

JBR

決算説明資料

2021/9期3Q

東証一部・名証一部
証券コード：2453

2021年8月6日
ジャパンベストレスキューシステム株式会社

3Q決算説明		
業績概要	業績総括	P3
	ウォーターフォール分析	P4
	連結貸借対照表	P5
セグメント情報	セグメント別業績	P7
	会員データ	P8
	保険データ	P9
News	3Qのトピックス	P11
	M&Aの概要	P12
	対象会社の概要	P13
	グループ化によるシナジー	P14
成長戦略	成長の展望	P16
	今後の新規案件	P17
	SDGsに対する取り組み	P18
はじめての方へ		
補足資料	会社概要	P20
	沿革	P21
	事業構成	P22
	ビジネスモデル	P23
	会員事業のサービス	P24
	保険事業のサービス	P25
	同業他社との比較	P26
	株式関連データ	P27

業績概要

✓ 主力事業が成長を加速し、3Q最高益を大きく更新した

既存インフラを活用したスポット事業の受注も貢献

(単位:百万円)	四半期				累計			
	21/3Q 実績	20/3Q 実績	20/3Q 差異	増減率	21/3Q 実績	20/3Q 実績	20/3Q 差異	増減率
売上高	3,584	3,027	+557	+18.4%	10,222	9,023	+1,198	+13.3%
売上原価	2,044	1,585	+458	+28.9%	5,886	4,776	+1,110	+23.3%
売上総利益	1,540	1,441	+98	+6.8%	4,335	4,247	+87	+2.1%
販売費及び一般管理費	1,087	1,043	+44	+4.2%	3,210	3,198	+11	+0.4%
営業利益	452	398	+54	+13.6%	1,124	1,048	+75	+7.2%
経常利益	492	437	+54	+12.4%	1,307	1,103	+203	+18.5%
経常利益率	13.7%	14.5%	-0.7%	-	12.8%	12.2%	+0.6%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	335	249	+86	+34.4%	877	510	+366	+71.9%

科目	内容
売上高:	新型コロナウイルス感染拡大防止事業の受注があり、増加率20%に迫る強い成長を実現
売上総利益:	前年3Qの緊急事態宣言発出に伴う出動減に加えて、保険契約準備金の差額により相対的に原価増
営業利益:	四半期・累計共に3Qとしては過去最高益を記録
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 今期3Qの営業外収益は、受取配当金を中心
純利益:	前年3Qは出資先に対する貸倒引当金など、特損54百万円を計上しており今期は相対的に大幅プラス

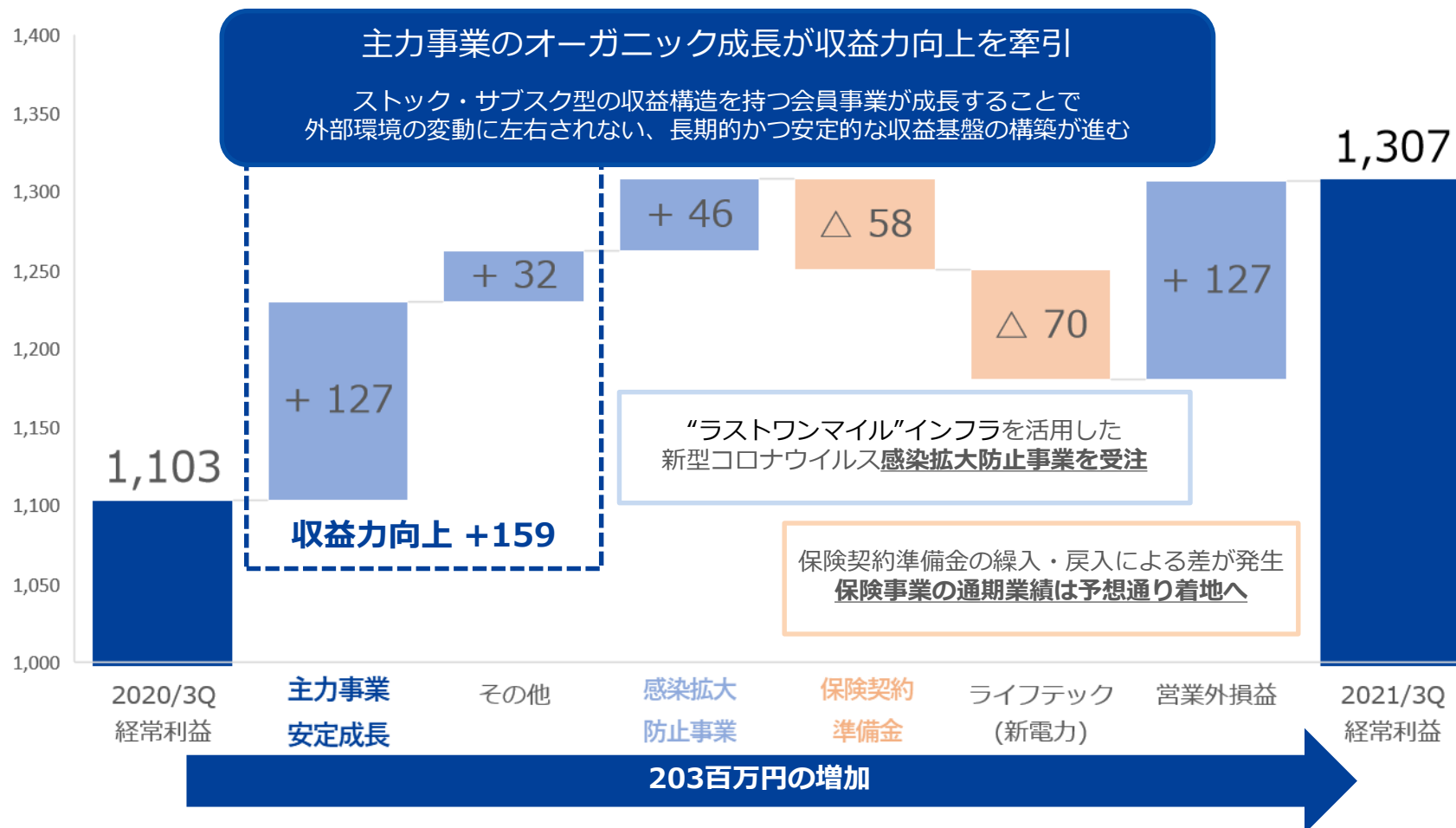
ウォーターフォール分析

✓ 収益力の向上により、経常利益は成長率2桁を継続

2Qに生じた電力調達価格の高騰影響が残るものの、その他は業績予想の通り進捗

(単位:百万円)

経常利益変動要因



連結貸借対照表

✓ 会員数の堅調な増加によって、前受収益の合計額は86億円を突破

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・体制強化のため、ERP導入等のシステム投資を実施中 累計:431百万円(内3Q:+143)

<資産>					<負債・純資産>				
(単位:百万円)	20/9期 期末	21/9期 2Q末	21/9期 3Q末	前期末比	(単位:百万円)	20/9期 期末	21/9期 2Q末	21/9期 3Q末	前期末比
流動資産	10,897	11,332	11,815	+ 8.4%	流動負債	5,083	5,639	5,847	+ 15.0%
現預金	8,770	9,014	9,530	+ 8.7%	前受収益	1,982	2,034	2,173	+ 9.6%
固定資産	9,987	10,570	10,726	+ 7.4%	責任準備金	722	725	762	+ 5.6%
有形固定資産	157	143	130	- 16.9%	固定負債	8,212	8,314	8,699	+ 5.9%
無形固定資産	478	670	803	+ 68.0%	社債	975	870	870	- 10.8%
投資有価証券	7,560	7,887	7,794	+ 3.1%	長期借入金	1,382	1,222	1,141	- 17.4%
貸倒引当金	△51	△63	△ 62	-	長期前受収益	5,657	6,019	6,443	+ 13.9%
繰延資産	319	347	361	+ 13.2%	純資産合計	7,907	8,295	8,357	+ 5.7%
資産合計	21,204	22,249	22,903	+ 8.0%	負債・純資産合計	21,204	22,249	22,903	+ 8.0%

セグメント情報

セグメント別業績

✓ 会計処理の影響を受けた保険を除く全事業で、3Q四半期の実質増益※を達成

会員： 売上高・営業利益共に3Q記録を更新、**感染拡大防止事業も貢献** …売上高:223/粗利:46百万円

ライフテック： 取締役会で電力事業の撤退を決議。撤退・コスト低減を推進し、赤字幅を縮小

※配賦基準の見直しにより、前年比で各セグメントの費用負担が増加しています

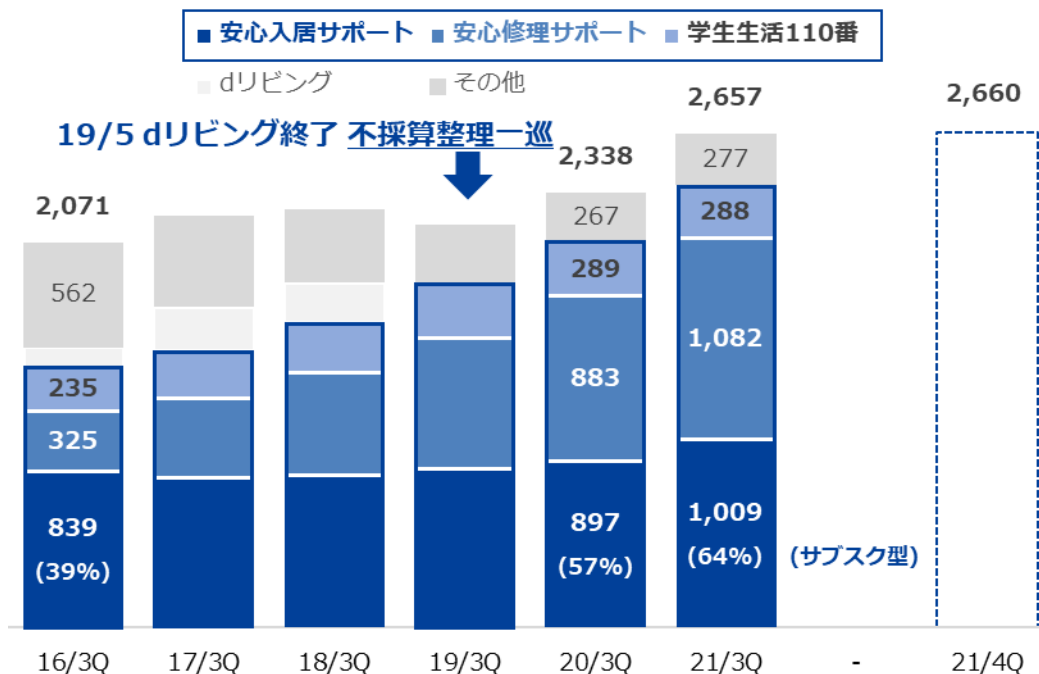
(単位:百万円)	四半期				累計				
	21/3Q 実績	20/3Q		増減率	21/3Q 実績	20/3Q		増減率	
	実績	差異			実績	実績	差異		
駆けつけ	売上高	318	330	- 12	- 3.7%	1,012	1,086	- 74	- 6.8%
	営業利益	△11	△9	- 1	-	△10	17	- 27	-
会員	売上高	1,930	1,524	+405	+26.6%	5,229	4,510	+718	+15.9%
	営業利益	474	409	+65	+15.9%	1,262	1,161	+101	+8.7%
保険	売上高	1,218	1,093	+124	+11.4%	3,618	3,195	+422	+13.2%
	営業利益	92	134	- 41	- 31.2%	295	303	- 7	- 2.6%
リペア	売上高	63	56	+7	+13.2%	197	206	- 8	- 4.1%
	営業利益	△15	△20	+5	-	△54	△58	+3	-
ライフテック	売上高	56	27	+29	+109.1%	176	48	+127	+262.2%
	営業利益	△26	△39	+13	-	△186	△115	- 70	-
調整額	売上高	△3	△5	+2	-	△12	△24	+11	-
	営業利益	△61	△74	+13	-	△182	△259	+76	-
合計	売上高	3,584	3,027	+557	+18.4%	10,222	9,023	+1,198	+13.3%
	営業利益	452	398	+54	+13.6%	1,124	1,048	+75	+7.2%

※調整額(前年比)+13の内訳 …駆けつけ 2 + 会員 8 + リペア 2

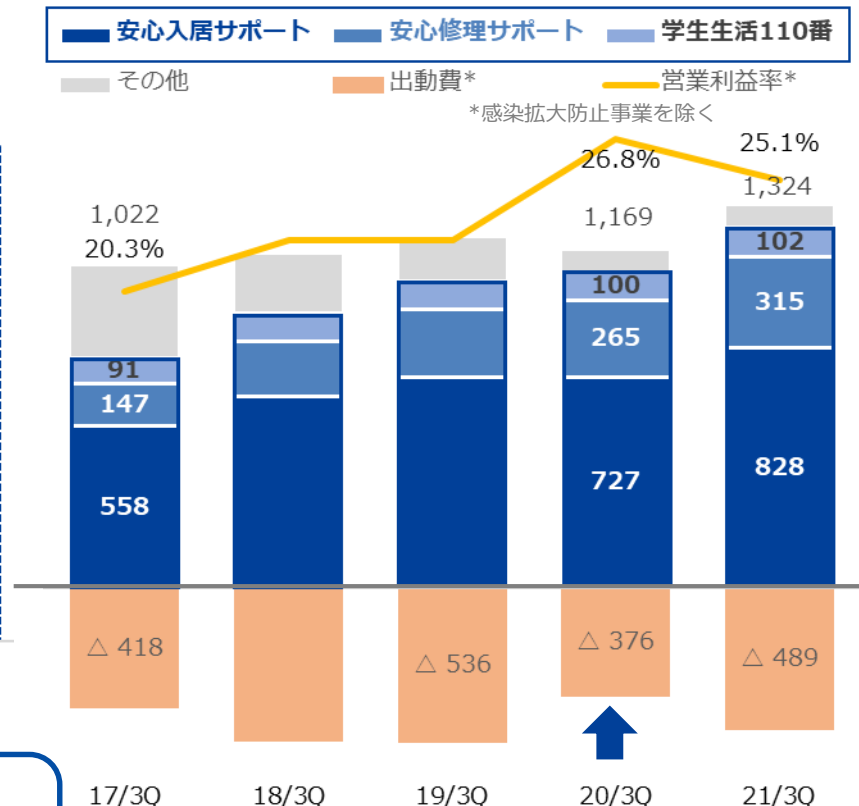
✓ 安心入居サポートが会員数100万人を突破、期末の会員数は目標を上回る見込み

サブスク型への転換が進んだことで、例年3Qに見られた季節性の会員減も回避した

サービス別 会員数(単位:千人)



サービス別 会費売上・出勤費(単位:百万円)



<トレンド>

- ・ 19/9期までに不採算案件を整理、収益性は継続的に向上
- ・ 出勤費は会員数増と比例することなく抑制傾向

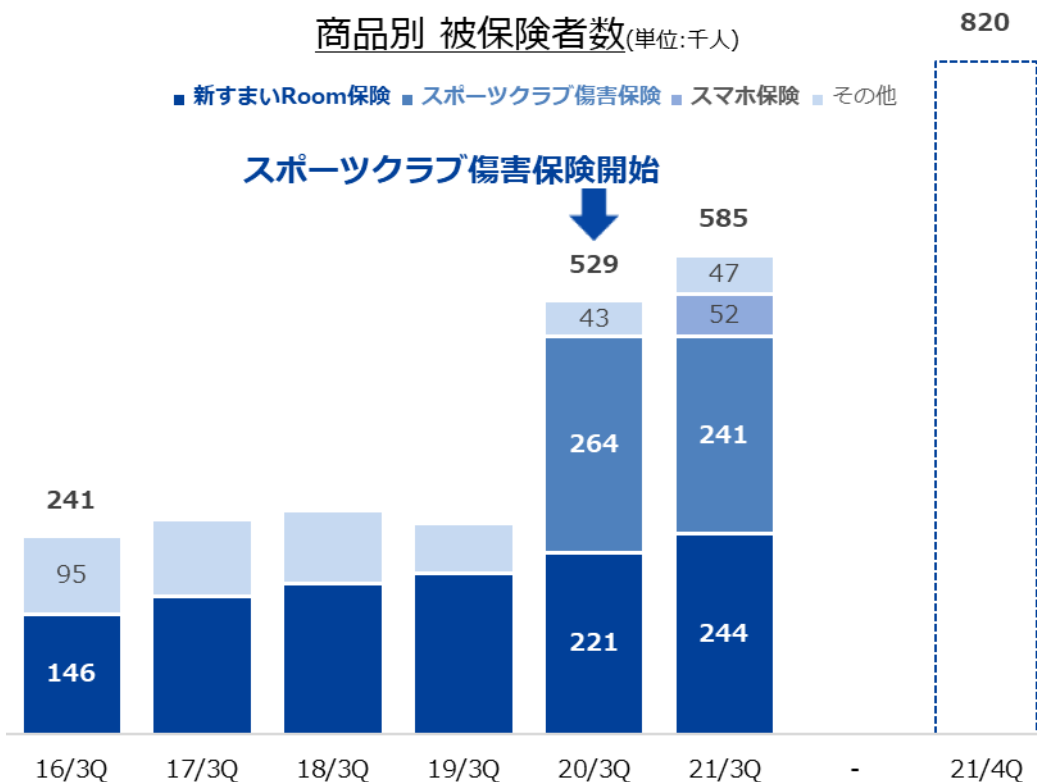
dリビング終了+“三密回避”志向による出勤減

※会員事業の売上高には会費売上(上記)の他、部品代や特殊作業費等を含みます

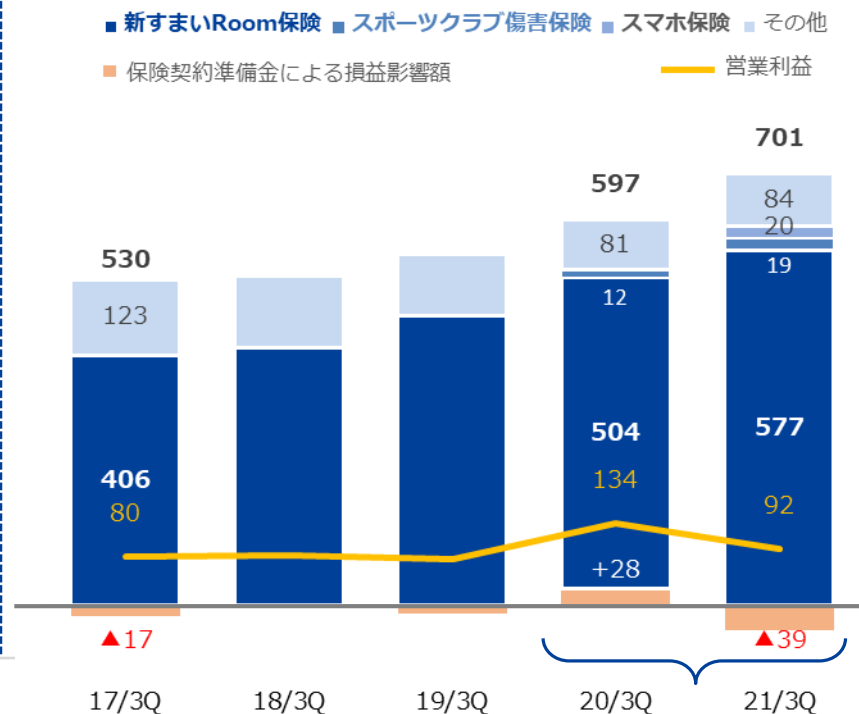
✓ 中核をなす新すまいRoom保険は順調に被保険者数を伸ばし、安定的な成長を続ける

通期での営業利益は業績予想通りを見込むものの、新規案件の開始は10月に延期

商品別 被保険者数(単位:千人)



商品別 保険料収入(単位:百万円)



保険契約準備金の損益影響
前年比:-68百万円

<トレンド>

- ・新すまいRoom保険の安定的な成長が事業全体を牽引
- ・団体保険が販売可能になり、被保険者の一括獲得が実現

※保険事業の売上高には保険料収入(上記)の他、再保険手数料等を含みます

News

✓ 業務提携・新サービスの開始など、事業拡大に向けた取り組みが加速

グローバルな投資対象となるプライム市場への上場を見据え、情報開示に注力

<配信ニュース(抜粋)>

時期	開示内容	詳細
5月	福邦銀行と提携	地域金融機関との提携は当社初 ローン付帯に向けた交渉を複数行と進捗中
	新コンタクトセンターが稼働開始	BCPの観点から東海・九州+北陸で計5拠点へ分散
6月	カラダノートと提携	妊婦向け保険商品を共同開発へ
	連結子会社の商号変更	JBRあんしん保証 ⇒ ジャパンワランティサポート
	新電力事業からの撤退	9月末での完全撤退を取締役会で決議
	見守りサービス「安心確認コール」提供開始	既存インフラを使った新サービスの1つ 社会的課題である高齢者の賃貸入居を促進
7月	プライム市場の上場基準適合	英文での適時開示は全上場企業中2番目
	「安心入居サポート」会員数100万人突破	業界トップレベルの会員数を持つ看板サービス 不動産会社向け会員サービスとして2006年提供開始
	アクトコール・TSUNAGUを完全子会社化 シックHDと資本業務提携	詳細は次ページ

M&Aの概要

✓ (株)アクトコールと(株)TSUNAGUの全発行済み株式を取得、完全子会社化
同時に現親会社であるシック・ホールディングスと資本業務提携

JBR



スキーム	株式交換
契約締結日	2021年7月27日
効力発生日	2021年9月30日(予定)
基準株価	931円
基準価値	2,800百万円
交換株数	当社株式 3,007,519株(自己株式より)
業績影響	今期業績への影響は、現在精査中 具体的なのれんの金額は、当社の株価が変動するため、現段階では未確定 償却年数や自己株式処分による会計効果等も、確定次第お知らせ

✓ 同業同士の強みの共有とシェア上昇のメリットにより、会員事業の拡大を推進する

対象会社が保有する不動産賃貸向け会員約50万人の獲得により、当社の会員数は300万人を突破

	株式会社アクトコール			株式会社TSUNAGU
所在地	東京都新宿区四谷二丁目12番5号			東京都新宿区四谷二丁目12番5号
代表者	羽星 一矢			柘植 純史
事業内容	住生活関連総合アウトソーシング事業			コールセンター運営事業
資本金	101百万円			10百万円
設立年月日	2005年1月27日			2020年10月1日
決算(百万円)	2018年11月期	2019年11月期	*2020年9月期	決算期を迎えていないため 最近3年間の経営成績は該当なし
売上高	4,669	3,400	2,832	
営業利益	291	430	297	
経常利益	224	577	436	
当期純利益	△421	445	344	

*2020年9月期は、決算期変更による10ヶ月の変則決算

グループ化によるシナジー

✓ "1+1"に留まらないシナジーと資本提携効果を、短期～長期的に最大限に発揮する

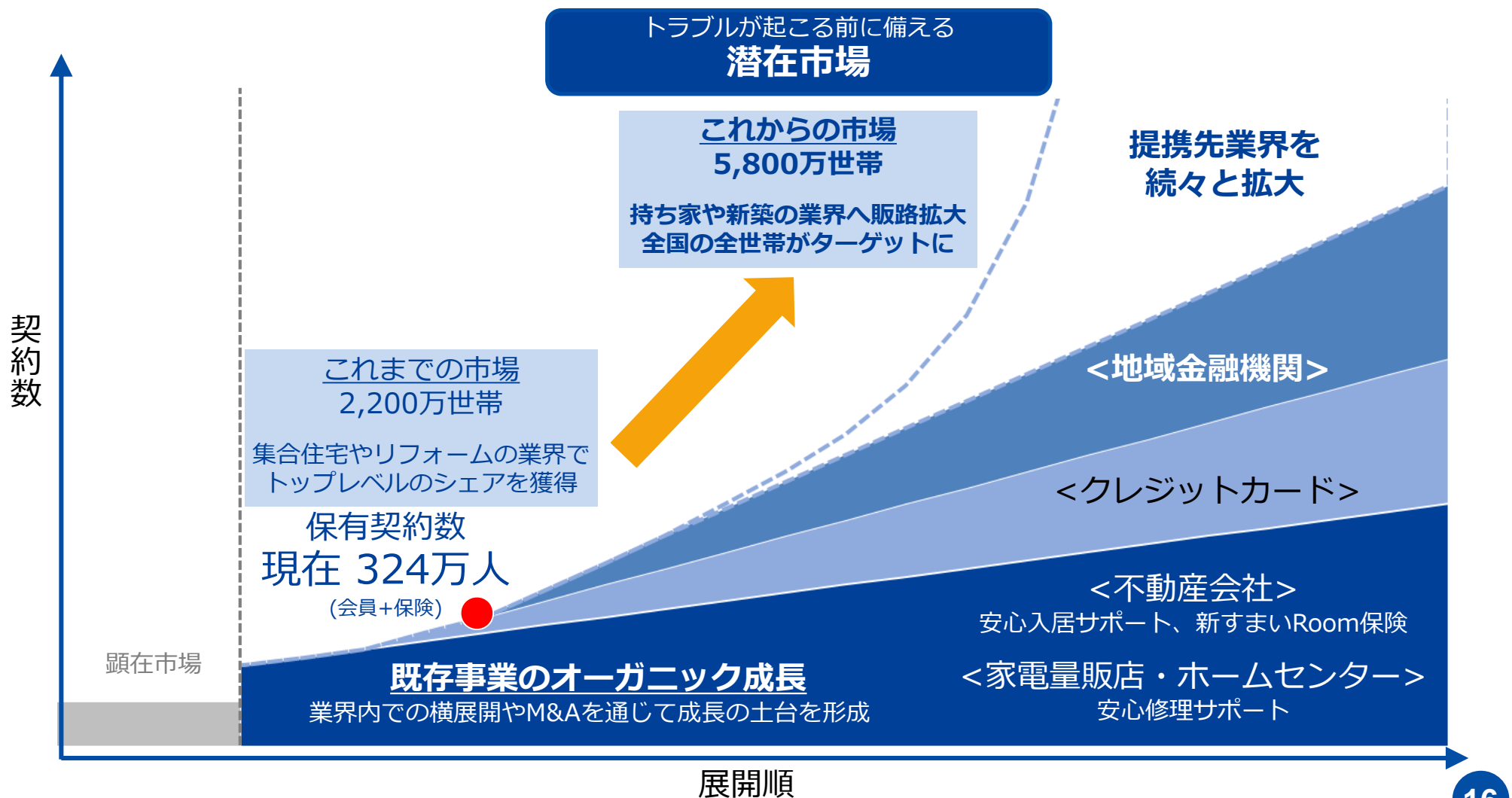
成長戦略の一手として、既存市場における主力サービスのシェア拡大を実現
短期的には同業である相互の強みの共有とシェア上昇のメリットにより、会員事業の拡大を推進する
長期的に、対象会社との統合可能性やメリットを検討・検証していく

取り組み			効果
1	短期	業績・シェア拡大	主力の会員事業における不動産賃貸向け会員は150万人を突破し、会員事業全体では300万人突破
2		業務効率化による 利益率向上	対象会社との強みの共有に加え、過去に当社が利益率を向上できた経験を伝えるなど、同業として培ったノウハウを営業面・業務面ともに共同活用
3	中期	シェア上昇による 営業拡大戦略	少子高齢化に伴い、不動産市場ではコールやアフターサービスのアウトソースの増加が見込まれ、当該市場においてトップクラスのシェアとなることで優位に拡大戦略を推進
4		当社各事業との連携	不動産賃貸市場を中心に展開する保険事業に加え、持ち家市場に展開するリペア事業や延長保証サービスと連携
5	中長期	決済事業の連携	シックHDと資本提携することにより、当社にない決済事業での連携を強化し、会員・保険事業を中心に新たな価値の創出を推進

成長戦略

✓ 拡大余地が大きい潜在市場において、全てのお客様に安心を提供するべく事業成長を推進

提携先サービスの価値を高める付帯商品として、幅広い業界と提携を模索中



✓ 地銀・クレジットカードに限らず、様々な業界との提携に向けて交渉中

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

<サービス>

既存インフラを活用した新サービスも組成

生活トラブル解決	少短・損害保険
住宅設備の延長保証	リペアサービス
見守りサービス	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 2行	-
	年内	金融機関 3行	-
	未定	金融機関 20行以上	-
クレジットカード	年内	百貨店 A	150万人
	未定	百貨店 B	17万人
		百貨店 C	30万人
医療・介護	近日	見守りサービス	2万人
	年内	退院サポート カラダノート 保険	250万人/年 9千人/年
不動産業界	近日 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	大手旅客サービス	※
	来年	旅行予約サービス	25万人
その他	来年	生活サービスA	40万人
	未定	生活サービスB	40万人
		シニア向けサービス	30万人
		通販サービス	50万人
	LP・都市ガス 3件	-	

* 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

※提携先の特定に繋がるため、規模の公開を控えております

✓ 当社は提携先と共に、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 パートナシップで
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 パートナシップ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 : 2,654店
延長保証 : 2,100店
保険 : 2,030店 計 6,784店

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 : 2,333店
延長保証 : 564店
リペア : 226店 計 3,123店

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と共同で新サービス「MEGLAS」実証実験、同社へ1,000万円を出資



MEGLAS

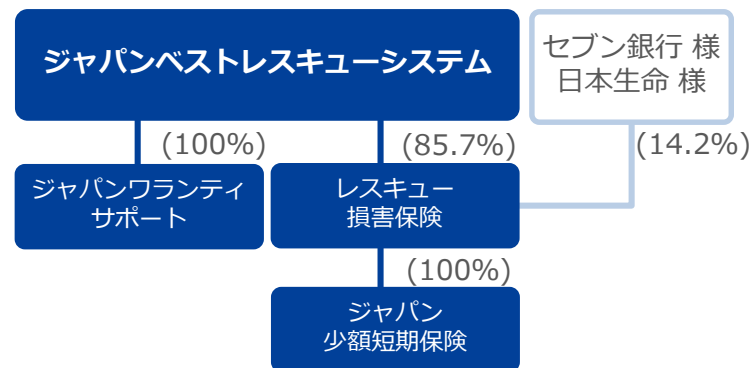
めぐらす

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、業績は大きく成長しています

売上高

(単位: 百万円)

18,000

16,000

14,000

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

2000/9

2001/9

2002/9

2003/9

2004/9

2005/9

2006/9

2007/9

2008/9

2009/9

2010/9

2011/9

2012/9

2013/9

2014/9

2015/9

2016/9

2017/9

2018/9

2019/9

2020/9

2021/9

<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

<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

<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
- 2021年 9月 アクトコール・TSUNAGUを完全子会社化 (予定)

営業利益

(単位: 百万円)

1,600

1,400

1,200

1,000

800

600

400

200

0

売上高 営業利益

3Q

✓ JBRは全国9,000店以上の企業を通じて、お客様に“安心”を提供しています



売上高の86.6%*は、変化に強い**ストック・サブスク型**の収益モデル
*2021年6月末現在

<当社>



セグメント	サービス	販売チャネル
駆けつけ	生活トラブル解決(一般向け)	Web・タウンページ等
会員	生活トラブル解決(会員向け)	お客様とJBRを最初に繋ぐ 提携企業 不動産会社や家電量販店等 全国6,000店以上
	住宅設備の延長保証	
保険	保険商品の開発・販売	
リペア	建材の補修	
ライフテック	新サービスの開発	

<お客様>



困っているお客様の声を聞く
コンタクトセンター
 20年以上のノウハウを蓄積、全国に5拠点

困っているお客様を助けに行く
パートナー店
 厳しい審査を通過した店舗が**全国3,000店以上**

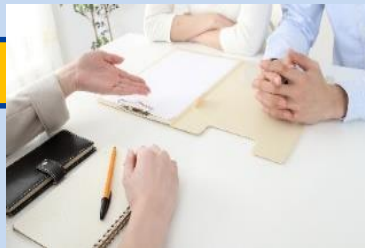
✓ JBRの“B to B to C”は、提携企業の経営合理化にも貢献します

お客様に“安心”を購入していただきます
(一括 or 月額)

<当社>

会費・保険料

紹介手数料



<提携企業>

当社サービスを付帯することで、同業他社との差別化も可能です

<お客様>



「困っている」お客様に“安心”を提供します

《会員事業》

出勤費



<パートナー店>

サービス

《保険事業》

保険金

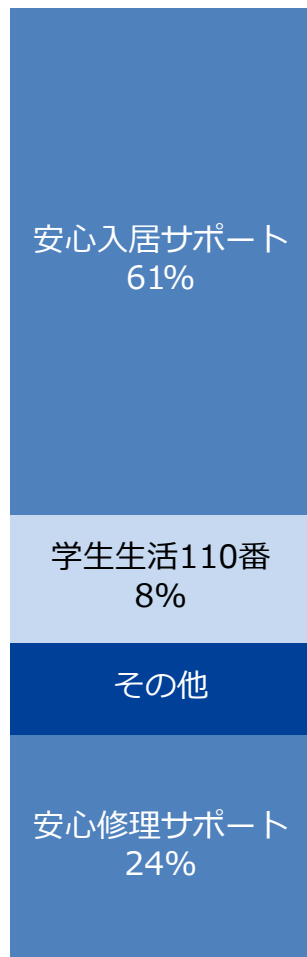
日常で使える家事代行等の優待サービスも提供※しています

※プランにより提供内容は異なります

JBR

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

蓄積された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



<生活トラブル解決>

カギ・水・ガラス等の生活トラブル対応パッケージ

賃貸住宅・分譲住宅への入居の際に、不動産会社で加入

ストック型: 契約期間分一括前払い
サブスク型: 家賃と一緒に毎月払い

大学へ入学する際に、大学生協で加入

生協のある大学の内、全国9割以上をカバー



全国すべての世帯へ販路拡大中

クレジットカードの特典や住宅ローンの付帯サービス等、持ち家世帯への訴求を強化

<住宅設備の延長保証>

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
メーカー・商品を問わず10年まで保証が可能

*2021/9期における6月末現在の会費収入に占める割合

✓ 不動産会社との関係を活かした家財保険を中心に、提携企業を通じて数多くの商品を開発・販売

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

新すまいRoom保険
84%

その他
11%

スポーツクラブ
傷害保険

スマホ保険

<少額短期保険>

コストを抑えた商品の提供が可能

賃貸住宅・分譲住宅への入居の際に、不動産会社で加入
安心入居サポートと同じ販路を活用する家財保険

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

商品開発力は保険業界でも指折り

お天気保険、結婚式キャンセル保険、弁護士保険などのユニークな商品群

一方で厳格な法規制により“少短”では開発できない構想も複数あり、
日本生命様・セブン銀行様の共同出資により損害保険会社を設立



<損害保険>

団体保険による効率の良い契約獲得を実現

- ・スポーツクラブ運営会社を通じて、会費の一部を保険料としていただく保険
- ・家電量販店で販売される、有料Wi-Fiサービスに付帯される保険

*2021/9期における6月末現在の保険料収入に占める割合

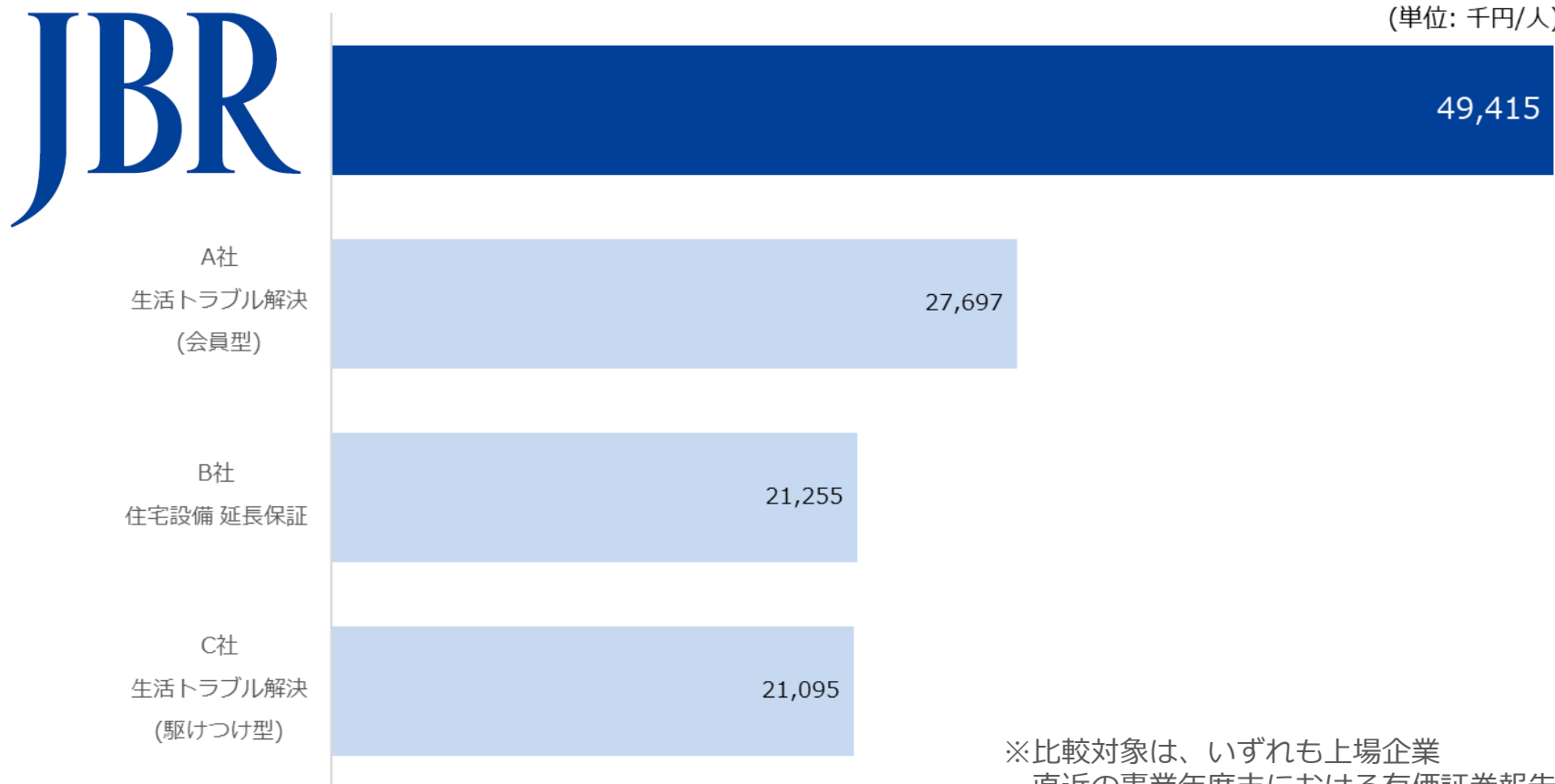
同業他社との比較

✓ サービスの販売・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

住生活サービスを幅広く提供する唯一の上場企業として、多くの企業から提携先に選ばれております

従業員一人当たり売上高

(単位: 千円/人)



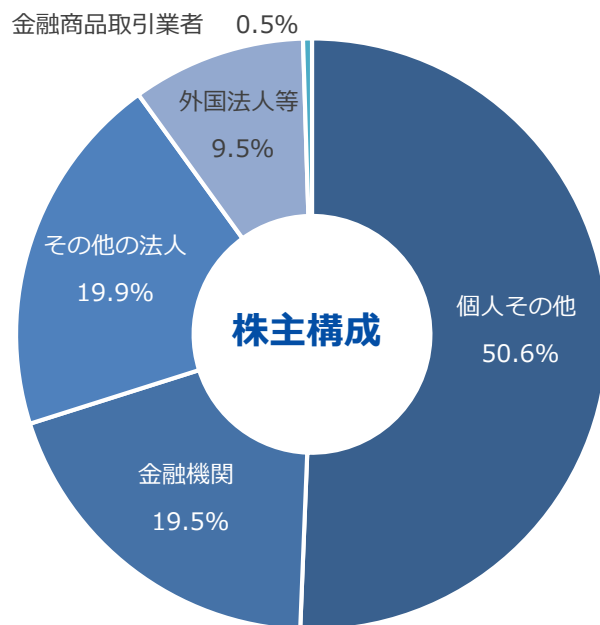
※比較対象は、いずれも上場企業
直近の事業年度末における有価証券報告書から算出

✓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(6月末時点)	29,588百万円
自己資本比率(6月末時点)	35.0%

✓大株主上位 (株数・比率)

1	榑原暢宏	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