



# 2025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（東証グロース：4445）

2025年2月14日

|    |                       |      |
|----|-----------------------|------|
| 01 | 2025年9月期 第1四半期 連結決算概要 | P.2  |
| 02 | 株主還元策                 | P.13 |
| 03 | 事業内容と方針               | P.16 |

01

2025年9月期 第1四半期 連結決算概要

# 2025年9月期 第1四半期 連結決算ハイライト

## 連結営業収益

8.40億円

前年同期比: **95.0%**

## 連結営業利益

0.75億円

前年同期比: **174.9%**

## 連結経常利益

0.76億円

前年同期比: **173.0%**

## 親会社株主に帰属する 四半期純利益

0.34億円

前年同期比: **125.9%**

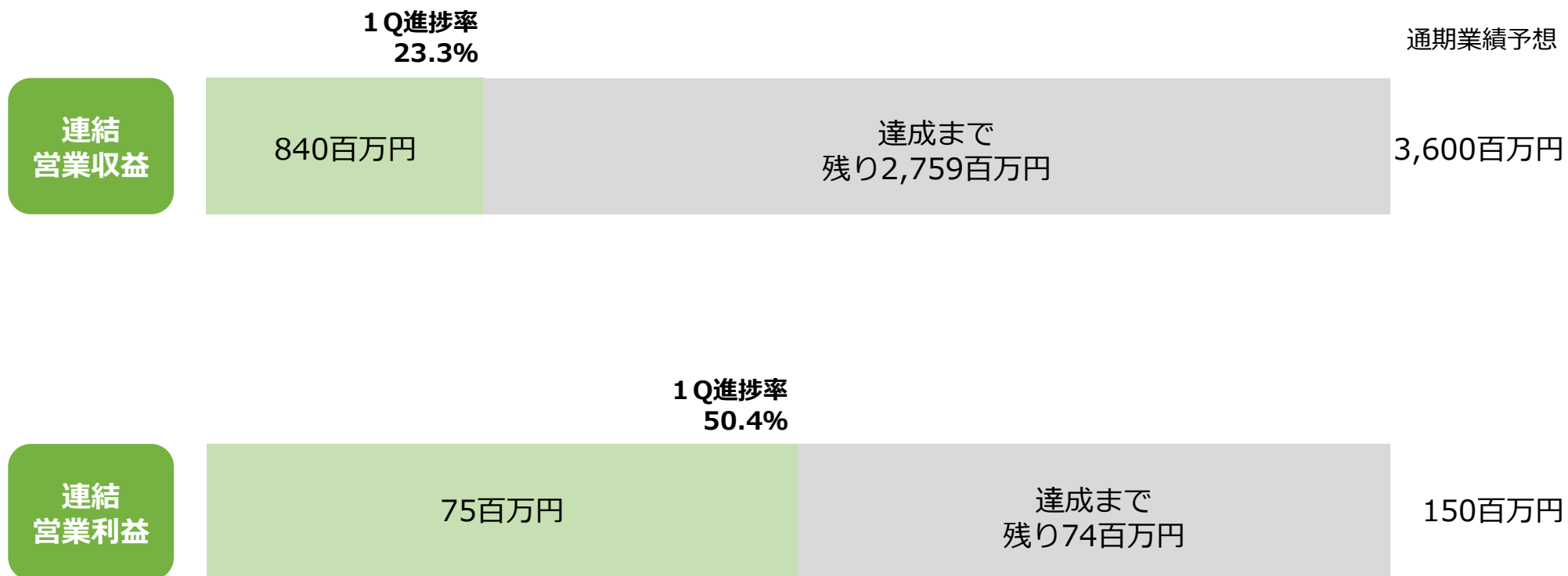
## TOPIC

- 営業収益に対する広告費率が改善
- ➡ **連結営業利益は 0.75億円（前年同期比 174.9%）と伸長**
- 営業活動や市場競争の激化
- ➡ **連結営業収益は 8.40億円（前年同期比 95.0%）で着地**

## ■ 連結営業収益・連結営業利益の通期業績予想進捗

- 2025年9月期1Q連結営業収益： 8億4,011万円 通期業績予想比23.3%の進捗
- 2025年9月期1Q連結営業利益： 7,553万円 通期業績予想比50.4%の進捗

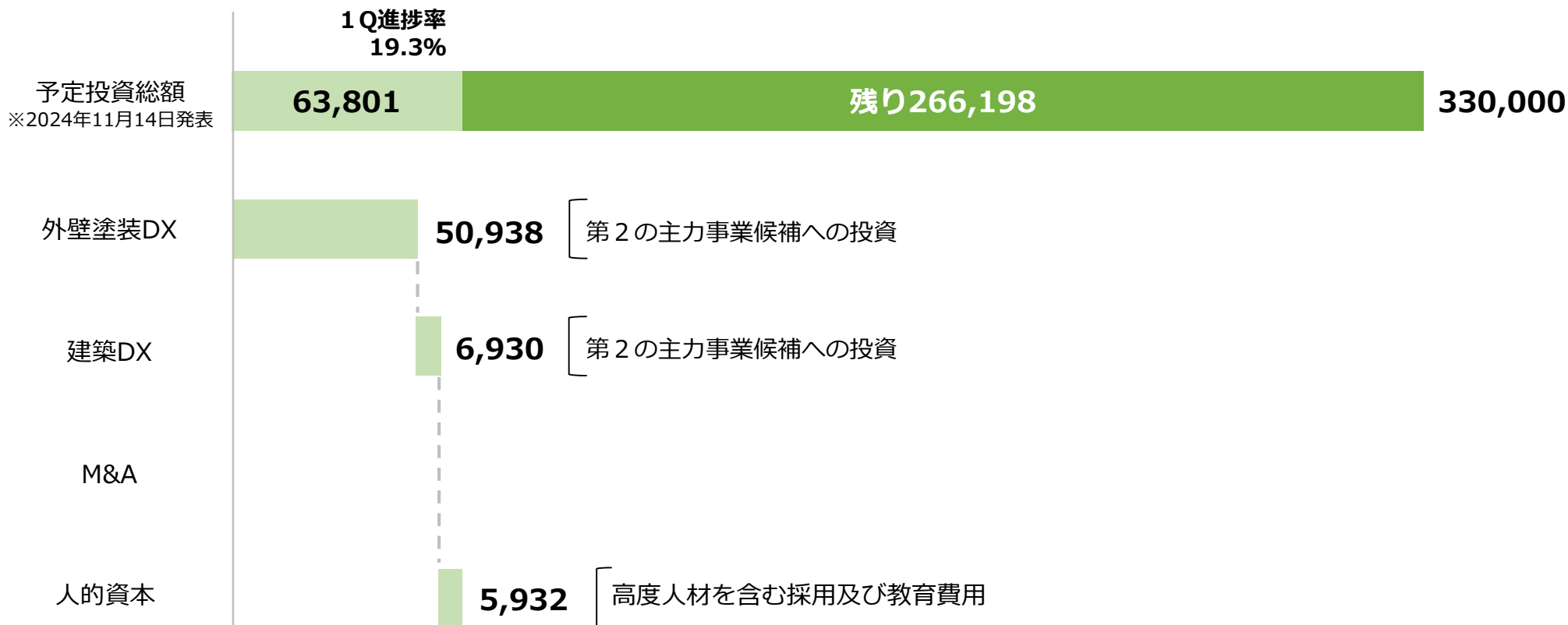
### 通期業績予想進捗に対する連結営業収益・連結営業利益



## 成長投資進捗

- 成長投資の予定額は330,000千円、予定投資総額に対する進捗率は19.3%
- 第2の主力事業候補である外壁塗装DXおよび、建築DXに対して合計57,869千円の投資を実行
- 人的資本への投資として、高度人材を含む採用及び教育のため、5,932千円の投資を実行

### 投資額の内訳 (千円)

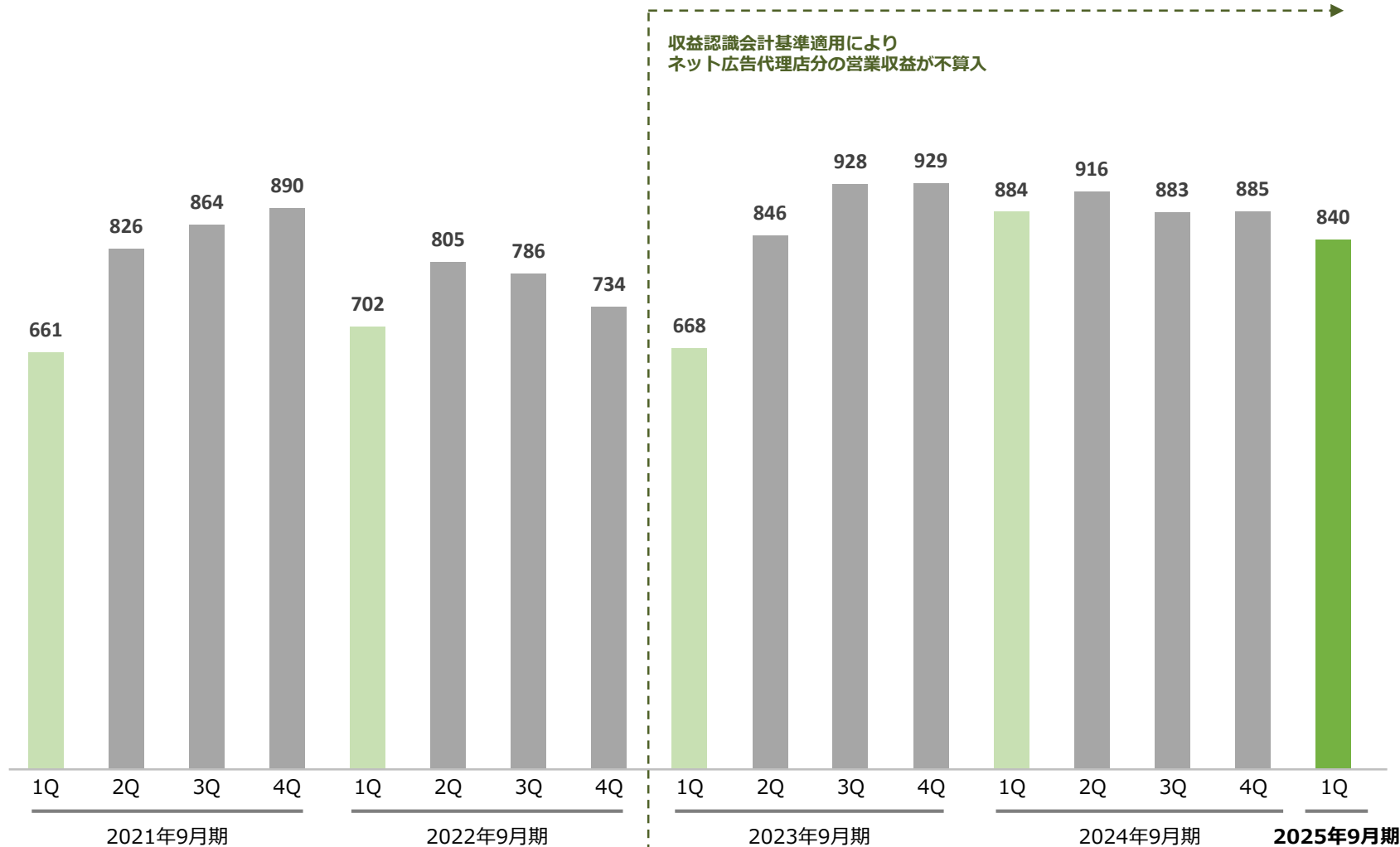


# ■ 四半期業績 | 連結営業収益

- 2025年9月期における第1四半期のみの連結営業収益は、840百万円（前年同期比95.0%）で着地

## 連結営業収益の四半期推移

(百万円)

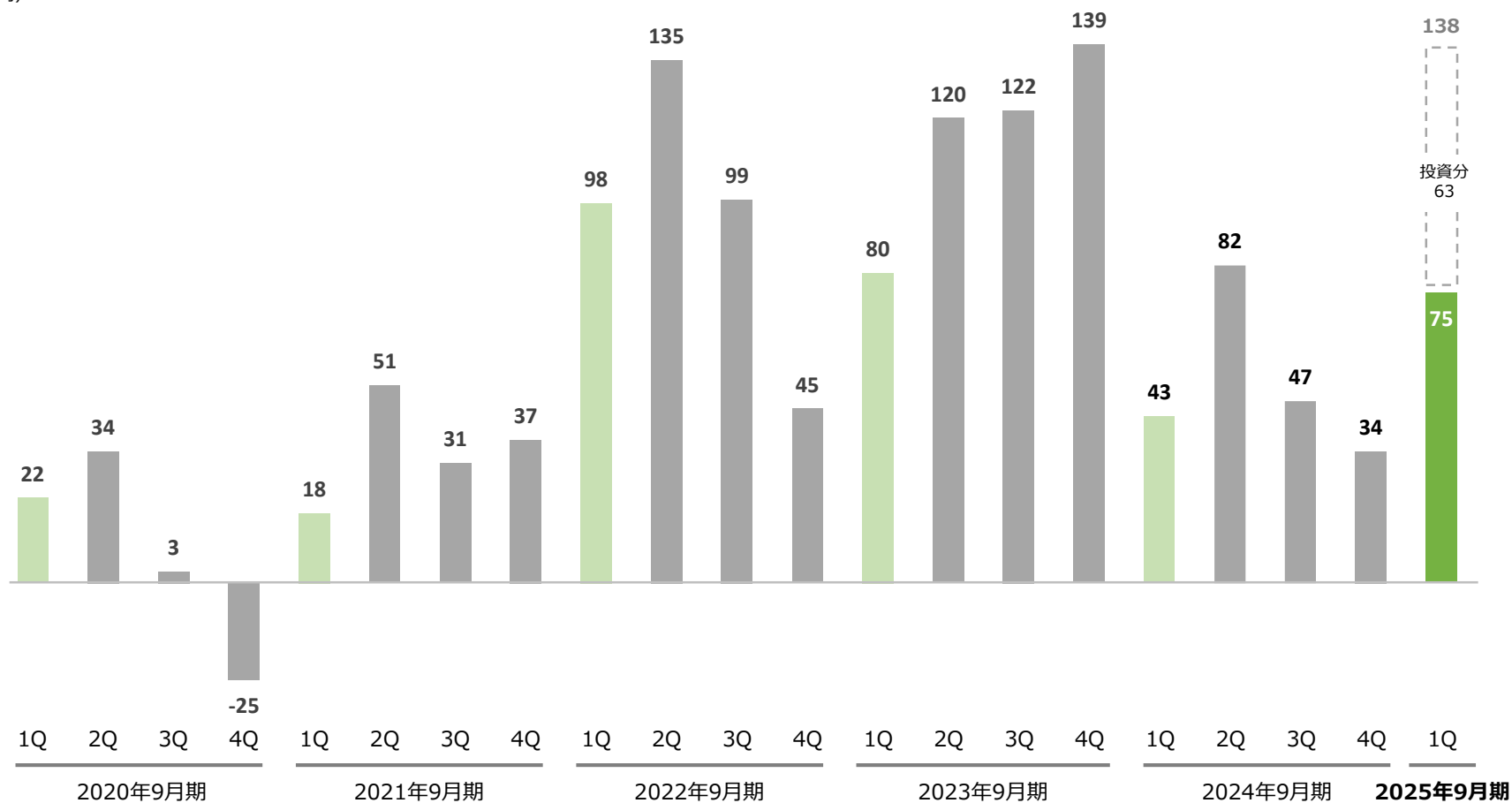


# ■ 四半期業績 | 連結営業利益

- 2025年9月期第1四半期の連結営業利益は、75百万円
- 前年同期比174.9%と回復基調

## 連結営業利益の四半期推移

(百万円)

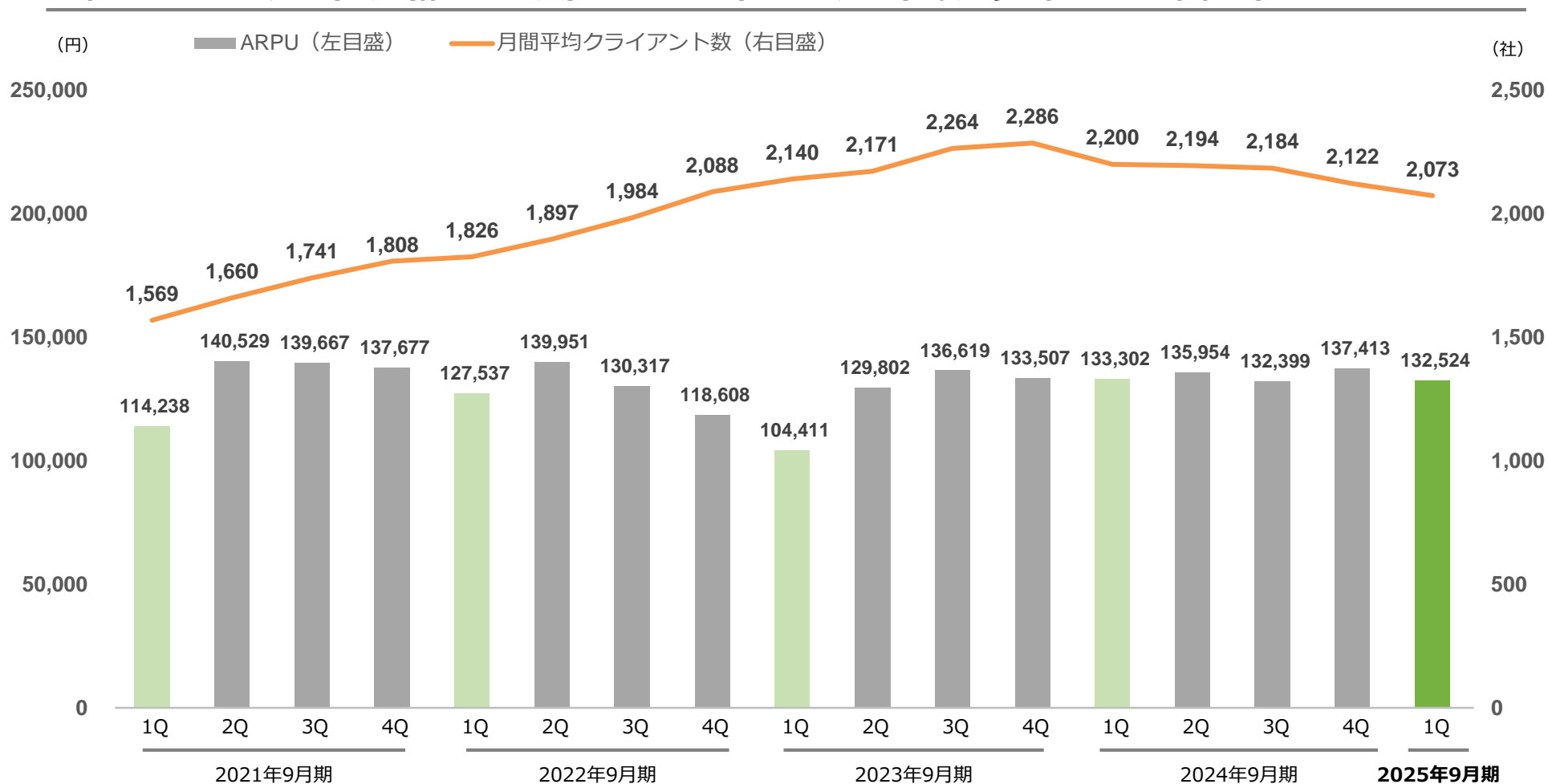




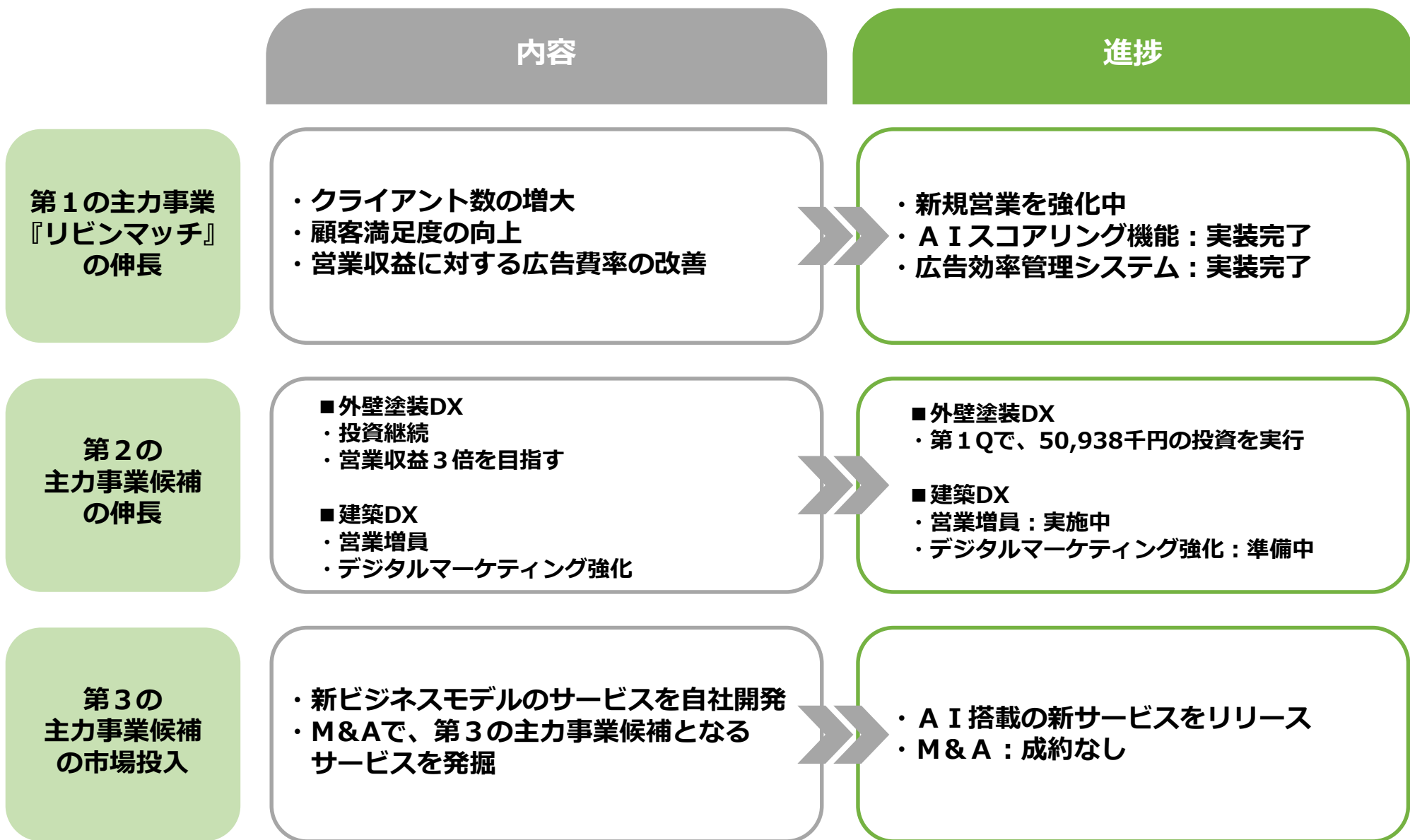
# DXプラットフォーム事業のKPI

- 第1の主力事業の競争激化によるクライアント数の減少を、第2の主力事業候補によるクライアント数の増加で補いきれなかった

## 月間平均クライアント数（稼働ベース）とARPU（クライアントあたり月間平均営業収益）



# 2025年9月期の重点施策の進捗



# 2025年9月期第1四半期 連結P/L

- 営業収益に対する広告費率が改善し、営業利益率が4.9%から9.0%に増加（前年同期+4.1pt）

## 連結P/L 前期実績との比較

(千円)

|                     | 2024年9月期<br>第1四半期<br>実績 | 2025年9月期<br>第1四半期<br>実績 | 増減額      | 前年同期比  |
|---------------------|-------------------------|-------------------------|----------|--------|
| 営業収益                | 884,642                 | 840,112                 | ▲ 44,529 | 95.0%  |
| 営業費用                | 841,447                 | 764,576                 | ▲ 76,870 | 90.9%  |
| 外壁塗装DX              | 36,886                  | 50,938                  | 14,051   | 138.1% |
| 建築DX                | —                       | 6,930                   | 6,930    | —      |
| M&A                 | 27,500                  | —                       | ▲ 27,500 | —      |
| 人的資本                | 12,035                  | 5,932                   | ▲ 6,102  | 49.3%  |
| 上記以外の営業費用           | 765,026                 | 700,775                 | ▲ 64,250 | 91.6%  |
| 営業利益                | 43,194                  | 75,536                  | 32,341   | 174.9% |
| 営業利益率               | 4.9%                    | 9.0%                    | 4.1pt    | —      |
| 経常利益                | 44,280                  | 76,591                  | 32,311   | 173.0% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 27,213                  | 34,256                  | 7,042    | 125.9% |

# 2025年9月期第1四半期 連結B/S

## 連結B/S 前期末との比較

(千円)

|                | 2024年9月末         | 2024年12月末        | 前期末差             |
|----------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>資産合計</b>    | <b>3,400,633</b> | <b>3,281,230</b> | <b>▲ 119,403</b> |
| 流動資産           | 2,502,887        | 2,337,668        | ▲ 165,219        |
| 現金及び預金         | 1,904,406        | 1,807,242        | ▲ 97,163         |
| 売掛金            | 569,533          | 498,124          | ▲ 71,409         |
| 固定資産           | 897,746          | 943,562          | 45,816           |
| <b>負債合計</b>    | <b>1,850,706</b> | <b>1,697,046</b> | <b>▲ 153,659</b> |
| 流動負債           | 848,037          | 773,073          | ▲ 74,963         |
| 1年以内返済予定の長期借入金 | 331,438          | 309,928          | ▲ 21,510         |
| 未払金            | 247,647          | 166,609          | ▲ 81,038         |
| 固定負債           | 1,002,669        | 923,973          | ▲ 78,696         |
| 長期借入金          | 1,002,669        | 923,973          | ▲ 78,696         |
| <b>純資産合計</b>   | <b>1,549,927</b> | <b>1,584,183</b> | <b>34,256</b>    |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>3,400,633</b> | <b>3,281,230</b> | <b>▲ 119,403</b> |

# 2025年9月期第1四半期 トピックス

① 2024年  
10月31日

『リビンマッチ』が全国認知度・今後利用したい不動産査定サイト 5年連続No.1

② 2024年  
12月2日

株主優待制度の新設

③ 2024年  
12月12日

AIスコアリング機能のDXプラットフォーム搭載

④ 2025年  
1月7日

『不動産売買オンラインマッチングプレイス』リリース

⑤ 2025年  
1月28日

日本一かわいい剣道女子・佐藤あかりさんが  
新イメージキャラクターに就任

佐藤あかりさん



# 02 | 株主還元策



# 株主優待制度を新設（2024年12月2日発表）

## ■ 株主優待制度の新設の目的

株価を意識した経営の実現に向けた対応の一環として、当社株式の流動性向上および投資対象としての魅力をより多くの方々に、継続的にご認識いただくことを目的に新設

⇒ 株主様へ利益還元と流動性対策の両方を実現できるのが「株主優待制度」であると考えた

## ■ 株主優待制度の財源

- ・ 内部留保の充実に努め、財務基盤の強化と将来の事業展開に備えてきた
- ・ 黒字経営を続け2024年9月期末時点で、利益剰余金1,192百万円、現金及び預金は1,904百万円と潤沢

## ■ 対象となる株主様

初回基準日を 2025 年 3 月末として、以降は毎年 3 月末日および 9 月末日現在の株主名簿上に記載または記録された、当社株式を 2 単元（200 株）以上保有されている株主様が対象となります。

## ■ 株主優待制度の期限

本制度は期限を定めておらず終了する予定はございません。

## ■ 株主優待の内容

| 項目     | 保有株式数         | 優待内容                |
|--------|---------------|---------------------|
| 年間株主優待 | 2 単元（200 株以上） | Q U O カード 30,000 円分 |

## <内訳>

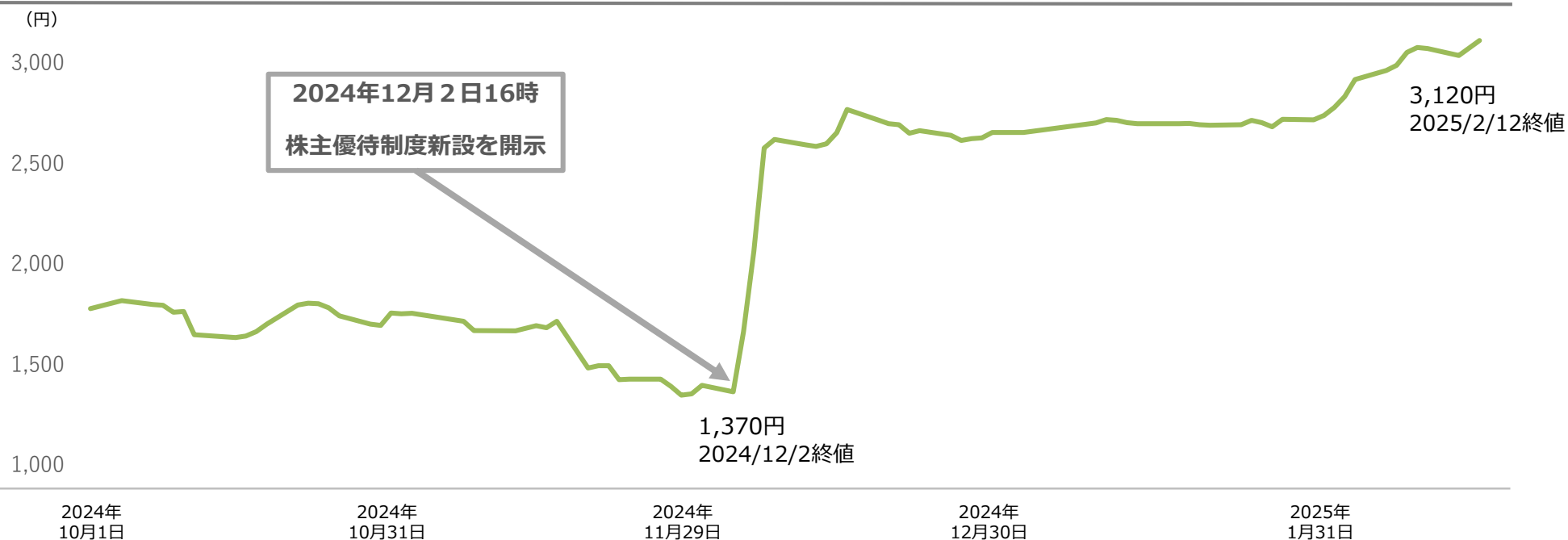
| 基準日      | 保有株式数         | 優待内容                |
|----------|---------------|---------------------|
| 毎年 3 月末日 | 2 単元（200 株以上） | Q U O カード 15,000 円分 |
| 毎年 9 月末日 | 2 単元（200 株以上） | Q U O カード 15,000 円分 |

# 株主優待制度導入後の株式指標の推移

- 2024年12月2日に株主優待制度新設を発表。発表前1,370円だった株価は、3,120円（2025/2/12）まで上昇
- 平均出来高が大幅に増加し、流動性が向上

## 株主優待制度導入前後の株価推移

※株価は終値



## 株主優待制度導入前後の平均出来高

株主優待制度導入前  
(2024/10/3~12/2)

2,468株

株主優待制度導入後  
(2024/12/3~2025/2/2 ※)

6,429株

制度導入前比

260.5%

※12月5日449,900株の出来高を除く



# 03 | 事業内容と方針



# 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12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綱場町5-28 さかえビル3階          |      |       |
| 事業内容 | DXプラットフォーム事業<br>領域特化型DXプロダクトの開発と運営<br>・ マatchingプラットフォーム<br>・ 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  | 164名（2024年12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<br>株式会社仲介王   |                                   |      |       |

# LVN（リビン・テクノロジーズ）とは

- リビン・テクノロジーズは領域特化型DXプロダクトの開発と運営をおこなうインターネット企業



代表取締役社長

**川合 大無**

1975年生

（略歴）

1998年4月 ニチモウ株式会社入社  
2000年7月 バリューコマース株式会社入社  
2003年2月 株式会社サイバーエージェント入社  
2004年1月 当社設立 代表取締役社長就任（現任）

## - 使命・存在意義 -

住生活領域において人々がより簡単、便利、快適に  
情報を活用できるようにする

## - 目的地 -

インターネットサービスメーカーとして、  
人々の生活に密着した手放せないサービスを提供し、  
世の中に必要不可欠な企業になる

## - リビンプロミス -

**情報を、もっと簡単、便利、快適に！**

私たちは、住生活領域で情報活用の利便性を追求し  
人と企業のニーズにマッチする独自のWEBサービスを創出して  
より快適なユーザーエクスペリエンス（UX）を実現します

そして、テクノロジーとマーケティングの融合で  
業務効率が高まり事業機会が広がる先進のサービスを提供し、  
住生活関連ビジネスのパフォーマンス向上を支えます

# WEBテクノロジーと住生活領域を融合して 世の中にまだ無いサービスを作り出す

当社は独創的な企画、高度なテクノロジー、先進のデジタルマーケティングを融合して開発されたWEBサービスを住生活領域に特化して展開しています。

DXプラットフォーム事業では、不動産・住宅関連会社向けに企業と生活者をオンラインでマッチングさせる成功報酬型サービスを提供しています。

当事業の特徴は、生活者は便利なサービスを無料で利用でき、利用企業は何らかの成果があった場合にのみ費用発生する成功報酬型を採用している点です。

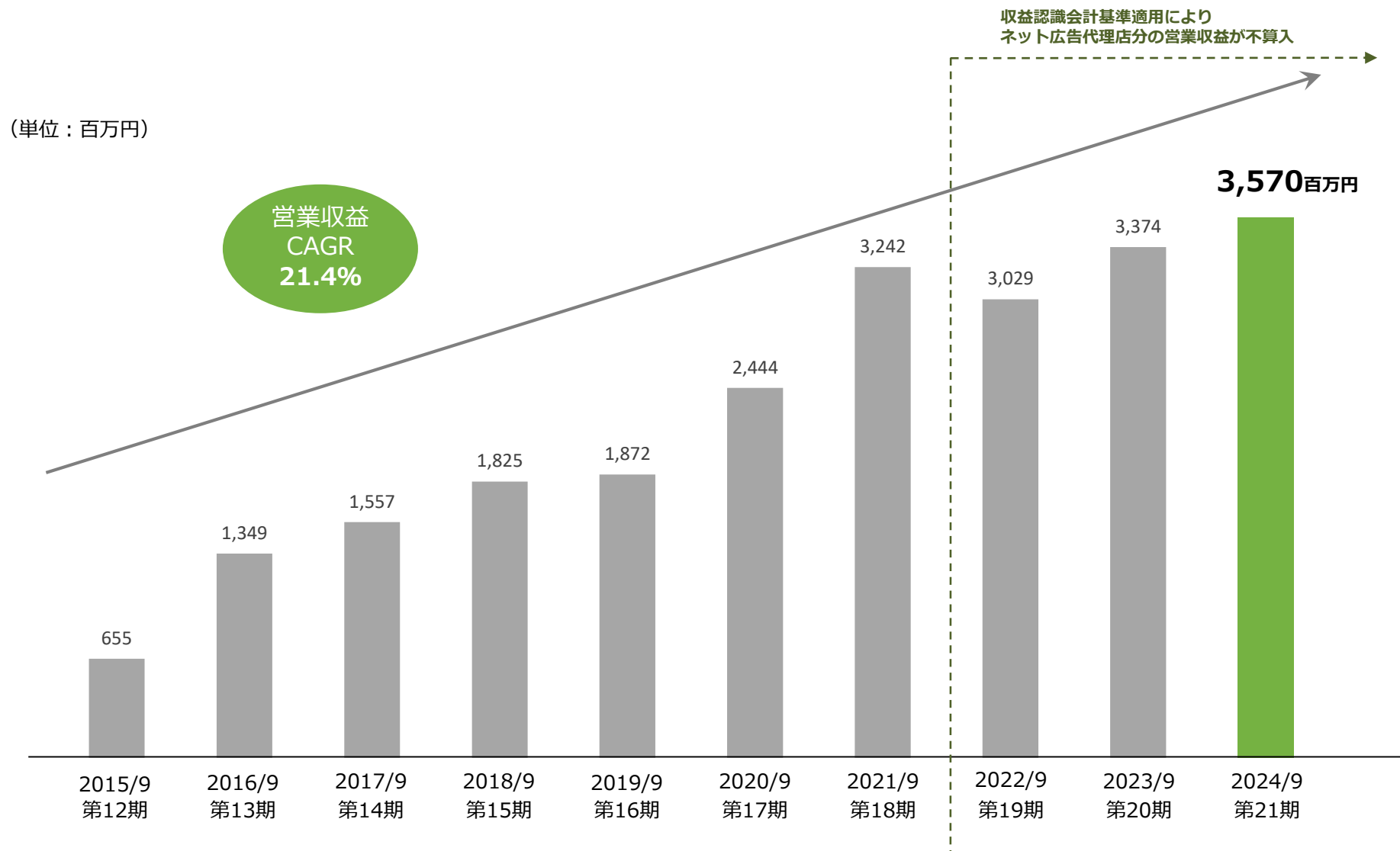
『リビンマッチ』『ぬりマッチ』『メタ住宅展示場』など複数のバーティカルメディアを運営しておりますが、全てこの方式を採用しています。

各サービスは、巨大な不動産市場でニッチトップを目指しており、特に不動産売却領域では、年間24万物件の査定依頼を受け付けており、日本最大級にまで成長しています。

世の中にまだ無い独自性の高いWEBサービスを次々と投入し、新しい市場を創り出すことで、さらなる事業の拡大を目指すと同時に、社会の進歩に貢献します。

# 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

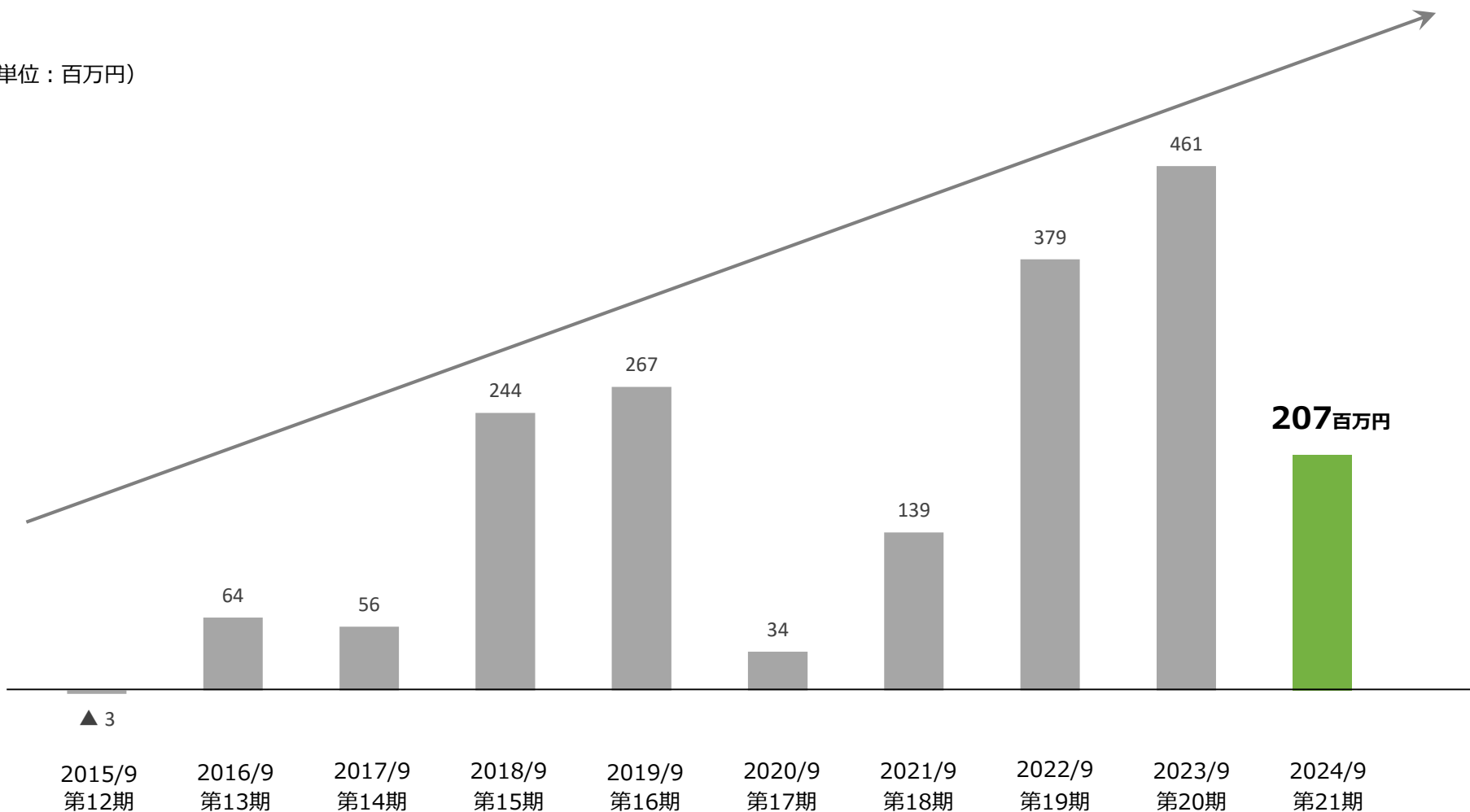


※CAGRは2014年9月期から2024年9月期

# 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

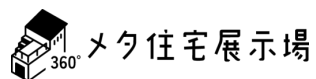
- DXプラットフォーム事業とは、住宅関連会社向けに、ビジネスの基盤となるDXサービスを提供する事業
- マatchingプラットフォームではクライアントの見込客の獲得を、DXクラウドではクライアントの営業活動のDX化をサポート



住宅関連企業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

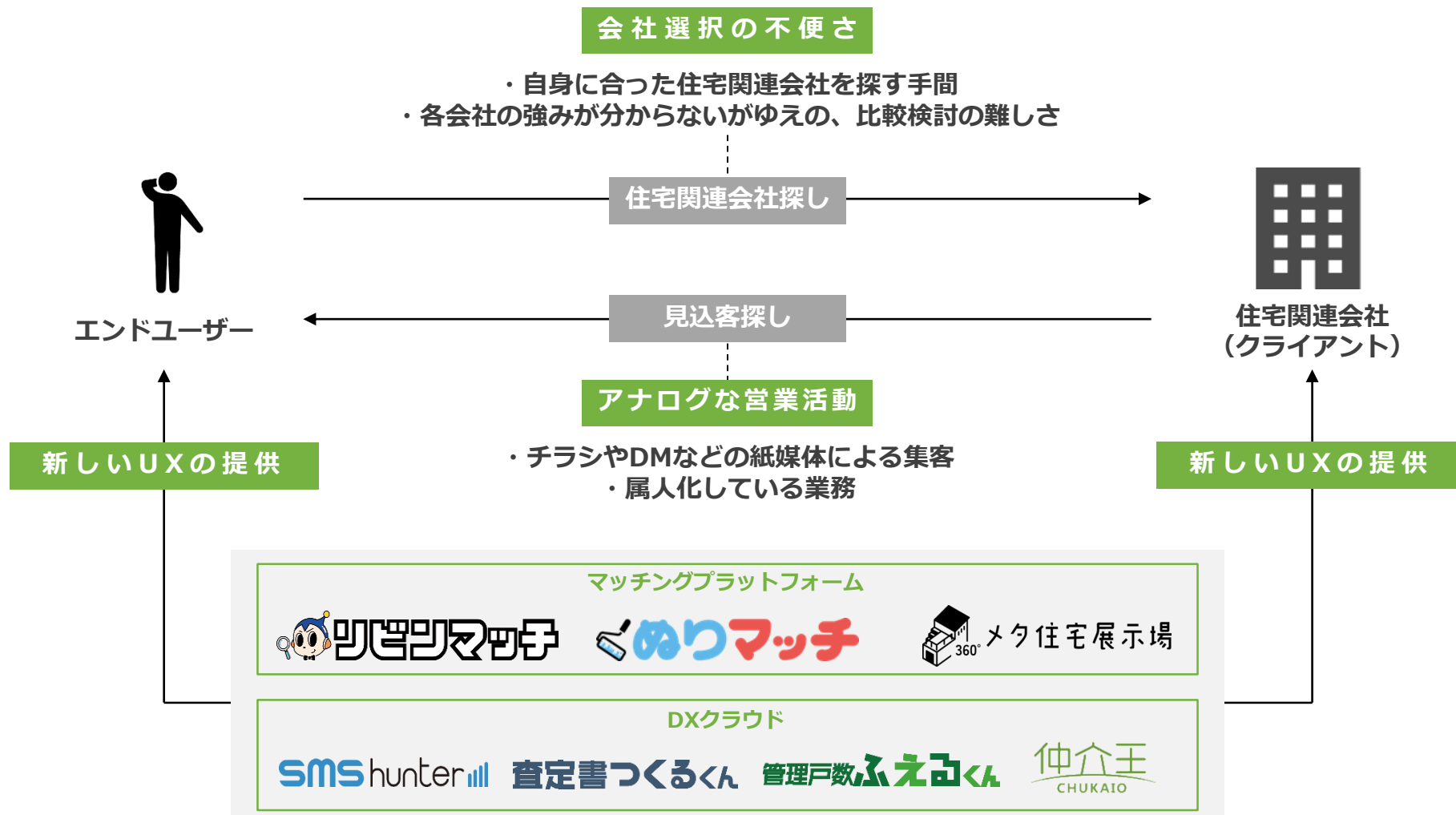


### ② DXクラウド



# DXプラットフォーム事業の提供価値

- エンドユーザーが、住宅関連サービスを探す際に抱える、会社選択の不便さを払拭
- 住宅関連会社の、紙媒体による集客や、属人化した業務などの、アナログな営業活動のDX化を推進
- エンドユーザーの会社選択の不便さと、住宅関連会社のアナログな営業活動に、新しいUXを提供





## 「住宅リユース領域」をスタート地点として、 住生活領域全般へDX提供範囲を拡大させる成長戦略

### ■住宅リユース領域が事業拡大のスタート地点

- ・2006年運営開始、年間24万物件超の査定依頼がある全国認知度ナンバーワンの不動産査定サイトを運営。
- ・年間24万物件超の査定依頼、約2,100社の不動産会社が利用している。この最も得意としている不動産査定（=住宅リユース）領域をスタート地点にして、住生活領域全般にサービスを拡大していく戦略。

### ■大手不動産ポータルサイトと差別化

<ターゲットの違い>

- ・当社：「不動産所有者」向けサービスが主（所有不動産の査定、自宅の外壁の塗装、遊休地の有効活用など）
- ・大手：「不動産”非”所有者」向けサービスが主（賃貸住宅探し、不動産の購入など）

⇒ 大手不動産ポータルサイトがサービス提供していない領域にDXサービスを投入しナンバーワンになる戦略

### ■住宅リユース隣接領域にDXサービスを提供し事業の成功確率を上げる

- ・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
- ・住宅リユース領域に隣接する領域であれば高い勝率で新しいDXサービスを横展開できる

# リビン・テクノロジーズの特徴と強み

## ビジネスモデル

- ① 成果連動型サービスのため、費用対効果が高く、導入ハードルは低い
- ② 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
- ③ 住宅リユースを中心に不動産所有者を対象にしたサービス群



## 三位一体の組織体制

- ① あらゆるサービスを内製できる開発力
- ② 全国No. 1の認知度を獲得した専門性の高いWEBマーケティング力
- ③ 業界最大規模の人員数、全国4拠点体制、約2,100社のクライアント網を持つ営業力

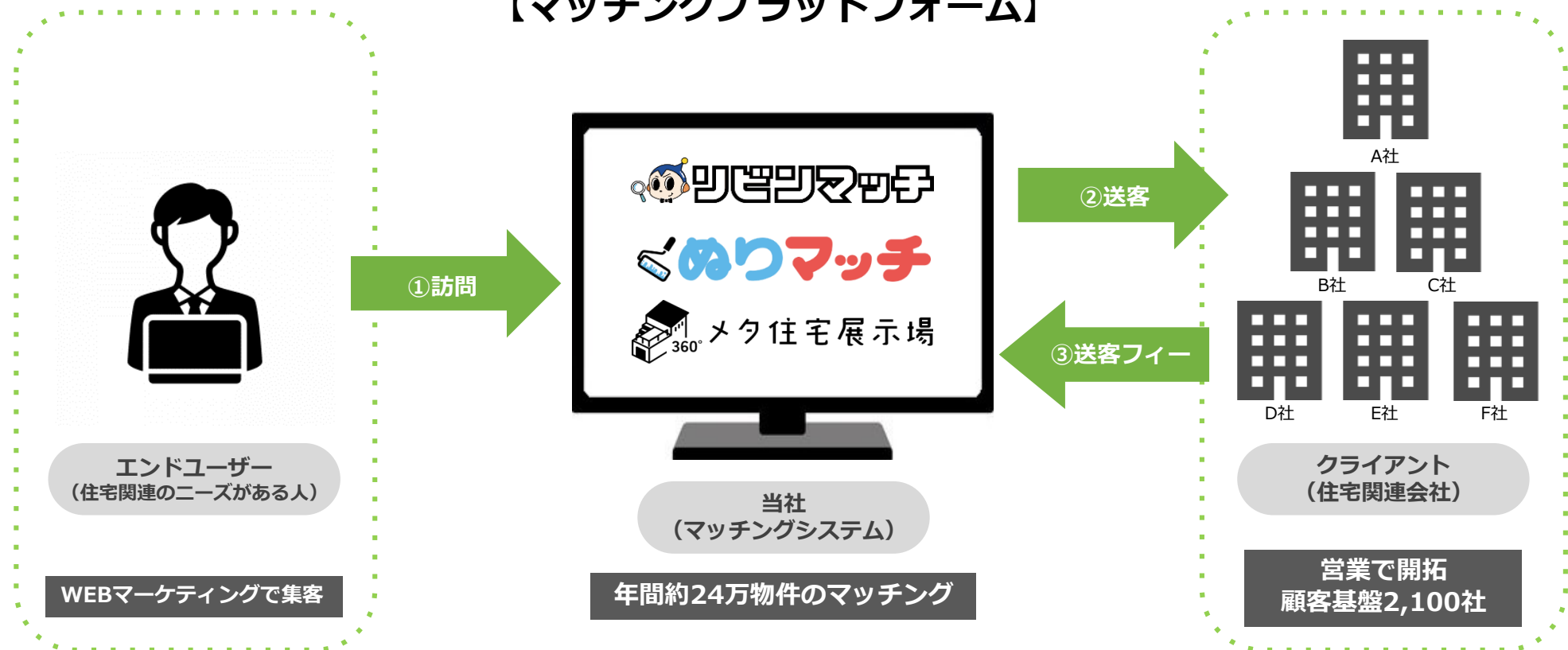
## 市場性

- ① 巨大な不動産業界の市場規模
- ② 時流に乗ったテック領域
- ③ 成長し続けるネット広告市場

# ■ 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

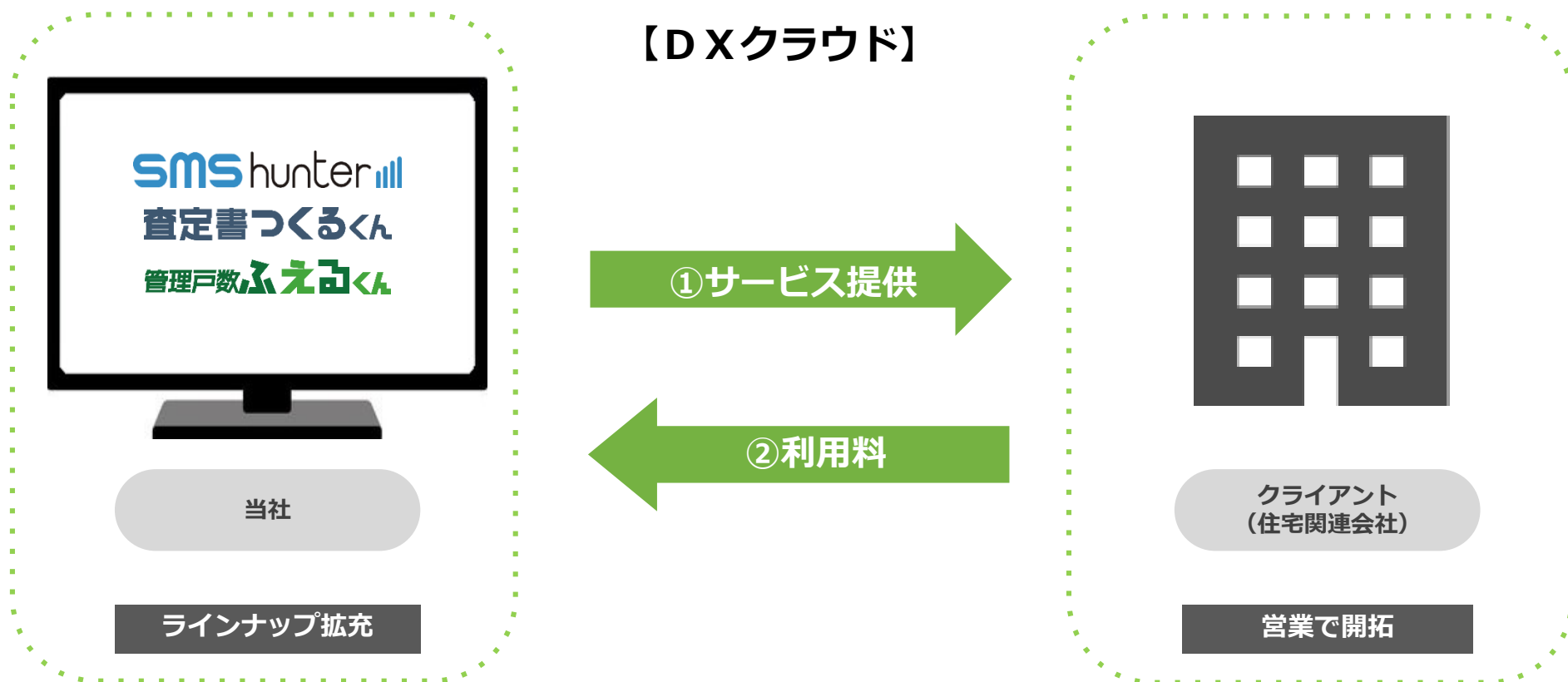
## 【Matchingプラットフォーム】



# ■ ビジネスモデル | DXクラウド

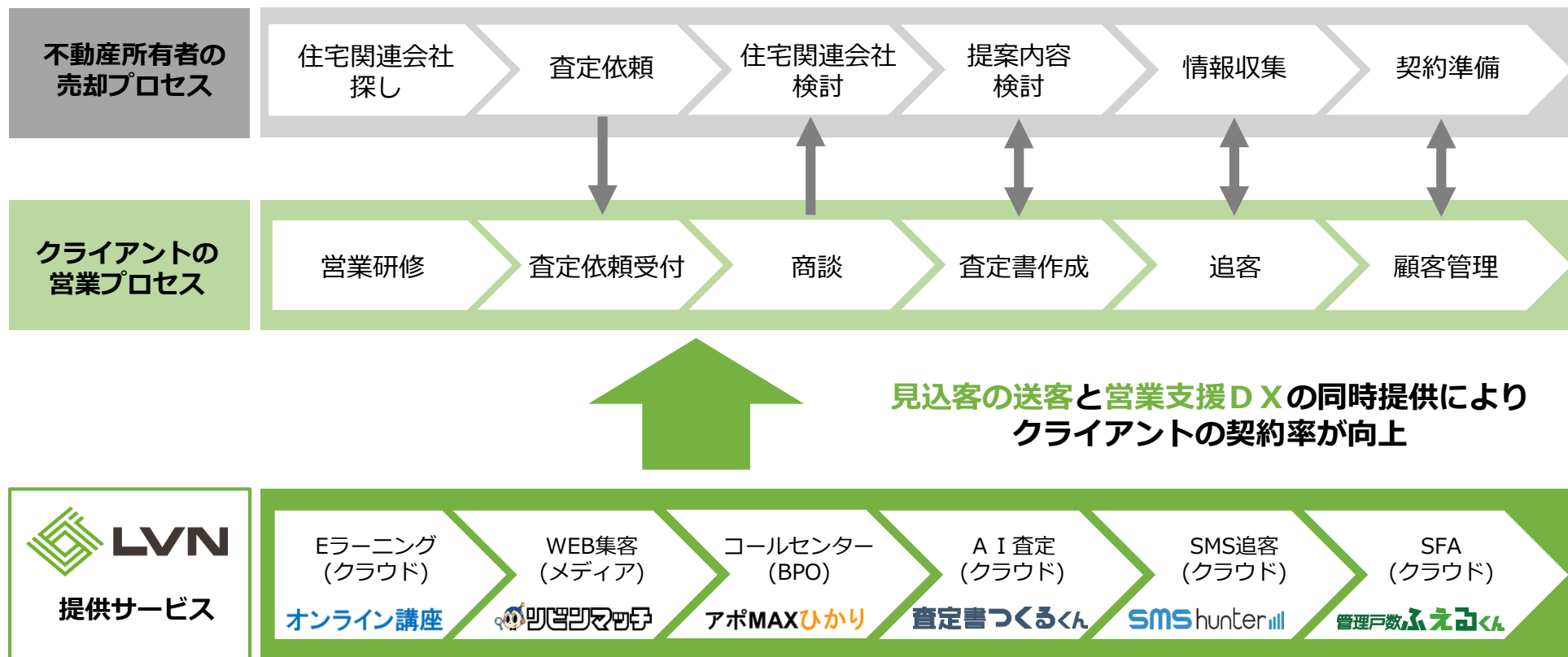
- 住宅関連業界向けに、業務効率化をはかるDXサービスをクラウドで提供
- SFA、SMS配信システム、AI不動産査定など
- サブスクリプション型サービスのため、クライアント数の増加により営業収益が積み上がる

## 【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」など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」



## ビジネスモデル | 住宅リユースを中心に不動産所有者を対象にしたサービス群

- マatchingプラットフォームは、住宅リユース領域を中心にエンドユーザーと企業のマatchingを行うメディア
- DXクラウドは、住宅関連企業の業務効率化を推進する

### マatchingプラットフォーム

#### <不動産売却領域>



- ① 不動産売却
- ② 不動産買取
- ③ 任意売却



- ④ リースバック

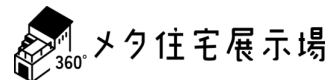
#### <非不動産売却領域>



- ⑤ 土地活用
- ⑥ 賃貸管理
- ⑦ リノベーション



- ⑧ 外壁塗装



- ⑨ 住宅展示場 (VR)

### DXクラウド

#### <DX領域>



- ⑩ SMS配信クラウド



- ⑪ AI査定書作成クラウド



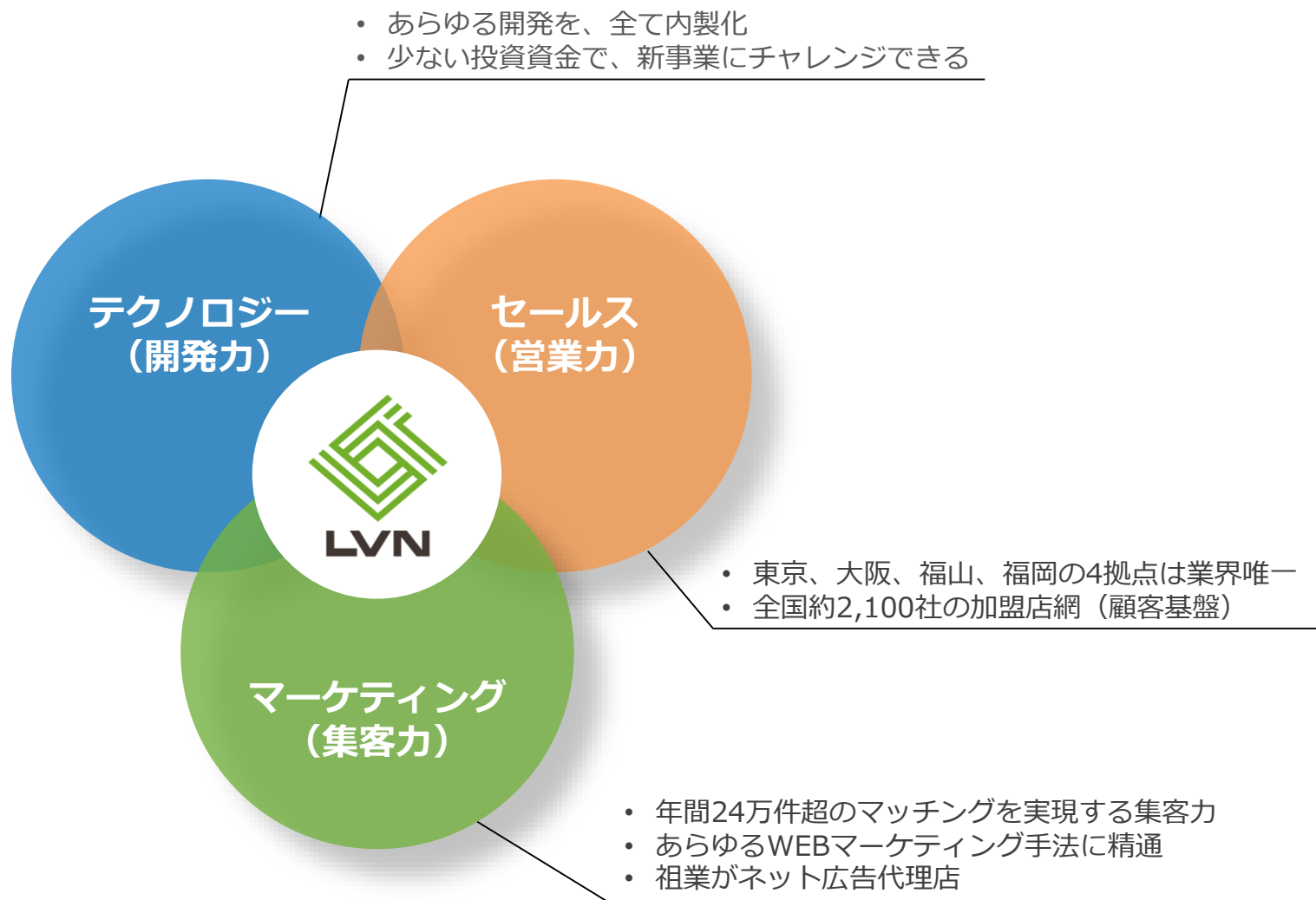
- ⑫ 賃貸管理会社向けSFA



- ⑬ 不動産FC向けクラウドシステム開発

## 三位一体の組織体制 | 全体像

- 事業に必要な「開発」「マーケティング」「営業」を全て自社で行える三位一体の体制を構築



# 三位一体の組織体制 | テクノロジー（開発力）

- 既存サービスの運用、新サービス開発ともに、全て自社で内製化



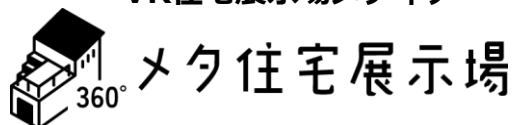
住宅リユース領域  
バーティカルメディア



外壁塗装マッチングメディア  
(リビンDX株式会社)



VR住宅展示場メディア



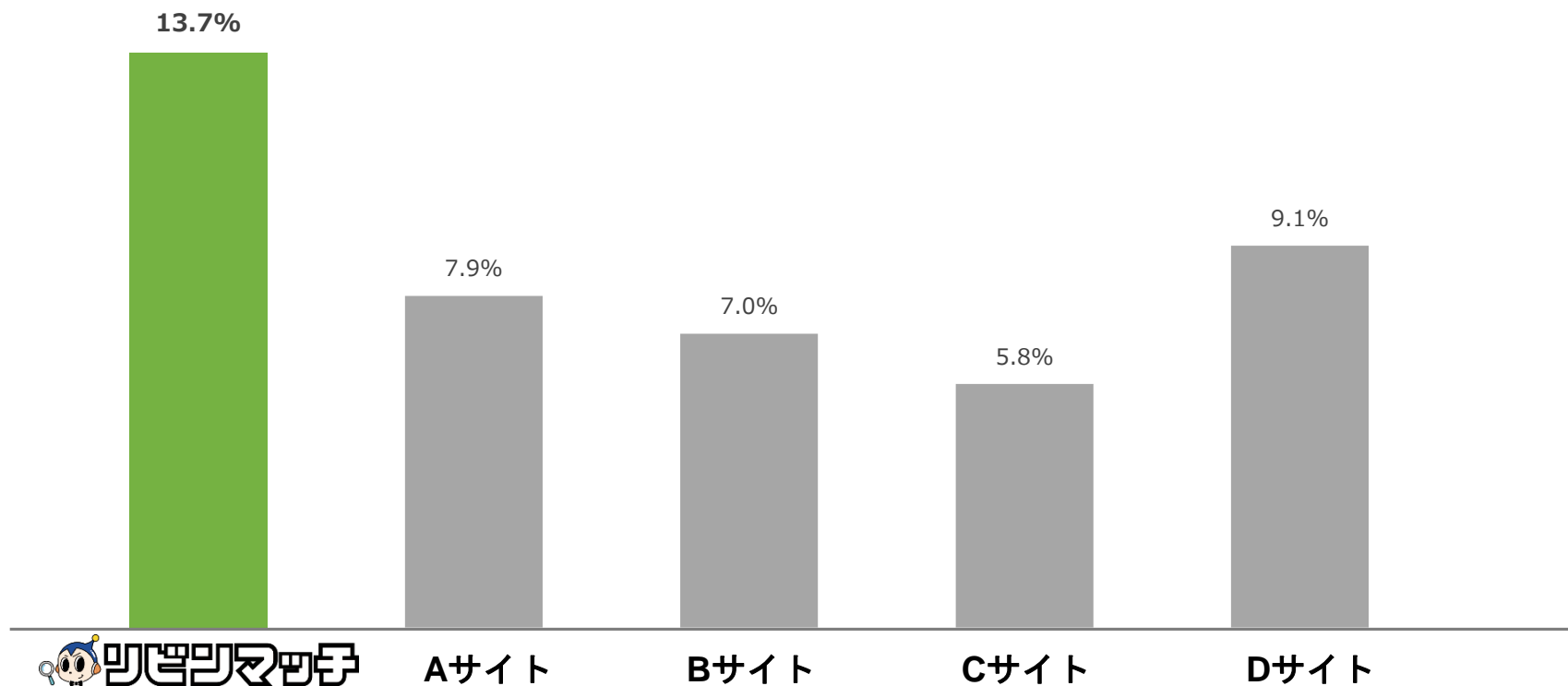


# 三位一体の組織体制 | マーケティング（集客力）

- 専門性の高いWEBマーケティングによる集客力、全国No. 1の認知度を5年連続で獲得

不動産査定サイト全国認知度調査

調査期間 2024年9月20日～9月24日



 **リビングテクノロジー**



※1. 調査の実施主体：株式会社マーケティング アンド アソシエイツ  
調査の協力：株式会社マーケティングアプリケーションズ  
全国47都道府県在住、男女20代～60代の方を対象  
不動産一括査定サイト5社比較  
※2. 3,000人調査

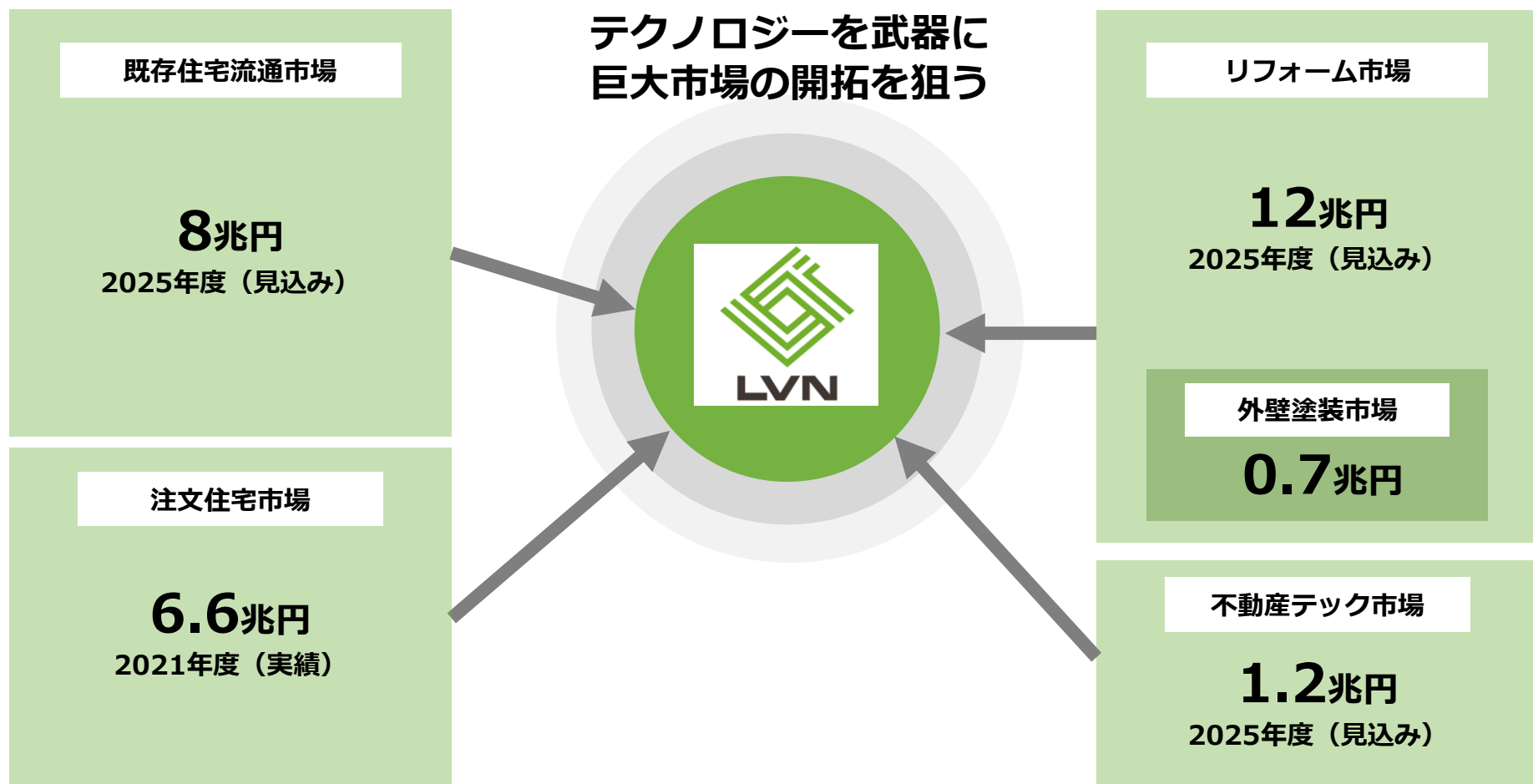
## 三位一体の組織体制 | セールス（営業力）

- 業界最大規模の人員数・全国4拠点の営業体制と、約2,100社のクライアント網
- 業界最大級の約45名の営業人員
- 業界唯一、全国4都市に営業拠点を展開、クライアントの新規獲得とフォロー体制を構築
- 約2,100社のクライアント網は、アップセルの対象であり、参入障壁でもある
- 代理店を通さない直販方式で高い粗利率を実現



# 市場性 | 巨大な不動産業界の市場規模

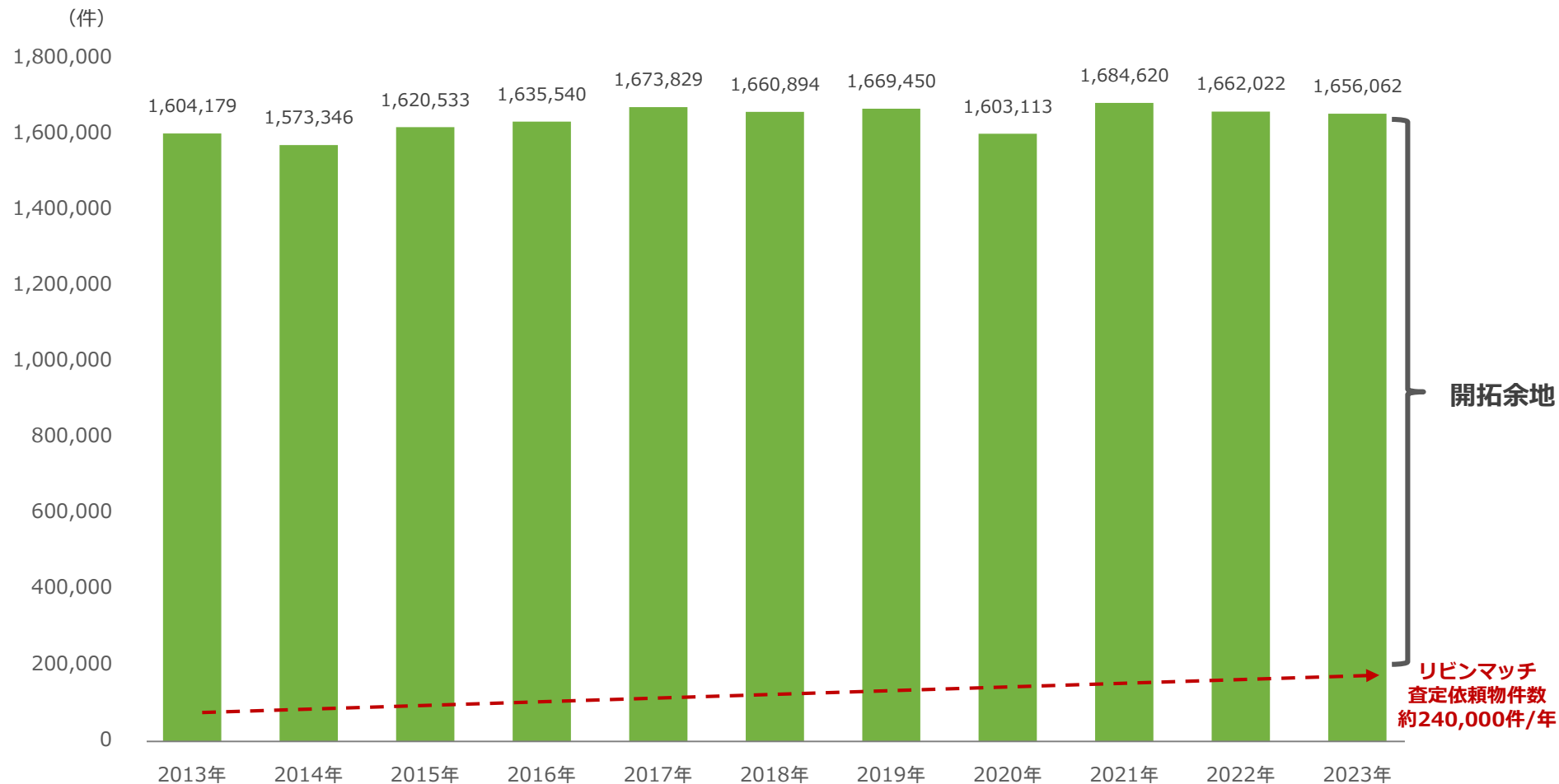
- 現在のサービス提供領域にとどまらない、当社を取り巻く巨大な市場の開拓余地



# 市場性 | 巨大な不動産業界の市場規模

- 不動産売買登記件数（成約ベース）は年間約160万件で推移しているのに対し、当社の査定依頼件数（問い合わせベース）は年間約24万件で開拓余地が大きい

## 不動産売買登記件数の推移

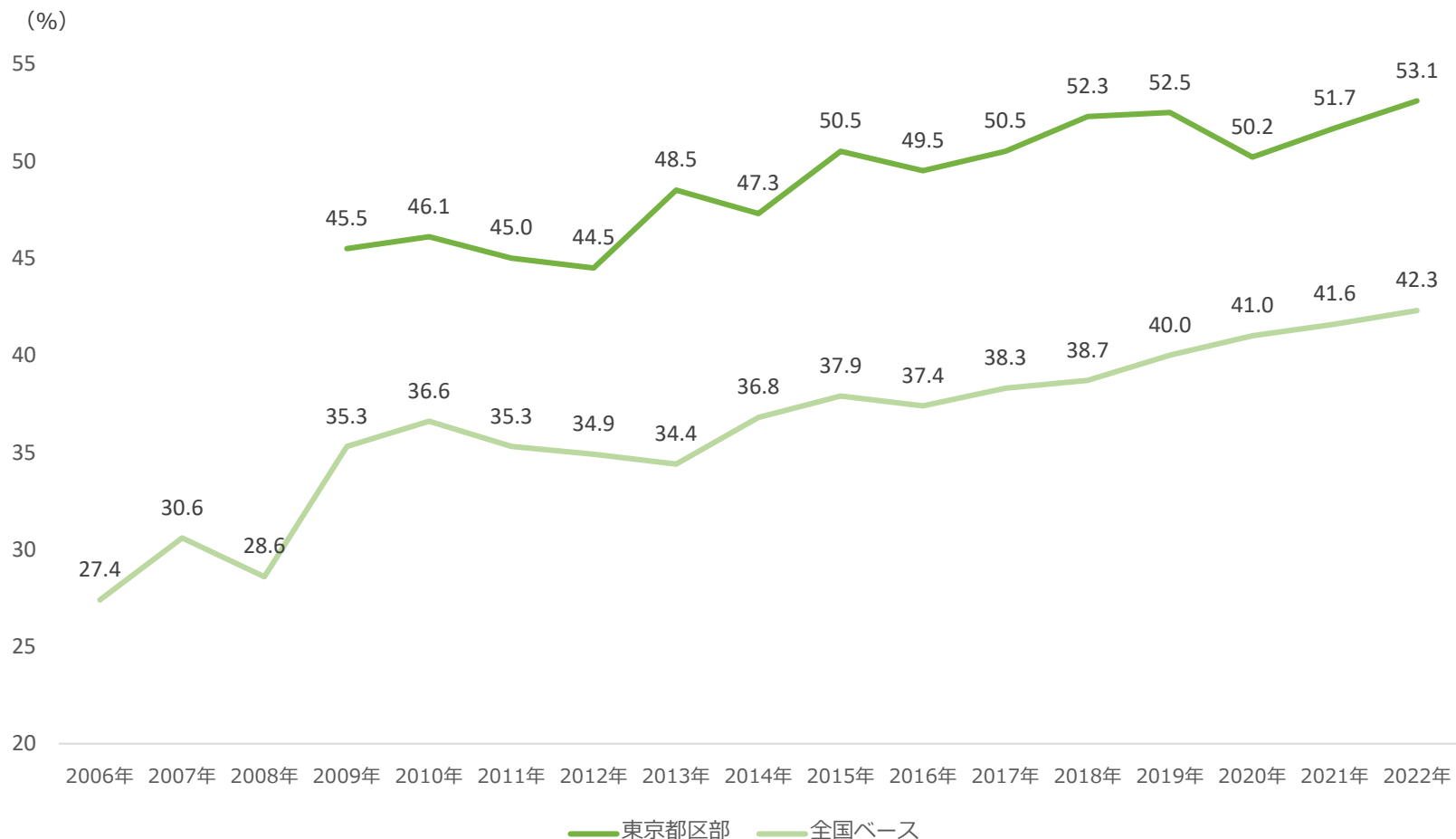


出所：法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

# 市場性 | 住宅は、新築から「住宅リユース（中古）」の時代へ

- 全国における既存住宅の流通比率は、2006年から14.9ポイント上昇
- 特に東京都区部では、毎年上昇傾向で、高水準を維持
- 今後も、当社収益の基盤である査定依頼件数の増加が期待できる

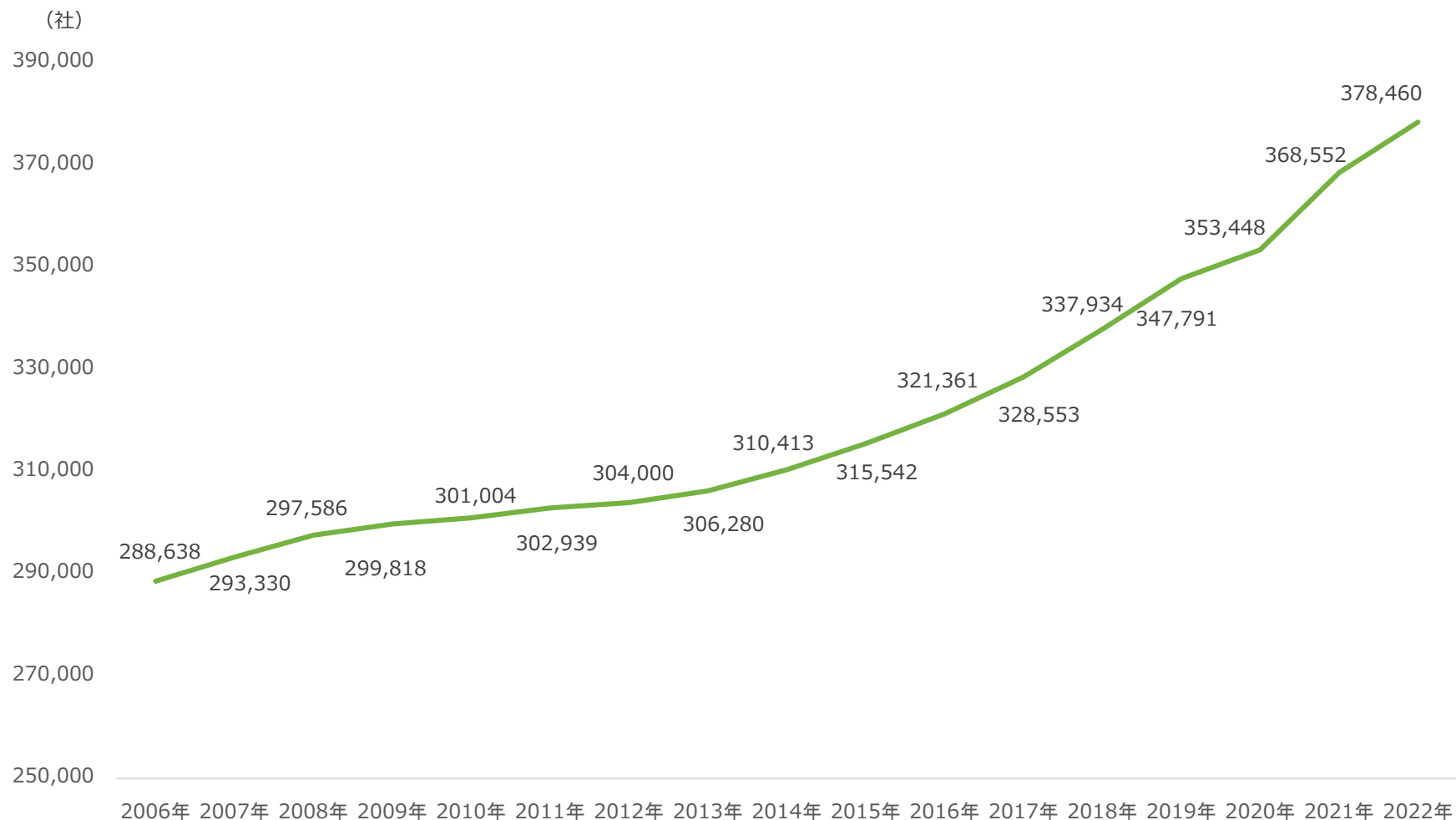
## 既存住宅の流通比率



# 市場性 | 年々増加する不動産業の法人数

- 当社のクライアントになり得る不動産業の法人数は右肩上がりに増加

## 不動産業の法人数

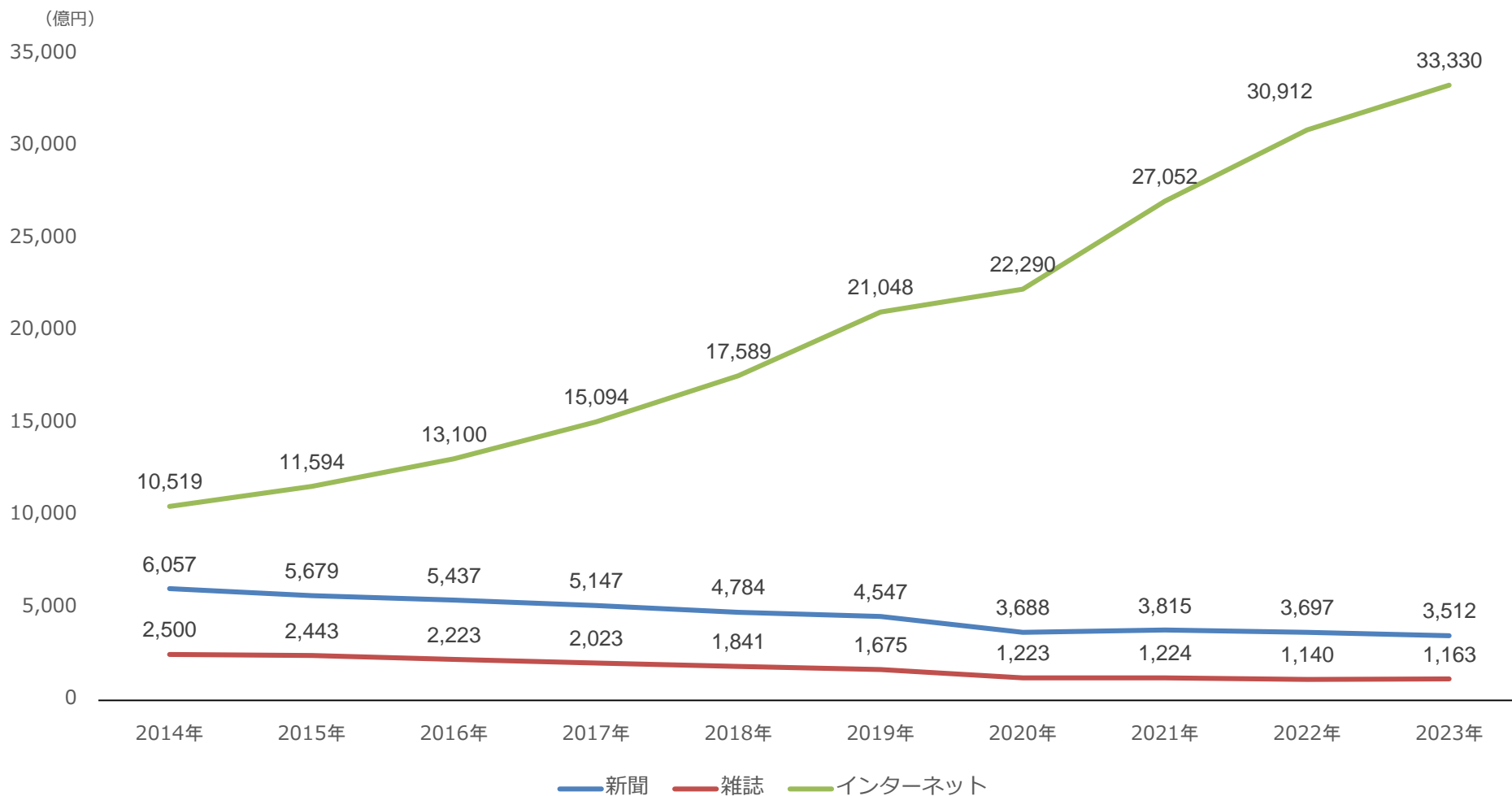


出所：公益財団法人不動産流通推進センター 2024不動産業統計集

# 市場性 | 成長し続けるネット広告市場

- 集客手法は、紙（折込チラシ、雑誌広告）からインターネット広告へ

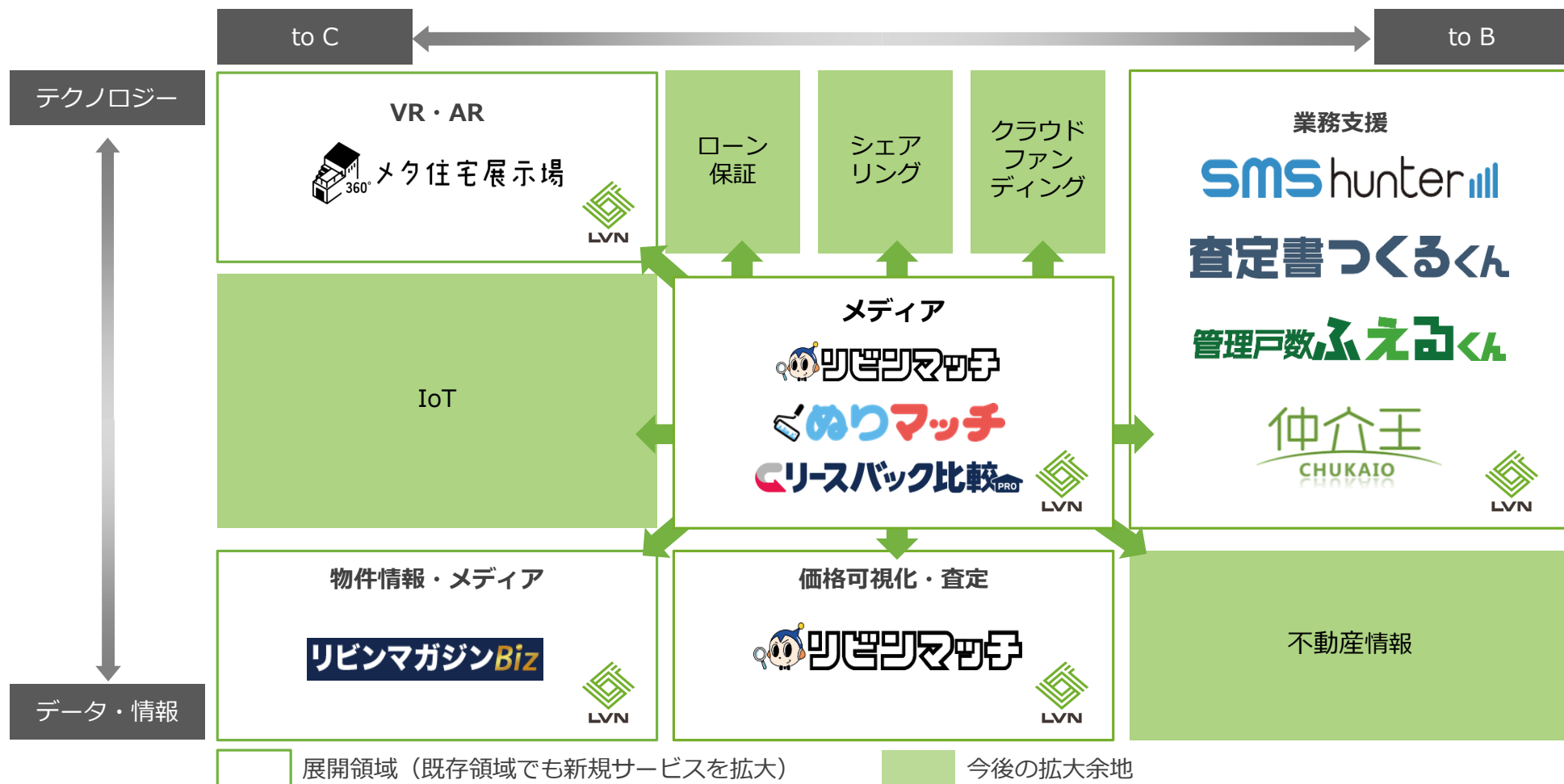
## 広告媒体別市場規模推移



出所：電通日本の広告費2023

# 市場性 | 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 第8版」より、当社作成



# 競争力の源泉まとめ

## ■ 年間240,000物件の不動産査定依頼を獲得するデジタルマーケティング力

査定依頼からの売買成約率を30%と仮定すると、年間売買成約件数72,000件になります。これは、不動産売買仲介会社における上位2社の合計成約件数に匹敵する集客力（デジタルマーケティング力）です。

## ■ 全国約2,100社の顧客基盤が参入障壁

年間240,000物件の不動産査定依頼の獲得は、全国約2,100社の顧客基盤が源泉になっています。デジタルマーケティングは地域セグメントすると費用が割高になるため、全国に多くの顧客を保有していることが効率的にデジタルマーケティングを大量投下するための前提条件になります。仮に新規参入があっても、当社のような先行企業がある中で、全国に顧客基盤を作り上げる難易度はかなり高いと考えています。この顧客基盤は、業界トップクラスの人員規模である営業部隊が支えています。

## ■ クリエイティブな商品設計

『リビンマッチ』は、2006年に運営開始した不動産査定サイトのパイオニアです。サービス開始以来、常に業界に先駆けクリエイティブなサービスや機能をリリースしてまいりました。たとえば、ダイナミックプライシング、ポイントバック、Pay-Per-View (PPV)、位置情報を利用した不動産査定アプリ、AIマッチング、SMS配信システム、AI査定書作成システムなど、先進のWEBテクノロジーとビジネスモデルをサービスにミックスしています。そのほとんどが自社開発されたもので、追加投資なしに新しいテクノロジー、新しいサービスがリリースできる開発体制が構築されています。

## ■ 数十兆を超える市場規模、事業展開余地とともに巨大

住宅関連業界は数十兆円を超える巨大な市場規模があります。また、DX化が進んでいない領域が多く事業展開余地も巨大です。不動産テック領域では、戦う前から戦意喪失するような「巨人」と言えるサービスがまだ存在していません。当社は、住宅リユース領域をスタート地点に「不動産テック日本最大の巨人」を目指し事業を拡大しています。

## ■ 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、予測およ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および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事など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.**