

2020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

東証マザーズ 4445

2020年2月14日

01	2020年9月期第1四半期決算概要	P.2
02	2020年9月期の重点施策と進捗	P.7
03	参考資料	P.13

01

2020年9月期第1四半期決算概要

Financial Results for First Quarter FY2020

1Q決算サマリー

- 営業収益は前年同期比106%と堅調
- 人材、ブランディングなど重点施策への投資を開始

当1Qに実施した重点施策への投資額（百万円）

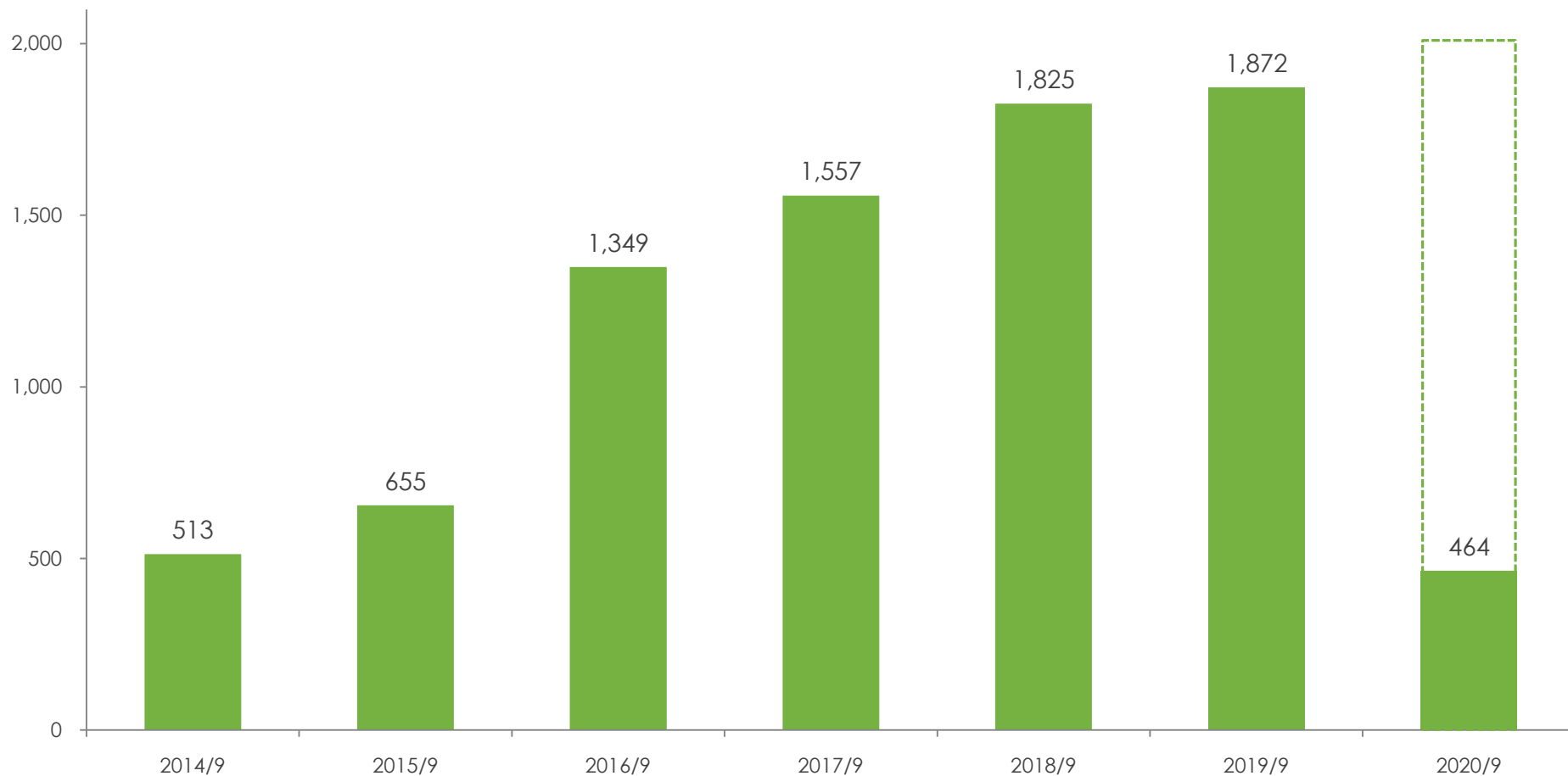
人材投資	19
ブランディング投資	2
その他の重点施策投資	9

単位：百万円

	前1Q実績	当1Q実績	前年同期比率	通期計画	進捗率
営業収益	436	464	106%	2,005	23%
営業利益	74	22	29%	10	202%
経常利益	81	23	28%	2	916%
当期（四半期）純利益	56	16	28%	0.7	2,119%

営業収益

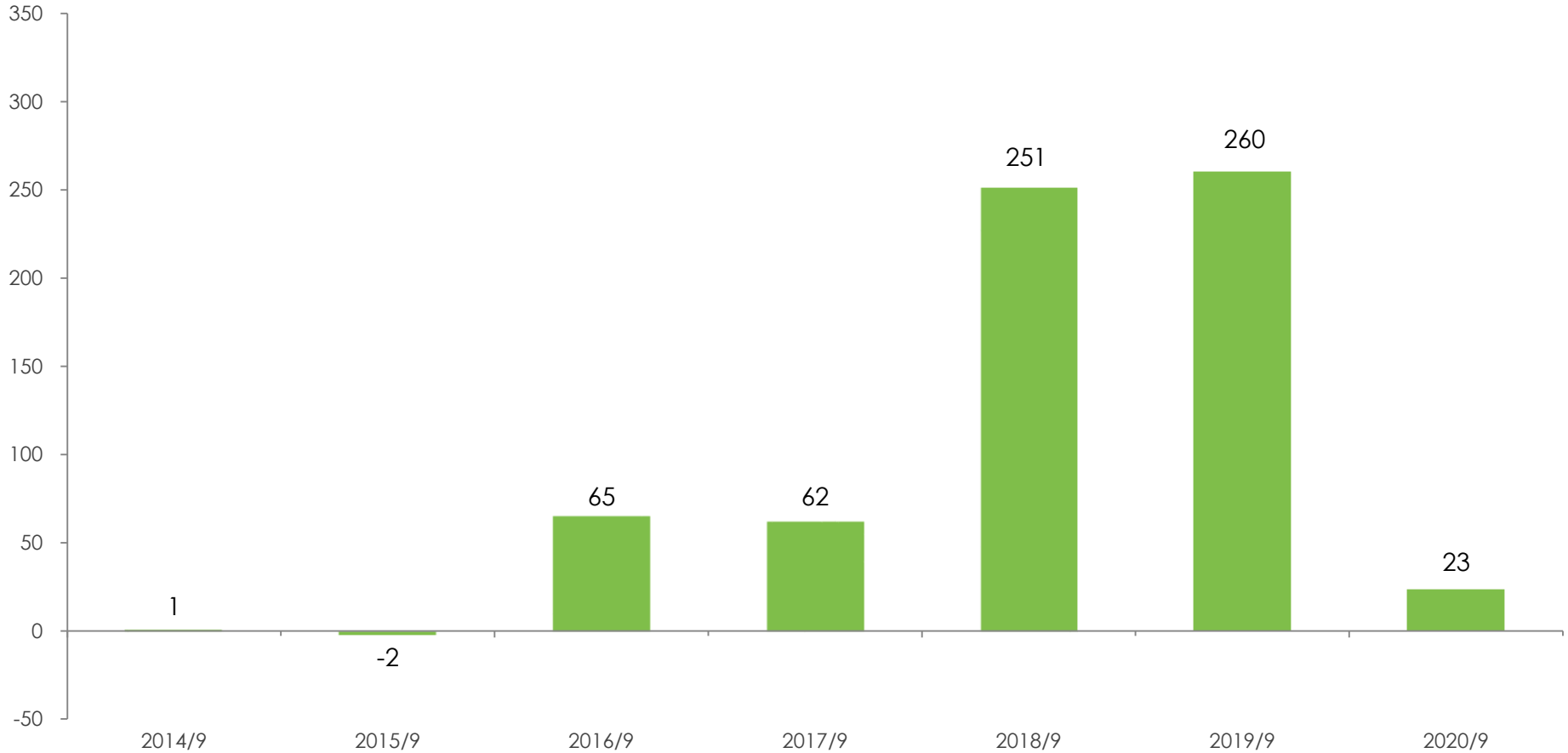
(百万円)



営業収益は堅調に推移

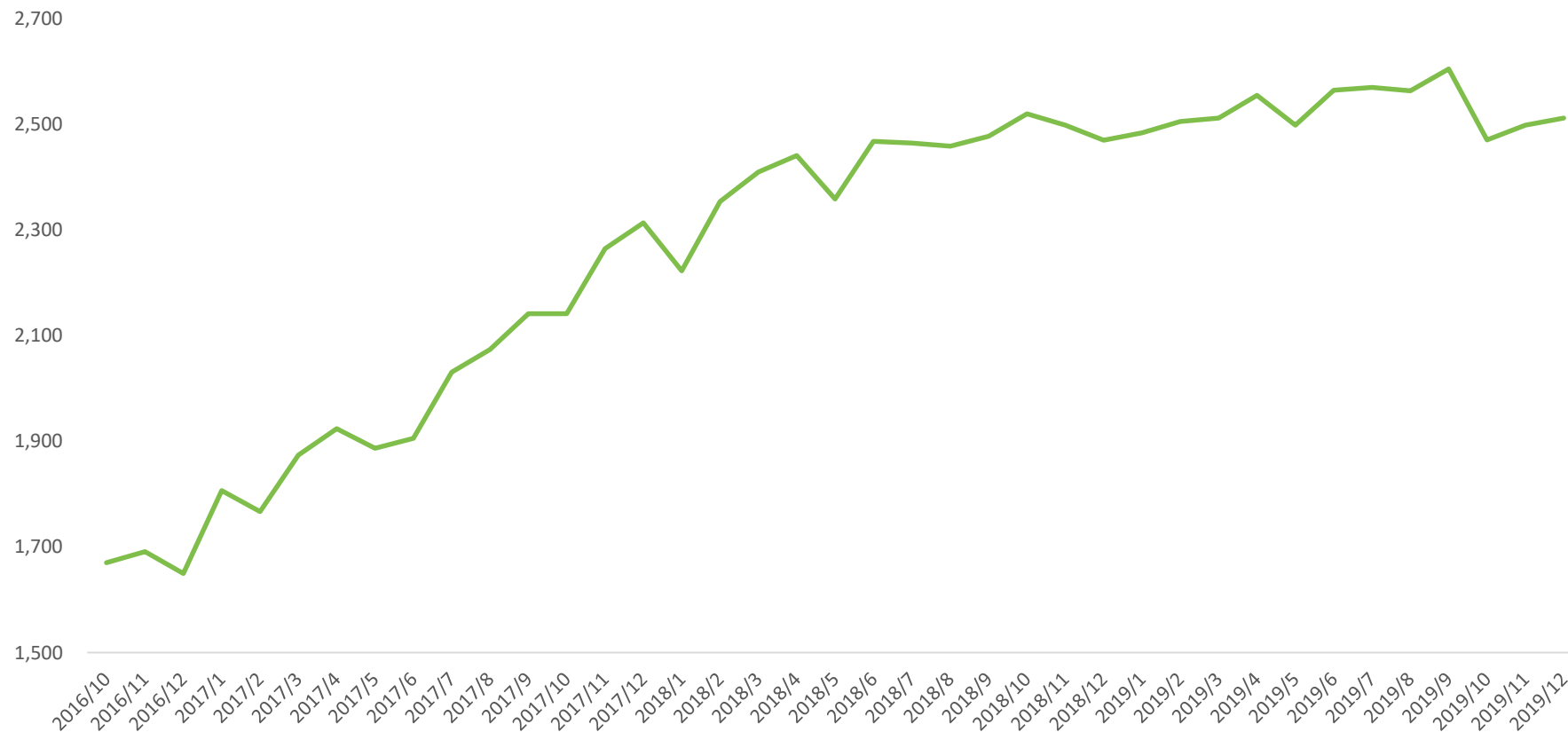
経常利益

(百万円)



投資を計画通りに実施し、通期着地は2百万円の見込み

加盟事業所数 (各月の月末時点)



**加盟事業所の増加トレンドは継続
営業人員の大幅増強により加盟店獲得のペースを加速させる計画**

02 | 2020年9月期の重点施策と進捗

Important measures for FY2020

①人材への投資

進捗状況



2019年10月～12月

7名 入社

2020年1月～3月

5名 入社予定

2020年4月

新卒社員 **19名** 入社予定

②ブランディング投資

進捗状況

リビングテクノロジー

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

③マーケティング効率の改善

進捗状況



2019年10月

Yahoo! マーケティングソリューションの認定パートナー
2つ星代理店に昇格

→ ネット広告代理の売上が増加

2019年11月

マーケティング部門と営業部門を統合

→ 広告出稿と営業展開の連携を強化

前期から継続

前期第4Qに発生したYahoo! の広告掲載基準変更の影響が残るものの広告効率は回復基調

→ 広告出稿効率の改善を継続実施中

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**を新設

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



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**



×



CRASSONE

2020年2月

M&Aコーナーを開設（コーポレートサイト内）



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

03

參考資料

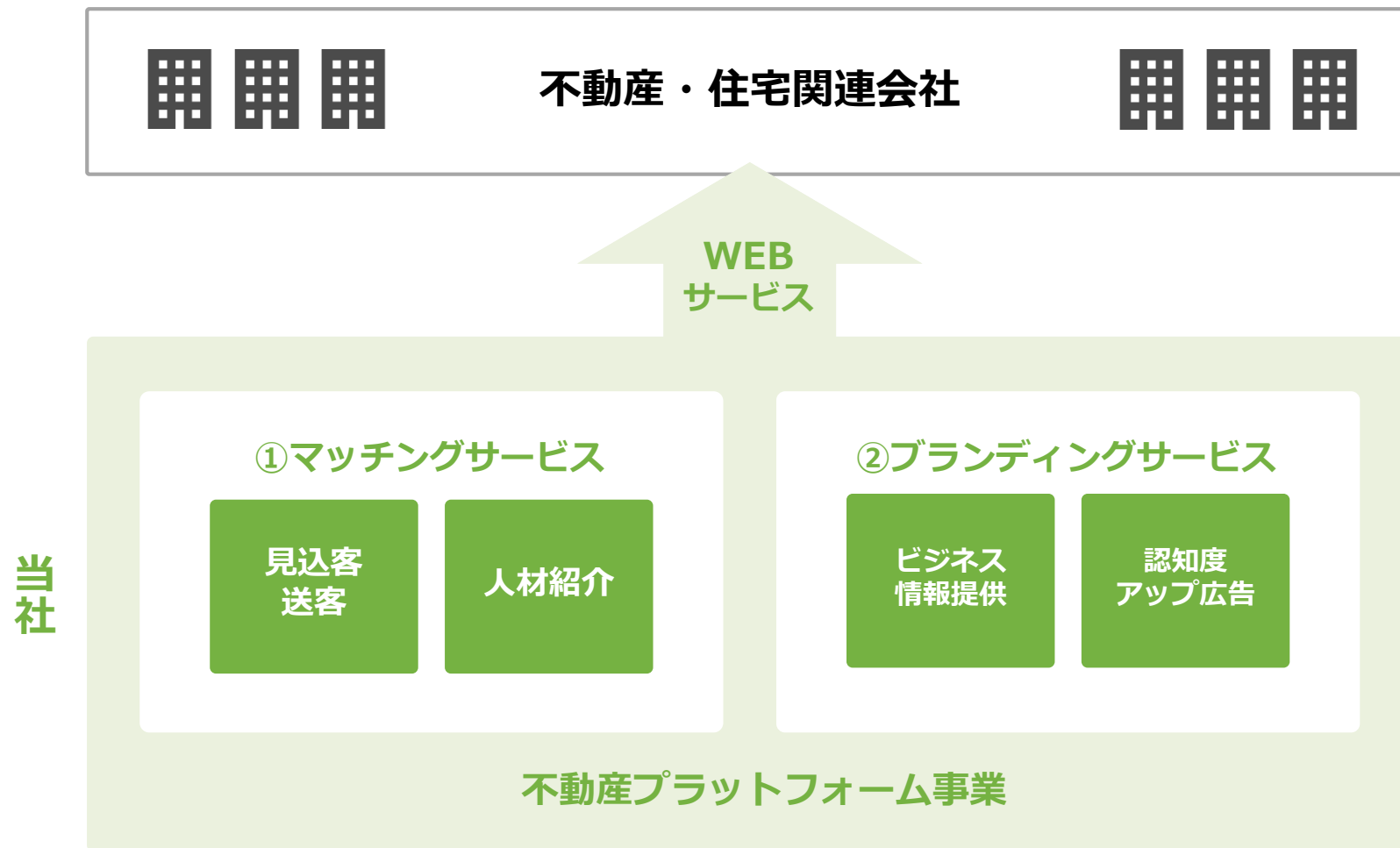
Appendix



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（2019年12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 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	69名（2019年12月末現在）
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

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



不動産売却

不動産買取

任意売却

土地活用

賃貸管理

リノベーション

注文住宅

人材紹介

ブランディングサービス

- 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

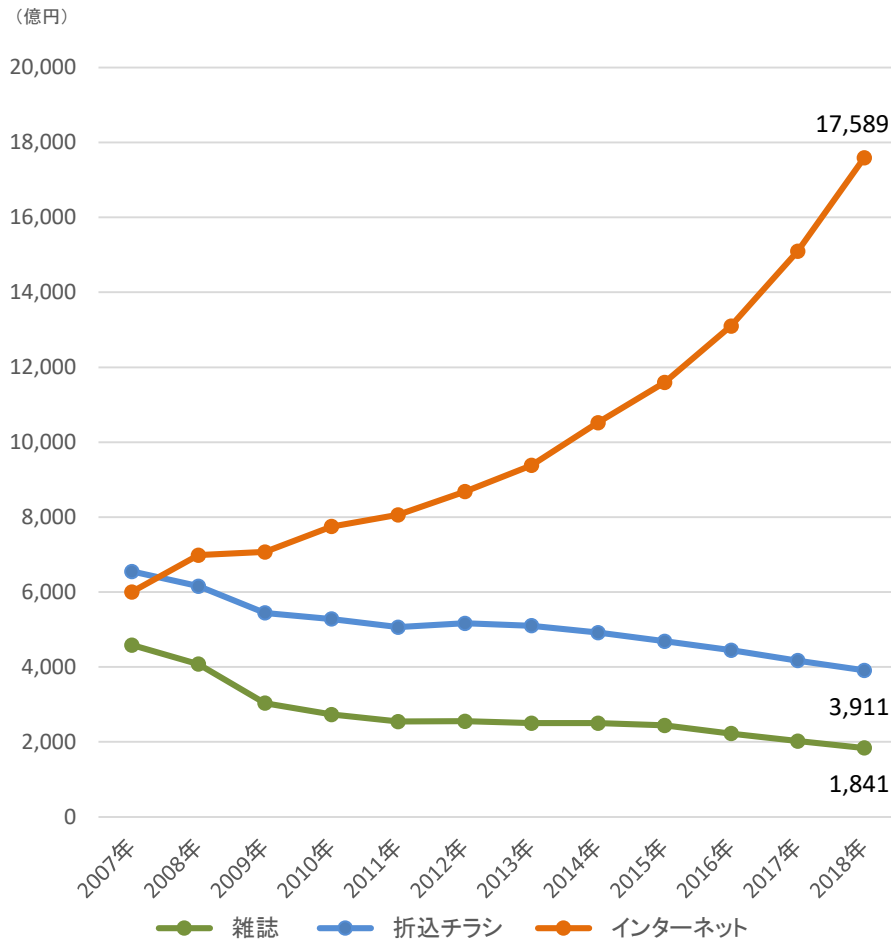
正規代理店
認定



市場の成長可能性①

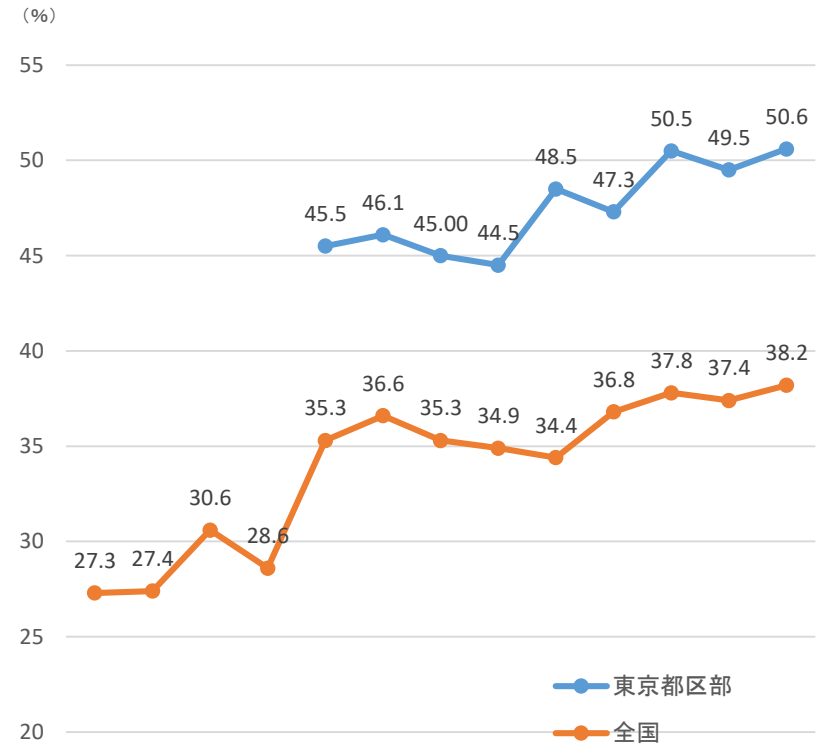
広告は紙からインターネットへ 住宅は新築から中古へ

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

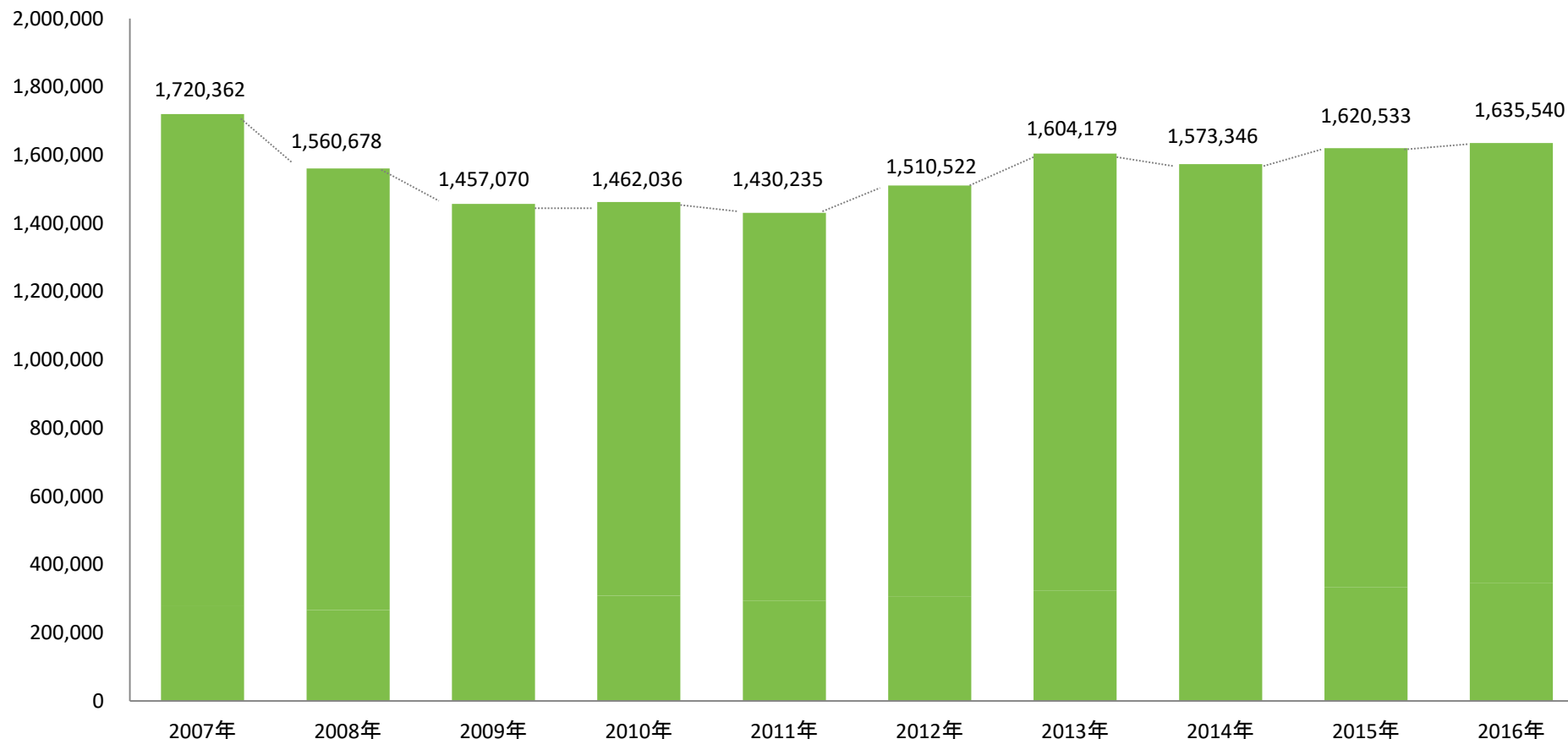


(出所)不動産流通経営協会 (FRK)

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（**問い合わせベース**）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。



LIVING TECHNOLOGIES INC.