



『井村俊哉さんに聞く 「グロース企業の選び方2024」 ～Growth IR Seminar特別版』セミナー資料

リビン・テクノロジーズ株式会社（東証グロース：4445）

2024年4月3日

■ 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

千葉県出身 1975年生 東京農業大学農学部卒

(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 -

住生活領域における社会問題をテクノロジーの力で解決する

- 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

1997年 東京農業大4年

「世の中にインパクトを与える事業こそが、自分の人生を捧げるに値する仕事である」
実現できる職業は、大企業の社長しかない
社長になるため、3社で実務経験を積むことにした

1998-2000年

ニチモウ

肥料部門で営業事務

2000-2002年

バリューコマース

アフィリエイト広告でトップセールスマン

2003年

サイバーエージェント

ネット広告代理店で営業、WEBマーケティング全般を会得

**2004年1月15日
川合の新卒入社した二チモウの同僚と会社設立**

茅場町のボロビル、エレベーターなし、6階建の5階、家賃8万円

**資金は3人が貯めた1,000万円
半年で単月黒字化しないと会社は終了する**

**川合がサイバーエージェントで従事していた
インターネット広告代理店事業を開始**

創業当初からIPOを目指すことにした

2004年1月27日の日記

株式会社ニーススタイルが設立された。1月15日に登記した。
必ず成功させる。土場企業になる。

始めて入居したビル



ネット広告から、DXプラットフォームに転換

ネット広告代理店の売上は順調に伸びていたが、差別化が難しいため、自社サービスの立ち上げを決定



不動産会社と売却希望者をマッチングさせる仕組みを考案



【2006年】「不動産一括査定メディア」をリリース
ネット広告代理店と並行しながら、マッチングプラットフォームを開始

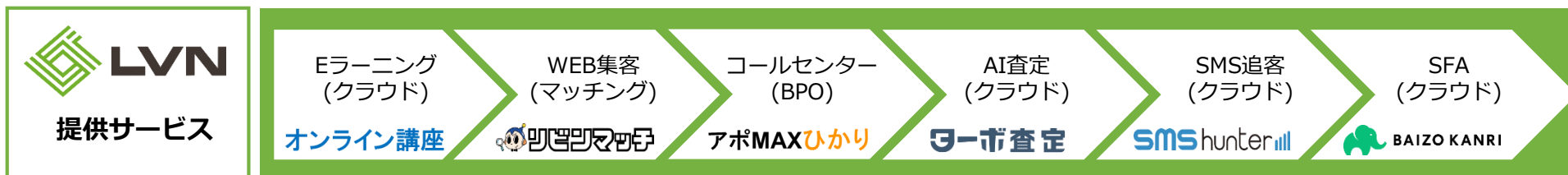


【現在】DXプラットフォーム
マッチングプラットフォーム：9サービス
★利用企業数：2,200社
★マッチング件数：年間180,000物件
DXクラウド（業務支援）：4サービス



2006年
「不動産マンション売却.com」
(現リビンマッチ)

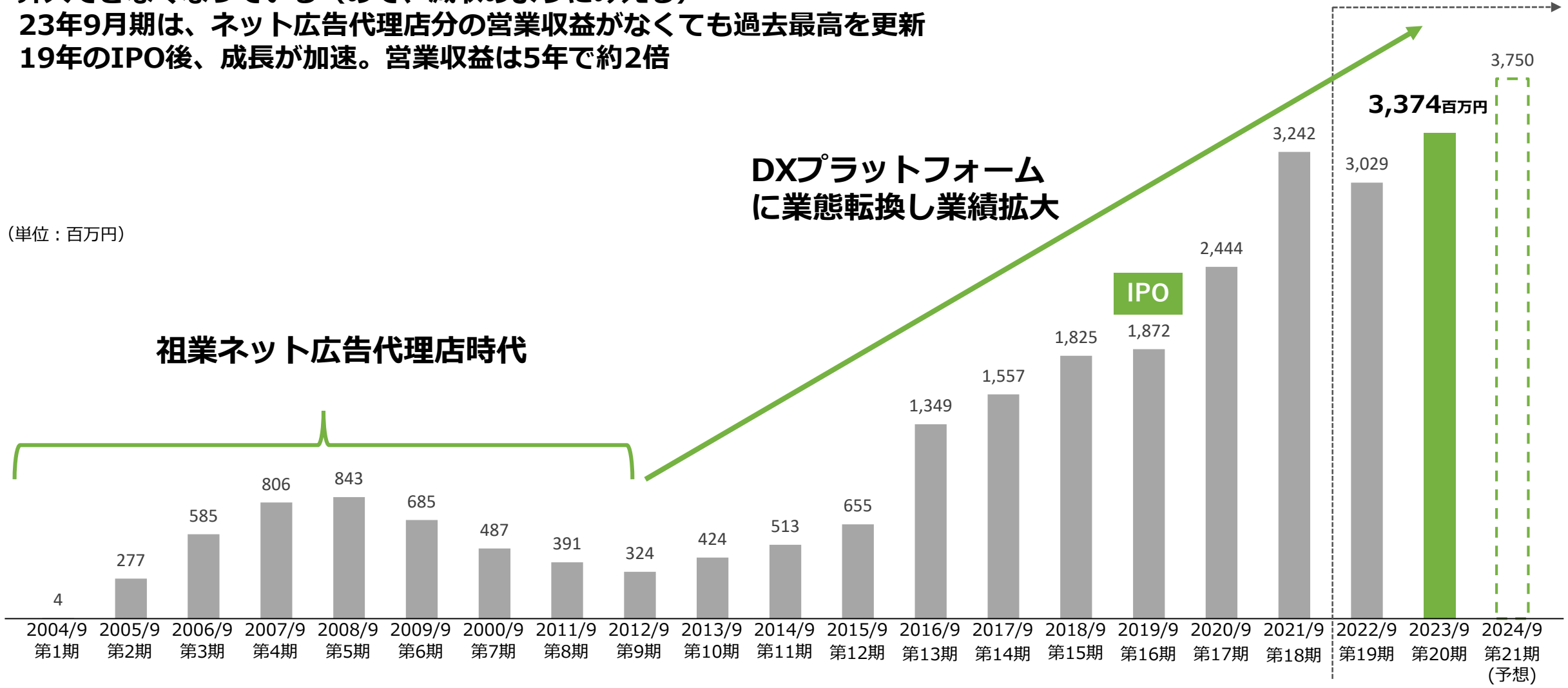
■ マッチングプラットフォーム + DX ⇔ DXプラットフォーム



創業からの営業収益の推移

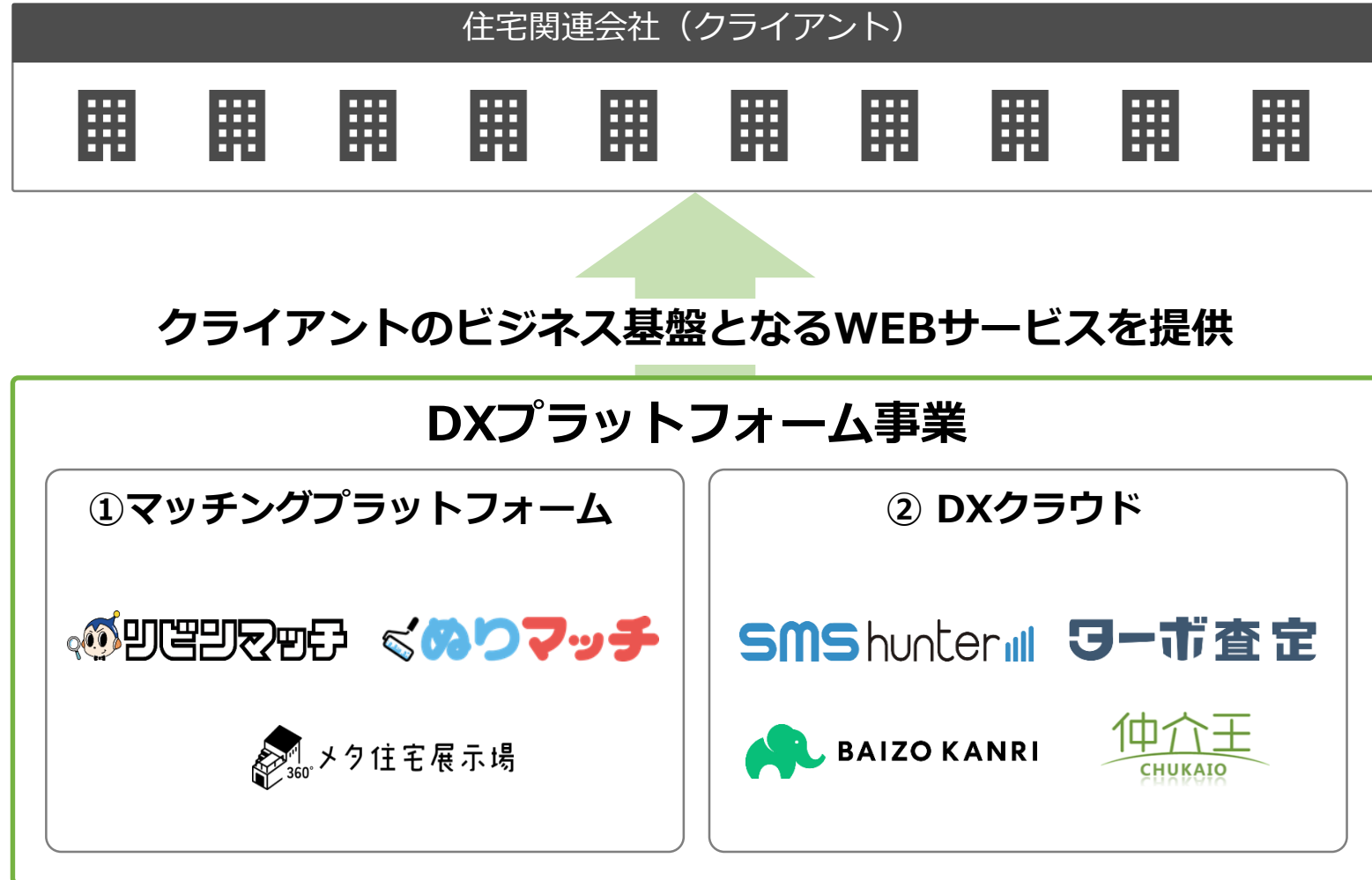
- 直近10年間の年平均成長率は、23.1%
- 2022年9月期より、会計基準変更の影響で約6億円あったネット広告代理店の営業収益が算入できなくなっている（ので、減収のように見える）
- 23年9月期は、ネット広告代理店分の営業収益がなくても過去最高を更新
- 19年のIPO後、成長が加速。営業収益は5年で約2倍

収益認識会計基準適用により
ネット広告代理店分の営業収益が不算入



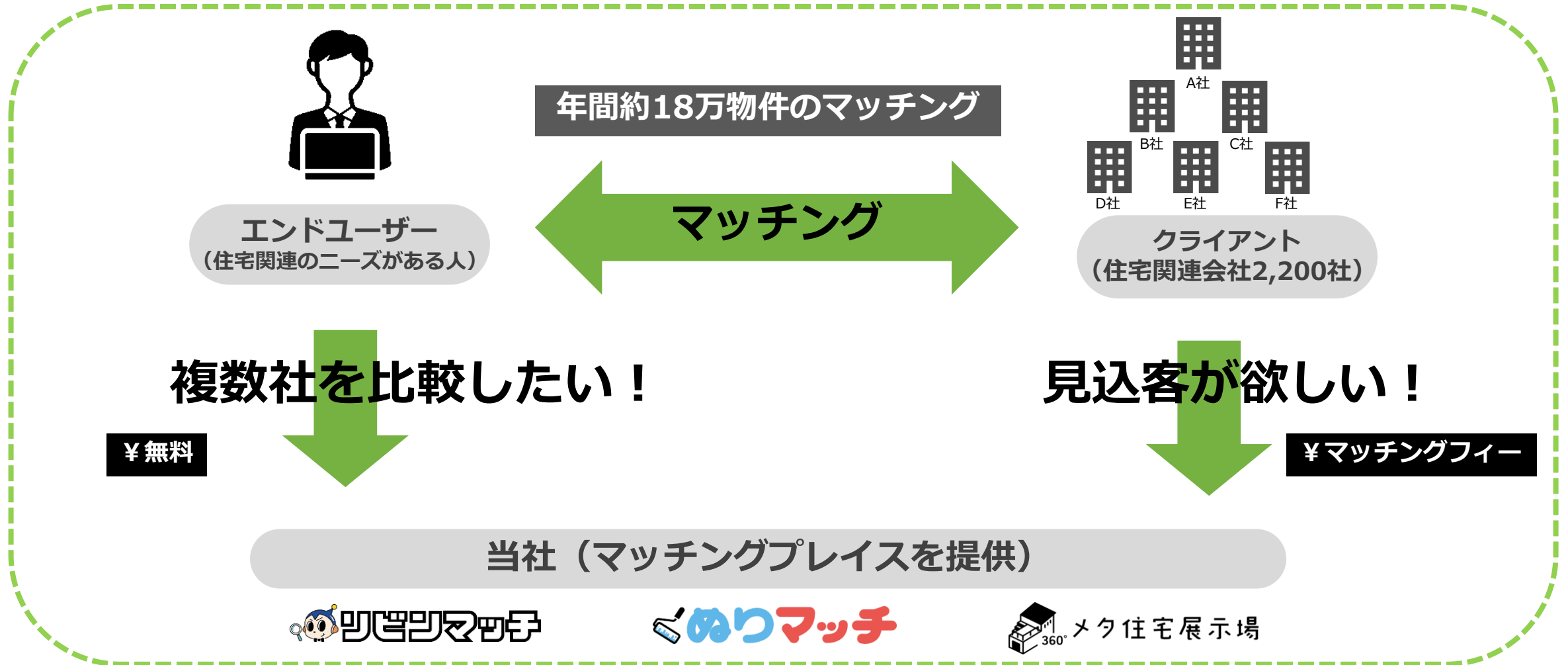
DXプラットフォーム事業とは

- 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WEBサービスを提供
- 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クラウドでは営業活動のDX化をサポート



■ ビジネスモデル | マッチングプラットフォーム

- エンドユーザーとクライアントをWEB上でマッチングさせるサービス
- エンドユーザーは、複数の住宅関連会社を比較が可能
- 送客数に応じた成果連動型送客フィーのため、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



サービスラインナップ

- マatchingプラットフォームは、エンドユーザーと住宅関連事業者のMatchingを行う
- DXクラウドは、住宅関連企業の業務効率化を推進する

Matching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

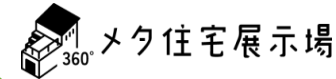
<非不動産売却領域>



- 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

DXクラウド

<DX領域>



- ⑩ SaaS型ステップメール配信システム



- ⑪ AI査定書作成システム



- ⑫ 不動産管理会社向け営業支援SaaS



- ⑬ FC向けクラウドシステム開発

「住宅リユース領域」を起点に、 住宅業界全般へDX提供領域を拡大していく成長戦略

■住宅リユース領域がセンターピン

- ・住宅購入は「中古」の比重が高まる。住宅リユースを促進する「中古不動産の査定」がメインビジネス
- ・住宅業界は、情報格差、建材ロス、業務の属人化など、DX化が進んでおらず、拡大余地が大きい

■大手不動産サイトとの違い

<ターゲットの違い>

- ・当社：「住宅所有者」向けサービスが主（中古不動産の査定、自宅の塗装、土地の有効活用など）
- ・大手：「住宅非所有者」向けサービスが主（家を借りる、新規購入など）

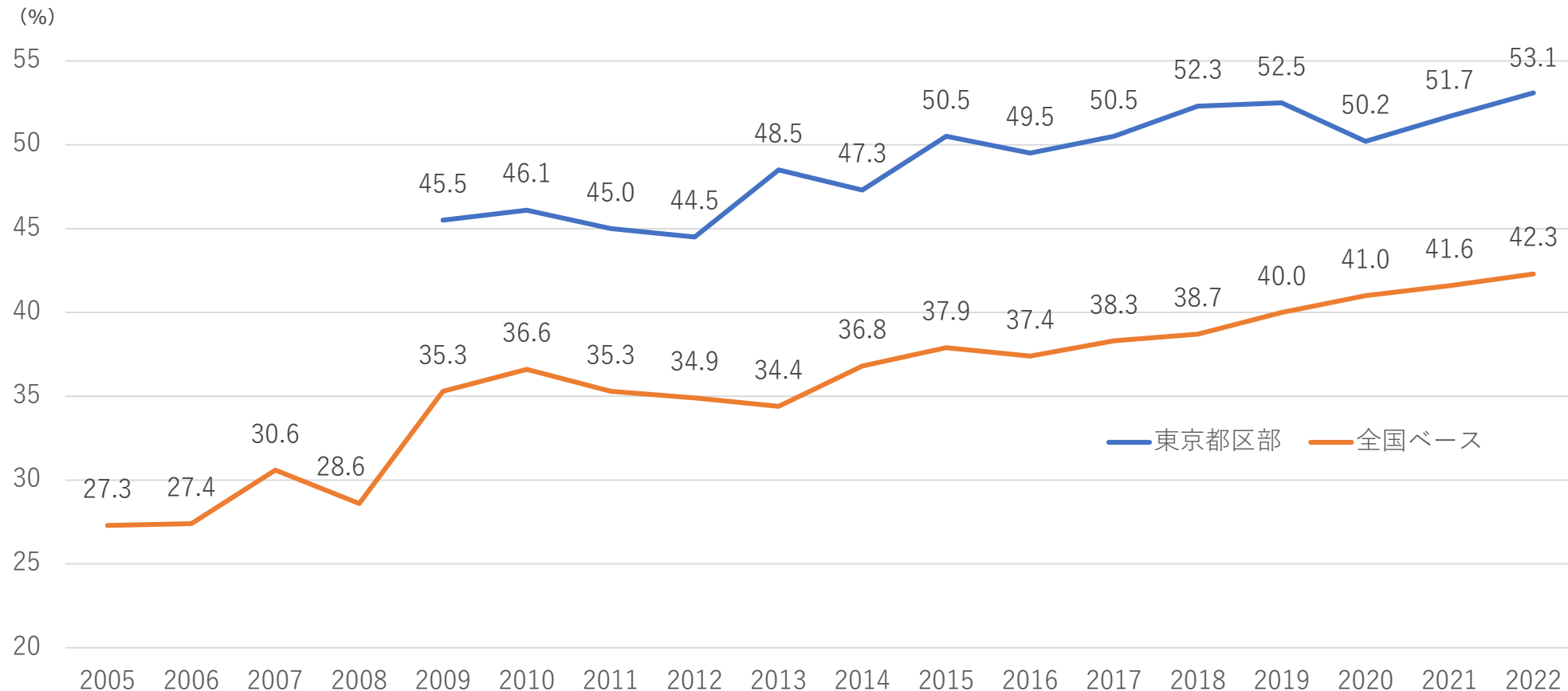
<料金体系の違い>

- ・当社：マッチング課金（マッチング件数に応じた成功報酬型） ⇨ 費用対効果が予め確定、導入ハードルが低い
- ・大手：掲載料（月額など）

住宅は、新築から「住宅リユース（中古）」の時代へ

- 全国における中古住宅の流通比率は、42.3%
- 東京都区部では、中古住宅の流通比率は、53.1%
- 住宅購入は、「新築」から「中古」へシフト・・・**中古住宅の売却前に必ず行う「不動産査定」** ← **ココをやっている**

既存住宅の流通比率

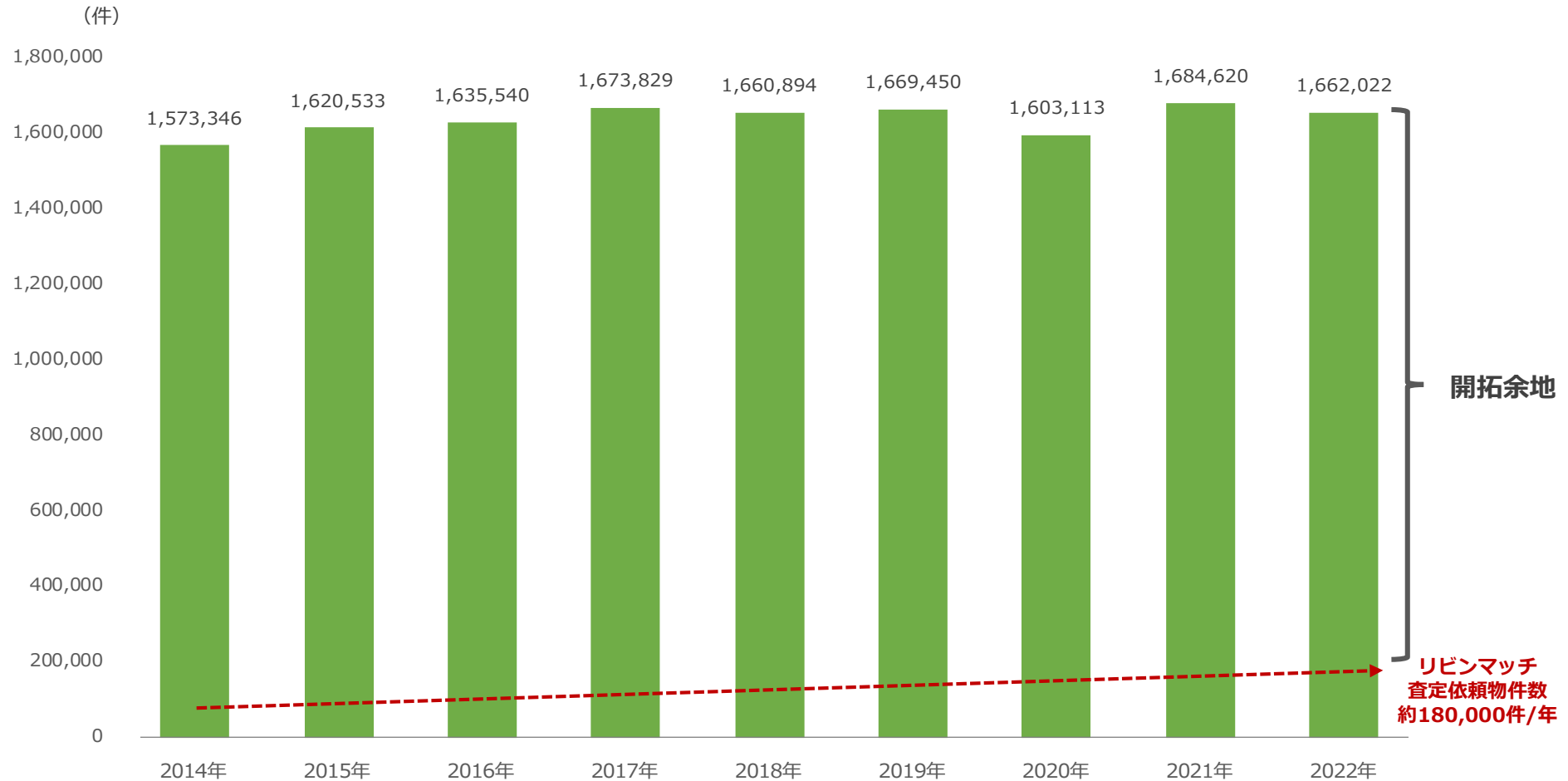


出所：一般社団法人不動産流通経営協会『既存住宅流通量の地域別推計について』（2024年）

巨大な不動産売買の市場規模

- 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18万物件で開拓余地が大きい

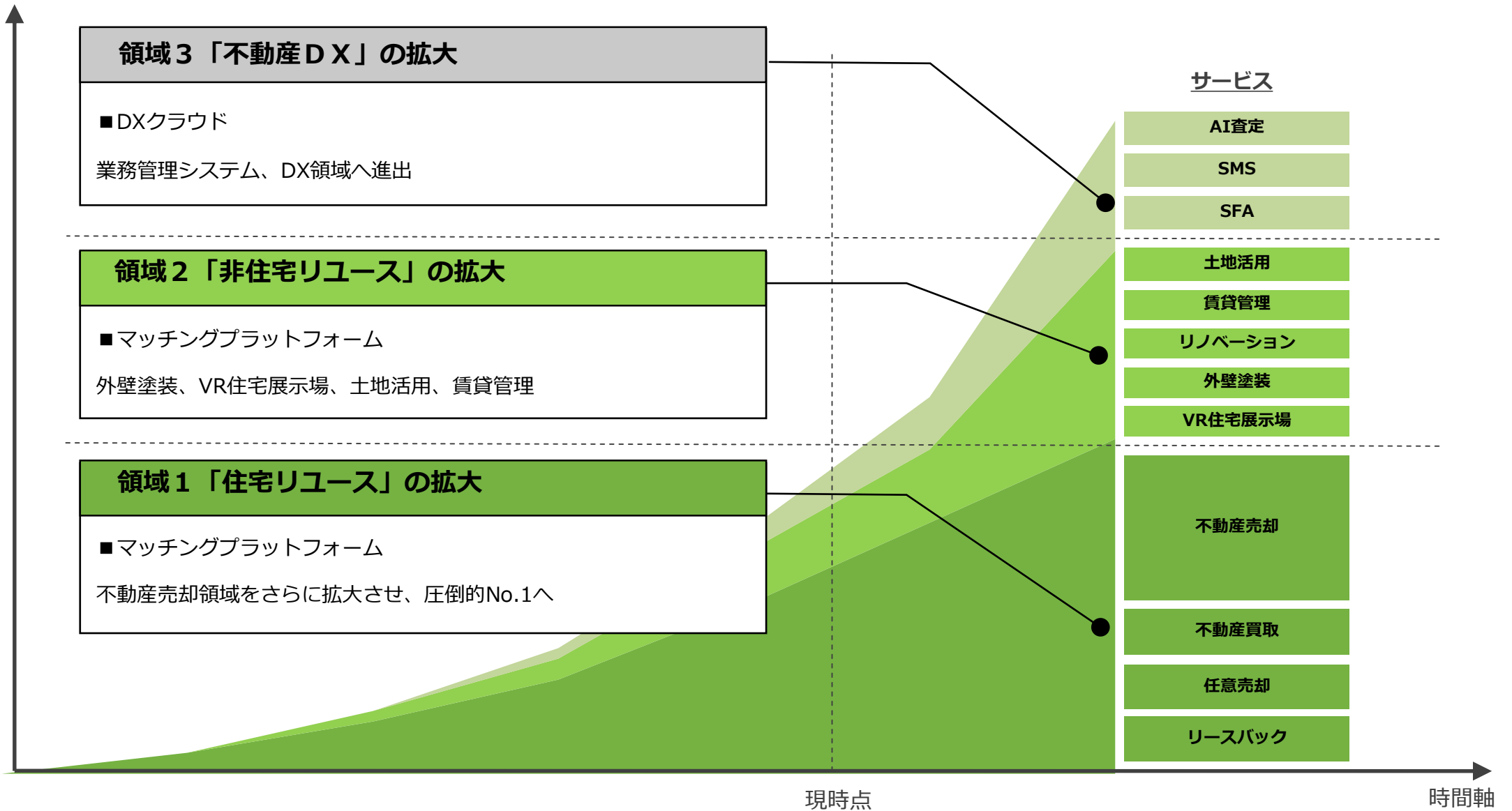
不動産売買登記件数の推移



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（2023年）

3つの領域拡大

事業規模



2024年9月期通期決算見通し

<予算方針>

営業収益のトップラインを過去最高を継続させつつ、堅調に積み上がる営業利益を中長期的な成長に向け投資

- 営業収益：37.5億円（前期実績比+11.1%）
- 営業利益：3.8億円（前期実績比-17.7%）
- 成長投資：1.8億円 主に新規事業に投資予定

(千円)

	2020年9月期 実績	2021年9月期 実績	2022年9月期 実績	2023年9月期 実績	2024年9月期 予想	前期比 増減率
営業収益	2,444,396	3,242,983	3,029,520	3,374,632	3,750,000	+11.1%
営業利益	34,142	139,341	379,683	461,950	380,000	-17.7%
営業利益率	1.4%	4.3%	12.5%	13.7%	10.1%	—
経常利益	9,404	148,071	380,484	463,037	380,000	-17.9%
当期純利益	5,389	88,741	235,425	302,208	240,000	-20.6%

個人投資家向け会社説明会のご案内

- 個人投資家の皆様に、代表・川合と直接コミュニケーションをとり、当社への理解を深めていただくことが目的

【日時】

2024年6月7日（金） 18:00~20:00

17:30	開場
18:00-19:00	会社説明会・社内見学
19:00-20:00	立食懇親会（ご希望の方のみ）

【会場】

リビン・テクノロジーズ株式会社 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8F

【ご参加費用】

無料（日本一美味しい「どら焼き」* 付き）

【ご参加登録方法】

以下のURLまたは右のQRコードからご登録ください。
<https://forms.gle/1fStp4vwB451H3Wu5>



*川合調べ