

日本リビング保証株式会社

2022年6月期第2四半期決算説明会質疑応答要旨（2022年2月15日開催）

■ 事前に頂戴したご質問から

Q1. <中間、期末公表数値の上方修正について>

第1四半期の決算短信において、連結業績予想の修正がなかったが  
今回第2四半期および通期業績予想が上方修正となった要因は何か。

A. 回答者(安達)

売上の増加については、BPO事業の上振れが要因です。一方販管費において、人員の採用のために見込んでいた人件費が、採用が想定よりも遅れたため経費が下振れした結果として、第2四半期の営業利益が計画を上回ることとなりました。通期につきましては、下半期の売上計画と販管費を精査した結果、通期においても当初計画を上回る数値となりましたので、上方修正を発表いたしました。

Q2. <おうち事業の売上高、セグメント利益について>

おうち事業の売上高・利益については1Qに続き、増収減益となっているが、これは各種先行投資が大きな要因という認識で正しいか。

A. 回答者(安達)

おうち事業の契約の進捗としては、計画通りに進んでいます。セグメント利益については、おうち事業は昨年比で減益となっておりますが、今後とも当社にとっての成長見込みのある分野であり、人員、システムともに投資を強化しております。一方営業外収益の進捗も順調で、その収益の源泉はおうち事業における前受収益の活用によるもので、おうち事業の直接的な売上、利益とともに営業外の収益についてもおうち事業の成果といえる、と考えております。

Q3. <従業員数について>

DX推進を担う多様な人材の採用および育成に注力する、とあるが  
中期的なデジタル人材比率50%の達成時期はいつになる予定か。

A. 回答者(安達)

今後当社が加速度的な成長を遂げるためには、今まさに攻める時期であると考えております。そのため、今後2、3年で社員数を倍増させ、デジタルの人材については、その比率が50%となるよう目指していきたいと考えております。

#### Q4. <建物20年保証について>

第2四半期決算短信上に、「建物20年保証の直近1年の保証料入金金額が186百万円」との記載があるが、

- ・前期末短信に記載のある前年（1.42億円）の3倍（4.26億円）となるには若干弱いように見えますが進捗具合はどうか。
- ・今第2四半期までに工務店、ハウビルダーの何社と契約ができ、何棟の契約ができたのか。

---

#### A. 回答者(安達)

建物20年保証については、入金ベースでは（昨年比）2倍程度、契約ベースでは（昨年比）3倍程度の進捗となっております。ウッドショックなどの影響もあり、住宅の引き渡しは若干遅れていることもあり、入金の遅れも発生している状況です。

新規獲得についても、順調であり、前年の2倍程度で推移している状況です。

#### Q5. <営業キャッシュフローについて>

2022年6月期第2四半期のキャッシュフローにおいて営業キャッシュフローがマイナスとなっているが、

- ・マイナスとなる要因はどのようなものか。
- ・営業キャッシュフローがマイナスにもかかわらず、借入金の増加により投資不動産を購入しているが、今後の投資不動産の購入計画をお聞きたい。

---

#### A. 回答者(吉川)

前期末に比べて営業キャッシュフローが1億円のマイナスとなっておりますが、原因としては、預り金の残高10億円程度減少したことです。前期末において、BPO事業の取引先から預かっていた比較的大きな金額の保険料を、今期に保険会社に支払ったためこのような現象となりました。BPO事業においては、前もって保険料を預かるケースと、当社が立て替えて支払ったのちに入金を受けるケースがあり、このようなファイナンス機能も当社が提供できる価値の一つと考えております。

一方おうち事業では、立替金はほとんど発生いたしません。投資不動産の購入につきましては、おうち事業の前受収益を原資としており、それに加えてレバレッジ効果を得るために借入金も活用しております。投資不動産の収益につきましては、先ほど安達も申しておりましたが、決算書上は営業外収益に計上されておりますが、実質的にはおうち事業のマネタイズ手段の一つと考えており、今後も前受収益の増加に合わせて投資不動産の取得を進めていく予定です。

#### Q6. <BPO事業について>

- ・BPO事業の蓄電池関連について、社内の見解としては今後も継続的な成長が見込まれる分野との認識か、それとも、この数年のブームによる一過性のものとして認識されているか。

---

#### A. 回答者(安達)

昨今の脱炭素社会の実現という流れから再生可能エネルギー関連機器の需要はますます高まるものと考えております。特に蓄電池に関しては、製品の20年保証サービスを始めたところ、販売が非常に順調で顧客層を確実に増やすことができているといえます。

## ■ 当日頂戴したご質問から

### Q7. <通期の業績修正について>

売上高 100M に対し、営業利益 90M の修正と原価がほぼ発生していないようでしたが、これは主に BPO の上振れによるものでしょうか。それとも建物 20 年保証によるものでしょうか？

---

A. 回答者(吉川)

売上高 1 億円の内訳につきましては、第 1 四半期の BPO 事業におけるものが大半となっております。

### Q8. <BPO 事業について>

学校向け BPO 事業について教えてください。

---

A. 回答者(安達)

GIGA スクール事業がひと段落した後ですので、「アフター-GIGA」「高校 GIGA」と呼んでいる市場について、比較的順調に受託ができています。

GIGA 以上に先ほど申し上げましたように、再生可能エネルギー分野の蓄電池関連が非常に好調であります。

### Q9. <BPO 事業について>

太陽光発電における BPO 事業についてはどのような状況ですか。

蓄電池について半導体不足の貴社の業績への影響はありますか？

---

A. 回答者(安達)

昨今の脱炭素社会の実現という流れから再生可能エネルギー関連機器である太陽光発電と蓄電池は非常に好調であります。

半導体不足の影響につきましては、一部のメーカーには影響があるようですが、それ以上に受注が来ており、全体で見るとそれほど影響はない、といえます。

### Q10. <資本業務提携について>

カメラブ社との資本業務提携についての御社の狙いについてご説明ください。

---

A. 回答者(安達)

当社では今後住宅事業者向けに動画を使ったサービスを提供していきたいと考えております。例えば、動画を使った住まいの履歴の記録や動画と AI を活用して修理査定を行うといったサービスを開発しようとしている中で、カメラブ社はハード面のサプライヤーとして強力なパートナーシップが築けるのではないかと考え今回の業務提携に至りました。

### Q11. <アプリ開発について>

モバイルアプリケーション「おうちマネージャー」はリリース後に多くの会社から問合せを受けているとのことだが、新規開拓の状況について教えてください。

---

A. 回答者(安達)

「おうちマネジャー」については非常に取引先からの感触がよく、特に大手の住宅業者様を中心に紹介しているところですが、既に何社かは導入が決まっております。これからも一つの武器として活用していきたいと考えております。

以上