

新規上場会社のプロフィール



リビンテクノロジーズ株式会社
代表取締役社長

川合 大無氏



事業概要

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く不動産プラットフォーム事業を営んでおります。具体的には「リビンマッチ」というインターネットメディアを運営しており、不動産会社に問い合わせがあった分だけ費用発生する成功報酬型マーケティングサービスを提供しています。リビンマッチを利用している不動産会社は全国に 2,400 事業所あり、年間問い合わせ件数は 9 万件以上で不動産のオンライン価格査定分野では日本最大級に成長しています。

IPOを目指した理由

当社は「社員 1,000 人」の企業になることを目指しており、その達成確度を高めることを目的に IPO を志向しました。そのために必要な、優秀な人材の確保、サービスの認知度向上、経営基盤の強化等が可能になると考えました。

IPOを実現するまで

IPO を決意してからすぐに新日本監査法人にショートレビューをお願いしました。続いて管理部長の採用、管理部門の体制強化、内部管理体制の構築等を順次行っていました。内部管理体制の強化と業績の拡大を同時並行で行うことで組織として強くなれたと実感しています。

IPOをしてよかったこと

不動産オンライン査定のカテゴリでは日本で初めての上場だったので、競合サービスの一步先に行けた点は営業面でプラスの効果があると考えています。また、株価やステークホルダーの存在を強く意識しながら経営することになるので、上場前と比較して事業の推進力が大きく高まります。

今後の事業展開

大きく 3 つの成長戦略を考えています。1 つめは現在最も得意としている不動産オンライン査定分野で圧倒的ナンバーワンを実現すること。2 つめは土地活用、不動産業界に特化した人材紹介サービスなど不動産査定以外の不動産領域で事業を拡大させること。3 つめは、不動産の業務管理システムなどテクノロジー領域で事業を拡大することです。

IPO や成長戦略を実現していくことで「社員 1,000 人」に到達させる予定です。