



日本リビング保証株式会社
Japan Living Warranty Inc.

2018年6月期(第10期)
決算説明会資料

すまいと暮らしの^{コレカラ}“未来”を創る



日本リビング保証株式会社
Japan Living Warranty Inc.

2018年8月20日
日本リビング保証株式会社
東証マザーズ:7320

- 1 エグゼクティブ・サマリー Executive Summary
- 2 会社・事業概要 Company&Business Overview
- 3 決算概要 Financial Results
- 4 今後の成長戦略 Future Growth Strategy
- 5 参考資料 Reference Materials



エグゼクティブ・サマリー Executive Summary

どのような
会社か

「100年の価値を、すべての住まいに。」

当社は、住宅の保守・保証トータルソリューション企業として、住宅事業者、住宅オーナーに価値あるサービスをお届けします。

業績は
どうだったか

「対前期比 大幅な増収増益を達成」

売上高：12.87億（対前年 +24.8%）
経常利益：1.58億（対前年+106.4%）

今後の展開は

「住宅マーケットのさらなる深耕」

主戦場である新築住宅および中古住宅売買マーケットでのシェア拡大と並行して、OB顧客^(※)マーケットへの展開を本格スタート

(※) 「OB顧客」とは、住宅事業者が、過去に住宅を販売・引渡した住宅オーナーのことを呼称する住宅・不動産の業界用語です。

2

会社・事業概要

Company&Business Overview

「住宅の保守・保証トータルソリューション企業」として、住まいに関する各種事業を展開

※平成30年6月30日現在



商号：日本リビング保証株式会社

設立：2009年3月

所在地：東京都渋谷区代々木3-28-6 いちご西参道ビル

資本金：202,786,400円

代表：代表取締役会長 荒川拓也
代表取締役社長 安達慶高

事業内容：おうちのトータルメンテナンス事業 など

グループ役員数：75名（役員・派遣社員・アルバイトを含む）



商号：リビングポイント株式会社

設立：2012年8月

所在地：東京都渋谷区代々木3-28-6 いちご西参道ビル

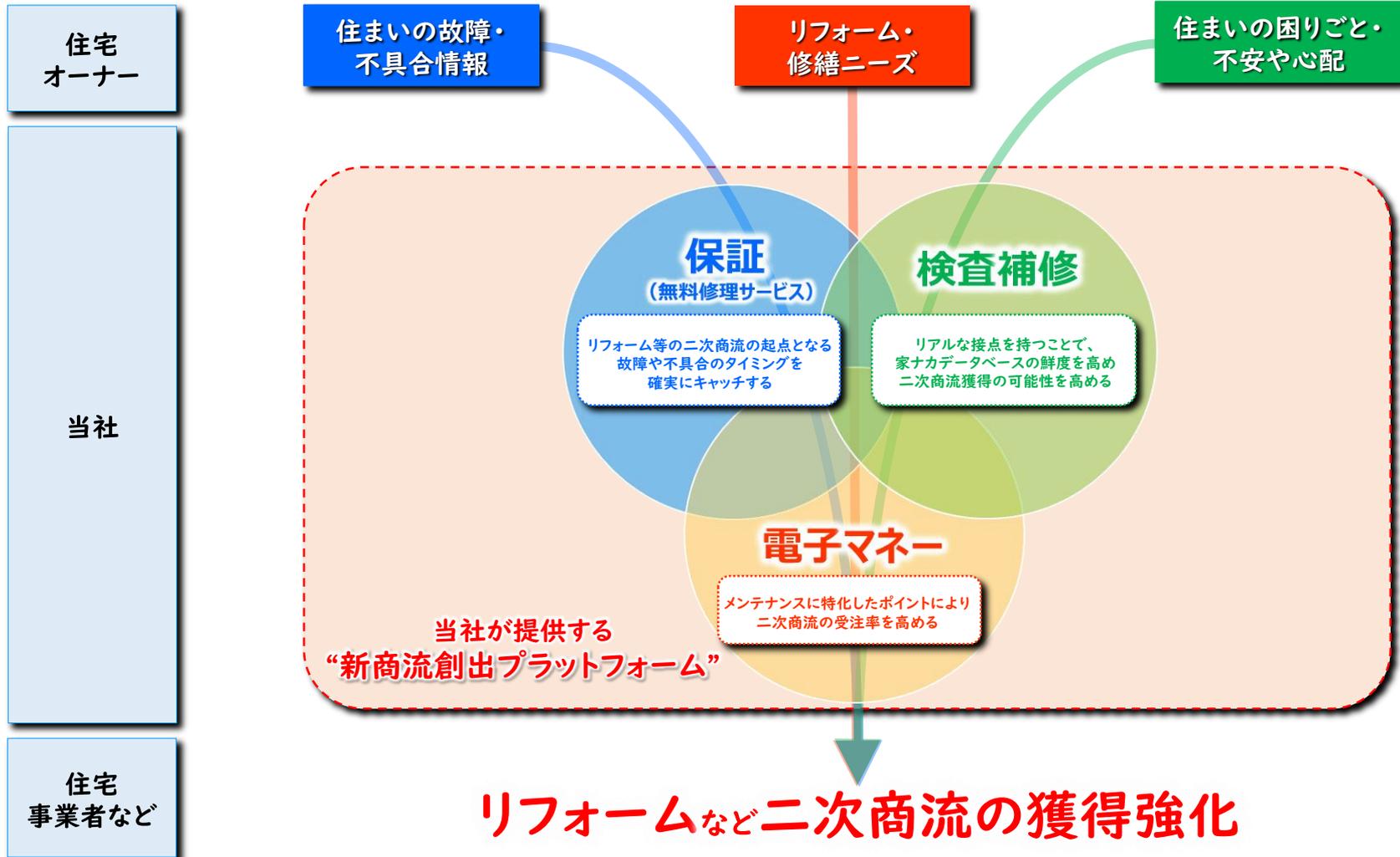
資本金：85,000,000円

代表：代表取締役社長 安達慶高

主要株主：日本リビング保証株式会社（100%子会社）

免許登録：
一般建設業許可 東京都知事許可（般-29）第139048号
一級建築士事務所 東京都知事登録 第59066号
前払式支払手段（第三者型）発行者 関東財務局長第00676号

リフォーム等の二次商流を創出するプラットフォーム事業



設備機器メーカー向けに延長保証制度をアレンジし、 コールセンター受付・保証料集金等の業務を受託

スマート分電盤による家電製品・設備機器の常時監視・制御



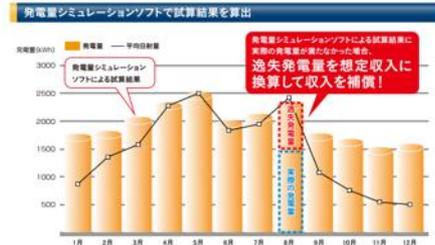
蓄電システム延長保証の運営受託、メンテナンス代行受託



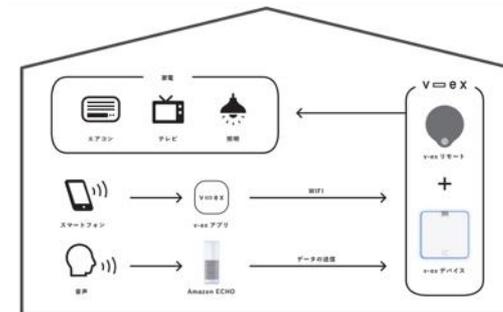
ZEH向け発電量シミュレーション補償の運営受託

販売時の「発電量シミュレーション結果」を
補償するサービスもご提供いたします。

※ストエナジーが提供する発電量シミュレーションソフトによる試算結果をもとに、発電量を「想定収入」に換算して
収入を補償する取組的なサービスをご提供いたします。



スマートスピーカーの不具合対応・出張サポート保証の運営受託



① 住宅事業者の多様なニーズにワンストップで対応可能

② 金融とリアル融合型ビジネス



安定した保証サービス運営

長期保証契約については、大手損害保険会社と損害保険契約を締結することで、保証リスクをヘッジするなど安定的なサービス運営に努めています。

高品質・セキュリティ万全なコールセンター

一級建築士など“住宅のプロフェッショナル”が常駐する「住宅特化型コールセンター」にて、お客様からのご要望を細やかに、専門的に伺います。

各種ニーズに応える金融ソリューション

「前払式支払手段発行者」として金融庁登録※を行う当社だからこそ提供可能な「おうちポイント」や「おうちクーポン」で住宅事業者の戦略を後押しします。

※当社100%子会社であるリビングポイント㈱にて登録

検査・点検の全国ネットワーク

定期点検の代行や、中古住宅売買時の事前検査など検査・点検業務を全国で実施できる独自のネットワークを保有しています。

各種メンテナンス工事の対応体制

メーカー修理からリフォームまで、全て当社にて高品質な工事を実施できる体制を整えています。もちろん、大規模リフォームのトスアップも可能です。

住宅専門による経験とノウハウ

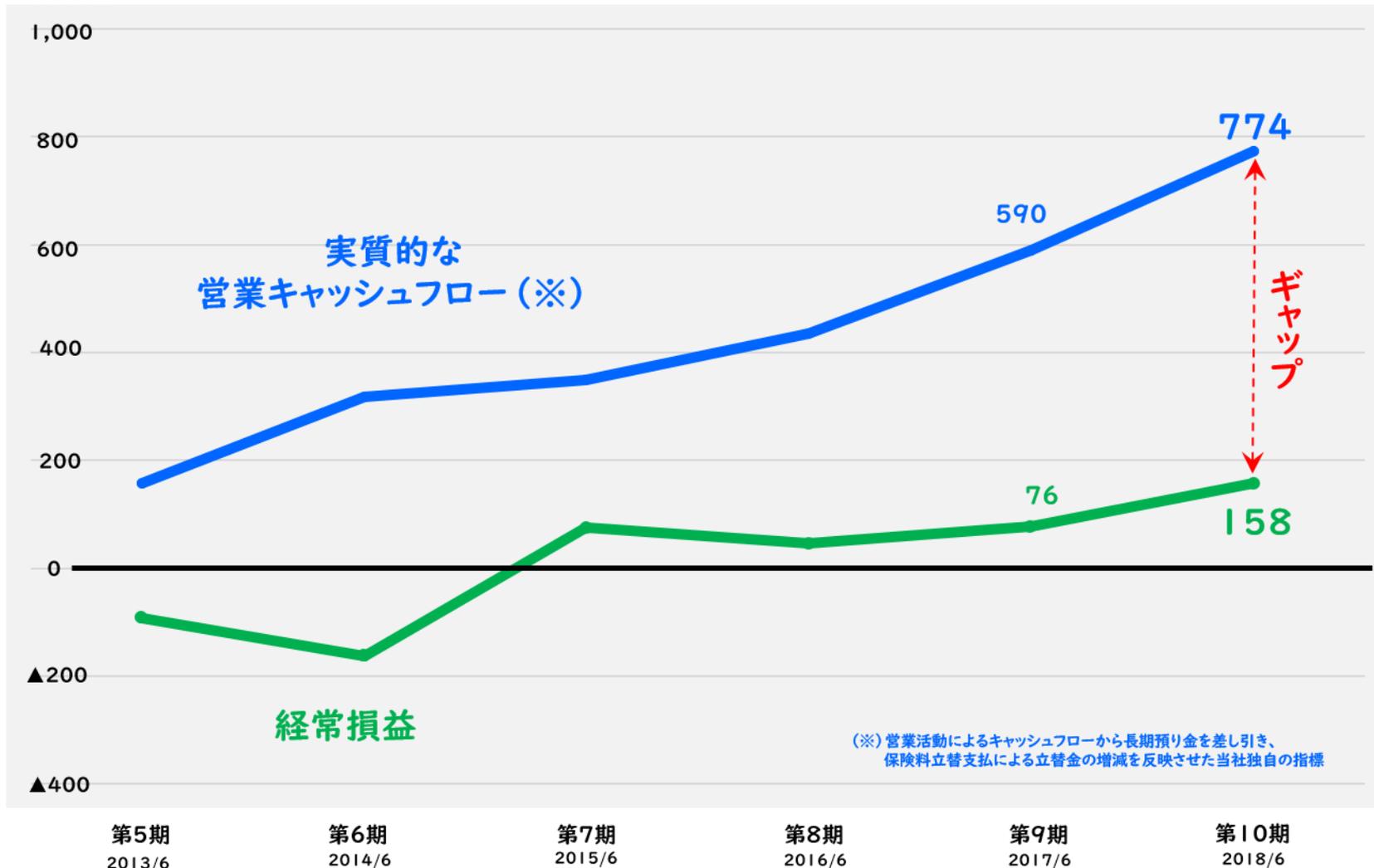
これまで3,500社の住宅事業者のアフターサービスを手掛けてきた経験と蓄積したノウハウで、確実な制度導入と運営をサポートします。

当社事業モデルにおける会計上の特徴

営業キャッシュフローと年度経常損益には大きなギャップが生じる

<単位:百万円>

<第5~7期は単体、第8期以降は連結>

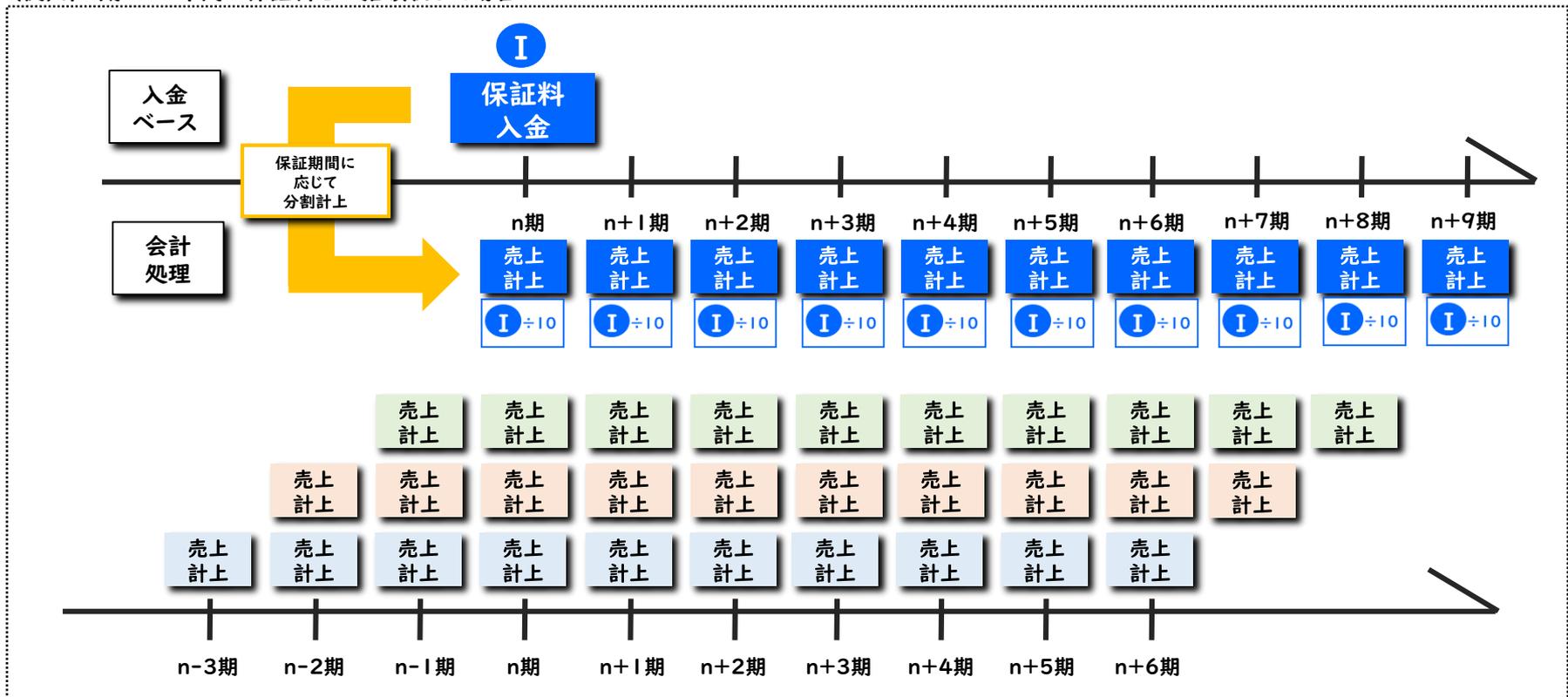


うちのトータルメンテナンス事業における長期保証契約の仕組み①

ギャップの要因は、長期保証契約に関する保証料の「分割計上」



(例) 第n期に10年間の保証料を一括領収した場合

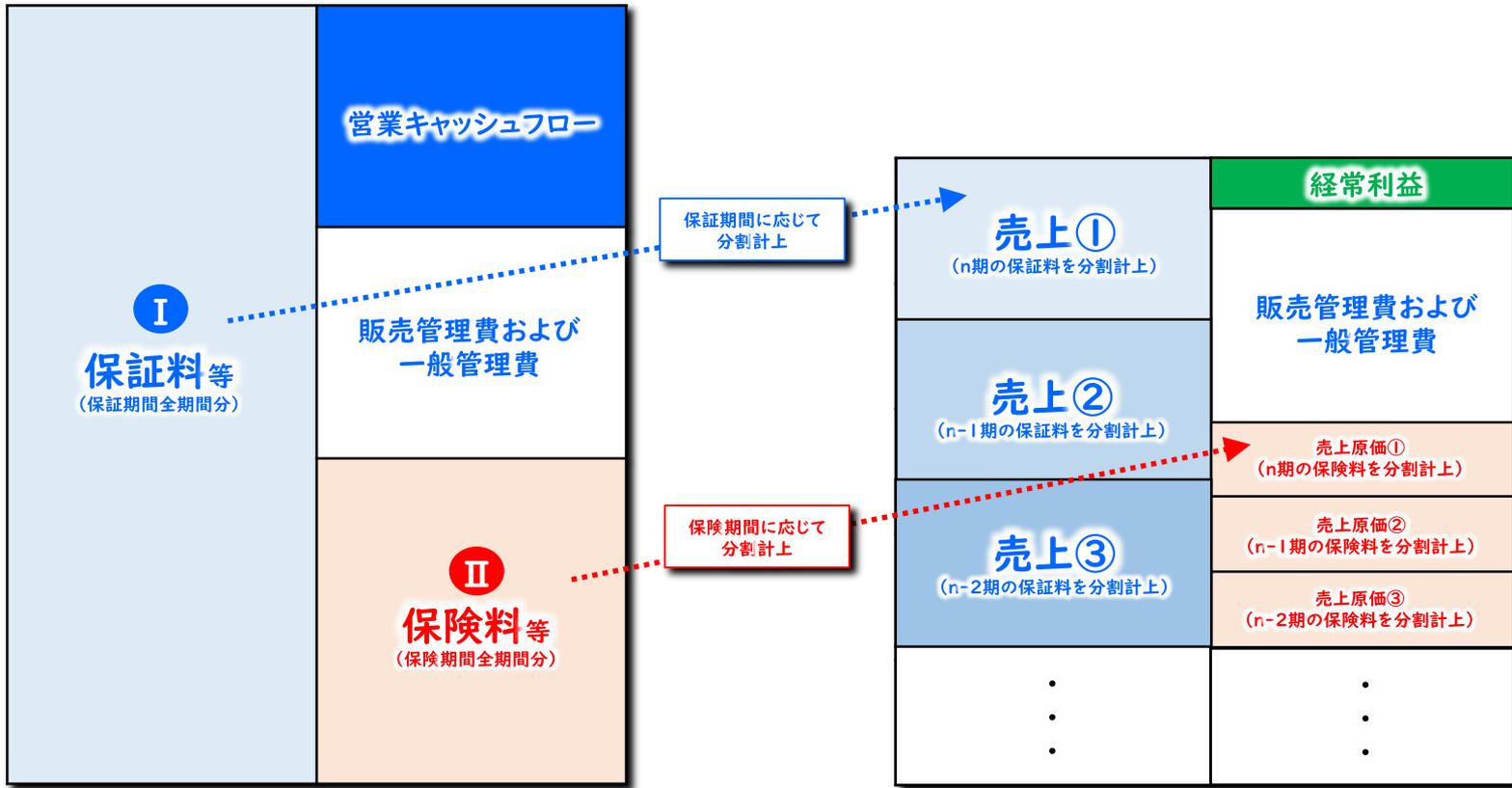


うちのトータルメンテナンス事業における長期保証契約の仕組み②

保証料は「分割計上」、販管費は「一括計上」されることで、短期的には経常利益を圧縮

第n期の営業キャッシュフロー

第n期の経常利益（実際の会計処理）



3

決算概要

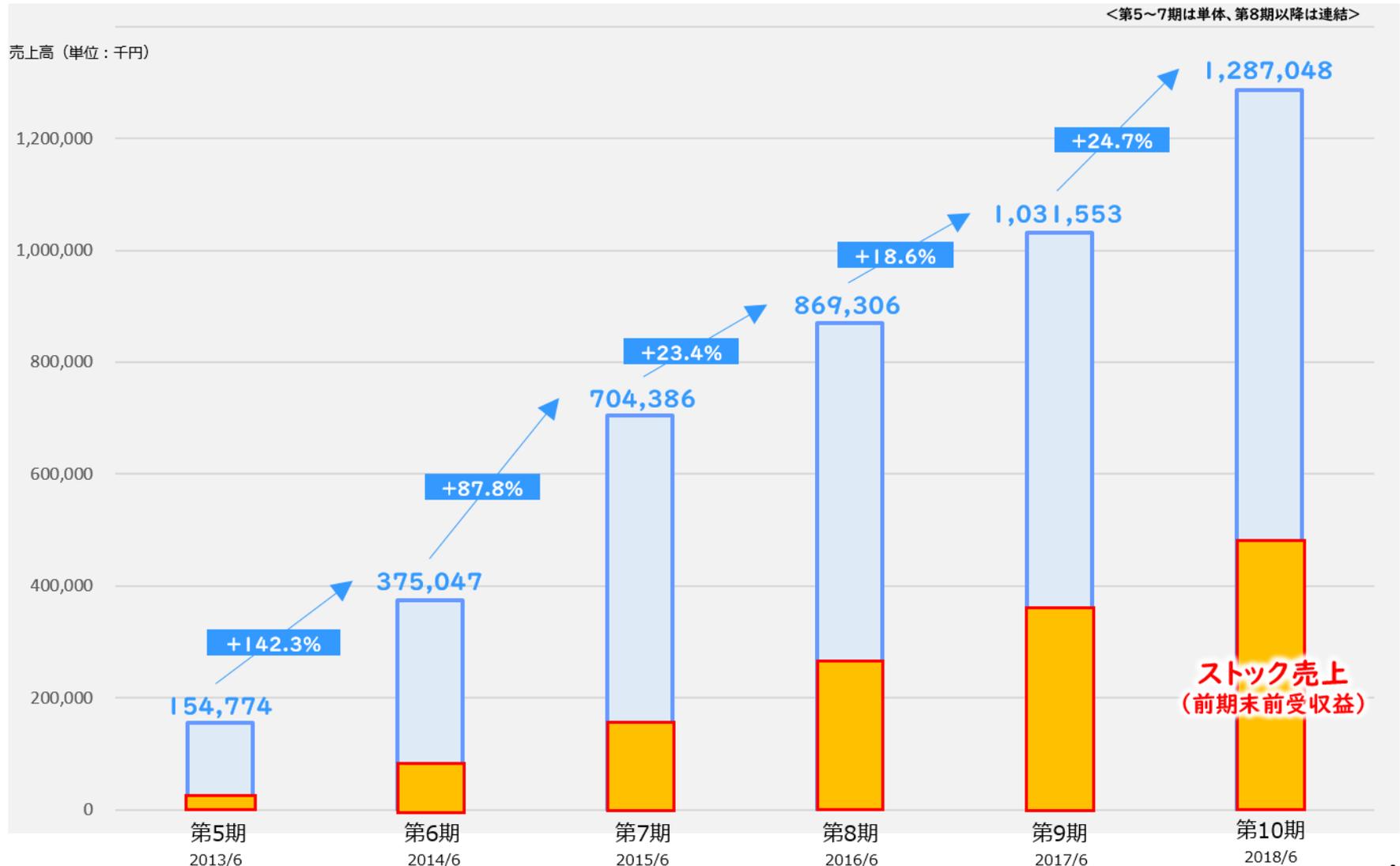
Financial Results

第10期(2017.7~2018.6) 連結業績概要

前期比で、「増収増益」を達成、
売上高12.87億(前期比+2.55億)、経常利益1.58億(前期比+0.81億)

	第9期 (2016.7~2017.6)	第10期 (2017.7~2018.6)	YoY	
売上高	1,031 百万円	1,287 百万円	+255 百万円	+24.8%
営業利益	67 百万円	162 百万円	+94 百万円	+140.1%
経常利益	76 百万円	158 百万円	+81 百万円	+106.4%
当期純利益	89 百万円	103 百万円	+14 百万円	+14.9%

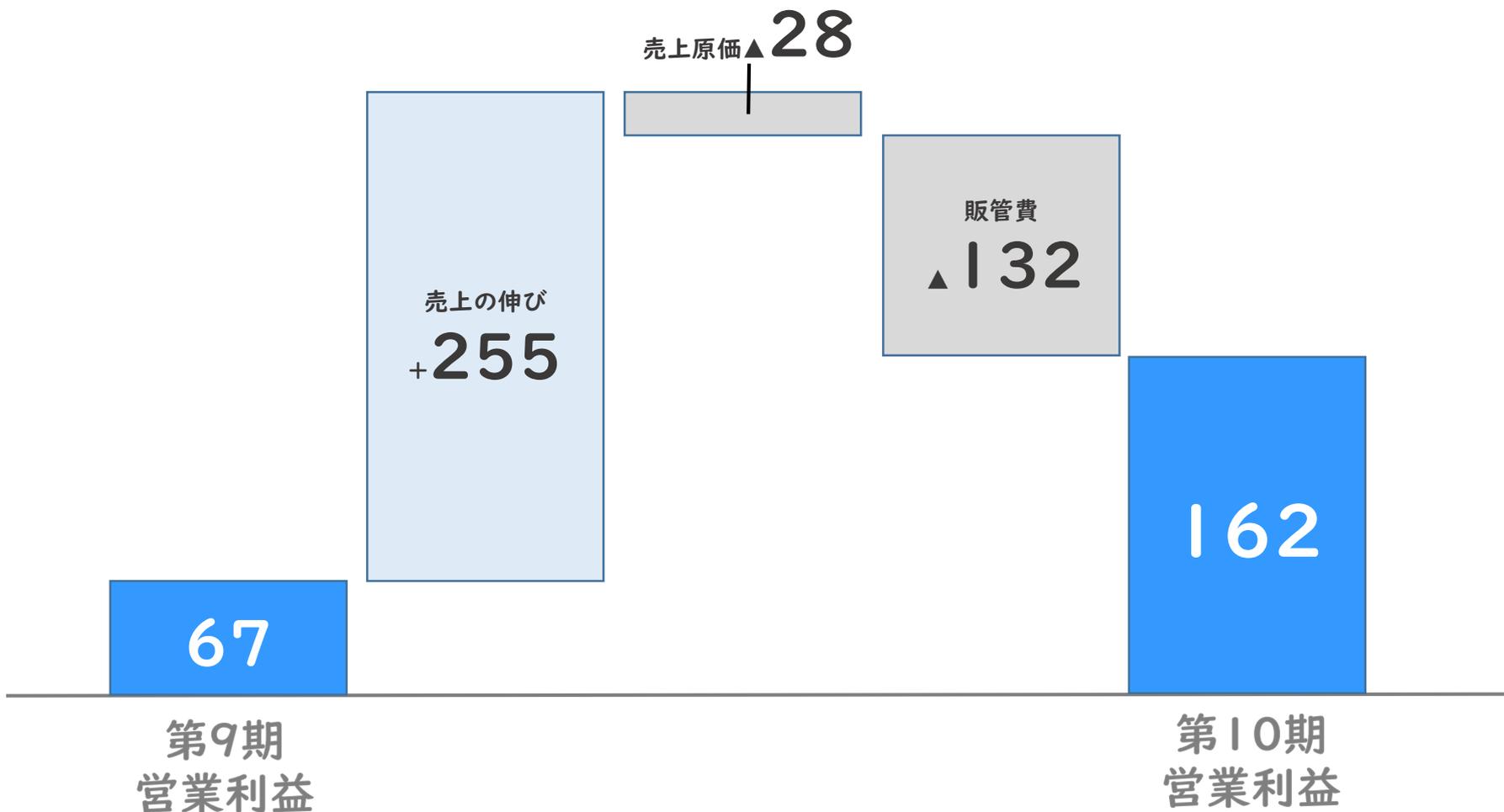
2009年の創業以来、9期連続で増収を達成 「ストック売上」の増加が堅調な売上増加を下支え



営業利益の前年比 増減要因

営業利益1.62億（前期比+0.94億）／経費の増加を、売上の伸びにより吸収

（単位：百万円）



セグメント別売上高

BPO事業については、
設備機器メーカーからの大型案件受注により、大きく売上が増加

	第9期 (2016.7~2017.6)	第10期 (2017.7~2018.6)	YoY	
	売上高	1,031 百万円	1,287 百万円	+255 百万円
おうちのトータル メンテナンス 事業	879 百万円	965 百万円	+85 百万円	+9.8%
BPO事業	152 百万円	321 百万円	+169 百万円	+111.5%

セグメント別営業損益

うちのトータルメンテナンス事業における長期保証契約は、保証料が「分割計上」される一方、販管費は「一括計上」されることで、利益を圧迫

	第9期 (2016.7~2017.6)	第10期 (2017.7~2018.6)	YoY	
	営業損益	67 百万円	162 百万円	+94 百万円
うちのトータル メンテナンス 事業	▲1 百万円	▲23 百万円	▲21 百万円	--
BPO事業	69 百万円	185 百万円	+116 百万円	+167.8%

新規獲得契約者数・契約機器数 (第9期第1四半期～第10期第4四半期)

単価の小さい大手家電量販店との契約終了により、新規獲得契約者数は減少するも、
単価の大きい住宅メーカーとの新規契約増加により、
売上に与える影響のより大きい新規獲得機器数への影響は軽微。

