



Japan Warranty Support

# 2024年9月期 第2四半期 決算説明資料

2024年5月9日

ジャパンワランティサポート株式会社

証券コード：7386

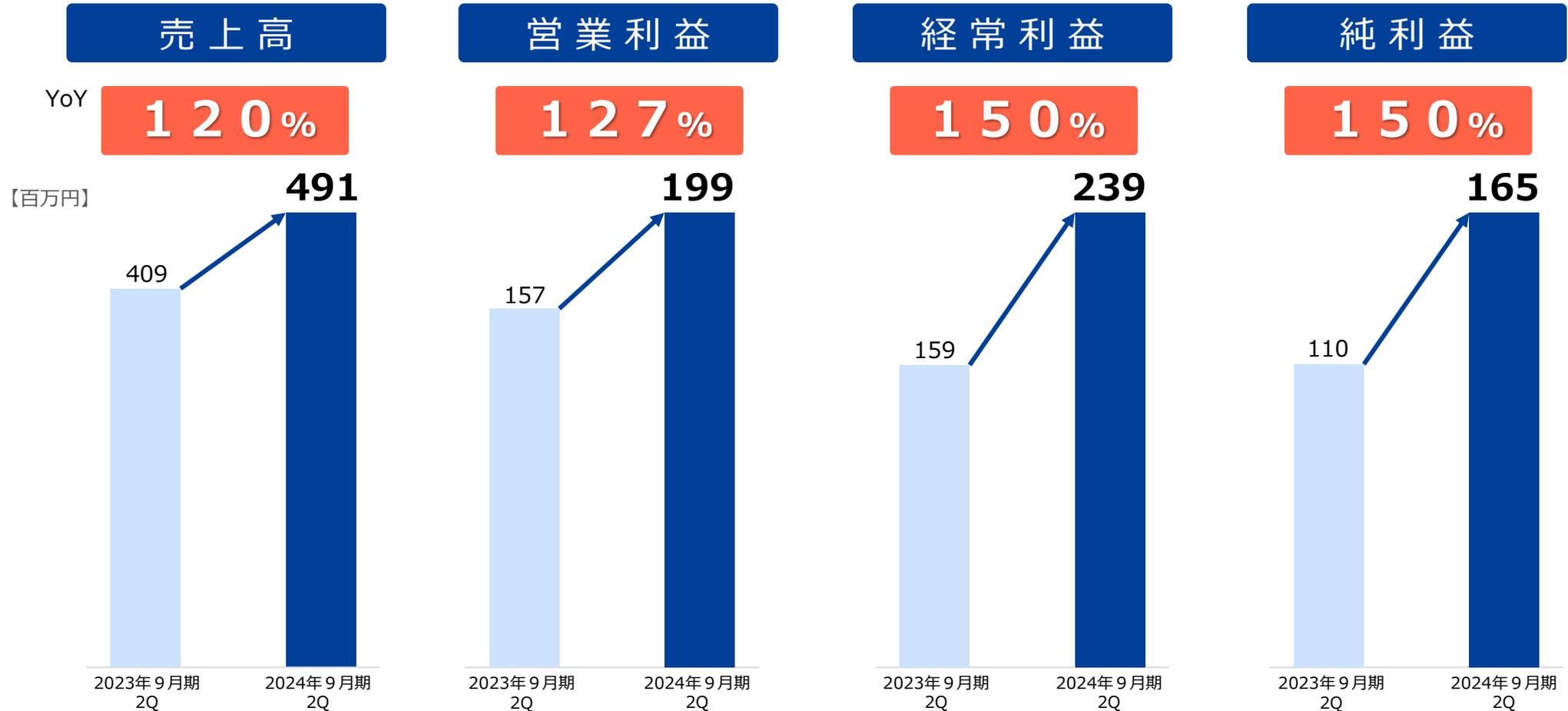
- 1 2024年9月期 第2四半期 サマリ
- 2 2024年9月期 第2四半期 実績
- 3 事業内容と特徴
- 4 株主還元
- 5 参考資料

# 1 2024年9月期 第2四半期 サマリ

## » 2024年9月期 第2四半期期間(1月～3月) 前年同期比

### 前年同期に比べ大きく伸長

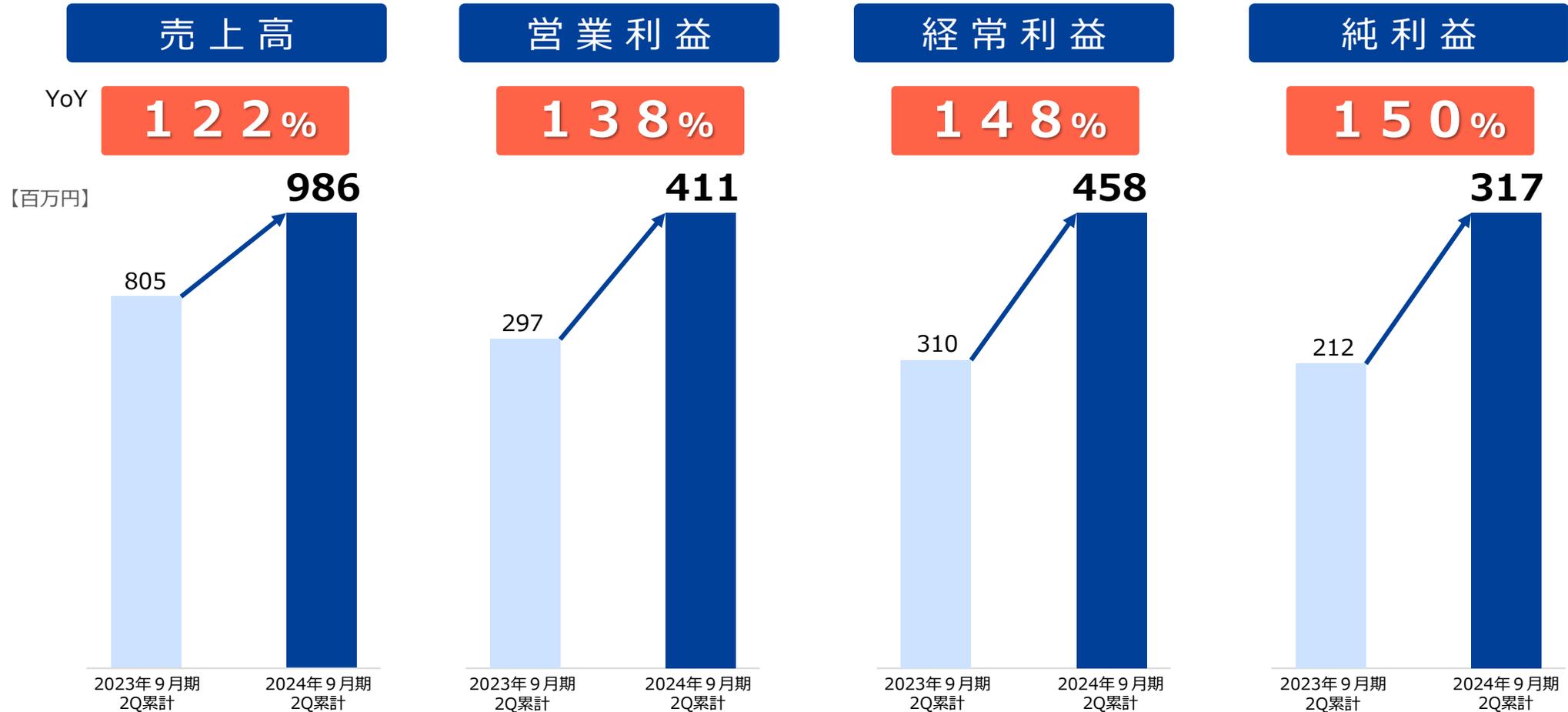
1Qに続き、延長保証事業の堅調な成長、BPO事業の積極展開による収益の上積み、BtoBtoCの環境を活かした販管費の抑制など、成長期として大きな伸長を実現



## » 2024年9月期 第2四半期（累計） 前年同期比

### 売上高から純利益まで全ての項目において、前年同期に比べ大きく伸長

当社の収益の柱である延長保証事業が安定的に成長し、第2の収益の柱となるべきBPO事業は新たな設備・人的投資も少ない体制での運営が可能のため、引き続き各利益に大きく寄与



# » 2024年9月期 第2四半期（累計） 通期計画に対する進捗

## 下期偏重の計画の中、上期累計は1Qに続き計画を上回る結果に

延長保証事業のストック売上は引き続き伸長、既存環境で新規展開可能なBPO事業の積極展開もあり、経常利益は上期計画を大きく上回る

通期計画に対する進捗率

売上高 : (計画) 44.2% → (実績) **45.9%**

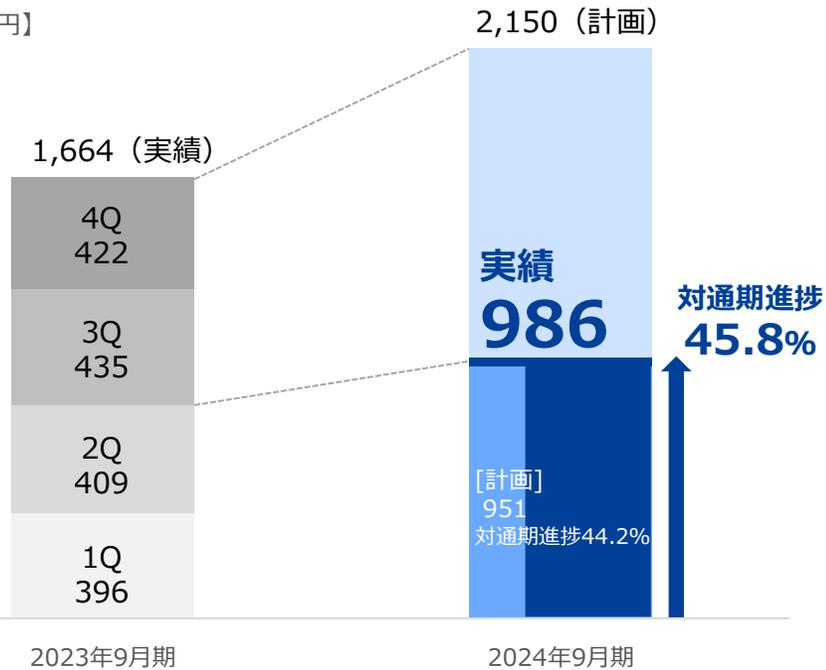
経常利益 : (計画) 38.6% → (実績) **49.2%**

### 売上高（通期）

計画比

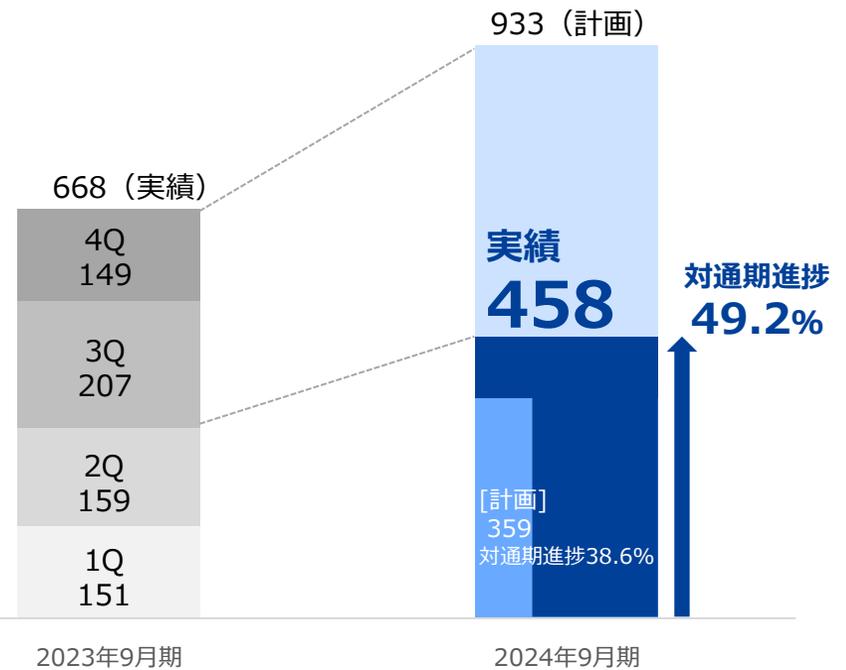
**104%**

【百万円】



### 経常利益（通期）

**128%**



## » 2024年9月期 第2四半期累計 前年同期比・計画比

### 全ての項目において前年同期比、成長戦略を盛り込んだ2Q累計計画を上回る結果に

延長保証事業：新規提携先の増加、既存取引先での有効会員数<sup>(※)</sup>増加に伴い、ストック売上が順調に積み上がる

BPO事業：事業展開によるフロー売上増はもちろん、低原価での展開が可能のため収益の伸長に大きく寄与

単位：百万円	2023年9月期 2Q累計 実績	2024年9月期 2Q累計 計画	2024年9月期 2Q累計 実績	前年 同期比	2Q累計 計画比
売上高	805	951	<b>986</b>	<b>122%</b>	<b>104%</b>
営業利益	297	346	<b>411</b>	<b>138%</b>	<b>119%</b>
経常利益	310	359	<b>458</b>	<b>148%</b>	<b>128%</b>
純利益	212	244	<b>317</b>	<b>150%</b>	<b>130%</b>

※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

## 2 2024年9月期 第2四半期 実績

## » BS推移

ビジネスモデルの強さが表出された貸借対照表であり、売上・利益の増加とともに、総資産・純資産も増加

単位：百万円	2023年9月期 期末	2024年9月期 2Q末	増減
資産			
流動資産	7,791	<b>8,164</b>	373
（現預金）	7,229	<b>7,532</b>	302
固定資産	3,214	<b>3,265</b>	50
（有形固定資産）	18	<b>17</b>	-1
（無形固定資産）	35	<b>28</b>	-6
（投資その他の資産）	3,160	<b>3,219</b>	59
（投資有価証券）	1,076	<b>1,137</b>	61
（投資不動産）	769	<b>767</b>	-1
資産合計	11,005	<b>11,429</b>	424
負債			
流動負債	1,765	<b>1,838</b>	73
（前受収益）	1,417	<b>1,467</b>	50
固定負債	7,111	<b>7,145</b>	34
（長期前受収益）	7,059	<b>7,093</b>	33
負債合計	8,876	<b>8,984</b>	108
純資産合計	2,129	<b>2,445</b>	316
負債純資産合計	11,005	<b>11,429</b>	424

### ☑ BSの特徴

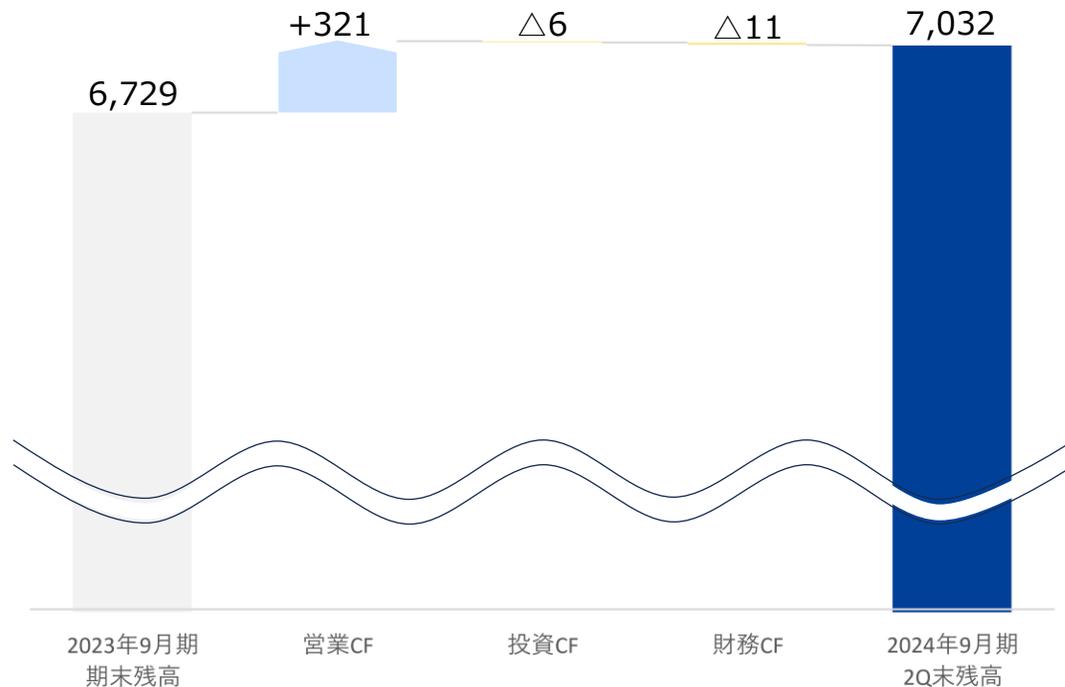
- ・潤沢なキャッシュ
- ・借り入れの無い無借金経営
- ・負債の内、95.3%が将来の売上の源泉である前受収益・長期前受収益
- ・財務的に非常に健全な環境

### ☑ 前期末からの主な増減理由

- ・現預金  
新規会員数増加に伴い増加
- ・固定資産  
投資有価証券の取得に伴い増加
- ・前受収益・長期前受収益  
新規会員数増加に伴い増加
- ・純資産  
利益剰余金の増加に伴い増加

## » キャッシュフロー

営業CFは引続き黒字を獲得、同時に投資CFと財務CFの動きを抑制したことにより、前期末に比べキャッシュポジションは+302百万円の7,032百万円となる



### ☑ 営業活動によるキャッシュフロー

- ・新規契約の獲得
- ・BPO事業の展開による新たな収入の獲得

### ☑ 投資活動によるキャッシュフロー

- ・投資有価証券の取得による支出 (-97百万円)
- ・投資有価証券の売却による収入 (+91百万円)

### ☑ 財務活動によるキャッシュフロー

- ・新株予約権行使による株式の発行による収入 (+29百万円)
- ・配当金の支払 (-41百万円)

## » PL推移 前年同期比

延長保証事業の安定成長、BPO事業の積極的な拡大に伴い売上高が増加  
ビジネスモデルの特徴を最大限活かし、販管費の増加は抑制

単位：百万円	2023年9月期 2Q累計	2024年9月期 2Q累計	前年同期比	前年同期比 増減率
売上高	805	<b>986</b>	180	+22%
売上原価	277	<b>319</b>	41	+15%
売上総利益	528	<b>666</b>	138	+26%
販管費	230	<b>254</b>	24	+11%
営業利益	297	<b>411</b>	113	+38%
営業外収益	13	<b>62</b>	48	+350%
営業外費用	1	<b>14</b>	14	+1,634%
経常利益	310	<b>458</b>	148	+48%
純利益	212	<b>317</b>	105	+50%

### ☑ 売上高

新規有効会員数の増加、BPO事業の売上増加に伴い順調に増加

### ☑ 売上原価

有効会員数の増加、保証期間後半に差し掛かる会員の増加に伴い、修理案件が増加し修理費用も増加するが、同時に保険金収入も増加

### ☑ 販管費

事業拡大に伴う人件費の増加、今後の事業拡大に備えた求人手配や人員採用に伴い増加

### ☑ 営業外収益

23/9 3Qより投資不動産の取得・運用を開始  
24/9は投資有価証券の運用・売却、投資不動産の家賃収入が発生

### ☑ 営業外費用

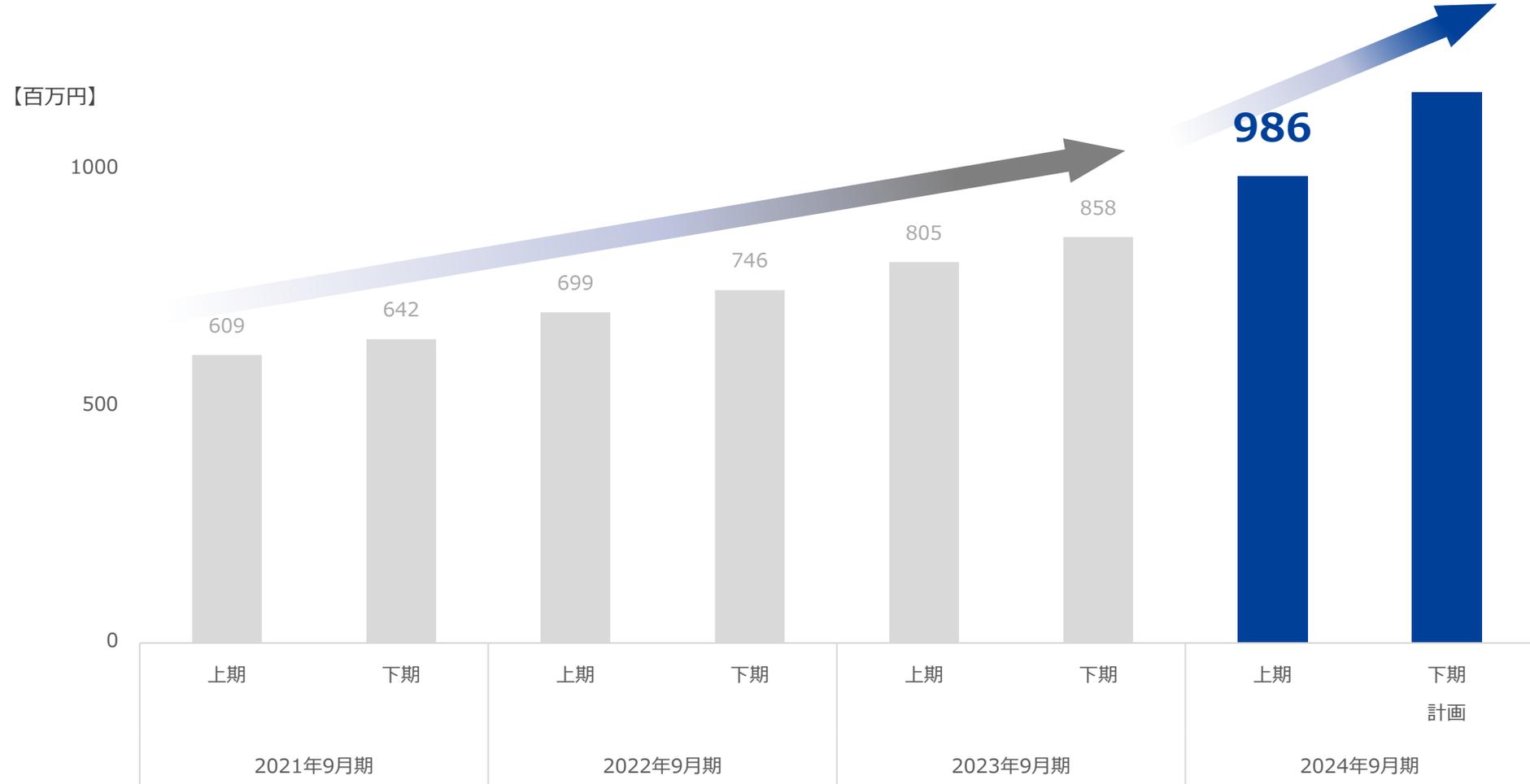
投資不動産の取得に伴い管理費用と減価償却費が発生

### ☑ 経常利益

売上高の上昇及び営業外収益の影響により増加

## » 売上高半期推移

延長保証事業のストック売上、BPO事業のフロー売上が重なり売上高が伸長  
2Q累計は前年同期比：122%、通期進捗率46%と下期偏重のビジネスモデルながら順調に伸長



## » 売上原価・販管費の状況

売上原価：会員増に伴う保険料の増加、保証年数の経過に伴う外注費増加がある一方、保険金収入も増加

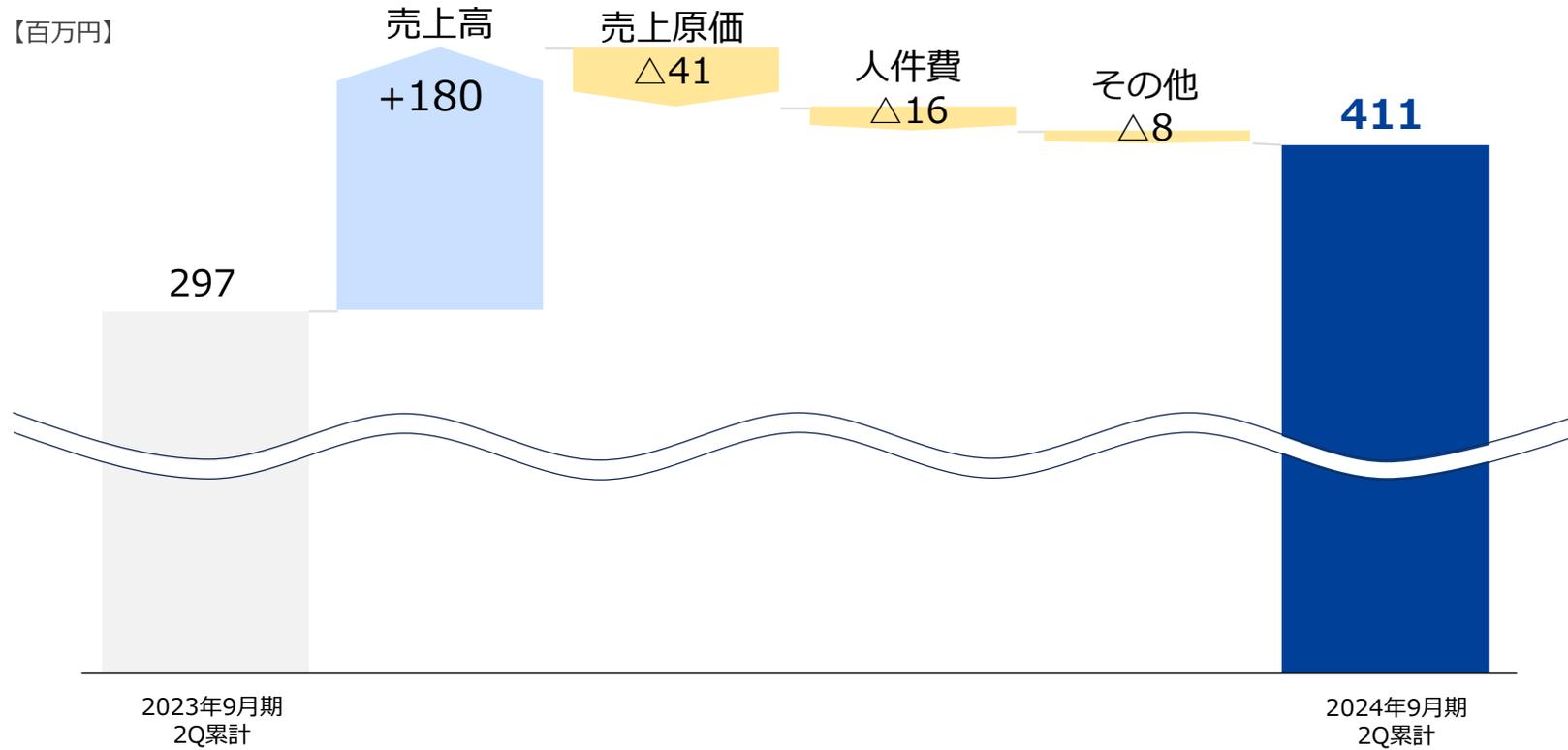
販管費：大規模な投資の必要がなく、売上増加に比例せず抑制可能なビジネスモデルであり、営業利益率は大幅伸長

単位：百万円	2023年9月期 2Q累計		2024年9月期 2Q累計		増減率
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	前年同期比
売上高	805	100.0%	986	100.0%	+22.4%
売上原価	277	34.5%	319	32.4%	+15.1%
外注費	265	33.0%	344	35.0%	+29.8%
保険金収入	-70	-8.8%	-130	-13.2%	+84.4%
一般保険料	82	10.3%	105	10.6%	+26.9%
販売費及び一般管理費計	230	28.6%	254	25.8%	+10.7%
人件費	126	15.7%	142	14.5%	+12.9%
支払手数料	20	2.5%	24	2.5%	+20.1%
その他	83	10.4%	87	8.9%	+5.3%
営業利益	297	37.9%	411	41.7%	+38.2%

※売上原価の構成：①+②-③ 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保険金収入（保険会社から入金される保険金）

## » 営業利益増減分析

販管費は計画を下回る推移となり、営業利益増加に貢献  
下期もイレギュラーな費用の予定は無し



## » 有効会員数・平均単価

有効会員数は販売店の増加、さらなる連携強化により順調に増加  
前年同期比 +24.7万人 約117%で推移 引き続き増加を見込む



### ☑ 2024年9月期2Q 実績

- ・積極的な営業活動により提携先が増加
- ・既存提携先の新規会員、新規提携先の新規会員の増加が加わり、前年同期比+24.7万人 約117%
- ・新規提携先の増加・延長保証 認知度向上に伴う付帯率の向上により伸長率は17%を維持
- ・平均単価は、複数製品をまとめたパック商品の拡大がある一方、単価の低いリユース修理サポート拡大の影響もあり微減

### ☑ 今後の展開

- ・営業活動をさらに強化し、提携先獲得を進め、新規会員を獲得できる環境を強化していく
- ・新規商品の展開など、更なる会員の獲得、単価の上昇につながる対応を順次実施



協金 第177号

2021年10月に全国健康保険協会東京支部へ「健康企業宣言」を行い、健康経営への取組が評価され、健康優良企業「金の認定」を取得

「金の認定」

企業が健康経営優良法人として認定されるための制度であり、認定の第一段階にあたる

「銀の認定」の次のステップ

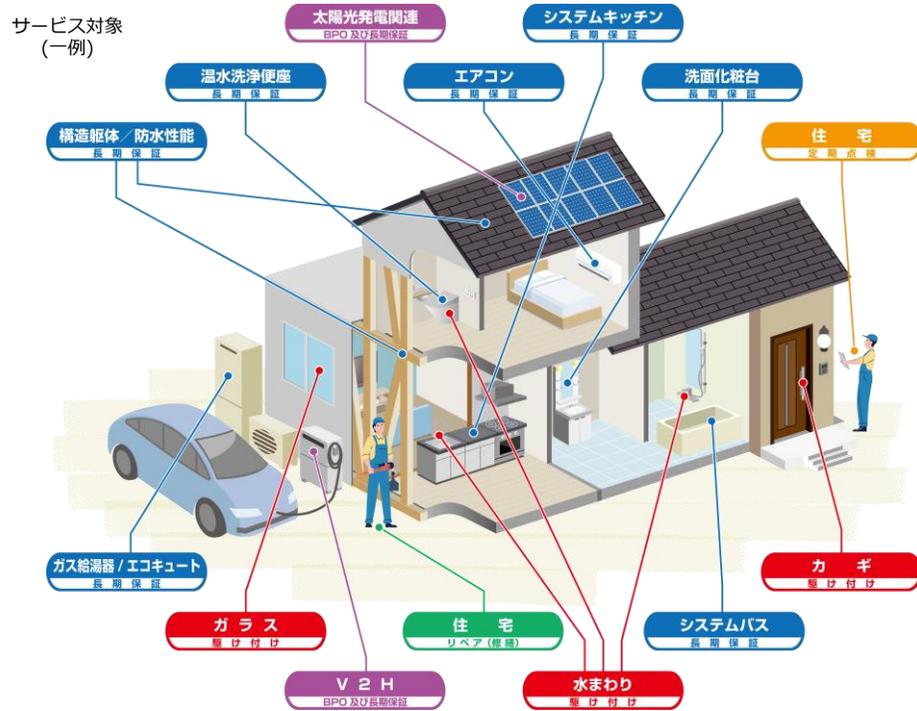
健康経営を行うための環境づくりを目指す「銀の認定」に、従業員とその家族の健康づくりをさらに進め、安全衛生にも取り組むことで取得可能

### 3 事業内容と特徴

## » 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

### BPO

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

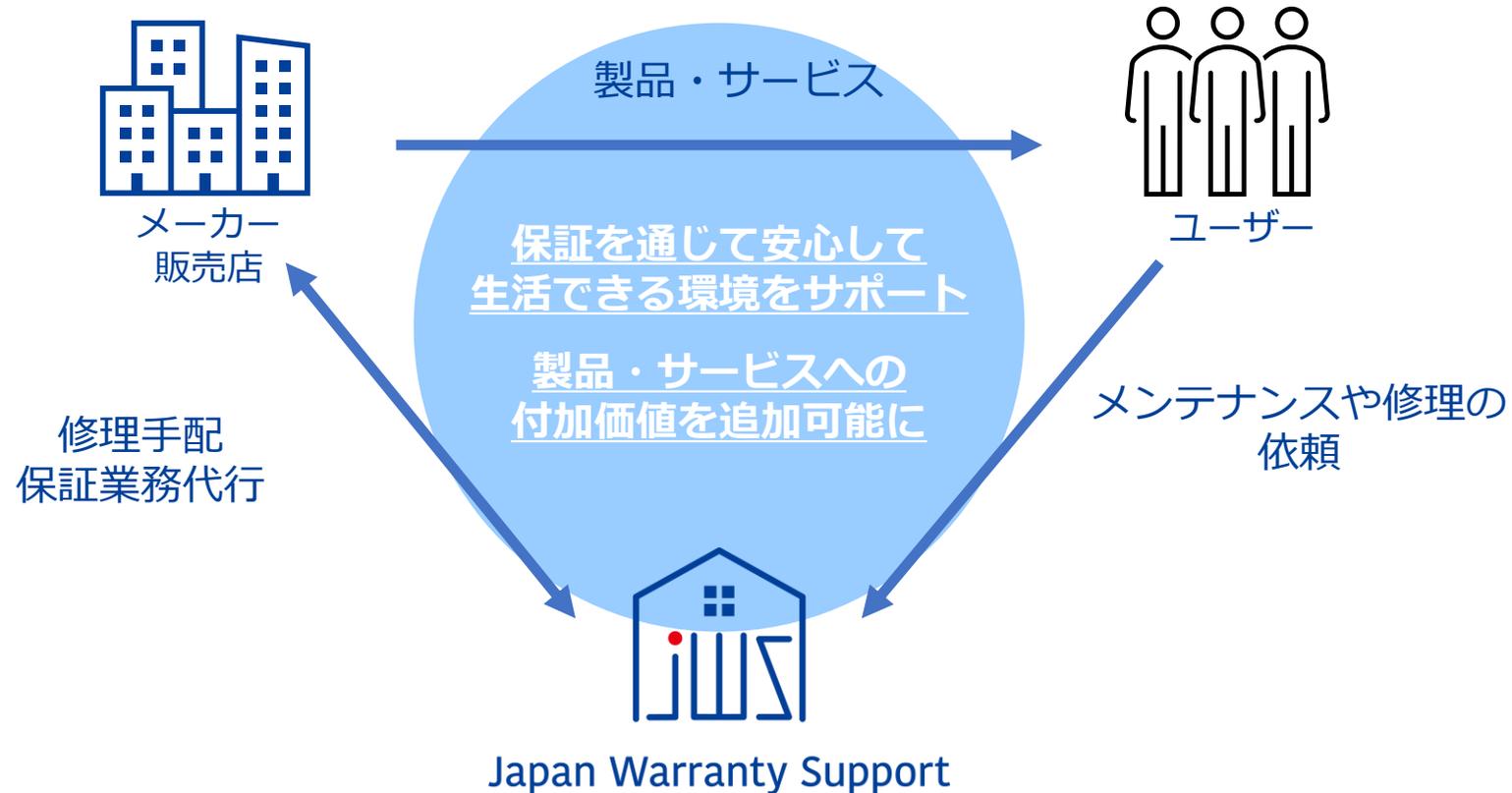
## » 事業内容：延長保証事業

サービス：延長保証事業は提携企業の保証・アフターサービスを支える黒子的ポジション

財務：ストック売上により安定成長の基盤となる

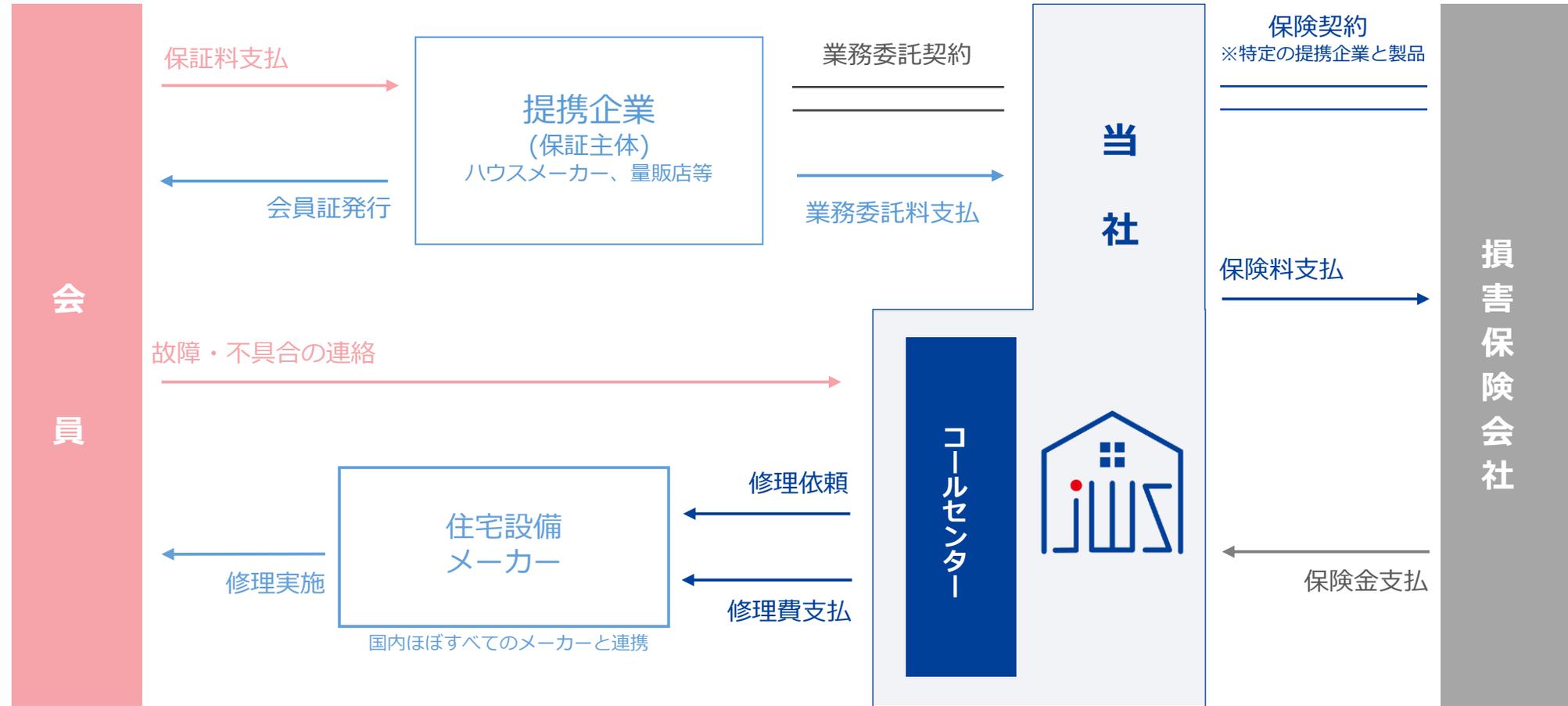
営業力と創業以来自社運営により培ったノウハウをもとに柔軟な「オーダーメイドサービス」設計が可能であり、メーカー・販売店に対してユーザーへの「付加価値」を提供

これまでメイン商材として取り扱ってきた住宅設備機器延長保証のノウハウを活用して、住宅設備の他、再生可能エネルギー関連商材へ展開



## » 延長保証事業 事業系統図

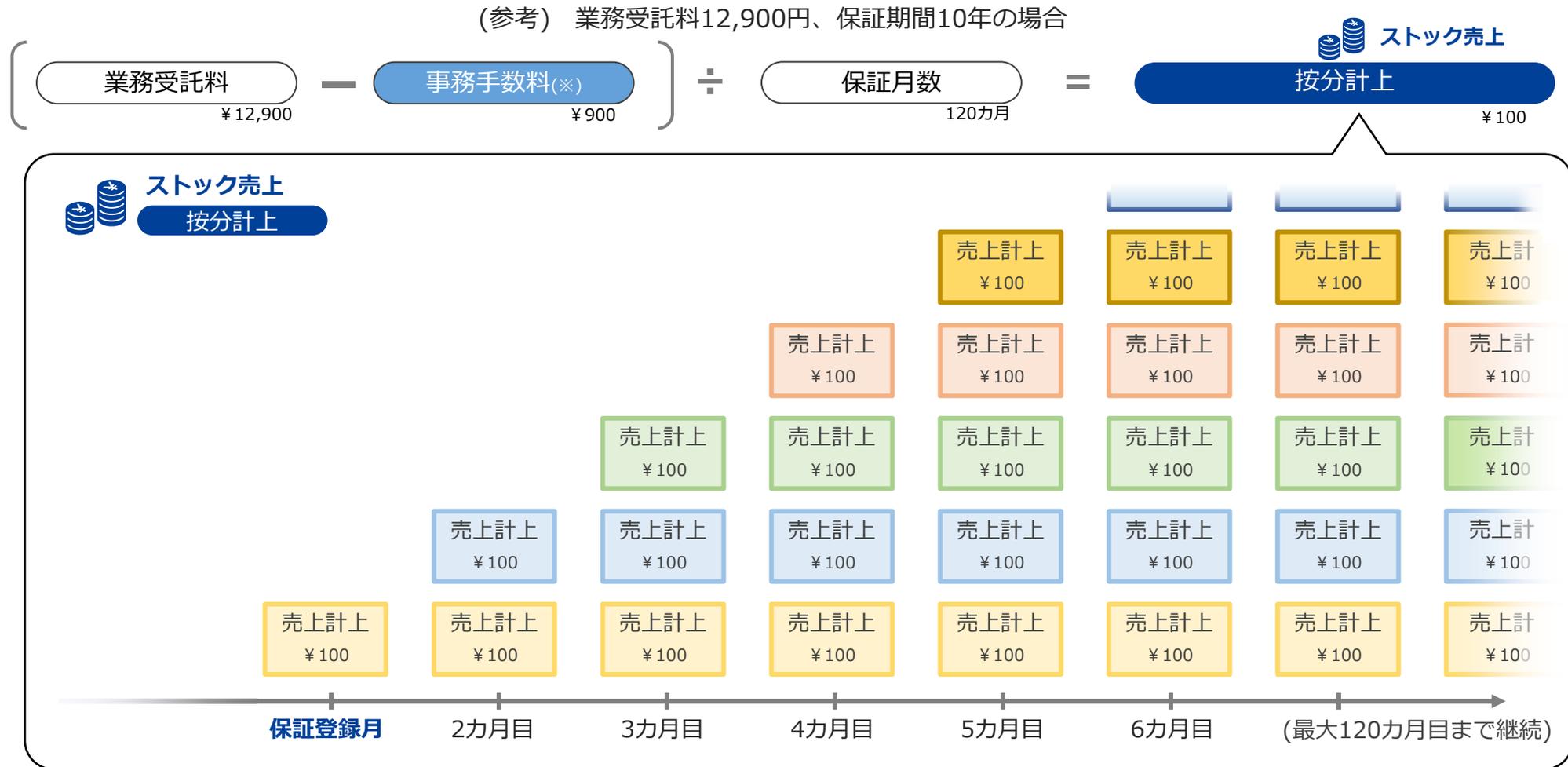
BtoBtoCのビジネスモデルにより、大きな設備投資や広告宣伝が不要  
少人数でも質の高い事業運営が可能であり、高利益率体制を確立



※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

## » 延長保証事業 売上構成

ストック型収益として、延長保証サービスの売上は最長10年按分計上  
急激な成長は見込めないものの、着実な安定成長が可能



## » 事業内容：BPO事業

サービス：保証サービス運営により蓄積したノウハウを組み合わせ、活用することにより、各種アドミ業務に対応  
財務：売上の大半は一括計上となり、今までにない角度での成長が可能。当期以降の成長ファクターになる

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、依頼・問合せ内容に合わせた適切な対応が可能となり、提携先や、そこにかかわる人たちのストレスを軽減



## » 今後の取り組み 創業期から成長期へ

### 今後の成長要因と競合優位性

#### ☑ 提携企業の増加 → 有効会員の増加 → ストック売上の増加

「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、提携社数は2,400社を超える

#### ☑ BPO事業の展開強化

既存取引先をはじめ多くの提携企業を獲得中  
今後収益の柱へコールセンター業務等、各種アドミ業務の受託を進める  
今後業界・業種問わず様々な業務の受託が可能

#### ☑ M&A

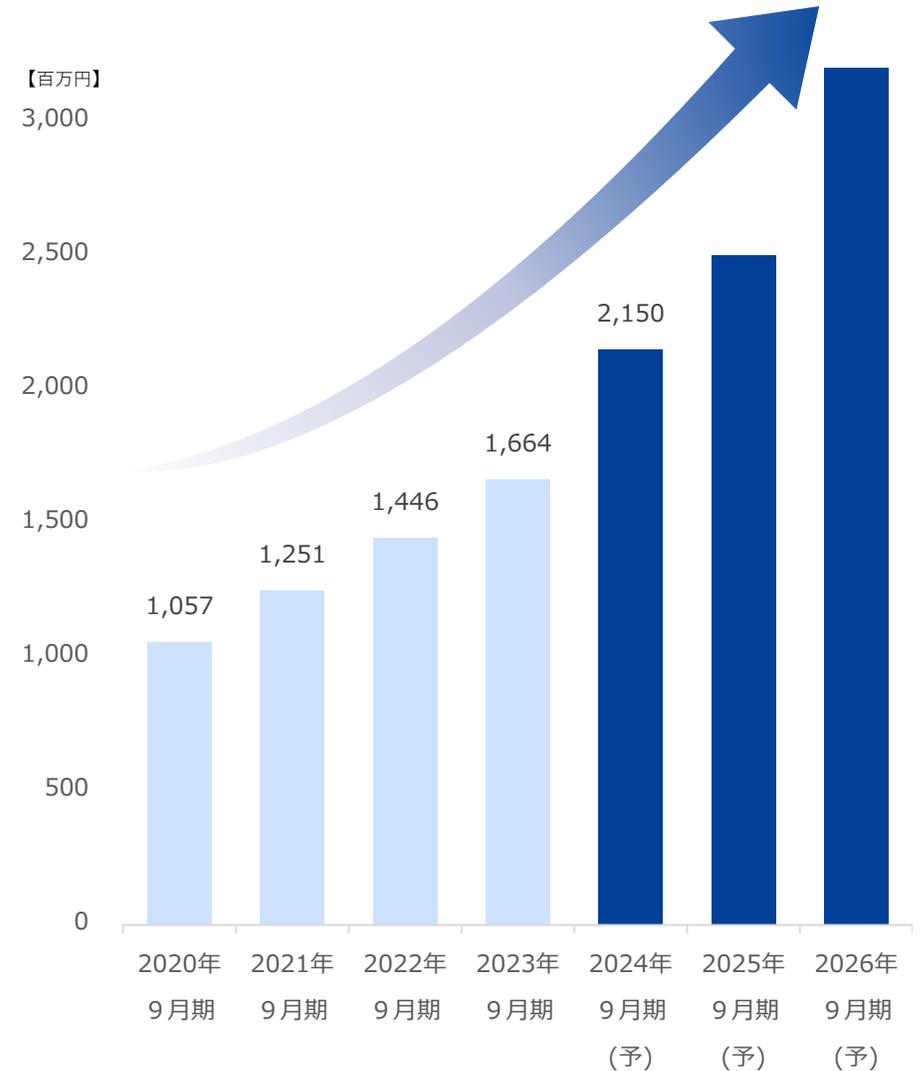
当社事業へのシナジーを発揮できる企業のM&Aを計画  
事業展開の成長速度をさらに加速できる環境へ

#### ☑ 海外展開

これまで培ったノウハウ・実績を活かし、住宅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

#### ☑ ファイナンス経営

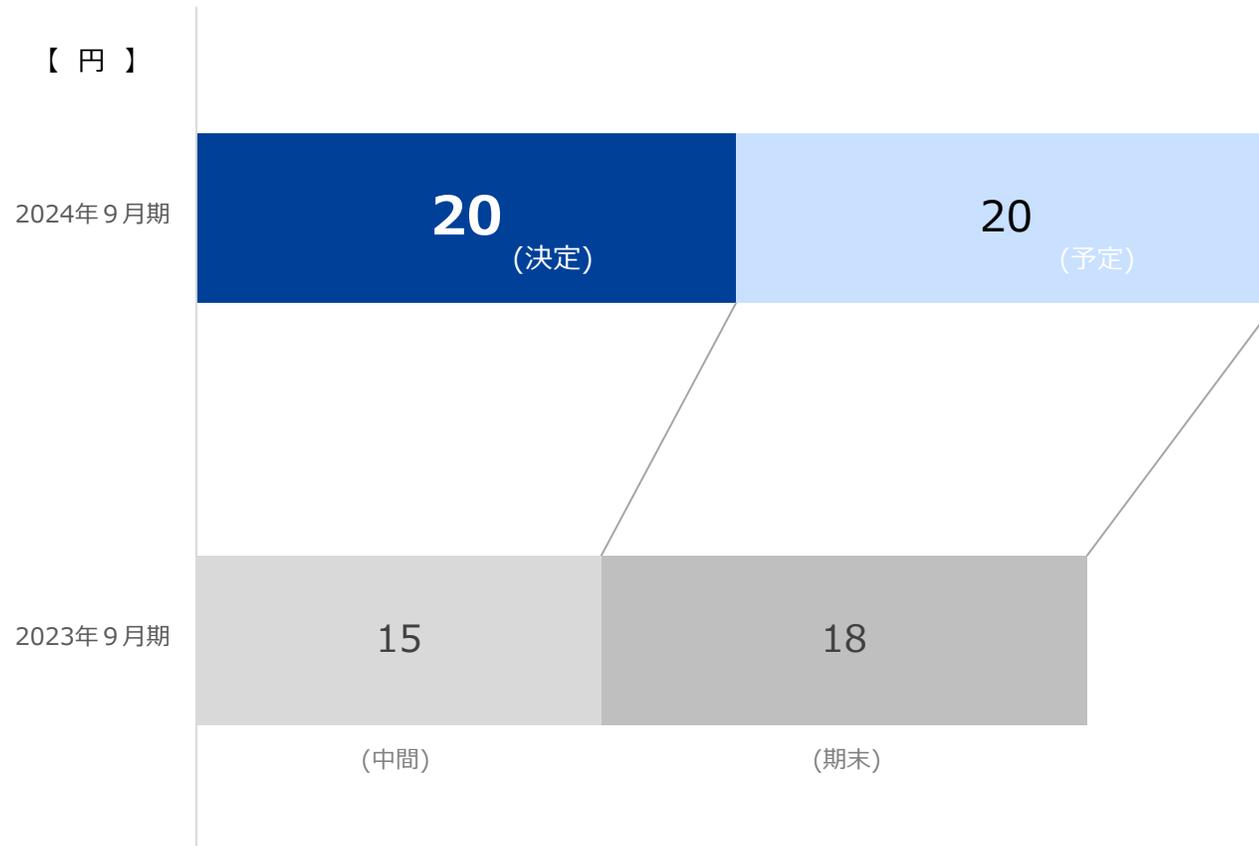
事業拡大に伴い従来のP/L重視の経営から、今後はファイナンス指標もKPIとして取り入れ、投資家から選ばれる企業へ



## 4 株主還元

## » 株主還元（配当）

株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして位置づけ、2023年9月期より配当を開始。  
業績好調により2024年9月期中間は増配 通期配当も増配の見込み



## 5 參考資料

## » 有価証券報告書の「事業等のリスク」について

2023年12月20日付有価証券報告書に記載の以下の事業等のリスクに関し、一部変更があるためご案内します。

### (1)事業環境に関するリスク ⑤特定の取引先への依存について

当社は延長保証事業において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。株式会社ヤマダデンキに対する販売実績の総販売実績に対する割合は、2022年9月期25.3%、2023年9月期26.2%と高い水準にあります。特定の取引先に依存しないように、他の大手企業への営業展開を進めておりますが、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。

#### ■ 変化した内容

当期2Qにおいて、同社からの住宅設備延長保証サービスの新規会員登録が停止となり、住宅設備機器以外の再生可能エネルギーの延長保証サービスのみ新規会員登録を継続しております。

今回の縮小は今後の住設保証の新規会員登録に係るものであり、同社から既に業務委託を受けている会員分については引続き保証期間終了まで当社が役務提供を行います。

#### ■ 今後の見通し

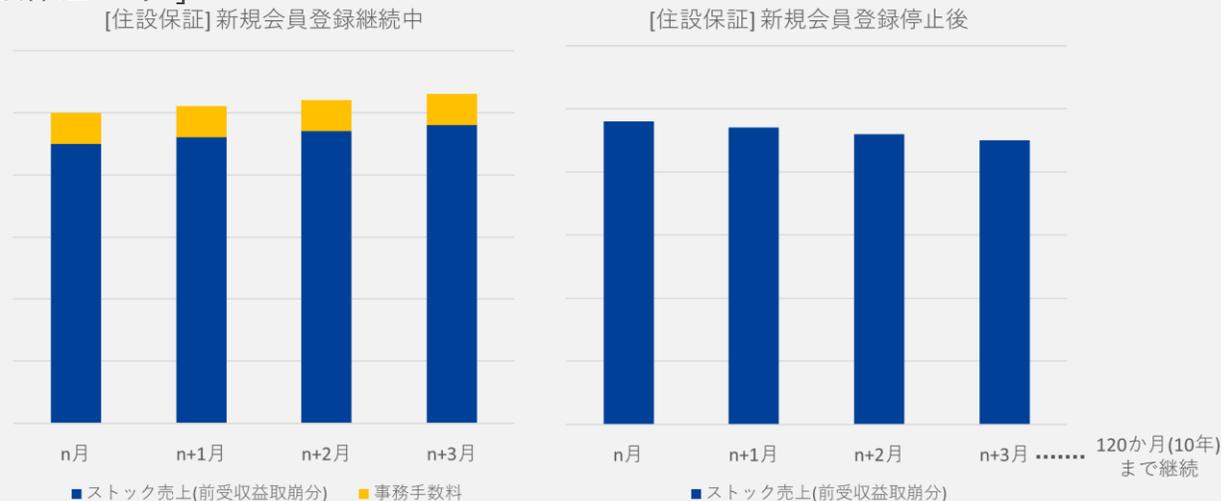
本件による2024年9月期の当社業績への影響は軽微であり、BPO拡大等の要因により業績予想は当初計画を据え置きます。

同社との取引において受領する業務受託料は、初月売上分である事務手数料を除いて前受収益及び長期前受収益に割り振られます。今後、新規会員登録の減少に伴い業務受託料は縮小するものの、既存会員分の前受収益及び長期前受収益は向こう10年にわたって売上計上されます。

一方でBPO事業が当初計画を上回る進捗となっている他、売上原価、販売費及び一般管理費は当初計画を下回る推移となっており、本件の影響による減少分を十分にカバーできるものと見込んでおり、2024年9月期の業績予想は当初計画を据え置いた上で、更なる業績の向上に努めてまいります。なお、本件による当期の業績への影響は軽微ですが、当社の財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

また、その他縮小及び解約を見込んでいる大口顧客はありません。

### [同社との取引における当社売上高イメージ（住設保証のみ）]



## » 会社概要

### <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！

### <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	1億7950万円（2024年3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 コールセンター業務をはじめとする各種業務のBPO受託
スタッフ	49名（役員等含む） 2024年3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）

## » 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
  - 12月 ● 健康優良企業「金の認定」取得

### 平均保証年数は何年？

平均9.5年 現在の有効会員のほとんどは10年保証

### 途中解約の発生は？

「将来の出費(リスク)に備えるために加入する」という延長保証サービスの性質上、途中解約はほぼ発生しない

### 受託しているBPO事業の具体例は？

例①：コールセンター  
住宅設備以外の住宅に関する不具合(躯体や雨漏り)の連絡窓口として、当社コールセンターを利用

例②：アドミ業務  
エンドユーザーが記載・入力した延長保証に関する申込書・各種資料を代行して入力・管理する

### 社会情勢（為替・物価など）の影響は？

売上の多く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、メーカーでの部材に値上げなどもあるが、社内運用でカバー可能

### 季節性要因は？

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  
→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

## » 用語説明

### ストック(型)ビジネス

仕組みやインフラを作り、契約によって継続的に収入を得られるビジネス

当社の場合、基幹事業である延長保証事業が該当

### フロー(型)ビジネス

商品やサービスを販売・提供する際に売上や収益が都度発生するビジネス

当社の場合、BPO事業が該当

### 延長保証事業

住宅設備機器のメーカー保証終了後の数年間もメーカー保証と同等の保証を付与することにより、不具合発生時の顧客の負担を減らす

新品機器の他、中古機器での加入も可能（条件あり）  
機器の保証の他、カギ・水回り・ガラスの生活トラブルに関する駆けつけサービスもオプションとして追加可能

例：あんしん修理サポート、リユース修理サポート、  
あんしん住宅サポート24h

### BPO事業

契約先企業内の業務プロセスの一部について、業務の企画・設計から実施までを一括して当社が受託する事業

例：コールセンター、住宅設備以外の不具合受付

### 売上原価（構成）

外注費 - 保険金収入 + 一般保険料 → 売上原価

#### ☑ 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より受け取る保険料であり、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

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。

関連するSDGs

当社の取り組み

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



紙の会員証廃止へ（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



各種団体への寄付

令和6年能登半島地震に関する義援金を石川県へ拠出しました  
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

## » 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「金の認定」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。
- ・天災地変が発生した際は、義援金の拠出など困っている人へあんしんを届けられるよう、企業として協力しています。

### 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。

## 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