



2026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・名証メイン：4445）

2026年2月13日

01	2026年9月期 第1四半期 連結決算概要	P.2
02	株主・投資家の皆様へのお知らせ	P.13
03	事業内容と方針	P.15

01 | 2026年9月期 第1四半期 連結決算概要

2026年9月期 第1四半期 連結決算ハイライト

連結営業収益

8.51億円

前年同期比: **101.3%**

連結営業利益

0.81億円

前年同期比: **107.3%**

連結経常利益

0.80億円

前年同期比: **105.7%**

親会社株主に帰属する 四半期純利益

0.50億円

前年同期比: **146.0%**

TOPIC

■ 連結営業収益は 8.51億円（前年同期比 101.3%）を確保

➡ 新規顧客獲得は苦戦しているが、営業収益は前年並みを確保。

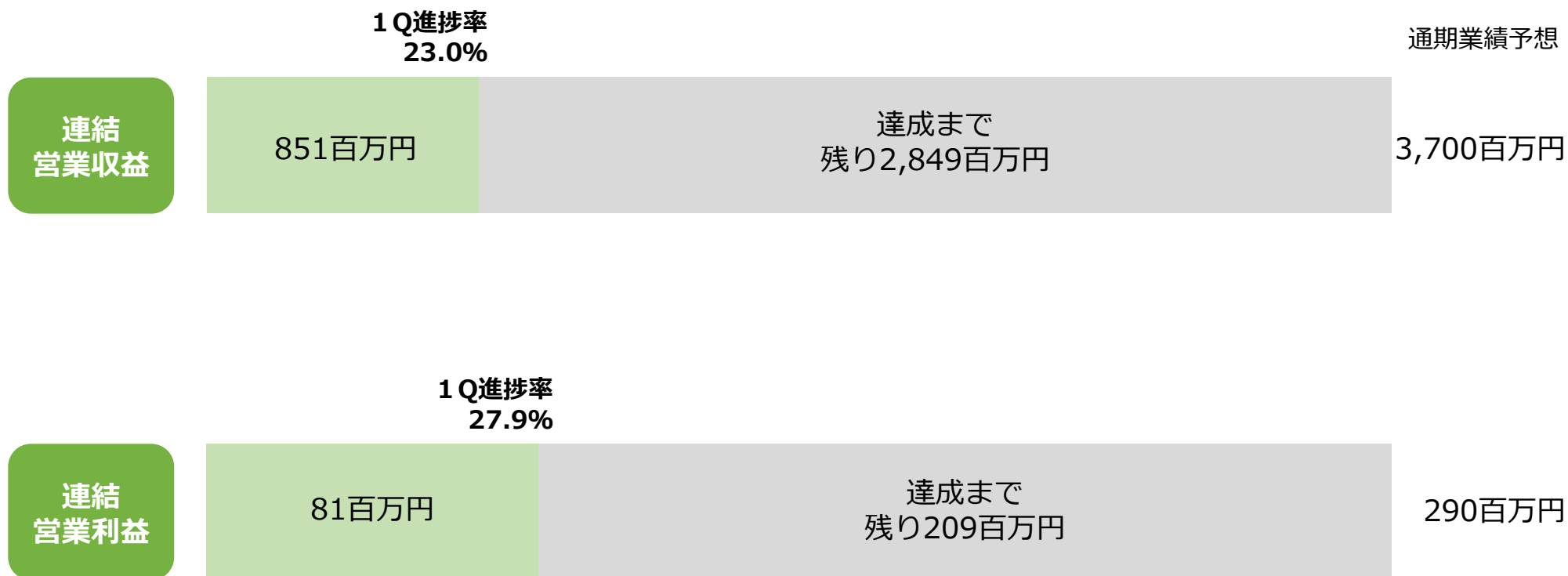
■ 連結営業利益は 0.81億円（前年同期比 107.3%）と伸長

➡ 人的資本投資を強化したが、広告効率の改善により伸長。

■ 連結営業収益・連結営業利益の通期業績予想進捗

- 2026年9月期1Q連結営業収益： 8億5,145万円 通期業績予想比23.0%の進捗
- 2026年9月期1Q連結営業利益： 8,105万円 通期業績予想比27.9%の進捗

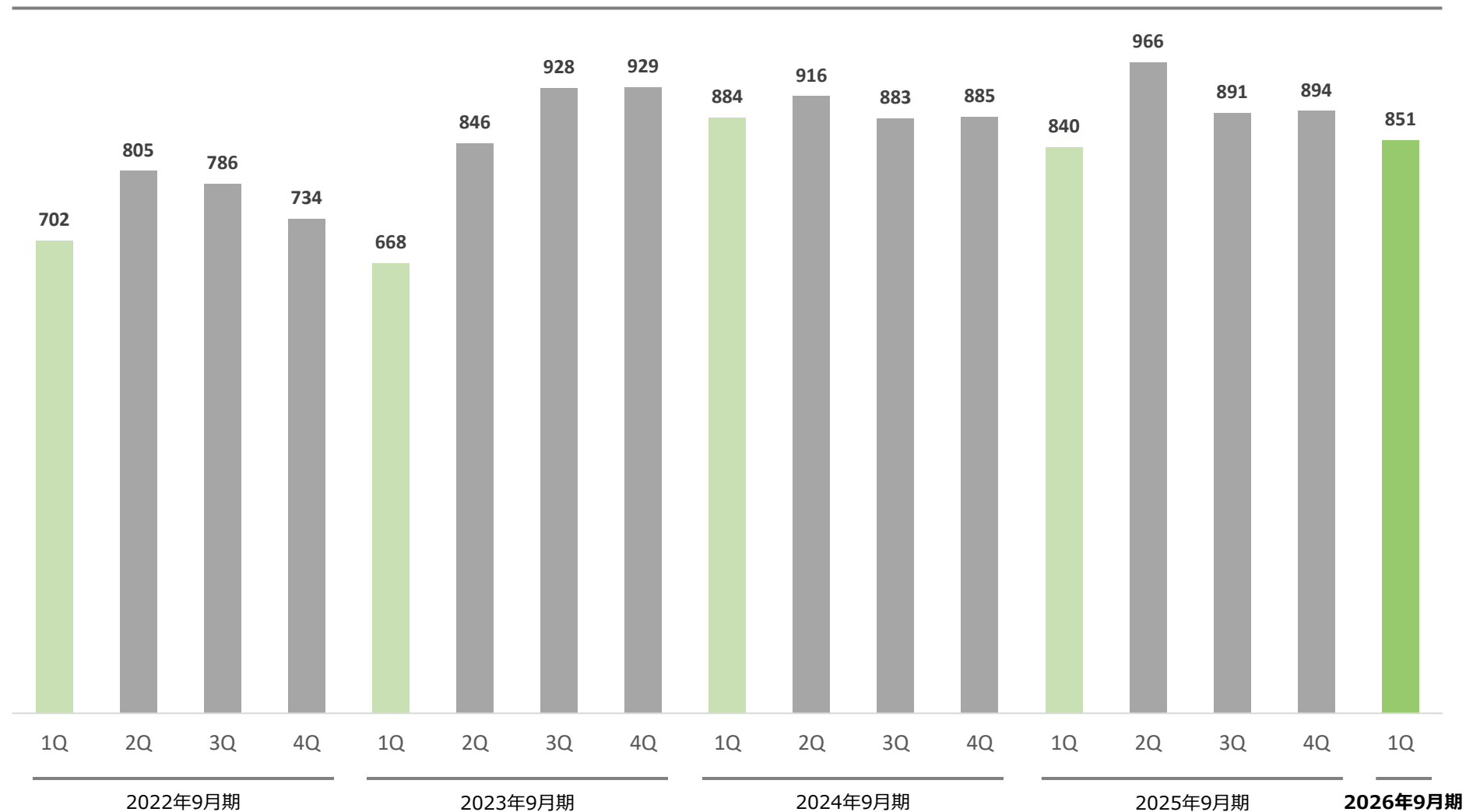
通期業績予想に対する連結営業収益・連結営業利益の進捗率



■ 四半期業績 | 連結営業収益

- 2026年9月期における第1四半期の連結営業収益は 851百万円。

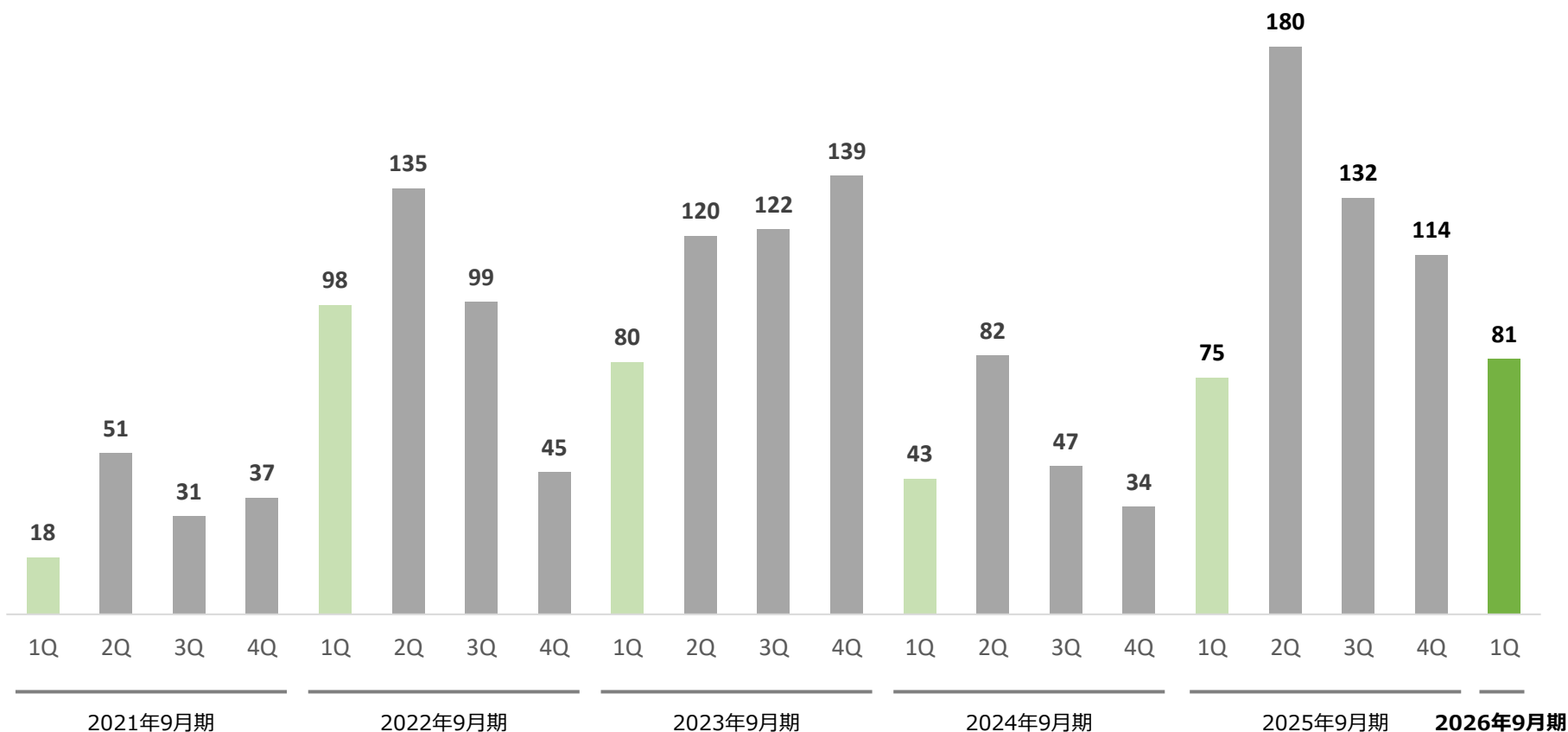
連結営業収益の四半期推移 (百万円)



■ 四半期業績 | 連結営業利益

- 2026年9月期における第1四半期の連結営業利益は81百万円。

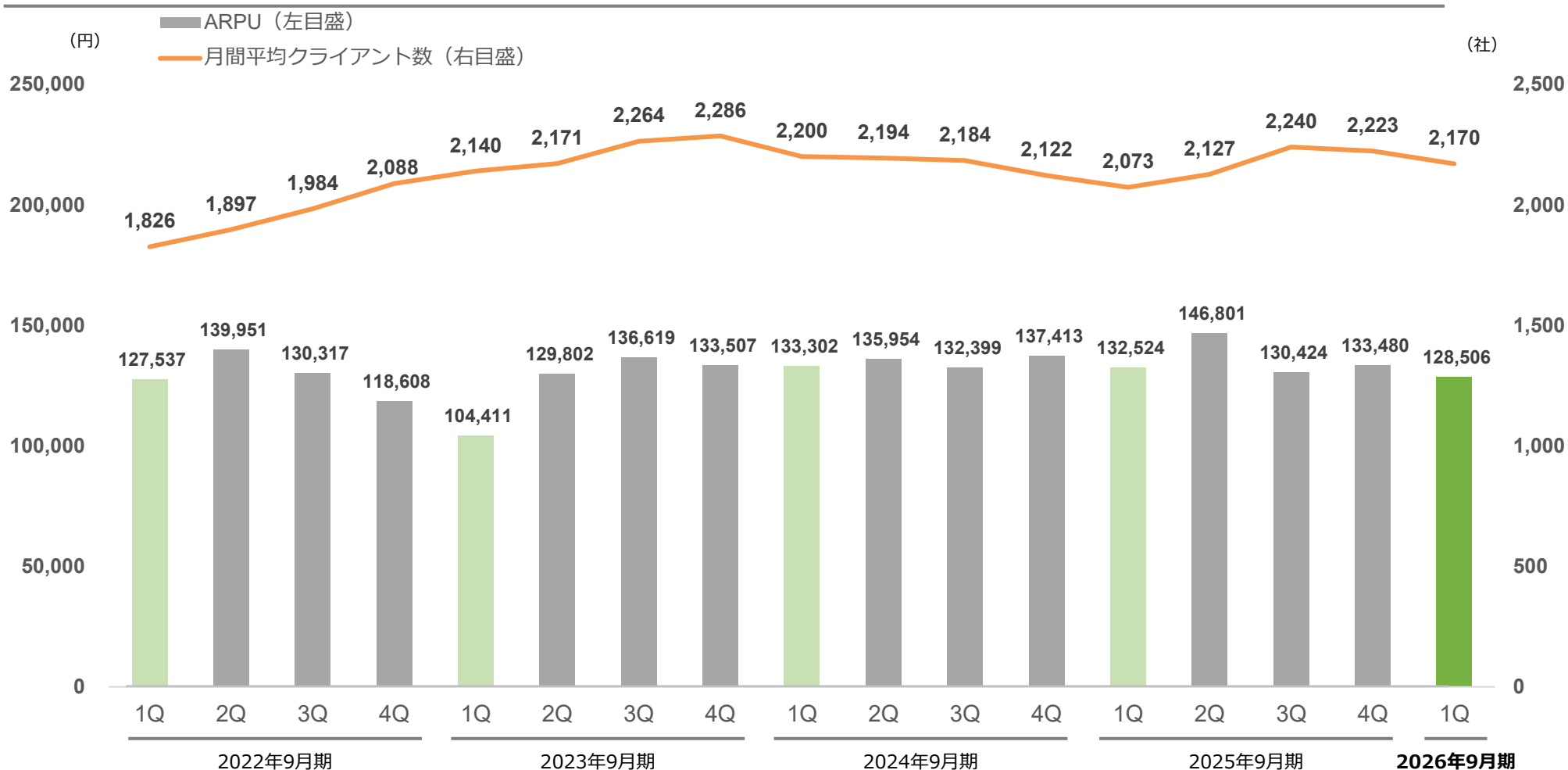
連結営業利益の四半期推移 (百万円)



DXプラットフォーム事業のKPI

■ 月間平均クライアント数、ARPUは、ほぼ横ばいで推移。

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）



2026年9月期の重点施策の進捗

内容

進捗

第1の主力事業
『リビンマッチ』
を再び成長軌道へ

- ・新規クライアント獲得営業を強化し、クライアント数を増やす

- ・新規クライアントの獲得に苦戦
(月間平均クライアント数は前期比△53社減少)

第2の主力事業候補へ
人材リソースを
集中投下

- ・建築DX、外壁塗装DXに積極的に人的資本投資を実施

- ・建築DX、外壁塗装DXとも採用人数増加
- ・建築DXの体制強化のため人員シフト

第3の主力事業候補
の獲得と
新規事業の創出

- ・M&Aによる事業獲得
- ・新規事業の創出による事業領域拡大

- ・M&A交渉で進展があり、
4月1日に(株)シンエイの全株式を取得予定

2026年9月期 第1四半期 連結P/L

連結P/L 前期実績との比較

(千円)

	2025年9月期 第1四半期 実績	2026年9月期 第1四半期 実績	増減額	前年同期比
営業収益	840,112	851,453	11,340	101.3%
営業費用	764,576	770,399	5,822	100.8%
営業利益	75,536	81,053	5,517	107.3%
営業利益率	9.0%	9.5%	0.5pt	—
経常利益	76,591	80,948	4,356	105.7%
税金等調整前四半期純利益	76,591	80,948	4,356	105.7%
法人税等	42,335	30,918	▲ 11,416	73.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	34,256	50,029	15,773	146.0%

2026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)

	2025年9月末	2025年12月末	前期末差
資産合計	3,329,491	3,271,518	▲ 57,972
流動資産	2,833,857	2,778,880	▲ 54,977
現金及び預金	1,947,167	1,922,554	▲ 24,612
売掛金	574,409	508,880	▲ 65,528
固定資産	495,633	492,638	▲ 2,995
負債合計	1,612,711	1,767,950	155,239
流動負債	891,490	772,088	▲ 119,401
1年以内返済予定の長期借入金	281,448	321,444	39,996
未払金	259,332	228,914	▲ 30,418
固定負債	721,221	995,862	274,641
長期借入金	721,221	995,862	274,641
純資産合計	1,716,779	1,503,567	▲ 213,211
負債純資産合計	3,329,491	3,271,518	▲ 57,972

2026年9月期 第1四半期以降のトピックス

①

2025年
10月

『リビンマッチ』全国認知度・今後利用したい不動産査定サイト 6年連続No.1

②

2025年
10月27日

名古屋証券取引所メイン市場へ重複上場

③

2025年
11月

自己株式取得 開始

④

2025年
12月

株主優待品目をデジタルギフト®へ変更後、初の優待配布開始

⑤

2025年
12月22日

水回りトラブル駆付けサービス大手 (株)シンエイの 全株式取得を決定

⑥

2026年
1月

『不動産ビジネスバンク』 『リビンマガジンBiz』 サービス終了

⑦

2026年
2月

日本一かわいい剣道女子・佐藤あかりさんが『特命人事部長』に就任予定

佐藤あかりさん



■ 水回りトラブル駆付けサービス大手 (株)シンエイ 子会社化について

- リビン・テクノロジーズは、「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を推進してきました。
- 今後の事業方針としては、当社が得意とするデジタル領域に加えて、リアルソリューション領域に進出し、『住生活の困ったをゼロにする』をテーマに**住生活のあらゆる困りごとの解決を目指す**。
- 水回りメンテナンスを中心としたリアルソリューション領域に強みを持つ 株式会社シンエイ社の子会社化により、さらなる企業価値の向上を図ります。

対象会社の概要



会社名 : 株式会社シンエイ
売上高 : 2025年2月期 1,553百万円
総資産 : 2025年2月末 615百万円

事業内容 : 水回りメンテナンス
リフォーム/リノベーション
不動産事業、総合建設事業

「水のトラブルサポートセンター®」の商号で、
24時間365日受付緊急対応を行っている。

02 | 株主・投資家の皆様へのお知らせ

① 名古屋証券取引所メイン市場への重複上場

名古屋証券取引所は「個人投資家を重視する」というコンセプトのもと、名証IR EXPOなどに取り組んでいます。名古屋証券取引所への上場により、より多くの投資家の皆様、特に個人投資家の皆様との接点を増やし、当社事業や成長戦略をご認知頂く機会の拡充を図ります。

② 自己株式取得

株主優待制度の安定的かつ持続的な実施による株主還元と事業成長を両立するため実施。

【買付目標】 取得する株式総数：210,000株、取得価額の総額：900百万円（2026年9月18日まで）

【買付状況】 2025年11月19日～2026年1月31日

- ・ 累計取得株式取得 取得株式数：79,100株 取得金額合計：289百万円
- ・ 取得の進捗状況 株数ベース：37.7% 金額ベース：32.2%

取得状況によっては、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準(流通株式時価総額、流通株式比率)に抵触する可能性があります。上場維持基準に適合しなくなった場合には、名古屋証券取引所メイン市場への単独上場について検討します。

③ デジタルギフト®での株主優待の配布

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として、優待品目を株式会社デジタルプラスが提供するデジタルギフト®に変更。

④ 株主優待制度の内容とあり方について検討

業績動向、優待費用、株主還元等の観点から、今後の株主優待制度について内容やあり方を検討してまいります。

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			
上場市場	東京証券取引所グロース市場 名古屋証券取引所メイン市場 （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	大阪府大阪市北区西天満5-16-3 西天満ファイブビル6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 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	伊藤 彰孝
	取締役	小林 翔太郎	執行役員	鶴見 泰久
	取締役	國藤 直樹		
	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	158名（2025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	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。

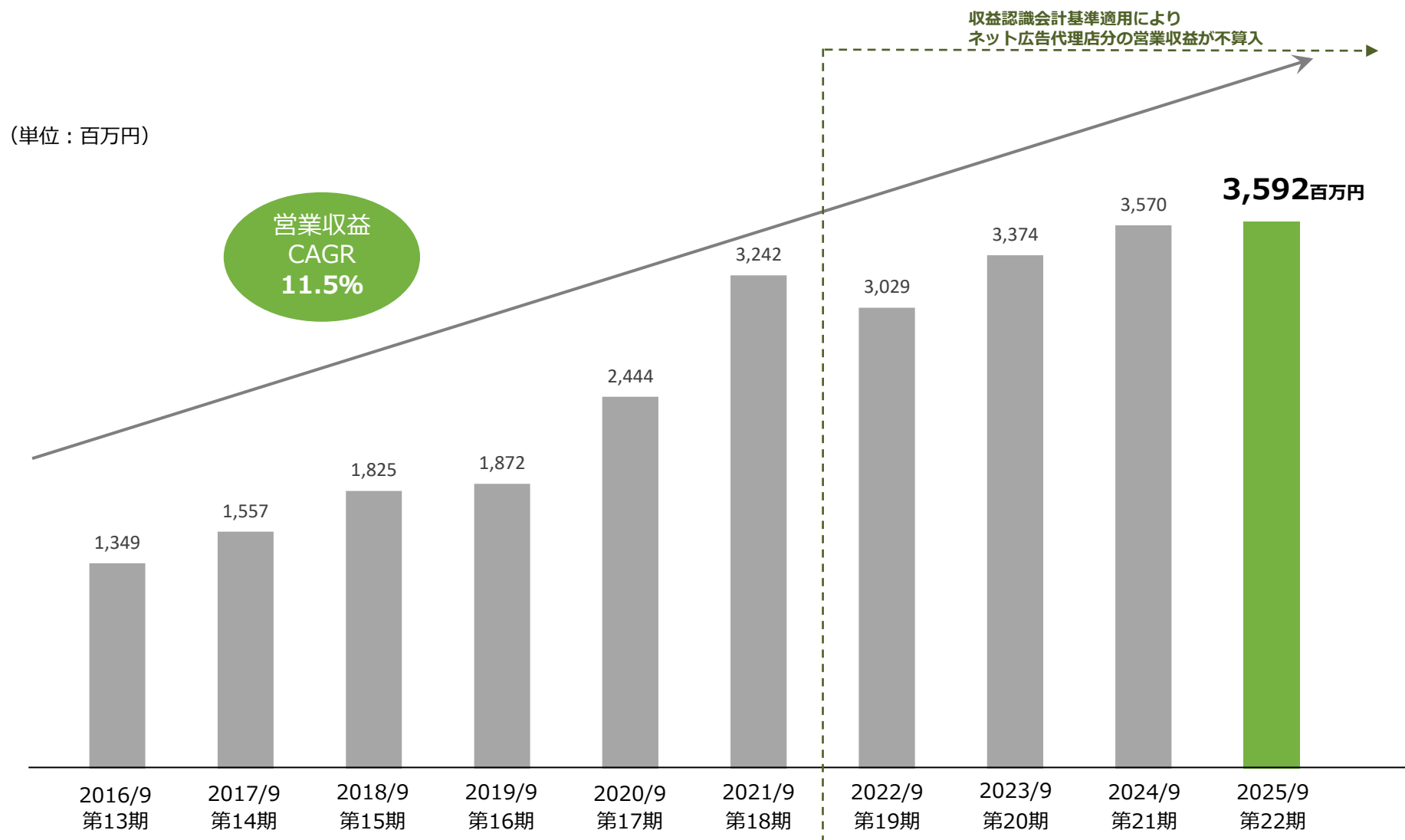
『リビンマッチ』『ぬりマッチ』『メタ住宅展示場』など複数のバーティカルメディアを運営しておりますが、全てこの方式を採用しています。

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26万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、每期、最高営業収益を更新

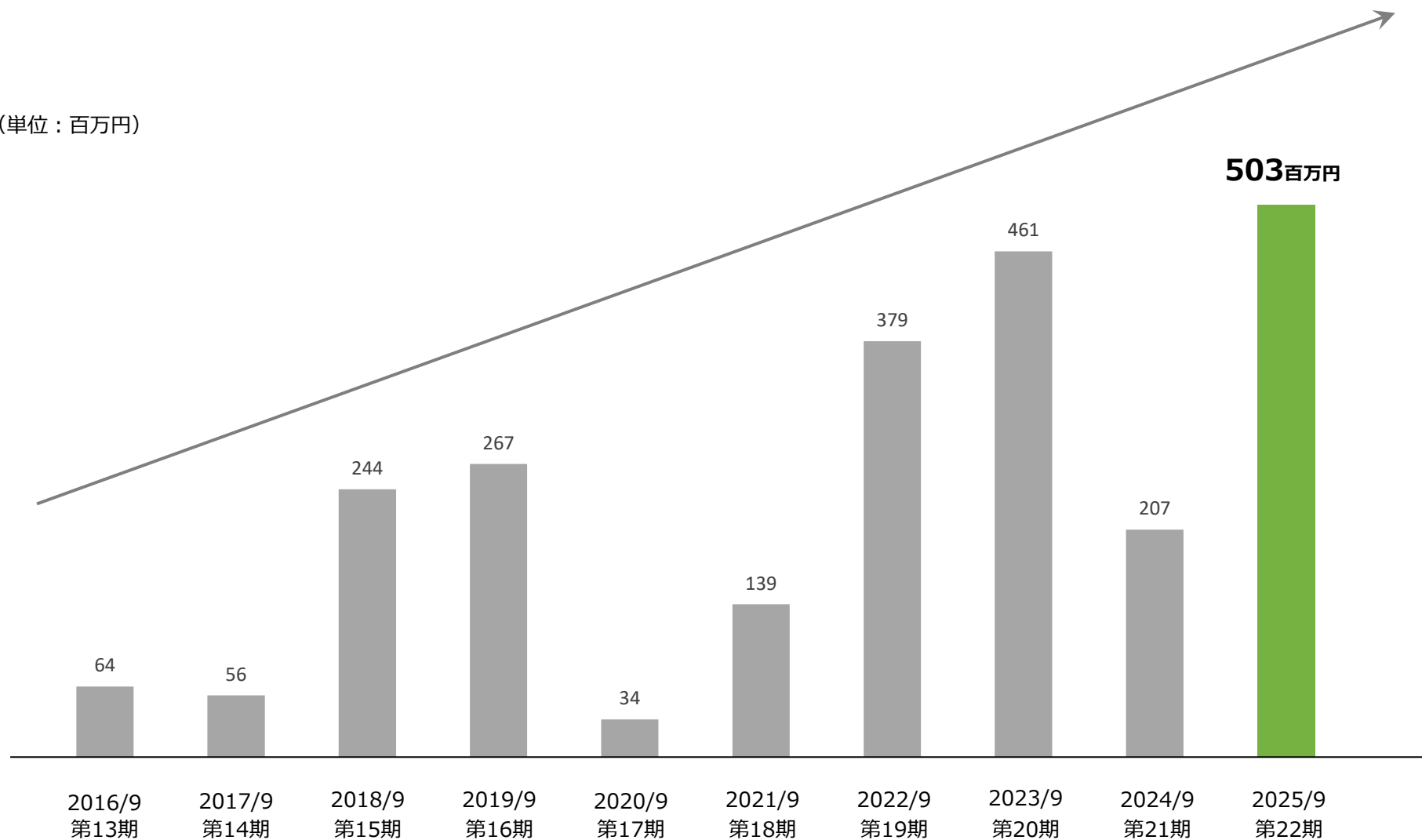


※CAGRは2016年9月期から2025年9月期

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

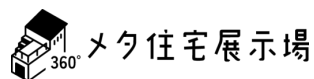
- DXプラットフォーム事業とは、住宅関連会社向けに、ビジネスの基盤となるDXサービスを提供する事業
- マatchingプラットフォームではクライアントの見込客の獲得を、DXクラウドではクライアントの営業活動のDX化をサポート



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

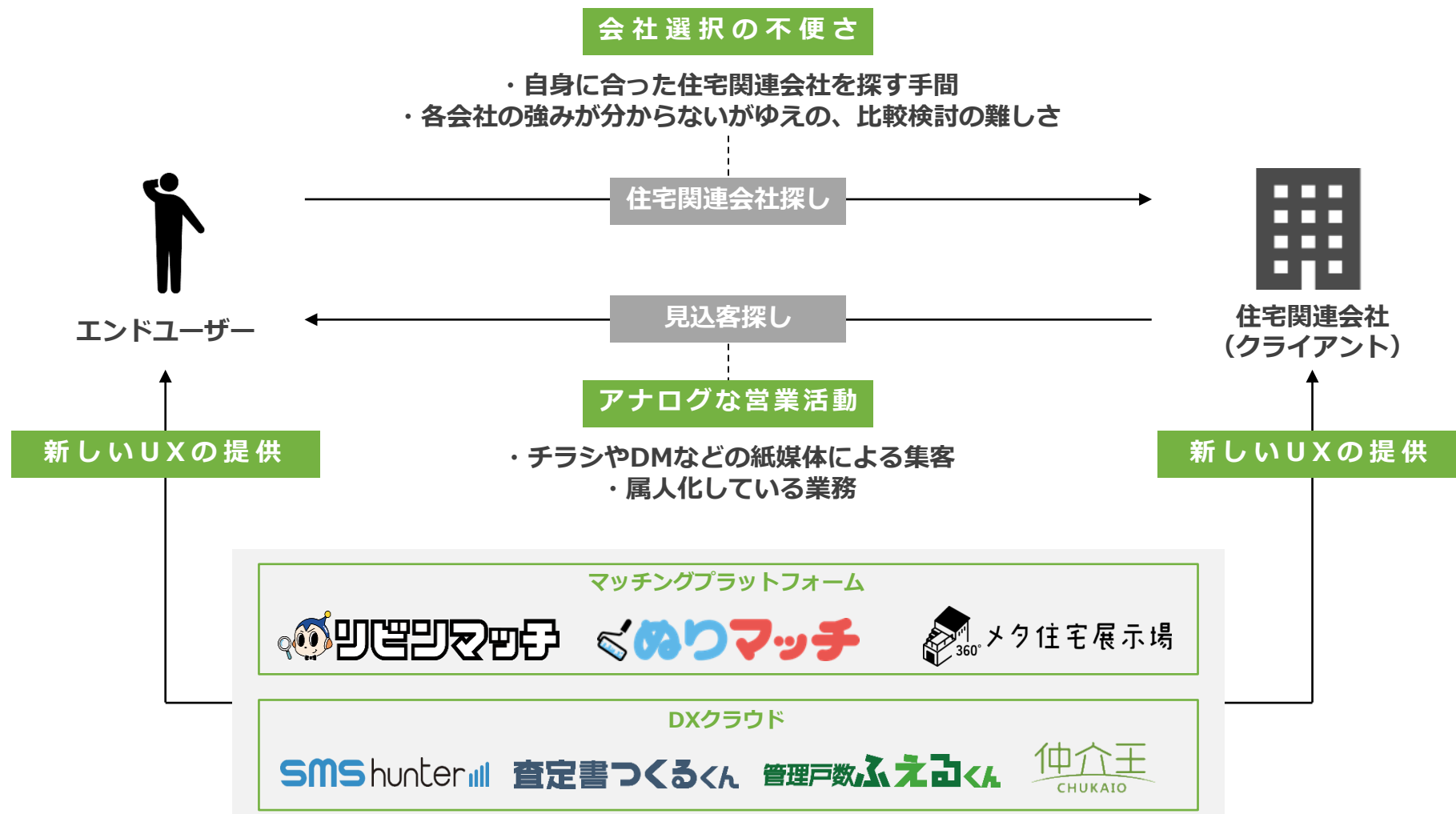


② DXクラウド



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
- エンドユーザーと住宅関連会社の、双方の課題を解決する新しい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26万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26万物件超の査定依頼、約2,200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3拠点体制、約2,200社のクライアント網を持つ営業力

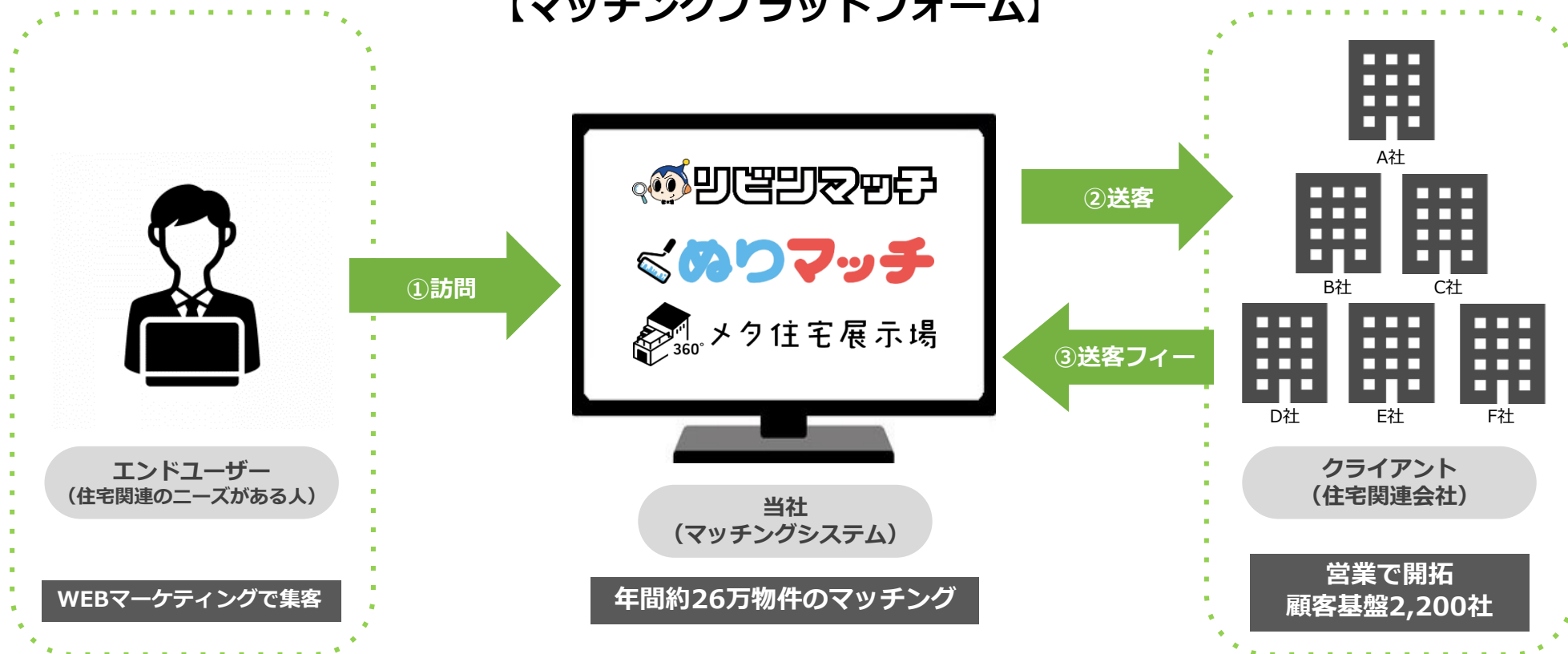
市場性

- 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上でマatching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
- マatching数に応じた成果連動型マatching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

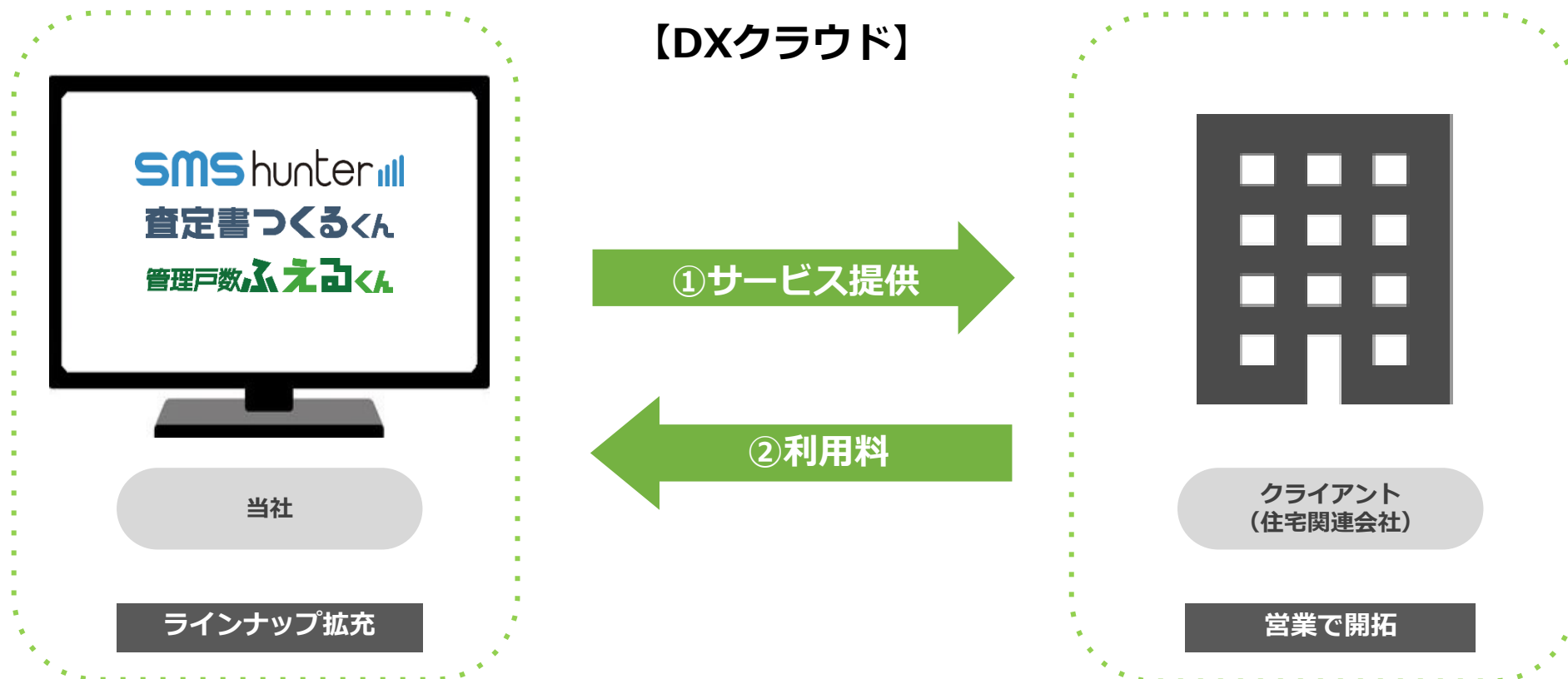
【マatchingプラットフォーム】



■ ビジネスモデル | DXクラウド

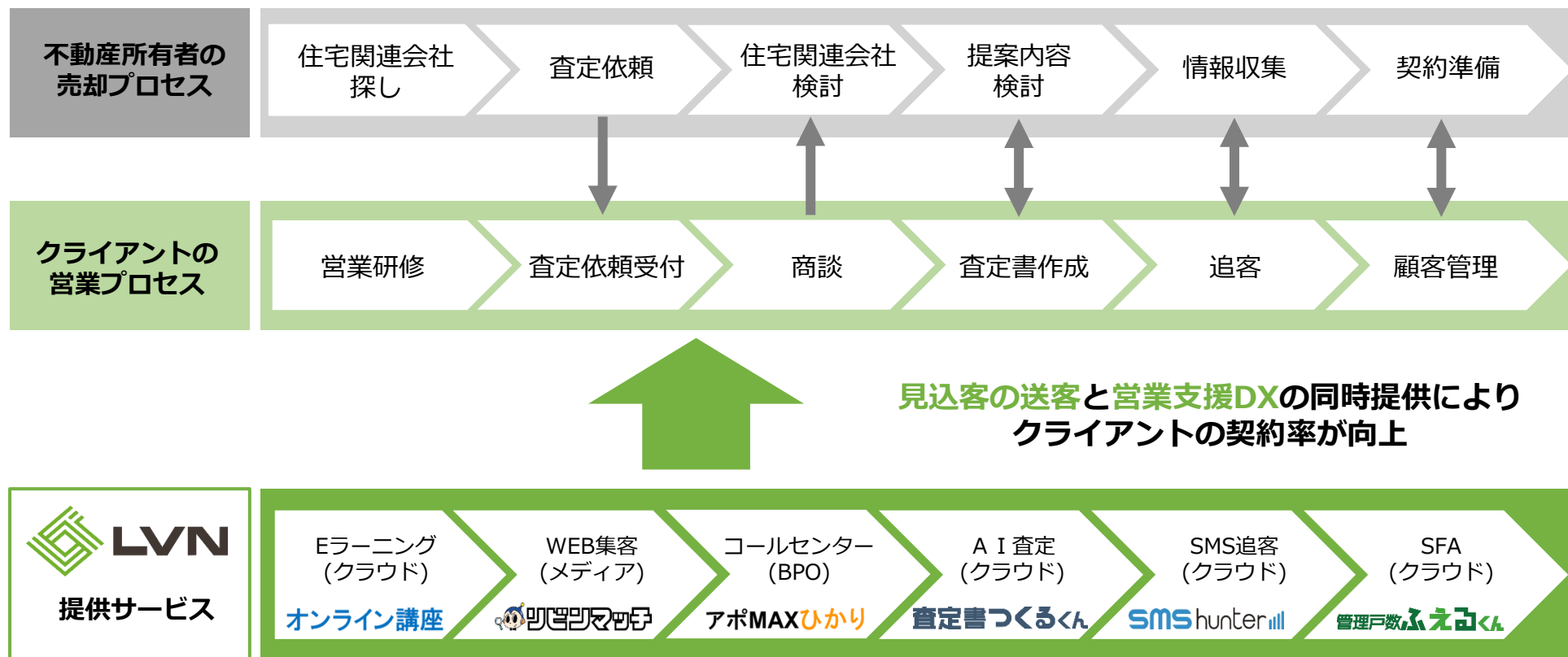
- 住宅関連業界向けに、業務効率化をはかるDXサービスをクラウドで提供
- SFA、SMS配信システム、AI不動産査定など
- サブスクリプション型サービスのため、クライアント数の増加により営業収益が積み上がる

【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



メタ住宅展示場

- 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



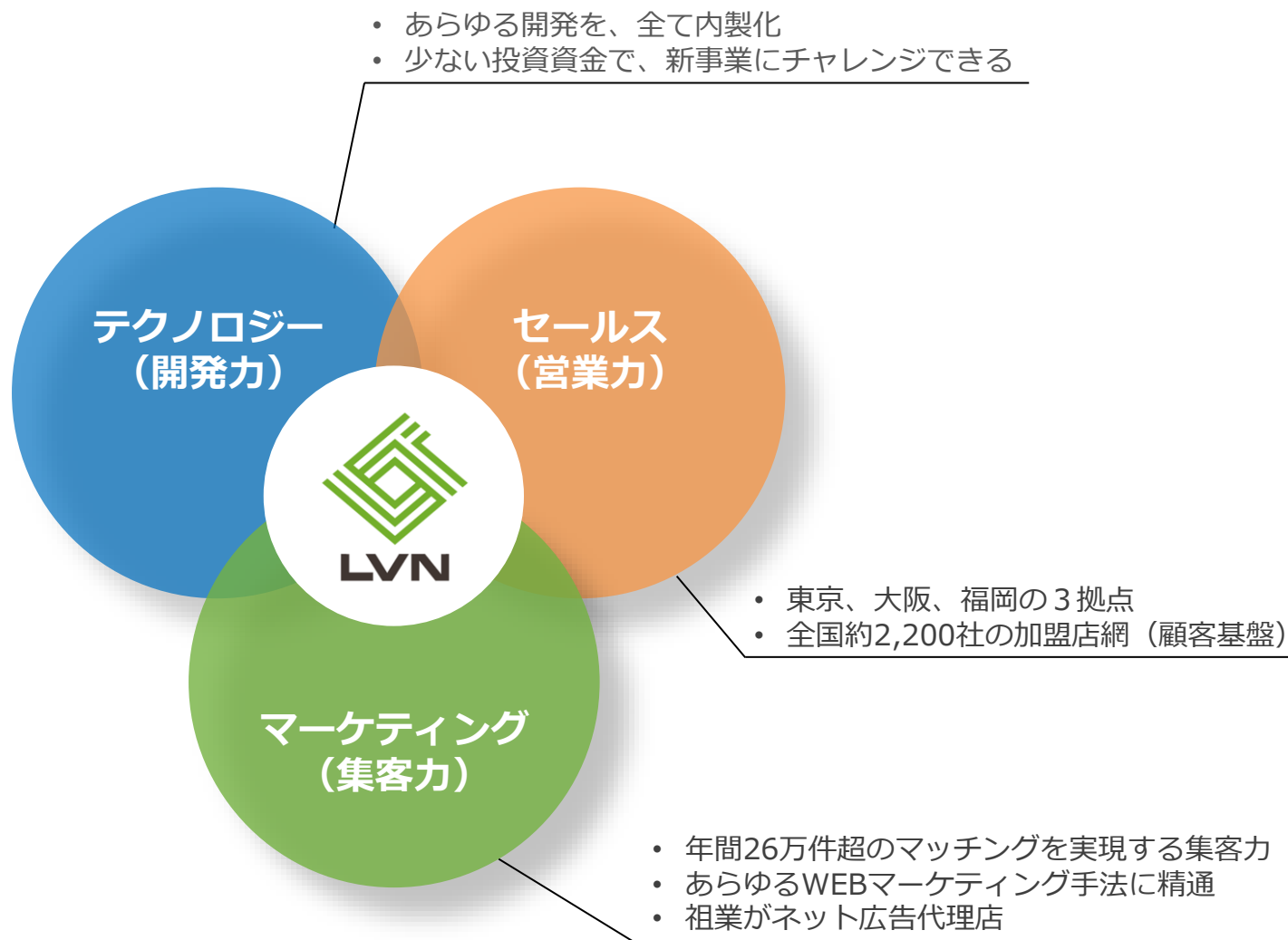
- ⑫ 賃貸管理会社向けSFA



- 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

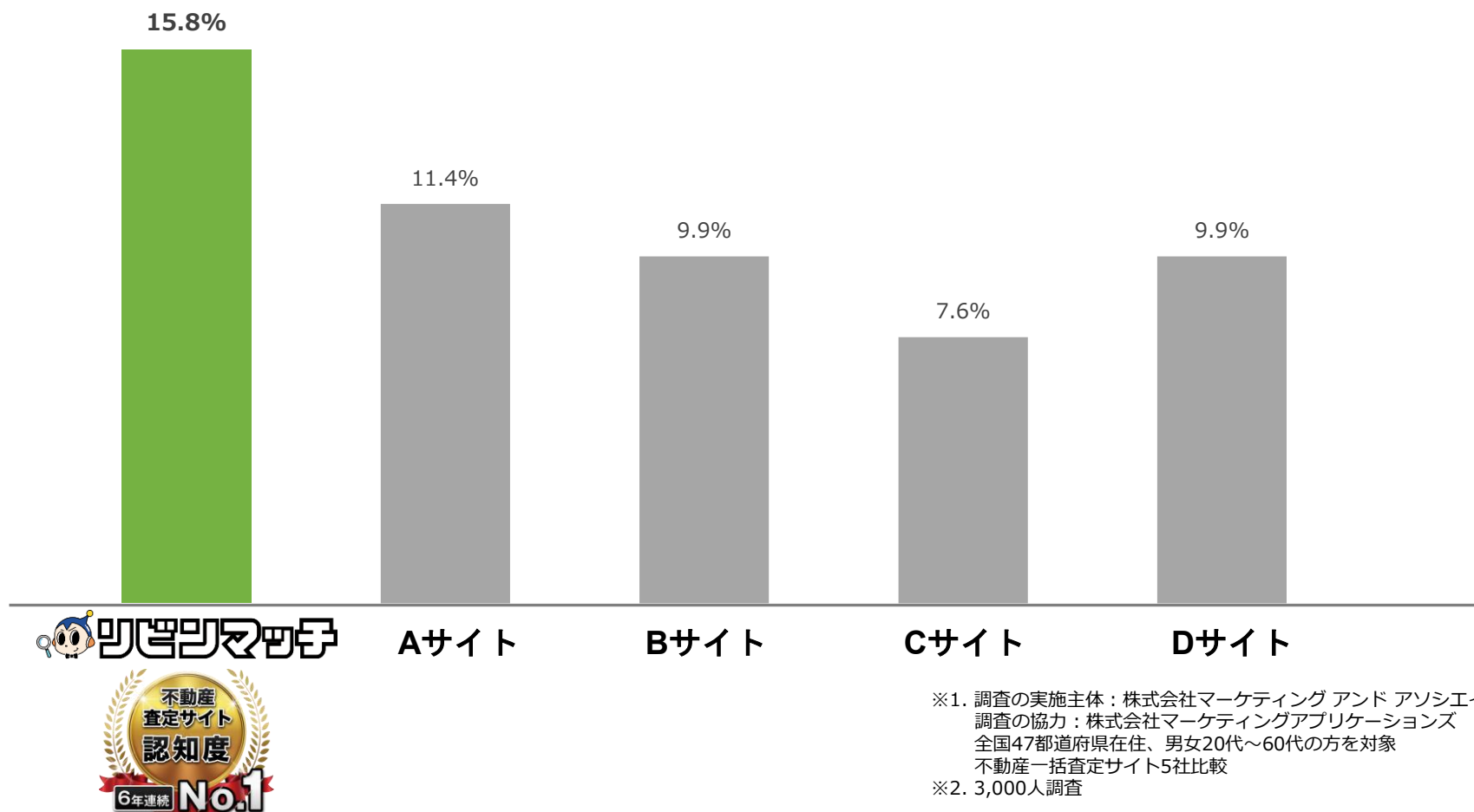


■ 三位一体の組織体制 | マーケティング（集客力）

- 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6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 2025年9月19日～9月23日



■ 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3拠点の営業体制と、約2,200社のクライアント網
- 業界最大級の約50名の営業人員
- 業界唯一、全国3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2,200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

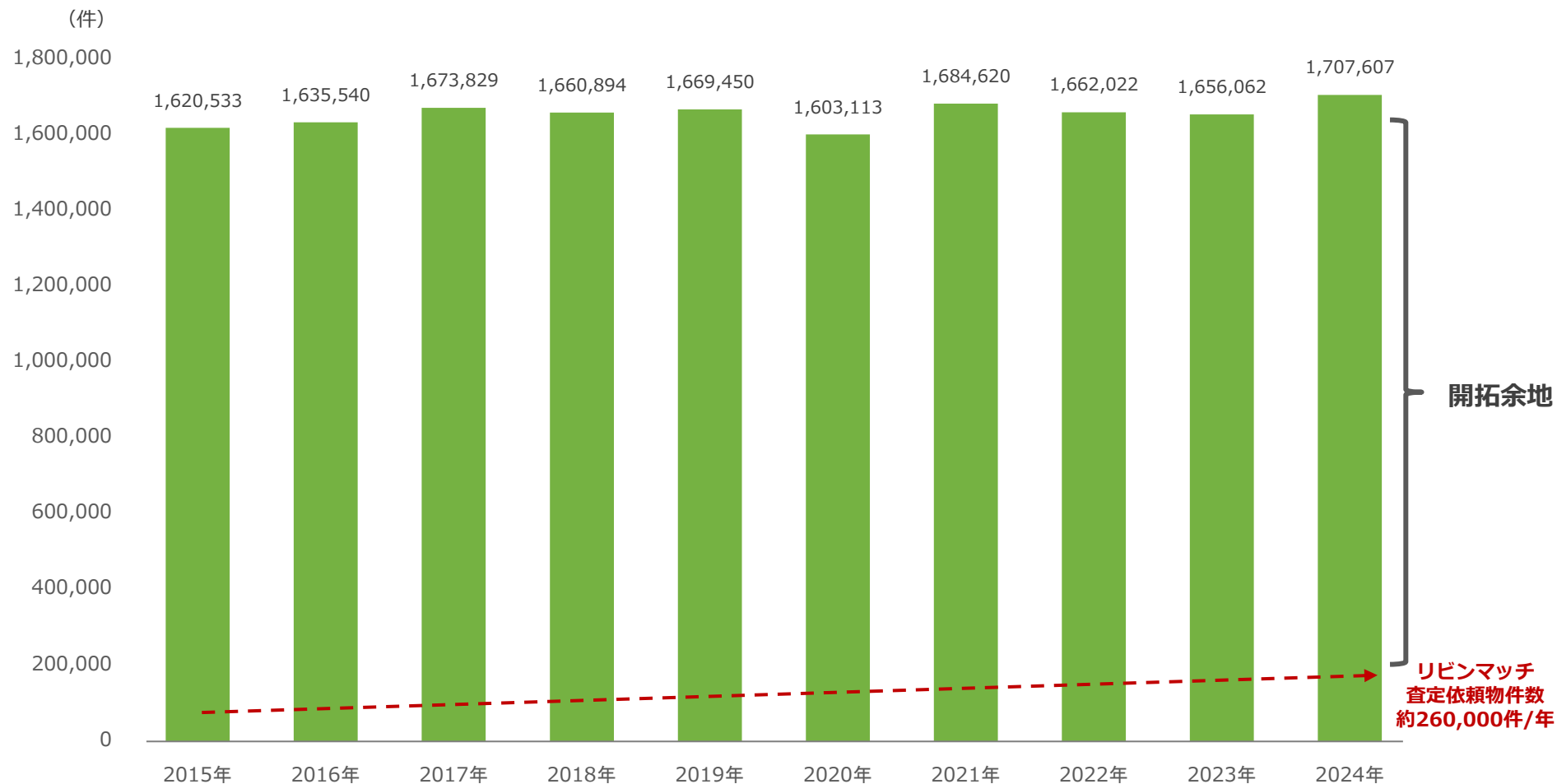


出所：※1 国土交通省「住生活基本計画（全国計画）（令和3年3月19日閣議決定）」・野村総研「2019～2030年度の新設住宅着工戸数/リフォーム市場規模」予測
※2 国土交通省「令和6年度住宅市場動向調査報告書」・野村総研「2030年の住宅市場～人手不足の深刻化により、飛躍的な生産性向上が求められる建設現場～」
※3 国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査報告」
※4 矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査」

■ 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170万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26万件で開拓余地が大きい

不動産売買登記件数の推移

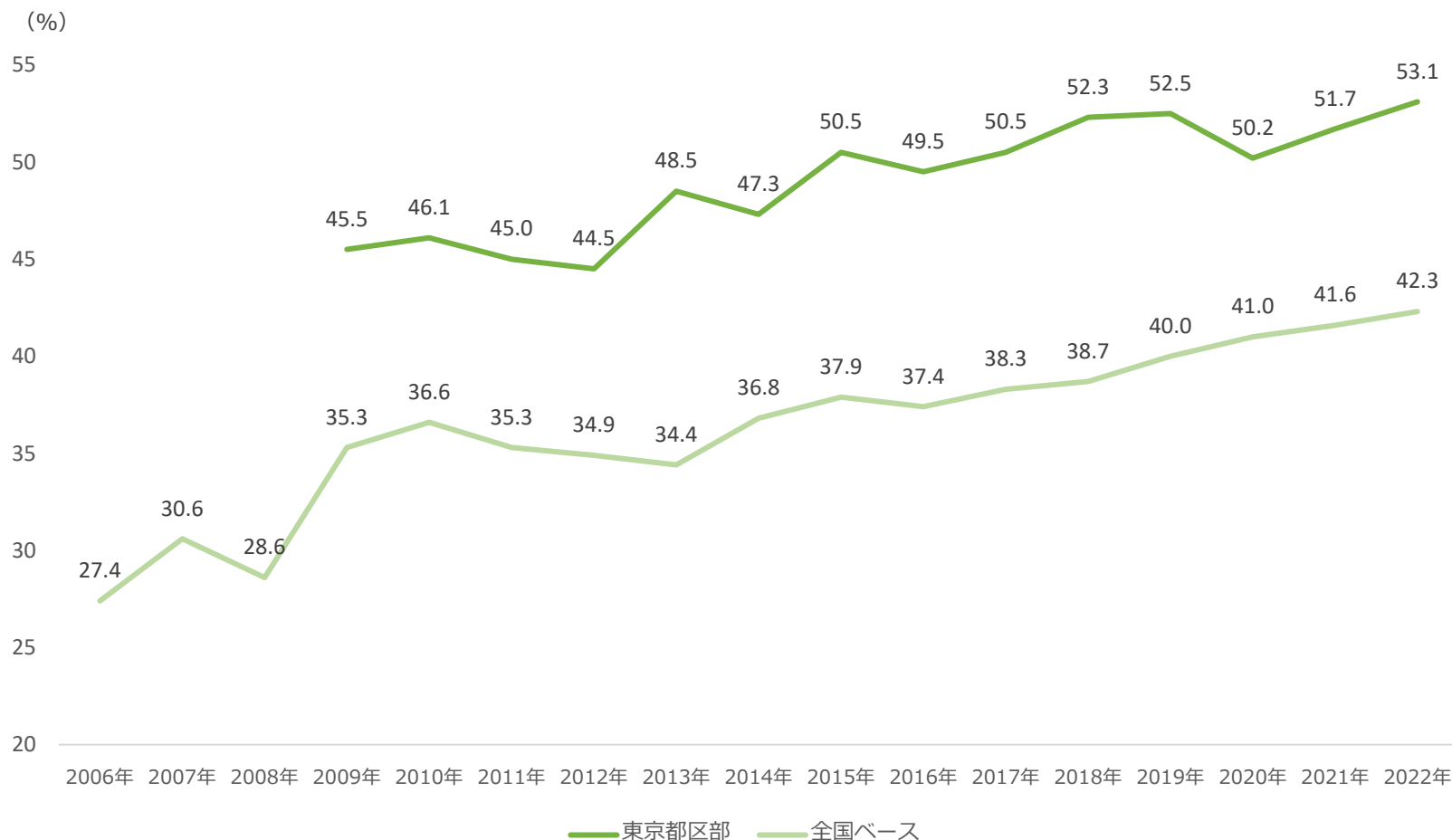


出所：法務局及び地方法務局管内別・種類別 建物・土地の権利に関する登記の件数及び個数

■ 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

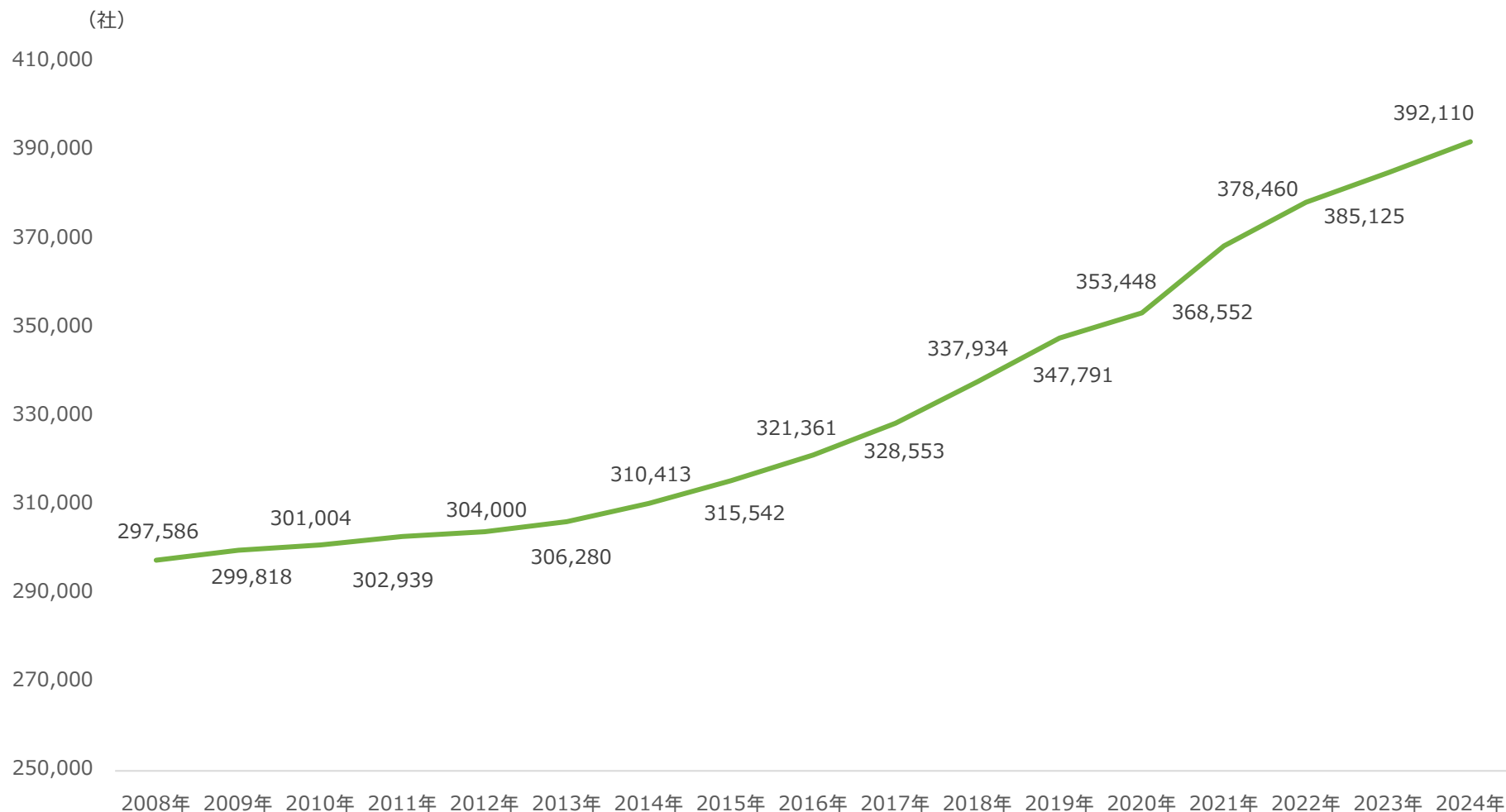


出所：不動産流通経営協会（FRK）

■ 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

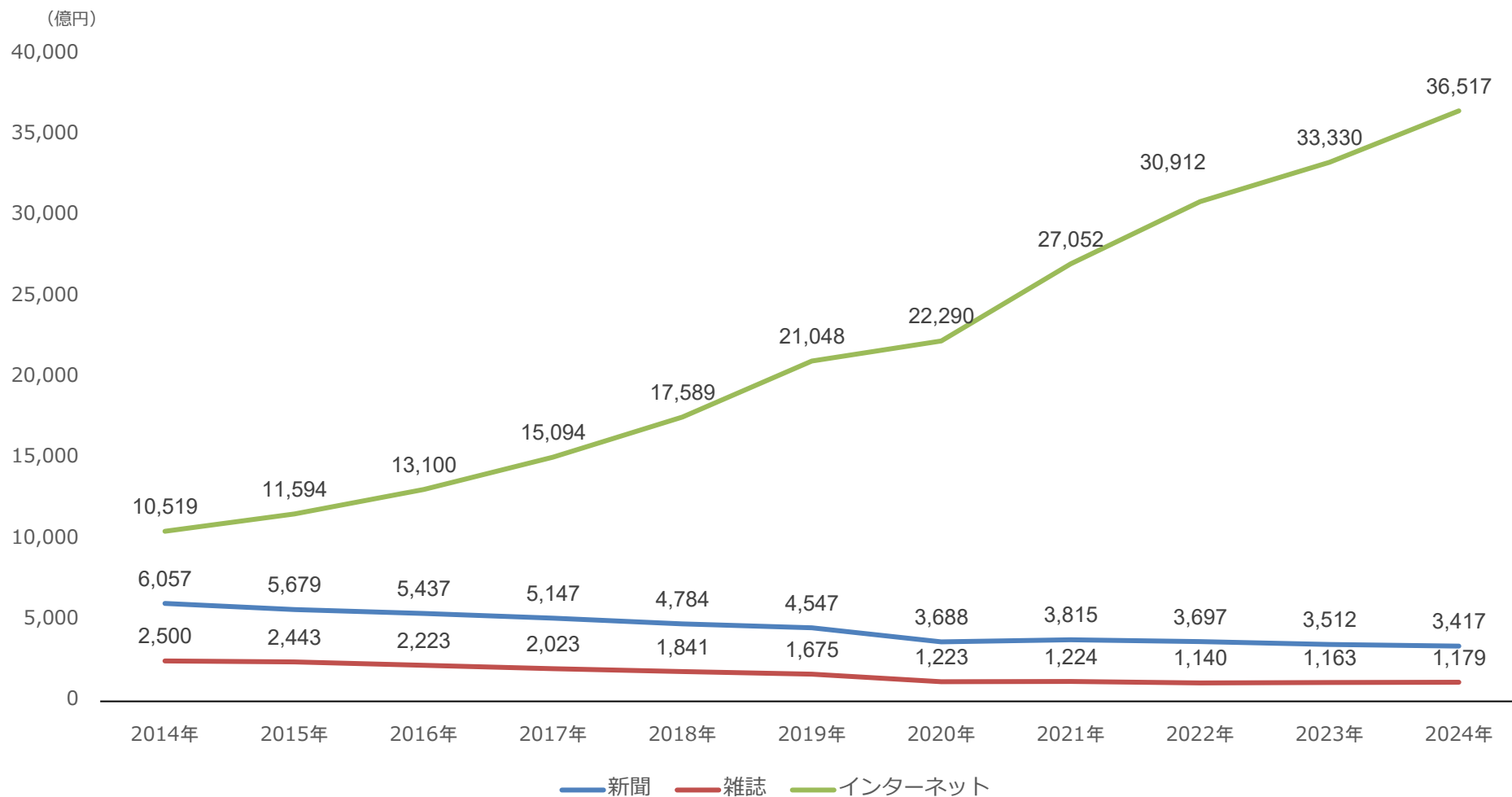


出所：公益財団法人不動産流通推進センター 2025不動産業統計集

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2024

事業方針 | デジタルとリアルソリューションの融合による領域拡大

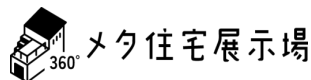
- デジタル領域に加えて、リアルソリューション領域に進出
- さらなる領域拡大で「住生活の困ったをゼロにする」を目指す

住生活のお困りごとなんでも解決を目指す

住生活の困ったをゼロにする

デジタル領域

マッチング
プラットフォーム



DXクラウド



査定書つくるくん

管理戸数ふえるくん



リアルソリューション領域

⇒ 進出領域イメージ

- 売買、賃貸、管理
- リフォーム、建築
- 調査、測量
- 相続、登記、税務、士業
- 住生活お困りごと
- 金融、ローン
- 土地活用、空き家
- 投資、トランクルーム、宿泊施設
- 電力、エネルギー など

競争力の源泉まとめ

■年間260,000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78,000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2,200社の顧客基盤が参入障壁

年間260,000物件の不動産査定依頼の獲得は、全国約2,200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.