



2023年5月30日

各 位

会 社 名 リビン・テクノロジーズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 川合大無
(コード番号：4445 東証グロース)
問い合わせ先 取締役 経営企画部 部長 金木宏之
(TEL. 03-5847-8556)

2023年9月期 第2四半期決算に関する質疑応答集3

当社の2023年9月期 第2四半期 決算に関して、これまで株主、投資家などの方々から、よくいただくお問い合わせ、感想等について、当社からの回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。

- Q. 第2四半期の前年同期比で、増収減益ですが、利益部分について御社の分析を教えてください。人件費や広告宣伝費などの営業費用が増加しているなどはございますか。
- A. 第2四半期時点での減益は、費用が増えたことが要因ではなく、第1四半期の営業収益が前年同期に比べ少なくなったため、第1四半期の粗利が少なくなったことが要因です。第2四半期以降は、営業収益も伸びており、利益部分も良化しております。人件費や広告宣伝費率については、前年同期と比べほぼ変化はありません。
- Q. 2023年2月に事業譲受した『BAIZO KANRI』について、今後の見通しについて教えてください。
- A. 『BAIZO KANRI』は現在、社内でシステム改修をおこなっており、今期中の収益貢献は見込んでおりません。また、来期以降については、当事業は粗利率100%の事業となっておりますので、営業収益はもちろん、利益面での貢献を見込んでおります。
- Q. 第2四半期を終えて、今期のこれまでの手応えを教えてください。
- A. 営業収益、営業利益ともに社内計画通りに進捗しております。引き続き通期業績予想の達成に向け、努めて参ります。

Q. 今期、M&A を一つ実行されておりますが、今後の M&A や事業提携の方針について、教えてください。

A. 2023 年 2 月に『BAIZO KANRI』を事業譲受いたしました。今期の M&A の成約目標を 2 件としておりますので、その達成に向け、実務を進めております。特に、住宅関連会社向け WEB サービスを展開しているなど当社の事業と親和性の高い企業を中心に探しております。投資家、株主の皆様が開示できる準備ができました際は、迅速に公表させていただきます。

Q. 通期の進捗率から見ますと、業績予想も達成可能かと思いますが、下期の業績拡大のポイントを教えてください。

A. 業績拡大のポイントは主に 2 点ございます。まず 1 点目がクライアント数の増加です。月間平均クライアント数は前期第 4 四半期と比べ、83 社増加いたしました。2 点目は、当社サイトへの集客強化を目的とした WEB マーケティングの効率化です。以上の 2 点に注力し、今後も事業拡大していきたいと考えております。

Q. 事業展開のスピードが上がってきたと感じておりますが、要因を教えてください。

A. 主な要因は 2 点ございます。1 点目が、『リビンマッチ』を中心に『ぬりマッチ』や『メタ住宅展示場』などの新サービスが増えてきた点。2 点目が、各部門を代表取締役社長の直下に配置し、機動的に動けるような組織体制に変えた点と考えております。今まで以上に事業展開のスピードを高めるよう注力し、業績の拡大に努めて参ります。

以 上