



2024年9月期 決算説明資料 事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年11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

1 2024年9月期 決算概要

2 成長戦略

3 事業内容

4 Appendix



はじめに（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

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！ ～ Quality of Life ～

当社は2010年に住宅設備の延長保証サービスを企画・提供する企業として、「住設保証業界No.1」を目指して創業しました。

創業当初から営業力と柔軟な対応力を強みとし、数々の成果を積み重ね、大きな挑戦を繰り返し、これまで成長を遂げてきました。住宅設備の延長保証サービスをスタンダード化させ、緊急駆け付け・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てまいりました。

まさに当社の歴史は「挑戦と成長」の歴史です。

代表取締役社長となり、これからを第二創業と位置づけ、大きな変革の機とする考えです。

ビジネスモデルを当社独自の強みをもってさらに生かし、これまでの経営基盤を盤石なものとするとともに、今後は新たな価値を生むような新しい市場・分野・サービスへの挑戦も行います。

期待以上。

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。

今後の当社に是非ご期待ください。

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



はじめに（これまでとこれから）



安定収益基盤を引続き堅持し提携先を増やししながら、新たな収益源の創出（事業リスクの分散）を進め、成長角度を高める

これまでのJWS

安定性

安定収益基盤の確立

- ・営業力や柔軟な対応力といった強みを活かし、住設延長保証サービスに注力してスタンダード化に寄与
- ・提携企業数及び有効会員数を拡大し、安定的なストック収益源と財務健全性を確立

住設保証以外への展開

- ・グループ^{※1}シナジーを活用した新サービスをリリース。トータルアフターサポート展開の布石を打つ

これからのJWS

安定性+成長性

安定収益基盤の維持・拡大

- ・引き続き強みを最大化し、提携企業数を更に拡大。特定の提携先への依存リスクを低下
- ・既存顧客に対して新サービスの併売を実施。効率的な売上拡大を見込む

新たな収益源の創出（事業リスクの分散）

- ・BPO本格化、グループ連携の本格化により、住宅トータルアフターサポートとしての確立
- ・新規ドメイン展開、海外進出等、新たな挑戦を積み重ねていく



1 2024年9月期 決算概要

2024/9期 業績サマリー



全体では売上・段階利益ともに計画比未達となるも、株式会社ヤマダデンキ（以下「ヤマダデンキ」）及び太陽光BPO以外では売上計画達成

売上・段階利益全て過去最高値を達成（8期連続増収増益）

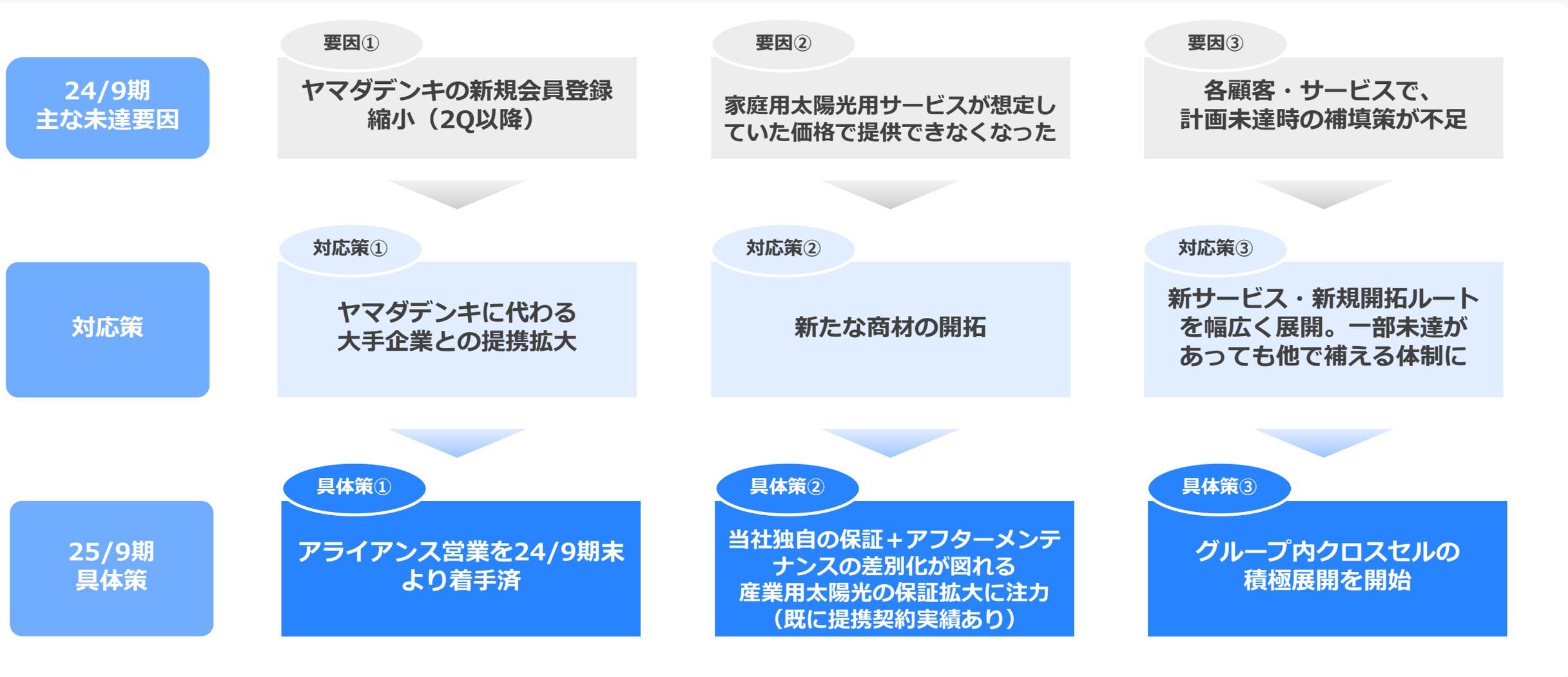
	(百万円)					
	2023年9月期	2024年9月期	前期比		計画比	
			増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	1,664	1,984	320	119.3%	▲165	92.3%
売上原価	564	635	71	112.7%		
売上総利益	1,099	1,349	249	122.7%		
（売上総利益率）	(66.1%)	(68.0%)	(1.9pt)			
販売管理費	481	533	51	110.8%		
営業利益	618	815	197	131.9%	▲87	90.4%
（営業利益率）	(37.2%)	(41.1%)	(3.9pt)		(▲0.9pt)	
経常利益	668	871	203	130.4%	▲61	93.4%
当期純利益	454	597	143	131.7%	▲36	94.3%

未達要因と対応策



未達要因：売上未達の主な要因はヤマダデンキの新規会員登録縮小や家庭用太陽光の伸び悩み

対応策：グループ内クロスセルによる提携企業数拡大や産業用太陽光への切り替え等を24/9期末より着手済



サービス別売上高



各事業増収するも計画比は未達

延長保証事業：ヤマダデンキ経由の新規会員申込が期中（2Q）に縮小したことによる影響。一方で提携企業数・ヤマダデンキを除く有効会員数は計画以上に拡大

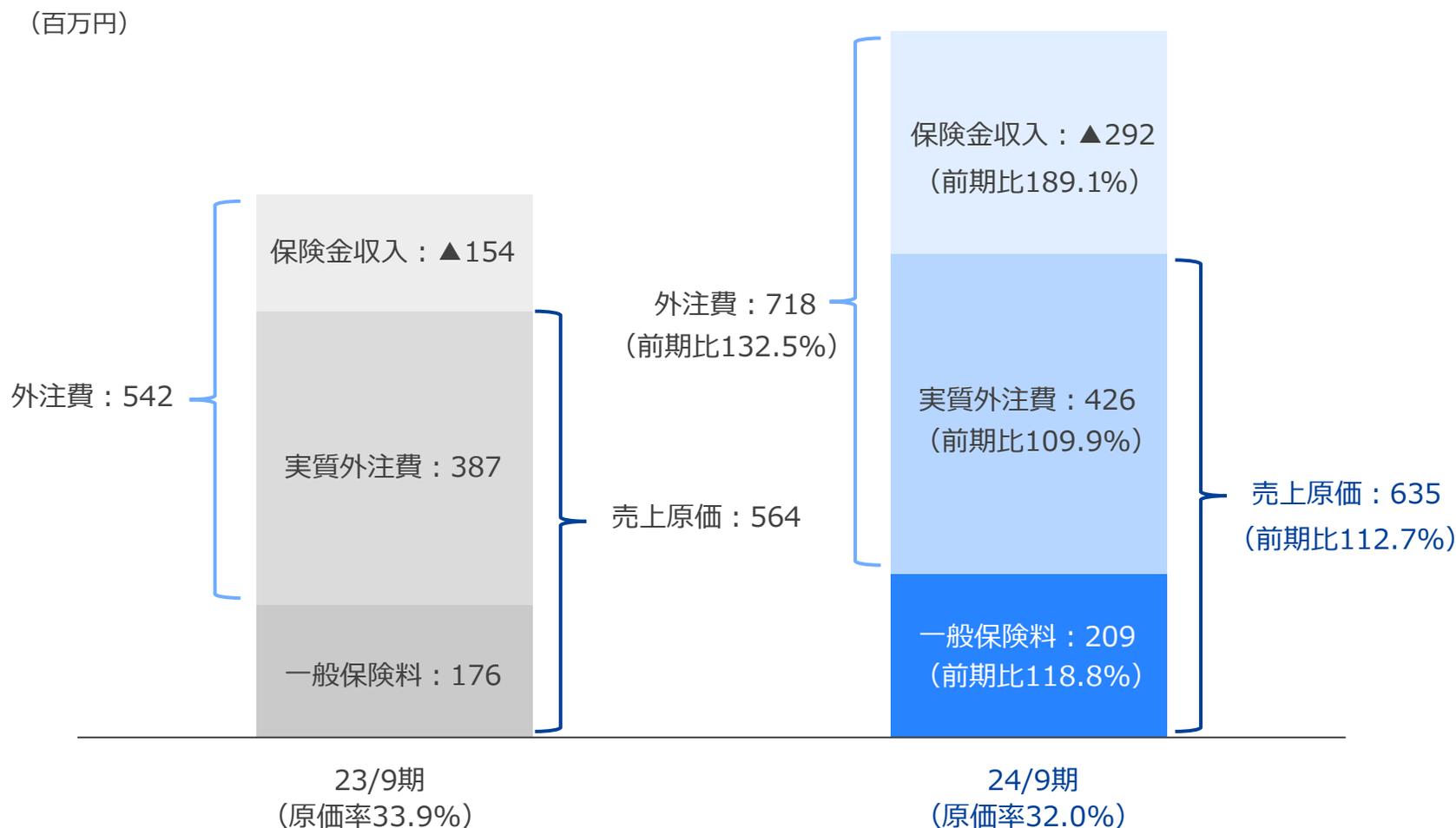
BPO事業：太陽光関連が想定より伸び悩んだものの、住設メーカー向け延長保証関連は計画以上に順調に拡大



売上原価構成



新規会員増加に伴い、一般保険料が増加。また、保証期間後半に差し掛かる会員増加に伴い、外注費（修理費用）も増加したが、同時に保険金収入も増加したため、原価率は1.9%低下



売上原価を構成する3要素

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

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

保険金収入 ※売上原価の控除項目

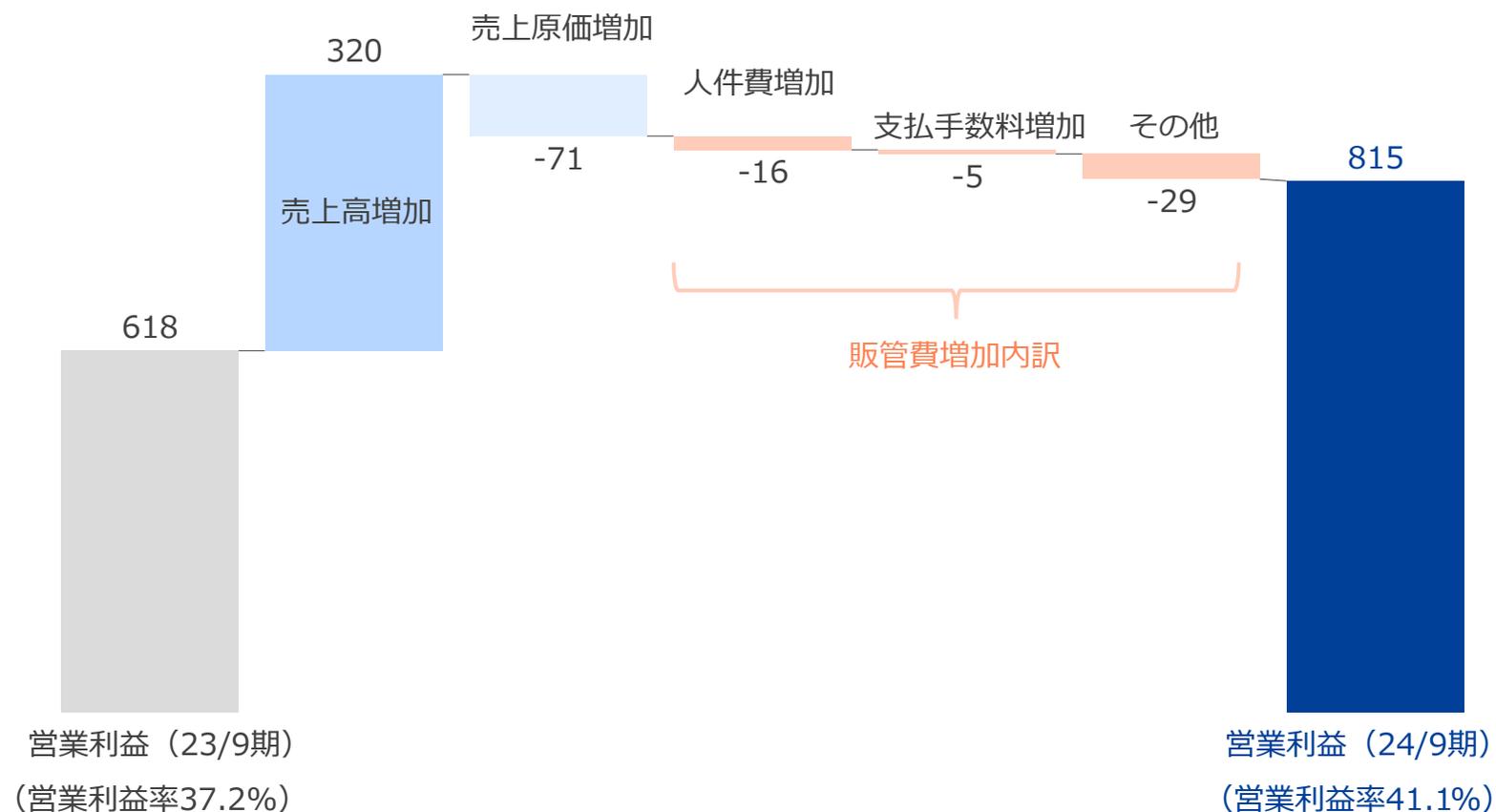
付保会員に修理が発生した場合に損害保険会社から受け取る保険金

営業利益の増減要因分析



事業拡大に伴い、売上原価及び販管費（主に採用に伴う人件費）が増加するも、売上増加分が上回り、営業利益率は3.9pt上昇

(百万円)



利益率向上施策

- 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し、外注費を抑制
- 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
- チャットボットによる会員からの問い合わせ対応環境を構築し、人件費抑制
- オリジナルCRMシステムによる会員登録の促進

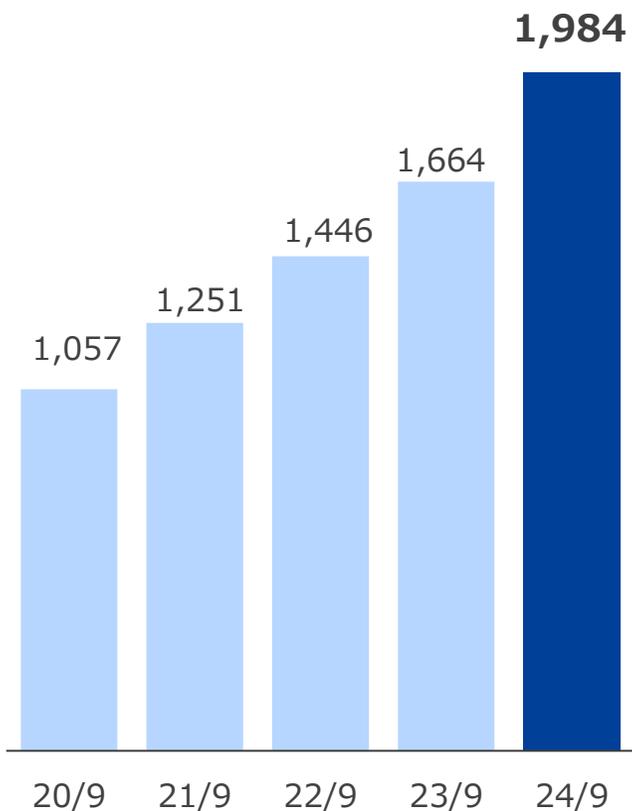
業績推移



8期連続となる増収増益
安定的なストック売上が順調に伸ばしつつBPO等のフロー収益源も成長

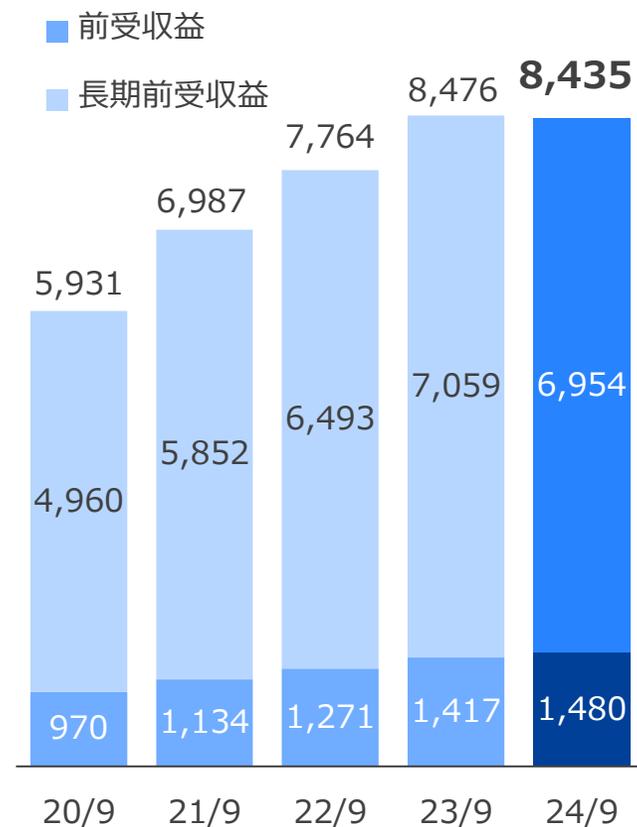
売上高

(百万円)



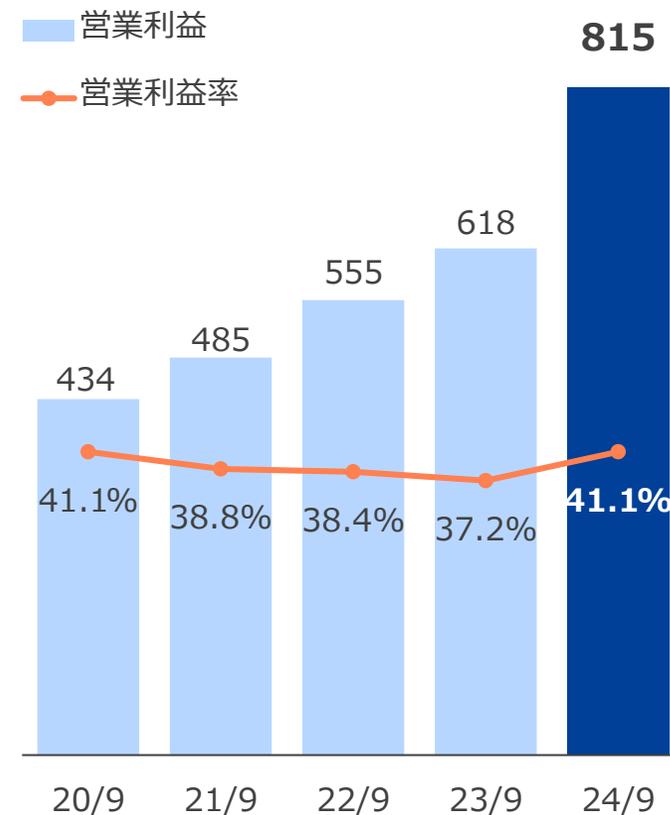
前受収益・長期前受収益 残高

(百万円)



営業利益

(百万円)



KPI推移 (1/2)

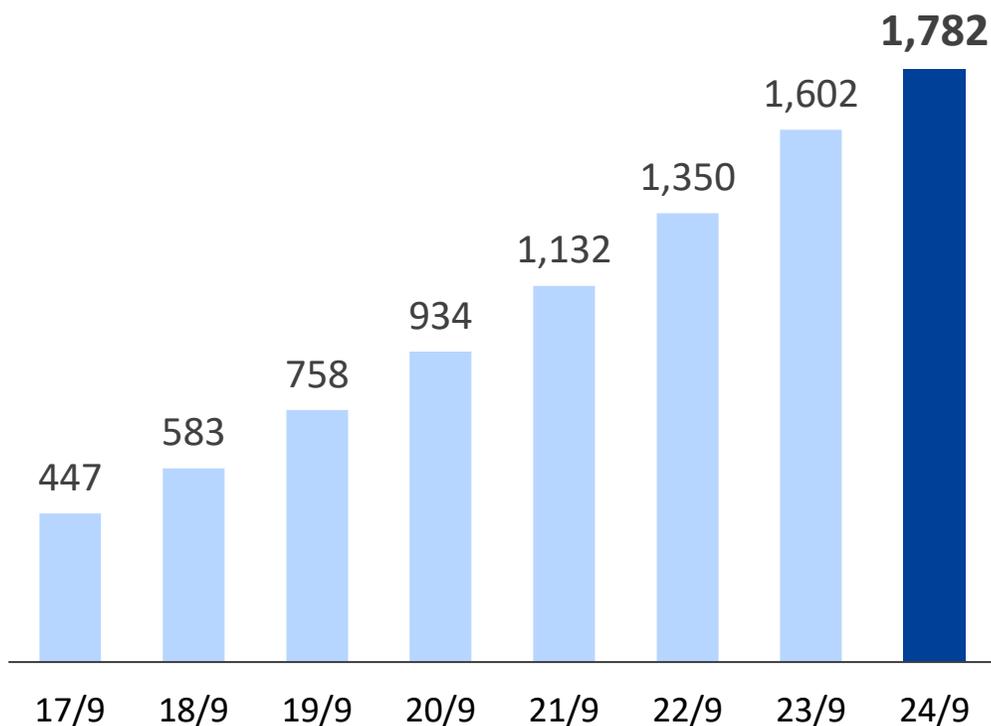


最重要KPIである有効会員数^{※1}は着実に増加し、178万件を突破。平均単価は横ばい

最重要KPI

有効会員数

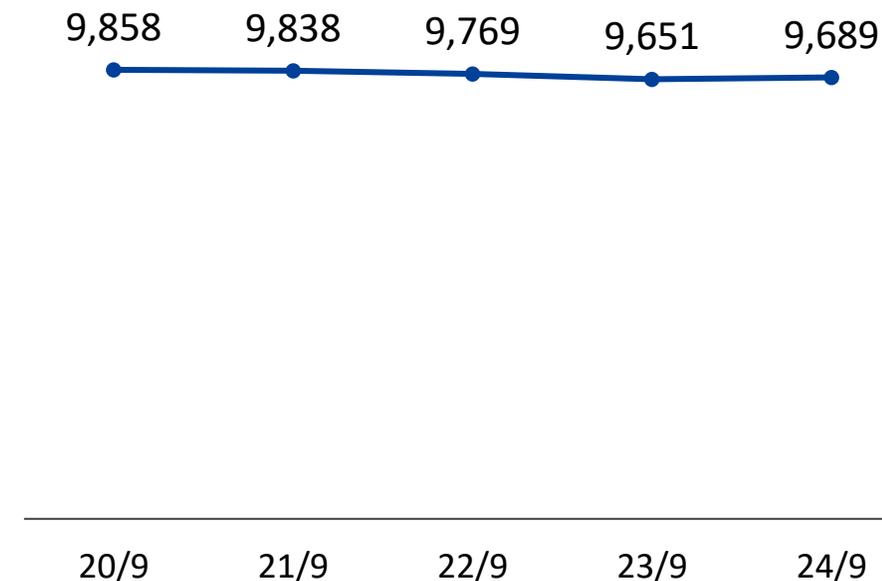
(千件)



1件あたりの平均単価

- ✓ 業務受託料の料金設定は、**対象機器と保証期間によって異なるが**、1件あたりの平均単価は9,000～10,000円で横ばい

(円)



※1：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として有効な登録数。1会員=1保証登録であり、同一ユーザーで複数登録の場合もある

KPI推移 (2/2)

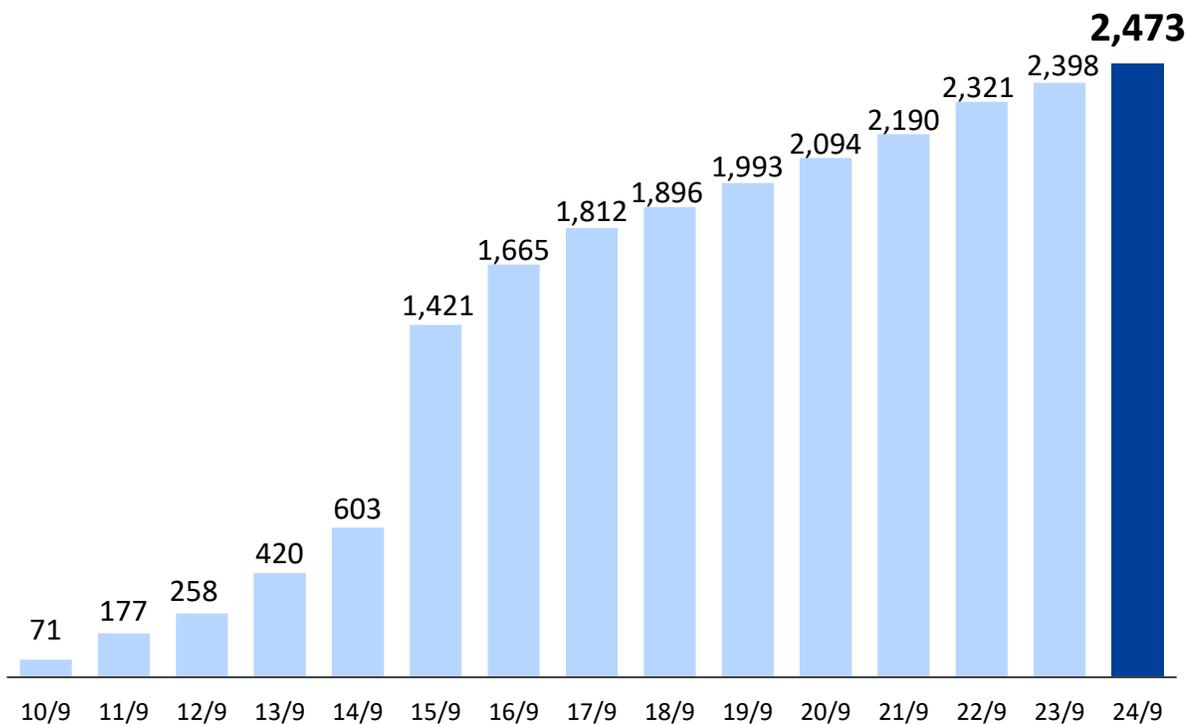


有力な提携網 (2,473社を突破) が持続的な会員獲得へ寄与。幅広い提携網が参入障壁にも繋がる

重要KPI

提携企業数^{※1}

(社)



順調に提携先拡大

<提携企業例 (一部)> 50音順

リフォーム会社・ハウスメーカー



アイエ務店



住宅設備メーカー



電力・ガス



ホームセンター



※1: 提携企業数はBPO顧客企業を含む

トピックス（新規提携企業 例）



Japan Warranty Support

大手住宅設備機器メーカーや住宅事業者向けサービスの提供企業等、順調に新規提携企業を拡大

株式会社長府製作所

CHOFU

（2023年12月18日リリース）

◆会社概要

給湯器、熱源機（ヒートポンプ等）、システムバス等の大手住宅設備機器メーカー。石油給湯器と太陽光熱温水器の生産シェアは国内トップクラス

◆提携内容

長府製作所製品を購入されたお客様に対して提供される「長府製作所延長保証制度」において、当社の延長保証サービスを提供

iYell株式会社



（2024年1月31日リリース）

◆会社概要

金融機関と住宅事業者を繋ぎ、両者の住宅ローン業務をテクノロジーの力で効率化することで、エンドユーザーに最適な住宅ローンを提供する住宅ローンプラットフォームを運営

◆提携内容

物件引渡後における付加価値の提供を行うことで、オーナー様の満足度及び住宅事業者様の更なる発展に貢献

貸借対照表



新規会員増加に伴い、現預金が増加し、引き続き健全な財務状況。一方でヤマダデンキの新規会員登録縮小と、一部保証サービスにおいてBPOサービスへのサービス内容変更に伴い長期前受収益は減少

	2023年9月期	2024年9月期	増減額
資産合計	11,005	11,686	680
流動資産	7,791	8,487	695
(現預金)	7,229	7,956	726
固定資産	3,214	3,199	▲15
(有形固定資産)	18	15	▲3
(無形固定資産)	35	21	▲13
(投資その他の資産)	3,160	3,162	1
(投資有価証券)	1,076	1,146	70
(投資不動産)	761	743	▲18

現預金	・潤沢なキャッシュを保有し、有利子負債のない「無借金経営」
投資その他の資産	・潤沢な資金を活かし、営業外収益確保のため、各種債券・株式の運用、収益不動産の取得を行う

(百万円)

	2023年9月期	2024年9月期	増減額
負債合計	8,876	8,885	8
流動負債	1,765	1,878	113
(前受収益)	1,417	1,480	63
固定負債	7,111	7,006	▲104
(長期前受収益)	7,059	6,954	▲104
株主資本	2,109	2,753	643
純資産合計	2,129	2,801	672
負債純資産合計	11,005	11,686	680

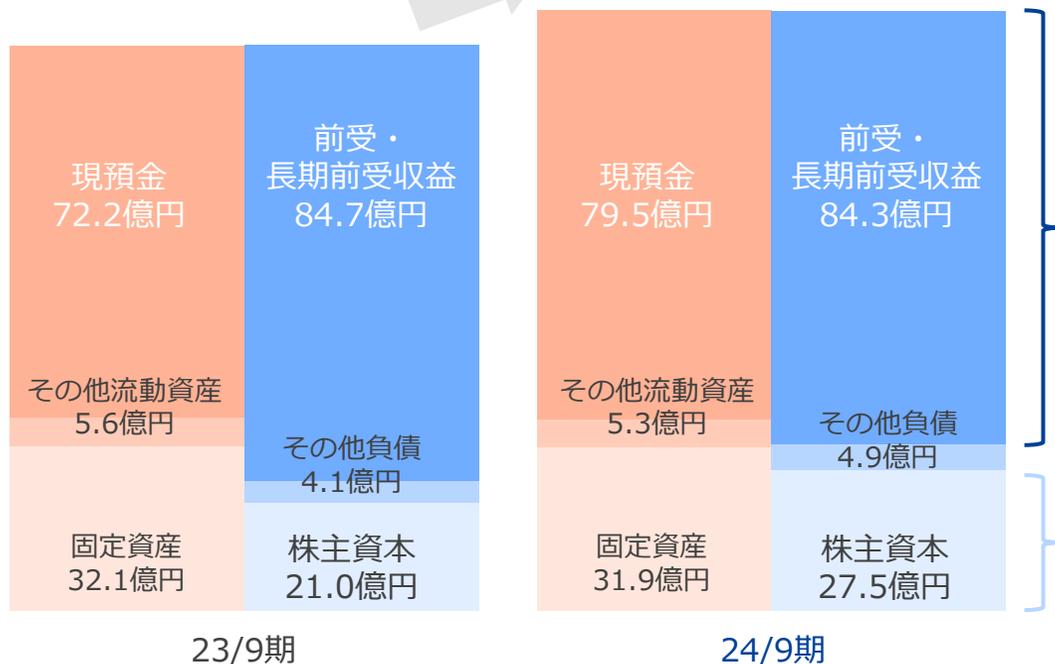
前受・長期前受収益	・負債の内の、95%が将来の確定売上である前受収益・長期前受収益となっている
-----------	--

BSの特徴（財務健全性）と高ROE（資本効率性）



負債のうち95%が前受・長期前受収益（将来のストック収益の源泉）であり、無借金経営を継続
自己資本比率は低く抑えられているためROEは高水準と効率的な経営を実現

貸借対照表（財務健全性）



将来の
ストック収益の源泉
(負債の95%)

自己資本比率
24%

ROE（資本効率性）

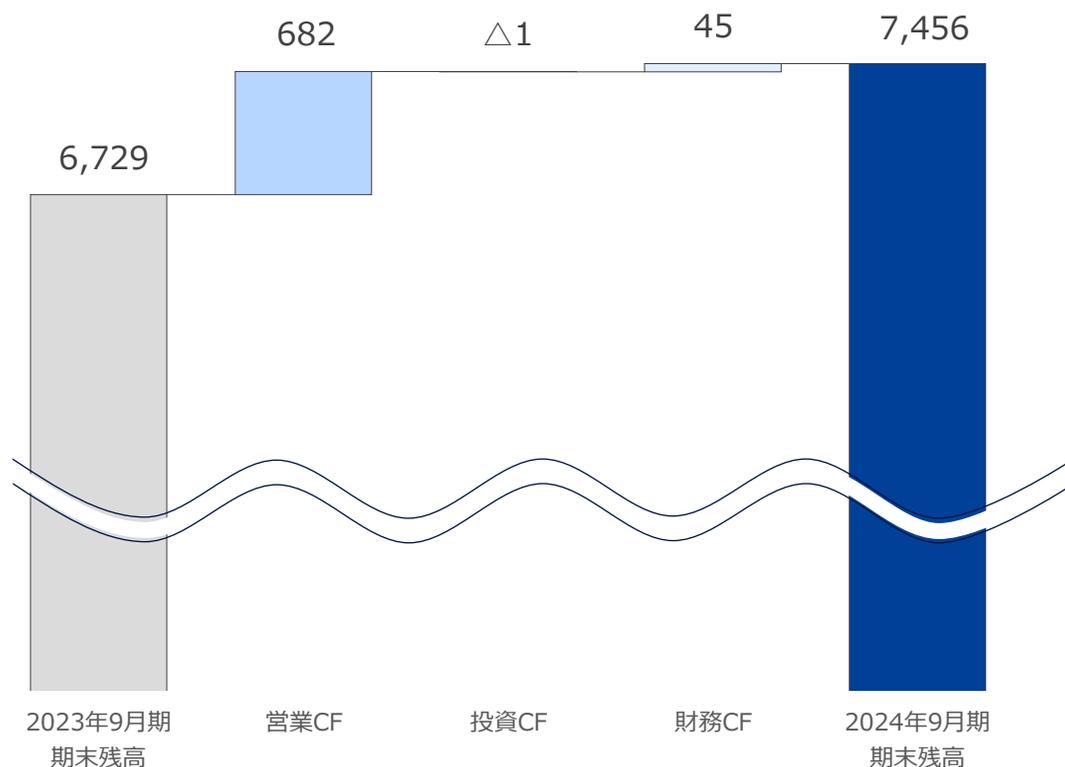
$$\begin{array}{c} \text{高} \\ \text{ROE} \\ 25\% \end{array} = \frac{\text{当期純利益}}{\begin{array}{c} \text{少} \\ \text{自己資本} \end{array}}$$

キャッシュフロー計算書



営業CFは引続き黒字を獲得、同時に投資CFの抑制、新株予約権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+726百万円の7,456百万円となる

(百万円)



主な要因

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 (+133百万円)
- ・配当金の支払 (-88百万円)

各成長戦略の進捗状況



24/9期における、各成長戦略の進捗状況は以下の通り

戦略	進捗状況	今後の方針
住宅設備の延長保証サービス 国内圧倒的No.1の確立	<ul style="list-style-type: none"> 提携企業は2,473社となり、有効会員数は178万件を突破 	<ul style="list-style-type: none"> 住宅設備メーカーやハウスメーカーとの新規提携拡大 アライアンス営業 営業人員の拡大 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 24/9期より着手済 代理店営業制度の構築 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 今後の検討
戸建管理事業の展開	<ul style="list-style-type: none"> グループシナジーを活用した住宅トータルアフターサポート（駆け付け、点検、リペア等）を展開 	<ul style="list-style-type: none"> グループシナジーの更なる強化（JBRの全国ネットワークを活用した新たなサービスの拡充） <ul style="list-style-type: none"> ➢ 25/9期より本格開始
ターゲット業界の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ターゲット業界を選定中 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな業界・製品・商品への保証サービス拡大 法人施設や業務用住宅設備への保証サービス拡大 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 今後の検討
BPO事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> BPO顧客数は80社まで増加 家庭用太陽光に加え、産業用太陽光向けサービスを追加 	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー関連サービスの拡充 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 24/9期末より産業用太陽光向けサービスを拡大開始
業務効率向上	<ul style="list-style-type: none"> チャットボット活用や、マニュアル化等を推進 	<ul style="list-style-type: none"> 創業以来の各種蓄積データの活用を行い、将来の故障予測等へ繋げる <ul style="list-style-type: none"> ➢ データの収集段階であり、今後実施予定



2

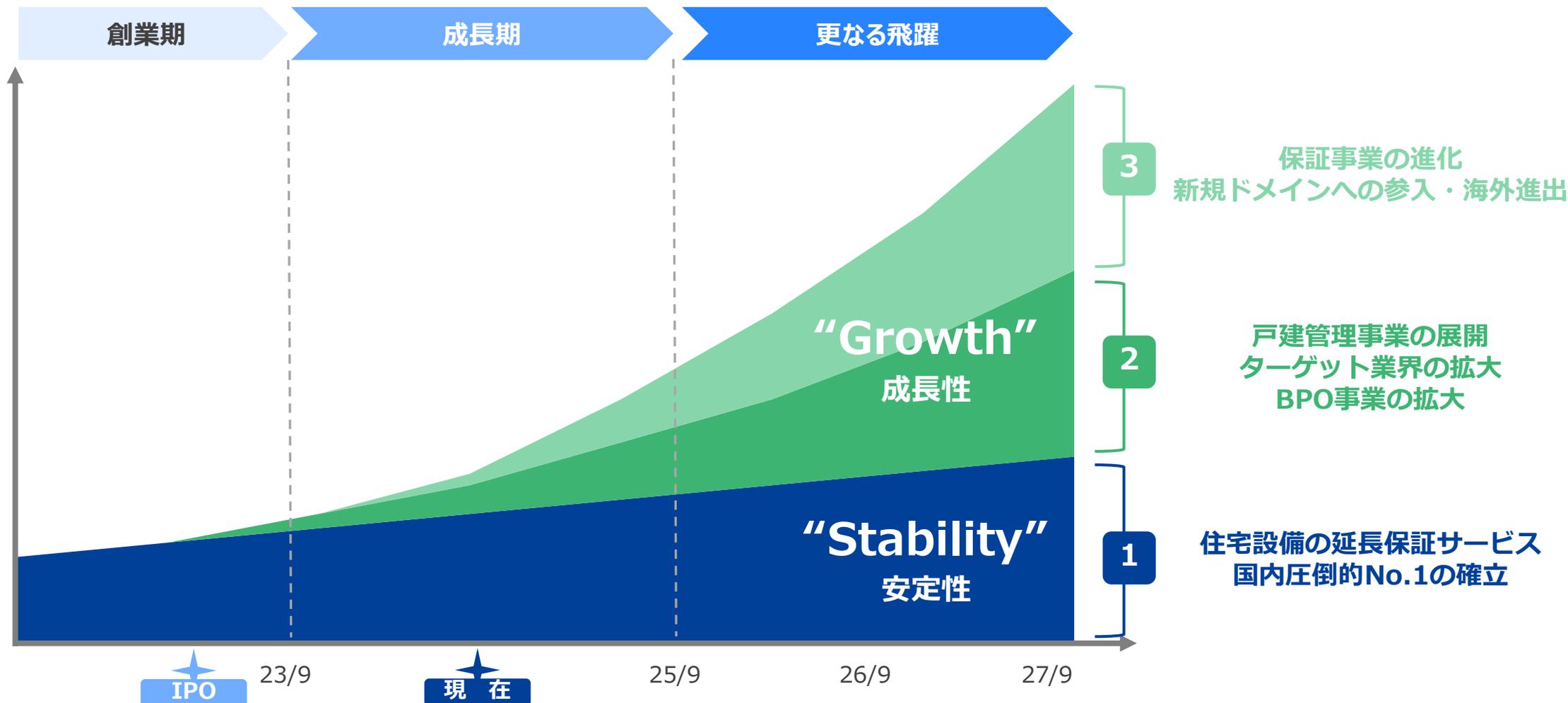
成長戦略

成長戦略サマリー



創業期から成長期へ突入

主力サービスの安定成長に加え、フロー収益源の確立を含めた新たな事業展開を行うことで売上成長を加速



国内延長保証市場



国内延長保証市場は消費者保護意識やSDGsの高まり等により今後も拡大予想
うち住宅設備機器関連は約1,667億円。対象製品を広げ横展開することにより売上拡大余地は多いに存在



※1：(株)矢野経済研究所「2024年版 住宅産業白書（設備機器編）」（2024/7/29）、ルームエアコン台数のみ、(一社)日本冷凍空調工業会HP統計より。23年度主要住宅設備機器数量（ルームエアコン8,784千台、温水便座4,081千台、家庭用給湯器3,357千台、厨房機器（コンロ）3,115千台、洗面化粧台1,609千台、キッチン1,514千台、システムバス1,308千台、浴室暖房乾燥機938千台、食器洗い乾燥機787千台、蓄電システム（太陽光以外）163千台）×それぞれの製品種別の24/9期当社延長保証サービス業務委託料単価

当社を取り巻く市場



新設住宅着工戸数は減少傾向だが住宅市場全体では安定的であり、住宅設備機器市場は堅調
再生可能エネルギー関連（特に太陽光発電）は今後も拡大を予想

住宅市場：安定的

新築

人口減少や空き家問題に起因し、
新設住宅着工戸数は下降トレンド

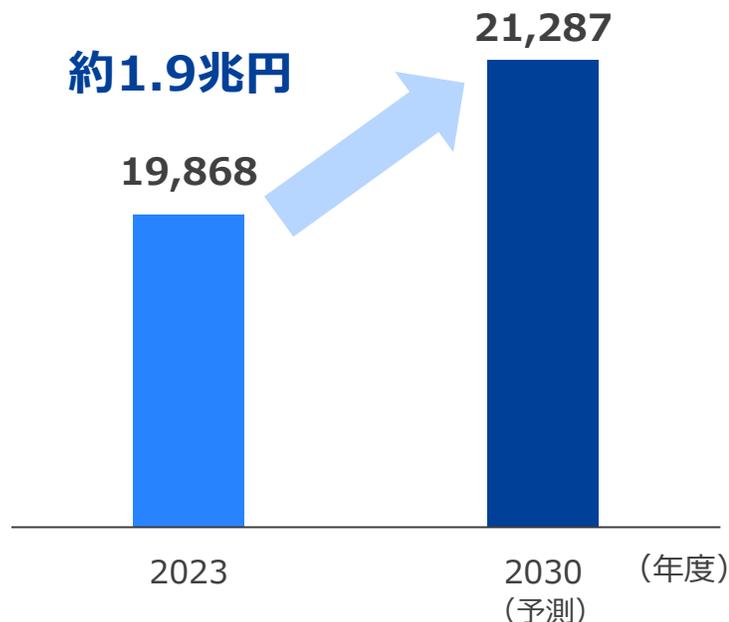
中古・リフォーム

政府の「住生活基本計画」のストック
重視施策やコロナ禍での住環境への
意識の高まり等により、底堅い傾向

住宅設備機器市場※1：堅調

(億円)

共働き世帯増加による“家事ラク”製品への注目、
省電力・再生可能エネルギー関連の需要増加等



再エネ関連市場：拡大

政府の目標もあり、
特に**太陽光発電**が伸びを牽引

家庭用・産業用ともに導入拡大予測

緊急駆け付け市場：堅調

築古物件の増加により、
緊急駆け付け需要は**増加予測**

1 延長保証事業の更なる売上高拡大



提携企業数拡大については、効率的な有効会員拡大を目指し住宅設備メーカーへの営業を強化
同時に自ら保証付帯率上昇のための需要喚起も行い、有効会員数の拡大に繋げる

重要KPI

提携企業数拡大



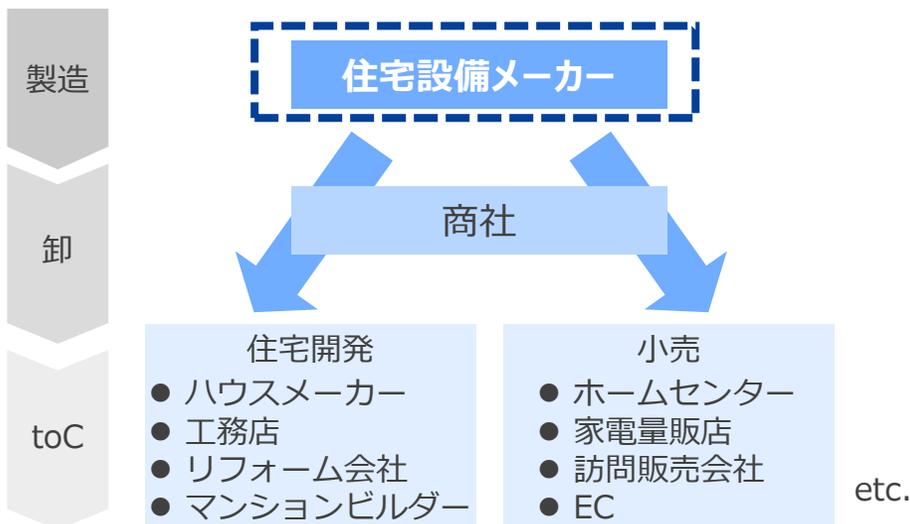
提携企業あたり有効会員数拡大

営業ターゲット

- 川上である住宅設備メーカーへの営業を強化

バリューチェーン

提携先ターゲット



営業手法

- 自社営業だけでなく、金融機関とのアライアンス営業も開始

延長保証付帯率の上昇

提携企業への
啓蒙・提案



- オプションサービスから標準付帯への提案活動を行い需要喚起

市場の追い風



- 延長保証サービスの認知度向上、スタンダード化

最重要KPI

有効会員数の拡大

シェア圧倒的
No.1へ

2 戸建管理事業の展開・BPO事業の拡大 (23/9期~)



延長保証サービスとシナジーの高い付加価値サービスの拡充により、競合との差別化を行いシェア拡大
クロスセルも含めたフロー収益源の確立

差別化



延長保証単体

創業来自社運営による
独自ノウハウ

少数運営ならではの
スピード・柔軟性

+

戸建管理

グループシナジーを活用した
住宅トータルアフターサポート
(駆け付け、点検、リペア等)

<差別化対象>

対エンドユーザー⇒対提携先



+

BPO

ノウハウ・アセットを活用した
顧客課題対応

特に重点開拓先である住宅設備メーカーは
BPOニーズがある先も多い

<差別化対象>

対提携先



提携先開拓、関係性強化

収益



ストック



フロー



フロー



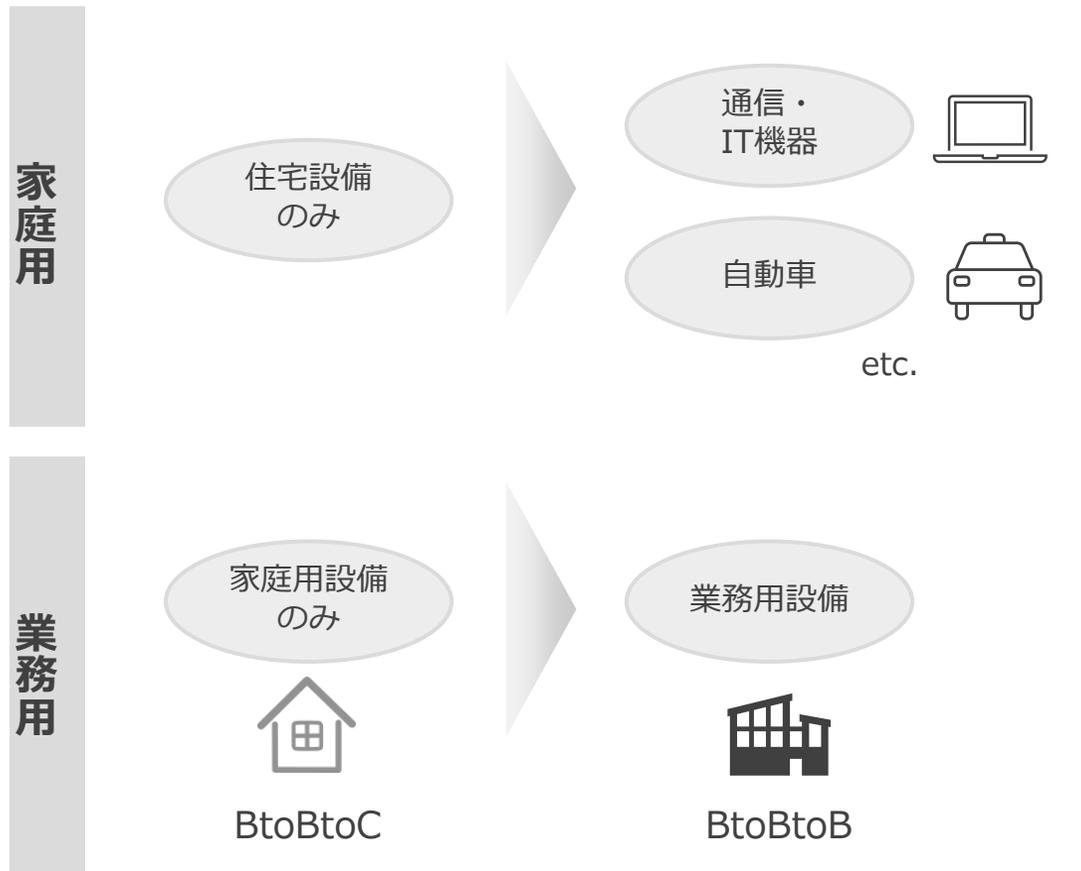
クロスセル、マネタイズ多様化

2 3 ターゲット業界の拡大、新規ドメインへの参入

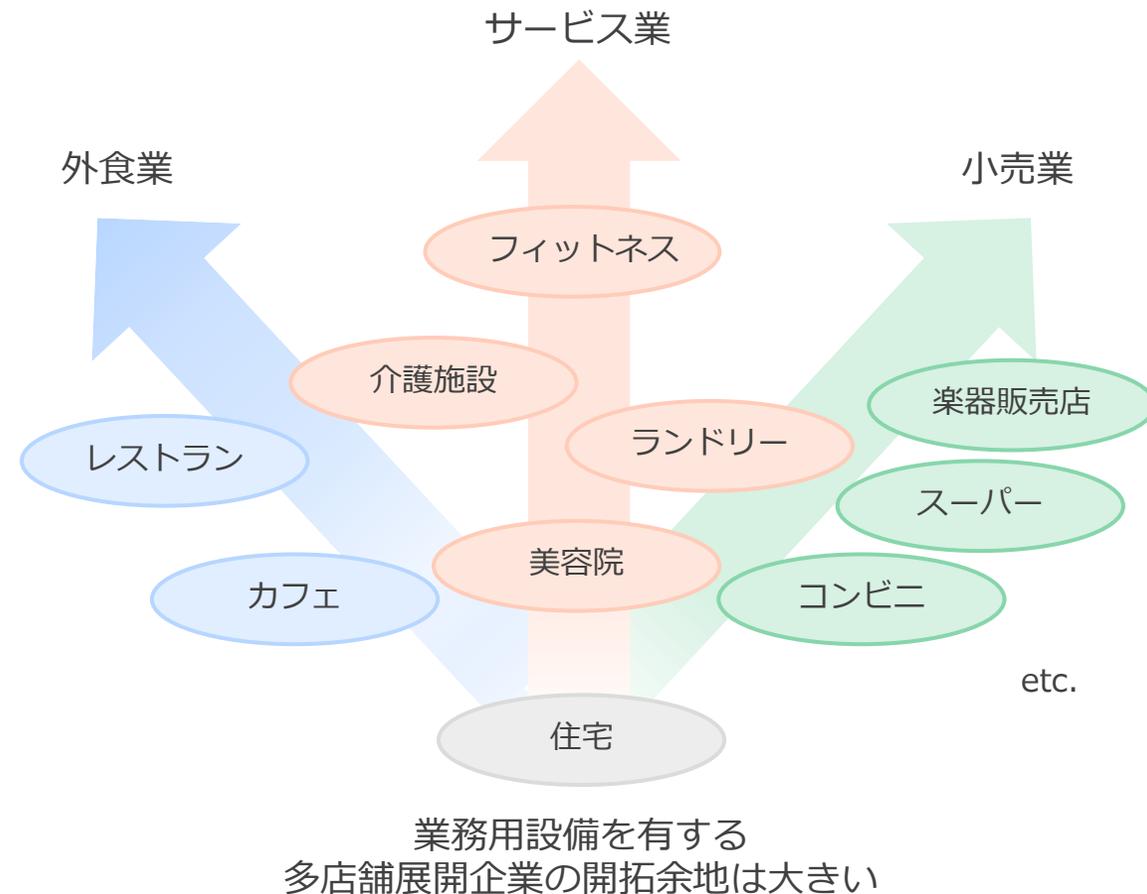


現在特化中の家庭用（一般消費者向け）住宅設備機器以外の製品・業界を対象として延長保証事業を横展開
特に業務用設備（法人向け）は既に複数社からサービス組成の要望を受けており、開拓余地は大きい

製品拡大



業界拡大



ハブ機能となる当社だからこそ蓄積可能なビックデータを独自に分析し、提携企業や会員様にとって有益な情報を提供。現在の故障後のアフターサポートから、故障前の故障予測や予防メンテナンスにも取り組む

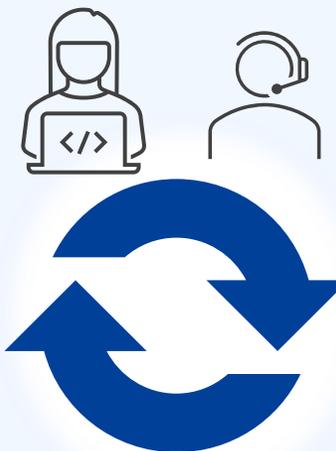
有効会員数増加

ユーザー接触機会の増加
(加入時、故障時等)

情報提供、サービス開発

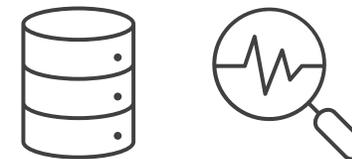
提携企業や会員にとって
有益な情報を提供

- 提携企業への提供情報
 - ✓ 住宅・住設マーケット情報
 - ✓ 業界別トレンド情報
 - ✓ 会員様問合せ内容
 - ✓ 修理履歴
 - ✓ リフォームレコメンド 等
- 設備メーカーへの提供情報
 - ✓ 製品不具合情報
 - ✓ 会員様問合せ内容
 - ✓ 故障内容分析 等



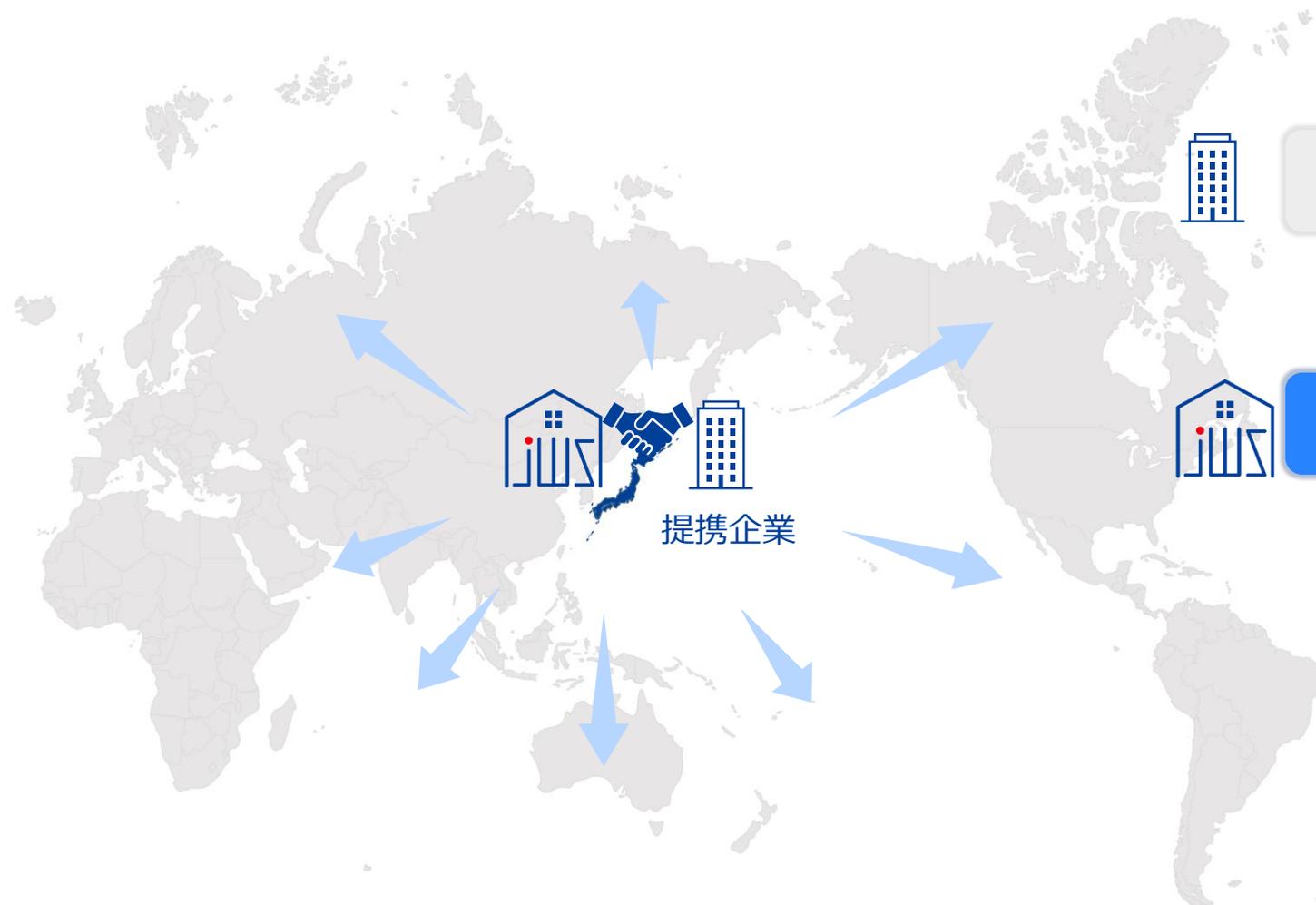
蓄積データ分析

住宅設備機器の不具合
に関する一連のビックデータが
当社コールセンターに蓄積



3 海外進出

日本国内で培った実績と信頼をもとに、海外展開済の提携企業（住宅設備メーカー）とタッグを組み、海外市場における延長保証事業を展開



新築需要の低減を見据え、
日本の住宅設備メーカー各社は海外進出

アフターサポートも
日本クオリティの信頼性を訴求

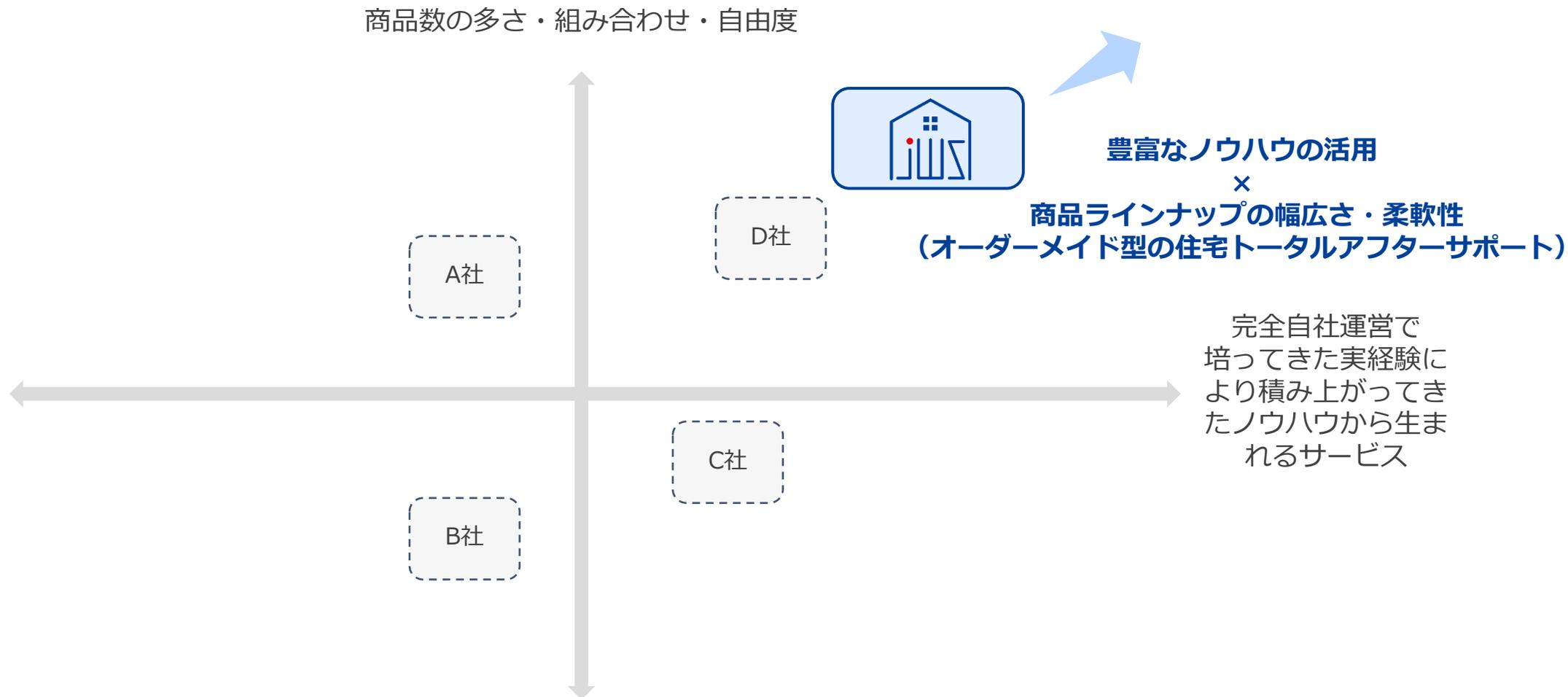
海外の延長保証市場は
約1,300億ドルと広大※1
(2023年)

※1 出所：(株)グローバルインフォメーション「延長保証市場レポート：対象範囲、用途、流通チャネル、エンドユーザー、地域別、2024～2032年」(2024/4/8)より

独自のポジショニング



創業以来の完全自社運営、グループ会社とのシナジー等を源泉とし、豊富なノウハウの活用×商品ラインナップの幅広さ・柔軟性という独自性を持つポジションを確立



中期業績計画



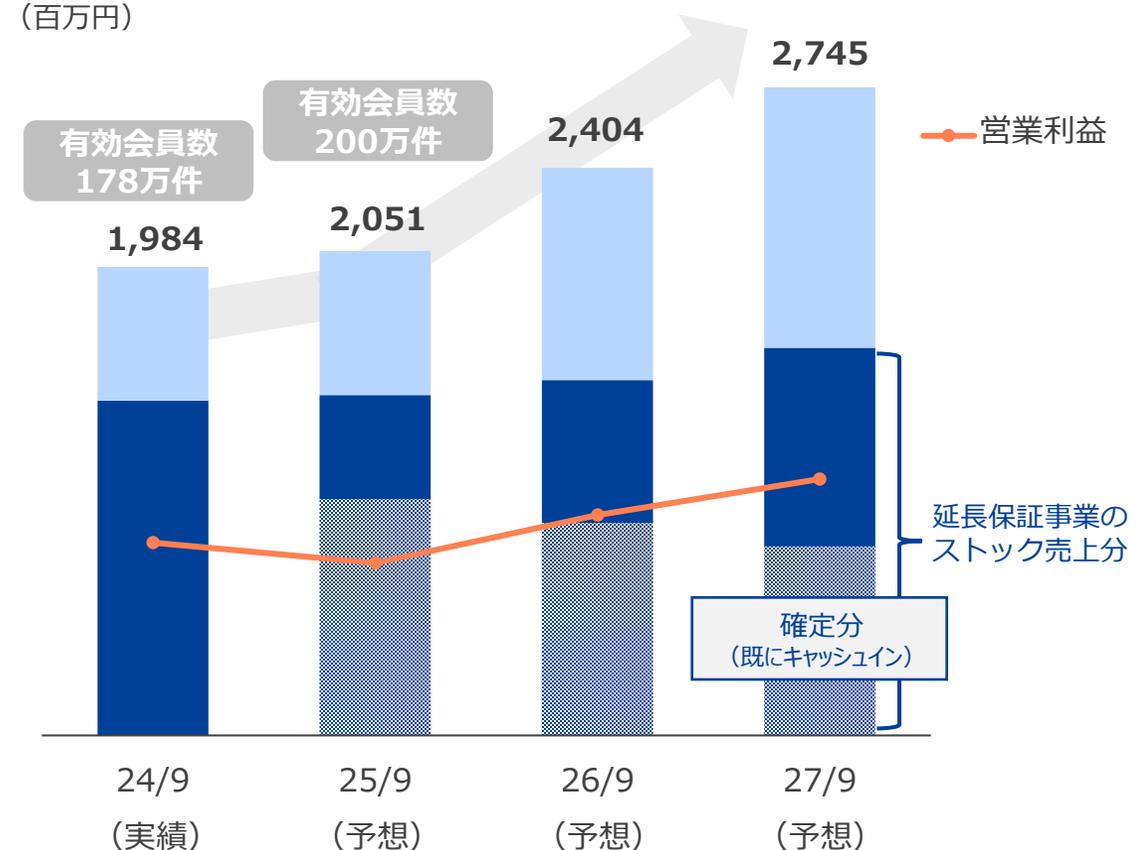
延長保証事業の安定的なストック売上分に加えて売上が成長させ、3年間CAGR11.4%で増収計画
利益は売上拡大鈍化の影響により25/9期のみ一時的に低下するが、ストック収益は順調に増加しV字回復見込

(百万円)

	2024/9期	2025/9期 (予想)	2026/9期 (予想)	2027/9期 (予想)
売上高	1,984	2,051	2,404	2,745
営業利益	815	730	933	1,085
(営業利益率)	(41.1%)	(35.6%)	(38.8%)	(39.6%)
経常利益	871	769	950	1,102
当期純利益	597	523	646	749

売上・営業利益計画

(百万円)



2025/9期 業績予想



有効会員数は約200万件（前期比112.2%）を見込み、売上は引続き増加予定であるものの、各段階利益は前年割れの計画

(百万円)

	2024年9月期	2025年9月期 (予想)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,984	2,051	66	103.3%
営業利益	815	730	▲85	89.5%
(営業利益率)	(41.1%)	(35.6%)	▲5pt	
経常利益	871	769	▲101	88.3%
当期純利益	597	523	▲74	87.5%

増収のための重点施策

住宅設備メーカー、ハウスメーカーへの営業注力
産業用太陽光保証の重点営業（既に契約あり）
アライアンス営業、グループ内クロスセルの積極展開を開始

減益の主な要因

売上高

ヤマダデンキ新規会員登録縮小に伴う事務手数料売上の縮小

利益

売上と原価が直接対応しておらず、保証期間後半に差し掛かる会員増加に伴う原価増が影響し減益



サービス別売上高予想

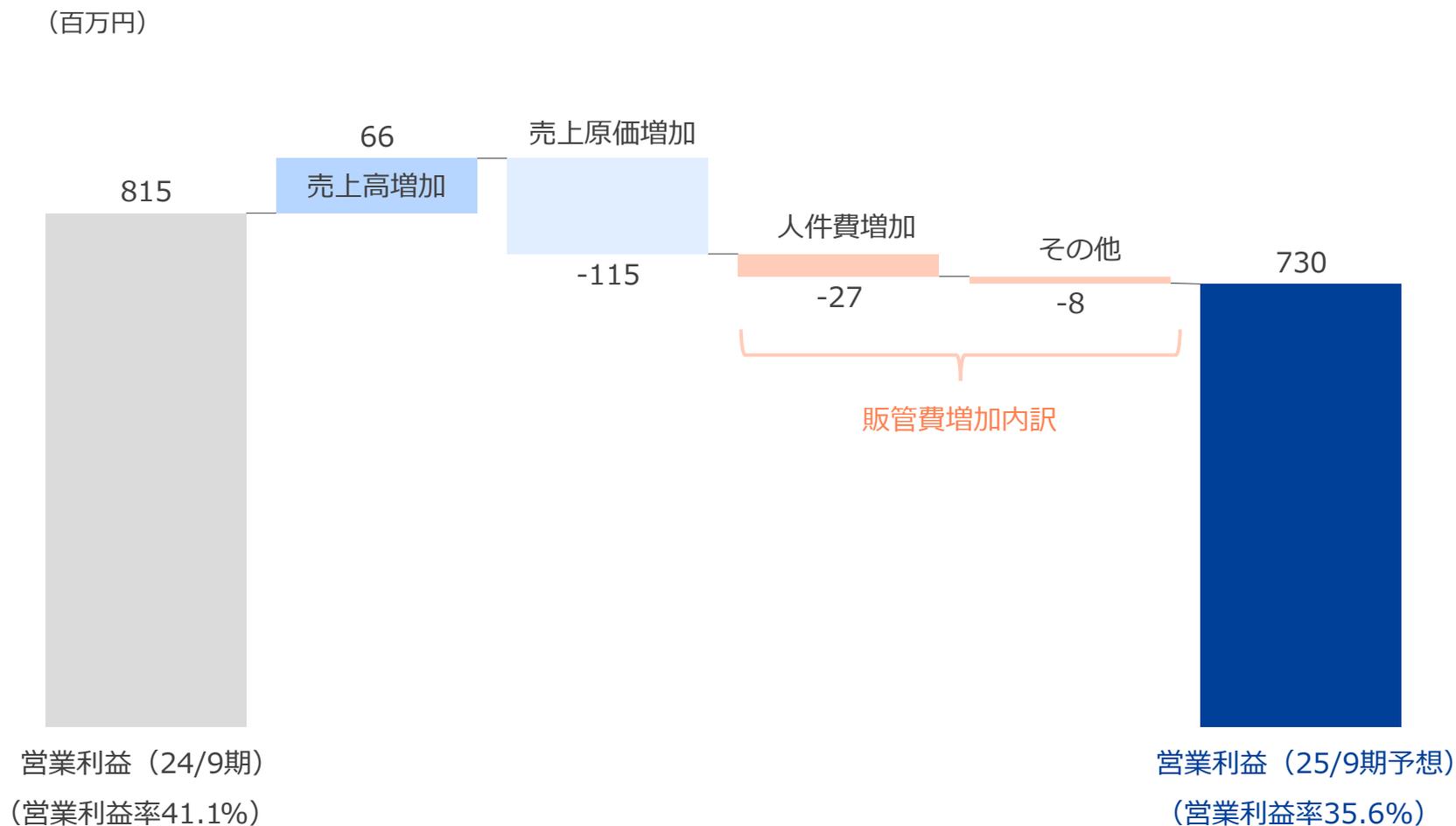
延長保証事業：ヤマダデンキ関連以外では、新規提携先開拓等により引き続き増収増益見込み

BPO事業：特に産業用太陽光関連に注力して拡大を計画

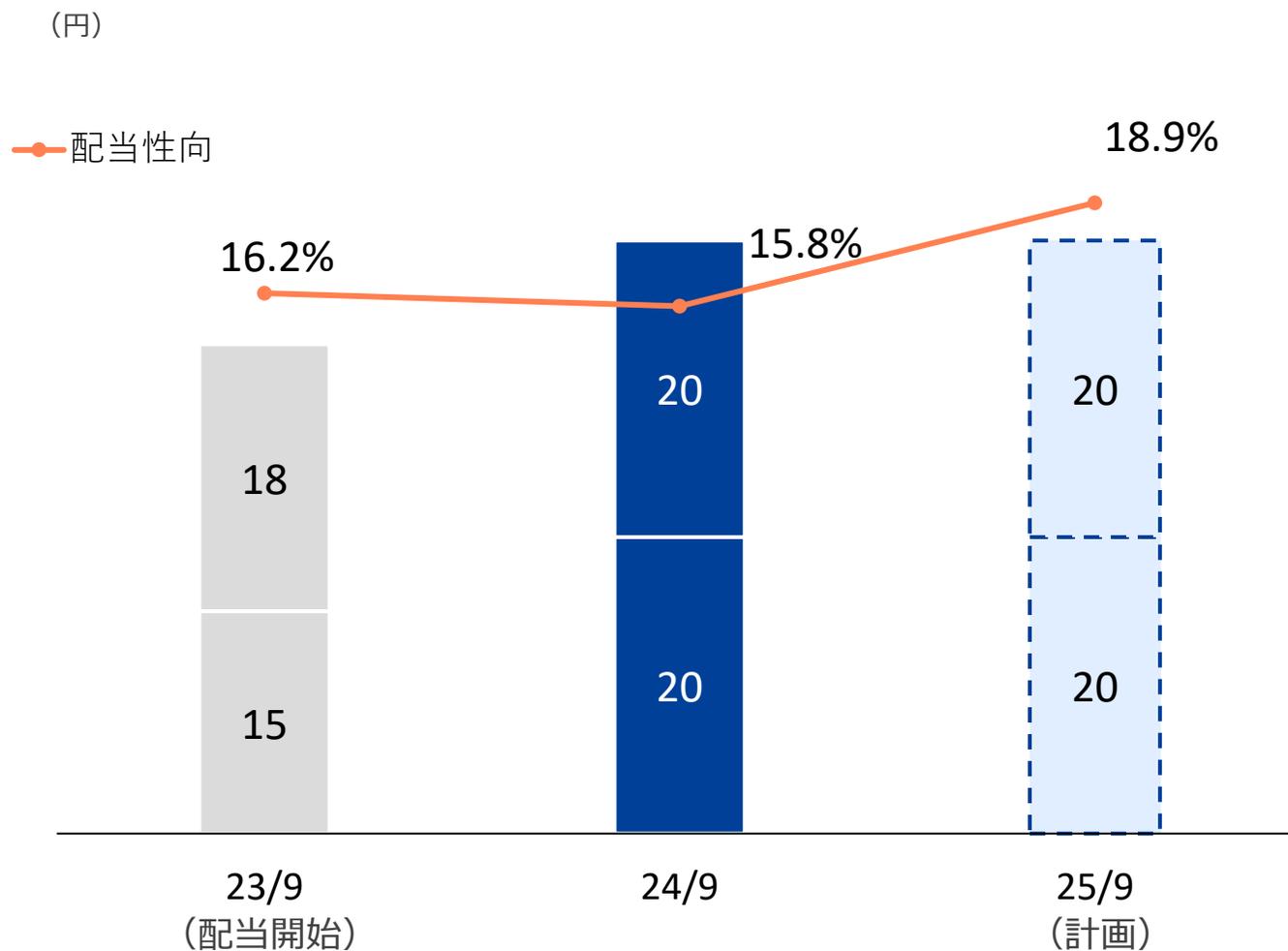


予想営業利益の増減要因分析

売上高は増加するものの、保証期間後半に差し掛かる会員増加が売上原価増加に影響し、営業利益は縮小を見込む



業績好調に伴い、23/9期に配当開始。内部留保による信用力確保、及び事業拡大のための投資を行いつつも、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付け、継続的かつ安定的な利益還元を実施



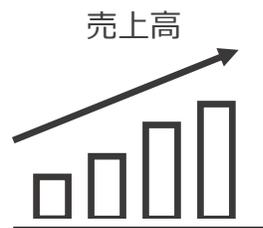


3

事業内容

当社事業は2つの事業（延長保証事業及びBPO事業）で構成。有効会員数は178万件を突破

業績



19.8億円
(前期比119%)

ストック収益



14.2億円
(前期比107%、
ストック売上比率72%)

営業利益率

41.1%
グロース市場 第9位^{※1}

1人あたり営業利益

1,600万円
(従業員51名)

KPI

有効会員数



178万件
(前期比111%)

提携企業数



2,473社^{※2}
(前期比103%)

BPO顧客数



80社
(前期比154%)

※：業績、KPIは全て2024年9月期通期、もしくは期末時点の数値

※1：2024年10月9日時点。当社調べ ※2：提携企業数はBPO顧客企業を含む

当社サービス概観



Japan Warranty Support

住宅設備機器の延長保証を起点とした住宅トータルアフターサポートを展開

ワンストップでトラブル解決

住宅購入後	ワンストップでトラブル解決				駆け付け 点検 リペア
サービス種類	延長保証 主カサービス	長期保証	BPO		
対象	新品 住宅設備機器	中古 住宅設備機器	住宅本体の 構造・防水	その他 (新商品)	グループシナジーを活用した商品開発 JBR JAPAN BEST RESCUE SYSTEM
サービス名					

<サービス対象例>

- 延長・長期保証
- BPO
- 駆け付け
- 点検
- リペア



幅広い対象機器 × 提供サービスで
住宅のお困りごと全般を解決し、
“あんしん”を届ける

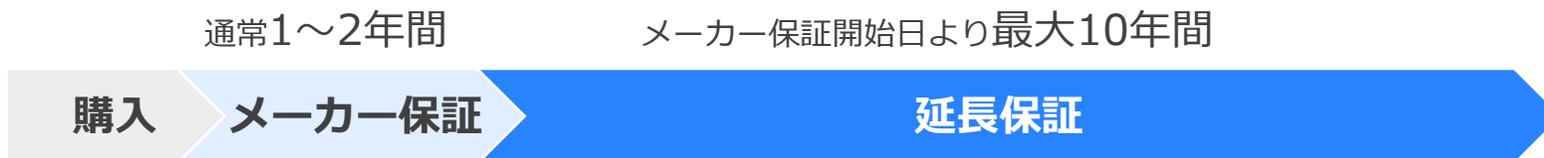
延長保証とは？



住宅設備機器の故障修理を最長10年間にわたり保証するサービスであり、近年スタンダード化が進む



住宅設備機器



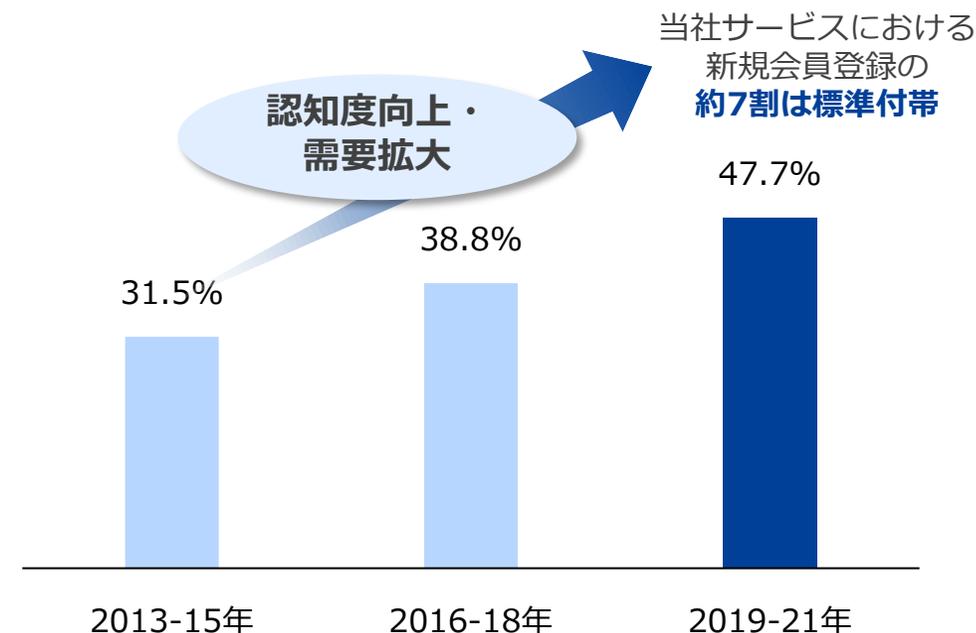
「あんしん修理サポート」の特徴

01 **10年保証** 
メーカー保証開始日より最長10年間のサポート

02 **無料修理** 
サービス規程内の故障であれば、会員様の自己負担一切なく、
期間内何度でも故障対応

03 **24時間365日対応** 
修理・問い合わせは自社コールセンターにて24時間365日受付

新築住宅設備延長保証サービス 付帯率推移^{※1}



※1：購入した新築住宅の住宅設備の延長保証付帯有無についてのアンケート調査結果より（企画：当社、調査協力：㈱クロス・マーケティング、2022年1月実施）

周辺サービス拡充による差別化

グループ会社とのシナジーや外部提携も活用し、主力サービスである「あんしん修理サポート」以外のサービスラインナップも順次拡大中

あんしん住宅サポート24h

2019年1月～

鍵の紛失、水漏れ・詰まり、ガラス割れ等のトラブル発生時の緊急駆け付けサービス
あんしん修理サポートの付帯サービスとしてJBRとコラボ



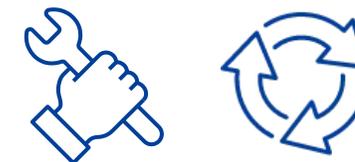
リユース修理サポート

2020年7月～

既存住宅設備（新品ではない設備）を対象とした延長保証（条件あり）



— 中古住宅設備機器修理保証サービス —



スマイノミライ

2023年3月～

住宅本体の長期保証バックアップサービス
（住宅で重要な構造と防水の性能につき、引渡から20～60年保証）

当社は住宅本体の長期保証を提供する一般社団法人MEASの販売代理店として住宅会社とMEASを繋ぐ

全国の住宅会社上位30社のうち29社が導入

点検、リペア

2023年2月～

点検：新築住宅の引渡後の定期点検サービス

リペア：入居後の建具調整や傷の補修対応等を行う住宅リペア（修繕）サービス

JBRとのシナジーを最大限活用し、新たな領域へサービスを展開



And more.

完全自社運営の延長保証事業で蓄積した各業務フローの独自ノウハウを活用し、提携先のニーズに応えるために開始（オーダーメイド対応という当社の特徴が活かされたサービス）

延長保証関連BPO

特徴（通常の延長保証事業との違い）

- ✓ 提携企業が提供する延長保証サービスにおいて、当社が提携企業とエンドユーザーとの間に入り、不具合受付、修理手配、保険会社への保険金請求といったアドミ業務全般を代行

対象製品

- ✓ 住宅設備機器の他、**再生可能エネルギー関連商材へ横展開**
- ✓ 2024年5月より、「**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（最長20年間保証）を展開



再エネ機器

家庭用

産業用

太陽光パネル、蓄電池、パワーコンディショナー、EV充電器、V2H 等

コールセンターBPO

- ✓ 売上は一括計上（フロー収益）

コールセンター業務



<例>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
当社コールセンターからのアウトバウンドも開始

その他BPO

各種アドミ業務



<例>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

etc.

ビジネスモデルの財務面での特徴



①ストック性の高さによる売上安定性、②高利益率、③財務健全性

1 売上安定性

ストック売上比率 72%

■ ストック型ビジネス

安定的かつ継続的な収益確保

■ 解約率の低さ

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

■ フロー収益源の確立

BPOサービスは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

2 高利益率

営業利益率 グロース市場 第9位^{※1}

■ BtoBtoC形態

在庫リスクもなく、大きな設備投資・人員確保・広告宣伝が不要

■ 高い営業力

営業代理店としての創業経緯もあり、高い営業力（フットワークの軽さ、顧客ニーズを形にする柔軟性等）による効率的な顧客獲得

■ 自社コールセンターの活用

創業以来一貫して内製化に拘り、ノウハウ蓄積。スピード感のある柔軟な対応が可能（電話口での解決等）
既存のアセットをBPO事業にも活用

■ 業務効率化の推進

各種業務のマニュアル化、DX推進による高業務効率環境

3 財務健全性

前受収益・長期前受収益 84億円

■ 高い信用力

潤沢なキャッシュによる信用力が提携企業開拓へ寄与

■ 無借金経営

有利子負債のない「無借金経営」であり、財務的に健全な状態

■ 運用による営業外収益増加

キャッシュは安全性を考慮した金融商品にて資産運用し、営業外収益を増加させていく

収益モデル（ストック収益）



延長保証サービスの業務受託料は、一括受領したうえで、会計処理上は保証月数に応じて毎月売上が按分計上
途中解約はほぼ発生せず、最大10年間（120ヶ月）のストック収益が確定

<例：業務受託料12,900円、保証期間10年（120ヶ月）の場合の会計処理（売上計上）イメージ>

$$\left(\begin{array}{c} \text{キャッシュイン} \\ \text{業務受託料} \\ \text{¥12,900 (例)} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} \text{一括計上 (フロー売上)} \\ \text{事務手数料}^{\ast 1} \\ \text{¥900 (定額)} \end{array} \right) \div \left(\begin{array}{c} \text{保証月数} \\ \text{120ヶ月 (例)} \end{array} \right) = \begin{array}{c} \text{ストック売上} \\ \text{按分計上} \\ \text{¥100 / 月} \end{array}$$

一般的なストック収益モデル（サブスク等）と異なり、**10年分の業務委託料を開始時に一括受領したうえで、会計処理上は売上が期間按分**
途中解約はほぼ発生せず、**10年先まで売上が確定**



※1：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（定額）

サービスの競合優位性



Japan Warranty Support

コールセンターも含めた完全自社運営であり、サービス設計等の柔軟性やスピード感、コールセンター品質の高さが競合優位性に繋がっている。グループ会社サービスとのシナジーも高い付加価値

価値の源泉

少数精鋭体制でありながら完全自社運営



JBRグループとのシナジー



JBR

JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

差別化

オーダーメイド型のサービス設計（柔軟性）



住宅全体をトータルサポート

（主に提携先企業にとっての差別化）

（エンドユーザーにとっての差別化
⇒提携先企業にとっても差別化）

- ✓ スピード感のある意思決定
- ✓ コールセンター品質の高さ
- ✓ 自社運営ノウハウ・アセットをBPOへも活用し包括的なソリューションによる提携先抱え込み

- ✓ 駆け付け、点検、リペア等
- ✓ チャットボットによるエンドユーザー利便性向上



安心

4 Appendix

<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

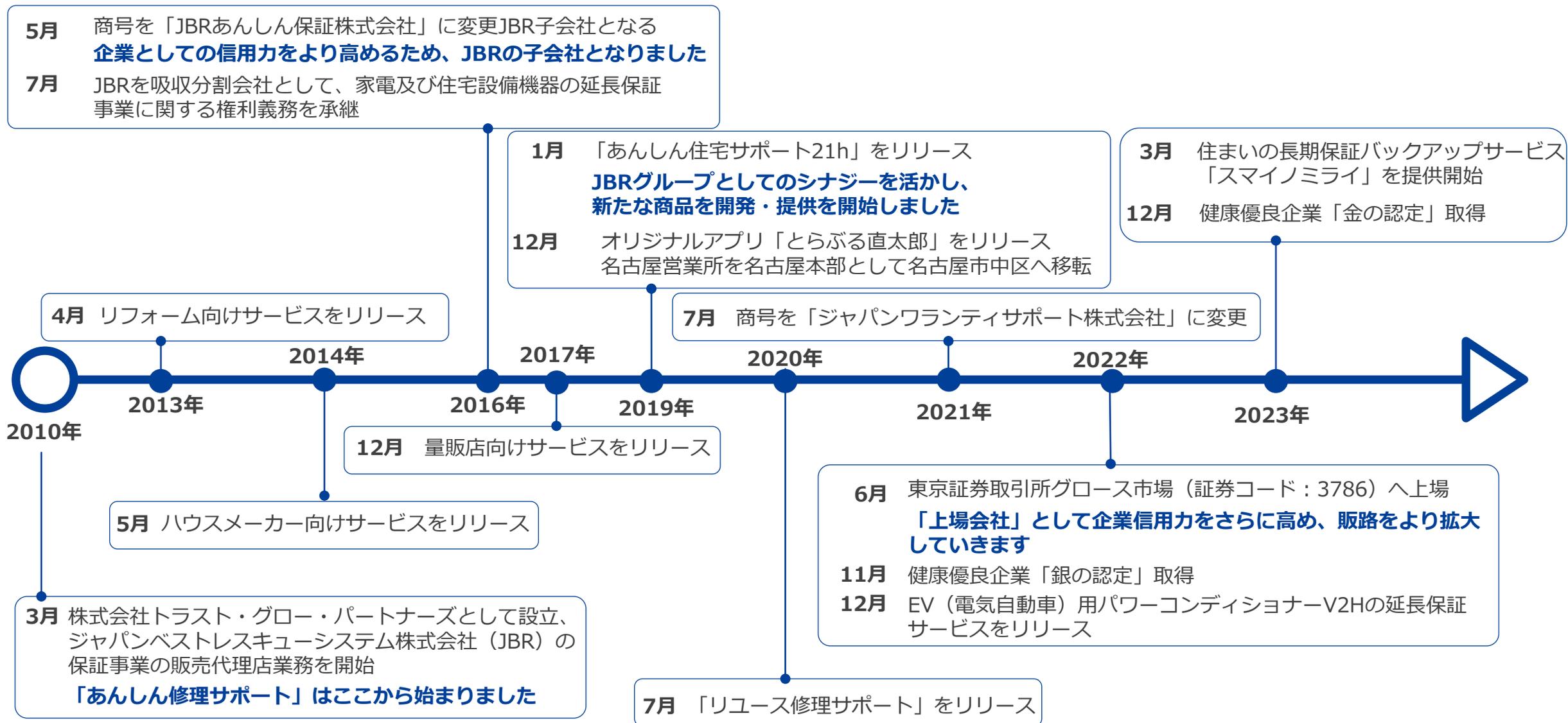
挑戦する勇気を忘れず、新しい価値を創造し、感動を生み出す

<行動指針>

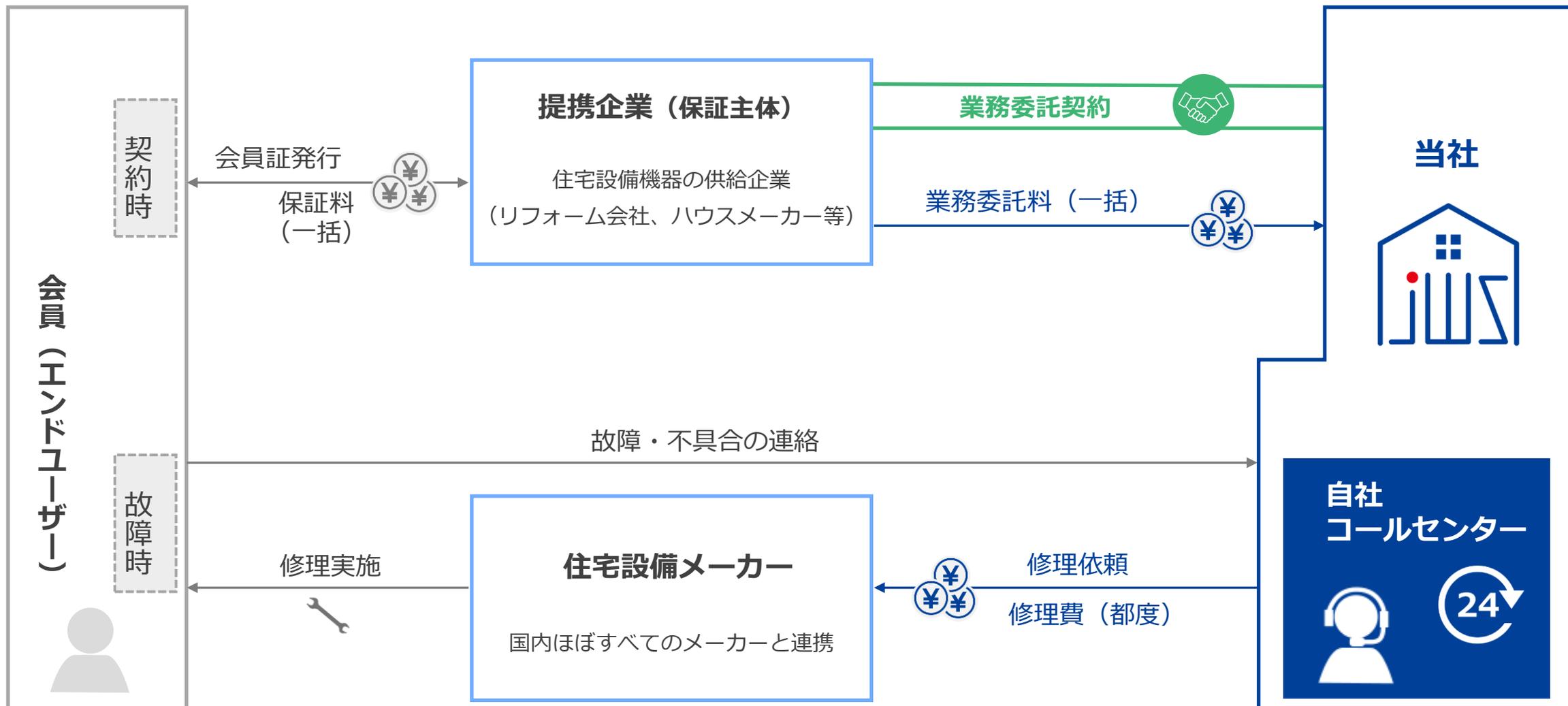
スピード・チャレンジ・クライアントファースト・イノベーション

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	2億3,166万円（2024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 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	51名（役員等含む） 2024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）

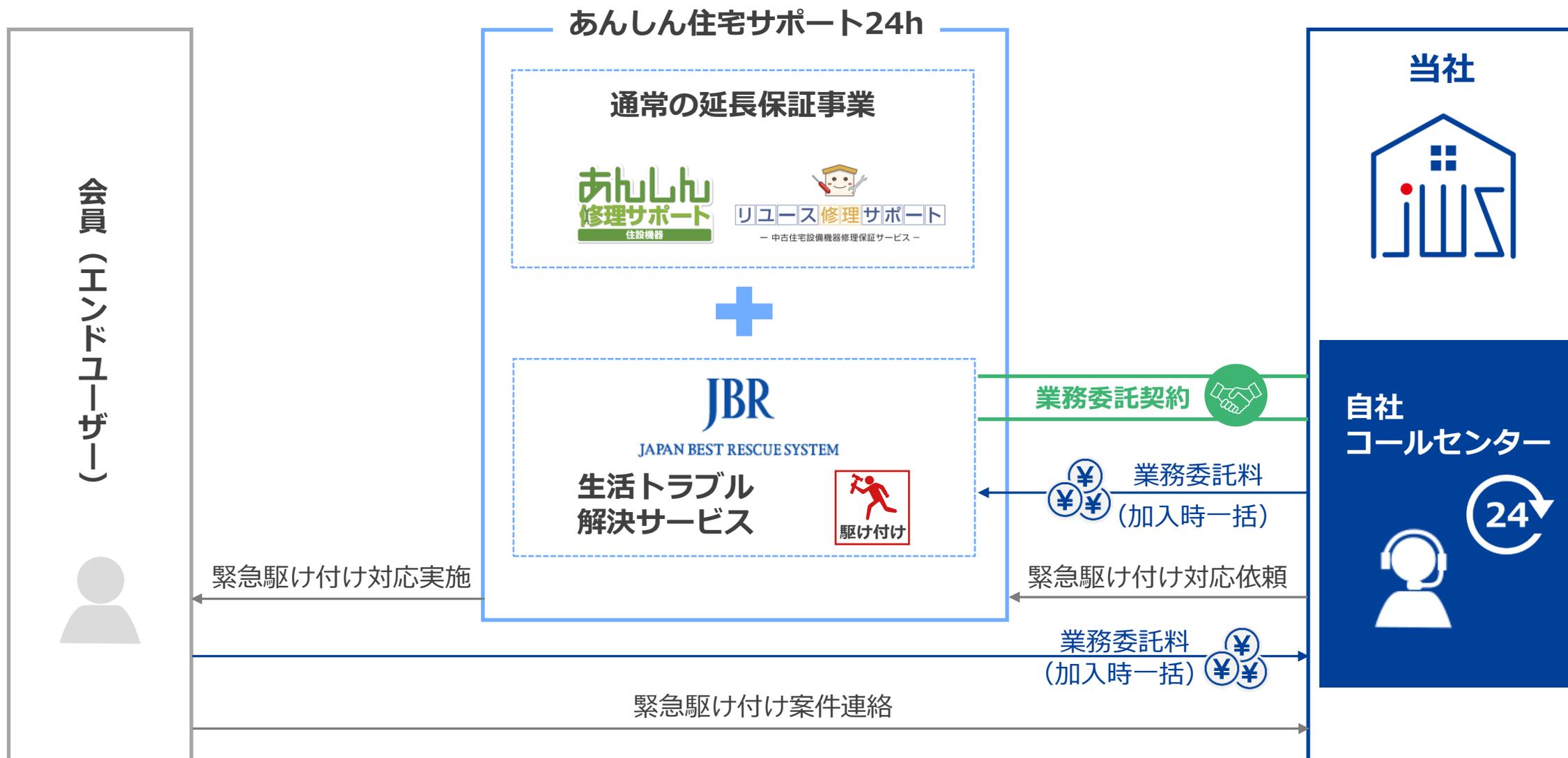


事業系統図（あんしん修理サポート）

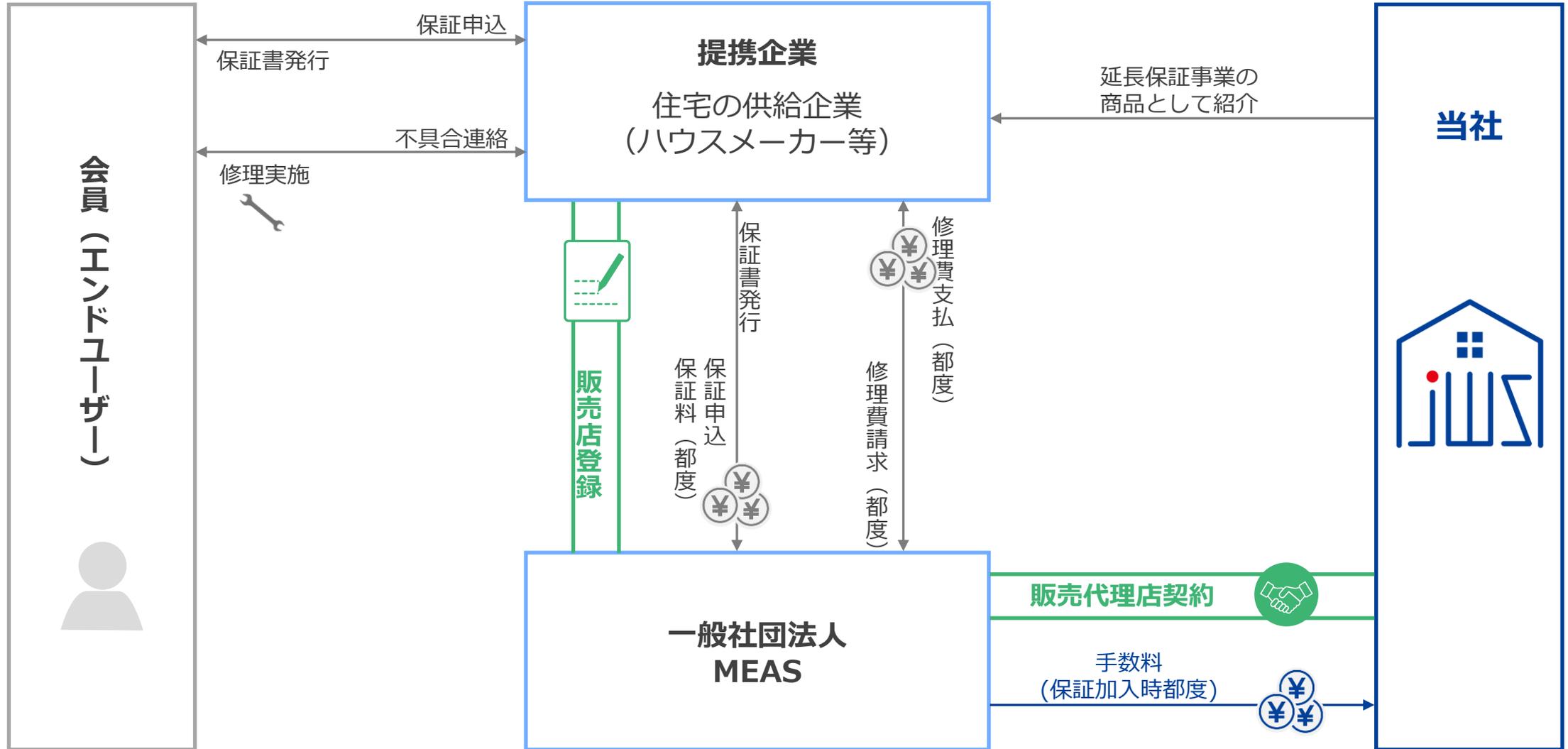


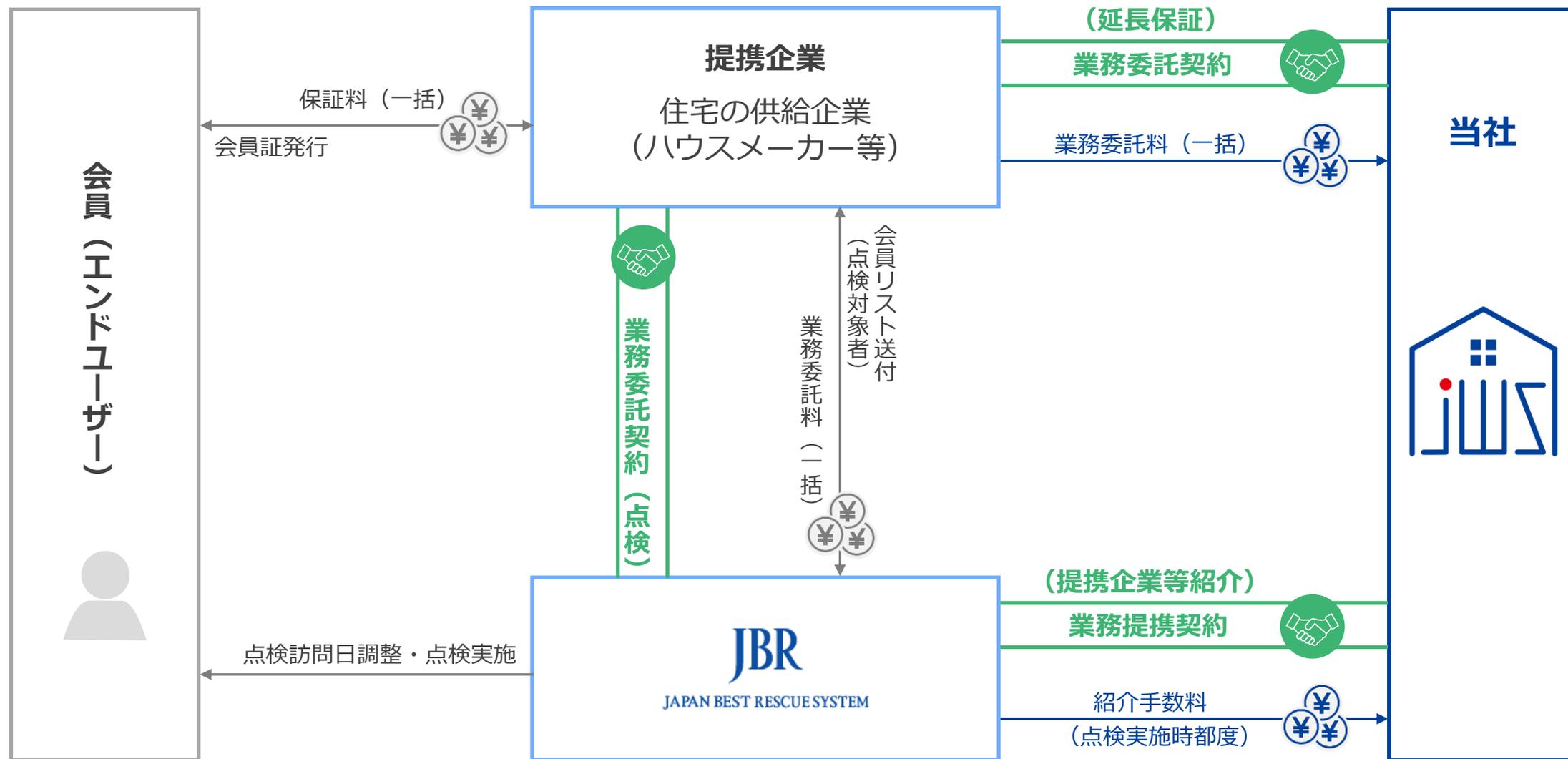
※提携企業からの要望、取扱製品の故障リスク等を鑑み、修理費用のリスクヘッジのため一部の提携企業と製品を対象に保証期間と同一の保険期間の保険契約を損害保険会社と締結

事業系統図 (あんしん住宅サポート24h)

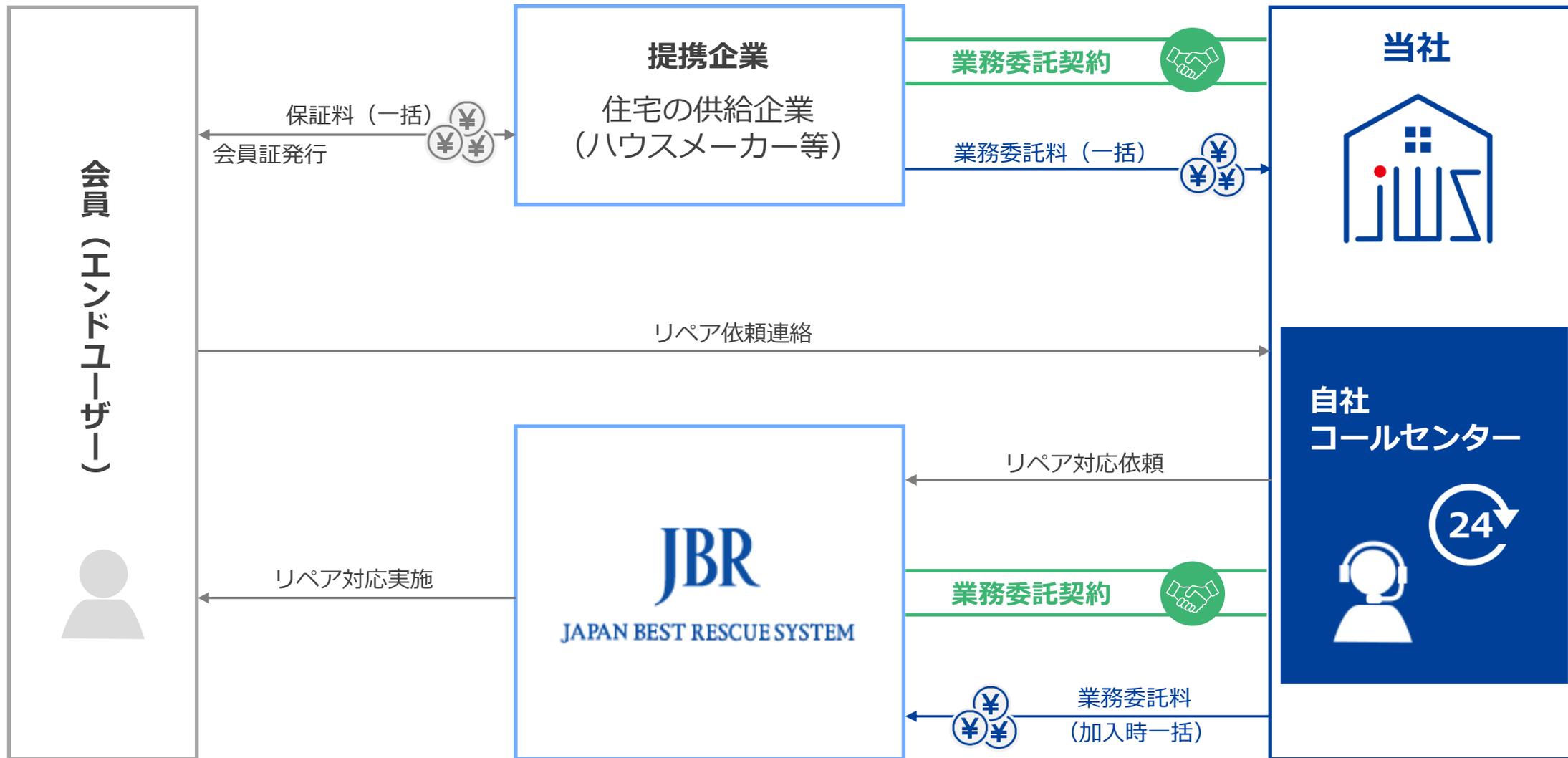


事業系統図 (スマイノミライ)

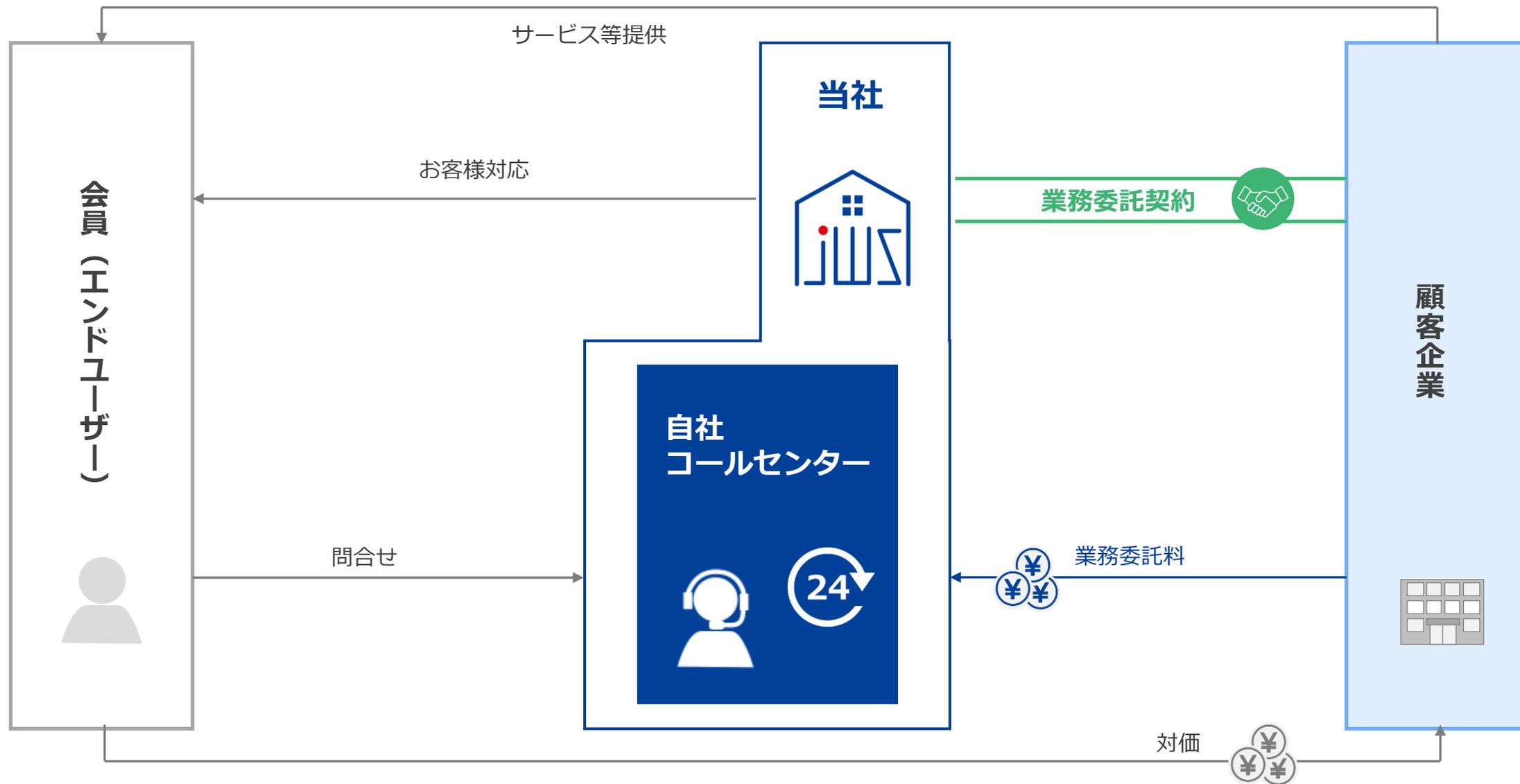




事業系統図 (リペア)



事業系統図 (BPO事業コールセンター)



	指標	データ
業績関連 Performance	粗利率	68.0%
	一人当たり粗利益	2,645万円
	一人当たり営業利益	1,600万円
	EBITDA	831百万円
	ROE	24.5%
	ROIC	19.8%
	自己資本比率	23.7%
	配当性向	15.8%
	EPS	253円
	PER	11.6倍
	PBR	2.6倍
社会貢献 CSR	寄付・支援	能登半島地震に係る災害義援金 セーブ・ザ・チルドレン

	指標	データ
ビジネス関連 Business	有効会員数	1,782千件
	平均契約単価	9,689円
	保証平均年数	9.5年（24/9期加入者平均）
	提携企業数	2,473社（内BPO80社）
人材関連 Human Resources	従業員数(役員等含)	51名
	平均勤続年数	2.62年
	平均年齢	33.9才
	従業員男女比率 2024年10月1日	男性 5.1 : 4.9 女性
	女性役職者比率 2024年10月1日	23.07%
	時間外労働時間	13.7時間

(9月末時点)

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
<p>住宅設備の延長保証サービスによる貢献</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;"> <div style="text-align: center;">  <p>11 住み続けられるまちづくりを</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>12 つくる責任つかう責任</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>13 気候変動に具体的な対策を</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>17 パートナーシップで目標を達成しよう</p> </div> </div>	<p>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</p> <p>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</p>
<p>延長保証サービス運営方法の工夫による取り組み</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;"> <div style="text-align: center;">  <p>8 働きがいも経済成長も</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>15 陸の豊かさも守ろう</p> </div> </div>	<p>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</p> <p>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</p>
<p>その他取り組みによる貢献</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;"> <div style="text-align: center;">  <p>3 すべての人に健康と福祉を</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>4 質の高い教育をみんなに</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>6 安全な水とトイレを世界中に</p> </div> </div>	<p>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</p> <p>セーブザチルドレンへの寄付を行っています</p> <p>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</p>

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

Social
 <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

Q&A	回答例
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？	<ul style="list-style-type: none"> ・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？	<ul style="list-style-type: none"> ・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

外部経営環境 による影響	発生可能性 小	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
	発生時期 常時 影響度 中	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	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
	発生時期 常時 影響度 中	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	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
	発生時期 常時 影響度 中	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	保険を付す割合及び保証サービスに係る業務委託料の見直しを適宜行い、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
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8割以上は住宅設備保証サービスとなります。今後市場環境の変化等で保証サービス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

※リスク情報について、2023年11月30日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」から以下の点を変更しております。

特定の取引先への依存：2023年9月期に売上高の26.2%を占めていた株式会社ヤマダデンキからの新規会員登録が縮小いたしました。2024年9月期業績に対する影響は軽微となり、同社への依存が低下したことから同リスクの記載を削除しました。

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