



2023年9月期 第1四半期 決算説明書き起こし

リビン・テクノロジーズ株式会社（東証グロース：4445）
2023年2月27日

代表取締役社長 川合 大無：リビン・テクノロジーズ株式会社、代表取締役社長の川合です。よろしくお願いいたします。

2023年9月期第1四半期の決算説明をはじめさせていただきます。

2023年9月期第1四半期ハイライト

営業収益 6.68 億円 前年同期比 4.8%減	営業利益 0.80 億円 前年同期比18.4%減	経常利益 0.81 億円 前年同期比18.0%減	当期純利益 0.50 億円 前年同期比18.4%減
--	--	--	---

2023年9月期は、前期までの投資効果を最大限実現させる期間
通期で、前年実績比15.5%の営業収益成長、31.7%の営業利益成長を目論む。

- **前年同期比マイナスであるが、第1Qの実績は、想定通りの進捗。
下期に営業収益が積み上がる業績計画。**
- 月間平均クライアント数が、2,140社（2022年9月期第4四半期比+52社）
- 『メタ住宅展示場』のVRモデルハウス掲載棟数が、300棟突破（2022年9月末比+228棟）

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 1

最初に、2023年9月期第1四半期のハイライトです。

営業収益 6.68 億円、営業利益 0.80 億円、経常利益 0.81 億円、当期純利益 0.50 億円
となりました。

2023年9月期は前期までの投資効果を最大限実現させる期間と位置付けています。通
期で前年実績比 15.5%の営業収益成長、31.7%の営業利益成長を目論んでいます。

各段階利益で前年同期比マイナスになっておりますが、第1四半期の実績は想定通り
の進捗です。

トピックスとしては、月間平均クライアント数が、2022年9月期第4四半期から52
社増の2140社、VR住宅展示場『[メタ住宅展示場](#)』のVRモデルハウスの掲載棟数が
300棟を突破しております。

2023年9月期第1四半期P/L

- 第1Qの営業収益は、低めのスタートになるも、想定通りに進捗。

(千円)	22年9月期 通期	23年9月期 通期	23年9月期 (第20期) 第1四半期 (22年10月~22年12月)	進捗率	22年9月期 (第19期) 第1四半期 (21年10月~21年12月)	前年同期比
	実績	予想	実績		実績	
営業収益	3,029,520	3,500,000	668,711	19.1%	702,784	-4.8%
営業費用	2,649,836	-	587,994	-	603,872	-
営業利益	379,683	500,000	80,717	16.1%	98,912	-18.4%
営業利益率	12.5%	14.3%	12.1%	-	14.1%	-
営業外収益	3,521	-	908	-	769	-
営業外費用	2,720	-	232	-	374	-
経常利益	380,484	500,000	81,393	16.3%	99,307	-18.0%
税引前当期(四半期)純利益	380,375	-	81,393	-	99,307	-
法人税等	144,950	-	30,716	-	37,217	-
当期(四半期)純利益	235,425	272,000	50,677	18.6%	62,090	-18.4%

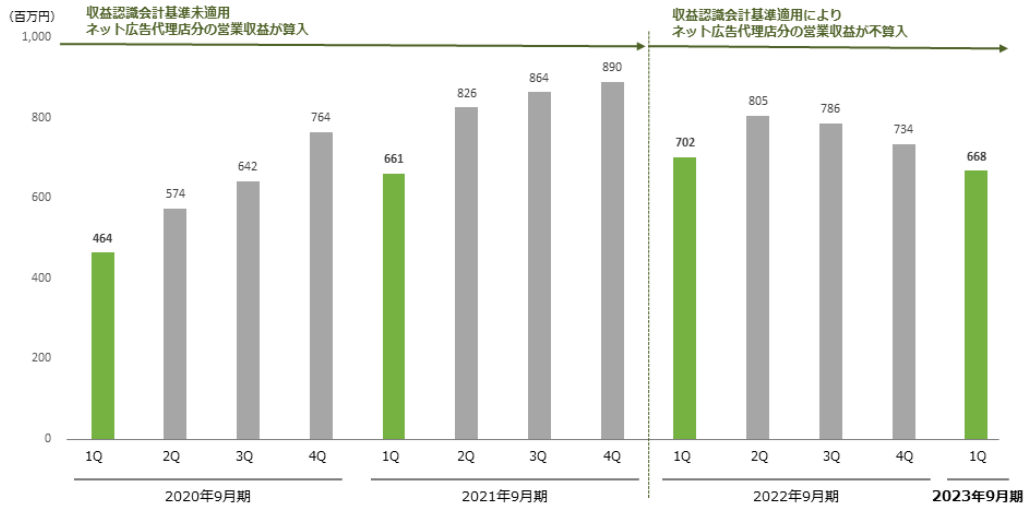
P/L はご覧の通りです。

各段階利益とも前年同期比でマイナスになっておりますが、想定通り進捗しております。

■ 四半期業績（営業収益）

- 2023年9月期第1四半期の営業収益は、6億6,800万円

四半期営業収益の推移



四半期業績営業収益の推移です。

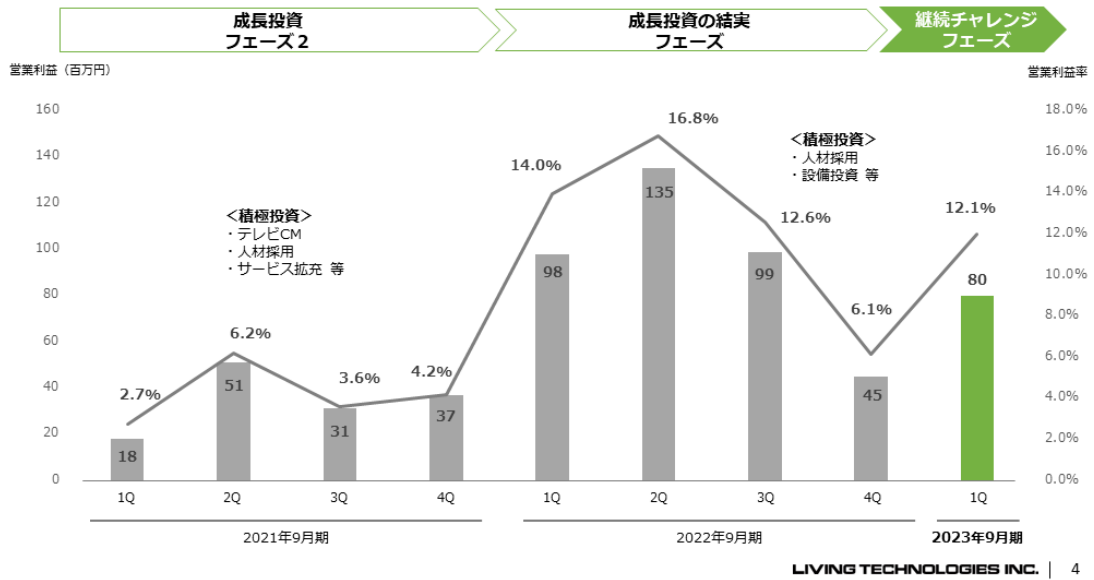
2020年9月期、2021年9月期までは、収益認識会計基準が適用されていませんでしたので、ネット広告代理店分の営業収益が計上されておりましたが、2022年9月期から認識認識会計基準が適応されました。

その影響で、2022年9月期はネット広告代理店分の営業収益が不算入になっているため、営業収益が減少しているようなグラフとなっております。2023年9月期第1四半期の営業収益に関しては想定通りとなっております。

四半期業績（営業利益・営業利益率）

- 第1四半期の営業利益・営業利益率も、想定通りに進捗。

営業利益・営業利益率の四半期推移

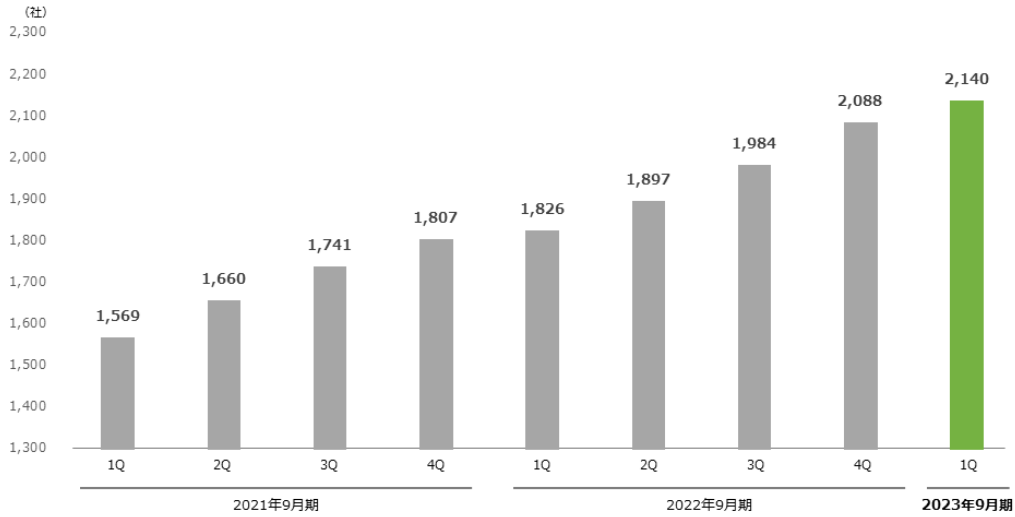


営業利益・営業利益率についても、想定通りに進捗しております。

不動産プラットフォームサービスのKPI (1/2)

- 月間平均クライアント数は堅調に推移し過去最高を更新

月間平均クライアント数（稼働ベース）



LIVING TECHNOLOGIES INC. | 5

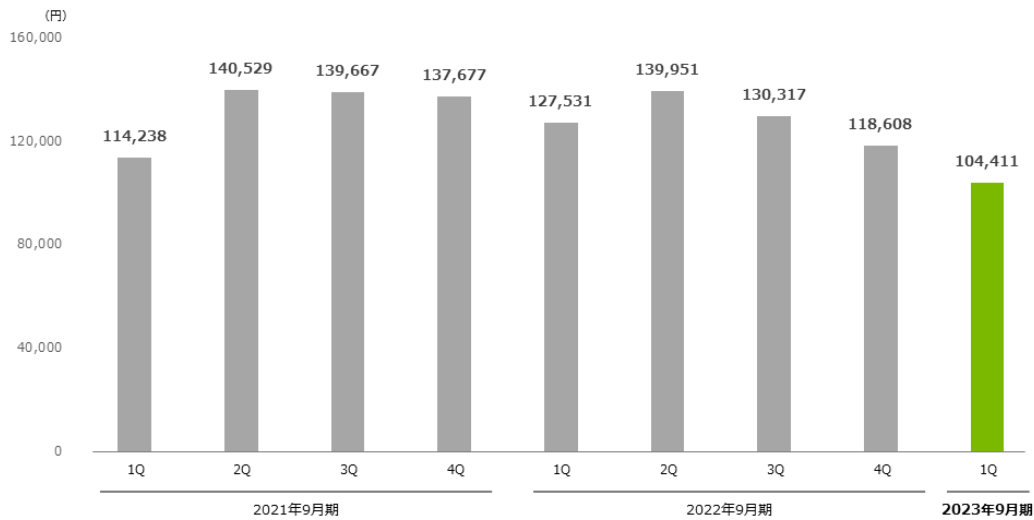
不動産プラットフォームサービスの KPI の一つ目、稼働ベースの月間平均クライアント数です。

2023年9月期 第1四半期のクライアント数は2,140社となりました。堅調に過去最高を更新しております。

不動産プラットフォームサービスのKPI (2/2)

- 想定通りとはいえ、2022年9月期第4四半期より営業収益が減少し、かつ、クライアント数が増えたためARPUが低下。
- 2022年9月期第3四半期以降、顧客単価が低い新サービスのクライアントが増えていることからARPUが低下傾向。

ARPU (クライアントあたり月間平均営業収益)



KPI の二つ目、ARPU (クライアントあたりの月間平均営業収益) になります。

こちらも想定通りの進捗ではあるものの、2023年9月期第1四半期は前第4四半期より減少しました。前第4四半期と比べ、営業収益が減少した一方で、クライアント数が増加しているため、このような数値となっております。

また、2022年9月期の第3四半期以降、『[ぬりマッチ](#)』等の、まだ顧客単価が低い新サービスのクライアントが増加傾向にあるため、全体のARPUを押し下げる要因にもなっております。今後、ARPUの増加を目指してまいります。

2023年9月期第1四半期B/S

- 四半期純利益の計上により、利益剰余金が50,686千円の増加

B/S前期末との比較

(千円)	2022年9月末	2022年12月末	前期差
資産合計	2,008,437	1,805,646	▲ 202,791
流動資産	1,854,308	1,647,664	▲ 206,644
現金及び預金	1,279,834	1,135,498	▲ 144,336
売掛金	488,497	432,356	▲ 56,141
固定資産	154,128	157,982	3,854
負債合計	865,186	610,218	▲ 254,968
流動負債	719,082	490,791	▲ 228,291
1年以内返済予定の長期借入金	150,842	140,840	▲ 10,002
未払金	273,041	158,895	▲ 114,146
固定負債	146,104	119,427	▲ 26,677
長期借入金	146,104	119,427	▲ 26,677
純資産合計	1,143,251	1,195,428	52,177
負債純資産合計	2,008,437	1,805,646	▲ 202,791

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 7

B/S はご覧の通りです。

四半期純利益が計上されたため、利益剰余金が 50,686 千円増加しました。

2023年9月期 重点施策と進捗状況

- 通期業績予想を達成すべく、5つの重点施策を推進中

5つの重点施策			進捗状況
1	クライアント数の増大	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	月間平均クライアント数 +52社
2	新サービスの収益化	<ul style="list-style-type: none"> ・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』 	『メタ住宅展示場』 VRモデルハウス掲載棟数 +228棟
3	M&Aの成約	<ul style="list-style-type: none"> ・事業領域の拡大 ・新しい収益源の創出 	成約目標 2件 現在 0件 経営企画部新設で加速
4	粗利フォーカス	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・Webマーケティングの効率改善中 ・営業体制の見直し実施
5	組織の改編	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・全部門の代表直下体制化が完了 ・拠点営業部、インサイドセールス部、経営企画部を新設

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 8

2023年9月期の重点施策とその進捗状況についてです。

重点施策の一つ目は、クライアント数の増大になります。

主力サービスである、『[リビンマッチ](#)』における、「不動産売却領域」のクライアント数の増加が一丁目一番地であります。加えて、新サービスのクライアントを増やすというのが、本施策の趣旨になります。

進捗状況としては、稼働ベースの月間平均クライアント数で52社増となっております。

次に新サービスである外壁塗装の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](#)』の収益化です。VR住宅展示場『[メタ住宅展示場](#)』のVRモデルハウスの掲載棟数が前四半期で228棟増と、着実に進捗しております。

3つ目がM&Aの成約です。

M&Aによって、新しい事業領域に拡大を目指すと同時に、新しい収益源を作ることが目的です。今期の成約目標が2件に対し、第1四半期が終わった段階では、0件となっておりますが、2023年1月に、M&Aを担当する経営企画部を新設しました。経営企画部が中心となり、M&A施策を推進してまいります。

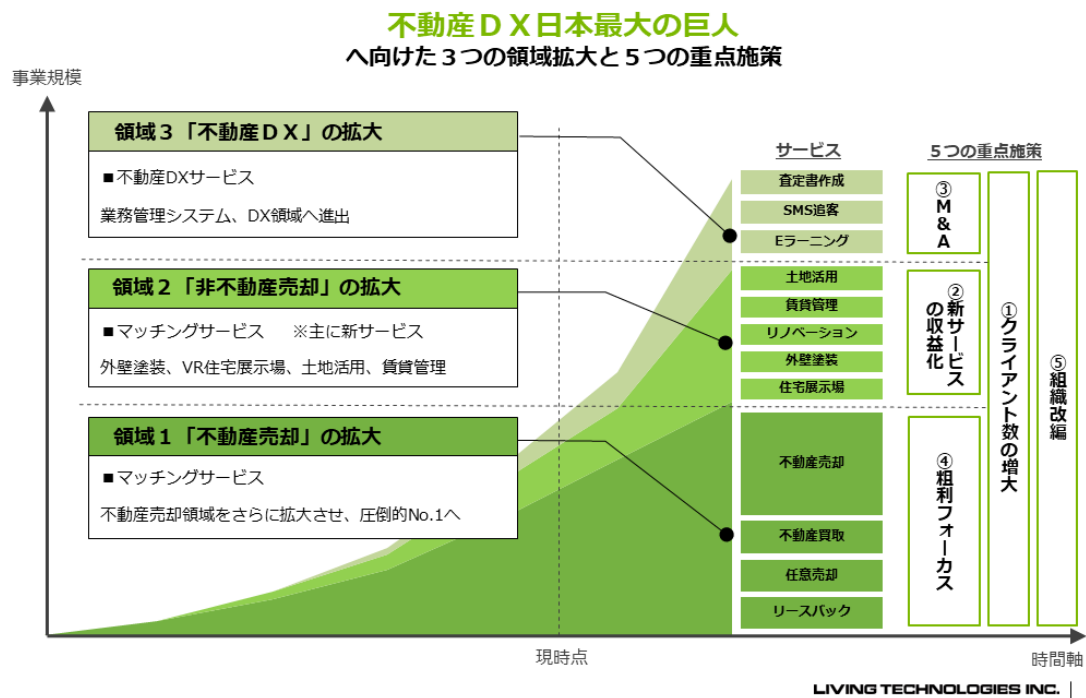
4つ目は、粗利フォーカスです。

Web マーケティングの効率改善と、粗利の高い商材の積極営業してまいります。どちらも改善中となっております。

5つ目が組織の改編です。

全部門を代表取締役社長である私の直下へ配置し、部門の増設によって専門性を高め、業務遂行能力の向上させることが目的です。全部門を私の直下に配置する体制の構築は完了しました。また、2022年10月には拠点営業部とインサイドセールス部を、2023年1月には経営企画部を新設し、組織の改編は進捗しております。

3つの領域拡大と5つの重点施策



我々が目指している、不動産DX日本最大の巨人となるための、3つの事業領域の拡大と5つの重点施策です。

拡大させる領域の1つ目は、「不動産売却領域」に属する既存の主力サービス『[リビングマッチ](#)』のマッチングサービスを拡大させて圧倒的ナンバーワンになってまいります。

二つ目が「非不動産売却領域」で、主に新サービスの収益化になります。外壁塗装の『[ぬりマッチ](#)』、VR住宅展示場の『[メタ住宅展示場](#)』を拡大していきます。

三つ目が、不動産DX領域の拡大です。業務管理システムや、リアルとバーチャルを融合させたかような新サービスのリリースをM & A等で実現させて行くのが、当社の全体的な方針であります。

■ 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「見直し情報」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「見直し情報」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。



以上で 2023 年 9 月期第 1 四半期決算説明を終了させていただきます。どうもありがとうございました。