

4445

リビン・テクノロジーズ

不動産の査定・買い取りでマッチングに活路

【上場日(市場)】	2019年6月28日 (東証マザーズ)
【設立】	2004年1月15日
【本社所在地】	東京都中央区日本橋堀留町
【代表者(年齢)】	川合大無社長 (44)
【事業内容】	インターネット広告代理店としてスタート。現在はWebテクノロジーと不動産が融合した査定サイト「リビンマッチ」の企画・開発・運営を手がける
【売上高】	18億2500万円 【営業利益】2億4400万円(18年9月期)
【公開価格】	3900円 【直近株価】4525円(10月7日)

提供: リビン・テクノロジーズ

撮影: 吉濱篤志



ネット広告代理店から始まり、今や不動産査定サイト「リビンマッチ」でニーズに応える。右は川合大無社長

な、個人を相手にマッチングが円滑に進むチャネルをつくれれば、と考えた。そこで、不動産の買い取り査定などを提供する「リビンマッチ」をスタートさせたのが、快進撃の始まりとなったのである。

その強みは何よりも、サービスを利用できる加盟事業所数を多く抱え、かつ全国に広がっていることだ。現在約2400カ所の事業所を通じて、顧客を全国から呼び込むことができ

きる。事業所に対して顧客からの依頼を紹介するだけでなく、事業所の企画提案などの業務支援も並行してサポートをしている例は、他社にはない。

悩む所有者に細かく対応

不動産の所有者に向けても、サポートは豊富だ。不動産の買い取りや土地活用、リノベーション(改修)、賃貸管理といった、切実

な問題を常日頃からフォローしている。所有者だからこそ持つ、独特な要望や悩みに対応できる点も、同社にとってはアドバンテージとなっているといえよう。

川合社長は上場した理由について、「将来、従業員10000人(8月末で70人)の会社をつくらと考えると、上場がその近道だと思った」と言い切る。そのためにも事業拡大は急務。売上高を19年9月期見込みの19億円から、いずれば300億円まで引き上げたい、と川合社長は鼻息が荒い。

株価は上場初日、公開価格3900円の倍以上となる、9000円の初値がついた。市場からの期待は高かったが、その後は値幅のぶれが大きく、現状では4000円台で推移している。

さらなる成長に向けての最大の課題はよい技術者の確保だ。個人・事業所ともに、顧客の利便性を向上させるためには、優秀な技術者が絶対的に必要だろう。現在、国内に31万の不動産関連事業所があることを考えれば、同社の開拓余地もまだ大きい。(福田恵介)

需

要と供給がうまく合わないケースの多い不動産・住宅業界。そんなギャップを少しでも埋め、付加価値を提供できる企業として注目されているのが、6月28日に東証マザーズに上場したりビン・テクノロジーズだ。

同社は不動産・住宅に特化したネットマーケティングの会社である。創業したのは2004年で、当初はインターネットの広告代理

店からスタートした。

ただ初めは、代理店では同じ商品・同じ価格の中でのせめぎ合いで競争が厳しく、同業他社との差別化が難しかった。「オリジナルの事業を求めていくつか手がけた中で、手応えがあったのが不動産の査定という事業だった」と川合大無社長(44)は打ち明ける。不動産業界でも、保険の一括見積もりや自動車の買い取りのよう