2023年2月17日

各　位

会　社　名　リビン・テクノロジーズ株式会社
代表者名　代表取締役社長　　川合大無
（コード番号：4445 東証グロース）
問い合せ先　取締役 経営企画部 部長　金木宏之
（TEL.03-5847-8556）

2023年9月期　第1四半期決算に関する質疑応答集

当社の2023年9月期 第1四半期 決算に関して、これまで株主、投資家などの方々から、よくいただくお問い合わせ、感想等について、当社からの回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

Q．売上高、各段階利益について、減収減益とのことですが、通期予算の達成または業績の上振れの可能性はありますか。

A．前年同期比での減収減益は、社内計画通りで、通期業績見通しには影響ありません。当社はストック型のビジネスモデルであり、下期に営業収益が積み上がる業績計画としております。第2四半期以降も引き続き『リビンマッチ』などのサービスの拡充や新サービスの収益化等に取り組み、通期予算の達成、そして業績の上振れを目指して、取り組んで参ります。

Q．『リビンマッチ』などのマッチングサービスにおいて、今後の『クライアント数』と『エンドユーザー数』の増加に向けた取り組みを教えてください。

A．当社クライアントとなり得る不動産会社の社数、市場規模は、年々増加しており、当社のクライアント数も増加傾向にあります。更なるクライアント数増加に向けた営業活動を継続しており、その成果も見受けられます。また、エンドユーザー数増に向けたマーケティング施策も実施しております。一層のクライアント数とエンドユーザー数の増加に励んで参ります。

Q．新サービスである『ぬりマッチ（外壁塗装の比較サイト)』と『メタ住宅展示場（オンライン住宅展示場サイト)』の収益化に向けた状況を教えてください。

A．新サービスの『ぬりマッチ』と『メタ住宅展示場』については当社の主力事業である『リビンマッチ』で培ってきたノウハウをもとに拡充を進め、クライアント数は順調に増加しております。特に『メタ住宅展示場』の VR モデルハウスは、2022 年８月 15 日のサービス開始からわずか４か月の 22 年 12 月時点で、361 棟が掲載されています。また、自社サービスの開発は基本的に内製化しておりますので、早期の投資回収が見込んでおります。

Q．2023 年 9 月期の重点施策として、M&A の成約を掲げられていますが、御社の考えと現在の進捗状況について、教えてください。

A．現在の進捗について詳しくお伝えはできませんが、今後の当社の事業拡大において、M&A や業務提携は必要不可欠であると考えております。様々な観点から M&A 先を探しておりますが、その中でも現在の当社の事業と相乗効果の高い、住生活領域で事業を展開する企業を中心に発掘を進めております。投資家、株主の皆様に開示できる準備ができました際は、迅速に公表させていただきます。

以　上