



**To worthwhile life**

2023年6月期 第1四半期  
決算補足資料

---

2022/11/11  
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	当社について	~ 1 1
2	業績報告	1 2 ~ 2 0
3	トピックス	2 1 ~ 2 5

## 当社について

---

# 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、非住宅領域においても事業領域を拡大中
- デジタルサービスを核とした、独自のサービスソリューションを武器に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および概要

●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楽しむ可能

●保証サービスは以下2つに大別

—保証コストを事業者が負担し、初期標準保証の期間を長期に引き延ばすケース

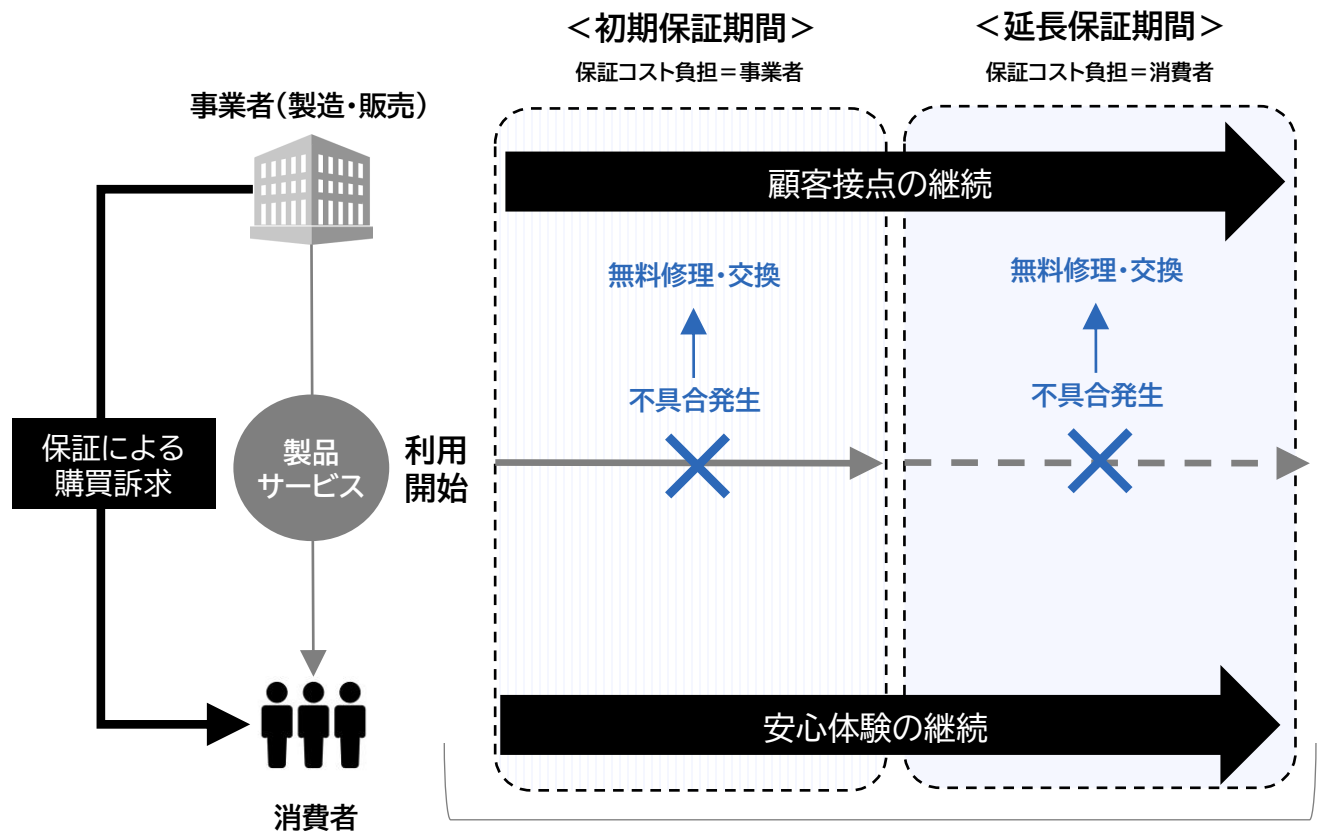
—保証コストを消費者が負担し、任意加入とするケース

●当社は、保証制度導入を検討する事業者のニーズを把握し、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

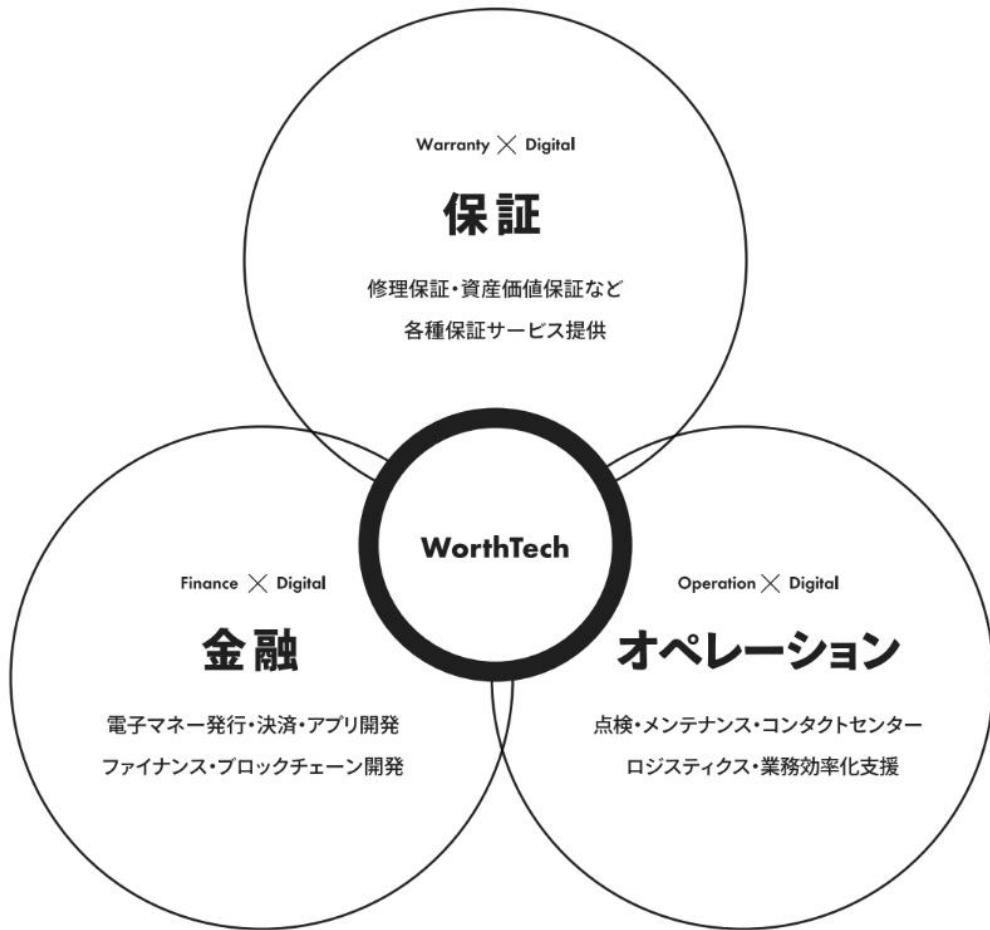
# 事業者には販売促進・顧客接点を。 消費者には安心体験を。



- 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

# わたしたちの 提供ソリューション

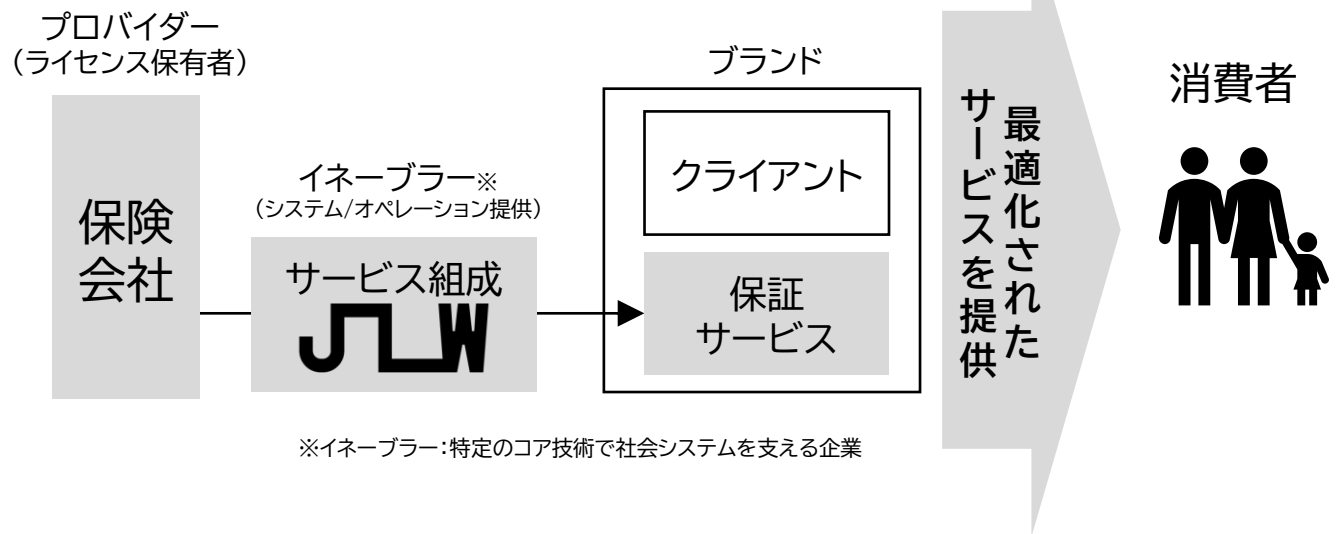
- 当社の強みである「保証」に、金融・オペレーションを加えた3つのソリューションを提供
- いずれも高い専門性を要するソリューションであり、これまでの経験・知見を活かしワンストップで提供できる点が最大の強み
- 各ソリューションを事業者のニーズに合わせて提供することで、販売戦略・CRM戦略の実現を支援
- 各ソリューションにデジタル技術を組み合わせたプロダクトの開発・提供を近年さらに加速
- 製品・サービスのライフサイクルを支えることでサステイナブルな社会の実現に貢献



# 保証機能提供と 当社ポジショニング

- 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

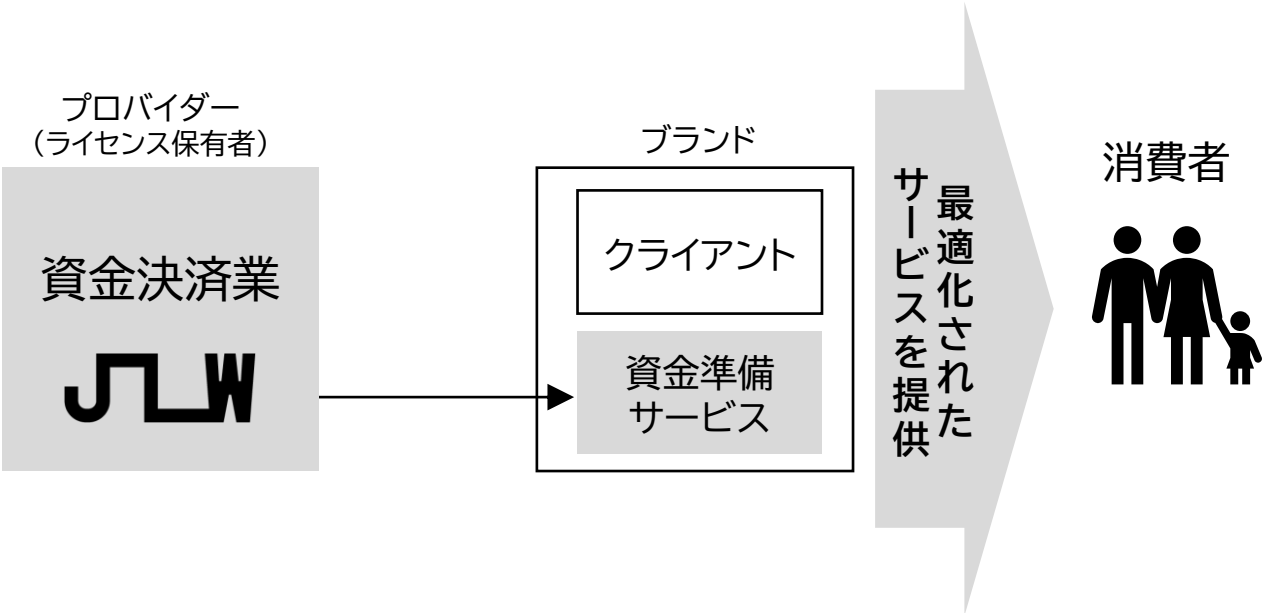
# Enabler(イネーブラー)として 保証インフラ機能を提供



# 金融機能提供と 当社ポジショニング

- 子会社のリビングポイント(株)にて登録の前払式支払手段(第三者型)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

# Provider(プロバイダー)として 資金決済インフラ機能を提供

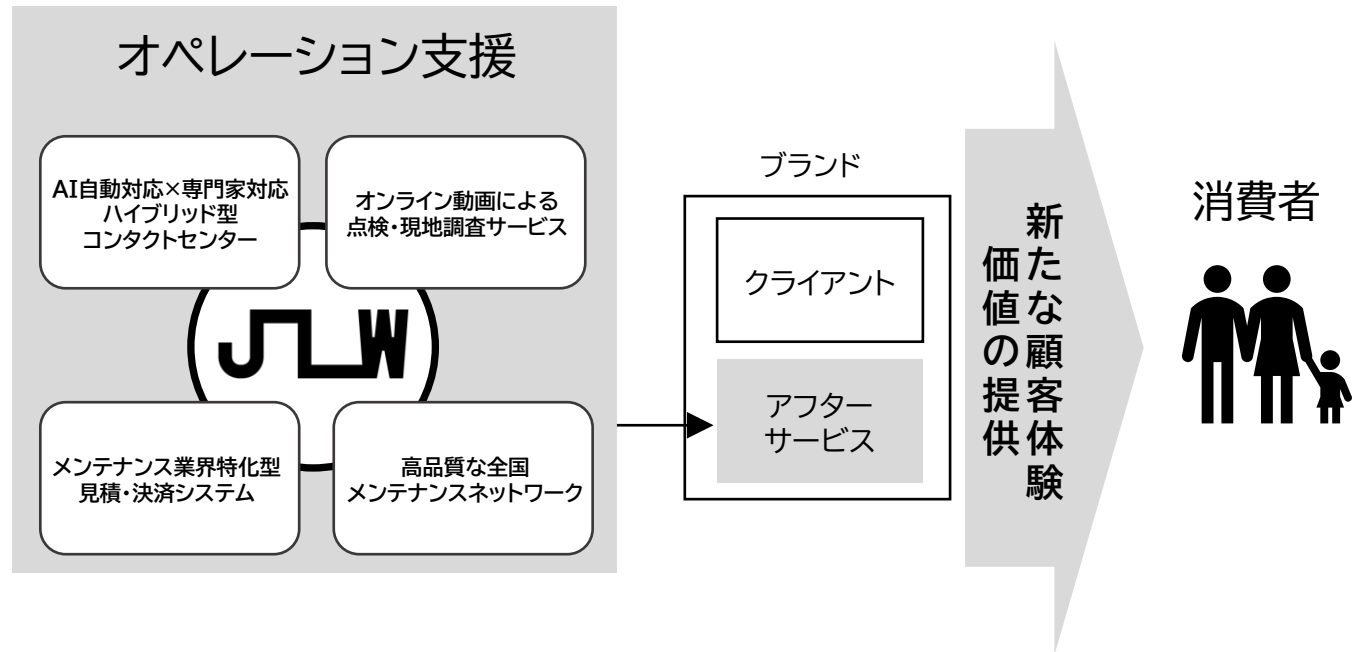




# オペレーション 機能提供と 当社ポジショニング

## リアルとデジタルを組み合わせ 新たな顧客体験価値を提供

- 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サービスにより、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提供



# 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徴

- 当社は住宅・不動産領域に特化した「HomeworthTech事業」および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により、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

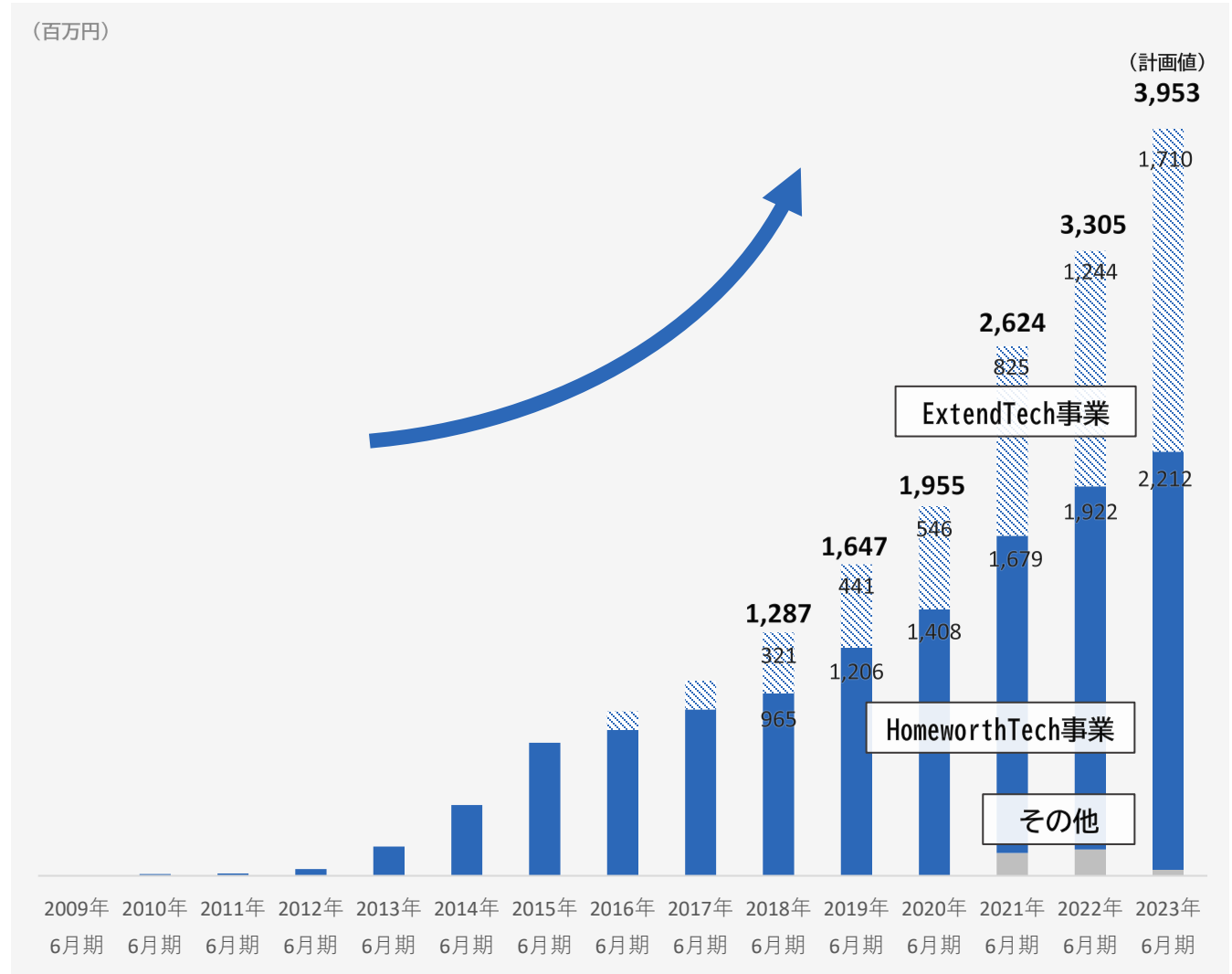
	HomeworthTech事業	ExtendTech事業
主な取引先	ハウスメーカー・マンションデベロッパー・ビルダー・工務店などを中心とした住宅事業者 累計取引社数 約4,000社	再生可能エネルギー関連教育ICT関連などを中心にした各種メーカー 累計取引社数 約140社
主力商品	建物・設備に関する長期保証 ↓ 期間按分計上が中心	保証制度構築コンサル＋アドミ業務 ↓ 当期一括計上が中心
	ストック型ビジネス	フロー型ビジネス

# 売上推移

これまでの歩み

## 創業以来、14期連続で増収を達成

- 祖業であるHomeworthTech事業(住宅領域)、および近年業績が急拡大しているExtendTech事業(非住宅領域)を売上の柱に14期連続増収を継続中
- 業界初となるサービスを次々と生み出し続けることで、マーケットシェアを拡大し、急速な成長を実現



※「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。

# 業績報告

---

# 2023年6月期 第1四半期 連結業績概要

## 事業拡大に向け基盤増強を推進する中で 期初計画通り進捗中

●売上高・利益ともに期初の計画通りに進捗中、事業拡大に向けた基盤の増強も継続して推進

●前年同期比での減収・減益の要因

—前年同期に、ExtendTech事業において、教育ICT領域における一過性の大型契約が発生したこと

—今後の事業拡大の蓋然性の高まりを受け、人材・システムを中心に積極的な先行投資を継続していること

●半期および通期に対する進捗としても計画通りに推移

	2023年6月期 第1四半期 (2022.7~2022.9)	YoY		2023年6月期 第2四半期予測 (2022.7~2022.12)	2023年6月期 通期予測 (2022.7~2023.6)
売上高	835 百万円	△60 百万円	93.2%	1,733 百万円	3,953 百万円
営業利益	133 百万円	△196 百万円	40.4%	289 百万円	860 百万円
経常利益	171 百万円	△178 百万円	48.9%	360 百万円	1,010 百万円
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	119 百万円	△118 百万円	50.3%	243 百万円	685 百万円

# 保証ソリューション

保証サービスの契約残高※

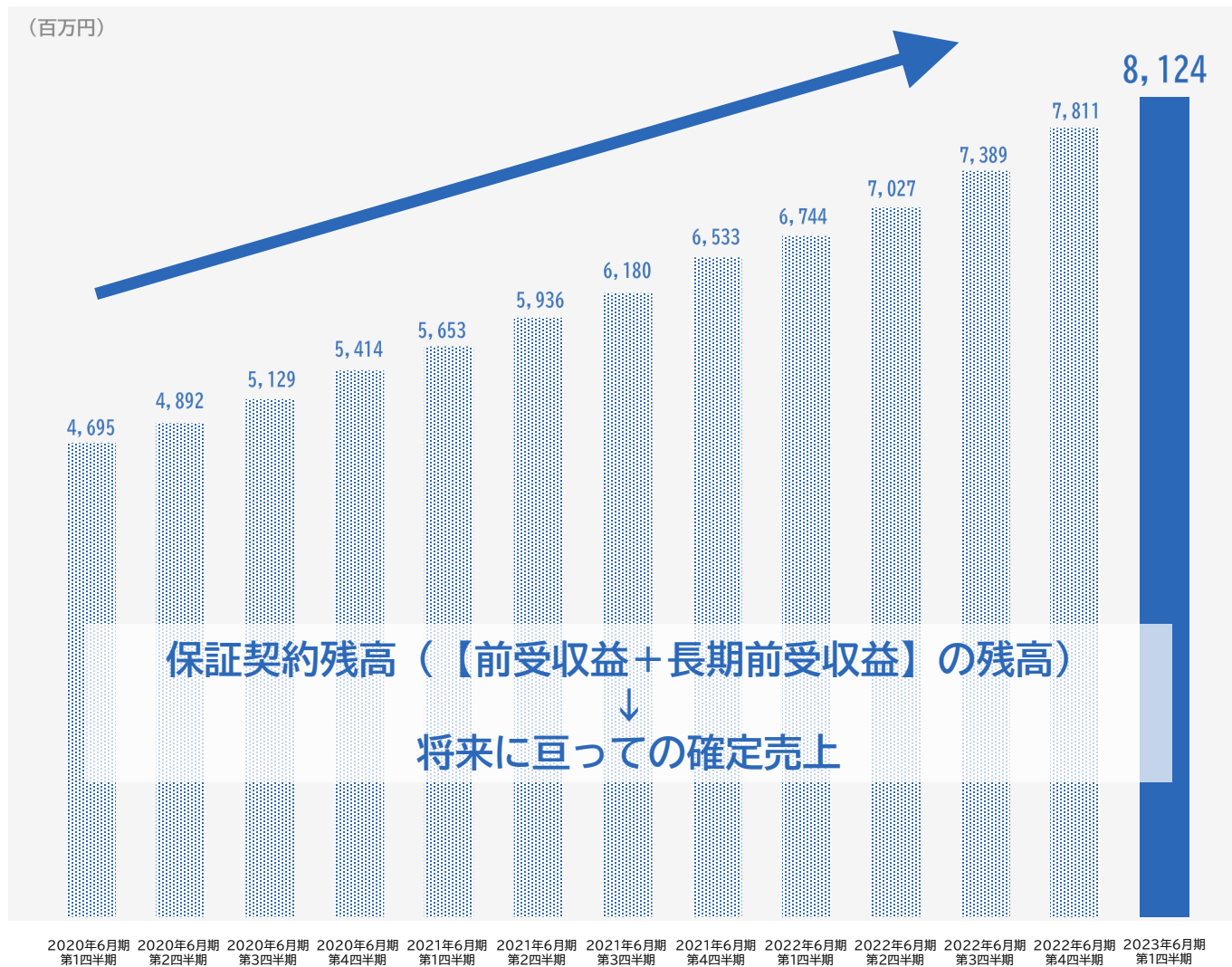
※HomeworthTech事業

## 保証契約残高は 当第1四半期末で81億円を突破

●HomeworthTech事業において主要KPIと位置付けている保証サービスの契約残高に関して、当第1四半期末の当該残高は81億円を突破し、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



※「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.

2023年6月期  
第1四半期  
セグメント別売上高

# 住宅関連保証の獲得が好調に推移 他事業も含め計画通り進捗中

●各事業ともに、期初計画通りの売上高にて進捗中

●ExtendTech事業に関して、教育ICT領域における前年同期の一過性の大型契約が影響し、減収に

ー2022年6月期第1四半期の、GIGAスクール政策を背景とした小中学校への教育ICT機器の一斉導入による一過性の収益影響が発生

●その他事業に関して、2022年6月30日付で横浜ハウス株式会社の全株式を譲渡し、当社の連結子会社から除外

	2022年6月期 第1四半期 (2021.7~2021.9)	2023年6月期 第1四半期 (2022.7~2022.9)	YoY	
売上高	895 百万円	835 百万円	△60 百万円	93.2%
Homeworth Tech 事業	447 百万円	509 百万円	+62 百万円	113.9%
ExtendTech 事業	425 百万円	313 百万円	△111 百万円	73.7%
その他	23 百万円	11 百万円	△11 百万円	50.6%

# 2023年6月期 第1四半期 セグメント別営業損益

## ビジネス基盤強化への先行投資により 対前年比減益も、期初計画通り進捗中

●各事業ともに、期初計画通りの営業損益にて進捗中

●HomeworthTech事業の長期保証契約においては、売上・原価が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、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造

●ExtendTech事業に関して、教育ICT領域における前年同期の一過性の大型契約が影響し、減益に

ー2022年6月期第1四半期の、GIGAスクール政策を背景とした小中学校への教育ICT機器の一斉導入による一過性の収益影響が発生

	2022年6月期 第1四半期 (2021.7~2021.9)	2023年6月期 第1四半期 (2022.7~2022.9)	YoY	
営業損益	329 百万円	133 百万円	△196 百万円	40.4%
Homeworth Tech 事業	31 百万円	4 百万円	△27 百万円	13.4%
ExtendTech 事業	299 百万円	134 百万円	△165 百万円	44.8%
その他	△1 百万円	△5 百万円	△3 百万円	—



# HomeworthTech事業 長期保証契約の 会計処理構造

## 長期保証サービスは、会計処理上 拡大期に利益が圧迫される構造

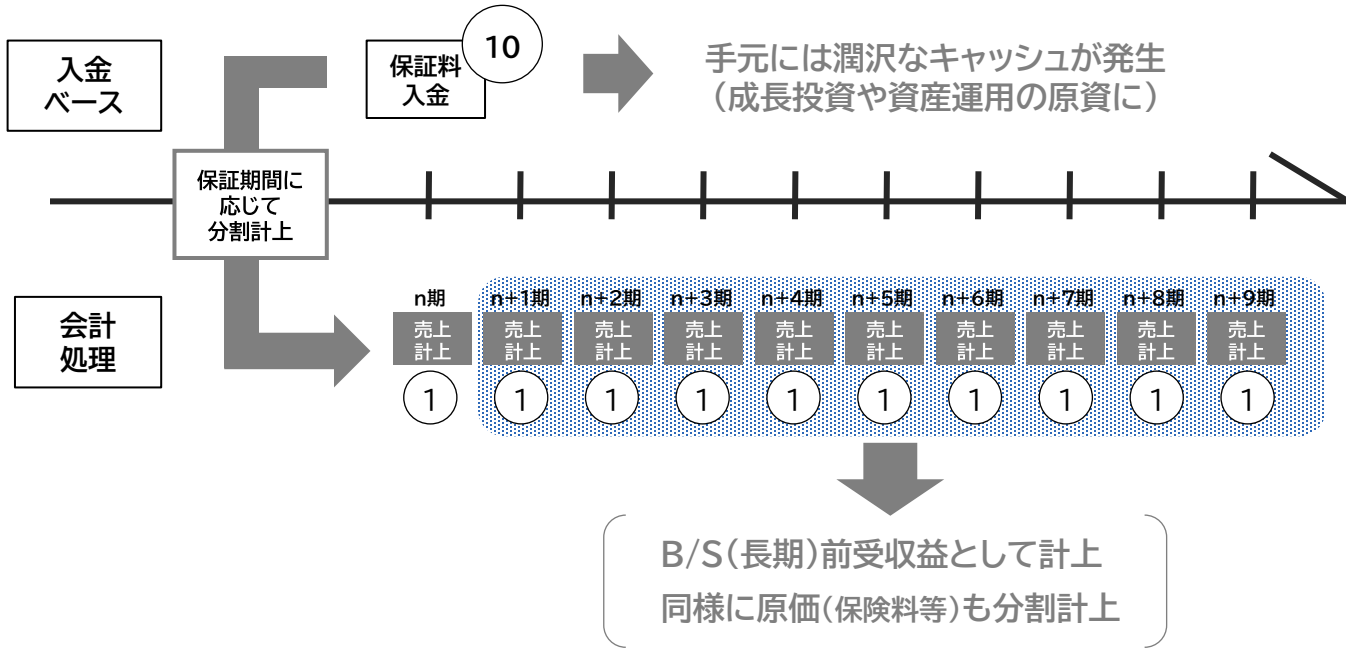
●HomeworthTech事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造

●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

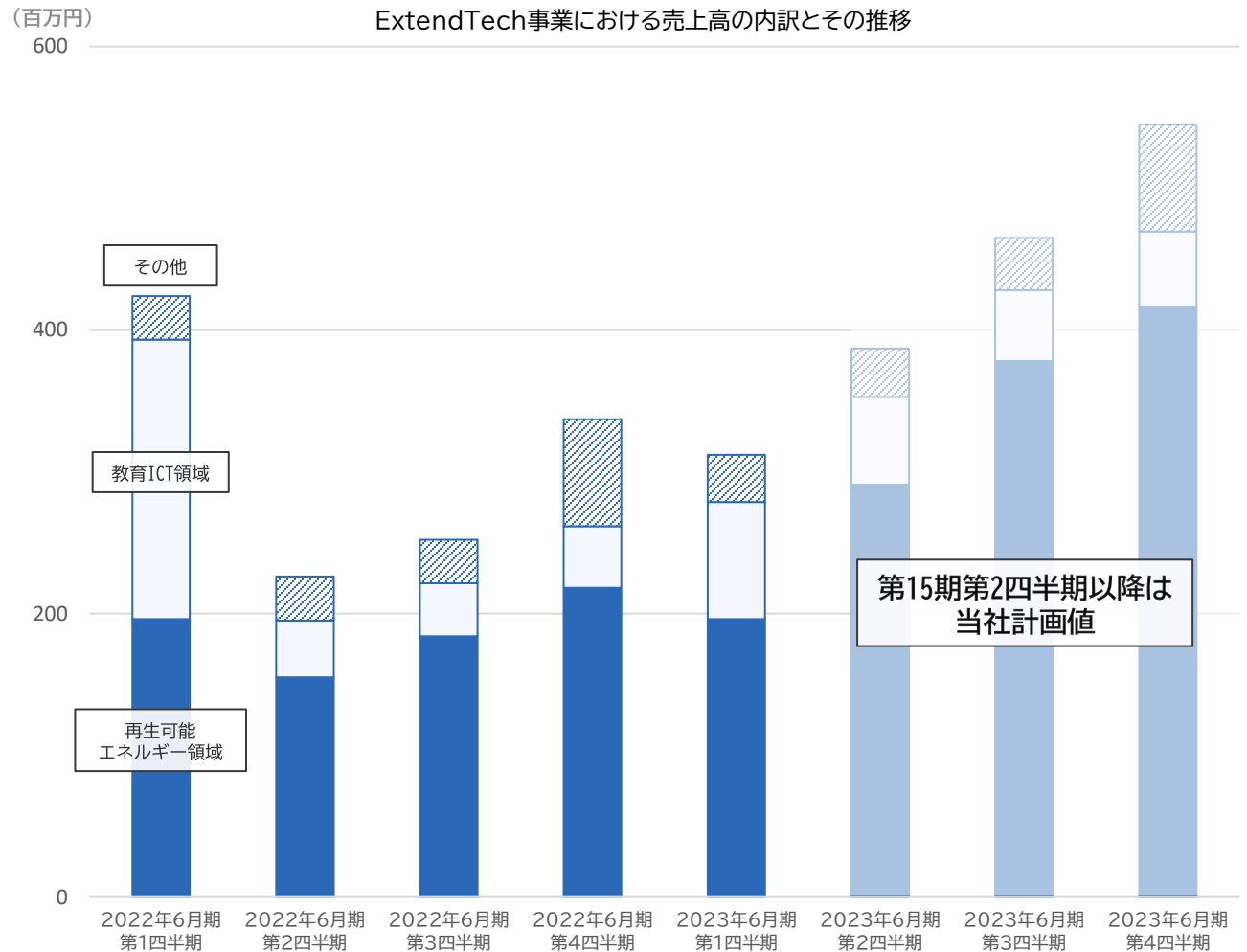
(例)第n期に10年間の設備保証料を一括領収した場合



# ExtendTech事業 売上推移と 今後の見通し

## 再生可能エネルギー領域を中心に 売上高は拡大見込み

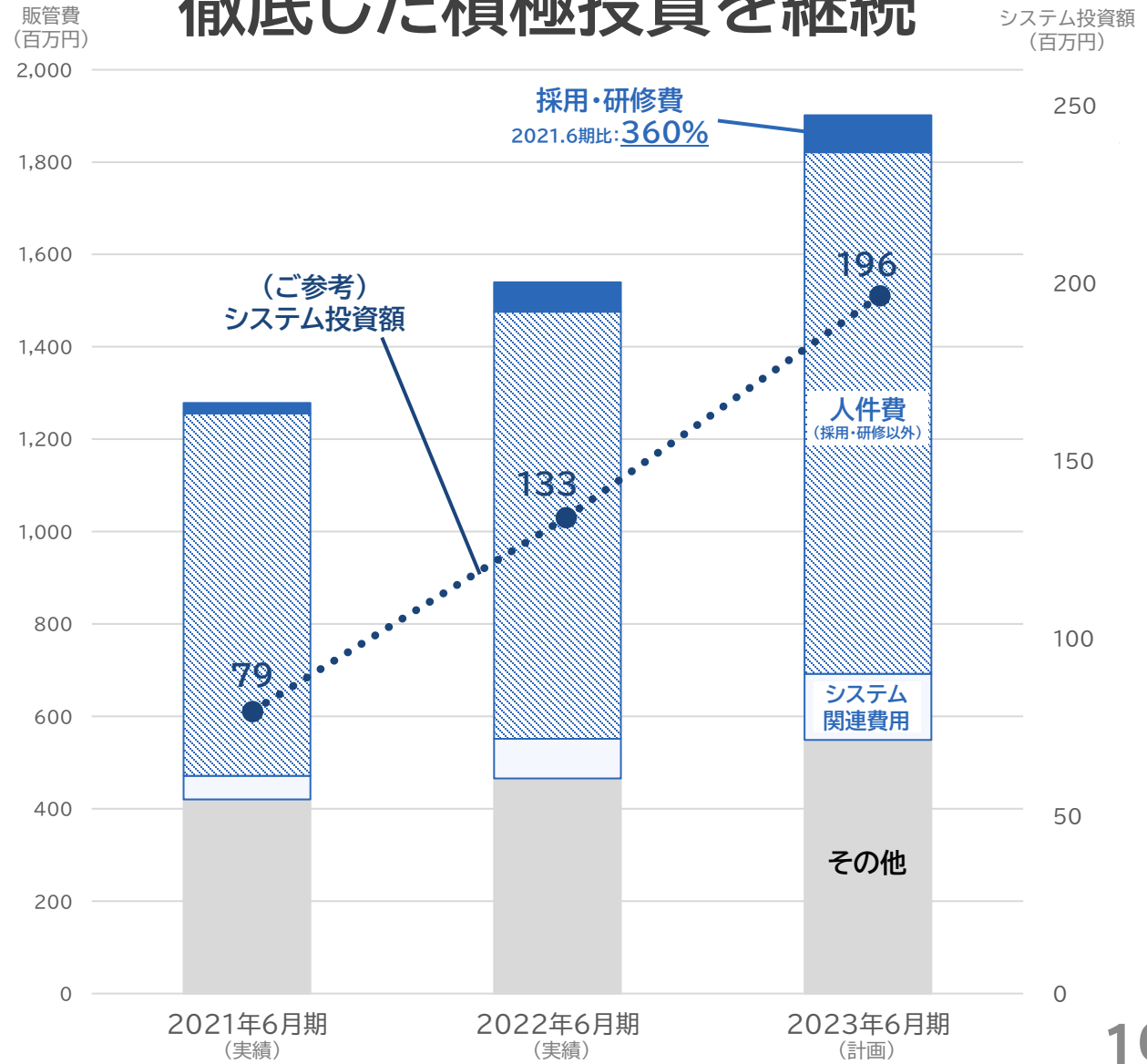
- 教育ICT領域における、前年第1四半期の一過性の大型契約の影響で、対前年同期比でマイナスとなるも、第2四半期以降、対前年同期比でプラスの見込み
- 再生可能エネルギー領域において、とりわけ住宅用蓄電池の保証需要の高まりを受ける形で業績の進展を予想
- 大手家具製造小売業者のプライベートブランド家電への保証付帯が第2四半期以降本格開始の見通し
- 事業全体として、前年と比較して増収となる見込み



# 人材・システム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
- マーケットシェア拡大に対応するための人材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
- 当期第1四半期においても、期初計画通り投資を実施

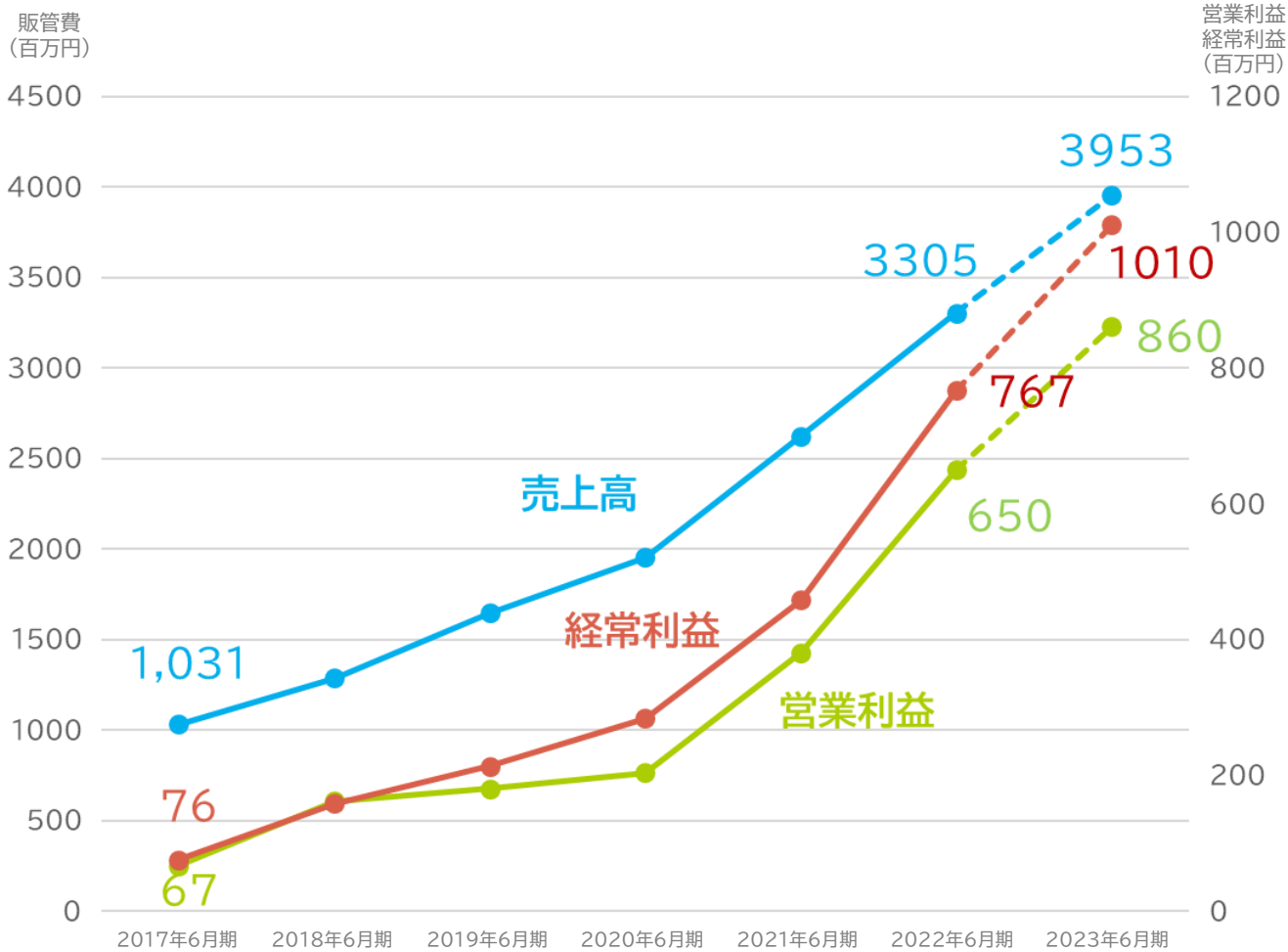
# 人材・システムに対する徹底した積極投資を継続



# 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

- 昨期後半から当期前半の順調な新規受注が、制度開始を経て売上・利益に順次寄与していく見通しであり、その結果、前期比で大幅な増収・増益を計画
- これまで蓄積したストック売上・利益も下支えする形で、経常利益は、初の10億円超を見込む



※「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。

## トピックス

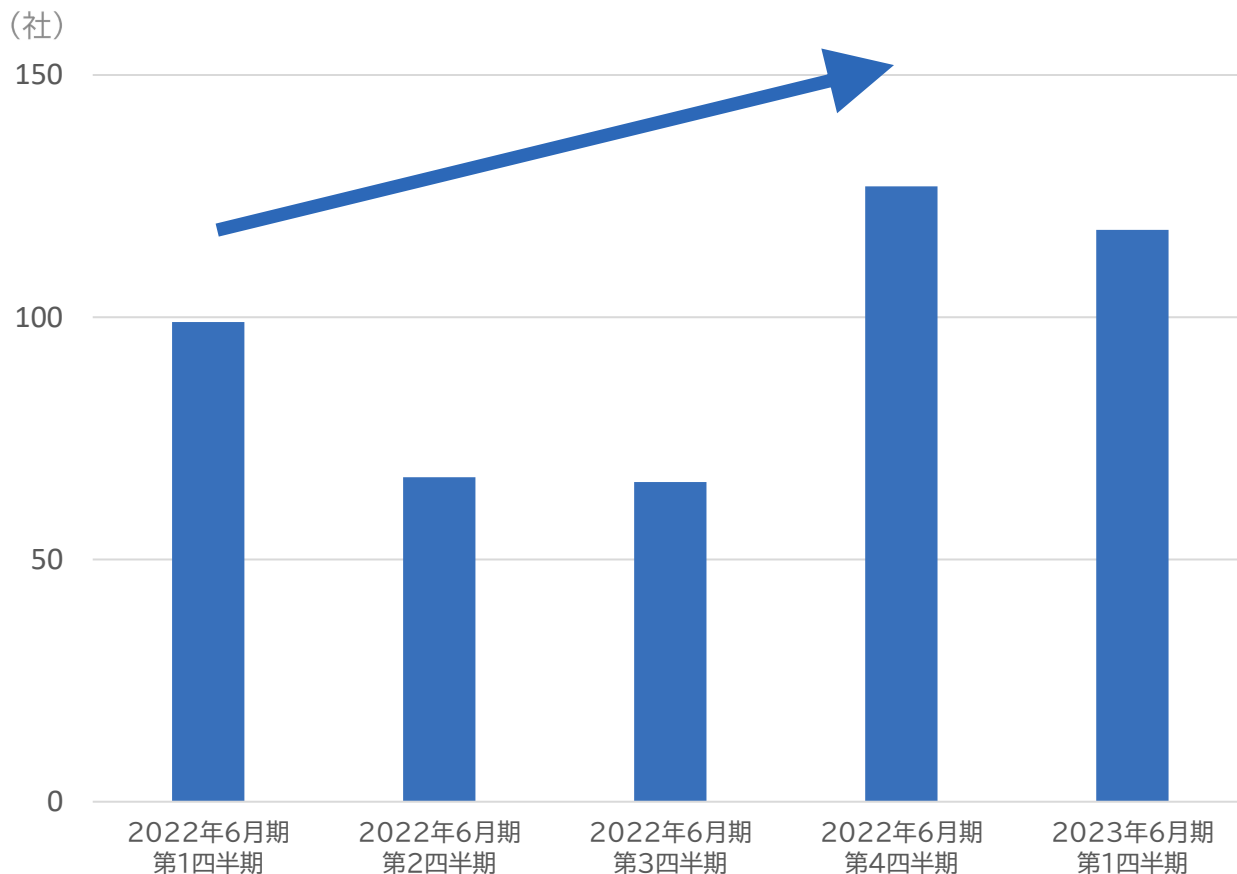
---

## トピックス①

### HomeworthTech事業の 順調な進捗

- HomeworthTech事業における新規(追加)サービス受注社数は直近2Q続けて100社を超える高水準で推移
- HomeworthTech事業における早期のマーケットシェア拡大に向けて、人材の強化ならびにデジタルプロダクトを含む提供サービスの拡充を推進してきた成果が表出した形
- 今後も人材・システムへの投資、商品開発力の強化を図ることで業界での確固たる地位確立を目指す

## 新規サービス受注社数は高水準で推移



## トピックス②

### 新デジタルプロダクト 「おうちアルバム」

# 住宅メンテナンスの履歴管理アプリ 「おうちアルバム」をリリース

●2022年11月に住宅メンテナンスの履歴を管理できるアプリ「おうちアルバム」の提供を開始

●住宅オーナーは、おうちアルバムを通じて当社が手掛ける住宅点検時の動画や写真のほか、点検後の結果報告や修繕アドバイスをスマートフォンから閲覧可能

●将来的に、おうちアルバムを通じて、メンテナンス履歴を適切に記録することが住宅の資産価値向上へとつながる仕組みの実現を目指す

## おうちアルバム



検査員



アップロード



管理・確認



住宅オーナー

## トピックス③ デジタルプロダクト 「おうちマネージャー」

# 「おうちマネージャー」グッドデザイン賞※受賞

※主催：公益財団法人日本デザイン振興会

## GOOD DESIGN AWARD 2022



●2021年10月に提供を開始した、住宅事業者と住宅オーナーをつなぐアプリ「おうちマネージャー」がグッドデザイン賞を受賞

●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ッドファイナンス(組込型金融)を実現

●住宅事業者と住宅オーナー双方のニーズを、シンプルな視認性と操作性を持ったアプリによりマッチング

●既に多くの導入・運用開始を経て、電子マネーの未使用残高は19億円を突破

●住宅業界のDX化と住宅寿命の長期化に向け、今後も取り組みを継続

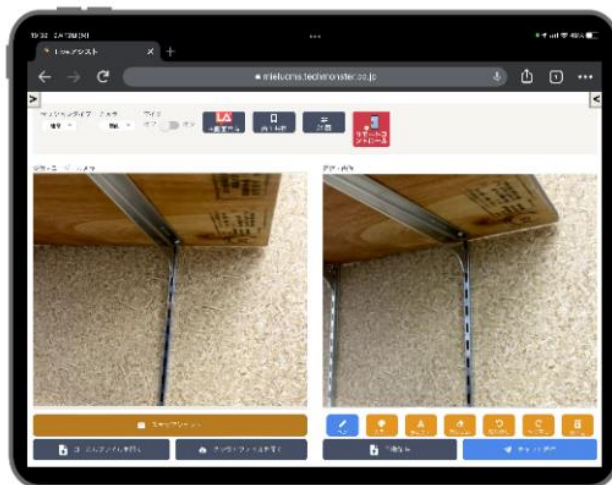


## トピックス④ 新デジタルプロダクト 「おうちLiveアシスト」

# おうちLiveアシスト※を2023年2月に 正式リリース予定

※オンライン現地調査サービス

- 2022年9月に、株式会社  
TECH MONSTERと資本業務  
提携契約を締結
- 現地調査行程を簡略化する新規  
サービス「おうちLiveアシスト」を  
共同開発中であり、2023年2月  
に正式リリース予定
- 開発と並行して実施中のプレマー  
ケティングにおいても、複数の大手  
事業者から導入の内諾を得るなど  
好調



メンテナンス受付担当



ビデオ通話＋便利ツール  
を活用した  
コミュニケーション



メンテナンス依頼者

画面はイメージです。

# 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。