

プロだけが知っている

（連載⑯）

ヒューリック 銘柄

株式アナリスト 櫻井英明



不動産業界は旧態依然とした待ちの営業や投げ込みチラシがまだ残っている。また泥くさい人間関係に引きずられがちな事業。MB

A（経営学修士）が多く経済的視点などから不動産を分析するようなアメリカなどの理的的な不動産業者にはまだ追いついていない。

それでも変化・進歩の兆しはここ数年見られつつある。住生活領域における社会問題をテクノロジーの力で解決するIT企業がリビン・テクノロジーズ（4445）だ。

同社の目的地は「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」。手掛けている「不動産

プラットフォーム事業」は、不動

産会社のビジネス基盤となるサー

ビスをWEBを通じて提供するバ

ーティカルメディアやSaaSの

総称。WEBを通じてクライアン

トの不動産売却領域や非不動産

却領域の見込み客獲得、不動産業

務業務支援（DX）、ネット広告

などでの認知度アップを図ってい

る。言い換えればクライアントの営業プロセスをワンストップで提供しているということ。

不動産DXで不動産売却を中心に不動産所有者を対象にしたニッチなサービス群やメディアとDXが連携したシームレスなモデル。全国ナンバーワンの認知度の「リビンマッチ」（不動産

査定サイト）や業界最大級の人員数、拠点数や1800社超のクライアント網や集客力が特色。

「不動産DX日本最大の巨人」へ向けた3つの領域拡大と3つの重複施策は、①「不動産DX」領域

の拡大、②M&Aや事業提携により業務管理システム、シェアリング

などの不動産テクノロジー領域への進出、③「非不動産売却」領域の拡大、④土地活用・賃貸管理・リノベ・外壁塗装など⑤「不動産売却」領域の拡大、⑥不動産売却領域のさらなる拡大で圧倒的ナンバーワンをめざす。

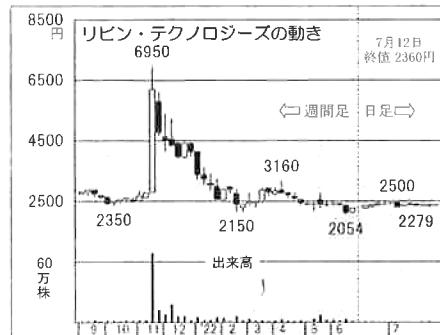
過去2期にわたる成長投資が結

実し業績は好調。今9月期売上高

は34・5億円（前期比6・4%増）、営業利益は7億円（同25・8・8%増）の見通し。

リビン・テクノロジーズ

不動産業界最大級のマッチングサイトを提供



つた株価は直近2000円台前半での推移。まずは5000円台回

復へのリバウンドに期待したい。社会に必要な銘柄は見直されるのが株式