

2020年 3 月 3 日

会社名 日本リビング保証株式会社
(コード 7320:マザーズ)
住 所 東京都渋谷区代々木3-28-6
代表者 安達慶高
問合先 担当者 竹林俊介
電話番号 03-6276-0387

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2020年 2 月 12 日 17:15~18:15
開催方法	対面による実開催
開催場所	日本証券アナリスト協会 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル
説明会資料名	2020年 6月期 第2四半期決算説明会

【添付資料】

1. 2020年6月期第2四半期決算説明会補足資料
2. 2020年6月期第2四半期決算説明会書き起こしログ



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

2020年6月期 第2四半期
決算説明会資料

すまいと暮らしの“未来”を創る
コレカラ



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

2020年2月12日
日本リビング保証株式会社
東証マザーズ:7320

どのような
会社か

「住宅・不動産領域の アフターサービスプラットフォーマー」

当社は、クライアントとオーナーを繋ぐプラットフォームの提供を通じ、
オーナーには「利便性・安心安全」を、
クライアントには「業務効率・ビジネスチャンス」を創造します

業績は
どうだったか

「過去最高の中間期業績を達成」

売上高 : 9.71億 (進捗率 52.5%)
経常利益 : 2.06億 (進捗率 85.3%)

その他
トピックス

「本社事務所の移転」
「リアルサービス拠点開設」
「金融機関との連携強化」

中間期も各業績項目において過去最高を達成

	今期 第2四半期 (2019.7~2019.12)	YoY	通期予想に 対する進捗率	通期 業績予想 (2019.7~2020.6)
売上高	過去 最高 971 百万円	136.9%	52.5%	1,850 百万円
営業利益	過去 最高 155 百万円	164.0%	81.0%	192 百万円
経常利益	過去 最高 206 百万円	193.5%	85.3%	242 百万円
当期純利益	過去 最高 137 百万円	184.0%	86.8%	158 百万円

主要業績の主な状況および要因は以下の通り

売上高

長期保証契約の獲得、BPO大型案件受注により
引き続き順調に進捗

営業利益

採用・オフィス移転等の遅延が上振れ要因
＜2020年6月の本社事務所移転が正式決定＞

経常利益

資産運用（金融商品・不動産）が順調に進展

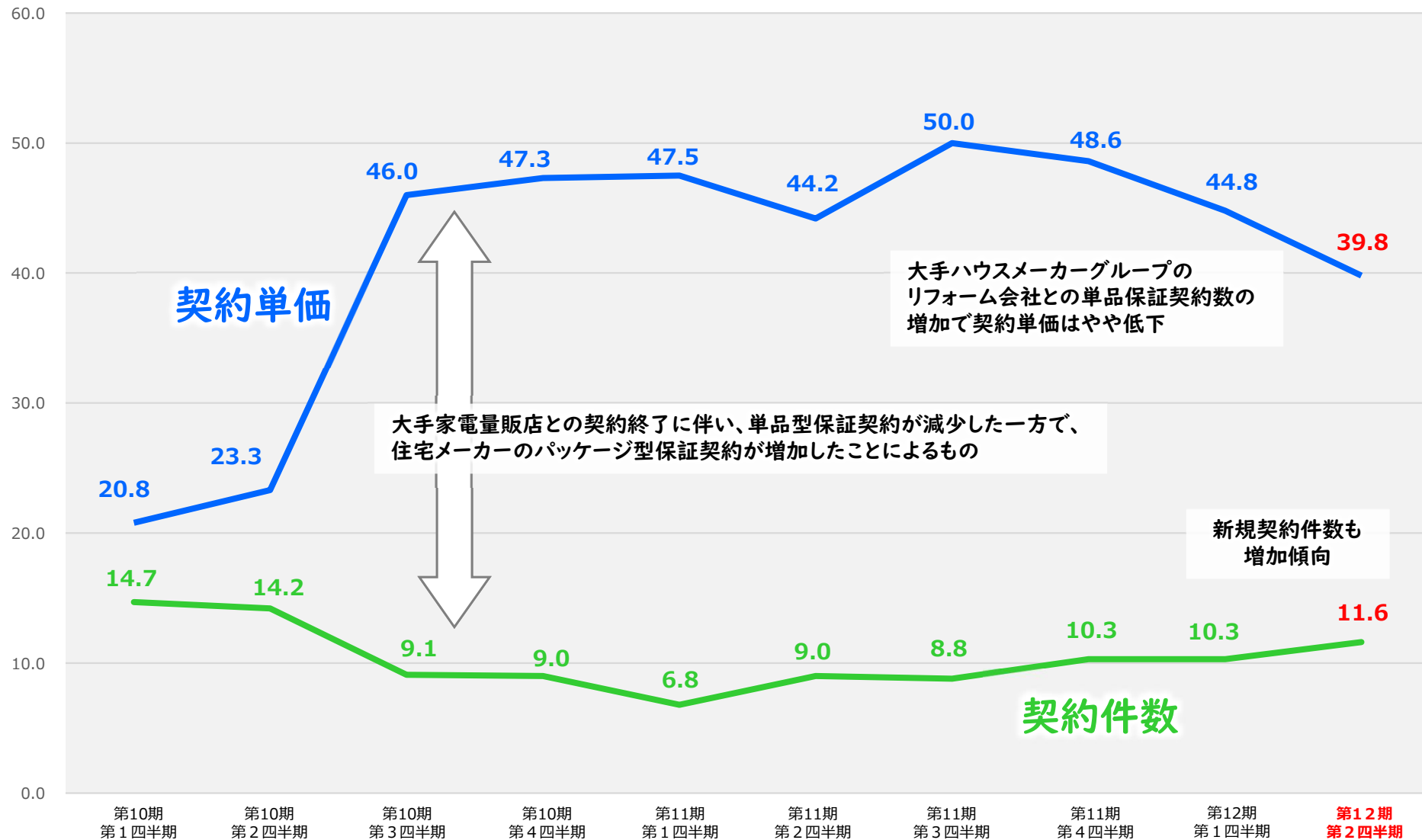
事業セグメントへの費用配分方法の見直しを実施

※前期実績も費用配分方法変更を反映した上での対比

		今期 第2四半期 (2019.7~2019.12)	YoY
売上高		971 百万円	136.9%
	おうちの トータル メンテナンス 事業	689 百万円	128.4%
	BPO事業	282 百万円	163.2%
		今期 第2四半期 (2019.7~2019.12)	YoY ※
営業 利益		155 百万円	164.0%
	おうちの トータル メンテナンス 事業	75 百万円	238.9%
	BPO事業	79 百万円	126.1%

保証サービス 新規獲得（契約単価・契約件数）の推移

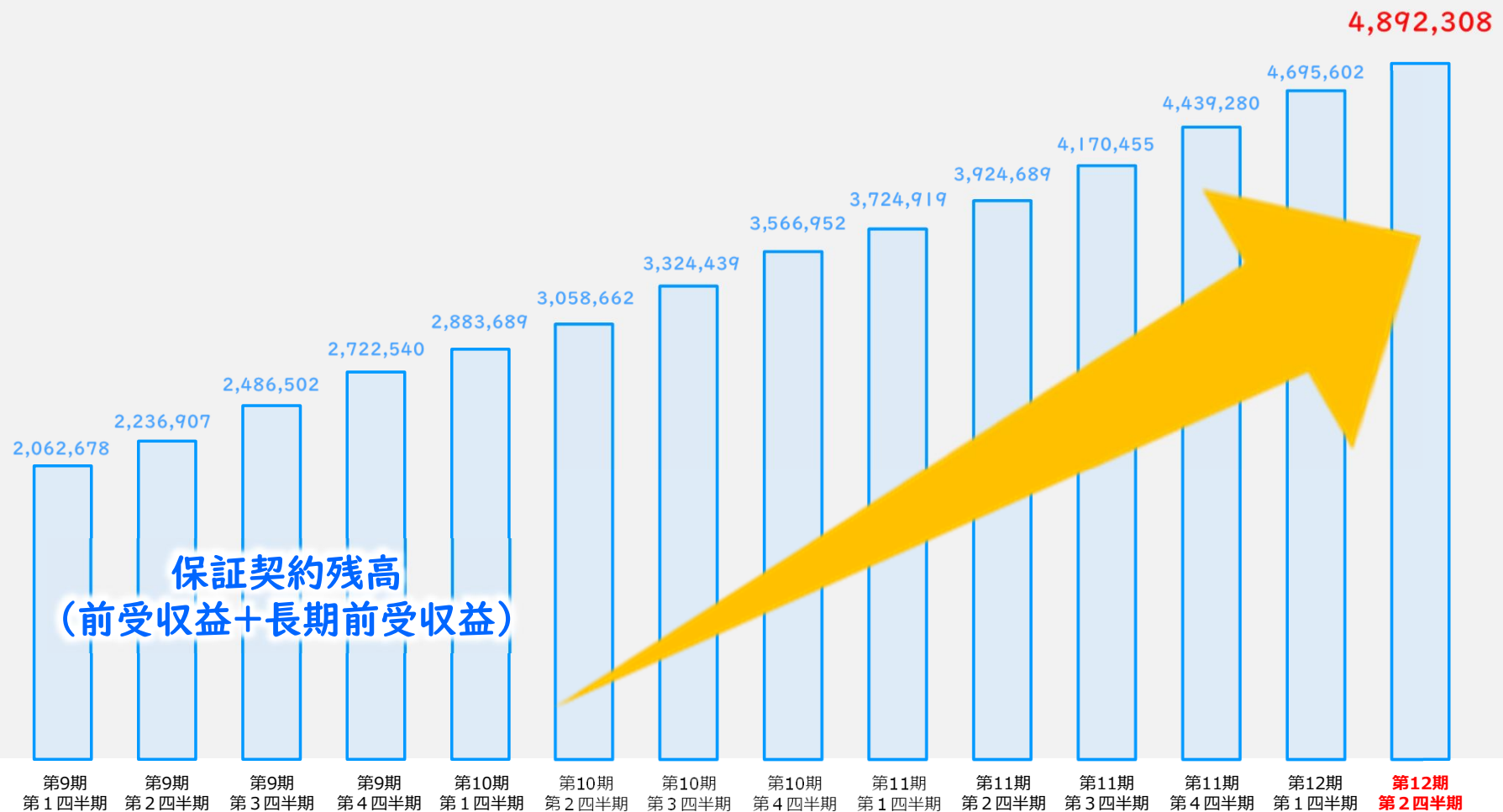
単位：千円・千件



保証契約残高（前受収益・長期前受収益残高）の推移

長期保証契約の着実な獲得により、安定的な収益構造の基礎となる
保証契約残高（前受収益および長期前受収益残高）は第1四半期末比で約2億円増加

単位：千円



2020年6月期（2019.7～2020.6）連結業績予想

本社事務所移転費用や下期に集中する人材採用コスト等を勘案し、
通期連結業績予想は据え置き

	通期業績予想 (2019.7～2020.6)	YoY	
売上高	1,850 百万円	+203 百万円	112.3%
営業利益	192 百万円	+12 百万円	106.2%
経常利益	242 百万円	+29 百万円	113.7%
当期純利益	158 百万円	+15 百万円	110.5%

下期は、来期以降のさらなる成長を見据えたビジネス基盤作りに注力

① 本社事務所の移転 (2019年12月16日開示済み)

新本社事務所所在地: 東京都新宿区西新宿4丁目33番4号 / 移転時期: 2020年6月(予定)

目的: 事業規模の拡大に対応するための本社機能の拡充およびオフィス環境整備による業務効率の向上

② リアルサービス拠点の開設

新サービス「再顧客化機能付きメンテナンスサポートデスク」を通じた、検査点検やメンテナンス工事の提供体制の充実を図る観点から、以下新規拠点の開設を決定

福岡サービスセンター(仮称)開設予定日: 3/2(月)

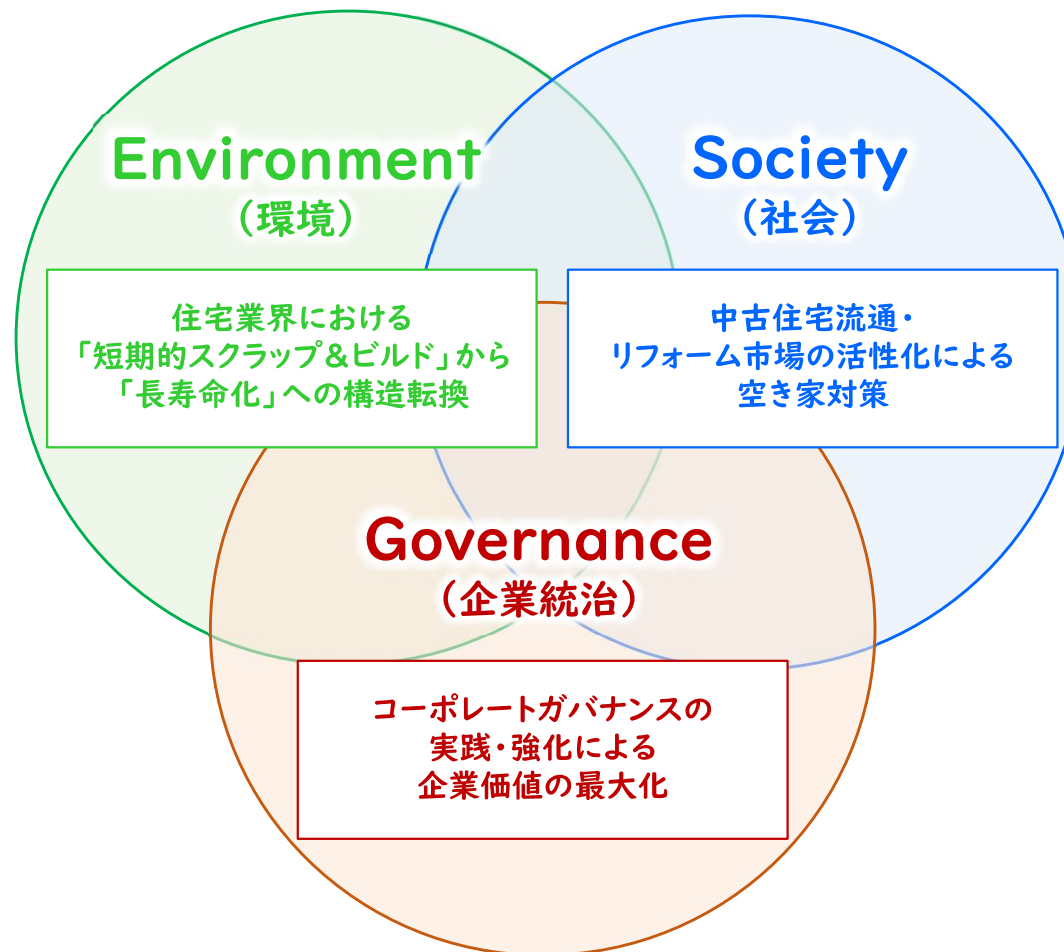
名古屋サービスセンター(仮称)開設予定日: 4/3(金)

③ 金融機関との連携強化

2020年1月に株式会社神奈川銀行との業務提携契約を新たに締結

「100年の価値を、すべての住まいに。」

「良いモノを、永く使う文化をこの国に根付かせたい」 その思いから、住宅設備の延長保証を開発し、私たちのビジネスはスタートしました。
2019年で創業10周年。その思いをさらに昇華させ、検査点検・補修・電子マネー（ポイント）を組み合わせた独自のソリューションで、
持続可能な社会の実現の一翼を担いたい、それがわたしたちの願いです。



トピックス

下期は、来期以降のさらなる成長を見据えたビジネス基盤作りに注力

① 本社事務所の移転（2019年12月16日開示済み）

新本社事務所所在地：東京都新宿区西新宿4丁目33番4号 / 移転時期：2020年6月（予定）

目的：事業規模の拡大に対応するための本社機能の拡充およびオフィス環境整備による業務効率の向上

② リアルサービス拠点の開設

新サービス「再顧客化機能付きメンテナンスサポートデスク」を通じた、検査点検やメンテナンス工事の提供体制の充実を図る観点から、以下新規拠点の開設を決定

福岡サービスセンター（仮称）開設予定日：3/2（月）

名古屋サービスセンター（仮称）開設予定日：4/3（金）

③ 金融機関との連携強化

2020年1月に株式会社神奈川銀行との業務提携契約を新たに締結

8

Copyright© Japan Living Warranty Inc. All Rights Reserved.

トピックスです。下期については、とくに来期以降のさらなる成長を見据えたビジネスの基盤作りに注力していきたいと思えます。

その1つが本社事務所移転です。すでに開示済みですが、（移転は）今年の6月を予定しています。事業規模の拡大に対応するための本社機能の拡充、ならびにオフィス環境整備による業務効率の向上を目的として、事務所の移転を予定しています。

2つ目ですが、リアルサービス拠点の開設です。現在支社として大阪に拠点がありますが、これに加えて、3月には福岡、4月には名古屋にリアルサービスの拠点を開設する予定です。

従来の保証や金融系サービスに加えて、リアルサービス提供機能を拡充することによって、当社が目指すアフターサービスプラットフォーマーとして住宅事業者さまに対し、より包括的な対応ができるようになるものと考えています。

最後に3つ目は金融機関との連携強化です。こちらは先日リリースしたのですが、神奈川銀行さまとの業務提携契約を新たに締結しています。このような契約を今後も増やしていきたいと考えています。

以上になります。どうもありがとうございました。

質疑応答：長期前払費用について

質問者1 私から質問が2点あります。まず1つ目、セグメントごとの利益の測定方法変更について、具体的に何をどのように変えたのかを教えてください。

2つ目はバランスシートの長期前払費用の件です。この第2四半期で長期前払費用が大きく増加していますが、過去の推移を見るとコンスタントに増えているというわけではないと思います。

これも毎月、クォーターごと、半年に1回、などコンスタントに増えるタイミングがよくわからないので、どのような時期に計上しているのか、どのように金額を算定しているのかについて教えてください。

安達 ありがとうございます。まず、2つ目のご質問の前払費用について先にご説明します。

従来の保険料の支払いは、保険会社との契約の予想、要は今期の契約数字などを確認したあとに、予想される保険料を計算して、そのうえで毎月精算し、最終的に1年が終わったときに確定精算のようなかたちで行います。

それを毎月行うのは経理の負担が少し重いということで、一括払いに変更しました。それがちょうど年末に重なったのです。そのため、今後は毎月払う分が減ります。そのような意味で、払い方が一括払いに変わったということが大きな原因です。

質問者1 今後は年に1回、12月頃に支払うということになるのですか？

安達 大小いろいろな契約がありますが、とくにまとまった保険の契約が12月に集中したということです。

最初にいただいたセグメントの測定方法については、竹林からご説明させていただければと思います。

質疑応答：セグメントごとの利益の測定方法変更について

竹林俊介氏（以下、竹林） セグメントの変更については四半期報告書の14ページで若干ご説明しています。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

Ⅰ 前第2四半期連結累計期間(自 2018年7月1日 至 2018年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント			調整額	四半期連結 損益計算書 計上額 (注)
	おうちのトータルメンテナ ンス事業	BPO事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	536,629	172,733	709,362	-	709,362
セグメント間の内部売上高 又は振替高	-	-	-	-	-
計	536,629	172,733	709,362	-	709,362
セグメント利益	31,807	63,022	94,829	-	94,829

(注)セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と一致しております。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報
該当事項はありません。

Ⅱ 当第2四半期連結累計期間(自 2019年7月1日 至 2019年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント			調整額	四半期連結 損益計算書 計上額 (注)
	おうちのトータルメンテナ ンス事業	BPO事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	689,288	282,008	971,297	-	971,297
セグメント間の内部売上高 又は振替高	-	-	-	-	-
計	689,288	282,008	971,297	-	971,297
セグメント利益	75,987	79,514	155,502	-	155,502

(注)セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と一致しております。

2. 報告セグメントの変更等に関する事項

(事業セグメントの利益又は損失の測定方法の変更)

当第2四半期連結会計期間より、新商品の提供および組織変更に伴う事業構造の変化が顕在化したことに伴い、報告セグメント別の経営成績をより適切に反映させるため、本社費用の配賦方法を変更しております。

なお、前第2四半期連結累計期間のセグメント情報は、変更後の方法で作成しております。

3. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

該当事項はありません。

新商品の提供および組織変更に伴う事業構造の変化が顕在化したため、本社費用の配賦方法を変更しております。

もう少し具体的に申しますと、この2つの管理会計上の入金額に応じて配賦していたものを、人員配置などそれぞれの事業ごとの特性に応じて配賦するという事で、監査法人とも協議を重ねた結果、今のかたちでの配賦基準になりました。

質疑応答：増税の影響について

質問者2 第2四半期には、その他、固定資産として4億円ほど出資金を支出されていると思いますが、これはどのようなものに対して支出したのか教えていただけますか？

2点目に、住宅業界では昨年消費増税の影響があったかと思うのですが、第2四半期単体を見たときに、やはり御社でも増税の影響を受けているのかどうかを教えてください。

安達 ありがとうございます。まず、2つ目の増税の影響について、我々も当初は（影響が）あるかなと思っていたのですが、実際の感覚ではあまりないというのが現状です。

最初の質問の、4億円の出資金については、竹林から申し上げます。

竹林 4億円の出資金については、事業会社にM&Aのようなかたちで出資したのではなく、あくまで運用の一環として購入した金融商品の1つが投資有限責任組合だったということで、そこへの投資というかたちでの出資金として計上されています。

質問者2 ありがとうございます。ということは、その出資金に対する利益というのは、有限責任組合なので、毎年1回精算されて、営業外利益にのることになりますか？

竹林 おっしゃるとおりです。

質問者2 はい、ありがとうございます。

質疑応答：通期決算で示したベース機能の強化について

質問者3 販管費の配賦のしかたが変わったということですが、従来どおりの配賦の方法からセグメント利益がどのような感じに変わるのか、差し支えない範囲で教えていただきたいと思います。

それから、今後はオフィス移転等もあって販管費の伸びが高いと思いますが、通期でだいたいどのぐらいの販管費を見ているのか、差し支えなければ教えてください。

2つ目に、前回の本決算のときに「2階建て」というか、「今は2階部分しかないが1階部分（ベース機能）をこれから構築していく」というお話があったかと思います。そのあたりについて、現状の取り組みはどう進んでいるのかお願いいたします。以上です。

安達氏 ありがとうございます。これもまず、最後の質問について答えます。

これは先ほど申し上げたリアルサービスの提供です。これがまさに1階部分です。当社は保証や保険など、いわゆる金融商品に近いサービスを提供してきたのですが、リアルサービスを提供す

ることで、より提供範囲が広がり、最終的に保証サービスのマーケット規模が広がっていくという想定です。とくに大口のお客さまがいるところを中心に、サービスセンターは今後も増強していきたいと思っています。

そのような意味では、まさにこの2番のところ（リアルサービス拠点の開発）がその対応だとうご理解いただければと思います。

最初の2つの販管費の質問については、竹林からご説明します。

質疑応答：旧基準の場合の販管費の配賦について

竹林氏 旧基準の場合の販管費の配賦についてです。当社はやはりお家のトータルメンテナンスに注力している関係上、計算書上にはあまり見えてきませんが、そちらでの販管費の支出が非常に多いです。売上もそちらがどんどん伸びてしまうので、旧基準だと、トントンだったり、マイナスだったり、少しプラスだったりするのがずっと繰り返されていく傾向にあるかと思っています。

それでは実態を反映していないという声が社内にもあり、それを是正すべく、今回のような状況になったとお考えいただければと思います。

2つ目のご質問、通期の販管費については、ベースは、この第2四半期までのものを単純に2倍したということですが、プラスアルファ、先ほどから申し上げているとおり事務所の移転費用や採用費用が乗って来たりします。

採用は1月と4月に集中するため、そこで採用費用が乗ってきますし、当社は期末に業績賞与を計上するため、その分が「第2四半期 × 2」の分にプラスアルファで乗ってくるという数値になるかと思われます。

質問者3 ありがとうございました。

SBI証券で株価をチェックする（外部サイトに遷移します）

この話をシェアしよう！

この話が気に入ったら
いいね！しよう

いいね！ 3,124