



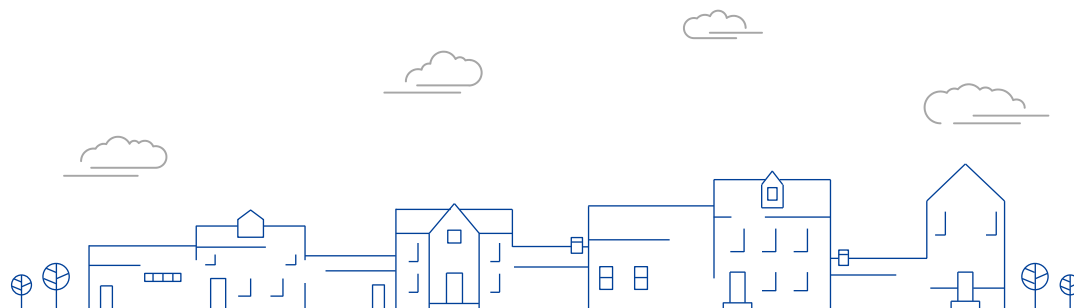
Japan Warranty Support

2022年9月期 第3四半期 決算説明資料

ジャパンワランティサポート株式会社

証券コード：7386

2022年8月4日



目次

- 01. — エグゼクティブ・サマリー
- 02. — 会社概要
- 03. — 2022年9月期上期 振り返り
- 04. — 2022年9月期第3四半期 業績
- 05. — 2022年9月期 業績予想
- 06. — 優位性と今後の戦略



— 参考資料



エグゼクティブ・サマリー

要約



会社

サービス

住宅設備の長期保証サービスを運営



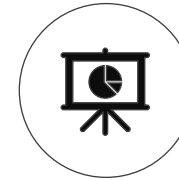
売上

ストック型収益により
10年先の売上が確保されている



利益

営業利益率38%^(※)という
高営業利益率での運営



(※)2021年9月期実績

業績

売上高・利益ともに**過去最高**
通期業績予想に対する利益進捗は既に**80%**に到達

売上高

1,064 百万円 (前期比 115.0%)

営業利益

412 百万円 (103.5%)

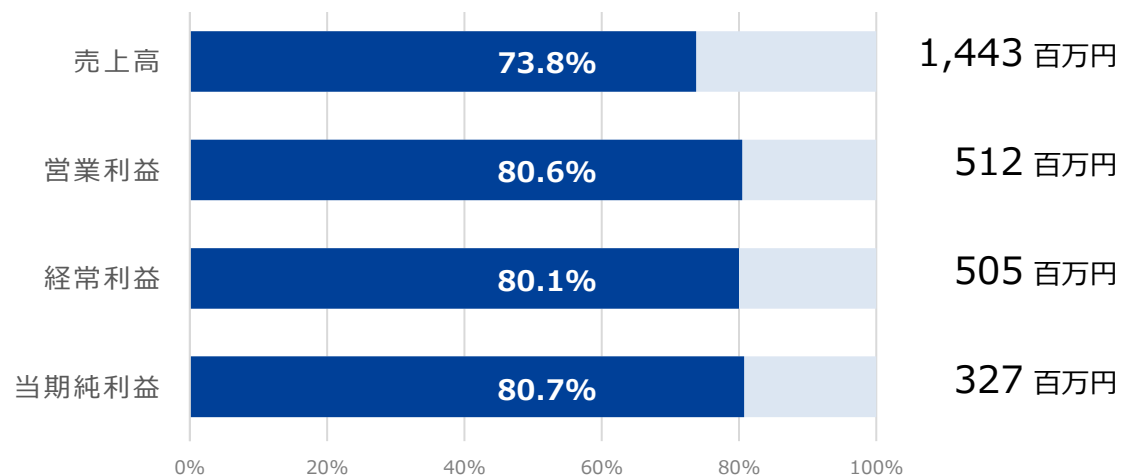
経常利益

404 百万円 (100.7%)

当期純利益

264 百万円 (100.8%)

業績予想進捗率



会社概要

当社のこと



経営理念

～ Quality of Life ～

困っている人に「あんしん」を届けることで社会に貢献する！

会社概要

会社名	ジャパンワランティサポート株式会社	従業員数	27名 (2022年7月末 現在)
代表者	代表取締役社長 庄司武史	事業内容	住宅設備機器の故障による修理対応や不具合の解決をサポートする「あんしん修理サポート」等の運営
設立	2010年3月	取引先	住宅関連会社、電力会社グループ企業、量販店、ホームセンター、ECサイト、大手損害保険会社など
決算日	9月30日	拠点	東京本社 名古屋本部 大阪営業所 カスタマーサポート(名古屋本部内)
本社所在地	東京都千代田区大手町2-1-1 大手町野村ビル7F		
資本金	83,176,800円		

4 おかげさまで
冠達成!!



n=1201 実施対象：全国の男女
調査方法：インターネット調査 調査提供：日本トレンドリサーチ
調査概要：2021年9月 サイトのイメージ調査
本調査はサイトのイメージをもとにアンケートを実施し集計しております。
サービス（商品）の利用の有無は記載しておりません。



n=1201 実施対象：全国の男女
調査方法：インターネット調査 調査提供：日本トレンドリサーチ
調査概要：2021年9月 サイトのイメージ調査
本調査はサイトのイメージをもとにアンケートを実施し集計しております。
サービス（商品）の利用の有無は記載しておりません。



n=82 実施対象：住宅建築会社に「動いている」「動いていた」と回答した男女
調査方法：インターネット調査 調査提供：日本トレンドリサーチ
調査概要：2021年9月 サイトのイメージ調査
本調査はサイトのイメージをもとにアンケートを実施し集計しております。
サービス（商品）の利用の有無は記載しておりません。

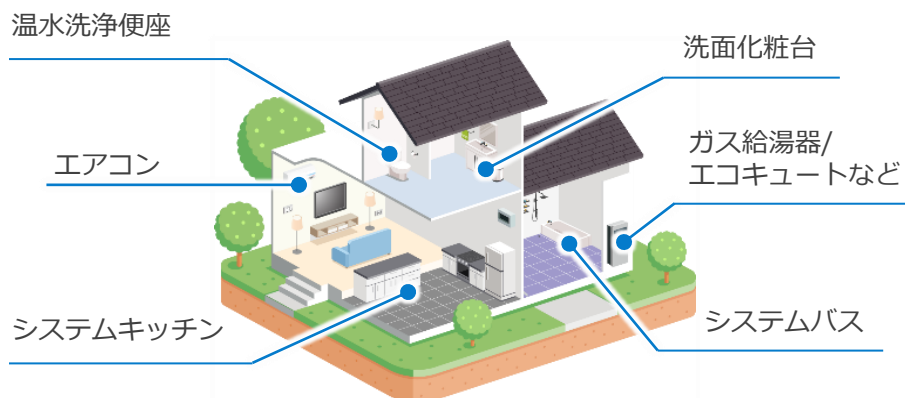


n=1201 実施対象：住宅販売会社に「動いている」「動いていた」と回答した男女
調査方法：インターネット調査 調査提供：日本トレンドリサーチ
調査概要：2021年9月 サイトのイメージ調査
本調査はサイトのイメージをもとにアンケートを実施し集計しております。
サービス（商品）の利用の有無は記載しておりません。

あんしん修理サポート

家の新品住宅設備機器の故障を最長10年間にわたり保証する、延長保証サービス

対象機器一例



あんしん住宅サポート24h



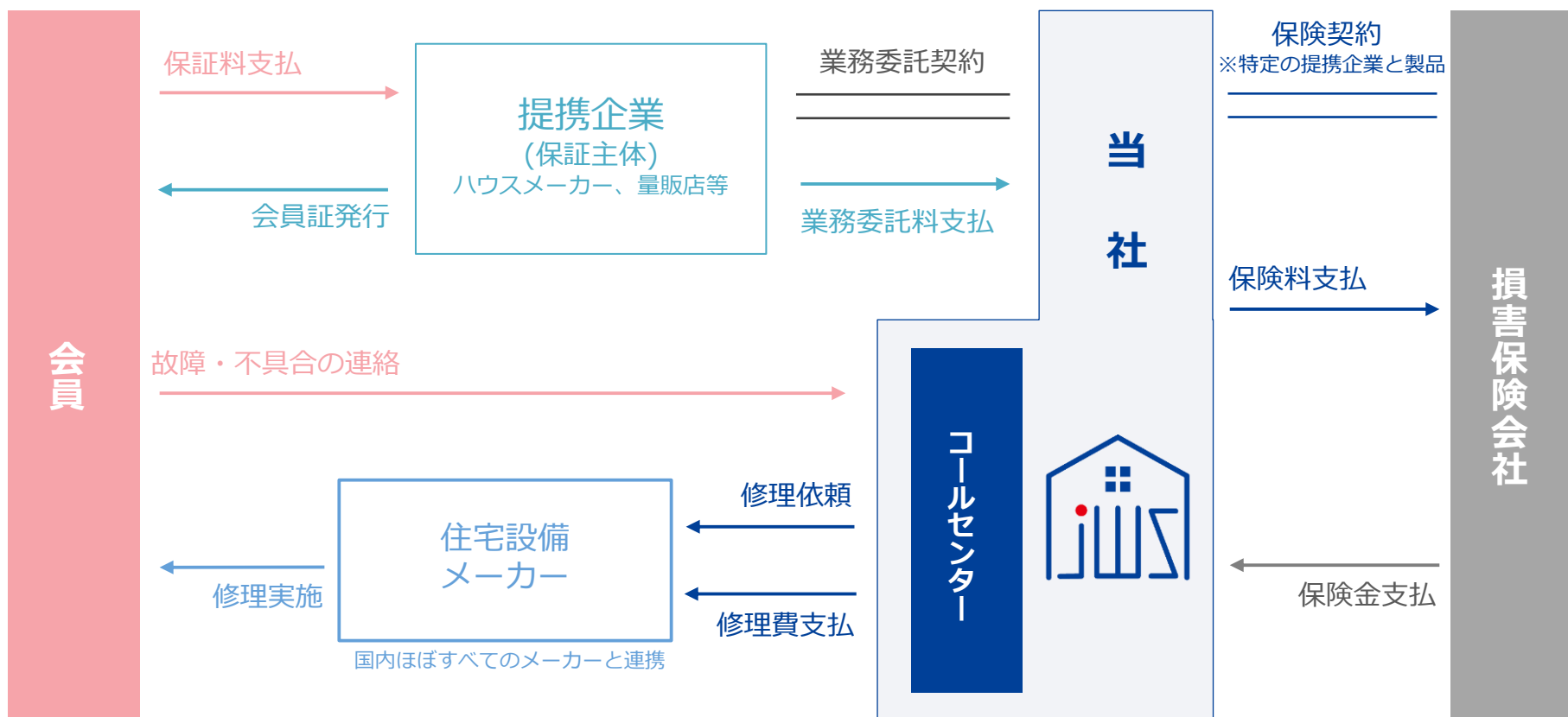
カギ・水まわり・ガラスのトラブル対応を行う緊急駆け付けサービス

リユース修理サポート



中古住宅設備機器の延長保証サービス

小規模組織ながら営業利益率**38%**^(21/9期)と、**効率的な営業展開**

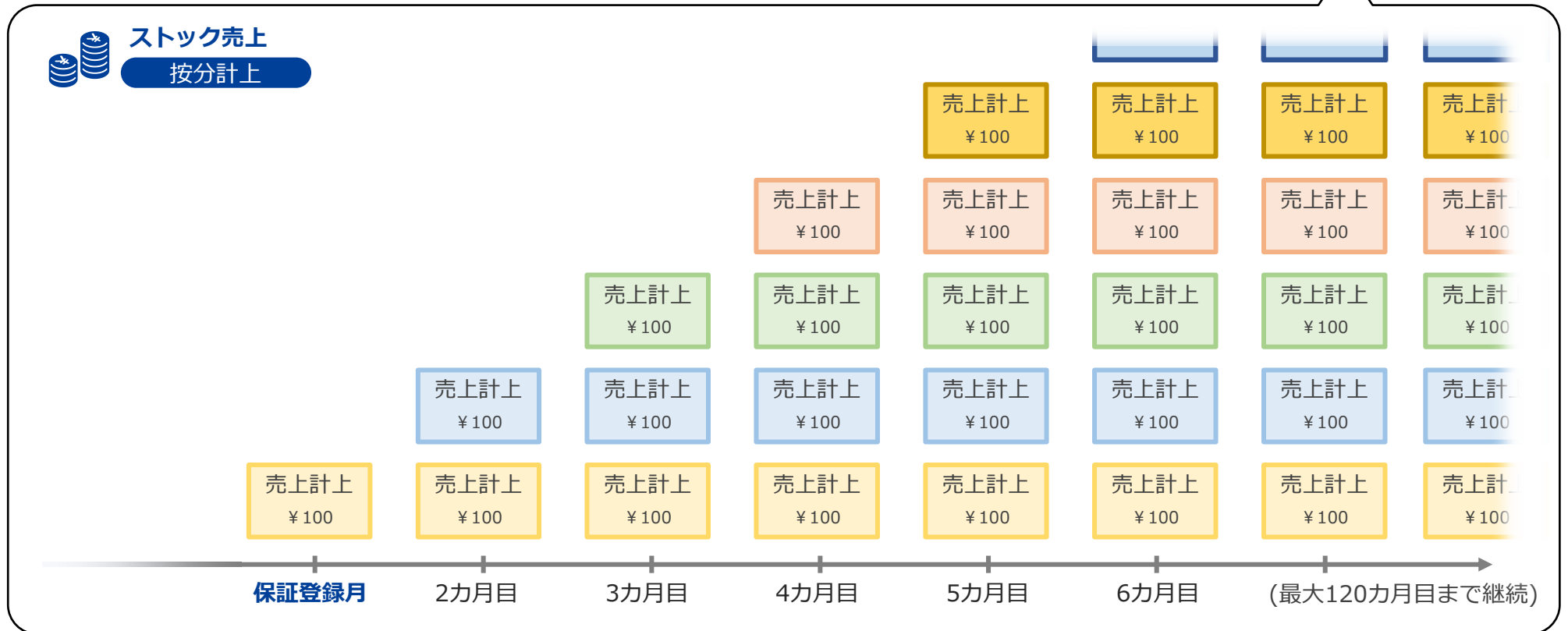


※保険契約については提携企業からの要望、取扱製品の故障リスク等を鑑み、修理費用のリスクヘッジのため一部の提携企業と製品を対象に保証期間と同一の保険期間の保険契約を損害保険会社と締結しております

ストック型収益により、この先**10年間の売上を確保**

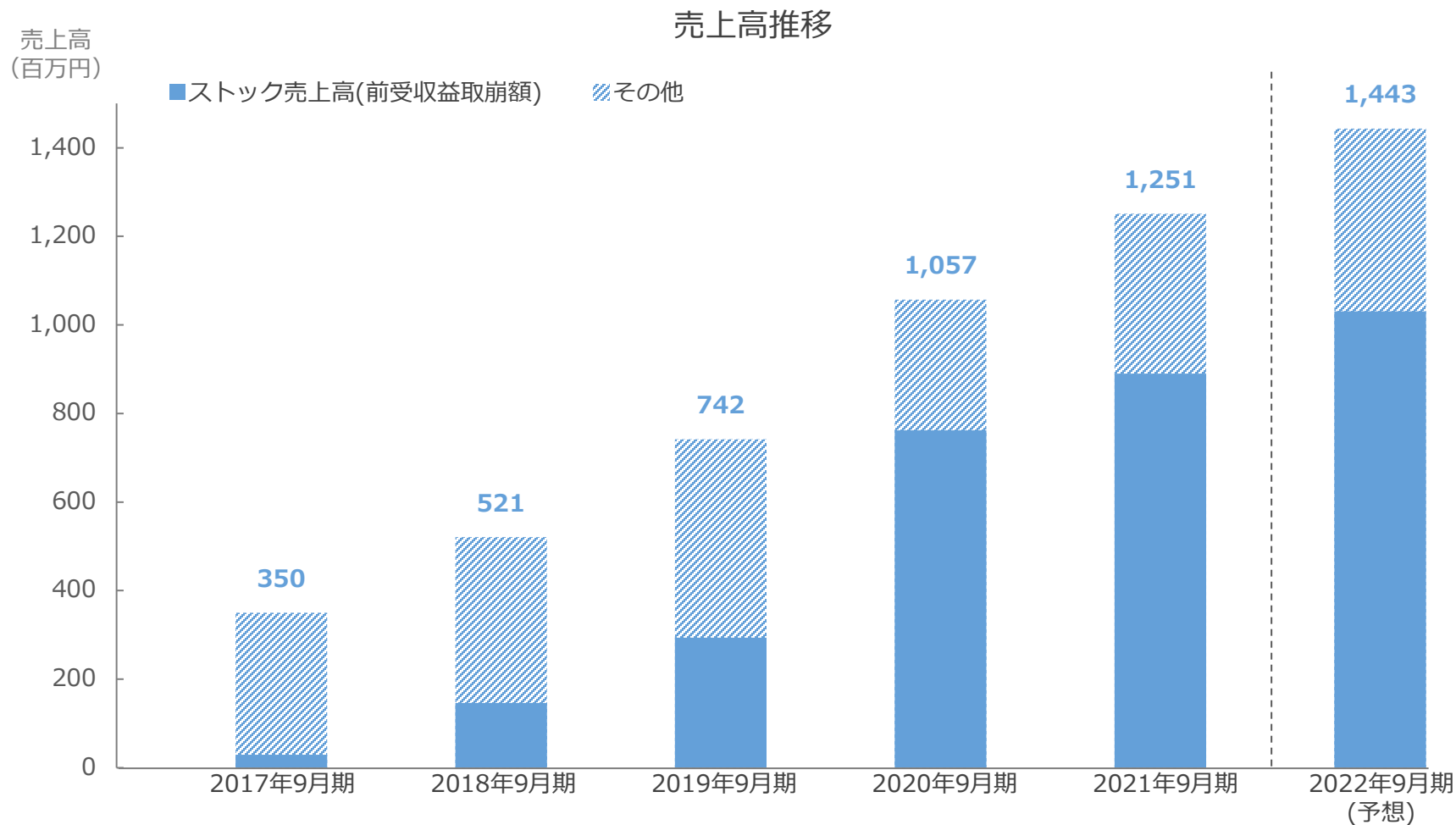
(一例) 業務受託料12,900円、保証期間10年の場合

$$\left(\begin{array}{c} \text{業務受託料} \\ \text{¥12,900} \end{array} - \begin{array}{c} \text{事務手数料} \\ \text{¥900} \end{array} \right) \div \begin{array}{c} \text{保証月数} \\ \text{120ヵ月} \end{array} = \begin{array}{c} \text{ストック売上} \\ \text{按分計上} \\ \text{¥100} \end{array}$$



(※)事務手数料は会員登録、会員証発行等初月に発生する事務工数に対する手数料売上

ストック売上高も順調に右肩上がり



2022年9月期上期 振り返り

これまで



ストック型収益により増収を続けており、YoYは**増収増益**
通期進捗も好調

(百万円)

	2022年9月期 第2四半期累計	YoY※		2022年9月期 通期予想	
		増減額	前期比	通期予想	進捗率
売上高	699	+90	114.8%	1,443	48.5%
営業利益	270	+20	108.0%	512	52.9%
経常利益	272	+20	108.4%	505	53.9%
当期純利益	178	+17	111.3%	327	54.4%

※2021年9月期第2四半期は四半期財務諸表を作成していないため参考値

2022年9月期第3四半期 業績

結果



今後の成長戦略の核となる**BPO事業が先行スタート**し、売上高は前年比**二桁成長**

IPOに係る一時的な費用が発生しながらも、引き続き**増収増益**

(百万円)

	2022年9月期 第3四半期累計	YoY※	
		増減額	前期比
売上高	1,064	+139	115.0%
営業利益	412	+14	103.5%
経常利益	404	+3	100.7%
当期純利益	264	+1	100.8%

※2021年9月期第3四半期は四半期財務諸表を作成していないため参考値

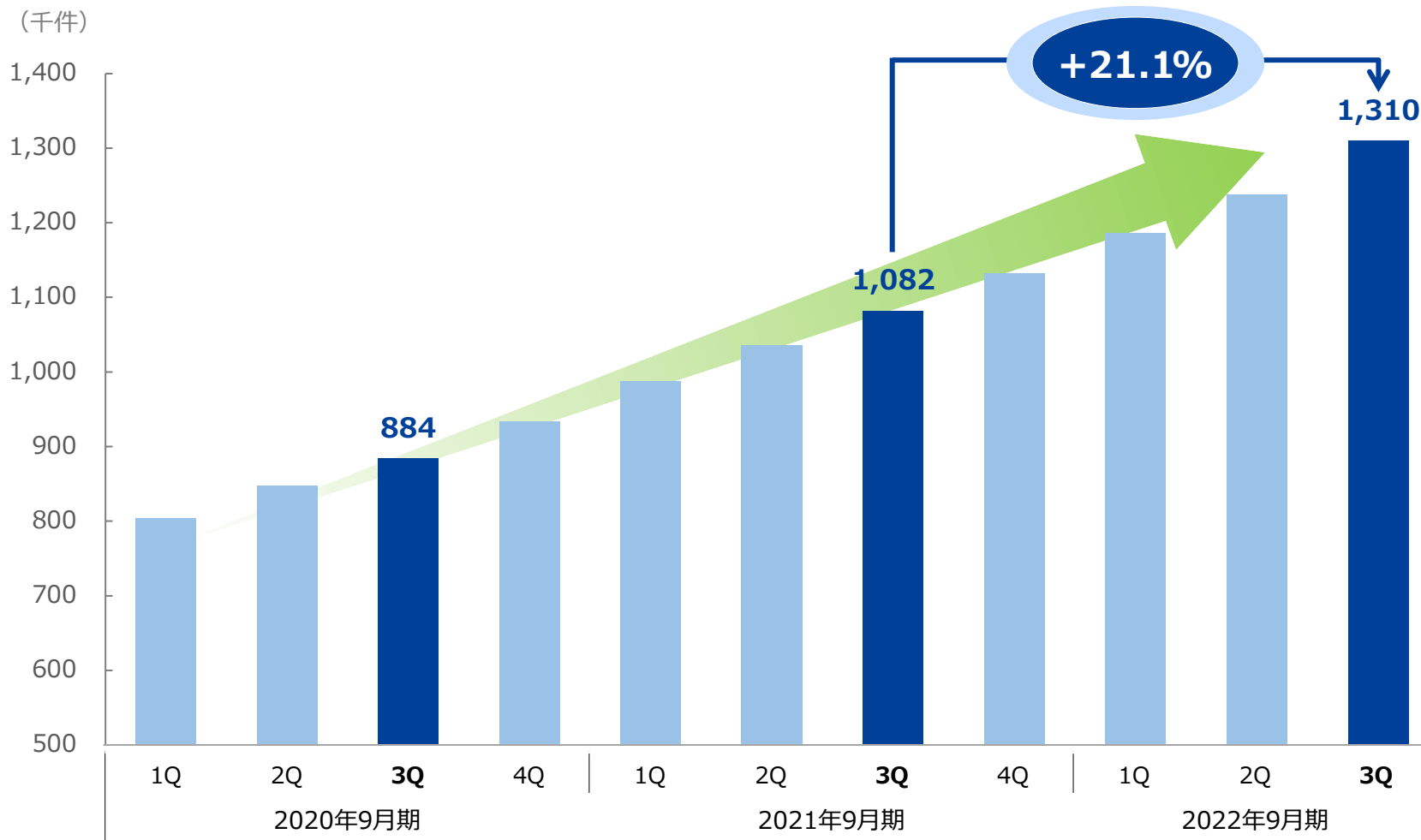
▲売上高

メイン事業であるあんしん修理サポートに加えあんしん住宅サポート24h、リユース修理サポートの拡大が進んだ。
また、**今後の成長戦略の核となるBPO事業も一部事業者へ先行スタート**し、2百万円の売上となった。

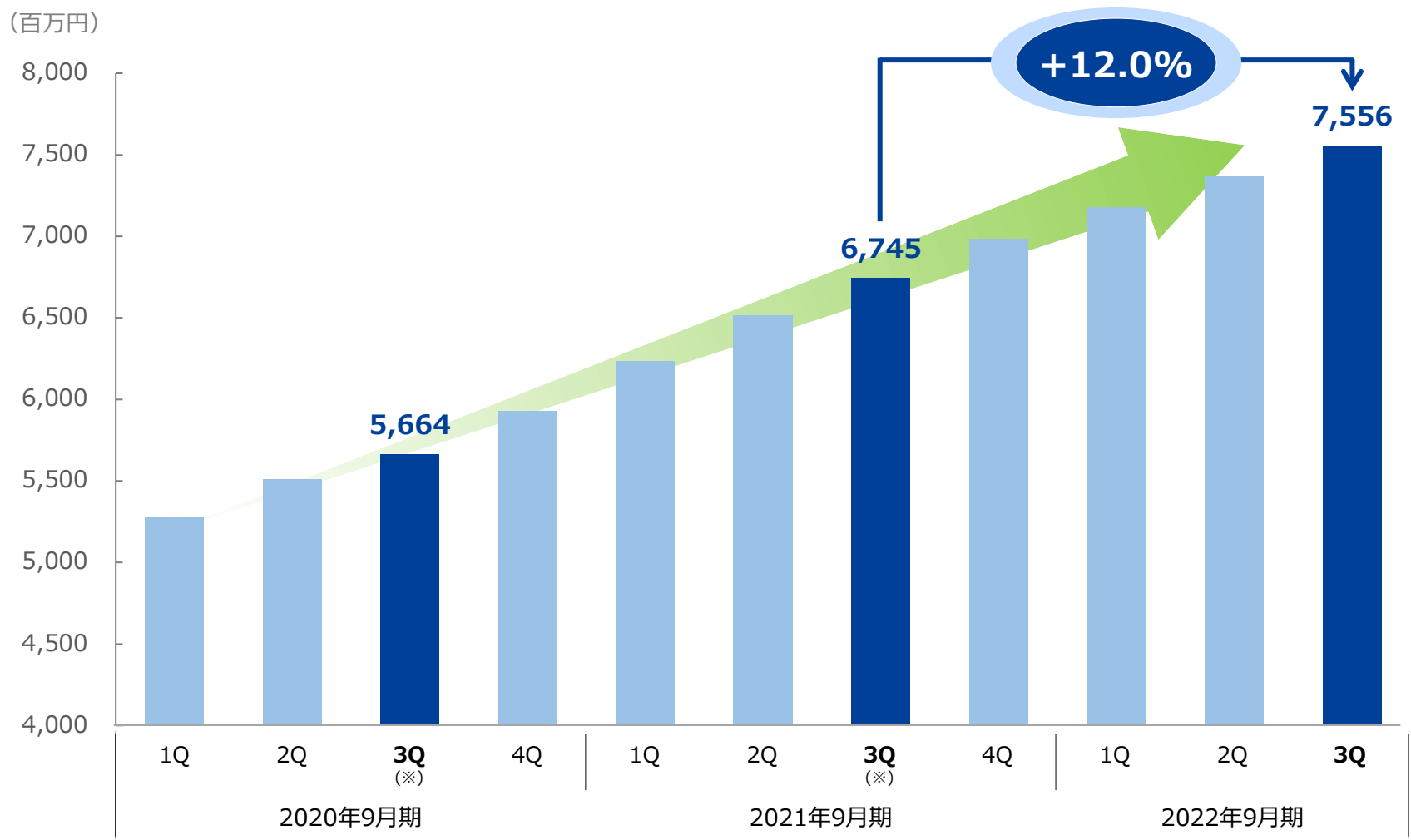
▲営業外費用

上場関連費用12,936千円を計上 (内訳：主幹事証券成功報酬、監査法人コンフォートレター、株式会社東京証券取引所 新規上場料 等)
第3四半期累計期間における営業外収支は-8,108千円(前期は+2,939千円) となった。

保証期間終了の会員もいるものの、ハウスメーカー・リフォームを中心に**新規会員獲得は好調**



75億円がこの先10年間の売上の源泉となり、安定成長を下支え



※2020年9月期第3四半期,2021年9月期第3四半期は四半期財務諸表を作成していないため参考値

2022年9月期 業績予想

今期



売上高・利益ともに**過去最高**となる見通し

季節性要因がなく、第3四半期はIPO関連費用が大きく発生する中で利益は既に**80%**の進捗

(百万円)

	2022年9月期 通期(予想)	2022年9月期 第3四半期累計	進捗率
売上高	1,443	1,064	73.8%
営業利益	512	412	80.6%
経常利益	505	404	80.1%
当期純利益	327	264	80.7%

優位性と今後の戦略

強みとこれから



創業以来、延長保証サービスに関わる一連の業務を自社運営してきたことによる

スピードと柔軟性、独自ノウハウ

一例

意思決定・商品開発のスピード

KPI管理とマニュアル化された営業活動により行動量の一定化が図られており、提携企業との意思疎通を深く行っています。各種システムの導入、オリジナルアプリのリリースなど、全社的に経営理念、社訓、行動指針が浸透しているため、営業がくみ取ったニーズを元に、スピーディな意思決定・商品開発が可能です。

	顧客管理システム	伝票発行システム	会員向けアプリ
事例	今後の会員増及び情報の網羅性、正確性確保のためにオリジナル顧客管理システムを導入	紙の複写伝票が必要という提携企業に対し、複写伝票発行システムを構築	いざという時に会員証が見つからないという会員様の声、紙の会員証の代替(SDGsへの貢献)、その他利便性向上のためアプリをリリース
開発期間	4か月	2か月	3か月

一例

対応の柔軟性

A社の場合

延長保証申込の方法は定型FAXとwebのみ。
保証会社の定型書式に合わせて情報を出力する必要がある。

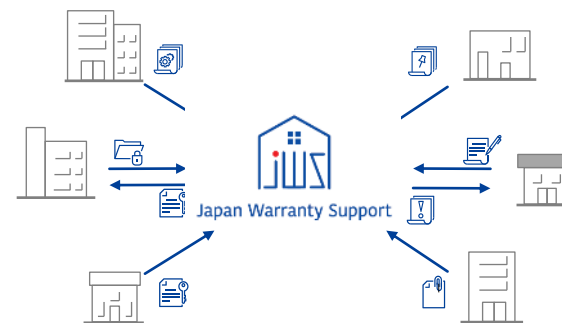


Japan Warranty Support なら

多様な申込みが可能

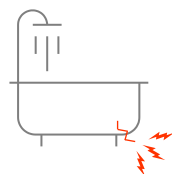
提携企業で保有する顧客情報を出力し、そのままのデータで登録が可能。

FAXは提携企業の要望に応じてカスタマイズした書式の作成が可能。当該企業専用パックプランも書式に組み込むなど、シンプルで記入者が分かりやすい。



コール対応の独自ノウハウ

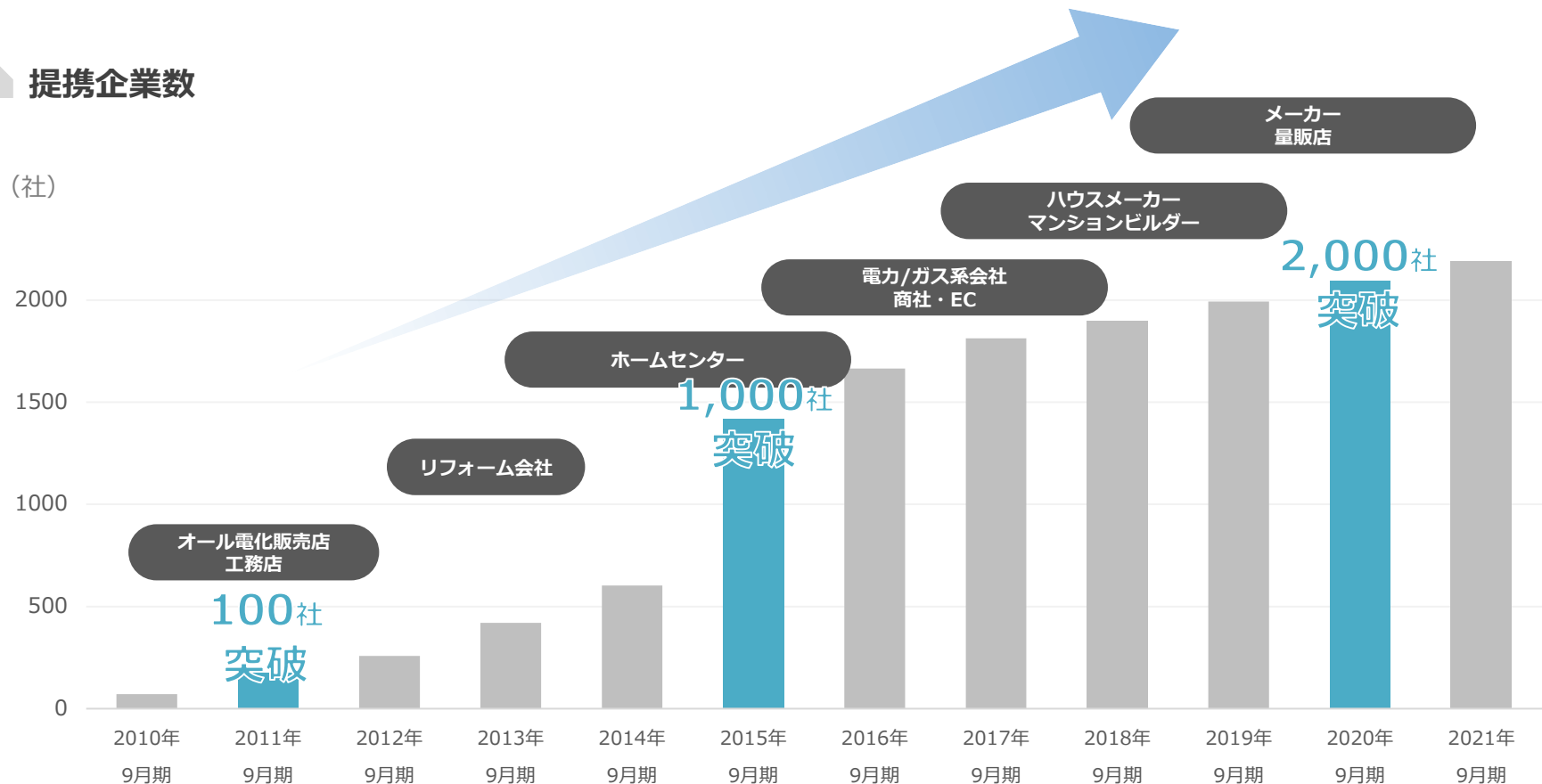
延長保証サービスの核となるコール対応において独自ノウハウをマニュアル化し、全ての不具合を修理手配するのではなく、電話口での解決や保証対象の判定を可能としています。



「狙いを定めた業界を徹底的に営業し、その業界でNo1の実績を作る」という勝ちパターンにより

提携企業は**2,000社**超

提携企業数



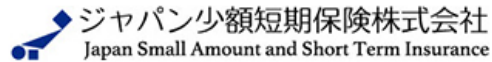
東証プライム市場 上場企業であるジャパンベストレスキューシステム株式会社の
グループ会社として、**様々なサービスとのシナジー**を実現

グループ会社

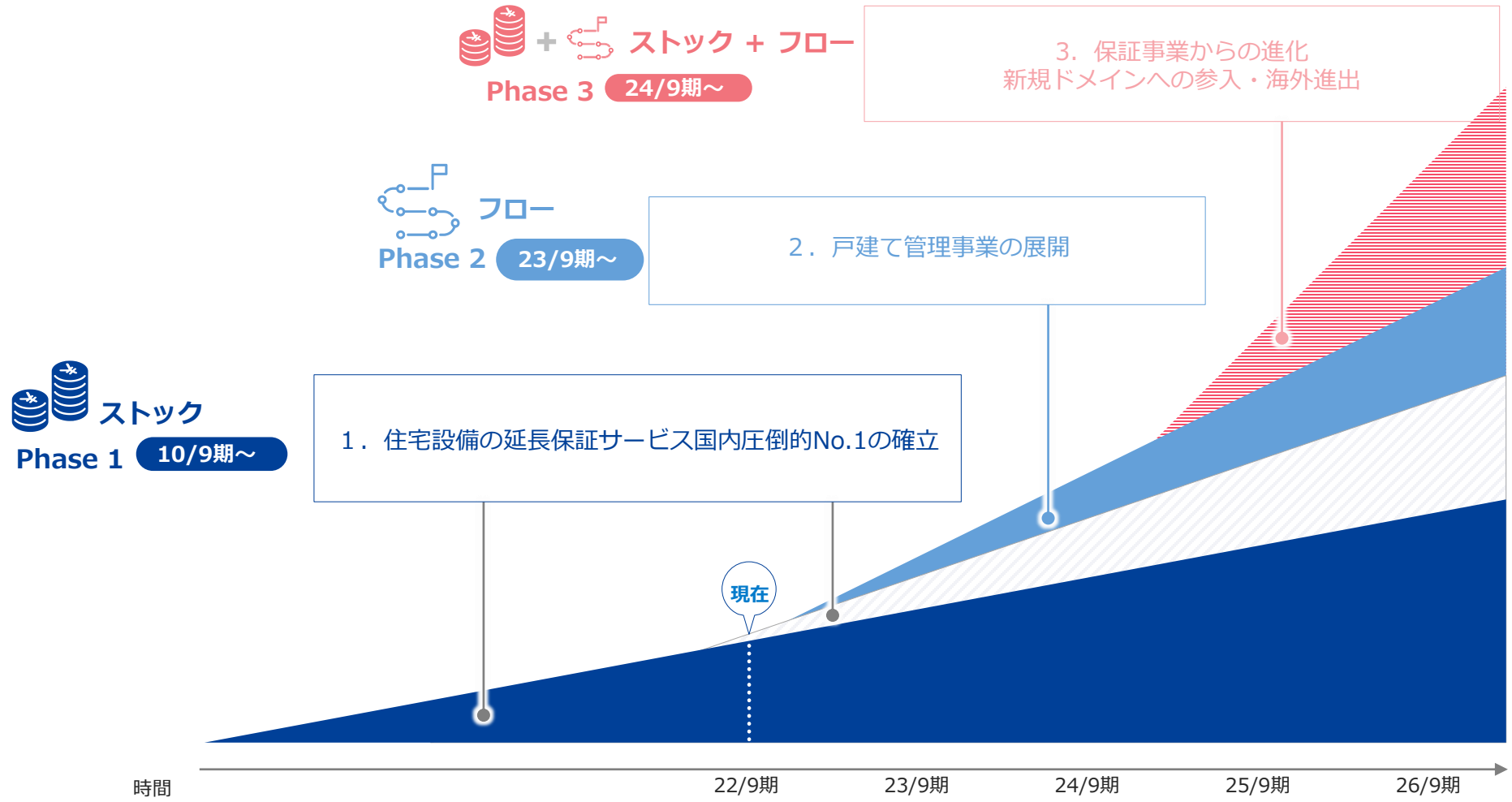


Japan Warranty Support

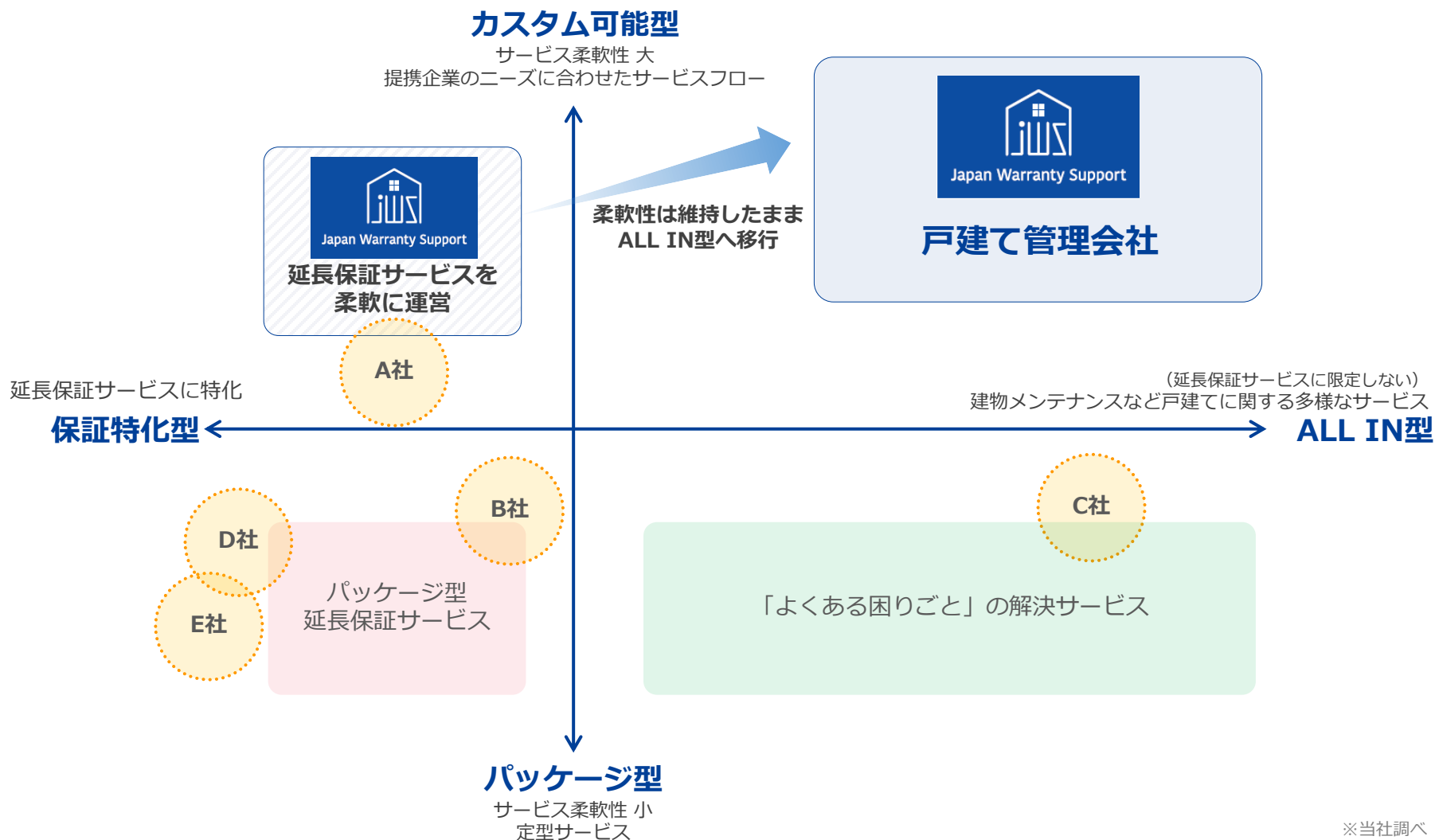
レスキュー損害保険株式会社



ストックビジネスの安定性に加え、フロービジネスでの**大幅成長**を計画



強みを武器に多様なサービス展開を行い、**戸建て管理会社**へ移行



※当社調べ

参考資料

Appendix



当社は「SDGs（持続可能な開発目標）※」の課題解決を重要な経営課題と捉え、国際社会が追求する社会課題の解決に貢献することにより、企業価値の向上と持続的な社会の実現に取り組んでおります。

SDGsとの対応

取り組み内容

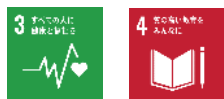
住宅設備の延長保証サービスによる貢献



延長保証サービス運営方法の工夫による取り組み



その他取り組みによる貢献



- 当社延長保証サービスの促進により、住宅設備の修理による「使う責任」及びごみの削減に貢献します
提携企業様のパートナーシップによりともに成長を目指します

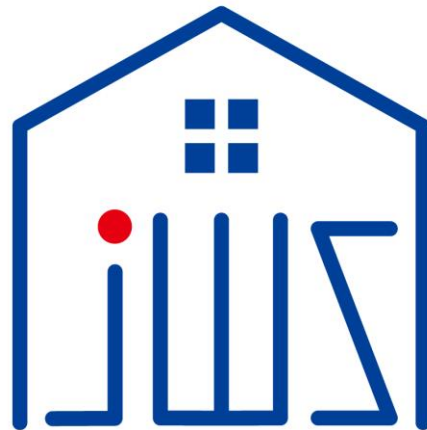
- 紙の会員証廃止（デジタル会員証への移行）
紙の資源削減による森林保全を目指します

- 働きやすい環境づくり
テレワークを推奨し個人、地域の持続可能な成長を目指します
コロナワクチン休暇、インフルエンザ予防接種の費用負担など、従業員とその家族が安心して働ける環境目指します

- 使用済み切手の公益社団法人への寄付
公益社団法人を通してアジアやアフリカの保険医療教育への協力
- 各種団体への寄付
セーブザチルドレンへの寄付を行っています
公益財団法人を通じて「南スーダン難民の保健衛生」プロジェクトへの寄付を行っています

今後も当社の全従業員が SDGsに一丸となって取り組むことで、社会や人々の課題を解決し、SDGsが目指す持続可能な社会の実現に一層貢献していきます。

※ Sustainable Development Goals の略称で、2030年までの達成を目指して、豊かで活力のある未来を創るための17のゴールと169のターゲットを定め、2015年に国連で採択された世界規模の取り組み。



Japan Warranty Support

免責事項

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標等が記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本資料・IR問い合わせ先

経営企画室 IR担当
TEL : 03-5204-0915
E-Mail : ir@jpwsp.jp