

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

決算説明資料

< FY2023/Q1 >

ジャパンベストレスキューシステム株式会社
2023年2月10日

内容	ページ
I. 決算概況	01
II. 主要指標	05
III. トピックス	08
IV. よくあるご質問	10
V. データ集	11

YouTube 説明動画
公開中

[JBR Best IR Channel](#)



全事業セグメントにおいて連続増収、期初計画に対して順調なスタート

好調な保険事業において責任準備金の負担は増加するも、実質的な営業増益

	FY21/Q1	22/Q1	23/Q1	前期比	
売上高	3,156	4,330	4,469	+139 +3.2%	過去最高 主力事業の増収、特に好調な保険事業が牽引
営業利益 (売上比)	375 (11.9%)	403 (9.3%)	375 (8.4%)	-28	責任準備金の負担増 業績予想の通り進捗
経常利益	432	369	345	-24	業績予想の通り順調
親会社株主に帰属する 四半期純利益	302	317	131	-186	一過性の法人税等調整額を計上
責任準備金を除く 営業利益	360	411	447	+36 +8.8%	実質的な営業増益を継続 責任準備金 前期7百万円 → 今期72百万円 (影響64百万円増)

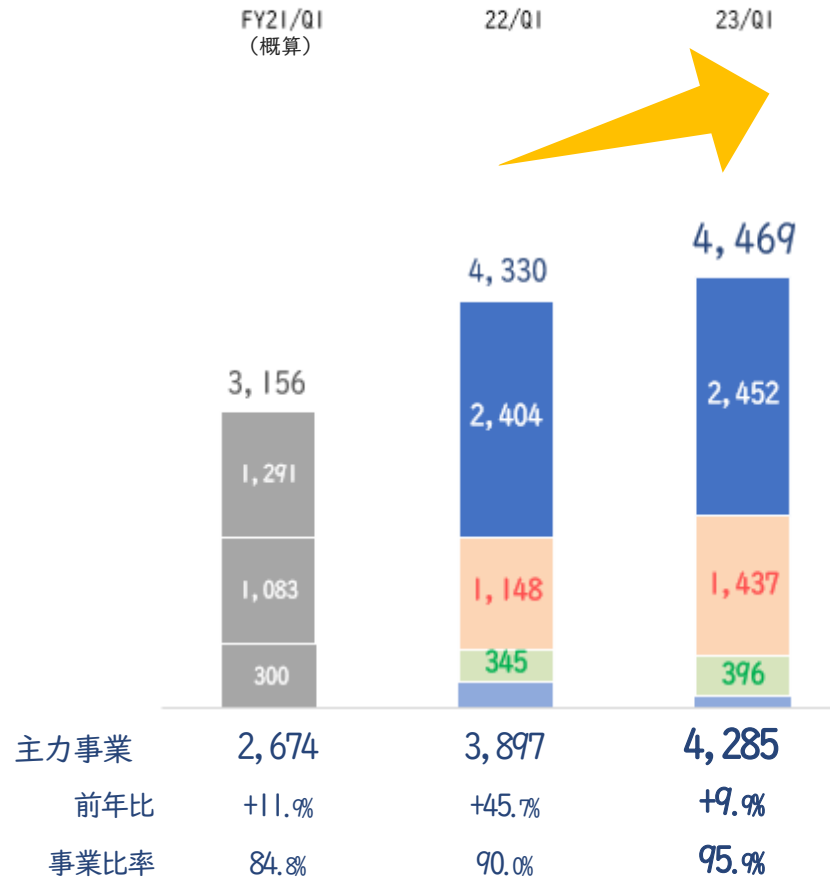
上期計画に対して業績予想通りの進捗

2Qは会員・保険とも獲得の最盛期、獲得に係る手数料等の増加も業績予想に織り込み済み

	FY22 通期実績	FY23 通期予想	FY23 上期予想	FY23 1Q実績	上期進捗	進捗備考
売上高	17,810	18,300	9,075	4,469	49.3%	各事業とも順調に推移 2Qは保険事業の売上計上が拡大
営業利益	1,459	1,650	620	375	60.5%	各事業とも順調に推移 2Qは会員獲得の増加に伴い、 販売パートナーへの支払手数料が増加
経常利益	1,173	1,500	530	345	65.1%	概ね業績予想通り進捗
親会社株主に帰属する 当期純利益	437	950	310	131	42.3%	一過性の法人税等調整額の計上により 1Qでやや遅れ 2Q以降は影響は発生しない見込み

保険事業が好調、ストック型の主力事業はいずれも増収

駆けつけ事業・その他事業の減収を上回る主力事業の成長で、増収を達成



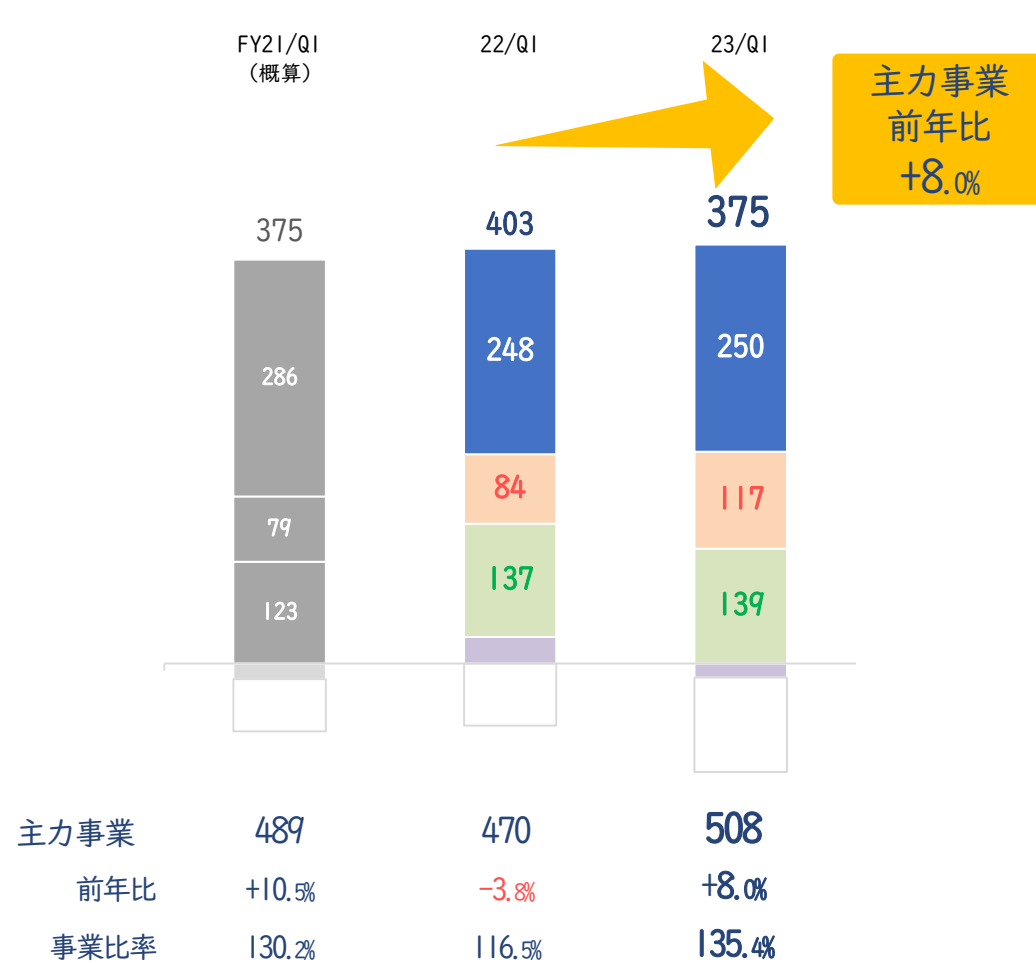
主力事業
前期比
+9.9%

前期差	金額	増減率	説明
会員	+48	+2.0%	+93 主力会員サービスの会員増
	-49		-49 ACTG※不採算整理による会員減
保険	+288	+25.1%	被保険者の獲得が好調に推移
保証	+50	+14.7%	会員の獲得による純増
その他	-116		FY22上期に終了した感染拡大防止事業分の影響
駆けつけ	-131		当四半期中の22年11月末に事業譲渡を実行
調整額	-0		

*アクトコール社・TSUNAGU社

主力3事業が増益、責任準備金とその他事業が影響

調整額に計上される共通費用は合併効果の発現により段階的に低減見込み



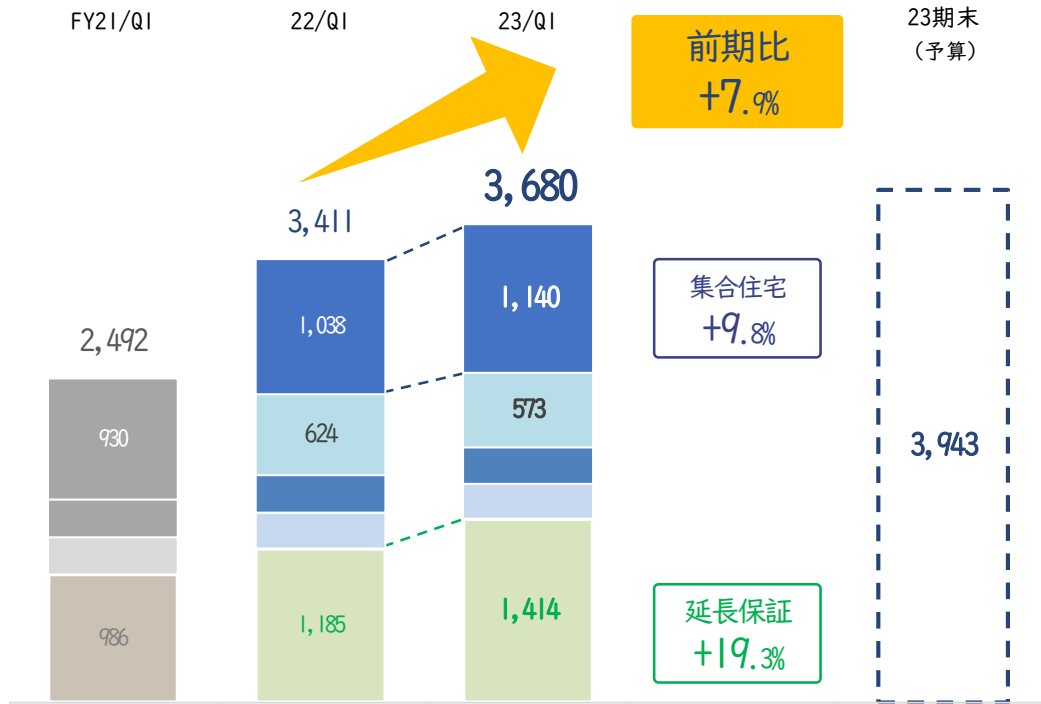
項目	前期差	金額	説明
会員		+2 (+0.9%)	+48 主力サービスの売上増加
		-46	-46 会員増加に伴う費用・配賦負担の増加等
保険		+33 (+39.3%)	+98 被保険者の獲得による収益拡大
		-64	-64 獲得ペース加速に伴い、準備金の繰入が増加 <FY22> -7百万円 → <FY23> -72百万円
保証		+2 (+1.5%)	会員の獲得による増益 成長に向けたDX人員の増強や投資で販管費増加
その他		-50	FY22上期に終了した感染拡大防止事業分の影響
駆けつけ		+22	採算改善の効果と、譲渡効果の発現
調整額		-38	合併・分割の初期段階で共通費用増、効率化を進める
前期差		-28	

集合住宅・延長保証を中心に継続成長

ACTGは不採算整理・一部解約が進み、会員数を縮小

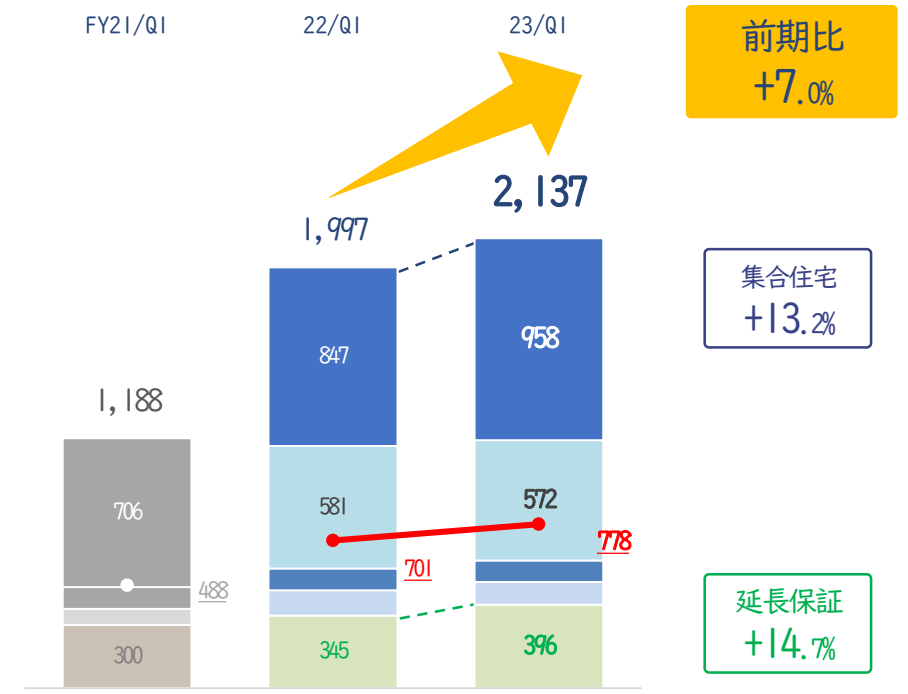
会員数(千人)

計画通り会員数を積み上げ



会費収入・出動費(百万円)

会員増加に伴い、会費収入も拡大



※ ACTG買収効果がFY22から発現

< 凡例 >

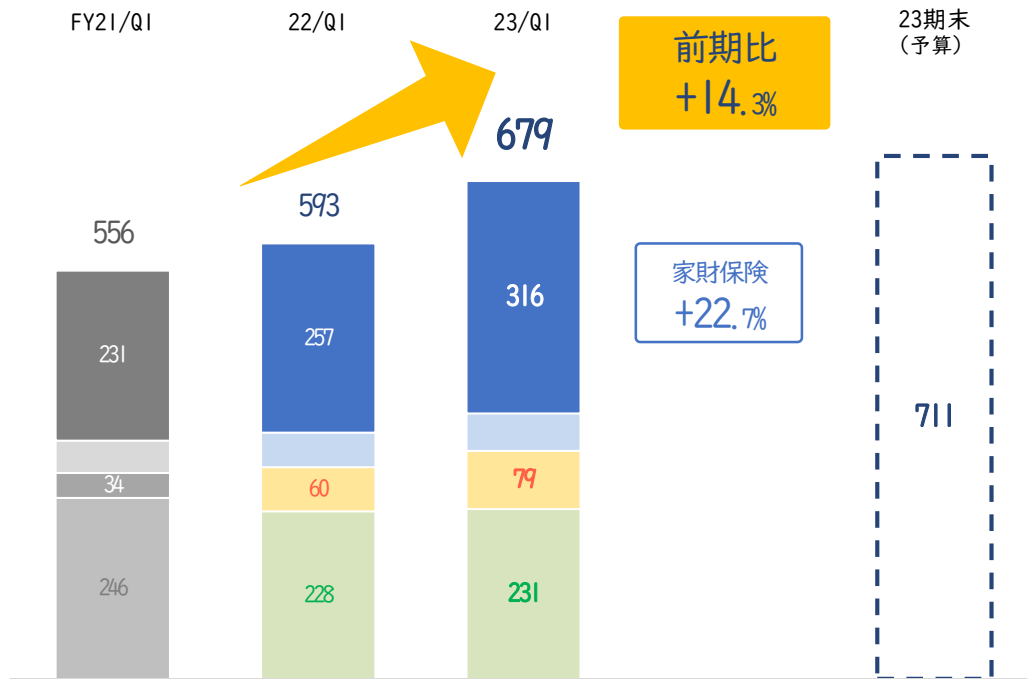


獲得好調 家財保険は年間20%成長

新規獲得のハイペースは2Qも継続、下期からは責任準備金の影響低減を見込む

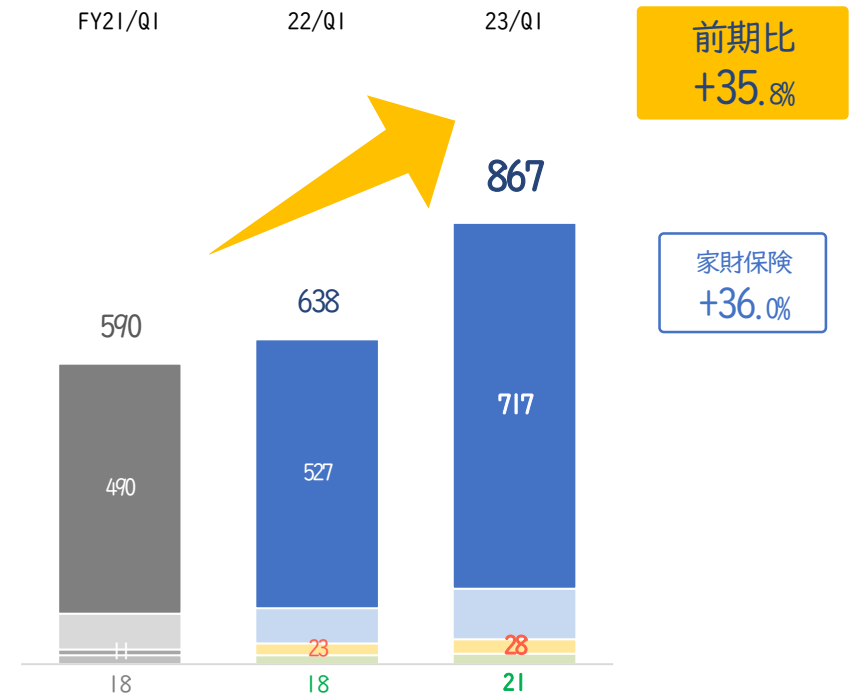
被保険者数(千人)

スマホ・スポーツクラブも順調に増加



保険料収入(百万円)

家財保険の獲得ペースに連動し収入増加



< 凡例 >



430万件超の安心を提供し、地方創生に貢献するシステム

全ての「困っている人を助ける」ため、様々な販路やサービス内容を拡大中

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

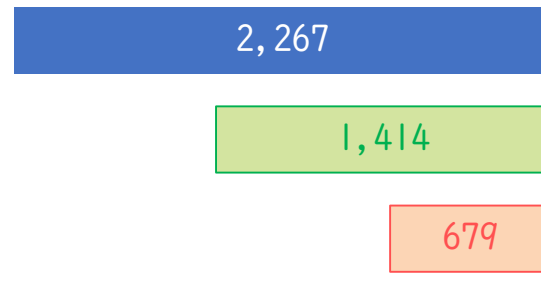


- ▶ カギ、水まわり、ガラス等の生活トラブル解決サービス
- ▶ あらゆるメーカーの住宅設備を対象とする延長保証サービス
- ▶ 家財保険を中心にユニークな商品を多数展開する保険サービス

サービス契約数

4,361千件

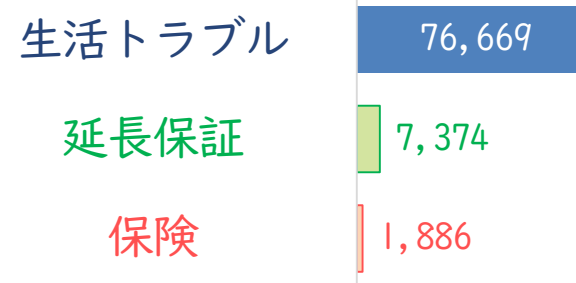
(FY23/Q1末時点)



困っていた人

85,929件

(FY23/Q1)



新市場へ既存商品を横展開、持ち家市場への展開が加速

伊藤忠商事と協議中の20件以上に及ぶ案件も順調に進捗中

新規提携

時期	提携先・業界	サービス	規模
発表済	JAF	生活トラブル	2,100万件
	センチュリー21	生活トラブル	22.9万件
	ハウズドゥ	生活トラブル	-
	東北電力	生活トラブル	790万件
近日	家具インテリア	生活トラブル	-
	大手社会インフラ	生活トラブル	-
	伊藤忠グループ	生活トラブル	-

持ち家市場向け提携

賃貸入居者向けが主体だった生活トラブルの会員サービスを得意とするBtoBtoCモデルで横展開

9月 センチュリー21と提携
12月 ハウズドゥと提携

基本パッケージ 10年間の長期会員サービス
生活トラブル+リペア+ハウスクリーニング

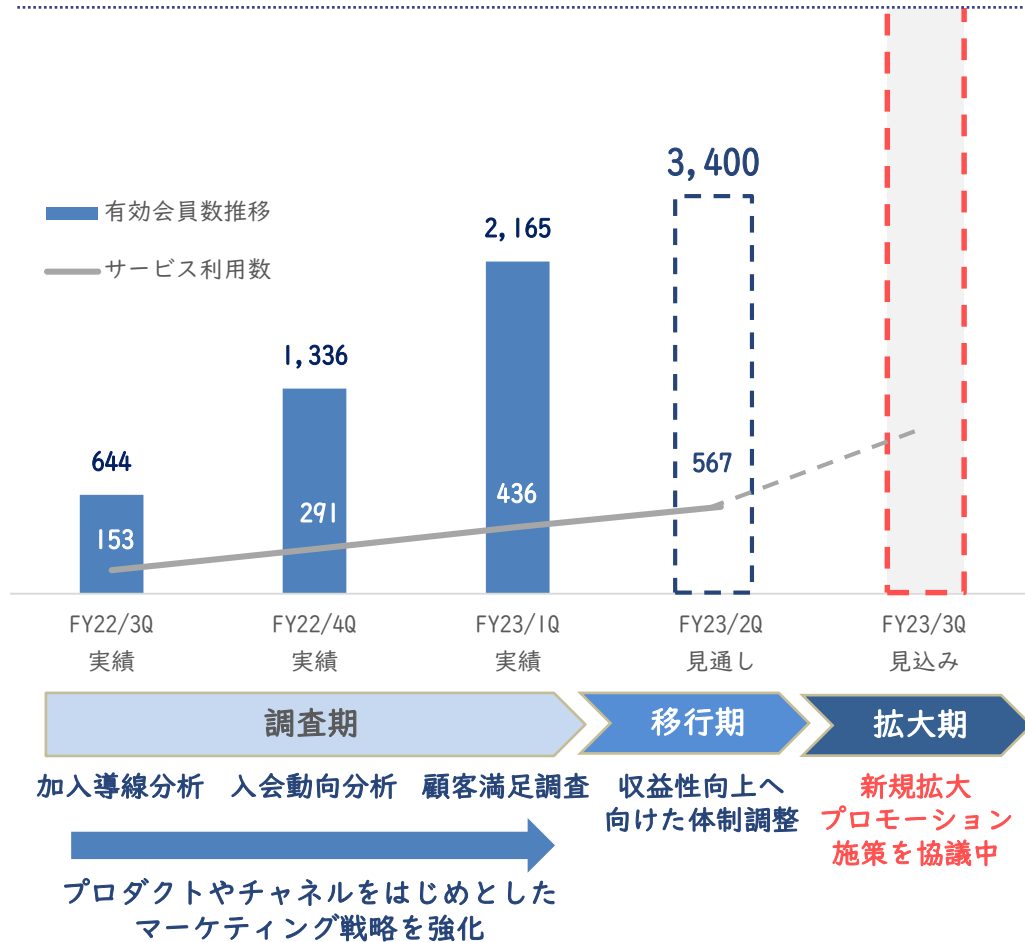
展開方針

サービス	方針
生活 トラブル	賃貸市場への浸透・持ち家市場への横展開 電話以外にWeb・SNSからの受付経路を設け、業務効率を向上
延長保証	住宅・設備メーカーへの営業注力 商流の川上を抑えた効率的な拡販を追求
保険	提携関係を活かした新商品開発 伊藤忠・ミニミニ等の大口販路も開拓
ラストマイル	既存インフラを活用した新サービス開発 食品宅配バックアップ、飲食店見回り、高齢者見守り、 自転車アフターサービス、中古携帯回収等

トラブル解決の親和性が高いJAFと協業し、住生活でも「加入していて安心」を目指す

JAF会員の持ち家比率は高く、賃貸とは異なる新たな持ち家市場へ向けた展開を加速させる

会員数・利用数推移と事業計画の変遷



会員の年齢分布と両社の狙い

< JBRの狙い >



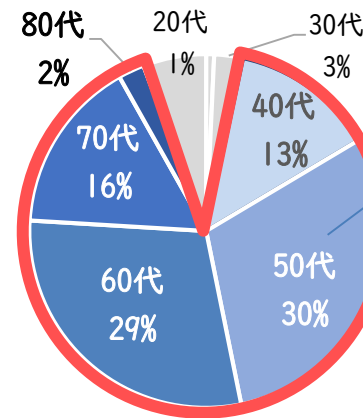
賃貸市場を中心とした既存市場に加え、高齢者・持ち家市場をターゲットとした新規サービス・パートナー提携による新規会員獲得

< JAFの狙い >



ロードサービス会員の高齢化・高齢者の免許返納、及び若者のクルマ離れが加速するなか、既存の顧客属性に合う新たなサービスの開発

両社の課題解決に資する「JAFホームライフサポート」を事業展開



JAFホームライフサポート会員は40代以上の中高年が全体の90%かつ持ち家比率が80%以上

< 事業の進捗 >

顧客属性に合ったトラブル解決サービス（電気・小修繕等）を提供し、顧客満足度調査でも高評価を獲得。今後も継続的にサービス品質の向上に努め、「加入していて安心」のサービスの確立と会員数増加プロモーションに取り組む。

IV. よくあるご質問

1. 四半期を振り返ってどうですか？

FY23 1Qは、主力事業の増収増益を実現し、他のセグメントにおいても、概ね計画通りスタートできました。

駆けつけ事業の譲渡を実行し、事業ポートフォリオをストックビジネス中心に再編するとともに、譲渡した駆けつけ事業はアクアライン社が事業成長に注力するため、より多くのトラブル解決を実現できると考えています。

2. FY23上期で前年割れを見込むのはなぜ？

主に保険事業における責任準備金の負担が前年を上回るためです。

責任準備金は契約獲得ペースが好調なほど引当額が増える特徴があり、2022年4月以降で、撤退する他社からの案件を引き継いだことにより、契約獲得ペースが急激に加速し、責任準備金の負担が増加しました。

3. FY23 2Q以降の見込みはどうか？

FY23 2Qも、保険事業における責任準備金の負担が継続する見込みです。一方、下期は、撤退他社の引き継ぎ効果が一巡し、既に責任準備金を高く積み上げているので、責任準備金負担が落ち着くことを見込んでおります。

また、2Qは季節変動として、会員獲得の最盛期となるため、会員獲得にかかる手数料の増加を見込んでおります。

4. その他事業の売上、利益の減少理由は？

前期1Qは、コロナウイルスの蔓延防止のための見回り案件の受託があり、一時的に売上・利益を押し上げました。

<計上額>

FY22 1Q 売上高158百万円 営業利益35百万円

5. 中古携帯回収の進捗はどうか？

サービス立ち上げ時のオペレーション構築に想定以上の時間を要しましたが、実店舗におけるや訪問による回収チャネルの開拓を強化し続け、年間計画の達成を目指しています。

6. 社会情勢の変化は業績に影響しそう？

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、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。

会員・保証事業の将来の売上にあたる前受収益と長期前受収益は、合わせて100億円超を積み上げています。今後もストック型の安定性を活かしつつ、さらなる事業成長のスピードアップを目指していきます。

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				FY23
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
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	4,361
(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	4,469
営業利益	267	383	345	433	352	386	385	513	307	343	398	318	375	296	452	283	403	334	436	285	375
経常利益	347	382	475	438	396	481	374	714	323	342	437	695	432	382	492	433	369	326	203	273	345
純利益	281	282	335	292	257	754	105	521	143	116	250	487	302	238	335	-820	317	201	-144	64	131
EBITDA	308	423	385	472	395	429	428	559	352	391	456	378	430	354	518	349	546	478	587	434	519
(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	27,357
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	17,161
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	10,595
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	3,018
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	7,577
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	10,196
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%	33.4%

将来の売上に当たる前受収益の合計は、100億円超をストック

主力サービスを中心に会員数は増加基調

(千件)	FY18				FY19				FY20				FY21				FY22				FY23
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
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	3,680
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	2,265
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	1,140
ACTG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	631	624	640	645	578	573
大学生	252	286	271	273	273	300	285	286	286	314	289	290	290	318	288	288	288	316	282	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	268
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	1,414
(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	2,036	2,100	2,069	2,137
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	1,682	1,736	1,687	1,741
集合住宅	506	631	660	601	626	729	729	669	652	735	727	696	706	786	828	790	847	876	917	937	958
ACTG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	581	586	600	535	572
大学生	91	96	96	97	97	101	100	101	100	104	100	102	103	108	102	102	103	105	102	101	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	108
延長保証	168	182	191	197	215	226	230	250	255	265	265	271	300	308	315	326	345	354	364	382	396
出動費	538	498	532	554	573	520	536	397	392	396	376	443	488	519	489	524	701	734	712	740	778

家財保険の成長性に加え、トップレベルの開発力で新商品による成長も狙う

(件)	FY18				FY19				FY20				FY21				FY22				FY23	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
商品数*1	9	9	9	9	9	9	9	11	12	14	14	14	17	17	17	17	17	18	18	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	12	12
損害保険	-	-	-	-	-	-	-	2	3	4	4	4	6	6	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	679	
家財保険	175	180	184	187	182	194	197	201	207	215	221	226	231	240	246	251	257	272	289	302	316	
スポーツクラブ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	264	264	246	242	241	240	228	222	239	247	231	
スマホ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	34	46	52	55	60	63	70	81	79	
その他	97	89	89	87	89	78	61	58	55	42	43	43	44	44	45	46	47	48	51	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	867	
家財保険	345	484	419	366	389	533	471	404	422	574	504	465	490	630	579	502	527	713	759	681	717	
スポーツクラブ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12	17	18	18	19	20	18	18	20	22	21	
スマホ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	11	17	20	21	23	23	23	25	28	
その他	104	97	115	96	94	96	99	89	86	80	81	73	70	67	81	72	69	66	110	98	99	
責任準備金*2	-3	35	-3	1	0	-8	-13	-127	15	-18	28	-38	15	-7	-39	-52	-7	-38	-73	-161	-72	

*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 ジョウノ 竹内・城野

E-mail : ir@jbr.co.jp

UD
FONT

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。