

2022年9月期 決算説明資料

リビン・テクノロジーズ株式会社

東証グロース 4445

2022年11月14日

目次

- 01 リビン・テクノロジーズ (LVN) とは P.2
- 02 2022年9月期決算について P.19
- 03 2023年9月期決算見通しについて P.30

01 | リビン・テクノロジーズ (LVN) 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 ホウライ堀留ビル8階 本社第2オフィス 東京都中央区日本橋人形町3-6-7 人形町共同ビル5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 JRE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 ・不動産バ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	110名（2022年9月末日現在、アルバイト・パート含む）
認定/代理店	・プライバシーマーク認定事業者 第10830322（08）号 ・Google正規代理店 ・Yahoo!リスティング代理店 ・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

LVNの特徴と強み

ビジネスモデル

1

- ① 成果連動型サービスのため、費用対効果が高く、導入ハードルは低い
- 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2,000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 マッチングサービス (1/2)

- エンドユーザーとクライアントをWEB上でマッチングさせるサービス
- エンドユーザーは、1回の登録で複数の住宅関連会社を比較が可能
- 送客数に応じた成果連動型送客フィーのため、クライアントの費用対効果が高く、導入ハードルは低い
- 「エンドユーザー数」と「クライアント数」を増やすことが収益UPの源泉

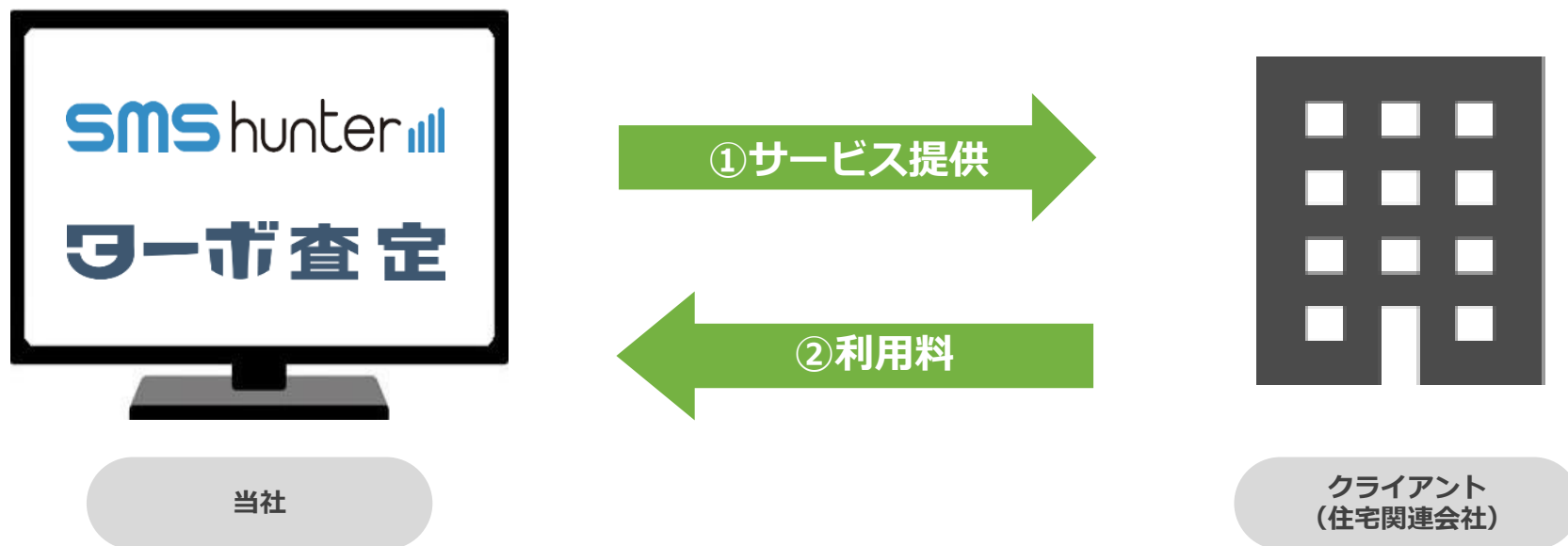
【マッチングサービス】



1 ビジネスモデル | ①不動産DXサービス (2/2)

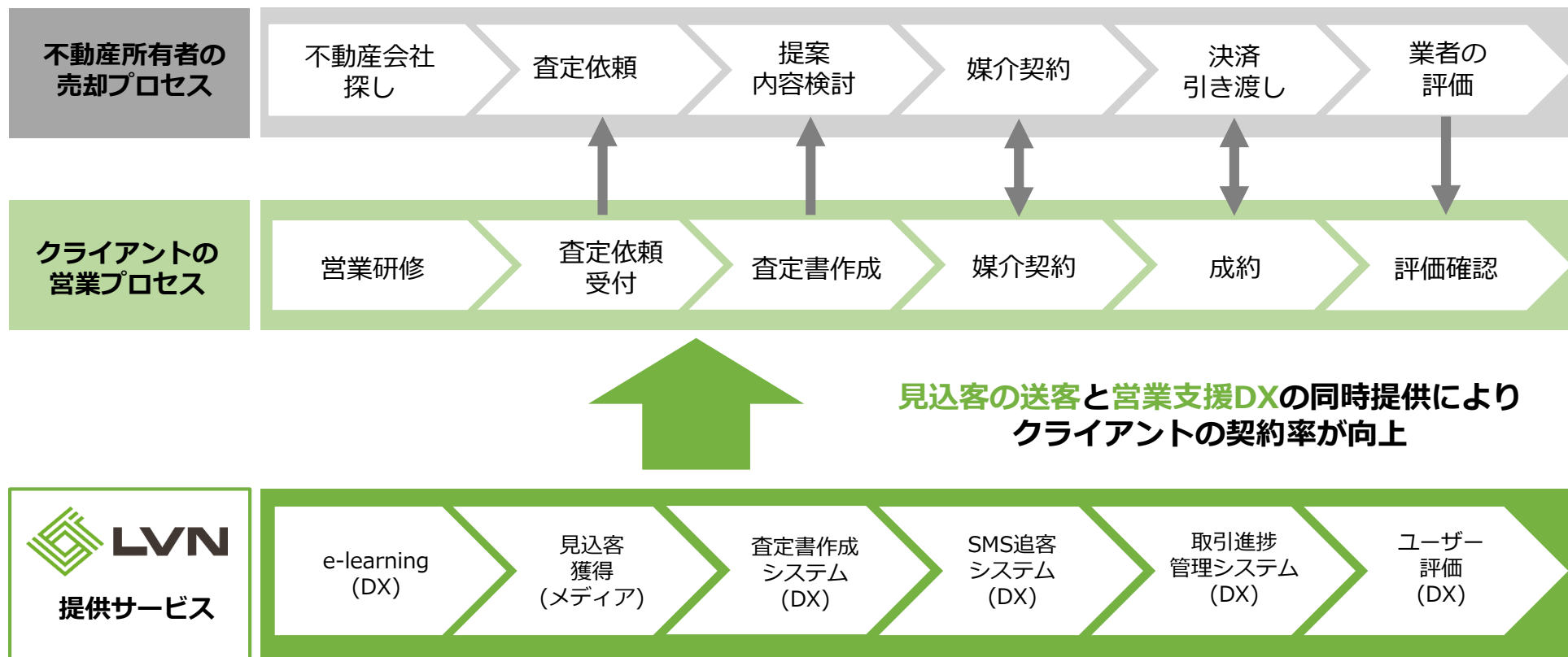
- 住宅関連業界向けに、業務効率化をはかるWEBサービス (SaaS) を提供
- SMS配信システムやAIで不動産査定書を作成するシステムなど
- サブスクリプション型サービスのため、クライアント数の増加により営業収益が積み上がる

【不動産DXサービス】



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）の営業プロセスのデジタル化を促進
- 「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Matchingを行う
- 不動産DXサービスは、住宅関連企業の業務効率化を推進する

Matching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



メタ住宅展示場

- ⑨ 住宅展示場

不動産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

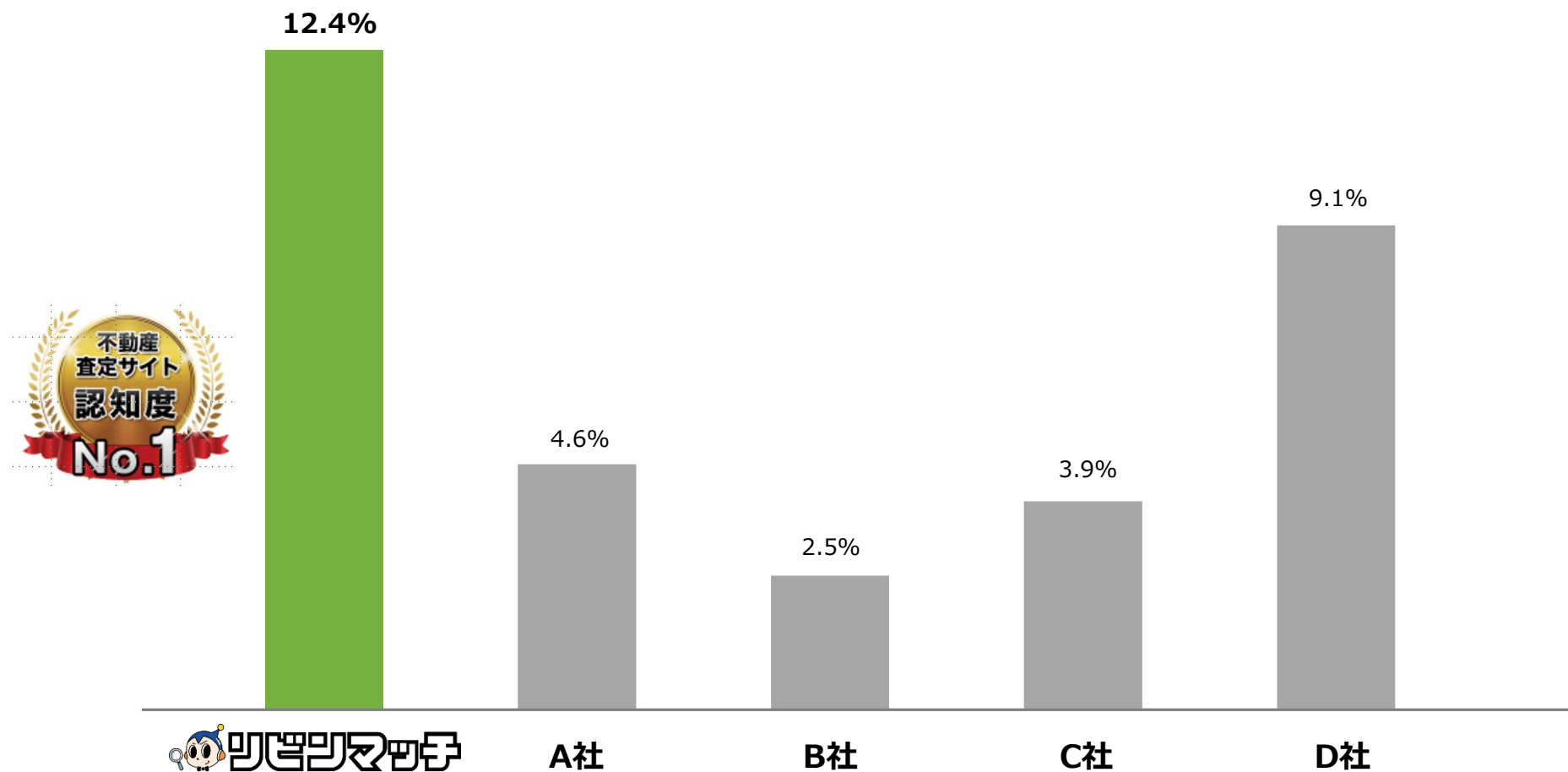


- ⑬ 不動産専門ビジネスツール比較サイト

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

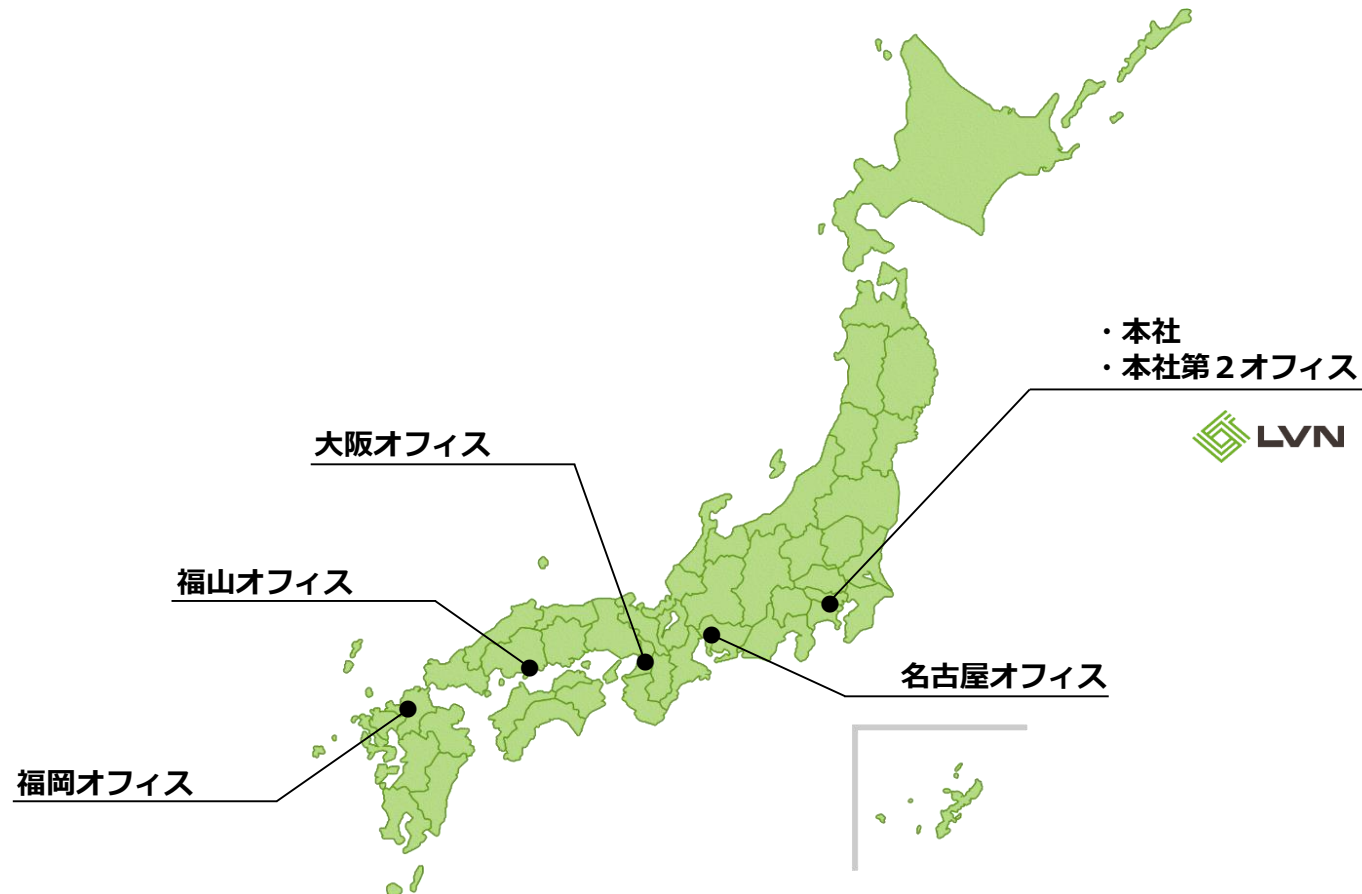
調査期間 2022年9月9日～9月11日



※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

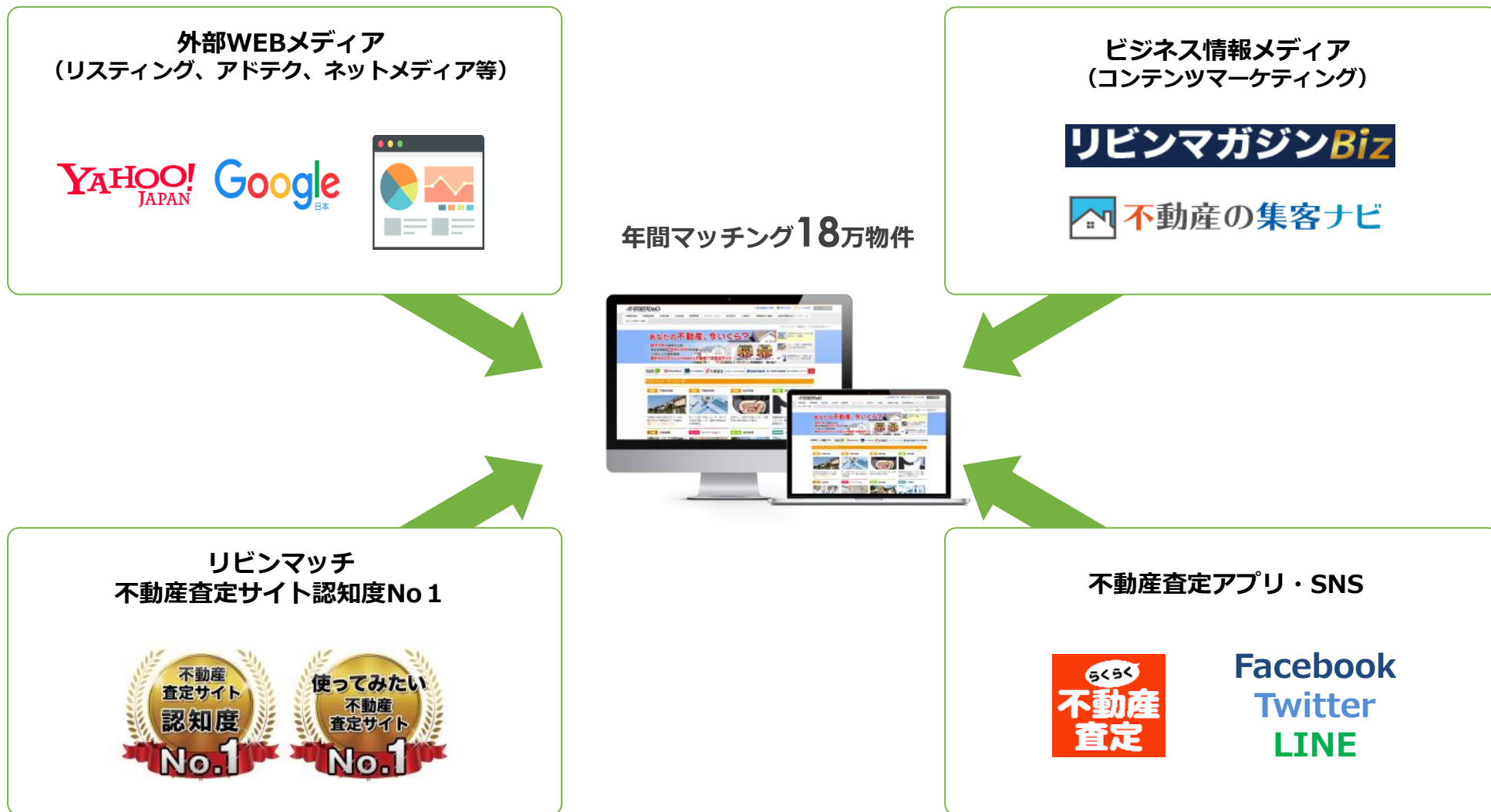
2 競争優位性 | ②業界最大規模の人員数、全国5拠点を有する営業体制と2,000社超のクライアント網

- 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
- 全国約2,000社のクライアント網
- 2,000社のクライアント網は、アップセルの対象であり、参入障壁でもある



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

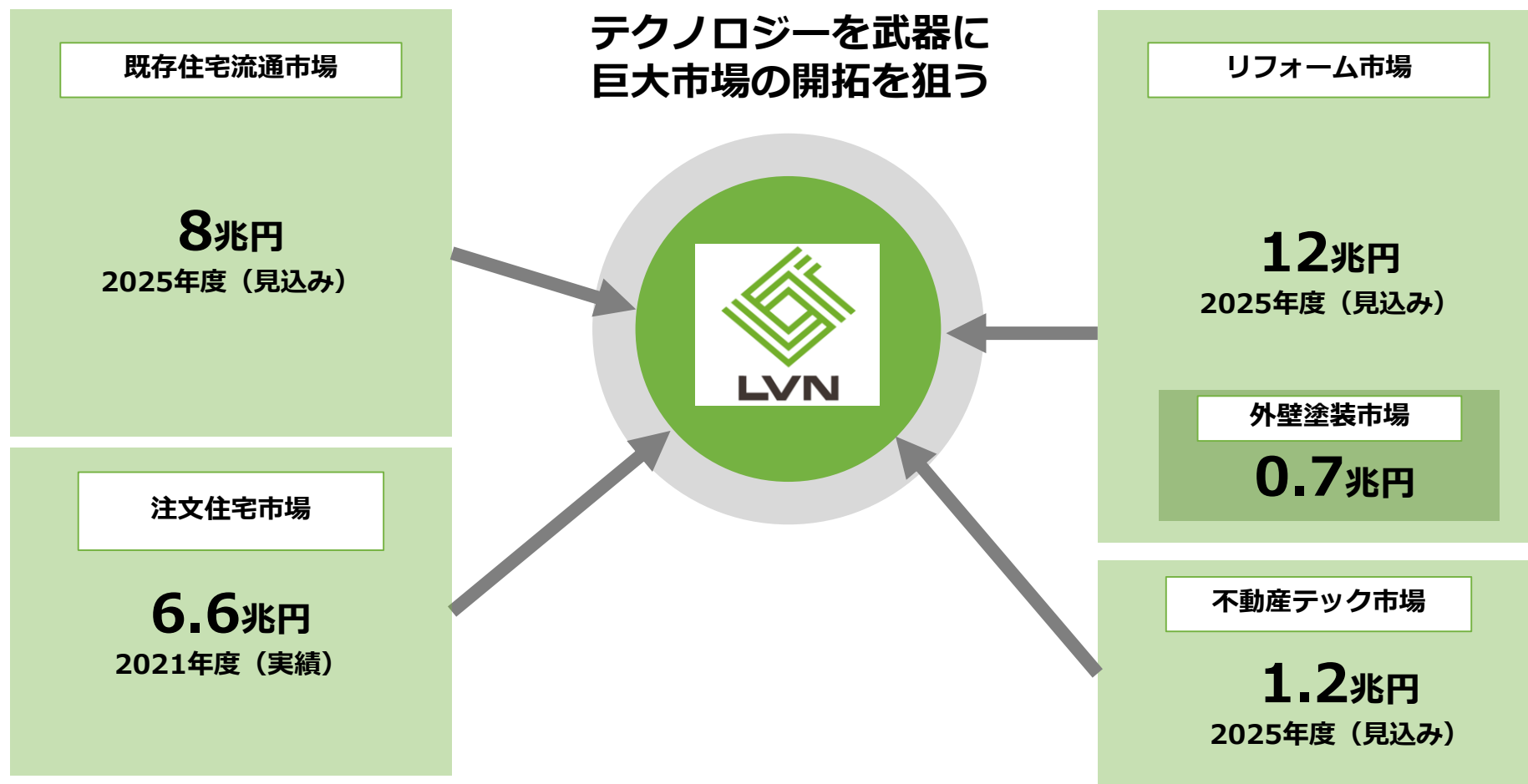
- 外部WEBメディア、独自マーケティングを組み合わせ、年間18万物件のマッチングを実現



※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)

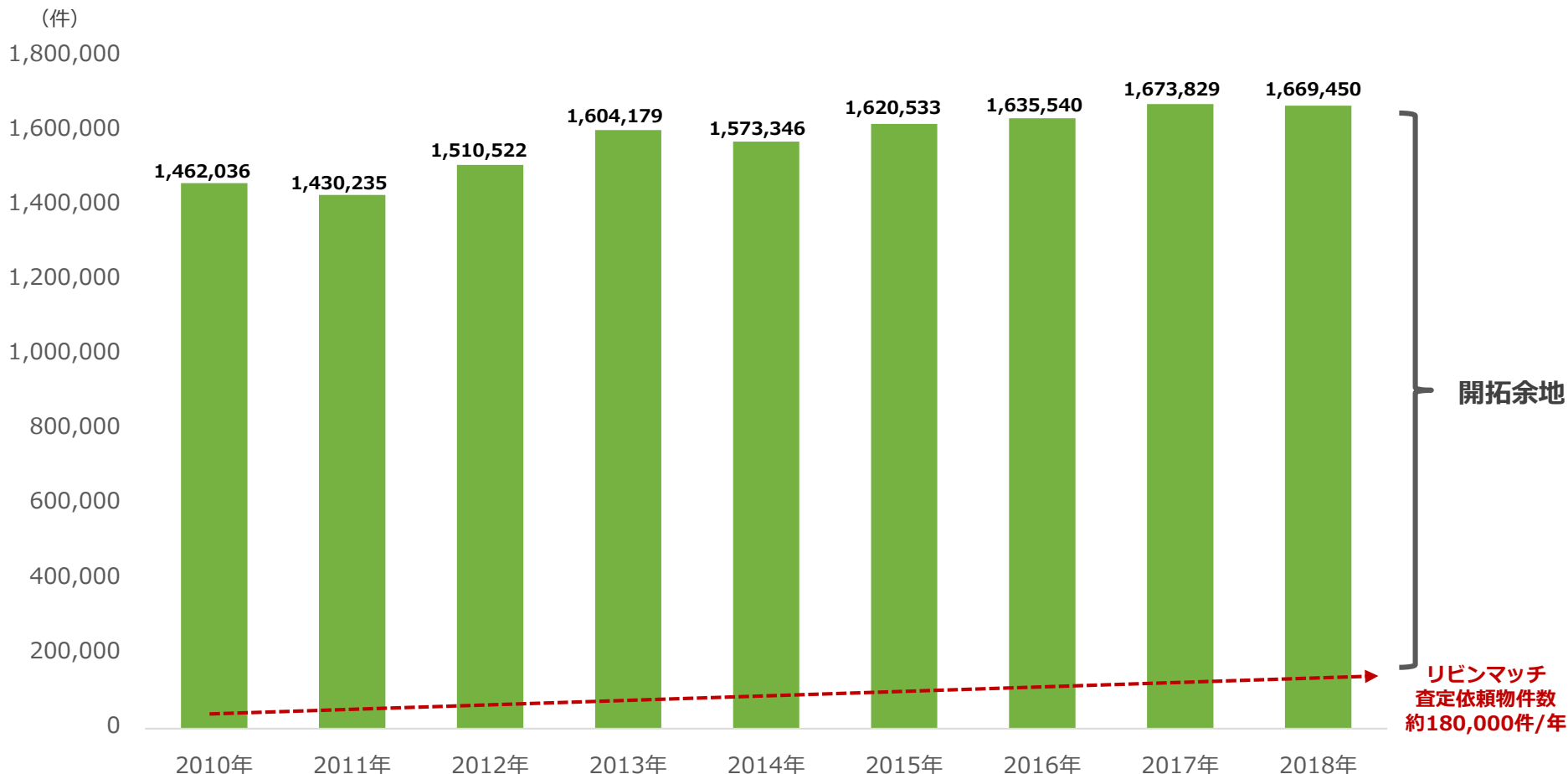
- 現在のサービス提供領域にとどまらない、当社を取り巻く巨大な市場の開拓余地



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

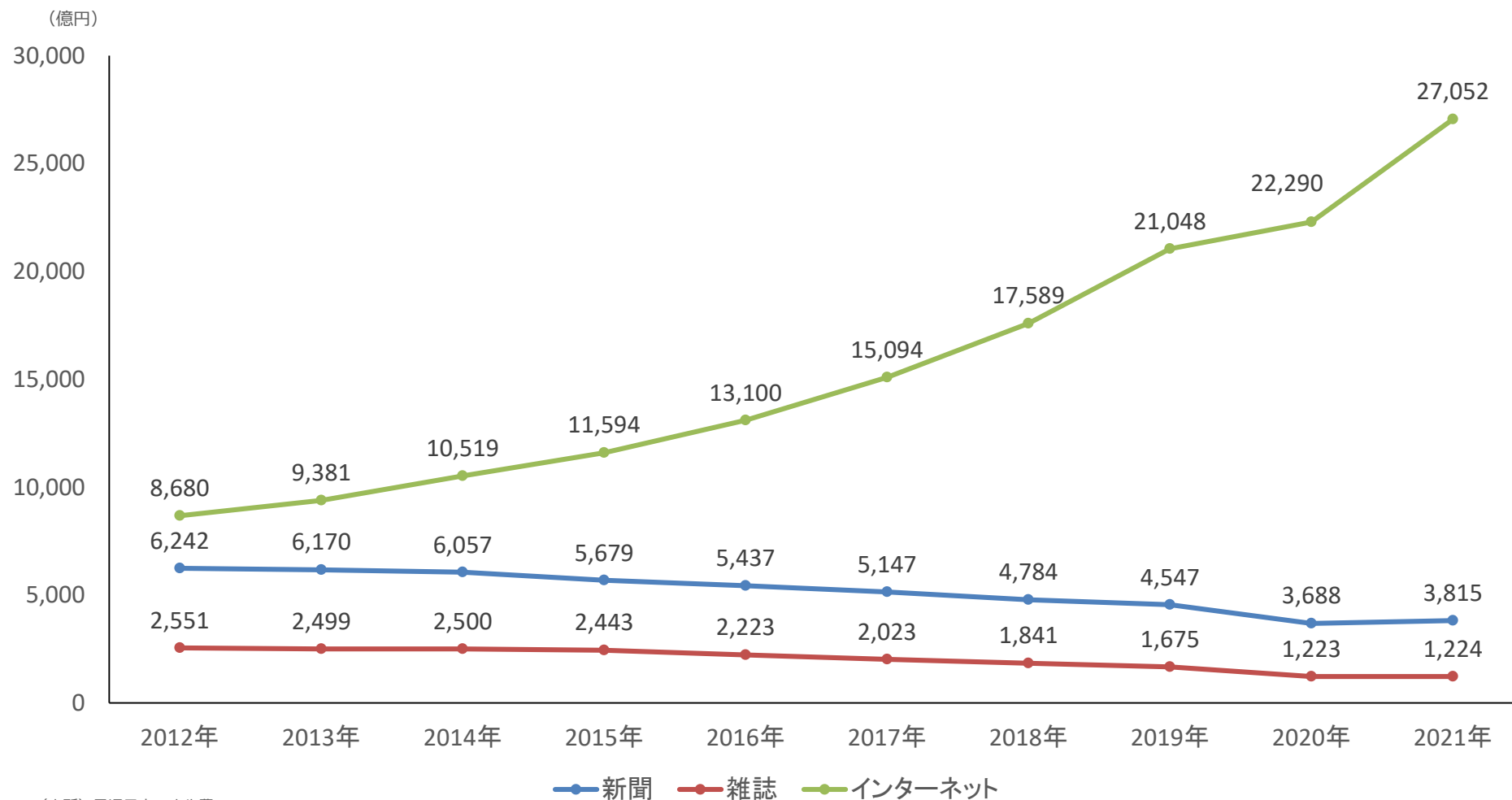


(出所) 法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

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

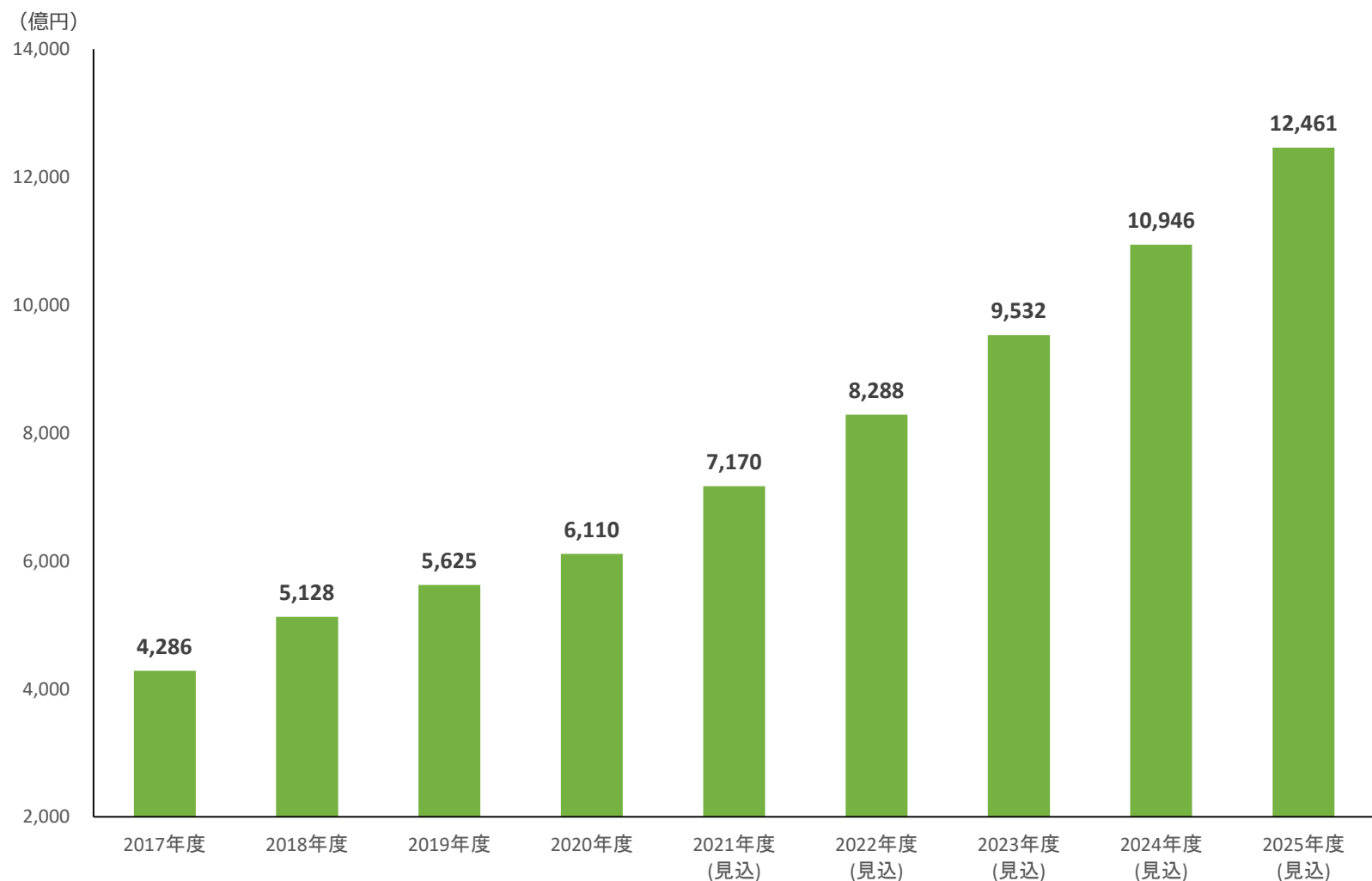


(出所) 電通日本の広告費2020

3 市場性 | ②時流に乗ったテック領域 (2/2)

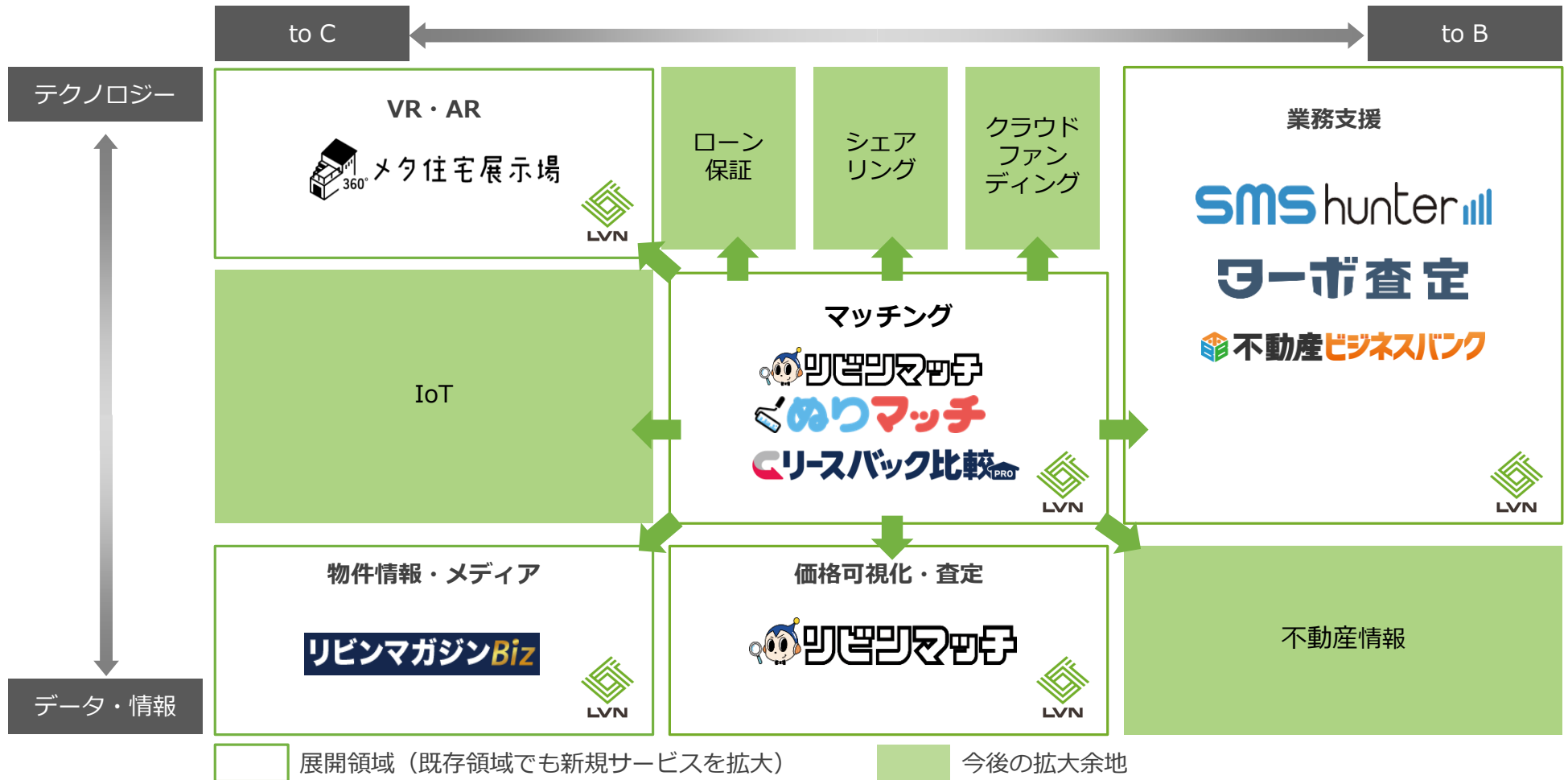
■ 不動産テック市場は2025年度には1兆2,461億円と、2017年度の3倍に拡大

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

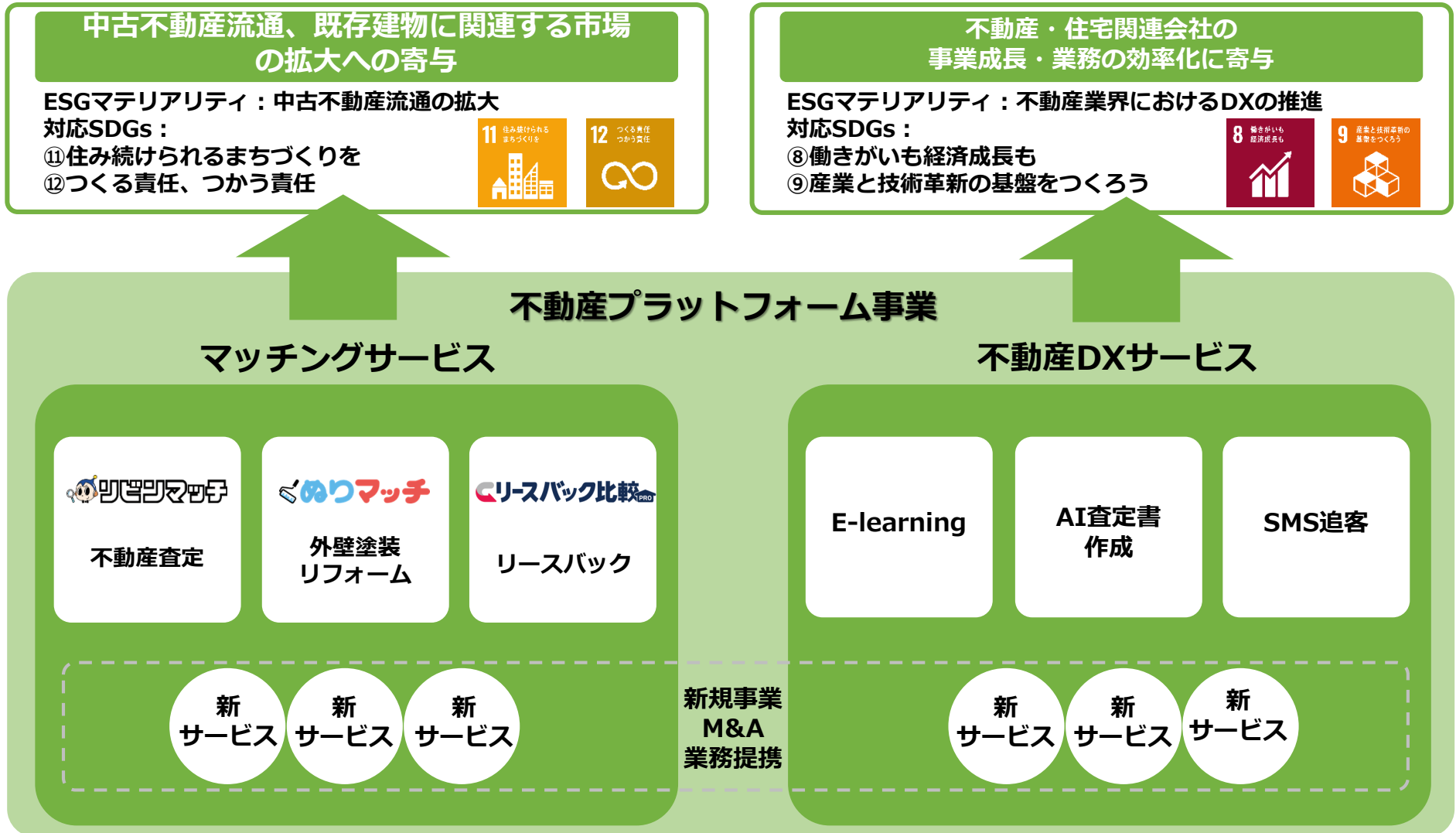
- マatchingメディア、DXなど事業領域を拡大中
- さらなる領域拡大で「不動産テックの巨人」を目指す



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

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。



02 | 2022年9月期決算について



2022年9月期通期決算ハイライト

- 営業利益、経常利益、当期純利益で、過去最高を更新
- 事業成長は進んでいるが、営業収益、段階利益において、通期業績予想未達

営業収益

30.29 億円

前年同期比 6.6%減

業績予想比 87.8%

営業利益

3.79 億円

前年同期比 172.5%増

業績予想比 75.9%

経常利益

3.80 億円

前年同期比 156.9%増

業績予想比 76.1%

当期純利益

2.35 億円

前年同期比 165.3%増

業績予想比 86.6%

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6.23億円分（1-4Q累計）が算入できなくなった
- 収益認識基準を適用しない場合の営業収益36.52億円（過去最高）

各種利益

- 営業利益の前年同期比172.5%増【過去最高】
- 経常利益の前年同期比156.9%増【過去最高】
- 当期純利益の前年同期比165.3%増【過去最高】

2022年9月期 P/L

- 営業収益：30.29億円 前期比：6.6%減
 - 営業利益：3.79億円 前期比：172.5%増
- 収益認識会計基準適用の影響により、前年を下回る過去最高益を達成

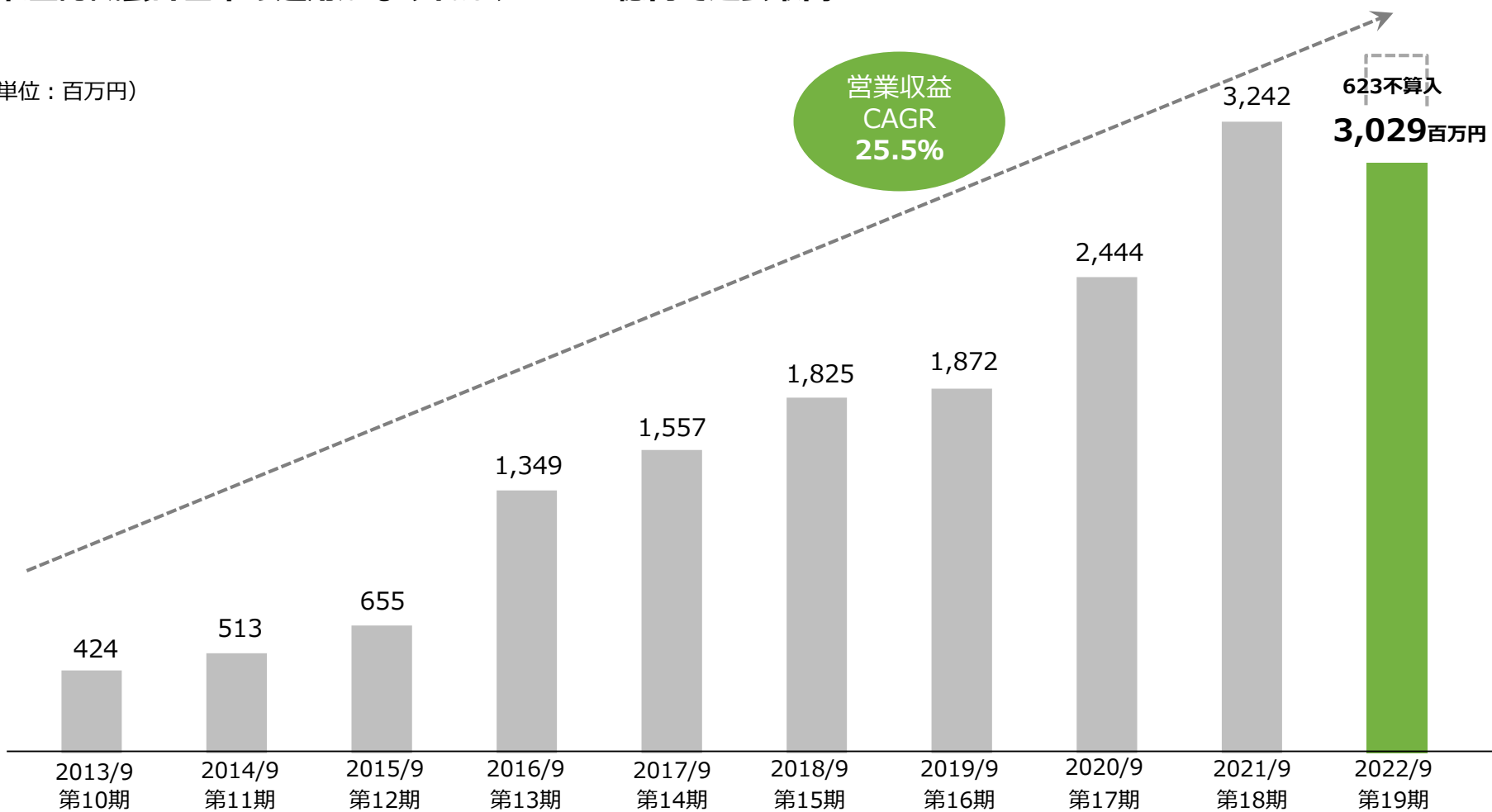
P/L前期実績・期初業績予想との比較

(千円)	2021年9月期	2022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	3,242,983	3,450,000	3,029,520	6.6% 減	87.8%
営業費用	▲ 3,103,641	—	▲ 2,649,836	—	—
営業利益	139,341	500,000	379,683	172.5% 増	75.9%
営業利益率	4.3%	14.5%	12.5%	—	—
営業外収益	10,569	—	3,521	—	—
営業外費用	▲ 1,839	—	▲ 2,829	—	—
経常利益	148,071	500,000	380,375	156.9% 増	76.1%
税引前当期純利益	148,071	—	380,375	—	—
法人税等合計	▲ 59,330	—	▲ 144,950	—	—
当期純利益	88,741	272,000	235,425	165.3% 増	86.6%

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、堅調に推移
- 2022年9月期は、収益認識会計基準の適用により前年を下回る
- 収益認識会計基準の適用がなければ、36.52億円で過去最高

(単位：百万円)



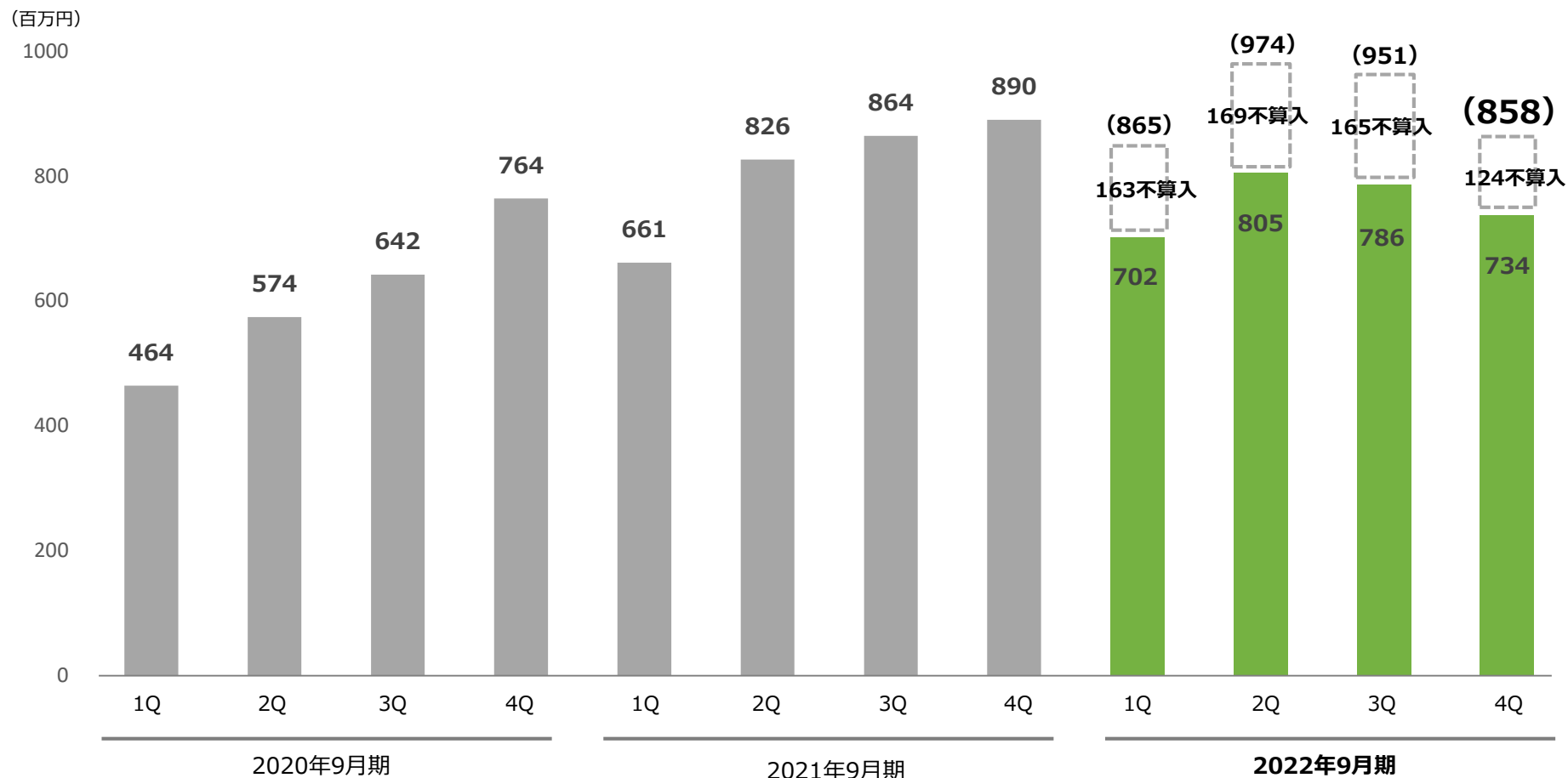
※CAGRは2013年9月期から2022年9月期

四半期業績（営業収益）

- 2022年9月期第4四半期の営業収益は、7億3,400万円
- 営業施策、マーケティング施策に課題

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4四半期】 8億5,800万円（前年同期比-3.6%減）
【第1-4Q累計】 36億5,200万円（前年同期比12.6%増）

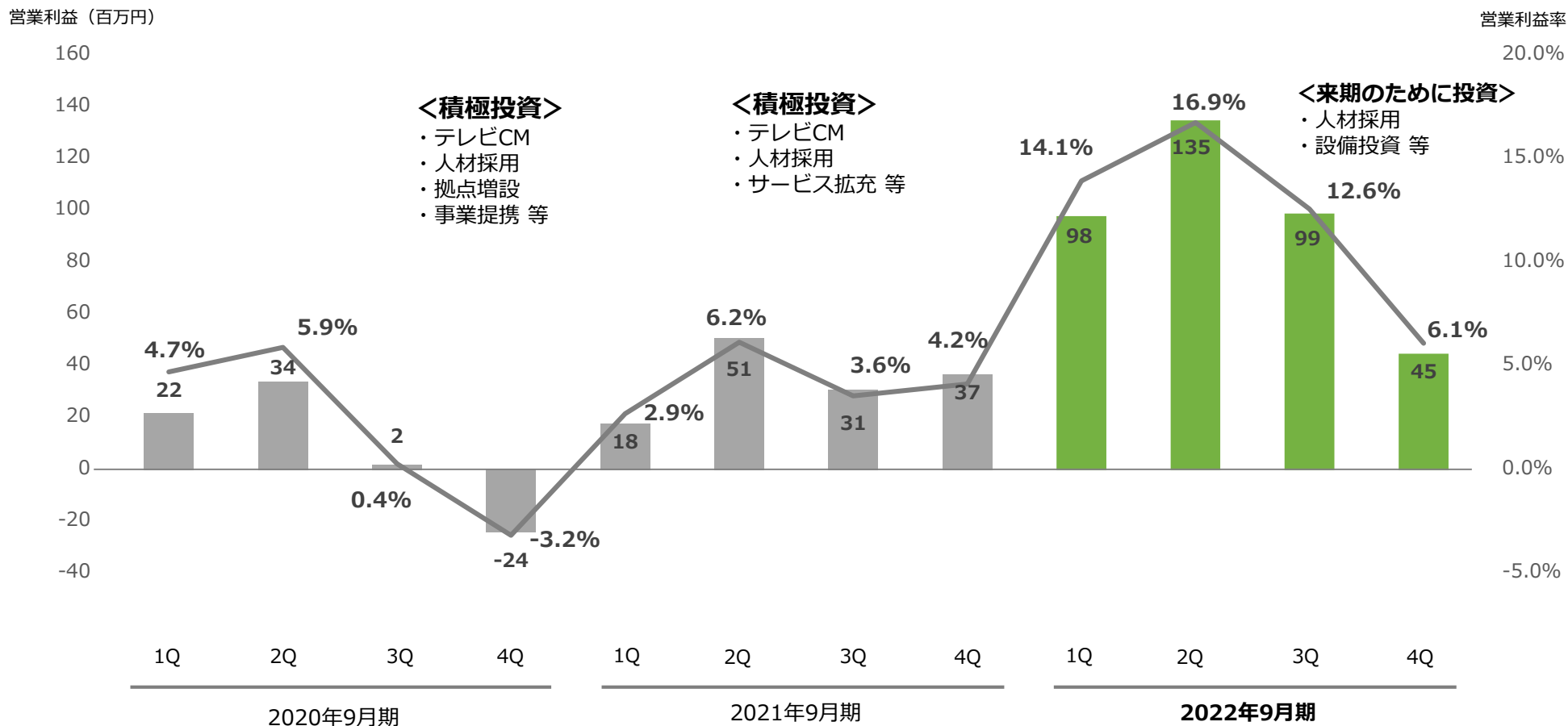
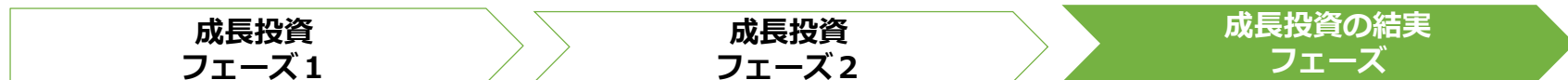
四半期営業収益の推移



四半期業績（営業利益・営業利益率）

■ 2022年9月期は「成長投資の結実フェーズ」と位置づけ、営業利益を積み上げ、過去最高を更新

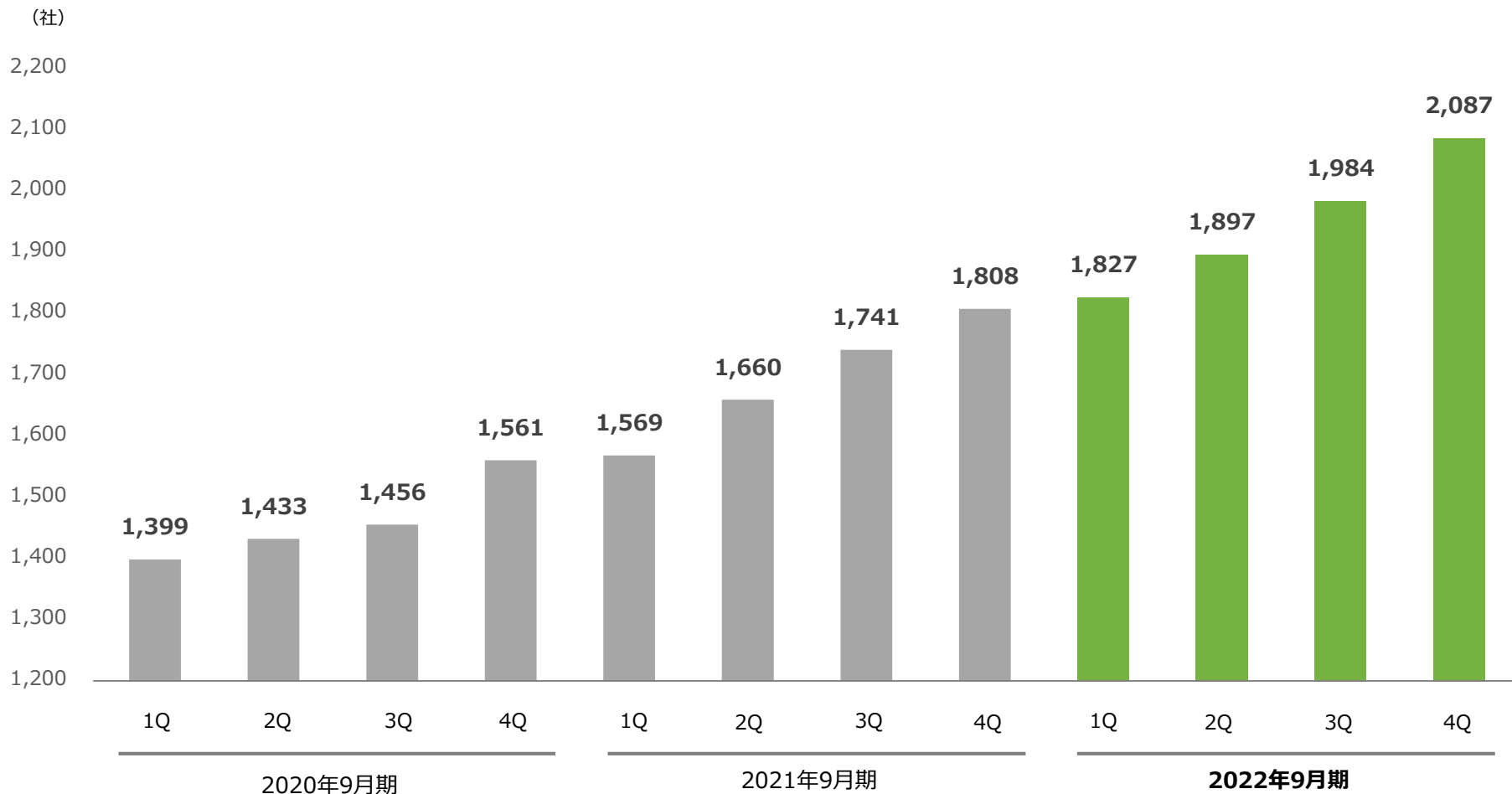
営業利益・営業利益率の四半期推移



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過去最高を更新するも、期首想定を下回る
- 新サービス『ぬりマッチ』のクライアント数が伸長

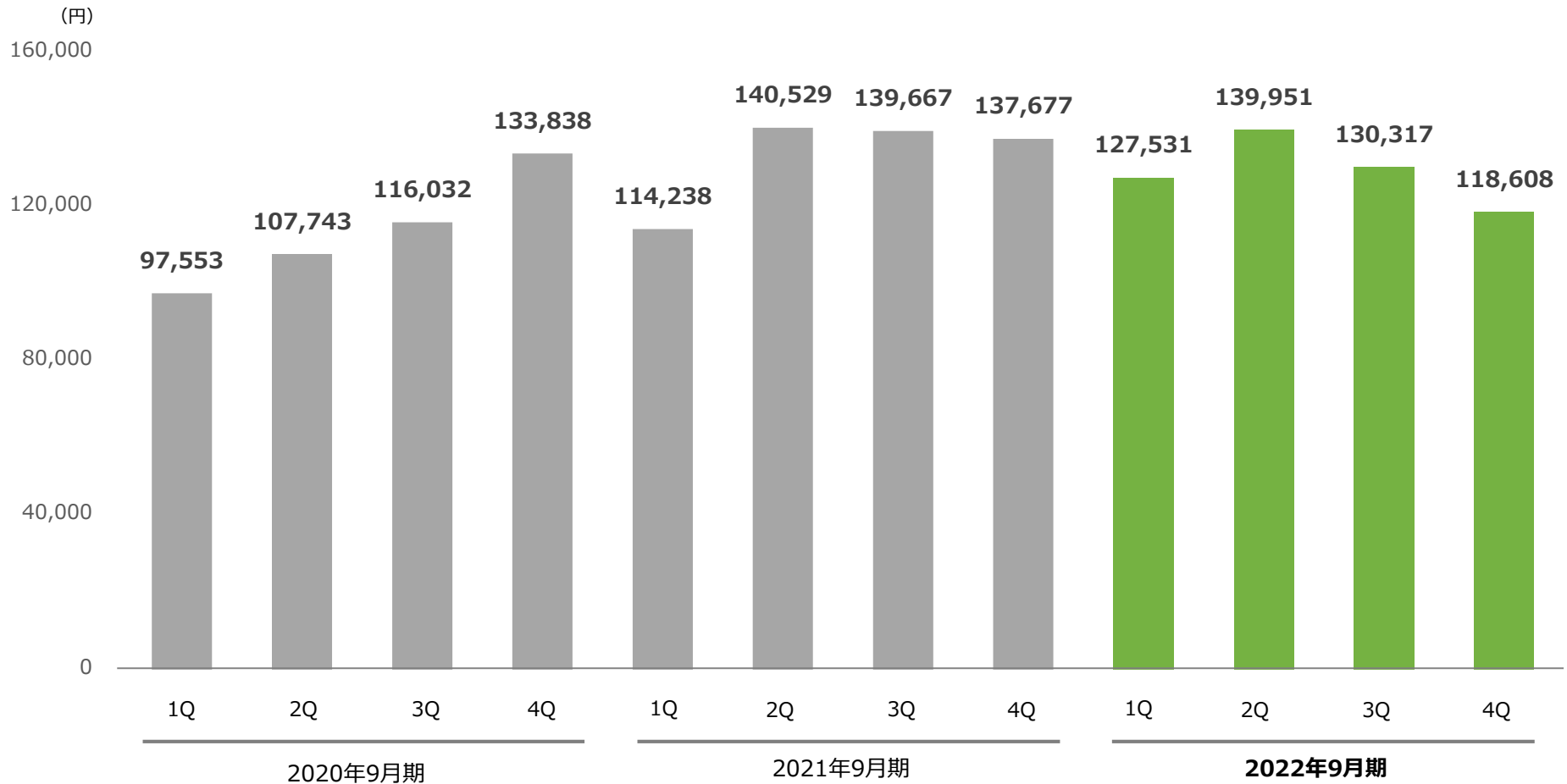
月間平均クライアント数（稼働ベース）



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）は高水準を維持している
- 成長途上のためARPUがまだ低い新サービスの利用社数割合が高くなったため、第4QのARPUが下がっている



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

■ 収益拡大による現金及び預金と利益剰余金の増加

B/S前期末との比較

(千円)	2021年9月末	2022年9月末	前期差	コメント
資産合計	1,848,832	2,008,437	159,605	■ 流動資産： 1,743,339千円 (2021/9末)  1,854,308千円 (2022/9末) 収益拡大による、現金及び預金の増加
流動資産	1,743,339	1,854,308	110,968	
現金及び預金	1,128,341	1,279,834	151,492	
売掛金	514,557	488,497	▲ 26,059	
固定資産	105,492	154,128	48,636	
負債合計	947,867	865,186	▲ 82,680	■ 流動負債： 650,921千円 (2021/9末)  719,082千円 (2022/9末) 収益拡大による、未払法人税等の増加
流動負債	650,921	719,082	68,161	
1年以内返済予定の長期借入金	155,052	150,842	▲ 4,210	■ 固定負債： 296,946千円 (2021/9末)  146,104千円 (2022/9末) 長期借入金が150,842千円減少
未払金	298,901	273,041	▲ 25,859	
固定負債	296,946	146,104	▲ 150,842	
長期借入金	296,946	146,104	▲ 150,842	■ 利益剰余金： 540,788千円 (2021/9末)  776,213千円 (2022/9末) 当期純利益を235,425千円計上
純資産合計	900,964	1,143,251	242,286	
負債純資産合計	1,848,832	2,008,437	159,605	

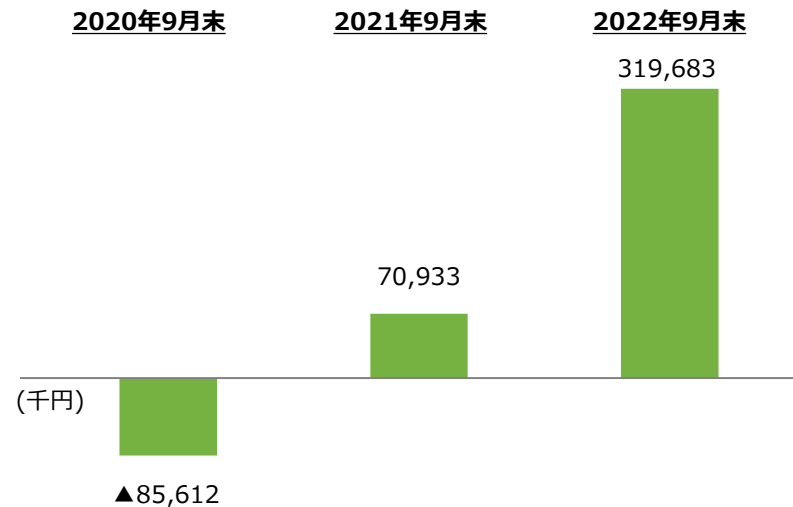
2022年9月期 C/F

■ 営業キャッシュフローは前期末比211百万円の増加

C/F 前期との比較

(千円)	2020年9月末	2021年9月末	2022年9月末	前期末差
営業キャッシュフロー	▲ 68,060	97,502	308,631	211,129
投資キャッシュフロー	▲ 17,552	▲ 26,569	11,052	37,621
財務キャッシュフロー	398,061	▲ 163,453	▲ 154,189	9,263
フリーキャッシュフロー	▲ 85,612	70,933	319,683	248,751

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 + 380,375千円
- 投資CF：投資有価証券の償還による収入 + 40,000千円
投資有価証券の取得による支出 ▲12,000千円
差入保証金の差入による支出 ▲8,428千円
- 財務CF：長期借入金の返済による支出 ▲155,052千円

2022年9月期 重点施策とその結果

3つの重点施策

結果

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

クライアント数は増加するも、期首想定を下回る

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

新サービスはリリース済
20期での収益化を目指す

『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

成約までは至らず

03 | 2023年9月期 決算見通しについて



2023年9月期通期決算見通し

■ 営業収益：35.0億円	前期業績予想比：1.4%増	前期実績比：15.5%増
■ 営業利益：5.0億円	前期業績予想比：±0.0%	前期実績比：31.7%増
■ 経常利益：5.0億円	前期業績予想比：±0.0%	前期実績比：31.4%増



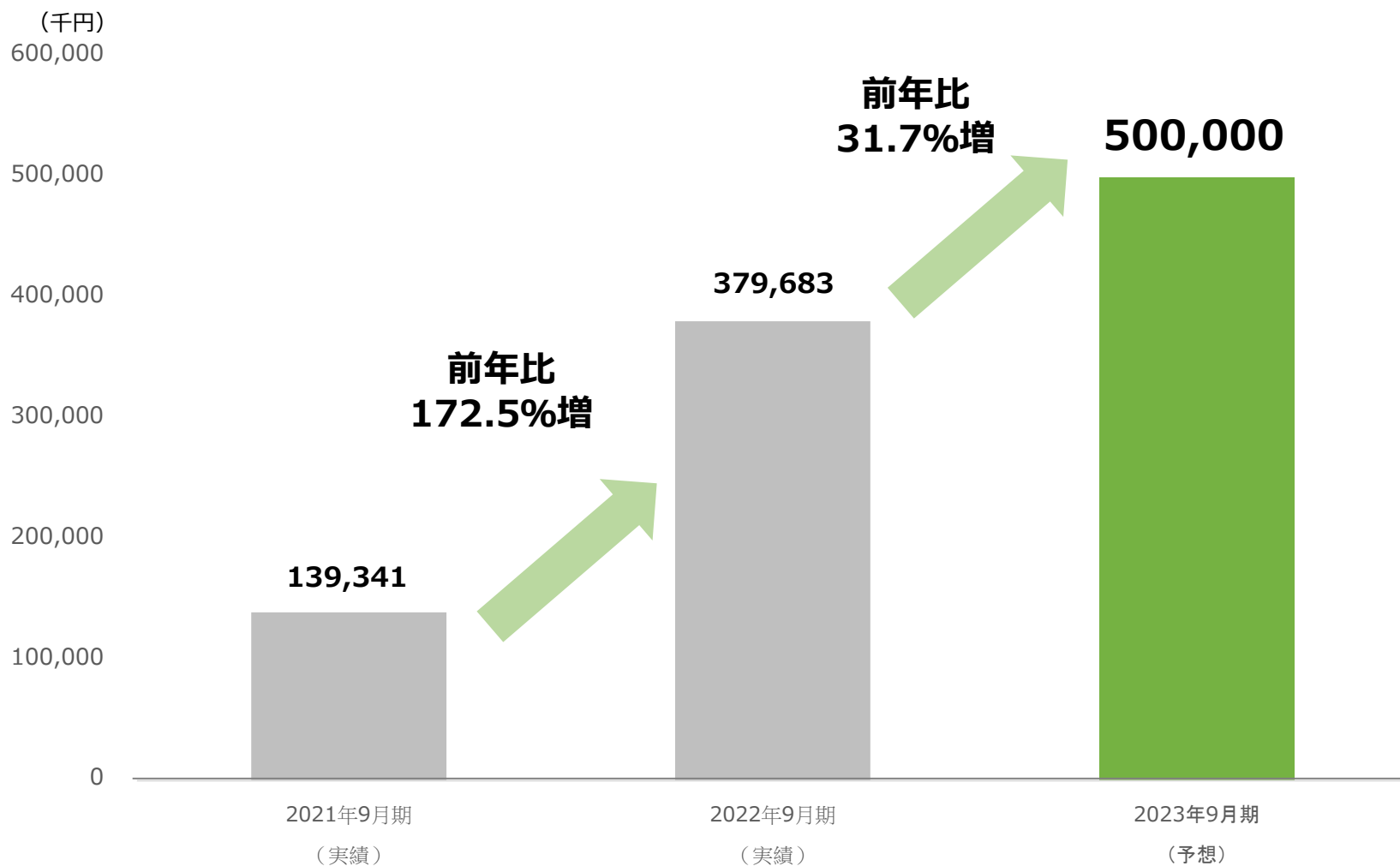
前期業績予想とほぼ同じ数値になります
再チャレンジさせてください！

P/L実績・見通し

(千円)	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期		
	実績	実績	実績	通期業績予想	前期業績予想比	前期実績比
営業収益	2,444,396	3,242,983	3,029,520	3,500,000	1.4% 増	15.5% 増
営業費用	▲ 2,410,254	▲ 3,103,641	▲ 2,649,836	—	—	—
営業利益	34,142	139,341	379,683	500,000	0.0% ー	31.7% 増
営業利益率	1.4%	4.3%	12.5%	14.3%	1.1% 増	14.0% 増
営業外収益	2,452	10,569	3,521	—	—	—
営業外費用	▲ 27,190	▲ 1,839	▲ 2,829	—	—	—
経常利益	9,404	148,071	380,375	500,000	0.0% ー	31.4% 増
税引前当期純利益	9,404	148,071	380,375	—	—	—
法人税等合計	▲ 4,015	▲ 59,390	▲ 144,950	—	—	—
当期純利益	5,389	88,741	235,425	272,000	0.0% ー	15.5% 増

営業利益の推移と増加率

- 2023年9月期は、営業収益の増加、広告効率の向上、新サービスの収益化で、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）の行使条件を達成し、従業員の士気向上と、ステークホルダーの期待に応える



5つの重点施策

- 通期業績予想を達成すべく、5つの重点施策を推進してまいります

1

クライアント数の
増大

クライアント数をさらに増大させる
・主力の「不動産売却領域」のクライアント数増加は、1丁目1番地
・新サービスのクライアントの増大

2

新サービスの
収益化

新サービスの収益化をはかる
・外壁塗装マッチングサービス『ぬりマッチ』
・VR住宅展示場『メタ住宅展示場』

3

M & Aの成約

M&Aの成約を実現する
・事業領域の拡大
・新しい収益源の創出

4

粗利フォーカス

高い粗利を実現する仕組みを作る
・WEBマーケティング効率の改善
・粗利の高い商材の積極営業

5

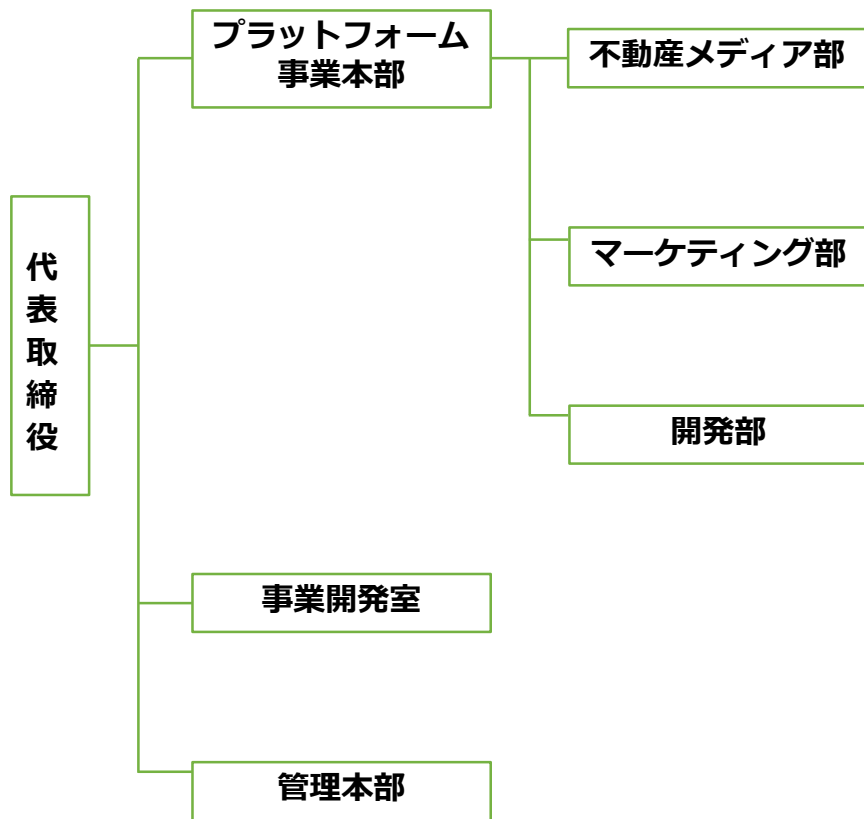
組織の改編

上記施策を実現できる体制に再編成する
・全部門を代表取締役の直下に置く
・部門の増設により専門性を高め、業務遂行力を強化

目標達成に向けた組織体制

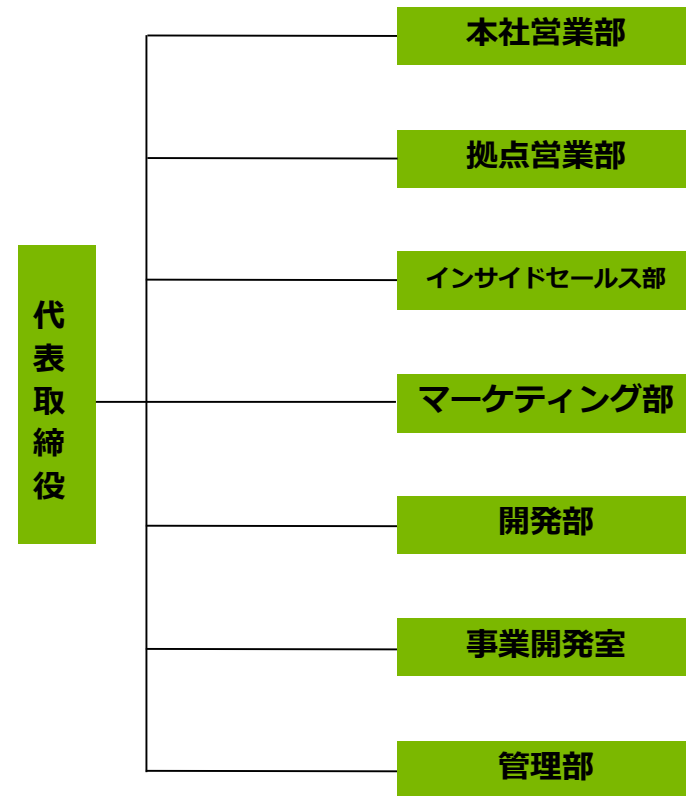
- 全部門を代表取締役の直下に置き、指揮命令系統を一本化、機動的な部門運営を目指す
- 部門を増設し、各部の業務範囲を限定して専門性を高め、業務遂行力の強化を図る
- 幹部人材の数を増やし、経営メンバーとその予備軍の層を厚くする

旧体制



新体制

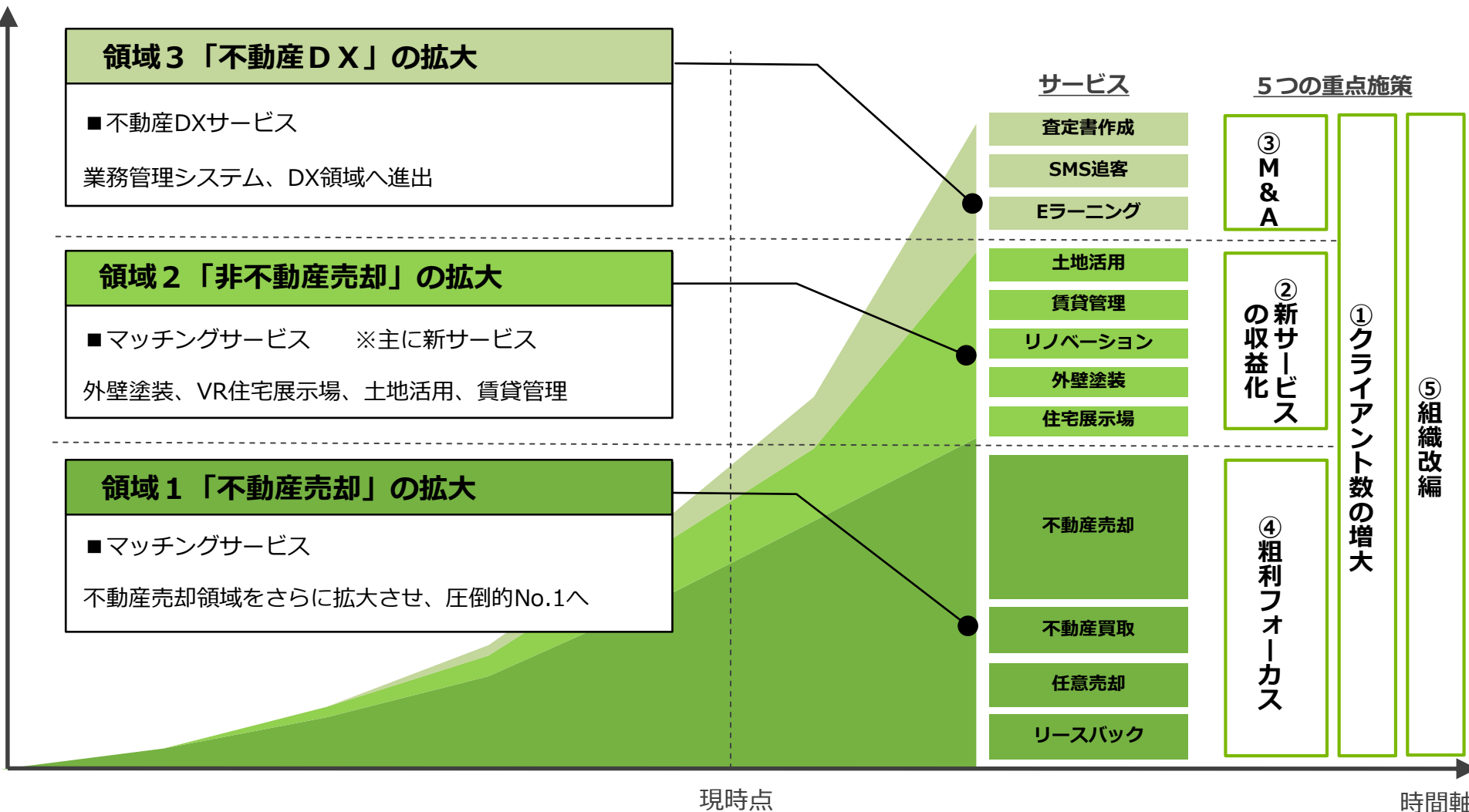
2022年10月1日～



3つの領域拡大と5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5つの重点施策

事業規模



■ 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.