



2025年9月期 第3四半期 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：4445）

2025年8月14日

01	2025年9月期 第3四半期 連結決算概要	P.2
02	成長戦略・株主還元策	P.14
03	事業内容と方針	P.18

01

2025年9月期 第3四半期 連結決算概要

2025年9月期 第3四半期 連結決算ハイライト

連結営業収益

26.98億円

前年同期比: **100.5%**

連結営業利益

3.89億円

前年同期比: **225.1%**

連結経常利益

3.77億円

前年同期比: **213.6%**

親会社株主に帰属する 四半期純利益

2.57億円

前年同期比: **253.2%**

TOPIC

■ 連結営業収益は 26.98億円（前年同期比 100.5%）で着地

➡ 営業活動は堅調に推移。第3四半期の過去最高を達成。

■ 連結営業利益は 3.89億円（前年同期比 225.1%）と伸長

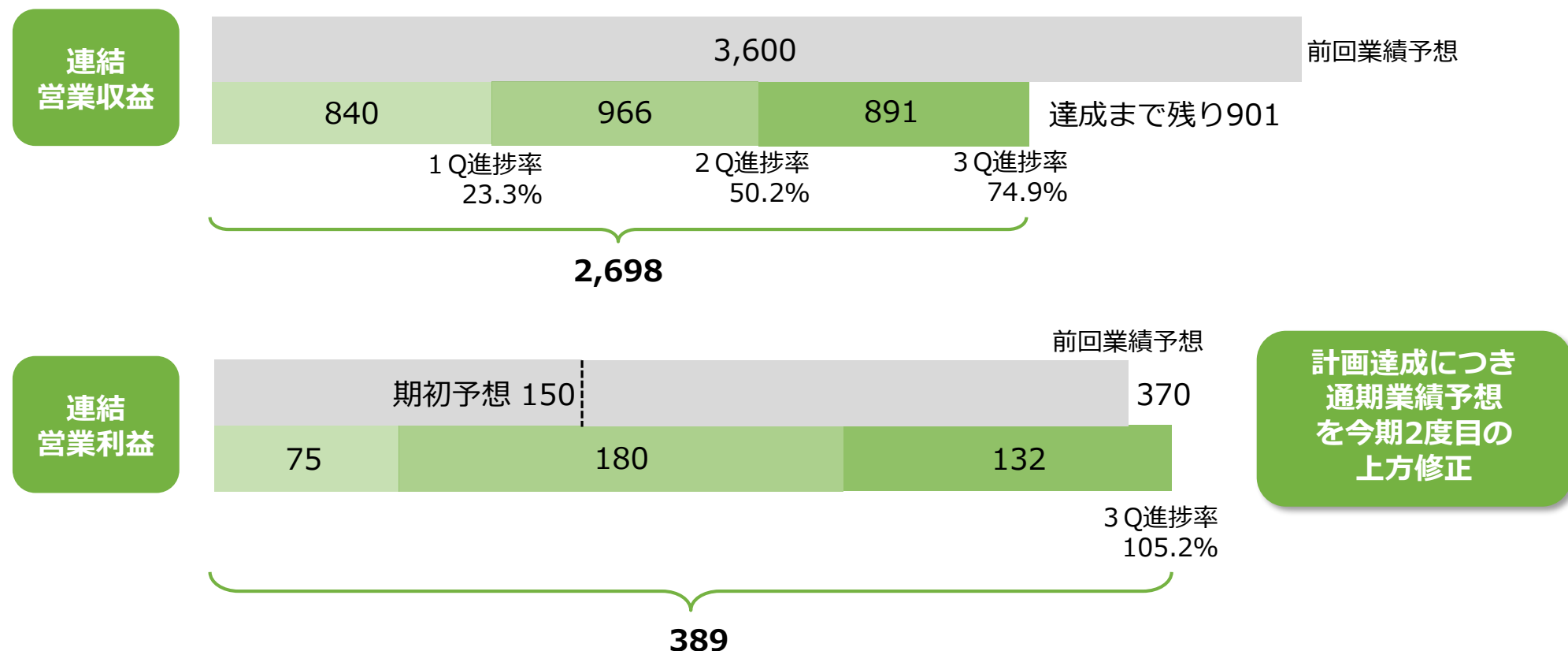
➡ 広告効率が大きく改善して、第3四半期の過去最高を達成。

➡ 営業利益の通期業績予想は、2度目の上方修正により 4.6億円に。

■ 連結営業収益・連結営業利益の通期業績予想進捗

- 2025年9月期3Q連結営業収益：26億9,816万円 通期業績予想比74.9%の進捗
- 2025年9月期3Q連結営業利益：3億8,906万円 通期業績予想比105.2%の進捗
- 利益目標をさらに上乗せ、通期業績予想を今期2度目の上方修正

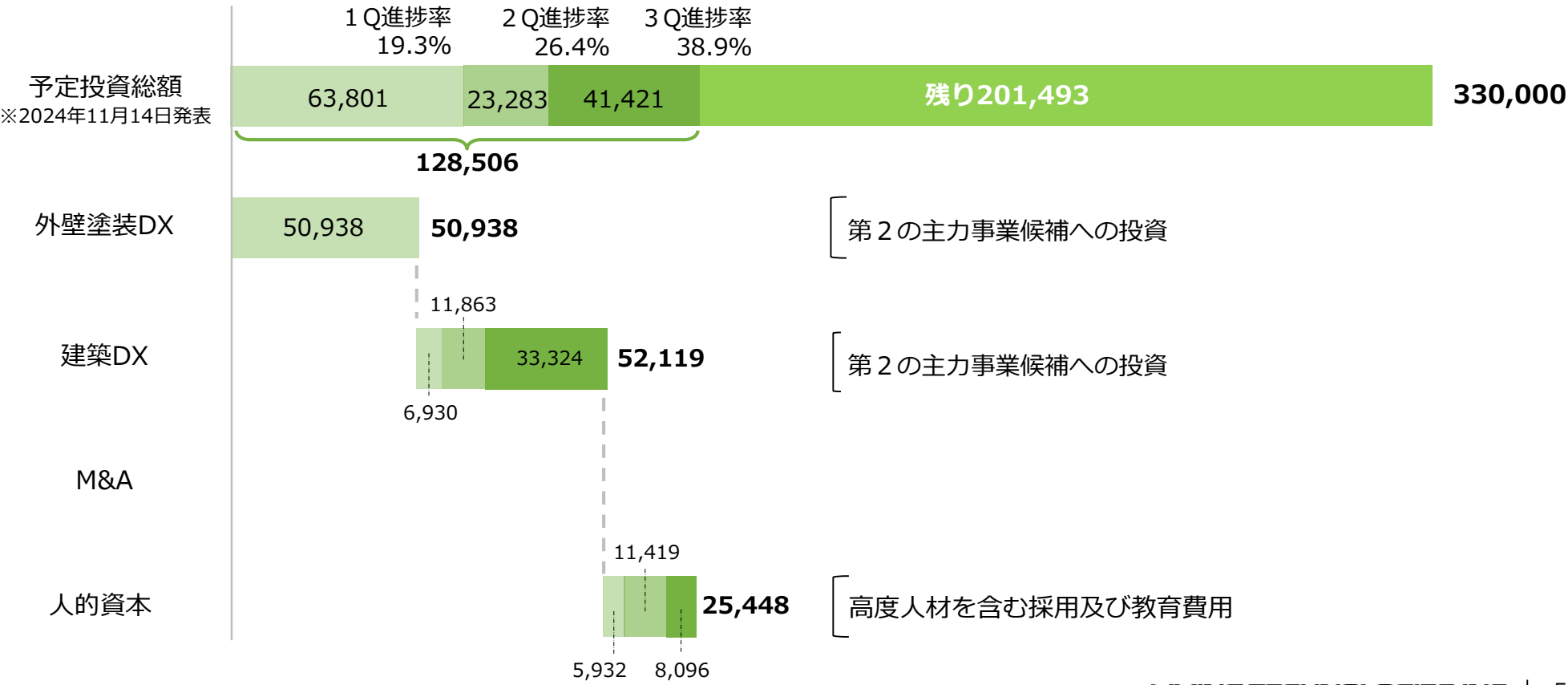
通期業績予想進捗に対する連結営業収益・連結営業利益（百万円）



成長投資進捗

- 成長投資の予定額は330,000千円、予定投資総額に対する進捗率は38.9%
- 外壁塗装DX子会社の吸収合併を7月1日付で完了し、経営の効率化および財務の統合へ
- 建築DXは、3Q累計で52,119千円の投資を実行し、成長基盤を強化
- 高度人材を含む採用および教育のため、3Q累計で25,448千円の人的資本投資を実行

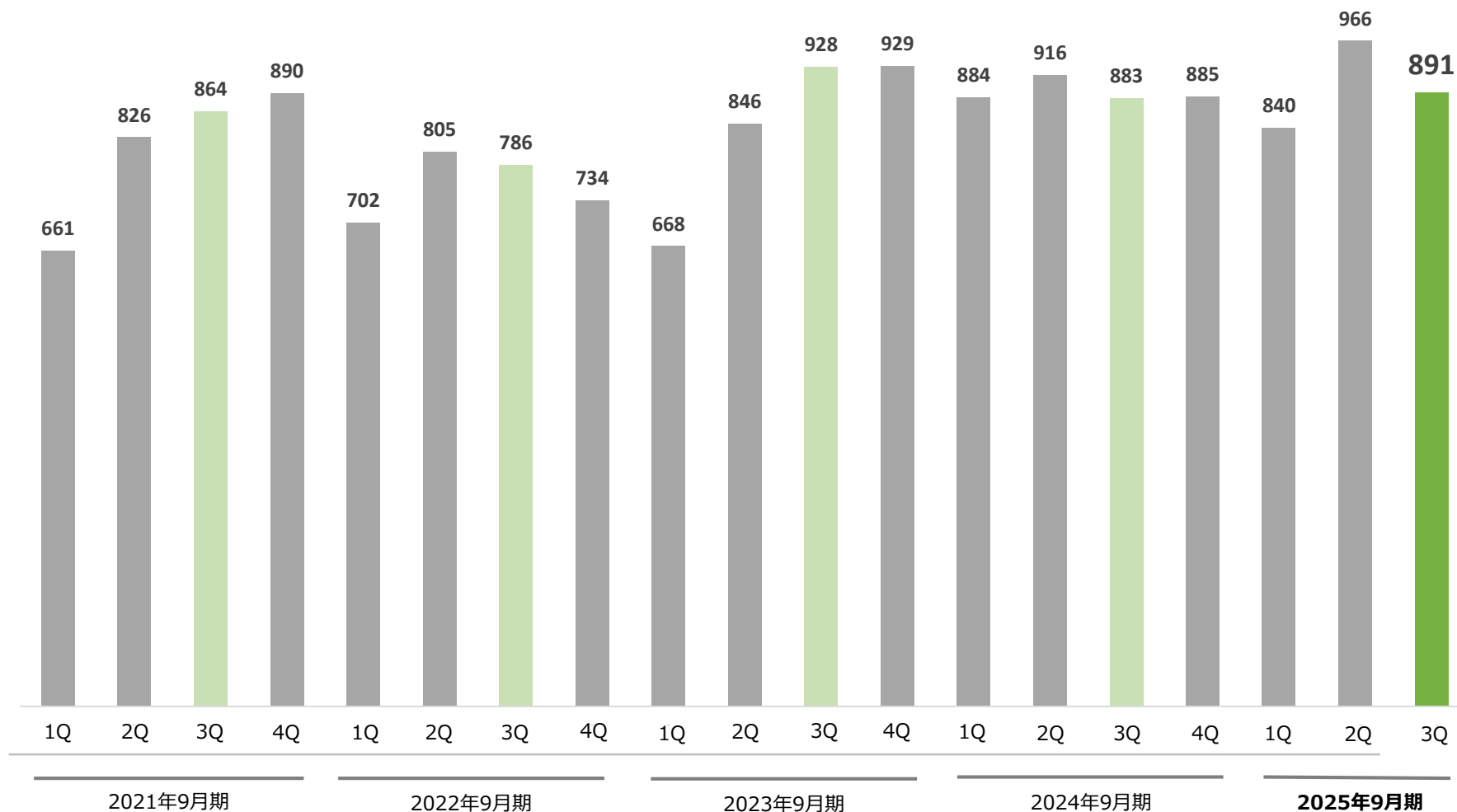
投資額の内訳 (千円)



■ 四半期業績 | 連結営業収益

- 2025年9月期における第3四半期のみの連結営業収益は、891百万円（前年同期比100.9%）で着地。3Q累計2,698百万円は過去最高。

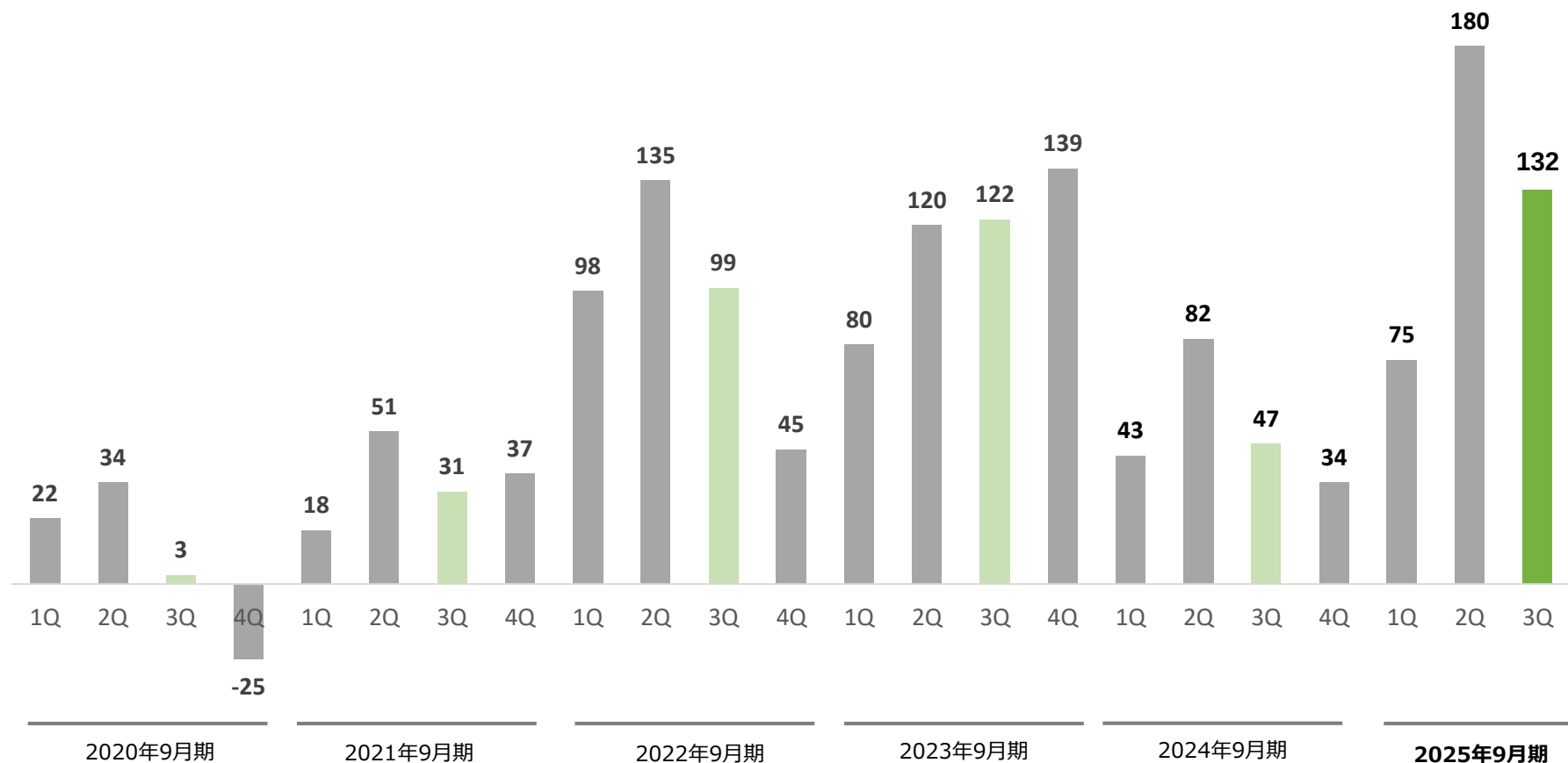
連結営業収益の四半期推移（百万円）



■ 四半期業績 | 連結営業利益

- 2025年9月期第3四半期のみの連結営業利益は、過去最高の132百万円（前年同期比280.2%）で着地。3Q累計でも389百万円と過去最高を達成

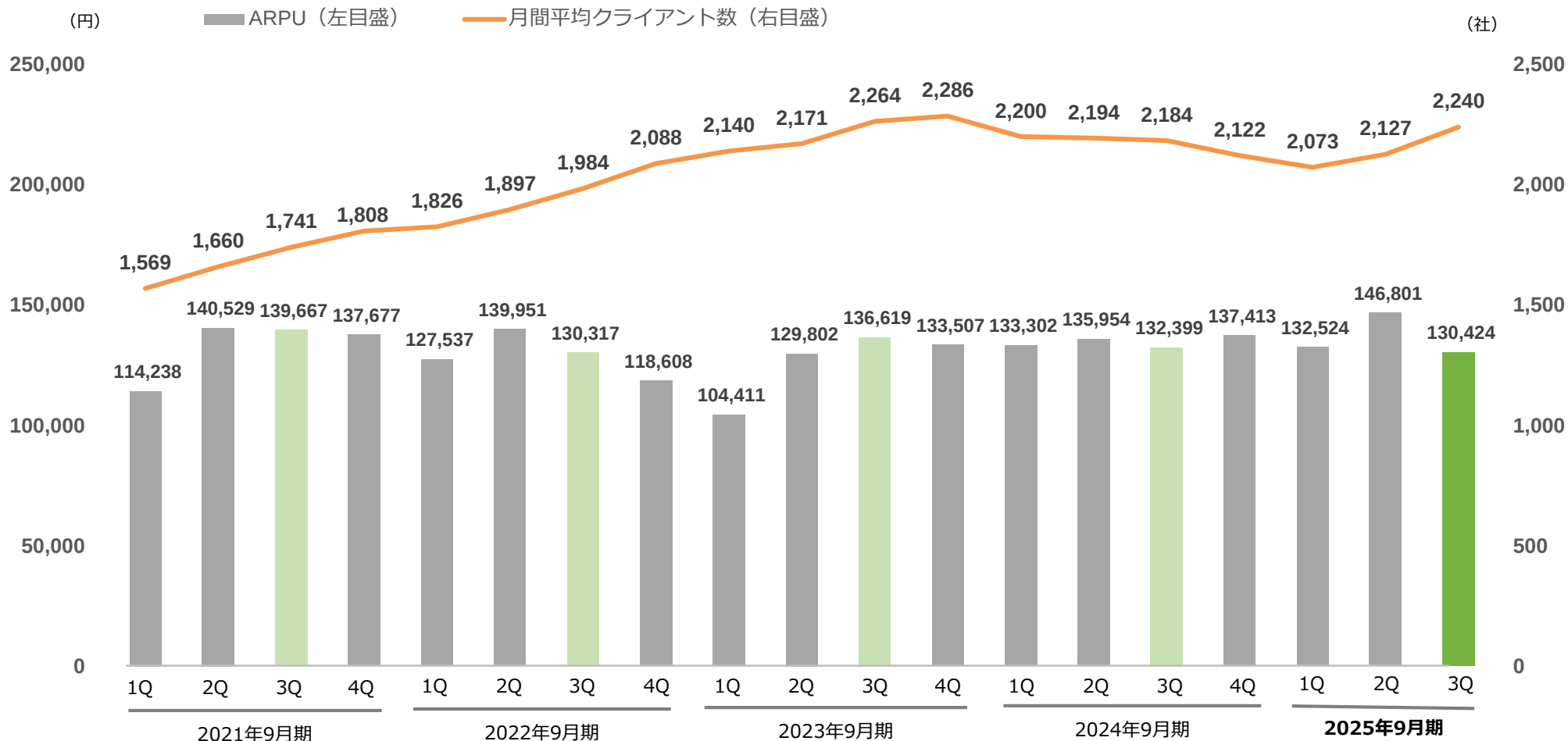
連結営業利益の四半期推移（百万円）



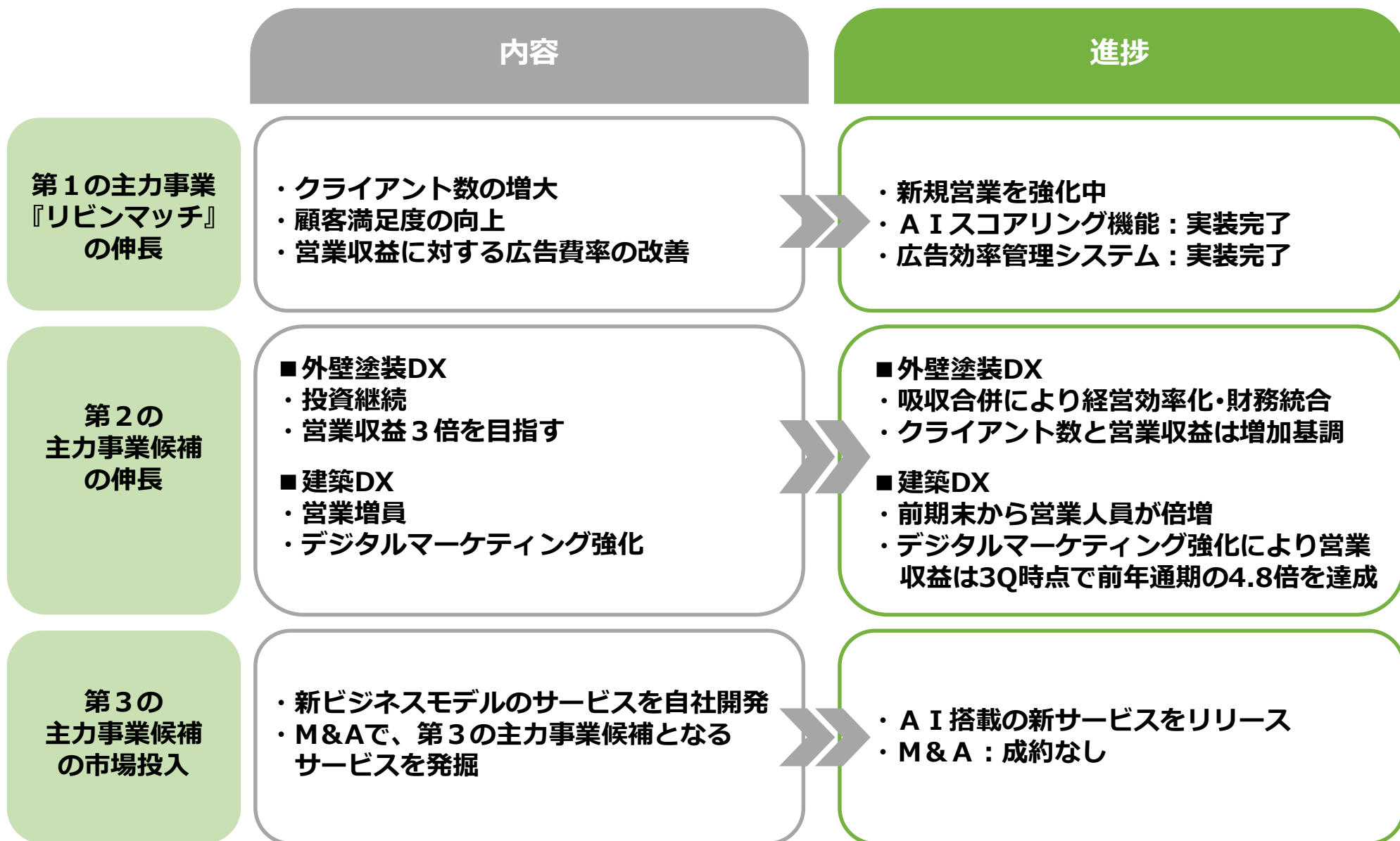
DXプラットフォーム事業のKPI

■ 第2の主力事業候補の成長に伴い、月間平均クライアント数は増加傾向

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）



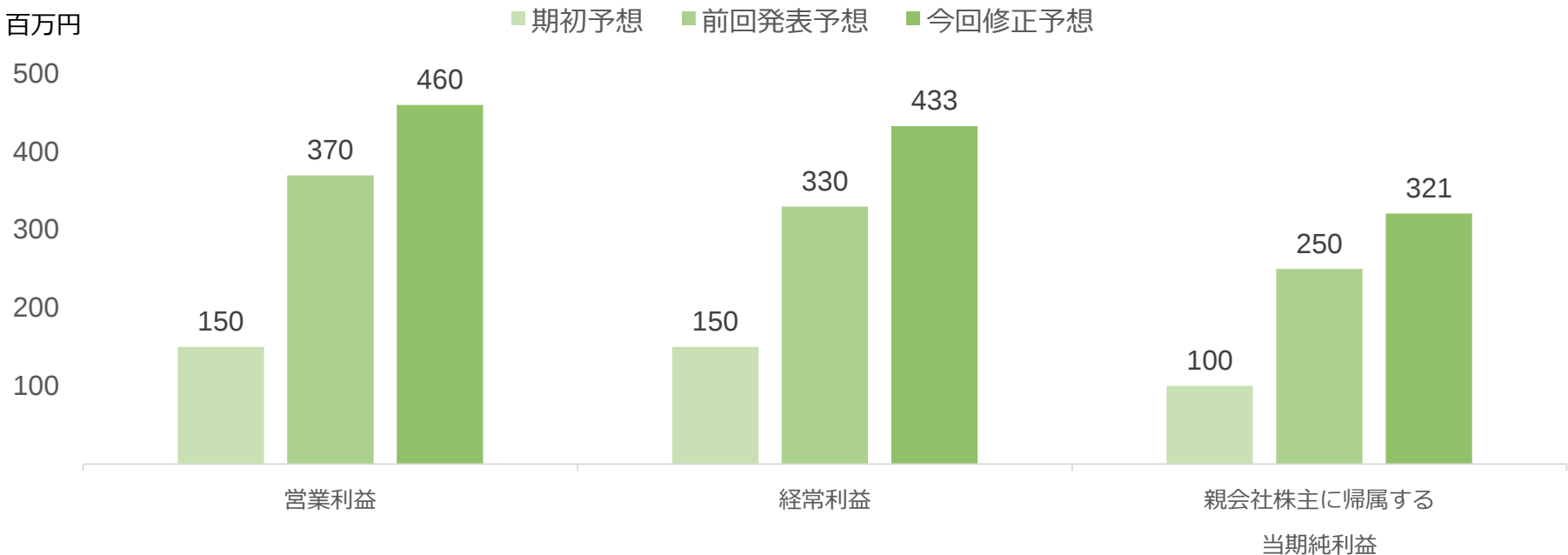
2025年9月期の重点施策の進捗



2025年9月期 連結業績予想の上方修正

- 営業利益を前回予想比約1.2倍(370百万円→460百万円)、経常利益を前回予想比約1.3倍(330百万円→433百万円)に今期2度目の上方修正

連結業績予想の比較



	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 当 た り 当 期 純 利 益
前回発表予想 (A)	百万円 3,600	百万円 370	百万円 330	百万円 250	円 銭 186.07
今回修正予想 (B)	3,600	460	433	321	238.90
増 減 額 (B - A)	—	90	103	71	—
前回予想比 (%)	100.0	124.3	131.2	128.4	—
(ご参考) 前期実績 (2024年9月期)	3,570	207	209	114	84.86

2025年9月期第3四半期 連結P/L

- 広告効率が大きく改善し、営業利益率が6.4%から14.4%に倍増（前年同期+8.0pt）

連結P/L 前期実績との比較

（千円）

	2024年9月期 第3四半期 実績	2025年9月期 第3四半期 実績	増減額	前年同期比
営業収益	2,684,515	2,698,163	13,647	100.5%
営業費用	2,511,675	2,309,102	▲ 202,572	91.9%
外壁塗装DX	105,602	50,938	▲ 54,664	48.2%
建築DX	—	52,119	52,119	—
M&A	27,500	—	▲ 27,500	—
人的資本	31,314	25,448	▲ 5,865	81.3%
上記以外の営業費用	2,347,258	2,180,595	▲ 166,662	92.9%
営業利益	172,840	389,061	216,220	225.1%
営業利益率	6.4%	14.4%	8.0pt	—
経常利益	176,511	377,016	200,504	213.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	101,508	257,059	155,550	253.2%

2025年9月期第3四半期 連結B/S

連結B/S 前期末との比較

(千円)

	2024年9月末	2025年6月末	前期末差
資産合計	3,400,633	3,340,003	▲ 60,630
流動資産	2,502,887	2,556,374	53,486
現金及び預金	1,904,406	1,870,997	▲ 33,408
売掛金	569,533	538,316	▲ 31,216
固定資産	897,746	783,629	▲ 114,116
負債合計	1,850,706	1,559,694	▲ 291,011
流動負債	848,037	768,111	▲ 79,925
1年以内返済予定の長期借入金	331,438	281,448	▲ 49,990
未払金	247,647	200,551	▲ 47,095
固定負債	1,002,669	791,583	▲ 211,086
長期借入金	1,002,669	791,583	▲ 211,086
純資産合計	1,549,927	1,780,308	230,381
負債純資産合計	3,400,633	3,340,003	▲ 60,630

2025年9月期第1～3四半期 トピックス

- ① 2024年10月31日 『リビンマッチ』が全国認知度・今後利用したい不動産査定サイト 5年連続No.1
- ② 12月2日 株主優待制度の新設
- ③ 12月12日 A Iスコアリング機能のD Xプラットフォーム搭載
- ④ 2025年1月7日 『不動産売買オンラインマッチングプレイス』リリース
- ⑤ 1月28日 日本一かわいい剣道女子・佐藤あかりさんが新イメージキャラクターに就任
- ⑥ 3月12日 『資産運用ナビ』を運営するアドバイザーナビ社と業務提携
- ⑦ 4月3日 A Iプラットフォームを活用した事業分析および改善実施
- ⑧ 5月8日 クラスコグループとアライアンス契約を締結し、賃貸管理・物件管理領域におけるDX化を推進
- ⑨ 7月22日 人に寄り添うA Iでインド人材と共に米国シリコンバレーで挑戦を続けるI'mbesideyouへ出資
- ⑩ 8月1日 株主優待品目をデジタルギフト®に変更

佐藤あかりさん



02 | 成長戦略・株主還元策

成長戦略・株主還元策を通じた企業価値向上

成長戦略

- ・第2の主力事業の推進
- ・利益率の改善

⇒広告効率の改善に目途が付いた

⇒通期業績予想を今期2度目の上方修正

東証グロース市場
上場維持基準
時価総額100億円
の早期達成を目指す

株主還元策・資本政策

- ・株主優待の継続
- ・自己株式取得の実施
- ・IR強化継続

成長戦略

■第2の主力事業の推進

■事業ポートフォリオ再編

- ➡ 子会社のリビンDXを吸収合併完了
既存事業深化と経営効率改善を図る

■成長投資、インオーガニック成長

- ➡ 事業提携・M&A積極化
非連続的な成長機会の探索

株主還元策・資本政策

■株主優待の継続

■自己株式取得の実施

- ➡ 株主還元の充実
機動的な資本政策の遂行

■IR活動の強化・継続

- ➡ 個人投資家様への説明会、
流動性良化の施策も検討

株主優待

■株主優待制度

株価を意識した経営の実現に向けた対応の一環として、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に新設

⇒ 株主様へ利益還元と流動性対策の両方を実現できるのが「株主優待制度」であると考えた

■財源

- ・内部留保の充実に努め、財務基盤の強化と将来の事業展開に備えてきた
- ・黒字経営を続け2025年6月末時点で、利益剰余金14億円、現金及び預金18.7億円と潤沢

⇒ 株主優待実施のための費用を計上したうえで、通期業績予想を今期2度目の上方修正

■対象となる株主様

毎年3月末日および9月末日の株主名簿上に記載または記録された、当社株式を2単元（200株）以上保有されている株主様が対象となります。

■株主優待制度は無期限

⇒ 本制度は期限を定めておらず終了する予定はございません。

■株主優待の品目を変更

	保有株式数	基準日	優待内容
現行	2単元(200株)以上	毎年3月・9月末日	QUOカード15,000円分 (年間30,000円分)
変更後	2単元(200株)以上	毎年3月・9月末日	デジタルギフト®※15,000円分 (年間30,000円分)

※デジタルギフト®は、QRコードを読み込んでいただくことで即時に受取り、ご利用が可能で、対象となる株主様は交換先の中から好きな優待品目を選択していただけます。対象となる交換先は次の予定です。なお、交換先につきましては今後変更の可能性があります。

Amazonギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード / すかいらくご優待券 / Google Play ギフトコード / 図書カードNEXT / Visa eギフト vanilla / DMMプリペイドカード 他



自己株式取得の実施状況

自己株式取得に係る事項

2025年5月14日 取締役会 決定

■取得理由

株主還元の充実を図るとともに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため。

■取得株式総数

上限 53,000株（発行済株式総数（自己株式を除く）の 3.94%）

■株式取得総額

上限 148百万円

■取得期間

2025年5月16日から2025年9月22日まで

■買付方法

東京証券取引所における市場買付

買付状況

2025年7月31日 時点

■累計取得株式(2025/5/16～)

取得株式数 累計20,900株、取得金額合計 64百万円

■取得の進捗状況

株数ベース 39.43%、金額ベース 43.26%

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			
資本金	194,349千円（2025年6月末日現在）			
上場市場	東京証券取引所グロース市場（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	小櫻 耕一
	取締役	伊藤 彰孝	執行役員	國藤 直樹
	取締役	小林 翔太郎	執行役員	鶴見 泰久
	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	148名（2025年6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。

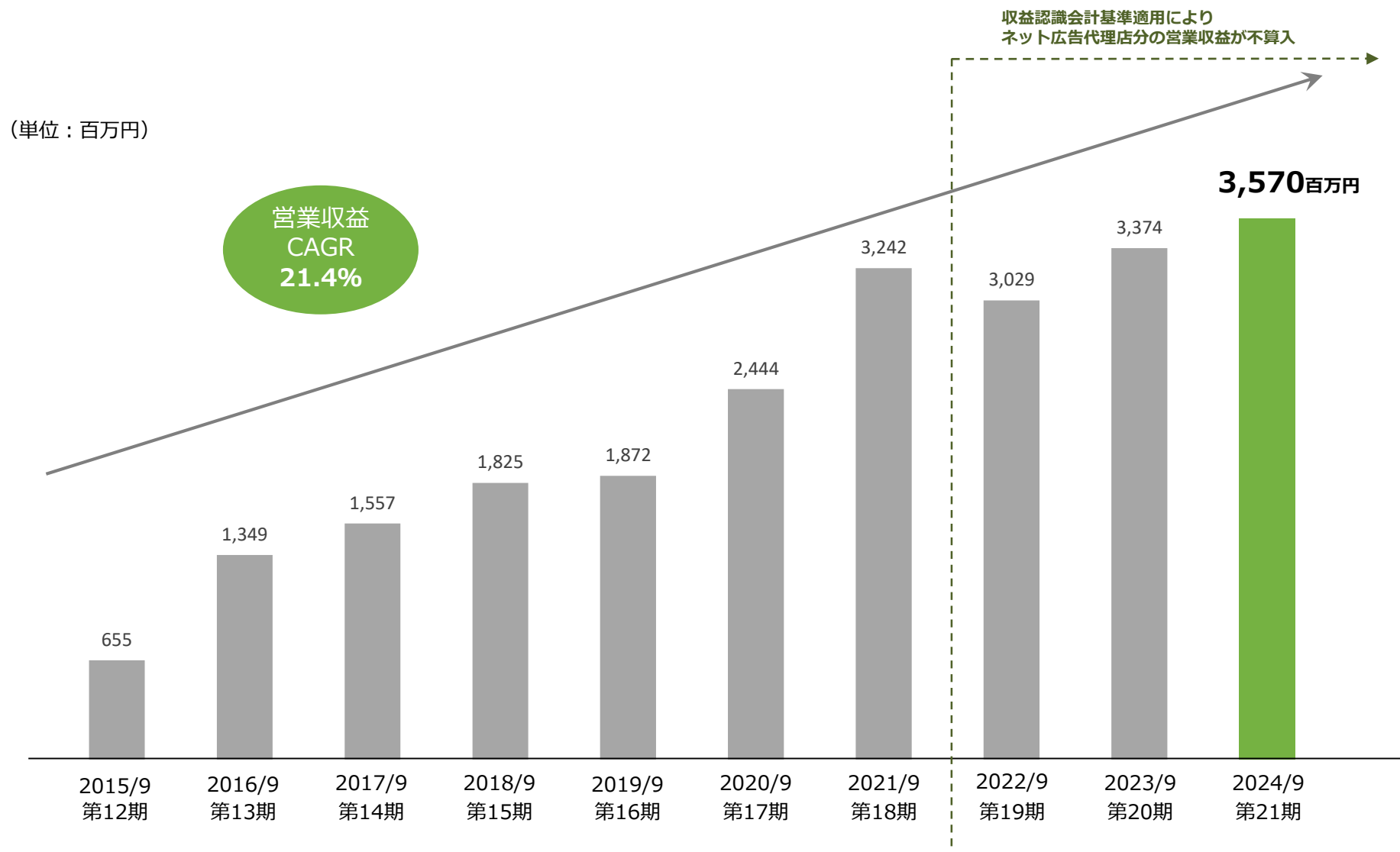
『リビンマッチ』『ぬりマッチ』『メタ住宅展示場』など複数のバーティカルメディアを運営しておりますが、全てこの方式を採用しています。

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24万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

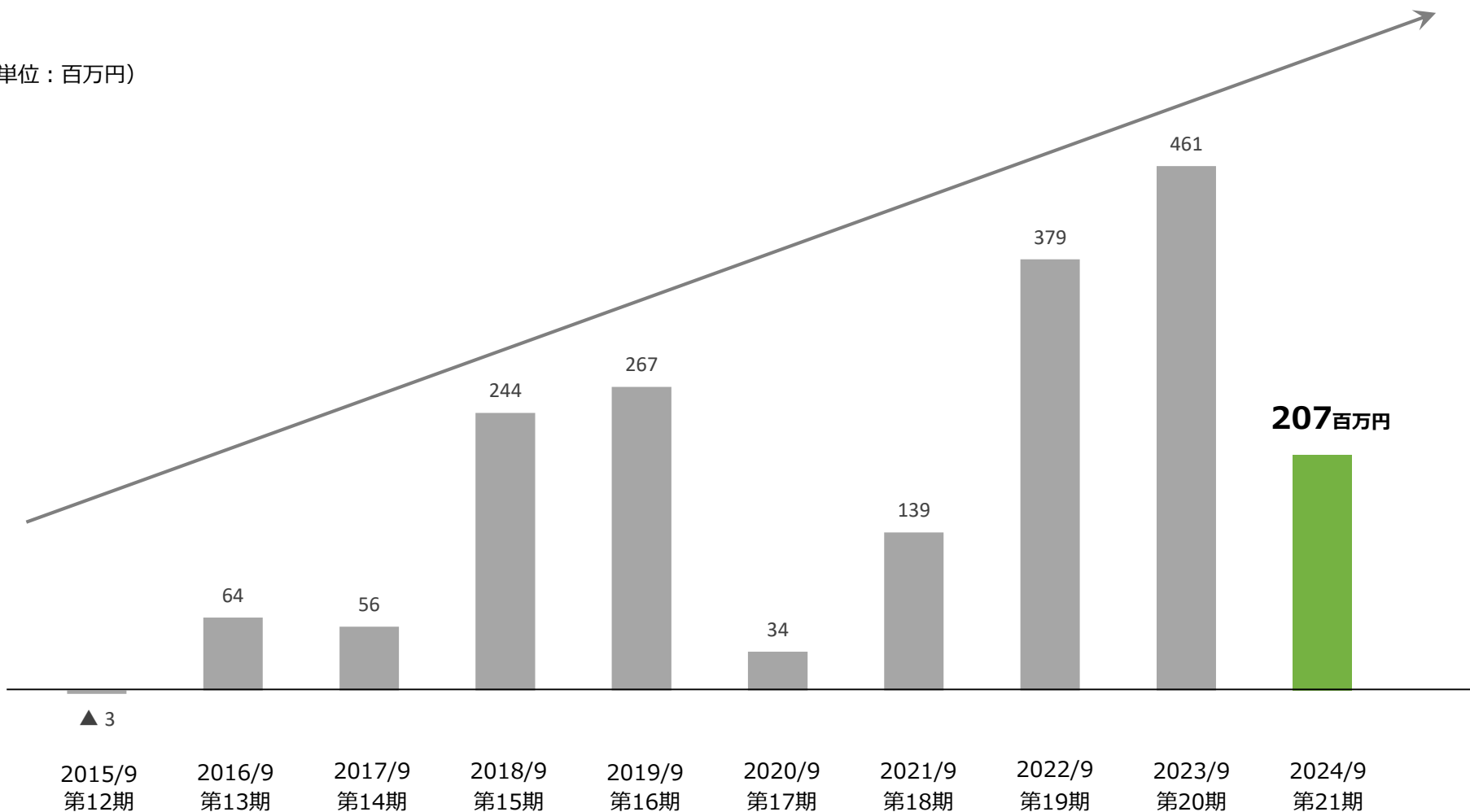


※CAGRは2014年9月期から2024年9月期

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

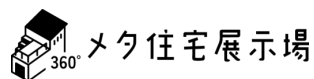
- DXプラットフォーム事業とは、住宅関連会社向けに、ビジネスの基盤となるDXサービスを提供する事業
- マatchingプラットフォームではクライアントの見込客の獲得を、DXクラウドではクライアントの営業活動のDX化をサポート



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

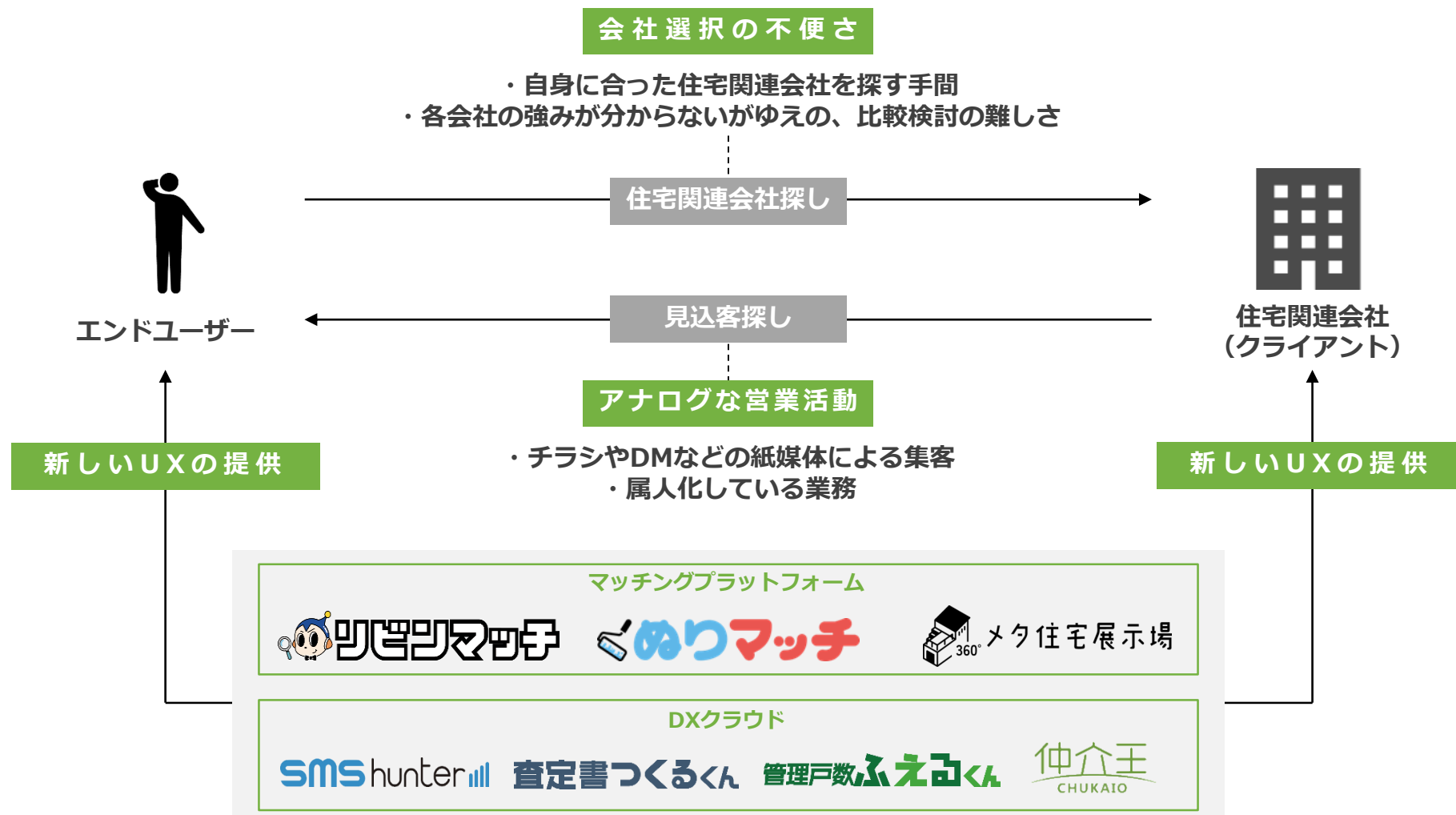


② DXクラウド



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
- エンドユーザーの会社選択の不便さと、住宅関連会社のアナログな営業活動に、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24万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24万物件超の査定依頼、約2,100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2,100社のクライアント網を持つ営業力

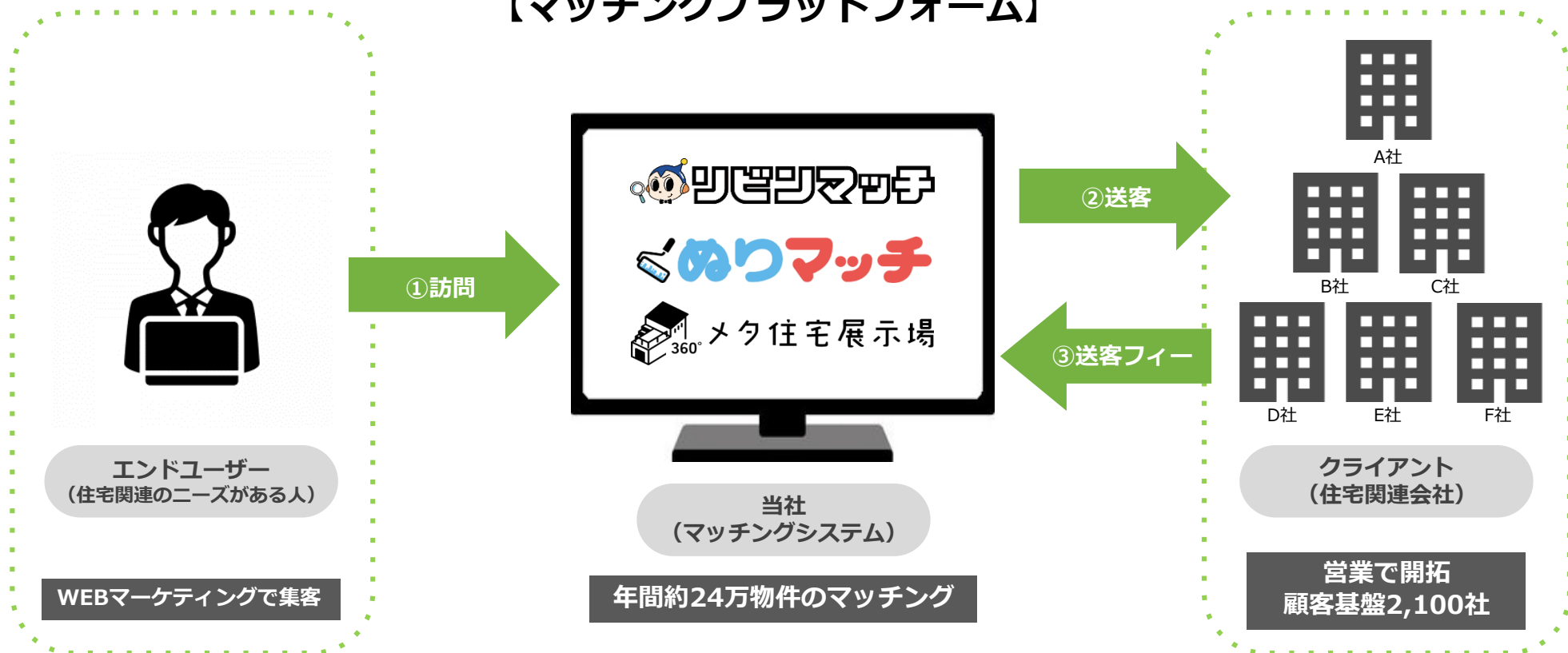
市場性

- 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

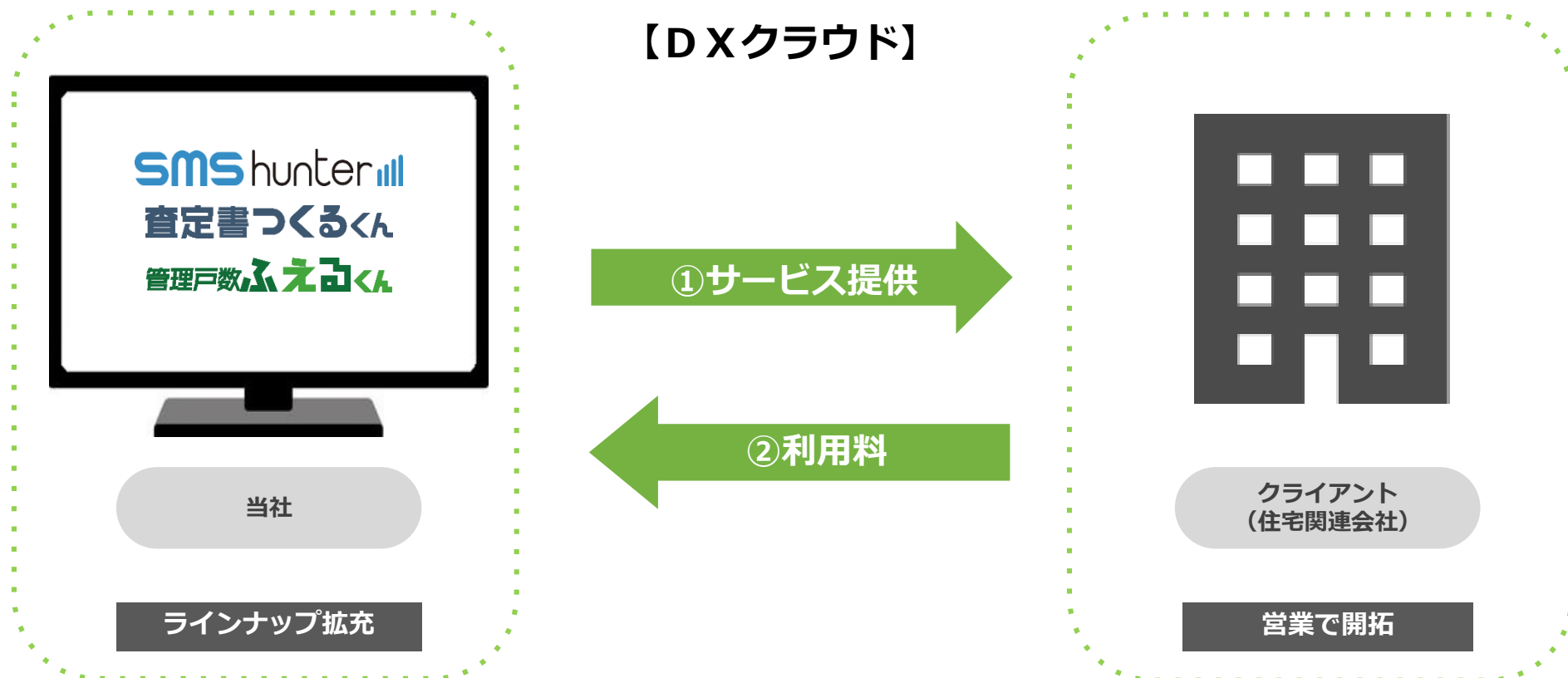
【マatchingプラットフォーム】



■ ビジネスモデル | DXクラウド

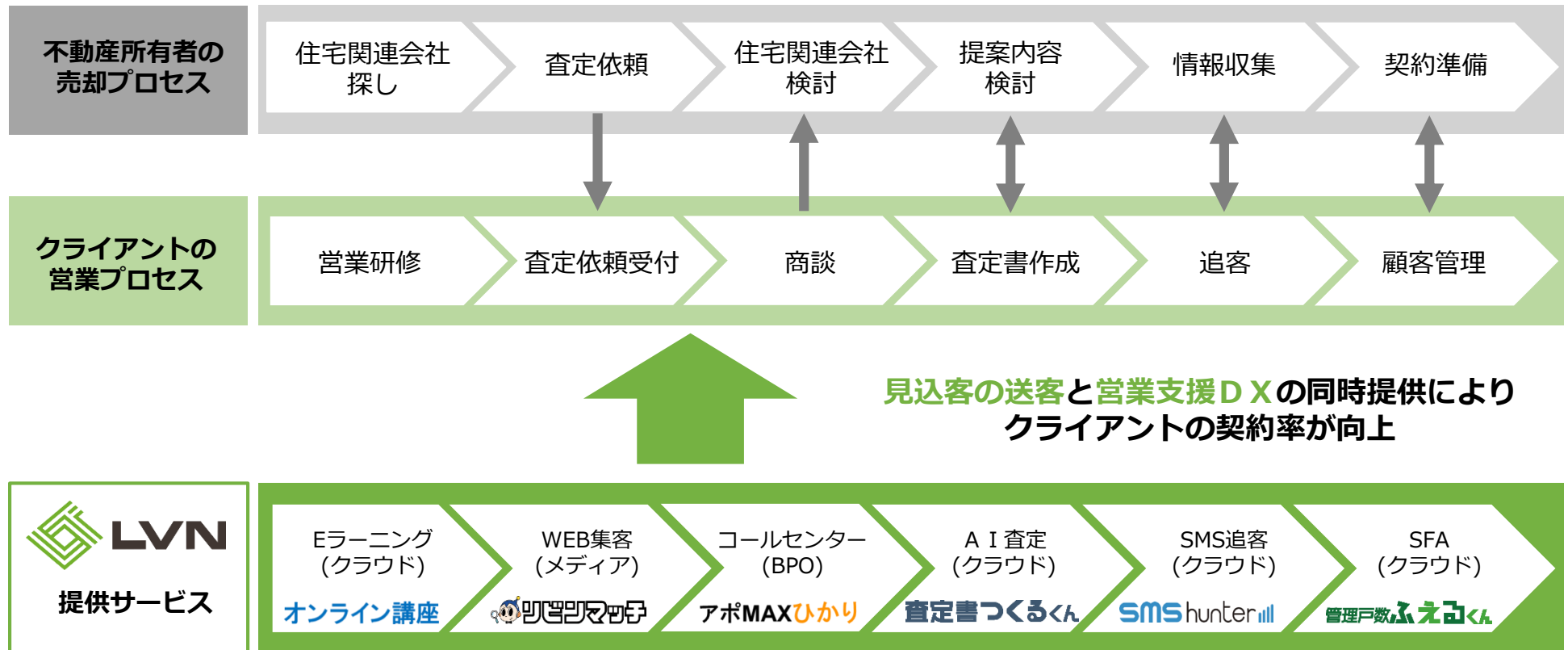
- 住宅関連業界向けに、業務効率化をはかるDXサービスをクラウドで提供
- SFA、SMS配信システム、AI不動産査定など
- サブスクリプション型サービスのため、クライアント数の増加により営業収益が積み上がる

【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



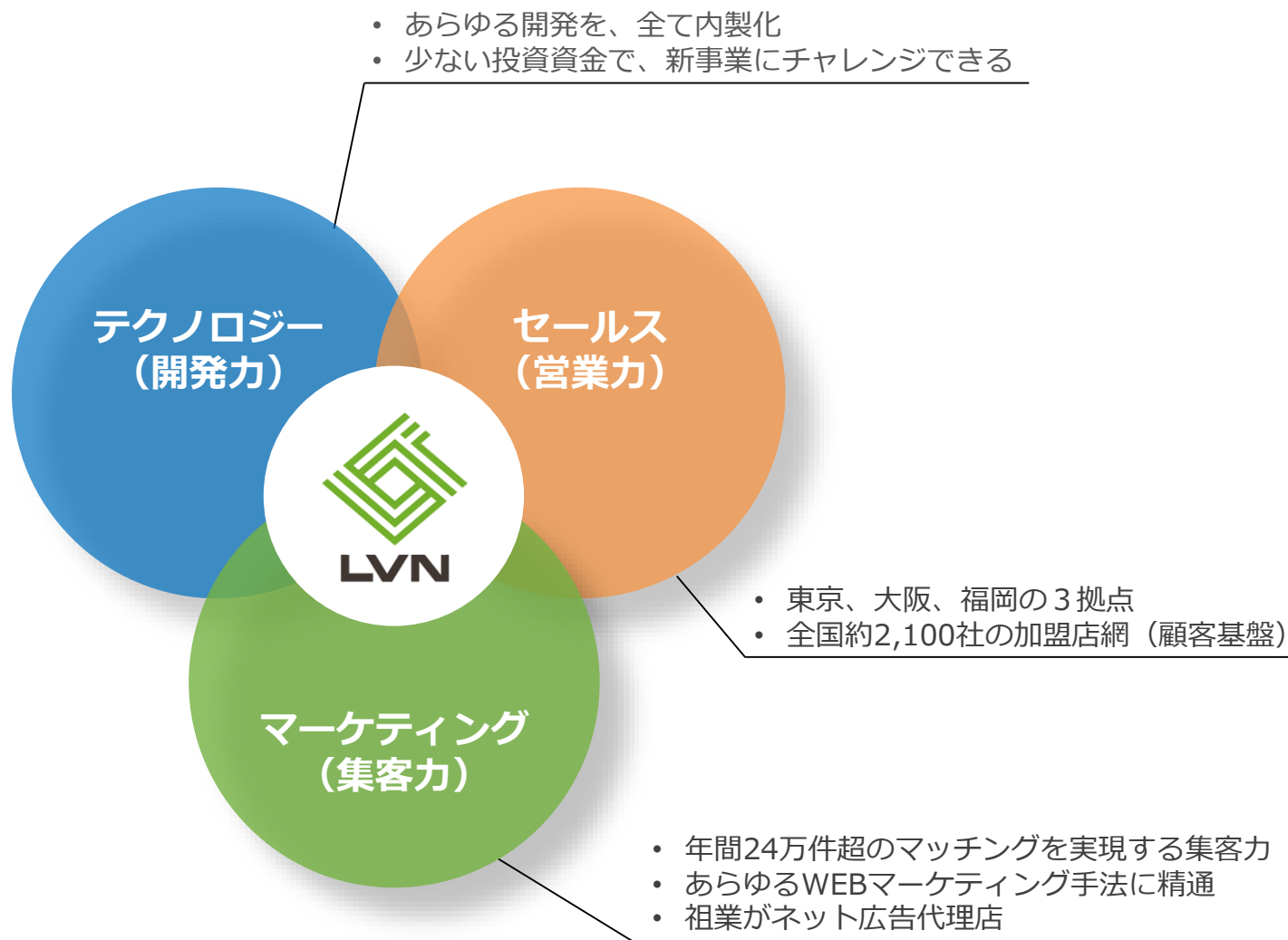
- ⑫ 賃貸管理会社向けSFA



- 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 | 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
(リビンDX株式会社)



VR住宅展示場メディア



メタ住宅展示場

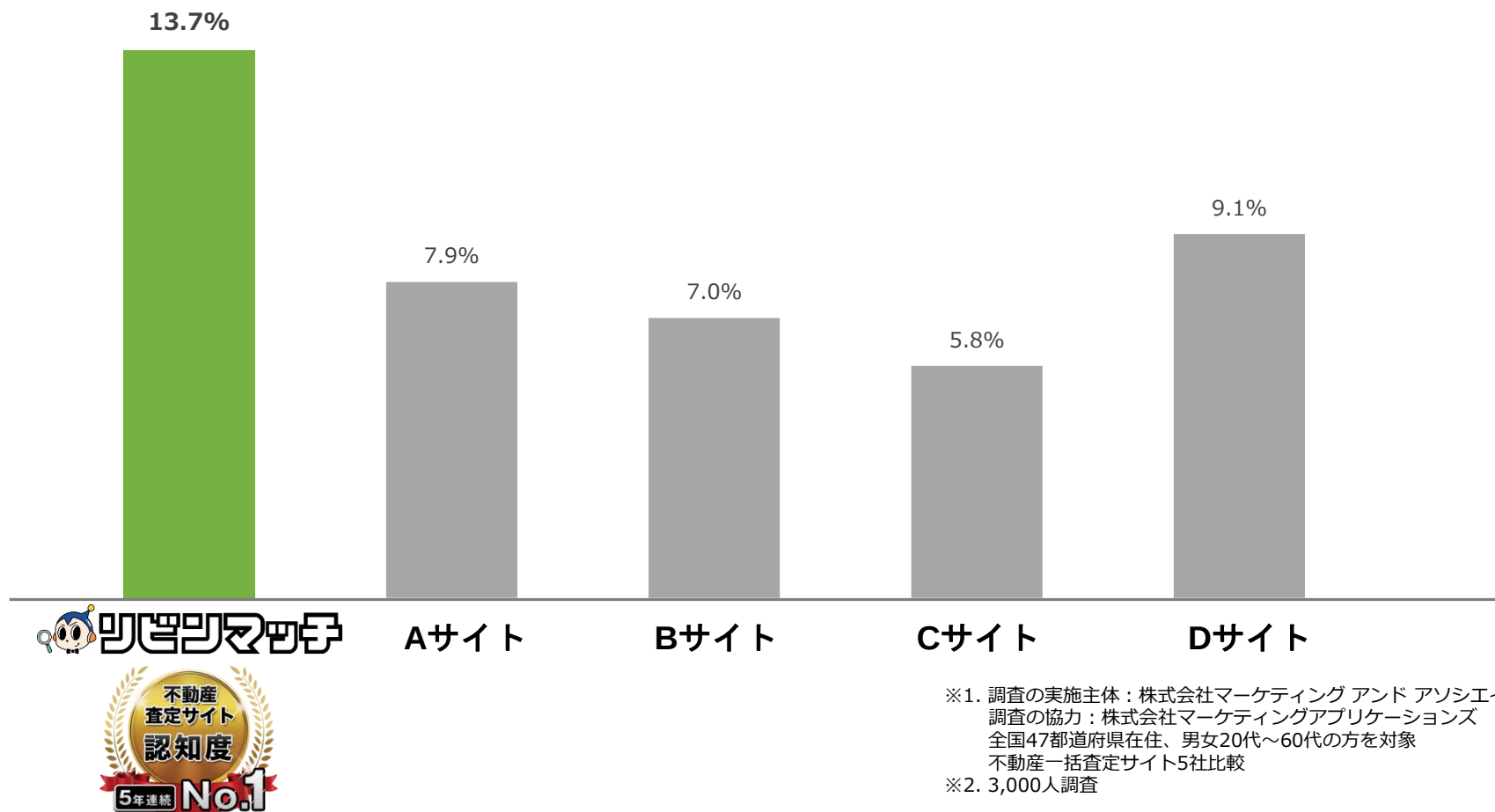


■ 三位一体の組織体制 | マーケティング（集客力）

- 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5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 2024年9月20日～9月24日



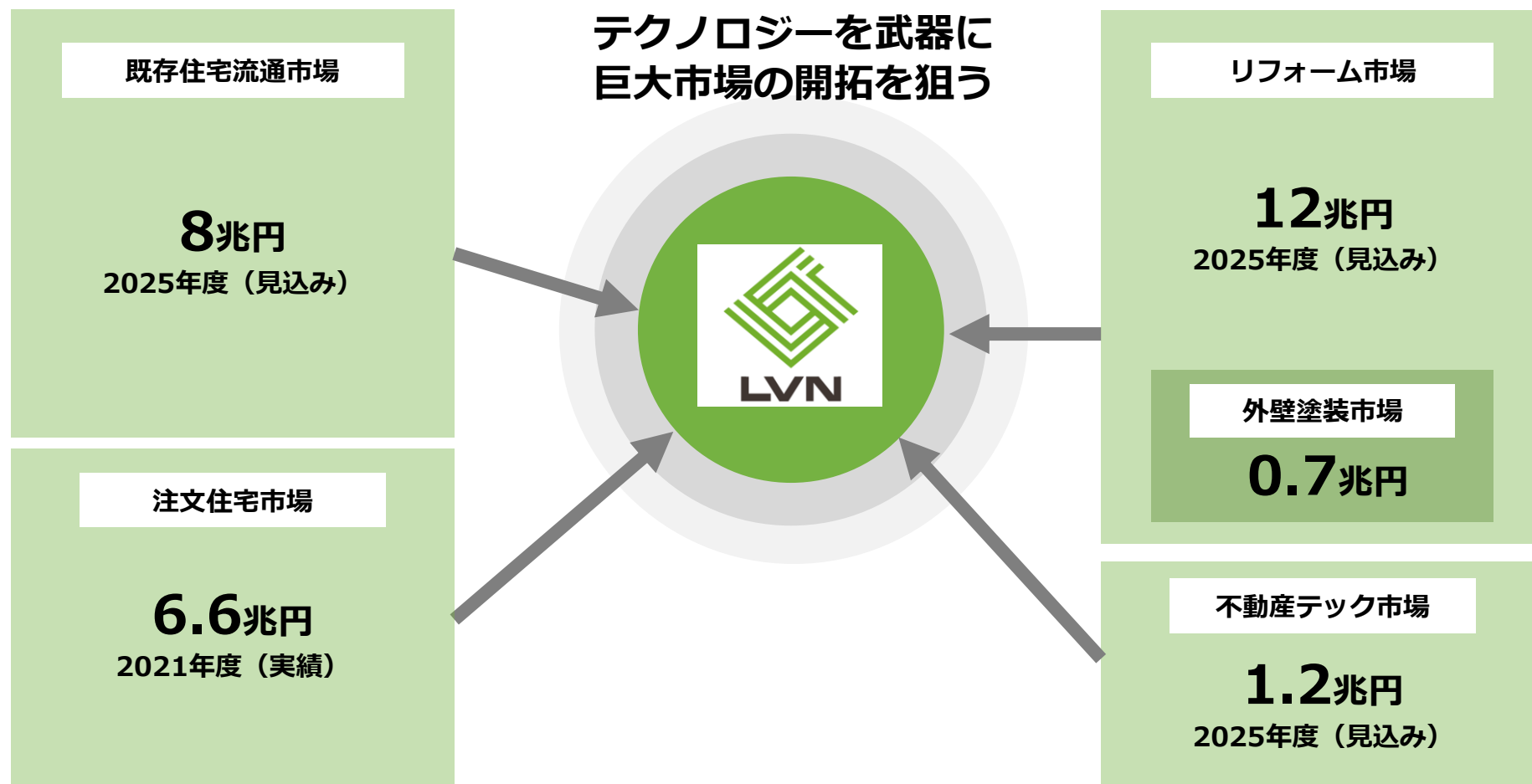
■ 三位一体の組織体制 | セールス（営業力）

- 業界最大規模の人員数・全国3拠点の営業体制と、約2,100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2,100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

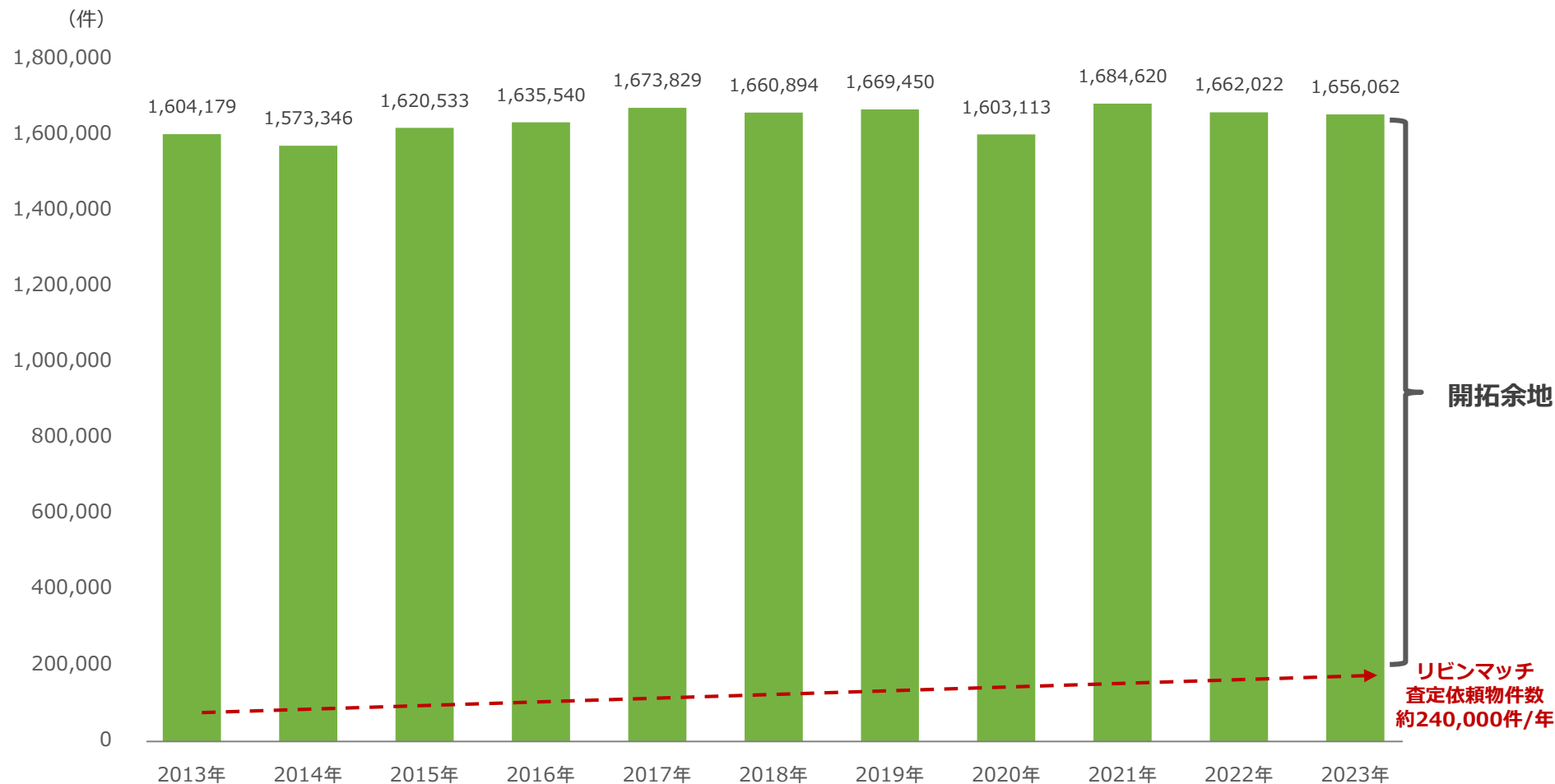
- 現在のサービス提供領域にとどまらない、当社を取り巻く巨大な市場の開拓余地



■ 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24万件で開拓余地が大きい

不動産売買登記件数の推移

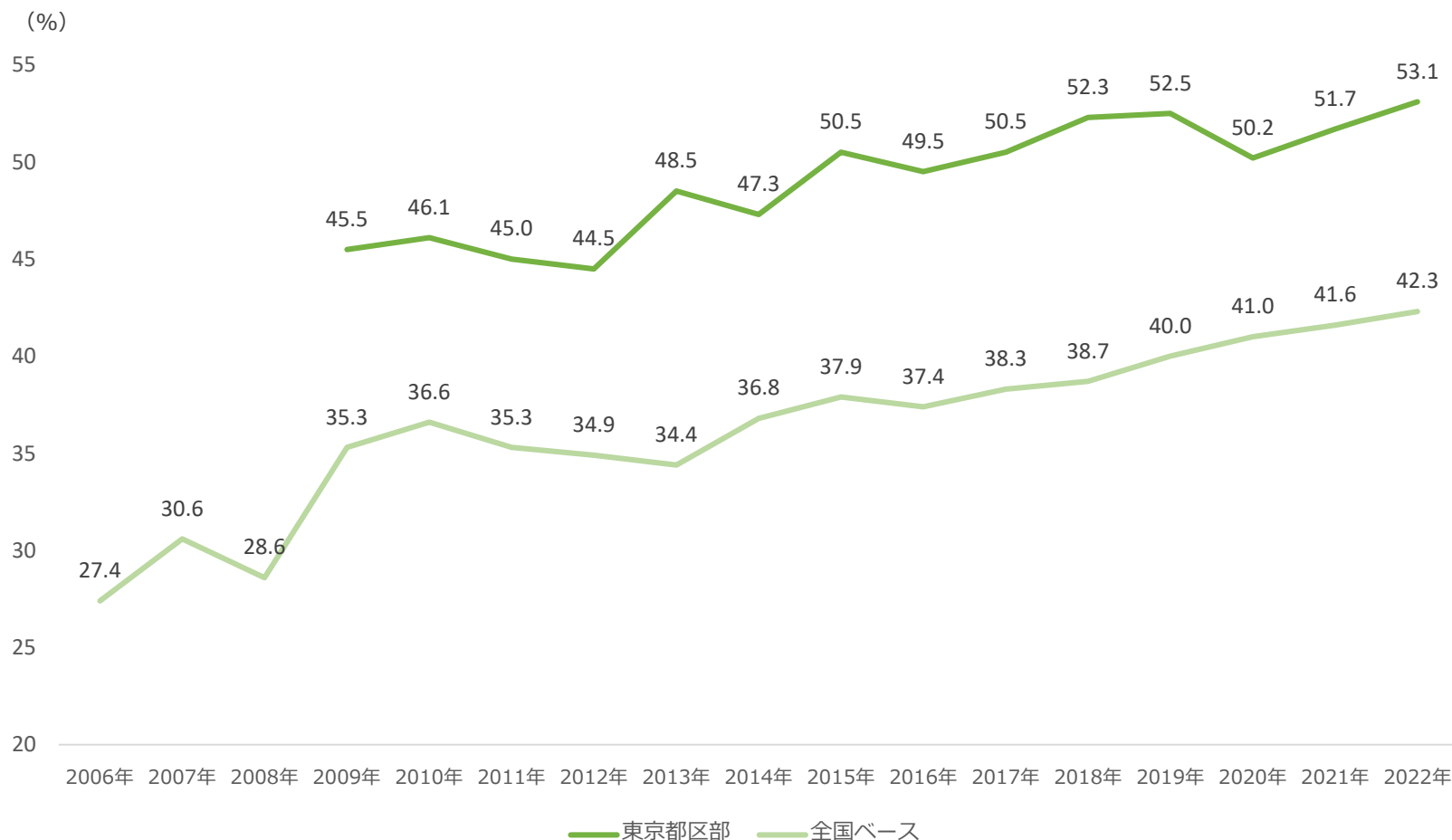


出所：法務局及び地方法務局管内別・種類別 土地の権利に関する登記の件数及び個数

■ 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

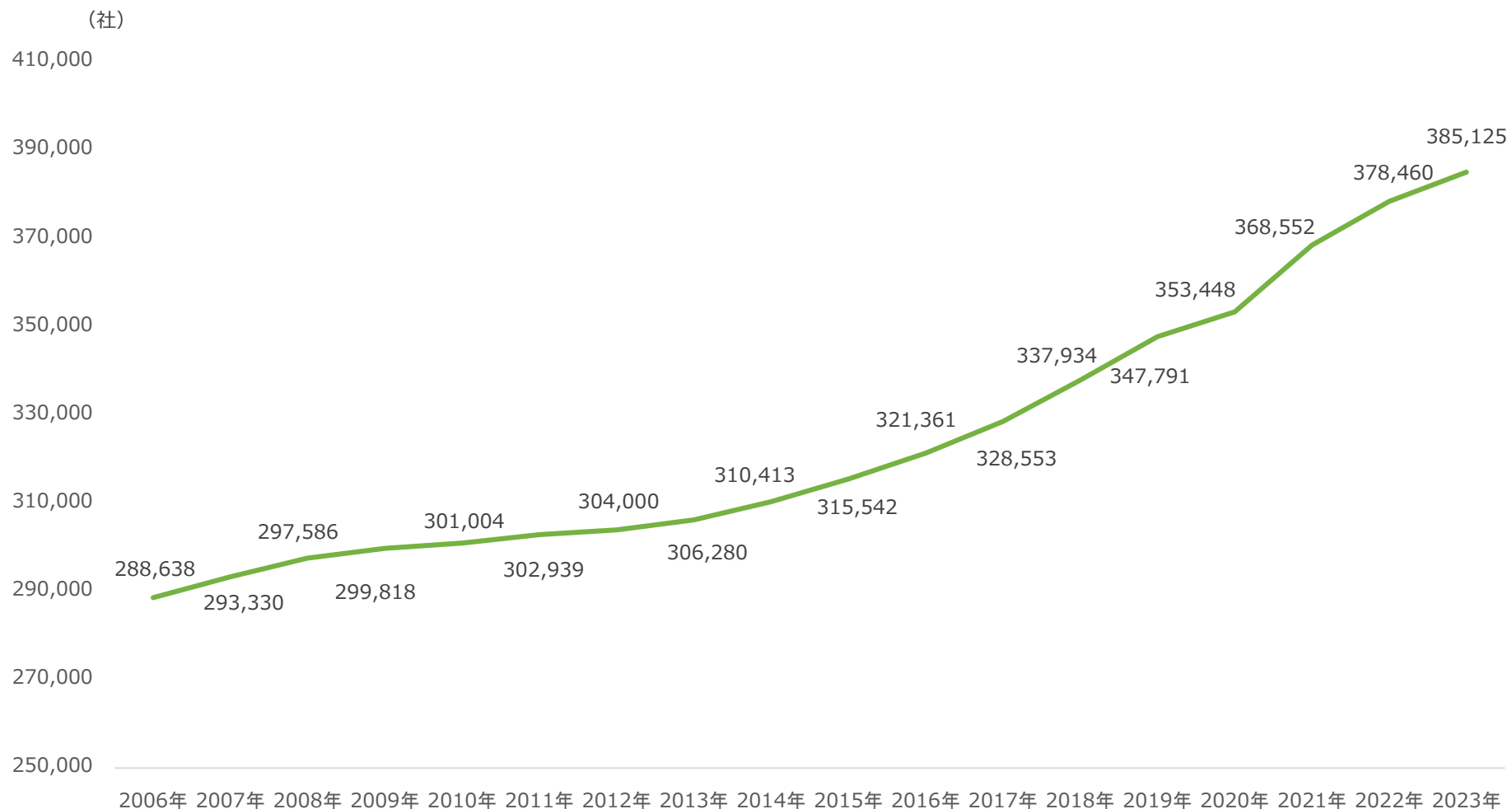


出所：不動産流通経営協会（FRK）

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

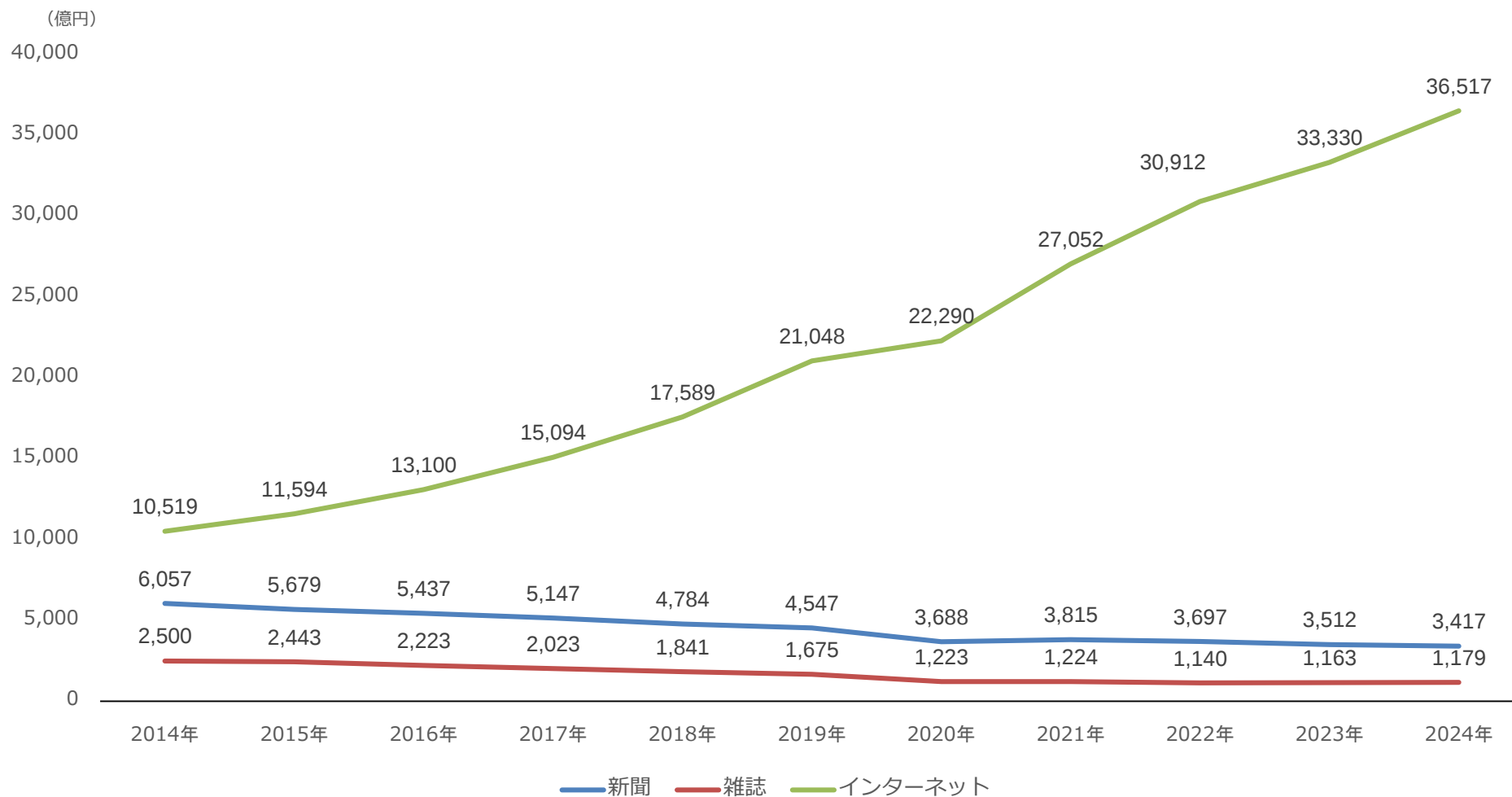


出所：公益財団法人不動産流通推進センター 2025不動産業統計集

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

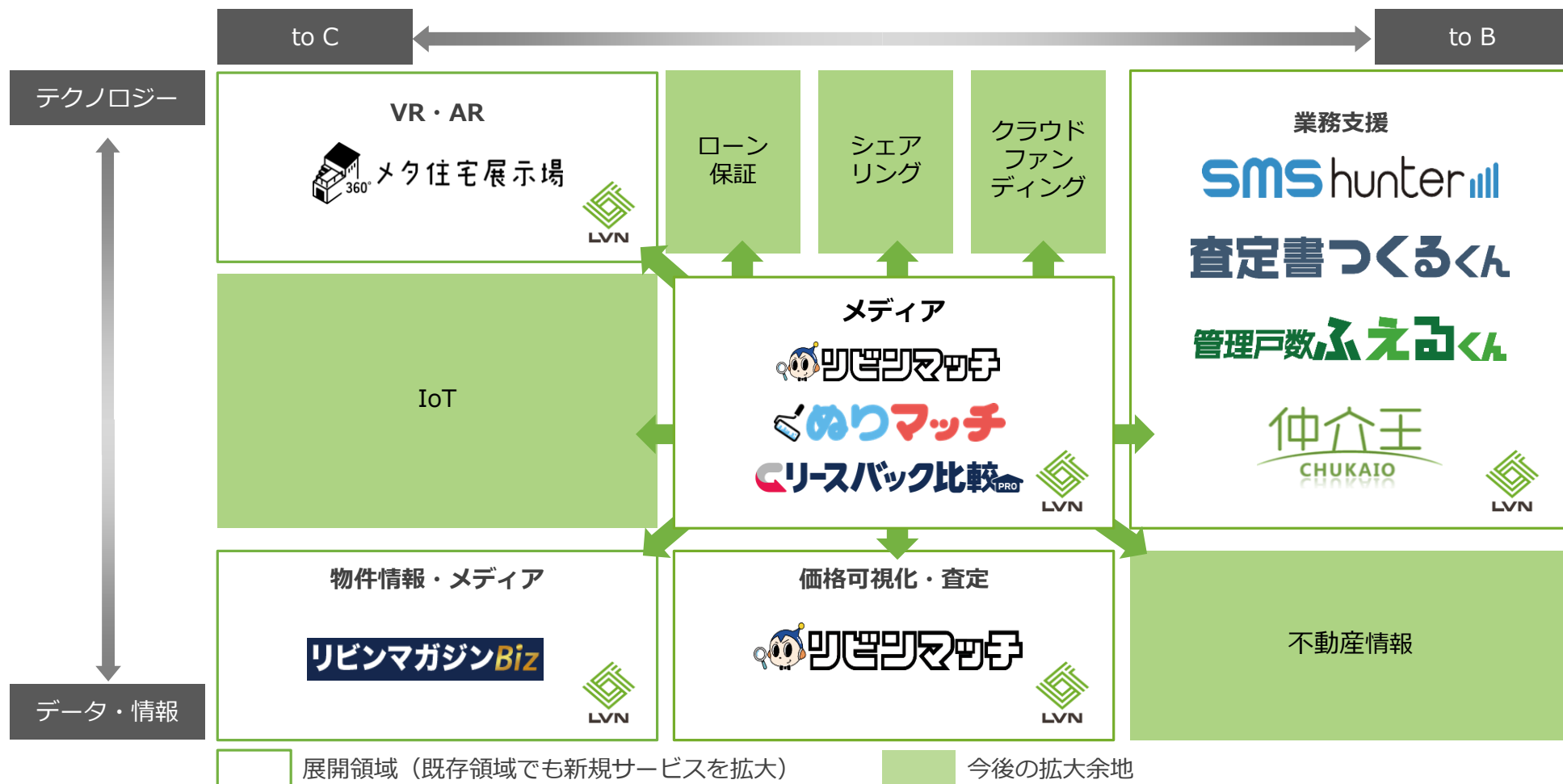
広告媒体別市場規模推移



出所：電通日本の広告費2024

市場性 | 進出余地の大きい不動産DX周辺領域

- マatchingメディア、DXなど事業領域を拡大中
- さらなる領域拡大で「不動産テック日本最大の巨人」を目指す



出所：一般社団法人不動産テック協会「不動産テック カオスマップ 第8版」より、当社作成

競争力の源泉まとめ

■年間240,000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72,000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2,100社の顧客基盤が参入障壁

年間240,000物件の不動産査定依頼の獲得は、全国約2,100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.