

|| 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 >>>](#)

2018 年 1 月 25 日 (木)

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. 2017 年 9 月期業績は、過去最高業績を更新	01
2. 2018 年 9 月期も増収増益続く	01
3. 中期経営計画では年間 500 万人へのサービス提供を目標に掲げる	01
4. 配当方針は連結配当性向 30% 以上、総還元性向では 50% を目安とする	02
■ 事業概要	03
1. コールセンター事業	03
2. 会員事業	04
3. 企業提携事業	05
4. 加盟店事業	06
5. 少額短期保険事業	06
6. リペア事業	07
■ 業績動向	07
1. 2017 年 9 月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2018 年 9 月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画	15
■ 株主還元策	17
■ 情報セキュリティ対策	18

■ 要約

会員事業の拡大に少額短期保険事業やリペア事業の成長が加わり、 中期的に高成長が見込まれる。

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！」を経営理念として掲げ、家の鍵、ガラス、水回り、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、子会社で保証事業や保険事業なども展開している。

1. 2017 年 9 月期業績は、過去最高業績を更新

2017 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.3% 増の 12,396 百万円、営業利益が同 8.0% 増の 889 百万円と過去最高業績を更新した。賃貸住宅の家財補償保険を中心に少額短期保険事業が好調に推移したほか、2016 年 5 月に事業譲受したリペア事業が年間を通じて増収にフル寄与し、損失額も縮小したことが増収増益要因となった。また、特別利益として投資有価証券売却益 396 百万円を計上したことで、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比約 31 倍増の 886 百万円となり、6 期ぶりに最高益を更新した。なお、主力事業である会員事業の有効会員数は「学生生活 110 番」「あんしん修理サポート」のほか NTT ドコモ <9437> の「d リビング」会員が伸びたことで前期末比 8.7% 増の 2,224 千人となった。

2. 2018 年 9 月期も増収増益続く

2018 年 9 月期の連結業績は、売上高は前期比 12.9% 増の 14,000 百万円、営業利益が同 34.9% 増の 1,200 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。少額短期保険事業の好調が続くほか、リペア事業も対象市場を拡大していくことで一段の成長を図る。会員事業についても「あんしん修理サポート」や「d リビング」を中心に有効会員数で前期末比 12.6% 増の 2,504 千人まで伸ばしていく。第 1 四半期の営業利益はほぼ計画どおりに推移したもよう。ここ最近低迷している駆けつけ事業については、2017 年 12 月より集客力向上施策として Web サイトを全面リニューアルしており、今後 Web 経由での受注件数増加が期待される。

3. 中期経営計画では年間 500 万人へのサービス提供を目標に掲げる

3 ケ年中期経営計画の最終年度目標として、2019 年 9 月期に連結売上高で 19,000 百万円、営業利益率 10% を目指している。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、主力事業である「駆けつけ」「会員」「保険」「保証」の 4 つのサービスに注力していく。目標としてはややハードルが高いものの、今後 M&A も活用しながら目標を達成していきたい考えだ。

要約

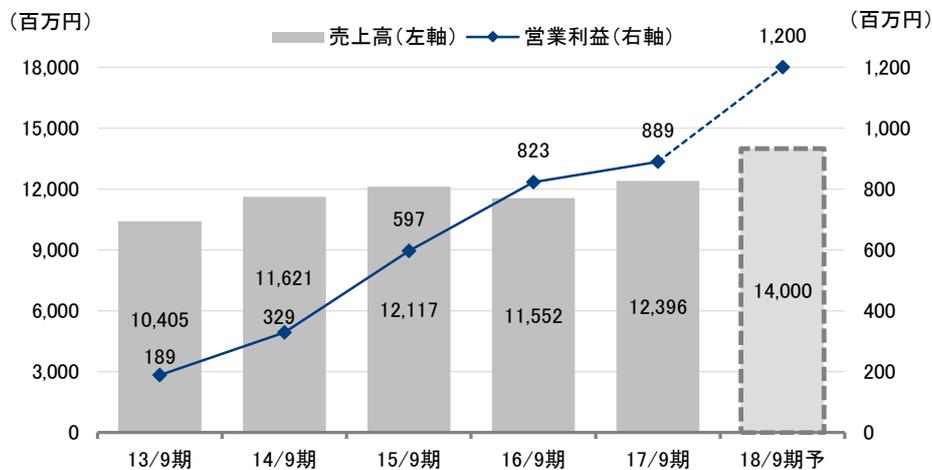
4. 配当方針は連結配当性向 30% 以上、総還元性向では 50% を目安とする

株主還元策については、配当方針として連結配当性向 30% を目標に業績連動型の配当を実施し、期末に特別配当の実施の有無を都度検討していく方針。また、連結当期純利益の 50% から配当総額を引いた額を目処に自己株式の取得も検討する方針としている。2018年9月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の10.0円(配当性向32.5%)を予定している。また、2017年12月に自己株式取得の実施についても発表している。取得株数は23.64万株(総発行株数の0.68%)、取得価額は169.9百万円となった。取得期間は2017年12月22日から2018年1月11日付で終了した。今回の自己株式取得により、総還元性向で50%を達成することになる。さらには、株主優待も導入しており、3月末の株主を対象にキッザニア(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

- ・「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
- ・2017年9月期は少額短期保険事業の好調やリペア事業の損益改善により、過去最高業績を更新
- ・2019年9月期に売上高190億円、営業利益率10%、ROE20%以上を目指す

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

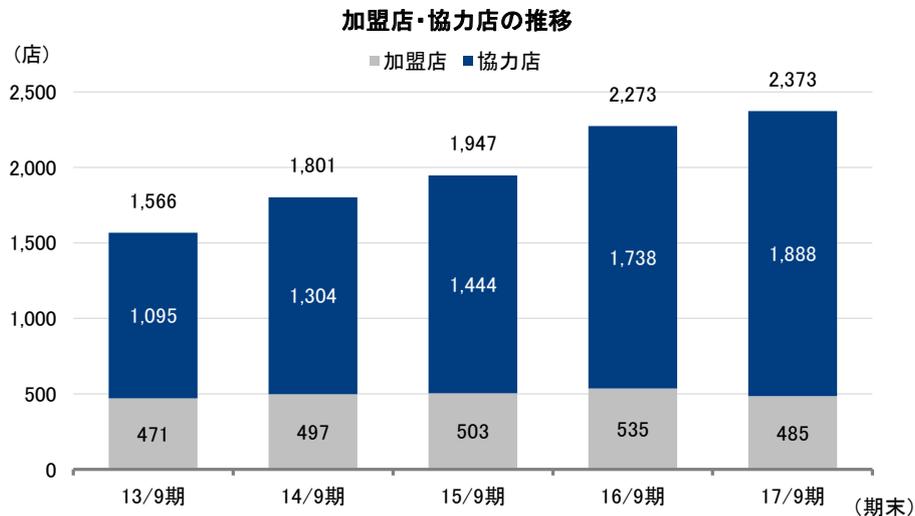
同社は生活に関わる様々なトラブルを解決するサービスを主たる事業として行っており、各事業の内容は以下のとおりとなる。

1. コールセンター事業

コールセンター事業では、住宅の鍵交換や水回り、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)、依頼内容に応じて加盟店や協力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や水回り、ガラス交換等のサービスで約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鍵関連のサービスが全体の約6割を占めている。同社の売上高としては、加盟店・協力店から作業代金の約30～40%を紹介手数料として計上する格好となる。

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。2017年9月末時点の加盟店は485店舗、協力店は1,888店舗となっており、加盟店が前期末比で50店舗減少しているが、これは2016年10月に鍵のトラブル解決サービスを展開する加盟店の1社であったジャパンロックレスキューサービス(株)(以下、JLR)を子会社化し、その後吸収合併したことが主因で実質的には前期末比で横ばい水準だったと見られる。

事業概要



注：17/9 期の加盟店が減少しているが、これはジャパンロックレスキューサービス（株）を子会社化・合併したため。

出所：会社資料よりフィスコ作成

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、会員は当該トラブルが発生した時に無料または一般料金よりも低価格でサービスを受けることができる。

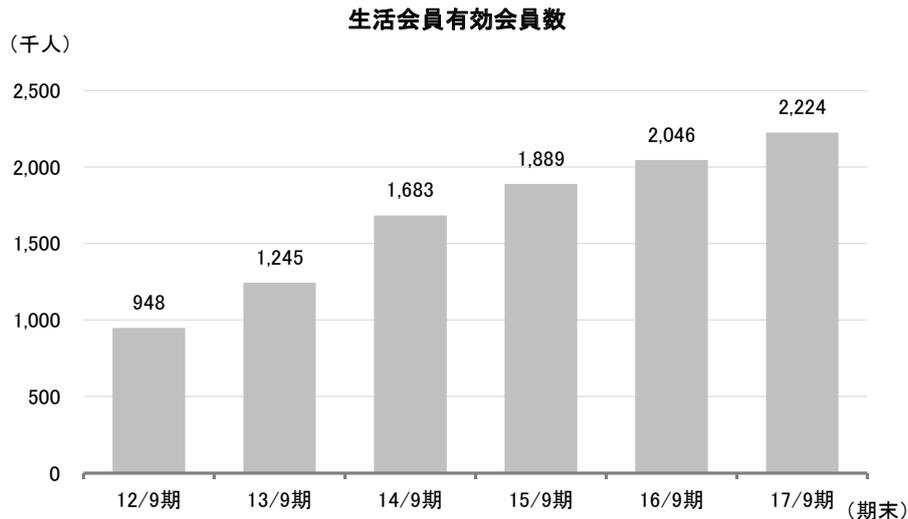
現在の主力サービスは賃貸及び分譲住宅入居者向けの「安心入居サポート」で、同事業売上高の約 6 割を占めている。サービスメニューとしては入居時の暮らし相談サポートや入居中の生活トラブルを解決・サポートするサービスがある。大手賃貸不動産会社等と販売代理店契約を結ぶことで契約件数を拡大してきた。会費は 2 年契約タイプのもので約 1.5 万円となり、うち約 6 割を同社の売上高として契約時に一括計上している。また、契約形態として月額会員サービスもあり、2017 年 9 月末時点では半分以上が月額会員で占められている。

月額サービスではあるが、実際の資金の流れとしては契約時に 2 年分一括して会員から料金を徴収しており、バランスシートでは長期前受収益として計上、売上高としては月に約 625 円ずつ分割で計上していくことになる。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 625 円に対して、費用は 6 千円）。同社では、2018 年 9 月までに契約形態をすべて月額会員サービスに切り替えていく方針となっている。

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）のほか、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、インターネット回線取次サービスなどがある。また、不採算となっているサービスについての見直しも進めており、生活会員の有効会員数（入会・更新・継続含む）合計は、2017 年 9 月末で前期末比 178 千人増の 2,224 千人となっている。

事業概要

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。



出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 企業提携事業

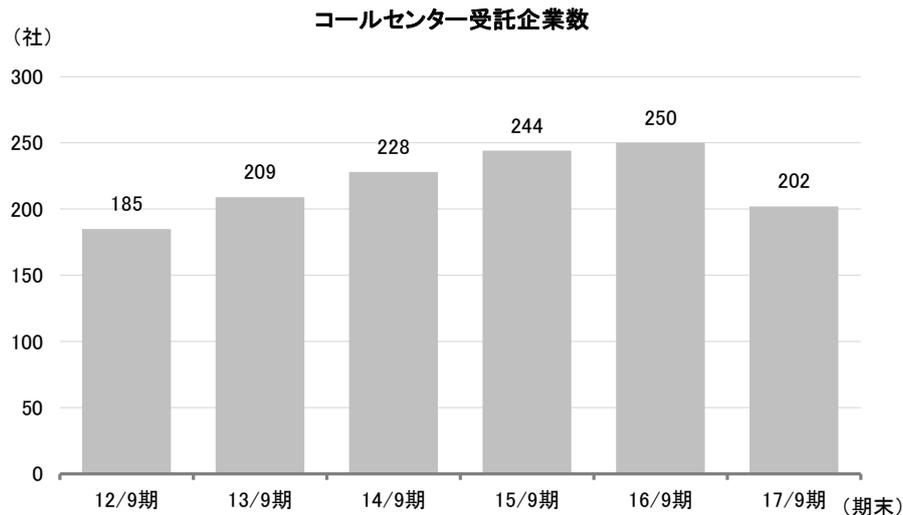
企業提携事業は、包括提携事業とコールセンター受託事業とに分けられる。包括提携事業とは、提携企業の顧客に対して、生活トラブル解決サービスを提供する事業となる。現在は、旭硝子<5201>との提携によるガラスのトラブル解決事業、LIXILグループ<5938>との提携による水回りのトラブル解決事業、セコム<9735>との共同出資会社セコムウィン(株)による高性能防犯ガラスの取り付け施工事業を展開しているが、大半は水回りとガラスのトラブル解決サービスで占められている。

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。なお、2018年9月期より売上計上基準を変更し、駆けつけ事業と同様、加盟店・協力店からの紹介手数料を売上計上する方式に変更する予定となっており、見かけ上の売上高は減少する格好となる。影響額としては年度で10億円強程度の減収要因になると見られるが、利益への影響はない。

一方、コールセンター受託事業とは、提携先企業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。そ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同様の生活トラブル解決サービスが提供されており、入電・受付から出動要請までのコールセンター業務を同社が受託している。2017年9月末の提携先企業数は不採算案件の見直しに取り組んだことで、前期末比48社減の202社となっている。

事業概要

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のほか作業代金の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。同事業セグメントに占めるコールセンター受託事業の比率は2～3割程度となっている。



出所：会社資料よりフィスコ作成

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、「生活救急車サービス」ブランド全体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を行っている。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(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「ちゃりぽ」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「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は高く、2008年10月に子会社化して以降、順調に事業規模を拡大している。また、少額短期保険の特徴を生かした新商品の開発も積極的に取り組んでおり、2017年9月期は「痴漢冤罪ヘルプコール付き弁護士保険」がテレビで取り上げられたことを契機に契約件数が前期比4倍増の7千件弱と急増した。

事業概要

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。
チャリぼ (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、通院、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

6. リペア事業

2016年5月に(株)リペアワークスより譲受した事業で、住宅メーカー等の提携先企業から戸建・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。

業績動向

2017年9月期は少額短期保険事業の好調や リペア事業の損益改善により、過去最高業績を更新

1. 2017年9月期の業績概要

2017年9月期の連結業績は、売上高が前期比7.3%増の12,396百万円、営業利益が同8.0%増の889百万円、経常利益が同8.5%増の952百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3,073.5%増の886百万円と増収増益決算となった。売上高は2期ぶり、営業利益、経常利益は2期連続、当期純利益は6期ぶりに過去最高を更新した。また、会社計画比では売上高が4.6%下回ったものの、利益項目は全て上回って着地した。

売上高は2016年5月に買収したリペア事業が通年で寄与したこと(前期比+420百万円)に加えて、少額短期保険事業が好調に推移したこと(同+413百万円)、2016年10月に吸収合併したJLRの寄与によりコールセンター事業の売上高が増加したこと(同+243百万円)などが増収要因となった。

売上原価率はリペア事業の損益改善効果に加えて、不採算事業の見直しを進めたことにより、前期比2.0ポイント低下の57.3%となった。一方、販管費率はJLRの吸収合併やリペア事業買収に伴う人件費の増加、及び支払手数料の増加により、同1.9ポイント上昇の35.5%となった。販管費の主な増減要因を見ると、広告宣伝費は前期比64百万円減少したが、JLRの吸収合併やリペア事業の通年寄与により人件費が329百万円増加したほか、支払手数料が125百万円増加した。

業績動向

この結果、営業利益率は前期比 0.1 ポイント上昇の 7.2% となり、2013 年 9 月期の 1.8% を底に 4 期連続で収益性が向上した。なお、前期は特別損失として減損損失 (315 百万円) やのれん償却額 (413 百万円) を計上したが、2017 年 9 月期は大きな特別損失項目はなく、逆に特別利益として投資有価証券売却益 (396 百万円) を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益となっている。

会員事業において会員数が順調に拡大、 少額短期保険事業も 2 ケタ成長続く

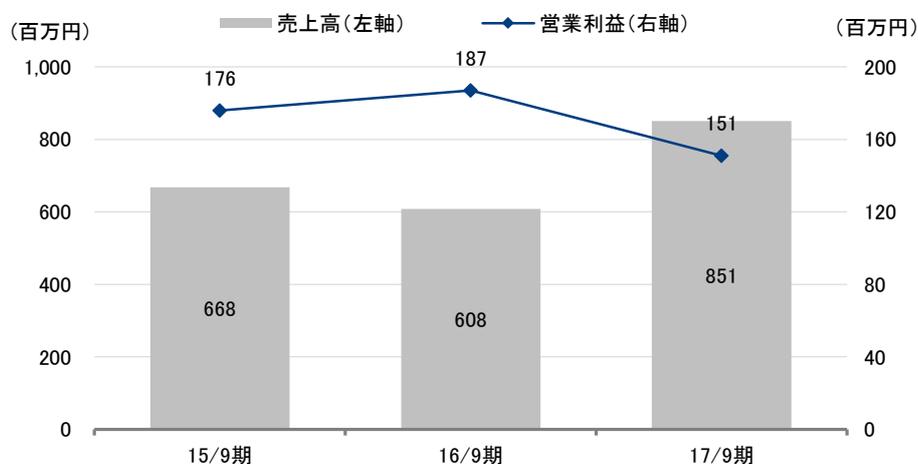
2. 事業セグメント別動向

同社は 2016 年 9 月期第 4 四半期より事業セグメント損益の精度向上を目的に、全社共通費用の中で各事業セグメントに配賦できるものは、可能な限り配賦するよう決算処理方法の見直しを実施した (全社共通費用が減少)。このため、2016 年 9 月期第 4 四半期以降は従前と比較して、各事業セグメントにおける費用負担が増加しており、見かけ上の利益が減少したように見えている。以下では、各セグメントの利益について、その収益トレンドを把握しやすくするため従前の決算処理方法 (2016 年 9 月期第 3 四半期以前) をベースとした数値で説明する。

(1) コールセンター事業

コールセンター事業の売上高は前期比 40.0% 増の 851 百万円、営業利益は同 19.3% 減の 151 百万円となった。売上高については、加盟店であった JLR を吸収合併したことが増収要因となったが、同要因を除けば減収だったと見られる。主要サービスの成約件数で見ると、鍵の交換関連サービスが前期比 4 千件減の 47 千件、水回り関連サービスが同 8 千件減の 37 千件、ガラス関連サービスが同 4 千件減の 12 千件、パソコン関連サービスが同 3 千件減の 11 千件となり、合計では前期比約 15% 減と 2 期連続の減少となった。これら市場では会員サービスの普及が進んでおり、競争が激化していることが要因と見られる。また、営業利益に関しては既存事業の減収に伴う利益減に加え、JLR の人件費分がマイナス要因となった。

コールセンター事業 業績推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

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。

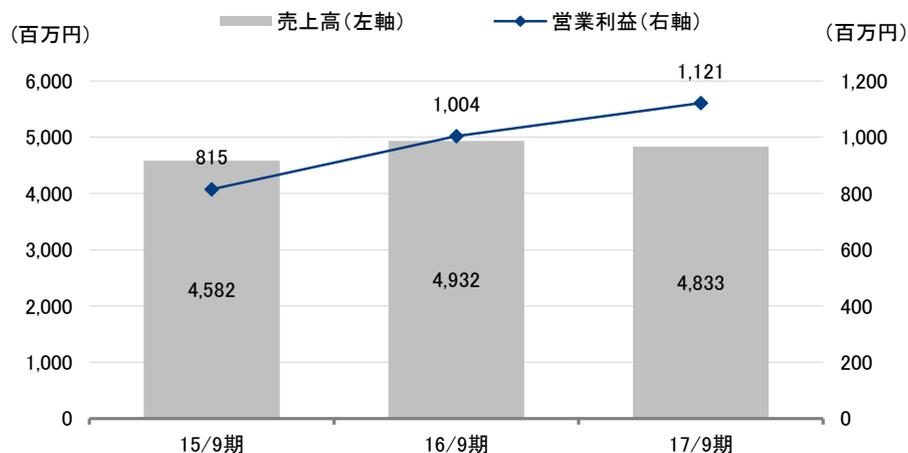
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

(2) 会員事業

会員事業の売上高は前期比 2.0% 減の 4,833 百万円、営業利益は同 11.7% 増の 1,121 百万円となった。主力の「安心入居サポート」で不採算商品の整理を行ったことや、月額売上計上方式への切り替えを進めたことにより売上高は減収となったものの、「あんしん修理サポート」や「学生生活 110 番」、NTT ドコモの「d リビング」などその他のサービスにおいて会員数が順調に拡大したこと、不採算商品の整理を行ったことなどが増益要因となった。なお、「安心入居サポート」における一括売上計上方式から月額売上計上方式への切り替えによる収益への影響額は売上高で 473 百万円、営業利益で 388 百万円の減少要因となっている。

2017 年 9 月期末における主要サービスの有効会員数を見ると、「安心入居サポート」が不採算商品の整理を進めたことで前期末比 29 千人減の 810 千人と減少したが、「あんしん修理サポート」が同 142 千人増の 448 千人、「d リビング」が同 77 千人増の 249 千人、「学生生活 110 番」が同 16 千人増の 252 千人となり、グループ全体の有効会員数も同 178 千人増の 2,224 千人と順調に拡大した。「あんしん修理サポート」については、ホームセンターや家電量販店等の取扱店舗数が拡大したこと、また、「学生生活 110 番」については全国大学生活協同組合連合を通じて 194 の大学でサービスを提供しているが、学生の入会率が年々上昇していることが増加要因となっている。また、その他のサービスとしてはソフトバンク向けの携帯電話修理サポートサービス等があるが、年々減少傾向となっている。

会員事業 業績推移


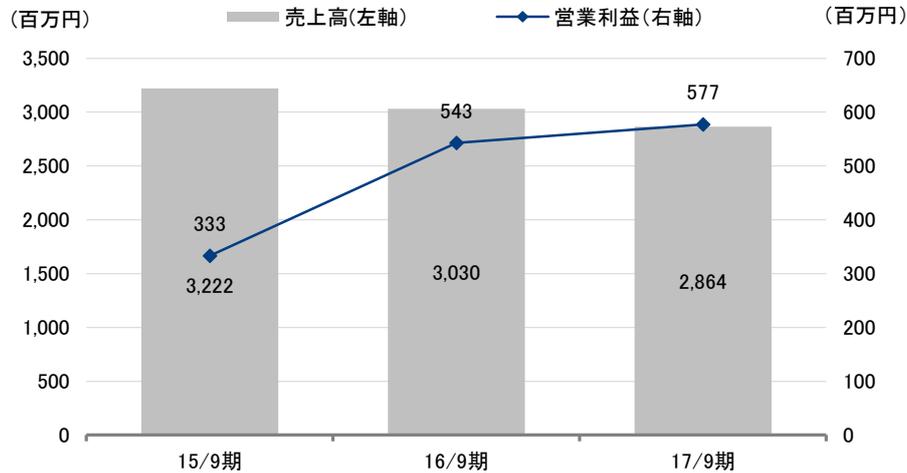
出所：会社資料よりフィスコ作成

(3) 企業提携事業

企業提携事業の売上高は前期比 5.5% 減の 2,864 百万円、営業利益は同 6.3% 増の 577 百万円となった。包括提携事業は作業件数の減少により減収傾向が続いているほか、コールセンター受託事業についても不採算案件の見直しを進めたことで減収となった。利益面では、コールセンター受託事業の損益改善効果により増益となっている。なお、2017 年 9 月期末のコールセンター受託社数は前期末比 48 社減の 202 社となった。当期は不採算案件の値上げ交渉を実施し、一部顧客については値上げが実現したものの、20 社強が解約となったことが減少要因となっている。なお、2017 年 10 月以降も数社と交渉を継続中となっている。

業績動向

企業提携事業 業績推移



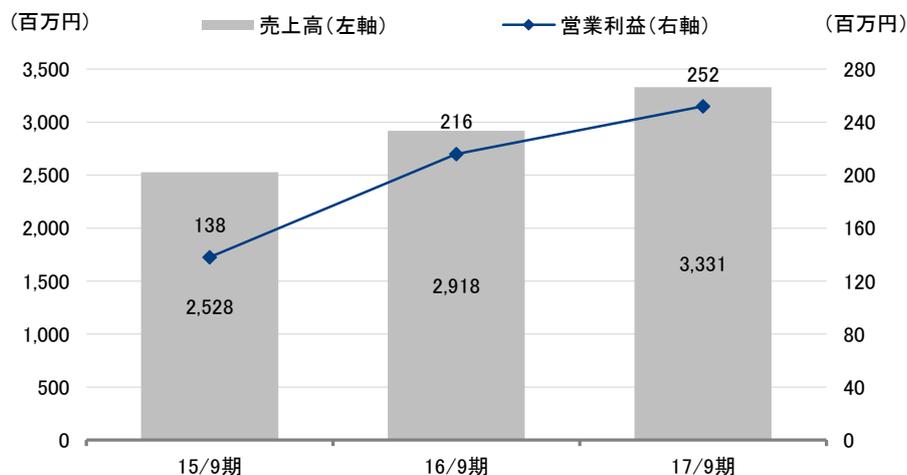
出所：会社資料よりフィスコ作成

(4) 少額短期保険事業

少額短期保険事業の売上高は前期比14.2%増の3,331百万円、営業利益は同16.7%増の252百万円となった。賃貸住宅の家財を補償する「新すまいRoom保険」を中心に保険契約件数が前期比23千件増の274千件と拡大したことが増収増益要因となった。

保険商品別で見ると、「新すまいRoom保険」が前期比21千件増の172千件となったほか、「家財盗難保険」が同7千件増の9千件、「痴漢冤罪ヘルプコール付き弁護士保険」が同5千件増の7千件となり、保険商品の拡充が進んでいる。

少額短期保険事業 業績推移



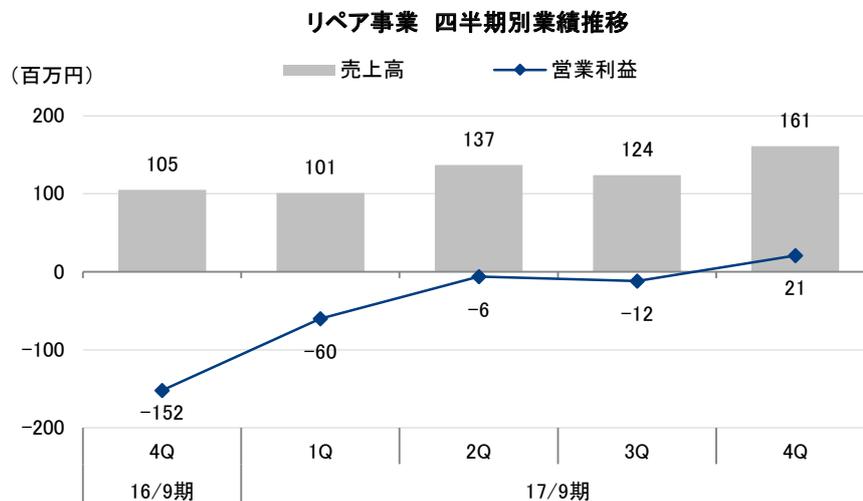
出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

(5) リペア事業

リペア事業の売上高は前期比 397.7% 増の 525 百万円、営業損失は 58 百万円（前期は 152 百万円の損失）※となった。2016 年 9 月期第 4 四半期から連結業績に加わったため、当期は年間を通じて売上げに寄与したことが増収要因となっている。また、損益面では事業譲受前の債権債務の整理や、収益改善を図るため料金体系や既存顧客との契約内容の見直し、及び人件費の見直しなどを進めたことで、通期では若干の損失が残ったものの、四半期ベースで見れば当第 4 四半期に黒字化しており、2018 年 9 月期以降は利益面でも業績に貢献するものと予想される。

※ リペア事業は 2016 年 9 月期第 4 四半期から加わったため、営業損失は決算短信ベースで記載。



出所：決算短信よりフィスコ作成

手元キャッシュが潤沢で財務体質は健全、収益性も向上

3. 財務状況と経営指標

2017 年 9 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 891 百万円増加の 13,220 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が 1,257 百万円減少し、固定資産では投資有価証券が 1,836 百万円、のれんが 107 百万円それぞれ増加した。のれんの増加については、2017 年 7 月にガラスの駆けつけサービス加盟店であった（株）リマドから同事業を 150 百万円で譲受したことによるものとなっている。

ジャパンベストレスキューシステム | 2018年1月25日(木)
 2453 東証1部 | http://www.jbr.co.jp/ir_info/

業績動向

負債合計は前期末比 957 百万円増加の 7,846 百万円となった。主な増減要因を見ると、有利子負債が 185 百万円減少した一方で、前受収益及び長期前受収益が 1,178 百万円増加した。会員事業において「あんしん修理サポート」「学生生活 110 番」「d リビング」などの会員数が拡大しているほか、「安心入居サポート」では売上計上方法を月分割方式に切り替えを進めていることが要因だ。前受収益は将来に売上計上するものであり、「ストック収益」の位置付けとなる。このため、前受収益が増加傾向にあるということは、将来の売上増につながるためポジティブに評価される。

純資産は前期末比 65 百万円減少の 5,373 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 886 百万円を計上した一方で、配当金の支払いで 266 百万円、自己株式の取得で 803 百万円の支出があったことが減少要因となった。

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期末の 44.1% から 40.6% に低下したが、これは配当金の増額や自己株式を取得するなど株主還元を積極化したことや、前受収益の増加が要因となっている。前受収益増加の影響を除けば、前期末で若干上昇している。また、有利子負債比率については有利子負債の減少により前期末の 15.8% から 12.5% と低下した。有利子負債は 2013 年 9 月期末の 6,133 百万円をピークに年々、削減が進んでいる。ネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）は 50 億円以上と事業規模から比較すると潤沢にあると言えます、財務の健全性は高いと判断される。

一方、収益性については ROE が前期の 0.5% から 16.4% に、売上高営業利益率が 7.1% から 7.2% とそれぞれ向上した。売上高営業利益率については 2013 年 9 月期の 1.8% を底にして年々改善が進んでいる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	14/9 期	15/9 期	16/9 期	17/9 期	増減額
流動資産	10,116	8,778	9,426	8,297	-1,128
(現預金)	8,392	7,034	7,614	6,356	-1,257
固定資産	3,116	3,139	2,901	4,922	+2,021
総資産	13,278	11,930	12,328	13,220	+891
流動負債	4,101	3,538	3,452	4,237	+784
固定負債	3,581	2,987	3,436	3,608	+172
負債合計	7,682	6,525	6,889	7,846	+957
(前受収益、長期前受収益) ※	1,962	2,631	3,411	4,590	+1,178
(有利子負債)	3,756	1,441	858	673	-185
純資産合計	5,595	5,404	5,439	5,373	-65
(安全性)					
自己資本比率	40.9%	44.7%	44.1%	40.6%	-3.5pt
有利子負債比率	69.2%	27.0%	15.8%	12.5%	-3.3pt
(収益性)					
ROE (自己資本利益率)	0.9%	-3.3%	0.5%	16.4%	+15.9pt
売上高営業利益率	2.8%	4.9%	7.1%	7.2%	+0.1pt

※前受収益、長期前受収益は売上分割計上のストックを意味し、今後の売上計上分となる。

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018 年 9 月期業績は 2 ケタ増収増益を見込む

1. 2018 年 9 月期の業績見通し

2018 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 12.9% 増の 14,000 百万円、営業利益が同 34.9% 増の 1,200 百万円、経常利益が同 28.0% 増の 1,220 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 9.4% 増の 970 百万円となる見通し。会員事業や少額短期保険事業、リペア事業をけん引役に 2 ケタ増収となり、利益面では前期に実施した不採算案件の整理・縮小効果や会員事業におけるストック収益の拡大、リペア事業の収益化等により、売上高営業利益率で 8.6% と前期比 1.4 ポイントの上昇を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益の増益率は、前期に計上した投資有価証券売却益がなくなるため 1 ケタ台にとどまるが、過去最高業績を連続で更新する見通しだ。

第 1 四半期（2017 年 10 月 -12 月）の状況は、駆けつけ事業やリペア事業の売上高が若干出遅れているものの、営業利益は計画どおりの進捗となったもようだ。同社では駆けつけサービスの集客力強化のため Web サイトを 2017 年 12 月に全面リニューアルした。12 月段階でのアクセス数は従前よりも増加しており、今後の成約件数の増加につながる取り組みとして注目される。

2018 年 9 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/9 期		18/9 期			
	通期実績	前期比	2Q 計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	12,396	+7.3%	7,000	+12.7%	14,000	+12.9%
営業利益	889	+8.0%	500	+31.8%	1,200	+34.9%
経常利益	952	+8.5%	500	+25.2%	1,220	+28.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	886	+3,073.5%	400	-28.0%	970	+9.4%
1 株当たり利益 (円)	27.30		12.69		30.78	

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社では 2018 年 9 月期より事業セグメントを変更する予定にしている。組織体制と開示セグメントを連動させることで管理会計を改善し、経営効率の向上につなげていくことが狙いとなっている。具体的には、駆けつけ、不動産、会員、保証、リペア、保険の 6 事業セグメントに分類する予定。

ジャパンベストレスキューシステム | 2018年1月25日(木)
 2453 東証1部 | http://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

新事業セグメント

新セグメント名	内容	旧セグメント名
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	コールセンター、加盟店、企業提携（包括提携）
不動産	不動産事業者との提携会員向け生活関連トラブル会員サービス（安心入居サポート等）	会員、企業提携（コールセンター受託）
会員	通信事業者、大学生協との提携や自社会員向け生活関連トラブル会員サービス（dリビング、ライフデポ、学生生活110番等）	会員
保証	提携事業者向け住宅設備・家電等の保証サービス（あんしん修理サポート）	会員
リペア	提携事業者、一般顧客向け住宅・家具の補修サービス	リペア
保険	少額短期保険サービス	少額短期保険

出所：決算説明会資料及び会社ヒアリングよりフィスコ作成

駆けつけ事業は、旧コールセンター事業、加盟店事業と企業提携事業の一部（包括提携）が含まれる非会員向けの生活関連トラブル解決サービスとなる。2018年9月期は売上高で前期比2ケタ減収、営業利益で2ケタ増益を見込む。売上高が減収となるのは一部のサービスに関して売上計上方法を変更するため。包括提携サービスのうち、水回りとガラス関連サービスについては従来、サービス料金を100%売上計上していたが、2018年9月期より他のサービスと同様、30%のみを売上計上する方式に切り替える。該当サービスの売上高は前期実績で20億円強程度と見られ、単純に成約件数が前期並みだった場合、14億円の減収要因となる。この特殊要因を除けば前期比2ケタ増収となる。従来の電話帳「タウンページ」による集客施策を継続していくことに加えて、インターネット広告やWebサイトのリニューアル等に取り組むことで成約件数の増加を見込んでいる。

不動産事業は、旧会員事業のうち不動産事業者との提携による会員サービス（安心入居サポート等）のほか、企業提携事業の一部（コールセンター受託）が含まれる。2018年9月期の売上高は前期比2ケタ増収増益を見込んでいる。コールセンター受託事業に関しては、不採算案件の整理を進めたことで売上高は伸びないものの利益面では改善が進む見通し。また、「安心入居サポート」は売上一括方式の契約が切り替え対象の6割程度残っており、これが契約更新時に月額売上計上方式に切り替わることで3億弱の減収要因となるものの、前期までに積み上がった前受収益（ストック収益）の売上計上が進むことから、全体で見れば今期は利益への影響は2億円程と見られる。

会員事業は、旧会員事業のうち通信事業者や大学生協との提携及び自社会員向けのサービス（dリビング、ライフデポ、学生生活110番等）が含まれ、2018年9月期はNTTドコモの「dリビング」や大学生協向け「学生生活110番」の会員数増加が続き、2ケタ増収増益を見込んでいる。

保証事業は、旧会員事業のうち住宅設備・家電等の保証サービスとなる「あんしん修理サポート」の事業となり、2018年9月期は増収減益を見込んでいる。引き続きホームセンターや家電量販店を通じた会員数は2ケタ増ペースで拡大する見通しだが、営業体制強化に伴う人件費増が減収要因となる。ただ、同計画には2017年11月より提携を開始したヤマダ電機<9831>からの会員数増効果が含まれていないため、上乗せ余地があると見られる。

ジャパンベストレスキューシステム | 2018年1月25日(木)
 2453 東証1部 | http://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

リペア事業については住宅・家具の補修サービスとなるが、2017年10月より市場領域を広げ、顧客開拓をスタートさせている。施工体制も協力店を増やししながら全国に営業エリアを広げ、事業規模を拡大していく戦略で増収増益を見込んでいる。保険事業は「新すまいRoom保険」のほか「弁護士保険」等その他の保険サービスの拡販により、総契約件数を前期の274千件から360千件に伸ばす計画となっており、2018年9月期も売上高で前期比16%増の38.6億円、営業利益も2.8億円と増収増益を見込んでいる。

なお、2018年9月期末の有効会員数は前期末比280千人増加の2,504千人を計画している。主要サービス別で見ると、「安心入居サポート」は特定顧客向けの減少により同29千人減の782千人と減少するが、「あんしん修理サポート」が同142千人増の600千人、「dリビング」が同77千人増の350千人、「学生生活110番」が同16千人増の268千人といずれも増加する見込みとなっている。

2019年9月期に売上高190億円、営業利益率10%、ROE20%以上を目指す

2. 中期経営計画

(1) 中期計画の概要

同社は2016年11月に3ヶ年の中期経営計画を発表している。日常生活の困りごとに関して、「困っている人を助ける！」を経営理念として掲げ、年間500万人へのサービス提供の実現（2017年9月期末時点で259万人に提供）を目指していく。「駆けつけ」「会員」「不動産」「保険」「保証」「リペア」の6つの事業において、これまで築いてきた強みやノウハウを生かしながら収益基盤の再構築を図り、2020年以降の本格的な成長に向けた礎を築く期間と位置付けている。

経営数値目標としては、最終年度となる2019年9月期に連結売上高19,000百万円（2016年9月期比64.5%増）、営業利益1,900百万円（同130.6%増）、ROE20%以上を掲げた。2017年9月期実績比からは売上高で53%、営業利益で113%の成長が必要となり既存事業だけではハードルは高い。このため、同社ではM&Aを活用することで目標を達成する意向で、2018年9月期中にもその目処を付けたい考えだ。M&A対象としては既存事業とのシナジーが見込める企業や、Web集客に強い企業、生活関連トラブル解決サービスの周辺サービスを展開する企業等で、事業規模としては連結売上高で10%以下を目安としている。また、実際に投資を行う際はROIC（投下資本利益率）で20%を目標に、社内で十分な検討を行った上で進めていくことにしている。

営業利益率10%の達成に向けては、各事業セグメントにおける収益力強化に加えて、新ERPシステムを2018年10月から稼働することによる経営効率向上も見込んでいる。新ERPシステムでは生活関連トラブル解決サービスの業務フローのうち「Web受付」→「加盟店・協力店の手配」→「売上回収」の中の、「加盟店・協力店の手配」工程を自動化する予定となっている。

ジャパンベストレスキューシステム | 2018年1月25日(木)
 2453 東証1部 | http://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

業績計画

(単位：百万円)

	16/9期 (実績)	17/9期 (予想)	17/9期 (実績)	18/9期 (予想)	19/9期 (計画)	17/9期比
売上高	11,552	13,000	12,396	14,000	19,000	53.3%
営業利益	823	800	889	1,200	1,900	113.6%
経常利益	878	850	952	1,220	1,920	101.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	27	700	886	970	1,500	69.3%
ROE (%)	0.5	14.0	16.4	17.2	22.6	
サービス提供顧客数(万人)						
駆けつけ	12		10		50	
会員・不動産・保証	204		222		410	
保険	24		27		40	
合計	240		259		500	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 事業セグメント別の戦略

a) 駆けつけ事業

駆けつけ事業では年間サービス提供件数を2017年9月期の10万件から2019年9月期は50万件まで拡大することを目標としている。基本方針として、事業効率の改善とWeb集客の強化に取り組んでいく。このうち、事業効率に関してはサービスメニューを7種類(鍵、水回り、ガラス、害虫駆除、パソコン、庭掃除、リフォーム)に絞り込んだことで改善が進んでいる(従来は20種類以上を提供し、非効率となっていた)。また、Web集客の強化に関しても2017年12月にWebサイトを全面リニューアルし、アクセス件数を増やしている。今後はWeb上のデータベース拡充を進めていくほか、潜在的ユーザーの掘り起こしを図っていくことで、成約件数の拡大を進めていく方針だ。

また、加盟店の「直営店化」による収益力強化も進めている。2016年8月に「鍵」の駆けつけサービスの主要加盟店であったJLRを子会社化(同年10月に吸収合併)したほか、2017年7月には「ガラス」の主要加盟店であったリマドから事業譲受し、直営店化している。直営店化することでサービス品質の均一化と向上を図り、市場シェアを拡大していくことが狙いとなっている。このため、今後も営業エリア・提供サービスを判断軸に直営店化を進めていく予定となっている。

b) 会員事業・不動産事業・保証事業の戦略

会員事業・不動産事業・保証事業では、会員数を2017年9月期末の222万人から2019年9月期末に410万人に拡大することを目指している。既存事業だけで300万人までの拡大は可能と見ており、残りについてはM&A等によって上積みしていく方針だ。

基本戦略としては、「入り」のタイミング(入居、入学、入会、購入、加入等)を重視した新規会員の獲得施策に取り組んでいくほか、顧客基盤を持つ業界1位、2位クラスの大企業との提携を推進していくことで会員数を増やしていく。また、顧客から選ばれる商品開発に向けた仕組みづくりも進めていく。同事業はストック型のビジネスモデルとなるため、今後も会員数の拡大とともに安定した収益成長が見込まれる。

c) 保険事業の戦略

子会社で展開する保険事業では、2017年9月期で27万件の契約件数を2019年9月期に40万件まで拡大することを目指している。基本戦略としては、会員事業と同じく「入り」のタイミング（入居、入学、入会、購入、入社等）に自然に加入するような保険商品の開発に注力し、保険商品の種類を現状の5種類から10種類と2倍に拡充することで契約件数を拡大していく方針だ。販売面ではWebでの集客のほか、会員・保証事業で開拓した販売チャネルを活用することで効率的に契約を獲得していく。また、2017年に契約件数が急増した「痴漢冤罪ヘルプコール付き弁護士保険」については、法人向けに拡販していくことも計画している。保険事業についてもストック型ビジネスモデルとなるため、今後安定した成長が見込まれる。

株主還元策

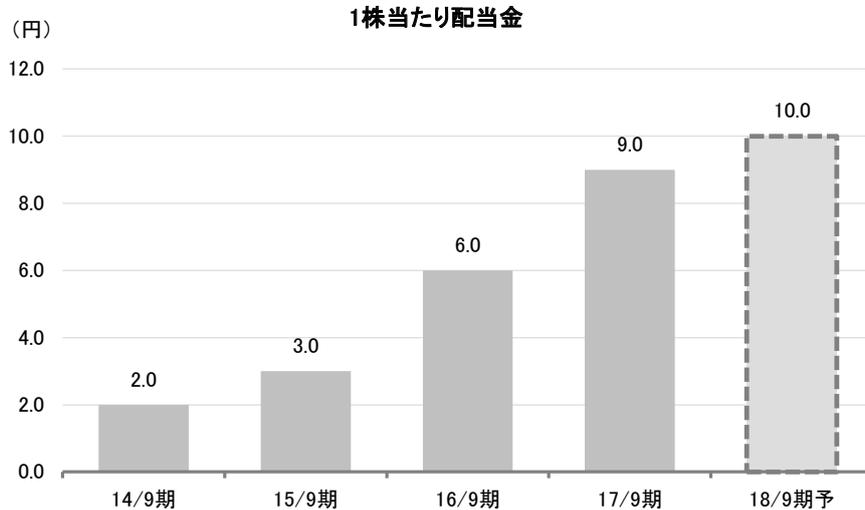
株主還元方針は配当性向で30%、総還元性向で50%を目安とする

同社は中期経営計画のなかで、株主還元策についても積極的に取り組んでいく方針を打ち出している。同社の事業はストック型ビジネスが中心で、設備投資負担もあまりかからず安定したキャッシュを每期、獲得できるためだ。

配当方針としては連結配当性向で30%以上を目処とし、業績連動型の配当として期末の特別配当実施の有無を都度検討していくこととしている。2018年9月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の10.0円（配当性向32.5%）を予定しており、配当性向が30%を下回るようであれば特別配当が期待できることになる。また、連結当期純利益の50%から配当総額を差し引いた金額を目処に、自己株式の取得も実施していく予定にしている。既に、2017年12月に自己株式取得の実施について発表している。取得株数は23.64万株（総発行株数の0.68%）、取得価額は169.9百万円となった。取得期間は2017年12月22日から2018年1月11日付で終了した。今回の自己株式取得により、2018年9月期の会社業績計画に対する総還元性向は50%を達成することになる。

その他、株主優待制度も導入している。優待内容は、毎年3月末の株主を対象に同社がオフィシャルスポンサーとなっているキッズニア（子供向けの職業体験型テーマパーク）の優待券1枚（最大19名まで利用可）を贈呈するというもの。

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、情報管理体制の充実を図っている。

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