



To worthwhile life

2023年6月期 第2四半期
決算説明会資料

2023/02/10
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	~ 10
2	業績報告	11 ~ 18
3	トピックス	19 ~ 27

当社について

日本リビング保証 とは

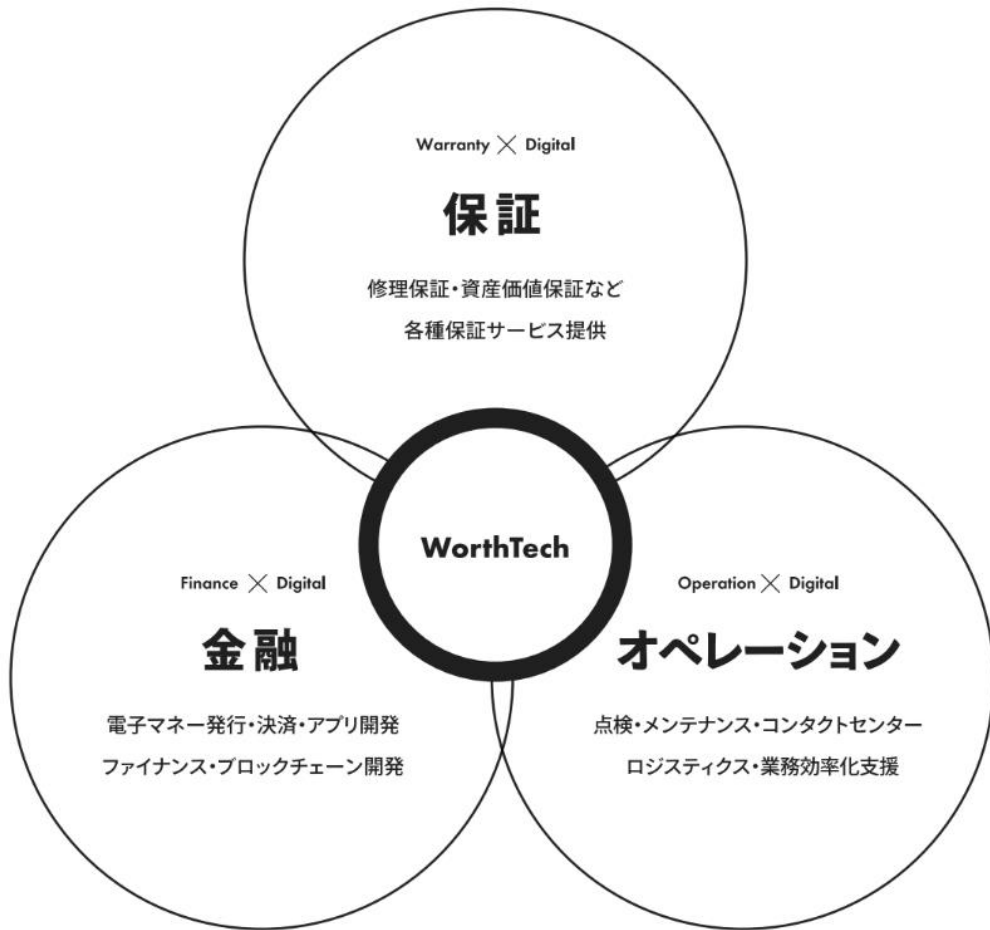
- 独創的なリアルとデジタルのサービスで、暮らしの資産価値を最大化するワーステックカンパニー
- 社名にもある「保証」ソリューションを中心にB-to-Bで事業を展開
- 創業以来、得意とする住宅領域での事業展開に加え、非住宅領域においても事業領域を拡大中
- デジタルサービスを核とした、独自のサービスソリューションを武器に事業領域拡大を推進

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。

わたしたちの 提供ソリューション

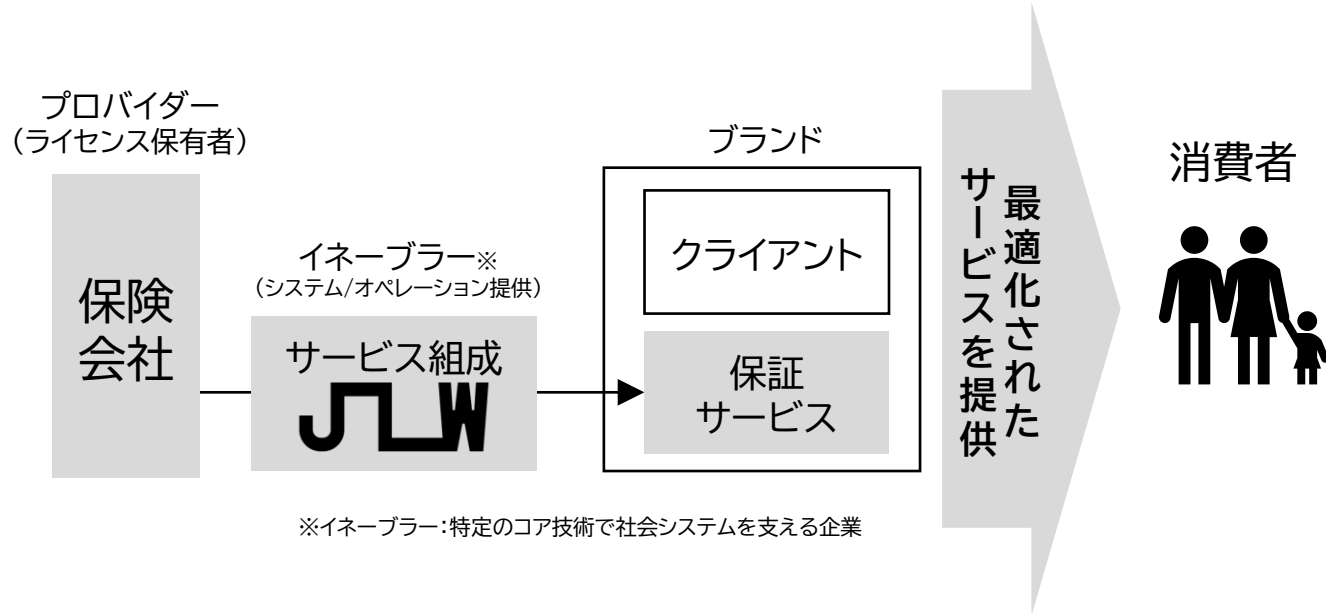
- 当社の強みである「保証」に、金融・オペレーションを加えた3つのソリューションを提供
- いずれも高い専門性を要するソリューションであり、これまでの経験・知見を活かしワンストップで提供できる点が最大の強み
- 各ソリューションを事業者のニーズに合わせて提供することで、販売戦略・CRM戦略の実現を支援
- 各ソリューションにデジタル技術を組み合わせたプロダクトの開発・提供を近年さらに加速
- 製品・サービスのライフサイクルを支えることでサステナブルな社会の実現に貢献



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、イネーブラーとして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

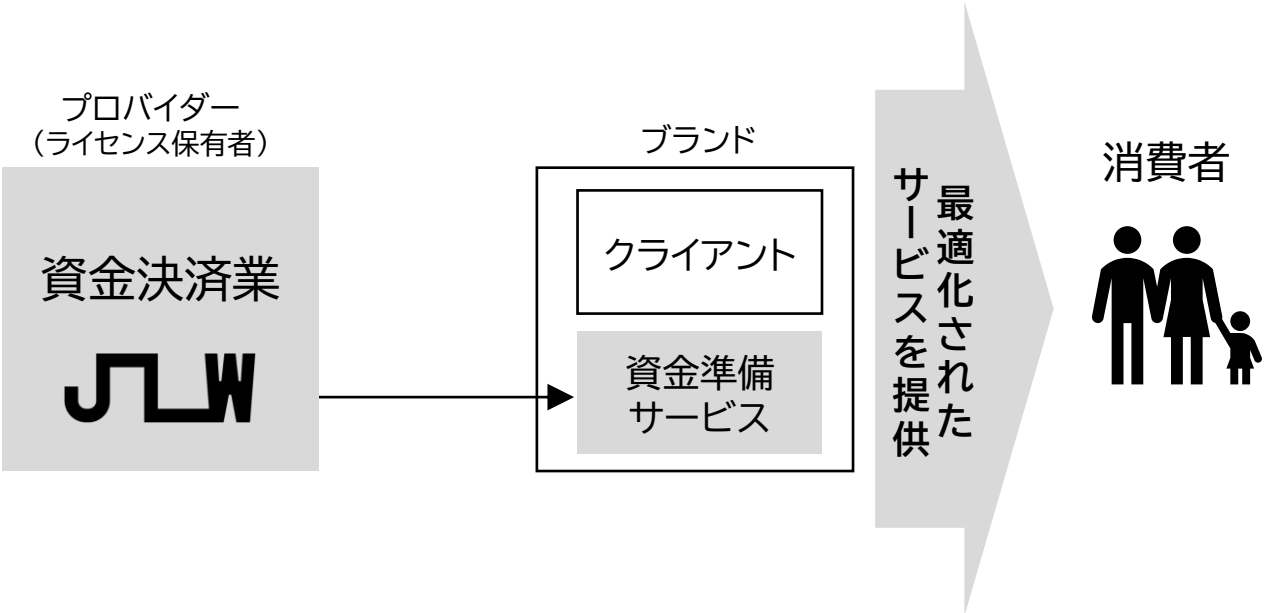
Enabler(イネーブラー)として 保証インフラ機能を提供



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、プロバイダーとして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

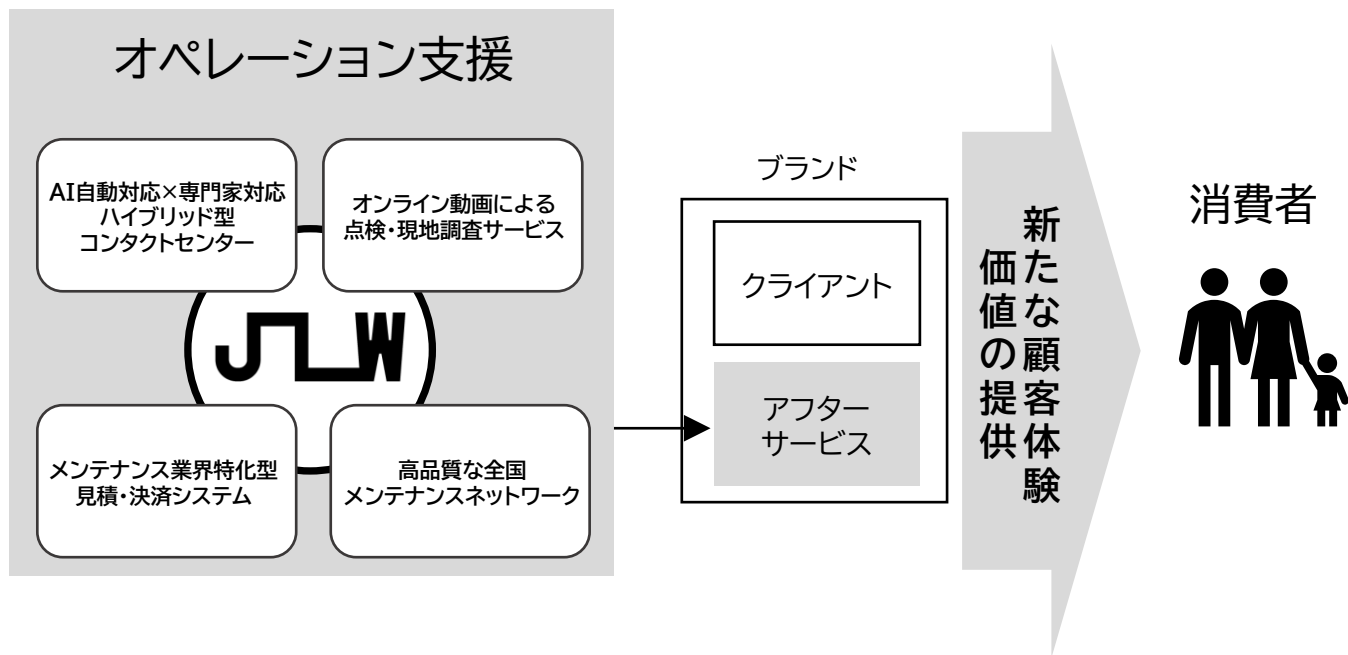
Provider(プロバイダー)として 資金決済インフラ機能を提供



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

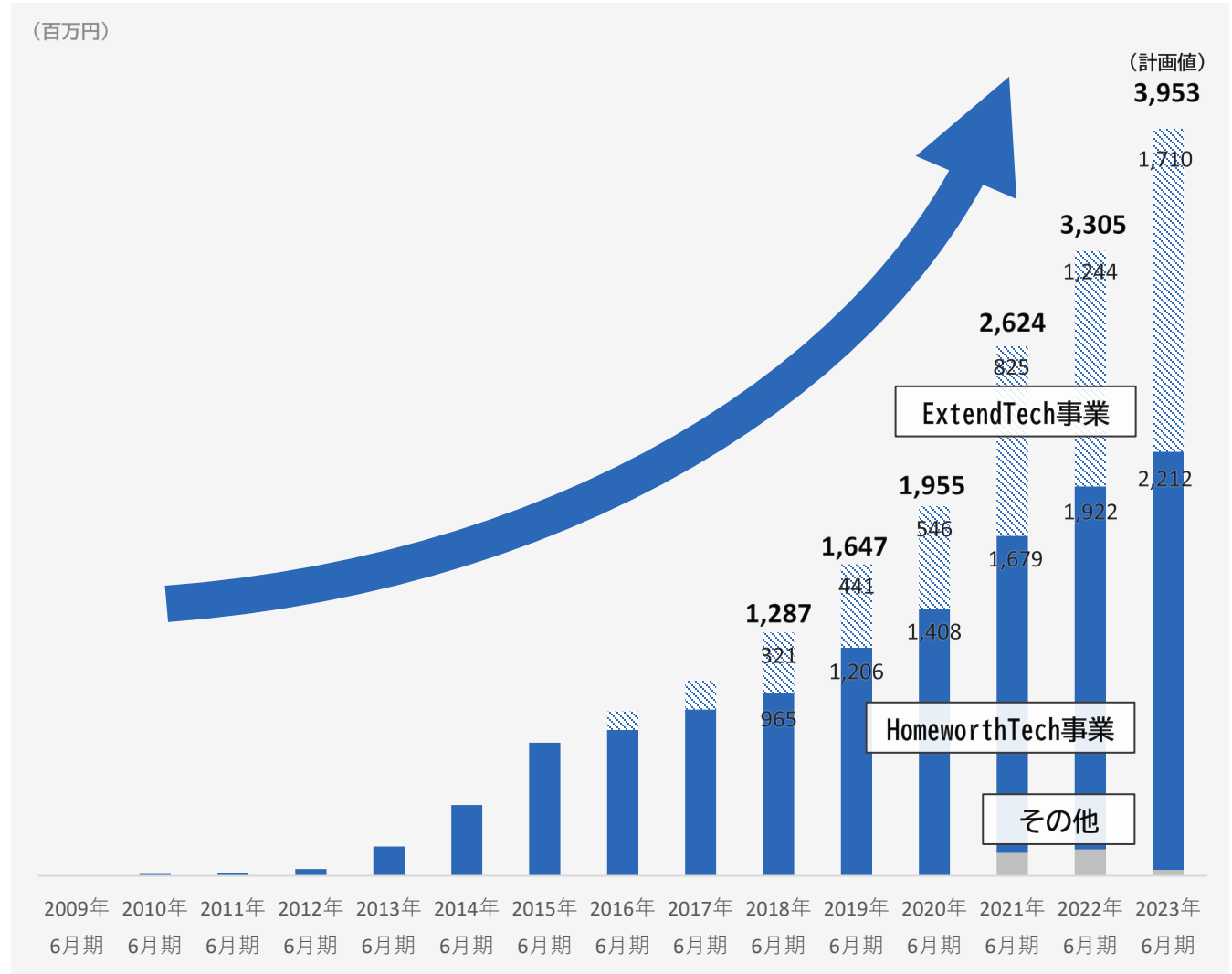
	HomeworthTech事業	ExtendTech事業
主な取引先	ハウスメーカー・マンションデベロッパー・ビルダー・工務店などを中心とした住宅事業者 累計取引社数 約4,000社	再生可能エネルギー関連教育ICT関連などを中心にした各種メーカー 累計取引社数 約140社
主力商品	建物・設備に関する長期保証 ↓ 期間按分計上が中心	保証制度構築コンサル＋アドミ業務 ↓ 当期一括計上が中心
	ストック型ビジネス	フロー型ビジネス

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2四半期 連結業績概要

売上高・利益ともに 期初の公表数値を超過達成

- 売上高・利益ともに期初の公表数値を超過達成
- 下期以降も期初の計画に沿って、抜本的な人材・デジタル基盤の増強を継続

	2023年6月期 半期公表数値 (2022.7~2022.12)	2023年6月期 2Q実績 (2022.7~2022.12)	半期公表数値に 対する進捗率		2023年6月期 通期公表数値 (2022.7~2023.6)
売上高	1,733 百万円	1,744 百万円	+11 百万円	100.7%	3,953 百万円
営業利益	289 百万円	330 百万円	+41 百万円	114.2%	860 百万円
経常利益	360 百万円	402 百万円	+42 百万円	111.9%	1,010 百万円
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	243 百万円	276 百万円	+33 百万円	113.8%	685 百万円

2023年6月期
第2四半期
セグメント別売上高

主要2事業とも対前年比プラス成長 特に住宅領域が順調に推移

- HomeworthTech事業は新サービスの投入、営業体制強化により対前年比で大きく進展
- ExtendTech事業は、前年第1四半期の一過性の大型案件受注の影響を受けながらも対前年プラス成長を確保
- 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

	2023年6月期 第2四半期 (2022.7~2022.12)		YoY	
		前期実績 (2021.7~2021.12)		
売上高	1,744 百万円	1,608 百万円	+136 百万円	108.4%
Homeworth Tech 事業	1,051 百万円	908 百万円	+143 百万円	115.7%
ExtendTech 事業	672 百万円	652 百万円	+20 百万円	103.1%
その他	20 百万円	48 百万円	△28 百万円	43.4%

2023年6月期 第2四半期 セグメント別営業損益

主要2事業ともに順調に進捗

●営業利益全体としては期初の公表数値を超過達成し、主要2事業とも順調に推移

●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、ExtendTech事業と比較して、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領域における前年第1四半期の一過性の大型案件受注の影響が残り、減益に

	2023年6月期 第2四半期 (2022.7~2022.12)		YoY	
	前期実績 (2021.7~2021.12)			
営業損益	330 百万円	467 百万円	△137 百万円	70.6%
Homeworth Tech 事業	76 百万円	62 百万円	+14 百万円	122.0%
ExtendTech 事業	266 百万円	407 百万円	△140 百万円	65.4%
その他	△12 百万円	△2 百万円	△10 百万円	—

長期保証契約の 会計処理構造

～HomeworthTech事業～

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

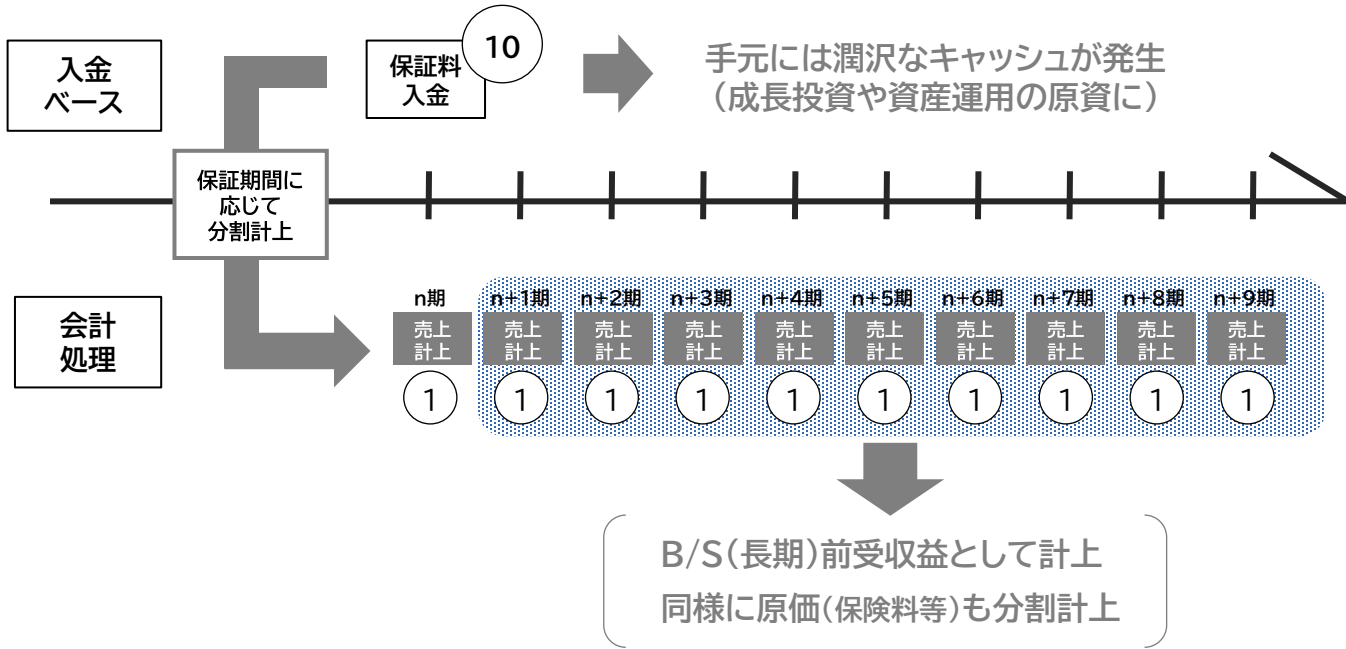
●HomeworthTech事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造

●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



保証サービスの 契約残高

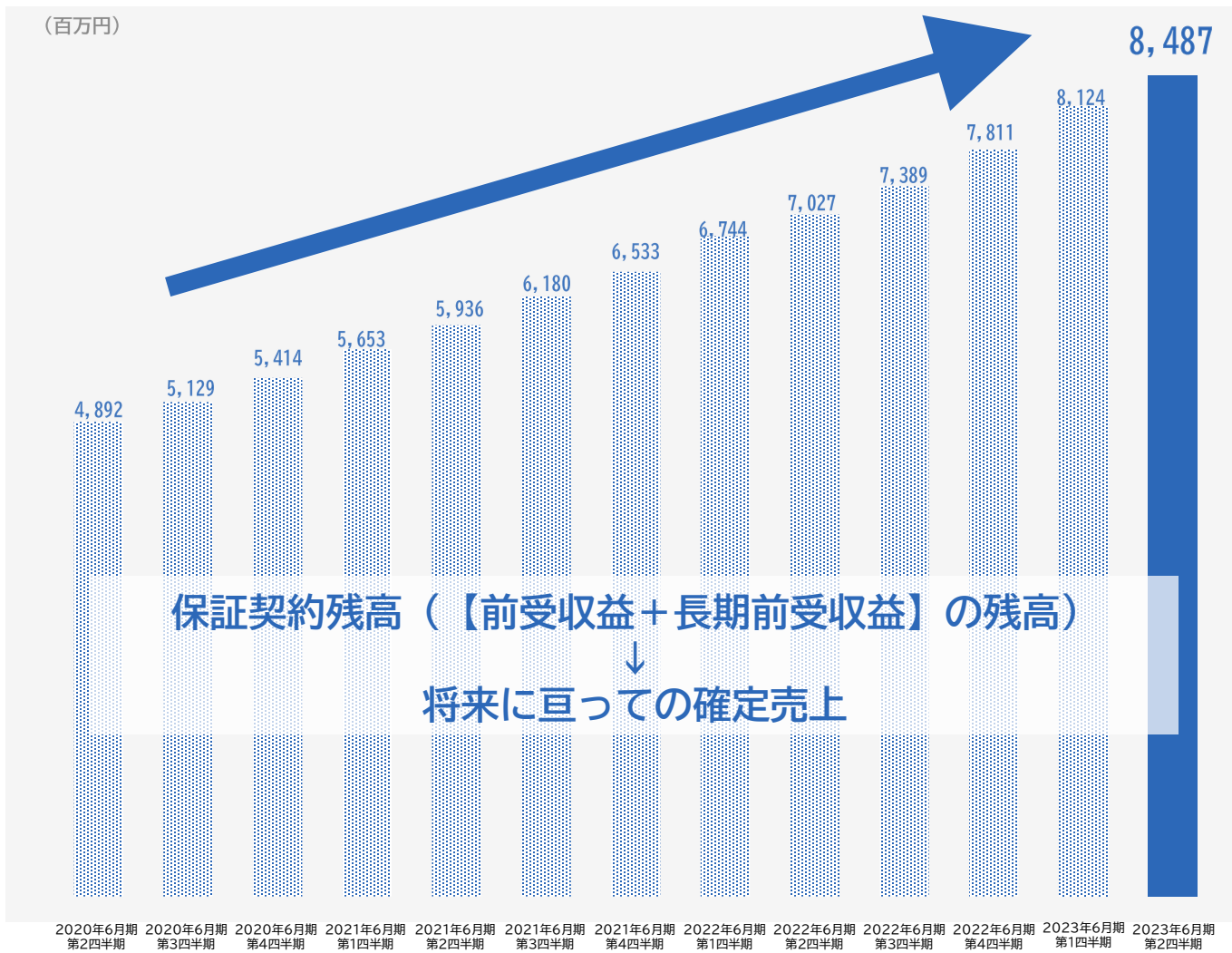
～HomeworthTech事業～

保証契約残高は 当第2四半期末で84億円を突破

●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2四半期末の当該残高は84億円を突破し、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



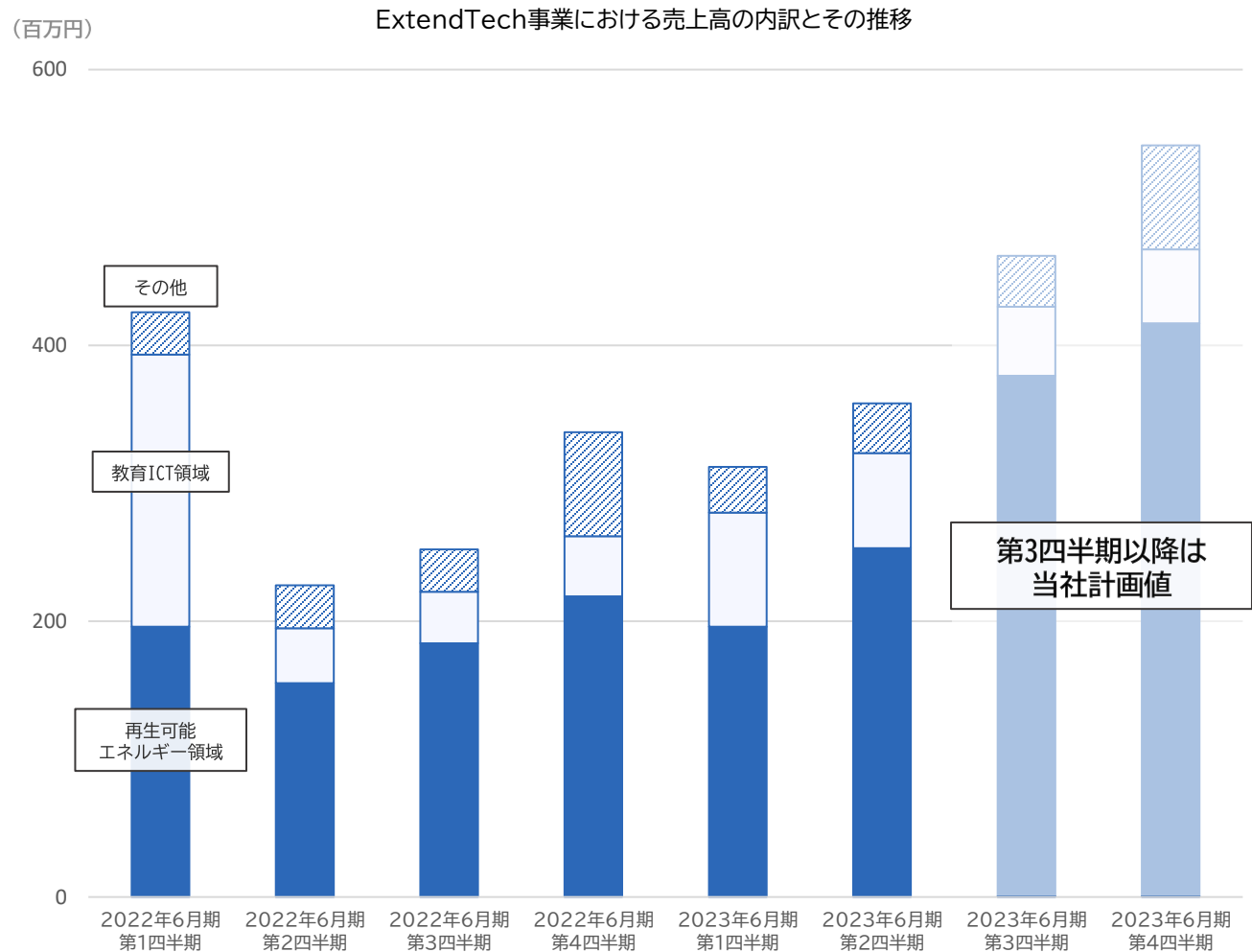
ExtendTech事業 売上推移と 今後の見通し

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、一時的に減収するも、当第2四半期以降は売上が拡大する見込

●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やEV(電気自動車)関連機器の保証需要の高まりを受ける形で業績の進展を予想

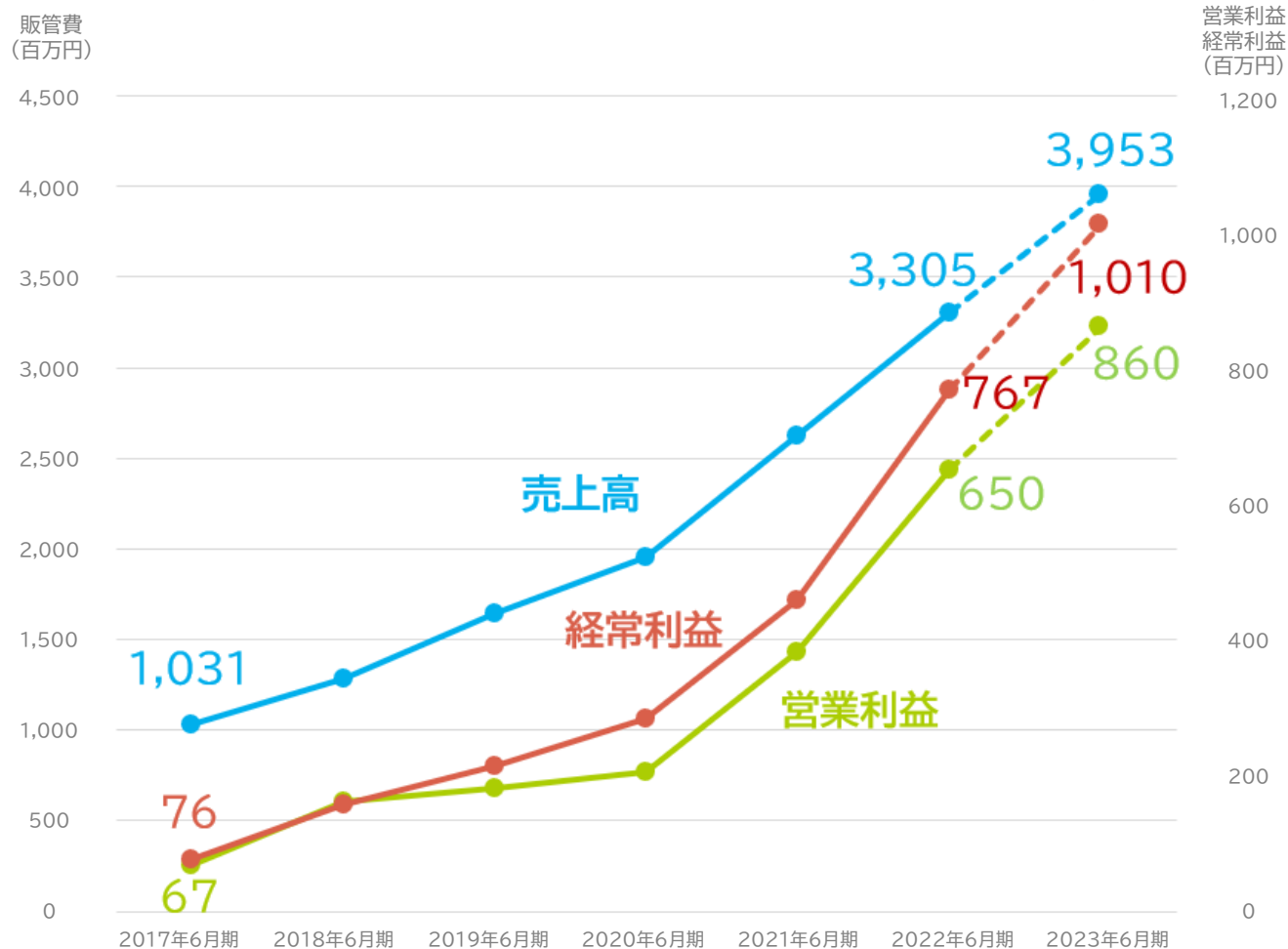
●事業全体として、前年と比較して増収となる見込み



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

- 前期下期から当期上期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

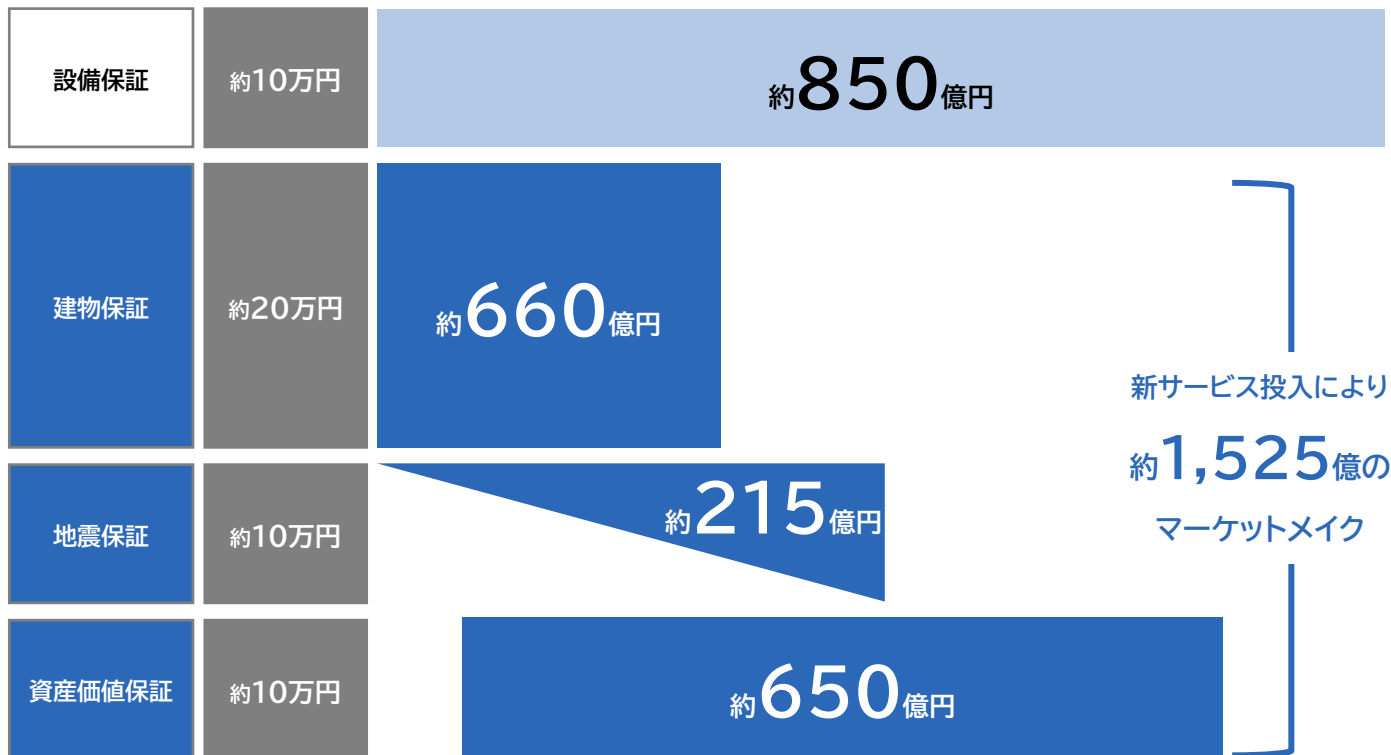
次世代の主力商品の拡充 ～HomeworthTech事業～

- 従来の設備保証に加え、建物保証・地震保証・資産価値保証といった新サービスを続々と投入することにより新たな市場の拡大を推進
- 既存のクライアントに対するクロスセルや新規開拓が可能となり、HomeworthTech事業の拡大に向けた足がかりに

新サービス投入により市場の拡大を推進

対応マーケット					
地場工務店	有力ビルダー	ハウスメーカー	賃貸用	マンションデベロッパー	
住宅着工件数イメージ × 商品単価イメージ (入金ベース)		約33万戸	約10万戸	約32万戸	約10万戸

※住宅着工件数は国土交通省建築着工統計などから当社独自に作成

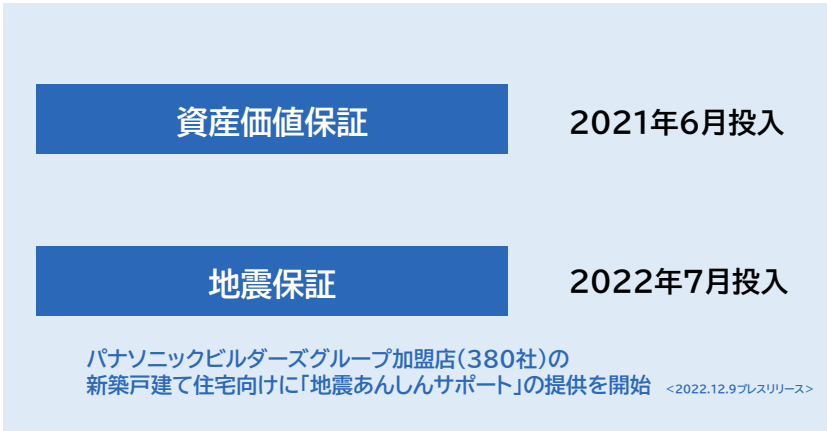
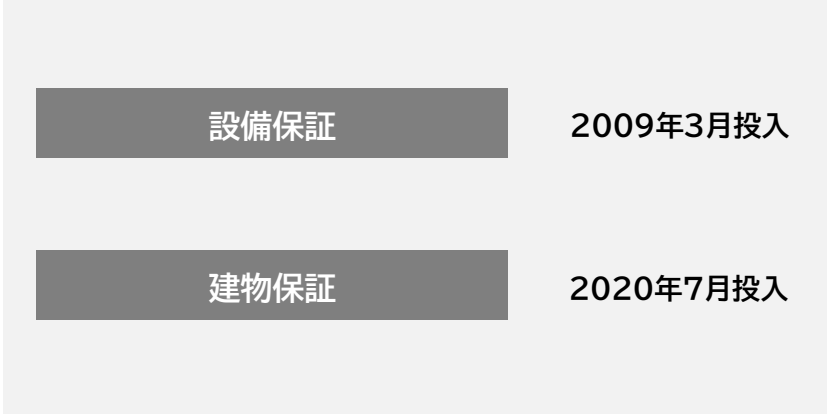


トピックス①

次世代の主力商品の拡充 ～HomeworthTech事業～

- 2022年7月投入開始の地震あんしんサポートについて、2022年12月よりPASD(パナソニックアーキスケルトンデザイン株式会社)と連携して、パナソニックビルダーズグループ加盟店(380社)の新築戸建て向けに提供開始
- 新サービスについて、大手クライアントとの共同開発ののち、汎用化を図り本格的にマーケット投入していく戦略

パナソニックビルダーズグループ加盟店に 地震保証の提供を開始



カーボンニュートラル実現に向け EV/PVの普及が加速

- カーボンニュートラル実現に向け、EV/PVの普及が加速している情勢
- サステナブルな社会の実現に向け、機器の新設設置だけでなく、その管理や再利用にも注目が集まる



東京都、太陽光パネル設置義務化



設置済みパネルの管理・廃棄・リユース問題



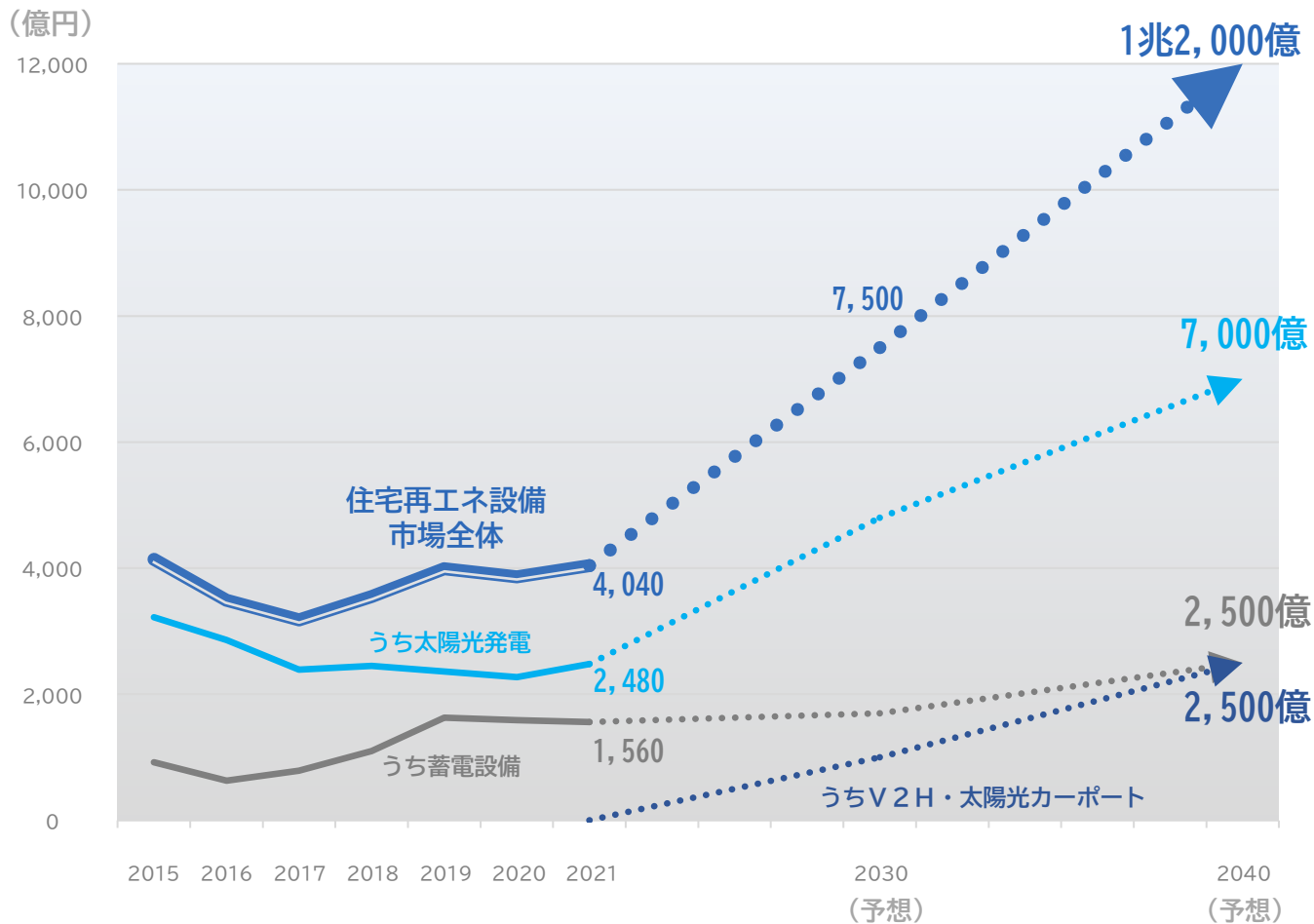
EV充電器の規制緩和



非常用電源としてのV2H活用普及

住宅再エネ設備関連のマーケット規模は 今後大幅に拡大の見込み

- 国内の住宅再エネ設備市場は、急激な成長により、約1.2兆円規模となるとも言われる期待市場
- 東京都が戸建住宅への太陽光パネル設置義務化を表明したことで、その周辺機器も成長が期待される



「調達価格等算定委員会」などの資料をもとに日本リビング保証作成

トピックス③

保証サービスのDX化

～ExtendTech事業～

保証サービスのDX化アプリ

「My Warranty※」を本年春に投入予定

※正式名称として「All Warranty」から変更

●ExtendTech事業における新たな武器として、「My Warranty」を投入し、保証業務の標準化・DX化を実現、クライアントへ保証制度をスピーディに提供

- 利用者にとって利便性の高い以下のような機能を搭載
 - └保証申込・保証書管理・修理受付がスマホで完結
 - └契約情報・修理進捗は専用システムで確認可能
 - └ユーザーからの修理依頼をチャット機能で自動受付・差配
 - └故障の状態をオンラインで確認



保証申込・保証書管理・修理受付が
スマホで完結

契約情報・修理進捗は
専用システムで
確認可能

ユーザーからの修理依頼を
チャット機能で
自動受付・差配

故障の状態を
オンラインで
確認可能

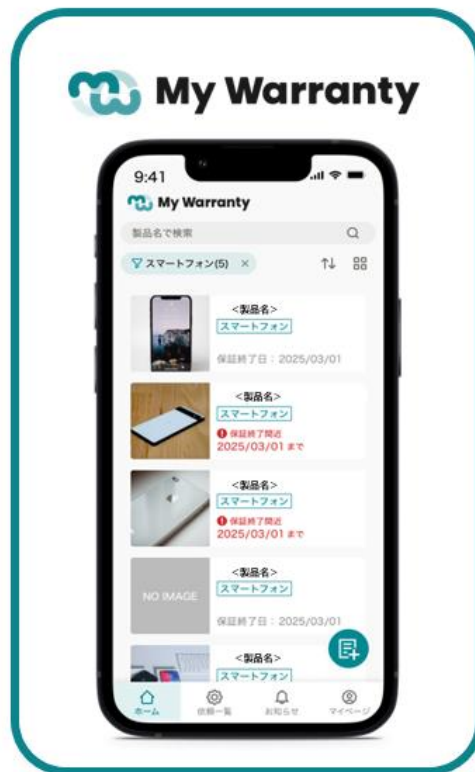
<高性能AIチャット機能を搭載>

<オンライン動画機能を搭載>

トピックス④

保証ビジネスの 新たな可能性への挑戦 ～ExtendTech事業～

- 保証ビジネスの新たな可能性への挑戦として、My Warrantyを活用した新市場の開拓を目指す
- 「My Warranty」による利便性の高い保証制度を活用し、信用補完といった切り口で、未開拓のマーケットにアプローチ
- 保証加入情報や履歴を管理できる強みを活かし、セカンダリーマーケットへの応用を目指す



My Warrantyを活用し、新市場を開拓 保証の新たな可能性に挑戦



トピックス⑤ 本格的な金融事業の開発

おうちマネージャーの導入事業者拡大 金融プラットフォームの足掛かりに

- 2021年10月リリースの「おうちマネージャー」について、導入事業者が拡大中、大手マンションデベロッパーなど大手クライアントの利用も開始
- 新機能として金融プラットフォームとしての機能を開発中、本格的な金融事業開発への足掛かりとする



大手住宅事業者に続々導入



新たな金融プラットフォームの確立



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。