



2026年9月期 第2四半期 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5月15日

- 01 2026年9月期 第2四半期 連結決算概要 P.2
- 02 株主・投資家の皆様へのお知らせ P.15
- 03 事業内容と方針 P.19

01

2026年9月期 第2四半期 連結決算概要

2026年9月期 第2四半期 連結決算ハイライト

連結営業収益

17.33億円

前年同期比:**95.9%**

連結営業利益

1.63億円

前年同期比:**64.0%**

連結経常利益

1.49億円

前年同期比:**61.3%**

親会社株主に帰属する 中間純利益

0.91億円

前年同期比:**69.8%**

TOPIC

■ 連結営業収益は 17.33億円（前年同期比 95.9%）で着地

➡ 新規顧客獲得に苦戦するも、業績予想に対して概ね圏内を維持

■ 連結営業利益は 1.63億円（前年同期比 64.0%）を確保

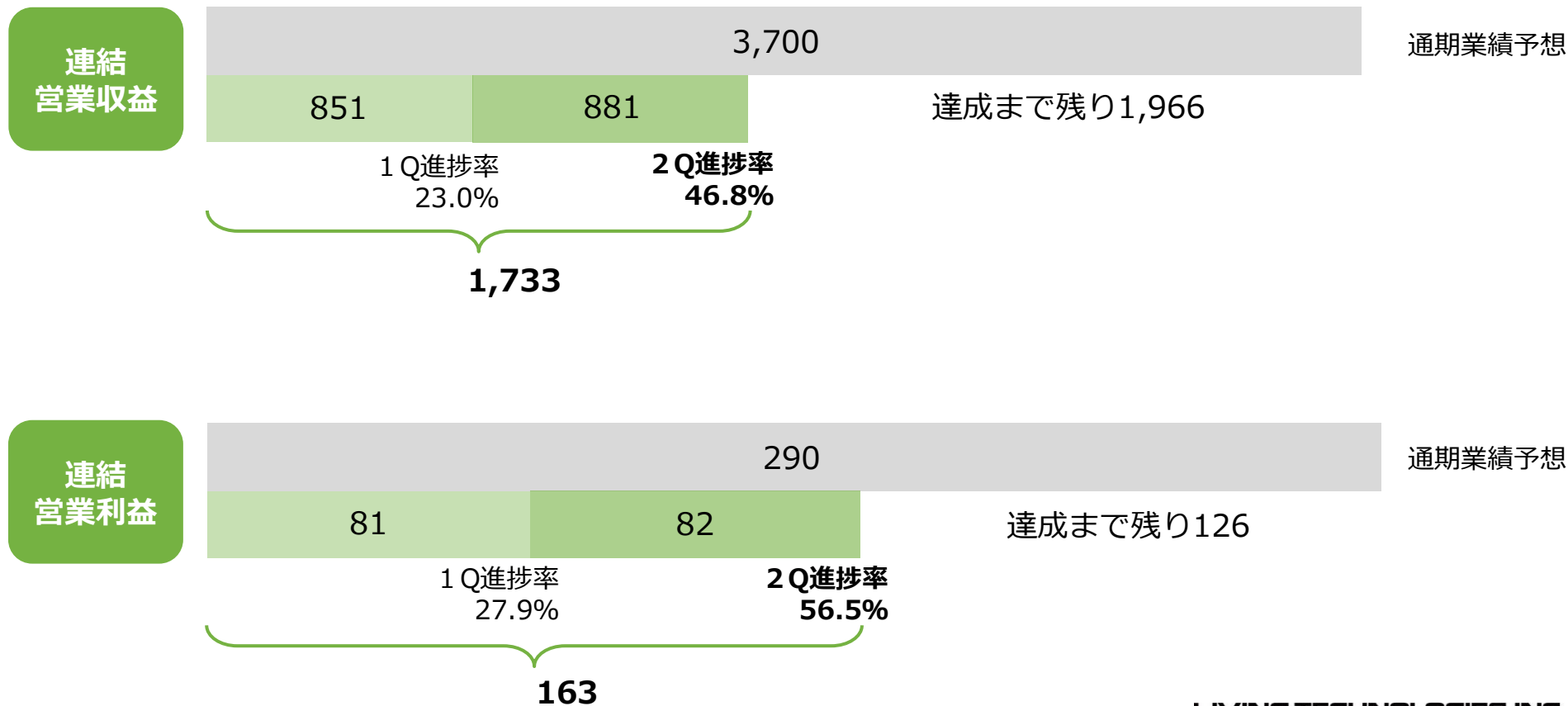
➡ 業績予想に対しての進捗は順調

■ 連結営業収益・連結営業利益の通期業績予想に対する進捗

- 2026年9月期2Q連結営業収益：17億3,333万円 通期業績予想比46.8%の進捗
- 2026年9月期2Q連結営業利益：1億6,391万円 通期業績予想比56.5%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

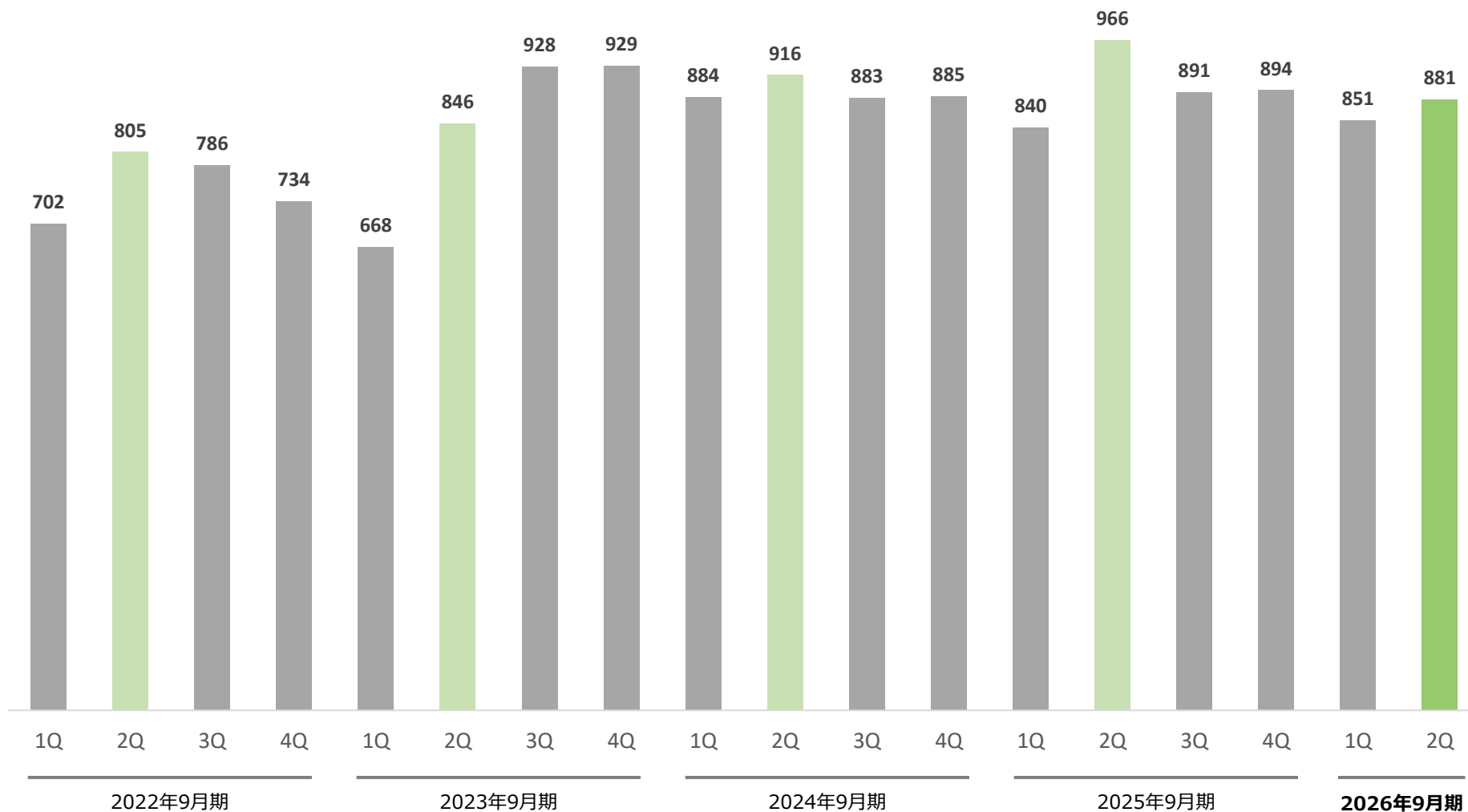
(百万円)



■ 四半期業績 | 連結営業収益

- 2026年9月期における第2四半期の連結営業収益は 881百万円

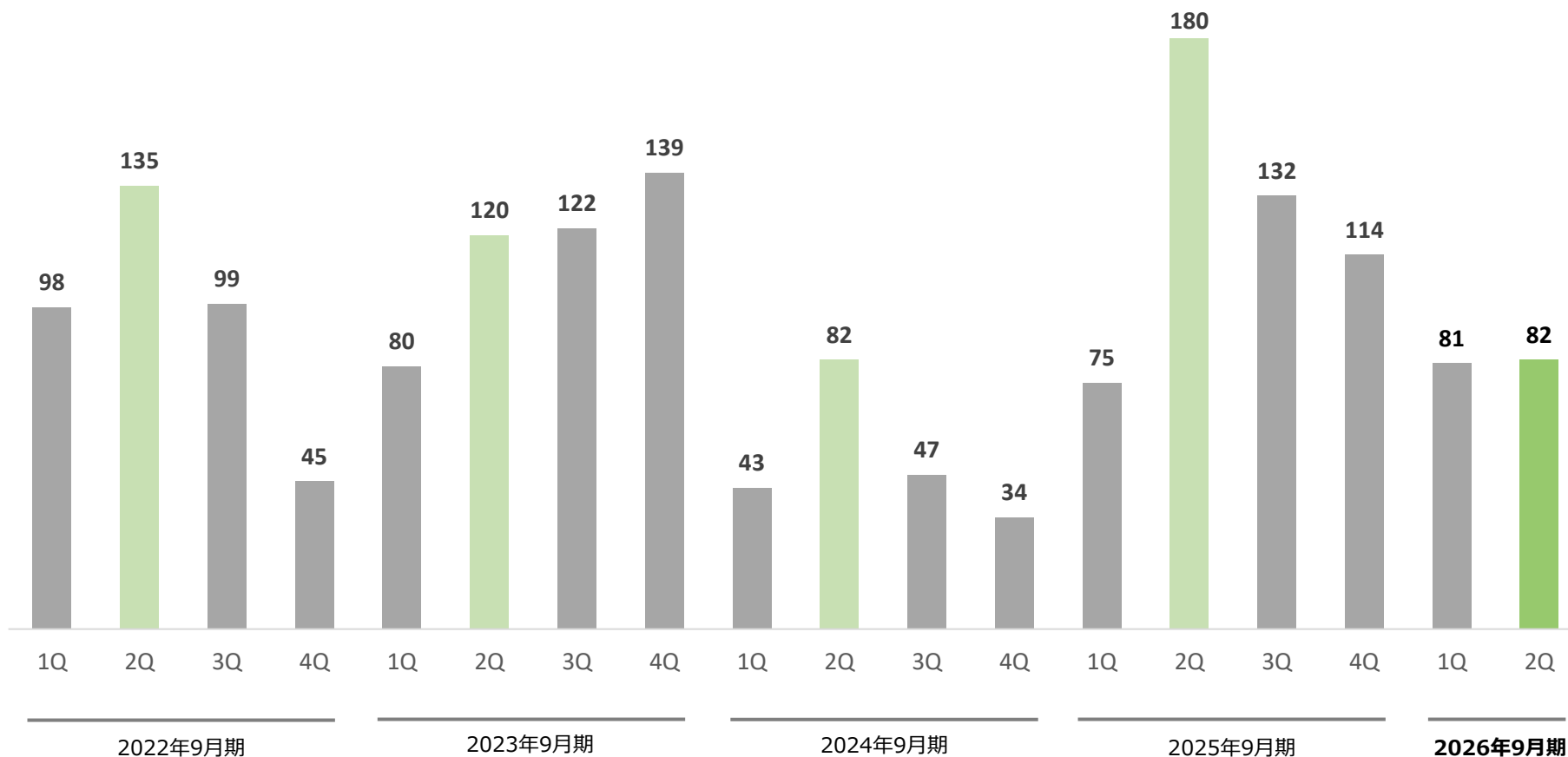
連結営業収益の四半期推移 (百万円)



■ 四半期業績 | 連結営業利益

- 2026年9月期における第2四半期の連結営業利益は 82百万円

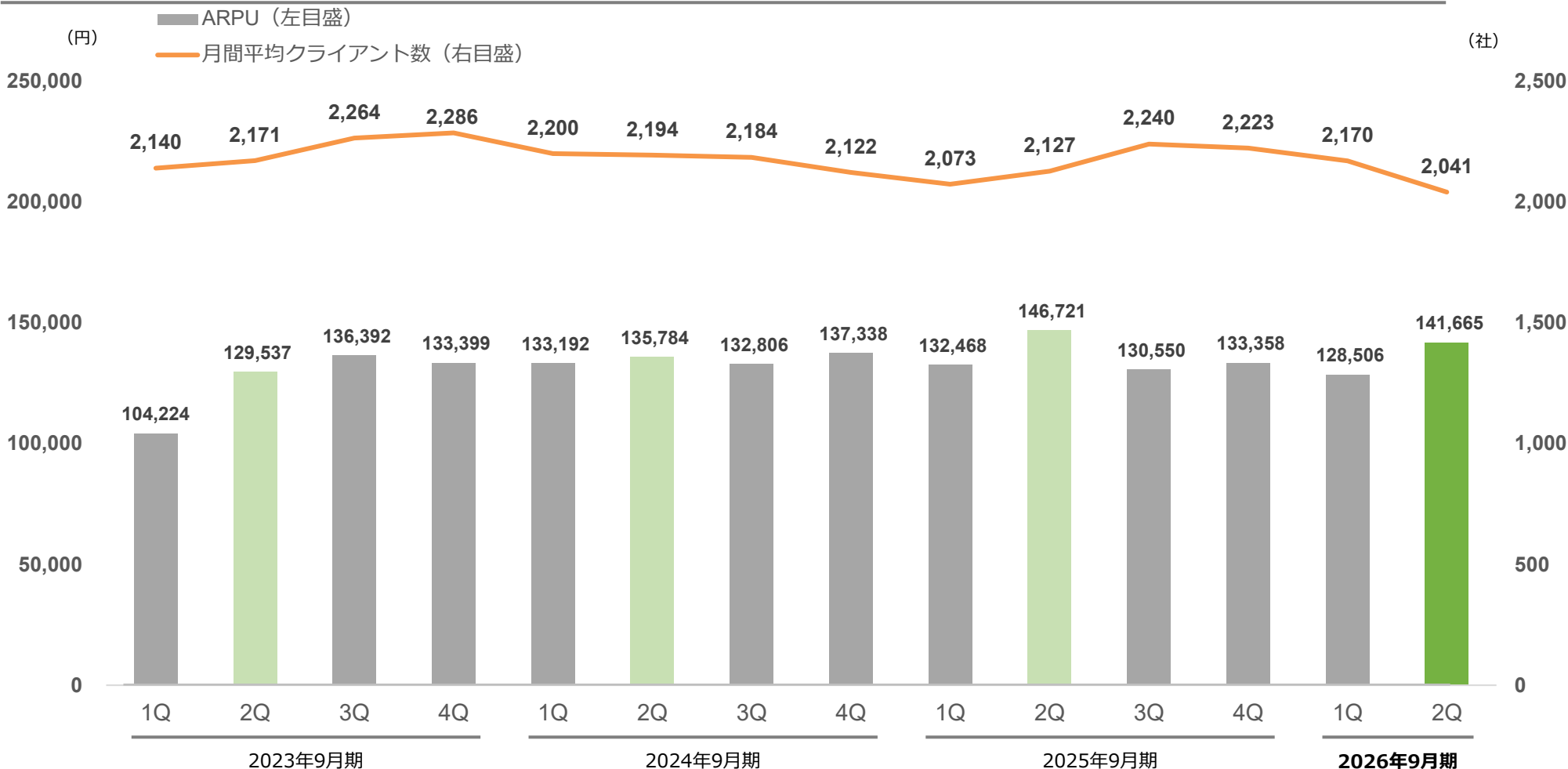
連結営業利益の四半期推移 (百万円)



DXプラットフォーム事業のKPI

- 月間平均クライアント数は減少するも、1社あたりの請求金額向上によりARPUは増加

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 第2四半期 連結P/L

連結P/L 前期実績との比較

(千円)

	2025年9月期 第2四半期 実績	2026年9月期 第2四半期 実績	増減額	前年同期比
営業収益	1,806,533	1,733,331	▲ 73,202	95.9%
営業費用	1,550,290	1,569,411	19,120	101.2%
営業利益	256,242	163,919	▲ 92,323	64.0%
営業利益率	14.2%	9.5%	▲ 4.7pt	—
経常利益	244,251	149,654	▲ 94,596	61.3%
税金等調整前中間純利益	243,047	149,654	▲ 93,393	61.6%
法人税等	111,619	57,958	▲ 53,661	51.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	131,428	91,696	▲ 39,732	69.8%

2026年9月期 第2四半期 連結B/S

連結B/S 前期末との比較

(千円)

	2025年9月末	2026年3月末	前期末差
資産合計	3,329,491	3,311,577	▲ 17,913
流動資産	2,833,857	2,823,225	▲ 10,632
現金及び預金	1,947,167	2,004,987	57,819
売掛金	574,409	518,858	▲ 55,550
固定資産	495,633	488,352	▲ 7,281
負債合計	1,612,711	1,824,720	212,008
流動負債	891,490	889,557	▲ 1,933
1年以内返済予定の長期借入金	281,448	377,448	96,000
未払金	259,332	278,359	19,026
固定負債	721,221	935,163	213,942
長期借入金	721,221	935,163	213,942
純資産合計	1,716,779	1,486,857	▲ 229,922
負債純資産合計	3,329,491	3,311,577	▲ 17,913

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
- ・不動産売却サービスの改善により、顧客獲得体制を強化

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

- ・人員獲得に注力し、営業体制の強化を継続
- ・営業生産性向上のため、人材教育に注力

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

- ・4月1日に(株)シンエイの全株式を取得し子会社化が完了、営業収益を上方修正

2026年9月期 連結業績予想の上方修正

- (株)シンエイの連結子会社化に伴い、2026年9月期の連結業績予想を上方修正
- 営業収益および各段階利益は、みなし取得日（4月1日）以降の業績取り込みを反映

	営業収益	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	1株あたり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 3,700	百万円 290	百万円 260	百万円 130	円 銭 48.75
今回修正予想 (B)	4,070	290	260	130	52.19
増減額 (B - A)	370	—	—	—	3.44
増減率 (%)	10.0	—	—	—	7.1
(ご参考) 前期実績 (2025年9月期)	3,592	503	473	314	117.74

■ 水回りトラブル駆付け修繕サービス大手 (株)シンエイ 子会社化完了

- 2026年4月1日付で株式会社シンエイの発行済み全株式を取得し、子会社化が完了
- 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の子会社化により、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へ直接参入
- 今後の事業方針としては、**『住生活の困ったをゼロにする』をテーマに、デジタルとリアルの両面から住生活のあらゆる困りごとの解決を目指す**

対象会社の概要



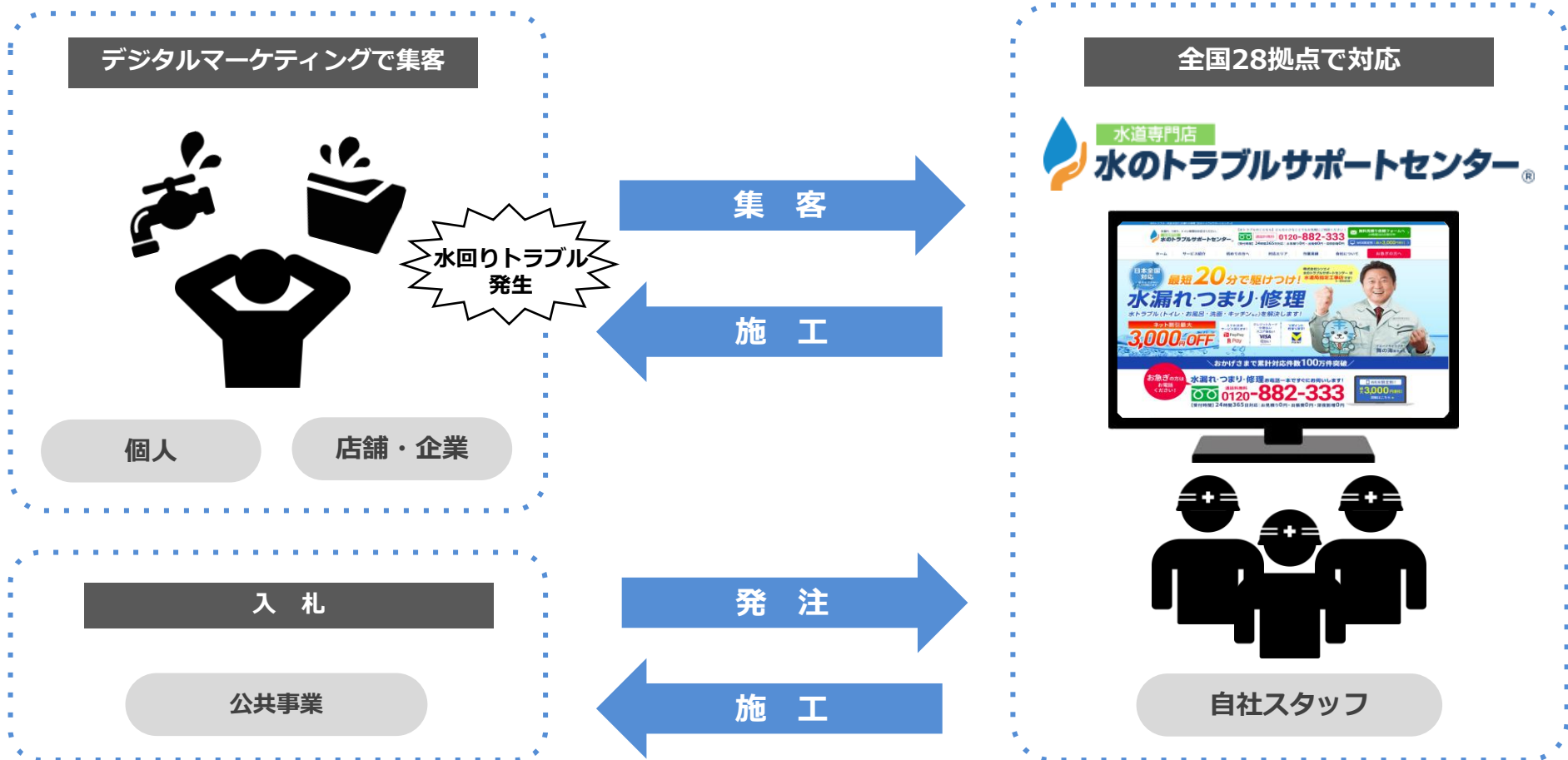
会社名 : 株式会社シンエイ
所在地 : 大阪府大阪市中央区谷町2-4-3 アイエスビル9F
事業開始 : 2004年
資本金 : 1億円
売上高 : 2025年2月期 1,553百万円 (税込)
総資産 : 2025年2月末 615百万円 (税込)

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

主力事業である水回りメンテナンス事業では、「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う。

■ ビジネスモデル | 水回りメンテナンス事業（株式会社シンエイ）

- WEB集客したエンドユーザーに対して、自社スタッフが駆付け、直接施工する「水回りトラブル駆付け修繕サービス」を提供
- 個人・店舗の修繕・リフォームから、公共事業まで幅広く対応し、多角的な収益基盤と高い専門技術力を保有
- 全国28拠点のネットワークを活用し、年間20,000件、累計500,000件の施工実績を誇る
- デジタルマーケティングを集客の核としており、当社マッチングプラットフォームと共通するビジネスモデル



2026年9月期 第2四半期以降のトピックス

①

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

②

2026年
2月18日

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

③

2026年
3月

自動架電・対話システム『AI Caller』の開発・導入を開始

④

2026年
4月1日

水回りトラブル駆付けサービス大手(株)シンエイの全株式を取得し、子会社化完了

⑤

2026年
4月14日

不動産売却のお悩みを無料で相談できる『不動産売却ご相談デスク』を開設

⑥

2026年
4月15日

株式分割および株主優待制度の変更について決議

佐藤あかりさん



02 | 株主・投資家の皆様へのお知らせ



株式分割

- 2026年5月11日を基準日として、1株につき2株の割合をもって分割を実施
- 投資単位当たりの金額の引き下げにより、株式の流動性向上と、より幅広い層の投資家が当社株式を保有する機会を創出

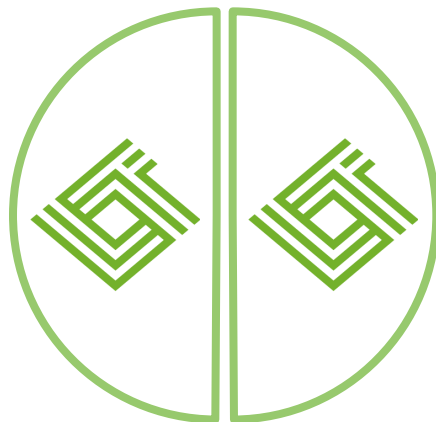
100株



株式分割



200株



目的

- 株式の市場流動性向上
- 投資家層の拡大・株主数の拡大

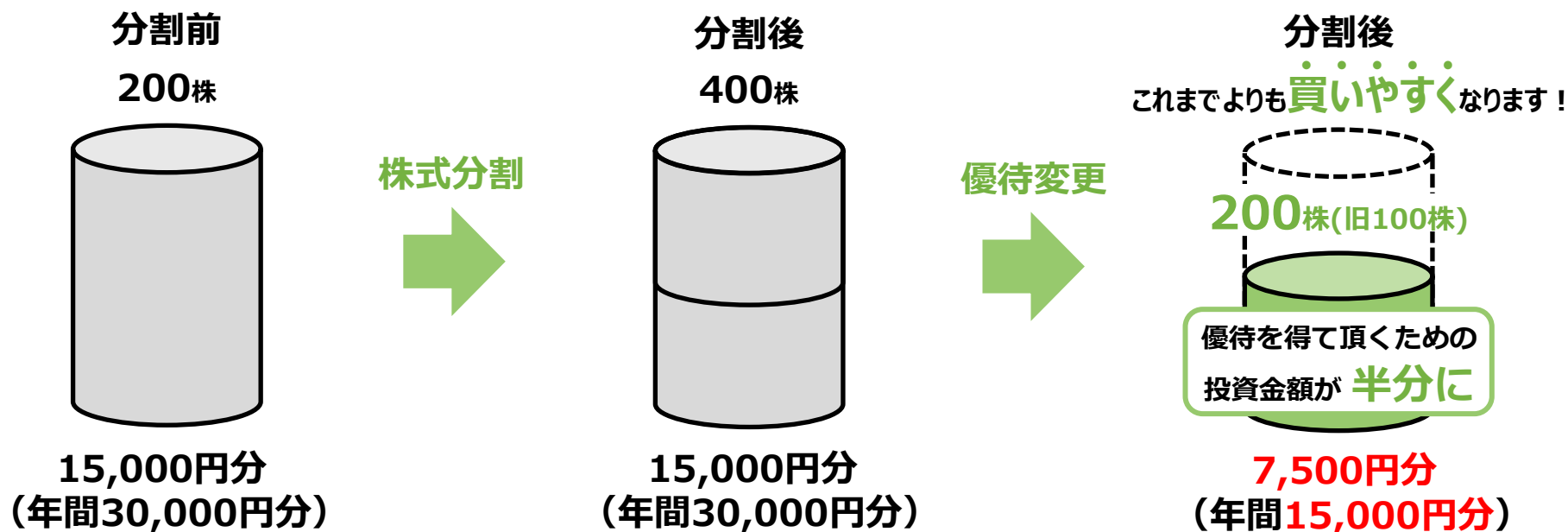
株式分割の日程

- 基準日公告日：2026年4月24日(金)
- 基準日：2026年5月11日(月)
- 効力発生日：2026年5月12日(火)

株主優待制度の変更

- 今回の株式分割に伴い、優待金額を調整
- 優待を得て頂くための最低投資額が半分となるため、より幅広い層の投資家の皆さまに当社株式を保有して頂けるようになると考えている

	現行	変更後
保有株式数	2単元 (200株以上)	2分割後の2単元 (200株以上)
基準日	毎年3月末日・9月末日	毎年3月末日・9月末日
優待内容	デジタルギフト15,000円分 (年間30,000円分)	デジタルギフト7,500円分 (年間15,000円分)



LINE公式アカウントを開設

- 株主・投資家の皆さまをはじめとする様々なステークホルダーの方々に向けた情報発信としてLINE公式アカウント『リビンFANコミュニティLINE』の運用を開始

リビンFANコミュニティLINE

当社の「今」が届くLINE公式アカウントです。

- **開示情報を即時配信**
適時開示・プレスリリース等の最新情報をいち早くお届けします。
- **限定コンテンツの配信**
プレスリリースには載らない当社社員の取り組みや、社内イベントの様子を限定配信します。

『リビンFANコミュニティLINE』を通じて、より一層当社へのご理解・ご関心をいただけますと幸いです。



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 ・マッチングプラットフォーム ・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	156名（2026年3月末日現在、グループ連結、アルバイト・パート含む）			
関係会社	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 二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。

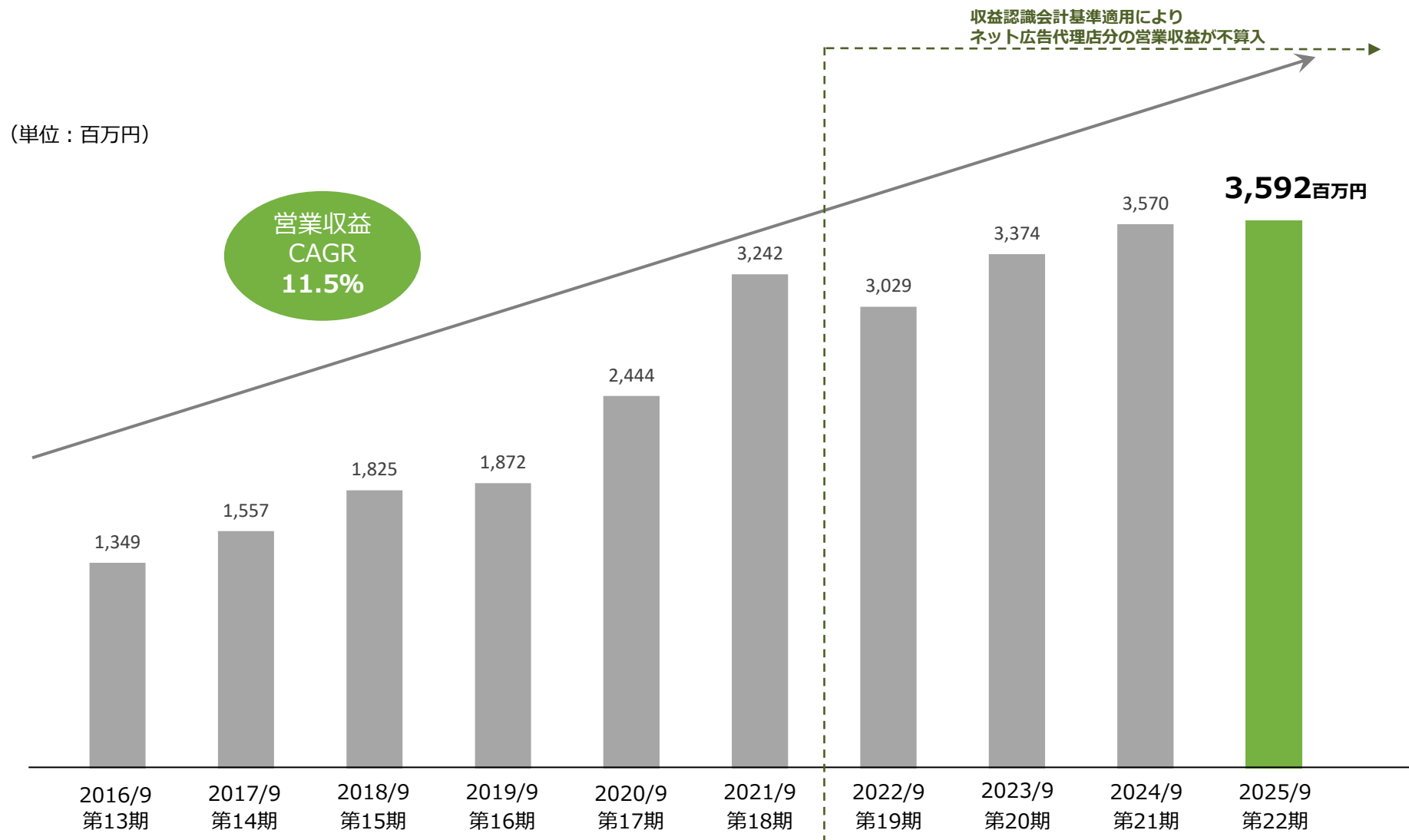
『リビンマッチ』『ぬりマッチ』『メタ住宅展示場』など複数のバーティカルメディアを運営しておりますが、全てこの方式を採用しています。

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、毎期、最高営業収益を更新

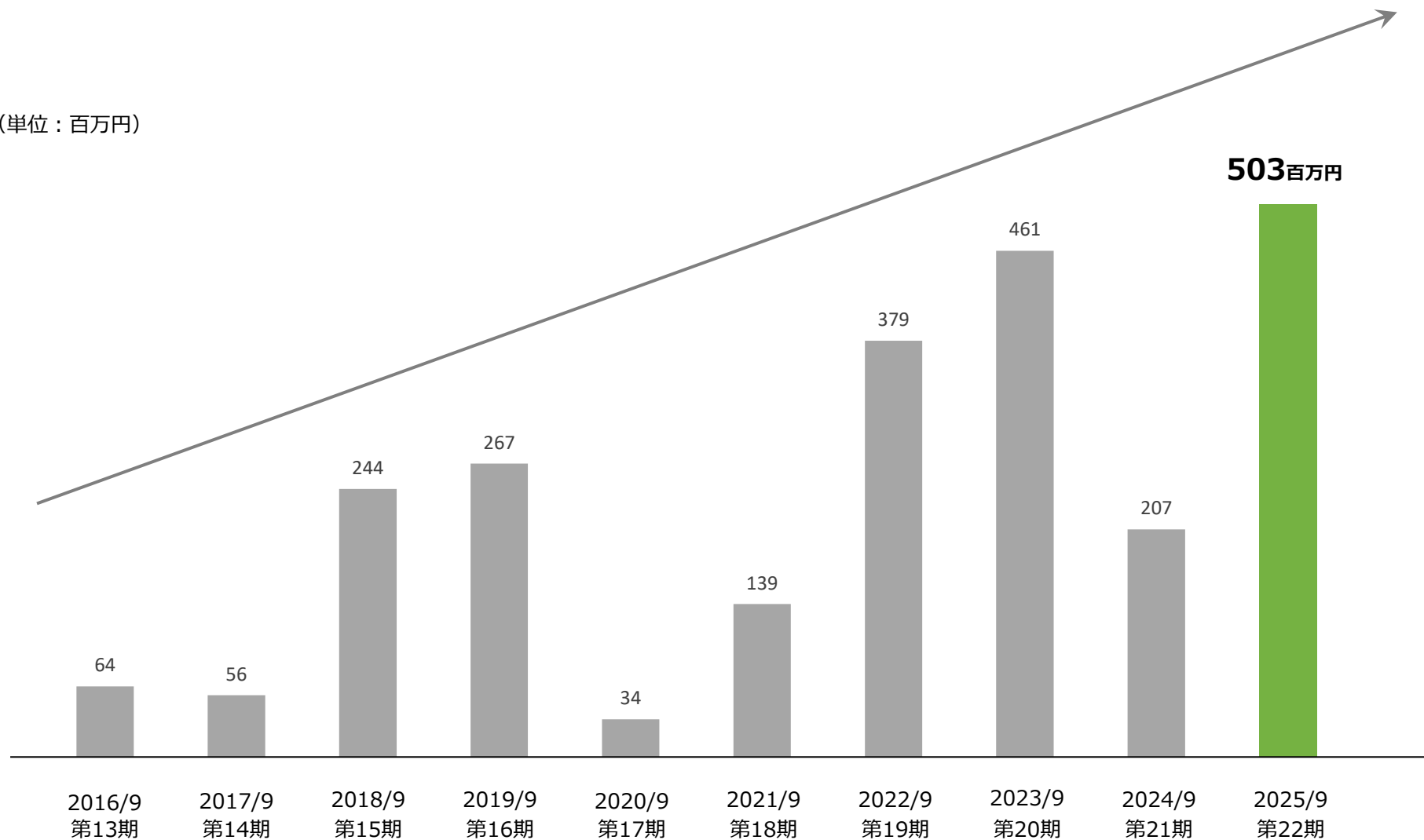


※CAGRは2016年9月期から2025年9月期

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

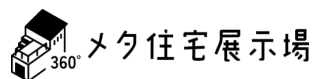
- DXプラットフォーム事業とは、住宅関連会社向けに、ビジネスの基盤となるDXサービスを提供する事業
- マatchingプラットフォームではクライアントの見込客の獲得を、DXクラウドではクライアントの営業活動のDX化をサポート



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2,000社の住宅関連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2,000社のクライアント網を持つ営業力

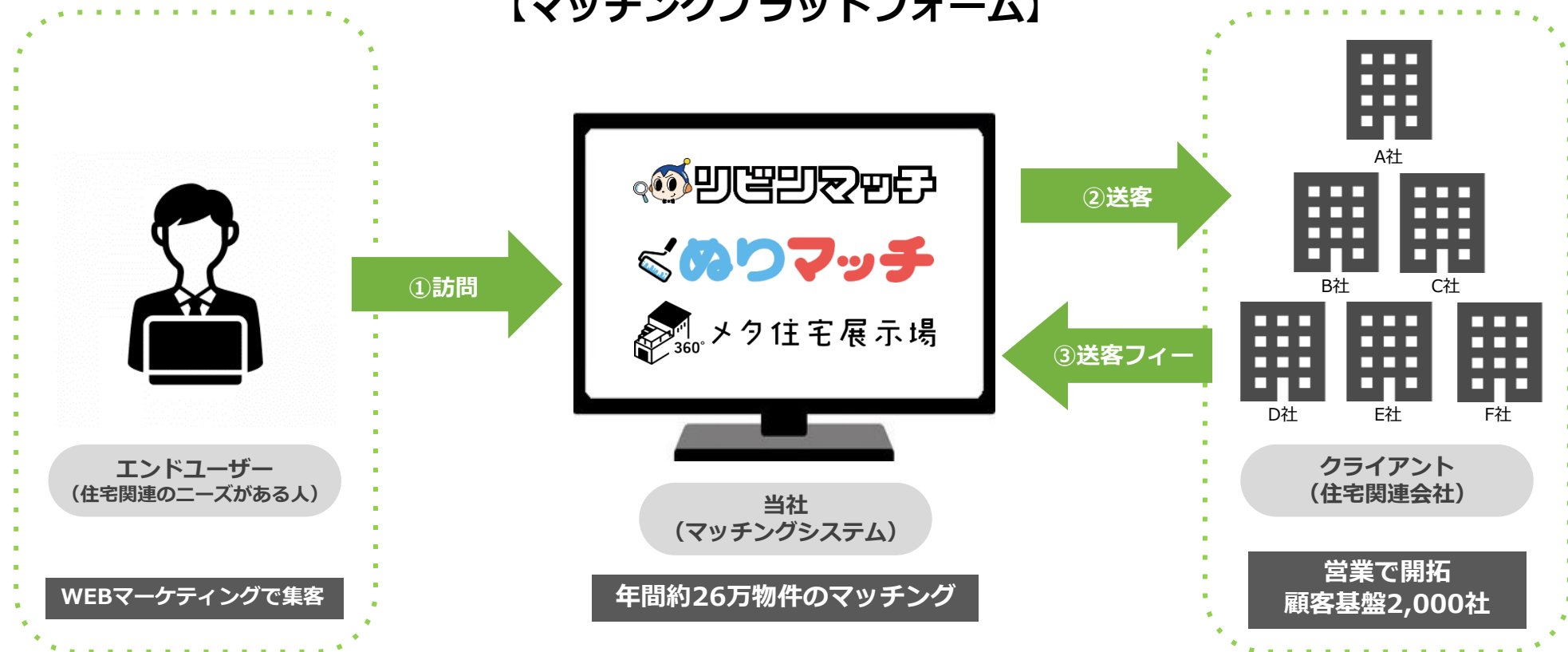
市場性

- 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

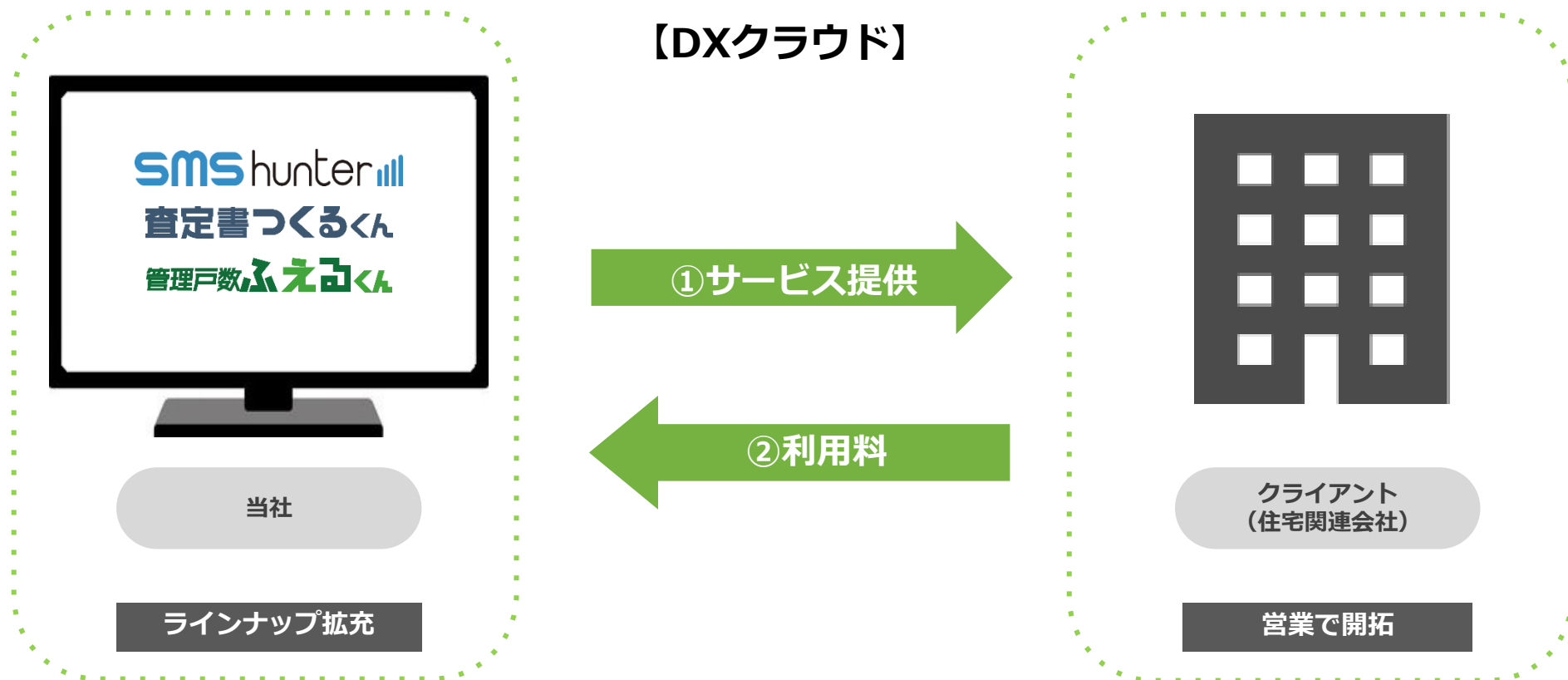
【Matchingプラットフォーム】



■ ビジネスモデル | DXクラウド

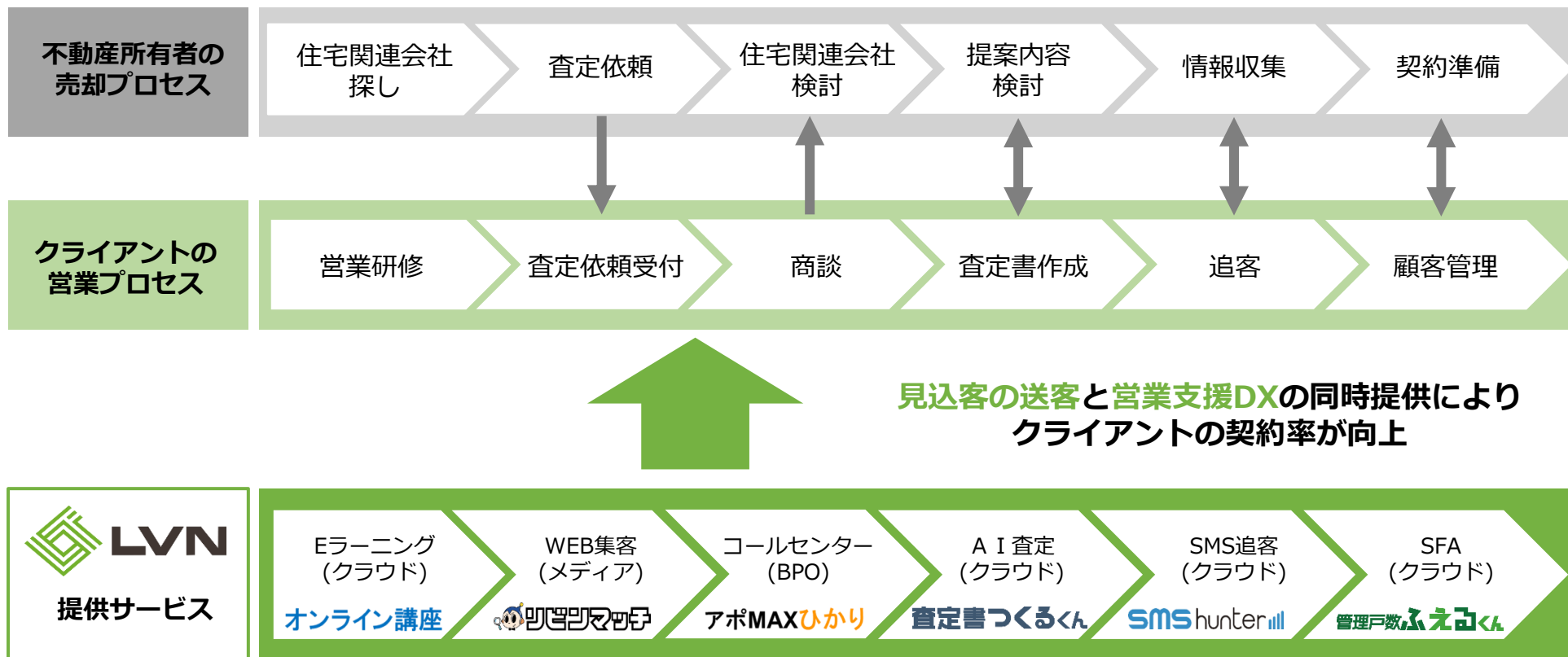
- 住宅関連業界向けに、業務効率化をはかるDXサービスをクラウドで提供
- SFA、SMS配信システム、AI不動産査定など
- サブスクリプション型サービスのため、クライアント数の増加により営業収益が積み上がる

【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

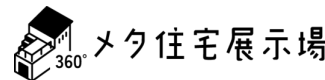
<非不動産売却領域>



- 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



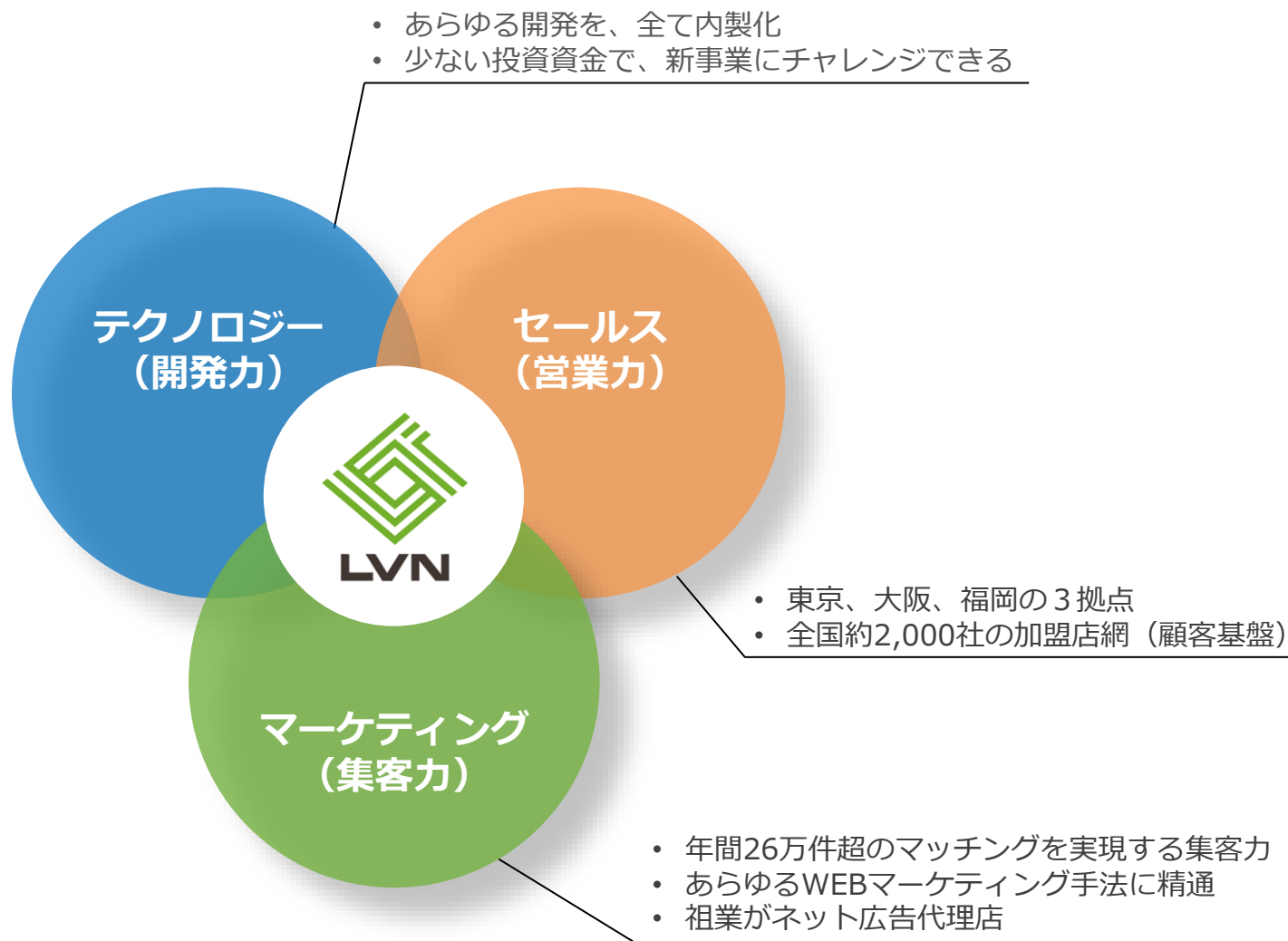
- ⑫ 賃貸管理会社向けSFA



- 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



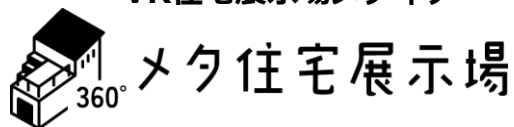
住宅リユース領域
バーティカルメディア



外壁塗装マッチングメディア



VR住宅展示場メディア

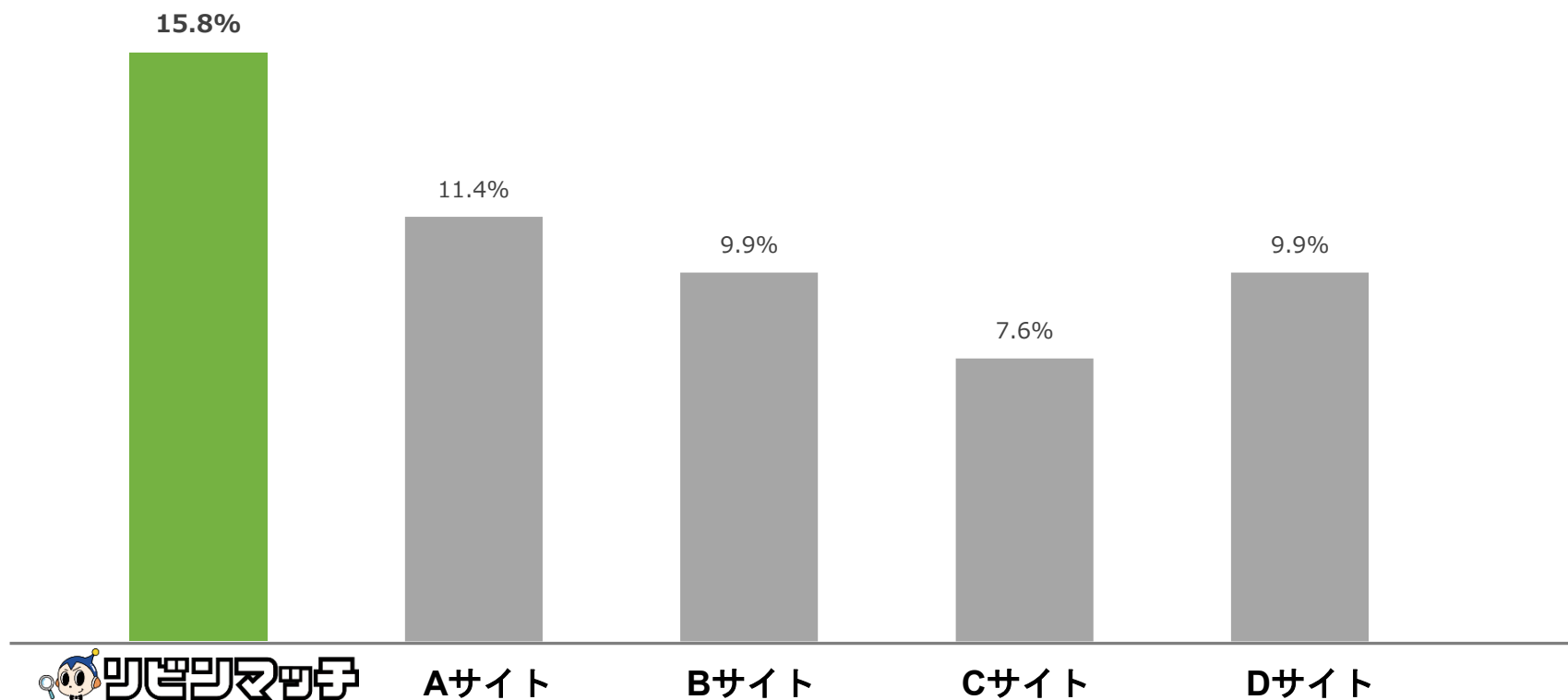


三位一体の組織体制 | マーケティング（集客力）

- 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



※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3拠点の営業体制と、約2,000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2,000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

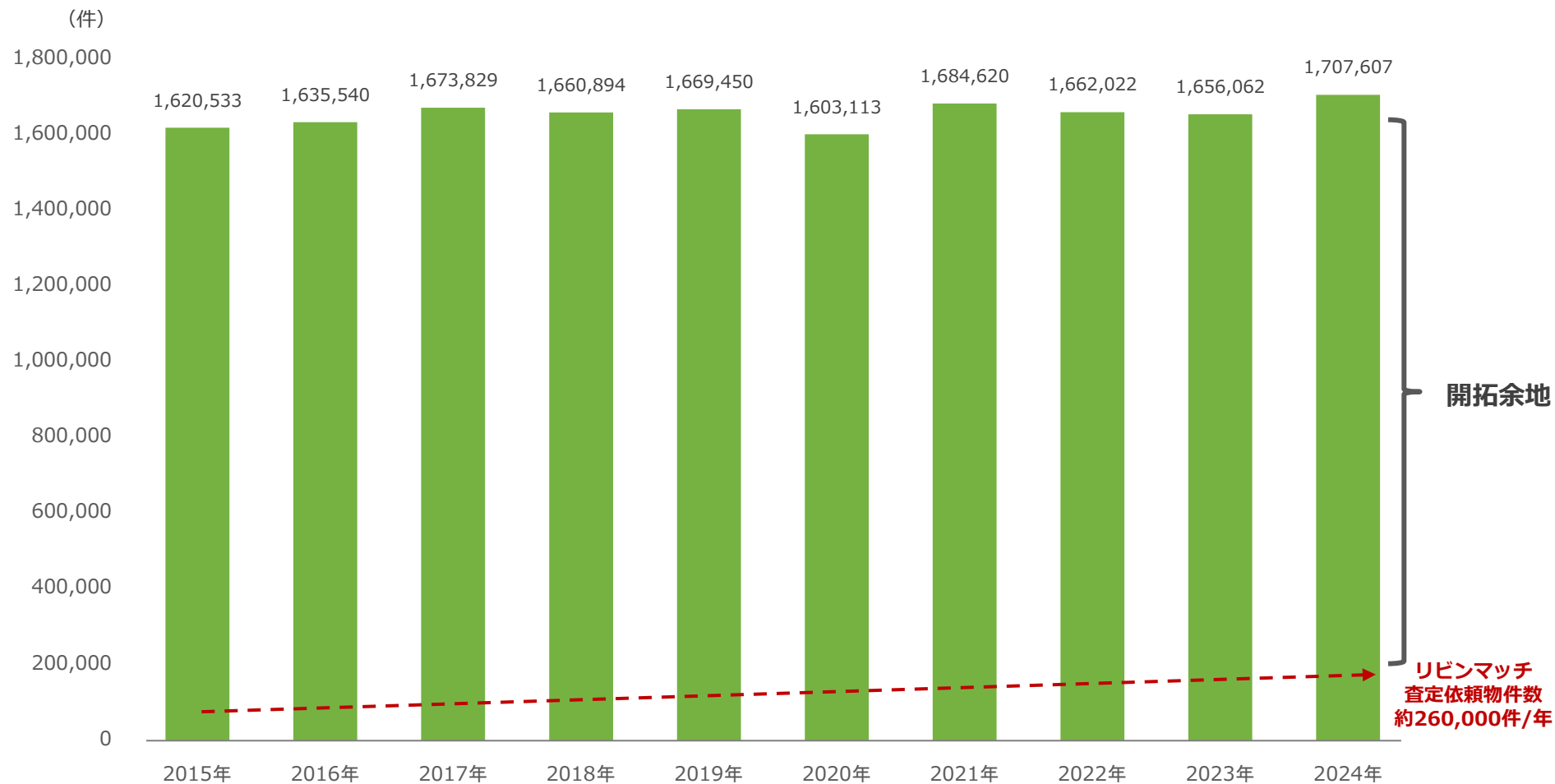


出所：※1 国土交通省「住生活基本計画（全国計画）（令和3年3月19日閣議決定）」・野村総研「2019～2030年度の新設住宅着工戸数/リフォーム市場規模」予測
※2 国土交通省「令和6年度住宅市場動向調査報告書」・野村総研「2030年の住宅市場～人手不足の深刻化により、飛躍的な生産性向上が求められる建設現場～」
※3 国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査報告」
※4 矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査」

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

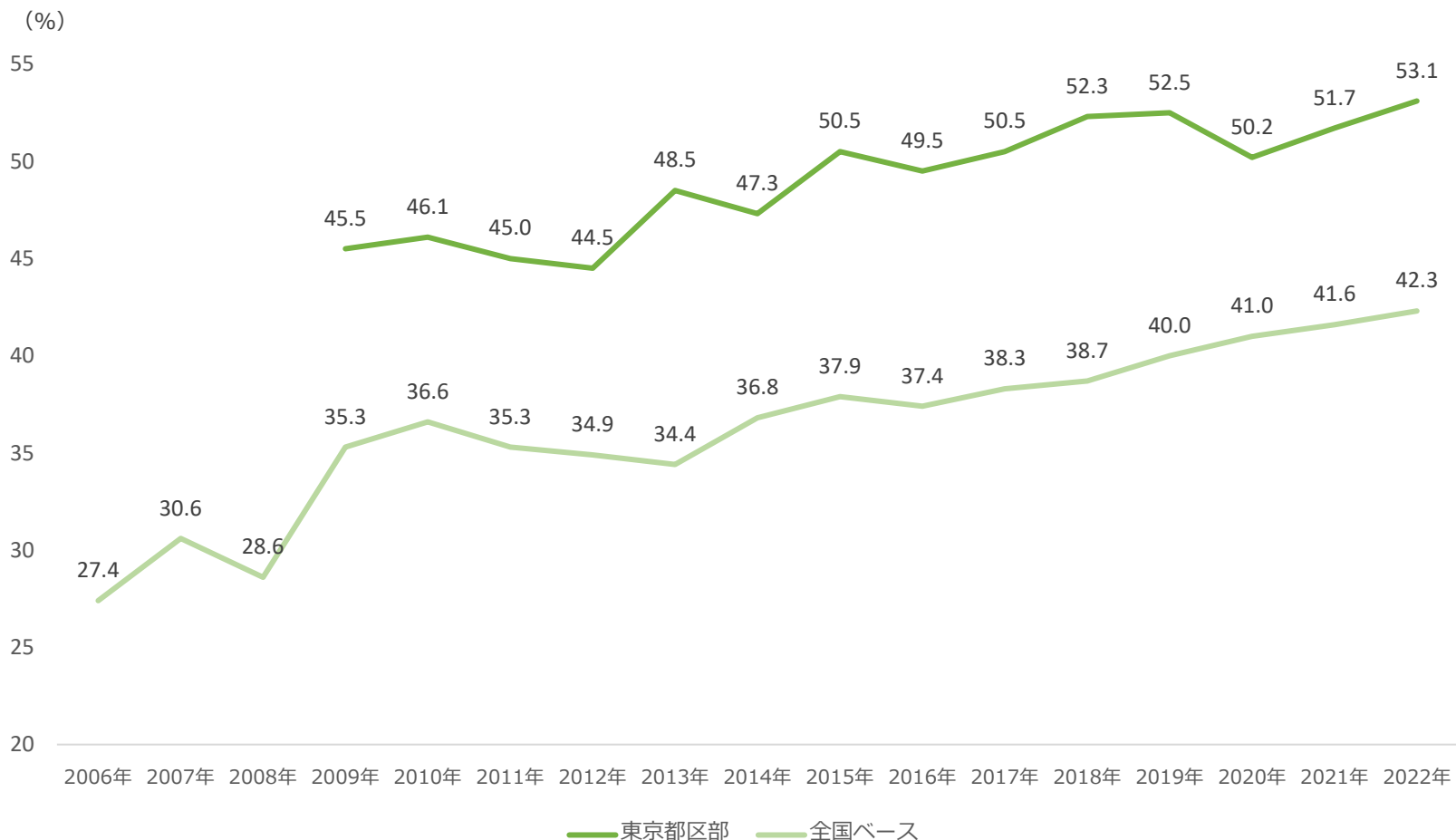


出所：法務局及び地方法務局管内別・種類別 建物・土地の権利に関する登記の件数及び個数

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

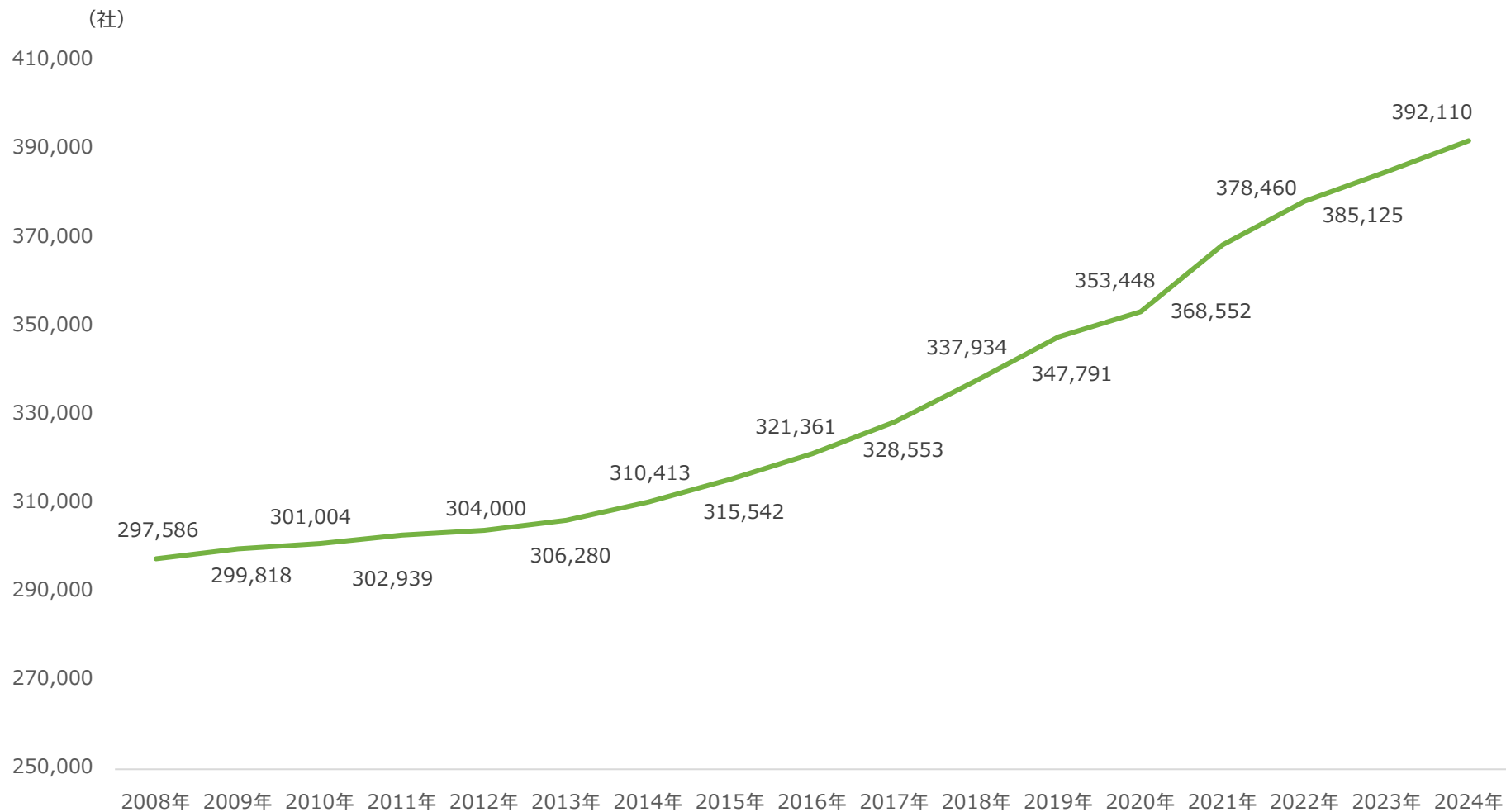
既存住宅の流通比率



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

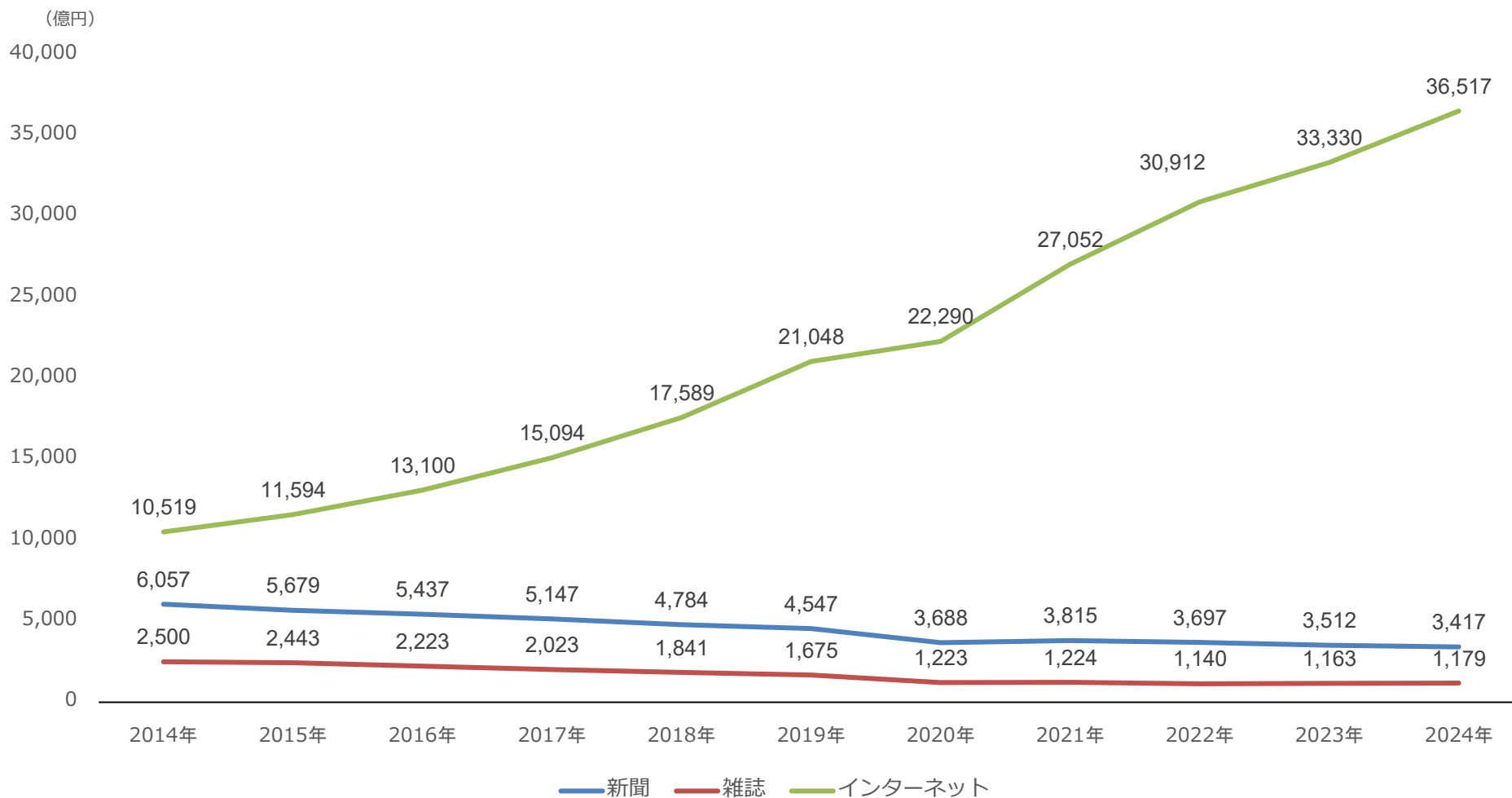


出所：公益財団法人不動産流通推進センター 2025不動産業統計集

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

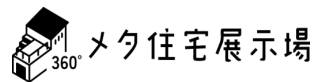
- デジタル領域に加えて、リアルソリューション領域に進出
- さらなる領域拡大で「住生活の困ったをゼロにする」を目指す

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2,000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2,000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。DXプラットフォーム事業をはじめとした当社が得意とする「デジタル領域」に加えて、「リアルソリューション領域」へと進出していくことで、「住生活の困ったをゼロにする」というテーマのもと、事業領域を拡大してまいります。

■ 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.