



# リビン・テクノロジーズ株式会社 事業説明

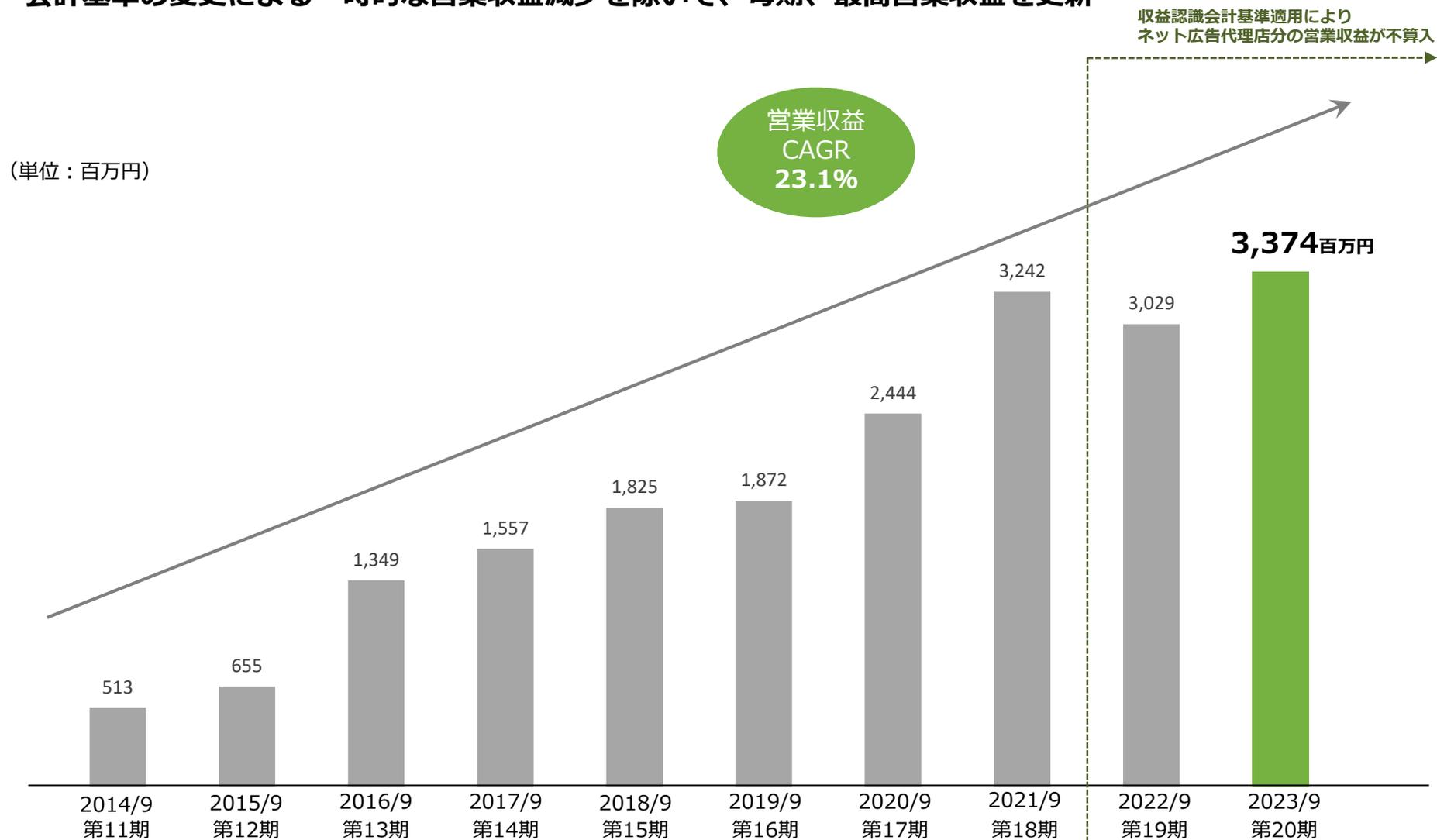
リビン・テクノロジーズ株式会社（東証グロース：4445）

# 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（2024年6月末日現在）			
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：4445）			
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	DXプラットフォーム事業 領域特化型DXプロダクトの開発と運営 ・ マatchingプラットフォーム ・ DXクラウド			
役員	代表取締役	川合 大無	執行役員	小櫻 耕一
	取締役	伊藤 彰孝	執行役員	國藤 直樹
	取締役	小林 翔太郎		
	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		
社員数	178名（2024年6月末日現在、グループ連結、アルバイト・パート含む）			
関連会社	リビンDX株式会社 株式会社仲介王			

# 営業収益の推移

- 会計基準の変更による一時的な営業収益減少を除いて、毎期、最高営業収益を更新

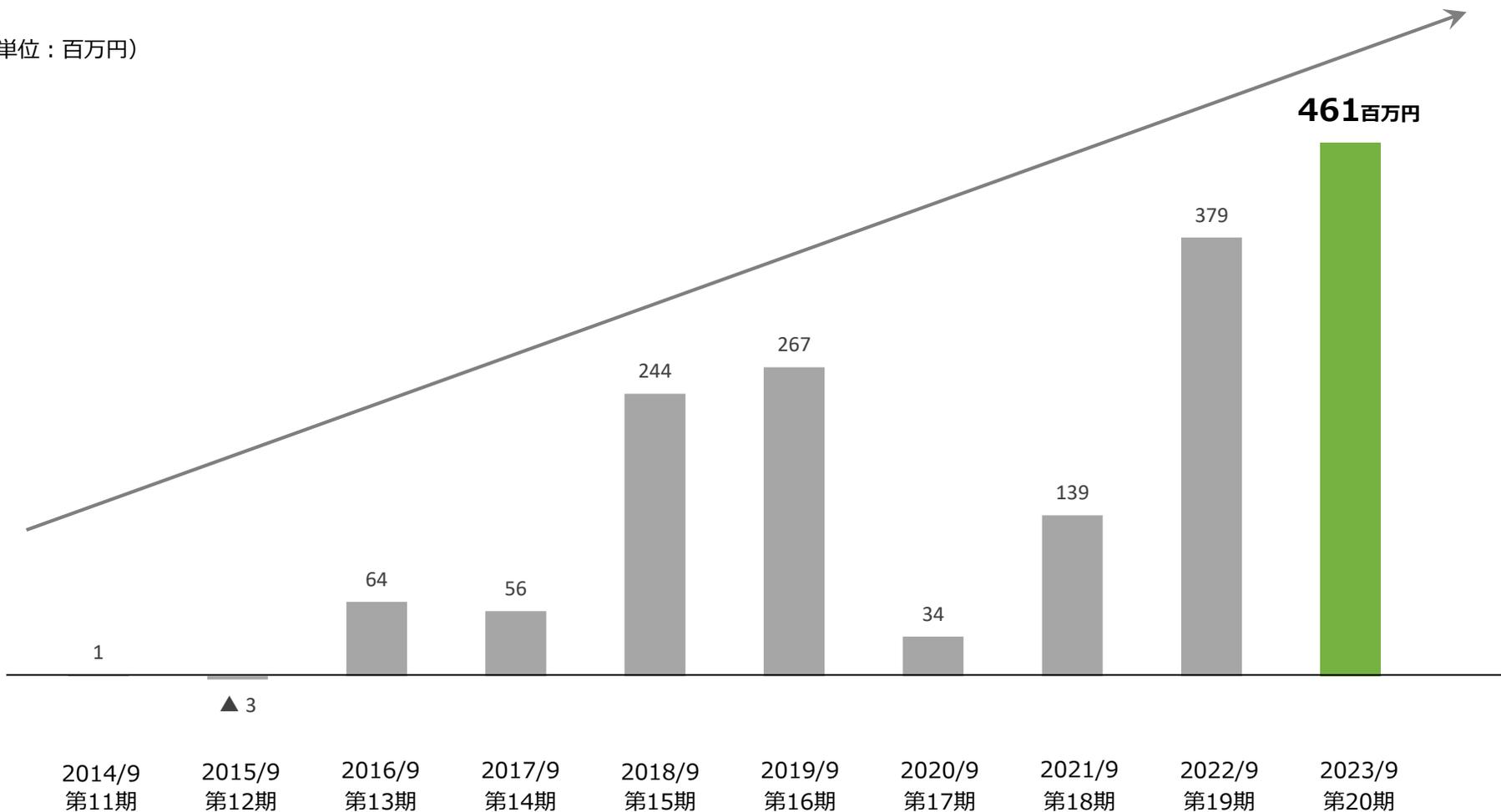


※CAGRは2014年9月期から2023年9月期

# 営業利益の推移

## ■ 投資と結実を繰り返し成長させている

(単位：百万円)



# DXプラットフォーム事業とは

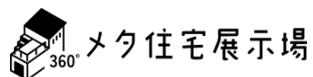
- DXプラットフォーム事業とは、住宅関連会社向けに、ビジネスの基盤となるDXサービスを提供する事業
- マatchingプラットフォームではクライアントの見込客の獲得を、DXクラウドではクライアントの営業活動のDX化をサポート



クライアントのビジネス基盤となるDXサービスを提供

## DXプラットフォーム事業

### ① マatchingプラットフォーム



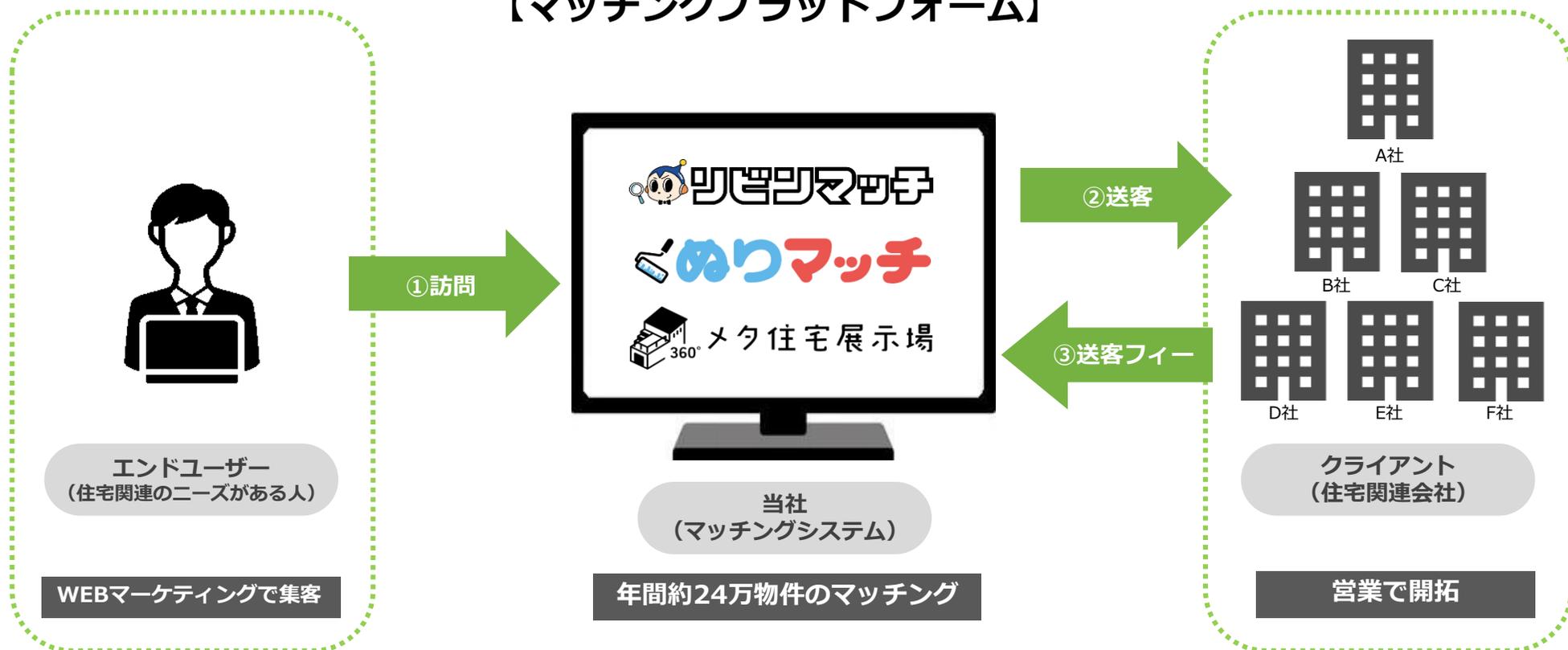
### ② DXクラウド



# ■ ビジネスモデル | マatchingプラットフォーム

- エンドユーザーとクライアントをWEB上でMatching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
- Matching数に応じた成果連動型Matching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

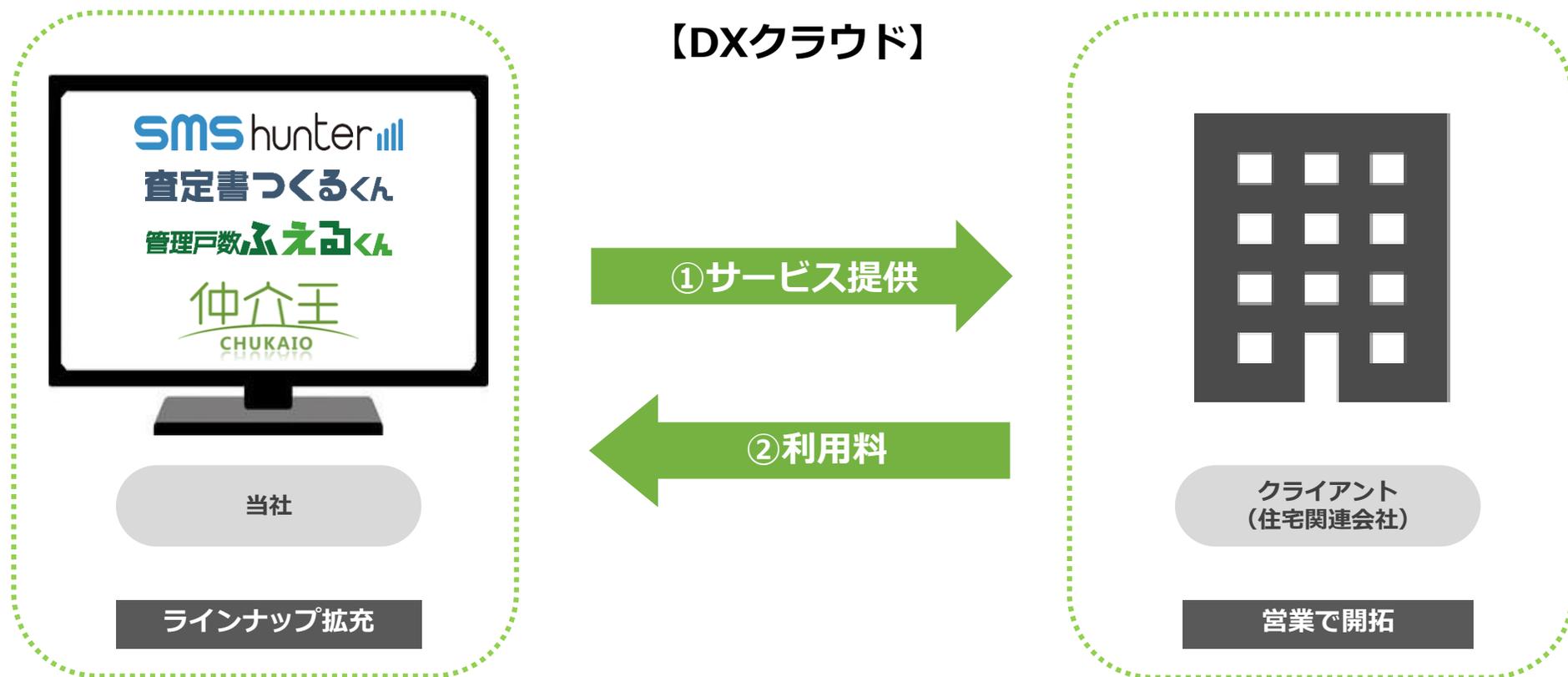
## 【Matchingプラットフォーム】



# ■ ビジネスモデル | DXクラウド

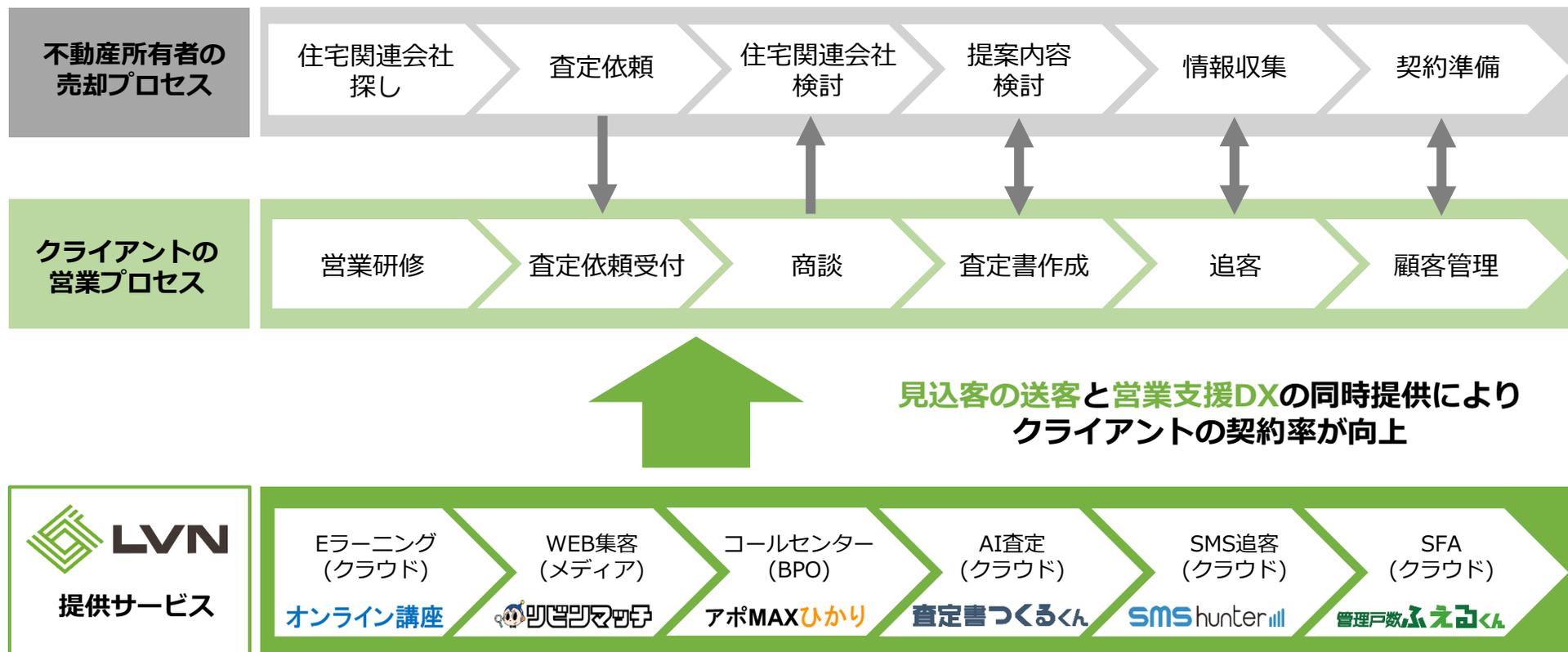
- 住宅関連業界向けに、業務効率化をはかるDXサービスをクラウドで提供
- SFA、SMS配信システム、AI不動産査定など
- サブスクリプション型サービスのため、クライアント数の増加により営業収益が積み上がる

## 【DXクラウド】



# ビジネスモデル | メディアとDXが連携したシームレスなプラットフォーム

- クライアント（住宅関連会社）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」等クライアントの契約率をアップする業務支援クラウド（DX）をシームレスに提供
- 単なるメディアではない、メディアにDXがミックスされた「DXプラットフォーム」



## 「住宅リユース領域」を起点に、 住宅業界全般へDX提供領域を拡大していく成長戦略

### ■ 住宅リユース領域がセンターピン

- ・人口動態、環境意識、経済動向から、住宅購入は「新築」から「中古」の比重が高まることを想定
- ・住宅リユースを促進する「中古不動産の査定」をメインビジネスとしている

### ■ 大手不動産サイトとの差別化

#### <ターゲット>

- ・当社：「住宅所有者」向けサービスが主（中古不動産の査定、外壁の塗装、土地の有効活用など）
- ・大手：「住宅非所有者」向けサービスが主（住宅の賃貸、購入など）

#### <料金体系>

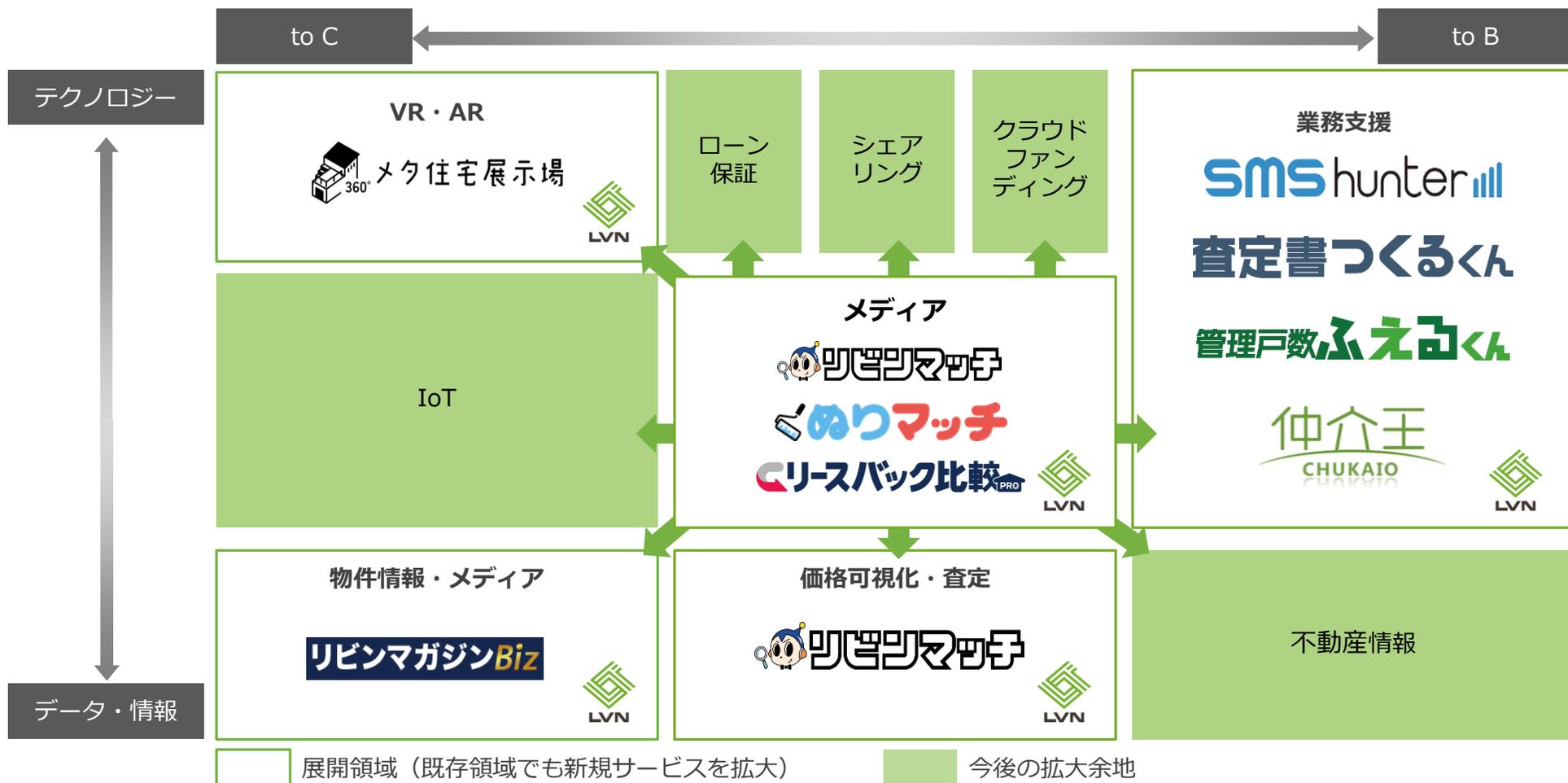
- ・当社：マッチング課金（マッチング件数に応じた成功報酬型） ⇨ 費用対効果が予め確定、導入ハードルが低い
- ・大手：掲載料（月額など）

### ■ 住宅リユース隣接領域にDXサービスを拡大させる

- ・住宅関連業界は、情報格差、建材ロス、業務の属人化など、DX化が進んでいない領域や、効率化できる領域は多い
- ・現在提供しているサービスに隣接する領域にDXサービスを拡大させていく

# 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

## ■ 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.**