



To worthwhile life

2023年6月期(FY15)
決算説明会資料



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。

2023年6月期 決算ハイライト

- 第4四半期期間および通期いずれも過去最高の売上・利益を達成
- 長期的成長に向け、とりわけデジタル・人材への積極投資を推進する中でも、経常利益については創業以来初めて、10億円の大台を突破、積極投資と増収増益の継続を両立
- HWT事業(住宅)では建物保証が主力サービスと成長、おうちマネージャーとのクロスセルも奏功して業績を牽引
- EXT事業(非住宅)では半導体不足により保証対象機器の生産販売の遅れが出ていたが回復し、第4四半期期間の業績に貢献
- 新規事業として取り組むプロダクト開発も順調に進行し本年6月にはEXT事業向け保証業務DXアプリ「my warranty」を投入
- 今回の決算発表に際して中期計画を新たに公表

(当四半期/通期) 過去最高の売上・利益を更新

第4四半期期間および通期として、過去最高の売上・利益を達成

(通期) 経常利益が創業以来初の10億円を突破

デジタル・人材への積極的な成長投資と上場以来の増収・増益を両立

(HWT事業) 建物保証が業績を牽引

HomeworthTech事業

設備保証に次ぐ主力サービスへと成長／おうちマネージャーとのクロスセルも奏功

(EXT事業) 再エネ関連機器保証が業績を牽引

ExtendTech事業

半導体不足による業績の遅れも回復し、来期以降さらなる進展を期待

(EXT事業) 保証業務DXアプリの新規投入

ExtendTech事業

EXT事業向けに保証業務DXアプリ「My warranty」を2023年6月リリース

(中期計画) 3カ年で売上・利益とも倍増へ

建物保証・再エネ機器保証への注力により、売上・利益とも倍増へ

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、
暮らしの資産価値を最大化する
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

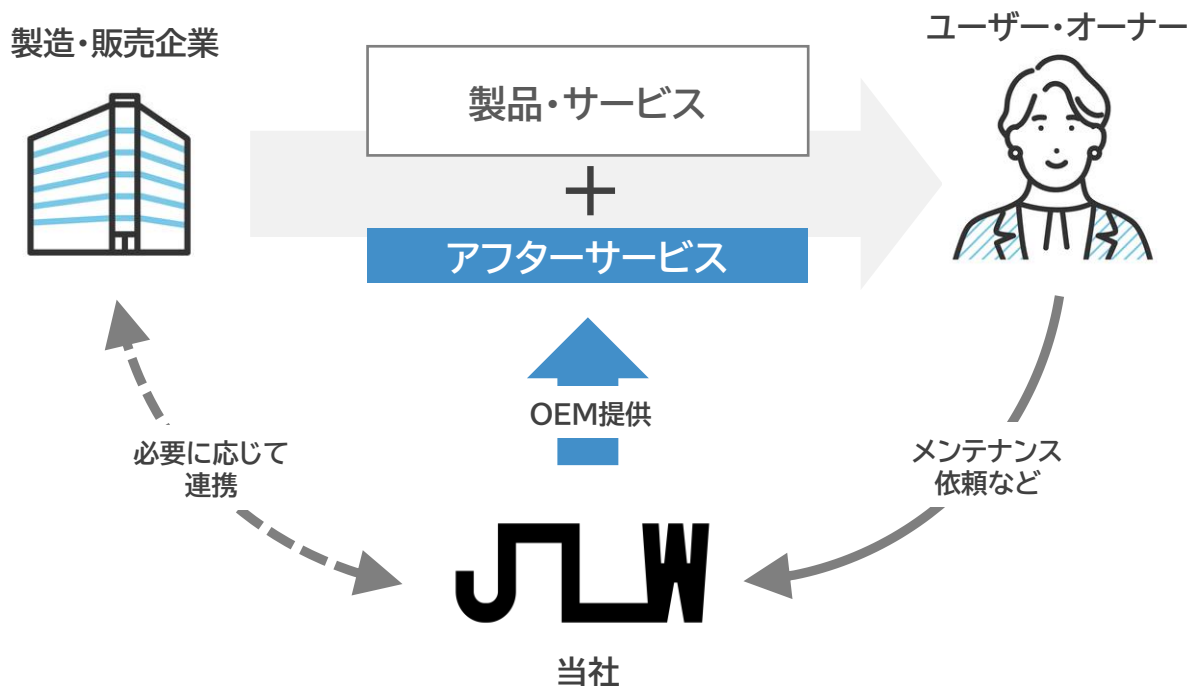
- ・ 保険／オペレーション／金融の各領域に強みを持つメンバーで構成
- ・ 女性役員1名／30歳代役員3名を登用することで、ダイバーシティ/サステナビリティ経営を志向

		イノベーション	マーケティング	オペレーション	ファイナンス	人材マネジメント	IT/システム	サステナビリティ	キャリア
	代表取締役社長 経営本部 本部長 安達 慶高								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. 日本法人(マーシュ・ジャパン)に入社、大手医療機器メーカーのPLI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。
	代表取締役会長 企業営業本部 本部長 荒川 拓也								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)を経て、Marsh Inc. 日本法人(現マーシュ・ジャパン)にて上場REIT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。
	取締役 業務運営本部 本部長 城戸 美代子								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(現りらいあコミュニケーションズ株式会社)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。
	取締役 管理本部 本部長 吉川 淳史								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リスク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。
	取締役 経営本部 副本部長 加藤 航介								早稲田大学商学部卒業後、日本生命保険相互会社に入社。人事部門にて制度企画・要員管理に従事した後、個人保険部門・代理店部門にて企画業務および教育業務を担当。その後、2016年6月に当社に入社。2022年9月に当社取締役就任。
	執行役員 企業営業本部 副本部長 野村 唯史								北海道大学法学部卒業後、三菱自動車工業株式会社に入社。国内営業企画・商品計画を担当、その後、アリコジャパン(現メットライフ生命)に入社、個人向け保険商品のマーケティングに従事。2016年10月に当社に入社。2018年10月に執行役員就任。
	執行役員 デジタル戦略推進本部 本部長 兼 営業統括本部 本部長 渡部 尚生紀								早稲田大学商学部卒業後、日本生命保険相互会社に入社。支社での営業企画や、代理店部門での商品設計・システム構築などに従事したのち、人事部にて人事考課業務や女性活躍推進企画などを担当。その後、2018年11月に当社に入社。2021年10月に執行役員就任。
	執行役員 業務運営本部 副本部長 中根 祐一郎								新卒で不動産会社に入社後、不動産売買・賃貸の仲介・管理などを経験。その後、株式会社ジョイント・プロパティにてリーシング業務や顧客開拓業務を担当後、2012年11月に当社に入社。2022年9月に執行役員就任。

当社の ポジショニング

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、保証を中心とした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連携により最適な制度設計・運営を得意とする



提供ソリューション 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

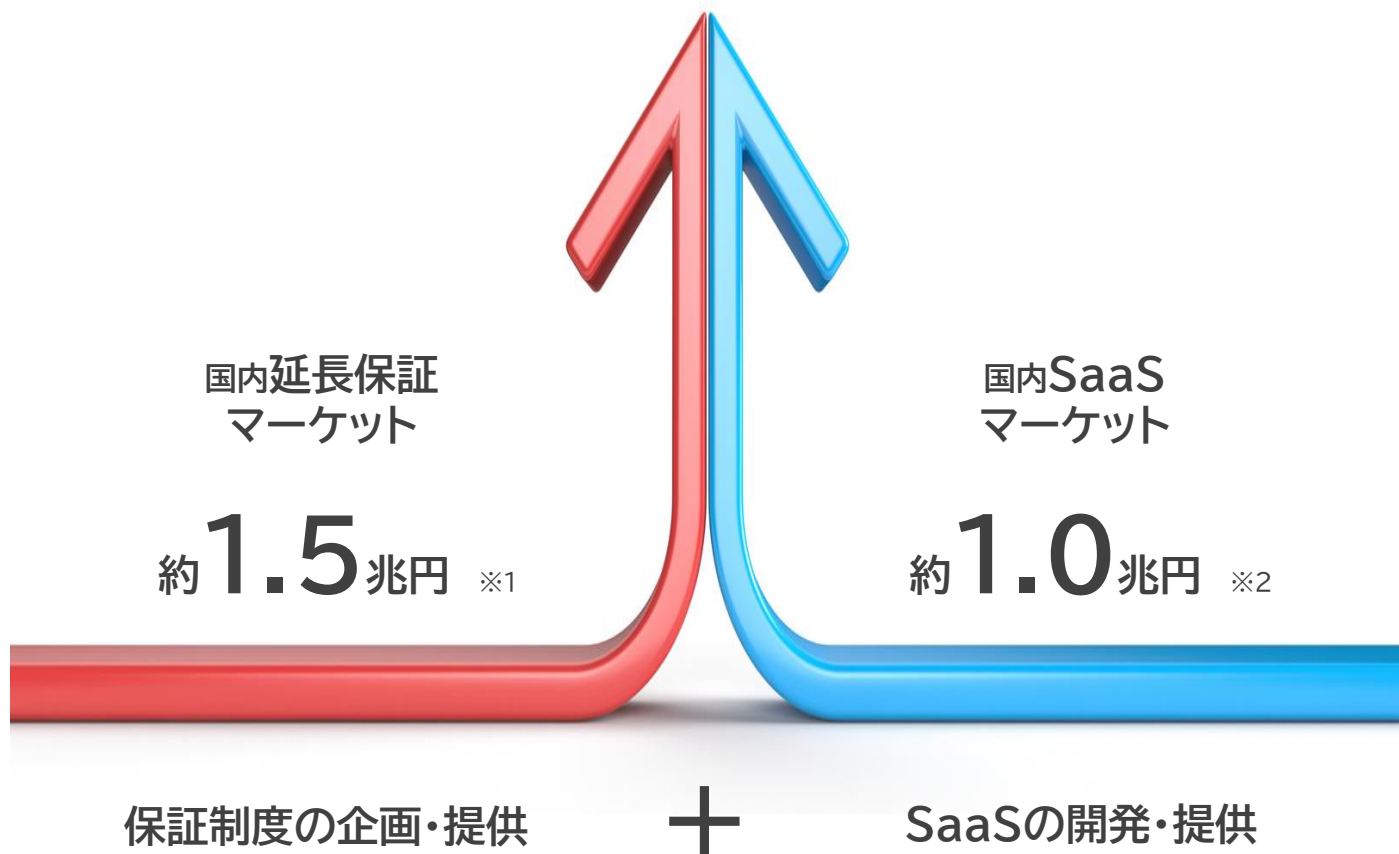
- 製品を製造・販売する企業がアフターサービスを提供するにあたって必ず必要となる要素を当社では幅広く提供が可能
- アフターサービスの中でも最も明示的な「保証」をはじめ、受付・物流・点検修理・ポイント発行・決済履歴管理といったソリューションを企業ニーズに沿って提供が可能
- また多くのソリューションについてSaaSプロダクトとしても提供することで、企業の業務効率化も支援
- アフターサービスにはデジタルだけではなく、修理や点検などリアルなサービス提供も必要とされるため、対応ネットワークを日本全国に保有していることも強み



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」

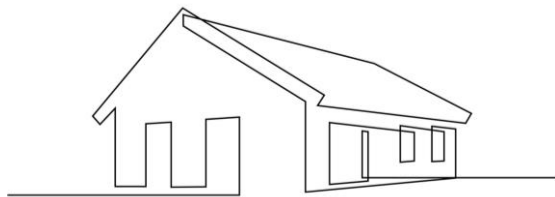
※2 出典: 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」

現在の延長保証 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

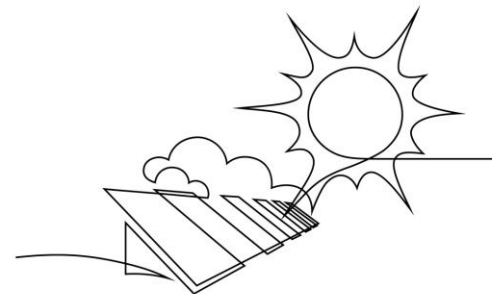
- 創業以来取り組む住宅領域ではのべ4,000社のクライアントに各種保証サービスのほか、幅広いソリューションを提供
- 住宅領域で培った経験とノウハウを基に、PV・EV・教育ICT・家電と取扱い領域を順調に拡大
- 今後さらに、新たな領域への展開を積極的に進めていく方針

HWT事業領域

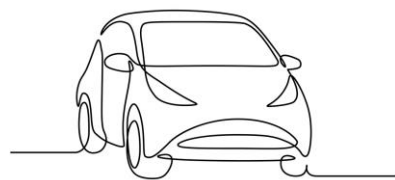


住宅(戸建・マンション)

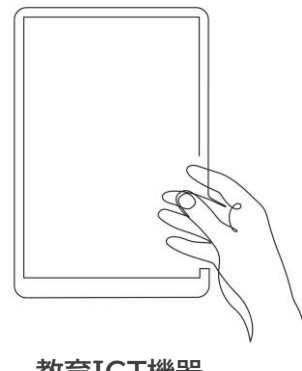
EXT事業領域



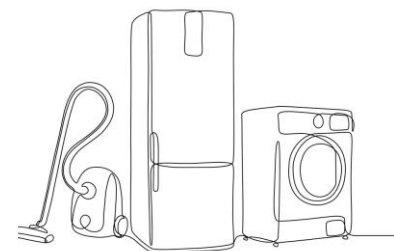
PV(太陽光発電・蓄電機器)



EV(電気自動車)



教育ICT機器



家電機器

アプリを通じた SaaS提供

各種アプリに連携可能なSaaS提供で アフターサービスDXを支援

- 保証提供とセットで、保証利用をサポートするアプリを提供
 - ー 住宅領域 = おうちマネージャー
 - ー 非住宅領域 = My warranty
- 上記当社アプリの他、他社アプリにも連携可能なSaaS提供を通じて企業のアフターサービスDXを支援
- アフターサービス提供に必要な機能について、今後も引き続きSaaSの新規開発を計画



2023年6月期(FY15) 決算報告



2023年6月期 連結業績概要

売上・利益とも過去最高を更新 経常利益は10億円を突破

●売上・利益いずれも通期として、過去最高の業績を達成

●経常利益は創業後初めて10億円の大台を突破し、公表数値を達成

※長期保証獲得によって発生する手元資金の運用が好調に推移したことも要因

●長期的成長を見据えたデジタル及び人材への積極的な成長投資を推進する中で、上場以来の増収増益を継続達成

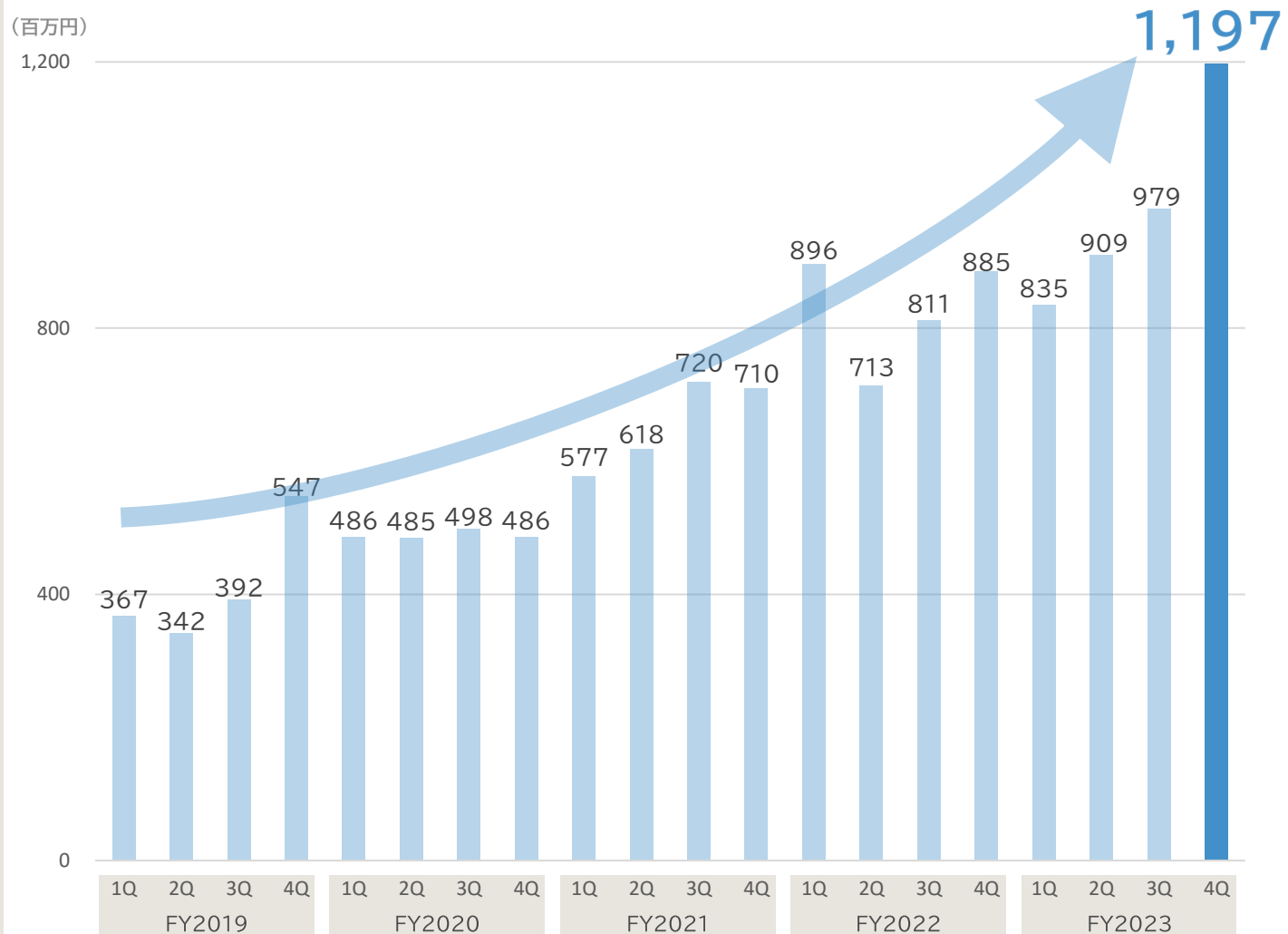
	2023年6月期 (2022.7~2023.6)	2022年6月期 (2021.7~2022.6)	YoY	
売上高	3,919 百万円	3,305 百万円	+614 百万円	118.6%
営業利益	741 百万円	650 百万円	+91 百万円	114.0%
経常利益	1,021 百万円	767 百万円	+253 百万円	133.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	751 百万円	546 百万円	+204 百万円	137.5%

売上高の推移

四半期期間としても 過去最高の売上高を更新

●第4四半期期間としても、対前年同期比135.2%となり、過去最高の売上高を更新

●中核である保証ビジネスを軸に順調な成長軌道を描き、連続的かつ安定的な収益を実現



2023年6月期 連結業績概要 【セグメント別売上】

両事業とも大幅なプラス成長で 過去最高の売上高を更新

●HomeworthTech事業は、設備保証に次ぐ、主力サービスに成長した建物保証を中心に、前期受注分の売上化が順調に進み、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、建築期間があるため受注から入金までのタイムラグが長くなる特徴あり

●ExtendTech事業は、半導体不足による業績の遅れが回復し、通期としては、大幅な対前年プラス成長を確保

●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

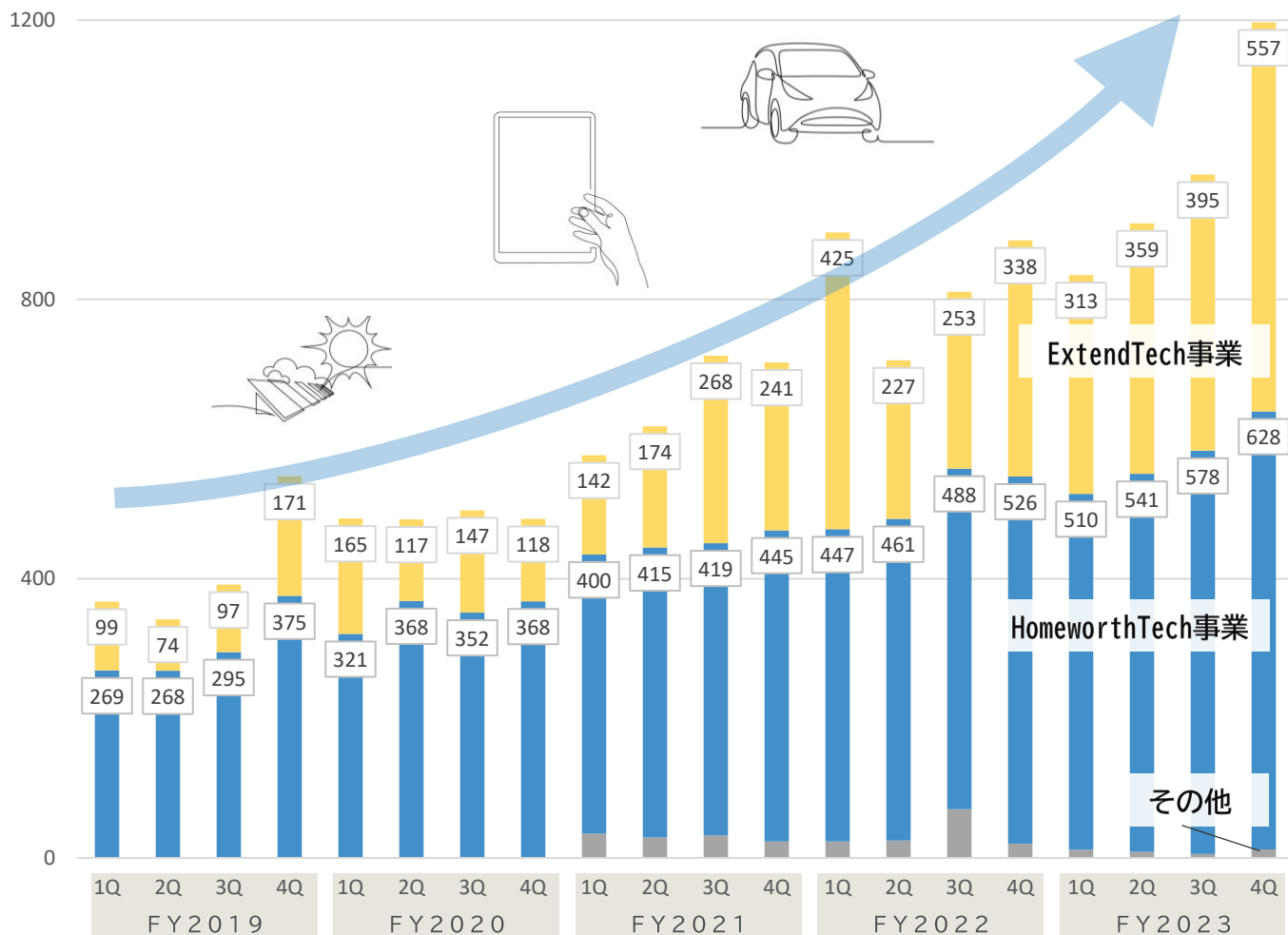
※2022年6月に横浜ハウスの全株式を譲渡

	2023年6月期 (2022.7~2023.6)		YoY	
	2022年6月期 (2021.7~2022.6)			
売上高	3,919 百万円	3,305 百万円	+614 百万円	118.6%
Homeworth Tech 事業	2,256 百万円	1,922 百万円	+334 百万円	117.4%
ExtendTech 事業	1,624 百万円	1,244 百万円	+380 百万円	130.6%
その他	38 百万円	138 百万円	△99 百万円	28.0%

売上高推移 【セグメント別】

両事業とも連続/安定的な成長を継続 EXT事業が社会的ニーズを捉え成長

- 両事業とも連続的かつ安定的成長を継続
- HomeworthTech事業の着実な成長とともに、ExtendTech事業が社会的ニーズを捉える形で、当社の柱として大きく成長
- HomeworthTech事業では、住宅領域に対して、新たな保証サービスやSaaSを次々と投入することで、マーケットを拡大・深耕を継続
- ExtendTech事業については、社会的ニーズの高い再生可能エネルギー領域のさらなる深耕や新たな保証マーケット開拓を継続



2023年6月期 連結業績概要 【セグメント別損益】

両事業ともプラス成長を達成し、 過去最高の営業利益を更新

- 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事業は半導体不足の解消により業績の遅れが回復し、通期では大幅な増益を確保

	2023年6月期 (2022.7~2023.6)		YoY	
	2022年6月期 (2021.7~2022.6)			
営業損益	741 百万円	650 百万円	+91 百万円	114.0%
Homeworth Tech 事業	120 百万円	111 百万円	+8 百万円	107.8%
ExtendTech 事業	659 百万円	541 百万円	+118 百万円	121.8%
その他	△38 百万円	△3 百万円	△35 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

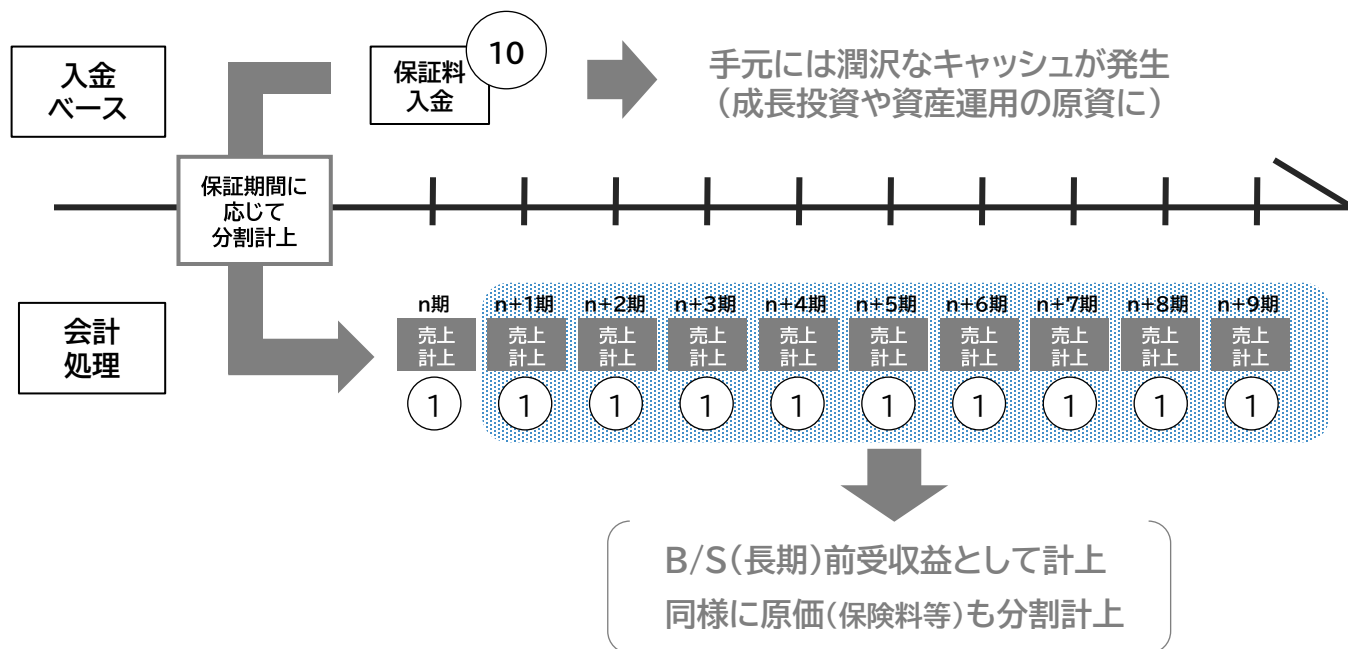
●HomeworthTech事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造

●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

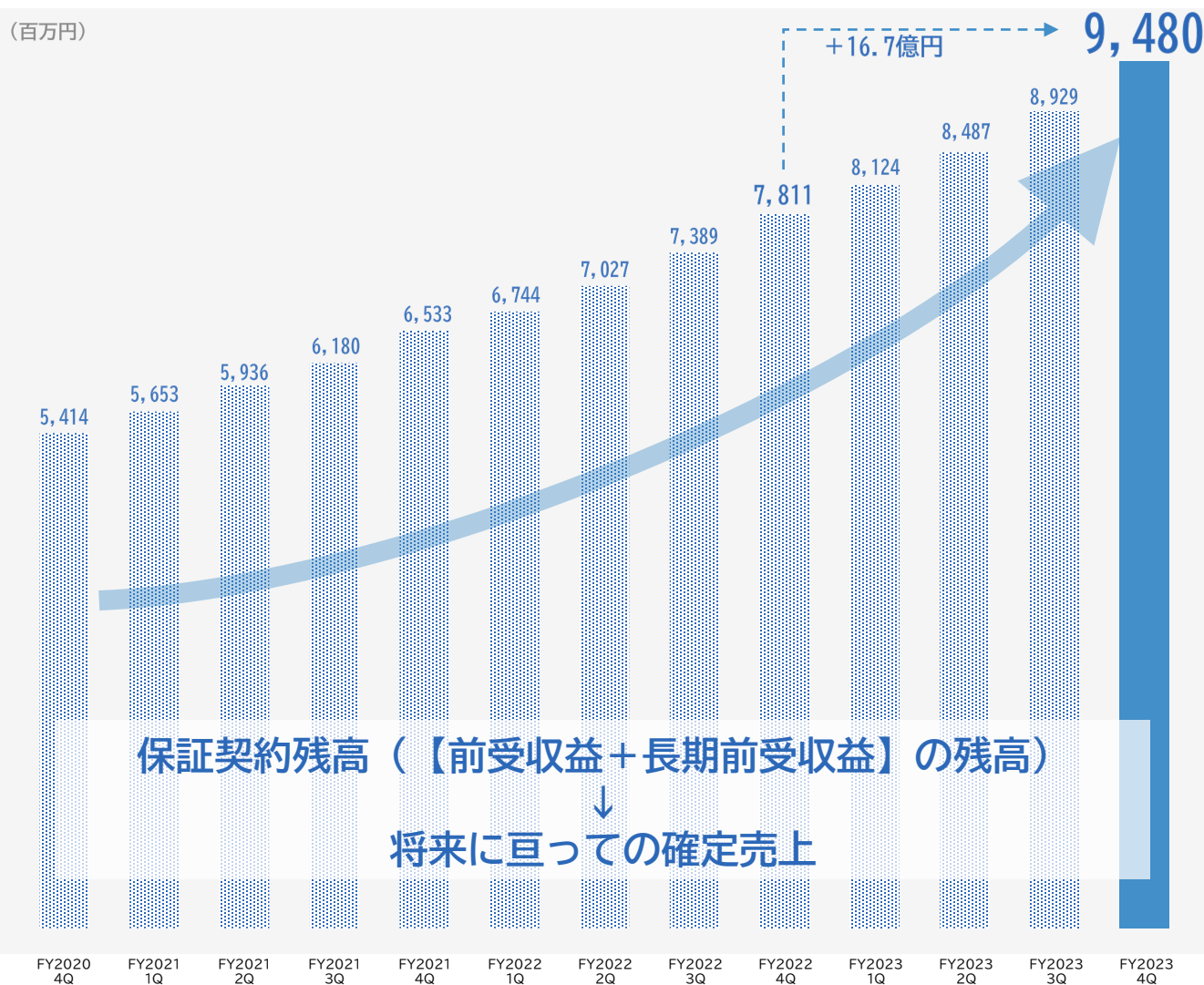


保証契約残高 の推移

— HomeworthTech事業 —

保証契約残高は2023年6月期で 約16.7億円増加

(百万円)



●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、当期末の残高は94億円を突破、増加額において過去最高を記録

●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

2024年6月期:業績見通し および中期計画



2024年6月期 連結業績見通し

過去最高かつ 上場以来連続の増収・増益達成へ

●過去最高かつ上場以来連続の増収増益を見通す

●前期に引き続き、中期戦略の実現に向けデジタル領域への投資を継続する中で営業利益は前期比113.3%を見込む

	2024年6月期 (2023.7~2024.6)	2023年6月期 (2022.7~2023.6)	YoY	
売上高	4,820 百万円	3,919 百万円	+901 百万円	123.0%
営業利益	840 百万円	741 百万円	+99 百万円	113.3%
経常利益	1,060 百万円	1,021 百万円	+39 百万円	103.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	779 百万円	751 百万円	+28 百万円	103.7%

2024年6月期 連結業績見通し 【セグメント別売上】

- 主要2事業ともに、過去最高の売上高を見通す
- HomeworthTech事業については設備保証に加え、新たな中核サービスである建物保証などの進展により前期比127.2%を見込む
- ExtendTech事業については、引き続き社会的ニーズの高い再生可能エネルギー領域の進展により、前期比118.8%を見込む

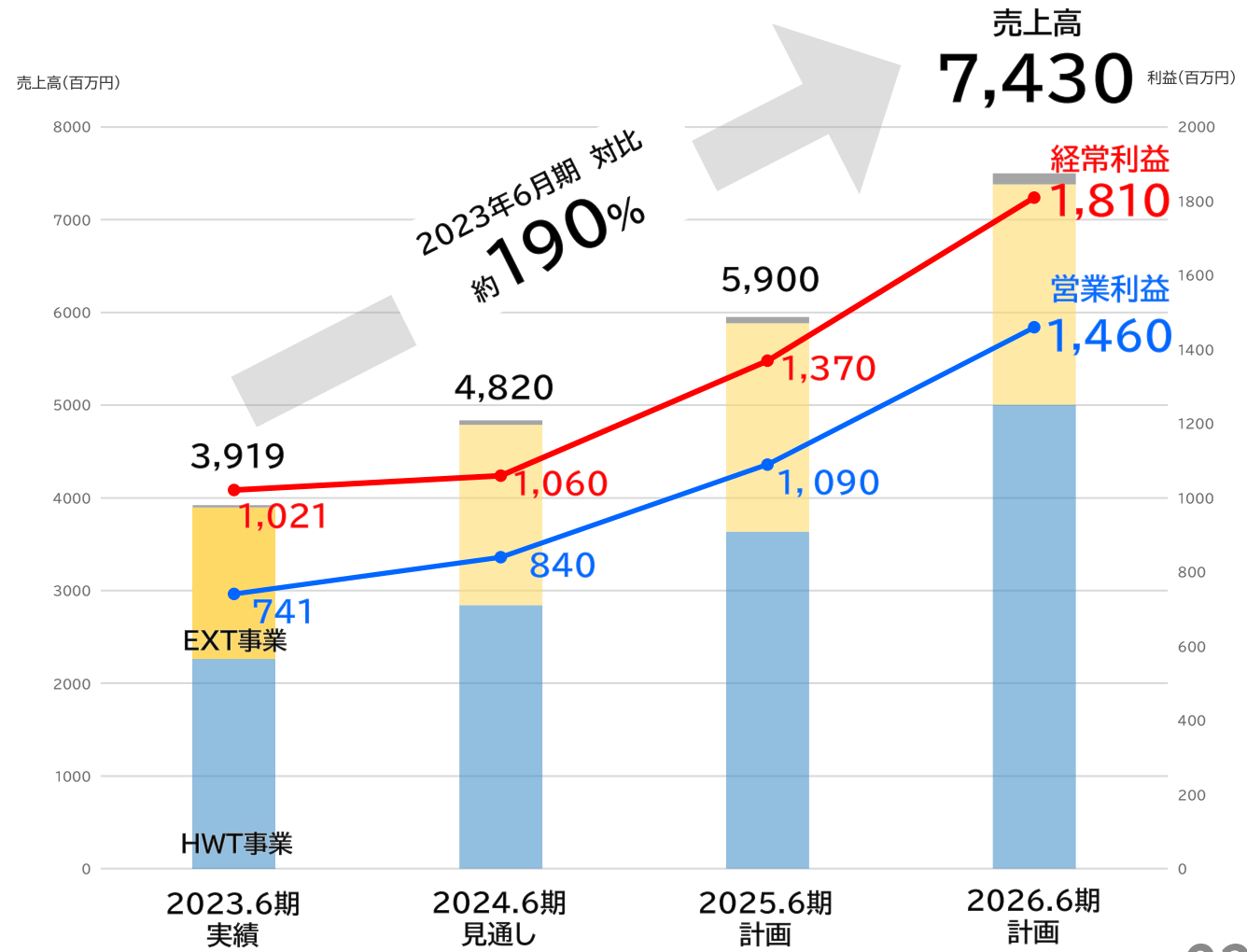
両事業ともにマーケットニーズを捉え 過去最高の売上高へ

	2024年6月期 (2023.7~2024.6)	2023年6月期 (2022.7~2023.6)	YoY	
売上高	4,820 百万円	3,919 百万円	+901 百万円	123.0%
Homeworth Tech 事業	2,871 百万円	2,256 百万円	+615 百万円	127.2%
ExtendTech 事業	1,929 百万円	1,624 百万円	+305 百万円	118.8%
その他	19 百万円	38 百万円	△19 百万円	50.0%

中期計画 【売上・利益】

建物保証・再エネ機器保証への注力で 売上・利益とも倍増へ

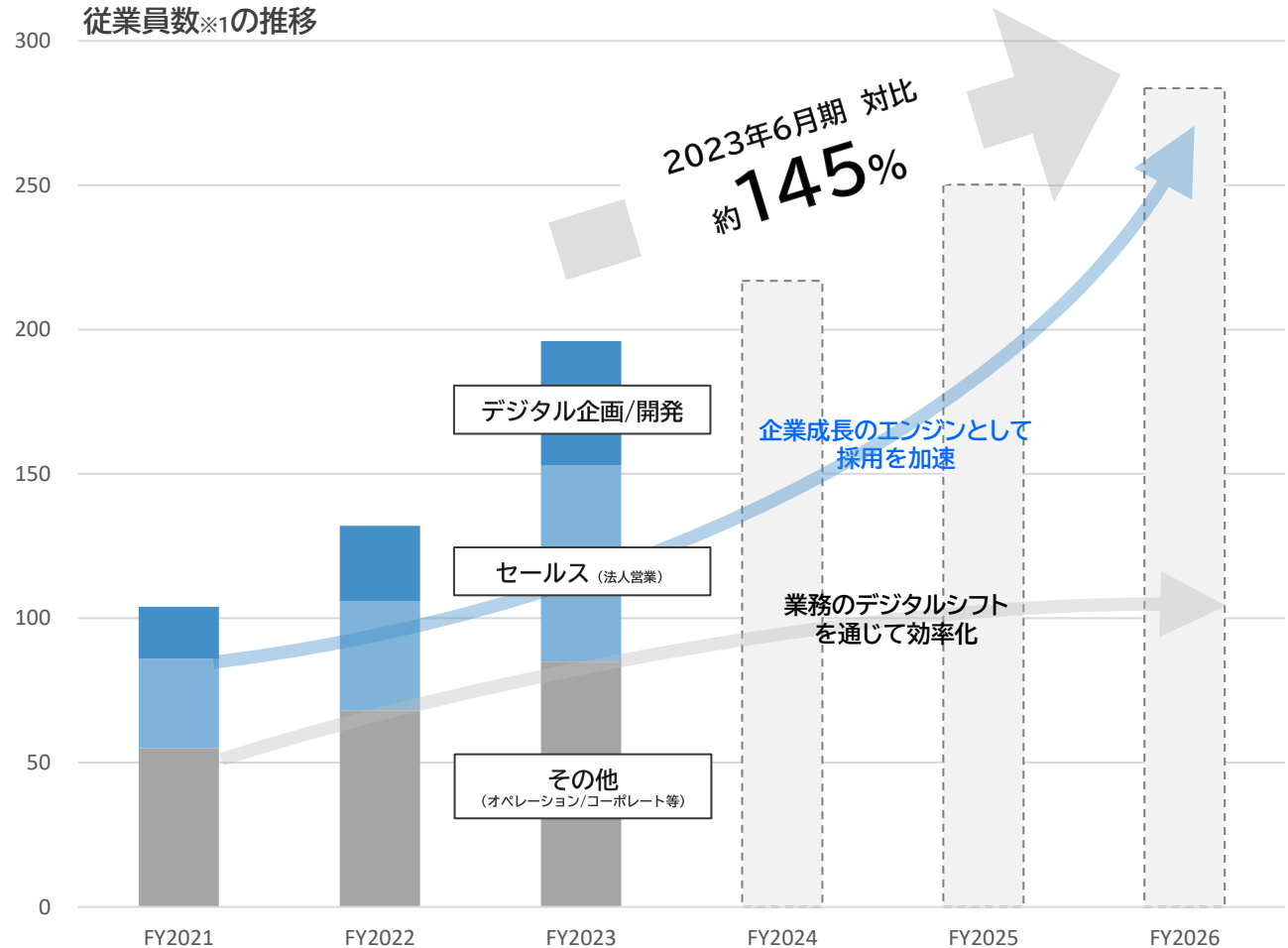
- 成長シナリオに関する蓋然性の高まりを受け、今期(2024.6月期)に加え、3カ年の業績計画を公表
- HWT事業の建物保証、EXT事業の再エネ機器保証への注力を軸に、売上・利益ともおよそ倍増を計画
- SaaSを付加価値として提供することで、保証ビジネスにおける当社の確固たるポジショニングを形成
- 両事業で積み上げた利益を長期的成長に向けた投資に充てる方針



従業員数の推移 ／人材採用戦略

短期・長期の双方を見据えた 戦略的な人材採用を実行

- 短期的な保証マーケット拡大と長期的な企業成長の両立に向け、近年は、法人営業／デジタル企画開発の人材採用を推進・加速
- とりわけ、デジタル人材等の採用は厳しい採用環境の中、デジタル戦略推進本部の新設にあたり、目標を大幅に超える採用に成功
- 一方、オペレーション部門等は積極的な業務のデジタルシフトを通じて効率化を図る計画
- 中期計画最終年度において、2023年6月期対比で145%の組織体制を計画

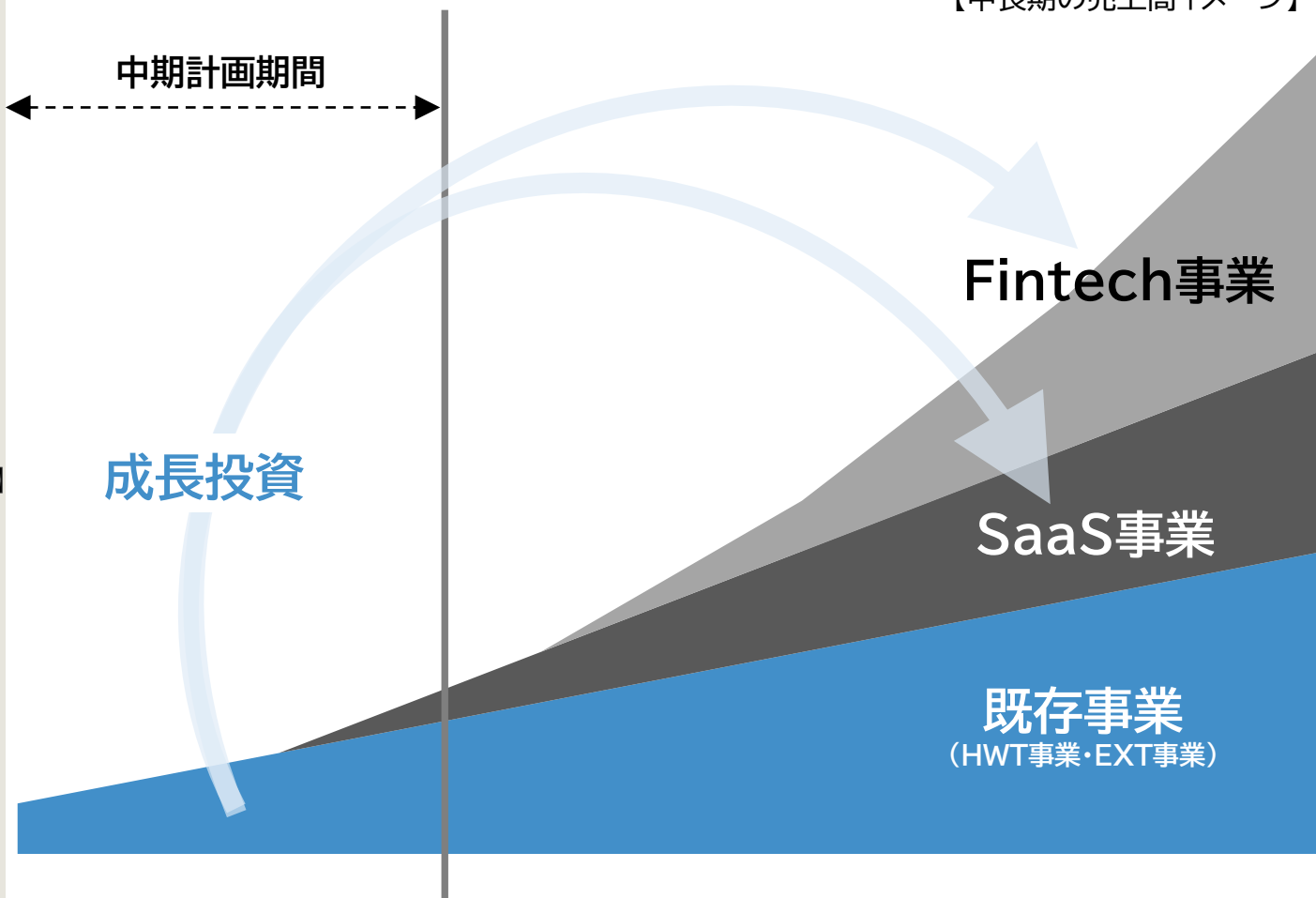


※1：正社員・契約社員・常駐かつフルタイム業務委託社員を含む

長期的成長に向けた戦略イメージ

SaaS事業の強化および FinTech事業の開発に注力

【中長期の売上高イメージ】



中期計画期間

Fintech事業

SaaS事業

既存事業
(HWT事業・EXT事業)

成長投資

●中期計画以降の長期的成長に向け
新たな中核事業としてSaaS事業、
Fintech事業の開発・強化を推進

●中期計画期間中に既存事業で積み
上げた利益を、SaaS・Fintechの
両事業開発への投資に充当

●具体的には、

【オーガニックグロースに向けて】

- ー デジタル戦略基盤および
人材組織基盤への投資

【ノン・オーガニックグロースに向けて】

- ー M&A／インキュベーション投資
基盤への投資

●新たな中核事業の確立により、
非連続かつ爆発的な成長の実現へ

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。