

## ジャパンベスト レスキューシステム

2453 東証 1 部

[http://www.jbr.co.jp/ir\\_info/](http://www.jbr.co.jp/ir_info/)

2016 年 8 月 8 日 (月)

Important disclosures  
and disclaimers appear  
at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■ 日常生活をサポート、不採算事業から撤退し、コア事業を中心に再成長を目指す

ジャパンベストレスキューシステム <2453> は家のカギ、ガラス、水まわり、パソコンなど日常生活におけるトラブルを解決するサービスを主たる事業として展開する。2013 年に子会社化した(株)バイノスの不正会計問題も収束し、2016 年 9 月期からコア事業(コールセンター事業、会員事業、企業提携事業、少額短期保険事業)を中心に再成長を目指す。

2016 年 9 月期第 2 四半期累計(2015 年 10 月-2016 年 3 月)の連結業績は、売上高が前年同期比 8.0% 減の 5,740 百万円と減少したものの、営業利益は同 56.5% 増の 484 百万円となり、営業利益に関しては期初計画 246 百万円を上回った。不採算事業であった環境メンテナンス、自動車賃貸事業等から撤退したことで売上高は減収となったものの、利益面では増益要因となっている。コア事業の 4 事業だけで見ると、売上高は前年同期比 5.7% 増の 5,767 百万円(セグメント間内部消去後の売上高は 5,683 百万円)、営業利益(全社費用控除前)は同 8.9% 増の 836 百万円と順調に拡大している。また、期初計画に対する利益の増額要因は、広告宣伝費や経費等の支出を想定以上に抑えたことが主因となっている。

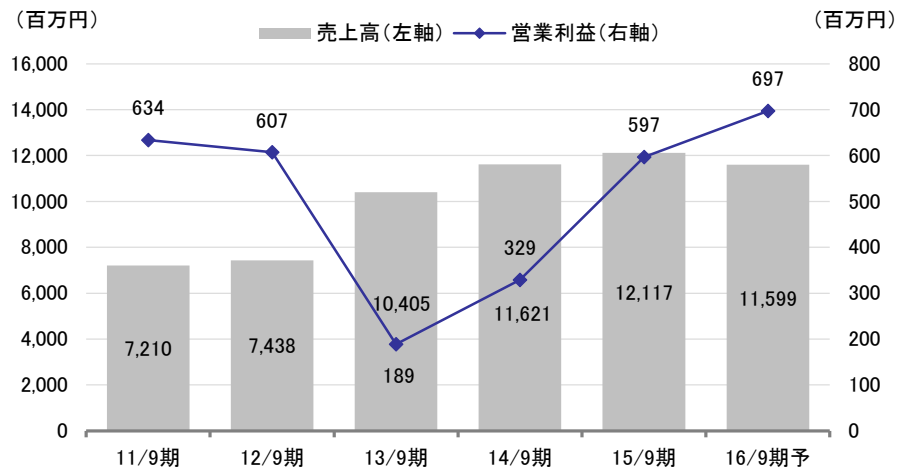
2016 年 9 月期の売上高は前期比 4.3% 減の 11,599 百万円、営業利益は同 16.8% 増の 697 百万円と期初計画を据え置いている。営業利益の第 2 四半期までの進捗率は約 70% に達しており、今後、自然災害の発生等による作業件数の増加(費用増要因となる)がなければ、上振れする可能性が高いと弊社では見ている。収益基盤となる会員事業での「安心入居サポート」や「学生生活 110 番」等の会員数、並びに少額短期保険事業の「新すまい Room 保険」の契約数などストック型事業が着実に伸びているためだ。会員以外の顧客に対する集客施策やコールセンター事業における人的リソース不足の解消など、今後の成長に向けた課題は残るものの、今後もコア事業に経営リソースを集中し、業務提携や M&A を進めながら成長を目指していく方針だ。なお、2016 年 5 月に住宅等の修理、修繕請負事業を(株)リペアワークスから 280 百万円で譲受している。関東関西を中心に FC を含めて約 100 店舗のネットワークがあり、売上規模は前期 18 億円となっている。今後、体制を整えて主力サービスの 1 つとして育成していく考えだ。

株主還元策としては、株主配当金と株主優待を実施している。配当政策に関しては、経営基盤の安定と事業拡大のための投資資金等を総合的に勘案しながら、安定した配当金を基本方針としており、2016 年 9 月期は 1 株当たり 3.0 円を予定している。また、株主優待制度としては子供向けエデュテインメントタウン「キッズニア(東京、甲子園)」の招待券と自社サービスの割引券を保有株式数に応じて贈呈している。

## ■ Check Point

- ・ 2016 年 9 月期 2Q 業績は不採算事業からの撤退により減収ながら大幅な増益
- ・ 通期業績は減収ながら利益面では 5 期ぶりに最高益更新を見込む
- ・ 継続的な安定配当が基本方針、2016 年 9 月期配当金 3 円を予想

業績の推移



## ■ 事業概要

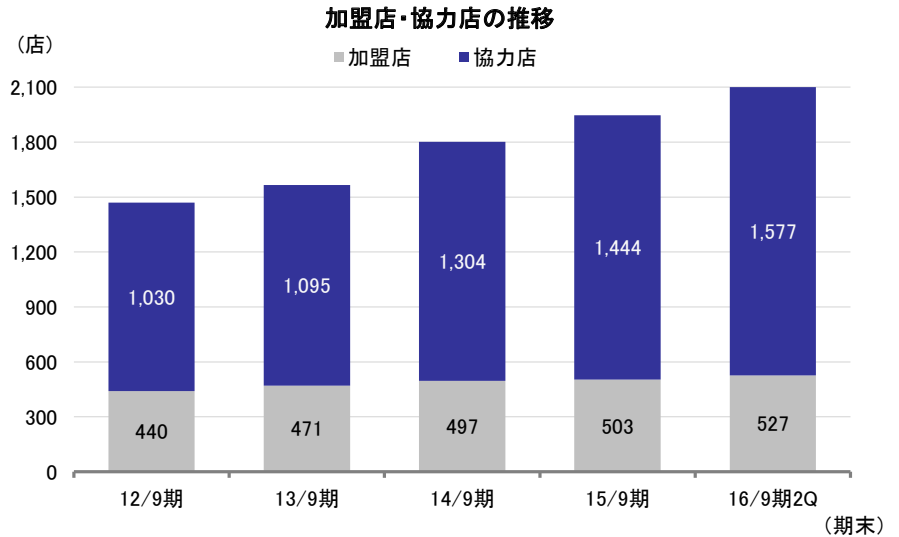
### カギ交換など生活に関わるトラブルを解決するサービスを主たる事業として展開

同社は生活に関わる様々なトラブルを解決するサービスを主たる事業として行っており、各事業の内容について以下のとおりとなる。

#### (1) コールセンター事業

コールセンター事業では、カギの交換や水まわり、パソコンのトラブル、その他生活全般にわたる困りごとに関して、会員以外の一般顧客から入ってくる依頼をコールセンターで受け付け (24 時間 365 日稼働)、依頼内容に応じて加盟店や協力店に作業手配を行っている。各作業の標準的な価格は、カギのシリンダー交換で約 2 万円、パソコンの緊急トラブル (インターネット接続不良) 対応で約 1.8 万円等となる。売上高に占める比率ではカギの交換サービスが約 6 割と過半を占めている。

同社の売上高としては、加盟店・協力店から作業代金の 20 ~ 30% を手数料として徴収する格好となる。このため、事業拡大のポイントとしては入電件数を増やすための認知度向上に向けたマーケティング施策 (タウンページ、インターネット、チラシ、その他広告等) の強化と、実際の作業を行う加盟店・協力店を拡大していくことがポイントとなる。特に、加盟店・協力店は同社のサービスを支える重要な経営基盤となる。店舗数は年々増加しており、2016 年 3 月末時点で加盟店 527 店舗、協力店 1,577 店舗となっている。



## 有料会員になることで一般料金よりも低価格でサービスを受けられる会員事業

### (2) 会員事業

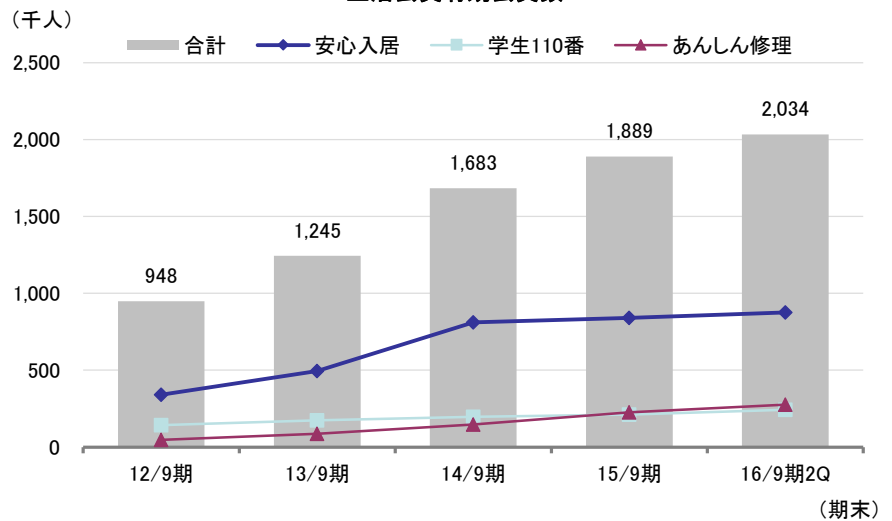
会員事業は、会員向けに生活トラブル全般の解決サービスを提供する事業で、入会金や年会費等を事前に支払うことで、当該トラブルが発生した時に一般料金よりも低価格、または無料でサービスを受けることができる。

現在の主力サービスは賃貸及び分譲住宅入居者向けの「安心入居サポート」で、同事業売上高の約 6 割を占めている。サービスメニューとしては入居時の暮らし相談サポートや入居中の生活トラブルをサポートするサービスを行っている。大手賃貸不動産会社等と販売代理店契約を結ぶことで、契約件数を拡大している。会費は 2 年契約タイプのもので約 1.5 万円となり、うち同社の売上高としては約 6 割が月案分で計上されることになる。

その他、会員サービスとしては、全国大学生生活協同組合連合会と提携した大学生向けの「学生生活 110 番」(4 年間 9,250 円、うち約 7 割が同社売上高)、家電製品や住設機器などのメーカー保証期間終了後のサポートを行う「あんしん修理サポート」(5 年・8 年・10 年間保証で 7,000 円～ 33,000 円、うち約 8 割が同社売上高)、連結子会社の(株)ライフデポで展開する携帯電話ユーザー向けの修理代金等のサポートサービスや、(株)プレコムジャパンのインターネット回線取次サービスなどがあり、生活会員の有効会員数(入会・更新・継続含む)は、2016 年 3 月末で 2,034 千人となっている。

なお、会員事業では入会時に顧客から会費を徴収し、作業依頼を受けた場合は入会時の条件に基づいて、無料または割引価格で加盟店・協力店の手配を行っており、発生した作業代金や作業代金と割引価格との差額は同社の負担となっている。このため想定以上に作業依頼が発生した場合は、費用増により収益性が低下するリスクがある。

生活会員有効会員数



## 提携企業と設立した合併会社の顧客に対してサービスを提供する企業提携事業

### (3) 企業提携事業

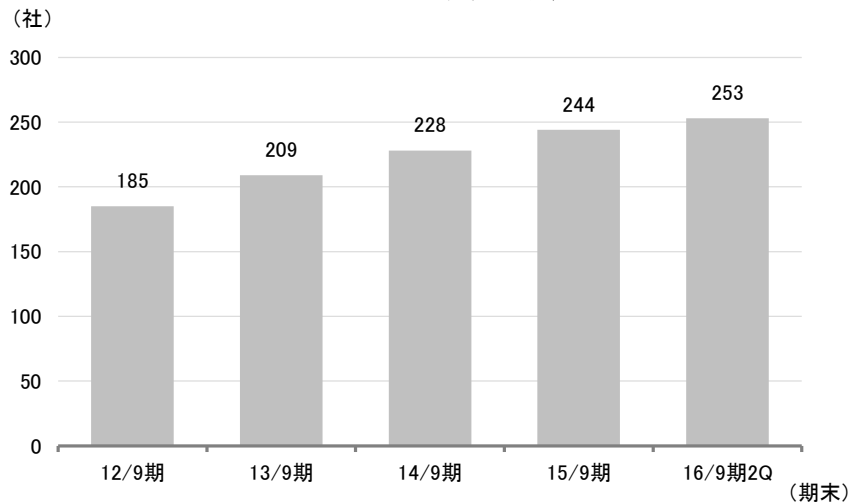
企業提携事業は、包括提携事業とコールセンター受託事業とに分けられる。包括提携事業とは、提携企業と設立した合併会社の顧客に対して生活トラブル解決サービスを行っている。セコム<9735>とは「高機能防犯性ガラスの取り付け施工事業」をセコムウイン(株)(出資比率 33.3%)で展開している。また、従来 LIXIL<5938>と合併会社である(株)水の救急車で行っていた「水まわりサービス事業」については、2015 年 10 月に本体に吸収合併している。

包括提携事業の収益モデルは、作業代金の 100% を売上高に計上し、原則として 80% 程度を外注費として加盟店・協力店に支払っている。各作業の標準的な価格は、一般ガラス割替が約 2 万円、トイレの詰まり除去が約 1.1 万円などとなっている。

一方、コールセンター受託事業とは、提携法人顧客に対するコールセンター代行サービス、及びカスタマーサポート代行業務の受託サービスとなる。受託契約先の顧客からの入電を同社のコールセンターで代行して受け付け、必要であれば加盟店・協力店に出動要請の手配を行っている。不動産賃貸業やサービス、セキュリティ関連業など様々な業態の企業で生活トラブル解決サービスが提供されているが、入電・受付から出動要請までの業務を受託する格好となっている。2016 年 3 月末の提携先企業数は 253 社となっている。

コールセンター受託事業の収益モデルは、受託企業先から毎月定額で徴収する委託料を売上高と計上するほか、作業代金の 100% を売上高として計上している。作業代金については受託企業から 100% 回収し、80% を加盟店・協力店に外注費として支払っている。

コールセンター受託企業数



#### (4) 加盟店事業

加盟店事業では、現場に出勤しサービスを提供する加盟店・協力店の開発、及び管理業務を行っている。また、「生活救急グループ」ブランド全体としての受注拡大のために加盟店より一部費用負担を受けて、プロモーション業務なども行っている。同社のグループの中ではマーケティング事業としての位置付けとなるため、損益上では赤字構造となっている。

#### (5) 少額短期保険事業

連結子会社となるジャパン少額短期保険会社(株)の事業となる。主に賃貸住宅入居者向けに家財を補償する「新すまい Room 保険」や、自転車事故に備える保険「ちゃりぼ」などを提供している。賃貸住宅会社では入居者が賃貸契約する際に契約する「安心入居サポート」と同時に薦めることができるため、シナジー効果は大きく 2008 年 10 月に同社を買収して以降、順調に売上高を拡大している。

## ■ 決算動向

### 2016 年 9 月期 2Q 業績は不採算事業からの撤退により減収ながら大幅な増益

#### (i) 2016 年 9 月期第 2 四半期累計の業績概要

5 月 12 日付で発表された 2016 年 9 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 8.0% 減の 5,740 百万円、営業利益が同 56.5% 増の 484 百万円、経常利益が同 46.4% 増の 488 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 140.4% 増の 549 百万円と減収増益決算となった。前下期に環境メンテナンス事業や自動車賃貸事業等から撤退したことで売上高は減収となったものの、これら不採算事業が無くなったことに加えてコア事業が拡大したことにより、営業利益は 2 ケタ増益となった。

2016 年 8 月 8 日 (月)

環境メンテナンス事業と自動車賃貸事業の撤退による業績への影響額は、売上高で 729 百万円の減収、営業利益で 134 百万円の増益要因となっており、コア事業の 4 事業（コールセンター事業、会員事業、企業提携事業、少額短期保険事業）だけで見ると、売上高は前年同期比 5.7% 増の 5,767 百万円（セグメント間内部消去後の売上高は 5,683 百万円）、営業利益（全社費用控除前）は同 8.9% 増の 836 百万円となった。また、期初会社計画との比較では、コールセンター事業や企業提携事業の低迷により売上高が若干下振れたものの、収益体質の強化に取り組むなかで広告宣伝費や経費等の削減を進めたことにより、利益面では計画を上回った。なお、特別利益として投資有価証券売却益 225 百万円を計上したことで、四半期純利益は大幅増益となっている。

2016 年 9 月期第 2 四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	15/9 期 2Q 累計		16/9 期 2Q 累計				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	6,241	100.0%	5,882	5,740	100.0%	-8.0%	-2.4%
売上原価	4,032	64.6%	-	3,435	59.9%	-14.8%	-
販管費	1,898	30.4%	-	1,819	31.7%	-4.2%	-
営業利益	309	5.0%	246	484	8.4%	+56.5%	+97.1%
経常利益	333	5.3%	255	488	8.5%	+46.4%	+91.5%
特別損益	43	-	-	198	-	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	228	3.7%	117	549	9.6%	+140.4%	+369.8%

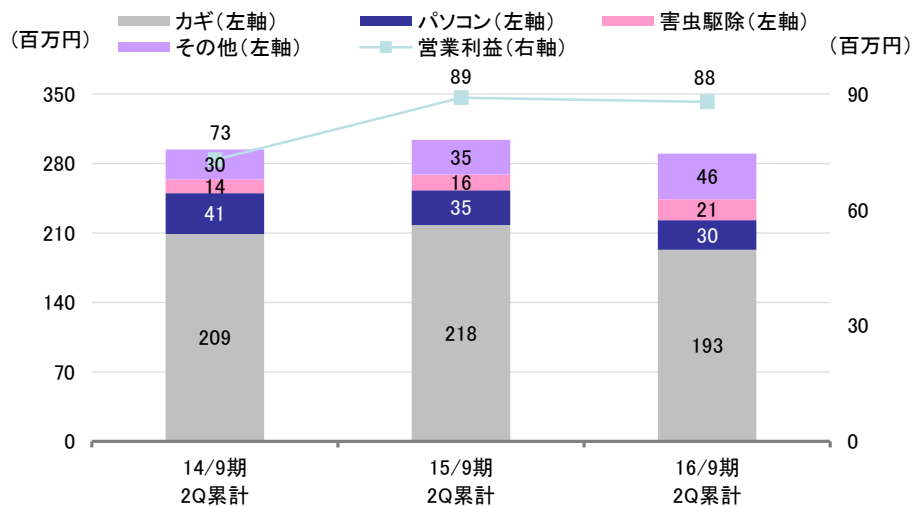
コールセンター事業は伸び悩むも会員事業の売上高は順調な伸び

(2) 事業セグメント別動向

a) コールセンター事業

コールセンター事業の売上高は前年同期比 6.1% 減の 312 百万円、営業利益は同 1.3% 減の 88 百万円となった。リフォーム部門等は好調に推移したものの主力のカギ部門やパソコン部門において競争が激化しており、成約件数が減少したことが要因となっている。サービス別の売上高では、カギ部門が前年同期比 11.8% 減の 193 百万円、リフォーム部門が同 58.7% 増の 42 百万円、パソコン部門が同 14.2% 減の 30 百万円、害虫駆除部門が同 27.3% 増の 21 百万円となった。

コールセンター事業 業績推移



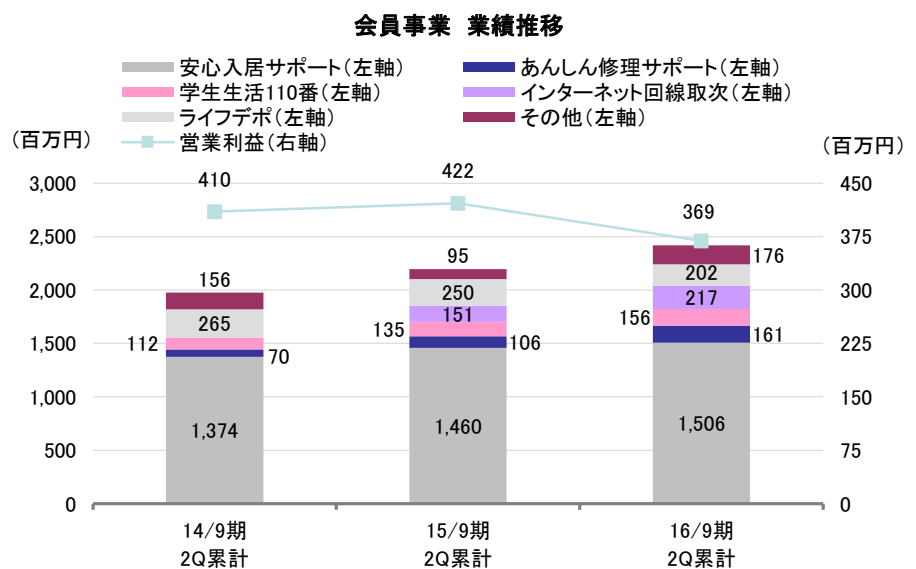


## b) 会員事業

会員事業の売上高は前年同期 10.0% 増の 2,419 百万円、営業利益は同 12.4% 減の 369 百万円となった。主力の「安心入居サポート」だけでなく、「あんしん修理サポート」や「学生生活 110 番」など各種サービスの会員数が順調に拡大し増収となったものの、出動件数の増加による外注費の増加並びにコールセンター人員の増加による費用増が響いて減益となった。なお、2016 年 3 月時点の各種会員の有効会員数は前期末比 145 千人増の 2,034 千人となった。

売上高の内訳を見ると、主力の「安心入居サポート」が前年同期比 3.1% 増の 1,506 百万円（会員数は前期末比 35 千人増の 876 千人）、「あんしん修理サポート」が同 50.8% 増の 161 百万円（同 48 千人増の 275 千人）、「学生生活 110 番」が同 15.3% 増の 156 百万円（同 30 千人増の 242 千人）とそれぞれ増加したほか、子会社で展開するインターネット回線取次ぎサービスが同 43.7% 増の 217 百万円、ライフデポ各種会員売上高が同 19.2% 減の 202 百万円となった。

このうち、大学生向け「学生生活 110 番」は商品を取り扱う大学数が増えてきたことが会員数増加の要因となった。同様に、「あんしん修理サポート」についても家電量販店や住設会社など取扱店舗数の増加に伴い会員数が増加している。また、インターネット回線取次ぎサービスについては、2015 年 4 月にプレコムジャパンを子会社化したことが増収要因となった。ライフデポに関しては携帯キャリアからの手数料単価引き下げの影響により減収が続いている。

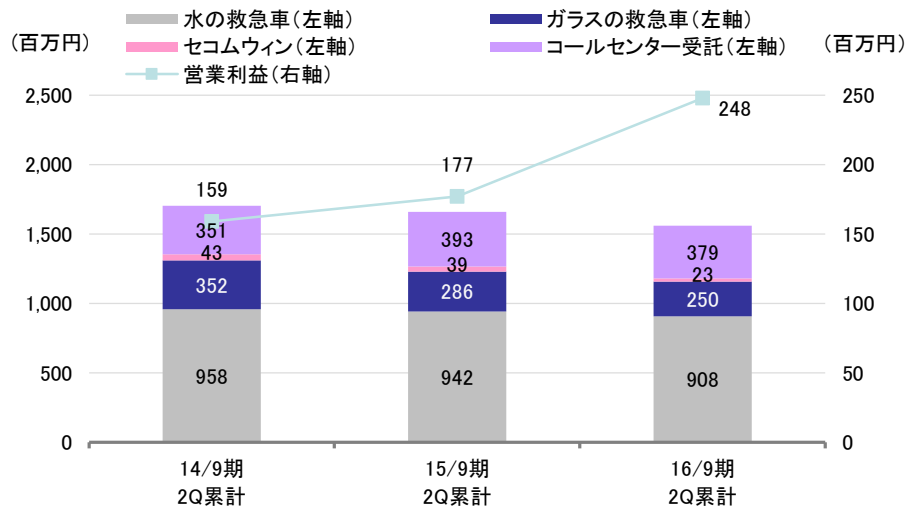


## 企業提携事業は 2 ケタ営業増益、少額短期保険事業も順調に推移

## c) 企業提携事業

企業提携事業の売上高は前年同期比 6.0% 減の 1,562 百万円、営業利益は同 39.9% 増の 248 百万円となった。売上高の内訳は、水の救急車事業が前年同期比 3.6% 減の 908 百万円、ガラスの救急車事業が同 12.4% 減の 250 百万円、セコムウイン事業が同 39.9% 減の 23 百万円、コールセンター受託事業が同 3.5% 減の 379 百万円とすべての事業で減収となった。競争激化を背景に、成約件数が減少していることが主因だ。また、コールセンター受託事業においては、受託企業数が前期末比 9 社増の 253 社と順調に拡大しているものの、人員不足などの影響もあり、売上高は減収となっている。一方、利益面では広告宣伝費の費用削減効果によって 2 ケタ増益となっている。

企業提携事業 業績推移



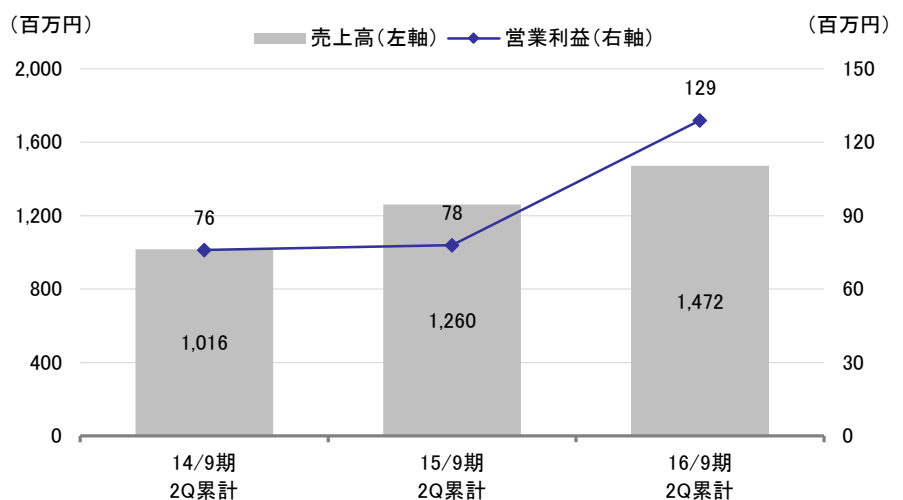
d) 加盟店事業

加盟店事業では、プロモーション業務等による加盟店への売上高が前年同期比 33.5% 減の 50 百万円となり、営業損失は 182 百万円 (前年同期は 161 百万円の損失) となった。同事業は、生活救急車全般のプロモーションに関連する広告宣伝費を負担しているため、コストセンター的な位置付けとなっている。なお、2016 年 3 月末の加盟店は前期末比 24 店舗増の 527 拠点、協力店は同 133 店舗増の 1,577 拠点とそれぞれ順調に拡大している。

e) 少額短期保険事業

少額短期保険事業の売上高は前年同期比 16.8% 増の 1,472 百万円、営業利益は同 65.1% 増の 129 百万円となった。賃貸住宅の家財を補償する「新すまい Room 保険」の契約が順調に拡大したほか、自転車の交通事故傷害保険「ちゃりぼ」も好調に推移した。増収効果に加えて、保険業法第 113 条繰延資産償却費が前年同期の 18 百万円から 8 百万円に減少したことも増益要因となった。

少額短期保険事業 業績推移





## f) その他事業

2015 年 4 月に輸入医療機器のメンテナンス事業を行っていた(株)アットワーキングの全株式を売却し、連結の範囲から除外したことで、売上高は前年同期比 98.1% 減の 6 百万円、営業利益は 3 百万円 (前年同期は 40 百万円の損失) となった。

## 通期業績は減収ながら利益面では 5 期ぶりに最高益更新を見込む

## (3) 2016 年 9 月期見通し

2016 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.3% 減の 11,599 百万円、営業利益が同 16.8% 増の 697 百万円、経常利益が同 34.7% 増の 752 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 719 百万円 (前期は 176 百万円の損失) となる見通しで、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は 5 期ぶりに最高益を更新することになる。売上高、営業利益、経常利益は期初計画を据え置いたが、第 2 四半期までに特別利益を計上したことから、親会社株主に帰属する当期純利益に関しては期初計画の 468 百万円から上方修正している。

## 2016 年 9 月期業績見通し (連結)

(単位: 百万円)

	15/9 期		16/9 期				
	実績	対売上比	期初計画	修正計画	対売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	12,117	-	11,599	11,599	-	-4.3%	49.5%
営業利益	597	4.9%	697	697	6.0%	+16.8%	69.4%
経常利益	558	4.6%	752	752	6.5%	+34.7%	64.9%
特別損益	-615	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-176	-	468	719	6.2%	-	76.4%

※修正計画は 2016 年 5 月修正値

売上高が減収となるのは、環境メンテナンス事業や自動車賃貸事業などがなくなるため、11 億円強の減収要因となる。一方、利益面ではこれら不採算事業がなくなることで、240 百万円程度の増益要因となるため、継続事業だけで見れば若干の減益見込みとなる。今期はコア事業である緊急駆け付けサービスをさらに強化していくため、Web 広告を中心に広告宣伝費を積極投下するなど費用増を見込んでいたためだ。

ただ、第 2 四半期までは広告宣伝費を抑制したため、利益ベースでは計画を上回る進捗となった。第 3 四半期以降は、売上げが低迷しているコールセンター事業や企業提携事業の強化を図るため、広告宣伝費を積極投下していくことが予想される。それでも会社計画は保守的で若干の上振れ余地はあると弊社では見ている。前下期の環境メンテナンス事業、自動車賃貸事業を除いたベースでの営業利益は 395 百万円となっており、同水準の利益を 2016 年 9 月期下期も確保できれば、通期の営業利益は 880 百万円程度となる計算だ。

事業セグメント別では、コールセンター事業の売上高が前期比横ばい、営業利益は広告施策を強化するため減益見通しとなっている。また、会員事業は「安心入居サポート」「あんしん修理サポート」「学生生活 110 番」の会員数増加による増収が続くほか、インターネット回線取次ぎサービスも子会社 2 社を統合したことで収益強化が進み、増収増益を見込んでいる。

2016 年 8 月 8 日（月）

企業提携事業では、包括提携事業の伸び悩みが続くと見ており、今期は採算重視で利益改善を優先して進めていく方針となっている。コールセンター受託事業についても人材不足等の問題により売上高は伸び悩むが、不採算案件の見直しを進めていくことで収益性の向上を図っていく。また、少額短期保険事業については、「新すまい Room 保険」や「ちゃりぽ」を中心とした契約件数の増加と、保険業法第 113 条の繰延資産償却がほぼ終了（前期は 32 百万円を計上）することで、2 ケタ増収増益を見込んでいる。

## コア事業の拡大のため業務提携や M&A を積極的に推進

### (4) 業務提携、M&A の取り組み状況について

同社はコア事業の拡大を進めていくため、業務提携や M&A を積極的に進めている。業務提携では 2016 年 3 月に（株）中国新聞社（本社：広島県）との提携を発表している。提携内容は、中国新聞社の会員組織「ちゅーピーくらぶ」向けに 2016 年 3 月より開始する新サービス「ちゅーピーくらしサポート」の運営を同社が行うというもの。サービスメニューは「トラブルかけつけサポート」と「生活おまかせサポート」に分かれており、前者は同社の 24 時間駆け付けサービスとほぼ同様のサービスとなる。また、「生活おまかせサポート」はハウスクリーニングや家事代行など 13 種類のサービスを特別価格（一般価格の 30% 引き）で提供するというもの。年会費は 5,000 円となる。

また、4 月には中部電力<9502>のグループ会社である e-暮らし（株）とも業務提携を発表した。提携内容は、e-暮らしが中部電力より受託している暮らしサポート業務（以下、「暮らしサポートセット」）において、その業務の一部を同社が再受託するというもの。「暮らしサポートセット」は 24 時間駆け付けサービスのほか各種相談サービス（健康、育児、介護、生活防犯等）やその他のサービスと電気料金をセットにしたサービスで 2016 年 4 月よりサービスを開始している。同社はこの中で 24 時間駆け付けサービスを再受託する。

また、M&A としては 2016 年 5 月にリペアワークス（本社：神奈川県）より戸建・マンション等の修繕・補修事業及び FC 事業を 280 百万円で譲受した。リペアワークスは 2016 年 3 月に民事再生法を申請しており、その事業を譲受した格好だ。リペアワークスの顧客はハウスメーカーが中心であり、売上規模は前期 18 億円、店舗数は FC を含めて関東、関西を中心に約 100 店舗を展開していた。FC 展開において売上保証を行っていたが、受注が想定よりも伸びなかったことで、保証費用だけが嵩んでいったことが経営破たんの要因とされる。

同社が今回、同事業を譲受した理由として、生活トラブル全般を解決するサービスを主要事業として展開するなかで、更なるサービスメニューの拡大につながり、グループ全体の事業拡大に貢献すると考えたためだ。現在、FC 店との面接などを行っており、体制を整えたいうえでサービスを本格的に展開していく予定となっている。

同社では今後もこうした業務提携や M&Aなどを積極的に進めていくことで、事業拡大を進めていく戦略だ。

## ■ 財務状況と株主還元策

### 経営の安全性を示す指標がすべて改善、財務体質の強化が進む

#### (1) 財務状況

2016 年 3 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,563 百万円増加の 13,494 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権が 301 百万円、現預金が 247 百万円、未収入金が 180 百万円それぞれ増加し、前期末比で 723 百万円の増加となった。また、固定資産では投資有価証券が保有有価証券の値上がりにより 902 百万円増加し、前期末比では 848 百万円の増加となった。

負債合計は前期末比 388 百万円増加の 6,914 百万円となった。主な変動要因は、長期借入金 が 163 百万円減少し、繰延税金負債が 316 百万円、長期前受収益が 187 百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比 1,175 百万円増加の 6,579 百万円となった。その他有価証券評価差額金が 699 百万円増加したことに加えて、利益剰余金が 470 百万円増加したことによる。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す流動比率や自己資本比率、有利子負債比率はすべて改善している。前期に不採算事業を撤退し、財務体質の強化に取り組んできた効果が出てきているものと思われる。

#### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/9 期	13/9 期	14/9 期	15/9 期	16/9 期 2Q	増減額
流動資産	7,824	9,211	10,116	8,778	9,501	+723
(現預金、有価証券)	6,476	6,493	8,392	7,034	7,281	+247
固定資産	1,621	2,444	3,116	3,139	3,987	+848
総資産	9,640	11,767	13,278	11,930	13,494	+1,563
流動負債	4,219	6,227	4,101	3,538	3,595	+57
固定負債	2,560	3,571	3,581	2,987	3,318	+331
(有利子負債)	4,490	6,133	3,756	1,441	1,278	-163
負債合計	6,779	9,798	7,682	6,525	6,914	+388
純資産合計	2,860	1,968	5,595	5,404	6,579	+1,175
(安全性)						
流動比率	185.5%	147.9%	246.6%	248.1%	264.2%	
自己資本比率	28.3%	15.6%	40.9%	44.7%	48.2%	
有利子負債比率	164.6%	334.4%	69.2%	27.0%	19.6%	

### 継続的な安定配当が基本方針、2016 年 9 月期配当金 3 円を予想

#### (2) 株主還元策

株主還元策としては、株主配当と株主優待を実施している。配当政策に関しては、事業拡大のための投資動向並びに業績動向や財務状況を勘案しながら、配当金を決定していくとしており、継続的な安定配当を基本方針としている。2016 年 9 月期の 1 株当たり配当金は前期比横ばいの 3.0 円 (配当性向 22.1%) を予定している。

一方、株主優待制度としては 3 月末、9 月末の株主に対して、子供向けエデュテインメントタウン「キッズニア (東京、甲子園)」の招待券を贈呈しているほか、9 月末の株主に対して緊急駆け付けサービスの割引券を保有株式数に応じて贈呈している。



ジャパンベスト  
レスキューシステム

2453 東証 1 部

[http://www.jbr.co.jp/ir\\_info/](http://www.jbr.co.jp/ir_info/)

2016 年 8 月 8 日 (月)

株主優待制度

<p><b>「キッザニア」(東京、甲子園)の特別ご招待デー招待券</b>                  3 月末、9 月末の株主 (1,000 株以上) に贈呈、(1 株主あたり 3 名まで)                  招待実施日                  * 3 月末の株主は同年 9 月の火曜日、水曜日、木曜日のうち当社指定日の 16 ~ 21 時 (予定)                  * 9 月末の株主は翌年 3 月の火曜日、水曜日、木曜日のうち当社指定日の 16 ~ 21 時 (予定)</p>
<p><b>「キッザニア」(東京、甲子園)特別招待券</b>                  3 月末、9 月末の株主 (2,500 ~ 5,000 株未満) に 3 枚贈呈、5,000 株以上で 4 枚贈呈                  有効期限: 3 月末株主 (同年 7 月 1 日 ~ 12 月 31 日) 9 月末株主 (翌年 1 月 1 日 ~ 6 月 30 日)</p>
<p><b>自社サービス割引券</b>                  9 月末の株主 (100 ~ 2,500 株未満) にカギ・水まわり・ガラス・パソコン作業を対象としたサービス割引券 (5,000 円相当) を贈呈                  9 月末の株主 (2,500 ~ 5,000 株未満) にカギ・水まわり・ガラス・パソコン作業を対象としたサービス割引券 (10,000 円相当) を贈呈                  9 月末の株主 (5,000 株以上) にカギ・水まわり・ガラス・パソコン作業を対象としたサービス割引券 (15,000 円相当) を贈呈                  有効期限: 優待券の到着日 (毎年 12 月末頃) から翌年 12 月末まで有効                  出所: 会社 HP よりフィスコ作成</p>

損益計算書

(単位: 百万円、%)

	12/9 期	13/9 期	14/9 期	15/9 期	16/9 期予
売上高	7,438	10,405	11,621	12,117	11,599
(対前期比)	3.2	39.9	11.7	4.3	-4.3
売上原価	4,067	6,737	7,634	7,835	-
(対売上比)	54.7	64.7	65.7	64.7	-
販管費	2,763	3,478	3,658	3,685	-
(対売上比)	37.2	33.4	31.5	30.4	-
営業利益	607	189	329	597	697
(対前期比)	-4.3	-68.8	73.7	81.4	16.8
(対売上比)	8.2	1.8	2.8	4.9	6.0
経常利益	544	141	278	558	752
(対前期比)	-6.4	-74.0	96.5	100.3	34.7
(対売上比)	7.3	1.4	2.4	4.6	6.5
特別利益	19	63	385	155	-
特別損失	11	490	166	770	-
税引前利益	552	-284	497	-57	-
(対前期比)	-36.5	-	-	-	-
(対売上比)	7.4	-2.7	4.3	-0.5	-
法人税等	289	252	434	93	-
(実効税率)	52.4	-88.6	87.3	-164.6	-
少数株主利益	3	-51	32	25	-
当期利益	259	-486	31	-176	719
(対前期比)	-39.7	-	-	-	-
(対売上比)	3.5	-4.7	0.3	-1.5	6.2
[ 主要指標 ]					
発行済株式数 (千株)	31,862	29,563	33,297	34,412	34,477
1 株当たり利益 (円)	8.13	-16.45	0.94	-5.12	20.88
1 株当たり配当 (円)	3.0	3.0	2.0	3.0	3.0
1 株当たり純資産 (円)	87.16	64.03	157.99	154.78	-

注: 2013 年 10 月に 1 : 5 の株式分割、2014 年 4 月に 1 : 100 の株式分割を実施。1 株当たり指標は過去に遡及して修正。

#### ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ