

JBR

決算説明資料

2021/9期(FY21)4Q

東証一部・名証一部
証券コード：2453

2021年11月5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
■ 今回のハイライト	2
■ 4Q決算説明	・ 業績概要 4 - 7 ・ セグメント情報 8 - 10 ・ トピックス 11 - 14
■ 中期経営計画	・ 新中計概要 16 - 21 ・ 価値創造プロセス 22 - 24 ・ 経営目標 25 - 27
■ はじめての方へ	・ 会社概要 29 - 31 ・ ビジネスモデル 32 - 34 ・ その他のデータ 35 - 36
■ よくあるご質問	37

4Q決算説明

売上高は過去最高を更新、経常利益は業績予想を達成

競合企業の買収に自己株式を使用し、処分差益:+24.4億円と特別損失:▲9.9億円を計上
業績予想修正の一方で、**7期連続となる配当予想の増額を決議**

中期経営計画

FY24までの経営目標として営業利益:25億円を設定

中期経営計画と合わせて、サービス契約数:1,000万件到達までのイメージを公開
安心できるベストな仕組みやサービスを創るため、更なる事業展開を目指す

その他

フェア・ディスクロージャーの追求を継続

より多くの投資家に対して事業理解を促すべく、説明資料をアップデート
よくあるご質問の記載やUDフォント採用等、コンテンツ/コンテキストの両面を充実

4Q決算説明

✓ 年間売上高は過去最高を更新、今後も年間10%以上の強い増収を継続する見込み

競合買収発表後の株価連騰に伴って上昇した、のれん増加分を特損により相殺

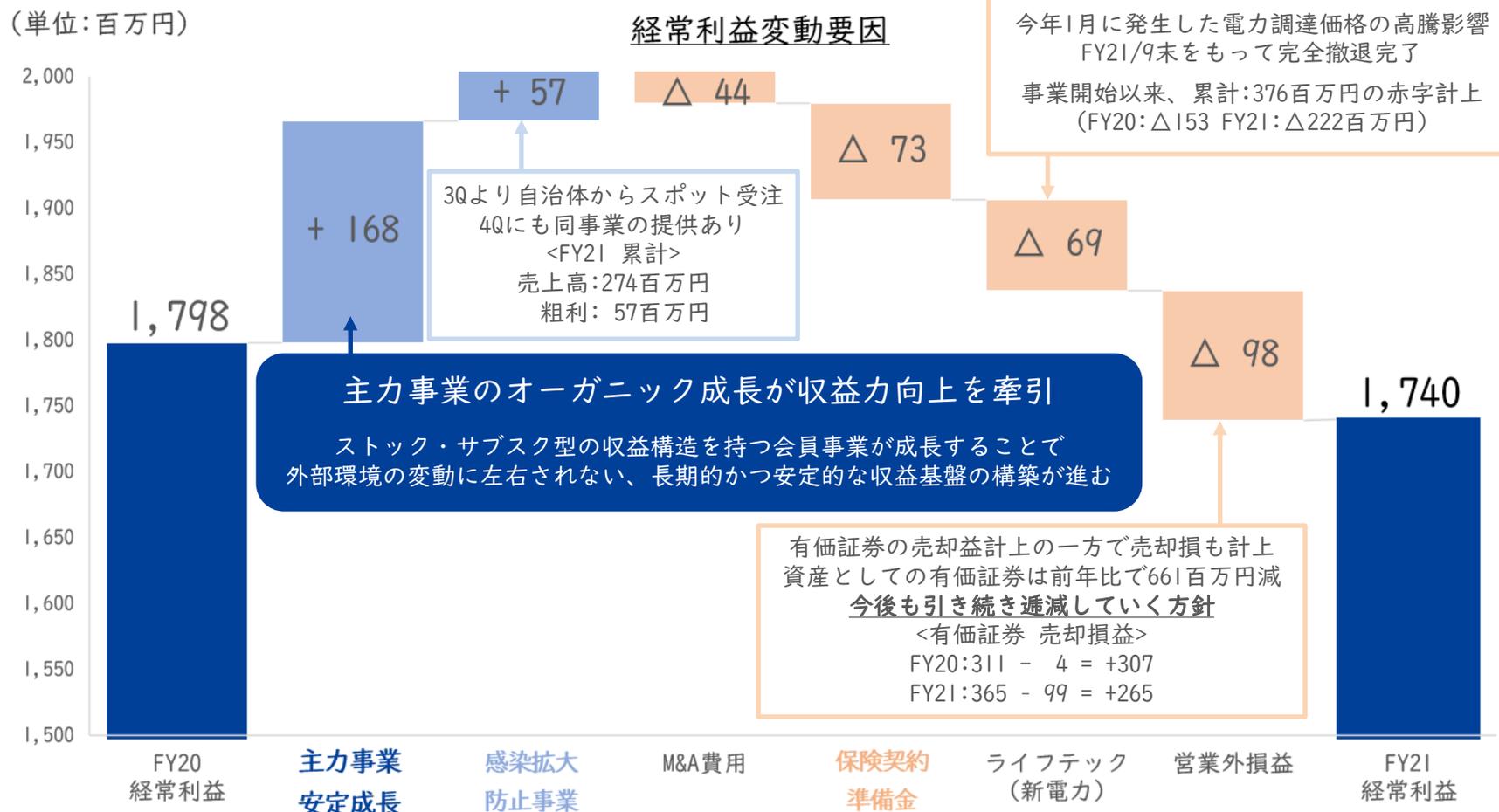
(単位:百万円)	第4四半期				累計			
	FY21 実績	FY20 実績	差異	増減率	FY21 実績	FY20 実績	差異	増減率
売上高	3,238	3,033	+204	+6.8%	13,460	12,057	+1,403	+11.6%
売上原価	1,816	1,653	+162	+9.8%	7,703	6,429	+1,273	+19.8%
売上総利益	1,422	1,380	+42	+3.1%	5,757	5,627	+129	+2.3%
販売費及び一般管理費	1,138	1,061	+77	+7.3%	4,349	4,259	+89	+2.1%
営業利益	283	318	- 35	- 11.1%	1,408	1,367	+40	+3.0%
営業利益率(OPM)	8.8%	10.5%	- 1.8%	-	10.5%	11.3%	- 0.9%	-
経常利益	433	695	- 262	- 37.7%	1,740	1,798	- 58	- 3.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	△820	487	- 1,307	-	56	997	- 940	- 94.3%

科目	内容
売上高:	4Qとしても過去最高を更新、年間では11%超の2桁増収
売上総利益:	2Qに生じた新電力事業の調達価格高騰 + 前年の三密回避による出動費抑制に対する反動もあり原価増
営業利益:	競合買収に係るM&A関連費用の計上があり、四半期では減益 …販管費: 44百万円 上記の影響を受けながらも、 年間ではOPM: 10%超の高利益率を4期連続で達成
経常利益:	前年は4Qに有価証券売却益: 291百万円を計上、年間総額は前年並み …FY20:311 / FY21:365百万円
純利益:	株式交換比率の確定から効力発生までに当社株価が上昇したことで、のれんの増加分:995百万円を特損計上 自己株式処分差益のBS計上によって財務基盤がより強固になったため、配当予想の増額を取締役会で決議

ウォーターフォール分析

✓ 収益力は確実に向上しており、主力事業への注力による更なる成長ベースを構築

2Qに生じた電力調達価格の高騰影響は残ったが、経常利益は業績予想を上回り着地した



当初業績予想に対する差異

✓ 競合買収に伴うのれん増加影響を特別損失として計上し、10/18に業績予想を修正

新保険の投入延期 + 新電力事業撤退による影響は、経常利益をもって挽回した

(単位:百万円)	FY21 実績	当初予想			要因
		予想値	差異	増減率	
売上高	13,460	14,500	- 1,039	- 7.2%	-670 家財保険(団体型)の提携先システム導入遅延 <年内開始に向けて調整中> -400 新電力事業は会員数3万件を目標としていた
営業利益	1,408	1,650	- 241	- 14.6%	-190 新電力事業は黒字化を目標としていた (調達価格の高騰 + 事業撤退) -44 競合買収のM&A関連費用
経常利益	1,740	1,700	+40	+2.4%	+280 市況など不確定要素を極力排除して手堅く予想も 例年通り投資有価証券の売却益など計上し挽回
親会社株主に帰属する当期純利益	56	1,100	- 1,043	- 94.8%	-995 当社株価の上昇に伴うのれん増加分を特損計上

連結貸借対照表

✓ 自己株式を株式交換に充当し、処分差益:24億円を計上したことで純資産は100億円を突破

固定資産: 業務効率化・体制強化のためERP導入、10/1より稼働を始め償却開始 累計:516百万円(5年償却)
 取得額:28億円で競合買収を実行、BSに取り込むと共に無形固定資産にのれん:18億円を計上

資産 (単位:百万円)	FY20 期末	FY21 3Q末	FY21 期末	前期末比	負債・純資産 (単位:百万円)	FY20 期末	FY21 3Q末	FY21 期末	前期末比
流動資産	10,897	11,815	15,399	+ 41.3%	流動負債	5,083	5,847	7,519	+ 47.9%
現預金	8,770	9,530	11,538	+ 31.6%	前受収益	1,982	2,173	2,698	+ 36.1%
固定資産	9,987	10,726	12,391	+ 24.1%	責任準備金	722	762	804	+ 11.3%
有形固定資産	157	130	176	+ 12.4%	固定負債	8,212	8,699	8,987	+ 9.4%
無形固定資産	478	803	2,849	+ 495.4%	社債	975	870	785	- 19.5%
投資有価証券	7,560	7,794	6,898	- 8.8%	長期借入金	1,382	1,141	1,209	- 12.5%
貸倒引当金	△51	△62	△72	-	長期前受収益	5,657	6,443	6,567	+ 16.1%
繰延資産	319	361	384	+ 20.3%	純資産合計	7,907	8,357	11,668	+ 47.6%
資産合計	21,204	22,903	28,175	+ 32.9%	負債・純資産合計	21,204	22,903	28,175	+ 32.9%

セグメント別業績

✓ 来期以降の飛躍に向けた費用を計上しつつ、年間での増収増益を継続

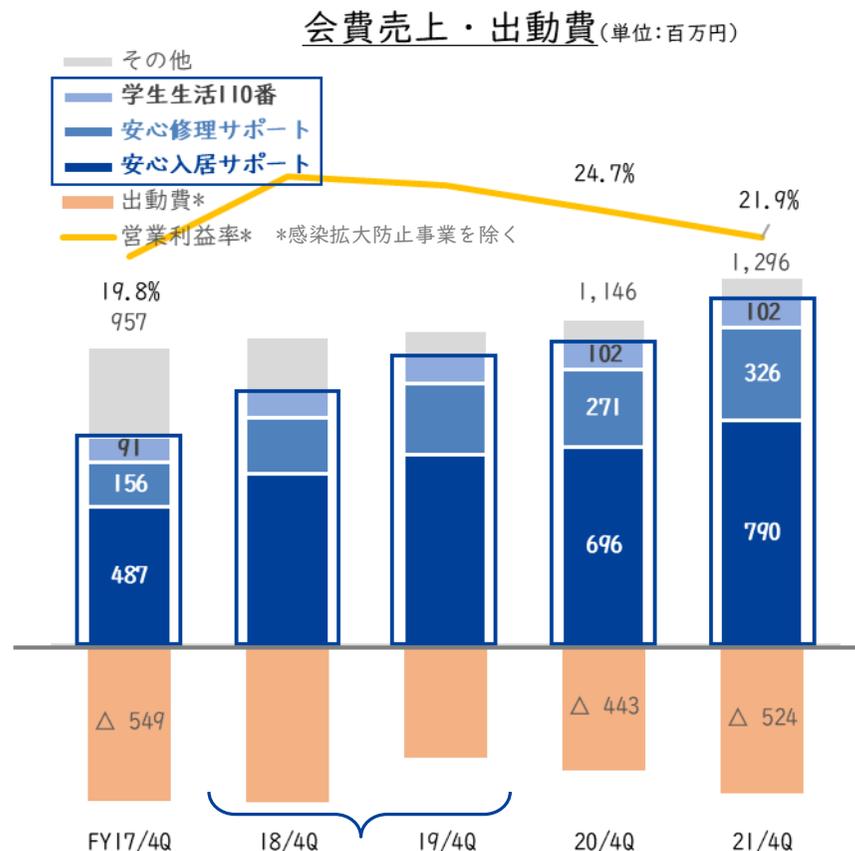
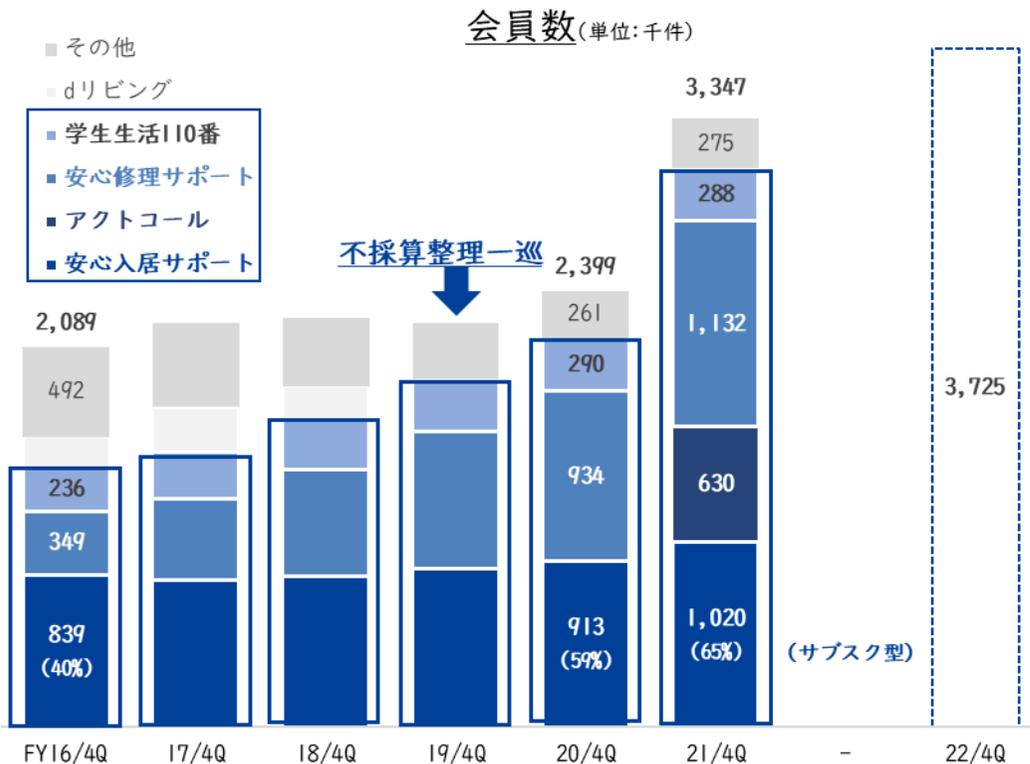
会員： 配賦費用の負担が増加した一方で、営業部門の体制強化が進み、会員数は大幅に計画達成

ライフテック： 9月末をもって新電力事業から撤退完了、世界的な需給バランス崩壊リスクを先んじて回避

(単位:百万円)		第4四半期				累計			
		FY21 実績	FY20 実績	FY20 差異	FY20 増減率	FY21 実績	FY20 実績	FY20 差異	FY20 増減率
駆けつけ	売上高	313	403	-89	-22.3%	1,325	1,489	-163	-11.0%
	営業利益	△15	33	-48	-	△25	50	-76	-
会員	売上高	1,744	1,548	+196	+12.7%	6,974	6,059	+915	+15.1%
	営業利益	382	382	+0	-0.2%	1,644	1,544	+100	+6.5%
保険	売上高	1,058	990	+67	+6.9%	4,677	4,186	+490	+11.7%
	営業利益	65	35	+30	+87.6%	361	338	+22	+6.8%
リペア	売上高	69	59	+10	+17.0%	266	265	+1	+0.6%
	営業利益	△18	△19	+0	-	△72	△77	+4	-
ライフテック	売上高	53	36	+17	+46.7%	230	85	+145	+169.7%
	営業利益	△36	△38	+1	-	△222	△153	-69	-
調整額	売上高	△1	△4	+3	-	△14	△28	+14	-
	営業利益	△94	△75	-19	-	△276	△334	+57	-
合計	売上高	3,238	3,033	+204	+6.8%	13,460	12,057	+1,403	+11.6%
	営業利益	283	318	-35	-11.1%	1,408	1,367	+40	+3.0%

※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
調整額(前年比)-19の内訳 ……-44:M&A費用 / +4:駆けつけ +13:会員 +3:リペア、純減:+5

✓ 目標を大幅に超過達成し、前年比:+39.5%となる334万会員を達成 …既存:271万件 + アクトコール:63万件
 不動産系会員:165万件の圧倒的シェアを背景に、更なる会員数の増加を図る



<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
- ・サブスク型契約の増加で、会員増はさらに加速

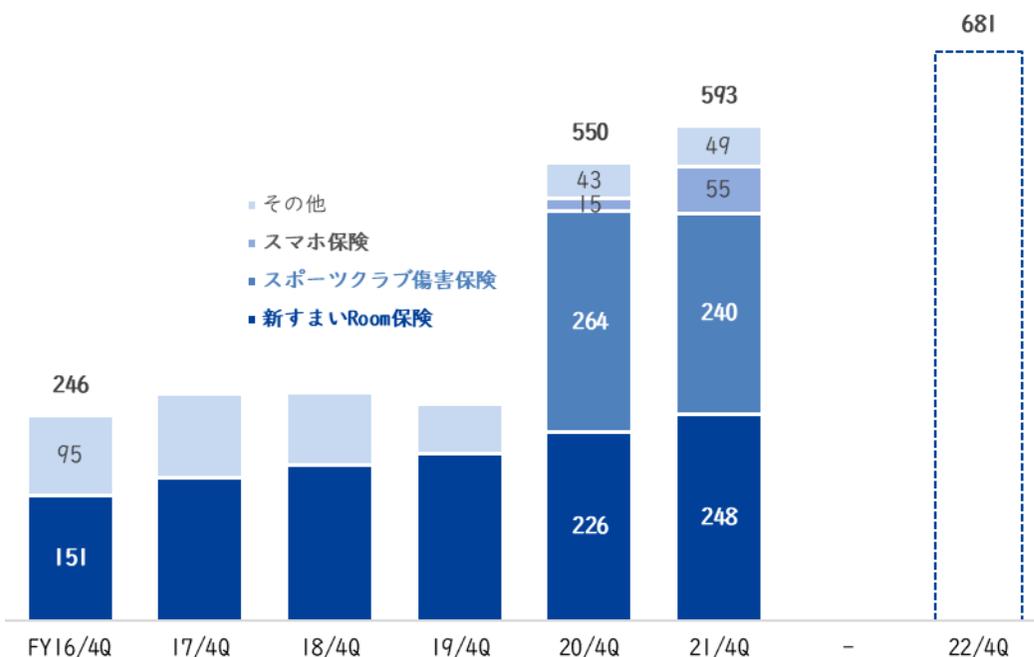
売上分割計上に統一を進めたため4Q利益率が増加

※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

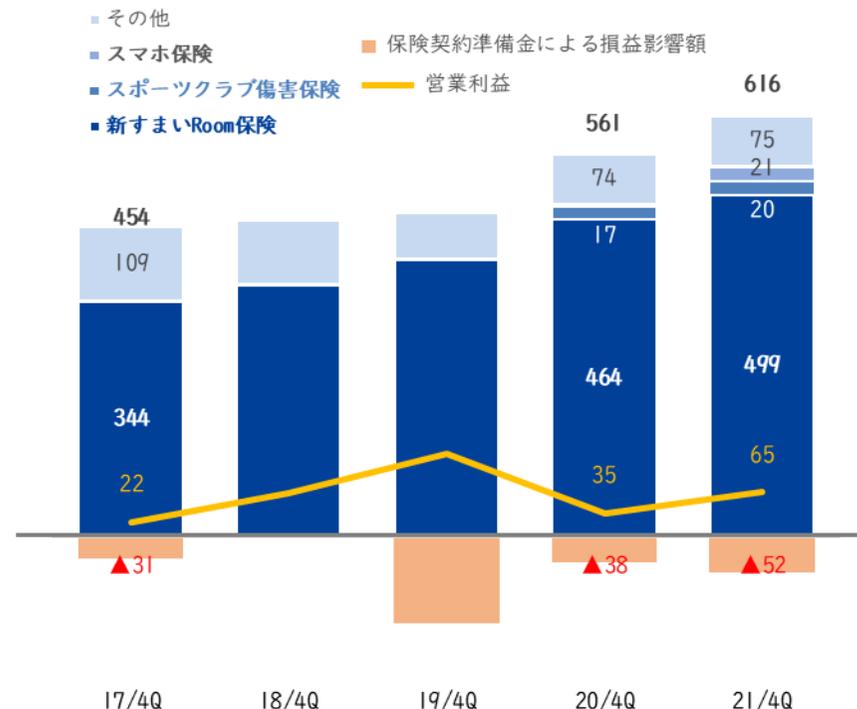
✓ 主力である家財保険の成長は計画通りに進み、競合買収による更なる販路拡大を推進中

新規案件も業績に貢献、特にスマホ保険は着実に被保険者数を伸ばす

被保険者数(単位:千人)



保険料収入(単位:百万円)



保険業特有の会計処理により、四半期業績は変動
年間では被保険者数と連動して成長を継続

<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
- ・団体契約が可能になり、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

✓ 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に備えて、情報開示に注力

時期	開示内容	詳細
7月	アクトコール・TSUNAGUを完全子会社化	競合企業の買収により、不動産系の会員数は100万件⇒165万件へ一気に拡大
8月	「JPX 日経中小型指数」構成銘柄に選定	投資魅力の高い中小型株200銘柄が対象
9月	スマホ用ガラスフィルム保険の販売開始	エレコム・日本PCサービスとのコラボ商品
	常陽銀行と提携	地域金融機関との提携は当社2行目 ローン付帯に向けた交渉を複数行と進捗中
10月	プライム市場への上場を東証に申請	第一次判定でプライム上場基準に適合 改訂CGコードへの対応を進捗中
	業績予想の修正と期末配当予想の増額を決議	株価上昇局面での株式交換のため特損を計上

当社初となる地銀提携を発表した5月以降、各方面から多くのお問い合わせをいただいております。

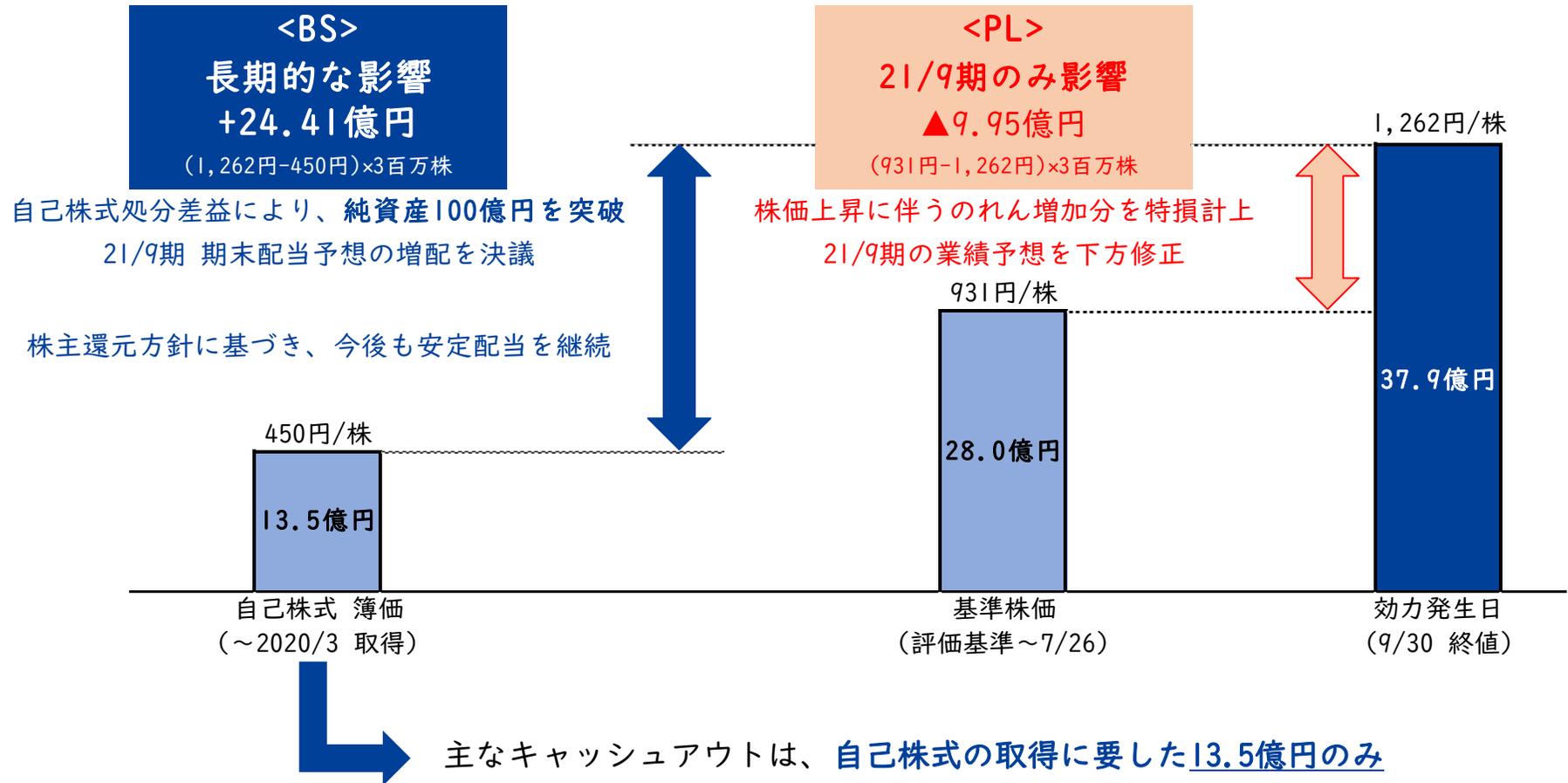
パートナー企業の黒子に徹する当社事業の性格上、広告メディアへの露出は最小限に留めておりますが、業務提携のご相談～個人・機関投資家のお問合せまで、お気軽にお声掛けください。

経営企画室 ir@jbr.co.jp

M&Aに伴う財務インパクト

✓ 長期的な株価上昇トレンドでの株式交換実行により、BS・PLの両面に影響が発生

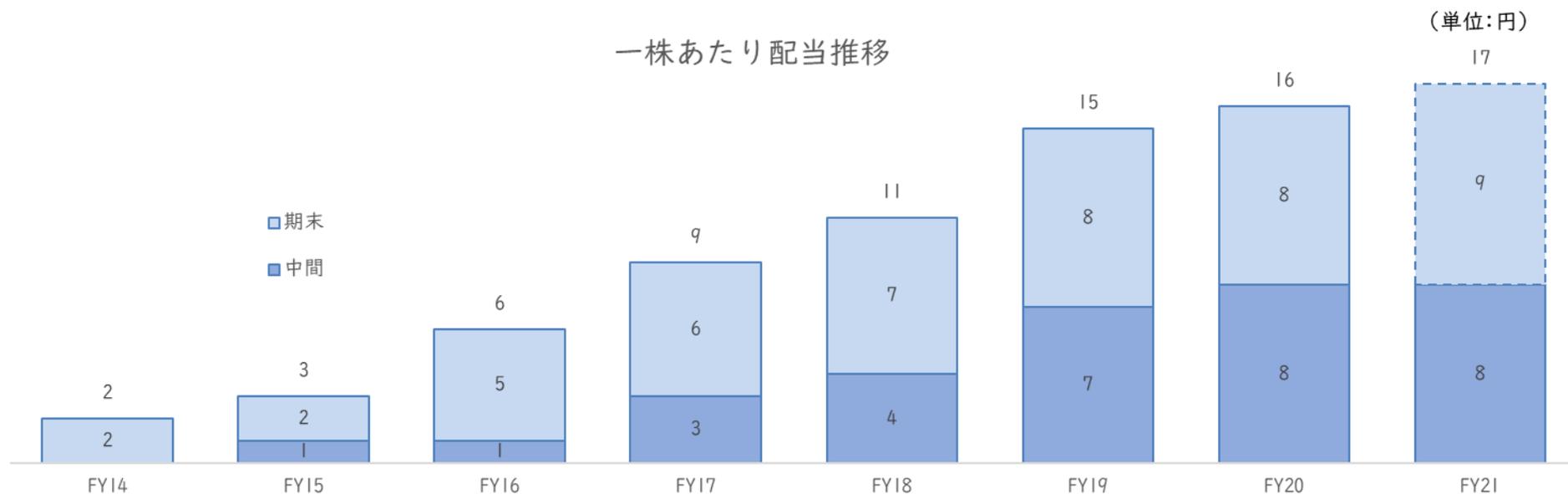
自己株式の取得による株価維持に加え、自己株式の効率的な活用による増配を実現し株主還元へ貢献



配当の増額

✓ 純資産100億円突破を背景に、取締役会で期末配当予想の増配を決議

FY14期末の配当開始以来、**7期連続増配**となる(予定)



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方針としている。
また、連結配当性向30%以上を目標としている。

株主優待

全ての株主様に当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保有株数に関係なく1枚贈呈。

株主優待詳細：https://www.jbr.co.jp/ir_info/shareholder/

今後の新規案件

✓ 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

プレスリリースを機に異業種からの提携打診もあり、今後も提携先は拡大を続ける

<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

*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

<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	年内	金融機関 1行	-
	来年	金融機関 3行	-
	未定	金融機関 20行以上	-
クレジットカード	上期中	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	カラダノート 保険	9千人/年
	来年	退院サポート	250万人/年
不動産業界	テスト中 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	22/4 来年	大手旅客サービス 旅行予約サービス	※ 25万人
その他	上期中	通販サービス	50万人
	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 LP・都市ガス		30万人 -	

※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

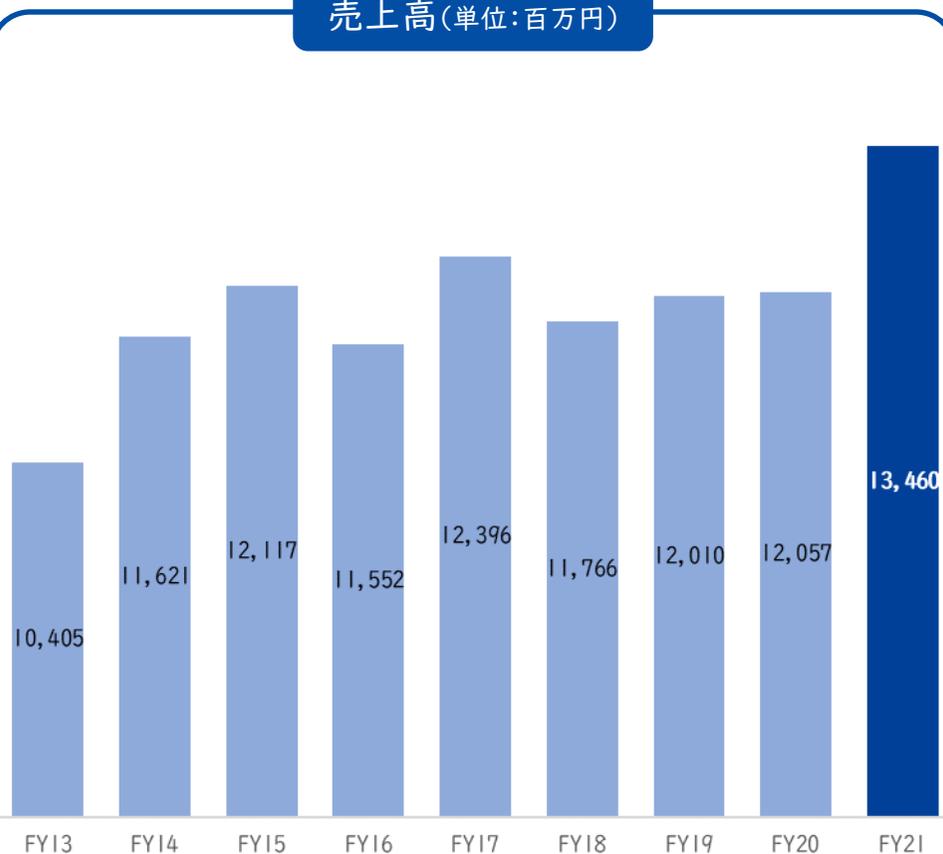
中期経営計画

業績振り返り

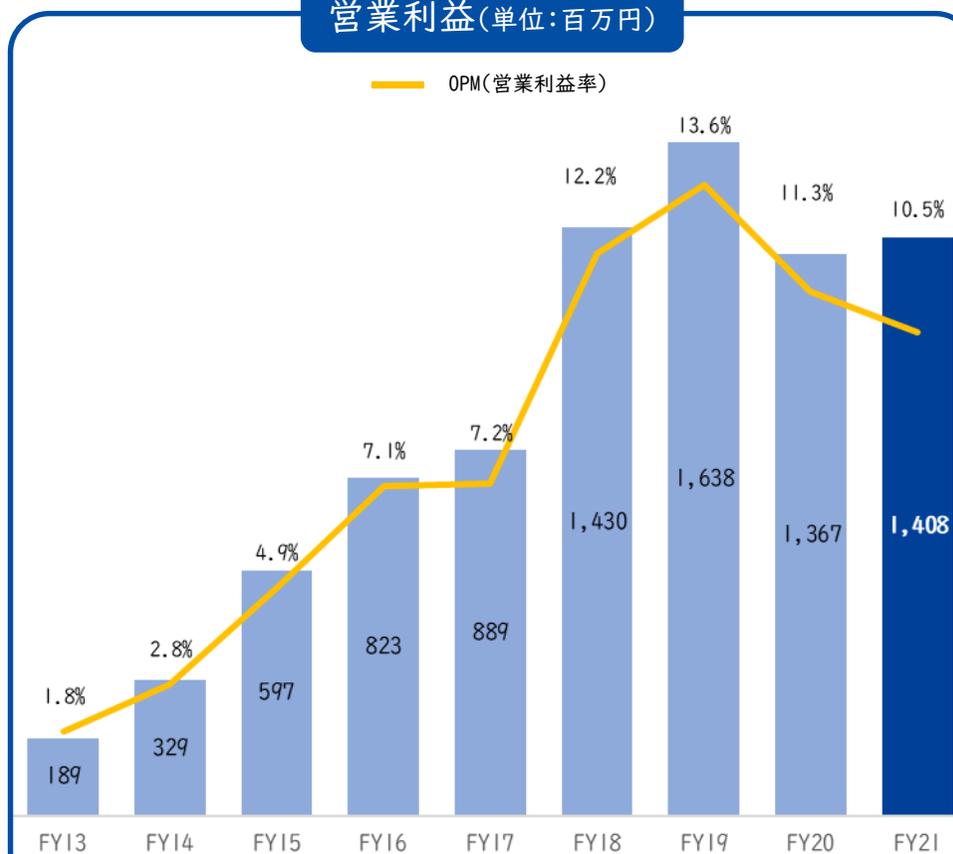
✓ 不採算整理の効果により収益性は大幅に向上、売上高もFY21にて過去最高を更新

コロナ禍や市場電力価格の高騰といった逆風の下でも、OPM:10%以上を確保できる強固な収益基盤を構築

売上高(単位:百万円)



営業利益(単位:百万円)



中長期的な成長に向けた課題に対応
FY21中期計画の遂行で顕在化した課題も潰しこみ

①経営理念の再定義

全従業員の指針として適切なMVVを定義

②全社戦略の設定

全社戦略と事業戦略を策定し中期計画を遂行



③事業ポートフォリオ整理

経営資源の効率的な投下

④組織体制の見直し

パートナーシップを活かした事業成長を
最小組織で効率的に実現

① 経営理念の再定義

Mission

We help people in need
困っている人を助ける

Vision

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

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

② 全社戦略の設定

経営戦略 Business strategy

営業・業務の両面で『パートナーシップ戦略』を推進し、
最小の組織・資源で最大価値を発揮する

営業戦略 Sales strategy

既存事業の成長

さらなる市場浸透によって収益の根幹を支えながら
外的要因の変化に対応した提携を拡大する

新規事業の推進

M&Aやスタートアップ連携・事業開発を通じて
積極的な新規事業の創出を推進する

業務戦略 Operation strategy

業務品質の向上とコスト効率化の両立

テクノロジー活用を軸とするコール業務の効率・品質向上
ダイバーシティを軸とした採用・育成方針策定と環境整備

サービスインフラの維持と拡張
パートナーシップ戦略と機能別組織によるコスト効率化

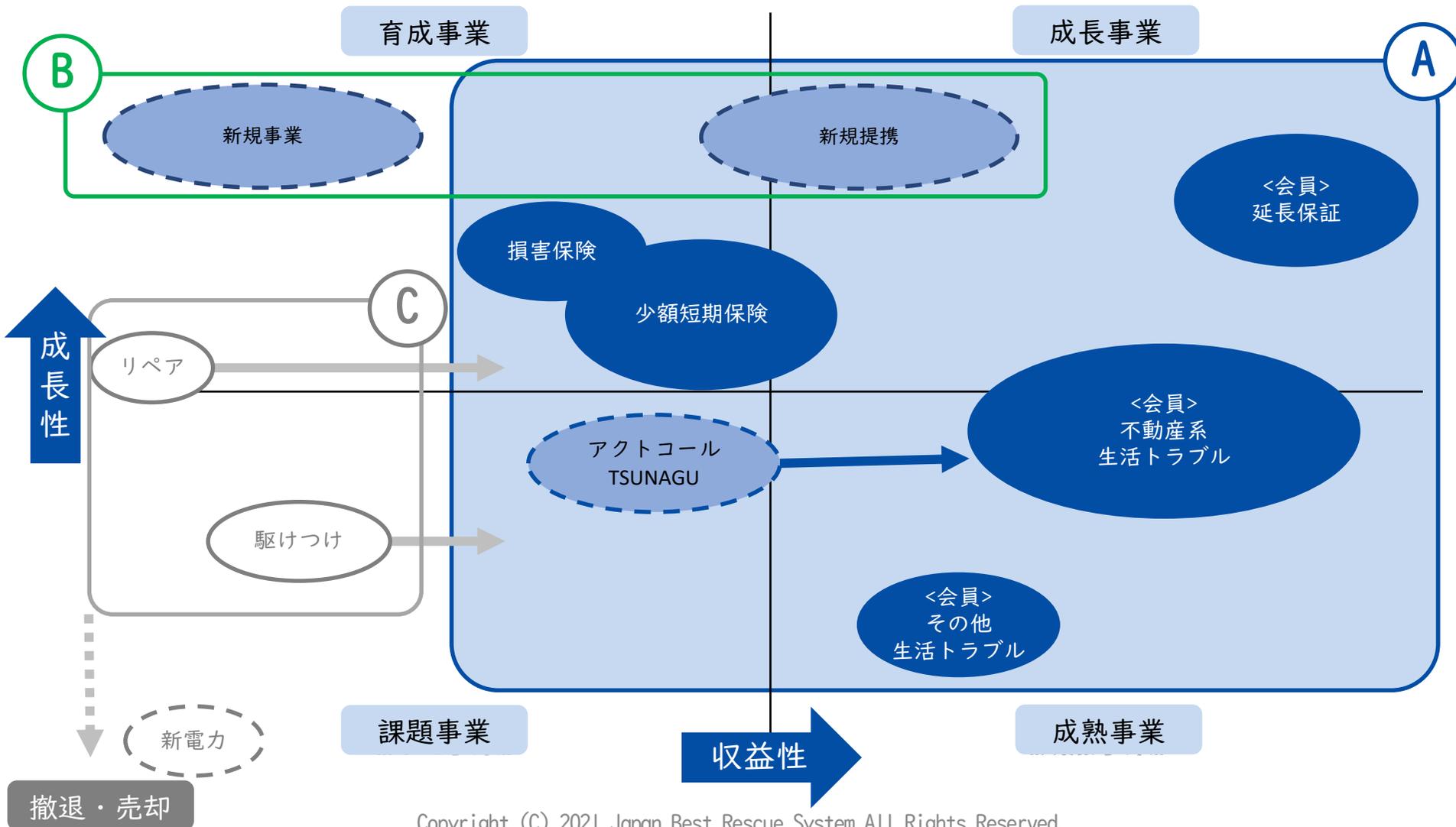
管理・財務戦略 Administration strategy

国内外のステークホルダーにとって魅力的な会社になる

各種委員会の設置等、プライム市場上場企業に求められる高いガバナンス基準への対応
社会的課題の解決と経済的利益の獲得の両立を目指す経営戦略・経営目標の設定
積極的な情報開示、継続的な株主還元など投資家との建設的な会話の促進

③事業ポートフォリオ整理

- A. 収益性の高い成長・成熟事業の更なる市場浸透に加え、M&Aにより獲得した2社の収益性を早期に改善する
- B. 新たな提携先開拓に加え、社内外のリソースを活用して育成事業の創出を進める
- C. 課題事業は、集中と選択も視野に入れつつ、課題解決と収益化に取り組む



④組織体制の見直し

「最小組織でパートナーシップを活かした効率的な事業成長」
その実現に最適な新体制へ2022年1月より移行

現体制の課題

カンパニー制
(全11カンパニー)

メリットが不十分なまま、縦割りによる非効率が続

<営業系カンパニー>

駆けつけ

不動産

会員

保証

リペア

ライフテック

保険

<管理系カンパニー>

コーポレート

サービス
インフラ

コンタクト

IT

新体制の狙い

機能別組織
(全4本部+グループ会社)

機能集約することで全体最適な経営資源の配分と効率化を実現

営業本部

営業部門(既存事業の市場浸透)

業務本部

コンタクトセンター、施工パートナー管理

管理本部

管理部門、ITシステム、ガバナンス

経営戦略本部

新規事業・提携、経営企画、グループ管理

グループ会社

保険、保証 アクトコール・TSUNAGU(PMI推進)

<Vision>

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

困っている人を取り残さない

資源	<ul style="list-style-type: none"> ■ パートナー網の既存業界浸透、新規業界への拡大 ■ “ラストワンマイル” インフラ需要を深堀り ■ 提携先の販売網を活用する新しい会員・保険商品の開発 	
	価値提供	



重要課題の解決

少子高齢化社会への対応	テクノロジー活用の推進	より高次元なガバナンス構築
-------------	-------------	---------------

集合住宅市場でトップシェアを獲得

資源	<ul style="list-style-type: none"> ■ 住生活と密接に関わるパートナー網 ■ 少額短期保険業と損害保険業の免許を保有 ■ ストック・サブスク型収益による豊富な現預金
価値提供	<ul style="list-style-type: none"> ■ いつか起きる生活トラブルに備える安心を提供 ■ 管理会社に代わって入居者の生活トラブルを解決

<社会関係資本>
 全国に広がるパートナー網
 (施工:3,200店、販売:6,665店)

住生活と密接に関わる 豊富なサービスコンテンツ サービス契約数:394万件
 (会員:334万件、保険:59万件)

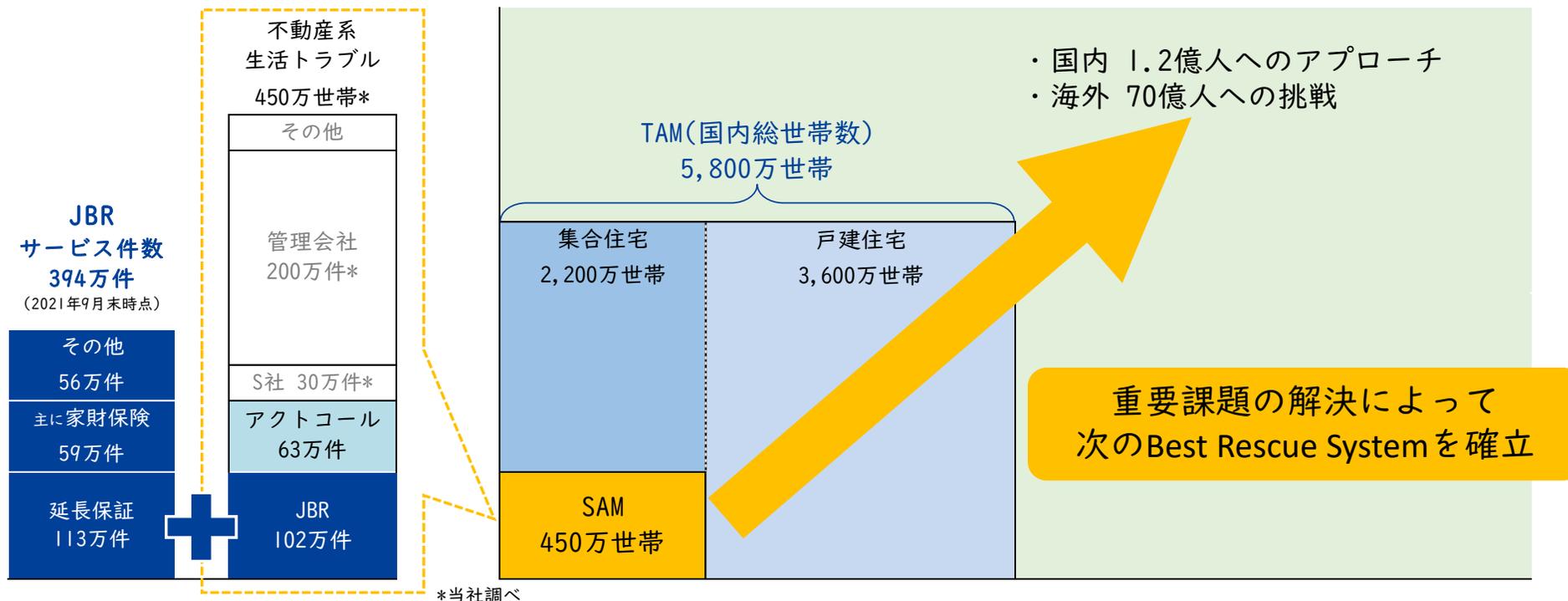
<知的資本> (稼働実績:5,500万件)	<人的資本> (従業員数:344人)	<財務資本> (純資産:116億円)
---------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------

Rescue System
トラブルに遭った人を助ける

そこに困っている人がいる限り、
Best Rescue Systemの追求は止まりません

重要課題の解決を通じて

<p>少子高齢化社会への対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■労働人口の減少に伴い拡大するアウトソースニーズの取り込み ■生活様式や業界の変化を捉えた新サービスの創出 ■縮小リスクのある施工パートナー網の維持と拡大
<p>テクノロジー活用の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■コンタクトセンター業務の効率と品質の向上 ■ERP導入によるITリスク最小化の実現 ■稼働実績5,500万件のデータ活用によるトラブル予防サービスの開発
<p>より高次元なガバナンス構築</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■社会的課題の解決と経済的利益を両立する経営戦略・経営目標の設定 ■監査・指名・報酬委員会の設置推進、サステナビリティ委員会の発足 ■事業ポートフォリオの継続的な見直しと管理会計の充実による経営可視化



①豊富な住生活関連サービスを持つ唯一の上場企業
②業界2番手の買収により、圧倒的な市場シェア確立

③労働人口の減少によるアウトソース需要刈り取り
④提携業界の開拓による戸建住宅市場への進出

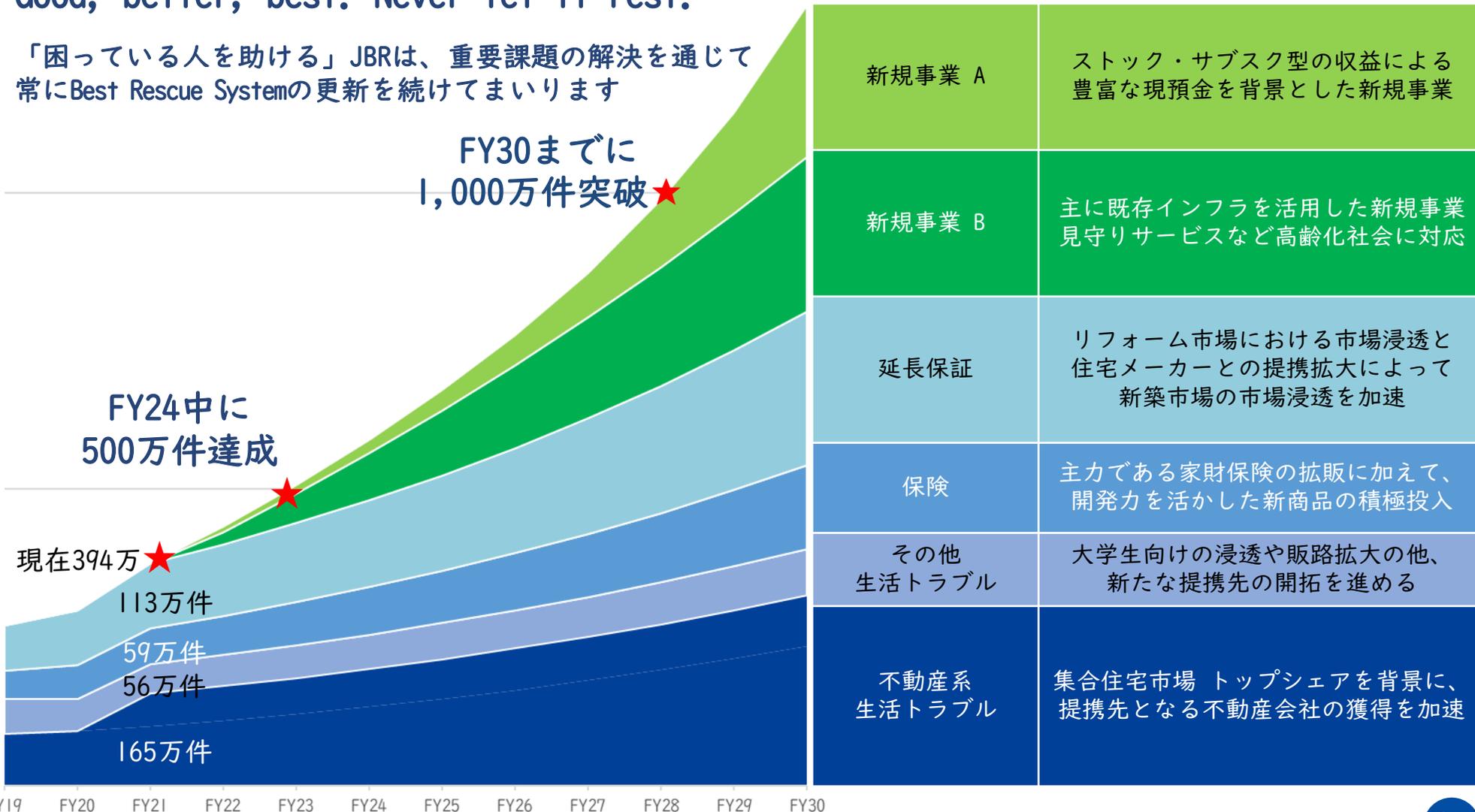
Good, better, best. Never let it rest.

「困っている人を助ける」JBRは、重要課題の解決を通じて常にBest Rescue Systemの更新を続けてまいります

FY30までに
1,000万件突破★

FY24中に
500万件達成★

現在394万★



FY19 FY20 FY21 FY22 FY23 FY24 FY25 FY26 FY27 FY28 FY29 FY30

年間20%超の利益成長体制を確立

予算(単位:百万円)

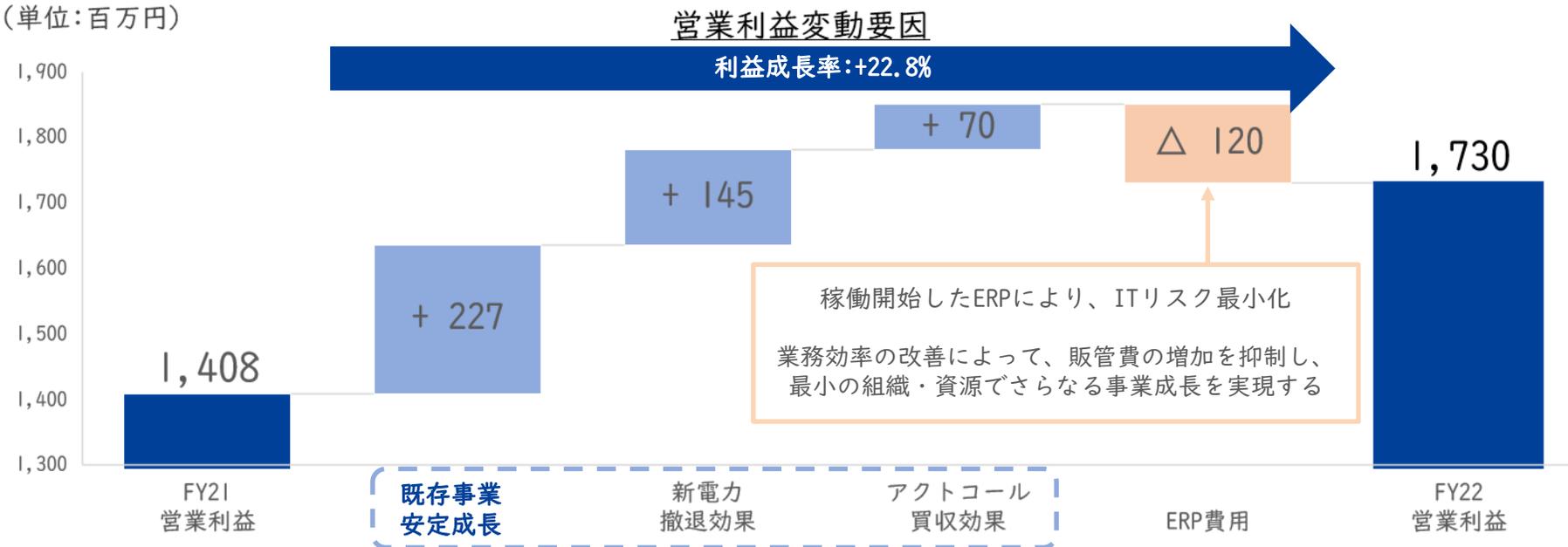
	FY21	前年比	FY22	前年比	FY23	前年比	FY24	前年比	FY21比
売上高	13,460	+11.6%	18,000	+33.7%	20,000	+11.1%	22,000	+10.0%	+63.4%
営業利益	1,408	+3.0%	1,730	+22.8%	2,000	+15.6%	2,500	+25.0%	+77.5%
営業利益率(OPM)	10.5%	-	9.6%	-	10.0%	-	11.4%	-	-
経常利益	1,740	-3.2%	1,900	+9.2%	2,150	+13.2%	2,650	+23.3%	+52.2%
純利益	56	-94.3%	1,200	+2,014.4%	1,500	+25.0%	1,800	+20.0%	+3,071.6%
EBITDA	1,653	+4.7%	2,309	+39.7%	2,644	+14.5%	3,185	+20.5%	+92.6%

重要KPI

サービス契約数(千件)	3,940	+33.6%	4,407	+11.9%	4,923	+11.3%	5,471	+11.1%	+38.9%
会員数	3,347	+39.5%	3,725	+11.3%	4,145	+10.8%	4,604	+11.1%	+37.6%
被保険者数	593	+7.8%	681	+14.9%	778	+14.1%	867	+11.5%	+46.2%
従業員数(人)	344	+41.0%	364	+5.8%	366	+0.5%	375	+2.5%	+9.0%
JBR単体	178	-8.7%	190	+6.7%	187	-1.6%	189	+1.1%	+6.2%
グループ	166	+238.8%	174	+4.8%	179	+2.9%	186	+3.9%	+12.0%

FY22業績予想

(単位:百万円)



(単位:百万円)	FY22 業績予想	FY21			要因
		実績	差異	増減率	
売上高	18,000	13,460	+4,539	+33.7%	+3,600 アクトコール買収効果 +900 +1,200:既存事業 / -300:新電力・感染拡大防止事業
営業利益	1,730	1,408	+321	+22.8%	+442 上記の通り収益基盤が着実に積み上がる
経常利益	1,900	1,740	+159	+9.2%	-130 実績を踏まえて有価証券売却損益を計上 市況は不確定なので、例年実績の50%程度に留めて予算化 <売却損益> FY22:+130 / FY19:+347 20:+307 21:+265
純利益	1,200	56	+1,143	+2,014.4%	+995 FY21は当社株価上昇に伴うのれん増加分を特損計上

FY22業績予想と今後のポイント

経営戦略に基づく施策をグループ一丸となって実行
中計1年目として、先を見据えた事業展開に取り組む

FY22影響額 (前年比)	内容
+372百万円	<p>既存事業の安定的な成長と事業ポートフォリオ見直し</p> <ul style="list-style-type: none"> +227 主力事業の成長は、少子高齢化を背景に今後も中長期的に継続 新規提携・新規案件の実現による、成長率の上昇は最重要課題の1つ +145 赤字事業からの撤退による営業利益の改善
+70百万円	<p>競合買収による業績貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> +250 アクトコール会員の算入による営業利益の増加 売上高:3,600百万円に対して、FY22はOPM:6.9%を前提とした +0 当社水準(OPM:20%)まで引き上げた場合、さらに470百万円の増益試算 FY22には効果を織り込まないものの、PMIを推進し早期に実現する -180 のれん償却費用 総額18億円の計上 ……10年償却(予定)
-120百万円	<p>更なる業績拡大に向けたERP導入効果の早期実現</p> <ul style="list-style-type: none"> -120 最大の経営リスクであった旧システムを一斉更新 +0 FY24時点で売上高:+60%超の成長を見込む一方、従業員の増加は10%未満 最小組織による事業運営で、人件費180百万円(FY24時点)の抑制を試算

はじめての方へ

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 榊原 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：344名 単体：178名 ※2021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)	

<グループ構成>



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)

20,000

15,000

10,000

5,000

0

営業利益
(単位: 百万円)

2,000

1,500

1,000

500

0

<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

<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

売上高 営業利益

FY00 FY01 FY02 FY03 FY04 FY05 FY06 FY07 FY08 FY09 FY10 FY11 FY12 FY13 FY14 FY15 FY16 FY17 FY18 FY19 FY20 FY21 FY22

✓ 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

<当社>

JBR

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)	<p>お客様とJBRを最初に繋ぐ 販売パートナー</p> <p>不動産会社や家電量販店等 全国6,000店以上</p>
	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7拠点

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



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9月末現在

パートナーの黒子に徹する企業です

✓ JBRのビジネスモデルは、パートナーの経営合理化や差別化にも貢献します

JBR

<当社>

販売パートナーを通じて契約していただきます
(一括 or 月額)



<お客様>



「困っている」お客様に安心を提供します

《会員事業》

出動費



<施工パートナー>

サービス

《保険事業》

保険金

会員事業
334万人

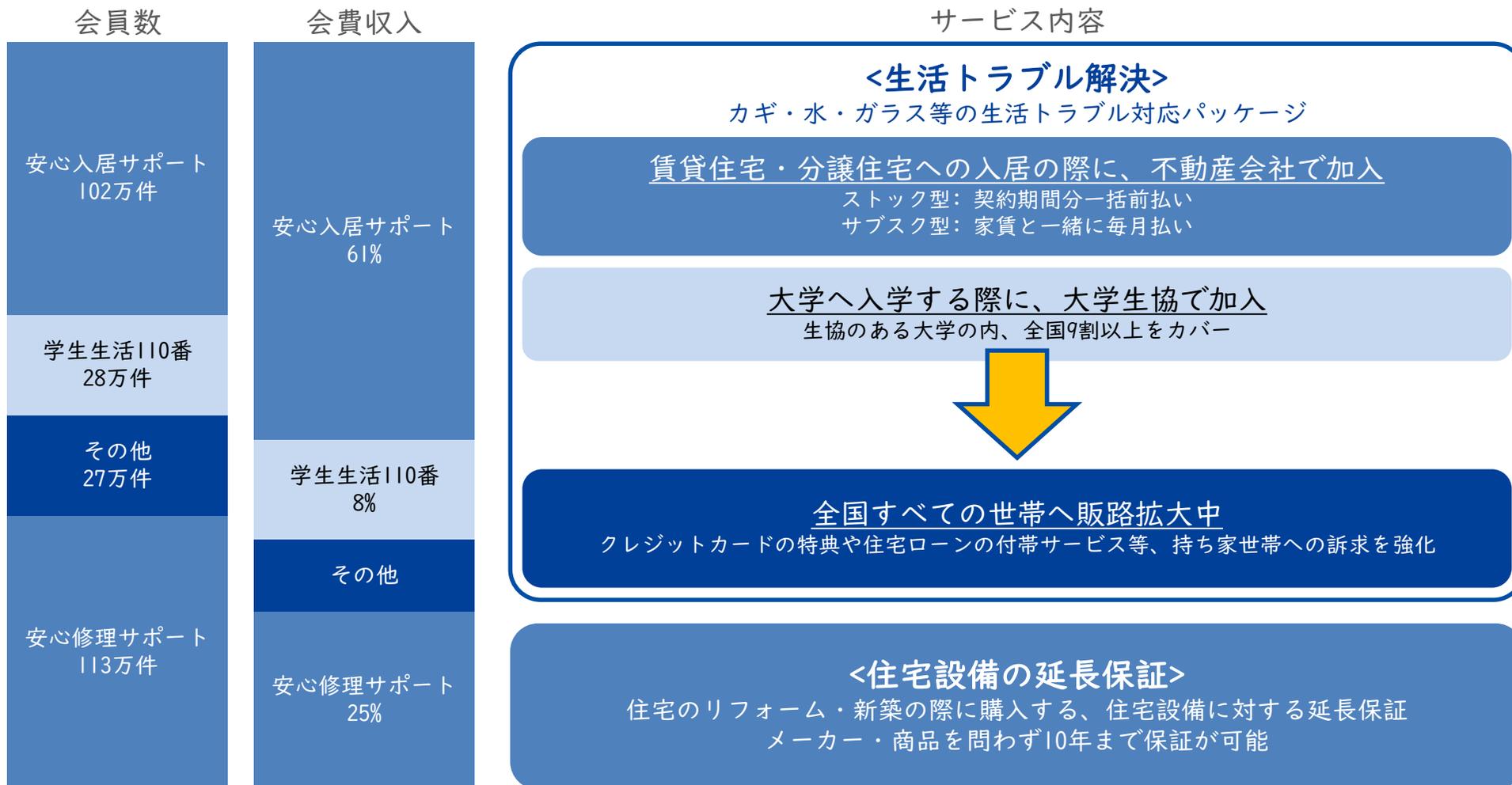
保険事業
59万人

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

✓ 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

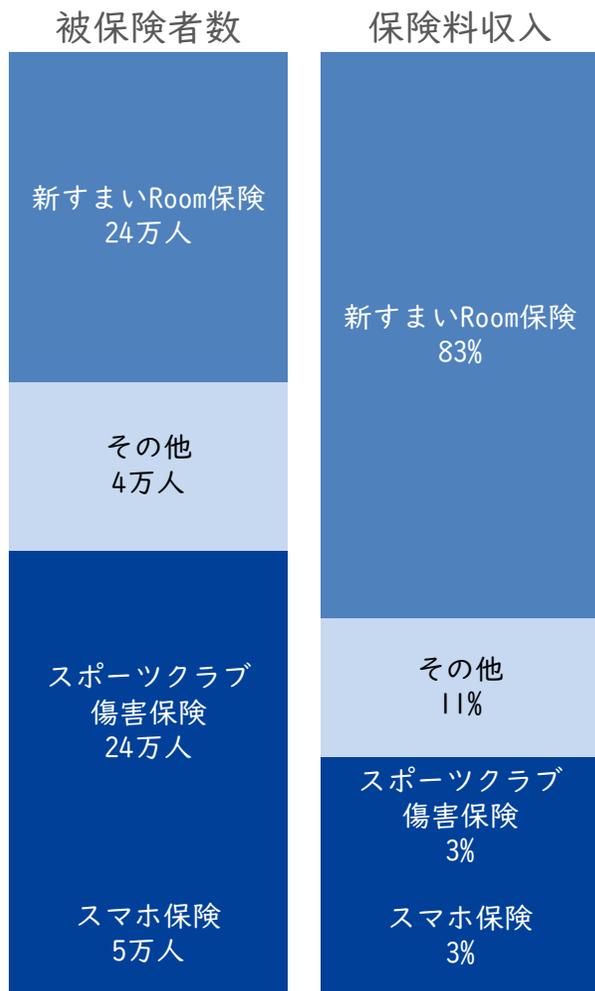
蓄積されたノウハウに基づく緻密な商品設計をすることで、営業利益率:20%超の高い収益性を実現する



* 2021/9期における9月末現在

✓ 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



* 2021/9期における9月末現在

サービス内容

<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

サステナビリティに対する考え方

17 パートナーシップで
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『パートナーシップ戦略』を推進し、最小の組織・資源で最大価値を発揮するべく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



販売パートナー	6,665店	サービス契約数	3,940千件
生活トラブル：	2,705店	生活トラブル：	2,214千件
延長保証：	1,840店	延長保証：	1,132千件
保険：	2,120店	保険：	593千件

施工パートナー	3,200店	困っていた人	203,586件
生活トラブル：	2,365店	生活トラブル：	170,362件
延長保証：	606店	延長保証：	20,706件
リペア：	229店	リペア：	6,704件
		保険：	5,814件

4 質の高い教育を
みんなに

8 働きがいも
経済成長も

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう

11 住み続けられる
まちづくりを

12 つくる責任
つかう責任

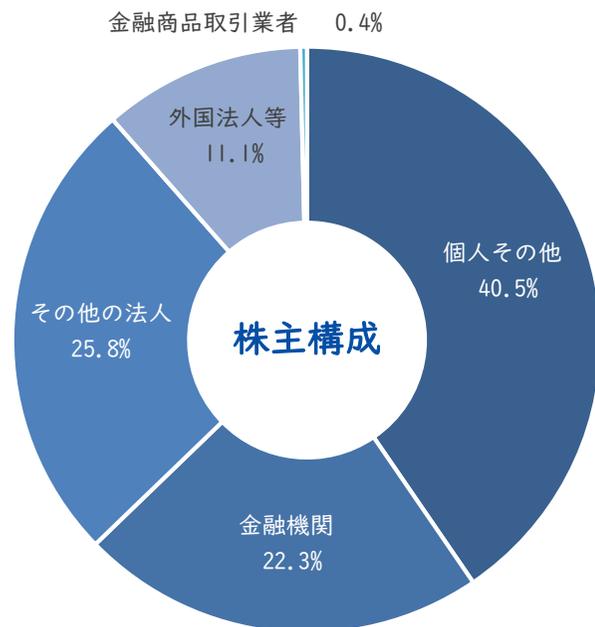
13 気候変動に
具体的な対策を

サービス拡充により、貢献できる項目は増加

環境 Environment	省エネとサービス品質の両立	<ul style="list-style-type: none"> ■紙使用量の削減 ■出勤の効率化推進 …FY21 高速道路利用率:5.9% (FY20:6.1%)
	環境保全団体への支援	<ul style="list-style-type: none"> ■社内に寄付型自動販売機を設置
社会 Social	少子高齢化社会への対応	<ul style="list-style-type: none"> ■労働人口の減少に伴い拡大するアウトソースニーズの取り込み ■生活様式や業界の変化を捉えた新サービスの創出 ■縮小リスクのある施工パートナー網の維持と拡大
	働きがいのある職場づくり	<ul style="list-style-type: none"> ■社員の育成、ワークライフバランスの推進
ガバナンス Governance	より高次元なガバナンス構築	<ul style="list-style-type: none"> ■社会的課題の解決と経済的利益を両立する経営戦略・経営目標の設定 ■プライム市場上場企業に求められる高いガバナンス基準への対応 ■事業ポートフォリオの継続的な見直しと管理会計の充実による経営可視化
	BCP体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ■コロナ禍・自然災害発生時の安定受電体制の強化
	ステークホルダーとの積極対話	<ul style="list-style-type: none"> ■投資家との積極対話 …機関投資家面談:延べ218名、個人投資家向けセミナー:5回 ■和英同時開示

✓主要データ

発行済株式総数	34,688,000株
株主数	12,445名
時価総額	43,776百万円
自己資本比率	40.2%



✓大株主上位 (株数・比率)

1	榊原暢宏	10,662,900	30.74%
2	株式会社シック・ホールディングス	3,007,519	8.67%
3	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2,749,100	7.93%
4	光通信株式会社	2,106,100	6.07%
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,904,200	5.49%
6	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,533,800	4.42%
7	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN(CASHPB)	1,454,400	4.19%
8	株式会社UHPartners 2	1,218,800	3.51%
9	住友不動産株式会社	1,000,700	2.88%
10	株式会社日本カストディ銀行 (証券投資信託口)	901,100	2.60%

Q1. 四半期を振り返ってどうですか？

営業利益を経常利益で挽回する3Qまでの傾向が継続しました。通期営業利益率は、4期連続で10%超を達成しています。

Q2. 業績に繋がる重要KPIは何ですか？

会員・保険事業におけるサービス契約数です。2021年9月末現在、394万件に上ります。

Q3. 中長期的な経営目標は？

サービス契約数:500万件を、FY24までの目標としました。2030年頃までの目標感もお示ししております。(詳細 P24)

Q4. 経営上のリスクは？

当社ではこれまで、非効率な社内システムの刷新が課題でした。10/1より新たにERPを導入しており、順調に稼働しております。

Q5. 東証の新市場区分への対応は？

10/14にプライム市場への上場を東証に申請しました。現在、改訂CGコードへの対応を進めております。

Q6. 投資家との対話状況は？

機関投資家との面談は、年間延べ200名程度実施しております。また個人投資家に向けた説明会も、順次開催しております。

Q7. アナリストのカバレッジは？

2021年9月末現在、1件です。(いちよし経済研究所 倉橋 延巨さま) Shared Research社・FISCO社のレポートも作成しております。

Q8. 開かずの金庫を開けてほしい

当社の技術力は、テレビ番組で紹介される機会も多いのですが、金庫の解錠は、通常サービスの対象ではありません。

Q9. 株主総会の開催時期は？

定時株主総会は、毎年12月下旬に開催しております。2021年の開催日は、12/24頃を予定しております。

Q10. 不明点の問い合わせ先は？

次ページに記載の連絡先までご連絡ください。

JBR

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 タケウチ シンヤ 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。