

2021年2月12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 吉川 淳史
(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 2021年2月12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 2021年6月期 第2四半期決算説明会資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料



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

2021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.

2021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

「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 : 12.14億 (前年同期比 125.0%)
経常利益: 2.55億 (前年同期比 123.6%)

トピックス

「B2Bソリューションの販売好調」
「ESG・DX関連 新サービスリリース」

今期第2四半期 連結業績概要

前年同期比で増収増益、過去最高を達成

売上高12.14億（前年同期比125.0%）、経常利益2.55億（前年同期比123.6%）

	第2四半期 連結業績 (2020.7~2020.12)	YoY			通期 連結業績予想 (2020.7~2021.6)
				通期予測に 対する進捗率	
売上高	1,214 百万円	+243 百万円	125.0%	50.6%	2,400 百万円
営業利益	176 百万円	+21 百万円	113.4%	56.8%	310 百万円
経常利益	255 百万円	+49 百万円	123.6%	59.3%	430 百万円
当期純利益	167 百万円	+30 百万円	121.8%	62.3%	268 百万円

今期第2四半期 セグメント別売上高

うちのトータルメンテナンス事業・BPO事業ともに前年を上回る業績を達成

	今期 第2四半期 (2020.7~2020.12)				通期 業績予想 (2020.7~2021.6)
		YoY		通期予測に 対する進捗率	
売上高	1,214 百万円	+243 百万円	125.0%	50.6%	2,400 百万円
うちのトータル メンテナンス 事業	815 百万円	+126 百万円	118.3%	51.5%	1,582 百万円
BPO事業	335 百万円	+53 百万円	118.8%	50.1%	668 百万円
その他	64 百万円	-- 百万円	---.-%	42.7%	150 百万円



「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、住宅建設や大規模リフォーム等の事業及びビジネスマッチング・決済等のプラットフォーム事業を含む

今期第2四半期 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で前年を大きく上回る業績を達成

	今期 第2四半期 (2020.7~2020.12)				通期 業績予想 (2020.7~2021.6)
		YoY		通期予測に 対する進捗率	
営業損益	176 百万円	+21 百万円	113.4%	56.8%	310 百万円
うちのトータル メンテナンス 事業	114 百万円	+38 百万円	150.0%	73.1%	156 百万円
BPO事業	71 百万円	▲8 百万円	89.9%	49.0%	145 百万円
その他	▲9 百万円	-- 百万円	---.-%	▲100.0%	9 百万円

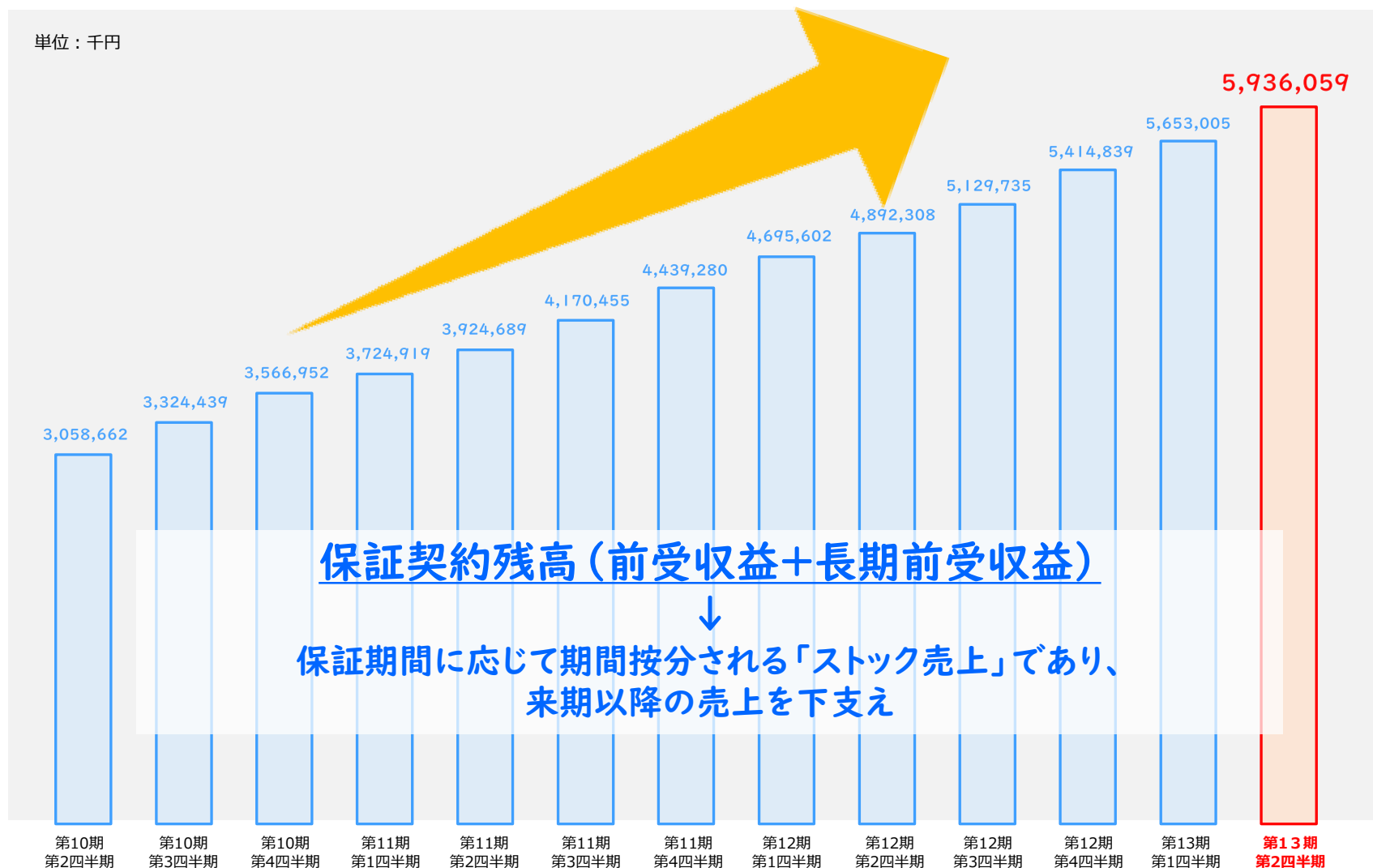
「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、住宅建設や大規模リフォーム等の事業及びビジネスマッチング・決済等のプラットフォーム事業を含む

営業損益の主な状況および要因は以下の通り

業績項目	前年同期比	状況および要因
うちのトータル メンテナンス 事業		・ 長期前受収益の拡大が順調に売上に貢献
BPO事業		・ 前期第Ⅰ四半期に高利益率のSPOT案件を受注した影響
その他	-	・ 横浜ハウスでの宅建業取得など環境および体制整備コストの増加

保証契約残高（前受収益・長期前受収益残高）の推移

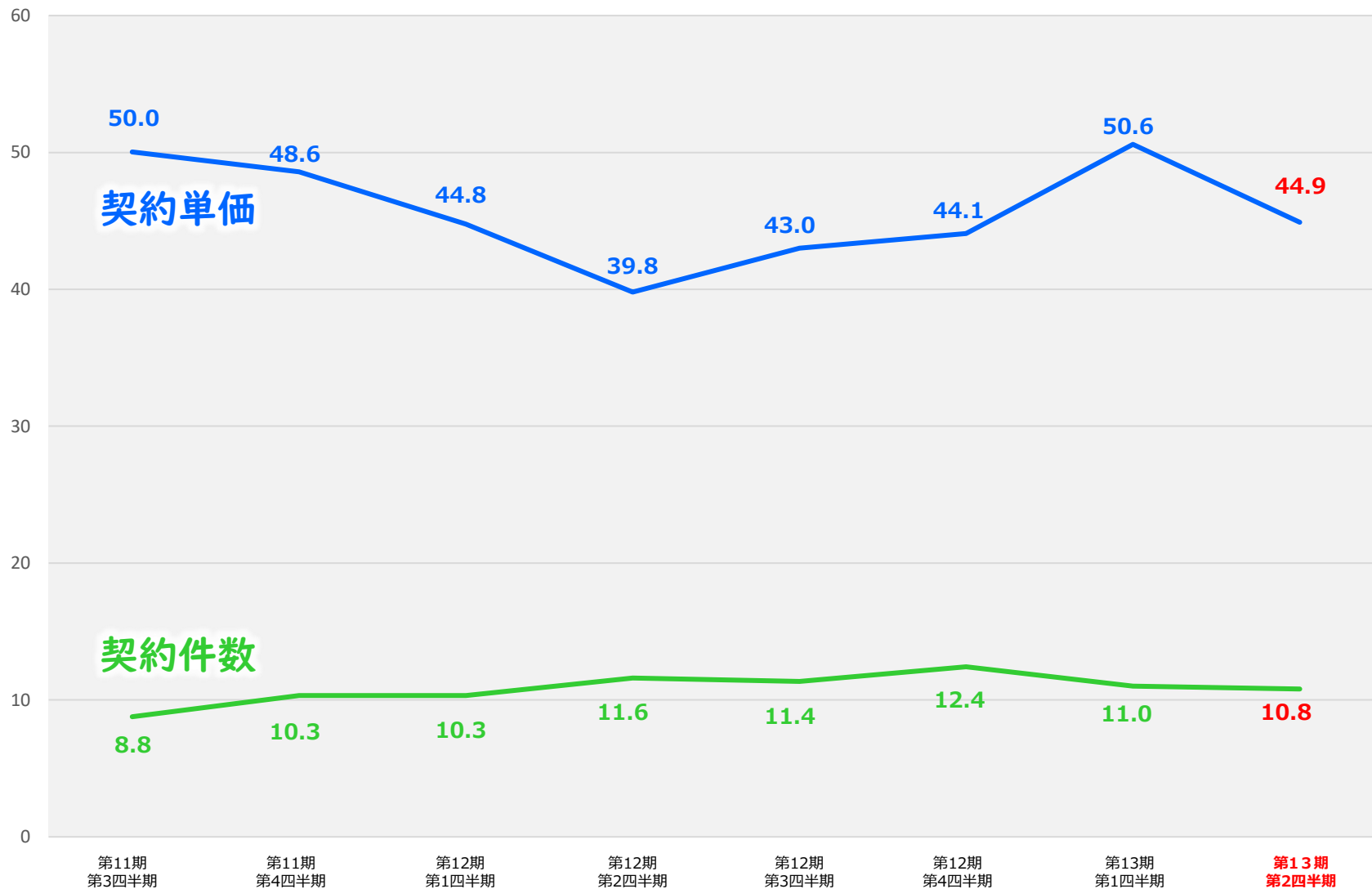
長期保証契約の着実な獲得により、保証契約残高（前受収益および長期前受収益残高）は当第2四半期で約2.8億円増加し、59億円超に到達



保証サービス（契約単価・契約件数）の推移

単価・件数共に若干減少するも、総じて安定的に推移

単位：千円・千件



① 建物20年保証バックアップサービスの販売が好調

- 中堅中小ハウスメーカー・工務店から引き合いが急増
- アエラホーム株式会社様、株式会社アイ工務店様に採用

② 新規導入決定社数が前年同期比約4倍に

- コロナ禍においても、オンラインを中心とした商談にて営業効率が向上
- 引き続き、全国の中小工務店・ビルダーへの各種ソリューションの提案を推進
- MA（マーケティングオートメーション）の新規導入により、営業効果向上を目指す

① 「アフター窓口継承サービス」の販売開始

ESG

- 今後迎える大廃業時代に工務店等の倒産時に、当社にてアフター窓口を継承することで「メンテナンス難民」を出さないサービスを販売開始

② 「アフタマイズプラットフォーム」での申込受付開始

DX

- 住宅保証サービス申込をWEB完結できる
「アフタマイズ（アフターサービス × カスタマイズ）プラットフォーム」をリリース
- 今後、取扱サービスの拡大、操作性の向上を通じて、
「住宅保証をより自由に、より手軽に、より分かりやすく」を実現

③ 「スイッチゴールド」の利用シーンの拡大

DX

- 初めての当社株主優待として贈呈を予定している電子ゴールド「スイッチゴールド」について、他社株主優待のみならず、企業ノベルティ採用としての提案を開始

- 企業理念 - 「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。
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、決済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。

Environment (環境)

- ・ 保証/メンテナンス提供による商品寿命の延長
- ・ 再生可能エネルギーシステムへの積極的保証提供によるCO2削減
- ・ 徹底したデジタル化による紙資源の利用抑制

Society (社会)

- ・ 第三者検査提供による中古住宅流通の活性化
- ・ 大廃業時代のメンテナンスセーフティネット構築
- ・ 住宅価値の可視化、価値の維持に向けた取組

Governance (企業統治)

- ・ リスクの適切な管理と対策
- ・ コンプライアンス体制の強化
- ・ 取締役・監査役の多様性

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不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。

すまいと暮らしの“未来”を創る コレカラ



2021年2月12日
日本リビング保証株式会社
東証マザーズ：7320