

ホリスティック企業レポート

日本リビング保証

7320 東証グロース

アップデート・レポート
2023年3月10日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20230307

日本リビング保証(7320 東証グロース)

発行日: 2023/3/10

**住宅設備の保守・保証をはじめとするアフターサービスのトータルソリューション企業
23年6月期は過去最高の売上高及び利益を予想**

> 要旨

◆ 会社概要

・日本リビング保証(以下、同社)は、住宅設備の延長保証会社として創業し、住宅の保守・保証をはじめとするアフターサービスのトータルソリューション企業として事業を展開している。

◆ 23年6月期第2四半期累計期間決算

・23/6期第2四半期累計期間決算は、売上高1,744百万円(前年同期比8.4%増)、営業利益330百万円(同29.4%減)となった。売上高、利益とも会社計画を上回った。営業減益になったのは、前年同期に大型の受注があった反動でExtendTech事業が減益になったためである。

◆ 23年6月期業績予想

・23/6期業績について、同社は、売上高3,953百万円(前期比19.6%増)、営業利益860百万円(同32.2%増)を計画している。第2四半期決算公表時点では、期初計画は据え置かれている。
・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、23/6期の業績を、売上高3,969百万円(前期比20.1%増)、営業利益880百万円(同35.3%増)と会社計画をやや上回る水準を予想した。長期保証契約の堅調な増加が見込まれるHomeworthTech事業、太陽光発電に関する蓄電池関連が好調なExtendTech事業がともに増収となると想定した。

◆ 今後の注目点

・当センターでは、24/6期は前期比23.3%増収、25/6期は同21.7%増収となり、売上高営業利益率は25/6期に24.4%まで上昇すると予想した。
・直近の業績では、フロー型収益モデルのExtendTech事業の拡大が目立つ。住宅事業者以外への展開という観点では、アフターサービスプラットフォームフォーマーとして成長していく方針に沿った展開ではあるが、短期的な業績の変動が大きくなる可能性には引き続き留意しておきたい。

アナリスト: 藤野敬太

+81(0)3-6812-2521

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【主要指標】

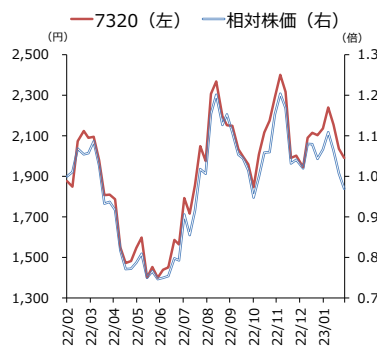
	2023/3/3
株価(円)	1,991
発行済株式数(株)	5,118,300
時価総額(百万円)	10,191

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	18.2	13.9	10.7
PBR(倍)	8.0	5.2	3.5
配当利回り(%)	0.5	0.5	0.5

【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン(%)	0.3	-0.5	-7.2
対TOPIX(%)	-1.0	-6.8	-10.5

【株価チャート】



【7320 日本リビング保証 業種: その他金融業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2021/6	2,624	-	381	-	458	-	243	-	48.7	155.8	10.0
2022/6	3,305	25.9	650	70.3	767	67.5	546	124.7	109.5	247.9	10.0
2023/6 CE	3,953	19.6	860	32.2	1,010	31.6	685	25.4	137.2	-	10.0
2023/6 E	3,969	20.1	880	35.3	1,059	38.0	718	31.4	143.1	386.1	10.0
2024/6 E	4,894	23.3	1,146	30.3	1,374	29.8	931	29.8	185.5	566.9	10.0
2025/6 E	5,956	21.7	1,456	27.0	1,739	26.6	1,179	26.6	235.0	797.0	10.0

(注) CE: 会社予想, E: 証券リサーチセンター予想

2022/6期から「収益認識に関する会計基準」を適用。2021/6期の数値は新収益認識基準を遡及して適用した後の数値

アップデート・レポート

2/22

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

◆ 住宅の保守・保証をはじめとするアフターサービスのトータルソリューション企業

日本リビング保証(以下、同社)は、住宅設備の延長保証会社として創業し、現在は住宅の保守・保証をはじめとするアフターサービスのトータルソリューション企業として事業を展開している。住宅の保守・保証に関して同社は、住宅のメンテナンスに関する様々な需要にワンストップで対応できるよう複数のサービスを用意しており、その中心となる保証サービスは、ストック型ビジネスの色彩が強い。

さらに、住宅のメンテナンス以外にも領域を広げており、アフターサービスプラットフォームの運営企業への進化を志向している。

◆ ストック型収益中心の事業とフロー型収益中心の事業が存在

同社の事業は、(1) 住宅設備のメンテナンスを主な対象とし、ストック型収益が中心の HomeworthTech 事業(22/6 期まではおうちのトータルメンテナンス事業)、(2) 住宅のメンテナンス以外の、保証サービスを伴わないアフターサービスを対象とする、フロー型収益が中心の ExtendTech 事業(22/6 期までは BPO 事業)、(3) その他の3つの事業セグメントに区分されている(図表1)。

HomeworthTech 事業の売上構成比は 20/6 期まで 70%以上であったが、21/6 期以降は 50~60%台で推移している。これは 21/6 期以降、ExtendTech 事業の存在感が急速に高まったためであり、セグメント利益においては HomeworthTech 事業を大きく引き離している。なお、「その他」には、ビジネスマッチング・決済等のプラットフォーム事業が含まれている。

【図表1】セグメント別売上高・営業利益

(単位: 百万円)

	売上高											
	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期 2Q累計	前期比 / 前年同期比				売上構成比			
					20/6期	21/6期	22/6期	23/6期 2Q累計	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期 2Q累計
HomeworthTech事業 (旧おうちのトータルメンテナンス事	1,408	1,679	1,922	1,051	16.7%	19.2%	14.5%	15.7%	72.0%	64.0%	58.2%	60.2%
ExtendTech事業(旧BPO事業)	546	825	1,244	672	24.0%	50.9%	50.7%	3.1%	28.0%	31.4%	37.6%	38.5%
その他	—	120	138	20	—	—	15.4%	-56.6%	—	4.6%	4.2%	1.2%
合計	1,955	2,624	3,305	1,744	18.7%	34.2%	25.9%	8.4%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

	営業利益											
	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期 2Q累計	前期比 / 前年同期比				売上高営業利益率 / セグメント利益率			
					20/6期	21/6期	22/6期	23/6期 2Q累計	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期 2Q累計
HomeworthTech事業 (旧おうちのトータルメンテナンス事	115	114	111	76	544.3%	-0.1%	-2.6%	22.0%	8.2%	6.8%	5.8%	7.3%
ExtendTech事業(旧BPO事業)	89	276	541	266	-45.0%	208.5%	95.7%	-34.6%	16.4%	33.5%	43.5%	39.6%
その他	—	-9	-3	-12	—	—	—	—	—	-8.2%	-2.3%	-61.1%
合計	204	381	650	330	13.2%	86.5%	70.3%	-29.4%	10.5%	14.5%	19.7%	18.9%

(注) 22/6 期より新収益認識基準。21/6 期の数値は新収益認識基準を遡及適用したもの
(出所) 日本リビング保証有価証券報告書、四半期報告書より証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

◆ HomeworthTech 事業のビジネスモデルの骨格 (1) :

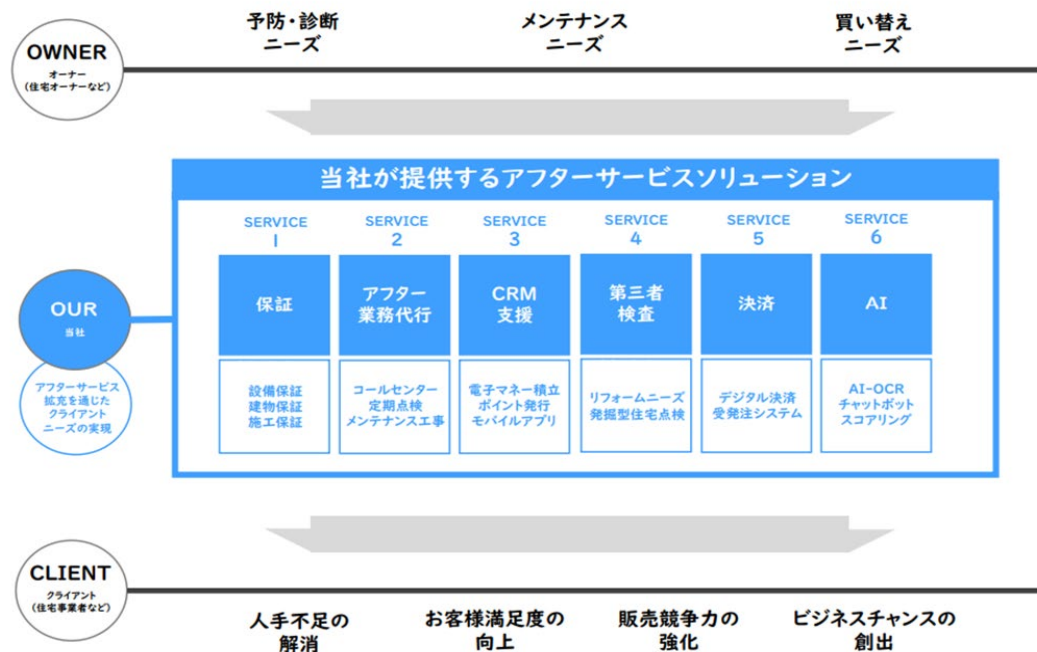
アフターサービスに関するニーズに合わせてソリューションを組み合わせたサービスを提供

施工後または販売後の住宅のアフターサービスに対するニーズは、大まかには、以下の3つに分類される。

- (1) 問題なく使える状態を維持するための予防・診断ニーズ
- (2) 必要に応じて補修や修理、劣化箇所の交換を行うメンテナンスニーズ
- (3) リフォームまたは住宅の住み替え等の買い替えニーズ

同社は、こうした住宅のアフターサービスに対する各種のニーズに対し、自社で保有する複数のソリューションを組み合わせてサービス提供することで、あらゆるニーズにワンストップで対応できるようにしている。同社が提供するソリューションには、「保証」、「アフター業務代行」、「CRM 支援」、「第三者検査」、「決済」、「AI」といったものがある (図表 2)。

【図表 2】日本リビング保証のビジネスモデル



(出所) 日本リビング保証決算説明会資料

◆ HomeworthTech 事業のビジネスモデルの骨格 (2) :**BtoBtoC 型のサービス提供が基本**

アフターサービスを必要とする最終需要者に対し、同社が直接サービスを提供することは少ない。基本は BtoBtoC 型でのサービス提供となる。住宅の場合で言えば、最終需要者である住宅オーナーに直接サービスを提供するのではなく、住宅事業者を介してサービスが提供されている。

そのため、同社のサービスは、最終需要者が持つニーズに対応するのみならず、中間に位置する事業者が抱える経営課題に関するソリューションも提供するという価値を持っている。

◆ HomeworthTech 事業は「保証サービス」と「保証サービス以外」に分類

HomeworthTech 事業は、「保証サービス」と「保証サービス以外」に分類できる。

「保証サービス」としては、「住設あんしんサポート」、「売買あんしんサポート」が用意されている。一方、「保証サービス以外」には、「検査補修サービス」や「電子マネー発行サービス」がある。

なお、同社では、「保証サービス」にいろいろなソリューションを付加して新たなサービスを生み出すというパターンが多い。後述するが、「住設あんしんサポート」をベースに検査補修サービスや電子マネー発行サービスを付加した「住設あんしんサポート プレミアム」がその代表例である。

◆ HomeworthTech 事業・保証サービス (1) :**新築住宅が対象の「住設あんしんサポート」**

HomeworthTech 事業の保証サービスの主力は、創業当初から取り扱ってきた、新築住宅を対象とした「住設あんしんサポート」であり、最もベーシックなサービスである。

新築住宅の場合、キッチンやトイレ、バス、給湯器等の住宅設備は通常、引き渡しから 1～2 年間はメーカーが保証する。その保証期間をさらに長くしたいというニーズを満たすのが、同社の「住設あんしんサポート」である。「住設あんしんサポート」を契約すると、対象となる住宅設備について同社が追加保証することになる。契約者は、メーカー保証期間を含めて合計で 5 年間または 10 年間、メーカー保証と同等の修理サービスを受けることができるようになる。

保証期間内であれば、何度でも利用可能であり、部品代だけでなく

作業料や出張料もかからない。また、メーカー保証の場合は、メーカーごとに対応窓口が異なるが、「住設あんしんサポート」では、保証対象機器すべての窓口がひとつにまとまるという利便性も加わる。

「住設あんしんサポート」は、住宅事業者にとってもメリットがある。販売後の顧客満足の維持、向上につながり、住宅販売における差別化サービスになるためである。住宅事業者は、新築の住宅を対象に、(1) 販売、施工する物件に標準付帯するか、(2) 販売、施工時にオプションサービスとして斡旋、仲介するかのいずれかの方法で、「住設あんしんサポート」を住宅購入者に提供している。

◆ HomeworthTech 事業・保証サービス (2) :

中古住宅が対象の「売買あんしんサポート」

「住設あんしんサポート」が新築住宅を対象としたサービスであるのに対し、「売買あんしんサポート」は中古住宅を対象としたサービスである。

「売買あんしんサポート」は、中古住宅の売買契約時に実施する検査(インスペクション)で適合となった中古住宅の設備や建物本体の箇所について、故障や不具合が発生した場合に、無償で修理や交換をするサービスである。物件の引き渡し日から最長 2 年間保証する。保証対象は、サービス開始当初は住宅設備のみだったが、現在は、屋根や外壁、基礎等の建物の躯体を含めた住宅全体にまで広がっている。

「売買あんしんサポート」は、売主、買主の双方にメリットがある。売主にとっては、引き渡し後の売主責任リスクを回避することができ、保証付きの高付加価値物件としてアピールすることができる。買主にとっても、引き渡し後の不具合発生リスクを軽減することができるほか、住宅ローン控除に必要な既存住宅売買瑕疵保険に加入することが可能となる。

◆ HomeworthTech 事業・保証サービスの収益モデル

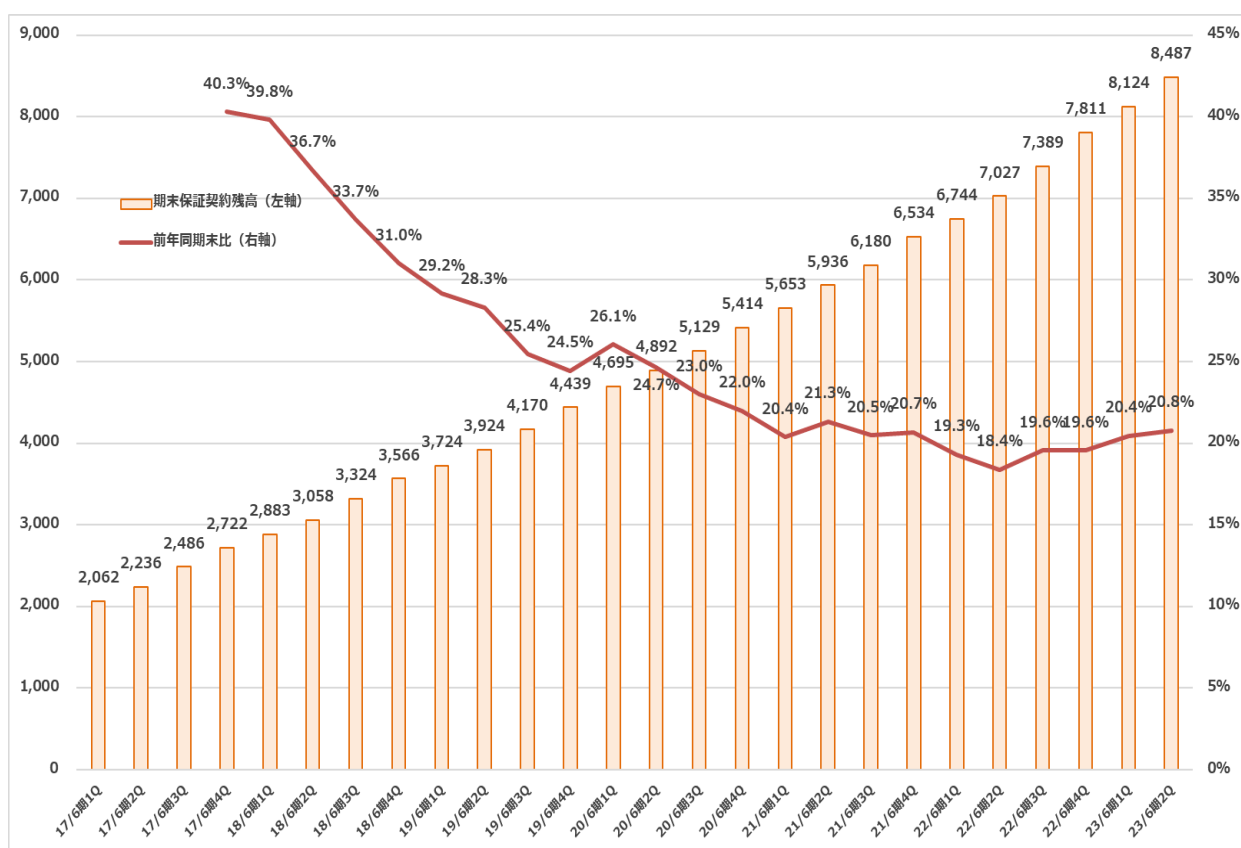
保証サービス、例えば「住設あんしんサポート」の場合、同社は、契約締結時に、顧客から住宅事業者経由で保証料を一括で受け取る(売上先は住宅事業者)。受け取った保証料がすべて当期の売上高になるわけではなく、保証期間にわたって売上計上されるため、次年度以降の売上高となる分は保証契約残高となる(翌期の売上になるものは前受収益、2期先以降の売上高になるものは長期前受収益)。

HomeworthTech 事業の保証契約残高は、22/6 期末は 7,811 百万円、23/6 期第 2 四半期末は 8,487 百万円となった。19/6 期から 21/6 期ま

では前年同期末比 20%台の増加ペースを維持してきたが、22/6 期は 20%をやや下回る伸び率となっていた。23/6 期になり、20%を超える増加ペースを回復している(図表 3)。なお、KPI の開示方針の変更により、22/6 期以降、保証契約残高を構成する契約件数と契約単価の開示がなくなった。参考までに、21/6 期末は、保証契約残高 6,534 百万円に対し、契約件数 228.9 千件、契約単価 28,500 円であった。

【図表 3】保証サービスにおける保証契約残高の推移

(単位:百万円)

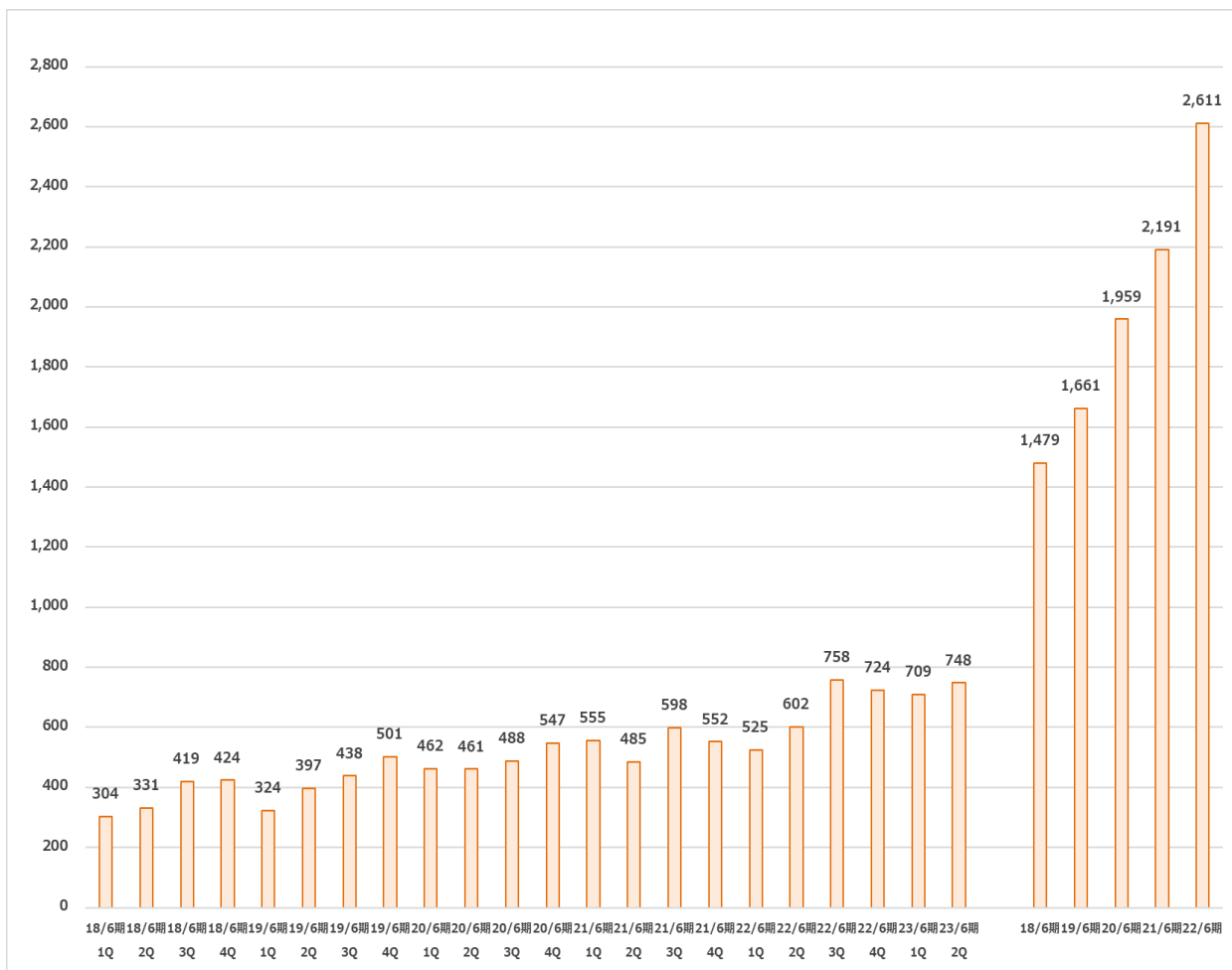


(出所) 日本リビング保証有価証券届出書、有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

四半期当たりの新規契約金額は、19/6 期第 2 四半期以降は 4 億円から 5 億円台で推移していたが、22/6 期第 2 四半期に 6 億円台に乗り、同第 3 四半期以降は 7 億円台で推移している(図表 4)。

【図表4】保証サービスにおける新規契約金額の推移

(単位: 百万円)



(出所) 日本リビング保証有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

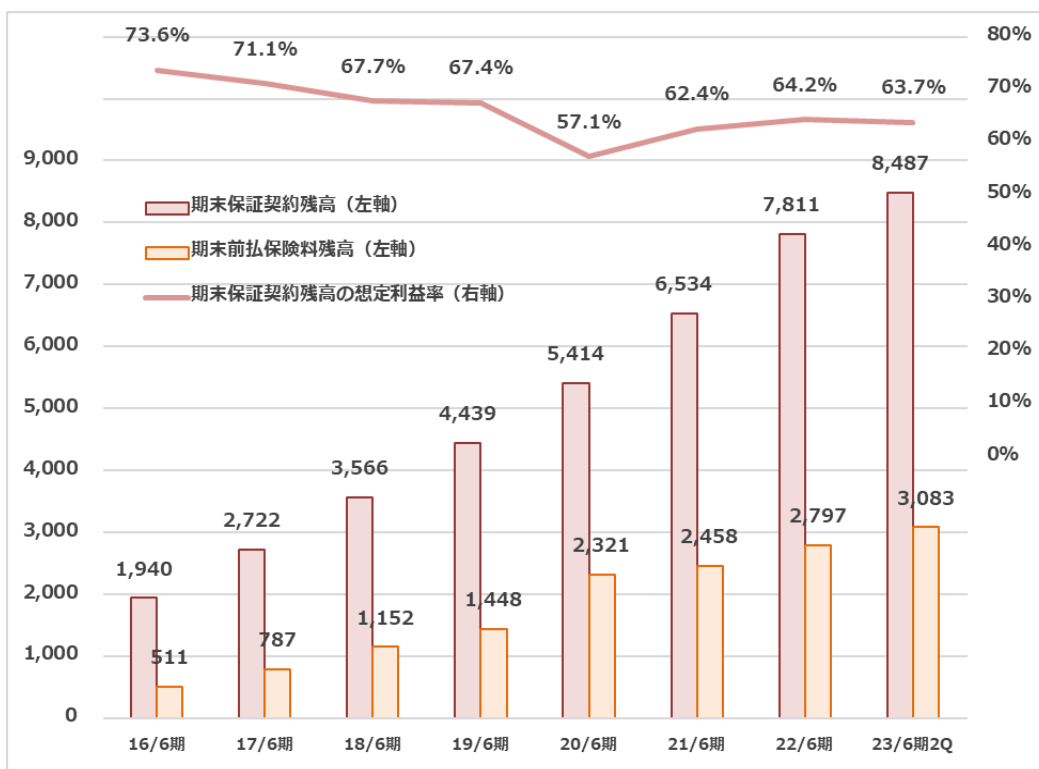
一方、保証料に応じて発生する損害保険料は、契約締結時に同社が一括で損害保険会社に支払い、保証期間に応じて原価として分割計上する。支払った損害保険料がすべて当期の原価になるわけではないことから、次年度以降の原価となる分は前払費用または長期前払費用として計上される。

23/6 期第 2 四半期末の保証サービスの保証契約残高は 8,487 百万円、前払保険料残高(前払費用と長期前払費用の合計)は 3,083 百万円である。前払保険料残高のほとんどが保証サービスに関係するものであることから、23/6 期第 2 四半期末の保証契約残高の想定利益率は 63.7%である(図表 5)。

HomeworthTech 事業の保証サービスは、長期保証契約を前提として

おり、サービス対象となる案件が積み上がっていくストック型のビジネスモデルである。上述の通り、売上高が分割計上されていく関係上、一定の規模になるまでは会計上の利益が出づらいが、一定の規模に達すると、利益率の改善が進むとともに、業績の安定につながる。

【図表5】保証サービスの保証契約残高と前払保険料残高の推移 (単位: 百万円)



- (注) 1. 前払保険料残高は前払費用と長期前払費用の合計
 2. 想定利益率は、 $1 - (\text{前払保険料残高} \div \text{保証契約残高})$ で算出
 3. 22/6期より新収益認識基準。21/6期の数値は新収益認識基準を遡及適用したもの
 (出所) 日本リビング保証有価証券届出書、有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ HomeworthTech 事業・保証サービス以外 (1) :
検査補修サービス

検査補修サービスは、中古不動産の住宅設備等の検査や補修を行うサービスである。上述の「売買あんしんサポート」に付随するサービスだったが、検査や補修単独でもサービスを提供している。

検査や補修の作業は、同社グループの社員のほか、業務委託先の個人事業者や検査・補修会社が行う。最初は住宅設備のみを対象とされていたが、現在は建物の躯体を含む住宅全体を対象とするようになり、住宅事業者のアフターサービスにおける検査・補修業務全体をワンズ

トップで受託できる体制になっている。

KPI の開示方針の変更により、22/6 期以降、検査補修サービスの受注件数と受注単価が開示されなくなった。21/6 期までは、検査補修サービスの四半期ごとの受注件数は 3 千件台で上下していたが、受注単価は 20,000 円を下回ることもあれば 25,000 円に接近することもあり、四半期ごとの受注金額のばらつきが大きいという特徴がある。

◆ HomeworthTech 事業・保証サービス以外 (2) :

電子マネー発行サービス

将来の大規模修繕に備えるためのマンションの修繕積立金のように、戸建て住宅においても、将来のリフォーム等に備えた積み立てをしたいというニーズが存在する。その積み立てニーズに対応するために、積み立て手段として用意されているのが、同社独自の電子マネー「おうちポイント」である。

「おうちポイント」は、同社の 100%子会社であるリビングポイントが、資金決済法における前払式支払手段（第三者型）発行者として発行する。「おうちポイント」は通常の電子マネーと同様に少額決済に対応でき、かつ、有効期間が最長 15 年であるため、長期積立ニーズにも対応できる。また、「おうちポイント」の信頼性を高めるため、リビングポイントは、未使用残高の 100%相当の金額を発行保証金として供託している（資金決済法で義務づけられているのは未使用残高の 2 分の 1 以上の金額）。

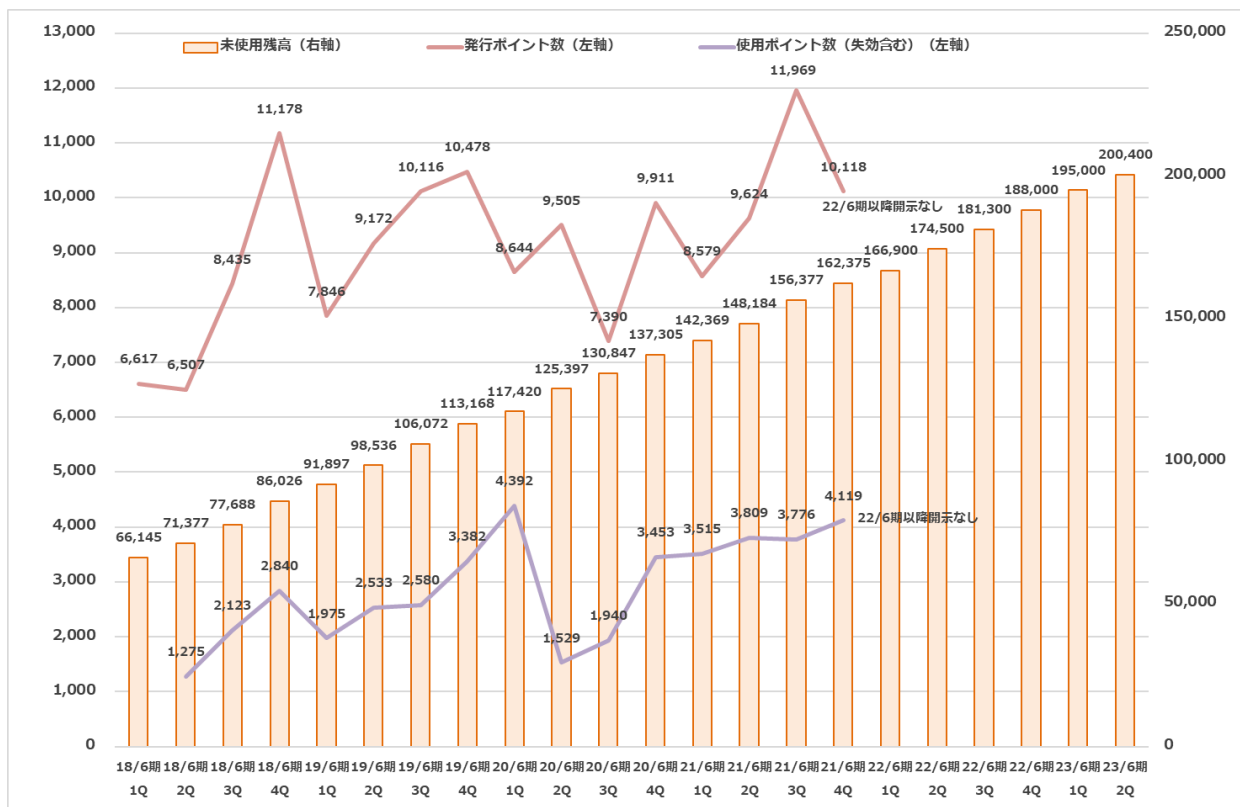
三井不動産グループと共同開発した「LOOP おうちサポート」に搭載された、電子マネーをリフォーム積立に活用する機能が、「おうちポイント」のサービスの端緒である。その後、「住設あんしんサポート」に「おうちポイント」による積立機能を組み合わせ提供する「住設あんしんサポート プレミアム」が 15 年 3 月に開始となり、日本全国の住宅事業者に対して販売されるようになった。

「住設あんしんサポート プレミアム」の場合、リビングポイントがポイントの発行や管理を行うが、住宅事業者が住宅オーナー等の最終需要者にサービスとして提供する形態をとる。最終需要者は、入金してポイントを積み立てることができるほか、修理費等の決済をポイントで行うことができる。BtoBtoC 型のサービスであるため、当サービスでも、同社は住宅事業者に対し、最終需要者との継続的な接点やリピート率向上といったソリューションを提供していることになる。

未使用残高は 22/6 期末に 18.8 億ポイント、23/6 期第 2 四半期末に 20.0 億ポイントとなっている(図表 6)。

【図表 6】おうちポイントのポイント数の推移

(単位: 万ポイント)



(注) 開示方針の変更により、22/6 期以降の発行ポイント及び使用ポイントの開示はなし
未使用残高は各四半期末の数値

(出所) 日本リビング保証有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ ExtendTech 事業

HomeworthTech 事業の保証サービスに付随して発生する各種業務を、他業種向けに受託するのが ExtendTech 事業である。HomeworthTech 事業で培われた業務ノウハウを活用できることが最大の強みである。

具体的には、顧客の製品やサービスに付随する延長保証制度の構築支援、延長保証制度の運営に伴い発生するコールセンター受付、保証料の集金、保証書の発行、検査・補修の手配、損害保険会社との間での損害保険料や保険金の精算業務等の受託である。

HomeworthTech 事業との違いは、次の 2 点である。

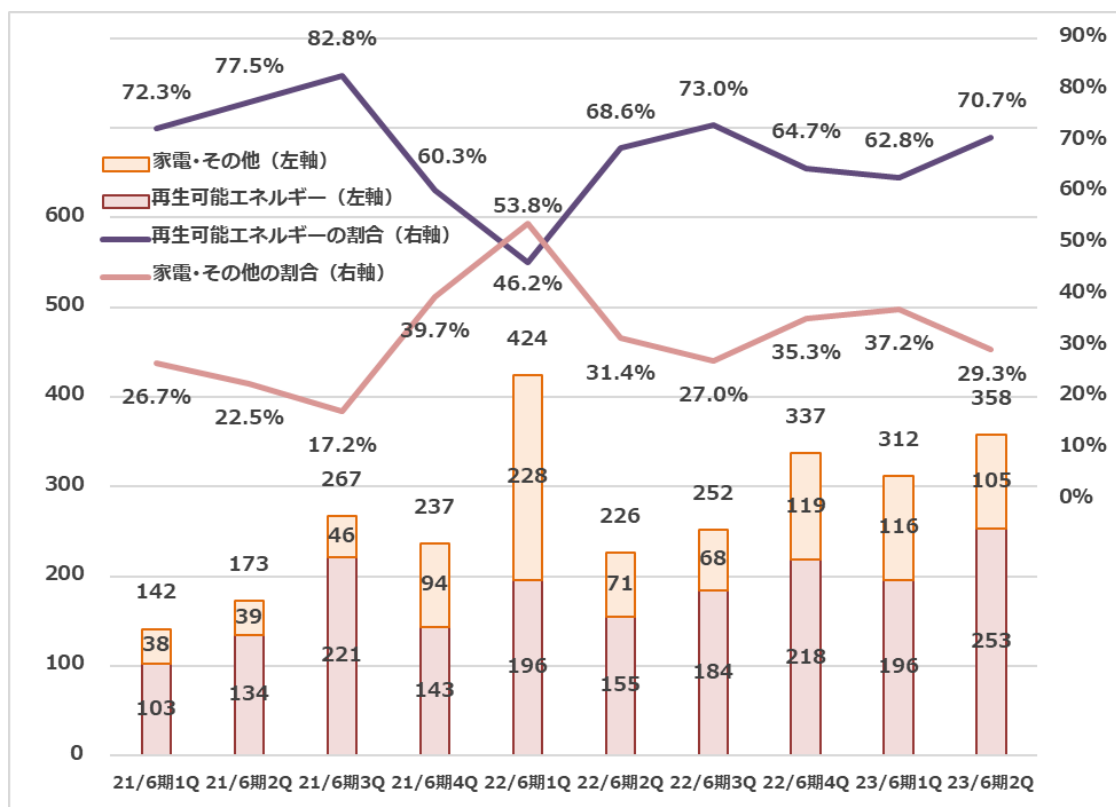
- (1) 住宅・不動産業界以外の事業者の業務が対象である
- (2) 同社が保証債務を負うことがなく、顧客企業による延長保証制度の構築、運営サポートに特化している

受託業務に特化しているため、ストック型収益モデルの HomeworthTech 事業の保証サービスとは異なり、ExtendTech 事業はフロー型収益モデルとして展開している。

ExtendTech 事業は 21/6 期に入って本格化した。牽引したのは、(1) 蓄電池メーカーの保証制度構築支援、(2) GIGA スクール構想に関するタブレット端末の保証及び保守メンテナンスサービス発生時の業務の受託である。蓄電池関連の受託が中心の再生可能エネルギー関連の四半期ごとの売上高が 1 億円から 2.5 億円の間で変動していることに加え、22/6 期第 1 四半期に GIGA スクール構想関連の大型受注があったことにより、ExtendTech 事業の売上高は短期的に変動が大きくなっている(図表 7)。

【図表 7】 ExtendTech 事業の売上高の四半期推移

(単位:百万円)



(注) 21/6 期の売上高は、22/6 期から適用された新収益認識基準を遡及適用した金額

(出所) 日本リビング保証四半期報告書より証券リサーチセンター作成

◆ 「その他」

「その他」は、20年7月の横浜ハウスの100%子会社化を機に21/6期に新設された、報告セグメントに含まれない事業セグメントの区分である。20/6期までHomeworthTech事業に含まれていたビジネスマッチング・決済等のプラットフォーム事業が含まれている。なお、横浜ハウスは、22年6月末に売却されたため、連結子会社ではなくなっている。

> 強み・弱みの評価

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表8のようにまとめられる。

【図表8】SWOT分析

<p>強み (Strength)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅設備の延長保証サービスのパイオニアとしての先行優位性 ・住宅メンテナンスのあらゆるフェーズにワンストップで対応できるサービスラインナップ <ul style="list-style-type: none"> - 保証、検査補修、電子マネー等のソリューションの保有 - 住宅所有者にも住宅事業者にもメリットがあるサービス ・ストック収益モデルである保証サービス <ul style="list-style-type: none"> - 費用が先行するために事業開始初期は赤字となることによる参入障壁の高さ - 一定の売上規模を超過すると一気に採算性が良くなるビジネスモデル ・保証サービスにおける損害保険会社、生命保険会社、銀行等との営業連携 ・住宅事業者を中心とする顧客基盤の厚さ ・業務提携先の増加 ・キャッシュが先行して流入するビジネスモデルの特性
<p>弱み (Weakness)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・保証サービスにおいて契約から売上計上までどうしても時間がかかる状況 ・自己資本比率の低さ ・創業メンバー（代表取締役社長、代表取締役会長、取締役）への依存度の高い事業運営 ・小規模な組織であること
<p>機会 (Opportunity)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・既存事業に関連する新築住宅、中古住宅流通の市場規模の大きさ ・国の政策としての中古住宅流通を促進する動き ・住宅業界におけるアフターサービス強化の流れ ・住宅リフォーム市場の市場規模の大きさ ・新規サービス開発の促進 <ul style="list-style-type: none"> - 業務提携先の増加による新規サービス開発機会の増加 ・ExtendTech事業における受託案件の受注機会の増加・M&Aの機会 ・上場による知名度の向上
<p>脅威 (Threat)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中長期的に見た場合の新築住宅戸数の減少 ・システム障害または個人情報の流出が発生する可能性 ・競争の激化の可能性 ・保証サービスにおいて締結する保険契約の保険料の急激な変動の可能性 ・必要な人材が集まらない可能性 ・新型コロナウイルス禍の影響が長期化する可能性 <ul style="list-style-type: none"> - 新築住宅着工件数や中古住宅売買取引数の急速な減少 - 取引先の住宅事業者の業績悪化

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 創業メンバーである取締役が知的資本の源泉

同社の競争力を知的資本の観点で分析した結果を図表 9 に示した。

同社の知的資本の源泉は、人的資本に属する、創業メンバーである取締役 3 名の存在にある（創業メンバーは 4 名だが 1 名退任）。創業メンバーを中心に住宅設備の保証サービスが始まり、サービスの利用が増えるごとに保証サービスに関するノウハウの蓄積が進んでいった。

保証サービスはストック型収益のビジネスであるため、損益分岐点を超える売上高に早く到達する必要がある。顧客基盤の拡大に向けて、営業活動と同時に、蓄積されたノウハウを活かしたサービス改良が続けられた結果、住宅事業者を中心に顧客基盤の拡充が更に進むという好循環となり、利益拡大のフェーズに入っていった。

同社は、アフターサービスプラットフォームの運営へビジネスモデルの拡張を進めている。従来の成功パターンに加え、関係資本の業務提携先も増えており、拡張ペースが速まる可能性もあると考えられる。

【図表9】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI				
		項目	数値(前回)	数値(今回)		
関係資本	顧客	・BtoBtoC型の保証サービスにおける直接の顧客	・顧客となっている住宅事業者の社数 ・住宅事業者以外の顧客の社数 ・おうちポイント(電子マネー)導入社数	開示なし 開示なし 71社(21/6期末) 75社(22/6期1Q末)	----- ----- 78社(22/6期末) 81社(23/6期2Q末)	
		・BtoBtoC型の保証サービスにおける最終顧客	・新規の契約数 ・期末保有の保証契約の契約数	4.6万件(21/6期) 22/6期1Qは開示なし 22.8万件(21/6期末) 22/6期1Q末は開示なし	----- 22/6期以降開示なし 今回で終了 22/6期以降開示なし 今回で終了	
		・BtoBtoC型の保証サービスの契約状況	・新規獲得契約金額 ・期末保有の保証契約残高	(今回新規) (今回新規)	2,611百万円(22/6期) 1,457百万円(23/6期2Q累計) 7,811百万円(22/6期末) 8,487百万円(23/6期2Q末)	
	・保証サービス以外の顧客	・検査補修サービスの受注件数	1.51万件(21/6期) 22/6期1Qは開示なし	22/6期以降開示なし 今回で終了		
	ブランド	・住宅事業者の間での知名度	・住宅設備保証サービスにおけるシェア	明確な数値はないが、シェア上位企業	-----	
	ネットワーク	・保証サービスの原価に相当する保険料の提供元	・保険料の提供元となる損害保険会社の数	開示なし	-----	
		・検査補修サービスにおける外注先	・外注先の事業者数	開示なし	-----	
		・ソリューション開発における業務提携先	・DXまたはフィンテック分野での提携先	ネットスマイル RUN.EDGE	ネットスマイル RUN.EDGE カメラブ テックモンスター	
		・営業連携における業務提携先	・損害保険会社	あいおいニッセイ同和損保 東京海上日動	-----	
			・生命保険会社	日本生命 第一生命	-----	
	・銀行		オリックス銀行 地方銀行	-----		
	組織資本	プロセス	・サービスを支えるインフラ	・拠点 ・子会社	東京本社 大阪支社 名古屋と福岡のサービスセンター リビングポイント リビングファイナンス 横浜ハウス	東京本社 大阪支社 名古屋支社 福岡支社 リビングポイント リビングファイナンス
			・人員の体制	・営業担当の人数 ・IT担当の人数 ・サービス開発	開示なし 開示なし 開示なし	----- ----- -----
		知的財産 ノウハウ	・保証サービスに関するノウハウの蓄積	・「住設あんしんサポート」の経験期間	09年8月のサービス開始より12年経過	09年8月のサービス開始より13年経過
				・「売買あんしんサポート」の経験期間	12年5月のサービス開始より9年経過	12年5月のサービス開始より10年経過
人的資本		経営陣	・創業初期より関わる取締役が牽引する経営	・創業以来の年数	09年3月の会社設立より12年経過 09年3月の会社設立より14年経過	
		従業員	・企業風土	・従業員数	連結103名 単体96名	連結127名 単体125名(22/6期末)
	・平均年齢			36.3歳(単体)	36.3歳(単体)(22/6期末)	
	・平均勤続年数			2.4年(単体)	2.6年(単体)(22/6期末)	
	・平均年間給与			503万円(単体)	509万円(単体)(22/6期末)	

(注) 1. KPIの数値は、特に記載がない場合、前回は21/6期または21/6期末、今回は23/6期上期または23/6期上期末のもの
 2. 前回と変更ないものは-----と表示
 (出所) 日本リビング保証有価証券報告書、決算説明会資料、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 23年6月期上期は増収減益だが期初会社計画は超過

23/6 期第 2 四半期累計期間（以下、上期）業績は、売上高 1,744 百万円（前年同期比 8.4%増）、営業利益 330 百万円（同 29.4%減）、経常利益 402 百万円（同 23.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益 276 百万円（同 22.2%減）となった。

期初会社計画に対する進捗率は、売上高は 100.7%、営業利益は 114.2%であった。

HomeworthTech 事業は前年同期比 15.7%増収、同 22.0%増益となった。中核を占める保証サービスは長期保証契約を中心に契約数を増やしたが、新サービスの投入もあり、新規保証契約金額は同 24.2%増、期末保証契約残高は前年同期末比 20.8%増、保証サービスの売上高は前年同期比 20.7%増となった。検査補修サービスは需要が一服して売上高は同 4.9%減となった。一方、費用は増加しているものの、積極的に人材投資や DX 投資を行い利益水準が低かった前年同期との比較のためにセグメント利益は増益となり、セグメント利益率は同 0.4%ポイント上昇の 7.3%となった。

ExtendTech 事業は前年同期比 3.1%増収、同 34.6%減益となった。需要が好調な再生可能エネルギー関連（太陽光発電に関する蓄電池関連）の売上高は同 27.9%増となった。一方、GIGA スクール構想関連（タブレット端末の保証業務関連）で前年同期にあった大型契約に相当するような案件がなかったため、家電・その他の売上高が同 26.1%減となり、セグメント全体の減益につながった。

その他は、売上高 20 百万円（前年同期比 56.6%減）、セグメント損失 12 百万円（前年同期は 2 百万円の損失）となった。22年6月末付で横浜ハウスを売却し、連結子会社から外れたことが影響した。

これらの結果、23/6 期上期の売上高営業利益率は前年同期比 10.2%ポイント低下の 18.9%となった

> 最近の変化

◆ 成長戦略のアップデート

同社は、今後の更なる成長に向けて、以下の 4 つの戦略を進めていくとしている。

- (1) 新たなデジタルプロダクトの投入。例えば、21年10月に開始し、大手住宅事業者の導入が進んでいる「おうちマネージャー」では金融プラットフォームとしての新機能を開発中であり、将来的な金融事業の開発につなげていく方針である

- (2) 既存の事業領域の深耕と新規事業領域の拡大。既存の事業領域に関しては、新サービスの提供のほか、(1)のデジタルプロダクトを活用していく。また、ExtendTech 事業では、モビリティ(自動車)領域、サイバー領域、音楽機器領域、電子端末領域を新規領域と捉えて開拓を進めていく
- (3) 技術やプロダクトを有する新興テクノロジー企業との提携強化。既に4社と提携をしている
- (4) デジタル投資の強化。デジタル人材の採用・育成、システム投資を継続的に強化していく

> 今後の業績見通し

◆ 23年6月期会社計画

23/6期について、同社は、売上高 3,953 百万円(前期比 19.6%増)、営業利益 860 百万円(同 32.2%増)、経常利益 1,010 百万円(同 31.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 685 百万円(同 25.4%増)と計画している(図表 10)。第2四半期決算開示時点で期初の計画は据え置かれている。

HomeworthTech 事業は前期比 15.1%増収を計画している。建物長期保証を中心とした契約が堅調に増加することを見込んでいる。

ExtendTech 事業は前期比 37.5%増収を計画している。再生可能エネルギー関連の太陽光発電に関する蓄電池の保証案件の増加を想定している。

その他は前期比 77.5%減収を計画している。22/6 期末の横浜ハウスの譲渡が大幅減収の最大の要因である。

これらより、同社は売上高営業利益率が前期比 2.1%ポイント上昇の 21.8%になると見込んでいる。

23/6 期の1株当たり配当金は、22/6 期と同額の 10.0 円を計画している。配当性向は前期の 9.1%に対し、7.3%まで低下する見込みである。

【図表 10】日本リビング保証の23年6月期の連結業績計画

(単位: 百万円)

	「収益認識に関する会計基準」 適用前		「収益認識に関する会計基準」 適用後			
	20/6期	21/6期	21/6期	22/6期	23/6期 会社計画	
	実績	実績	実績	実績		前期比
売上高	1,955	2,801	2,624	3,305	3,953	19.6%
HomeworthTech事業 (旧おうちのトータルメンテナンス事業)	1,408	1,679	1,679	1,922	2,212	15.1%
ExtendTech事業(旧BPO事業)	546	1,002	825	1,244	1,710	37.5%
その他	-	120	120	138	31	-77.5%
売上総利益	1,188	1,832	1,660	2,189	-	-
売上総利益率	60.8%	65.4%	63.2%	66.3%	-	-
販売費及び一般管理費	984	1,278	1,278	1,539	-	-
売上高販管費率	50.3%	45.6%	48.7%	46.6%	-	-
営業利益	204	554	381	650	860	32.2%
売上高営業利益率	10.5%	19.8%	14.5%	19.7%	21.8%	-
HomeworthTech事業 (旧おうちのトータルメンテナンス事業)	115	114	114	111	-	-
セグメント利益率	8.2%	6.8%	6.8%	5.8%	-	-
ExtendTech事業(旧BPO事業)	89	449	276	541	-	-
セグメント利益率	16.4%	44.8%	33.5%	43.5%	-	-
その他	-	-	-	-	-	-
セグメント利益率	-	-	-	-	-	-
経常利益	284	630	458	767	1,010	31.6%
売上高経常利益率	14.6%	22.5%	17.5%	23.2%	25.6%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	186	362	243	546	685	25.4%
売上高当期純利益率	9.5%	13.0%	9.3%	16.5%	17.3%	-

(注) 22/6期より新収益認識基準。21/6期の数値は新収益認識基準を遡及適用したもの

(出所) 日本リビング保証有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆証券リサーチセンターの業績予想：23年6月期

証券リサーチセンター(以下、当センター)では、23/6期上期の業績を踏まえて業績予想を見直すとともに、25/6期の予想を新たに策定した。

23/6期業績について、売上高 3,969 百万円(前期比 20.1%増)、営業利益 880 百万円(同 35.3%増)、経常利益 1,059 百万円(同 38.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 718 百万円(同 31.4%増)とした。売上高、利益とも会社計画をやや上回る水準を予想した(図表 11)。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の点に留意した。

- (1) セグメント別売上高は、HomeworthTech 事業は前期比 16.4%増、ExtendTech 事業は同 36.6%増、「その他」は同 77.7%減とした。
- (2) HomeworthTech 事業の多くを占める保証サービスは、前期

比 17.8%増の 1,700 百万円とした。前提として、新規保証契約金額を同 18.0%増の 3,080 百万円、23/6 期末の保証契約残高を前期末比 17.7%増の 9,191 百万円とした。

HomeworthTech 事業の売上高のうち、保証サービス以外の売上高は前期比 12.3%増の 537 百万円とした。その多くを占める検査補修サービスは同 3.3%増の 340 百万円とした。

- (3) ExtendTech 事業は、再生可能エネルギー関連の太陽光発電に関する蓄電池の保証の案件の増加が牽引するものとした。
- (4) 売上総利益率は、ExtendTech 事業の売上構成比の上昇を考慮して、前期比 2.2%ポイント上昇の 68.5%とした。また、販売費及び一般管理費（以下、販管費）は同 19.4%増としたものの、増収により売上高販管費率は同 0.3%ポイント低下の 46.3%とした。
- (5) これらより、23/6 期の売上高営業利益率は同 2.5%ポイント上昇の 22.2%になるものと予想した（会社計画は 21.8%）

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：24 年 6 月期以降

24/6 期以降について、24/6 期は前期比 23.3%、25/6 期は同 21.7%の増収と予想した。両事業とも拡大が続くものとした。売上総利益率は 23/6 期と同率で推移し、増収効果により売上高販管費率は徐々に切り下がっていくものとし、売上高営業利益率は 24/6 期の 23.4%、25/6 期の 24.4%と上昇していくものと予想した。

【図表 11】証券リサーチセンターの連結業績予想 (損益計算書) (単位: 百万円)

	「収益認識に関する会計基準」 適用前		「収益認識に関する会計基準」 適用後							
	20/6期連	21/6期連	21/6期連 (適用後)	22/6期連	23/6期連CE (今回)	23/6期連E (前回)	24/6期連E (今回)	24/6期連E (前回)	25/6期連E	
損益計算書										
売上高	1,955	2,801	2,624	3,305	3,953	3,969	3,498	4,894	4,031	5,956
前期比	18.7%	43.3%	-	25.9%	19.6%	20.1%	11.2%	23.3%	15.2%	21.7%
HomeworthTech事業 (旧おうちのトータルメンテナンス事業)	1,408	1,679	1,679	1,922	2,212	2,238	2,098	2,711	2,481	3,271
前期比	16.7%	19.2%	-	14.5%	15.1%	16.4%	10.8%	21.1%	18.3%	20.7%
売上構成比	72.0%	59.9%	64.0%	58.2%	56.0%	56.4%	60.0%	55.4%	61.6%	54.9%
うち保証サービス	983	1,071	1,194	1,443	-	1,700	1,447	2,060	1,749	2,486
前期比	24.7%	9.0%	-	20.9%	-	17.8%	13.3%	21.1%	20.8%	20.7%
うち保証サービス以外	424	607	480	478	-	537	650	650	732	785
前期比	1.7%	42.9%	-	-0.4%	-	12.3%	5.7%	21.1%	12.5%	20.7%
ExtendTech事業 (旧BPO事業)	546	1,002	825	1,244	1,710	1,700	1,150	2,150	1,250	2,650
前期比	24.0%	83.3%	-	50.7%	37.5%	36.6%	9.5%	26.5%	8.7%	23.3%
売上構成比	28.0%	35.8%	31.4%	37.6%	43.3%	42.8%	32.9%	43.9%	31.0%	44.5%
その他	-	120	120	138	31	31	250	33	300	35
前期比	-	-	-	15.4%	-77.7%	-77.7%	23.2%	6.5%	20.0%	6.1%
売上構成比	-	4.3%	4.6%	4.2%	0.8%	0.8%	7.1%	0.7%	7.4%	0.6%
KPI										
保証サービス										
新規獲得・保証契約金額	1,959	2,191	-	2,611	-	3,080	2,847	3,543	3,217	4,021
前期比	17.9%	11.8%	-	19.2%	-	18.0%	13.0%	15.0%	13.0%	13.5%
新規獲得・契約件数 (千件)	45.7	46.1	-	-	-	-	50.3	-	53.6	-
新規獲得・契約単価 (円)	42,900	47,500	-	-	-	-	56,500	-	60,000	-
新規獲得・契約機器数 (千件)	374.4	389.4	-	-	-	-	-	-	-	-
期末保有・保証契約金額 (千円)	5,414	6,534	-	7,811	-	9,191	9,175	10,674	10,643	12,209
前期比	22.0%	20.7%	-	19.6%	-	17.7%	18.0%	16.1%	16.0%	14.4%
期末保有・契約件数 (千件)	206.7	228.9	-	-	-	-	305.8	-	343.3	-
期末保有・契約単価 (円)	26,200	28,500	-	-	-	-	30,000	-	31,000	-
期末保有・契約機器数 (千件)	1,474.9	1,727.4	-	-	-	-	-	-	-	-
検査補修サービス										
売上高	294	323	-	329	-	340	393	370	453	400
前期比	3.8%	9.8%	-	1.7%	-	3.3%	14.6%	8.8%	15.2%	8.1%
受注件数 (千件)	13.5	15.1	-	-	-	-	19.0	-	22.0	-
受注単価 (円)	21,800	21,400	-	-	-	-	20,700	-	20,500	-
おうちポイント										
発行ポイント数 (百万ポイント)	354	402	-	-	-	-	-	-	-	-
未使用残高 (百万ポイント)	1,373	1,623	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	1,188	1,832	1,660	2,189	-	2,718	2,256	3,352	2,600	4,080
前期比	19.0%	54.1%	-	31.9%	-	24.2%	11.2%	23.3%	15.2%	21.7%
売上総利益率	60.8%	65.4%	63.2%	66.3%	-	68.5%	64.5%	68.5%	64.5%	68.5%
販売費及び一般管理費	984	1,278	1,278	1,539	-	1,838	1,532	2,205	1,682	2,624
前期比	20.2%	29.9%	-	20.4%	-	19.4%	10.5%	20.0%	9.8%	19.0%
売上高販管費率	50.3%	45.6%	48.7%	46.6%	-	46.3%	43.8%	45.1%	41.7%	44.1%
営業利益	204	554	381	650	860	880	723	1,146	917	1,456
前期比	13.2%	170.7%	-	70.3%	32.2%	35.3%	12.7%	30.3%	26.8%	27.0%
売上高営業利益率	10.5%	19.8%	14.5%	19.7%	21.8%	22.2%	20.7%	23.4%	22.8%	24.4%
HomeworthTech事業 (旧おうちのトータルメンテナンス事業)	115	114	114	111	-	174	153	222	198	278
前期比	544.3%	-0.1%	-	-2.6%	-	55.9%	18.9%	27.4%	29.6%	25.1%
セグメント利益率	8.2%	6.8%	6.8%	5.8%	-	7.8%	7.3%	8.2%	8.0%	8.5%
ExtendTech事業 (旧BPO事業)	89	449	276	541	-	717	500	924	525	1,176
前期比	-45.0%	400.8%	-	95.7%	-	32.6%	4.7%	28.8%	4.9%	27.3%
セグメント利益率	16.4%	44.8%	33.5%	43.5%	-	42.2%	43.5%	43.0%	42.0%	44.4%
その他	-	-9	-9	-3	-	-12	70	0	194	1
前期比	-	-	-	-	-	-	96.5%	-	176.8%	-
セグメント利益率	-	-8.2%	-8.2%	-2.3%	-	-40.0%	28.1%	0.0%	64.8%	5.0%
経常利益	284	630	458	767	1,010	1,059	843	1,374	1,067	1,739
前期比	33.6%	121.5%	-	67.5%	31.6%	38.0%	15.2%	29.8%	26.6%	26.6%
売上高経常利益率	14.6%	22.5%	17.5%	23.2%	25.6%	26.7%	24.1%	28.1%	26.5%	29.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	186	362	243	546	685	718	552	931	699	1,179
前期比	30.4%	94.5%	-	124.7%	25.4%	31.4%	15.2%	29.8%	26.6%	26.6%
売上高当期純利益率	9.5%	13.0%	9.3%	16.5%	17.3%	18.1%	15.8%	19.0%	17.4%	19.8%

(注) 1. CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

2. 22/6期より新収益認識基準。21/6期の数値は新収益認識基準を遡及適用したもの。21/6期の前期比は新収益認識基準が適用されていない20/6期の数値との比較

(出所) 日本リビング保証有価証券届出書、有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

【図表 12】証券リサーチセンターの連結業績予想(貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書) (単位: 百万円)

	「収益認識に関する会計基準」 適用前				「収益認識に関する会計基準」 適用後					
	20/6期連	21/6期連	21/6期連 (適用後)	22/6期連	23/6期連CE	23/6期連E (今回)	23/6期連E (前回)	24/6期連E (今回)	24/6期連E (前回)	25/6期連E
貸借対照表										
現金及び預金	1,203	5,547	5,547	3,399	-	4,710	7,675	5,465	9,028	6,266
売掛金	46	55	55	71	-	79	69	107	80	131
有価証券	58	125	125	158	-	98	125	98	125	98
金銭の信託	99	199	199	199	-	99	199	99	199	99
前払費用	265	339	346	460	-	526	399	611	462	699
立替金	670	751	751	1,694	-	2,160	878	2,508	1,018	2,869
その他	96	286	286	247	-	257	286	257	286	257
流動資産	2,440	7,305	7,313	6,231	-	7,932	9,634	9,149	11,202	10,422
有形固定資産	76	310	310	978	-	69	349	86	366	104
無形固定資産	91	139	139	214	-	379	231	417	271	452
投資その他の資産	5,679	6,618	6,705	8,794	-	10,657	9,486	12,479	10,837	14,211
投資有価証券	693	964	964	1,097	-	1,231	964	1,231	964	1,231
出資金	500	200	200	100	-	160	200	160	200	160
差入保証金	1,318	1,165	1,165	914	-	1,051	1,165	1,051	1,165	1,051
長期前払費用	2,056	2,090	2,111	2,337	-	2,813	2,893	3,220	3,276	3,559
投資不動産(純額)	878	1,900	1,900	3,956	-	5,012	3,966	6,427	4,933	7,820
その他	232	297	363	388	-	388	297	388	297	388
固定資産	5,848	7,068	7,155	9,987	-	11,106	10,068	12,983	11,475	14,767
繰延資産	-	0	0	0	-	0	0	0	0	0
資産合計	8,288	14,375	14,469	16,219	-	19,039	19,703	22,132	22,678	25,190
買掛金	67	74	74	65	-	79	93	97	107	119
短期借入金	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
1年内返済予定の長期借入金	5	33	33	69	-	69	33	69	33	69
未払法人税等	37	222	222	60	-	97	218	127	276	160
前受収益	953	1,135	1,193	1,496	-	1,792	1,376	2,081	1,596	2,380
預り金	207	1,508	1,508	498	-	591	-	686	-	785
その他	207	424	424	484	-	484	2,213	484	2,499	484
流動負債	1,479	3,399	3,457	2,675	-	3,115	3,935	3,547	4,514	4,000
長期借入金	91	619	619	1,369	-	1,299	551	1,230	517	1,160
長期前受収益	4,461	5,507	5,693	7,071	-	8,300	7,798	9,500	8,831	10,500
長期預り金	1,610	3,873	3,873	3,798	-	4,316	5,459	4,940	6,182	5,460
その他	14	46	46	60	-	70	46	70	46	70
固定負債	6,178	10,047	10,232	12,300	-	13,986	13,856	15,740	15,578	17,190
純資産合計	630	928	779	1,243	-	1,937	1,911	2,844	2,586	3,999
(自己資本)	630	928	779	1,243	-	1,937	1,911	2,844	2,586	3,999
(新株予約権)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
キャッシュ・フロー計算書										
税金等調整前当期純利益	277	564	392	756	-	1,059	843	1,374	1,067	1,739
減価償却費	56	59	59	93	-	116	125	140	174	164
のれん償却費	-	5	5	-	-	0	11	0	11	0
売上債権の増減額(ーは増加)	3	8	8	-21	-	-8	-7	-28	-10	-23
棚卸資産の増減額(ーは増加)	0	-142	-	-	-	0	0	0	0	0
仕入債務の増減額(ーは減少)	-4	-2	-2	-3	-	14	9	18	14	21
前受収益の増減額(ーは減少)	177	170	215	364	-	295	209	289	220	299
長期前受収益の増減額(ーは減少)	798	1,045	1,177	1,320	-	1,228	1,407	1,200	1,032	1,000
預り金の増減額(ーは減少)	66	1,295	1,295	-1,008	-	92	272	95	286	98
長期預り金の増減額(ーは減少)	290	2,263	2,263	-75	-	517	985	624	722	520
前払費用の増減額(ーは増加)	-59	-73	-75	-116	-	-66	-60	-84	-63	-88
長期前払費用の増減額(ーは増加)	-813	-34	-36	-211	-	-476	-522	-406	-383	-339
立替金の増減額(ーは増加)	-90	-97	-97	-950	-	-466	-133	-348	-140	-360
法人税等の支払額・還付額	-86	-70	-70	-328	-	-303	-262	-413	-310	-526
その他	-42	128	-13	474	-	-258	-140	-319	-183	-400
営業活動によるキャッシュ・フロー	573	5,120	5,120	292	-	1,745	2,738	2,139	2,437	2,104
有形固定資産の取得による支出	-42	-240	-240	-662	-	897	-30	-30	-30	-30
有形固定資産の売却による収入	-	-	-	43	-	0	0	0	0	0
無形固定資産の取得による支出	-53	-74	-74	-112	-	-205	-80	-80	-80	-80
投資有価証券の取得・売却及び償還による収支	-104	-107	-107	-102	-	-134	0	0	0	0
投資不動産の取得による支出	-235	-1,040	-1,040	-2,092	-	-1,120	-1,100	-1,500	-1,100	-1,500
投資不動産の賃貸による収支	37	58	-	-	-	248	140	319	183	400
差入保証金の差入・回収による収支	-520	141	141	-254	-	-137	0	0	0	0
出資金の払込・売却による収支	-400	275	275	107	-	-60	0	0	0	0
その他	-150	-645	-586	-123	-	160	0	0	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,469	-1,631	-1,631	-3,196	-	-350	-1,069	-1,290	-1,026	-1,209
短期借入金の増減額(ーは減少)	-	-	-	104	-	0	0	0	0	0
長期借入金の増減額(ーは減少)	97	555	555	786	-	-69	-33	-69	-33	-69
株式の発行による収入	2	10	10	1	-	0	0	0	0	0
自己株式の取得による支出	-	-120	-120	-93	-	0	0	0	0	0
配当金の支払額	-24	-25	-25	-50	-	-24	-24	-24	-24	-24
その他	-	-	-	-	-	9	0	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	74	420	420	748	-	-84	-58	-94	-58	-94
現金及び現金同等物に係る換算価額	1	2	2	13	-	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額(ーは減少)	-819	3,910	3,910	-2,114	-	1,310	1,609	754	1,352	801
現金及び現金同等物の期首残高	2,082	1,262	1,262	5,172	-	3,058	6,124	4,368	7,734	5,123
現金及び現金同等物の期末残高	1,262	5,172	5,172	3,058	-	4,368	7,734	5,123	9,086	5,924

(注) 1. CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

2. 22/6期より新収益認識基準。21/6期の数値は新収益認識基準を遡及適用したもの

(出所) 日本リビング保証有価証券届出書、有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

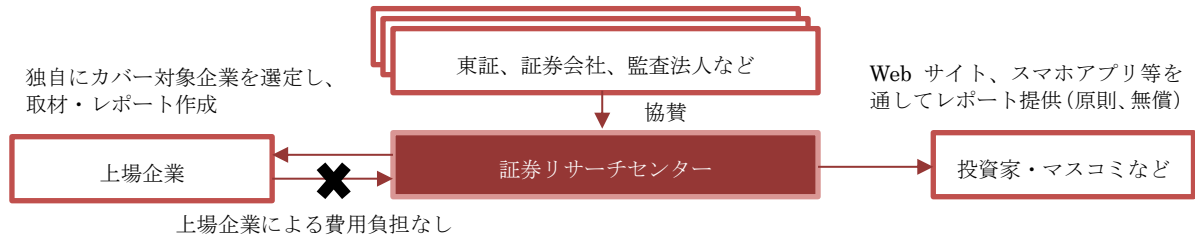
◆ 物価上昇や原材料不足によって影響が生じる可能性

物価上昇や原材料不足により、顧客である住宅事業者側で住宅販売価格の見直し対応が行われたり、住宅販売の納期の遅延が発生したりすることが考えられる。その場合、同社との商談が後回しになったり、サービス開始が遅れたりするなどの影響が生じることが考えられる。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

SMB C日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
いちよし証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社SBI証券
Jトラストグローバル証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社ICMG
三優監査法人
宝印刷株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。