

2020年8月20日

会社名 日本リビング保証株式会社
代表者名 代表取締役社長 安達 慶高
(コード番号:7320 東証マザーズ)
問合せ先 取締役管理本部長 竹林 俊介
(TEL:03-6276-0401)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下の通り、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8月17日 16:00～17:00
開催方法 インターネットLIVE配信によるウェブ開催
開催場所 ウェブ開催
説明会資料名 2020年6月期 決算説明会資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料



2020年6月期(第12期)
決算説明会資料

すまいと暮らしの^{コレカラ}“未来”を創る



2020年8月17日
日本リビング保証株式会社
東証マザーズ:7320

- 1 エグゼクティブ・サマリー Executive Summary
- 2 第12期決算概要 Financial Results
- 3 第13期業績予想 Earnings Forecast
- 4 今後の成長戦略 Future Growth Strategy



エグゼクティブ・サマリー Executive Summary

どのような
会社か

「100年の価値を、すべての住まいに。」

当社は、「アフターサービスプラットフォーム」の提供を通じて、
安心・安全を感じられる豊かなすまいと暮らしを創造します。

業績は
どうだったか

「大幅な増収増益」「過去最高益」を達成

売上高 : 19.55億 (前期比 118.7%)
経常利益: 2.84億 (前期比 133.6%)

今後の展開は

「アフターサービスプラットフォームの超・進化」

- ・業界初 建物「超」長期保証販売の推進
- ・サブスクリプション型サービスの推進
- ・メンテナンスにおける受発注&決済のデジタル化推進

2

第12期決算概要

Financial Results

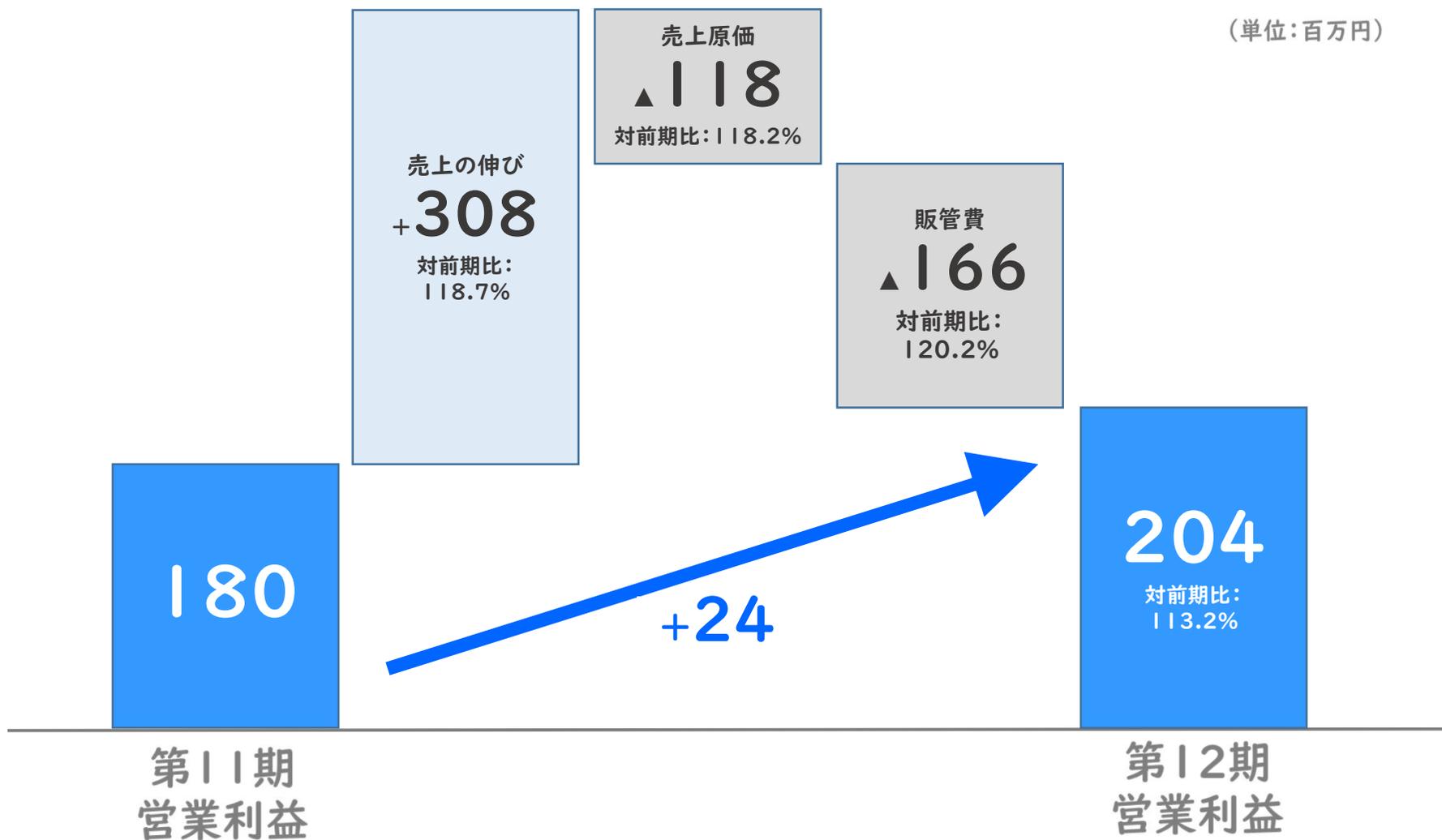
第12期(2019.7~2020.6) 連結業績概要

前期比で増収増益、過去最高益を達成、
売上高19.55億(前期比+3.08億)、経常利益2.84億(前期比+0.71億)

	第11期 (2018.7~2019.6)	第12期 (2019.7~2020.6)	YoY	
売上高	1,647 百万円	過去最高 1,955 百万円	+308 百万円	118.7%
営業利益	180 百万円	過去最高 204 百万円	+24 百万円	113.2%
経常利益	213 百万円	過去最高 284 百万円	+71 百万円	133.6%
当期純利益	143 百万円	過去最高 186 百万円	+43 百万円	130.4%

第12期(2019.7~2020.6) 営業利益の前期比 増加要因

ストック売上の増加が下支えし、前期比増益に



第12期(2019.7~2020.6) セグメント別売上高

両事業とも営業活動が奏功し、売上高は大きく進展

	第11期 (2018.7~2019.6)	第12期 (2019.7~2020.6)	YoY	
	売上高	1,647 百万円	1,955 百万円	+308 百万円
おうちのトータル メンテナンス 事業	1,206 百万円	1,408 百万円	+202 百万円	116.7%
BPO事業	441 百万円	546 百万円	+105 百万円	124.0%

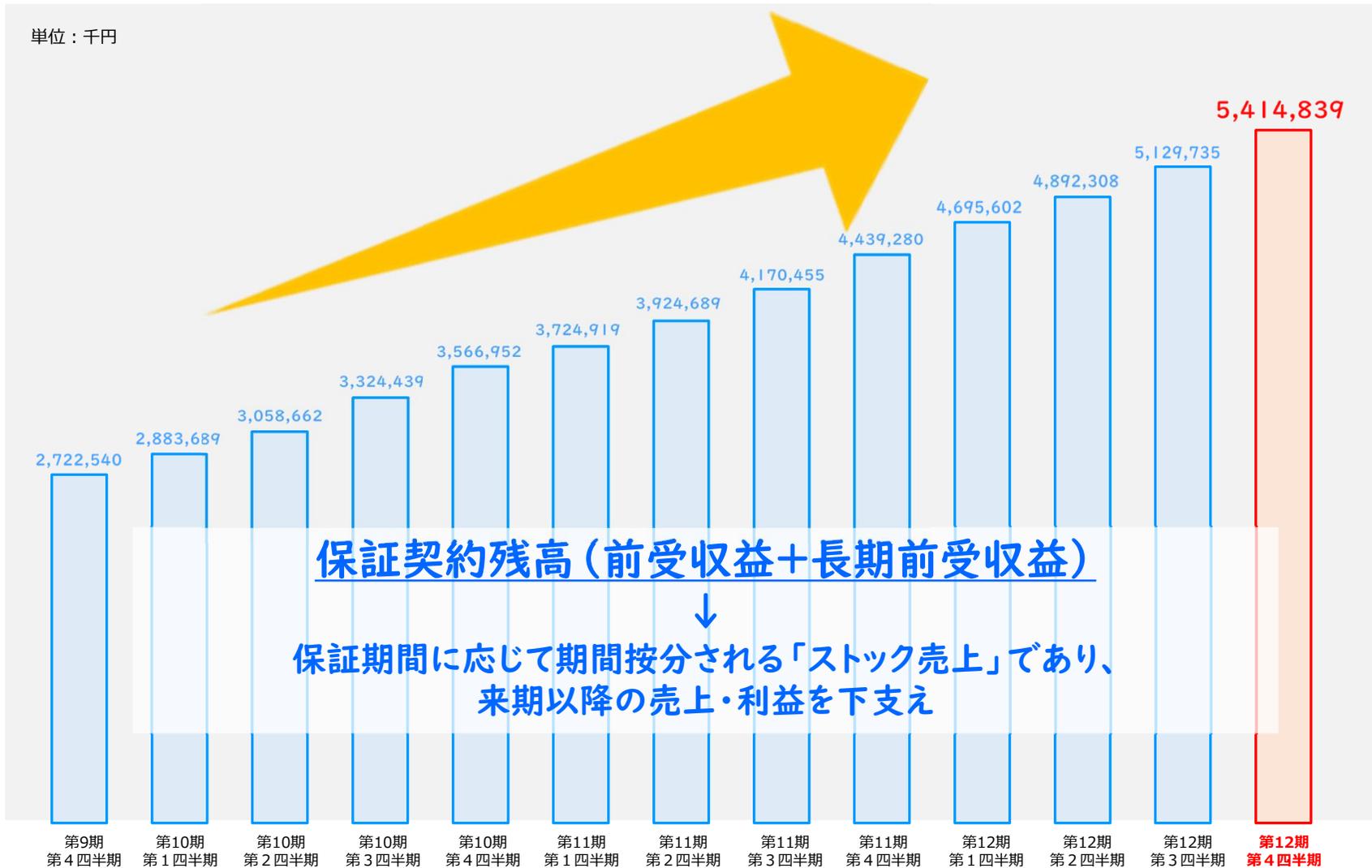
第12期(2019.7~2020.6) セグメント別営業損益

うちのトータルメンテナンス事業については極めて順調に業績進展した一方、BPO事業は増員等の成長投資や原価率の上昇などにより、対前年マイナスの結果に

	第11期 (2018.7~2019.6)	第12期 (2019.7~2020.6)	YoY	
	営業損益	180 百万円	204 百万円	+24 百万円
うちのトータル メンテナンス 事業	17 百万円	115 百万円	+98 百万円	544.3%
BPO事業	163 百万円	89 百万円	▲74 百万円	▲45.0%

保証契約残高（前受収益・長期前受収益残高）の推移

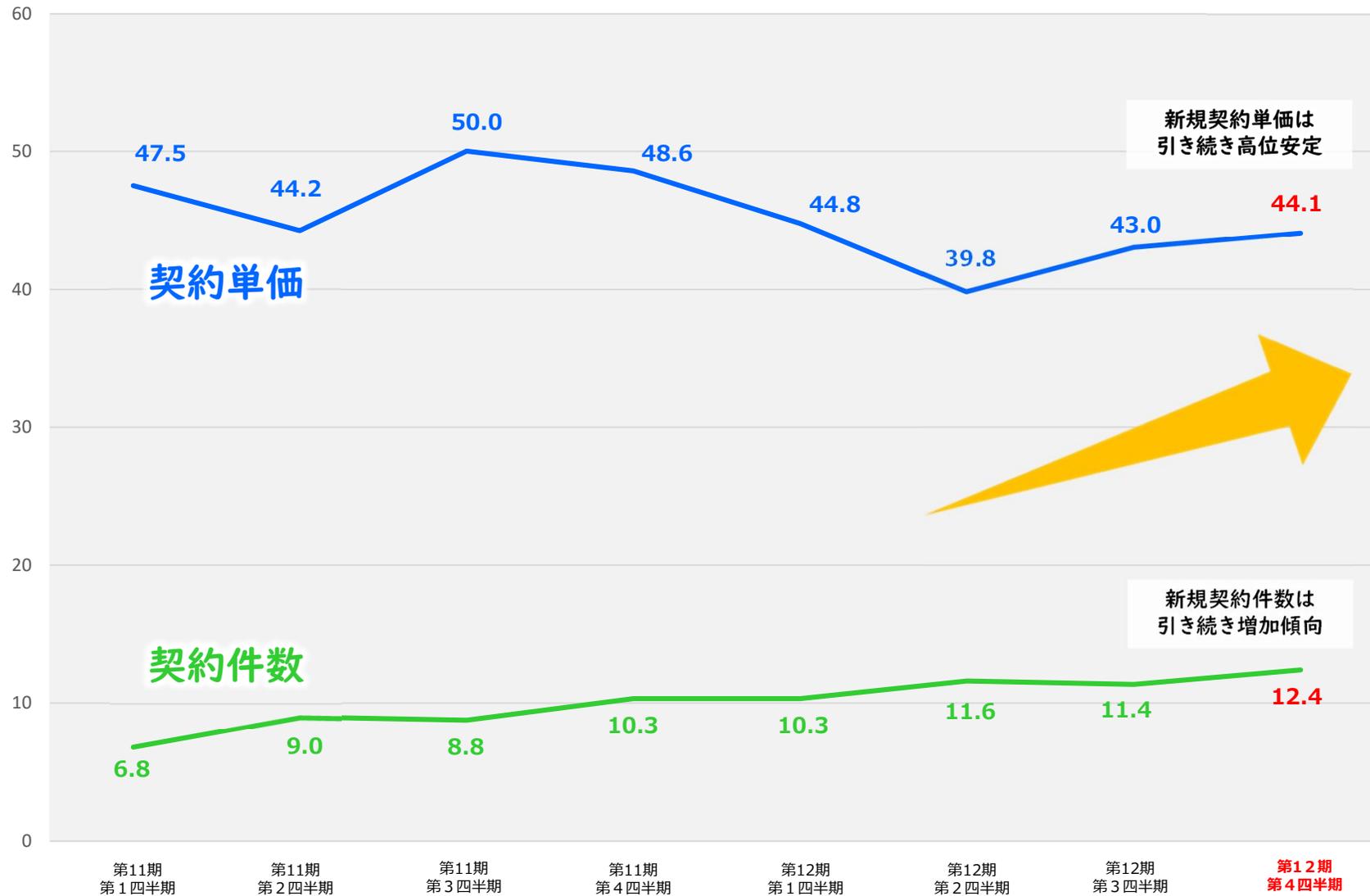
長期保証契約の着実な獲得により、保証契約残高（前受収益および長期前受収益残高）は第11期末比で約9.7億円増加し、54億円超に到達



保証サービス（契約単価・契約件数）の推移

緊急事態宣言下の第4Qにおいても、契約件数・単価とも上昇傾向

単位：千円・千件



3

第13期業績予想

Earnings Forecast

第13期(2020.7~2021.6) 連結業績予想 <旧連結ベース>

コロナ禍で不透明ではあるものの、長期保証契約に関するストック売上の下支えもあり、横浜ハウス(株)を加味しない「旧連結ベース」にて、前期比増収増益・過去最高益を予想

	第12期 (2019.7~2020.6)	第13期 (2020.7~2021.6)	YoY	
売上高	1,955 百万円	2,111 百万円	+156 百万円	107.9%
営業利益	204 百万円	218 百万円	+14 百万円	106.8%
経常利益	284 百万円	291 百万円	+7 百万円	102.4%
当期純利益	186 百万円	190 百万円	+4 百万円	102.1%

第13期(2020.7~2021.6) 連結業績予想 <新連結ベース>

第13期より連結子会社となった横浜ハウス(株)を加味した
「新連結ベース」での業績予想は以下の通り

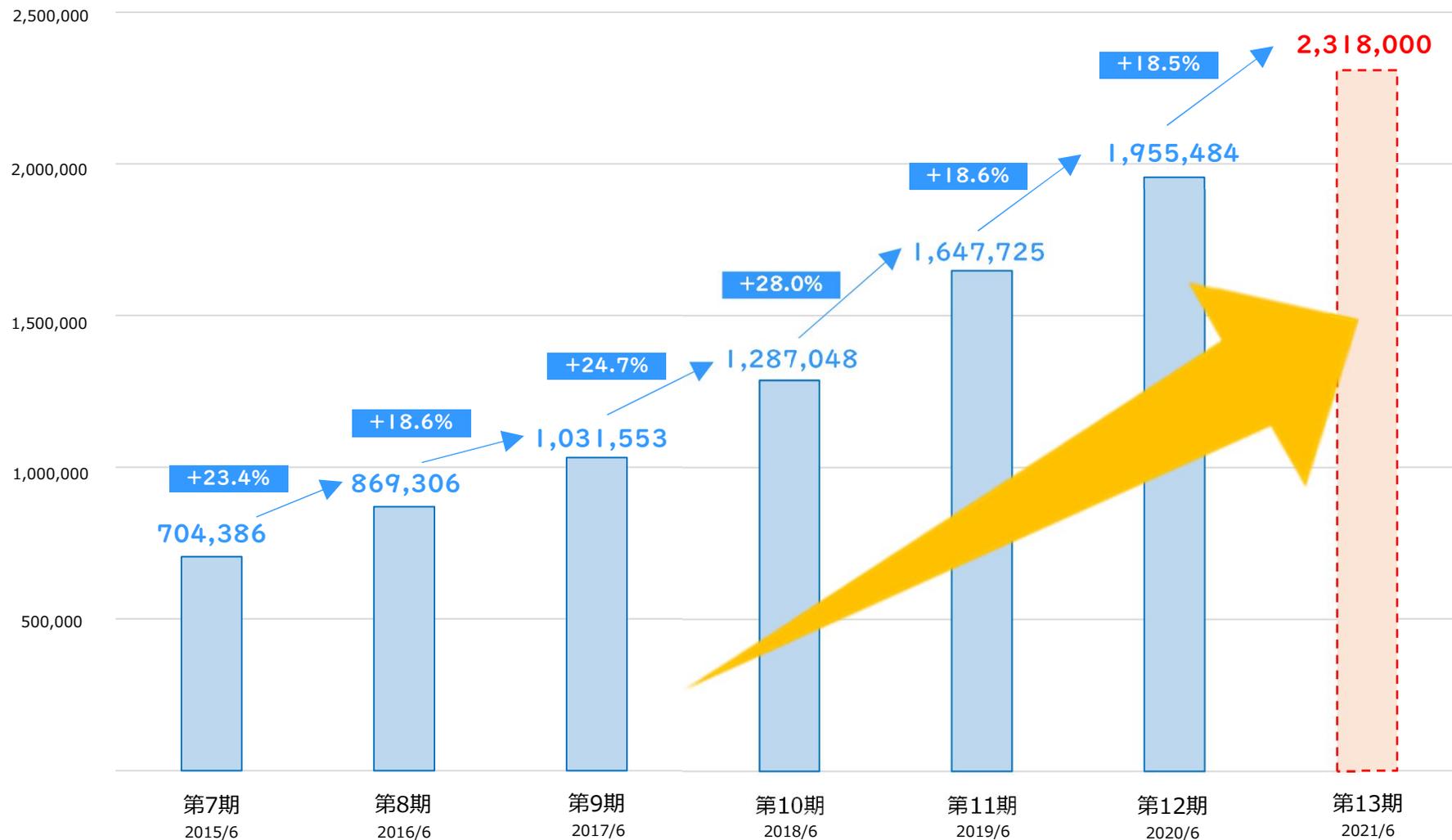
	第12期 (2019.7~2020.6)	第13期 (2020.7~2021.6)	YoY	
売上高	1,955 百万円	2,318 百万円	+363 百万円	118.5%
営業利益	204 百万円	228 百万円	+24 百万円	111.3%
経常利益	284 百万円	301 百万円	+17 百万円	105.7%
当期純利益	186 百万円	197 百万円	+11 百万円	105.6%

売上高の推移(予想)

2021年6月期(第13期)も、創業以来連続の増収を予想

売上高(単位:千円)

<第6~7期は単体、第8期以降は連結>



第13期(2020.7~2021.6) セグメント別売上高 予想

	第12期 (2019.7~2020.6)	第13期 (2020.7~2021.6)	YoY	
	売上高	1,955 百万円	2,318 百万円	+363 百万円
おうちのトータル メンテナンス 事業	1,408 百万円	1,591 百万円	+183 百万円	113.0%
BPO事業	546 百万円	520 百万円	▲26 百万円	95.2%
(横浜ハウス)	-- 百万円	207 百万円	-- 百万円	--

第13期(2020.7~2021.6) セグメント別営業損益 予想

	第12期 (2019.7~2020.6)	第13期 (2020.7~2021.6)	YoY	
	営業損益	204 百万円	228 百万円	+24 百万円
おうちのトータル メンテナンス 事業	115 百万円	123 百万円	+8 百万円	107.0%
BPO事業	89 百万円	94 百万円	+5 百万円	105.6%
(横浜ハウス)	-- 百万円	10 百万円	-- 百万円	--

4

今後の成長戦略

Future Growth Strategy

今後の成長戦略

1

アフターサービス
プラットフォームの超・進化①

決済ソリューションの実装

2

アフターサービス
プラットフォームの超・進化②

新たな保証サービスの投入

3

アフターサービス
プラットフォームの超・進化③

オープン型アフターサービスプラットフォーム
「うちも - UCIMO -」の本格ローンチ

4

各種金融機関との営業連携強化

5

その他の取り組み

今後の成長戦略 <鳥瞰>

アフターサービスプラットフォームの超・進化、営業提携の強化を通じて、
対象マーケットの拡張に果敢に挑戦



日本生命など金融機関との営業提携を通じて、住宅以外のマーケットにもアプローチ

1

アフターサービス
プラットフォームの超・進化①

決済ソリューションの実装

2

アフターサービス
プラットフォームの超・進化②

新たな保証サービスの投入

3

アフターサービス
プラットフォームの超・進化③

オープン型プラットフォーム
「うちも - UCIMO -」の本格ローンチ

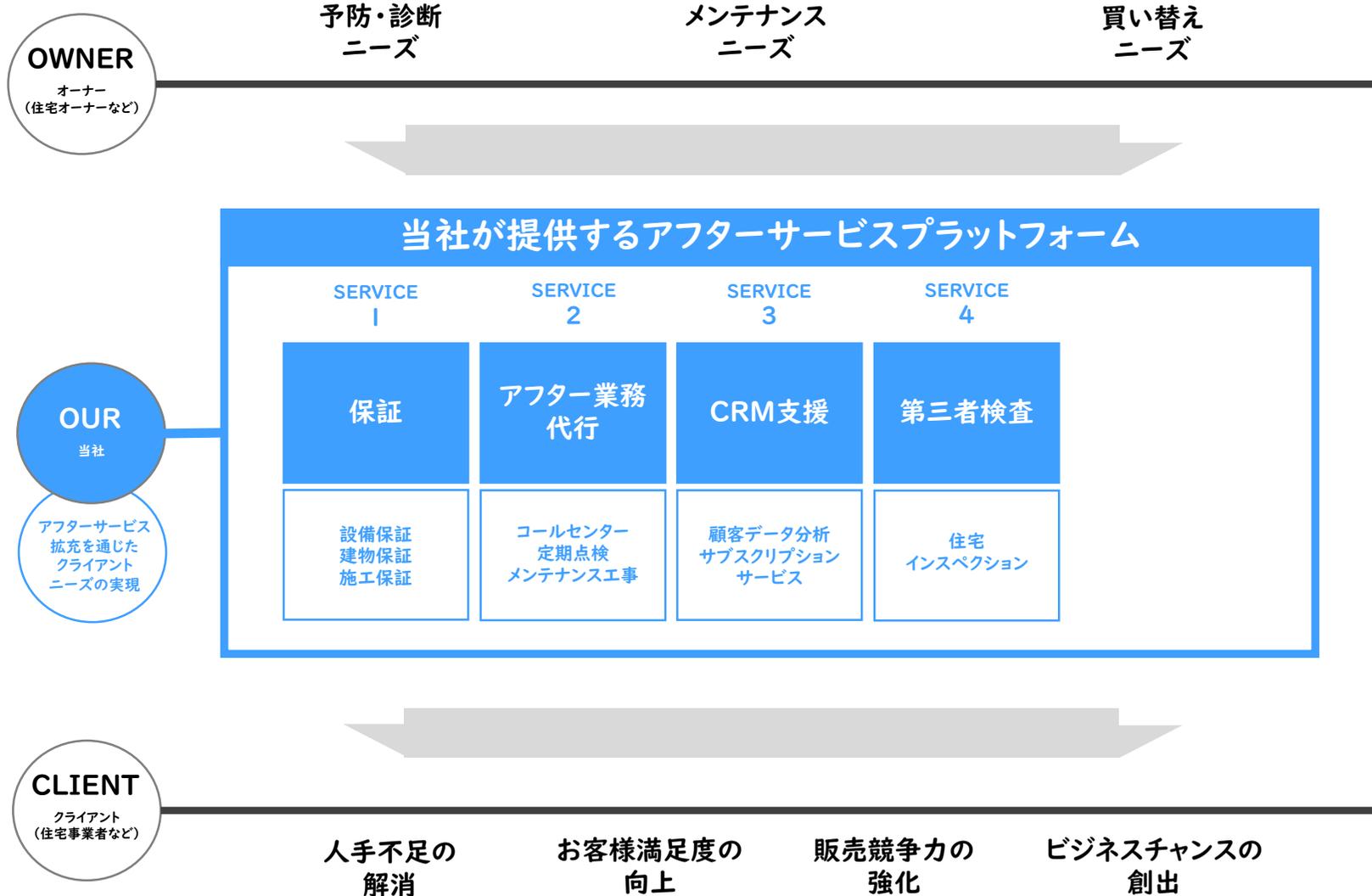
4

各種金融機関との営業連携強化

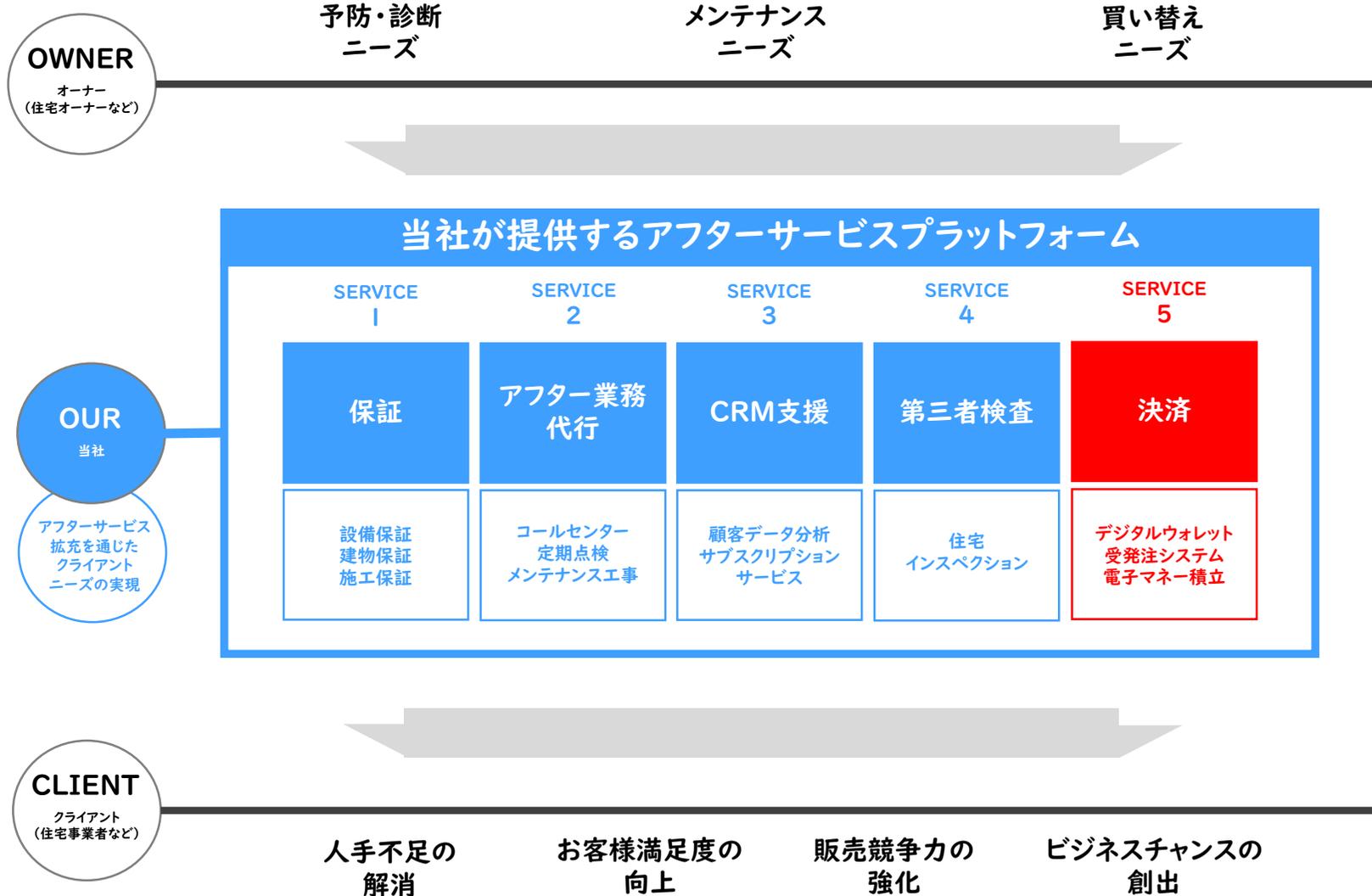
5

その他の取り組み

当社が「現在」提供するアフターサービスプラットフォーム <B2Bモデル>



当社が「これから」提供するアフターサービスプラットフォーム <B2Bモデル>



住まい特化型デジタルウォレットサービス 「うちもウォレット」

住宅オーナーが抱えるメンテナンスの課題を解決する 新サービス「うちもウォレット」を2020.7.29 サービス提供開始

<住宅オーナーが抱えるメンテナンスに関する課題>

- ・ 住宅の資産価値を維持し、永く住み続けるためには、メンテナンス費用を確保し、適切に実施しなくてはならない…
- ・ けれど、日々の家計からの捻出や、保険商品などで確保を試みても、どうしても生活費・教育費などに劣後してしまう…。
- ・ いざメンテナンス、となってもどの業者に頼んだらよいのかわからない…

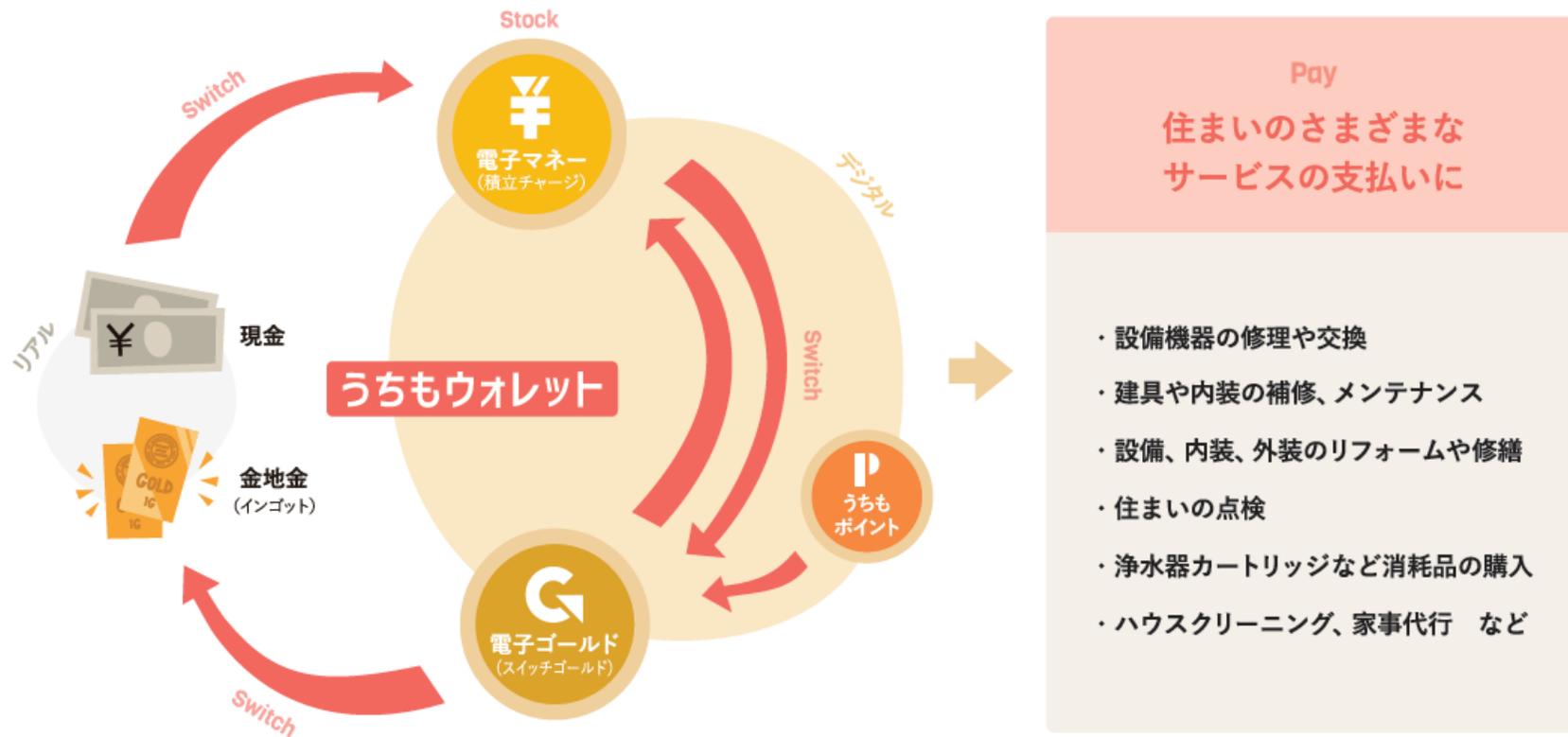
お得に、確実に、そして安全に。メンテナンス費用を確保できる、それが「うちもウォレット」

<p>¥</p> <p>住まいの備えに役立つ電子マネー 積立チャージ</p>  <p>住まいの維持費を電子マネーで計画的・継続的に積み立てるサービス。</p>	<p>P</p> <p>積立チャージの利用などでもらえる うちもポイント</p>  <p>電子マネーのチャージや有料サービスの利用などでもらえるお得なポイント。</p>	<p>G</p> <p>金と交換できる電子ゴールド スイッチゴールド</p>  <p>電子マネーやポイントから交換できるユニークな電子ゴールド。金地金との交換も。</p>
---	--	--

- ー 電子マネーやポイントを電子ゴールドという「金」で支えながら、それぞれを自由に交換できるデジタル上のお財布です。
- ー 積み立てた電子マネーや貯まったポイントは、有効期限がなく、永久不滅的に価値のある電子ゴールド(スイッチゴールド)にいつでも交換可能で、長期的な資産形成にも寄与します。

住まい特化型デジタルウォレットサービス「うちもウォレット」

メンテナンス工事等の発注や決済についても、うちもウォレット内で完結可能とすることで、費用確保から工事実施までが一気通貫に



当スキームを「OEM形式」にて、ハウスメーカーなどへの提供を推進

住まい特化型デジタルウォレットサービス 「うちもウォレット」

貯まったポイントを金(ゴールド)に交換できる うちもウォレットアプリ (近日提供開始)

※アプリ画面はイメージです

いつでも残高確認
チャージ額やスイッチゴールド保有量の確認から、スイッチゴールドの交換まで、スマホひとつで簡単にご利用いただけます。

修理のご依頼からお支払いまでスマホで完結
アプリ内で修理のご依頼からお見積りの確認・発注・お支払いなどが、スマホのアプリで行えます。

修理やメンテナンスの履歴を管理
ご依頼いただいた修理・メンテナンス工事の進捗や履歴を、一元管理できます。

住まいに役立つ情報
プロが教える住宅メンテナンスの豆知識など、住まいのお役立ち情報を配信します。

UCIMO WALLET

ご利用可能残高 **3,412,110** 円相当

電子マネー・うちもポイント **670,062** 円相当

スイッチゴールド **500.1** g

※本日の金価格 2,742,048 円

1ヵ月 3ヵ月 6ヵ月 1年

お知らせ ご利用明細 メンテナンス
チャージ ゴールド取引 アカウント

住まいに役立つ情報

ポイント還元アップキャンペーン 工事費用に充てて
お家が汚すぞ! ハウスクリーニング 特集
毎月の修繕費負担を軽減! 連立金庫は

お得な情報もすぐにチェック!

利用頻度が上がりにくい、というメンテナンス関連アプリの弱点を「電子ゴールド(スイッチゴールド)」が補完し、アプリのアクティブ率を底上げ

今後の成長戦略

1

アフターサービス
プラットフォームの超・進化①

決済ソリューションの実装

2

アフターサービス
プラットフォームの超・進化②

新たな保証サービスの投入

3

アフターサービス
プラットフォームの超・進化③

オープン型プラットフォーム
「うちも - UCIMO -」の本格ローンチ

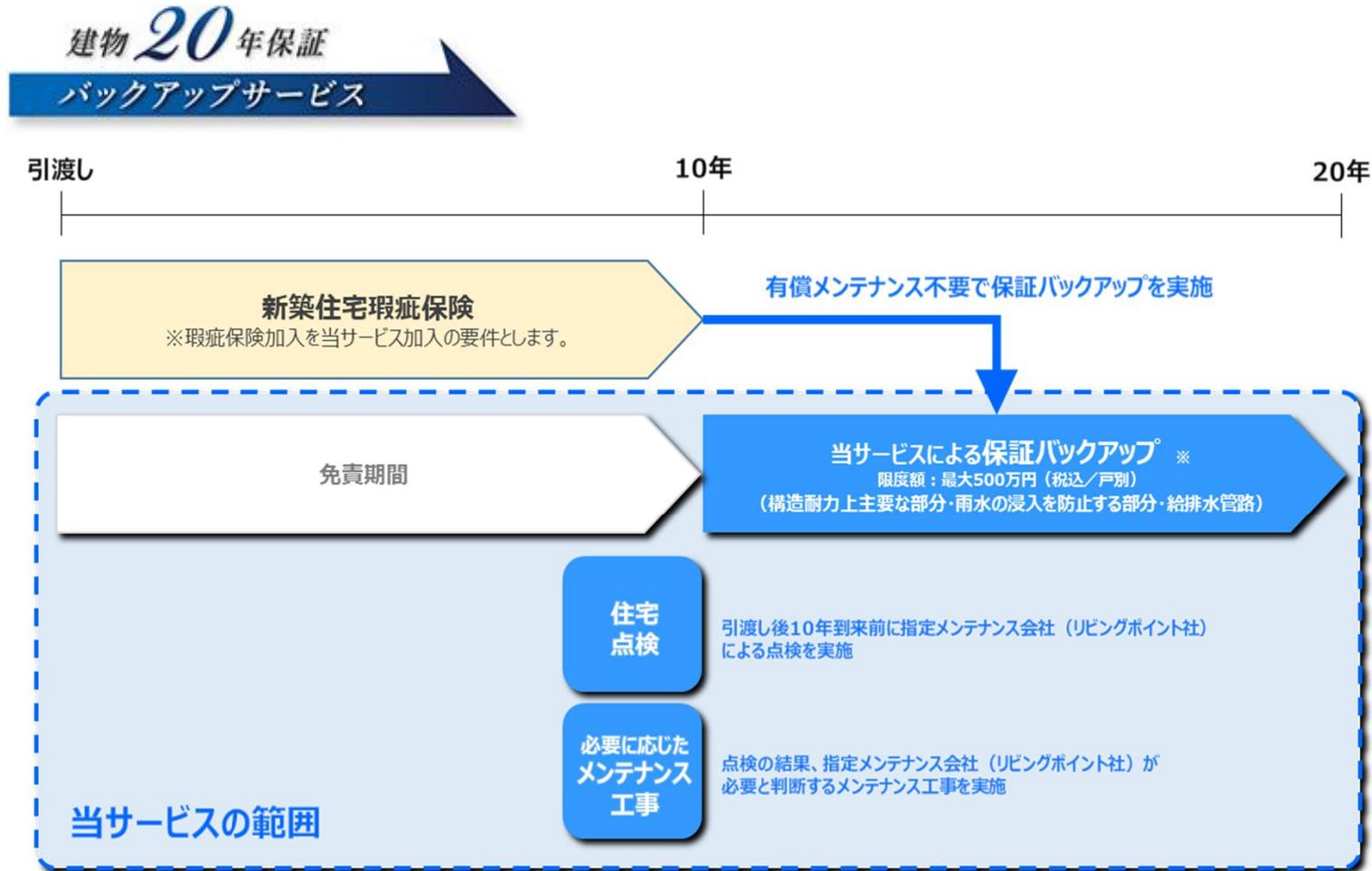
4

各種金融機関との営業連携強化

5

その他の取り組み

新築住宅販売時に加入いただく建物長期保証サービス <一括払型>



センチュリー21・ジャパン様でのご採用を契機に、今期より本格的な営業活動を推進

お引渡し後に加わいただく建物保証サービス <サブスク型>

建物
あんしん
サポート

メリット 1 お引渡し 10 年を迎えるほとんどの住宅が加入可能

引渡し後 10 年目の加入前点検の適合率は全体の約 7割。残りの約 3割も、既に雨漏りが発生している場合などを除き、メンテナンス工事を実施いただく事でほとんどの住宅が保証にご加入いただけます。[建物長期保証]については、顧客ニーズが非常に高く、お引渡し済みのオーナー様へ充実したサービスをご提案いただけます。

※雨漏りが発生しているなど、住宅瑕疵保険の適用となる(可能性のある)場合は、当サービスにご加入いただけません。

[加入前点検の流れ]

弊社による加入前点検

- 適合 (約7割) → 保証開始
- 不適合 (約3割) → 平均 30 万円のメンテナンス工事

メリット 2 貴社のご負担は最小限に、10 年目以降も建物保証を提供

貴社にご協力いただくのは、お引渡し済みの物件リストと封筒のご提供のみです。ご提供いただいたリスト宛に弊社にてDMを実施いたします。お申込みいただいたオーナー様へは、弊社にて点検・補修・保証のサービスを提供します。

メリット 3 お引渡し済みのオーナー様からの収益体制を構築

加入件数に応じて、弊社より貴社へ手数料をお支払いいたします。オーナー様との関係が半永久的に継続する為、将来的なリフォームの受注にも繋がります。また、弊社で受付した大規模修繕などの収益が見込める工事は、貴社にてご対応いただけます。

メリット 4 損害保険契約に基づく安定性・信頼性あるサービスを提供

保証契約について、損害保険会社と保険契約を締結すること等により、安定的なサービス運営を担保しております。

住宅オーナー

← サービス提供

日本リビング保証

← 損害保険契約

損害保険会社

↓ 加入件数に応じて手数料お支払い

貴社

【住宅購入者・購入予定者に関する】住宅のアフターサービスで魅力を感じるものは?

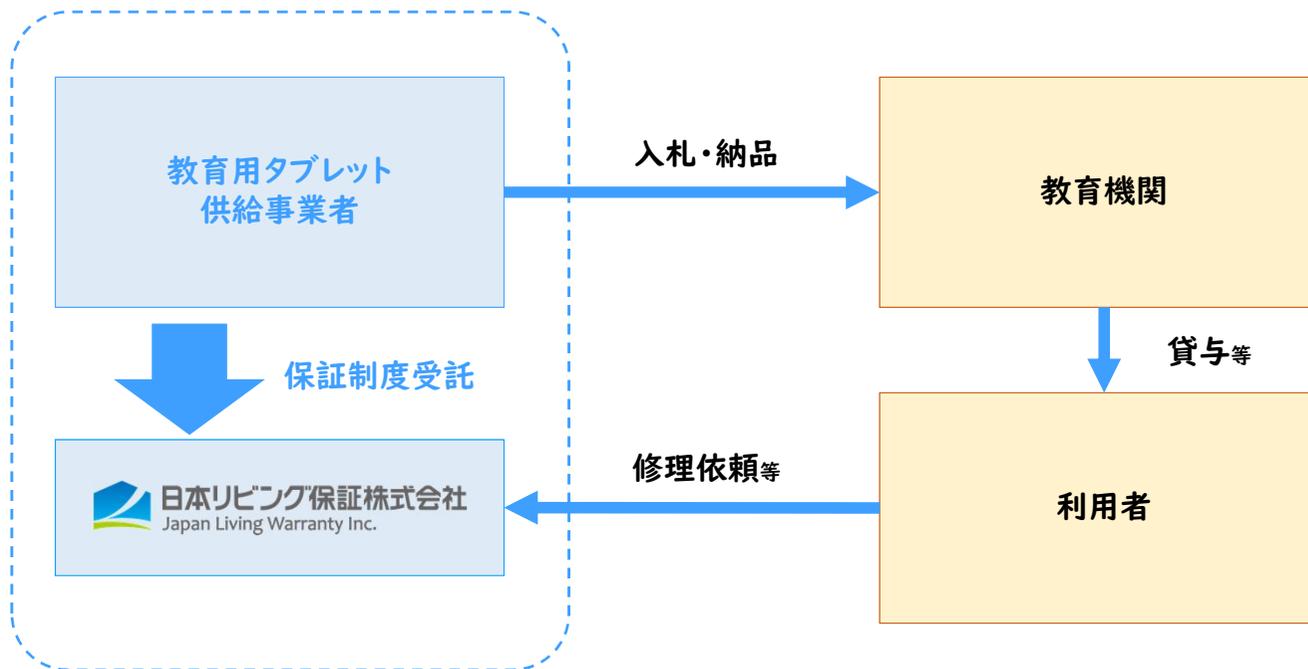
サービス内容	魅力を感じる割合
構造躯体引渡し 10 年後の延長保証 (住宅瑕疵等の構造耐力上主要な部分の保証)	62%
定期点検の実施 (引渡し後 10 年間で 3 回実施)	56%
付属の住宅設備機器 10 年保証	47%
24 時間緊急対応サービス 10 年間無料	33%
メンテナンスサポート用ポイント 10 万円分 (アフターサービスに利用可能な電子マネー)	32%
構造躯体以外の内装・外装 2 年保証	23%

※ 対象：「今後 5 年以内に新築一戸建てで購入予定がある」または「過去 5 年以内に新築一戸建てで購入した」30-59 歳の男女 500 名
調査時期：2017 年 8 月
調査方法：日本リビング保証実施のインターネットによる調査

※サービス内容は予告なく一部変更となる可能性があります。

お客様との長期的な関係性を望むクライアント様を中心にご案内を開始

コロナ禍によって前倒し導入が進む「教育用タブレット」に関する保証制度運営を開始し、大型契約を複数受託



入札時の差別化要素となりうるアフターサポート業務を受託・運営

今後の成長戦略

1

アフターサービス
プラットフォームの超・進化①

決済ソリューションの実装

2

アフターサービス
プラットフォームの超・進化②

新たな保証サービスの投入

3

アフターサービス
プラットフォームの超・進化③

オープン型アフターサービスプラットフォーム
「うちも - UCIMO -」の本格ローンチ

4

各種金融機関との営業連携強化

5

その他の取り組み

オープン型アフターサービスプラットフォームの位置づけ

住宅オーナー

1

ストック型ビジネスを志向する
当社クライアントに紐づくオーナー

2

フロー型ビジネスを推進する
当社クライアントに紐づくオーナー

3

「メンテナンス難民」と化した
当社クライアントに紐づかないオーナー

クライアント毎に提供するOEM型の
アフターサービスプラットフォームにて対応

従来のB2B2C事業の継続

長期保証の安定的獲得による
財務基盤の強化

当社独自に提供するオープン型の
アフターサービスプラットフォームにて対応

NEW B2C事業の本格展開

顧客情報獲得による
直接顧客群の形成

オープン型アフターサービスプラットフォーム「うちも-UCIMO-」

うちもは、「住まいのぜんぶが、ずっと安心。」をコンセプトとした
住宅の保守・保証に関するトータルプラットフォーム



うちも

うちもアカウント

無料登録で「住まいのドクター（プロ相談、24時間トラブル受付）」が利用可能

うちもウォレット

メンテナンスにおける資金準備・決済・受発注が可能なデジタルウォレット

うちもキーピング

月額1,000円からはじめられるサブスク型メンテナンスサービス

うちもストア

住まいに関するあらゆるサービスが注文可能なECサイト

Coming soon

うちもメディア

住まいに関するお得でタメになる情報を発信するメディアサイト

Coming soon

子会社化した横浜ハウスとのコラボレーション

2020.7に完全子会社化した横浜ハウス(株)が保有する既存顧客を対象に、「うちも - UCIMO -」を通じたサービス提供をトライアル実施



うちも

既存顧客へのアフターフォロー強化
による再顧客化推進

サービス提供を通じたデータ収集
および解析を通じた改善・開発

横浜ハウス(株)については、上記取組のほかにも、
当社グループのリアルサービス提供体制の強化・品質向上
という観点でのグループシナジーを期待

今後の成長戦略

1

アフターサービス
プラットフォームの超・進化①

決済ソリューションの実装

2

アフターサービス
プラットフォームの超・進化②

新たな保証サービスの投入

3

アフターサービス
プラットフォームの超・進化③

オープン型アフターサービスプラットフォーム
「うちも - UCIMO -」の本格ローンチ

4

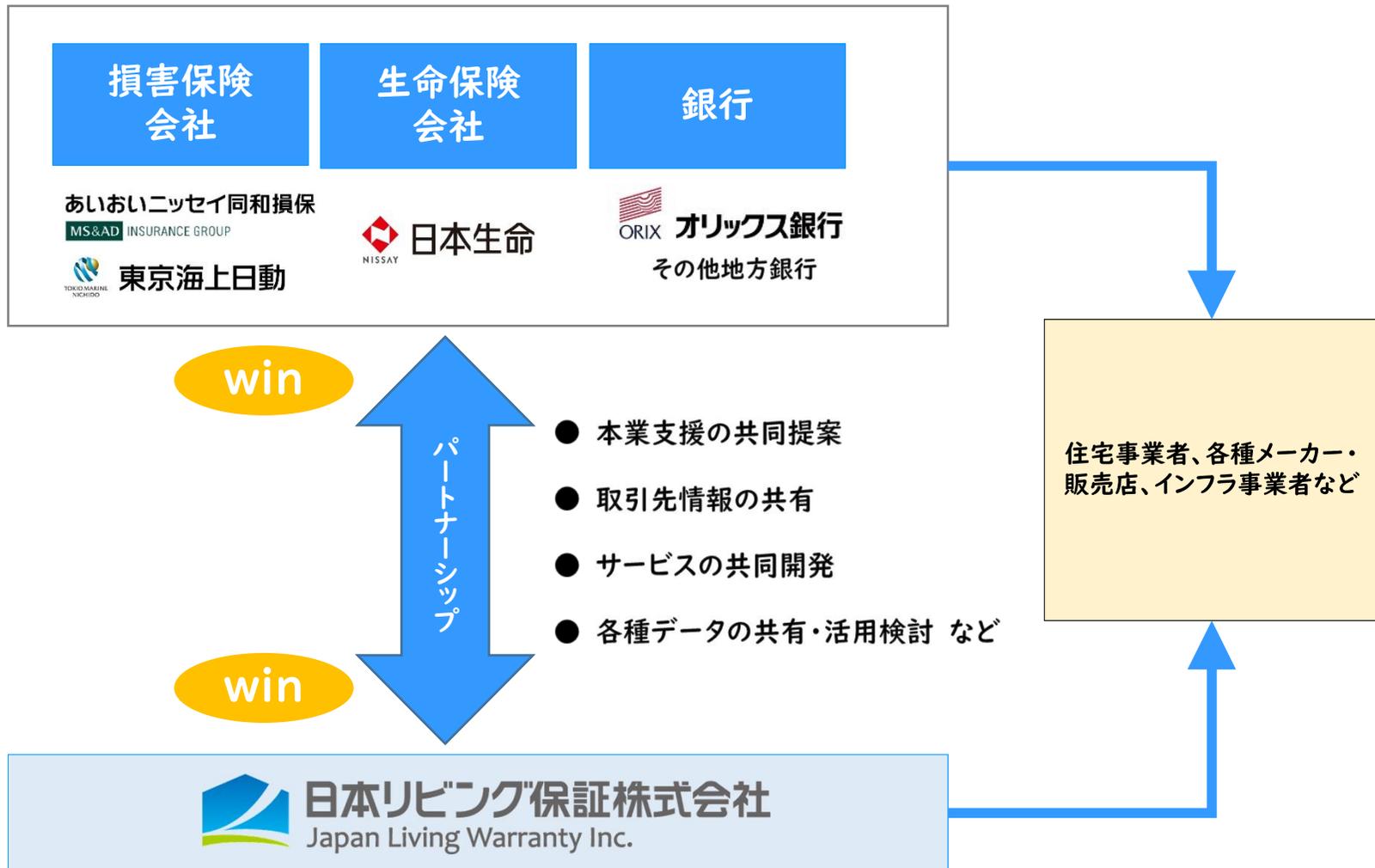
各種金融機関との営業連携強化

5

その他新たな収益源の開発・育成

各種金融機関との営業連携強化

日本生命保険相互会社との業務提携を開始するなど、各種金融機関との営業連携を通じて、両事業ともに効率的な営業活動を引き続き展開



今後の成長戦略

1

アフターサービス
プラットフォームの超・進化①

決済ソリューションの実装

2

アフターサービス
プラットフォームの超・進化②

新たな保証サービスの投入

3

アフターサービス
プラットフォームの超・進化③

オープン型アフターサービスプラットフォーム
「うちも - UCIMO -」の本格ローンチ

4

各種金融機関との営業連携強化

5

その他の取り組み

潤沢なキャッシュを背景にした、経営効率を高めるための各種取り組みを実施

1:投資運用の推進

- ・保有する現預金による資産運用を引き続き推進
- ・取引先ネットワーク及び当社の専門的知見が活かせる不動産投資運用を引き続き中心
- ・純投資の側面のみならず、保有物件のメンテナンス発注を通じて、ネットワークの構築、維持にも寄与

2:戦略的M&Aの検討

- ・本業とのシナジーを前提に、戦略的M&Aを継続検討
- ・B2C事業の展開に沿った各種ネットワークの整備

3:DXの推進

- ・各種サービス申込受付の全面デジタル化
- ・RPAと活用した定型事務業務の効率化
- ・AIを活用したデータ分析

4:人材育成・社員健康増進

- ・次世代中核人材の戦略的かつ積極的採用
- ・社員個人の能力開発に向けた各種研修制度の整備
- ・社員の健康に配慮したオフィス環境、福利厚生 of 整備

新型コロナウイルスの影響によるリスク・対策・現状

想定していたリスク

- ・新築住宅 引渡し戸数の減少
- ・クライアントとの新規商談・成約の減少

講じた対策

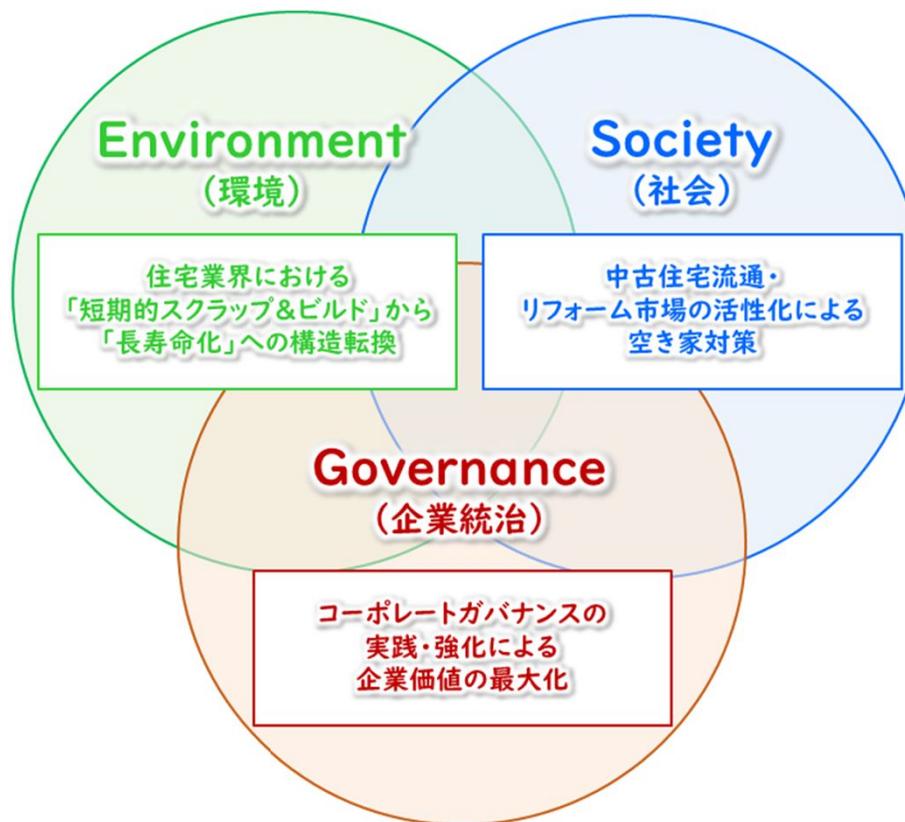
- ・従来より推進しているインサイドセールス
およびオンライン商談の継続推進

現状

- ・コロナ禍においても、保証契約の新規獲得および
クライアントとの新規商談・成約への影響は軽微

「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、アフター業務代行、CRM支援、第三者検査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。



将来の見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、将来の見通しに関する情報を含みます。

これらは、現在における入手可能な情報に基づく当社の判断によるものであり、将来の業績を保証するものではなく、実際には、これらの記述とは異なる結果を招き得る可能性や確実性を含んでおります。

それらの可能性や不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる将来の見通しに関する情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

ご清聴ありがとうございました。

すまいと暮らしの^{コレカラ}“未来”を創る



2020年8月17日
日本リビング保証株式会社
東証マザーズ:7320