



2023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）

2023年8月14日

目次

- 01 2023年9月期第3四半期 概要 P.2
- 02 リビン・テクノロジーズ (LVN) とは P.12

2023年9月期第3四半期ハイライト

営業収益

24.42億円

営業利益

3.22億円

経常利益

3.23億円

当期純利益

2.06億円

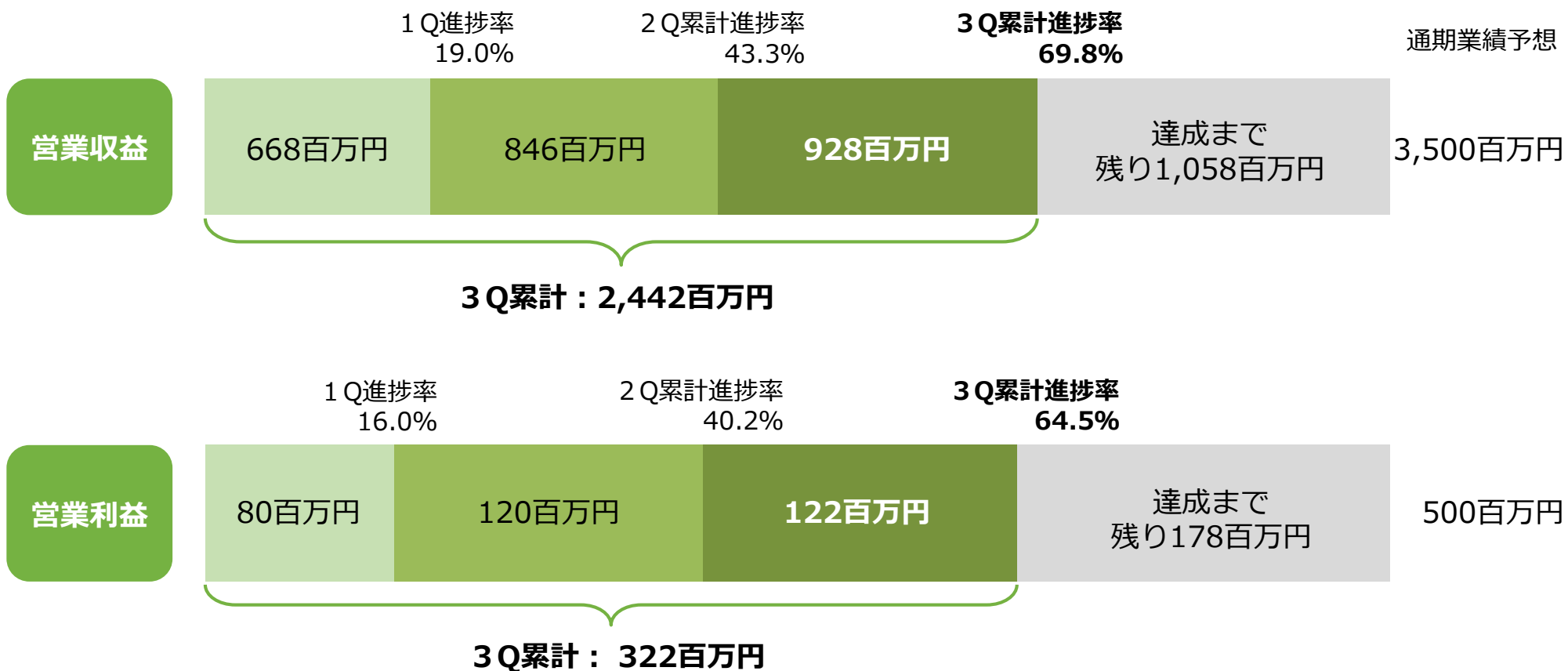
計画通り、1Q-2Q-3Qと下期に向かうにつれ業績が拡大
増収ペースを継続し、通期業績予想の超過を目指す

- 第3四半期単体は、四半期単体で**過去最高の営業収益**
- 第3四半期累計で、通期業績予想に対し、営業収益進捗率69.8%、営業利益進捗率64.5%
- 月間平均クライアント数が、2,264社（2022年9月期第4四半期比+176社）
- ARPU が、136,619円（2023年9月期第2四半期比+6,817円）

営業収益・営業利益の通期業績予想進捗

第2Qに続き、第3Qにおいても業績が伸長
通期業績予想の達成が視野に入る水準まで到達

- 2023年9月期3Q累計営業収益：24億4,200万円 通期業績予想比69.8%の進捗
- 2023年9月期3Q累計営業利益：3億2,200万円 通期業績予想比64.5%の進捗



2023年9月期第3四半期P/L

- 営業収益、営業利益ともに社内計画通りの実績
- 通期業績予想の営業収益35億、営業利益5億達成を目指す

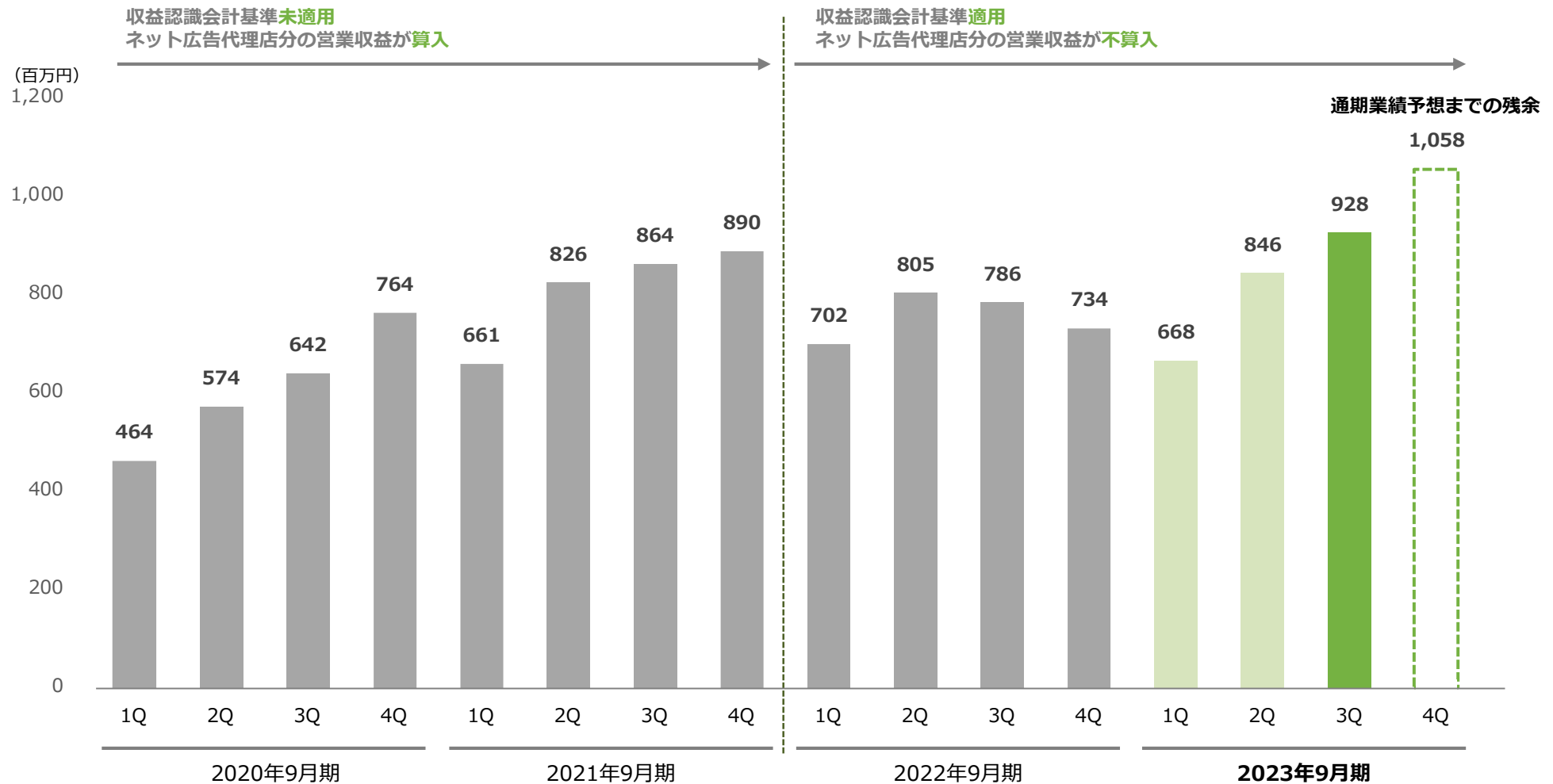
(千円)

	2022年9月期 通期	2022年9月期（第19期） 第3四半期 （2021年10月～2022年6月）	2023年9月期 通期	2023年9月期（第20期） 第3四半期 （2022年10月～2023年6月）	進捗率
	実績	実績	予想	実績	
営業収益	3,029,520	2,295,048	3,500,000	2,442,992	69.8%
営業費用	2,649,836	1,961,117	-	2,120,546	
広告宣伝費	1,747,532	1,326,403	-	1,290,783	
給料及び手当	305,047	223,600	-	271,546	
その他	597,257	411,114	-	558,217	
営業利益	379,683	333,931	500,000	322,446	64.5%
営業利益率	12.5%	14.6%	14.3%	13.2%	
経常利益	148,071	335,269	500,000	323,447	64.7%
当期(四半期)純利益	235,425	213,744	272,000	206,022	75.7%

四半期業績 | 営業収益

- 2023年9月期第3四半期の営業収益は、9億2,800万円
- これまでの四半期単体で、過去最高を更新

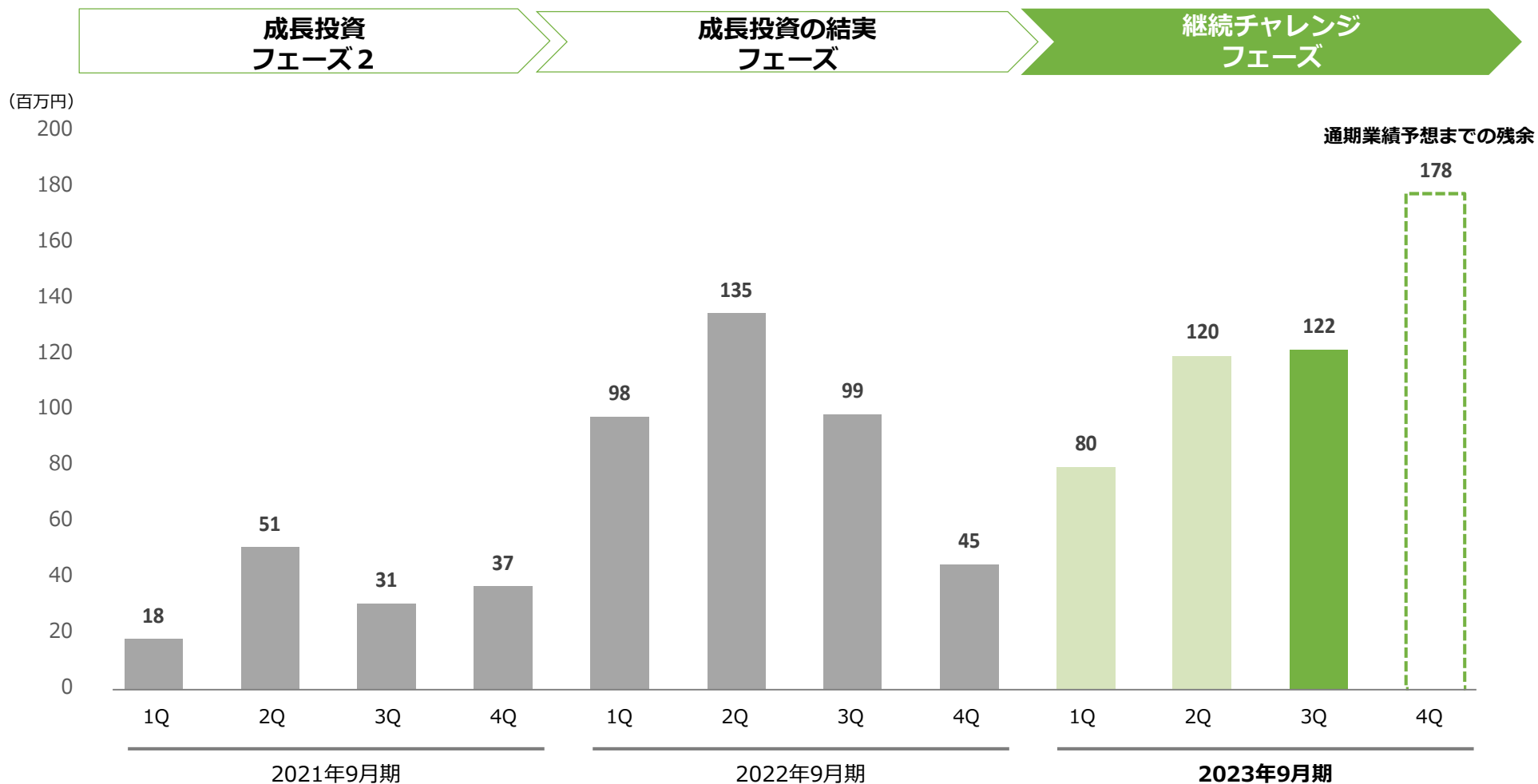
営業収益の四半期推移



四半期業績 | 営業利益

- 2023年9月期第3四半期の営業利益は、1億2,200万円
- これまでの第3四半期単体で、過去最高を更新

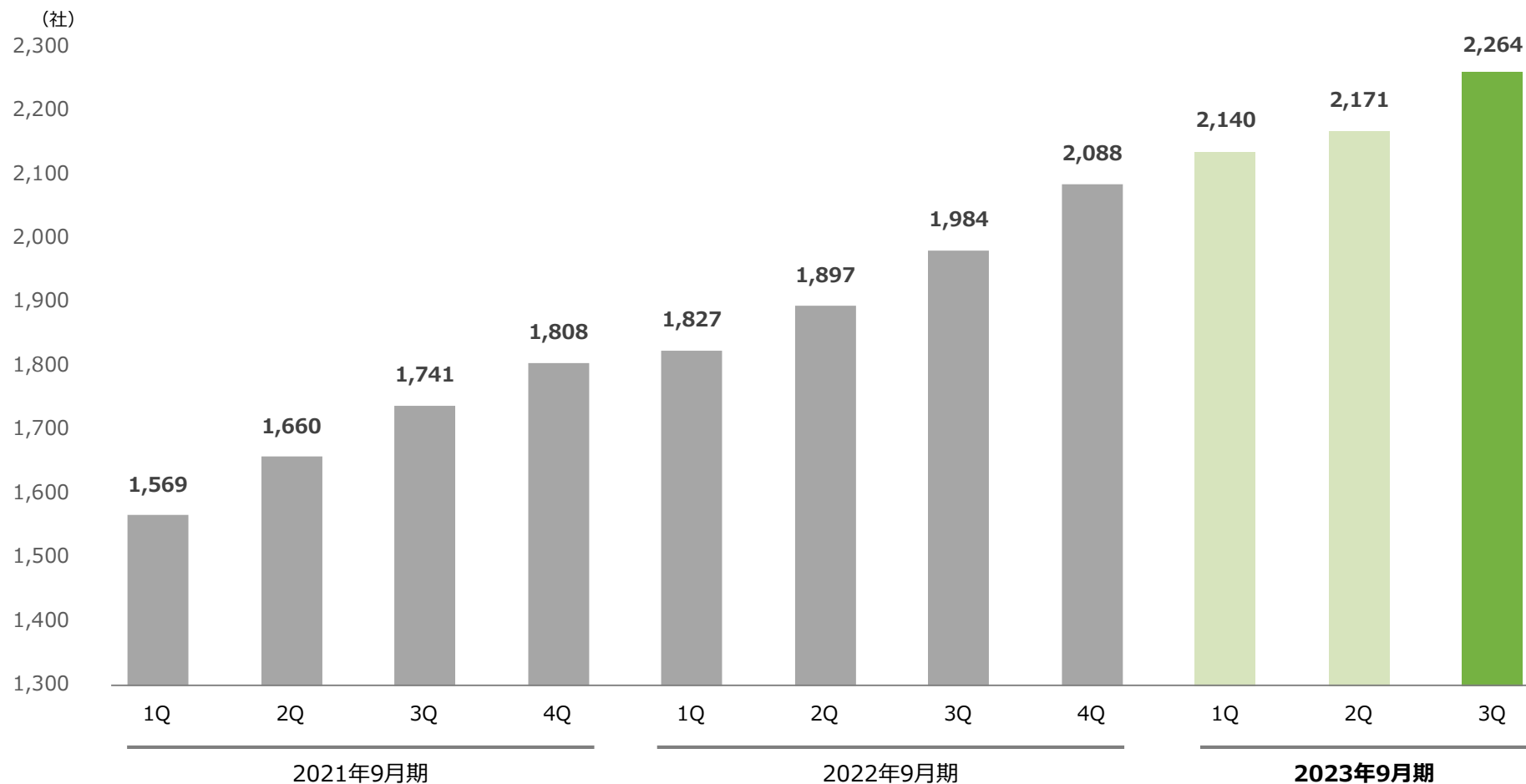
営業利益の四半期推移



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

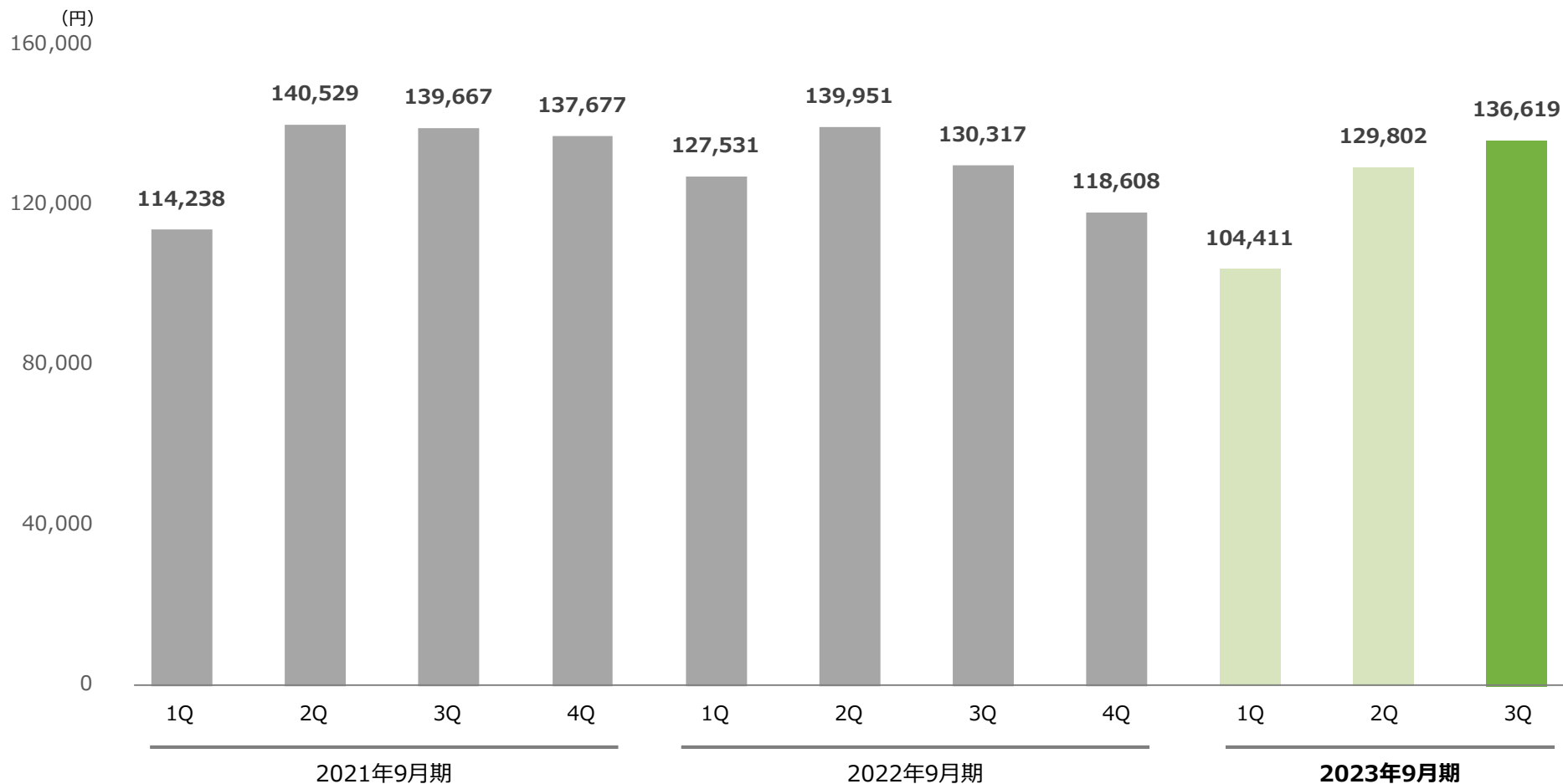
月間平均クライアント数（稼働ベース）



不動産プラットフォームサービスのKPI②

- 営業収益増加に伴い、ARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）が伸長

ARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）



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

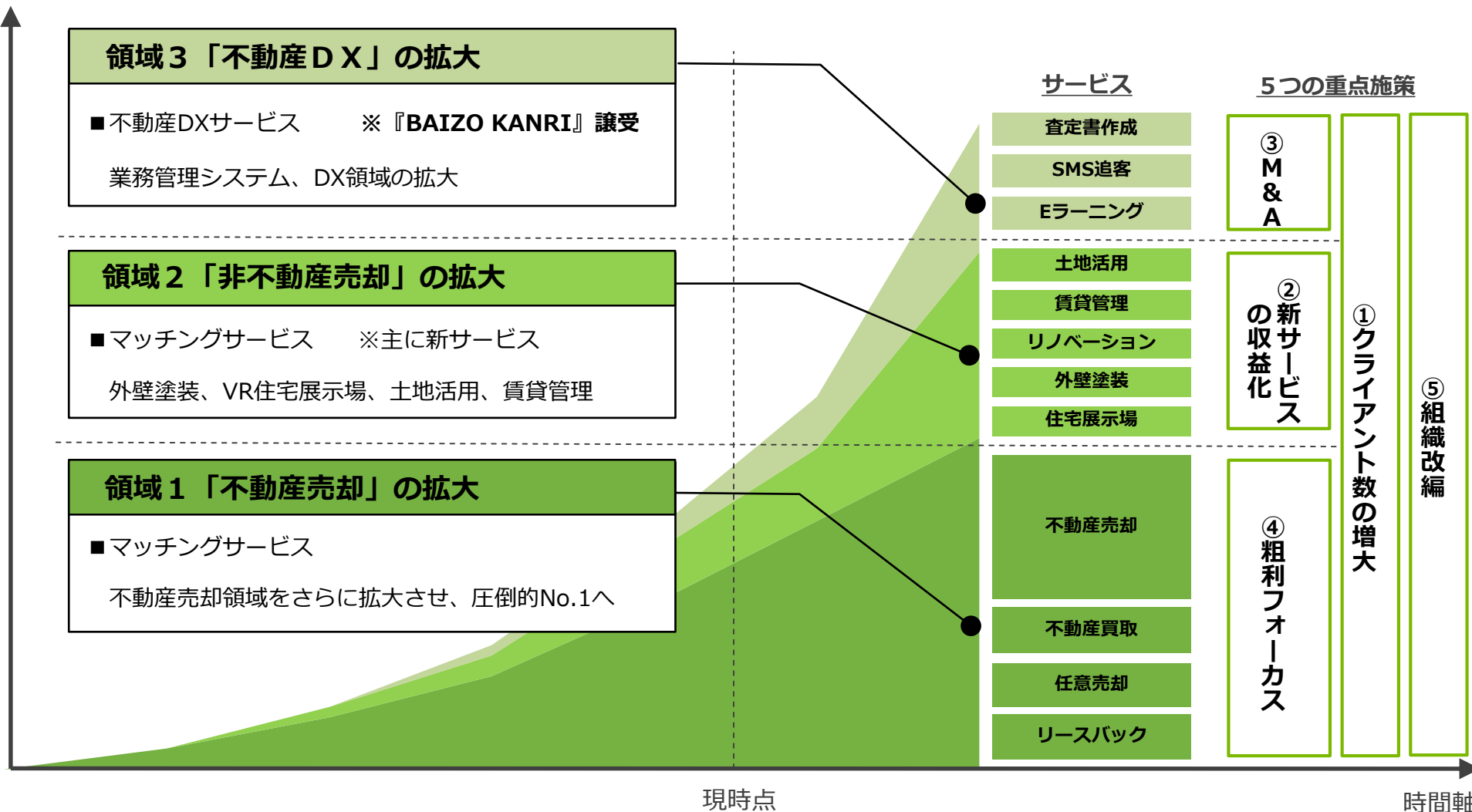
3Qまでの進捗状況

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、最優先事項・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 2022年9月期第4四半期比+176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』	『ぬりマッチ』の営業収益が伸長
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 1件 対象企業と交渉を継続中
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">・集客効率改善を継続中・営業収益に占める高粗利商材の比率が伸長
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	第2四半期で完遂

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



目次

- 01 2023年9月期第3四半期 概要 P.2
- 02 リビン・テクノロジーズ (LVN) とは P.12

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 194,295千円（2023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 ホウライ堀留ビル8階
名古屋オフィス	愛知県名古屋市中区錦3-6-35 CBCアネックス栄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）

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
執行役員	國藤 直樹

社員数 127名（2023年6月末日現在、アルバイト・パート含む）

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）

- 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 -

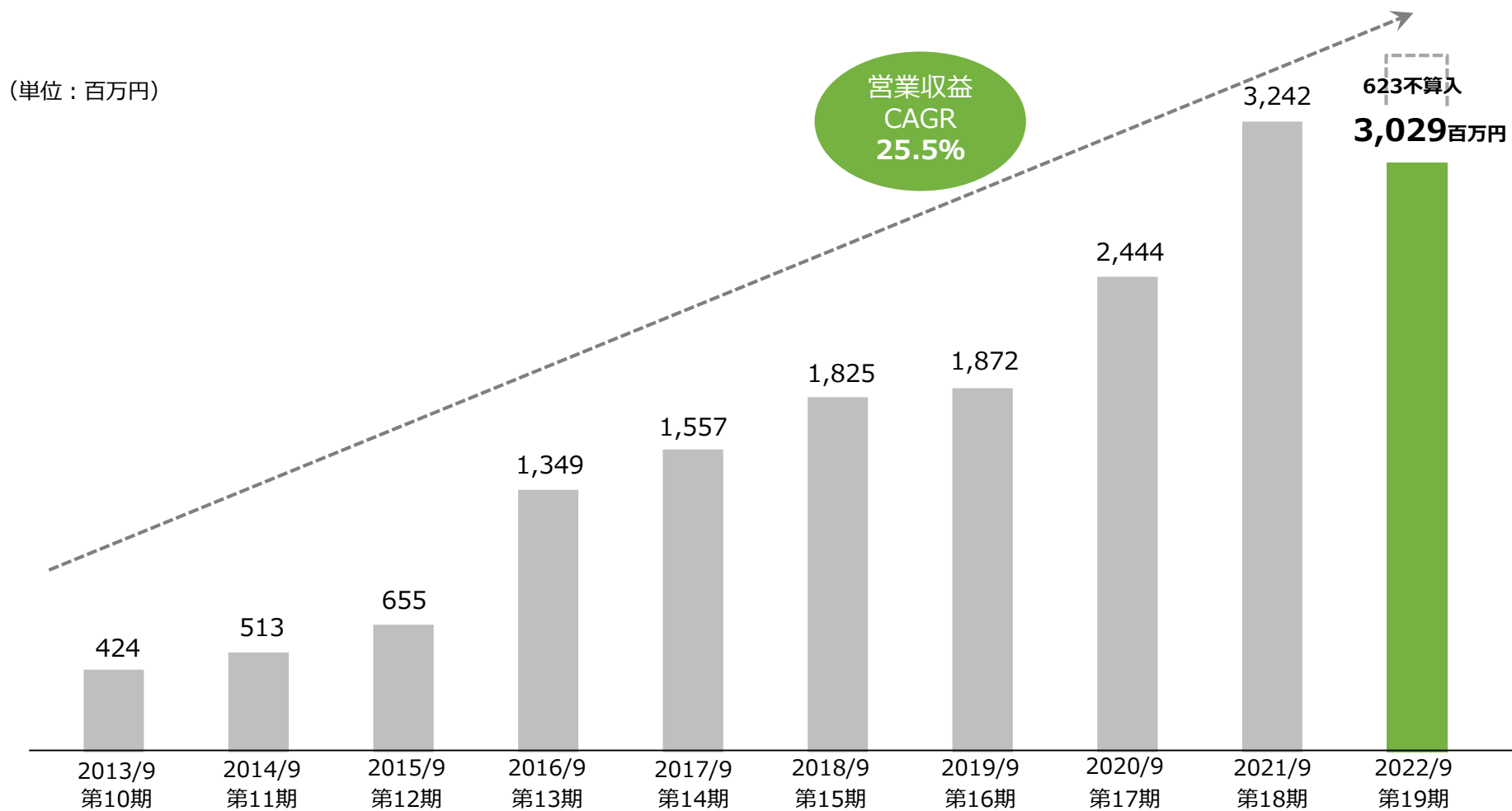
インターネットサービスメーカーとして、
人々の生活に密着した手放せないサービスを提供し、
世の中に必要不可欠な企業になる

- 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

営業収益の推移

- 2019年6月の東京証券取引所マザーズ市場（現・グロース市場）に上場以降も、堅調に推移



※CAGRは2013年9月期から2022年9月期

不動産プラットフォーム事業とは

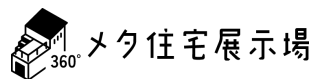
- 不動産プラットフォーム事業とは、住宅関連会社向けに、ビジネスの基盤となるWEBサービスを提供する事業
- マatchingサービスではクライアントの見込客の獲得を、DXサービスではクライアントの営業活動のDX化をサポート



クライアントのビジネス基盤となるWEBサービスを提供

不動産プラットフォーム事業

① マatchingサービス

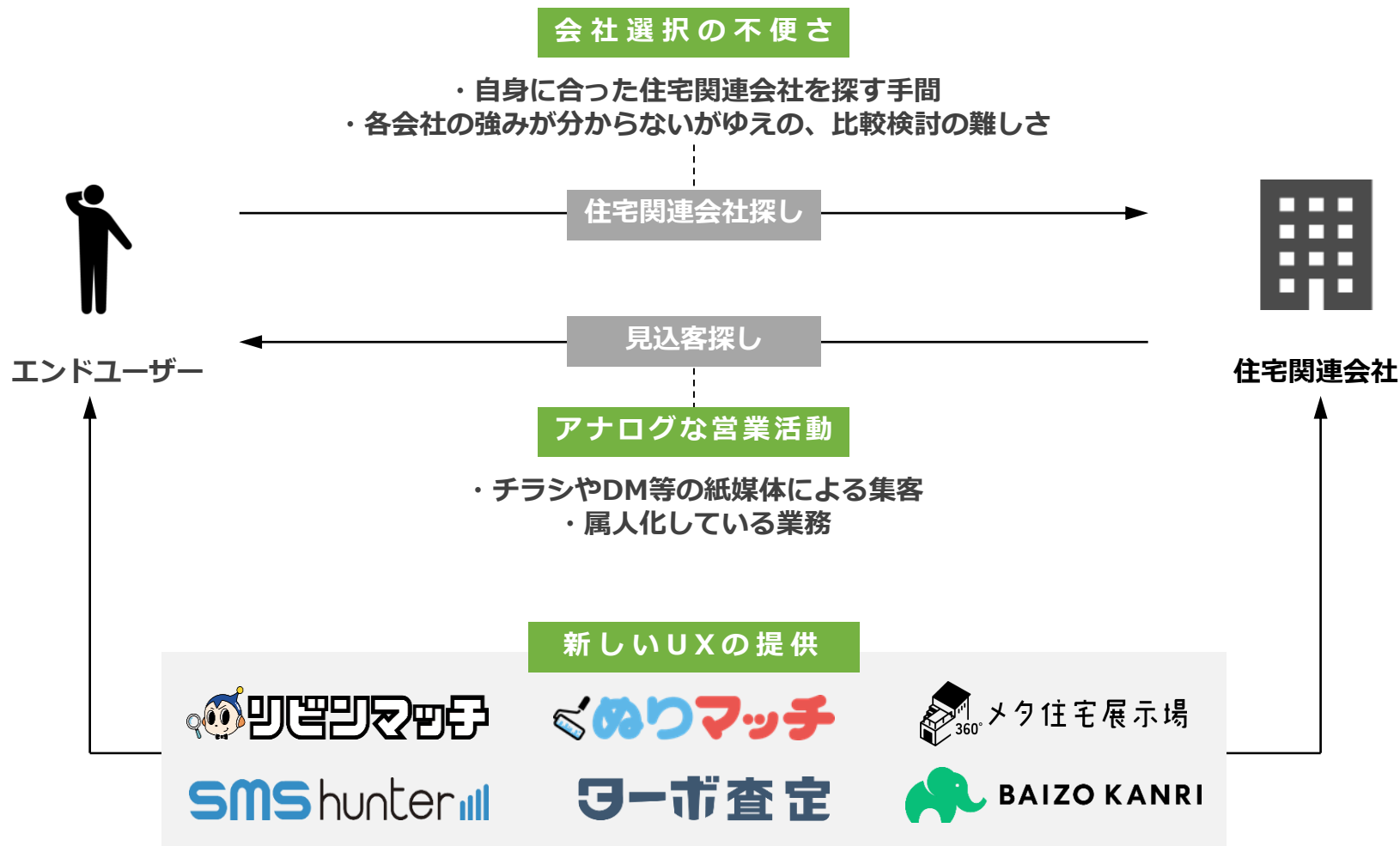


② DXサービス



不動産プラットフォーム事業の提供価値

- エンドユーザーが、住宅関連サービスを探す際に抱える、会社選択の不便さを払拭
- 住宅関連会社の、紙媒体による集客や、属人化した業務等の、アナログな営業活動のDX化を推進
- エンドユーザーの会社選択の不便さと、住宅関連会社のアナログな営業活動に、新しいUXを提供



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



三位一体の組織体制

2

- ① あらゆるサービスを内製できる開発力
- ② 専門性の高いWEBマーケティングによる集客力
- ③ 業界最大規模の人員数・全国5拠点の営業体制と、2,000社超のクライアント網

市場性

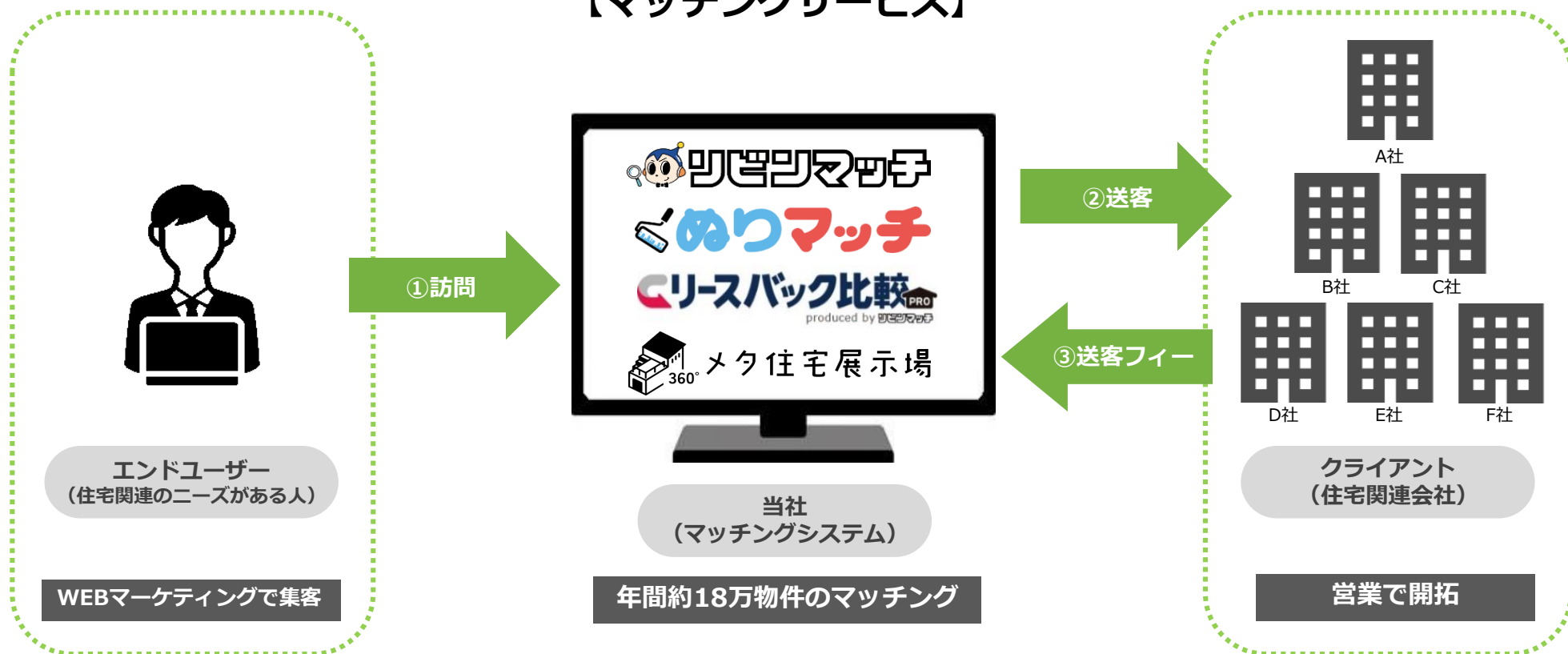
3

- 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 | ①-1 マatchingサービス

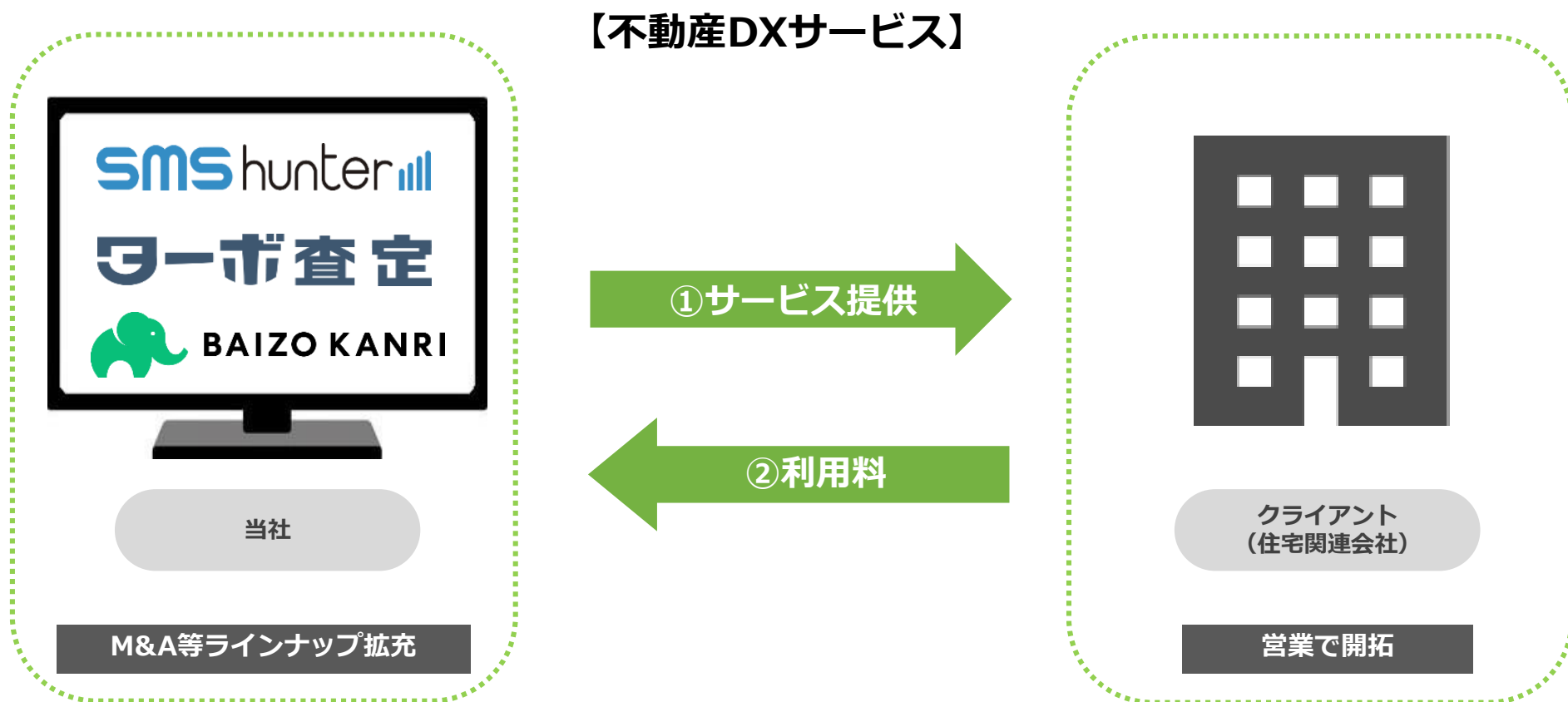
- エンドユーザーとクライアントをWEB上でMatchingさせるサービス
- エンドユーザーは、1回の登録で複数の住宅関連会社を比較が可能
- 送客数に応じた成果連動型送客フィーのため、クライアントの費用対効果が高く、導入ハードルは低い
- 「エンドユーザー数」と「クライアント数」を増やすことが収益UPの源泉

【Matchingサービス】



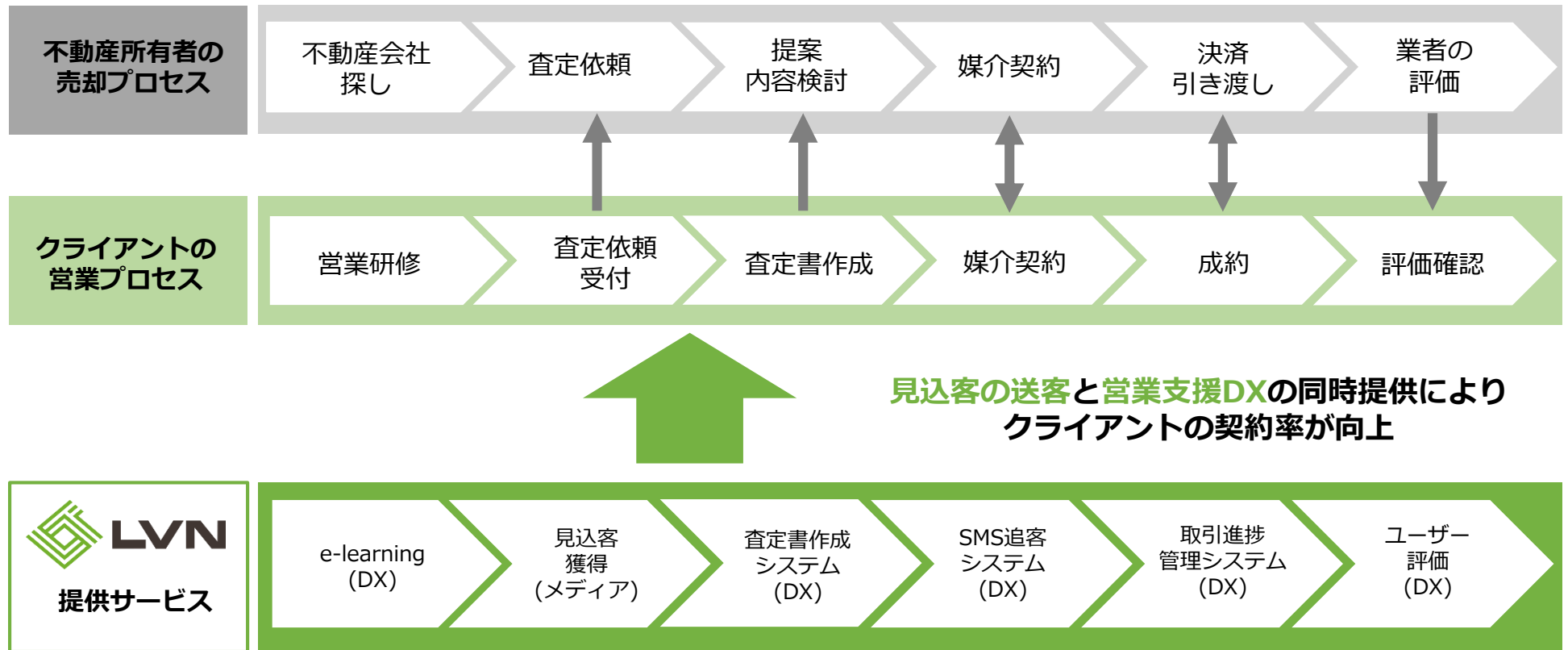
1 ビジネスモデル | ①-2 不動産DXサービス

- 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



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 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

- 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

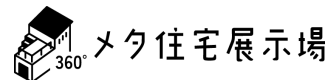
<非不動産売却領域>



- ⑤ 土地活用
- ⑥ 賃貸管理
- ⑦ リノベーション



- ⑧ 外壁塗装



- 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

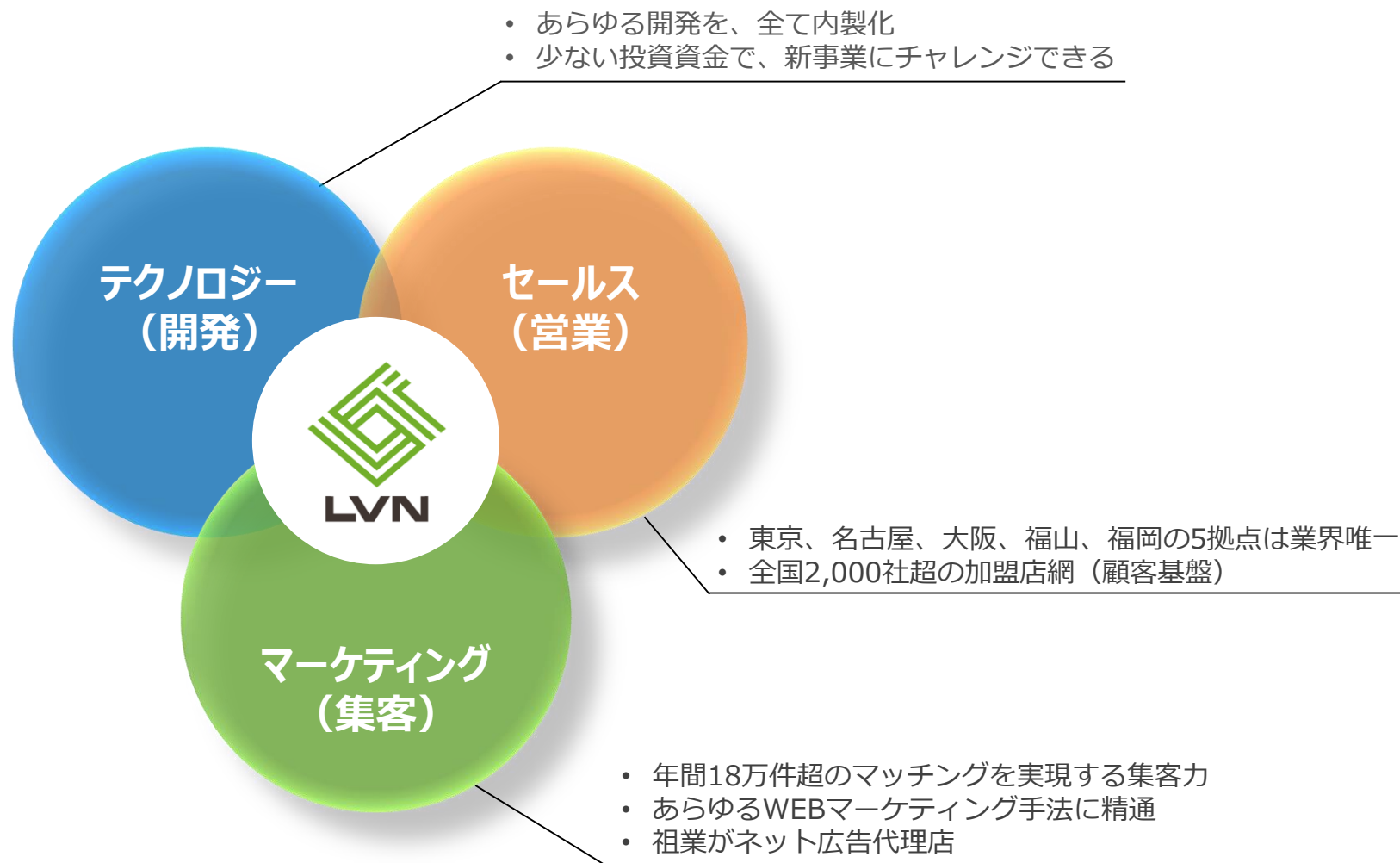


BAIZO KANRI

- ⑬ 不動産管理会社向け営業支援SaaS

2 三位一体の組織体制 | 全体像

■ 事業に必要な「開発」「マーケティング」「営業」を全て自社で行える三位一体の体制を構築



2 三位一体の組織体制 | ①-1 あらゆるサービスを内製できる開発力『リビンマッチ』『ぬりマッチ』

■ 既存サービスの運用、新サービス開発ともに、全て自社で内製化



不動産サービス・価格比較のポータルサイト



2006年12月リリース



外壁塗装会社一括比較サイト

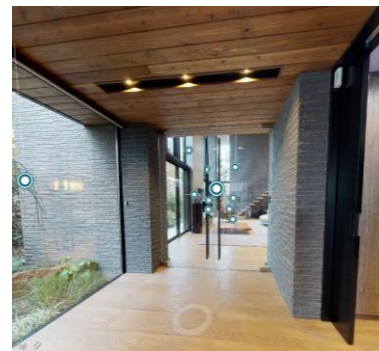


2021年9月リリース

2 三位一体の組織体制 | ①-2 あらゆるサービスを内製できる開発力『メタ住宅展示場』

- 『メタ住宅展示場』は、ネット上の仮想空間に、全国の住宅会社のモデルハウスを超高画質VRを撮影したVRモデルハウスを、内覧できる日本最大の超絶（メタ）オンライン住宅展示場

360° メタ住宅展示場 内覧イメージ



2 三位一体の組織体制 | ②-1 専門性の高いWEBマーケティングによる集客力

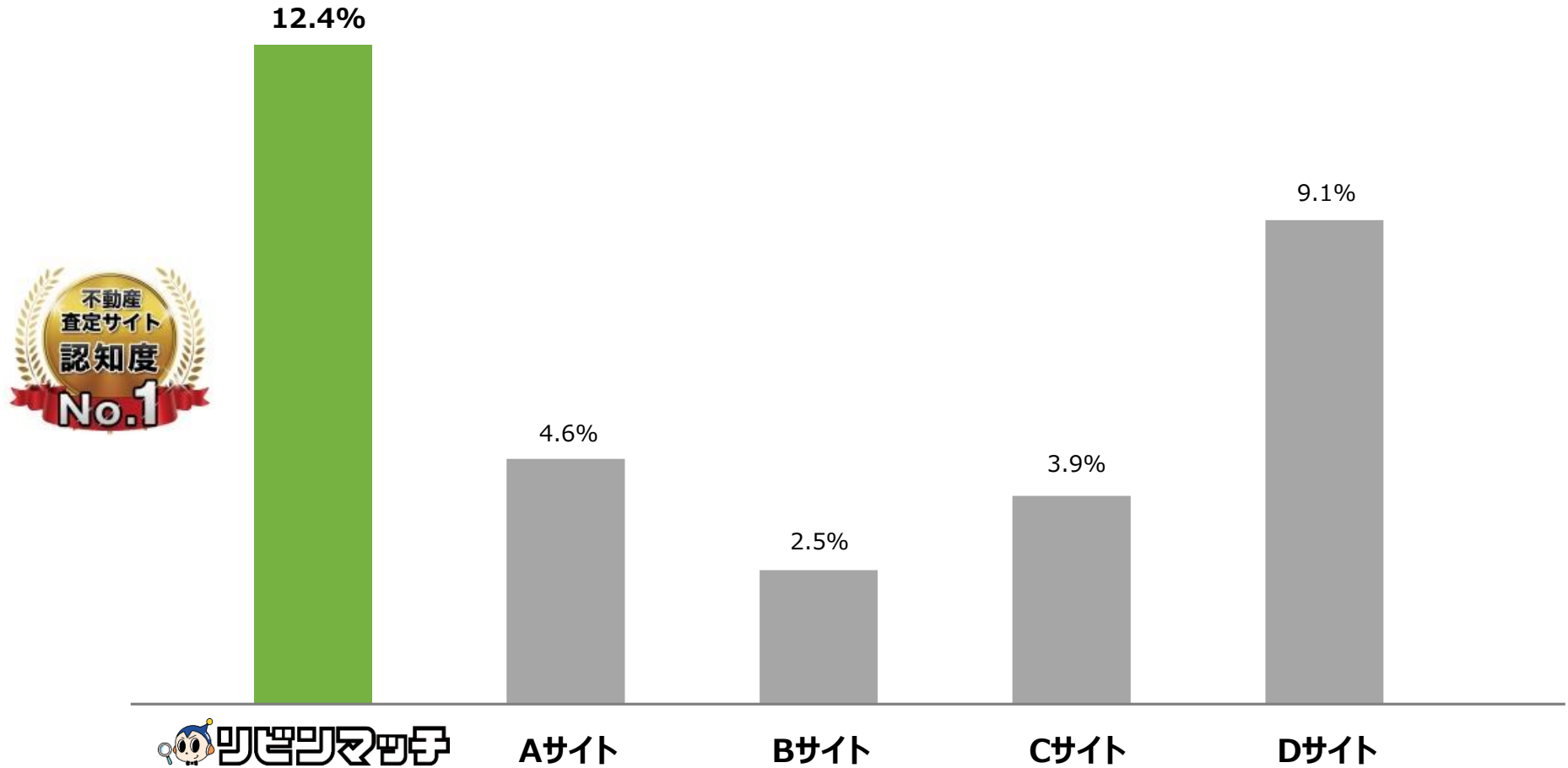
- 外部WEBメディア、独自マーケティングを組み合わせ、年間18万物件のマッチングを実現



※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社と比較

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

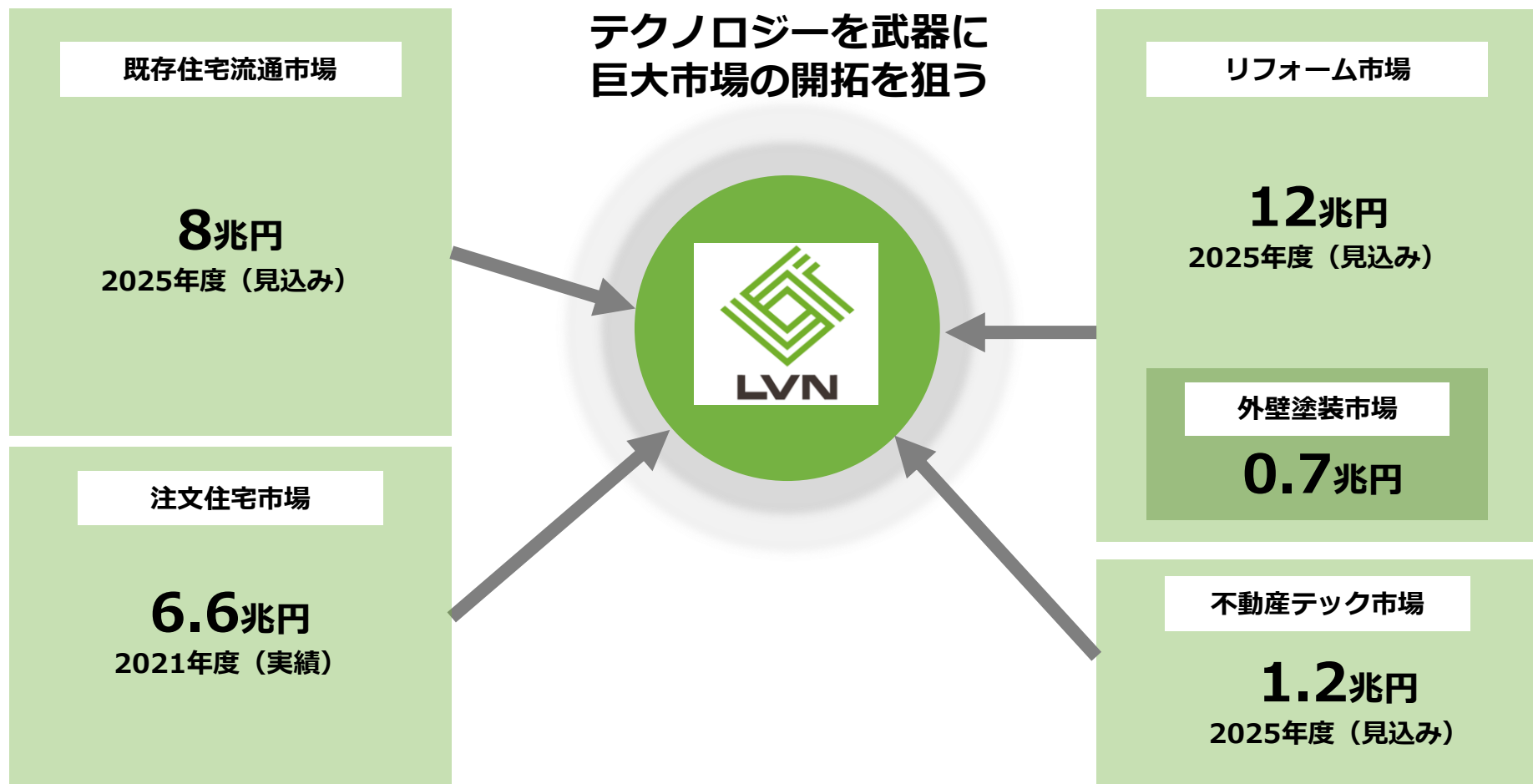
2 三位一体の組織体制 | ③ 業界最大規模の人員数・全国5拠点の営業体制と、2,200社超のクライアント網

- 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2,200社のクライアント網
- 2,200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



3 市場性 | ①-1 巨大な不動産業界の市場規模

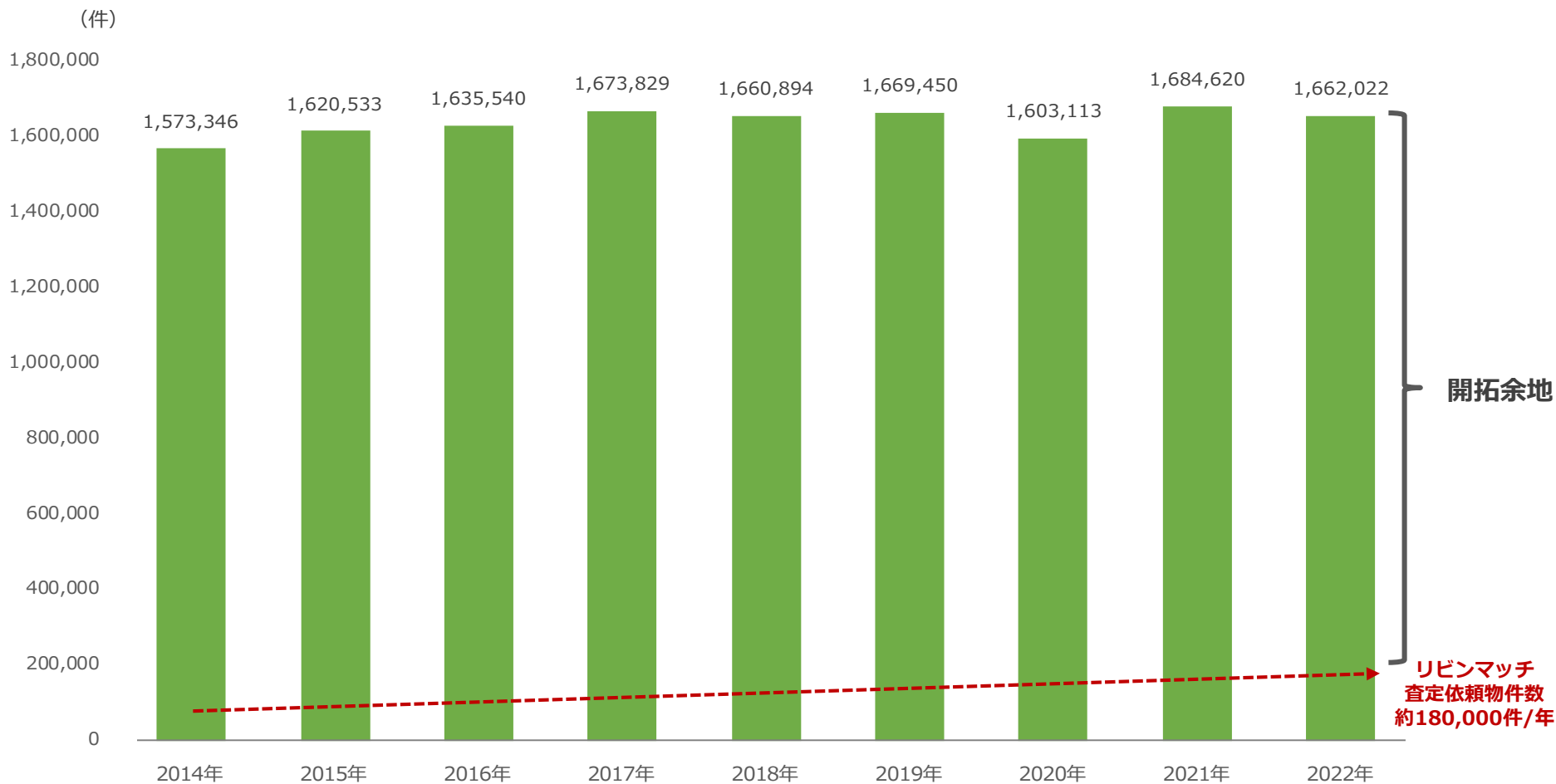
- 現在のサービス提供領域にとどまらない、当社を取り巻く巨大な市場の開拓余地



3 市場性 | ①-2 巨大な不動産業界の市場規模

- 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

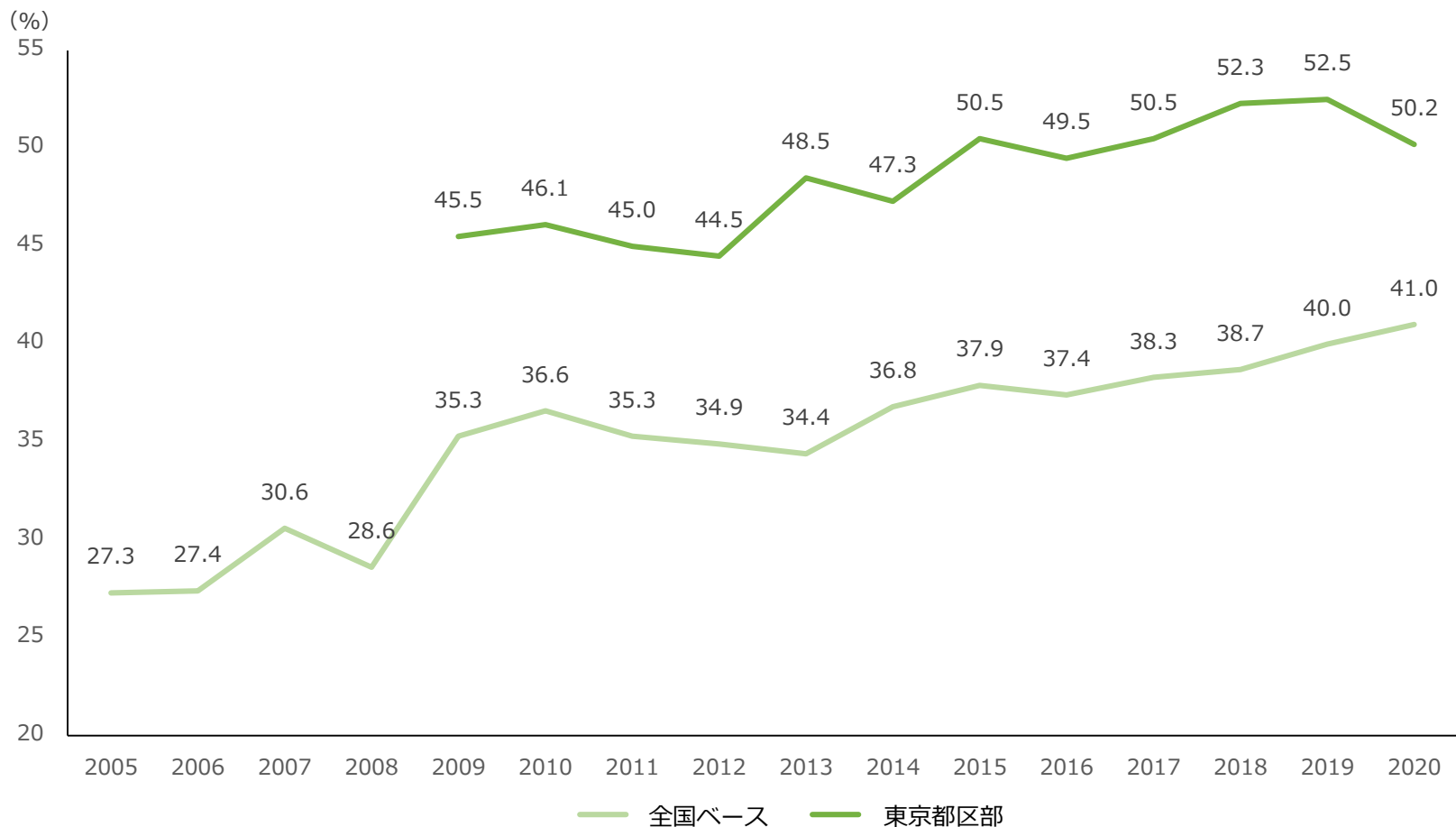


出所：法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

3 市場性 | ①-3 巨大な不動産業界の市場規模

- 全国における既存住宅の流通比率は、2005年から13.7ポイント上昇
- 特に東京都区部では、毎年上昇傾向で、高水準を維持
- 今後も、当社収益の基盤である査定依頼件数の増加が期待できる

既存住宅の流通比率

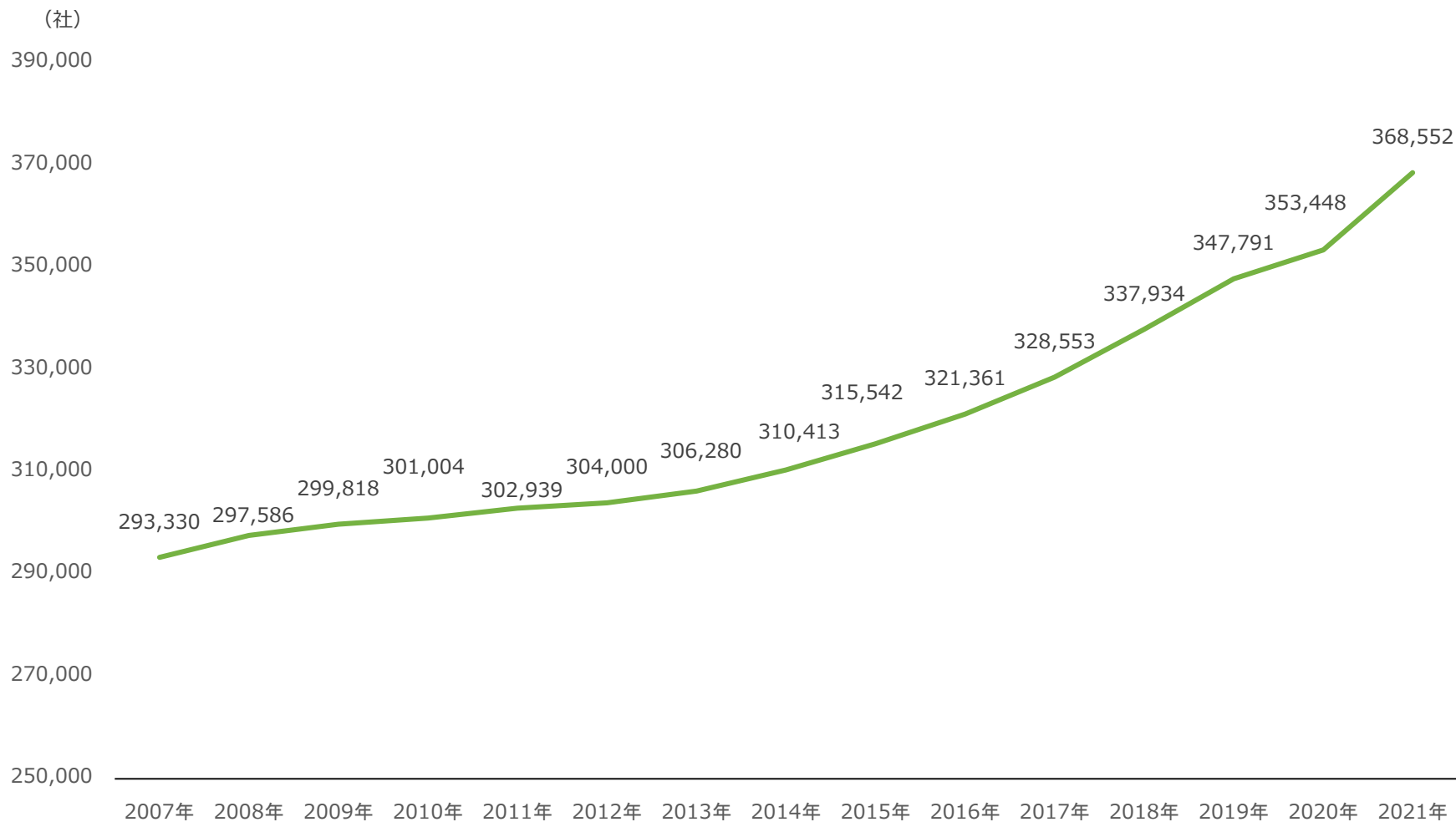


出所：不動産流通経営協会（FRK）

3 市場性 | ①-4 巨大な不動産業界の市場規模

- 当社のクライアントになり得る不動産の法人数は右肩上がりに増加

不動産の法人数

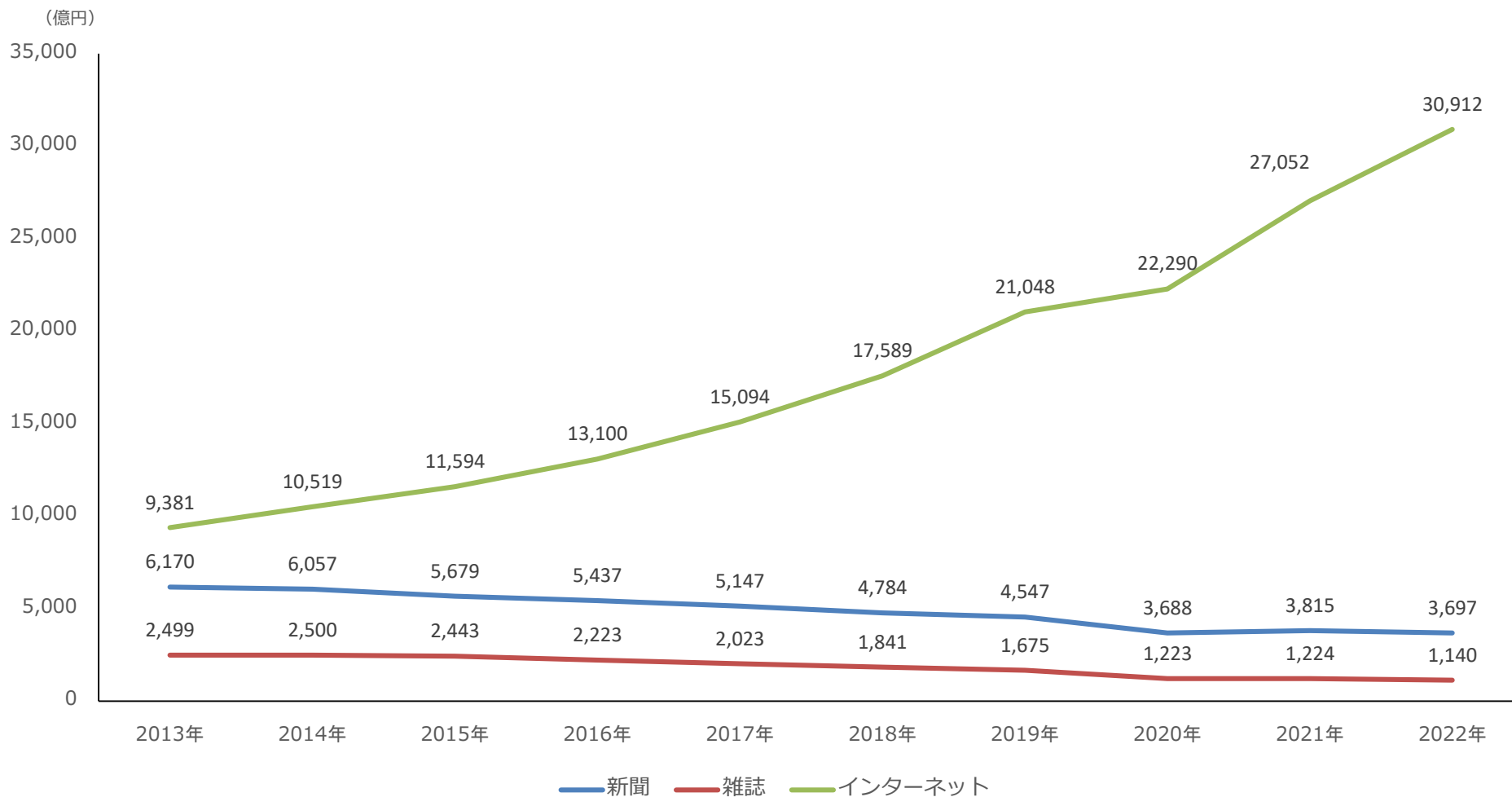


出所：公益財団法人不動産流通推進センター 2023不動産業統計集

3 市場性 | ②-1 時流に乗ったテック領域

■ 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

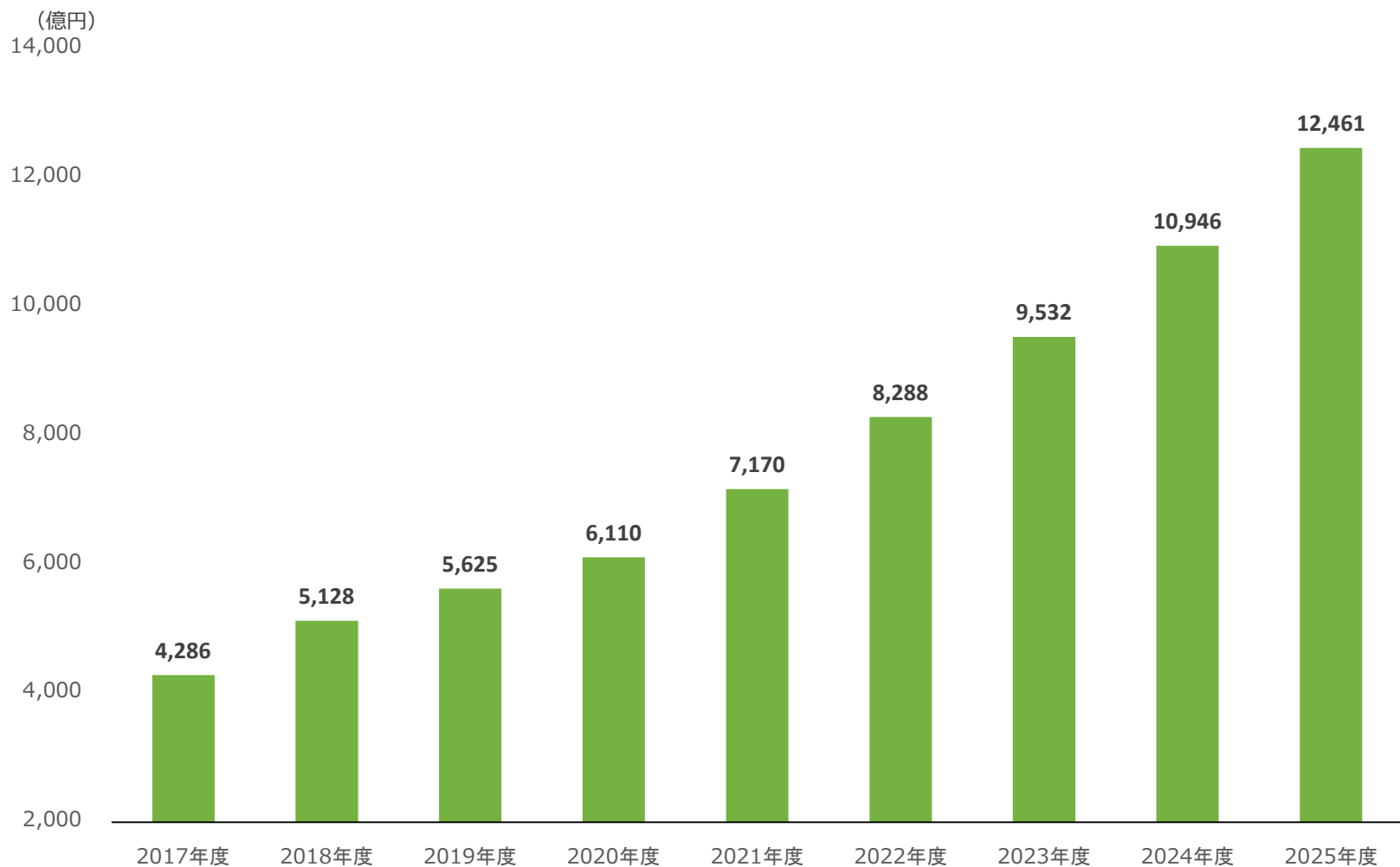


出所：電通日本の広告費2022

3 市場性 | ②-2 時流に乗ったテック領域

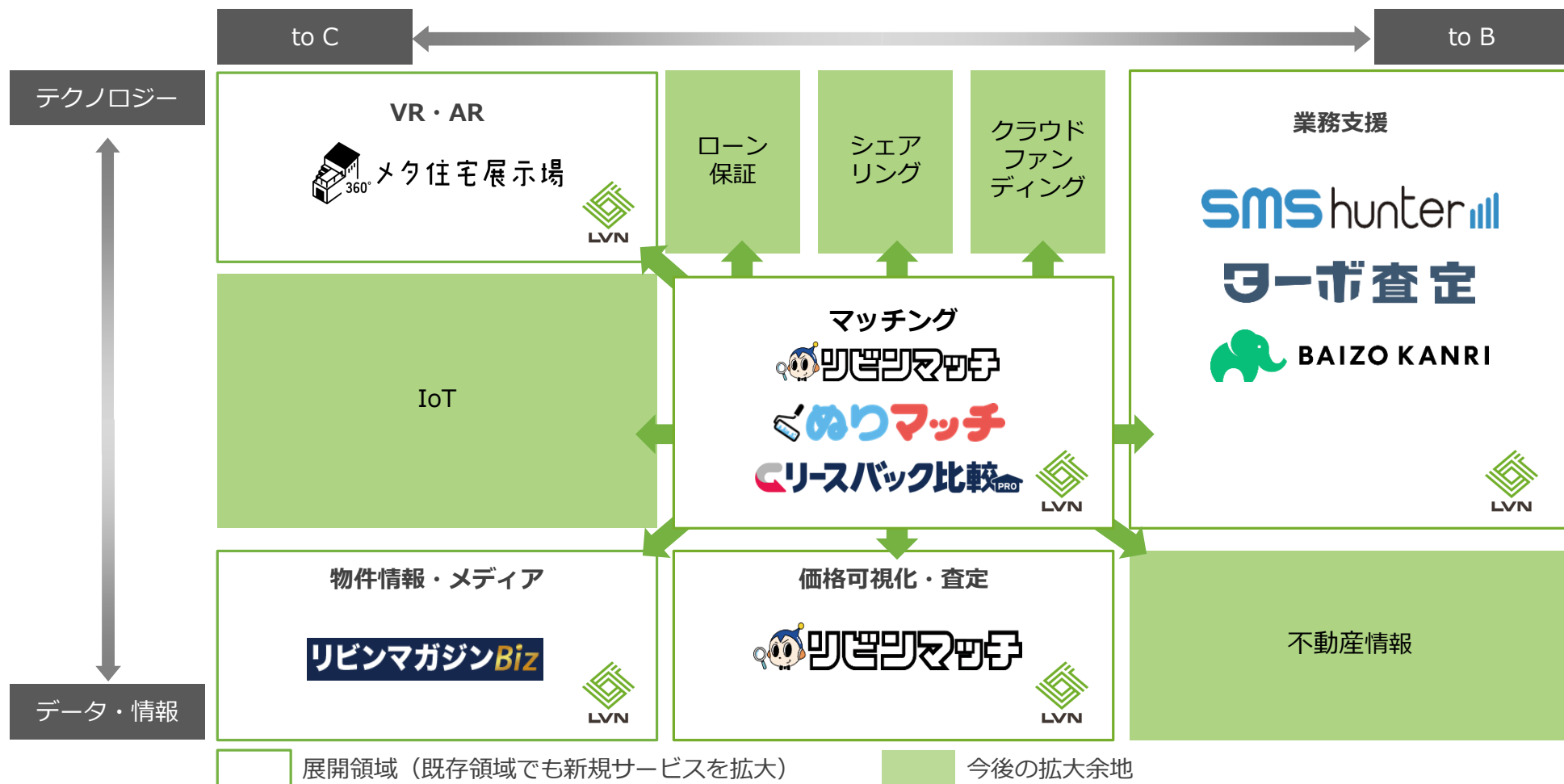
- 不動産テック市場は2025年度には1兆2,461億円と、2017年度の3倍に拡大

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

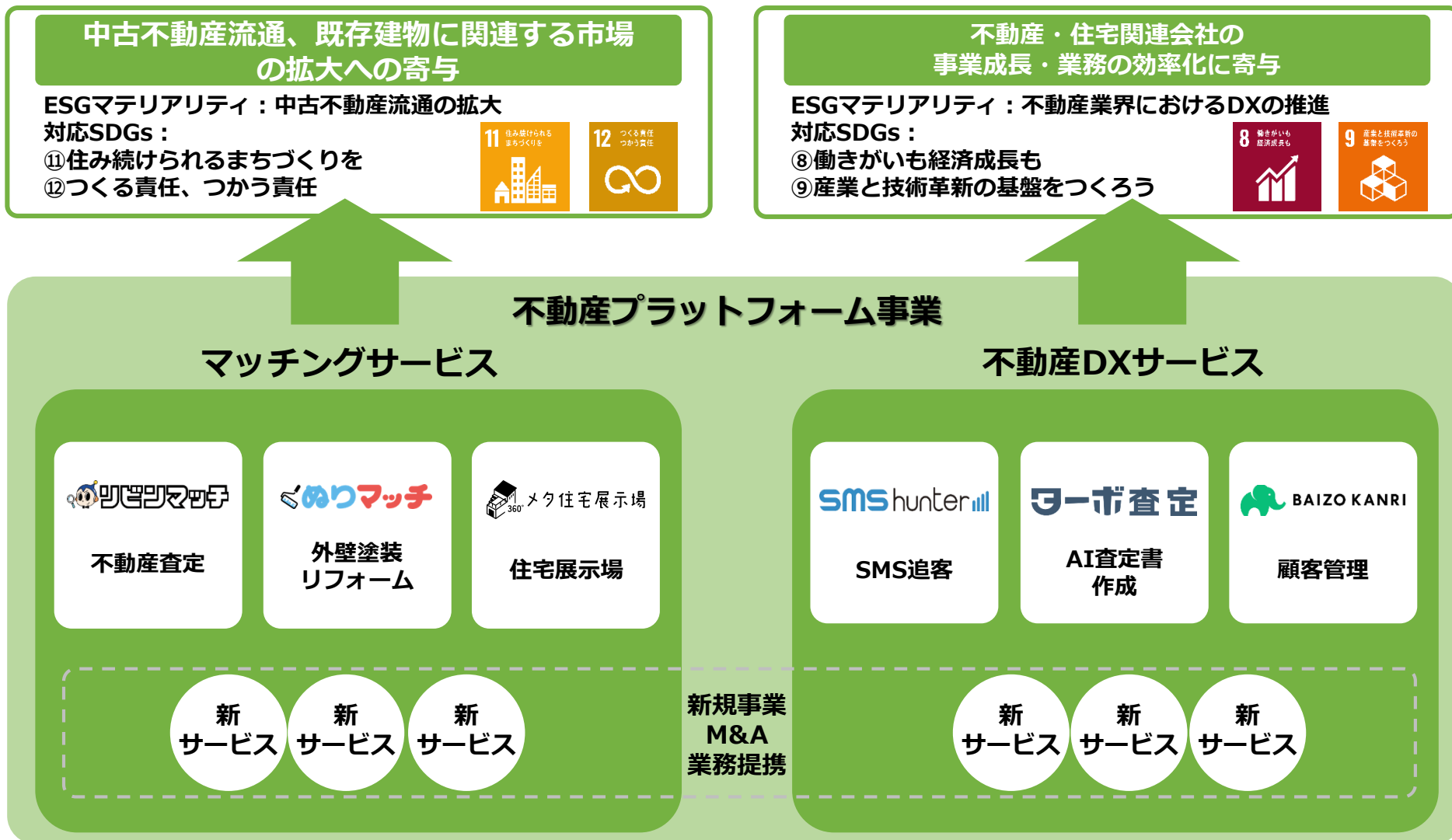
- マatchingメディア、DXなど事業領域を拡大中
- さらなる領域拡大で「不動産テックの巨人」を目指す



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8版」より、当社作成

当社事業とESG・SDGsの関係

- 当社は、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事業**」を展開



■ 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.