

東証プライム・名証プレミア

証券コード：2453

困っている人を
助ける。 WE HELP
PEOPLE IN NEED.

JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

JBR

JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

会社説明資料

< FY2022/Q3 >

ジャパンベストレスキューシステム株式会社
2022年8月19日

内容	ページ
会社概要	1 - 6
成長性	7 - 9
よくあるご質問	10
データ集	11 - 13

YouTube IR動画
公開中

[JBR Best IR Channel](#)



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

4,271千件

(FY22/Q3末時点)



困っていた人

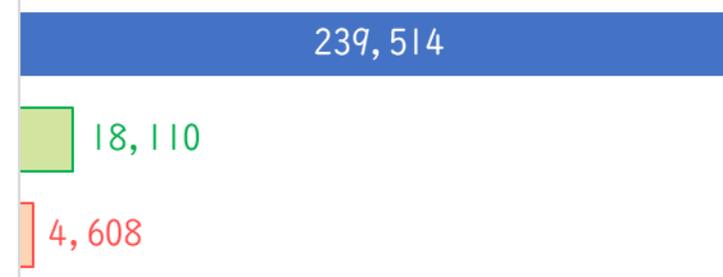
262,232件

(FY22/6月までの9ヶ月間)

生活トラブル

延長保証

保険

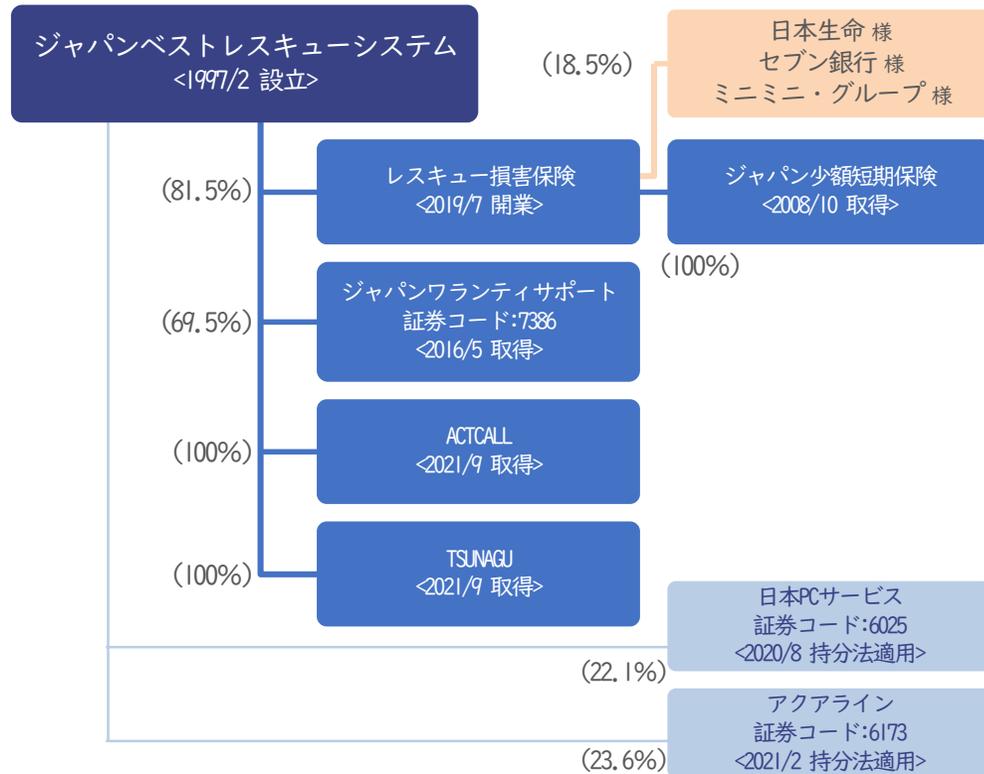


「困っている人」を助け続けて25年

国内トップレベルのガバナンス体制の下で事業展開

グループ構成

< 2021年9月末現在 > 従業員数: **345**名(単体: **178**名)



()内は6月末現在の出資比率

役員構成

社外取締役が過半数を占める企業は
東証プライム上場企業 上位12.1%*

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

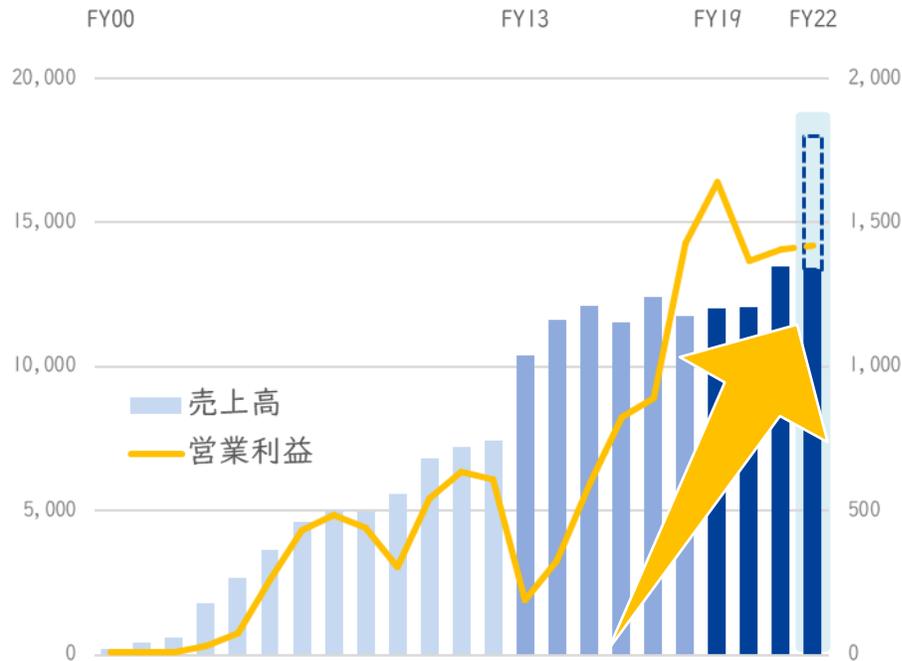
*東京証券取引所「改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応状況 (2022年7月14日時点)」より

不採算案件の整理等を経て、高利益体制を構築

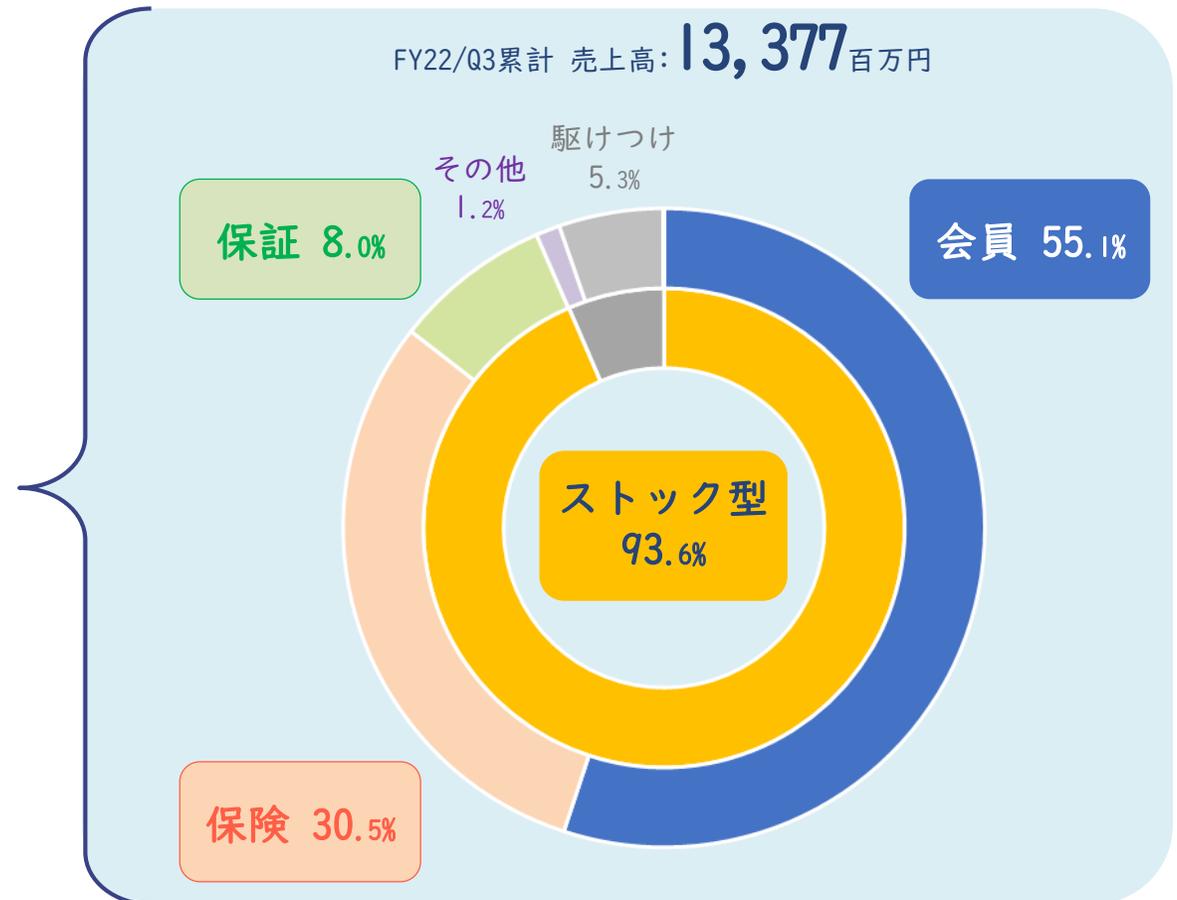
ストック型が9割以上を占める安定的な収益構造

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



パートナー企業の黒子に徹しながら高利益率を実現

JBRはお客様がお困りになる前から安心を提供しています



販売パートナーとは...

2022年6月末現在 **7,515**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、安心して生活できます
JBR	販売リソースを最小限に抑えられます <small>例) 広告宣伝費(売上比) 競合:45% >> JBR:1%</small>
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

会員数は前年比:+36% 主力事業として全社の業績を牽引

収入の増加:61%に対して、出動費の増加:43%に留まり収益性が向上

サービス内容

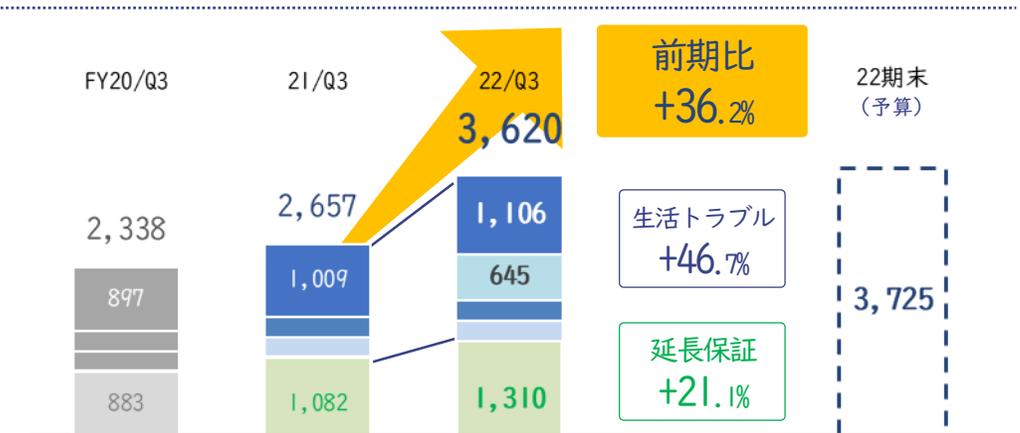
サービス	凡例	販売パートナー	特記
生活 トラブル	集合住宅	不動産会社	競合であったACTGをFY21末に買収 175万件の圧倒的シェアを実現
	ACTG*	不動産会社	
	大学生	大学生協	ほぼ全ての大学生協と提携済
	その他	月額サービス等	持ち家向けの展開加速
延長保証	リフォーム	家電量販店	大手提携先の成長戦略に寄与 競合からの「乗り換え」実績
		ホームセンター	ほぼ全ての大手企業と提携済
	新築	住宅メーカー	「10年保証のおうち」を提供

*ACTCALL社・TSUNAGU社

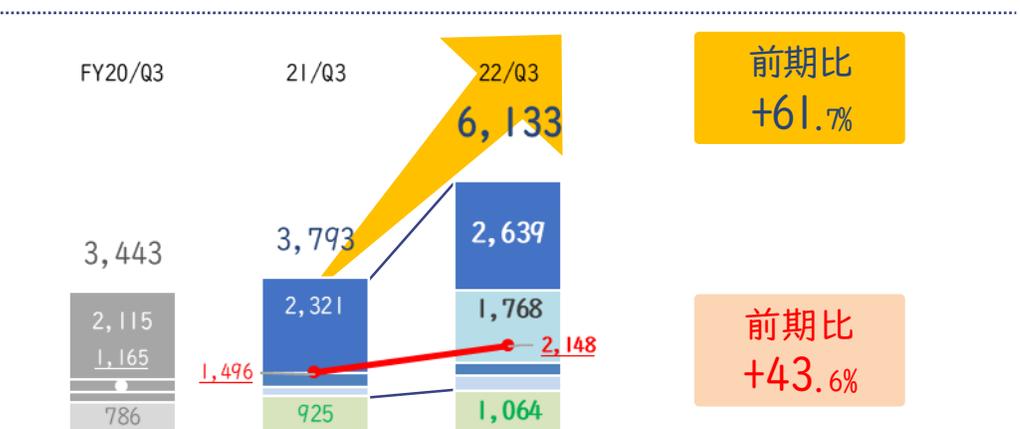
特記

収入	会費	お客様からいただく収入 <単価目安> 100-300円/月
原価	出動費	適切なコントロールで高利益率を実現

会員数(千人)



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

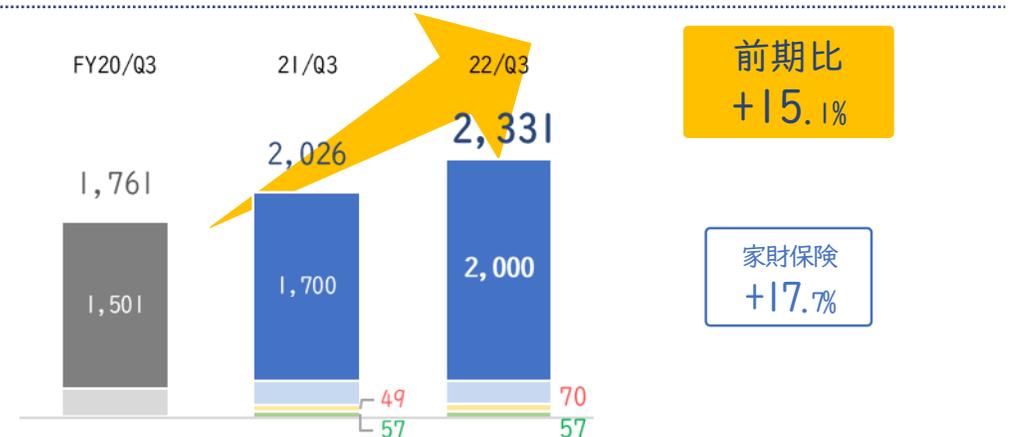
サービス内容

保険種別	凡例	販売パートナー	特記
少額短期保険	家財保険	不動産会社	生活トラブルと同じ販路を活用 FY21/Q3より他社からの流入が始まり かつてないレベルでの急成長を開始
	その他	旅行会社 結婚式場 他	普通保険約款数は業界随一の12件
損害保険	スマホ	Wi-Fiサービス (家電量販店)	団体契約による効率的な契約獲得
	スポーツクラブ	スポーツクラブ 運営会社	

被保険者数(千人)



保険料(百万円)



特記

お客様からいただく収入

<単価目安>

補償内容と同様に様々、利益率はほぼ一定

家財保険： 770 円/月

スマホ： 110 円/月

スポーツクラブ： 30 円/月

収入 保険料

主力事業の実力を示す実態利益は継続的に成長

実態利益 = 営業利益(開示値) - ① 特殊要因 + ② 配賦負担

会員セグメント

< 特殊要因 > 事業再編によるセグメント負担増加

	FY20/Q3	21/Q3	22/Q3
実態利益	1,478	1,520	1,725
前期比	+5.5%	+2.9%	+13.5%

	FY20/Q3	21/Q3	22/Q3
営業利益(開示値)	1,161	*1,262	728
前期比	+5.6%	+8.7%	-42.3%

① 事業再編	-	361	439	31
② 配賦負担	+	678	697	1,028

*FY21/Q3決算開示における数値

① 事業再編	FY21-22の間で事業内容が変動 OUT >> 保証事業(JWS)、その他(感染拡大防止事業) IN << 旧ライフテック組織、リペア事業
--------	--

② 配賦負担	JBRでは全社横断的に生じる費用を、人員数等に応じて配賦 会員セグメントの全社に占める比率が上昇したため増加 また配賦費用の総額も、ERPの償却開始等により増加
--------	--

保険セグメント

< 特殊要因 > 保険金支払いに備える準備金の増減

	FY20/Q3	21/Q3	22/Q3
実態利益	282	330	465
前期比	+3.6%	+17.0%	+40.5%

	FY20/Q3	21/Q3	22/Q3
営業利益(開示値)	303	295	341
前期比	+28.6%	-2.6%	+15.5%

① 契約準備金	-	+26	-32	-119
② 配賦負担	+	5	2	3

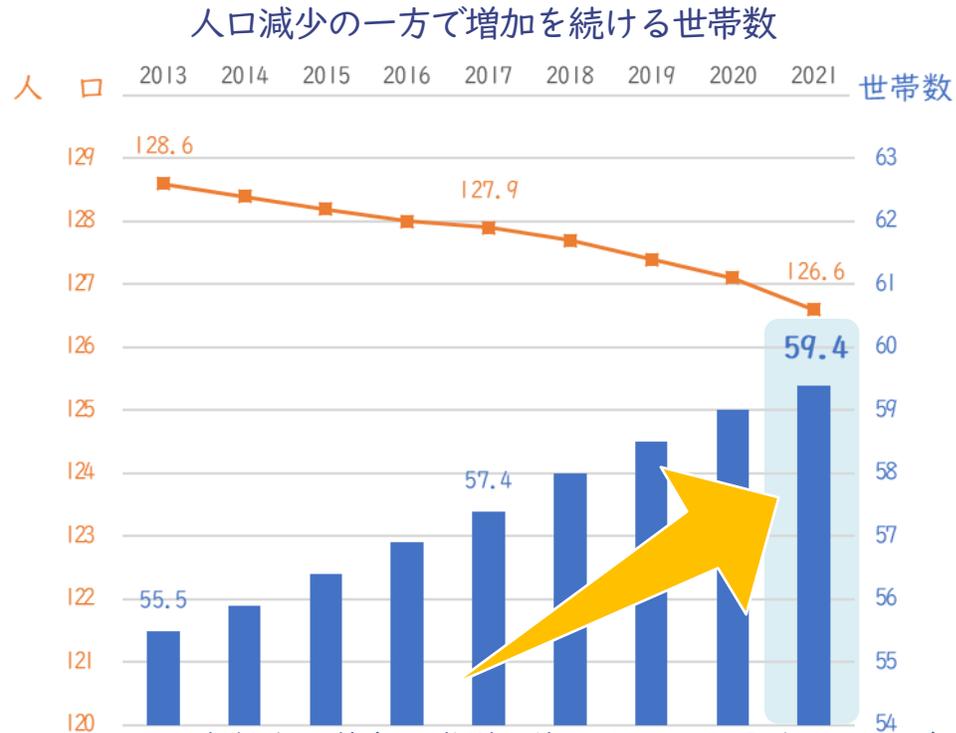
① 契約準備金	保険業法に定められた会計処理に従って 毎四半期 プラス or マイナス影響が発生 原則として、契約獲得が… ・活発な時 >> マイナス影響 ・落ち着いた時 >> プラス影響
---------	--

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
--------	--------------------------

少子高齢化による社会の変化が成長を後押し

需給両面でのニーズの高まりが大きな追い風

市場規模の推移*1(百万件)



人口減少の一方で増加を続ける世帯数

需要

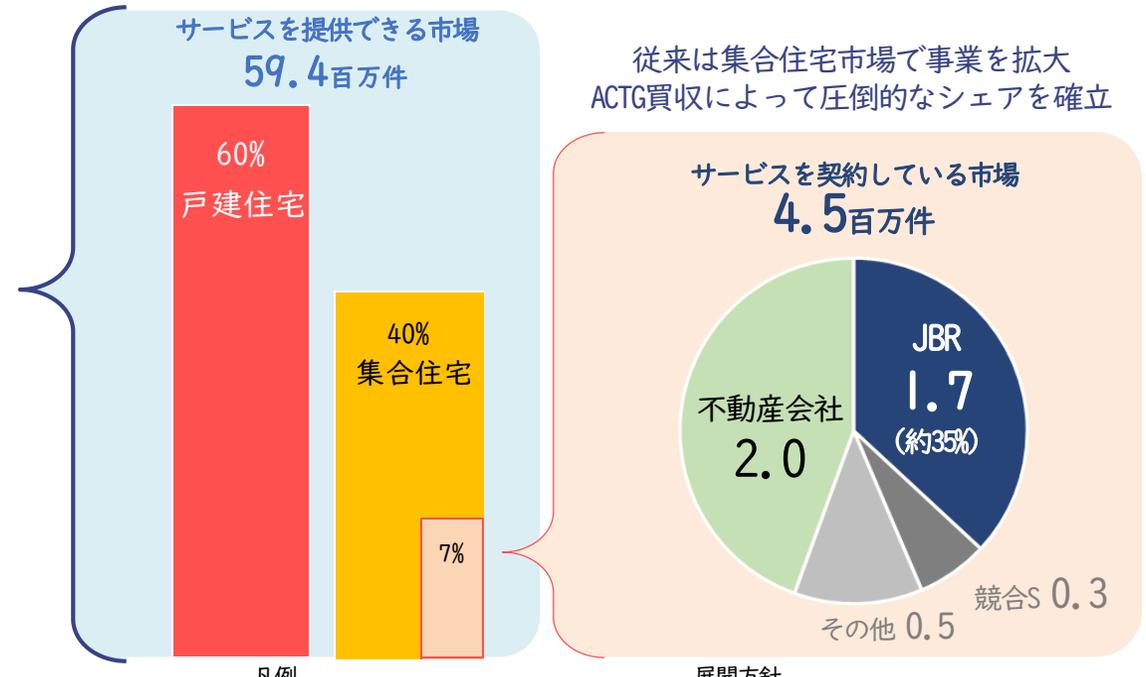
高齢者の単身世帯増に伴い生じる入居者のニーズ
「困っている」ことだけでなく、詐欺被害に備える等
「安心」への意識が向上することで高まる需要

供給

入居者にサービスを提供する管理会社等のニーズ
労働人口の減少によって、インフラ維持が困難になり、
管理会社からのアウトソースに関するご相談が増加

生活トラブルの市場シェア*2

様々な業種と提携し、戸建住宅市場への進出を強化



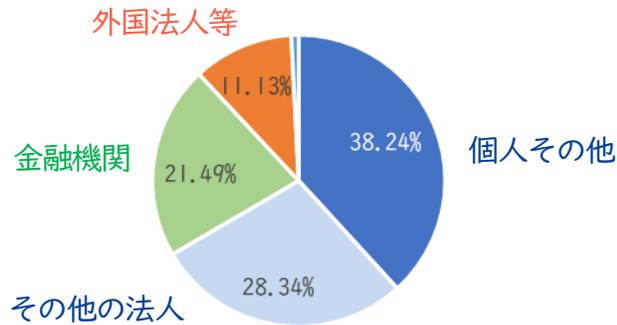
凡例	展開方針
戸建住宅	他業界のサービスにJBRサービスを付帯 (住宅ローン、月額サービス、その他)
集合住宅	不動産会社への営業展開を継続
不動産会社	大手企業群のアウトソース需要に対応

*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
*2 当社調べ

2014年9月期以来、8期連続で増配(予定)

個人投資家に向けたアプローチを積極的に推進

株主構成 (2022年3月末現在)

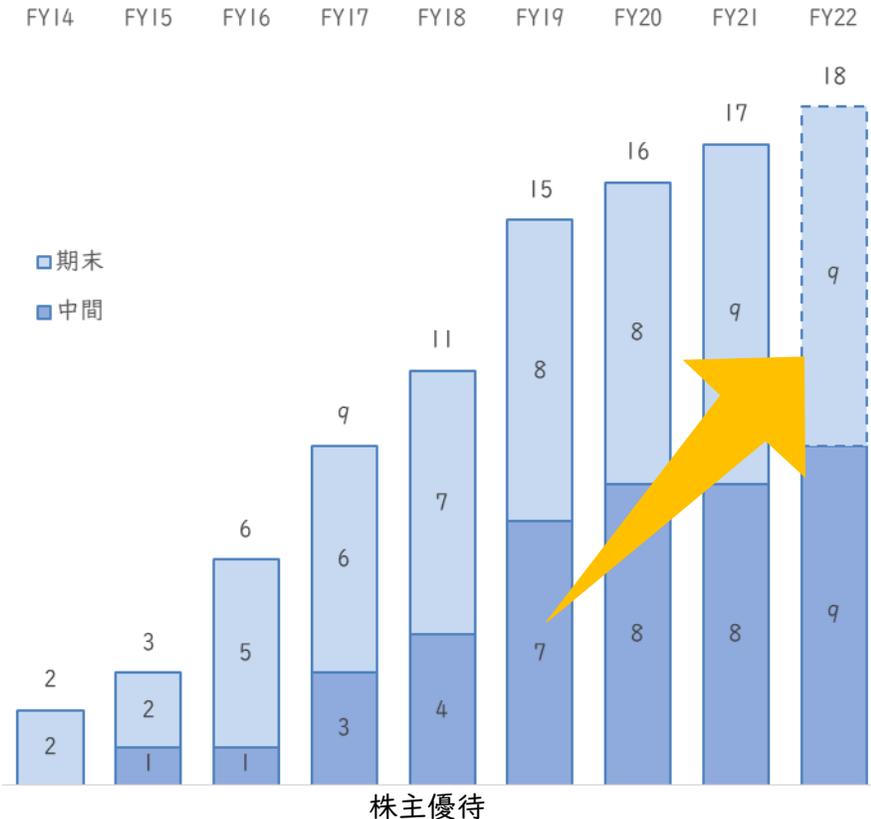


大株主上位

保有比率

1	榊原暢宏	27.57%
2	日本マスタートラスト信託銀行 (信託口)	9.65%
3	株式会社シック・ホールディングス	8.67%
4	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	7.73%
5	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN(CASHPB)	4.29%
6	光通信株式会社	3.79%
7	株式会社UHPartners 2	3.51%
8	伊藤忠商事株式会社	2.94%
9	ジャパンベストレスキューシステム株式会社	2.93%
10	住友不動産株式会社	2.88%

配当金推移(円/株)



株主優待
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
キッザニア東京・甲子園に続き、9/1より福岡でもご利用可能

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6月末現在、427万件を超えています。

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。
各種施策によって、2030年には1,000万件に到達する見込みです。

3. コロナ禍の事業影響は？

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6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。
[統合報告書](#)(IRサイトリンク)



7. ウクライナ情勢による事業影響は？

現時点で当社事業に対する影響は、確認されておりません。
また当社では避難民に対する支援を3/7に表明しております。

8. 決算説明の資料は？

内容を充実させるため、本資料とは別にご用意しました。
[FY22/Q3 決算説明資料](#)(IRサイトリンク)



9. 情報開示に対する考え方は？

原則として和英同時に、適時適切に実施しております。
今期よりYouTubeにIRチャンネルを開設しました。
[JBR Best IR Channel](#)(YouTubeリンク)



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。

主力事業のサービス契約数と共に継続的に事業成長

(千件)	FY18				FY19				FY20				FY21				FY22		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3												
サービス契約数	2,506	2,575	2,521	2,522	2,531	2,583	2,428	2,482	2,508	2,605	2,867	2,950	3,049	3,176	3,243	3,940	4,005	4,175	4,271
(百万円)																			
売上高	2,795	3,112	2,957	2,901	2,945	3,166	3,074	2,824	2,871	3,124	3,027	3,033	3,156	3,481	3,584	3,238	4,330	4,476	4,570
営業利益	267	383	345	433	352	386	385	513	307	343	398	318	375	296	452	283	403	334	436
経常利益	347	382	475	438	396	481	374	714	323	342	437	695	432	382	492	433	369	326	203
純利益	281	282	335	292	257	754	105	521	143	116	250	487	302	238	335	-820	317	201	-144
EBITDA	308	423	385	472	395	429	428	559	352	391	456	378	430	354	518	349	546	478	587
(百万円)																			
総資産	13,281	13,556	14,243	14,865	14,728	14,865	17,599	18,761	19,075	19,518	20,146	21,204	21,494	22,249	22,903	28,175	27,694	28,276	29,080
負債	7,846	7,946	8,357	8,823	8,703	10,549	9,905	10,657	10,810	12,964	12,835	13,296	13,551	13,954	14,546	16,507	16,763	17,445	18,165
前受収益 計	4,704	5,019	5,381	5,661	5,803	6,095	6,332	6,710	6,807	6,985	7,442	7,640	7,806	8,054	8,616	9,266	9,843	9,992	10,548
前受収益	1,347	1,494	1,594	1,658	1,655	1,751	1,770	1,824	1,815	1,846	1,976	1,982	1,982	2,034	2,173	2,698	3,048	3,089	3,121
長期前受収益	3,356	3,525	3,786	4,003	4,148	4,343	4,561	4,885	4,992	5,138	5,465	5,657	5,823	6,019	6,443	6,567	6,794	6,903	7,426
純資産	5,430	5,609	5,885	6,042	6,024	6,926	7,693	8,104	8,265	6,553	7,310	7,907	7,942	8,295	8,357	11,668	10,930	10,831	10,914
自己資本比率	40.9%	41.4%	41.3%	40.6%	40.8%	39.5%	42.5%	42.1%	41.7%	32.0%	34.7%	35.8%	35.5%	35.8%	35.0%	40.2%	38.2%	36.5%	34.4%

将来の売上に当たる前受収益の合計は、ついに100億円を突破

不採算案件の整理等を経て、高成長フェーズに突入

(千件)	FY18				FY19				FY20				FY21				FY22		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3												
会員数	2,233	2,305	2,247	2,247	2,259	2,310	2,168	2,222	2,245	2,347	2,338	2,399	2,492	2,601	2,657	3,347	3,411	3,569	3,620
生活トラブル	1,755	1,786	1,699	1,664	1,636	1,646	1,464	1,464	1,441	1,500	1,454	1,465	1,506	1,565	1,575	2,214	2,226	2,330	2,310
集合住宅	811	840	822	830	840	865	854	870	864	909	897	913	930	964	1,009	1,020	1,038	1,100	1,106
ACTG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	630	624	640	645
大学生	252	286	271	273	273	300	285	286	286	314	289	290	290	318	288	288	288	316	282
dリビング	251	241	214	189	166	145	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	439	417	391	371	356	335	323	308	290	275	267	261	285	282	277	275	275	272	276
延長保証	477	519	547	583	622	663	704	758	804	846	883	934	986	1,036	1,082	1,132	1,185	1,239	1,310
(百万円)																			
会費収入	988	1,130	1,156	1,081	1,109	1,214	1,215	1,108	1,088	1,184	1,169	1,146	1,188	1,280	1,324	1,296	1,997	2,034	2,100
生活トラブル	819	948	965	884	893	987	985	857	832	919	904	874	887	972	1,008	969	1,652	1,680	1,736
集合住宅	506	631	660	601	626	729	729	669	652	735	727	696	706	786	828	790	847	874	917
ACTG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	581	586	600
大学生	91	96	96	97	97	101	100	101	100	104	100	102	103	108	102	102	103	105	102
dリビング	112	111	101	89	78	68	66	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	109	109	105	96	90	87	88	85	80	79	76	76	77	78	77	76	120	113	115
延長保証	168	182	191	197	215	226	230	250	255	265	265	271	300	308	315	326	345	354	364
出動費	538	498	532	554	573	520	536	397	392	396	376	443	488	519	489	524	701	734	712

国内トップレベルの商品開発力で、新商品を続々と投入

(件)	FY18				FY19				FY20				FY21				FY22		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
商品数*1	9	9	9	9	9	9	9	11	12	14	14	14	17	17	17	17	17	18	18
少額短期保険	9	9	9	9	9	9	9	9	9	10	10	10	11	11	11	11	11	12	12
損害保険	-	-	-	-	-	-	-	2	3	4	4	4	6	6	6	6	6	6	6
(千件)																			
被保険者数	272	269	274	274	272	272	259	259	262	258	529	550	556	574	585	593	593	606	650
家財保険	175	180	184	187	182	194	197	201	207	215	221	226	231	240	246	251	257	272	289
スポーツクラブ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	264	264	246	242	241	240	228	222	239
スマホ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	34	46	52	55	60	63	70
その他	97	89	89	87	89	78	61	58	55	42	43	43	44	44	45	46	47	48	50
(百万円)																			
保険料収入	450	581	534	463	484	629	570	493	509	654	597	561	590	734	701	616	638	822	870
家財保険	345	484	419	366	389	533	471	404	422	574	504	465	490	630	579	502	527	713	759
スポーツクラブ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12	17	18	18	19	20	18	18	20
スマホ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	11	17	20	21	23	23	23
その他	104	97	115	96	94	96	99	89	86	80	81	73	70	67	81	72	69	66	66
契約準備金*2	-3	+35	-3	+1	+0	-8	-13	-127	+15	-18	+28	-38	+15	-7	-39	-52	-7	-38	-73

*1 各期末における普通保険約款の数

*2 保険業法に基づく会計処理により、各四半期の営業利益は増減しやすい

JBR

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。

本資料・IR問い合わせ先：経営企画部 タケウチ シンヤ 竹内・新矢

TEL：052-212-9908 E-mail：ir@jbr.co.jp

UD
FONT

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。