



Japan Warranty Support

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年11月30日 ジャパンワランティサポート株式会社

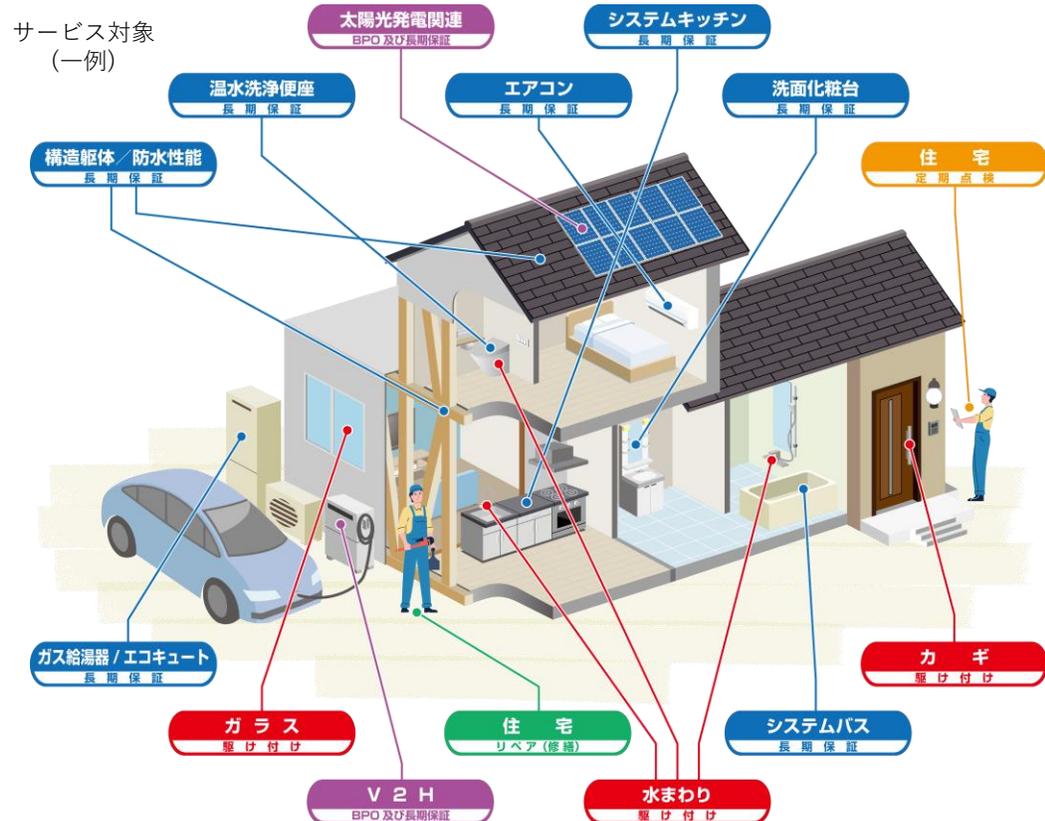
証券コード：7386

1. 事業内容
2. 当社の特徴・強み
3. 当社を取り巻く環境
4. 成長性と今後
5. 参考資料

1. 事業内容

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(JBR)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



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

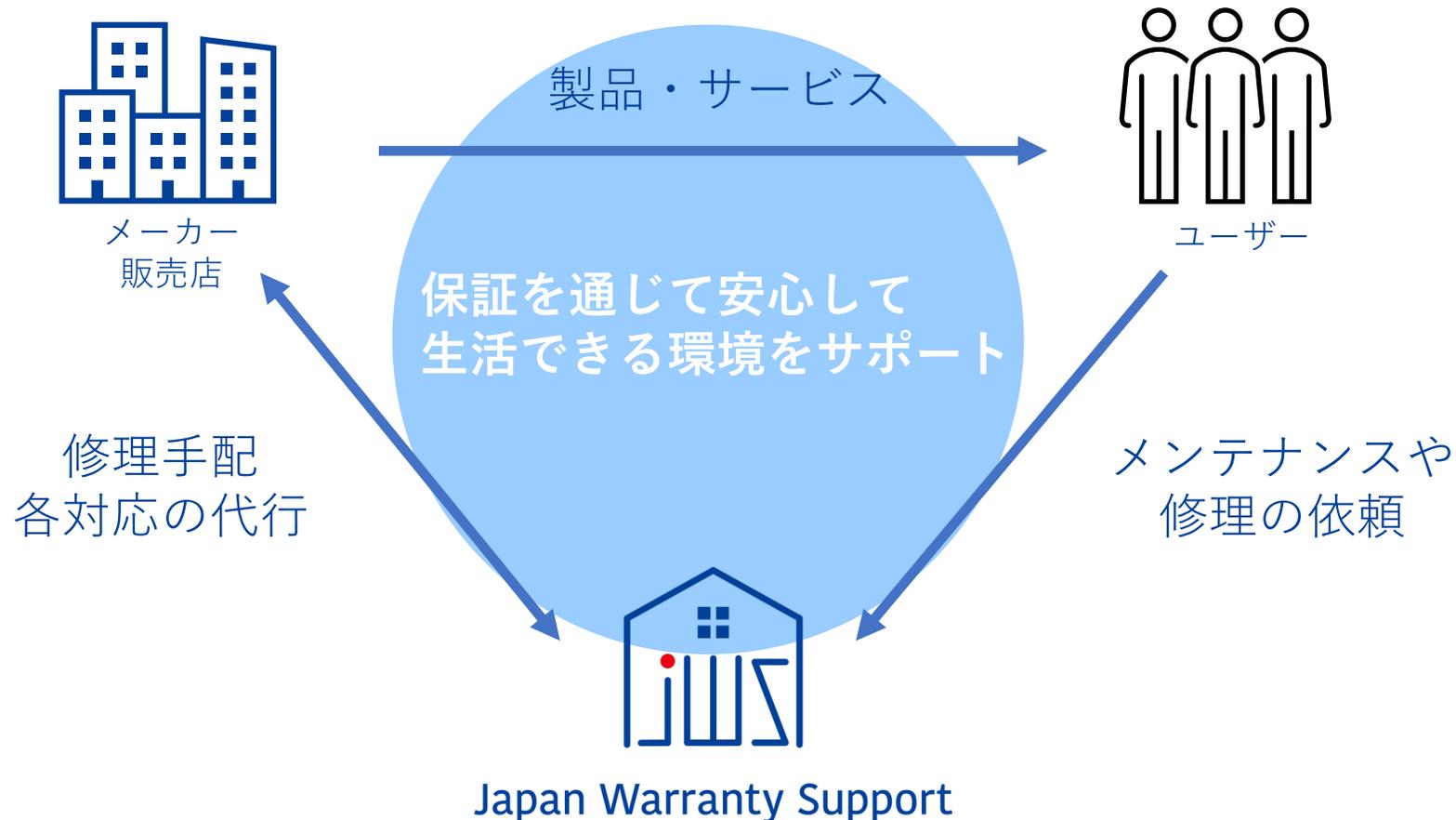
サービスラインアップ	ジャンル	サービス内容
あんしん修理サポート	長期保証	新品住宅設備機器延長保証
リユース修理サポート	長期保証	既存住宅設備機器延長保証
スマイノミライ	長期保証	住宅の構造・防水に関する保証
その他保証	BPO 長期保証	太陽光発電関連、V2HのBPO・長期保証
あんしん住宅サポート24h	駆け付け	カギ・水回り・ガラスの生活トラブル駆け付け (住宅設備延長保証のオプション)
建物点検	点検	既存住宅の定期点検
住宅リペア	リペア	住宅の修繕
コールセンター	コール業務	インバウンド、アウトバウンド、 アドミ業務全般

主要サービスの概要：保証サービス

➡ 保証サービスは企業の保証・アフターサービスを支える黒子的ポジション

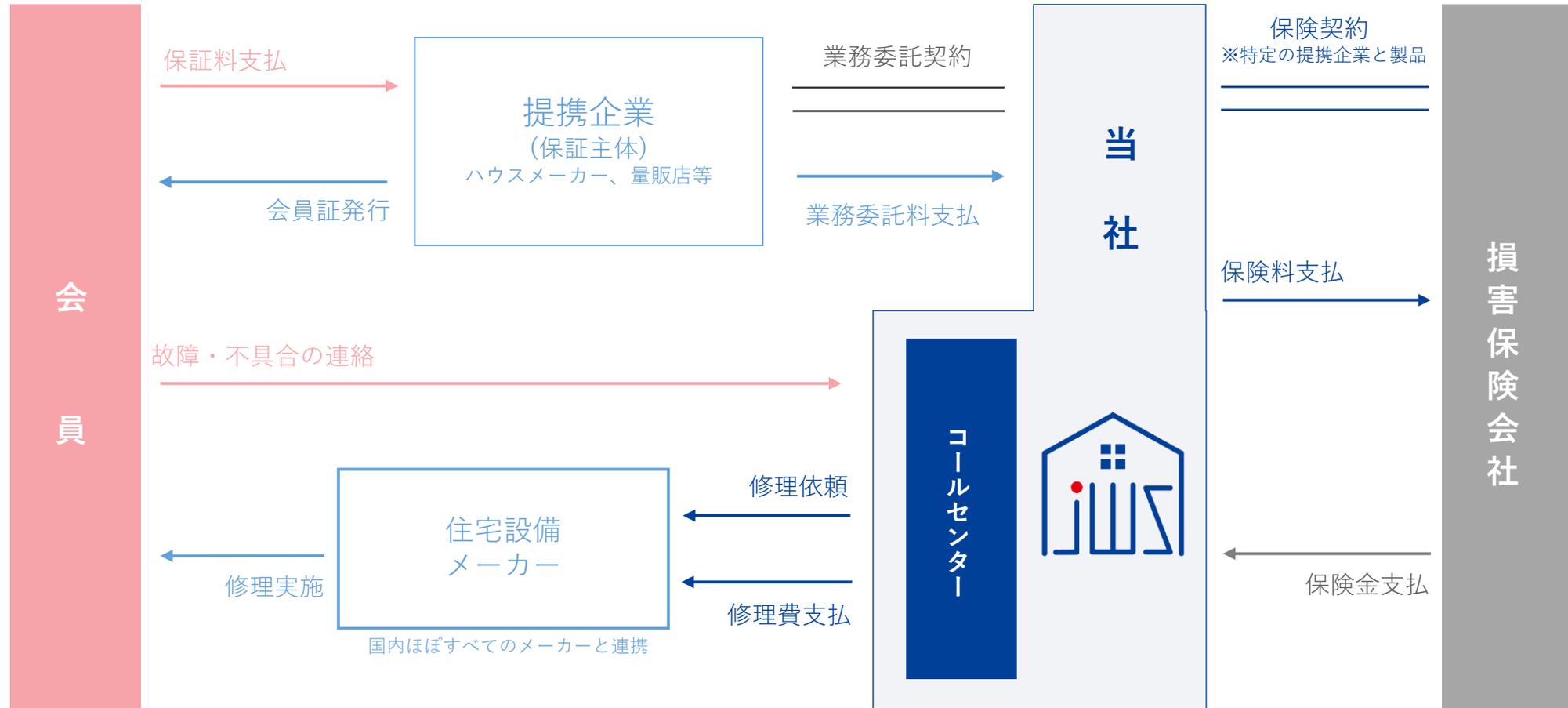
フットワークの軽さと顧客ニーズ・イレギュラー対応などに合わせた柔軟性を兼ね備えた営業力の強さなど、「オーダーメイドサービス」設計が可能

これまでメイン商材として取り扱ってきた従来の住宅設備機器延長保証のノウハウを活用して、太陽光発電機器など新商品への横展開を実施



主要サービスの概要：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

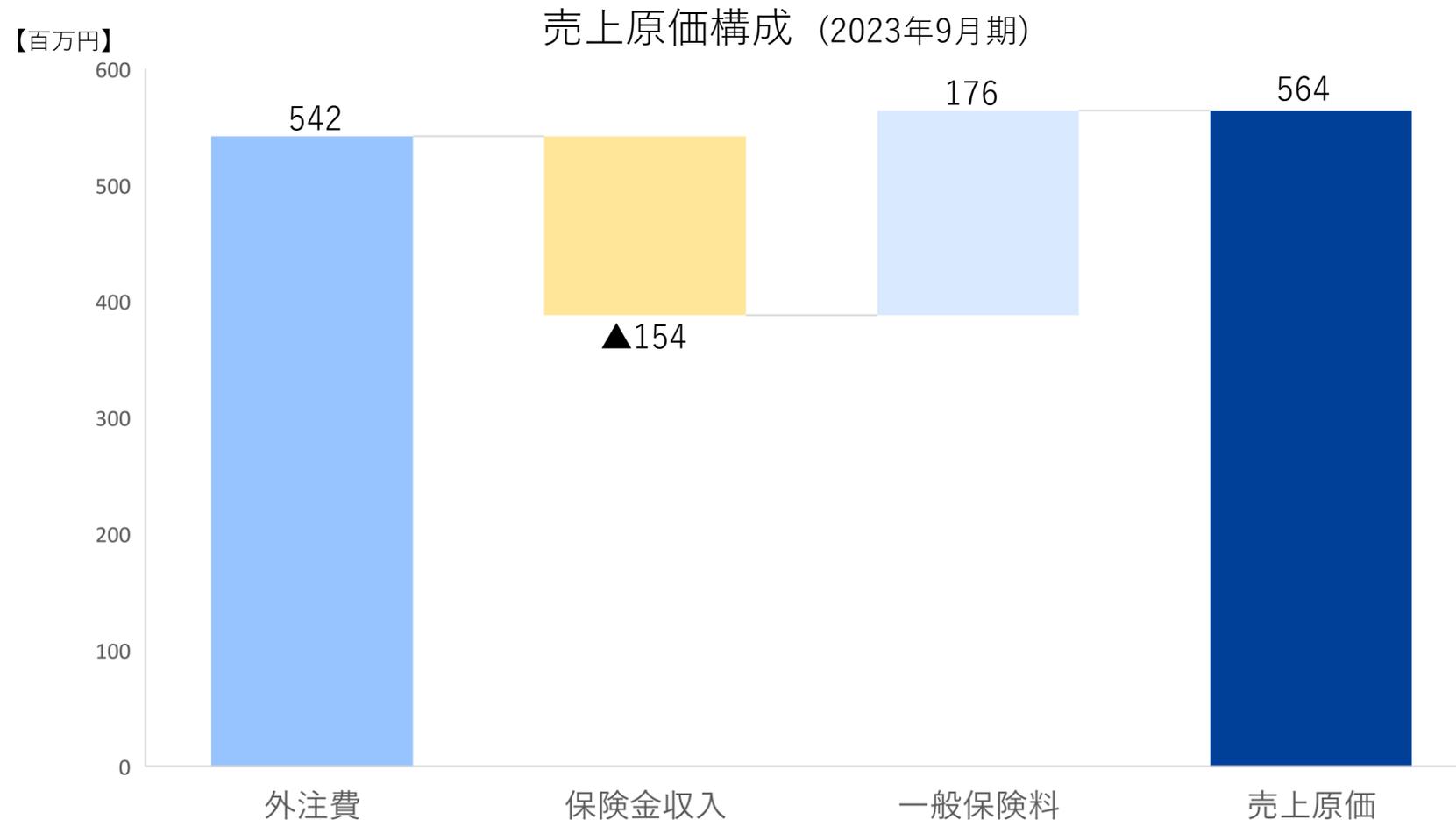


※保険契約については提携企業からの要望、取扱製品の故障リスク等を鑑み、修理費用のリスクヘッジのため一部の提携企業と製品を対象に保証期間と同一の保険期間の保険契約を損害保険会社と締結しております

主要サービスの概要：保証サービス 売上原価構成

➡ 売上原価は外注費、保険金収入、一般保険料の3つの要素から構成

外注費	会員からの修理依頼に対して当社がメーカーに修理依頼を行った際に発生する外注費
保険金収入	付保会員に修理が発生した場合に損害保険会社から受け取る保険金であり売上原価の控除項目
一般保険料	修理費用の上昇に備え修理外注費の負担に対するリスクヘッジとして損害保険会社に支払う保険料



- 自社運営コールセンターで蓄積したノウハウを組み合わせ活用することにより、コールセンター業務を中心とした各種業務に対応

当社の強み

自社コールセンター

×

蓄積した各種ノウハウ

×

知識のデータ化・マニュアル化

×

スピード・柔軟性



BPO事業の展開

他社にはない高クオリティな対応環境

- 自社運営だからこそできるクオリティの均一化
- 蓄積したノウハウを利用し、連絡内容に合わせた最も適切な対応が可能
- 不具合・相談に対しては、過去データを参考に説明を行い、販売店・会員のストレスを軽減

2023年9月期の主要新規提携先

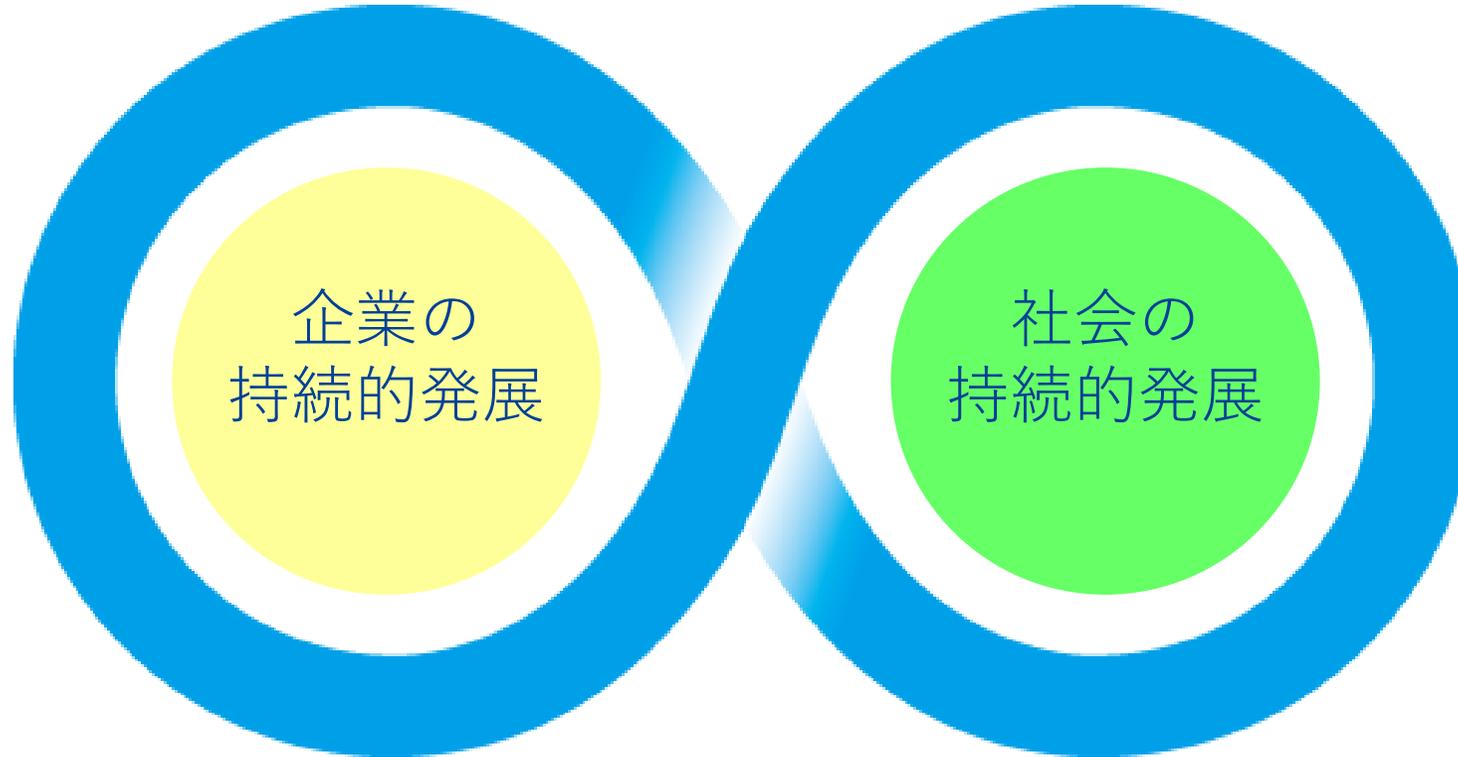
延長保証 提携先	提携内容
 <p>アイ工務店 株式会社アイ工務店</p>	<p>新築住宅引渡し後の住宅設備機器延長保証サービスの提供、コールセンター業務を受託</p>
 <p>ANDPAD 株式会社アンドパッド</p>	<p>ANDPAD導入先への住宅設備機器延長保証サービス導入に関する業務提携</p>
 <p>京阪電鉄不動産株式会社</p>	<p>リフォーム時の住宅設備機器延長保証サービスを提供</p>
 <p>株式会社大京</p>	<p>「DAIKYO Quality Support 10」において、住宅設備延長保証サービス、緊急駆け付けサービス等のサービスを提供</p>
 <p>株式会社ツクルバ</p>	<p>中古・リノベーション住宅の引き渡し後に利用できる「中古住宅安心保証サービス」を提供</p>
 <p>北海道電力</p>	<p>住宅設備機器延長保証サービスに関する業務提携</p>

BPO 提携先	提携内容
 <p>株式会社ウッドワン</p>	<p>ウッドワン社製品に関するコールセンター業務を受託</p>
 <p>クリナップ株式会社</p>	<p>クリナップ社製品のユーザー登録、契約書類の発送等会員サービスを受託</p>
 <p>東邦ガス株式会社</p>	<p>東邦ガス株式会社が顧客向けに展開する水回り緊急駆け付けサービスを提供</p>
 <p>一般社団法人 日本PVプランナー協会</p>	<p>協会会員向け太陽光発電関連延長保証サービスを提供</p>
 <p>マックス株式会社</p>	<p>コールセンター業務の受託、マックス社製品への延長保証サービスの提供</p>

(一例・50音順)

➡ メインサービスである住宅設備機器延長保証サービス自体が、社会の持続的発展に貢献

12 つくる責任
つかう責任



- ・ 提携企業と連携し、当社延長保証サービスの提供促進
- ・ 再生可能エネルギー関連商品の開発
- ・ ガバナンスの強化

- ・ 各種保証を活用することにより「良いものを長く使う」環境を提供
- ・ 働きやすい環境づくり
- ・ 各種団体への寄付活動

2. 当社の特徴・強み

➡ 盤石な経営基盤と高利益率体制に基づく「安定性」と「発展性」を兼ね備えたビジネスモデルを展開

安定した経営環境

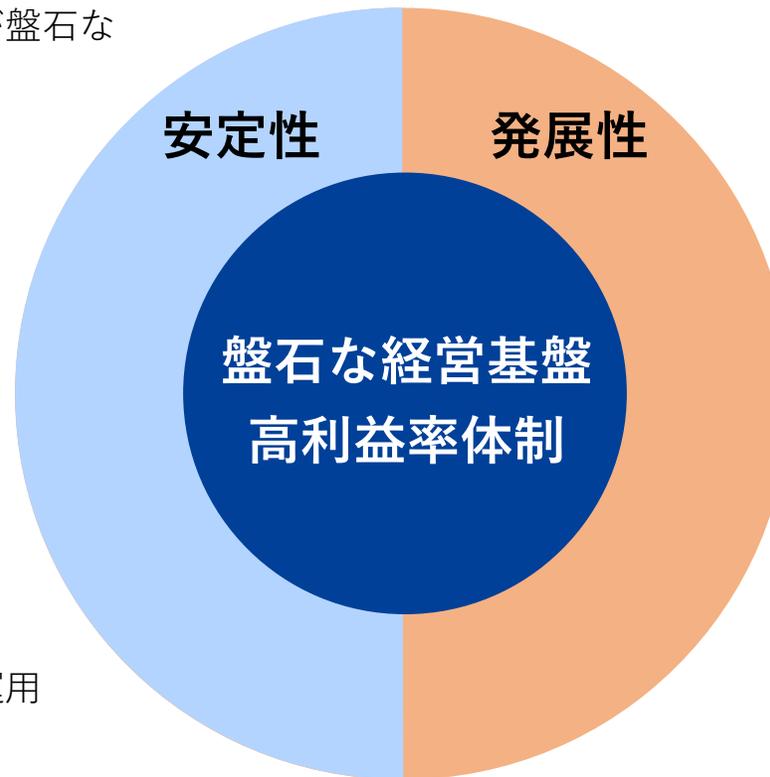
- ・メインサービスである延長保証事業が盤石な経営基盤を形成

ストック型ビジネス

- ・安定的且つ継続的な収益確保
- ・収益が事前に見込まれ、各種情勢に左右されにくい事業環境

潤沢なキャッシュ

- ・潤沢な現預金、それを利用した投資運用による営業外収益
- ・「無借金経営」の実現



自社コールセンターの活用

- ・自社運営のため迅速かつ適切な対応が可能
- ・蓄積されたノウハウ利用により、会員、提携企業の満足度向上
- ・BPO事業の展開へ

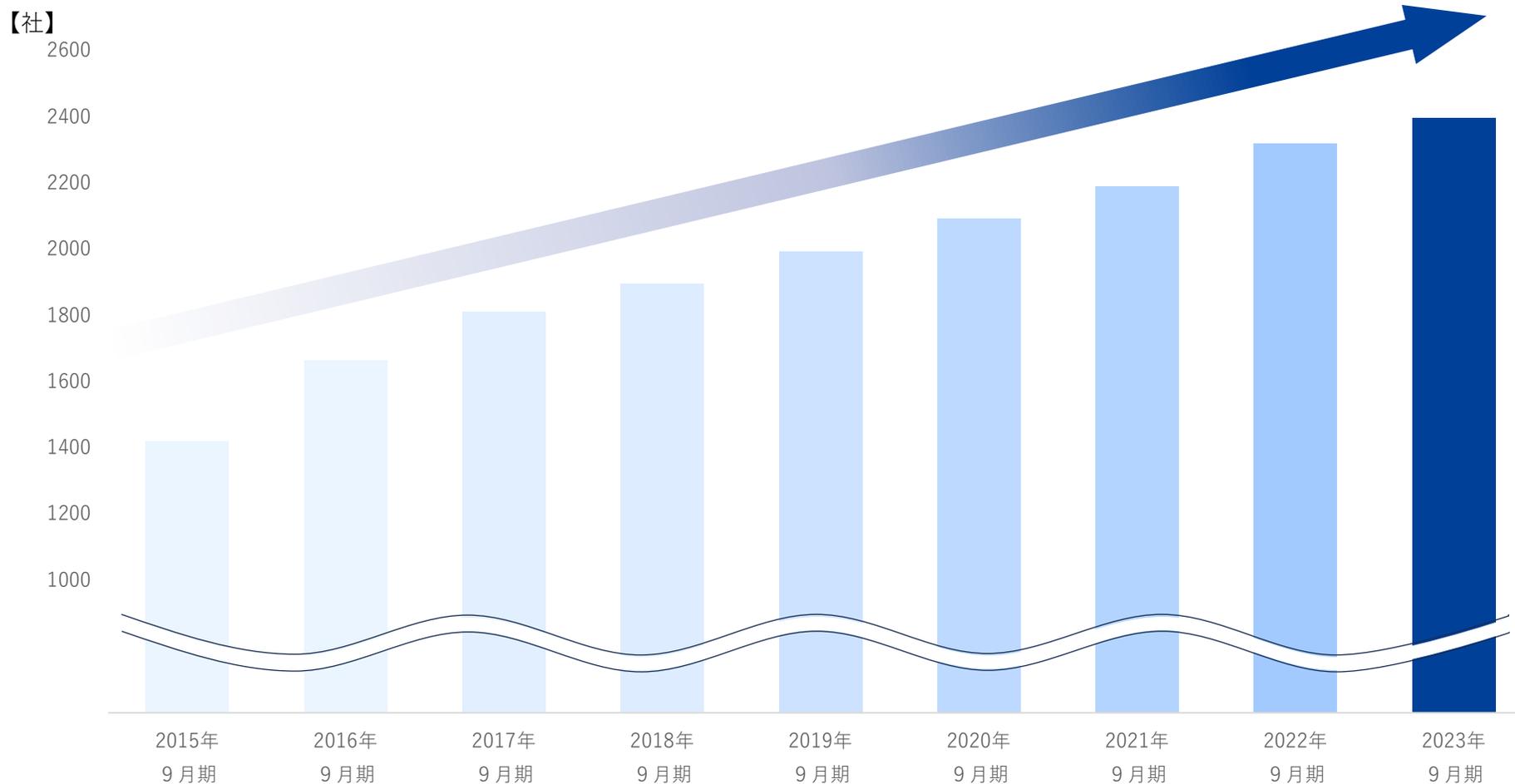
高利益率経営

- ・BtoBtoCのビジネスモデルあり、在庫リスクもなく、小規模・少人数など販管費を抑えた運営により、高利益率を実現

営業力とグループシナジー

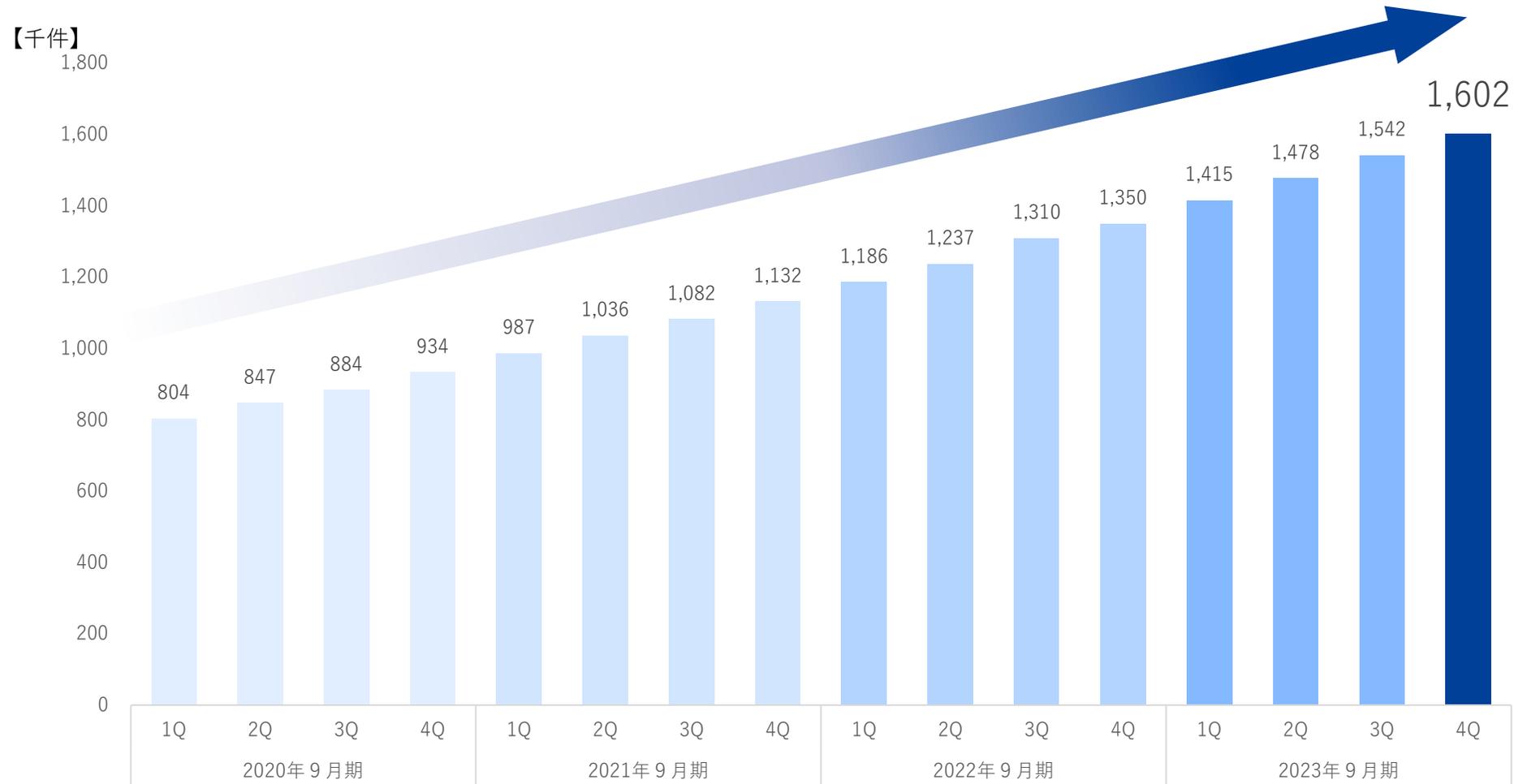
- ・フットワークの軽さ、顧客ニーズへの対応力・柔軟性など営業力が事業の根幹
- ・親会社（JBR）とのシナジーを活用し、住宅関連サービスをワンストップで提供

- ▶ 創業以来「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2,300社を超える
今後は大手ハウスメーカー、住設メーカーはもちろん、新たな業界もターゲットに



安定した経営環境 KPI (有効会員数)

- ➡ 有効会員数 (※) は、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
- ➡ 有効会員数の増加はストック売上へ 今後の売上の原資となり、順調且つ安定的な売上を確保
- ➡ 每期約20%の増加率が順調に続く

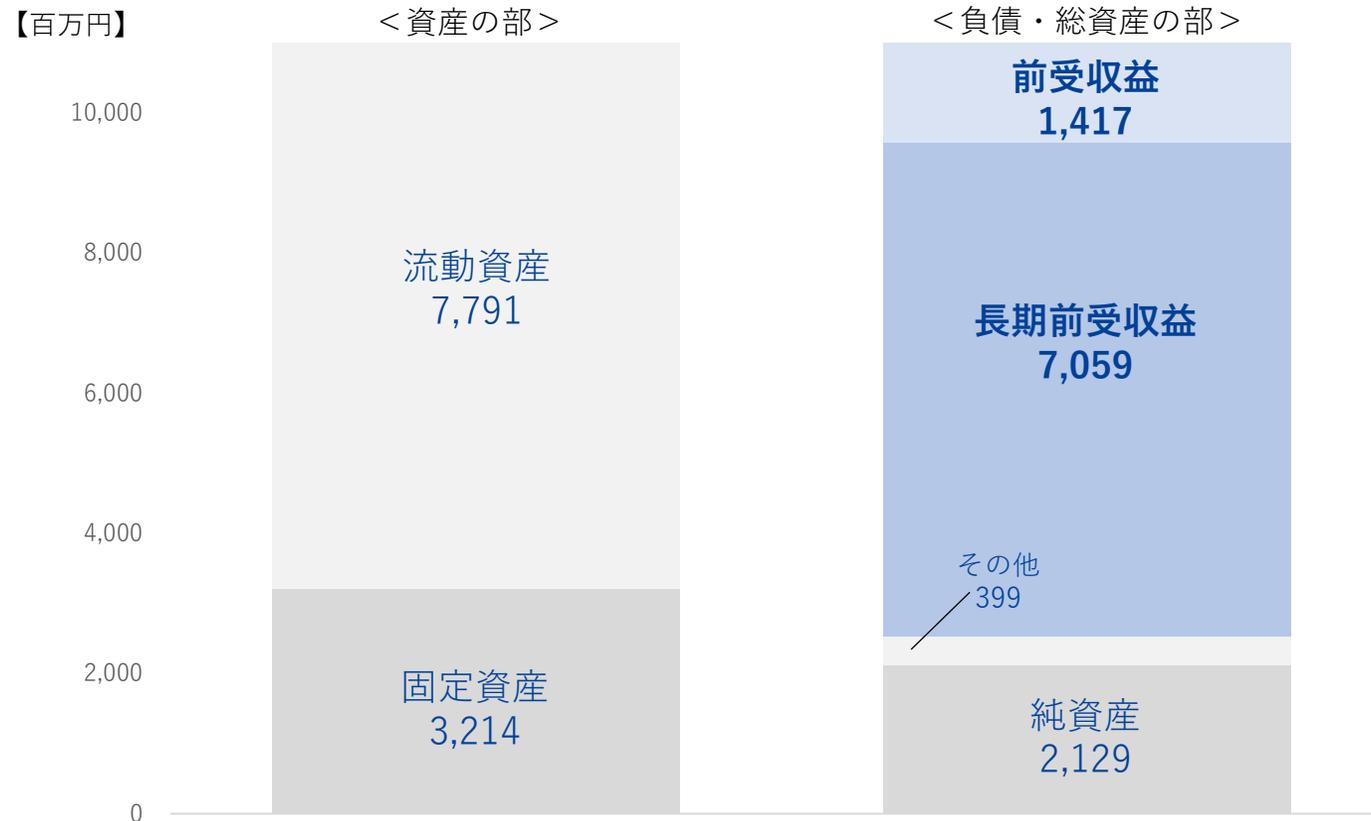


※過去に当社サービスに登録された全会員から保証期間が終了した会員を差し引いた、現時点で当社サービスの会員として有効な登録数

➡ ビジネスモデルの強さが表出された貸借対照表

➡ 総資産の77%を占めている前受収益・長期前受収益

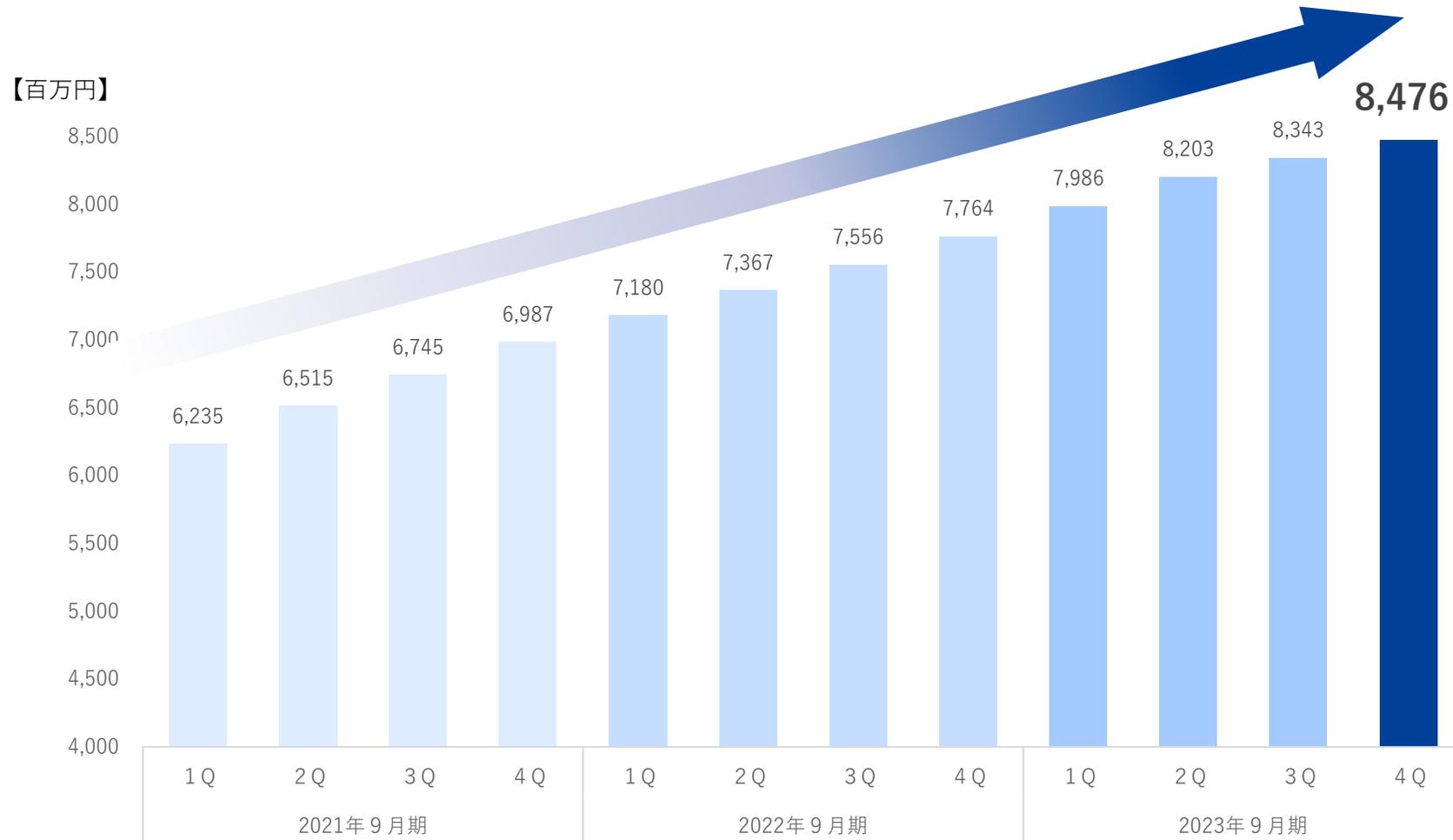
将来の確定売上である前受収益・長期前受収益が合わせて84億円超
有利子負債の無い「無借金経営」であり、財務的に健全な状態



<2023年9月末現在>

潤沢なキャッシュ 前受収益・長期前受収益

- 契約社数・有効会員数の増加に伴い、前受収益・長期前受収益が増 今後の10年間の売上を確保
- 潤沢な現預金を運用し、営業外収益を増加させていく



➡ 各メーカー・販売店等が抱える課題への対応が可能

各メーカー・販売店等の課題

当社の特長・強み

コールセンター人手不足

- ・コールセンター用人員が採用できない
- ・短期間で退職してしまう
- ・少人数での運営のため従業員への過負荷が発生

故障内容確認人手不足

- ・顧客からの不具合や故障の内容が分からない
- ・修理や対応が必要か判断できない
- ・修理手配をどう行うかわからない

保証充実による競合差別化

- ・保証制度で他社との差別化を行いたいが、何から始めてよいかわからない
- ・保証制度をどう運営してよいかわからない

自社運営による高品質コールセンター

- ・自社運営のコールセンターで安定した運営環境
- ・各種ノウハウを活用し、簡単な相談からクレーム対応まで様々な内容に対応可能

メーカー手配代行

- ・顧客からの連絡内容を確認し、必要に応じ修理・メンテナンスのメーカー手配を代行
- ・過去の事例をもとに、軽微な不具合はその場で解消

当社保証サービスの導入

- ・当社の提供する各種保証サービスを提供
- ・導入時は各社に合わせたオーダーメイド展開可能
- ・導入検討から短期間での運用開始が可能

- 東証グロース市場 第6位 の営業利益率(※)
- 当社が「高利益率運営」ができる要因

➤ B t o B t o C のビジネスモデル	在庫リスクもなく、大きな設備投資や広告宣伝が不要 小規模での事業運営が可能
➤ 高い営業力	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実現力や柔軟性など、高い営業力が 効率的な顧客獲得につながる
➤ 自社コールセンターの運営	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、蓄積したノウハウを活かし、修理の有無など適 切な対応が可能
➤ 業務の高効率環境の確立	各種業務のマニュアル化、D X 推進による高業務効率環境 小規模・少人数による販管費を抑制した運営

※2022年11月～2023年10月に開示された決算短信より 当社は6位に相当 当社調べ

国内ワランティ（延長保証）市場での当社優位性

競合優位性	競合優位性の源泉	
<p>オーダーメイド サービス設計</p> <p>2,300社を超える 提携実績</p> <p>グループシナジー</p>	<p>迅速な意思決定 スピード感のある商品開発</p>	<p>各種システムの導入、オリジナルアプリのリリースなど、顧客ニーズを的確に把握する営業がくみとったニーズをもとに、スピーディーな意思決定・商品開発が可能</p>
	<p>多数の提携実績</p>	<p>様々な企業との提携により、保証サービス・BPO事業におけるニーズが明確に 浮き彫りとなったニーズを形にすることにより、より多くのサービスの展開が可能</p>
	<p>グループ会社との連携</p>	<p>親会社であるJBRをはじめ、各グループ会社との連携を強化し、新商品を短期間で効率的な開発が可能</p>

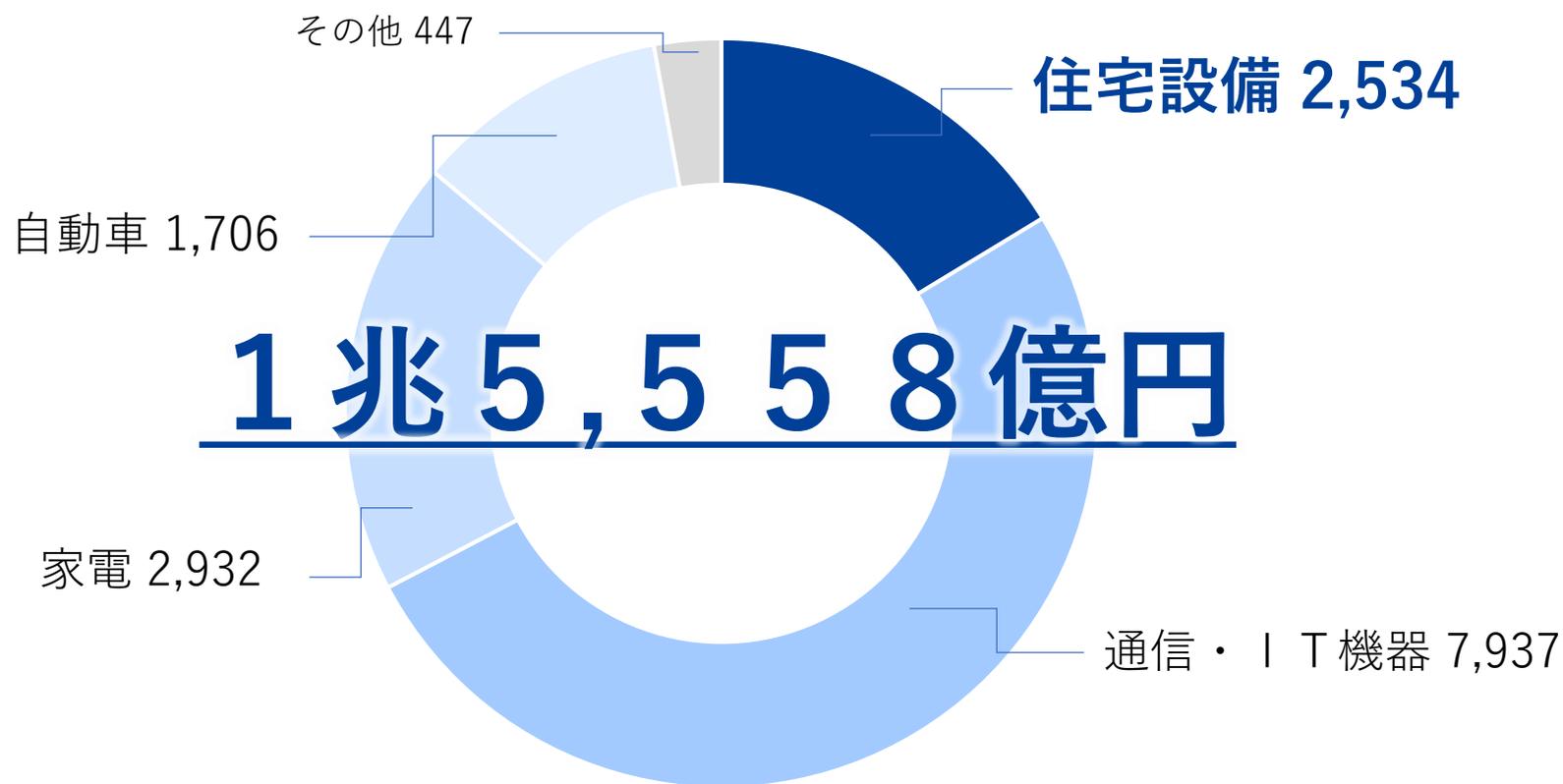
3. 当社を取り巻く環境

国内ワランティ（延長保証）市場は1兆5,558億円 の巨大市場 今後も拡大傾向

SDGs への関心の高まりや「良いものを長く使う」意識の高まりもあり、国内ワランティ市場は今後も継続して拡大を見込む

住宅設備は、通信・IT機器、家電に続く、第三番目の大きな市場 身近にあり、生活に欠かせない製品でのワランティの需要が高い傾向

住宅設備機器を中心にこれまで培ってきたノウハウを活用し、新たな領域への展開を進める

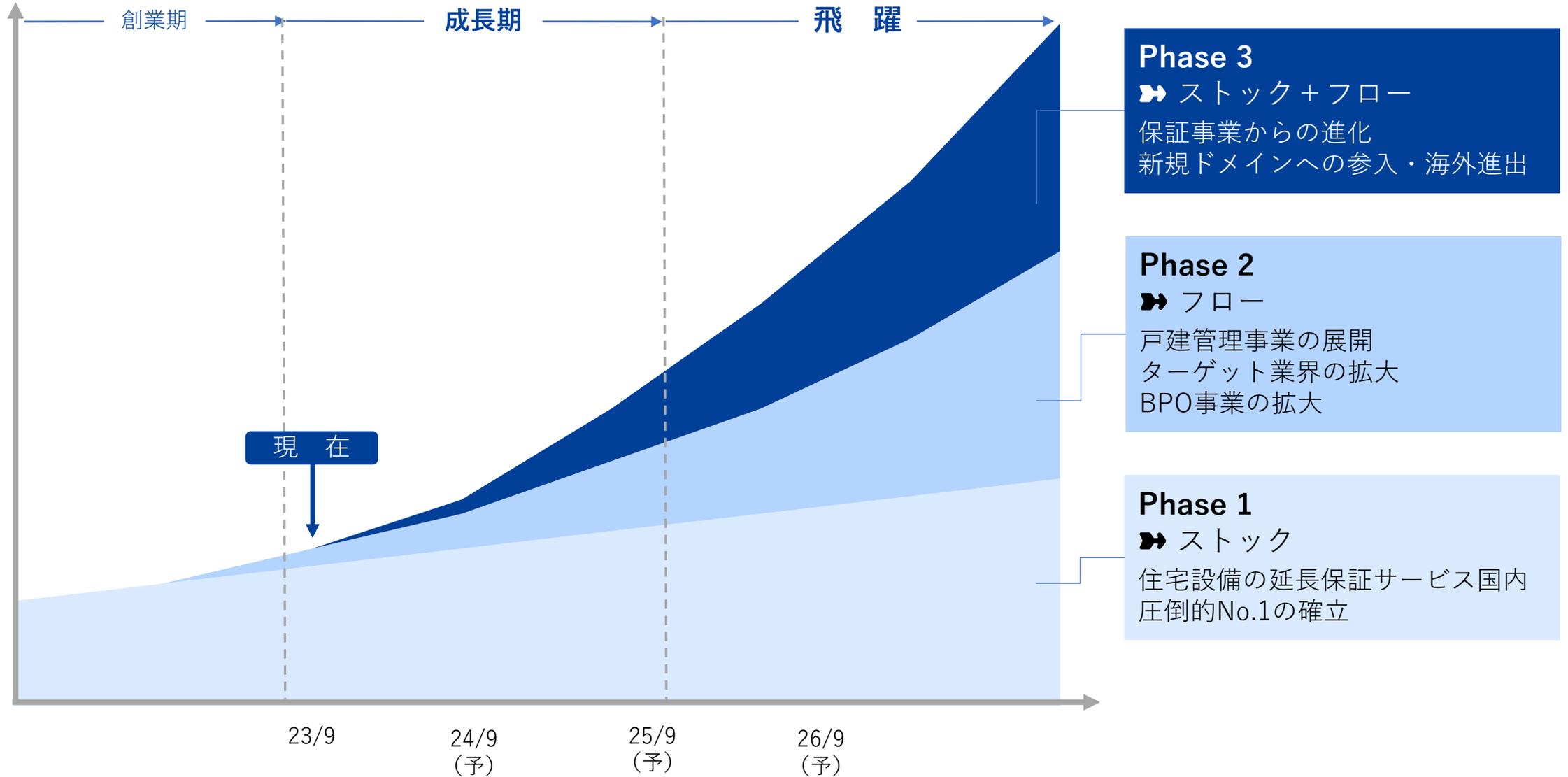


➡ 当社を取り巻く社会環境は色々と変化していくなか、常に最適なサービスを提供可能な環境を整えていく

市 場	環 境
住宅市場	新設住宅着工戸数が人口減少や空き家問題などに起因した住宅余りなどを理由に漸減傾向
リフォーム市場	既築住宅や経年劣化に伴う需要、コロナ禍における住環境への意識の高まりもあり底堅い傾向
住宅設備市場	半導体不足に伴う供給の遅れも解消され、安定した環境ではあるものの、原材料の高騰の影響により、メンテナンス・修理に係る部材・人件費の高騰が見込まれる
再生可能エネルギー関連市場	SDGs への関心の高まりや、電気・ガスなどの水道光熱費の高騰もあり、注目される太陽光発電関連設備、蓄電池、V2Hの設置数増加や、ZEHの増加が見込まれる
人材採用環境	労働人口の減少、労働需要と労働需給のアンバランスなどにより、労働力の確保が困難になりつつある

4. 成長性と今後

➡ サービスの進化と共に加速度的で持続的な成長を目指す



➡ 創業期から成長期となり、Phase 1 からPhase2へ そしてPhase3へ

Phase 1

➡ 住宅設備の延長保証サービス国内圧倒的No. 1 の確立

提携企業は2,300社を超え、有効会員数は160万人を超える
ハウスメーカー、住宅設備メーカーとの契約も順調に増加

2023年9月期は7期連続増収・増益、過去最高の売上高・純利益を記録

Phase 2

➡ 戸建管理事業の展開

JBRの緊急駆け付けサービスと延長保証サービスを融合させた「あんしん住宅サポート24h」を展開中
他のグループ会社も含め、グループシナジーを活かした商品開発及びクロスセルを進める

➡ ターゲット業界の拡大

介護施設や業務用設備等、今までのBtoBtoCに捉われない業種・業界への営業を拡大

➡ BPO事業の拡大

太陽光発電設備・蓄電池・V2Hなど消費者ニーズが日々高まっている再生可能エネルギー関連商品を展開
BPO事業は2023年9月期より本格営業を開始し、既に受託企業は50社を超える
延長保証サービスに続く収益の第2の柱とするべく邁進中

➡ 業務効率向上

DX施策として、オリジナルアプリ「とらぶる直太郎」を展開
2023年9月より会員向け問合せ用チャットボットサービスを新たに展開
また、住宅設備のメンテナンスなどの各種説明を動画で配信する新たなサービスも稼働開始
基幹システム、問い合わせ記録、チャットボットデータなど、日々蓄積されるデータを活用し、将来の故障予測や予防メンテナンスなどが可能となるよう、データ収集・分析を実施

現在

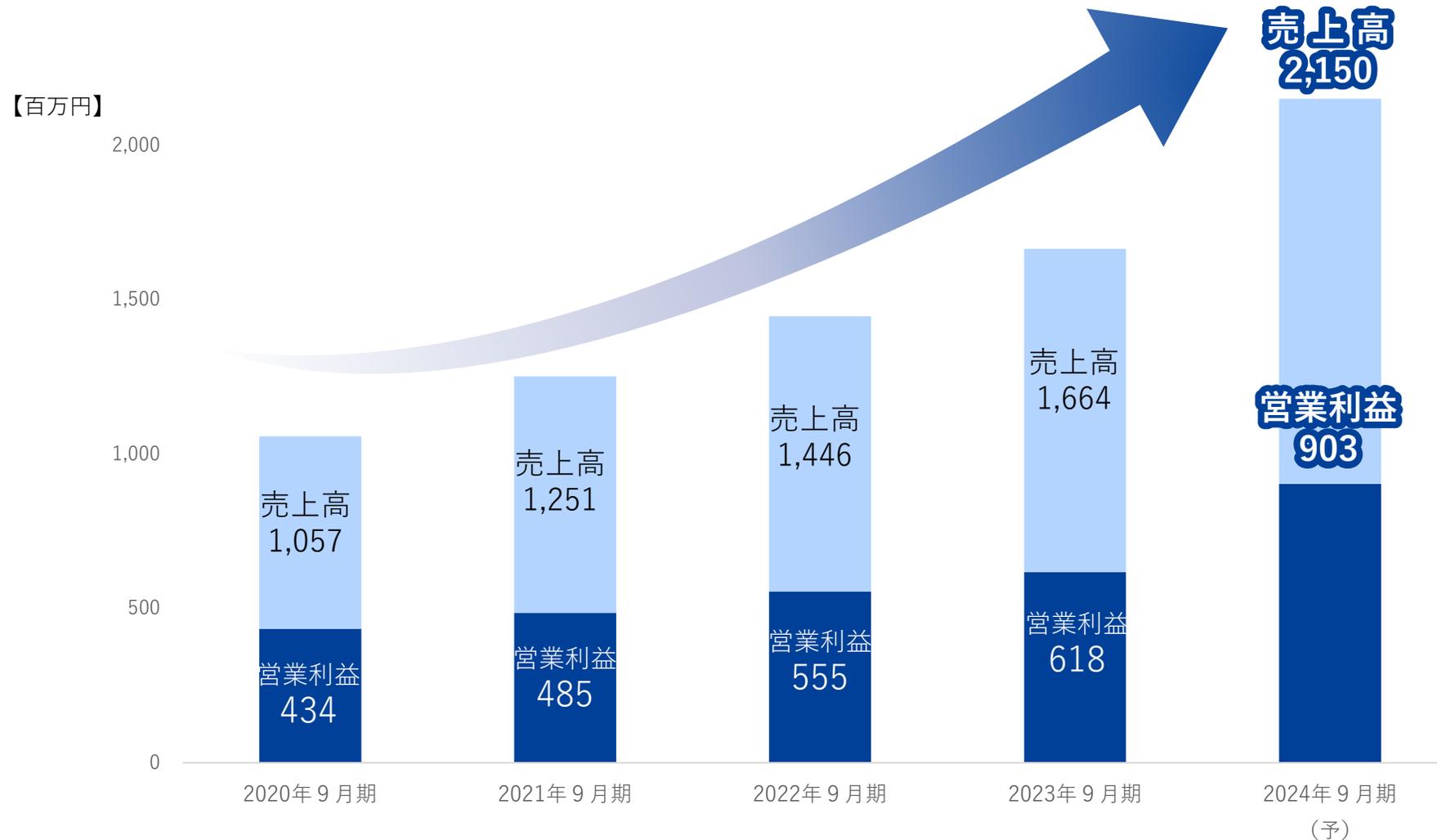
Phase 3

➡ 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

これまで日本国内で培った長期保証サービスのノウハウ・実績を活かし、設備メーカーと海外市場における延長保証サービス展開を計画

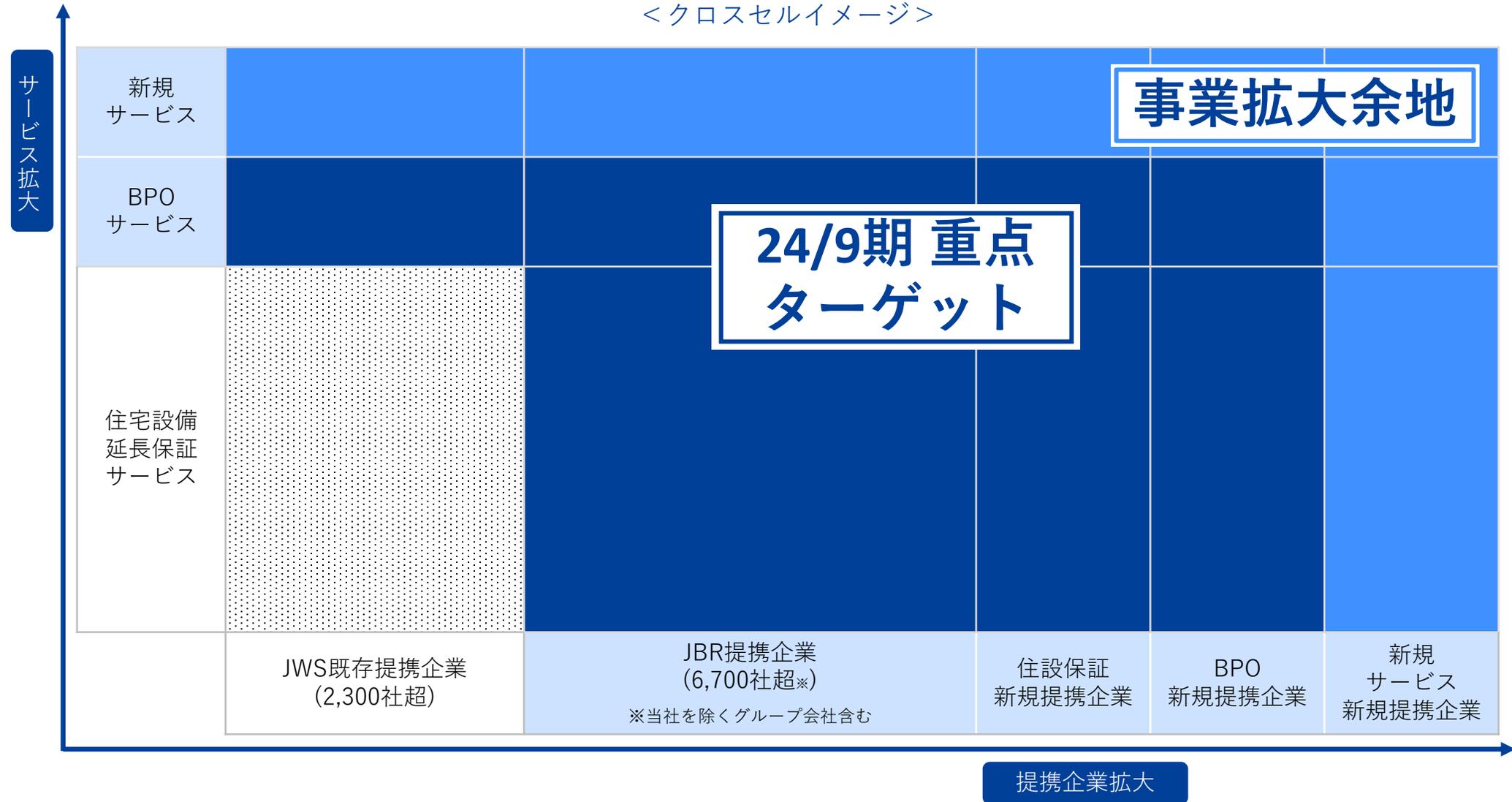
創業期から成長期へ

- 創業期から成長期へ 2024年9月期は売上高2,150百万円へ
- Phase 1：延長保証サービス、Phase 2：BPO事業 共に拡大



- 既存提携企業の他、JBRの既存提携企業へもクロスセルを行いBPO・新規サービスを拡大
- 提携企業数の増加に伴い蓄積されるノウハウはさらに増加、新規サービスの展開へ

<クロスセルイメージ>



売上高

営業利益

経常利益

純利益

YoY

129%

146%

140%

140%

2,150

903

933

634

1,664

618

668

454

2023年9月期

2024年9月期

2023年9月期

2024年9月期

2023年9月期

2024年9月期

2023年9月期

2024年9月期

(百万円)

全項目 過去最高 & 大幅成長

➡ 売上高・利益すべて**過去最高** + **大幅成長**を見込む

	前年増減	増減率
○売上高		
2,150 百万円	+ 485 百万円	+ 29 %
○営業利益		
903 百万円	+ 284 百万円	+ 46 %
○経常利益		
933 百万円	+ 264 百万円	+ 40 %
○当期純利益		
634 百万円	+ 179 百万円	+ 40 %

2024年9月期 事業環境

- + 住宅設備に係る延長保証サービスの認知度が上がり、付与率が増加
- + 再生可能エネルギーへの関心が高まり、太陽光発電システムや蓄電池、V2Hなどの関連機器の市場が拡大
- + 既築住宅数の増加に加え、経年劣化に伴う修繕需要や生活空間の充実を図るようなりフォーム需要の高まる
- 新設住宅着工戸数が人口・世帯数の減少に伴い漸減
- 物価高騰に伴う、修理費用の値上げの可能性

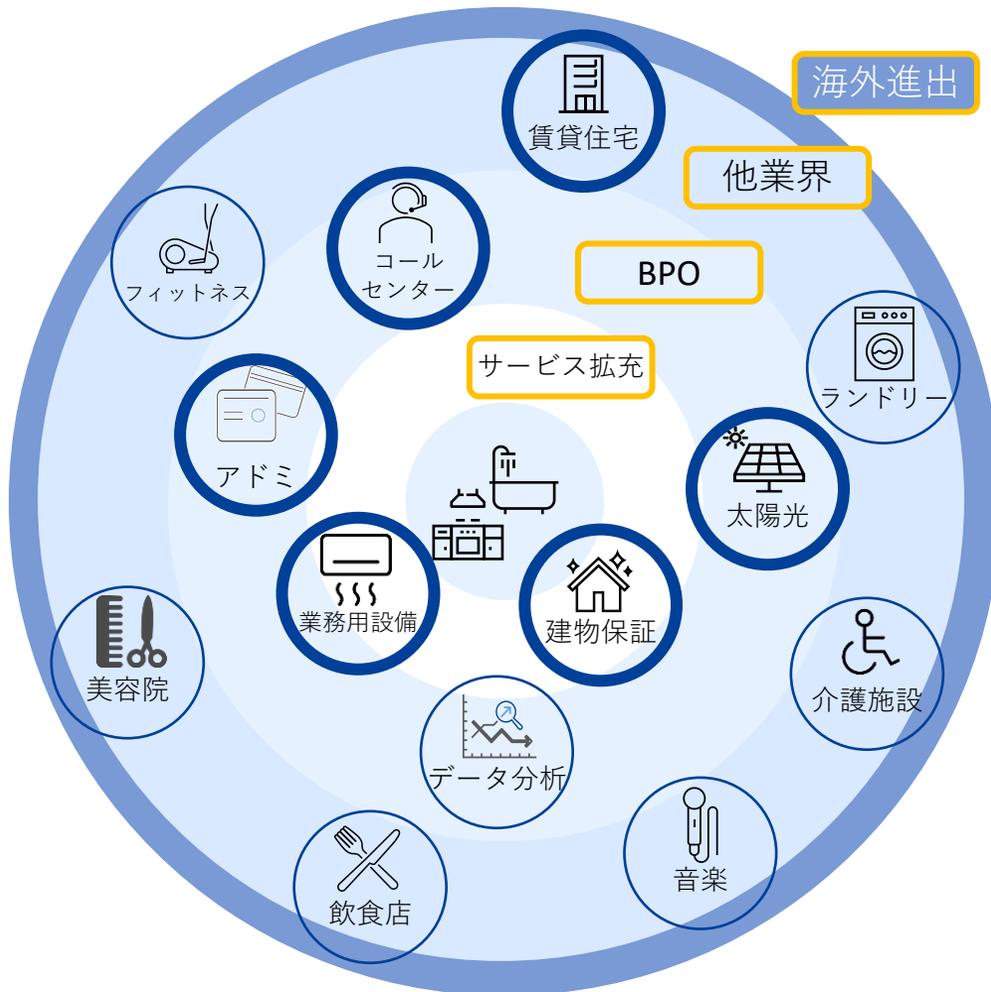
2024年9月期 重点施策

- ・大手住宅メーカー、住宅設備機器メーカーへの営業活動をより強化することにより、保証契約件数の獲得、BPOニーズの掘り下げ・獲得につなげる
- ・これまで積み上げてきた各種ノウハウの活用およびDX推進により、会員及び提携企業からの問合せ・不具合対応に関する工数・費用を削減
- ・既存住宅設備から太陽光発電関連設備など、住宅に係る各種機器を網羅する幅広い商品の開発

成長期からさらに飛躍するために

➡ 成長期からさらに「飛躍」するために既存事業へのさらなる注力、新たな事業戦略を構想中

主な事業展開 (一部)



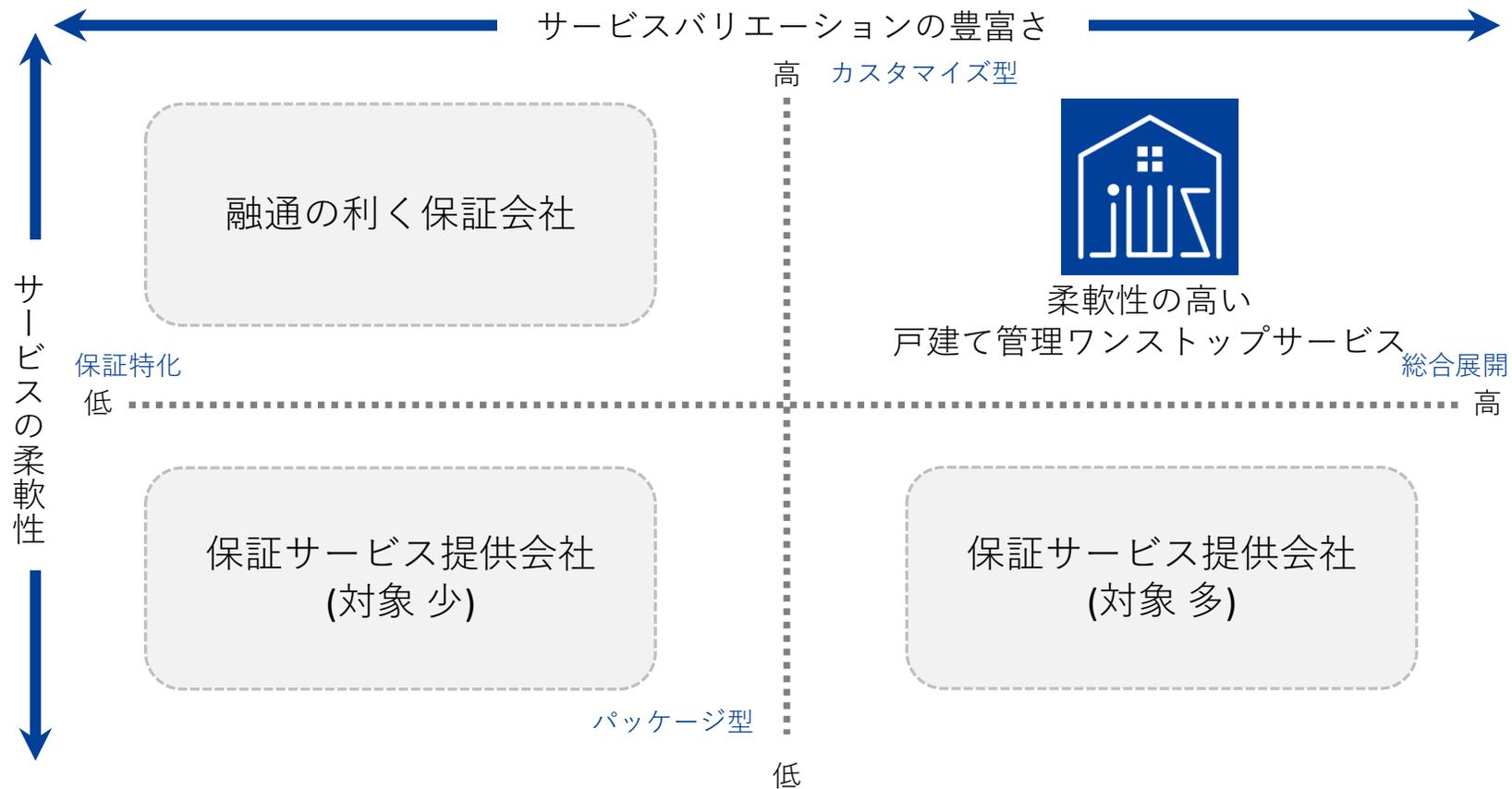
今後更なる事業成長を目指す

再生可能エネルギー関連サービスの拡充	日々高まる再生可能エネルギーへの関心に合わせ、延長保証サービスを軸とした新サービスを展開
グループシナジーの強化	JBRが持つ全国2,500拠点、700社のネットワークを活用した新たなサービスを拡充
各種データの活用	2010年の創業以来蓄積してきたデータの分析を実施 故障率・年数・故障箇所などの分析データをメーカー販売店へフィードバック
アライアンス営業	保険会社など当社と取引のある企業のその先にあるニーズ、データの共有を行い、営業販路の拡大を進める
代理店営業制度の構築	これまで当社から提携企業への直接的な営業活動を行い契約を獲得してきたが、今後は代理店営業制度も検討し、より効率的な営業活動の実施を模索する
新たな業界・製品・商品への保証サービス拡大	住宅設備機器及び住宅にかかわる事業範囲から新たな業界・製品・商品へ提供範囲を拡大していく

※太枠サービスはリリース済み

➡ 更なる独自ポジションへ

延長保証サービスの他、創業当時の自社でのコールセンター運営、グループ会社とのシナジーなど、他社にはない独自性を持つポジションへ



※当社調べ

5. 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！

ジャパンワランティサポート株式会社は、「ありがとう」といっていただける、安心・快適なサービスを提供することで社会に貢献する企業を目指します。

<社訓>

挑戦 創造 感動

挑戦する勇気を忘れず、新しい価値を創造し、感動を生み出す

<行動指針>

**スピード・チャレンジ・クライアントファースト
イノベーション**

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
本社	東京都千代田区大手町2-1-1 大手町野村ビル7F
決算日	9月30日
資本金	164,432,570円 (2023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
スタッフ	44名 (役員等含む) (2023年9月末時点)
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)

- 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

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」の駆け付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。

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

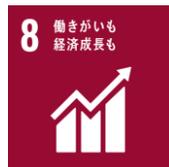
取り組み内容

住宅設備の延長保証サービスによる貢献



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

延長保証サービス運営方法の工夫による取り組み



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

その他取り組みによる貢献



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

認識するリスクと対応策

- 成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下のとおりです。その他のリスクについては有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

外部経営環境による影響	発生可能性 小 発生時期 常時 影響度 中	リスク	当社が運営している延長保証サービスは住宅・不動産・リフォーム市況に影響を受けます。そのため新築着工棟数やリフォーム市場の縮小、住宅流通件数の低迷等、事業環境が悪化した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
		対策	新築着工棟数、リフォーム市場の増減の影響を受けない商品開発を進めております。
競合他社・新規参入	発生可能性 小 発生時期 常時 影響度 中	リスク	当社が運営している延長保証事業は、大小様々な競合企業が存在します。今後更なる競争の激化により各サービスの収益性が低下する場合や競合他社による類似のサービス展開により当社の独自性が失われた場合には、当社の業務遂行及び経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
		対策	住宅設備機器を販売する事業者ならびに会員様のニーズを満たす各種付加価値を付け加えたサービス展開により事業基盤の拡充を図っております。
修理費用が業績に与える影響	発生可能性 中 発生時期 常時 影響度 中	リスク	当社が運営する住宅設備保証サービスは10年間の保証が中心であり、同サービスに関する売上高は保証期間にわたり計上しております。一方で、保証期間内に対象製品の故障等で修理が必要となる場合、会員の修理依頼に応じて、当社が修理の手配を行い、修理費用を支払っていることから、修理費用は、修理発生時に一括で売上原価として計上しております。今後、保証開始後おおよそ7年目以降の会員数の大幅な増加、住宅設備機器メーカーの修理に伴う部品代高騰並びに作業料高騰等の修理単価の上昇により修理費用が増加した場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。
		対策	修理費用の支出に備え、案件の一部に保険を付すことにより保証期間におけるコスト負担の平準化を図るとともに、每期安定した新規案件の受注を進め、安定した付保率を保つことで売上原価率の上昇が顕著に表れないよう対応しております。

損害保険会社との契約	発生可能性 小 発生時期 常時 影響度 中	リスク	当社が運営している住宅設備保証サービスは、保証加入時に徴収する保証料によって最長10年間の保証サービスを行っております。サービス提供期間が10年と長期間に渡るため、その間の社会情勢、環境の変化等による修理費用の負担に対するリスクヘッジとして、当社として取り扱い実績のない製品に対する保証サービス及び特定の業務委託元から受注した保証サービス等に関して、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。今後、保険契約締結時の想定を超える修理件数の増加、修理単価の上昇等が発生した場合、将来の支払保険料増加に繋がる恐れがあり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
		対策	保険を付す案件を約半数にすることで、支払保険料の増加が発生した場合も影響を軽減させています。
特定の取引先への依存	発生可能性 中 発生時期 常時 影響度 大	リスク	延長保証事業においては業務委託契約時に業務受託料を全額受領した上で、保証期間に応じて売上を按分計上しております。2023年9月期において、売上高の26.2%が株式会社ヤマダデンキに依存しているため、将来的に同社からの会員登録が減少・消滅した際は、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
		対策	特定の取引先に依存しないよう大手企業への営業展開を進めております。
システム障害	発生可能性 小 発生時期 常時 影響度 中	リスク	当社は顧客との会員管理を中心に自社システムでのサービス運用を行っております。万一、自然災害、事故、外部からの不正アクセス等によりシステム障害が発生した場合は、当社の業務遂行及び経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
		対策	システム障害に対する防御やセキュリティ強化、また各種データのバックアップを行っております。
特定の商品への依存	発生可能性 小 発生時期 常時 影響度 中	リスク	当社の売上の9割以上は延長保証事業となります。今後市場環境の変化等で保証事業に対するニーズが減少・消滅した場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
		対策	延長保証以外のサービス展開を進めております。

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。
- ・「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、毎年11月に更新版を開示する予定です。

本資料・IR問い合わせ先

経営企画室

E-mail : ir@jpwsp.jp