



**To worthwhile life**

2022年6月期  
決算説明会資料

---

# 2022年6月期 業績はどうだったか

01

# 2022年6月期 連結業績概要

## 前期比で大幅な増収・増益 過去最高の売上・利益を達成

●前期比で大幅な増収・増益

●創業以来、14期連続の増収達成

●住宅領域における長期保証契約の安定的獲得および再生可能エネルギー領域・教育ICT領域での保証案件増加が、売上の大幅進展に寄与

●今後の事業拡大の蓋然性の高まりを受け、組織・人材・システム領域への先行投資を積極的に実行

●保証サービスで生まれる資金を活かした資産運用(金融商品・不動産)が進展し、利益を下支え

	2021年6月期 (2020.7~2021.6)	2022年6月期 (2021.7~2022.6)	YoY ※	
売上高	2,624 百万円	過去最高 3,305 百万円	+680 百万円	125.9%
営業利益	381 百万円	過去最高 650 百万円	+268 百万円	170.3%
経常利益	458 百万円	過去最高 767 百万円	+309 百万円	167.5%
当期純利益	243 百万円	過去最高 546 百万円	+303 百万円	224.7%

※「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)等を当第連結会計年度の期首から適用しており、2021.6期については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値を記載しております。

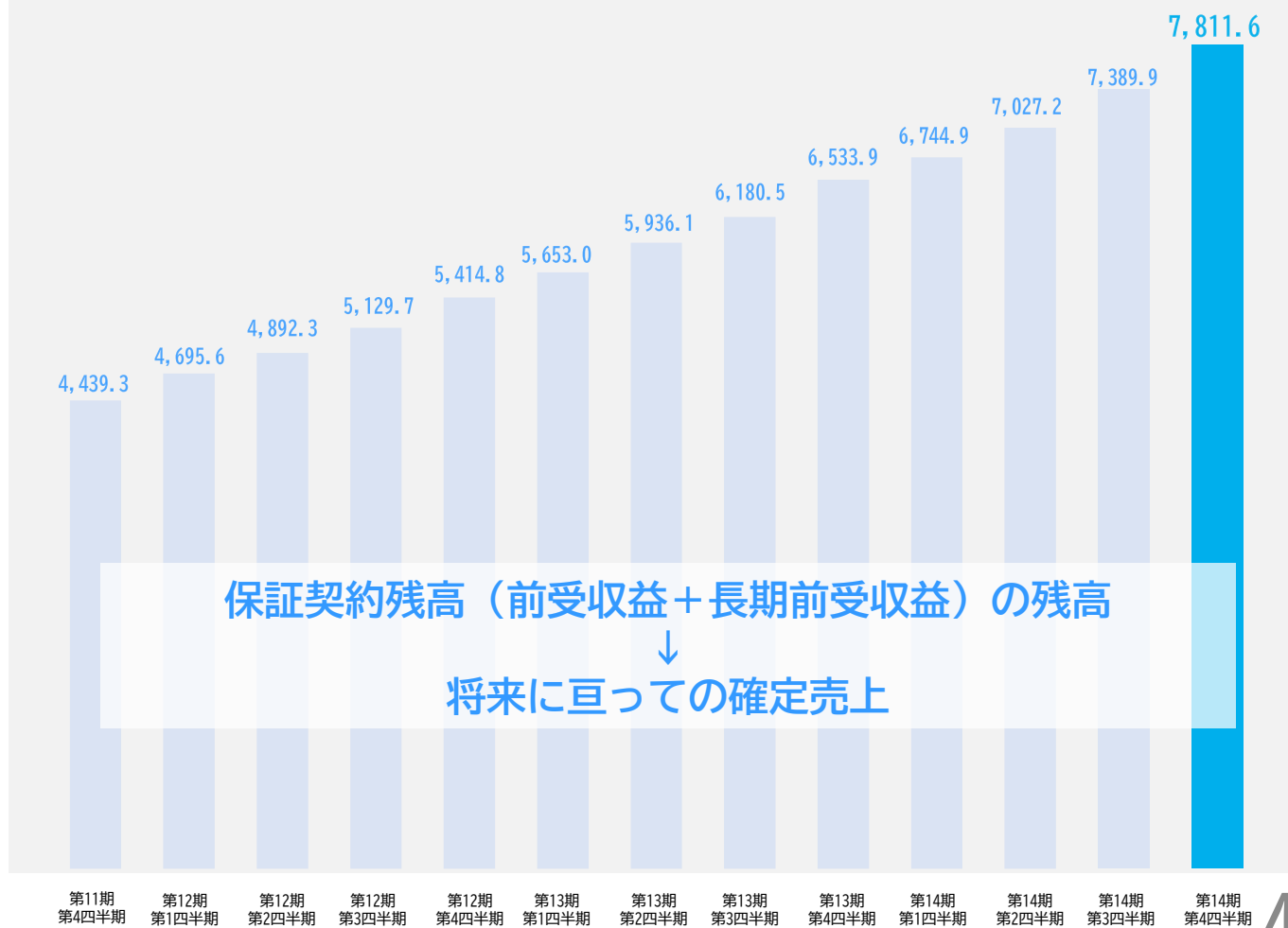
# 保証契約残高

(うちのトータルメンテナンス事業)

## 保証契約残高は 2022年6月期末で78億円を突破

- 2022.6期末の当該残高は78億円を突破し、過去最高を記録
- 保証料収入のうち、売上未計上分が、バランスシート上の前受収益+長期前受収益に計上
- 保証契約残高は将来に亘っての確定売上であり、当該残高が順次、売上高として計上されることで将来の収益を下支え

単位：百万円



保証契約残高（前受収益+長期前受収益）の残高

↓  
将来に亘っての確定売上

# 業績推移

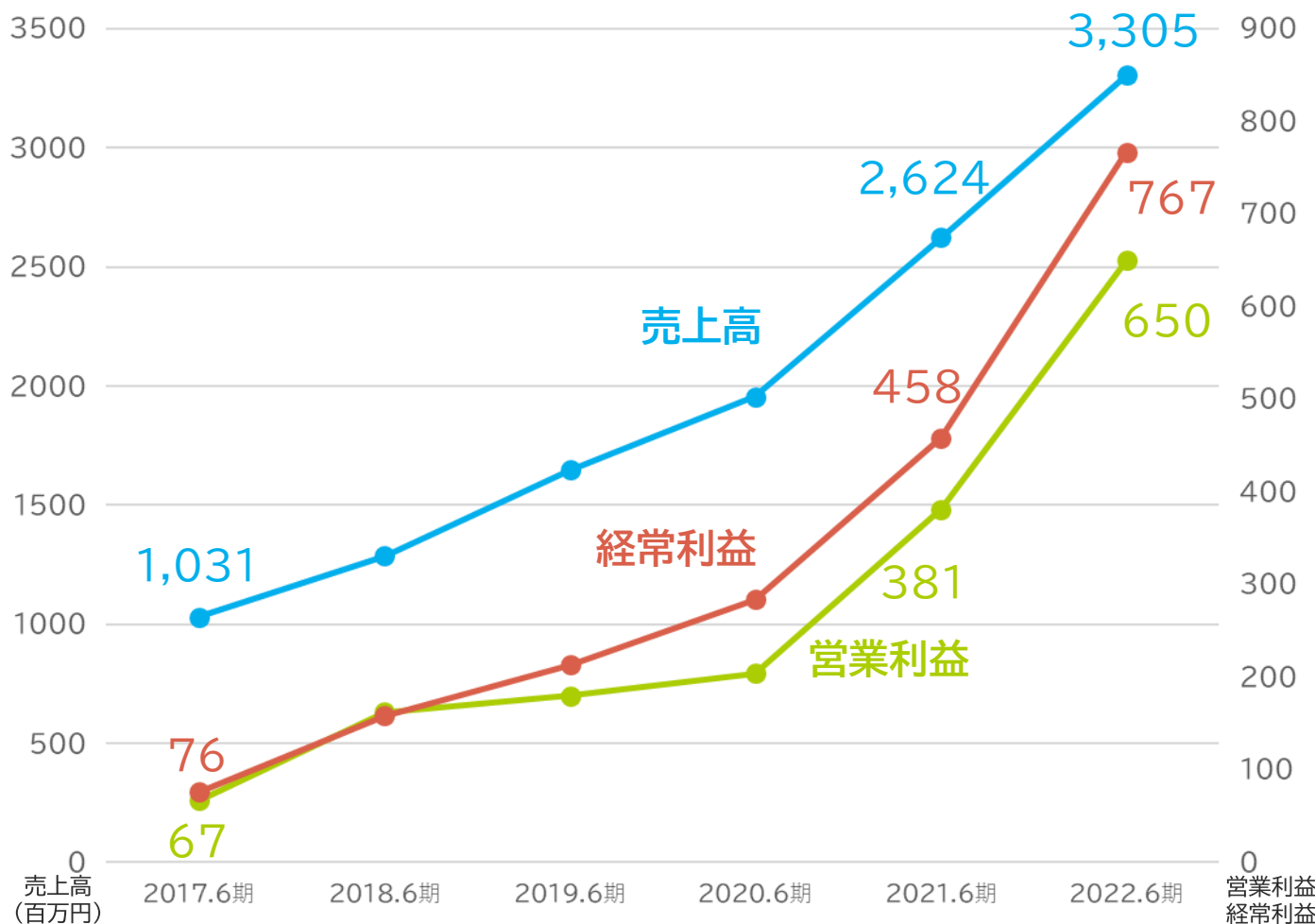
## 事業急拡大により 売上高は約3倍・利益は約10倍に進展 (2017.6期対比)

●事業の急拡大により、2017年6月期対比にて、売上高は約3倍、利益は約10倍に進展

●長期保証契約について、売上・原価は、保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス初期は利益が圧迫される収益構造

●ビジネスの成熟(保証契約残高の増加)に伴い、長期安定的な収益構造へと変化したことで直近の利益水準に

●資産運用による営業外収益も年々増加し、安定的な利益源泉に

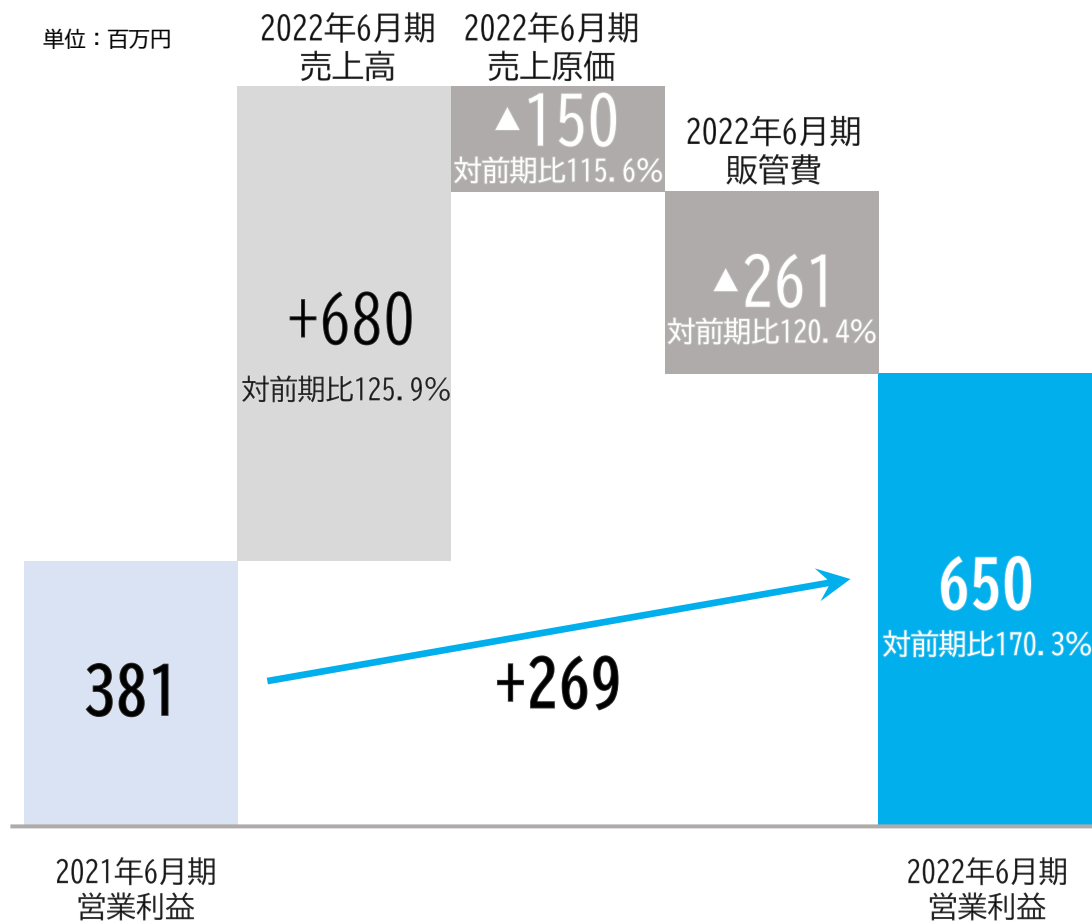


※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を当第連結会計年度の期首から適用しており、2021.6期については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値を記載しております。

## 営業利益の 前期比・増加要因

# 積極的な成長投資を上回る売上増で 営業利益も約1.7倍と大きく進展

- 積極的な成長投資を上回る売上増で、営業利益も前期比約1.7倍と大きく進展
- 住宅領域における長期保証契約の安定的獲得および再生可能エネルギー領域・教育ICT領域での保証案件増加が売上高の進展に寄与
- 2023年6月期以降の事業拡大を見据え、引き続き人材・システム領域への投資を積極的に実行する見通し



# 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 安定的な成長を継続

- 全セグメントにおいて過去最高の売上を計上、安定的な成長を継続
- おうち事業については、設備・建物を中心とした長期保証契約の新規獲得が順調に進展
- BPO事業においては、再生可能エネルギー領域や教育ICT領域が業績を牽引

	2021年6月期 (2020.7~2021.6)	2022年6月期 (2021.7~2022.6)	YoY ※	
売上高	2,624 百万円	過去最高 3,305 百万円	+680 百万円	125.9%
おうちの トータル メンテナンス 事業	1,679 百万円	過去最高 1,922 百万円	+242 百万円	114.5%
BPO事業	825 百万円	過去最高 1,244 百万円	+418 百万円	150.7%
その他	120 百万円	過去最高 138 百万円	+18 百万円	115.4%

※「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)等を当第連結会計年度の期首から適用しており、2021.6期については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値を記載しております。

# セグメント別 営業損益

## 人材・システムへの積極投資を継続 BPO事業が利益を牽引

●人材・システムへの積極投資を継続  
する中、BPO事業が利益を牽引

●BPO事業は再生可能エネルギー  
領域を中心に、利益率の高い案件  
の獲得がセグメント利益に寄与

●おうち事業は、長期保証に関する  
売上・原価について、保証期間に  
応じて期間按分計上される一方、  
販管費は当期一括計上される為、  
販管費増加の影響を受けやすい

●両事業とも事業拡大を見越した  
人材・システムへの先行投資を  
継続しており、2023年6月期  
以降も継続

●その他セグメントにおいては、連結  
子会社であった横浜ハウスを  
2022年6月に事業譲渡

	2021年6月期 (2020.7~2021.6)	2022年6月期 (2021.7~2022.6)	YoY ※	
<b>営業利益</b>	381 百万円	過去 最高 650 百万円	+268 百万円	170.3%
<b>おうちの     トータル     メンテナンス     事業</b>	114 百万円	111 百万円	▲4 百万円	97.4%
<b>BPO事業</b>	276 百万円	過去 最高 541 百万円	+264 百万円	195.7%
<b>その他</b>	▲9 百万円	▲3 百万円	+6 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)等を当第連結会計年度の期首から適用しており、2021.6期については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値を記載しております。



# 今後の新たな 事業方針

02

## 創業15期目の リブランディング

- 2022年8月9日のプレスリリースの通り、創業15期目の節目にあわせ、当社の提供価値を再定義
- 独創的なリアルとデジタルのサービスで、暮らしの資財価値を最大化するワーステックカンパニーとして、企業ブランドを刷新
- 詳細は「新事業方針説明資料」及び当該資料の説明動画(いずれも当社IRサイトに2022年8月16日公開予定)にて

# We are a WorthTech Company.

私たちは独創的な  
リアルとデジタルのサービスで、  
暮らしの資財価値を最大化する  
ワーステックカンパニーです。

旧:おうちのトータルメンテナンス事業

## HomeworthTech 事業

住宅・不動産領域に特化し、住宅の価値を高めるという視点で開発したユニークなサービスを提供。さまざまなニーズにマッチするサービスを通じて、クライアントの経営戦略の実現をサポートしています。

旧:BPO事業

## ExtendTech 事業

住宅・不動産領域にとどまらず、幅広い分野に対してサービスを積極的に展開。とりわけ近年は、再生可能エネルギー領域、教育ICT領域にも注力し、多くのクライアント支援を行っています。

- 企業ブランド刷新に伴い、事業区分についても、「HomeworthTech事業」と「ExtendTech事業」の2事業に再編
- 新たな保証や金融サービス開発のほか、デジタルプロダクトの開発に引き続き注力し、あらゆる製品・サービスの価値最大化を追求
- とりわけ、ExtendTech事業においては、新たな事業領域への展開を積極的に企図

2023年6月期  
業績はどうなるか

03

# 2023年6月期 連結業績予想

## 前期比で大幅な増収・増益を予想 経常利益は初の大台:10億円超過へ

●前期比で大幅な増収・増益を予想

●取引事業者の順調な拡大および事業領域の拡大により、経常利益は、初の10億円超を見込む

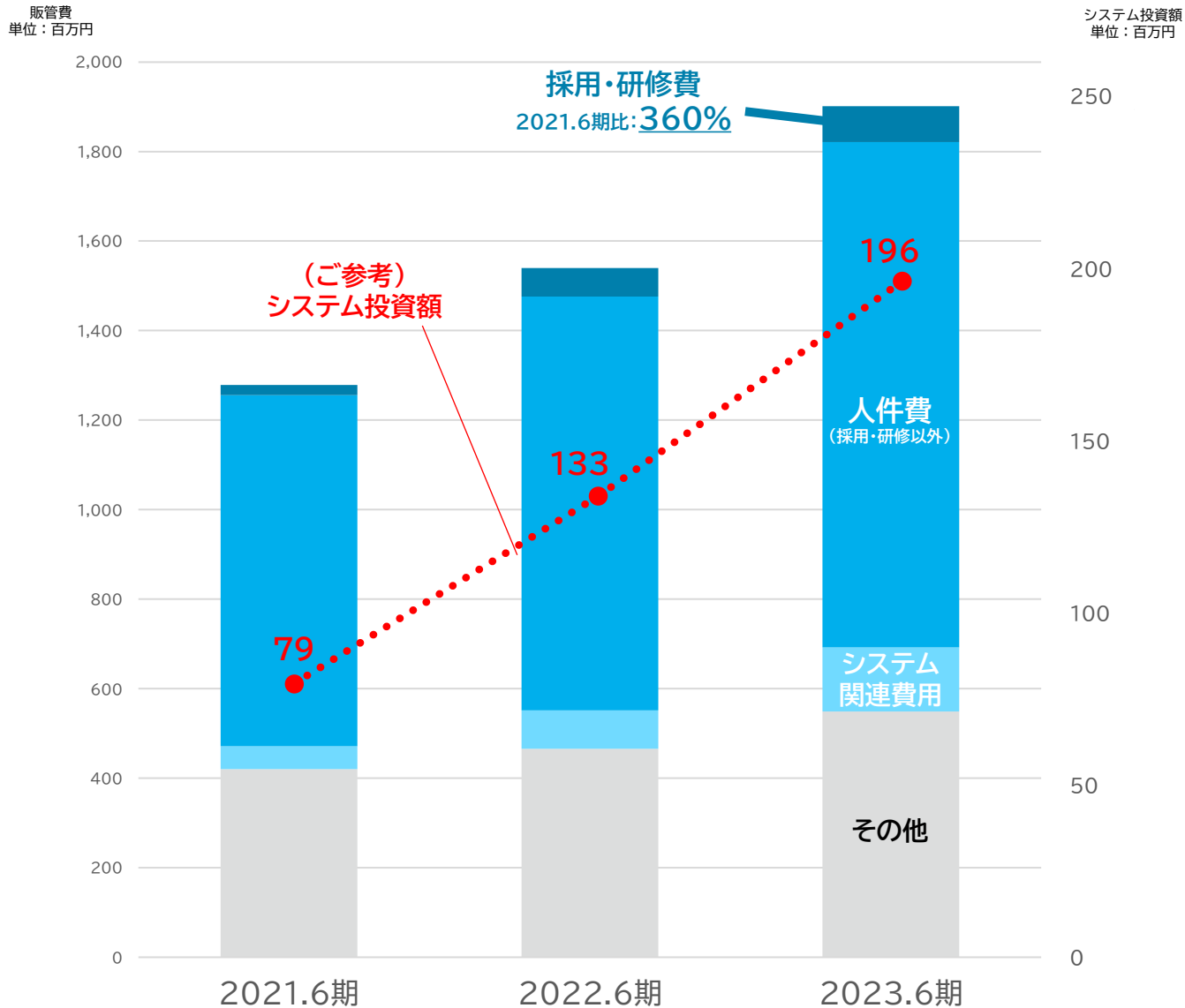
●徹底したデジタル化を通じた各業務フロー効率化の推進で利益率向上に取り組む

	2022年6月期 (2021.7~2022.6)	2023年6月期 (2022.7~2023.6)	YoY	
売上高	3,305 百万円	過去最高 3,953 百万円	+648 百万円	119.6%
営業利益	650 百万円	過去最高 860 百万円	+210 百万円	132.2%
経常利益	767 百万円	過去最高 1,010 百万円	+243 百万円	131.6%
当期純利益	546 百万円	過去最高 685 百万円	+139 百万円	125.4%

# 販管費の推移想定 および内訳

# 人材・システムに対する 徹底した積極投資を継続

- 今後の事業拡大の蓋然性の高まりを受け、人材・システムへの投資を継続的に強化
- 2021/6月期比で  
人件費は約1.4倍、  
採用・研修費用は3.6倍、  
システム関連費用は約2.8倍に  
拡大する見込み
- 取引増加に対応する人材確保と  
戦略的なシステム・企画人材の  
確保および育成を同時に進行
- 国内経済のインフレ対応、有能な  
人材確保の観点からも給与待遇  
を一部見直し
- デジタルプロダクトや業務支援  
システムの開発への投資も加速



# セグメント別 売上高予想

## 主要2事業について 過去最高の売上高を予想

●主要2事業について、過去最高の売上高を予想

●HomeworthTech事業における長期保証契約は引き続き堅調に推移する見通し

●ExtendTech事業においては再生可能エネルギー領域、とりわけ太陽光発電・蓄電システム関連の保証需要の高まりを予想

●その他セグメントは、2022年6月の横浜ハウスの譲渡に伴い、対前年減収の見通し

	2022年6月期 (2021.7~2022.6)	2023年6月期 (2022.7~2023.6)	YoY	
売上高	3,305 百万円	過去最高 3,953 百万円	+648 百万円	119.6%
Home Worth Tech事業	1,922 百万円	過去最高 2,212 百万円	+290 百万円	115.1%
Extend Tech事業	1,244 百万円	過去最高 1,710 百万円	+466 百万円	137.5%
その他	138 百万円	31 百万円	▲107 百万円	22.5%

トピックス

04



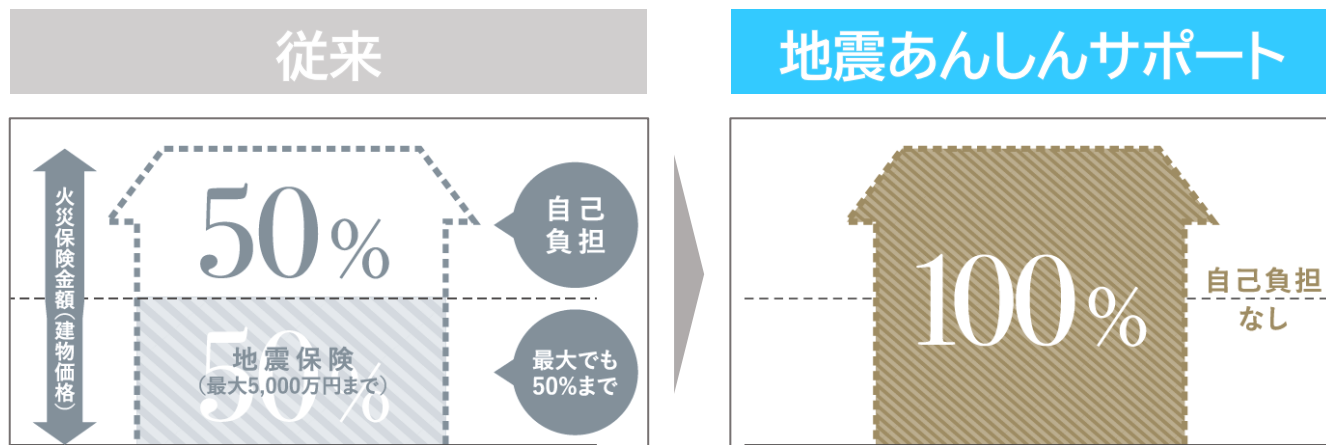
# トピックス① 新保証サービスの リリース

## 新たな住宅向け保証サービス 「地震あんしんサポート」提供開始

<2022.7.8 プレスリリース>

- 住宅事業者・住宅オーナーともに  
関心の高い地震に対する保証  
サービスを大手損害保険会社  
のバックアップを得て開発
- 住宅事業者を通じて当サービス  
を提供することで、住宅事業者  
のブランディングおよび住宅オー  
ナーにさらなる安心をお届け

地震により万が一の被害があった場合でも  
住居を確実に建て直すことができる保証サービスとして投入



※1 保証範囲については諸条件があります。

※2 当サービスは住宅オーナー様に役務を提供するものであり、金銭の支払いは行いません。

## トピックス②

# 「おうちマネージャー」 の大手事業者での サービス採用

# メルディアグループ会員向けに 「おうちマネージャー」の案内開始

<2022.7.15 プレスリリース>

## おうちマネージャーによって 関係性を強化

- メルディアグループ:オーナーズクラブ会員向けアプリとして、当社が提供するスマートフォンアプリ「おうちマネージャー」が採用され、案内を開始

- 年間2,600棟を供給する同社グループの既存及び新規オーナーに対して、当社の保証・金融をシームレスに提供

- 住宅事業者向けストックビジネス転換支援ソリューションとして今後も導入を推進



メルディア  
グループ



住宅オーナー

## トピックス③ 新規領域での ビジネス展開

# ExtendTech事業にて 新規領域への事業展開が加速

- ExtendTech事業における領域拡大の先行事例として、4つの新規領域(モビリティ、サイバー、音楽機器、電子端末)での保証サービス提供を開始
- 新規領域への事業展開が加速する中、2023年6月期に新たに投入予定のデジタルプロダクト(オールワランティ)を武器に、保証オペレーションに関する完全DX化を実現へ

### モビリティ(自動車)領域



### サイバー領域



### 音楽機器領域



### 電子端末領域



ご参考

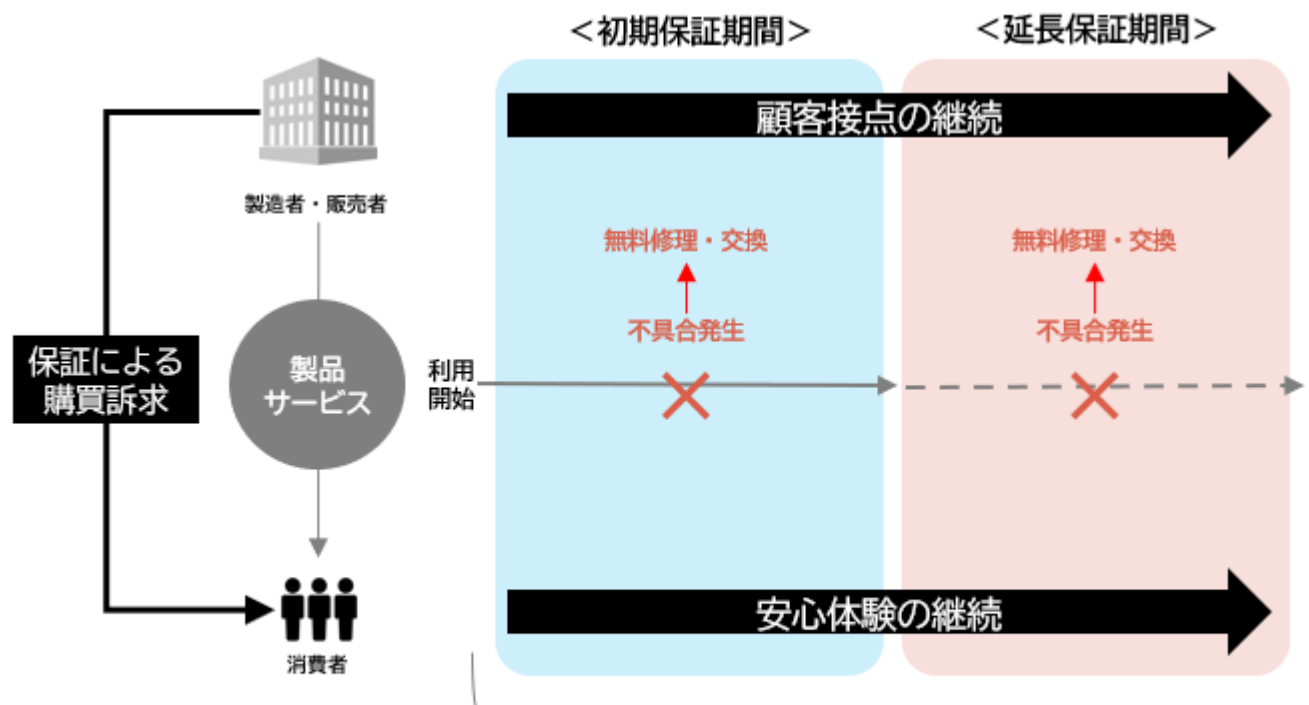
05

## (ご参考)

### 主カソリューション 保証サービスの目的および概要

- 保証には、購買訴求力向上のほか、顧客への安心体験提供や顧客接点の継続といった効用あり
- 当社は、クライアントである製造者・販売者のニーズを汲み取り、保証制度構築のみならず、業務オペレーションの代行・サポートを実施
- 当社が損害保険会社の査定業務をサポートする機能を有することで、安定・継続的な制度運用が可能
- 現在は、以下3領域を中心に保証サービスを展開
  - ①住宅領域  
(戸建・マンション向け)
  - ②再生可能エネルギー領域  
(太陽光発電・蓄電機器向け)
  - ③教育ICT領域  
(教育用タブレット向け)

# クライアントニーズに応じた 保証制度構築・運用支援を実施



- 企業の持つニーズに応じて、保証制度を設計・構築  
例：製造者、販売者負担にて初期保証を長期化する  
例：消費者負担の延長保証サービスを提供する
- 業務オペレーションの請負やCRM支援を実施

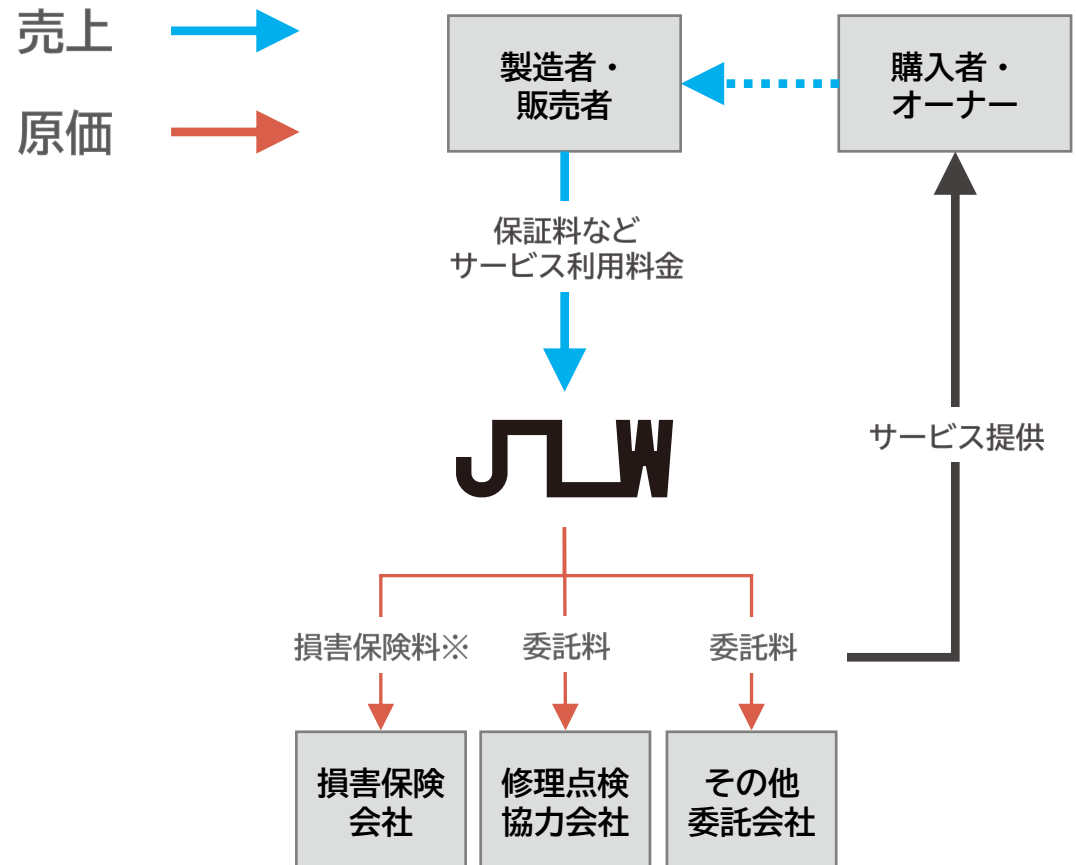
(ご参考)

主カソリューション

保証サービスフローと当社の強み

- 独自の商品開発力および各種ネットワークが当社の強み
- 当社保証サービスでは、バックアップ保険に加入することで、保証実行の確実性を担保
- 役務提供がベースとなる保証サービスにおいては、以下要素が重要
  - ①損害保険会社とのリレーション
  - ②保証に特化したオペレーションの幅広い知見・経験・インフラ
  - ③修理ネットワークの充実度

# 独自の商品開発力および各種ネットワークが当社の強み



※BPO事業においては、製造者・販売者が損害保険契約者となるケースが多く、損害保険料部分については預かり金計上となる。

# (ご参考)

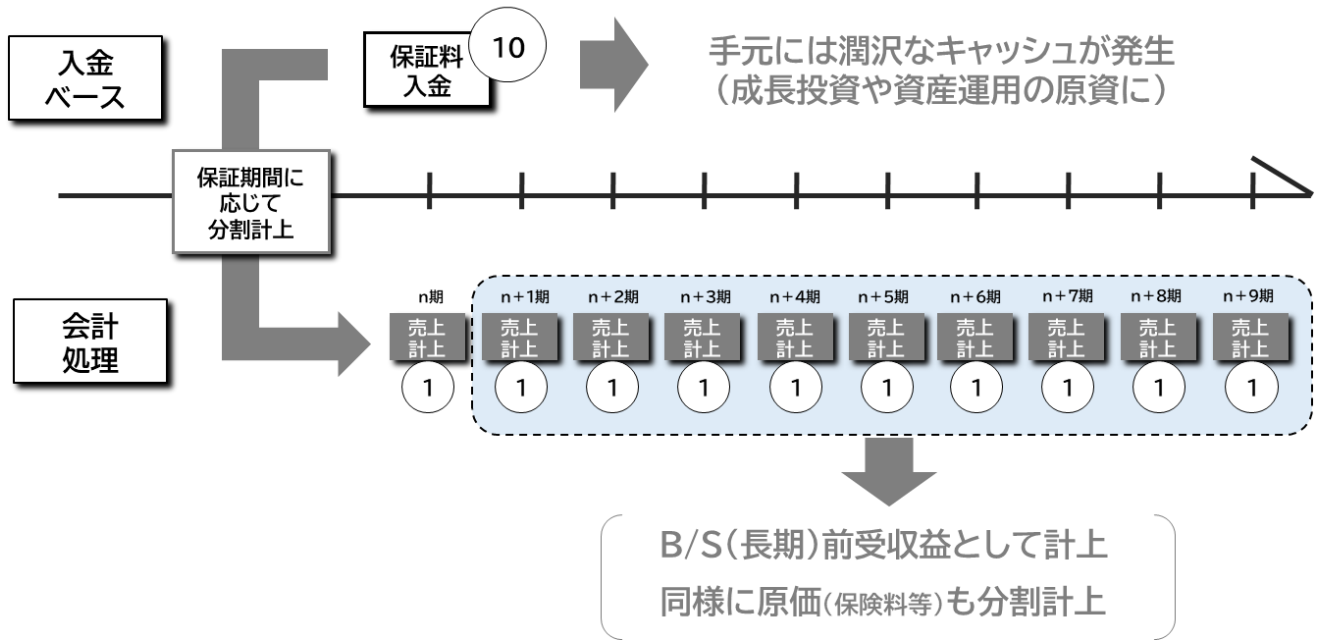
## 主カソリューション

### 保証サービスの会計処理①

- 保証サービスの強みはバランスシートに表出
- 長期保証契約について、売上・原価は保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス初期は利益が圧迫される収益構造
- ビジネスの成熟(保証契約残高の増加)に伴い、長期安定的な収益構造へと変化
- 長期保証契約については、加入時一括にて保証料収入を得るため、潤沢な手元資金が発生
- 長期保証契約による潤沢な資金を活かし、積極的な成長投資や資産運用が可能

# 保証サービスの強みは バランスシートに表出

(例)第n期に10年間の設備保証料を一括領収した場合



## (ご参考)

### 主力ソリューション

保証サービスの会計処理②

●当社は住宅・不動産領域に特化した「HomeworthTech事業」と非住宅領域を広くカバーする「ExtendTech事業」を展開

●共同保証主体となるケースが多いHomeworthTech事業については、売上は保証期間に応じた期間按分計上が中心であり、ストック型ビジネス

●制度構築・アドミ業務が主体となるExtendTech事業については、売上は当期一括計上が中心であり、フロー型ビジネス

# ストック型とフロー型のハイブリッド型経営が特色

