



Japan Warranty Support

2024年9月期 第3四半期 決算説明資料

2024年8月8日

ジャパンワランティサポート株式会社

証券コード：7386

» 代表取締役 挨拶

2024年5月24日付で当社代表取締役に就任いたしました 小田 則彦 よりご挨拶申し上げます

当社は2010年の創業以来、『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！』の経営理念のもと、住宅設備の延長保証サービスのスタンダード化、駆け付け、点検サービス等住宅トータルアフターサポートへの展開を通じて事業拡大し、成長してまいりました。

そのような中、今期は当社にとって非常に重要な期となりました。
これを大きな変革の機ととらえ、新たな成長に向け挑戦してまいります。

具体的には保証事業のさらなる強化拡大、BPO事業の取捨集中により、売上利益の最大化。
グループ内クロスセルや外部とのアライアンス戦略。
その上で新たな市場・分野にも積極展開していきます。

原点回帰。
当社のストロングポイントをさらに強大化し、より一層突き抜けた成長に繋げてまいります。
今後の当社にご期待ください。

ジャパンワランティサポート株式会社
代表取締役社長 小田 則彦



- 1 2024年9月期 第3四半期 サマリ
- 2 2024年9月期 第3四半期 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3四半期 サマリ

» 2024年9月期 第3四半期累計 サマリ

前年同期比：全ての項目において2桁成長を達成

計 画 比：売上高・営業利益が計画を下回ったものの、経常利益・純利益は上回る結果

単位：百万円	2023年9月期 3Q累計 実績	2024年9月期 3Q累計 計画	2024年9月期 3Q累計 実績	前 年 同期比	3Q累計 計画比
売 上 高	1,241	1,531	1,480	119%	97%
営 業 利 益	483	616	613	127%	100%
経 常 利 益	518	636	662	128%	104%
純 利 益	356	432	458	129%	106%

2 2024年9月期 第3四半期 実績

» PL 前年同期比

延長保証事業の安定成長、BPO事業の拡大に伴い売上高が増加
売上原価・販管費の増加は抑制し、営業利益以下も伸長

単位：百万円	2023年9月期 3Q累計	2024年9月期 3Q累計	前年同期比	前年同期比 増減率
売上高	1,241	1,480	238	+19%
売上原価	416	478	62	+15%
売上総利益	825	1,001	176	+21%
販管費	342	388	45	+13%
営業利益	483	613	130	+27%
営業外収益	41	71	30	+73%
営業外費用	5	22	16	+282%
経常利益	518	662	143	+28%
純利益	356	458	102	+29%

☑ 売上高

有効会員数^(※)の増加、BPO事業の売上増加に伴い増加

☑ 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

» 売上構成 延長保証事業・BPO事業

当社基幹事業である延長保証事業は売上高の約85%と高い比率を占める
BPO事業は売上高の約15% サービス展開を強化し売上比率の向上を目指す

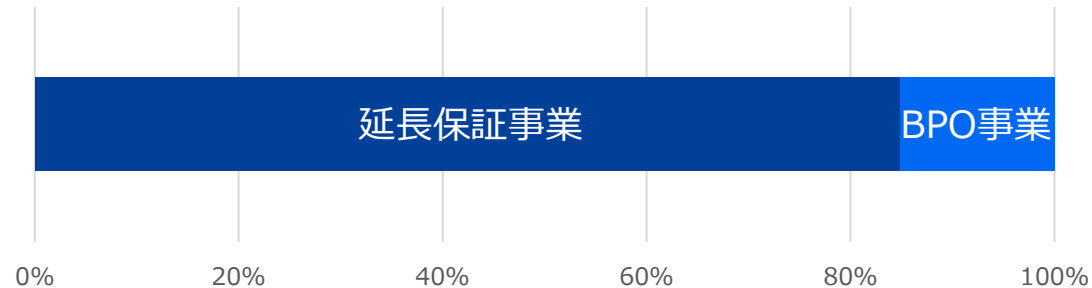
☑ 延長保証事業

当社基幹事業である延長保証事業は創業以来積み重ねてきたストック売上に加え、新規会員獲得の積み上げにより、売上高の約85%を占める

☑ BPO事業

2023年9月期より本格的に開始、提携先・売上高は増加し、売上高全体の約15%を占める
「太陽光システムあんしん長期保証」として、太陽光発電関連システムの延長保証サービスを展開
延長保証事業同様オーダーメイド型サービスも展開

2024年9月期 3Q(累計)売上構成



» 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：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

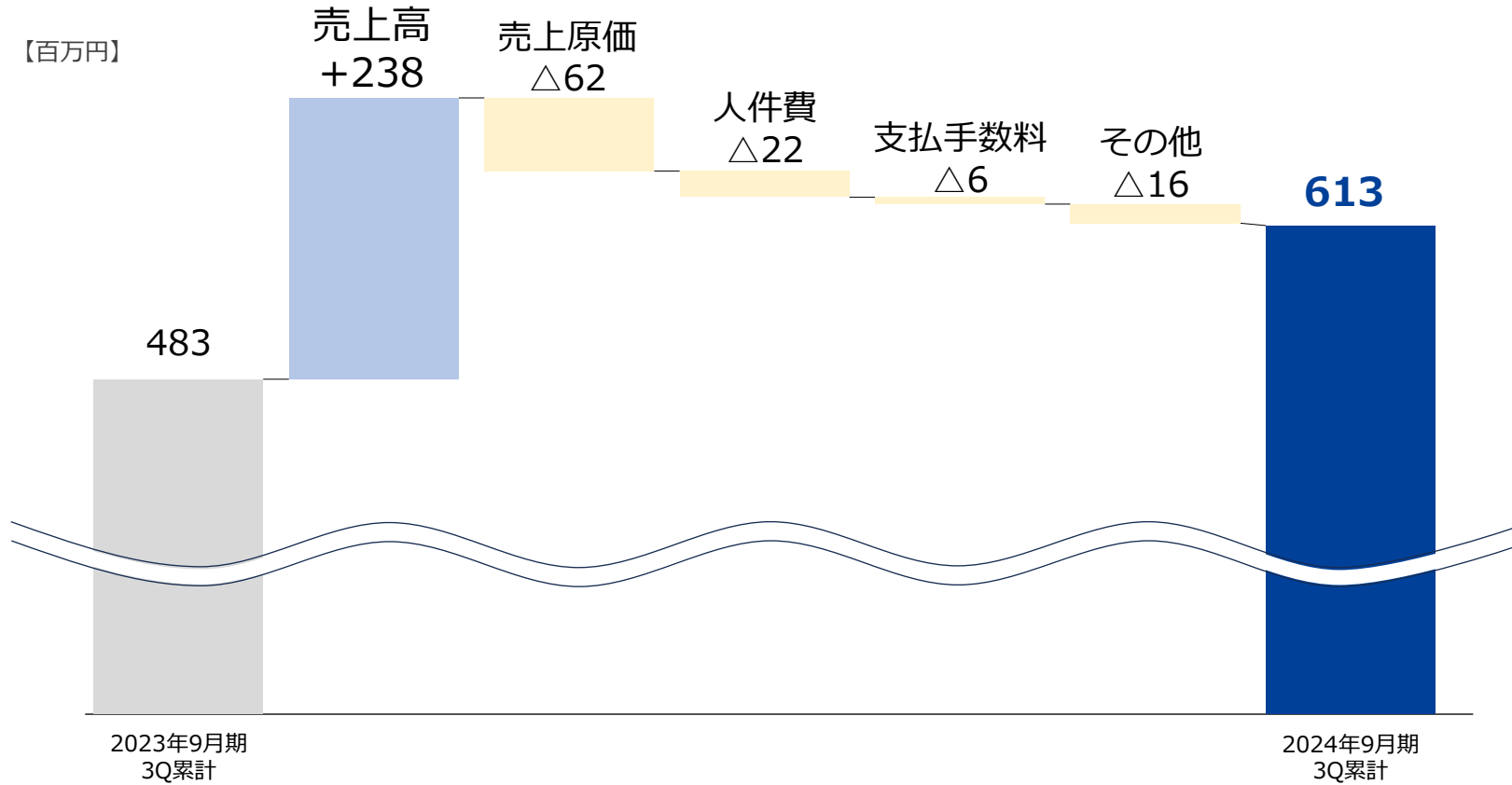
売上原価・販管費ともに増加幅は売上高の増加未満となり、営業利益は拡大

単位：百万円	2023年9月期 3Q累計		2024年9月期 3Q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	1,241	100.0%	1,480	100.0%	+19.2%
売上原価	416	33.5%	478	32.3%	+15.0%
外注費	396	31.9%	533	36.0%	+34.6%
保険金収入	-108	-8.7%	-214	-14.5%	+98.0%
一般保険料	128	10.3%	159	10.8%	+24.6%
販売費及び一般管理費計	342	27.6%	388	26.2%	+13.4%
人件費	192	15.5%	214	14.5%	+11.5%
支払手数料	29	2.4%	36	2.5%	+23.6%
その他	120	9.7%	137	9.3%	+14.0%
営業利益	483	38.9%	613	41.4%	+27.0%

※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

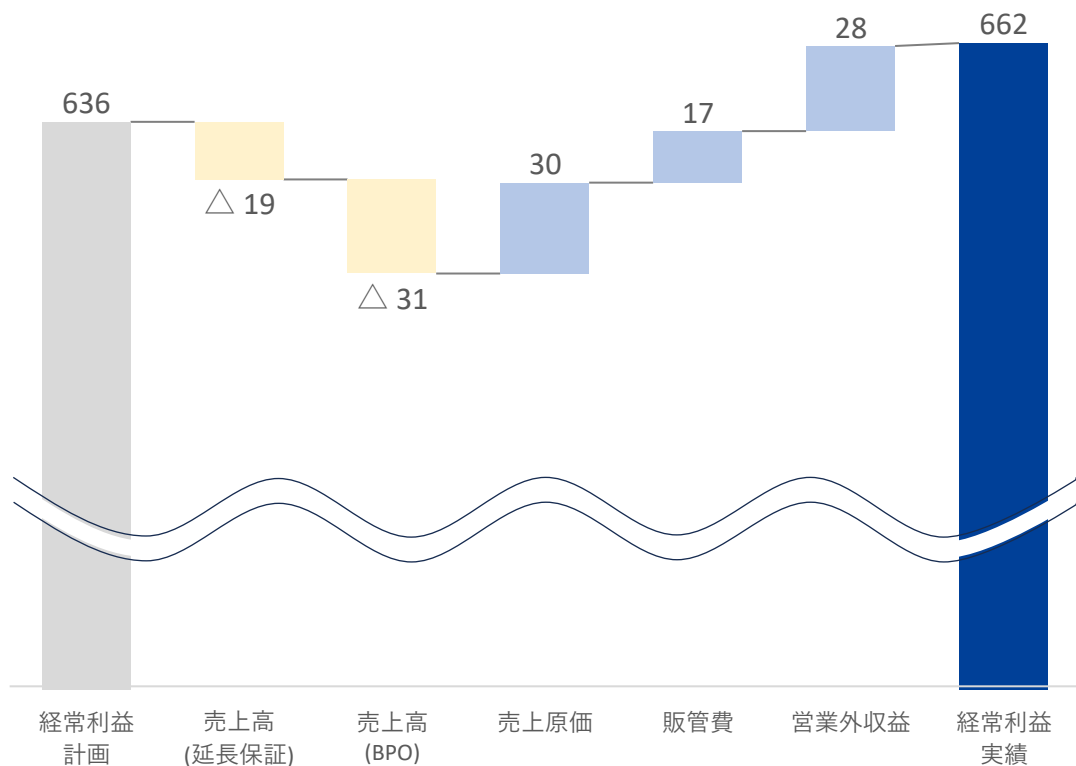
売上原価・人件費は前期増となるものの、それ以上の売上拡大が営業利益増加に貢献



» 経常利益 計画差異分析

経常利益 計画との差異について

【百万円】



☑ 売上高

- ・ 延長保証事業
新規提携先、既存取引先での有効会員数の増加はあるものの、ヤマダデンキからの新規会員登録が停止となった影響が発生
- ・ BPO事業
新規案件の契約締結および稼働開始が計画より進んでいない影響

☑ 費用・営業外収益関連

- ・ 売上原価
修理費用は計画を上回る一方で、保険金収入も計画を上回り、売上原価全体でも計画未満となる
- ・ 販管費
事業拡大に伴う人員の増加など人件費を中心とする販管費は増加しているものの、イレギュラーな内容は無く計画未満となる
- ・ 営業外収益
投資有価証券の取得・運用・売却、投資不動産の運用により計画を上回る結果

» BS推移

負債の内、95.7%が将来の売上の源泉である前受収益・長期前受収益であり、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 3Q末	増減
資産			
流動資産	7,791	8,299	508
（現預金）	7,229	7,651	421
固定資産	3,214	3,246	31
（有形固定資産）	18	16	-2
（無形固定資産）	35	25	-9
（投資その他の資産）	3,160	3,204	44
（投資有価証券）	1,076	1,143	66
（投資不動産）	761	747	-14
資産合計	11,005	11,546	540
負債			
流動負債	1,765	1,812	47
（前受収益）	1,417	1,485	68
固定負債	7,111	7,102	-8
（長期前受収益）	7,059	7,050	-9
負債合計	8,876	8,915	38
純資産合計	2,129	2,630	501
負債純資産合計	11,005	11,546	540

☑ 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、95.7%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

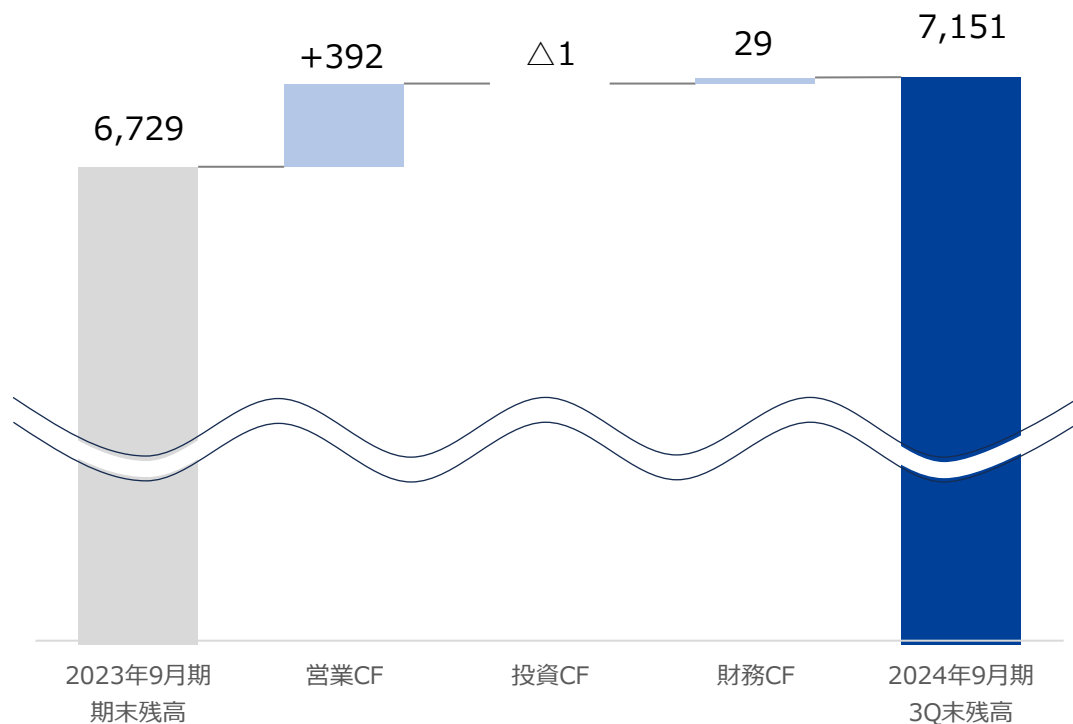
☑ 前期末からの主な増減理由

- ・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
長期前受収益からの1年以内振替により増加
- ・長期前受収益
新規会員増加の鈍化及び一部サービス内容の変更に伴い微減
- ・純資産
資本金及び資本剰余金、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の抑制、新株予約券行使に伴う株式の発行による収入が発生
前期末に比べキャッシュポジションは+421百万円の7,151百万円となる

【百万円】



☑ 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 (+97百万円)

☑ 財務活動によるキャッシュフロー

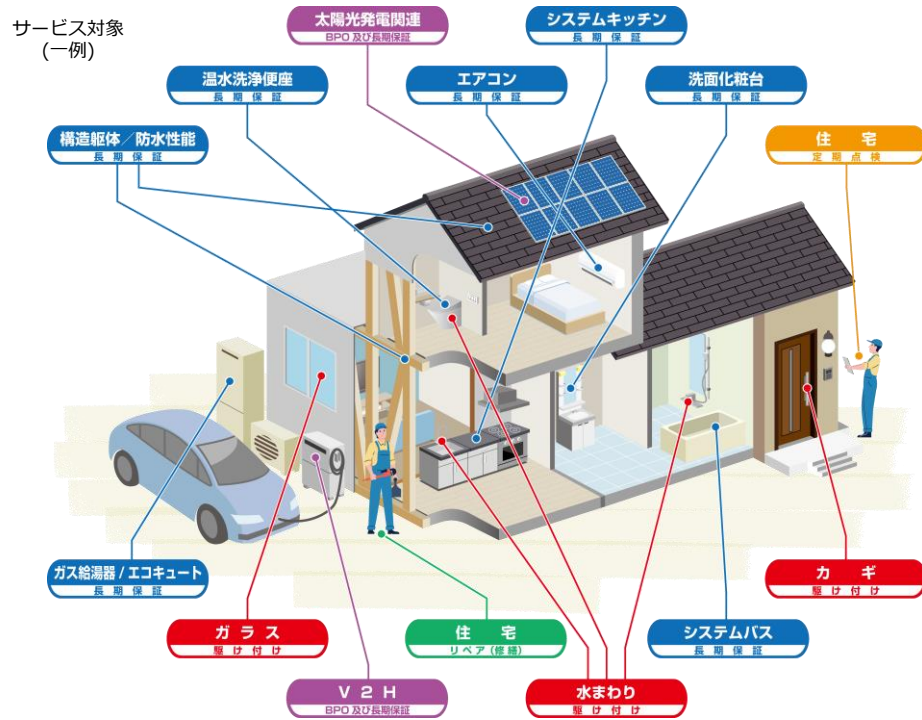
- ・新株予約権行使による株式の発行による収入 (+117百万円)
- ・配当金の支払 (-88百万円)

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

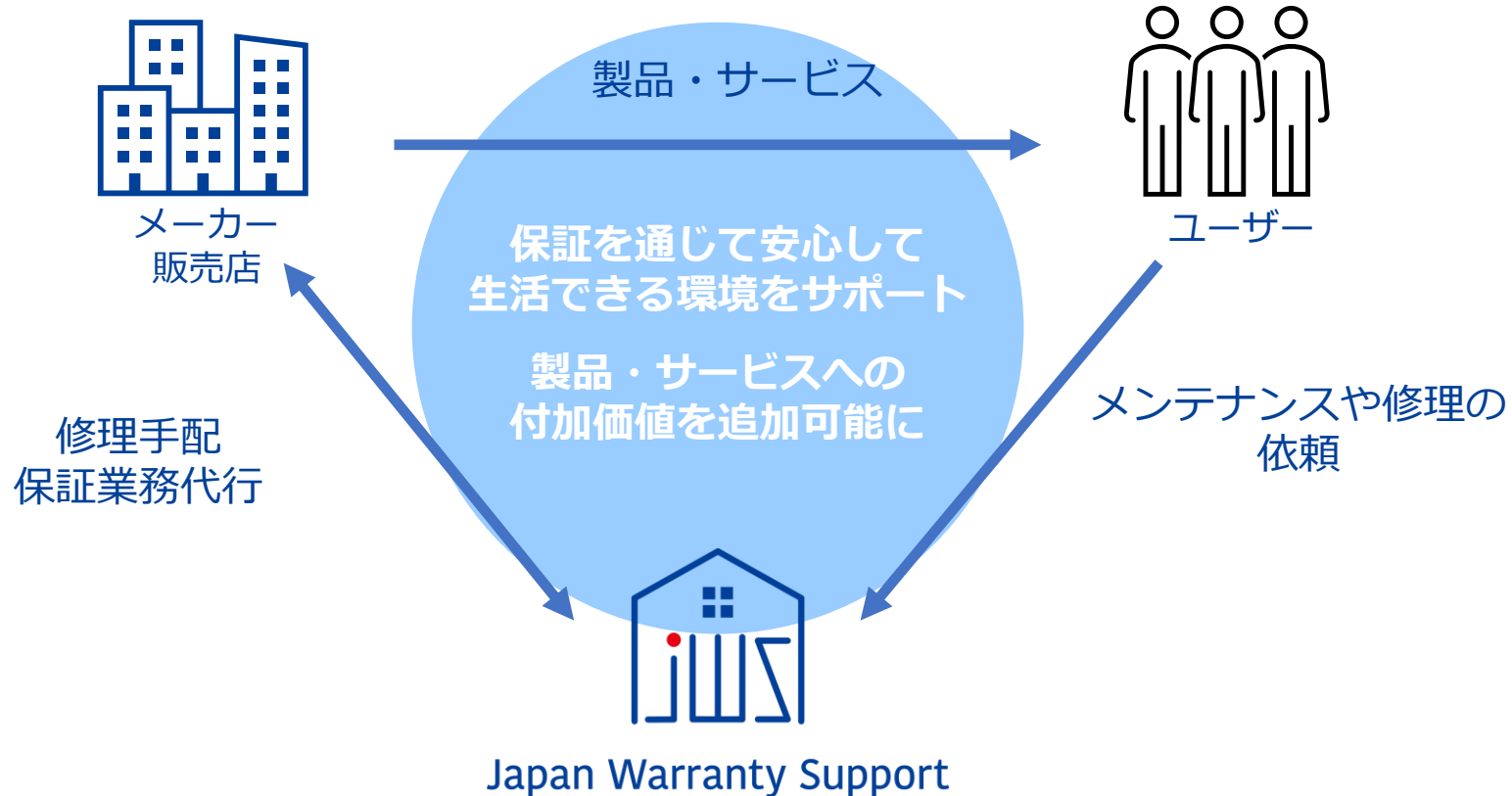
» 事業内容：延長保証事業

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

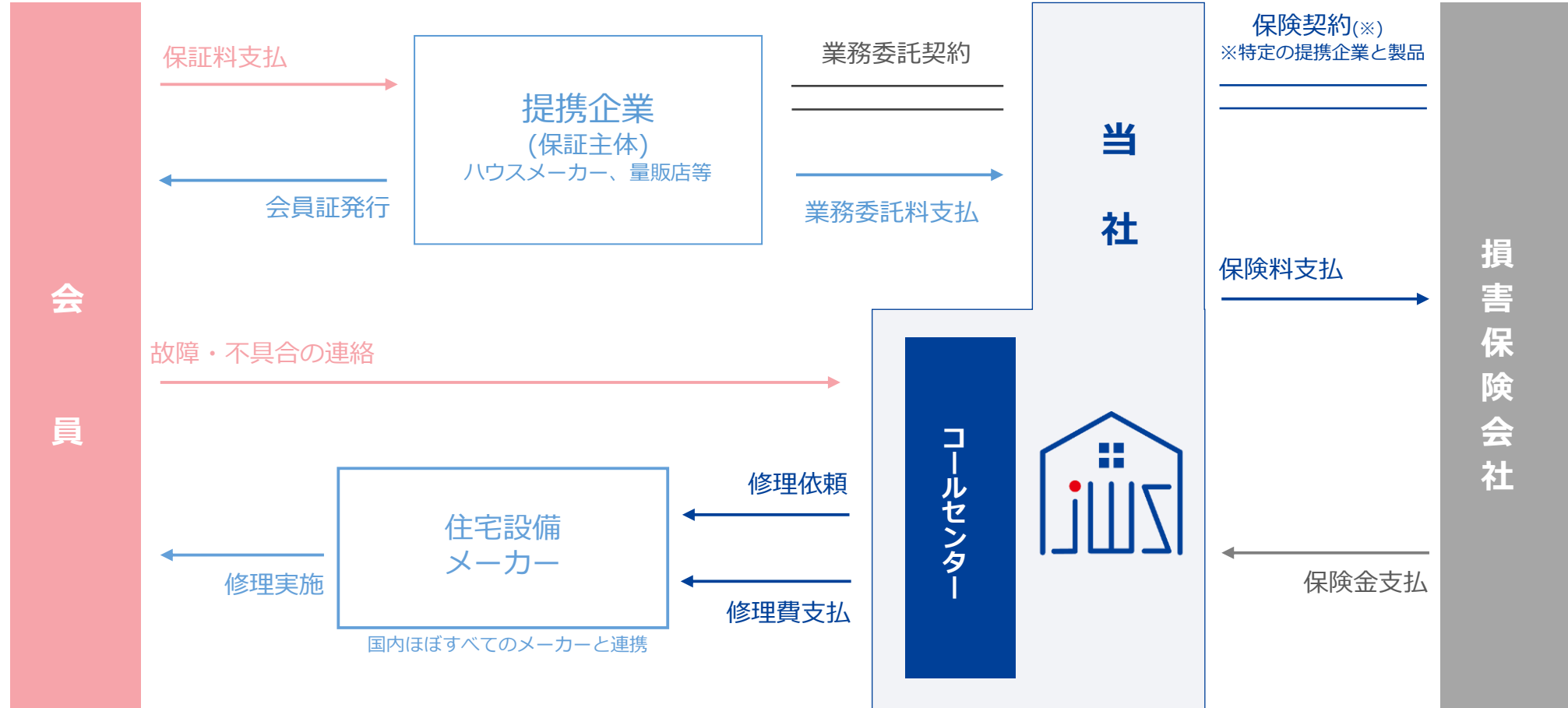
営業力と創業以来自社運営により培ったノウハウをもとに柔軟な「オーダーメイドサービス」設計が可能であり、メーカー・販売店に対してユーザーへの「付加価値」を提供

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

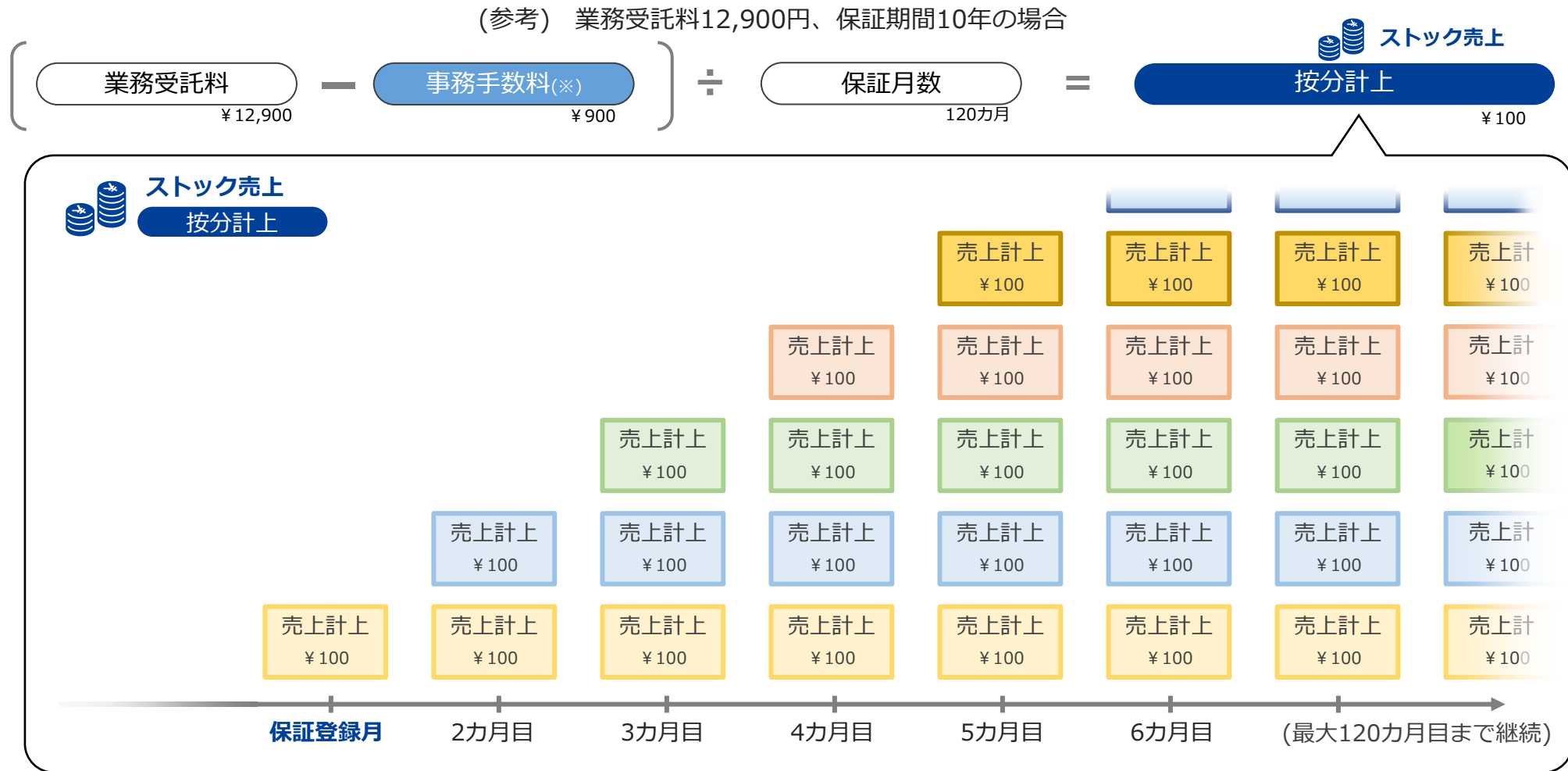
BtoBtoCのビジネスモデルにより、大きな設備投資や広告宣伝が不要
少人数でも質の高い事業運営が可能であり、高利益率体制を確立



※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

» 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

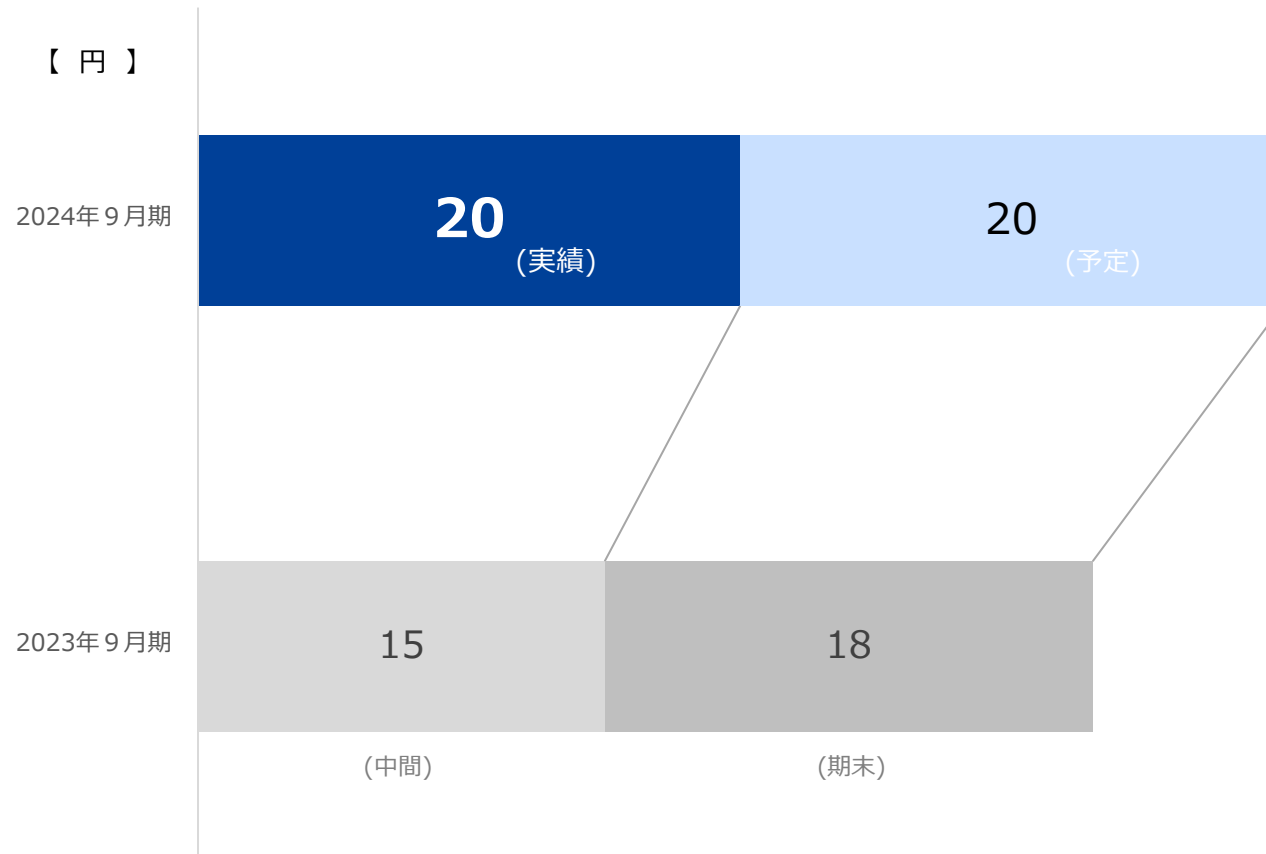
蓄積したノウハウを利用し、依頼・問合せ内容に合わせた適切な対応が可能となり、提携先や、そこにかかわる人たちのストレスを軽減



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。
2024年9月期通期配当は増配の見込み



5 參考資料

» 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 小田 則彦
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	2億2,377万円（2024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 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	50名（役員等含む） 2024年6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

» 事業内容：BPO事業（サービス例）

23/9期より本格稼働開始 提携先よりニーズを聞き取り、具現化・対応することにより、様々な作業・内容を受託可能
2024年5月より「太陽光システムあんしん長期保証」を本格展開開始

BPO事業とは

☑ BPO事業の始まり

数多くの提携先に延長保証サービスを提供する際、各提携先においてそれに付随する各種業務や自社展開する各種サービスの一部を外注したい、「〇〇もお願いできないか」などのニーズがあることが判明

☑ BPO事業の特徴

住宅設備延長保証サービスの展開により培ってきた、コールセンターや各種業務の高効率対応をベースに、BPO事業の展開を推し進める
既存リソースを最大限活用することにより、新たな人員採用や設備投資を抑えた状態でサービスを開始することができるため、導入から短期間で利益につながりやすい環境となる

☑ 新たなサービスの展開

2024年5月より「太陽光システムあんしん長期保証」の展開を開始
これまで給湯器・トイレ・水回りなどが中心であったが、太陽光発電関連システムの延長保証サービスを展開
従来の住宅設備延長保証サービスを発展させ、提携先や当社にとってメリットが出やすいサービスを展開

サービス例

提携先が基幹事業・業務に集中できるよう、当社が対応
延長保証事業の「オーダーメイドサービス設計」から派生

☑ コールセンター代行

「採用活動が大変・採用しても短期間で退職してしまう・従業員の負担が大きい」など様々な課題がある中、自社運営の高品質なコールセンターを活用することにより、各種受付のみならず、その後の各種手配、連絡などを一括して対応

☑ アドミ業務代行

提携先の中には、大量の申込・登録業務が発生している企業があり、その業務を当社が代行して対応

☑ 延長保証サービスの展開

通常の延長保証事業とは異なり、延長保証の運営・展開は提携先企業が、コールセンターや保険会社への申請などの事務業務を当社が対応
※エンドユーザー（保証対象利用者）から見ると通常の延長保証と大きく差異はないものの、運営体制が異なる

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

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

BPO事業は季節性要因は特に発生しない

» 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

» SDGs

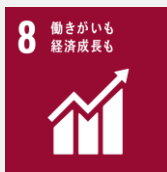
当社は「SDGs（持続可能な開発目標）」の課題解決を重要な経営課題と捉え、国際社会が追及する社会課題の解決に貢献することにより、企業価値の向上と持続的な社会の実現に取り組んでおります。

関連するSDGs

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



当社の取り組み

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

紙による各種手続きの廃止へ

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

健康診断における追加項目への費用補助、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

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

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
 - ・各種手続きを紙面での手続きからWebを使った登録、デジタル会員証へ順次事項するなど、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5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