



Japan Warranty Support

2025年9月期 第1四半期 決算説明資料

2025年2月7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 2025年9月期第1四半期 実績

2 2025年9月期 業績予想

3 中期業績計画

4 Appendix



1 2025年9月期第1四半期 実績

2025年9月期第1四半期 サマリ



段階利益は計画通り前年同期を下回るも、前期結果を踏まえた売上拡大施策の奏功もあり、売上高および各段階利益すべてにおいて計画を上回る着地

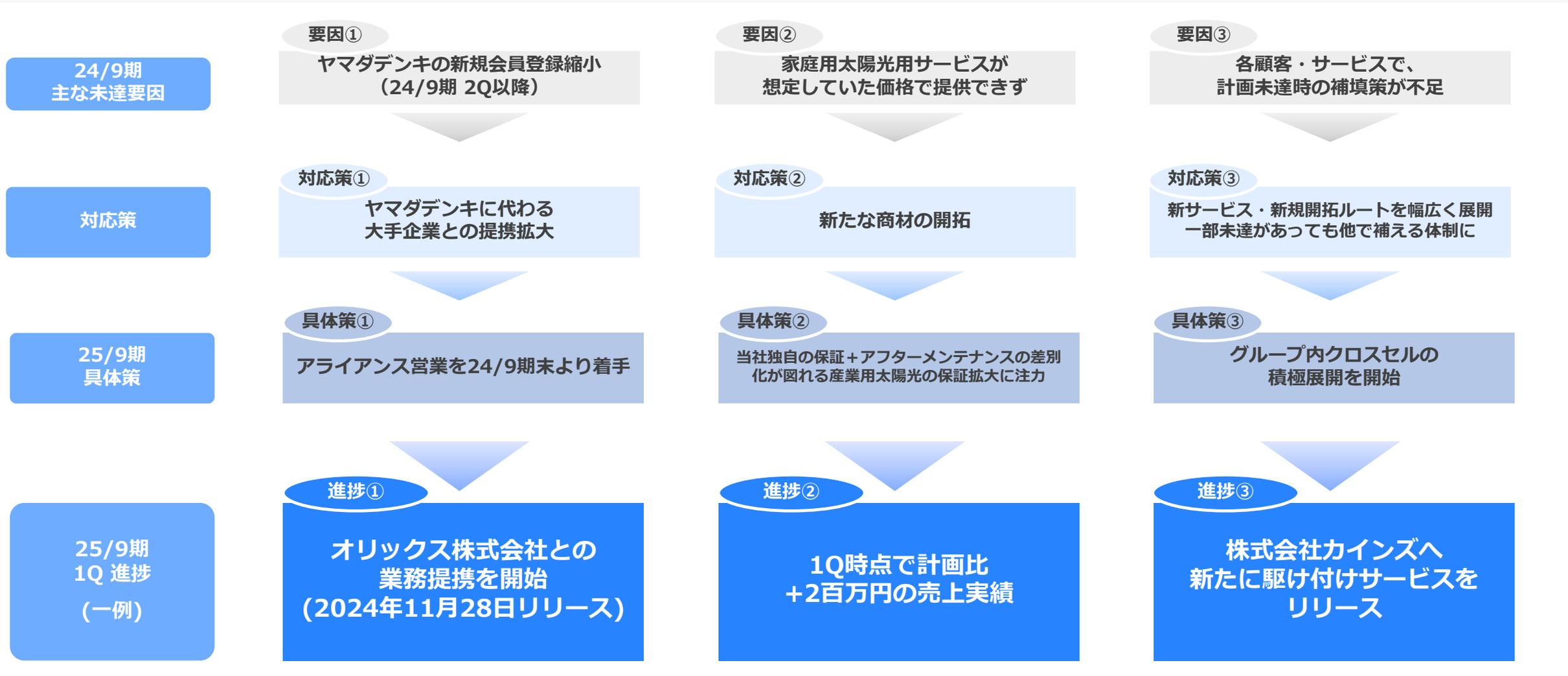
(百万円)

	25/9期 1Q				25/9期 上期		24/9期 1Q		
	計画	実績	増減額	増減率	計画	1Q時点での進捗	実績	増減額	増減率
売上高	473	517	44	109.5%	958	54.1%	495	22	104.6%
営業利益	159	167	8	105.6%	321	52.3%	212	▲44	79.2%
経常利益	161	170	9	105.8%	330	51.6%	219	▲49	77.6%
当期純利益	110	116	6	105.7%	224	51.9%	151	▲35	76.5%

売上高 前期未達要因と対応策の進捗



24/9期の売上計画未達要因に対する打ち手の25/9期 1Q時点での進捗
各トピックス計画通りに進捗し、売上高計画比109.5%の原動力に



売上高 トピックス（新規提携企業等）

新規提携拡大の他、既存提携先において新規サービスの提供を開始

<新規提携>

全国賃貸管理ビジネス協会



(2024年11月1日リリース)

◆協会概要

全国の有力な賃貸住宅管理業者が結集し、管理業の近代化と入居者の保護、家主の皆様の便益向上を目的とし、管理業の付加価値を高めるビジネス団体

◆提携内容

協会加盟により、全国約2,000社の加盟企業に対し延長保証サービスを優先的に提案が可能となる

オリックス株式会社



(2024年11月28日リリース)

◆会社概要

法人金融・産業/ICT機器・環境エネルギー・自動車関連・不動産関連・事業投資など多角的に世界約30の国と地域で事業を展開する企業グループ

◆提携内容

製造メーカーや住宅事業者などを中心としたオリックスの顧客へ、住宅設備や太陽光システムの延長保証サービスを提供

株式会社くふう住まい



◆会社概要

住まいポータル、家づくりにかかわるメディアやカウンター事業、不動産事業者向け営業支援ツールの展開など、家づくりに関する様々なサービスを展開

◆提携内容

くふう住まい専用の建物長期保証サポートサービス（最大60年まで）を設計し提供

<新サービス提供>

株式会社カインズ



◆会社概要

関東地区を中心に東日本や東海地方、近畿地方など広範囲においてホームセンターを展開する大手小売企業

◆新規サービス

住宅設備延長保証サービスのほか、カインズ顧客専用の緊急駆け付けサービスの展開を新たに開始

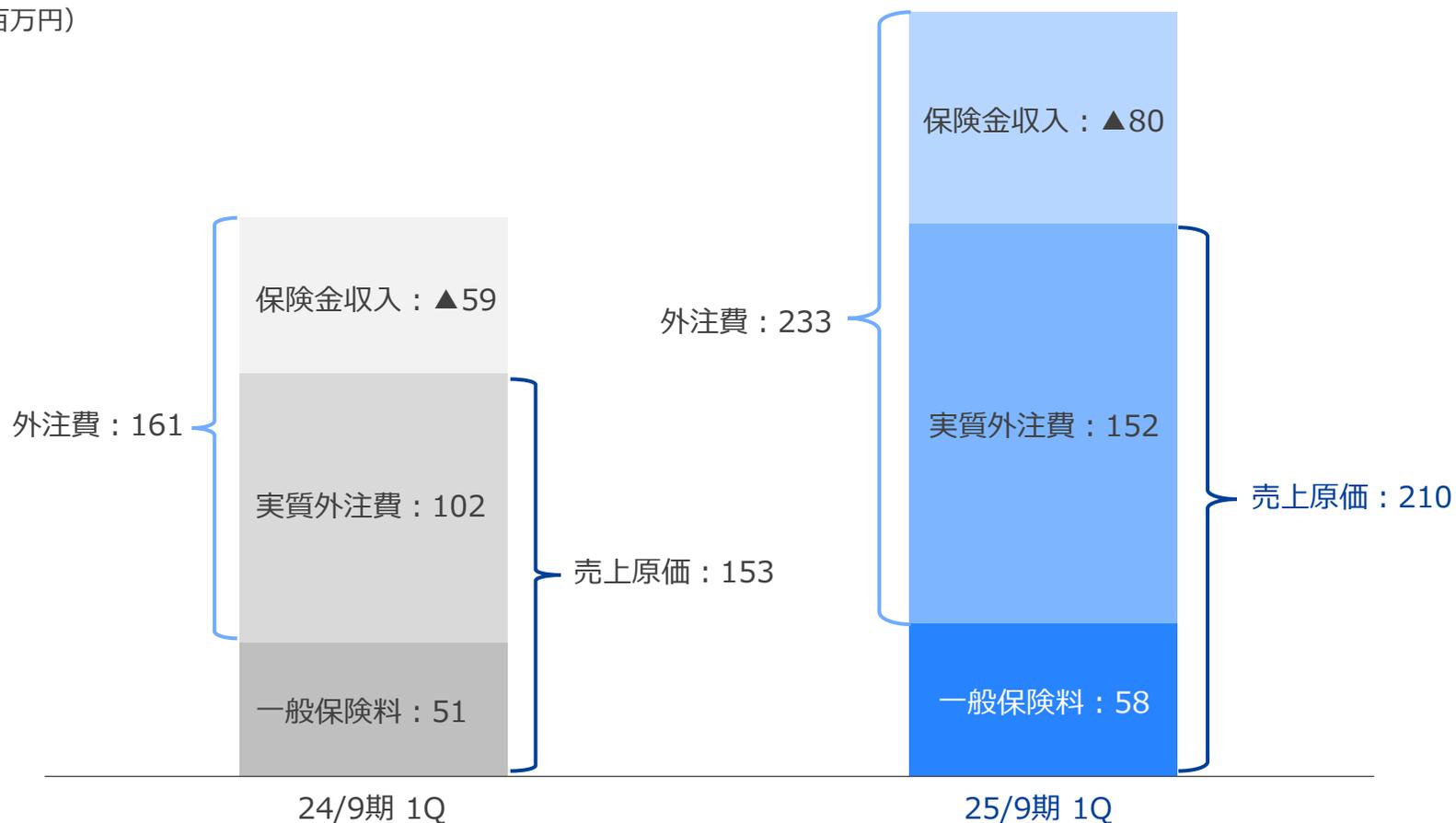
売上原価 内訳



新規会員増加に伴い、一般保険料が増加

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）が増加する一方、保険金収入も増加

(百万円)



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

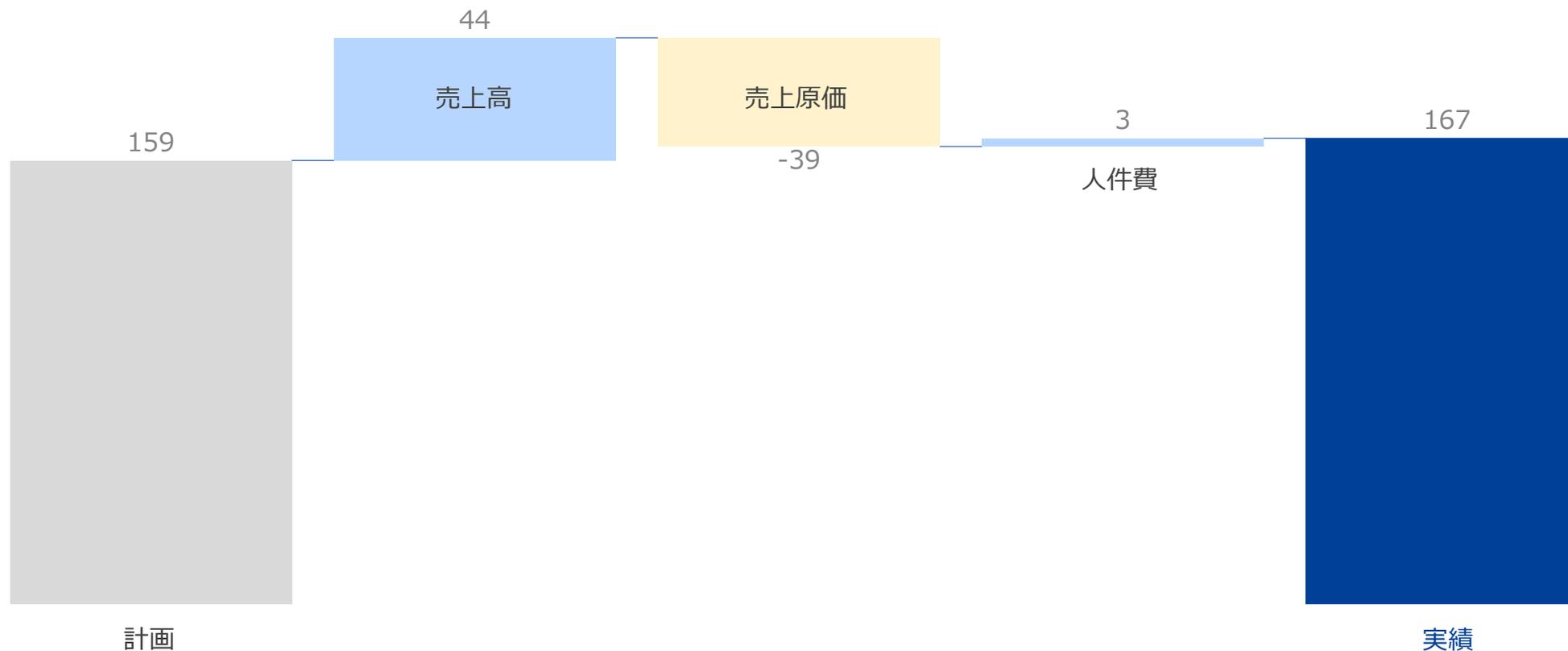
付保会員に修理が発生した場合に損害保険会社から受け取る保険金

営業利益 計画比要因分析



売上原価は計画を上回るも、売上高は売上原価増加以上の計画比増となり、販管費もDX推進による効率化等、計画未済に抑制
営業利益は計画比105.6%で着地

(百万円)



貸借対照表



新規会員の増加に伴い、現預金が増加
引き続き健全な財務状況

	24/9期 1Q	25/9期 1Q	増減額
資産合計	11,218	11,695	477
流動資産	7,970	8,526	556
(現預金)	7,320	7,944	624
固定資産	3,247	3,168	▲78
(有形固定資産)	17	30	12
(無形固定資産)	31	18	▲12
(投資その他の資産)	3,197	3,119	▲78
(投資有価証券)	1,094	1,156	61
(投資不動産)	756	739	▲17

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)

	24/9期 1Q	25/9期 1Q	増減額
負債合計	8,965	8,819	▲146
流動負債	1,784	1,845	61
(前受収益)	1,446	1,493	47
固定負債	7,180	6,973	▲207
(長期前受収益)	7,128	6,916	▲212
株主資本	2,220	2,820	599
純資産合計	2,252	2,876	624
負債純資産合計	11,218	11,695	477

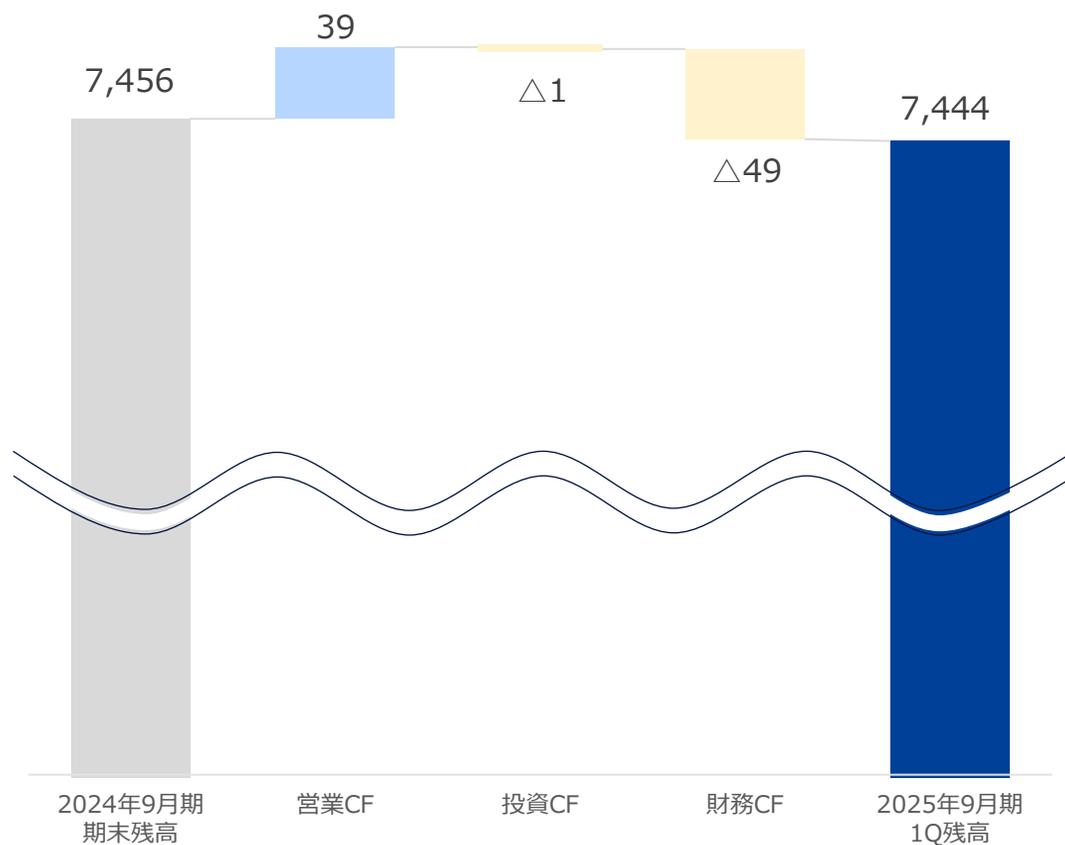
前受・長期前受 収益	・負債の内の、95%が将来の確定売上である 前受収益・長期前受収益となっている
---------------	--

キャッシュフロー計算書



営業CFは引続き黒字を獲得 投資CFでは本社移転に伴う支出、財務CFでは配当金支払による支出が発生
前期末に比べキャッシュポジションは△11百万円の7,444百万円となる

(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

- ・ 本社移転に伴う費用 (-1百万円)

財務活動によるキャッシュフロー

- ・ 配当金の支払 (-49百万円)



2 2025年9月期 業績予想



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

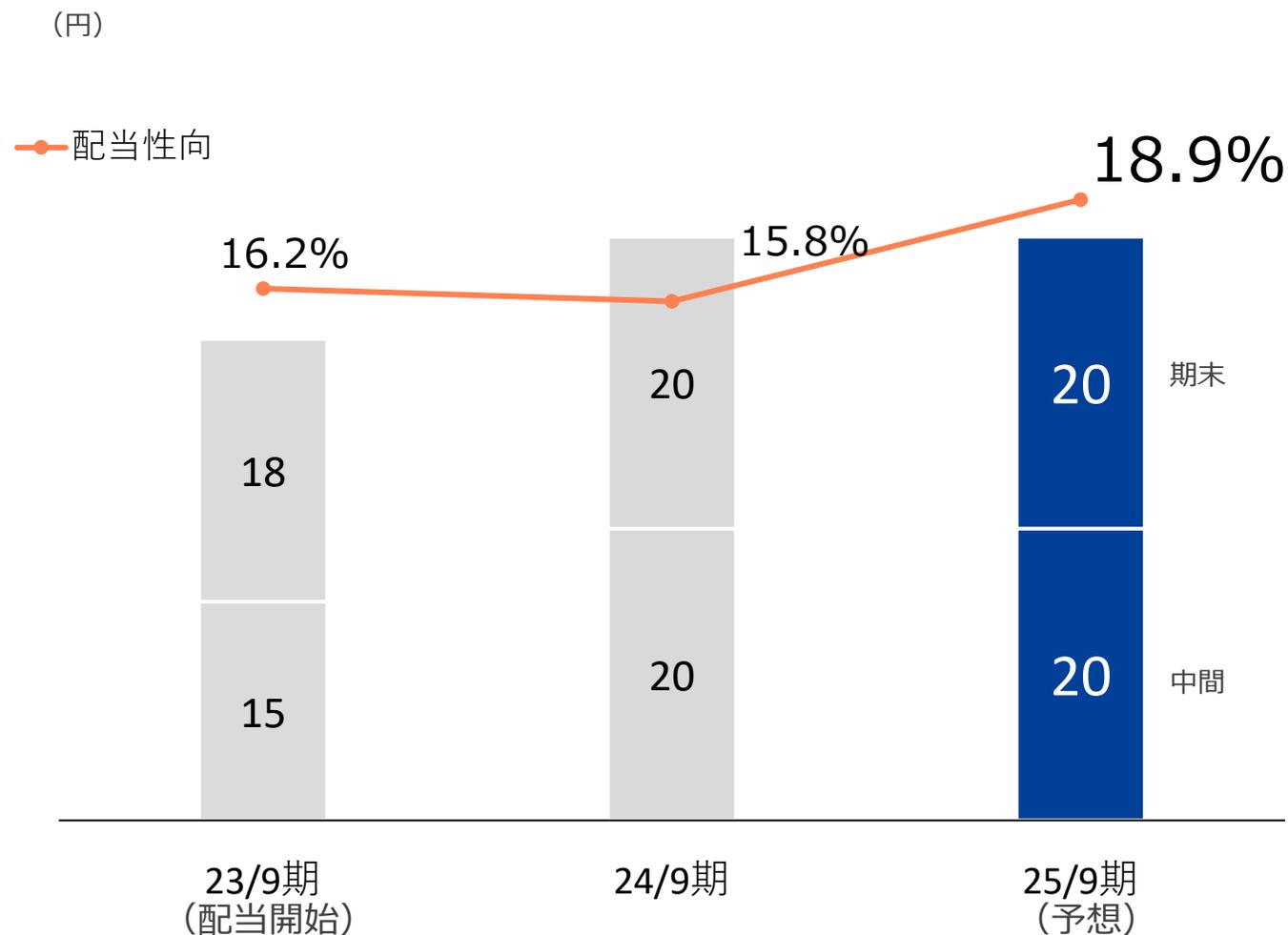
売上と原価が直接対応しておらず、保証期間後半に差し掛かる会員増加に伴う原価増が影響し減益





株主還元

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 中期業績計画



中期業績計画

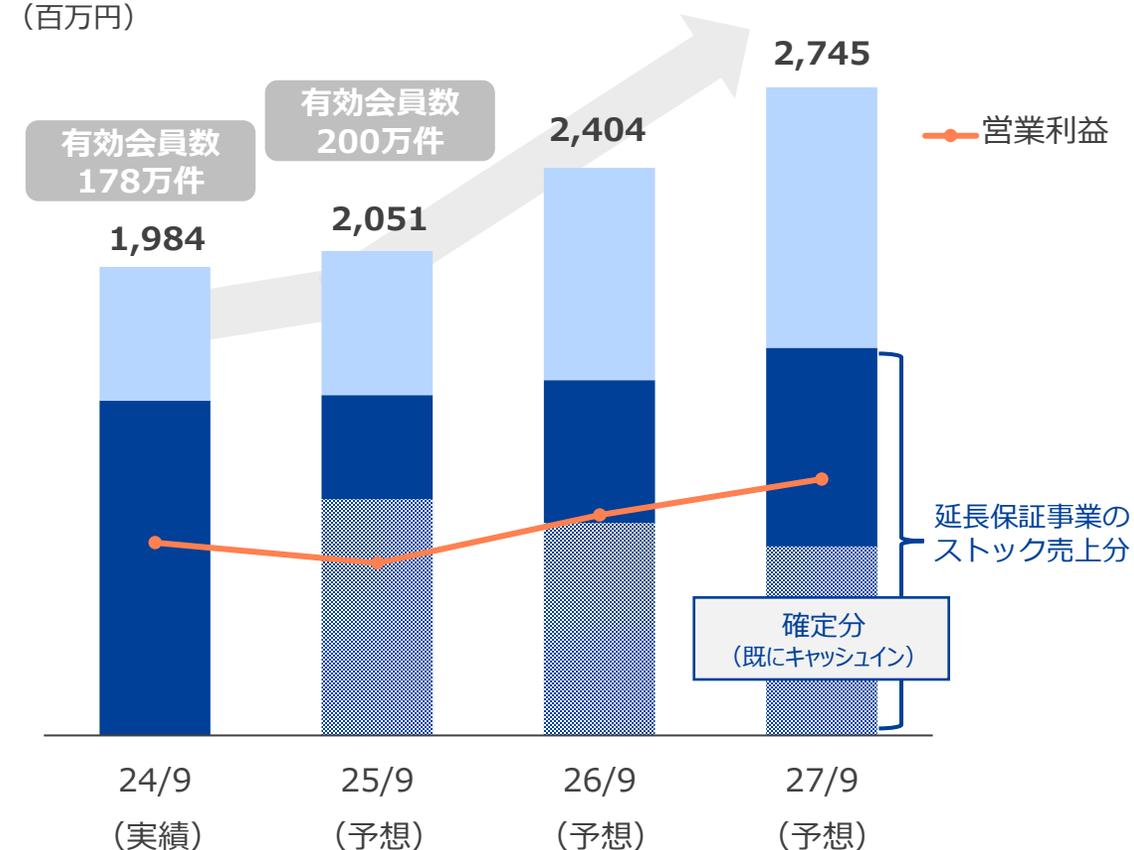
延長保証事業の安定的なストック売上分に加えて売上が成長させ、3年間CAGR11.4%で増収計画
利益は売上拡大鈍化の影響により25/9期のみ一時的に低下するが、ストック収益は順調に増加しV字回復見込

(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)



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	東京都港区三田3-5-19 住友不動産東京三田ガーデンタワー29F
決算日	9月30日
資本金	2億3,166万円（2024年12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	53名(役員等含む) 2024年12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）

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	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		
サービス名	あんしん修理サポート 住宅機器	リユース修理サポート - 中古住宅設備機器修理保証サービス -	スマイノミライ	太陽光システム あんしん長期保証	JBR JAPAN BEST RESCUE SYSTEM		

<サービス対象例>

- 延長・長期保証
- BPO
- 駆け付け
- 点検
- リペア

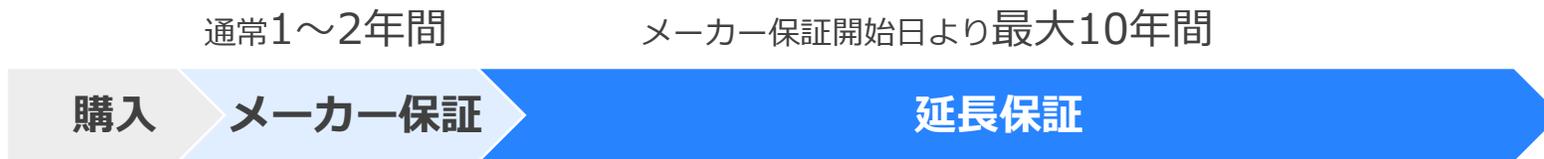


幅広い対象機器×提供サービスで住宅のお困りごと全般を解決し、“あんしん”を届ける

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

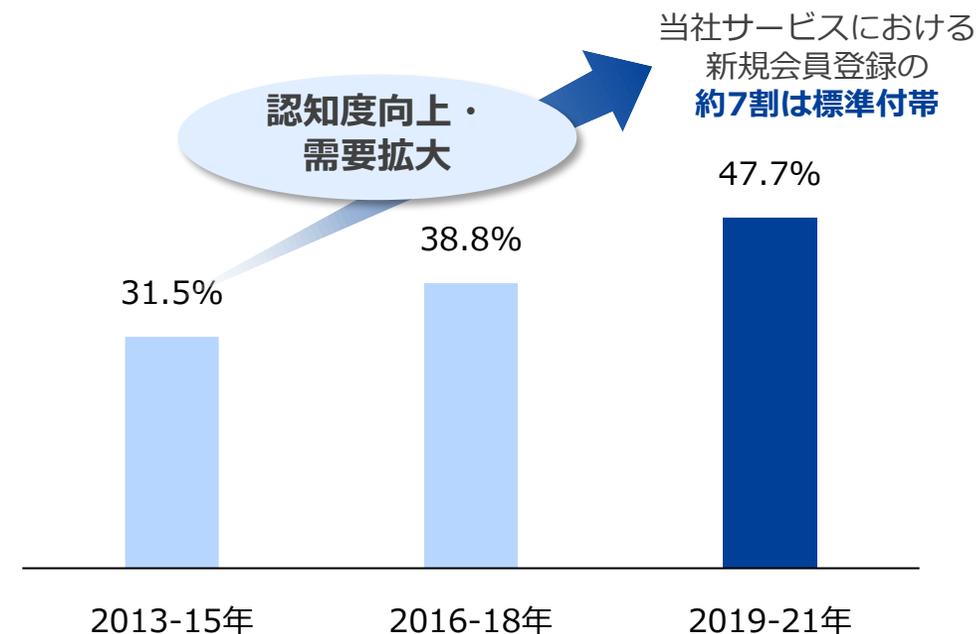
03

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）

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

■ 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

■ 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を按分計上
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

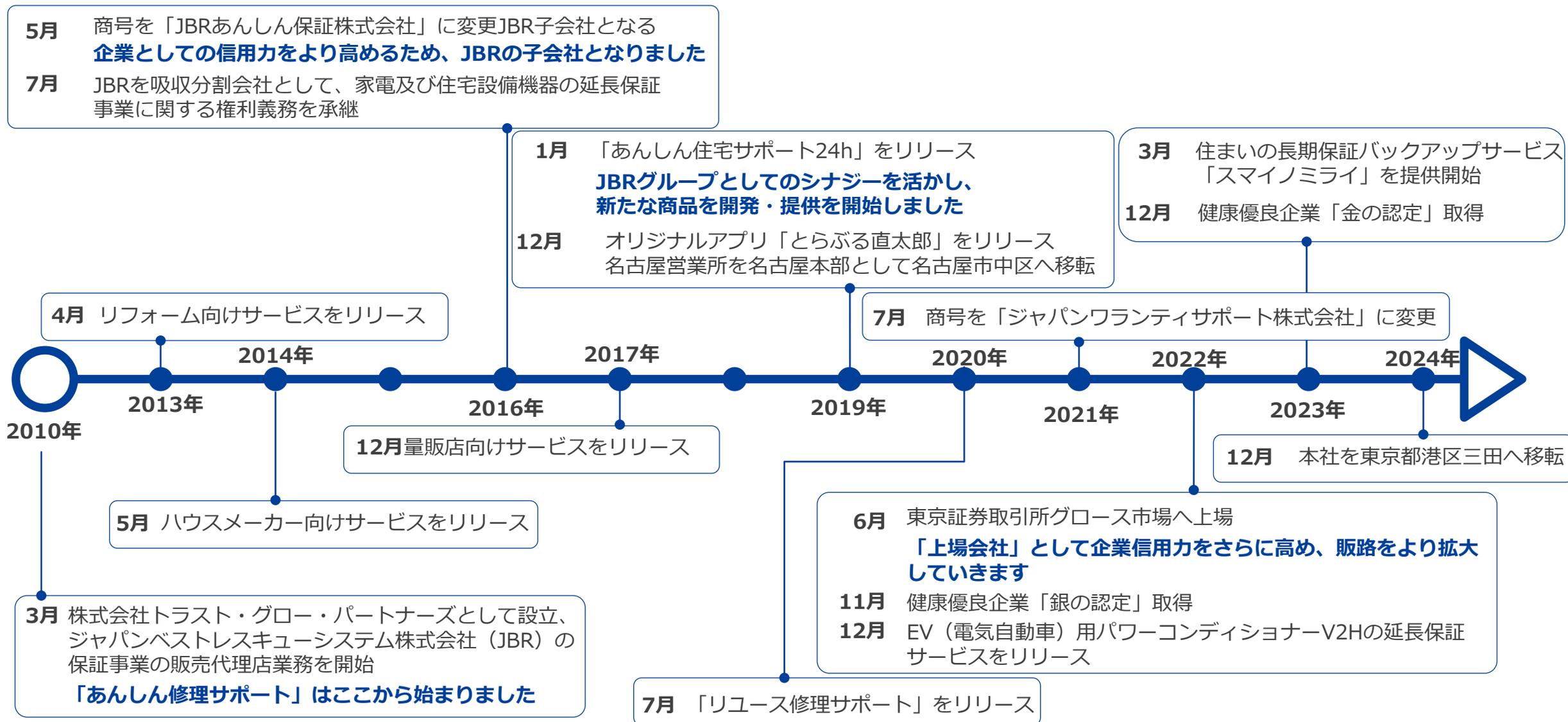
<例：業務受託料12,900円、保証期間10年（120ヶ月）の場合の会計処理（売上計上）イメージ>

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

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、会計処理上は売上を期間按分**
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）



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: center;"> <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 パートナリ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: center;"> <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</p> <p>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</p> <p>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: center;"> <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</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4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 <ul style="list-style-type: none"> 例①：給湯器関連機器 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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

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