

|| 企業調査レポート ||

ジャパンベストレスキューシステム

2453 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 6 月 5 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 9 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2019 年 9 月期業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 駆けつけ事業	04
2. 会員事業	05
3. 少額短期保険事業	05
4. リペア事業	06
■ 業績動向	07
1. 2019 年 9 月期第 2 四半期累計業績の概要	07
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2019 年 9 月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティ対策	19

要約

積極的な提携戦略と損害保険会社新設により、収益成長を加速化する

ジャパンベストレスキューシステム <2453> は、「困っている人を助ける！」を経営理念に 1997 年に設立された「総合生活トラブル解決サービス」カンパニー。住宅のカギや水まわりのトラブルなど日常生活の困りごとを解決するサービスを全国 2,000 店超のパートナー・ネットワーク店を通じて会員・非会員向けに提供している。子会社で少額短期保険事業や住設機器・家電製品等の修理サポートサービスも展開している。

1. 2019 年 9 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 年 9 月期第 2 四半期累計（2018 年 10 月 -2019 年 3 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 3.5% 増の 6,111 百万円、営業利益で同 13.4% 増の 738 百万円となった。主力の会員事業においてあんしん修理サポートや安心入居サポートを中心に会員数が順調に拡大したほか、少額短期保険事業でも家財保険「新すまい Room 保険」の契約件数が順調に拡大したことが要因だ。なお、破産更生債権の貸倒れ確定により税務上の損金を計上した結果、法人税が減額となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 79.4% 増の 1,012 百万円と大幅増益となった。

2. 2019 年 9 月期業績見通し

2019 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.8% 増の 12,800 百万円、営業利益が同 15.4% 増の 1,650 百万円と期初計画を据え置き、過去最高を更新する見通しだ。会員事業は「d リビング」向けのサービスを 2019 年 5 月で終了するが、積極的な提携戦略により主力の「安心入居サポート」や「あんしん修理サポート」「新すまい Room 保険」等を拡大することでカバーする。また、外国人労働者の増加に対応すべく、外国人向けの住生活環境をサポートするサービスも 2019 年 4 月に設立した合併会社、ワールド・ワイド・サポート（株）を通じて展開していく。一方、保険事業では損害保険業の免許取得に向けた準備会社を設立し、今後、他の出資企業と共同で新たな保険商品を開発、販売する予定となっている。販売開始時期は早くて 2020 年春以降となるため、2019 年 9 月期の業績には影響しないが、損害保険市場への進出で保険事業の一段の拡大が期待される。また、赤字が続いていたリペア事業も 2019 年 4 月に住友不動産建物サービス（株）との業務提携を発表し、住友不動産建物サービスが管理する分譲マンション向けにリペアサービスを提供していくことが決まったほか、高単価な非住宅向けも開拓していくことで下期以降の収益貢献が見込まれる。

3. 中期経営計画

2019 年 9 月期からスタートした中期経営計画では、「500 万世帯へのサービス提供の実現」をビジョンとして掲げ、既存事業における成長加速に向けた戦略投資を推進していく方針となっている。具体的には、各事業間 / 部門間の連携による重層営業、新たな企業（業界大手・異業種）との事業提携やシナジーが見込めるベンチャー企業等への出資、IoT や AI 技術を活用した新サービス・商品の創出とコスト抑制に取り組み、経営数値目標としては 2021 年 9 月期に連結営業利益 25 億円、営業利益率 15% を掲げている。

要約

4. 株主還元策

株主還元方針としては、安定的配当を継続することを基本に連結配当性向で 30% 以上を目標としている。2019 年 9 月期の 1 株当たり配当金は前期比 3.0 円増配の 14.0 円 (配当性向 27.5%) と 5 期連続増配を予定しており、今後業績が計画を達成すれば増配の可能性もある。また、株主優待制度も導入しており、毎年 3 月末の株主を対象にキッズニア (子供向けの職業体験型テーマパーク) の優待券を 1 枚 (最大 19 名まで利用可) 贈呈している。

Key Points

- ・提携による販路拡大により「安心入居サポート」「あんしん修理サポート」の会員数が順調に積み上がる
- ・提携戦略の積極推進により、2019 年 9 月期も過去最高益更新が続く見通し
- ・損害保険会社を新たに設立し、保険事業の拡大を加速していく方針

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

「困っている人を助ける！」を経営理念として、 日常生活でのトラブルを解決する各種サービスを提供

同社は「困っている人を助ける！」を経営理念として、生活に関わる様々なトラブルを解決する「総合生活トラブル解決サービス」カンパニーで1997年に設立された。連結子会社は2社で、2008年にジャパン少額短期保険(株)、2016年にJBR あんしん保証(株)を子会社化している。また、2016年にリペア事業を譲受しており、新規サービスとして展開している。

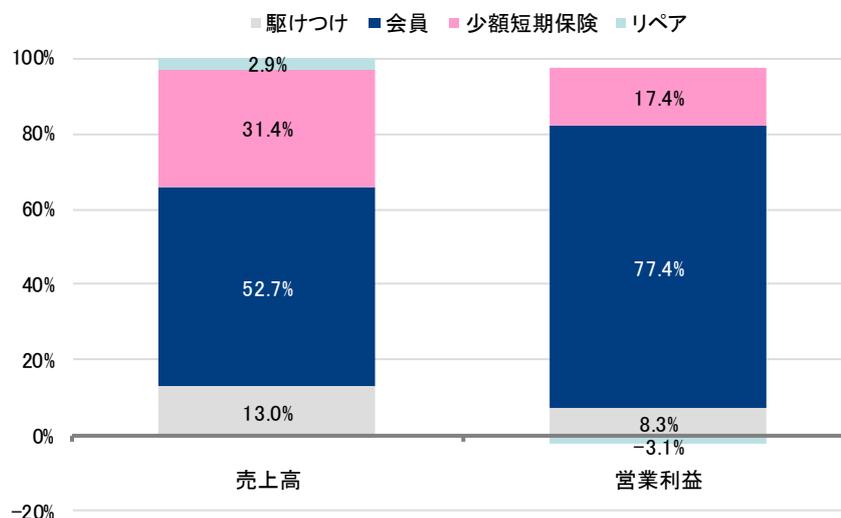
事業セグメントは、駆けつけ、会員、少額短期保険、リペアの4つの事業セグメントで区分開示している。2019年9月期第2四半期累計の事業セグメント別構成比を見ると、会員事業が売上高の52.7%、営業利益の77.4%を占める主力事業となっている。唯一、リペア事業が損失を計上しているが、ビジネスモデルの転換と提携戦略により2019年9月期中の黒字化の目途が立ってきている。

新事業セグメント

新セグメント名	内容
駆けつけ	一般顧客(非会員)向け生活関連トラブル解決サービス
会員	不動産会員 不動産事業者との提携を通じた生活関連トラブル会員サービス(安心入居サポート等)
	その他会員 大学生協、通信事業者等との提携を通じた生活関連トラブル会員サービス(学生110番、dリビング、ライフサポートパック等)
	保証会員 ハウスメーカー・ホームセンター・家電量販店等との提携を通じた住宅設備・家電等の長期保証サービス(あんしん修理サポート)
少額短期保険	家財保険や弁護士保険等の少額短期保険サービス
リペア	ハウスメーカー、提携事業者向け住宅・家具の補修サービス

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業セグメント別売上高及び営業利益の構成(2019年9月期2Q)



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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

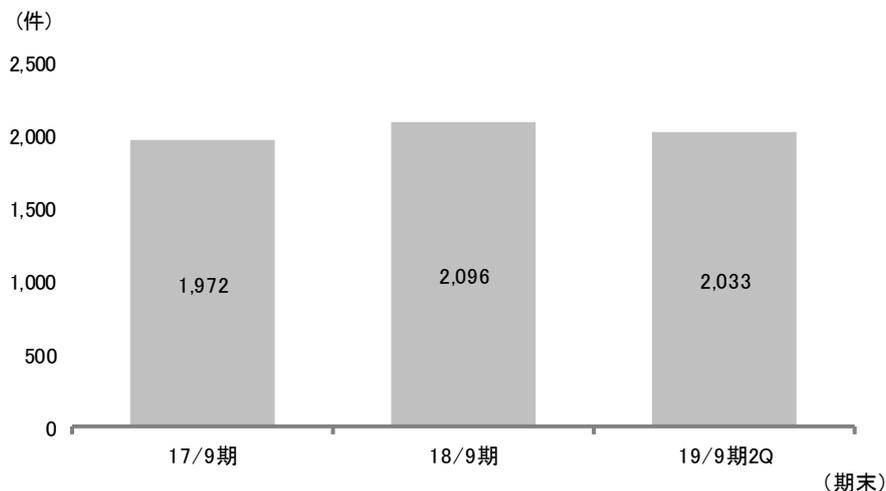
事業概要

1. 駆けつけ事業

駆けつけ事業は住宅のカギ交換や水まわり、ガラス、パソコン等のトラブル、害虫駆除、庭の手入れ、リフォーム等の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）、依頼内容に応じてパートナー店に作業手配を行うサービスで、「生活救急車サービス」のブランド名で展開している。各作業の標準的な価格は、鍵のシリンダー交換が約 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。同社の売上高としては、パートナー店が一般顧客から回収した作業代金の原則 30 ～ 40% 程度を紹介手数料収入として売上高に計上している。同事業を拡大していくためには、入電件数を増やすための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）が重要となる。

また、実際の作業を依頼する店舗は契約形態の違いによってパートナー店舗とネットワーク店舗の 2 種類に分けられる。パートナー店とは同社が紹介する顧客とパートナー店が直接、見積りと清算を行って、月末に紹介料を同社が請求する形態の店舗となる（駆けつけ事業に該当）。一方、ネットワーク店舗とは主に同社の提携企業の会員を対象に作業を行い、同社の指示に従って顧客と清算を行った後に、同社が月末に不足分等の清算を行う形態の店舗となる（会員事業に該当）。2019 年 9 月期第 2 四半期末のパートナー及びネットワーク店舗の契約件数は全国で 2,033 件（前期末比 63 件減）となったが、これは 2019 年 9 月期より契約形態の変更を実施したのと同時に、非稼働店舗やサービス品質が一定基準に満たない店舗を整理したことが要因となっており、実際の業務面での影響はない。なお、パートナー店とネットワーク店の両形態で契約する店舗もある。

パートナー・ネットワーク店舗の契約件数推移



注：18/9 期まで旧カウント法、19/9 期 2Q から新カウント法に基づいて計算。新カウント法で 17/9 期まで遡及して算出

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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、会員は入会金や年会費等を事前に支払うことで、該当する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。

生活会員及び保証会員(入会・更新・継続含む)の合計数は、2019年9月期第2四半期末で231万人となっている。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解決・サポートするサービスがある。不動産賃貸事業者等と販売代理店契約を結ぶことで契約件数を拡大してきた。会費は2年契約で約1.5万円となり、うち約6割が同社の収入で約4割が代理店の販売手数料となる。売上計上方法は月分割方式となっているが、実際の資金の流れとしては契約時に2年分を一括して会員から徴収しているため、貸借対照表上では前受収益及び長期前受収益として計上されることになる。一方、代理店への手数料支払いについては契約月に一括して支払い、費用も同額分計上するため、会計上開始1ヶ月目は赤字の計算となる(1ヶ月目の売上高約380円に対して、費用は6千円)。

その他の会員サービスとしては、全国大学生生活協同組合連合会(以下、大学生協)と提携した大学生向けの「学生生活110番」(4年契約タイプで9,250円、うち約7割が同社の収入)や、NTTドコモ<9437>の「dリビング」会員向けサービス※、連結子会社のJBRあんしん保証が、住設機器や家電製品等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～、うち約8割が同社の収入)などがある。「あんしん修理サポート」の会員獲得はハウスメーカーやホームセンター、家電量販店等との提携を通じて行っているが、保証額は家電製品よりも住設機器のほうが高くなること、住宅販売時の購入価格に保証サービスを組み込みやすいことから、ハウスメーカーとの提携強化に注力している。保証期間が5年以上と長くなるため、年間売上に対する寄与度はまだ小さく、同事業の約15%となっている。

※「dリビング」(月額450円)のサービスメニューのうち、割引価格で提供しているエアコンクリーニングサービスの出勤率上昇による採算悪化で、2019年5月末にサービスを終了した。

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ネットワーク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る。このため自然災害の発生等により想定以上に作業件数が増加した場合は、同社の費用負担が増加し収益性が低下することになる。

3. 少額短期保険事業

連結子会社のジャパン少額短期保険で少額短期保険事業を展開している。主力商品は、賃貸住宅入居者向けに家財を補償する「新すまいRoom保険」で、同事業売上高の約8割を占めている。不動産賃貸事業者では入居者が賃貸契約する際に「安心入居サポート」と「新すまいRoom保険」を同時に薦めることができるため、販売効率の高い商品となっている。

事業概要

その他の保険商品としては、事務所や飲食店などのテナント入居者向けの「テナント総合保険」、自転車ユーザー向けの事故や盗難に備える保険「ちゃりぼ」、「痴漢冤罪ヘルプコール付き弁護士保険」などがある。

少額短期保険の主要商品

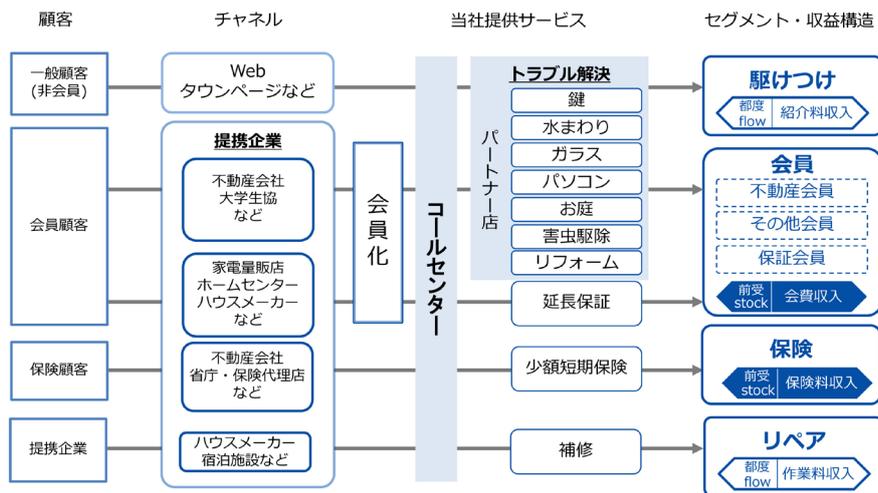
商品名	内容
新すまい Room 保険	火災、爆発、盗難等の事故が起こったとき、契約者の家財の補償に加え、家主や第三者への賠償責任の補償もセットにした保険。
テナント総合保険	テナント入居者の業務用の什器・備品類と家主・第三者への賠償責任を補償する保険。
ちゃりぼ (自転車あんしん保険・盗難保険)	自転車の交通事故による入院、通信、特定重度障害、死亡の際の補償と、第三者への賠償責任保険をセットにした保険。
お天気保険	旅行先で一定時間連続で降雨を記録した場合、旅行代金を還元する保険。旅行会社等が同保険を活用することで、「お天気割引付き旅行」を販売することが可能となる。
痴漢冤罪ヘルプコール付き 弁護士保険	事故等の損害賠償や自分が被害にあった場合に、損害賠償請求を弁護士へ委任したり、相談したりする費用を補償。痴漢冤罪の疑いをかけられた際の、緊急ヘルプコールサービスが付いている。

出所：会社資料よりフィスコ作成

4. リペア事業

リペア事業は2016年5月に(株)リペアワークスより譲受した事業で、ハウスメーカー等の提携先企業から主に新築の戸建・マンション等の床面や壁の補修作業の依頼を受け、補修サービスを提供する事業となる。石材系から水まわり、金属、木質系など幅広い材質を対象とした修復が可能で、最近ではホテル等の宿泊施設や店舗など非住宅系の販路開拓にも注力している。営業エリアは首都圏や東北、中部、関西が中心で、同社の正社員と約70店舗の協力店を通じてサービスを展開している。

ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2019 年 9 月期第 2 四半期累計業績は会員事業の拡大により増収増益に

1. 2019 年 9 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 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 3.5% 増の 6,111 百万円、営業利益が同 13.4% 増の 738 百万円、経常利益が同 20.3% 増の 878 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 79.4% 増の 1,012 百万円となった。

売上高は駆けつけ事業やリペア事業で減収となったものの、主力の会員事業や少額短期保険事業の伸張により増収となった。利益面では、少額短期保険事業とリペア事業が減益及び損失拡大となったが、会員事業と駆けつけ事業が増益となり、また経費コントロールに取り組んだことなどで販管費が減少したことも増益要因となった。また、営業外で投資有価証券売却益 135 百万円を計上したほか、破産更生債権の貸倒れが確定したことにより税務上の損金を計上し、法人税が減額されたことで親会社株主に帰属する四半期純利益は同 79.4% 増の 1,012 百万円と大幅増益となった。

期初会社計画比で見ると、売上高は 1.4% と若干の未達となった。駆けつけ事業やリペア事業の売上減少が主因となっている。また、営業利益は 5.3% 下回ったが、主に「d リビング」サービスの採算悪化（作業件数の増加）と、少額保険事業における責任準備金積立額の増加が主因となっている。

2019 年 9 月期第 2 四半期累計業績（連結）

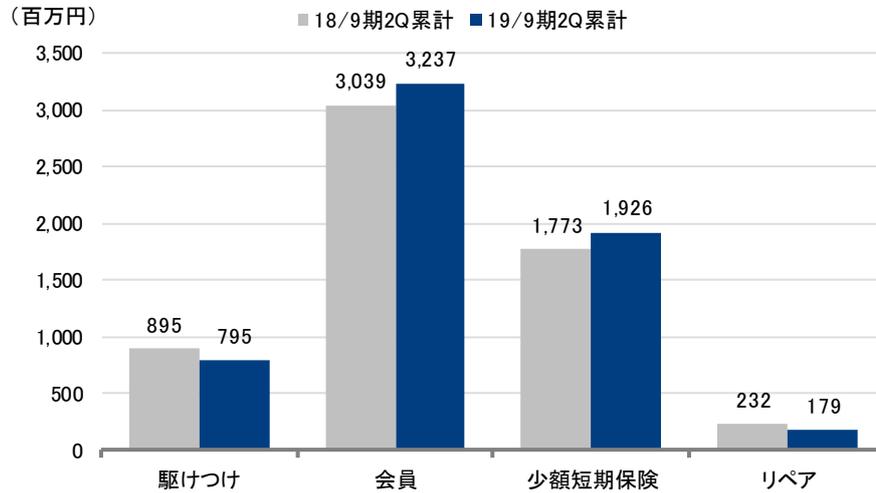
(単位：百万円)

	18/9 期 2Q 累計		期初計画	19/9 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	5,907	-	6,200	6,111	-	3.5%	-1.4%
売上総利益	2,779	47.0%	-	2,819	46.1%	1.5%	-
販管費	2,127	36.0%	-	2,080	34.0%	-2.2%	-
営業利益	651	11.0%	780	738	12.1%	13.4%	-5.3%
経常利益	730	12.4%	850	878	14.4%	20.3%	3.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	564	9.6%	600	1,012	16.6%	79.4%	68.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

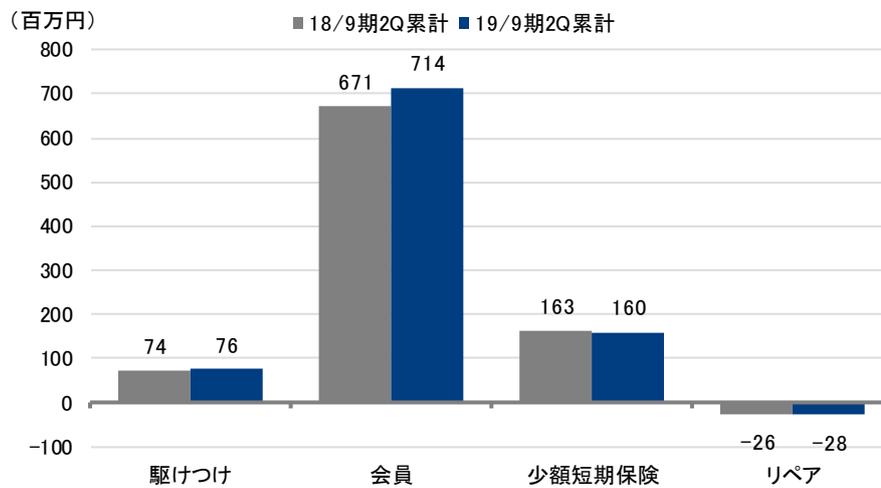
業績動向

セグメント別売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別営業利益



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

提携による販路拡大により「安心入居サポート」「あんしん修理サポート」の会員数が順調に積み上がる

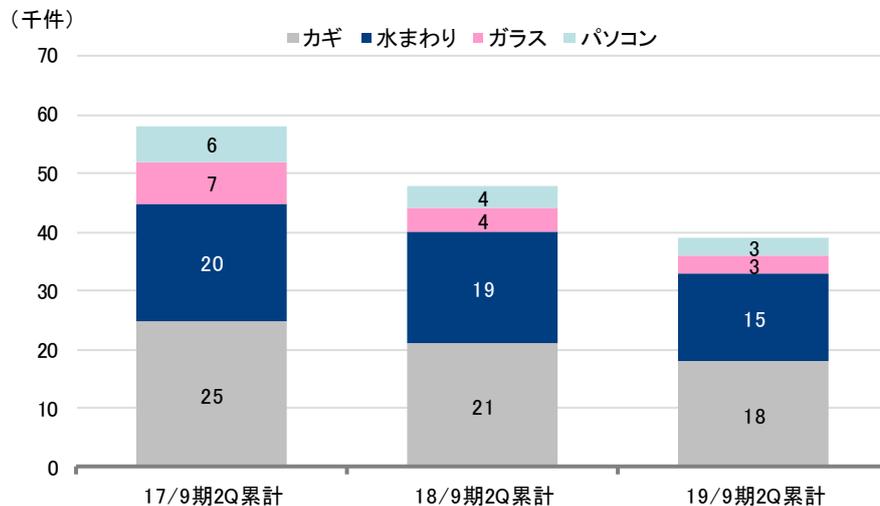
2. 事業セグメント別動向

(1) 駆けつけ事業

駆けつけ事業の売上高は前年同期比 11.1% 減の 795 百万円、営業利益は同 3.6% 増の 76 百万円となった。タウンページからの入電件数減少に伴い、主要サービスの作業件数がガラス関連で 3 千件、水まわり関連で 15 千件、カギの交換関連で 18 千件、パソコン関連で 3 千件といずれも減少傾向が続いたことが減収要因となった。一方、利益面では不採算サービスの削減を進めたことや単価の高い案件（雨漏り等）が堅調に推移したこともあり、若干の増益となった。

なお、集客媒体別の作業割合を見ると、タウンページ経由が前年同期の 56.3% から 44.5% に低下したのに対し、Web 経由が 32.4% から 43.2% に上昇するなど、従来弱かった Web マーケティングの取り組みの成果が出始めているほか、成約率に関しても前年同期の 29.9% から 34.0% に改善するなど、指標面でやや明るい兆しが見え始めている。

主要サービスの作業件数



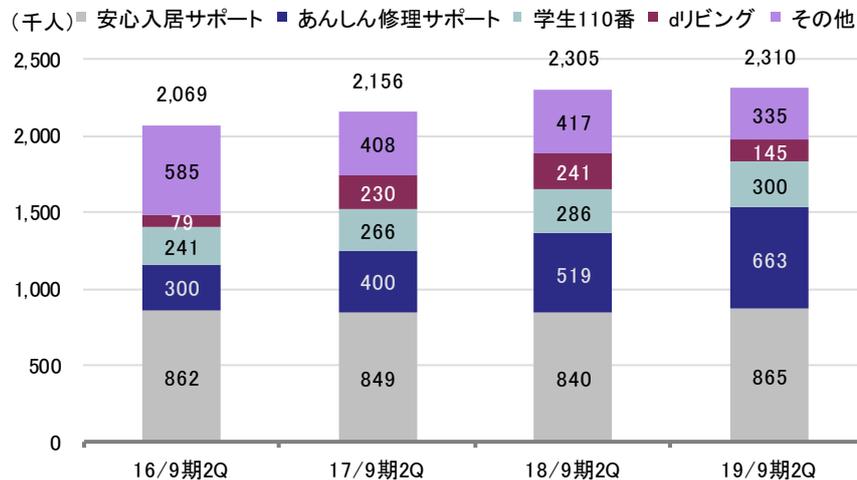
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 会員事業

会員事業の売上高は前年同期比 6.5% 増の 3,237 百万円、営業利益は同 6.3% 増の 714 百万円と増収増益基調を継続した。「dリビング」やその他の会員数が減少したものの、主力の「安心入居サポート」や「あんしん修理サポート」の会員数が順調に拡大し、増収要因となった。また、利益面では「dリビング」サービスが作業件数の増加で減益となったものの、「安心入居サポート」や「あんしん修理サービス」の増収効果でカバーした。

業績動向

生活会員有効会員数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2019年9月期第2四半期末における有効会員数を見ると、「安心入居サポート」は前年同期末比2.5万人増の86.5万人と3年ぶりに増加に転じた。減少要因となっていた特定主要顧客における不採算商品の整理がほぼ一巡したほか、提携代理店の開拓が進んだことで、新規契約数が解約数を上回る状況となった。なお、特定顧客の解約については2019年5月ですべて完了するため、今後は増加基調が続くものと予想される。

「あんしん修理サポート」は前年同期末比14.4万人増の66.3万人と高成長が続いた。主力販路であるホームセンターでの会員数が増加していることに加えて、ヤマダ電機<9831>やタマホーム<1419>など2018年9月期に開拓した新規販路での会員数増加が寄与している。特に、ヤマダ電機はサービス導入店舗数を順次拡大していることもあって4.8万人の純増となった。また、「学生110番」も同1.4万人増の30万人となった。大学生協を通じて取り扱う大学数は209大学と変わりなかったものの、学生の入会率が上昇していることが増加要因となっている。

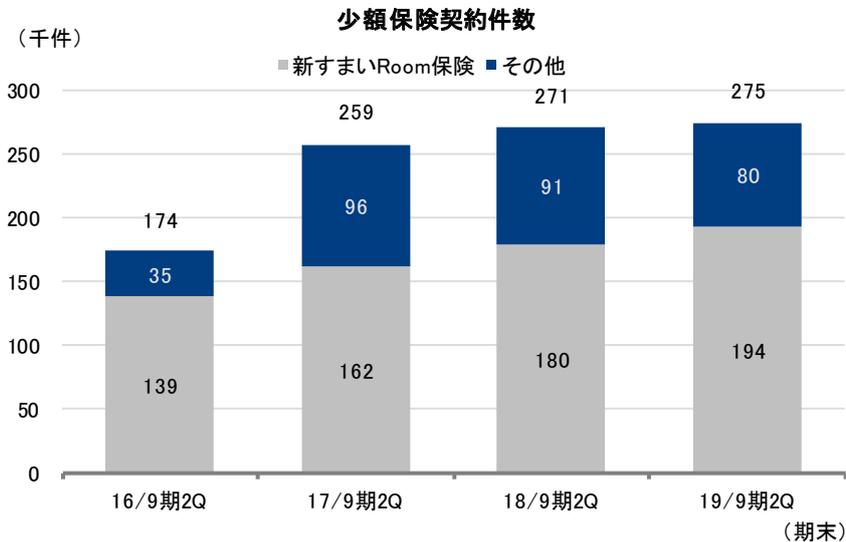
一方、NTTドコモの「dリビング」会員数については、前年同期末比で9.6万人減の14.5万人と大きく減少した。同サービスは「初月無料」をセールストークにドコモショップで携帯電話契約時に合わせて契約するケースが多かったが、2018年4月以降、総務省の指導によりこうした営業行為が自粛されるようになったこと、また、サービス登録会員に対して毎月、継続意志の確認メッセージを流すようになったことで解約数が増加したことも減少要因となった。会員事業では会員数に対して一定の作業発生率を乗じてコストを試算し、サービス料金に反映させているが、「dリビング」については会員数が減少したことによって作業発生率が上昇し、収益性も低下した。売上総利益ベースで見ると、前年同期比で1億円強の減益要因になったと見られる。このため、同社は2019年3月をもって新規契約の受付を中止し、同年5月にサービスを終了している。

業績動向

その他のサービスについても携帯電話修理サポートサービスを中心に不採算サービスの見直しを進めており、会員数は前年同期末比 8.2 万人減の 33.5 万人となった。

(3) 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 8.6% 増の 1,926 百万円、営業利益は同 2.0% 減の 160 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」の契約件数が前年同期末比 1.4 万件増の 19.4 万件と順調に増加した一方で、その他契約件数が同 1.1 万件減の 8 万件となった。「痴漢冤罪ヘルプコール付き弁護士費用保険」については販路の開拓が進み増加したものの、自転車保険「ちゃりぼ」が減少したほか取扱いを終了した保険があったことも減少要因となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

増収にもかかわらず減益となったのは、責任準備金積立額の増減によるものとなっている。保険会社は将来の保険金支払いに備えて、保険商品ごとの事故率に基づいて計算される準備金を積み立てる必要がある。前年同期は 24 百万円の準備金取り崩しがあったのに対して、2019 年 9 月期第 2 四半期累計では 10 百万円の積立を行ったため、合計で 34 百万円の減益要因となった。同要因を除けば 10% 台の増益と順調に拡大していることになる。

(4) リペア事業

リペア事業の売上高は前年同期比 22.6% 減の 179 百万円、営業損失は 28 百万円(前年同期は 26 百万円の損失)となった。黒字化に向けて施工単価の引き上げに取り組んでおり、低採算案件の減少が減収要因となった。前期から高級宿泊施設向けなど非住宅向けの受注獲得に注力したことで、平均施工単価も前年同期の 2.7 万円から 3.2 万円に上昇しており、下期以降の黒字化が見えてきている。

将来の売上・利益となる前受収益・長期前受収益の増加傾向が続く

3. 財務状況と経営指標

2019年9月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比2,609百万円増加の17,475百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が980百万円増加し、固定資産では投資有価証券が920百万円増加したほか、貸倒引当金が1,383百万円減少した（破産更生債権の貸倒確定による＝増加要因）。

負債合計は前期末比1,725百万円増加の10,549百万円となった。会員事業における前受収益及び長期前受収益が433百万円増加したほか、資本業務提携等に向けた資金用として社債を発行したことにより、有利子負債が1,090百万円増加した。前受収益の増加については、「安心入居サポート」「あんしん修理サポート」「学生生活110番」などの会員数が増加したことによるもので、将来の売上・利益につながる「ストック収益」となるため、ポジティブに評価される。

純資産は前期末比883百万円増加の6,926百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益1,012百万円を計上した一方で、配当金210百万円を支出した。また、新株予約権の行使により資本剰余金が215百万円増加している。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は前受収益や有利子負債の増加により、前期末の40.6%から39.5%と若干低下し、一方で有利子負債比率は11.6%から25.9%に上昇した。ただ、ネットキャッシュは60億円以上と同社の事業規模からすれば潤沢にあり、財務の健全性は高いと判断される。

なお、同社は2018年10月に第三者割当による新株予約権（行使価額修正選択権付、株式換算で316.7万株、行使可能期限2020年10月2日）を発行しており、2019年4月末時点で46.01万株の行使が進んでいる（行使価額1,500円）。発行する株式は自己株式（2019年3月末時点、322.33万株）から充当し、行使価額1,500円ですべて行使したとすると約46億円を調達できることになる。調達資金は今後のM&Aや資本業務提携等の資金に充当する予定だ。また、行使価額は現在、1,500円で固定されているが、資金調達の必要があると当社が判断した場合は、取締役会決議により行使価額を状況に応じて修正することが可能となっており、その場合の下限行使価額は825円で設定している。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/9期	16/9期	17/9期	18/9期	19/9期 2Q	増減額
流動資産	8,778	9,426	8,297	9,551	10,626	1,074
（現預金）	7,034	7,614	6,356	7,756	8,737	980
固定資産	3,139	2,901	4,922	5,313	6,838	1,525
総資産	11,930	12,328	13,220	14,865	17,475	2,609
負債合計	6,525	6,889	7,846	8,823	10,549	1,725
（前受収益、長期前受収益）※	2,631	3,411	4,590	5,661	6,095	433
（有利子負債）	1,441	858	673	700	1,790	1,090
純資産合計	5,404	5,439	5,373	6,042	6,926	883
（安全性）						
自己資本比率	44.7%	44.1%	40.6%	40.6%	39.5%	-1.1pt
有利子負債比率	27.0%	15.8%	12.5%	11.6%	25.9%	14.3pt

※前受収益、長期前受収益は会員事業における売上ストック部分にあたり、今後月分割で計上される。

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

提携戦略の積極推進により、 2019年9月期も過去最高益更新が続く見通し

1. 2019年9月期の業績見通し

2019年9月期の連結業績は、売上高が前期比8.8%増の12,800百万円、営業利益が同15.4%増の1,650百万円、経常利益が同9.5%増の1,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同34.2%増の1,600百万円となり、売上高は2期ぶりの増収に転じ、過去最高業績を更新する見通しだ。売上高、営業利益、経常利益は期初計画を据え置き、親会社株主に帰属する当期純利益のみ増額している。前述したように破産更生債権の貸倒確定による損金計上で法人税等が減額されるためだ。第2四半期までの営業利益が若干計画を下振れているものの、下期は新たな業務提携の効果により会員事業や少額短期保険事業を中心に収益が拡大し、通期計画の達成は射程圏と見られる。

2019年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/9期		19/9期		
	通期実績	前期比	期初計画	修正計画	前期比
売上高	11,766	-5.1%	12,800	12,800	8.8%
営業利益	1,430	60.8%	1,650	1,650	15.4%
経常利益	1,644	72.5%	1,800	1,800	9.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,192	34.6%	1,260	1,600	34.2%
1株当たり利益(円)	38.05	-	40.28	50.99	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

(1) 事業セグメント別の見通し

事業セグメント別での業績計画は開示していないものの、会員事業を中心に全てのセグメントにおいて増益(リペア事業は損失縮小)を見込んでいる。

駆けつけ事業は、集客施策として引き続き Web マーケティングを強化するとともに、タウンページについても NTT タウンページ(株)との新たな取り組みにより、入電件数の回復を見込んでいる。具体的には、2019 年 2 月より NTT タウンページとの共同企画で「生活 SOS タウンページ」(日常的な暮らしの中で起こる困りごとに役立つコンテンツを掲載)を制作・発行し、タウンページと同梱して調布市エリア(東京都)のすべての家庭や事業所向けに配布を開始した。今後は調布市の利用状況を参考にして全国展開していく予定にしている。高齢者の単身世帯数増加を背景に、生活の困りごとに対する解決サービスの潜在的なニーズは今後も増加していくものと予想され、Web 経由だけでなくタウンページを活用することで入電件数を増やし、収益を再度伸ばしていく考えだ。

会員事業では、「d リビング」が 5 月末でサービス終了となることで、通期では売上高で約 3 億円、売上総利益で約 1.5 億円の減少要因になると予想されるものの、「安心入居サポート」や「あんしん修理サポート」の会員数拡大でカバーできる見通しだ。「安心入居サポート」については地方の中堅・中小代理店の開拓が順調に進んでいるほか、大手不動産会社からの受託も増やしていく。「あんしん修理サポート」についてもヤマダ電機を通じた会員獲得が進むほか、住宅メーカー経由での会員獲得も増える見通し。住宅メーカー向けに関しては、住設機器の保証となるため家電製品と比較して 1 件当たりの保証料も大きく、また、住宅価格に当初から組み込まれるため 100% 会員となる。保証期間が 10 年と長いいため単年度の収益インパクトは小さいものの、安定したストック収益として業績拡大に寄与していくものと予想される。

また、「学生生活 110 番」についても大学生協を通じた大学の開拓がほぼ上限に近付いたことから、独自ルートでの開拓を進めていく。現在、生徒数上位 100 大学のうちの 3 分の 1 は大学生協を通じてサービスを提供しているが、残り 3 分の 2 の大学について個別でアプローチしていくほか、学生寮を運営する会社へのアプローチなども進めていく予定にしている。

少額短期保険事業については、「新住まい Room 保険」で「安心入居サポート」とのクロスセルによる販売増が見込まれるほか、家賃保証サービスを展開している Casa<7196>との業務提携(2018 年 12 月発表)による販売増も期待される。業務提携内容は、「新すまい Room 保険」と Casa の家賃保証サービスを両社の販売ネットワークを通じて相互販売していくというもの。また、「ヘルプコール付き弁護士費用保険」についても提携先を通じた販売拡大が見込まれる。2019 年 3 月にはクレディセゾン<8253>と提携し「セゾンの通学通勤トラブル保険」の商品名で、また、三井物産インシュアランスと提携し「家族(うち)の弁護士さん」という商品名でそれぞれ販売を開始している。少額短期保険については提携を通じた販路拡大を積極的に進めることで、今後も増加傾向が続く見通しだ。

ジャパンベストレスキューシステム | 2019年6月5日(水)
2453 東証1部 | https://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

リペア事業については非住宅向けの販売拡大に加えて、新たに業務提携を発表（2019年4月）した住友不動産建物サービス向けの受注拡大も見込まれる。住友不動産建物サービスが管理する分譲マンションを対象に、住宅内部やマンション共用部分のリペアサービスを提供する。新築物件の引渡し前段階の業務と比較して施工単価も高くなる見込みであり、今後の収益改善に寄与する見通しだ。また、同様の取り組みを他の大手マンションデベロッパーとも進めている。これら取り組みにより、第3四半期以降は黒字転換を見込んでいる。2019年9月期に関しては若干の損失が残るものの、2020年9月期以降は収益貢献してくるものと予想される。課題はこれら技術を持つ人材の育成となる。現在は社員約10名と協力店の数名程度で対応しているが、今後の事業拡大に向けて技術者の育成と協力店の拡大に取り組んでいく。

(2) 業務提携、資本出資などの取り組み状況

2018年10月以降、同社は会員事業や少額短期保険事業、リペア事業等の拡大に向けて積極的に業務提携を進めているほか、同社の事業領域に関連し、かつシナジー効果が見込めるベンチャー企業への資本出資や合併会社の設立なども行っている。

特に注目されるのは、オセロ・フィナンシャルサービス(株)、(株)ALLROUNDとの共同出資により2019年4月に設立した外国人労働者向け住環境をサポートする合併会社、ワールド・ワイド・サポート(出資比率40%)となる。2019年4月の入管法改正により、今後、外国人労働者の増加が見込まれるが、住まい探しや生活での困りごとなどに対するサポートサービスを展開していくことになる。生活サポート用アプリ(トラブル解決動画、ゴミ出しマナー動画、文化マナー動画、生活におけるQ&A等)についても今後開発、提供していく予定で、将来的に会員事業の拡大に寄与するものと期待される。

今後の見通し

2019 年 9 月期以降の取組み

2018年11月	(株)ユーミネットと合併会社、(株)不動産プラットフォーム研究所を設立(資本金5百万円、出資比率49%) ユーミネットは湘南エリアを中心に賃貸住宅仲介、管理などを展開する不動産関連企業。 ・不動産の入・退去に係る業務において、システム・審査・手続き等の効率化を実現するソリューションの開発・提供 ・アプリ、Beacon等を活用した地域情報の発信・マーケティングを実施し、地域活性化に貢献する ・地域に特化したトライアル展開で生まれた成功モデルを活かして、不動産業界向け商品・サービスを拡大する
2018年11月	(株)スイッチスマイルに資本出資 スイッチスマイルはBeaconを使った位置情報Platformを開発・提供するベンチャー企業。今後、Baeconを用いたマーケティングサービスと連携し、地域ごとに最適なコンテンツ等を会員に配信していく予定。
2018年11月	「出前館」※のシェアリングデリバリー事業に参入、名古屋で11月下旬よりテスト運用開始 ・配達員をサービス提供のインフラとし、専門的な技術が必要としない軽微な困りごと解決のサービスを提供。 ・IoTデバイスを持った配達員が、日々特定地域を移動する中、地域の空き家情報や破損している外壁等のリアルな情報を収集し、JBR提携先への情報提供や送客につなげていく。
2018年12月	(株)Casaと業務提携契約を締結 ・ジャパン少額短期保険が提供する家財保険とCasaが提供する家賃保証サービスを、両社の販売ネットワークを通して相互に販売 ・JBRの生活トラブル会員サービスとCasaが提供する家賃保証サービスの連携販売など、不動産市場における商品の開発・販売で連携を強化していく予定。
2019年3月	セゾンカード会員向けの保険商品として「セゾンの通勤通学トラブル保険」の提供を開始 ・ジャパン少額短期保険が企画し、(株)クレディセゾンとFrich(株)が販売代理店として3月より提供を開始。 通勤通学中の予期せぬトラブルに巻き込まれた際、その場で弁護士と連絡し適切なアドバイスがもらえ、必要であれば弁護士が現場に駆けつける「通勤通学ヘルプコール」が付加されていることが特徴。保険料は月額450円で永久不減ポイントも利用可能。 ・三井物産インシュアランス(株)向けにも、ほぼ同内容の保険「家族(うち)の弁護士さん」を3月より提供開始。
2019年4月	外国人労働者向け住環境をサポートする新会社「ワールド・ワイド・サポート(株)」を合併で設立 ・オセロ・フィナンシャルサービス(株)、(株)ALLROUNDと共同出資により設立。(出資比率40%) ・お部屋探しサポートサービス、入居中駆けつけサービスの提供のほか、外国人入居者向けの生活サポート用アプリ(トラブル解決動画、ゴミ出しマナー動画、文化マナー動画、生活におけるQ&A等)を開発、提供する予定。
2019年4月	住友不動産建物サービス(株)と業務提携、リペアサービスを提供開始 ・住友不動産建物サービスが管理する分譲マンションに居住する購入者及びマンション管理組合に対して、住宅内部やマンション共用部等の傷、汚れ、破損等を補修するリペアサービスの提供を開始。
2019年4月	(株)CaCalに出資 ・CaCalは、LPガス対応有資格者によるコールセンター業務と緊急出動をLPガス販売店から一括して受託するサービスを展開している。今後、同社のカギ・水回り等の生活トラブル会員サービスをCaCalを通じてLPガス販売店向けに提供して行く予定。

※夢の街創造委員会(株)が提供する出前配達シェアリングサービス。

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

損害保険会社を新たに設立し、保険事業の拡大を加速していく方針

2. 中期経営計画

2019年9月期よりスタートした3ヶ年中期経営計画では、経営ビジョンとして「年間500万人へのサービス提供の実現」を掲げ、最終年度となる2021年9月期の経営数値目標としては、連結営業利益25億円、営業利益率で15%を掲げた。「駆けつけ」「会員」「保険」「リペア」の4事業を対象に、業務提携やM&Aも含めた事業戦略投資を積極的に推進していく方針となっている。

今後の見通し

中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

	18/9 期	19/9 期計画	20/9 期計画	21/9 期計画
売上高	11,766	12,800	14,500	16,500
営業利益	1,430	1,650	2,000	2,500
経常利益	1,644	1,800	2,150	2,650
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,192	1,600	1,500	1,850
営業利益率	12.2%	12.9%	13.8%	15.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 事業戦略

目標を達成していくための重点施策として、事業間 / 部門間における重層営業（クロスセル）を積極的に推進していくほか、新たな企業（業界トップクラス、異業種）との事業提携に取り組んでいく。提携については従来から不動産会社、大学生協、通信キャリア、電力・ガス、家電量販店、住宅メーカー、宿泊施設等の様々な業界で積極的に進め会員数拡大につなげてきたが、今後は特に会員・保険・リペア事業において新規会員の大幅増につながる異業種企業との提携を進めていく予定にしている。また、新サービス・新商品の創出にも注力する。IoT や AI といった先進技術を持つ企業との連携、資本業務提携等も行いながら、会員、保険事業において積極的に開発を推進していく計画となっている。

コスト抑制施策としては、ERP の開発や IoT、AI 技術の活用を推進していく。ERP の開発では第 1 フェーズとして、2018 年 11 月よりパートナー・ネットワーク店とコールセンター、本部を繋ぐ受付、手配から作業報告までの一連の業務フローをタブレット端末で完結できるよう統一した。従来は FAX や電子メール、電話など様々な連絡手段を用いてやり取りしていたため、業務効率が低かった。第 2 フェーズでは、会計業務（債権、債務の管理等）に関して市販のパッケージソフトを導入して統一を図り、他の業務システムとの連携を行う予定になっており、2019 年 9 月期中に完成させ、2020 年 9 月期からの効果を見込んでいる。また、RPA ツールの導入による業務効率の向上も進めていく計画となっている。

(2) 損害保険会社の設立について

同社は保険事業のさらなる拡大を目指すべく、新たに損害保険業の免許取得を目的としたジャパン設立準備（株）を資本金 5 百万円で設立した（2019 年 4 月）。多様な保険ニーズに対応していくには保険金額や契約期間など制限の多い少額短期保険では限界があり、新たに損害保険会社を設立することで成長を加速していく。

2019 年 7 月に増資を行い、資本金 10 億円、資本準備金 4 億円でスタートする。なお、増資には同社以外に金融機関 2 社が各 1 億円を拠出するため、同社の出資比率は 85.7% となる。また、金融庁の承認等を前提にジャパン少額短期保険が新たに設立する損害保険会社の子会社となる。

今後、出資企業と共同で新たな損保商品や少額短期保険商品を開発し、金融庁の認可を経て販売を開始することになるが、審査期間などを考えると販売開始時期は早くても 2020 年春以降になると見られる。販路については出資企業のネットワークを活用していくものと思われ、早期の収益化を目指す。

今後の見通し

少額短期保険会社と損害保険会社の違い

	少額短期保険会社 (ジャパン少額短期保険)	損害保険会社 (ジャパン設立準備会社)
参入規制	財務局による登録制	金融庁による免許制
商品開発・審査	届出制	認可制
保険金額の上限	1 千万円以下	上限なし
年間収受保険料	50 億円以下	上限なし
保険契約期間	1 年以内 (損保分野は 2 年以内)	上限なし
その他規制	資産運用は預貯金等に限る	最低資本金 10 億円以上
展開方針	商品開発の早さ・柔軟性をいかし、世の中に無い新たな保険商品で市場を開拓	保険設計の各上限が無いため、資本提携先等の新商品開発要望に対応して展開を拡大

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 働き方改革の推進

働き方改革への取り組みも進めている。具体的には、2019 年 1 月から全社員を対象にした研修制度を、外部企業のサービスを使って導入した。社員のステージに合わせた研修を、回数を気にすることなく受講できるほか、研修予約・報告から上長フィードバックをシステム化することで社員のスキルやマネジメント力を底上げすることで業務効率の向上を図る。

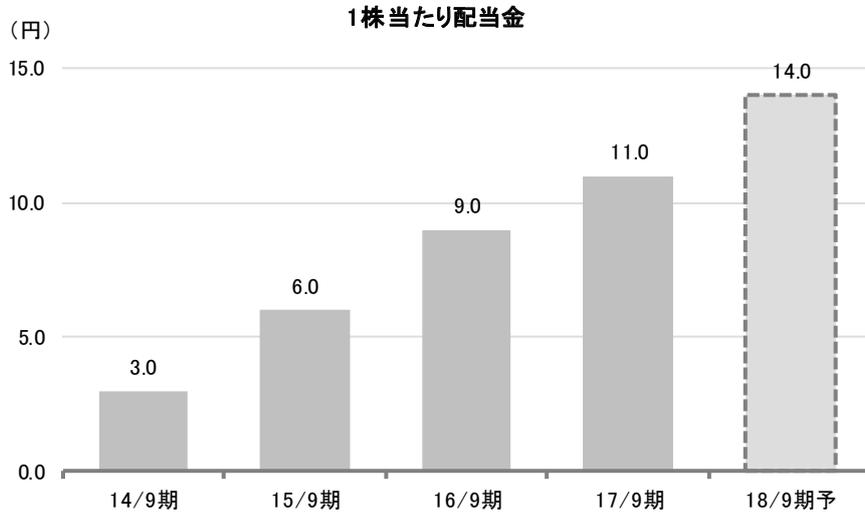
その他、2019 年 4 月からは時差出勤制を導入し、社員がより働きやすい環境を整備したほか、人材採用難に備えてリファラル採用制度も導入した。

株主還元策

株主還元方針は配当性向で 30% 以上を目安とする

株主還元方針としては、安定的配当を継続することを基本に連結配当性向で 30% 以上を目安としている。2019 年 9 月期の 1 株当たり配当金は前期比 3.0 円増配の 14.0 円 (配当性向 27.5%) と 5 期連続増配を予定している。また、同社は株主優待制度も導入しており、毎年 3 月末の株主を対象にキッズニア (子供向けの職業体験型テーマパーク) の優待券を 1 枚 (最大 19 枚まで利用可) 贈呈している。

株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

同社グループは、会員及び一般顧客、加盟店・協力店等を含めて個人情報を多く取り扱っており、情報セキュリティ対策については、個人情報保護法等の法令及び当社が定める個人情報保護方針にのっとった体制を構築している。サーバーについては社内外にバックアップ用も含めてシステムを構築しており、ファイアウォールによる外部からの不正アクセス防御やウイルス対策ソフトの導入等を行っているほか、プライバシーマークに基づく情報セキュリティ教育を正社員やパートタイマーのみならず、加盟店・協力店スタッフに対しても定期的を実施し、情報管理体制の強化を図っている。

重要事項（ディスクレーマー）

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・加工することは堅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・譲渡することは堅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