

JBR

JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

個人投資家向け 会社説明会

東証プライム・名証プレミア

証券コード：2453

2022年7月16日

ジャパンベストレスキューシステム株式会社

内容	ページ
会社概要	1 - 4
成長性	5 - 6
株主還元	7
よくあるご質問	8
補足資料	9 - 12

YouTube 公式IRチャンネル



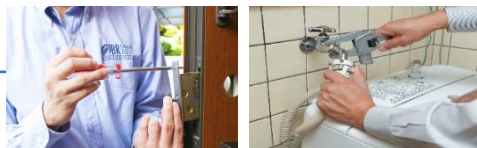
住生活関連サービスのリーディングカンパニー

お客様に安心を提供する会員型サービスで成長を続けています

We create the Best Rescue System

いつも暮らしに寄り添い、
安心できるベストな仕組みやサービスを創る

サービス例



Mission

困っている人を助ける

Vision

Value

正しくあれ : お客さま、仲間、自分に誠実に
優しくあれ : 相手を敬い、おごらず、謙虚に
挑戦者であれ : 失敗を恐れず、前に進むことを大切に

サービス契約数

4,175千件

(FY22/Q2末)

2,330

1,239

606

生活トラブル

延長保証

保険

困っていた人

176,772件

(FY22上期)

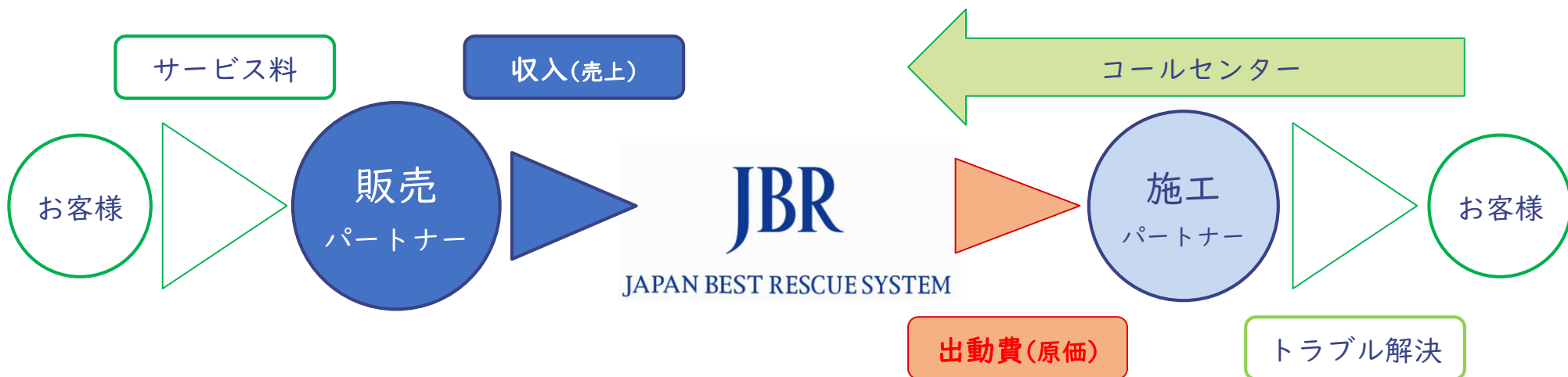
161,232

12,538

3,002

最小コストで売上拡大を続けられるユニークなモデル

パートナー企業の黒子に徹しながら高利益率を実現



販売パートナーとは…

2022年3月末現在 **7,410**店
全ての「困っている人を助ける」ため提携先業界を拡大中

不動産会社

ホームセンター

金融機関

大学生協

家電量販店

ガス・電気 等

大手ハンバーガー店 国内店舗数の2倍以上

関係者のメリット

お客様 急な出費を抑えて、安心して生活できる

販売パートナー サービスの競争力 & 売上単価UP
JBRから紹介手数料をお支払いします

施工パートナー 安定的な仕事量の確保
技術/マナー等の指導も実施します

JBR 販売リソースを最小限に抑えられる
例) 広告宣伝費(売上比) 競合:45% >> JBR:1%

417万件超の安心を提供し、地方創生に貢献するシステム

カギ・水まわり・ガラスに限らず、様々なトラブルで困っている人をお助けします

延長保証

会員数

123.9万

(前年比:+19.6%)

生活トラブル

会員数

233.0万

(前年比:+48.8%)

少短・損害保険

被保険者数

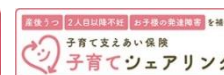
60.6万

(前年比:+5.5%)



新すまいRoom保険

ジャパン少額短期保険株式会社



賃貸・分譲住宅向け

大学生向け

商品数 業界随一

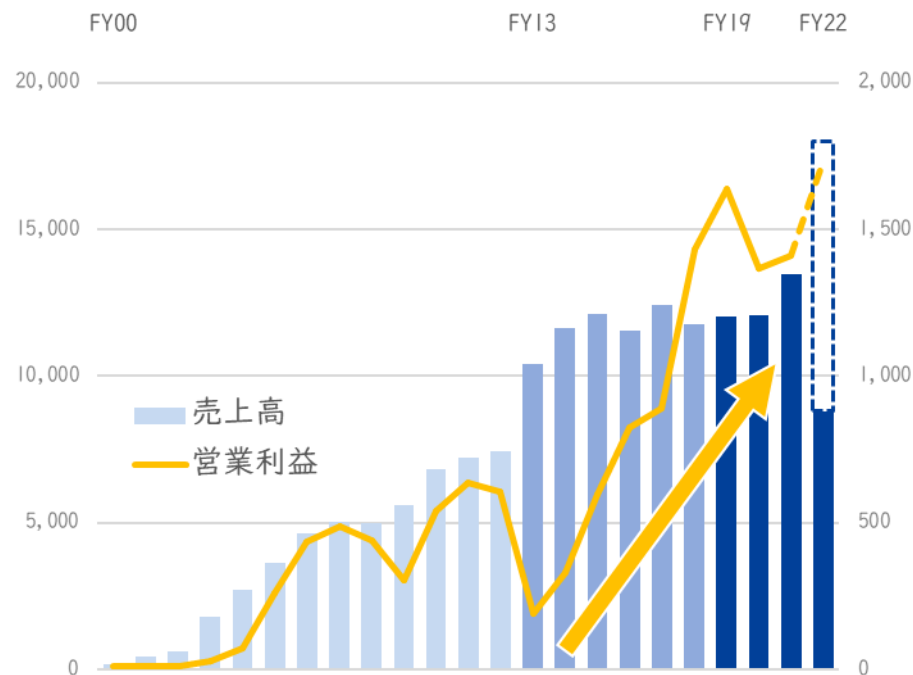
ストック型が9割以上を占める安定的な収益構造

不採算案件の整理等を経て、高利益体制を構築

沿革

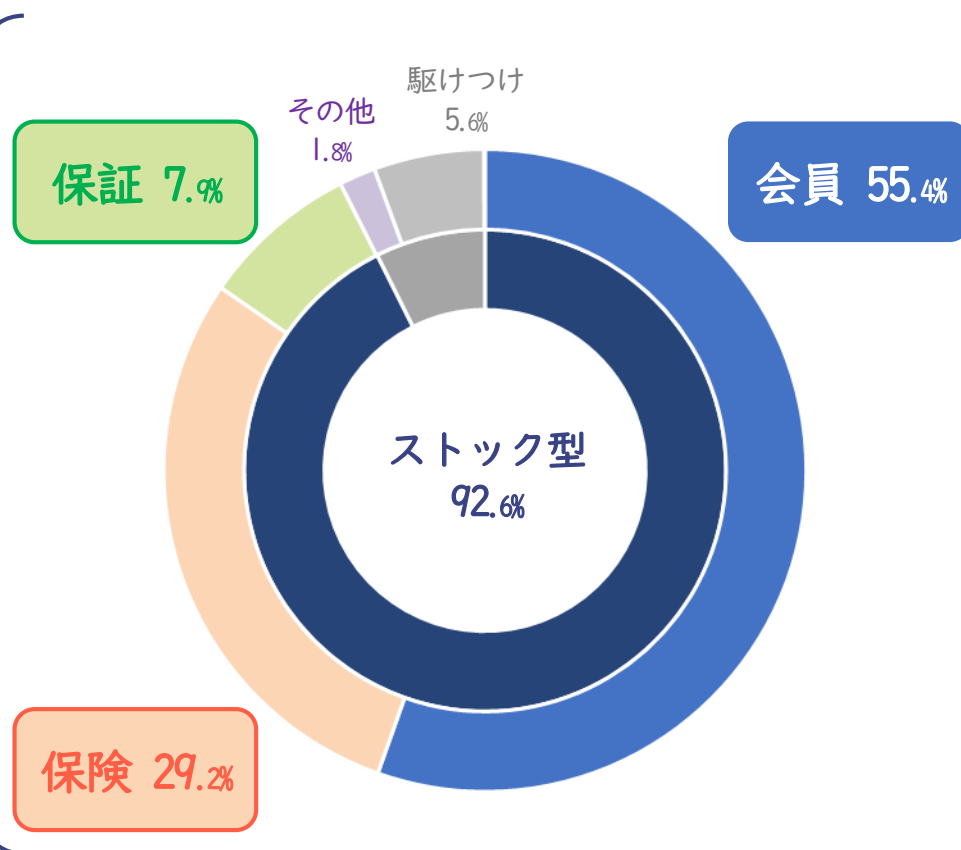
<凡例>

創業-拡大期	提携やM&Aを通じて主力事業を確立
再編期	新経営陣の下で不採算事業を整理
第二創業期	JBRは生まれ変わり、次のステージへ



売上構成

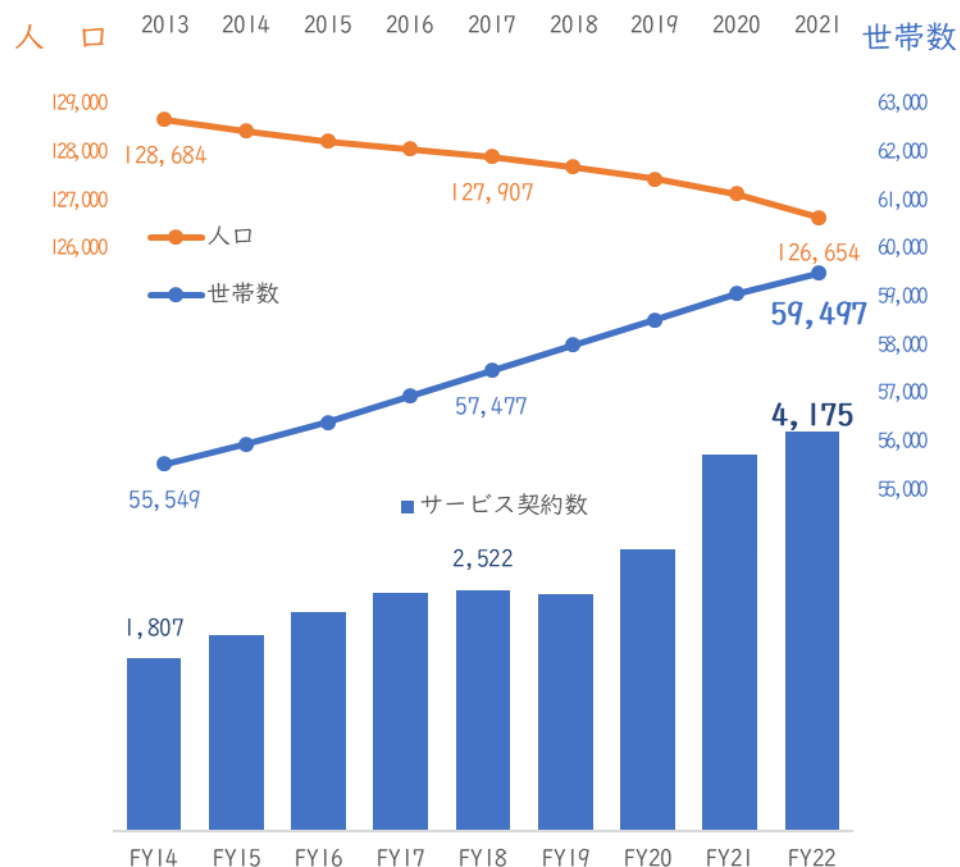
FY22上期 売上高: **8,806** 百万円



少子高齢化による社会の変化が成長を後押し

ニーズの高まりと世帯数増加が大きな追い風

市場規模の推移*1(千件)

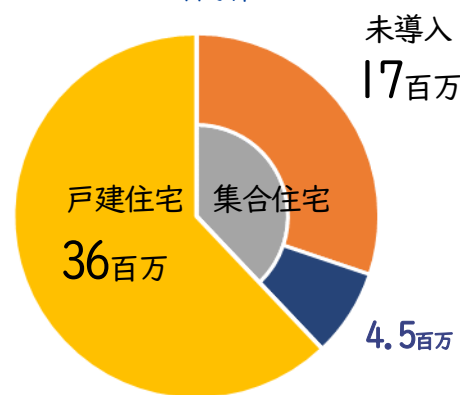


*1 総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」(令和3年1月1日現在)より

市場シェア*2

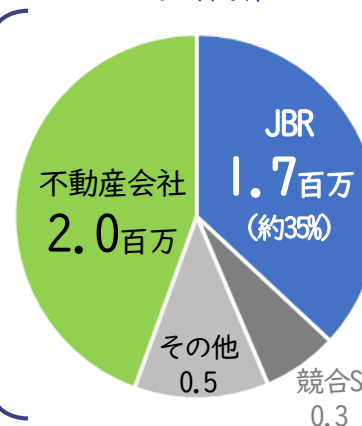
生活トラブル解決サービスを
提供できる世帯数
日本中の全世帯

59百万件



生活トラブル解決サービスを
契約している世帯数

4.5百万件



<凡例>

戸建住宅

未導入

不動産会社

<展開方針>

他業界のサービスにJBRサービスを付帯
(住宅ローン、月額サービス、その他)

不動産会社への営業展開を継続

大手企業のアウトソース需要に対応

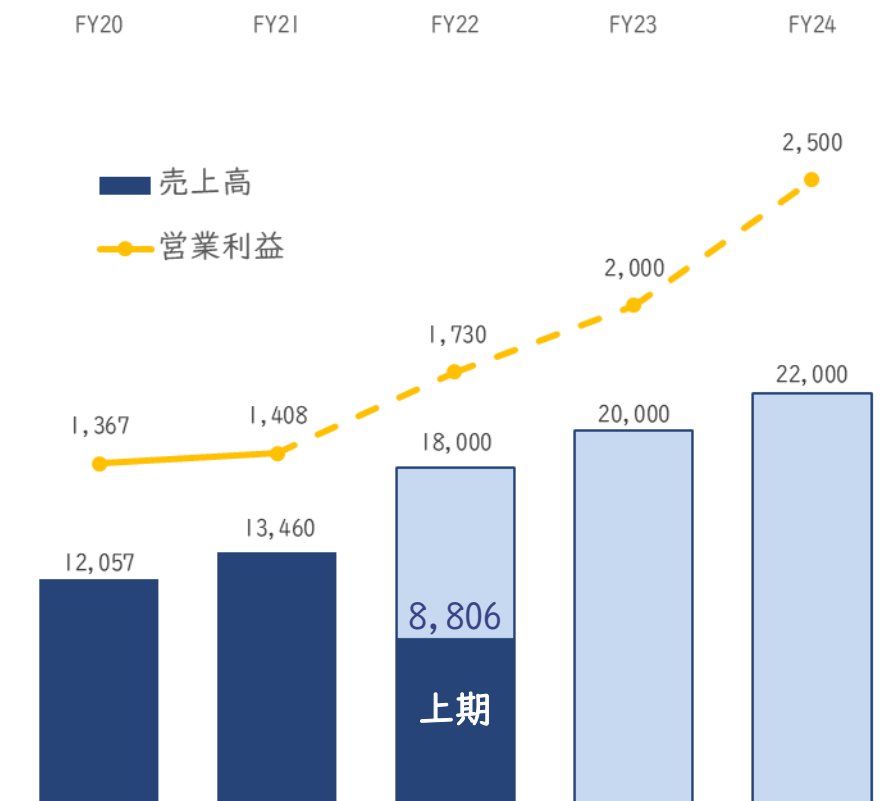
*2 当社調べ

既存案件 + 成長投資の効果で継続的に成長

新規案件の獲得や投資効果の発現を狙う

業績推移(百万円)

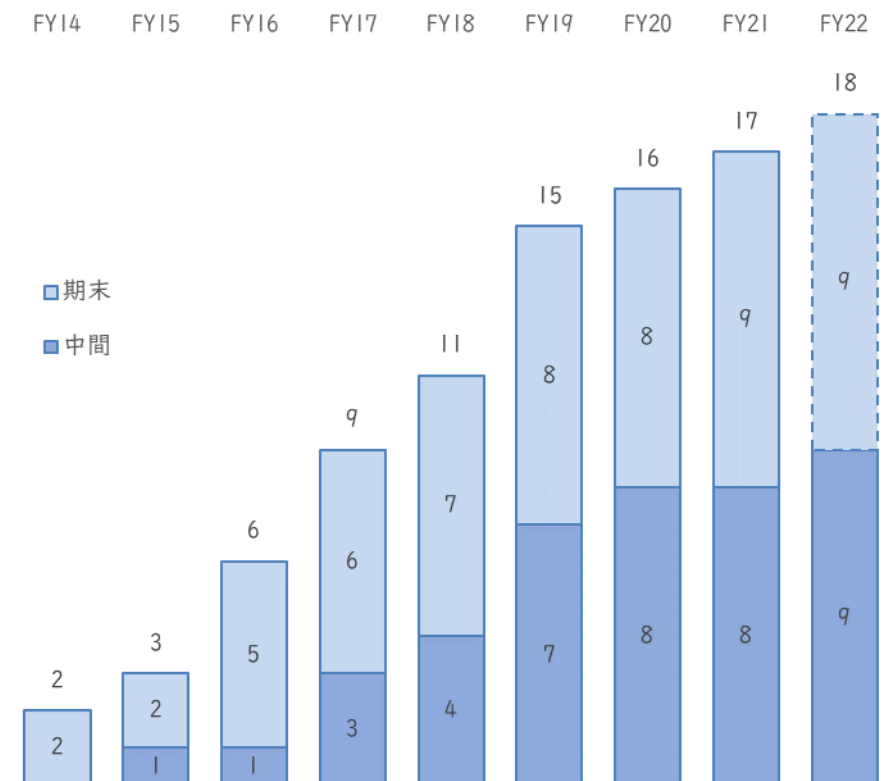
KPI(千件)



2014年9月期以来、8期連続で増配(予定)

株主優待として毎年3月31日現在の対象株主にキッザニア優待券 2枚贈呈

配当金推移(円/株)



株主優待

対象施設

キッザニア東京

キッザニア甲子園

<New!>
キッザニア福岡



ららぽーと福岡に7/31 OPEN

※優待券は9/1からご利用いただけます。

対象株主

毎年3月31日現在の株主名簿に記載された
100株(1単位)以上保有の株主様

優待内容

各施設を優待価格でご利用いただけます。
※ 優待券 1枚で同時に最大19人まで

贈呈時期

毎年6月中旬に発送予定(1回/年)

有効期限

優待券の到着日から翌年3月中旬まで

※ キッザニア様が定めるご予約除外日があります。
※ 予約枠に限りがあります。予めご容赦ください。

JBRはキッザニア東京・甲子園・福岡のオフィシャルスポンサーです。

1. 業績に繋がる重要KPIは？

会員・保険・保証事業におけるサービス契約数です。
2022年3月末現在、417万件を超えています。

2. 中長期的な経営目標は？

サービス契約数:500万件をFY24の目標としました。
2030年頃までの目標感もお示ししております。(6ページ)

3. コロナ禍の影響は？

新規案件の開始が遅れましたが、既存事業の成長に影響は無く、
感染拡大防止事業の受注など、プラスの影響もございました。

4. 配当に対する考え方は？

株主に対する利益還元は、重要な経営課題であると認識し、
当社では配当性向:50%を株主還元方針としております。

5. アナリストのカバレッジは？

2022年3月末現在、1件です。(いちよし経済研究所 倉橋 延巨さま)
またShared Research社・FISCO社等でレポートを作成しております。

6. 統合報告書は？

今期初発行を実現し、IRサイト上で公開しております。



7. 決算説明会は？

上期の決算説明会は、オンラインで実施しました。



8. 決算説明の資料は？

本資料とは別にご用意しました。
当社サイトでは、他にも様々な資料を開示しています。



9. 情報開示に対する考え方は？

原則和英同時、積極的かつ適時適切な開示に取り組んでおります。
資料冒頭のYouTubeチャンネルも、今期より運用しております。

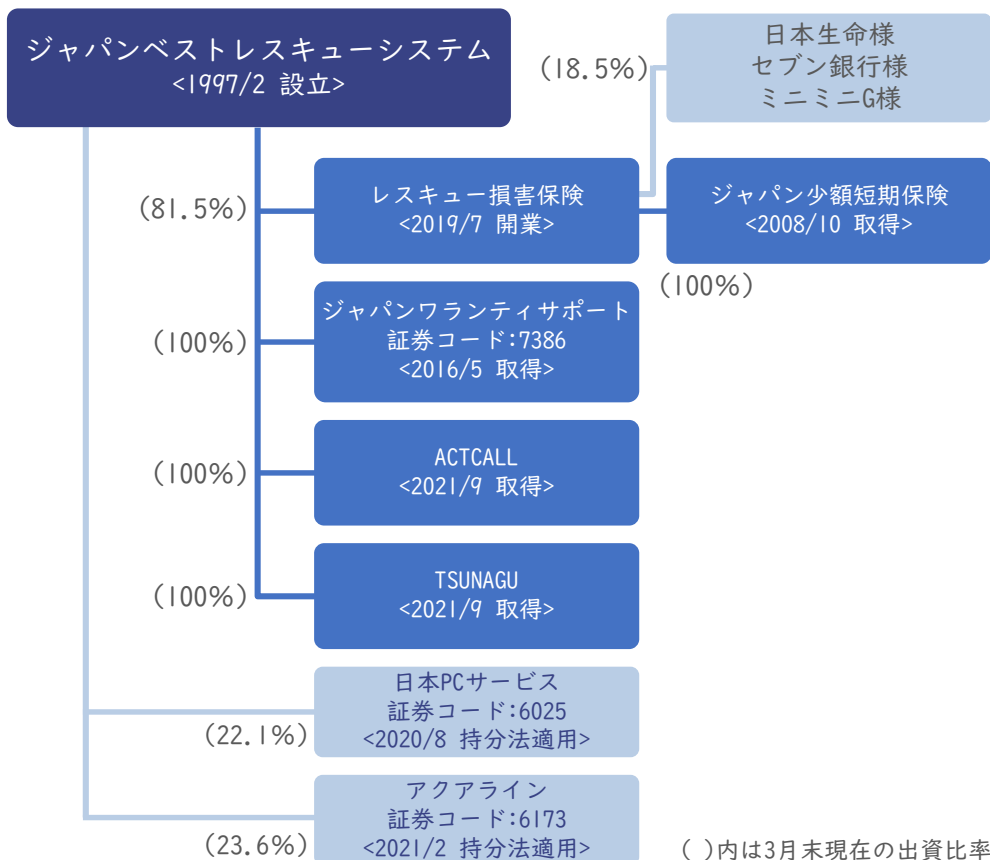
10. 不明点の問い合わせは？

最終ページに記載の連絡先までお寄せください。

国内トップレベルのガバナンス体制の下で事業展開

「困っている人」を助け続けて25年

グループ構成



役員構成

社外取締役が過半数を占める企業は
東証一部上場企業 上位10.3%*

氏名	役職
榊原 暢宏	代表取締役
若月 光博	取締役 執行役員
白石 徳生	取締役 (社外) (独立)
岩村 豊正	取締役 (社外) (独立)
濱地 昭男	取締役 (社外) (独立)
澤田 正勝	取締役 監査等委員
吉岡 徹郎	取締役 監査等委員 (社外) (独立)
大信田 博之	取締役 監査等委員 (社外) (独立)
浦山 久美子	執行役員 業務本部長
江端 圭	執行役員 営業本部長
近藤 史隆	執行役員 管理本部長
松下 祐生	執行役員 経営戦略本部長

*日本取締役協会「上場企業のコーポレート・ガバナンス調査」(2021年8月)より

高成長フェーズに突入

ACTGの収益改善が進捗し、早期に利益貢献

サービス内容

生活トラブル

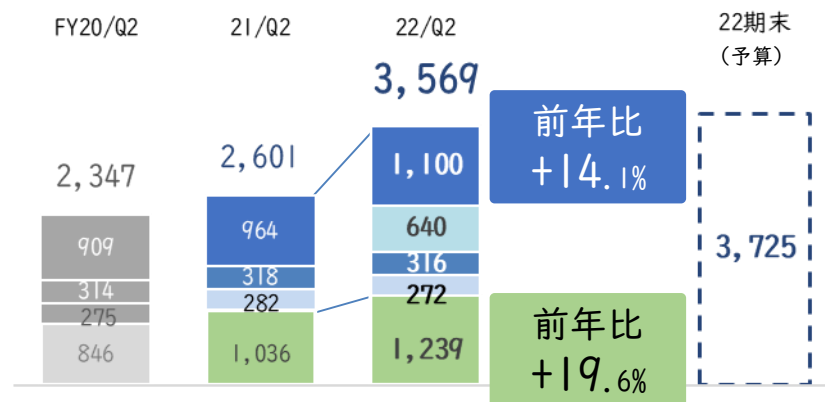
<凡例>	<販売パートナー>	<特記>
集合住宅	不動産会社	営業利益率 約20%
ACTG*		営業利益率 6.9%(目標)
大学生	大学生協	ほぼ全ての大学生協と提携済
その他	月額サービス等	持ち家向けの展開加速

*ACTCALL社・TSUNAGU社

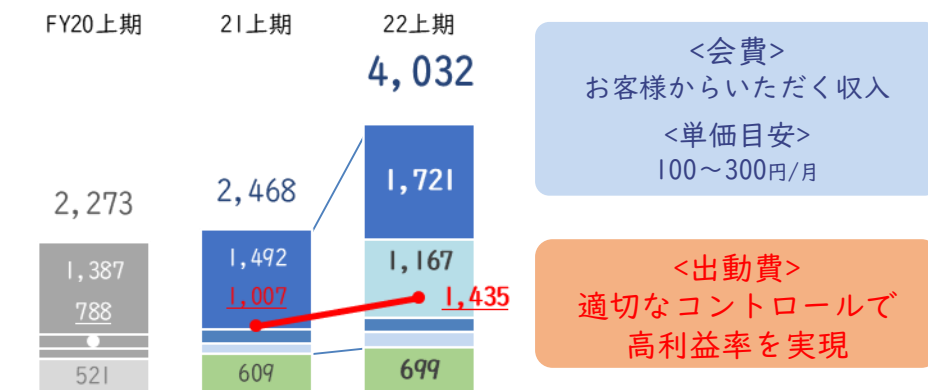
延長保証

<凡例>	<販売パートナー>	<特記>
リフォーム	家電量販店	大手提携先の成長戦略に寄与 競合からの「乗り換え」実績
	ホームセンター	ほぼ全ての大手企業と提携済
新築	住宅メーカー	「10年保証のおうち」を提供

会員数(千件)



会費・出動費(百万円)



家財保険を主力とした安定成長を継続

商品開発力を武器とした新商品の投入で成長を加速

サービス内容

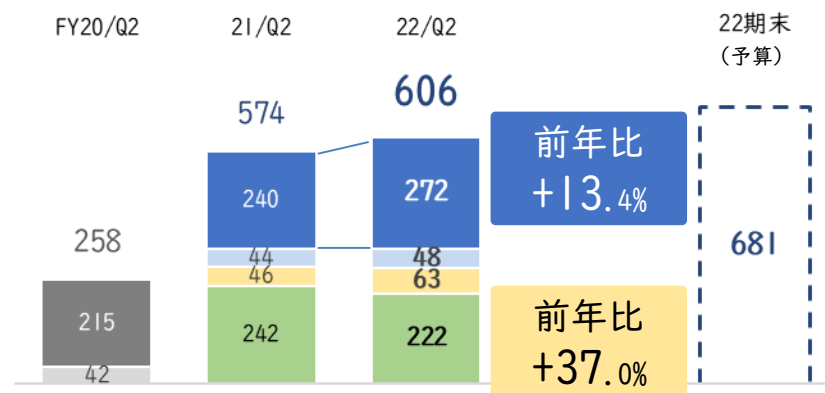
少額短期保険

<凡例>	<販売パートナー>	<特記>
家財保険	不動産会社	生活トラブルと同じ販路を活用
その他	旅行会社 結婚式場 他	普通保険約款は業界随一の12件

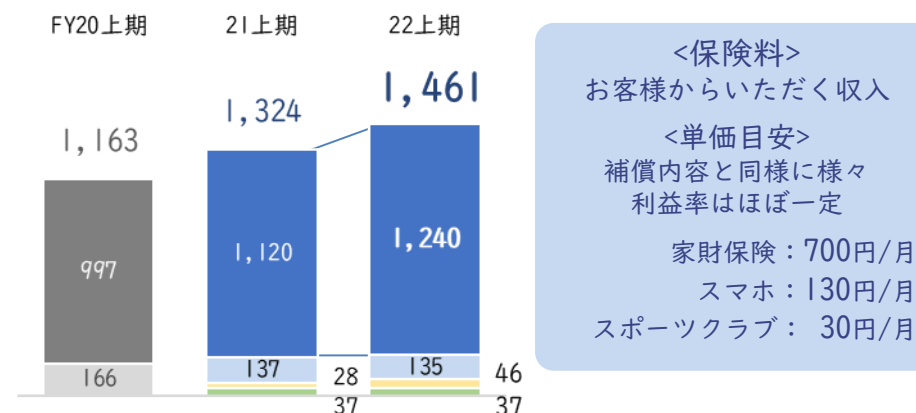
損害保険

<凡例>	<販売パートナー>	<特記>
スマホ保険	Wi-Fiサービス (家電量販店)	買替需要を喚起し販売促進
スポーツクラブ 傷害保険	スポーツクラブ 運営会社	団体契約による効率的な契約獲得

被保険者数(千件)



保険料(百万円)



事業の実力は開示している値以上に成長

急速な事業成長 + ポートフォリオ再編の影響を取り除き、実態利益として計算

会員セグメント

(単位: 百万円)		FY20上期	21上期*	22上期
営業利益		752	788	465
前年比		+4.0%	+4.8%	-40.9%
① 保証事業	-	237	248	-
② 事業再編	-	-	-	21
③ 配賦負担	+	445	447	671
実態利益		959	987	1,115
前年比		+3.1%	+2.9%	+13.0%



変化点

①保証事業	JWS上場に伴い、従来は会員セグメントの一部として計上してきた保証事業を会員セグメントから除外した。
②事業再編	新電力事業の撤退に伴い、FY21末にセグメントを廃止。組織は、会員セグメントに編入した。
③配賦負担	JBRでは全社横断的に生じる費用を、売上高・人員数等に応じて配賦しており、駆けつけ+②の通りJBRの売上高・人員数が会員事業に集中したため、負担が増加した。

*FY21上期決算開示における数値

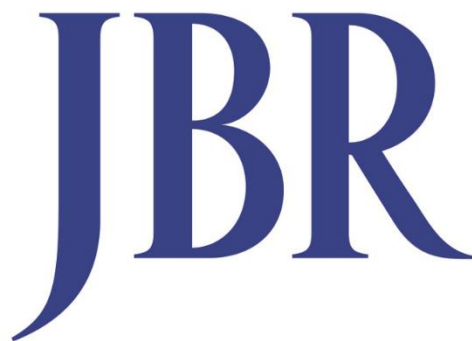
保険セグメント

(単位: 百万円)		FY20上期	21上期	22上期
営業利益		169	203	188
前年比		+5.6%	+20.1%	-7.4%
① 契約準備金影響	-	-2	+7	-46
② 配賦負担	+	3	1	2
実態利益		175	197	236
前年比		+4.9%	+12.8%	+19.4%



変化点

①契約準備金影響	将来の保険金支払いに備えて増減 →契約獲得が活発な時ほど、支払いに備えた積み増しが必要になるため、マイナスの影響が生じやすい。 ・営業利益に対して、毎四半期プラス/マイナスに影響 ・保険加入者の急増等で利益がマイナス(=準備金増加)
②配賦負担	保険事業はグループ会社で運営しており、負担は軽微



JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

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。

タケウチ シンヤ

本資料・IR問い合わせ先：経営企画部 竹内・新矢

TEL：052-212-9908 E-mail：ir@jbr.co.jp



ユニバーサルデザイン(UD)の考え方に基づき、
より多くの人へ適切に情報を伝えられるよう配慮した
見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。