



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

2022年6月期 第3四半期 決算説明補足資料

日本リビング保証株式会社
2022年5月11日

エグゼクティブ・サマリー

どのような
会社か

「100年の価値を、すべての住まいに。」
適切にメンテナンスされた住宅が、適正な資産価値評価を受けられる
社会を実現し、サステナブルな仕組みを作るべく邁進

業績は
どうだったか

過去最高の売上・利益を達成
おうち事業のストック収益および、BPO事業の
主力領域（再生可能エネルギー/GIGAスクール）が順調に進展

トピックス

事業ドメインの深化・拡張に向けた取組
既存マーケットの深堀および新規マーケットの拡張を志向した
提供ソリューション・業務フローのDX化を徹底推進

01

どのような
会社か

100年の価値を、すべての住まいに。

<住宅 × 金融 × Tech でおうち情報のトランスポーターへ>

日本の木造戸建住宅は、一般的に、法定耐用年数である22年で、その資産価値はゼロとなるとされています。

一方で、適切なメンテナンスを実施した住宅は法定耐用年数を超えても、安心・安全に住み続けることが可能です。

ここに、現在の日本における住宅の資産価値算定における制度と実態のギャップがあると、私たちは考えています。

私たちが、おうちに関する様々な情報を管理・配送することで、適切にメンテナンスされた住宅が、適正な資産価値評価を受けられる社会を実現し、サステナブルな仕組みを作るべく邁進します。



近年は再生可能エネルギー需要拡大を背景に 非住宅領域（BPO事業）が急速に拡大中

	うちの トータルメンテナンス事業 （うち事業）	ビジネスプロセス アウトソーシング事業 （BPO事業）
提供価値	アフターサービスの企画・実行支援	
主な取引先	ハウスメーカー・マンション デベロッパー・ビルダー・工務店 などを中心とした住宅事業者 累計取引社数 約3,500社	再生可能エネルギー関連 教育ICT関連などを 中心にした各種メーカー 累計取引社数 約100社
主力商材	建物・設備に関する長期保証 ↓ 期間按分計上 ^が 中心	保証制度構築コンサル + アドミ業務 ↓ 当期一括計上 ^が 中心

ストック型ビジネス + フロー型ビジネス

2022年6月期 第3四半期 業績はどうだったか




第3四半期 連結業績概要

前年同期比で増収増益、過去最高の売上・利益を達成

	第3四半期 連結業績 (2021.7~2022.3)			YoY ※		通期 連結業績予測 (2021.7~2022.6)
	過去 最高				通期予測に 対する進捗率	
売上高	2,420 百万円	+505 百万円	126.4%	75.6%	3,200 百万円	
営業利益	570 百万円	+245 百万円	175.5%	81.5%	700 百万円	
経常利益	661 百万円	+237 百万円	156.1%	82.6%	800 百万円	
当期純利益	452 百万円	+170 百万円	160.2%	85.5%	530 百万円	

※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、対前年同四半期増減（率）については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値と比較して記載しております。

第3四半期 連結業績の要因分析

業績項目	対前期比	状況および要因
売上高		<ul style="list-style-type: none">・ 長期保証契約の売上が順調に拡大・ 再生可能エネルギー関連領域および、GIGAスクール構想に関連した家電領域の案件が引続き好調に推移
営業利益		<ul style="list-style-type: none">・ 成長戦略の実現に向けた積極的な先行投資（人材採用・DX推進領域）を加速しながらも堅調な売り上げの進展が利益の押し上げに寄与
経常利益		<ul style="list-style-type: none">・ ビジネスモデルを活かした資産運用（金融商品・不動産）が順調に進展

第3四半期 セグメント別売上高

全セグメントにおいて過去最高の売上を達成し、継続的な成長を達成

	第3四半期 (2021.7~2022.3)		YoY	
売上高	過去最高	2,420 百万円	+505	126.4%
おうちの トータル メンテナンス 事業	過去最高	1,396 百万円	+162	113.2%
BPO事業	過去最高	905 百万円	+321	154.9%
その他	過去最高	118 百万円	+21	122.6%



「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、住宅建設や大規模リフォーム等の事業及びビジネスマッチング・決済等のプラットフォーム事業を含む

第3四半期 セグメント別営業損益

成長戦略の実現に向けた人材投資・DX投資を継続しながらも
BPO事業は計画を大幅に超えて進捗

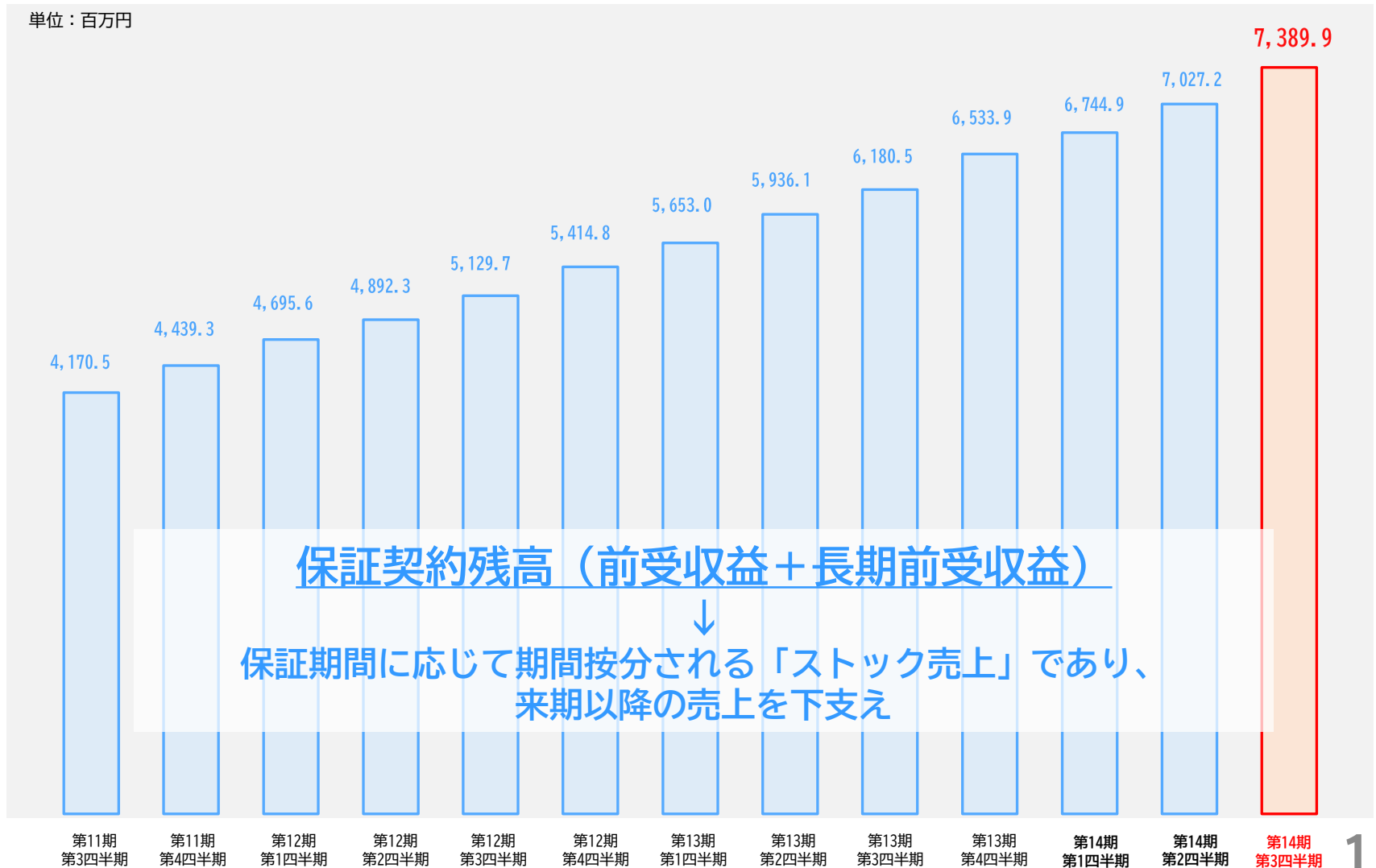
	第3四半期 (2021.7~2022.3)		YoY	
営業損益	過去最高	570 百万円	+245	175.5%
おうちの トータル メンテナンス 事業		119 百万円	▲26	81.8%
BPO事業	過去最高	462 百万円	+274	246.4%
その他		▲10 百万円	▲2	-



「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、住宅建設や大規模リフォーム等の事業及びビジネスマッチング・決済等のプラットフォーム事業を含む

うちのトータルメンテナンス事業 保証契約残高

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）は当該四半期末で約3.6億円増加し73億円超に到達



03

トピックス

トピックス 事業ドメインの深化・拡張に向けた取組

① 基幹保証マーケットでの各種取組強化

新築住宅事業者

アフターサービス設計を通じて、販売競争力とロイヤルカスタマー化を支援

住設
あんしん
サポート

引き続き
堅調に推移

建物20年
保証

資産価値
保証

おうち
マネージャー

大手事業者での
採用が複数決定

とりわけ、中小事業者に対しては
保証サービスのカスタマイズがWEB完結できる
デジタルプラットフォームの利用を促進

アフタマイズ
プラットフォーム

利用事業者が400社を突破
(対前四半期+50社)

不動産仲介事業者

売主・買主双方への検査保証サービス提供

売買
あんしん
サポート

既存設備サポート
をフックに進展

既存設備
サポート

利用事業者が120社を突破
(対前四半期+20社)

非住宅事業者（BPO領域）

時流を捉えたサービス企画・提供

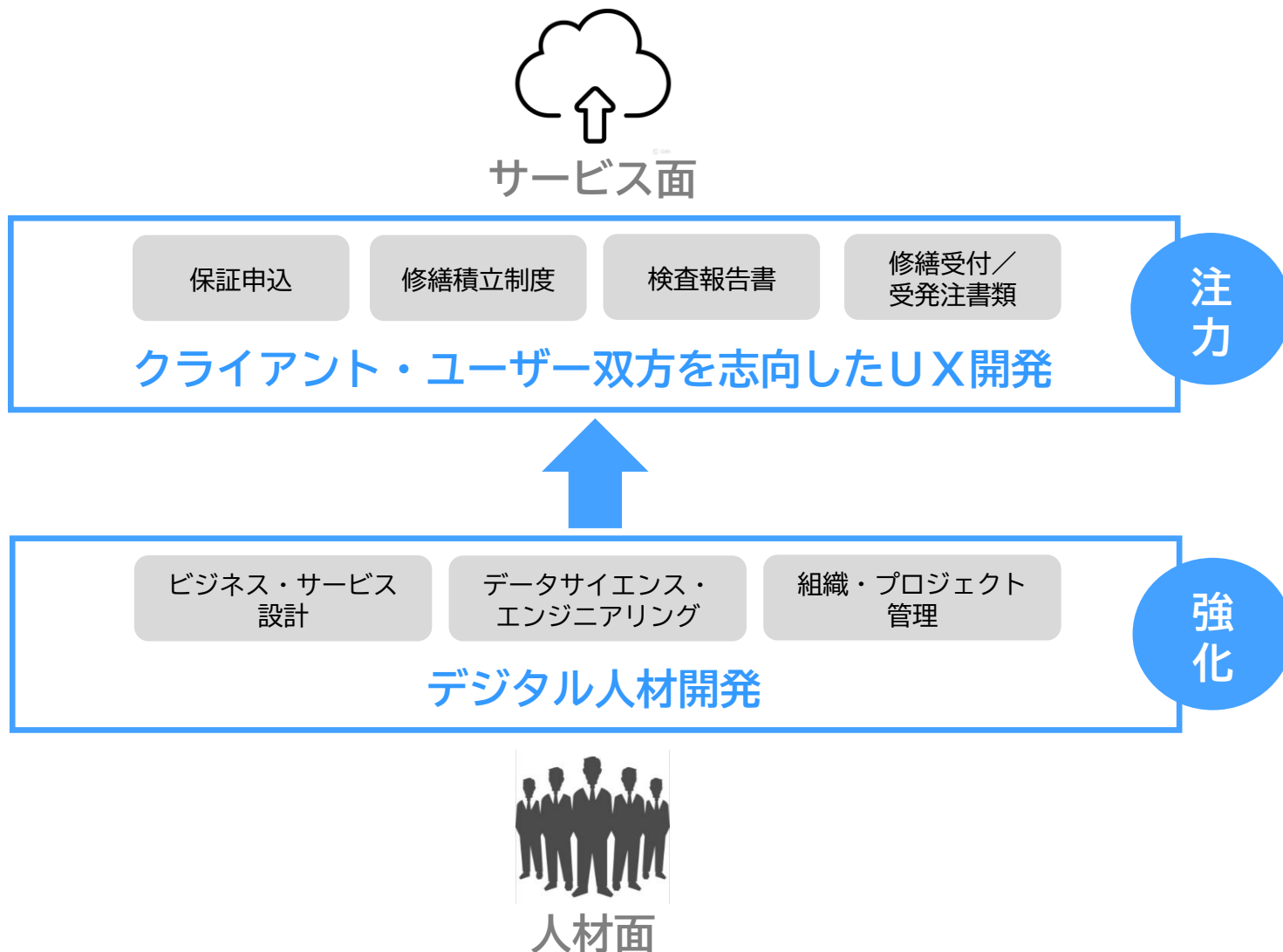
再エネ
機器保証

蓄電機器20年保証
が引き続き好調

GIGAスクール
機器保証

高校/アフターGIGA
案件が顕在化

② デジタル領域への資源配分強化



将来の見通しに関する注意事項

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。