



2023年9月期 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12月1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月期の決算説明をさせていただきます。

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%

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 3

最初に、2023年9月期の通期の決算ハイライトです。

営業収益・営業利益・経常利益・当期純利益・クライアント数で過去最高を更新しました。

営業収益は、33.74億円となりました。前期比111.4%の着地で過去最高を記録しました。

営業利益は、4.61億円で、前期比121.7%となり、こちらも過去最高を記録しています。

月間平均クライアント数は前期比から198社伸長し、2,286社となりました。こちらも過去最高になります。

2023年9月期の重点施策と結果

| 5つの重点施策 | | 結果 |
|---------|--|---|
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 |
| 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』 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 『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 |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 |
| 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"> ■ 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 |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 第2四半期で完遂 |

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 4

2023年9月期の重点施策とその結果についてです。

1つ目が、クライアント数の増大です。

主力サービス『[リビンマッチ](#)』と新サービスのクライアント数を増やすという施策です。

結果は、2022年9月期第4四半期末比で稼働ベースの月間平均クライアント数198社のプラスになりました。新サービスに関しては、『[ぬりマッチ](#)』の累計加盟社数が700社に到達しました。

2つ目が、新サービスの収益化です。

『[ぬりマッチ](#)』と『[メタ住宅展示場](#)』の収益化を行うものです。

2023年9月期で、『[ぬりマッチ](#)』の営業収益が伸長しております。『[メタ住宅展示場](#)』の利用社数が40社を超えました。

続いて3つ目 M&A の成約です。

事業領域の拡大と新しい収益源の創出のため、M&Aを行うというものです。

結果は、成約目標が2件のところ、成約は1件となりました。

2022年4月に不動産管理会社向けの業務支援 SaaS『[BAIZO KANRI](#) (倍増管理)』を譲受、営業を開始しました。

4つ目の施策は、粗利フォーカスです。

WEB マーケティング効率の改善や、粗利率の高い商材を積極的に営業するという施策となります。結果として、マーケティングの効率化はしっかり進みました。また、高粗利商材の営業収益も向上しています。

5つ目は、組織の改編です。

全部門を代表取締役社長である私の直下に配置するというものです。また、部門を増設し、各部門の専門性を高め業務遂行力の強化を行う目的もあります。こちらについては第2四半期で完遂しております。

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% |

続いて、2023年9月期のP/Lです。

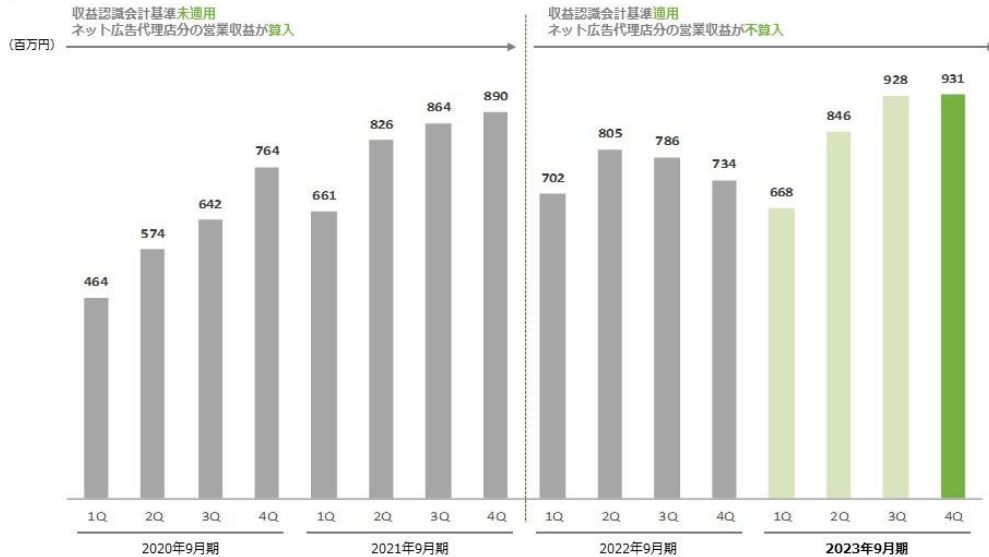
営業収益・各段階利益とも過去最高を更新しています。

営業利益率に関しても、去年は12.5%でしたが、今期は13.7%に上昇しており、収益力は高まっています。

■ 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



LIVING TECHNOLOGIES INC. | 6

四半期ごとの営業収益の推移です。

2023年9月期第4四半期単体の営業収益は、9.31億円となりました。

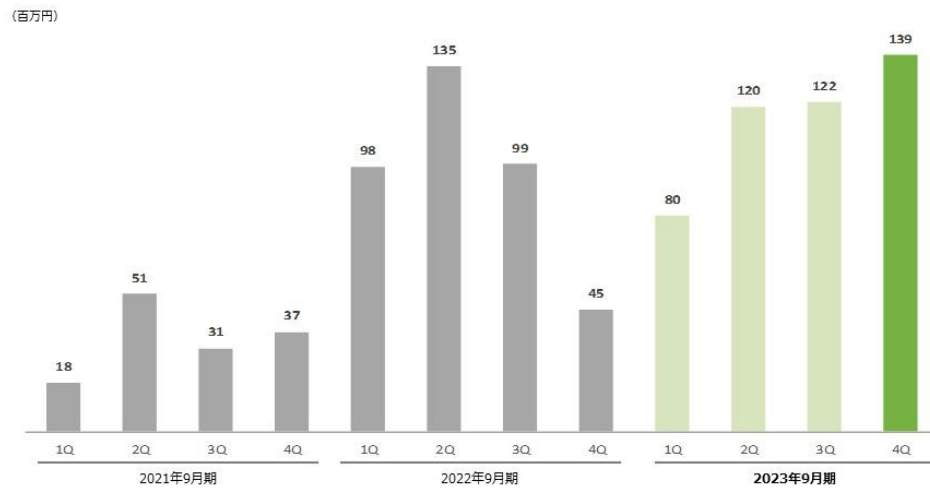
会計基準の変更により、2021年9月期までは、ネット広告代理店分の営業収益が算入できていました（2021年9月期においては約5億円）。2022年9月期より、ネット広告代理店は営業収益ではなく、粗利益分のみ売上に算入されることになりました。

会計基準の変更による減収を乗り越え、2023年9月期第4四半期単体の営業収益は、これまでの四半期単体で最高になっております。

■ 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



LIVING TECHNOLOGIES INC. | 7

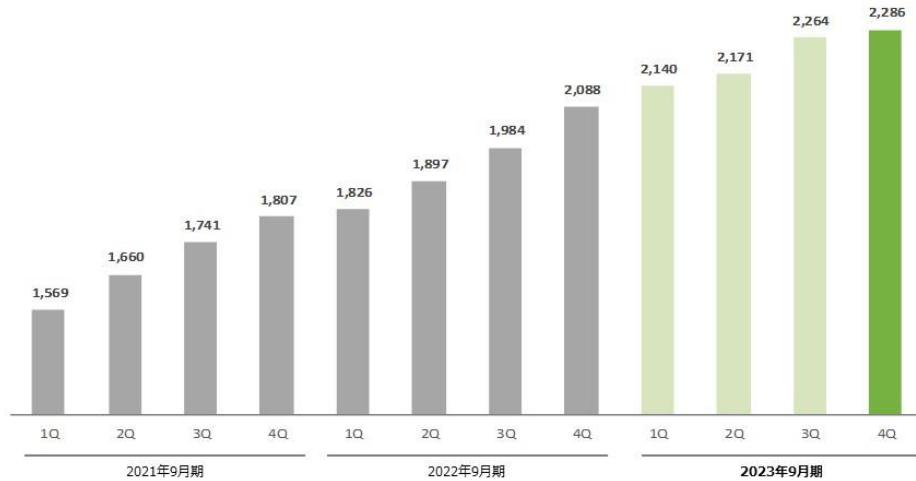
営業利益に関しては、第4四半期単体で、1.39億円になりました。
こちらもこれまでの四半期単体で過去最高を更新しました。

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)



LIVING TECHNOLOGIES INC. | 8

続いて、不動産プラットフォーム事業のKPIの1つ目、月間平均クライアント数です。

2023年9月期第4四半期の月間平均クライアント数は、2,286社となりました。2022年9月期第4四半期から198社増加しております。

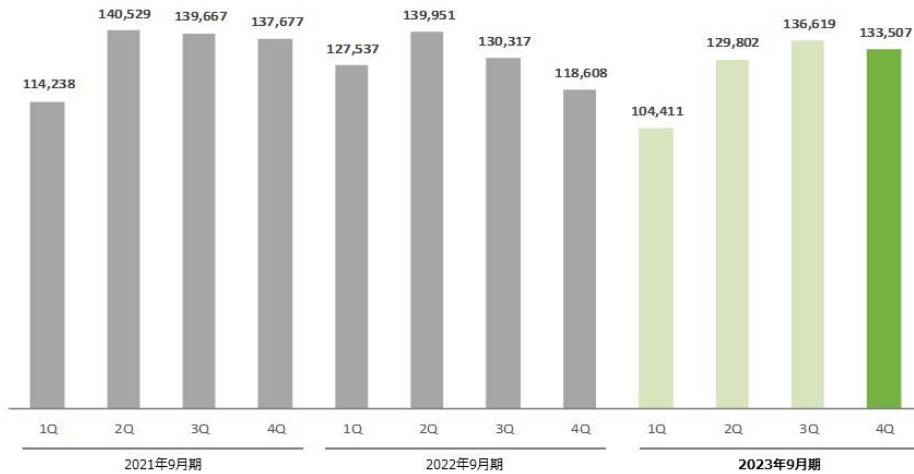
月間平均クライアント数の増加は、積極的な営業活動やサービス改善を行ったことが寄与しております。

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)



LIVING TECHNOLOGIES INC. | 9

続いて、不動産プラットフォーム事業のKPIの2つ目は、クライアントあたりの月間平均営業収益であるARPUです。

2023年9月期第4四半期のARPUは、133,507円となりました。

マーケティングの効率化により、第2四半期以降、高水準を継続しています。

2023年9月期 B/S

B/S 前期末との比較

| | 2022年9月末 | 2023年9月末 | (千円) 前期末差 |
|----------------|------------------|------------------|------------------|
| 資産合計 | 2,008,437 | 2,125,097 | 116,660 |
| 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 |
| 負債合計 | 865,186 | 673,569 | ▲ 191,617 |
| 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 |
| 純資産合計 | 1,143,251 | 1,451,528 | 308,277 |
| 負債純資産合計 | 2,008,437 | 2,125,097 | 116,660 |

2023年9月期のB/Sはご覧の通りです。

2023年9月期 C/F

C/F 前期末との比較

(千円)

| | 2022年9月末 | 2023年9月末 | 前期未差 |
|-------------|-----------|-----------|-----------|
| 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

C/F についても、併せてご覧ください。

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 | 3,750,000 | +11.1% |
| 営業利益 | 34,142 | 139,341 | 379,683 | 461,950 | 380,000 | -17.7% |
| 営業利益率 | 1.4% | 4.3% | 12.5% | 13.7% | 10.1% | - |
| 経常利益 | 9,404 | 148,071 | 380,484 | 463,037 | 380,000 | -17.9% |
| 当期純利益 | 5,389 | 88,741 | 235,425 | 302,208 | 240,000 | -20.6% |

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 13

2024年9月期の決算見通しについてです。

2024年9月期は、営業収益は過去最高を更新させる一方で、堅調に積み上がっていく営業利益を中長期的な成長のために投資を行います。

通期業績予想は、営業収益37.5億円、営業利益3.8億円となります。

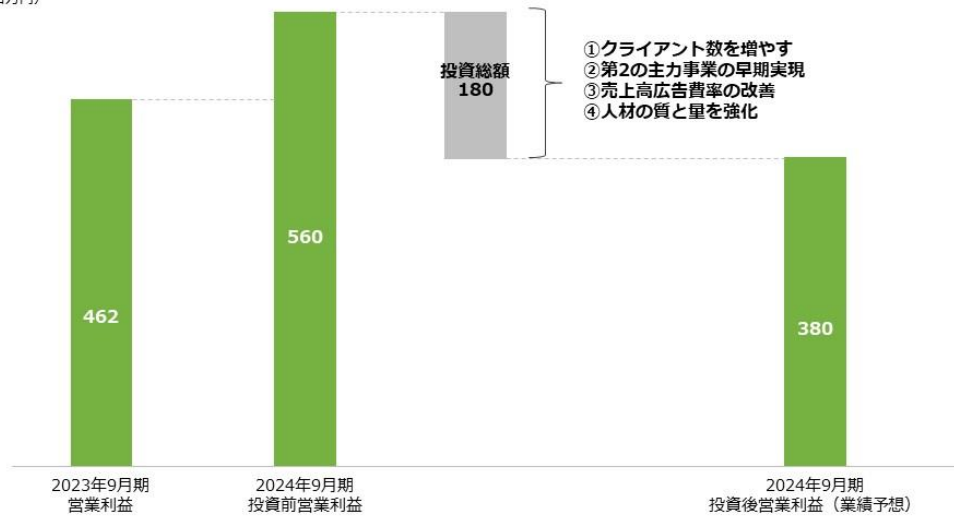
投資予定額は1.8億円です。

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)



LIVING TECHNOLOGIES INC. | 14

成長投資は、「クライアント数を増やす施策」、「第2の主力事業の早期実現」、「売上高広告比率の改善」、「人材の質と量の強化」の各施策に行います。投資前の営業利益は、5.6億円を想定しています。この営業利益5.6億円から、1.8億円の投資を行うことにより、営業利益3.8億円という通期業績予想になっております。

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』の子会社化で事業スピード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）

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 15

投資を行う4つの重点施策についてご説明いたします。

1つ目の「クライアントを増やす」というところは、AIを活用した新サービスやクライアント向けBPOサービスのリリースを予定しております。また、営業組織の改編を行います。

2つ目の、「第2の主力事業の早期実現」は、現在の主力サービスである『[リビンマッチ](#)』に並ぶ主力事業を作るための施策です。『[ぬりマッチ](#)』が新たな主力サービスの候補になりますので、子会社化を行い、事業スピードをアップしていきます。

3つ目は、「売上高広告費率の改善」です。

現在、当社の売上高に占める広告費率は52%を超えています。広告費率が1%減少すれば、粗利益が約3,000万円増加する計算です。こちらは、SEOやオーガニック集客を強化して売上高広告費率の改善をしていくことを考えています。

4つ目は、「人材の質と量の強化」を行います。

営業体制の充実のために営業人員の増加と、サービス開発の迅速化のためにエンジニアの増員を含め、正社員20名超の増員を計画しています。高度人材の獲得や、デジタル人材化の促進などの質の部分も一緒に強化してまいります。

2024年9月期 トピックス

■ 「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。

2024年9月期のトピックスです。

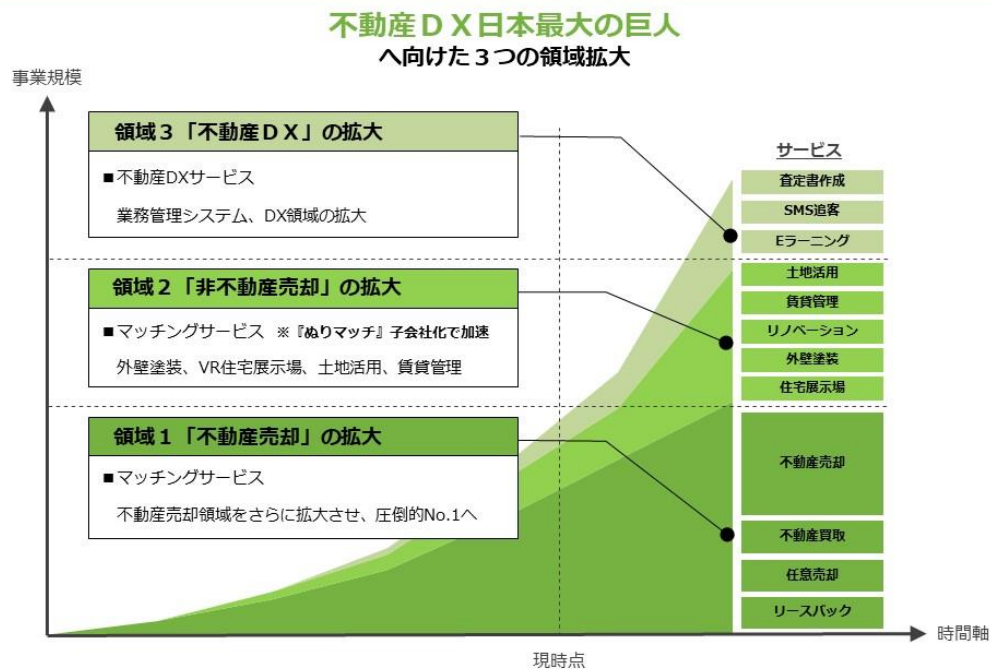
1つ目が、「先端技術ビジネス化ラボ」を立ち上げます。このラボは、生成AIや人工知能、機械学習、ディープラーニング、言語解析、ブロックチェーン技術、VR・ARなど不動産テックと親和性の高い先端技術をビジネスに応用するための研究開発とそれらを応用した商品化を担う組織です。当ラボの活動を通じて、新たなビジネス領域への進出や、新しい概念のビジネス応用をできればと思っています。

2つ目が、「全社員デジタル人材化プロジェクト」を実施します。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、研修やリスキリングを実施いたします。具体的には、全社員が国家資格であるITパスポート試験合格レベルの知識習得を目安としています。

3つ目は、子会社であるリビンDX株式会社を設立します。『[ぬりマッチ](#)』事業の譲渡を行い、『[リビンマッチ](#)』に並ぶ第2の主力事業の早期実現のため、事業推進の迅速化を行います。

4つ目は、グループ経営の開始です。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しています。併せて、当社は、連結決算に移行します。

3つの領域拡大



今後の事業規模拡大の方針です。

まず一つ目が、不動産売却領域を拡大させます。不動産所有者と不動産会社のマッチングサービスがこの領域にあたります。不動産売却領域は現在も大きな規模で運営させていただいておりますが、より拡大させ、同領域で圧倒的ナンバーワンになりたいと考えております。

二つ目が、非不動産売却領域の拡大です。こちらもマッチングサービスをメインにしておりますが、外壁塗装やVR住宅展示場、土地活用、賃貸管理の比較サービスなどでこの領域を拡大させたいと考えています。

三つ目が、不動産DX領域の拡大です。こちらはマッチングサービスではなく、不動産会社のマーケティングのサービスや業務支援のSaaSが該当します。こちらは自社サービス開発と併せ、M&Aを通じて拡大していく方針です。

■ 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 [※] | 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。

LIVING TECHNOLOGIES INC. | 19

創立20周年記念特別優待のご説明です。

当社は、2024年1月15日をもって、我々は創立20周年を迎えます。それを記念いたしまして、創立20周年記念特別株主優待を実施いたします。この特別株主優待で、当社株式を中長期的に保有してくださる株主様の増加を図りたいと考えています。また、当社株式の魅力を高め、流動性及び株式価値向上の一助としたいと考えています。

基準日は2024年3月31日、優待の内容はQUOカード3000円分、対象の株主様は1単元以上保有の株主様になります。発送は2024年5月上旬を予定しています。

■ 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。