



To worthwhile life

# 2024年6月期 第3四半期 決算説明資料

2024年5月10日

日本リビング保証株式会社  
東証グロース：7320

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。

## 01 エグゼクティブ・サマリ

02 第3四半期:連結業績概要

03 トピックス

04 通期/中期:業績見通し

05 インベストメントハイライト

## 売上高・利益ともに過去最高／通期計画達成へ順調に進捗 ……………

P5

主要2事業とも順調に進展し、営業利益は対前年同期比で147%を達成

## 社内IT開発体制の大幅強化により、非連続な成長の実現へ ……

P14

株式会社メディアシークとの経営統合(完全子会社化)に関して基本合意／ITエンジニア100名体制へ

## 社会的ニーズを捉えた新たな保証サービスを提供開始 ……

P17

再エネ事業者向け:経済効果シミュレーション保証／工務店向け:非住宅木造建造物保証

**01** エグゼクティブ・サマリ

**02** 第3四半期:連結業績概要

**03** トピックス

**04** 通期/中期:業績見通し

**05** インベストメントハイライト

# FY2024 3Q累計 連結業績概要

## 売上高・利益とも過去最高 通期計画達成へ順調に進捗

- 主要2事業ともに順調に業績を伸ばし、売上高・利益ともに3Qとして過去最高
- 営業利益については対前年比で147.0%と大幅増益
- 通期計画達成に向けて順調に進捗

	FY2024 3Q累計 (2023.7~2024.3)	FY2023 3Q累計 (2022.7~2023.3)	YoY		通期計画 進捗率
売上高	3,551 百万円	2,723 百万円	+828 百万円	130.4%	72.0%
営業利益	784 百万円	533 百万円	+250 百万円	147.0%	78.4%
経常利益	976 百万円	707 百万円	+268 百万円	138.0%	80.1%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	666 百万円	485 百万円	+180 百万円	137.2%	74.4%

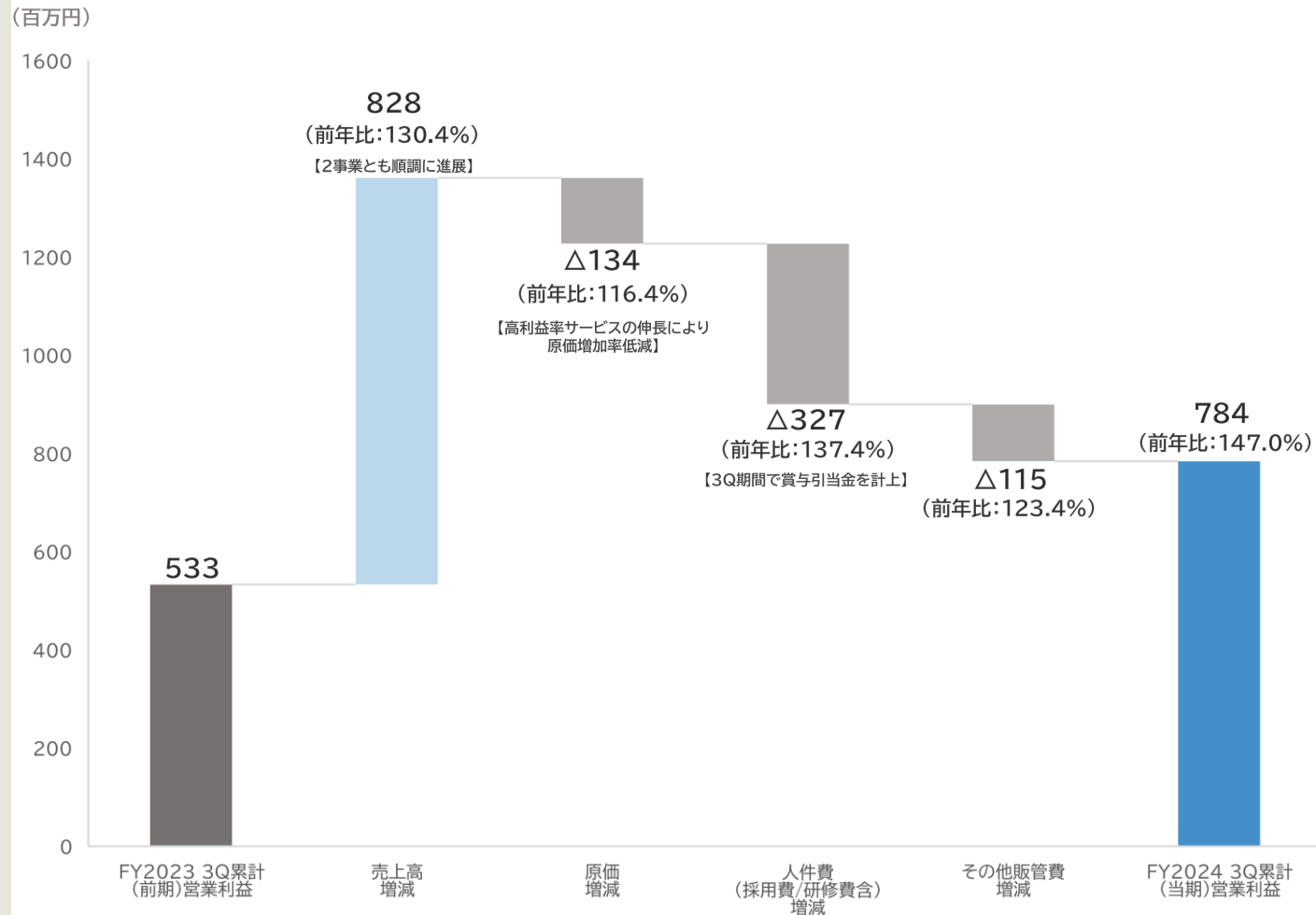
# FY2024 3Q累計 連結営業利益分析

## 高利益率商品の堅調な売上伸長が奏功

●売上高は主要2事業の堅調な業績推移により対前年比130.4%と大幅な進展

●売上高の進展と並行して、利益率の高いサービスの伸長が大幅増益に寄与

●結果として対前年比147.0%の営業利益を創出



# 中長期的な成長投資を強化しつつ 足元の利益率も大きく良化

●中期経営計画に則った成長投資、とりわけデジタル・人材に対する積極的な投資は計画通りに進展

●利益率の高いサービスの伸長と、デジタルシフトをはじめとした業務効率化が利益率良化に寄与

●引き続き、短期・中長期双方にコミットする経営を推進

(百万円)	FY2023 3Q	FY2024 3Q	増減	前年同期比
売上高	2,723	3,551	828	130.4%
売上原価	822	956	134	116.4%
売上総利益	1,901	2,594	693	136.5%
売上総利益率	69.8%	+3.2pt → 73.0%	-	-
販売費および一般管理費	1,367	1,810	442	132.4%
(内訳)人件費(採用費/研修費含む)	876	1,203	327	137.4%
営業利益	533	784	250	147.0%
営業利益率	19.6%	+2.5pt → 22.1%	-	-
経常利益	707	976	268	138.0%
経常利益率	26.0%	+1.5pt → 27.5%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	485	666	180	137.2%

中長期的な  
成長投資

足元の利益率良化

# FY2024 3Q累計 連結業績概要 【セグメント別売上】

## 主要2事業とも計画を上回る成長 対前年比で大幅な進展

- HWT事業は前期から継続的に取り組むSaaSなどの付加価値提供が奏功し、各種保証サービスが順調に進展
- EXT事業は社会的ニーズの高い蓄電池をはじめとした再生可能エネルギー機器を中心に引き続き順調に進展
- 結果として主要2事業とも対前年比で大幅進展

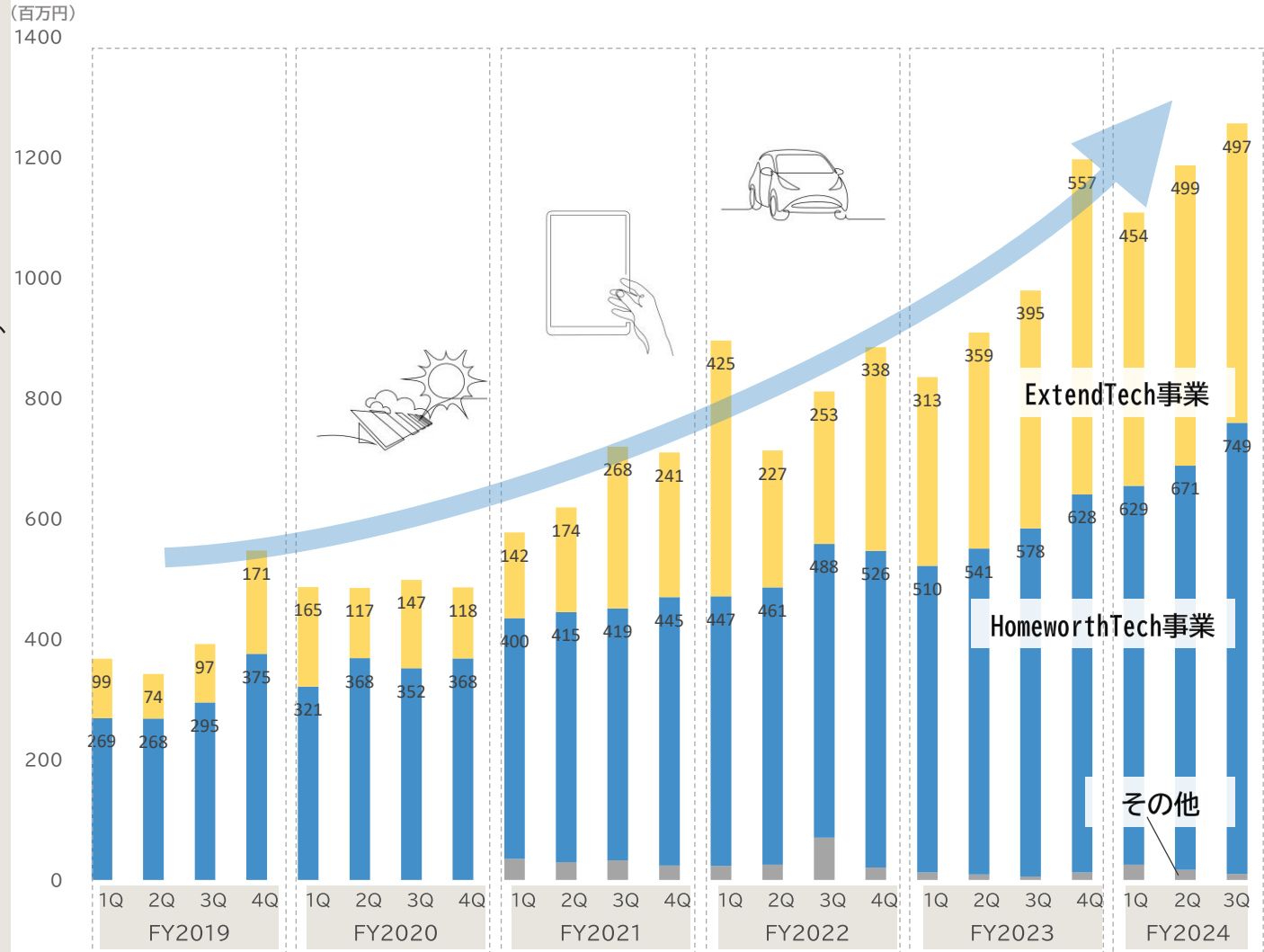
	FY2024 3Q (2023.7~2024.3)	FY2023 3Q (2022.7~2023.3)	YoY	
売上高	3,551 百万円	2,723 百万円	+828 百万円	130.4%
Homeworth Tech 事業	2,050 百万円	1,629 百万円	+420 百万円	125.8%
ExtendTech 事業	1,449 百万円	1,067 百万円	+382 百万円	135.8%
その他	51 百万円	26 百万円	+24 百万円	194.1%



# 両事業とも連続的／安定的な成長を継続

## 連結売上高 四半期推移 【セグメント別売上】

- 両事業とも連続的かつ安定的成長を継続
- HWT事業の着実な成長とともに、EXT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
- HWT事業では、住宅領域に対して、新たな保証サービスやSaaS等の付加価値を次々と投入することで、マーケットの拡大・深耕を継続
- EXT事業については、社会的ニーズの高い再エネ領域の更なる深耕や新たな保証マーケット開拓を継続



# FY2024 3Q累計 連結業績概要 【セグメント別利益】

## 両事業とも通期公表数値達成へ 計画通り順調に進展

### 【EXT事業】

- 社会的ニーズの高い蓄電池をはじめとした再生可能エネルギー機器への保証展開を中心に、計画以上の利益を積み上げ

### 【HWT事業】

- 中期計画達成に向けた投資を強化、期初計画通りの利益水準で推移しており、通期計画達成の見通し

※HWT事業における会計処理構造の詳細は次ページ参照

	FY2024 3Q (2023.7~2024.3)	FY2023 3Q (2022.7~2023.3)	YoY	
営業損益	784 百万円	533 百万円	+250 百万円	147.0%
Homeworth Tech 事業	85 百万円	132 百万円	△47 百万円	64.1%
ExtendTech 事業	728 百万円	428 百万円	+299 百万円	169.9%
その他	△28 百万円	△27 百万円	△1 百万円	—

# 長期保証契約の 会計処理構造 【HWT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

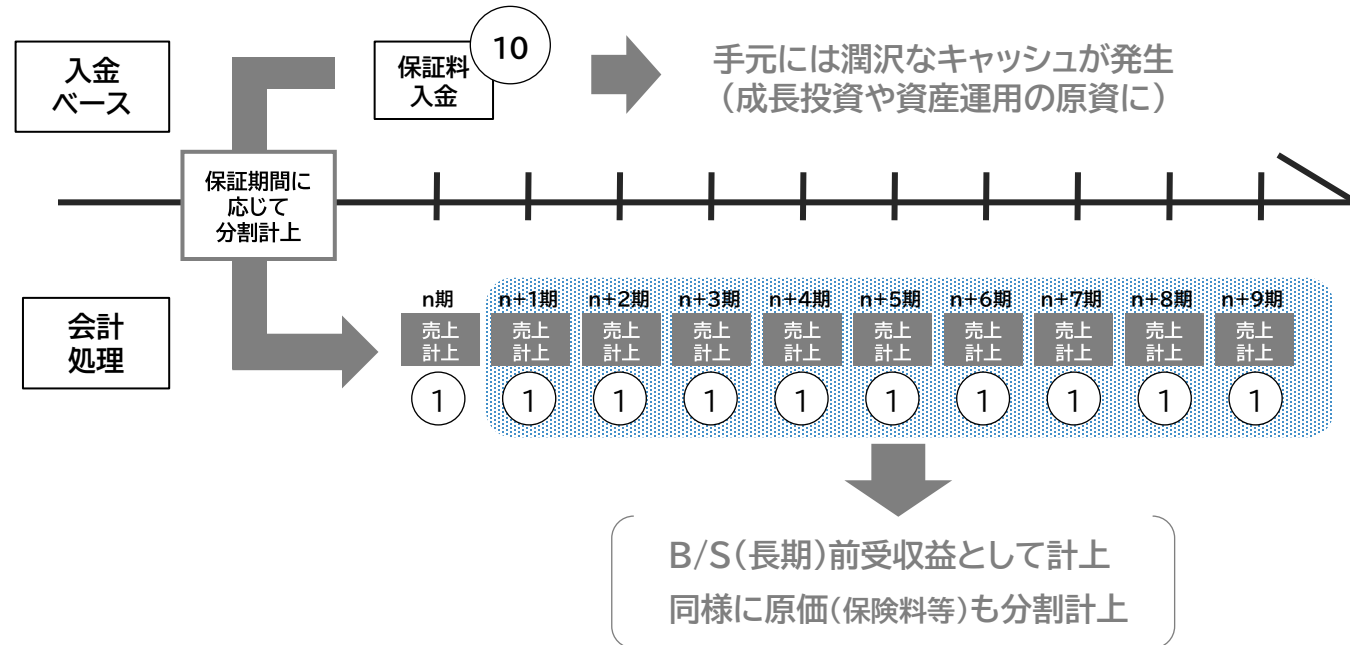
●HWT事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造

●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

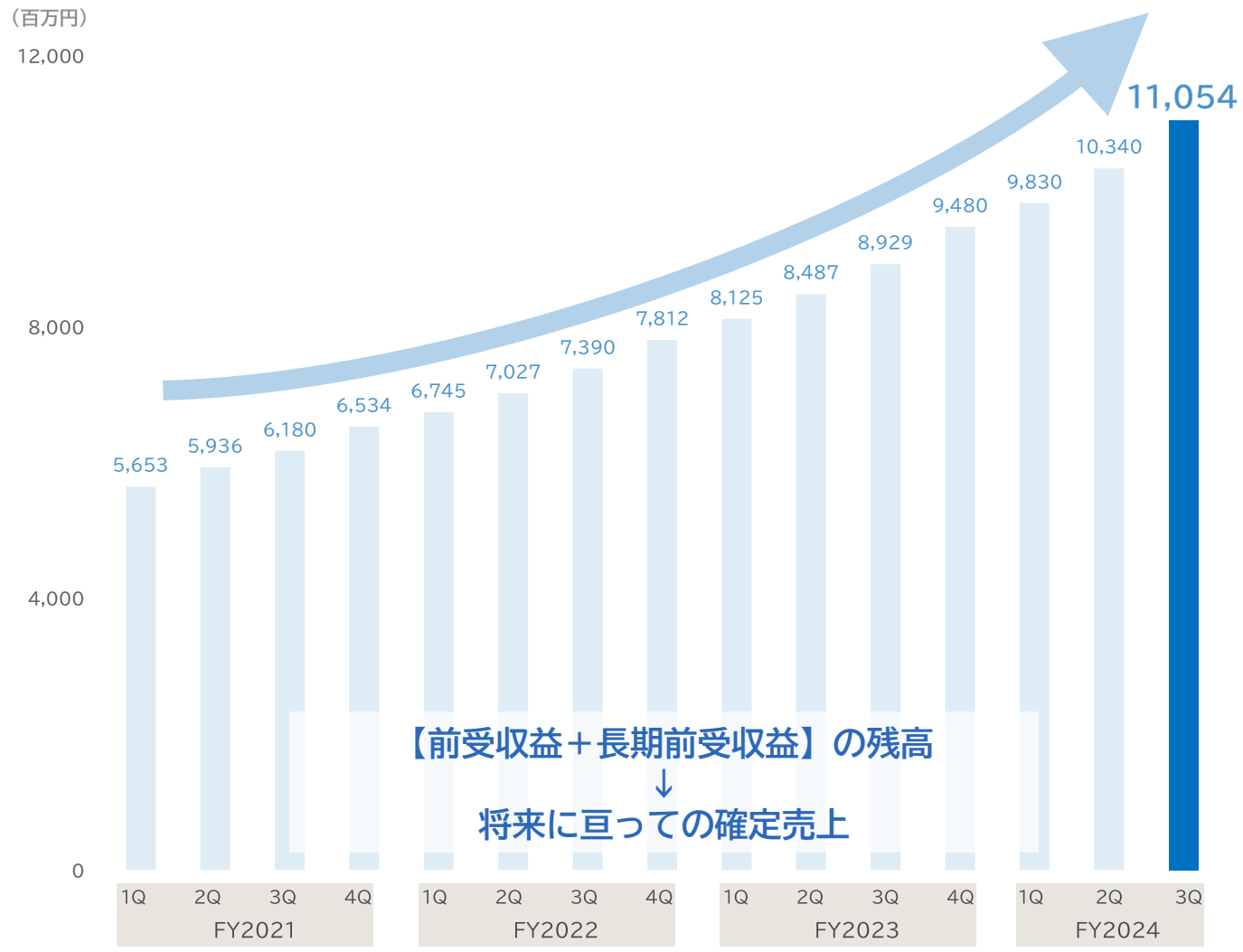


# 前受収益※の推移 【HWT事業】

- HWT事業において主要KPIと位置付ける前受収益※に関して、当四半期末の残高は110億円を突破
- 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
- 前受収益※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

## 未計上売上にあたる前受収益※は順調に積み上がり、110億円を突破

※HWT事業の未計上売上にあたる「前受収益+長期前受収益」の合計値



**01** エグゼクティブ・サマリ

**02** 第3四半期:連結業績概要

**03** トピックス

**04** 通期/中期:業績見通し

**05** インベストメントハイライト

## トピックス①

メディアシークとの  
経営統合

●本経営統合の狙いは大きく2点

## 01 ITシステム開発体制の強化

IT人材の採用競争や外部ベンダー委託費用の高騰が社会的な課題として顕在化する状況下で、ITエンジニア約100名体制の内製化を実現

従来より掲げるデジタル戦略投資の一環であり、短期・中期双方への効果波及を見込む  
※P37参照

## 02 プライム上場に向けた環境整備

経営統合を通じて、主要な形式要件を充足することで、今後見据えるプライム市場への早期上場とともに、持続的な企業成長と株主還元の実現を志向

## 本経営統合における狙い

## 01 ITシステム開発体制の強化・内製化

- IT人材の採用競争激化の中、ITエンジニア100名体制へ

## 【短期的】 既存領域へのSI事業展開

- 住宅・再エネ領域で顕在化するシステム開発ニーズへの対応

## 【中期的】 SaaS/FinTech事業の早期収益化

- 開発体制強化により、従来の中期経営計画の前倒し達成へ

## 02 東証プライム上場に向けた環境整備

- 早期上場とともに、持続的な企業成長と株主還元の実現へ

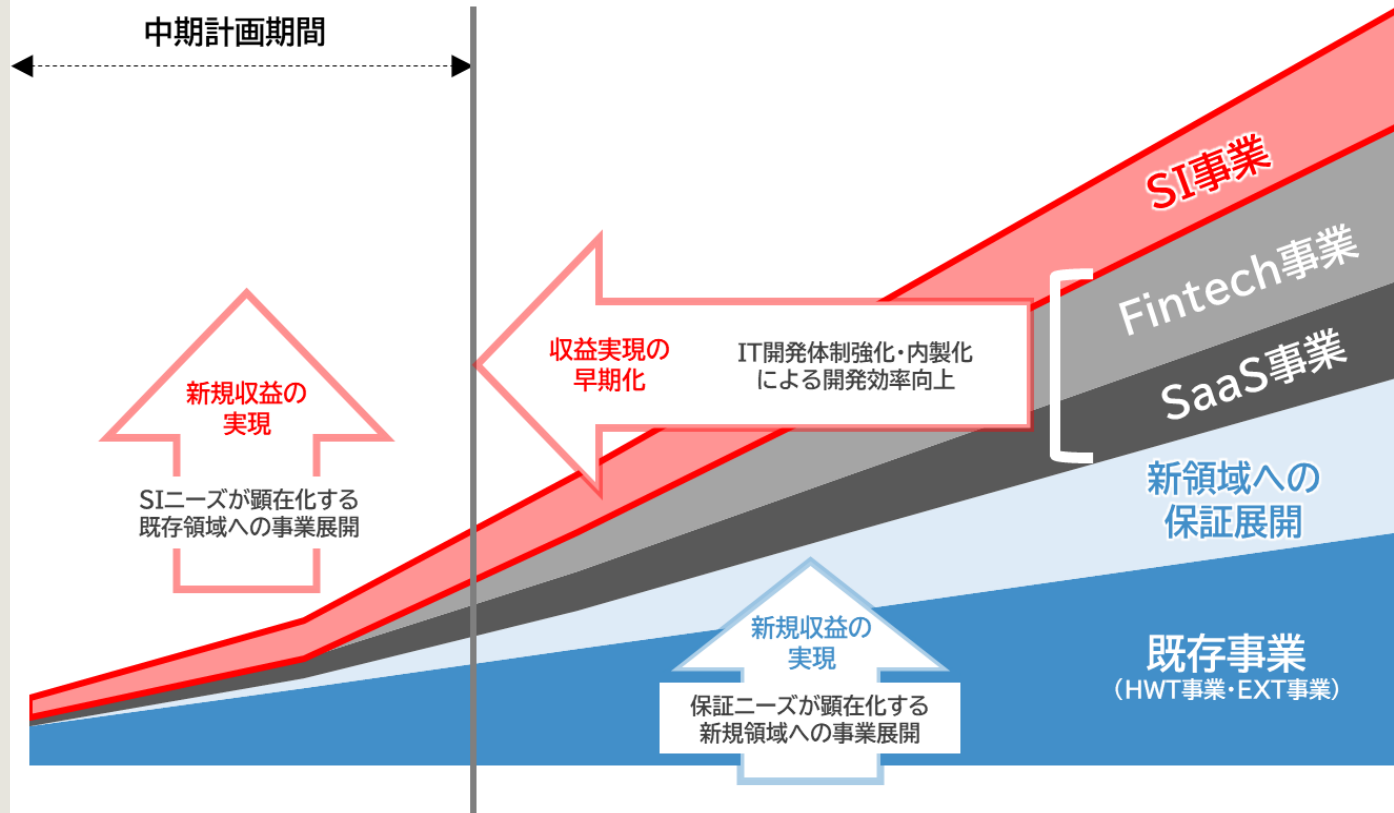
トピックス①

メディアシークとの  
経営統合

主力マーケットへのSI事業展開と  
非連続な成長実現を企図

【中長期の売上高イメージ】

- 保証サービス獲得をさらに加速させるために顧客企業への幅広い付加価値提供が必須
- 既にニーズが顕在化する既存顧客企業へのSIソリューション提供を速やかに開始し、新規収益実現へ
- また、メディアシークの既存顧客を中心に新規領域への保証サービス展開することでクロスセルを推進
- SaaS事業・Fintech事業の早期収益にも寄与すべく、さらなるIT開発体制の強化に向けて、既に両社共同でのエンジニア採用・教育体制の整備に着手
- 上記を反映した中期経営計画を2024年8月9日に公表予定
- また、本経営統合に際して、当社の商号変更および新たなブランディング戦略の検討を進行中



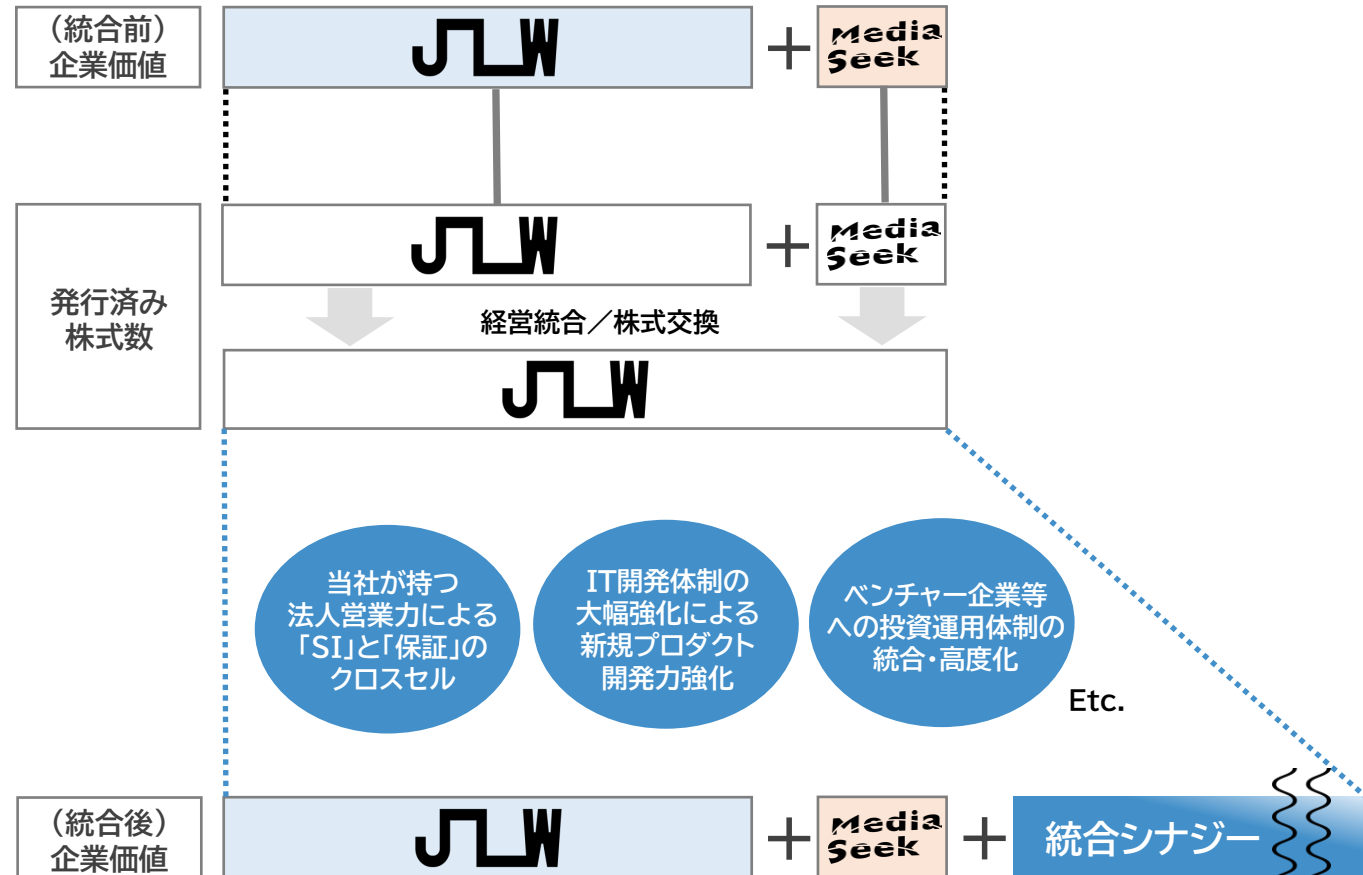
【ご参考】

株式交換のために  
新株発行が行われる場合

- 本経営統合に際して(第三者の算定する)交換比率に基づく株式交換に際して、保有する自己株式に加えて新株発行を行うことがある
- その場合、新株発行により当社発行済株式数は増加するものの、両社企業価値の単純合計のみならず、営業面・商品開発面・投資運用面などのあらゆるシーンにおける経営統合によるシナジーを最大限発揮する中で、企業価値向上に取り組む

# 統合シナジーにより単純合算以上の グループ企業価値向上を志向

(企業価値の推移イメージ)





## トピックス②

# 非住宅木造建築向け 長期保証サービス

# 非住宅木造建築向けの 長期保証サービスの提供を開始

- オフィスや店舗等の非住宅木造建築を対象とした長期保証サービスの提供を開始
- 非住宅木造建築市場の規模拡大により、長期保証サービスに対する需要が拡大
- 非住宅木造建築はカーボンニュートラルを見据えたグリーン成長に寄与することから、今後も積極的に取り組む企業の増加が見込まれる



[詳しくは4/25当社プレスリリースをご覧ください](#)

## トピックス③

## 経済効果シミュレーション保証提供開始

- 国際航業が再エネ事業者向けに提供する経済効果シミュレーションサービス「エネがえる」シリーズに対し、国内初※となる経済効果シミュレーション保証を提供開始
- 本サービスを皮切りにAIを用いた予測分析技術を活用することで、新しい保証分野への進出を志向

※当社調べ

## 国際航業と業務提携し、経済効果シミュレーション保証を提供開始



[詳しくは4/30当社プレスリリースをご覧ください](#)

**01** エグゼクティブ・サマリ

**02** 第3四半期:連結業績概要

**03** トピックス

**04** 通期/中期:業績見通し

**05** インベストメントハイライト

# 2024年6月期 通期連結業績見通し

## 営業利益は初の10億円 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10億円到達を見込む

	2024年6月期 (2023.7~2024.6)	2023年6月期 (2022.7~2023.6)	YoY	
売上高	4,930 百万円	3,919 百万円	+1,011 百万円	125.8%
営業利益	1,000 百万円	741 百万円	+259 百万円	134.8%
経常利益	1,220 百万円	1,021 百万円	+199 百万円	119.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	896 百万円	751 百万円	+145 百万円	119.3%

# 2024年6月期 通期連結業績見通し 【セグメント売上】

## 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

### 【HWT事業】

- 設備保証に加え、新たな中核サービスである建物保証・地震保証の進展により前期比130.1%を見込む

### 【EXT事業】

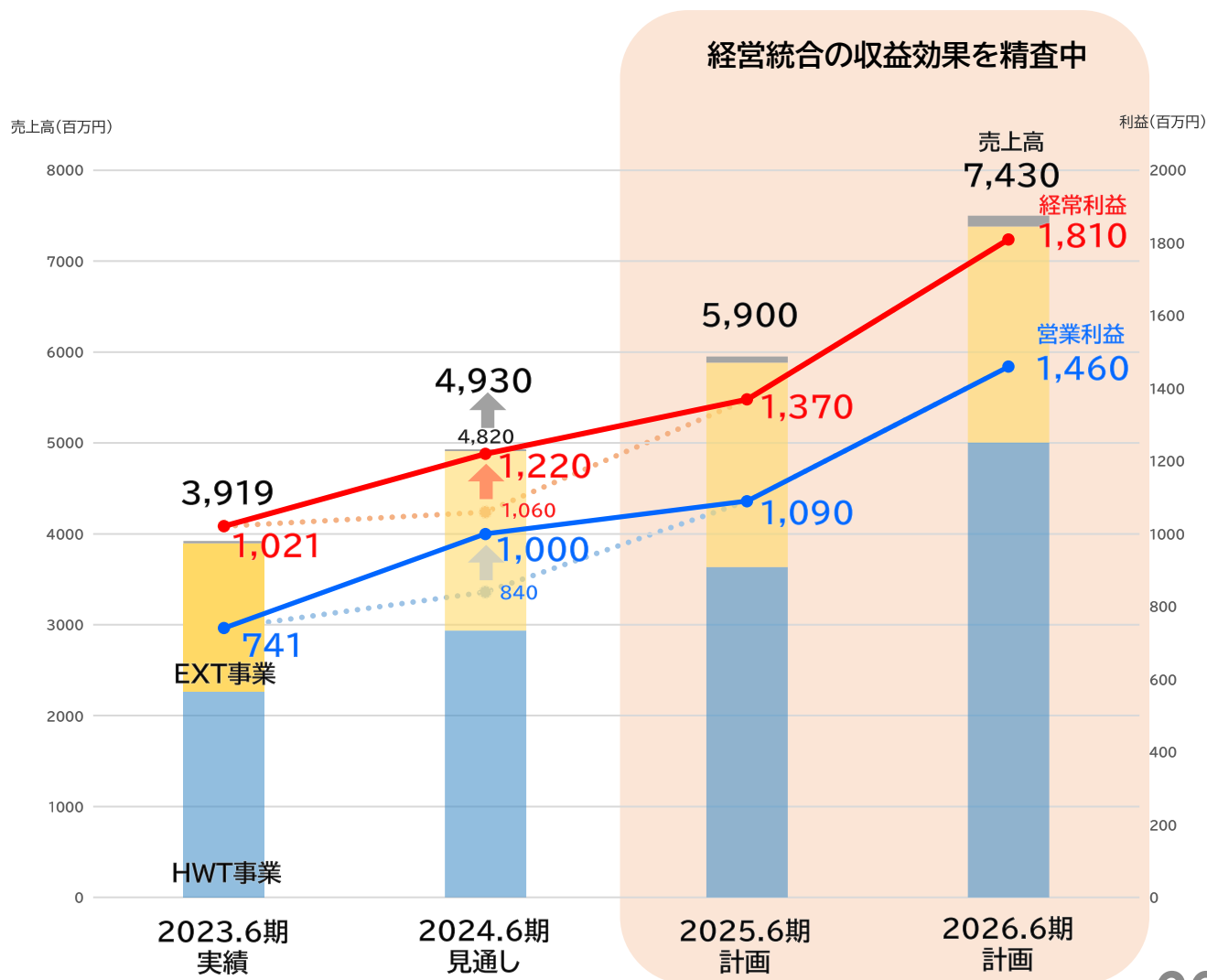
- 引き続き社会的ニーズの高い再生可能エネルギー領域の進展により、前期比121.6%を見込む

	2024年6月期 (2023.7~2024.6)	2023年6月期 (2022.7~2023.6)	YoY	
売上高	4,930 百万円	3,919 百万円	+1,011 百万円	125.8%
Homeworth Tech 事業	2,936 百万円	2,256 百万円	+680 百万円	130.1%
ExtendTech 事業	1,975 百万円	1,624 百万円	+351 百万円	121.6%
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】

## 2025年6月期以降の見通しは 本年8月9日に改めて公表予定

- 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)を含む3カ年の業績計画を公表  
※今期については上方修正を実施
- 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
- 経営統合に伴う次年度以降の計画については現在精査中であり、2024年8月9日に公表する予定



**01** エグゼクティブ・サマリ

**02** 第3四半期:連結業績概要

**03** トピックス

**04** 通期/中期:業績見通し

**05** インベストメントハイライト

# 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。





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

(リビングファイナンス株式会社)  
個別信用購入あっせん業者登録: 関東(個)第113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

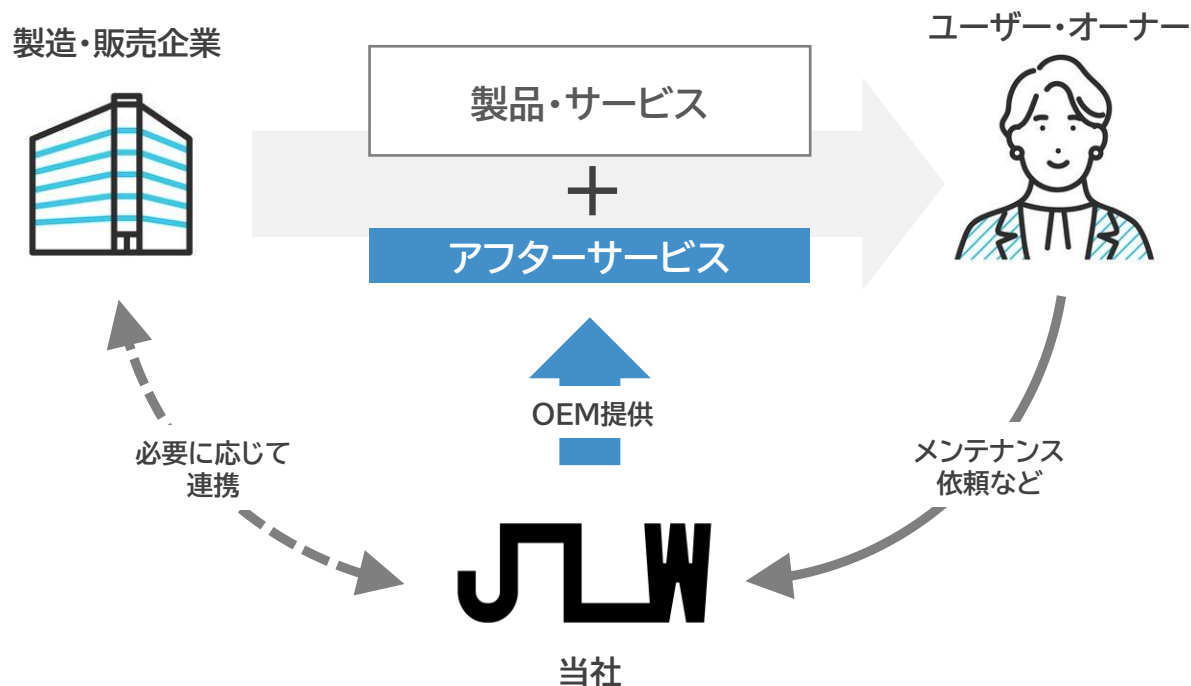
- ・ 保険／オペレーション／金融の各領域に強みを持つメンバーで構成
- ・ 女性役員1名／30歳代役員3名を登用することで、ダイバーシティ/サステナビリティ経営を志向

		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	人材マネジメント	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。
	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。

# 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

ー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

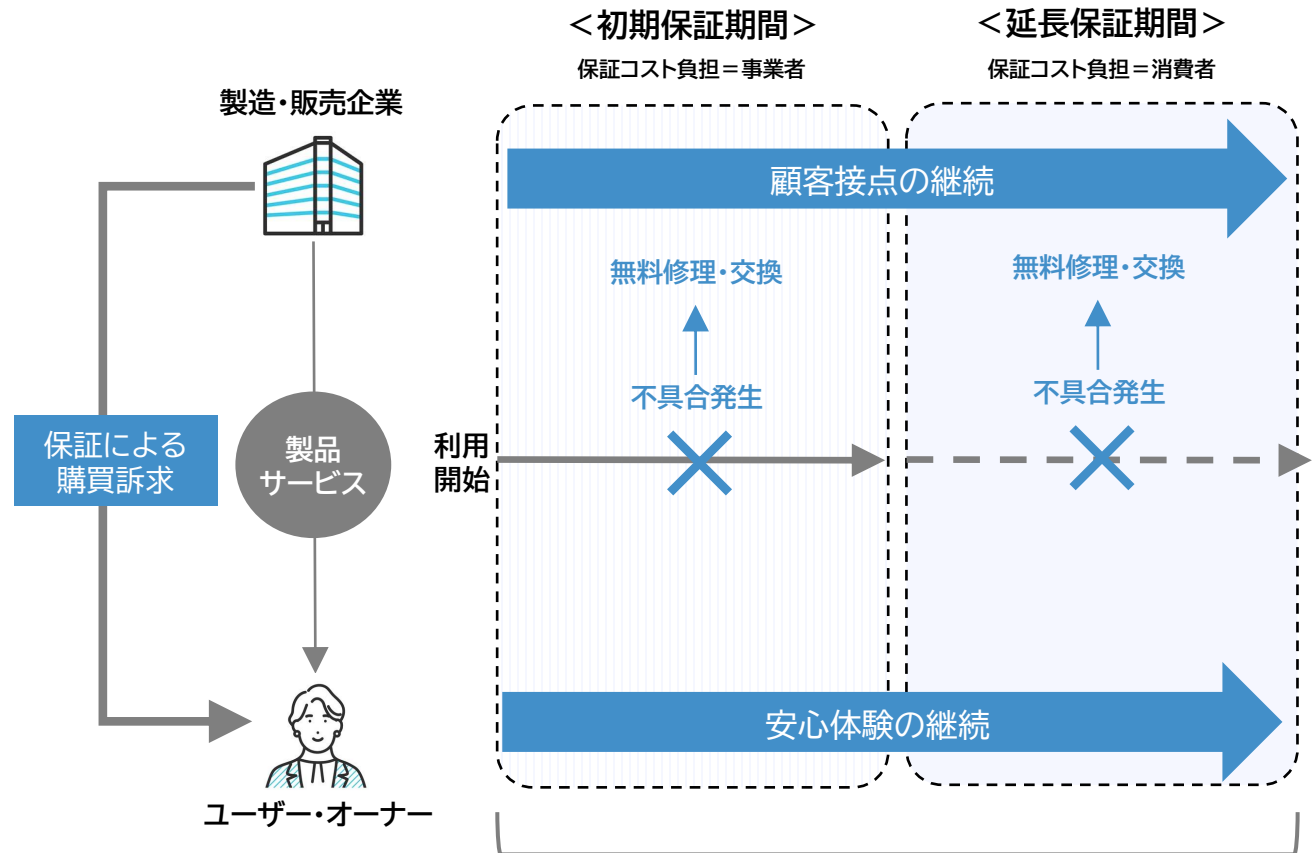
ー保証コストを消費者が負担し、任意加入とするケース

●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

# 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

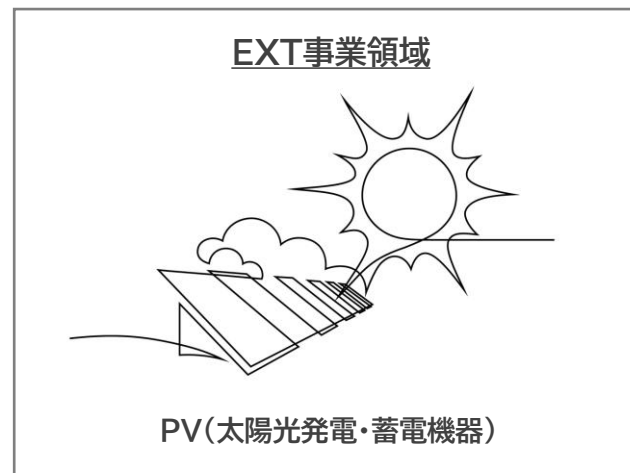
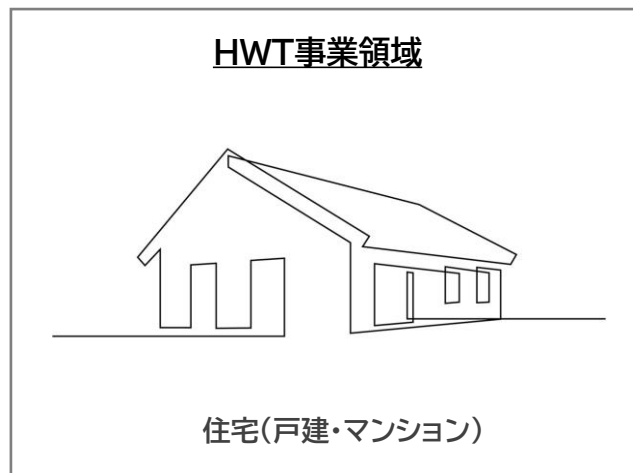
- 製品を製造・販売する企業がアフターサービスを提供するにあたって必ず必要となる要素を保証と組み合わせ幅広く提供
- 具体的には、修理受付・物流・点検修理・ポイント発行・決済履歴管理といったソリューションを企業ニーズに沿って提供可能
- また多くのソリューションについてSaaSプロダクトとしても提供することで、企業の業務効率化も支援
- アフターサービスにはデジタルだけではなく、修理や点検などリアルなサービス提供も必要とされるため、対応ネットワークを日本全国に保有していることも強み



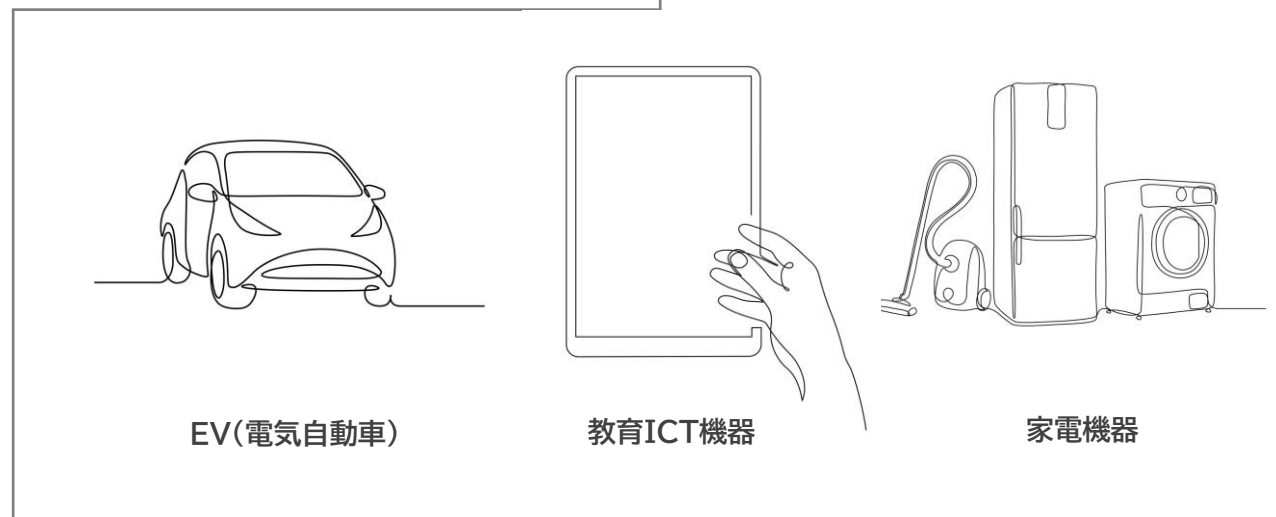
# 現在の 展開マーケット

## 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  
HWT事業については、売上は保証期間に応じた期間按分計上を中心であり、ストック型ビジネス
- 制度構築・アドミ業務が主体となる  
EXT事業については、売上は当期一括計上を中心であり、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

	HWT事業	EXT事業
主な取引先	住宅事業者 ハウスメーカー・マンションデベロッパー 工務店・仲介会社など	各種メーカー・販売店 現在は再エネ関連機器、教育ICT機器 および家電が中心
主力商品	建物・設備に関する 長期保証 ↓ 期間按分計上を中心	保証制度構築コンサル + アドミ業務 ↓ 当期一括計上を中心
	ストック型ビジネス	フロー型ビジネス



# 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

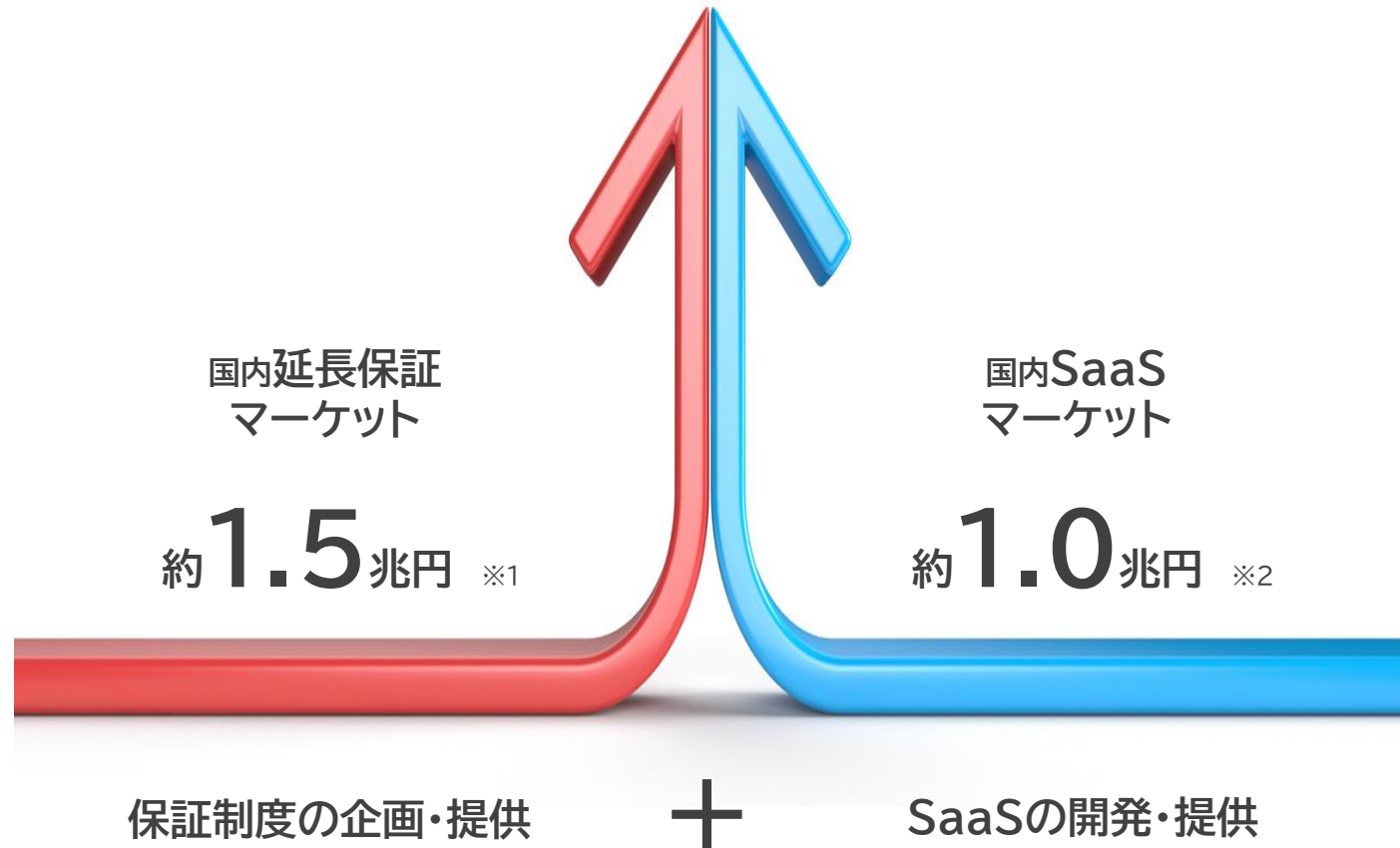
- 保証提供とセットで、保証利用をサポートするアプリを提供
  - ー 住宅領域 = おうちマネージャー
  - ー 非住宅領域 = My warranty
- 上記当社アプリの他、他社アプリにも連携可能なSaaS提供を通じて企業のアフターサービスDXを支援
- アフターサービス提供に必要な機能について、今後も引き続きSaaSの新規開発を計画



# 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

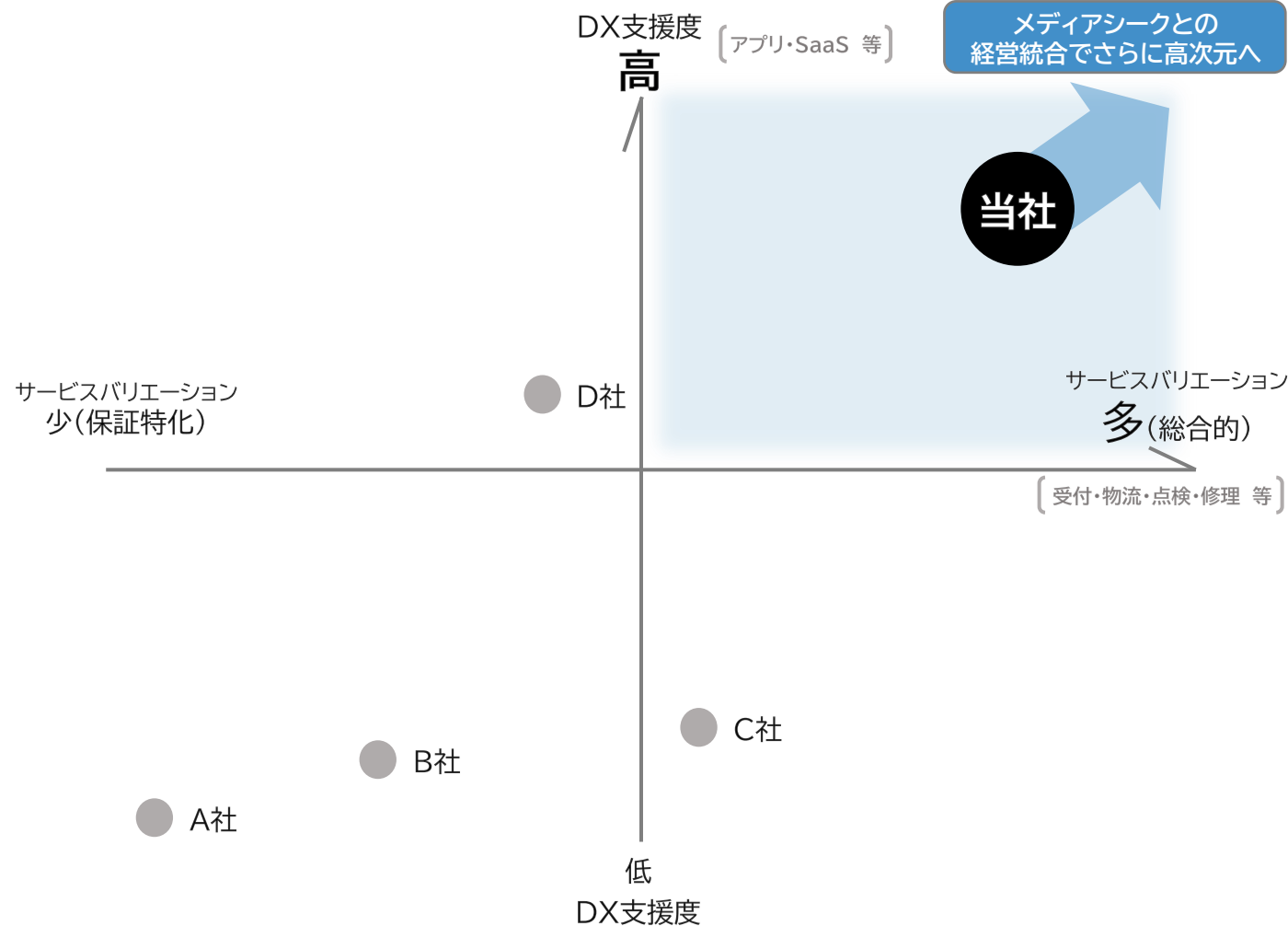


※1 出典：矢野経済研究所「2022年度版国内フランティ(延長保証)サービス市場総覧」

※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)

# 新規マーケットの 拡がり

# 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

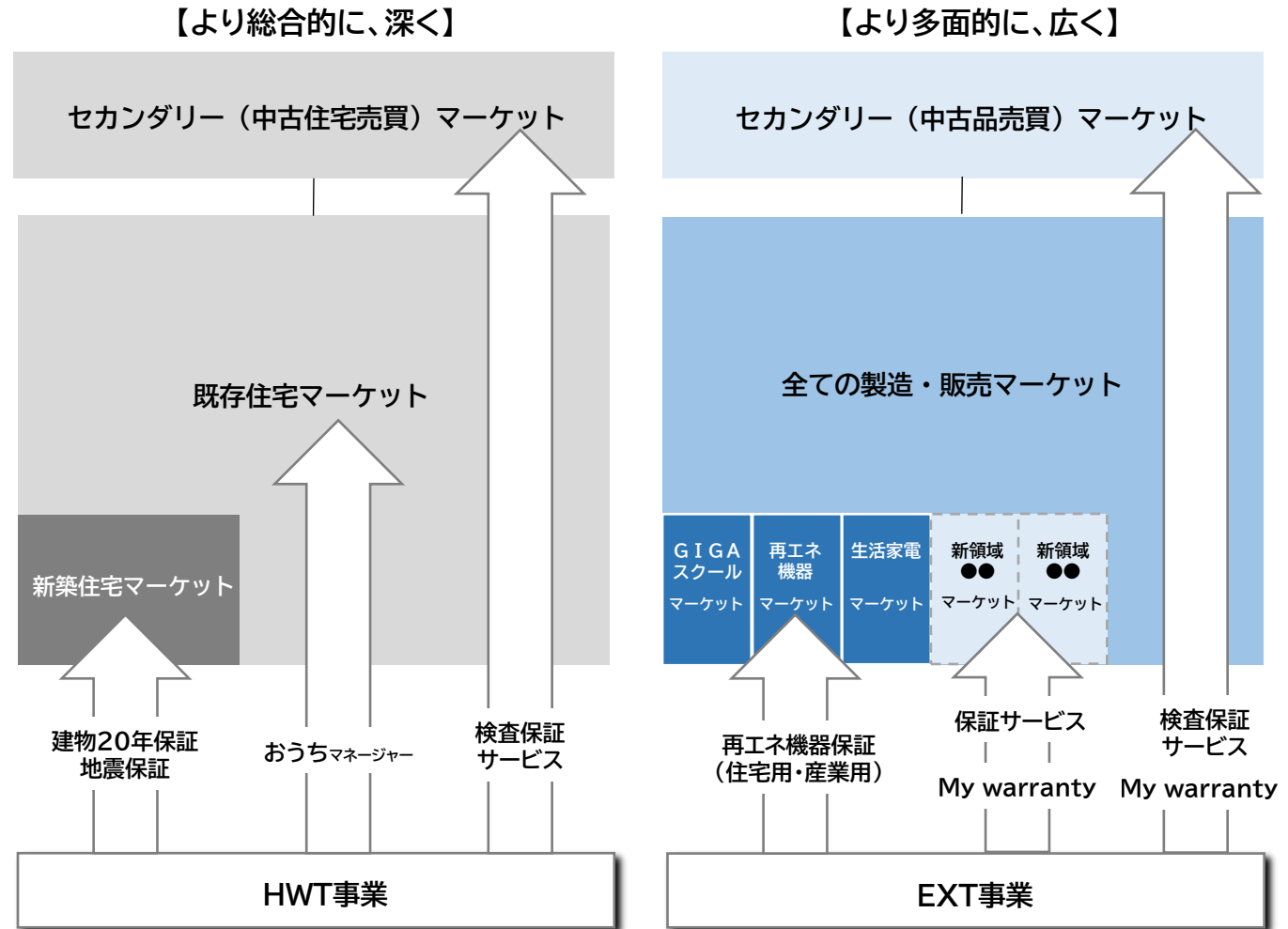
- ①新築住宅マーケットに対して、住宅設備保証に次ぐ中核サービスに成長した「建物20年保証バックアップサービス」の販売を推進
- ②既存住宅マーケットに対して、おうちマネージャーを軸にしたアプローチに注力

●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、

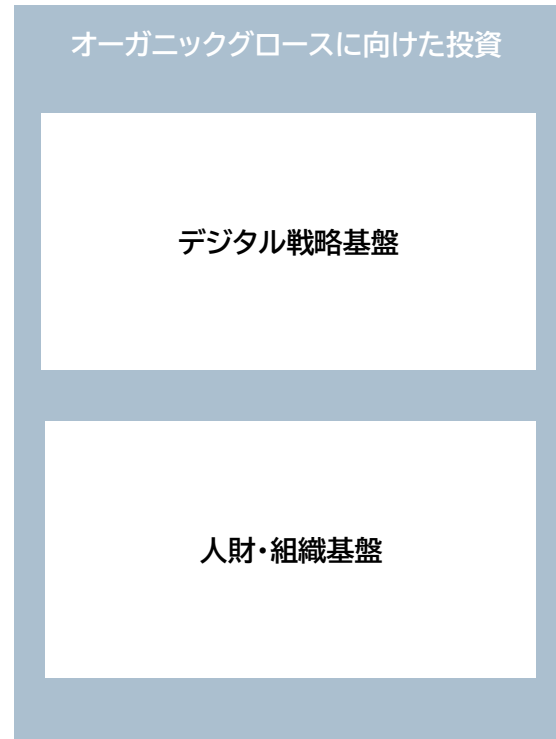
- ⑤SDGsの観点からもセカンダリーマーケット活性化に資するソリューション提供も推進



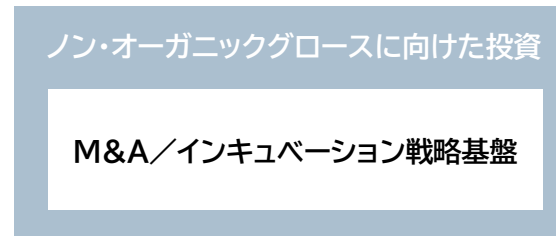
※図表の大きさはマーケットを規模を表すものではありません。

# 長期的成長を見据えた積極投資を実行

- 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」を当期初より設立
- 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



+



## メディアシークとの経営統合

IT人材の採用競争や外部ベンダー委託費用の高騰が社会的な課題として顕在化する状況下で、ITエンジニア約100名体制を実現

## デジタル戦略推進本部の新設

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材を新規採用し、チームアップ完了

## ITパスポート資格全社員取得推進

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

# 「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

●「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、暮らしの資産価値を最大化する  
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

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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も貢献しています。



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。