

事業計画および成長可能性に関する事項について

2021年12月21日
日本リビング保証株式会社
東京証券取引所マザーズ市場（7320）

- 1 : 当社概要について
- 2 : おうちのトータルメンテナンス事業に関する成長可能性
- 3 : ビジネスプロセスアウトソーシング事業に関する成長可能性
- 4 : 新たな取り組みについて

1 : 当社概要について

会社概要



代表取締役社長
安達慶高

グループ役員数
160名 (2021年11月1日時点)

拠点展開
東京、大阪、名古屋、福岡

創業
2009年3月

グループ子会社



金融・保険・不動産に強みを持つ経営陣



安達 慶高
代表取締役社長（経営本部 本部長）

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. 日本人（マーシュ・ジャパン）に入社、大手医療機器メーカーのPL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。



荒川 拓也
代表取締役会長（営業本部 本部長）

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株式会社）入社。その後、Marsh Inc. 日本人（マーシュ・ジャパン）に入社、上場REIT・プライベートファンド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。

役員陣 <取締役>



城戸 美代子
取締役(業務運営本部 本部長)

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。



吉川 淳史
取締役(管理本部 本部長)

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。



中川 藤雄
社外取締役

早稲田大学法学部卒業後、平成19年弁護士登録(第一東京弁護士会)長島・大野・常松法律事務所を経て、弁護士法人匠総合法律事務所在籍時に当社を担当。2017年12月に当社取締役就任。現在、翼法律事務所所属。



西尾 直紀
社外取締役

東京理科大学理工学部卒業後、アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア株式会社)での経験を経て株式会社メディアシークを設立。デジタル領域でのコンサルティングや新規事業開拓を通じて様々なベンチャー企業をIPOに導く。2021年9月に当社取締役就任。

100年の価値を、すべての住まいに。

<住宅 × 金融 × Tech でおうち情報のトランスポーターへ>

日本の木造戸建住宅は、一般的に、法定耐用年数である22年で、その資産価値はゼロとなるとされています。

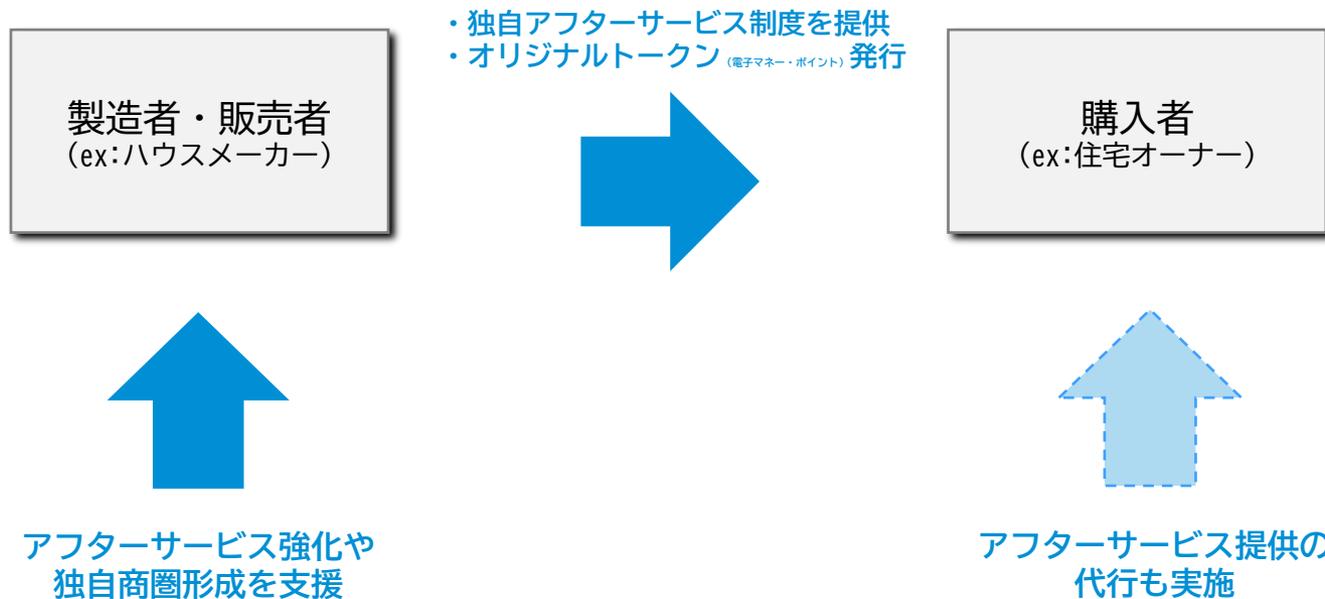
一方で、適切なメンテナンスを実施した住宅は法定耐用年数を超えても、安心・安全に住み続けることが可能です。

ここに、現在の日本における住宅の資産価値算定における制度と実態のギャップがあると、私たちは考えています。

私たちが、おうちに関する様々な情報を管理・配送することで、適切にメンテナンスされた住宅が、適正な資産価値評価を受けられる社会を実現し、サステナブルな仕組みを作るべく邁進します。



アフターサービススキームを各社毎にカスタマイズ提供する“黒子役”



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

保証制度
運営

各種アフター
業務代行

オリジナル
トークン発行
※

モバイルアプリ
提供

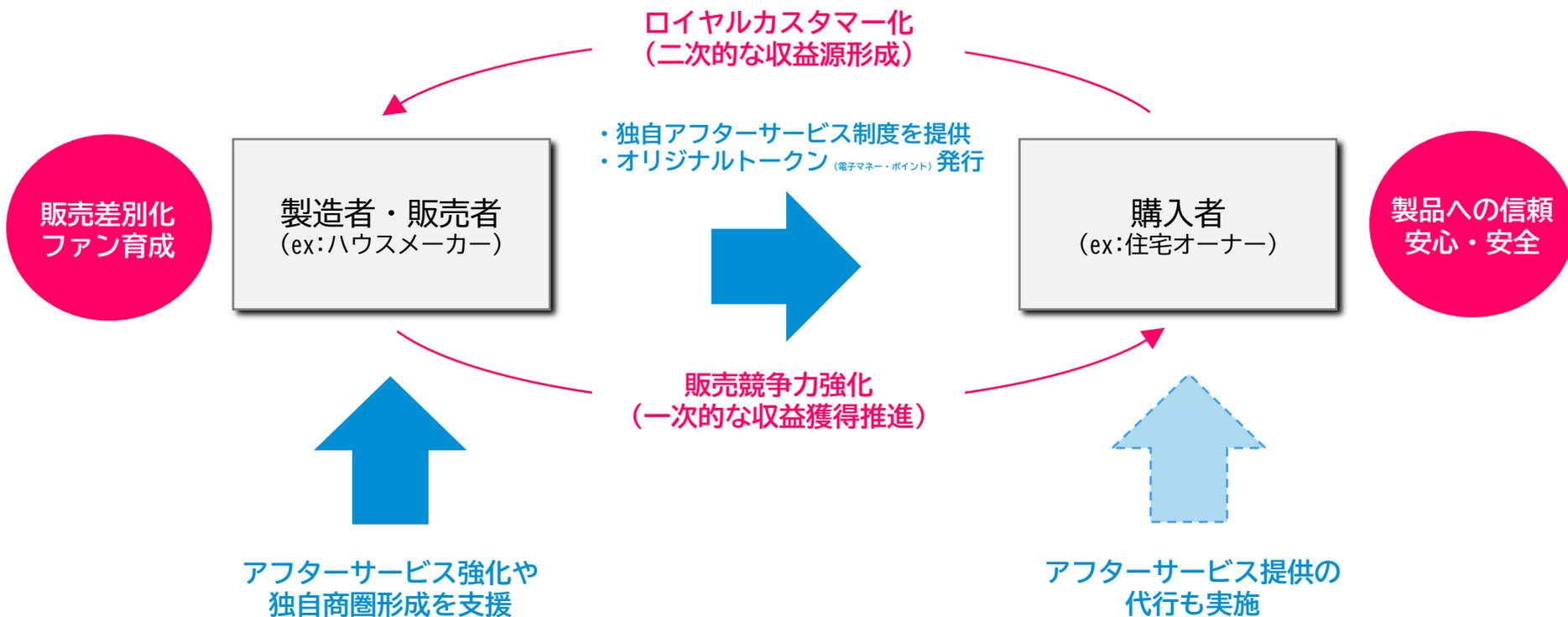
受発注・決済
システム提供

各種AIツール
提供

※前払式支払手段（第三者型）発行者のリビングポイント株式会社にて発行

アフターサービスの拡充がもたらすもの

製造者/販売者、購入者の双方にメリットを創出



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

保証制度
運営

各種アフター
業務代行

オリジナル
トークン発行
※

モバイルアプリ
提供

受発注・決済
システム提供

各種AIツール
提供

※前払式支払手段（第三者型）発行者のリビングポイント株式会社にて発行

なぜ今、当社が求められているのか

「万人受け」よりも「ファン育成」へ ストック型ビジネスへの転換を支援しているから

製造者・販売者の
抱えているニーズ



顧客ニーズ多様化への対応



各社に寄り添うカスタマイズで
保証制度設計を支援

顧客接点の構築・維持



アプリを中心に接点構築と
顧客の資産化を支援

独自商圈の形成



オリジナルトークンを中心に
ロイヤルカスタマー化を支援

わたしたちが提供するアフターサービスソリューションは
おかげさまで業界内から高い評価をいただいています



調査方法：インターネット調査
調査概要：2021年8月 サイトのイメージ調査
調査提供：日本トレンドリサーチ



調査方法：インターネット調査
調査概要：2021年8月 サイトのイメージ調査
調査提供：日本トレンドリサーチ

直近業績概要（前期決算・今期見通し）

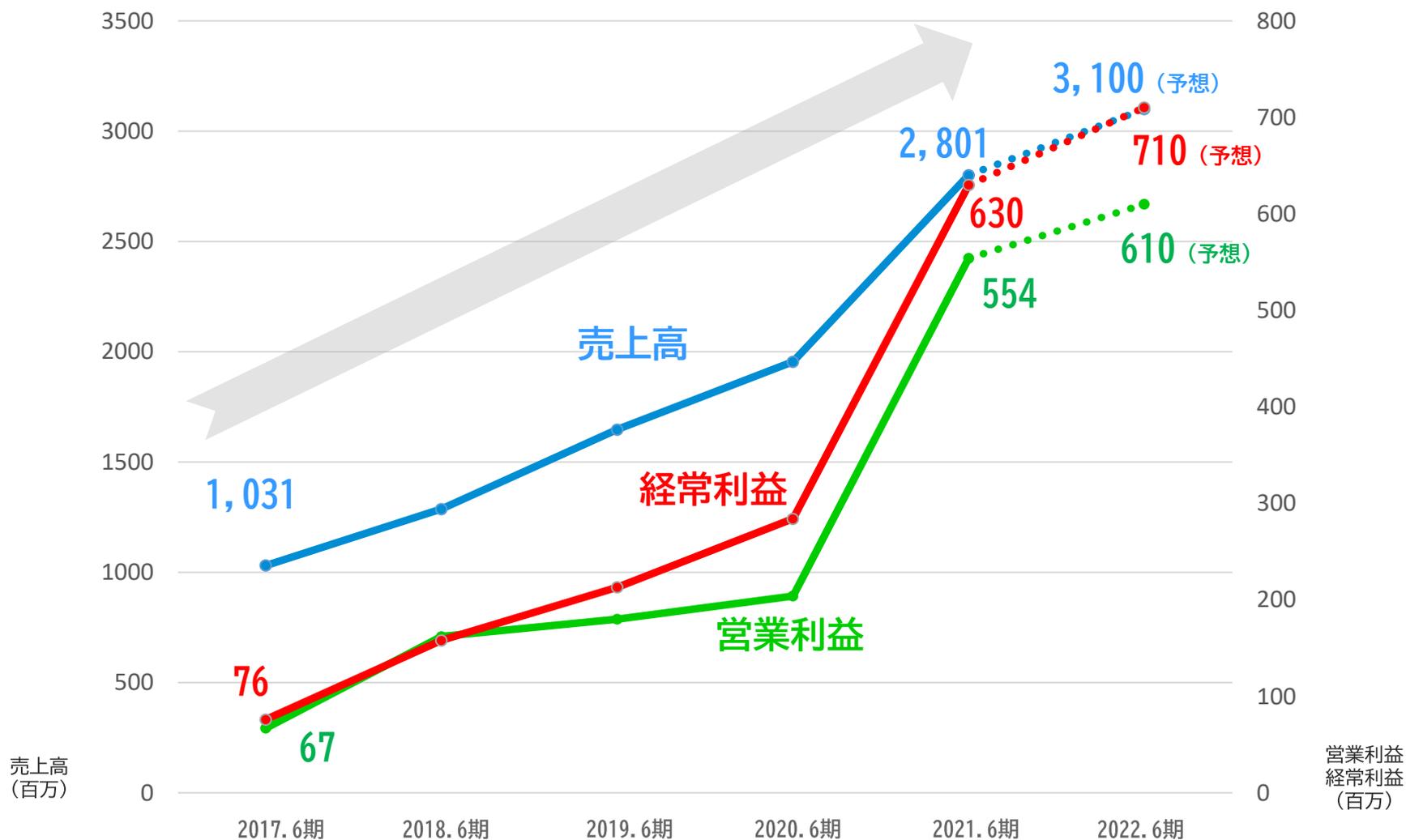
前期（2021年6月期）において創業以来の13期連続増収を達成
 今期（2022年6月期）は、売上・利益ともに過去最高益を予想

	2021年6月期 (2020.7~2021.6)	2022年6月期 (2021.7~2022.6)	YoY	
売上高	13期 連続増収 2,801 百万円	過去 最高 3,100 百万円	+299 百万円	110.6%
営業利益	554 百万円	過去 最高 610 百万円	+56 百万円	110.0%
経常利益	630 百万円	過去 最高 710 百万円	+80 百万円	112.6%
当期純利益	362 百万円	過去 最高 465 百万円	+103 百万円	128.1%

※「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年6月期の期首から適用しておりますが、対前期増減（率）については旧会計基準等を適用した前期数値と比較して記載しております。

業績推移（直前5期）

直前5期で、売上高は2.6倍、経常利益は8.5倍に急成長



※「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年6月期の期首から適用しておりますが、前期以前は旧会計基準等を適用した数値を記載しております。
Copyright© Japan Living Warranty Inc. All Rights Reserved.

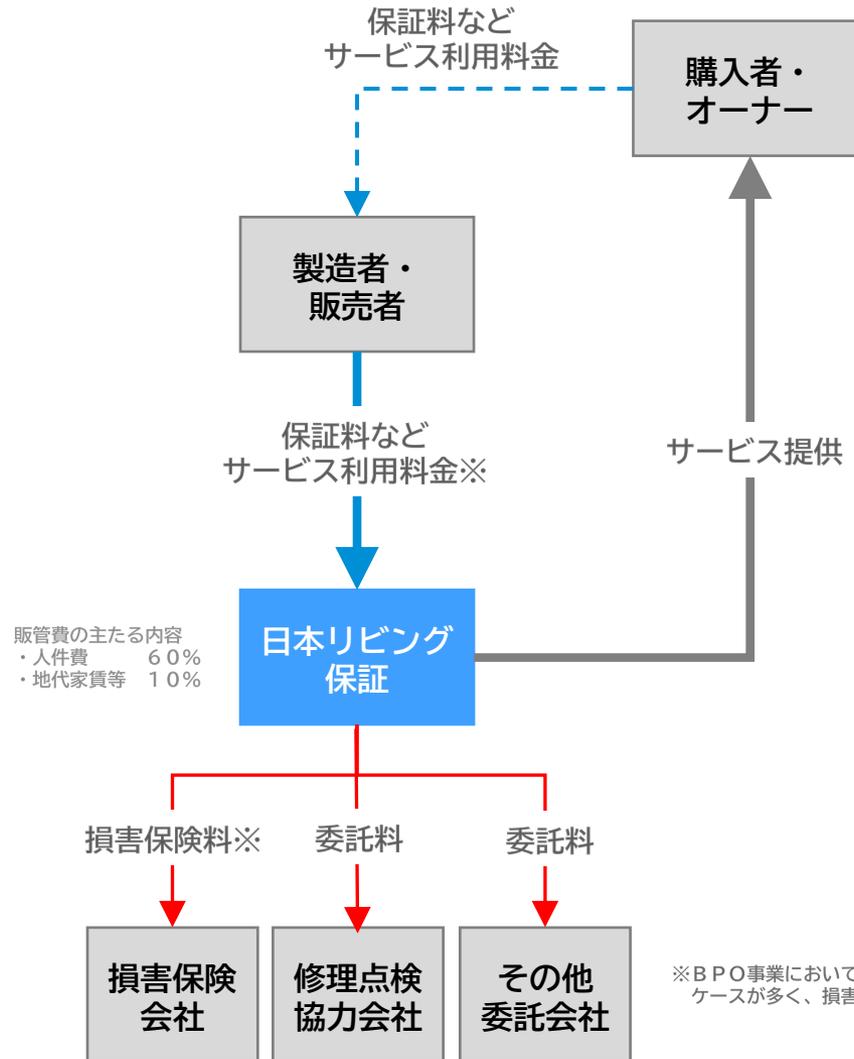
住宅領域を中心に、近年は非住宅領域にもノウハウを横展開

	うちの トータルメンテナンス事業 (おうち事業)	ビジネスプロセス アウトソーシング事業 (BPO事業)
提供価値	カスタマイズしたアフターサービスの企画・実行支援	
主な取引先	ハウスメーカー・マンション デベロッパー・ビルダー・工務店 などを中心とした住宅事業者 累計取引社数 約3,500社	再生可能エネルギー関連 教育ICT関連などを 中心にした各種メーカー 累計取引社数 約100社
主力商材	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

ビジネスフロー<事業共通>

売上 →
原価 →



※BPO事業においては、製造者・販売者が損害保険契約者となるケースが多く、損害保険料部分については預かり金計上となる。

代表的サービス 住設あんしんサポート（住宅設備保証）

2009年の発売開始から累計で約23万世帯、約170万機器のご契約をいただく大ヒットサービス／直近はOEM型提供が主流

ご存知ですか？

キッチン・バス・トイレなどの水まわり設備や電気機器…

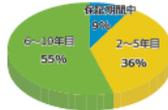
不具合は10年以内に**2～3回**発生！？

そのうち**91%**が保証切れ!!!？

修理費用は**3～30万円**!!!？

【調査概要】
2013年10月日本リビング保証東海
地域：全国 サンプル数：4142
職業・性別：問わず

設備に不具合が発生したのはいつ？



調査によると、入居10年以内に2～3回は不具合が出ています。しかもそのうち91%が保証切れでした。1回あたりの平均修理費用は、機器によって異なり、3万円～30万円です。メーカー保証が終わっていたら**全額自己負担**になります。



住設あんしんサポートなら…

通常1～2年間のメーカー保証終了後も、10年までメーカー保証と同等の修理サービスを受けることができます。

保証期間



主な保証対象 ご加入内容によって異なります。お申込書または保証書をご確認ください。



保証対象事例集（ご加入内容によって保証対象が異なります）

対象機器	保証対象	事例
給湯器	○	追い焚きができなくなった。
	○	エラーが表示されお湯が出ない。設備交換
システムキッチン	×	凍結で配管が破裂し水漏れを起こした。
	○	ガスコンロの温度センサー誤作動によりガス
システムバス	○	IHクッキングヒーターの操作ボタンが反応
	×	水栓のシャワーが横に飛び出るようになった。
洗面化粧台	○	浴室換気(暖房)乾燥機の乾燥運転時に通
	×	浴室水栓の温度調節が効かず、ぬるい湯し
温水洗浄トイレ	○	水栓レバーの調整操作が効かない。
	×	鏡の曇り止めヒーターが作動しなくなった。
インターホン	×	シンク下の排水管から湧き水し、収納の腐食
	×	洗浄ノズルの先から水がボタボタと出て止

保証範囲内の故障原因

- ①電気的部品の故障 (センサー等の
- ②機械的部品の故障 (モーター等の
- ③製品内部の金属劣化
- ④据付型リモ
- ⑤本体操作

※上記は一般的な故障事例に基づく参考例です。最終的な保証対象外となった場合は出張料・作業料も含め有償となります。



キッチン・トイレ・バスなどの保証修理!

住設あんしんサポート

安心の**10**年保証!

住設あんしんサポート

特長1 10年間何回でも安心して機器をお使

保証期間中の修理の回数に

住宅設備機器に保証対象となる故障や不具合が発生した場合、物件引渡日から10年間無料で出張修理や部品交換が受けられます。

保証内容に関するお問い合わせ先
【受付～17時迄】
日本リビング保証株式会社
JAPAN LIVING WARRANTY CO., LTD.
0120-291-312
受付時間：月～金曜日 9時～17時（祝日・年末年始除く）

特長2 新品交換含め無料修理!

保証対象となる故障や不具合の修理・交換に関わる部品代、作業料、出張費など全て無料です。急な出費がなくなり、お客様の家計の不安を解消します。

※保証期間中に発生した故障・不具合、かつ、保証期間中に修理のご依頼をいただいたものに限り、保証範囲外の故障・不具合については有償にて修理を承ります。

特長3 窓ロー一本化でスムーズなトラブル対応!

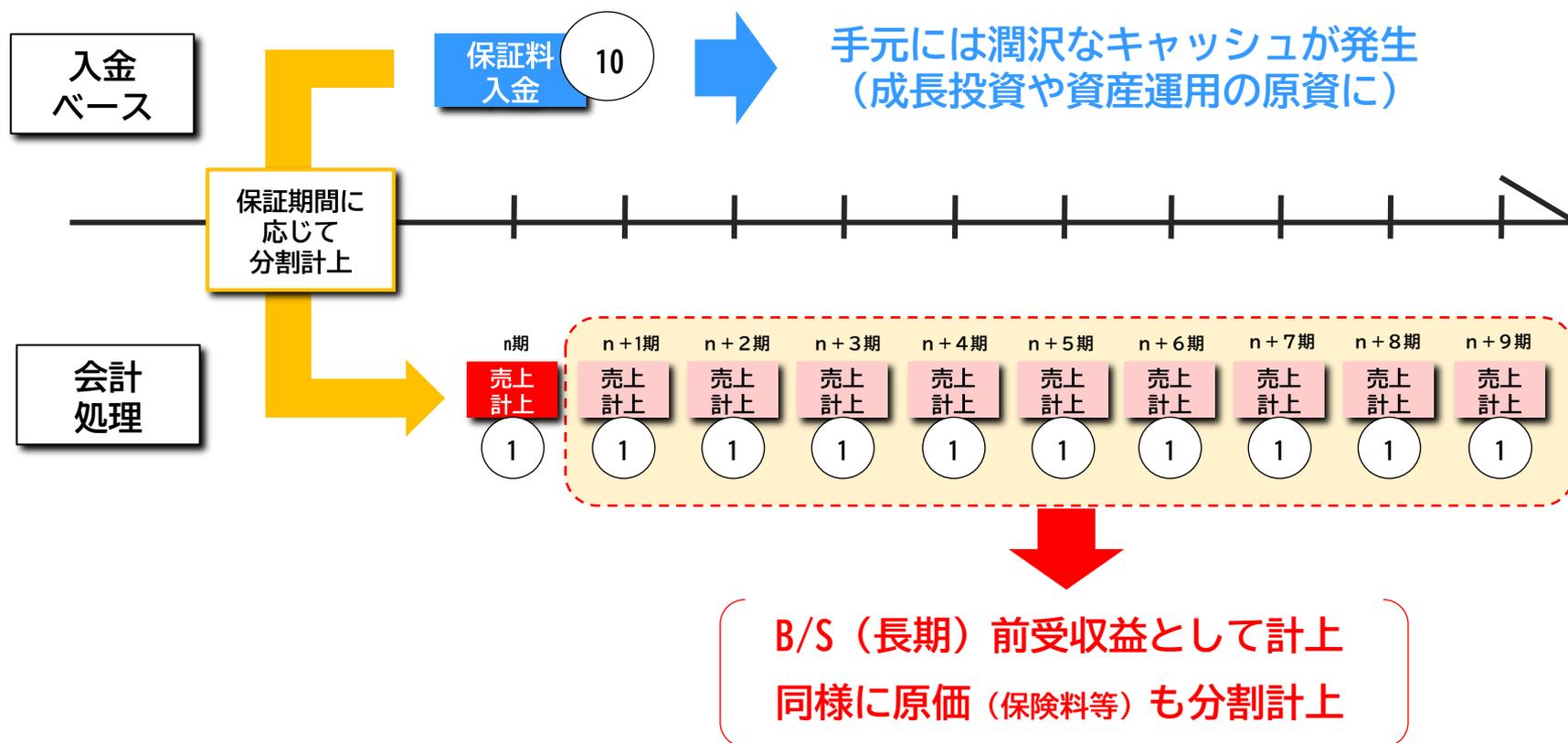
メーカーごとの保証書・連絡先を
探してお手間をなくし、スムーズな
対応をご提供します。



設備保証が導くストック型ビジネスと財務健全性

設備保証の売上・原価は保証期間に応じて按分計上されることで、前受収益・前払費用として計上されるとともに、手元キャッシュが潤沢に

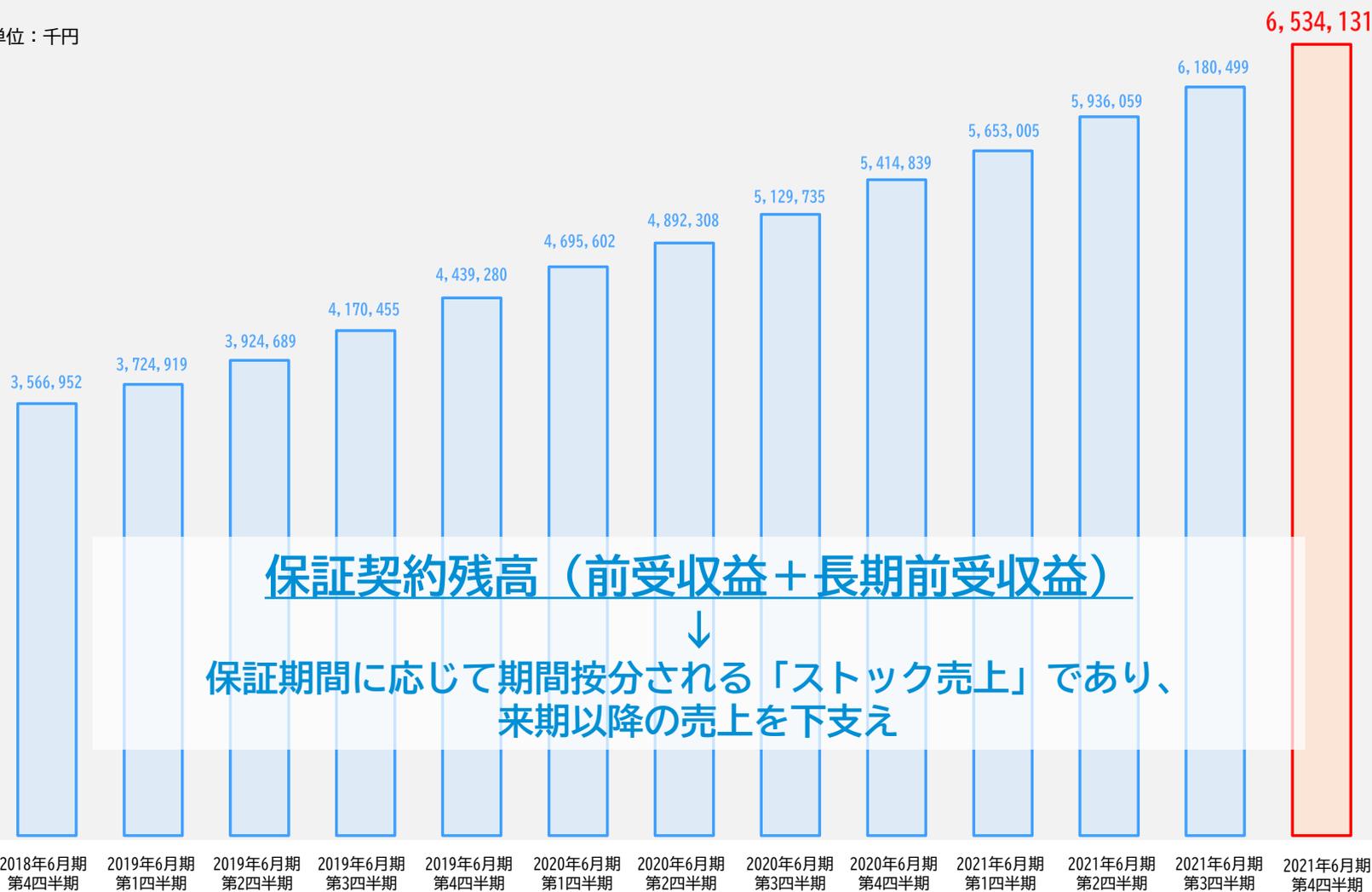
(例) 第n期に10年間の保証料を一括領収した場合



設備保証が導くストック型ビジネスと財務健全性

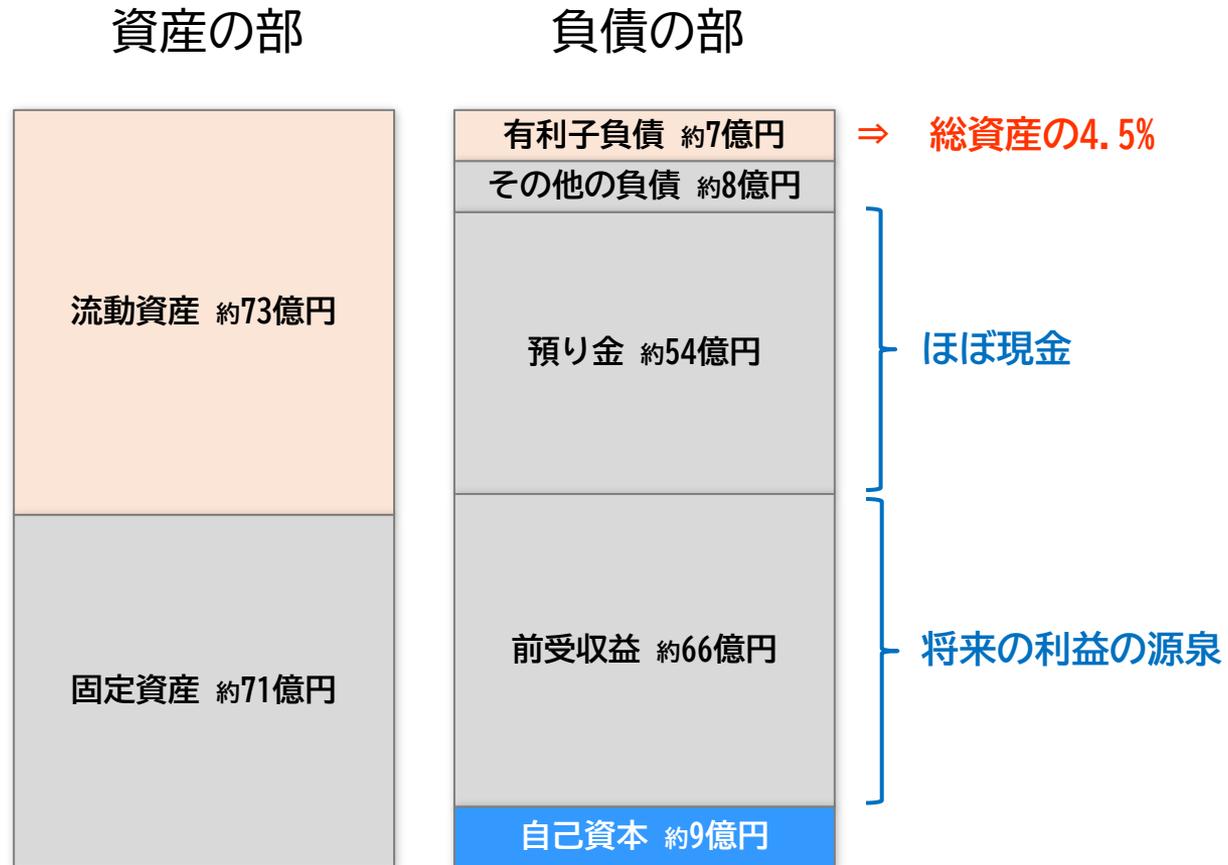
長期保証契約の着実な獲得により、B/Sに表出する
保証契約残高（前受収益および長期前受収益）は65億円超に到達

単位：千円



設備保証が導くストック型ビジネスと財務健全性

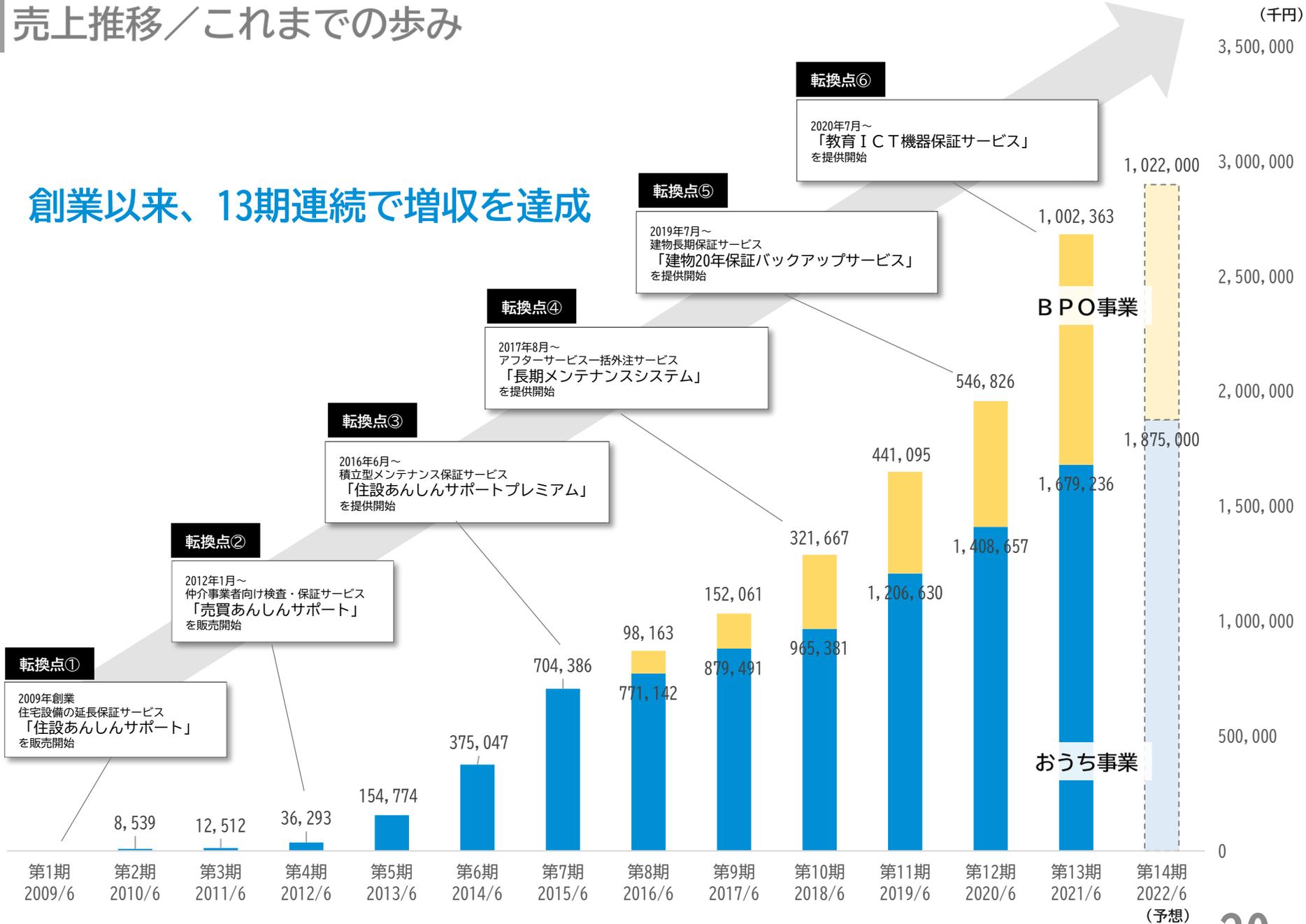
バランスシートに、当社の本質的なビジネスモデルの強さが表出



<2021年6月期期末時点>

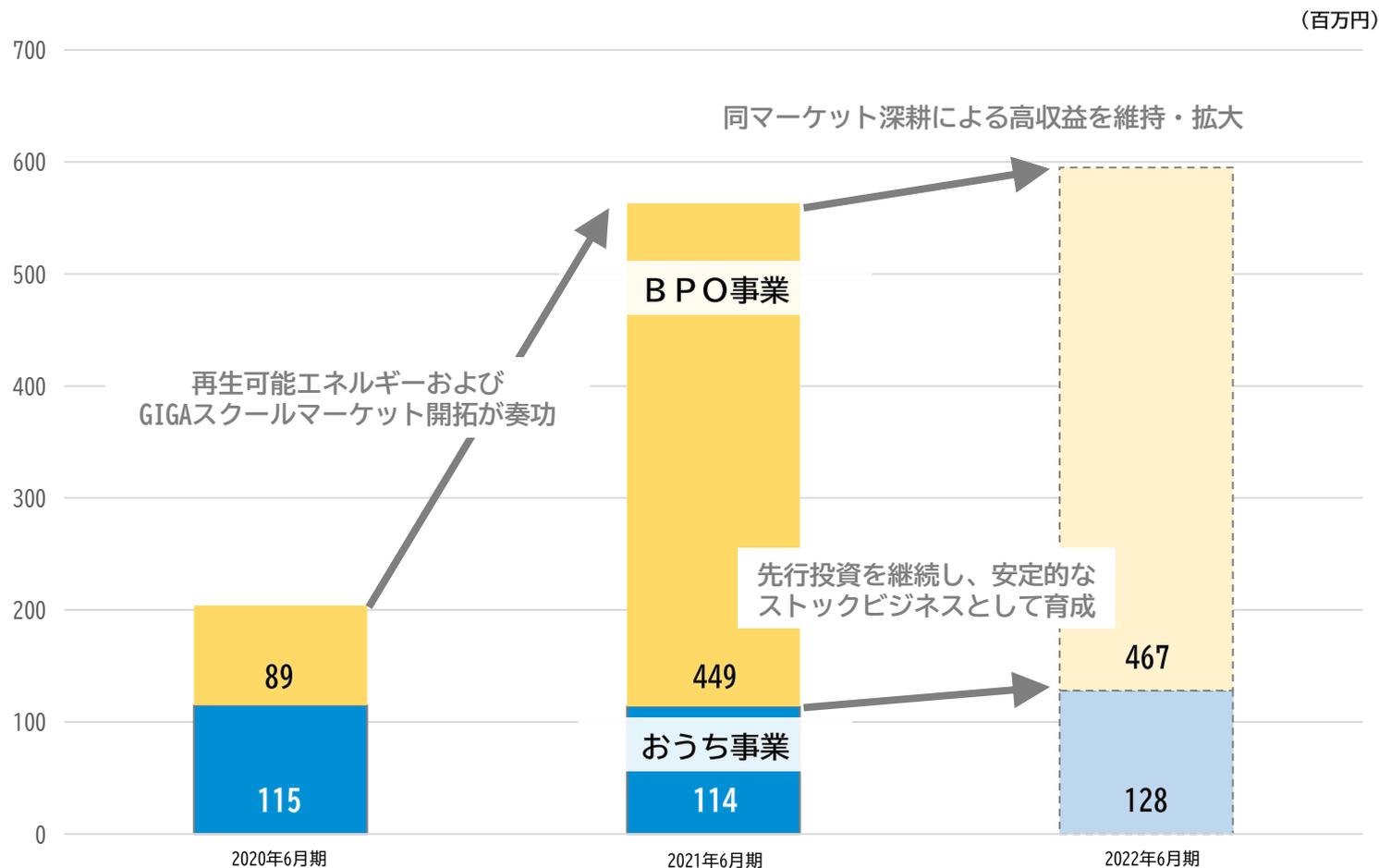
売上推移／これまでの歩み

創業以来、13期連続で増収を達成



セグメント別利益構成 <前期・前々期>

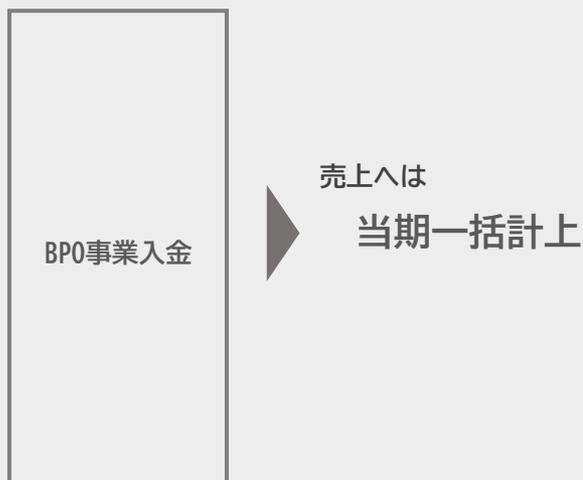
ストック型のおうち事業とフロー型のBPO事業を組み合わせることで
収益安定性・財務健全性の高い経営を実現



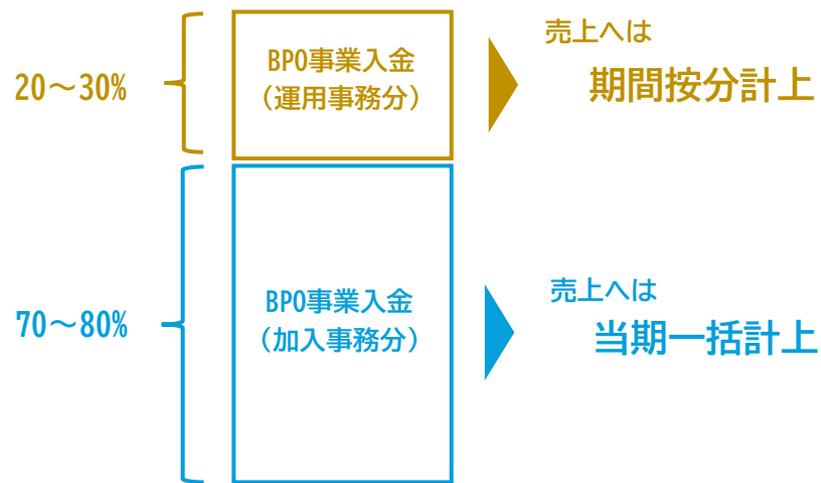
ご参考：「収益認識に関する会計基準」の適用について

「収益認識に関する会計基準」を2022年6月期の期首から適用したことに伴い、
過去分を含むBPO事業の売上計上方式が変更

< 2021年6月期 以前 >



< 2022年6月期 以降 >

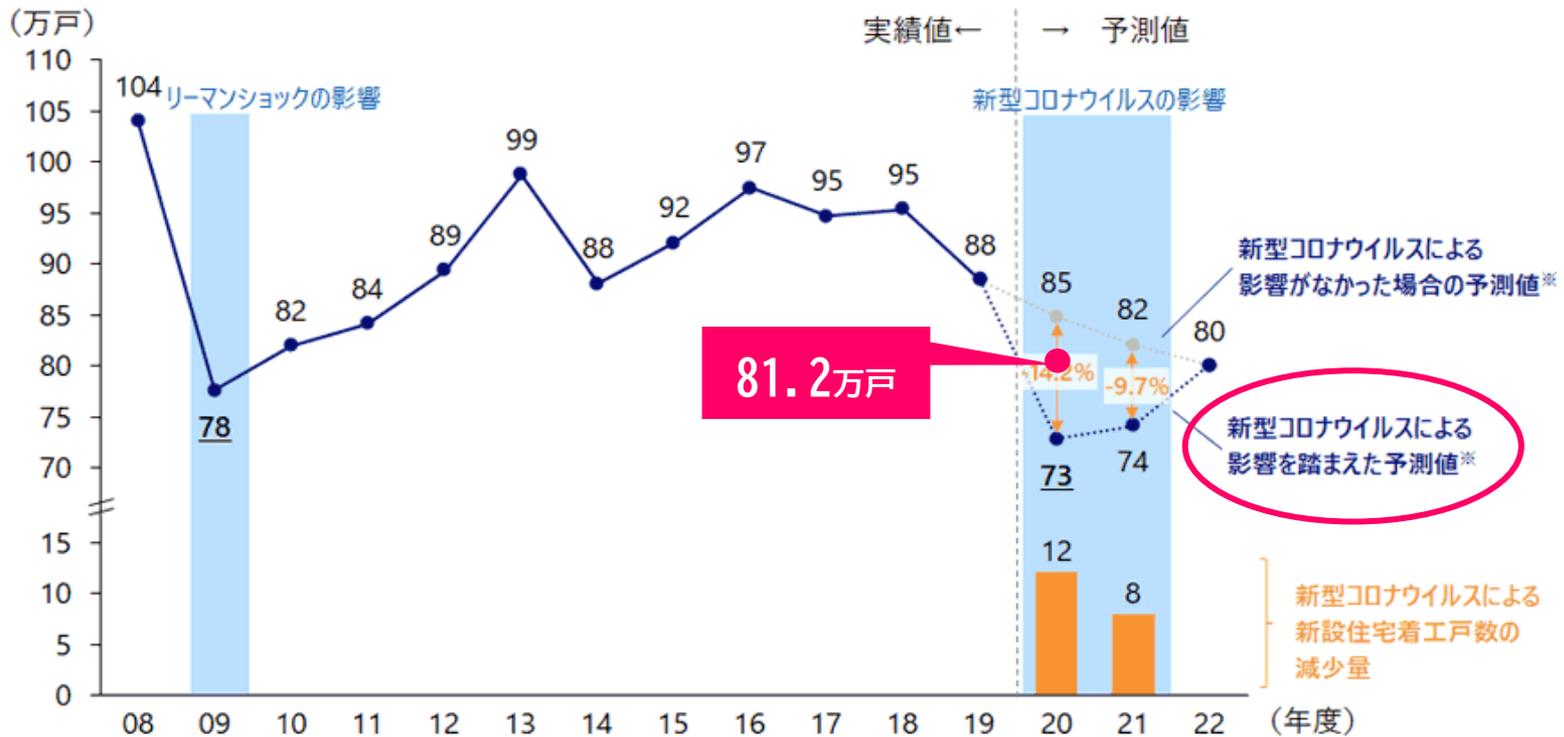


※ 運用事務と加入事務の比率は案件によって異なる

おうちのトータルメンテナンス事業 に関する成長可能性について

コロナ禍による戸建需要の拡大により、見通しを上回る着工棟数で着地するも人口減少による緩やかな減少トレンドは免れない情勢

2020年の新築住宅着工棟数の予測と結果



※新型コロナウイルスの影響が顕在化する前（2020/2/17 時点）と後（2020/5/22 時点）の経済指標予測をもとに算出
 出所）実績値：国土交通省「住宅着工統計」 予測値：NRI

コロナ禍による将来への不安といった影響もあり、
会社の信用度やアフターサービスを重視する顧客が増加

住宅会社選びで重視すること (コロナ後)

1位	会社の信用度	63.2%
2位	アフターメンテナンスの丁寧さ (長期の関係性維持)	54.8%
3位	住宅のデザインや性能	53.3%
4位	会社や人の雰囲気	44.6%
5位	ブランド力	28.3%

<出展> 新建ハウジング 工務店のためのコロナ対策読本

私たちはアフターサービスを切り口に、住宅事業者の様々なニーズに対応することでビジネスチャンスの創出をサポートしています

<対応可能な住宅事業者のニーズ>

NEEDS 01

商品力を上げたい

自社住宅の商品力を上げて、
競合他社との差別化を図りたい

NEEDS 02

集客力を上げたい

ホームページを活用し、資料
請求や問い合わせを増やしたい

NEEDS 03

商談力を上げたい

お客様の心を掴む
提案をしたい

NEEDS 04

顧客満足度を
向上させたい

良い口コミを増やし、新たな
お客様を獲得したい

NEEDS 05

リフォーム事業を
拡大したい

ストックマーケットからも
収益を獲得したい

NEEDS 06

新たな収益源を
確保したい

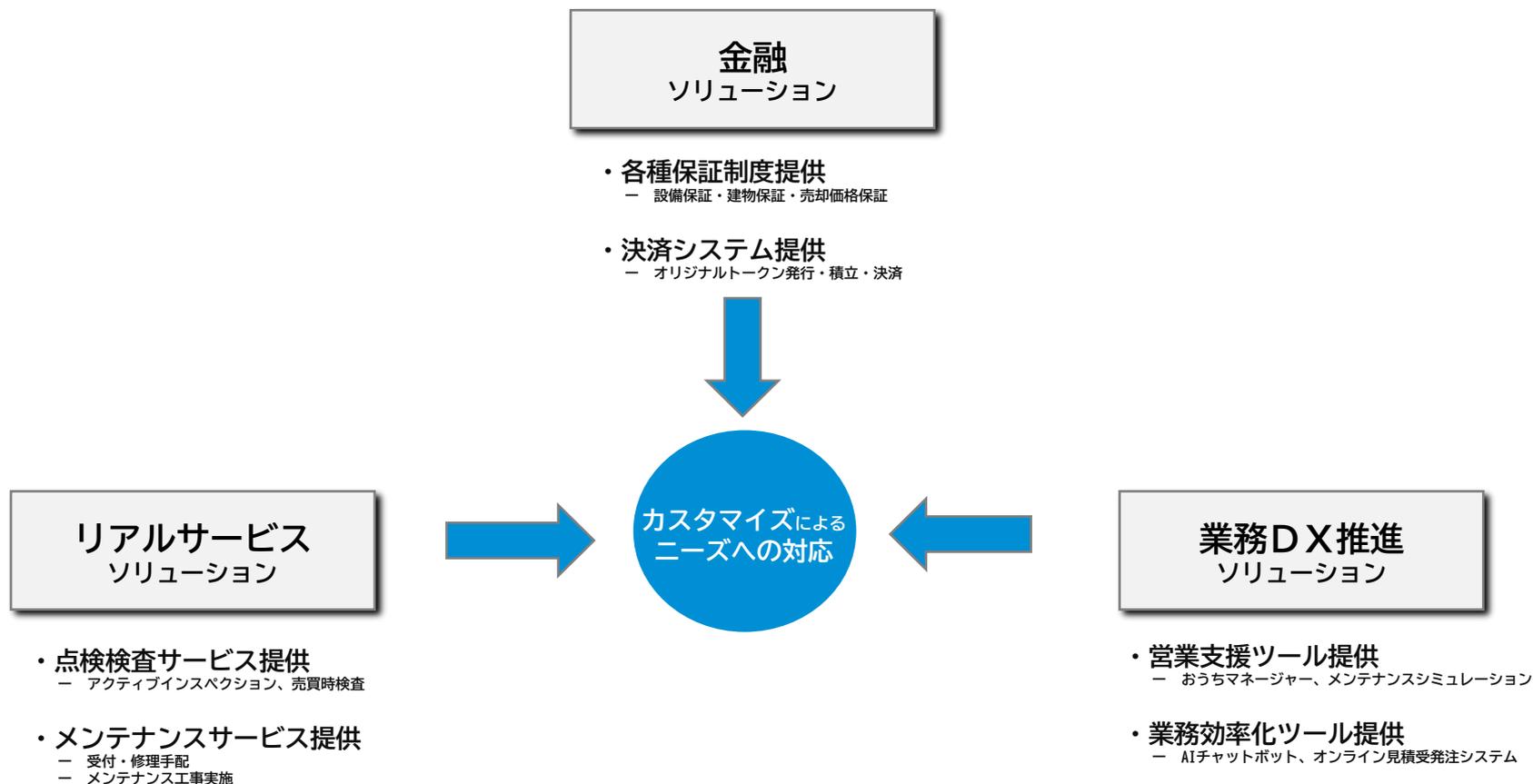
手間やコストは最小限に
手数料収入を獲得したい

NEEDS 07

アフター業務負荷を
軽減したい

アフター業務の負荷を軽減させ
販売戸数の拡大に注力したい

各種ソリューションを組み合わせたカスタマイズ性の高いスキームが
ワンストップで提供できることが当社の最大の強み



アフターサービスに関する各種ソリューションを ワンストップ提供できる点に当社の優位性あり

社名／提供サービス例	建物長期保証	住宅設備保証	点検 (自社受託)	コールセンター (自社受託)	モバイルアプリ
 日本リビング保証株式会社 Japan Living Warranty Inc.	○	○	○	○	○
A社		○			
B社		○			
C社	○	○	○		
D社		○	○	○	
E社		○	○	○	○

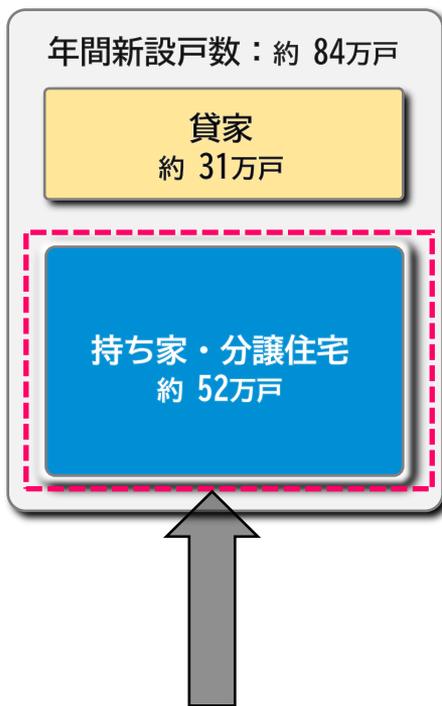
・上記A～E社は住宅事業者に対してアフターサービスソリューション提供をしている主な企業を選定

(当社調べ)

市場規模／ターゲット

<国内の新築住宅数>

※2021年7月建設経済研究所発表「建設経済モデルによる建設投資の見通し」を基に当社にて作成

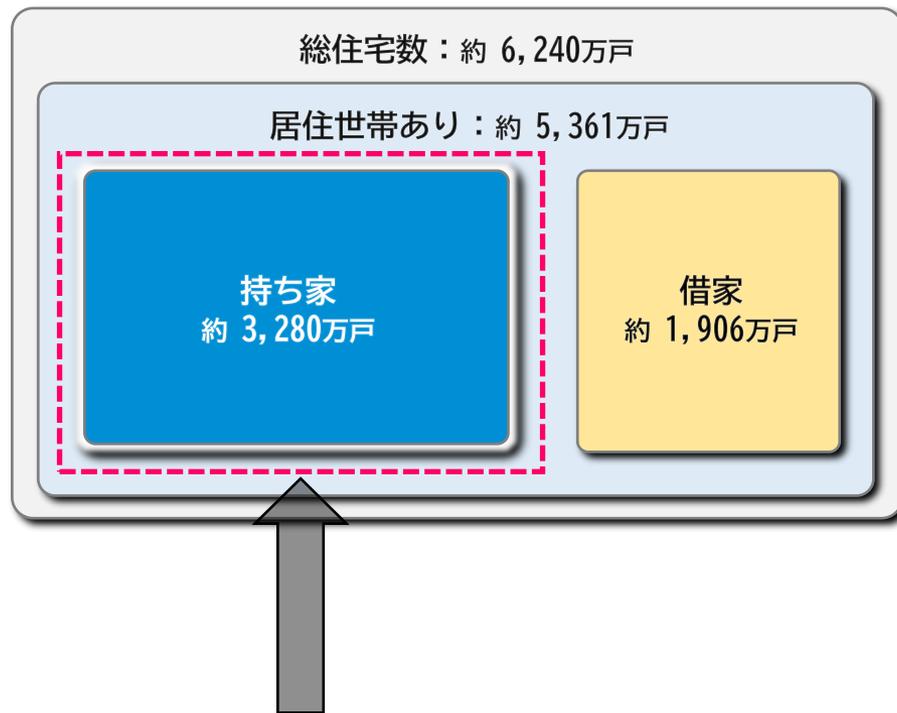


住宅事業者に対し、
保証を中心としたアフターサービスを設計し
継続的なサービス付帯をいただくアプローチ

<保証料などアップフロント型のビジネス>

<国内の既存住宅数>

※2018年に総務省により実施された住宅・土地統計調査を基に当社にて作成

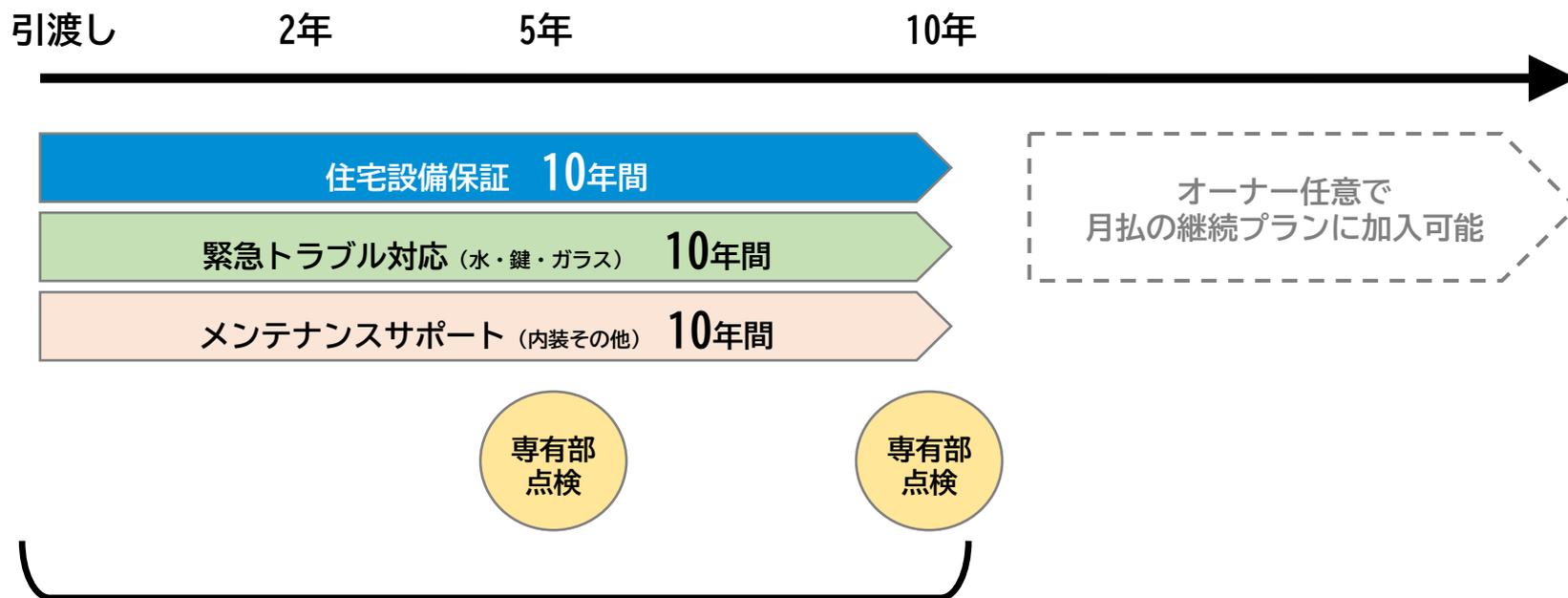


住宅事業者に対し、
オリジナルトークンやアプリを中心とした
顧客活性化の仕組みを利用いただくアプローチ

<決済手数料などランニング型のビジネス>

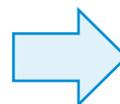
導入事例<マンションデベロッパー>

専有部に関する手厚いメンテナンスサービスを標準付帯することで他社差別化を強化するとともに、グループ収益向上を仕組みで実現



新築マンション全戸に標準付帯することで…

- ・顧客ニーズを捉えたアフターメンテナンスサービスの提供
- ・メンテナンスに関する接点を10年間確保し他社流出を防止

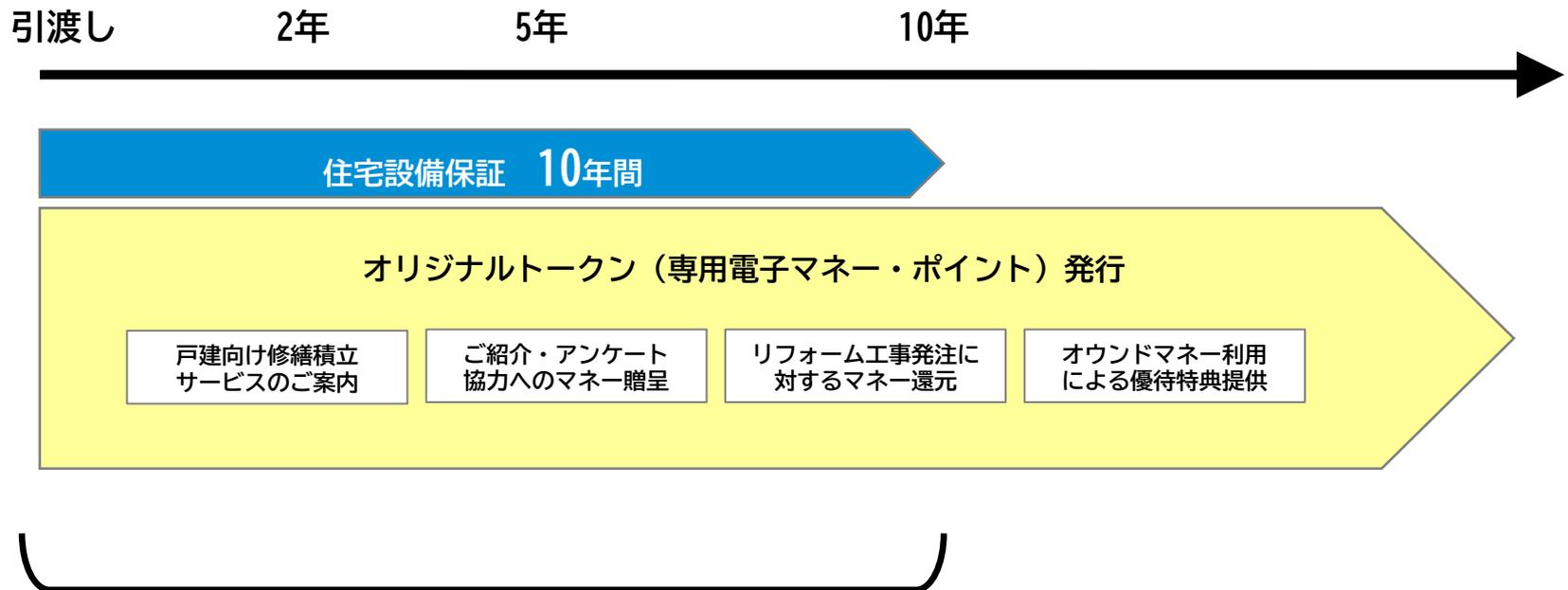


<クライアントにもたらされる効用>

グループ会社での
リフォーム・仲介獲得増大

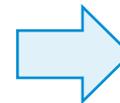
導入事例<ハウスメーカー>

長期の設備保証サービスの標準付帯に加え、オリジナルトークン発行により
継続的・長期的な顧客接点を創出し、二次商流形成を仕組みで実現



新築戸建て全戸に標準付帯することで…

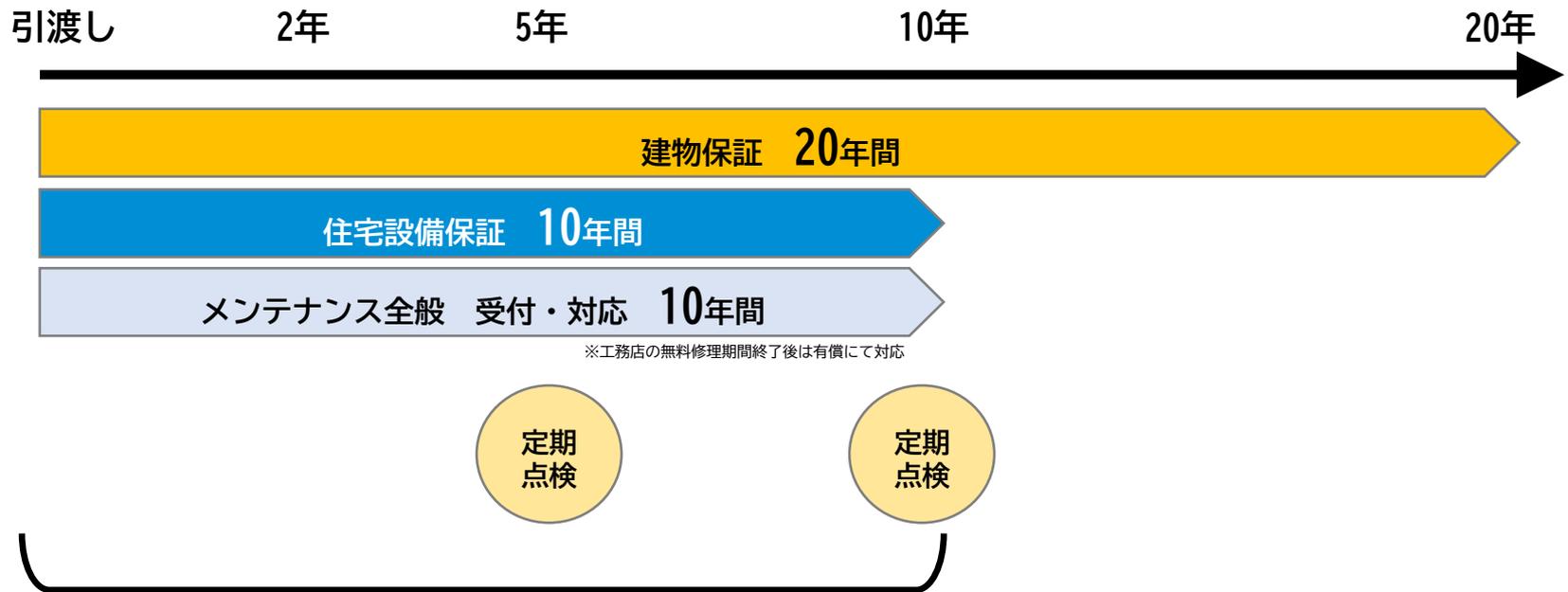
- ・顧客ニーズを捉えたアフターメンテナンスサービスの提供
- ・オリジナルトークンにより、効率的な販促と商圈形成を志向



クライアントの大規模修繕工事・
リフォーム獲得増大

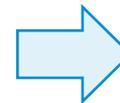
導入事例<工務店>

建物保証・設備保証のほか、アフターサービス業務についても
当社が代行することで、営業活動に集中できる仕組みを実現



新築戸建て全戸に標準付帯することで…

- ・顧客ニーズに捉えたアフターメンテナンスサービスの提供
- ・受付～対応まで、アフター業務からの手離れを実現



<クライアントにもたらされる効用>

有限であるリソースを
営業活動に集中

住宅事業者の経営戦略を支援する「戦略提案力」の向上を目指すとともに、
カスタマーサクセス部署の新設により、ストックビジネスへの転換を支援

		住宅事業者のニーズ	
		フロービジネスへの寄与 (新築住宅販売収益の拡大)	ストックビジネスへの寄与 (修繕リフォーム収益の拡大)
当社が 提供するもの		資産価値保証プログラムを武器にした 「 <u>販売戦略</u> 」の提案推進	OEM型モバイルアプリを武器にした 「 <u>商圏形成</u> 」の提案推進
具体的 サービス		建物保証・設備保証・定期点検 売却価格保証 など	モバイルアプリ・ポイントシステム・ リフォーム発掘型点検・修繕代行 など
当社に もたらずもの		長期保証契約の獲得による 「 <u>売上・利益</u> 」の進展	サービスインフラ提供による 「 <u>契約継続率</u> 」の強化

当社の企業理念「100年の価値を、すべての住まいに。」を体現する
業界初の長期保全プログラムを2021年6月に発表

PRESS RELEASE

報道関係者各位

2021年6月30日



業界
初

保証 × 電子マネー × AIスコアリング で、木造戸建住宅の資産価値に革命を。
売却価格保証付き「資産価値保証プログラム」を提供開始

日本の木造戸建住宅は、一般的に、法定耐用年数である22年で、その資産価値はゼロとなるとされています。一方で、適切なメンテナンスを実施した住宅は法定耐用年数を超えても、安心安全に住み続けることが可能です。ここに、現在の木造戸建住宅の資産価値算定における制度と実態のギャップがあると、私たちは考えています。

この度、このギャップを埋めるべく、「資産価値保証プログラム」を開発し、住宅事業者向けに提供を開始しました。日本国内で最も大きなシェアを占める木造戸建住宅が、適切に資産価値評価されることは、国策として推進されている中古住宅流通の活性化、ひいては持続可能な社会の実現に寄与するものと強く確信しています。

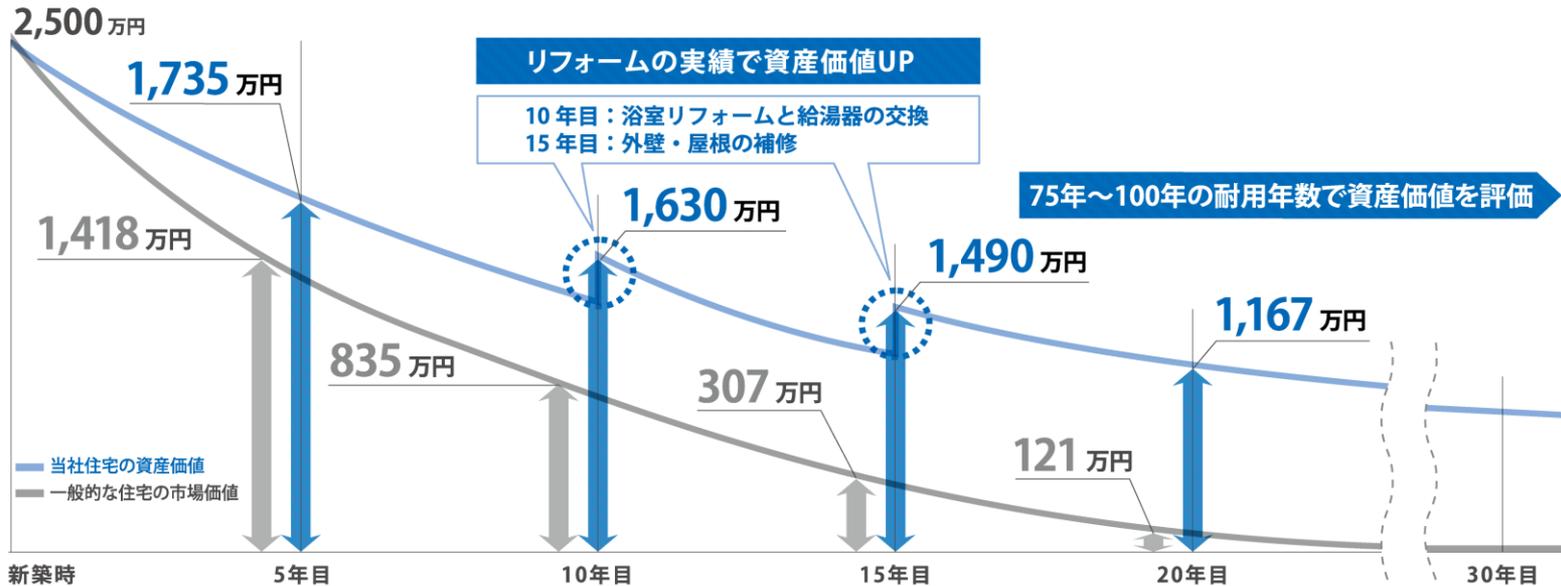
住まいを資産に。



注力商材① 資産価値保証プログラム — 売却価格保証

メンテナンスを住宅資産価値に反映・可視化し、木造戸建住宅の価値を最大100年まで評価する、画期的なサービススキーム

資産価値保証プログラム



建物長期保証 (初期20年)

最長60年



定期点検・メンテナンス



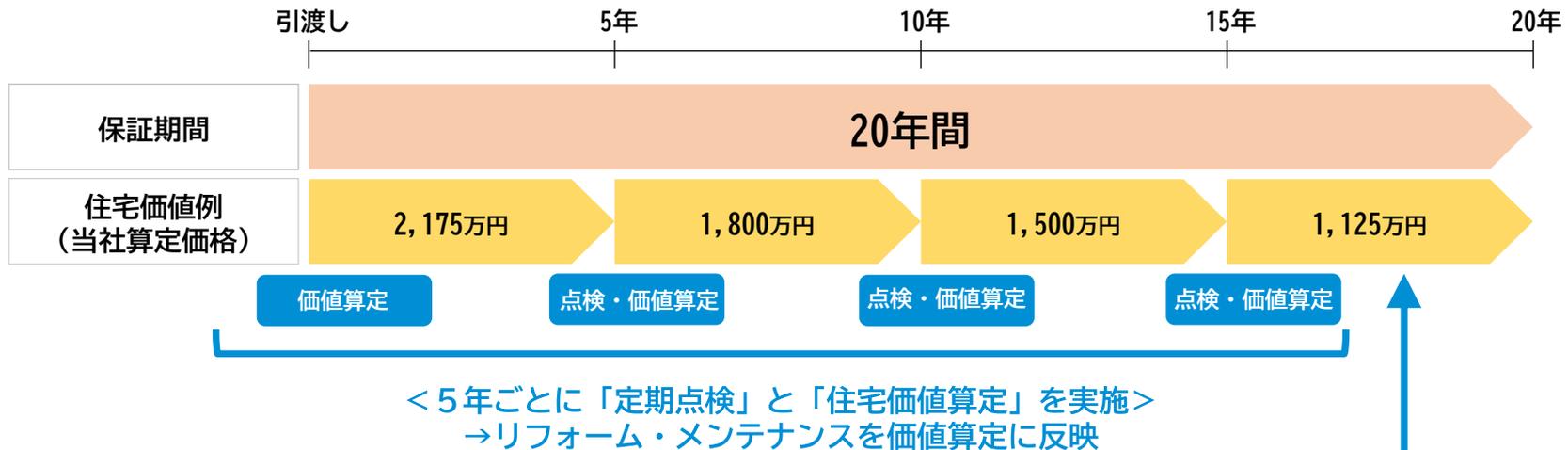
修繕積立制度



売却価格保証

注力商材① 資産価値保証プログラム — 売却価格保証

住宅価値を見える化した上で、物件売却時に売却額が当社算定の住宅価値価格を下回った場合に差額を当社基準に基づき保証



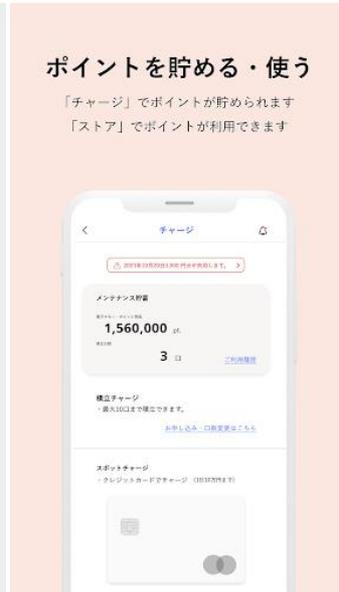
物件を売却する場合に…

例：17年目に売却開始、売却が1,000万円で成立

→ 価値保証価格1,125万円との差額を当社基準に基づき保証



住宅事業者と住宅オーナーの接点形成を強力にサポートする 業界特化型のモバイルアプリを2021年11月に投入



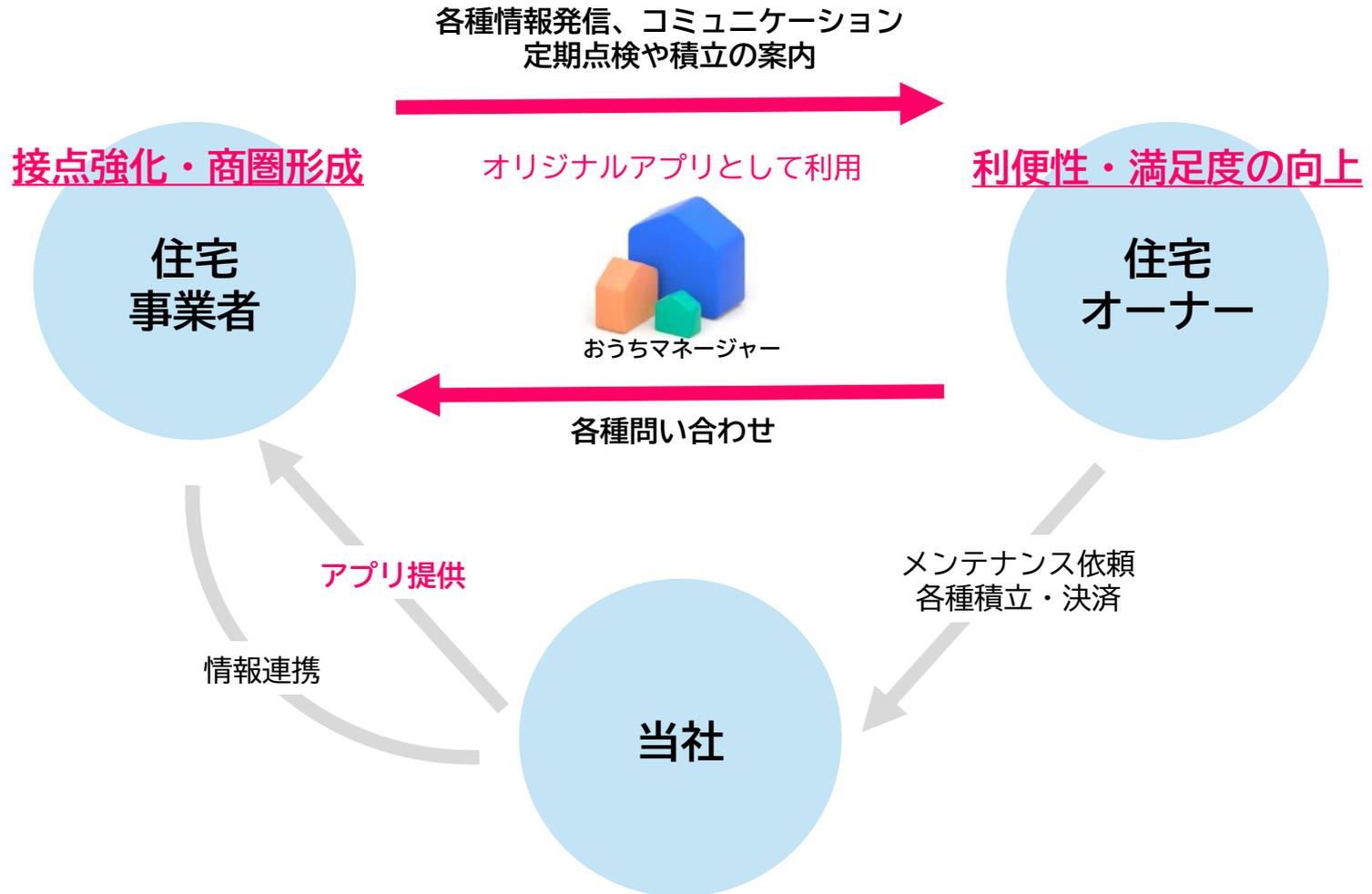
✓ 導入クライアント毎の各種カスタマイズが可能
(カラーバリエーション・ロゴ表示など)

✓ オリジナルトークンが利用可能

✓ 顧客コミュニケーションが手軽に行える

※画面は開発中のもので予告なく変更となる場合があります。

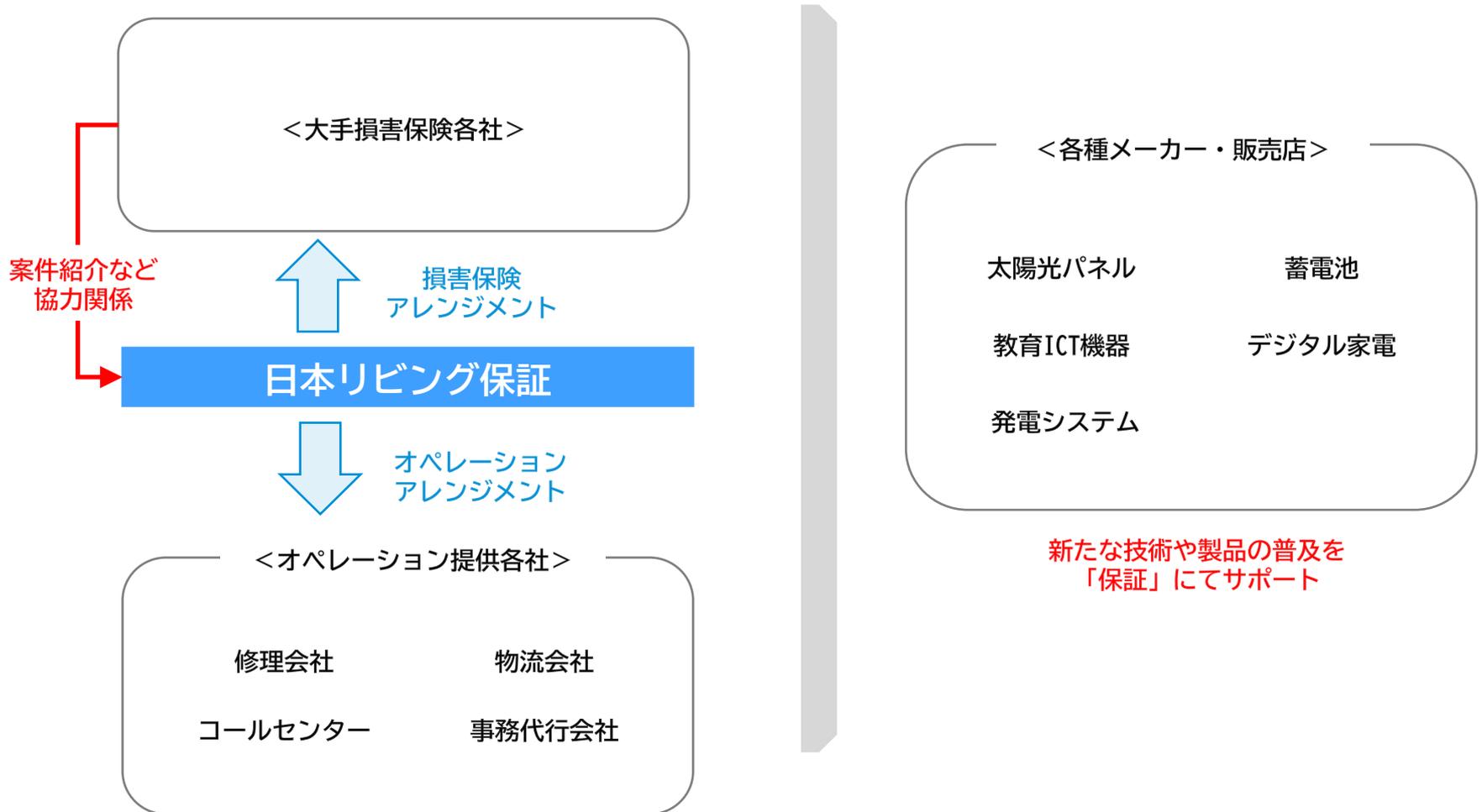
OEM型として各社へオリジナルアプリとして展開する「黒子型サービス」



ビジネスプロセスアウトソーシング事業 に関する成長可能性について

メーカーの戦略的パートナーとしての事業展開

おうち事業で培った損害保険会社とのリレーションシップや
各種ネットワークをベースに、各種メーカーの保証制度構築・運営を支援



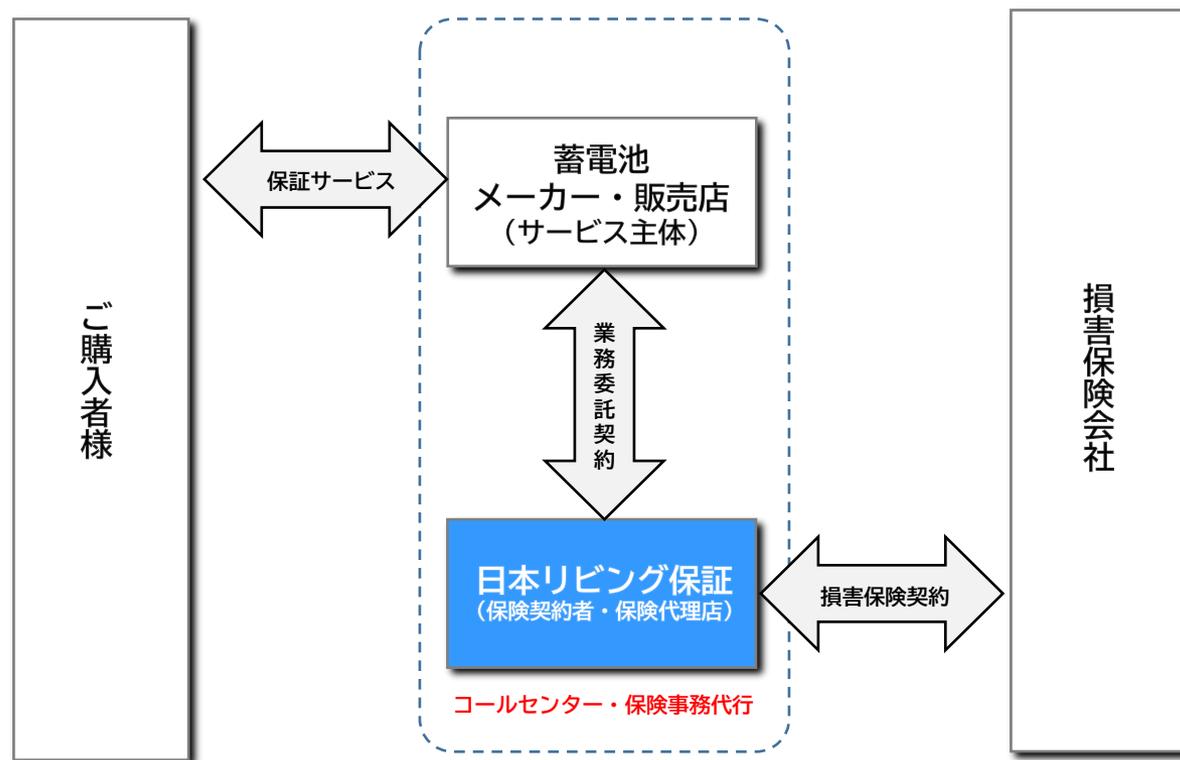
おうち事業との比較

ストック型のおうち事業を補う形で、フロー型のBPO事業を並行推進
BPO事業は補助金事業など時流を捉えたニュービジネスを支援

	BPO事業	おうち事業
クライアント	各種メーカー・販売店	住宅事業者
ビジネス インパクト	短期的 (当期一括計上割合が高い)	長期的 (期間按分計上割合が高い)
オペレーション リソース	社外のリソース中心	社内のリソース中心
リード 獲得手法	損害保険会社の紹介中心	自社開拓中心

導入事例<蓄電池保証スキーム>

蓄電池マーケットの拡大を背景に、国の補助金対象である蓄電池メーカー25社中、16社と取引中



「再生可能エネルギーマーケット」と「G I G Aスクールマーケット」を主戦場とし、損害保険会社との綿密な連携の中で、マーケット深耕を目指す

再生可能エネルギー マーケット

(太陽光・風力・バイオマス等)

<これまで>

太陽光パネル・風力発電所等の
保証制度構築・運営



蓄電池
マーケットへ

<今後>

国内外の家庭用・産業用蓄電池
の保証制度構築・運営

G I G Aスクール マーケット

(PC端末・通信ネットワーク等)

<これまで>

タブレット端末導入時の
保証付帯制度構築・運営



アフター
G I G A
マーケットへ

<今後>

保証未付帯端末への
保守サービス提供

再生可能エネルギー普及に深く関わる蓄電システムのニーズの高まりを捉えた 業界初の最長20年保証スキームを2021年9月に発表

PRESS RELEASE

報道関係者各位

2021年9月30日



日本リビング保証：再生可能エネルギー関連サービスを強化 業界初の「蓄電システム機器 最長20年保証」を提供開始

各種アフターサービスソリューションを提供する日本リビング保証は、この度、家庭用蓄電システムのメーカー様が購入者（ユーザー）に提供するメーカー保証を、最長20年まで延長するサービス「蓄電システム最長20年保証」を業界で初めて、10月1日より提供開始いたします。

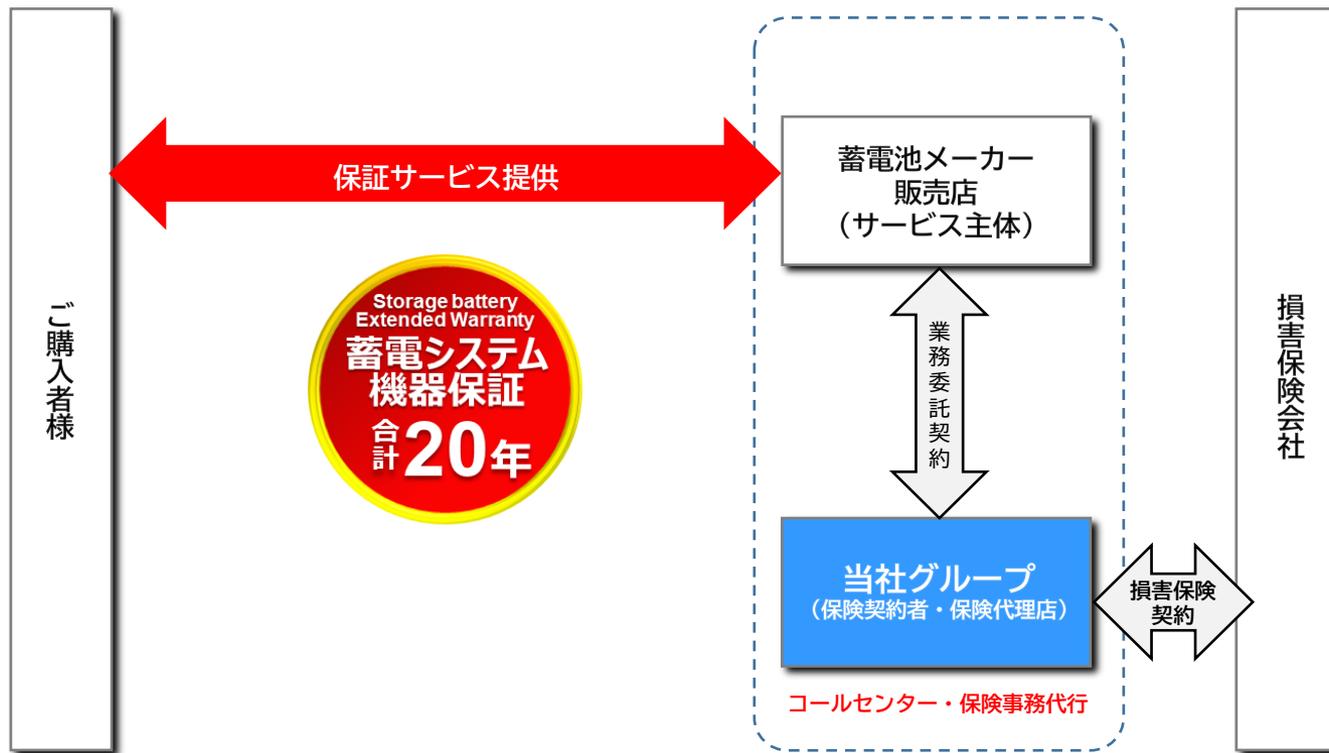
<日本リビング保証と再生可能エネルギーの関わり / サービス開発の背景>

当社は、2009年11月の太陽光発電システム余剰電力買取制度の開始当時より、再生エネルギーという新たな技術の普及に向け、蓄電池メーカーへのサポートを開始し、現在までに15社との取引実績を有しています。そして、その中で蓄積されたロスデータ等の活用を通じて、業界最先端の保証サービスと補修点検サービス等のリアルサービスを組み合わせて提供してまいりました。



注力商材① 蓄電システム最長20年保証

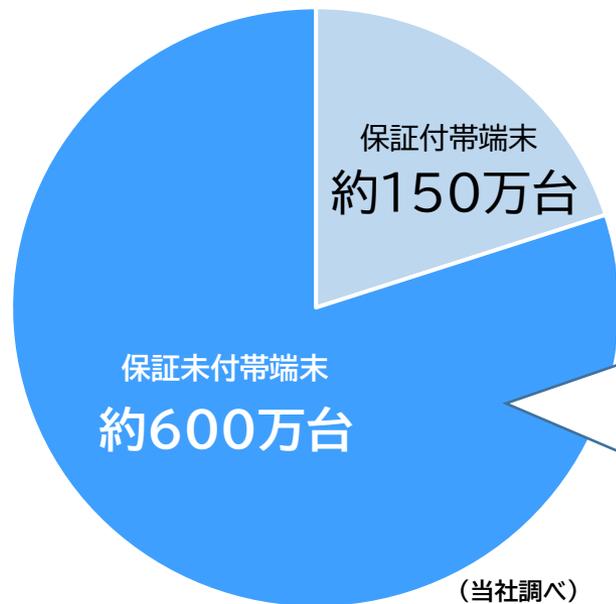
長期保証スキームを実現することで、新たな技術や製品の普及を
保証の立場から支え、サステナブル社会の実現に貢献



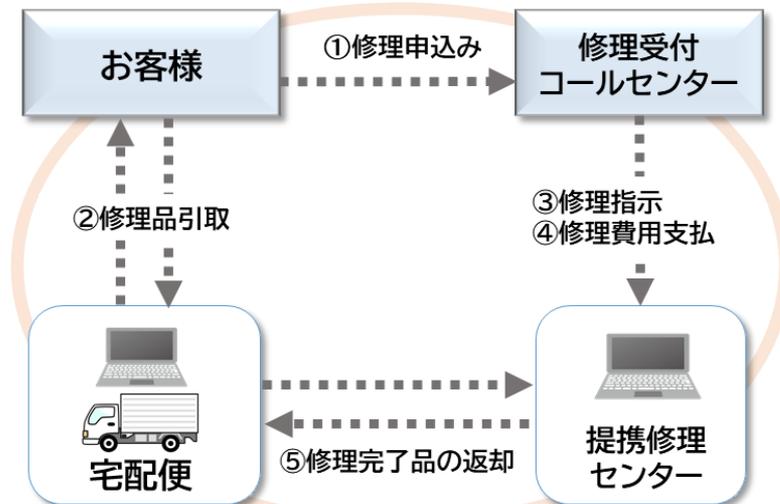
注力商材② タブレット端末 保守メンテナンススキーム

G I G Aスクール構想で導入されたタブレット端末750万台のうち、約600万台が保証未付帯であり、保守メンテナンススキームを推進

G I G Aスクール構想で導入された
タブレット端末の保証付帯状況



保守メンテナンスサービススキーム



新たな取り組みについて

取り組み① 新興テクノロジーカンパニーとの提携推進

デジタル技術の普及が遅れる住宅業界の業務変革に向けて、
テクノロジーを有するスタートアップ・ベンチャー企業との提携を推進



2021年2月 資本業務提携
AI業務自動化ソリューション提供企業

同社のAI-OCR技術による
業務効率化ツールの開発や当社保有ビッグデータの
各種AI分析・利活用を推進



2021年9月 資本業務提携
映像検索・分析技術提供企業

同社の映像タギング技術による
点検・修繕等のリアルサービスへの活用や
新規サービスの開発を推進

取り組み② 社内デジタルシフトの推進

急激なデジタルシフトへの対応は、企業のステージアップに不可欠との認識であり、サービス・業務のデジタル化、デジタル人材育成に注力

提供 サービス

- ・オンライン保証申込を可能にしたB-to-Bプラットフォーム「アフタマイズプラットフォーム」加盟店数が300社を突破
- ・OEM型モバイルアプリ「おうちマネージャー」をリリース

社内業務

- ・RPA、AI-チャットボット、業務アプリ構築クラウドサービス等の活用伝播により、各部門で業務効率化が実現
- ・活きたデータ活用に向け、データ管理基盤の再構築を進行

人材育成

- ・各業務部門の選抜社員に対し、3か月に亘る外部研修プログラムを企画・実施し、社内SEを育成・増強
→ 開発人員と併せ、正社員数の20%超のIT人材率を目指す

取り組み③ 業界特化型プラットフォームの開発

メンテナンス領域で蓄積した知見と、決済・金融のノウハウを組み合わせた
“住宅メンテナンス業界特化型プラットフォーム” 開発を推進

修繕・リフォーム会社
が抱える課題

- ✓ アナログな決済
- ✓ アナログな受発注業務
- ✓ 短期的な資金繰り

当社グループ
が保有するノウハウ・リソース

- ✓ 電子決済システム
- ✓ 受発注フローに関する豊富な知見
- ✓ 潤沢なキャッシュ

提供



開発



**住宅メンテナンス業界特化型
決済・受発注管理・資金支援プラットフォーム**
V-SaaS (Vertical SaaS)

業績推移・業績予想について

業績推移

単位：百万円

	18年6月期	19年6月期	20年6月期	21年6月期	22年6月期 (予想)
売上高	1,287	1,647	1,955	2,801	3,100
売上原価	467	648	766	969	--
販売費及び 一般管理費	657	818	984	1,278	--
営業利益	162	180	204	554	610
経常利益	158	213	284	630	710
純利益	103	143	186	362	465

※「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年6月期の期首から適用しておりますが、前期以前は旧会計基準等を適用した数値を記載しております。

貸借対照表

単位：百万円

資産の部	18年 6月期	19年 6月期	20年 6月期	21年 6月期	負債及び 純資産の部	18年 6月期	19年 6月期	20年 6月期	21年 6月期
流動資産	3,132	3,068	2,440	7,305	負債	4,820	6,216	7,657	13,446
内、現金及び預金	2,350	1,848	1,203	5,547	流動負債	901	1,224	1,479	3,399
固定資産	2,009	3,622	5,848	7,068	固定負債	3,919	4,992	6,178	10,047
有形固定資産	22	39	76	310					
無形固定資産	26	58	91	139	純資産	322	475	630	928
投資その他の資産	1,960	3,524	5,679	6,618	内、資本金	202	205	206	211
資産合計	5,142	6,691	8,288	14,375	負債及び純資産合計	5,142	6,691	8,288	14,375

※「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年6月期の期首から適用しておりますが、前期以前は旧会計基準等を適用した数値を記載しております。

事業計画に関するリスク	リスク要因となる主な事項及び対応策
システム障害について	<p>当社グループは、事業の特性上、顧客との契約管理を中心に多数のシステムを保有しており、万一何らかの事情によりシステム不良や作動不能等の事態が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に重大な影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>よって、従来よりシステム事故やエラーが生じないよう高度なシステム技術を駆使するとともに、システムネットワークのセキュリティ強化やデータサーバーの多重管理等、万全の体制を構築するよう努めております。</p>
外部経営環境による影響について	<p>当社グループが展開している「おうちのトータルメンテナンス事業」は、住宅・不動産市況に影響を受け、「BPO事業」のうち、特に延長保証事務の受託業務については延長保証の対象となる機器の需要等に影響を受ける為、事業環境が悪化した場合、当社グループの経営成績及び財政状態に重大な影響を及ぼす可能性があります。よって、新築住宅以外のマーケット開拓に資する商材の投入や保証対象物の範囲拡大を通じて安定的な収益基盤の確保に努めております。</p>
競合について	<p>当社グループが展開している「おうちのトータルメンテナンス事業」において、「保証サービス」及び「検査補修サービス」は業界に対する法規制も少なく参入障壁も低いことから、大小様々な競合企業が存在します。今後さらなる競争の激化により、当社グループの独自性が失われた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に重大な影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>よって、ソリューションをワンストップで提供できる体制を整備して差別化に努めております。</p>
損害保険会社との契約及び提携関係について	<p>当社グループが提供している「保証サービス」において発生する将来の修理コスト等を担保する為に長期（概ね保証期間2年超）の保証契約に対して損害保険会社との間で保険契約を締結しており、「保証サービス」の提供に係る実質的なリスクを移転しておりますが、保険料設定時の想定を超えた故障や不具合が発生した場合、将来の支払保険料増加などのコスト上昇につながる恐れがあり、当社グループの経営成績及び財政状態に重大な影響を及ぼす可能性があります。よって、受付時の適切な保証適用査定を通じたロスコントロールに努めております。</p>

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

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2022年9月を予定しております。