



To worthwhile life

2024年6月期 第1四半期 決算説明資料

2023年11月10日

日本リビング保証株式会社
東証グロース：7320

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。

01 エグゼクティブ・サマリ

02 第1四半期：連結業績概要

03 トピックス

04 通期/中期：業績見通し

05 インベストメントハイライト

売上高が過去最高を更新／営業利益は対前年:約200%

主要2事業とも順調に進展し、1Q期間としては過去最高の売上を更新し、営業利益は約2倍に

P5

半期業績見通しを約15%上方修正

好調な利益推移を踏まえ、半期の公表数値(営業利益・経常利益)を上方修正

P6

三井不動産グループ会員組織に戦略商品を展開

三井のすまいLOOP会員:32万名向けに業界初の月額メンテナンスサービスを展開

※2023年9月時点

P16

トヨタ自動車と自動車整備機器の保証スキームを開始

自動車整備機器のリユースマーケットの拡大を保証面でサポート

P17

SaaS事業強化とFinTech事業開発を加速

保証ビジネスで積み上げた利益を有効活用した「両利きの経営」を引き続き推進

P23

01 エグゼクティブ・サマリ

02 第1四半期：連結業績概要

03 トピックス

04 通期/中期：業績見通し

05 インベストメントハイライト

FY2024 1Q 連結業績概要

売上高は1Q期間として過去最高 営業利益は対前年比約200%

- 両事業とも順調に業績伸展し、売上高は1Q期間として過去最高
- 営業利益・経常利益についても対前年比200%に迫る大幅な伸展を達成
- 結果として、半期公表数値への進捗も極めて順調に推移
- 上記を加味し、半期の利益見通しを上方修正※

※次ページに詳細記載

	FY2024 1Q (2023.7~2023.9)		FY2023 1Q (2022.7~2022.9)		YoY		半期計画 進捗率
売上高	1,108 百万円	835 百万円	+273 百万円	132.7%	50.6%		
営業利益	261 百万円	133 百万円	+128 百万円	196.6%	77.2%		
経常利益	321 百万円	171 百万円	+150 百万円	187.8%	73.3%		
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	219 百万円	119 百万円	+99 百万円	183.0%	77.1%		

FY2024 2Q累計 業績見通し

1Qの順調な業績推移を踏まえ、 半期業績見通しについて上方修正

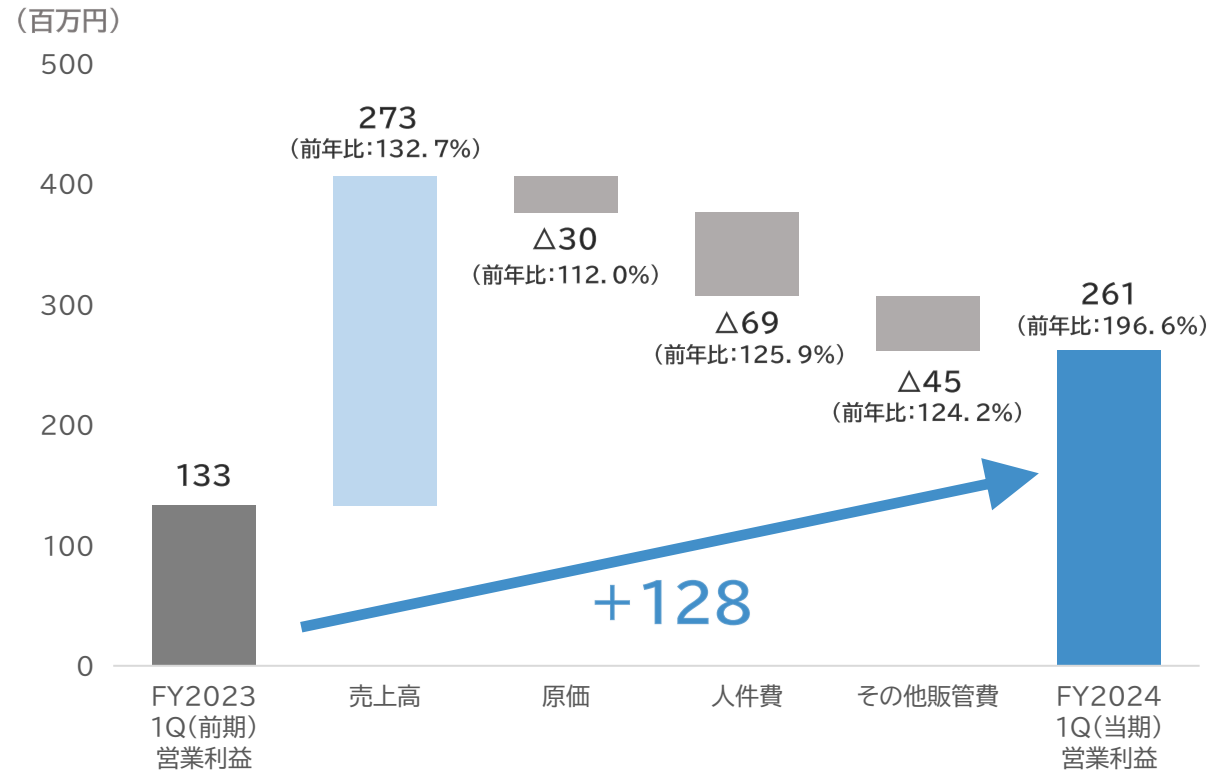
- 1Qの業績推移を踏まえ、半期の業績見通しについて、上方修正を実施
- 売上高の進展と並行して進める各種オペレーション業務の自動化や利益率の高い保証サービス開発により、営業利益が上振れ
- 現時点においては、通期業績見通しは据え置き
- 今期から開始の中期経営計画※の完遂に向けて好発進
※詳細は21ページ参照

	<旧>	<新>	
	FY2024 2Q累計 (2023.7~2023.12) 業績見通し	FY2024 2Q累計 (2023.7~2023.12) 業績見通し	
売上高	2,190 百万円	2,190 百万円	約15% の上方修正
営業利益	338 百万円	390 百万円	
経常利益	438 百万円	490 百万円	
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	284 百万円	314 百万円	

FY2024 1Q 連結営業利益分析

売上進展と並行した、各種効率化が 順調に推移、計画以上の利益を創出

- 売上高は主要2事業の堅調な業績推移により対前年比132.7%と大幅な進展
- 売上高の進展と並行して進める各種オペレーション業務の自動化や利益率の高い保証サービス開発が原価率・販管費の抑制に寄与
- 結果として、対前年比196.6%の営業利益を創出



中期計画に則った成長投資と 利益体質の強化を両立

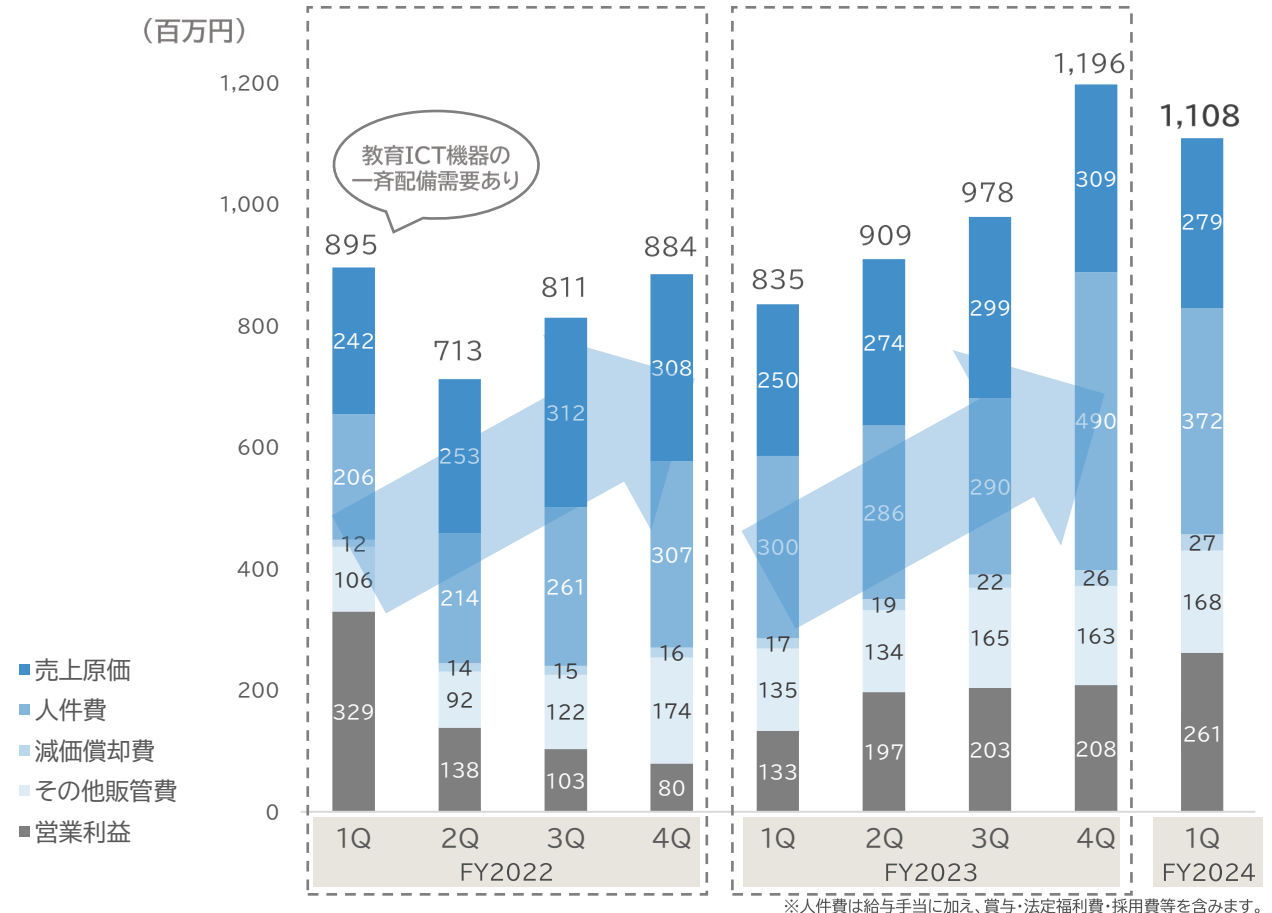
- 中期経営計画に則った成長投資、とりわけデジタル・人材に関する積極的な投資は計画通りに進展、販管費は前年同期比125%に
- 売上高の進展と並行して進める各種効率化の取り組みにより、利益率も大きく良化
- 引き続き、短期・中長期双方にコミットする経営を推進

(百万円)	FY2023 1Q	FY2024 1Q	増減	前年同期比
売上高	835	1,108	+273	132.7%
売上原価	249	279	+30	112.0%
売上総利益	585	828	+243	141.5%
売上総利益率	70.1%	74.7%	-	-
販売費および一般管理費	452	566	+114	125.2%
(内訳:人件費)	(266)	(335)	(+69)	(125.9%)
営業利益	133	261	+128	196.6%
営業利益率	15.9%	23.6%	-	-
経常利益	171	321	+150	187.8%
経常利益率	20.5%	29.0%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	119	219	+100	183.0%

連結四半期P/L 推移

下期偏重型の業績トレンドの中、 当1Qは過去最高に迫る実績を達成

- 住宅の引き渡し時期などに起因し下期偏重型の業績トレンドが当社の特徴
- その中において、当第1四半期は全期間の四半期単位でも過去最高に迫る業績を達成



FY2024 1Q 連結業績概要 【セグメント別売上】

主要2事業とも 大幅な対前年比プラスを達成

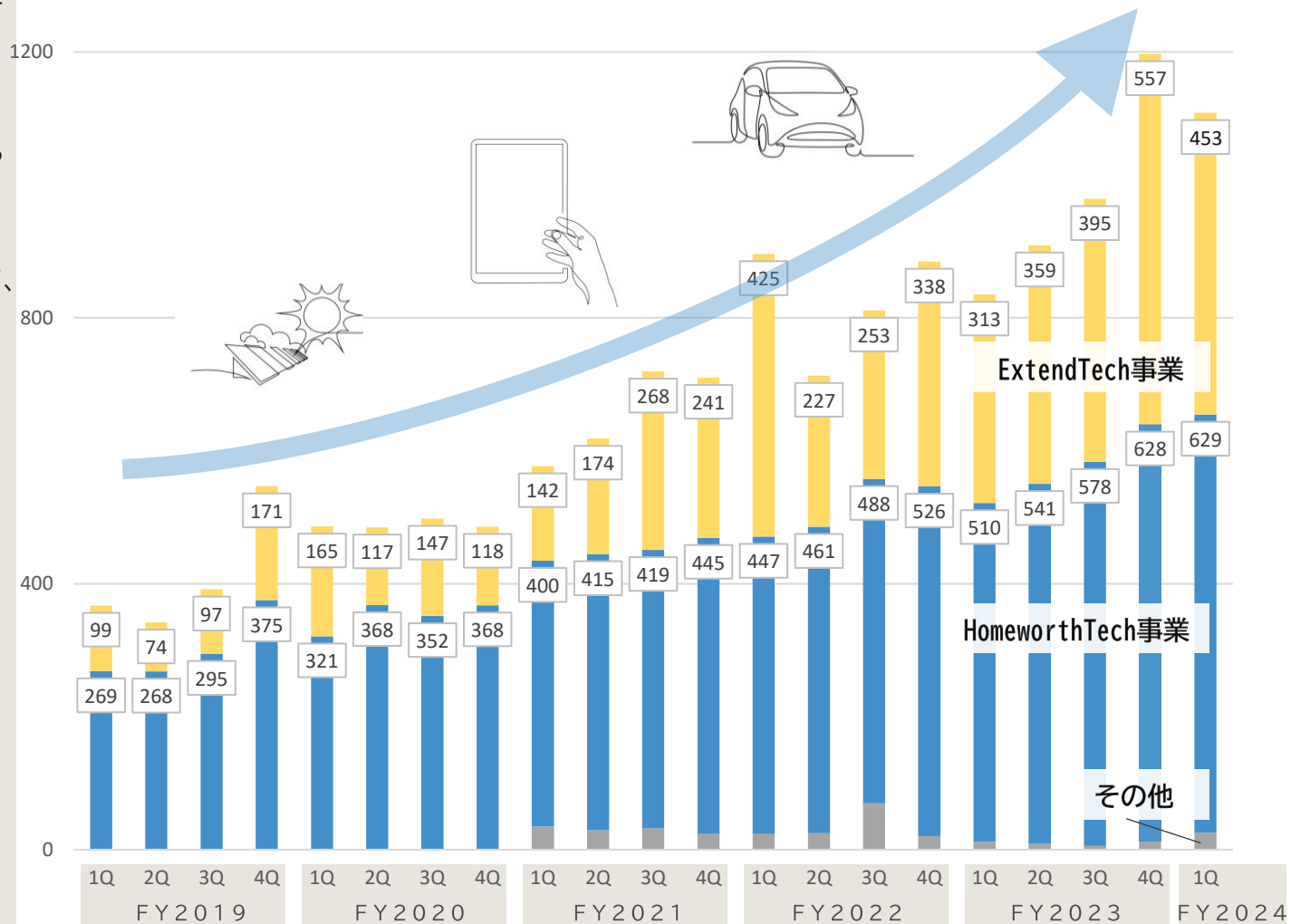
- HWT事業は建物保証の展開が順調に伸長し、売上を牽引
- EXT事業は社会的ニーズの高い再生可能エネルギー機器を中心に保証展開が順調に進展
- 結果として、主要2事業とも大幅な対前年比プラスを達成

	FY2024 1Q (2023.7~2023.9)	FY2023 1Q (2022.7~2022.9)	YoY	
売上高	1,108 百万円	835 百万円	+273 百万円	132.7%
Homeworth Tech 事業	629 百万円	509 百万円	+119 百万円	123.5%
ExtendTech 事業	453 百万円	313 百万円	+140 百万円	144.8%
その他	25 百万円	11 百万円	+13 百万円	212.5%

連結売上高推移 【セグメント別】

両事業とも連続/安定的な成長を継続

- 両事業とも連続的かつ安定的成長を継続
- HWT事業の着実な成長とともに、EXT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
- HWT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、マーケットの拡大・深耕を継続
- EXT事業については、社会的ニーズの高い再エネ領域の更なる深耕や新たな保証マーケット開拓を継続



FY2024 1Q 連結業績概要 【セグメント別利益】

住宅保証ビジネスの成熟に伴い、 HWT事業の利益寄与度が向上

- HWT事業に関しては、
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
構造へと変化を遂げつつある状況

※詳細は次ページ参照

- EXT事業に関しては、
社会的ニーズの高い再生可能
エネルギー機器への保証展開を
中心に順調に利益を積み上げ

	FY2024 1Q (2023.7~2023.9)	FY2023 1Q (2022.7~2022.9)	YoY	
営業損益	261 百万円	133 百万円	+128 百万円	196.6%
Homeworth Tech 事業	23 百万円	4 百万円	+19 百万円	555.9%
ExtendTech 事業	235 百万円	134 百万円	+101 百万円	176.0%
その他	2 百万円	△5 百万円	+7 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

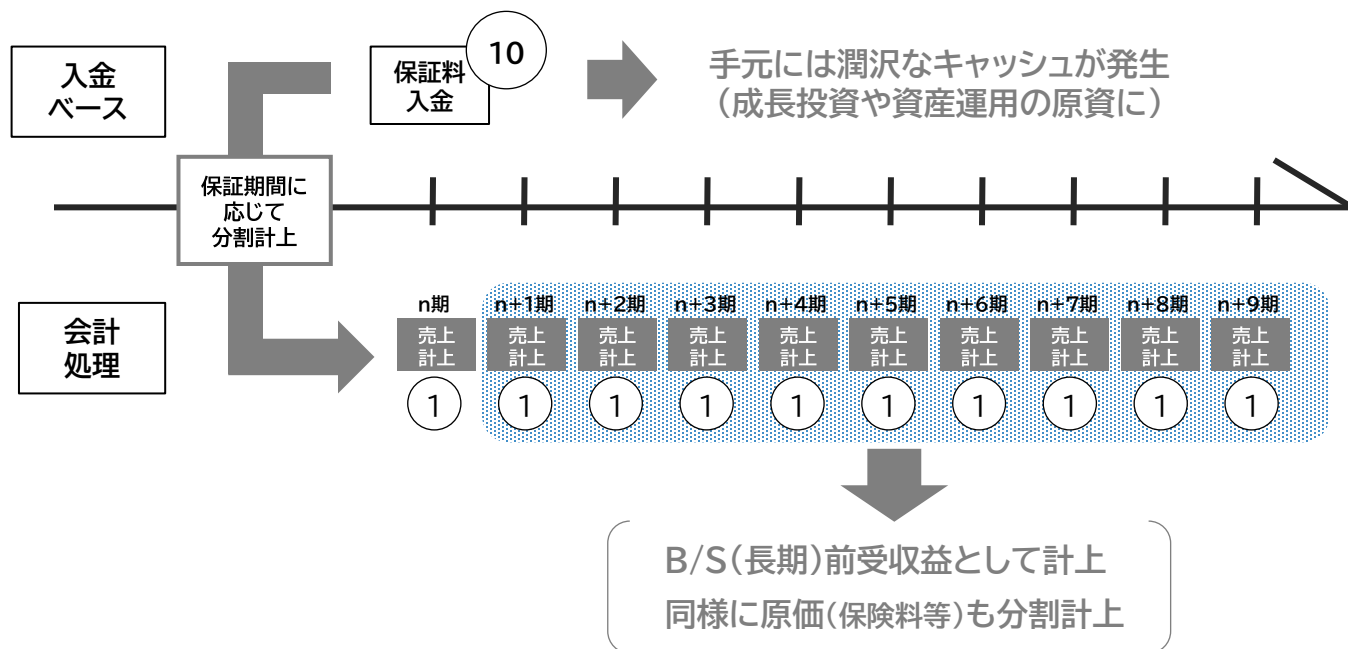
- HWT事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造

- 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

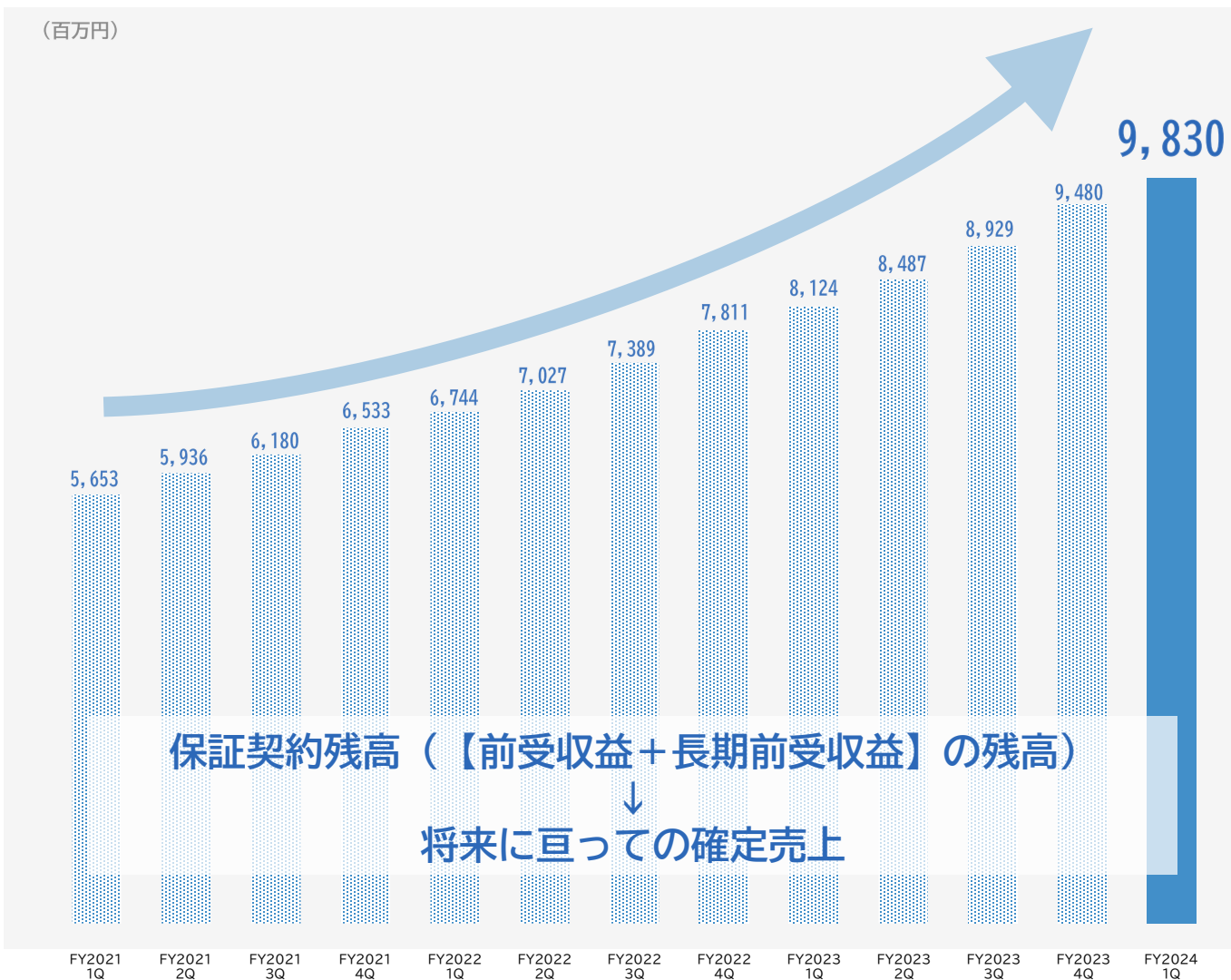
— HomeworthTech事業 —

●HWT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、当四半期末の残高は100億円目前に

●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

P/L未反映の保証契約残高は順調に積み上がり、100億円目前に



01 エグゼクティブ・サマリ

02 第1四半期：連結業績概要

03 トピックス

04 通期/中期：業績見通し

05 インベストメントハイライト

トピックス①

既存住宅マーケット
へのアプローチ
【HWT事業】

- 三井不動産レジデンシャルが運営する「三井のすまいLOOP」の会員様向けに業界初の住宅メンテナンスサービス10月より提供開始
- 新築・既存問わず幅広いお客様にお手入れからメンテナンスまであらゆる住まいの維持管理をサポートする業界初の月額サービス

「三井のすまいLOOP」に業界初の
住宅メンテナンスサービスを提供開始

70万件^{*}の実績から生まれた
新しいメンテナンスサービス

住まいのお守り

suma
mori



住まいのお守り『スマモリ』なら
お手入れからメンテナンスまで
あらゆる住まいの維持管理を行い
あなたの住まいの“キレイ”を
ずっと守ります。

※日本リビング保証のご契約者様におけるメンテナンスの実績（2009年3月～2023年6月）

[\(クリックすると詳細ページに遷移します\)](#)

トピックス② 新規保証領域への アプローチ 【EXT事業】

- 保証マーケット拡大の一環として、トヨタ自動車が運営する「メカコミ」への保証提供を9月より開始
- 自動車整備機器のセカンダリーマーケットを保証面からサポートすることで投資負担の軽減とサステナビリティに貢献
- 今後同様のスキームを他領域でも展開を想定

トヨタ自動車が運営する整備機器の 売買WEBサービスに保証提供開始

メカコミ 整備設備を探す (カテゴリ選択) 検索 無料会員登録 ログイン

自動車整備工場の
“もったいない”
をお得に解決!
不用品の下取りから設置までプロが対応!!

プロが点検した設備を購入する
プロの設備業者に下取りに出す
自分で設備をメカコミに出品する

メカコミで保証がはじまりました!!
Xカコミ 保証の詳細はこちら!!

Xカコミ 設備のプロが点検済の商品多数取揃え!!

電話・WEBで簡単無料査定受付中!!

取扱カテゴリから探す
リフト・ジャッキ・プレス
タイヤ関連機器
エアコンプレッサー関連機器
エアツール・工具類
車検整備システム・車検機器
板金・塗装関連
冷暖房器具
PC関連
スキャンツール

Xカコミ おすすめ商品

どれを買えばいいかわからない
お好みの設備を教えてください
査定をお願いしたい
様々な疑問にプロが答えます!!
050-1860-0002

01 エグゼクティブ・サマリ

02 第1四半期：連結業績概要

03 トピックス

04 通期/中期：業績見通し

05 インベストメントハイライト

2024年6月期 通期連結業績見通し

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 通期連結業績見通し 【セグメント売上】

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

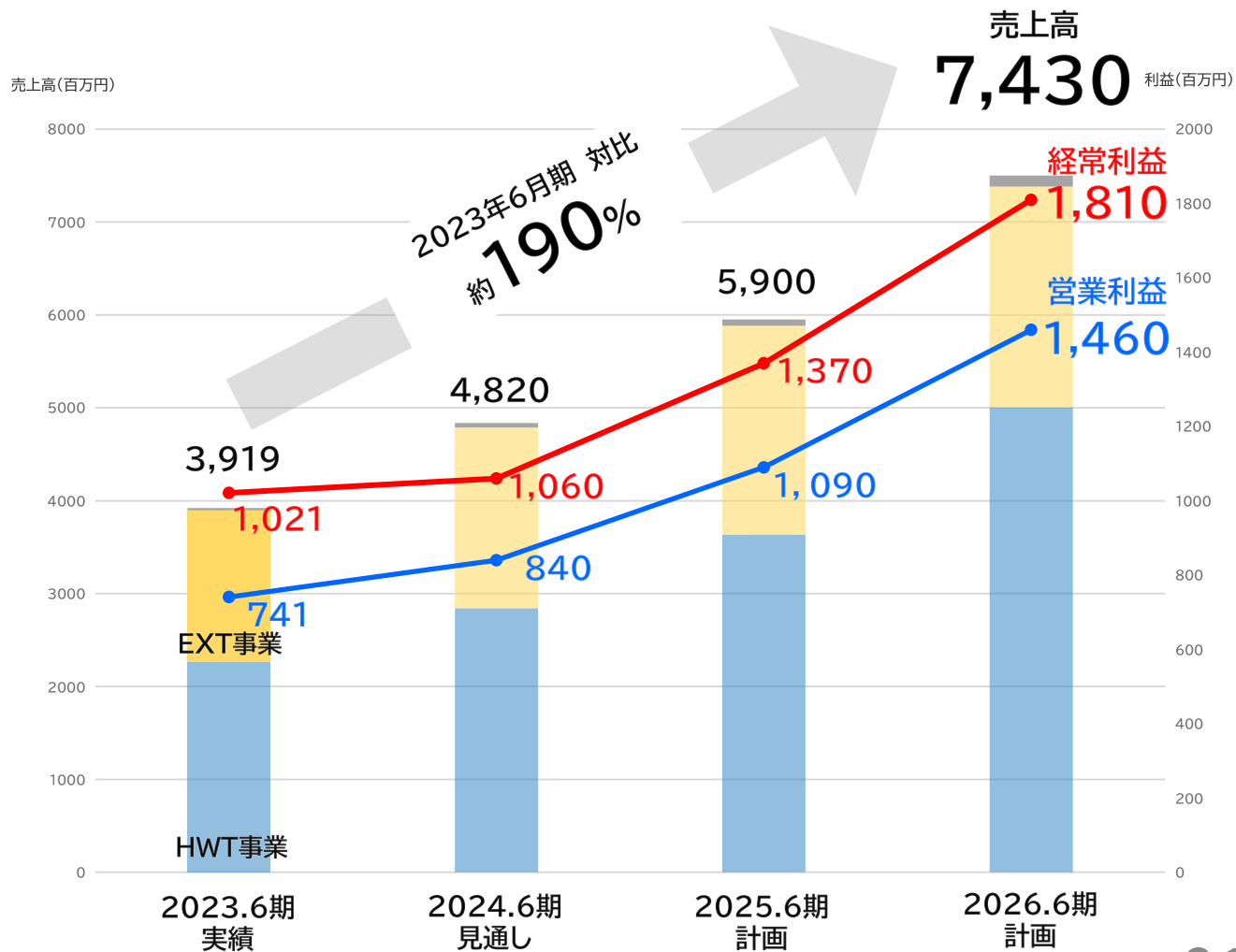
- 主要2事業ともに、過去最高の売上高を見通す
- HomeworthTech事業については設備保証に加え、新たな中核サービスである建物保証などの進展により前期比127.2%を見込む
- ExtendTech事業については、引き続き社会的ニーズの高い再生可能エネルギー領域の進展により、前期比118.8%を見込む

	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

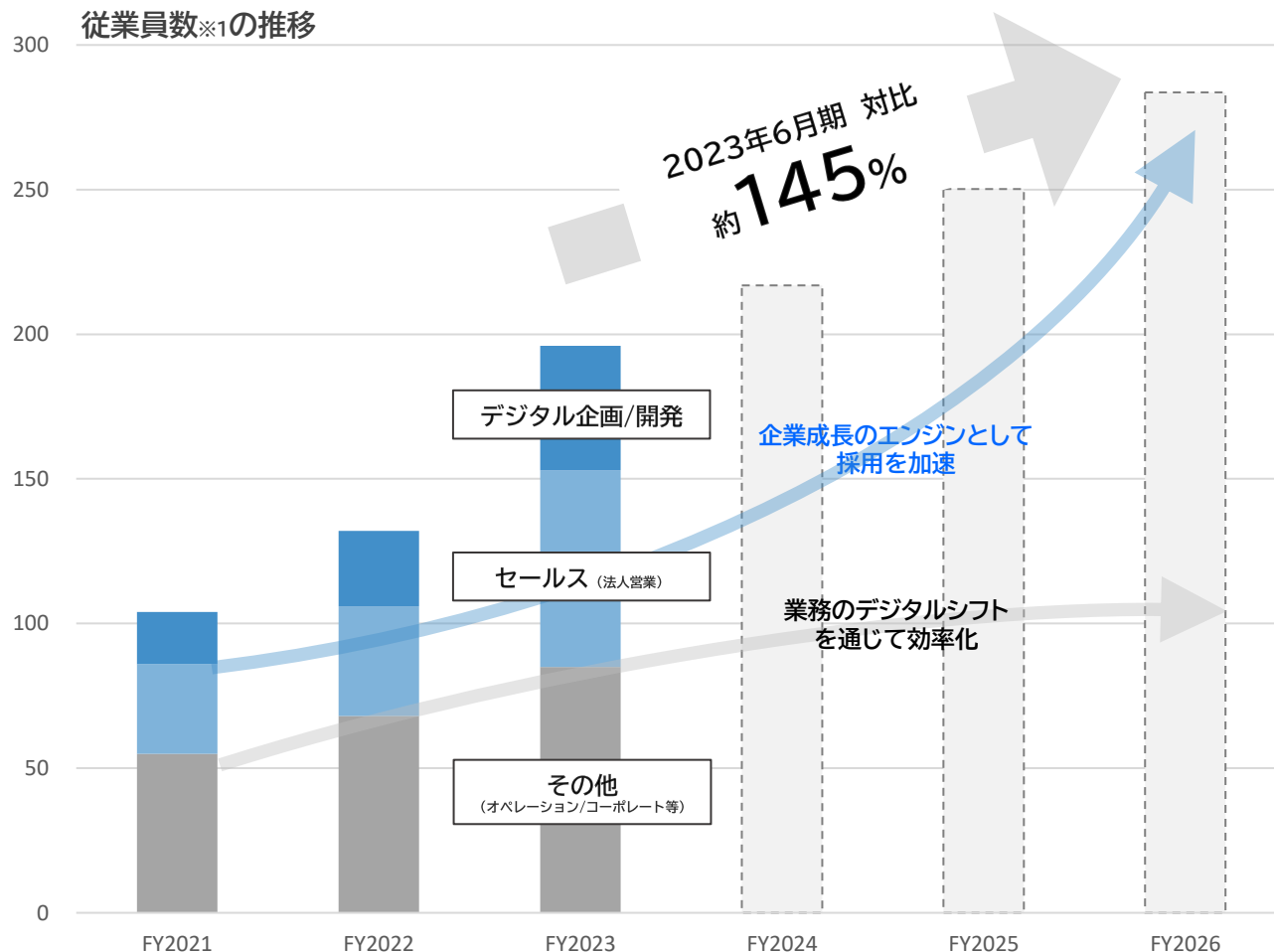
- 成長シナリオに関する蓋然性の高まりを受け、今期(2024.6月期)に加え、3カ年の業績計画を公表
- HWT事業の建物保証、EXT事業の再エネ機器保証への注力を軸に、売上・利益ともおよそ倍増を計画
- SaaSを付加価値として提供することで、保証ビジネスにおける当社の確固たるポジショニングを形成
- 両事業で積み上げた利益を長期的成長に向けた投資に充てる方針



中期計画 【従業員数】

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

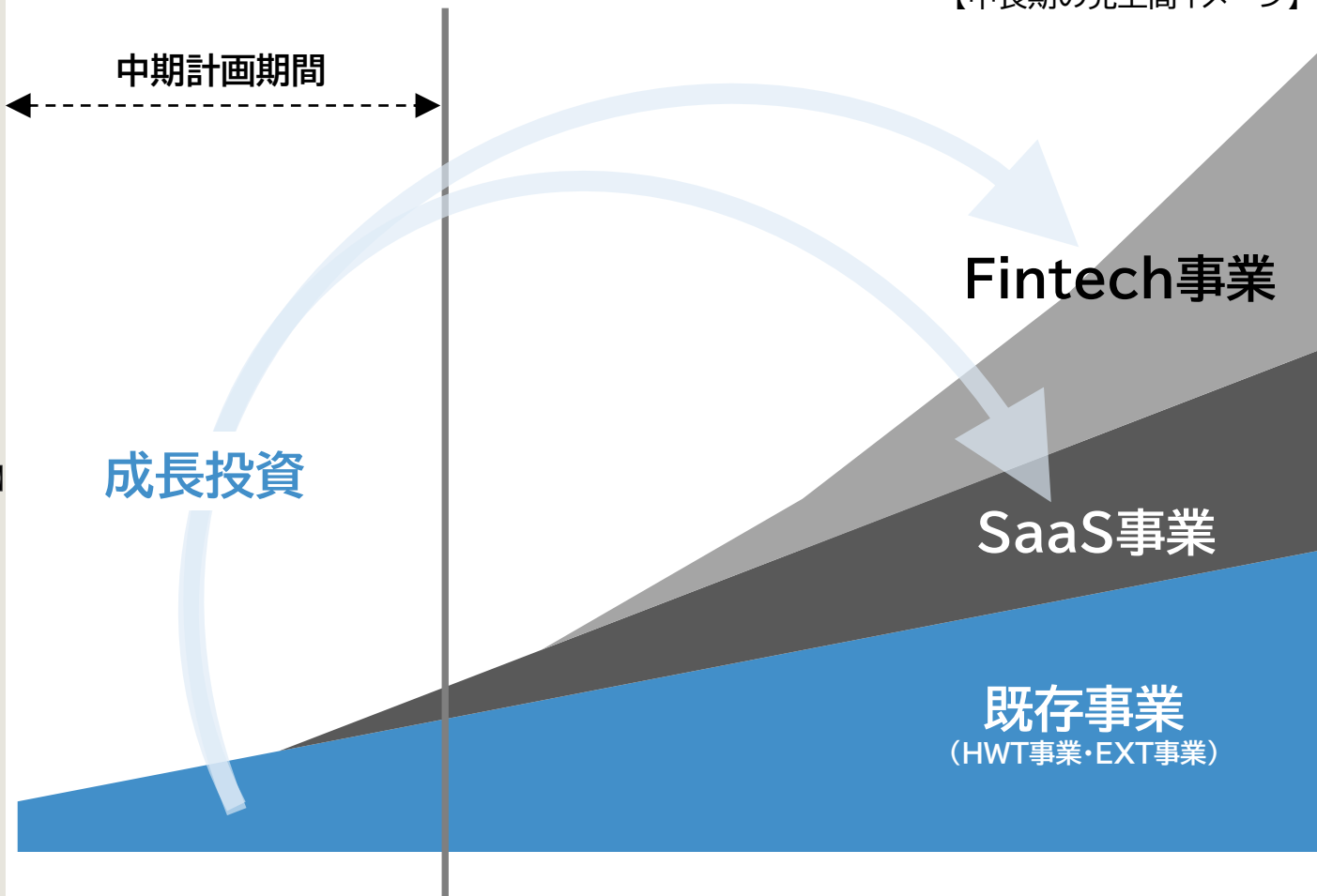


※1：正社員・契約社員・常駐かつフルタイム業務委託社員を含む

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

※成長投資方針詳細はP38参照

01 エグゼクティブ・サマリ

02 第1四半期：連結業績概要

03 トピックス

04 通期/中期：業績見通し

05 インベストメントハイライト

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



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

MANAGEMENT MEMBER (取締役・執行役員)

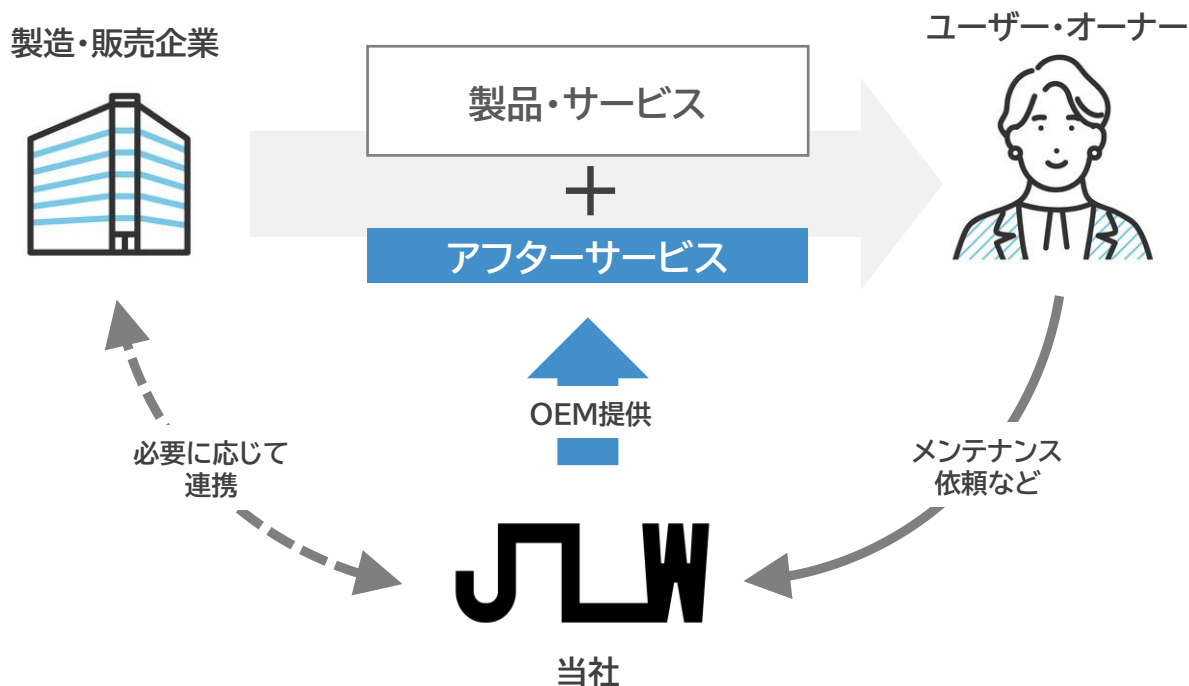
- ・ 保険／オペレーション／金融の各領域に強みを持つメンバーで構成
- ・ 女性役員1名／30歳代役員3名を登用することで、ダイバーシティ/サステナビリティ経営を志向

		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。
	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



保証って何？

保証サービスの目的および概要

●製品・サービスに保証を付帯することで、消費者は、所定の不具合が発生した際に無料で修理や交換といったサービスを楽しむ可能

●保証サービスは以下2つに大別

一保証コストを事業者が負担し、初期標準保証の期間を長期に引き延ばすケース

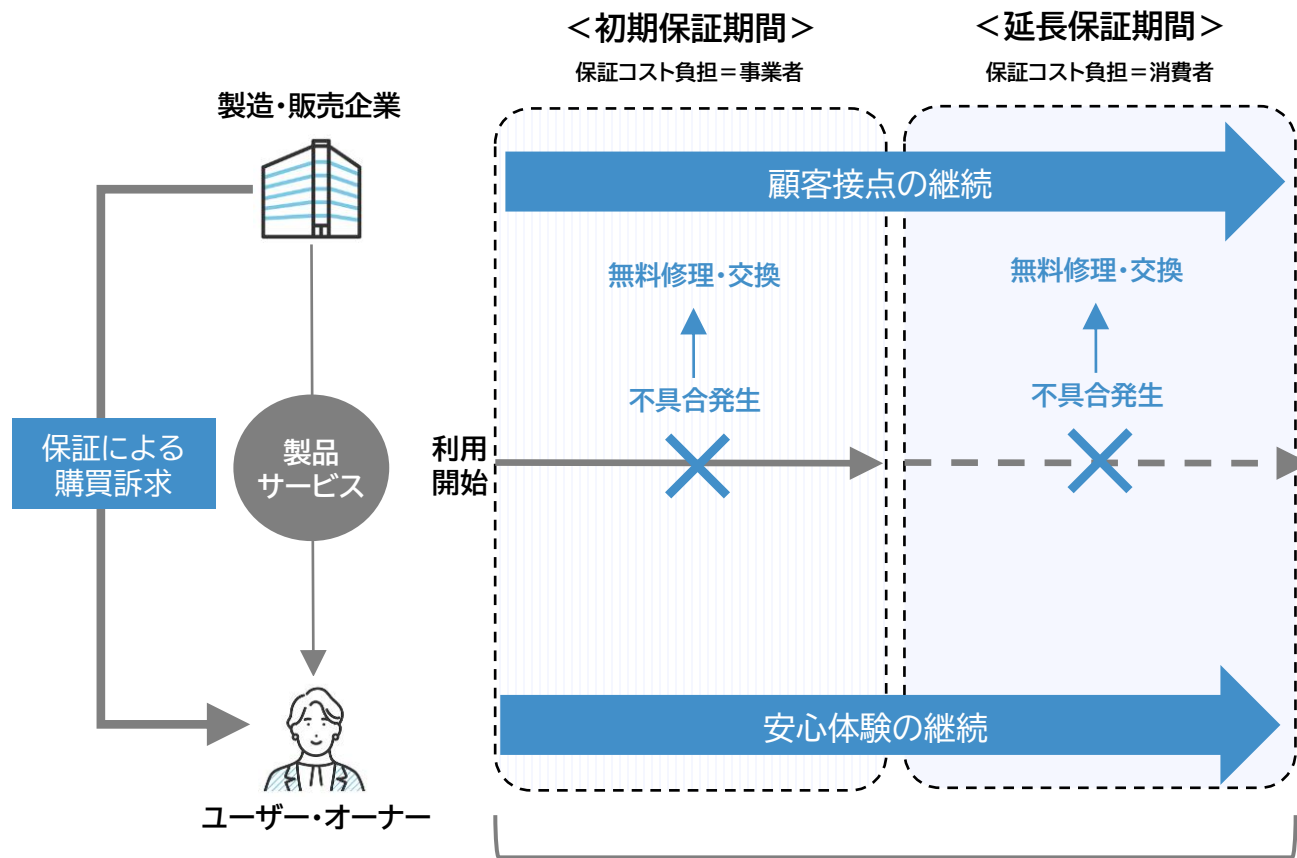
一保証コストを消費者が負担し、任意加入とするケース

●当社は、保証制度導入を検討する事業者のニーズを把握し、適切な保証制度構築および業務オペレーションの代行・サポートを実施

●保証制度運営は、バックアップ損害保険締結・運用やオペレーションが特殊であり、非常に高度な専門性を有することが特徴

●とりわけ、当社が損害保険会社との連携を通じて査定業務をサポートする機能を有することで、安定・継続的な制度運用が可能

事業者には販売促進・顧客接点を。 消費者には安心体験を。



- 企業の持つニーズに応じて、保証制度を設計・構築
例：製造者、販売者負担にて初期保証を長期化する
例：消費者負担の延長保証サービスを提供する
- 業務オペレーションの請負やCRM支援を実施

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保証と組み合わせ幅広く提供
- 具体的には、修理受付・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



現在の 展開マーケット

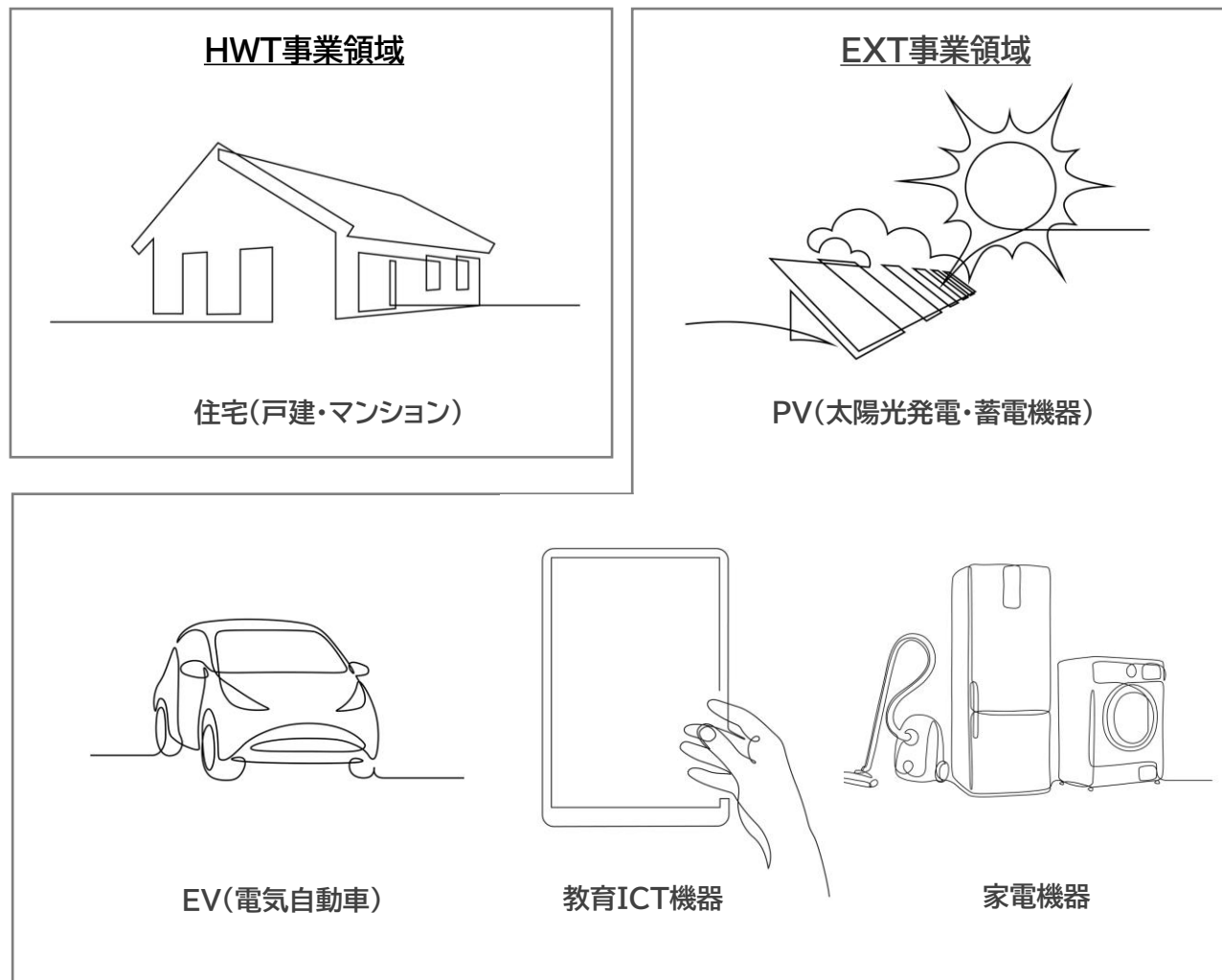
住宅を基幹マーケットとしながらも 新領域への展開を加速中

- 住宅・不動産領域に特化してサービスを提供する「HomeworthTech事業(HWT事業)」と、非住宅領域に対して広くサービスを提供する「ExtendTech事業(EXT事業)」の2事業を展開

- 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



主要2事業の特徴

ストック型とフロー型のハイブリッド型経営が特色

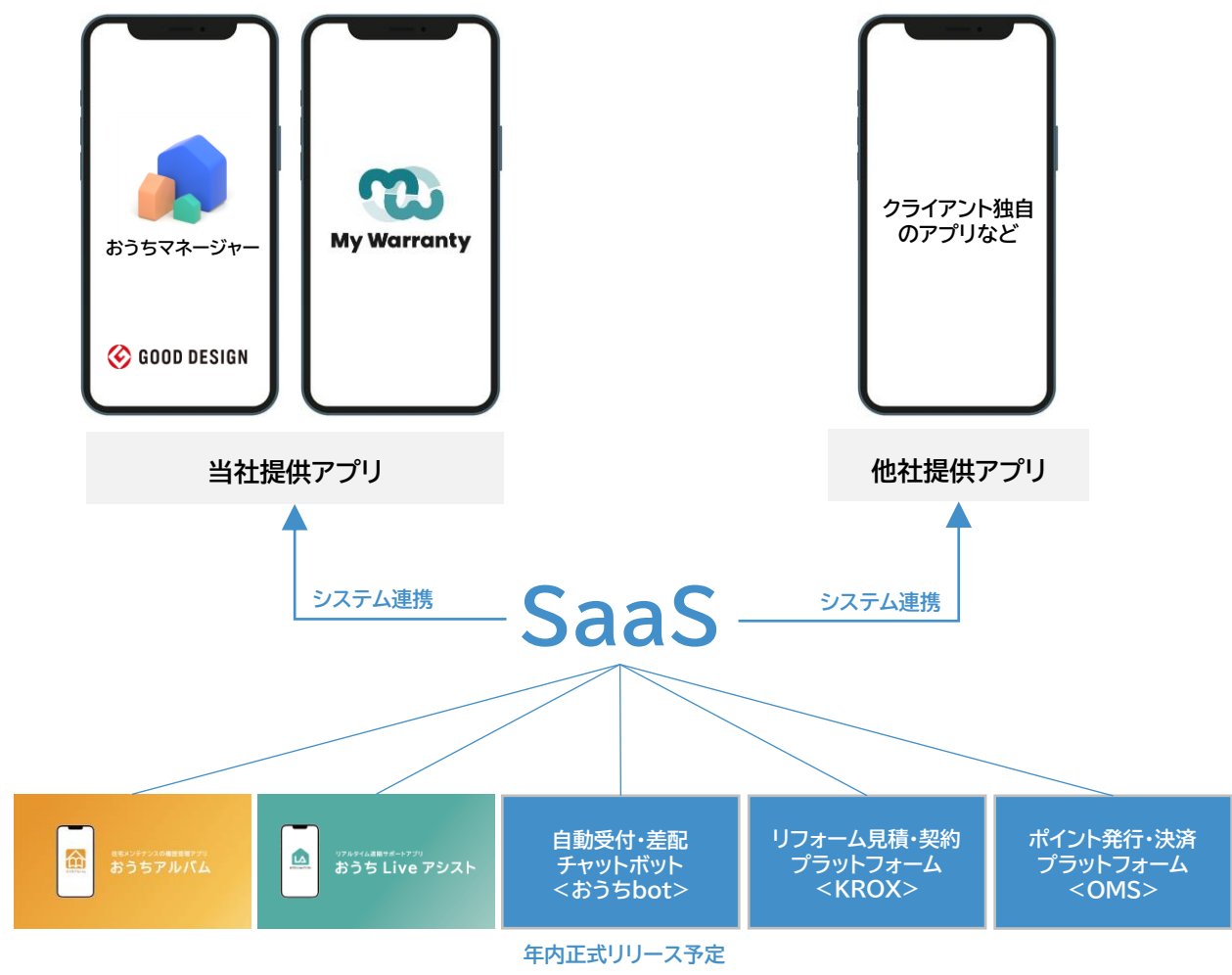
- 共同保証主体となるケースが多い HomeworthTech事業については、売上は保証期間に応じた期間按分計上が中心であり、ストック型ビジネス
- 制度構築・アドミ業務が主体となる ExtendTech事業については、売上は当期一括計上が中心であり、フロー型ビジネス
- 収益構造の異なる2事業をハイブリッドで展開することで、短期的収益と中長期的成長投資のバランスが取れた企業経営が可能に

	HWT事業	EXT事業
主な取引先	住宅事業者 ハウスメーカー・マンションデベロッパー 工務店・仲介会社など	各種メーカー・販売店 現在は再エネ関連機器、教育ICT機器 および家電が中心
主力商品	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

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

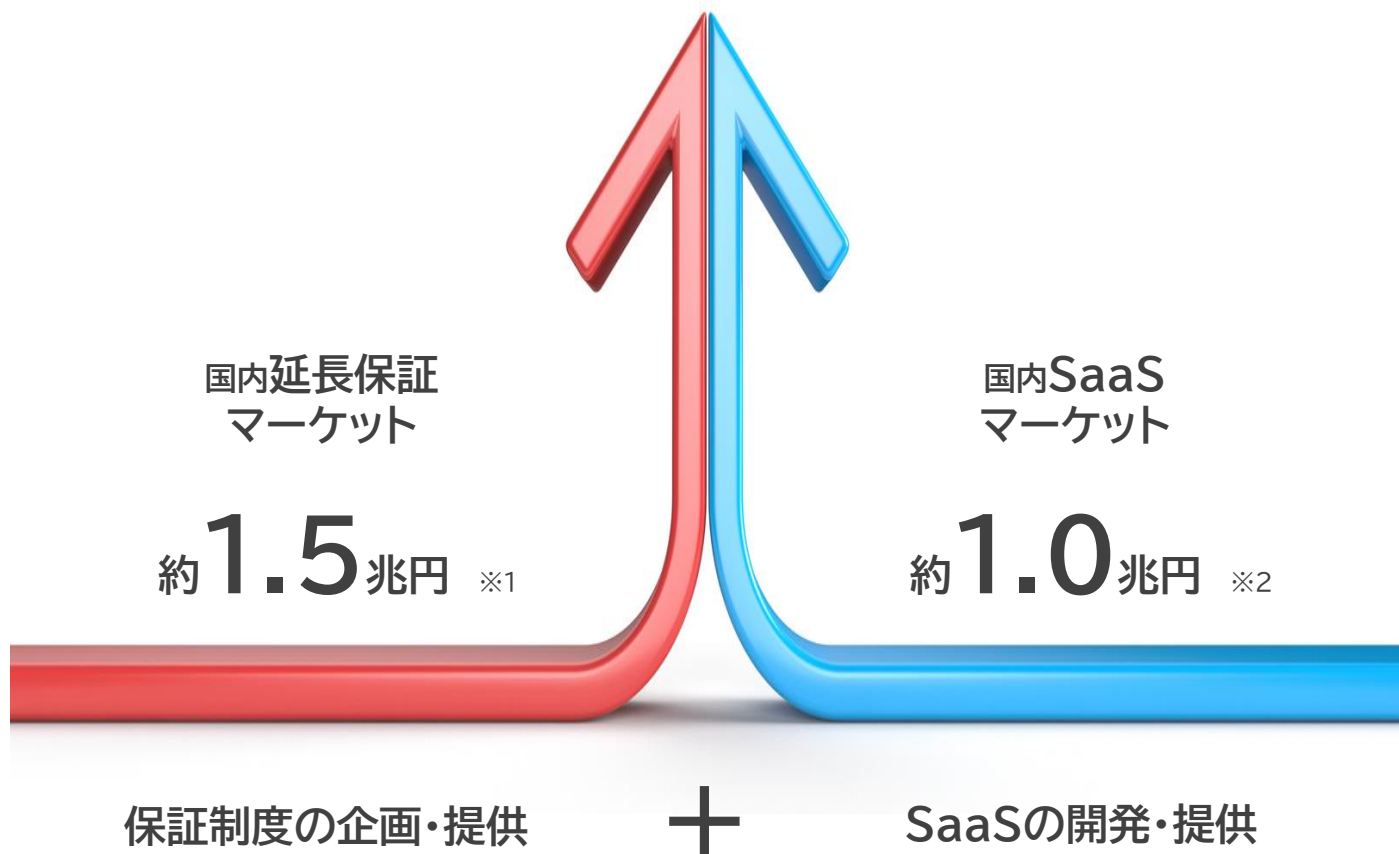
- 保証提供とセットで、保証利用をサポートするアプリを提供
 - ー 住宅領域 = おうちマネージャー
 - ー 非住宅領域 = My warranty
- 上記当社アプリの他、他社アプリにも連携可能なSaaS提供を通じて企業のアフターサービスDXを支援
- アフターサービス提供に必要な機能について、今後も引き続きSaaSの新規開発を計画



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

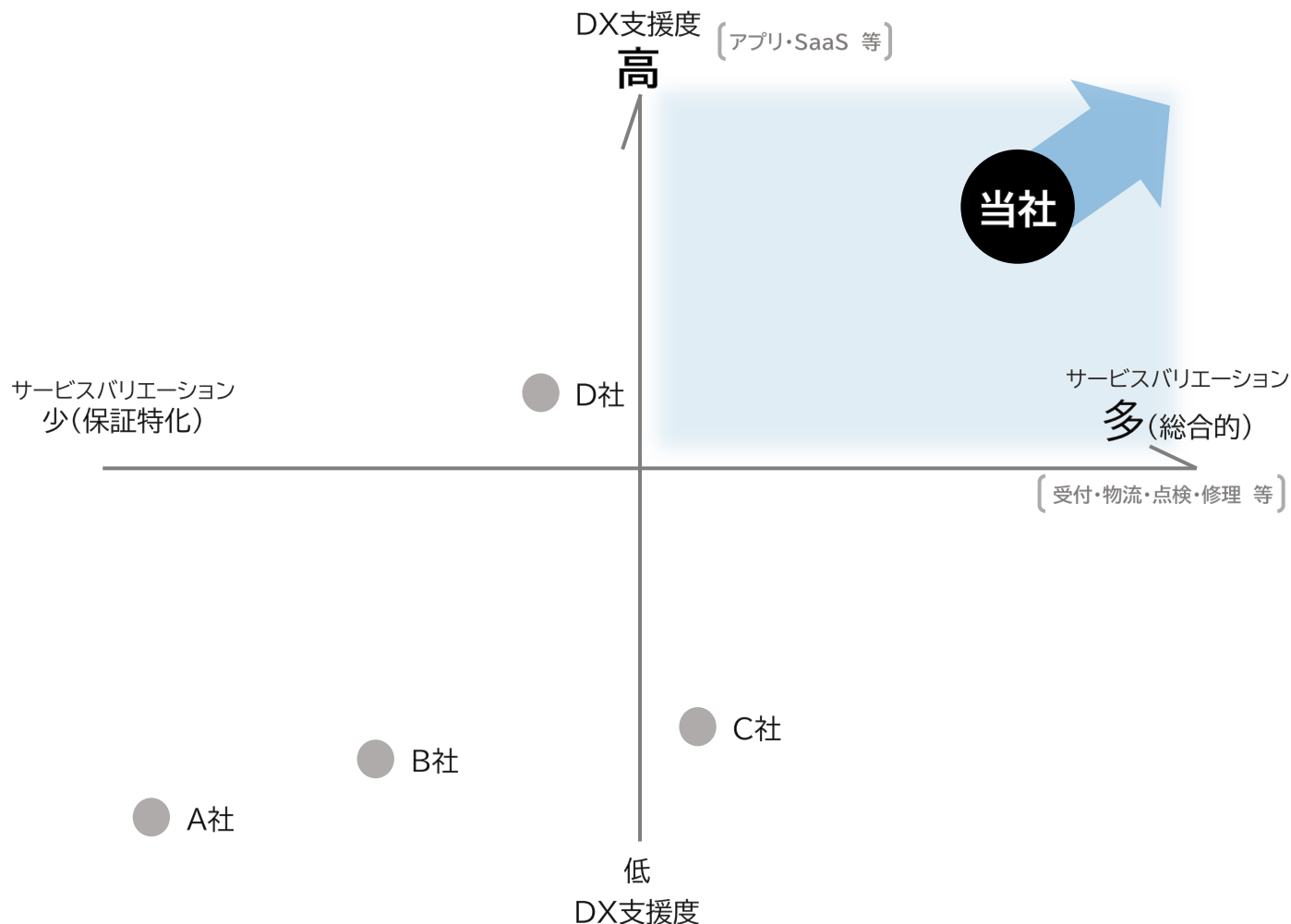


※1 出典: 矢野経済研究所「2022年度版国内フランティ(延長保証)サービス市場総覧」

※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」

幅広いサービスバリエーションと DXによる業務支援が強み

- 前述の通り、様々なアフターサービスニーズに応える幅広いサービスバリエーションが当社の特長
- 加えて、アプリ・SaaSなどを活用した業務DX化により、クライアント業務の効果・効率を高める支援を得意とし、他社との差別化を図る



※A～D社は保証サービスを提供している企業を選定(当社調べ)

新規マーケットの 拡がり

●住宅領域においては

- ①新築住宅マーケットに対して、住宅設備保証に次ぐ中核サービスに成長した「建物20年保証バックアップサービス」の販売を推進
- ②既存住宅マーケットに対して、おうちマネージャーを軸にしたアプローチに注力

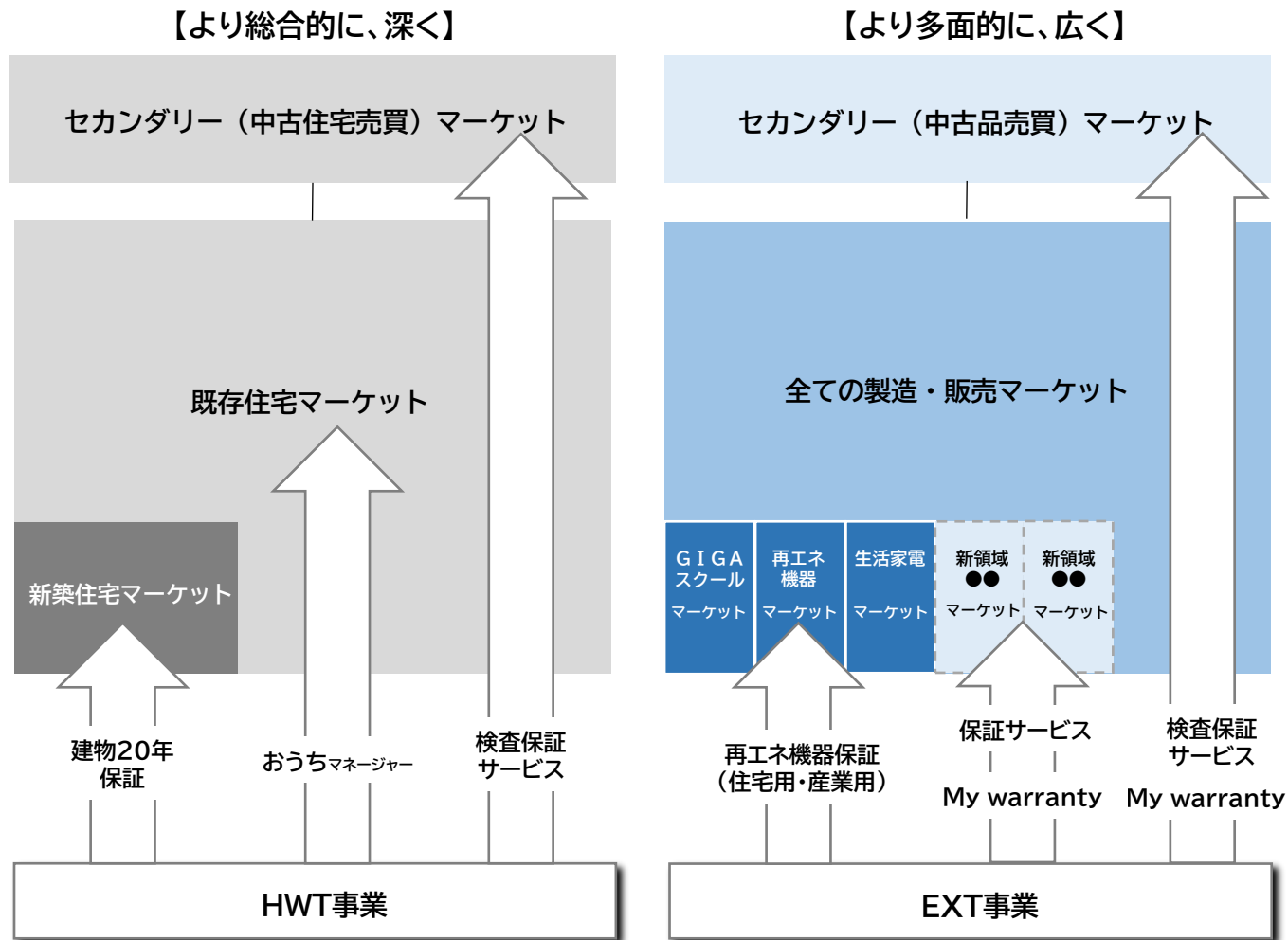
●非住宅領域においては、

- ③社会的ニーズの高い再生可能エネルギー関連機器への保証付帯を継続推進
- ④未開拓の新たな領域に対して、保証・Mywarrantyアプリ・SaaSを組み合わせたアプローチを推進

●両領域に共通して、

- ⑤SDGsの観点からもセカンダリーマーケット活性化に資するソリューション提供も推進

住宅領域の深耕と 新規保証領域の拡大を推進



※図表の大きさはマーケットを規模を表すものではありません。

長期的成長を見据えた積極投資を実行

- 中長期戦略の実現に向け、システム・人材を中心に積極投資を継続
- デジタル戦略を実現させるための中核組織として、「デジタル戦略推進本部」を当期初より設立
- 社員全員のITパスポート取得なども実施し、全社的なITリテラシー向上に向けた取組を継続
- 新たな技術や事業の発掘を目的としたテクノロジースタートアップとの接点構築を継続し、M&AやCVCファンドの設立も視野に入れた活動を遂行

オーガニックグロースに向けた投資

デジタル戦略基盤

人財・組織基盤

+

ノン・オーガニックグロースに向けた投資

M&A／インキュベーション戦略基盤

デジタル戦略推進本部の新設



平均年齢:30.4歳

高度なデジタル戦略企画推進に向けて、デジタルネイティブ人財を新規採用し、チームアップ完了

ITパスポート資格全社員取得

現場レベル学習および受験費用を全額会社負担とし、現場レベルでのITリテラシー向上へ

人財採用競争力の向上

企業認知度向上・待遇水準の引き上げ
労働環境整備を通じて「選ばれる企業」へ

テクノロジースタートアップとの接点創出

VCなどを通じた積極的な接点構築を継続し、資金力を生かしたCVCファンドの設立を検討

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。