

JBR

個人投資家説明会資料

2018年5月27日
ジャパンベストレスキューシステム株式会社

① 当社のご紹介

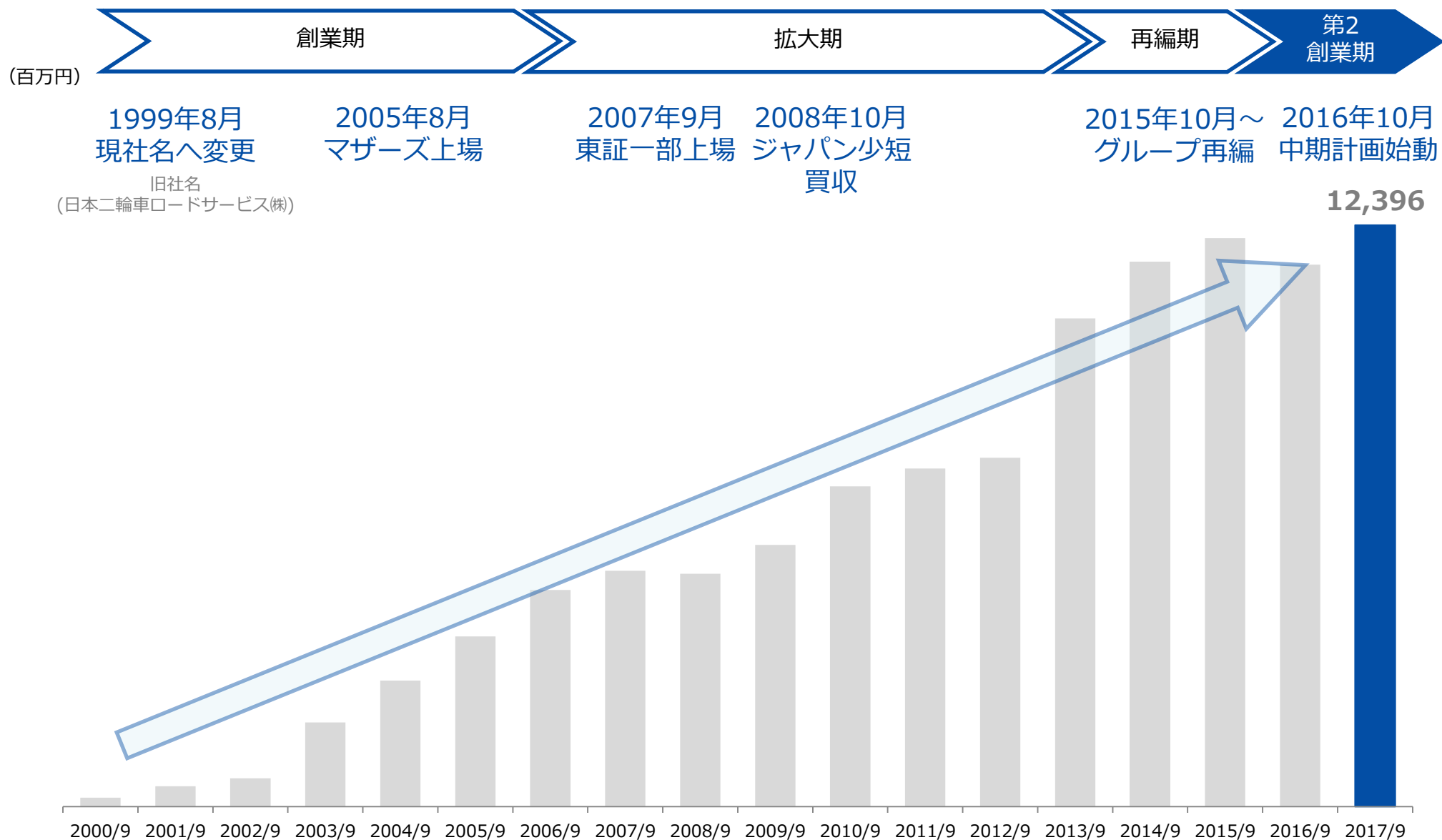
② 2018年9月期 第2四半期決算・業績見通し

③ 成長戦略

④ 株主還元

①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 (JBR)
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

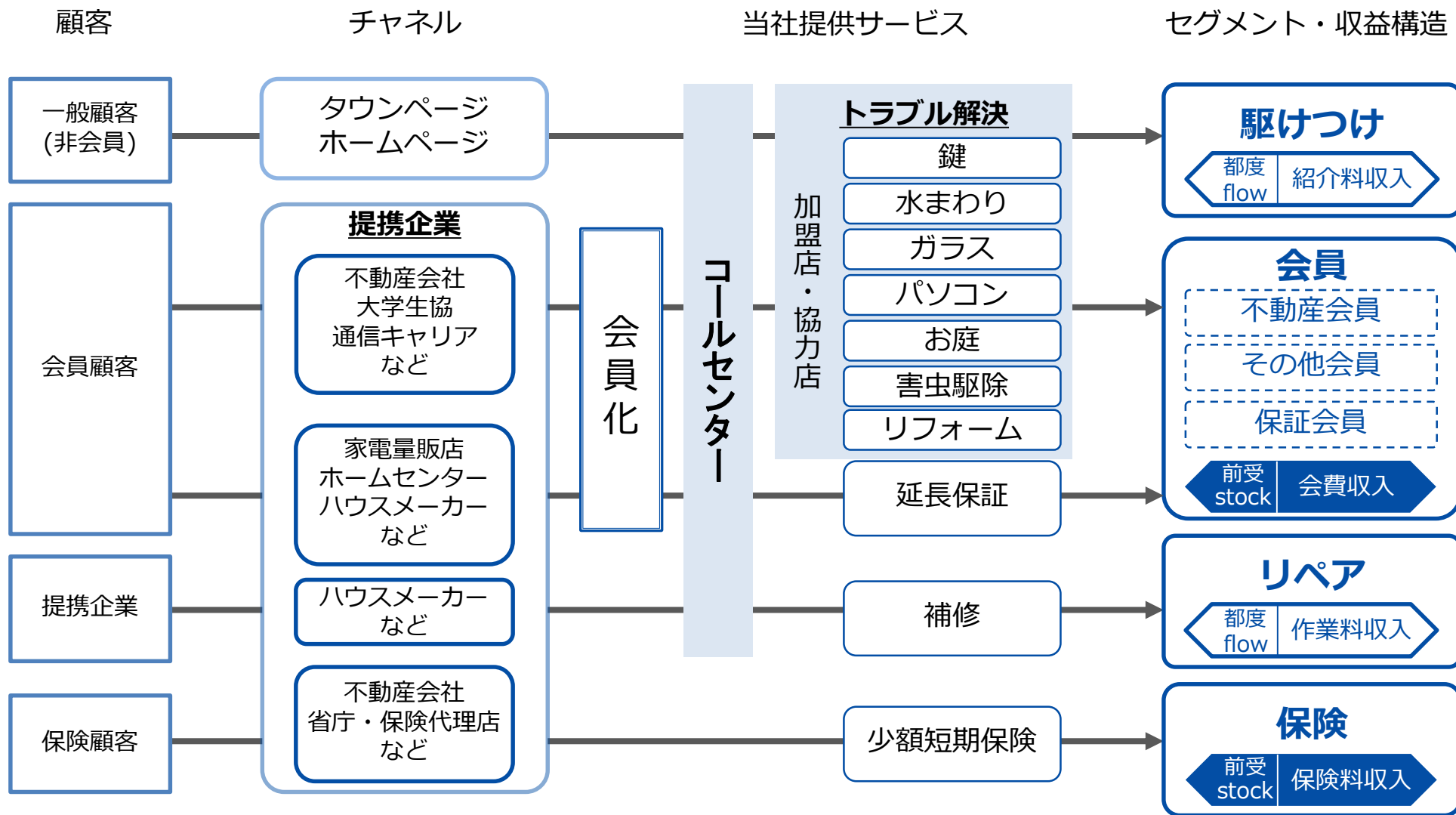
100%子会社

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。



ちゃりぽ ネットで加入OK!
自転車あんしん保険
自転車盗難保険

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



② 2018年9月期
第2四半期決算・業績見通し

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大幅増益

(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%

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%

▼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%
-----------------	--------------	--------------	---------------

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

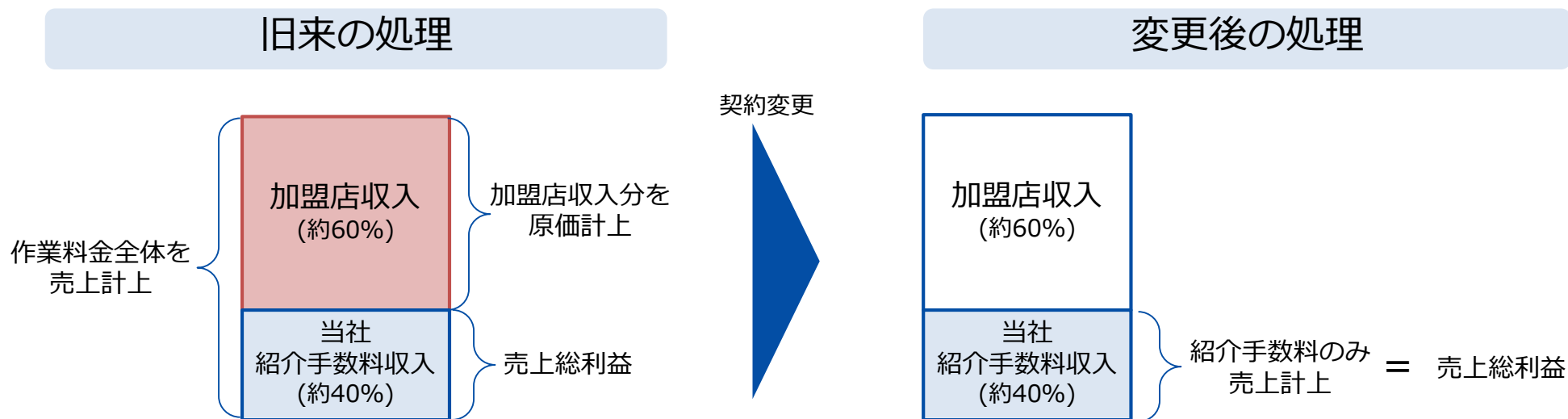
セグメント	2018/9期(2Q) 売上高	2017/9期(2Q) 売上高	2018/9期(2Q) 営業利益	2017/9期(2Q) 営業利益	増減主要因
駆けつけ	895	1,581	74	36	作業料を売上としていた一部の契約を、紹介手数料のみの計上となる契約に統一したことにより減収。(利益には影響なし) 採算性の向上を目的に、加盟店の統括業務に係る業務委託料を低減したこと等により増益。
会員	3,039	2,769	671	513	不採算サービスの整理を進めつつも、会員数の増加に伴い増収。 加えて同要因にて収益性が改善したことにより増益。
少額短期保険	1,773	1,667	163	134	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。

《参考》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。

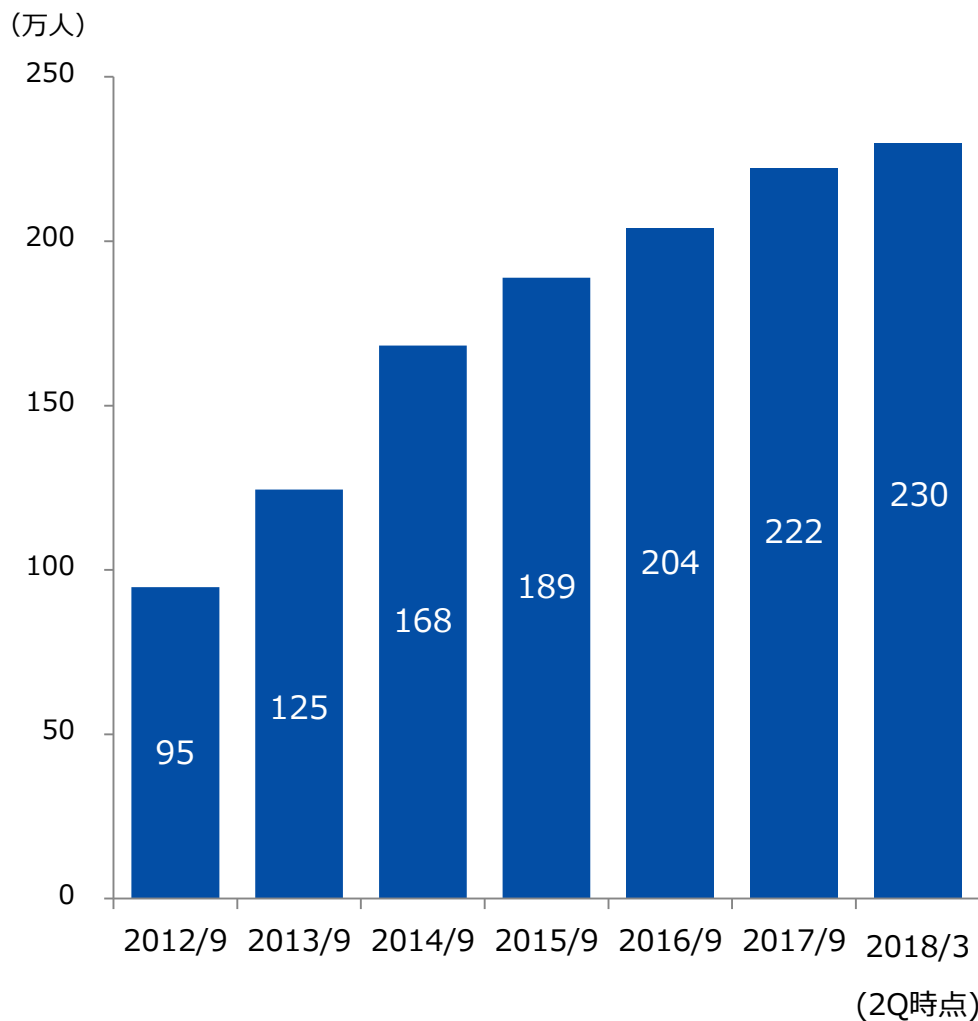
▼駆けつけ作業(水まわり・ガラス)の売上計上



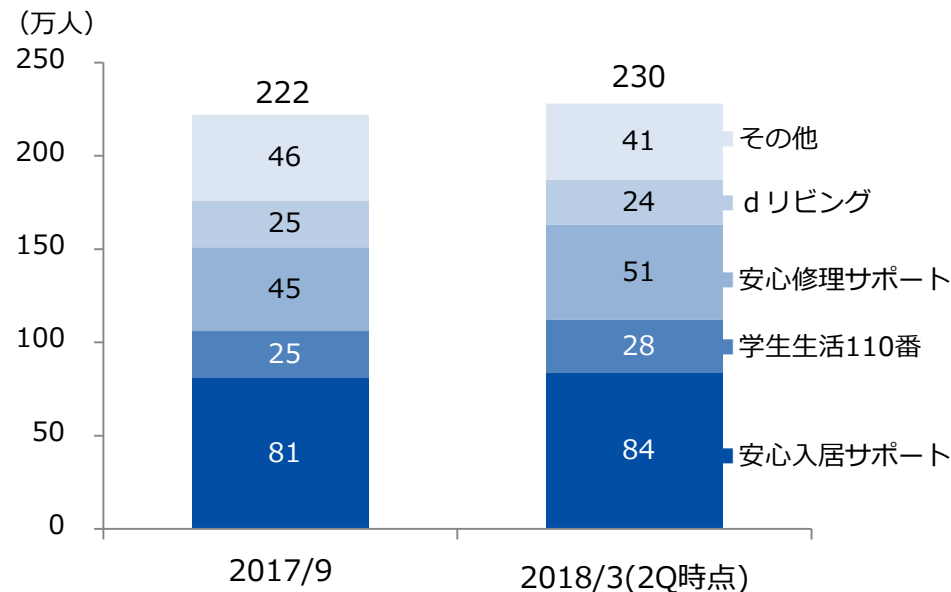
※原価も計上がなくなるため、売上総利益には影響なし

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

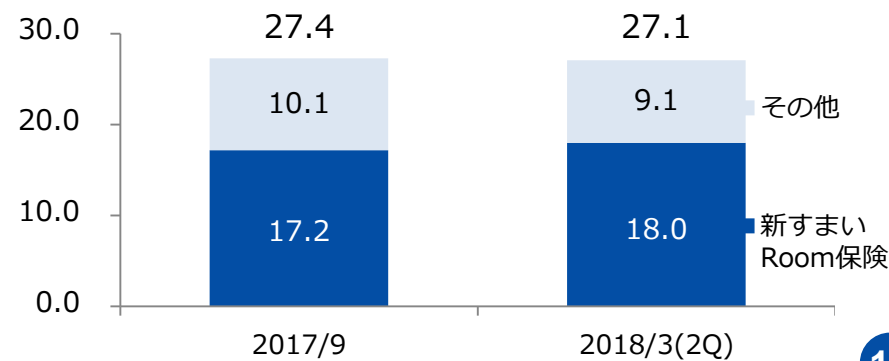
会員数推移(生活会員+保証会員)



会員数商品別

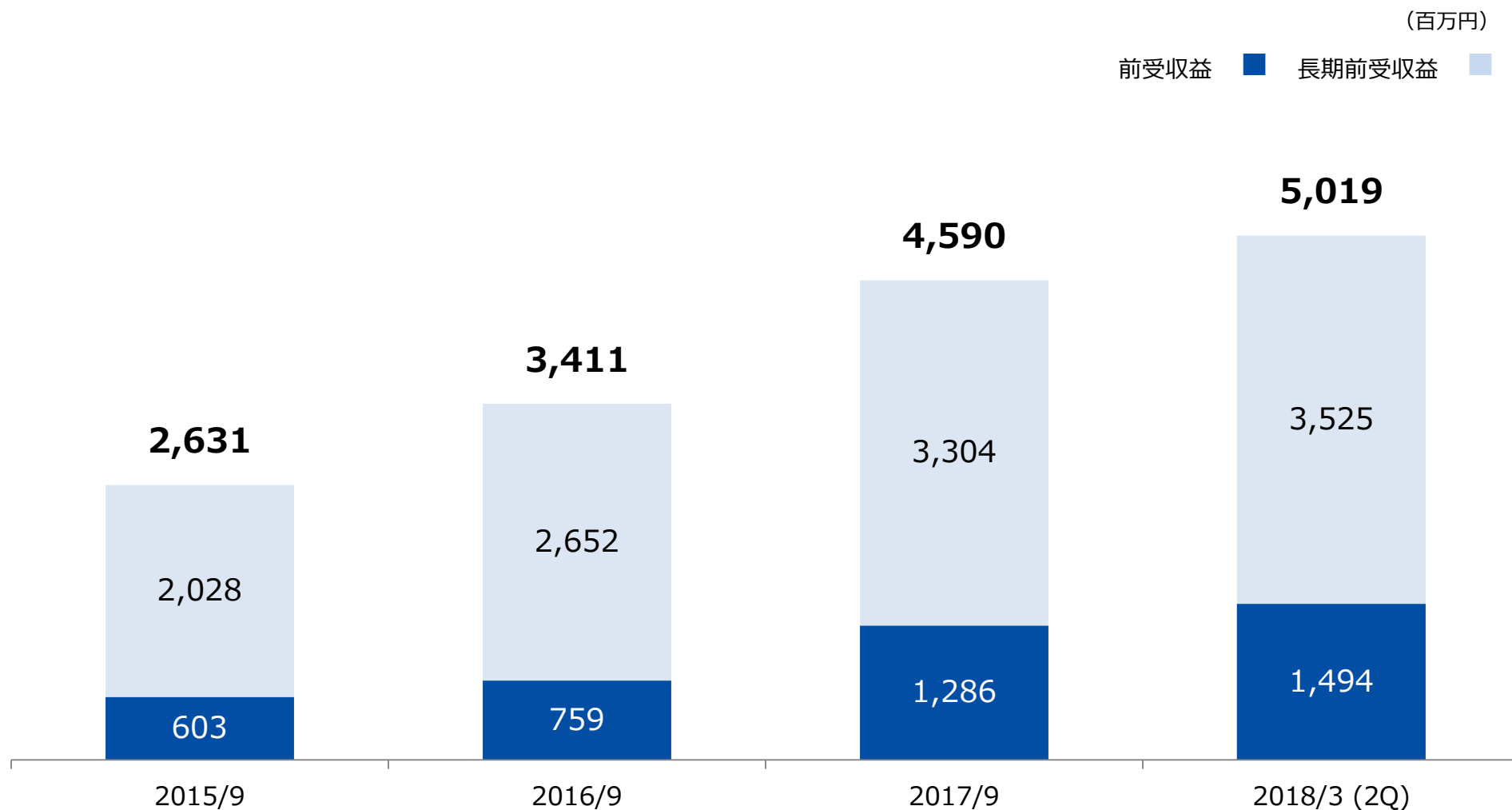


少額短期保険件数



前受収益の推移

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



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変更により手数料のみを売上高に計上する方法に変更

営業利益 : 不採算の整理・収益性の高い会員事業の伸長

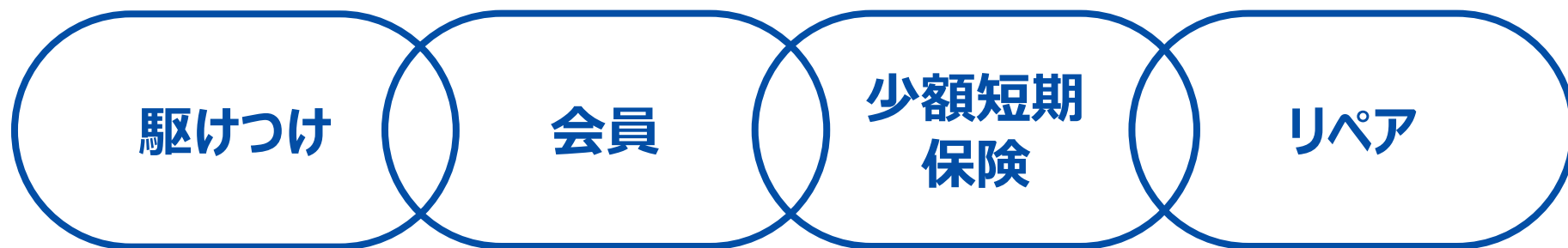
純利益 : 税務メリットの享受が来期以降へ後ろ倒しとなったことを加味し、修正なし

(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%

③成長戦略

基本方針



本業・関連事業の深化・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とともに、
ストック型のビジネスを強化することで、安定的成長を確固たるものにする

【基本方針】

事業効率の改善とweb集客の強化

【戦略】

- 1) 入電件数確保のための
旗艦サイト運用とデータベースの増強
- 2) 潜在的ユーザーの掘り起こし

【進捗】

不採算メニュー・委託業務を整理し事業効率が向上。
旗艦サイトを2017年12月にリリース。web集客強化を継続。

▼旗艦サイト



【基本方針】

「ストック収益部門」として事業強化・会員増加を推し進める

【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) 生活会員・保証会員とも業界トップクラス企業とのアライアンス強化
 - 不動産会社 ●大学生協 ●通信キャリア ●電気・ガス・水道・新聞
 - 家電量販店 ●リフォーム業者 ●ハウスメーカー ●その他各種組織
- 3) お客様に選ばれる商品開発及び仕組み作り

【進捗】

不採算の整理を進めつつも、順調に会員数を積み上げており、全社の収益を牽引。

【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

【戦略】

- 1) 「入り」のタイミング(購入・入学・入会・入居・加入・入社など)に、自然に加入する新商品開発の推進
- 2) 身近な困りごとを安心に変える新商品の開発(1day保険など)

【進捗】

家財保険が着実に増加。

痴漢冤罪ヘルプコール付き弁護士保険も成長を補完しており、更なる需要喚起・販売強化を推進する。

【基本方針】

安定した収益基盤の構築と採算の確保

【戦略】

- 1) 協力店の拡大による施工キャパシティの増強
- 2) 施工単価向上による採算の向上

【進捗】

月次ベースでは黒字確保ができつつある。
施工キャパシティの増強・施工単価向上を継続し、
早期に安定した収益基盤を構築する。

投資戦略

【本業の成長に寄与する投資を積極化】

本業周辺事業のM&Aの積極的な展開

本業（駆けつけ・会員・保険・リペア）へのシナジーを発揮する周辺事業にフォーカスし、M&Aを検討

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】

- 関節部門の人員削減の一方で、直接部門の人員を増強
- 経営戦略室内に人材開発チームを設置し、人材育成の強化

財務戦略

【株主価値の最大化】

配当方針

- 配当基準
：連結配当性向30%を目標とする
- 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）
：2017/9予定 = 9円（中間3円・期末6円）
：2018/9予想 = 10円（中間4円・期末6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処に自己株式取得を検討

④株主還元

自己株式の取得および中間配当の増配を実施

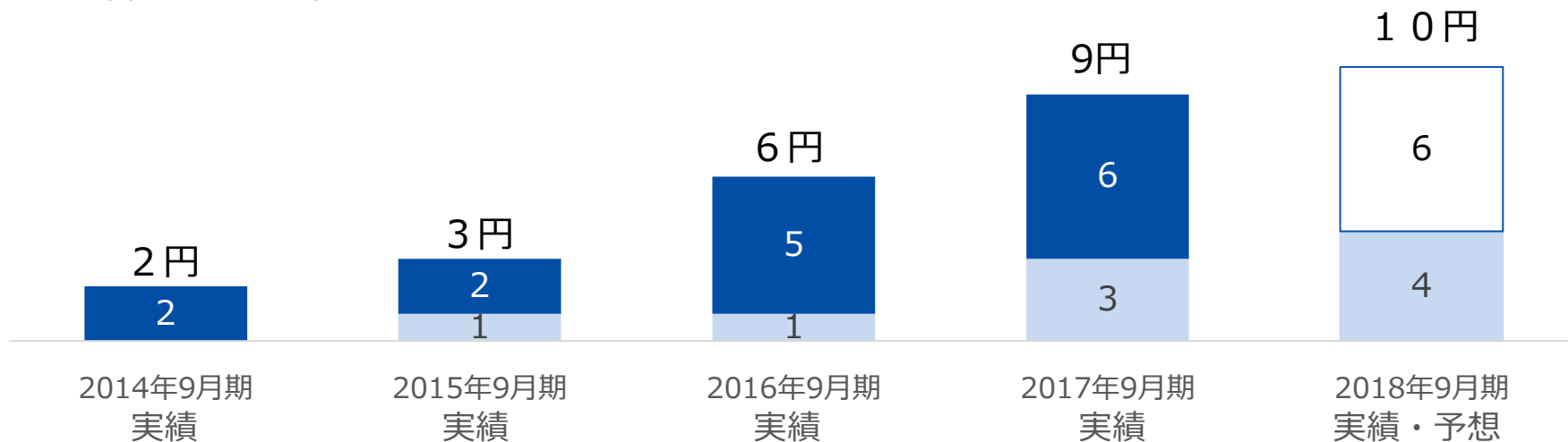
◎ 自己株式の取得

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いたしました。

◎ 一株あたり配当実績・予想

■ 中間 ■ 期末



株主優待(キッザニア優待券)

キッザニアは、こども達があこがれの仕事にチャレンジし、楽しみながら社会のしくみを学ぶことができる「こどもが主役の街」です。当社も含め実在の企業がスポンサーとなりパビリオンを出展し、本格的な体験を演出しています。こども達は、リアルな職業・社会体験を通して、未来を生きぬく力を育むことができます。

我々は、キッザニアの理念に共感し、パビリオンを出展するとともに、株主の皆様へ優待券を贈呈いたしております。

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、 キッザニアの優待券 を1枚贈呈。 キッザニア東京・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 ※キッザニアが定める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)	

補足資料

当社 I R サイトのご紹介

I R サイト URL https://www.jbr.co.jp/ir_info/



Webフォームから I R 担当へお問い合わせいただけます。

最新の I R ニュースやメディア出演情報をご覧いただけます。

I R 資料・財務情報・株式情報・株主還元等のコンテンツを揃えております。

シェアードリサーチ・フィスコ等の I R レポートを閲覧いただけます。

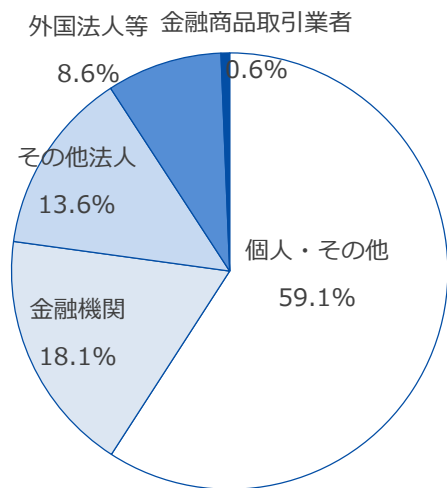
主要データ

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	榊原暢宏	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



「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