



**To worthwhile life**

事業計画および  
成長可能性に関する事項について

---

2022/9/30  
日本リビング保証株式会社  
東京証券取引所グロース市場（7320）

# CONTENTS

1	プロローグ	～ 8
2	当社の提供ソリューション	9～20
3	当社ビジネスの特性	21～26
4	事業マーケット/競争環境	27～36
5	業績ハイライト	37～42
6	成長戦略	43～54
7	SDGsへの取り組み	55～56
8	Appendix	57～66

# プロローグ

---

【コーポレートムービー】 日本リビング保証は ”WorthTech Company” へ



**JLW**

**To worthwhile life**

# 日本リビング保証 とは

- 独創的なリアルとデジタルのサービスで、暮らしの資産価値を最大化するワーステックカンパニー
- 社名にもある「保証」ソリューションを中心にB-to-Bで事業を展開
- 創業以来、得意とする住宅領域での事業展開に加え以下領域にも拡大
  - 蓄電システム機器に代表される再生可能エネルギー領域
  - 学校教育用タブレット機器に代表される教育ICT領域
- 今後、積極的なデジタルプロダクト展開で事業領域拡大を推進

# 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、  
暮らしの資産価値を最大化する  
ワーステックカンパニーです。

# 保証って何？

保証サービスの目的及び概要

●製品・サービスに保証を付帯することで、消費者は、所定の不具合が発生した際に無料で修理や交換といったサービスを受容可能

●保証サービスは以下2つに大別

ー保証コストを事業者が負担し、初期標準保証を長期化するケース

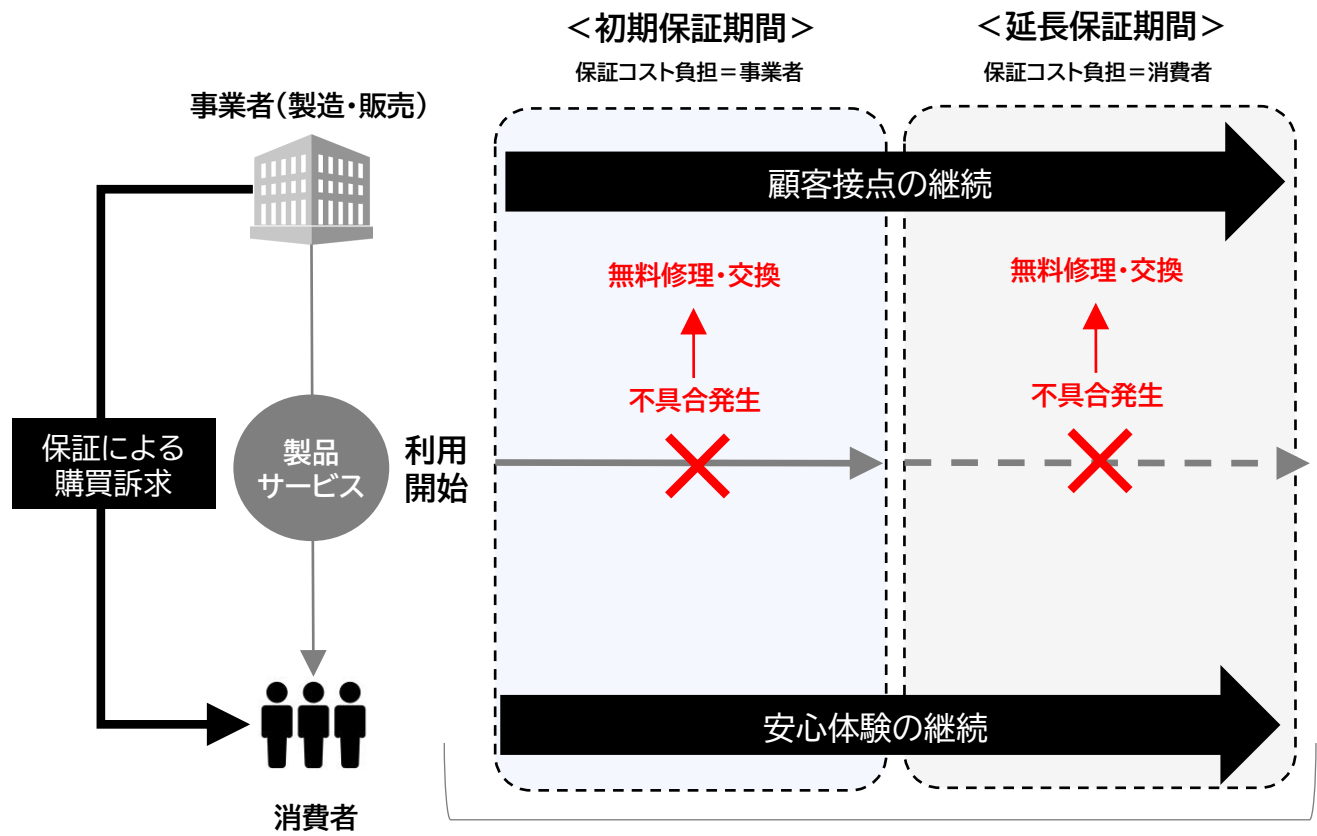
ー保証コストを消費者負担とし、任意加入とするケース

●当社は、保証制度導入を検討する事業者ニーズを把握し、適切な保証制度構築および業務オペレーションの代行・サポートを実施

●保証制度運営は、バックアップ損害保険締結・運用やオペレーションが特殊であり、非常に高度な専門性を有することが特徴

●とりわけ、当社が損害保険会社との連携を通じて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

# 事業者には販売促進・顧客接点を。 消費者には安心体験を。

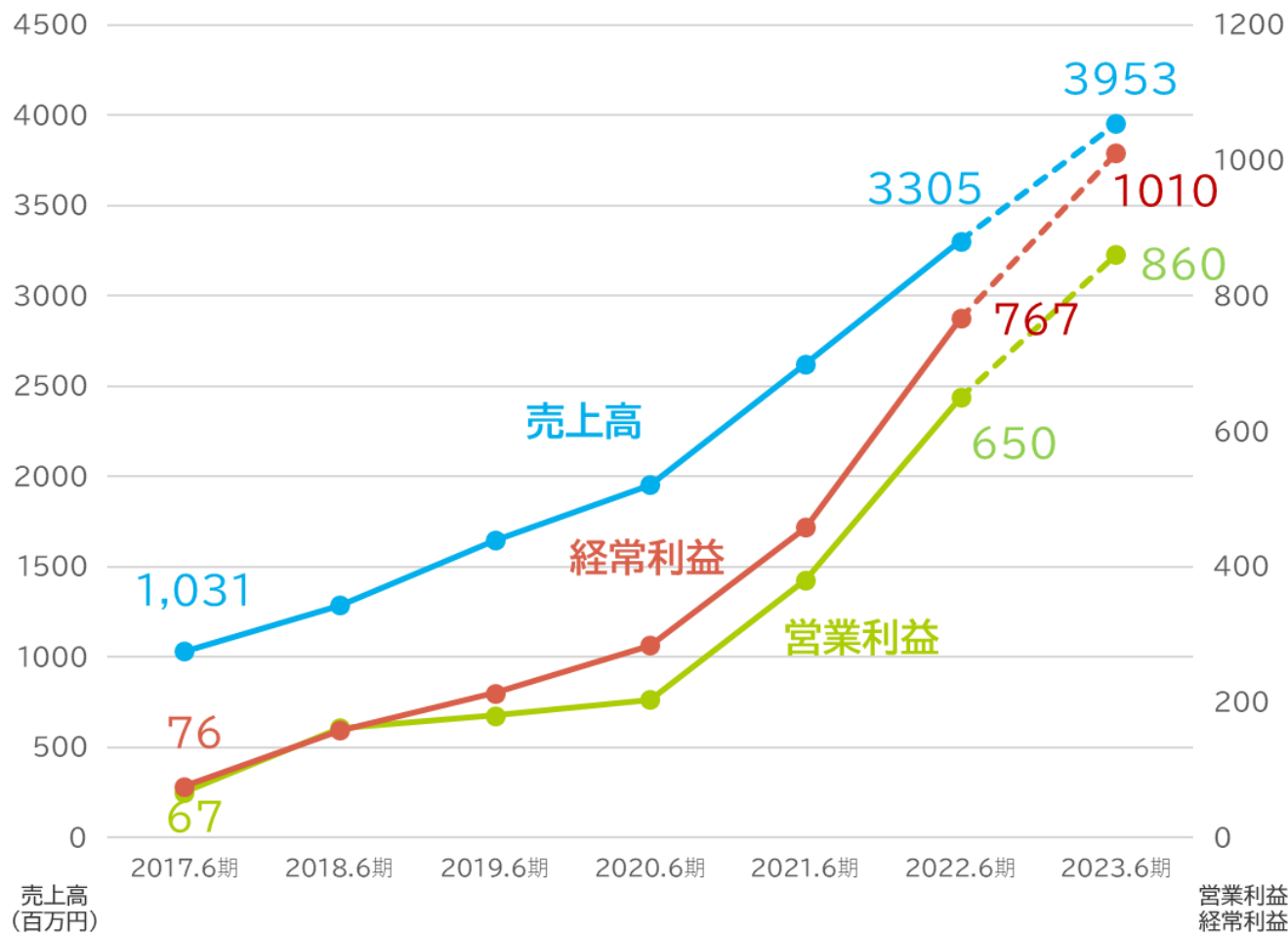


- 企業の持つニーズに応じて、保証制度を設計・構築  
例：製造者、販売者負担にて初期保証を長期化する  
例：消費者負担の延長保証サービスを提供する
- 業務オペレーションの請負やCRM支援を実施

# 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



※「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2022.6期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。

保証ビジネスを軸としながらも、新たなソリューションで、  
新たなマーケットを狙う当社のビジネスをご紹介します。



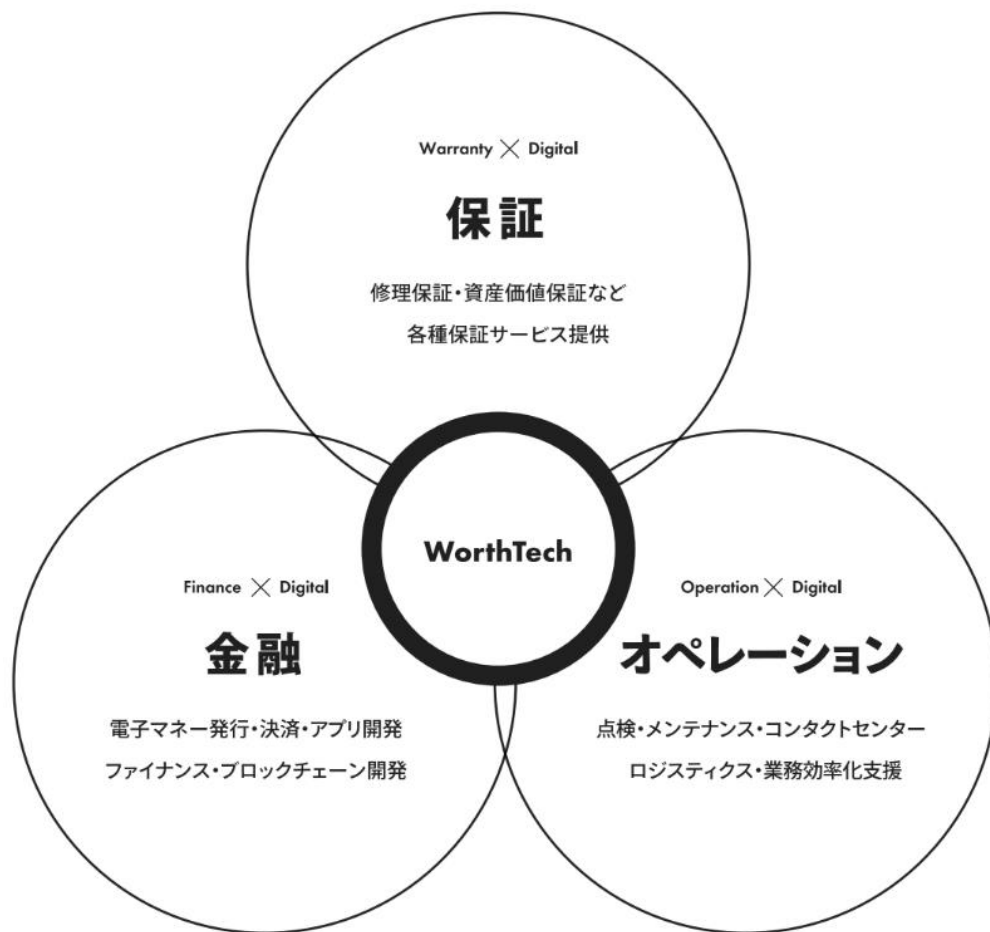


# 私たちの提供ソリューション (全体像)

---

# わたしたちの 提供ソリューション

- 当社の強みである「保証」に、金融・オペレーションを加えた3つのソリューションを提供
- いずれも高い専門性を要するソリューションであり、これまでの経験・知見を活かしワンストップで提供できる点が最大の強み
- 各ソリューションを事業者のニーズに合わせて提供することで、販売戦略・CRM戦略の実現を支援
- 近年は、各ソリューションにデジタル技術を組み合わせたプロダクトの開発・提供をさらに加速
- 製品・サービスのライフサイクルを支えることでサステナブルな社会の実現に貢献

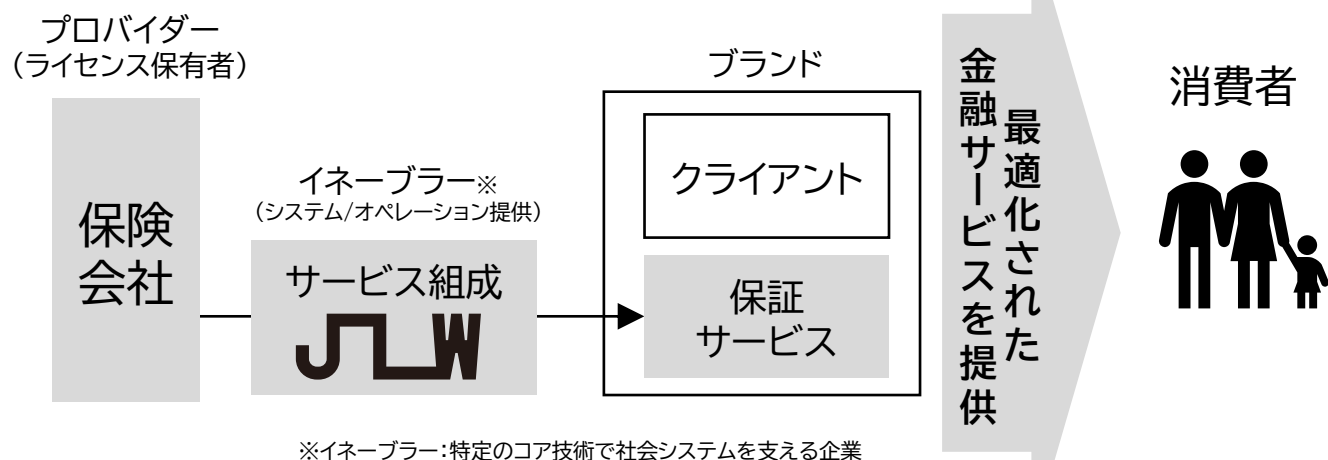


# 私たちの提供ソリューション (保証)

---

## Enabler(イネーブラー)として 保証インフラ機能を提供

- 保険業のライセンスを持つ保険会社との緊密な連携をベースに、保証インフラ基盤を提供
- 専門性の高いシステム・オペレーション技術を持つことで、下請け企業ではなく、パートナーとしてのポジションを志向

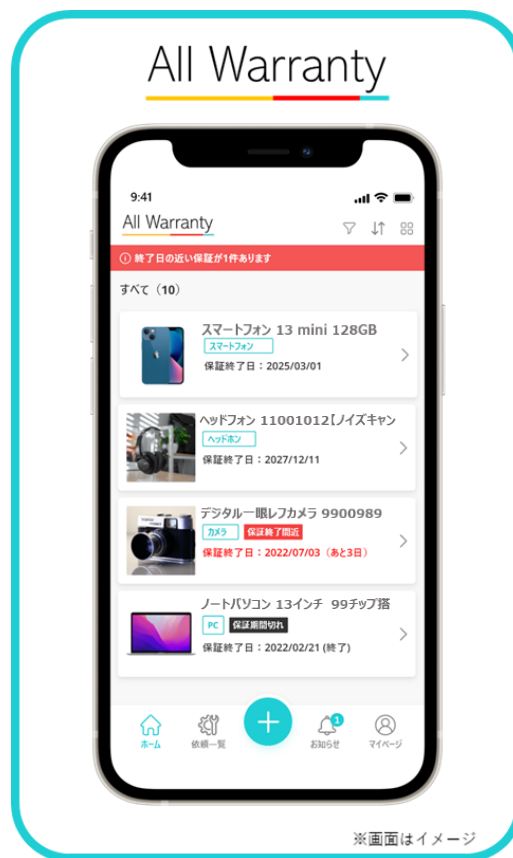


## デジタルプロダクト ＜オールワランティ(仮称)＞

# あらゆる保証を一元管理 修理依頼もスマホから

保証をもっと身近に、便利に

- これまでのイネーブラーとしての知見を注ぎ込み、現在開発中の新規デジタルプロダクト
- 保証サービス各場面における業務の徹底したシステム化により、手軽で利便性高く保証サービスの利用が可能に
- 当社提供の保証だけでなく、メーカー保証や他社保証サービスも含む、あらゆる製品・サービスの保証を一元管理可能
- 保証サービスにおける全く新しい顧客体験価値の実現へ



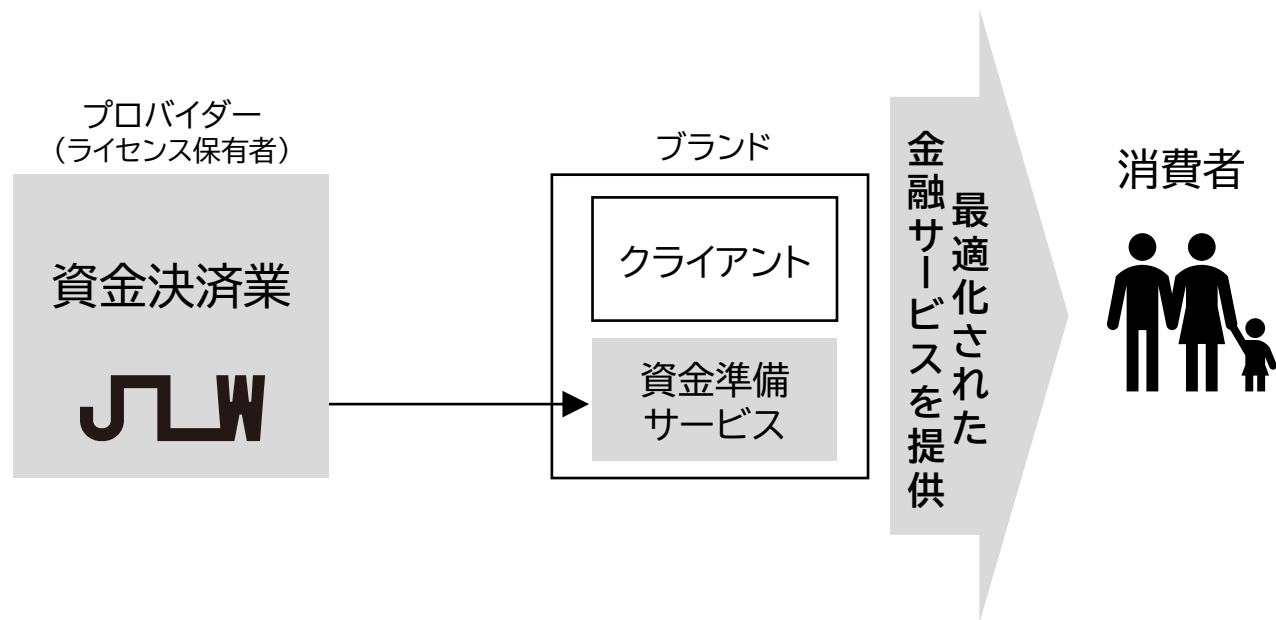
2023年春リリース予定

# 私たちの提供ソリューション (金融)

---

## Provider(プロバイダー)として 資金決済インフラ機能を提供

- 子会社のリビングポイント(株)にて登録の前払式支払(第三者型)手段発行者のライセンスを基に、クライアント毎にカスタマイズした資金決済インフラ基盤を提供
- とりわけ、決済分野で遅れを取る住宅業界への導入を推進することで業界全体のDX化を推進



## デジタルプロダクト ＜おうちマネージャー＞

# 住宅事業者とオーナーを 専用ポイントで繋ぐ

ロゴ表示やカラーバリエーション変更で専用アプリ化

- 2021年10月にリリースした住宅事業者と住宅オーナーを結ぶモバイルアプリ
- 当社の金融領域のソリューションとなるデジタルプロダクトであり、住宅業界におけるエンベディッドファイナンス(組込型金融)を実現
- 当社グループがクライアント毎に発行する専用電子マネーの積立・決済が可能のほか、メンテナンス依頼受付、情報発信が可能
- 既に多くの導入・運用開始を経て、電子マネーの未使用発行残高は18億円を突破



※画面はイメージ



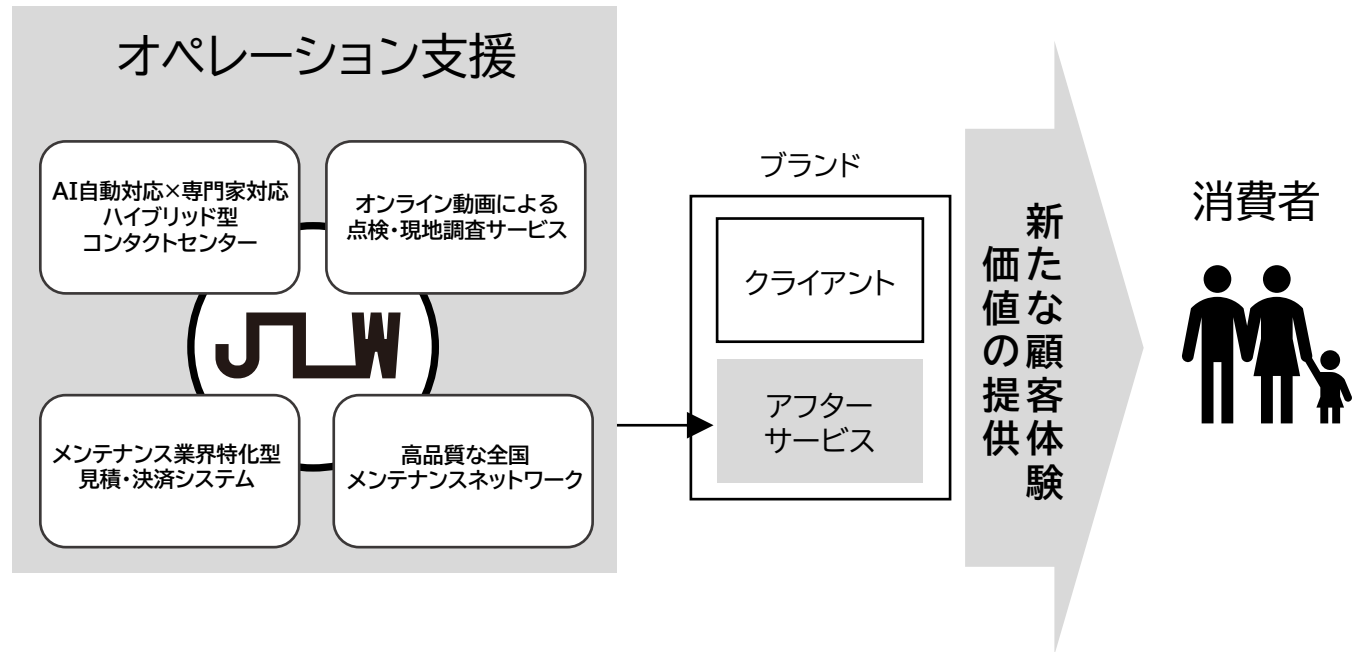
# 私たちの提供ソリューション (オペレーション)

---

# オペレーション支援 サービスと当社 ポジショニング

## リアルとデジタルを組み合わせ 新たな顧客体験価値を創造

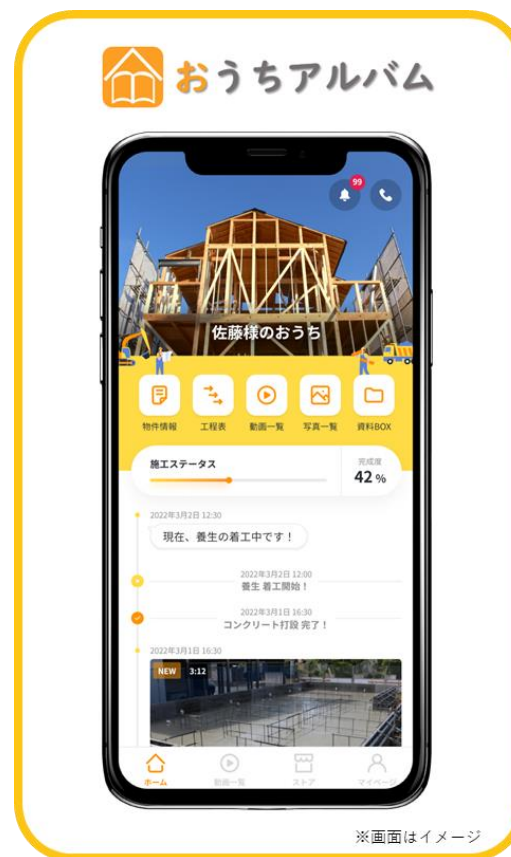
- リアルとデジタル双方の利点を最大限活かす形で組み合わせたオペレーション支援サービスで、事業者の業務効率化はもちろん、当社独自の顧客体験価値を創造



# 住宅のあらゆる履歴を 動画管理・価値に繋げる

新築施工・点検・メンテナンスまで

- 現在開発中の新規プロダクト
- 新築施工、点検、メンテナンスといった住宅のあらゆる履歴を動画で管理可能なアプリ
- 2022年10月より当社点検実施顧客での利用開始を予定
- メンテナンスによる資産価値向上など新たな価値創造へ



※画面はイメージ

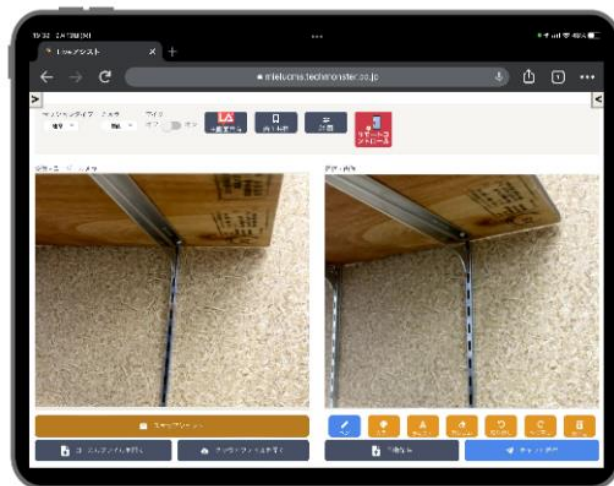
2022年10月リリース予定

## メンテナンス業務における 現地調査をスマホで完結

迅速な修理対応をはじめ、業界最先端のCX提供

メンテナンス受付担当

メンテナンス依頼者



ビデオ通話+便利ツール  
を活用した  
コミュニケーションが可能



※画面はイメージです。

2022年11月リリース予定

- 資本提携先であるテックモンスタース社が開発する業務サポートツール「Liveアシスト」を基盤とした新規サービスを共同開発中
- 住宅領域を中心とした保証業務における現地調査を簡略化し、迅速な修理対応を提供
- 当社業務の簡略化と、保証契約者様に対する業界最先端の顧客体験価値を提供

## 当社ビジネスの特性

---

# 当社の事業構成

## ストック型とフロー型のハイブリッド型経営が特色

- 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
- 収益構造の異なる2事業をハイブリッドで展開することで、短期的収益と中長期的成長投資のバランスが取れた企業経営が可能に



# 長期保証契約の 会計処理構造

## 保証ビジネスの強みはB/Sに表出

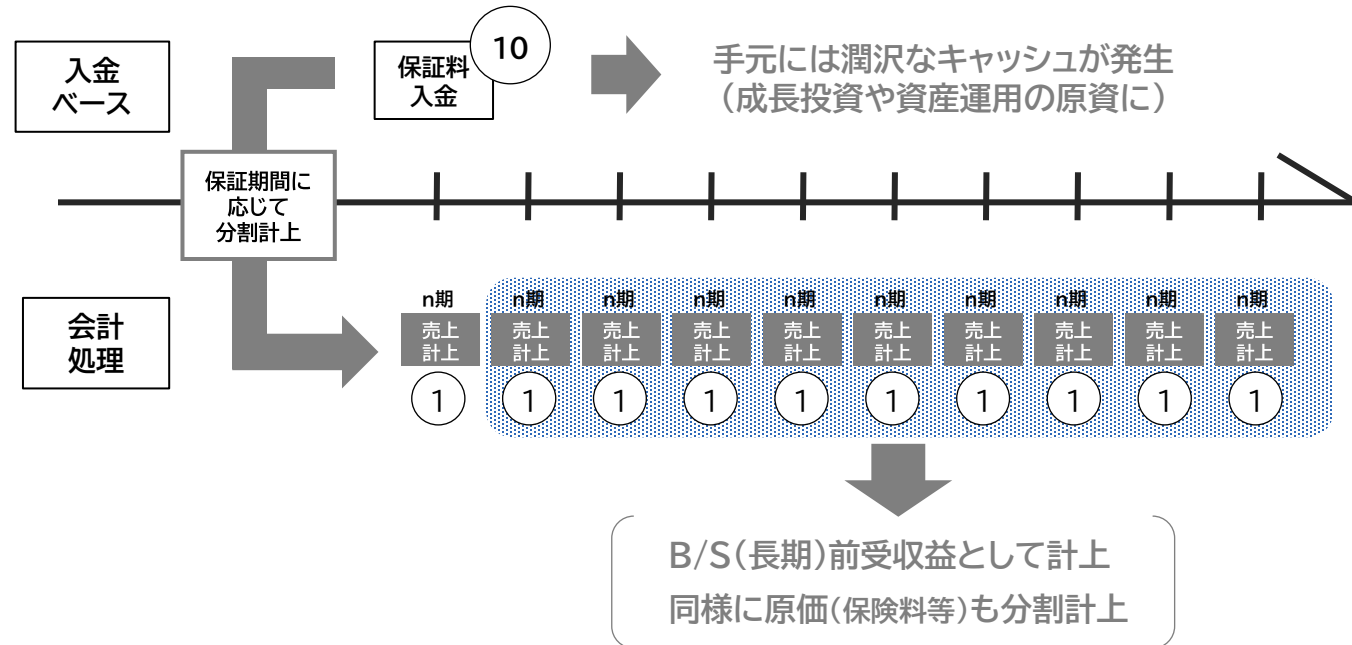
- 長期保証契約について、売上・原価は保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス初期は利益が圧迫される収益構造

- 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

(例)第n期に10年間の設備保証料を一括領収した場合



# 保証ソリューション

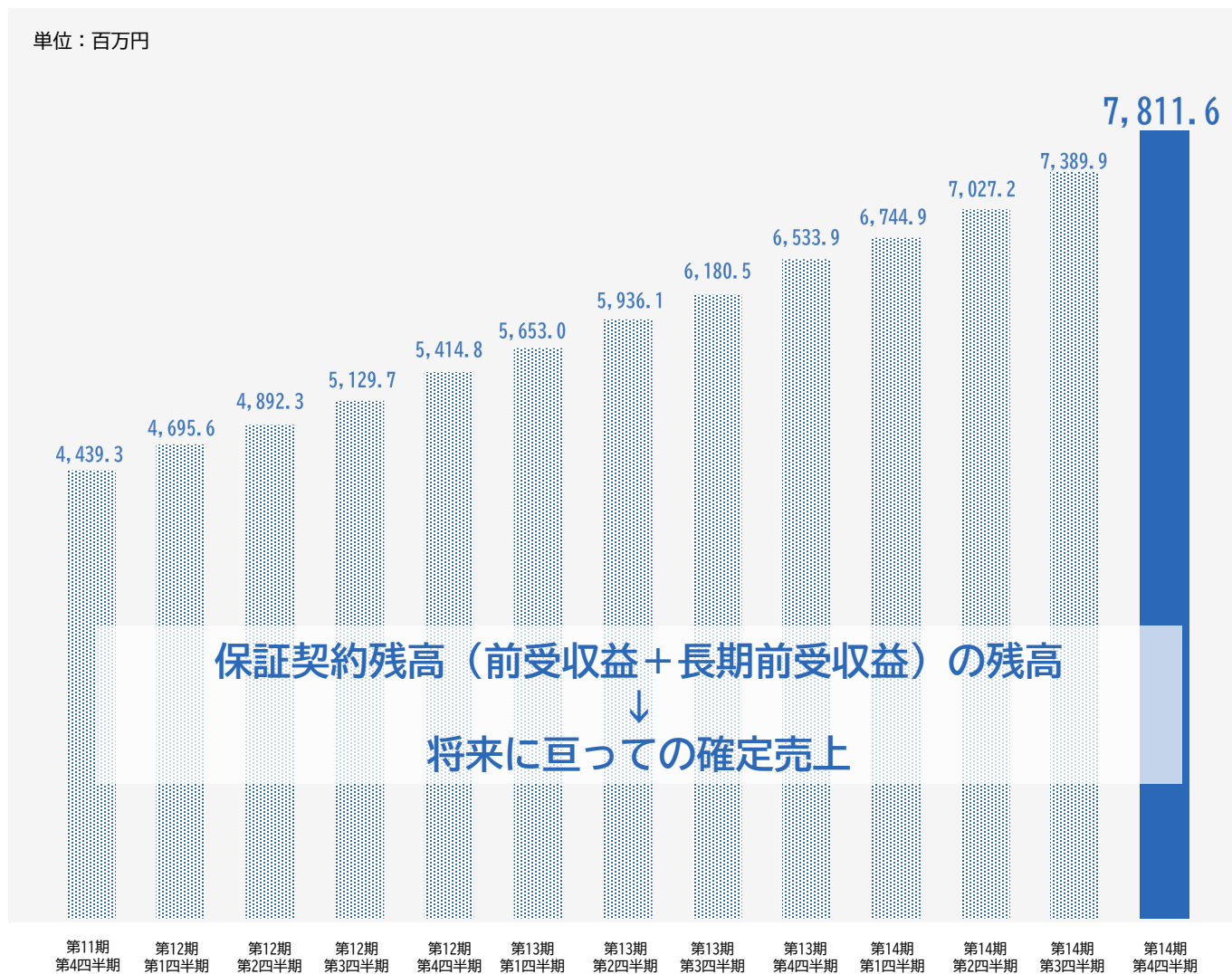
保証サービスの契約残高※

※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

単位：百万円

- 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



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

※「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2022.6期の期首から適用しております。

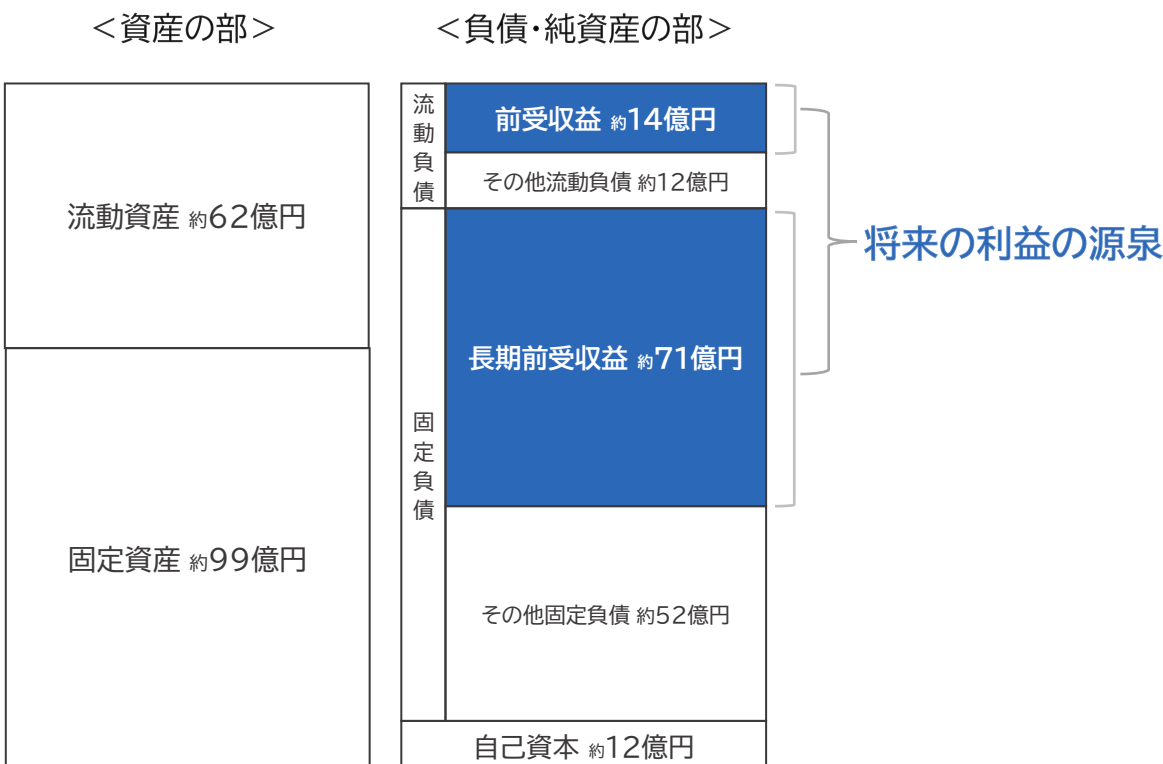
Copyright© Japan Living Warranty Inc. All Rights Reserved.



# ストック型ビジネス による財務健全性

- 設備保証のストック型ビジネスにより、保証契約残高が積み上がることで、総資産に占める有利子負債の割合が減少
- 潤沢なキャッシュを用いて、積極的な成長投資や資産運用が可能
- 自己資本比率が低いですが、これはビジネスモデル上、前受収益および長期前受収益が積み上がることによるものであり、積極的な成長投資を実施できる当バランスシートは当社ビジネスにおける大きな強み

## ストック型ビジネスに由来する 財務健全性がB/S上に表出



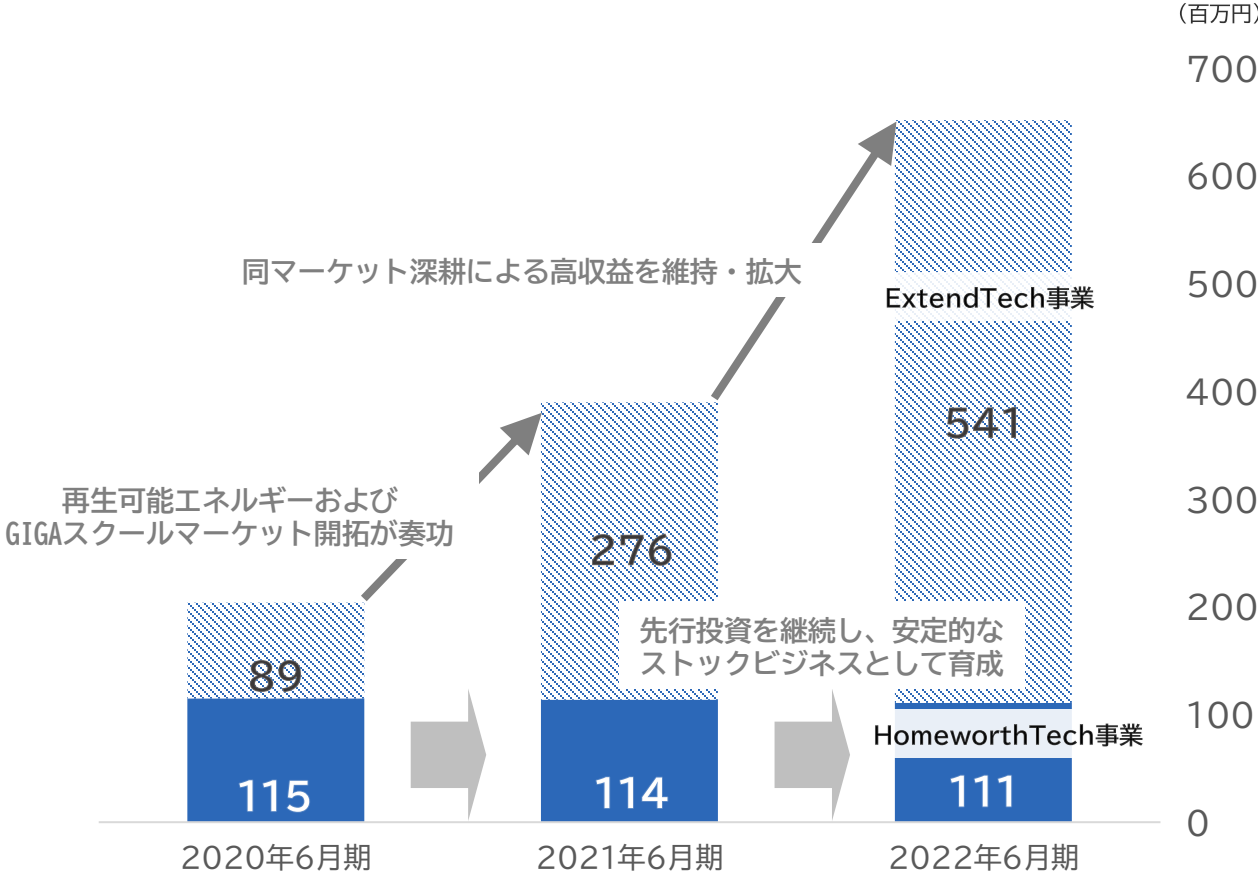
<2022年6月期末現在>

# セグメント別 営業利益

<前期・前々期比較>

- ストック型のHomeworthTech事業とフロー型のExtendTech事業のハイブリッドにより、長期的な経営を実現
- HomeworthTech事業の基盤が強化されたことにより、ExtendTech事業に対する積極投資が可能に
- ExtendTech事業においては、将来を見据えた業務の規格化を図るとともに、事業領域の拡大による売上増加を目指す

# 収益安定性と高成長を兼ね備えた経営



<HomeworthTech事業>

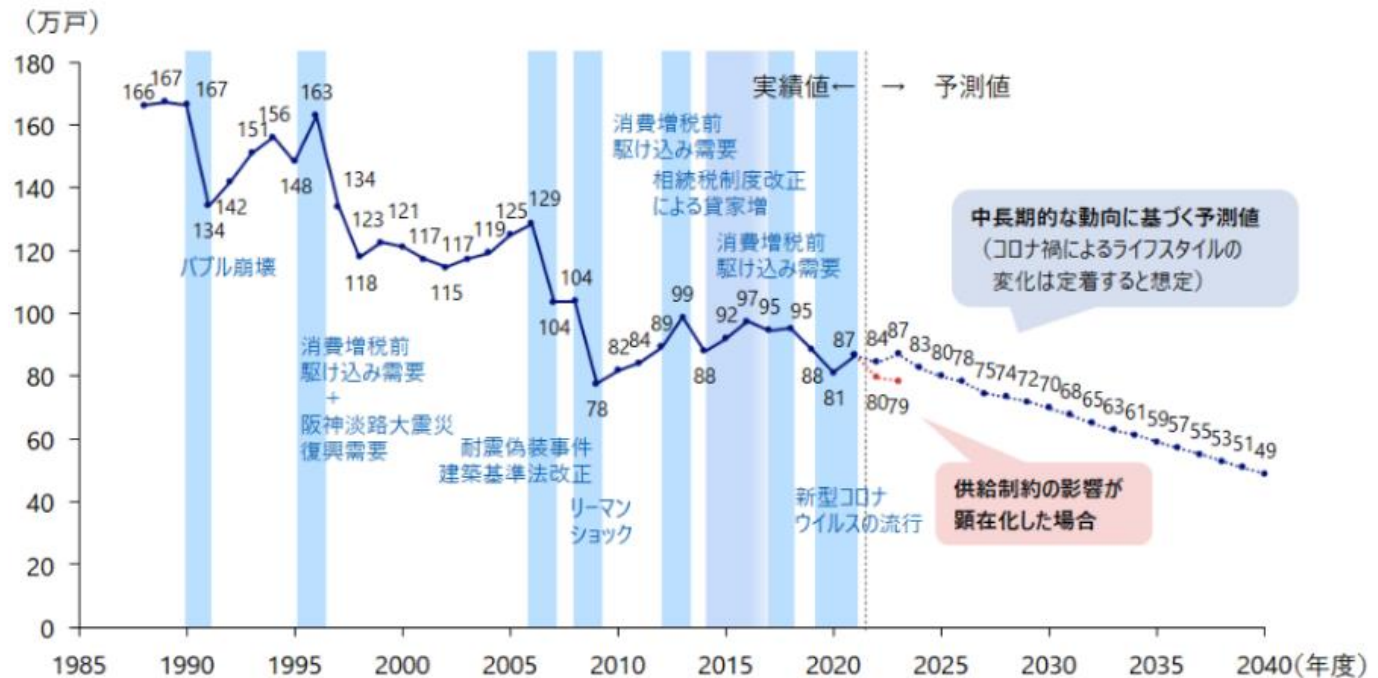
## 事業マーケット/競争環境

---

## 人口減少による緩やかな減少トレンド

- 直近では、コロナ禍の戸建て需要により着工数は一時回復するも、ウッドショック等の制約により、新設住宅供給は不安定な状況
- 長期的に見ると、人口減少を主要因とした減少トレンドが進行

図1：新設住宅着工戸数の実績と予測結果（全体）



出所) 実績値は国土交通省「住宅着工統計」より。予測値はNRI。

# 住宅に対する顧客ニーズ

## アフターサービスを重視する顧客が増加

- コロナ禍による将来への不安といった影響もあり、会社の信用度やアフターサービスを重視する顧客が増加

### 住宅会社選びで重視すること（コロナ後）

1位	会社の信用度	63.2%
2位	アフターメンテナンスの丁寧さ（長期の関係性維持）	54.8%
3位	住宅のデザインや性能	53.3%
4位	会社や人の雰囲気	44.6%
5位	ブランド力	28.3%

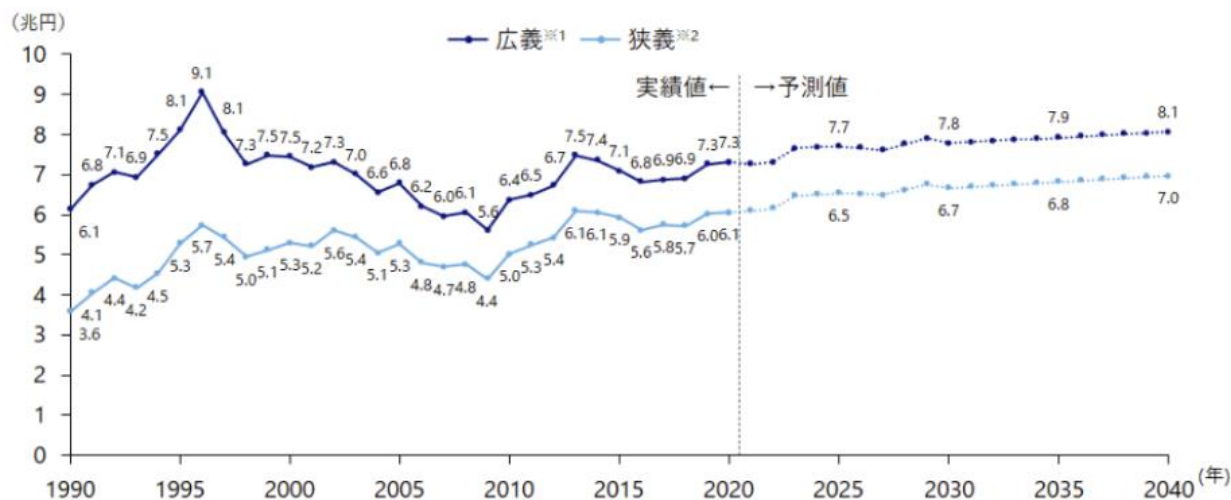
※当社調べ

## リフォームマーケットは底堅く推移

●新築住宅と比してリフォームマーケットは底堅く推移

●新築住宅の減少を背景に、このリフォームマーケットを獲得したい住宅事業者が増加中

図3：リフォーム市場規模の実績と予測



※1 広義：狭義のリフォーム市場規模に「エアコンや家具等のリフォームに関連する耐久消費財、インテリア商品等の購入費を含めた金額」を加えたもの

※2 狭義：「住宅着工統計上『新設住宅』に計上される増築・改築工事」及び「設備等の修繕維持費」

出所) 実績値は住宅リフォーム・紛争処理支援センター「住宅リフォームの市場規模(2020年版)」より。予測値はNRI。

# 業界動向を踏まえた 住宅事業者のニーズ

- 販売競争力の観点からスタンダードとなった設備保証の他、建物保証のニーズが顕著な状況
- また、業界動向を踏まえ、住宅事業者としては、既存顧客への取り組み強化が急務な状況
- そうした住宅事業者が抱える様々なニーズにワンストップで対応することで、総合的パートナーとしての立場を目指す

## 多様なアフターサービス強化ニーズに 応えられることが当社の強み



### 商品力を上げたい

自社住宅の商品力を上げて、  
競合他社との差別化を図りたい



### 集客力を上げたい

ホームページを活用し、  
資料請求やお問い合わせを増やしたい



### 商談力を上げたい

お客さまの心を掴む提案をしたい



### 顧客満足度を向上させたい

よい口コミを増やし、  
新たなお客さまを獲得したい



### リフォーム事業を拡大したい

ストックマーケットからも  
収益を獲得したい



### 新たな収益源を確保したい

手間やコストは最小限に、  
手数料収入を獲得したい



### アフター業務負担を軽減したい

アフター業務の負担を軽減させ、  
販売戸数の拡大に注力したい

# 住宅事業者の多様なニーズに対する ワンストップでの対応が強み

- 保証・金融・オペレーションの各種サービスソリューションを組み合わせ、取引先の経営戦略の実現を総合的に支援できることが当社の強み
- 価格競争に陥らない総合的なサービス提案力により競合他社と差別化
- モバイルアプリを活用した金融プラットフォームの提供により、新築住宅のみならず、既存住宅へも強力なソリューションが提供可能

社名/ 提供サービス例	建物長期保証	住宅設備保証	点検 (自社受託)	コールセンター (自社受託)	モバイルアプリ
当社	○	○	○	○	○
A社		○			
B社		○			
C社	○	○	○		
D社		○	○	○	
E社		○	○	○	○

上記A-E社は住宅事業者に対して、保証サービスを提供している主な企業を選定(当社調べ)



<ExtendTech事業>

## 事業マーケット/競争環境

---

# 保証マーケットの ポテンシャル <国内>

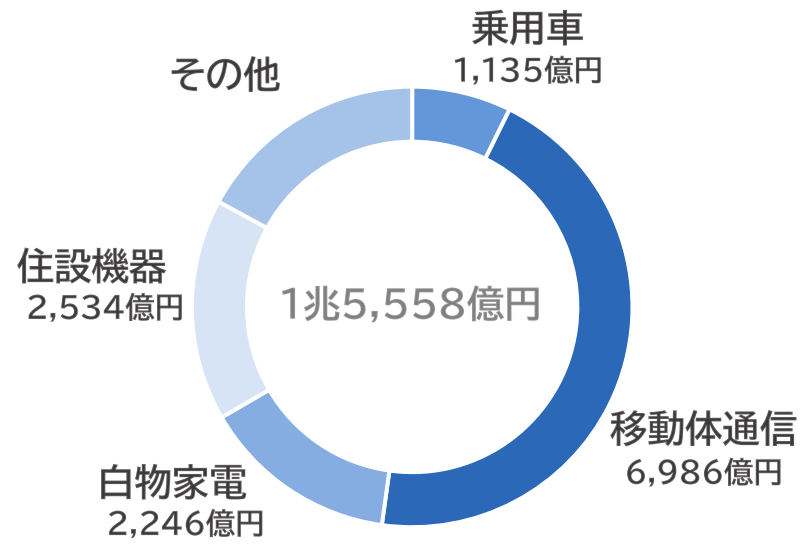
- 2021年における日本国内の延長保証市場規模は1兆5千億円を超える巨大マーケット
- 現在当社が主力としている住設機器等はそのうち約16%であり、当社にとっては、国内だけでも大きな伸びしろがある状況
- これまで蓄積してきたノウハウを生かしたデジタルプロダクトの投入を通じ、ExtendTech事業での新領域開拓を志向

<2021年国内延長保証サービス市場規模>

# 1兆5,558億円

<うち住設機器>

## 2,534億円



※矢野経済研究所「2022年度版国内ワランティ(延長保証)サービス市場総覧」をもとに日本リビング保証作成

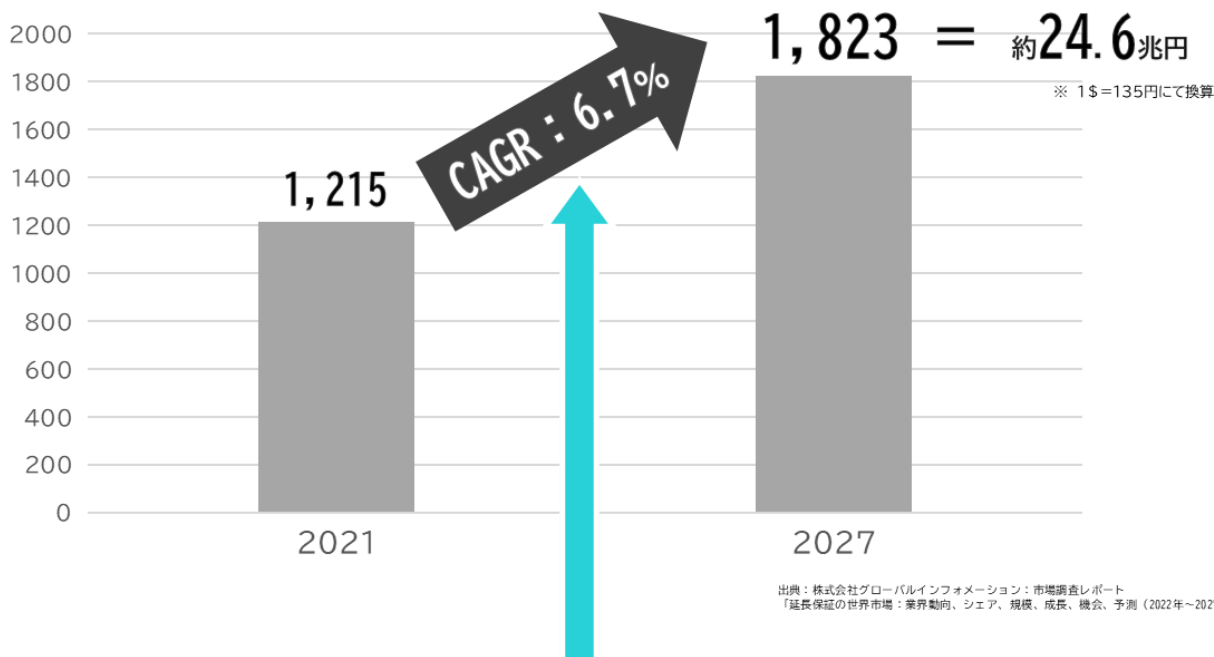
# 保証マーケットの ポテンシャル <世界>

- 世界の延長保証サービス市場はCAGR:6.7%で成長を続け、2027年には1,823億ドルに達するとの推計も
- IoT家電や電気通信機器の増加に伴い、市場は拡大しており、今後はEV(電気自動車)の普及も市場成長を後押しするものと想定
- 当推計を踏まえると、国内市場も同様の成長性を持つと史料

## 保証マーケットの成長を捉え、 幅広い領域での事業展開へ

<世界の延長保証サービス市場>

単位：億米ドル



出典：株式会社グローバルインフォメーション：市場調査レポート  
「延長保証の世界市場：業界動向、シェア、規模、成長、機会、予測（2022年～2027年）」

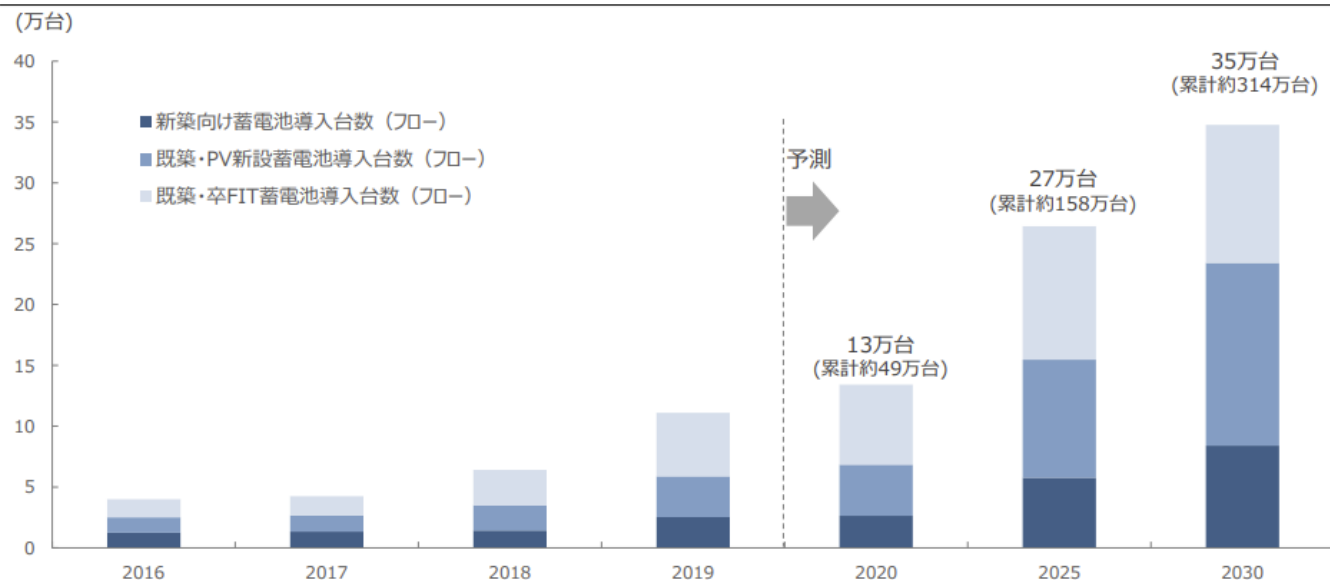
All Warranty

## 今後の再エネ政策は大きな追い風に

●再生エネルギー領域に対する国策や世界的な潮流の後押しを受け、蓄電池の導入台数は大幅に増加する見込み

●蓄電池の新設をきっかけとしたリフォームニーズの喚起も見込まれ、今後市場の更なる活性化を画策中

家庭用蓄電システム導入台数実績及び見通し(フロー)



出所) 2016、2018、2019年の実績値は富士経済「エネルギー・大型二次電池・材料の将来展望」。2017、2020、2025、2030年は三菱総研の推計値。

## 業績ハイライト

---

# 売上推移

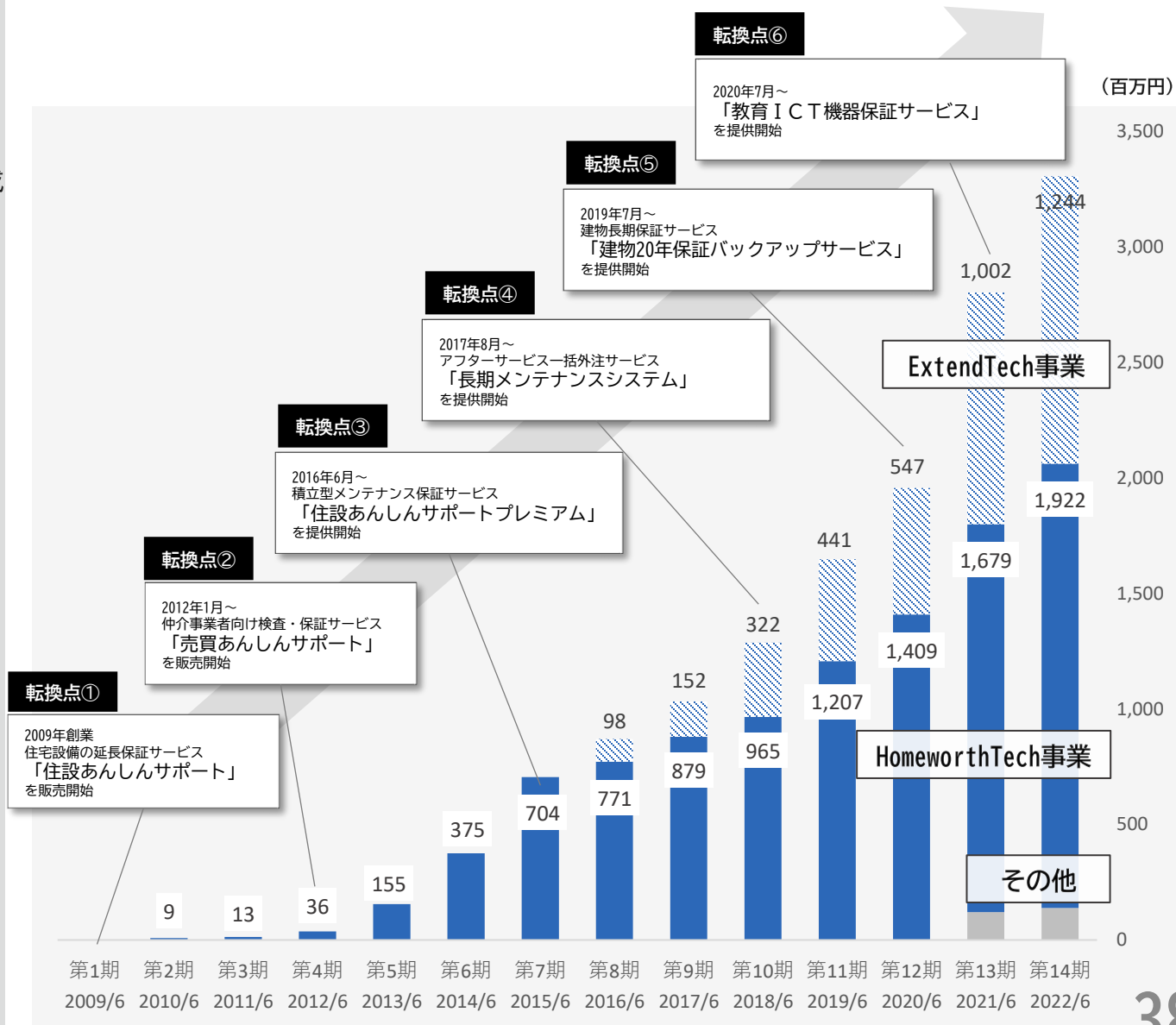
これまでの歩み

● 祖業であるHomeworthTech事業(住宅領域)の保証サービスを売上の柱に14期連続で増収を達成

● 近年ではExtendTech事業(非住宅領域)の拡大により、業績が急拡大

● 業界初となるサービスを次々と生み出し続けることで、非連続的な成長を実現

## 創業以来、14期連続で増収を達成



# 2022年6月期 連結業績概要

## 2022.6期は過去最高の 売上・利益を達成

●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2022.6期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 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
- HomeworthTech事業について設備・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
- ExtendTech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%
Homeworth Tech 事業	1,679 百万円	過去最高 1,922 百万円	+242 百万円	114.5%
ExtendTech 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2022.6期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。



# 主要KPI実績

## HomeworthTech事業

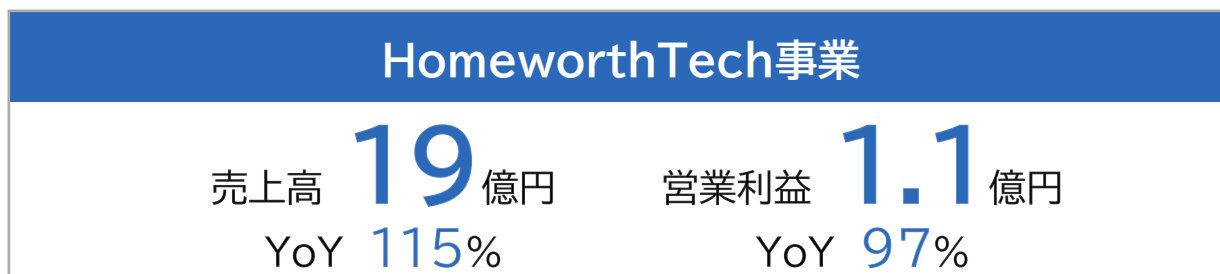
# 各種KPI指標は下記のとおり推移中

●HomeworthTech事業におけるKPIは右記のとおり

●人材・システム投資がかさみ営業減益。HomeworthTech事業の長期保証契約については売上・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、投資フェーズにおいては利益が圧迫される収益構造

●営業利益において減益も、保証領域および金融領域におけるKPIは前期比で伸張しており、取組を継続

●将来の手数料収入につながる発行済み電子マネー未使用残高も順調に伸長



## 各種KPI指標は順調に推移中

●ExtendTech事業における主要2事業の売上高をKPI指標として設定

●当社事業領域の強化と合わせて、環境的・社会的持続性の確保という世界的な潮流が保証ビジネスの追い風になり、両事業ともに順調に進展中



# 成長戦略

---

# 当社事業戦略 の鳥瞰

●4つの事業戦略の実行を通じて  
さらなる企業成長を志向

①新たなデジタルプロダクトの投入

②既存事業領域の深耕／新規事業  
領域の拡大

③新興テクノロジーカンパニーとの  
提携強化

④デジタル投資の更なる強化

●安定的な保証サービスを軸に、  
豊富な資金力を活かして、中期的  
視点での成長投資をさらに強化

1

新たなデジタルプロダクトの投入

2

既存事業領域の深耕／新規事業領域の拡大

3

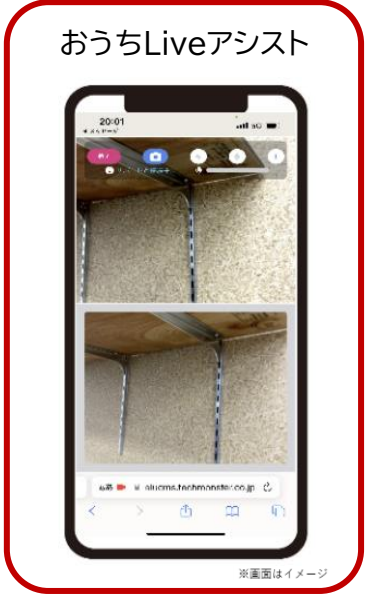
新興テクノロジーカンパニーとの提携強化

4

デジタル投資のさらなる強化

# 戦略① 新たなデジタル プロダクトの投入

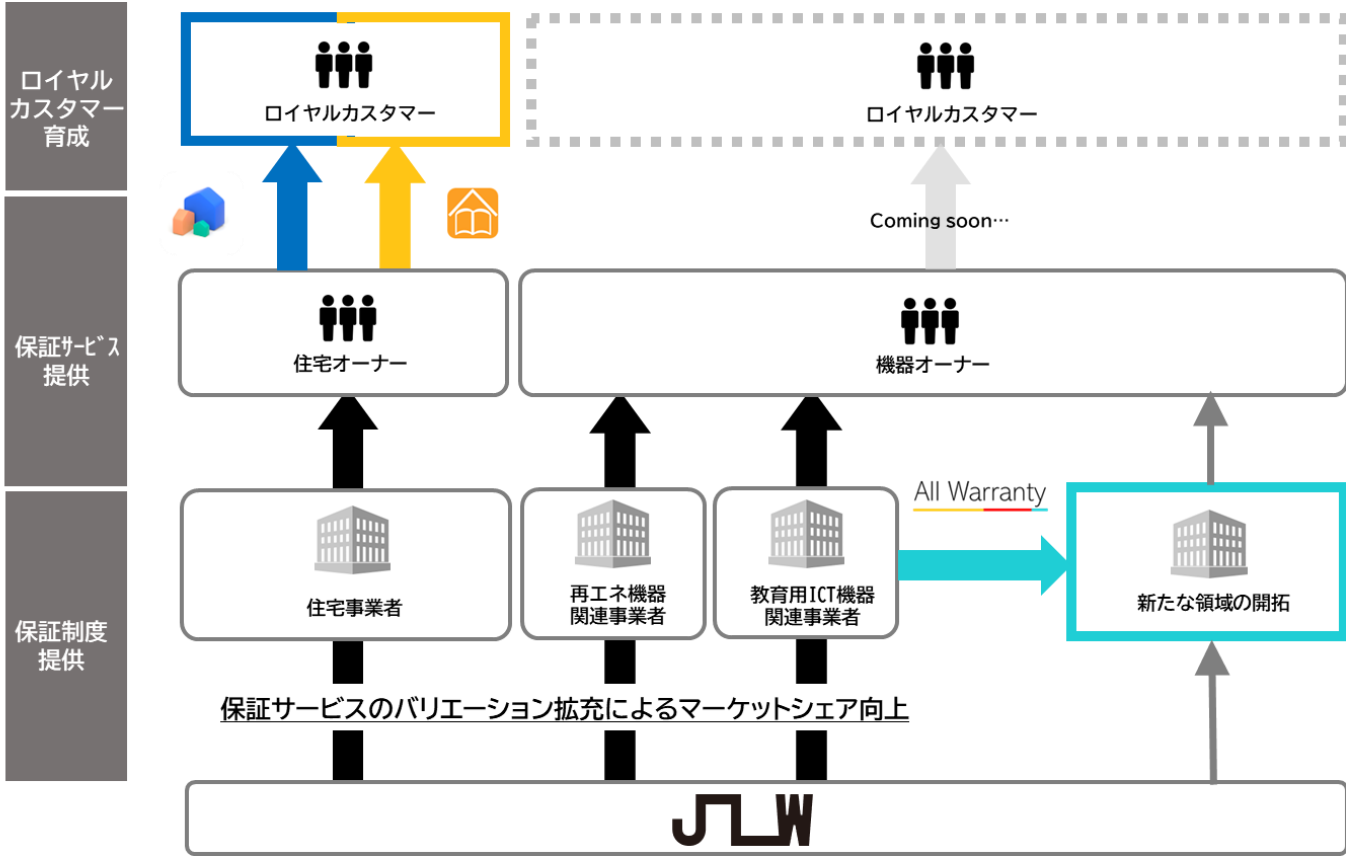
- 先述のとおり、保証・金融・オペレーションの各ソリューションにおける新たなデジタルプロダクトを順次投入予定
- これらのプロダクトをもとに、後述の既存事業領域の深耕と新規事業領域の拡大を図る見込み



# 戦略② 事業領域の 深耕と拡大

- 前述のデジタルプロダクトを武器に既存領域の深耕と新規領域の拡大を志向
- 新たなデジタルプロダクトであるおうちマネージャー／おうちアルバムを武器に、住宅領域の深耕を企図
- 新たなデジタルプロダクトであるオールワランティを武器に、新たな領域での保証展開を企図
- 資産価値保証プログラムや今期投入の地震保証など、保証サービスのバリエーションを充実させ、営業を継続強化中

# デジタルプロダクトを武器に 既存領域の深耕と新規領域の拡大へ

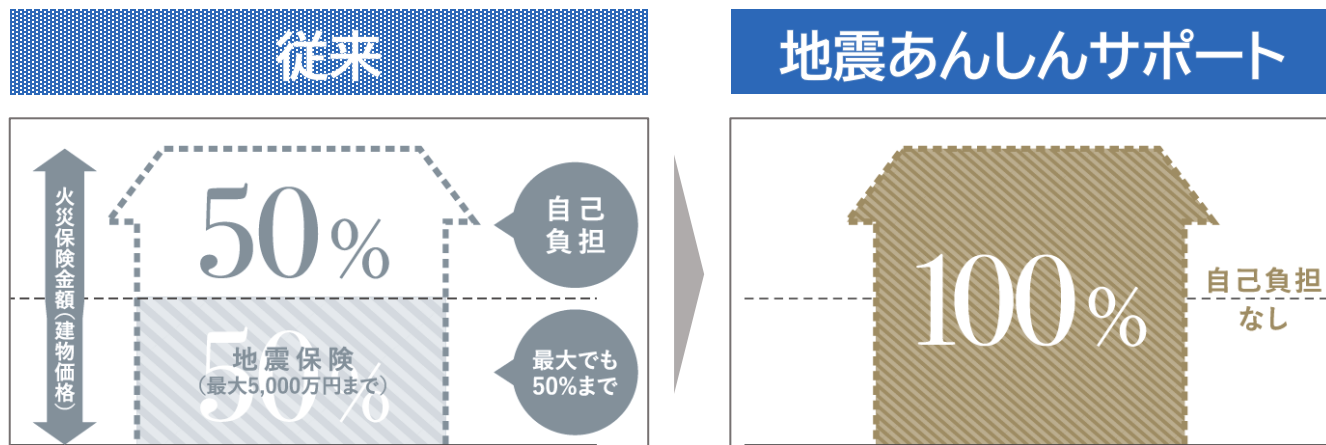


## 戦略② 既存事業領域の 深耕

# 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>

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。

## 戦略② 既存事業領域の 深耕

- 国内の既存住宅マーケット規模は約3,280万戸と大きなビジネスポテンシャルを秘める
- また、前述の通り住宅事業者も当領域に高い関心を持っておりWIN-WINの協業体制で推進
- おうちマネージャーによる金融ソリューションの提供及び、新規投入のおうちアルバムといった顧客体験を重視したプロダクトを武器にしたリフォーム領域の拡大により事業領域の深耕に関する取り組みを加速

# デジタルプロダクトを武器に、 既存住宅マーケットへの取組を強化

### <国内の新築住宅数>

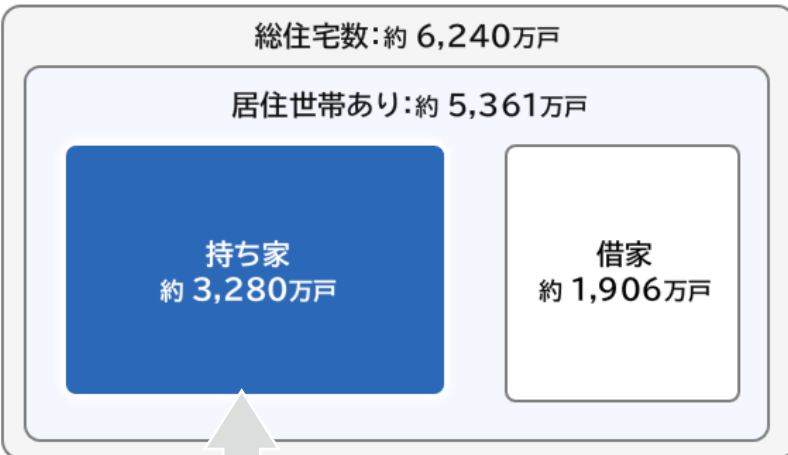
※2021年7月建設経済研究所発表「建設経済モデルによる建設投資の見通し」を基に当社にて作成



住宅事業者に対し、  
保証を中心としたアフターサービスを設計し  
継続的なサービス付帯をいただくアプローチ  
<保証料などアップフロント型のビジネス>

### <国内の既存住宅数>

※2018年に総務省により実施された住宅・土地統計調査を基に当社にて作成



住宅事業者に対し、  
電子マネーやアプリを中心とした  
顧客活性化の仕組みを利用いただくアプローチ  
<決済手数料などランニング型のビジネス>



## 戦略② 新規事業領域の 拡大

# 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 <2022年4月サービス開始>



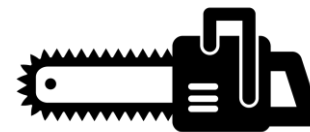
### サイバー領域 <2021年7月サービス開始>



### 音楽機器領域 <2022年4月サービス開始>



### 農機具領域 <2021年4月サービス開始>



### 電子端末領域 <2021年4月サービス開始>



### セキュリティ領域 <2022年10月サービス開始>



# 戦略③ 新興テクノロジー 企業との提携強化

# 技術やプロダクトを有する 新興企業との提携でシナジー創出へ

- 技術やプロダクトを有する  
スタートアップテクノロジー企業  
との各種提携や積極的なM&A  
を通じて、シナジー創出  
およびリソース確保を志向
- グループ会社を活用した新事業  
の展開も本格的に着手
- 今後の展開として、当社事業との  
シナジーが期待できる新技術を継  
続的に観察し、スタートアップとの  
接点増加策を検討



2021年2月 資本業務提携  
AI業務自動化ソリューション提供企業

同社のAI-OCR技術による業務効率化ツールの開発や  
当社保有ビッグデータの各種AI分析・利活用を推進



2021年10月 資本業務提携  
映像検索・分析技術提供企業

同社の映像タギング技術による点検・修繕等の  
リアルサービスへの活用や新規サービスの開発を推進



2022年2月 資本業務提携  
サブスクリプションサービス提供企業

同社のサブスクリプションサービスへの  
保証付帯や物流オペレーションでの協業を推進



2022年9月 資本業務提携  
業務サポートツール提供企業

業務サポートツール「Liveアシスト」を基盤とし、  
現地調査を簡略化する新規サービスを共同開発

<グループ子会社>



リビングポイント株式会社  
Living Point Inc.



リビングファイナンス株式会社  
Living Finance Inc.

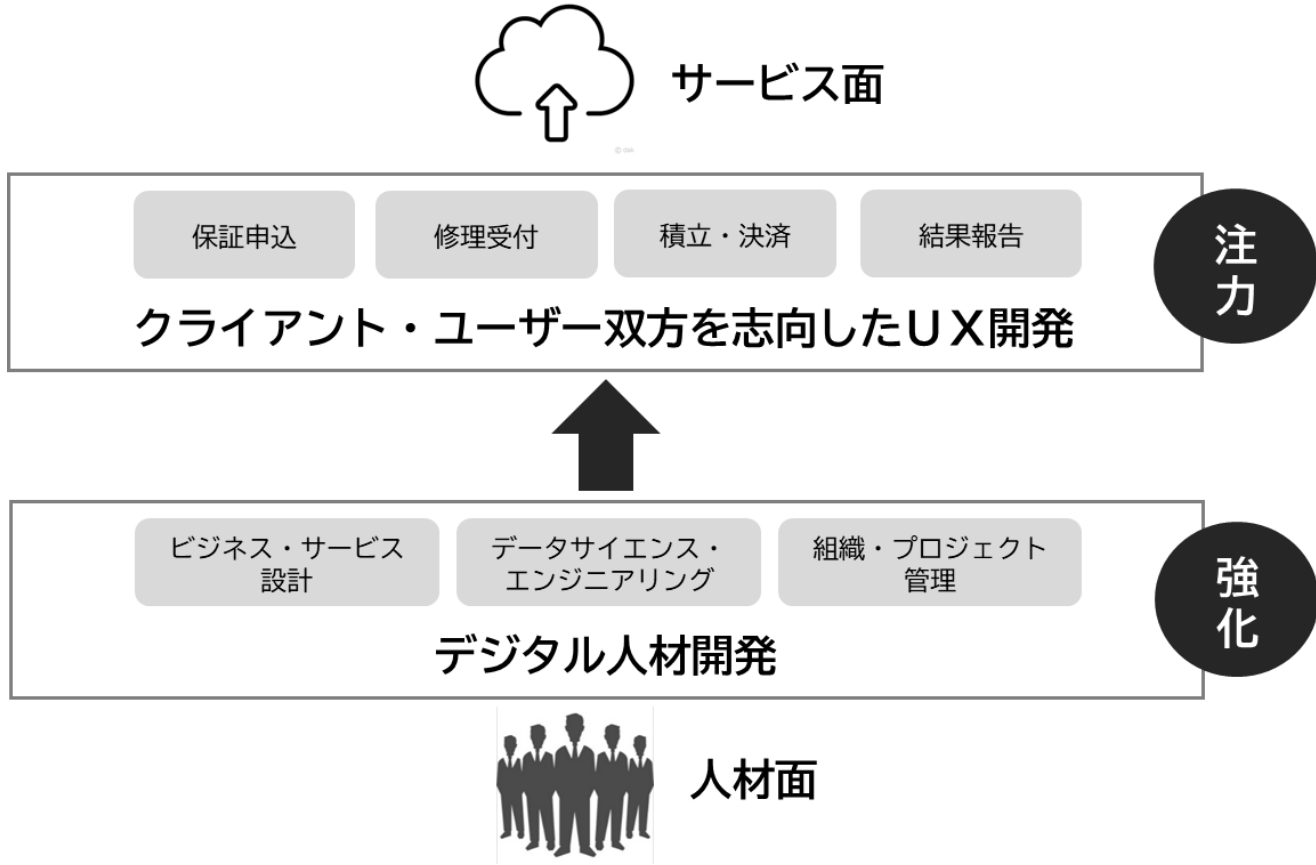


<新技術への投資>  
VC出資・CVC設立も視野に  
新技術をウォッチ

# 戦略④ デジタル投資の さらなる強化

- デジタル投資、とりわけデジタル人材開発への投資をさらに強化し、デジタルプロダクト開発を通じた顧客体験価値の向上に注力
- 各業務部門選抜社員に対する4か月にわたる外部研修プログラムを実施し、社内SEを育成・増強
- IT人材率は開発人員と合わせて、正社員の約24%に到達

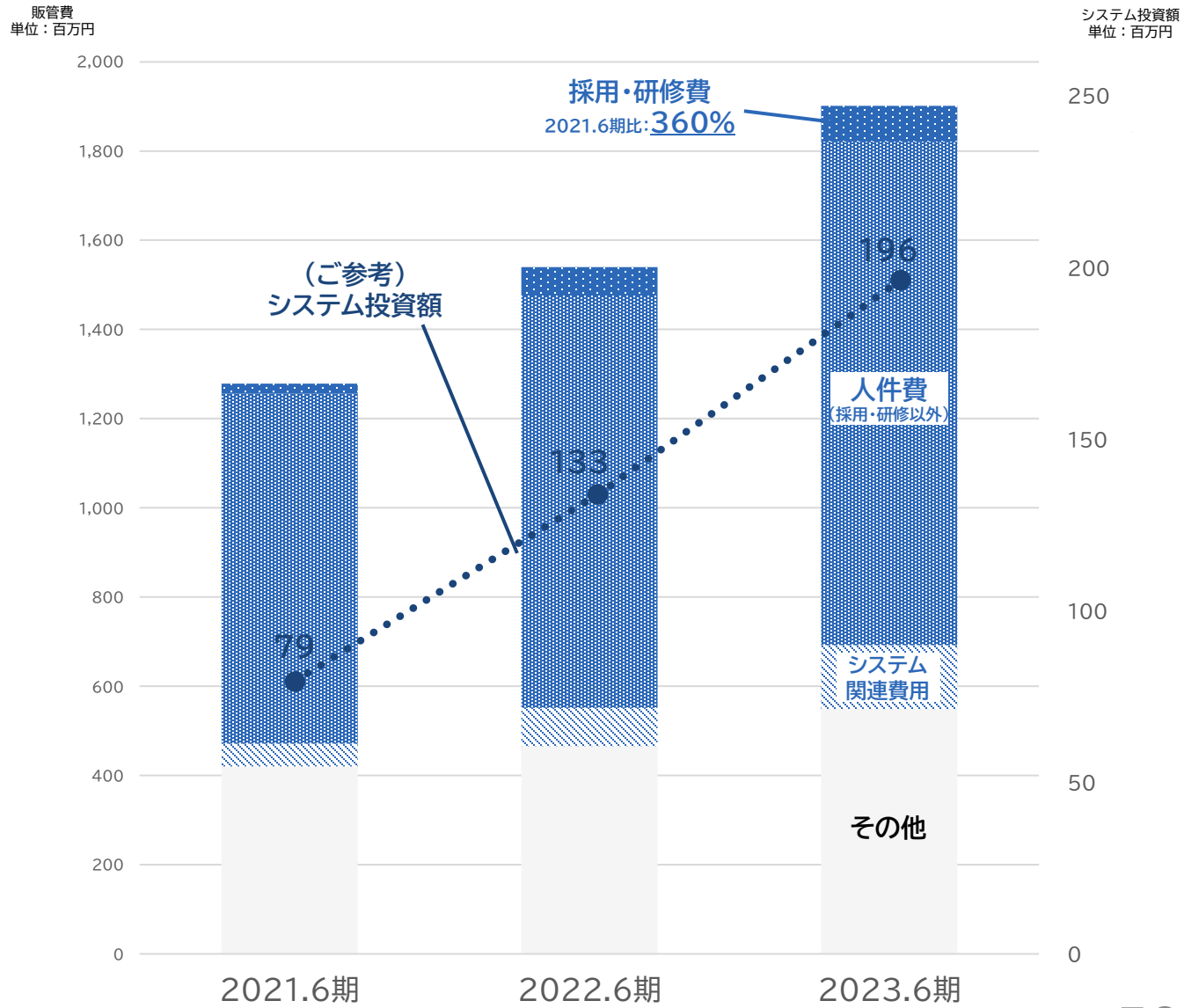
# デジタル人材開発への投資を強化し、 顧客体験価値の向上へ



# 戦略④ デジタル投資の さらなる強化

- 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
- 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

# 人材・システムに対する 徹底した積極投資を継続



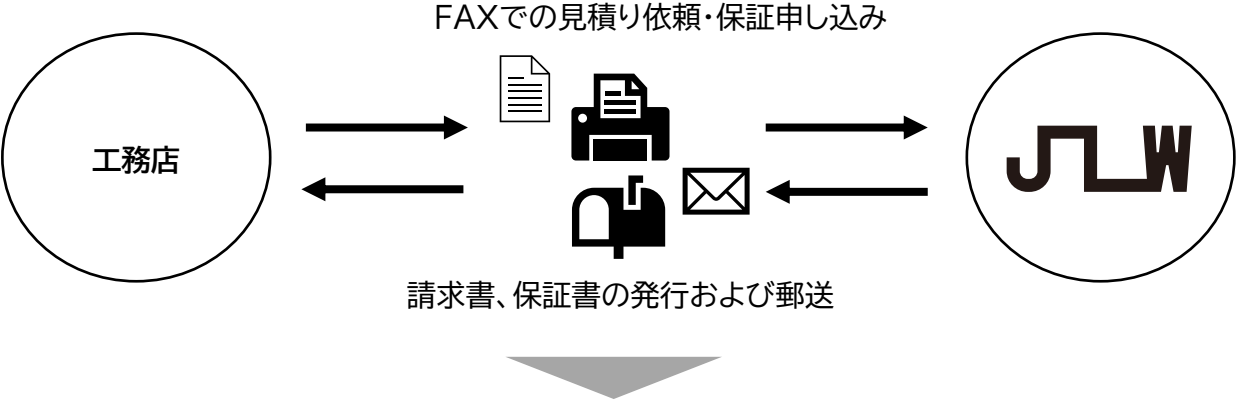
# (ご参考) デジタル投資の成果

● 継続したデジタル投資の一環としてWEB完結型の保証加入プラットフォーム「アフタマイズプラットフォーム」を整備

● デジタル化が遅れている保証業界のDX化を実現

## WEB完結型 保証加入デジタルプラットフォームの確立 (アフタマイズプラットフォーム)

### <DX前> 書類でのやりとり



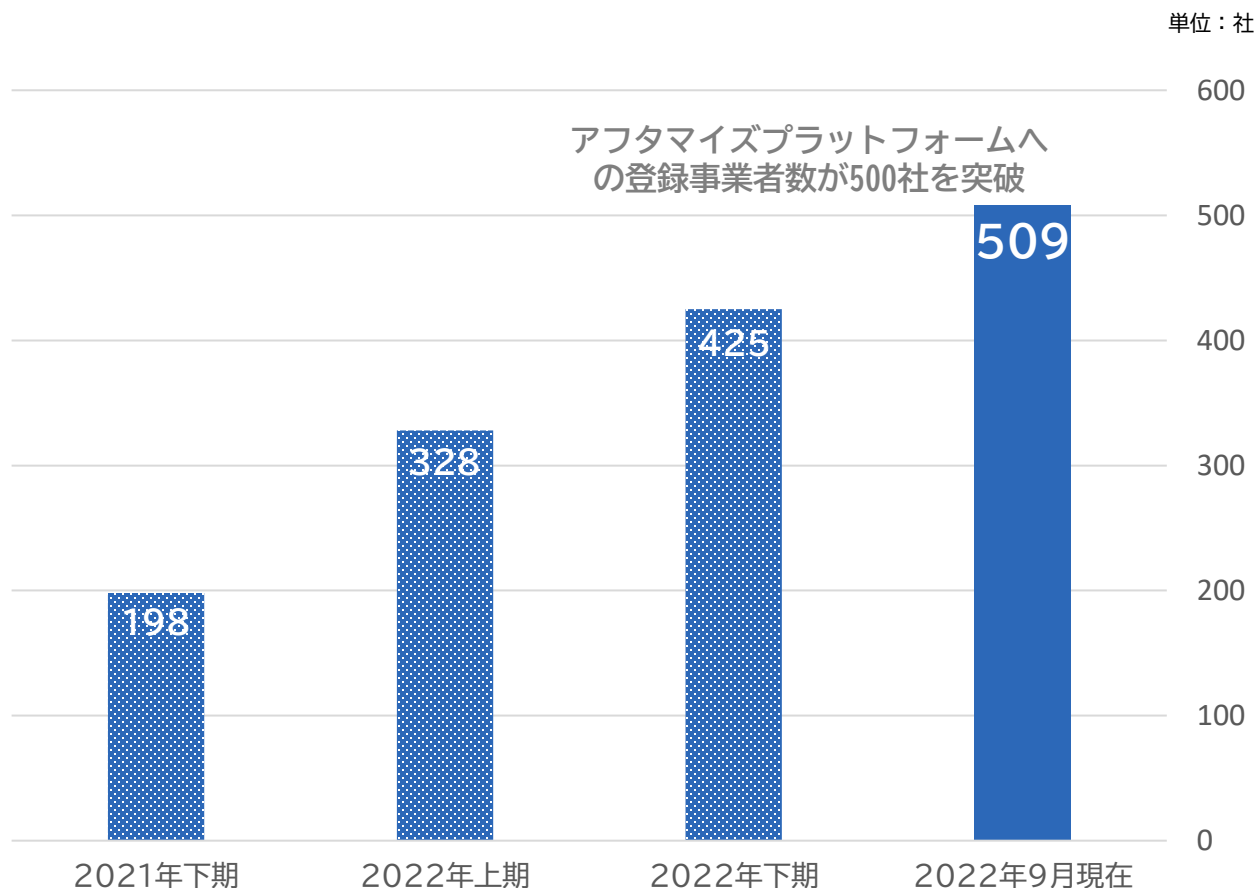
### <DX後> プラットフォームを通じたやりとり



## (ご参考) デジタル投資の成果

- 中小住宅事業者向けの保証加入デジタルプラットフォームである「アフタマイズプラットフォーム」への登録事業者数が500社を突破
- アナログ色が強い中小工務店においても平易に利用可能な設計とすることで、登録事業者数が拡大
- 当社管理コストの低減にもつながるため、利益率の向上にも貢献

# 保証加入業務のDX化が順調に進行中



## SDGsへの取り組み

---

## 良いモノを永く愛せる、 サステナブルな社会の実現へ

●当社グループは、良いモノを永く愛せる、サステナブルな社会の実現を目指す

●「サステナブルな社会の実現」がCSR活動の一環としてではなく、経営戦略の中心に位置しており、持続可能な社会の実現に向けてグループ全体で取り組み続ける決意



4: 質の高い教育をみんなに

**教育機関のICT環境整備の推進**

当社では、教育用のタブレットやPCなど、GIGAスクール構想に基づく教育機関のICT環境整備に対して、積極的に保証制度を提供することで、安定的かつ質の高い教育環境の整備に貢献しています。



11: 住み続けられるまちづくりを

**中古住宅流通の活性化**

当社では、中古住宅の検査、電子マネー積立による適切なメンテナンス実施、売却価格保証など、中古住宅の資産価値を維持・向上させるサービスの提供を通じて、中古住宅流通の活性化に貢献しています。



7: エネルギーをみんなにそしてクリーンに

**再生可能エネルギー関連機器普及の推進**

当社では、太陽光発電に関する発電機器・蓄電機器や、風力発電施設などに対し、保証制度を提供することで、再生可能エネルギー技術の普及に貢献しています。



12: つくる責任 つかう責任

**「良いものを永く使う」文化の醸成**

当社では、故障時には修理を前提とする保証サービスの提供を通じて、持続可能な生産と消費のパターン作りに貢献しています。



9: 産業と技術革新の基盤をつくろう

**住宅・不動産業界のDX推進**

当社では、住宅オーナー向けのモバイルアプリやB2B SaaSなどデジタルサービスインフラの提供を通じて住宅・不動産業界のDX推進に貢献しています。



13: 気候変動に具体的な対策を

**CO2排出量の削減**

当社では、適切なりフォーム・メンテナンスによる住宅価値の維持・向上を啓蒙し、住宅ストックの質と市場性を高めることで、スクラップアンドビルからの脱却によるCO2排出量の削減に貢献しています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



# Appendix

---

# COMPANY INFO

商号	日本リビング保証株式会社 (Japan Living Warranty Inc.)	資本金	212,336,400円 (2022年6月末時点)
設立	2009年3月	事業内容	HomeworthTech事業 ExtendTech事業
所在地	東京本社 東京都新宿区西新宿4-33-4 6-7F  大阪支社 大阪府大阪市中央区瓦町4-8-4 井門瓦町第2ビル5F  名古屋支社 愛知県名古屋市中村区名駅2-45-14 東進名駅ビル4階  福岡支社 福岡市博多区博多駅前3-4-25 アクロスキューブ博多駅前	上場証券取引所	東京証券取引所グロース市場 (7320)
		グループ会社	リビングポイント株式会社 (100%出資子会社) リビングファイナンス株式会社 (100%出資子会社)
		従業員数	約190名 (契約社員・派遣社員等を含む)
		免許登録等	前払式支払手段 (第三者型) 発行者登録: 関東財務局長第00676号 ※ 一級建築士事務所: 東京都知事登録第63955号 一般建設業: 東京都知事許可 (般-2) 第152448号 住宅かし保険法人 登録検査事業者 一般社団法人 Fintech協会 法人会員 ※リビングポイント株式会社にて登録

# MANAGEMENT



Yoshitaka Adachi

## 安達 慶高

代表取締役社長 (経営本部 本部長)

東京工業大学工学部卒業後、三和銀行（現三菱UFJ銀行）に入行。主要国金利、外国為替のトレーディング、テリパティブ商品のマーケティング業務に従事。その後、Marsh Inc. 日本法人（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月に当社代表取締役に就任。



Takuya Arakawa

## 荒川 拓也

代表取締役会長 (営業本部 本部長)

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）を経て、Marsh Inc. 日本法人（現マーシュ・ジャパン）にて上場REIT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月に当社代表取締役に就任。



Miyoko Kido

## 城戸 美代子

取締役 (業務運営本部 本部長)

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。多数の大型コンタクトセンター業務構築・運営を担う。2017年9月に当社取締役に就任。



Atushi Yoshikawa

## 吉川 淳史

取締役 (管理本部 本部長)

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月に当社取締役に就任。日本アクチュアリー会研究会員。



Kosuke Kato

## 加藤 航介

取締役 (経営本部 副本部長)

早稲田大学商学部卒業後、日本生命保険相互会社に入社。人事部門にて制度企画・要員管理に従事した後、個人保険部門・代理店部門にて企画業務および教育業務を担当。その後、2016年6月に当社に入社。2022年9月に当社取締役に就任。

# MANAGEMENT



Tadashi Nomura

## 野村 唯史

執行役員（企業営業第1部 部長）

北海道大学法学部卒業後、三菱自動車工業株式会社に入社。国内営業企画・商品計画を担当、その後、アリコジャパン（現メットライフ生命）に入社、個人向け保険商品のマーケティングに従事。2016年10月に当社に入社。2018年10月に執行役員就任。



Naoki Watabe

## 渡部 尚生紀

執行役員（営業統括部 部長）

早稲田大学商学部卒業後、日本生命保険相互会社に入社。支社での営業企画や、代理店部門での商品設計・システム構築などに従事したのち、人事部にて人事考課業務や女性活躍推進企画などを担当。その後、2018年11月に当社に入社。2021年10月に執行役員就任。



Yuichiro Nakane

## 中根 祐一郎

執行役員（品質管理部 部長）

新卒で不動産会社に入社後、不動産売買・賃貸の仲介・管理などを経験。その後、株式会社ジョイント・プロパティにてリーシング業務や顧客開拓業務を担当し、2012年11月に当社に入社。2022年9月に執行役員就任。

Fujio Nakagawa

## 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当社を担当。2017年12月に当社取締役就任。現在、眞法法律事務所所属。

Naoki Nishio

## 西尾 直紀

社外取締役

東京理科大学理工学部卒業後、アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア株式会社）での経験を経て株式会社メディアシークを設立。デジタル領域でのコンサルティングや新規事業開拓を通じて様々なベンチャー企業をIPOに導く。2021年9月に当社取締役就任。

Satoru Fujita

## 藤田 悟

常勤監査役

東京大学経済学部卒業後、安田火災海上保険（現損害保険ジャパン株式会社）入社。その後、日立キャピタル損害保険、公益財団法人公益法人協会を経て、2017年1月に当社常勤監査役就任。

Takashi Ebina

## 蝦名 卓

非常勤監査役

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月に当社非常勤監査役就任。

Shigeru Noya

## 野矢 茂

非常勤監査役

三和銀行（現三菱UFJ銀行）入行後、主に法人部門を担当する支店長、支社長を経験。その後、株式会社みどり会にて新規事業および保険部門担当取締役として、保険ショップへの新規参入などを担当。当社顧問を経て、2022年9月に当社非常勤監査役就任。

# 連結BS

(百万円)	20年 6月期	21年 6月期	22年 6月期
流動資産	2,440	7,313	6,231
内、現金及び預金	1,203	5,547	3,399
固定資産	5,848	7,155	9,987
有形固定資産	76	310	978
無形固定資産	91	139	214
投資その他の資産	5,679	6,705	8,794
資産合計	8,288	14,469	16,219
負債合計	7,657	13,690	14,975
流動負債	1,479	3,457	2,675
固定負債	6,178	10,232	12,300
純資産合計	630	779	1,243
負債・純資産合計	8,288	14,469	16,219

※「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2022.6期の期首から適用しており、2021.6期については、当該会計基準等を選り適用した後の数値を記載しております。

# 連結PL

(百万円)	20年 6月期	21年 6月期	22年 6月期
売上高	1,955	2,624	3,305
売上総利益	1,188	1,660	2,189
営業利益	204	381	650
経常利益	284	458	767
親会社株主に帰属する当期純利益	186	243	546

※「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2022. 6期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。

# リスク情報

事業等のリスク	リスク要因となる主な事項及び対応策
(1)外部経営環境による影響について	<p>HomeworthTech事業は住宅・不動産市況の、ExtendTech事業は住宅用太陽光発電・蓄電システム機器等の需要の影響を受けます。そのため、新築着工件数や既存住宅流通件数の低迷、住宅用太陽光発電システム機器等の需要の減退等、事業環境が悪化した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p> <p>これに対して新サービスの提供や、新規事業領域への拡大といった戦略を講じることで対応してまいります。</p>
(2)競合について	<p>「保証サービス」は、業界に対する法規制が少なく参入障壁が低いことから、競争の激化により各サービスの収益性が低下する場合や競合他社による類似のサービス展開により当社グループの独自性が失われた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して当社グループでは、独創的な保証・金融サービスに代表される商品開発力及び保証提供に関する一連のオペレーション機能(人員手配・物流・精算・情報管理等)、そして修理・メンテナンスを実施する全国ネットワークを保有した上で、保証申込等をオンラインで完結できるデジタルプラットフォーム、電子マネーの積立・管理・利用を一気通貫で行うことができるモバイルアプリ、AIチャットボットを活用したハイブリッドコンタクトセンターなど、保証サービス利用者の顧客体験を高めるデジタルプロダクト・業務支援システムを開発・提供することで対応してまいります。</p>
(3)損害保険会社との契約及び提携関係について	<p>「保証サービス」の提供に伴い発生する将来の修理コスト等を担保するために保証契約に対して損害保険会社との間で保険契約を締結しており、「保証サービス」の提供に係る実質的なリスクを移転しております。しかし保険料設定時の想定を超えた故障や不具合が発生した場合、将来の支払保険料増加などのコスト上昇に繋がる恐れがあり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、当社グループは当連結会計年度末現在、損害保険会社との提携関係により顧客開拓を進めているため、損害保険会社との業務提携が解消された場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して当社は、複数の顧客開拓手段を保持することで対応してまいります。</p>
(4)検査補修サービスの外注について	<p>当社グループは、検査補修サービスにおける業務の一定割合を外部に業務委託しております。そのため、委託件数の多い業務委託先との契約解除や業務委託先の経営破綻等が生じ、代替先の選定や委託取引の開始までに時間を要した場合には、当社グループが取引先から受注している業務及び契約を確実に履行できなくなり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して、これに対して、業務委託先分散や一部内製化を推進することで対応してまいります。</p>

※この他のリスク情報は有価証券報告書をご確認ください。

事業等のリスク	リスク要因となる主な事項及び対応策
(5) 法的規制について	<p>当社グループが取り扱う業務は、「資金決済に関する法律」「建設業法」「建築士法」「宅地建物取引業法」及び関連する各種法令による規制を受けております。将来何らかの理由により法令違反の事象が発生した場合や、規制の強化や法令等の大幅な改正が行われた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して当社グループは、関連法令を遵守するほかコンプライアンス委員会及びコンプライアンス研修を定期的に行い、役職員に対するコンプライアンスの徹底を図ることで対応してまいります。</p>
(6) 個人情報の流出可能性及び流出した際の影響について	<p>HomeworthTech事業及びExtendTech事業において、多数の個人情報を取得及び保有しております。これらの個人情報は、当社グループの管理下にあるデータベースにて保管しており、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務が課せられております。万一、外部からの不正アクセスや社内管理体制の瑕疵等による情報の外部流出が発生した場合、当社グループに対する損害賠償請求や社会的信用の失墜により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して当社グループでは、個人情報に関する管理方針を明確にした上で、プライバシーポリシー及び社内規程に従って厳格に取り扱うことで対応してまいります。</p>
(7) 風評等のリスク	<p>当社グループの属する延長保証業界又は資金決済業界に対して否定的な風評が広まった場合、又は競合他社の不祥事や経営破綻によって業界の評判が悪化した場合には、当社グループの業務遂行及び信用に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して当社は経営の健全性を維持するとともに、延長保証および資金決済ビジネスの社会的価値の啓蒙に努めることで対応してまいります。</p>
(8) システム障害について	<p>当社グループは、事業の特性上、顧客との契約管理を中心に多数のシステムを保有しております。万一、自然災害、事故及び外部からの不正手段によるコンピュータへの侵入等により、システム不良や作動不能等の事態が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に重大な影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して、従来より、システム事故やエラーが生じないよう高度なシステム技術を駆使するとともに、システムネットワークのセキュリティ強化やデータサーバーの多重管理等、万全の体制を構築するよう努めることで対応してまいります。</p>

※この他のリスク情報は有価証券報告書をご確認ください。



事業等のリスク	リスク要因となる主な事項及び対応策
(9)人材の確保・育成について	<p>当社グループは、今後の企業規模の拡大や事業発展のためには、優秀な人材の確保と育成が不可欠と考えております。そのため、当社グループでは新卒・中途採用活動や各種社内研修の実施等を積極的に取り組んでおり、人材の確保と育成に注力しております。しかしながら、必要な人材の採用が計画どおりに進まない場合や、重要な人材が流出した場合には、当社グループの今後の事業拡大及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して、当社は採用研修体制の強化を図るとともに、企業価値の向上に向けた各種取り組みを推進することで優秀な人材の確保に努めてまいります。</p>
(10)内部管理体制の強化について	<p>当社グループは、企業価値の向上を図るためにはコーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であると認識しておりますが、事業の急速な拡大等により、内部管理体制の構築が追いつかないという状況が生じる場合には、適切な業務運営が困難となり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して、業務の適正及び財務報告の信頼性を確保するため、これらに係る内部統制が有効に機能する体制を構築、整備、運用するとともに、社内周知を強化することで対応してまいります。</p>
(11)自然災害等による影響について	<p>当社グループの本社所在地がある首都圏において、地震や台風等の大規模な自然災害や事故、火災等によって人的・物的被害を受けた場合には、事業活動に支障が生じ、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>これに対して、首都圏以外の拠点を活用したBCP体制を強化することで対応してまいります。</p>

※この他のリスク情報は有価証券報告書をご確認ください。

# 免責事項

本資料は、日本リビング保証株式会社(以下、当社)についての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載される当社の実績・計画・見積もり・予測・その他将来情報については、現時点で入手可能な情報や現時点における判断・考えであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

また、本資料は、現時点で一般的に認識されている経済・社会等の情勢に基づいて作成しているものですが、経済情勢の変化等の事由により予告なしに変更される可能性があります。

掲載内容に関して、細心の注意を払い作成しておりますが、不可抗力により情報誤伝を生ずる可能性もありますのでご注意ください。

なお、次回の本開示は2023年9月を予定しております。