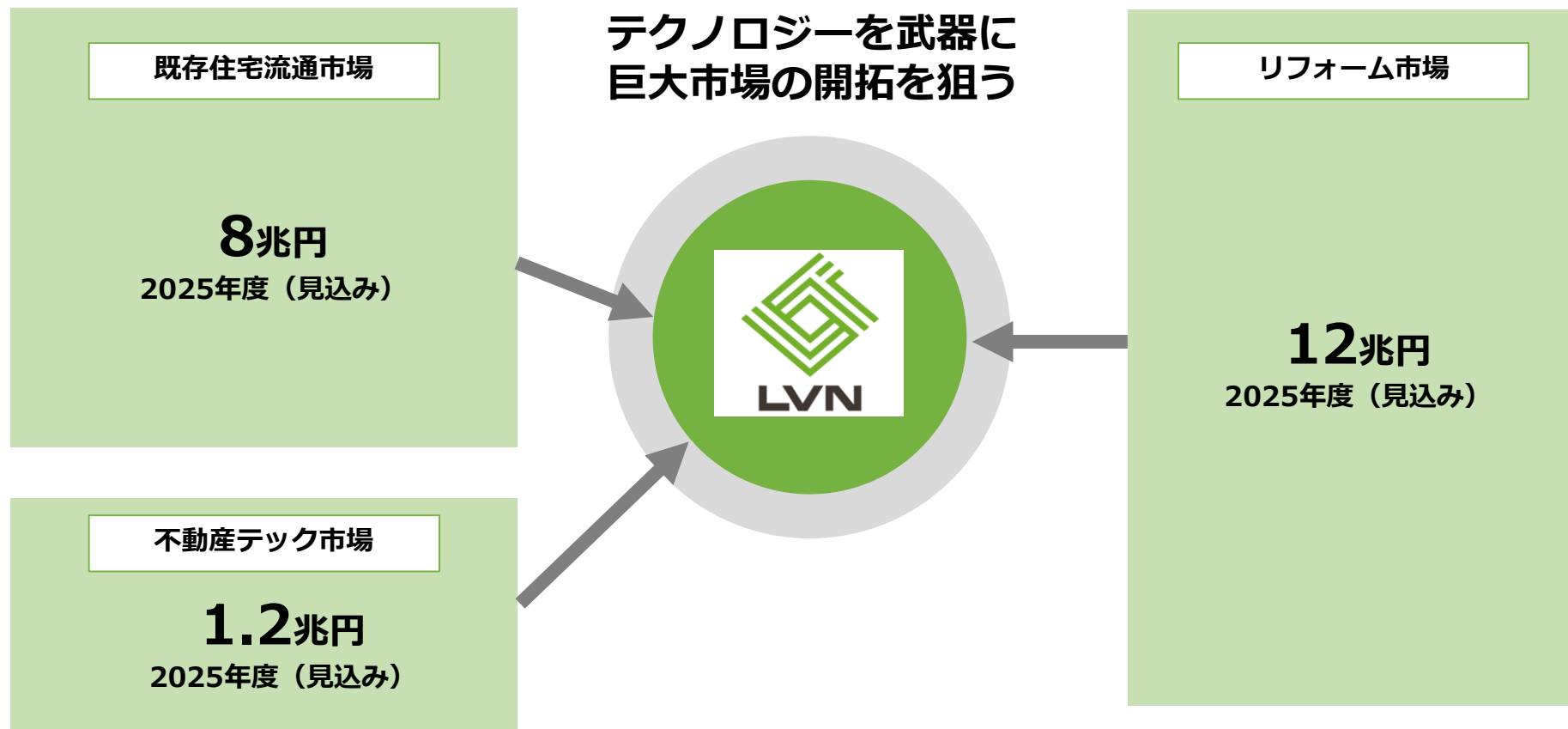


※株式会社マーケティング アンド アソシエイツによる調査：全国47都道府県在住3,000人調査 競合不動産一括査定サイト5社で比較

### 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

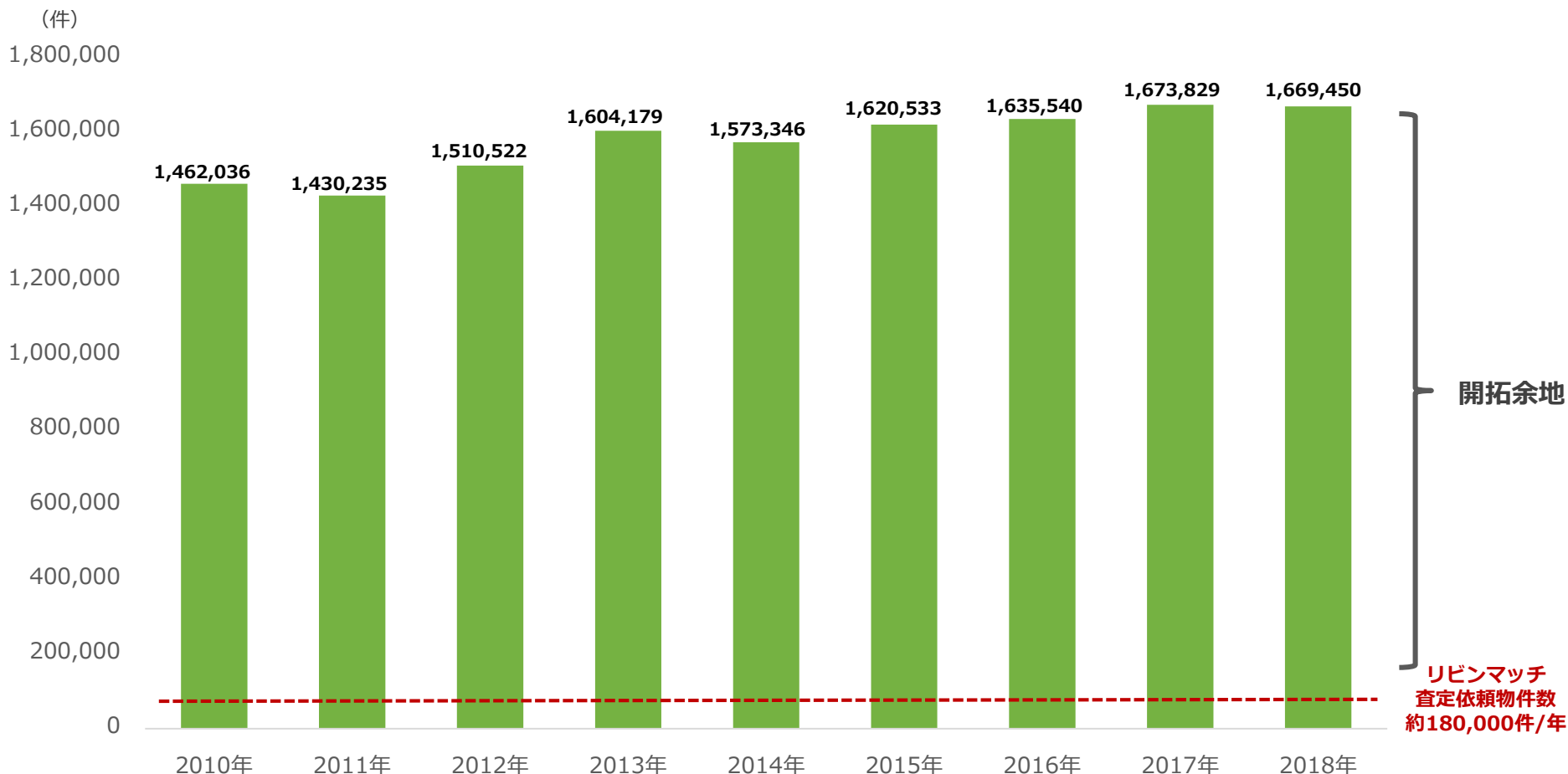
巨大なターゲット市場



### 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

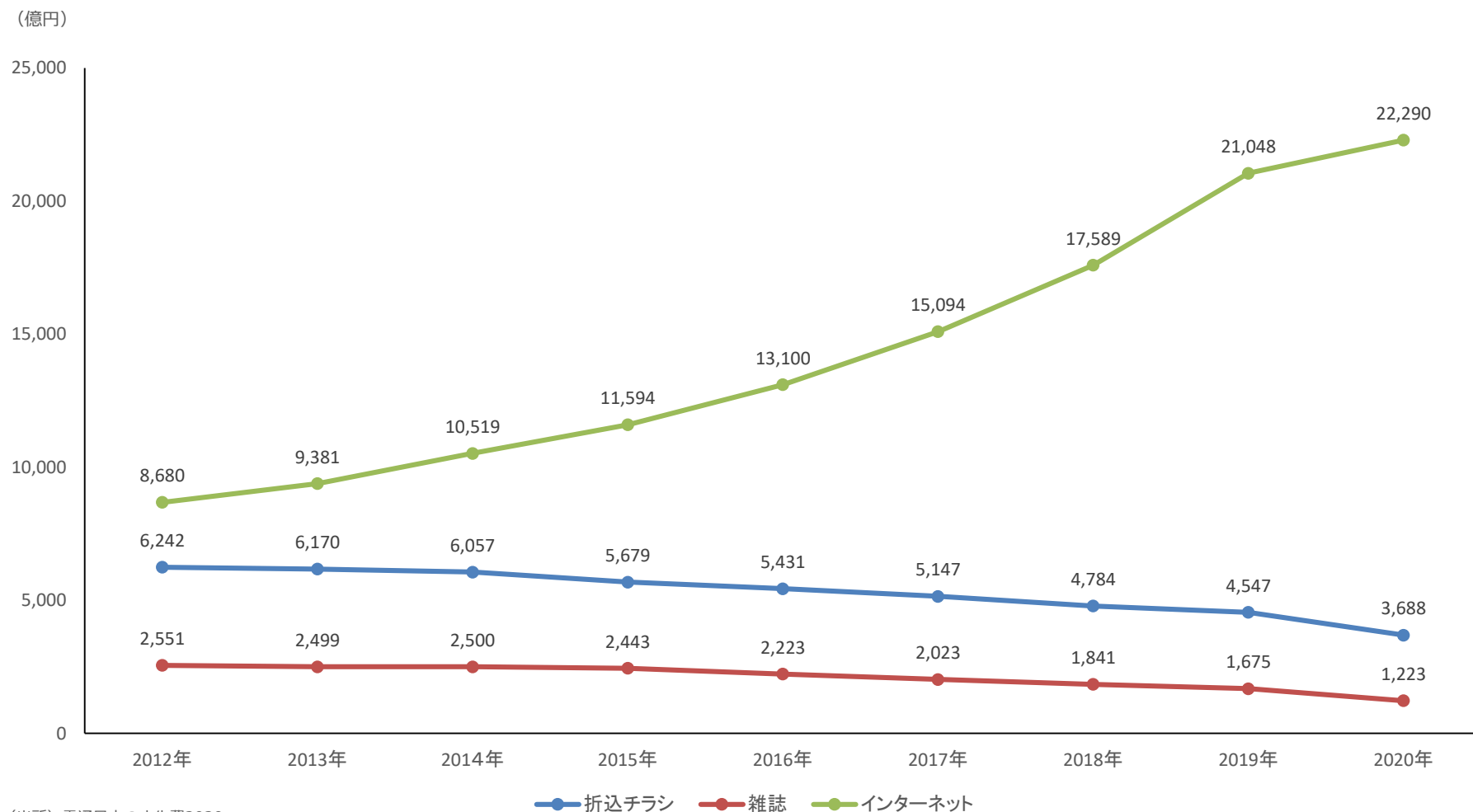


(出所) 法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

### 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

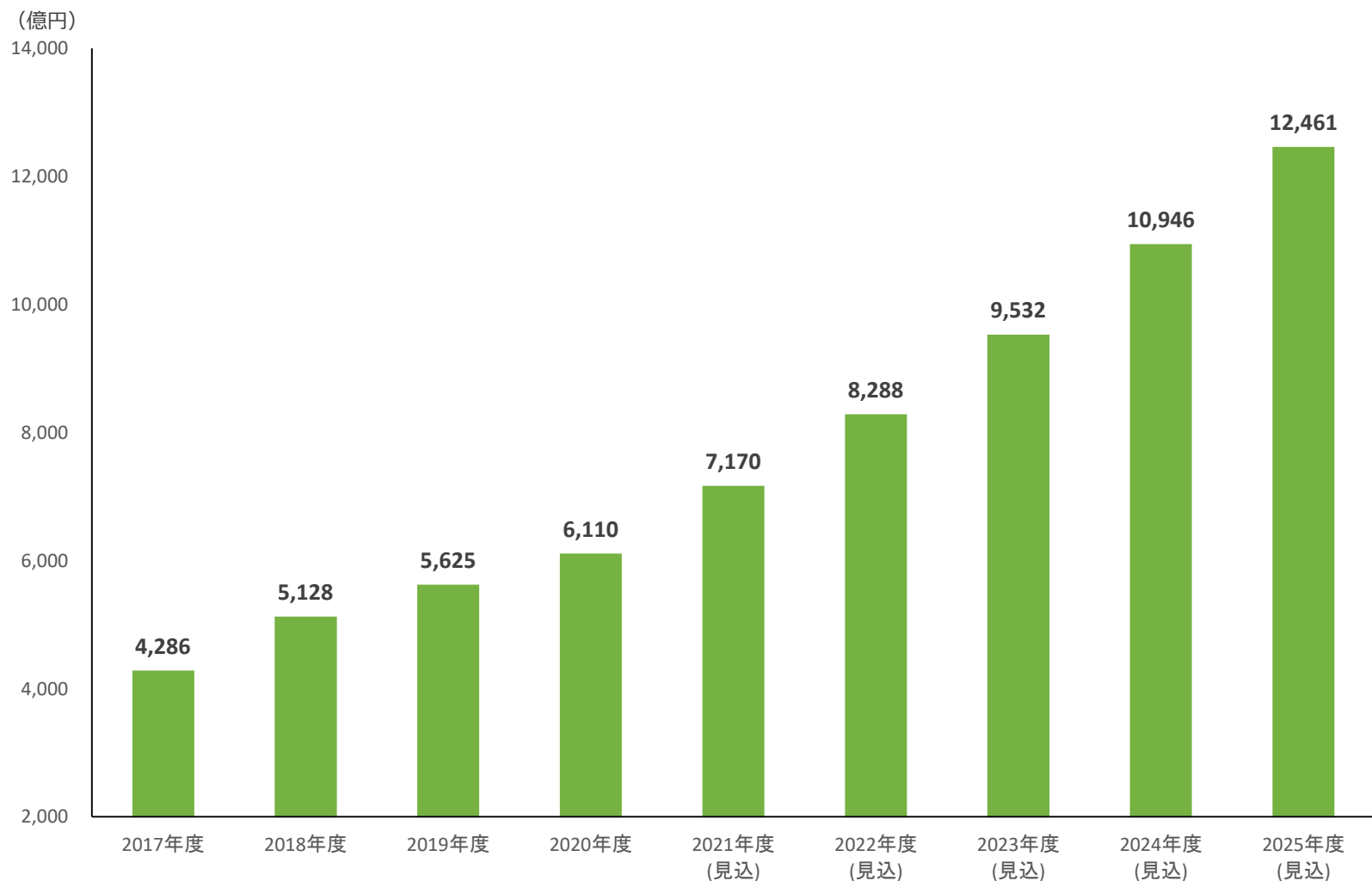


(出所) 電通日本の広告費2020

### 3 市場性 | ②時流に乗ったテック領域 (2/2)

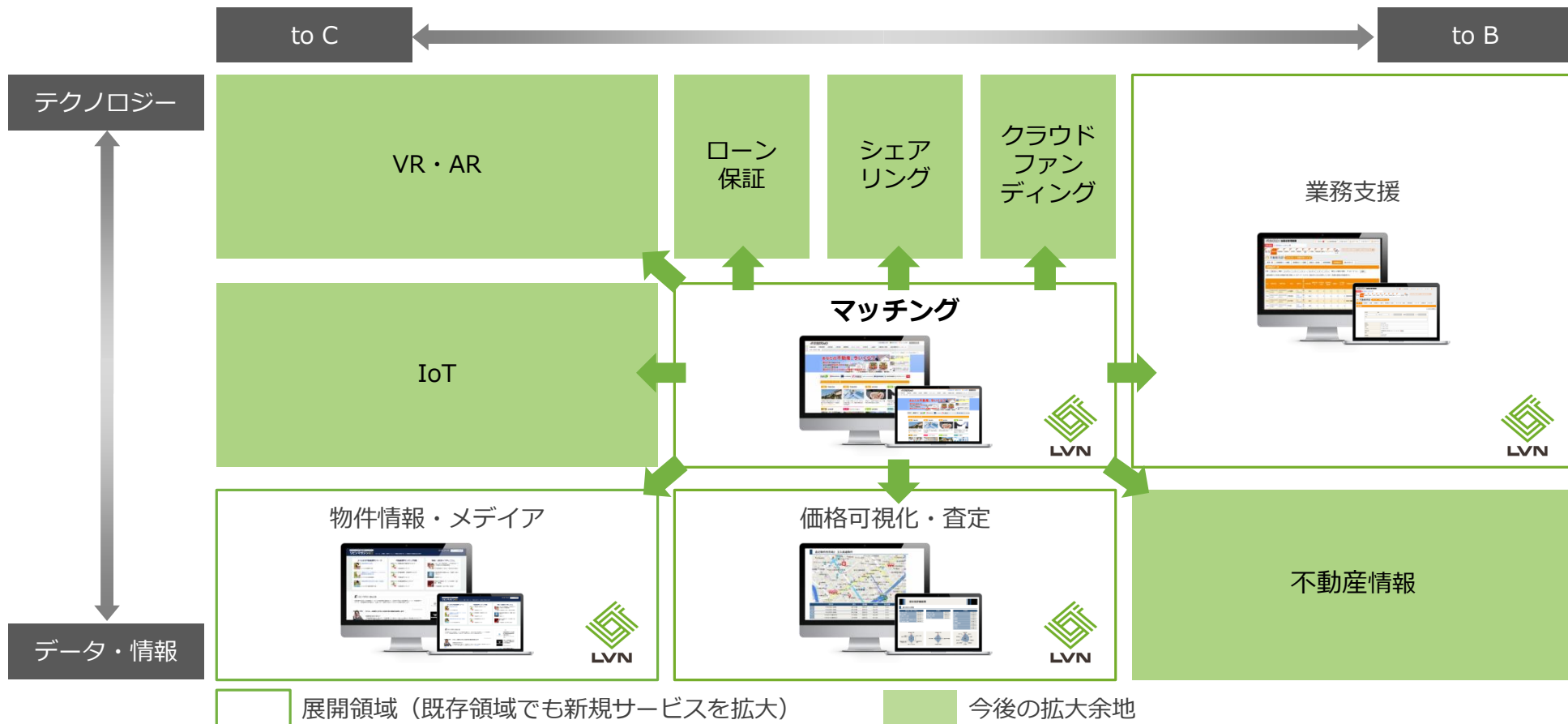
■ 不動産テック市場は2025年度には1兆2,461億円と、2017年度の3倍に拡大

#### 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



## ■ 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.**