



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

2022年6月期 第1四半期 決算補足資料

日本リビング保証株式会社
2021年11月11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
おうち事業のストック収益の増大に加え、
BPO事業でのGIGAスクールマーケット開拓が奏功

トピックス

成長戦略の具体化を推進
おうち事業・BPO事業への新サービスを投入
新規事業開発に向け研究開発（R&D）を加速

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 で新たな仕組みを>

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。

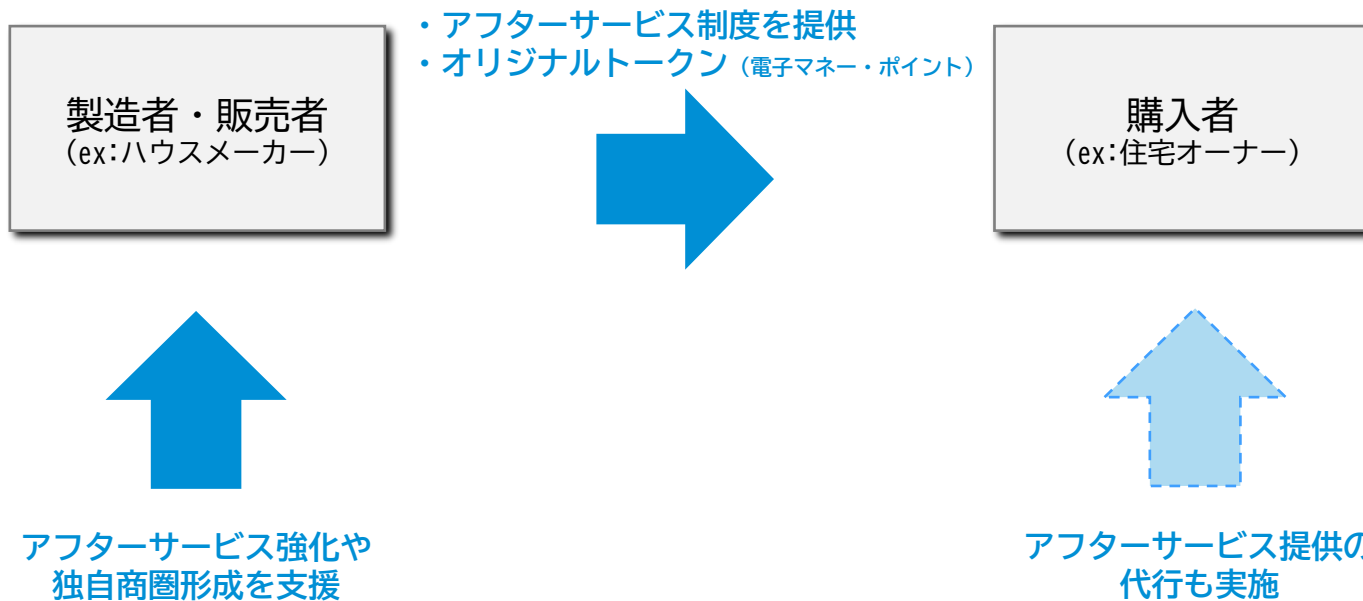
ここに、現在の日本における住宅の資産価値算定における制度と実態のギャップがあると、私たちは考えています。

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

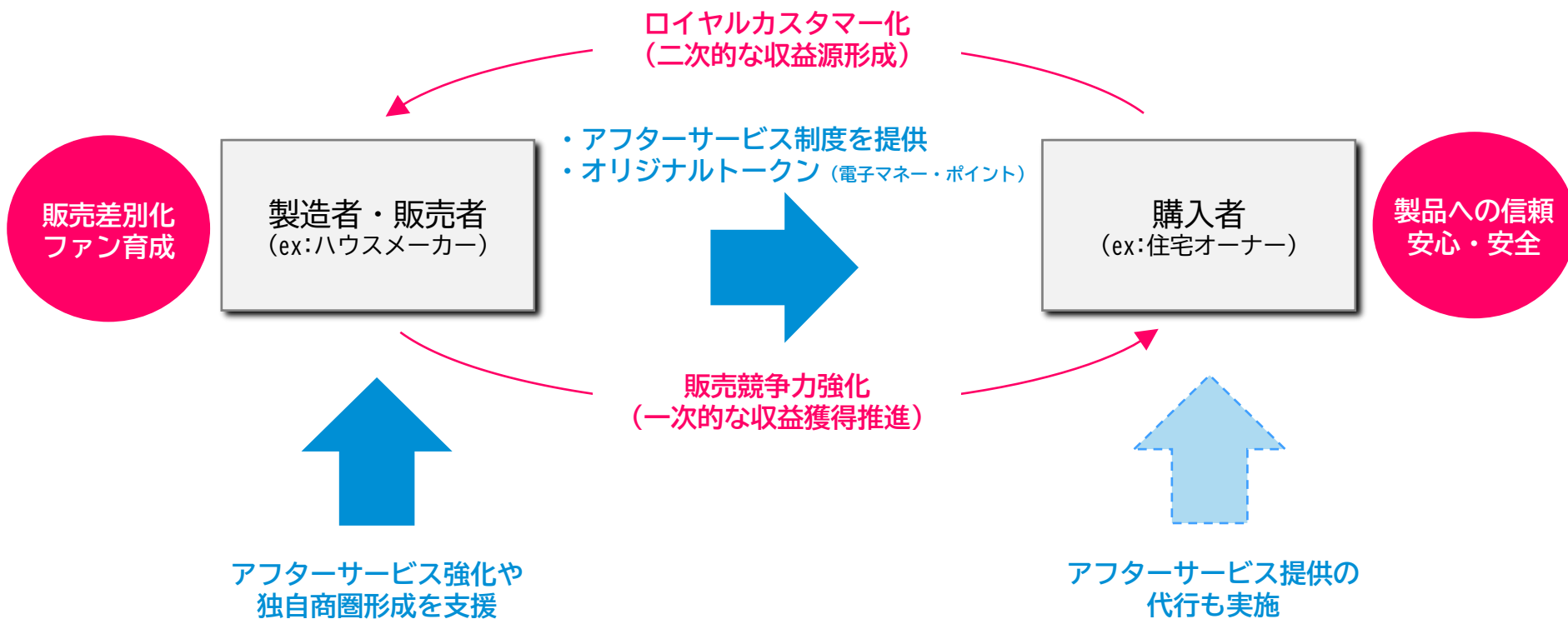
受発注・決済
システム提供

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

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・販売者に
求められているもの



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

独自商圏の形成



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

2022年6月期 第1四半期 業績はどうだったか




今期第1四半期 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1四半期 連結業績 (2021.7~2021.9)			YoY ※		第2四半期 連結業績予測 (2021.7~2021.12)	通期 連結業績予測 (2021.7~2022.6)
売上高	過去 最高	895 百万円	+318 百万円	155.3%		1,510 百万円	3,100 百万円
営業利益	過去 最高	329 百万円	+266 百万円	521.1%		330 百万円	610 百万円
経常利益	過去 最高	350 百万円	+215 百万円	260.2%		375 百万円	710 百万円
当期純利益	過去 最高	238 百万円	+149 百万円	268.1%		245 百万円	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19ページをご覧ください

今期第1四半期 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・ 小中学校向けタブレット端末導入時の保証業務受託がピークを迎えた影響
営業利益		<ul style="list-style-type: none">・ おうち事業の先行投資（人材・デジタル投資）を継続しながらも、BPO事業におけるタブレット端末の保証業務受託が利益の押し上げにも寄与
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

今期第1四半期 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1四半期 (2021.7~2021.9)	YoY		通期 業績予測 (2021.7~2022.6)
	売上高	過去最高 895 百万円	+318	155.3%
おうちの トータル メンテナンス 事業	過去最高 447 百万円	+47	111.9%	1,875 百万円
BPO事業	過去最高 425 百万円	+282	298.5%	1,022 百万円
その他	23 百万円	▲ 11	67.4%	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

今期第1四半期 セグメント別営業損益

おうち事業では積極的な人材・デジタル投資を継続した結果、一時的に利益を圧縮
BPO事業のタブレット端末保証業務受託がピークを迎え、利益に大きく貢献

	第1四半期 (2021.7~2021.9)	YoY		通期 業績予測 (2021.7~2022.6)
営業損益	過去最高 329 百万円	+266	521.1%	610 百万円
おうちの トータル メンテナンス 事業	31 百万円	▲ 27	52.9%	128 百万円
BPO事業	過去最高 299 百万円	+290	3,420.9%	467 百万円
その他	▲ 1 百万円	+3	-	14 百万円

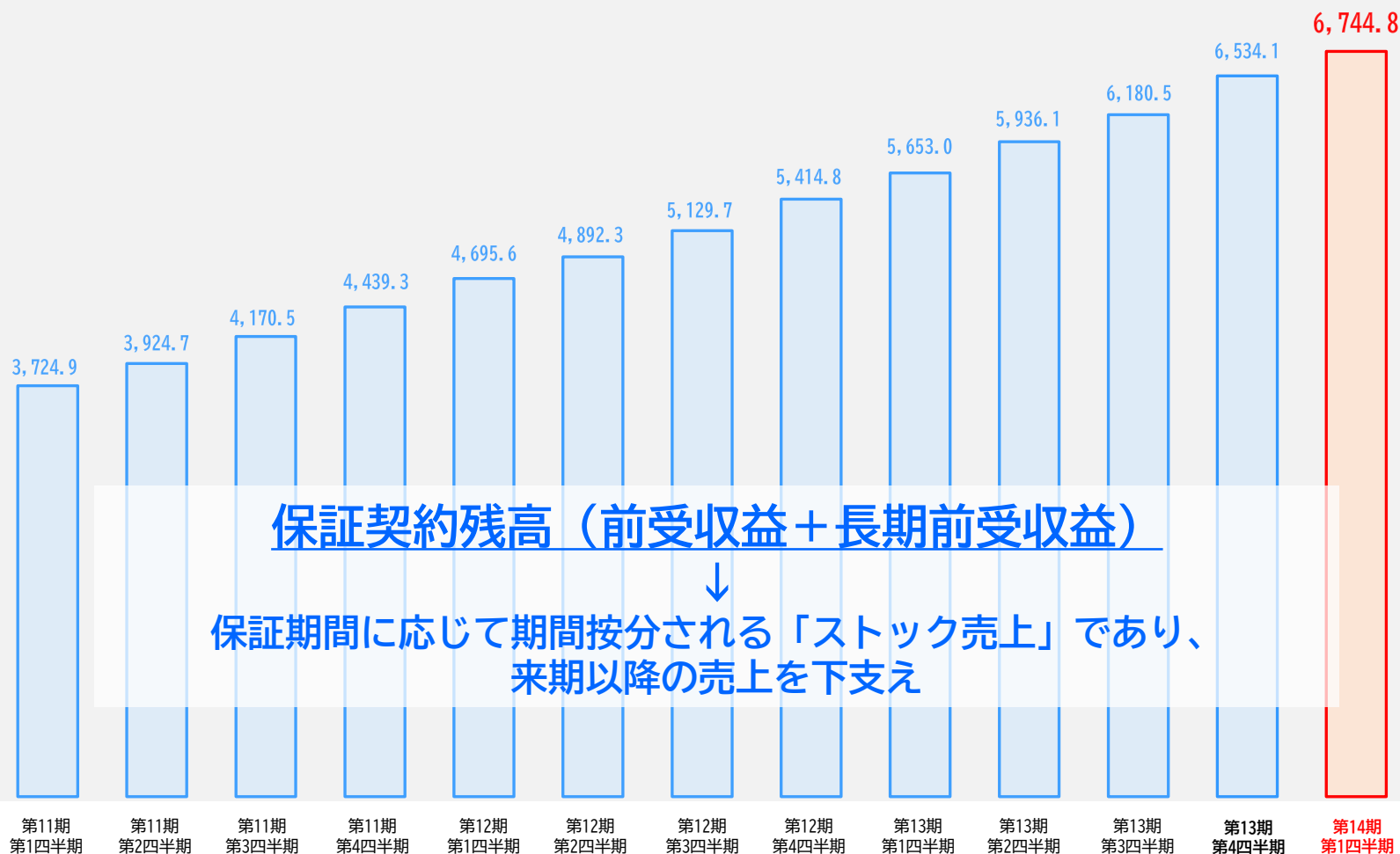


「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、住宅建設や大規模リフォーム等の事業及びビジネスマッチング・決済等のプラットフォーム事業を含む

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）は第1四半期で約2.2億円増加し、67億円超に到達

単位：百万円



保証契約残高（前受収益＋長期前受収益）



保証期間に応じて期間按分される「ストック売上」であり、
来期以降の売上を下支え

03

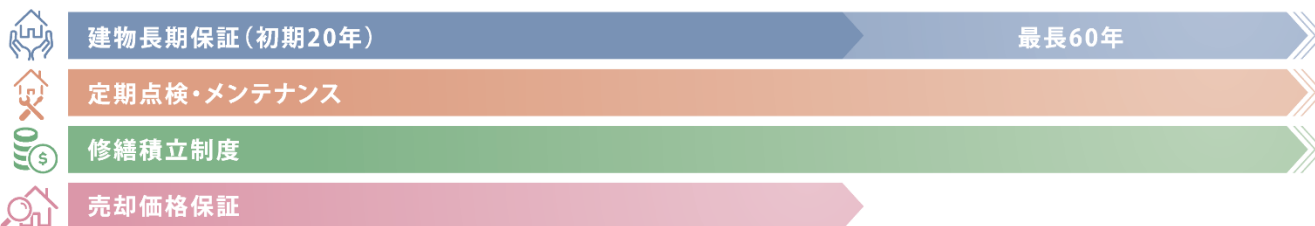
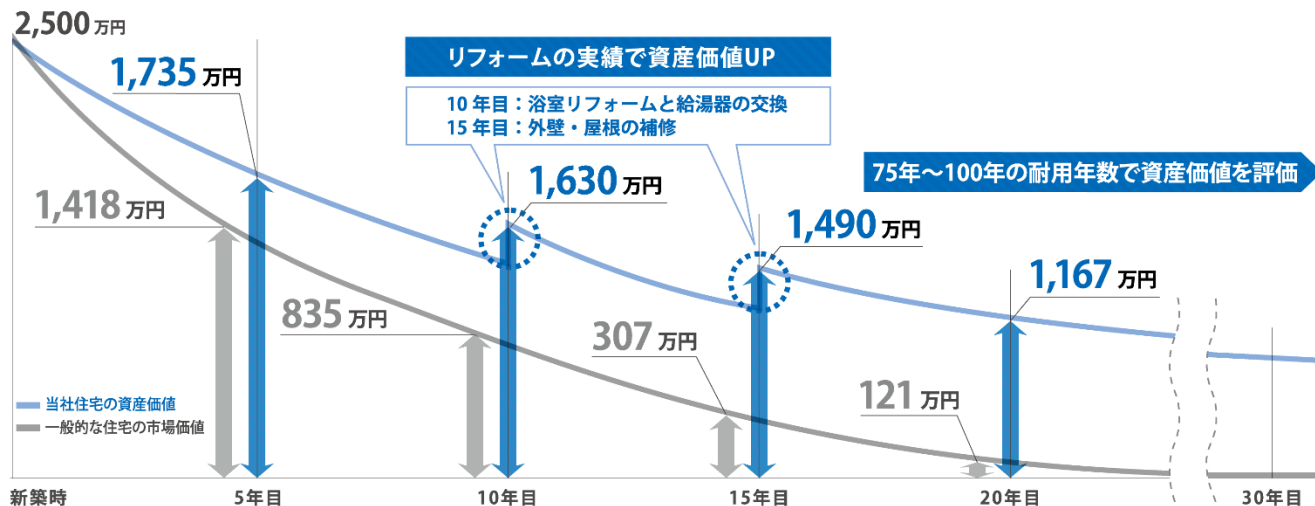
トピックス

トピックス ① 「資産価値保証プログラム」のプレマーケティング開始

- 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起こす新サービス
- 中古住宅の資産価値向上に向け、思想に共感いただける住宅事業者様とのタイアップを推進

詳細はコチラ：[【業界初】売却価格保証付き「資産価値保証プログラム」のリリースについて](#)

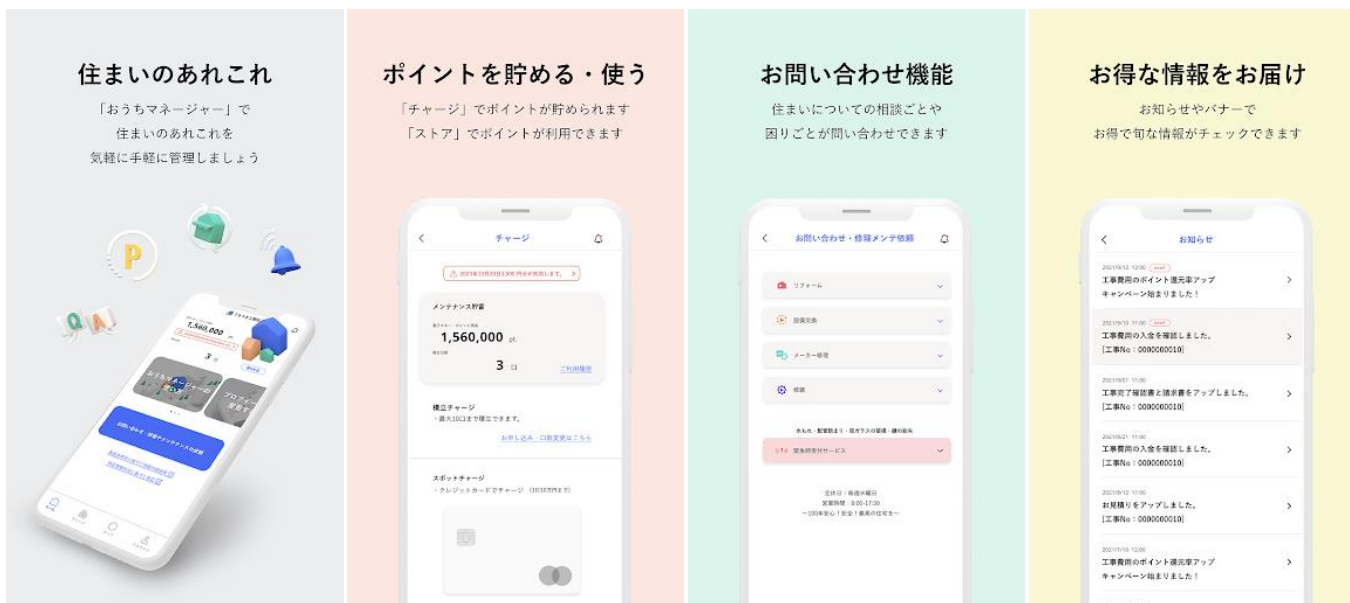
資産価値保証プログラム



トピックス② スマートフォンアプリ「おうちマネージャー」のリリース

- オリジナルトークン（電子マネーやポイント）組成を実現するモバイルアプリを11月1日リリース
- “独自商圈形成”を切り口に、住宅事業者のストックビジネス強化を引き続き支援

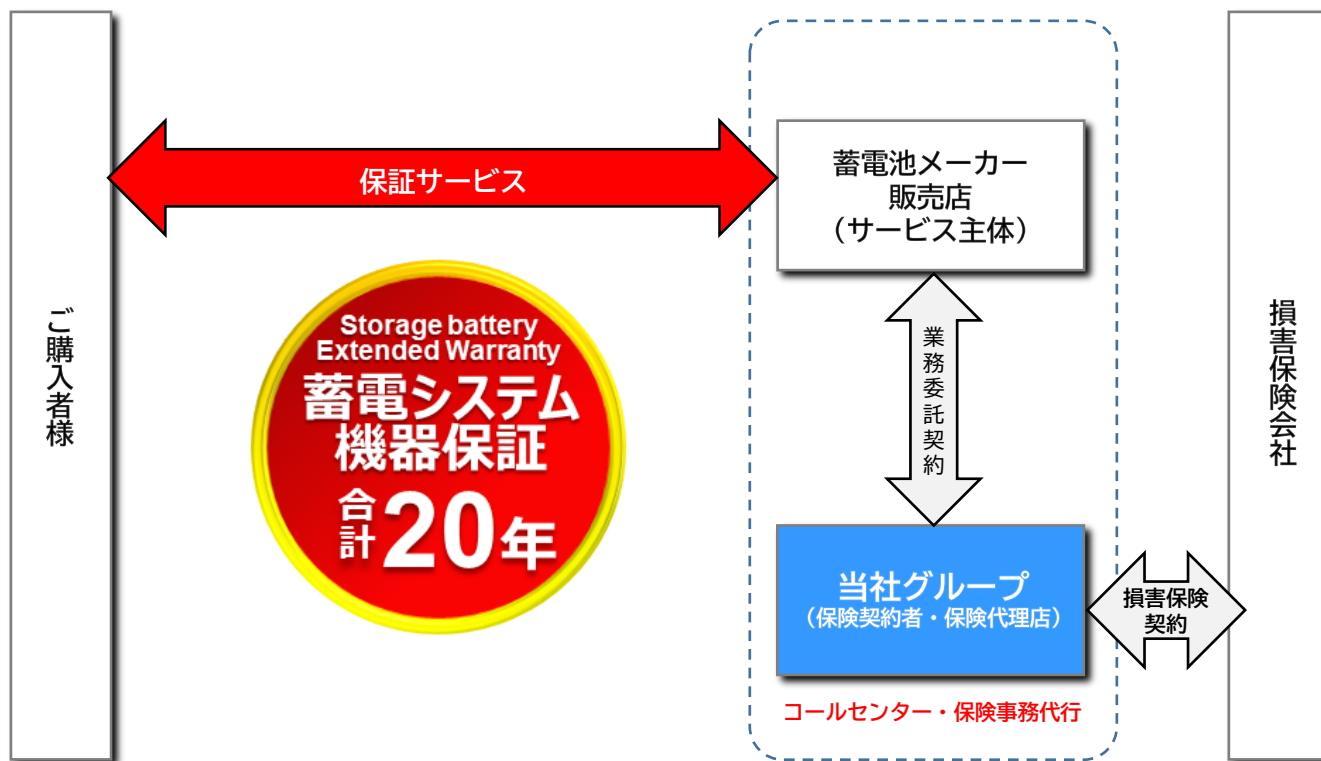
詳細はコチラ：[独自商圈の形成支援アプリ「おうちマネージャー」のリリースについて](#)



トピックス③ 「蓄電システム機器 最長20年保証」の提供開始

- 業界初の蓄電池システム超長期（20年）保証サービスを10月1日より提供開始
- 今後も新たな技術の普及を「保証」の立場で支え、サステナブルな社会の実現を推進

詳細はコチラ：[【業界初】「蓄電システム機器 最長20年保証」の提供開始について](#)



トピックス ④ RUN.EDGE株式会社との資本業務提携

- 映像にリアルタイムにタグ付けを行うタギング技術を提供するRUN.EDGEと資本業務提携
- 住宅点検や施工管理への動画技術活用など新規事業開発に向けた研究開発（R&D）を推進

詳細はコチラ：[RUN.EDGE株式会社との資本業務提携について](#)

RUN.
EDGE

RUN,EDGE株式会社 概要

■本社：東京都渋谷区

■設立：2018年4月

■代表者：代表取締役社長 小口 淳

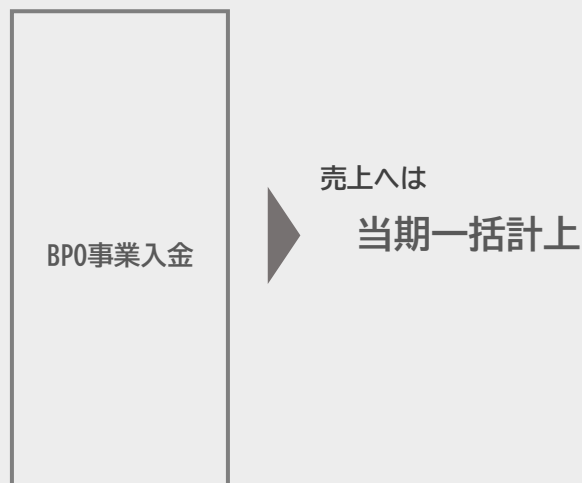
■資本金：451,367,325円

■URL：<https://www.run-edge.com/>

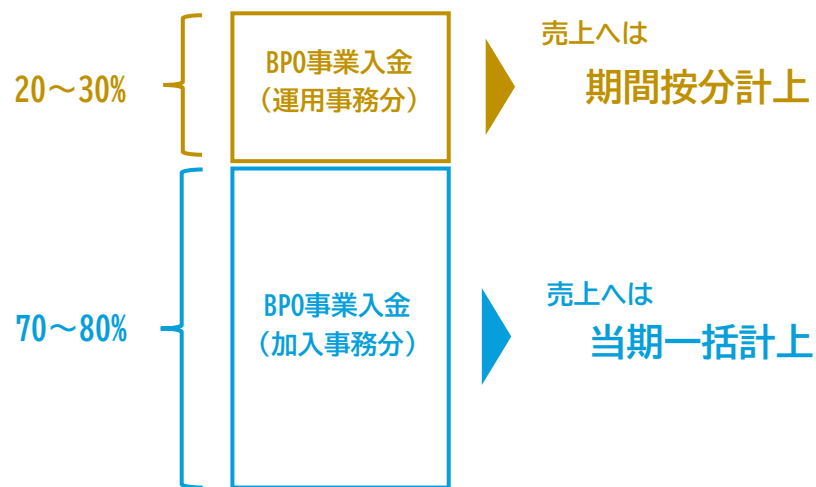
「収益認識に関する会計基準」の適用について

「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。