

Japan Warranty Support

## 2023年9月期 第3四半期 決算説明資料

---

2023年8月4日 ジャパンワランティサポート株式会社

証券コード：7386

1. 通期業績予想上方修正
2. 業績ハイライト
3. 事業内容と特徴
4. 2023年9月期 第3四半期実績
5. 2023年9月期 第3四半期トピックス
6. 2023年9月期 業績予想
7. 株主還元
8. 参考資料

# 1. 通期業績予想上方修正

## 3Qまでの好業績 + 4QでのBPO事業拡大により、通期業績予想の上方修正を発表

- 保証事業による強固な売上/利益の成長基盤に加え、4QでBPO事業の大幅拡大を見込み、売上/利益が増加
- 売上原価の抑制、DX推進に伴う経費の抑制が進み営業利益が増加
- 収益不動産の取得に伴う家賃収入、有価証券運用益の増加等により経常利益が増加



### 売上高

期初計画 1,711 百万円

修正後 **1,765** 百万円

期初  
計画比

**+54**百万円 [+3%]

### 営業利益

期初計画 603 百万円

修正後 **715** 百万円

期初  
計画比

**+112**百万円 [+19%]

### 経常利益

期初計画 659 百万円

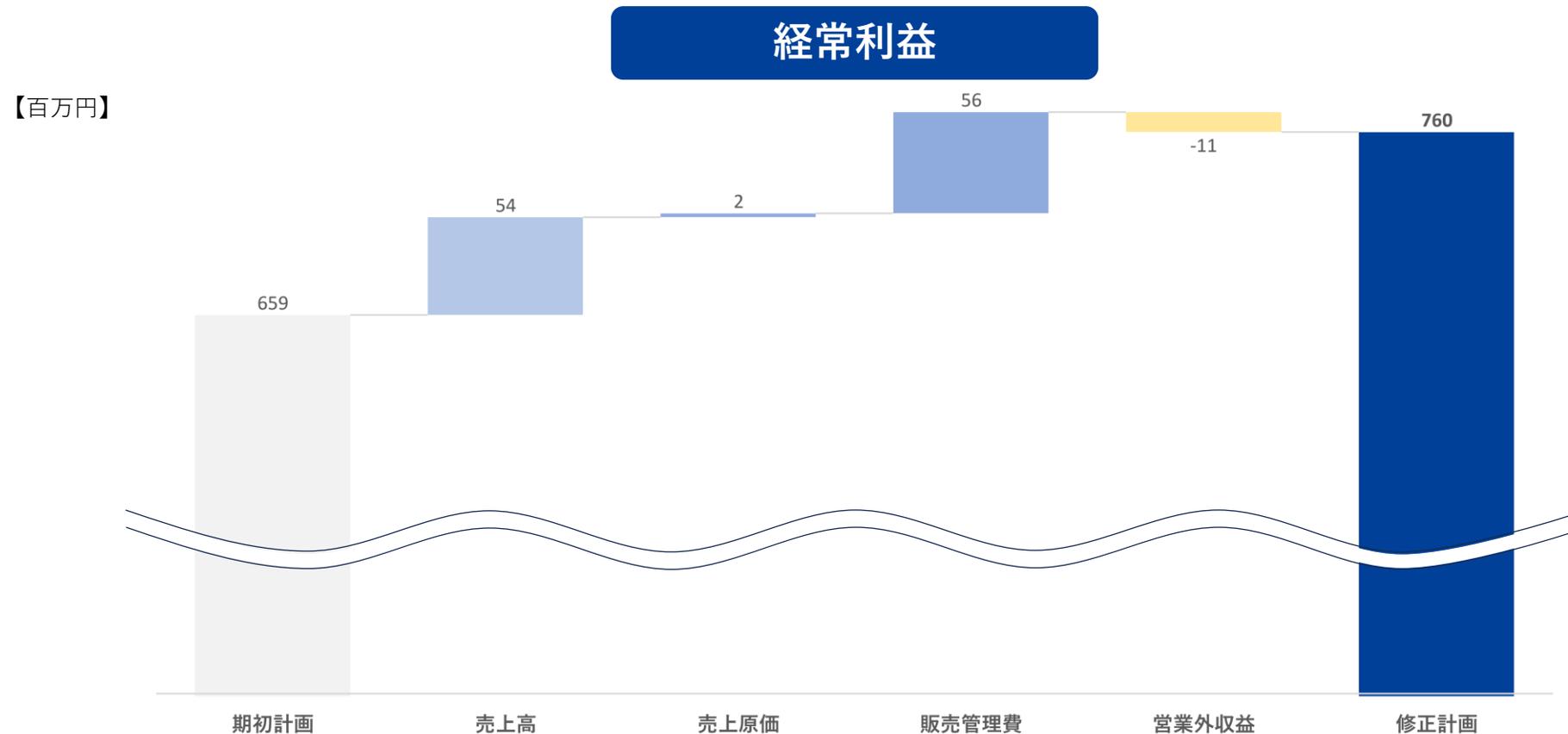
修正後 **760** 百万円

期初  
計画比

**+101**百万円 [+15%]

## 通期業績予想の上方修正

- 保証事業による盤石な収益構造の構築及び強固な売上/利益の成長基盤に加え、4Qで利益率の高いBPO事業の大幅拡大を見込む
- 外注費の抑制施策推進、DX推進や業務フロー見直しによる業務効率化により売上原価及び販売管理費が減少
- 市況・情勢等総合的に鑑み計画していた有価証券の売却の一部は来期以降に持ち越し  
営業外収益は期初計画に比べ-11百万円となるが、売上増加などの要因により経常利益が増加



## 2. 業績ハイライト

## 第3四半期期間(2023年4月～6月) 業績ハイライト

- 売上高** ■ストック売上が大半を占めるビジネスモデルの中、売上高は前年同期比119%を達成  
■フロー売上であるBPOサービスの新規契約も順調に推移し、売上/利益の増加に寄与  
※BPOサービスの本格稼働は4Q以降
- 営業利益** ■1Qには株主総会費用・外形標準課税など今期から発生する費用の増加があり、  
2Qでも体制強化に伴う人件費増加などに伴う費用の増加があったものの、  
システム化推進等による販管費の抑制も開始され、前年同期比131%となる
- 経常利益** ■投資不動産による収益、有価証券等の運用収益が拡大
- 純利益** ■結果、純利益は前年同期比167%の大幅成長を達成

売上高

**4 3 5** 百万円  
(前年同期比 **119** %)

営業利益

**1 8 5** 百万円  
(前年同期比 **131** %)

経常利益

**2 0 7** 百万円  
(前年同期比 **157** %)

当期純利益

**1 4 3** 百万円  
(前年同期比 **167** %)

### 第3四半期累計 業績ハイライト

- 上方修正** ■売上/利益とも計画を上回る着地となり、過去最高の通期予想の達成に向けて順調4QのBPO事業拡大により、業績予想を上方修正
- 収益拡大** ■メインサービスである「あんしん修理サポート」の堅調な新規会員数増加が売上・前受収益の拡大を牽引
- 収益拡大** ■経常利益は売上高増加に伴う増加の他、新たに取得した収益不動産による家賃収入や、投資有価証券等の運用収益拡大により大きく増加
- ストック売上** ■前受収益・長期前受収益は新規会員数増加に伴い引き続き増加、さらなる安定した収益の基盤に

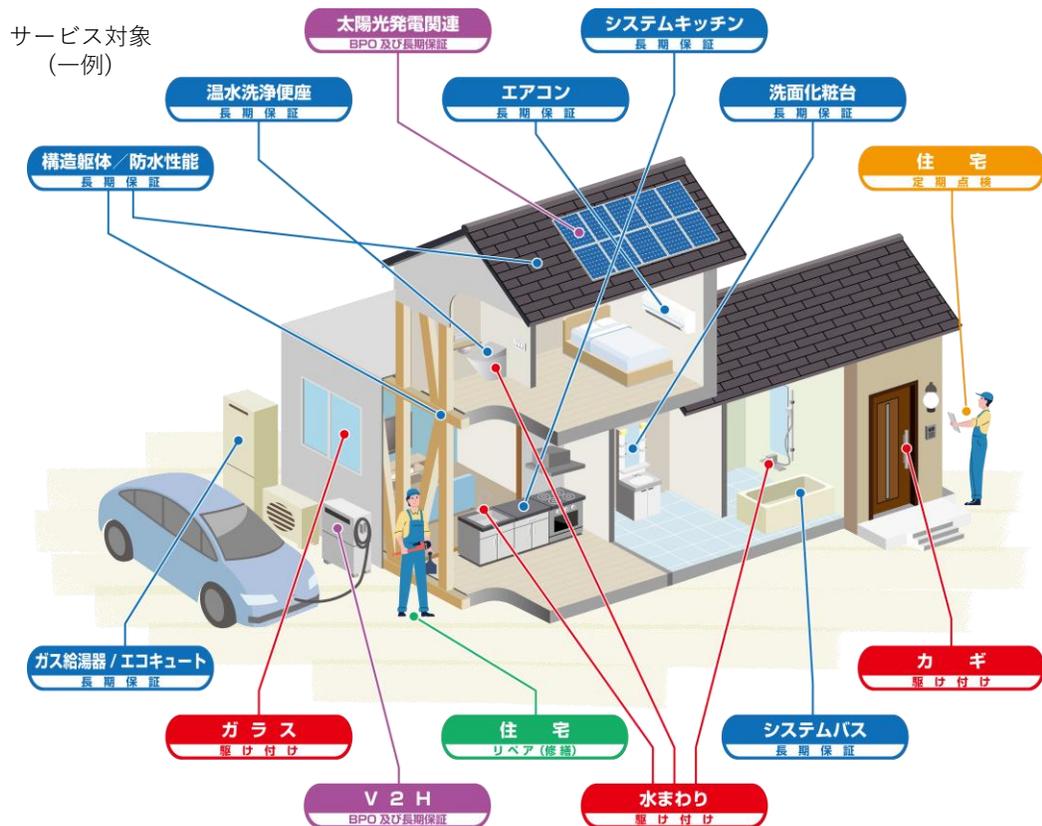
	3Q(累計)実績	YoY	通期予想 (期初計画) に対する進捗率 (3Qの計画及び実績)	通期予想 (百万円) 期初計画	通期予想 (百万円) 修正計画
売上高	1,241百万円	117%		1,711	1,765
営業利益	483百万円	117%		603	715
経常利益	518百万円	128%		659	760
当期純利益	356百万円	135%		428	515
前受収益 長期前受収益	8,343百万円	110%	75%		

累計でも全項目2桁成長を達成

## 3. 事業内容と特徴

## ■ 住宅トータルアフターサポート

メインサービスである住宅設備機器延長保証サービス「あんしん修理サポート」が盤石な経営基盤を形成  
親会社であるジャパンベストレスキューシステム株式会社とのシナジーも活用し、住宅全体のアフターサポートを運営



サービス ラインアップ	ジャンル	サービス内容
あんしん修理 サポート	長期保証	新品住宅設備機器 延長保証
リユース修理 サポート	長期保証	既存住宅設備機器 延長保証
スマイノミライ	長期保証	住宅の構造・防水に関する保証
その他保証	BPO 長期保証	太陽光発電関連、V2Hの BPO・長期保証
あんしん住宅 サポート24h	駆け付け	カギ・水回り・ガラスの 生活トラブル駆け付け (住宅設備延長保証のオプション)
建物点検	点検	既存住宅の定期点検
住宅リペア	リペア	住宅の修繕
コールセンター	コール業務	インバウンド、アウトバウンド、 アドミ業務全般

## ■ 独自ノウハウを活用したBPO受託

自社コールセンターにおいて蓄積したノウハウを利用したコールセンター代行の他、住宅設備機器延長保証サービス運営において  
培ったノウハウを活かした各種BPO事業を展開

# 事業の特徴

## ■ ストック型ビジネス

延長保証サービスは「ストック型ビジネス」であり、売上は保証期間に渡り按分計上されるため、会員数増加に伴い安定的かつ継続的な収益確保と成長を見込む  
売上/利益が事前に見込まれ、景気や為替、国際情勢による影響に左右されにくいビジネスモデル

## ■ メインサービスである延長保証サービスをベースに盤石な収益構造・経営基盤をもとにした事業拡大

延長保証サービスによる安定した売上/利益を基盤に、サービス運営において培った独自ノウハウをもとにしたフロー売上を拡大  
ストック売上による安定成長と、フロー売上による拡大成長を両立

## ■ 潤沢なキャッシュ

現預金が約70億円と潤沢にあり、金融機関等からの借入が一切ない「無借金経営」を実現  
また、有価証券や収益不動産などの投資運用を行うことにより、営業外収益を見込む

## ■ 高利益率経営

延長保証サービスは BtoBtoC のビジネスモデルであり、在庫に伴うリスクもなく、小規模・少人数での運営が可能  
販管費の抑制にもつながり、高利益率での運営が可能

## ■ 営業力

営業代理店として創業した経緯もあり、フットワークの軽さ、顧客ニーズを形にする対応力や柔軟性など、営業力が事業の根幹

## ■ 自社コールセンターの活用

自社でコールセンターを運営することにより、会員・提携企業からの連絡に対し迅速かつ適切な対応が可能となり、ノウハウ蓄積と同時に、会員のみならず提携  
企業の満足度向上につなげる

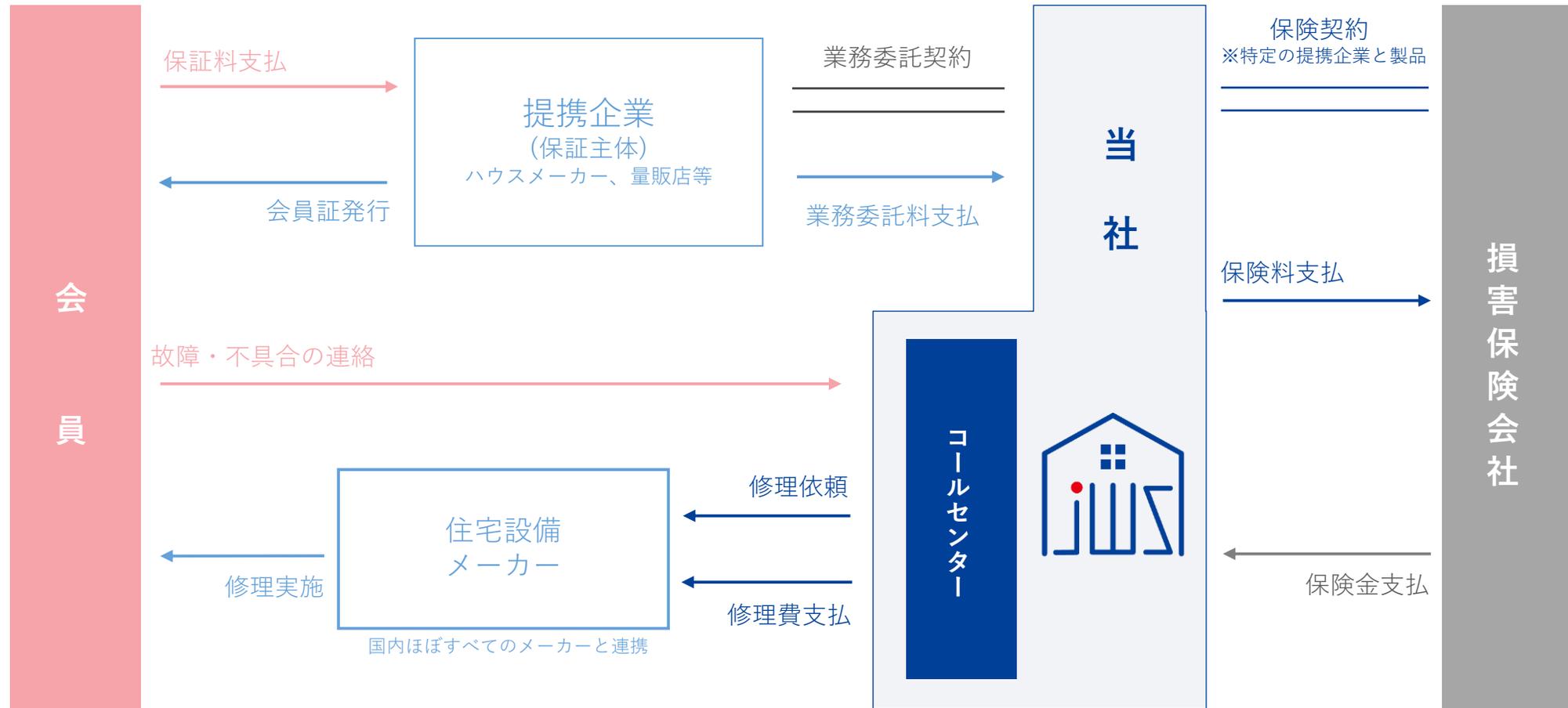
これまでの蓄積されたノウハウを活かしBPO受託へつなげ、新たな収益の柱を作る

## ■ グループ力

親会社であるジャパンベストレスキューシステム株式会社(東証プライム：2453)とのシナジーを活用し、カギ・水回り・鍵の生活トラブル駆け付けサービスや  
リペア(修繕)といったサービスをグループワンストップで提供

# 保証サービス事業系統図

- 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
- 少人数でも質の高い事業運営が可能であり、高利益率体制を確立



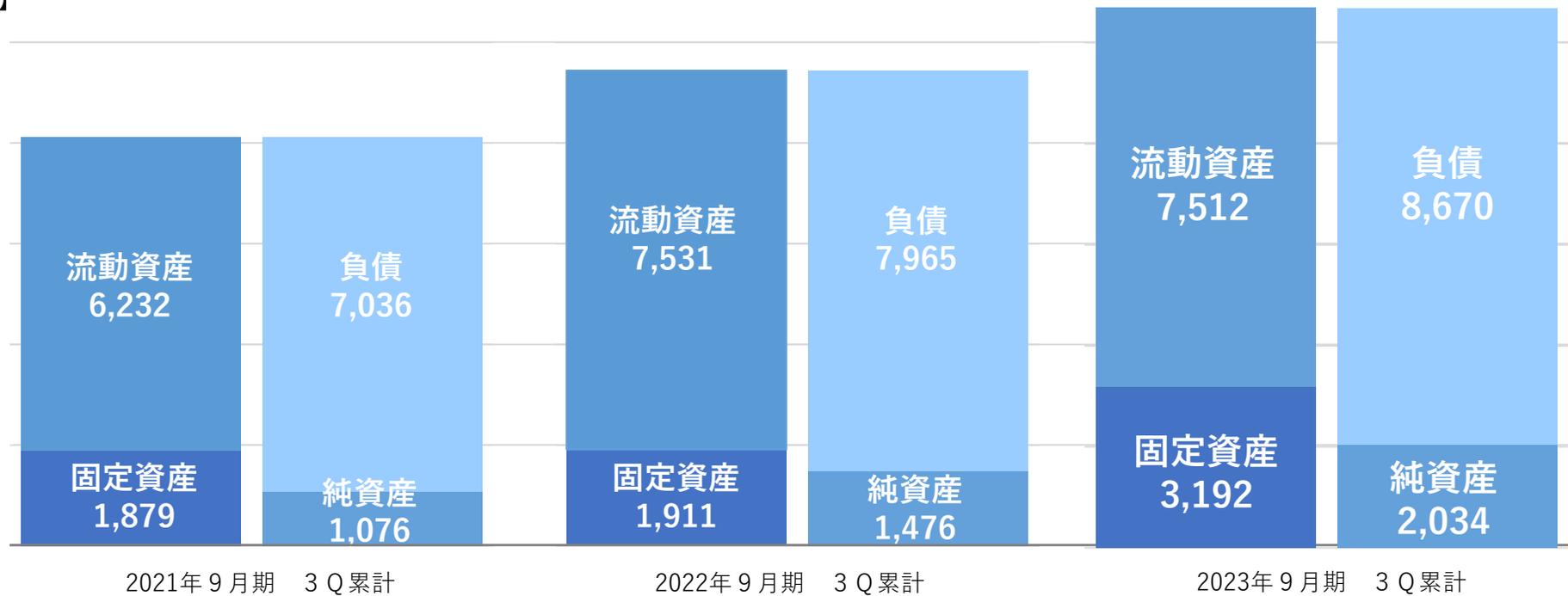
※保険契約については提携企業からの要望、取扱製品の故障リスク等を鑑み、修理費用のリスクヘッジのため一部の提携企業と製品を対象に保証期間と同一の保険期間の保険契約を損害保険会社と締結しております

## 4. 2023年9月期 第3四半期実績

# 貸借対照表の概要

- ビジネスモデルの強さが表出された貸借対照表
- 潤沢なキャッシュがあり、有利子負債のない「無借金経営」、財務的に健全な状態
- 負債の内、ほとんどが将来の確定売上である前受収益・長期前受収益となっている
- 売上/利益の増加とともに、総資産・純資産も着実に増加

【百万円】

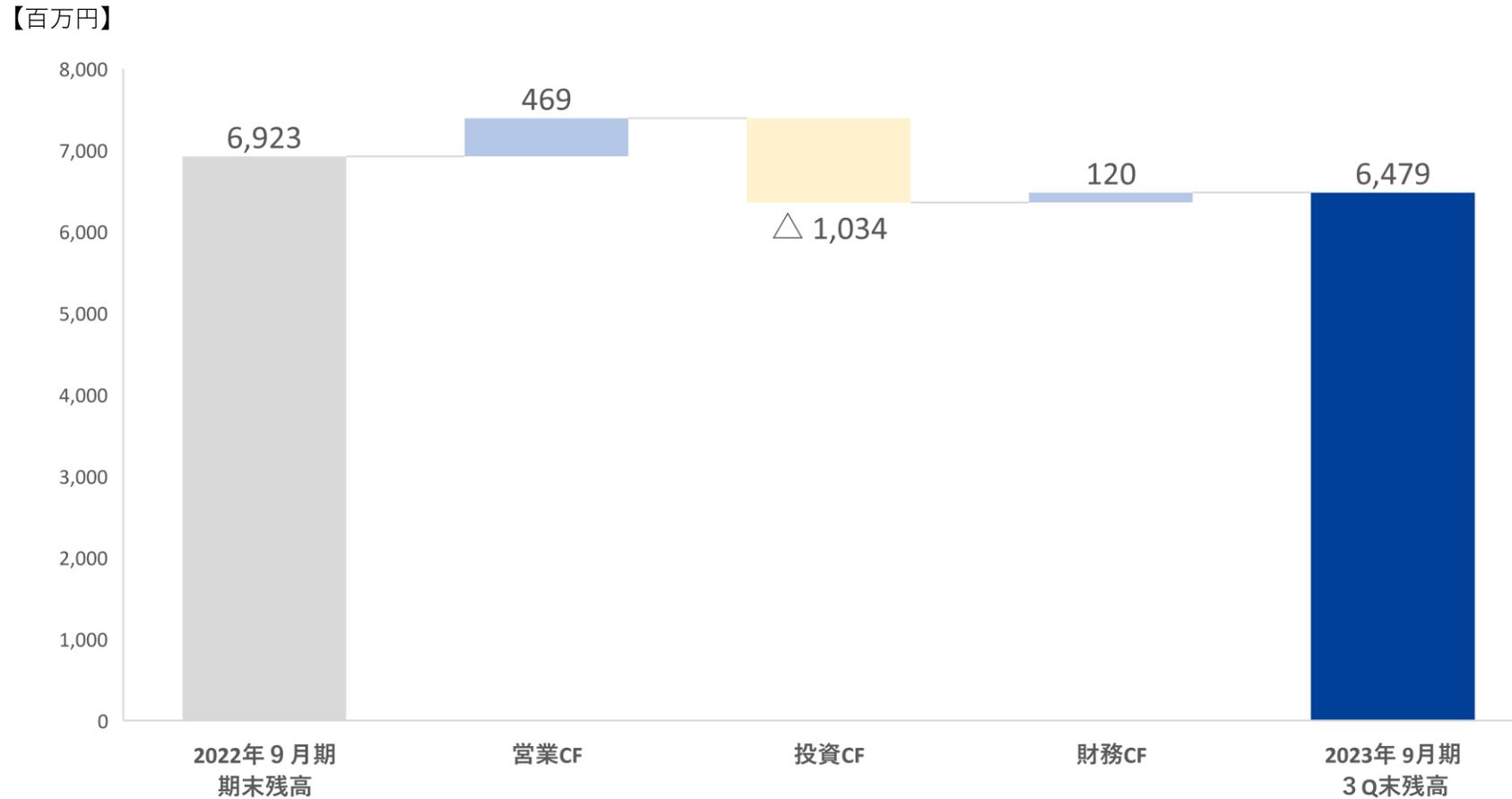


	2021年9月期 3Q累計	2022年9月期 3Q累計	2023年9月期 3Q累計
総資産	8,112	9,442	10,704
現金及び預金	5,892	7,107	6,979
前受収益 長期前受収益	6,745	7,556	8,343

※2021年9月期第3四半期は四半期財務諸表を作成していないため参考値

# CF計算書の概要

- 提携企業の増加が有効会員数<sup>(※)</sup>増加につながり、その結果営業CFが増加
- 投資CFは投資有価証券、収益不動産の取得に伴い減少
- 財務CFは新株予約権行使による株式の発行による収入が主な増加要因

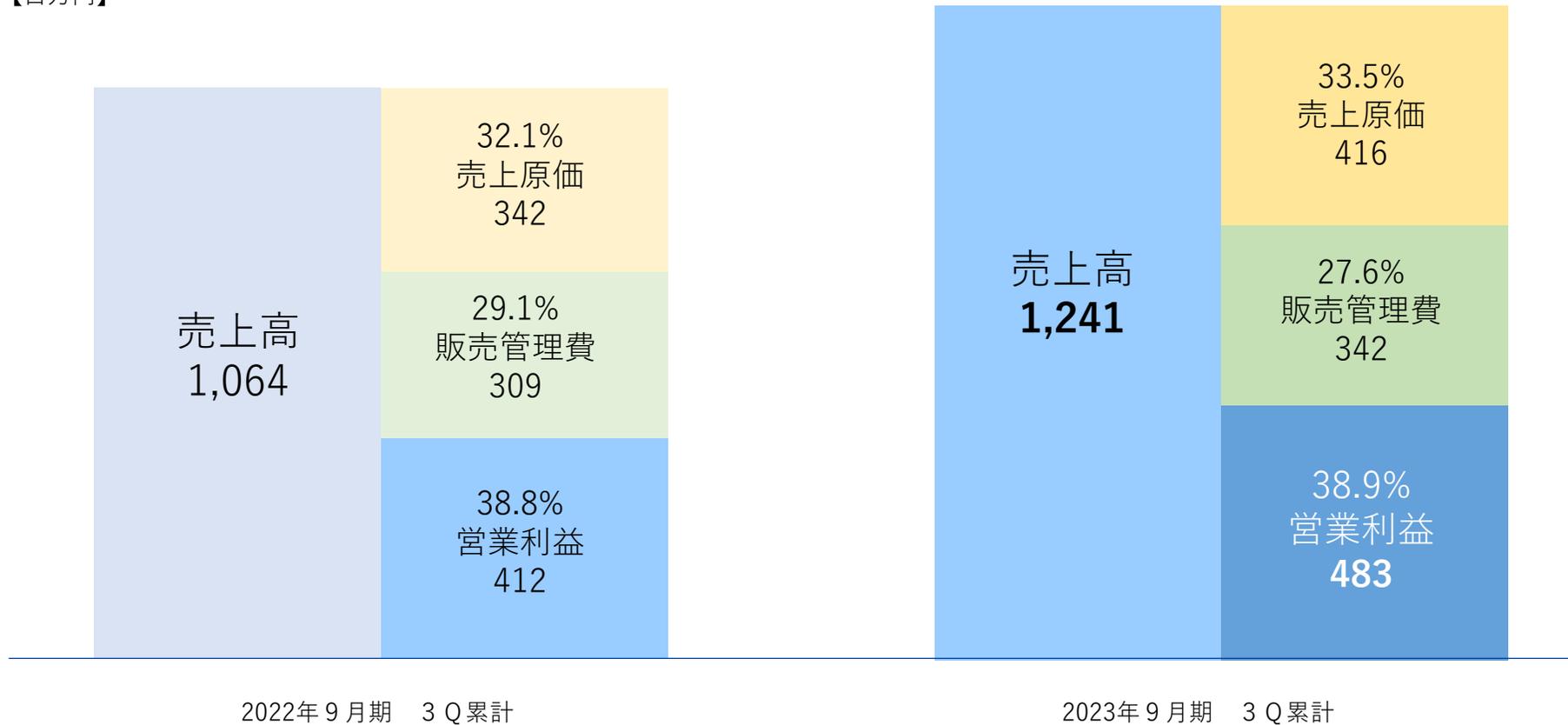


※過去に当社サービスに登録された全会員から保証期間が終了した会員を差し引いた、現時点で当社サービスの会員として有効な登録数  
CF計算書は第3四半期は監査対象外の為参考値

# 収益構造

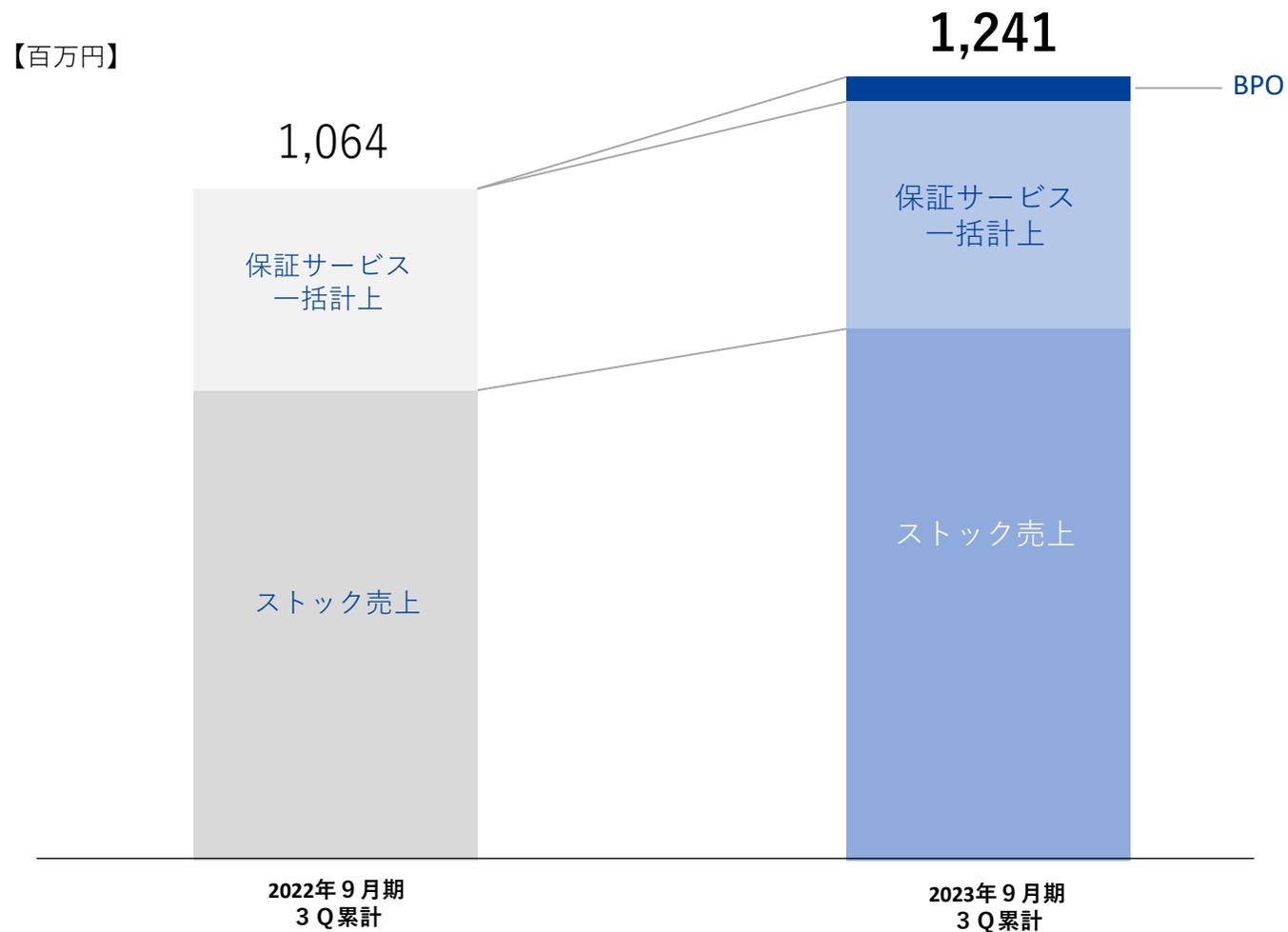
- 売上増加に伴い、売上原価・販売管理費も増加しているものの、高利益率体制を維持
- 売上原価率は付保会員の増加に伴う保険料増加等により+1.4%
- BtoBtoCモデル、自社コールセンターの活用、効率的な運営など、複合的な要因により高利益率のビジネスモデル

【百万円】



# 売上高比較

- ストック売上・保証サービス一括計上は新規会員数増加に伴い順調に増加
- 2QのBPO事業はコールセンター受託のみのため売上へのインパクトは小さかったが、3QよりBPO事業の営業を本格スタート、4Qより売上への貢献度が向上

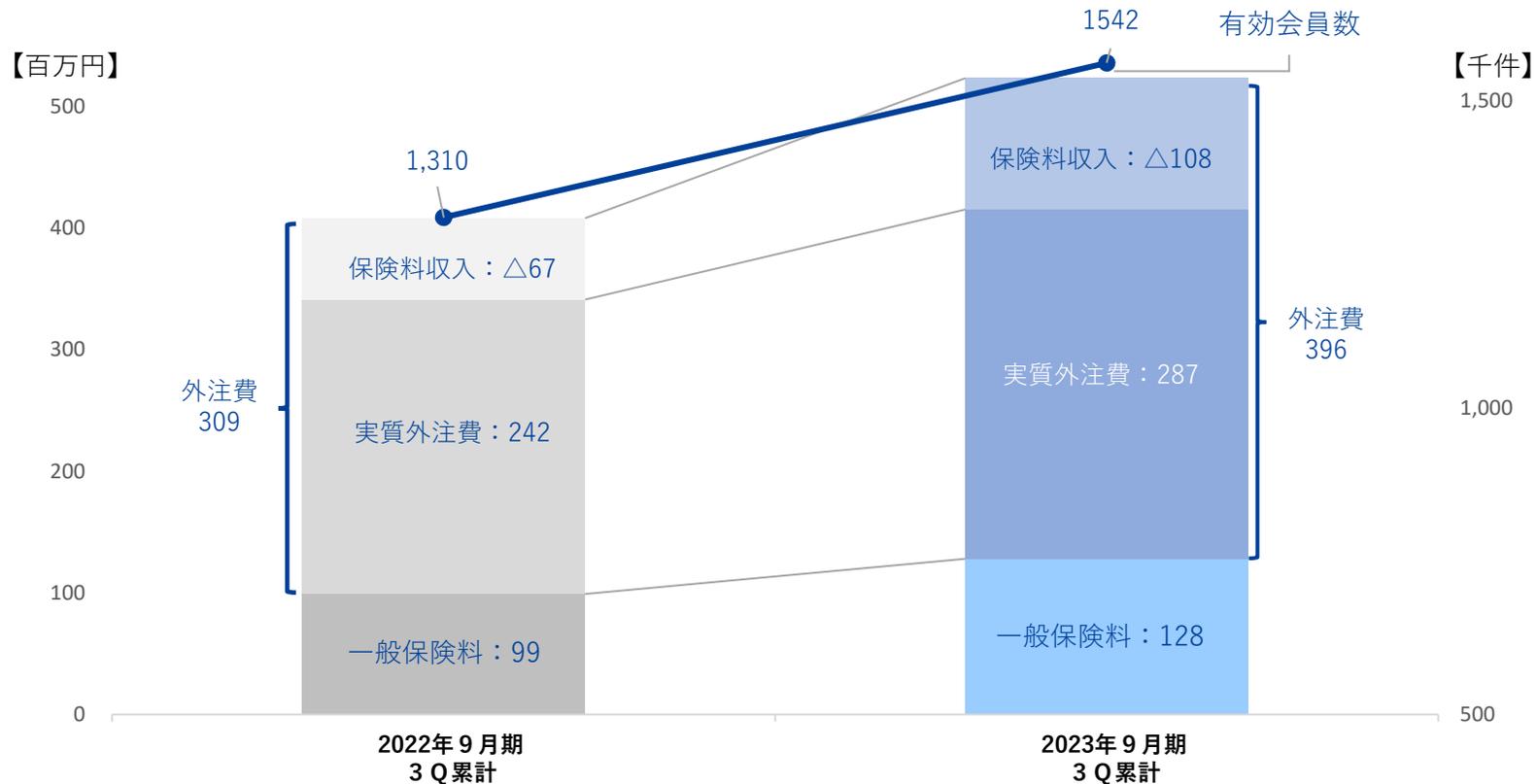


# 売上原価比較

- 有効会員数の増加に伴い、外注費・一般保険料は増加。一方で保険料収入も増加
- 独自ノウハウ(※)の展開、保険料収入の増加、BPO事業の拡大により、売上総利益率を維持・向上させる

(※)独自ノウハウ

- ・創業以来蓄積されたデータの分析・マニュアル化等の活用により、当社コールセンターのみで一定数のトラブル解消を実現
- ・メーカーへ修理依頼を行った際、システム化された進捗報告管理により、修理費用の適正化を徹底
- ・蓄積データの増加・分析により、付保率の適正化を進める



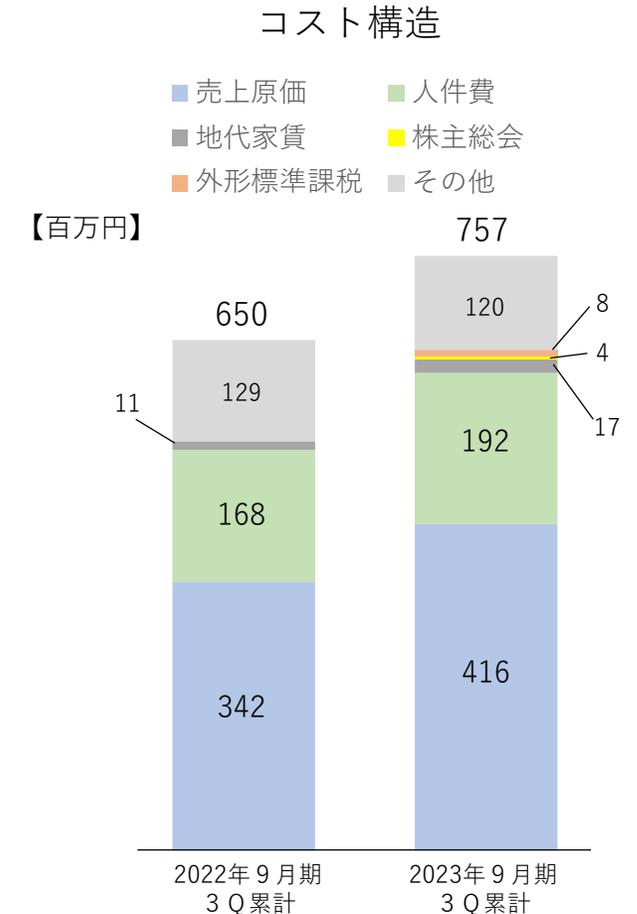
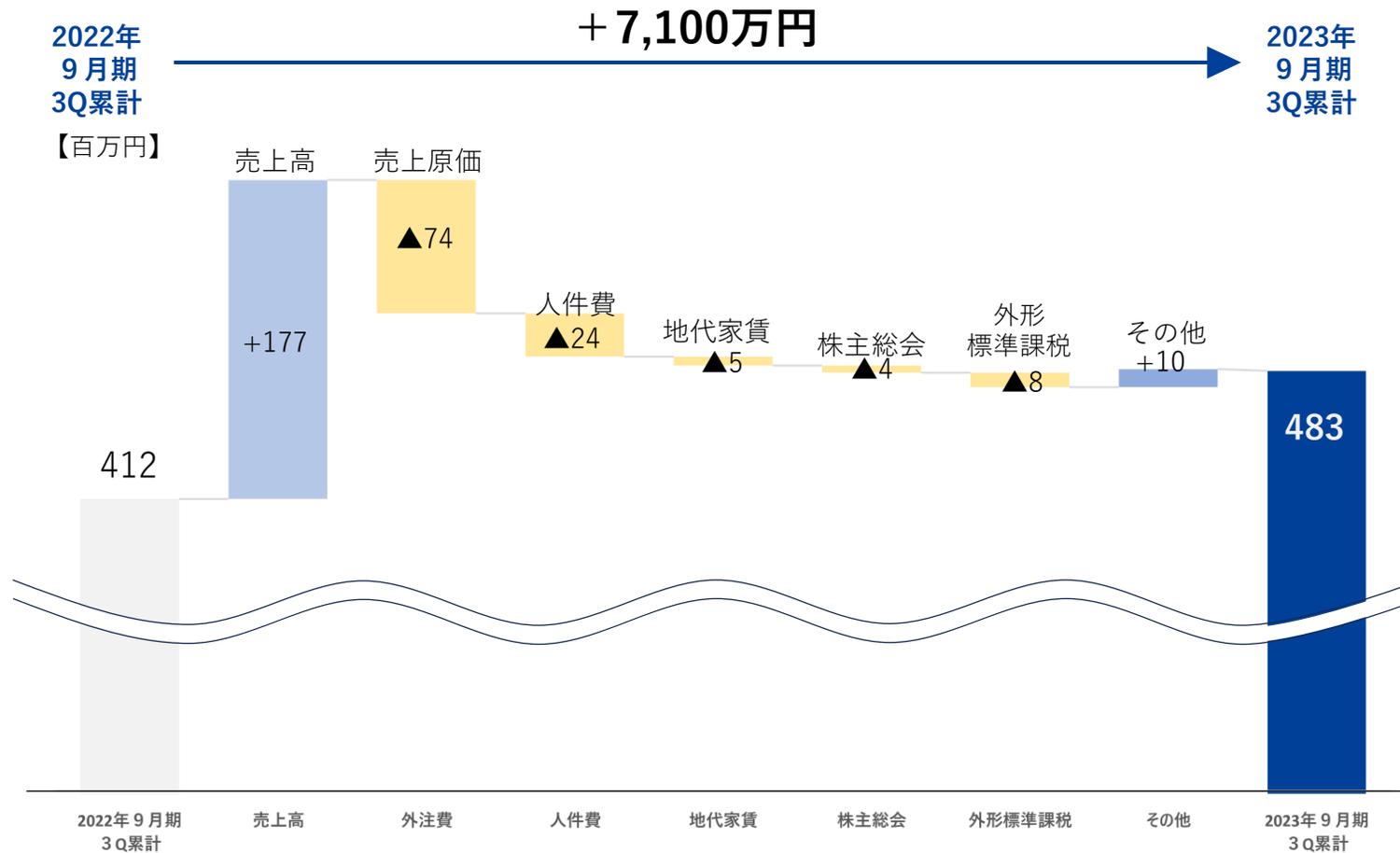
※売上原価の構成

①外注費 (メーカーによる修理費)    ②一般保険料 (保険会社へ支払う保険料)    ③保険料収入 (保険会社から入金される保険金)

売上原価 → ①+②-③    実質外注費 → ①-③

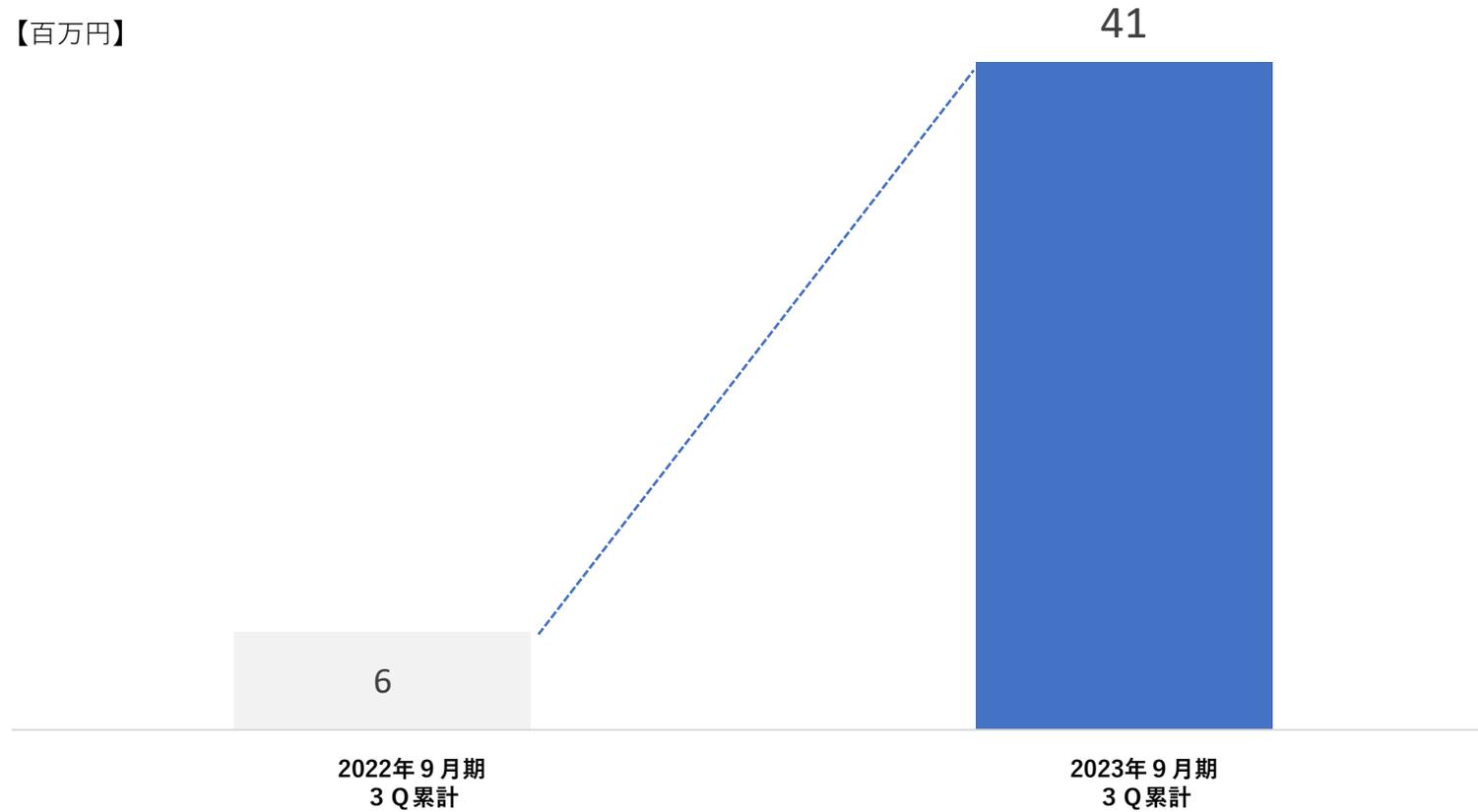
# 営業利益内訳

- 前年同期比**117%**と、軸である保証事業が引き続き 今後の成長の盤石な土台を形成
- 売上増加(新規会員増・単価横ばい)が営業利益増加を牽引
- 人員増加に伴う人件費増、CS拡大に伴う地代家賃増、株主総会費用・外形標準課税など、今期新たに40百万円以上の費用が発生する中で二桁成長を達成



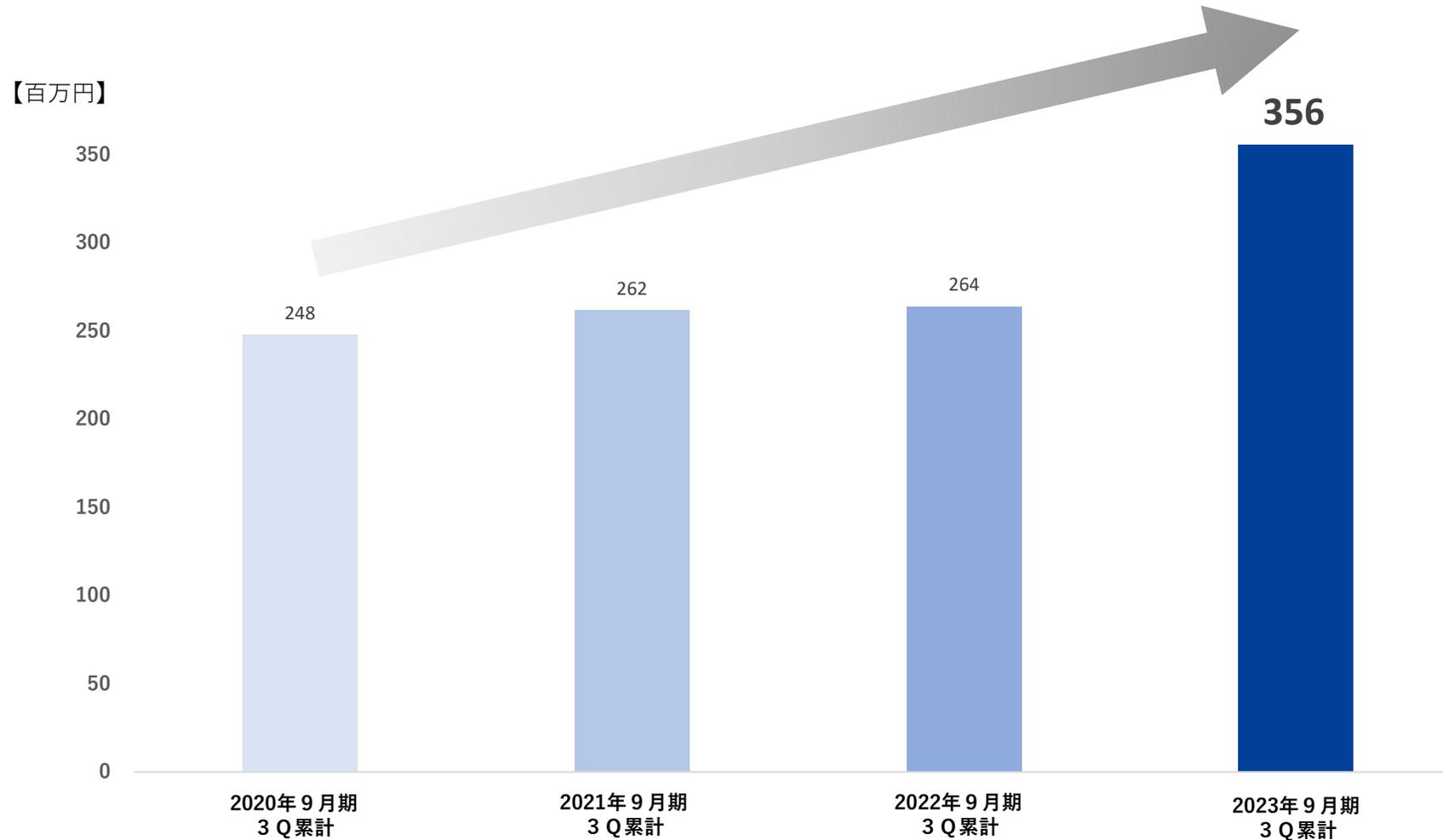
## 営業外収益比較

- 有価証券等の運用収益拡大及び収益不動産による家賃収入が営業外収益に大きく寄与
- 収益不動産は3Qに家賃収入5百万円の増加 今後も継続して営業外収益に寄与



# 純利益推移

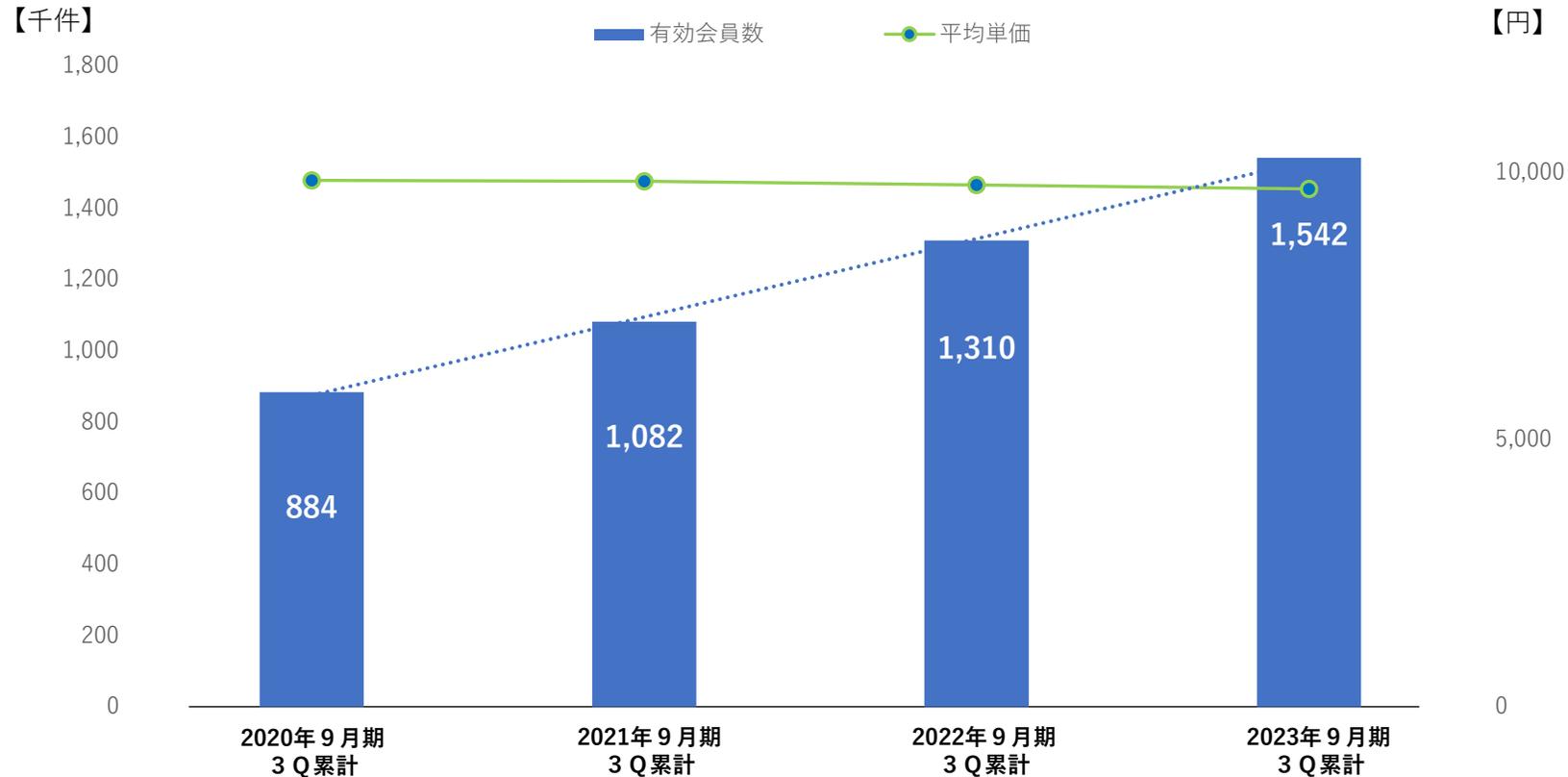
- 前年同期比 **135%**
- 売上～営業外収益の増加に伴い順調に成長
- 上場に伴う一時的な費用増のフェーズを終了し、今後はさらなる成長を見込む



※2020年9月期第3四半期及び2021年9月期第3四半期は四半期財務諸表を作成していないため参考値

## KPI (有効会員数)

- 前年同期比 **118%** (前年同期比過去最高の増加数 232千件)
- 提携企業数の増加、新規会員数の増加により継続的な増加を見込む
- 平均単価は低単価であるリユース修理サポートが拡大する一方、ハウスメーカーを中心に高単価であるパック保証も拡大し、横ばい
- 有効会員数の増加によりストック売上 (前受収益・長期前受収益) が増加し、今後の安定した収益の原資、成長の要因となる



## 5. 2023年9月期 第3四半期トピックス

事業拡大

■大手企業との業務委託契約が確定 

住宅設備延長保証、BPOにおいて大手企業との業務委託契約が確定  
4 Q以降の大幅な業績拡大に寄与

事業拡大

■自社コールセンター、バックヤードの活用によりBPO事業を拡大中  

住宅設備延長保証に続く収益の柱として、独自ノウハウを持つ自社コールセンター、アドミ業務全般の対応が可能なバックヤードを活用したBPO事業を拡大

K P I

■有効会員数 前年同期比18%アップ 

有効会員数が154.2万件に

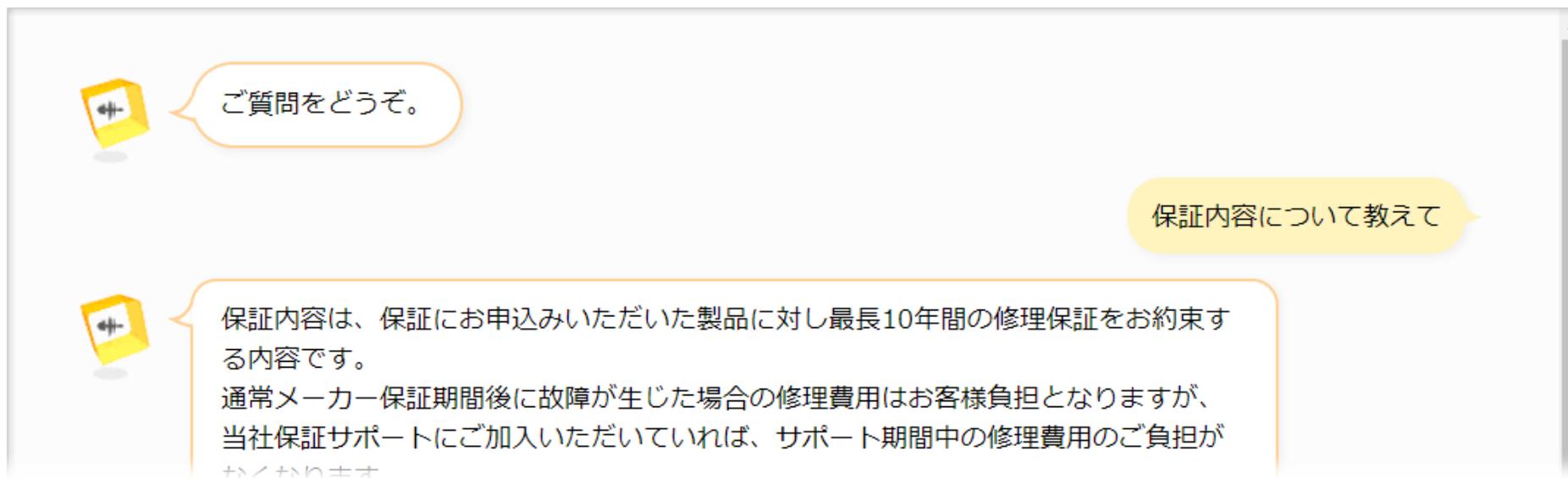
営業外収益

■不動産・有価証券等の取得により営業外収益を強化 

3 Qより開始された収益不動産の運用による家賃収入の他、引き続き有価証券等の運用により営業外収益を強化  
今後も運用資産の取得等積極的に検討し、営業外収益の底上げを見込む

## サービス拡充 ■各種業務のDX推進

業務効率のさらなる効率向上を目指し、各種業務のDXを推進中  
会員からの各種問い合わせに対応として、これまでのWEBサイト、電話対応の他、チャットボットによる対応を今期リリース予定



※画像は開発中画面のため実物とは異なる可能性があります

# 今期の主たる新規契約・提携先 及び 最近のリリース

## ■ 延長保証



家族に愛を、住まいにアイを  
**アイ工務店**

株式会社アイ工務店



**ANDPAD**

株式会社アンドパッド



京阪電鉄不動産  
京阪電鉄不動産株式会社



株式会社大京

**TSUKURUBA**

株式会社ツクルバ



北海道電力株式会社

## ■ BPO



株式会社ウッドワン



キッチンから、笑顔をつくろう

クリナップ株式会社



東邦ガス株式会社



一般社団法人日本PVプランナー協会



マックス株式会社

(一例 50音順)

## ■ 2023年7月6日

### トヨタ自動車蓄電池「おうち給電システム」への延長保証サービスをゴウダ株式会社と共同開発、提供開始

ゴウダ株式会社と提携し、トヨタ自動車株式会社が製造する住宅用蓄電池「おうち給電システム」への延長保証サービスの提供を開始

## ■ 2023年7月14日

### 株式会社大京と提携 住宅設備機器の延長保証・緊急駆け付けサービスを提供開始

株式会社大京と提携し、「DAIKYO Quality Support 10」において、住宅設備の延長保証サービス、緊急駆け付けサービス等のサービスを提供

## ■ 2023年7月28日

### 株式会社アンドパッドと業務提携

株式会社アンドパッドと提携し、ANDPAD導入先を通じて住宅設備を購入された方がより安心して生活できるよう、住宅設備やその他アフターサービス関連の各種サービスの拡充・リリースを予定

## 6. 2023年9月期 業績予想

## 通期業績予想（上方修正）

- 上方修正** ■ 3Q累計期間は売上/利益とも計画を上回る着地となり、過去最高の通期予想の達成に向けて順調4QのBPO事業拡大により、業績予想を上方修正
- 売上高** ■ 安定成長の基盤となる保証サービスに加え、拡大成長のドライバーとなるBPO受託増加により拡大
- 利益率** ■ 部材高騰による売上原価増等のリスクを鑑み一部保守的に計画していたが、各種費用削減施策により期初計画及び前期を上回る利益率となる見込み
- 収益拡大** ■ 収益不動産による家賃収入など営業外収益も盤石な体制に

単位：百万円

2022年9月期		2023年9月期		2023年9月期		期初計画からの増減 [B-A]
	実績	期初計画 [A]	前期比	修正計画 [B]	前期比	
売上高	1,446	1,711	+18.3%	<b>1,765</b>	<b>+22.0%</b>	+54
営業利益	555	603	+8.5%	<b>715</b>	<b>+28.6%</b>	+112
営業利益率(%)	38.4	35.2	-3.2pt	<b>40.5</b>	<b>+2.1pt</b>	+5.3pt
経常利益	550	659	+19.7%	<b>760</b>	<b>+38.0%</b>	+101
当期純利益	358	428	+19.4%	<b>515</b>	<b>+43.7%</b>	+87
一株当たり当期純利益(円)	176.82	186.79		<b>224.75</b>		

# 通期売上計画（上方修正後）

- 安定性** ■ 基幹事業である保証事業で盤石な収益構造を構築し、安定した売上を確保
- 成長性** ■ 有効会員数増加によるストック売上増加により、引き続き安定した成長を見込む  
■ 高単価サービスの拡大により、単価も上昇
- プラスオン** ■ 4QよりBPO事業が本格稼働し、収益の大幅なプラスオンを見込む

【百万円】

2,000

1,500

1,000

500

0

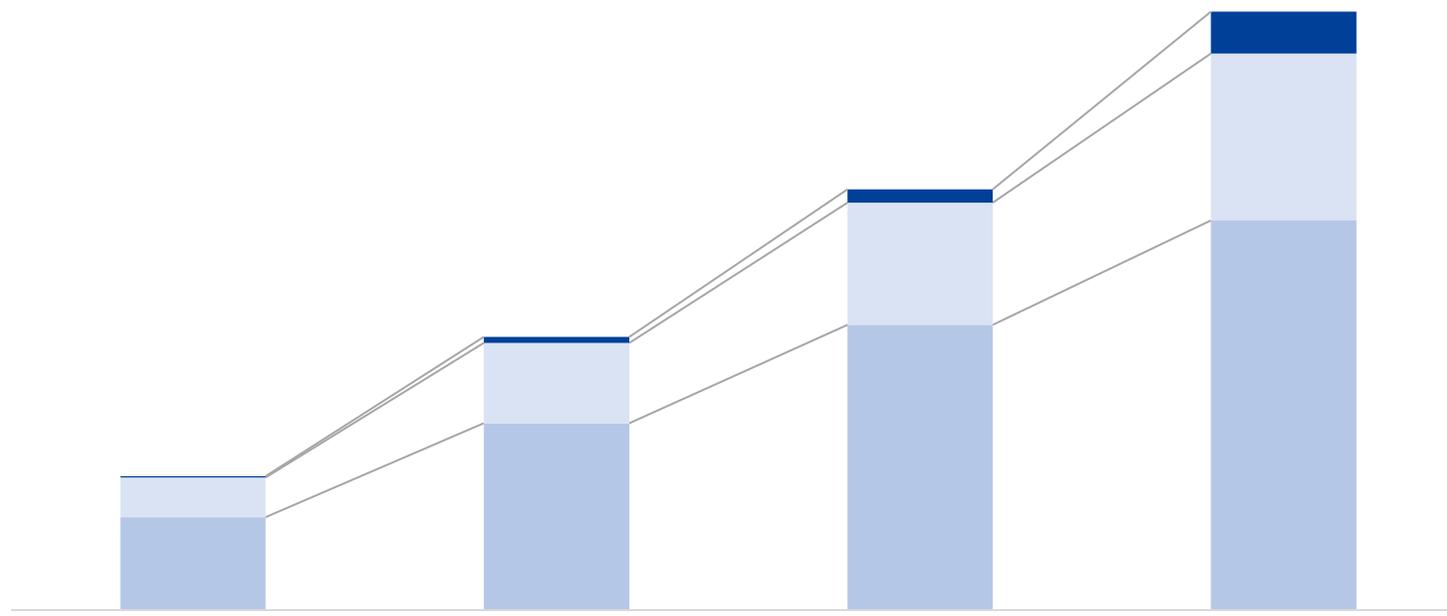
2023年9月期  
1Q実績

2023年9月期  
2Q実績

2023年9月期  
3Q実績

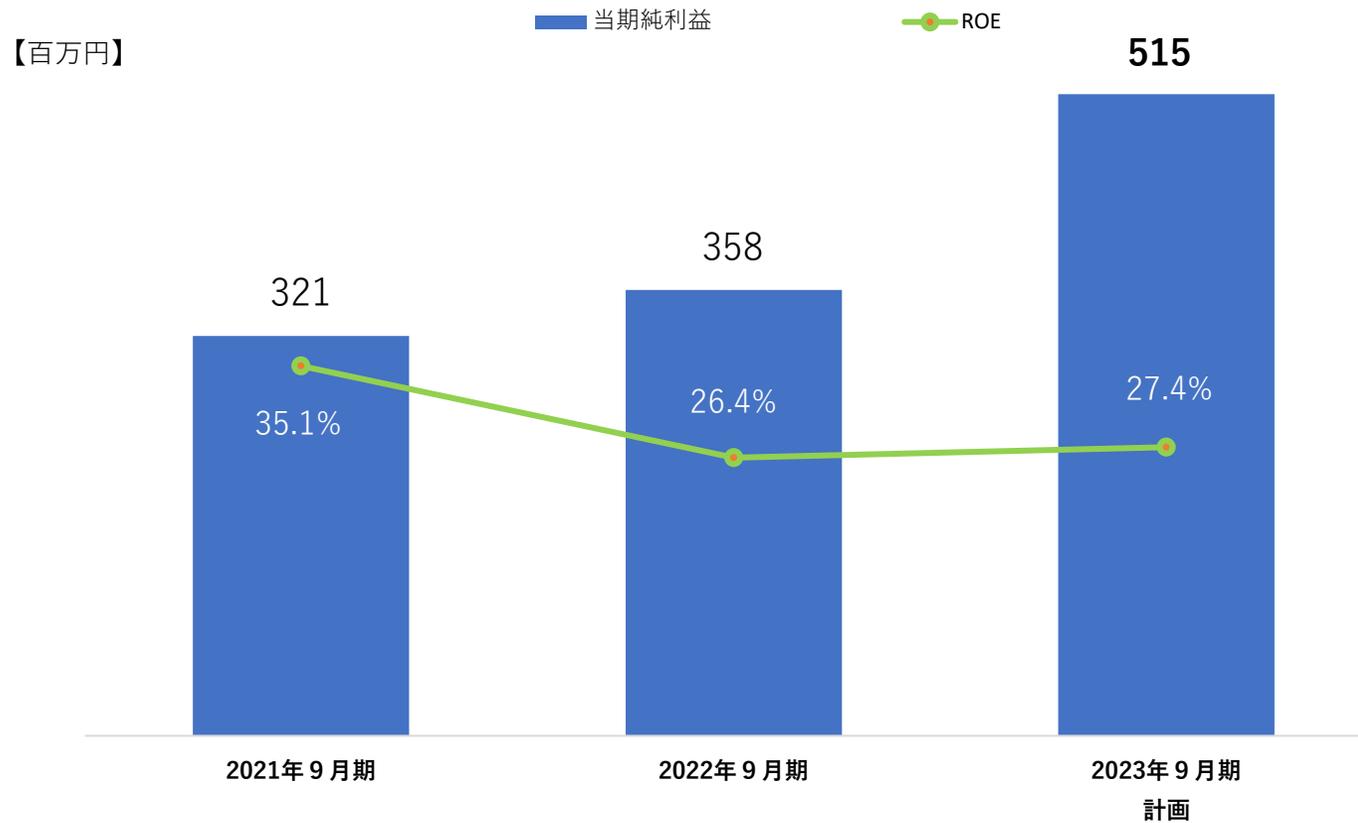
2023年9月期  
4Q予測

■ ストック売上 ■ 保証サービス一括計上分 ■ BPO



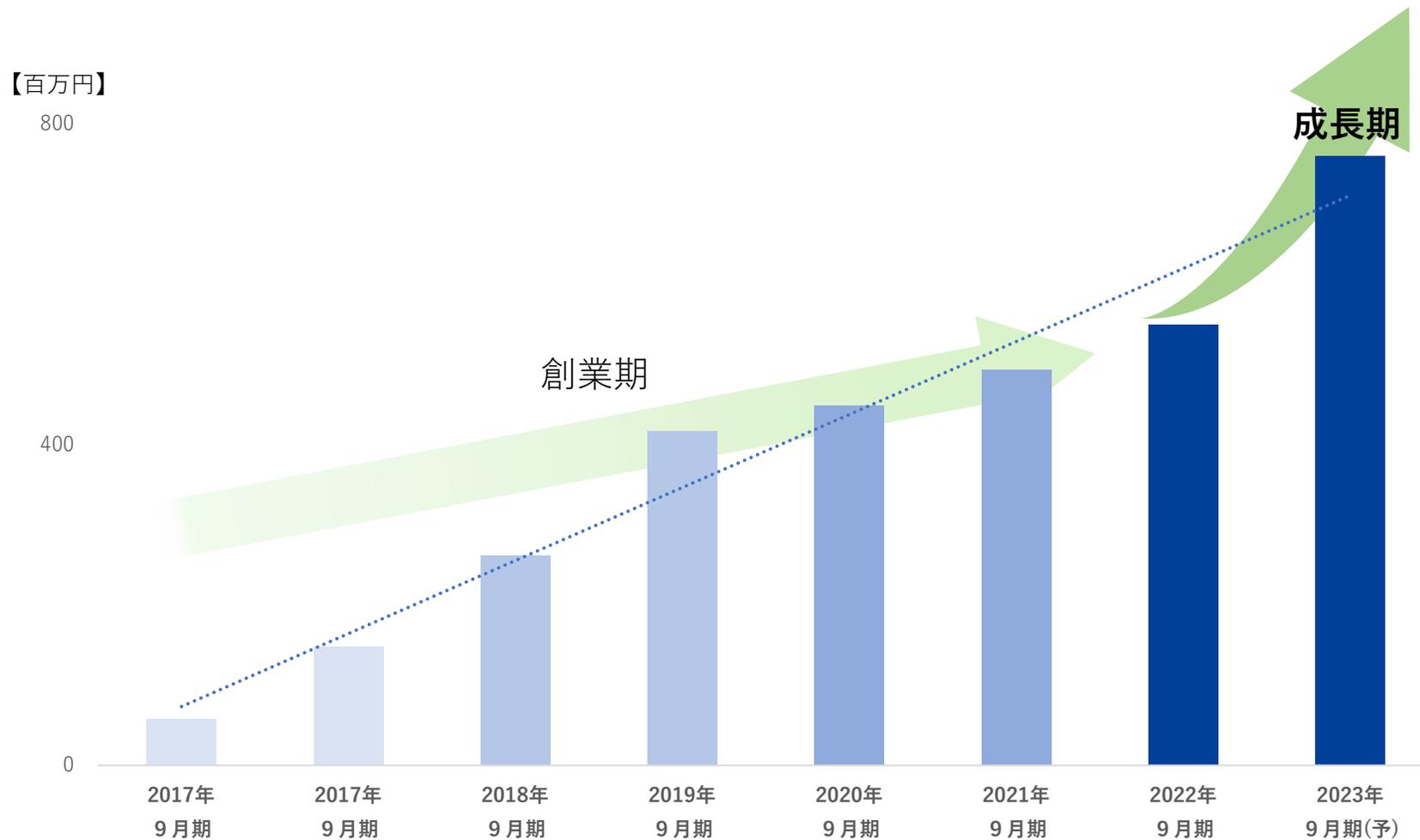
## 純利益・ROE推移（上方修正後）

- 今期のROE(計画)は27.4%
- 22/9期は増資に伴うROEの低下があったものの今後は純利益の増加に伴いROEも増加を見込む



# 経常利益推移（上方修正後）

- 2012年の創業以来、延長保証事業に特化して着実に成長
- 株式上場(2022年6月)に向けて属人的組織から組織経営にシフトチェンジ
- 今後は強みである保証事業の強固な成長基盤は維持しつつ、BPO事業の拡大、DX推進によるさらなる成長により、創業期から「成長期」へ



## 収益環境 ■盤石な収益構造

基幹事業である保証事業を通じ、安定・継続した収益構造の確保が可能  
「本業」での安定収益の確保により、引き続き安定した経営環境となる  
安定・継続した収益構造により、企業として取引先・顧客はもちろん、従業員をはじめ当社に係る人たち全てに「あんしん」を届けることができる

## 事業拡大 ■BPO事業の本格稼働

4QよりBPO事業が本格稼働することにより、収益のさらなるプラスオンを見込む  
引き続き新規大手企業との提携により、プラスオン幅をさらに大きくしていく  
またBPOサービスをフックに保証サービスの導入増加も見込む

## 商品拡大 ■住宅・太陽光発電設備の長期延長保証サービス稼働による収益源の確立

今期より加わった、住まいの長期保証バックアップサービス「スマイノミライ」、太陽光発電設備・蓄電池の長期延長保証サービスの展開により、盤石な収益にさらに上積み

## P / L ■営業外収益を強化

収益不動産取得による家賃収入が安定的な営業外収益として増加している他、新たな有価証券等による営業外収益の増加を見込む

## 成長 ■次の成長期へ

盤石な収益構造など当社の強み、BPO事業の本格稼働など事業拡大、これらを効率的に運用・展開し、企業として更なる成長へ

# 7. 株主還元

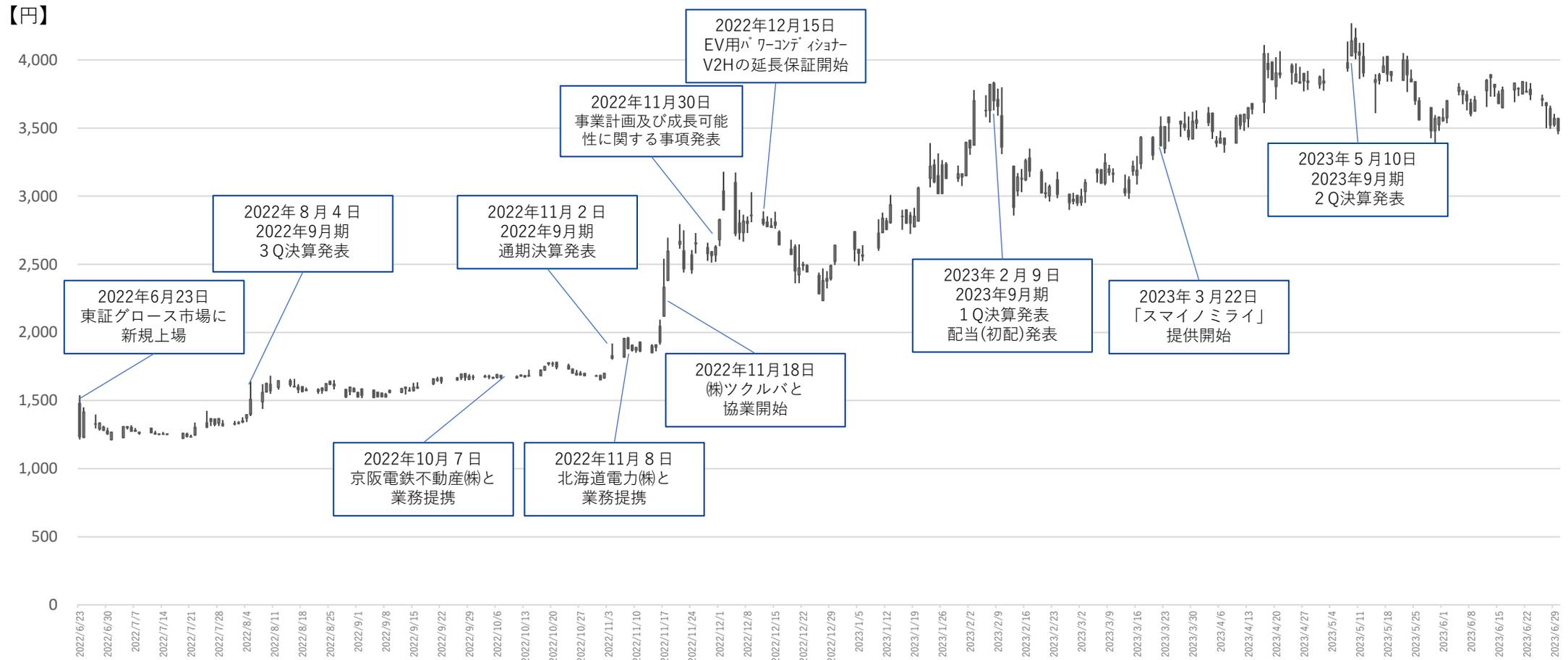
# 株主還元

- 業績好調に伴い 今期より配当を開始
- 将来的な成長投資と財務健全性に留意しつつ、今後も株主還元を重視し、当社株式の魅力を高め、投資家に選ばれるための施策を引き続き検討

配当金額	
中間配当	1 5 円 / 株
期末配当	<b>1 5 円 / 株</b> (予想)
合計	<b>3 0 円 / 株</b> (予想)

# 株価推移

- 上場から2023年3Qまで(2022年6月~2023年6月)の株価推移
- 期間中 最高株価 4,270円 最低株価 1,211円
- 長期に渡る業績を意識した経営を行い、市場から適正な評価をいただけるよう、更なるチャレンジを実施していく



## 8. 參考資料

< 経 営 理 念 >

**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！**

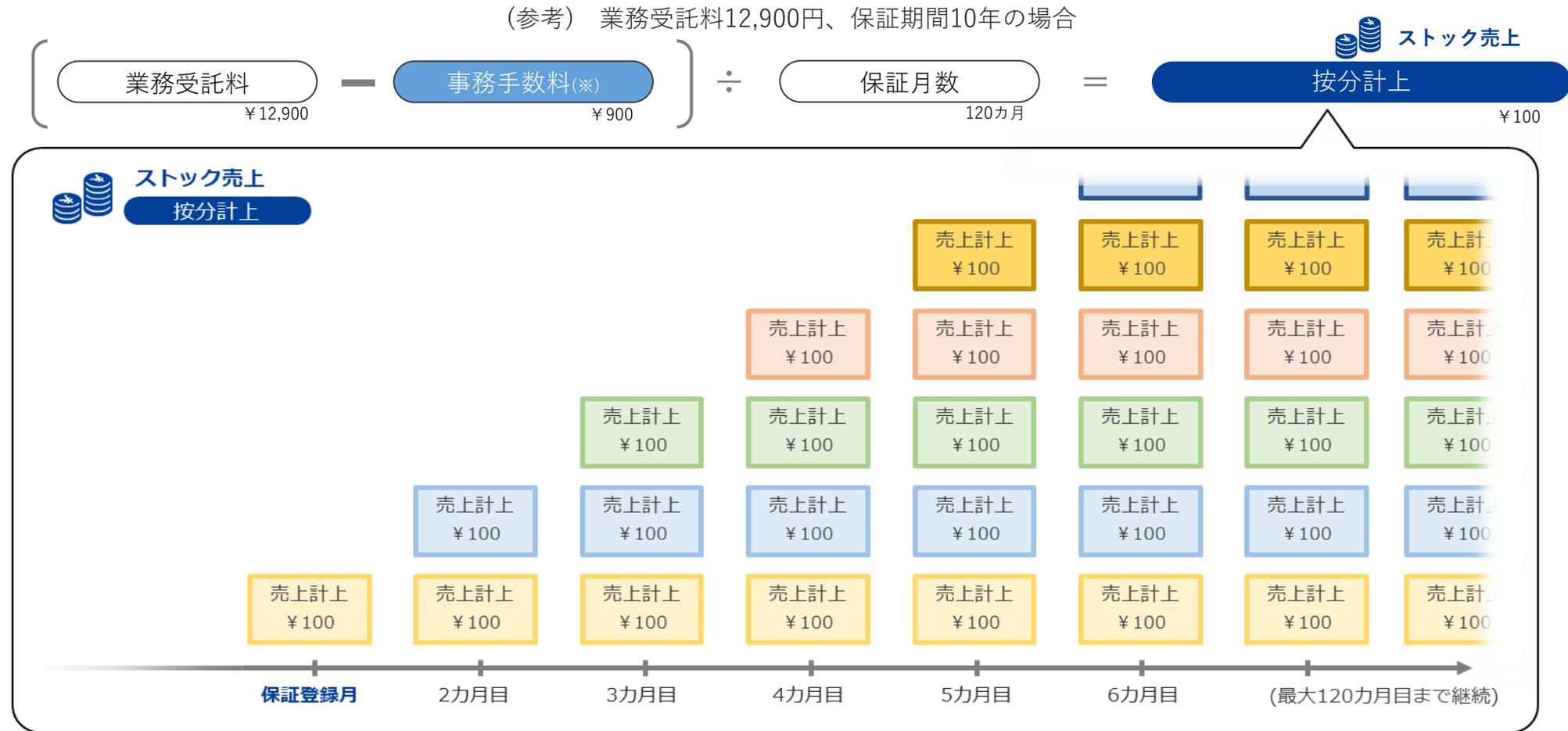
会 社 名	ジャパンワランティサポート株式会社
本社所在地	東京都千代田区大手町2-1-1 大手町野村ビル7F
代 表 者	代表取締役社長 庄司 武史
設 立	2010年 3 月
決 算 日	9 月30日
資 本 金	159,855,450円 (2023年 6 月末時点)
事 業 内 容	住宅設備機器の故障による修理対応や不具合の解決をサポートする 「あんしん修理サポート」等の運営
ス タ ッ フ	44名 (役員等含む)
取 引 先	住宅関連会社、電力会社グループ企業、量販店、ホームセンター、ECサイト、 大手損害保険会社など
拠 点	東京本社、名古屋本部、大阪営業所、カスタマーサポート (名古屋本部内)

## <沿 革>

2010年	3月	株式会社トラスト・グロー・パートナーズとして設立、ジャパンベストレスキューシステム株式会社（JBR）の保証事業の販売代理業務を開始 ☑ 「あんしん修理サポート」はここから始まりました
2013年	4月	リフォーム向けサービスをリリース
2014年	5月	ハウスメーカー向けサービスをリリース
2017年	5月	商号を「JBRあんしん保証株式会社」に変更 JBRの子会社となる ☑ 企業としての信用力をより高めるため、JBRの子会社となりました
	7月	JBRを吸収分割会社として、家電及び住宅設備機器の延長保証事業に関する権利義務を承継
	12月	量販店向けサービスをリリース
2019年	1月	「あんしん住宅サポート24h」をリリース ☑ JBRグループとしてのシナジーを活かし、新たな商品を開発・提供を開始しました
	12月	オリジナルアプリ「とらぶる直太郎」をリリース 名古屋営業所を名古屋本部として名古屋市中区錦へ移転
2020年	7月	「リユース修理サポート」をリリース
2021年	7月	商号を「ジャパンワランティサポート株式会社」に変更
2022年	6月	東京証券取引所グロース市場（証券コード：7386）へ上場 ☑ 「上場会社」として企業信用力をさらに高め、販路をより拡大していきます
	11月	健康優良企業「銀の認定」取得
	12月	EV（電気自動車）用パワーコンディショナ V2H の延長保証サービスをリリース
2023年	3月	住まいの長期保証バックアップサービス「スマイノミライ」を提供開始

# 保証サービス売上構成

## ■ スtock型収益として、延長保証サービスの売上は最長10年按分計上



※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

## ■ ESG情報

### Environment

#### < 環境 >

#### ■ 森林保護方針

- ・紙面での会員証からデジタル会員証への移行、これまで紙を使用して各種連絡を行っていたFAXや各種入力業務をDX化し、紙の使用量を削減し、森林などの限りある地球上の資源維持に貢献できるよう取り組んでいます。

#### ■ CO2削減への貢献

- ・延長保証サービスの促進により、住宅設備をはじめとする各種製品を長くご利用いただけるようになるため、新たに製品を作る・運搬する・設置するなどの活動で発生するCO2の削減に貢献できるよう取り組んでまいります。

### S o c i a l

#### < 社会 >

#### ■ 労働安全衛生

- ・予防接種の推進・費用負担など、従業員が安心して働ける、その家族も安心して生活できる制度導入に取り組んでいます。
- ・急激なインフレや物価高騰などによる従業員やその家族の生活への影響を少しでも緩和できるよう、各種手当の新設などに取り組んでいます。
- ・労働安全衛生環境を整備することにより、健康優良企業「銀の認定」を取得しました。

#### ■ ハラスメントの禁止

- ・当社は従業員の人権を尊重し、ハラスメントのない職場環境を目指しています。従業員に対しては、ハラスメントに関する正しい知識を提供し、相談しやすい環境をつくる取り組みを行っています。

#### ■ 寄付活動

- ・アジアやアフリカなどの地域における飢餓や政情不安に伴う不安定な生活環境を少しでも軽減すべく、公益社団法人やNPO法人への寄付を実施しています。

### Governance

#### < 企業統治 >

#### ■ 取締役会

- ・取締役会は、社外取締役2名を含む6名で構成されており、法令・定款が定める取締役会で決議すべき事項のほか、当社経営に関わる事項や最重要案件の審議、決議を行うとともに、業務の執行状況の監督を行い、経営の公正性・透明性を確保しています。

#### ■ 監査役会

- ・監査役会は、社外監査役2名を含む3名で構成されており、諸法令、定款、諸規程及び監査役会が定めた監査役会規程に基づき、独立した立場で取締役の職務執行の監査を行っており、また会計監査人及び内部監査担当とも定期的に会合を行い、意見交換を適切に行っております。

#### ■ コンプライアンス

- ・健全な会社運営のために社内通報制度として「内部通報・相談窓口」を設置しています。従業員の利用しやすさを配慮し、匿名での通報や相談も可能としています。寄せられた通報については、相談者が不利益を被ることがないようにプライバシーの保護の徹底や適切な措置を執る体制を整えております。

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、国際社会が追及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

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

※2022～2023年実績：ワクチン7名分相当の寄付を実施

## Q & A

### ■平均保証年数は何年？

平均で9.5年と、現在の有効会員のほとんどは10年保証となっている。

### ■社会情勢（為替・物価・国際情勢）の影響はあるか？

売上の大半がストック売上から構成されるというビジネスモデル上、影響は軽微。物価高については、メーカーにおける部材の値上げなどの影響も懸念されるが、社内の運用でカバーできると考えている。

### ■途中解約はどの程度発生する？

将来の出費に備えるために加入するという長期保証サービスの性質上、途中解約はほぼ発生しない。

### ■季節性要因はある？

当社延長保証対象商品のうち、一部季節性要因により故障・問い合わせ数に影響するものがある。

例①：給湯器関連機器　：お湯を利用する機会が増える冬期は故障等の発生率が高い。  
数年に一度の寒波など通常とは異なる天候となった際は、問い合わせが増える傾向にある。

例②：エアコン関連機器：使い始めや酷暑など稼働率・稼働時間が長くなる時に問い合わせが増加する傾向にある。

ただし四半期では上記の期間が分散するため、四半期ごとの業績へのインパクトは軽微。

### ■親会社であるジャパンベストレスキューシステム株式会社（JBR）との関係は？

JBRより、取締役1名を迎えている。また、「あんしん住宅サポート24h」の駆けつけサービスについては、受付から対応まで業務をJBRへ委託している。親子関係はあるが、独立性は担保されている。

## 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](mailto:ir@jpwsp.jp)