

投資家様向け説明資料

～当社の事業と中期経営計画～

2017年6月4日

この「あんしん」を500万世帯へ



JBR
生活救急グループ

ジャパンベストレスキューシステム株式会社

- 1. JBRグループの概要**
- 2. JBRグループの事業**
- 3. 2017年9月期 第2四半期決算概要**
- 4. 中期経営計画**
- 5. 株主還元**



1. JBRグループの概要



当社のご紹介

商号	ジャパンベストレスキューシステム株式会社
設立	1997年2月
本社	名古屋市中区錦一丁目10番20号 アーバンネット伏見ビル
東京本部	東京都千代田区大手町二丁目1番1号 野村ビル
代表者	代表取締役 榊原 暢宏（さかきばら のぶひろ）
従業員数	連結:437名 単体:353名（2017年3月31日現在）
資本金	7億79百万円（2017年3月31日現在）
売上高	115億52百万円（2016年9月期連結売上高）
上場市場	東証一部(2007年9月上場)・名証一部(2007年11月上場)



ジャパンベストレスキューシステム株式会社

駆けつけ事業

会員事業

「総合生活トラブル解決サービス」カンパニー

企業理念

困っている人を助ける！

「ありがとう」と言ってもらえる安心・安全・快適なサービスを提供することで社会に貢献する企業を目指します。

経営方針

110番・119番以外のすべてのお困りごとを解決する組織作りに挑戦！

保険事業

100%子会社

ジャパン少額短期保険株式会社

日常生活の様々なトラブル・不安に対し、少額・短期で加入できる保険を提供

100%子会社

保証事業

JBRあんしん保証株式会社

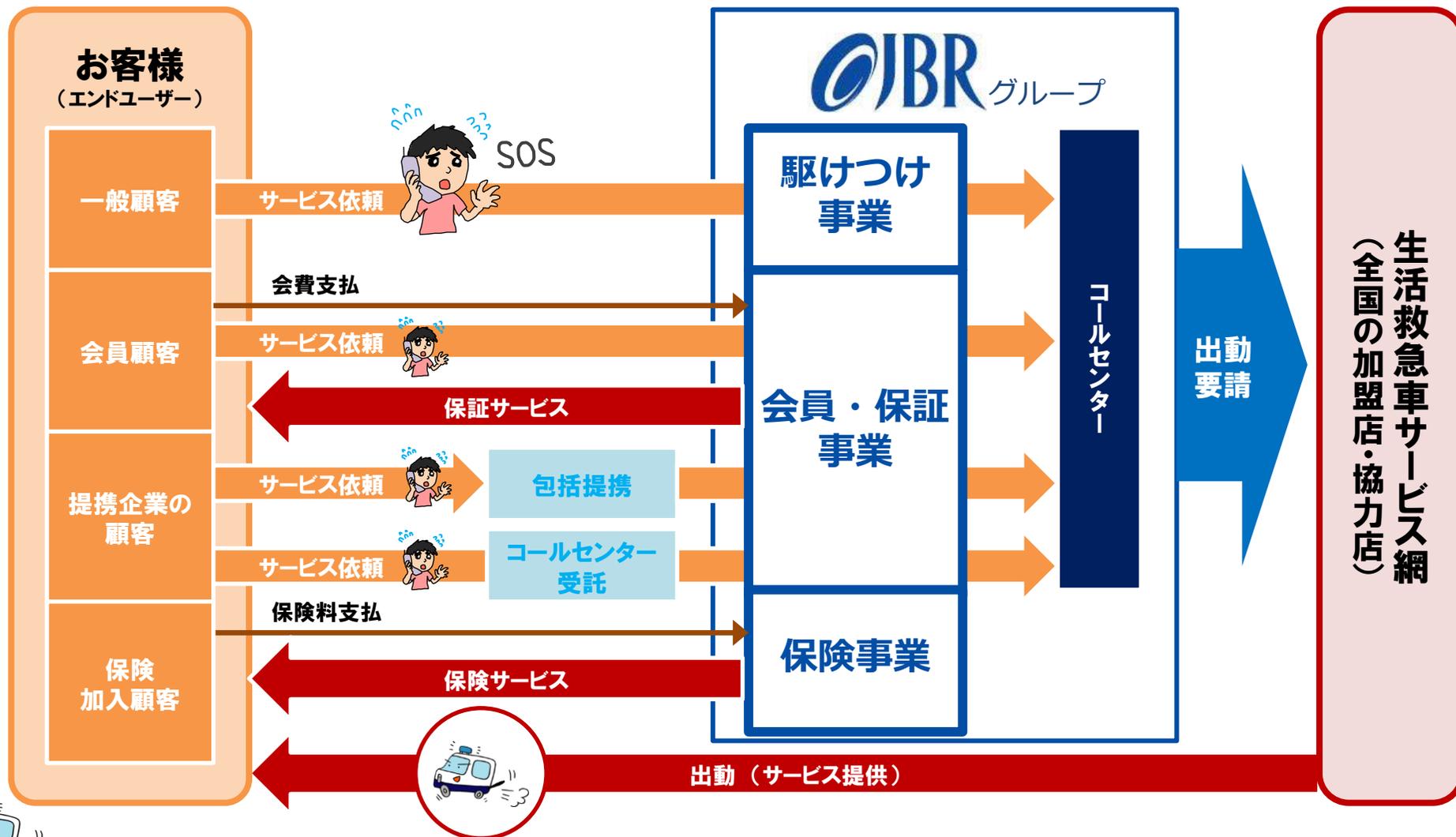
家電・住宅設備機器に故障・トラブルが発生した際、お客様に代わって修理受付から費用支払までサポートするサービスを提供



2. JBRグループの事業



ビジネスモデル



【ビジネスモデルの強み】生活救急車サービス網

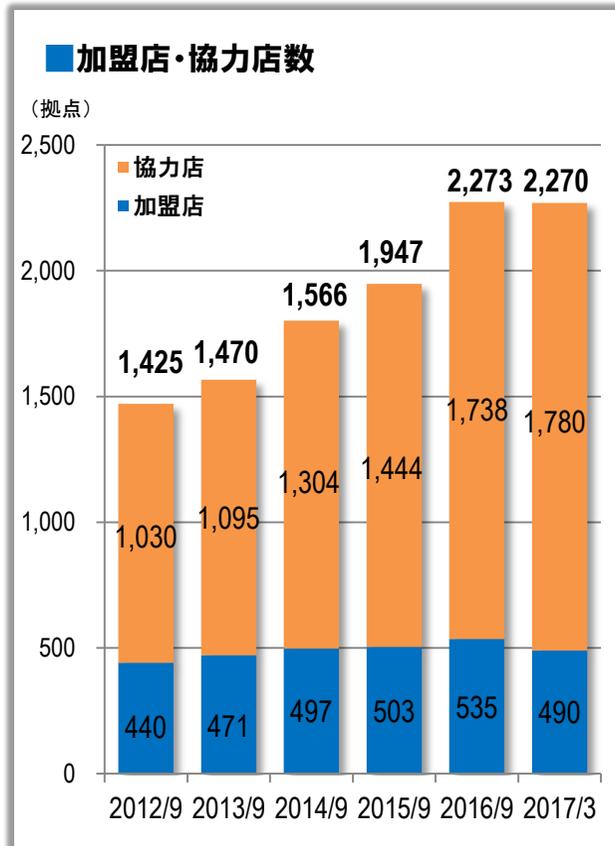
全国各地の業者様が、生活救急車加盟店として出動できるサービス網。
充実した教育・研修により、高品質なサービススタッフを育成。

- 加盟店は、厳しい採用面接と教育・研修により、“高品質サービス”を維持

* 生活救急車(車両)や制服も統一



- 加盟店・協力店を基礎とすることで、
 - ・スピーディな拠点展開が可能
 - ・人件費の変動費化が可能
- 業務効率化並びにサービス品質の向上を目的に、主要加盟店であるジャパンロックレスキューサービス(株)を子会社化・合併したことにより加盟店が減少いたしております。



【事業紹介】駆けつけ事業

日常生活の様々なお困りごとに、生活救急車が駆けつけます！

【7つのメインサービス】

鍵

水まわり

ガラス

害虫駆除

パソコン

お庭のサービス

リフォーム



1日のコール数
約**2,500件**

1日の駆けつけ数
約**500件**

※2016年9月時点

事業
の強み

- 24時間・365日対応の「コールセンター」と「全国の加盟店・協力店ネットワーク」
- ネットワーク加盟店、協力店に安定的な事業機会を提供するとともに、教育・研修による高品質なサービス



【事業紹介】会員事業

会員サービスに入会いただいたお客様から、前もって会費をいただき、お困りごとがあったときに現場出動や電話アドバイスを行っています。会員は、無料もしくは低料金でサービスを受けることができます。

生活における様々な「入り」のタイミング(購入・入学・入会・入居・加入など)で会員サービスに入会いただいています。

不動産賃貸業者・大学生協・通信事業者等と提携し、OEMで会員サポート制度を提供

不動産賃貸業者



大学生協



通信事業者

NTTドコモさんが提供する
dリビング等

その他事業者

電気・ガス・水道・新聞等の
インフラ業者さま等



【事業紹介】保証事業

子会社のJBRあんしん保証が、家電・住宅設備機器に故障・トラブルが発生した際、お客様に代わって修理受付から修理費用の支払までサポートするサービスを提供しています。



水回り設備

キッチン関連設備

浴室関連設備

給湯設備

空調設備

メリット
1

最大10年間サポート

メーカー保証開始日より最大10年間サポート

メリット
2

修理代(部品・出張費含む)が無料

安心修理サポートの無料修理規定内の故障であれば、お客様の負担は一切なし

メリット
3

修理回数無制限・修理上限金額逓減なし

サポート期間内は何度でも修理可能。修理上限金額も逓減なし

メリット
4

24時間365日対応

修理受付は自社コールセンターにて、24時間365日有人対応が可能

メリット
5

故障以外の問い合わせにも対応

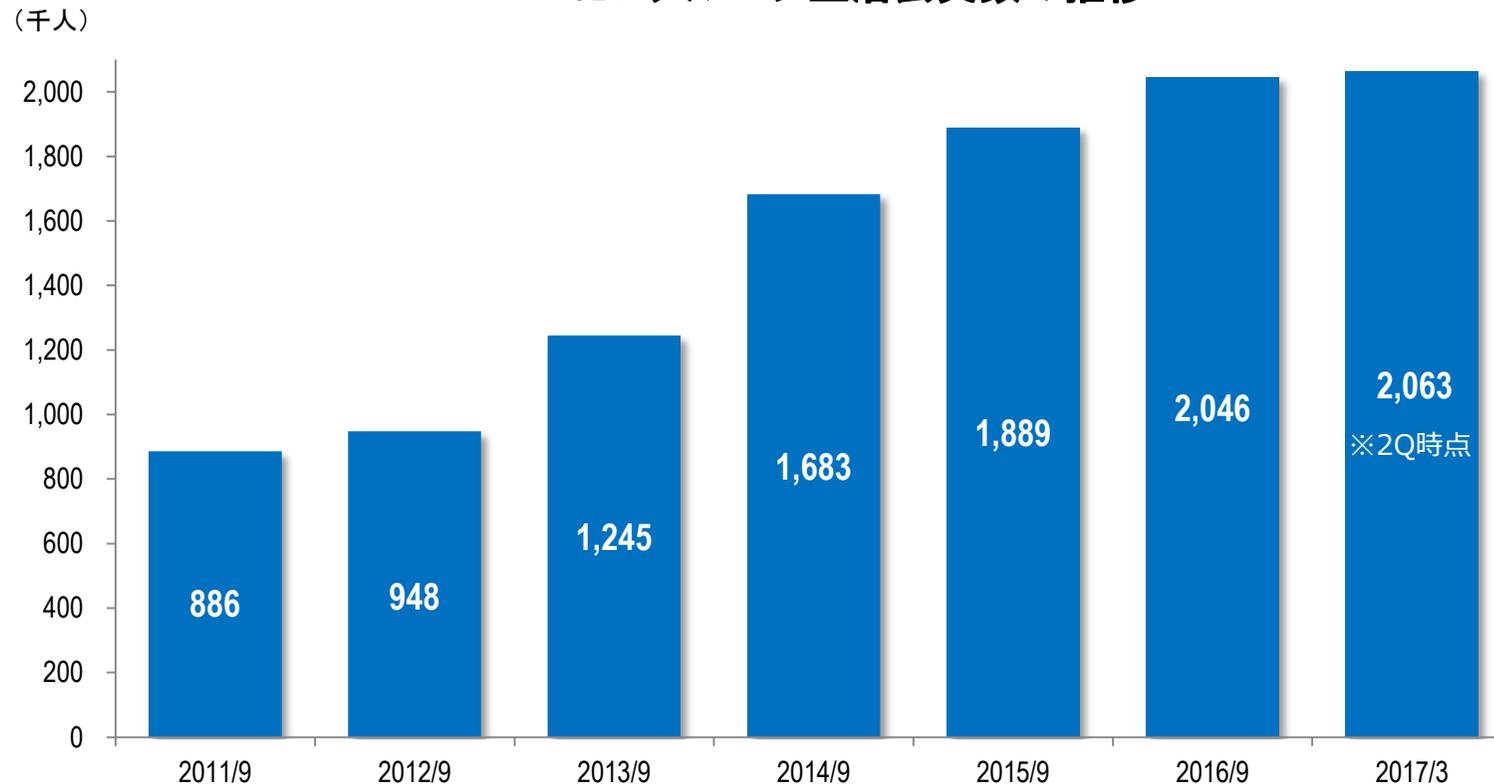
故障かどうか判断できない、使用方法がわからないというご質問にも可能な範囲でお応え



【事業紹介】会員・保証事業 会員数の状況

不採算のサービスを整理しながらも順調に増加しており、
当第2四半期時点で約**206**万人にサービスを提供。

JBRグループ生活会員数の推移



【事業紹介】保険事業

子会社のジャパン少額短期保険が、日常生活の様々なトラブルや不安に対し、保険金額が「少額」で、保険期間が「短期」の保険商品を開発・提供しています。

新すまいRoom保険

火災・爆発・盗難等の事故が起こった時、ご本人様の家財の補償に加え、家主さんや第三者への賠償責任の補償もセットにした保険です。



自転車の交通事故により自分が入院、通院、特定重度障害、死亡したときの補償と、第三者への賠償責任保険がセットになった自転車のリスクに特化した保険です。



旅行先で一定時間連続して降雨を記録した場合、旅行代金を還元する保険です。旅行会社等がこの保険を活用することで、雨が降った場合に備えた「お天気割引付き旅行」を販売することができます。



相手にケガを負わせたり、他人の車や物を壊してしまった場合の損害賠償や、事故によって自分に被害が発生した際に、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します。



3. 2017年9月期 第2四半期決算の概要



● 連結売上高6,213百万円(前期比+472百万円・+8.2%)

- ・買収したリペア事業(前期比+238百万円)が寄与
- ・保険事業(前期比+195百万円・+13.3%)が伸長
- ・コールセンター事業(前期比+136百万円・+43.5%)が伸長

● 連結営業利益379百万円(前期比△105百万円・△21.7%)

- ・合併等に係る人件費および業務の拡大・効率化、コストダウンを実現するためのシステム構築費用の増加により営業利益は減益

P15、P17参照

●【TOPICS】前受収益及び長期前受収益が増加(前期末比+14.0%)

売上分割計上(最大120ヶ月)となる契約形態へ切り替えを推進中。

これまでの計上と比較して、当四半期における売上高や各指標が低く表示されるものの、事業としては好調に推移しており、「ストック収益」として将来の売上がBSの前受収益及び長期前受収益に順調に積み上がっている。

P16参照



連結業績

(百万円)

	2016/9期 第2四半期	2017/9期 第2四半期	前期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	5,740	6,213	+472	+8.2%
売上総利益	2,304	2,657	+352	+15.3%
営業利益	484	379	△105	△21.7%
売上高営業利益率(%)	8.4%	6.1%	—	△2.3pt
経常利益	488	399	△89	△18.2%
税引前四半期純利益	687	736	+48	+7.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は損失	549	555	+5	+1.1%
1株当たり純利益(円)	15.94	16.82	+0.88	+5.5%
1株当たり純資産(円)	158.65	158.23	△0.42	△0.3%



連結貸借対照表

(百万円)

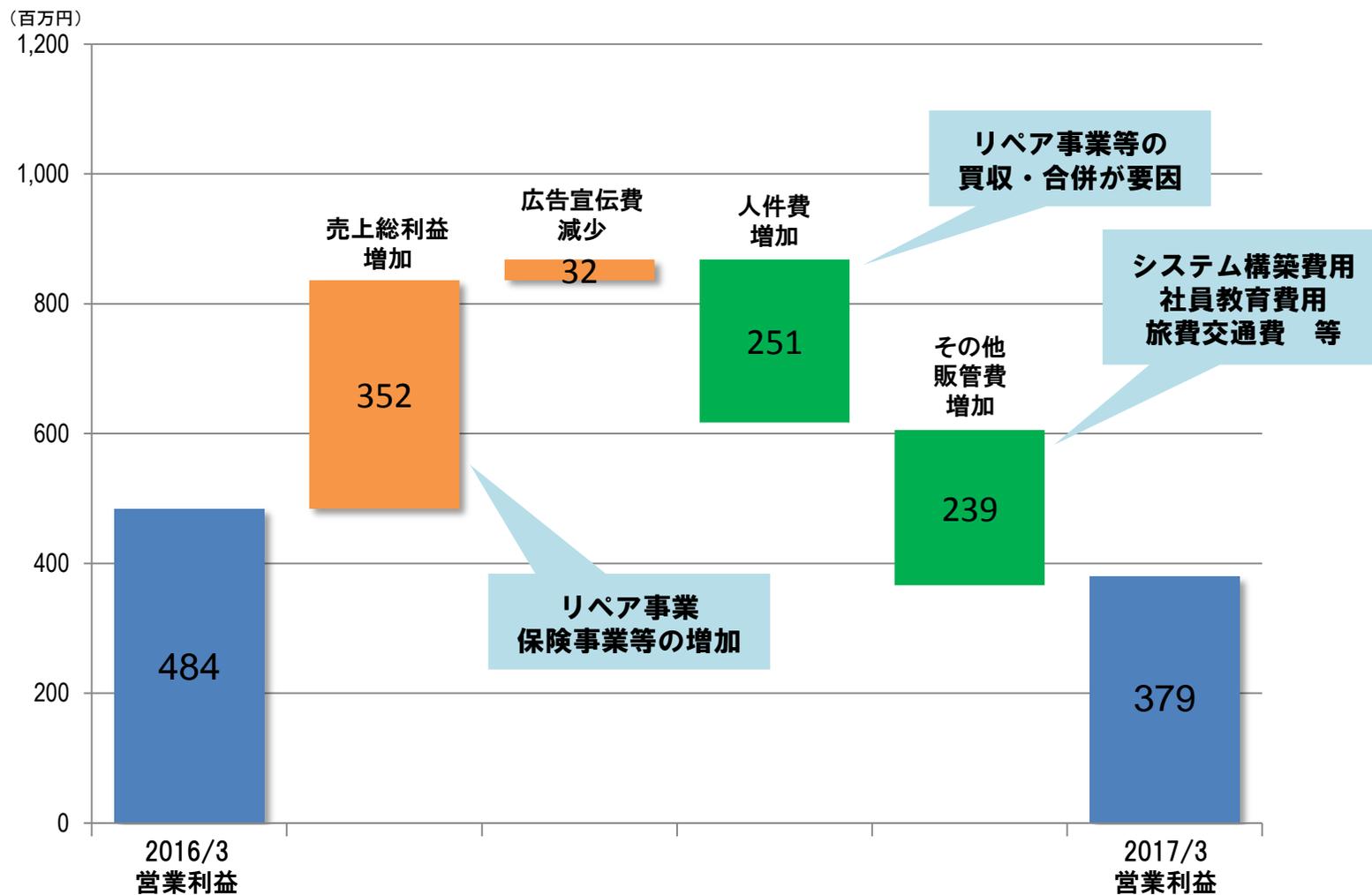
資産の部			
	2016/9期 期末	2017/9期 第2四半期末	増減
流動資産	9,426	9,570	+1.5%
現預金	7,614	6,850	△10.0%
受取手形売掛金	935	1,201	+28.4%
固定資産	2,901	2,894	△0.3%
有形固定資産	162	191	+17.8%
投資有価証券	1,624	1,625	+0.1%
破産更生債権等	1,465	1,465	+0.0%
貸倒引当金	△1,562	△1,557	—
資産合計	12,328	12,464	+1.1%

負債の部			
	2016/9期 期末	2017/9期 第2四半期末	増減
流動負債	3,452	4,339	+25.7%
前受収益	759	991	+30.6%
会員引当金	319	275	△13.8%
責任準備金	546	561	+2.8%
固定負債	3,436	3,044	△11.4%
長期借入金	628	—	—
長期前受収益	2,652	2,896	+9.2%
負債合計	6,889	7,384	+7.2%
純資産の部			
純資産合計	5,439	5,080	△6.6%
負債・純資産合計	12,328	12,464	+1.1%
※前受収益+長期前受収益	3,411	3,888	+14.0%



収益分析 (前年同期比)

営業利益 増減要因



4. 中期経営計画



中期経営計画の基本方針

駆けつけ

現状
17万件

目標
50万件

会員

現状
200万人

目標
410万人

保証

保険

現状
25万人

目標
40万人

4つの本業・本業周辺の深化・拡大に注力することにより、
これまで築いてきた強み・仕組みを活かし、
早期に収益基盤の再構築を図り、今後の成長本格化への礎を築く



戦略

「駆けつけ」という位置づけのもとで、収益基盤の再構築を推進

1) 顧客情報の一元管理の実現

- ・一元管理システムの構築
- ・提案型コールセンターの構築

2) 新たな集客基盤の創出

- ・日本最大級の情報量を有する集客サイトの構築を図る

3) 7つのメニューに絞った事業展開

- ・直営店（社員）による生産性と効率性の向上
- ・日本最大級のネットワーク構築



7つのメニューに絞った事業展開のイメージ

【7つのサービスメニュー】

鍵

水まわり

ガラス

害虫駆除

パソコン

お庭のサービス

リフォーム

- 「直営店化」による収益力強化と顧客志向のサービスづくりを推進
 - ・第一弾として「鍵」専門の子会社を買収し、直営店展開を開始（展開は大都市〈東・名・阪〉のみ）
 - ・第二弾として、「水まわり」へ…随時拡大
- 「リフォーム等につなげる提案型の営業体制」を構築（困りごと解決後の深堀り）

＜現状＞ 年間17万件訪問しサービスを提供（水まわり等のトラブル…10年超の建物からの要請が多い）

リフォーム需要等獲得による成長力拡張へ

（年間**50万件**のサービス提供に拡大へ）



【事業戦略】会員事業・保証事業

【目標】

- <現状> 200万人 ⇒ 累計会員数を倍増の**410万人**へ

【戦略基本方針】

- 「ストック収益部門」として事業強化を推し進める

【基本戦略】

- 1) 「入り」のタイミング(購入・入学・入会・入居・加入など)を重視した新規会員獲得策
- 2) 業界No1/No2企業とのアライアンス強化
 - 各種組織
 - 大学生協
 - 通信キャリア
 - 電気・ガス・水道・新聞
 - 店舗
 - 自転車
 - 住宅購入時・リフォーム時 など
- 3) お客様に選ばれる商品開発に向けた仕組みづくり



【目標】

- <現状> 25万人 ⇒ **40万人**への保険サービス提供へ

【戦略基本方針】

- **着実な積み上げによる新たな「ストック収益」の創出**

【基本戦略】

「入り」のタイミング(購入・入学・入会・入居・加入・入社など)に自然に加入する商品づくり
⇒「入り」のタイミングを見据えた**積極的な新商品開発の推進**
(商品種類2倍増へ)



投資戦略 本業の成長に寄与する投資を積極化

システム投資および人的投資の実施

【システム投資】

- 業務の拡大・効率化、コストダウン等を目的とした**システム更改**
- グループ全体の統一的な**ERPシステム**の構築

【人的投資】

- コスト部門の人員削減の一方で、プロフィット部門の人員を増強
- **経営戦略室内に人材開発部門**を設置し、人材育成を強化
- M&Aを通じた優秀な人材確保

本業周辺事業のM&Aの積極的な展開

本業（駆けつけ・会員・保証・保険）へのシナジー効果を発揮する周辺事業にフォーカス

事例：「リペア事業」のM&A

M & Aにより、リペア（修繕・修理）機能を内製化

住宅や家具などの購入の際に保証（修繕・修理）を付けるなど高いシナジー効果が期待される（例：住宅ローンへの組み込み）



財務戦略 株主価値の最大化を追求

配当方針

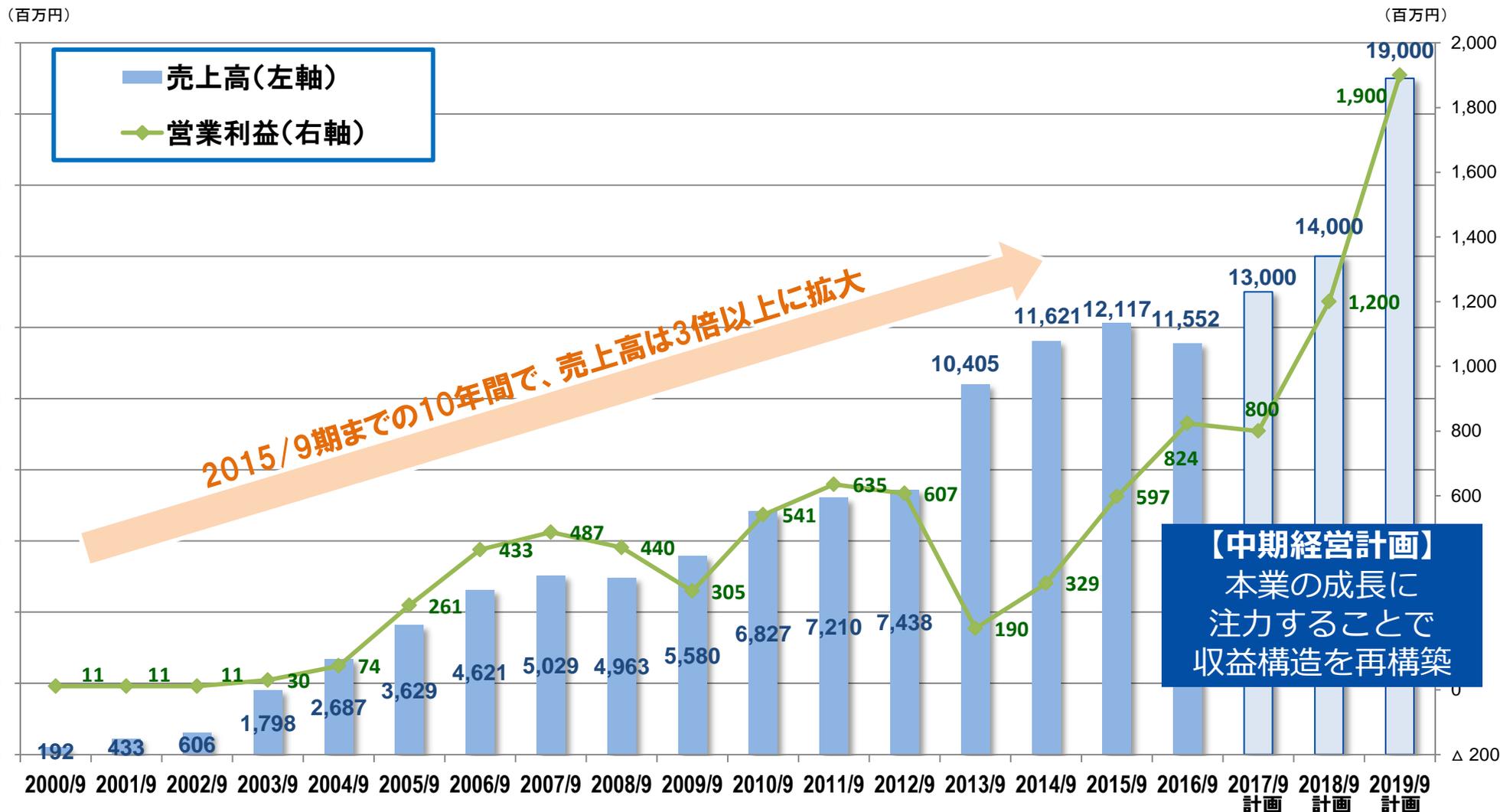
- 配当基準
： 連結配当性向**30%以上**を目標
- **業績連動型**の配当
： 期末の状況を鑑みつつ、特別配当の実施の有無を都度検討
- 実績と予想（一株当たり）
： 2016/9実績 = 6円（中間1円・期末5円）
： 2017/9予想 = 8円（中間3円・期末5円）

自己株式取得方針

- 自己株式取得基準
： 連結当期純利益の**50%から配当総額を引いた額を目標に、自己株式の取得を実施予定**



連結業績の推移・計画



事業戦略 本業および本業周辺へ注力

⇒「駆けつけ」・「会員・保証」・「保険」の4つを
キーワードにした事業の徹底的な深化と拡大

投資戦略 本業の成長に寄与する投資を積極化

- ・システム投資および人的投資の実施
- ・本業周辺事業のM&Aの積極的な展開

財務戦略 株主価値の最大化を追求

- ・配当と自己株買いを合わせた総還元性向50%

2019ビジョン

年間**500万人**への
サービス提供の実現

目標指標

(2019/9)

連結売上高

190億円

営業利益率

10%



5. 株主還元



●株主還元方針

当社は、利益配分を経営の最重要課題として位置付け、長期的な視野に立ち、企業発展に努め、安定的配当を継続することを基本としております。
また、中期的な配当水準は、連結配当性向30%以上を目標としております。

	2014年9月期	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期
第2四半期末	—	1円	1円	3円
期末	2円	2円	5円	5円(予想)
年間	2円	3円	6円	8円(予想)

●【TOPICS】中間配当 増配

2017年9月期の中間配当につきましては、業績などを総合的に勘案し、1株当たり中間配当を従来予想から2円増配し、3円とすることを決定いたしました。
これにより、同期の年間配当金は1株当たり8円となる予定です。



●株主優待概要

対象株主	毎年3月31日現在の株主名簿に記録された株主様	
優待概要	内容	保有株数に関係なく、すべての株主様に、弊社がオフィシャルスポンサーである、 キッズニアの優待券 を1枚贈呈。 キッズニア東京・甲子園とともに、平日の1部2部、日曜日・祝日の2部において優待価格でご利用いただけます。 優待券1枚で最大19名まで同時にご利用いただけます。
	有効期限	優待券の到着日から翌年3月中旬まで有効 ※優待券の到着日は毎年6月中旬頃の予定 ※キッズニアが定めるH・S（ホリデーシーズン）など除外日あり
贈呈時期	毎年6月中旬頃に発送予定(年1回)	



注意事項

本資料で記述している業績予想や将来の予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであり、リスクや不確定な要素が含まれています。そのため、実際の成果や業績等は記載の予想とは異なる可能性があることをご承知おきください。

