



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

2019年6月期(第11期)  
決算説明会資料

すまいと暮らしの<sup>コレカラ</sup>“未来”を創る



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

2019年8月19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 決算概要 [Financial Results](#)
- 3 今後の成長戦略 [Future Growth Strategy](#)



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

「大幅な増収増益」「過去最高益」を達成

売上高：16.47億（前期比 128.0%）  
経常利益：2.13億（前期比 134.5%）

今後の展開は

「住宅・不動産領域の  
アフターサービスプラットフォームへ」

住宅事業者のアフターニーズに包括的に対応することで、  
住宅事業者に真に必要とされる存在になる。

2

## 決算概要

Financial Results

# 第11期(2018.7~2019.6) 連結業績概要

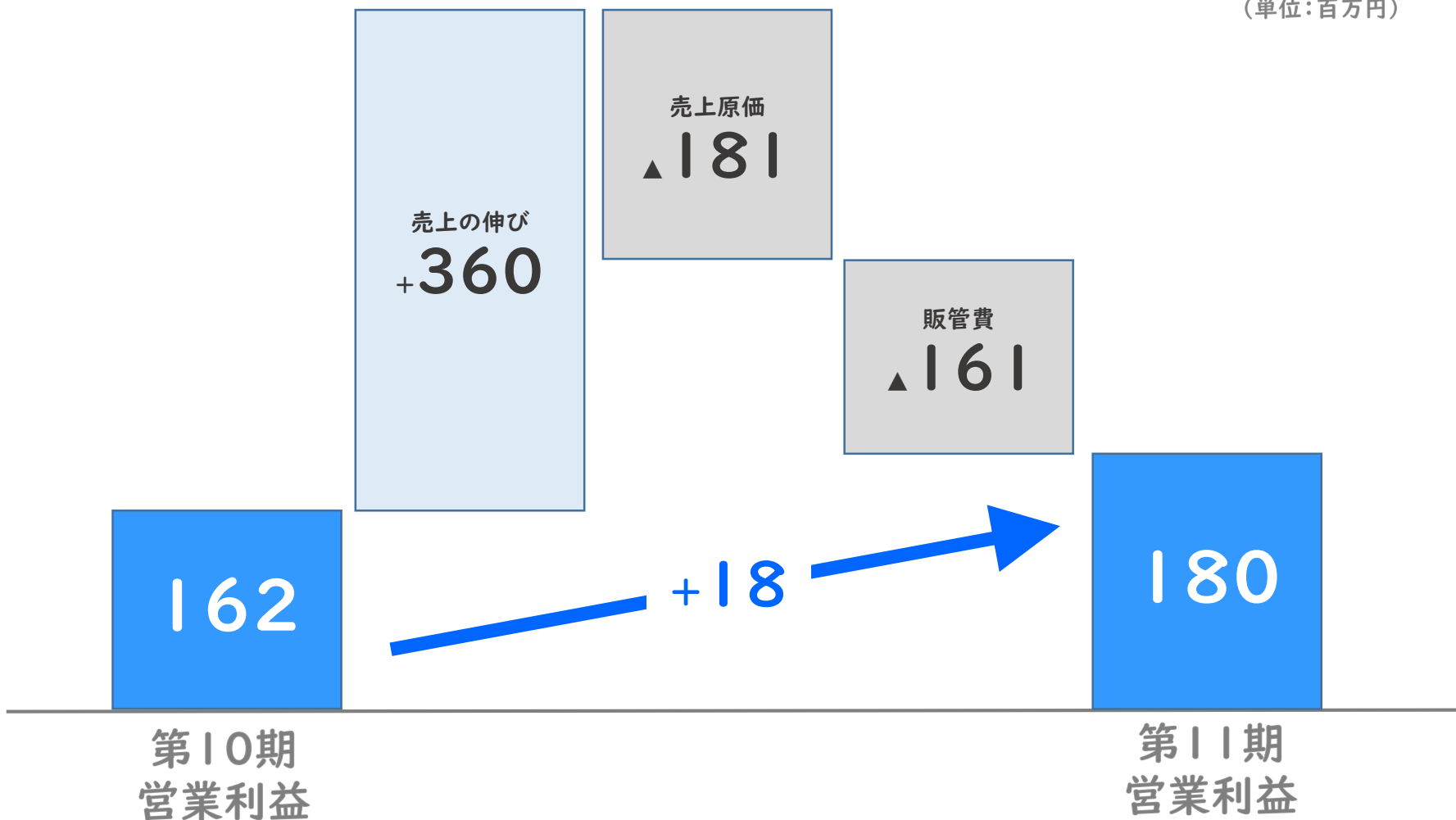
前期比で増収増益、過去最高益を達成、  
売上高16.47億(前期比+3.6億)、経常利益2.13億(前期比+0.54億)

	第10期 (2017.7~2018.6)	第11期 (2018.7~2019.6)	YoY	
売上高	1,287 百万円	1,647 百万円	+360 百万円	128.0%
営業利益	162 百万円	180 百万円	+18 百万円	111.4%
経常利益	158 百万円	213 百万円	+54 百万円	134.5%
当期純利益	103 百万円	143 百万円	+39 百万円	138.8%

# 営業利益の前期比 増加要因

当初は前期比：減益見込みも、営業活動の成果により、前期比：増益に

(単位：百万円)



両事業とも営業活動が奏功し、売上高は大きく進展

	第10期 (2017.7~2018.6)	第11期 (2018.7~2019.6)	YoY	
	<b>売上高</b>	<b>1,287</b> 百万円	<b>1,647</b> 百万円	<b>+360</b> 百万円
おうちのトータル メンテナンス 事業	<b>965</b> 百万円	<b>1,206</b> 百万円	<b>+241</b> 百万円	<b>125.0%</b>
BPO事業	<b>321</b> 百万円	<b>441</b> 百万円	<b>+119</b> 百万円	<b>137.1%</b>



# 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ついては、  
業容拡大を目的とする成長投資を先行実施

	第10期 (2017.7~2018.6)	第11期 (2018.7~2019.6)	YoY	
	営業損益	162 百万円	180 百万円	+18 百万円
うちのトータル メンテナンス 事業	▲23 百万円	▲17 百万円	+6 百万円	--
BPO事業	185 百万円	198 百万円	+12 百万円	106.8%

# 第12期(2019.7~2020.6) 連結業績予想

長期保証契約に関するストック売上の下支えがさらに増大することを踏まえ、  
前期比で増収増益・過去最高益を予想

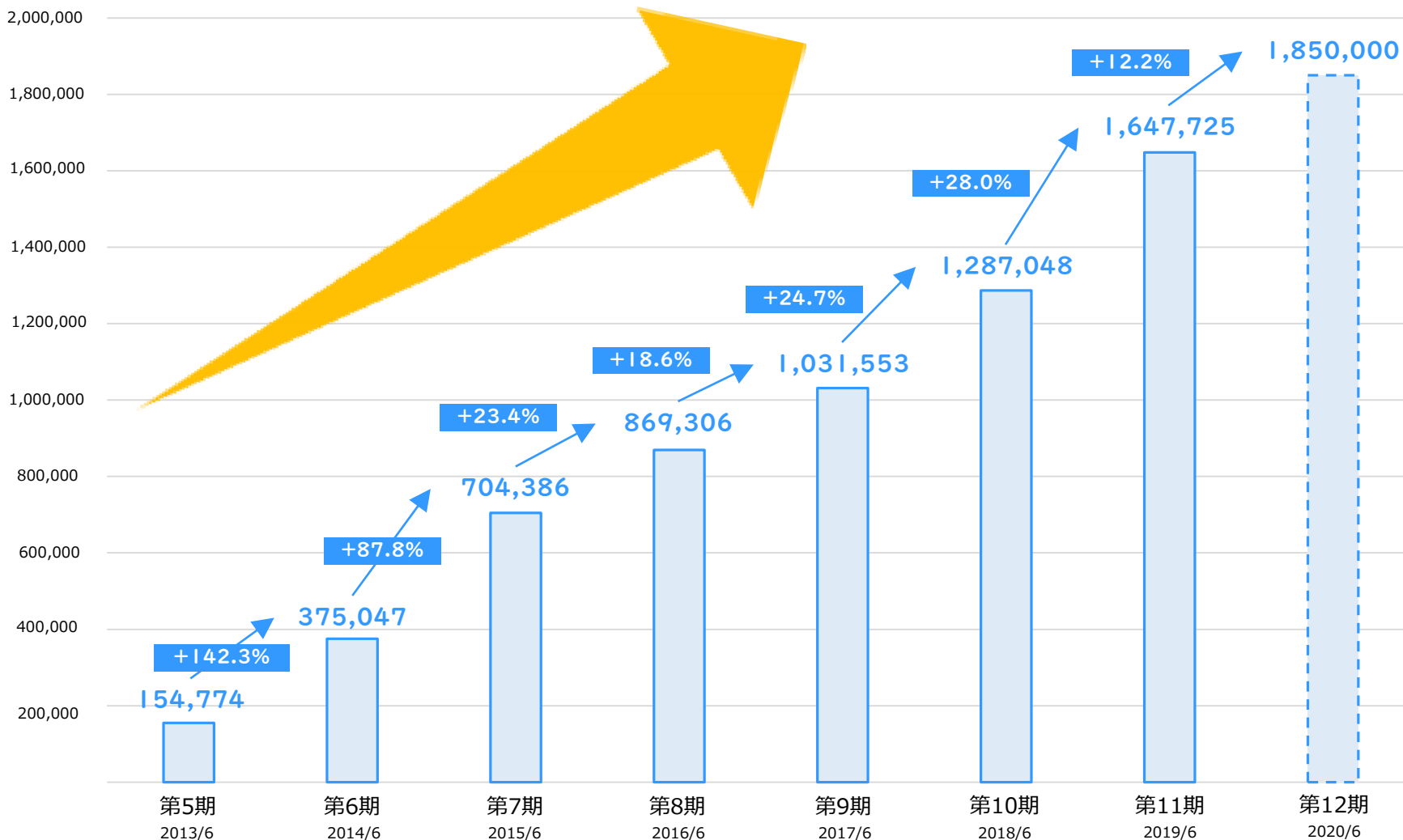
	第11期 (2018.7~2019.6)	第12期 (2019.7~2020.6)	YoY	
売上高	1,647 百万円	1,850 百万円	+203 百万円	112.3%
営業利益	180 百万円	192 百万円	+12 百万円	106.2%
経常利益	213 百万円	242 百万円	+29 百万円	113.7%
当期純利益	143 百万円	158 百万円	+15 百万円	110.5%

# 売上高の推移(予想)

2020年6月期(第12期)も、創業以来11期連続の増収を予想

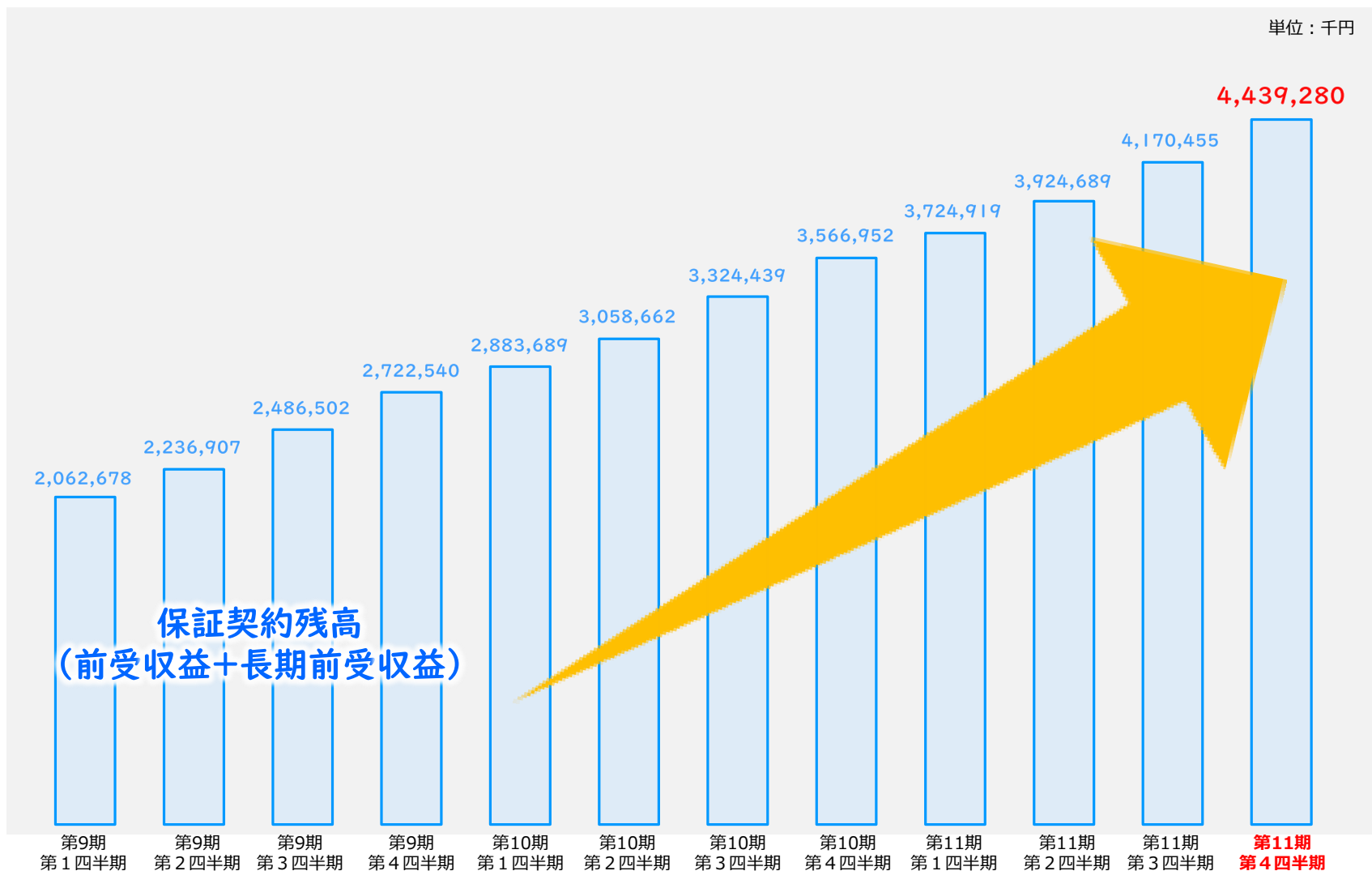
売上高(単位:千円)

<第5~7期は単体、第8期以降は連結>



# 保証契約残高（前受収益・長期前受収益残高）の推移

長期保証契約の着実な獲得により、保証契約残高（前受収益および長期前受収益残高）は順調に増加し、第4四半期末で44億円超

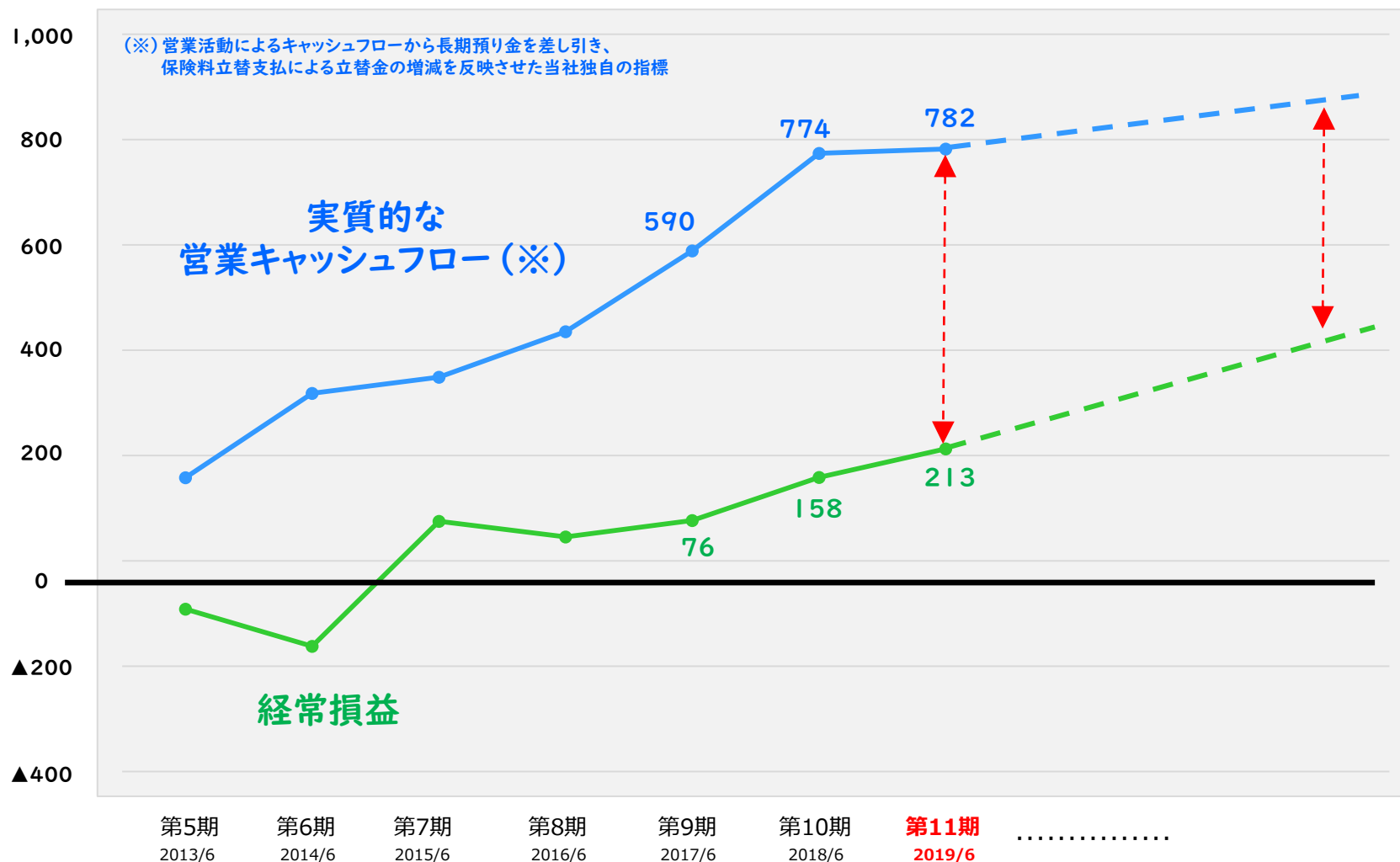


# 実質的な営業キャッシュフローと年度経常損益の推移（予想）

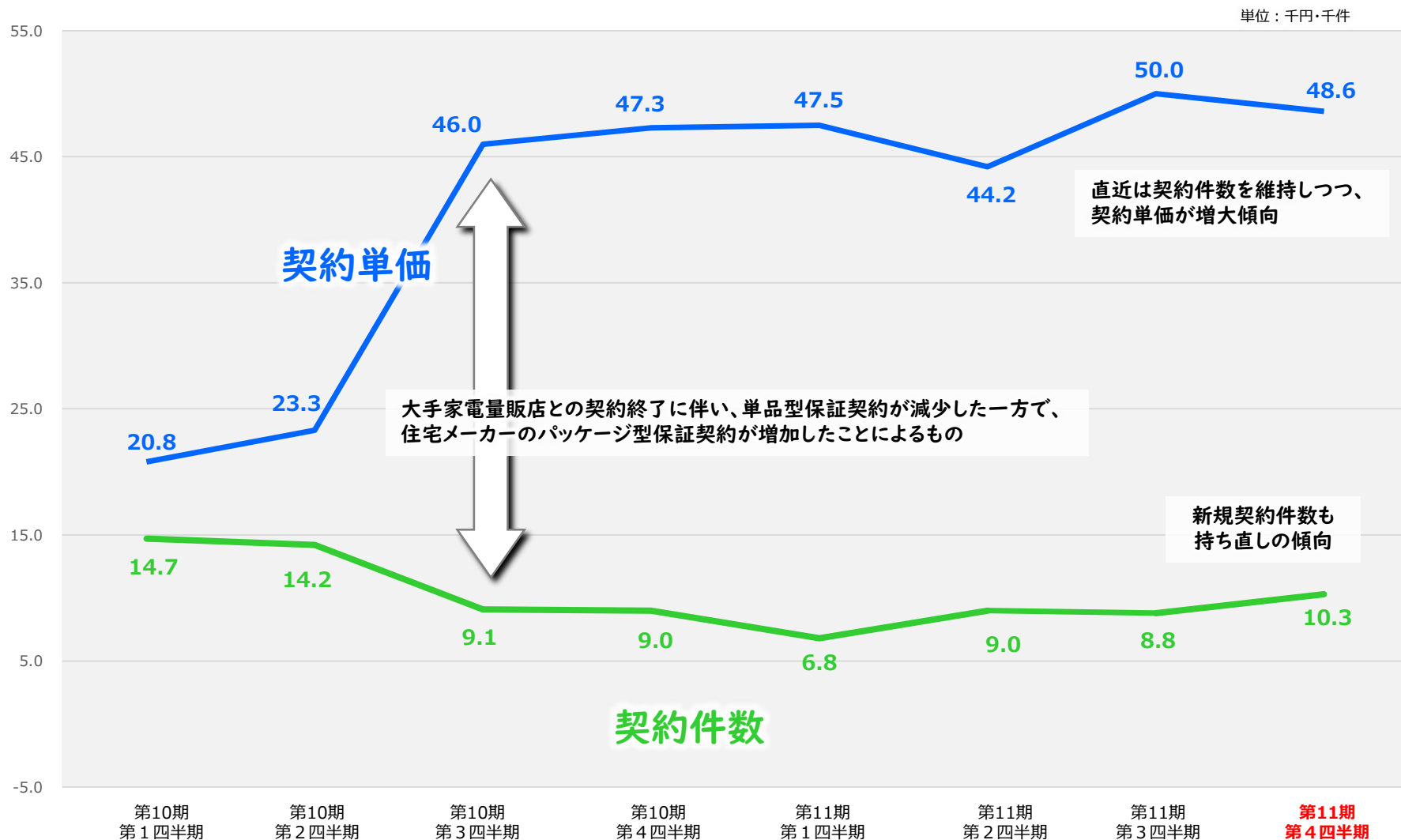
## 実質的な営業キャッシュフローと年度経常損益のギャップは縮小へ

<単位：百万円>

<第5～7期は単体、第8期以降は連結>



# 保証サービス(契約単価・契約件数)の推移

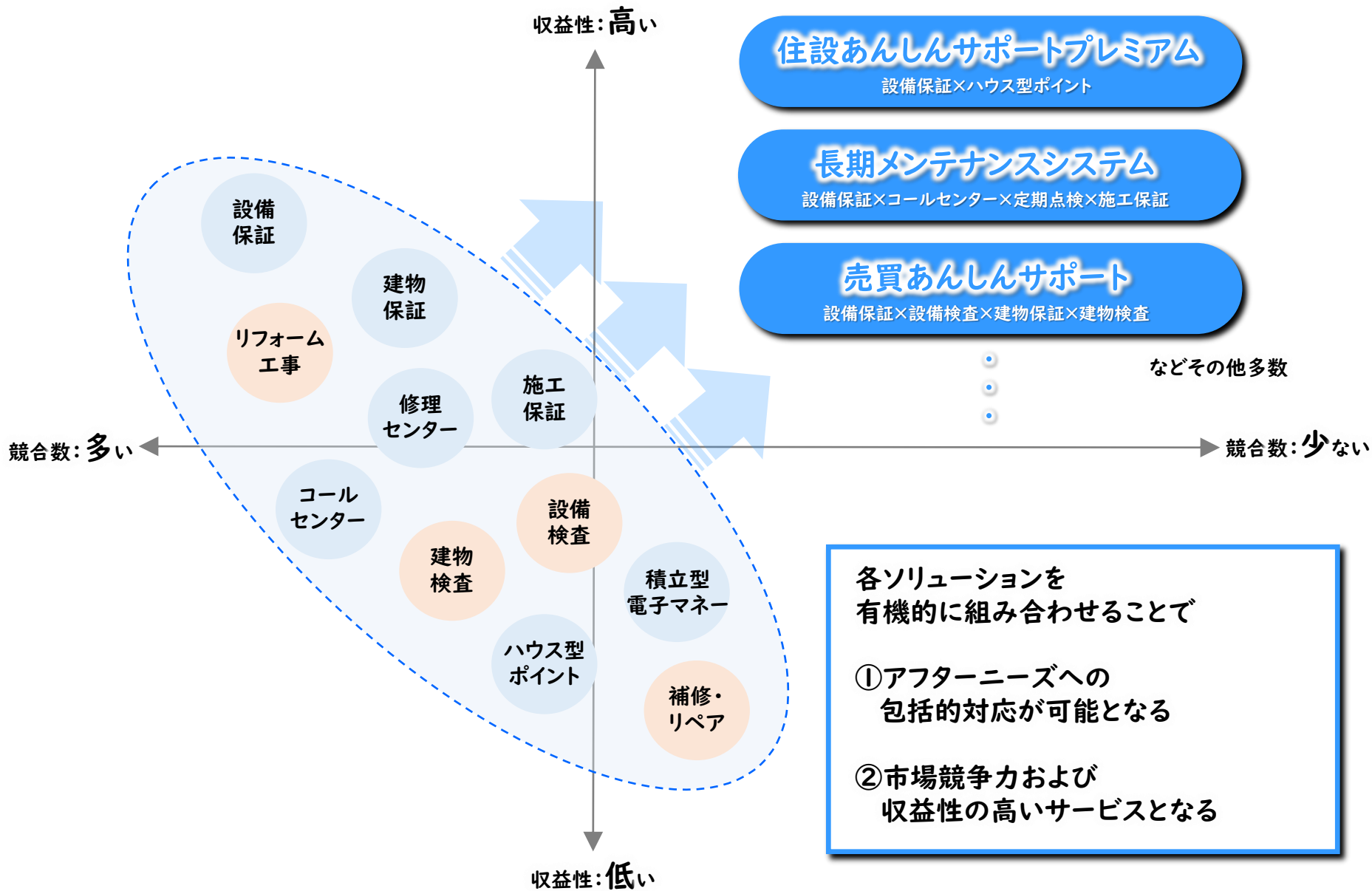


4

## 今後の成長戦略

Future Growth Strategy

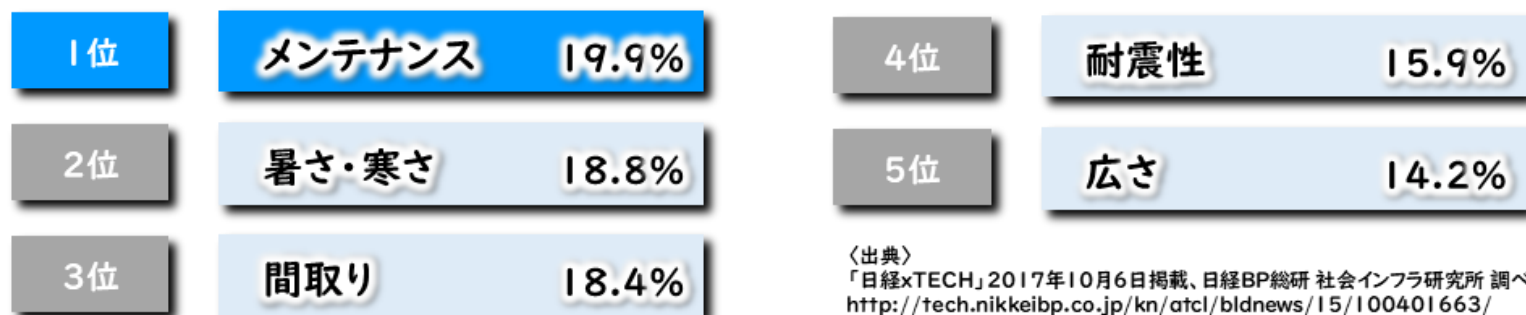
# 当社の強み (商品戦略)





## 住宅オーナーのメンテナンスニーズは高いものの、明確な受け皿がない状況

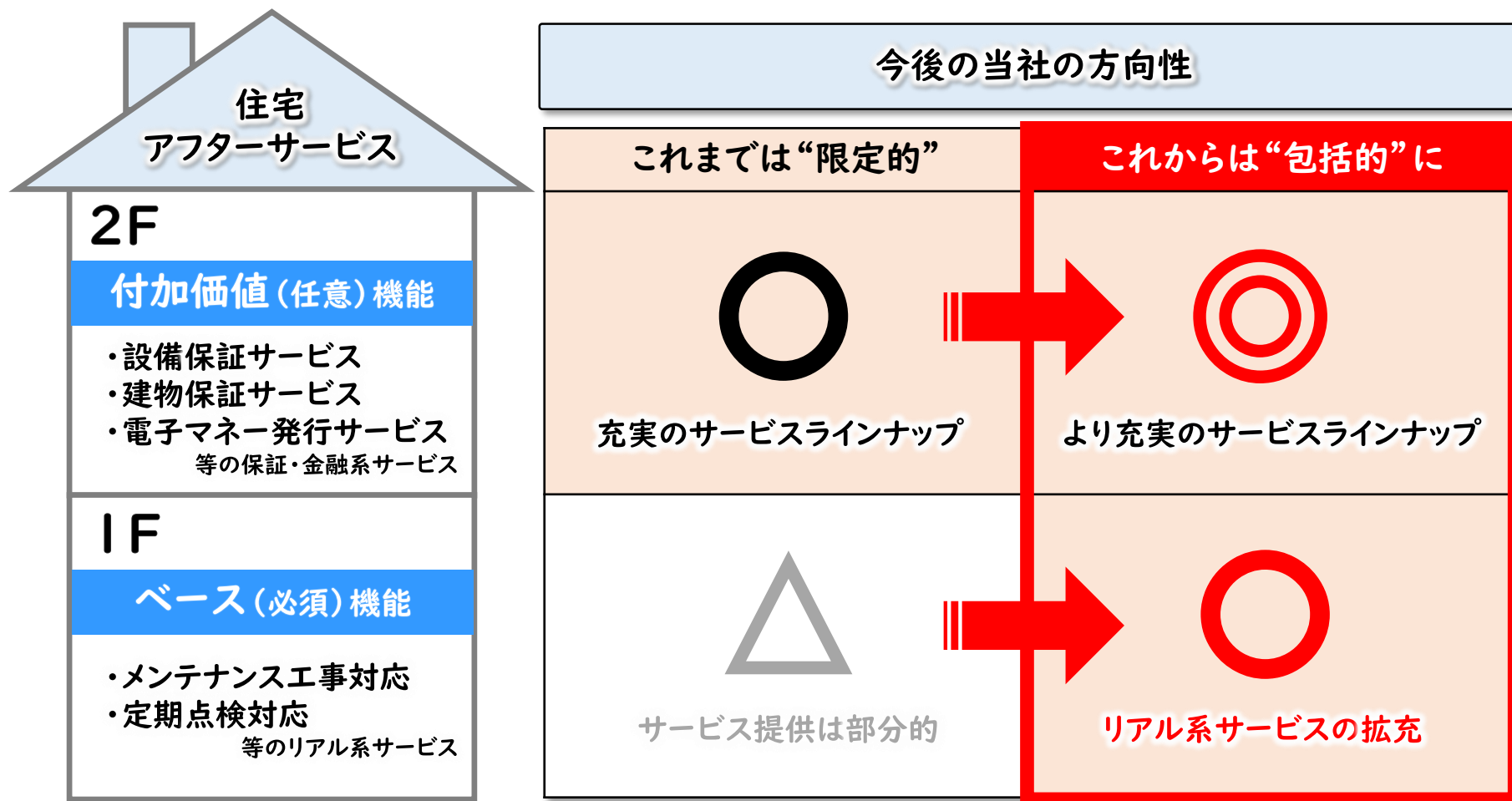
### 住宅オーナーが感じる住まいに関する課題



住宅事業者にとって、既存オーナーの住宅メンテナンスの要望に添えていくことが、リフォームや建て替えニーズの獲得といった二次商流形成に必要

しかし、小修繕を中心としたメンテナンス工事の対応ができていない住宅事業者は少ないのが実情

1階部分（ベース機能）に対応するリアル系サービスを拡充し、包括的な対応が可能に



保証×金融×リアルの融合により、住宅事業者にとって、真に必要とされる存在 (=アフターサービスプラットフォーム) へ