



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



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。

# 会社概要



# 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。

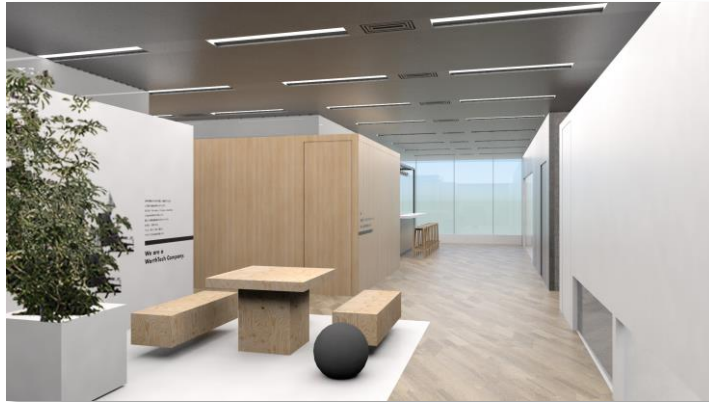


商号 : 日本リビング保証株式会社  
(Japan Living Warranty Inc.)

設立 : 2009年3月

所在地:

- ・東京本社 東京都新宿区西新宿4-33-4 住友不動産西新宿ビル4号館
- ・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
- ・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
- ・福岡支社 福岡県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



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)

免許登録等

(日本リビング保証株式会社)  
一般社団法人 Fintech協会 法人会員  
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

(リビングポイント株式会社)  
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



SLOGAN

To worthwhile life

価値あふれる暮らしへ

MISSION

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

VISION

変わらない価値を、暮らしのすべてに

- ・ 保険／オペレーション／金融の各領域に強みを持つメンバーで構成
- ・ 女性役員1名／30歳代役員3名を登用することで、ダイバーシティ/サステナビリティ経営を志向

		イノベーション	マーケティング	オペレーション	ファイナンス	人財マネジメント	IT/システム	サステナビリティ	キャリア
	代表取締役社長 経営本部 本部長 安達 慶高								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、デリバ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PLI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。
	代表取締役会長 企業営業本部 本部長 荒川 拓也								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。
	取締役 業務運営本部 本部長 城戸 美代子								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(現りらいあコミュニケーションズ株式会社)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月に当社取締役就任。
	取締役 管理本部 本部長 吉川 淳史								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(現SBIリスクタ少額短期保険株式会社)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月に当社取締役就任。日本アクチュアリー会研究会員。
	取締役 経営本部 副本部長 加藤 航介								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月に当社取締役就任。
	執行役員 企業営業本部 副本部長 野村 唯史								北海道大学工学部卒業後、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。
	執行役員 デジタル戦略推進本部 本部長 兼 営業統括本部 本部長 渡部 尚生紀								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。
	執行役員 業務運営本部 副本部長 中根 祐一郎								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後、2012年11月に当社に入社。2022年9月に執行役員就任。

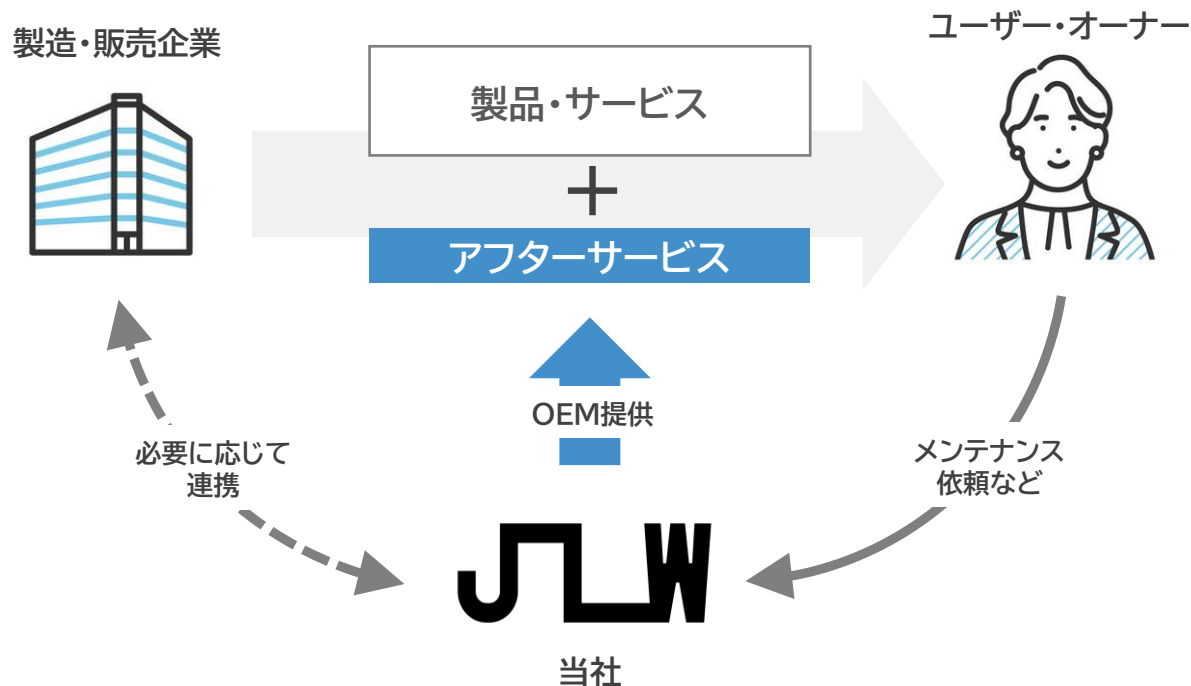
# 事業紹介



# 当社の ポジショニング

## 企業のアフターサービスを 陰で支える「黒子役」

- 当社は各種製品・サービスを製造・販売する企業に対して、保証を中心としたアフターサービスをOEM提供
- アフターサービスの企画・設計から各種オペレーション運営まで、トータルでのソリューション提供ができることが強み
- とりわけ、「保証分野」については専門的な知見と大手損害保険会社との連携により最適な制度設計・運営を得意とする





# 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

一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

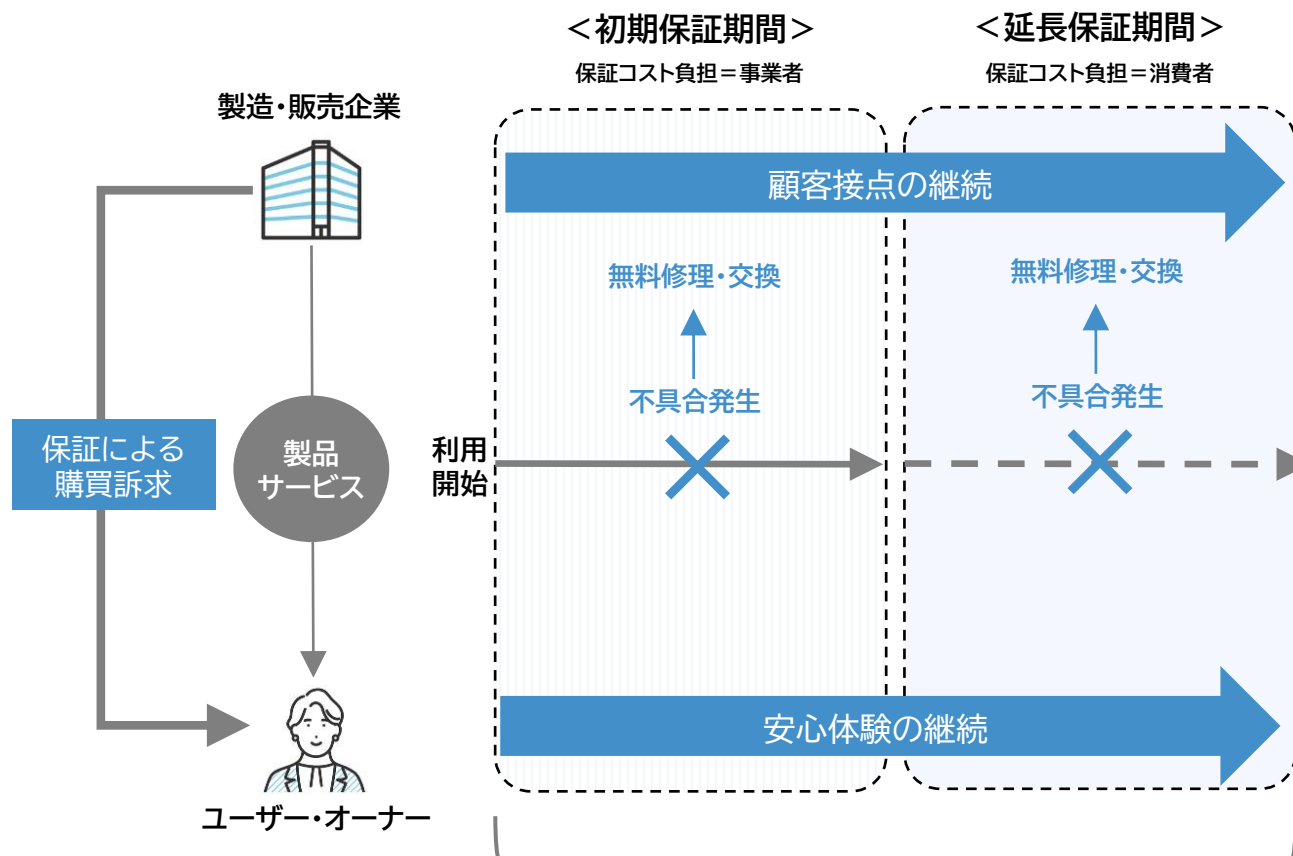
一保証コストを消費者が負担し、任意加入とするケース

●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。



JLW

- 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

# 提供ソリューション の全体像

## 豊富なソリューションラインナップで 最適なアフターサービスを実現

- 製品を製造・販売する企業がアフターサービスを提供するにあたって必ず必要となる要素を保証と組み合わせ幅広く提供
- 具体的には、修理受付・物流・点検修理・ポイント発行・決済履歴管理といったソリューションを企業ニーズに沿って提供可能
- また多くのソリューションについてSaaSプロダクトとしても提供することで、企業の業務効率化も支援
- アフターサービスにはデジタルだけではなく、修理や点検などリアルなサービス提供も必要とされるため、対応ネットワークを日本全国に保有していることも強み



# 現在の 展開マーケット

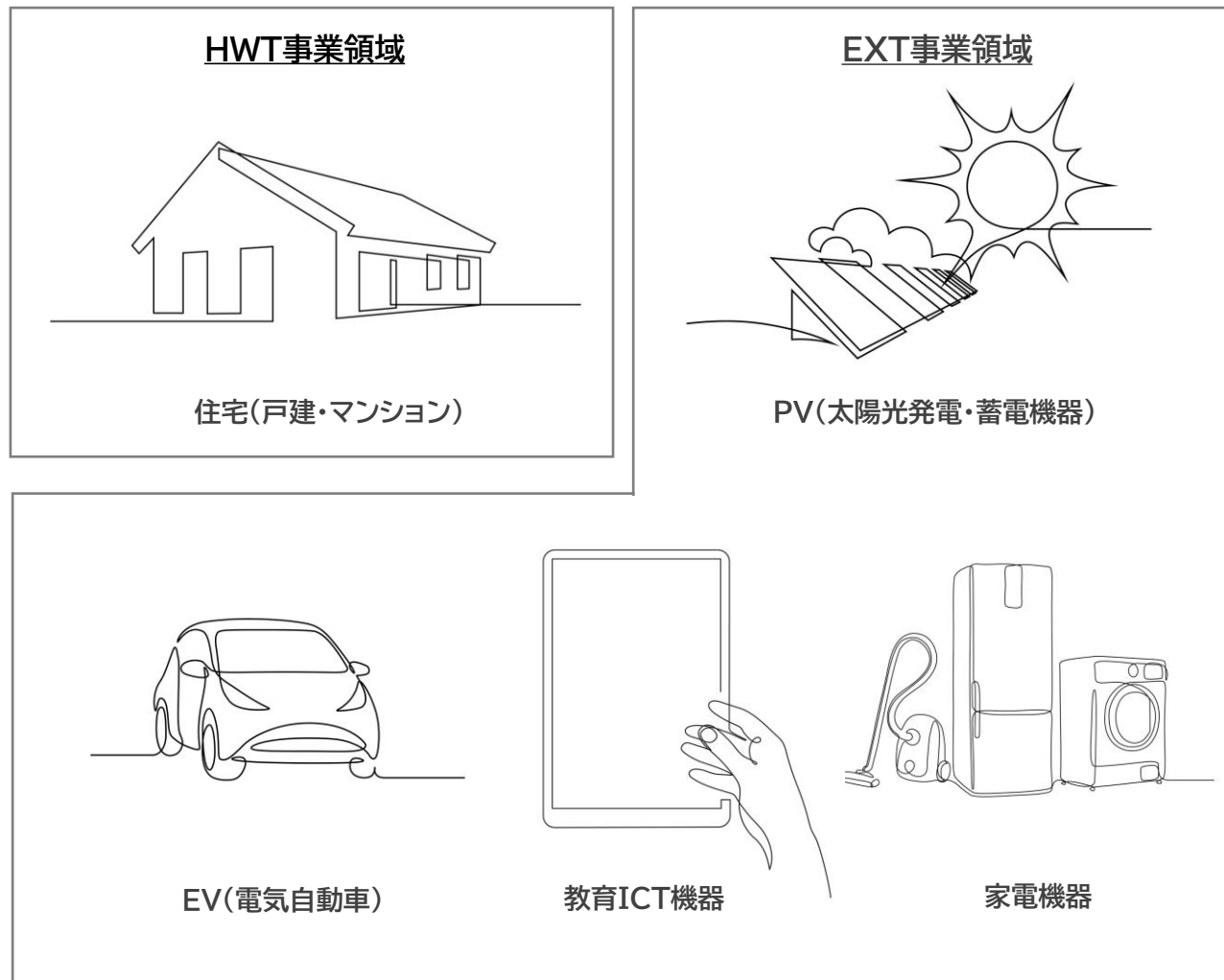
## 住宅を基幹マーケットとしながらも 新領域への展開を加速中

- 住宅・不動産領域に特化してサービスを提供する「HomeworthTech事業(HWT事業)」と、非住宅領域に対して広くサービスを提供する「ExtendTech事業(EXT事業)」の2事業を展開

- 創業以来取り組む住宅領域ではのべ4,000社のクライアントに各種保証サービスのほか、幅広いソリューションを提供

- 住宅領域で培った経験とノウハウを基に、PV・EV・教育ICT・家電と取扱い領域を順調に拡大

- 今後さらに、新たな領域への展開を積極的に進めていく方針



## 主要2事業の特徴

# ストック型とフロー型のハイブリッド型経営が特色

- 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为中心であり、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为中心であり、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



# アプリを通じた SaaS提供

## 各種アプリに連携可能なSaaS提供で アフターサービスDXを支援

- 保証提供とセットで、保証利用をサポートするアプリを提供
  - ー 住宅領域 = おうちマネージャー
  - ー 非住宅領域 = My warranty
- 上記当社アプリの他、他社アプリにも連携可能なSaaS提供を通じて企業のアフターサービスDXを支援
- アフターサービス提供に必要な機能について、今後も引き続きSaaSの新規開発を計画



## 提供アプリ ＜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

住宅事業者のストックビジネス転換を支援

- 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・決済が可能なほか、メンテナンス依頼受付、情報発信が可能
- 今後も業務効率化と顧客活性化を促進する新機能を実装予定
- 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20億円を突破

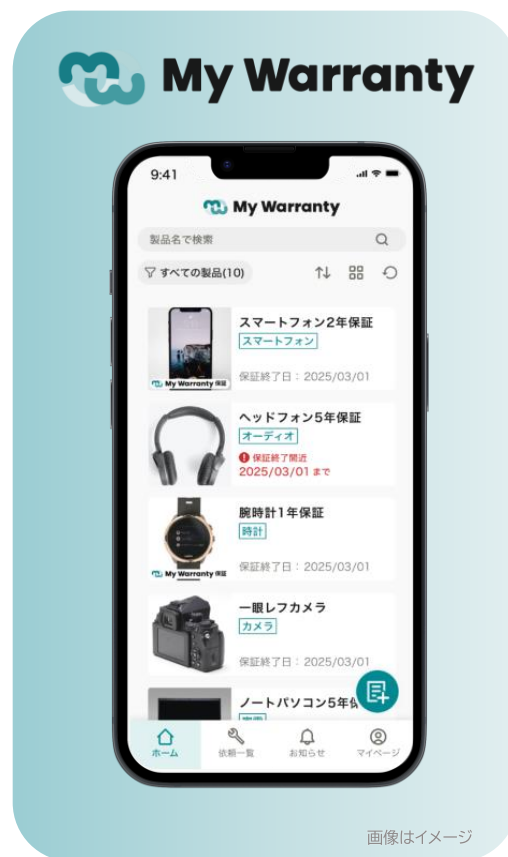


## 提供アプリ <My Warranty>

# 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

- 2023年6月にリリースした、保証業務DXアプリ
- 保証の申込から保証書の発行、修理の受付までをシームレスにアプリで完結
- ユーザーが任意の保証書を登録し、保証書の一元管理アプリとして利用することも可能
- 延長保証サービスの業務の手間をDXで大きく削減することで、新たなマーケットの開拓を企画



# 提供SaaS


- アフターサービスの提供に必要な業務をDX化しサービスとして提供
- おうちLiveアシスト  
これまで訪問が前提だった現場調査をオンラインで実施可能となるWebアプリ
- おうちアルバム  
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閲覧可能となるWebアプリ
- その他開発中のSaaSについては今期中に順次リリース予定

## リアルタイム 遠隔サポート

 おうち Live アシスト



## 住宅メンテの 履歴管理

 おうちアルバム

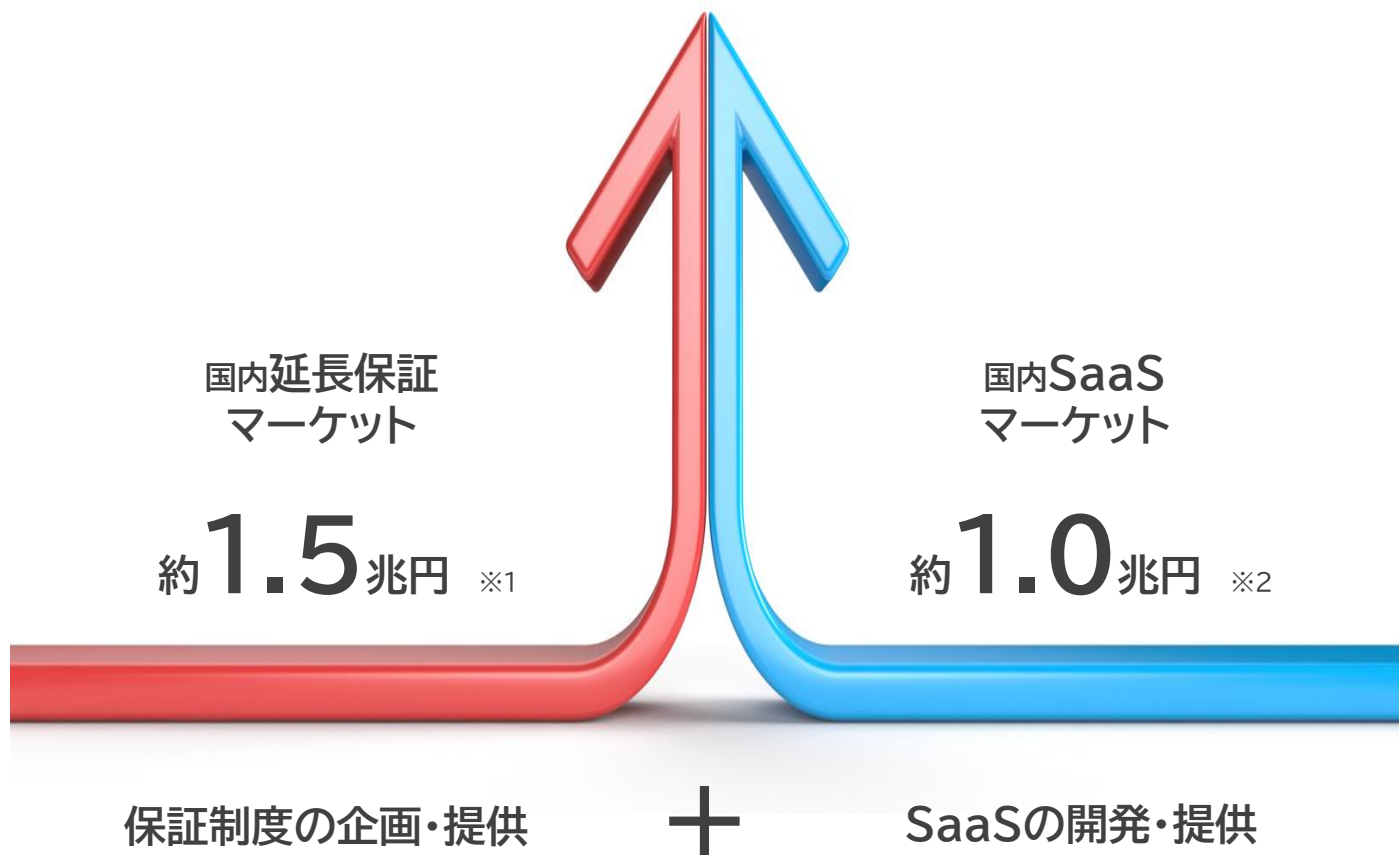




# ビジネスの展望

## アフターサービスDXの提供で 2.5兆円マーケットへ挑戦

- 創業以来、住宅領域での保証展開を基幹ビジネスとして推進
- サステナビリティの潮流の中で住宅以外の領域でも、企業が取扱う製品のアフターサービスへの関心が高まっており、新たな領域への保証展開を推進
- また、積極的投資を行ってきたデジタル開発基盤を活かして、各業界独自の商慣習を捉えたVertical-SaaSの開発を加速
- 保証×SaaSにより実現するアフターサービスDXを幅広い業界で展開することでさらなる企業成長を目指す

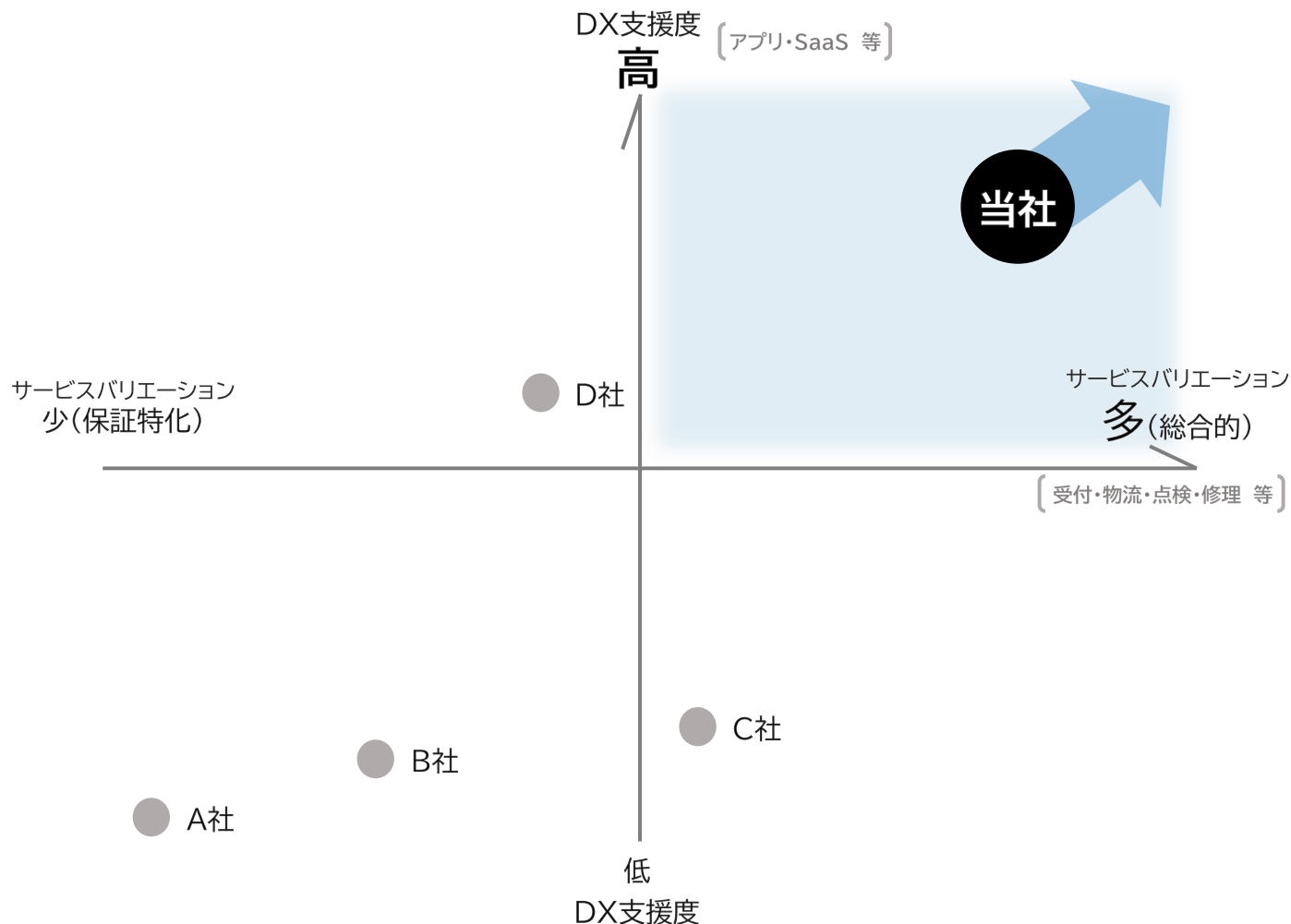


※1 出典: 矢野経済研究所「2022年度版国内フランティ(延長保証)サービス市場総覧」

※2 出典: 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」

# 幅広いサービスバリエーションと DXによる業務支援が強み

- 前述の通り、様々なアフターサービスニーズに応える幅広いサービスバリエーションが当社の特長
- 加えて、アプリ・SaaSなどを活用した業務DX化により、クライアント業務の効果・効率を高める支援を得意とし、他社との差別化を図る



※A～D社は保証サービスを提供している企業を選定(当社調べ)

# 業績ハイライト



# 2023年6月期 連結業績概要

## 売上・利益とも過去最高を更新 経常利益は10億円を突破

- 売上・利益いずれも通期として、過去最高の業績を達成

- 経常利益は創業後初めて10億円の大台を突破し、公表数値を達成

※長期保証獲得によって発生する手元資金の運用が好調に推移したことも要因

- 長期的成長を見据えたデジタル及び人材への積極的な成長投資を推進する中で、上場以来の増収増益を継続達成

	2023年6月期 (2022.7~2023.6)		YoY	
	2022年6月期 (2021.7~2022.6)			
売上高	3,919 百万円	3,305 百万円	+614 百万円	118.6%
営業利益	741 百万円	650 百万円	+91 百万円	114.0%
経常利益	1,021 百万円	767 百万円	+253 百万円	133.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	751 百万円	546 百万円	+204 百万円	137.5%

# 2023年6月期 連結業績概要 【セグメント別売上】

## 両事業とも大幅なプラス成長で 過去最高の売上高を更新

- HomeworthTech事業は、設備保証に次ぐ主力サービスに成長した建物保証を中心に、前期受注分の売上計上が順調に進み、大幅な対前年プラス成長を確保

※新築住宅への保証付帯の場合、建築期間があるため受注から入金までのタイムラグが長くなる特徴あり

- ExtendTech事業は、半導体不足による業績の遅れが回復し、通期としては、大幅な対前年プラス成長を確保

- その他事業は昨期末の子会社譲渡による影響で対前年マイナスに

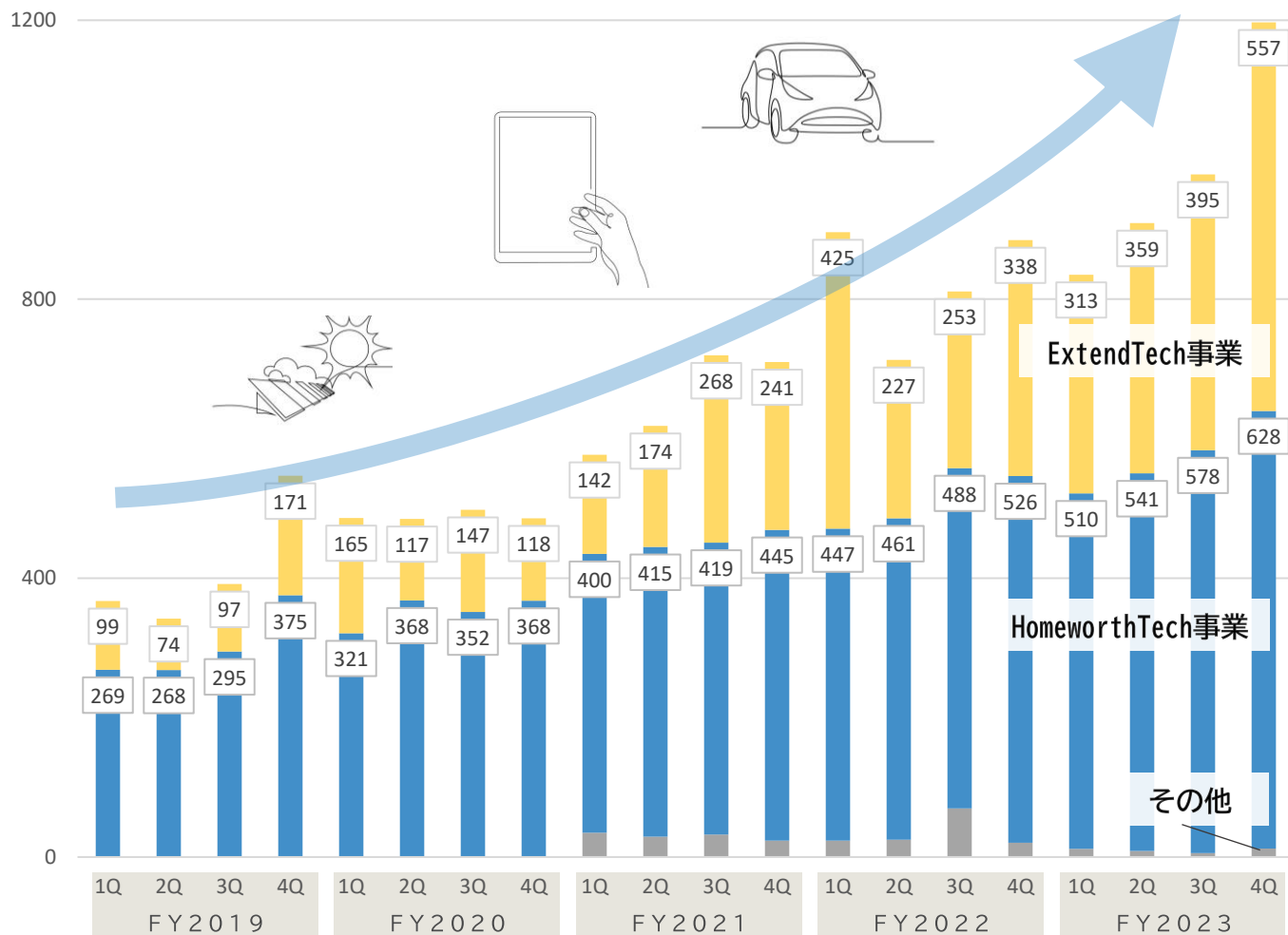
※2022年6月に横浜ハウスの全株式を譲渡

	2023年6月期 (2022.7~2023.6)		YoY	
	2022年6月期 (2021.7~2022.6)			
売上高	3,919 百万円	3,305 百万円	+614 百万円	118.6%
Homeworth Tech 事業	2,256 百万円	1,922 百万円	+334 百万円	117.4%
ExtendTech 事業	1,624 百万円	1,244 百万円	+380 百万円	130.6%
その他	38 百万円	138 百万円	△99 百万円	28.0%

# 売上高推移 【セグメント別】

## 両事業とも連続/安定的な成長を継続 EXT事業が社会的ニーズを捉え成長

- 両事業とも連続的かつ安定的成長を継続
- HomeworthTech事業の着実な成長とともに、ExtendTech事業が社会的ニーズを捉える形で、当社の柱として大きく成長
- HomeworthTech事業では、住宅領域に対して、新たな保証サービスやSaaSを次々と投入することで、マーケットを拡大・深耕を継続
- ExtendTech事業については、社会的ニーズの高い再生可能エネルギー領域のさらなる深耕や新たな保証マーケット開拓を継続



# 2023年6月期 連結業績概要 【セグメント別損益】

## 両事業ともプラス成長を達成し、 過去最高の営業利益を更新

- HomeworthTech事業の長期保証契約は、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だが、直近は安定的に収益を確保できるフェーズに移行

※次ページにて詳細説明

- ExtendTech事業は半導体不足の解消により業績の遅れが回復し、通期では大幅な増益を確保

	2023年6月期 (2022.7~2023.6)		YoY	
	2022年6月期 (2021.7~2022.6)			
営業損益	741 百万円	650 百万円	+91 百万円	114.0%
Homeworth Tech 事業	120 百万円	111 百万円	+8 百万円	107.8%
ExtendTech 事業	659 百万円	541 百万円	+118 百万円	121.8%
その他	△38 百万円	△3 百万円	△35 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

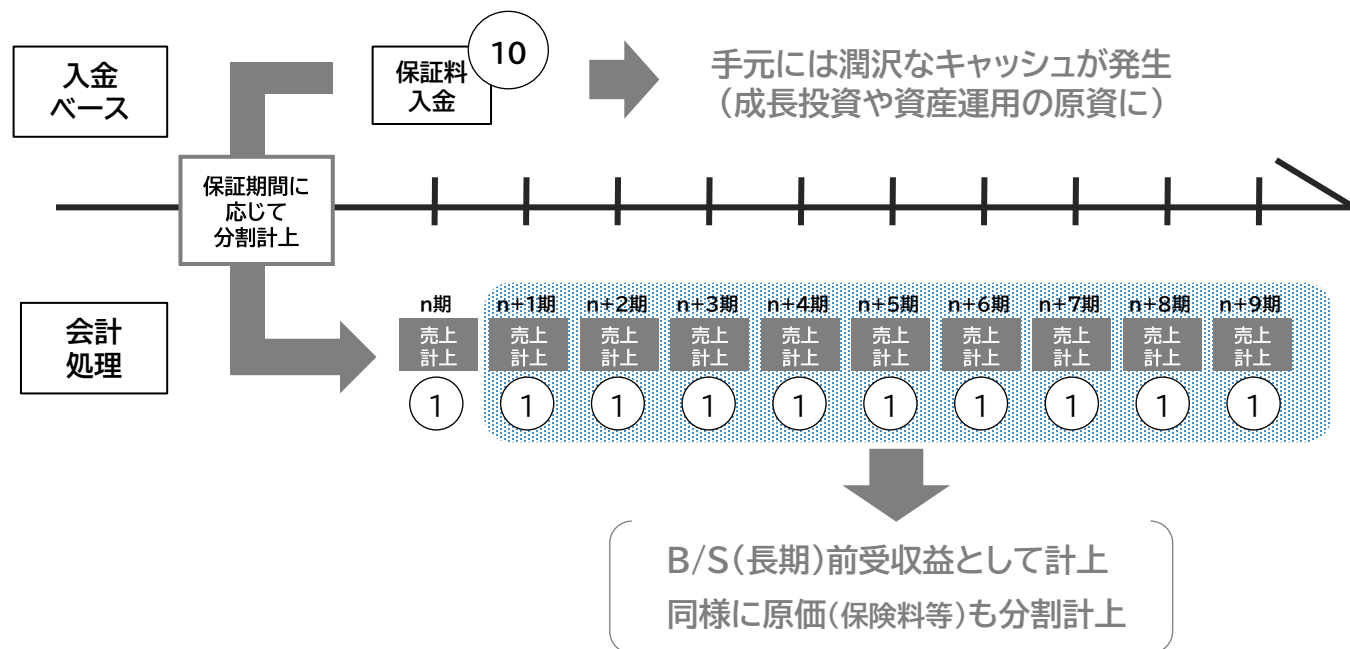
- HomeworthTech事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造

- 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



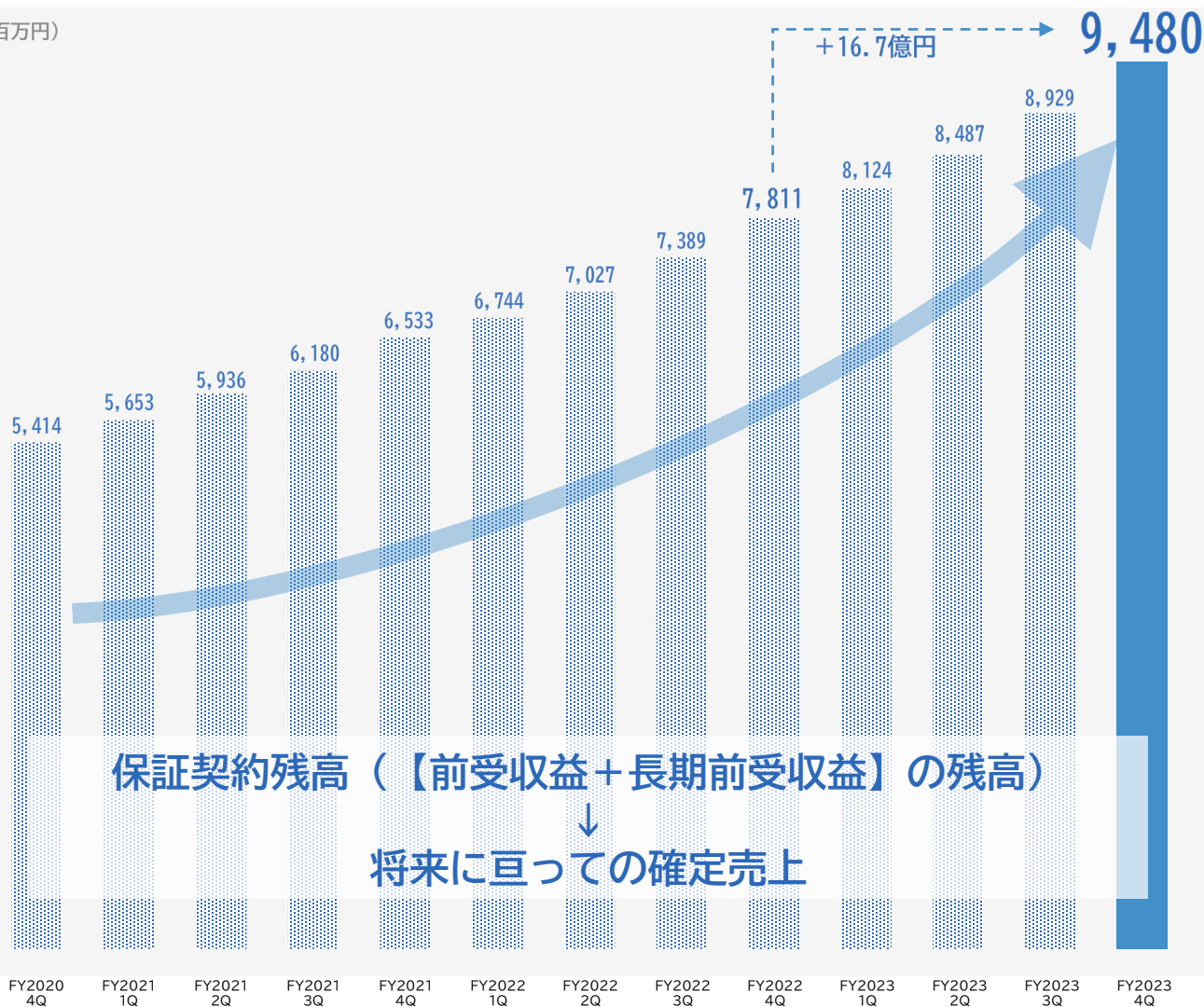


# 保証契約残高 の推移

— HomeworthTech事業 —

## 保証契約残高は2023年6月期で 約16.7億円増加

(百万円)



●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、15期末の残高は94億円を突破、増加額において過去最高を記録

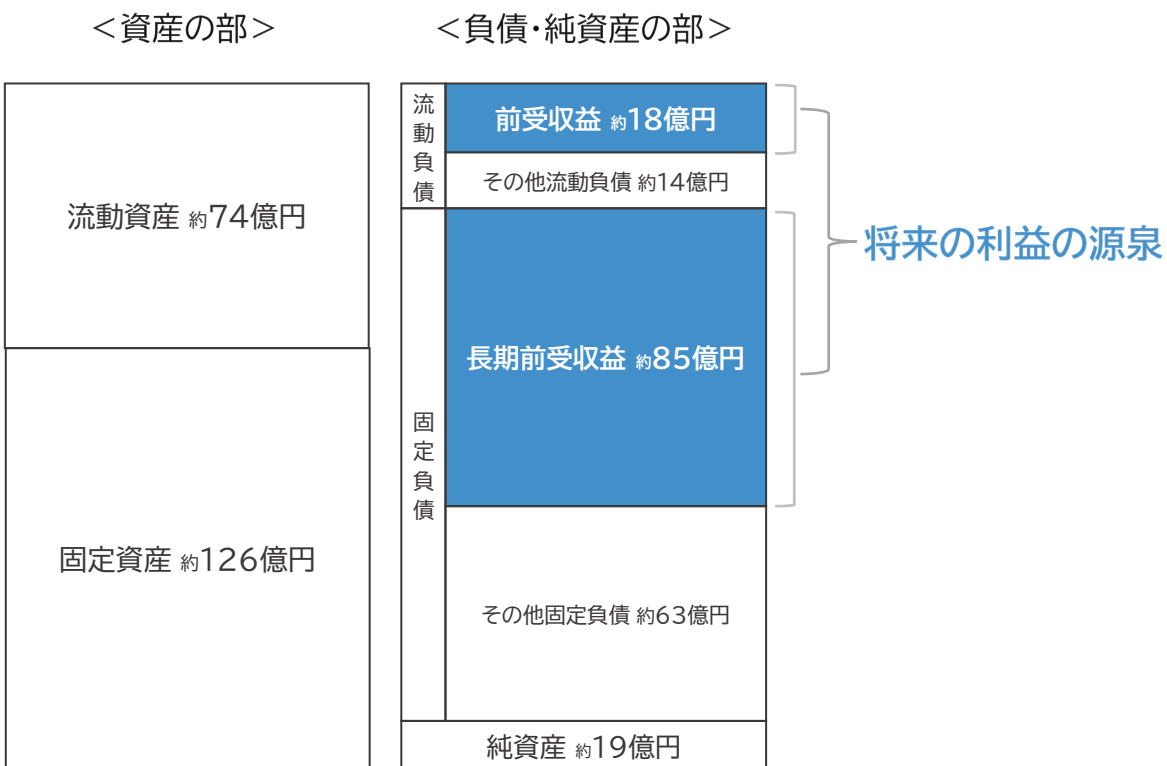
●保証料収入のうち、売上未計上分が、バランスシート上の前受収益 + 長期前受収益に計上

●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

# ストック型ビジネス による財務健全性

## 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

- 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



<2023年6月期末現在>

## 主要KPI実績 HomeworthTech事業

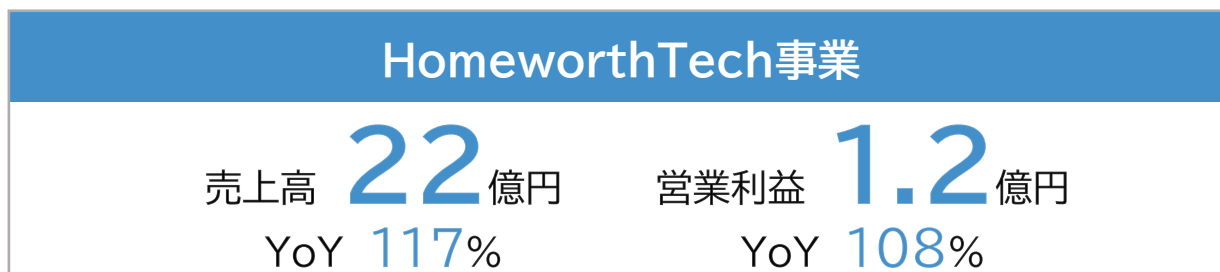
# 各種KPI指標は下記のとおり推移中

●HomeworthTech事業におけるKPIは右記のとおり

●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

●売上・利益のほか保証領域および金融領域における各種KPIが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



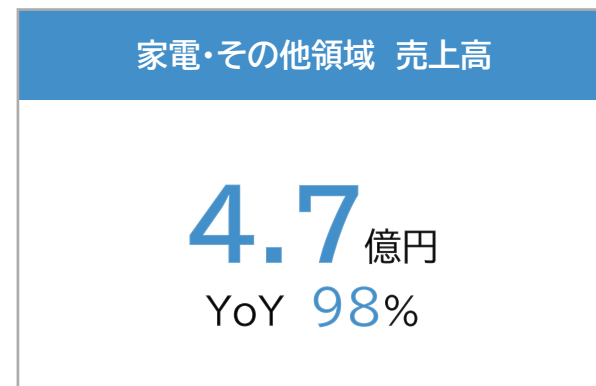
<2023年6月期末現在>

# KPI推移

## ExtendTech事業

# 各種KPI指標は順調に推移中

- ExtendTech事業における主要2領域の売上高を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追い風になり再生可能エネルギー領域は順調に成長
- 家電・その他領域については、前期の大型契約の影響により減収も、保証ニーズは引き続き堅調な状況



<2023年6月期末現在>

# 今後の成長戦略



# 成長戦略の鳥瞰

## 住宅領域の深耕と 新規保証領域の拡大を推進

●住宅領域においては

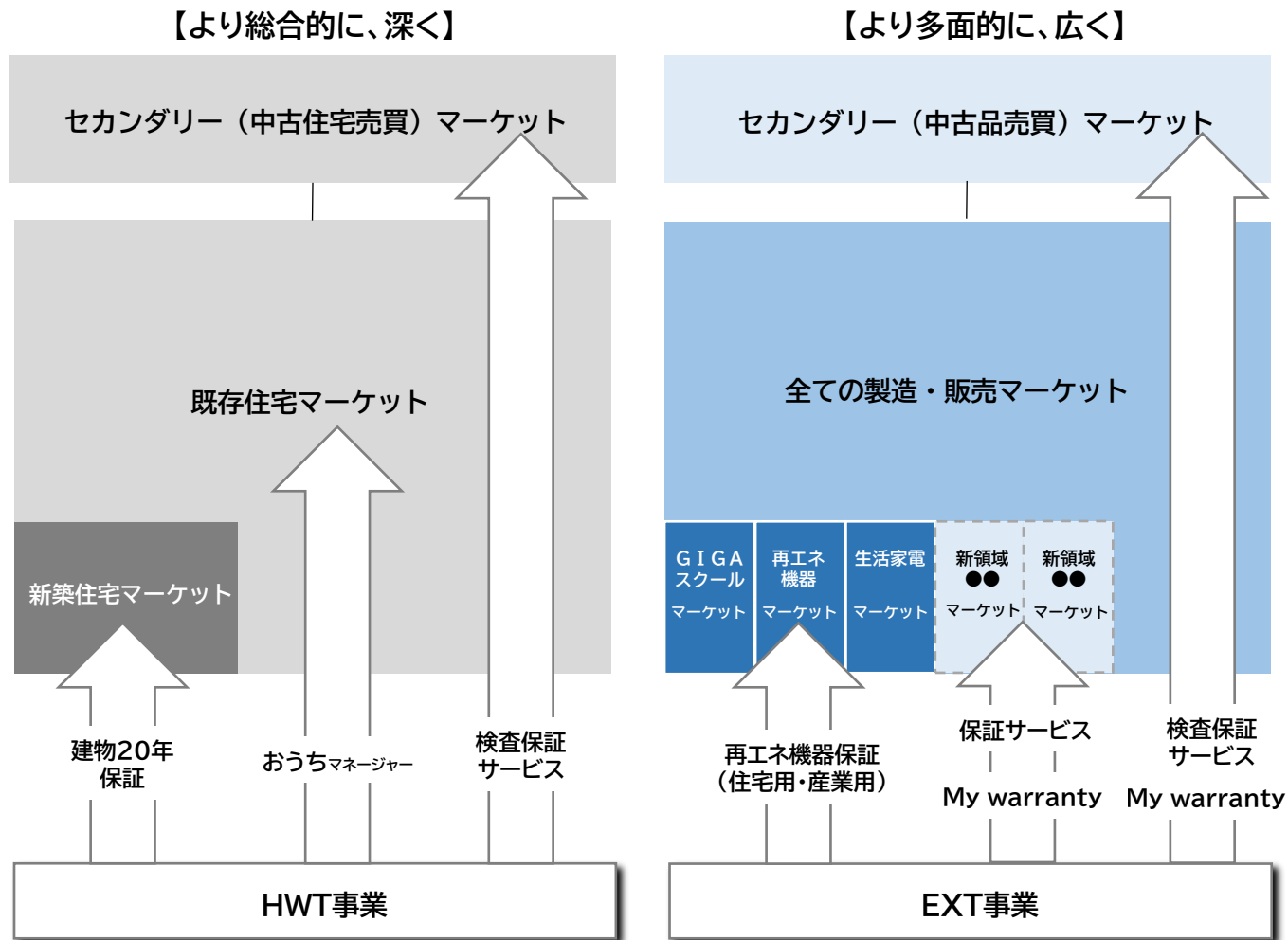
- ①新築住宅マーケットに対して、住宅設備保証に次ぐ中核サービスに成長した「建物20年保証バックアップサービス」の販売を推進
- ②既存住宅マーケットに対して、おうちマネージャーを軸にしたアプローチに注力

●非住宅領域においては、

- ③社会的ニーズの高い再生可能エネルギー関連機器への保証付帯を継続推進
- ④未開拓の新たな領域に対して、保証・Mywarrantyアプリ・SaaSを組み合わせたアプローチを推進

●両領域に共通して、

- ⑤SDGsの観点からもセカンダリーマーケット活性化に資するソリューション提供も推進

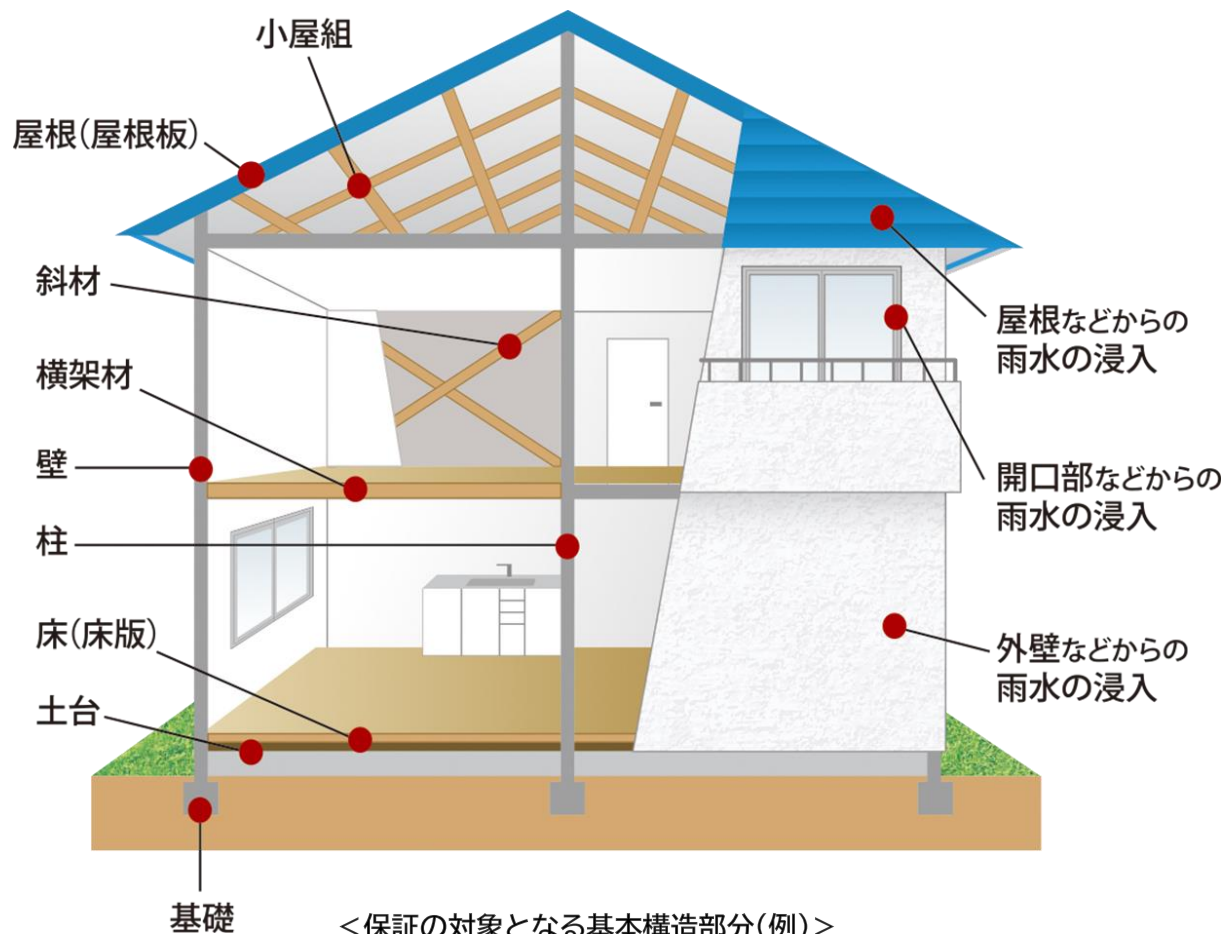


※図表の大きさはマーケットを規模を表すものではありません。

# 建物20年保証 バックアップサービス

## 10年目の有償メンテナンス不要で 建物20年保証を実現

- これまでの建物長期保証は、長期保証を謳いつつも、住宅オーナー負担の有償メンテナンス工事を前提としているため、確実な長期保証の提供を約束できないという課題を抱えていた
- 2020年に本格的な販売展開を開始した当社の「建物20年保証バックアップサービス」では、10年目の有償メンテナンス不要で建物20年保証を実現  
※但し、10年目点検実施が必要
- 既に430社以上に導入が進み、当社の住宅領域の中核サービスへと成長を継続



## 独自のポイント発行・決済機能により ロイヤルカスタマー育成を支援

- 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
- 今後も業務効率化と顧客活性化を促進する新機能を実装予定
- 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20億円を突破



※当ポイントは前払式支払手段発行者であるリビングポイント株式会社(当社100%子会社)にて発行



# 再生可能エネルギー 関連機器保証

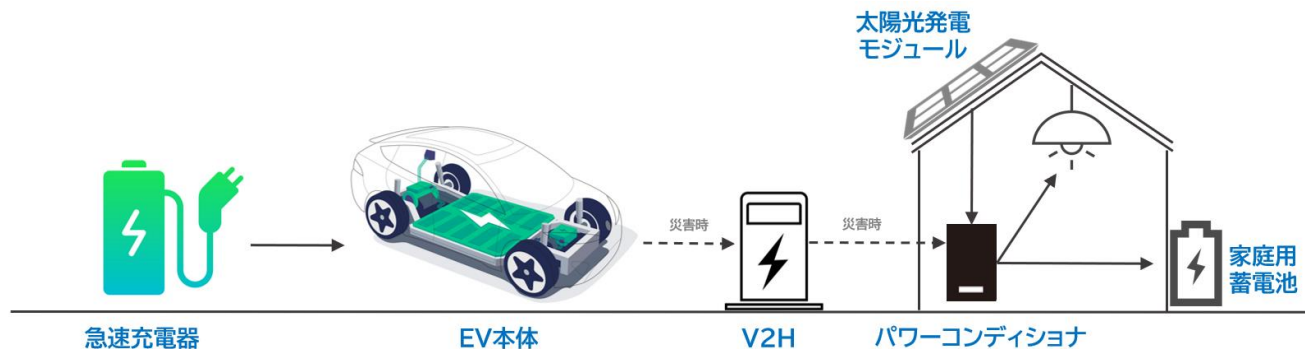
## EV/PV領域をオールカバーする 保証引受体制をいち早く構築完了

- 国内の住宅用再エネ設備市場は、急激な成長により、約1.2兆円※規模となるといわれる期待市場

※経済産業省レポートなどをもとに  
日本リビング保証試算

- 住宅用の再エネ設備について、オールカバーする保証引受体制を構築完了

- 2023年3月には業界トップクラスの実績をもつ、テラモーターズのEV充電インフラ事業「TerraCharge」へ保証サービスの提供を開始



TERRA MOTORS

2023年3月  
日本発のグローバルEVベンチャーTerra Motors株式会社の  
EV充電インフラ事業「TerraCharge」へ保証サービス提供開始

# 産業用・系統用 大規模蓄電池保証

## 2023年10月より、産業用・ 系統用大規模蓄電池の保証を開始

- 2050年カーボンニュートラルの実現に向けて、再エネや蓄電池などの活用への期待が高まる中、国による制度設計や事業者の取組が活性化
- 産業用蓄電システムは、電力需給の安定化に有効なエネルギー貯蔵設備の一つとして普及が期待される一方、システム導入後のメンテナンスや保証といったシステムの運用面での環境整備が課題
- 当社は、再生可能エネルギー関連機器の他、これまで培ったさまざまな保証ノウハウを活用し、産業用蓄電システムの長期保証サービス「電力貯蔵システム長期保証制度」の提供を開始



# My Warranty

## 保証業務DXアプリ

# 保証申込から修理受付まで あらゆる不自由をDXで解決

- 2023年6月にリリースした、保証業務DXアプリ
- 保証の申込から保証書の発行、修理の受付までをシームレスにアプリで完結
- ユーザーが任意の保証書を登録し、保証書の一元管理アプリとして利用することも可能
- 延長保証サービスの業務の手間をDXで大きく削減することで、新たなマーケットの開拓を企画



# セカンダリー マーケット活性化

トヨタ自動車「メカコミ」の事例

- 本年10月よりトヨタ自動車が運営する中古車両整備機器の売買WEBサービス「メカコミ」へ保証サービスの提供を開始
- リユース整備機器に保証提供することで、これまで品質を懸念しリユース整備機器の売買を懸念されていたお客様も安心してご利用いただけるだけでなく、自動車整備業界全体の投資負担の軽減とサステナビリティに貢献

## リユース車両整備機器の売買WEBサービス 「メカコミ」へ保証サービスを提供

The logo for 'メカコミ' (Mekakomi) is written in a bold, red, stylized font. The characters are thick and blocky, with a slight slant to the right.The logo for 'JLW' is a large, black, stylized font. The letters are thick and blocky, with a slight slant to the right.

To worthwhile life

# 今後の業績見通し



# 2024年6月期 連結業績見通し

## 過去最高かつ 上場以来連続の増収・増益達成へ

●過去最高かつ上場以来連続の増収増益を見通す

●前期に引き続き、中期戦略の実現に向けデジタル領域への投資を継続する中で営業利益は前期比113.3%を見込む

	2024年6月期 (2023.7~2024.6)	2023年6月期 (2022.7~2023.6)	YoY	
売上高	4,820 百万円	3,919 百万円	+901 百万円	123.0%
営業利益	840 百万円	741 百万円	+99 百万円	113.3%
経常利益	1,060 百万円	1,021 百万円	+39 百万円	103.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	779 百万円	751 百万円	+28 百万円	103.7%

# 2024年6月期 連結業績見通し 【セグメント別売上】

## 両事業ともにマーケットニーズを捉え 過去最高の売上高へ

●主要2事業ともに、過去最高の売上高を見通す

●HomeworthTech事業については設備保証に加え、新たな中核サービスである建物保証などの進展により前期比127.2%を見込む

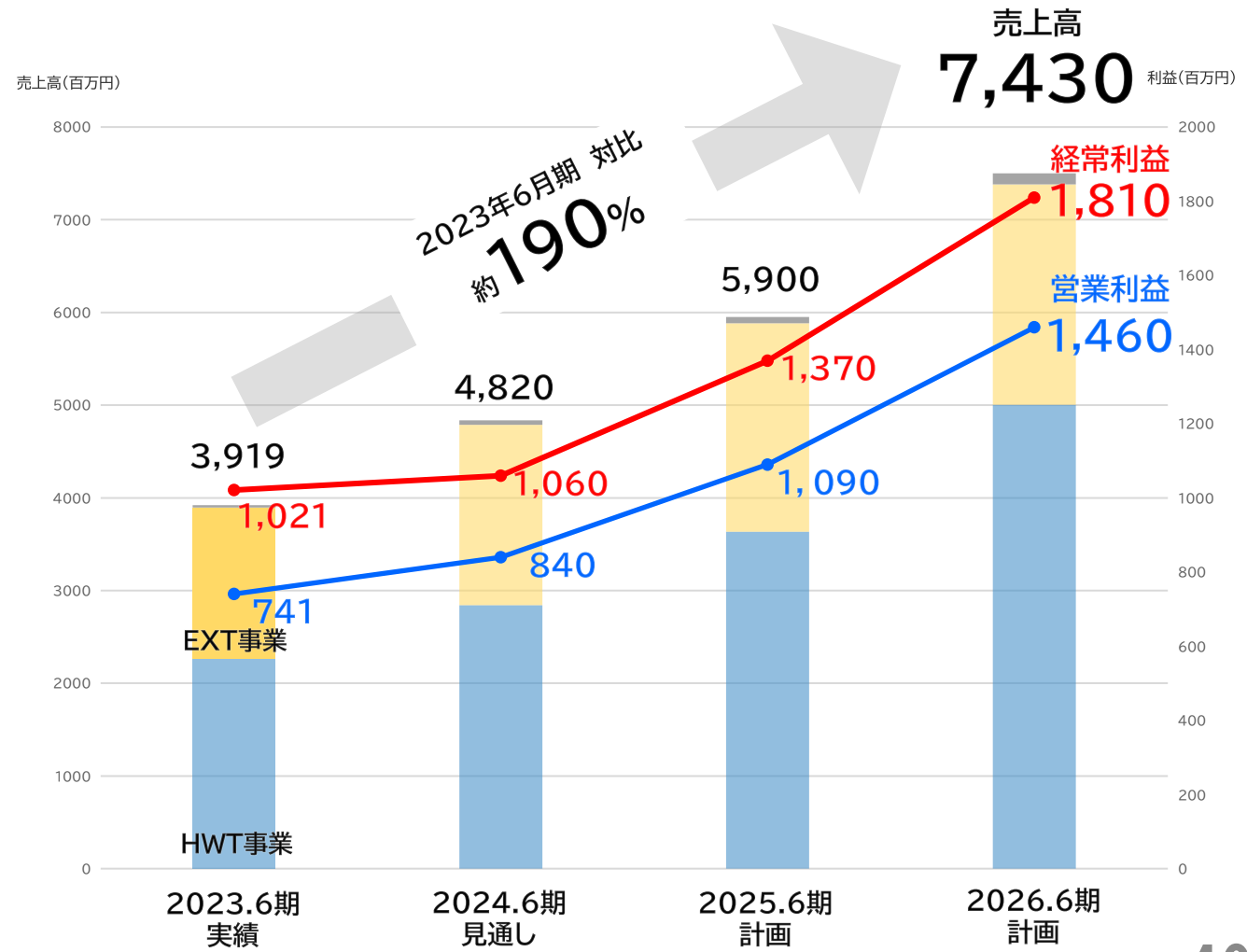
●ExtendTech事業については、引き続き社会的ニーズの高い再生可能エネルギー領域の進展により、前期比118.8%を見込む

	2024年6月期 (2023.7~2024.6)	2023年6月期 (2022.7~2023.6)	YoY	
売上高	4,820 百万円	3,919 百万円	+901 百万円	123.0%
Homeworth Tech 事業	2,871 百万円	2,256 百万円	+615 百万円	127.2%
ExtendTech 事業	1,929 百万円	1,624 百万円	+305 百万円	118.8%
その他	19 百万円	38 百万円	△19 百万円	50.0%

# 中期計画 【売上・利益】

## 建物保証・再エネ機器保証への注力で 売上・利益とも倍増へ

- 成長シナリオに関する蓋然性の高まりを受け、今期(2024.6月期)に加え、3カ年の業績計画を公表
- HWT事業の建物保証、EXT事業の再エネ機器保証への注力を軸に、売上・利益ともおよそ倍増を計画
- SaaSを付加価値として提供することで、保証ビジネスにおける当社の確固たるポジショニングを形成
- 両事業で積み上げた利益を長期的成長に向けた投資に充てる方針

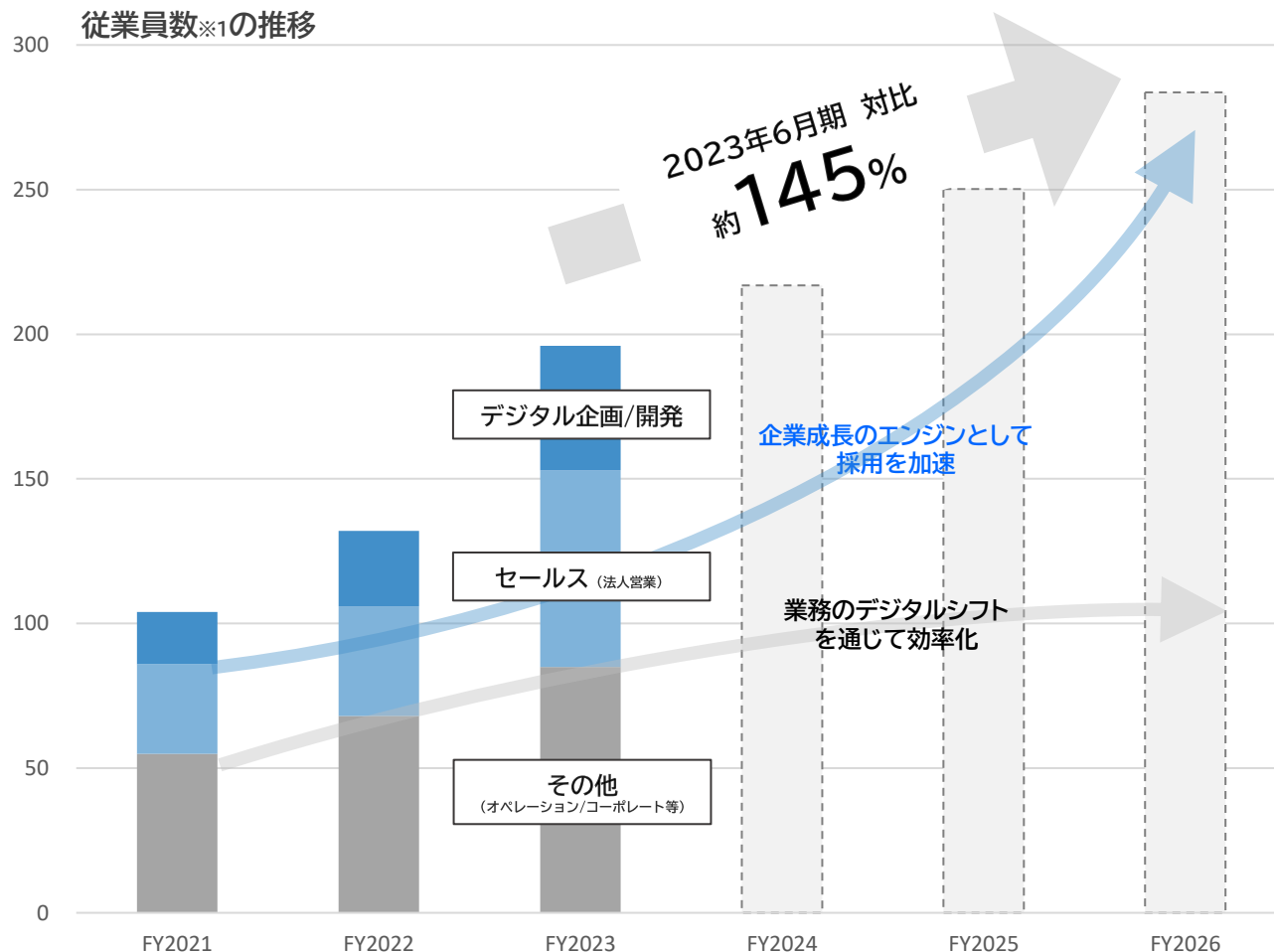




## 中期計画 【従業員数】

# 短期・長期の双方を見据えた 戦略的な人材採用を実行

- 短期的な保証マーケット拡大と長期的な企業成長の両立に向け、近年は、法人営業／デジタル企画開発の人材採用を推進・加速
- とりわけ、デジタル人材等の採用は厳しい採用環境の中、デジタル戦略推進本部の新設にあたり、目標を大幅に超える採用に成功
- 一方、オペレーション部門等は積極的な業務のデジタルシフトを通じて効率化を図る計画
- 中期計画最終年度において、2023年6月期対比で145%の組織体制を計画



※1：正社員・契約社員・常駐かつフルタイム業務委託社員を含む

# 長期的成長に向けた戦略イメージ

## SaaS事業の強化および FinTech事業の開発に注力

●中期計画以降の長期的成長に向け新たな中核事業としてSaaS事業、Fintech事業の開発・強化を推進

●中期計画期間中に既存事業で積み上げた利益を、SaaS・Fintechの両事業開発への投資に充当

●具体的には、

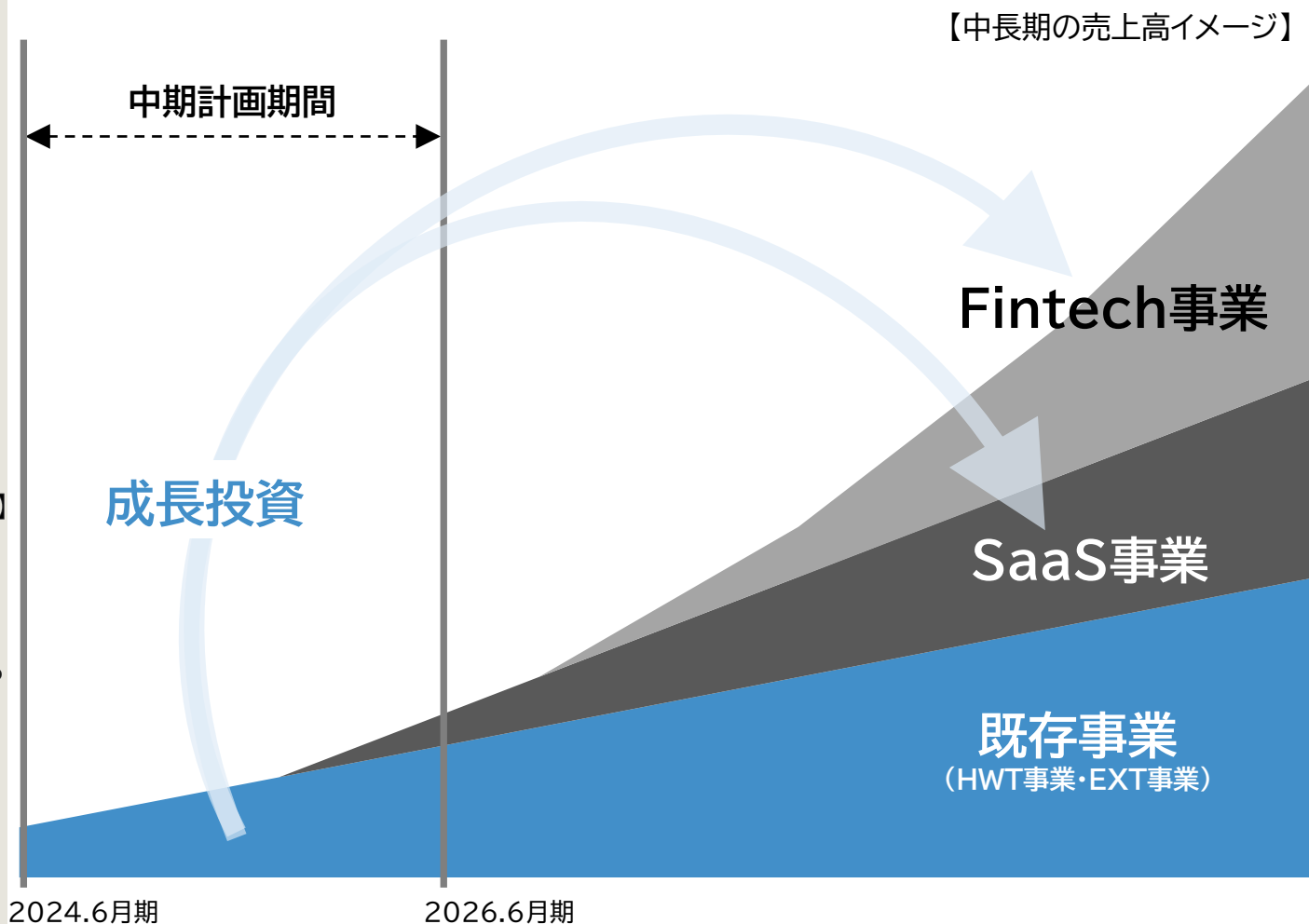
【オーガニックグロースに向けて】

- ー デジタル戦略基盤および人材組織基盤への投資

【ノン・オーガニックグロースに向けて】

- ー M&A／インキュベーション投資基盤への投資

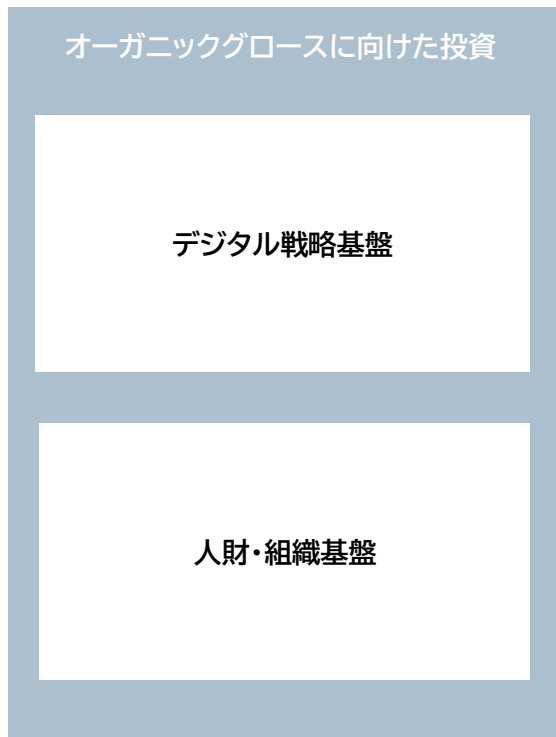
●SaaS/Fintechの売上寄与による新たな中核事業の確立で、非連続かつ爆発的な成長の実現へ



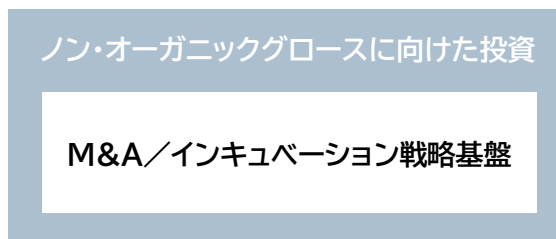
# 成長投資の概要

## 長期的成長を見据えた積極投資を実行

- 前述の中長期戦略の実現に向け、システム・人材を中心に積極投資を継続
- デジタル戦略を実現させるための中核組織として、「デジタル戦略推進本部」を新たに設立
- 社員全員のITパスポート取得なども実施し、全社的なITリテラシー向上に向けた取組を継続
- 新たな技術や事業の発掘を目的としたテクノロジースタートアップとの接点構築を継続し、M&AやCVCファンドの設立も視野に入れた活動を遂行



+



### デジタル戦略推進本部の新設



平均年齢:30.4歳

高度なデジタル戦略企画推進に向けて、デジタルネイティブ人財を新規採用し、チームアップ完了

### ITパスポート資格全社員取得

現場レベル学習および受験費用を全額会社負担とし、現場レベルでのITリテラシー向上へ

### 人財採用競争力の向上

企業認知度向上・待遇水準の引き上げ  
労働環境整備を通じて「選ばれる企業」へ

### テクノロジースタートアップとの接点創出

VCなどを通じた積極的な接点構築を継続し、資金力を生かしたCVCファンドの設立を検討

## SDGsへの取組

# 「良いモノを永く使う世の中の実現へ」 サステナビリティ活動を継続

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

- 「良いモノを永く使う」  
これこそがアフターサービスの原点

- 当社グループは、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として、持続可能な社会の実現に貢献する企業であり続けるために、サステナビリティ活動を継続

- 「SDGs推進室」を中心に、グループでさらなる活動を推進



### 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、適切なリフォーム・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。

# Appendix



(百万円)	21年 6月期	22年 6月期	23年 6月期
流動資産	7,313	6,231	7,493
内、現金及び預金	5,547	3,399	4,175
固定資産	7,155	9,987	12,609
有形固定資産	310	978	808
無形固定資産	139	214	318
投資その他の資産	6,705	8,794	11,482
資産合計	14,469	16,219	20,103
負債合計	13,690	14,975	18,157
流動負債	3,457	2,675	3,266
固定負債	10,232	12,300	14,891
純資産合計	779	1,243	1,946
負債・純資産合計	14,469	16,219	20,103

※「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。

(百万円)	21年 6月期	22年 6月期	23年 6月期
売上高	2,624	3,305	3,919
売上総利益	1,660	2,189	2,788
営業利益	381	650	741
経常利益	458	767	1,021
親会社株主に帰属する当期純利益	243	546	751

※「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	対応策
(1)外部経営環境による影響について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・住宅/不動産市況</li> <li>・太陽光発電/蓄電システム機器の需要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新サービスの提供</li> <li>・新規事業領域への展開</li> </ul>
(2)競合について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競争激化による収益性低下</li> <li>・競合の模倣による独自性の消失</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他社の模倣が困難なアフターサービスDXの提供 (保証/金融/オペレーションにデジタルを組合わせたソリューションの提供)</li> </ul>
(3)損害保険会社との契約及び提携関係について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・想定を超えた故障率</li> <li>・提携の解消</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・正確な故障率の把握</li> <li>・保険料増加時の価格への反映</li> <li>・顧客開拓手段の多角化</li> </ul>
(4)検査補修サービスの外注について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・委託先との契約解除</li> <li>・委託先の経営破綻</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・委託先の分散</li> <li>・内製化</li> </ul>
(5)法的規制について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・法令違反の事象の発生</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス委員会の設置</li> <li>・役職員に対するコンプライアンス教育の徹底</li> </ul>
(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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報の外部流出 (不正アクセス/管理体制の瑕疵)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プライバシーポリシー/社内規定に従った取扱い</li> </ul>

※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。



# リスク情報

事業等のリスク	リスク要因となる主な事項	対応策
(7)風評等のリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業界に対する否定的な風評</li> <li>・他社の不祥事/経営破綻による業界評判悪化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営の健全性の維持</li> <li>・業界の社会的価値の啓蒙</li> </ul>
(8)システム障害について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内システム不良/動作不能(自然災害/事故/不正アクセス)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セキュリティ強化</li> <li>・データサーバの多重管理</li> <li>・その他あらゆるシステム上の体制構築</li> </ul>
(9)人材の確保・育成について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・必要な人材が確保できない</li> <li>・重要な人材の流出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・採用体制の強化</li> <li>・魅力的な職場づくり</li> <li>・働きやすい環境づくり</li> </ul>
(10)内部管理体制の強化について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・内部管理体制の構築不足</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス委員会の設置</li> <li>・ガバナンス体系の整備</li> </ul>
(11)自然災害等による影響について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自然災害による人的/物的被害</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地方拠点を活用したBCP体制の強化</li> </ul>
(12)サステナビリティ推進への対応について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社会課題への対応不足</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・SDGs推進室の設置</li> <li>・全社横断的な施策の実施</li> </ul>

※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。

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2024年9月を予定しております。