

|| 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 7 月 6 日 (金)

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. 2018 年 9 月期第 2 四半期累計業績	01
2. 2018 年 9 月期業績見通し	01
3. 成長戦略	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	06
4. リペア事業	06
■ 業績動向	07
1. 2018 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	08
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2018 年 9 月期の業績見通し	12
2. 成長戦略	14
■ 株主還元策	15
■ 情報セキュリティ対策	16

## 要約

### 会員事業の拡大とリペア事業の損益改善により、 2018 年 9 月期も最高益更新が続く見通し

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、水周り、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. 2018 年 9 月期第 2 四半期累計業績

2018 年 9 月期第 2 四半期累計(2017 年 10 月 -2018 年 3 月)の連結業績は、売上高が前年同期比 4.9% 減の 5,907 百万円、営業利益が同 71.8% 増の 651 百万円となった。売上高は駆けつけ事業の一部サービスで売上計上方法を総額方式(加盟店への委託料を含む)から純額方式(紹介手数料のみ)に変えたこと、また、会員事業の主力サービスである「安心入居サポート」も 2 年契約の一括売上計上方式から、月ごとの分割計上方式に移行を進めていることが影響して減収となったが、これら影響を除いた実質ベースでは約 7% 増収だったと見られる。営業利益は「あんしん修理サポート」や「学生 110 番」等の会員数積み上げにより、会員事業が前年同期比 30.8% 増益と全体のけん引役となったほか、すべての事業セグメントで増益(または損失縮小)となり、期初会社計画(500 百万円)を上回った。

#### 2. 2018 年 9 月期業績見通し

2018 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.8% 減の 11,800 百万円、営業利益が同 38.2% 増の 1,230 百万円となり、営業利益は 3 期連続で過去最高を更新する見通しだ。売上高については駆けつけ事業と会員事業の特殊要因を除けば実質約 6% 増収となる。下期の営業利益が上期比で若干減少するが、これは少額短期保険事業で責任準備金積立費用が増加すること、また、会員事業において NTT ドコモ <9437> の「d リビング」会員の収益性低下を見込んでいたためだ。ただ、「あんしん修理サポート」で販路拡大による会員数増加が見込まれるほか、リペア事業でも住宅以外の市場開拓が進むことで黒字化が射程圏に入ってきたことから、利益ベースでは若干の上振れが期待できると弊社では見ている。

#### 3. 成長戦略

成長戦略として、会員事業では顧客基盤を持つ大手企業との連携を引き続き強化していくことで会員数を積み上げ安定成長を目指していく方針。また、非会員事業である駆けつけ事業においても Web 戦略の強化だけでなく、地方自治体や顧客基盤を持つ大手企業との連携に取り組むことで、収益を拡大していく戦略だ。少額短期保険事業では、弁護士保険を住宅ローン等のオプションメニューとして組み込むことで件数の拡大を図っていく。リペア事業については小売・外食店舗など非住宅市場でのニーズが強いことから、これら市場の開拓を進めていくことで収益を拡大していく戦略だ。

## 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%、総還元性向で50%を目標とすることを発表している。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32.4%）を予定している。また、2017年12月から2018年1月にかけて23万株、169百万円の自己株式取得を実施しており、これを合わせた2018年9月期の総還元性向は50%の水準となっている。また、株主優待制度も導入しており、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

- ・「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
- ・会員事業の拡大とリペア事業の損益改善効果により、2018年9月期の営業利益は3期連続で最高益を更新する見通し
- ・大手事業者と積極的に連携していくことで、すべての事業セグメントで収益拡大を目指す

## 業績の推移



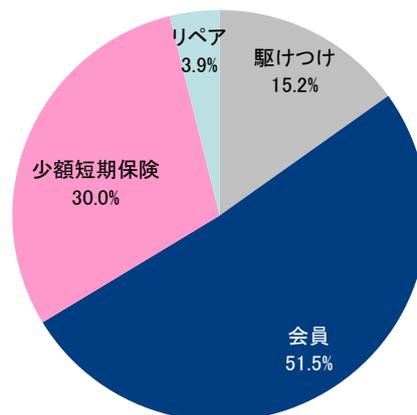
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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「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サービスを主たる事業として展開している。2018年9月期より事業セグメントを組織体制と連動させるため、区分変更を実施している。2018年9月期第2四半期累計の売上構成比では、会員事業が51.5%と全体の半分以上を占める主力事業となっており、少額短期保険事業が30.0%、駆けつけ事業が15.2%、リペア事業が3.9%と続いている。

事業セグメント別売上構成比  
(18/9期2Q累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

### 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	コールセンター事業 加盟店事業 企業提携（包括提携）事業
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）	会員事業 企業提携 （コールセンター受託）事業
会員 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	ホームセンター、家電量販店、ハウスメーカー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	少額短期保険
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	リペア

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業概要

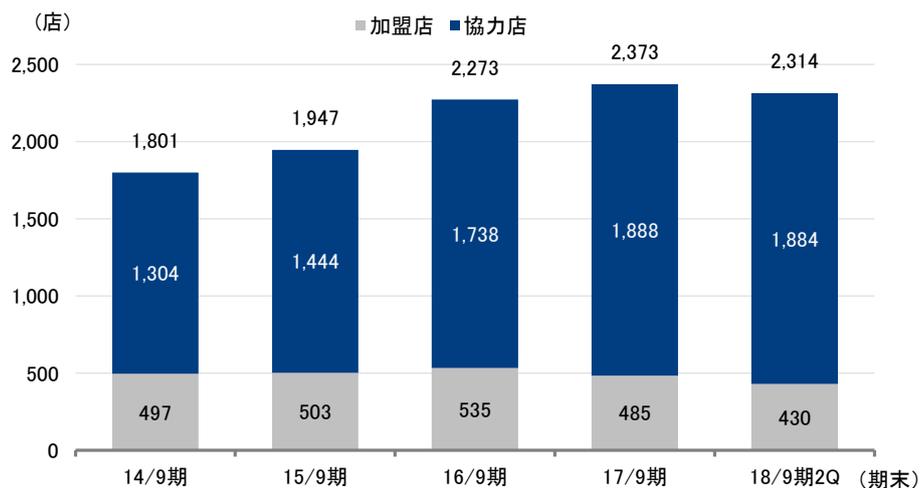
## 1. 駆けつけ事業

駆けつけ事業は旧事業セグメントのコールセンター事業、加盟店事業、企業提携（包括提携）事業で構成される。住宅の鍵交換や水まわり、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1.8万円などとなる。同社の売上高としては、加盟店・協力店が一般顧客から回収した作業代金の原則20～30%程度を紹介手数料収入として売上高に計上している。

また、水まわり・ガラスの駆けつけサービスに関しては、2017年9月期まで過去に合併会社と事業展開していた経緯から、作業代金を売上高として計上し、そのうち加盟店・協力店収入分を売上原価として計上する会計処理方法としてきたが、2018年9月期からはほかのサービスと同様に紹介手数料収入のみを売上計上する会計処理に変更している。このため、見かけ上の売上高は減少するが売上総利益への影響はない。なお、ガラス・水まわりに関しては作業代金の約40%が同社の紹介手数料となっている。

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・協力店のネットワークを拡大していくことが重要となる。2018年9月期第2四半期末の加盟店は430店舗、協力店は1,884店舗となっており、加盟店が前期末比で55店舗減少したのが目立つが、これは実際の稼働状況を確認し、加盟店のカウントが協力店に変更になったことや非稼働店舗の整理を進めたことが主因となっている。

加盟店・協力店の推移



注：17/9期の加盟店は、ジャパンロックレスキューサービスを子会社化・合併したため減少。18/9期2Qは非稼働加盟店を整理したことによる減少。

出所：決算説明会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、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、同事業売上高の過半を占めている。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割が同社の売上高となる。売上計上方法としては従来、契約時に一括計上していたが、2017年9月期より新規契約分については月ごとの分割計上方式に契約の切り替えを進めており、2018年9月期第2四半期末では契約の半分以上が月額売上計上方式の会員となっている。

月額で売上計上処理を行うが、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分割契約に切り替えていく方針となっている。

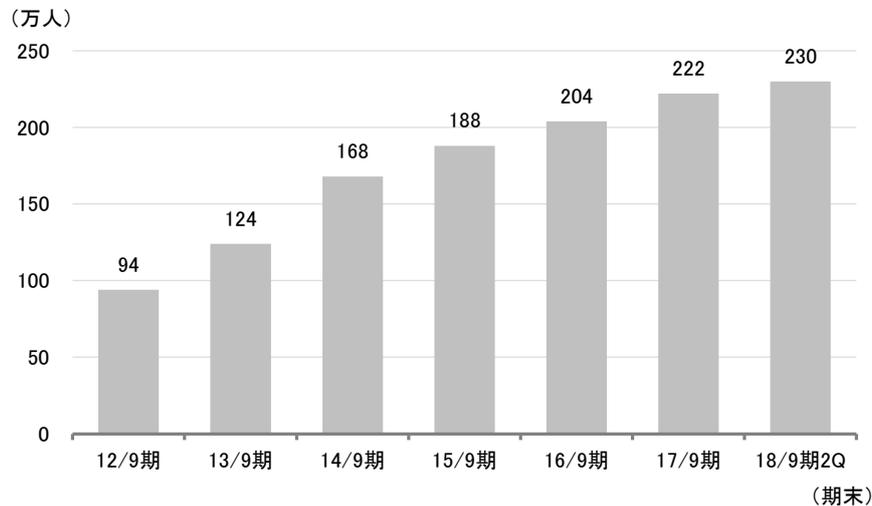
その他の会員サービスとしては、全国大学生生活協同組合連合会と提携した大学生向けの「学生生活110番」(4年契約タイプで9,250円、うち約7割が同社売上高)、NTTドコモの「dリビング」会員向けサービス※、ソフトバンクの携帯電話ユーザー向けの修理代金等のサポートサービス「ライフサポートパック」、インターネット回線取次サービス等を提供している。また、連結子会社のJBRあんしん保証(株)が、家電製品や住設機器などのメーカー保証期間終了後のサポートを行う「あんしん修理サポート」(5年・8年・10年間保証で7,000円～33,000円、うち約8割が同社売上高)をホームセンターや家電量販店等との提携を通じてサービス提供している。これら生活会員及び保証会員(入会・更新・継続含む)の合計数は、2018年9月期第2四半期末で前期末比8万人増加の230万人となっている。

※「dリビング」のサービスメニューの一部として、鍵、水まわり、ガラス関連の駆けつけサービスを同社が提供している。

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。

## 事業概要

## 生活会員有効会員数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 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（株）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」で全保険契約件数の 7 割弱を占めている。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、同社にとっては販売効率の高い商品となっている。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

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

### 2018 年 9 月期第 2 四半期累計業績は会員事業を中心に収益が拡大し、半期ベースで過去最高を更新

#### 1. 2018 年 9 月期第 2 四半期累計業績の概要

2018 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 4.9% 減の 5,907 百万円、営業利益が同 71.8% 増の 651 百万円、経常利益が同 82.9% 増の 730 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 1.6% 増の 564 百万円となった。売上高は一時的な要因で減収となったものの、各利益ともに半期ベースで過去最高を更新した。

#### 2018 年 9 月期第 2 四半期累計業績 (連結)

(単位：百万円)

	17/9 期 2Q 累計		会社計画	18/9 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	6,213	-	7,000	5,907	-	-4.9%	-15.6%
売上総利益	2,657	42.8%	-	2,779	47.0%	+4.6%	-
販管費	2,277	36.7%	-	2,127	36.0%	-6.6%	-
営業利益	379	6.1%	500	651	11.0%	+71.8%	+30.4%
経常利益	399	6.4%	500	730	12.4%	+82.9%	+46.1%
特別損益	336	-	-	48	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	555	8.9%	400	564	9.6%	+1.6%	+41.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は駆けつけ事業の一部サービスの売上計上方法を総額方式から純額方式に変更したことで 514 百万円の目減り要因となったこと、また、会員事業の主力商品である「安心入居サポート」も一括売上計上から月分割売上計上方法に契約の切り替えを進めており、同影響で 210 百万円の目減り要因となったことが減収要因となっている。これらの変更がなかったと仮定すれば、売上高は前年同期比で約 7% 増だったと見られる。

売上総利益は前年同期比 4.6% 増の 2,779 百万円となった。「安心入居サポート」の売上計上方法を月分割方式に切り替えている影響で 210 百万円のマイナス要因となったものの、「あんしん修理サポート」や少額短期保険事業の増収効果や、(株)リマドからガラスの駆けつけ事業等を譲受したことを主因として委託費用が減少したことなどが増益要因となった。また、販管費は人件費や支払手数料、通信費等の効率化を図ったことで前年同期比 150 百万円減少し、これらの結果、営業利益は同 272 百万円の増益となった。

営業外では金融収支が受取配当金の増加により若干改善した。四半期純利益の増益率が微増益にとどまったのは、前年同期に特別利益として計上した投資有価証券売却益が当第 2 四半期累計では大幅に減少（前年同期比 336 百万円減）したことが要因となっている。

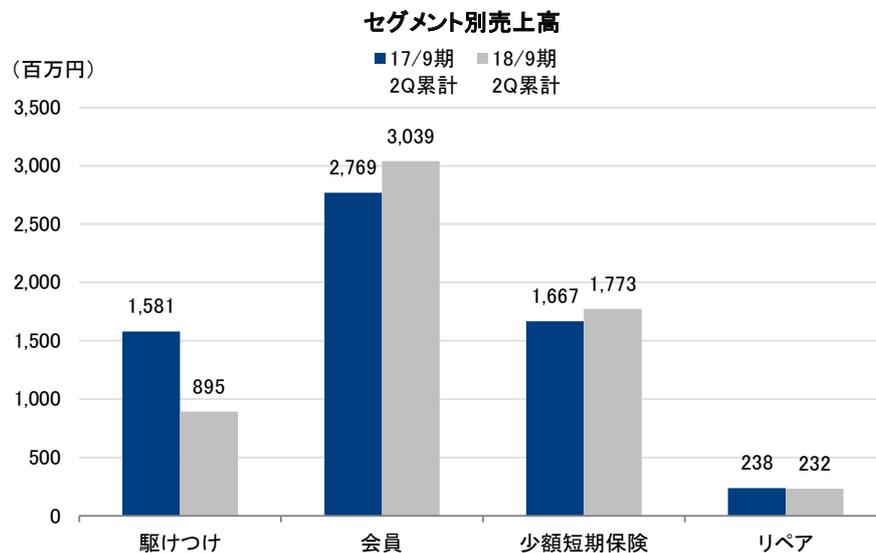
ジャパンベストレスキューシステム | 2018年7月6日(金)  
 2453 東証1部 | [https://www.jbr.co.jp/ir\\_info/](https://www.jbr.co.jp/ir_info/)

## 業績動向

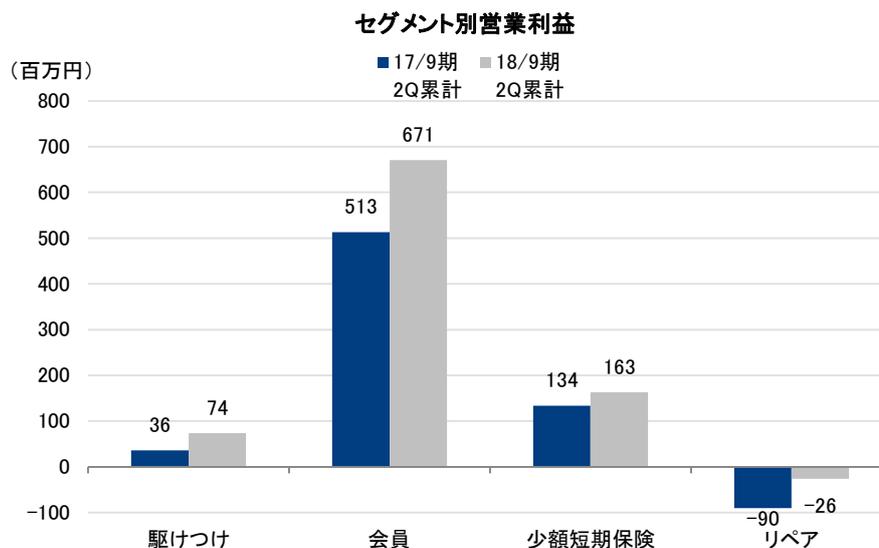
なお、期初会社計画との比較で見ると、売上高は15.6%下回ったが、これは駆けつけ事業の一部サービスで売上計上基準を変更したこととリペア事業における売上未達为主因となっている。一方、営業利益は不採算商品の整理を進めたこと、収益性の高い会員事業が想定を上回る増収となったことなどが上振れ要因となった。

## 会員事業が全体の収益をけん引し、すべての事業セグメントが増益に

### 2. 事業セグメント別動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



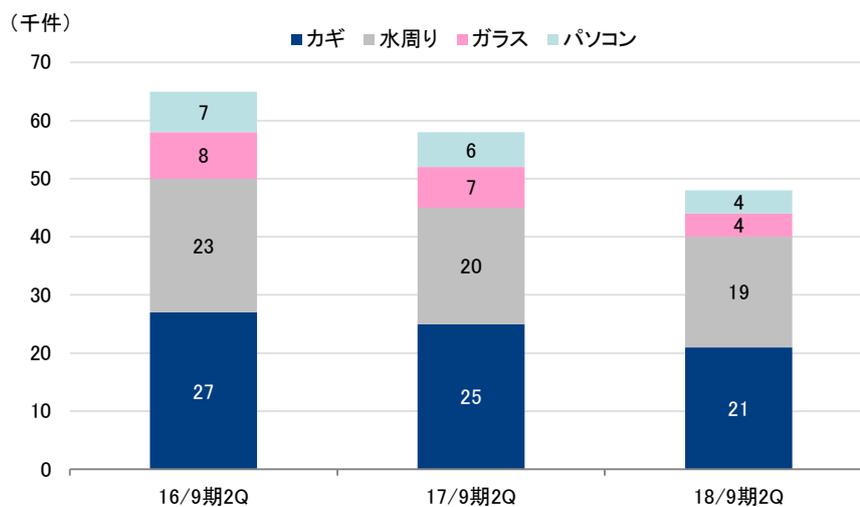
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

**(1) 駆けつけ事業**

駆けつけ事業の売上高は前年同期比 43.4% 減の 895 百万円、営業利益は同 100.3% 増の 74 百万円となった。前述したとおり、売上高に関しては水まわり、ガラス駆けつけ事業の売上計上方法を総額方式から純額方式に切り替えたことで 514 百万円の見減り要因（利益には影響なし）となった。ただ、同影響を除いた実質ベースで見ても 11% 減収となっている。主要サービスの作業件数で見れば、鍵の交換関連サービスが前年同期の 25 千件から 21 千件、水周り関連サービスが同 20 千件から 19 千件、ガラス関連サービスが同 7 千件から 4 千件、パソコン関連サービスが同 6 千件から 4 千件と、主要サービスがすべて減少していることが要因となっている。鍵やガラスなどは性能、品質の向上により最近では壊れにくくなっていることも減少要因となっているが、同社は従来、タウンページを集客の導線としてきたため、Web 戦略が遅れたことも一因となっている。このため、2017 年 12 月より Web サイトを一新し、利便性の向上に努めたがその効果はまだ限定的なものにとどまっている。

一方、利益面では不採算サービスの削減を進めたことや、リマドからの統括加盟店事業を譲受したことにより、委託費用が減少したことが増収要因となった。

**主要サービスの作業件数**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**(2) 会員事業**

会員事業の売上高は前年同期比 9.8% 増の 3,039 百万円、営業利益は同 30.8% 増の 671 百万円となった。主力の「安心入居サポート」が契約時の一括売上計上方式から月分割売上計上方式へ切り替えを進めたことで 210 百万円の減収要因となったものの、「あんしん修理サポート」や「学生生活 110 番」などの会員数が順調に拡大したことが増収要因となった。また、利益面では増収効果に加えて、「安心入居サポート」の中の不採算サービスの整理を進めたことも増収要因となった。

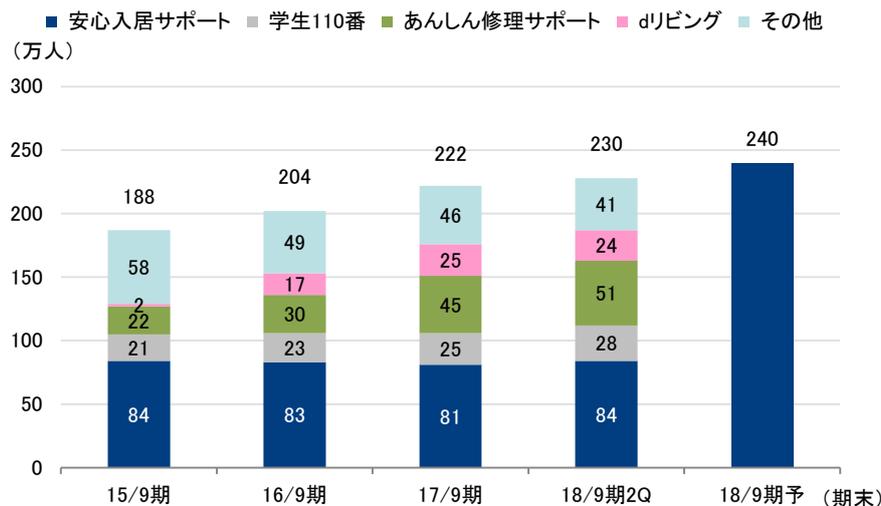
2018 年 9 月期第 2 四半期末における主要サービスの有効会員数を見ると、「安心入居サポート」は不採算商品の整理を進めてきたことで 2017 年 9 月期まで減少傾向が続いていたが、当第 2 四半期末は不採算商品の減少を新規契約数の増加が上回った格好で、前期末比 3 万人増の 84 万人と再び増加基調に転じた。

## 業績動向

「あんしん修理サポート」は同 6 万人増の 51 万人となった。主力販路であるホームセンターでの会員数が増加したことに加えて、ヤマダ電機 <9831> やタマホーム <1419> など新規販路を開拓したことも増加要因となった。また、「学生 110 番」も同 3 万人増の 28 万人となった。全国大学生生活協同組合連合会を通じて取扱う大学が前期末の 194 大学から 213 大学に増加したことに加え、学生の入会率が年々上昇していることも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、前期末比で 1 万人減の 24 万人と初めて減少に転じた。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、有料サービスで登録している会員に対して毎月、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会員数の減少要因となった。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やサービスを中止した会員種別を中心に、前期末比で 5 万人減の 41 万人と減少傾向が続いた。

## 生活、保証会員数推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

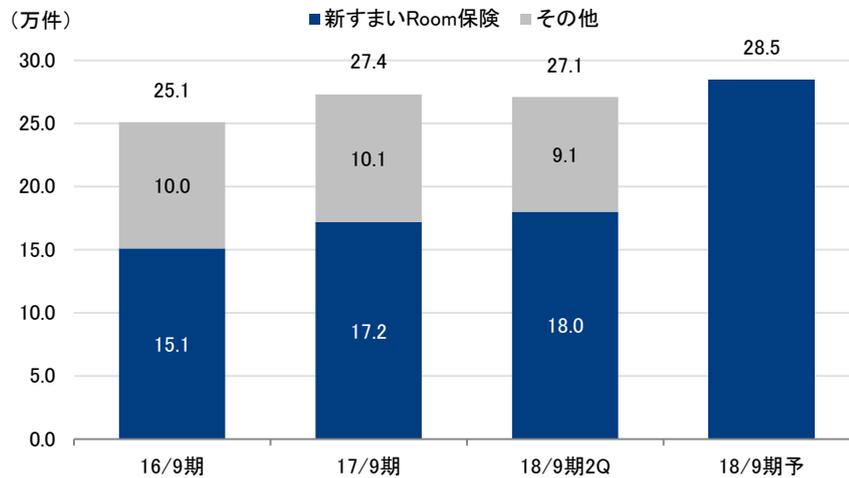
## (3) 少額短期保険事業

少額短期保険事業の売上高は前年同期比 6.4% 増の 1,773 百万円、営業利益は同 21.5% 増の 163 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」の保険契約件数が前期末比 0.8 万件増の 18.0 万件と順調に増加していることが増収増益要因となった。また、2017 年 9 月期から契約件数が伸びている「痴漢冤罪ヘルプコール付き弁護士保険」についても契約件数が増加し、収益増に貢献している。

その他の保険契約件数が同 1.0 万件減少したが、これは 3 つの保険商品の取扱い（1 万件強）を中止したことによるもので、一時的な要因と考えられる。

## 業績動向

## 少額短期保険件数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (4) リペア事業

リペア事業の売上高は前年同期比 2.8% 減の 232 百万円、営業損失は 26 百万円(前年同期は 90 百万円の損失)となった。前年同期は過年度分の売上計上が含まれていたこと、施工協力店のネットワーク拡大が進まなかったことで売上高は若干の減収となったものの、施工単価の管理やコスト見直しに取り組んだことで、損失額は縮小した。

## 手元キャッシュが潤沢で財務体質は良好

### 3. 財務状況と経営指標

2018 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 335 百万円増加の 13,556 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 149 百万円増加した一方で、現預金が 285 百万円減少し、固定資産では投資有価証券が 421 百万円増加した。

負債合計は前期末比 99 百万円増加の 7,946 百万円となった。主な増減要因を見ると、有利子負債が 673 百万円減少し、残高がなくなった一方で、前受収益及び長期前受収益が 429 百万円、未払法人税等が 124 百万円増加した。前受収益の増加については、会員事業において「安心入居サポート」「あんしん修理サポート」「学生生活 110 番」などの会員数が拡大したことに加えて、「安心入居サポート」で一括売上計上方式から月分割計上方式に切り替えを進めていることが増加要因となっている。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。

## 業績動向

純資産は前期末比 235 百万円増加の 5,609 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 564 百万円を計上した一方で、配当金の支払いで 187 百万円、自己株式の取得で 170 百万円を支出した。また、保有有価証券の株価上昇により、その他有価証券評価差額金で 176 百万円の増加要因となっている。

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期末の 40.6% から 41.4% と 0.8 ポイント上昇した。一見、自己資本比率が低いように見えるが、これは将来の売上げに計上される前受収益の占める比率が全体の 37% と大きいからだ。前受収益を除いたベースで試算すると自己資本比率は 65% 程度になる。また、有利子負債については当第 2 四半期までに全額返済している。現預金は約 60 億円と事業規模から比較すると潤沢にあると言え、財務の健全性は高いと判断される。同社では潤沢な手元キャッシュを活用した M&A 等も前向きに検討している。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/9 期	16/9 期	17/9 期	18/9 期 2Q	増減額
流動資産	8,778	9,426	8,297	8,239	-58
(現預金)	7,034	7,614	6,356	6,070	-285
固定資産	3,139	2,901	4,922	5,316	+393
総資産	11,930	12,328	13,220	13,556	+335
流動負債	3,538	3,452	4,237	4,091	-146
固定負債	2,987	3,436	3,608	3,855	+246
負債合計	6,525	6,889	7,846	7,946	+99
(前受収益、長期前受収益) 注	2,631	3,411	4,590	5,019	+429
(有利子負債)	1,441	858	673	-	-673
純資産合計	5,404	5,439	5,373	5,609	+235
(安全性)					
自己資本比率	44.7%	44.1%	40.6%	41.4%	
有利子負債比率	27.0%	15.8%	12.5%	-	

注：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

### 会員事業の拡大とリペア事業の損益改善効果により、 2018年9月期の営業利益は3期連続で最高益を更新する見通し

#### 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 4.8% 減の 11,800 百万円、営業利益が同 38.2% 増の 1,230 百万円、経常利益が同 38.5% 増の 1,320 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。利益ベースでは 3 期連続で最高益を更新する見通しだ。

## ジャパンベストレスキューシステム

2453 東証 1 部

2018 年 7 月 6 日 (金)

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

## 今後の見通し

期初計画比では売上高を 2,200 百万円引き下げたが、このうち 1,100 百万円が駆けつけ事業の売上計上方法の変更、250 百万円が「安心入居サポート」の月分割売上への移行による影響となっており、その他ではリペア事業で 455 百万円の下方修正となっている。残り 4 億円弱の下振れについては、NTT ドコモの「d リビング」の会員数減少を保守的に織り込んだものと思われる。

一方、営業利益については期初計画から 30 百万円の増額となるが、上期が期初計画を 151 百万円上回ったことから、下期だけで見ると期初計画を 121 百万円引き下げた格好となっている。また、上期比でも 74 百万円落ち込む見込みとなっている。この要因としては、「d リビング」の会員数減少及び非稼働会員（出勤要請の少ないまたはまったくない会員）比率の低下による、収益性低下を織り込んでいること、また、「安心入居サポート」の新規契約件数の想定以上の増加により販売手数料負担が増すこと、少額短期保険事業で責任準備金積立費用が増加することなどが要因となっている。

ただ、「あんしん修理サポート」の会員数が引き続き伸びるほか、リペア事業についても新たな販路の開拓が進みつつあり下期は黒字化が射程圏内に入ってきたことから、通期業績についても若干上振れする可能性があると思われ、弊社では見ている。なお、当期純利益のみ期初計画を据え置いているが、これは税務メリットの享受が 2019 年 9 月期以降へ後ろ倒れすることになったことが要因となっている。

## 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	期初計画	修正計画	前期比	2Q 進捗率
売上高	12,396	+7.3%	14,000	11,800	-4.8%	50.1%
営業利益	889	+8.0%	1,200	1,230	+38.2%	53.0%
経常利益	952	+8.5%	1,220	1,320	+38.5%	55.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	886	+3,073.5%	970	970	+9.4%	58.2%
1 株当たり利益 (円)	27.30		30.78	30.88		

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、事業セグメント別の今下期の収益トレンドは、駆けつけ事業が売上、利益ともに上期比横ばい水準となり、会員事業は売上高が横ばい、営業利益は「あんしん修理サポート」の拡大によって上期比で若干増益を見込んでいる。また、少額短期保険事業は売上高が横ばい、営業利益は責任準備積立金の増加で減益となる。リペア事業は上期 232 百万円の売上高に対して、下期は 261 百万円と増収を見込み、営業利益も下期は黒字転換する見通しだ。

また、会員事業の期末会員数は前期末比で 18 万人増の 240 万人、少額短期保険事業における契約件数は同 1.1 万件増の 28.5 万件とそれぞれ順調に拡大する見通しとなっている。

## 大手事業者と積極的に連携していくことで、すべての事業セグメントで収益拡大を目指す

### 2. 成長戦略

同社は今後の成長に向けた取り組み施策として、顧客基盤を持つ大手事業者と連携を進めることで、販路を拡大し、収益成長を目指していく戦略となっている。事業セグメント別の戦略は以下のとおり。

#### (1) 駆けつけ事業

駆けつけ事業では Web 戦略の強化に継続的に取り組むことで、Web 経由での受注拡大に取り組んでいくほか、地方自治体や顧客基盤を持つ新聞社との連携を進めることで、受注件数の拡大に取り組んでいく戦略となっている。特に、鍵や水まわり、ガラス関連の緊急トラブルのニーズは高齢者に多いため、自治体に寄せられる困りごとの相談案件を同社が受託する流れを構築できれば、受注件数も拡大していくことが予想される。まだ、実績はないものの今後、関係構築をどのように進めていくか検討している段階だ。

また、顧客基盤を持つ企業との連携では新聞社が提携候補として考えられる。数年前に会員事業として一部の新聞社へ試験導入した際には、出動要請件数が想定よりも多く収益化が困難だったことから事業化には至らなかったが、都度払いの駆けつけ事業であれば収益化することは可能と見られる。高齢者の新聞購読者数は多く、新聞社にとっても付加サービスとして駆けつけサービスを加えることができれば、顧客囲い込みの際の差別化要因となるだけにニーズはあると見られる。これら取り組みが具体的に動き始めれば、減少傾向が続いている同事業も再び上向きに転じるものと予想される。

#### (2) 会員事業

会員事業では、基本戦略として「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継続的に取り組んでいくほか、顧客基盤を持つ大手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戦略となっている。会員事業はストック型のビジネスモデルとなるため、会員数の拡大により安定した収益成長が見込めることになる。

「安心入居サポート」については従来どおり、不動産賃貸斡旋事業者を中心に良好な関係構築を図りながら、会員数の拡大を図っていく。「学生 110 番」については大学生協との連携はほぼ上限に近付いてきたことから、生協以外の販路を開拓していくことで、会員数の拡大を図っていく。国内の大学数は 780 校、学生数は約 289 万人の規模となっており、成長ポテンシャルはまだ大きく、入学時の入会率アップに向けた取り組みを進めていくと同時に、専門学校等、大学以外の学生へのアプローチも進めていく方針となっている。

「あんしん修理サポート」については、ヤマダ電機やタマホームでの取扱店舗数増加により、今後も引き続き会員数増加が見込まれる。特に、ハウスメーカー経由の会員の場合は、保証期間で 10 年、保証金で 10 万円と家電量販店経由と比較して高額プランが多く、同社にとってもメリットは大きい。

### (3) 少額短期保険事業

少額短期保険事業では、「痴漢冤罪ヘルプコール付き弁護士保険」の拡販に取り組んでいく。企業の福利厚生サービスとして導入を図っていくほか、金融機関と提携して販路拡大を図る計画となっている。福利厚生サービスとしての導入事例としては 2018 年 4 月より防衛省職員向けのサービスとして販売が開始されている。また、同年 4 月に東急保険コンサルティング（株）が、同社との共同企画商品「わたしの弁護士」の販売を開始している。その他にも、クレジットカード会社と「弁護士保険」を組み込んだ商品の企画・販売の検討を進めている。

### (4) リペア事業

リペア事業では従来、ハウスメーカー等から戸建住宅や新築マンションの新築時における室内のキズの修理などの依頼案件を中心に展開してきたが、価格競争などもあり 1 案件当たりの作業単価が平均で 2.5 万円（うち、同社の紹介手数料が 40%）と低く、収益性が低かったことから協力店のネットワークが広がらないという課題があったが、今後は飲食店舗やホテル、小売店舗など業務用施設の市場を開拓していくことで収益を拡大していく戦略となっている。これら業務用施設での作業単価は住宅向けと比較して高く、適正な利益を獲得できるためだ。実際、これら業務用施設向けの案件増加とともに、協力店も増え始めており好循環となってきている。

現在、拠点は神奈川を中心に仙台、名古屋、大阪に約 70 の協力店があるが、今後、東名阪を主要地域として協力店の獲得を図っていくほか、技術教育のための専門チームを設けて人材の育成にも取り組んでいく方針となっている。また、住宅向けに関しても 1 件当たりの単価は低いものの、1 日当たりの作業件数を増やすなど、稼働率を上げることで収益性を維持し、事業規模を拡大していく戦略となる。住宅向けに関しては民泊物件の増加により、受注件数も拡大していく可能性がある。

## 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

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%、総還元性向で 50% を目標とすることを発表している。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 32.4%）を予定している。また、2017 年 12 月から 2018 年 1 月にかけて 23 万株、169 百万円の自己株式取得を実施しており、これを合わせた 2018 年 9 月期の総還元性向は 50% の水準となっている。

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）を贈呈している。

## ■ 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同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