

# JBR

## 個人投資家向説明会資料

2020年10月8日  
ジャパンベストレスキューシステム株式会社

**① 当社紹介**

**② 中期経営計画**

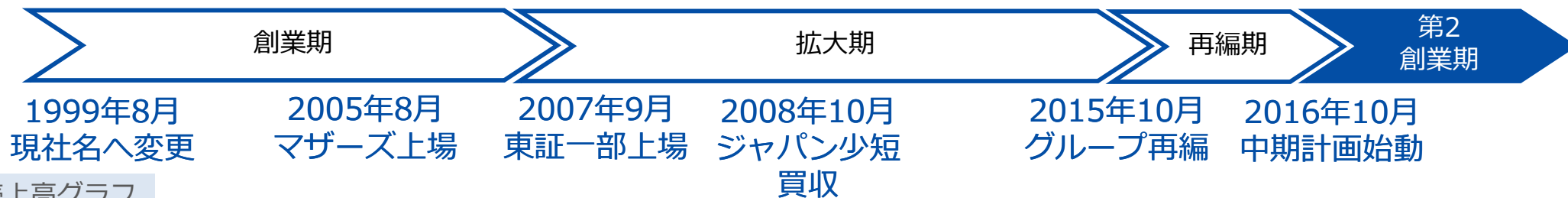
**③ 株主還元・株式情報**

**④ 2020年9月期3Q 決算報告**

**⑤ 補足資料**

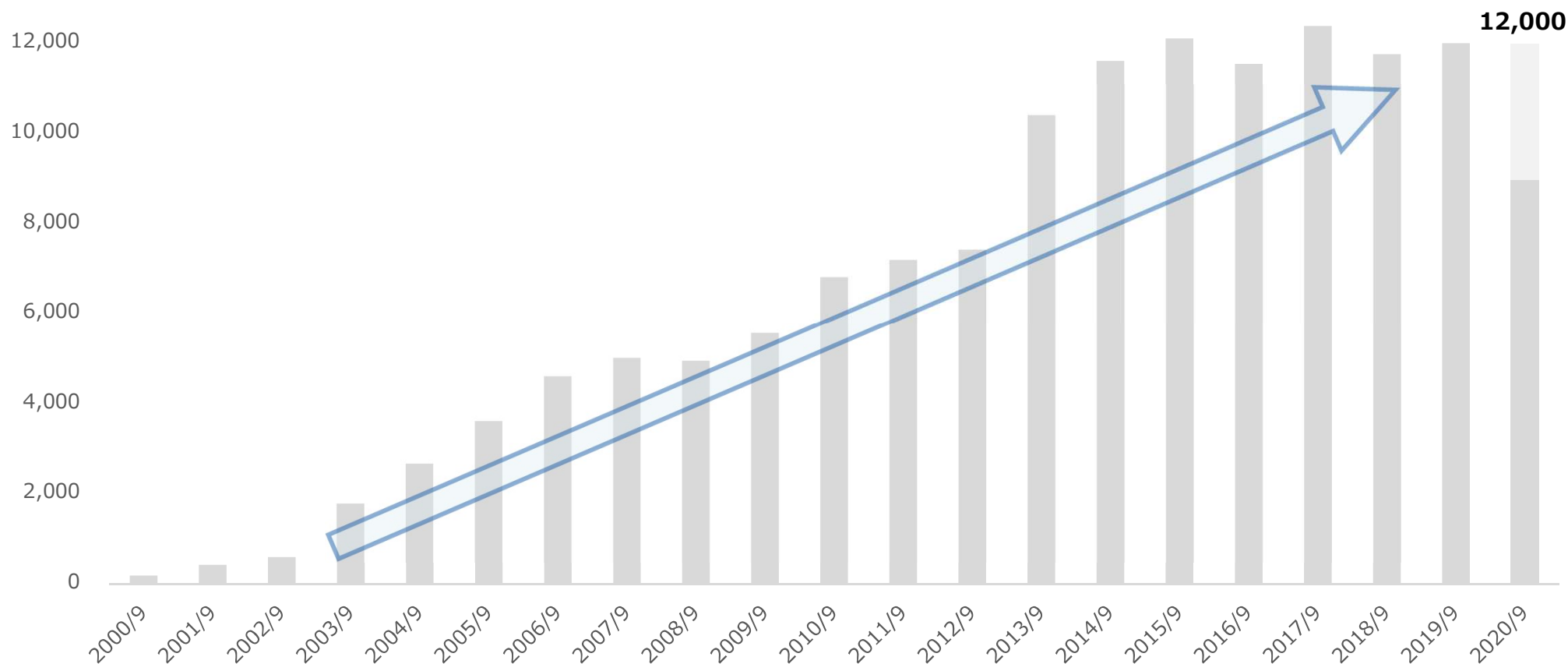
# ① 当社紹介

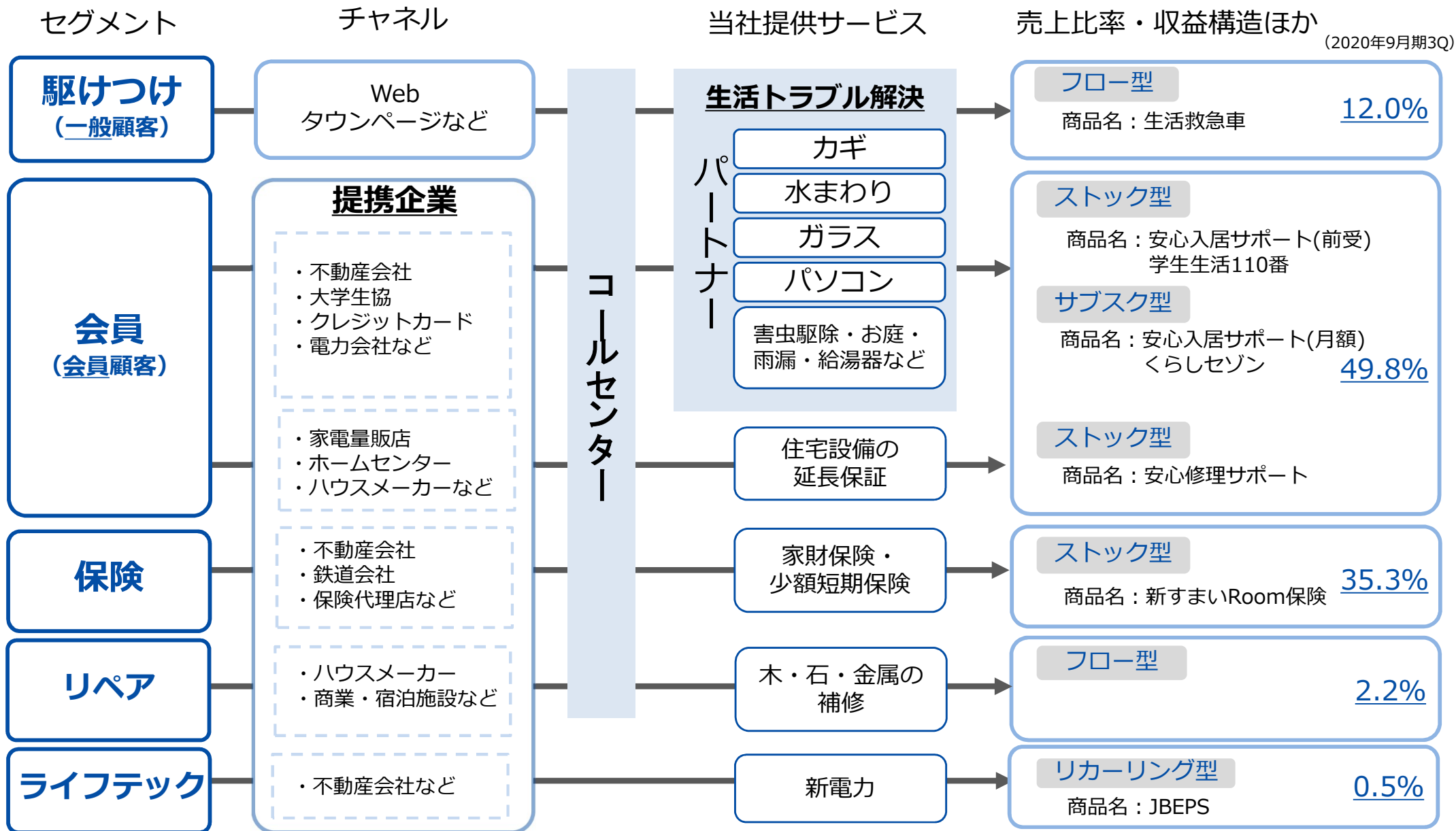
<b>商号</b>	ジャパンベストレスキューシステム株式会社（証券コード：2453）		
<b>設立</b>	1997年2月		
<b>本社</b>	名古屋市中区錦一丁目10番20号 アーバンネット伏見ビル		
<b>事業内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カギ、水まわり、ガラスなどの総合生活トラブル解決サービス「生活救急車」を全国展開</li> <li>・トラブルに備えたサポート会員制度を各種展開</li> </ul>		
<b>役員</b>	代表取締役	榊原 暢宏	
	取締役	若月 光博	取締役（社外）白石 徳生
	取締役（社外）	岩村 豊正	取締役（社外）濱地 昭男
	常勤監査役	澤田 正勝	監査役（社外）吉岡 徹郎
	監査役（社外）	森島 康雄	監査役（社外）大信田 博之
<b>従業員数</b>	連結：226名 単体：186名 ※2019年9月末時点 正社員のみ		
<b>資本金</b>	7億80百万円		
<b>上場市場</b>	東証一部(2007年9月上場) ・ 名証一部(2007年11月上場)		



売上高グラフ

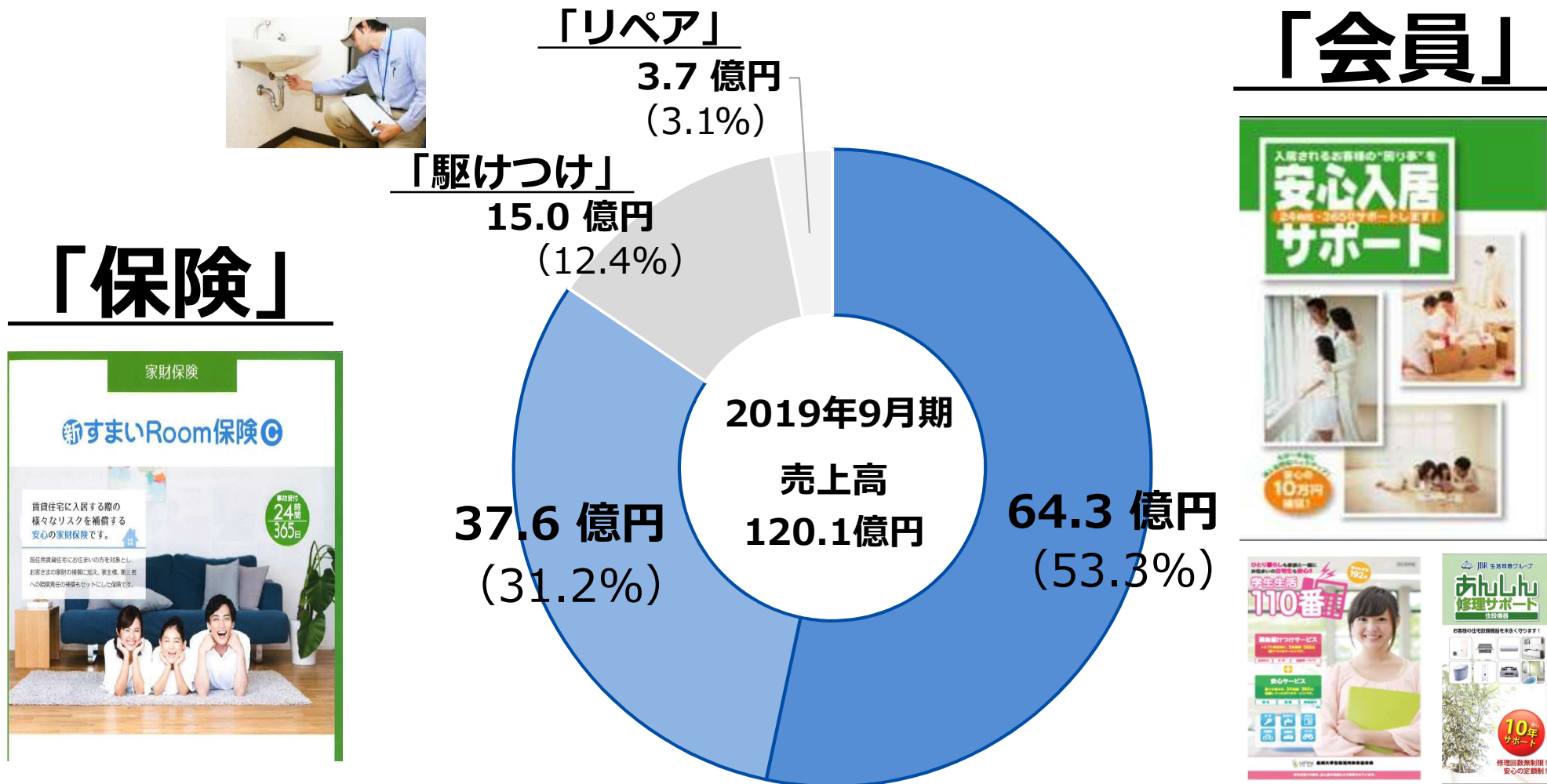
(単位：百万円)





# セグメント別売上高

- ▶ ストック型サービスが多い会員、保険セグメントで当社売上高の約8割を占めており、外的要因に左右されづらく安定して売上が計上されます。



- 生活における様々な「入り」のタイミング(購入・入学・入居・加入等)で有料の会員制サービスに入会いただき、お困りごとが発生したときに現場出動や電話アドバイスを無料もしくは低料金で提供しております。

サービス名	<b>安心入居サポート</b> 	<b>学生生活110番</b> 	<b>安心修理サポート</b> 
チャンネル	不動産賃貸会社	大学生協	<b>家電量販店</b> <b>ホームセンター</b> <b>ハウスメーカーなど</b>
主な契約条件	2年・月額	4年	10年
サービス内容	鍵紛失や水回りのトラブルなど暮らしのお困りごとに24時間365日出動・受付対応でサポートします。	鍵紛失や水回りのトラブルなど加えて自転車のトラブルなど大学生ならではの困りごとをサポートします。	キッチン・水回り設備等の住宅設備の故障・トラブルをサポートいたします。



- 日常生活の様々なトラブルや不安に対し、既存・新規の提携販路を活かし  
ジャパン少額短期保険では「少額」「短期」の商品を、  
レスキュー損害保険では、少額短期保険の範疇では開発できない保険商品を  
展開するなど、それぞれの特徴を活かし成長を加速させています。

会社名	ジャパン少額短期保険		レスキュー損保	
サービス名		<p>その他</p> 	スマホ保険	スポーツクラブ 傷害保険 (包括契約)
チャンネル	不動産賃貸会社	鉄道・カード・旅行会社	家電量販店	スポーツクラブ
主な契約条件	1年・月額	1年・月額	月額	月額
サービス内容	火災・盗難等の事故の際にご本人様の家財補償に加えて家主さんや第三者への賠償責任を補償	<p>【弁護士保険】 相手にケガを負わせたり、他人の物を壊した場合の損害賠償を補償</p> <p>【お天気保険】 旅行先で一定期間降雨した場合の補償</p>	携帯端末の水漏れ等故障によって生じた修理費用に対して見舞金支払	スポーツクラブでの怪我などに対する見舞金支払

この度の新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および感染拡大により困難な生活環境におられる皆さまに、心よりのお見舞いを申し上げます。

## 当社グループの対応について

### ● 感染予防の取り組み

- ▶ 政府・自治体の方針に沿って、エリア・職種ごとに在宅勤務の実施
- ▶ 特にコールセンターの事業継続に向けた対策を徹底
  - 物理的隔離と定期的な換気・加湿、手洗い・うがい・検温
- ▶ 在宅勤務体制の整備を推進

### ● 安定した財務基盤をさらに盤石に

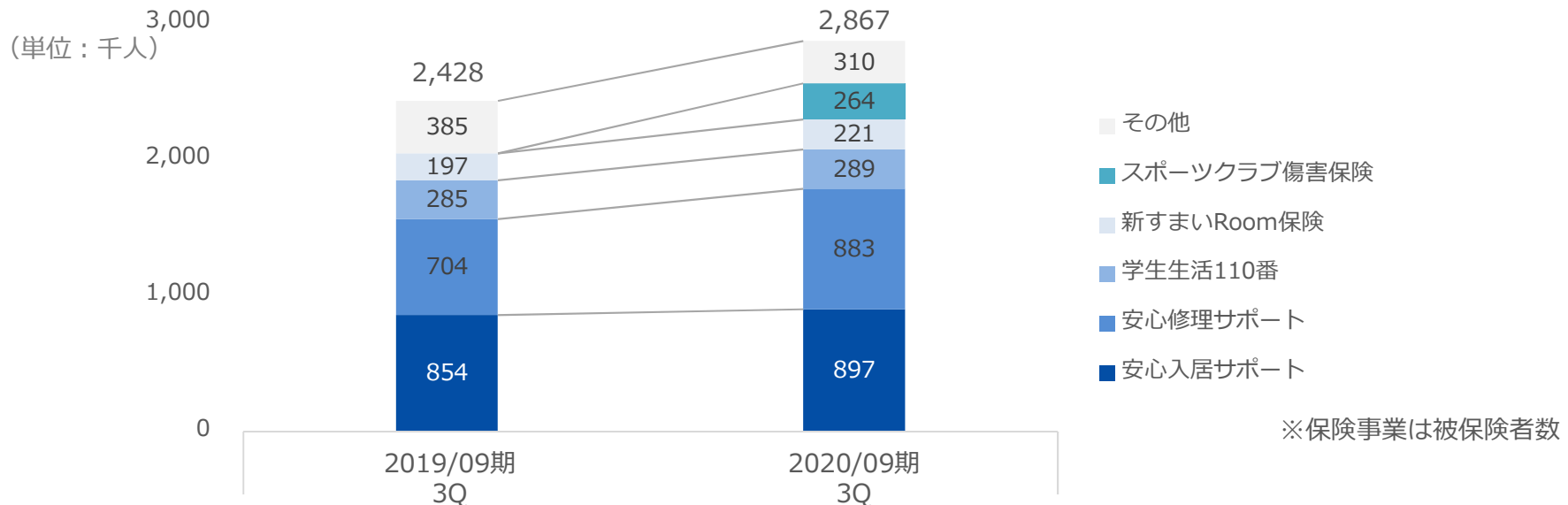
前受収益によるストックが拡大し、**現預金残高 9 2 億円**

さらに、**当座貸越枠が 3 4 億円**(2020年5月8日 開示日時点)まで拡大  
事業継続に加え、事業投資が可能な盤石な財務基盤を構築

## 売上構成の80%以上を占める主力の会員・保険事業への影響は限定的

セグメント名 (2020/9期3Q構成比)	3Q (4月-6月)		4Q以降	
	影響	概況	影響	概況
<b>会員</b> (49.8%)		なし 入学手続き・会員獲得に影響無く進捗	なし	影響なし
	新規案件	あり 開始した新規サービスの出だしが低調	あり	新規の大型提携案件が遅延
<b>保険</b> (35.3%)	なし	会員獲得に影響なく進捗	なし	影響なし
駆けつけ・リペア	あり	"三密"回避志向により作業回避マインドが高まったものの、緊急事態宣言解除により回復傾向	あり	ゆるやかな回復傾向

【参考】会員事業・保険事業の3Q会員数※

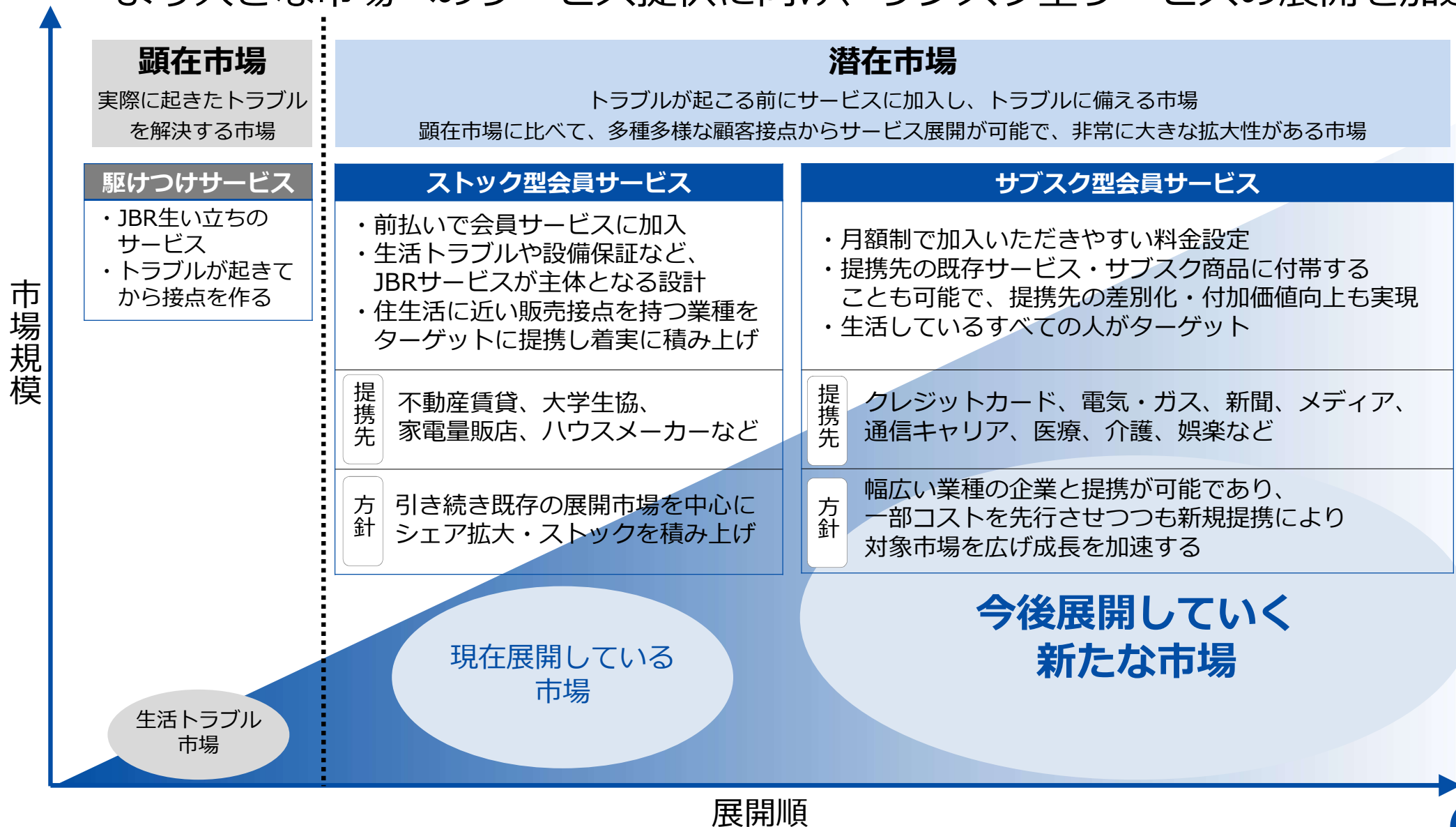


## ②中期経営計画

新たな企業とのアライアンス	事業間／部門間の連携による重層営業	新サービス、新商品の創出
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 各業界トップクラス企業 不動産会社・大学生協 通信キャリア・電気ガス 家電量販店・ハウスメーカー 宿泊施設・他各種組織 等</li> <li>● これまで取引のない業種</li> </ul> <p>特に、会員・保険・リペア事業において、新規アライアンスの獲得に注力</p>	<p>取引先(新規・既存)に対し、新商品・既存商品のクロスセル推進により、販売強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 狭域サービス</li> <li>● IoT活用</li> <li>● 世の中の不便不安を解消</li> </ul> <p>特に、会員・保険事業において、トライアルも含め、積極的に開発を推進</p>

IoT、システム活用によるコスト抑制		
<ul style="list-style-type: none"> <li>● ERP開発 2018年11月に受付手配までのフェーズをローンチ済み 会計に至るまでのシステム開発へ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● BCP構築 ERPと連携して推進</li> <li>● アプリ 会員証アプリに種々の機能を実装</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AI活用 業務効率改善につながる技術を順次導入</li> </ul>

- ▶ 会員事業は、ストック型サービスの継続的な拡大に加えて、より大きな市場へのサービス提供に向け、サブスク型サービスの展開を加速

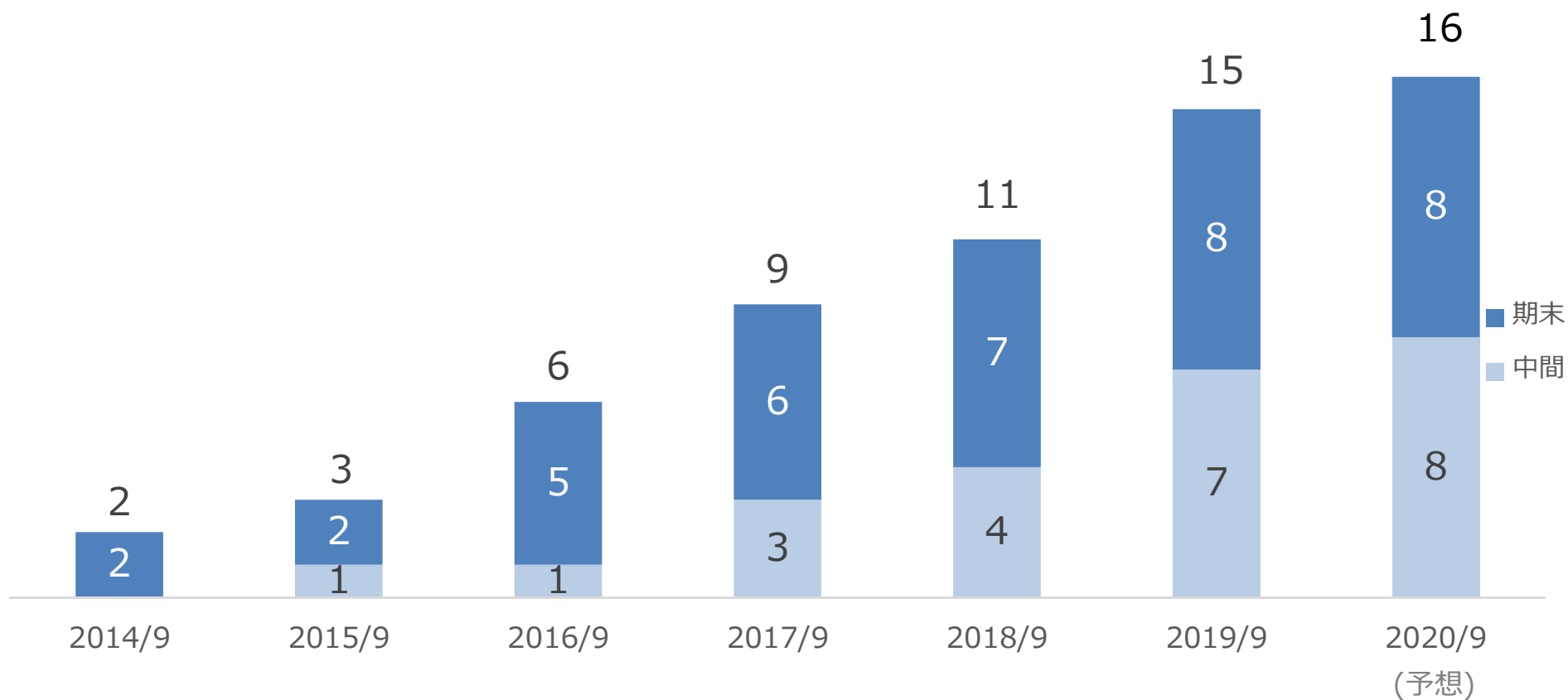


## ③株主還元・株式情報

## 株主還元方針

利益配分を経営の最重要課題として位置付け、長期的な視野に立ち、企業発展に努め、安定的配当を継続することを基本としている。また、連結配当性向30%を目標としている。

### ● 一株あたり配当推移 (単位：円)





# 株主優待(キツザニア優待券)

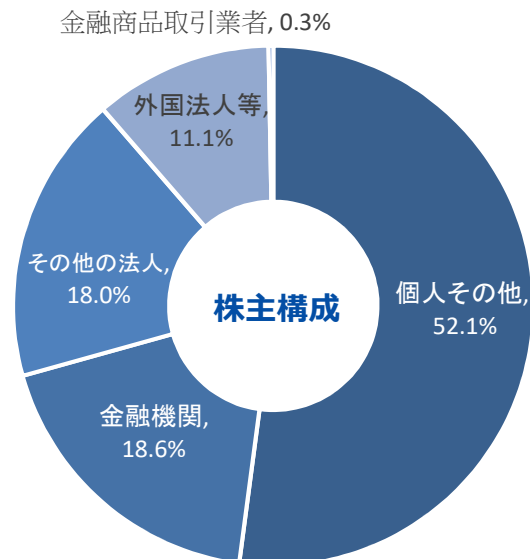
キツザニアは、こども達があこがれの仕事にチャレンジし、楽しみながら社会のしくみを学ぶことができる「こどもが主役の街」です。当社も含め実在の企業がスポンサーとなりパビリオンを出展し、本格的な体験を演出しています。こども達は、リアルな職業・社会体験を通して、未来を生きぬく力を育むことができます。

我々は、キツザニアの理念に共感し、パビリオンを出展するとともに、株主の皆様へ優待券を贈呈いたしております。

対象株主	毎年 <b>3月31日</b> 現在の株主名簿に記録された株主様	
優待概要	内容	保有株数に関係なく、すべての株主様に、弊社がオフィシャルスポンサーである、 <b>キツザニアの優待券</b> を1枚贈呈。  キツザニア東京・甲子園とともに、平日の1部2部、日曜日・祝日の2部において優待価格でご利用いただけます。 <b>優待券1枚で最大19名まで同時にご利用いただけます。</b>
	有効期限	優待券の到着日から翌年3月中旬まで有効 ※優待券の到着日は毎年6月中旬頃の予定 ※キツザニアが定めるH・S（ホリデーシーズン）など除外日あり
贈呈時期	毎年6月中旬頃に発送予定(年1回)	

## 主要データ

発行済株式総数	34,688,000株
株主数	9,918名
時価総額	21,160百万円
自己資本比率	32.0%



## 大株主上位 (株数・比率)

1	榊原暢宏	10,782,900	31.08%
2	ジャパンベストレスキューシステム株式会社	3,768,341	10.86%
3	株式会社光通信	2,378,700	6.85%
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,062,300	5.94%
5	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	1,460,754	4.21%
6	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	1,249,900	3.60%
7	住友不動産株式会社	1,000,700	2.88%
8	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	945,700	2.72%
9	株式会社ブロードピーク	841,700	2.42%
10	資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	813,300	2.34%

# ④ 2020年9月期3Q 決算報告

売上高 : 主力である会員・保険事業において契約・会員数の増加に伴い順調に推移

※2019年5月に不採算サービス(dリビング)終了 <3Q累計影響> 売上高 △508百万円  
 売上原価 △432百万円  
 売上総利益 △76百万円

販管費 : ライフテック事業のコスト先行継続

経常利益 : 前年は複数の投資有価証券の売却益を計上 △122百万円

当期純利益 : 前年は税効果により法人税等調整額の減算が発生 △371百万円

(単位: 百万円)

	2019年9月期 3Q累計	対売上比	2020年9月期 3Q累計	対売上比	前年比	
					差異	比率
売上高	9,186	-	9,023	-	△162	98.2%
売上原価	4,922	53.5%	4,776	52.9%	△146	97.0%
売上総利益	4,264	46.4%	4,247	47.0%	△16	99.6%
販売費及び一般管理費	3,139	34.1%	3,198	35.4%	58	101.8%
営業利益	1,124	12.2%	1,048	11.6%	△75	93.2%
経常利益	1,253	13.6%	1,103	12.2%	△149	88.0%
当期純利益	1,118	12.1%	510	5.6%	△607	45.6%

# セグメント別売上高・営業利益

会員 : 不採算サービス(dリビング)終了により総額は減収も、主力サービスは売上増加  
また出勤時の作業内容適正化など、原価抑制に取り組み増益

保険 : 販売代理店数の増加により、主力の家財保険で契約数・売上高増加

駆けつけ : コロナ禍による入電数・施工数減少が響くも、4月で底打ちし以降は回復傾向

リペア : 商業施設の一時的な需要増により、施工単価は上昇も件数減が響く

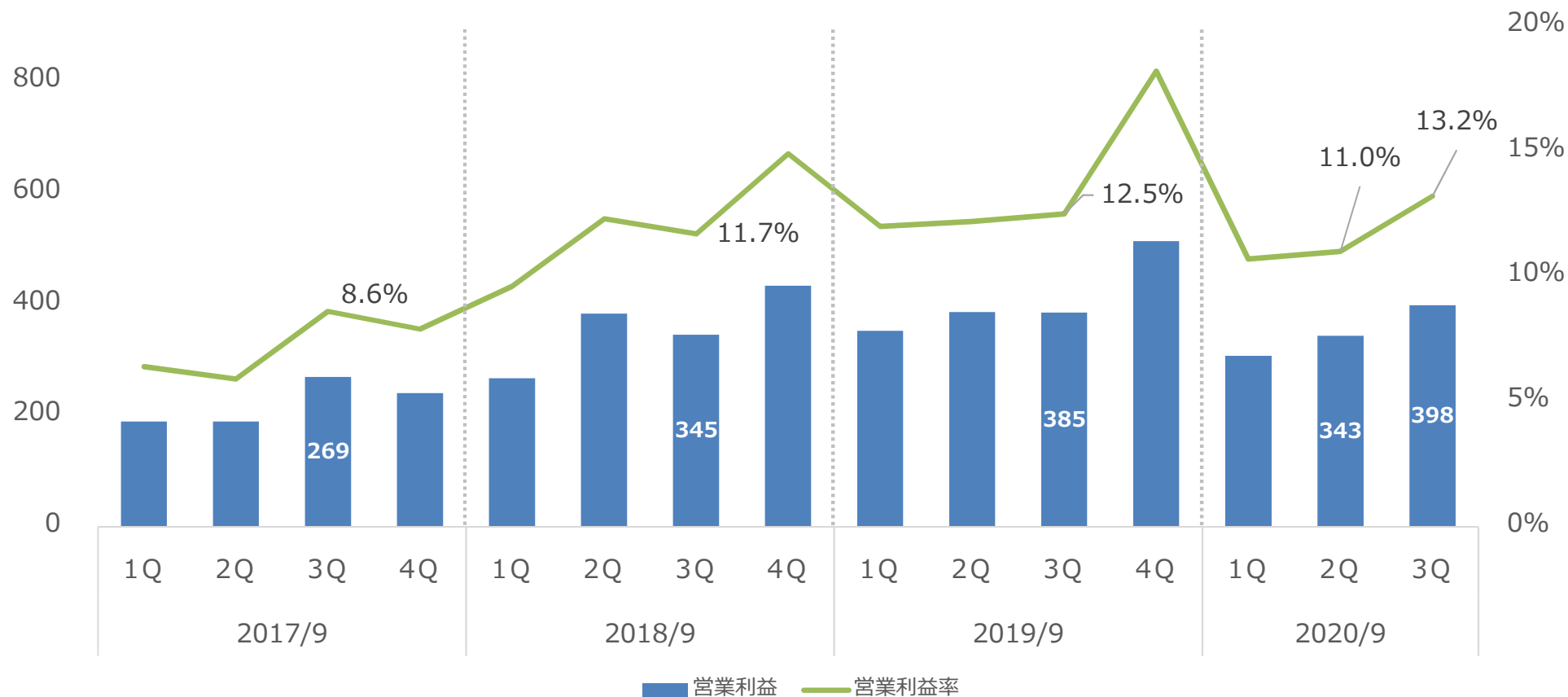
(単位：百万円)

	2019年9月期 3Q累計		2020年9月期 3Q累計		前年比			
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高		営業利益	
					差異	比率	差異	比率
駆けつけ	1,134	114	1,086	17	△ 48	95.7%	△ 96	15.2%
会員	4,908	1,100	4,510	1,161	△ 398	91.8%	61	105.5%
保険	2,899	236	3,195	303	296	110.2%	67	128.6%
リペア	270	△ 31	206	△ 58	△ 63	76.3%	△ 26	-
ライフテック	12	△ 14	48	△ 115	36	382.5%	△ 101	-
調整額	△ 39	△ 279	△ 24	△ 259	15	-	20	-
合計	9,186	1,124	9,023	1,048	△ 162	98.2%	△ 75	93.2%

# 営業利益・営業利益率の四半期推移

- ▶ 会員・保険事業(ストック型サービス)を主体とした事業構成が、安定的な利益を牽引
- ・ 限定的ながらコロナ禍の影響が見られた中でも、2020年9月期3Qは増益

(単位：百万円)



# 連結貸借対照表

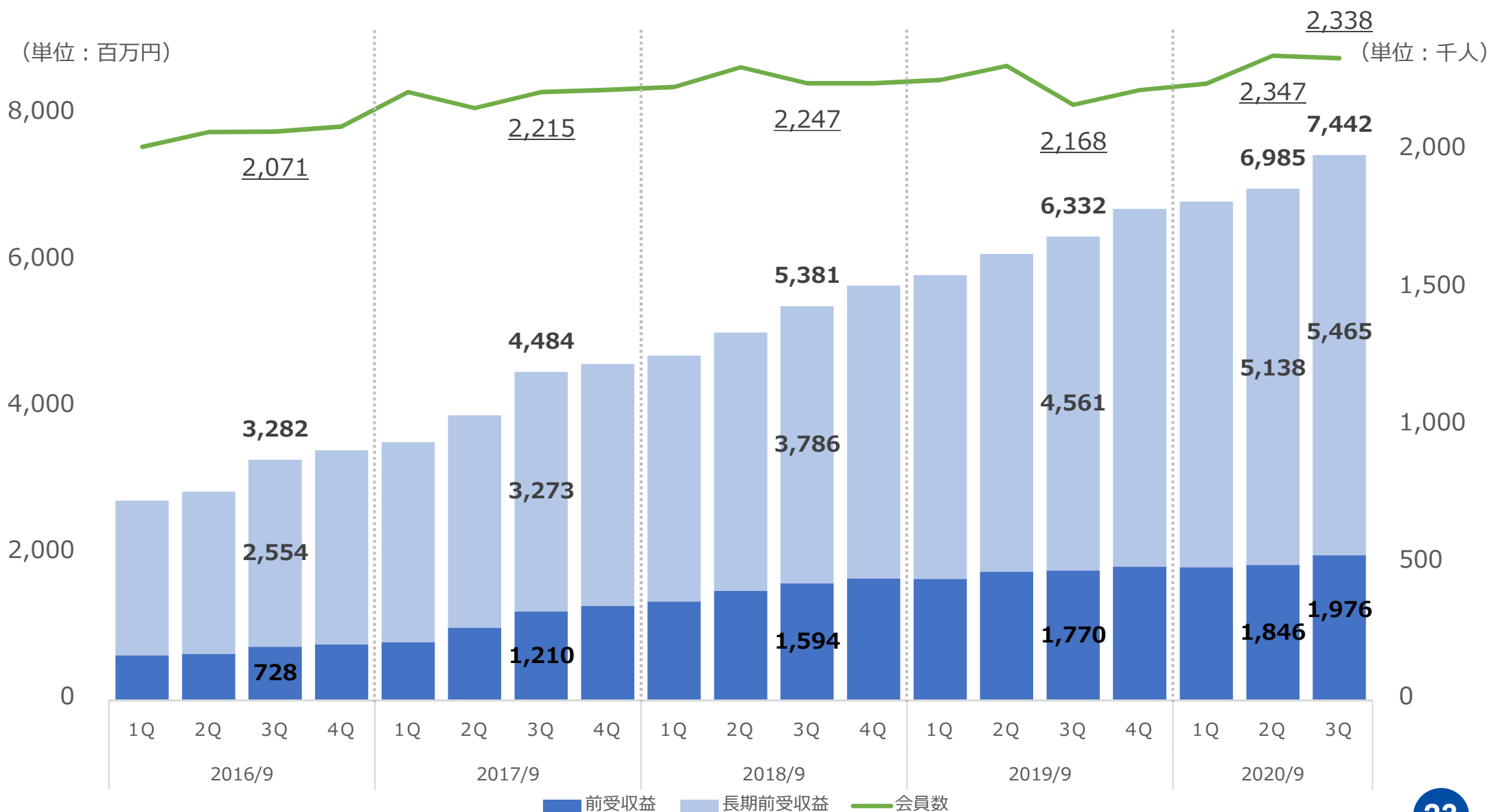
- ▶ 現預金：資金調達と前受収益の拡大により、財務基盤の安定化が進む
- ▶ 前受収益と長期前受収益：会員数の増加により、継続的に拡大  
長短前受収益合計 7,442百万円（前期末比 +732百万円 110.9%）

（単位：百万円）

	＜資産＞			＜負債・純資産＞			
	2019年9月期 期末	2020年9月期 3Q末	増減		2019年9月期 期末	2020年9月期 3Q末	増減
流動資産	10,074	10,861	107.8%	流動負債	4,425	4,629	104.6%
現預金	8,271	9,106	110.0%	<b>前受収益</b>	<b>1,824</b>	<b>1,976</b>	108.3%
固定資産	8,476	8,979	105.9%	責任準備金	719	700	97.3%
有形固定資産	162	179	110.2%	固定負債	6,231	8,206	131.6%
無形固定資産	424	443	104.3%	社債	1,185	1,080	91.1%
投資有価証券	6,083	6,590	108.3%	長期借入金	-	1,463	-
貸倒引当金	△ 116	△ 151	-	<b>長期前受収益</b>	<b>4,885</b>	<b>5,465</b>	111.8%
繰延資産	210	305	145.2%	純資産合計	8,104	7,310	90.2%
資産合計	18,761	20,146	107.3%	負債・純資産合計	18,761	20,146	107.3%

# 将来の売上となる前受収益の推移

▶ 主力会員サービスの会員獲得が順調に推移し、前受収益は継続的に増加





# ⑤補足資料

- 日常生活の様々なお困りごとを365日対応のコールセンターで受け付け、生活救急車が駆けつけます。全国ワンストップでお困りごとを解決する「パートナー店ネットワーク」が強みであり、教育・研修による高品質なサービスを維持しております。

## 【7つのメインサービス】

鍵

水まわり

ガラス

パソコン

お庭

害虫駆除

リフォーム



開錠技術の高さから  
テレビ番組で大活躍



## リペア事業

- ▶ 木質建材・アルミや石などあらゆる素材の補修サービスを提供し、住まいの安心・快適を提供しています。

リペア前



リペア後



車をぶつけてしまった  
玄関先も

## ライフテック事業

- ▶ 住まいや生活をより便利で豊かにするサービスを提供します。また、テクノロジーを活用し、住まいの問題を解決するサービスを展開しています。

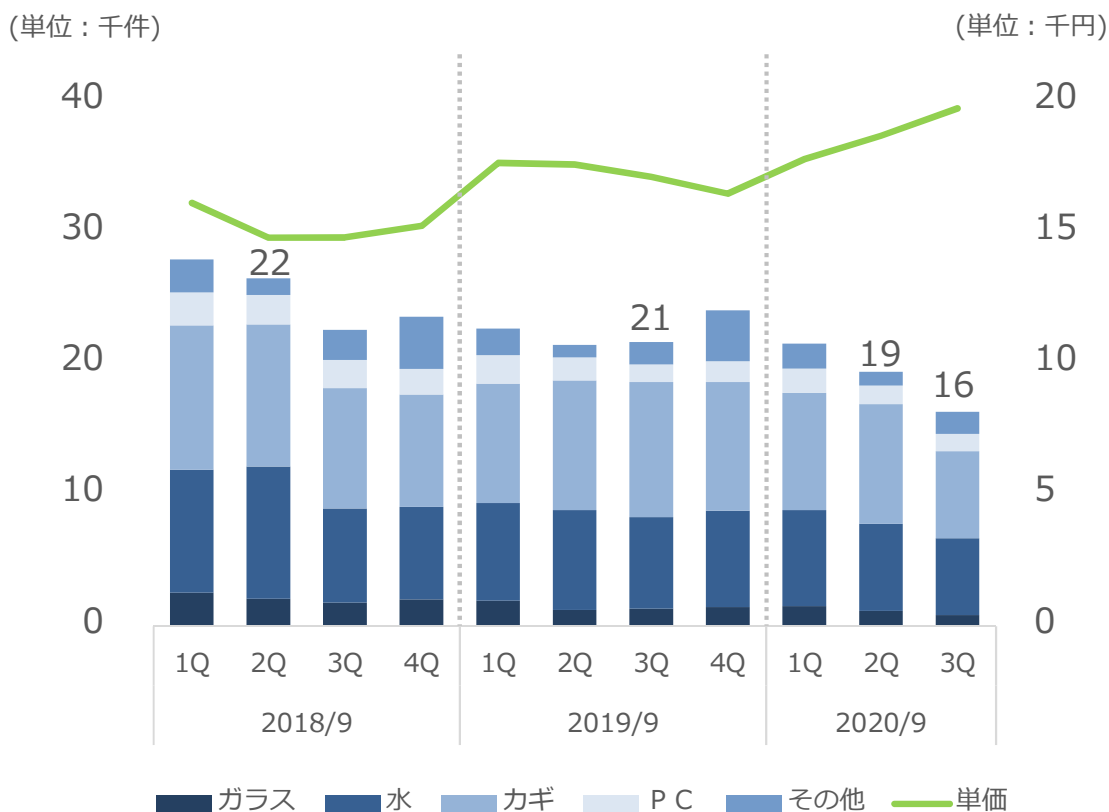
### 新電力サービス

当社の既存インフラや販路を活かし、電力を顧客に提供します

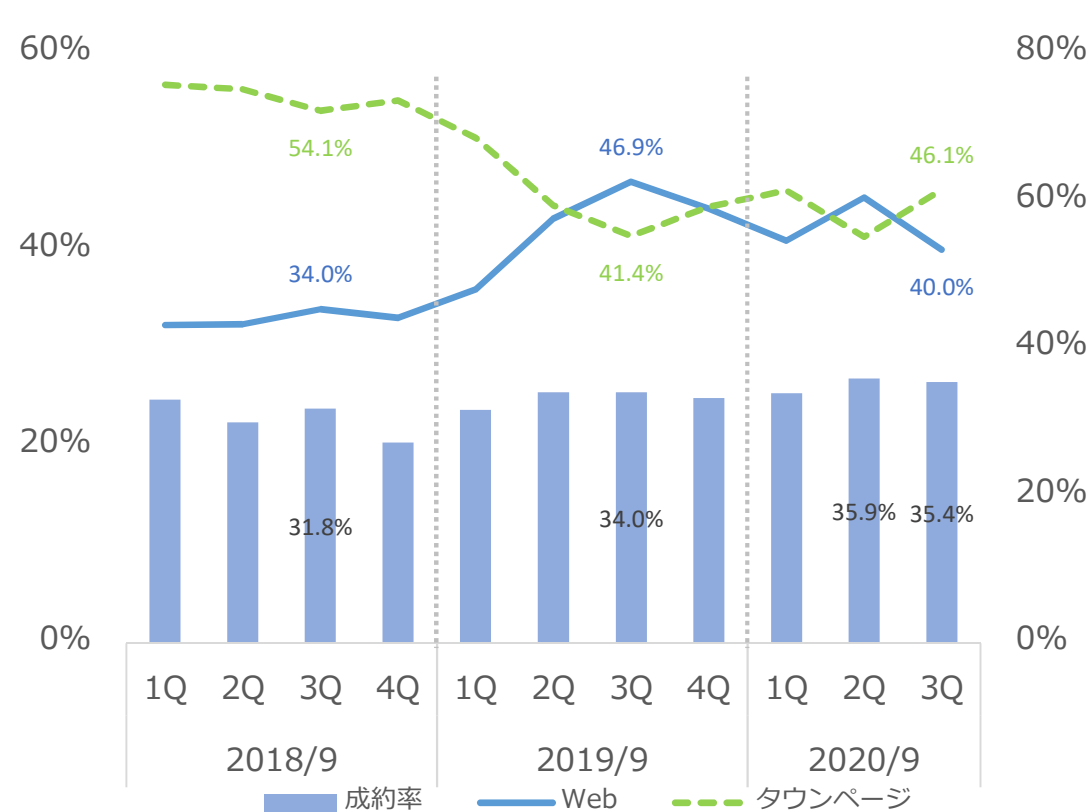


- ▶ コロナ禍により4月の入電数が急激に落ち込むも、その後は徐々に回復  
料金表の見直しに加え、緊急性の高い高単価案件の比率が上がり単価は向上
- ▶ 集客効率の低い他社サイトからの撤退など、利益構造の改善を進捗中

## 作業対応件数+JBR手数料単価



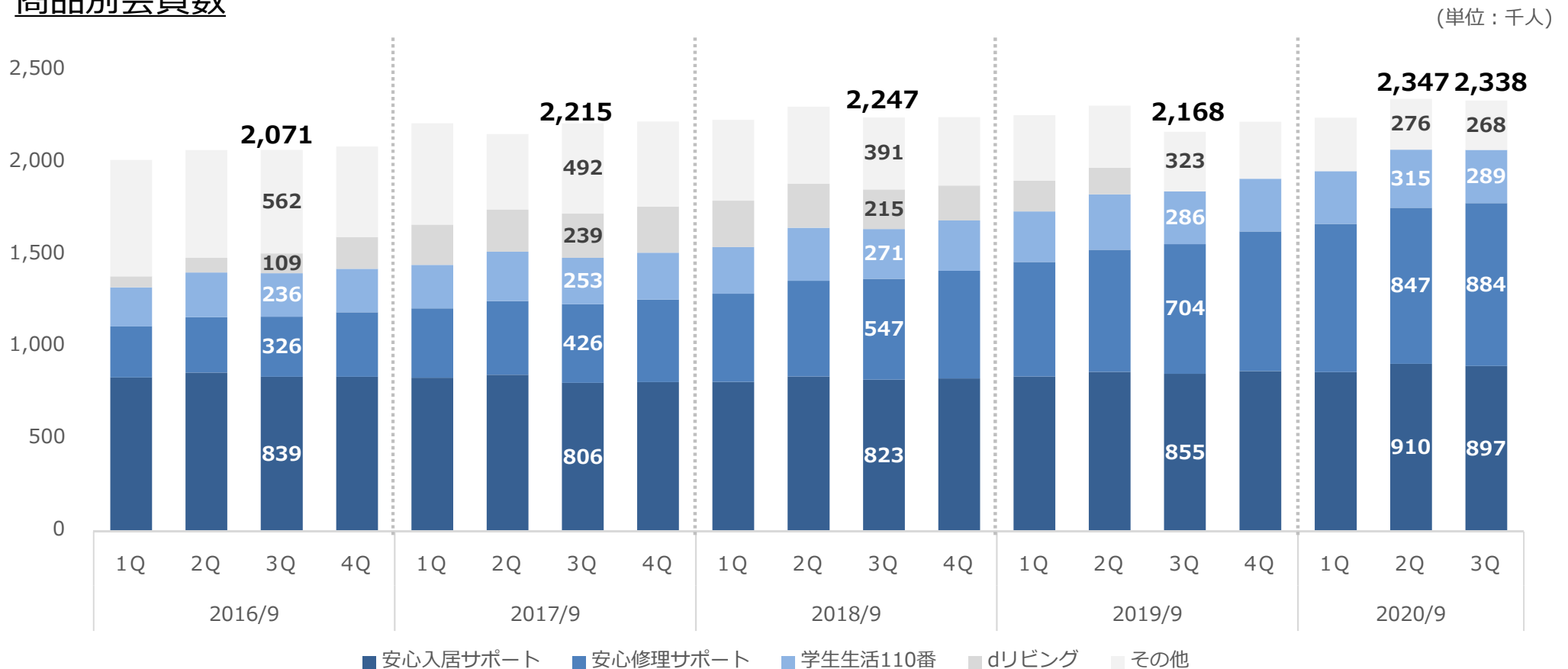
## 集客媒体別施工割合+成約率



2020年9月期3Q パートナー・ネットワーク契約件数：2,173件（前年同期 +45件）

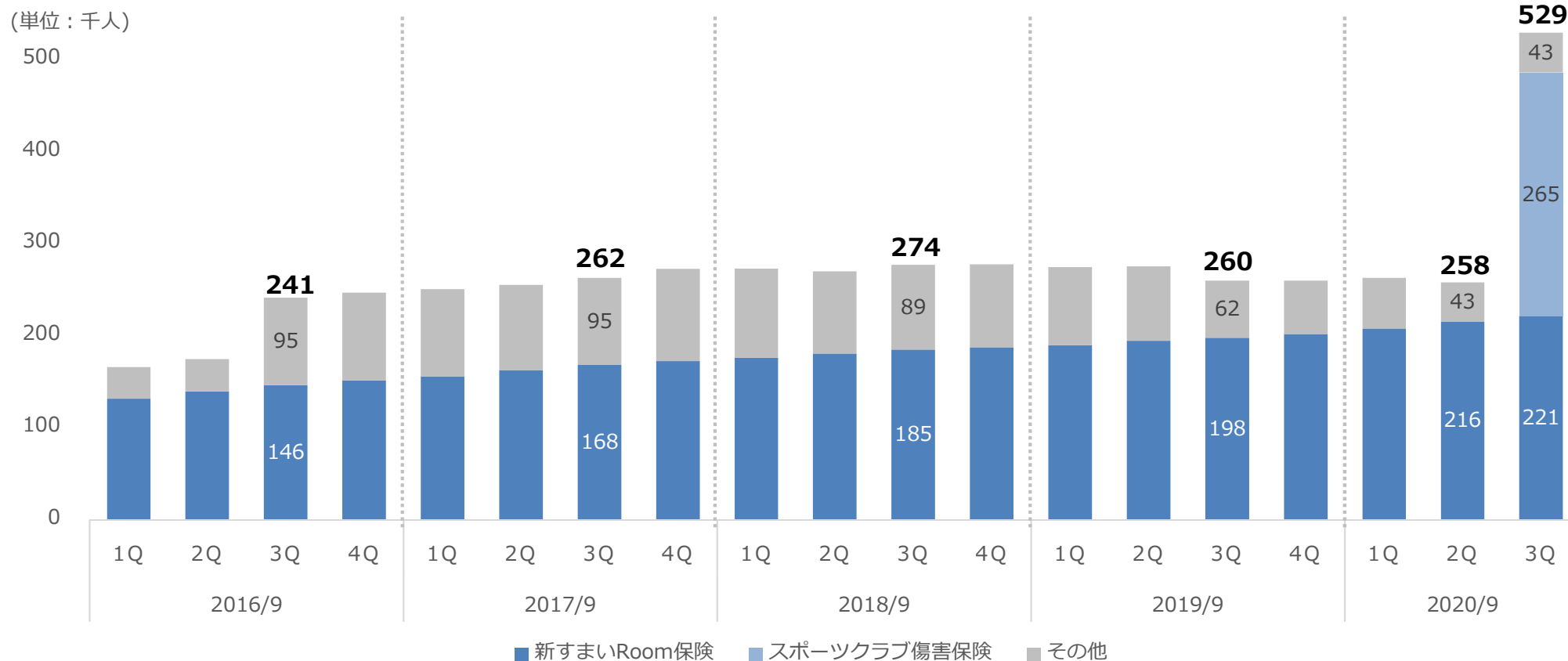
- ▶ 2020年9月期3Q 会員数は2,338千人
  - ・ 安心入居サポートおよび学生生活110番、安心修理サポートともに順調に推移（前年比107.8%）

## 商品別会員数



- ▶ 2020年9月期3Q 被保険者数 529千人
  - ・ 2020年4月に団体契約型保険「スポーツクラブ傷害保険」発売開始
  - ・ 代理店数が増加し、家財保険「新すまいRoom保険」契約数増加（前年比111.9%）

## 被保険者数の推移



※2020年9月期3Qより団体型保険の販売を開始したため、契約件数から被保険者数の表示に変更いたしました。

- ▶ 生活を豊かにするサービスや、提携先商品の付加価値を高めるプランなど、サブスク型の特徴を活かし、より広いターゲットの会員化を狙った提携が前進
- ▶ 引き続き、多種多様な顧客接点を持つ企業との提携を推進

サービス開始日	ターゲット	提携先 (サービス名)	サービス内容
2020年3月	高齢者	ゆこゆこホールディングス(株) (ゆこゆこ生活サポート倶楽部)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月額450円(税抜)</li> <li>・ゆこゆこnetの旅行予約が何度でも1,000円引き</li> <li>・カギ、水、ガラス等のトラブルに24時間365日対応</li> <li>・出張費・作業費0円、家事代行など3割引</li> </ul>
2020年3月	ファミリー	ニフティ(株) (@nifty生活トラブルレスキュー)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月額500円(税抜)</li> <li>・カギ、水、ガラス等のトラブルに24時間365日対応</li> <li>・出張費・作業費0円、家事サポートにも対応</li> </ul>
2020年2月	単身者	大阪ガスセキュリティサービス(株) (スマモル賃貸プラン)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スマートロック付き賃貸向け電気料金プラン</li> <li>・カギのトラブルに24時間365日対応</li> </ul>



2019年7月にレスキュー損害保険株式会社を開業(当社出資率: 85.7%)  
より大きな市場へのサービス展開を目指し、新商品の開発・発売を推進

- ▶ 少額短期保険の枠では実現できなかった、団体保険の開発
- ▶ 当社の得意とする、提携を活かした商品の開発

➡ 販促費用を抑制した保険商品を、提携先サービスに付加して販売

商品名	保険契約者	サービス内容
スポーツクラブ傷害保険	サービス運営会社	スポーツクラブ会員 + <b>傷害保険</b>
ワイヤレスゲートWi-Fi + スマホ保険付きプラン	Wi-Fi提供会社	<p>公衆無線LANサービス + <b>スマホ保険</b> 3社共同でサービス提供</p> <p><b>&lt;ワイヤレスゲート&gt;</b> 国内約14万か所+世界約2,000万か所で利用できるWi-Fiサービス</p> <p><b>&lt;レスキュー損保&gt;</b> 新品スマホ・タブレット端末の故障時に5-7万円の見舞金</p> <p><b>&lt;日本PCサービス&gt;</b> IT機器トラブルを訪問解決、プランに応じて費用を割引</p>



# JBR

私たちは「**困っている人を助ける!**」企業活動を通じて  
より多くの“ありがとう”という感動をお届けします。

## 注意事項

本資料で記述している業績予想や将来の予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであり、リスクや不確定な要素が含まれています。そのため、実際の成果や業績等は記載の予想とは異なる可能性があることをご承知おきください。

本資料・IR問い合わせ先：経営企画室 竹内  
TEL：052-212-9908 E-mail：ir@jbr.co.jp