



2023年9月期 第3四半期 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8月24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の代表しております、川合と申します。よろしくお願いいたします。

2023年9月期第3四半期の決算説明をさせていただきます。

2023年9月期第3四半期ハイライト

営業収益	営業利益	経常利益	当期純利益
24.42億円	3.22億円	3.23億円	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）

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 2

2023年9月期第3四半期のハイライトです。

営業収益は24.42億円、営業利益は3.22億円、経常利益は3.23億円、当期純利益は2.06億円となりました。

計画通り、第1四半期、第2四半期、第3四半期と下期に向かうにつれ業績が拡大しています。この増収ペースを継続して通期業績予想の超過を目指します。

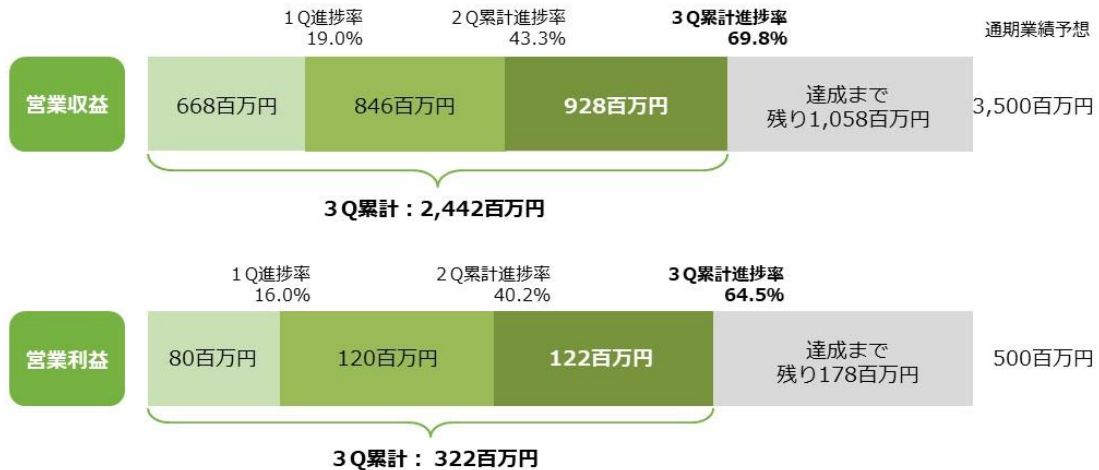
第3四半期単体では、過去最高の営業収益となりました。第3四半期の累計で通期業績予想に対し、営業収益の進捗率は69.8%、営業利益の進捗率は64.5%になります。

稼働ベースの月間平均クライアント数は、は2,264社になります。ARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）は、136,619円になりました。

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



LIVING TECHNOLOGIES INC. | 3

続いて、営業収益・営業利益の通期業績予想の進捗です。

第2四半期に続き、第3四半期においても業績が伸長しております。第3四半期までで、通期業績予想の達成が視野に入る水準まで到達しております。

2023年9月期第3四半期の累計の営業収益は24.42億円となりました。通期業績予想に対する進捗率は69.8%です。営業利益は3.22億円で、通期業績予想の対する進捗は64.5%となりました。

通期業績予想は営業収益35億円・営業利益5億円ですので、第4四半期で残りの営業収益10.58億円・営業利益1.78億円をそれぞれ達成したいと考えております。

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 週期	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 週期	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%

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 4

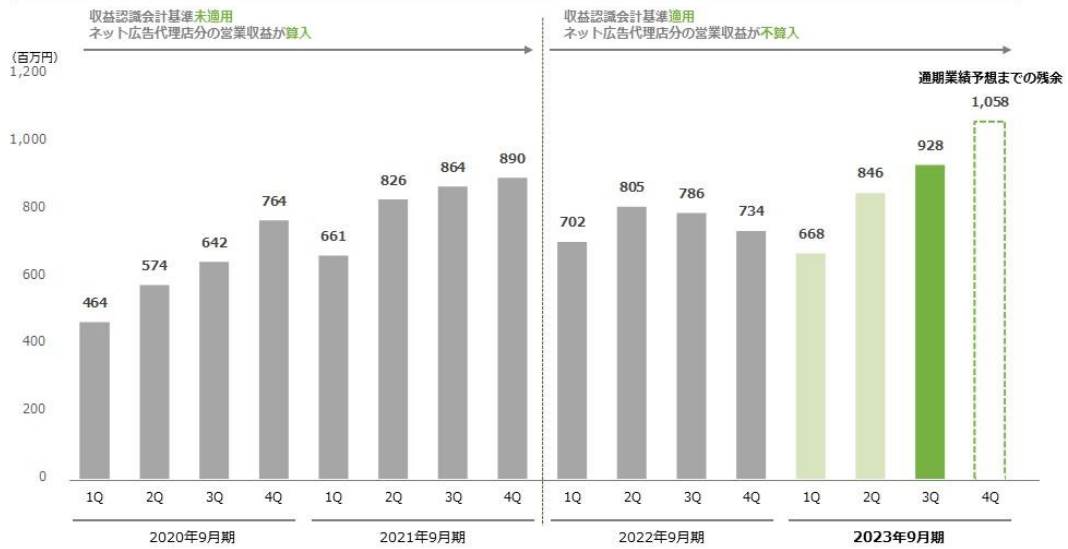
第3四半期までのP/Lはご覧の通りです。

営業収益・営業利益とも社内計画通りの実績となっております。通期業績予想の営業収益35億円・営業利益5億円の達成をこのまま目指してまいります

■ 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



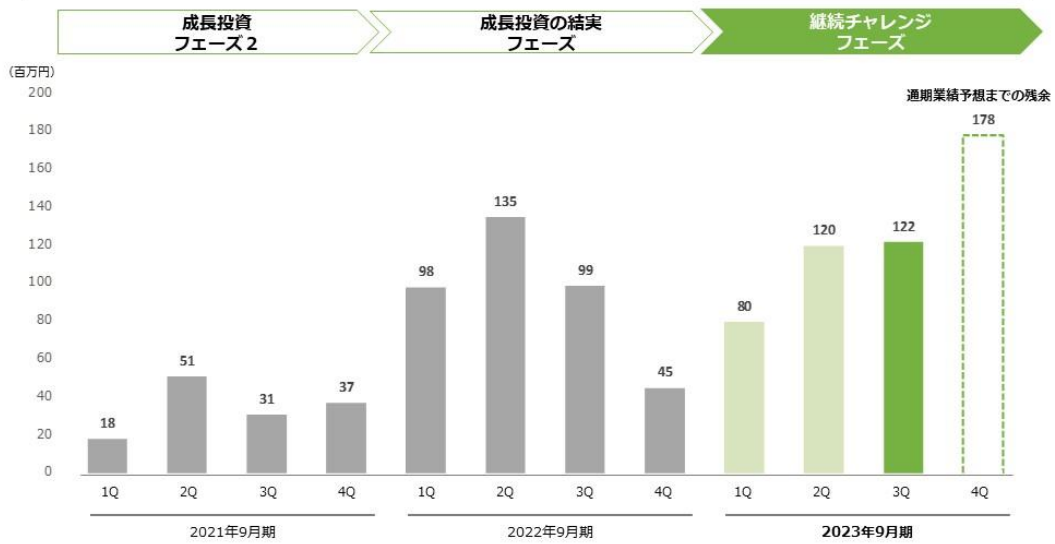
四半期ごとの営業収益の推移です。

第3四半期単体の営業収益は9.28億円となりました。四半期単体での営業収益9.28億円はこれまでの四半期単体で過去最高を更新しております。

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



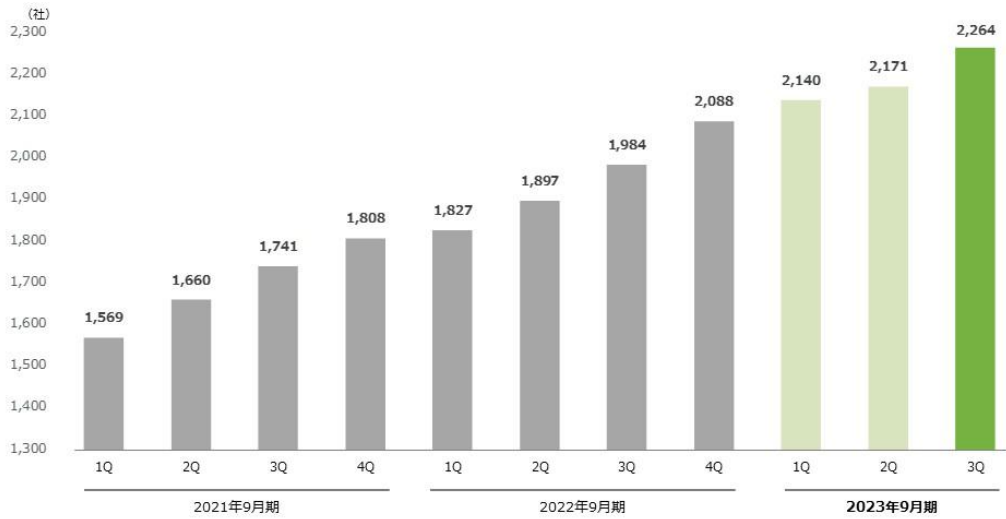
営業利益に関しては、1.22億円になりました。

これは、今までの第3四半期単体では過去最高となっております。

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）



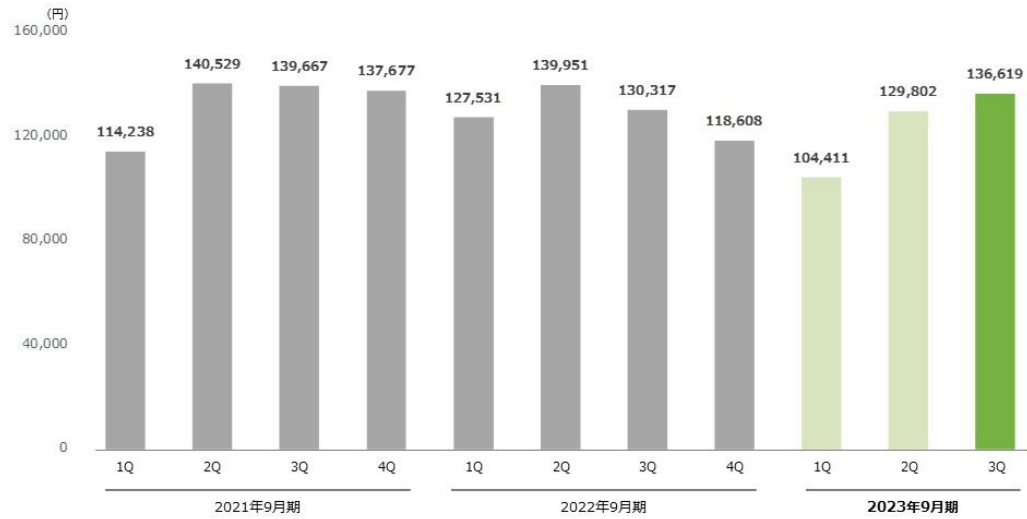
続いてKPIの1つ目、月間平均クライアント数になります。

月間平均クライアント数は、2,264社となりました。堅調に推移しておりまして過去最高を更新しています。

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）



LIVING TECHNOLOGIES INC. | 8

KPIの2つ目、クライアントあたりの月間平均営業収益であるARPUは、136,619円となりました。

こちらも月間平均クライアント数と同様、第1四半期、第2四半期、第3四半期と順調に推移しております。

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 ・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

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 9

今期の重点施策とその進捗状況に関してです。

1つ目が、クライアント数の増大です。

主力サービスの『[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最優先事項になっております。また、新サービスである『[ぬりマッチ](#)』と『[メタ住宅展示場](#)』のクライアント数の増大にも努めております。現段階の進捗としては、月間平均クライアント数が前年末と比較して176社増加しました。

2つ目が、新サービスの収益化です。

外壁塗装のマッチングサービス『[ぬりマッチ](#)』とVR住宅展示場の『[メタ住宅展示場](#)』が該当します。第3四半期においては、『[ぬりマッチ](#)』の営業収益が伸長しました。

3つ目は、M&Aの成約です。

M&Aによって事業領域の拡大と、新しい収益源の創出を目指しております。進行期においては、成約目標2件のうち1件成約しております。2023年9月期中にもう1件の成約を目指して、現在も対象企業と交渉を継続しております。

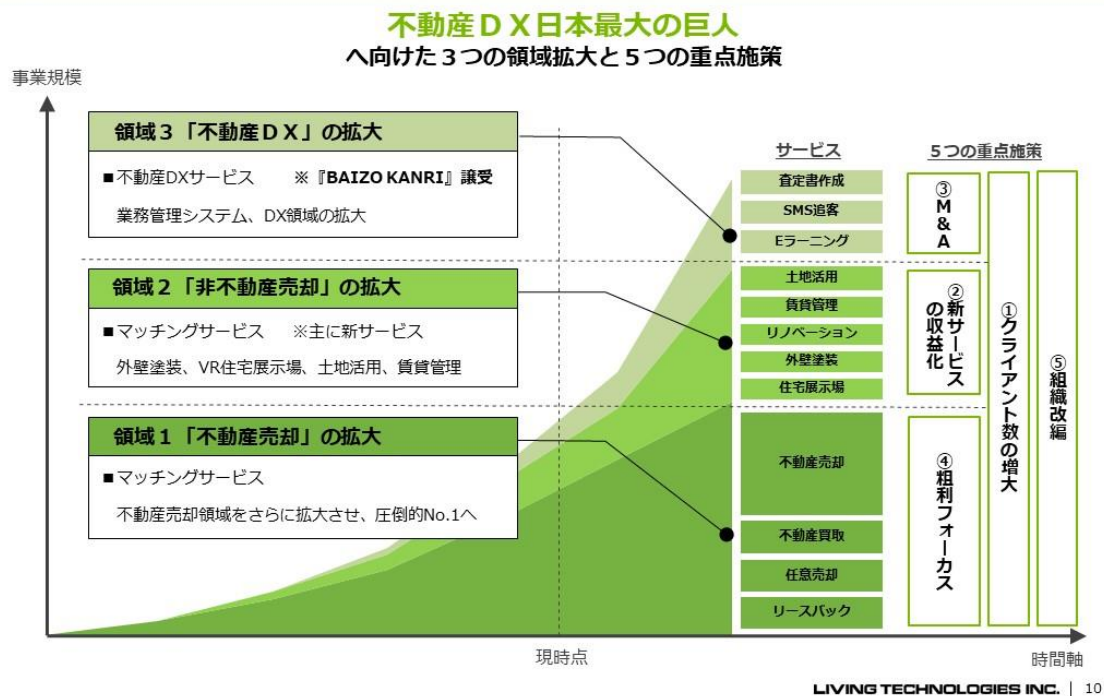
4つ目が粗利フォーカスです。

WEB マーケティング効率の改善と、粗利の高い商材の積極営業を行っています。集客効率は引き続き継続的に改善しております。また、営業収益に占める高粗利商材の比率が伸長しています。

最後5つ目が、組織の改編になります。

全部門を代表取締役の直下に配置し、部門を増設し業務遂行力を強化しようという目的の下、第2四半期までで再編は完遂しております。

3つの領域拡大と5つの重点施策



3つの領域拡大と5つの重点施策についてです。

前述の重点施策がどのような位置づけなのかをご説明させていただきます。

拡大する領域の1つ目の領域が「不動産売却領域」です。我々の主力サービス『[リビンマッチ](#)』の不動産売却領域のマッチングサービスを、更に拡大させ、圧倒的ナンバーワンを目指しています。こちらは粗利フォーカスとクライアント数増大によって拡大させてまいります。

領域の2つ目が、「非不動産売却領域」です。『[リビンマッチ](#)』の「不動産売却領域」に該当しないメニューや、外壁塗装の比較サービスの『[ぬりマッチ](#)』や、VR住宅展示場の『[メタ住宅展示場](#)』などが挙げられます。クライアント数増大と、新サービスの収益化が寄与します。

領域3つ目が、不動産DX領域の拡大です。ここでの不動産DXは、主に不動産業界向けの業務管理システムとなります。こちらは、M&Aでサービスラインナップを拡充させます。第2四半期において、不動産管理会社向けの営業支援SaaSである『[BAIZO KANRI](#)』の買収によってラインナップが拡大しました。

■ 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。



以上で 2023 年 9 月期第 3 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。