

# 2021年9月期 第1四半期決算説明資料

## リビン・テクノロジーズ株式会社

---

東証マザーズ 4445

---

2021年2月12日

# 目次

- 01 2021年9月期 第1四半期決算概要 P.2
- 02 2021年9月期 成長投資施策の進捗 P.6
- 03 リビン・テクノロジーズの事業と未来 P.12
- 04 参考資料 P.20

# 01 | 2021年9月期 第1四半期決算概要

## 2021年9月期第1四半期 決算サマリー

- 『リビンマッチ』の売上が堅調、営業収益は前年同期比 **+43%**と大幅増収。
- 期初に定めた重点施策（人材採用・ブランディング等）への成長投資を実行中。

### 通期（2020.10～2020.12）で実施した重点施策への項目別投資額

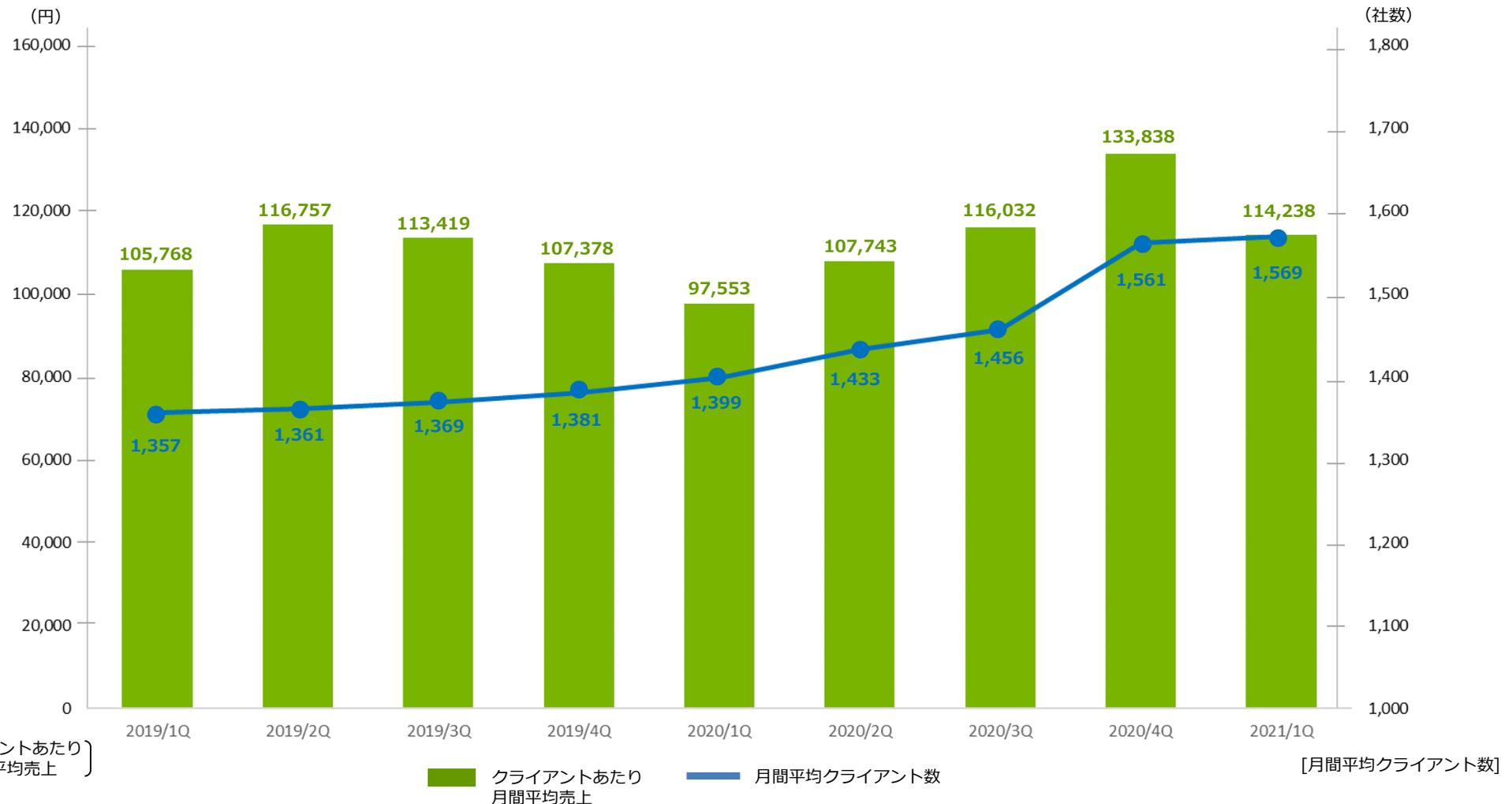
- ・ 人材採用 9百万円
- ・ ブランディング 19百万円

（単位：百万円）

|            | 2020/1Q | 2021/1Q | 前期比    | 通期計画  | 進捗率   |
|------------|---------|---------|--------|-------|-------|
| 営業収益       | 464     | 661     | +42.5% | 2,810 | 23.5% |
| 営業利益       | 22      | 18      | △13.7% | 55    | 34.5% |
| 経常利益       | 23      | 19      | △14.0% | 54    | 36.9% |
| 当期（四半期）純利益 | 16      | 11      | △26.1% | 36    | 32.9% |

# ■ 四半期推移 | 不動産プラットフォームサービス

【 不動産プラットフォームサービスのクライアント数とクライアントあたり月間平均売上（四半期平均） 】



## 要約貸借対照表

(単位：百万円)

|             | 2020/9末 | 2020/12末 |
|-------------|---------|----------|
| 流動資産        | 1,735   | 1,613    |
| 現金及び預金      | 1,214   | 1,207    |
| 売掛金         | 427     | 340      |
| 固定資産        | 128     | 127      |
| 流動負債        | 603     | 506      |
| 1年以内返済長期借入金 | 164     | 161      |
| 未払金         | 355     | 241      |
| 固定負債        | 451     | 415      |
| 長期借入金       | 451     | 415      |
| 株主資本(純資産)   | 807     | 819      |
| 総資産         | 1,863   | 1,741    |

# 02 | 2021年9月期 成長投資施策の進捗



## 成長フェーズⅡ\*で実行する4つの積極投資

※成長フェーズⅠ：2019年10月～2020年9月

成長フェーズⅡ：2020年10月～2021年9月

人材

### 人材投資



顧客獲得のため営業の大幅増員  
開発力アップのためエンジニアの増員

サービス

### サービス拡充投資



不動産テックにおけるサービス領域の拡大  
DXソリューションのラインナップ拡充

ブラン  
ディング

### ブランディング投資



TVCMなどブランディング施策を継続  
リビンマッチのさらなる認知度向上

M&A

### M&A・事業提携への投資



現行サービス+M&A+事業提携により  
不動産業界にイノベーションを  
もたらす仕組みを創出する

第1四半期（2020年10月～2020年12月）

**8名 採用**      <内訳> 営業部門 **6名**    その他 **2名**

■ 第2四半期以降の採用進捗

2021年1月～2月12日まで      4名入社

2021年4月      新卒社員 20名以上が入社予定

営業人員の増加により新規加盟店の獲得と  
既存加盟店のフォロー体制拡充を図る

### 不動産業界に特化したコンテンツ制作サービスを開始

不動産・住宅関連企業で働くビジネスマン向けの情報メディア『リビングマガジンBiz』の運営を通じて培ってきた不動産業界に特化した知識・コンテンツ制作のノウハウを活かし、不動産・住宅業界向けに記事コンテンツ制作サービスの提供を開始。

不動産関連事業者は、自社ホームページに高品質・高付加価値なコンテンツを適正価格で掲載可能。



### リースバック比較サイト『リースバックPRO』開設

新型コロナウイルス感染症の流行が続き、収入減などで生活資金の確保に悩む人が今後、増える懸念が高まるなか、リースバックに対する関心が高まる。

『リースバック比較PRO』の提供開始により、不動産分野におけるサービス提供領域がさらに拡大。



### SaaS型ステップメール配信システム『SMSハンター』 利用事業所数100突破

2020年5月より開始した不動産会社向けのSMS追客システム『SMSハンター』の利用が100事業所を突破。



### 不動産実務担当者向けeラーニングサービス 累計提供社数400社突破

不動産の仕入れ営業のレベルアップを目的とした不動産実務担当者向けeラーニングサービス『不動産一括査定サイト 受託率向上講座』について、累計提供社数が400社を突破。





テレビCMを継続  
『リビンマッチ』のブランド強化（認知度UP）を図る



『リビンマッチ』  
不動産査定サイトで全国認知度 No.1<sup>\*</sup> を獲得

※株式会社マーケティング アンド アソシエイツによる調査：全国47都道府県在住3000人調査 競合不動産一括査定サイト5社で比較



2021年2月  
坂下千里子さんが当社の新イメージキャラクターに就任

M&A・事業提携の進捗状況

2020年10月

解体工事マッチングサービスを運営する  
バリュークリエーション株式会社との業務提携



2020年11月

不動産売買フランチャイズを展開する  
SUMITAS株式会社との業務提携



2020年12月

賃貸マンションフランチャイズを展開する  
株式会社ヒーローライフカンパニーとの業務提携



2020年12月

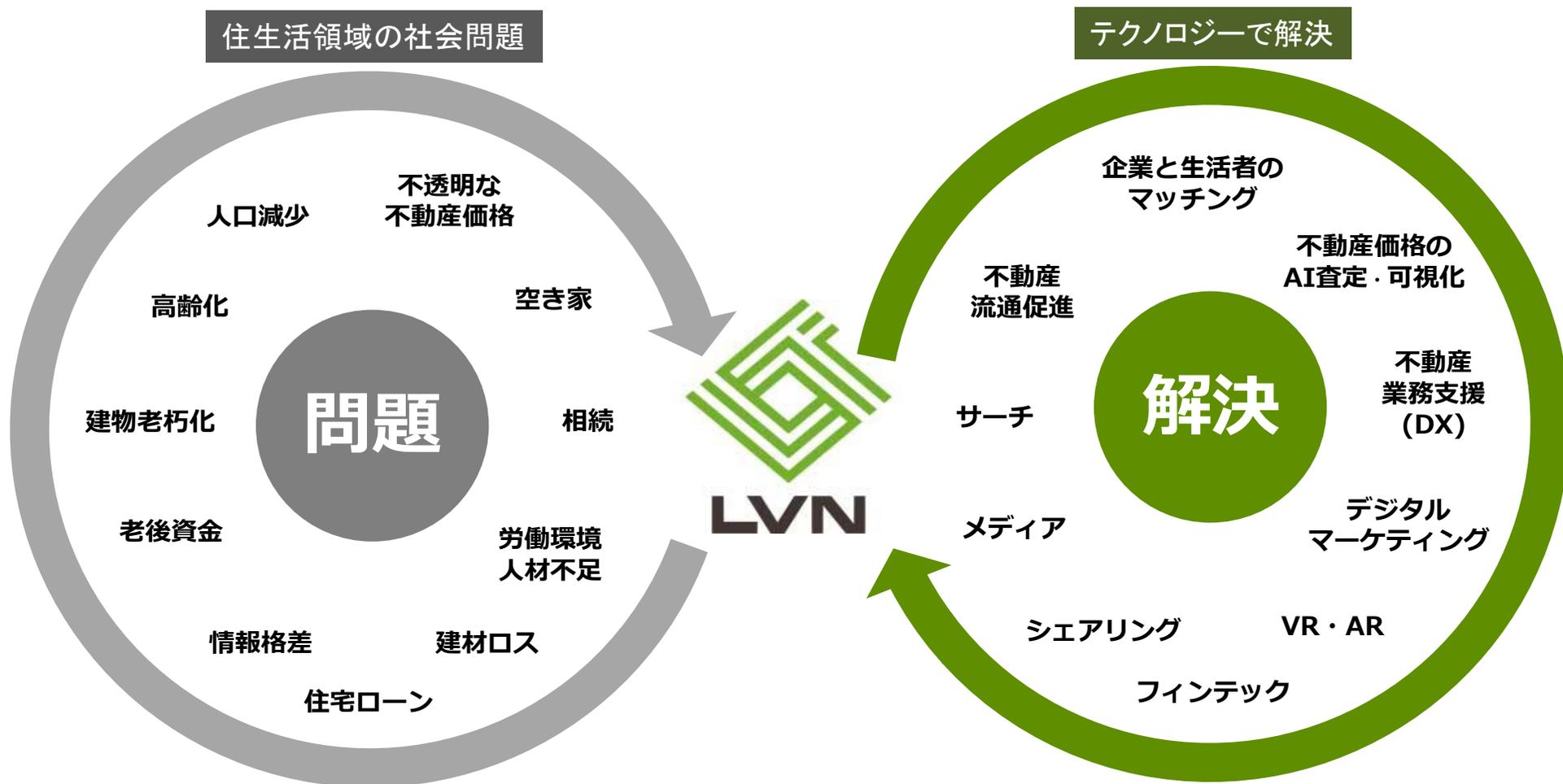
不動産仲介フランチャイズを展開する  
ケイアイネットクラウド株式会社との業務提携



# 03 | リビン・テクノロジーズの事業と未来

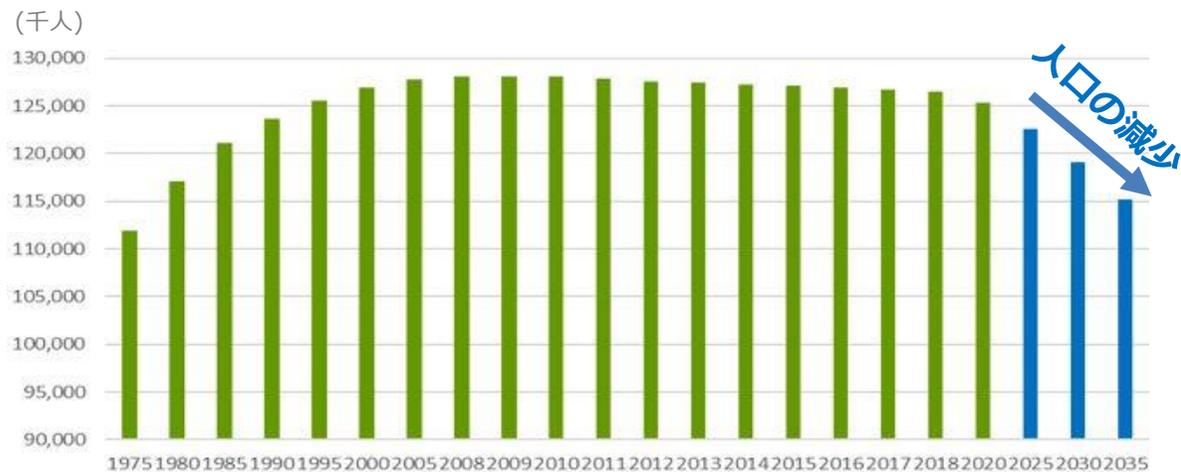


# リビン・テクノロジーズは住生活領域における社会問題をテクノロジーで解決する企業です

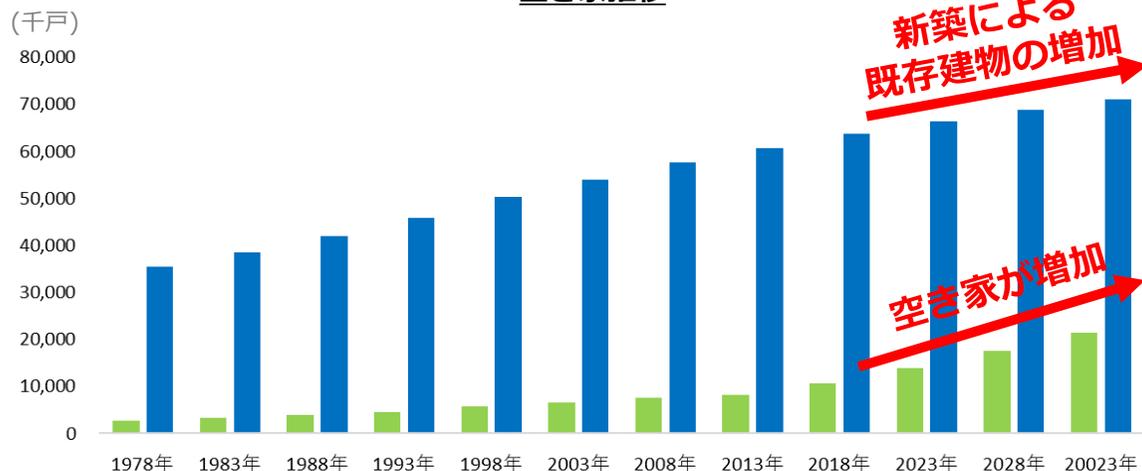


# 社会問題 | 人口減少、既存建物増加、空き家の増加

### 日本の人口数推移・将来予測



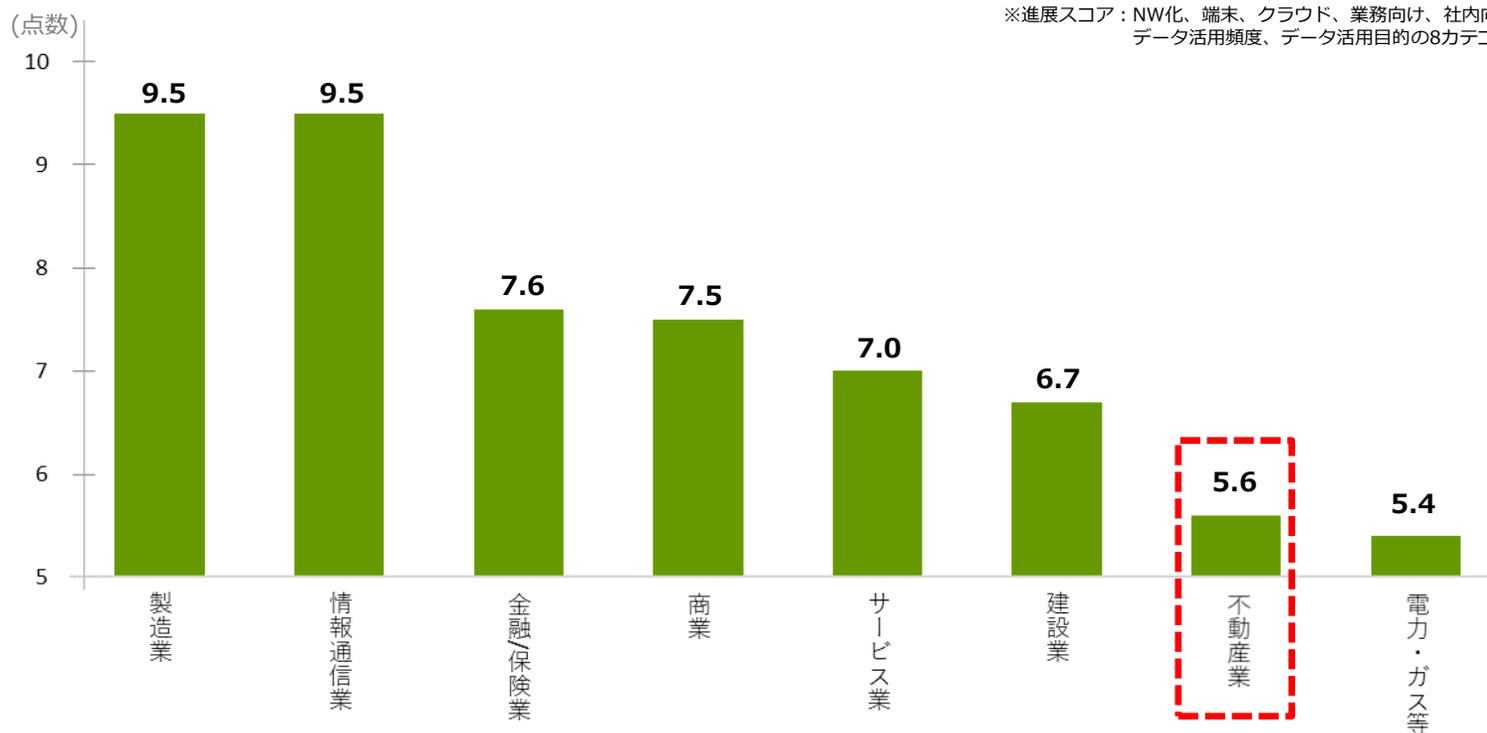
### 空き家推移



中古住宅の  
流通促進が  
問題を解決

- 不動産のICT利活用状況は他業種と比べると低水準
- DXソリューションの拡大余地は大きい

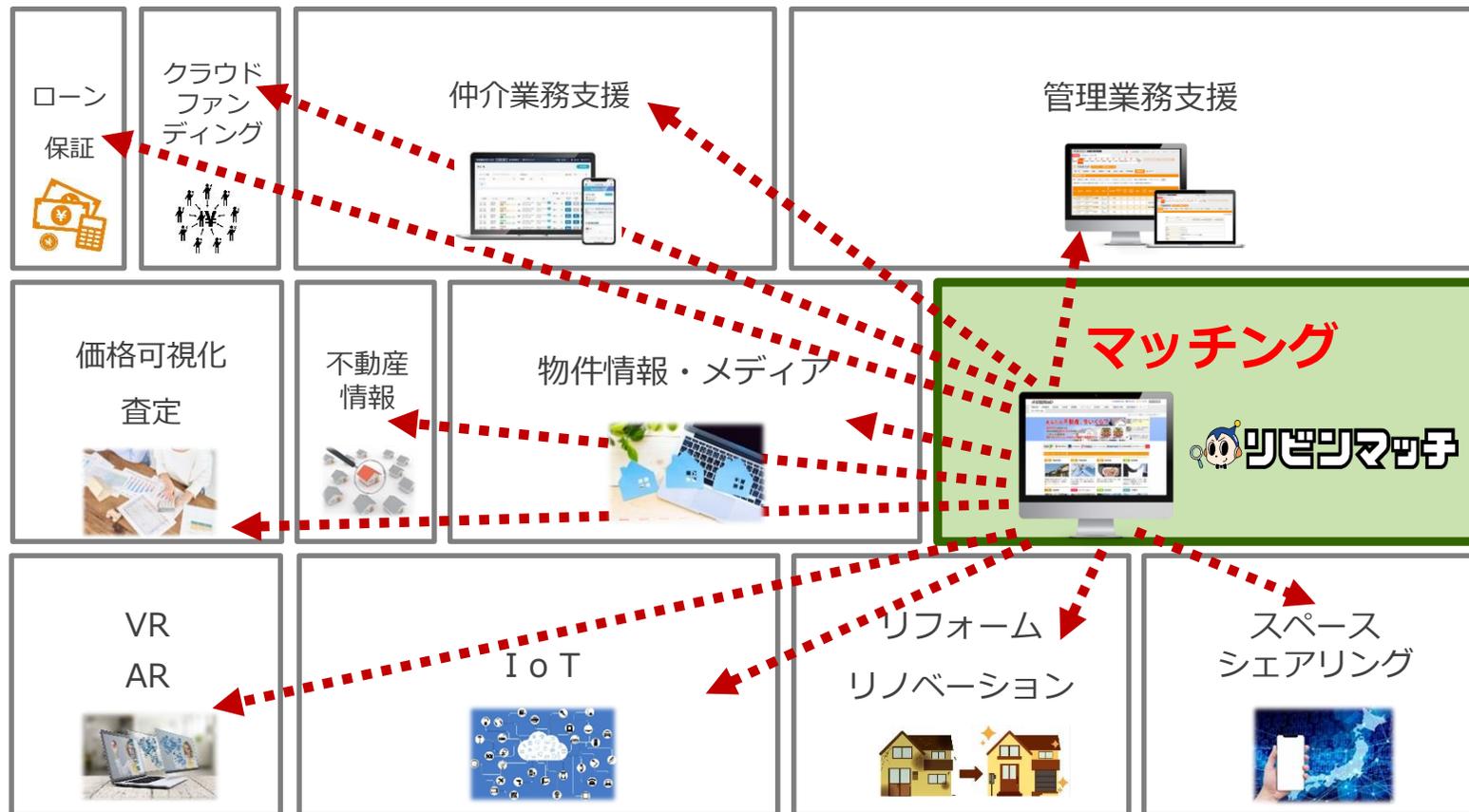
産業別ICT利活用状況（進展スコア）



出典：総務省 2014年「ICTによる経済成長加速に向けた課題と解決方法に関する調査研究報告書」より当社加工

# 不動産テックの領域をさらに拡大させる

現在、マッチングメディア、DXなど事業領域を拡大中  
さらなる領域拡大で「不動産テック企業 日本最大の巨人」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」より当社作成

既存の事業領域

今後進出する領域

## 不動産テック 日本最大の巨人

### へ向けた3つの取り組み

事業規模

#### ③ 「不動産テック」領域の拡大

- ③ M&Aや事業提携等により、業務管理システム、物件管理システムなどの不動産テクノロジー領域へ進出、事業ポートフォリオ拡大

#### ② 「売却」以外の不動産領域拡大

- ② 【着手済】 土地活用、賃貸管理、人材紹介  
【未着手】 相続、空き家活用、不動産投資

#### ① 「不動産売却」領域の拡大

- ① 不動産売却領域をさらに拡大させ、圧倒的No.1へ

現時点

## 環境・社会

- 中古住宅流通を促進し、ムダのない「良いものを長く使う」社会を実現する
- 生活者、不動産会社の双方に役立つサービスを提供し「住み続けられるまちづくり」に貢献する
- DXの推進で不動産業界の仕事環境をさらに良くする

## 企業運営

- 経営者が大株主、投資家目線の企業運営
- 業績連動型の新株予約権を発行、23年9月期迄に営業利益5億円を実現する

■ 権利行使するための業績達成条件

2022年9月期 or 2023年9月期

営業利益5億円

■ 新株予約権発行個数：135個（13,500株、希薄化率1%）

前期（20年9月期）／今期（21年9月期）の  
成長投資を結実させます

# 04 | 參考資料



# 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    | 193,447千円（2020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 さくら堀留ビル8階<br>さいたまオフィス 埼玉県さいたま市大宮区宮町1-96 岩井ビル5階<br>船橋オフィス 千葉県船橋市印内町599-3 サンライズビル7階<br>横浜オフィス 神奈川県横浜市西区高島2-19-12 スカイビル19階<br>名古屋オフィス 愛知県名古屋市中区丸の内2-19-25 MS桜通ビル9階<br>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<br>福山オフィス 広島県福山市霞町1-1-24 福山ビル12階<br>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<br>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<br>・不動産バーティカルメディア<br>・不動産業務支援システム<br>・不動産業界向け人材サービス<br>・インターネット広告  |
| 役員     | 代表取締役 川合 大無<br>取締役 小櫻 耕一<br>取締役（監査等委員） 井田 英明<br>取締役（監査等委員） 長富 一勲<br>取締役（監査等委員） 大下 徹朗  |
| 社員数    | 88名（2020年9月末日現在、アルバイト・パート含む）  |
| 認定/代理店 | ・電気通信事業届出事業者 A-29-16322<br>・有料職業紹介事業許可 13-ユ-308903<br>・労働者派遣事業許可 派13-308471<br>・プライバシーマーク認定事業者 第10830322（07）号<br>・グーグル正規代理店<br>・Yahoo!リスティング代理店   |

## <基本戦略>

### 不動産売却を起点に不動産取引全般へ事業を拡大させる

#### ■ 不動産売却領域をベースとした戦略的なビジネスの構築

主力の「不動産売却」領域を中心に周辺ビジネスを横展開する。

#### ■ 成功報酬型のビジネスモデル

マッチングサービスでは、利用企業とエンドユーザーのマッチングが成立した場合のみ費用発生する成功報酬型のビジネスモデルを採用。クライアントの導入ハードルが低く、かつ高い費用対効果が見込める。

#### ■ ニッチトップ戦略

「購入」や「賃貸」など不動産非所有者をターゲットとした大手不動産ポータルサイトとは異なり、「不動産売却」を中心に「不動産買取」「賃貸管理」「土地活用」など不動産所有者向けのニッチなカテゴリでトップを目指す。

#### ■ 展開余地の大きい周辺領域

不動産の業務管理システムなどの不動産テック分野や、不動産売却以外の不動産カテゴリへの進出が可能。今後も、テクノロジー、マーケティング、セールスの3つの事業推進力を武器に、積極的に事業を拡大していく。

# 不動産プラットフォーム事業の全体像

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



# 当社サービスのラインナップ

## 不動産プラットフォームサービス

### <不動産売却領域>

- 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当社の主力サービス（認知度No.1）
- 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 任意売却 任意売却の相談先を探せるサービス

### <不動産売却以外の不動産領域>

- ④ 土地活用 複数の土地活用会社を比較できるサービス
- 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 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
- ⑦ 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
- ⑧ リースバック 自宅売却後、新たな所有者と賃貸契約を交わすことで同じ家に住むことが可能なサービスを比較することができるサービス

### <業務支援領域 (DX) >

- ⑨ 不動産DX SaaS型ステップメール配信システム「SMSハンター」、査定書作成システム、WEB会議システム、eラーニング など各種DXサービス
- ⑩ 人材紹介 不動産・建築・住宅関連業界に特化した人材紹介サービス
- ⑪ わライマガジン 不動産・住宅関連業界に勤務するビジネスマン向けオンラインマガジン



不動産バーティカルメディア



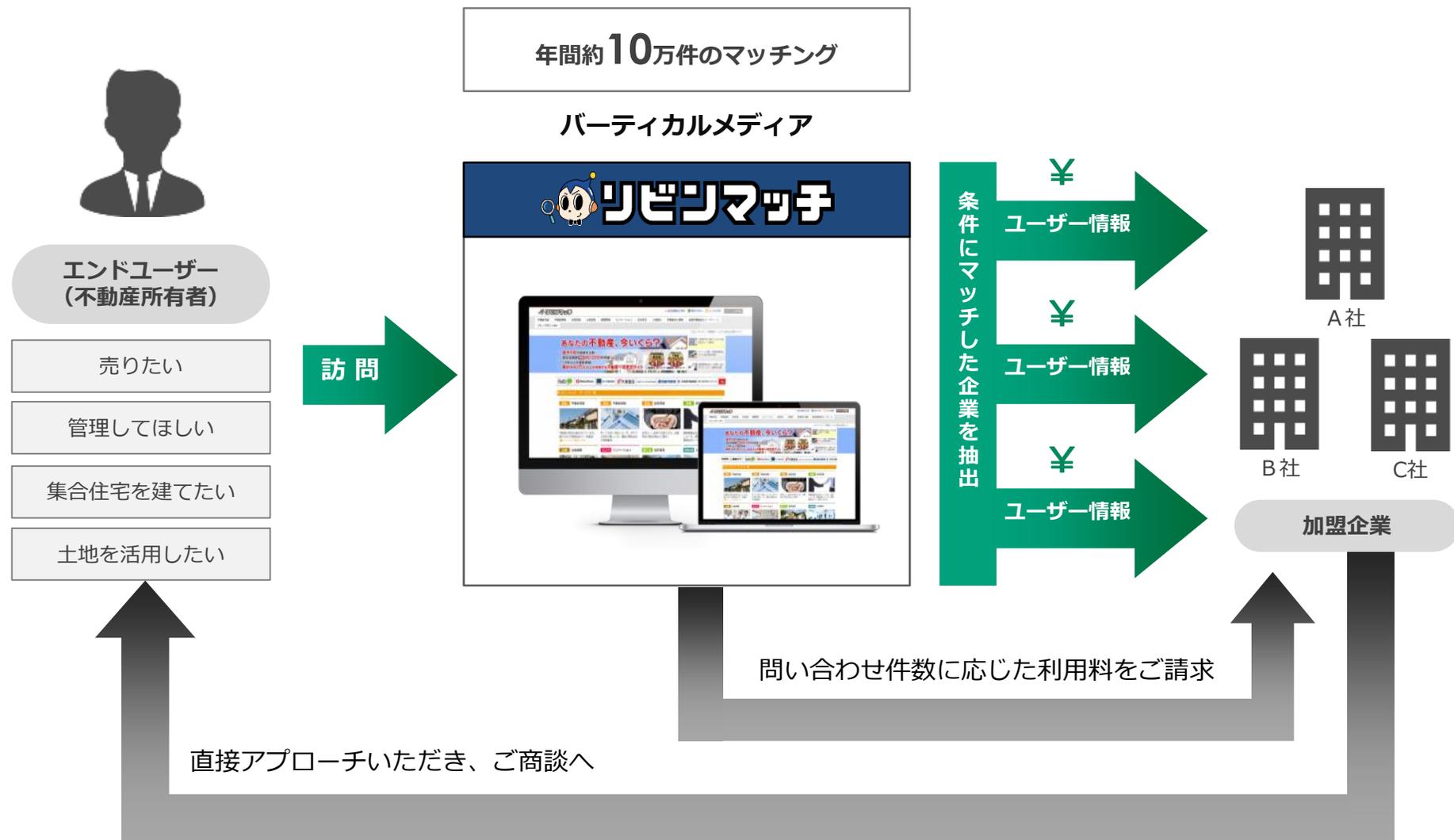
## インターネット広告代理サービス

正規代理店  
認定



インターネット広告の広告代理やサイト制作など

# 『リビンマッチ』のビジネスモデル



# メディアと業務支援（DX）が連携したビジネスモデル

リビンマッチ（メディア）からの見込客情報の提供に留まらず、eラーニング、査定書作成サービス、SMS追客システム、オンライン商談システムなど不動産会社の営業活動を円滑にするSaaSを提供

eラーニング



見込客獲得

リビンマッチ



査定書作成



オンライン商談

meet in



SMS追客

sms hunter



## ■ 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.**