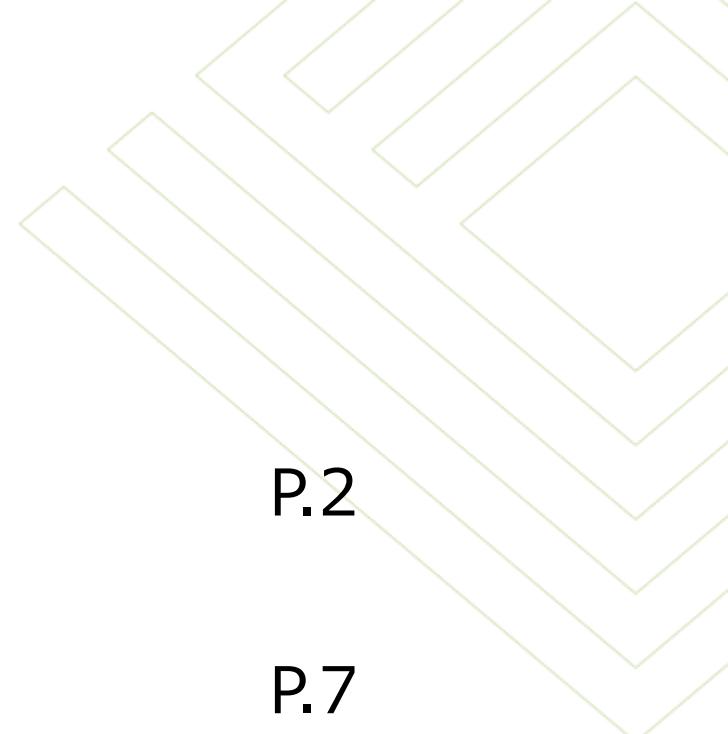


2020年9月期 決算説明会資料

リビン・テクノロジーズ株式会社

東証マザーズ 4445

2020年11月16日



01	2020年9月期 通期決算概要	P.2
02	2020年9月期 重点施策の進捗	P.7
03	2021年9月期 業績予想と事業方針	P.19
04	参考資料	P.26

01

2020年9月期 通期決算概要

Financial Results for FY 2020



新型コロナウイルスによる影響

業績

コロナウイルス禍においても、当社サービス『リビンマッチ』へ登録する
エンドユーザーの不動産売却査定ニーズに現状で大きな変化はない。
⇒ 現段階で当社事業環境に及ぼす影響は軽微。

採用

企業の採用意欲が減少し、採用競争が緩和傾向。
⇒ 繼続的な採用活動を行う当社にとっては好環境。

M&A

新型コロナウイルスの影響でM&Aを検討する事業者が減少傾向。
⇒ M&Aを積極的に検討する当社にとっては好環境。

2020年9月期 決算サマリー

- ✓ 『リビンマッチ』の売上が堅調、**営業収益は過去最高の24.4億円、前年同期比+30.5%大幅増収。**
- ✓ 期初に定めた重点施策（人材採用・営業拠点増設、ブランド強化）への成長投資を着実に実行。
期初予想に対して**営業収益・各利益を全て達成。**

通期（2019.10～2020.09）で実施した重点施策への項目別投資額

・人材採用	111百万円
・ブランディング	108百万円
・その他	22百万円

※各項目の詳細は9ページ以降にて説明

(単位：百万円)

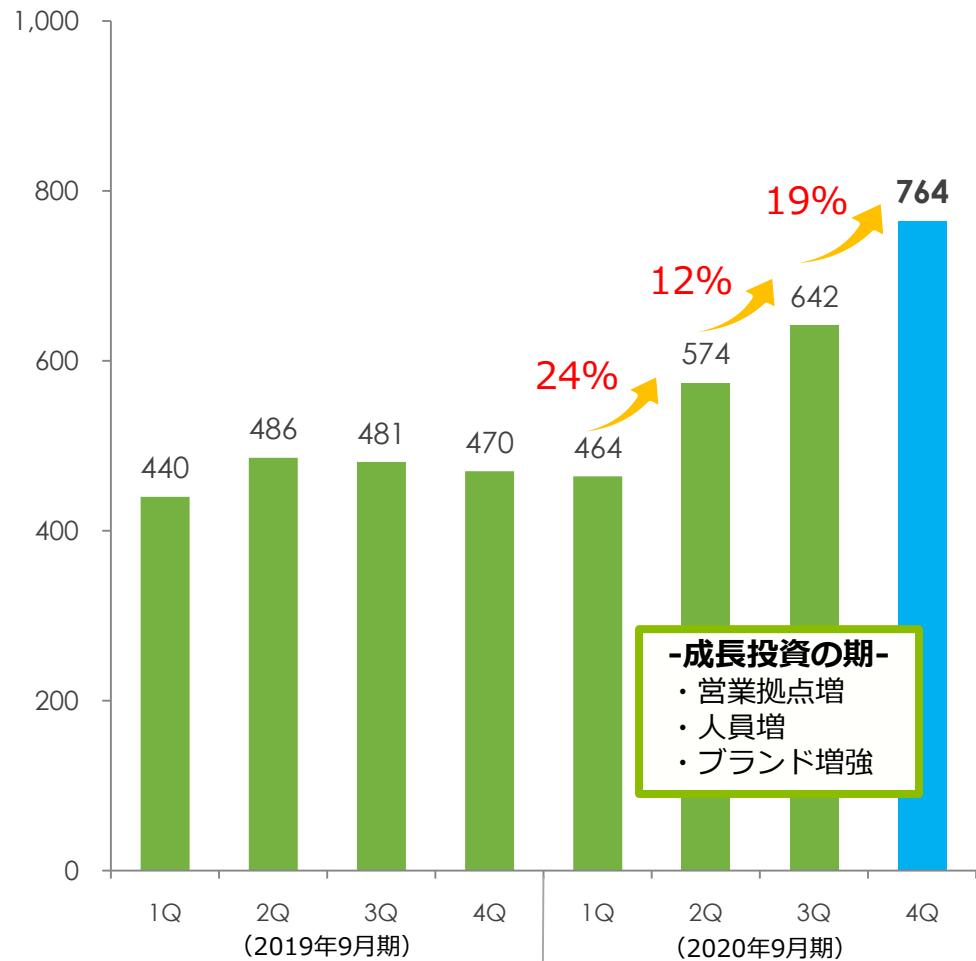
	2019/9	期初予想※	2020/9	期初予想達成率
営業収益	1,872	2,005	2,444	121.9%
営業利益	265	10	34	341.4%
経常利益	260	2	9	470.2%
当期純利益	170	0	5	—%

※ 期初予想は2019年11月12日発表「2019年9月期 決算短信」に記載の数値

■ 営業収益の推移

(単位: 百万円)

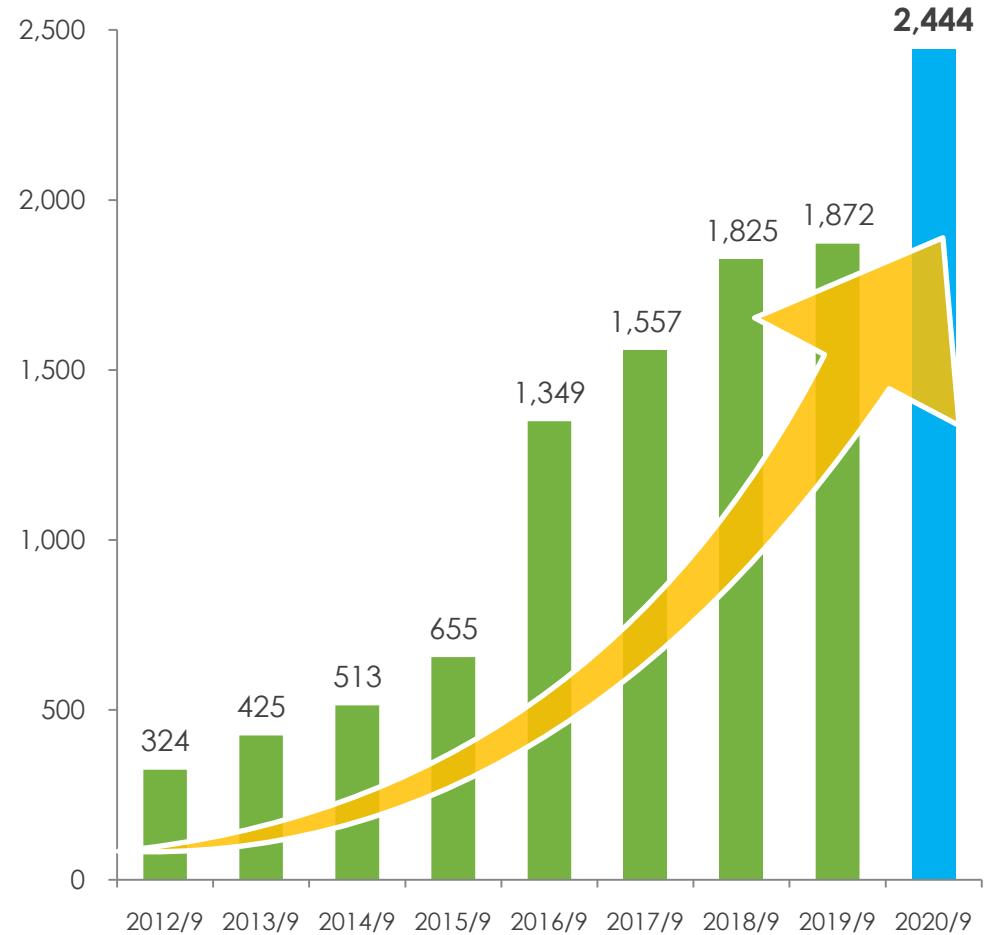
【 四半期営業収益推移 】



四半期営業収益の過去最高を更新
成長投資の成果が出始める

(単位: 百万円)

【 通期営業収益推移 】



8期連続增收
通期でも過去最高を更新

要約貸借対照表

(単位：百万円)

	2019/9末	2020/9末	増減額
流動資産	1,174	1,735	561
現金及び預金	896	1,214	318
売掛金	258	427	168
固定資産	114	128	13
流動負債	328	603	275
1年以内返済長期借入金	60	164	104
固定負債	160	451	291
長期借入金	160	451	291
株主資本(純資産)	800	807	7
総資産	1,288	1,863	575

2020年4月に実行した銀行借入（5億円）により『現預金』が大幅に増加
今後の成長に向けた財務基盤が整う

02 | 2020年9月期の重点施策と結果

Important measures for FY 2020



2020年9月期 重点施策

1

人材への投資

- ✓ 加盟店増加のための人員増強
- ✓ 新サービス、新機能の開発の鍵となる技術者の採用と育成

2

ブランディング投資

- ✓ 『リビンマッチ』の認知度向上
- ✓ テレビCMの放映

3

広告効率の改善 営業力の強化

- ✓ 広告効率の継続的改善
- ✓ 営業人員増強
- ✓ 営業拠点網の拡大を実施

4

新ビジネス 事業提携 M&A推進

中長期的な成長を
目的とした
4つの投資戦略

2020年9月期 重点施策と進捗 ~①人材への投資~

(2019年10月～2020年9月)

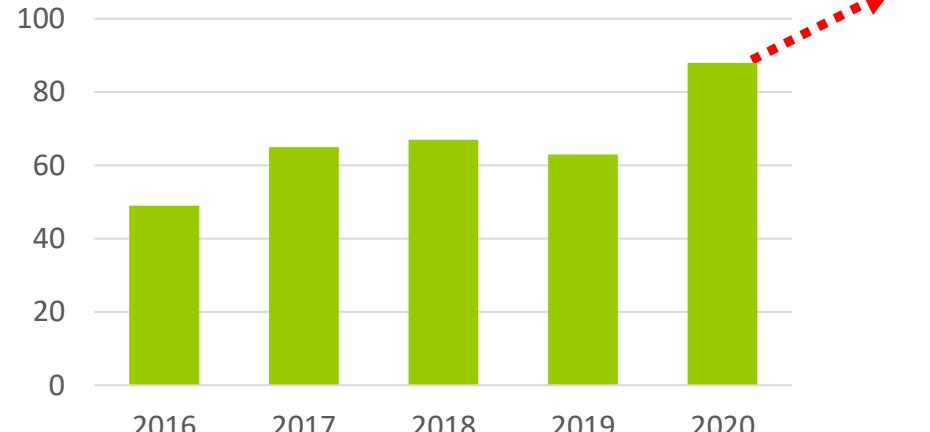
計 45名 採用

<内訳>

営業部門 32名 開発部門 7名 その他 6名

【社員数推移※】

2021年以降も採用強化を継続



※アルバイト・パート含む

- ✓ 営業人員の増加により加盟事業者の獲得基盤が強化された
- ✓ 開発人員の増加により新サービス・新機能の開発体制が強化された
- ✓ テレビCM放映が採用力強化につながった

2020年9月期 重点施策と進捗 ~②ブランディング投資~

リビングマッチ

2019年12月

ブランディング戦略プロジェクトの立ち上げ



2020年2月

元大相撲力士で大相撲解説者の**舞の海 秀平**氏が
当社のイメージキャラクターに就任



2020年6月~

テレビCMを開始

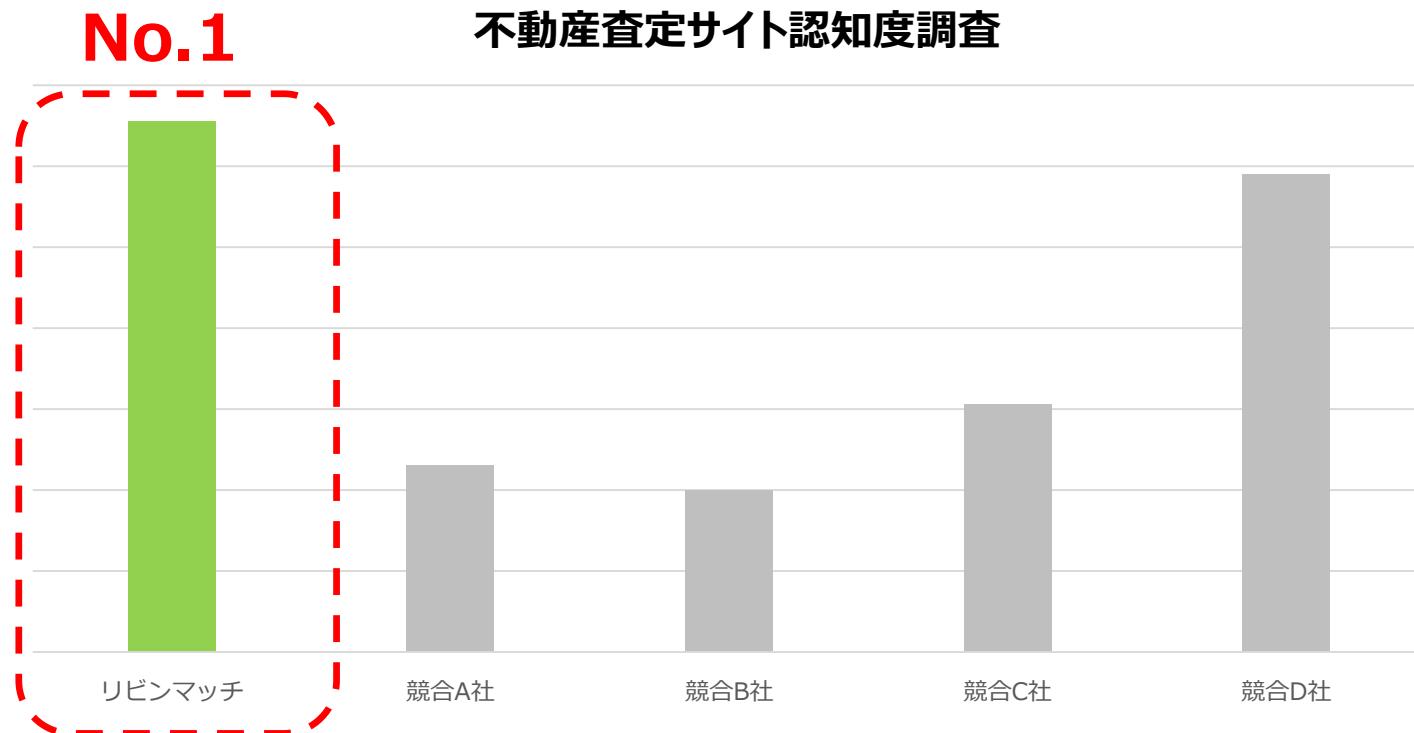
関東、東海、関西、広島、福岡など当社の営業拠点
がある大都市圏を中心に放映



2020年9月期 重点施策と進捗 ~②ブランディング投資~



テレビCMなどブランディング施策により『リビンマッチ』が
不動産売却査定サイトで全国認知度 No.1 を獲得



【広告効率の改善】

進捗状況

- マーケティング部門と営業部門の連携強化のため部門統合（11月）
- 前期第4Qに発生したYahoo!の広告掲載基準変更による影響から脱却（2Q）
- 新たな広告出稿先の開拓など広告効率の改善を継続的に実施（常時）

2020年9月期 重点施策と進捗 ~③広告効率の改善・営業力強化~

【 営業力の強化 】

進捗状況

2019年10月～2020年9月

営業部門で32名入社

2020年5月～8月

船橋、福山、さいたま、横浜に営業拠点を開設

本社含め**全国8拠点**となり、新規加盟店獲得と既存加盟店のフォローの体制を整備

- 営業人員を大幅に拡充
- 営業拠点は、エリア人口が多く、交通の要衝となっている都市に設置

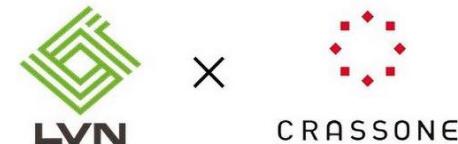


2020年9月期 重点施策と進捗 ~④新ビジネス、事業提携、M&Aの推進~

新ビジネス・事業提携の 進捗状況①

2019年12月

解体工事マッチングサービスを運営する
株式会社クラッソーネとの業務提携



2020年2月

M&Aコーナーを開設（コーポレートサイト内）



2020年3月

ベスト不動産カンパニー認定制度の設立【新サービス】



2020年4月

e-ラーニングサービス累計提供社数100社突破

2020年9月期 重点施策と進捗 ~④新ビジネス、事業提携、M&Aの推進~

新ビジネス・事業提携の 進捗状況②

2020年5月

不動産会社向けSMS追客システム 「SMSハンター」 提供開始



「不動産査定書作成サービス」 累計500事業所利用突破（サブスク）

2020年7月

オンライン商談システム 「meet in」 を提供開始



2020年8月

人材紹介事業分野で 株式会社東京リーガルマインドとの業務提携



2020年9月

不動産一括査定サイト 「不動産売却の窓口」 の加盟企業が累計900事業所を突破

2020年10月

解体工事サイトの バリュークリエーション株式会社との業務提携



新ビジネス・事業提携の 進捗状況③

リビンマッチからの案件情報の提供に留まらず、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をワンストップで提供

反響獲得

査定書作成

(2020/5 リリース)

SMS追客

(2020/7 リリース)

オンライン商談

リビンマッチ



sms hunter

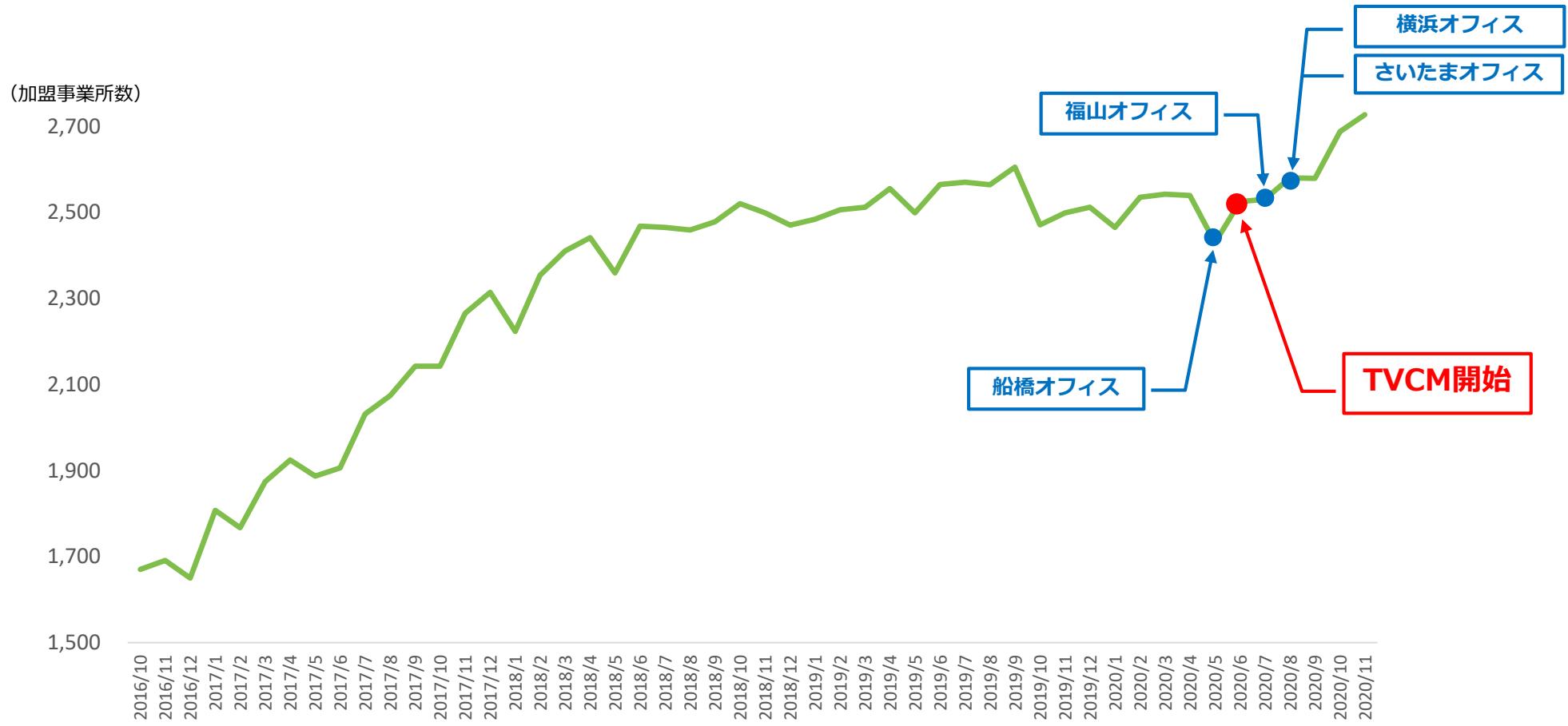


meet in



- 不動産業界のオンライン業務完結のためDX領域に進出

加盟事業所数の推移

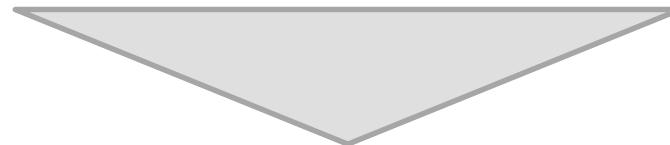


営業増員・営業拠点増設（4拠点→8拠点）、テレビCM等ブランド增强の
投資効果が出始め、加盟事業所数が増加傾向

2020年9月期 総括

2020/9期

- ・営業収益：2,444 百万円（対前期比+31%、過去最高）
- ・人材投資：45名 採用
- ・営業拠点数：4 拠点 ⇒ 8 拠点に倍増（本社含む）
- ・不動産DX領域への進出
- ・テレビCMの放映開始によるブランディング向上
- ・不動産査定サイトで『全国認知度 No.1』獲得



成長投資の成果を数字として実現できた期であった

03 | 2021年9月期 業績予想と事業方針

Important measures for FY 2021



2021年9月期 業績予想と事業方針①

【 2021年9月期 = 成長投資フェーズⅡ 】

2020年9月期は、中期的な成長に向けた成⻑投資フェーズⅠとして
『成⻑インフラ作り』の年度であった。

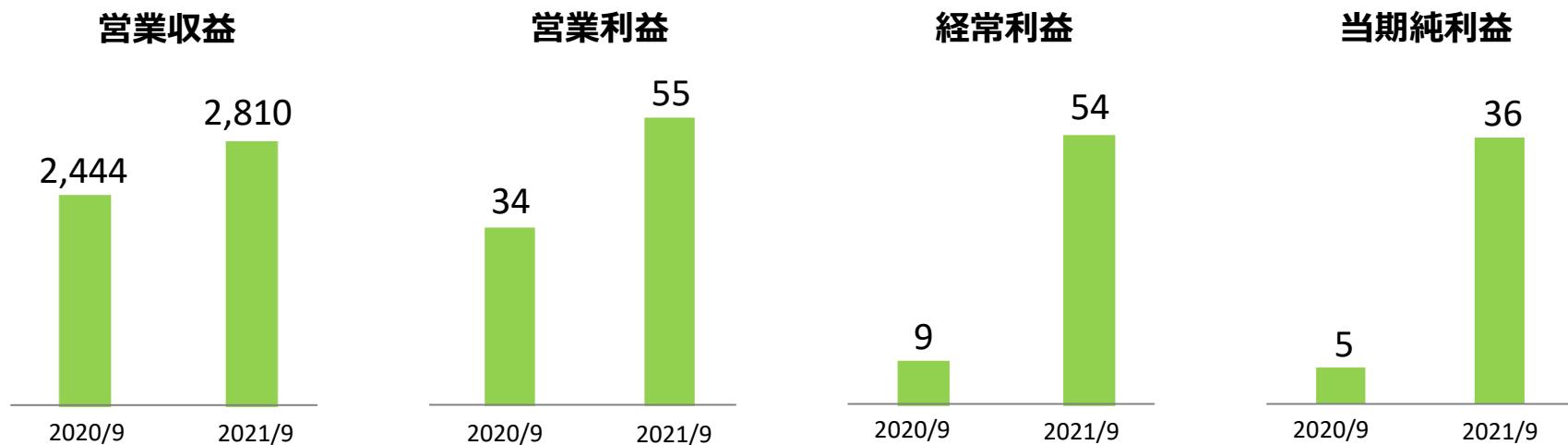
2021年9月期は、整備した成⻑インフラをベースに『成⻑エンジン作り』
を行うため、2年連続で積極的投資を実行。

成⻑投資フェーズⅡとして中期的業績の飛躍的な拡大に挑戦する。

2021年9月期 業績予想と事業方針②

積極的な成長投資を実行しつつ、增收増益を実現する

(単位：百万円)



(単位：百万円)	2020年9月期 実績	2021年9月期 計画	前期比 (%)
営業収益	2,444	2,810	+15.0
営業利益	34	55	+61.1
経常利益	9	54	+474.2
当期純利益	5	36	+568.0

2021年9月期 業績予想と事業方針③

成長フェーズⅡで実行する4つの積極投資

人材

人材投資



営業の大幅増員

開発力アップのためエンジニア増員

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



TVC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

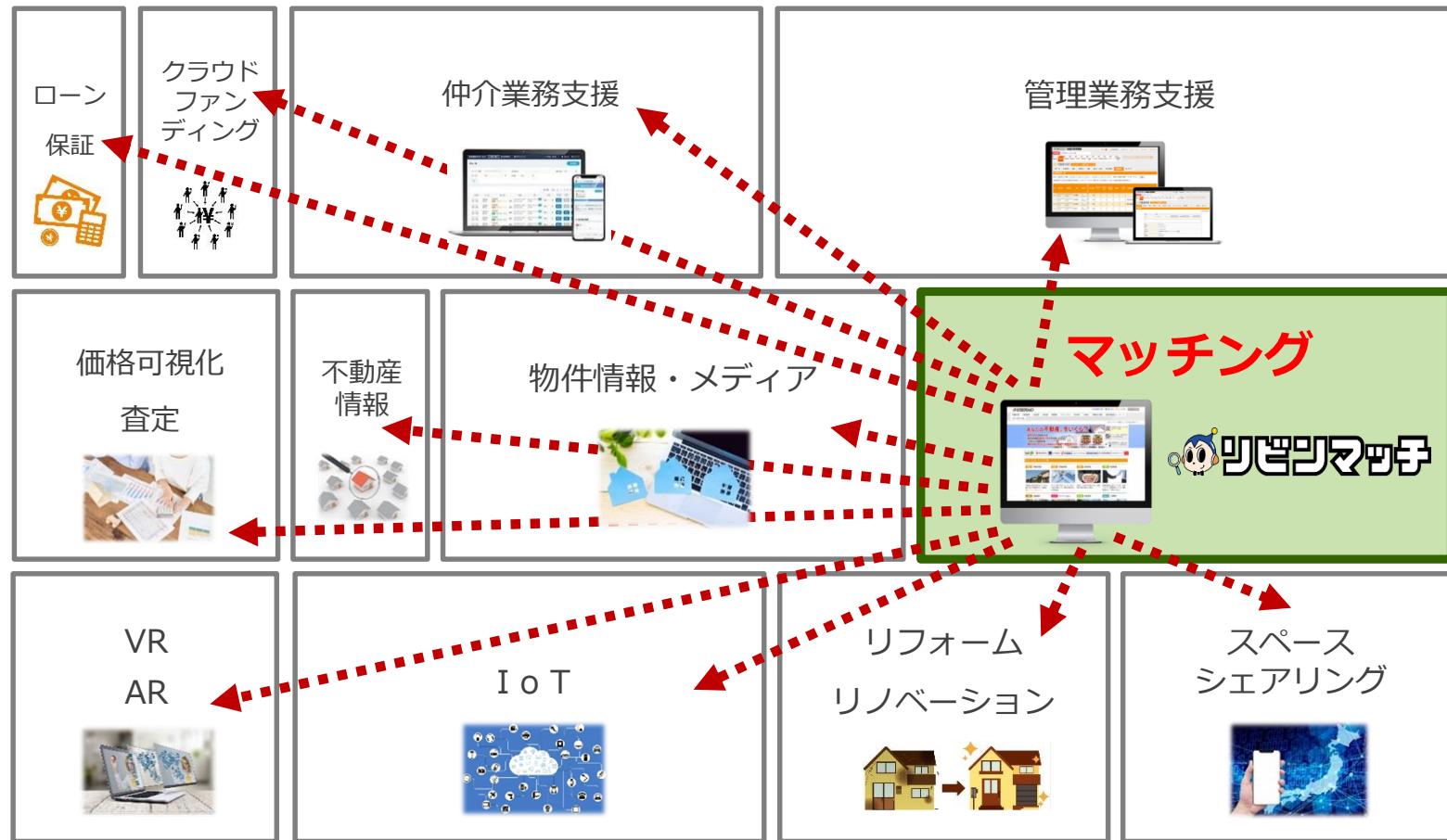
M & A

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

不動産テックにおける領域拡大イメージ



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

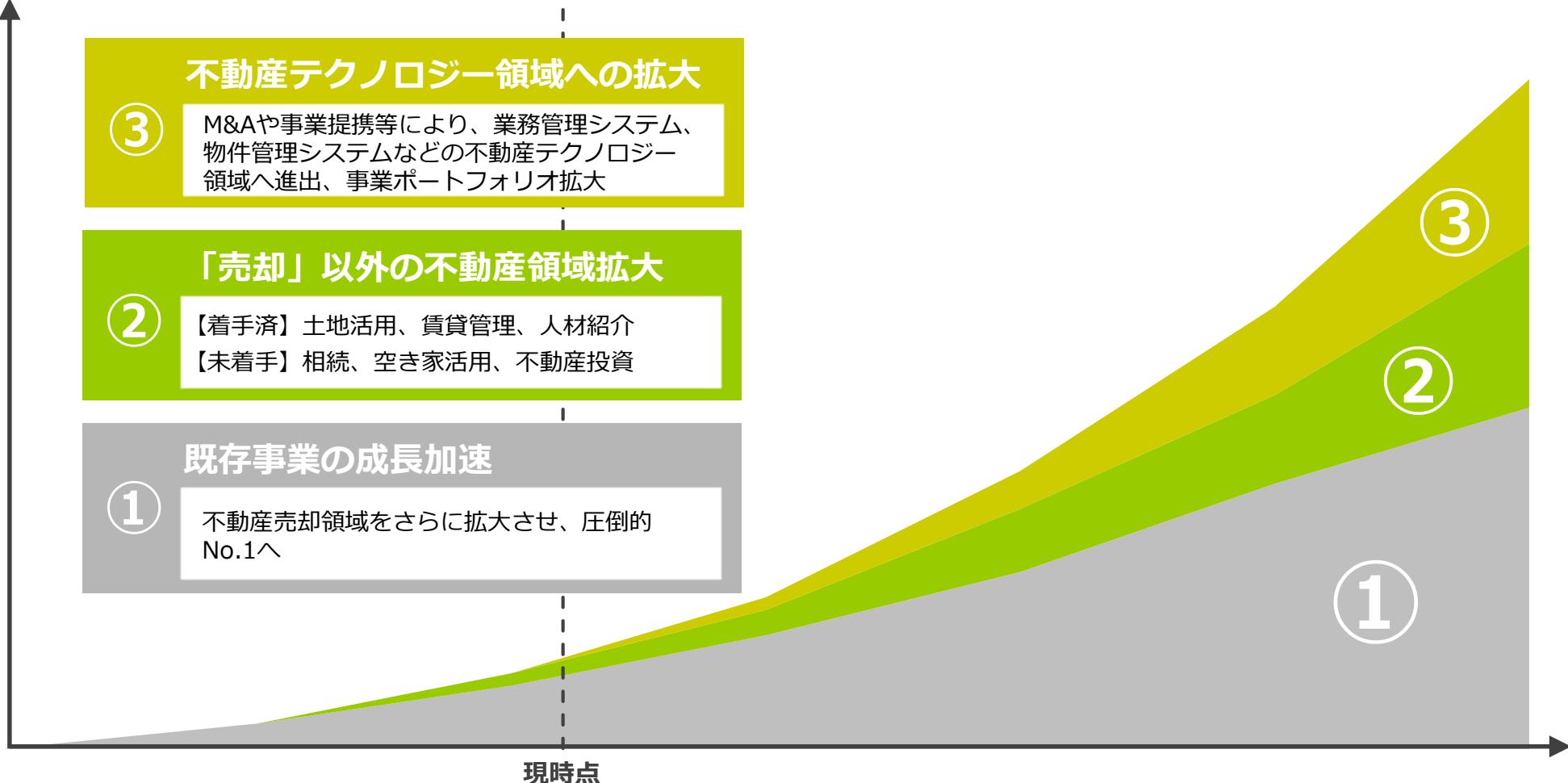
2021年9月期 業績予想と事業方針⑤

中長期戦略の全体像

“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



【現 在】

『リビンマッチ』を中心とする
不動産パーティカルメディア



【新領域】

不動産DXソリューション



“NEW” LIVING TECHNOLOGIES

04 | 參考資料

Appendix



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	<p>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 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 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 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 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 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東1-14-34 博多ICビル6階</p>											
事業内容	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none">・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	<table><tbody><tr><td>代表取締役</td><td>川合 大無</td></tr><tr><td>取締役</td><td>小櫻 耕一</td></tr><tr><td>取締役（監査等委員）</td><td>藤井 千敏</td></tr><tr><td>取締役（監査等委員）</td><td>長富 一勲</td></tr><tr><td>取締役（監査等委員）</td><td>大下 徹朗</td></tr></tbody></table>		代表取締役	川合 大無	取締役	小櫻 耕一	取締役（監査等委員）	藤井 千敏	取締役（監査等委員）	長富 一勲	取締役（監査等委員）	大下 徹朗
代表取締役	川合 大無											
取締役	小櫻 耕一											
取締役（監査等委員）	藤井 千敏											
取締役（監査等委員）	長富 一勲											
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	<ul style="list-style-type: none">・電気通信事業届出事業者 A-29-16322・有料職業紹介事業許可 13-乙-308903・労働者派遣事業許可 派13-308471・プライバシーマーク認定事業者 第10830322 (07) 号・グーグル正規代理店・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。

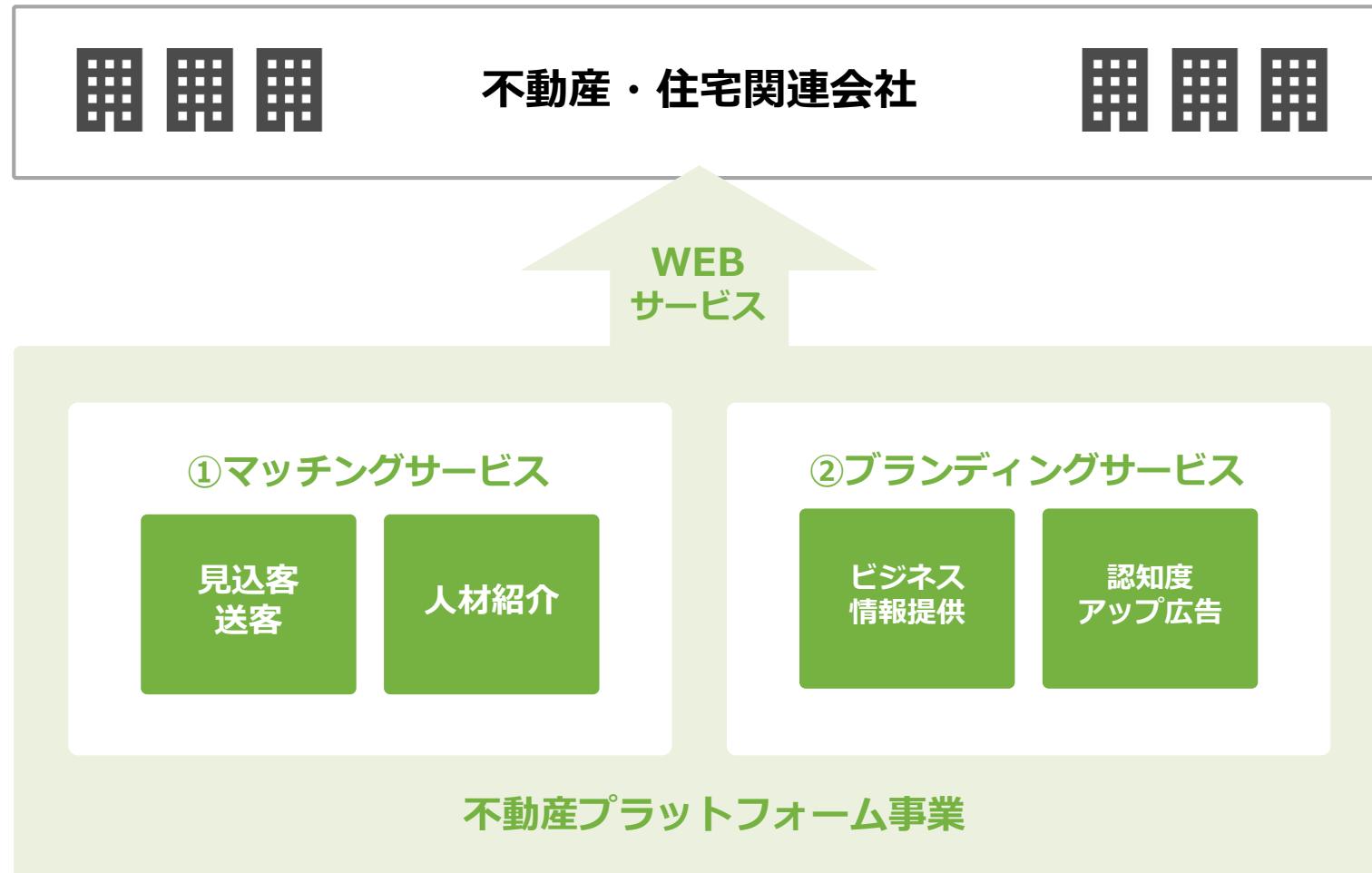
■ ニッチトップ戦略

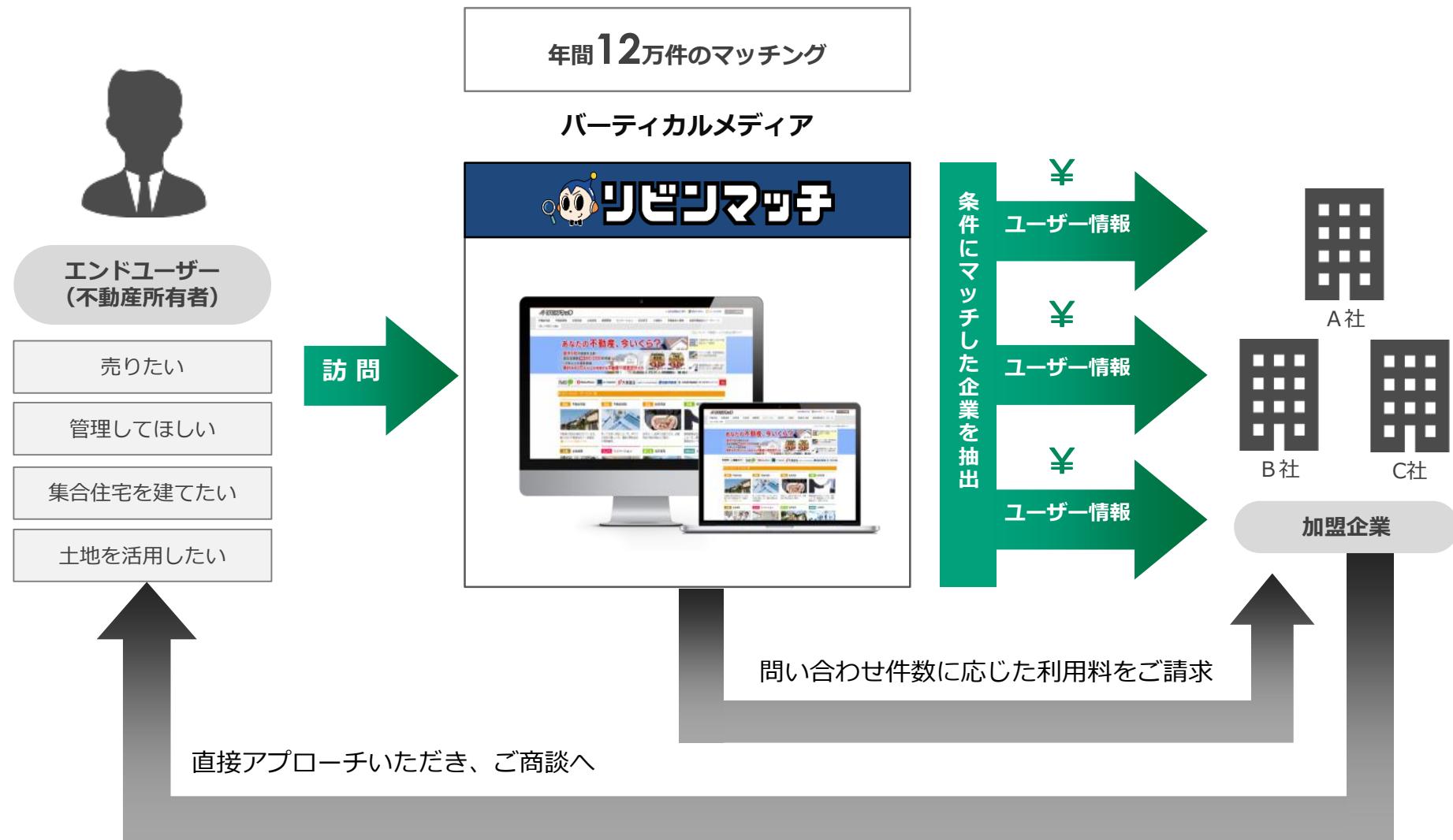
「購入」や「賃貸」など不動産非所有者をターゲットとした大手不動産ポータルサイトとは異なり、「不動産売却」を中心に「不動産買取」「賃貸管理」「土地活用」など不動産所有者向けのニッチなカテゴリでトップを目指す。

■ 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。

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



不動産パ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 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
⑨ 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

ブランディングサービス

- 不動産会社のブランドイメージ構築を支援
- 主に自社運営サイトのタイアップ企画やバナー広告枠を販売するため高い粗利を実現

自社運営サイトでの広告



リビンマッチ

マッチングサービスの利用者である
不動産所有者向けの広告や企画を実施



リビンマガジン Biz

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

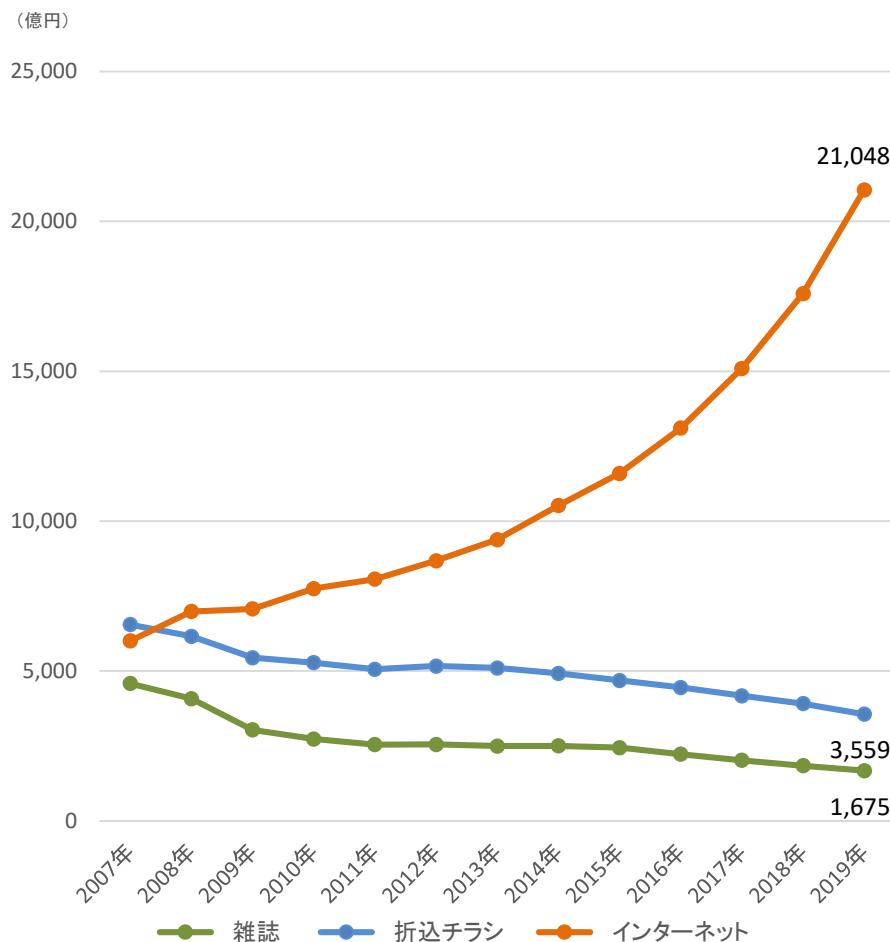
ネット広告代理

インターネット広告の広告代理や
サイト制作など



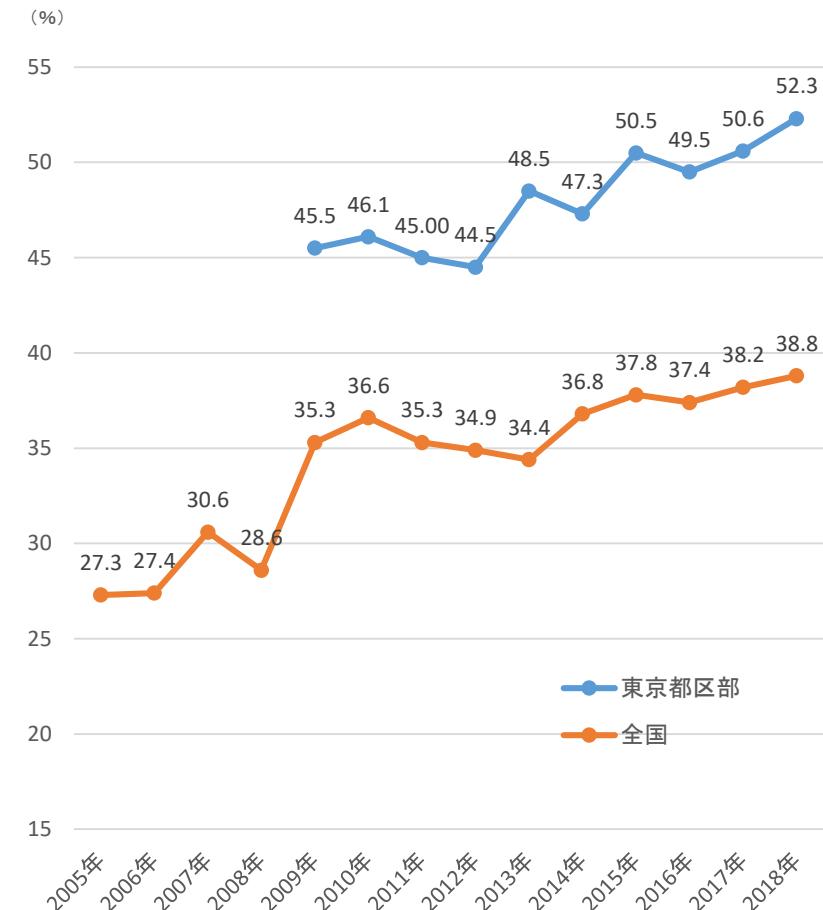
広告は紙からインターネットへ 住宅は新築から中古へ

広告媒体別市場規模



(出所) 電通日本の広告費2019

中古住宅の購入比率



(出所) 不動産流通経営協会 (FRK)

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.