

リビン・テクノロジーズ (4445・マザ)

不動産所有者と不動産会社をマッチング
将来的な成長のため投資戦略を実施

リビン・テクノロジーズ(4445)は今期、将来的な成長を目的とした投資戦略を実施する計画だ。同社は、不動産や住宅業界に特化したネットマーケティングサービスを手掛ける。柱となるのは、不動産会社の比較バーティカルメディア(特定の分野に特化したコンテンツ)を掲載するメディア「リビンマッチ」の企画・開発・運営。不動産所有者の「売りたい」「管理してほしい」「集合住宅を建てたい」「土地を活用したい」といった需要に対し、条件に適した企業とのマッチングを可能とする。年間9万



オエノンホールディングス (2533・東1)

恒例の「社長と語る会」を開催 株主21名が工場見学・懇親会で交流

しそ焼酎「鍛高譚(たんたかたん)」をはじめとする焼酎などを製造・販売するオエノンホールディングスは、2019年9月18日、千葉・松戸の同社グループ、合同酒精東京工場において、「第8回社長と語る会」を開催した。

会場となったのは、焼酎やチューハイを製造する同社グループの主力工場の東京工場。当日は同社の株主21人が参加し、敷地内にある工場や物流センターを見学した。製造ラインでは、グループ製品の充てんやラベル貼付する場面など、製造工程をめぐる、ガイド役の同社社員の説明を聞きながら、多くの質問が出た。同工場には、東日本エリアの配送拠点でもある関東物流センターも併設しており、大型トラックが横付けされるスペースなど、参加者は、普段は見られない工場内の様子を熱心に視察していた。

その後、西永裕司社長が事業概況や中期経営計画の重点施策などを説明。新商品の紹介も行った。プレゼンテーション後は、新商品の試飲や飲み比べなどをしながら、活発な質疑応答が交わされた。

「社長や現場の方から直接説明してもらえる貴重な機会だった」



社長への質問も活発に交わされた、最後に集合写真を撮影



瓶詰や缶詰、ラベル張りなど、工場内のラインはほぼ自動化されていた



西永社長は懇親会にラグビージャージ姿で登場。北海道地方で放映している同社のCMでは、リーチマイケル選手と共演している

「会社の雰囲気も伝わってきて、楽しく過ごせた」などといった声が寄せられた。

同社では、2018年から増回し、年3回のペースで「社長と語る会」を開催。毎回定員を超える応募が寄せられる人気企画となっている。

件のマッチング実績を持ち、「リビンマッチ」に加盟する事業所は2600社を超す。11月12日発表の2019年9月期決算は、売上高・営業利益・経常利益ともに過去最高を達成。SNSの活用をはじめ広告展開の強化によるブランド力・認知度の向上や、加盟店増加を目的とした料金体系見直し、新サービス展開などが奏功した。

今期の業績予想は、別表記載の通りベースアップを見込みながら、利益面では大幅な成長投資を行う模様。特に加盟店獲得を目的とした営業人員および、新機能・サービスの拡充のための開発人員の増強など人的投資に大きく予算を割いていく。投資の内訳について管理本部の小林翔太郎マネージャーは「人材にかける投資を中心に、また、再

2020年9月期 業績予想	
売上高	20億500万円 (前期比7.1%増)
営業利益	1000万円 (同95.9%減)
経常利益	200万円 (同99%減)
当期純利益	0 (同99.6%減)

なる成長を見据えた広告展開をはじめブランドینگ費用でも大きく予算を使っていく」と説明している。