2020年5月26日

会 社 名　リビン・テクノロジーズ株式会社
（コード番号：4445　東証マザーズ）
住　　所　東京都中央区日本橋堀留町一丁目８番12号
さくら堀留ビル８階
代表者名　代表取締役社長　川合 大無
問合せ先　管理本部 IR担当
（TEL.03-5847-8556）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時　　2020年5月14日　15：00（決算説明動画　公開日時）

開催方法　　決算説明動画の配信

動画掲載場所　　弊社コーポレートサイト　https://www.lvn.co.jp

説明会資料名　　2020年９月期　第２四半期　決算説明資料

【添付資料】

投資説明動画において使用した資料

以上

2020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

東証マザーズ　4445

2020年5月14日

目次

01 2020年９月期第２四半期決算概要と通期業績見通し P.5

02 2020年９月期の重点施策と進捗 P.15

03 参考資料 P.26

新型コロナウイルスの影響

1 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し

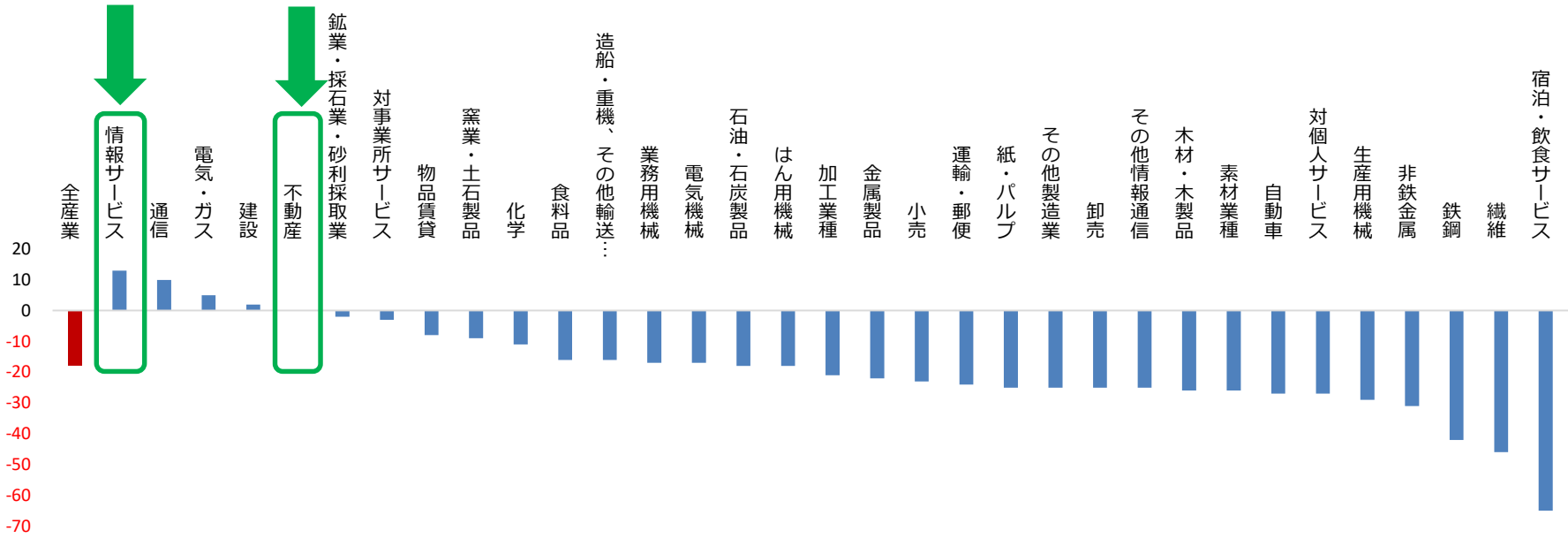
2 上期の業績への影響は軽微

3 下期の業績への影響は現時点において不透明

新型コロナウイルスの影響について

2020年3月時点において、当社の属する業種（情報サービス）と クライアントの業種（不動産）は、相対的に悪い状況とは言えない

■日銀短観 業況判断



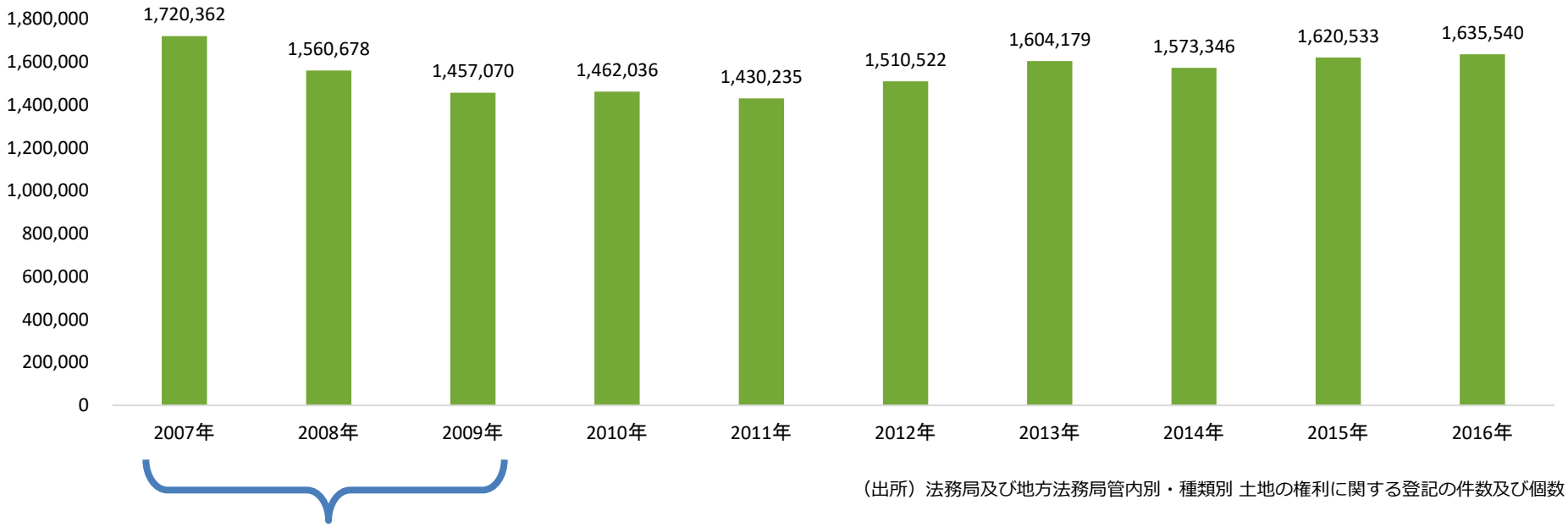
（%ポイント）

（出所）日銀短観　2020年3月調査より当社作成　業況判断（全規模合計 6月までの予測 「良い」-「悪い」）

新型コロナウイルスの影響について

過去の不況時でも不動産の売買登記件数に極端な減少はない

■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

2007年～2009年
サブプライム住宅ローン危機およびリーマン・ショックの発生

最大でも2007➡2008年の▲10%程度

01 2020年９月期第２四半期決算概要と通期業績見通し

Financial Results for the First Half of FY2020,
Financial Forecasts for FY2020

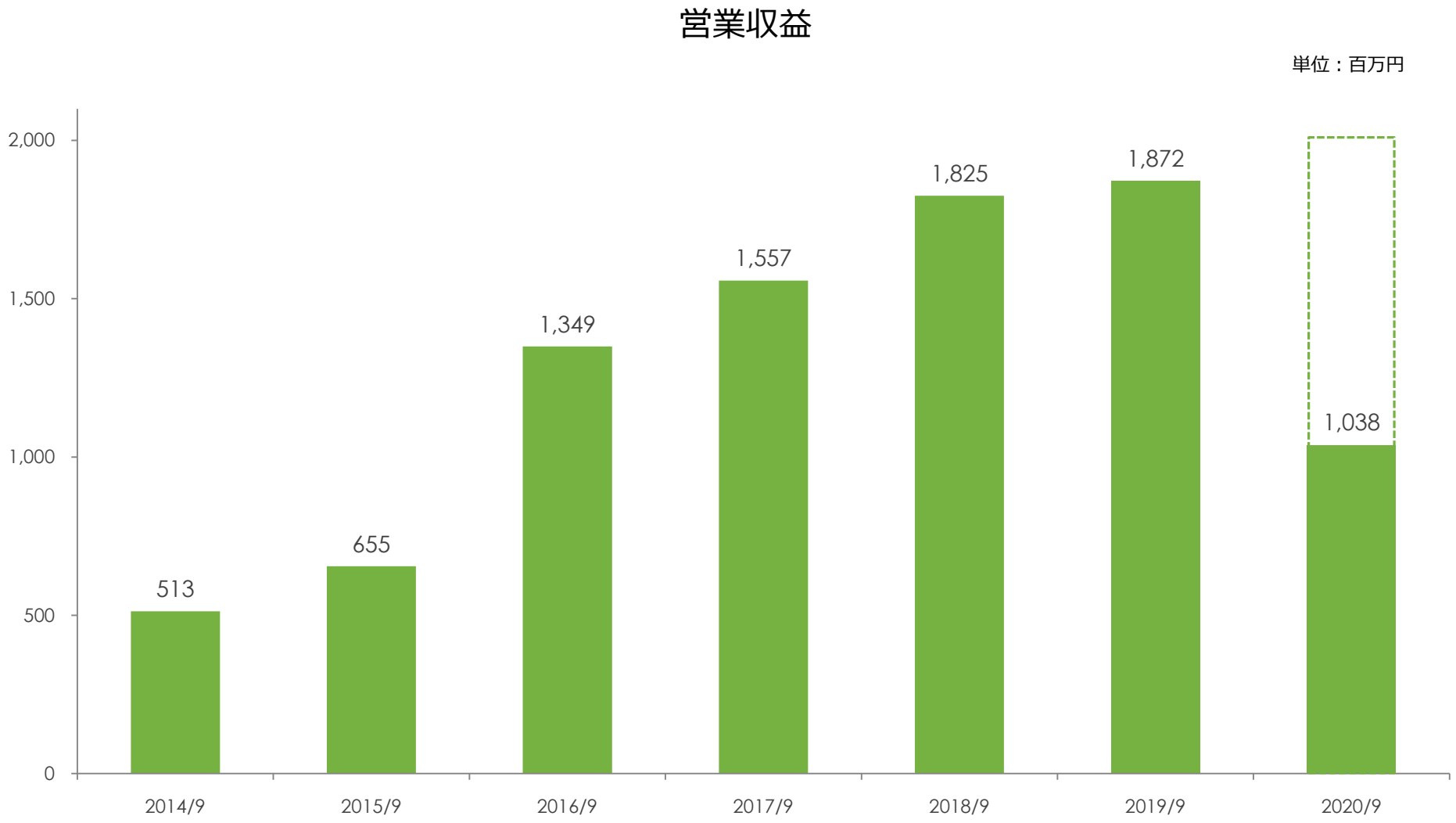
- **営業収益は前年同期比+13%と堅調**
- **人材、ブランディングなど重点施策への投資を実施**

1-2Q累計で実施した重点施策への投資額（百万円）	
人材投資	34
ブランディング投資	12
その他の重点施策投資等	24

単位：百万円

	前2Q累計 実績	当2Q累計 実績	前年同期比率	通期計画	進捗率
営業収益	921	1,038	113%	2,005	52%
営業利益	183	56	31%	10	514%
経常利益	191	57	30%	2	2258%
当期（四半期）純利益	131	38	29%	0.7	5068%

営業収益の推移

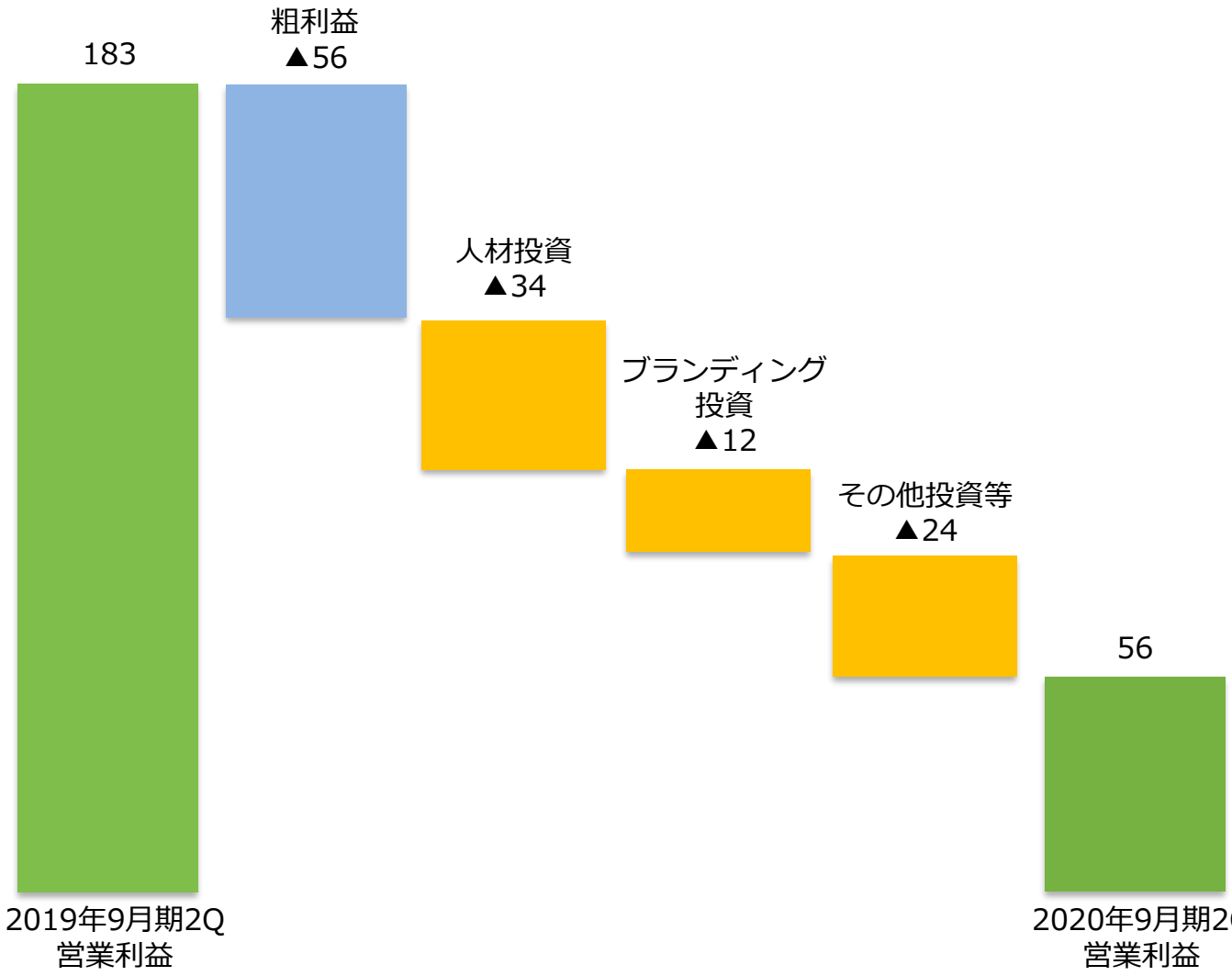


営業収益は堅調に推移（進捗率52%）

営業利益の増減要因

重点施策への投資増と粗利益減が営業利益増減の主要因

単位：百万円



粗利益の減少要因

単位：百万円

- **ネット広告売上の増加による粗利益の増加　+2**
  売上増加が粗利益の増加にも貢献

- **マッチングサービスにおける広告効率の低下　▲27**
  問い合わせ獲得のための広告出稿コストが増加し広告効率低下
  ⇒　継続的な改善を実施中

- **人材サービスの売上減少　▲10**
  不動産業界特化型人材紹介サービスの成約減

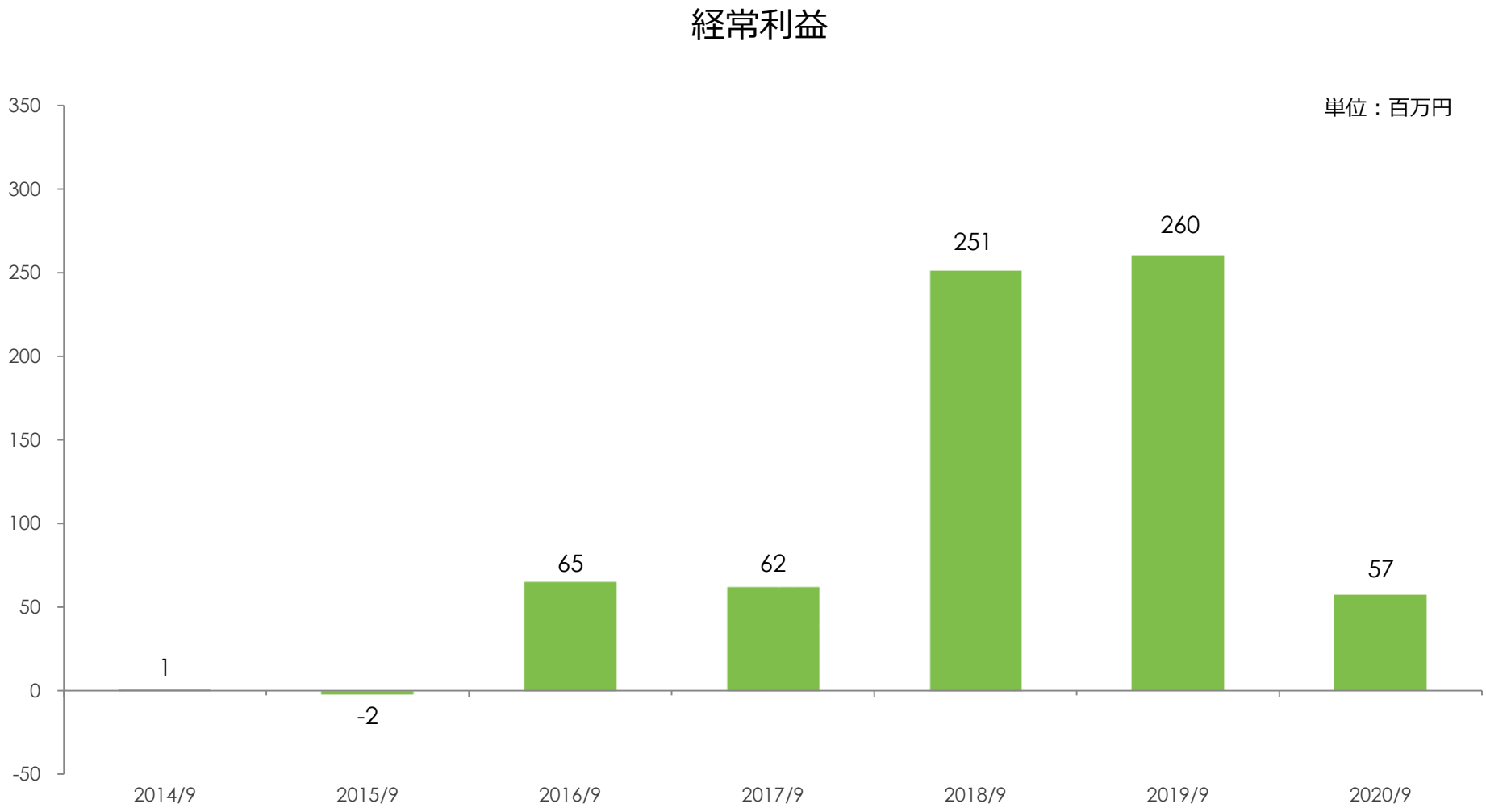
- **ブランディングサービスにおける掲載型広告売上の減少　▲20**
  主に自社運営サイトへ掲載する粗利率の高い広告枠売上が減少
  ⇒　営業力強化、新サービス開発により改善できる

営業外損益・特別損益に特筆すべき事項なし
前年同期と比較しても大きな変動なし

単位：百万円

	前2Q累計 実績	当2Q累計 実績	前年同期比率
営業利益	183	56	31%
営業外収益	10	1	13%
営業外費用	3	0	12%
経常利益	191	57	30%
特別利益	-	-	-
特別損失	-	-	-
税引前当期純利益	191	57	30%
法人税等合計	59	18	31%
当期純利益	131	38	29%

経常利益の推移



投資計画を実行し、通期着地は予算通り２百万円の見込み

財政状態／キャッシュフローの状況

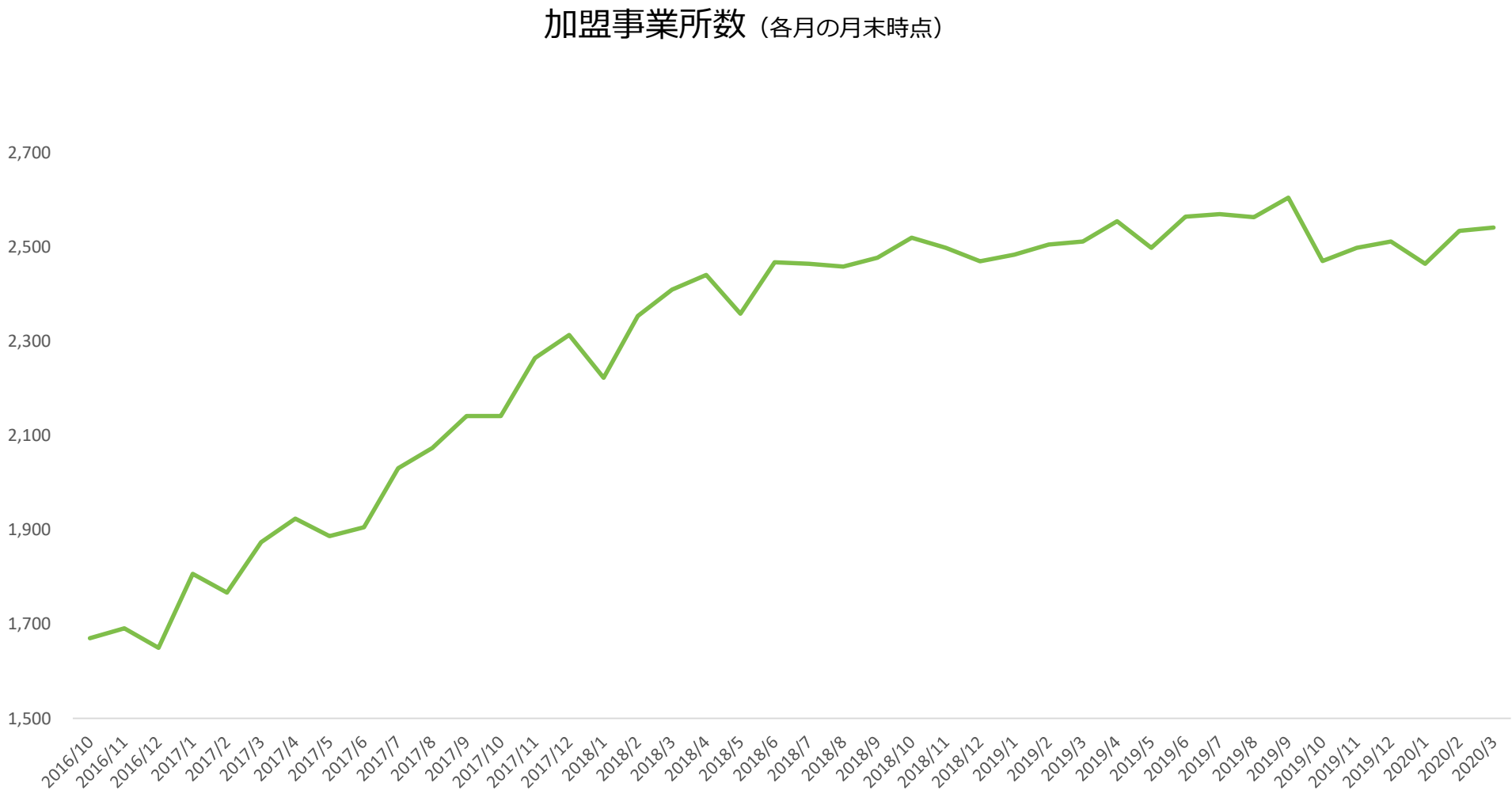
単位：百万円

	前期末	当2Q末	増減
現金及び預金	896	883	▲13
流動資産	1,174	1,247	73
固定資産	114	114	▲0
総資産	1,288	1,361	72
流動負債	328	392	64
固定負債	160	130	▲30
株主資本（純資産）	800	839	38

	前2Q累計実績	当2Q累計実績	増減
営業CF	9	16	7
投資CF	▲2	▲3	▲0
財務CF	14	▲29	▲44
現金及び現金同等物の期末残高	594	860	265
フリーCF（営業CF+投資CF）	6	13	6

＜直近の状況＞
2020年4月
取引銀行3社より長期借入による5億円の資金調達と特殊当座借越枠1億円の設定を実行済み
➡　2020年4月末の現金及び預金　13億円
➡　キャッシュポジション向上により財務安定性を確保

加盟事業所数の推移



- **新型コロナウイルス禍においても、加盟事業者数の減少傾向は見られない**
- **営業人員の増強と営業拠点増設により加盟店獲得のペースを加速させる計画**

2020年9月期通期業績見通し

- **3Q以降も、既に調達した資金・これから獲得する利益を、さらなる企業価値向上のため、人材・新サービス・ブランディングに積極投資する方針に変更なし**
- **新型コロナウイルスの影響は少ないと想定**
- **営業収益、経常利益とも、期初予想と変更なし**

単位：百万円

	2019年9月期実績	2020年9月期計画	前期比
営業収益	1,872	2,005	107.1%
営業利益	265	10	4.1%
経常利益	260	2	1.0%
当期純利益	170	0.7	0.4%

02 2020年９月期の重点施策と進捗

Important measures for FY2020

2020年9月期重点施策

1 人材への投資

- ✓ 新規加盟事業所数の増加を促進するための人員を増強
- ✓ 新サービス、新機能の開発の鍵となる高い技能を持つ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

3 広告効率の改善及び営業力の強化

- ✓ 広告効率の改善、及び営業人員増強と営業拠点網の拡大を実施

4 新ビジネス、事業提携、M&Aの推進

- ✓ 新サービスの開発、事業提携やM&Aの推進

1 人材への投資

進捗状況

2019年10月～2020年3月

13名 入社

2020年4月

21名 入社（新卒社員含む）

- **新型コロナウイルスの影響による雇用環境の変化をチャンスと捉え**
  人材採用を積極的に実施していく

2 ブランディング投資

進捗状況

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

- **新型コロナウイルスの影響で大規模広告の進捗に遅れ（２Q）**

3 広告効率の改善及び営業力の強化

①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）

②営業力の強化

進捗状況

2019年10月～2020年4月

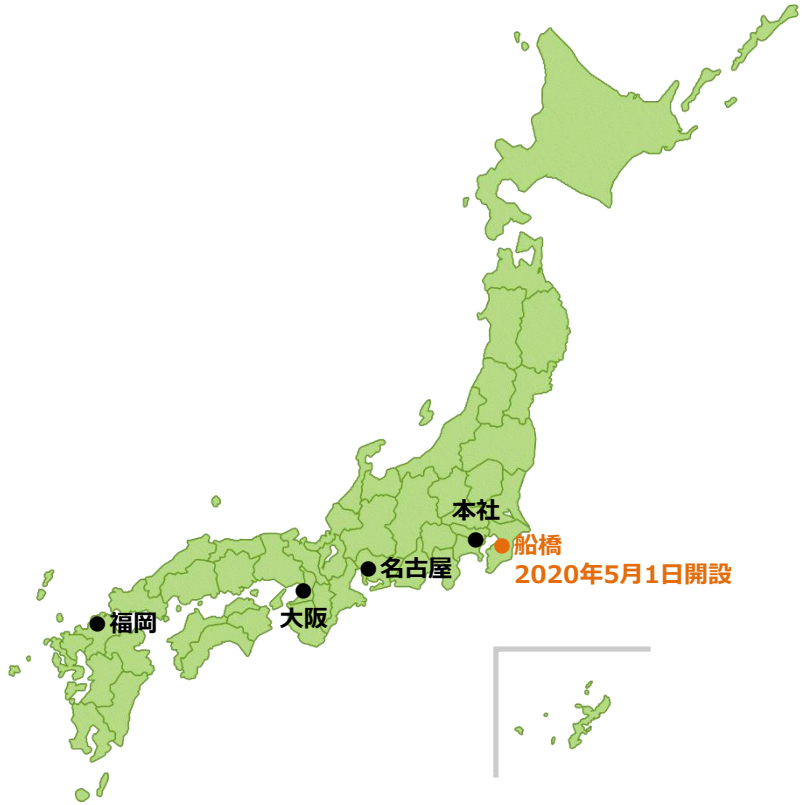
営業部門で25名入社

2020年5月

船橋オフィス開設

5つ目の営業拠点（本社含む）

千葉県・茨城県を中心にリビンマッチ加盟店網の拡大を推進



- **営業人員は、第3Q以降も増強予定**
- **大阪、福岡、名古屋、船橋に続き、営業拠点のさらなる増設を計画**

4 新ビジネス、事業提携、M&Aの推進

進捗状況

2019年11月

事業提携やM&Aの企画、推進を目的として「事業企画部」を設置

2019年11月

不動産実務担当者向け**e-ラーニングサービス**開始
新事業領域への拡大【新サービス】

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

LVN × CRASSONE

2020年９月期の重点施策と進捗

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】

- 地域を代表する不動産会社を、当社の厳正なる審査のもと「ベスト不動産カンパニー」として認定
- 加盟企業の成長及び地域の活性化を促進
- エンドユーザーの不動産会社選びの目安に

2020年4月

e-ラーニングサービス累計提供社数100社突破

1 上期は新型コロナウイルス感染症の影響は軽微
ブランディング投資の遅れで、利益面では計画を上回って推移

2 下期も人材、ブランディング、マーケティング投資を継続、
今後の成長戦略の遂行力向上を図る

3 「不動産プラットフォーム事業」のオーガニックな成長と、
新ビジネス、M&A、事業提携による新しい成長を融合し、
さらなる成長を推進する

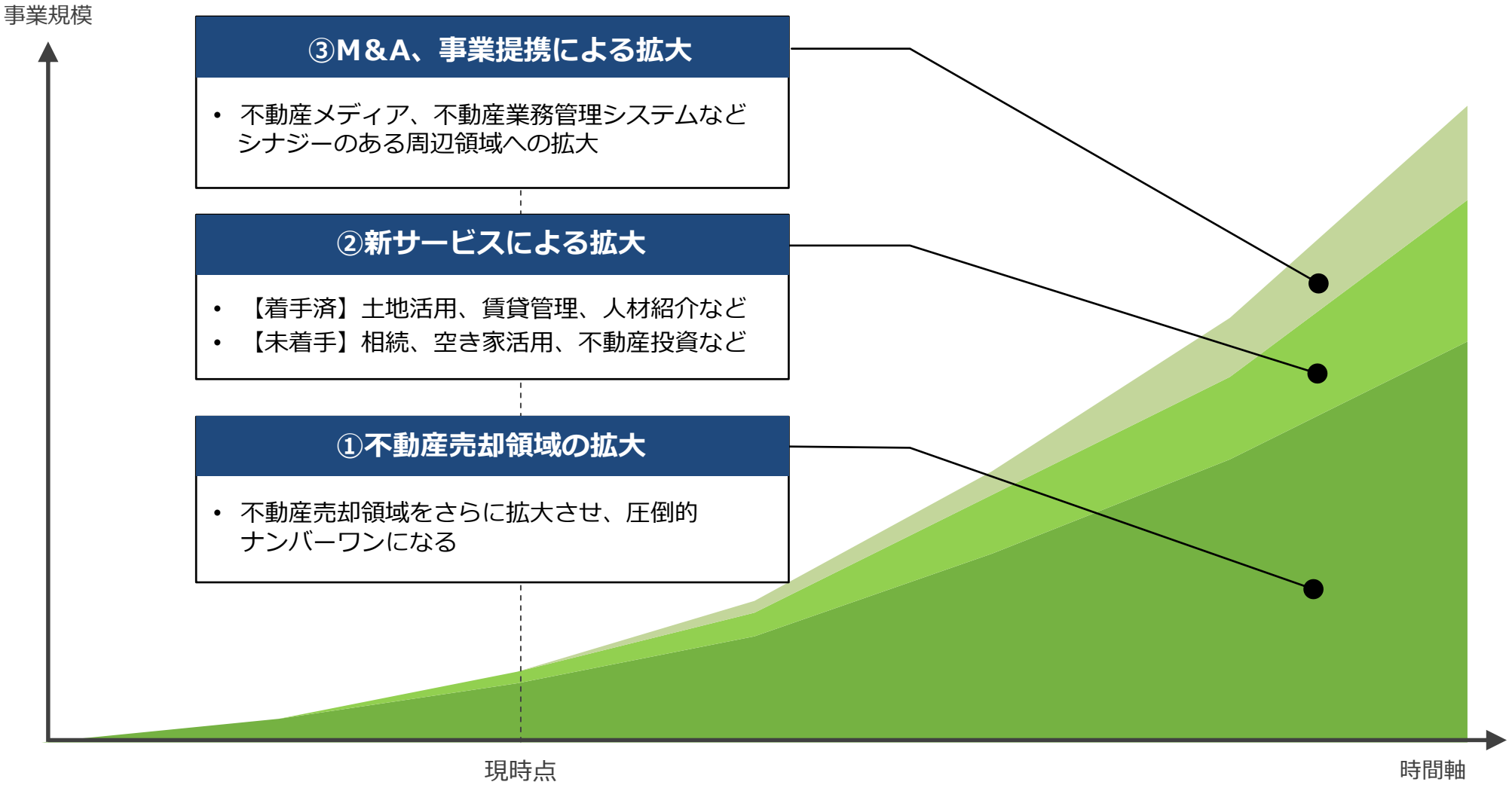
5年以内の成長テーマ

1 不動産売却査定領域における圧倒的シェアの獲得

2 新サービスを育成し、不動産業界向けビジネスプラットフォームの強化をはかる

3 M&A、事業提携による拡大

「不動産売却領域」「新サービス」「M&A、事業提携」による事業拡大を実現



03 参考資料

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	192,540千円（2020年3月末現在）
所在地	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 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 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
事業内容	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 ・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	代表取締役　川合 大無 取締役　小櫻 耕一 取締役　佐藤 慎也 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	83名（2020年4月1日現在）
認定/代理店	・有料職業紹介事業許可 13-ユ-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。

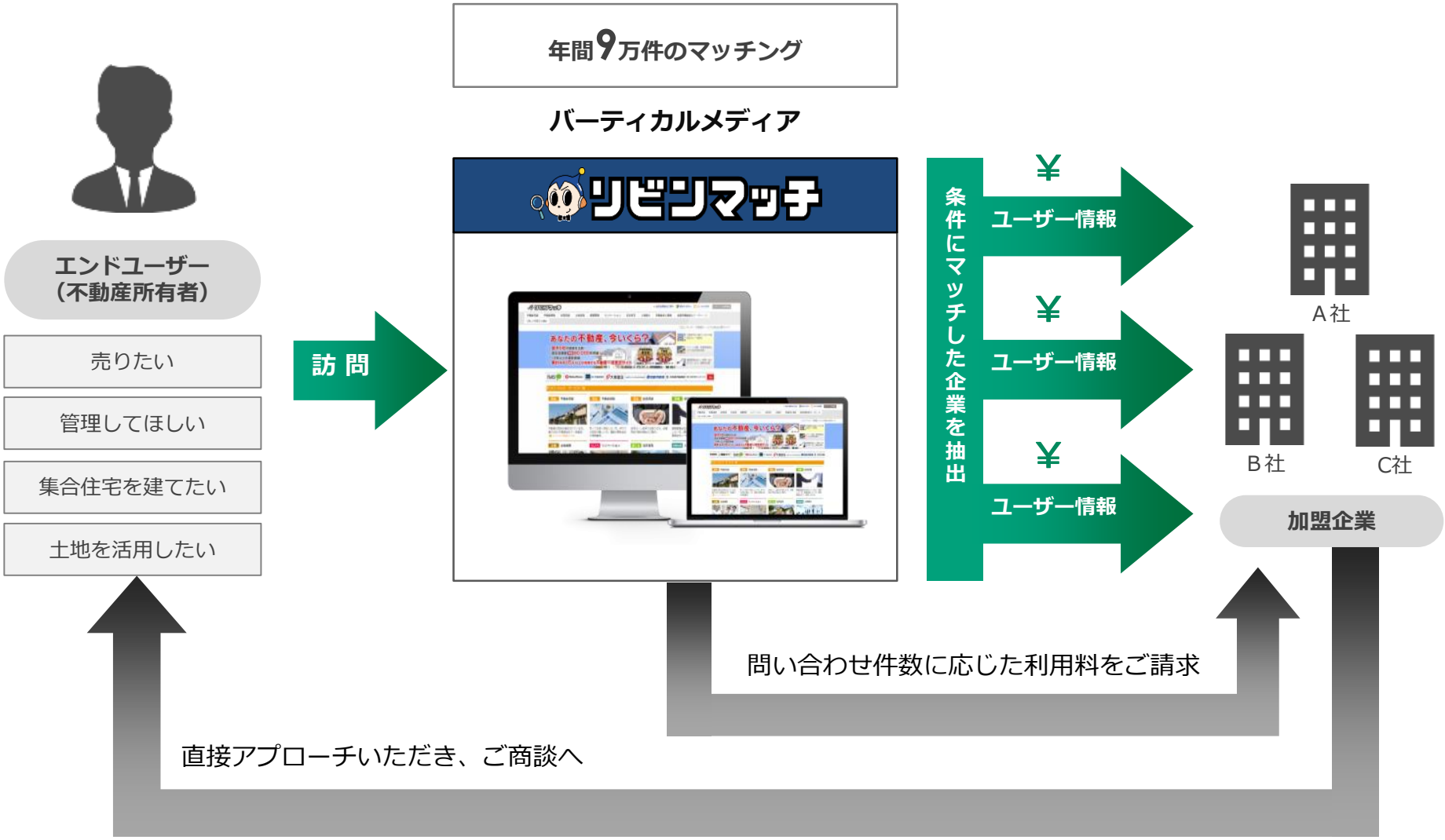
■成功報酬型のビジネスモデル
マッチングサービスでは、利用企業とエンドユーザーのマッチングが成立した場合のみ費用発生する成功報酬型のビジネスモデルを採用。クライアントの導入ハードルが低く、かつ高い費用対効果が見込める。

■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

マッチングサービスのビジネスモデル



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

不動産バーティカルメデイア

リビンマッチ

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 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

- **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率を実現**

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

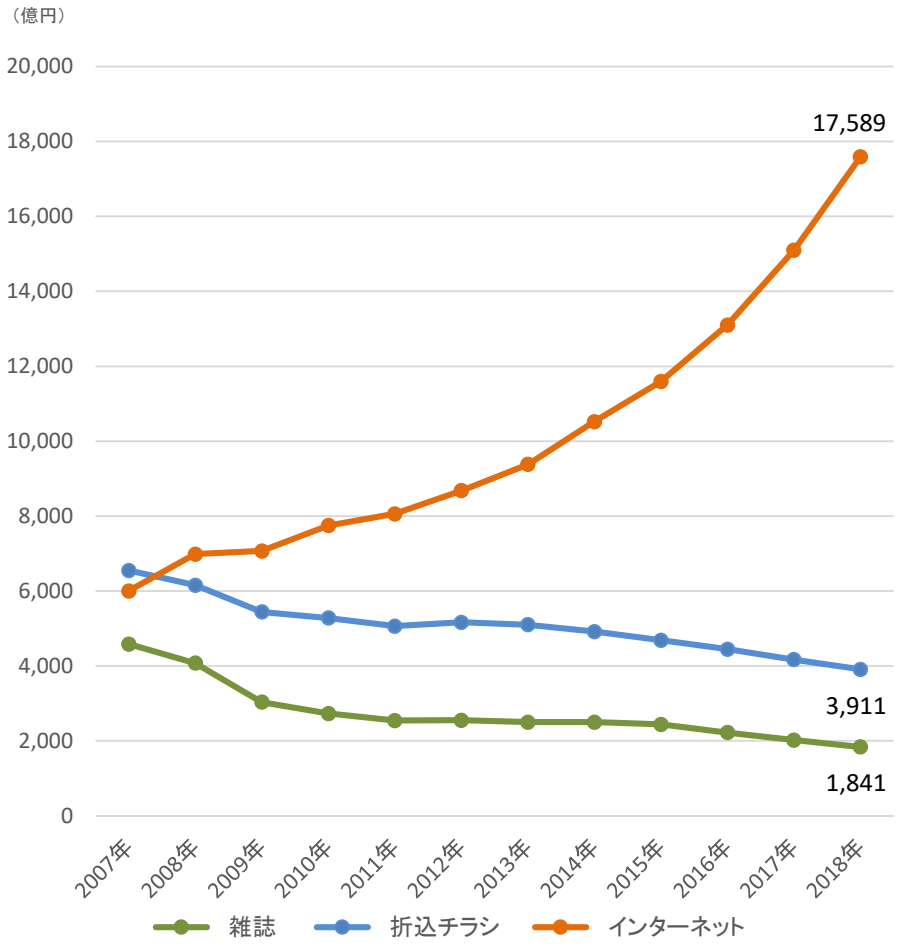
正規代理店
認定

YAHOO! JAPAN マーケティングソリューション
★★
パートナー
広告運用パートナー

Google Partner

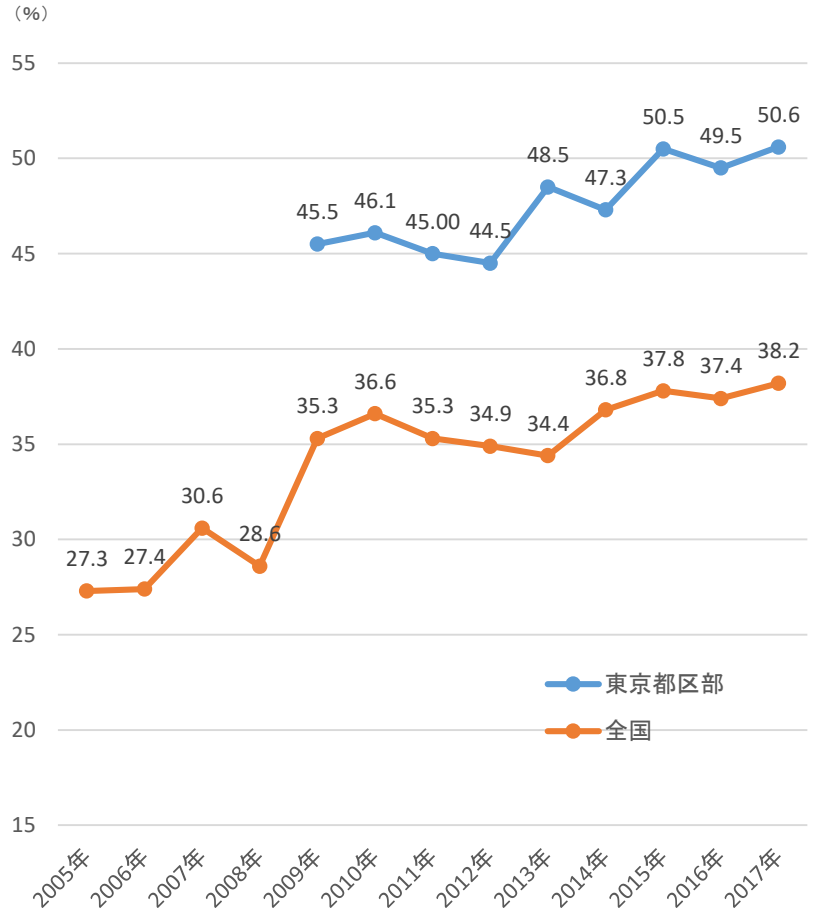
広告は紙からインターネットへ　住宅は新築から中古へ

広告媒体別市場規模



（出所）電通日本の広告費2018

中古住宅の購入比率

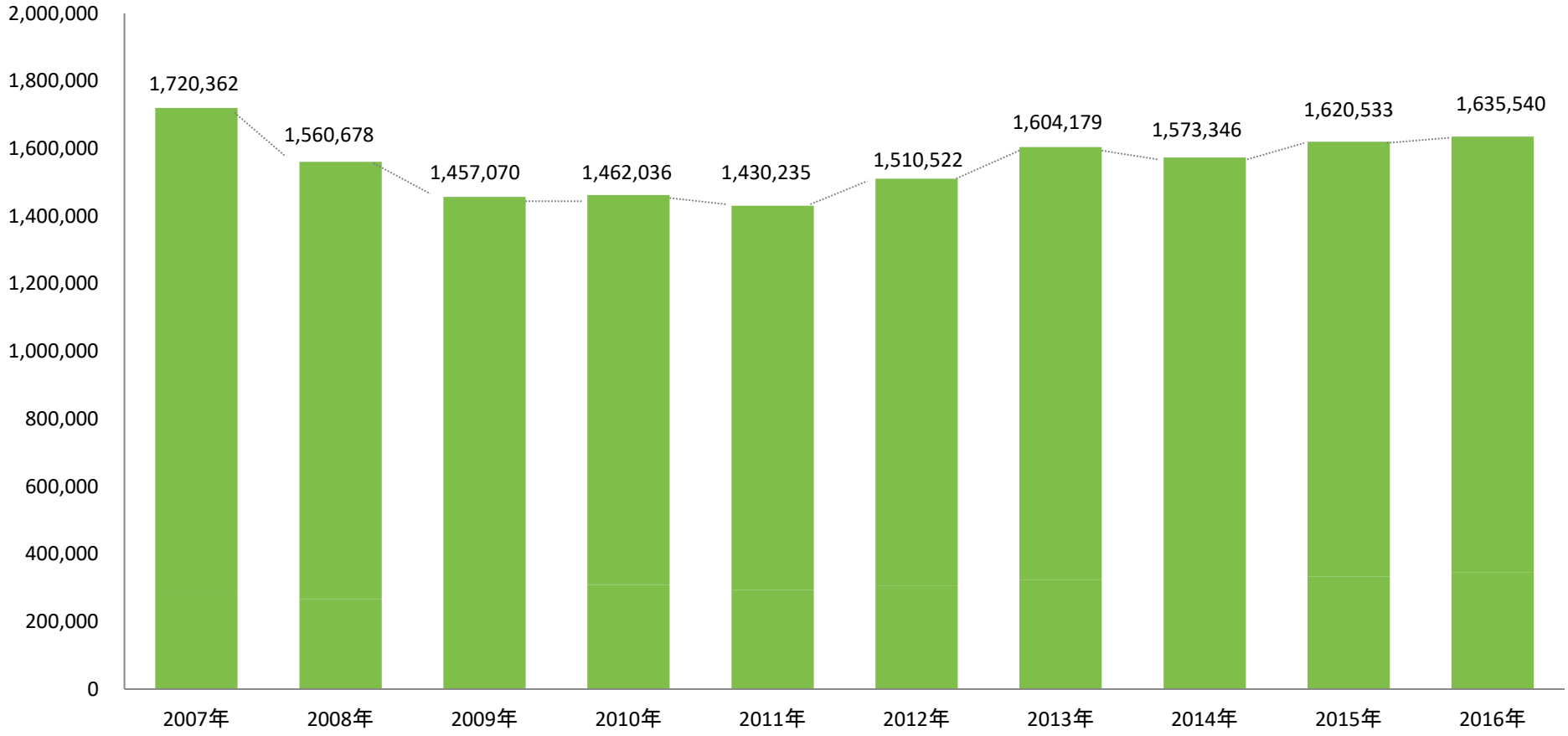


（出所）不動産流通経営協会（FRK）

市場の成長可能性②

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（**問い合せベース**）は年間約 **9万件**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

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。

LVN

LIVING TECHNOLOGIES INC.