

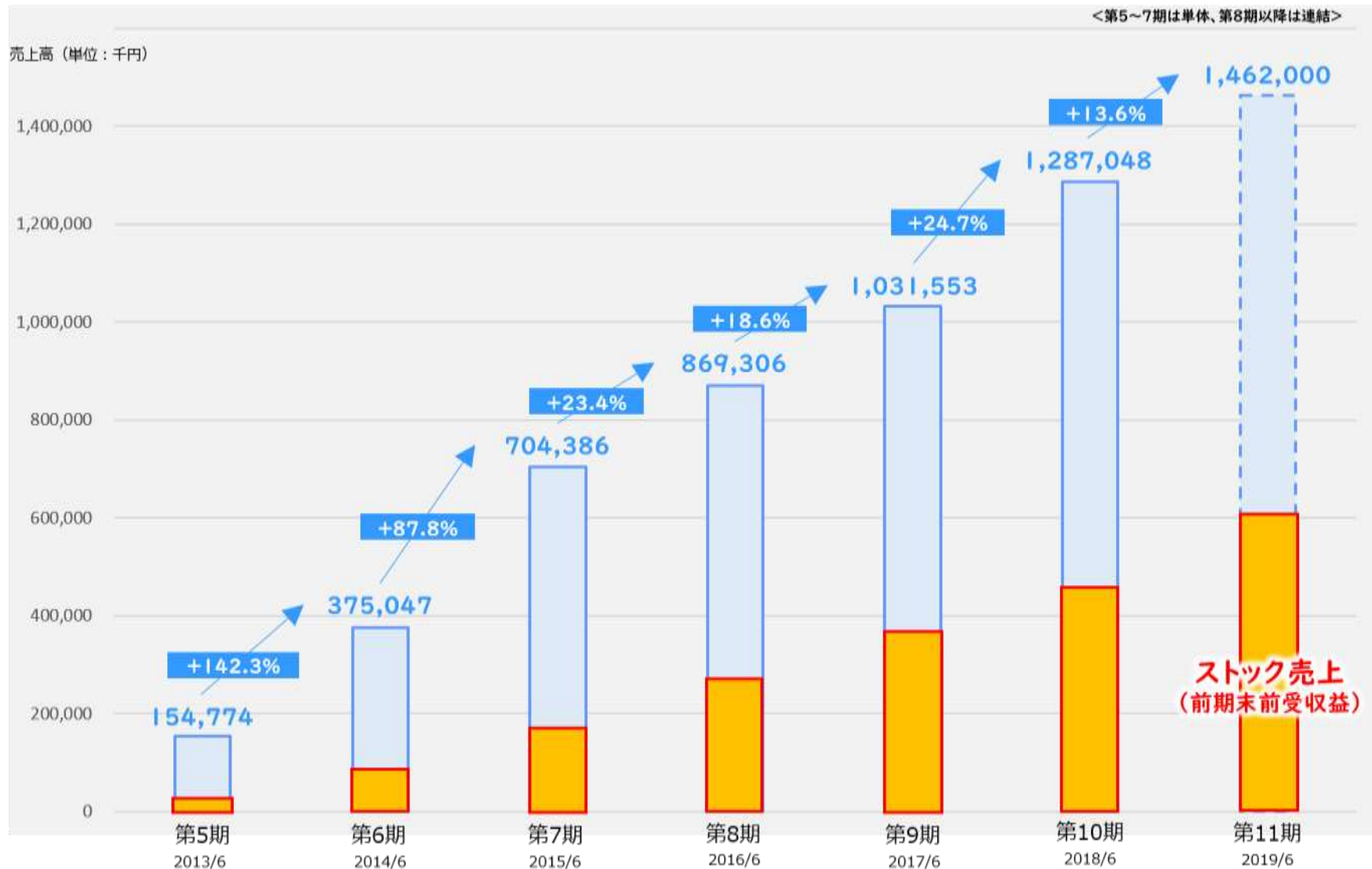
第11期(2018.7~2019.6) 連結業績予想

「増収」達成予想も、営業利益については前期比マイナスとなる見通し
 売上高14.62億(前期比+1.75億)、経常利益1.76億(前期比+0.18億)

	第10期 (2017.7~2018.6)	第11期 (2018.7~2019.6)	YoY	
売上高	1,287 百万円	1,462 百万円	+175 百万円	+13.6%
営業利益	162 百万円	138 百万円	▲24 百万円	▲14.6%
経常利益	158 百万円	176 百万円	+18 百万円	+11.6%
当期純利益	103 百万円	124 百万円	+21 百万円	+20.3%

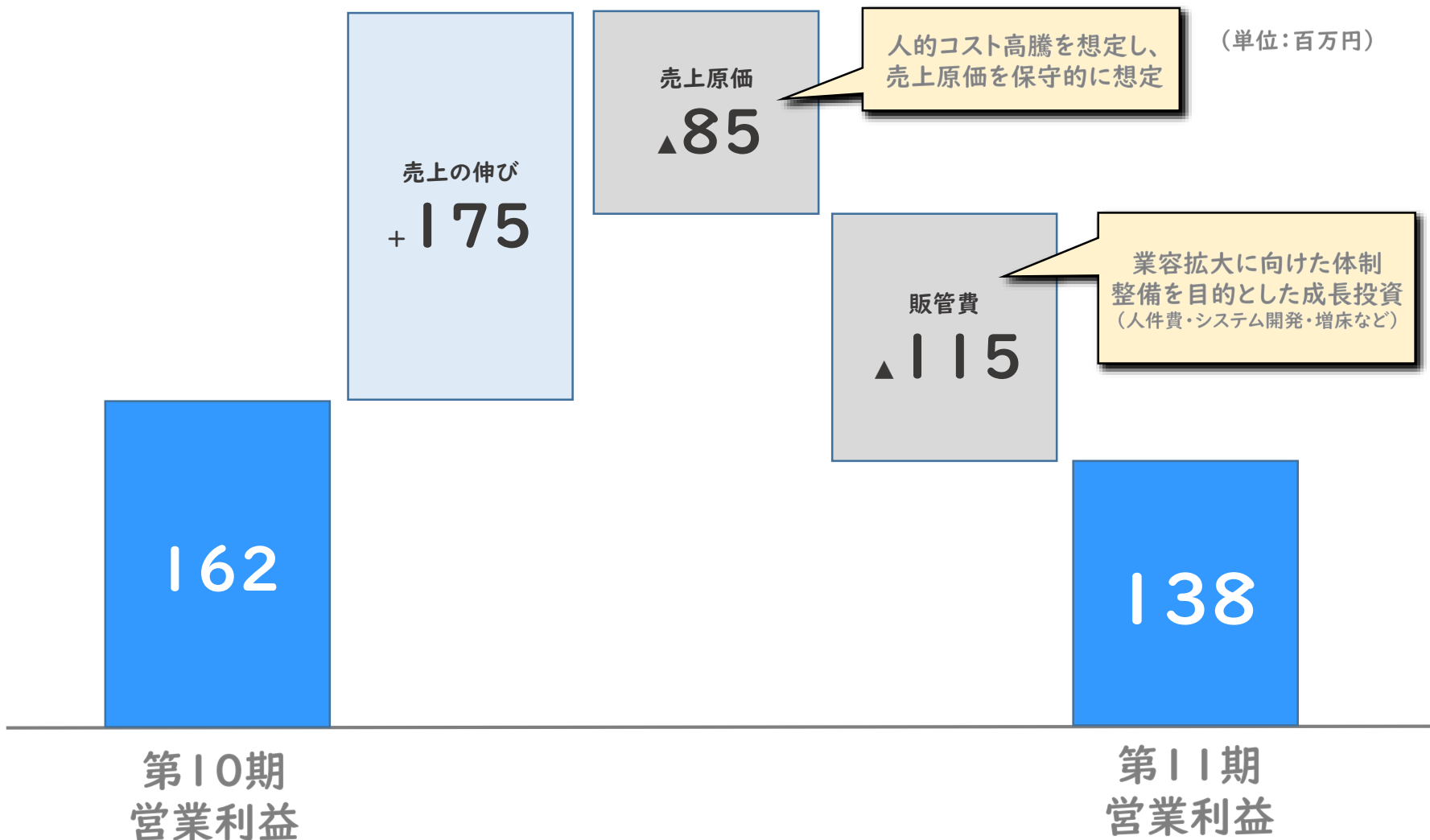
売上高推移（予想）

2019年6月期（第11期）も、創業以来10期連続の増収を予想



営業利益の減少要因（予想）

営業利益1.38億（前期比▲0.24億）／売上原価・販管費が増加



セグメント別売上高

うちのトータルメンテナンス事業は、ストック売上の増加も下支えする形で、
1.47億の増収見込み

	第10期 (2017.7~2018.6)	第11期 (2018.7~2019.6)	YoY	
	売上高	1,287 百万円	1,462 百万円	+175 百万円
うちのトータル メンテナンス 事業	965 百万円	1,112 百万円	+147 百万円	+15.2%
BPO事業	321 百万円	349 百万円	+28 百万円	+8.7%

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。さらに、第11期はマーケットシェアの早期獲得に向けて、成長投資を集中投下。

	第10期 (2017.7~2018.6)	第11期 (2018.7~2019.6)	YoY	
	営業損益	162 百万円	138 百万円	▲24 百万円
うちのトータル メンテナンス 事業	▲23 百万円	▲20 百万円	+3 百万円	--
BPO事業	185 百万円	159 百万円	▲26 百万円	▲14.1%

4

今後の成長戦略

Future Growth Strategy

1 早期マーケットシェア獲得と市場機会の取り込み

2 住宅事業者のOB顧客に対するスキームの拡充

3 住宅メンテナンスに関するセーフティネットの構築

4 新たな収益源の開発

日本国内でも、家電量販店やメーカーを中心に延長保証が展開され、一般的な認知が向上。
新築住宅マーケットにおいても、住宅設備の延長保証サービスの拡がりを予想

新築住宅事業者が住宅設備の延長保証を導入する主な目的

1 住宅の販売促進

2 アフターサービス対応の負荷軽減

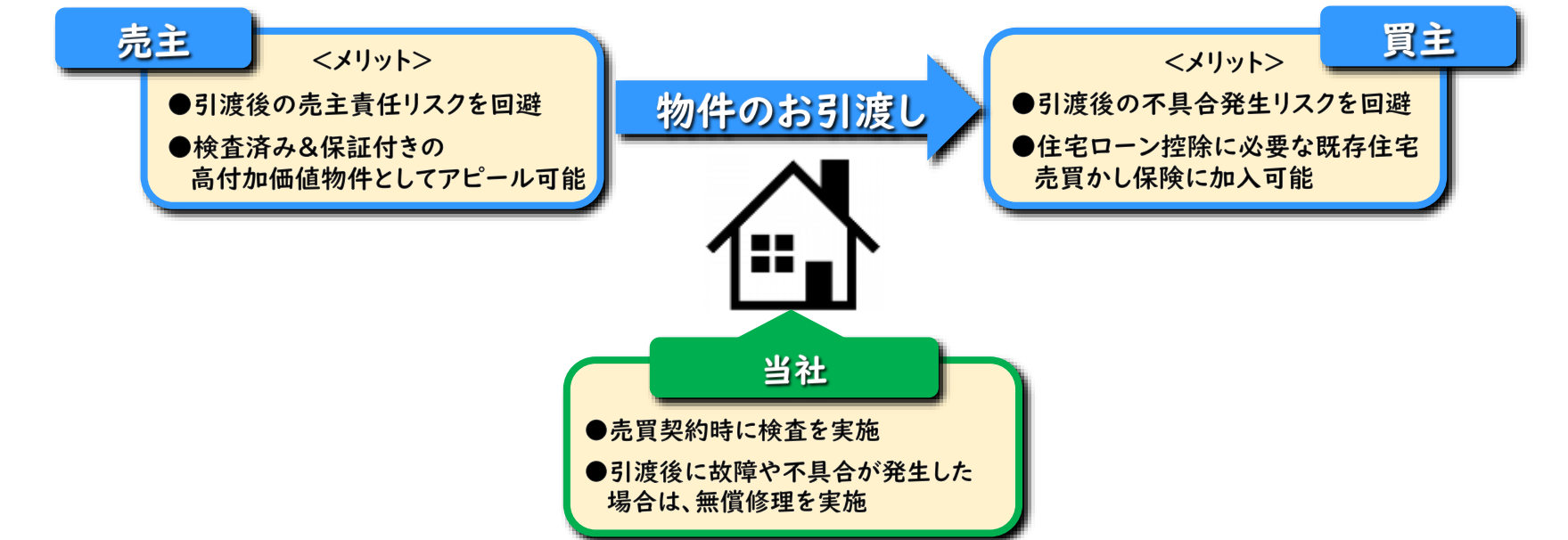
3 顧客との長期的関係性構築

事業者サイドに大きなニーズが存在するものの、住宅設備の延長保証だけでは解決できない



住宅設備の延長保証に加え、アフターサービス各業務についてパッケージ化し、一括外注いただける戦略的サービスで新築住宅マーケットでの早期のシェア獲得を目指す

H30.4 改正宅建業法施行により、中古住宅検査に対する関心・ニーズが大きく向上。 中古住宅売買マーケットの拡大に伴い、さらなる検査ニーズの拡大を予想



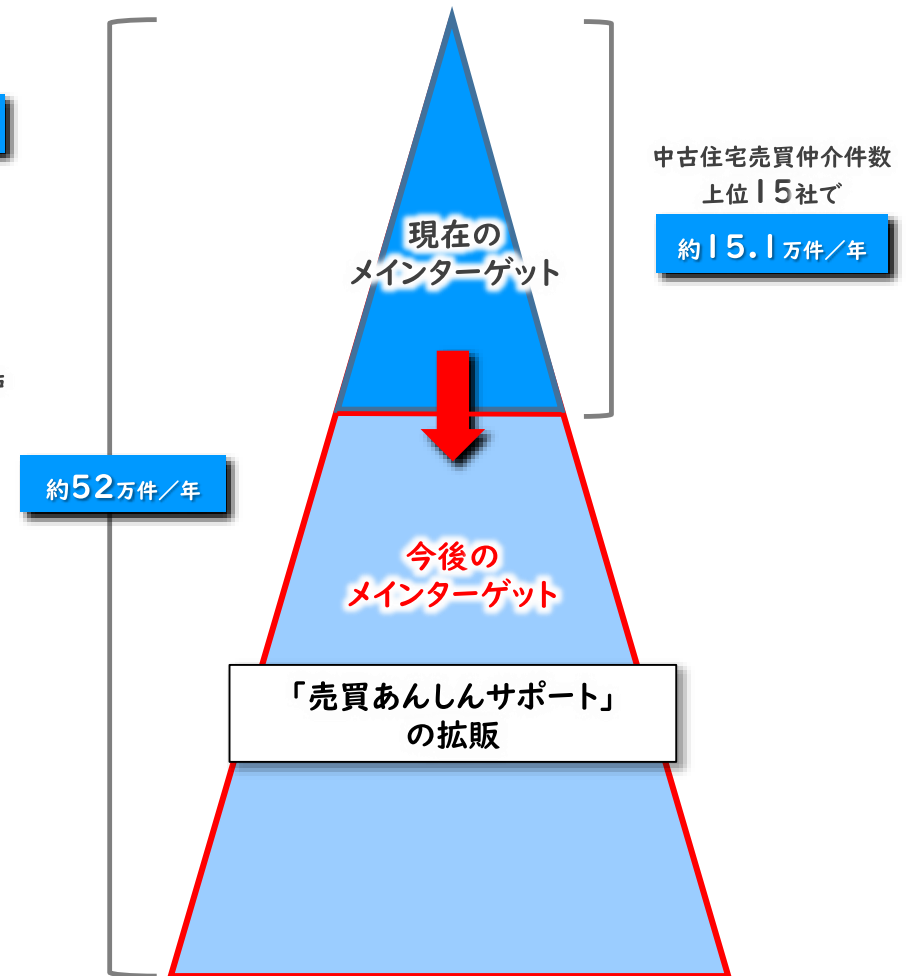
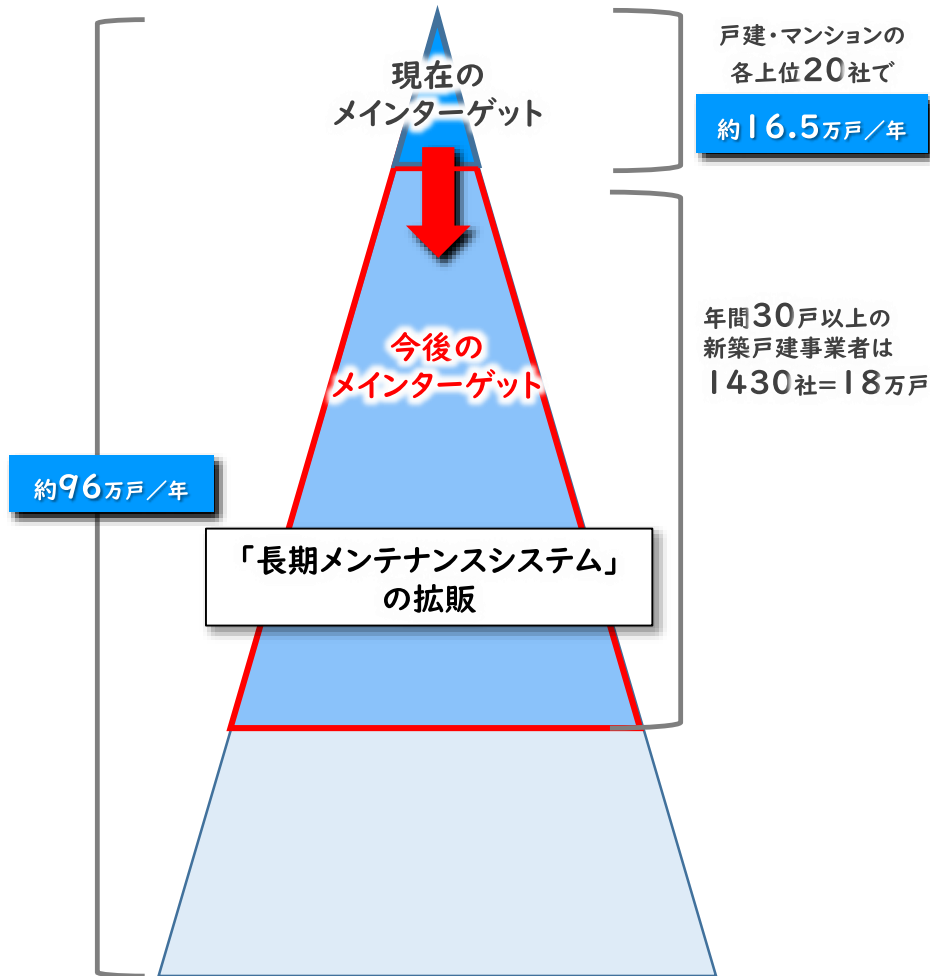
建物状況調査をはじめ、第三者の専門家による各種検査を
ワンストップで実施できるメリットを活かし、
中古住宅売買マーケットでの早期のシェア獲得を目指す

早期マーケットシェア獲得と市場機会の取り込み【メインターゲット】

ミドルクラスの事業者をターゲットにした営業活動を強化

新築住宅マーケット（戸建・分譲マンション事業者）

中古住宅売買マーケット（不動産仲介事業者）



1 早期マーケットシェア獲得と市場機会の取り込み

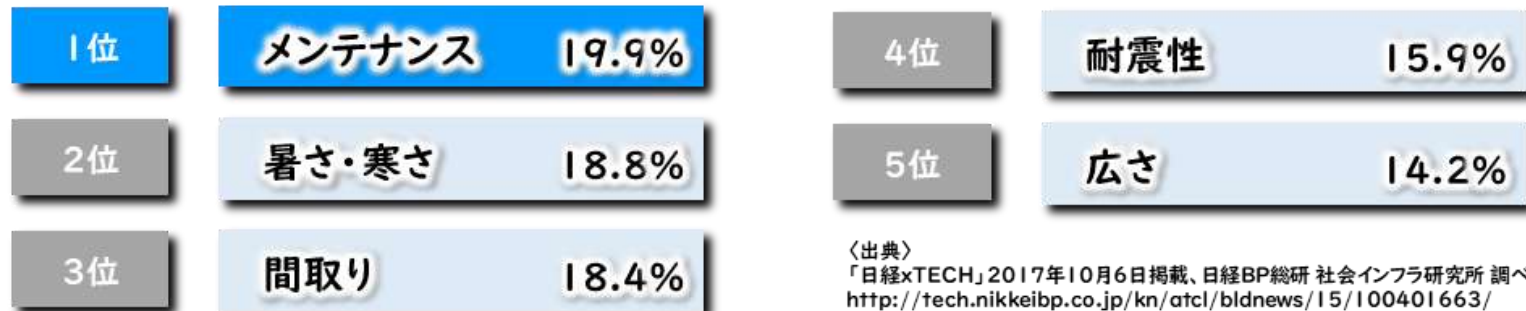
2 住宅事業者のOB顧客に対するスキームの拡充

3 住宅メンテナンスに関するセーフティネットの構築

4 新たな収益源の開発

OB顧客（住宅事業者が、過去に住宅を販売・引渡した住宅オーナー）のニーズに応える新スキーム「OB顧客活性化パッケージ（仮称）」を今年秋にリリース予定

戸建オーナーが感じる住宅に関する課題

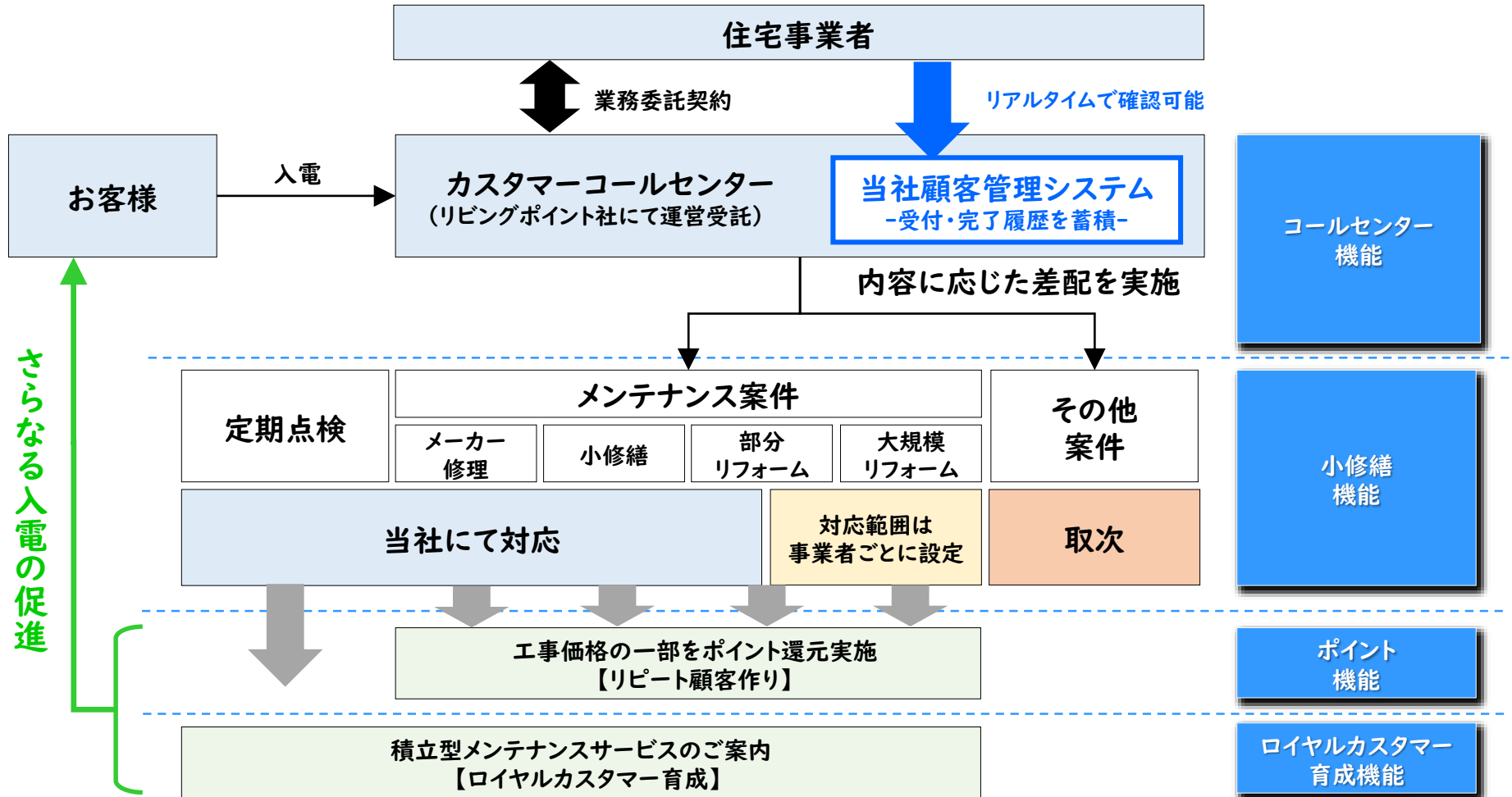


住宅事業者にとって、OB顧客の住宅メンテナンスの要望に確実に応えていくことが、将来のリフォーム獲得に繋がる「ロイヤルカスタマー化」に向けた最も近道

しかし、利益率の低い小修繕工事について対応できる体制を構築できている住宅事業者が少ないのが実情

コールセンター+小修繕+ポイント+ロイヤルカスタマー化をワンストップで実現

メンテナンス工事全般に関する対応体制を当社が請負い、小修繕工事の収益化を可能に。
ポイント発行によるリピート顧客作り、積立型メンテナンスサービスによるロイヤルカスタマー育成



1 早期マーケットシェア獲得と市場機会の取り込み

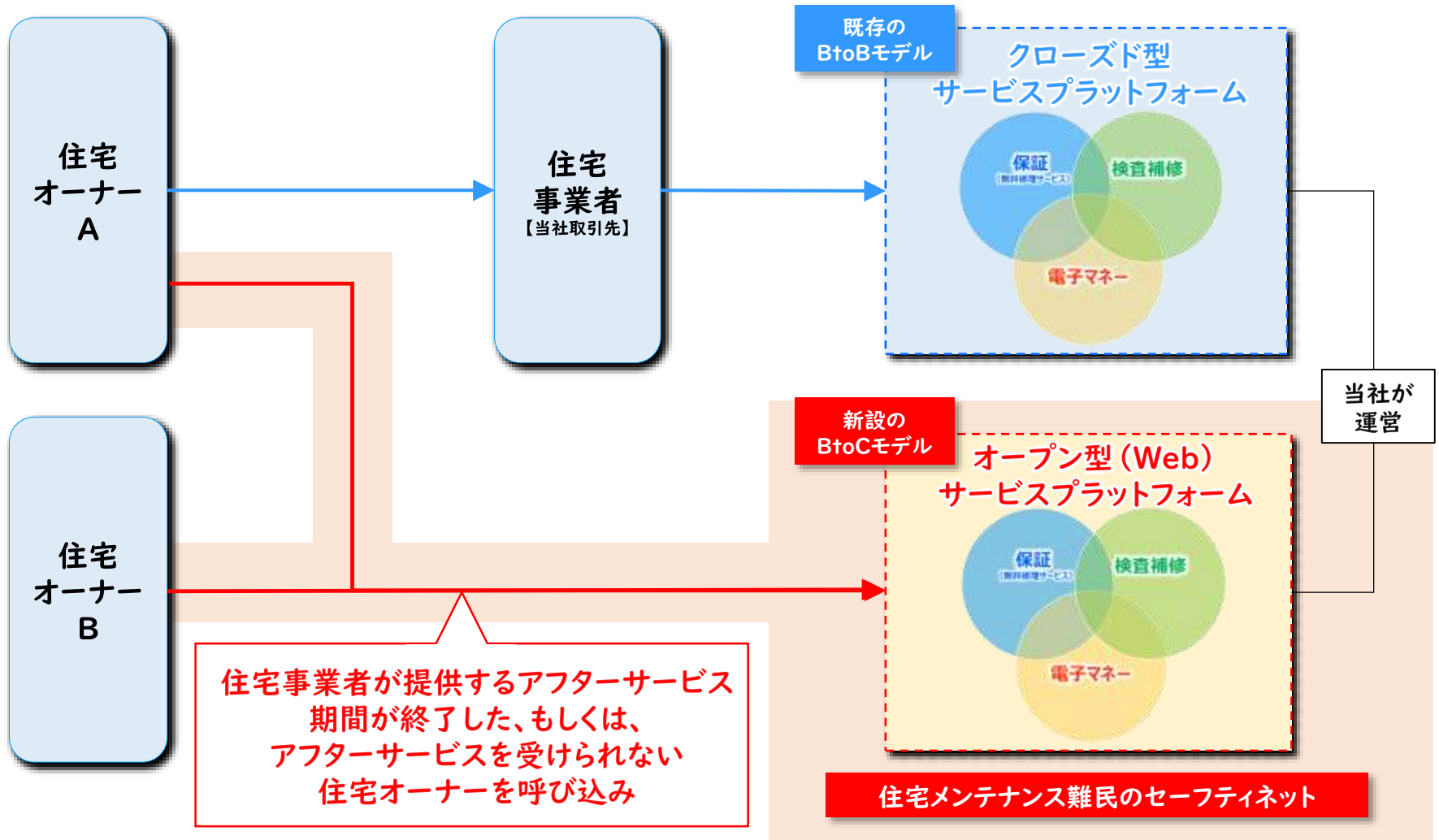
2 住宅事業者のOB顧客に対するスキームの拡充

3 住宅メンテナンスに関するセーフティネットの構築

4 新たな収益源の開発

住宅メンテナンスに関するセーフティネットの構築

住宅メンテナンスの明確な依頼先を持たない住宅オーナー層のセーフティネットとして、新たなプラットフォームを構築し、各種サービスの充実を目指す



1 早期マーケットシェア獲得と市場機会の取り込み

2 住宅事業者のOB顧客に対するスキームの拡充

3 住宅メンテナンスに関するセーフティネットの構築

4 新たな収益源の開発

潤沢なキャッシュを背景にした、新たな収益源の開発および検討を進める

1: 手元現預金の有効活用

- ・2018年7月に資産管理部を創設し、保有する現預金による資産運用を強化
- ・取引先ネットワーク及び当社の専門的知見が活かせる不動産投資運用を中心に開始

※2018年8月17日開示の「固定資産の取得に関するお知らせ」にも記載の通り、運用収益については2019年6月期の業績予想に営業外収益として織り込み済み

2: 新サービスの開発

- ・「OB活性化パッケージ(仮称)」を皮切りに、OBマーケット開拓に向けたサービスを拡充
- ・これまで手薄だった賃貸管理会社や買取再販業者のニーズに対応するサービスの開発推進
- ・「メンテナンス難民」向けプラットフォームの開発推進

3: 戦略的M&Aの検討

- ・戦略的M&Aについて本格的に検討を開始
- ・買収先候補としては、コールセンター・システム・メンテナンス・検査・Web制作会社等、本業とのシナジーを前提に、幅広く検討

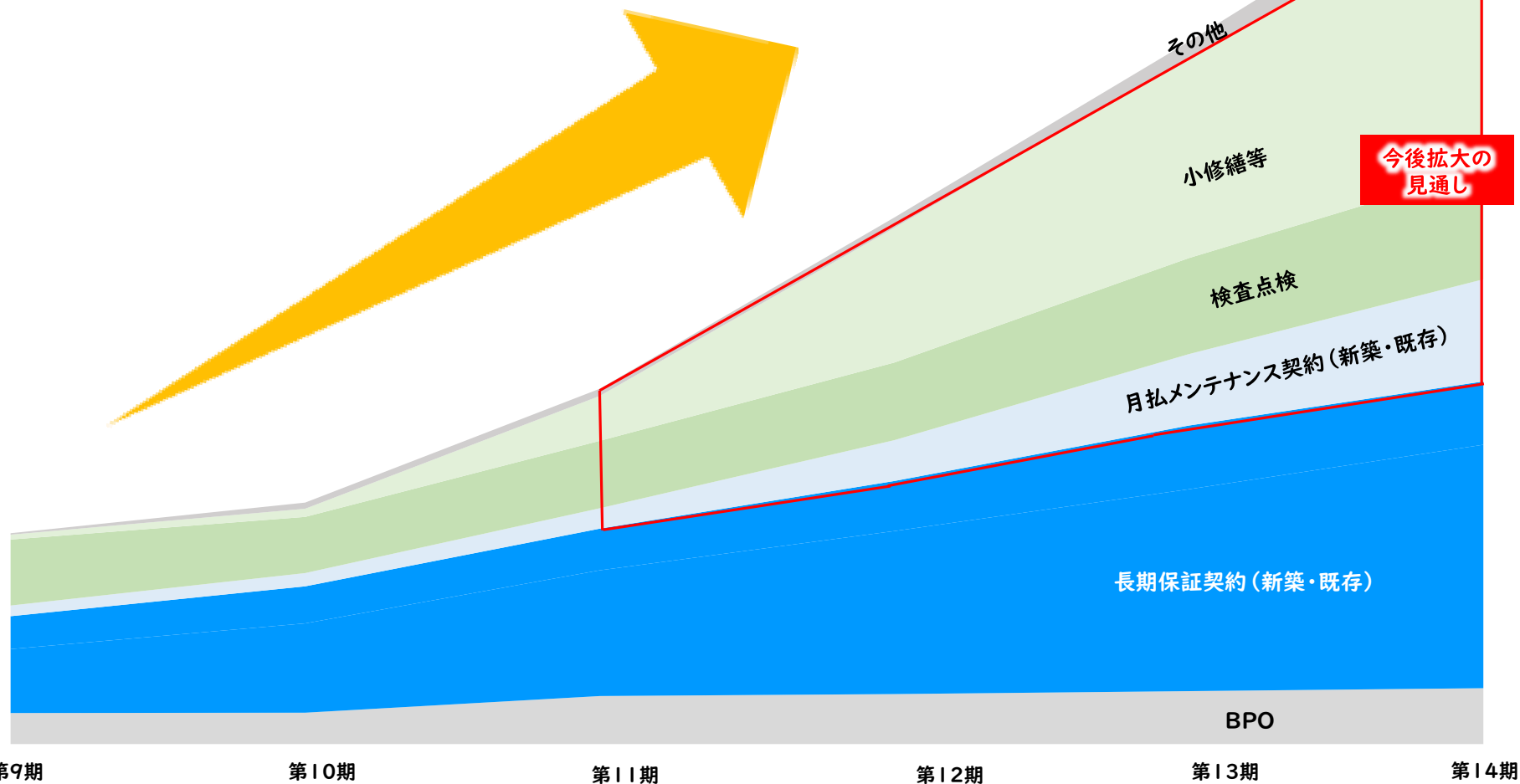
4: 海外進出の検討

- ・取引先デベロッパー等による東南アジアなど新興国でのマンション建設ラッシュに伴い、海外でのサービス提供を本格的に検討

中長期成長イメージ【売上高】

短期的には、
新築住宅マーケット・中古住宅売買マーケットを
軸に拡販

中長期的には、
住宅ストック市場向けサービスを拡充



5

参考資料

Reference Materials

金融・保険・不動産に精通するメンバーが集う「プロフェッショナル集団」



安達 慶高

代表取締役社長

東京工業大学工学部卒業後、三和銀行（現 三菱東京UFJ銀行）に入行。主要国金利、外国為替のトレーディング、デリバティブ商品のマーケティング業務に従事。その後、Marsh Inc. 日本人（マーシュ・ジャパン）に入社、大手医療機器メーカーのPLリスク対策やキャプティブ投資案件のコンサルティング等を手掛ける。2013年9月に日本リビング保証㈱代表取締役に就任。



荒川 拓也

代表取締役会長

早稲田大学法学部卒業後、日本火災海上保険（現 損害保険ジャパン日本興亜）入社。その後、Marsh Inc. 日本人（マーシュ・ジャパン）に入社、上場REIT・プライベートファンド等のリスクマネジメントや商業物件の地震保険手配等の特殊な保険手配を数多く手掛ける。2009年3月に日本リビング保証㈱代表取締役に就任。

竹林 俊介

取締役（財務・人事・法務担当）

早稲田大学政治経済学部卒業後、住友海上（現 三井住友海上）入社。船舶保険部門、貨物保険部門を担当。その後、ロイズ・ジャパンに入社。新商品開発、営業企画、再保険を担当。2009年12月に日本リビング保証㈱取締役に就任。

城戸 美代子

取締役（契約管理・業務運営担当）

早稲田大学教育学部卒業後、CBSソニーグループ（現 ソニー・ミュージック・エンターテインメント）入社。その後、もしもしホットライン入社。コールセンター長を務める。2017年9月に日本リビング保証㈱取締役に就任。

吉川 淳史

取締役（業務企画・システム担当）

東京大学工学部卒業後、東京大学大学院在籍中に、東京大学内のベンチャーコンテストに優勝。その後、日本震災パートナーズ（現 SBI少額短期保険）に入社。ダイレクトマーケティングおよび保険関連基幹システムを担当。2017年9月に日本リビング保証㈱取締役に就任。日本アクチュアリー会研究員。

中川 藤雄

社外取締役

早稲田大学法学部卒業後、平成19年弁護士登録（第一東京弁護士会）長島・大野・常松法律事務所を経て、弁護士法人匠総合法律事務所在籍時に申請会社を担当。2017年12月に日本リビング保証㈱取締役に就任。

藤田 悟

常勤監査役

東京大学法学部卒業後、安田火災海上保険（現 損害保険ジャパン日本興亜）入社。その後、日立キャピタル損害保険、公益財団法人日本リビング保証㈱常勤監査役に就任。

本多 正憲

非常勤取締役

早稲田大学教育学部卒業後、住友海上（現 三井住友海上）入社。その後、シティバンクエヌ・エイ、オリコ生命、野村総合研究所等を経て、2015年10月に日本リビング保証㈱非常勤監査役に就任。日本アクチュアリー会正会員。

蝦名 卓

非常勤取締役

一橋大学商学部卒業後、安田生命保険相互会社（現 明治安田生命保険相互会社）入社。その後、中央新光監査法人、監査法人加藤事務所（現SK東京監査法人）を経て、蝦名公認会計士事務所を開設。2017年1月に日本リビング保証㈱非常勤監査役に就任。

2009年3月	設立
2009年9月	住設あんしんサポート(住宅設備のメンテナンス保証)を提供開始
2012年5月	既存住宅向け住宅設備の事前検査及び検査保証サービスを提供開始
2012年8月	リビングポイント株式会社(日本リビング保証100%子会社)設立
2012年10月	リビングポイント株式会社が一般建設業許可取得
2013年5月	リビングポイント株式会社が前払式支払手段(自家型)発行者届出
2013年11月	住宅居住者向け新サービス「LOOP おうちサポート」を提供開始
2013年12月	リビングポイント株式会社が一級建築士事務所登録
2014年6月	賃貸管理会社向けの入居前点検サービスを提供開始
2014年7月	定期点検サービスを提供開始
2014年11月	建具メンテナンスサービスを提供開始
2015年5月	リビングポイント株式会社が前払式支払手段(第三者型)発行者登録
2015年11月	プライバシーマーク(Pマーク)取得
2016年6月	住設あんしんサポートプレミアム(住宅設備の10年保証×おうちポイント)を提供開始
2017年4月	売買あんしんサポート(中古住宅売買時の検査保証サービス)を提供開始
2017年8月	長期メンテナンスシステム(アフター業務一括サポートプラン)を提供開始
2018年3月	東京証券取引所マザーズ市場に新規上場(証券コード7320)

株式数

発行可能株式総数	5,000,000株
発行済株式数	1,586,500株

上位株主の状況

順位	株主氏名又は名称	所有株式数	所有株式数の割合
1	安達 慶高	275,000	17.4%
2	荒川 拓也	244,000	15.4%
2	竹林 俊介	244,000	15.4%
4	愛田 司郎	153,400	9.7%
5	森永 秀一	130,000	8.2%
6	三井不動産レジデンシャル(株)	76,000	4.8%
7	吉川 淳史	63,000	4.0%
8	吉崎 憲	61,000	3.8%
9	北野木材(株)	42,000	2.6%
9	あいおいニッセイ同和損害保険(株)	42,000	2.6%

本発表において提供される資料ならびに情報は、将来の見通しに関する情報を含みます。

これらは、現在における入手可能な情報に基づく当社の判断によるものであり、将来の業績を保証するものではなく、実際には、これらの記述とは異なる結果を招き得る可能性や確実性を含んでおります。

それらの可能性や不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる将来の見通しに関する情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

ご清聴ありがとうございました。

すまいと暮らしの^{コレカラ}“未来”を創る