



2023年9月7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3四半期決算に関する質疑応答集2

当社の2023年9月期 第3四半期 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. 月間平均クライアント数が増加しておりますが、この要因について教えてください。
- A. サービスラインナップの拡充、販売促進キャンペーン等を実施し営業活動の強化を行った結果、月間平均クライアント数が増加しました。営業強化策については、今後も継続して実施してまいります。
- Q. 2023年4月に事業譲受が完了した『BAIZO KANRI』事業について、進捗を教えてください。
- A. 現時点では、主にシステムの機能改善、改修を集中して行っております。営業活動は、主に既存顧客を中心に行っております。今期中の業績貢献は多くありませんが、原価率の低いSaaSであり、競合サービスが少ないため来期以降の利益貢献が期待できます。
- Q. 第1四半期から第3四半期まで営業収益が拡大しておりますが、それに対し、営業利益の進捗があまり良くないように感じます。この要因について教えてください。
- A. 第3四半期の営業収益は過去最高を記録しました。営業収益増加に伴い、成長投資である人件費および外注費など販売管理費も増加し、四半期単体の営業利益率は第2四半期よりもやや少なくなっております。

- Q. 不動産業界の市場認識に対して、御社の考えを教えてください。
- A. 2023年8月14日に開示を行いました「2023年9月期第3四半期決算説明資料」のP.30、31に記載いたしました通り、日本国内における既存住宅の流通比率（中古住宅を購入する割合）は毎年、上昇傾向にあります。不動産を売る前には、必ず査定が必要になるため、中古不動産流通の増加に伴い、『リビンマッチ』の不動産査定件数の増加が期待できます。また、不動産業の法人数も年々増加しています。2021年時点で約36万社あり、『リビンマッチ』のクライアント数増加が見込まれます。

以 上