



Japan Warranty Support

# 2022年9月期 通期決算説明資料

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11月2日



# 目次

01. — 2022年9月期 業績

02. — 当社の特徴

03. — 2023年9月期 業績予想



— 参考資料



# 2022年9月期 業績

---

結果



**6期連続増収**

**6期連続増益**

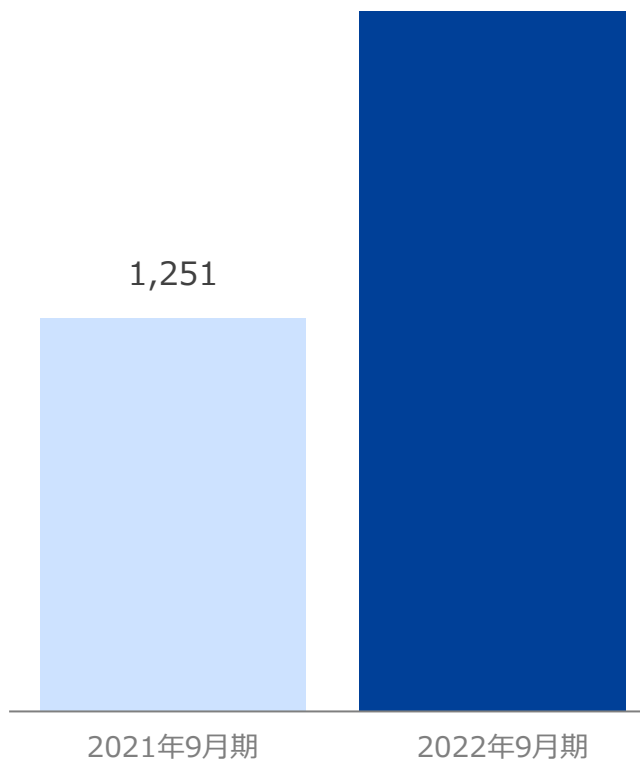
**売上高営業利益率 38%**

**一人当たり営業利益 2,059万円**

売上高

YoY  
**+16%**

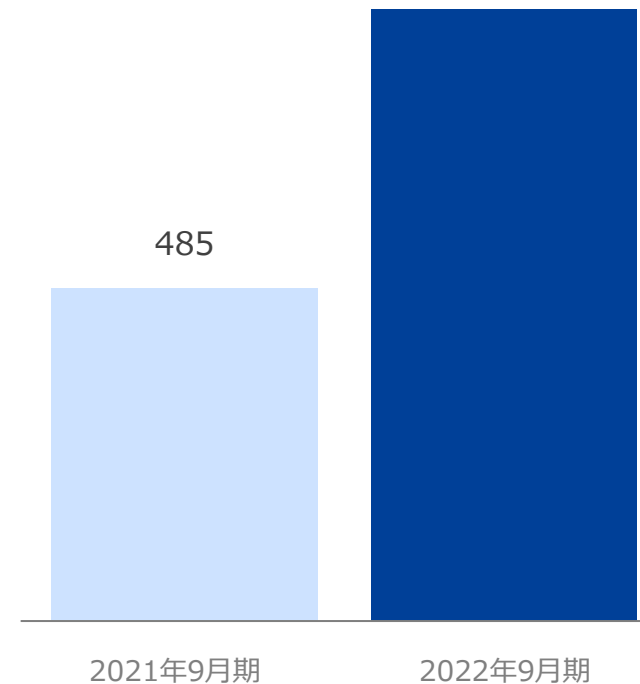
(百万円) **1,446**



営業利益

YoY  
**+15%**

(百万円) **555**



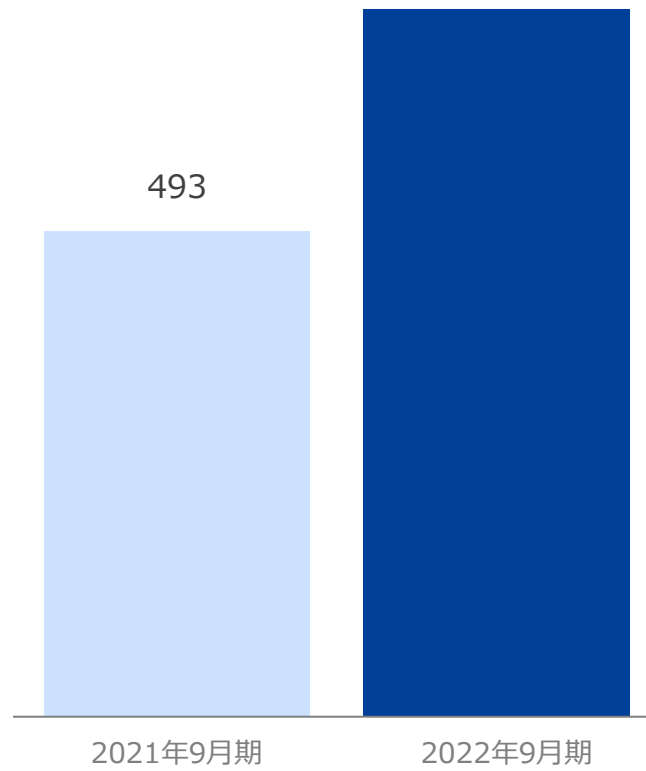
売上高

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、4百万円の売上となった。

経常利益

YoY **+11%**

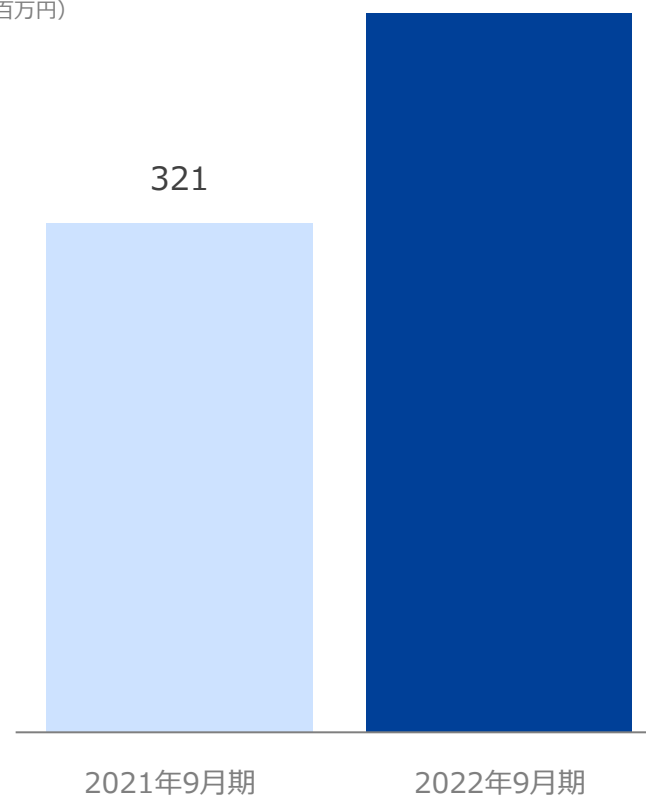
(百万円)



純利益

YoY **+11%**

(百万円)

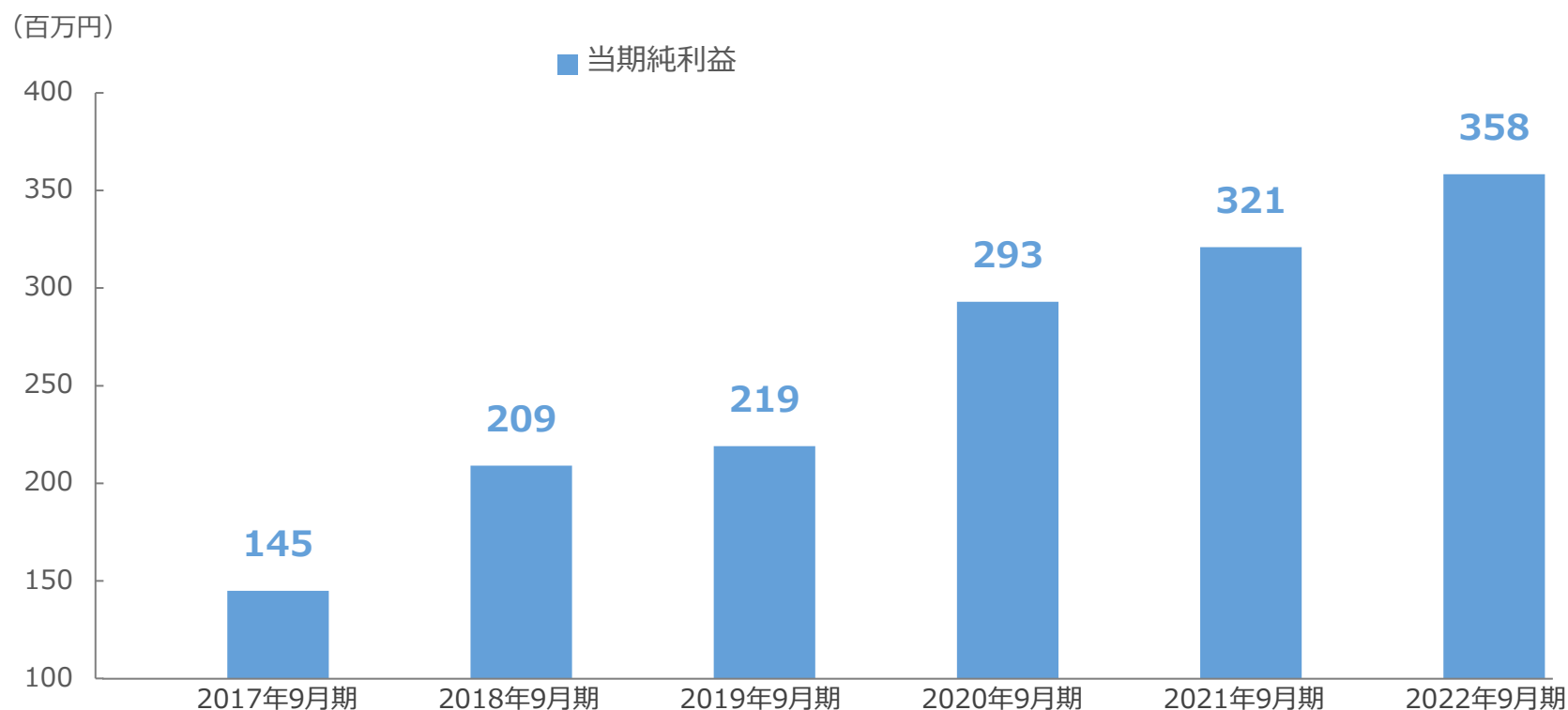


■ 経常利益

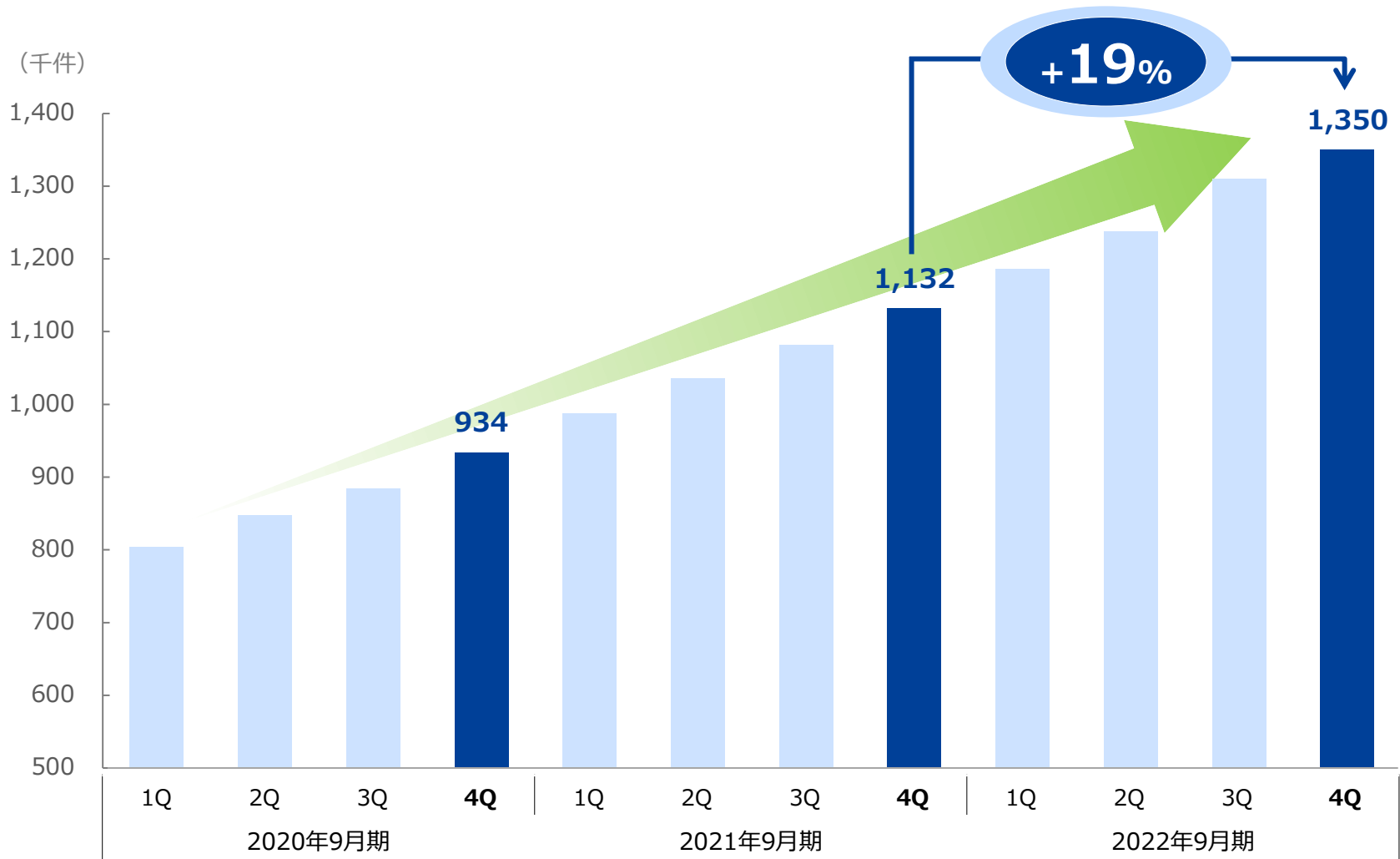
営業外費用として上場関連費用12,936千円を計上 (内訳：主幹事証券成功報酬、監査法人コンフォートレター、株式会社東京証券取引所 新規上場料 等)  
22/9期における営業外収支は-5,434千円(前期は+8,472千円) となった。

純利益も順調に**右肩上がり**  
今後できるだけ早期に**株主還元**を検討

純利益推移



ハウスメーカー・リフォームを中心に**新規会員獲得も好調**





保証事業は堅調に推移、株式上場による信用力向上を背景とした大口契約により、今後の安定基盤を形成  
 先行スタートしたBPO事業も順調に契約社数を増やし、住宅メーカーを中心にコールサービスの引き合いが増加  
 設備メーカー・再生可能エネルギー業界への進出、コールサービスを中心とした新規契約により、売上拡大を計画

## 新規提携企業一例

### ▲ 延長保証

京阪電鉄不動産株式会社



株式会社サイエンス



### ▲ BPO

株式会社アールプランナー



ノーリツリビングクリエイト株式会社

北海道電力株式会社



株式会社アイ工務店




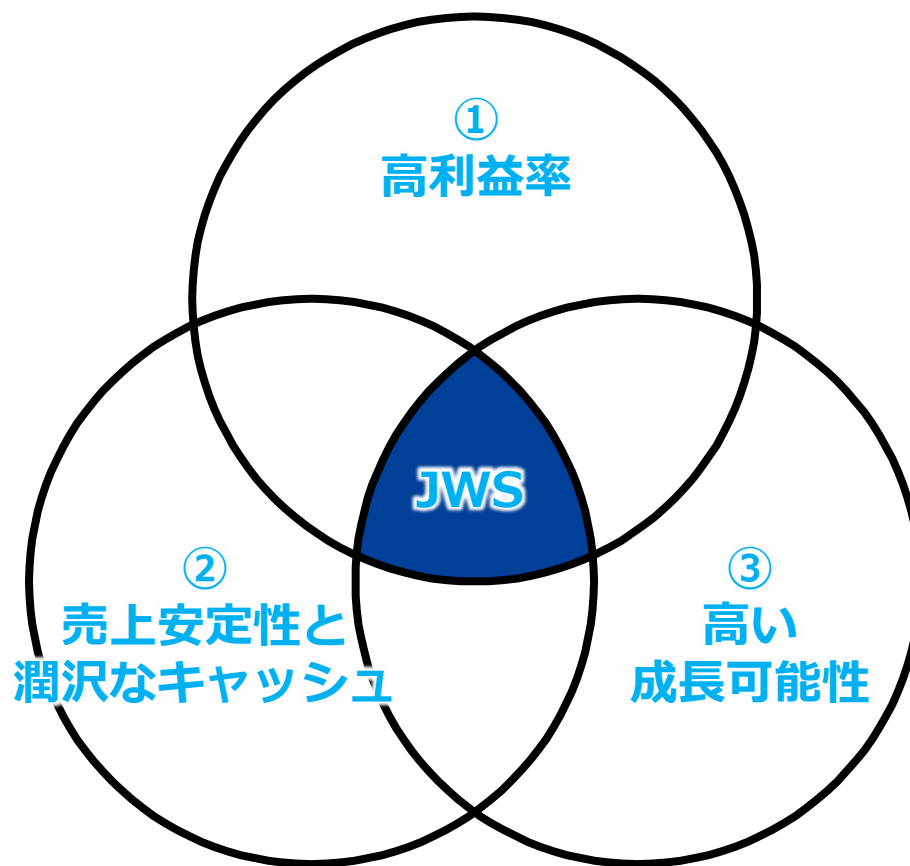
# 当社の特徴

---

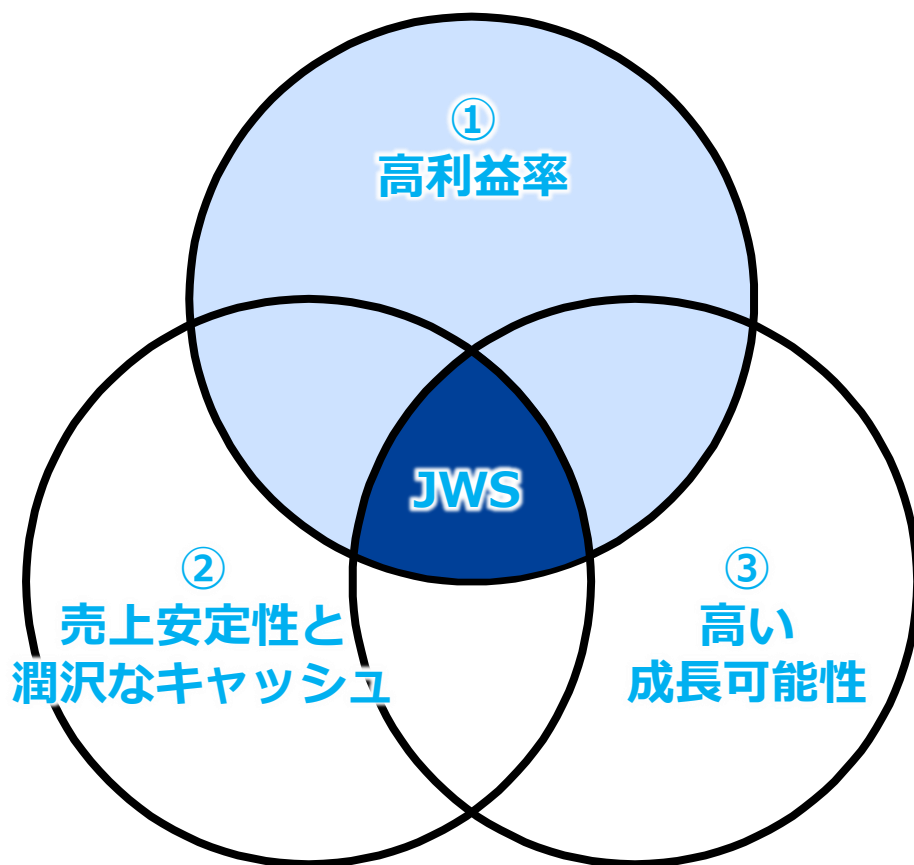
ポイント



高利益率 + 売上安定性と潤沢なキャッシュ + 高い成長可能性 =  Japan Warranty Support



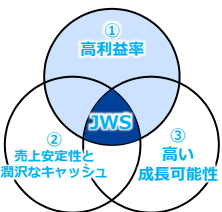
売上高営業利益率 **38%**の高利益率運営



①高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル
2. 競合優位性
3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

※2021年11月～2022年10月に開示された決算短信より 当社は5位に相当 当社調べ



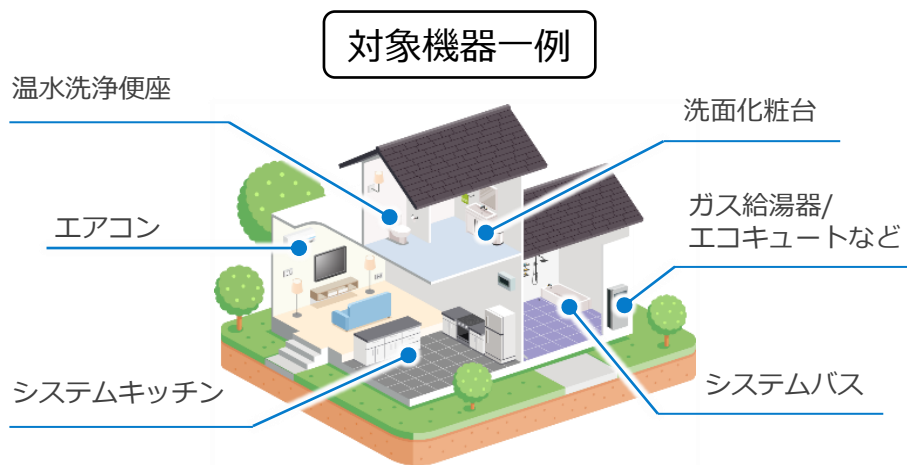
①高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル
2. 競合優位性
3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

## 住宅設備機器の延長保証事業を展開

### 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



### あんしん住宅サポート24h

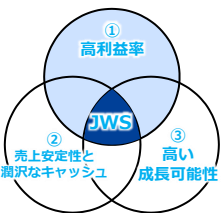


カギ・水まわり・ガラスのトラブル  
対応を行う緊急駆け付けサービス

### リユース修理サポート

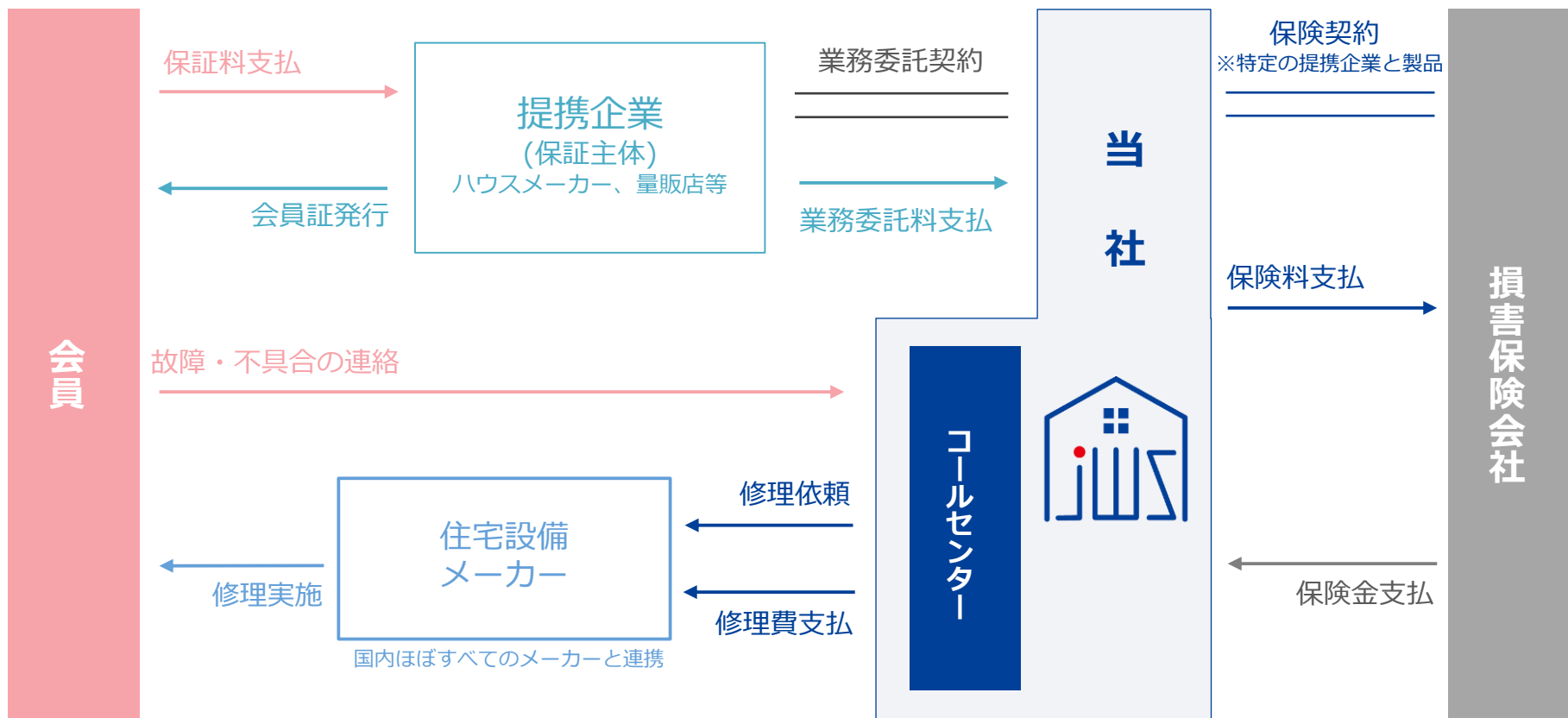


中古住宅設備機器の延長保証サービス

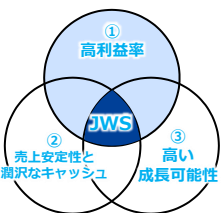


- ①高利益率
1. BtoBtoCのビジネスモデル
  2. 競争優位性
  3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

BtoBtoCのビジネスモデルにより、大きな設備投資や広告宣伝が不要  
また小規模でも質の高い事業運営が可能



※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



### ④高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

### 2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営



**1**

**オーダーメイド  
サービス設計**



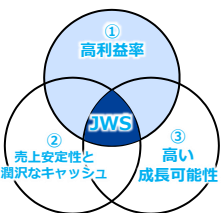
**2**

**2,000社を  
超える提携実績**



**3**

**グループシナジー**



①高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

延長保証サービス完全自社運営実績によるスピードと柔軟性・独自ノウハウをもとにした

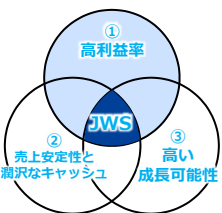
## オーダーメイドサービス設計

### 意思決定・商品開発のスピード

各種システムの導入、オリジナルアプリのリリースなど、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。

システム開発期間	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





①高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による  
少数精鋭での運営

延長保証サービス完全自社運営実績によるスピードと柔軟性・独自ノウハウをもとにした

## オーダーメイドサービス設計

### 対応の柔軟性

A社の場合

延長保証申請の方法は定型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。



only

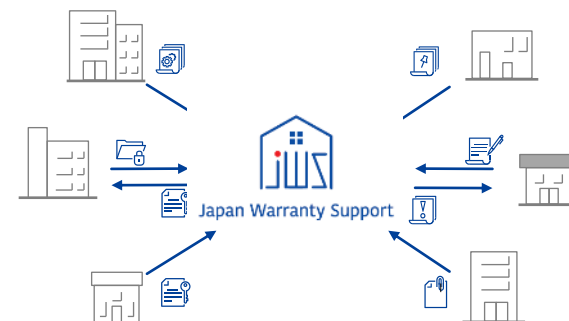


Japan Warranty Support なら

### 多様な申込みが可能

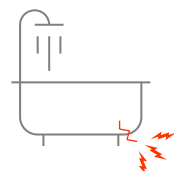
提携企業で保有する顧客情報を出力し、そのままのデータで登録が可能。

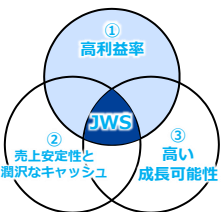
FAXは提携企業の要望に応じてカスタマイズした書式の作成が可能。当該企業専用パックプランも書式に組み込むなど、シンプルで記入者が分かりやすい。



### 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が可能。





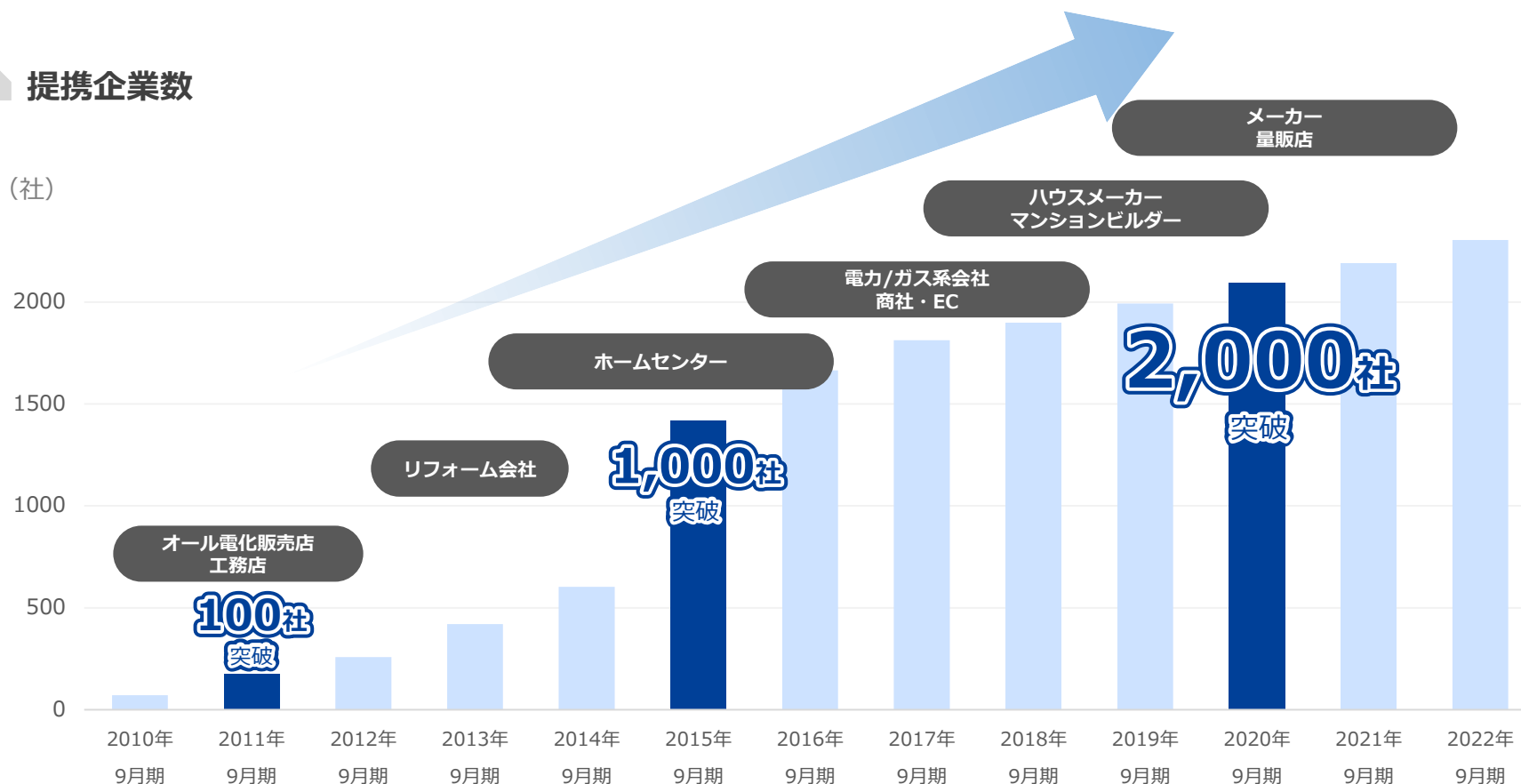
- ④高利益率
1. BtoBtoCのビジネスモデル
  2. 競合優位性
  3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

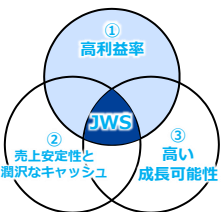
「狙いを定めた業界を徹底的に営業し、No.1の実績を作る」という勝ちパターンにより

提携企業は**2,000社超**

今後はこの2,000社が**新サービスの白地**に

### 提携企業数





- ④高利益率
1. BtoBtoCのビジネスモデル
  2. 競合優位性
  3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

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

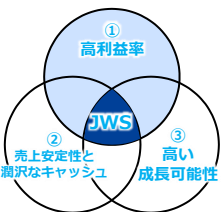
**JBR**

JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

レスキュー損害保険株式会社

 ジャパン少額短期保険株式会社  
Japan Small Amount and Short Term Insurance





④高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル
2. 競争優位性
3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

各チームで業務マニュアルを完備し新規採用人材の早期戦力化とスキルの平準化を実現

一人当たり営業利益は **2,059万円**

DX/AIによるシステム化を推進し、業務の省人化を実現  
今後もコスト圧縮を進める

営業



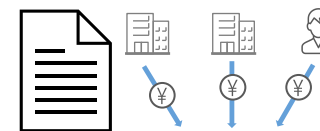
登録事務



会員証発行



代金回収代行



コールセンター

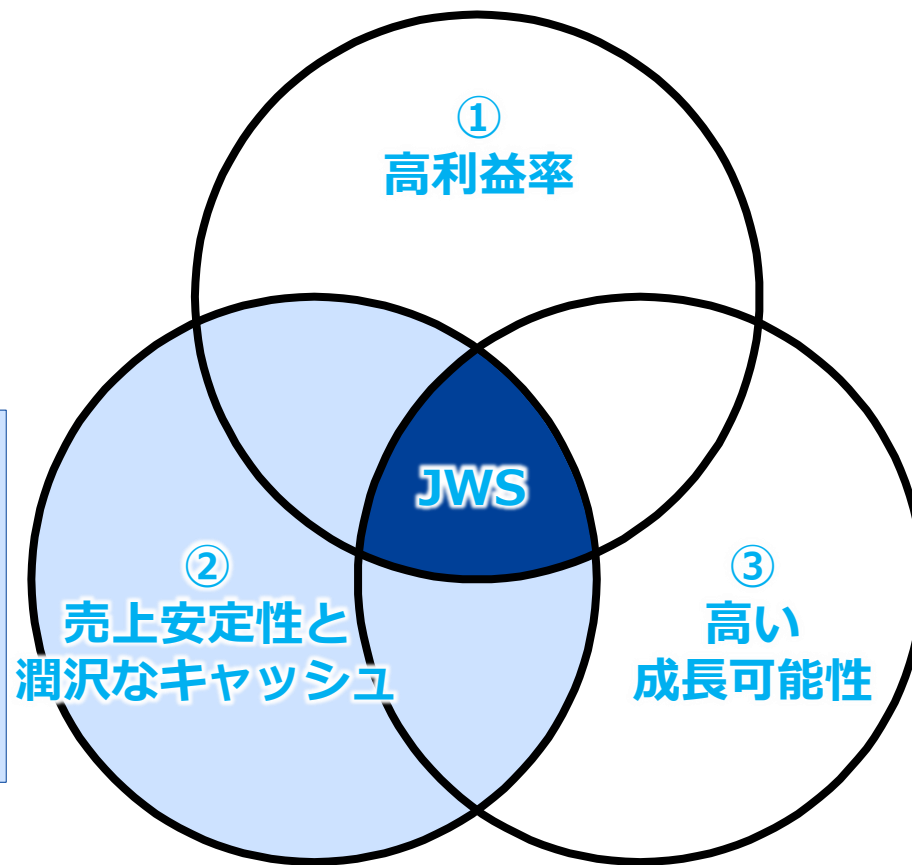


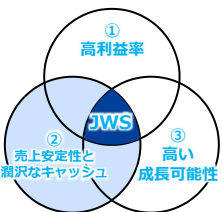
ストック型収益により、この先 **10年間** の売上を確保

また前受収益・長期前受け収益の残高は **77億円** を突破

②売上安定性と潤沢なキャッシュ

- 1. ストック型収益による売上安定性
- 2. ストック型収益による潤沢なキャッシュ





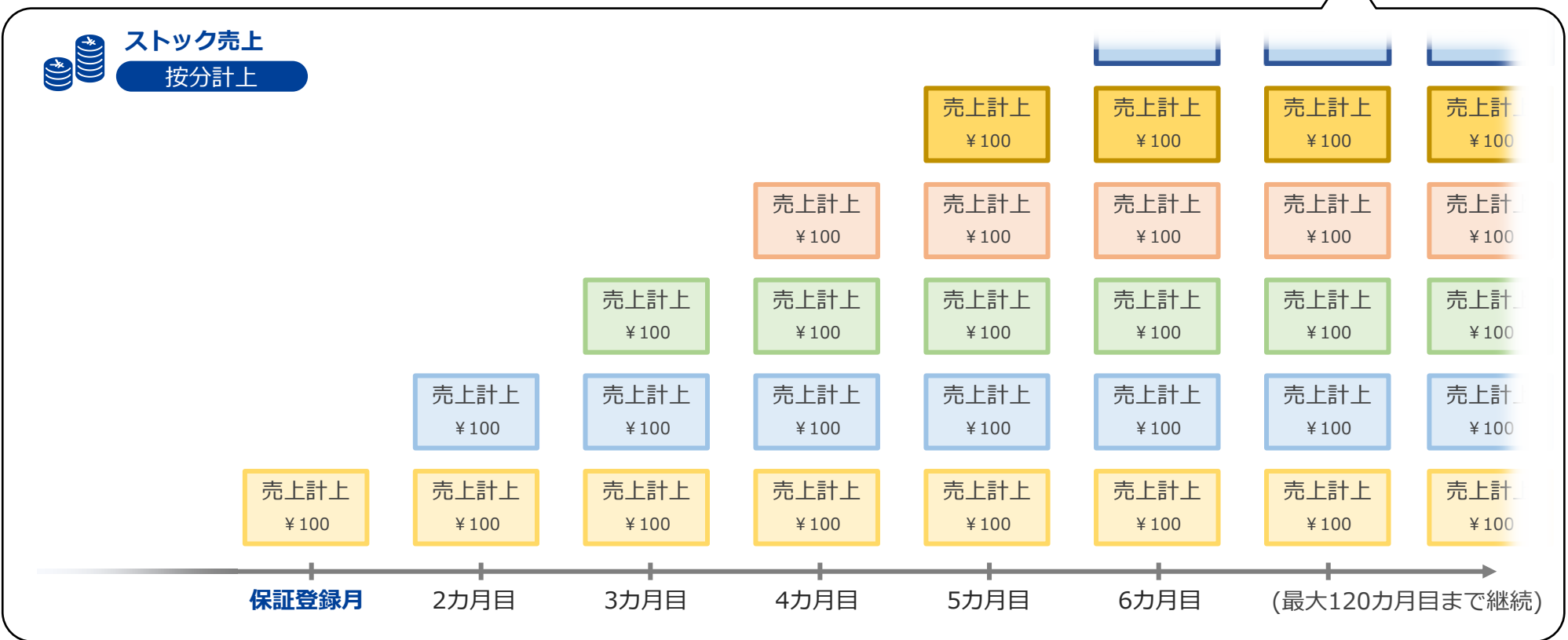
②売上安定性と潤沢なキャッシュ

- 1. ストック型収益による売上安定性
- 2. ストック型収益による潤沢なキャッシュ

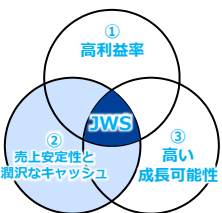
## ストック型収益として、売上は最長10年按分計上

(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



②売上安定性と潤沢なキャッシュ

- 1. ストック型収益による売上安定性
- 2. ストック型収益による潤沢なキャッシュ

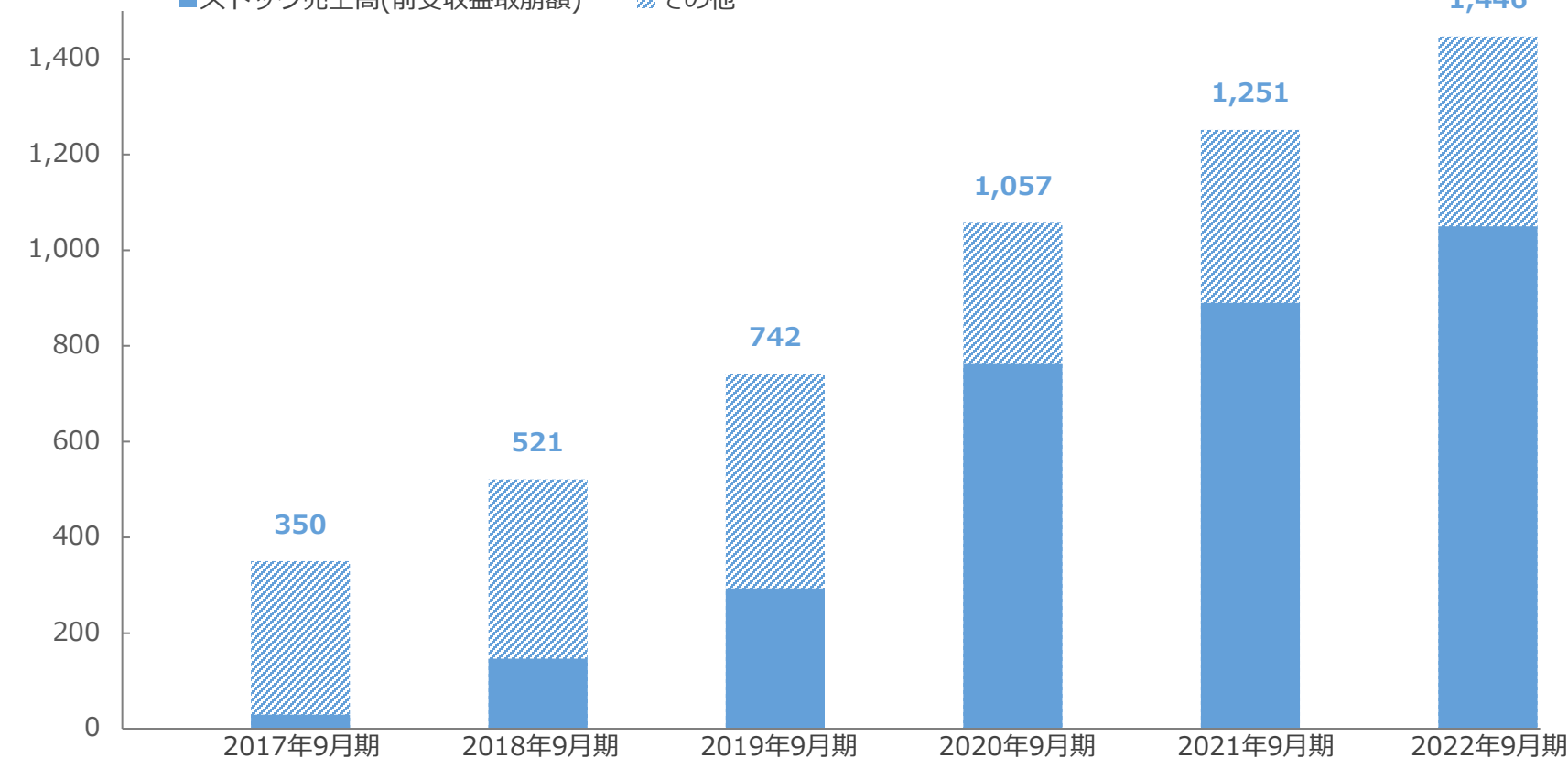
## ストック売上高も順調に**右肩上がり**

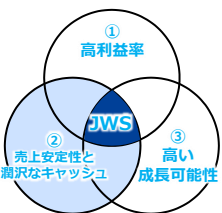
### 今後はこの成長にPhase2:**フロー売上**が加わる

### 売上高推移

売上高  
(百万円)

■ ストック売上高(前受収益取崩額)    ▨ その他



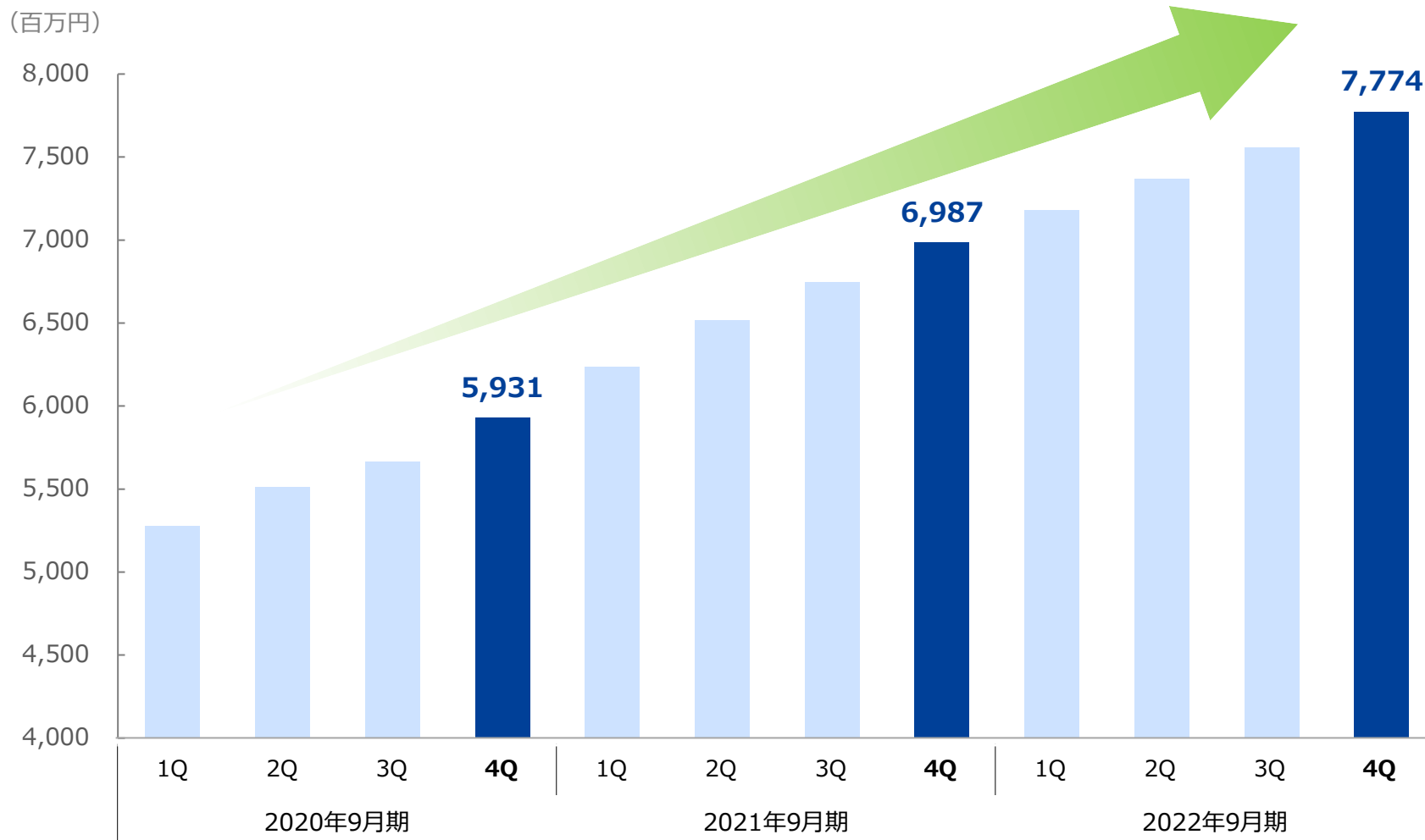


②売上安定性と潤沢なキャッシュ

- 1. ストック型収益による  
売上安定性
- 2. ストック型収益による  
潤沢なキャッシュ

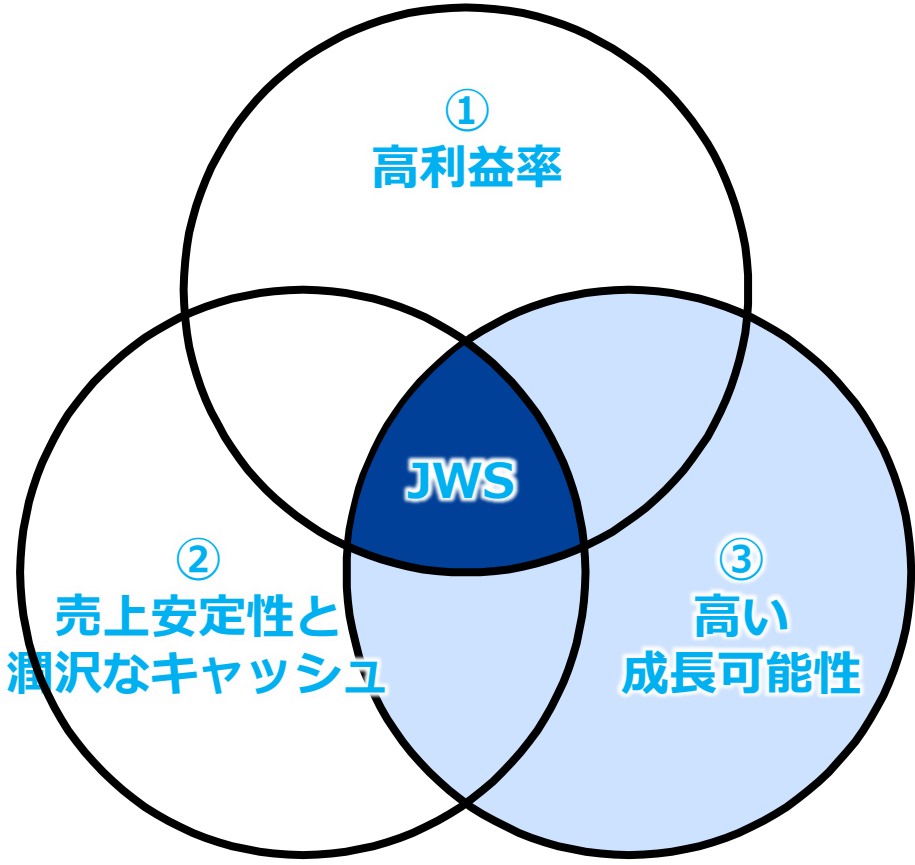
**77億円**がこの先10年間の売上の源泉となり、安定成長を下支え

今後保有しているキャッシュは低リスクでの**投資運用**を拡大





ストック型収益の **安定成長** を基盤に、フロービジネスによる **大幅成長** を計画

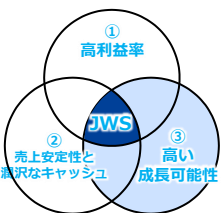


③ 高い成長可能性

Phase1. 住宅設備延長保証サービス  
国内圧倒的o.1の確立

Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化  
新規ドメインへの参入・海外進出



③ 高い成長可能性

Phase1. 住宅設備延長保証サービス国内圧倒的No.1の確立


Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化  
新規ドメインへの参入・海外進出



**ストック + フロー**  
 Phase 3 **24/9期～**

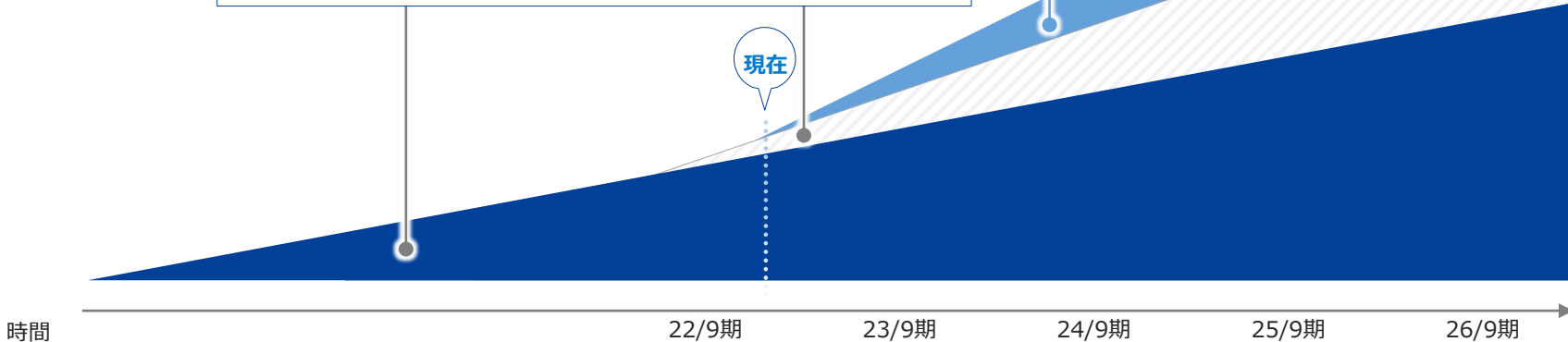
3. 保証事業からの進化  
新規ドメインへの参入・海外進出

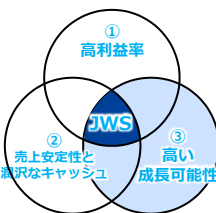

**フロー**  
 Phase 2 **23/9期～**

2. 戸建て管理事業の展開


**ストック**  
 Phase 1 **10/9期～**

1. 住宅設備の延長保証サービス国内圧倒的No.1の確立



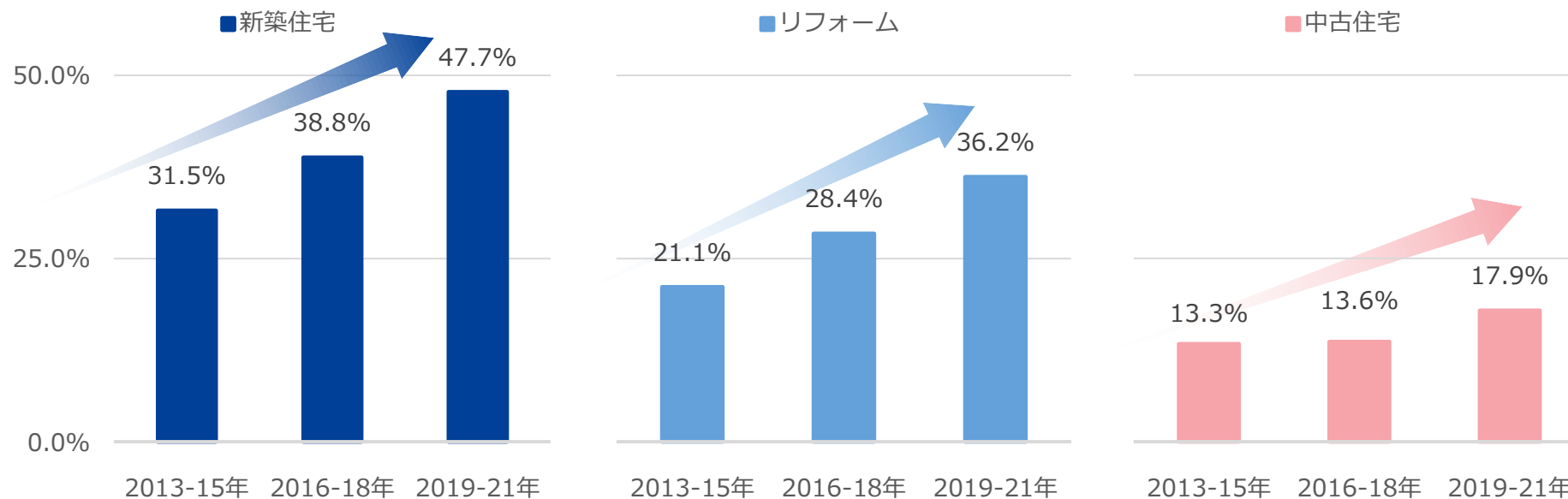


- ③ 高い成長可能性
- Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的o.1の確立
  - Phase2. 戸建て管理事業の展開
  - Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

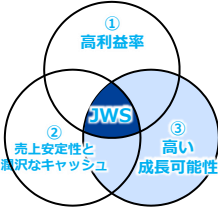
## 住宅設備延長保証市場

住宅設備延長保証サービスは、販売時の差別化の要素から今や**スタンダードサービス**にこの背景をもとに付帯率は年々上昇を続けており、市場は**拡大中**

### 住宅設備延長保証サービス 付帯率

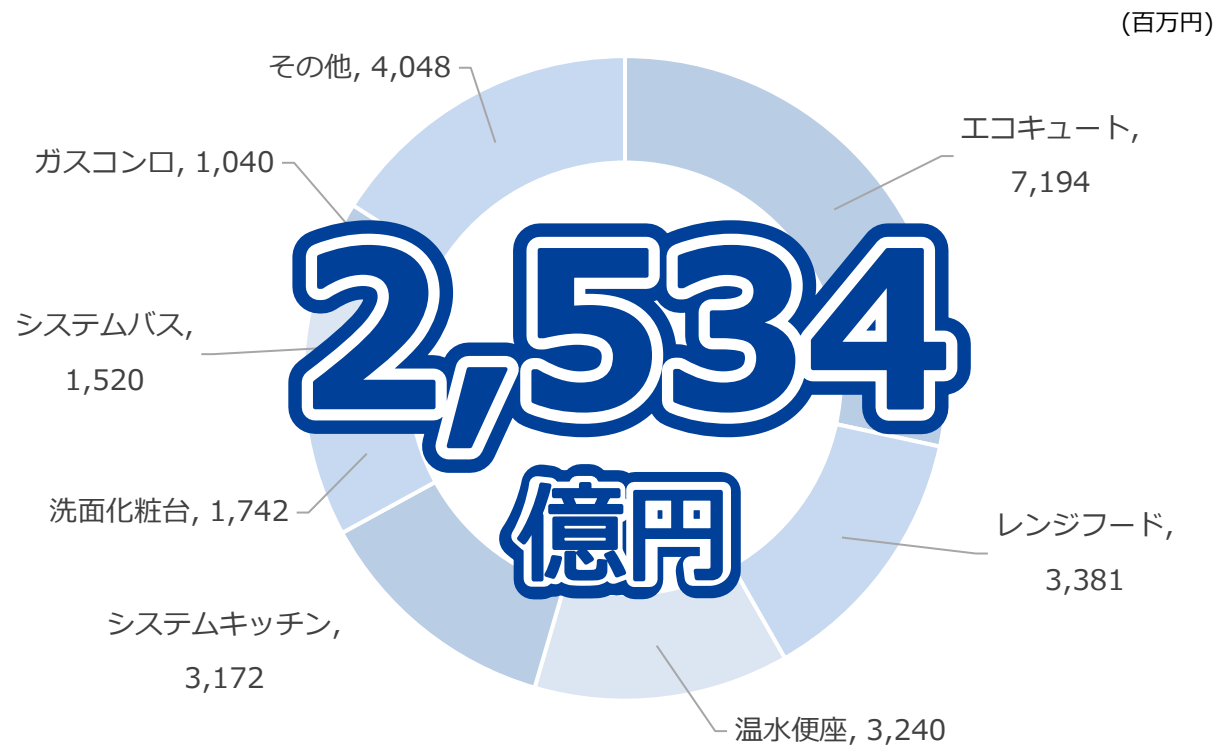


住宅設備延長保証サービス 付帯率  
 購入した住宅の住宅設備またはリフォームした住宅設備の延長保証付帯有無についてアンケートを実施調査  
 企画：当社 調査協力：株式会社クロス・マーケティング

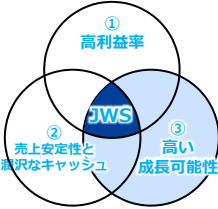


- ③ 高い成長可能性
- Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的o.1の確立
- Phase2. 戸建て管理事業の展開
- Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

### 住宅設備 延長保証市場 (2021年)



株式会社矢野経済研究所「2022年度版 国内ワランティ(延長保証)サービス市場総覧」より当社作成



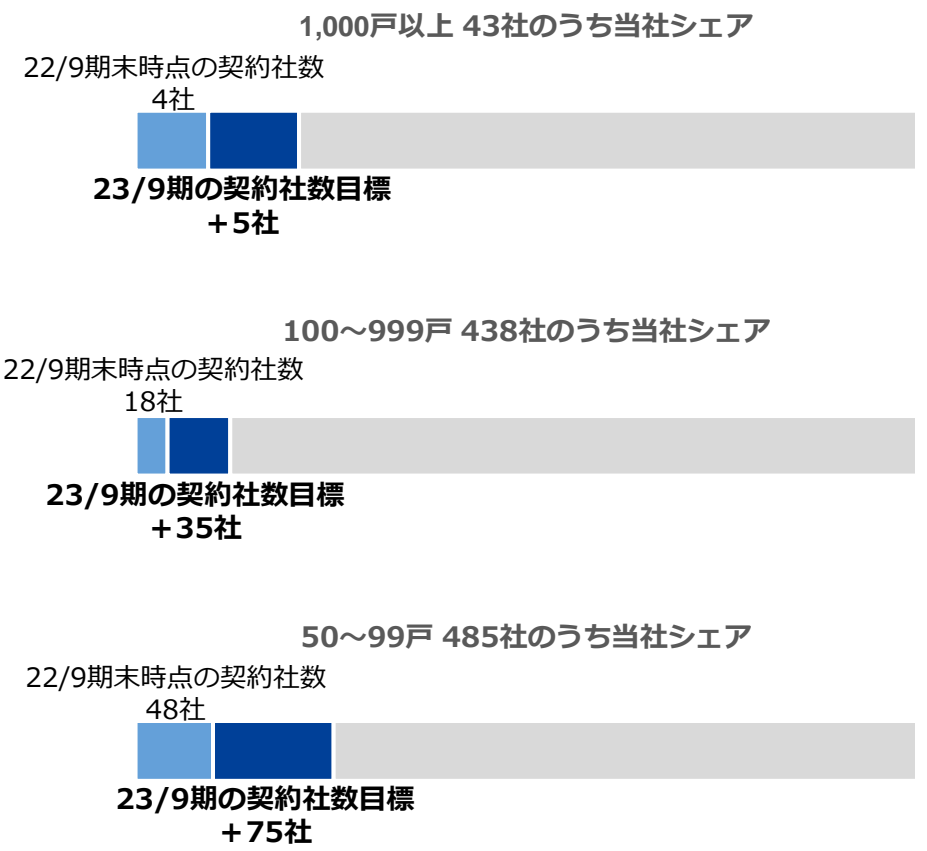
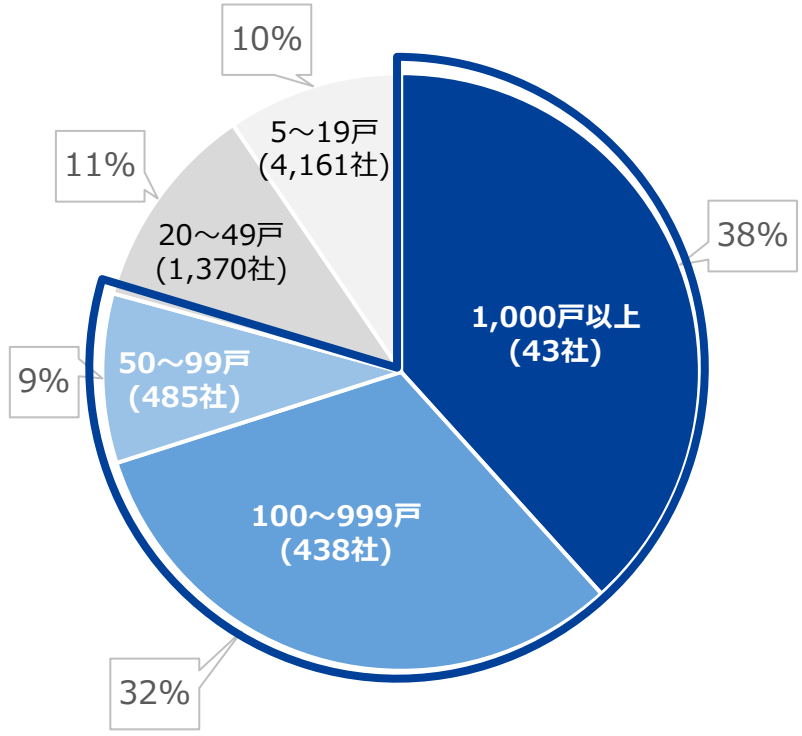
- ③ 高い成長可能性
- Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的o.1の確立
- Phase2. 戸建て管理事業の展開
- Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

## ハウスメーカーへの営業注力

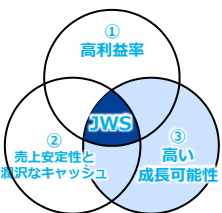
全国のハウスメーカーを中心に、年間棟数50戸以上のハウスメーカー、ビルダーに対して営業注力を実施

## 年間完工戸数別 住宅戸数シェア

※完工戸数5戸以上



株式会社住宅産業研究所「2022年版 全国住宅市場ハンドブック」  
 株式会社不動産経済研究所「2021年版 全国マンション市場動向」をもとに当社にて試算・作成



③ 高い成長可能性

Phase1. 住宅設備延長保証サービス  
国内圧倒的o.1の確立

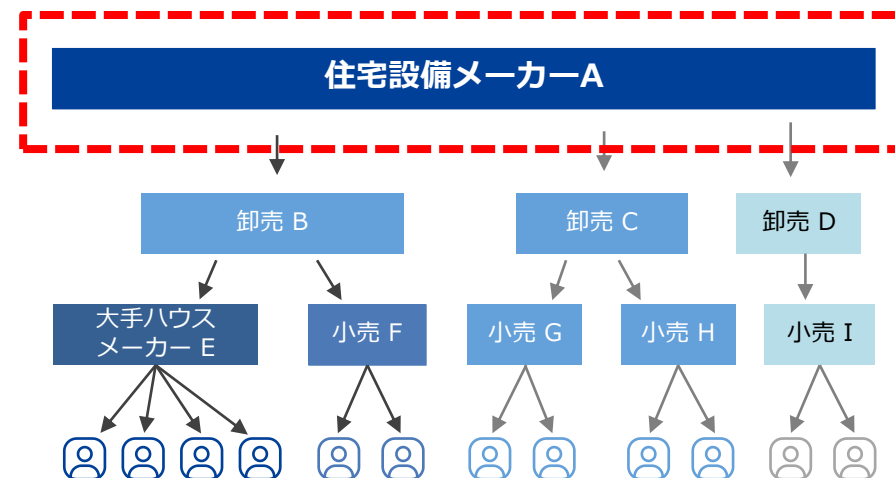
Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化  
新規ドメインへの参入・海外進出

## 住宅設備メーカーへの営業注力

住宅設備の商流における川上である設備メーカーに対して営業活動を実施

さらに設備メーカーはPhase2:BPO事業のニーズも多く、Phase1:保証とPhase2:BPOを平行して営業活動が可能



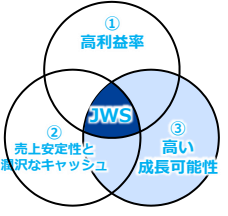
主要住宅設備メーカーにおける当社シェア

22/9期末時点の契約社数  
7社



23/9期の契約社数目標  
+20社

主要住宅設備メーカー：売上規模・市場シェア等をもとに当社にて設定



- ③ 高い成長可能性
- Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的o.1の確立
- Phase2. 戸建て管理事業の展開
- Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

### 各業務フローのBPO事業化

延長保証サービスをワンストップで自社運営する中で培ったノウハウをもとに、各業務フローをBPO事業として商品化



### 住宅点検サービス・リペアサービス

JBRグループのシナジーを活用し、新築住宅のお引渡し後の定期点検サービス、入居後の建具調整や傷の補修対応等を行う住宅リペア(修繕)サービスを開始

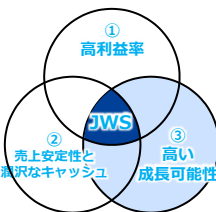


新築住宅業界をターゲットに販売後のアフター業務を一気に請け負う住宅トータルサポートとして事業展開を計画

23/9期末時点における契約企業のうちBPO契約企業数

22/9期末時点の契約社数  
3社

23/9期の契約社数目標  
+45社



③ 高い成長可能性

Phase1. 住宅設備延長保証サービス  
国内圧倒的o.1の確立

Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業から5の進化  
新規ドメインへの参入・海外進出

📊 + 🔄 **ストック+フロー (分割計上+一括計上)**

Phase1、Phase2にDX/AIを加え、戸建て管理会社へ生まれ変わる



## 🏠 戸建て全般の困りごとへの対応

住宅設備、建物メンテナンスや生活トラブル駆け付けサービスにより戸建ての困りごとを全般に引き受けることが可能に

## 🏠 ビッグデータ活用による情報提供

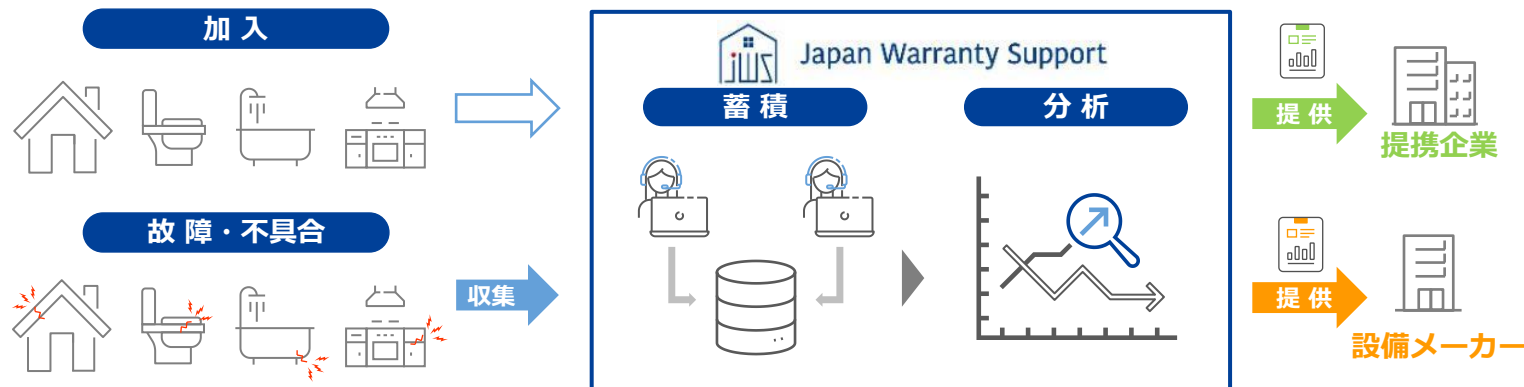
当社が保有するデータを独自に分析し、提携企業、会員様にとって有益な情報を提供

### 提携企業

- ・住宅・住設マーケット情報
- ・業界別トレンド情報
- ・会員様問合せ内容
- ・修理履歴
- ・リフォームレコメンド など

### 設備メーカー

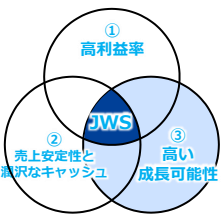
- ・製品不具合情報
- ・会員様問合せ内容
- ・故障内容分析 など



## 🏠 AIによるサービス満足度向上

チャットボットによる問い合わせ対応や、将来の故障予測、予防修理によりサービス満足度向上を目指す





### ③ 高い成長可能性

Phase1. 住宅設備延長保証サービス  
国内圧倒的o.1の確立

Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化  
新規ドメインへの参入・海外進出

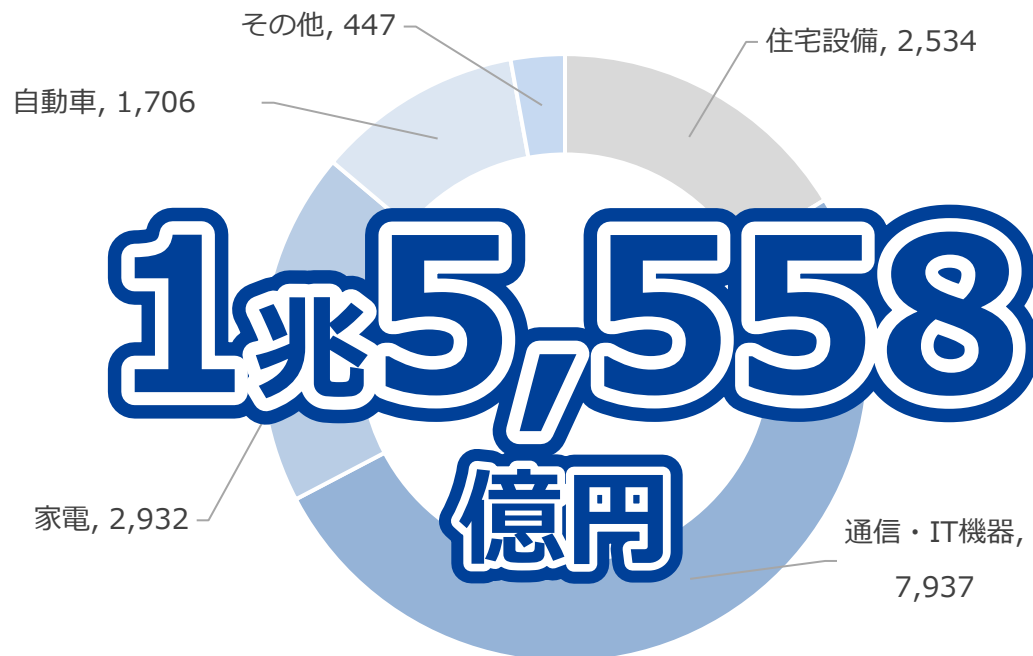
 **ストック+フロー (分割計上+一括計上)**

## 保証の横展開

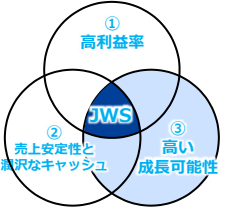
住宅設備延長保証サービス運営で培ったノウハウをもとに、他領域へ横展開

### 国内 延長保証市場 (2021年)

(百万円)



株式会社矢野経済研究所「2022年度版 国内ワランティ(延長保証)サービス市場総覧」より当社作成

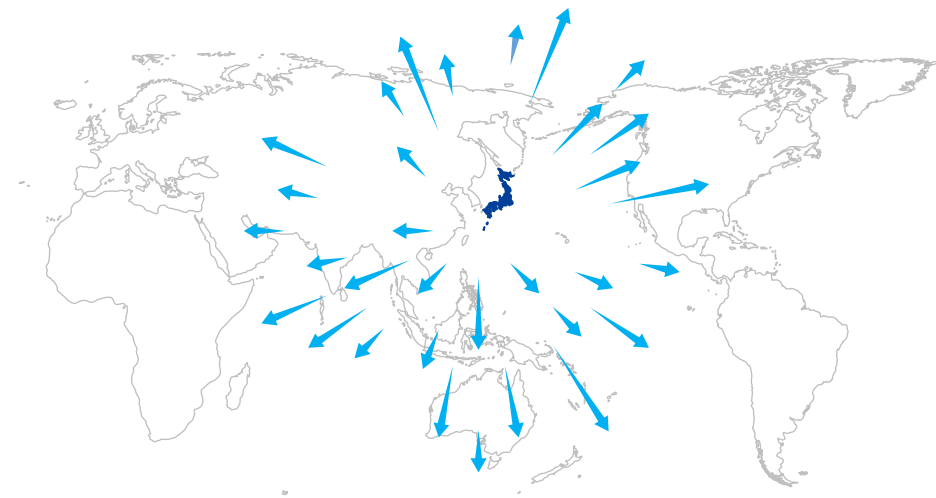


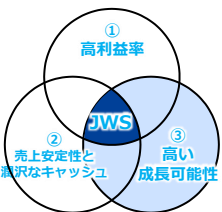
- ③ 高い成長可能性
- Phase1. 住宅設備延長保証サービス国内圧倒的o.1の確立
  - Phase2. 戸建て管理事業の展開
  - Phase3. 保証事業からの進化  
新規ドメインへの参入・海外進出

 **ストック+フロー (分割計上+一括計上)**

## 海外マーケットへの進出

日本国内で培った延長保証サービス運営実績と信頼をもとに設備メーカーと提携し、海外市場における延長保証サービスを展開





- ③ 高い成長可能性
- Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的o.1の確立
  - Phase2. 戸建て管理事業の展開
  - Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

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

## カスタム可能型

サービス柔軟性 大  
提携企業のニーズに合わせたサービスフロー



Japan Warranty Support

### 戸建て管理会社



Japan Warranty Support

### 延長保証サービスを柔軟に運営

柔軟性は維持したまま  
ALL IN型へ移行

延長保証サービスに特化

## 保証特化型 ←

(延長保証サービスに限定しない)  
建物メンテナンスなど戸建てに関する多様なサービス

## → ALL IN型

D社

E社

B社

パッケージ型  
延長保証サービス

C社

「よくある困りごと」の解決サービス

## パッケージ型

サービス柔軟性 小  
定型サービス

※当社調べ

# 2023年9月期 業績予想

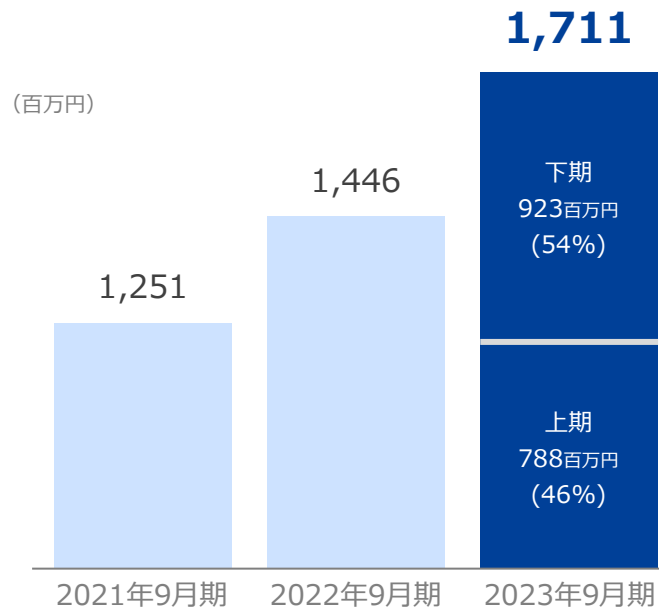
---

今期



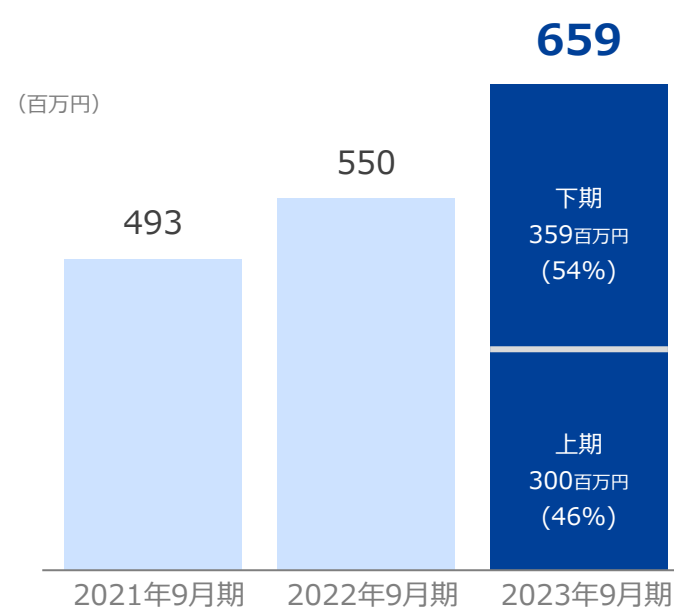
売上高

YoY  
**+18%**



経常利益

YoY  
**+20%**



売上

保証：引き続き株式上場による信用力担保を背景に**大手企業との提携が加速**

BPO：Phase2に移行し本格的に**フロービジネス**による売上拡大を計画。すでに**複数社と契約合意**

※上期に契約した企業とのBPO事業開始が下期を見込むため下期に売上が拡大

売上原価

保証年数後半の修理案件増加を見込む一方、当社の修理費用が控除される付保案件の修理も増加するため**前期並みの増加率**を見込む

販売費及び一般管理費

コールセンターの拡充や、より強固なバックヤード体制構築のための経費が増える一方、DX/AI推進によるシステム化に伴う**コストの圧縮**を計画

※売上の下期拡大の他、株主総会費用、人材採用に係る経費等、上期に経費が多く発生するため営業利益以下の利益は下期に拡大

営業外収益

潤沢なキャッシュを元に低リスクでの運用を拡大、**営業外収益の増加**を計画

# 参考資料

---

Appendix



## 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

代表者 代表取締役社長 庄司武史

設立 2010年3月

決算日 9月30日

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

従業員数 27名 (2022年9月末 時点)

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)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：住宅建設会社に「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。

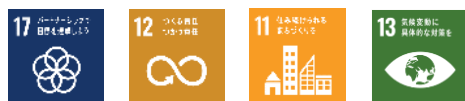


n=1201 実施対象：住宅販売会社に「動いている」「動いていた」と回答した男女  
調査方法：インターネット調査 調査提供：日本トレンドリサーチ  
調査概要：2021年9月 サイトのイメージ調査  
本調査はサイトのイメージをもとにアンケートを実施し集計しております。  
サービス（商品）の利用の有無は記載しておりません。

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

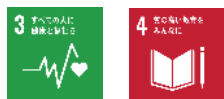
### 住宅設備の延長保証サービスによる貢献



### 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

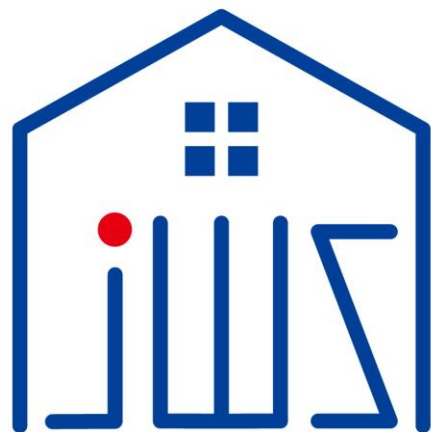


## 取り組み内容

- **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**  
提携企業様と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を目指します
- **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  
社内でのペットボトルキャップ回収を通して、認定NPO法人「世界の子どもにワクチンを日本委員会」（JCV）の活動を応援しています。21/9期は6.3Kg(2,709個)のペットボトルキャップを回収し、3人分のワクチンに変えることができました

※ 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、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

## 本資料・IR問い合わせ先

経営企画室

E-Mail : ir@jpwsp.jp