

JBR

決算説明資料

2021/9期2Q

東証一部・名証一部
証券コード：2453

2021年5月7日
ジャパンベストレスキューシステム株式会社

テーマ	掲載内容	掲載ページ
業績概要	業績総括	P3
	ウォーターフォール分析	P4
	新電力事業 今後の対策	P5
	連結貸借対照表	P6
	業績予想に対する進捗	P7
セグメント情報	セグメント別業績	P9
	会員データ	P10
	保険データ	P11
成長戦略	会員事業の成長戦略	P13
	保険事業の成長戦略	P14
	地域金融機関との提携	P15
	今後の新規案件	P16
	SDGsに対する取り組み	P17
補足資料	会社概要	P19
	沿革	P20
	ビジネスモデル	P21
	会員事業の“B to B to C”	P22
	保険事業の“B to B to C”	P23
	同業他社との比較	P24
	株式関連データ	P25

業績概要

✓ 電力調達価格の高騰影響を受けながら、増加率2桁の強い増収増益を継続

コロナ禍に続き「有事に強い」ビジネスモデルの強みを発揮、過去最高益の達成に向けて進捗中

(単位:百万円)	四半期				累計			
	2021/9期	前年同期			2021/9期	前年同期		
	2Q実績	実績	差異	増減率	上期実績	実績	差異	増減率
売上高	3,481	3,124	+357	+11.4%	6,637	5,996	+641	+10.7%
売上原価	2,127	1,732	+394	+22.8%	3,842	3,190	+652	+20.4%
売上総利益	1,353	1,391	- 37	- 2.7%	2,795	2,805	- 10	- 0.4%
販売費及び一般管理費	1,057	1,048	+8	+0.8%	2,122	2,155	- 32	- 1.5%
営業利益	296	343	- 46	- 13.5%	672	650	+21	+3.4%
経常利益	382	342	+39	+11.7%	815	665	+149	+22.4%
経常利益率	11.0%	11.0%	+0.0%	-	12.3%	11.1%	+1.2%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	238	116	+121	+104.0%	541	260	+280	+107.8%

科目	内容
売上高:	売上高の8割強を占める会員・保険事業の成長により、安定的な増加率2桁成長を継続した
売上総利益:	全国的な電力需給逼迫の結果、 電力の市場調達価格が高騰した一時的な影響 を受けて大幅に原価増
営業利益:	売上高2桁成長の一方で、販管費及び一般管理費は同水準以下に抑えて原価増を一部吸収
経常利益:	ストック・サブスク型の主力事業による強い財務基盤を背景とした、投資活動による収益を計上 前年同期に対してだけでなく、前期末に開示した 上期業績予想に対しても上回って着地
純利益:	+100%超の大幅増益

詳細 P5

詳細 P7

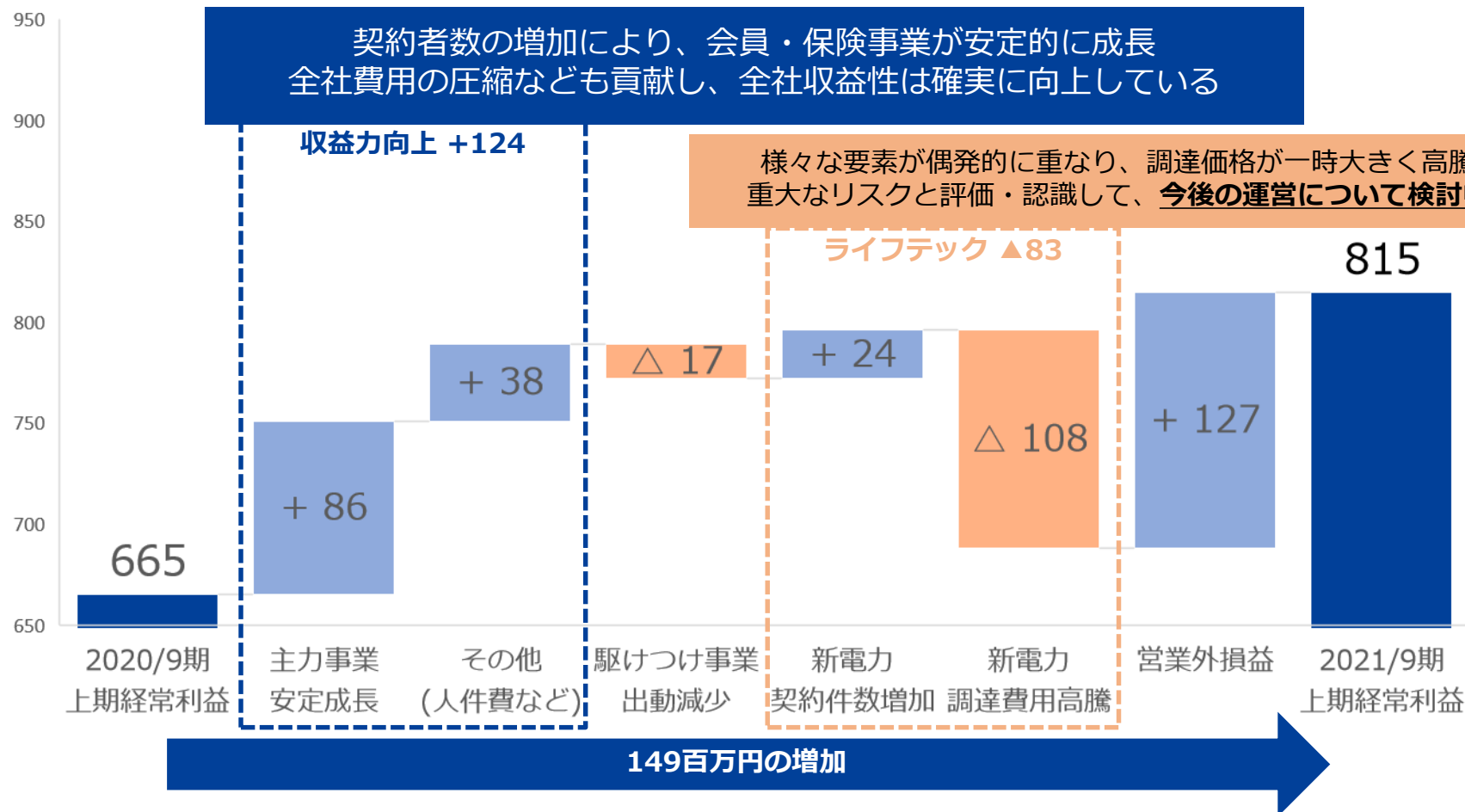
ウォーターフォール分析

✓ 新電力事業による突発的な減益を除けば、主力事業を中心に収益力は確実に向上

コロナ禍に影響を受けたその他の事業でも、利益貢献の土台が着実に整いつつある

(単位:百万円)

経常利益変動要因



新電力事業 今後の対策

✓ リスク低減を最優先し新規契約の獲得は凍結中、現在の調達価格は落ち着いている

リスクを排した新スキームでの事業再開 or 撤退の可能性も視野に近日中に結論を出す

当社における新電力事業の売上比率は2%未満
いずれの場合も業績に与える影響は軽微と想定

再開する場合

当社は電力供給フローから外れることで、同様の事象が発生した場合のリスクを完全に回避
売上高は縮小するものの、電力利用料の一部を手数料として受け取る安定収益を確保

現スキーム	⇒	新スキーム(案)
<p><小売業> 当社が小売事業者 (お客様に電力を提供)</p>	業態	<p><代理店業> 当社は媒介代理店 (小売事業者にお客様を紹介)</p>
JEPX市場(100%)		JEPX市場・相対電源
↓ <u>当社</u>	電力供給 フロー	↓ <u>小売事業者</u>
↓ 空室・入居者		↓ 空室・入居者
電力利用料	売上高	手数料(電力利用料の4-5%程度)

撤退する場合

売上高の増加を見込んでいたため、軽微ながら影響が生じる
3Q中に完全撤退した場合、業績予想に対する影響は売上高-300 営業利益 -50百万円程度と想定

→他の事業で十分に挽回可能な水準

連結貸借対照表

✓ 会員数の堅調な増加によって、初めて前受収益:20億円 長期前受収益:60億円を突破

現預金: ストック・サブスク型の主力事業により増加、投資有価証券などで運用し経常利益にも貢献
 固定資産: 業務効率化による体制強化を図るべく、システム投資を実施中
 ERP導入費用を無形固定資産(ソフトウェア仮勘定)として計上 累計:287百万円(内2Q:+73百万円)

<資産>					<負債・純資産>				
(単位:百万円)	2020/9 期末	2021/9 1Q末	2021/9期 2Q末	前期末比	(単位:百万円)	2020/9 期末	2021/9 1Q末	2021/9期 2Q末	前期末比
流動資産	10,897	10,812	11,332	+ 4.0%	流動負債	5,083	5,251	5,639	+ 10.9%
現預金	8,770	8,625	9,014	+ 2.8%	前受収益	1,982	1,982	2,034	+ 2.6%
固定資産	9,987	10,357	10,570	+ 5.8%	責任準備金	722	710	725	+ 0.4%
有形固定資産	157	149	143	- 8.8%	固定負債	8,212	8,300	8,314	+ 1.2%
無形固定資産	478	587	670	+ 40.1%	社債	975	975	870	- 10.8%
投資有価証券	7,560	7,781	7,887	+ 4.3%	長期借入金	1,382	1,302	1,222	- 11.6%
貸倒引当金	△51	△48	△ 63	-	長期前受収益	5,657	5,823	6,019	+ 6.4%
繰延資産	319	324	347	+ 8.7%	純資産合計	7,907	7,942	8,295	+ 4.9%
資産合計	21,204	21,494	22,249	+ 4.9%	負債・純資産合計	21,204	21,494	22,249	+ 4.9%

業績予想に対する進捗

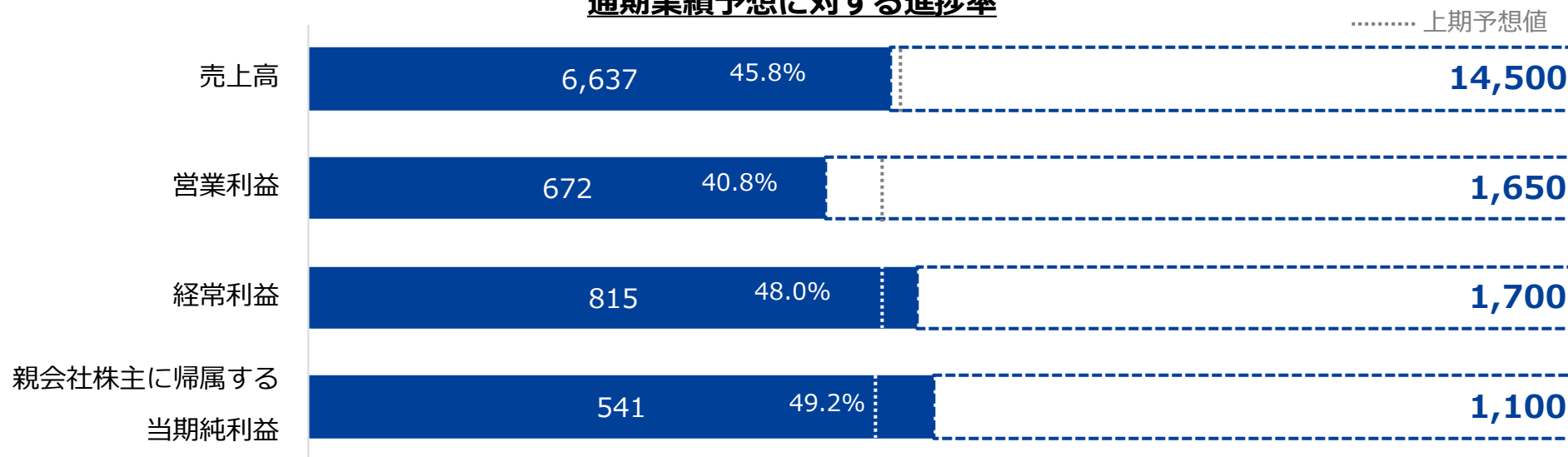
✓ 突発的な減益事象に見舞われたものの、経常利益・純利益は業績予想を上回り着地

会員・保険の既存事業は計画通りに成長を継続し、通期での過去最高益を目指して進捗中
下期に集中する提携案件の具体化もあり、通期では営業利益も予想通りの着地を見込む

詳細 P16

(単位:百万円)	2021/9期	上期業績予想			要因
	上期実績	予想値	差異	増減率	
売上高	6,637	6,900	- 262	- 3.8%	家財保険(団体型)の提携先システム導入遅延
営業利益	672	760	- 87	- 11.5%	電力価格の高騰影響 108百万円を除けば予想通り進捗
経常利益	815	780	+35	+4.5%	市況などの不確定要素を極力排除して手堅く予想も、
親会社株主に帰属する当期純利益	541	500	+41	+8.3%	例年通り営業外収益を計上し、経常・純利益 目標達成

通期業績予想に対する進捗率



セグメント情報

セグメント別業績

✓ 主力の会員・保険セグメントは、売上高・営業利益共に上期としては過去最高を記録

会員： 継続的な既存事業の会員数増加により、売上高・営業利益共に2Q記録を更新

保険： 家財保険に加えて20/9期に販売開始した新商品も業績寄与、売上高は2Q記録を更新

駆けつけ： 外出自粛により利益率の高いカギ案件が減少、**サポーター店**による集客を開始し業績挽回へ

詳細 P15

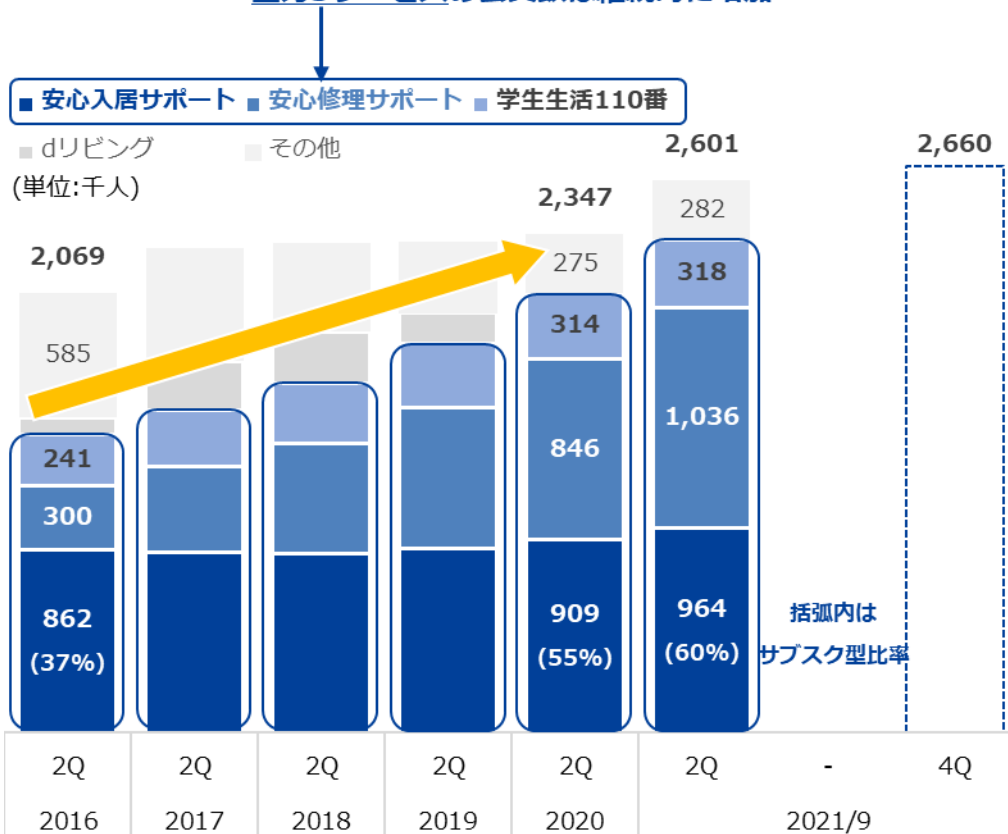
(単位:百万円)		四半期				累計			
		2021/9	前年同期			2021/9	前年同期		
		2Q実績	2Q実績	差異	増減率	上期実績	上期実績	差異	増減率
駆けつけ	売上高	319	355	- 36	- 10.3%	693	755	- 62	- 8.2%
	営業利益	△9	△1	- 8	-	0	27	- 26	- 98.2%
会員	売上高	1,707	1,554	+152	+9.8%	3,299	2,985	+313	+10.5%
	営業利益	378	367	+10	+3.0%	788	752	+36	+4.8%
保険	売上高	1,317	1,143	+174	+15.2%	2,400	2,101	+298	+14.2%
	営業利益	124	111	+12	+11.6%	203	169	+33	+20.0%
リペア	売上高	69	69	+0	- 0.4%	134	149	- 15	- 10.6%
	営業利益	△20	△18	- 2	-	△39	△37	- 1	-
ライフテック	売上高	73	11	+62	+570.1%	120	21	+98	+452.3%
	営業利益	△117	△35	- 82	-	△159	△75	- 83	-
調整額	売上高	△5	△10	+4	-	△9	△18	+9	-
	営業利益	△58	△80	+22	-	△121	△184	+63	-
合計	売上高	3,481	3,124	+357	+11.4%	6,637	5,996	+641	+10.7%
	営業利益	296	343	- 46	- 13.5%	672	650	+21	+3.4%

✓ 会員総数も強い成長フェーズ継続、安心修理サポートは初めて100万人を突破

主力である安心入居サポートも、定着性の高いサブスク型の比率が高まり会員数の増加が加速
在宅時間の増加により出動件数が増加したものの、高い営業利益率を維持して2Q最高益を計上

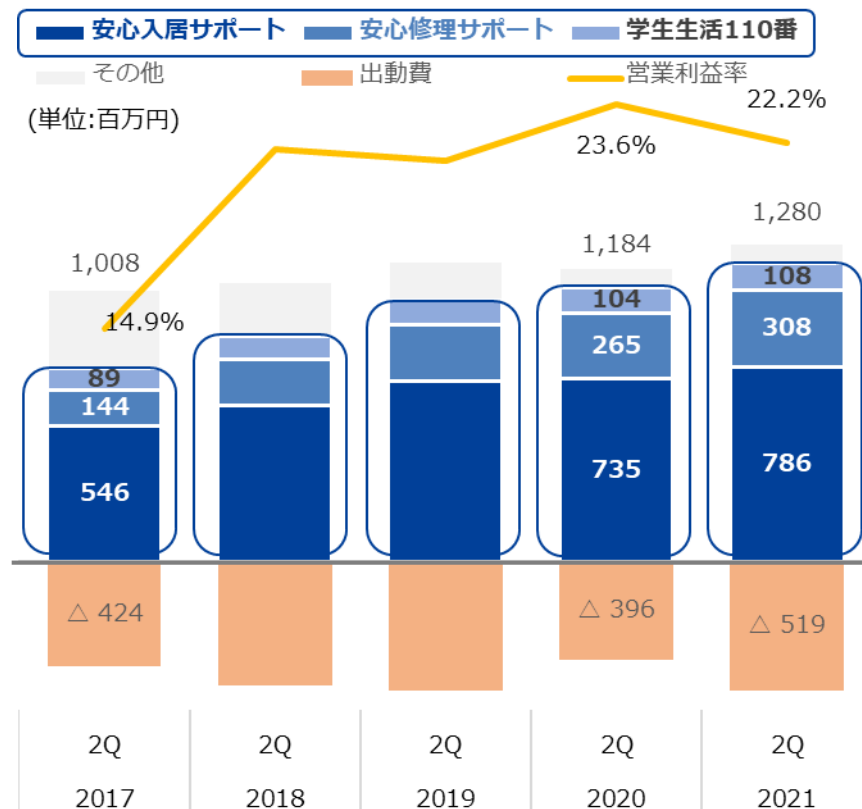
サービス別 会員数

2019/5 dリビング終了をもって不採算案件の整理が一巡
主力3サービスの会員数は継続的に増加



サービス別 会費売上・出動費

2017/9期 セグメント再編を実施
会費売上に占める割合は、安心入居サポートが最大



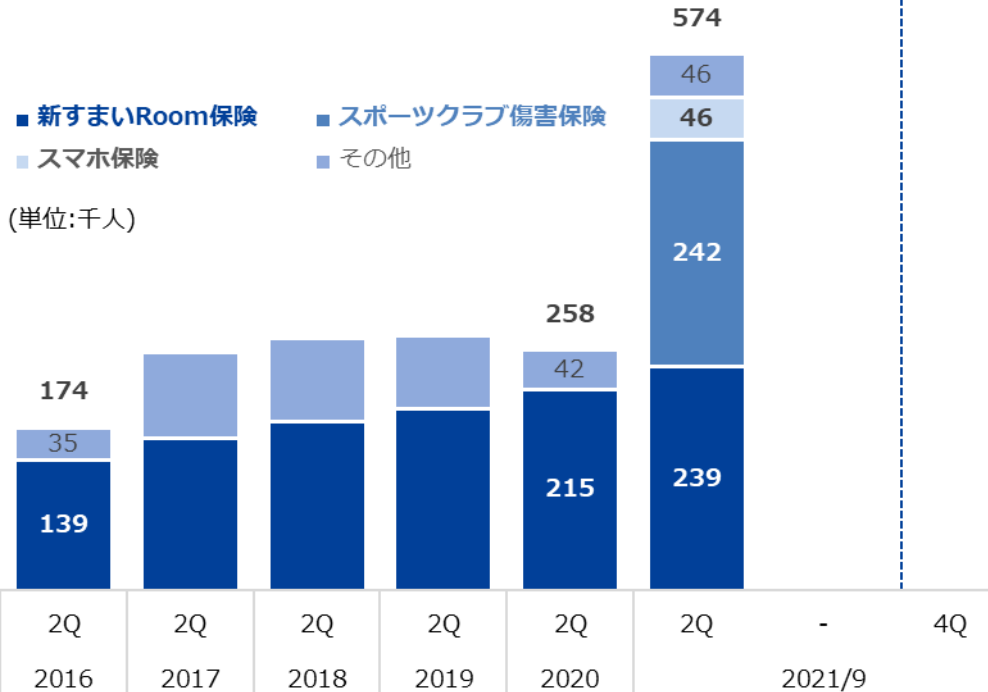
✓ 被保険者数は前年同期比+122%の大幅な成長、保険料収入は四半期で初めて7億円を突破
 既存商品のオーガニック成長は今後も継続、**新商品の投入も続々と始まり**事業拡大が継続

詳細 P16

商品別 被保険者数

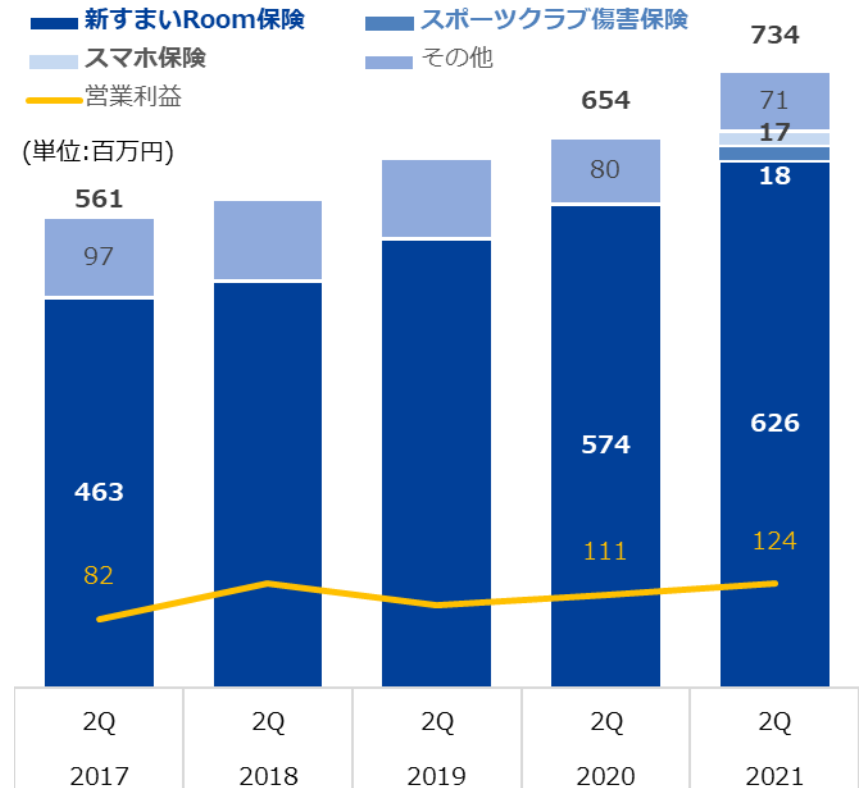
家財保険(新すまいRoom保険)は安定的に被保険者数を獲得

2019/6 損保会社を設立、2020/9期 損保商品の販売開始
 団体保険のスキームにより、被保険者をさらに効率よく獲得



商品別 保険料収入

2017/9期 セグメント再編を実施
 新すまいRoom保険が主力商品として全体の成長を牽引



成長戦略

✓ 既存商品である家財保険を成長土台に、新市場・新商品への展開を加速

販売開始した**スマホ保険**や開始間近に迫る**団体保険型の家財保険**など、損保商品の展開も加速
まもなく**日本生命様**とのコラボ商品も販売開始予定、多商品・多チャネル戦略を推進

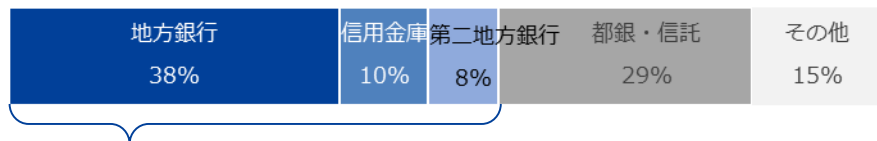
■ 多商品・多チャネル戦略

商品	新規	<p>新規商品×既存市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 展開方針 主要販路である不動産市場を中心に新商品を開発 ● 商品ジャンル 火災保険などの不動産管理・オーナー向け商品 団体保険型の家財保険など 	<p>新規商品×新規市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 展開方針 強い販路を持つ提携先と商品企画・開発力を持つ当社で多商品・多チャネル展開を目指す ● 商品ジャンル 提携先と協議のうえ商品を企画 資本提携先である日本生命様やセブン銀行様の販路向け
	既存	<p>既存商品×既存市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 展開方針 代理店の拡大により販売網強化、市場浸透を推進 ● 商品ジャンル 家財保険、自転車保険、スマホ保険など 	<p>既存商品×新規市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 展開方針 グループの連携や新たな提携を活かし、既存商品の横展開で市場開拓を狙う ● 商品ジャンル 弁護士保険など既存各商品にて展開を模索
		既存	新規
チャネル			

✓ 金融システム安定化に向けた地銀再編の機運が高まり、金融機関はSDGs・ESGを絡めた「商品力強化」を志向

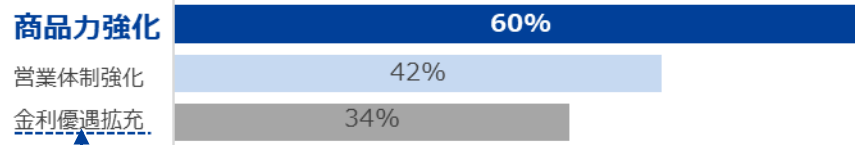
住宅ローンに他社サービスを付帯する金融機関は1割程度*1に留まり、住生活関連サービス付帯の余地は十分金融機関の取引先を通じてサービスを提供する“相互送客”も可能で、極めて強力な提携関係の構築を期待

住宅ローン貸出残高:127兆円*1



約6割を占める地方銀行・第二地方銀行・信用金庫と交渉中

住宅ローン 今後の積極化方策(上位3点)*1



「金利優遇拡充」は積極化方策の上位3位に入る一方で、95%の機関は「金利競争に伴う利鞘縮小」をリスクとして懸念*1

サービス付帯例	内容	提携先
生活救急車・リペア	<p>広告費を掛けない集客「サポーター店」モデルとして、銀行以外でも展開中</p> <p>提携先のサービス利用者に当社サービスを優待価格で提供 提携先ごとに専用のフリーダイヤルを設置し、売上に応じた紹介料をお支払い</p>	<p>大和ライフネクスト様 等</p> <p>金融機関 提携第一弾は金融機関Aと準備中</p>
住宅ローン + リペア	<p>リモートワーク普及により、新築だけでなく別荘地などへの移住も増加 購入物件の破損箇所を修復できる、リペアサービスを付帯</p>	<p>第一弾開始に向け計18行と交渉中</p>
住宅ローン + 住宅設備の延長保証	<p>注文住宅を含む新築・リノベーション物件の住宅設備にまとめて保証を付帯 設備のコンディションを保ち、物件全体の資産価値維持にも貢献</p>	
教育ローン + 生活トラブル対応	<p>少子化の一方で大学進学率は高まり、民間の教育ローン借入者は年々増加*2 大学・専門学校生向けサービス「学生生活110番」を付帯</p>	

*1 住宅金融支援機構「2020年度 住宅ローン貸出動向調査」(2020年12月25日公開)より

*2 日本政策金融公庫「教育費負担の実態調査結果」(2020年10月30日発表)より

今後の新規案件

✓ 提携先の特定に繋がるため規模を明らかにできない大手企業・団体との案件を複数控える

食品デリバリーのバックアップなど“ラストワンマイル”インフラを活用した、新サービスも拡大中

<関連テーマ>

地銀再編	電子決済	DX
地方創生	国土強靱化	少子高齢化
SDGs	コロナ禍	医療支援
巣ごもり	旅行	その他

<協議中の案件(一部)>

業界	時期	提携先・内容	マーケット規模
地域金融機関	近日	金融機関 A	-
	期中	金融機関 2行	-
	未定	金融機関 15行	-
クレジットカード	年内	百貨店 A	150万人
	未定	百貨店 B 百貨店 C	17万人 30万人
医療・介護	期中	日本生命 コラボ保険 医療系保険	5千人 5千人
	年内	退院サポート	250万人/年
不動産業界	期中 年内	大手不動産サービス 家財保険(団体保険)	- 3千人/月
旅客業界	年内 来年	大手旅客サービス 旅行予約サービス	- 25万人
その他	期中	食品デリバリー 生活サービス A	- 40万人
	未定	生活サービス B シニア向けサービス 通販サービス	40万人 30万人 50万人

**当社のサービス・インフラの汎用性は高く
様々な社会的課題の解決に貢献が可能**

**業界内での横展開 + 未提携の業界に対して
生活様式・環境変化を捉えて幅広く販路を拡大中**

* 提携先都合によりプレスリリース等が実施できない場合がございます

SDGsに対する取り組み

✓ 当社はお客様と共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ます

「困っている人を助ける」当社は、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ます

17 パートナースhipで
目標を達成しよう



販売・サービス提供の両面で提携関係の構築が重要な当社では
特にSDGs目標「17 パートナースhipで目標を達成しよう」を上位概念と捉えて
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参ります

1) 販路拡大

当社サービスを販売していただく提携企業を増やします

生活トラブル : 2,609店
延長保証 : 2,085店
保険 : 1,997店 計 6,691店

8 働きがいも
経済成長も



9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



2) 対応地域拡大

お住まいの地域から優良なパートナー店が駆けつけます

生活トラブル : 2,286店
延長保証 : 533店
リペア : 220店 計 3,039店

11 住み続けられる
まちづくりを



3) サービス内容拡大

斬新なアイデアに基づくサービスや技術開発を応援、新ビジネスに育成します

愛知県主催のアクセラレータープログラム「Aichi Open innovation Accelerator 2020」に参加
同プログラムを通じてミライ菜園 × ニチリウ永瀬と“食の循環”をサポートする新サービス「MEGLAS」開始



MEGLAS

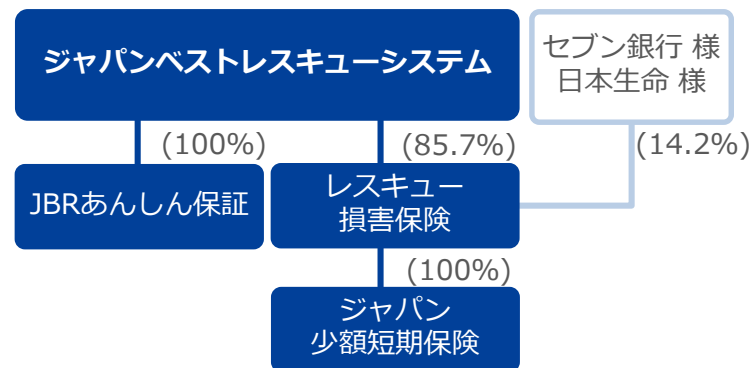
めぐらす

補足資料

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。

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 大手町野村ビル	
役員	代表取締役 榑原 暢宏 取締役 若月 光博 取締役(社外) 白石 徳生 取締役(社外) 岩村 豊正 取締役(社外) 濱地 昭男 常勤監査役 澤田 正勝 監査役(社外) 吉岡 徹郎 監査役(社外) 大信田 博之	社外取締役が6割を占める 強力なガバナンス体制
従業員数	連結：244名 単体：195名 ※2020年9月末時点 正社員のみ	
資本金	7億80百万円	
上場市場	東証一部(2007年9月上場)・名証一部(2007年11月上場)	

<グループ体制>



2017年撮影

✓ 20年以上にわたる事業の拡大・再編の歴史を経て業績は大きく成長

売上高

(単位: 百万円)

<第二創業期>JBRは生まれ変わり、次のステージへ

2019年 6月 損害保険業の免許を取得、10月 新電力事業を開始
2020年 7月 日本PCサービスを持分法適用会社化

営業利益

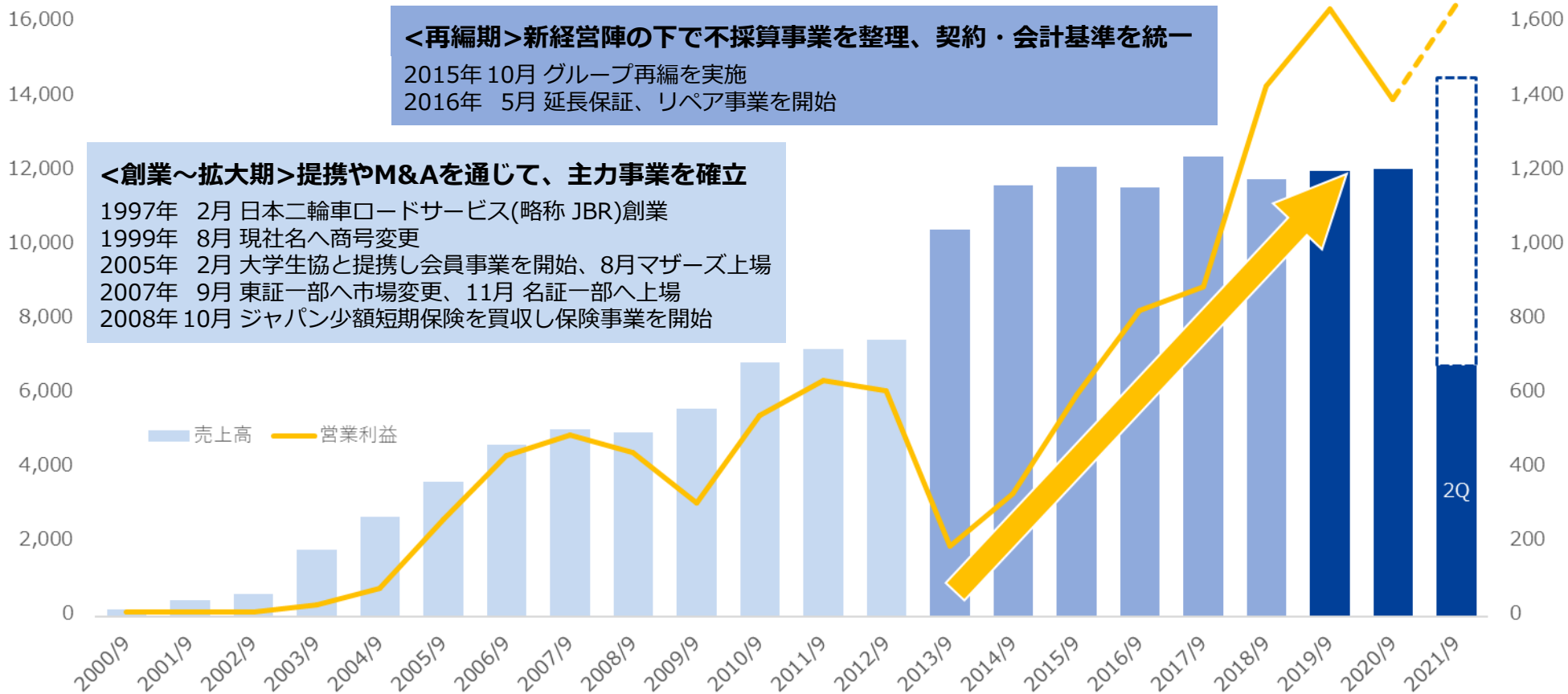
(単位: 百万円)

<再編期>新経営陣の下で不採算事業を整理、契約・会計基準を統一

2015年 10月 グループ再編を実施
2016年 5月 延長保証、リペア事業を開始

<創業～拡大期>提携やM&Aを通じて、主力事業を確立

1997年 2月 日本二輪車ロードサービス(略称 JBR)創業
1999年 8月 現社名へ商号変更
2005年 2月 大学生協と提携し会員事業を開始、8月マザーズ上場
2007年 9月 東証一部へ市場変更、11月 名証一部へ上場
2008年 10月 ジャパン少額短期保険を買収し保険事業を開始



✓ サービスを支える3つのインフラにより、他社の追従を許さない強固な参入障壁を構築

- 1) 全国でトラブルに対応できるパートナー店網 …原則1時間以内に到着できる2,000店以上のネットワーク
- 2) 実績と信頼の高品質な自社コールセンター …様々な困りごとを素早く解決するノウハウを20年以上にわたり蓄積
- 3) 不動産会社を中心とした提携企業群 …同業他社からの乗り換え実績多数、拡大を続ける重要インフラ

<セグメント名>	売上比*	ビジネス型	サービス内容	販売チャネル	
<駆けつけ>	10.4%	フロー型	生活トラブル解決(一般向け)	Web、タウンページ、サポーター店	
<会員>	49.7%	ストック型 サブスク型	生活トラブル解決(会員向け) カギ・水・ガラスなどの生活トラブルに全国のパートナー店と24時間365日対応	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright; font-weight: bold; font-size: 2em;">コールセンター</div> <div style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright; font-weight: bold; font-size: 2em;">提携企業</div> <div style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright; font-weight: bold; font-size: 2em;">お客様</div> </div>	
			住宅設備の延長保証 あらゆる対象設備をムラなくカバー		
<保険>	36.2%	ストック型 サブスク型	少短・損害保険の開発と販売 家財保険を中心に複数の商品を展開 商品開発力は業界トップレベル		
<リペア>	2.0%	フロー型	高付加価値な建材の補修		集合住宅市場、サポーター店等
<ライフテック>	1.8%	リカーリング型	新電力事業、AI活用		集合住宅市場

*2021年3月末現在

お客様に「安心」を提供する2つの主力セグメントは今後の成長余地も十分
ストック型・サブスク型で安定した収益を確保しつつ、新事業にも果敢に挑戦

会員事業の“B to B to C”

✓ 幅広い業種との提携を可能とする裾野の広いサービスで、全ての世帯をターゲットとするべく販路拡大中

永年のノウハウに基づく緻密な商品設計をすることで、営業利益率:20%超の高い収益性を実現する

<セグメント名>	売上比*	ビジネス型
<駆けつけ>	10.4%	フロー型
<会員>	49.7%	ストック型 サブスク型
<保険>	36.2%	ストック型 サブスク型
<リペア>	2.0%	フロー型
<ライフテック>	1.8%	リカーリング型

<当社>



サービス名	売上比*	提携企業	内容
安心入居サポート	61.4%	不動産会社	入居の際に加入する、カギ・水・ガラス等の生活トラブル対応パッケージ ストック型(契約期間分一括前払い)とサブスク型(家賃と一緒に毎月払い)の2種類あり
学生生活110番	8.4%	大学生協	9割以上の大学生協をカバーする、安心入居サポートの大学生向けパッケージ
安心修理サポート	24.1%	家電量販店・ホームセンター ・住宅メーカー	住宅のリフォーム・新築の際に購入する、住宅設備に対する延長保証 ノウハウの蓄積により、メーカー・商品を問わず10年まで保証が可能
その他	6.1%	クレジットカード等 地域金融機関	クレジットカード特典として、生活トラブル対応を付帯 等 住宅・教育ローン等へ生活トラブル対応・延長保証・リペアサービスを付帯

*2021/9期における3月末現在の会費収入に占める割合

保険事業の“B to B to C”

✓ 3点以上の商品を扱う少短会社は全国的に非常に少なく、商品開発力は保険業界でも指折り

少短・損保2社計:30名程度のコンパクトな組織は、コストを抑えた商品の提供が可能

<セグメント名>	売上比*	ビジネス型
<駆けつけ>	10.4%	フロー型
<会員>	49.7%	ストック型 サブスク型
<保険>	36.2%	ストック型 サブスク型
<リペア>	2.0%	フロー型
<ライフテック>	1.8%	リカーリング型

<当社>



<お客様>

商品名	売上比*	提携企業	内容
新すまいRoom保険 (少短・損保)	85.4%	不動産会社	会員事業とのシナジーを活用し、不動産会社を通じて入居時に販売する保険 従来の少短型に加えて、不動産会社と契約をする損保型(団体保険)も開始予定
スポーツクラブ傷害保険 (損保)	2.6%	クラブ運営会社	スポーツクラブ加入者から、会費の一部を保険料としていただく団体保険
スマホ保険(損保)	2.3%	ブロードバンド会社	家電量販店で販売される、公衆Wi-Fiサービスに付帯される団体保険
お天気保険(少短) 結婚式キャンセル保険(少短) 弁護士保険(少短)等	9.7%	旅行会社 結婚式場 鉄道会社等	旅行先で天気が崩れてしまった場合に、旅行代金の一部が返金される保険 身内の不幸等やむを得ない事情で、結婚式がキャンセルになった場合に備える保険 痴漢被害・冤罪に遭った場合、すぐに弁護士が駆けつけるヘルプコール付き保険

*2021/9期における3月末現在の保険料収入に占める割合

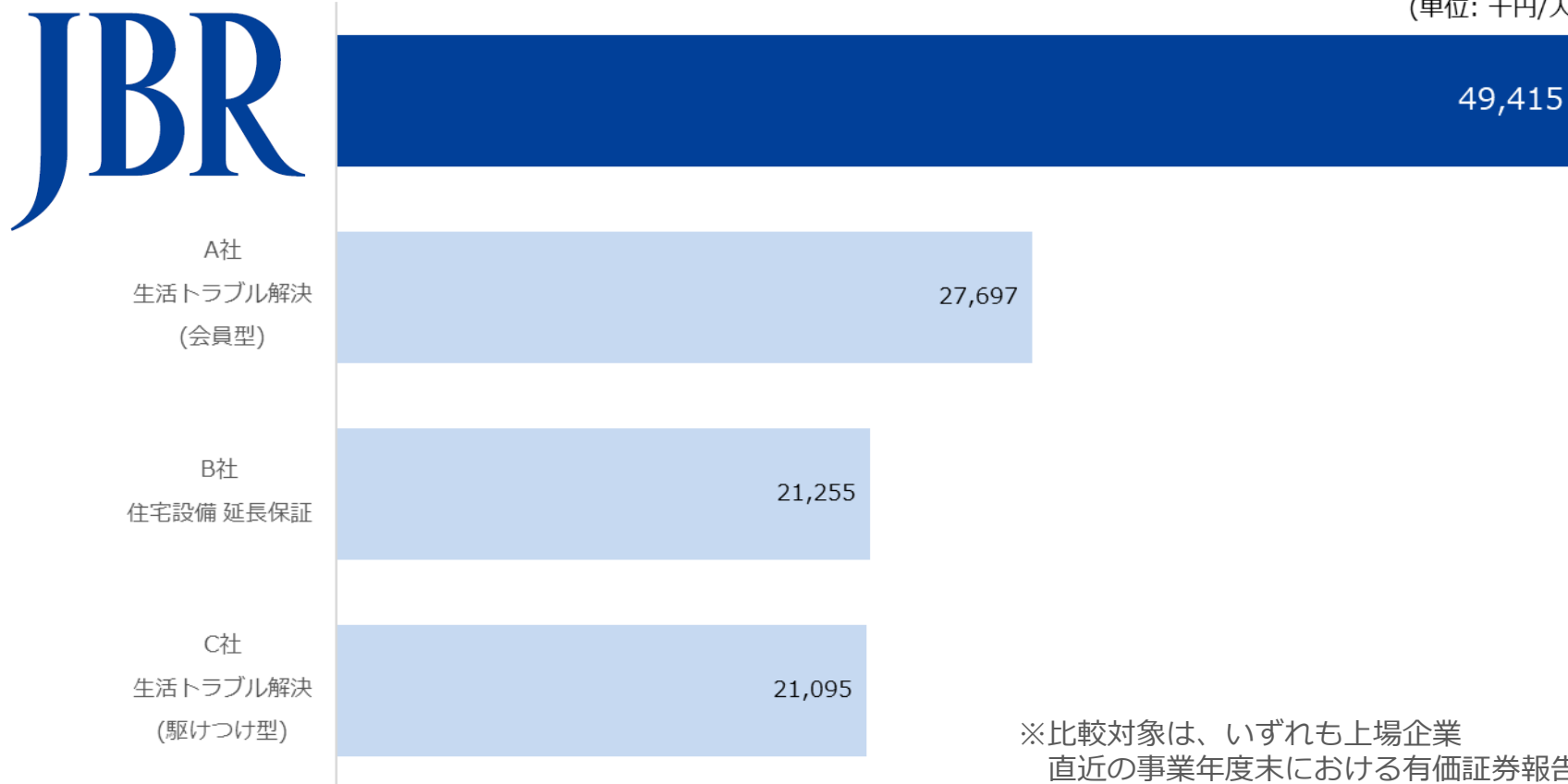
同業他社との比較

✓ 販売・サービス提供ともに提携戦略を推進することで、高い生産性を実現

総合生活トラブル解決サービスを提供する当社と、全セグメントが競合する上場企業は確認できないものの各セグメントにおける同業他社との比較においては、従業員一人当たりの売上高が圧倒的に高い

従業員一人当たり売上高

(単位: 千円/人)



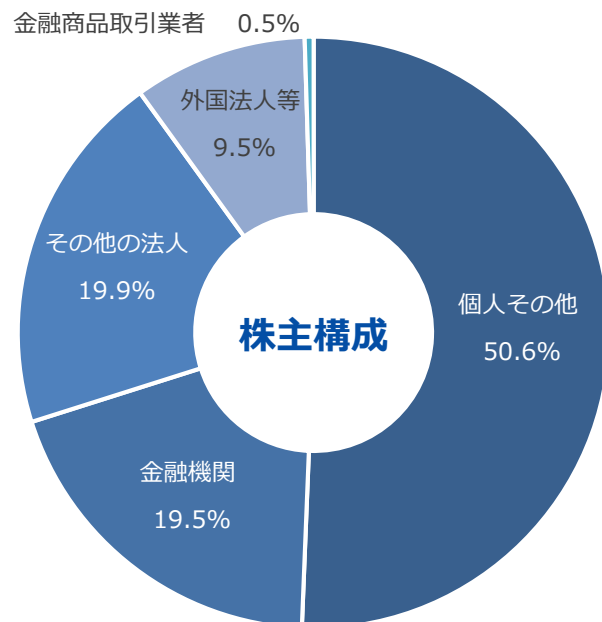
※比較対象は、いずれも上場企業
直近の事業年度末における有価証券報告書から算出

✓主要データ

発行済株式総数	34,688,000株
株主数	12,503名
時価総額	29,346百万円
自己資本比率	35.8%

✓大株主上位 (株数・比率)

1	榊原暢宏	10,782,900	31.09%
2	ジャパンベストレスキューシステム株式会社	3,768,341	10.86%
3	光通信株式会社	3,106,100	8.95%
4	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,558,400	4.49%
5	株式会社日本カストディ銀行 (信託口9)	1,464,500	4.22%
6	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,389,600	4.01%
7	株式会社UHPartners2	1,213,300	3.50%
8	住友不動産株式会社	1,000,700	2.88%
9	株式会社日本カストディ銀行 (証券投資信託口)	944,000	2.72%
10	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505012	474,800	1.37%



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：経営企画室 竹内・新矢

TEL：052-212-9908 E-mail：ir@jbr.co.jp