

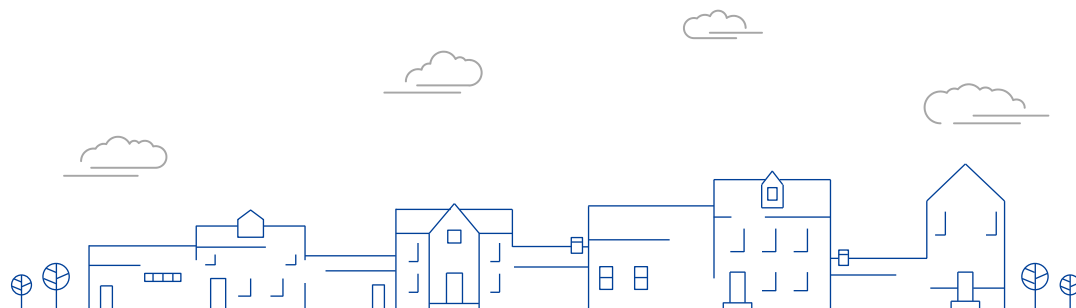


Japan Warranty Support

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

ジャパンワランティサポート株式会社

2022.11.30



# 目次

	<b>当社の特徴</b> .....	P3
--	--------------------	----

01	<b>高利益率 (ビジネスモデル、競争力)</b> .....	P5
	1. BtoBtoCのビジネスモデル	
	2. 競合優位性	
	3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営	

02	<b>売上安定性と潤沢なキャッシュ (収益構造)</b> .....	P15
	1. ストック型収益による売上安定性	
	2. ストック型収益による潤沢なキャッシュ	

03	<b>高い成長可能性 (市場環境、事業計画)</b> .....	P21
	Phase1. 住宅設備延長保証サービス国内圧倒的No.1の確立	
	Phase2. 戸建て管理事業の展開	
	Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出	

	<b>参考資料 (会社概要、SDGsへの取り組みリスク情報)</b> .....	P33
---	--	-----



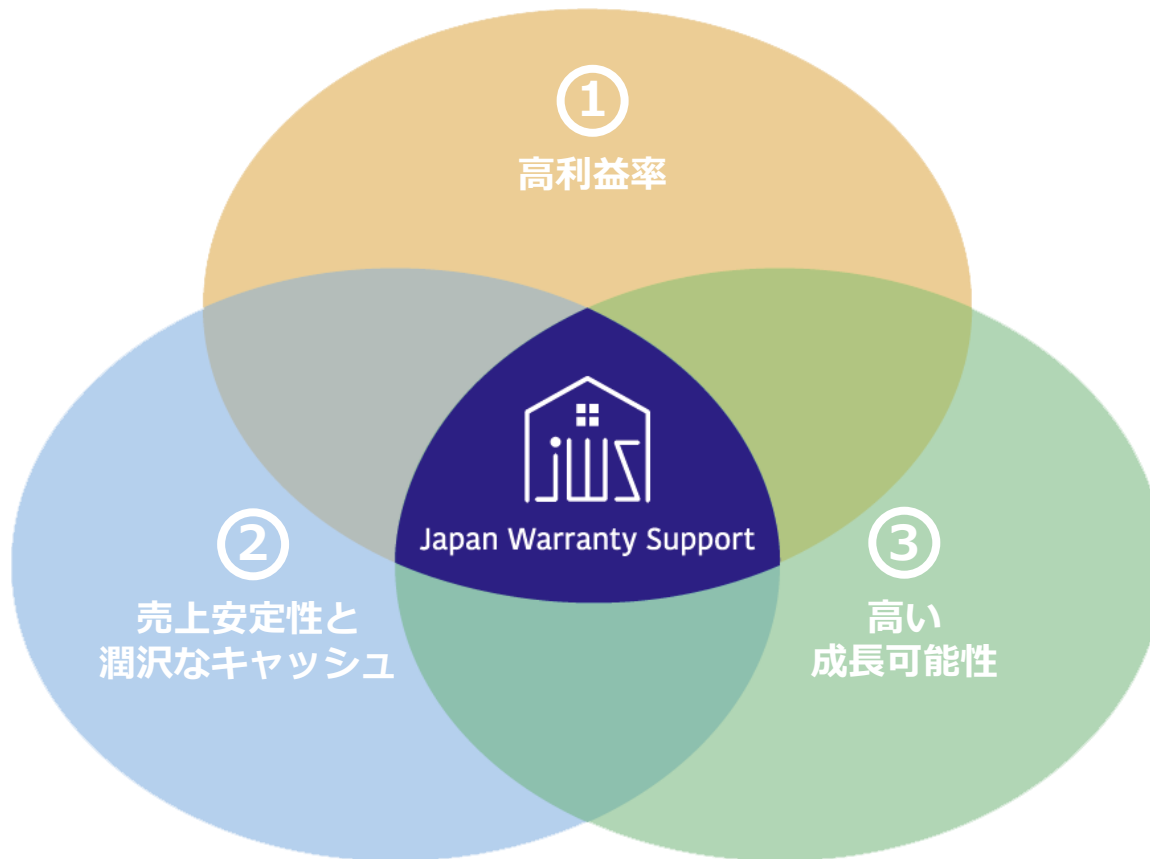
# 当社の特徴

---

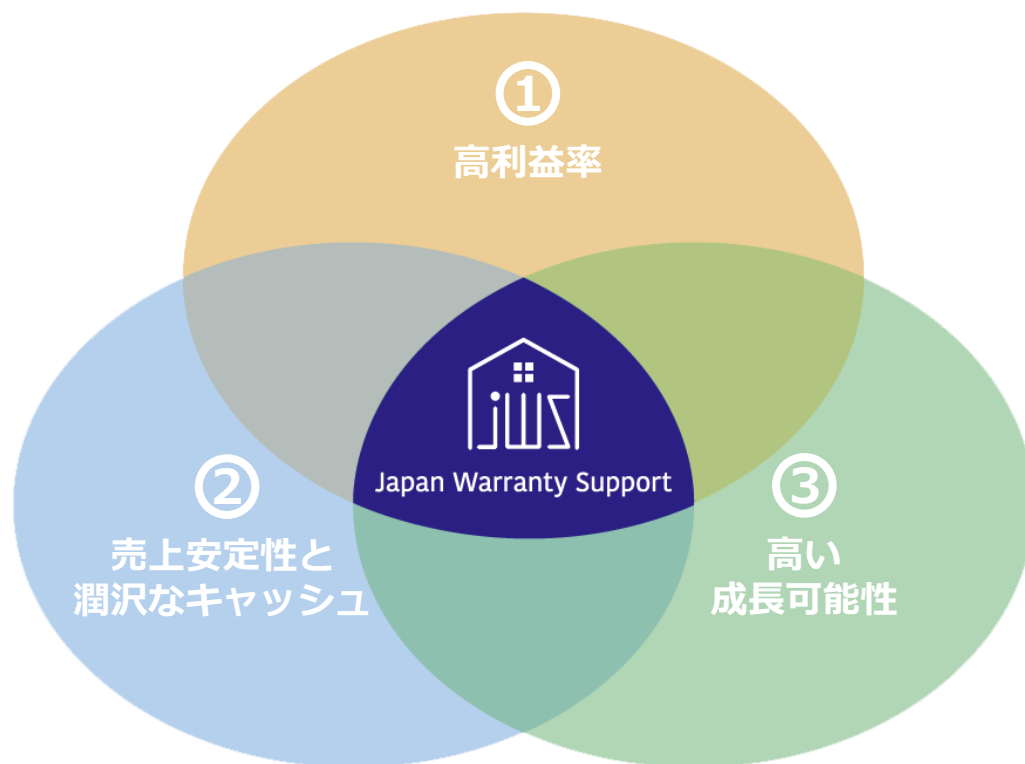




Japan Warranty Support



売上高営業利益率 **38%** (22/9期)の高利益率運営



① 高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

※2021年11月～2022年10月に開示された決算短信より 当社は5位に相当 当社調べ

① 高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

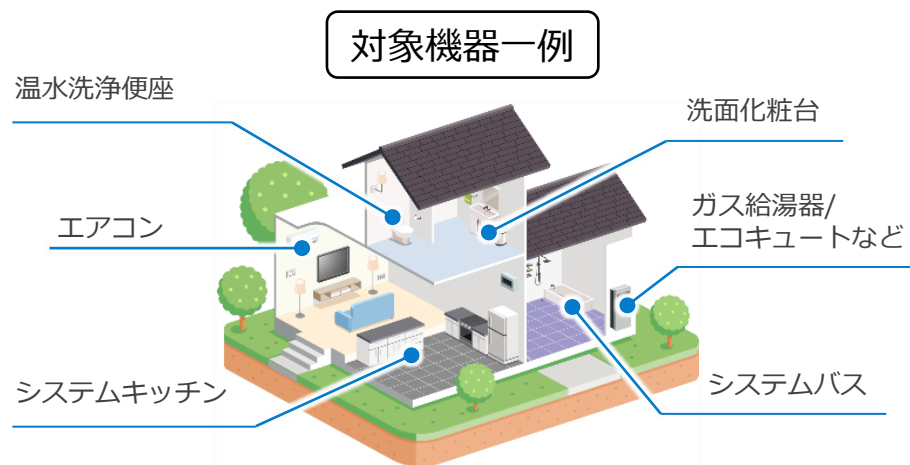
2. 競争優位性

3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

## 住宅設備機器の延長保証事業を展開

### あんしん修理サポート

家の新品**住宅設備機器**の故障を最長10年間にわたり保証する、延長保証サービス



### あんしん住宅サポート24h



カギ・水まわり・ガラスのトラブル  
対応を行う緊急駆け付けサービス

### リユース修理サポート



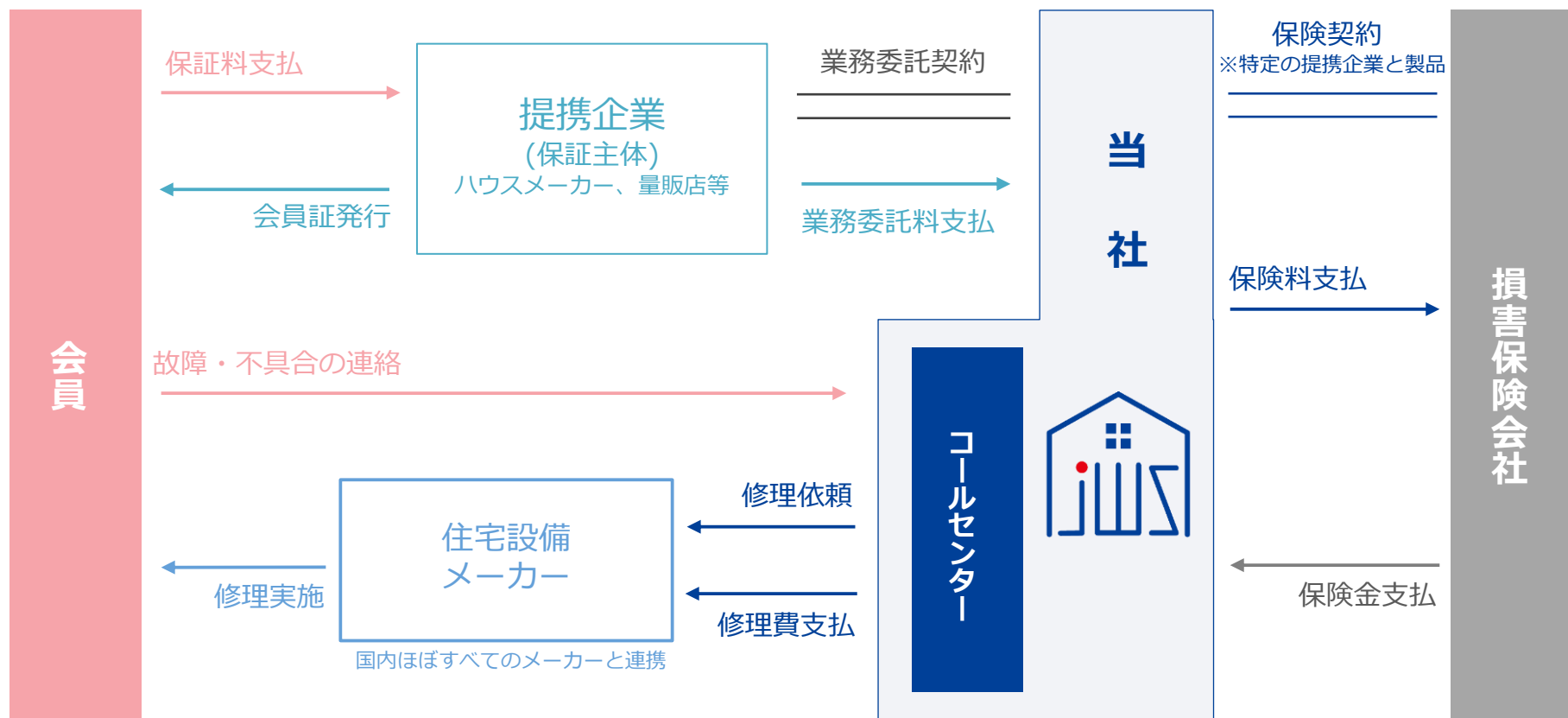
中古住宅設備機器の延長保証サービス

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  
また小規模でも質の高い事業運営が可能

① 高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による  
少数精鋭での運営

※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

## ① 高利益率

## 1. BtoBtoCのビジネスモデル

2. 競合優位性

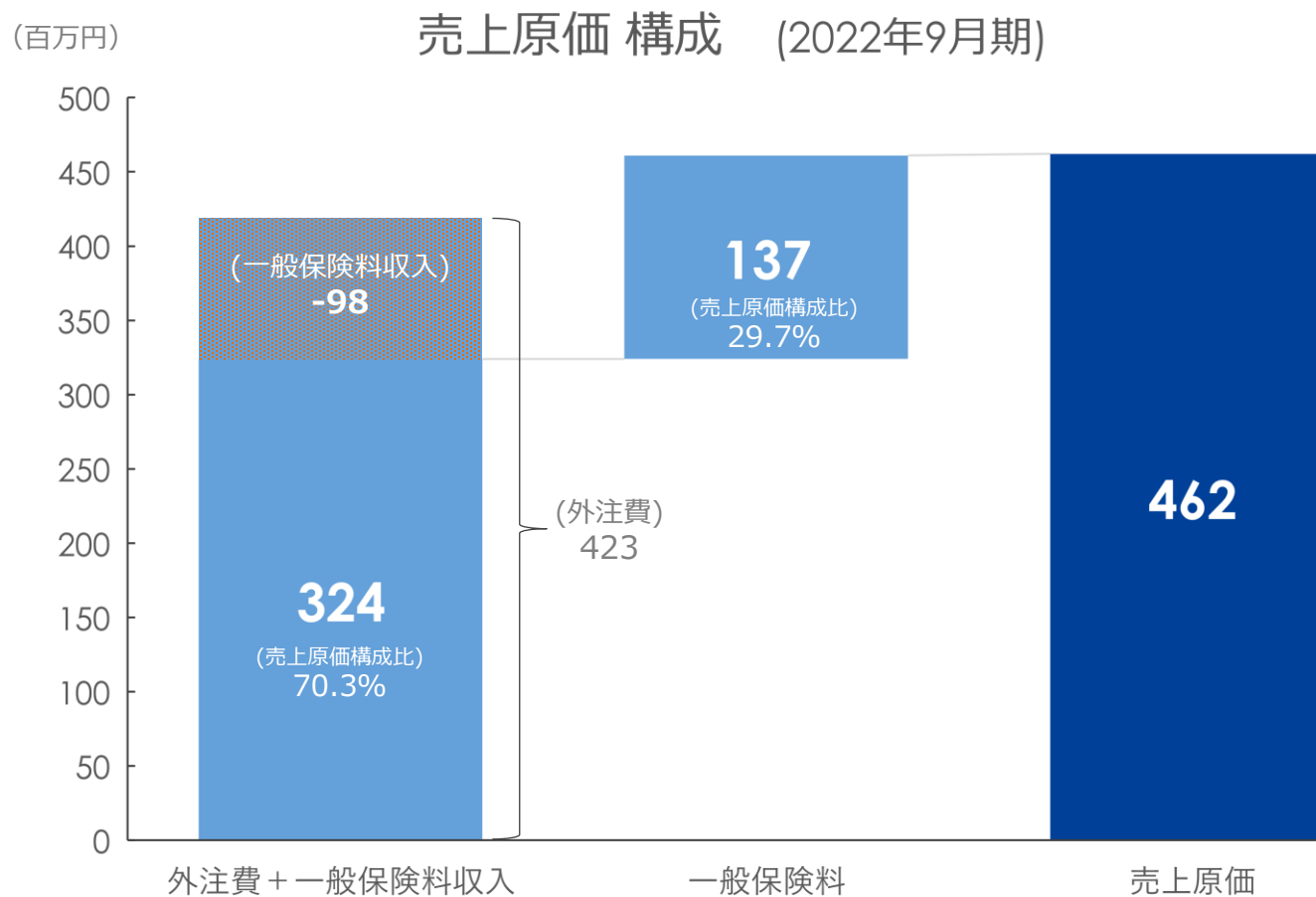
3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

売上原価は外注費、一般保険料収入、一般保険料の3つの要素から構成

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

一般保険料収入：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





# 3つの競合優位性

① 高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営



**1**  
オーダーメイド  
サービス設計



**2**  
2,000社を  
超える提携実績



**3**  
グループシナジー

延長保証サービス完全自社運営実績によるスピードと柔軟性・独自ノウハウをもとにした

## オーダーメイドサービス設計

### ① 高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

### 意思決定・商品開発のスピード

各種システムの導入、オリジナルアプリのリリースなど、営業がくみ取ったニーズを元に、スピーディな意思決定・商品開発が可能。

システム開発期間	顧客管理システム	伝票発行システム	会員向けアプリ
事例	今後の会員増及び情報の網羅性、正確性確保のためにオリジナル顧客管理システムを導入	紙の複写伝票が必要という提携企業に対し、複写伝票発行システムを構築	いざという時に会員証が見つからないという会員様の声、紙の会員証の代替(SDGsへの貢献)、その他利便性向上のためアプリをリリース
開発期間	4か月	2か月	3か月

延長保証サービス完全自社運営実績によるスピードと柔軟性・独自ノウハウをもとにした

## オーダーメイドサービス設計

### ① 高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

### 2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

### 対応の柔軟性

#### A社の場合

延長保証申請の方法は定型FAXとwebのみ。  
保証会社の定型書式に合わせて情報  
を出力する必要がある。

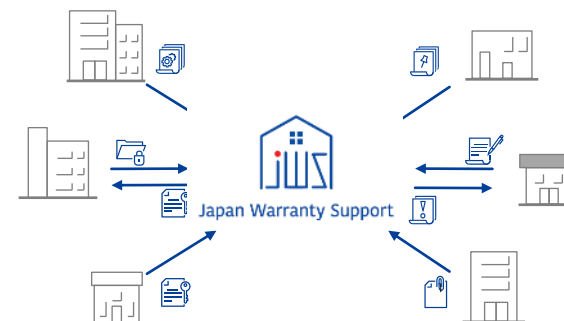


Japan Warranty Support なら

### 多様な申込みが可能

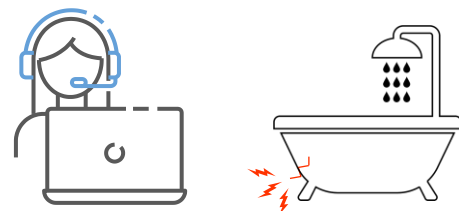
提携企業で保有する顧客情報を出出し、  
そのままのデータで登録が可能。

FAXは提携企業の要望に応じてカスタマイズした書式の作成が可能。当該企業専用パックプランも書式に組み込むなど、  
シンプルで記入者が分かりやすい。



### コール対応の独自ノウハウ

延長保証サービスの核となるコール対応において独自ノウハウをマニュアル化し、全ての不具合を修理手配するのではなく、  
電話口での解決や保証対象の判定が可能。





「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

提携企業は**2,000社超**

今後はこの2,000社が**新サービスの白地**に

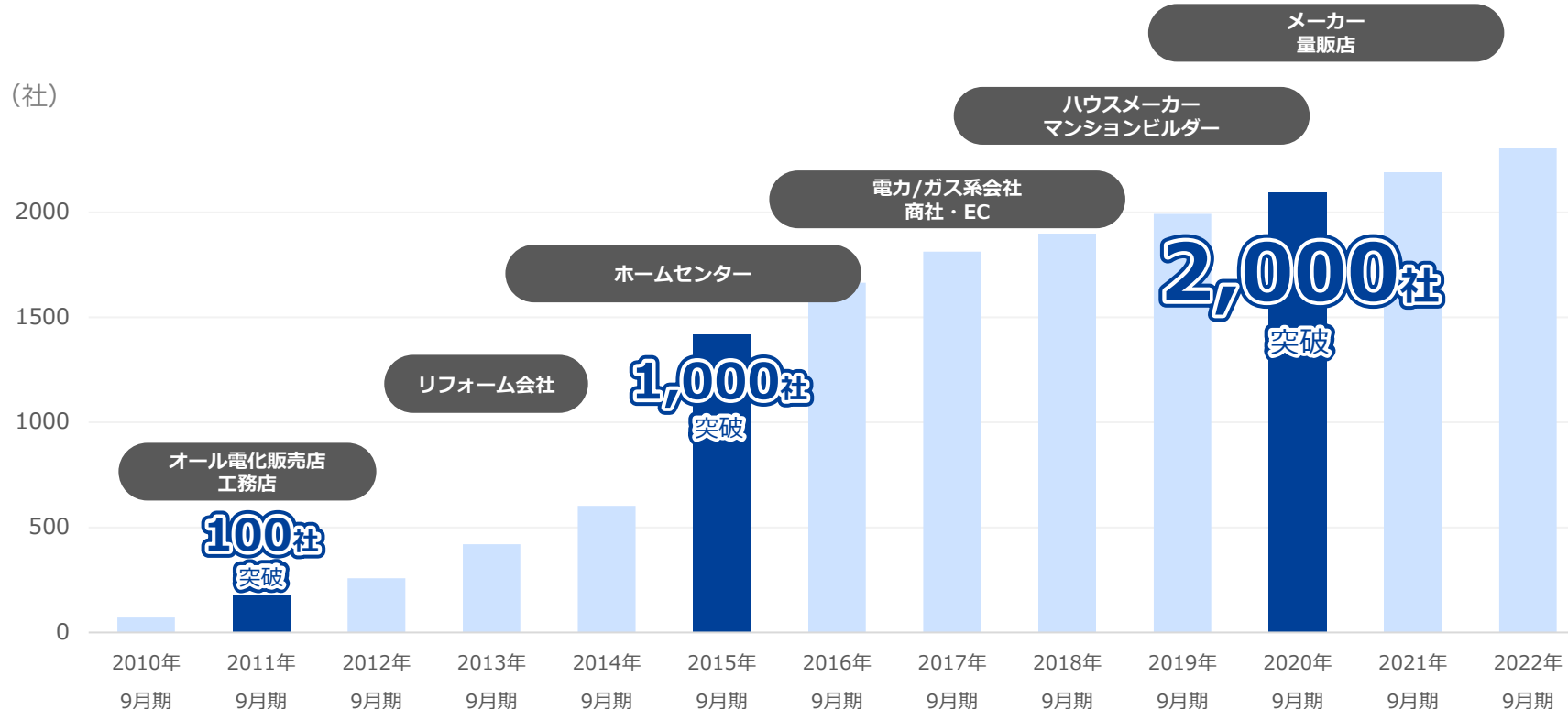
## ① 高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

## 2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

提携企業数 推移



東証プライム市場 上場企業であるジャパンベストレスキューシステム株式会社の  
グループ会社として、**様々なサービスとのシナジー**を実現

## ① 高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル


## 2. 競争優位性

3. マニュアル化とDX推進による  
少数精鋭での運営

## グループ会社

**JBR**  
JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

レスキュー損害保険株式会社

 ジャパン少額短期保険株式会社  
Japan Small Amount and Short Term Insurance



各チームで業務マニュアルを完備し新規採用人材の早期戦力化とスキルの平準化を行い、  
一人当たり営業利益は**2,059万円**(22/9期)

DX/AIによるシステム化を推進し、業務の省人化を実現。今後もコスト圧縮を進める

## ① 高利益率

1. BtoBtoCのビジネスモデル

2. 競合優位性

3. マニュアル化とDX推進による少数精鋭での運営

## 営業



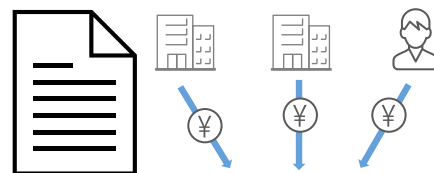
## 登録事務



## 会員証発行



## 代金回収代行



## コールセンター

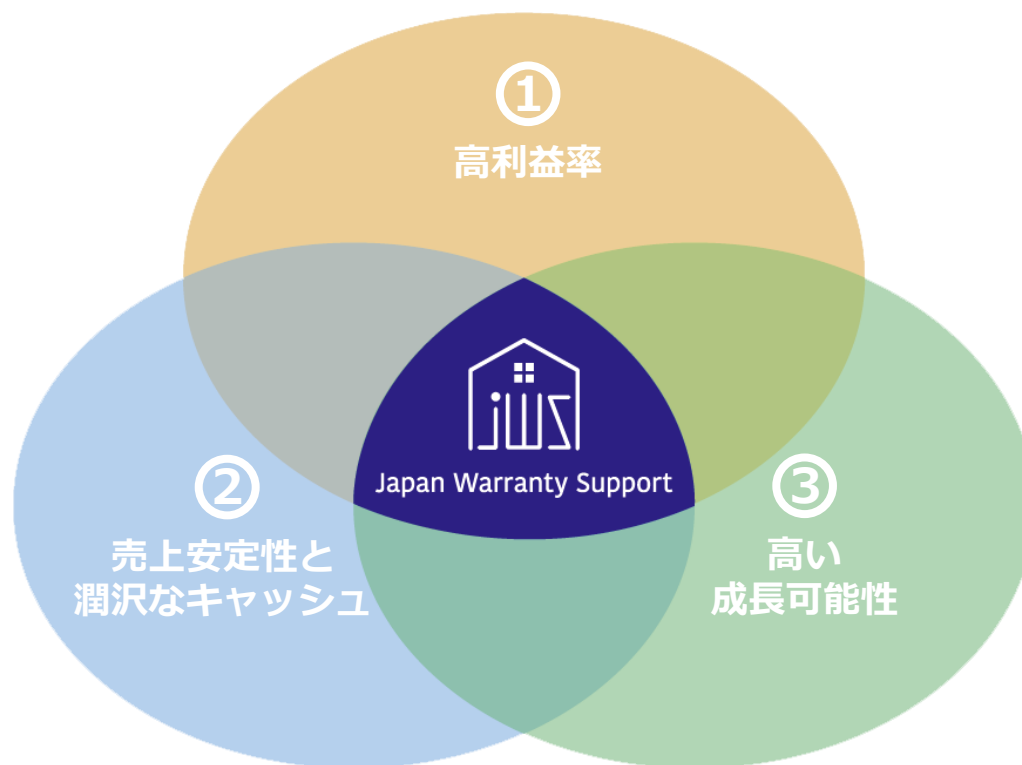


ストック型収益により、この先 **10年間** の売上を確保

また前受収益・長期前受け収益の残高は **77億円** を突破

**② 売上安定性と  
潤沢なキャッシュ**

1. ストック型収益による  
売上安定性
2. ストック型収益による  
潤沢なキャッシュ



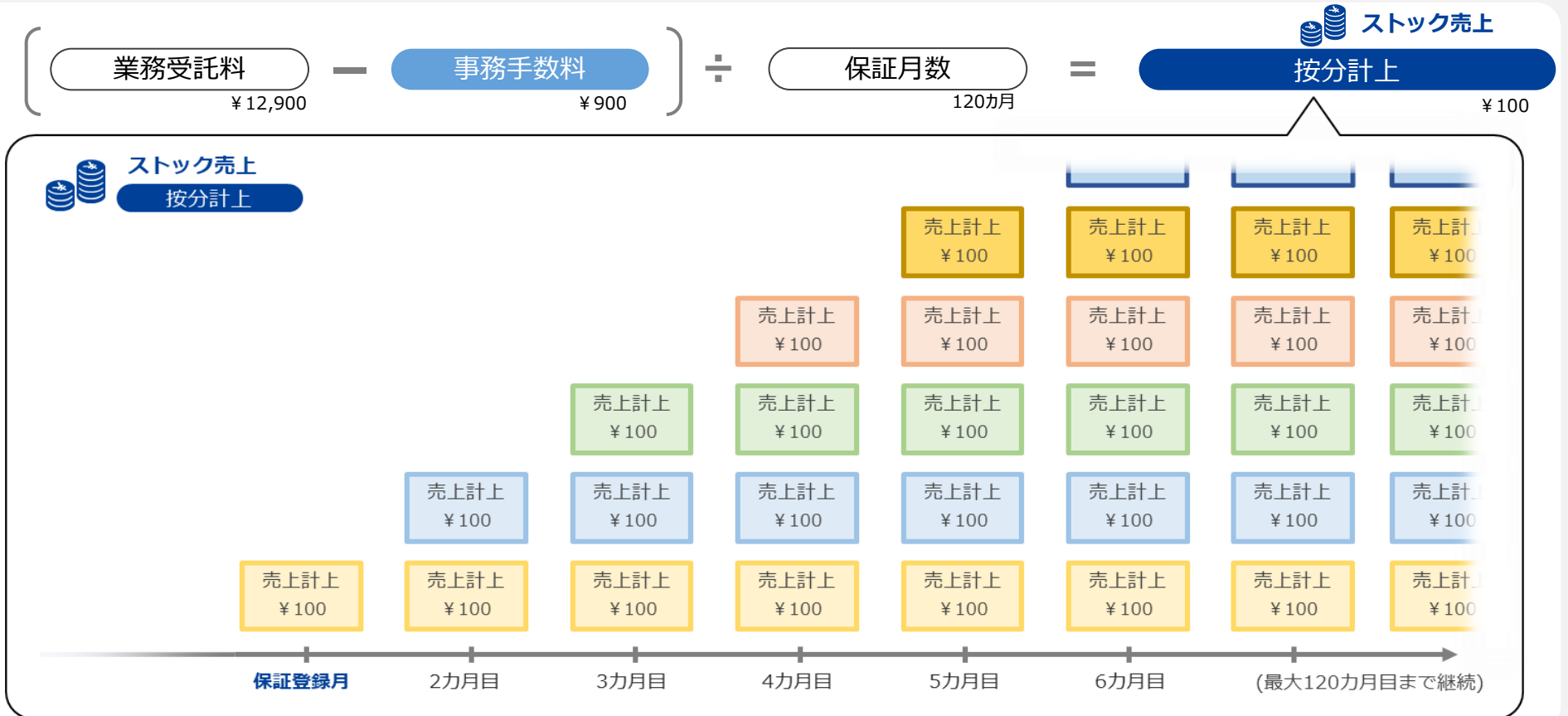
② 売上安定性と潤沢なキャッシュ

1.ストック型収益による売上安定性

2.ストック型収益による潤沢なキャッシュ

ストック型収益として、売上は最長**10年按分**計上

(参考) 業務受託料12,900円、保証期間10年の場合



(※)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



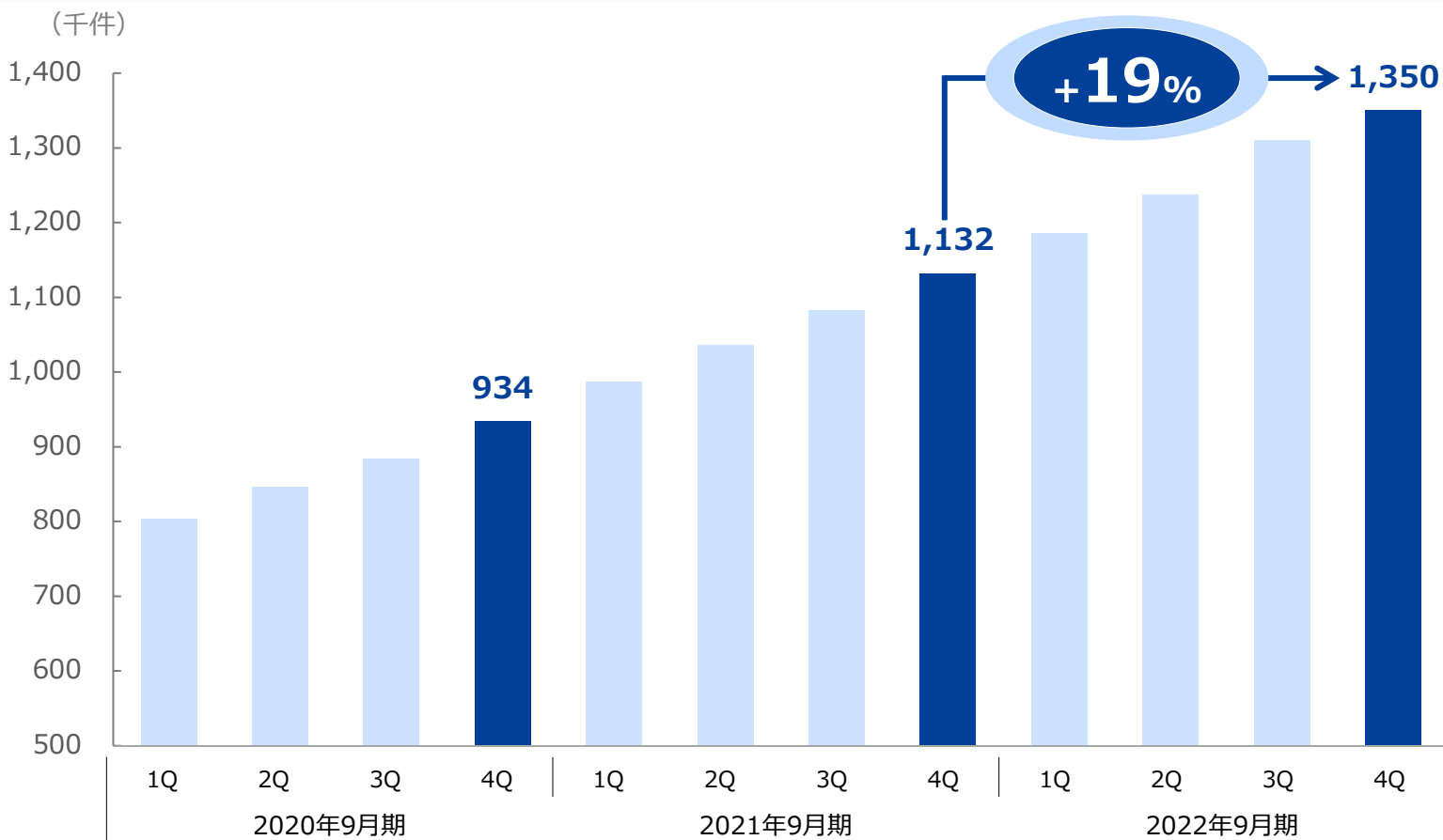
② 売上安定性と潤沢なキャッシュ

1.ストック型収益による売上安定性

2.ストック型収益による潤沢なキャッシュ

## ハウスメーカー・リフォームを中心に**新規会員獲得も好調**

### 有効会員数 推移



ストック売上高も順調に**右肩上がり**

今後はこの成長にPhase2: **フロー売上**が加わる

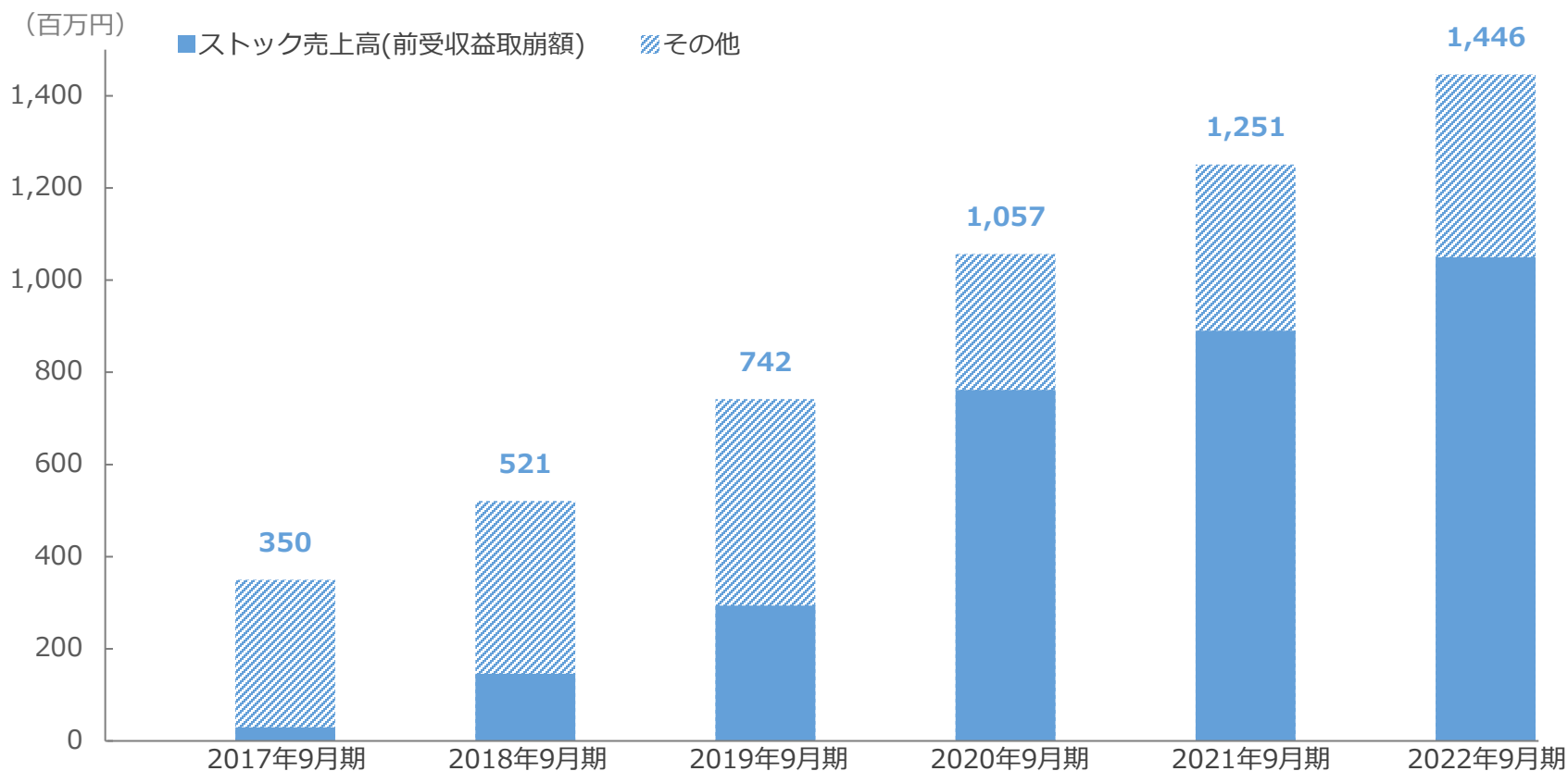
※Phase2 詳細についてはP28をご参照ください

② 売上安定性と潤沢なキャッシュ

1. ストック型収益による売上安定性

2. ストック型収益による潤沢なキャッシュ

売上高 推移



純利益も **過去最高**

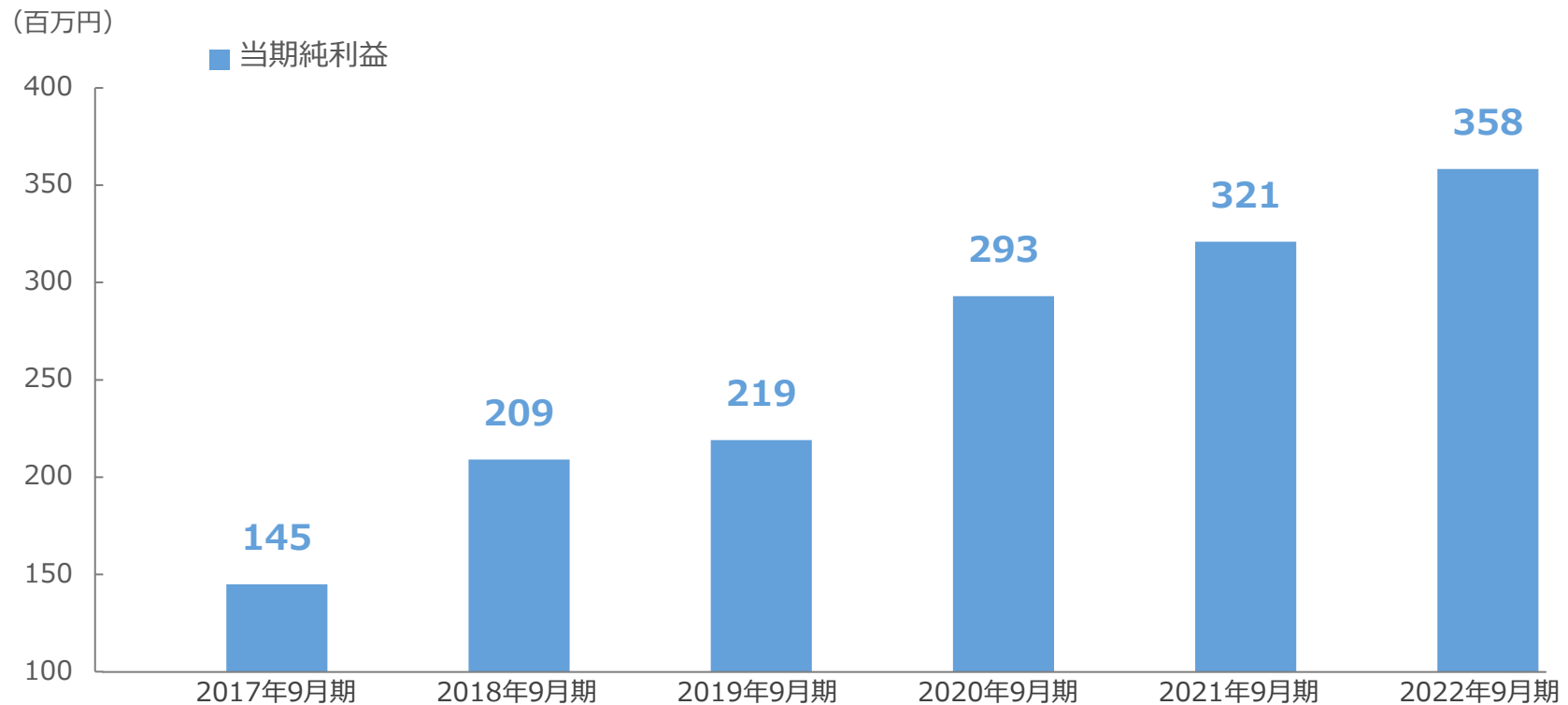
今後、計画を前倒しでの **株主還元** を検討中

② 売上安定性と潤沢なキャッシュ

1.ストック型収益による売上安定性

2.ストック型収益による潤沢なキャッシュ

純利益 推移



**77億円**がこの先10年間の売上の源泉となり、安定成長を下支え  
今後保有しているキャッシュは低リスクでの**投資運用**を拡大

② 売上安定性と潤沢なキャッシュ

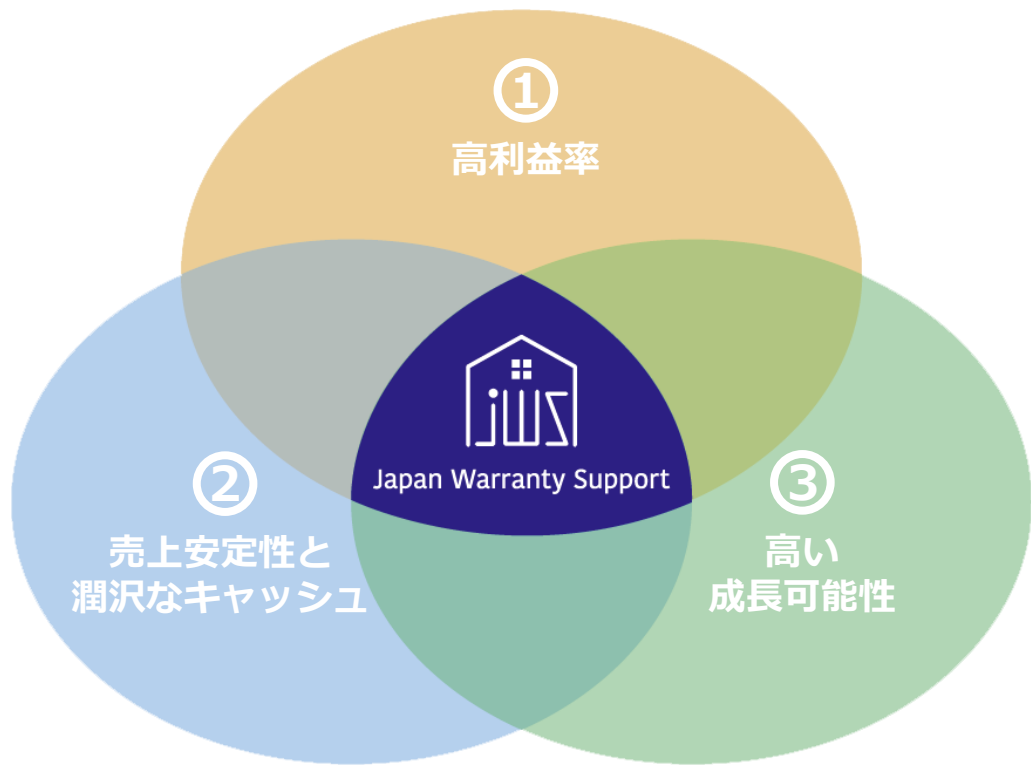
1.ストック型収益による売上安定性

2.ストック型収益による潤沢なキャッシュ

前受収益・長期前受収益合計 推移



ストック型収益の **安定成長** を基盤に、フロービジネスによる **大幅成長** を計画



③ 高い成長可能性

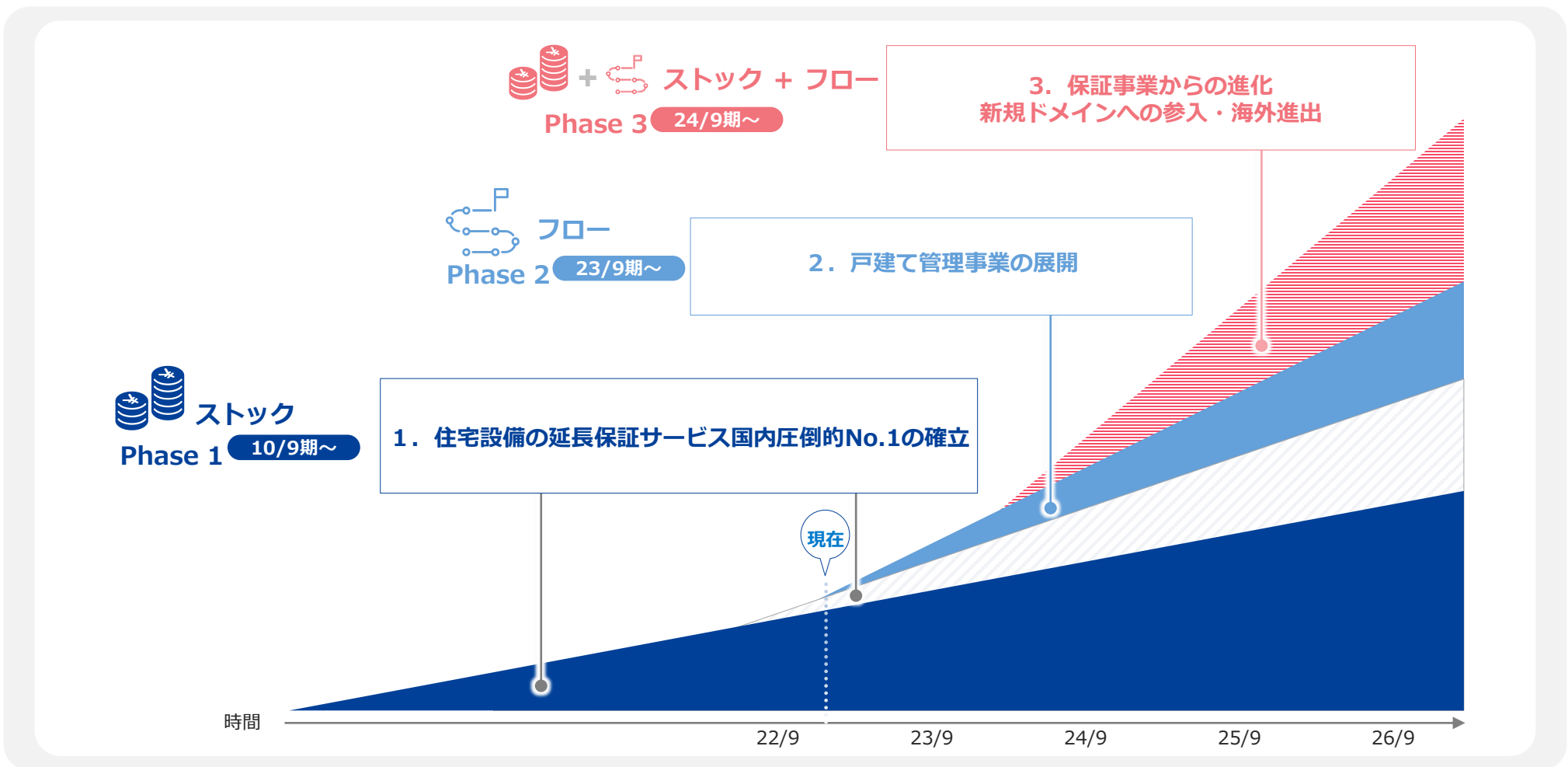
**Phase1.**  
住宅設備延長保証サービス  
国内圧倒的No.1の確立

**Phase2.**  
戸建て管理事業の展開

**Phase3.**  
保証事業からの進化  
新規ドメインへの参入・海外進出

今後の成長戦略をPhase1～Phase3の3段階にて計画

③ 高い成長可能性	
Phase1.	住宅設備延長保証サービス国内圧倒的No.1の確立
Phase2.	戸建て管理事業の展開
Phase3.	保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出





③ 高い成長可能性

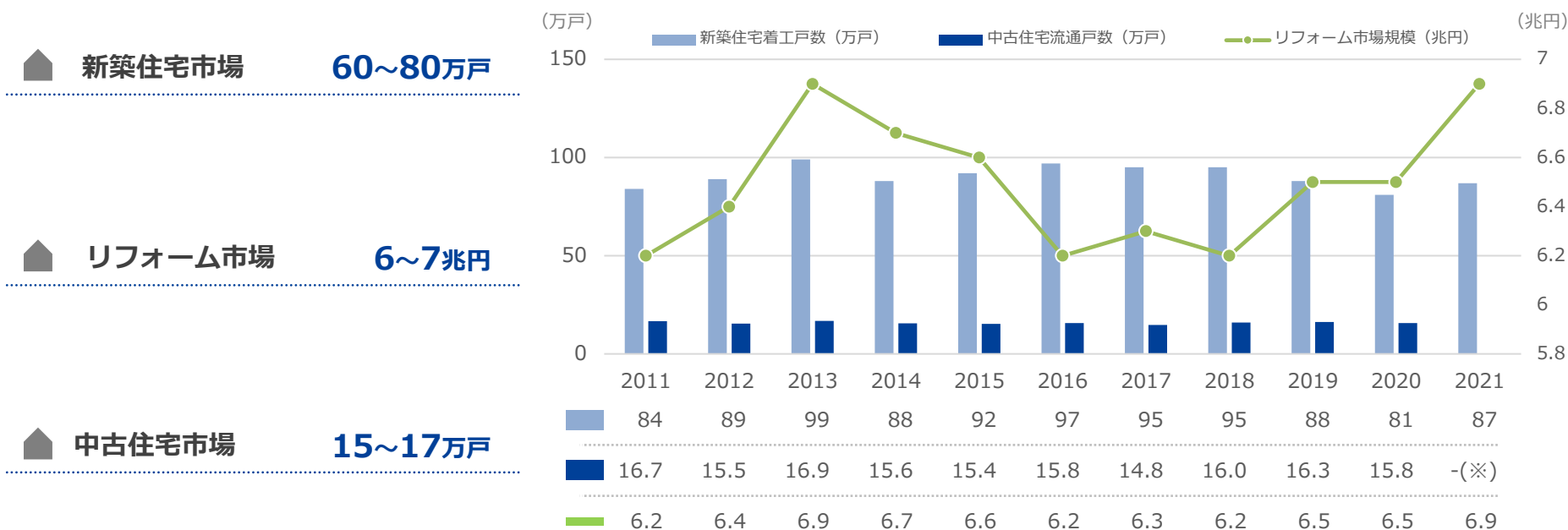
Phase1. 住宅設備延長保証サービス  
国内圧倒的No.1の確立

Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化  
新規ドメインへの参入・海外進出

市場規模は新築住宅・リフォーム・中古住宅ともに維持され、  
住まいの需要は**安定的**な見通し

住宅関連市場の推移



《出典》新築住宅着工件数：国土交通省「建築着工統計調査報告」  
 リフォーム市場：株式会社矢野経済研究所「2022年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」  
 中古住宅流通推計件数：株式会社リフォーム産業新聞社「中古住宅リノベ市場データブック2022-2023」  
 (※)2021年 中古住宅流通戸数 は資料作成日時時点でデータなし

住宅設備延長保証サービスは、販売時の差別化から今や**スタンダードサービス**に  
この背景をもとに付帯率は年々上昇を続けており、市場は**拡大中**



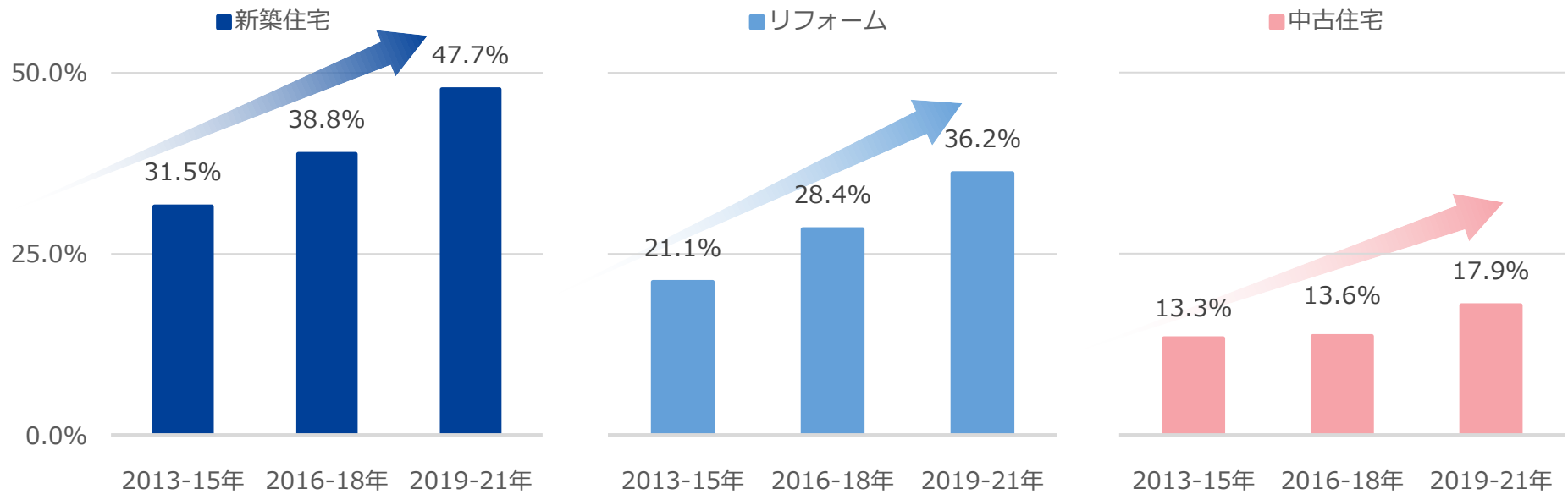
③ 高い成長可能性

Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的No.1の確立

Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

### 住宅設備延長保証サービス 付帯率



住宅設備延長保証サービス 付帯率  
購入した住宅の住宅設備またはリフォームした住宅設備の延長保証付帯有無についてアンケートを実施調査  
企画：当社 調査協力：株式会社クロス・マーケティング





③ 高い成長可能性

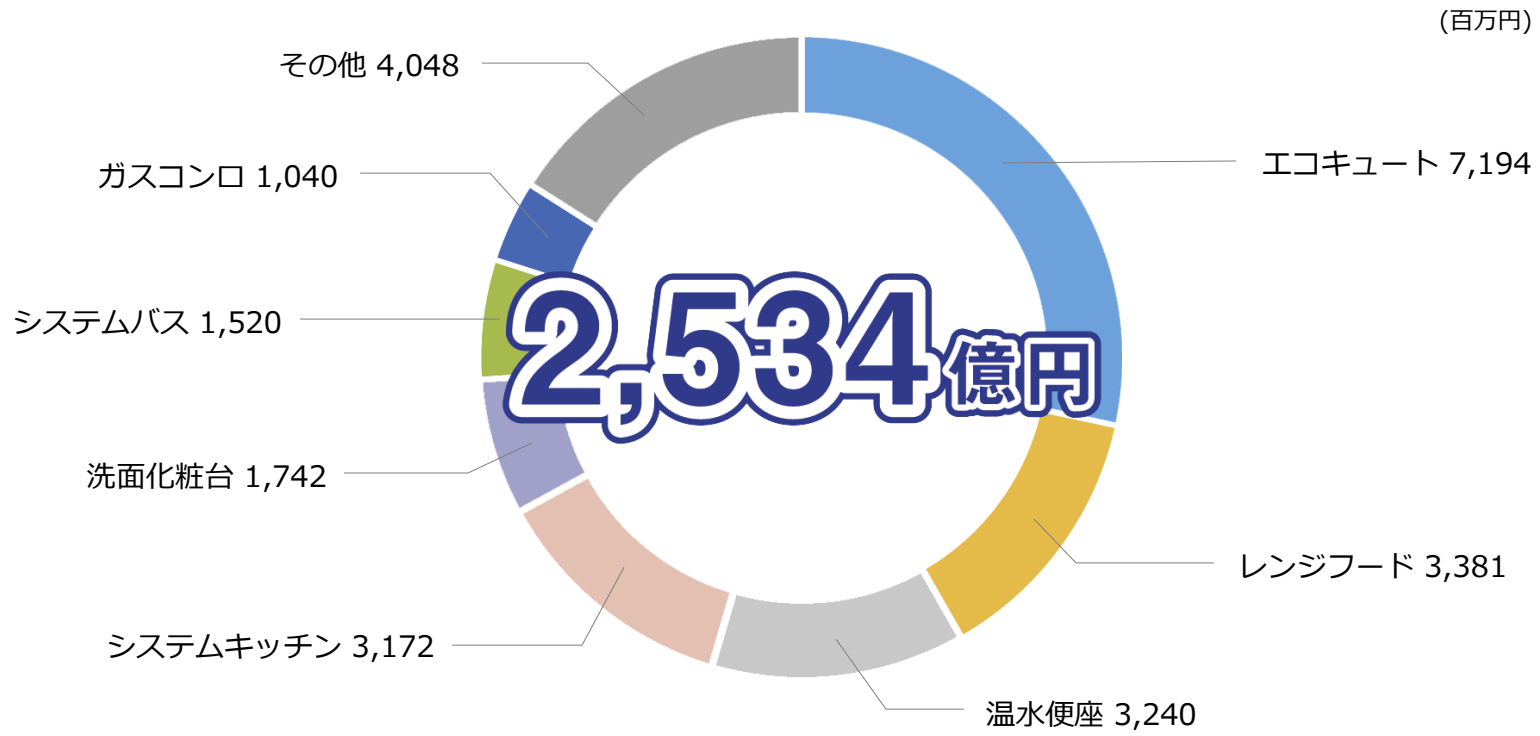
Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的No.1の確立

Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

国内の住宅設備延長保証市場は**2,534億円**と広大

### 住宅設備 延長保証市場 (2021年)



株式会社矢野経済研究所「2022年度版 国内ワランティ(延長保証)サービス市場総覧」より当社作成

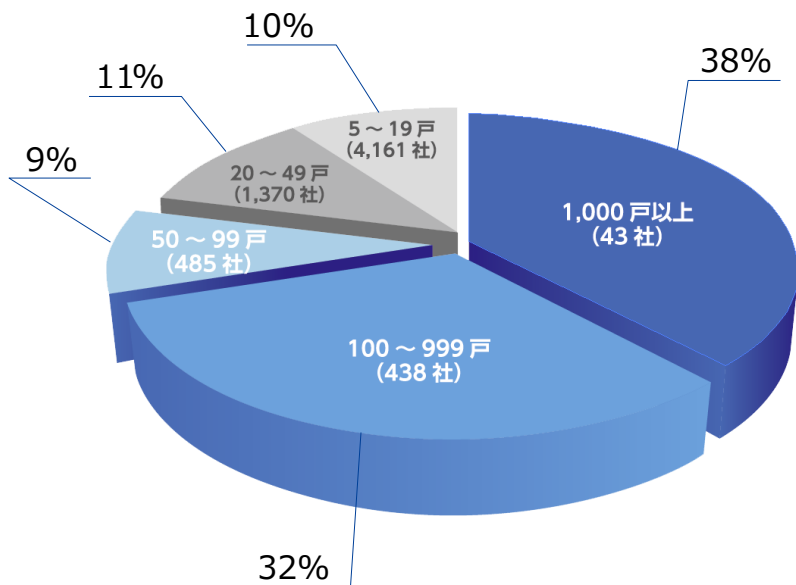


③ 高い成長可能性
Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的No.1の確立
Phase2. 戸建て管理事業の展開
Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

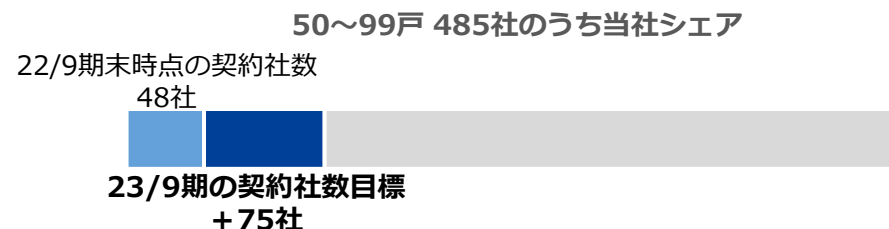
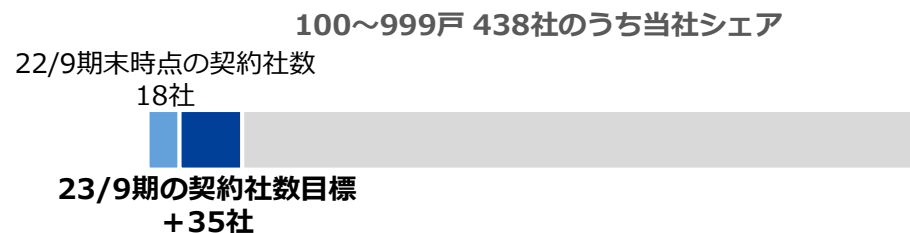
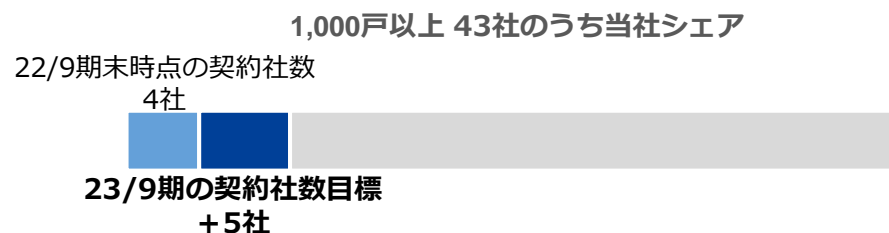
全国のハウスメーカーを中心に、年間棟数50戸以上の**ハウスメーカー**、**ビルダー**に対して営業注力を実施

年間完工戸数別 住宅戸数シェア

※2021年 完工戸数5戸以上



株式会社住宅産業研究所「2022年版 全国住宅市場ハンドブック」  
株式会社不動産経済研究所「2021年版 全国マンション市場動向」をもとに当社にて試算・作成





③ 高い成長可能性

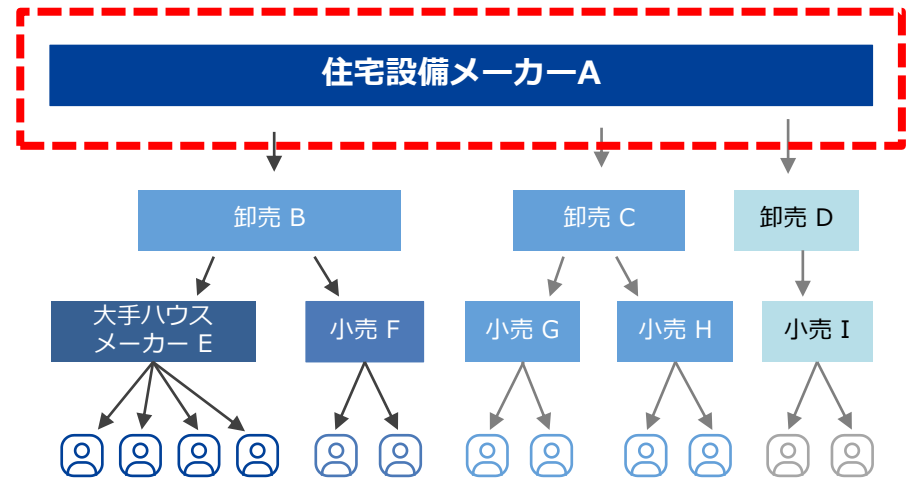
Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的No.1の確立

Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

住宅設備の商流における川上である**住宅設備メーカー**に営業活動を拡大

設備メーカーはPhase2:BPO事業のニーズも多く、Phase1:保証とPhase2:BPOを平行して営業活動が可能



主要住宅設備メーカーにおける当社シェア



主要住宅設備メーカー：売上規模・市場シェア等をもとに当社にて設定



③ 高い成長可能性

Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的No.1の確立

Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

売上一括計上となるBPO事業で今まで以上の**成長角度**を計画

### 各業務フローのBPO事業化

延長保証サービスをワンストップで自社運営する中で培ったノウハウをもとに、各業務フローをBPO事業として商品化



### 住宅点検サービス・リペアサービス

新築住宅のお引渡し後の定期点検サービス、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)サービスを開始  
新築住宅業界をターゲットに販売後のアフター業務を一手に請け負う住宅トータルサポートとして事業展開を計画

22/9期末時点の契約社数  
3社

23/9期末時点における契約企業のうちBPO契約企業数





③ 高い成長可能性	
Phase1.	住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的No.1の確立
Phase2.	戸建て管理事業の展開
Phase3.	保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

Phase1、Phase2にDX/AIを加え、**戸建て管理会社**へ生まれ変わる

## 戸建て全般の困りごとへの対応

住宅設備、建物メンテナンスや生活トラブル駆け付けサービスにより戸建ての困りごとを全般に引き受けることが可能に

## ビッグデータ活用による情報提供

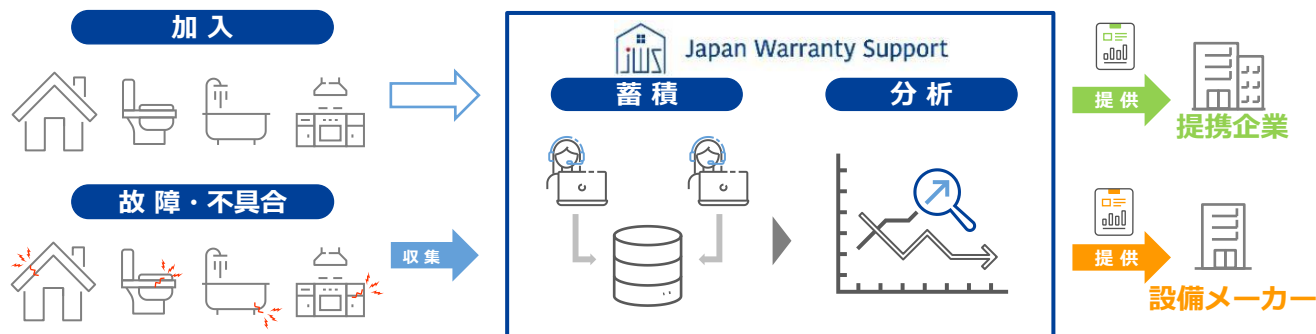
当社が保有するデータを独自に分析し、提携企業、会員様にとって有益な情報を提供

### 提携企業

- ・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 など

### 設備メーカー

- ・製品不具合情報
- ・会員様問合せ内容
- ・故障内容分析 など



## AIによるサービス満足度向上

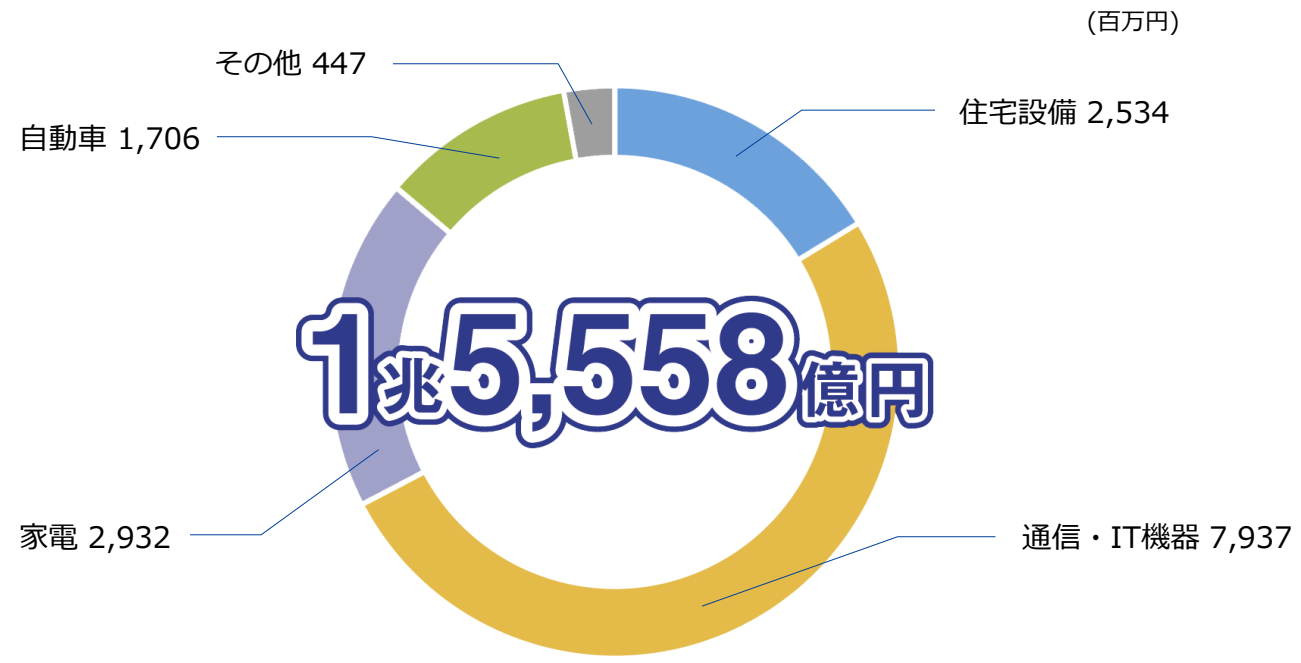
チャットボットによる問い合わせ対応や、将来の故障予測、予防修理によりサービス満足度向上を目指す



③ 高い成長可能性	
Phase1.	住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的No.1の確立
Phase2.	戸建て管理事業の展開
Phase3.	保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

住宅設備延長保証サービス運営で培ったノウハウをもとに、**他領域**へ横展開

国内 延長保証市場 (2021年)



株式会社矢野経済研究所「2022年度版 国内ワランティ(延長保証)サービス市場総覧」より当社作成

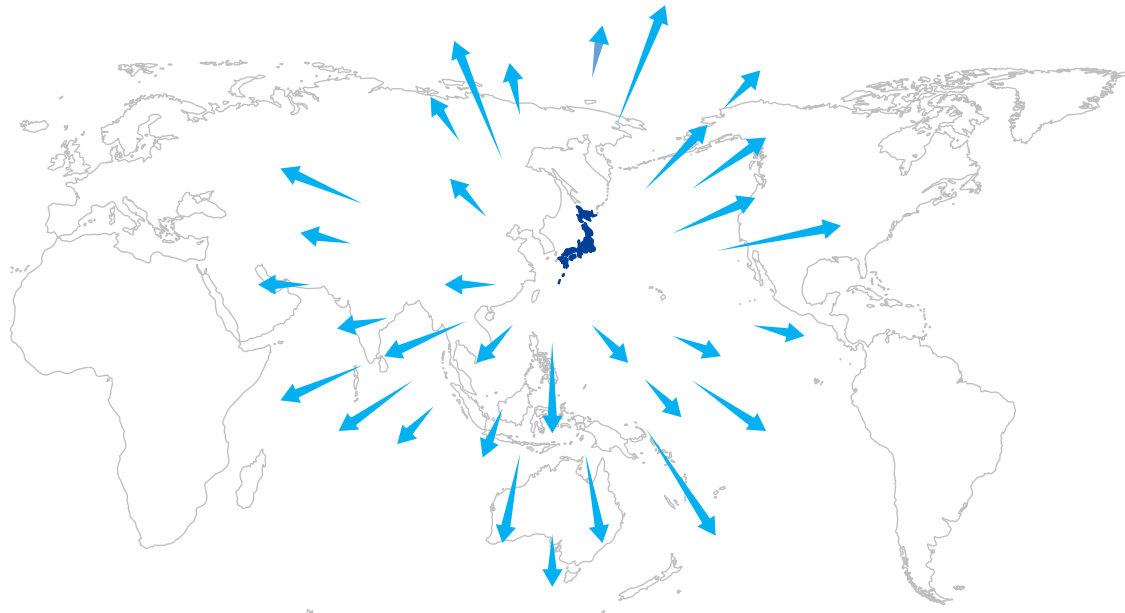
日本国内で培った延長保証サービス運営実績と信頼をもとに設備メーカーと提携し、**海外市場**における延長保証サービスを展開



③ 高い成長可能性	
Phase1.	住宅設備延長保証サービス国内圧倒的No.1の確立
Phase2.	戸建て管理事業の展開
Phase3.	保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

### 海外マーケットへの進出

日本国内で培った延長保証サービス運営実績と信頼をもとに設備メーカーと提携し、海外市場における延長保証サービスを展開



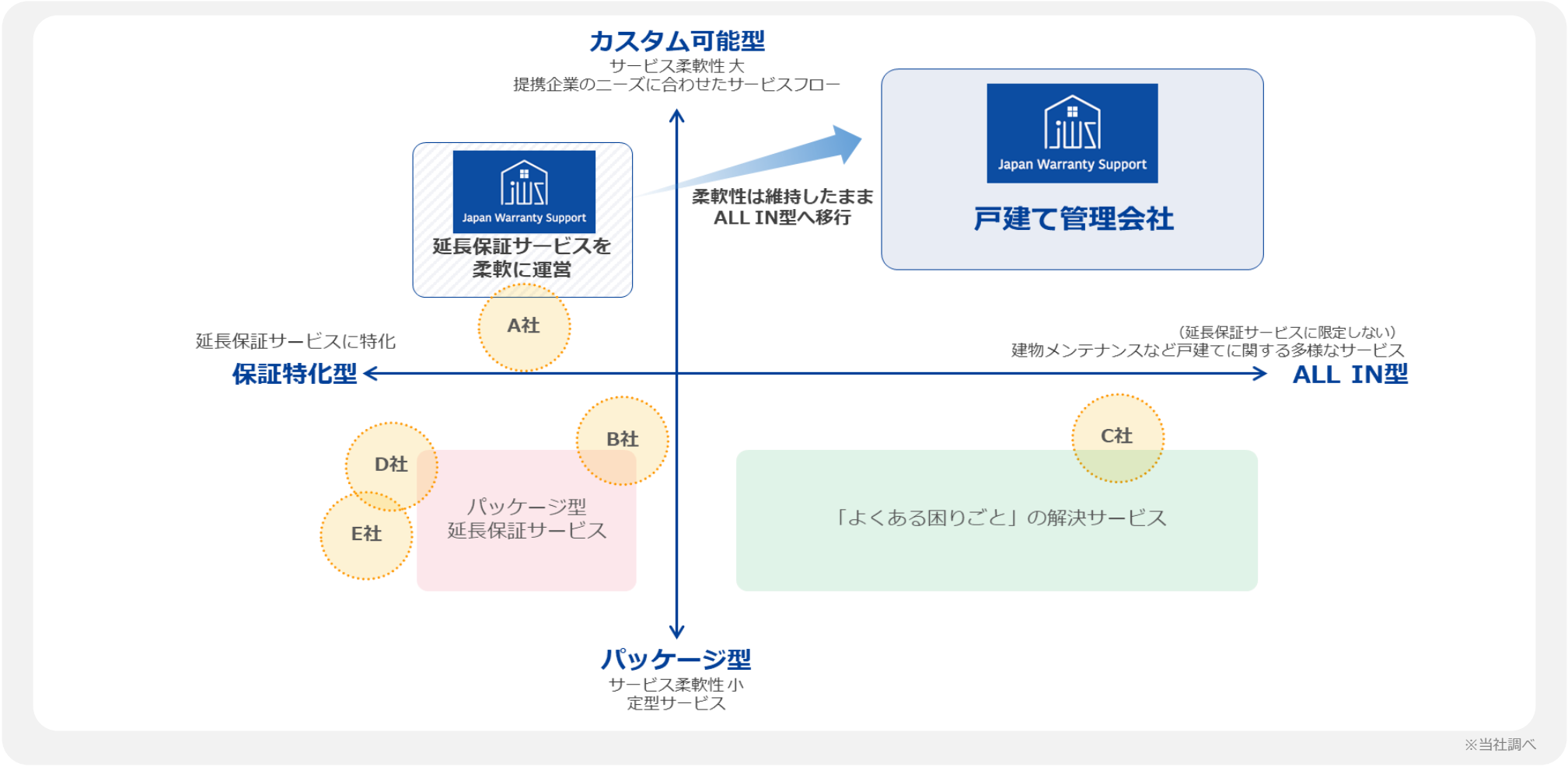
③ 高い成長可能性

Phase1. 住宅設備延長保証サービス 国内圧倒的No.1の確立

Phase2. 戸建て管理事業の展開

Phase3. 保証事業からの進化 新規ドメインへの参入・海外進出

強みを武器に多様なサービス展開を行い、**戸建て管理会社**へ移行





# 参考資料

---



## 経営理念

～ Quality of Life ～

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！

### 会社概要

会社名	ジャパンワランティサポート株式会社	従業員数	27名 (2022年9月末 時点)
代表者	代表取締役社長 庄司武史	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
設立	2010年3月	取引先	住宅関連会社、電力会社グループ企業、量販店、ホームセンター、ECサイト、大手損害保険会社など
決算日	9月30日	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)
本社所在地	東京都千代田区大手町2-1-1 大手町野村ビル7F		
資本金	83,176,800円		

4 おかげさまで  
冠達成!!



n=1201 実施対象：全国の男女  
調査方法：インターネット調査 調査提供：日本トレンドリサーチ  
調査概要：2021年9月 サイトのイメージ調査  
本調査はサイトのイメージをもとにアンケートを実施し集計しております。  
サービス（商品）の利用の有無は記載しておりません。



n=1201 実施対象：全国の男女  
調査方法：インターネット調査 調査提供：日本トレンドリサーチ  
調査概要：2021年9月 サイトのイメージ調査  
本調査はサイトのイメージをもとにアンケートを実施し集計しております。  
サービス（商品）の利用の有無は記載しておりません。



n=82 実施対象：住宅建築会社に「動いている」「動いていた」と回答した男女  
調査方法：インターネット調査 調査提供：日本トレンドリサーチ  
調査概要：2021年9月 サイトのイメージ調査  
本調査はサイトのイメージをもとにアンケートを実施し集計しております。  
サービス（商品）の利用の有無は記載しておりません。



n=1201 実施対象：住宅販売会社に「動いている」「動いていた」と回答した男女  
調査方法：インターネット調査 調査提供：日本トレンドリサーチ  
調査概要：2021年9月 サイトのイメージ調査  
本調査はサイトのイメージをもとにアンケートを実施し集計しております。  
サービス（商品）の利用の有無は記載しておりません。

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、国際社会が追求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。

## SDGsとの対応

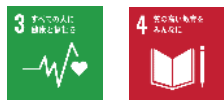
### 住宅設備の延長保証サービスによる貢献



### 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



## 取り組み内容

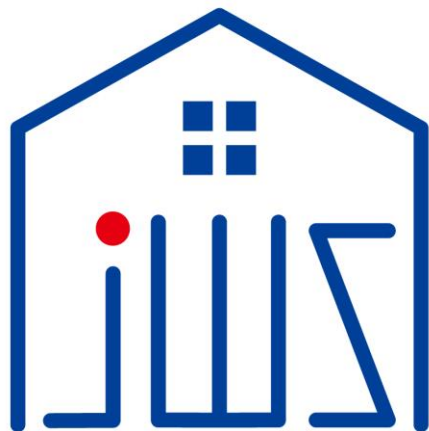
- **当社延長保証サービスの促進により、住宅設備の修理による「使う責任」及びごみの削減に貢献します**  
提携企業様とのパートナーシップにより、ともに成長を目指します
- **紙の会員証廃止（デジタル会員証への移行）**  
紙の資源削減による森林保全を目指します
- **働きやすい環境づくり**  
テレワークを推奨し個人、地域の持続可能な成長を目指します  
コロナワクチン休暇、インフルエンザ予防接種の費用負担など、従業員とその家族が安心して働ける環境を目指します
- **使用済み切手の公益社団法人への寄付**  
公益社団法人を通してアジアやアフリカの保険医療教育への協力
- **各種団体への寄付**  
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。21/9期は6.3Kg(2,709個)のペットボトルキャップを回収し、3人分のワクチンに変えることができました

※ Sustainable Development Goals の略称で、2030年までの達成を目指して、豊かで活力のある未来を創るための17のゴールと169のターゲットを定め、2015年に国連で採択された世界規模の取り組み。

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下のとおりです。その他のリスクについては有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

	リスク	発生可能性	発生時期	影響度	対策
外部経営環境による影響	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。	小	常時	中	▶ 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	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。	小	常時	中	▶ 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	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。	中	常時	中	▶ 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、毎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。

	リスク	発生可能性	発生時期	影響度	対策
損害保険会社との契約	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。	小	常時	中	▶ 保険を付す案件を約半数にすることで、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。
特定の取引先への依存	延長保証事業においては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。2022年9月期において、売上高の27.3%が株式会社ヤマダデンキに依存しているため、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。	中	常時	大	▶ 特定の取引先に依存しないよう大手企業への営業展開を進めております。
システム障害	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。	小	常時	中	▶ 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	当社の売上の9割以上は延長保証事業となります。今後市場環境の変化等で保証事業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。	小	常時	中	▶ 延長保証以外のサービス展開を進めております。



## Japan Warranty Support

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、今後毎年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