

JBR

決算説明会資料

2018年9月期 第2四半期

2018年5月23日
ジャパンベストレスキューシステム株式会社

① 2018年9月期 第2四半期 決算報告

② 業績見通し

③ TOPICS

④ 補足資料

① 2018年9月期 第2四半期 決算報告

駆けつけ事業の売上を手数料分の計上に変更したこと等により減収となるも、会員の増加・不採算の整理により増益

(百万円)

	2017/9期 (2Q)	2018/9期 (2Q)	前期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	6,213	5,907	△305	95.1%
売上総利益	2,657	2,779	122	104.6%
営業利益	379	651	272	171.8%
売上高営業利益率 (%)	6.1%	11.0%	+4.9pt	—
経常利益	399	730	331	182.9%
税引前純利益	736	778	42	105.7%
親会社株主に帰属する 純利益又は損失	555	564	8	101.6%
1株当たり純利益 (円)	16.82	17.97	1.15	106.8%
1株当たり純資産 (円)	158.23	179.30	21.07	113.3%

将来の売上・利益となる前受収益・長期前受収益が順調に増加

(百万円)

資産			
	2017/9期 期末	2018/9期 2Q	増減率
流動資産	8,297	8,239	99.3%
現預金	6,356	6,070	95.5%
受取手形売掛金	988	1,137	115.1%
固定資産	4,922	5,316	108.0%
有形固定資産	169	165	97.6%
投資有価証券	3,460	3,881	112.2%
破産更生債権等	1,387	1,383	99.7%
貸倒引当金	△1,475	△1,469	-
資産合計	13,220	13,556	102.5%

▼前受収益の状況（売上分割計上のストックを意味する）

前受収益＋ 長期前受収益	4,590	5,019	109.3%
-----------------	-------	-------	--------

負債			
	2017/9期 期末	2018/9期 2Q	増減率
流動負債	4,237	4,091	96.5%
前受収益	1,286	1,494	116.2%
会員引当金	209	184	88.0%
責任準備金	610	586	96.1%
固定負債	3,608	3,855	106.8%
長期前受収益	3,304	3,525	106.7%
負債合計	7,846	7,946	101.3%
純資産			
純資産合計	5,373	5,609	104.4%
負債・純資産合計	13,220	13,556	102.5%

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

セグメント名		セグメント概要	旧セグメント対比
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 企業提携事業の一部
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	会員事業 企業提携事業の一部
	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	
	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	
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	(変更なし) 少額短期保険事業
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	(変更なし) リペア事業

セグメント別 売上高・営業利益

各事業とも増益を達成、特に会員事業の増益が業績を牽引

2018/9期(2Q)
2017/9期(2Q)



売上高

営業利益

(百万円)

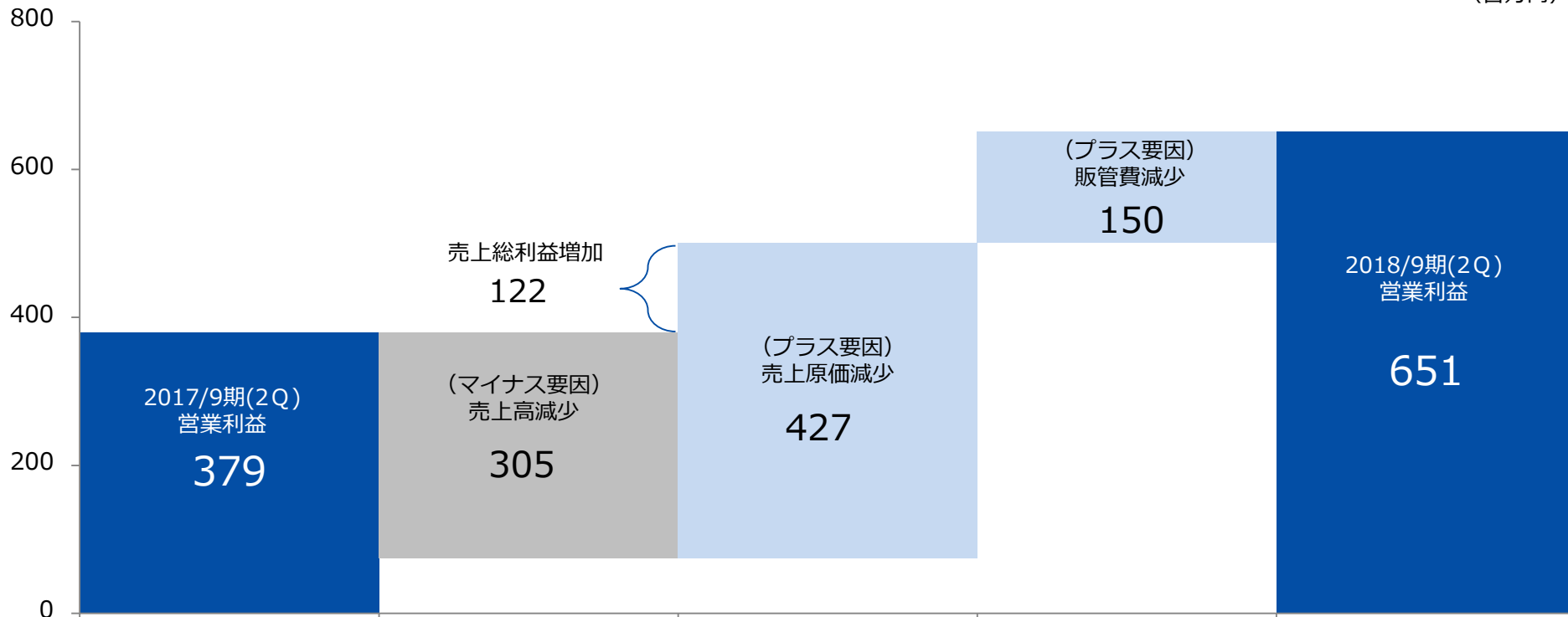
増減主要因

セグメント	2018/9期(2Q) 売上高	2017/9期(2Q) 売上高	2018/9期(2Q) 営業利益	2017/9期(2Q) 営業利益	増減主要因
駆けつけ	895	1,581	74	36	作業料を売上としていた一部の契約を、紹介手数料のみの計上となる契約に統一したことにより減収。(利益には影響なし) 採算性の向上を目的に、加盟店の統括業務に係る業務委託料を低減したこと等により増益。
会員	3,039	2,769	671	513	不採算サービスの整理を進めつつも、会員数の増加に伴い増収。 加えて同要因にて収益性が改善したことにより増益。
少額短期保険	1,773	1,667	163	134	新すまいRoom保険が順調に増加するとともに、痴漢冤罪ヘルプコール付弁護士保険の申込みが増加し増収・増益。
リペア	232	238	-26	-90	前年に過年度売上の計上があったこと、施工能力が拡大できていないことから売上高は微減。施工単価の管理・コスト管理が働いたことにより赤字幅が縮小。
その他・調整	-33	-44	-231	-215	各セグメントに配賦しない全社コストに大きな変化はなく微増に留まる。

営業利益増減分析(前年比)

採算性の向上を実現し、272百万円の営業利益増加

(百万円)



前期営業利益は、
379百万円であった。

売上高は、
会員事業で270百万
円・少額短期保険事業
で105百万円の増収と
なったが、駆けつけ事
業で686百万円の減収
であったため、305百
万円の減収。

売上原価は、
駆けつけ事業の外注費
が発生しなくなったこ
とをはじめ委託費用の
抑制が奏功し低減。
その結果、売上総利益
は122百万円増加し
た。

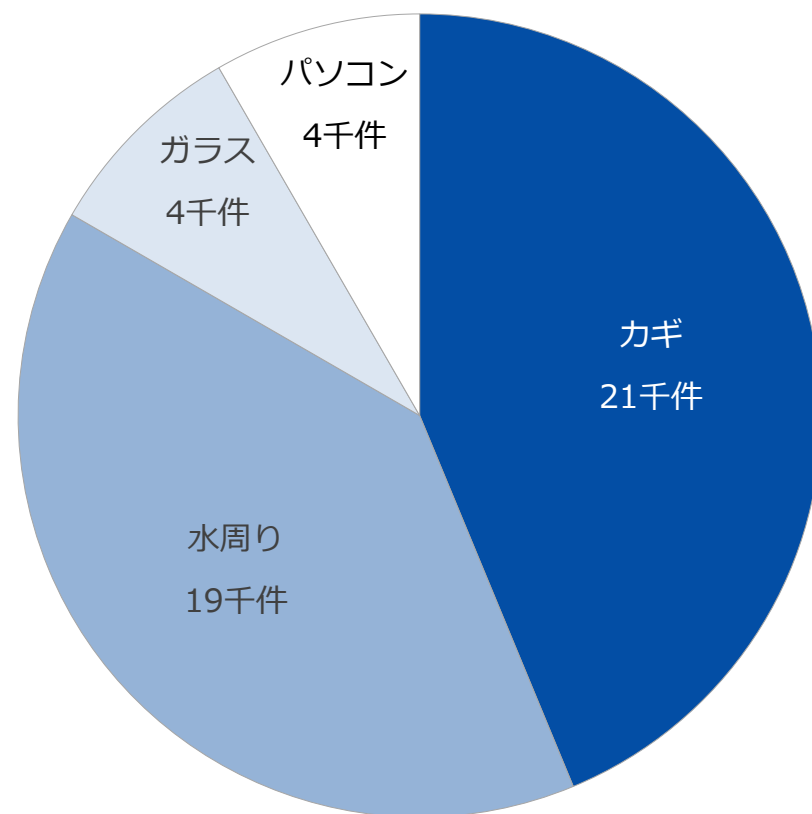
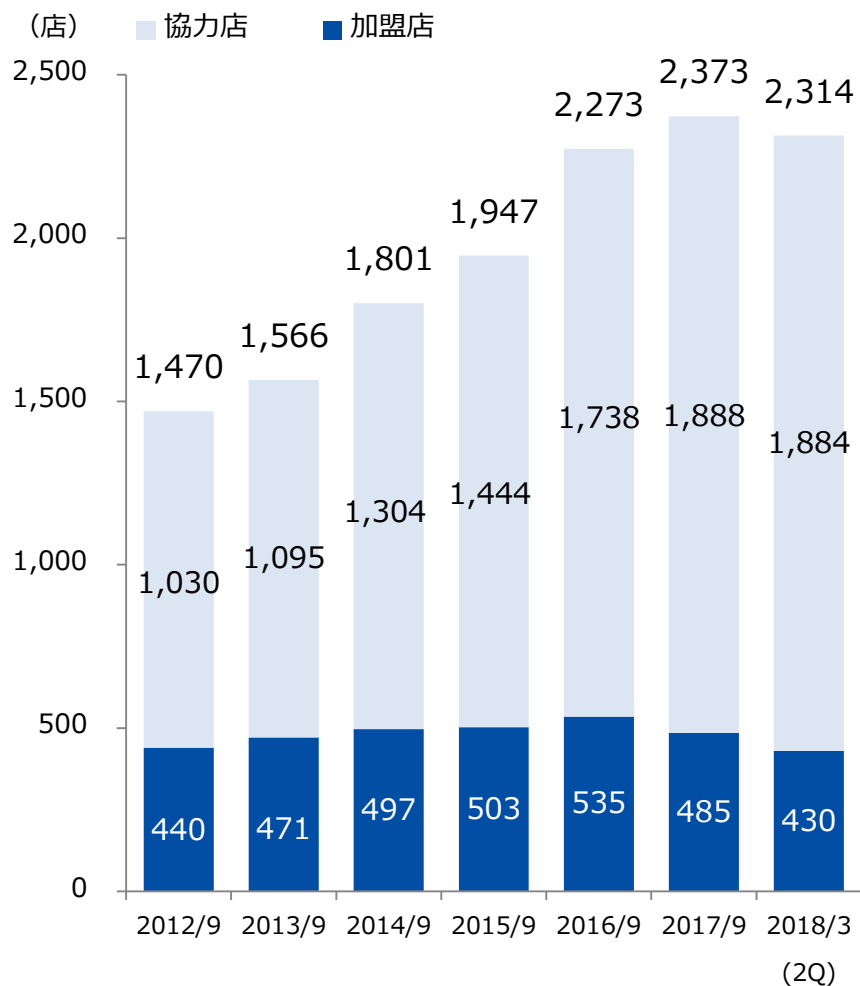
販管費は、
人件費・支払手数料・
通信費等の効率化を
図ったことにより、
150百万円減少した。

これらの結果、
営業利益は前期より
272百万円増加し、
651百万円となった。

生活救急車ネットワークは加盟・協力店の属性及び稼働精査を実施 非稼働店・品質低位店を整理することで手配効率の向上を推進

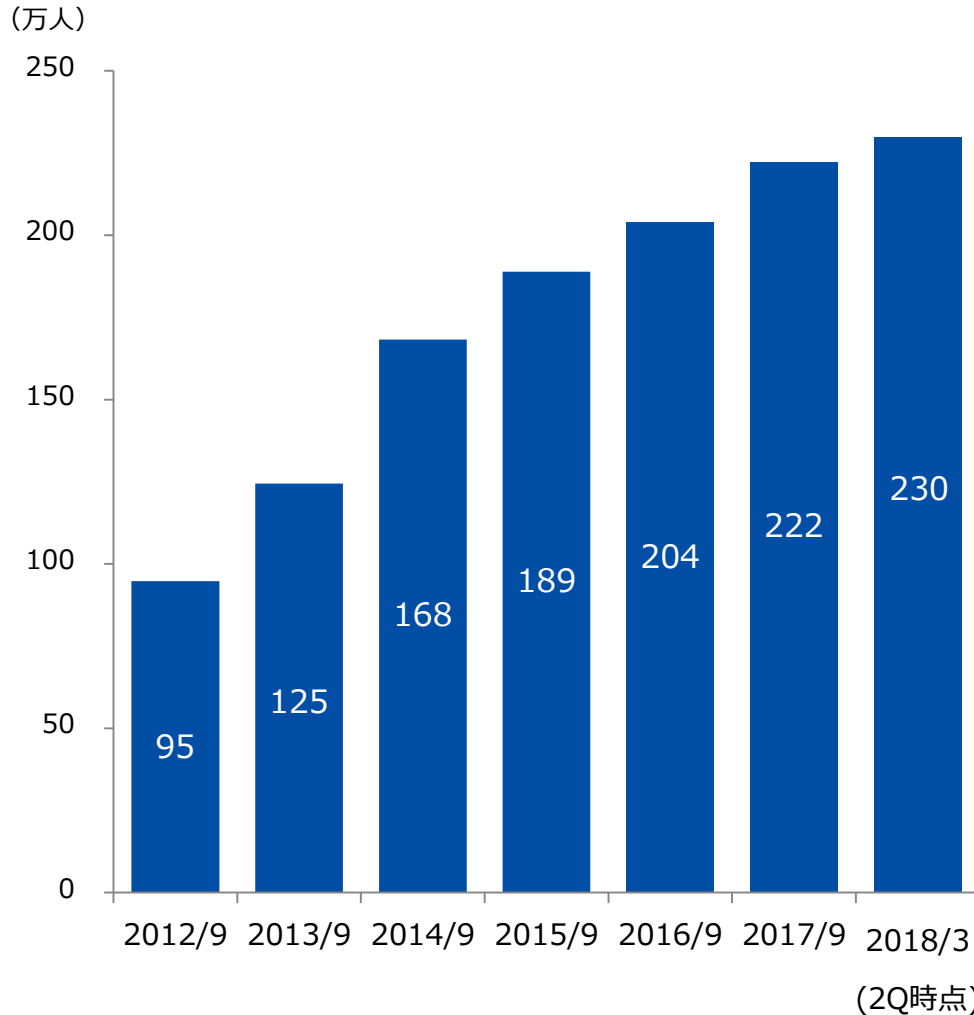
生活救急車ネットワーク

作業対応件数

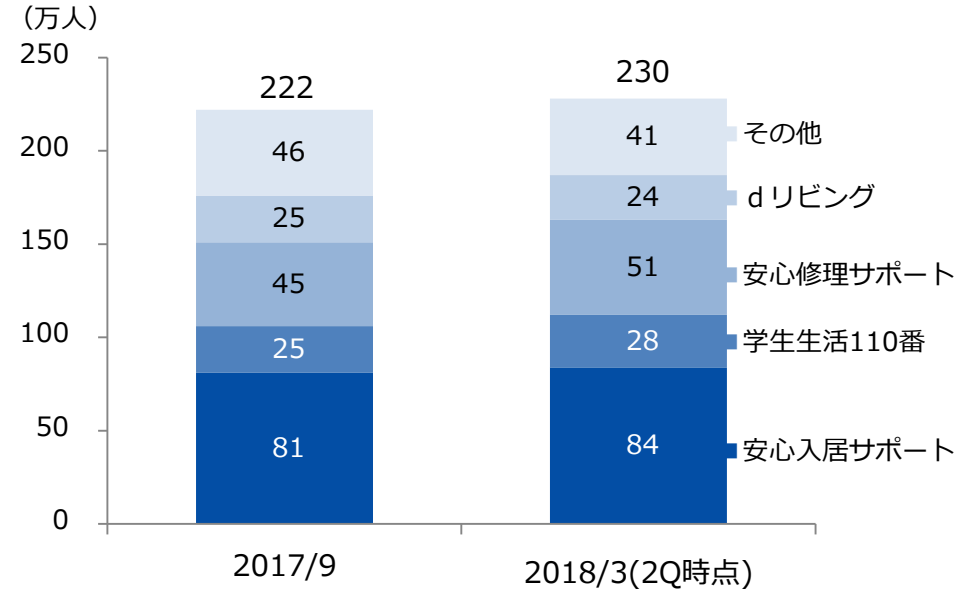


会員数は、不採算会員の整理を差し引いても増加基調 特に保証会員の安心修理サポートが伸長

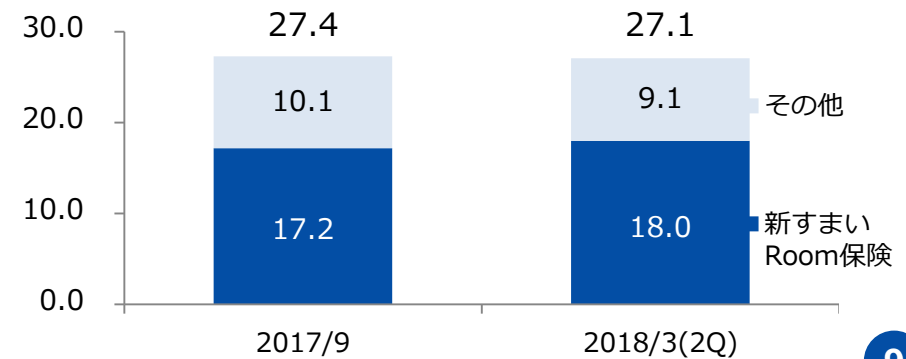
会員数推移(生活会員+保証会員)



会員数商品別



少額短期保険件数



②業績見通し

契約変更に伴う売上計上の変更等により売上高の見通しを修正 営業利益・経常利益を上方修正

▼主な修正要因

売上高：駆けつけ事業で契約見直しにより手数料のみを売上高に計上する方法に変更

売上高：一部会員の売上を分割計上化

売上高：リペア事業の計画乖離

純利益：税務メリットの享受が来期以降へ後ろ倒しとなったことを加味し、修正なし

(百万円)

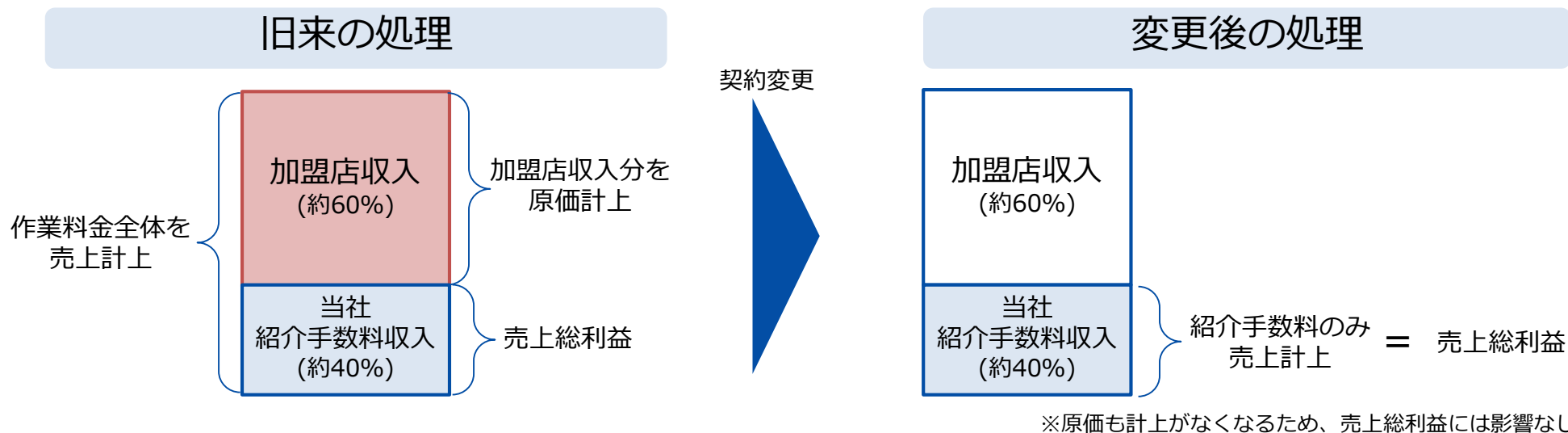
	2017/9期	2018/9期	2018/9期	前期比		当初見通し比	
	実績	当初見通し	修正見通し	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	12,396	14,000	11,800	△596	95.2%	△2,200	84.3%
営業利益	889	1,200	1,230	340	138.2%	30	102.5%
売上高営業利益率 (%)	7.2%	8.6%	10.4%	+3.2pt	-	+1.8pt	-
経常利益	952	1,220	1,320	367	138.5%	100	108.2%
親会社株主に帰属する 純利益又は損失	886	970	970	83	109.4%	0	0.0%

修正要因：駆けつけ事業の売上計上

契約変更に伴う手数料売上計上により、見かけの売上が上期で約5億円減少

駆けつけ事業において、過去に合併会社と事業展開していた経緯から、水まわり・ガラスの駆けつけサービスのみ売上計上が【旧来の処理】にあたる契約であったため、契約を変更して【変更後の処理】となり、他サービスとの計上統一を実施。

▼駆けつけ作業(水まわり・ガラス)の売上計上



▼変更による影響額・変更なしの場合の売上高

前期 上期実績	上期実績		
	売上高	変更による 影響額	影響額を除外
1,581	895	△514	1,409

(百万円)

通期見通し
変更による 影響額見通し
△1,100

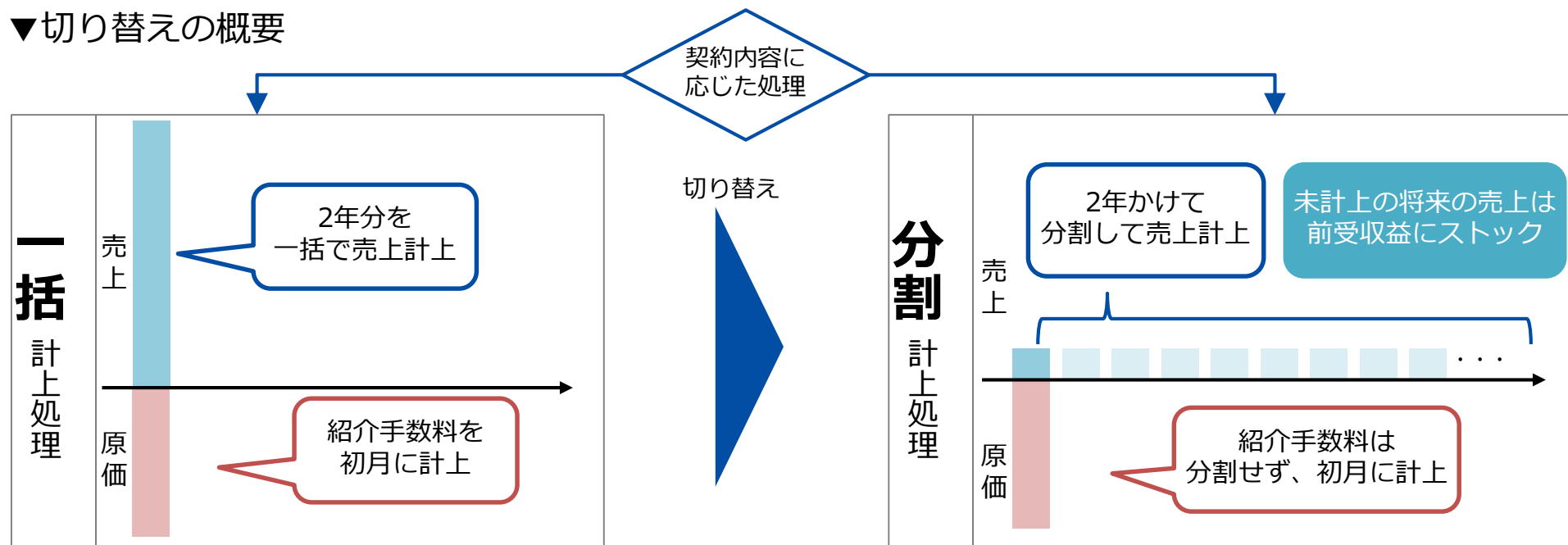
変更なしでも駆けつけ事業は上期減収。課題となっているWebからの集客に引き続き注力し、売上の拡大を図る。

修正要因：会員事業の売上分割計上

分割計上処理への契約切り替えに伴い、見かけの売上が上期で約 2 億円減少

会員事業において、一部の会員のみ一括計上処理となる契約になっていたことから、業務効率化・計上の統一を図るため、分割計上となる契約への切り替えを推進中

▼切り替えの概要



▼変更による影響額・変更なしの場合の売上高

前期 上期実績	上期実績		
	売上高	変更による 影響額	影響額を除外
2,769	3,039	△210	3,249

(百万円)

通期見通し
変更による 影響額見通し
△250

施工能力の拡大が停滞しており、上期で約2億円の未達成

▼課題と取り組み

◎課題

- ・民事再生時に離れてしまったリペアサービスの施工協力店の拡大・育成が停滞
- ・施工単価の高い案件の獲得は進むものの、施工能力の不足により対応できていない

◎取り組み

- ・東名阪の主要地域にて協力店会議を実施し、協力店の獲得と育成を図る
- ・技術教育のための専門チームを設けて育成を図る

▼計画見直しによる影響額

(百万円)

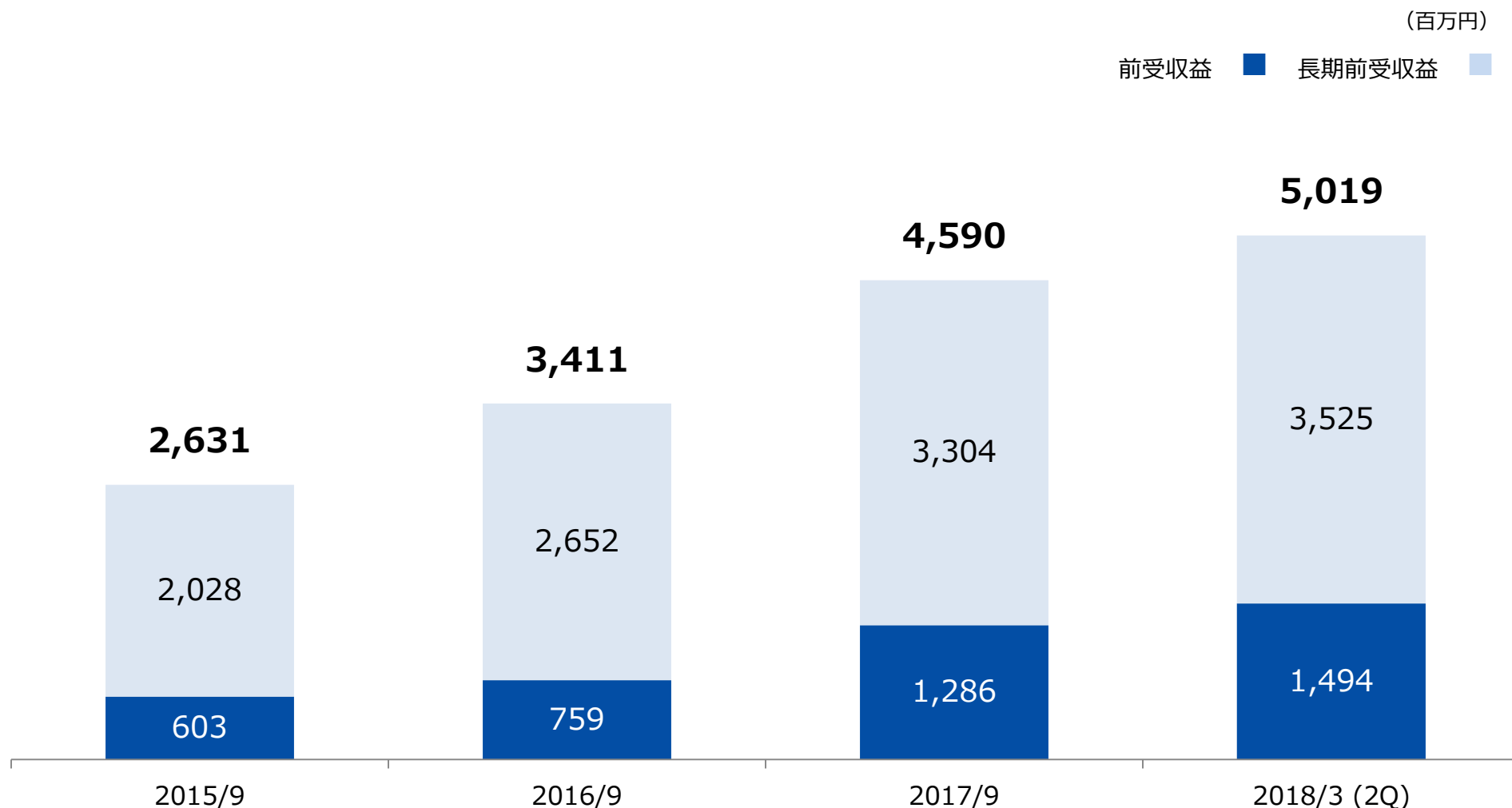
前期 上期売上	上期売上		
	計画	実績	未達額
238	405	232	△173

通期見直し		
計画	修正計画	見直しによる 影響額
948	493	△455

③ TOPICS

TOPICS : 前受収益の積み上げ

会員数の増加・分割計上処理への契約切り替えに伴い、
将来の売上ストックとなる前受収益と長期前受収益が順調に増加



グループ役職員のモチベーション向上・CGコード遵守のため 時価発行新株予約権信託®を導入

当該制度の特徴

◎ 経常利益19億円の達成を条件とする

2019年9月期または2020年9月期の有価証券報告書に記載される連結損益計算書において、経常利益が19億円を超過することが行使条件。

当該目標にグループ一丸となって取り組むインセンティブとする。

◎ 当社に費用負担が少ない制度

民事信託となるため、費用の持ち出しを初期の制度設計に係る費用のみに抑えることができ、新株予約権が行使された場合も当社側では人件費が発生しないスキーム。

◎ 役職員にも負担がない制度

信託時点の株価をベースにした比較的安価な行使価格の新株予約権を、将来にわたって配布できることから、役職員は付与された時期に関わらず、企業成長を実現することで高いキャピタルゲインを得られる。

また、将来採用される役職員にも、事業貢献に応じて既存役職員と同価値の新株予約権を付与することができるため、入社時期に関わらず、実際に果たした貢献に報いることが可能。

自己株式の取得および中間配当の増配を実施

◎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、連結配当性向30%・総還元性向50%を目標としております。

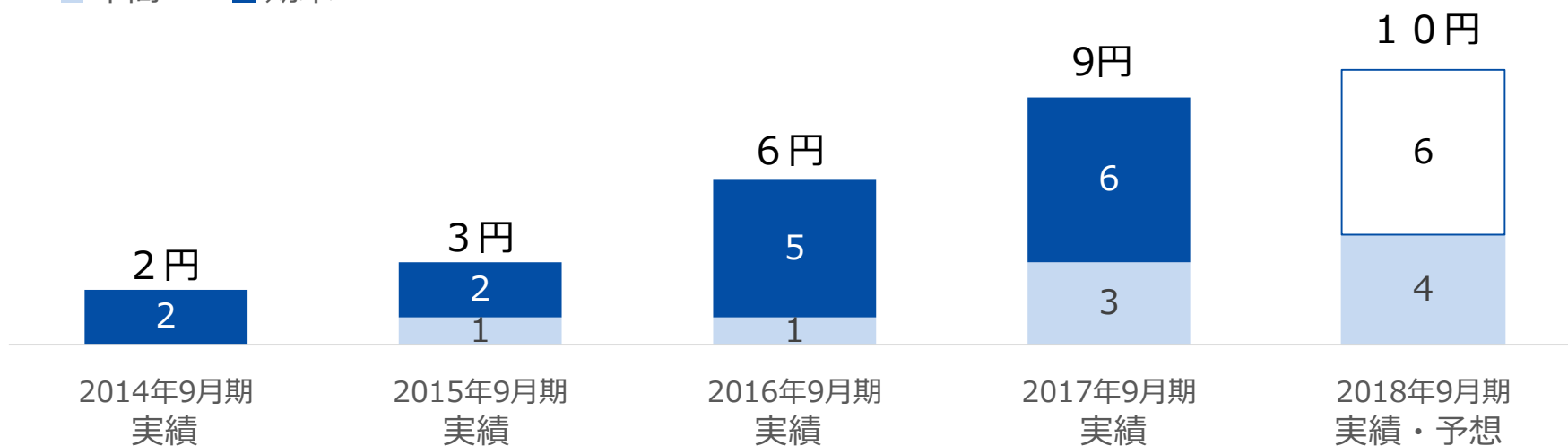
◎自己株式の取得

2017年12月～2018年1月にかけて

株式総数450千株、取得総額170百万円を上限として自己株式の取得を実施

◎一株あたり配当実績・予想

■ 中間 ■ 期末



④補足資料

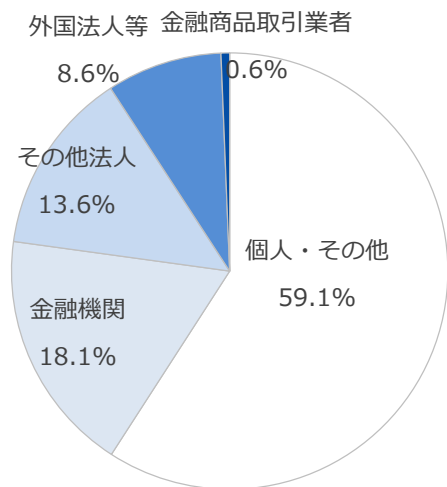
主要データ

発行済株式総数	34,688,000株
株主数	7,799名
時価総額	34,451百万円
自己資本比率	41.4%

大株主上位 (株数・比率)

1	榑原暢宏	12,293,000	35.44%
2	ジャパンベストレスキューシステム株式会社	3,403,400	9.81%
3	株式会社光通信	3,101,600	8.94%
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,895,300	8.35%
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,276,400	3.68%
6	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	969,400	1.41%
7	株式会社インフォサービス	490,100	1.41%
8	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	452,700	1.31%
9	CHASE MANHATTAN BANKS GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	345,452	1.00%
10	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口2)	337,400	0.97%

株主構成



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：215名 単体：189名 (2018年3月31日現在) ※正社員のみ
資本金	7億80百万円 (2018年3月31日現在)
売上高	123億96百万円 (2017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

「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！

グループ会社と共に、生活に更なる安心を提供

100%子会社

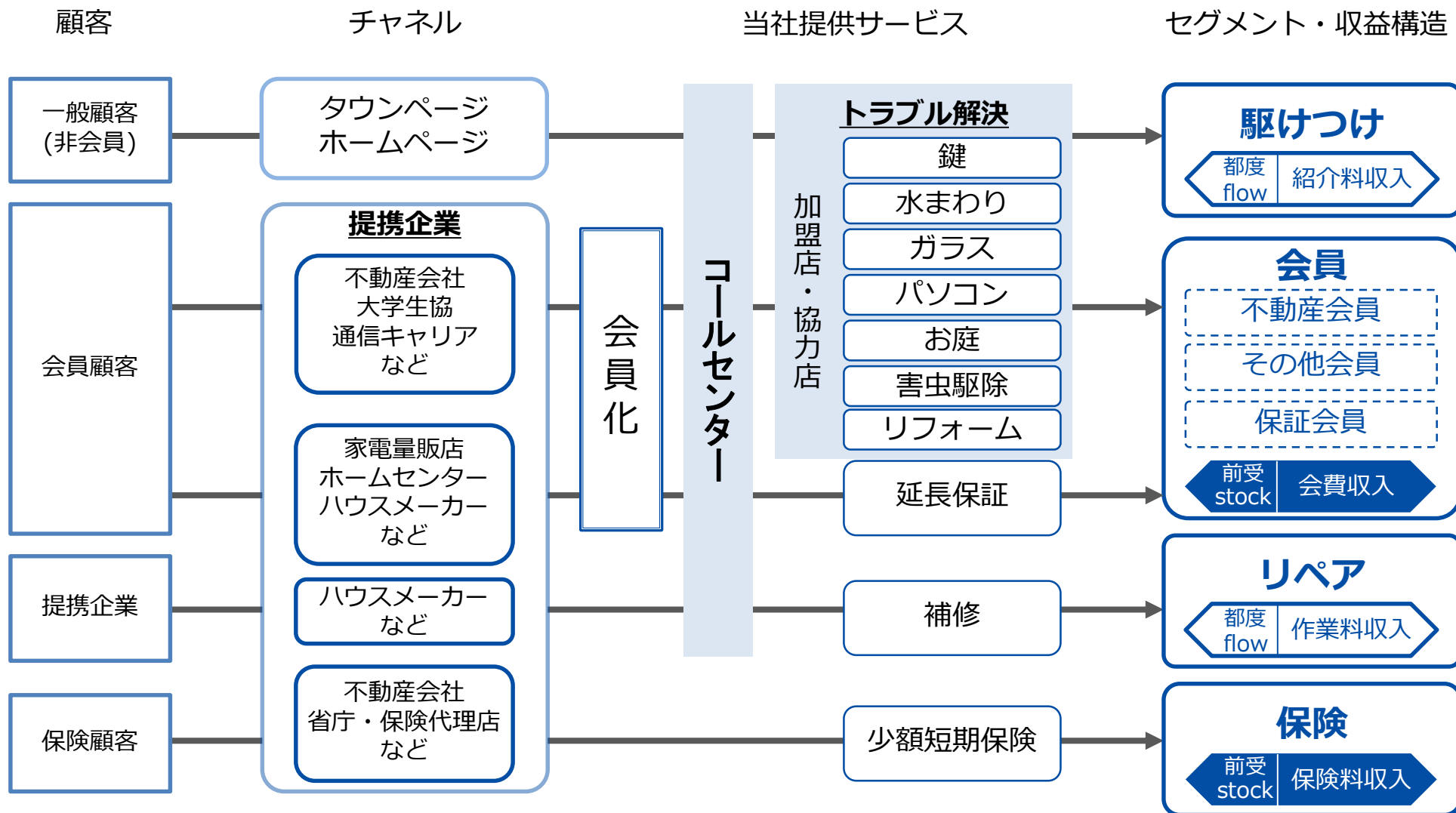
100%子会社

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

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



7つのサービスを中心に、日常生活の様々なお困りごとを365日対応のコールセンターで受け付け、生活救急車が駆けつけます。全国ワンストップでお困りごとを解決する「加盟店・協力店ネットワーク」が強みであり、教育・研修による高品質なサービスを維持しております。

【7つのメインサービス】

鍵

水まわり

ガラス

パソコン

お庭

害虫駆除

リフォーム



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。会員には、無料もしくは低料金でサービスを提供しております。

不動産賃貸業者・大学生協・通信事業者等と提携のうえ、OEMで会員サポート制度を提供し、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・加入等)で会員サービスに入会いただいています。

不動産事業

不動産賃貸業者



会員事業

大学生協



通信事業者

NTTドコモさまが提供する
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

家電・住宅設備機器の購入時や住宅の新築時に、前もって会費をいただき、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。



水まわり設備

キッチン関連設備

浴室関連設備

給湯設備

空調設備

- 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
- 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
- 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
- 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
- 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

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。

主力商品である「新すまいRoom保険」は不動産事業とのシナジーを発揮しています。また、痴漢冤罪ヘルプコール付き弁護士保険のニーズが高まっています。

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。



痴漢冤罪ヘルプコール付き
男を守る弁護士保険
女を守る弁護士保険

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。



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。

国内旅行

海外旅行

お天気保険

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。

2016年5月に事業を譲り受けました。
木質建材・アルミ建材をはじめとしたあらゆる素材の住宅・家具の補修サービスを提供しております。補修技術に強みがあり、グループシナジーを活かして当社の既存提携企業や新規提携先を開拓し、住まいの安心・快適を提供しています。

屋内

シロアリ被害で腐食して
しまった柱も

補修前



補修後



屋外

車をぶつけてしまった
玄関先も

補修前



補修後



「困っている人を助ける！」

JBR

私たちは「困っている人を助ける！」企業活動を通じて
より多くの“ありがとう”という感動をお届けします。

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。

本資料・IR問い合わせ先：経営戦略室 経営企画チーム 竹内

TEL：052-212-9908 E-mail：ir@jbr.co.jp