

2022年9月期 第3四半期決算説明資料

リビン・テクノロジーズ株式会社

東証グロース 4445

2022年8月15日

目次

- 01 新サービス『メタ住宅展示場』について P.2
- 02 2022年9月期第3四半期決算について P.9
- 03 Appendix P.20

01 | 新サービス『メタ住宅展示場』について

全国の住宅会社が
施工した実在する住宅を
VRモデルハウスとして
仮想空間に一堂に集めた
超絶なる住宅展示場

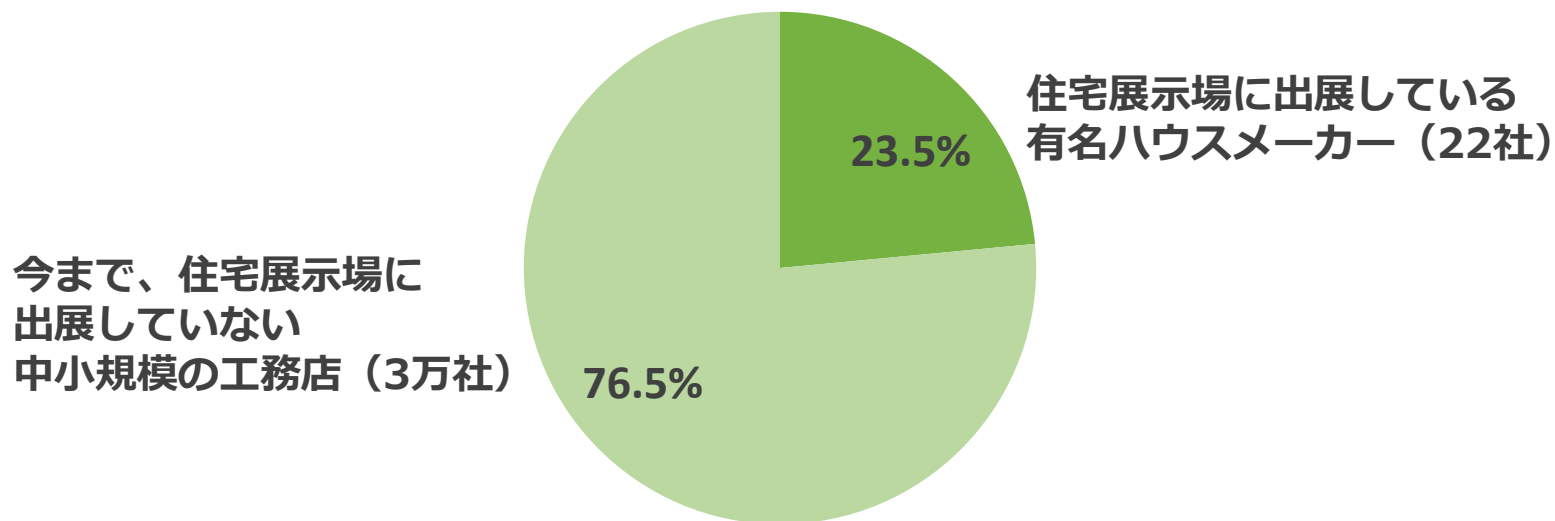


メタ住宅展示場

『メタ住宅展示場』で実現したいこと

- 全国の住宅展示場数：350ヶ所
- 総合展示場来場者：推定80万組

住宅の着工棟数シェア（年30万戸）



注文住宅の市場規模：6.6兆円



- ① 全国350ヶ所の住宅展示場のモデルハウスを1ヶ所に集め、WEB内覧できるようにしたい
- ② 住宅建築の76.5%を担う中小工務店3万社が、住宅展示場へ出展できるようにしたい
- ③ 毎年80万組の注文住宅検討者に、住宅会社の選択肢を増やしたい

出典：住宅産業研究所「'21住宅メーカーの競争力分析」

『メタ住宅展示場』のビジネスモデル

バーチャル住宅展示場のVRモデルハウス内覧を通して
「注文住宅の検討者」と「住宅会社」がマッチングするモデル



【集客方法】 住宅会社が出展するVRモデルハウスというコンテンツで集客

【課金方法】 出展料と従量課金の送客フィーを住宅会社から頂戴する

『メタ住宅展示場』のVR内覧（VRウォークスルー）

- 実在するモデルハウスや施工物件を4K超高画質360度デジタル撮影し、**デジタルツイン化**（※）したものを**VRモデルハウス**としています。まるで室内を歩いているようにVR内覧できます。
- VR内に動画やテキストによる解説文を設置しているため、特徴を詳しく理解できます。
- 4K超高画質のため、3Dパース（CG）とは全く異なるリアルな質感です。



3D全体俯瞰



室内を歩いているように内覧



各所に動画やテキストで解説を設置



4K超高画質、ヒビ割れ、木目もクッキリ

VRゴーグル
必要なし！



（※）デジタルツイン：実在する物理空間をデジタルコピーし、仮想空間で再現する仕組み。



『メタ住宅展示場』が全国の住宅会社を獲得できると考える理由

- ① 移動や時間の制限がないので、多くの注文住宅検討者が内覧できる。
- ② 実物を4K超高画質で撮影するため、3Dパースとは全く異なるリアルな質感。
- ③ VRモデルハウス内に解説や動画を挿入できるので、詳細な説明が可能。
- ④ 物理的、時間的に難しかった同一住宅会社の複数モデルハウスの内覧を簡単に実現できる。
- ⑤ 物理的制限がなく、何棟でもモデルハウスの展示が可能。
- ⑥ 展示用物件がなくても、施工物件を撮影するだけでOK、低コストのため中小工務店も出展できる。
- ⑦ リアルの住宅展示場に代わる、非接触かつオンラインでの集客・営業ツールが求められている。

『メタ住宅展示場』 = 新築住宅領域への進出

- 『メタ住宅展示場』のサービス開始により、既存住宅領域から新築住宅領域へサービス提供領域を拡大

既存住宅領域

	
- 不動産売却 -	- 外壁塗装 -
不動産査定	外壁塗装
不動産買取	
リースバック	
- 賃貸経営 -	
土地活用	
賃貸管理	



新築住宅領域


- 新築注文住宅 -
VR住宅展示場

02 | 2022年9月期第3四半期決算について



2022年9月期 第3四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による利益が伸長
- 営業利益は、前年同期比228.1%増と大幅にUP

営業収益

22.95 億円

前年同期比

営業利益

3.33 億円

前年同期比

228.1%増

経常利益

3.35 億円

前年同期比

207.8%増

当期（四半期）
純利益

2.13 億円

前年同期比

235.8%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4.98億円分（1-3Q累計）が不算入。

※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27.93億円（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
- 営業利益の前年同期比は228.1%増
- 当期（四半期）純利益2.13億円は、過去最高益を達成

2022年9月期 第3四半期累計期間（2021年10月～2022年6月） P/L

- 営業収益：22.95億円
- 営業利益：3.33億円 前年同期比で228.1%増 過去最高益

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/L3Q累計実績と進捗率と前年同期比

2022年9月期（第19期） 第3四半期累計期間 （2021年10月～2022年6月）	進捗率	2021年9月期（第18期） 第3四半期累計期間 （2020年10月～2021年6月）	前年同期比
実績		実績	
2,295,048	66.5%	2,352,667	—
1,961,117	—	2,250,886	—
333,931	66.8%	101,780	228.1% 増
14.6%	—	4.7%	—
2,357	—	8,584	—
1,019	—	1,426	—
335,269	67.1%	108,938	207.8% 増
335,160	—	108,938	—
121,416	—	45,286	—
213,744	78.6%	63,651	235.8% 増

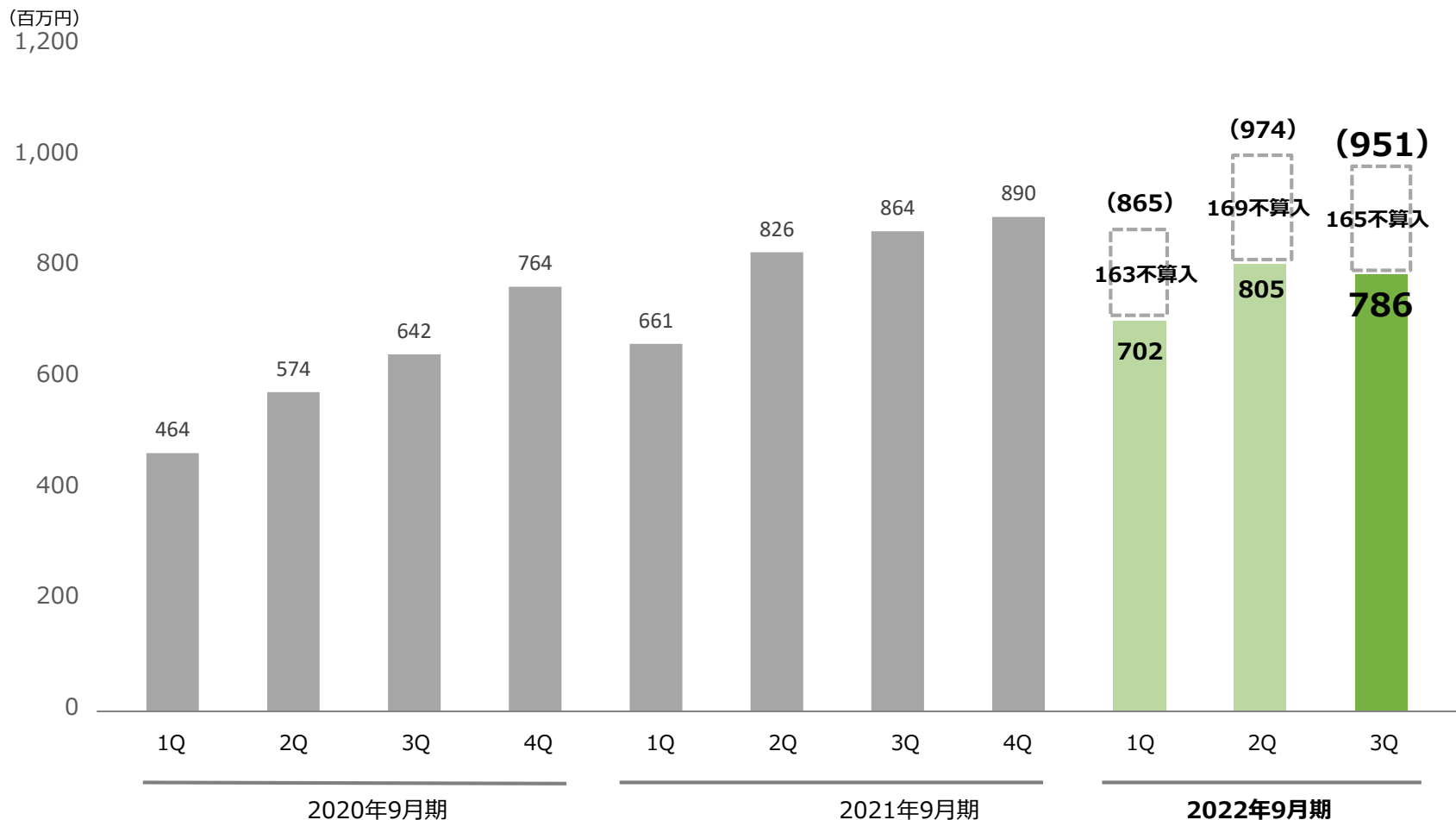
※進捗率：2022年9月期通期業績予想に対する進捗率

■ 四半期業績（営業収益）

■ 2022年9月期第3四半期の営業収益は、7億8,600万円

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3四半期】 9億5,100万円（前年同期比10.0%増）
【第1-3Q累計】 27億9,000万円（前年同期比18.6%増）

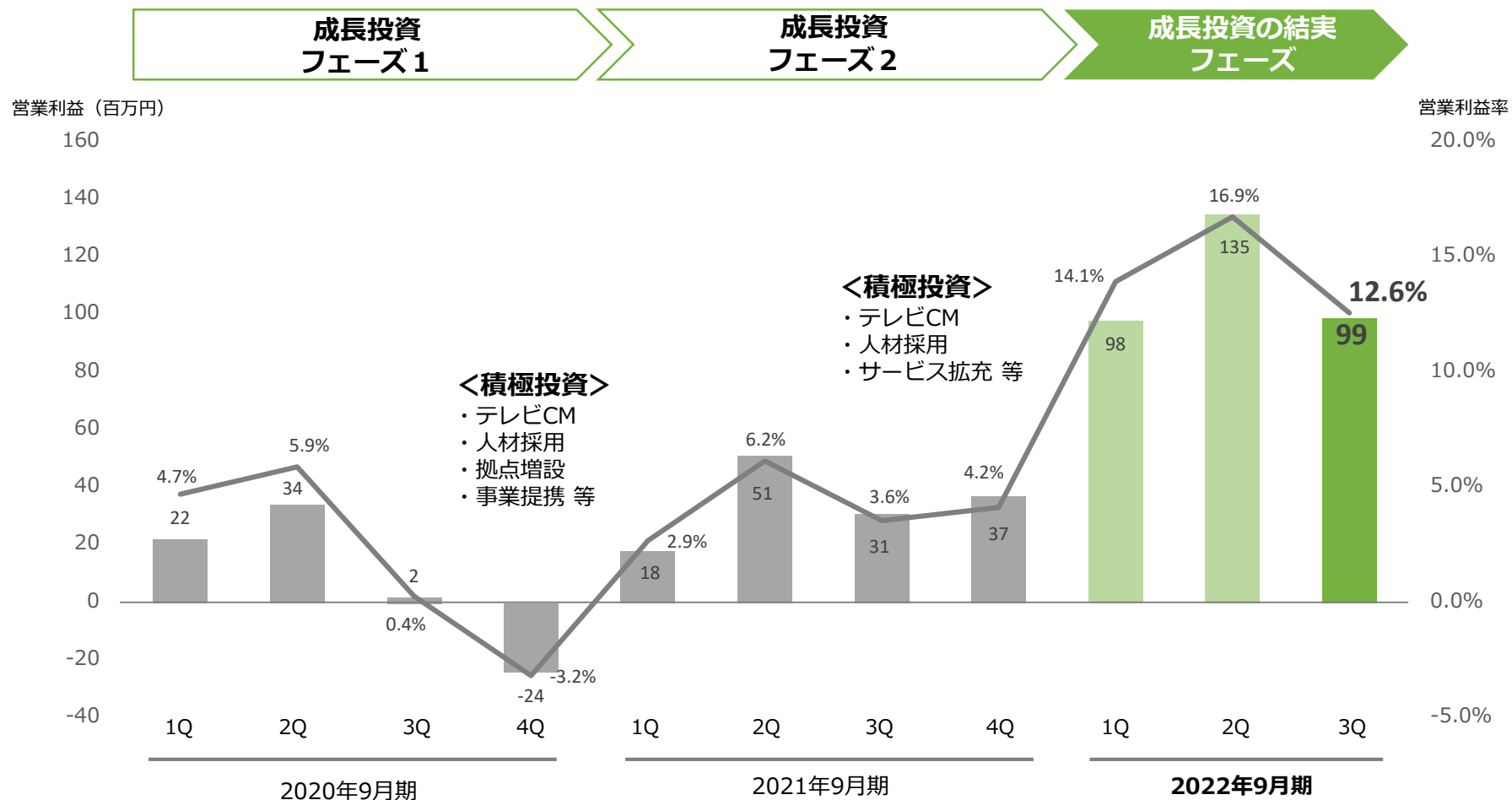
四半期営業収益の推移



四半期業績（営業利益・営業利益率）

- 過去2期の成長投資が結実し、営業利益を積み上げ
- 第3四半期の営業利益0.99億円は、過去2位
- 第3四半期の営業利益率は、引き続き高水準を維持

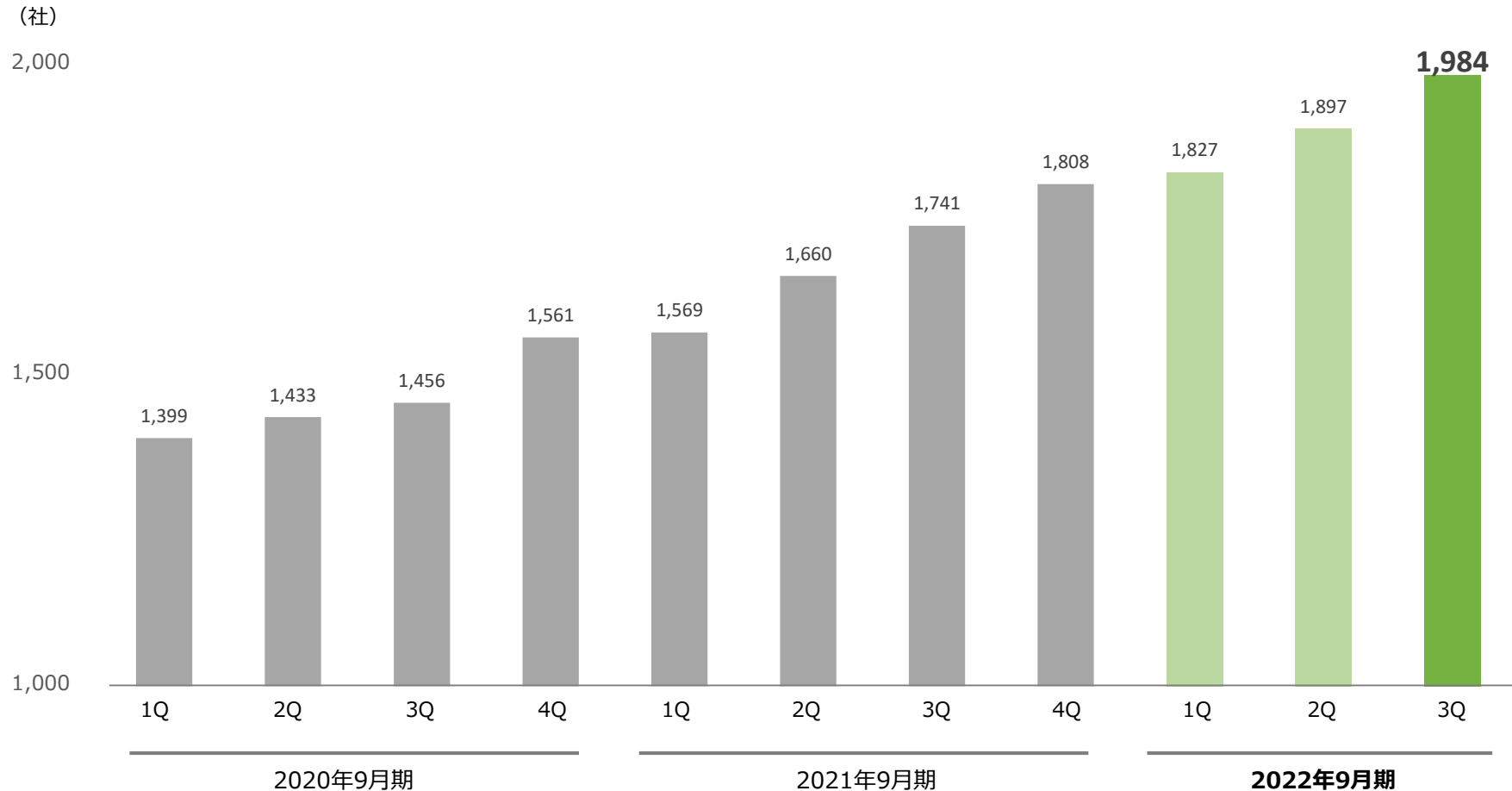
営業利益・営業利益率の四半期推移



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

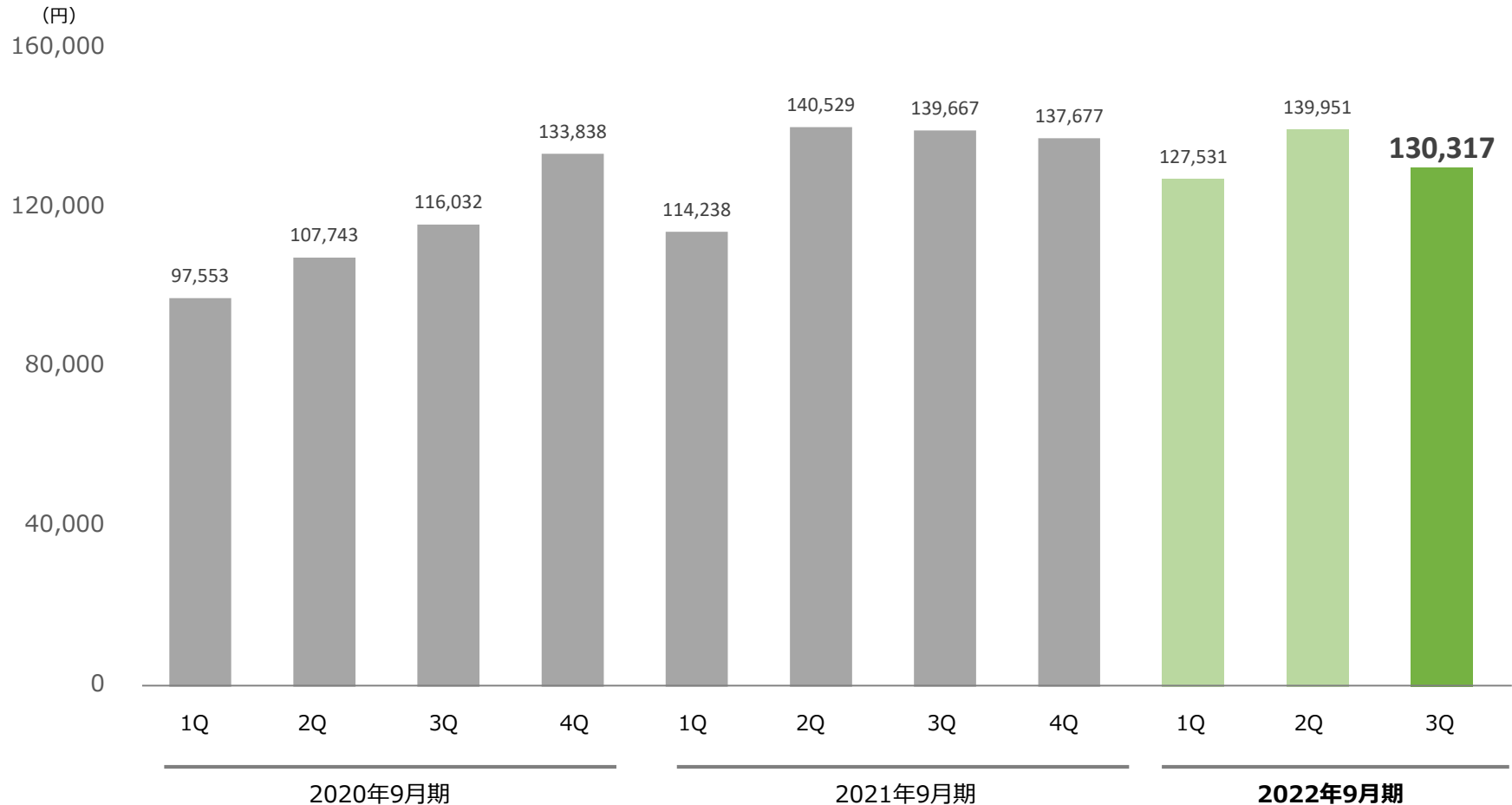
月間平均クライアント数（稼働ベース）



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）



2022年9月期 B/S

■ 第3四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2.19億円増加

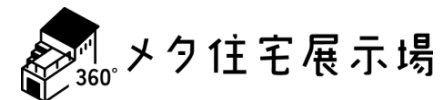
B/S前期末との比較

(千円)	2021年9月末	2022年6月末	前期差	コメント
資産合計	1,848,832	2,020,241	171,409	■ 流動資産： 1,743,339千円 (2021/9末)  1,880,566千円 (2022/6末) 現預金の増加 ■ 固定資産： 105,492千円 (2021/9末)  139,675千円 (2022/6末)
流動資産	1,743,339	1,880,566	137,227	
現金及び預金	1,128,341	1,276,902	148,561	
売掛金	514,557	515,432	875	
固定資産	105,492	139,675	34,183	
負債合計	947,867	900,171	▲47,696	■ 流動負債： 650,921千円 (2021/9末)  717,806千円 (2022/6末) 未払金・未払法人税等の増加 ■ 固定負債： 296,946千円 (2021/9末)  182,365千円 (2022/6末) 長期借入金は着実に減少
流動負債	650,921	717,806	66,885	
1年以内返済予定の長期借入金	155,052	153,344	▲1,708	
未払金	298,901	342,433	43,532	
固定負債	296,946	182,365	▲114,581	
長期借入金	296,946	182,365	▲114,581	
純資産合計	900,964	1,120,070	219,106	■ 利益剰余金： 540,788千円 (2021/9末)  754,532円 (2022/6末) 収益拡大による利益剰余金の増加
負債純資産合計	1,848,832	2,020,241	171,409	

2022年9月期 トピックス

2022年8月

VRバーチャル住宅展示場『メタ住宅展示場』リリース



2022年6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400社突破



2022年6月

不動産売却の一括査定に特化したサービス『不動産売却の窓口』
クライアント数1,100社突破



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つの重点施策と進捗状況

■ 通期業績予想を達成すべく、3つの重点施策を推進中

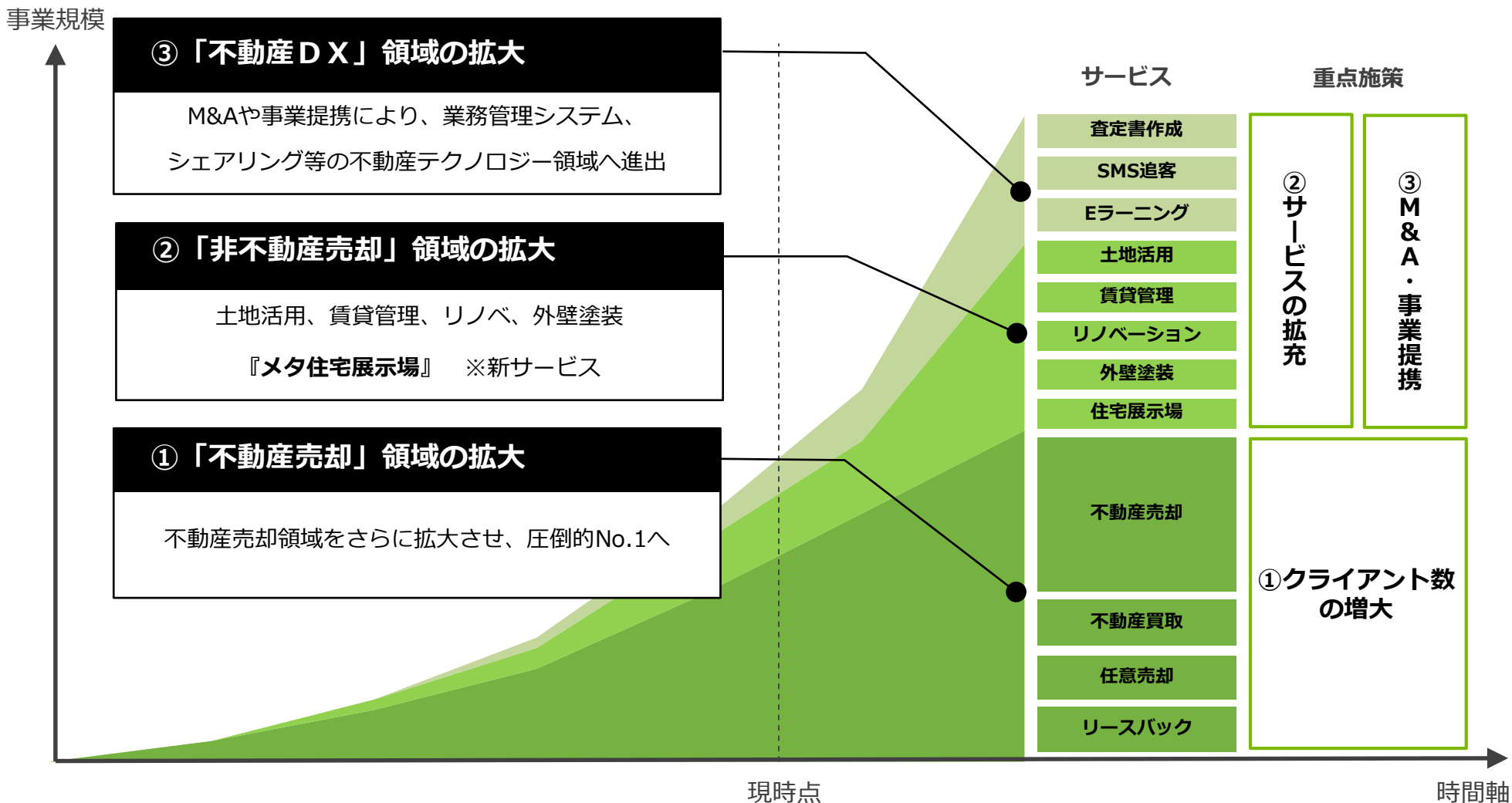
3つの重点施策

進捗状況

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5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	クライアント数は順調に推移
2	サービスの拡充	マッチングサービス、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	新サービスを続々とリリース 『ぬりマッチ』 『メタ住宅展示場』 『不動産ビジネスバンク』
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	案件発掘を継続中

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



03 | 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企業です。



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)

- 使命・存在意義 -

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

- 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

- 行動規則 -

1. 絶対に諦めてはいけない、諦めない人だけが実現できる
2. できない理由を考えず、できる方法を考える
3. 難しい問題にぶち当たったら喜ぶこと、その経験と努力は次に必ず生きる
4. 事業が拡大する事こそ、社会の役に立っている証拠であると自信をもつこと
5. 現状維持を好まず、変化を望み、変化に適応すること

会社概要

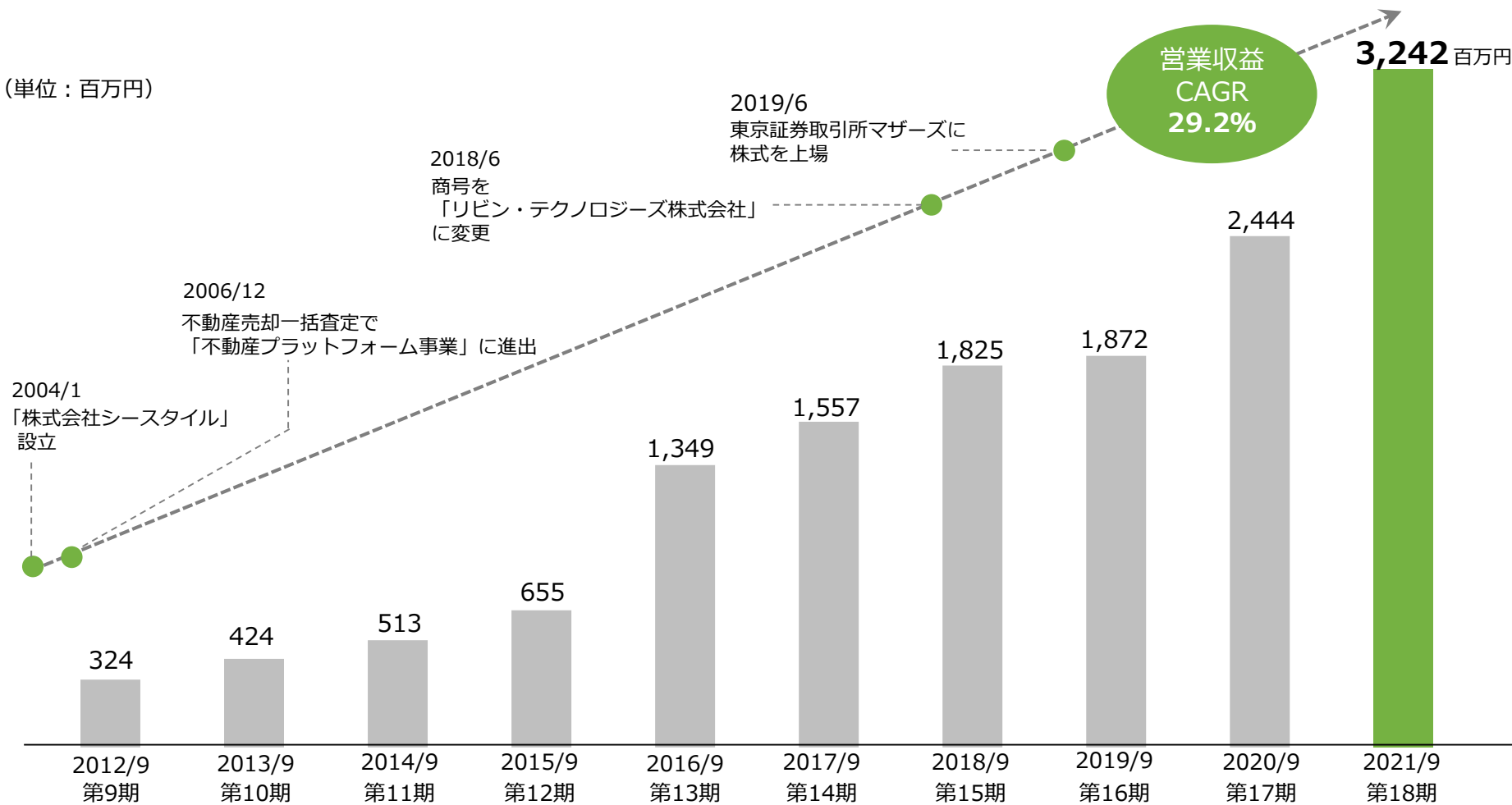
社名	リビン・テクノロジーズ株式会社 Living Technologies Inc.
設立	2004年1月
資本金	194,260千円（2022年6月末現在）
所在地	本社 東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル8階 名古屋オフィス 愛知県名古屋市中区錦3-6-35 WAKITA名古屋ビル9階 大阪オフィス 大阪府大阪市中央区久太郎町3-6-8 御堂筋ダイワビル12階 福山オフィス 広島県福山市霞町1-1-24 福山ビル12階 福岡オフィス 福岡県福岡市博多区博多駅前1-4-4 東京建物博多ビル10階
事業内容	不動産プラットフォーム事業 テクノロジーと不動産を融合したWEBプ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6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)



(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

■ ビジネスモデル | マatchingサービス

- エンドユーザーとクライアントをWEB上でマatchingさせる
- マatchingしたエンドユーザーをクライアントに送客した件数に連動して収益が積みあがるビジネスモデル

【マatchingシステム】



■ ビジネスモデル | DXサービス

- サブスクリプション型サービスのため、クライアント数の増加により営業収益が積みあがる
- 住宅関連業界向けに、SMS追客ツールやAIで査定書を作成するシステムなど業務効率化をはかるサービスを提供

【DXサービス】



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5拠点を有する営業体制と1,900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

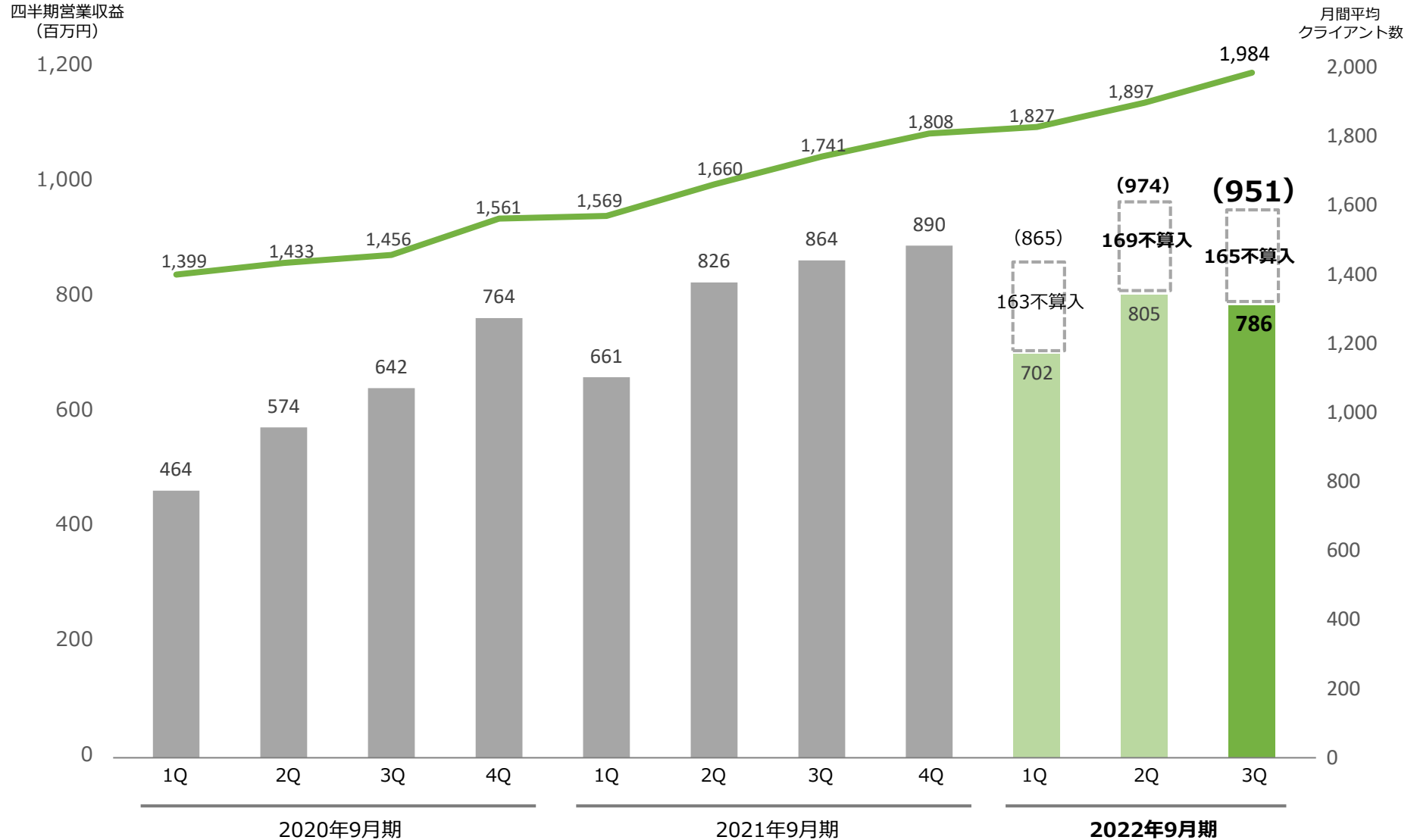
3

- 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

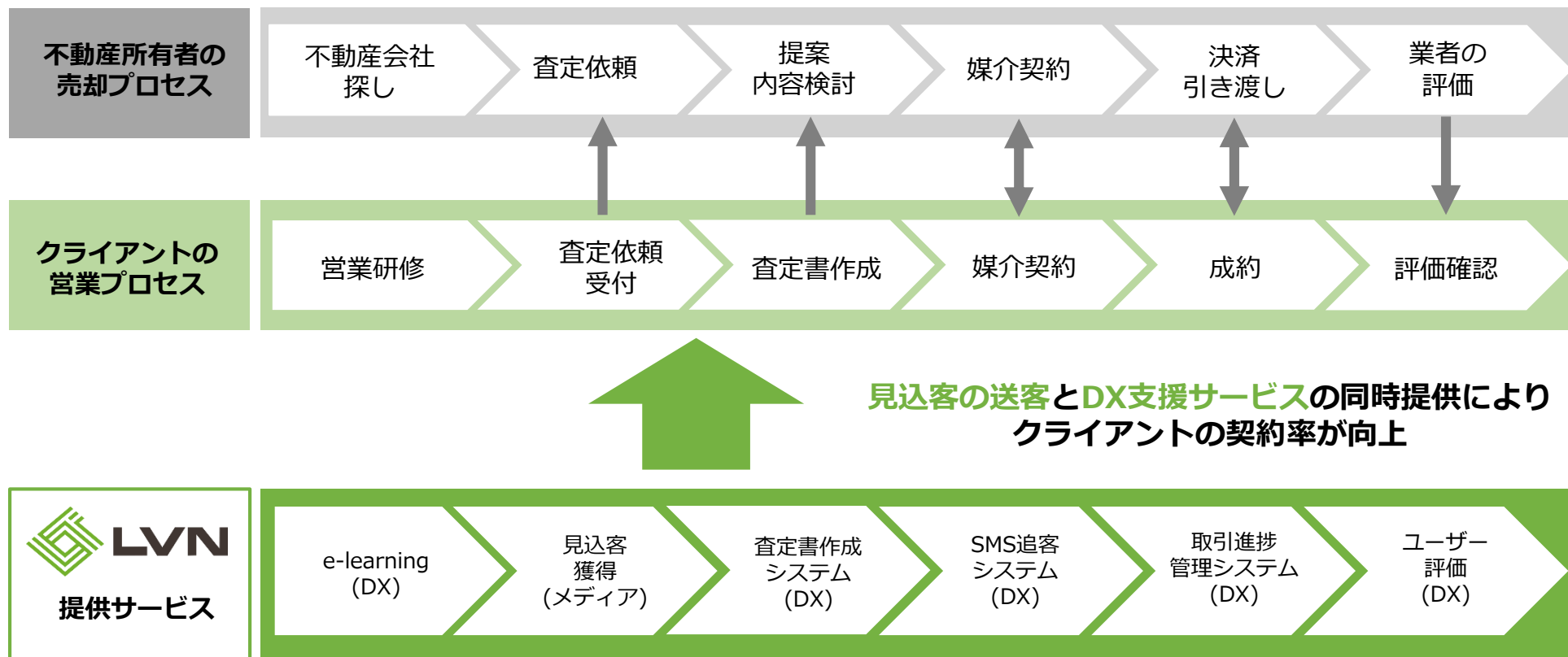
月間平均クライアント数と四半期営業収益の推移

※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

- 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
- 「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」等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サービスラインナップ

- マatchingサービスは、不動産売却領域を中心にエンドユーザーと企業のマatchingを行う
- DXサービスは、住宅関連企業の業務効率化を推進する

マatchingサービス

<不動産売却領域>



- ① 不動産売却
- ② 不動産買取
- ③ 任意売却



- ④ リースバック

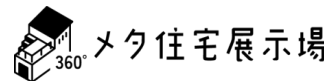
<非不動産売却領域>



- ⑤ 土地活用
- ⑥ 賃貸管理
- ⑦ リノベーション



- ⑧ 外壁塗装



- ⑨ 住宅展示場

DXサービス

<DX領域>



- ⑩ SaaS型ステップメール配信システム



- ⑪ 査定書作成システム



- ⑫ 不動産・住宅関連業界向けオンラインマガジン

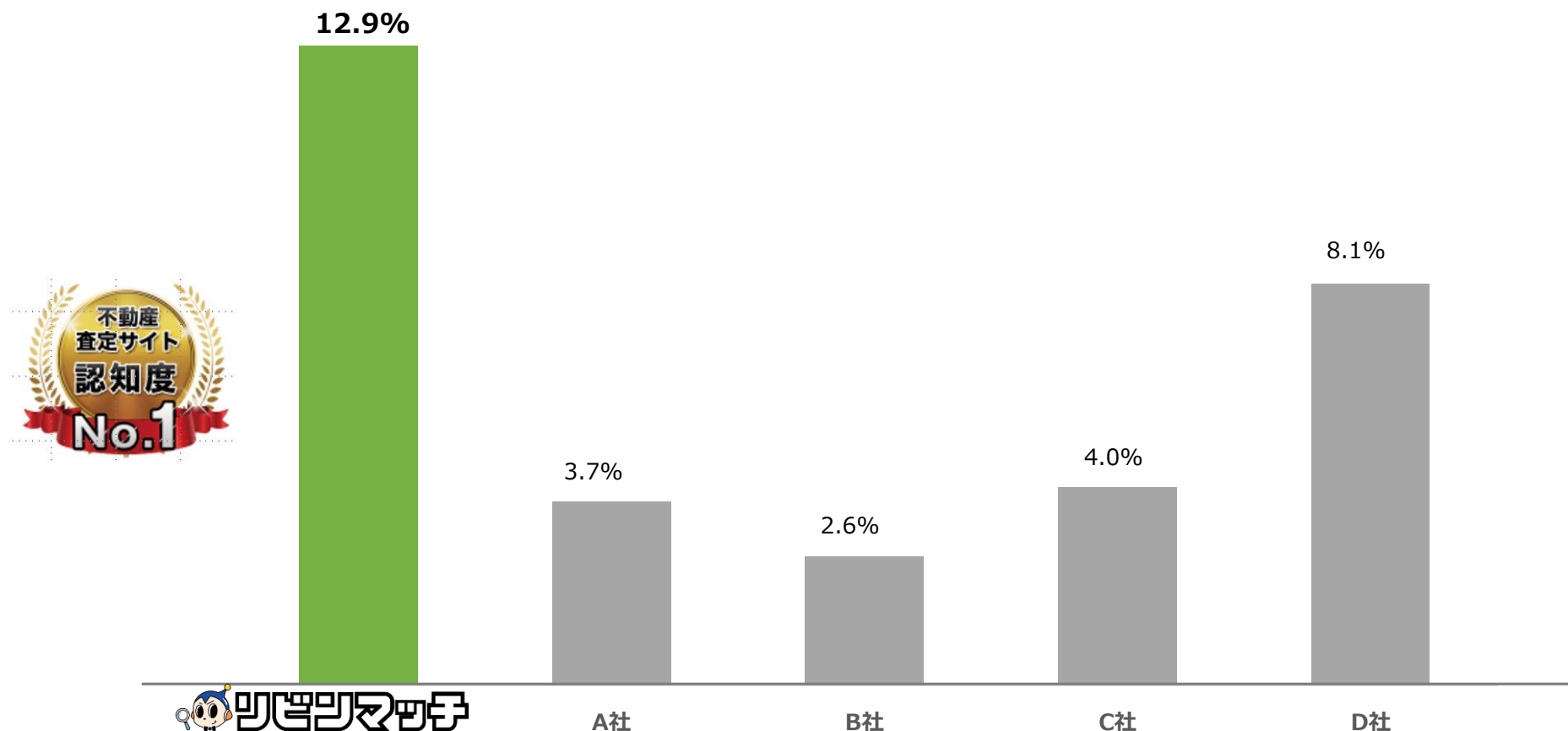


- ⑬ 不動産専門ビジネスツール比較サイト

2 競争優位性 | ①全国No.1の認知度を誇るリビングマッチ

不動産査定サイト全国認知度調査

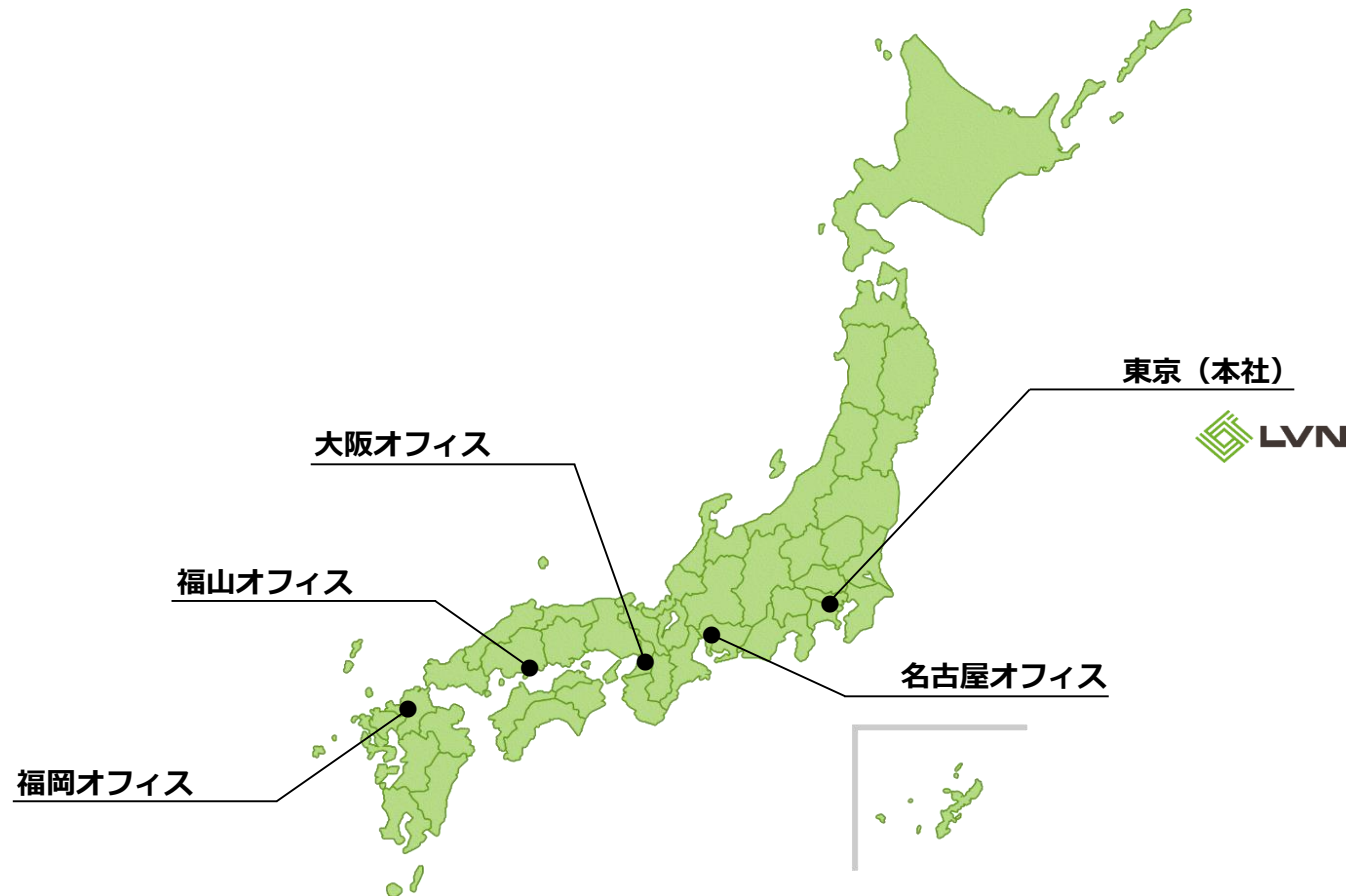
調査期間 2020年9月30日～10月1日



※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

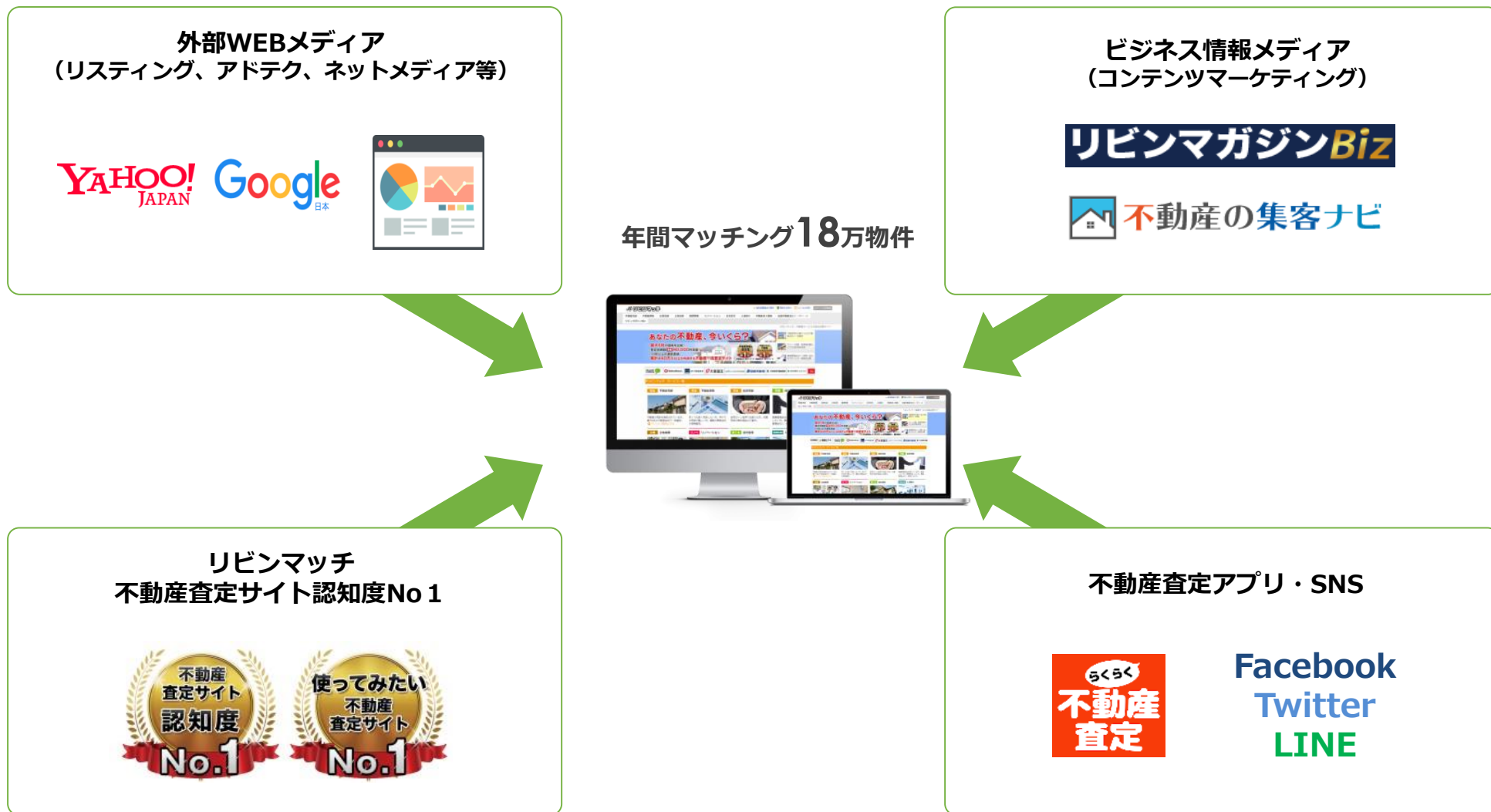
2 競争優位性 | ②業界最大規模の人員数、全国5拠点を有する営業体制と1,900社超のクライアント網

- 業界最大級の約40名の営業人員
- 業界唯一、全国5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
- クロスセル対象は、全国約1,900社のクライアント
- 1,900社のクライアント網は、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

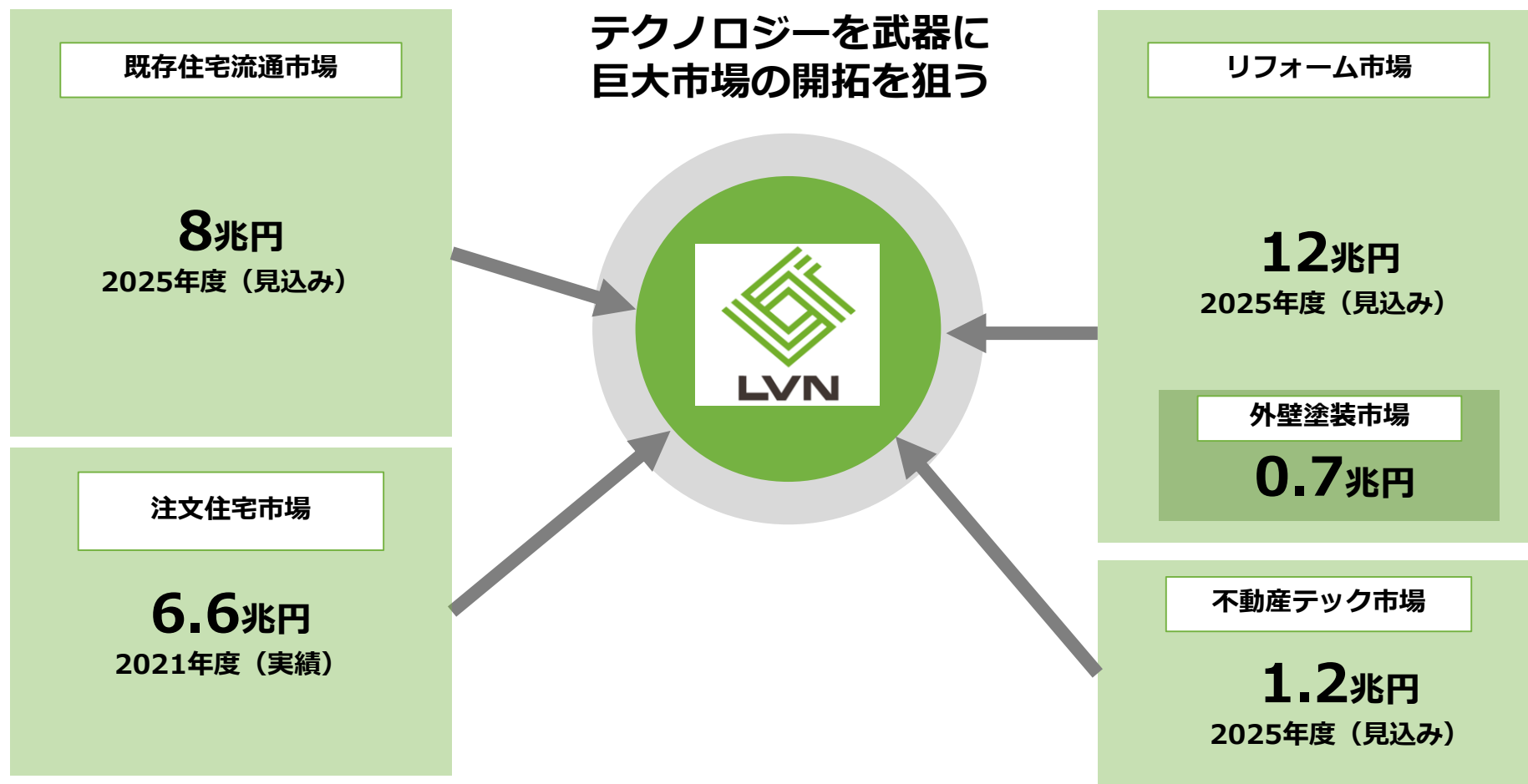
- 外部WEBメディア、テレビCM、独自マーケティングを組み合わせ、年間18万物件のマッチングを実現



※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)

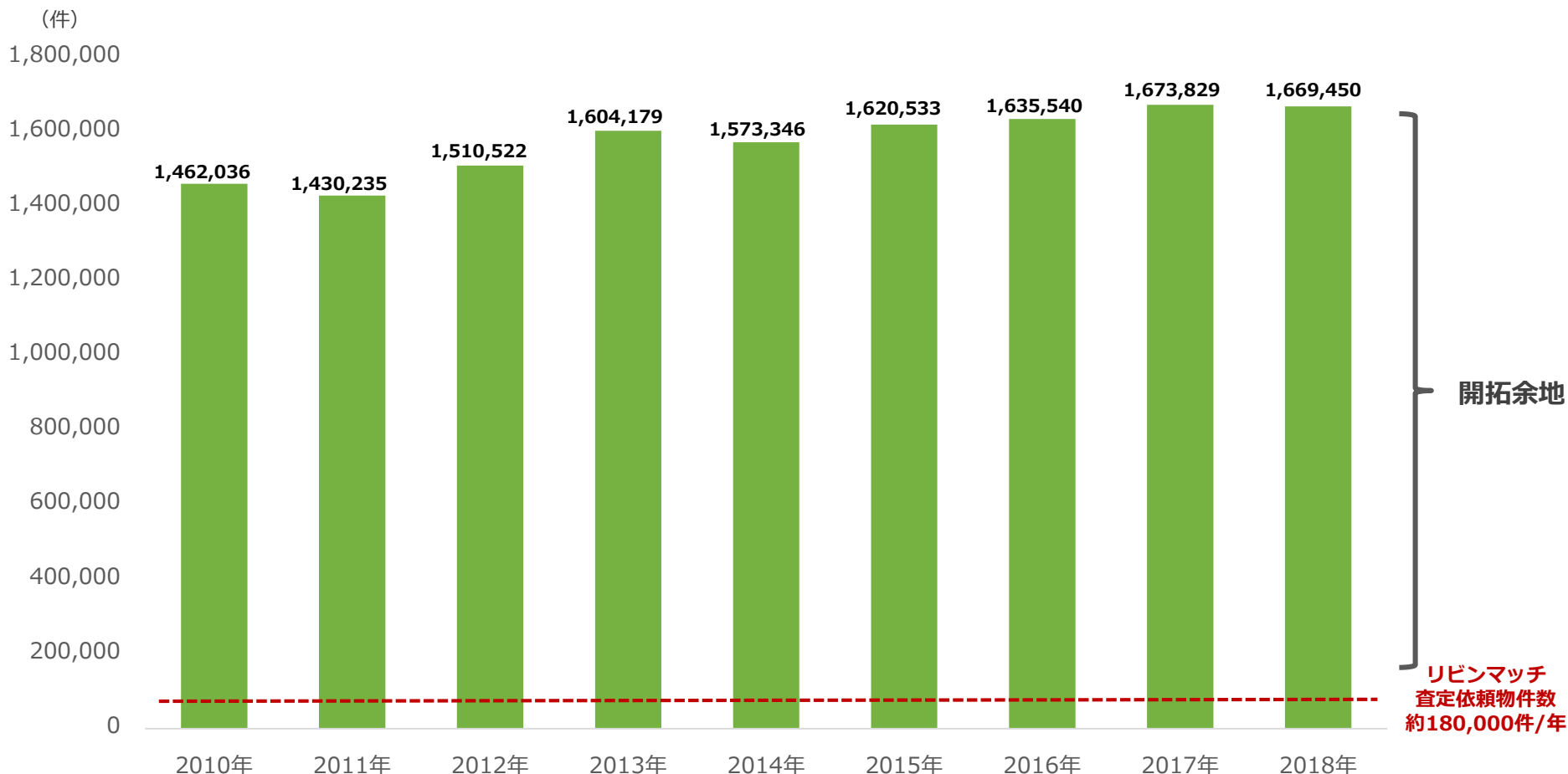
- 現在のサービス提供領域にとどまらない、当社を取り巻く巨大な市場の開拓余地



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

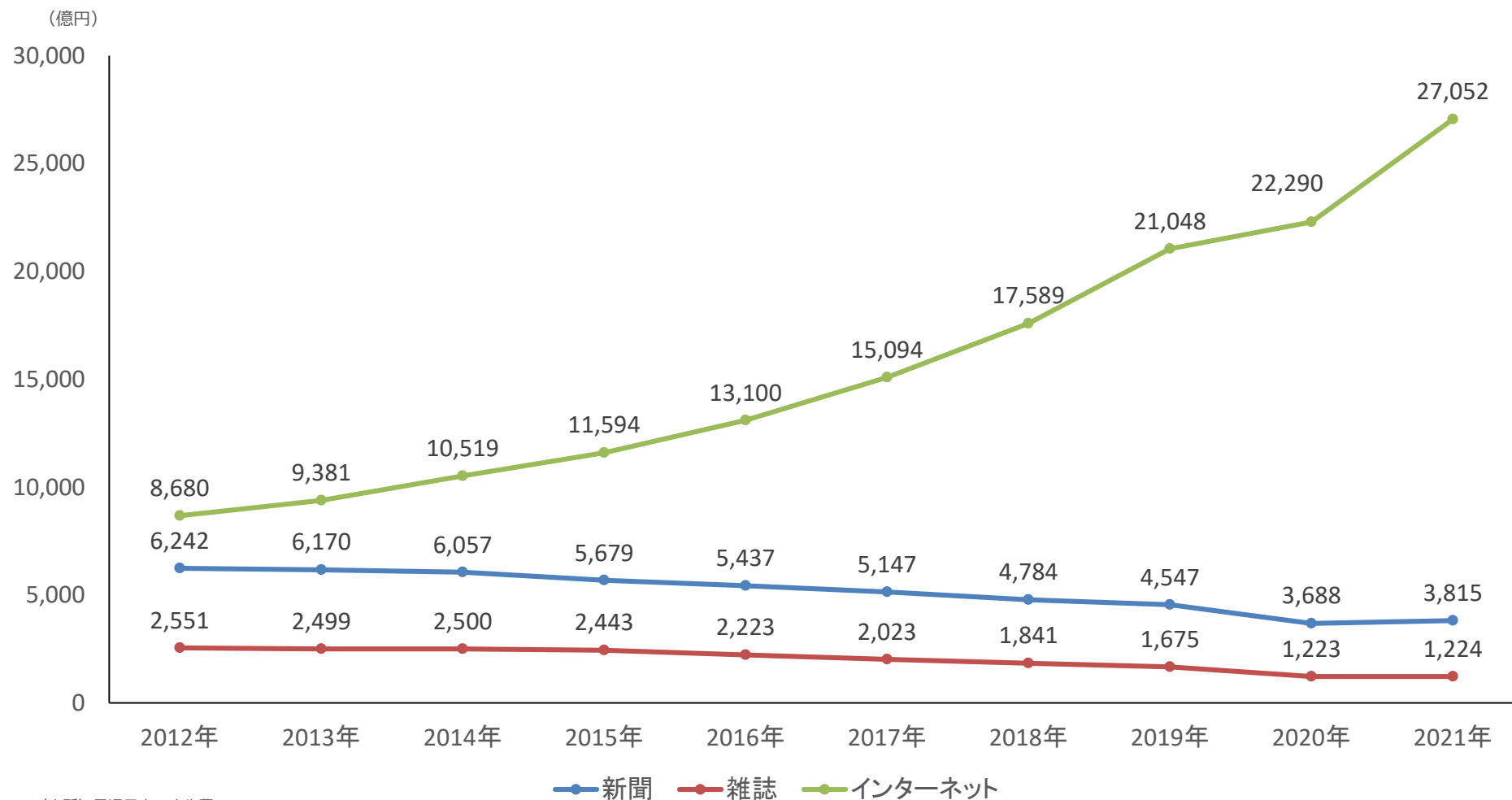


(出所) 法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

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

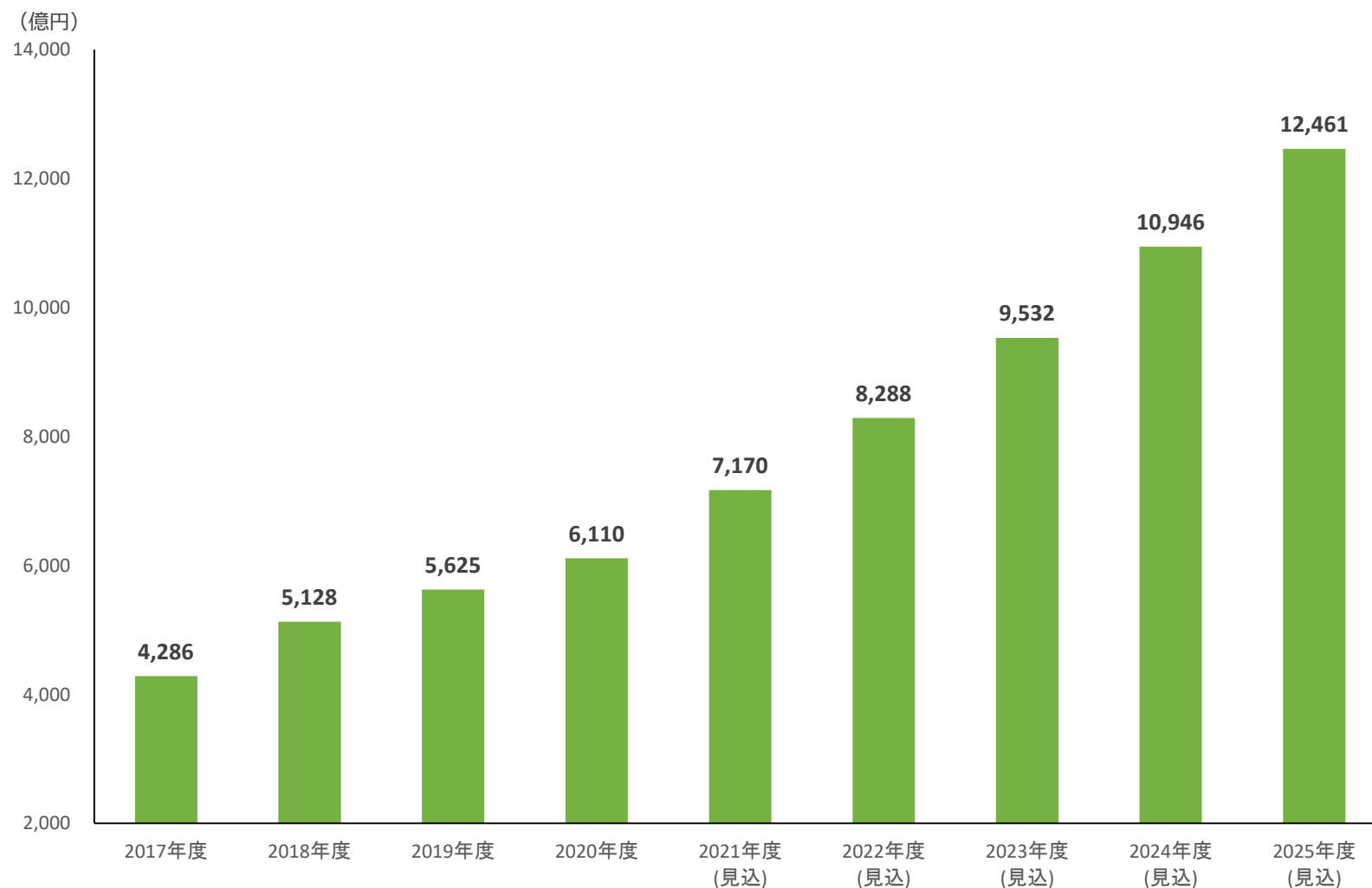


(出所) 電通日本の広告費2020

3 市場性 | ②時流に乗ったテック領域 (2/2)

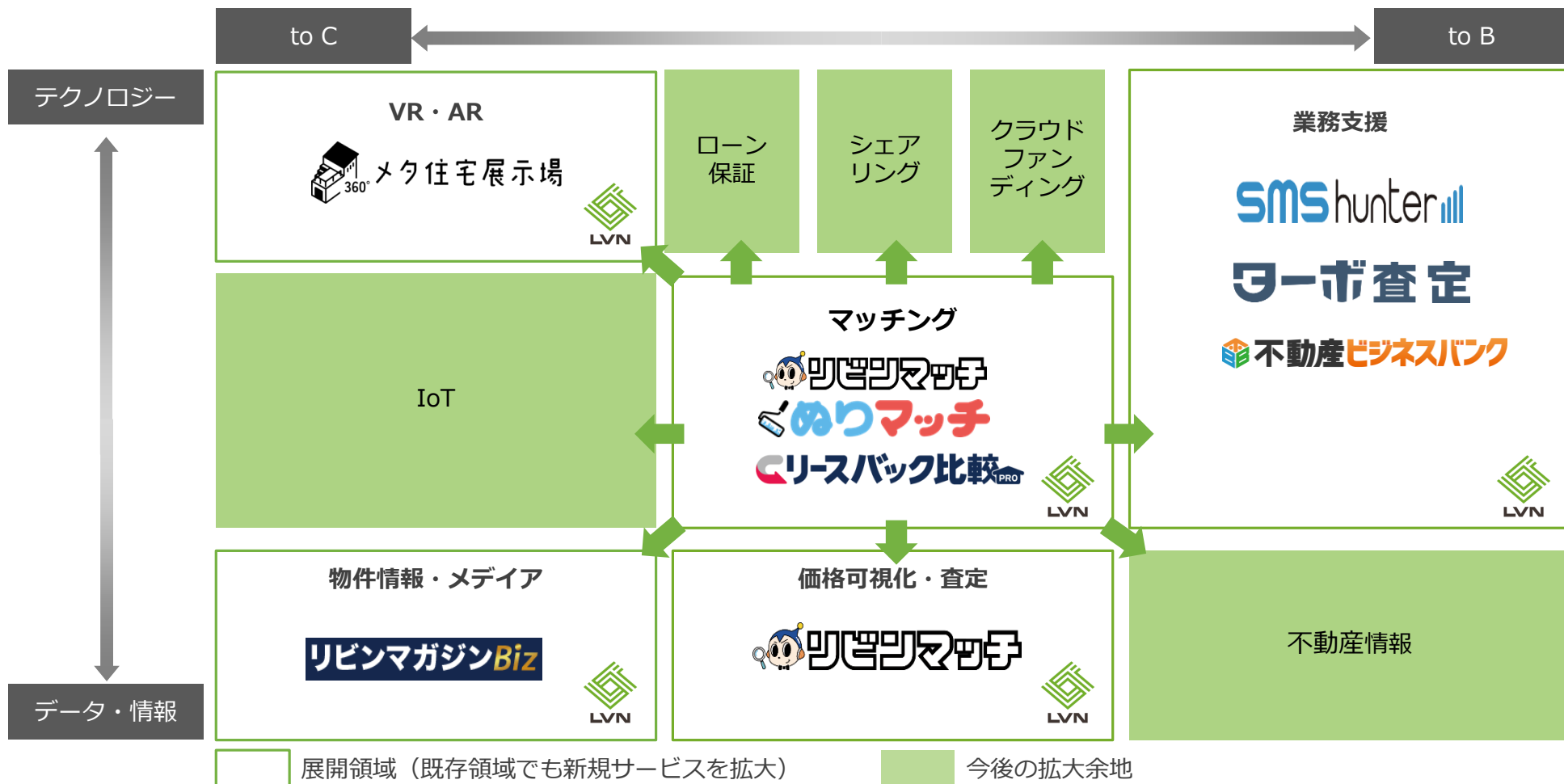
■ 不動産テック市場は2025年度には1兆2,461億円と、2017年度の3倍に拡大

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

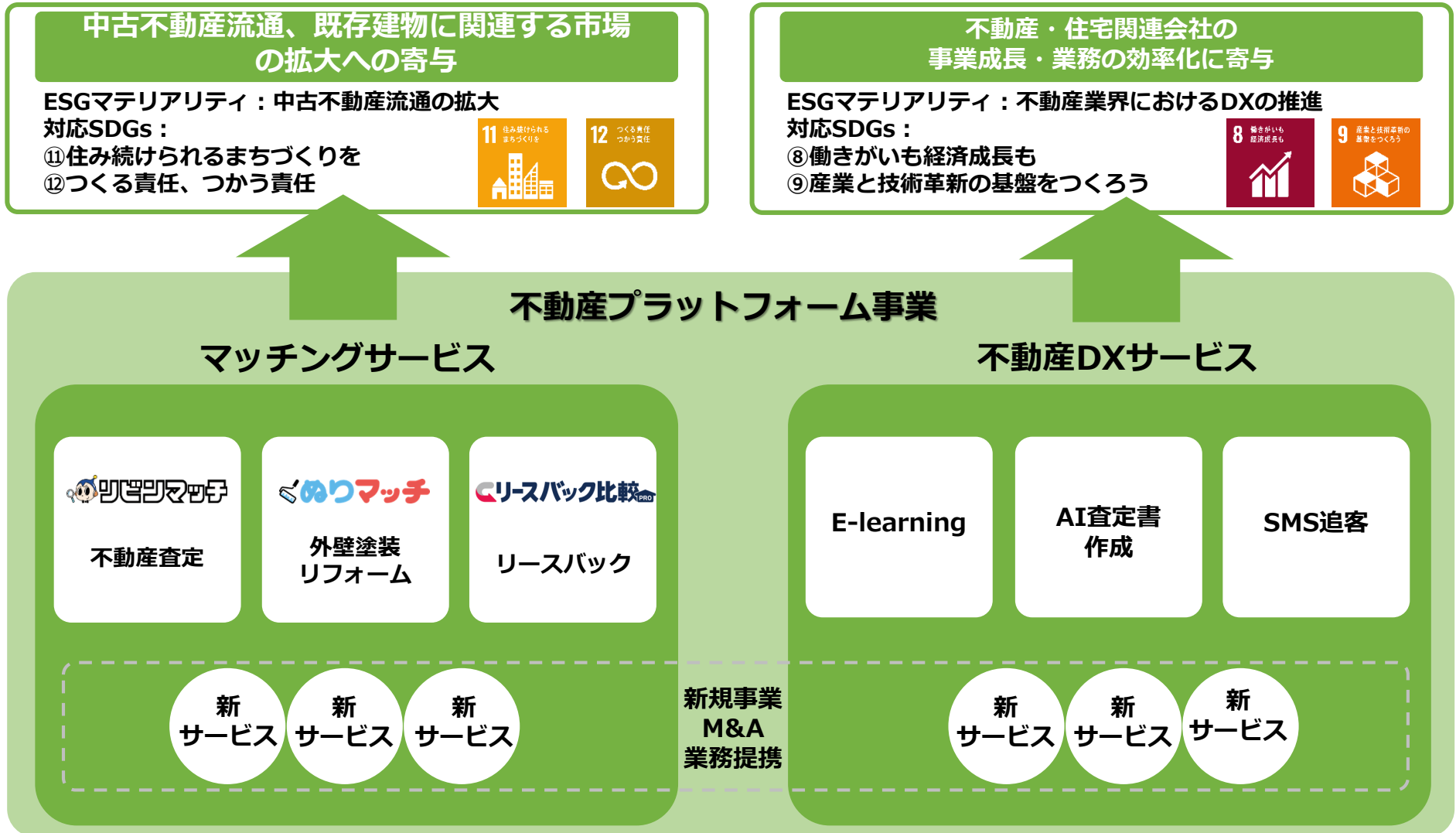
- マatchingメディア、DXなど事業領域を拡大中
- さらなる領域拡大を目指す



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

当社事業とESG・SDGsの関係

- 当社事業は、中古不動産流通や既存建物に関連する市場の拡大に寄与し、不動産・住宅関連会社の業務効率化を推進する「住生活領域における持続可能な社会を実現するプラットフォーム」である。



■ 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.