

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 東証プライム市場・名証プレミアム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 12 月 29 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 9 月期の業績概要	01
2. 2023 年 9 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業の内容	03
■ 業績動向	07
1. 2022 年 9 月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2023 年 9 月期の業績見通し	15
2. パートナーシップ戦略の進捗状況	18
3. 中期経営計画	19
■ 株主還元策と SDGs の取り組みについて	21
1. 株主還元策	21
2. SDGs の取り組み	22

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

要約

会員・保証・保険の主力 3 事業に注力し、業績は安定成長が続く見通し

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。住宅のカギや水回りのトラブルなど、日常生活の困りごとを解決するサービスを全国 3,000 店超のパートナー・ネットワーク店を通じて提供している。また、子会社で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。修理サポートサービスを展開するジャパンワランティサポート <7386> は、2022 年 6 月に東京証券取引所グロース市場に上場した。

1. 2022 年 9 月期の業績概要

2022 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 32.3% 増の 17,810 百万円、営業利益で同 3.7% 増の 1,459 百万円と増収増益決算となった。売上高は前期末に会員事業の競合であった（株）アクトコール他 1 社（以下、ACTG）を買収した効果に加え、保証事業や保険事業が好調に推移したことにより 4 期連続で過去最高を更新した。営業利益はのれん償却額の増加や保険事業における契約件数拡大に伴う責任準備金の増加等により 1 ケタ増益に留まったものの、本来の収益力を示す EBITDA は同 23.8% 増となっており、会員・保証・保険事業（以下、主力 3 事業）の収益については順調に成長したものと評価される。特に、ACTG については営業利益率を買収前の 3.6% から 3 年後を目標に 9% に引き上げる計画としていたが、初年度で 10% を達成するなど想定以上の成果を挙げることができた。2022 年 10 月には ACTG を同社が吸収合併しており、さらなる収益性向上を目指している。なお、2022 年 9 月末の会員数（会員事業と保証事業の合計）は前期末比 259 千件増の 3,607 千件、保険契約件数は同 90 千件増の 683 千件であった。

2. 2023 年 9 月期の業績見通し

2023 年 9 月期の連結業績は売上高で前期比 2.8% 増の 18,300 百万円、営業利益で同 13.0% 増の 1,650 百万円と増収増益が続く見通しで、営業利益は 4 期ぶりの最高益更新を目指す。売上高は駆けつけ事業を 2022 年 11 月末に譲渡したことにより 810 百万円の減収要因となるが、主力 3 事業で 929 百万円、新規事業の中古携帯電話回収事業で 370 百万円の増収を見込んでいる。営業利益は主力 3 事業で 210 百万円、中古携帯電話回収を含むラストマイル事業の成長で 55 百万円の増益を見込み、その他事業の減益分を吸収する格好となる。期末の会員数については前期末比 336 千件増の 3,943 千件、保険契約件数は同 28 千件増の 711 千件とし、今後見込まれる新たな提携による獲得効果は織り込んでいないことから、保守的な計画と言える。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

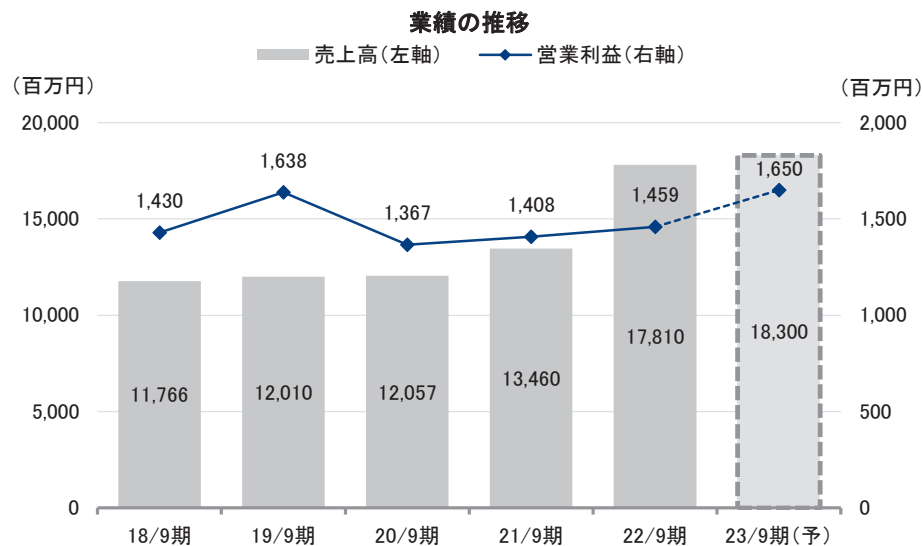
要約

3. 中期経営計画の進捗状況

同社は 2022 年 9 月期から 3 ヶ年の中期経営計画をスタートしている。「パートナーシップ戦略」を推進し、売上規模の拡大と収益性の向上を図り、最終年度となる 2024 年 9 月期に売上高 22,000 百万円、営業利益 2,500 百万円を目指している。駆けつけ事業の低迷や保険事業の責任準備金増加の影響もあり、業績は当初計画をやや下回る進捗となっているが、主力 3 事業を中心に顧客を積み上げていくことで収益拡大を目指す方針に変わりはない。2021 年 12 月に資本業務提携を締結した伊藤忠商事 <8001> とも 20 件以上の案件について協議を進めており、新規ビジネス・領域の開拓も期待される。会員事業では従来、賃貸住宅向けが主な顧客ターゲットであったが、センチュリー 21・ジャパン <8898> との提携を皮切りに戸建て市場向けのサービスを開始しており、今後の動向が注目される。同社の売上高の 9 割以上は主力 3 事業によるストック型のビジネスモデルであり、今後も顧客開拓の余地は大きいことから、業績は中長期的に安定成長が続くと予想される。

Key Points

- ・ 2022 年 9 月期は M&A 効果で過去最高売上を更新、営業利益も 2 期連続増益に
- ・ 2023 年 9 月期は主力 3 事業の成長により収益拡大が続き、営業利益は 4 期ぶりに最高益更新へ
- ・ 中期経営計画の業績進捗はやや遅れ気味だが、2024 年 9 月期は収益の成長スピードが加速する可能性あり



注：22/9 期より収益認識会計基準等を適用
 出所：決算短信よりフィスコ作成

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

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

1. 会社概要

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」カンパニーとして 1997 年に設立された。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）（現 ジャパンワランティサポート）を子会社化したほか、2019 年にはレスキュー損害保険（株）を設立、開業している。また、2020 年に日本 PC サービス <6025> の株式を取得し持分法適用関連会社（出資比率 22.1%）としたほか、2021 年 9 月には生活トラブルサービスを展開するアクトコール及びコールセンター運営事業を行う（株）TSUNAGU を簡易株式交換により完全子会社化した。直近では 2022 年 2 月に水回りトラブル解決サービスのパートナーの 1 社であったアクアライン <6173> の株式を追加取得して持分法適用関連会社（出資比率 23.6%）とするなど、積極的な M&A・アライアンス戦略により業容を拡大している。2022 年 9 月末時点で連結子会社 3 社、持分法適用関連会社 2 社となっている。

なお、2022 年 6 月 23 日付でジャパンワランティサポートが東証グロース市場に上場した。株式上場の目的は、上場会社としての信用力が向上することで提携先企業の拡大が期待できることに加え、人材採用力、資金調達力の向上により事業成長スピードを加速していくことにある。同社の出資比率は 2021 年 9 月期末の 100.0% から上場後は 69.5% に低下し、非支配株主に帰属する当期純利益の増加につながるが、それ以上に株式上場することのメリット（＝収益拡大）の方が大きいと判断した。株式上場後も連結対象子会社として株式を保有していく方針だ。また、アクトコール及び TSUNAGU については 2022 年 10 月 1 日付で同社が吸収合併した。営業・管理・コールセンター業務を効率化し、グループ全体の収益性向上を図る。また、新設した駆けつけ事業準備（株）（現（株）生活救急車）に駆けつけ事業を承継、2022 年 11 月末に株式数の 51% をアクアラインに譲渡し、持分法適用関連会社としている。

2. 事業の内容

事業セグメントは、2022 年 9 月期より現況に合わせて一部変更を実施している。従来は駆けつけ、会員、保険、リペア、ライフテックの 5 事業で区分していたが、ライフテック事業については 2021 年 9 月期に電力小売事業を事業廃止したことによりなくなり、新たに会員、保証、保険、駆けつけの 4 事業とその他（感染拡大防止事業等）に区分した。また、従来会員事業に含めていた保証事業を独立開示し、新規事業（感染拡大防止事業等）をその他に区分した。このほかにも、売上規模が小さく収益性に課題を抱えていたリペア事業を会員事業に統合し、会員事業のサービスの一部としてリペアサービスを提供することとした。売上規模拡大や収益性向上に加え、特に不動産分野では従来の賃貸市場だけでなく、持ち家市場にも展開する方針であることから、リペアサービスが提携先拡大のフック役と期待される。なお、商業施設や飲食店向けのリペアサービスについては従来どおり継続する。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

事業概要

2022 年 9 月期の事業セグメント別売上構成比を見ると、会員事業が 55.1% と全体の過半数を占め、次いで保険事業が 30.5%、保証事業が 8.1%、駆けつけ事業が 5.3% となっている。また、売上高のうち、会員や保険契約件数の積み上げ等によるストック型ビジネスの比率が全体の 9 割以上を占める。ストック型ビジネスは既に収益化しており、安定性の高い収益基盤を構築していることが同社の特徴であり強みとなっている。

事業セグメント

セグメント名	内容	売上構成比※	ビジネスモデル
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）	55.1%	ストック型 （リペアサービスはフロー型あり）
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（学生生活 110 番、ライフサポートバック等）		
リペアサービス	ハウスメーカー、提携事業者向け住宅・家具等のリペアサービス及び宿泊施設や飲食店等の事業者向けリペアサービス		
保証	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）	8.1%	ストック型
保険	家財保険、弁護士保険、スマホ保険、スポーツクラブ傷害保険等	30.5%	ストック型
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	5.3%	フロー型
その他	新規事業（感染防止対策事業、ラストマイル事業等）	0.9%	フロー型

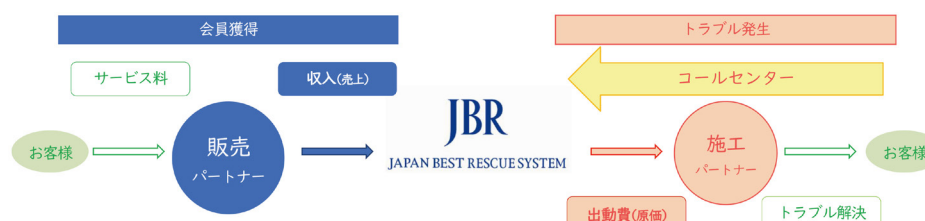
※売上構成比は 2022 年 9 月期実績

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 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仕組みとなっている。売上高の 7 割強は会費収入で、そのほか作業に要した部品代や特殊作業費等が含まれる。不動産会社やホームセンターなどの提携先企業を通じて、効率よく新規会員を獲得している。また、実際にトラブル解決にあたる施工パートナーには一定の技術・マナー指導を実施しており、全国に 3,000 拠点以上のネットワークを構築している。2022 年 9 月末の契約件数は、2,258 千件（ACTG の 578 千件を含む）と過去最高を更新している。

ビジネスモデル



出所：会社説明資料より掲載

ジャパンベストレスキューシステム

2453 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)

https://www.jbr.co.jp/ir_info/

事業概要

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、同事業の会費収入の約 53% を占めている (2022 年 9 月期末実績)。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り、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伸ばしている。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、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する。このため、貸借対照表上では残存期間分の対価を前受収益及び長期前受収益として計上している。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、契約ごとの損益で見ると会計上は開始 1 ヶ月目に損失を計上する格好となる。

同サービスに関しては契約更新率が 3 割台と低いことが課題であったが、継続率を高める施策として家賃の一部に会費を組み込む方式 (サブスクリプション型) の導入に注力している。同方式であれば引越し等で退去しない限りは、契約も継続することになるためだ。サブスクリプション型の契約率は 2016 年 9 月期末時点で 40% であったが、2022 年 9 月期末時点では 60% 超となっている (ACTG を除く)。ACTG は同様のサービス「アクト安心ライフ 24 (1 年版、2 年版)」または「緊急サポート 24 (月額版)」を提供しており、料金もほぼ同水準となっている。同事業の会費収入に占める比率は 34% となっている (2022 年 9 月期末実績)。ACTG の商品については、月額定額サービスや 1 年版 (税込 8,800 円) が契約の大半を占めている。ACTG をグループ化したことにより、生活トラブル解決サービスの市場シェアは約 35% と、2 位 (約 0.3%) を大きく引き離す圧倒的トップの地位を確立している。なお、約 44% は不動産会社がグループ内でサービス提供をしているが、アウトソーシングすると考えられることから、同社のシェアはさらに拡大する可能性が高いと弊社では見ている。

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 (以下、大学生協) と提携して販売している大学生向けの生活トラブル解決サービス「学生生活 110 番」 (契約期間 2 年、4 年、6 年タイプがあり、4 年契約タイプで税込 9,450 円、うち約 7 割が同社の収入) のほか、通信事業者と提携して販売しているライフサポートパックなどがある。また、リペアサービスについては住宅メーカー等の提携先企業から戸建て・マンション等の床面や壁の補修作業の依頼を受け、補修サービスを行っている。石材系から金属、木質系、水回りも含めて幅広い修復に対応できることが強みとなっており、2019 年以降は宿泊施設や店舗など非住宅系にも販路を広げてきた。今後は会員サービスのメニューの 1 つとすることで持ち家市場を開拓し、規模の拡大と収益力の強化を図っていく方針だ。

なお、会員事業では入会時に顧客から会費を徴収し、出勤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、発生した作業代金または作業代金と割引価格との差額が同社の負担となる。このため自然災害の発生等により想定以上に出動件数が増加した場合は、同社の費用負担が重くなり収益性が低下するリスクがある。

(2) 保証事業

ジャパンワランティサポートで住設機器、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) を主に提供している。「あんしん修理サポート」の会員獲得は住宅メーカーや、ホームセンター、家電量販店等との提携を通じて行っており、主要な提携先は (株) ヤマダデンキで新規契約件数の約 3 割、売上高で 2 割強を占めている。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

事業概要

2022 年 9 月末の同事業の会員数は 1,350 千件と年率 20% ペースで拡大が続いている。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や、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、最近では住宅メーカーとの提携強化に注力している。

(3) 保険事業

連結子会社のジャパン少額短期保険、レスキュー損害保険で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、同事業保険料収入の 84% (2022 年 9 月期) 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」を同時に勧めることができるため、販売効率の高い商品となる。その他の少額短期保険商品としては、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」、自転車による事故や盗難に備える保険「チャリぽ」、痴漢冤罪 (痴漢被害) ヘルプコール付き「男を守る弁護士保険、女を守る弁護士保険」、「お天気保険」「子育て支えあい保険 子育てシェアリング」などユニークな商品を多数揃えており、商品企画・開発力が強みとなっている。

また、少額短期保険では商品化できない保険のニーズに対応するため、2019 年 7 月にレスキュー損害保険を開業した。当初はジャパン少額短期保険からの受再事業からスタートし、2020 年より賃貸住宅のオーナーや不動産会社向けの家財保険包括契約の販売を開始している。「新すまい Room 保険」は入居者が被保険者となるのに対して、同商品は貸し手側を被保険者とした団体保険商品となる。そのほか、2020 年春からスポーツクラブ傷害保険を、2020 年 7 月より「スマホ保険」の販売をそれぞれ開始した。「スマホ保険」はワイヤレスゲート <9419> が (株) ヨドバシカメラの店舗で販売する Wi-Fi サービス付きスマートフォン及びタブレット端末を対象に、購入後の破損または自然故障を保証するもので、月額税込 890 円のプランの場合、故障等で掛かった費用に対して 5 万円 (上限額・年 1 回) をお見舞金として補償し、月額料金の約 15% が同社の売上高となる。2022 年 4 月からは同様のサービスを GMO インターネットグループ <9449> 経由でも提供している。ただ、スポーツクラブ傷害保険、「スマホ保険」を合わせても保険料収入の構成比は 5% 強とまだ小さい。

なお、レスキュー損害保険は設立時に日本生命保険 (相)、セブン銀行 <8410> が各 7.1% 出資したほか、2022 年 1 月には不動産賃貸仲介・管理の大手である (株) ミニミニグループと資本業務提携を行い※、火災保険の販売をミニミニグループ店舗で開始している。

※ 第三者割当増資後のレスキュー損害保険の株主構成比率は、同社が 81.4%、日本生命保険、セブン銀行が各 6.7%、ミニミニグループが 4.9% となった。

(4) 駆けつけ事業

駆けつけ事業は住宅のカギ交換や水回り、ガラス等のトラブル、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 (全国 7 拠点、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」のブランド名で展開している。同社の売上高は、パートナー店が一般顧客から回収した作業代金の原則 40% 程度を紹介手数料収入として計上している。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

事業概要

なお、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とネットワーク店の 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、見積契約と清算を行って、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）※。なお、店舗によっては ACTG と同社の両方と契約している店舗もあるが、契約条件については同社の内容に統一していくことになっている。

※ 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。

駆けつけ事業は 2023 年 9 月期より持分法適用関連会社の事業となるが、2021 年 9 月期から取り組みを開始した提携金融機関経由の受注については同社を経由して生活救急車に発注する。提携金融機関が店頭で駆けつけ事業の内容や専用フリーダイヤルを告知するチラシを配布するなどのプロモーション活動を行い、顧客から同社コールセンターに入電があり、サービスを提供した場合にサービス料の一部を紹介手数料として提携先に支払うスキームとなっている。実績件数はまだ少なく、業績に与える影響は軽微と考えられる。

業績動向

2022 年 9 月期は M&A 効果で過去最高売上を更新、営業利益も 2 期連続増益に

1. 2022 年 9 月期の業績概要

2022 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 32.3% 増の 17,810 百万円、営業利益で同 3.7% 増の 1,459 百万円、経常利益で同 32.6% 減の 1,173 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 671.6% 増の 437 百万円となり、おおむね会社計画（2022 年 8 月発表値）どおりに着地した。売上高は過去最高を 4 期連続で更新し、営業利益も 2 期連続の増益となった。なお、2022 年 9 月期より収益認識会計基準等の適用を行っており、旧会計基準と比較して売上高で 233 百万円、売上原価で 5 百万円、販管費で 205 百万円、営業利益及び経常利益で 22 百万円それぞれ増加している。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

業績動向

2022 年 9 月期の連結業績

(単位：百万円)

	21/9 期		会社計画 (2022 年 8 月)	22/9 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	13,460	-	18,000	17,810	-	32.3%	-1.1%
売上原価	7,703	57.2%	-	10,262	57.6%	33.2%	-
販管費	4,349	32.3%	-	6,087	34.2%	40.0%	-
営業利益	1,408	10.5%	1,420	1,459	8.2%	3.7%	2.8%
(デリバティブ評価損益)	92	-	-	-230	-	-	-
経常利益	1,740	12.9%	1,180	1,173	6.6%	-32.6%	-0.6%
特別損益	-1,003	-	-	-226	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	0.4%	430	437	2.5%	671.6%	1.8%
EBITDA	1,653	12.3%	-	2,047	11.5%	23.8%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2021 年 9 月末に ACTG を買収した効果により、売上高で 3,505 百万円、営業利益で 183 百万円（のれん償却額 183 百万円控除後）の増額要因となったほか、主力 3 事業が順調に拡大し、駆けつけ事業やその他事業の減額分をカバーした。なお、減価償却費やのれん償却額などを加味した本来の収益力を示す EBITDA は、前期比 23.8% 増の 2,047 百万円であった。

売上高、営業利益の前期比増減要因

(単位：百万円)

売上高

セグメント名	増減額	要因
会員	4,112	会員獲得による増収 (+374)、ACTG の貢献 (+3,505)、新収益認識基準適用 (+233)
保険	754	被保険者の増加
保証	194	会員数の増加
その他	-110	感染拡大防止事業 (21/9 期下期～ 22/9 期上期で終了)
駆けつけ	-375	出動件数の減少
ライフテック	-230	電力小売事業を 21/9 期に廃止
調整額	3	
合計	4,349	

営業利益

セグメント名	増減額	要因
会員	-99	会員獲得による実態利益の増加 (+204)、事業再編に伴う配賦負担等の増加 (-487) ACTG の貢献 (+183)
保険	20	被保険者の獲得による実態利益の増加 (+216) 獲得ベース増加による責任準備金引当額の増加 (-196)
保証	69	会員の獲得による増収
その他	-75	感染拡大防止事業の終了
駆けつけ	-55	出動件数の減少による減益
ライフテック	222	事業撤退による損失解消
調整額	-30	
合計	51	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

業績動向

経常利益は、営業外収支が前期比 618 百万円、投資有価証券売却益が同 147 百万円、自社株価予約取引に関連したデリバティブ評価損益※が同 323 百万円それぞれ減少したことにより、減益となった。また、アクアラインや日本 PC サービスの業績悪化により、持分法による投資損失が同 154 百万円拡大した。一方、特別損益が同 777 百万円増加したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅な増益となった。2021 年 9 月期は ACTG 買収発表後の株価上昇に伴いのれん 996 百万円を償却し、減損損失として計上したのに対して、2022 年 9 月期は ACTG との経営統合に関連して減損損失等の特別損失を 170 百万円計上した。

※ 2020 年より実施していた自社株価予約取引について 2022 年 8 月までにすべて解約を行い、解約日時点の自社株価と 2021 年 9 月末時点の株価 (1,262 円) の差額分をデリバティブ評価損として計上した。2023 年 9 月期以降は発生しない。

主力 3 事業で顧客数が順調に拡大

2. 事業セグメント別動向

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/9 期		22/9 期		売上高		営業利益	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	増減額	増減率	増減額	増減率
会員	5,715	1,035	9,827	936	4,112	72.0%	-99	-9.6%
保証	1,251	481	1,446	551	194	15.6%	69	14.3%
保険	4,677	361	5,432	381	754	16.1%	20	5.5%
駆けつけ	1,325	-25	950	-80	-375	-28.3%	-55	-
ライフテック	230	-222	-	-	-230	-	222	-
その他	274	54	164	-20	-110	-	-75	-
調整額	-14	-276	-10	-306	3	-	-30	-
合計	13,460	1,408	17,810	1,459	4,349	32.3%	51	3.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 会員事業

会員事業の売上高は前期比 72.0% 増の 9,827 百万円、営業利益は同 9.6% 減の 936 百万円となった。事業再編に伴う全社費用の配賦負担等が 487 百万円増加※したことにより減益となったが、これらの特殊要因を除いた実態利益は同 11.4% 増の 2,301 百万円であった。

※ 配賦費用は各事業セグメントの従業員数で按分している。同事業の従業員比率が上昇したことや、新 ERP 稼働に伴う減価償却費の増加もあって大幅増となった。

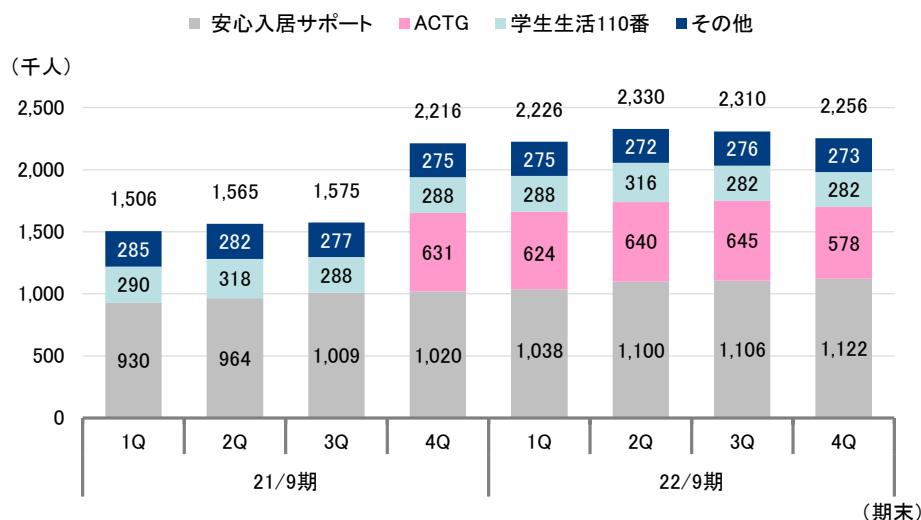
売上高については、ACTG の買収効果により 3,505 百万円、既存事業の会員獲得による増収により 374 百万円それぞれ増加した一方、収益認識会計基準等の適用に伴う影響で 233 百万円増加した。会費収入については前期比 76.0% 増の 6,754 百万円となり、商品別では「安心入居サポート」が同 15.0% 増の 3,579 百万円、新たに加わった ACTG が 2,300 百万円、「学生生活 110 番」が同 1.0% 減の 411 百万円、その他が同 49.0% 増の 459 百万円となった。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
 https://www.jbr.co.jp/ir_info/

業績動向

商品別会員数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2022 年 9 月期末の会員数は前期末比 40 千件増加の 2,256 千件となった。このうち、ACTG は同 53 千件減の 578 千件となったが、これは不採算や低採算の顧客に対して価格改定交渉を実施し、一定数の解約が発生したことによる。特に第 4 四半期は低採算の大口顧客の解約が発生し、同年第 3 四半期末比 67 千件の減少となった。ただし利益面では、買収前の営業利益が 97 百万円、営業利益率が 3.6% に対し、2022 年 9 月期は 366 百万円、同 10.4% と大幅に伸長した。会員数の減少による減益 (0.4 億円) を、コールセンター費用や出勤費用の抑制 (1.7 億円) や人件費や管理委託費用の削減 (1.3 億円) で吸収した。

買収時の計画では初年度の営業利益率を 6.9%、3 年後の目標として 9.0% を設定していたが、大幅に前倒した。同社はグループ化による効果をさらに高めるため、2022 年 10 月に ACTG を吸収合併し、重複する間接部門やシステムを統合した。なお、ACTG では低採算な顧客 (会員数で換算すると 50 千件程度) への価格交渉を継続しており、2023 年 9 月期中に値上げもしくは解約の可能性はある。

ACTG の PMI



出所：決算説明資料より掲載

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.

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

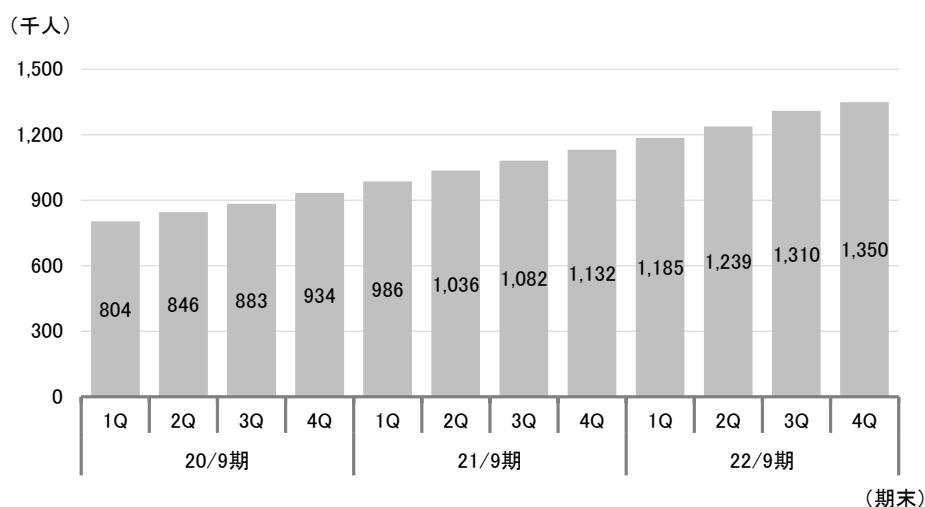
業績動向

主力の「安心入居サポート」の会員数は前期末比 102 千件増の 1,122 千件と順調に伸長した。販売ネットワークの拡充が進んでいることや、家賃等に会費を含めて提供するサブスクリプション型の契約件数が増加した結果、サービス継続率が上昇していることが要因と見られる。一方、大学生協を通じて販売する「学生生活 110 番」については同 6 千件減の 282 千件に留まった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で地方から上京して学生生活を送る新入生が減少していることが影響していると思われる。その他の会員サービスについても低採算なサービスを縮小していることから、同 2 千件減の 273 千件となった。

(2) 保証事業

保証事業の売上高は前期比 15.6% 増の 1,446 百万円、営業利益は同 14.3% 増の 551 百万円となった。「あんしん修理サポート」の会員数が同 218 千件増加の 1,350 千件と好調に推移したことが寄与した。主力販路であるホームセンターや家電量販店等を通じた会員数獲得が続いていることに加え、住宅メーカー等の新たな販路開拓が進んでいることも会員数の増加につながっている。同商品は契約期間が 5 ～ 10 年と長期間にわたるため、新規会員数増加の単年度の増収インパクトは小さいが、将来の売上となる前受収益金として積み上がる格好となっている。なお、修理件数の増加に伴う売上原価率の上昇により、営業利益率が若干低下した。住設機器の修理は購入後 7 年目以降から増加する傾向にあり、こうした会員からの修理依頼が増加した。

あんしん修理サポート会員数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 保険事業

保険事業の売上高は前期比 16.1% 増の 5,432 百万円、営業利益は同 5.5% 増の 381 百万円となった。既述のとおり、契約件数急増により責任準備金が増加（2021 年 9 月期の 84 百万円に対し、2022 年 9 月期は 281 百万円）した結果、営業利益の伸びが低くなっており、責任準備金控除前ベースでは同 48.4% 増の 668 百万円と大幅な増益であった。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

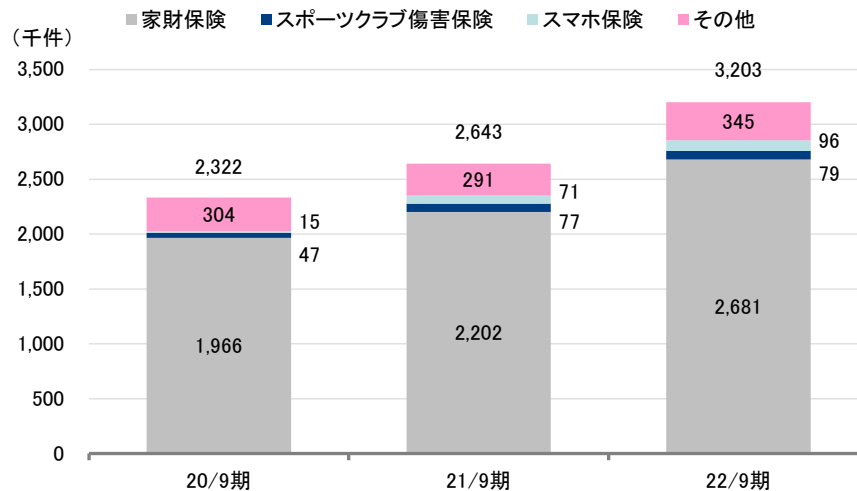
業績動向

保険料収入については、家財保険が前期比 21.7% 増の 2,681 百万円、「スマホ保険」が同 35.2% 増の 96 百万円、「スポーツクラブ傷害保険」が同 2.6% 増の 79 百万円、その他保険が同 18.6% 増の 345 百万円となった。また、保険契約件数は、家財保険が前期末比 51 千件増の 302 千件と従前よりも増加ペースが加速した。増加分のうち 17 千件は、撤退を決定した同業他社商品からの乗り換え案件で、同社が委託登録代理店となったことで自動的に乗り換えが進んでいる。残り 12 千件についても 2023 年 9 月期第 2 四半期までに同社製品に切り替わる予定で、契約準備金は 2023 年 9 月期第 2 四半期まで増加（減益要因）が見込まれる。なお、同要因を除いても同 3.4 万件増加しており、順調に拡大している。販売ネットワークの拡大に加え、2022 年 1 月に賃貸仲介大手のミニミニグループとレスキュー損害保険が資本業務提携を締結し※、ミニミニグループが仲介する賃貸住宅の入居者向けに火災保険の販売を開始したことが要因だ。今後はミニミニグループ向けの火災保険販売のシェア拡大に加え、不動産関連の保険商品の共同開発も進めていく予定だ。

※ミニミニグループは賃貸仲介、社宅代行の大手で、店舗数は約 450 店舗を展開している。レスキュー損害保険の株式の 4.9% を取得した。家財保険の販売により年間約 1 億円の保険料収入を見込んでいる。

「スマホ保険」の契約件数は、販売チャンネルの拡大（オンライン販売や GMO インターネットグループ経由での販売）効果もあって同 26 千件増の 81 千件となった。「スポーツクラブ傷害保険」は、既存のフィットネスクラブ 2 社に加え、新たに Fast Fitness Japan<7092> が運営する「エニタイムフィットネス」が加わったことにより、同 7 千件増の 247 千件となった。その他保険商品も全般的に契約件数の増加が続いている。

保険料収入の推移



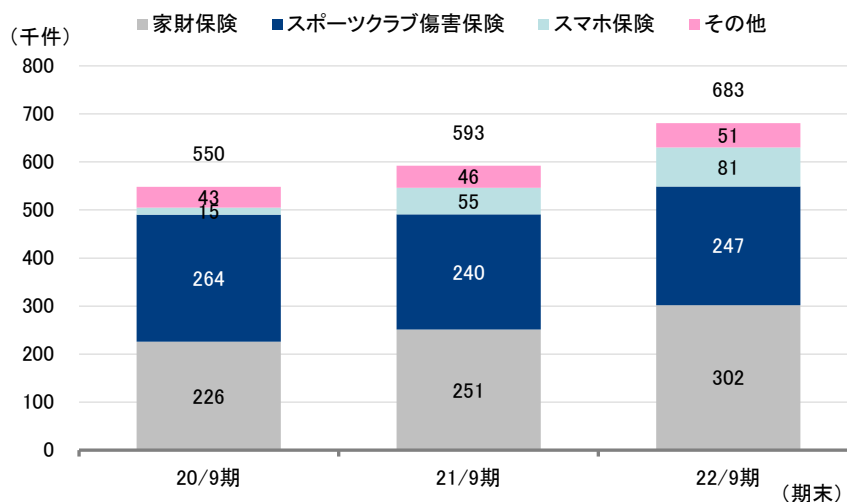
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

業績動向

保険契約件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) 駆けつけ事業

駆けつけ事業の売上高は前期比 28.3% 減の 950 百万円、営業損失は 80 百万円（前期は 25 百万円の損失）となった。タウンページや Web サイトを通じた集客が減少傾向にあることに加え、コロナ禍が続くなかで他者との接触を回避する意識が引き続き強く、カギ及び水回りのトラブルに関する作業依頼件数が減少した。

(5) その他

2021 年 9 月期下期から開始した感染拡大防止事業や、フードデリバリー事業者向けサポートサービスなどのラストマイル事業を展開している。2022 年 9 月期第 2 四半期に感染拡大防止事業が終了したことにより、売上高は 164 百万円（前期は 274 百万円）、営業損失は 20 百万円となった（同 54 百万円の利益）。

将来の売上となる前受収益が 100 億円を突破

3. 財務状況と経営指標

2022 年 9 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 291 百万円減少の 27,884 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では未収入金が 856 百万円減少した一方で、現金及び預金が 2,541 百万円増加した。固定資産では投資有価証券が上場株式の株価下落等の影響により 1,200 百万円、のれんが 209 百万円それぞれ減少した。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

業績動向

負債合計は前期末比 574 百万円増加の 17,081 百万円となった。有利子負債が 919 百万円減少した一方で、会員、保証事業における前受収益及び長期前受収益が合計で 1,309 百万円、保険事業における責任準備金が 265 百万円それぞれ増加した。純資産合計は同 865 百万円減少の 10,802 百万円となった。非支配株主持分が 589 百万円増加した一方で、その他有価証券評価差額金が 896 百万円、利益剰余金が 576 百万円それぞれ減少した。このうち利益剰余金については、親会社株主に帰属する当期純利益 437 百万円を計上した一方で、配当金 572 百万円の支払い、収益認識会計基準等の適用により期首残高を 405 百万円減少したことが減少要因となっている。

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 40.2% から 35.4% に低下したものの、前受収益の積み上げに伴う負債の増加が主因となっており、有利子負債比率が 27.8% から 22.5% に低下していることや、ネットキャッシュは前期末比 3,461 百万円増加の 11,854 百万円と過去最高水準に積み上がっていることから、財務の健全性は高いと判断される。収益性について見ると、2～3 年前まで 2 ケタ台の水準であった ROA や ROE、営業利益率がそれぞれ 1 ケタ台に低下している。ACTG を買収したことが主因となるが、既述のとおり買収後の ACTG の収益性は順調に改善しており、2023 年 9 月期以降は経営統合の効果も顕在化してくると見られることから、営業利益率や ROE については早ければ 2024 年 9 月期にも 10% 台に復帰するものと予想される。一方、ROA については前受収益が今後も積み上がる見通しで、10% 台への復帰は少し遅れることになりそうだ。

なお、同社は未上場企業や事業提携関係にある上場企業も含めて、投資有価証券を 5,698 百万円保有している。事業提携関係にある上場株式に関しては基本的に保有継続方針であるものの、その他の株式や金融商品に関しては適切な時期を見計らい、徐々に減らしていく意向を示している。一方、M&A については ACTG の買収で手応えを得たことから、同業他社等で条件に見合う案件があれば積極的に検討していく方針だ。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/9 期	20/9 期	21/9 期	22/9 期	増減額
流動資産	10,074	10,897	15,399	16,327	927
（現金及び預金）	8,271	8,770	11,538	14,080	2,541
固定資産	8,476	9,987	12,391	11,124	-1,266
総資産	18,761	21,204	28,175	27,884	-291
負債合計	10,657	13,296	16,507	17,081	574
（前受収益、長期前受収益）※	6,710	7,640	9,266	10,576	1,309
（有利子負債）	1,485	2,357	3,144	2,225	-919
純資産合計	8,104	7,907	11,668	10,802	-865
（安全性）					
自己資本比率	42.1%	35.8%	40.2%	35.4%	-4.8%
有利子負債比率	18.8%	31.1%	27.8%	22.5%	-5.3%
ネットキャッシュ	6,786	6,412	8,393	11,854	3,461
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	11.7%	9.0%	7.0%	4.2%	-2.8pt
ROE（自己資本利益率）	23.5%	12.9%	0.6%	4.1%	3.5pt
売上高営業利益率	13.6%	11.3%	10.5%	8.2%	-2.3pt

※前受収益、長期前受収益は会員事業におけるストック売上部分に相当する。

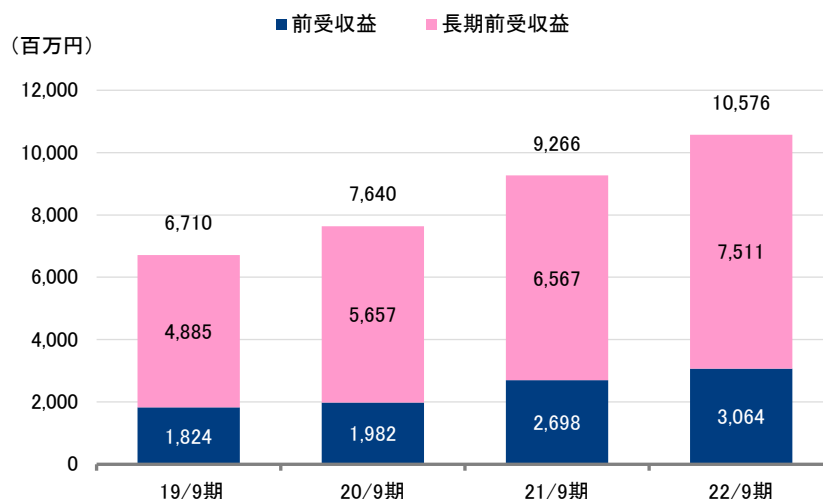
出所：決算短信よりフィスコ作成

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

業績動向

前受収益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 9 月期は主力 3 事業の成長により収益拡大が続き、営業利益は 4 期ぶりに最高益更新へ

1. 2023 年 9 月期の業績見通し

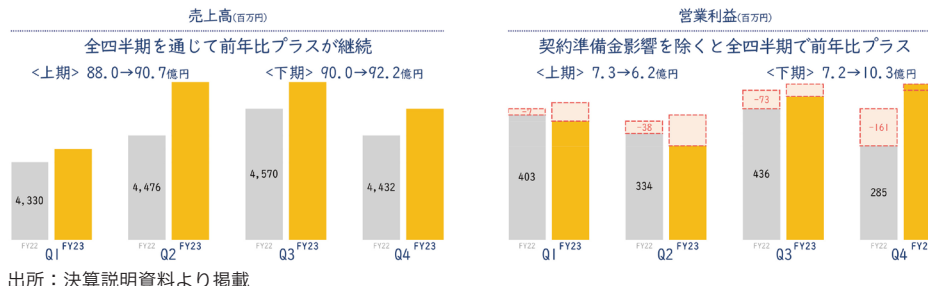
2023 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.8% 増の 18,300 百万円、営業利益で同 13.0% 増の 1,650 百万円、経常利益で同 27.9% 増の 1,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 116.9% 増の 950 百万円となる見通し。駆けつけ事業の譲渡により増収率は低くなるものの、主力 3 事業の成長により営業利益は 4 期ぶりに過去最高を更新するほか、営業外収支や特別損益の改善により、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益でも大幅な増益を見込む。なお、上期の売上高は前年同期比 3.0% 増、営業利益は同 16.0% 減と増収減益計画となっているが、保険事業における契約準備金の増加によるもので、同影響を除けば増益計画となる。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
 https://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

業績予想の詳細



2023 年 9 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/9 期		23/9 期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	17,810	32.3%	9,075	3.0%	18,300	2.8%
営業利益	1,459	3.7%	620	-16.0%	1,650	13.0%
経常利益	1,173	-32.6%	530	-23.8%	1,500	27.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	437	671.6%	310	-40.2%	950	116.9%
EBITDA	2,047	23.8%	-	-	2,154	5.2%
1 株当たり利益 (円)	13	-	9.37	-	28.71	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 売上高の増減要因

駆けつけ事業の譲渡により 810 百万円の減収となる一方、主力 3 事業での顧客積み上げにより 929 百万円、新規事業として開始する中古携帯電話回収事業で 370 百万円の増収を見込んでいる。

主力 3 事業のうち保証事業については、ジャパンワランティサポートの業績予想が売上高で前期比 18.3% 増の 1,711 百万円であることから、会員事業と保険事業の合計で同 4.5% 増の 15,384 百万円を見込んでいることになる。伸び率としては控えめな印象を受けるが、既述のとおり ACTG で価格改定交渉を進めており、一定数の解約が発生するリスクを織り込んで見られる。会員事業及び保証事業の期末会員数は、前期末比 336 千件増の 3,943 千件を見込んでいる。保証事業は引き続き 20 万件超のペースで拡大が続く見通しだ。また、会員事業は主力の「安心入居サポート」の増加に加え、2022 年 4 月から販売を開始した（一社）日本自動車連盟（以下、JAF）の「ホームライフサポート」で 3.7 千件の増加を見込んでいる（前期末実績は 1.3 千件）。

JAF はロードサービスを主に提供している一般社団法人で会員数は 2,000 万人以上となる。JAF の年会費に 2,200 円を追加することで、カギ / 水回り / ガラス / 電気 / 建具等の生活トラブルを解決するサービスを無料（出動費、作業費が無料、部品代等は別途有料）で受けることが可能となる。また、出動先を 2 ヶ所設定できるため、契約者の自宅以外に離れて暮らす家族の住まいへの出動も可能となる。会員獲得施策としては、JAF が会員向けに配信しているメールマガジンやダイレクトメールで告知を行ってはいいるが、まだ JAF とのシステム連携が行われていないこともあり、加入件数は限定的だ。同社は、自動車販売のタッチポイントでのサービス提供など、会員開拓ルートを新たに設けることで獲得件数を増やす方針であるものの、これらの効果は 2023 年 9 月期の計画には織り込んでいない。

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.

ジャパンベストレスキューシステム

2453 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)

https://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

会員事業の新たな取り組みとしては、2022 年 9 月にリペアサービス付帯型の生活トラブル解決サービス「CENTURY21 24 時間ライフサポート」の販売を開始した。センチュリー 21・ジャパンが販売する戸建て住宅やマンションの購入者を対象とし、カギ / 水回り / ガラス / 電気のトラブルに、各種年 2 回まで無料で利用可能（出張料・作業料無料、部品代別途有料）となるほか、リペアサービスやハウスクリーニングなどを優待価格で利用できる。契約期間は 10 年、料金は約 10 万円（うち同社の売上は 6 ～ 7 割）だが、住宅購入時に販売提案をするため、心理的なハードルはさほど高くないと思われる。センチュリー 21・ジャパンでは年間 2.5 ～ 2.8 万戸の新築・中古物件を販売しているほか、22 万戸の管理物件を保有しており、新たな会員獲得ルートとして期待される。初年度として数千件の会員獲得を目標としている。このほかにも、住宅メーカーや不動産会社など同様のスキームでの提案を進めている。持ち家市場は賃貸住宅の 1.5 倍の規模があるだけに、需要を開拓できれば会員事業のさらなる成長につながるものと期待される。

また、生活トラブル解決サービスの新たな販売ルートとして 2022 年 11 月に東北電力 <9506> と提携し、「カギ・窓ガラス・建具トラブルサポート」の提供を開始した。「東北電力のくらしサービスストア」の会員向けに賃貸、持ち家問わず月額 440 円（税込）で提供する。対象市場は約 400 万世帯となるが、プロモーション活動が十分に実施できない環境を考慮し、初年度は 2 ～ 3 千件の会員獲得を目標としている。

一方、保険事業の契約件数は前期末比 28 千件増加の 711 千件を見込んでいる。このうち 12 千件は撤退を決定した同業他社商品からの乗り換え案件であること、家財保険は年間 20 千件を上回るペースであることから、保守的な計画と言える。2023 年 9 月期は新商品の投入予定はないものの、「スマホ保険」やその他の少額短期保険で着実な増加が期待できる。

新規事業の中古携帯電話回収事業は、資本業務提携先の伊藤忠商事との協業案件で、2022 年 9 月に開始した。伊藤忠商事は中古携帯電話の回収ビジネスを年間数百万台規模で展開しているが、事業規模の拡大を目指し、同社が持つトラストマイルのネットワークを活用することにした。伊藤忠商事では、使用していない中古携帯電話は自宅に約 2.65 億台あると試算しており、これらの端末の回収を通じて資源を有効活用し、持続可能な社会の発展に貢献していく方針だ。同社の施工・販売パートナー網を通じて回収した端末機を、伊藤忠グループの（株）Belong に販売し、Belong でデータ消去や検品業務を行い、海外市場で再販する。2023 年 9 月期に回収台数 57 千台、売上高 370 百万円を計画しているが、コンビニエンスストアでのトライアルで十分な手応えを掴んでおり、達成可能な水準と見ている。

(2) 利益の増減要因

営業利益の増益要因としては主力 3 事業で 210 百万円、中古携帯電話回収事業で 55 百万円、減益要因としては感染拡大防止事業の終了で 35 百万円（上期の減益要因）、駆けつけ事業譲渡で 40 百万円を見込んでいる。

主力 3 事業のうち、保証事業を展開するジャパンワランティサポートの営業利益は前期比 8.5% 増の 603 百万円としているものの、原価率の上昇が続くことから利益率は若干低下する見通しだ。また、会員事業と保険事業を合計した営業利益は同 12.3% 増の 1,480 百万円となる。このうち会員事業は、経営統合の効果が期待される。統合については、重複する間接部門は 2023 年 9 月期中、営業部門や商品は 2 ～ 3 年先を目途に、新 ERP システムは段階的に統合していく予定としている。2023 年 9 月期の業績予想には経営統合の効果が若干の織り込みに留まることから、統合が早期に完了すれば想定以上の効果が出てくる可能性がある。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

中古携帯電話回収事業は既存のネットワークを活用し、追加費用は発生しないことから、初年度から利益貢献する見通した。

営業外収支は前期比 190 百万円増を見込んでいる。自社株価予約取引によるデリバティブ評価損など、前期に発生した一過性の費用 490 百万円がなくなることからさらに改善する可能性はあるが、有価証券売却益等の不確定要素を織り込まず保守的な計画とした。また、特別損益では前期に計上した ACTG 合併に関連した減損損失等の特別損失 170 百万円がなくなる一方、駆けつけ事業の株式譲渡に伴う特別損失 28 百万円を計上する予定だ。責任準備金については前期並みの水準を見込んでいることから、2023 年 9 月期は増収に見合った増益が期待できそうだ。

パートナーシップ戦略により主力 3 事業の拡大を図る

2. パートナーシップ戦略の進捗状況

パートナーシップ戦略については着々と進んでいる。2022 年以降の提携実績としては、保険事業でミニミニグループや Fast Fitness Japan、GMO インターネットグループとの提携を実現し、契約件数の増加に貢献している。また、会員事業では JAF、ワタミ<7522>、センチュリー 21・ジャパン、東北電力などと提携しており、今後の会員数の増加につながる取り組みとして期待される。このほか、不動産会社やインフラ会社など複数の企業と提携交渉を進めているほか、伊藤忠商事とも 20 件以上の案件で事業化の可能性を協議している。また、既存インフラを活用したラストマイルの新サービスとして、フードデリバリーサービス事業者向けのサポートサービスや高齢者見守りサービスを開始、自転車アフターサービスについても 2023 年 9 月期中の開始を目指している。

パートナーシップ戦略の進捗状況（2022 年 1 月以降）

業界	開始時期	提携先	内容	マーケット規模
不動産	2022年1月	ミニミニグループ	賃貸入居者向けに火災保険を販売、新商品を共同開発	-
旅客	2022年4月	JAF	会員制生活トラブル解決サービス「JAF のホームライフサポート」を提供	2,000 万人以上
生活	2022年4月	Fast Fitness Japan	スポーツクラブ傷害保険	70 万人
通信	2022年4月	GMO インターネット	スマホ保険の販売	-
飲食	2022年6月	ワタミ	「ワタミの宅食」ユーザーに会員制生活トラブル解決サービスを提供	-
通信	2022年9月	伊藤忠商事	中古携帯電話回収事業	2.65 億台
不動産	2022年9月	センチュリー 21・ジャパン	持ち家購入者向けにリペアサービス付帯型会員制生活トラブル解決サービスを提供	管理物件数 22 万戸 年間販売戸数 2.5 ～ 2.8 万戸
電力	2022年11月	東北電力	会員制生活トラブル解決サービスを提供	約 400 万世帯
大手インフラ	近日中	-	生活トラブル解決サービス	-
不動産	-	-	生活トラブル解決サービス	-

注：2022 年 12 月 16 日時点

出所：決算説明資料等よりフィスコ作成

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

中期計画の業績進捗はやや遅れ気味だが、 2024 年 9 月期は収益の成長スピードが加速する可能性あり

3. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は 2022 年 9 月期から 3 ヶ年の中期経営計画をスタートしている。経営戦略として、営業・業務の両面で「パートナーシップ戦略」を推進し、既存事業の成長と新規事業の育成を図っていく方針を打ち出している。既存事業については市場環境の変化に機微に対応しながら、提携先の拡大や M&A 等も活用することで収益基盤をさらに強固なものとし、持続的な成長を目指していく。特に M&A については、自社の成功体験を活用することで ACTG の収益性が大きく改善するなど手応えを得たことから、今後も前向きに検討していく方針だ。新規事業については伊藤忠商事との協業やスタートアップ企業との連携、共同開発、M&A 等によって創出していく。

業務戦略については、コールセンター業務や各カンパニーで行っていた業務を、新たに組織化する業務本部に一元化することで、業務品質の向上と効率化を図っていく。2022 年 9 月期より新 ERP システムの運用を段階的に開始しており、最終的には受注から販売、決済、顧客管理までグループすべてのシステムを統一する。これにより、業務効率の向上だけでなく、今までは十分でなかった事業部間の連携による重層営業の効果も一段と向上することが期待される。このほかにも、人材の育成強化や施工パートナー等のサービスインフラの拡充も進めていく計画だ。

管理・財務戦略については、2022 年 4 月の東京証券取引所市場再編に伴うプライム市場への移行に伴い、ガバナンス体制の強化を図っている。サステナビリティへの取り組みの推進と中長期的な企業価値の向上を目指すため、2022 年 5 月の取締役会でサステナビリティ委員会の設置及び TCFD※提言への賛同表明について決議しており、今後、SDGs 等の取り組みについても積極的に開示していく予定である。

※TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) : G20 の要請を受け、2015 年に主要国の中央銀行や金融規制当局などが参加する国際機関である金融安定理事会 (FSB) によって設立。企業に対して気候変動関連のリスク・機会の評価と財務への影響について開示することを提言している。

(2) 事業戦略

同社では、現在の事業を「収益性の高い成長・成熟事業」「育成事業」「課題事業」の 3 つに整理し、それぞれの戦略を推進していく。「収益性の高い成長・成熟事業」は主力 3 事業とし、顧客を積み上げていくことで持続的な成長を図っていく。特に会員事業は、ACTG の子会社化により、集合住宅向け生活トラブル解決サービス市場 450 万件のうち約 35% のシェア (同社調べ) を握る圧倒的トップの地位を確立したことになる。第 2 位の事業者は約 7% のシェアになっていると見られ、残りの大半は不動産管理会社が内製化しているが、不動産管理会社ではコスト削減のためアウトソーシング化する傾向となっており、こうした需要を取り込んでいくことも可能と見ている。また、集合住宅市場では残り約 1,800 万件の未開拓市場が残っているほか、今後はパートナーシップ戦略により戸建て住宅市場にも本格展開していく予定となっている。これら戦略が順調に進めば成長スピードも加速していくものと予想される。

ジャパンベストレスキューシステム

2453 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 29 日 (木)

https://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

一方、保険事業は事業の性質上、極端に収益性を高めることは困難なため、収益性については若干の向上を図り、保険商品の拡充により売上規模を拡大していく戦略となる。資本業務提携先の伊藤忠商事のほか、レスキュー損害保険の株主でもあるミニミニグループ、日本生命保険などとも共同開発を進めている。

保証事業は住宅メーカーなど提携先を拡充することで会員数を拡大していくほか、サービス領域を住宅点検や修繕サービスなどにも広げていく。住設機器メーカーとの提携などによって、将来的には海外市場への展開も見据えているようだ。

新規事業に関しては、新たな提携先開拓に加え、社内外のリソースを活用しながら創出・育成していくことになる。また、課題事業と位置付けていたリペア事業と駆けつけ事業のうち、リペア事業については会員事業に統合し、会員サービスの 1 つとすることで収益化を図っていくことにした。特に、今後市場開拓に注力していく戸建て市場においてリペアサービスは需要があると見ている。一方、駆けつけ事業については 2022 年 11 月末に事業譲渡しており、今後は持分法適用関連会社として間接的にサポートする。

(3) 経営数値目標

中期経営計画における数値目標としては、2024 年 9 月期に売上高 22,000 百万円、営業利益 2,500 百万円、経常利益 2,650 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,800 百万円を掲げている。3 年間の年平均成長率は売上高で 17.8%、営業利益で 21.1% となる。営業利益率については、ACTG の子会社化で 2022 年 9 月期に 8.2% と一旦低下したが、統合効果が顕在化する 2024 年 9 月期には 11.4% まで上昇する計画となっている。また、前提となる KPI である主力 3 事業の契約件数は年率 11.6% で増加し、2024 年 9 月期に 5,471 千件を目指す。

ただ、保険事業の 2022 年 9 月期実績は、契約件数は当初計画を上回ったものの、業績及び会員数はいずれも下回った。会員数については、ACTG で前期末比 50 千件増を計画していたのに対して、不採算顧客の整理を進めた結果、53 千件減となったことが下振れ要因となっている。また、営業利益については、駆けつけ事業の低迷が続いたことに加え、保険事業の責任準備金の増加が要因となった。

直近の状況を鑑みて、2023 年 9 月期の業績及びサービス契約件数ともに当初計画から引き下げた。親会社株主に帰属する当期純利益の引き下げ率が大きいのは、ジャパンワランティサポートの株式上場により、非支配株主持分利益が増加するためだ。このため、2024 年 9 月期の目標達成に向けたハードルは高くなったが、主力 3 事業の顧客の積み上げにより持続的な成長を目指す基本戦略に変わりはない。ACTG との経営統合効果や戸建て市場の開拓、中古携帯電話回収事業などのパートナーシップ戦略により収益貢献が本格化してくれば、2024 年 9 月期に収益の成長スピードが加速する可能性は十分であると弊社では見ている。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

今後の見通し

中期経営計画数値目標 (2022 年 11 月発表値)

(単位: 百万円)

	21/9 期 実績	22/9 期			23/9 期			24/9 期 計画	年平均 成長率※
		計画	実績	前期比	当初計画	今回計画	前期比		
売上高	13,460	18,000	17,810	32.3%	20,000	18,300	2.8%	22,000	17.8%
営業利益	1,408	1,730	1,459	3.7%	2,000	1,650	13.0%	2,500	21.1%
営業利益率	10.5%	9.6%	8.2%	-	10.0%	9.0%	-	11.4%	-
経常利益	1,740	1,900	1,173	-32.6%	2,150	1,500	27.9%	2,650	15.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	1,200	437	671.6%	1,500	950	116.9%	1,800	218.0%
EBITDA	1,653	2,309	2,047	23.8%	2,644	2,154	5.2%	3,185	24.4%

KPI

	21/9 期 実績	22/9 期			23/9 期			24/9 期 計画	年平均 成長率※
		計画	実績	前期比	当初計画	今回計画	前期比		
サービス契約数 (千件)	3,940	4,407	4,292	8.9%	4,923	4,654	8.5%	5,471	11.6%
会員数 (人)	3,347	3,725	3,607	7.7%	4,145	3,943	9.3%	4,604	11.2%
被保険者数 (人)	593	681	683	15.2%	778	711	4.1%	867	13.5%

※年平均成長率は 22/9 期～24/9 期の 3 年間平均成長率

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策と SDGs の取り組みについて

配当性向の目安を 30% から 50% に引き上げ

1. 株主還元策

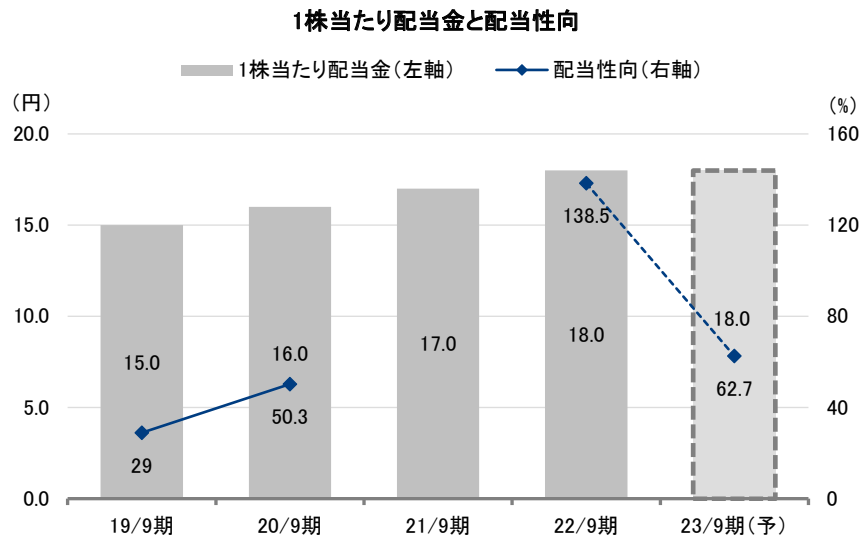
株主還元方針について同社は従来、配当性向で 30% 以上を目安としてきたが、2022 年 9 月期より 50% を目安に安定的かつ継続的な配当を行う方針に改めた。これにより 2022 年 9 月期の 1 株当たり配当金は前期比 1.0 円増配の 18.0 円 (配当性向 138.5%) と、8 期連続の増配となった。2023 年 9 月期については前期と同額の 18.0 円 (同 62.7%) を予定している。今後も利益成長が続けば増配が期待できることになる。

また、株主優待制度も導入している。毎年 3 月末時点で 100 株以上保有している株主に対して、同社がオフィシャルスポンサーとなっているキッザニア (子供向けの職業体験型テーマパーク) の優待券を 2 枚 (最大 19 名まで利用可) 贈呈している。

ジャパンベストレスキューシステム
 2453 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 29 日 (木)
https://www.jbr.co.jp/ir_info/

株主還元策と SDGs の取り組みについて



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. SDGs の取り組み

同社は SDGs の取り組みとして、顧客とともに提携先も巻き込み、誰一人取り残さない社会の実現を目指していくことを方針に掲げている。「困っている人を助ける！」を経営理念としている同社にとっては、事業成長そのものが持続可能な社会の構築に貢献しているとも言える。具体的な実績としては、2022 年 9 月末時点のサービス契約件数 4,292 千件に対して、困っていた人の件数は 2022 年 9 月期で 348 千件（生活トラブル 317 千件、延長保証 24 千件、保険 6 千件）となっている。SDGs で掲げられている 17 の目標のなかでも特に、17 番目に掲げられている「パートナーシップで目標を達成しよう」を上位概念として捉えており、提携拡大を通じて地方創生の推進や、新たな産業基盤の構築に取り組んでいく考えだ。

ESG の視点での取り組みとしては、環境面では紙使用量の削減や駆けつけ事業における出勤の効率化による省エネ化とサービス品質の両立を図っているほか、環境保全団体への支援として、社内に寄付型自動販売機を設置している。社会面では、少子高齢化社会への対応に関連して高齢者見守りサービスを提供しているほか、高齢化で縮小リスクのある施工パートナーの維持・拡大に取り組んでいる。また、ワークライフバランスの推進により働きがいのある職場づくりを進めている。ガバナンス面では、プライム市場における上場企業に求められる高いガバナンス基準への対応に取り組んでいるほか、BCP 対策の強化、ステークホルダーとの積極的対話などに取り組んでいる。

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp