



Japan Warranty Support

2023年9月期 第2四半期 決算説明資料

2023年5月10日 ジャパンワランティサポート株式会社

証券コード：7386

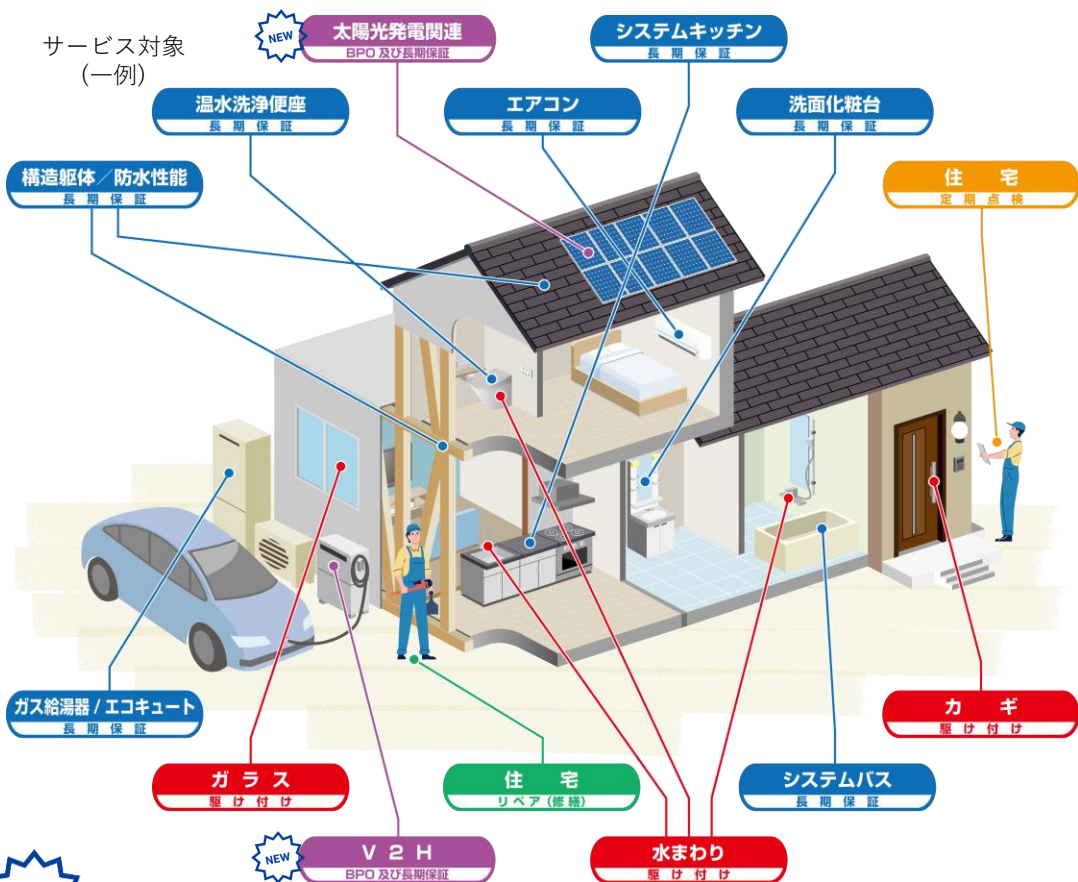
1. 事業内容と特徴
2. 2023年9月期 第2四半期実績
3. 2023年9月期 第2四半期トピックス
4. 2023年9月期 業績予想
5. 株主還元
6. 参考資料

1. 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



■ 独自ノウハウを活用したBPO受託

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、住宅設備機器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

事業の特徴

■ ストック型ビジネス

延長保証サービスの売上は、保証期間により前受収益・長期前受収益として按分計上されるため、会員数増加に伴い安定的かつ継続的な収益確保と成長を見込む

売上・利益が事前に見込まれ、景気や為替、国際情勢による影響に左右されにくいビジネスモデル

■ 盤石な経営基盤をもとにした事業拡大

延長保証サービスによる安定した収益/利益をベースに、サービス運営において培った独自ノウハウをもとにしたフロー売上を拡大

ストック売上による安定成長と、フロー売上による拡大成長を両立

■ 潤沢なキャッシュ

潤沢な現預金により、金融機関等からの借入が一切ない「無借金経営」を実現

また、それを活かした投資運用を行うことにより営業外収益を見込む

■ 高利益率経営

延長保証サービスはBtoBtoCのビジネスモデルであり、在庫に伴うリスクもなく、小規模・少人数での運営が可能
販管費の抑制にもつながり、高利益率での運営が可能

■ 営業力

営業代理店として創業した経緯もあり、フットワークの軽さ、顧客ニーズを形にする柔軟性など、営業力が事業の根幹

■ 自社コールセンターの活用

コールセンターを自社で運営することにより、会員・提携企業からの連絡に対し迅速かつ適切な対応が可能となり、ノウハウ蓄積と同時に会員のみならず提携企業の満足度向上につなげる

これまでのノウハウの蓄積を活かしBPO受託へつなげることにより新たな収益の柱を作る

2. 2023年9月期 第2四半期実績

第2四半期(2023年1月～3月) 業績ハイライト

- 売上はストック売上が大半を占めるビジネスモデルの中、前年同期比**116%**を達成
- フロー売上であるBPOサービスの新規契約も順調に推移し、3Q以降売上に寄与
- 営業利益は、1Qでは株主総会費用等今期から発生する費用が集中し、前年同期比2%の成長にとどまった。2Qは引き続き人員増・CS拡大といった事業拡大に伴う費用増がある一方、システム化推進等による販管費の抑制もあり、前年同期比**119%**となる
- 結果、純利益は前年同期比**128%**の成長を達成

	2Q(2023年1月～3月)実績	YoY
売上高	409百万円	116%
営業利益	157百万円	119%
経常利益	159百万円	121%
当期純利益	110百万円	128%

全項目 2桁成長を達成

第2四半期累計 業績ハイライト

- 売上/利益とも計画を上回る着地となり、過去最高の通期予想の達成に向けて順調
- メインサービスである「あんしん修理サポート」の堅調な新規会員数増加が売上・前受収益の拡大を牽引
- 経常利益は売上高増加に伴い増加 3Q以降、収益不動産取得に伴い安定した家賃収入によりさらなる増加を見込む
- 前受収益・長期前受収益は新規会員数増加に伴い増加 安定した収益の基盤に

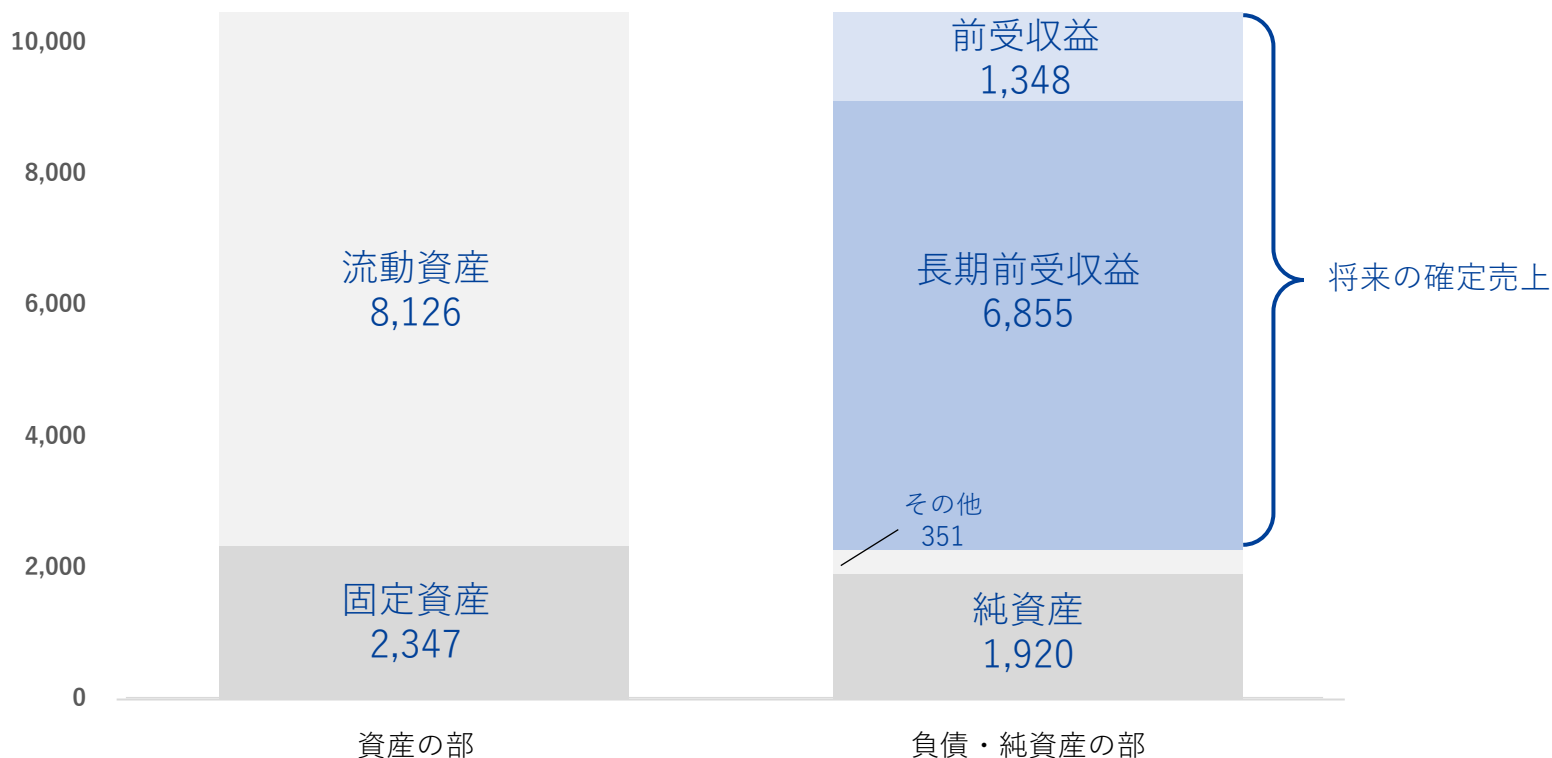
	2Q(累計)実績	YoY	通期予想に対する進捗率 (2Qの計画及び実績)	通期予想 (百万円)
売上高	805百万円	115%		1,711
営業利益	297百万円	110%		603
経常利益	310百万円	114%		659
当期純利益	212百万円	119%		428
前受収益 長期前受収益	8,203百万円	111%		

半期累計でも全項目2桁成長を達成

貸借対照表の概要

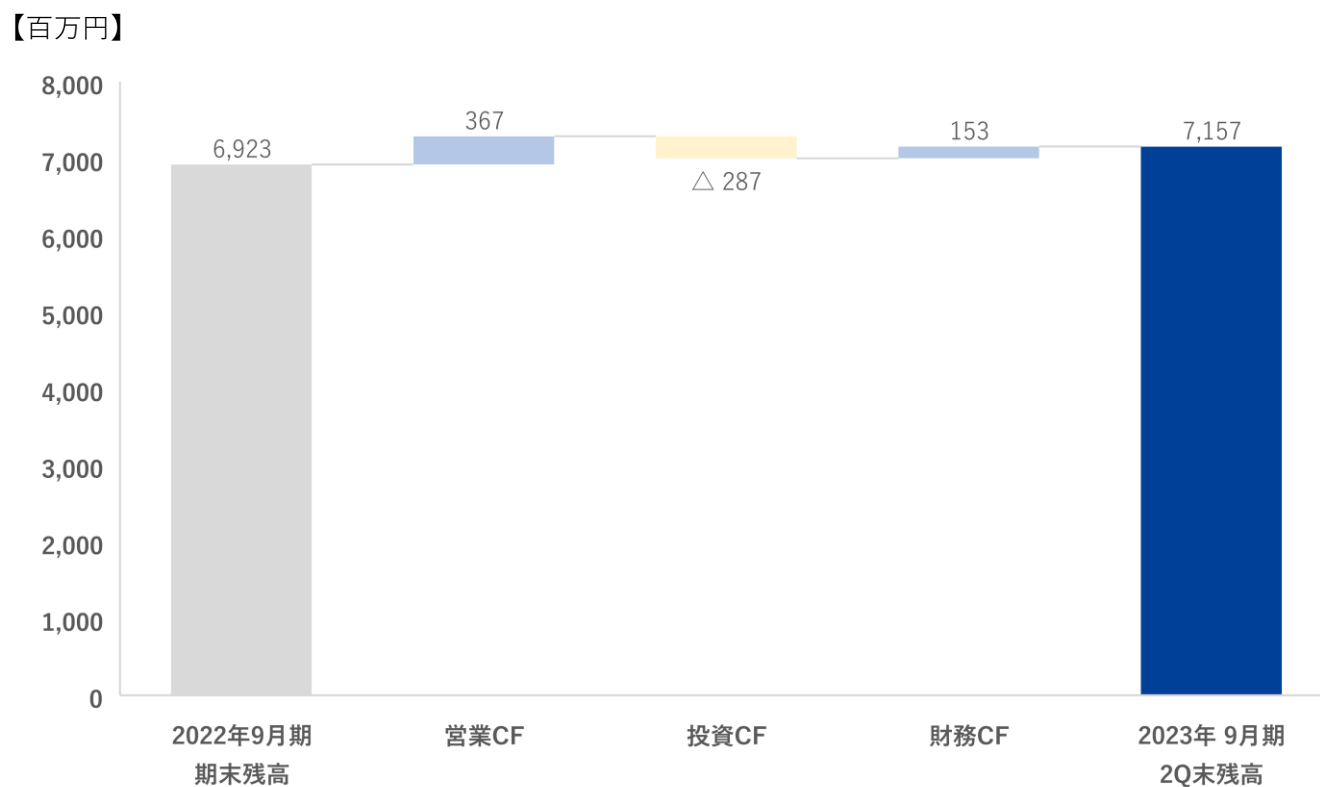
- ビジネスモデルの強さが表出された貸借対照表
- 自己資本比率18% 将来の確定売上である前受収益・長期前受収益が併せて80億円超、総資産の78%を占めていることに起因。前受収益が増えるほど自己資本比率は低下するビジネスモデル
- 有利子負債のない「無借金経営」 財務的に健全な状態

【百万円】



CF計算書の概要

- 提携企業の増加が有効会員数^(※)増加につながり、その結果営業CFが増加
- 投資CFは投資有価証券の取得に伴い減少
- 財務CFは新株予約権行使による株式の発行による収入が主な要因

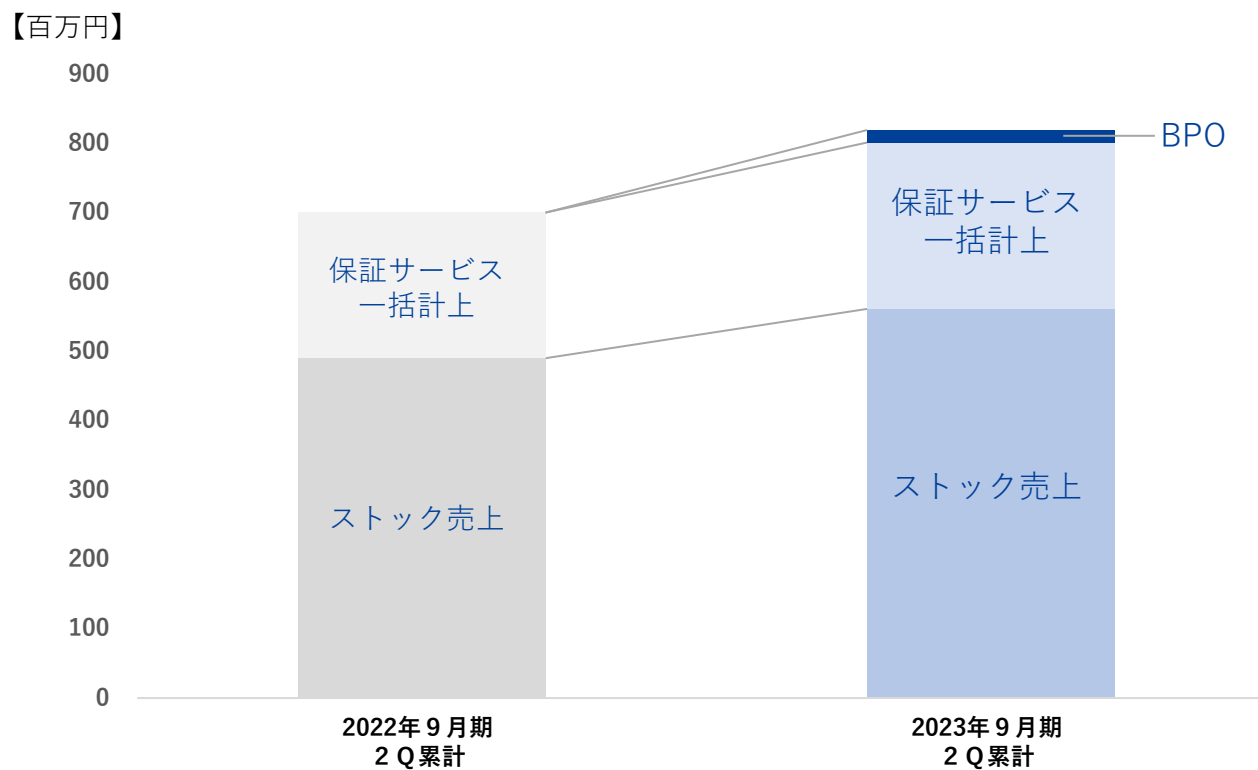


※過去に当社サービスに登録された全会員から保証期間が終了した会員を差し引いた、現時点で当社サービスの会員として有効な登録数

売上高比較

- ストック売上・保証サービス一括計上は新規会員数増加に伴い順調に増加
- 新たにBPO事業(※)の売上が加わり、売上増加の要因となる

※2Qはコールセンター受託のみ売上計上のため僅少

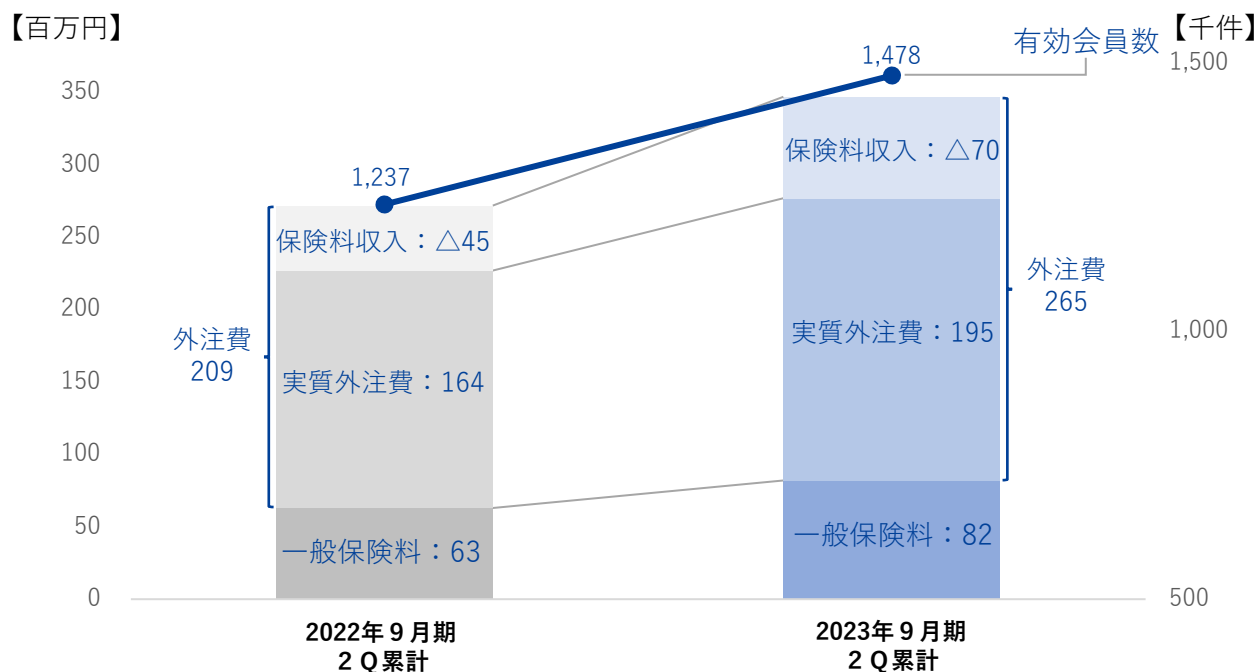


売上原価比較

- 有効会員数の増加に伴い、外注費・一般保険料は増加。一方で保険料収入も増加
- 独自ノウハウ^(※)の展開、保険料収入の増加、BPO事業の拡大により、売上総利益率を維持・向上させる

(※)独自ノウハウ

- ・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
- ・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
- ・蓄積データの増加・分析により、付保率の適正化を進める



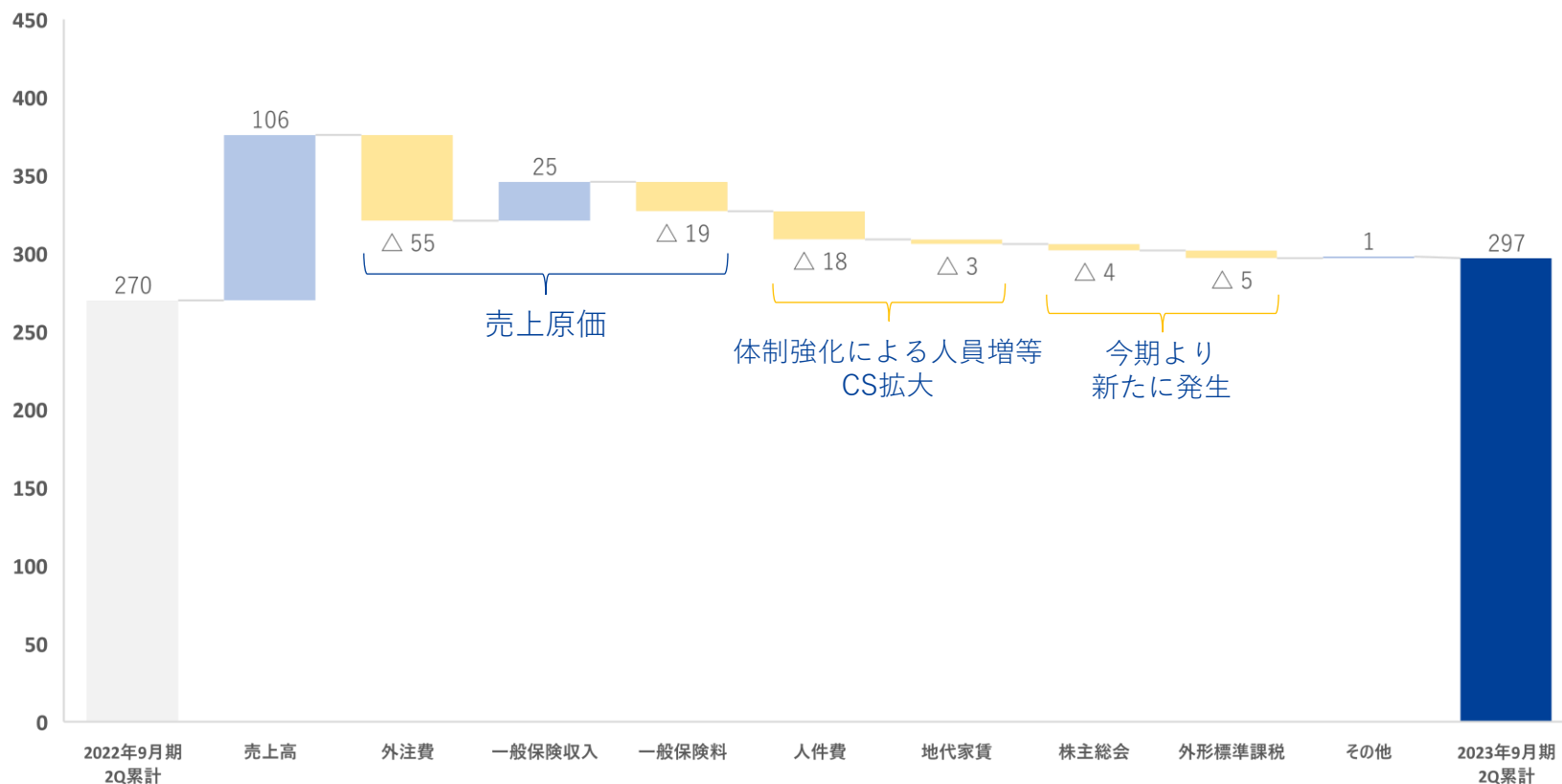
※売上原価の構成

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保険料収入（保険会社から入金される保険金）
 売上原価 → ①+②-③ 実質外注費 → ①-③

営業利益内訳

- 前年同期比**110%**と、軸である保証事業が引き続き 今後の成長の盤石な土台を形成
- 売上増加(新規会員増・単価横ばい)が営業利益増加を牽引
- 人員増加に伴う人件費増、CS拡大に伴う地代家賃増、株主総会費用・外形標準課税など、今期新たに30百万円以上の費用が発生する中で二桁成長を達成

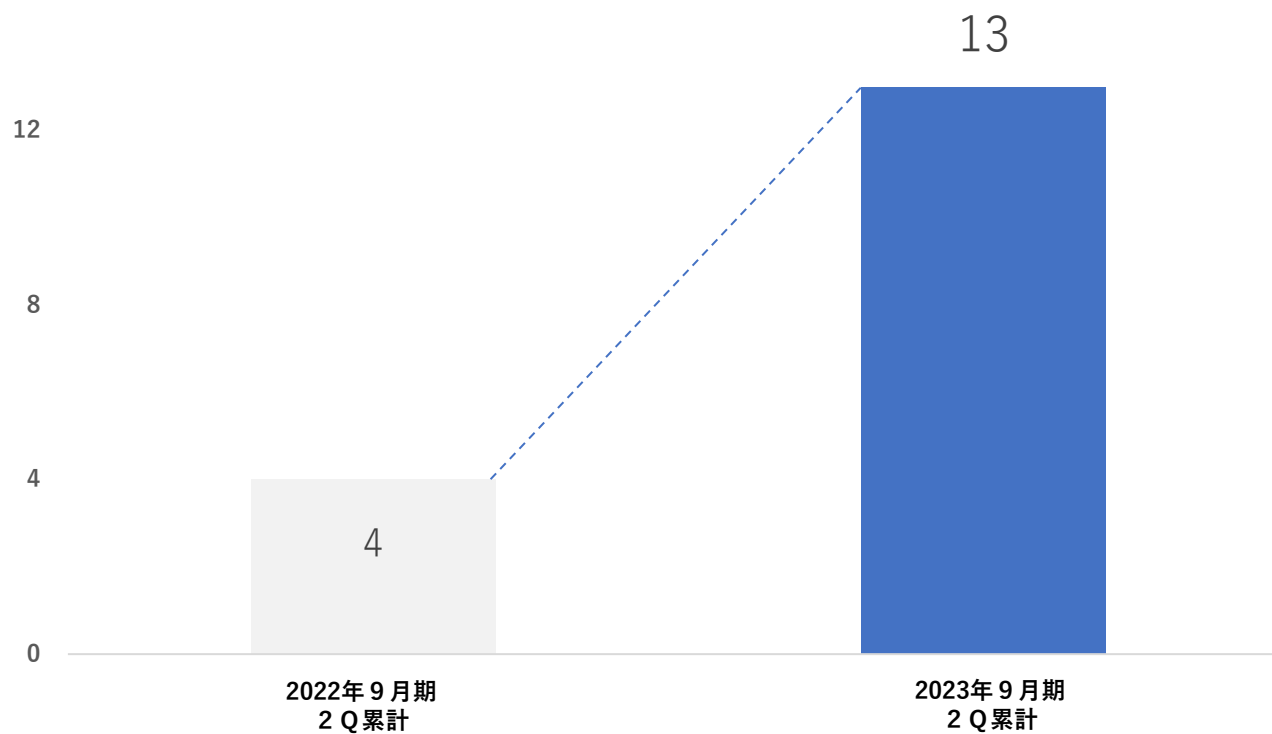
【百万円】



営業外収益比較

- 1Qの投資有価証券の売却(8百万円)に伴い増加
- その他、受取利息(2百万円)、受取配当金(2百万円)は前期と変わらず
- 利息・投資有価証券の配当の他、3Q以降は収益不動産の家賃収入による増加を見込む

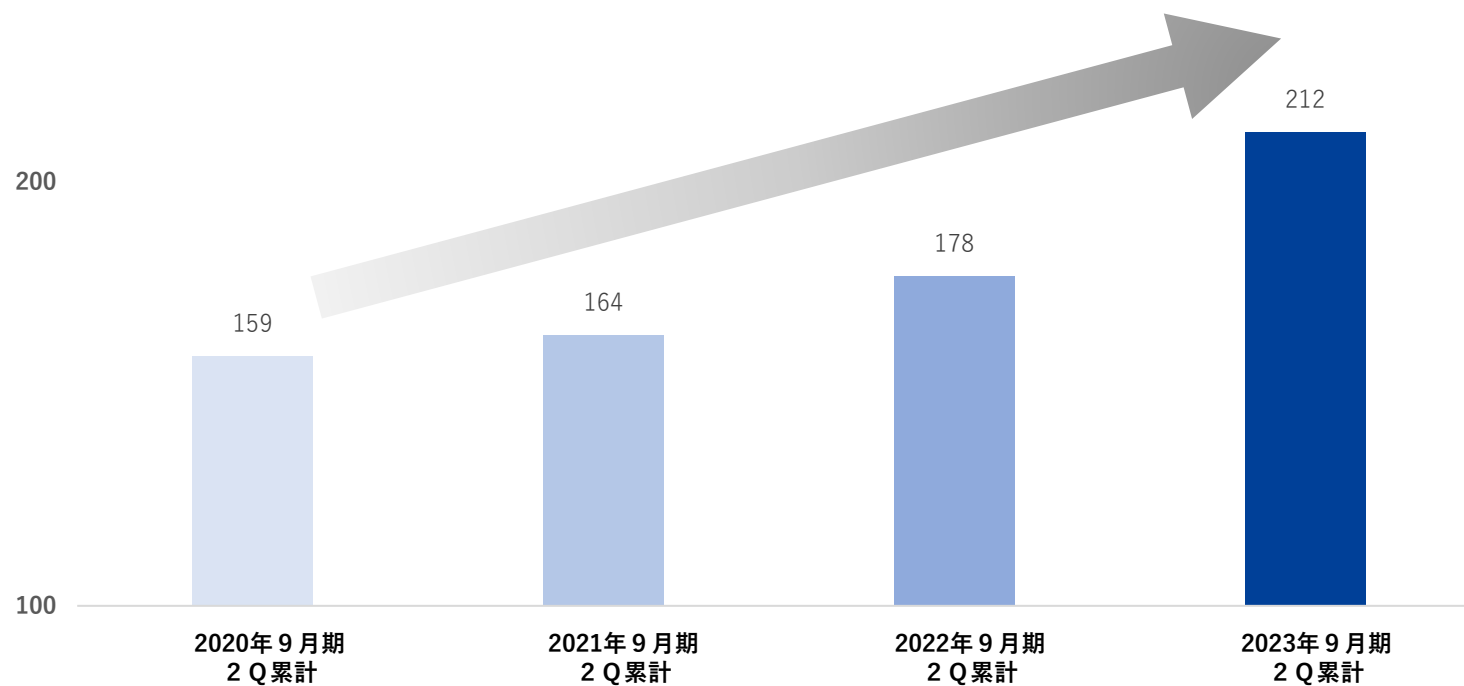
【百万円】



純利益推移

- 前年同期比 **119%**
- 売上～営業外収益の増加に伴い順調に成長。今後も安定成長を見込む。

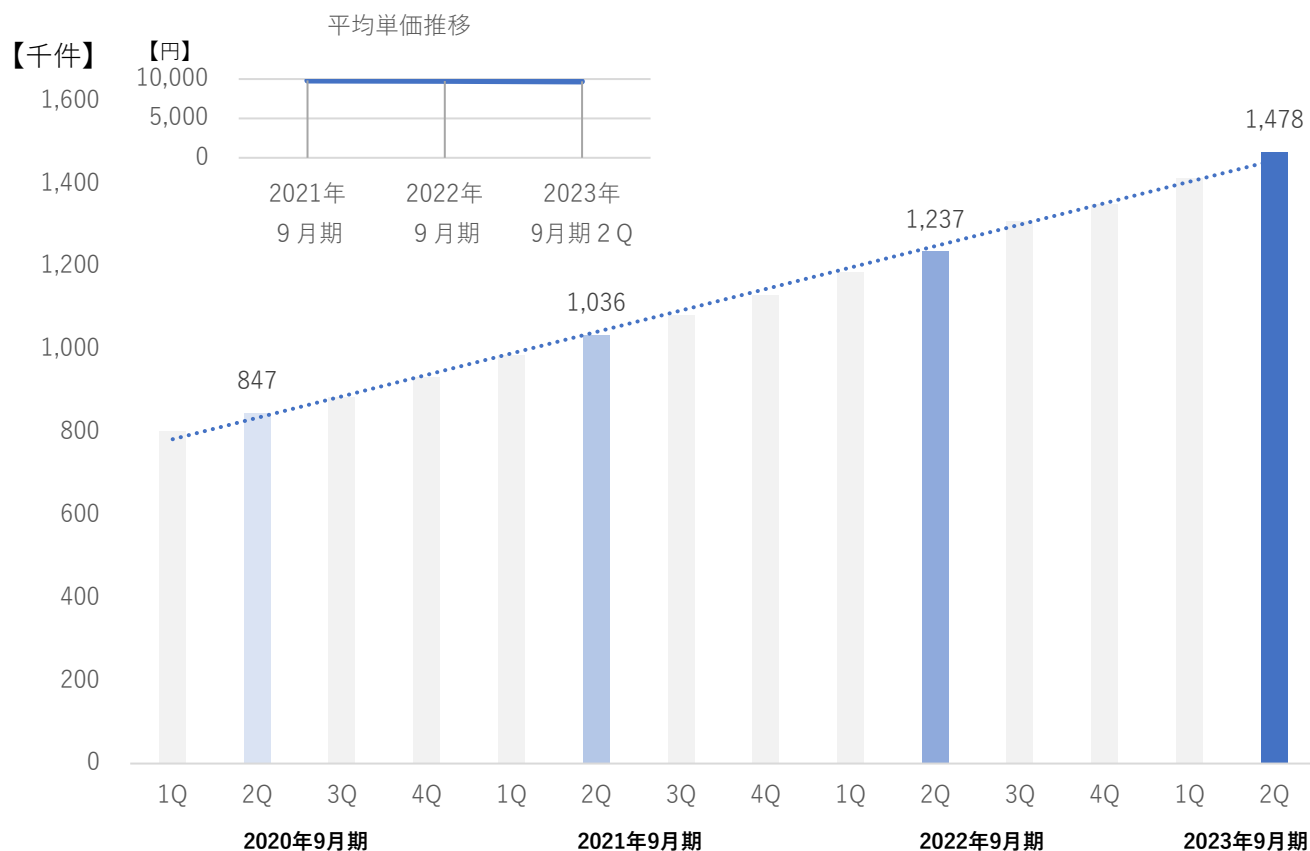
【百万円】



※2020年9月期第2四半期及び2021年9月期第2四半期は四半期財務諸表を作成していないため参考値

KPI (有効会員数)

- 前年同期比 **119%** (前年同期比過去最高の増加数 240千件)
- 提携企業数の増加、新規会員数の増加により継続的な増加を見込む
- 平均単価は低単価であるリユース修理サポートが拡大する一方、ハウスメーカーを中心に高単価であるパック保証も拡大し、横ばい
- 有効会員数の増加によってストック売上 (前受収益・長期前受収益) が増加し、今後の安定した収益の原資、成長の要因となる



3. 2023年9月期 第2四半期トピックス

事業拡大 ■大手企業との業務委託契約が拡大中

住宅設備延長保証、BPOにおいて大手企業との業務委託契約が拡大
2Q及び3Q以降の業績拡大に寄与

事業拡大 ■自社コールセンターの活用によりBPO事業を拡大中

住宅設備延長保証に続く収益の柱として、自社コールセンターを活用したBPO事業を拡大

事業拡大 ■住宅本体の長期保証制度の取扱を開始

一般社団法人MEASと提携し、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。住宅の瑕疵担保責任の対象範囲(構造・防水)を最長60年保証

K P I ■有効会員数 前年同期比19%アップ

有効会員数が147.8万件に

B / S ■前受収益・長期前受収益が80億円を超える

将来の売上の源泉となる前受収益・長期前受収益が80億円を超える
潤沢な現預金を利用し、今後DX推進に関する投資や営業外の投資運用拡大を実施

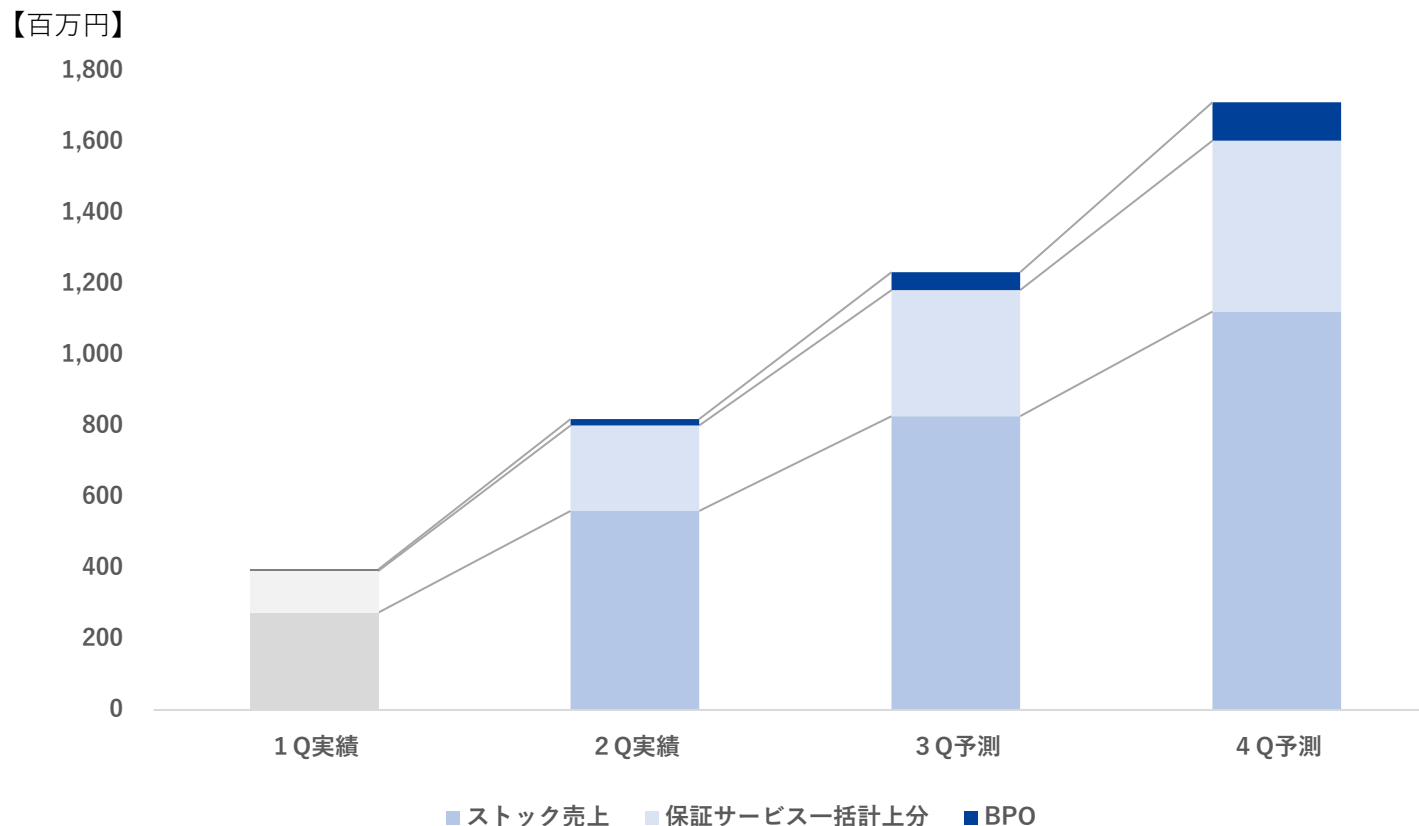
P / L ■不動産・有価証券等の取得により営業外収益を強化

プレマーケティング等、当社の事業を拡大させるための一施策として、不動産取得を決定
また、運用収益による営業外収益の底上げを見込む
その他営業外での投資も今まで以上に積極的な実施を計画

4. 2023年9月期 業績予想

通期売上計画推移

- 基幹事業である保証事業で盤石な収益構造を構築
- 有効会員数増加によるストック売上増加により、引き続き安定した成長を見込む
- 高単価サービスの拡大により、単価も上昇
- BPO受託増加、住宅の長期保証取扱開始に伴い、ストック売上だけでなくフロー売上の増加へ
- 2023年9月期 3Q以降の主たる契約見込社数
保証関連・・・25社 BPO関連・・・9社



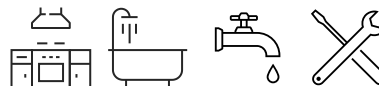
通期業績予想

- 売上・利益とも2Qは計画を上回る着地となり、通期では過去最高の売上・利益を据え置くものの、現在商談中の契約が順調に進捗すれば大きな上振れ要因となる
- 売上高は、3Q以降もストック売上の増加、保証証サービス一括計上の増加、BPO受託増加により拡大を見込む
- 株式上場による信用補完による効果、BPO事業のさらなる展開・住宅長期保証の取扱開始・収益不動産取得に伴う家賃収入などが、3Q以降収益の増加要因となる
- ストック型ビジネスにフロー売上を追加し、売上・利益とも3Q以降も期初想定を上回る進捗を見込む

		YoY
売上高	1,711百万円	118%
営業利益	603百万円	108%
経常利益	659百万円	120%
当期純利益	428百万円	119%

事業拡大

■住宅設備延長保証の大口契約を見込む



株式上場による信用補完及び、点検・リペア等のグループシナジーを活かした差別化サービスを武器に、複数の大手企業と今後の契約締結を見込む

あんしん住宅サポート24h、リユース修理サポートも複数の大手企業と提携に向けて商談中

事業拡大

■太陽光事業を中心としたBPO事業の本格稼働開始により、過去最高の売上



2Qまでに契約締結済みのBPO事業が本格的に稼働開始

また並行して新規大手企業とのBPO事業提携も商談進行中

事業拡大

■「スマイノミライ」の稼働開始による新たな収益源の確立



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」も複数社と商談進行中
新たな収益源として過去最高の利益予想に寄与

P / L

■営業外収益を強化



取得済みの不動産が新たな営業外収益として発生する他、新たな有価証券等による営業外収益の増加を見込む

5. 株主還元

株主還元

- 業績好調に伴い上場時の配当計画を前倒しし、今期より配当を開始
- 将来的な成長投資と財務健全性に留意しつつ、今後も株主還元を重視し、当社株式の魅力を高め、投資家に選ばれるための施策を引き続き検討

	配当金額
中間配当	15円／株 (確定)
期末配当	15円／株 (予想)
合計	30円／株 (予想)

6. 參考資料

< 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！

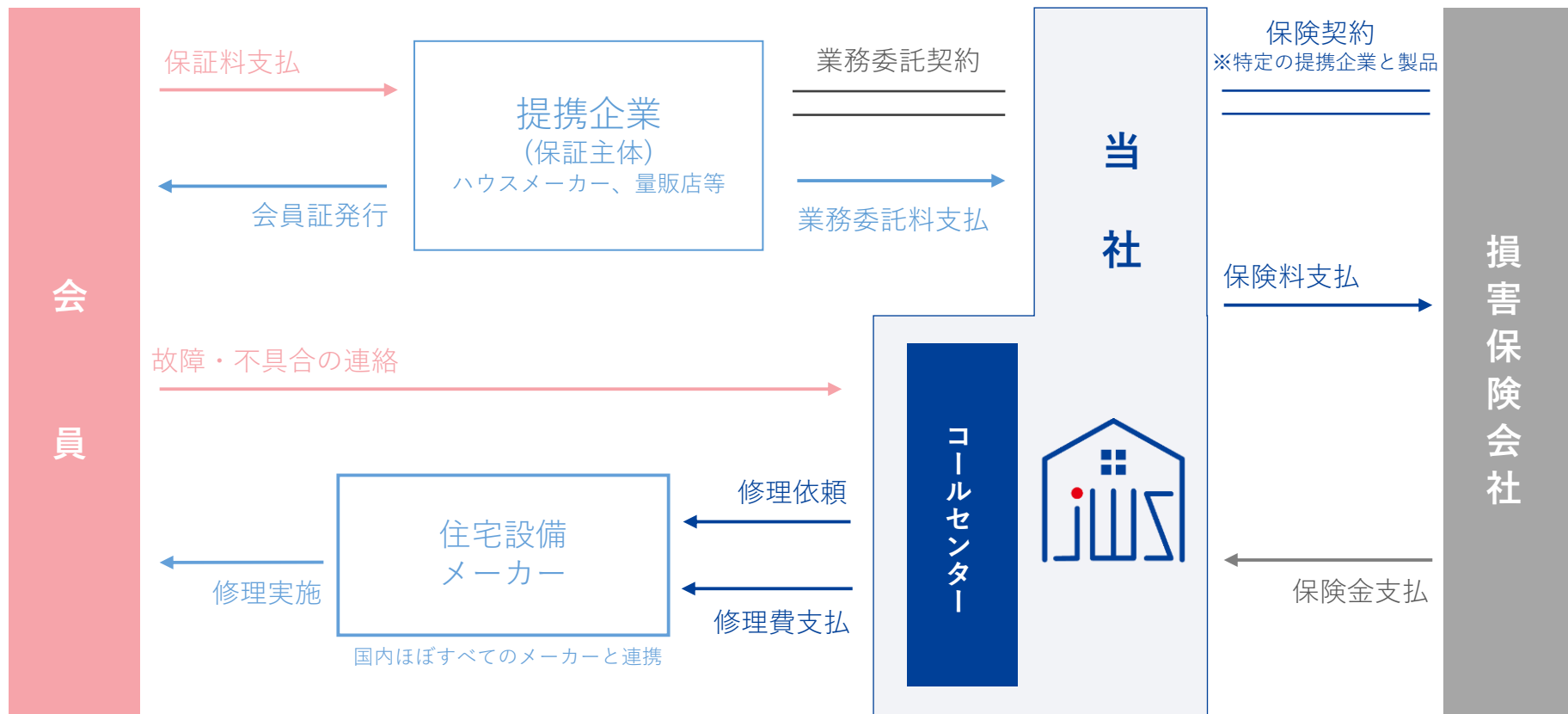
会 社 名	ジャパンワランティサポート株式会社
本社所在地	東京都千代田区大手町2-1-1 大手町野村ビル7F
代 表 者	代表取締役社長 庄司 武史
設 立	2010年 3 月
決 算 日	9 月30日
資 本 金	159,227,810円 (2023年 3 月末時点)
事 業 内 容	住宅設備機器の故障による修理対応や不具合の解決をサポートする「あんしん修理サポート」等の運営
ス タ ッ フ	44名 (役員等含む)
取 引 先	住宅関連会社、電力会社グループ企業、量販店、ホームセンター、ECサイト、大手損害保険会社など
拠 点	東京本社、名古屋本部、大阪営業所、カスタマーサポート (名古屋本部内)

< 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

保証サービス事業系統図

- 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
- 小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



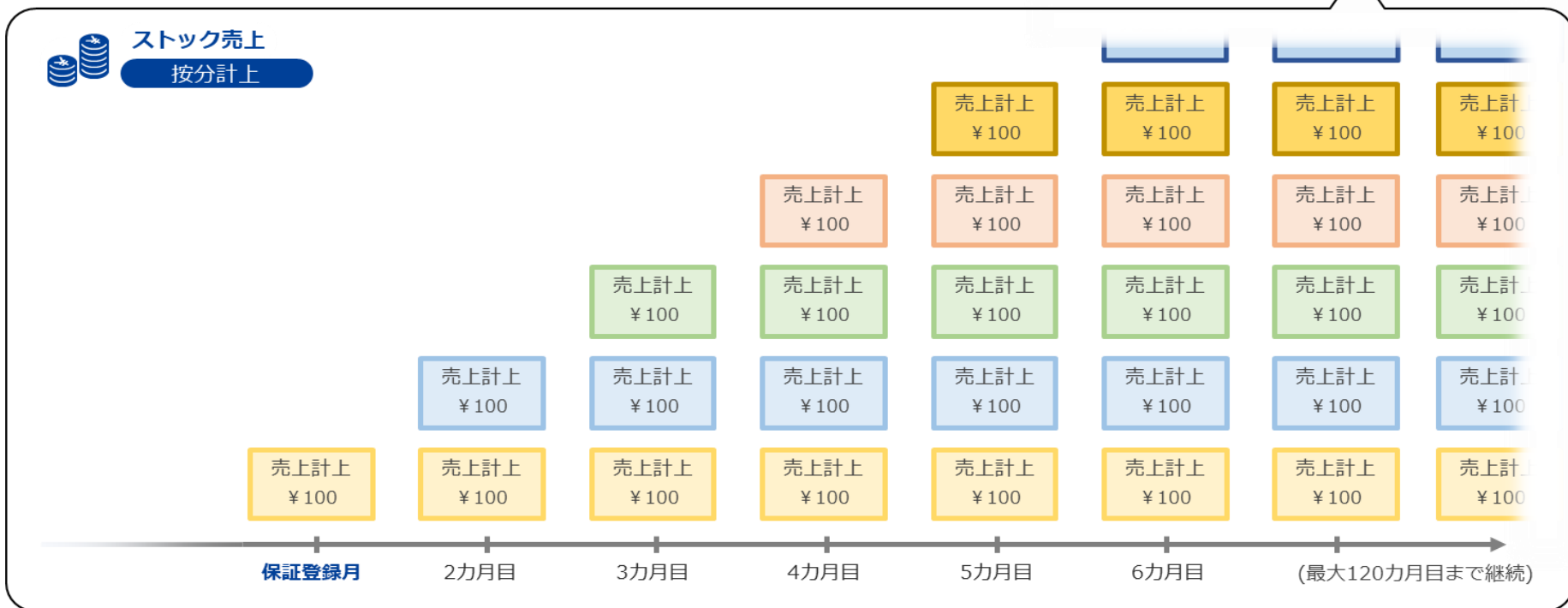
※保険契約については提携企業からの要望、取扱製品の故障リスク等を鑑み、修理費用のリスクヘッジのため一部の提携企業と製品を対象に保証期間と同一の保険期間の保険契約を損害保険会社と締結しております

保証サービス売上構成

- 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

(参考) 業務受託料12,900円、保証期間10年の場合

$$\left(\begin{array}{c} \text{業務受託料} \\ \text{¥12,900} \end{array} - \begin{array}{c} \text{事務手数料}(\ast) \\ \text{¥900} \end{array} \right) \div \begin{array}{c} \text{保証月数} \\ \text{120ヵ月} \end{array} = \begin{array}{c} \text{ストック売上} \\ \text{按分計上} \\ \text{¥100} \end{array}$$



※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

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。

SDGsとの対応

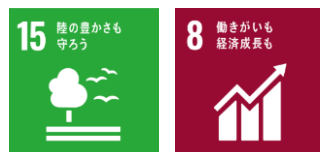
取り組み内容

住宅設備の延長保証サービスによる貢献



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

延長保証サービス運営方法の工夫による取り組み

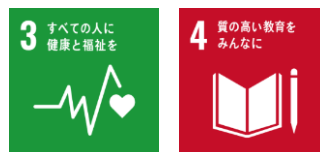


紙の会員証廃止（デジタル会員証への移行）
紙の資源削減による森林保全を目指します

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

その他取り組みによる貢献



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

Q & A**■ 平均保証年数は何年？**

平均で9.5年と、現在の有効会員のほとんどは10年保証となっている。

■ 社会情勢（為替・物価・国際情勢）の影響はあるか？

売上の大半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、メーカーにおける部材の値上げなどの影響も懸念されるが、社内の運用でカバーできると考えている。

■ 途中解約はどの程度発生する？

将来の出費に備えるために加入するという長期保証サービスの性質上、途中解約はほぼ発生しない。

■ 季節性要因はある？

当社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の発生率が高い。

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に問い合わせが増加する傾向にある。

ただし四半期では上記の期間が分散するため、四半期ごとの業績へのインパクトは軽微。

■ 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（JBR）との関係は？

JBRより、取締役1名を迎えている。また、「あんしん住宅サポート24h」の駆けつけサービスについては、受付から対応まで業務をJBRへ委託している。親子関係はあるが、独立性は担保されている。

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