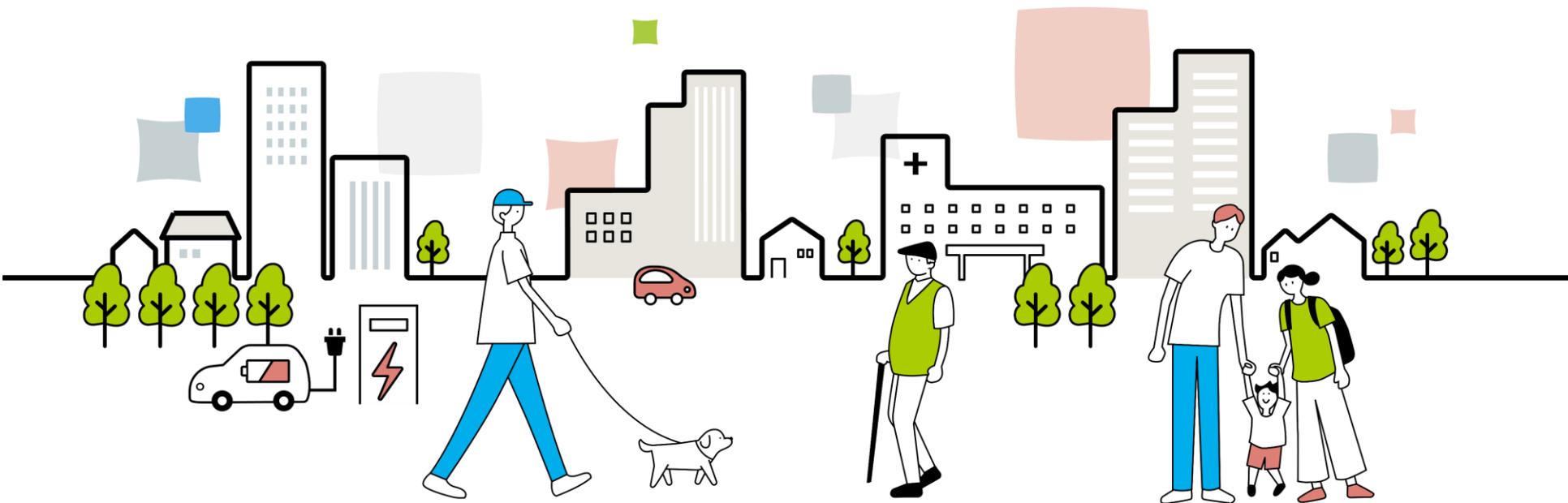




2023年6月期 第3四半期
決算説明資料

To worthwhile life



2023年6月期 第3四半期ハイライト

（当四半期実績） 過去最高の売上・利益を達成

第3四半期期間として過去最高の売上・利益を達成

（累計実績） 売上・利益とも計画を順調に進捗

売上・利益とも通期計画値を順調に進捗／経常利益10億超の通期見通しを据置き

（HWT事業） 対前年約2倍の新規受注社数を達成

HomeworthTech事業

新たな保証サービスの投入、SaaSプロダクトとのクロスセルが奏功

（EXT事業） PV・EVマーケット開拓が進展

ExtendTech事業

大規模な事業運営体制整備が奏功／PV・EVを中心に新規受注が順調に推移

（SaaS開発）プロダクト拡充による新たな展開へ

おうちマネージャーアプリ導入が拡大／今後続々と新規リリースを予定

- 四半期期間で過去最高の売上・利益を達成し、累計実績でも計画値を達成し、順調に進捗
- HomeworthTech事業では四半期期間として過去最高の新規契約獲得金額を達成するとともに、付加価値としてのデジタルプロダクト提供や、新規に投入した地震保証等が功を奏し、対前年約2倍の新規受注社数を達成
- HomeworthTech事業の新規受注は入金までのタイムラグにより、来期以降の業績に貢献
- ExtendTech事業では、事業拡大に向けた大規模な体制整備を期中に実施したことでPV/EVの新規受注体制が拡充
- テラモーターズへの保証提供など新規領域への展開が順調に進捗
- おうちマネージャーアプリの導入が順調に拡大し、今後も各種新規プロダクトの投入を予定

We are a WorthTech Company.

私たちは独創的な
リアルとデジタルのサービスで、
暮らしの資財価値を最大化する
ワーステックカンパニーです。



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

設立 : 2009年3月

所在地:

- ・東京本社 東京都新宿区西新宿4-33-4 住友不動産西新宿ビル4号館
- ・大阪支社 大阪府大阪市中央区瓦町4-8-4 井門瓦町第2ビル
- ・名古屋支社 愛知県名古屋市中村区名駅2-45-14 東進名駅ビル
- ・福岡支社 福岡県福岡市博多区博多駅前3-4-25 アクロスキューブ博多駅前

グループ会社:

- ・リビングポイント株式会社(100%出資子会社)
- ・リビングファイナンス株式会社(100%出資子会社)

免許登録等

(日本リビング保証株式会社)
一般社団法人 Fintech協会 法人会員
一級建築士事務所:東京都知事登録第63955号
一般建設業:東京都知事許可(般-2)第152448号
住宅かし保険法人登録検査事業者

(リビングポイント株式会社)
前払式支払手段(第三者型)発行者登録:関東財務局長第00676号

(リビングファイナンス株式会社)
貸金業:東京都知事(1)第31916号

SLOGAN

To worthwhile life

価値あふれる暮らしへ

MISSION

独創的なリアルとデジタルのサービスで、
暮らしの資財価値を最大化する

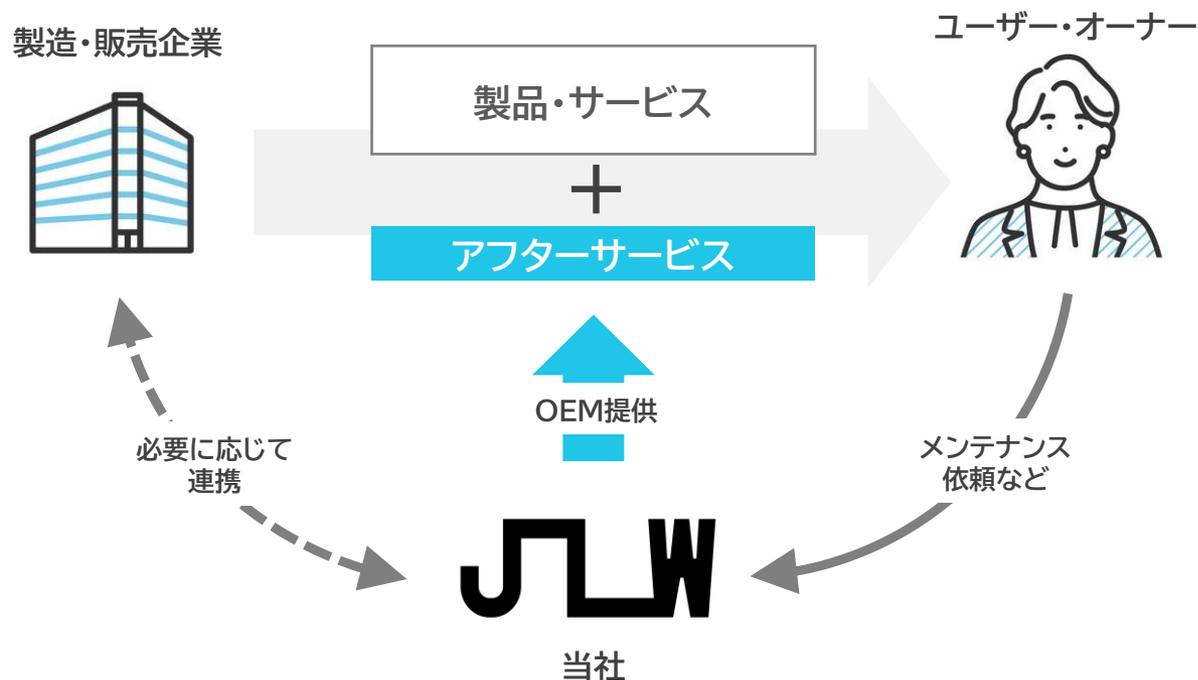
VISION

変わらない価値を、暮らしのすべてに

当社の ポジショニング

各企業のアフターサービスを 陰で支える「黒子役」

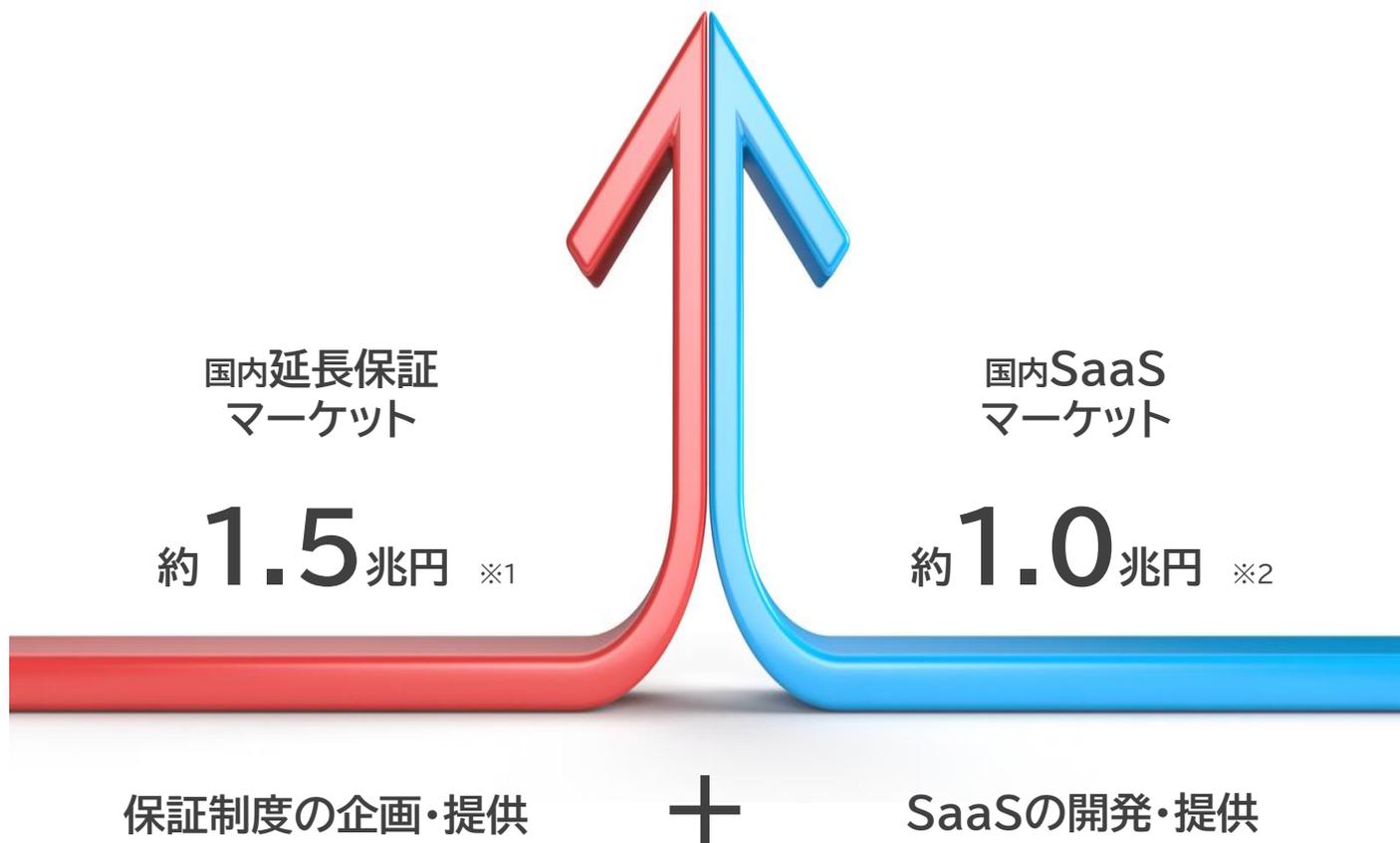
- 当社は各種製品・サービスを製造・販売する企業に対して、アフターサービスをOEM提供
- アフターサービスの企画・設計から各種オペレーション運営まで、トータルでのソリューション提供ができることが強み
- とりわけ、「保証分野」については専門的な知見と大手損害保険会社との強力なリレーションシップにて最適な制度設計・運営を得意とする



ビジネスの展望

アフターサービスDXの提供で 2.5兆円マーケットへ挑戦

- 創業以来、住宅領域での保証展開を基幹ビジネスとして推進
- サステナビリティの潮流の中で住宅以外の領域でも、企業が取扱う製品のアフターサービスへの関心が高まっており、新たな領域への保証展開を推進
- また、積極的投資を行ってきたデジタル開発基盤を活かして、各業界独自の商慣習を捉えたVertical-SaaSの開発を加速
- 保証×SaaSにより実現するアフターサービスDXを幅広い業界で展開することでさらなる企業成長を目指す



※1 出典: 矢野経済研究所「2022年度版国内フランティ(延長保証)サービス市場総覧」

※2 出典: 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」

アフターサービス DXの全体像

豊富なソリューションラインナップで 最適なアフターサービスを実現

- 製品を製造・販売する企業がアフターサービスを提供するにあたって必ず必要となる要素を当社では幅広く提供が可能
- アフターサービスの中でも最も明示的な「保証」をはじめ、受付・物流・点検修理・ポイント発行・決済履歴管理といったソリューションを企業ニーズに沿って提供が可能
- また多くのソリューションについてSaaSプロダクトとしても提供することで、企業の業務効率化も支援
- アフターサービスにはデジタルだけではなく、修理や点検などリアルなサービス提供も必要とされるため、対応ネットワークを日本全国に保有していることも強み



SaaSプロダクト ラインナップ

現在は、住宅業界に特化した Vertical-SaaSプロダクトを提供中

【おうちマネージャー】

- 2021年10月にリリースした住宅事業者と住宅オーナーを結ぶモバイルアプリ
- 当社グループがクライアント毎に発行する専用電子マネーの積立・決済が可能のほか、メンテナンス依頼受付、情報発信が可能



【おうちアルバム】

- 2022年11月にリリースした住宅の点検結果を保存・閲覧できるWEBアプリ



【おうちLiveアシスト】

- 2023年2月にリリースした遠隔でリアルタイムに現地調査を可能にするWEBアプリ
- 描画、OCR、位置情報表示や3者間通話など多彩な機能を搭載

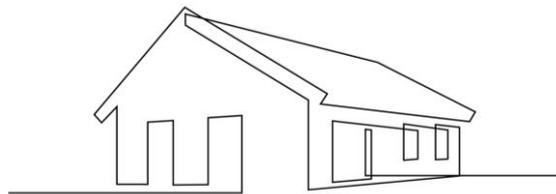


現在の 展開マーケット

住宅を基幹マーケットとしながらも 新領域への展開を加速中

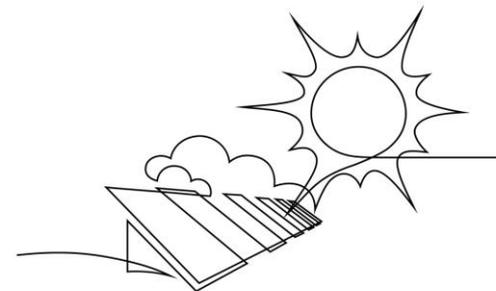
- 創業以来取り組む住宅領域ではのべ4,000社のクライアント様に各種保証サービスのほか、幅広いソリューションを提供
- 住宅領域で培った経験とノウハウを基に、PV・EV・教育ICT・家電と取扱い領域を順調に拡大
- 今後さらに、新たな領域への展開を積極的に進めていく方針

HWT事業領域

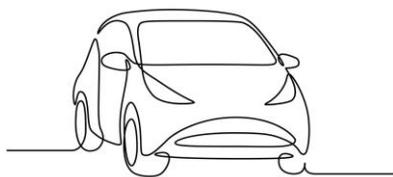


住宅(戸建・マンション)

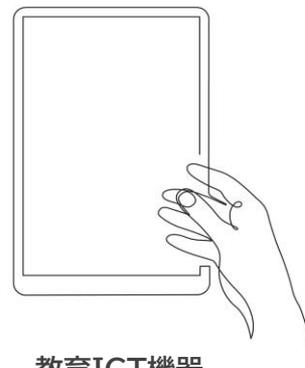
EXT事業領域



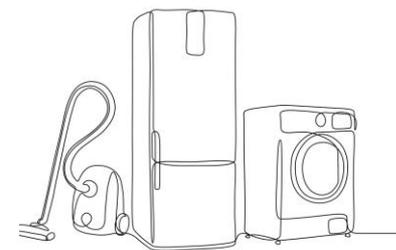
PV(太陽光発電・蓄電機器)



EV(電気自動車)



教育ICT機器



家電機器

2023年6月期 第3四半期 業績詳細



2023年6月期 第3四半期業績概要 【第3四半期期間】

第3四半期期間の業績として 過去最高の売上・利益を達成

- 売上・利益とも、第3四半期期間としては過去最高を記録

- 住宅領域を中心に、昨期に獲得した新規受注先の売上化が順調に進捗

※新築住宅への保証付帯の場合、受注から入金までのタイムラグが長い特徴あり

- 長期保証サービスが生むキャッシュを活かした資産運用収益も好調で、利益を下支え

	2023年6月期 第3四半期期間実績 (2023.1~2023.3)			
	前年同期実績 (2022.1~2022.3)	YoY		
売上高	978 百万円	811 百万円	+167 百万円	120.7%
営業利益	203 百万円	103 百万円	+100 百万円	197.5%
経常利益	305 百万円	136 百万円	+168 百万円	223.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	209 百万円	97 百万円	+111 百万円	215.1%

2023年6月期 第3四半期業績概要 【累計】

累計でも通期業績見通し達成に向けて 順調に売上・利益とも計画通りに進捗

- 売上・利益ともに通期業績見通しの達成に向けて計画通り進捗中
- 通期業績の達成に向け、引き続き受注済みクライアントの売上化を計画通り進行
- 並行して、来期業績に寄与する新規受注の上積みを目指す

	2023年6月期 通期業績見通し (2022.7~2023.6)	2023年6月期 第3四半期累計実績 (2022.7~2023.3)	通期業績見通しに 対する進捗率
売上高	3,953 百万円	2,723 百万円	68.9%
営業利益	860 百万円	533 百万円	62.0%
経常利益	1,010 百万円	707 百万円	70.1%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	685 百万円	485 百万円	70.9%

2023年6月期 第3四半期業績概要 【セグメント別売上】

両事業とも営業活動が順調に進捗し 対前年比で大幅なプラス成長

- HomeworthTech事業は前期受注分の売上が順調に進み、大幅な対前年プラス成長を確保

※新築住宅への保証付帯の場合、受注から入金までのタイムラグが長く、分割計上となる特徴あり

- また、来期業績に寄与する今期の新規受注社数は対前年2倍で推移

- ExtendTech事業は今期期中に大幅な体制増強を実施し、PV/EV領域での受注・売上が加速

※住宅領域と比して、受注から入金までのタイムラグが短く、多くが一括計上となる特徴あり

- その他事業は昨期末の子会社譲渡による影響で対前年マイナスに

※2022年6月に横浜ハウスの全株式を譲渡

	2023年6月期 第3四半期 (2022.7~2023.3)			
	前年同期実績 (2021.7~2022.3)	YoY		
売上高	2,723 百万円	2,420 百万円	+303 百万円	112.5%
Homeworth Tech 事業	1,629 百万円	1,396 百万円	+233 百万円	116.7%
ExtendTech 事業	1,067 百万円	905 百万円	+161 百万円	117.9%
その他	26 百万円	118 百万円	△91 百万円	-

2023年6月期 第3四半期業績概要 【セグメント別損益】

●両事業とも、人材・システム領域を中心にこれまでにない積極的な成長投資を継続する中で、計画通りの利益水準を確保

●HomeworthTech事業の長期保証契約は、ExtendTech事業と比較して、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造だが、直近は安定的に収益を確保できるフェーズに移行

※次ページにて詳細説明

●ExtendTech事業では、前年第1四半期に発生した一過性の大型案件※受注の影響が残り、対前年減益も計画通り進捗

※GIGAスクール構想に伴う、小中学校への教育用PC・タブレットの一斉配備時の保証付帯

●その他事業では、販管費の配賦比率の変更により対前年マイナスに

両事業とも超:積極的な成長投資を 継続する中で、計画通り進捗

	2023年6月期 第3四半期 (2022.7~2023.3)			
	前年同期実績 (2021.7~2022.3)	YoY		
営業損益	533 百万円	570 百万円	△37 百万円	93.5%
Homeworth Tech 事業	132 百万円	119 百万円	+13 百万円	111.5%
ExtendTech 事業	428 百万円	462 百万円	△33 百万円	92.7%
その他	△27 百万円	△10 百万円	△17 百万円	—

長期保証契約の 会計処理構造

— HomeworthTech事業 —

長期保証サービスは、会計処理上 拡大期に利益が圧迫される構造

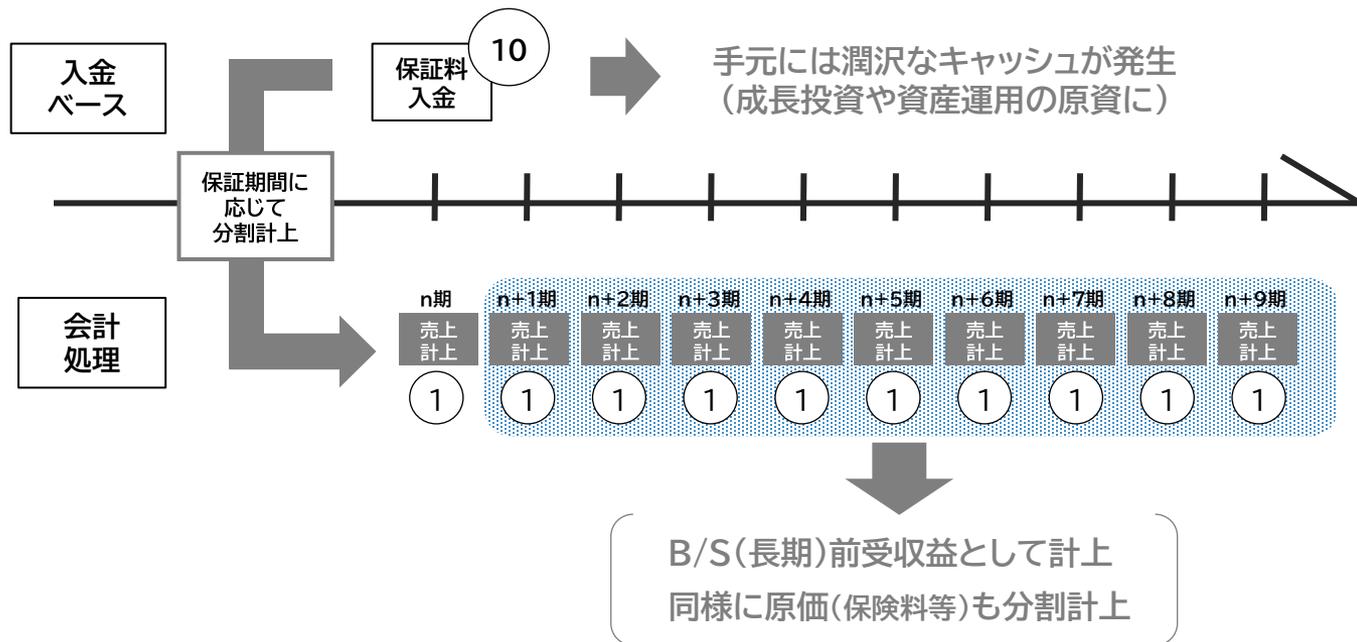
●HomeworthTech事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造

●ビジネスの成熟(保証契約残高の増加)に伴い、長期安定的な収益構造へと変化

●長期保証契約については、加入時一括にて保証料収入を得るため、潤沢な手元資金が発生

●長期保証契約による潤沢な資金を活かし、積極的な成長投資や資産運用が可能

(例)第n期に10年間の設備保証料を一括領収した場合



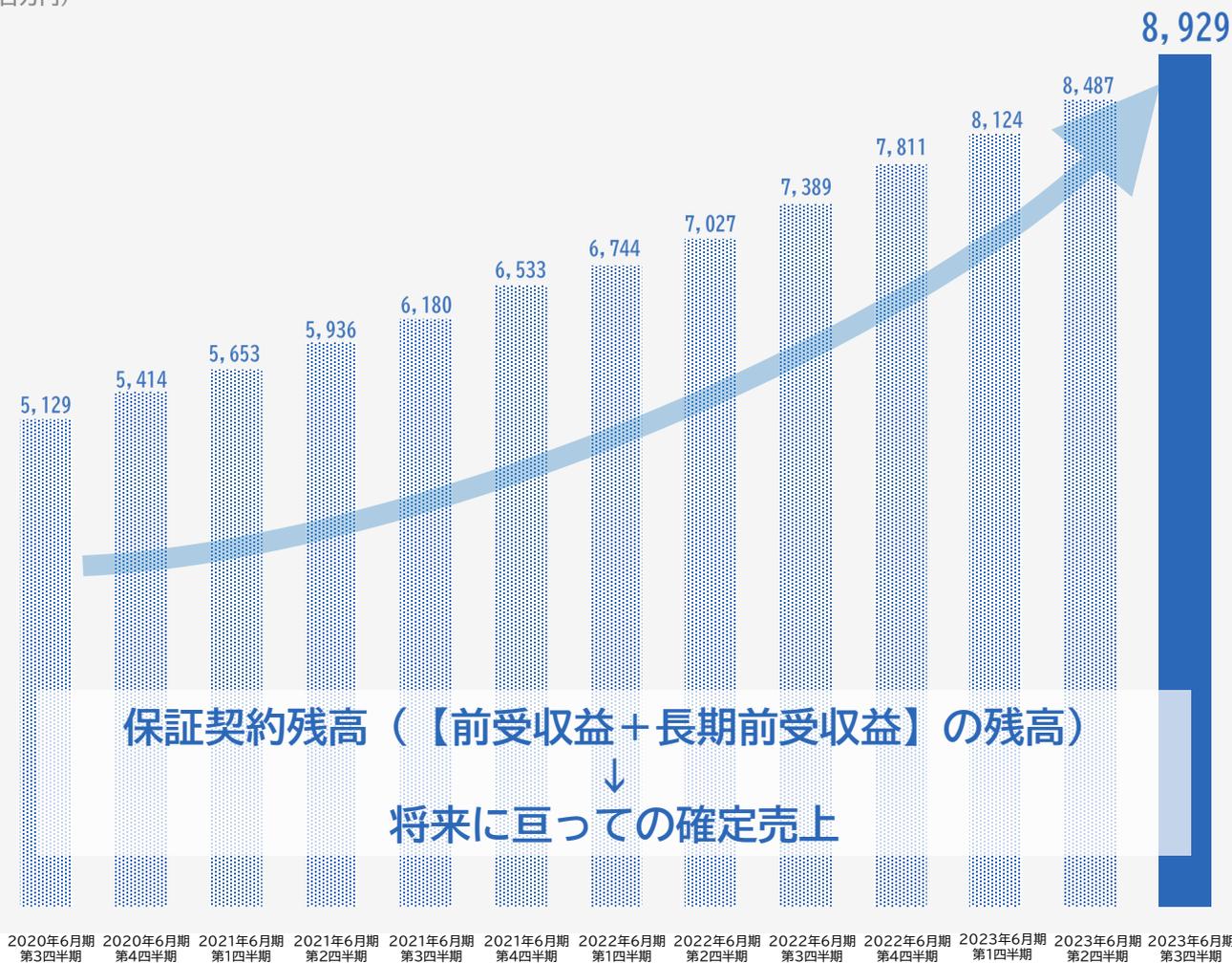
保証サービスの 契約残高

— HomeworthTech事業 —

- HomeworthTech事業において主要KPIと位置付けている保証サービスの契約残高に関して、当第3四半期末の残高は89億円を突破、残高の伸びは4.4億円を超えともに過去最高を記録
- 保証料収入のうち、売上未計上分が、バランスシート上の前受収益 + 長期前受収益に計上
- 保証契約残高は将来に亘っての確定売上であり、当該残高が順次、売上高として計上されることで将来の収益を下支え

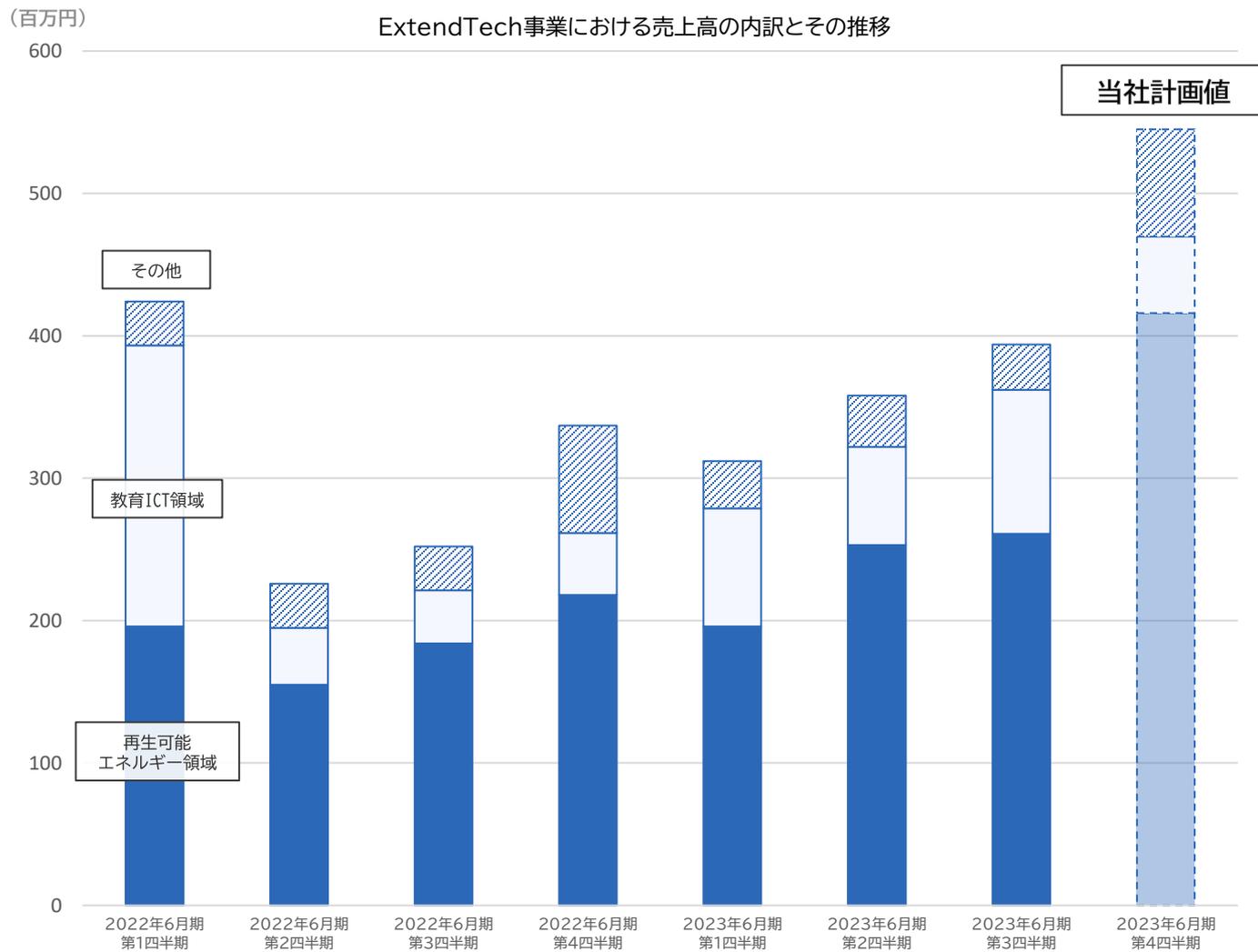
保証契約残高は 当四半期期間で過去最高の4.4億円増加

(百万円)



世界的な半導体不足による PV機器の生産・販売遅延が発生

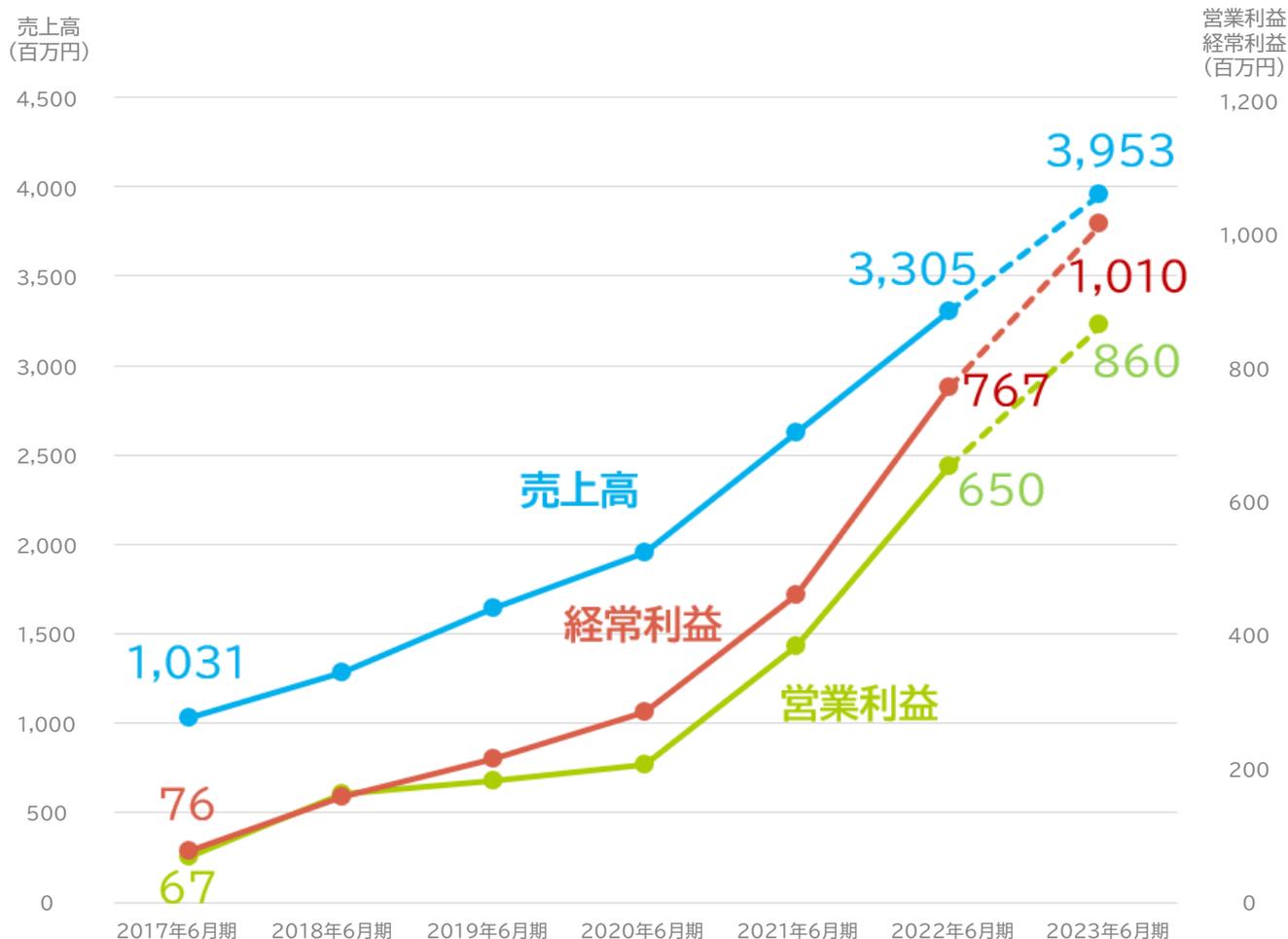
- 各メディア報道にもある通り、世界的な半導体不足の影響で太陽光発電システムや家庭用蓄電池の生産遅延が発生したことで、販売・設置にも遅れが現在発生中
- 結果として、当社の当該機器に対する保証の売上化にも一部遅れが発生したものの、第4四半期以降の販売・設置の再開により、保証売上も回復する見込み



2023年6月期 連結業績予想

通期業績は過去最高の収益を予想

- 前期下期から当期上期の順調な新規受注が、制度開始を経て売上・利益に順次寄与していく見通しであり、その結果、前期比で増収・増益を計画
- これまで蓄積したストック売上・利益も下支えする形で、経常利益は、初の10億円超を見込む



※「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2022.6期の期首から適用しており、2021.6期については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値を記載しております。

2023年6月期 第3四半期 トピックス

【HomeworthTech事業】



トピックス①

新規受注の順調な進展

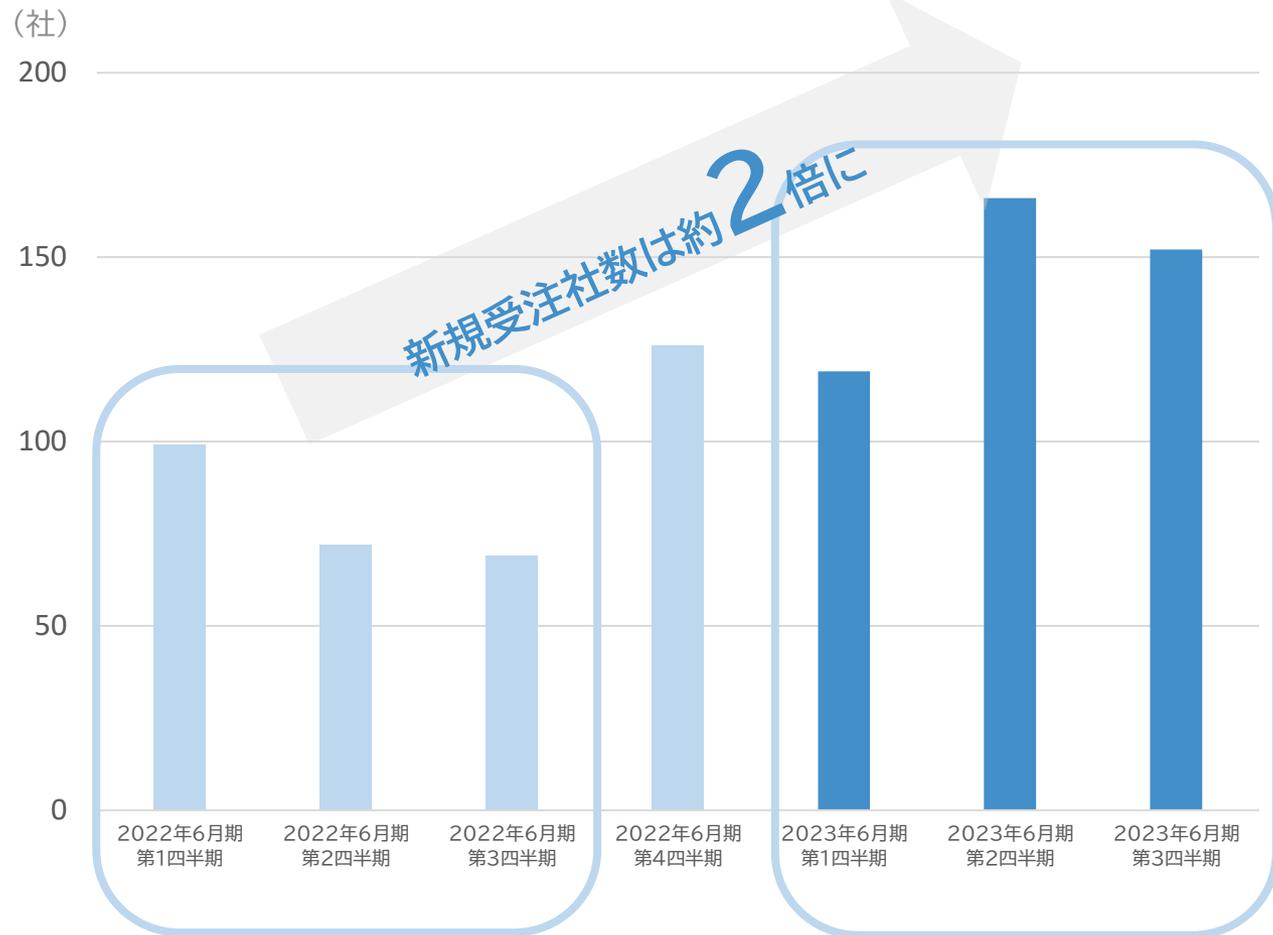
- 来期以降の業績に寄与する新規（追加）受注社数は対前年同期比で約2倍を達成

※新築住宅への保証付帯の場合、受注から入金までのタイムラグが長く、分割計上となる特徴あり

- 地震保証など新たな保証サービスの投入と「おうちマネージャー」をはじめとするSaaSプロダクトとの本格的なクロスセルの開始が奏功

- 引き続き、早期のマーケットシェア拡大に向けて、組織強化ならびに新たな保証サービスやSaaSプロダクト等提供サービス拡充を推進

SaaSプロダクトとのクロスセルで 新規受注社数は対前年同期比：約2倍を達成

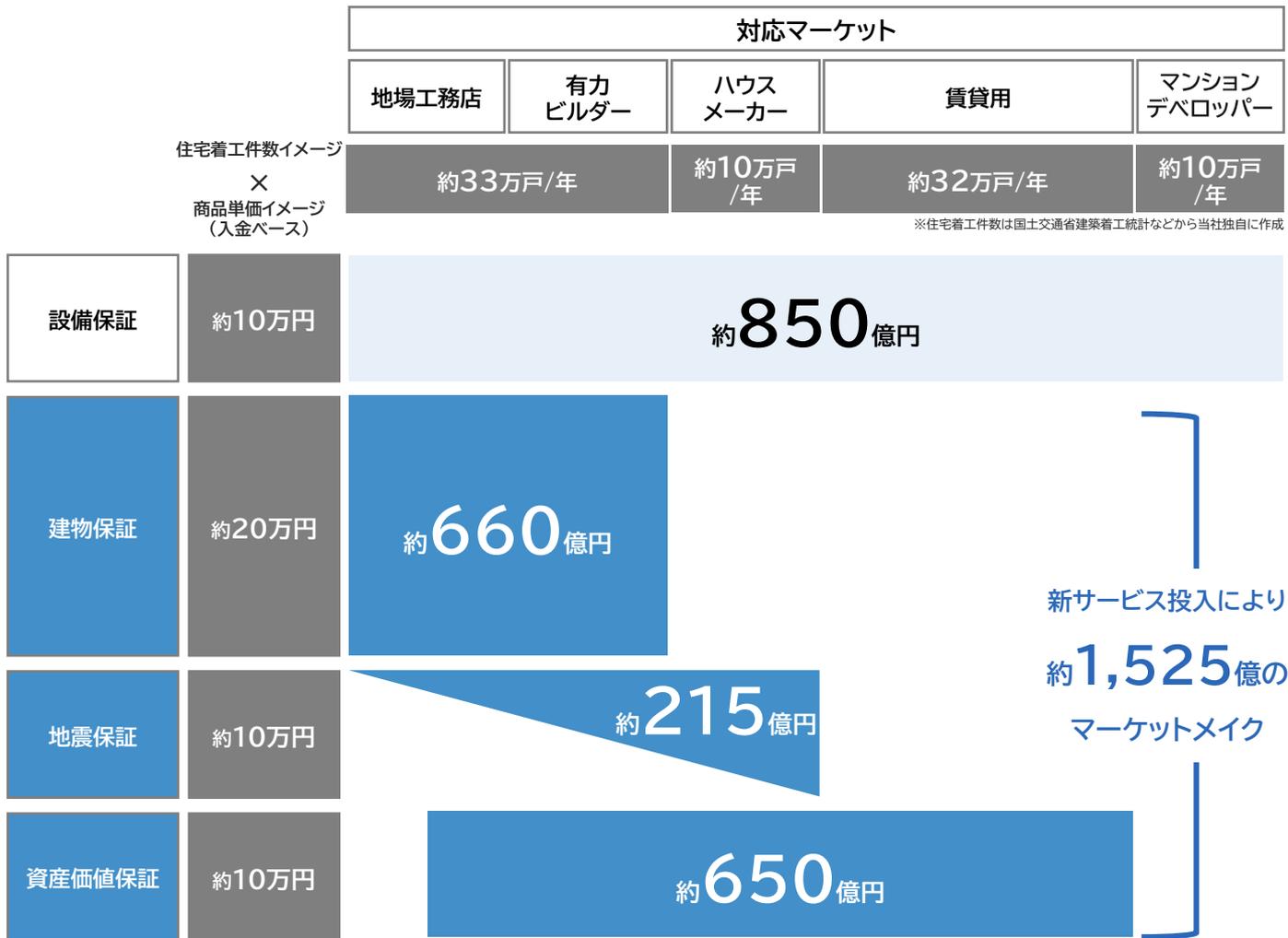


トピックス②

新保証サービスの開発・育成

- 従来の設備保証に加え、建物保証・地震保証・資産価値保証といった新サービスを続々と投入することにより新たな市場の拡大を推進
- 建物保証については、既に導入が約380社となり、設備保証に次ぐ中核サービスに成長
- 地震保証については、パナソニックビルダーズ加盟店の新築戸建住宅への提供が開始しているほか、大手注文住宅事業者での採用が決定
- 資産価値保証についても、大手から中小工務店まで幅広い関心を集め、次世代中核サービスへ成長を期待

建物保証は中核サービスに成長／地震保証・資産価値保証を積極展開中

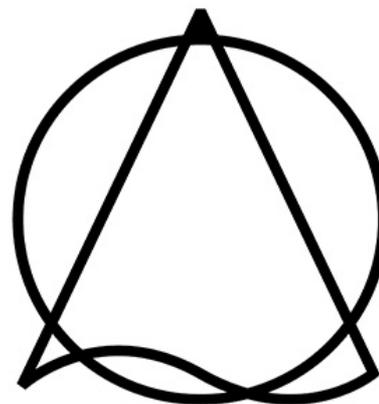


トピックス③

地震保証の新規受注事例

- AQ Groupの注文住宅ブランド「アキュラホーム」の新築戸建住宅に対し、「地震保証」の提供を開始
- 住宅事業者の高品質な住宅の性能の裏付けとして2022年7月のサービス提供開始以降、順調に導入事業者数が増加
- 設備保証・建物保証に次ぐ、新たな柱として営業体制を強化

アキュラホームに「地震保証」の提供開始



AQ Group
アキュラホーム

トピックス④

おうちマネージャーの導入拡大

- おうちマネージャーの導入が順調に拡大し、導入決定社数は50社に
- おうちマネージャーによって、その利用が格段に便利になった電子マネーについても、発行残高が21億円を突破
- おうちマネージャー利用事業者に対して、住宅オーナーが毎月積立を行う定期積立・サブスク会員は約5,400名に
- おうちマネージャーの電子マネー機能を活かし、住宅事業者毎の商圏形成を促進しストックビジネスへの転換を支援

おうちマネージャーの導入が拡大／各住宅事業者の独自商圏形成に寄与



導入決定社数

約**50**社



電子マネー発行残高

約**21**億円



定期積立・サブスク会員

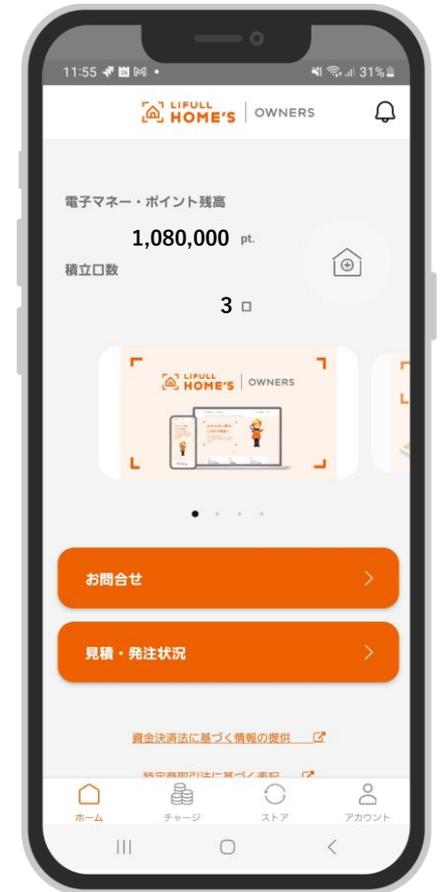
約**5,400**名

トピックス⑤

おうちマネージャーの導入事例

- 株式会社LIFULLの住宅メンテナンスのポータルサイト「LIFULL HOME'S OWNERS」に導入
- おうちマネージャーのポイント決済機能を活用し、住まいに関するECサイトとして様々なメニューを取り揃え
- 中小の不動産仲介事業者への利用拡大を企画

大手住宅・不動産情報ポータルサイト LIFULL HOME'S 会員向けにおうちマネージャーを提供



2023年6月期 第3四半期 トピックス

【ExtendTech事業】



トピックス⑥

PV/EV領域の
社会的ニーズの高まり

カーボンニュートラル実現に向け PV/EVの社会実装フェーズへ

- カーボンニュートラル実現に向け
新技術の社会的普及に向けて、
国家として推進策が講じられて
いる情勢
- サステナブルな社会実現を背景に
新設だけではなく、その管理や
再利用にも注目が集まっている
- 当社としてはその普及推進を
保証の面から貢献へ



東京都など太陽光パネル設置義務化



既設置パネルの管理・廃棄・リユース



EV充電器の規制緩和



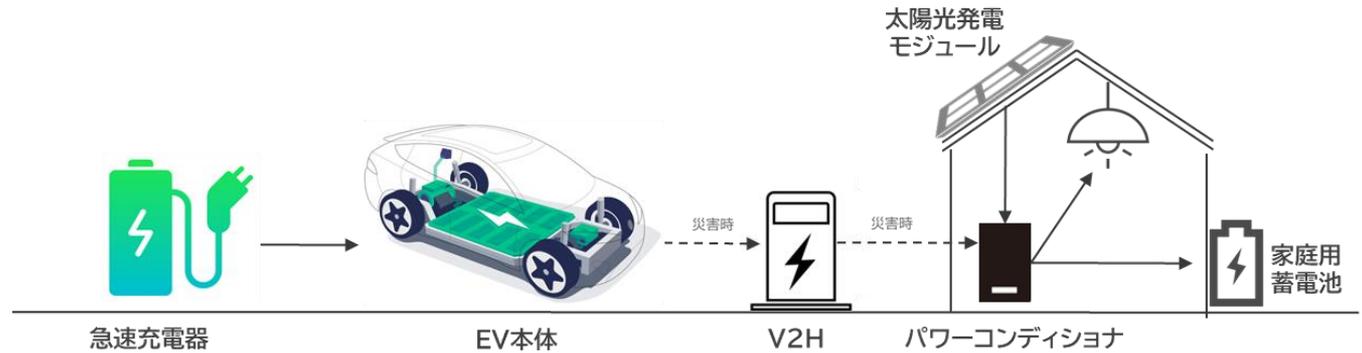
非常用電源としてのV2H活用普及

トピックス⑦

事業運営体制の刷新・強化

事業運営体制の刷新・強化により、 PV/EV領域での量産型営業体制へ

- これまでExtendTech事業部は受注生産的なカスタマイズでのサービス提供が中心
- 人員増強や業務標準化を通じて事業運営体制について刷新し、量産型の営業体制が可能に
- 社会的ニーズの高まっているPV/EV領域での保証サービスの水平展開をさらに加速



トピックス⑧

EV領域での新規受注事例

- 日本発のグローバルEVベンチャーTerra Motors株式会社のEV充電事業「Terra Charge」が提供する電気自動車向けのEV充電設備への保証提供を開始
- 保証の側面から、クリーンエネルギーが浸透する次世代に向けたEV自動車の普及の第一歩としてインフラ環境の整備の後押しを
- 水平展開として、既に複数社との導入協議を進行中

テラモーターズのEV充電インフラ事業「Terra Charge」へ保証サービス提供



TERRA MOTORS

2023年6月期 第3四半期 トピックス

【SaaSプロダクト】



トピックス⑨

既存プロダクトの営業状況

既存クライアントへのクロスセルにより 順調に新規導入が進捗

【おうちマネージャー】

- 既存の保証導入クライアントへのクロスセルを推進が奏功し、LIFULL HOME'Sや三栄建築設計など累計50社への導入決定



LIFULL HOME'Sや三栄建築設計をはじめ、
累計50社への導入が決定

【おうちアルバム】

- 当社で受託した定期点検の結果を本アプリから閲覧可能
- 新たな顧客体験価値の提供に繋がるとの評価をいただき、大手ハウスメーカーで導入決定



定期点検代行と組み合わせたサービスを
大手ハウスメーカーにて導入決定

【おうちLiveアシスト】

- アフターサービス業務において、描画、OCR、位置情報表示など多彩な機能を活用することでのコスト削減効果が認められ、大手ハウスメーカーで導入決定



アフターサービス部門の業務効率化を目的に
大手ハウスメーカーにて導入決定

トピックス⑩

今後の新規開発・リリース

住宅領域以外でも利用可能な
SaaSプロダクトを投入・拡充予定

【My Warranty】

- 保証申込、保証内容確認、修理依頼などの保証業務をオンライン完結する保証業務DXアプリとして投入
- 業務の標準化により、スピーディーに手軽に延長保証制度導入が可能になることで、中小事業者も含めた幅広い保証展開を志向



【Navi it】

- ノーコードで対応フロー構築が可能で手軽に受付業務の効率化を実現
- 既に住宅領域のクライアントに機能提供を開始しており、本年秋以降に他業界向けに展開を予定



【KROX】

- アナログな商慣習が残る住宅リフォーム領域において、見積・契約・請求・決済のデジタル完結を実現
- 当社が対応を受託する既存クライアントでの利用を開始しており、今後システム単独での販売も視野

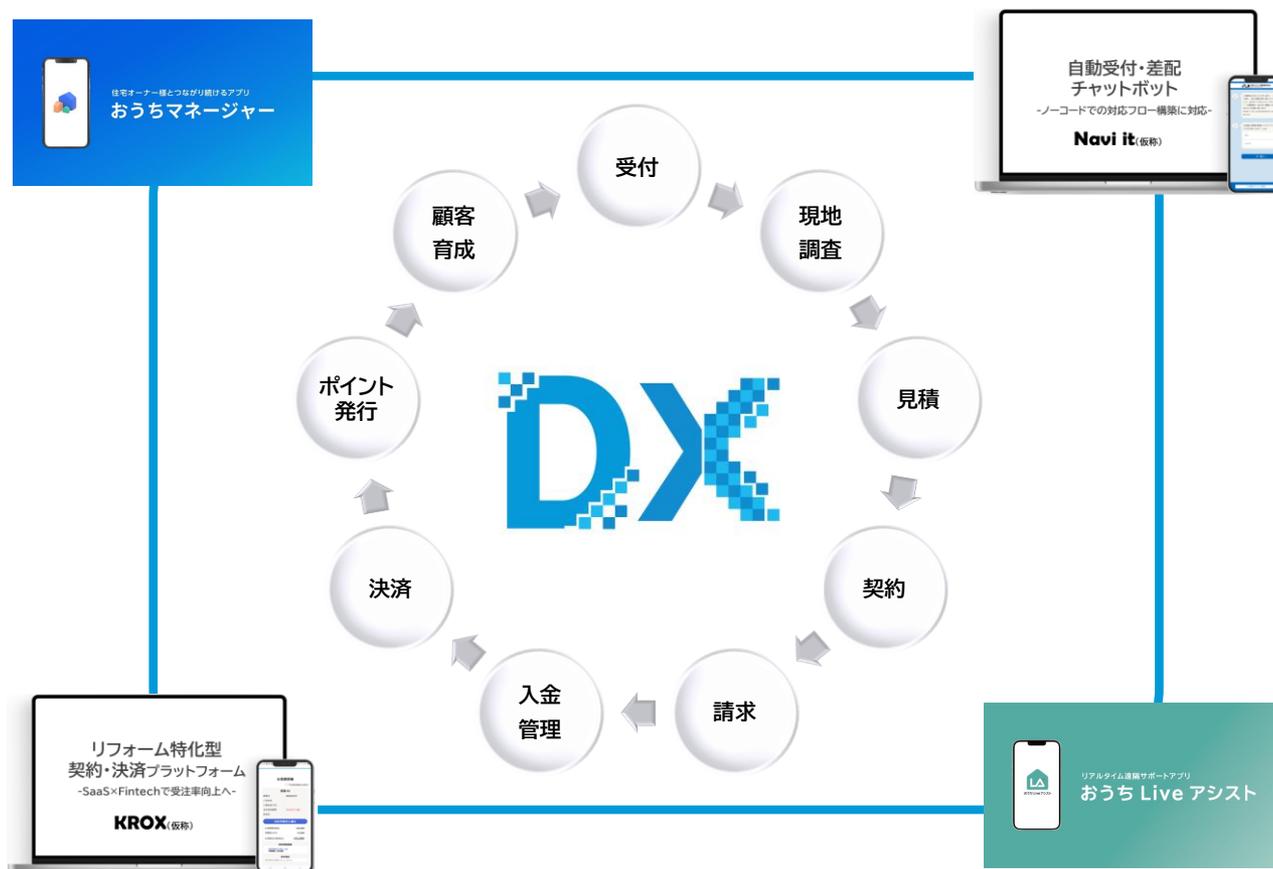
トピックス⑪

今後の新規営業展開

SaaSプロダクトの組合せにより
様々な課題への解決提案を推進

例:リフォーム事業者へのDX提案

- 当社としての主力サービスである保証サービスの付加価値として提供
- 社内デジタル開発基盤の強化に伴い、より高度なSaaSプロダクト開発が可能に
- SaaSプロダクトの充実により、住宅以外の新たな領域にも総合的なアフターサービスDXの提案を今後推進可能に



SDGsへの取組み



SDGsへの取組

「良いモノを永く使う世の中の実現へ」 サステナビリティ活動を継続

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

- 「良いモノを永く使う」
これこそがアフターサービスの原点

- 当社グループは、独創的なリアルとデジタルのサービスで、暮らしの資財価値を最大化するワーステックカンパニーとして、持続可能な社会の実現に貢献する企業であり続けるために、サステナビリティ活動を継続

- 「SDGs推進室」を中心に、グループでさらなる活動を推進



4: 質の高い教育をみんなに

教育機関のICT環境整備の推進

当社では、教育用のタブレットやPCなど、GIGAスクール構想に基づく教育機関のICT環境整備に対して、積極的に保証制度を提供することで、安定的かつ質の高い教育環境の整備に貢献しています。



11: 住み続けられるまちづくりを

中古住宅流通の活性化

当社では、中古住宅の検査、電子マネー積立による適切なメンテナンス実施、売却価格保証など、中古住宅の資産価値を維持・向上させるサービスの提供を通じて、中古住宅流通の活性化に貢献しています。



7: エネルギーをみんなにそしてクリーンに

再生可能エネルギー関連機器普及の推進

当社では、太陽光発電に関する発電機器・蓄電機器や、風力発電施設などに対し、保証制度を提供することで、再生可能エネルギー技術の普及に貢献しています。



12: つくる責任 つかう責任

「良いものを永く使う」文化の醸成

当社では、故障時には修理を前提とする保証サービスの提供を通じて、持続可能な生産と消費のパターン作りに貢献しています。



9: 産業と技術革新の基盤をつくろう

住宅・不動産業界のDX推進

当社では、住宅オーナー向けのモバイルアプリやB2B SaaSなどデジタルサービスインフラの提供を通じて住宅・不動産業界のDX推進に貢献しています。



13: 気候変動に具体的な対策を

CO2排出量の削減

当社では、適切なリフォーム・メンテナンスによる住宅価値の維持・向上を啓蒙し、住宅ストックの質と市場性を高めることで、スクラップアンドビルからの脱却によるCO2排出量の削減に貢献しています。

免責事項

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。