

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/Q2 >

ジャパンベストレスキューシステム株式会社  
2023年5月11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	11
V. データ集	12

YouTube 説明動画  
公開中

[JBR Best IR Channel](#)



## 実質的な営業利益は116%成長

合併に係る法人税等調整額を計上

	FY21/Q2	22/Q2	23/Q2	前期比	
売上高	6,637	8,806	9,208	+401 +4.6%	<b>中間決算における過去最高</b> 好調な保険事業が牽引
営業利益 (売上比)	672 (10.1%)	738 (8.4%)	725 (7.9%)	-12	<b>責任準備金の負担増</b> 業績予想を上回る進捗
経常利益	815	695	718	+22	<b>営業外損益が安定し増益</b> 前期に影響した自社株価予約取引を解約
親会社株主に帰属する 四半期純利益	541	518	322	-195	<b>合併後の税金処理統一による調整額84百万円計上</b> 前期は収益認識基準適用により法人税等調整額で53百万円の利益押し上げ
責任準備金を除く 実質的な 営業利益	665	784	910	+126 +16.1%	<b>実質的な営業増益を継続</b> 責任準備金 前期46百万円 → 今期184百万円 (影響138百万円増)

## 売上・各利益とも上期計画を上回る着地

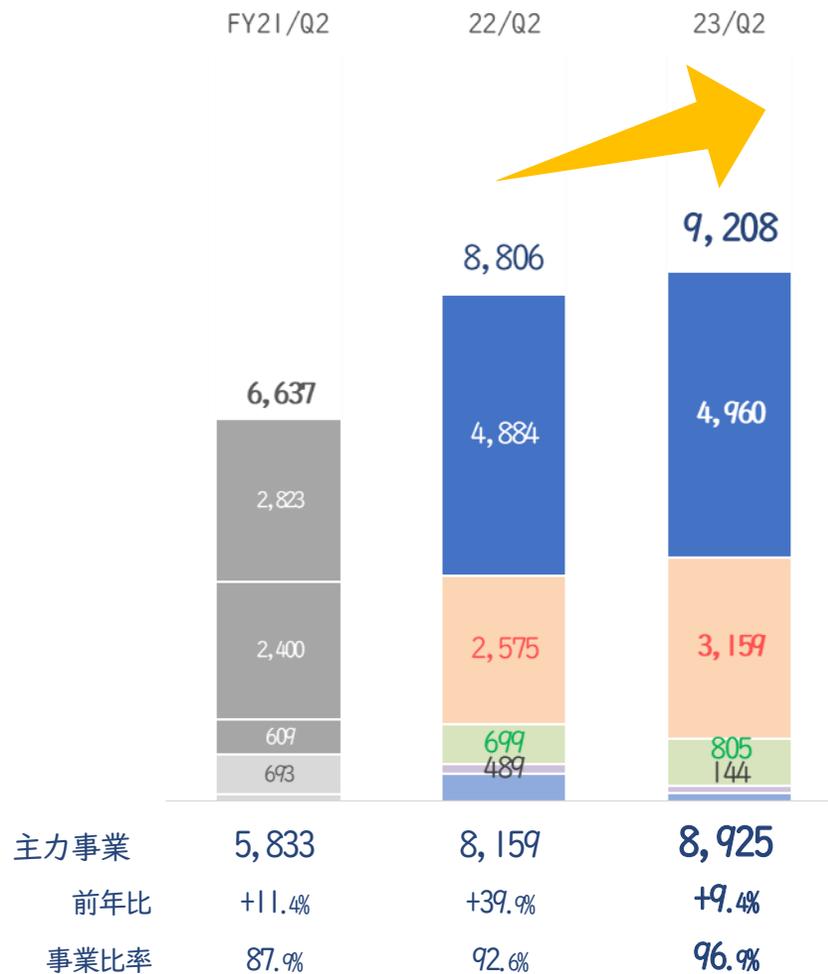
通期計画の達成、過去最高売上・営業利益の達成を目指す

	FY22 通期実績	FY23 通期予想	FY23 上期予想	FY23 上期実績	上期進捗	進捗コメント
売上高	17,810	18,300	9,075	9,208	101.5%	保険事業を中心に計画を上回る進捗 通期達成・過去最高売上を目指す
営業利益	1,459	1,650	620	725	117.1%	主力3事業とも計画を上回る進捗 下期は責任準備金影響が軽減する一方、 会員事業でACTG※の一部解約が発生 連結での通期達成を目指す
経常利益	1,173	1,500	530	718	135.6%	計画に対し営業外収益が上回る進捗 下期も安定した推移を見込む
親会社株主に帰属する 当期純利益	437	950	310	322	104.1%	計画外の特損、法人税等調整額を計上 影響は低下するものの下期にも継続 ACTG繰越欠損金による税効果を見込む

\*旧アクトコール社・旧TSUNAGU社

# 保険事業が引き続き好調、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

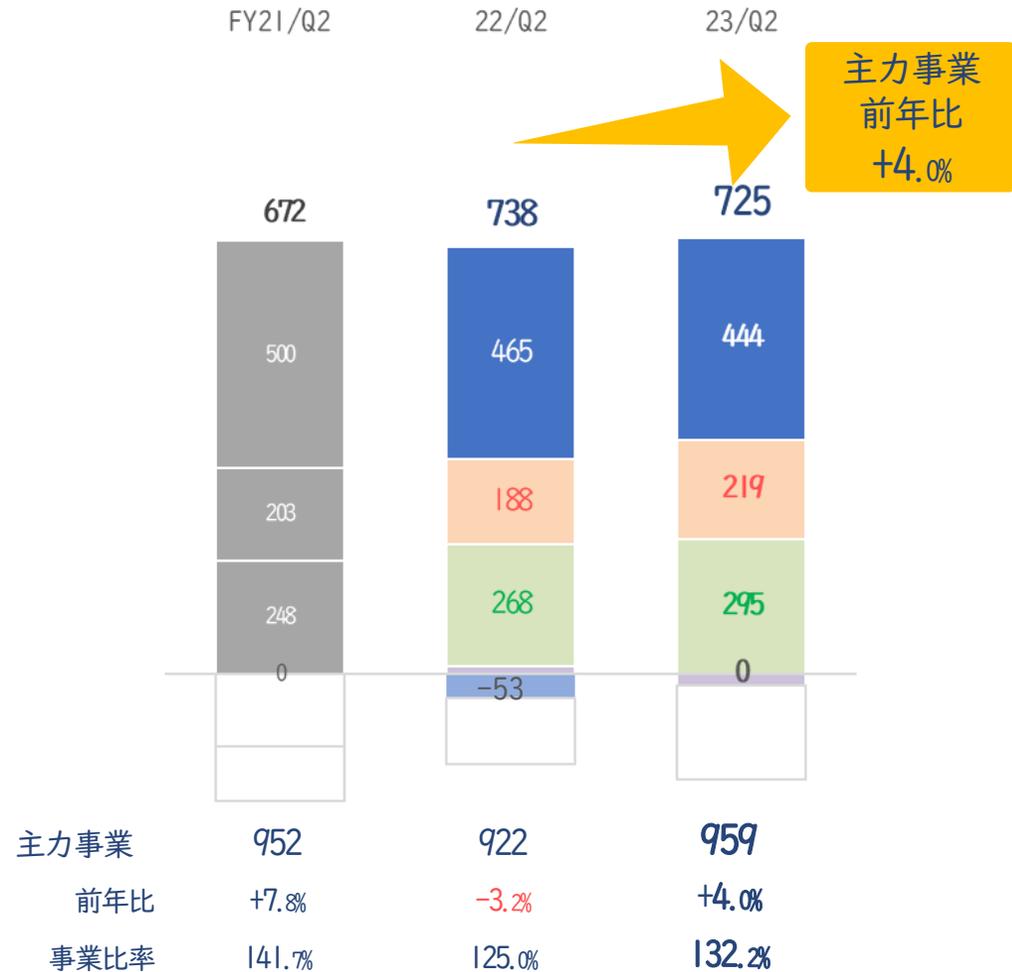


主力事業  
前期比  
+9.4%

前期差	+401	
会員	+75 +1.6%	+162 主力会員サービスの会員増 -86 ACTG不採算整理による会員減
保険	+583 +22.7%	被保険者の獲得が好調に推移
保証	+106 +15.2%	会員の獲得による純増
その他	-18	FY22上期に終了した感染拡大防止事業分の影響
駆けつけ	-345	FY22年11月末に事業譲渡を実行
調整額	-0	

## 減益計画に対し、各事業とも計画を上回る進捗

会員は受電のDX化などの費用に加え、駆けつけ事業分の配賦負担増加



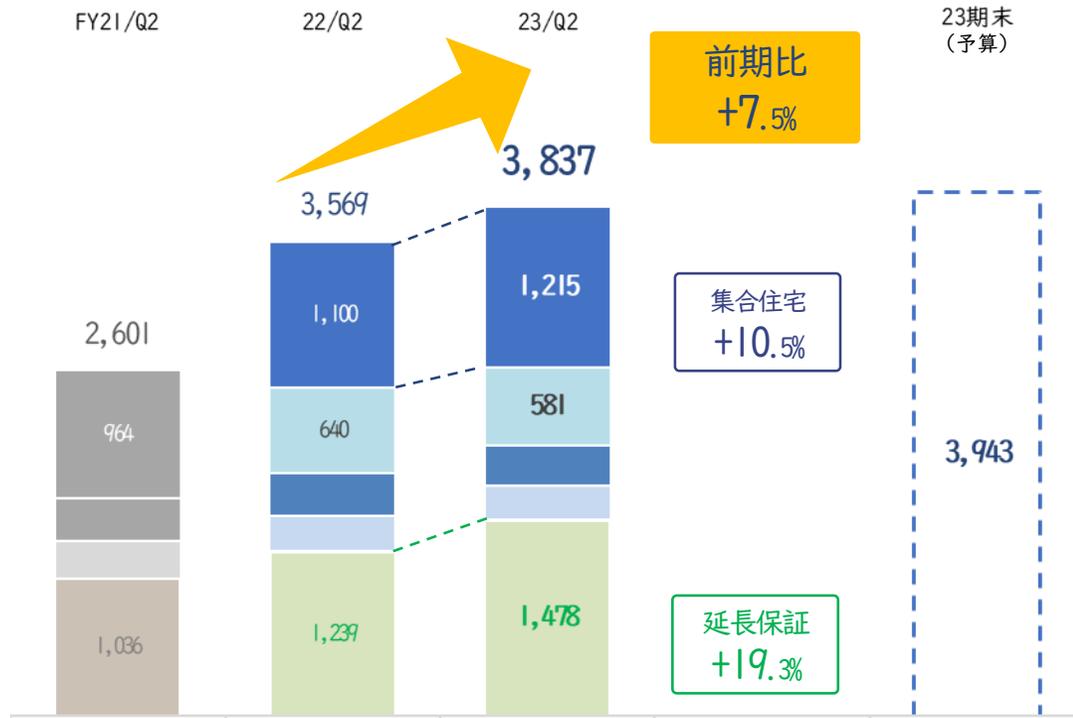
前期差		
会員	-20 -4.5%	+74 主力サービスの成長 -94 LINE受付機能追加など受電体制強化に費用計上配賦負担の増加
保険	+31 +16.7%	+170 被保険者の獲得による収益拡大 -138 獲得ペース加速に伴い、準備金の繰入が増加 <FY22> -46百万円 → <FY23> -184百万円
保証	+26 +9.8%	会員獲得による収益拡大
その他	-44	FY22上期に終了した感染拡大防止事業分の影響
駆けつけ	+53	譲渡により売上・原価・配賦の発生無し
調整額	-58	合併・分割の初期段階で共通費用増、効率化を進める

## 集合住宅・延長保証を中心に継続成長

ACTGIは不採算整理の推進により会員数は減少

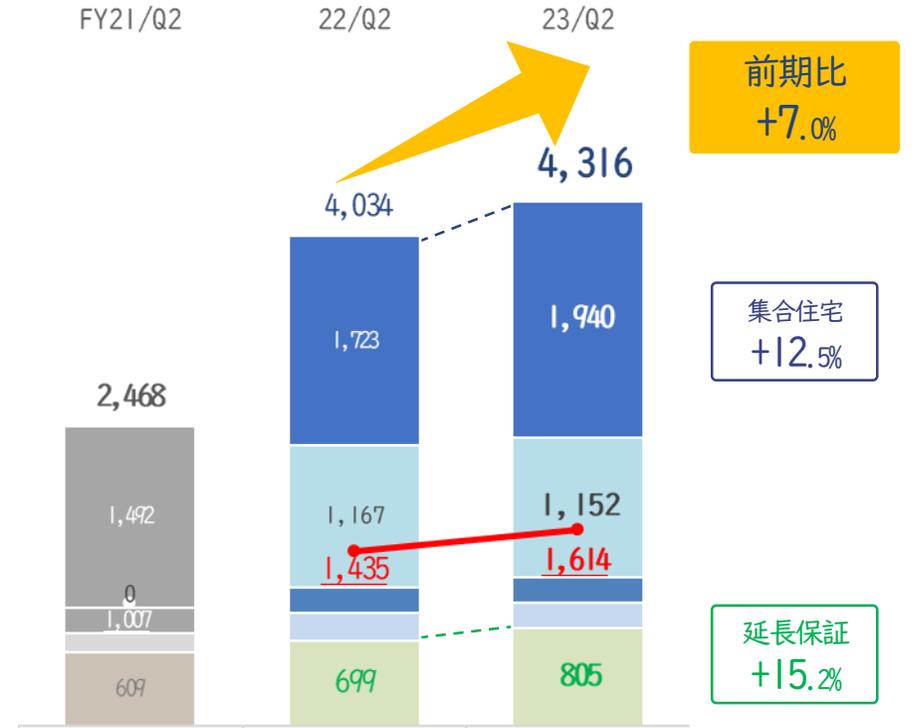
会員数(千人)

順調に会員数を拡大



会費収入・出動費(百万円)

会費収入・出動費とも増加、出動費低減策を進める



※ ACTG買収効果がFY22から発現

< 凡例 >



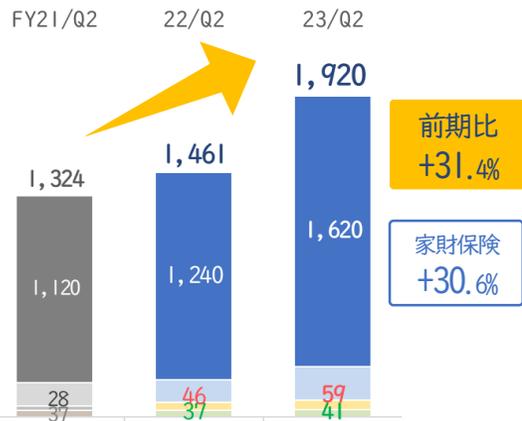
# 獲得好調 保険料収入は前期比30%超と高成長

特需が一巡し、責任準備金影響の低減を見込む

被保険者数(千人)



保険料収入(百万円)

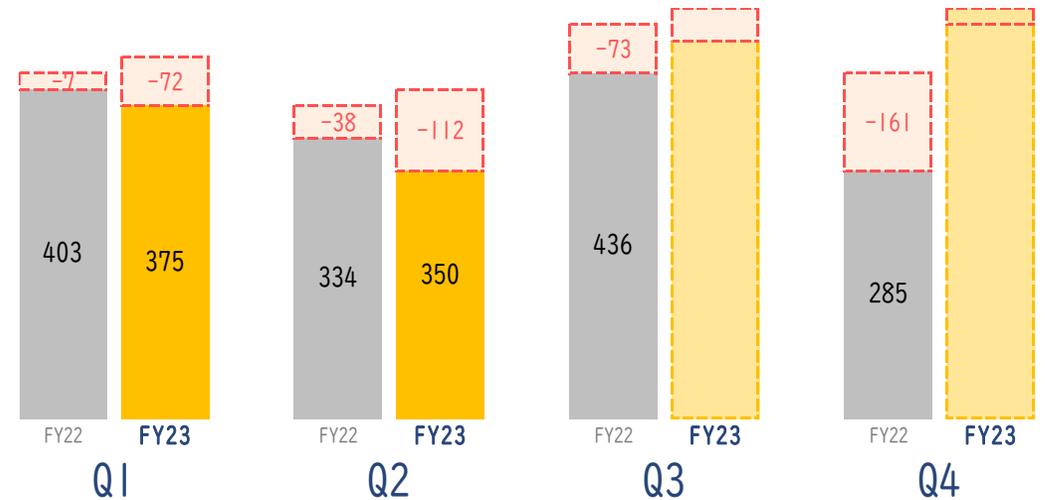


< 凡例 >



連結営業利益に対する責任準備金の影響(百万円)

特需※により成長ペースが急加速し、責任準備金が増加  
FY22Q3~FY23Q2の1年間は連結営業利益にマイナス影響  
⇒ FY23Q3以降は影響低減見込み



※2022年4月に事業撤退した他社の代理店を引継いだことで、被保険者の獲得ペースが急加速。効果は1年間で一巡。

< 凡例 >



# 450万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

**M**ission

**V**ision

**V**alue

困っている人を助ける

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

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

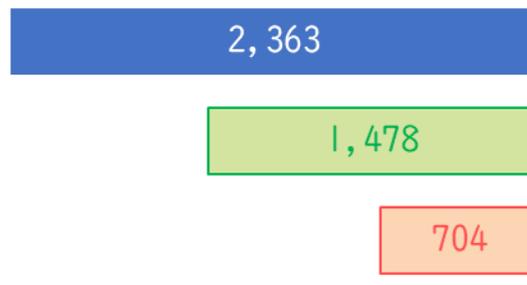


- ▶ カギ、水まわり、ガラス等の生活トラブル解決サービス
- ▶ あらゆるメーカーの住宅設備を対象とする延長保証サービス
- ▶ 家財保険を中心にユニークな商品を多数展開する保険サービス

サービス契約数

4,545千件

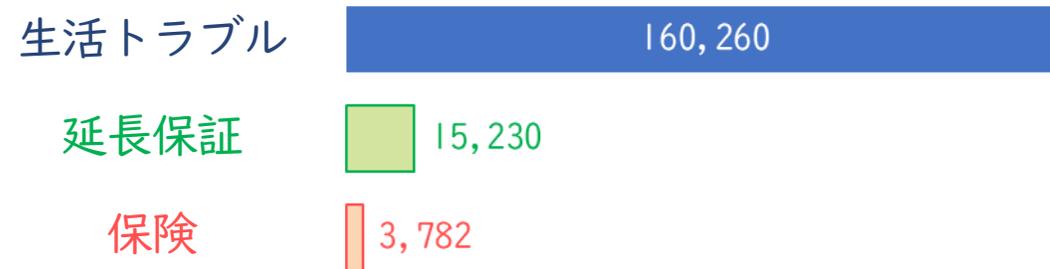
(FY23/Q2末時点)



困っていた人

179,272件

(FY23/Q2)



## 事業運営・販売の両面でPMIを推進

双方の強みを活用・集約することで、統合効果の最大化を図る

項目	取組み内容	統合効果
1. コールオペレーションの改善	オペレータの1時間あたり対応数(CPH)をKPIとし、JBRのCPHである5.0を目安に向上策を進める。 オペレーション内の発信数・作業数を低減する等、JBRのマニュアルも活用しながらコール効率化を図る。	<ACTG CPH> 買収前 1.4 FY23 2.0(現在までのオペレーション改善) FY25 5.0(システム統合+オペレーション統合)
2. システム統合	現状はJBR・ACTGそれぞれのシステムを運用しているため、受付～基幹システムまでの全システムの統合を推進中。 システム維持費の削減・効率向上・機能改善に加え、業務統一化によるコール体制の強化を図る。 2025年6月に完全移行完了予定。	<収益改善効果> 完全統合後、年間で200百万円程を想定
3. 管理部門の統合	2023年4月に管理部門を統合。 管理業務の工数低減や費用の適正化をさらに推進。	<収益改善効果> 統合初期段階でも年間50百万円を見込む
4. 不採算案件の整理	取引先別に不採算となっている案件の価格交渉等を実施。会員数・売上は減少するも収益性を確保する。 一部、不採算交渉とは別で解約が発生し、下期収益にマイナス影響。	
5. 販売力の強化	不動産賃貸マーケットにおけるシェア・競争力を拡大したため、大手クライアントのアウトソース獲得営業、新サービスの開発、クロスセルなどの営業施策を推進。	
6. 会員更新率の向上	会員更新率はACTG:45%、JBR:30%と差があるため、ACTGの施策を活用し、会員サービス更新率改善を図る。	<収益改善効果> 年間で最大36百万円

## 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	リビングハウス	生活トラブル	-
	大手社会インフラ	生活トラブル	-
	大手不動産売買仲介 伊藤忠グループ	生活トラブル	-

### 展開方針

サービス	方針
生活 トラブル	オペレーションのDX化やデータ活用を推進 利便性の向上に加え、入電件数を軽減しコスト低減
延長保証	住宅・設備メーカーへの営業注力 商流の川上を押さ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 行政サービス支援、住宅点検、高齢者見守り、 自転車アフターサービス、中古携帯回収等

### 家具インテリアショップ リビングハウス社と提携

ららぽーと内をはじめ、全国に35店舗を展開するリビングハウス社と提携し、店舗に来店いただく顧客に対して生活トラブルサポートを提供

- <提供サービス>
- 生活トラブルサポート・リペアサービス
  - 店舗で利用できる1万円クーポン・家具の延長保証
  - グルメ・旅等の優待割引・家事代行等の生活便利サービス

## 新市場である戸建て住宅への展開を着実に進行中

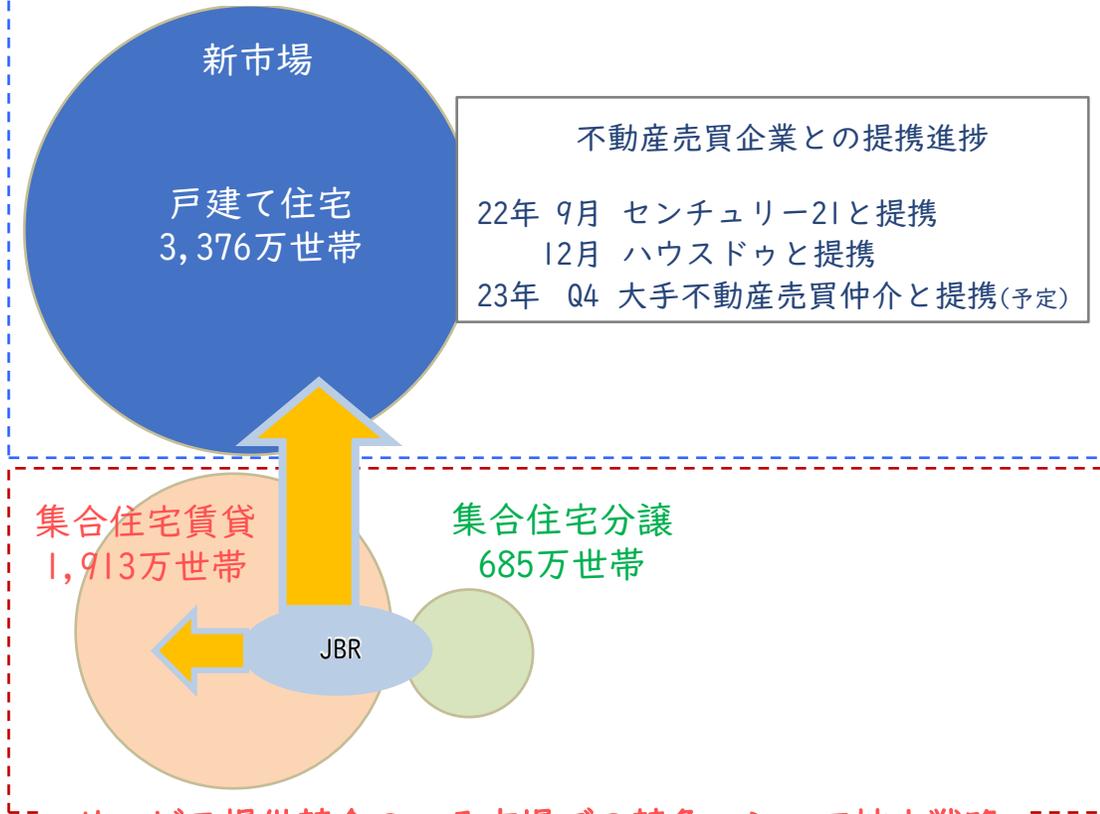
不動産売買仲介企業との提携、JAF等の戸建て住宅と親和性の高い企業との提携の両軸で推進

展開戦略 ①不動産売買企業

展開戦略 ②JAF

大手不動産売買企業との提携を推進

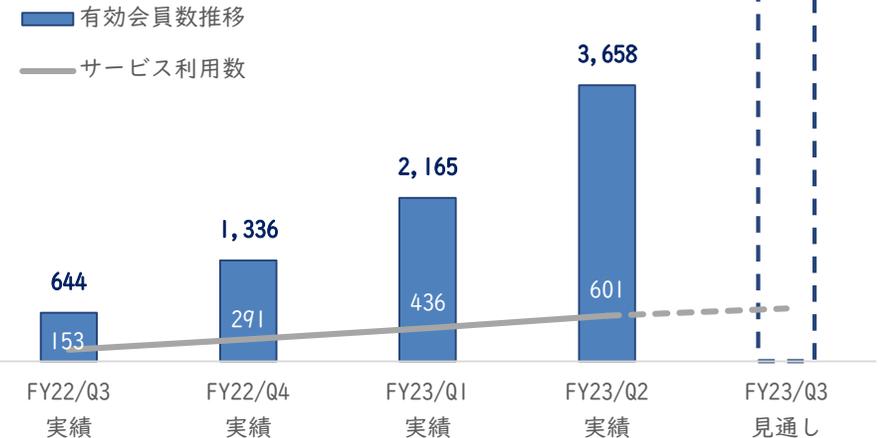
サービス提供競争が少ない市場でのブルーオーシャン戦略



サービス提供競争のいる市場での競争・シェア拡大戦略

※ 総務省統計局 平成30年住宅・土地統計調査等から当社調べ

戸建て住宅とも親和性の高いサービスとして展開



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



サービス利用数の増加及び顧客満足度調査から確かな需要を実感。訴求媒体・規模の拡大に繋がり、計画水準を上回るペースで会員増。

## 1. 上期を振り返ってどうですか？

計画を上回る進捗で売上・利益とも予算達成することができました。減益計画ではありましたが、保険事業の特需による責任準備金の影響や会員事業で将来に向けたDX化を推進することなど、当初計画で織り込んでいた内容を推進できており、順調に進捗できたと考えています。

## 2. 計画外の法人税等調整額とは？

ACTGを合併したことに伴い、税金の処理方法を統一したことで、繰延税金資産を取り崩し、今期の法人税等調整額が増加したため、純利益にマイナス影響がありました。下期においては、金額は低下するものの40百万円ほど影響する見込みです。

## 3. 中古携帯回収の進捗はどうか？

回収オペレーションを簡便化することで、台数は徐々に拡大しております。個人のみならず法人利用スマホの回収チャンネル構築にも着手いたしました。

## 4. 会員事業のDX化とは？

これまで有人才オペレータが電話で対応してきましたが、IVRで流入経路を切り分け、音声bot・webフォーム・テキストチャットbot・有人チャット・LINEなど、トラブルやニーズに応じた受付チャンネルを開設しております。ChatGPTなどの生成AIの活用も検討しております。

## 5. 下期以降の見通しは？

当初計画からの増減要因はありますが、全体で業績予想通り着地できると見込んでいます。ACTGの解約影響で売上が減少するものの、コール外注費や関連費用の削減でリカバリする方針です。一方、保険事業の責任準備金影響が低下することで、保険事業の増益幅が拡大する見込みです。

## 6. 中間配当については？

2022年11月4日に開示した当初予想の通り、1株あたり9円の間配当を実施いたします。今後も中長期的な企業発展に努め、安定的配当を継続していく方針です。

継続的にサービス契約数が増加  
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

(千件)	FY19				FY20				FY21				FY22				FY23	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2												
サービス契約数	2,531	<b>2,583</b>	2,428	2,482	2,508	<b>2,605</b>	2,867	2,950	3,049	<b>3,176</b>	3,243	3,941	4,005	<b>4,175</b>	4,271	4,292	4,361	<b>4,545</b>
(百万円)																		
売上高	2,945	<b>3,166</b>	3,074	2,824	2,871	<b>3,124</b>	3,027	3,033	3,156	<b>3,481</b>	3,584	3,238	4,330	<b>4,476</b>	4,570	4,432	4,469	<b>4,738</b>
営業利益	352	<b>386</b>	385	513	307	<b>343</b>	398	318	375	<b>296</b>	452	283	403	<b>334</b>	436	285	375	<b>350</b>
経常利益	396	<b>481</b>	374	714	323	<b>342</b>	437	695	432	<b>382</b>	492	433	369	<b>326</b>	203	273	345	<b>373</b>
純利益	257	<b>754</b>	105	521	143	<b>116</b>	250	487	302	<b>238</b>	335	-820	317	<b>201</b>	-144	64	131	<b>191</b>
EBITDA	395	<b>429</b>	428	559	352	<b>391</b>	456	378	430	<b>354</b>	518	349	546	<b>478</b>	587	434	519	<b>491</b>
(百万円)																		
総資産	14,728	<b>14,865</b>	17,599	18,761	19,075	<b>19,518</b>	20,146	21,204	21,494	<b>22,249</b>	22,903	28,175	27,694	<b>28,276</b>	29,080	27,884	27,357	<b>28,201</b>
負債	8,703	<b>10,549</b>	9,905	10,657	10,810	<b>12,964</b>	12,835	13,296	13,551	<b>13,954</b>	14,546	16,507	16,763	<b>17,445</b>	18,165	17,081	17,161	<b>17,781</b>
前受収益 計	5,803	<b>6,095</b>	6,332	6,710	6,807	<b>6,985</b>	7,442	7,640	7,806	<b>8,054</b>	8,616	9,266	9,843	<b>9,992</b>	10,548	10,576	10,595	<b>10,780</b>
前受収益	1,655	<b>1,751</b>	1,770	1,824	1,815	<b>1,846</b>	1,976	1,982	1,982	<b>2,034</b>	2,173	2,698	3,048	<b>3,089</b>	3,121	3,064	3,018	<b>3,067</b>
長期前受収益	4,148	<b>4,343</b>	4,561	4,885	4,992	<b>5,138</b>	5,465	5,657	5,823	<b>6,019</b>	6,443	6,567	6,794	<b>6,903</b>	7,426	7,511	7,577	<b>7,713</b>
純資産	6,024	<b>6,926</b>	7,693	8,104	8,265	<b>6,553</b>	7,310	7,907	7,942	<b>8,295</b>	8,357	11,668	10,930	<b>10,831</b>	10,914	10,802	10,196	<b>10,419</b>
自己資本比率	40.8%	<b>39.5%</b>	42.5%	42.1%	41.7%	<b>32.0%</b>	34.7%	35.8%	35.5%	<b>35.8%</b>	35.0%	40.2%	38.2%	<b>36.5%</b>	34.4%	35.4%	33.4%	<b>32.7%</b>

## 主力サービスを中心に会員数が増加

(千件)	FY19				FY20				FY21				FY22				FY23	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2												
会員数	2,259	<b>2,310</b>	2,168	2,222	2,245	<b>2,347</b>	2,338	2,399	2,492	<b>2,601</b>	2,657	3,348	3,411	<b>3,569</b>	3,620	3,607	3,680	<b>3,837</b>
生活トラブル	1,636	<b>1,646</b>	1,464	1,464	1,441	<b>1,500</b>	1,454	1,465	1,506	<b>1,565</b>	1,575	2,216	2,226	<b>2,330</b>	2,310	2,256	2,265	<b>2,359</b>
集合住宅	840	<b>865</b>	854	870	864	<b>909</b>	897	913	930	<b>964</b>	1,009	1,020	1,038	<b>1,100</b>	1,106	1,122	1,140	<b>1,215</b>
ACTG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	631	624	<b>640</b>	645	578	573	<b>581</b>
大学生	273	<b>300</b>	285	286	286	<b>314</b>	289	290	290	<b>318</b>	288	288	288	<b>316</b>	282	282	282	<b>306</b>
dリビング	166	<b>145</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	356	<b>335</b>	323	308	290	<b>275</b>	267	261	285	<b>282</b>	277	275	275	<b>272</b>	276	273	269	<b>256</b>
延長保証	622	<b>663</b>	704	758	804	<b>846</b>	883	934	986	<b>1,036</b>	1,082	1,132	1,185	<b>1,239</b>	1,310	1,350	1,414	<b>1,478</b>
(百万円)																		
会費収入	1,109	<b>1,214</b>	1,215	1,108	1,088	<b>1,184</b>	1,169	1,146	1,188	<b>1,280</b>	1,324	1,296	1,997	<b>2,036</b>	2,100	2,069	2,137	<b>2,178</b>
生活トラブル	893	<b>987</b>	985	857	832	<b>919</b>	904	874	887	<b>972</b>	1,008	969	1,652	<b>1,682</b>	1,736	1,687	1,741	<b>1,768</b>
集合住宅	626	<b>729</b>	729	669	652	<b>735</b>	727	696	706	<b>786</b>	828	790	847	<b>876</b>	917	937	958	<b>981</b>
ACTG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	581	<b>586</b>	600	535	572	<b>580</b>
大学生	97	<b>101</b>	100	101	100	<b>104</b>	100	102	103	<b>108</b>	102	102	103	<b>105</b>	102	101	101	<b>103</b>
dリビング	78	<b>68</b>	66	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>0</b>
その他	90	<b>87</b>	88	85	80	<b>79</b>	76	76	77	<b>78</b>	77	76	120	<b>113</b>	115	111	108	<b>103</b>
延長保証	215	<b>226</b>	230	250	255	<b>265</b>	265	271	300	<b>308</b>	315	326	345	<b>354</b>	364	382	396	<b>409</b>
出動費	573	<b>520</b>	536	397	392	<b>396</b>	376	443	488	<b>519</b>	489	524	701	<b>734</b>	712	740	778	<b>836</b>

## 獲得好調な家財保険に加え、主要商品の被保険者が増加

(件)	FY19				FY20				FY21				FY22				FY23	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
商品数*1	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	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	272	259	259	262	258	529	550	556	574	585	593	593	606	650	683	679	704
家財保険	182	194	197	201	207	215	221	226	231	240	246	251	257	272	289	302	316	336
スポーツクラブ	-	-	-	-	-	-	264	264	246	242	241	240	228	222	239	247	231	232
スマホ	-	-	-	-	-	-	-	15	34	46	52	55	60	63	70	81	79	83
その他	89	78	61	58	55	42	43	43	44	44	45	46	47	48	51	51	51	52
(百万円)																		
保険料収入	484	629	570	493	509	654	597	561	590	734	701	616	638	822	914	827	867	1,053
家財保険	389	533	471	404	422	574	504	465	490	630	579	502	527	713	759	681	717	903
スポーツクラブ	-	-	-	-	-	-	12	17	18	18	19	20	18	18	20	22	21	20
スマホ	-	-	-	-	-	-	-	4	11	17	20	21	23	23	23	25	28	30
その他	94	96	99	89	86	80	81	73	70	67	81	72	69	66	110	98	99	98
契約準備金*2	0	-8	-13	-127	15	-18	28	-38	15	-7	-39	-52	-7	-38	-73	-161	-72	-112

\*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。