



# 2023年9月期 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11月14日

01	2023年9月期 概要	P.2
02	2024年9月期決算見通しについて	P.12
03	株主還元施策	P.18
04	リビン・テクノロジーズ (LVN) とは	P.20

# 01 | 2023年9月期 概要



# 2023年9月期通期決算ハイライト

## 営業収益

33.74億円

前期比:111.4%

## 営業利益

4.61億円

前期比:121.7%

## 経常利益

4.63億円

前期比:121.7%

## 当期純利益

3.02億円

前期比:128.4%

## 営業収益・各段階利益・クライアント数で過去最高を更新

- 営業収益は、33.74億円（前期比111.4%）で着地、過去最高
- 営業利益は、4.61億円（前期比121.7%）で着地、過去最高
- 月間平均クライアント数は、2,286社（前期比+198社）に到達、過去最高
- 通期業績予想の達成率は、営業収益96.3%、営業利益91.8%

# 2023年9月期の重点施策と結果

## 5つの重点施策

1	クライアント数の増大	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・新サービスのクライアントの増大</li></ul>
2	新サービスの収益化	<ul style="list-style-type: none"><li>・外壁塗装マッチングサービス『ぬりマッチ』</li><li>・VR住宅展示場『メタ住宅展示場』</li></ul>
3	M&Aの成約	<ul style="list-style-type: none"><li>・事業領域の拡大</li><li>・新しい収益源の創出</li></ul>
4	粗利フォーカス	<ul style="list-style-type: none"><li>・WEBマーケティング効率の改善</li><li>・粗利の高い商材の積極営業</li></ul>
5	組織の改編	<ul style="list-style-type: none"><li>・全部門を代表取締役の直下に置く</li><li>・部門の増設により専門性を高め、業務遂行力を強化</li></ul>

## 結果

- 月間平均クライアント数  
2022年9月期第4四半期比+198社
- 『ぬりマッチ』の累計加盟社数  
700社を突破
- 『ぬりマッチ』の営業収益が伸長
- 『メタ住宅展示場』利用社数40社超
- M&A成約目標：2件 ⇨ 結果：1件
- 不動産管理会社向け業務支援SaaS『BAIZO KANRI』を取得し営業開始
- マーケティングの効率化は進む
- 高粗利商材の営業収益比率が向上
- 第2四半期で完遂

# 2023年9月期P/L

- 営業収益・各段階利益ともに、過去最高を更新。
- 営業利益率は、2022年9月期の12.5%から、13.7%へ上昇。収益力高まる。

## P/L 前期実績との比較

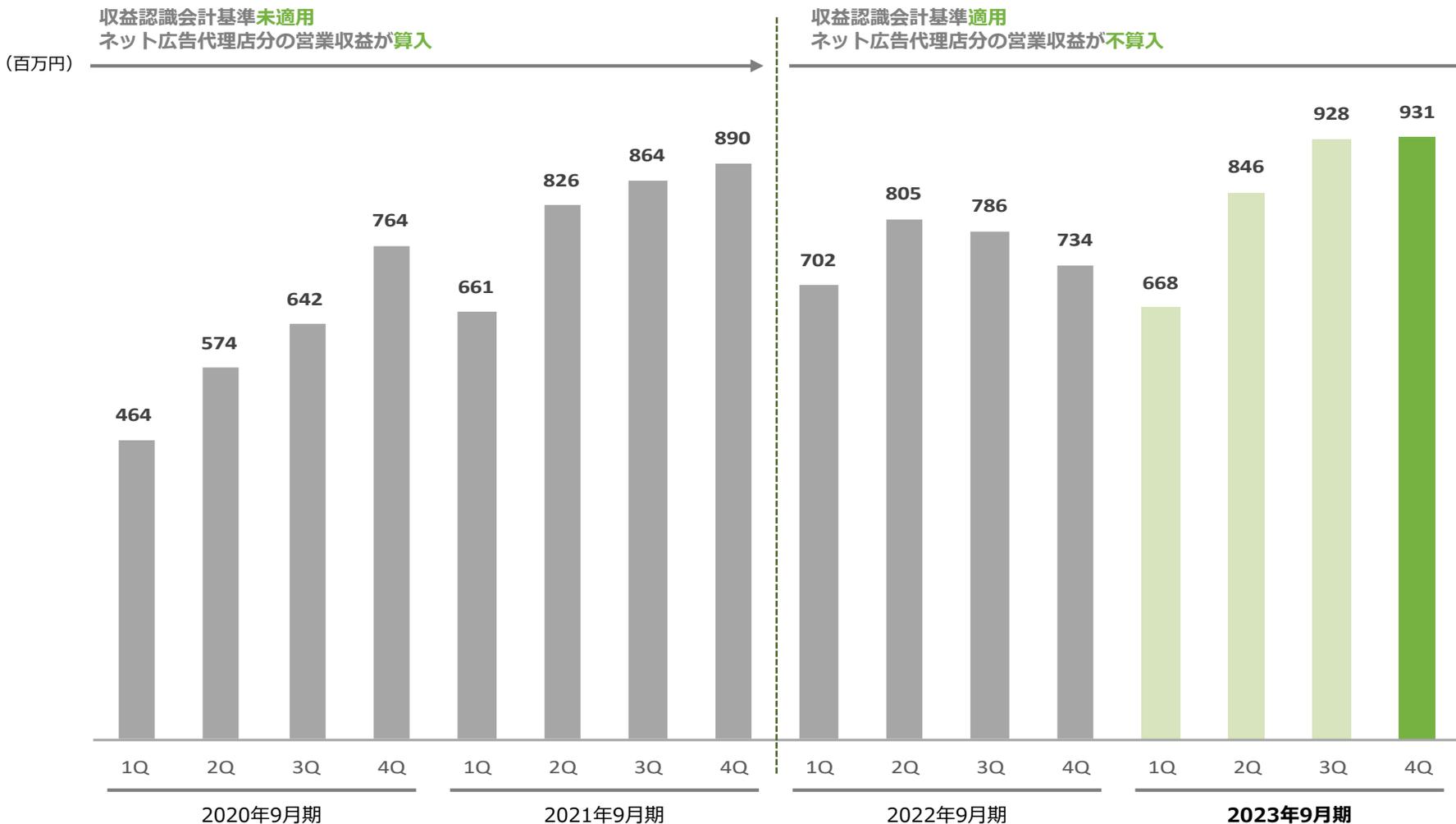
(千円)

	2022年9月期 実績	2023年9月期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	3,029,520	3,374,632	+345,112	+11.4%
営業費用	2,649,836	2,912,681	+262,845	+9.9%
広告宣伝費	1,747,532	1,769,576	+22,044	+1.3%
給与手当	305,047	370,869	+65,822	+21.6%
その他	597,257	772,236	+174,979	+29.3%
営業利益	379,683	461,950	+82,267	+21.7%
営業利益率	12.5%	13.7%	—	+1.2pt
経常利益	380,484	463,037	+82,553	+21.7%
当期純利益	235,425	302,208	+66,783	+28.4%

# 四半期業績 | 営業収益

■ 2023年9月期第4四半期単体の営業収益は、9億3,100万円。四半期単体で過去最高を更新。

## 営業収益の四半期推移

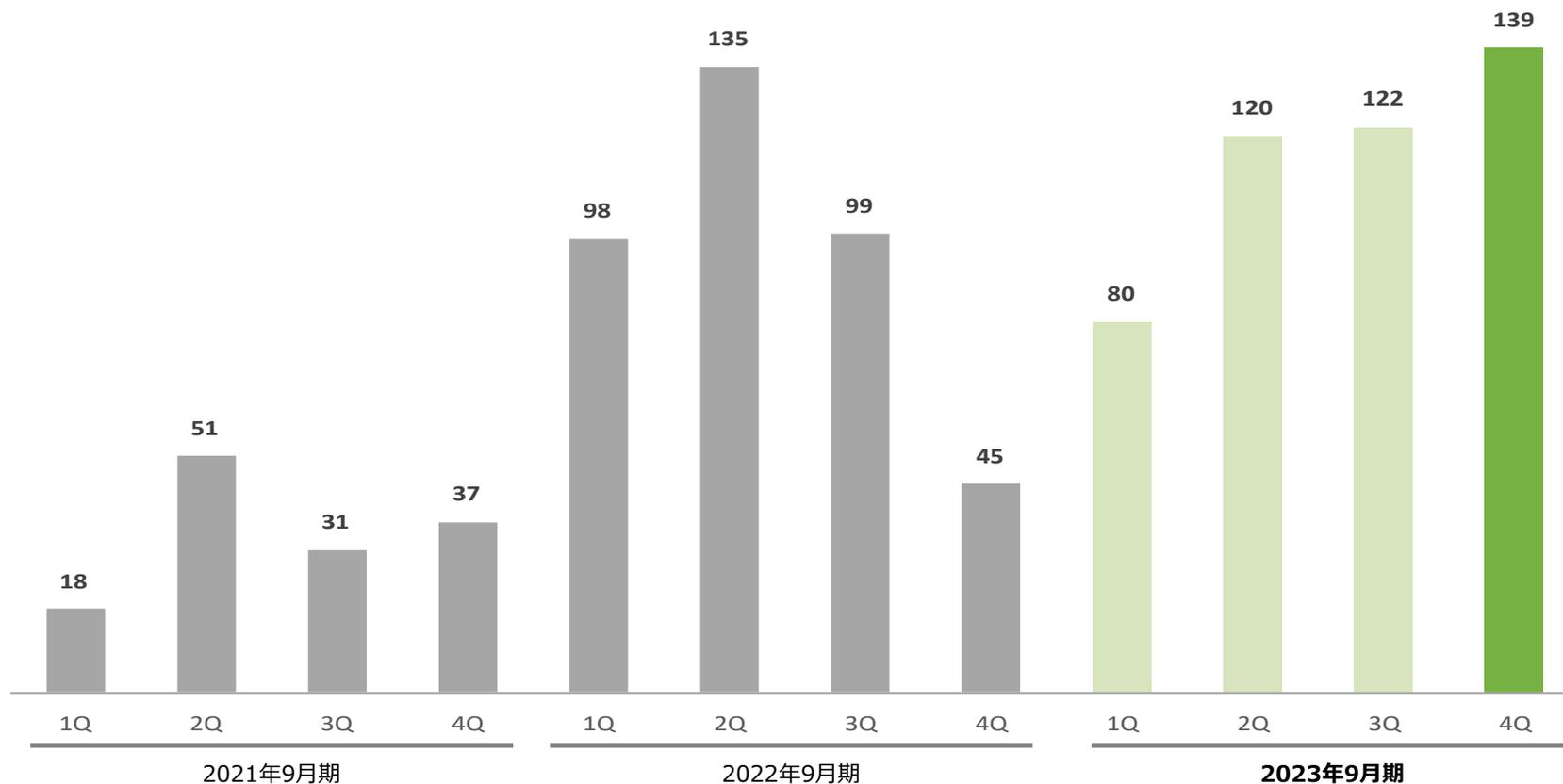


# 四半期業績 | 営業利益

■ 2023年9月期第4四半期単体の営業利益は、1億3,900万円。四半期単体で過去最高を更新。

## 営業利益の四半期推移

(百万円)

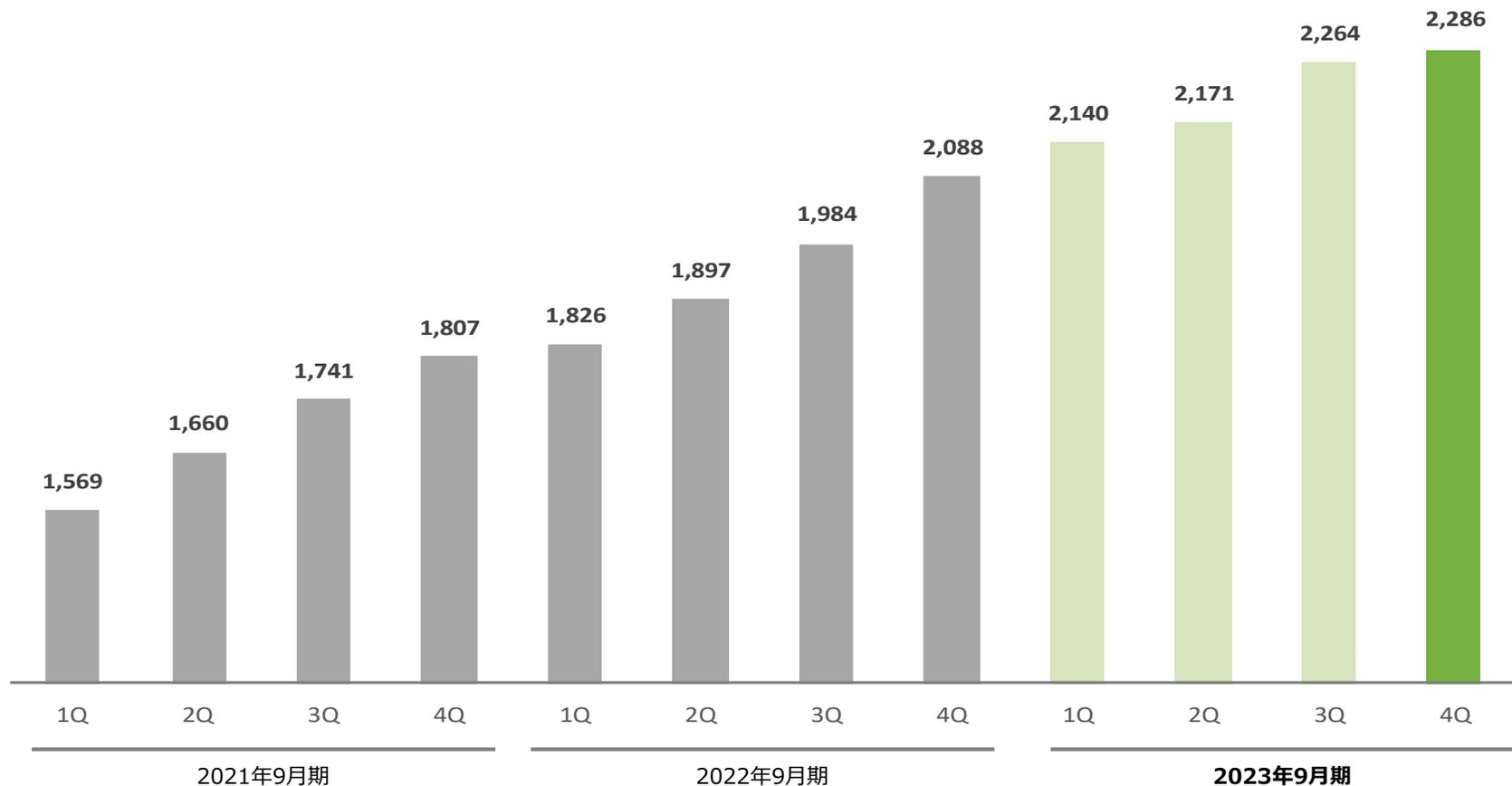


# 不動産プラットフォームサービスのKPI①

- 2022年9月期第4四半期から、198社増加。月間平均クライアント数は過去最高を更新。
- 積極的な営業活動、サービス改善が寄与。

## 月間平均クライアント数（稼働ベース）

(社)

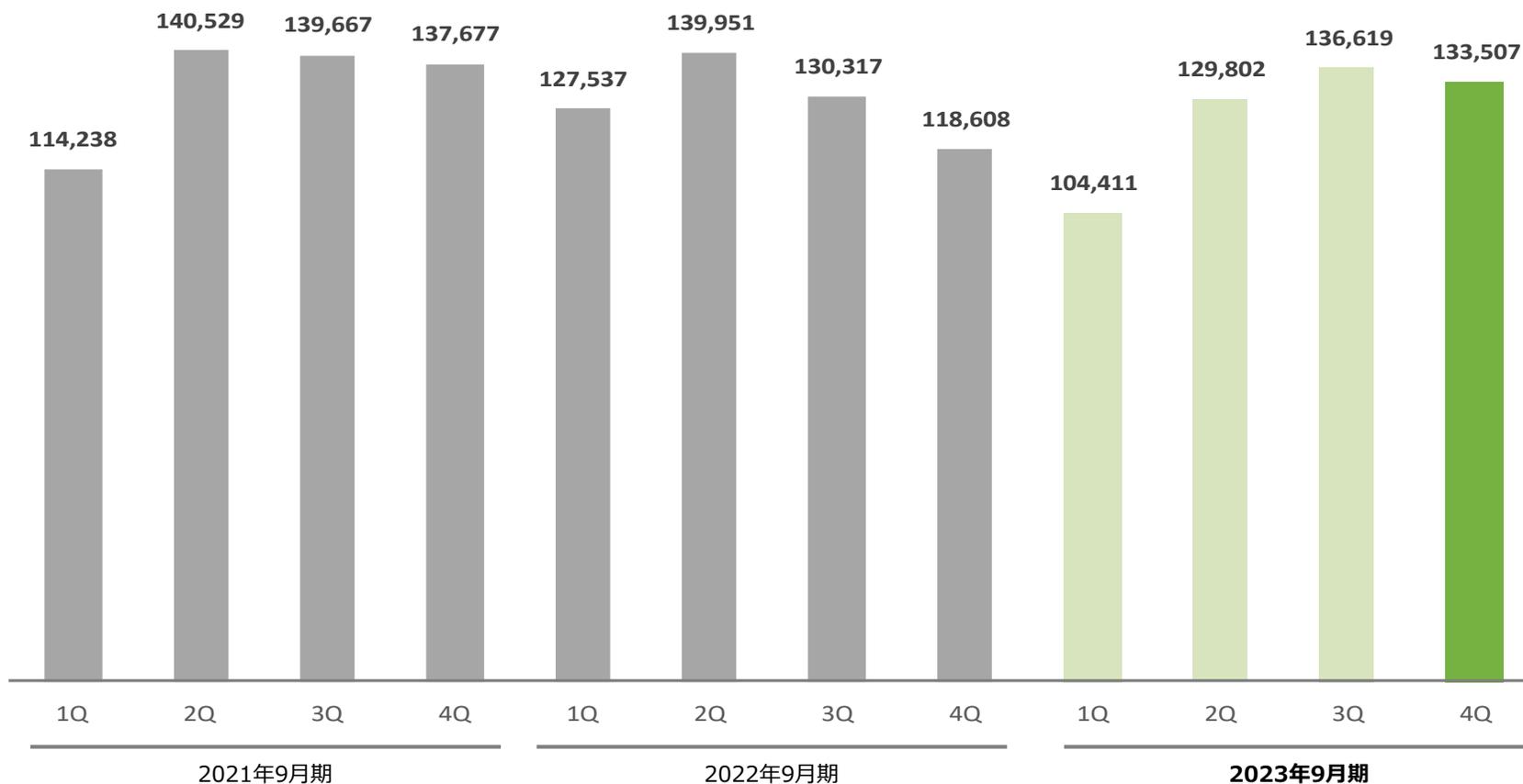


## 不動産プラットフォームサービスのKPI②

- ARPUは、高水準を継続中。
- マーケティング効率化が寄与。

### ARPU (クライアントあたり月間平均営業収益)

(円)



## B/S 前期末との比較

(千円)

	2022年9月末	2023年9月末	前期末差
<b>資産合計</b>	<b>2,008,437</b>	<b>2,125,097</b>	<b>116,660</b>
流動資産	1,854,308	1,729,251	▲ 125,057
現金及び預金	1,279,834	1,128,123	▲ 151,711
売掛金	488,497	588,840	100,343
固定資産	154,128	395,845	241,717
<b>負債合計</b>	<b>865,186</b>	<b>673,569</b>	<b>▲ 191,617</b>
流動負債	719,082	627,079	▲ 92,003
1年以内返済予定の長期借入金	150,842	101,698	▲ 49,144
未払金	273,041	226,679	▲ 46,362
固定負債	146,104	46,490	▲ 99,614
長期借入金	146,104	46,490	▲ 99,614
<b>純資産合計</b>	<b>1,143,251</b>	<b>1,451,528</b>	<b>308,277</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,008,437</b>	<b>2,125,097</b>	<b>116,660</b>

## C/F 前期末との比較

(千円)

	2022年9月末	2023年9月末	前期末差
営業キャッシュフロー	308,631	253,685	▲ 54,946
投資キャッシュフロー	11,052	▲ 258,707	▲ 269,759
財務キャッシュフロー	▲ 154,189	▲ 148,688	5,501
フリーキャッシュフロー	319,683	▲ 5,022	▲ 324,705

### 主な増減要因

- 営業CF：税引前当期純利益の増加 +462,985千円  
   売上債権の増加 ▲99,601千円  
   未払金の減少 ▲46,362千円
- 投資CF：無形固定資産の取得による支出 ▲22,529千円  
   投資有価証券の取得による支出 ▲220,066千円
- 財務CF：長期借入金の返済による支出 ▲148,758千円

# 02 | 2024年9月期決算見通しについて

# 2024年9月期通期決算見通し

## <予算方針>

営業収益（トップライン）は過去最高を継続させつつ、堅調に積み上がる営業利益を中長期的な成長に向け投資。

- 営業収益：37.5億円（前期実績比+11.1%）
- 営業利益：3.8億円（前期実績比-17.7%）
- 成長投資：1.8億円

## 2024年9月期業績予想

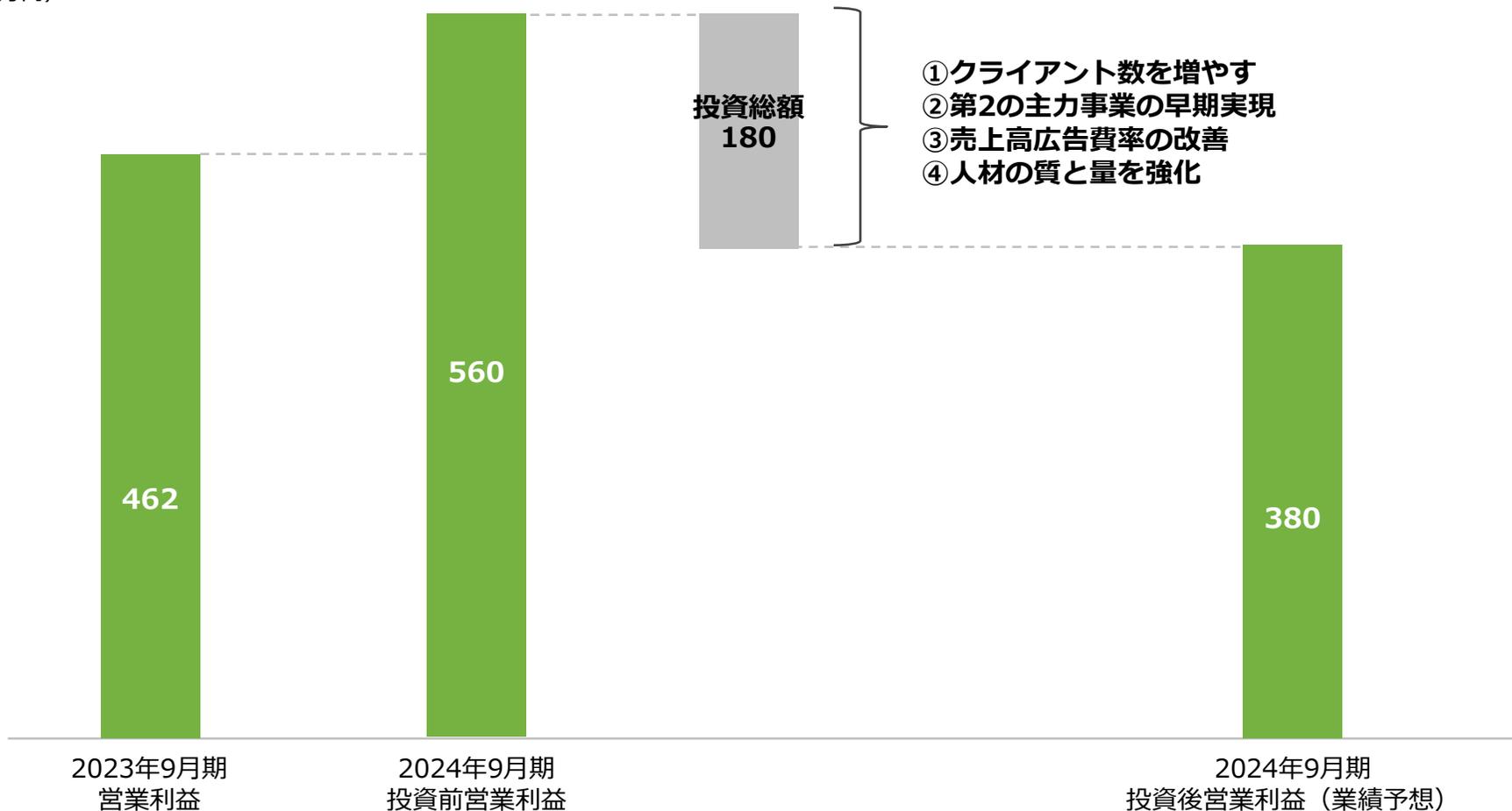
	2020年9月期 実績	2021年9月期 実績	2022年9月期 実績	2023年9月期 実績	2024年9月期 予想	前期比 増減率
営業収益	2,444,396	3,242,983	3,029,520	3,374,632	<b>3,750,000</b>	+11.1%
営業利益	34,142	139,341	379,683	461,950	<b>380,000</b>	-17.7%
営業利益率	1.4%	4.3%	12.5%	13.7%	<b>10.1%</b>	—
経常利益	9,404	148,071	380,484	463,037	<b>380,000</b>	-17.9%
当期純利益	5,389	88,741	235,425	302,208	<b>240,000</b>	-20.6%

# 成長への投資

- 2024年9月期は、中長期的な成長を見据え、重要施策への積極的な投資を予定。
- 投資総額は、1.8億円。

## 投資額の内訳

(百万円)



# 2024年9月期 4つの重点施策

- 4つの重点施策に1.8億円の投資を実行。

## ①クライアント数を増やす

- AI等を活用した新サービスをリリース
- クライアント向けBPOサービスの投入
- 営業組織の改編

## ②第二の主力事業を早期実現

- 『リビンマッチ』に並ぶ主力事業を作る
- 『ぬりマッチ』の子会化で事業スピードUP

## ③売上高広告費率の改善

- 売上高に占める広告費率は52%超
- 1%の改善で約3,000万円の粗利増効果
- SEOなどオーガニック集客の強化

## ④人材の質と量を強化

- 営業体制の充実 ⇨ 営業増員
- サービス開発の迅速化 ⇨ エンジニア増員
- 合計20名超の正社員純増を計画
- 高度人材の獲得（質）
- デジタル人材化の促進（質）

### ■ 「先端技術ビジネス化ラボ」 立ち上げ

生成AI、人工知能と機械学習、ディープラーニング、言語解析、ブロックチェーン技術、VR、ARなど先端技術をビジネスに応用するため研究開発と商品化を担う。

### ■ 全社員デジタル人材化プロジェクト

全社員の高度デジタル人材化を目指し、進化し続けるDXに対応するスキル習得のための教育、リスキリングを実施する。

### ■ リビンDX株式会社の設立

外壁塗装マッチングサービス『ぬりマッチ』事業を子会社化し、リビンDX株式会社を設立。『リビンマッチ』に並ぶ第2の主力事業を目指し、事業推進の迅速化を実現する。



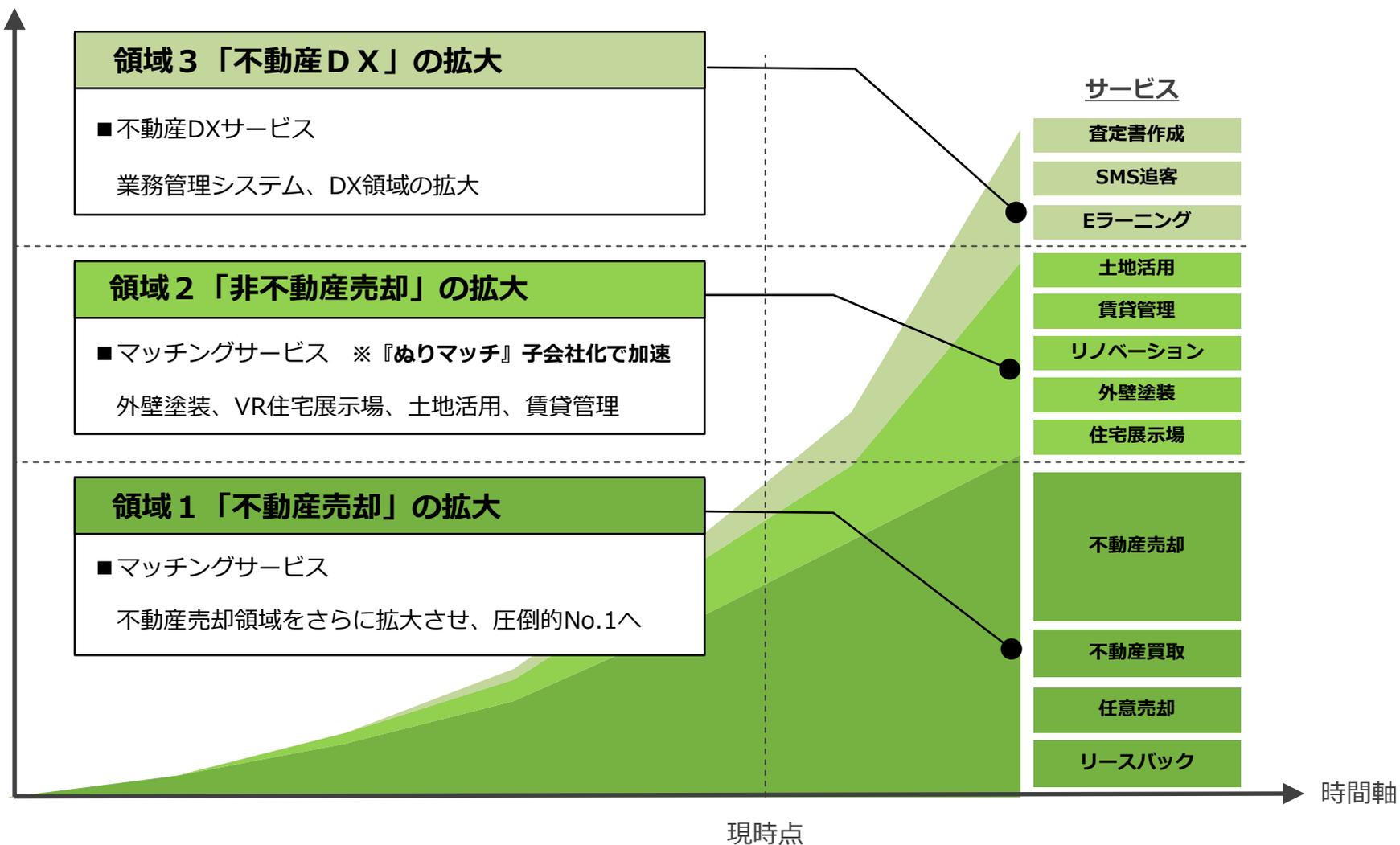
### ■ グループ経営開始

子会社設立により、グループ経営を開始。グループ内における高度経営人材の育成と人材プール機能としても期待。連結決算に移行。

# 3つの領域拡大

## 不動産DX日本最大の巨人 へ向けた3つの領域拡大

事業規模



# 03 | 株主還元施策



## ■ 創立20周年記念特別株主優待

- 2024年1月15日に迎える創立20周年を記念し「創立20周年記念特別株主優待」を実施。
- 当社株式を中長期的に保有いただける株主様の増加を図る。
- 当社株式への魅力を高め、流動性および株式価値向上の一助とする。

### 「創立20周年記念特別株主優待」の概要

基準日	優待の内容	対象者	投資金額	贈呈の時期
2024年 3月31日	QUOカード 3,000円	100株(1単位)以上 保有の株主様	239,700円 <sup>※</sup>	2024年 5月上旬

※投資金額は、2023年9月29日の当社普通株式の終値2,397円にて試算しております。

# 04 | リビン・テクノロジーズ (LVN) とは

# 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9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  
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 135名（2023年9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 二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

## - リビンプロミス -

**情報を、もっと簡単、便利、快適に！**

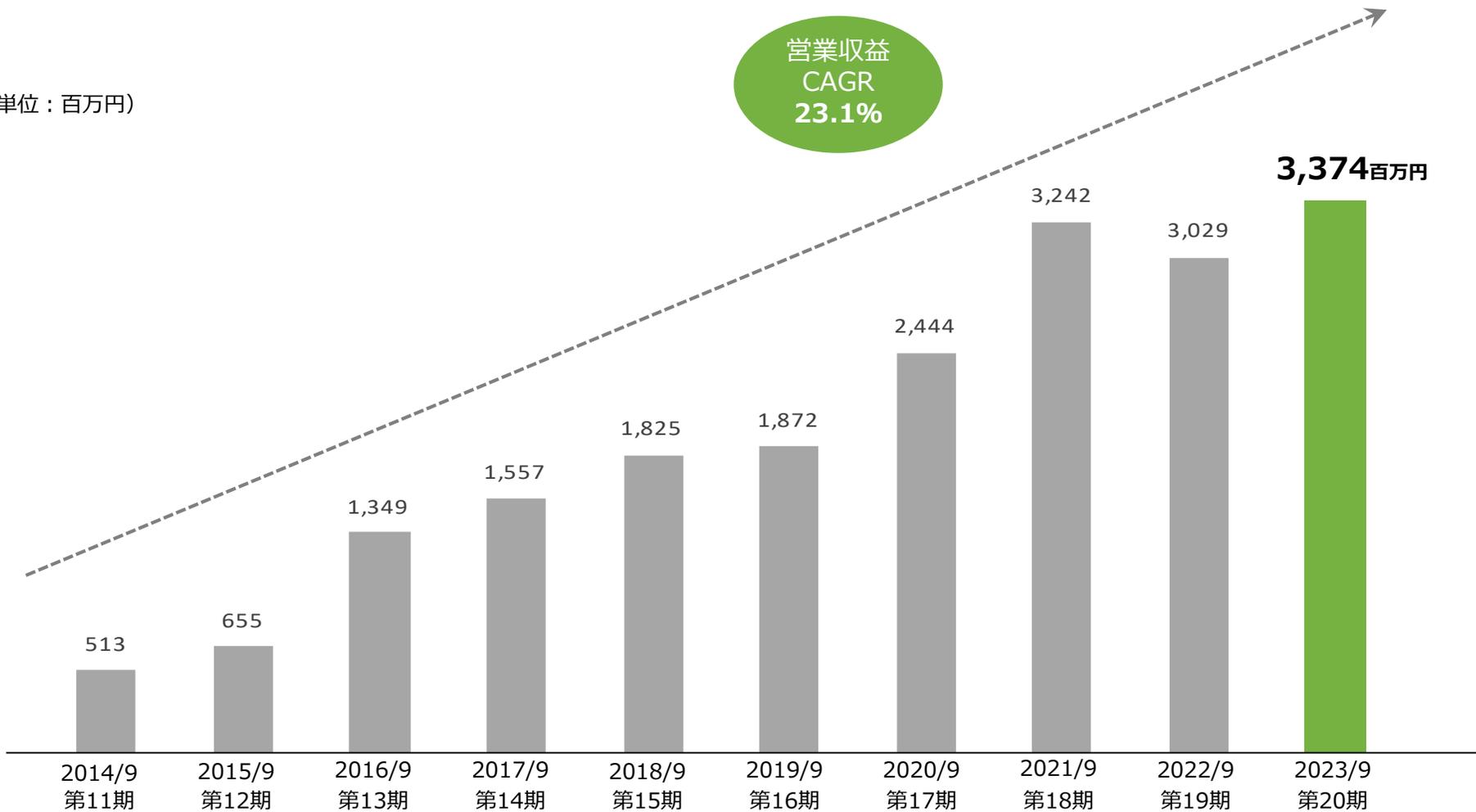
私たちは、住生活領域で情報活用の利便性を追求し  
人と企業のニーズにマッチする独自のWEBサービスを創出して  
より快適なユーザーエクスペリエンス（UX）を実現します

そして、テクノロジーとマーケティングの融合で  
業務効率が高まり事業機会が広がる先進のサービスを提供し、  
住生活関連ビジネスのパフォーマンス向上を支えます

# 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

(単位：百万円)



※CAGRは2013年9月期から2023年9月期

# 不動産プラットフォーム事業とは

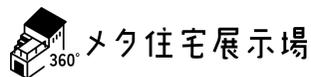
- 不動産プラットフォーム事業とは、住宅関連会社向けに、ビジネスの基盤となるWEBサービスを提供する事業
- マatchingサービスではクライアントの見込客の獲得を、DXサービスではクライアントの営業活動のDX化をサポート



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

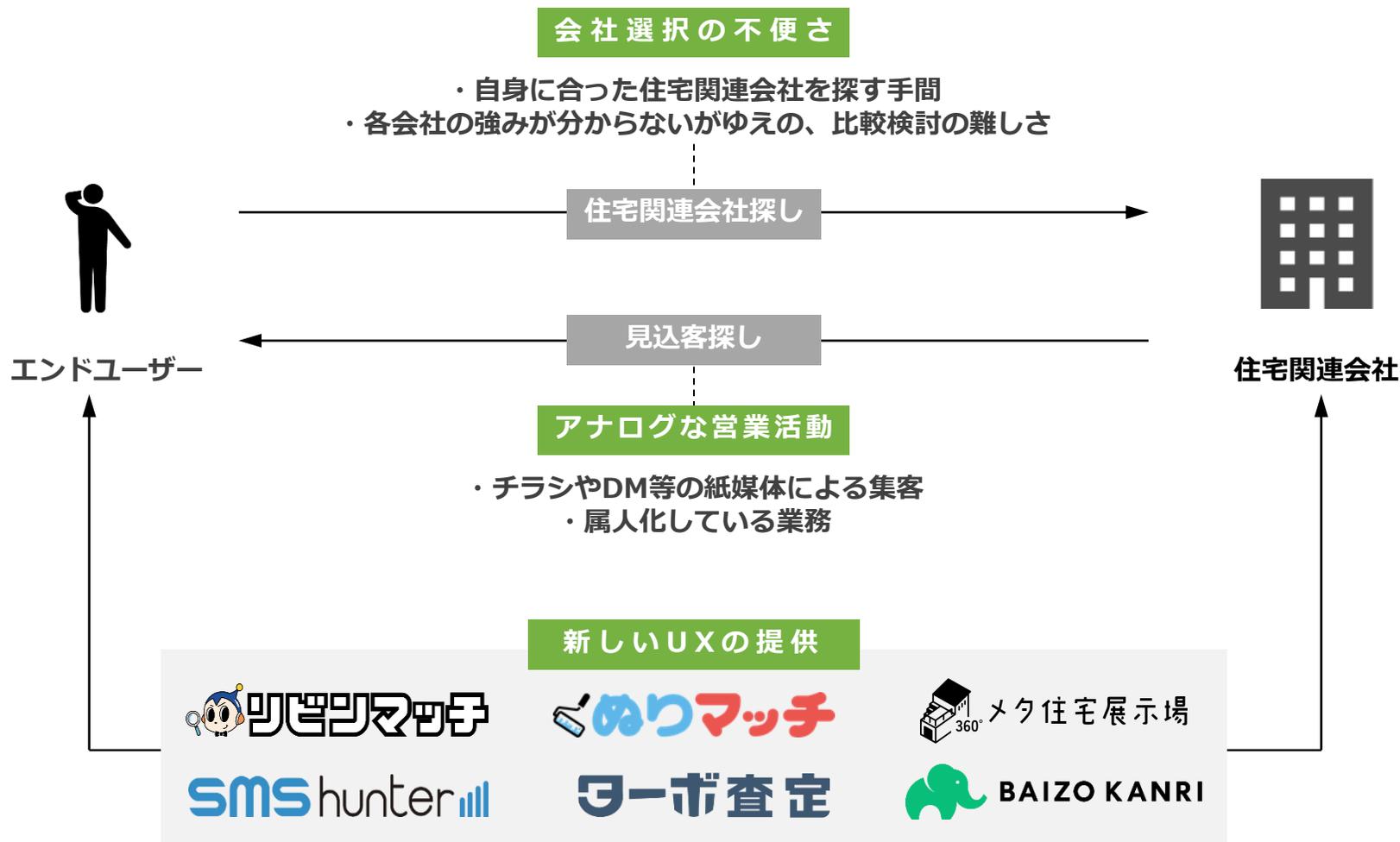


### ② DXサービス



# 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4拠点の営業体制と、2,200社超のクライアント網

## 市場性

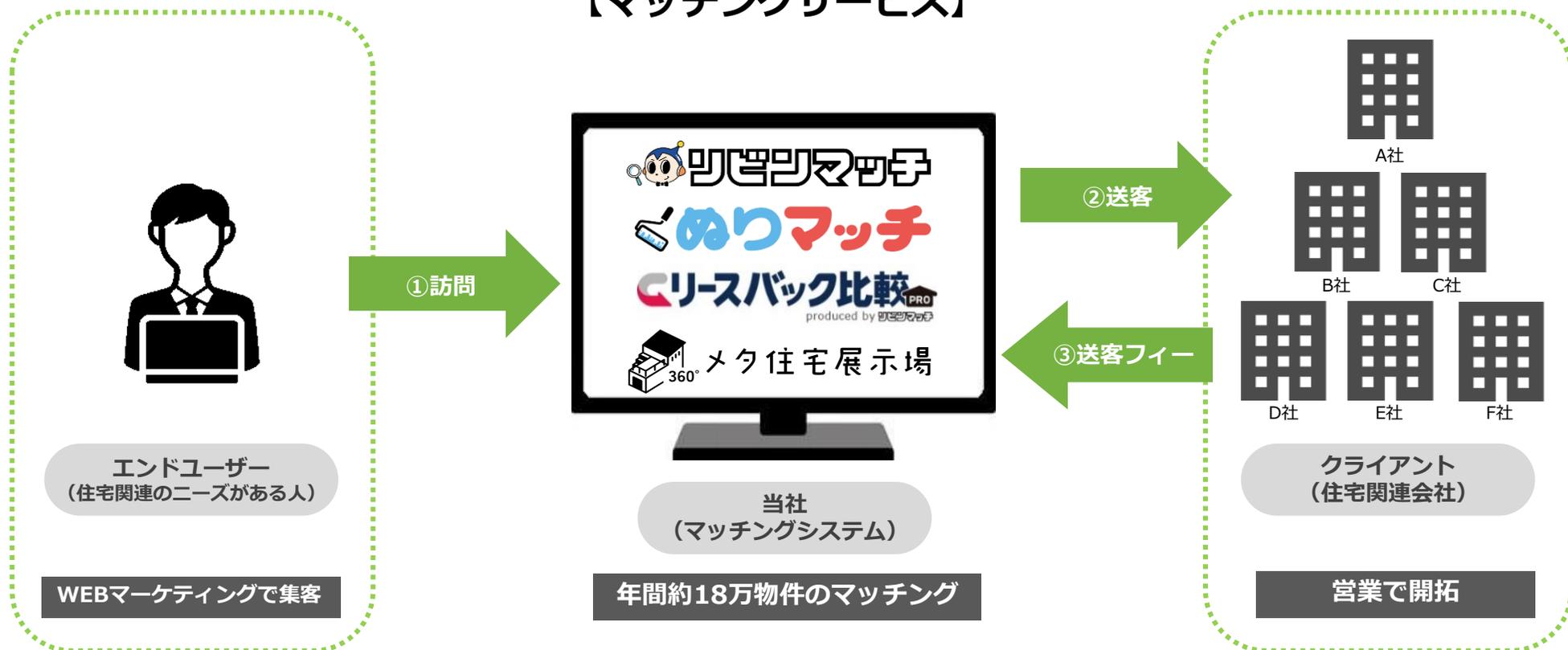
3

- 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 マッチングサービス

- エンドユーザーとクライアントをWEB上でマッチングさせるサービス
- 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

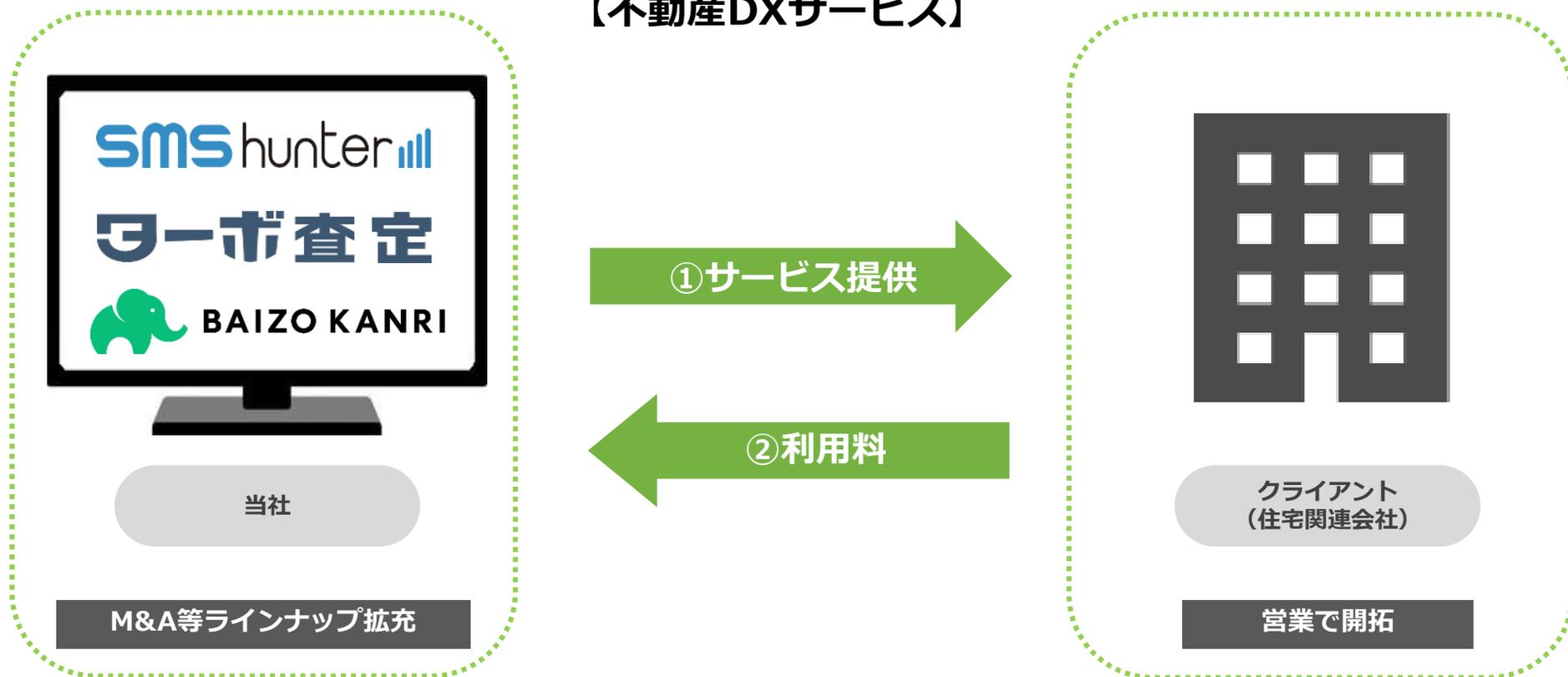
## 【マッチングサービス】



# 1 ビジネスモデル | ①-2 不動産DXサービス

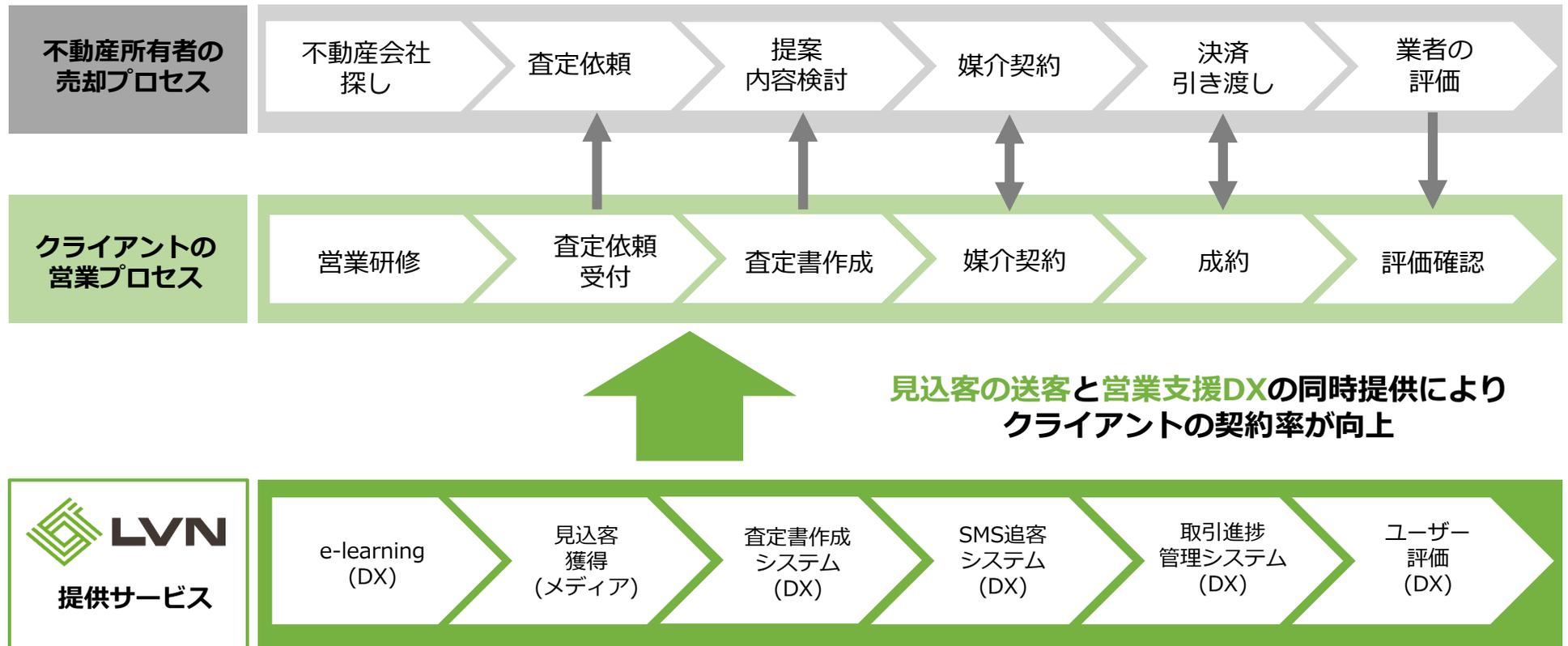
- 住宅関連業界向けに、業務効率化をはかるWEBサービス (SaaS) を提供
- SMS配信システムやAIで不動産査定書を作成するシステムなど
- サブスクリプション型サービスのため、クライアント数の増加により営業収益が積み上がる

## 【不動産DXサービス】



# 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マatching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

## マatching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

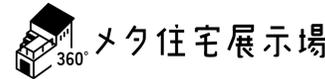
### <非不動産売却領域>



- 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

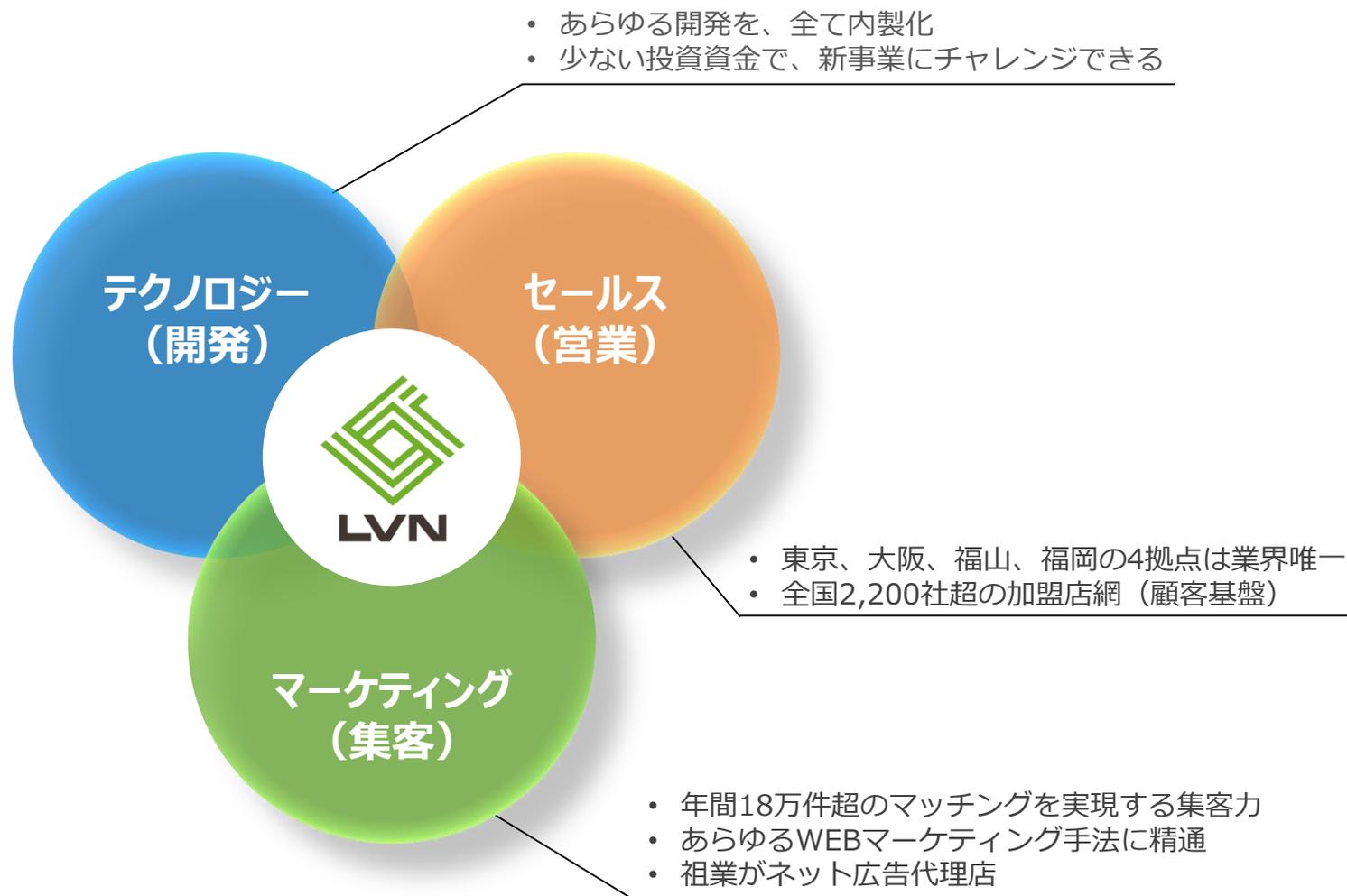


BAIZO KANRI

- 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『リビングマッチ』『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

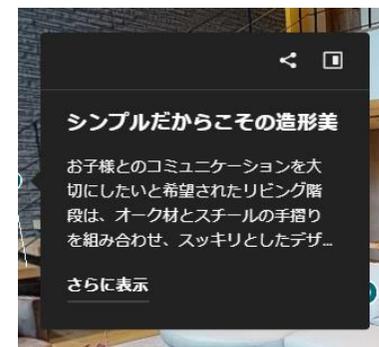
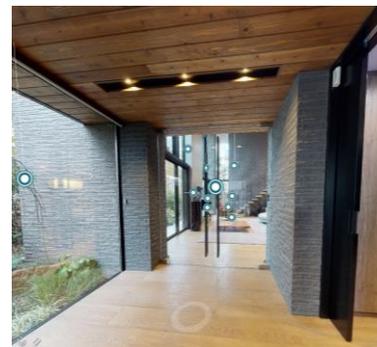


2021年9月リリース

## 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

### 外部WEBメディア

- ・リスティング
- ・アドテク
- ・ネットメディア
- ・アフィリエイト

あらゆるWEB集客に精通

### ビジネス情報メディア (コンテンツマーケティング)

リビンマガジンBiz

不動産の集客ナビ

年間マッチング18万物件



### リビンマッチ 不動産査定サイト認知度No1



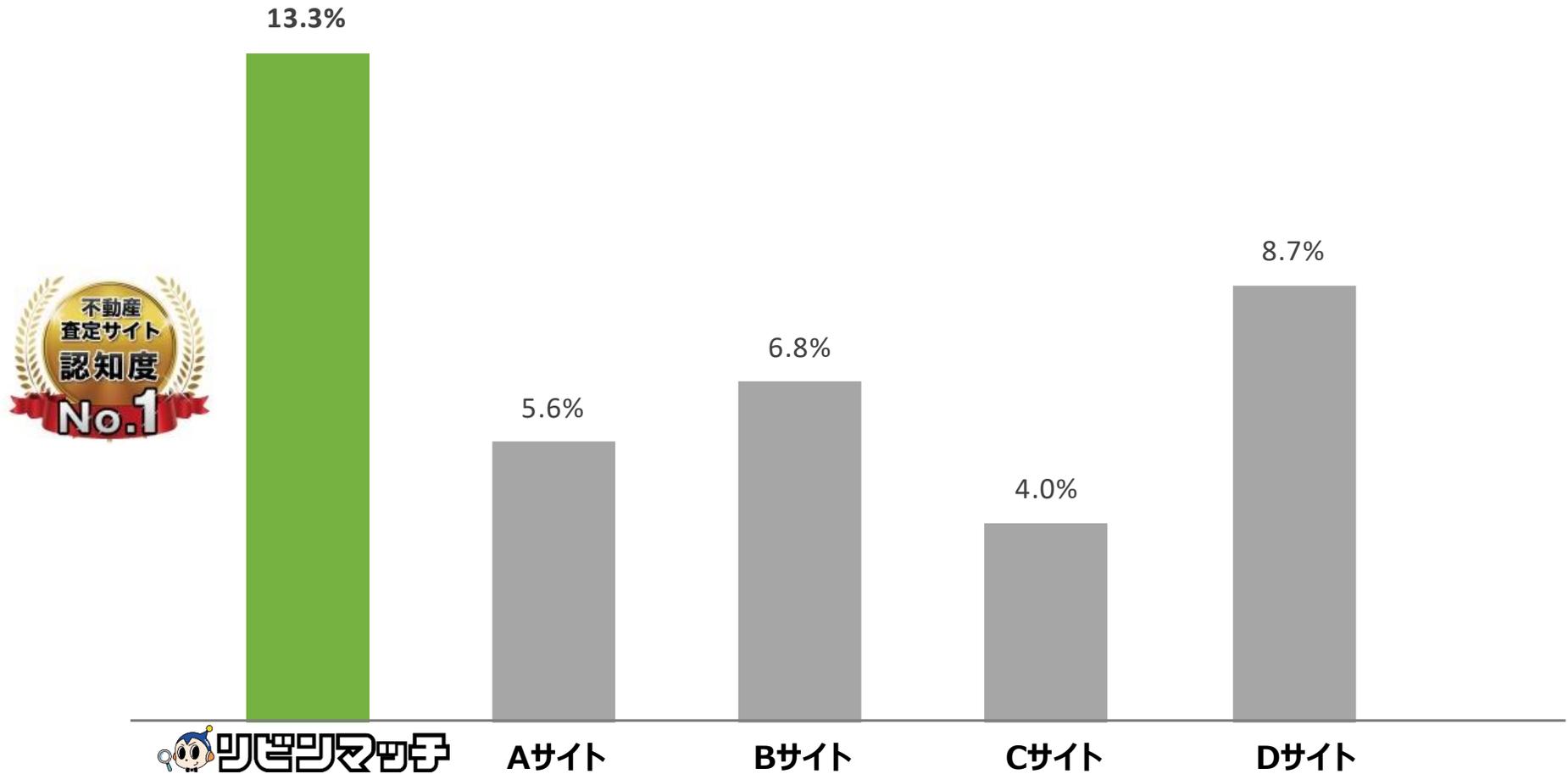
### 不動産査定アプリ・SNS



## 2 三位一体の組織体制 | ②-2 専門性の高いWEBマーケティングによる集客力：全国No. 1の認知度

### 不動産査定サイト全国認知度調査

調査期間 2023年9月19日～9月20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4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社超のクライアント網
- 2,200社超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

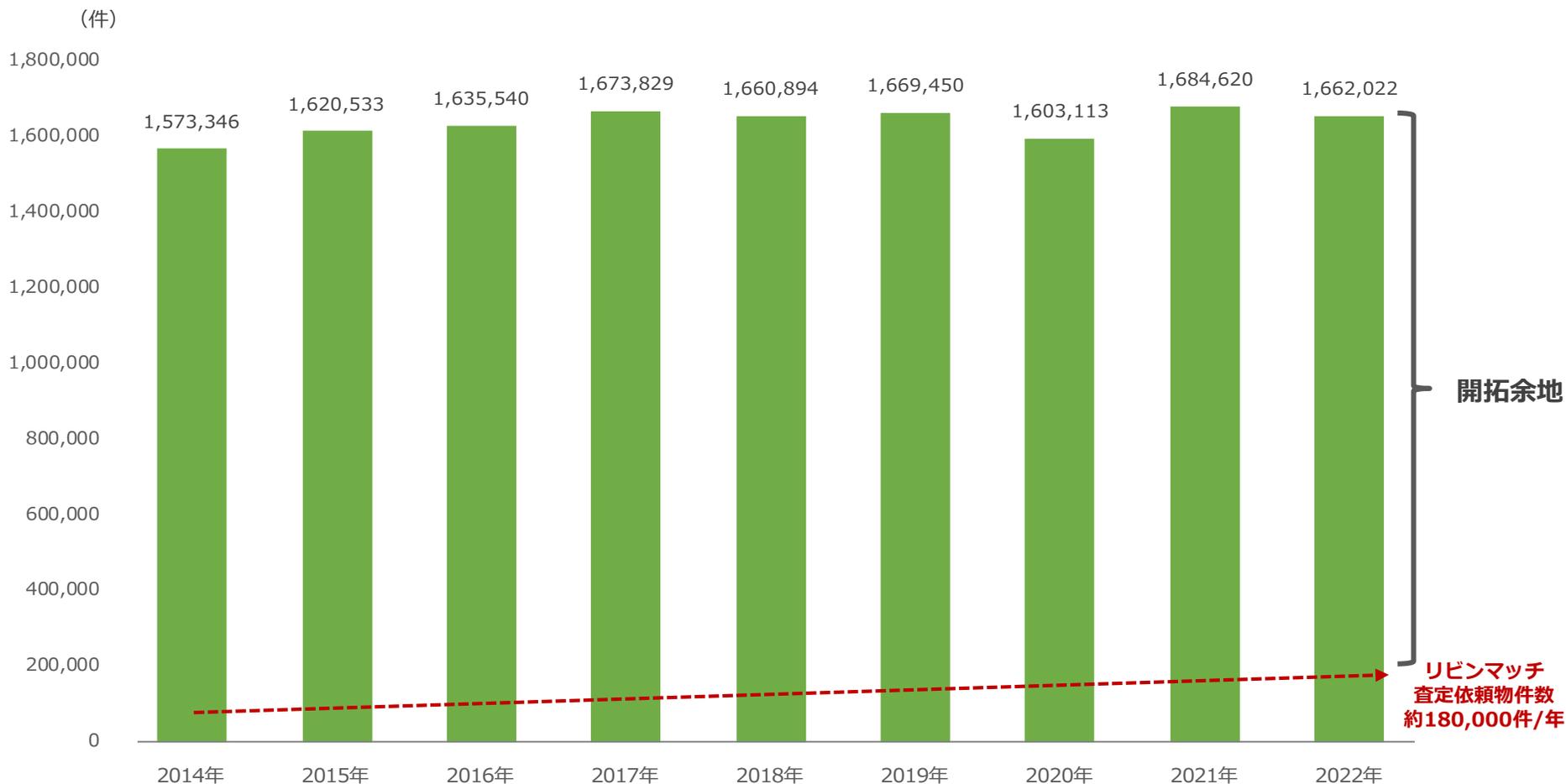
- 現在のサービス提供領域にとどまらない、当社を取り巻く巨大な市場の開拓余地



### 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

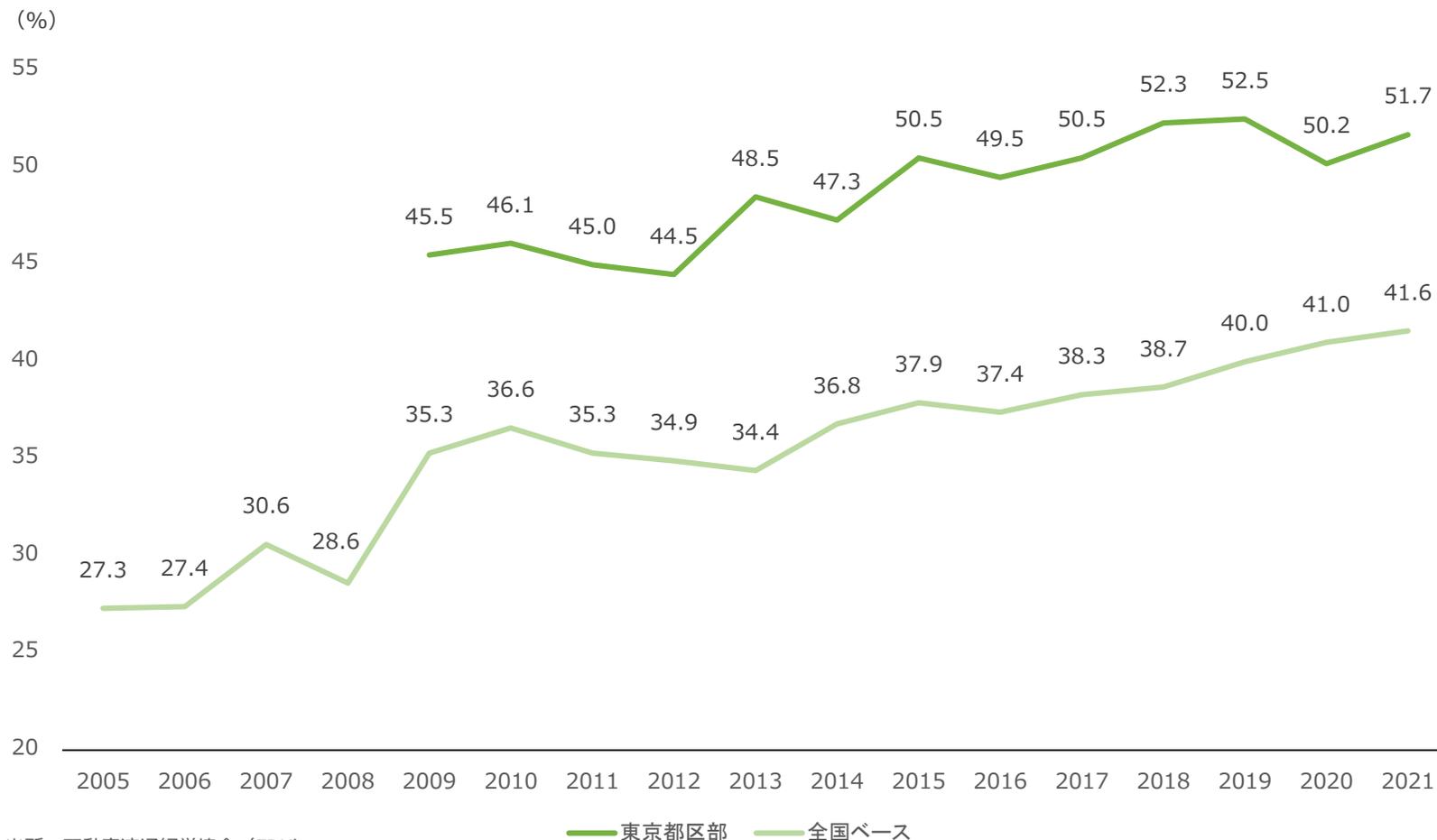


出所：法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

### 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14.3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

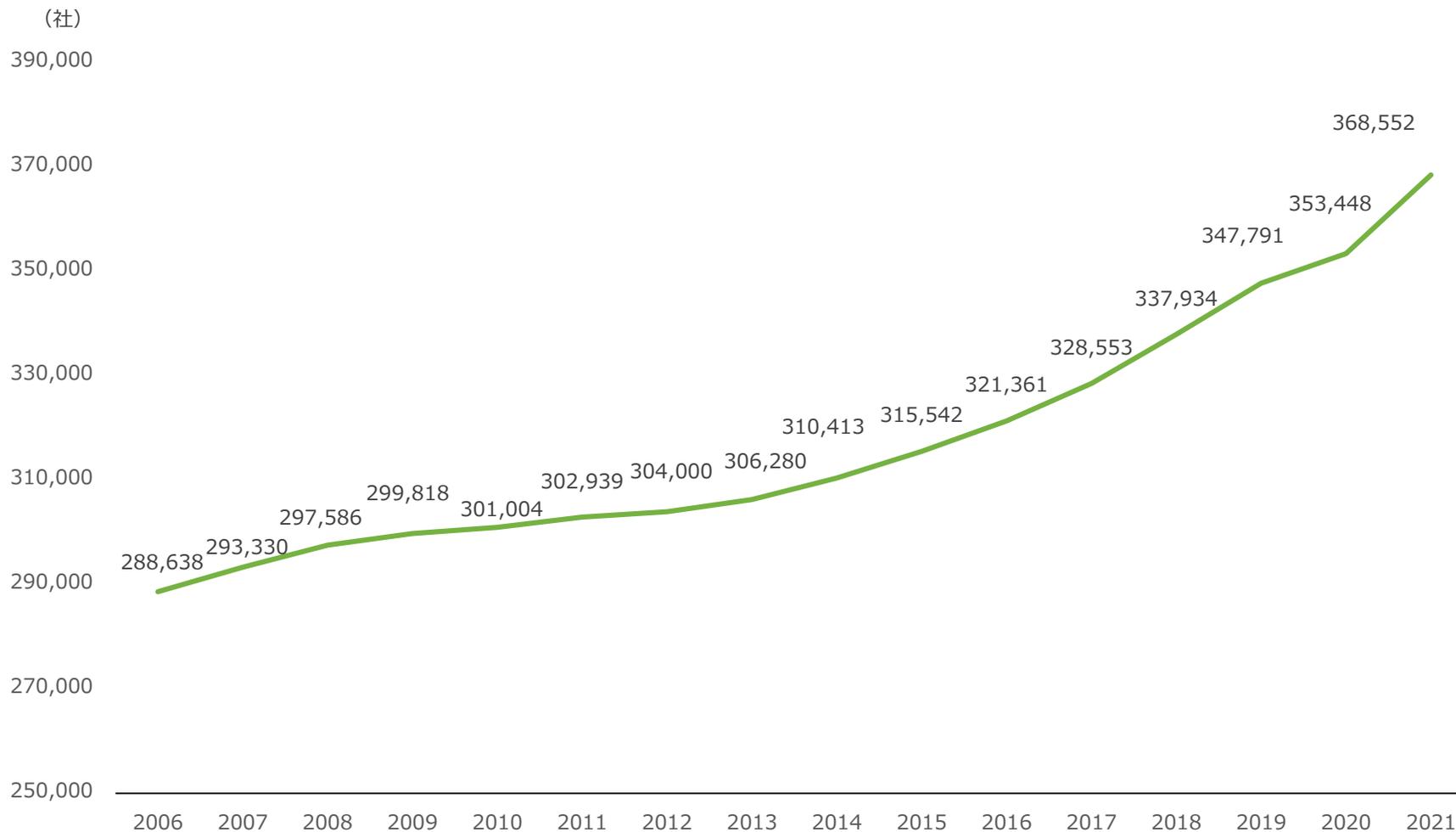


出所：不動産流通経営協会（FRK）

### 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

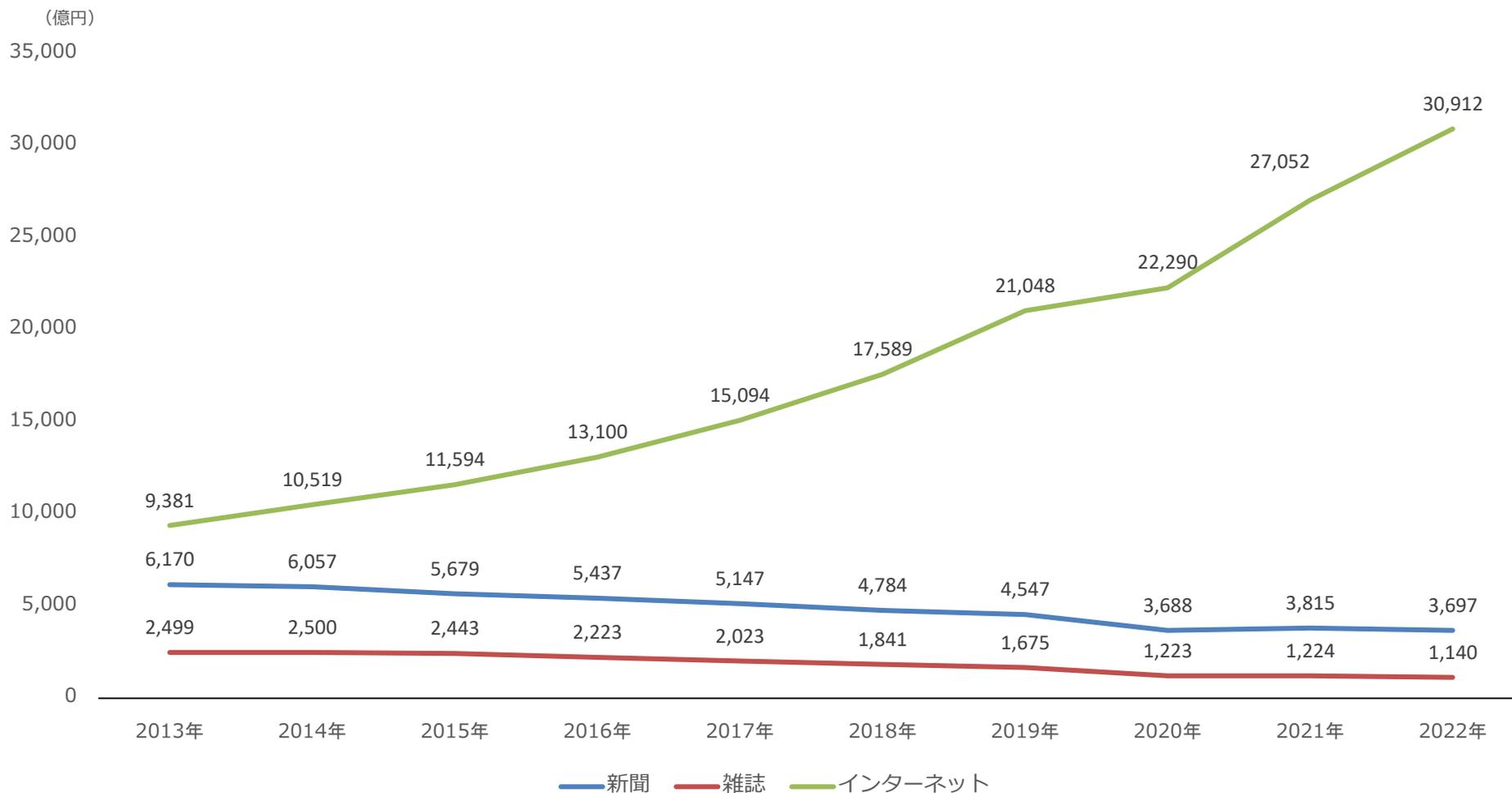


出所：公益財団法人不動産流通推進センター 2023不動産業統計集

### 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

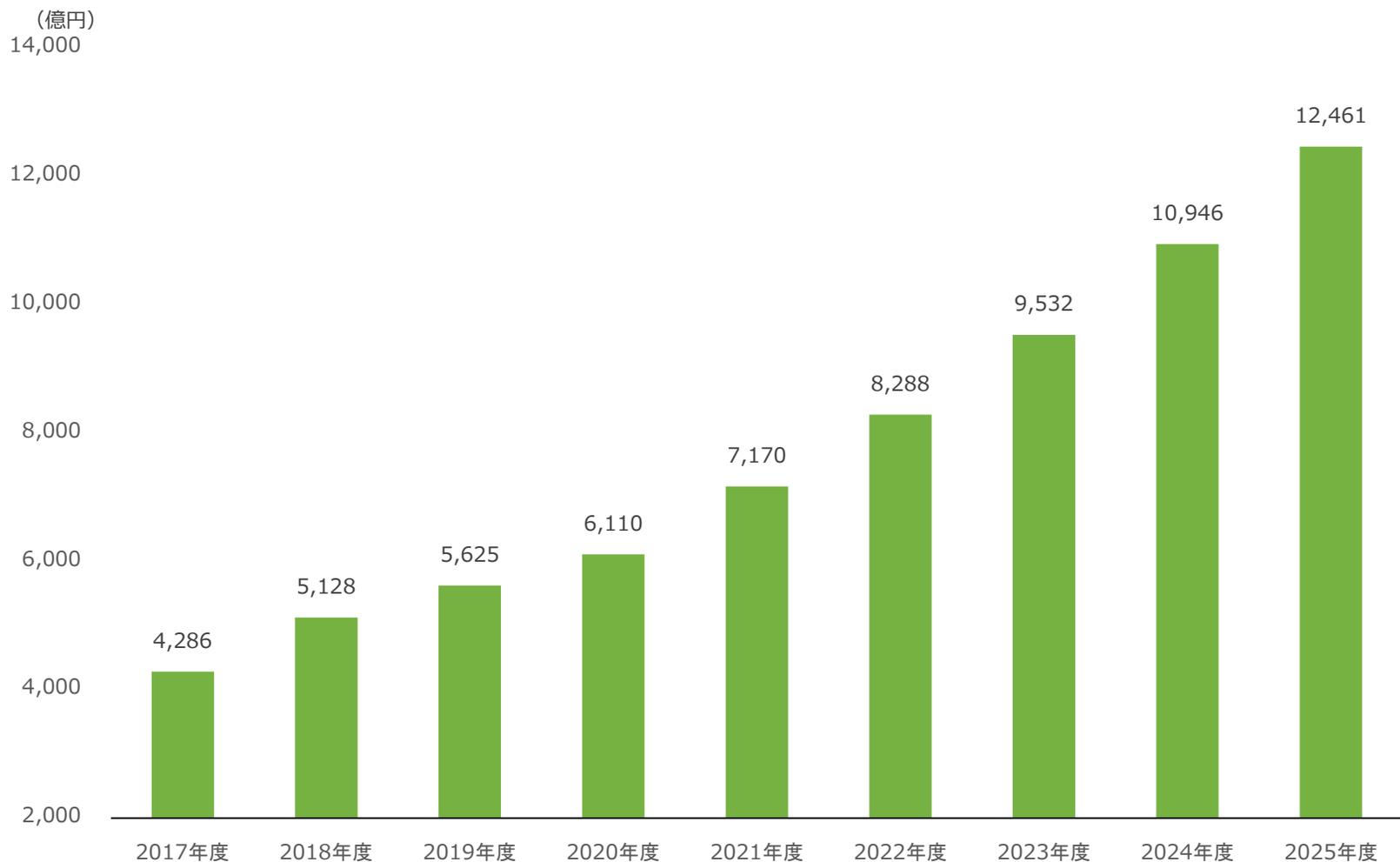


出所：電通日本の広告費2022

### 3 市場性 | ②-2 時流に乗ったテック領域

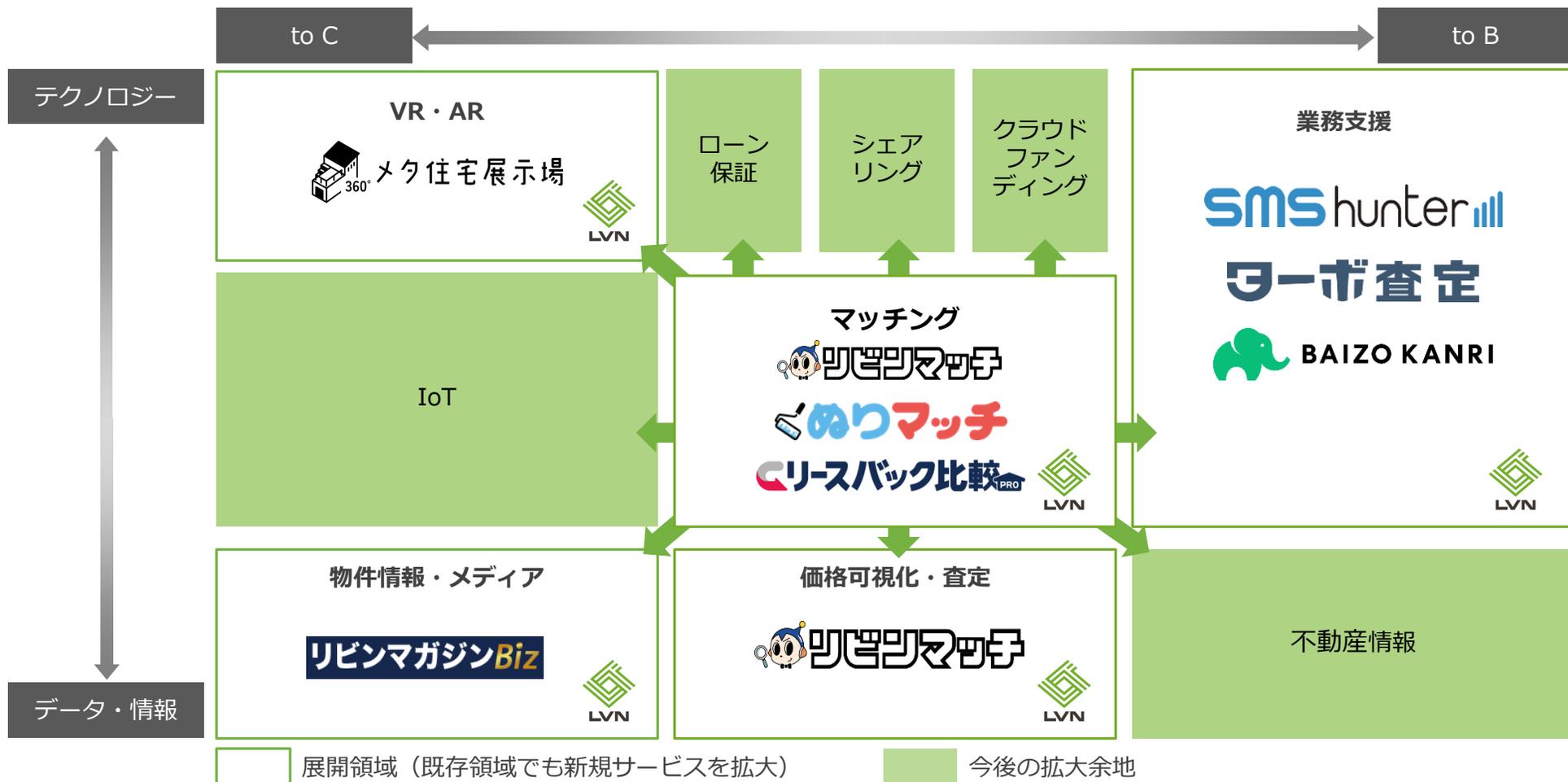
- 不動産テック市場は2025年度には1兆2,461億円と、2017年度の3倍に拡大

#### 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

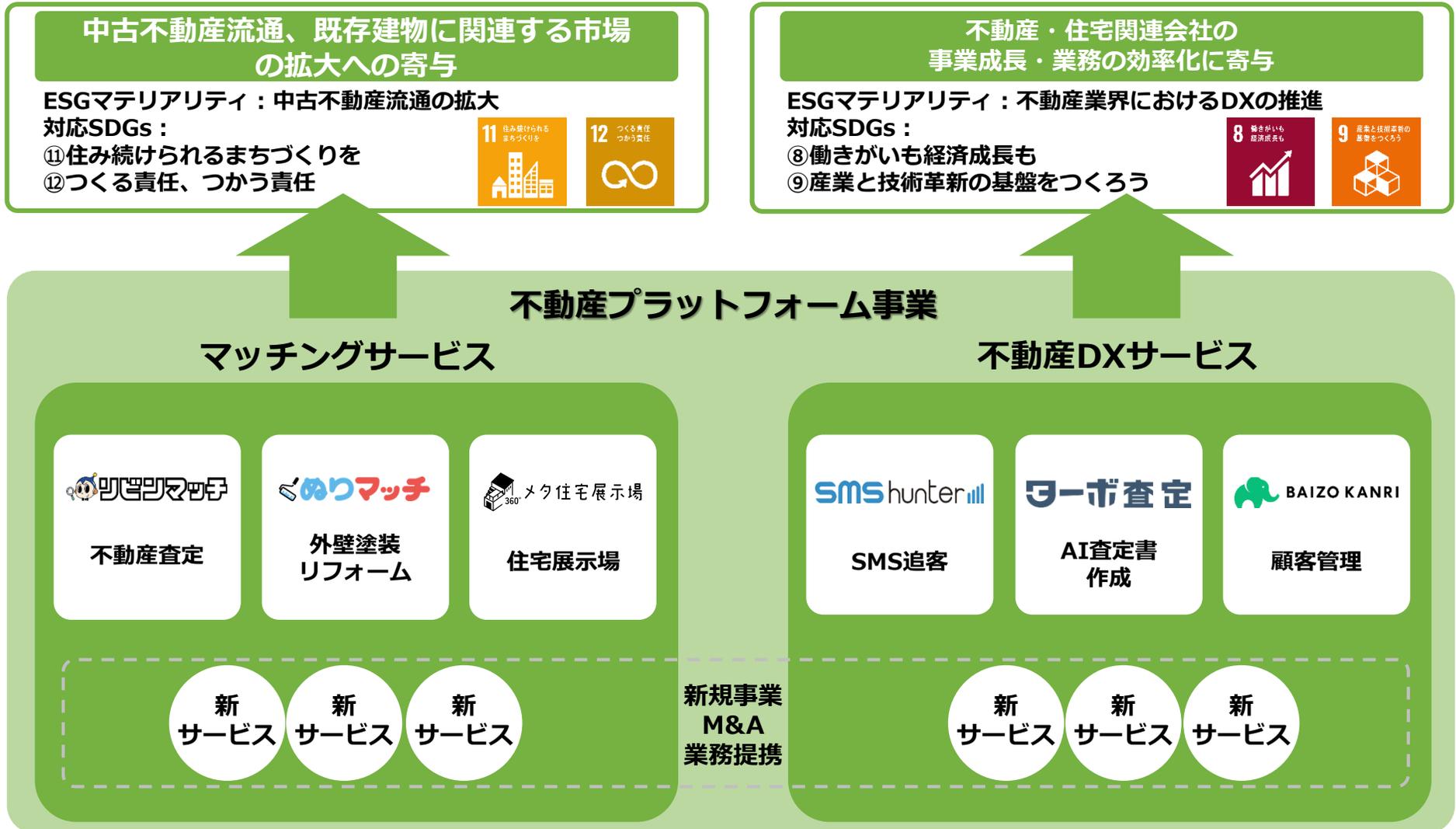
- マatchingメディア、DXなど事業領域を拡大中
- さらなる領域拡大で「不動産テックの巨人」を目指す



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.**