



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

2022年6月期 第2四半期 決算説明会資料

日本リビング保証株式会社
2022年2月10日

エグゼクティブ・サマリー

どのような
会社か

「100年の価値を、すべての住まいに。」
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

業績は
どうだったか

**過去最高の売上・利益を達成し、
通期業績予想を上方修正**
おうち事業のストック収益の増大に加え、BPO事業でも
主力領域（再生可能エネルギー/GIGAスクール）が順調に進展

トピックス

保証会社から「おうち情報のトランスポーター」へ
ソリューション拡充／デジタル投資／自社株買い実施／新規提携

01

どのような
会社か

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。

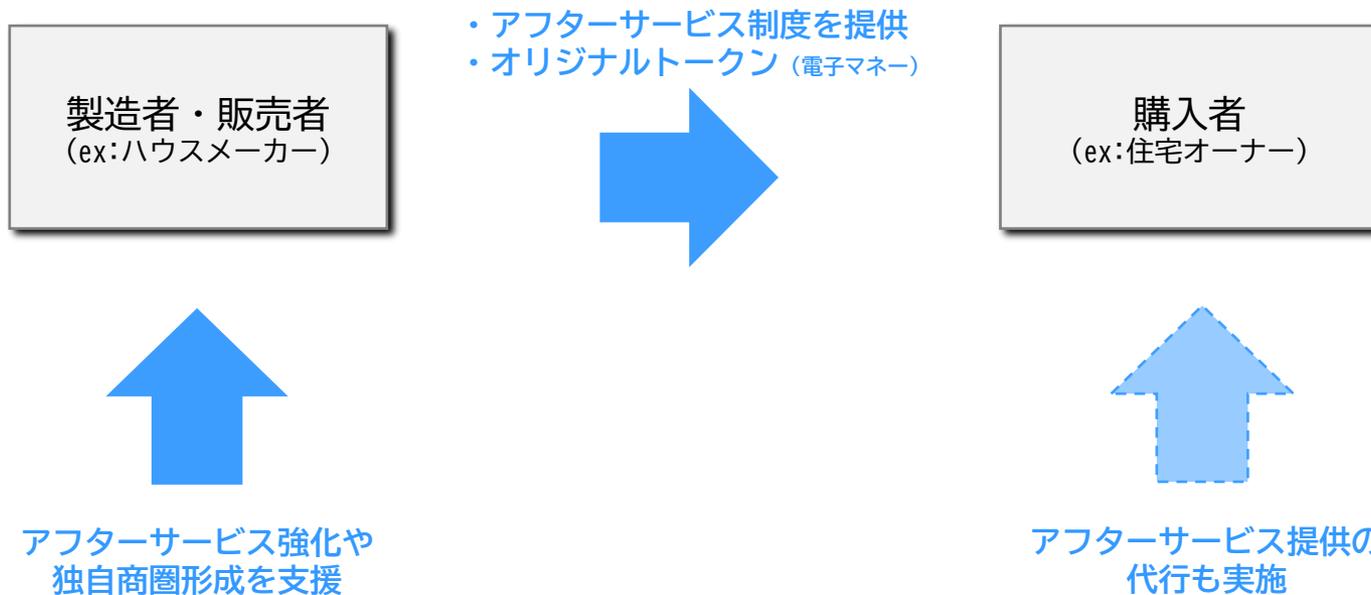
ここに、現在の日本における住宅の資産価値算定における制度と実態のギャップがあると、私たちは考えています。

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。



当社のビジネスポジショニング

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

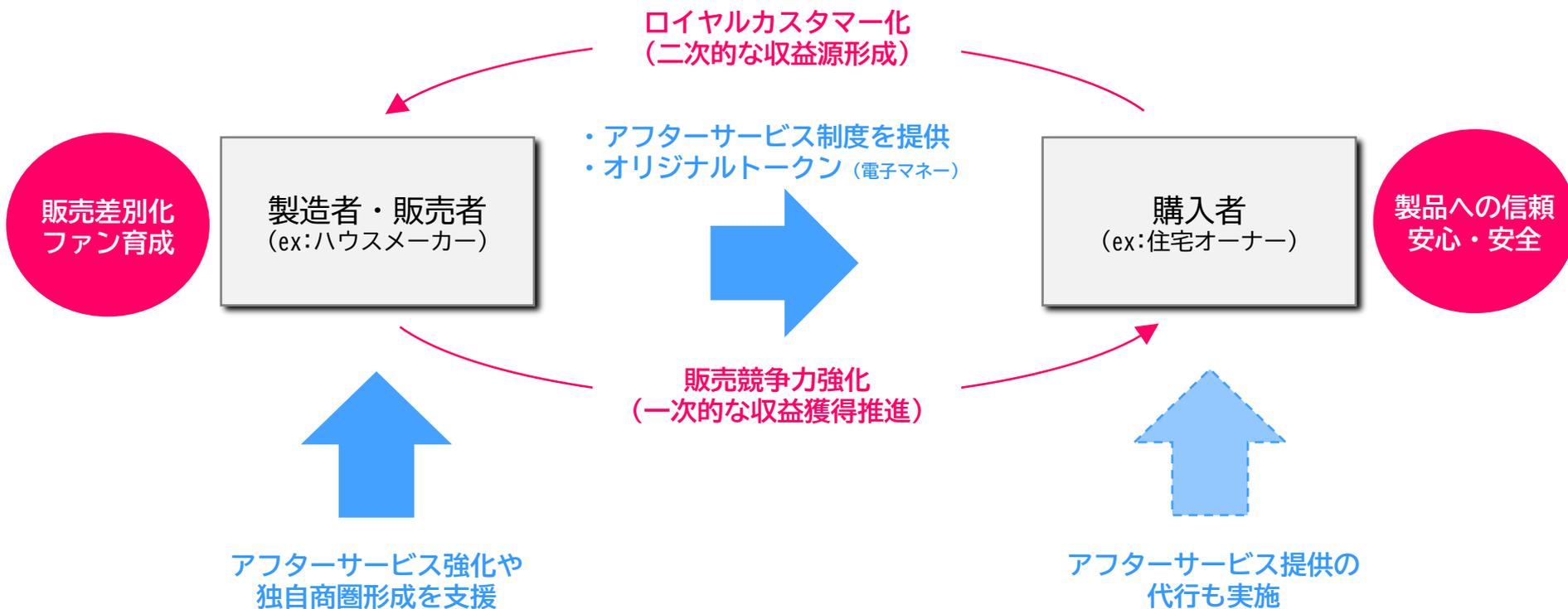
受発注・決済
システム提供

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

近年は再生可能エネルギー需要拡大を背景に、 非住宅領域（BPO事業）が急速に拡大中

	うちの トータルメンテナンス事業 (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	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 ^が 中心	保証制度構築コンサル + アドミ業務 ↓ 当期一括計上 ^が 中心

ストック型ビジネス + フロー型ビジネス

2022年6月期 第2四半期 業績はどうだったか

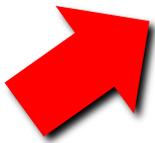
第2四半期 連結業績概要

前年同期比で増収増益、過去最高の売上・利益を達成

	第2四半期 連結業績 (2021.7~2021.12)			YoY ※		通期 連結業績予測 (2021.7~2022.6)
					通期予測に 対する進捗率	
売上高	過去 最高	1,608 百万円	+413 百万円	134.6%	51.9%	3,100 百万円
営業利益	過去 最高	467 百万円	+307 百万円	291.6%	76.6%	610 百万円
経常利益	過去 最高	524 百万円	+285 百万円	219.2%	73.8%	710 百万円
当期純利益	過去 最高	355 百万円	+199 百万円	227.9%	76.3%	465 百万円

※「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）等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、対前年同四半期増減（率）については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値と比較して記載しております。詳細は20ページをご覧ください

第2四半期 連結業績の要因分析

業績項目	対前期比	状況および要因
売上高		<ul style="list-style-type: none">・ 長期保証契約の売上が順調に拡大・ 再生可能エネルギー関連領域および、GIGAスクール構想に関連した家電領域の案件が引続き好調に推移
営業利益		<ul style="list-style-type: none">・ 成長戦略の実現に向けた積極的な先行投資（人材採用・DX推進領域）を継続しながらも、BPO事業の進展が利益の押し上げに寄与
経常利益		<ul style="list-style-type: none">・ ビジネスモデルを活かした資産運用（金融商品・不動産）が順調に進展

第2四半期 セグメント別売上高

おうち事業、BPO事業ともに過去最高の売上を達成

	第2四半期 (2021.7~2021.12)	YoY		通期予測に 対する進捗率	通期 業績予測 (2021.7~2022.6)
		増減	増減率		
売上高	過去最高 1,608 百万円	+413	134.6%	51.9%	3,100 百万円
おうちの トータル メンテナンス 事業	過去最高 908 百万円	+93	111.4%	48.4%	1,875 百万円
BPO事業	過去最高 652 百万円	+336	206.3%	63.8%	1,022 百万円
その他	48 百万円	▲ 15	75.3%	23.6%	203 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

第2四半期 セグメント別営業損益

成長戦略の実現に向けた人材投資・DX投資を積極的に実施
 おうち事業については計画通り進捗し、BPO事業は計画を超える進捗

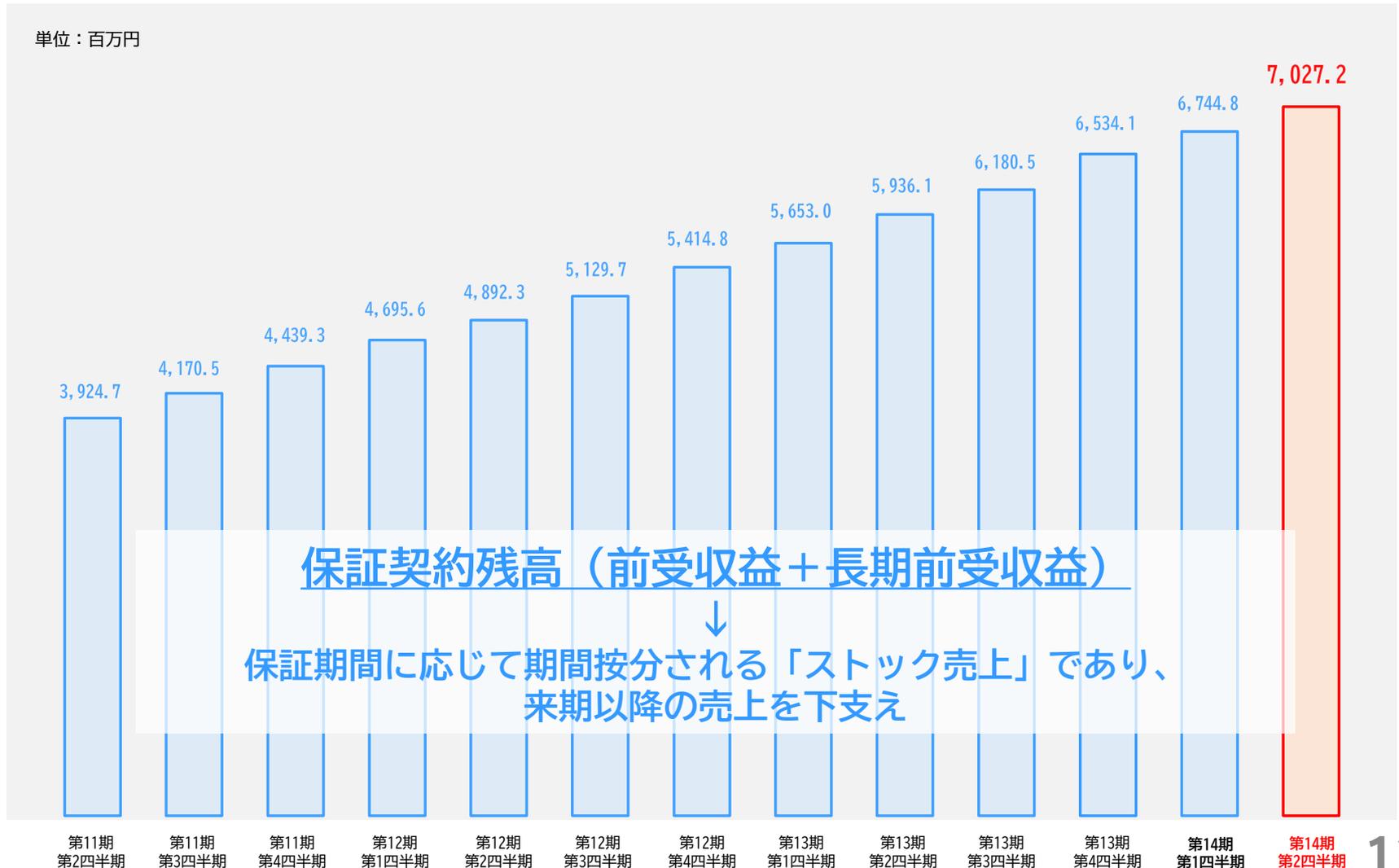
	第2四半期 (2021.7~2021.12)	YoY			通期 業績予測 (2021.7~2022.6)
				通期予測に 対する進捗率	
営業損益	過去最高 467 百万円	+307	291.6%	76.6%	610 百万円
おうちの トータル メンテナンス 事業	62 百万円	▲51	54.7%	48.4%	128 百万円
BPO事業	過去最高 407 百万円	+352	736.7%	87.2%	467 百万円
その他	▲2 百万円	+7	-	-	14 百万円



「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

うちのトータルメンテナンス事業 保証契約残高

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）は当該四半期で約2.8億円増加し70億円超に到達



2022年6月期通期 連結業績予想の上方修正について

通期業績予想について、以下の通り上方修正
 新収益認識基準ベースでの比較で、対前年比も大きく進展

	修正前			修正後		
	通期 連結業績予想 (2021.7~2022.6)	第2四半期まで の進捗率	新基準適用 ベース YoY	通期 連結業績予想 (2021.7~2022.6)	第2四半期まで の進捗率	新基準適用 ベース YoY
売上高	3,100 百万円	51.9%	118.1%	3,200 百万円	50.3%	121.9%
営業利益	610 百万円	76.6%	159.7%	700 百万円	66.7%	183.3%
経常利益	710 百万円	73.8%	154.9%	800 百万円	65.5%	174.6%
当期純利益	465 百万円	76.3%	191.2%	530 百万円	67.0%	217.9%

03

トピックス

トピックス ① 提供ソリューションの拡充／戦略商品の展開

領域別の新規戦略商品の展開を通じて、順調に新規受注を積み上げ
とりわけ、蓄電機器20年保証は極めて順調な進捗

新築住宅事業者

アフターサービス設計を通じて、販売競争力とロイヤルカスタマー化を支援

住設
あんしん
サポート

建物20年
保証

資産価値
保証

おうち
マネージャー

とりわけ、中小事業者に対しては
保証サービスのカスタマイズがWEB完結できる
デジタルプラットフォームの利用を促進

アフタマイズ
プラットフォーム

利用事業者が350社を突破

不動産仲介事業者

売主・買主双方への検査保証サービス提供

売買
あんしん
サポート

既存設備
サポート

利用事業者が100社を突破

非住宅事業者（BPO領域）

時流を捉えたサービス企画・提供

再エネ
機器保証

GIGAスクール
機器保証

蓄電機器20年保証
が極めて好調

トピックス② デジタル投資の徹底強化

保証会社から「おうち情報のトランスポーター」への進化に向け、 人材面・サービス面のデジタル投資を徹底して強化



人材面

- ・ 中期的に、正社員数の占めるデジタル人材率：**50%超**を目指す
- ・ エンジニアやデータサイエンティストといった技術者のみならず、ビジネス・サービス設計、プロジェクト管理などDX推進を担う多様な人材の採用および育成に注力



サービス面

- ・ OEM型モバイルアプリ「おうちマネージャー」の機能拡充
- ・ AIチャットボットを活用した修理受付業務の自動化
- ・ リアルサービス領域のDXソリューションを開発
- ・ スコアリング等データ活用に向けたデータ管理基盤の再構築

トピックス ③ 自己株式取得

優秀人材確保に向けた報酬制度への活用を目的に 自己株式取得を以下の通り実施

1	取得対象株式の種類	普通株式
2	取得し得る株式の総数	50,000株
3	株式の取得価額の総額	100,000,000円
4	取得期間	2022年2月14日～2022年3月24日

※市場動向により、全部または一部の取得が行われない可能性があります。

(ご参考) 2021年12月31日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数 ※自己株式を除く	5,008,038株
自己株式数	50,262株

トピックス ④ 新興テクノロジーカンパニーとの新規提携

カメラサブスクリプションサービス提供企業であるカメラブ社と
新たに資本業務提携契約を締結

camelove, Inc.

2022年1月 資本業務提携
カメラサブスクリプションサービス提供企業



NetSmile

2021年2月 資本業務提携
AI分析ソリューション提供企業



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

RUNⁱEDGE

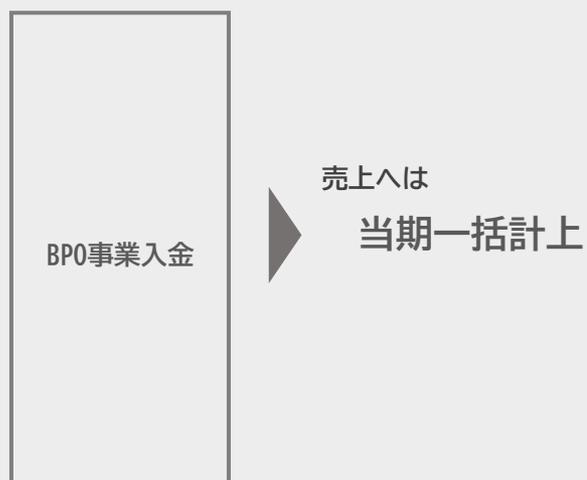
2021年9月 資本業務提携
映像検索・分析技術提供企業

動画の記録・分析・活用を通じた
リアルサービス領域のDXサービスソリューションを開発中

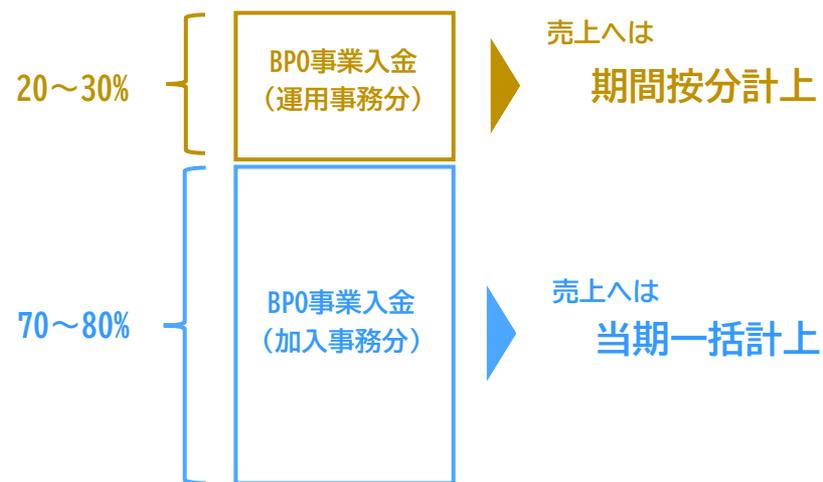
【再掲】 「収益認識に関する会計基準」の適用について

「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

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。