

証券コード：2453 < 東証プライム・名証プレミア >

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 >

ジャパンベストレスキューシステム株式会社
2022年12月2日

内容	ページ
I. 会社概要	01
II. 成長性	07
よくあるご質問	10
データ集	11

YouTube 説明動画
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

Mission

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

サービス例



- ▶ カギ、水まわり、ガラス等の生活トラブル解決サービス
- ▶ あらゆるメーカーの住宅設備を対象とする延長保証サービス
- ▶ 家財保険を中心にユニークな商品を多数展開する保険サービス

サービス契約数

4,292千件

(FY22/9月末時点)



困っていた人

348,581件

(FY22/9月までの12か月)

生活トラブル

延長保証

保険

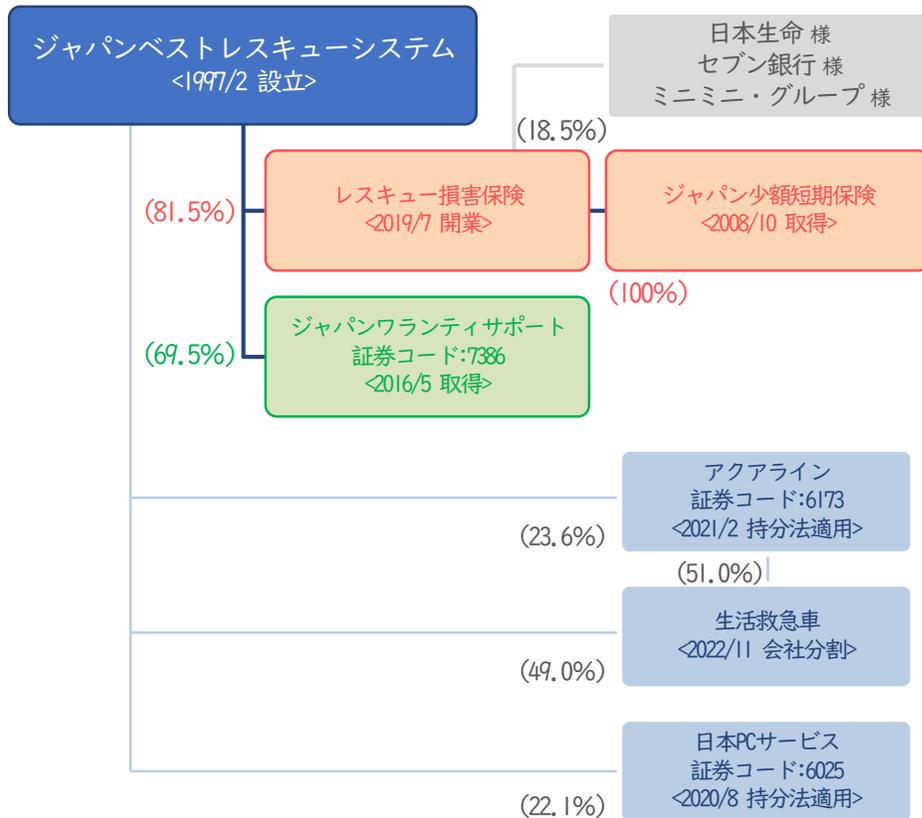


「困っている人」を助け続けて25年

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

< 2022年9月末現在 > 従業員数: 339名(単体: 163名)



()内は11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

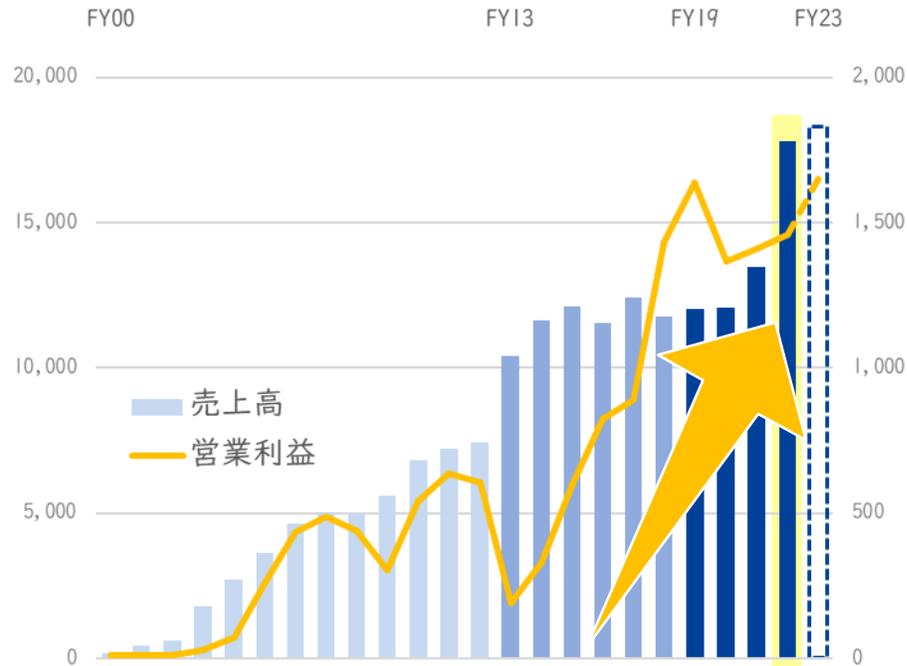
*東京証券取引所「改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応状況 (2022年7月14日時点)」より

不採算案件の整理等を経て、高利益体制を構築

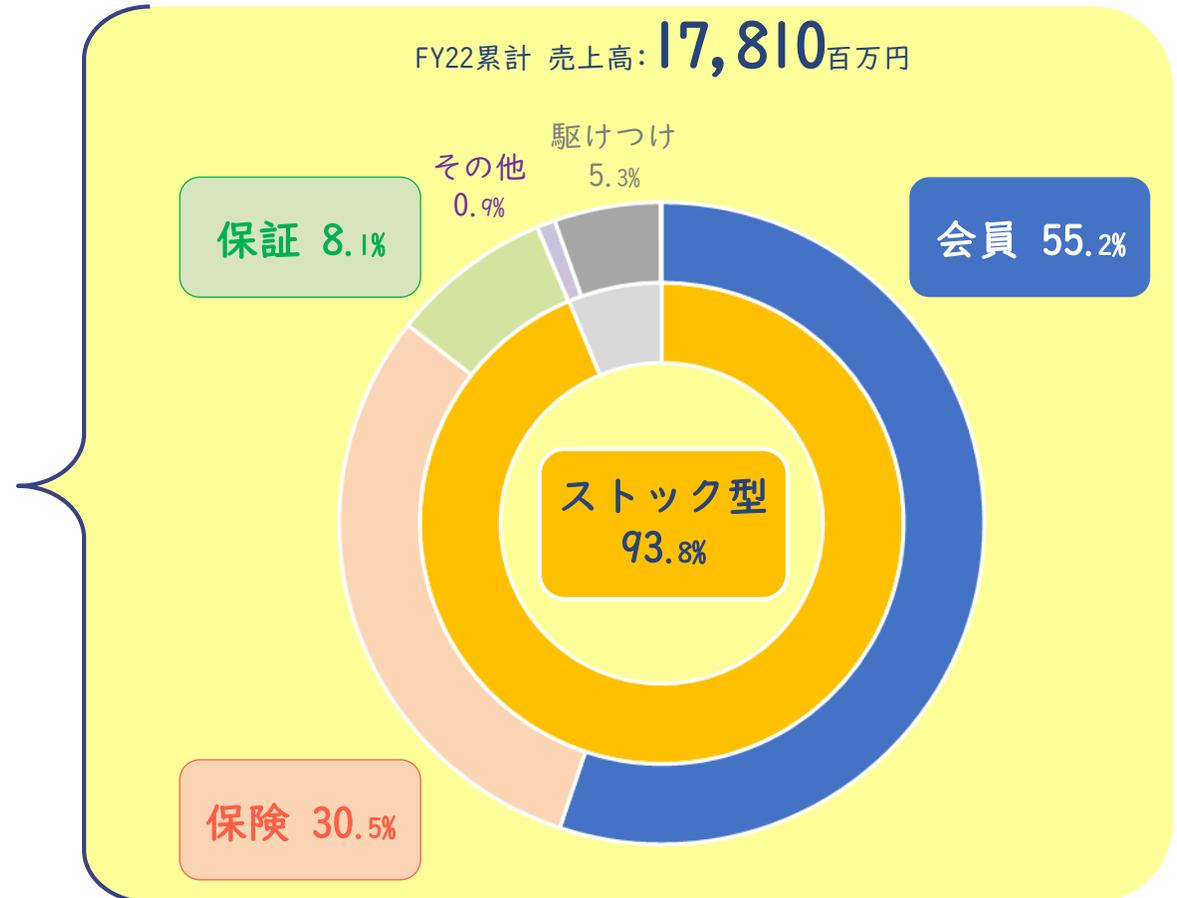
ストック型が9割以上を占める安定的な収益構造で、FY23/9期は売上高・営業利益共に過去最高を更新予定

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9月末現在 **7,566**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

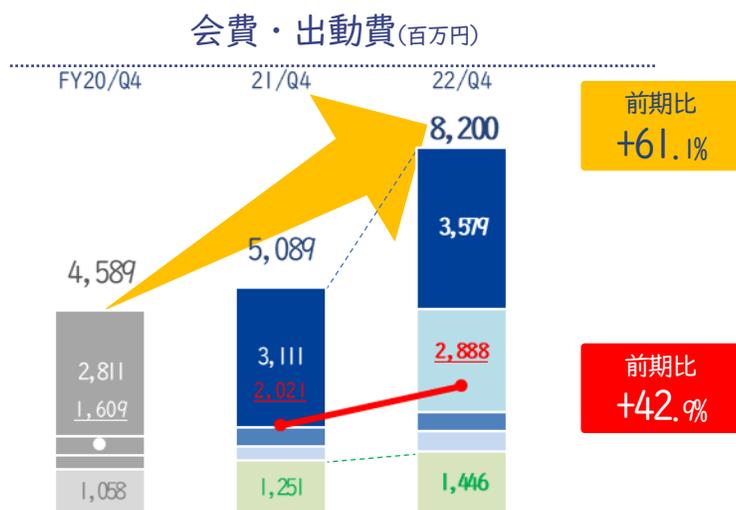
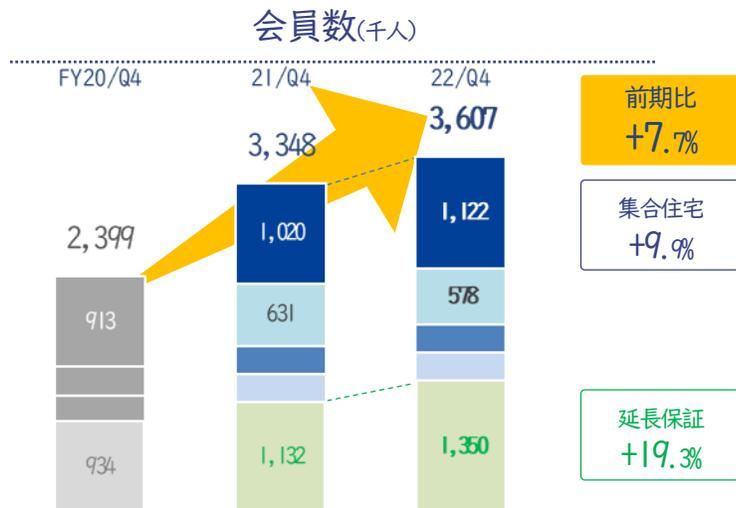
大手ハンバーガー店 **国内店舗数の2倍以上**

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制 例) 広告宣伝費(売上比) 競合:45% >> JBR:1%
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

不採算案件を解消したFY19以来、3期連続で会員増を達成

収入の増加:61%に対して、出勤費の増加:43%に留まり収益性が向上



サービス内容

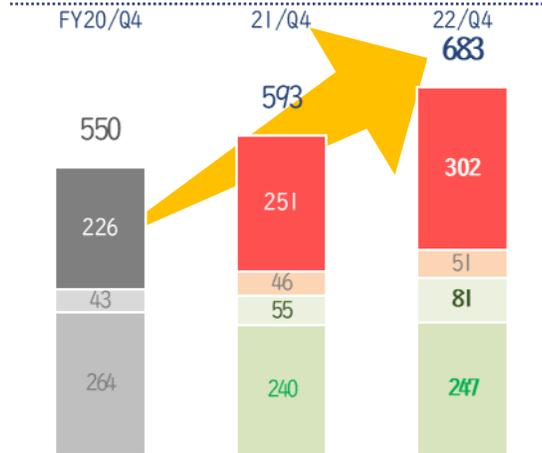
サービス	凡例	販売パートナー	特記
生活トラブル	集合住宅	不動産会社	トップシェアであったJBRが、FY21末に競合 ACTGを買収市場に並ぶ者のない 圧倒的シェア を実現 (詳細 P.07)
	ACTG*		
	大学生	大学生協	ほぼ全ての大学生協と提携済
	その他	様々な業界	持ち家向けの展開を加速
延長保証	リフォーム	家電量販店	大手提携先の成長戦略に寄与、競合からの「乗り換え」実績
		ホームセンター	ほぼ全ての大手企業と提携済
	新築	住宅メーカー	「10年保証のおうち」を提供
収入	会費	販売パートナーを通じて、お客様からいただく収入	
原価	出勤費	適切なコントロールにより、高利益率を実現	

*ACTCALL社・TSUNAGU社

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

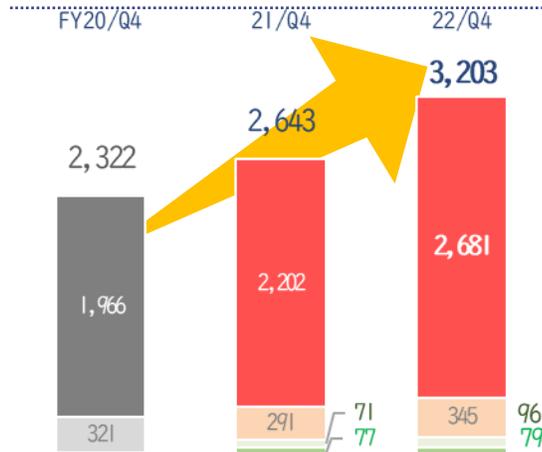
被保険者数(千人)



前期比
+15.2%

家財保険
+20.5%

保険料(百万円)



前期比
+21.2%

家財保険
+21.7%

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 最低限の営業コストで、他社にない低価格を実現 FY21/Q3より他社からの流入も始まり、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 旅行費用の一部を保障する「お天気保険」や 身内の不幸等に対応する「結婚式キャンセル保険」等
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を実現 コロナ禍に対する警戒感が最も高かったFY20/Q3に販売開始 少額短期保険では実現できない、ダイナミックな商品を開発
	スポーツクラブ	スポーツクラブ 運営会社	

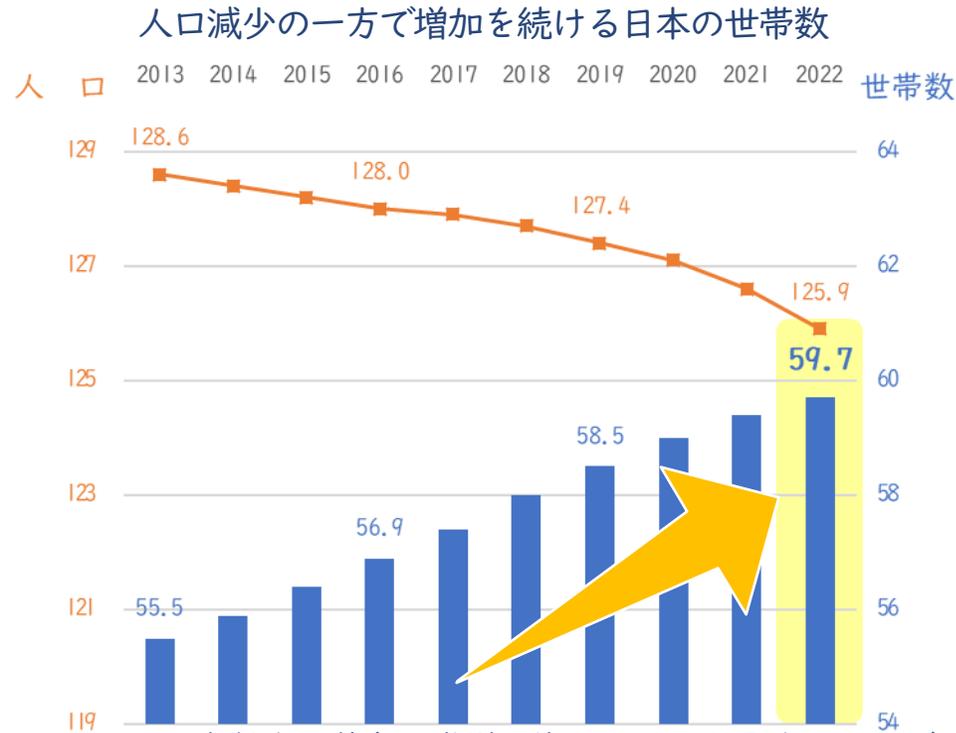
収入 保険料

販売パートナーを通じて、お客様からいただく収入
保険事業に特有の**契約準備金の計上**により
利益率は概ね10%弱で推移 (詳細 P.14)

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日本の世帯数

需要

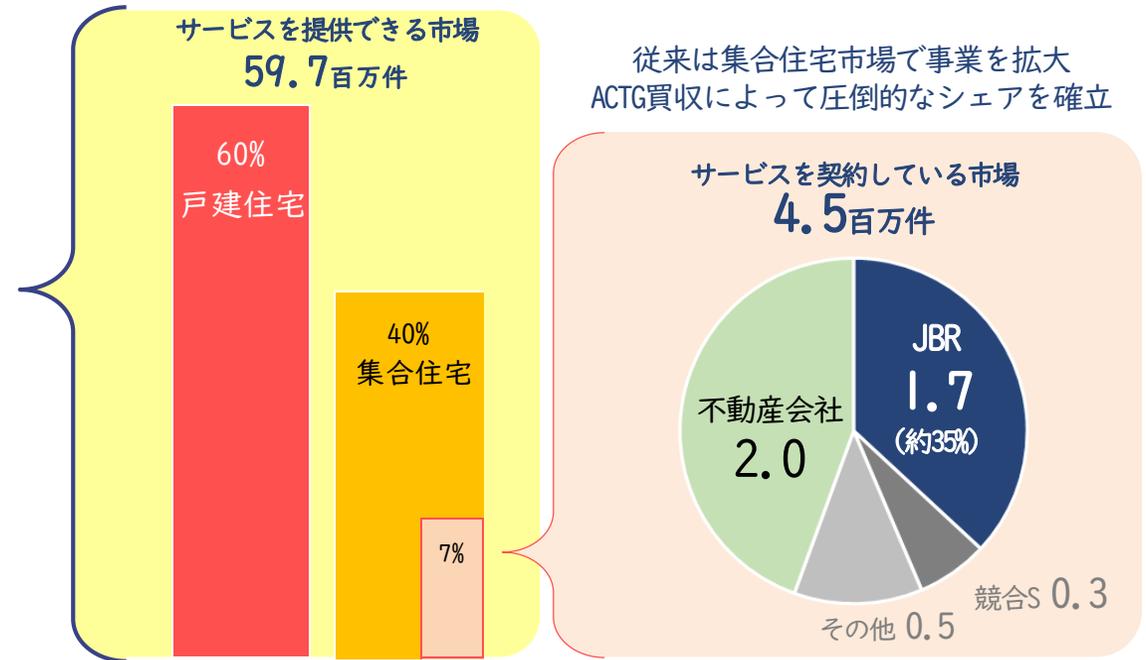
高齢者の単身世帯増に伴い生じる入居者のニーズ
「困っている」ことだけでなく、詐欺被害に備える等「安心」への意識が向上することで高まる需要

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4年1月1日現在)より

*2 当社調べ

営業利益でFY19以来の過去最高を狙う

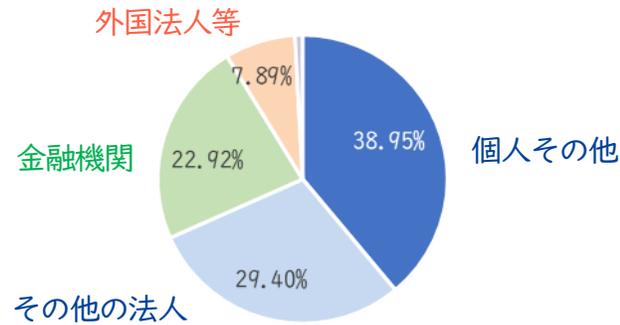
外部環境や営業外の変動性を極力抑えた、ストック型ビジネスの強みを最大限発揮する

	FY22 実績	FY23 予想	差異	主な内容
売上高	17,810	18,300	+489 (+2.8%)	+929 主力3事業の続伸により、売上高は過去最高を5期連続更新 +370 伊藤忠案件として中古携帯 回収事業に参入 -810 駆けつけ事業譲渡
営業利益 (売上比)	1,459 (8.2%)	1,650 (9.0%)	+190 (+13.0%)	+210 主力3事業の続伸により、ストック型の持続的な利益を実現 +55 中古携帯の回収を含む ラストマイル事業 の貢献 -35 感染拡大防止事業の反動減 -40 駆けつけ事業譲渡に伴う減少
経常利益	1,173	1,500	+326 (+27.9%)	+190 営業利益 +490 <FY22> 自社株価予約取引等、期中に整理した一過性コスト -353 有価証券売却益等の不確定要素は織り込まず
親会社株主に帰属する 当期純利益	437	950	+512 (+116.9%)	+326 経常利益 +213 <FY22> ACTG合併等に伴う資産最適化を実施 -28 駆けつけ事業の株式譲渡に伴う特別損失を計上
EBITDA (売上比)	2,047 (11.5%)	2,154 (11.8%)	+107 (+5.2%)	全社の収益力が継続的に向上

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9月末現在)



大株主上位

保有比率

1	榊原暢宏	28.03%
2	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	11.14%
3	日本マスタートラスト信託銀行 (信託口)	10.04%
4	株式会社シック・ホールディングス	8.81%
5	株式会社UHPartners 2	3.99%
6	光通信株式会社	3.85%
7	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN(CASHPB)	3.49%
8	伊藤忠商事株式会社	2.98%
9	住友不動産株式会社	2.93%
10	株式会社エスアイエル	2.32%

配当金推移(円/株)

配当性向：50% 安定的かつ継続的な配当を実施

FY14 FY15 FY16 FY17 FY18 FY19 FY20 FY21 FY22



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・福岡でご利用可能

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9月末現在、429万件を超えています。

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. 社会情勢の変化による業績への影響は？

当社のビジネスモデルは、外部環境の影響を受けづらいストック型です。
コロナ禍やウクライナ情勢、物価変動による大きな影響はない見込みです。

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. ラストマイル事業とは？

生活トラブルに全国で対応できる、既存インフラを活用した事業です。
21年12月に提携した伊藤忠商事との案件など、具体化が始まっています。

6. アナリストのカバレッジは？

2022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)
またShared Research社・FISCO社等でレポートを作成しております。

7. 統合報告書は？

IRサイト上で公開しておりますので、ご覧ください。
[統合報告書](#)(IRサイトリンク)



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 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																
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	4,292
(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	4,432
営業利益	267	383	345	433	352	386	385	513	307	343	398	318	375	296	452	283	403	334	436	285
経常利益	347	382	475	438	396	481	374	714	323	342	437	695	432	382	492	433	369	326	203	273
純利益	281	282	335	292	257	754	105	521	143	116	250	487	302	238	335	-820	317	201	-144	64
EBITDA	308	423	385	472	395	429	428	559	352	391	456	378	430	354	518	349	546	478	587	434
(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	27,884
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	17,081
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	10,576
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	3,064
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	7,511
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	10,802
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%	35.4%

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																
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	3,348	3,411	3,569	3,620	3,607
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	2,216	2,226	2,330	2,310	2,256
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	1,122
ACTG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	631	624	640	645	578
大学生	252	286	271	273	273	300	285	286	286	314	289	290	290	318	288	288	288	316	282	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	273
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	1,350
(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	1,993	2,036	2,100	2,069
生活トラブル	819	948	965	884	893	987	985	857	832	919	904	874	887	972	1,008	969	1,648	1,682	1,736	1,687
集合住宅	506	631	660	601	626	729	729	669	652	735	727	696	706	786	828	790	847	876	917	937
ACTG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	577	586	600	535
大学生	91	96	96	97	97	101	100	101	100	104	100	102	103	108	102	102	103	105	102	101
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	111
延長保証	168	182	191	197	215	226	230	250	255	265	265	271	300	308	315	326	345	354	364	382
出動費	538	498	532	554	573	520	536	397	392	396	376	443	488	519	489	524	701	734	712	740

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	Q4
商品数*1	9	9	9	9	9	9	9	11	12	14	14	14	17	17	17	17	17	18	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	12
損害保険	-	-	-	-	-	-	-	2	3	4	4	4	6	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	683
家財保険	175	180	184	187	182	194	197	201	207	215	221	226	231	240	246	251	257	272	289	302
スポーツクラブ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	264	264	246	242	241	240	228	222	239	247
スマホ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	34	46	52	55	60	63	70	81
その他	97	89	89	87	89	78	61	58	55	42	43	43	44	44	45	46	47	48	51	51
(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	914	827
家財保険	345	484	419	366	389	533	471	404	422	574	504	465	490	630	579	502	527	713	759	681
スポーツクラブ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12	17	18	18	19	20	18	18	20	22
スマホ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	11	17	20	21	23	23	23	25
その他	104	97	115	96	94	96	99	89	86	80	81	73	70	67	81	72	69	66	110	98
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	-161

*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

営業利益に含まれるノイズを除外し「実態利益」として評価

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/Q4	21/Q4	22/Q4
実態利益	1,989	2,066	2,301
前期比	+4.3%	+3.9%	+11.4%

	FY20/Q4	21/Q4	22/Q4
営業利益(開示値)	1,544	*1,644	936
前期比	+2.2%	+6.5%	-43.1%
① 事業再編	-	455	536
② 配賦負担	+	900	958
			1,405

*FY21/Q4決算開示における数値

① 事業再編	<p>FY21-22の間で事業内容が変動</p> <p>OUT >> 保証事業(JWS)、その他(感染拡大防止事業)</p> <p>IN << 旧ライフテック組織、リペア事業</p>
② 配賦負担	<p>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</p> <p>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</p> <p>また配賦費用の総額も、ERPの償却開始等により増加</p>

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/Q4	21/Q4	22/Q4
実態利益	357	450	668
前期比	-32.1%	+25.9%	+48.4%

	FY20/Q4	21/Q4	22/Q4
営業利益(開示値)	338	361	381
前期比	-5.5%	+6.8%	+5.5%
① 契約準備金	-	-11	-84
② 配賦負担	+	7	3
			4

① 契約準備金	<p>保険業法に定められた会計処理に従って</p> <p>毎四半期 プラス or マイナス影響が発生</p> <p>原則として、契約獲得が...</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>保険事業はグループ会社で運営しており、負担は軽微</p>

ストック型収益による下期偏重の傾向はFY23も継続

特に上期は保険事業の急成長と、感染拡大防止事業の反動で前年より利益縮小

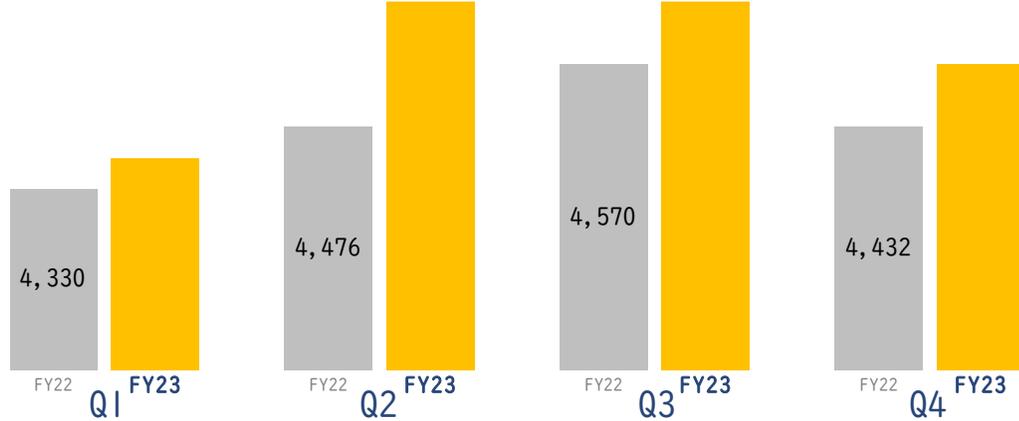
売上高(百万円)

営業利益(百万円)

全四半期を通じて前年比プラスが継続

<上期> 88.0→90.7億円

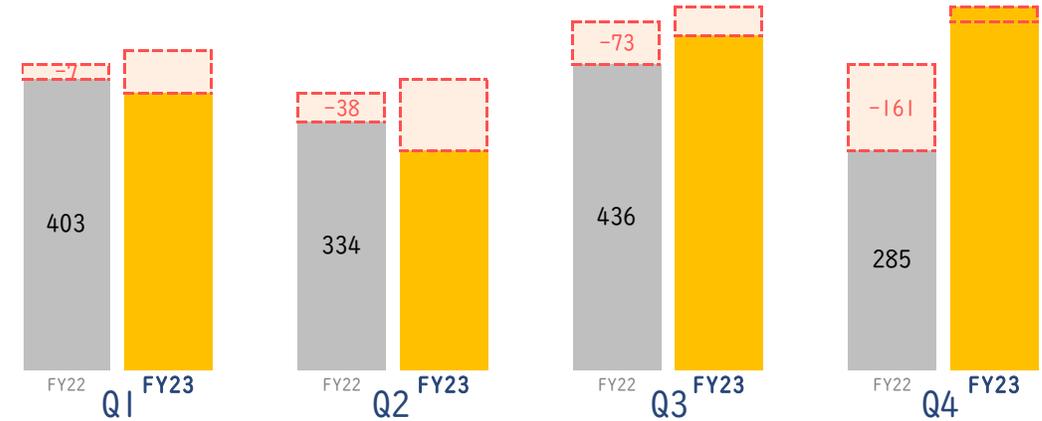
<下期> 90.0→92.2億円



契約準備金影響を除くと全四半期で前年比プラス

<上期> 7.3→6.2億円

<下期> 7.2→10.3億円



▶ 会員

継続的な会員数の増加、ACTG合併に伴う効果発現とコールセンターの原価低減により利益率を向上していく一方で駆けつけ事業からの撤退に伴い、会員セグメントの配賦負担は増加 …実態利益と営業利益の乖離が拡大

▶ 保険

家財保険の他社からの流入によりFY22下期から急成長、全社の営業利益に契約準備金が影響
契約準備金のマイナス影響：2.8億円(FY22計) はFY23も同規模となるが、FY23/Q4に2年間で初めて業績にプラス貢献

契約準備金 影響額

▶ 保証

FY22の株式上場を機に新規提携も加速しており、住宅メーカーを中心とした引き合いが増加中

▶ その他

既存インフラを活用したラストマイル事業の一環として、感染拡大防止事業(自治体の要請に基づく飲食店の巡回)をFY21下期~FY22上期に実施
FY23より伊藤忠商事のトレジャー端末(中古携帯)回収事業に本格参入し、国内2.6億台のオフライン回収を開始する他、JAF案件の本格的な会員獲得スキーム構築による業績貢献や、DX分野での新規サービス創出等を狙う

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

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。