

# リビン・テクノロジーズ株式会社

成長可能性に関する説明資料

---

証券コード 4445

---

2019年6月28日

# 目次

01 会社概要

P.1

02 当社の特徴・強み

P.8

03 事業環境

P.15

04 成長戦略

P.19



# 01

## 会社概要

Company Profile

---

社名に込めた思い

暮らしに役立つサービスで社会の進歩を促す  
**テクノロジーカンパニー**

ミッション（目的地）

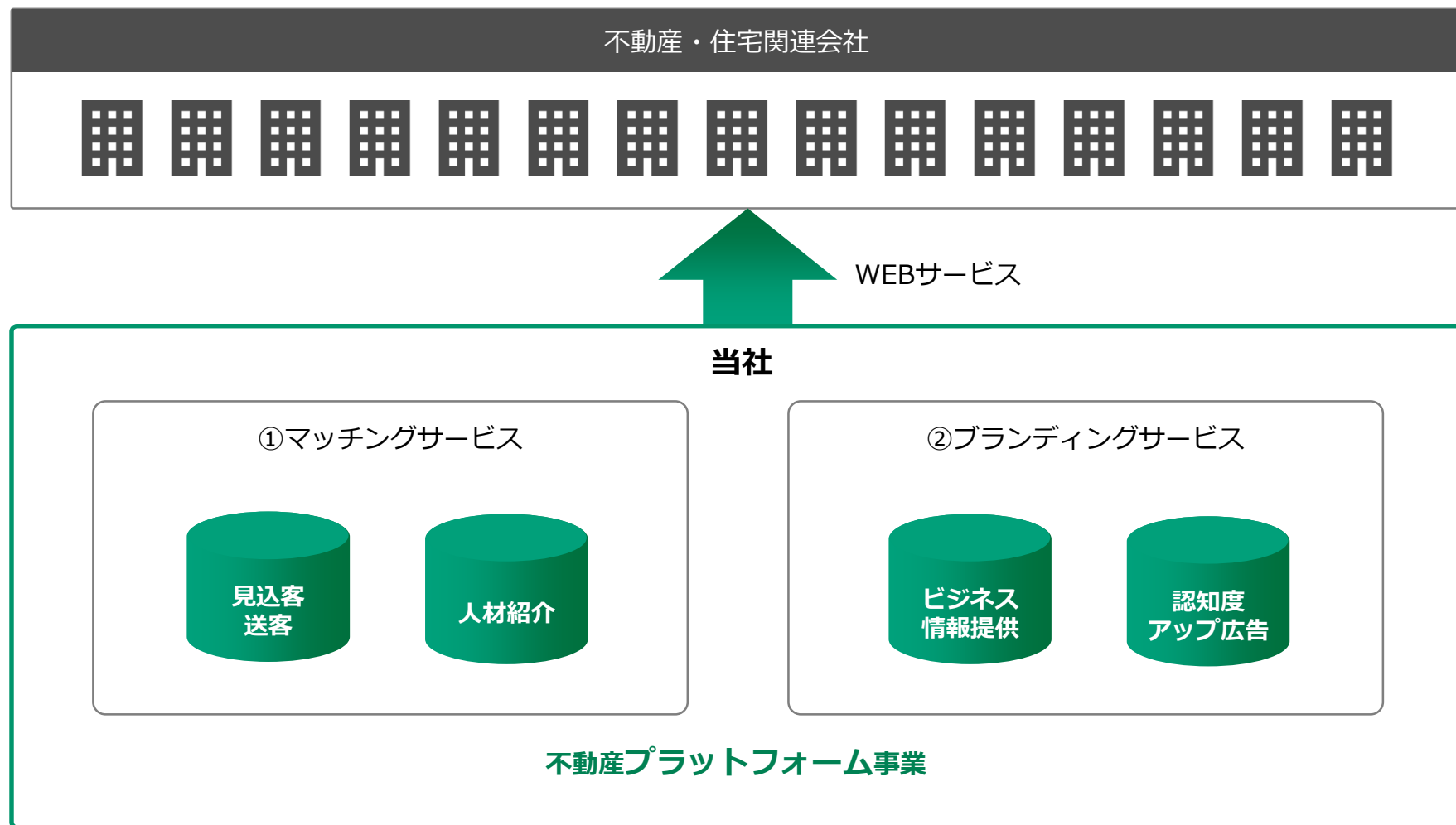
人々の生活に密着した手放せないインターネットサービスを提供し、  
世の中に**必要不可欠な企業**になる

という目的地に向け、不動産・住宅業界に特化した  
インターネットマーケティングサービスを提供しているIT企業です

## 会社概要

社名	リビン・テクノロジーズ株式会社
設立	2004年1月
資本金	31,000千円
所在地	本社 東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル8階 大阪オフィス 大阪府大阪市北区南扇町7-17 MF梅田ビル8階 福岡オフィス 福岡県福岡市博多区博多駅東1-14-34 博多ICビル6階
事業内容	不動産プラットフォーム事業 WEBテクノロジーと不動産を融合した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 ・不動産業界向け人材サービス ・インターネット広告
役員	代表取締役 川合 大無 取締役 小櫻 耕一 取締役 佐藤 慎也 取締役 藤井 千敏 (監査等委員) 取締役 長富 一勲 (監査等委員) 取締役 平石 英皓 (監査等委員)
社員数	69名 (2019年5月末現在)

当社は、不動産会社のビジネス基盤となるサービスをWEBを通じて提供しています



## 不動産売却査定を中心とした成果報酬型メディア「リビンマッチ」を展開



### 加盟企業の利用のメリット

- 一般的な広告とは異なり、掲載や出稿に費用は掛からず、問い合わせ件数分だけ費用が発生するため、導入のハードルが低い
- 専門性の高いWEBマーケティングを当社が行うため、加盟企業はネットの知識がなくても安定したネット集客が可能

## 「リビンマッチ」サイトや外部のインターネット広告媒体の広告枠を販売し、不動産会社を対象としたブランドイメージ構築を支援

### 当社サイトでの広告



リビンマッチ

ブランディング用の特別ページやタイアップ企画用の特別ページ、広告枠等を提供し、不動産会社のブランディングを支援



リビンMagazine Biz

累計6,500本以上の記事を配信している「リビンMagazine Biz」でのタイアップ記事広告やバナー広告等のサービスを提供

### ネット広告代理

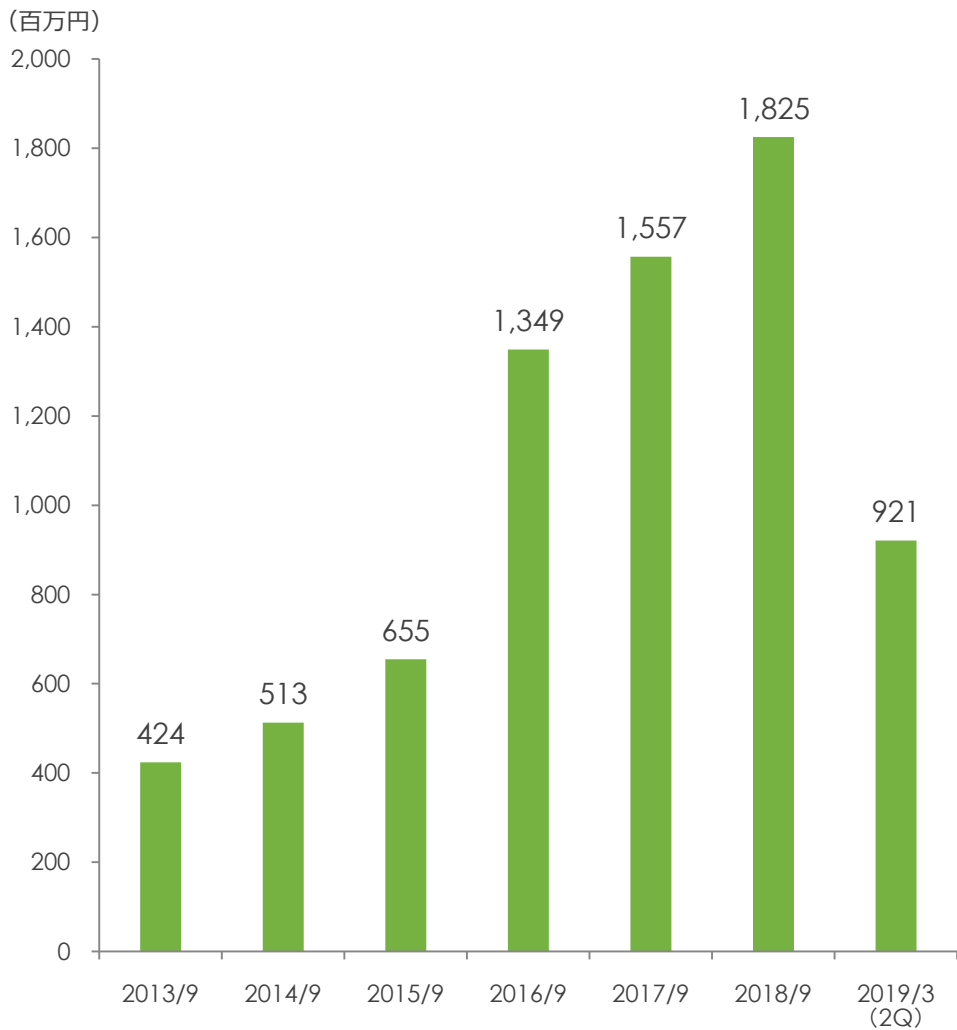
リスティング広告等のネット広告代理

正規代理店  
認定

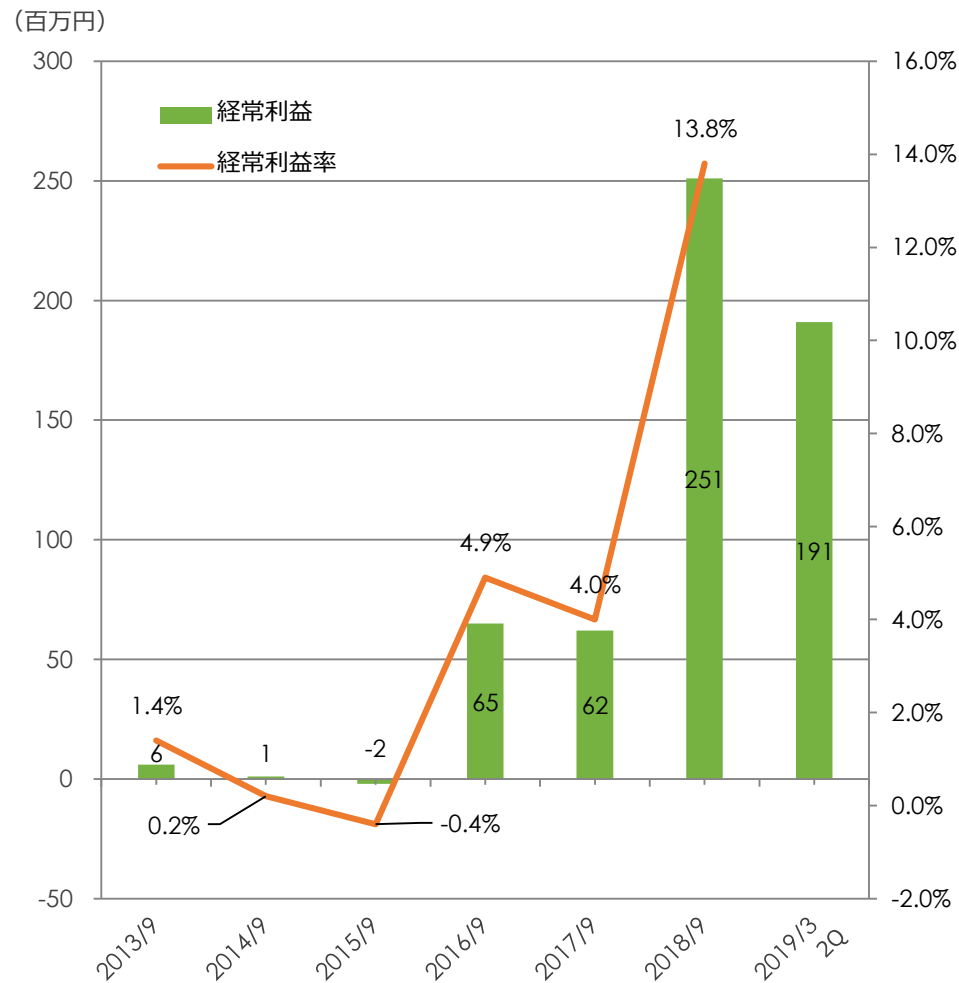




営業収益



経常利益



# 02

## 当社の特徴・強み

Our Features and Strengths

---



① 成功報酬型のビジネスモデル

---

② 不動産売却を中心にニッチなカテゴリに特化したサービス群

---

③ 送客と業務支援システムをセットにした成約率を高めたメディア

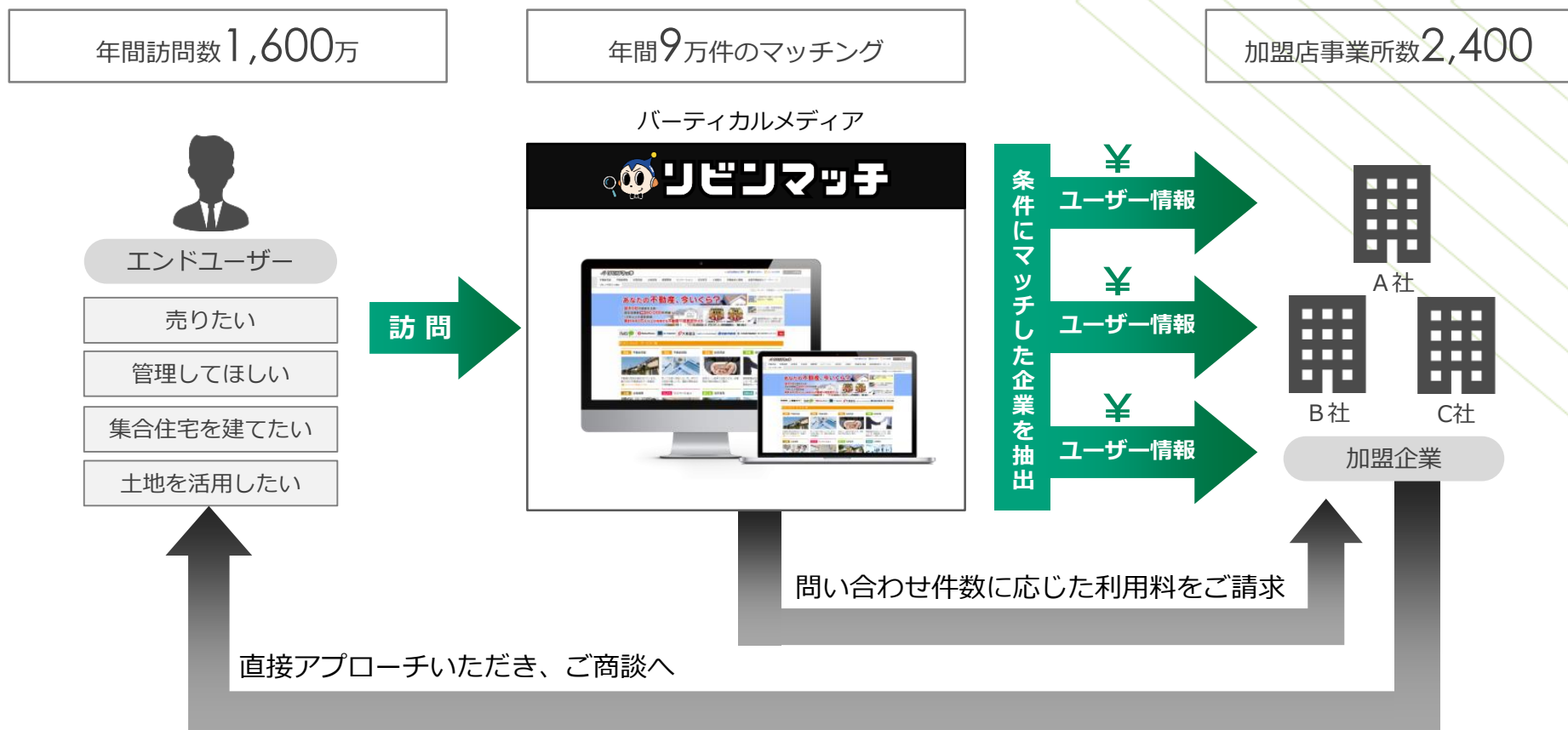
---

④ 全国2,400の加盟店網が、年間9万件のマッチングを実現

---

⑤ 効果的なWEBマーケティングによる集客力

# ① 成功報酬型のビジネスモデル



## 加盟企業の利用のメリット

【エンドユーザー】 複数の不動産会社に無料で一括問い合わせできるため、査定額や業者の比較を手軽に行うことができる

【加盟企業】 チラシなど従来の広告と異なり、問い合わせ件数分だけ利用料が発生する成功報酬型のため費用対効果が良い

## ② サービスラインナップ

### 不動産売却を中心に周辺サービスを取り揃えた「リビンマッチ」を運営



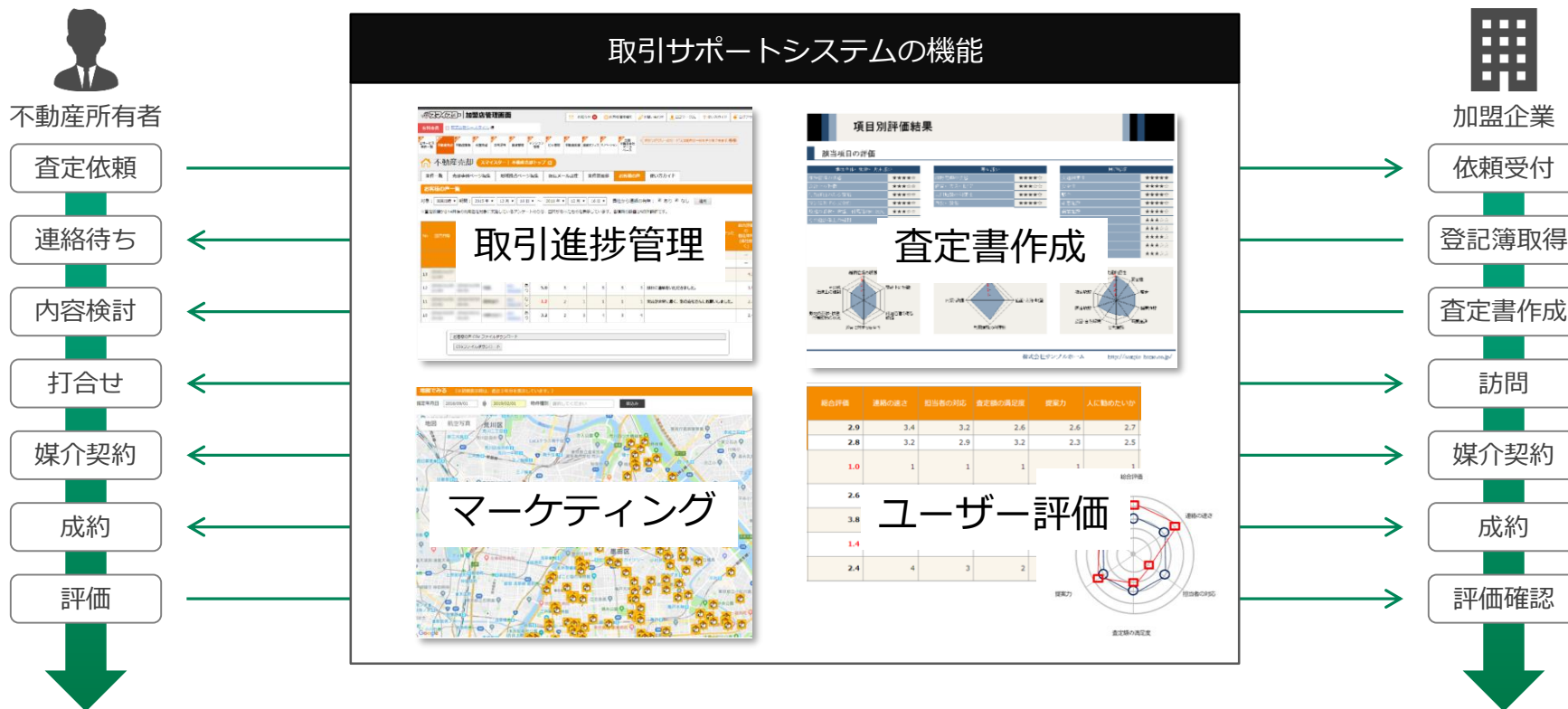
不動産バーティカルメディア



① 不動産売却	複数の会社に不動産の売却価格を査定依頼できるサービス
② 不動産買取	複数の会社に不動産の買取価格を査定依頼できるサービス
③ 土地活用	複数の土地活用会社を比較できるサービス
④ 任意売却	任意売却の相談先を探せるサービス
⑤ 賃貸管理	複数の賃貸管理会社を比較できるサービス
⑥ リノベーション	複数のリノベーション会社を比較できるサービス
⑦ 注文住宅	複数の注文住宅メーカー・工務店を比較できるサービス
⑧ 人材紹介	不動産・住宅関連業界に特化した人材紹介サービス
⑨ リビンMagazine Biz	不動産業界従事者向けビジネスWEBマガジン
⑩ 全国不動産会社DB	全国の不動産会社、建築会社を検索できるサービス

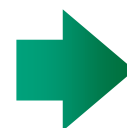
### ③ 成約率を高める業務支援システム

## 送客と業務支援をシステム連結し、成約率アップを促進



#### 取引サポートシステムの機能

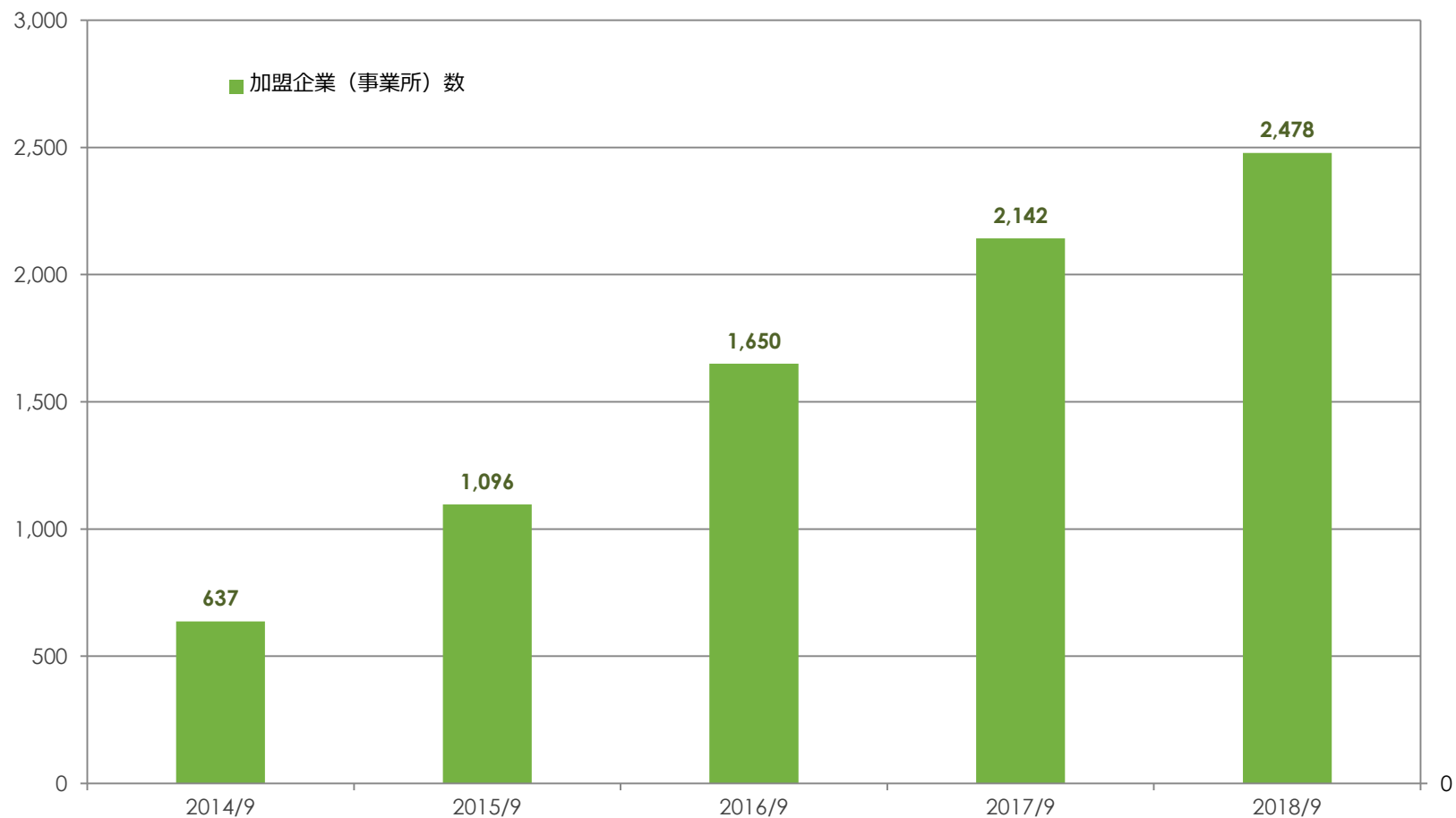
- 不動産所有者とのコミュニケーションツールや取引の進捗管理システム
- 各種マーケティング機能（各種分析機能、ユーザー評価）
- 「売却査定書」「賃料査定書」の作成機能



成約率アップ

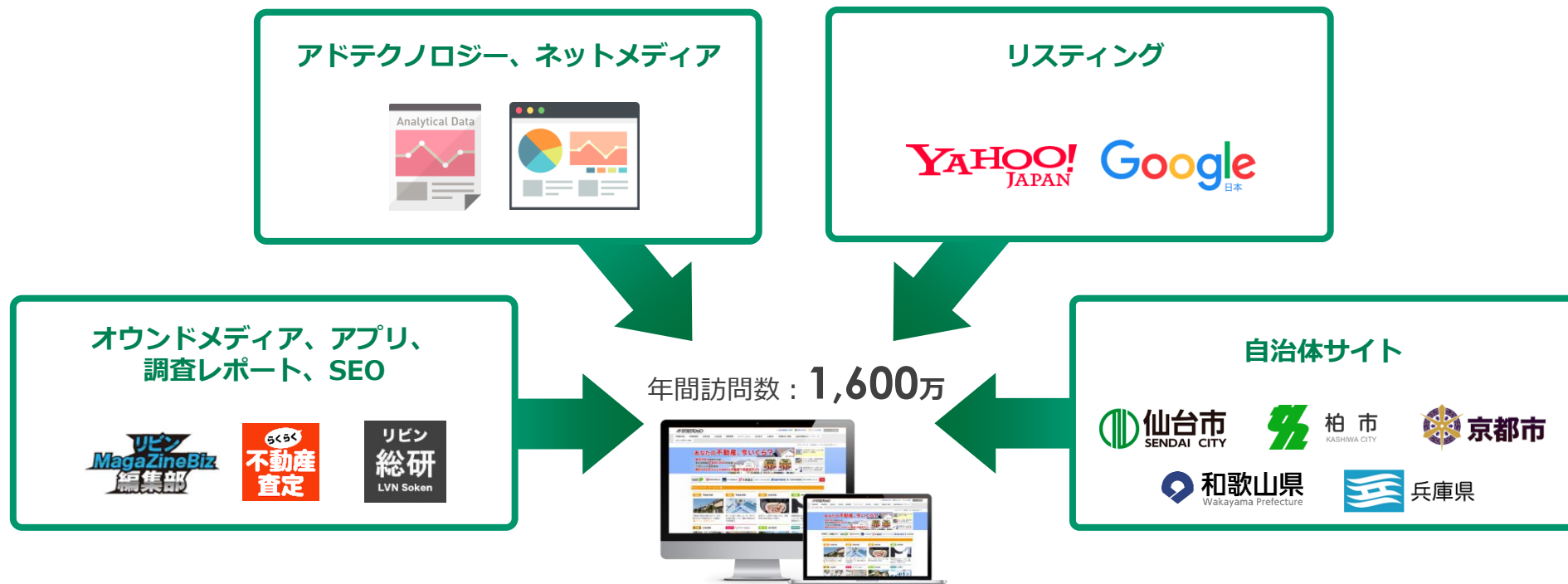
#### ④ 全国2,400事業所の加盟店網

### 2,400事業所の加盟店網が全国をカバー、9万件のマッチングを実現



## ⑤ 効果的なWEBマーケティングによる集客力

# オウンドメディアやSEO等による自然検索流入と アドテクノロジーを活用した広告展開等により、年間訪問数1,600万を実現



### オーガニック部門

- オウンドメディアの運営やSEO対策等により、オーガニック検索による集客
- 社内編集部と外部ライターにより、オリジナルの住宅関連ニュースを配信

### マーケティング部門

- アドテック、リスティングやネットメディアへの出稿等、あらゆる広告手法を常にチューニングして効率的な集客を実現
- 全国の各自治体ホームページで広告掲載し、エリアマーケティングを実施



# 03

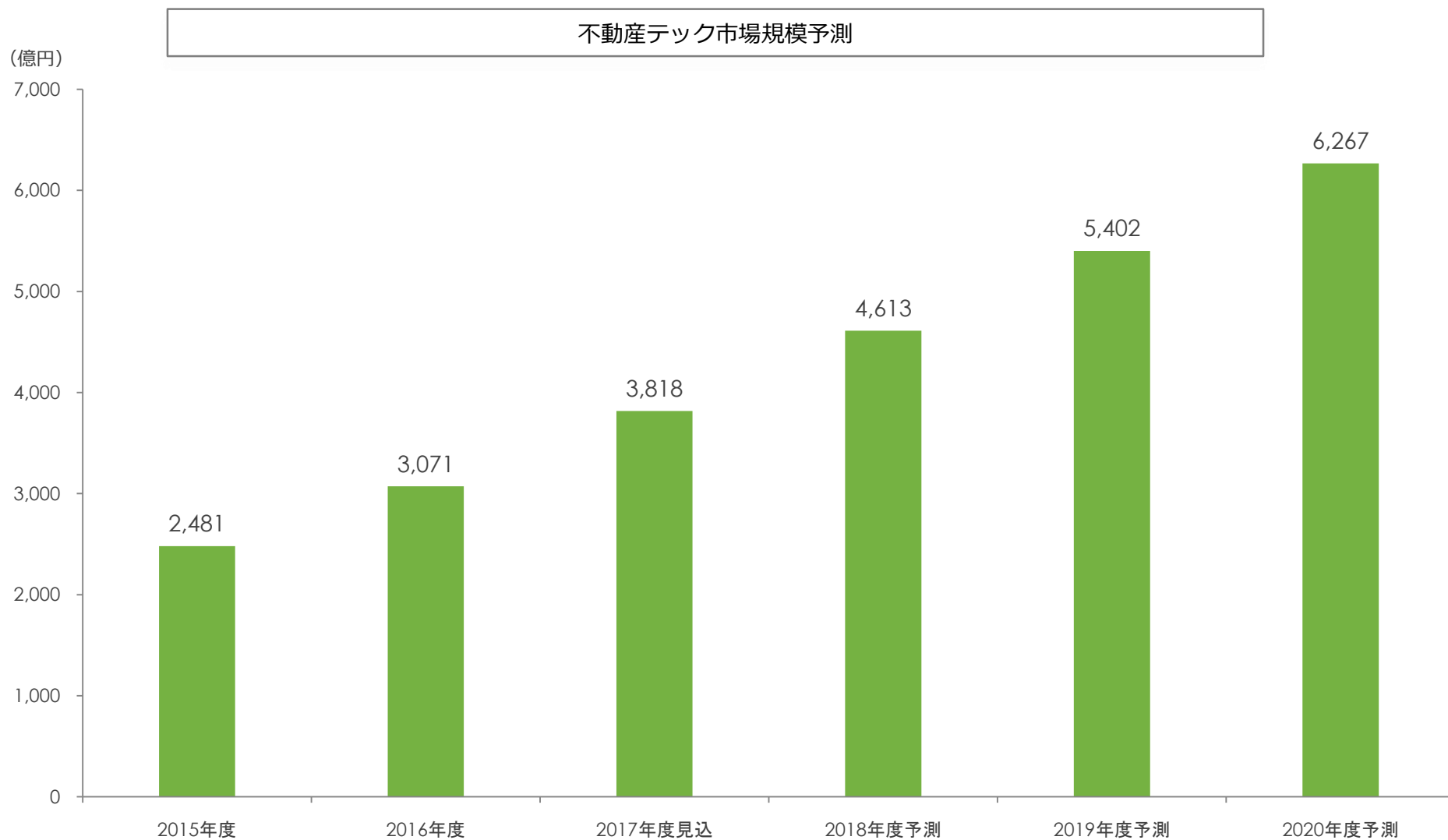
## 事業環境

Business Environment

---



## 不動産テック市場は2020年度には6,267億円と、2015年度の2.5倍に拡大

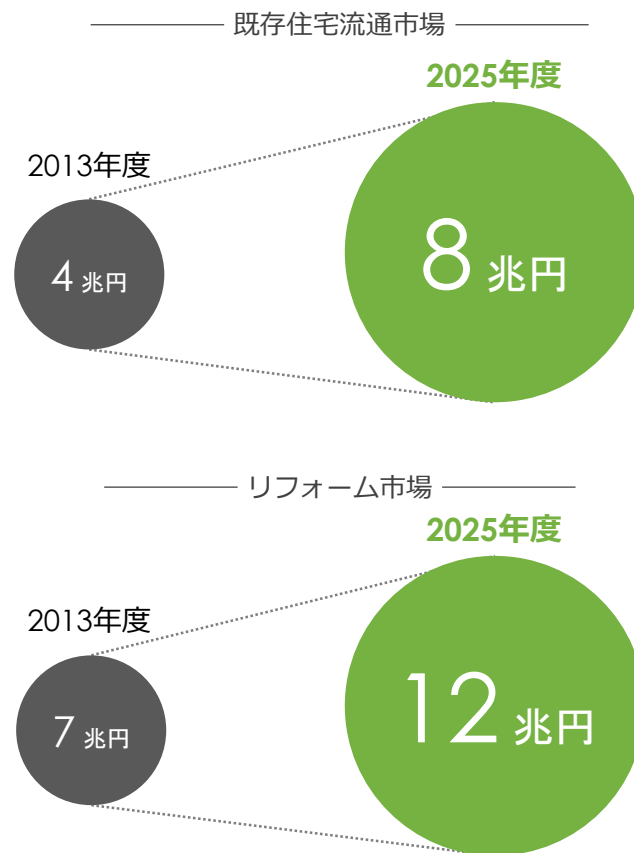


## 不動産市場は2016年度で43兆円 政府目標として、既存住宅流通・リフォーム市場を2025年度に20兆円へ拡大

不動産業売上高推移

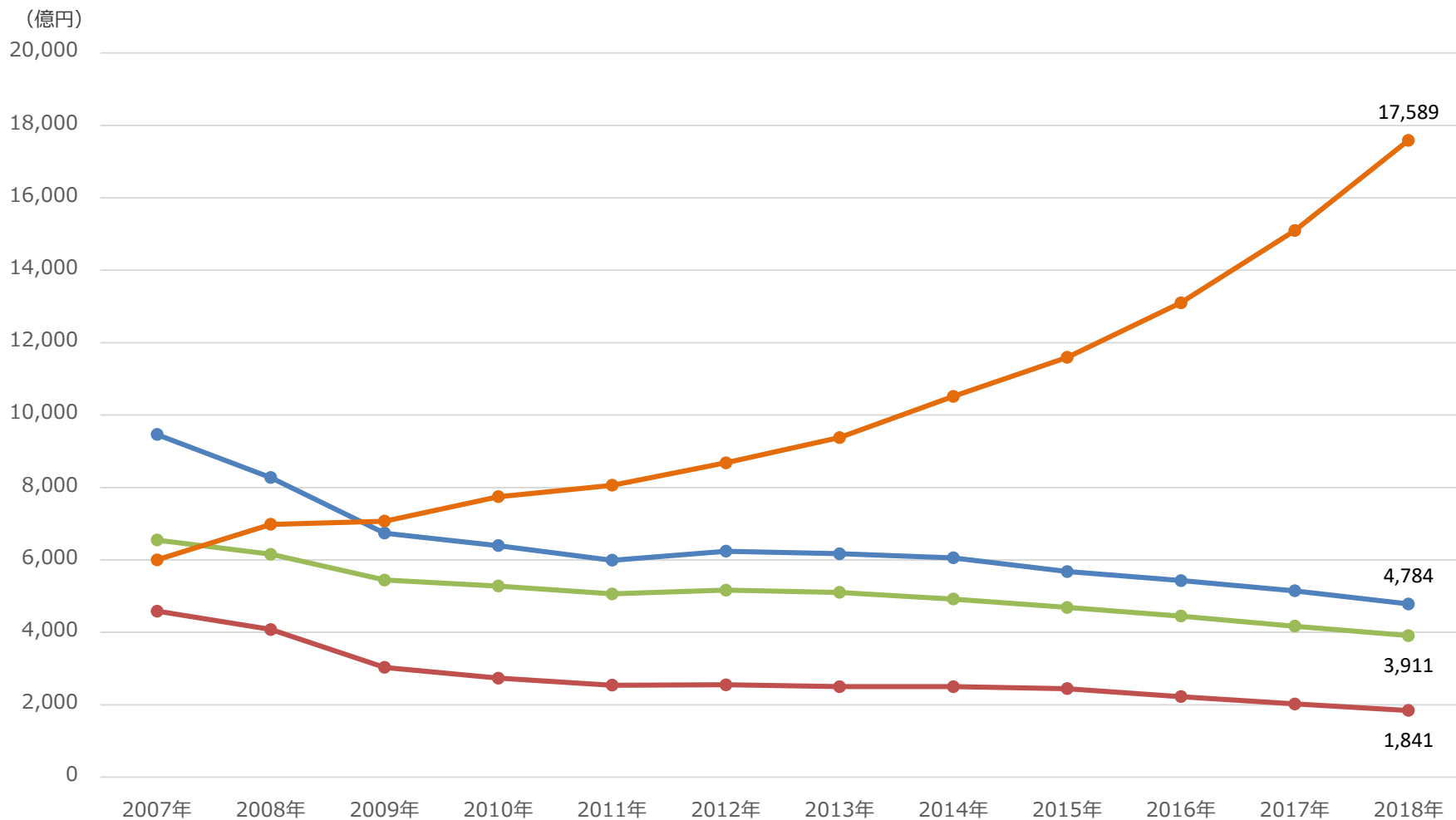


既存住宅流通・リフォーム市場



# 広告は紙からネットへシフト

広告媒体別市場規模



出典) 電通日本の広告費2018

● 新聞 ● 雑誌 ● 折込チラシ ● インターネット

# 04

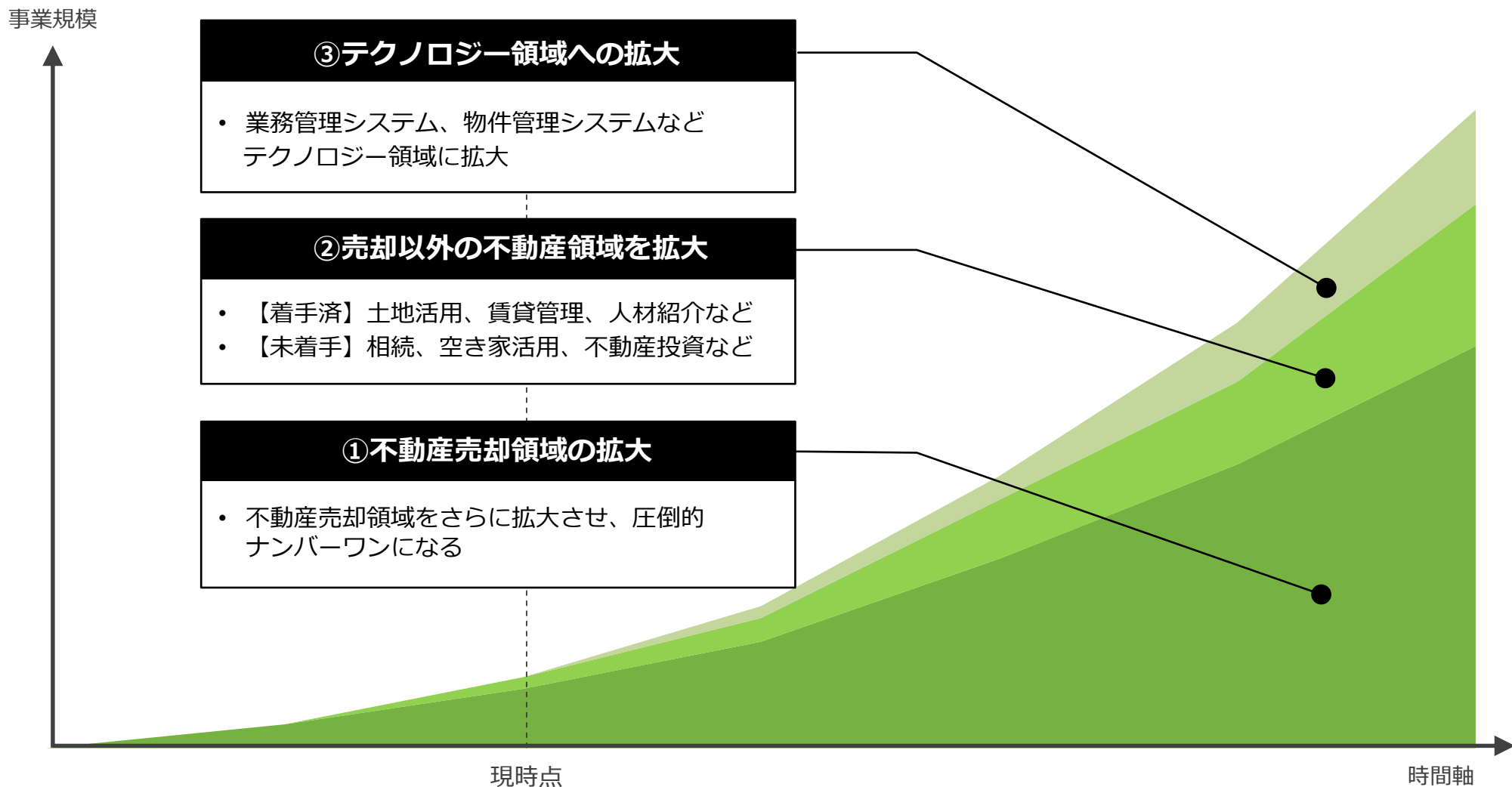
## 成長戦略

Growth Strategy

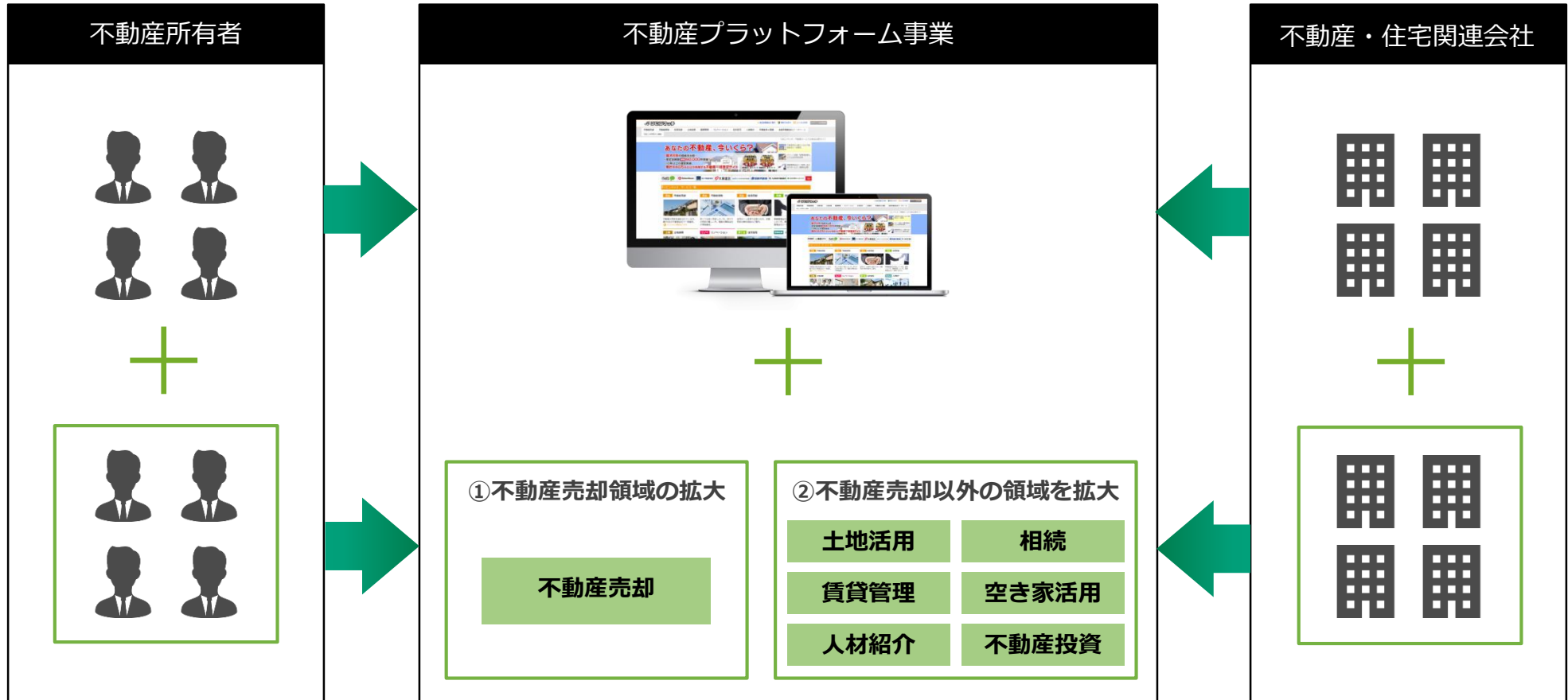
---



## 「不動産売却領域」「売却以外の不動産領域」「テクノロジー領域」 を拡大させ成長を実現

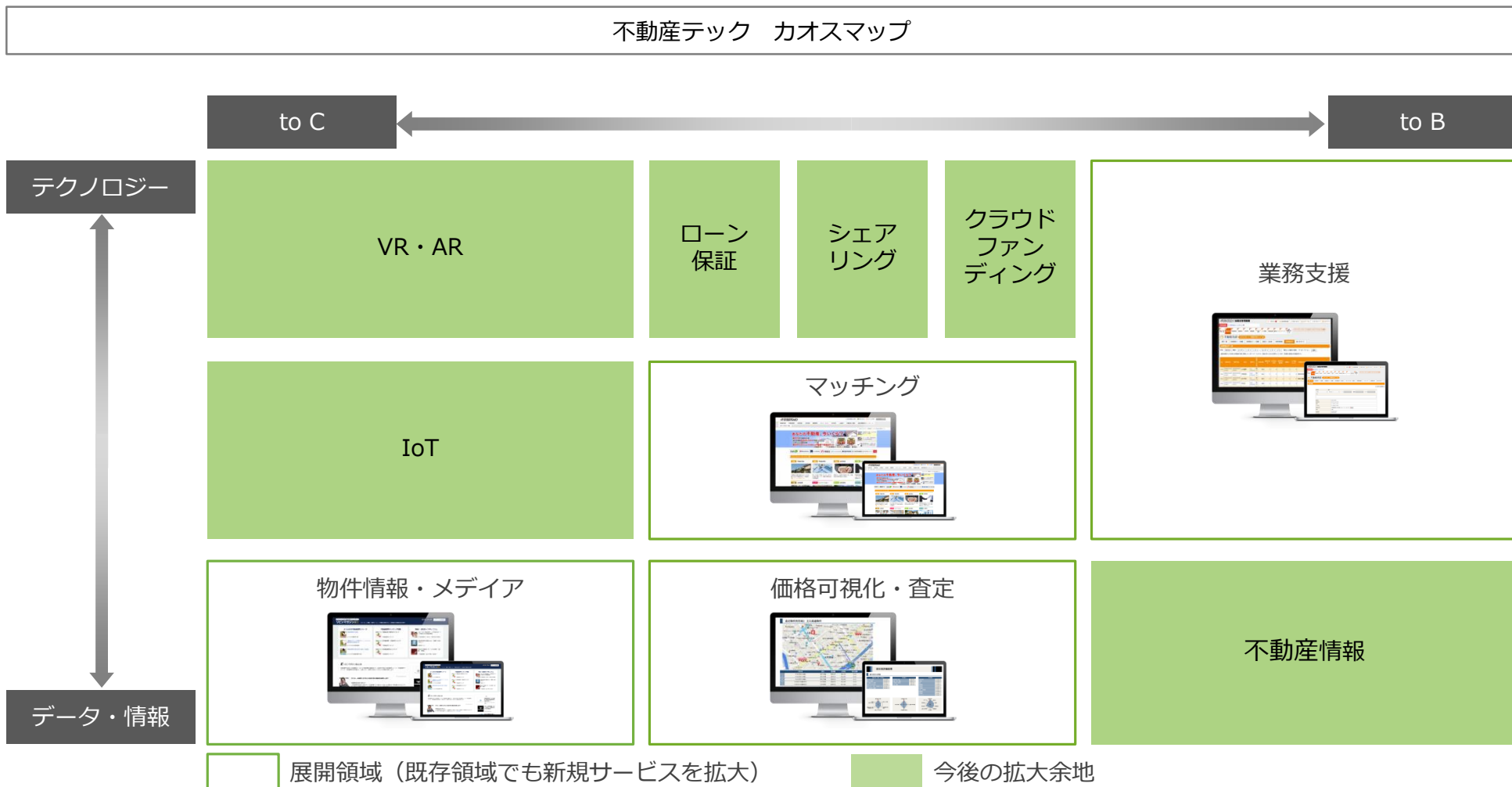


## 不動産プラットフォーム事業の基盤を活用し、 不動産ビジネスの領域を拡大する



事業シナジーが高い分野を拡大することで、  
不動産所有者数・加盟企業数を増加させ、顧客単価の増加に繋げ、事業を拡大

# 物件DBシステム、業務管理システム、VR・AR、IoT、シェアリング等の不動産テック領域を拡大し、最新テクノロジーを活用した新規サービスを展開





## 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.**