



Japan Warranty Support

## 2023年9月期 通期決算説明資料

---

2023年11月10日 ジャパンワランティサポート株式会社

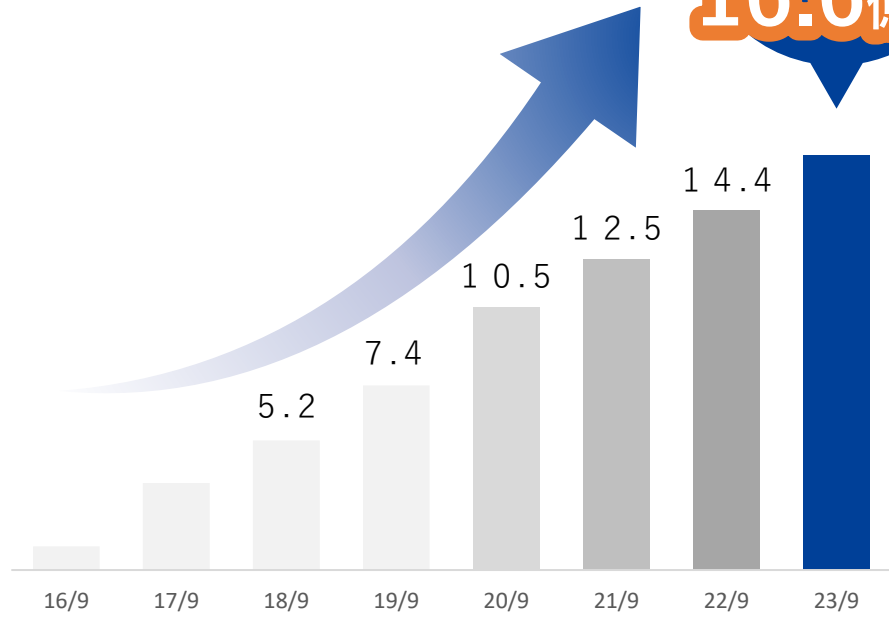
証券コード：7386

1. 本資料ハイライト
2. 事業内容と特徴
3. 2023年9月期 通期実績
4. 2024年9月期 業績予想
5. 株主還元
6. 参考資料

# 1. 本資料ハイライト

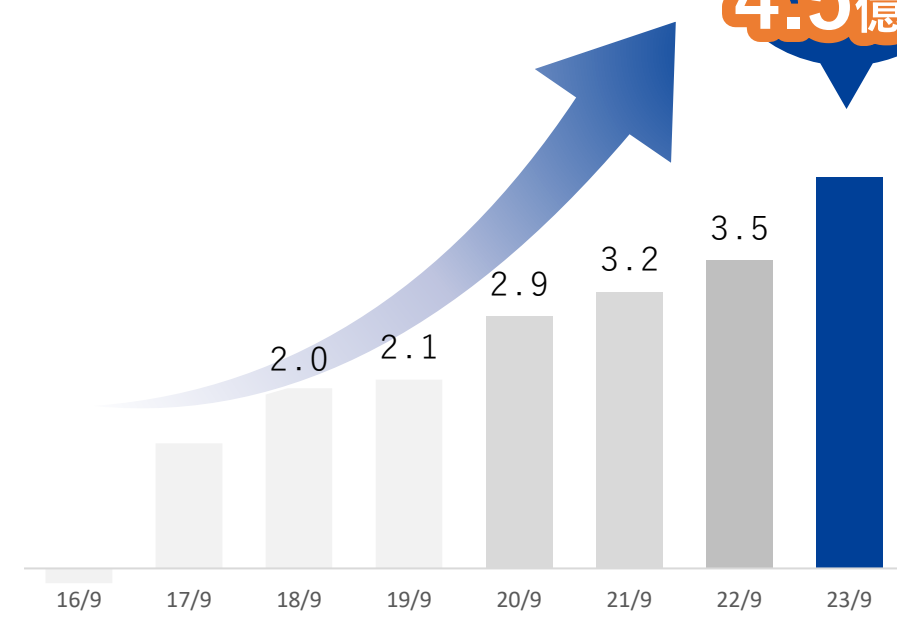
### 7期連続増収 売上高

過去最高  
16.6億円



### 7期連続増益 純利益

過去最高  
4.5億円



営業利益率 **37** % (東証グロース市場 第 **6** 位) (※)

※2022年11月～2023年10月に開示された決算短信より 当社調べ

売上高

営業利益

経常利益

純利益

YoY

129%

146%

140%

140%

2,150

903

933

634

1,664

618

668

454

2023年9月期

2024年9月期

2023年9月期

2024年9月期

2023年9月期

2024年9月期

2023年9月期

2024年9月期

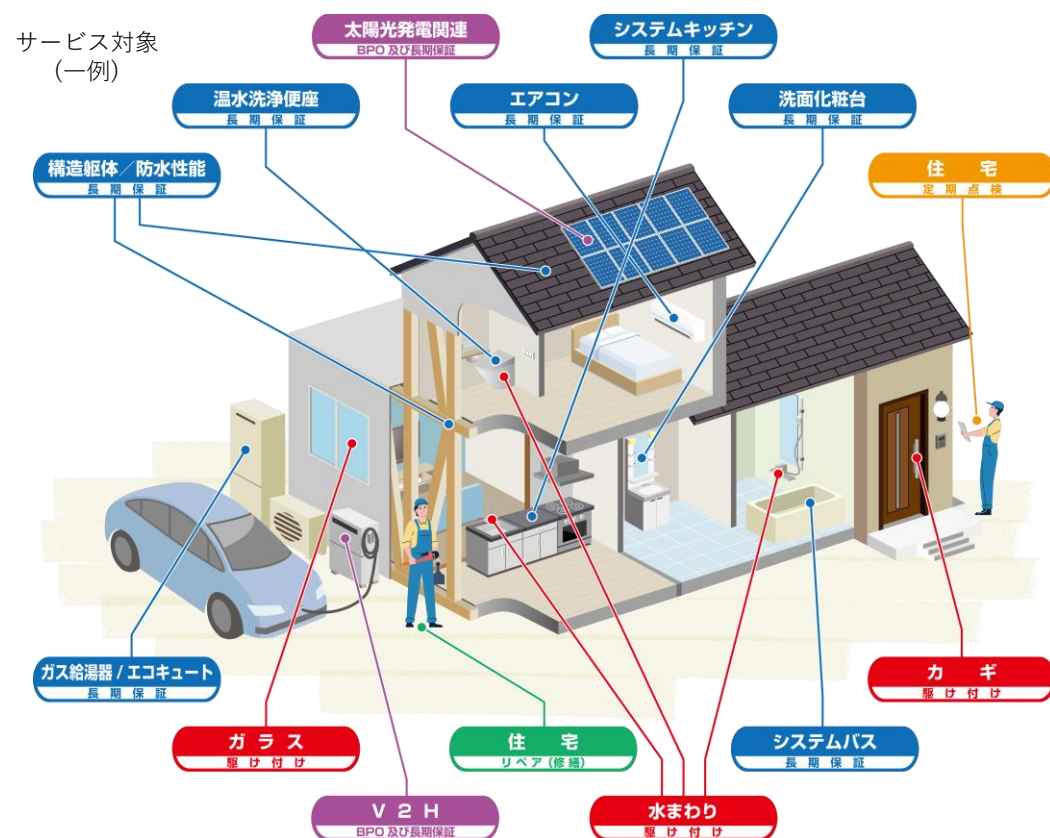
(百万円)

全項目 過去最高 & 大幅成長

## 2. 事業内容と特徴

## 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



## 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

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
コールセンター	コール業務	インバウンド、アウトバウンド、 アドミ業務全般

➡ 盤石な経営基盤と高利益率体制に基づく「安定性」と「発展性」を兼ね備えたビジネスモデルを展開

## 安定した経営環境

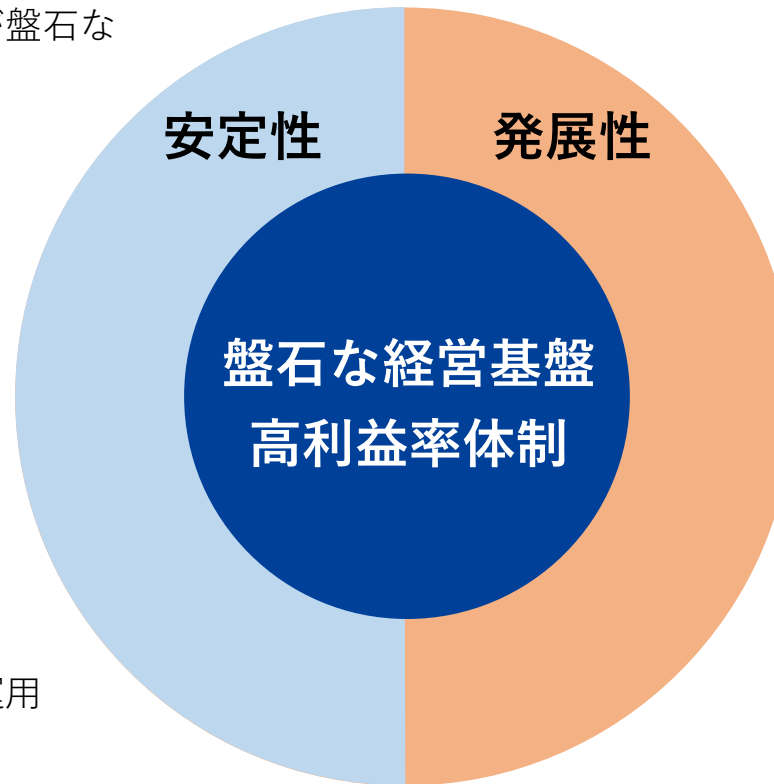
- ・メインサービスである延長保証事業が盤石な経営基盤を形成

## ストック型ビジネス

- ・安定的且つ継続的な収益確保
- ・収益が事前に見込まれ、各種情勢に左右されにくい事業環境

## 潤沢なキャッシュ

- ・潤沢な現預金、それを利用した投資運用による営業外収益
- ・「無借金経営」の実現



## 自社コールセンターの活用

- ・自社運営のため迅速かつ適切な対応が可能
- ・蓄積されたノウハウ利用により、会員、提携企業の満足度向上
- ・BPO事業の展開へ

## 高利益率経営

- ・BtoBtoCのビジネスモデルあり、在庫リスクもなく、小規模・少人数など販管費を抑えた運営により、高利益率を実現

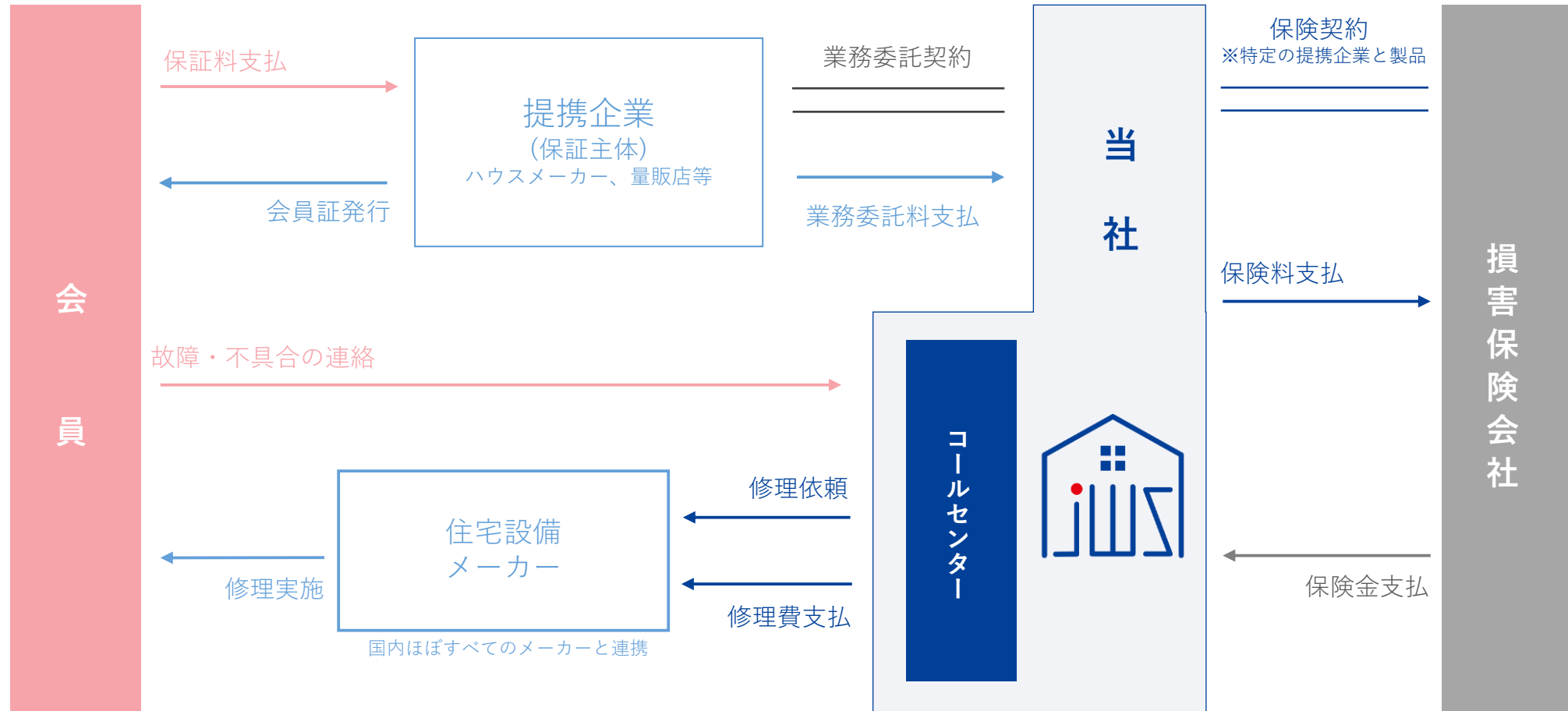
## 営業力とグループシナジー

- ・フットワークの軽さ、顧客ニーズへの対応力・柔軟性など営業力が事業の根幹
- ・親会社（ジャパンベストレスキューシステム株式会社）とのシナジーを活用し、住宅関連サービスをワンストップで提供



# 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
- ▶▶ 少人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

- 売上高営業利益率 37% の高利益率運営
- 東証グロース市場 第6位 の営業利益率(※)

## 「高利益率運営」ができる要因

### ➤ B to B to Cのビジネスモデル

在庫リスクもなく、大きな設備投資や広告宣伝が不要  
小規模での事業運営が可能

### ➤ 競争優位性(営業力・完全自社運営)

延長保証事業、BPO事業において、独自のノウハウをもとにしたスピード・柔軟性を重視した  
「オーダーメイドサービス設計」を運用

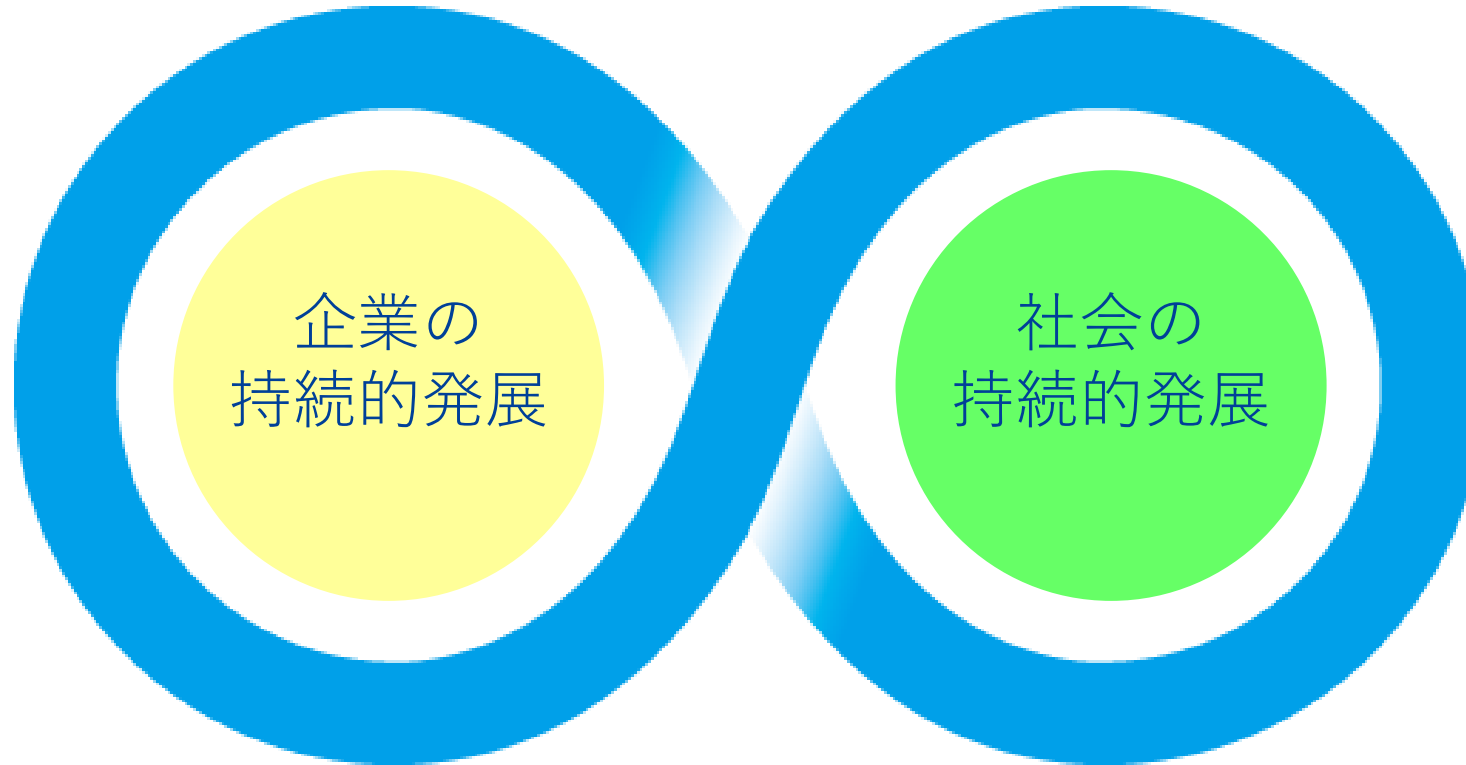
狙いを定めた業界を徹底的に営業し、提携企業を順調に獲得

当社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をはじめ、グループ企業とのサービスにおけるシナジーを実現

### ➤ 業務の高効率環境の確立

各種業務のマニュアル化、DX推進による高業務効率環境  
小規模・少人数による販管費を抑制した運営

➡ メインサービスである住宅設備機器延長保証サービス自体が、社会の持続的発展に貢献



企業の  
持続的発展

社会の  
持続的発展

- ・ 提携企業と連携し、当社延長保証サービスの提供促進
- ・ 再生可能エネルギー関連商品の開発
- ・ ガバナンスの強化

- ・ 各種保証を活用することにより「良いものを長く使う」環境を提供
- ・ 働きやすい環境づくり
- ・ 各種団体への寄付活動

## 3. 2023年9月期 通期実績

前年増減 増減率

## ○売上高

1,664	百万円	+ 217	百万円	+ 15%
-------	-----	-------	-----	-------

## ○営業利益

618	百万円	+ 62	百万円	+ 11%
-----	-----	------	-----	-------

## ○経常利益

668	百万円	+ 117	百万円	+ 21%
-----	-----	-------	-----	-------

## ○当期純利益

454	百万円	+ 95	百万円	+ 27%
-----	-----	------	-----	-------

## 2023年9月期の事業概要

- ① 有効会員数<sup>(※)</sup>が順調に増加
- ② 大手住宅メーカーや住宅設備メーカーとの提携が実現
- ③ 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」の稼働開始
- ④ 有価証券の取得・売却、投資不動産取得に伴う家賃収入により営業外収益を強化
- ⑤ 業務のマニュアル化、DXにより高効率化を実現

## 2023年9月期の決算概要

- ① 有効会員数増加に伴い売上高増加
- ② 売上高増加、原価抑制策の実施により、高い営業利益率を維持
- ③ 営業外収益の強化により、経常利益が増加
- ④ 当期純利益は昨年比+27%となり、過去最高益に

※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

# 通期業績予想と実績値の差異について

➡ 2023年8月4日に公表した通期業績予想と実績値に差異が発生

【百万円】

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
前回発表予想(A)	1,765	715	760	515	223.62
2023年9月期実績(B)	1,664	618	668	454	203.67
増減額(B-A)	△100	△96	△91	△60	—
増減率(%)	△5.7%	△13.5%	△12.1%	△11.8%	—
(参考)前期実績(2022年9月期)	1,446	555	550	358	176.82

## 経緯

売上一括計上の比重が大きいフローサービスによる売上の拡大を見込んで前回発表予想を発表

フローサービスの内容を再精査、検討した結果、従来の保証サービスと同様、ストックサービスとして取り扱うことへ変更

フローサービスからストックサービスとして変更したことに伴い、売上一括計上の比重が小さくなり、売上高が前回発表予想を下回る

それに伴い、各段階利益が前回発表予想を下回る

## 影響

2023年9月期4Qは前回発表予想を下回る結果となったものの、収益認識のタイミングの変更によるものであり、新規契約社数、獲得案件、新規会員、業務委託料及びキャッシュフロー等、事業の根幹・高利益体制への影響はなし

売上一括計上の比重が大きいフローサービスがストックサービスへ変更されたことにより、当社のビジネスモデル上、中長期的な安定成長に寄与する

# 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

➡ 売上/利益の増加とともに、総資産・純資産も着実に増加

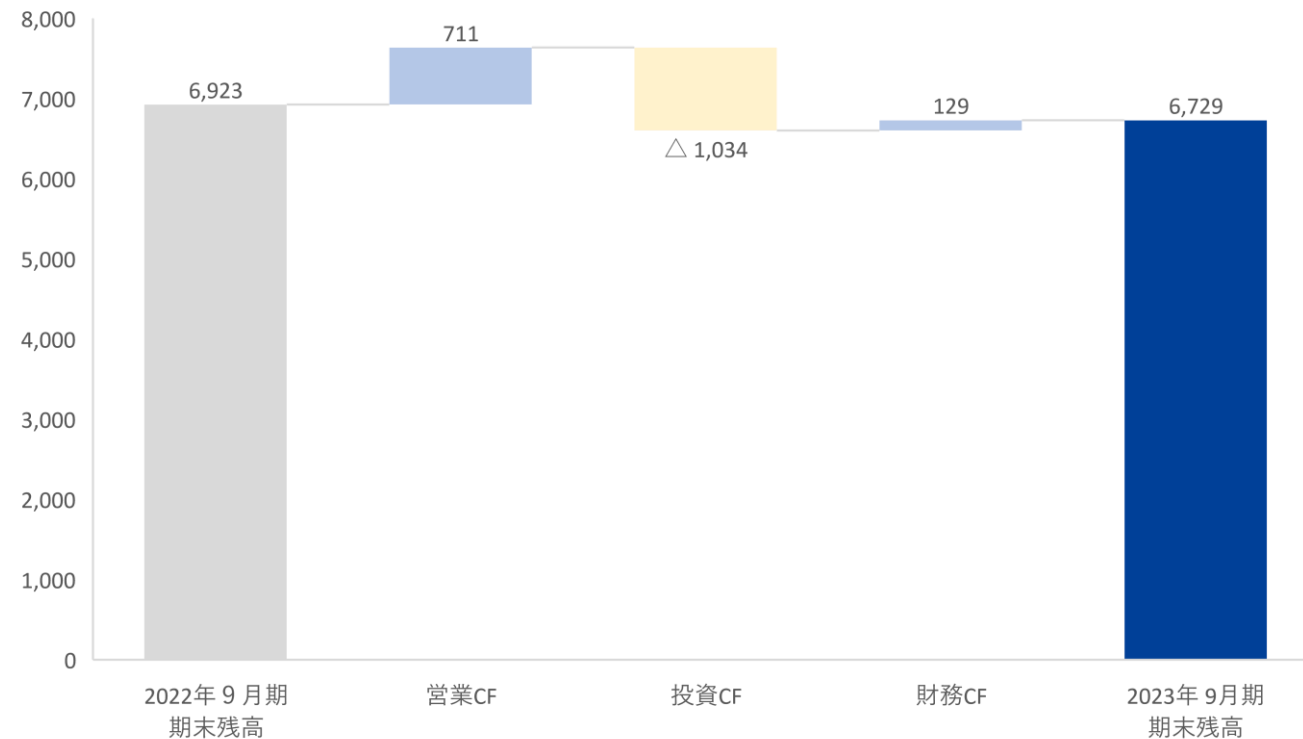
	2022年 9月期	2023年 9月期	増減		2022年 9月期	2023年 9月期	増減
資産合計	9,857	<b>11,005</b>	1,148	負債合計	8,282	<b>8,876</b>	594
流動資産	7,879	<b>7,791</b>	△87	流動負債	1,739	<b>1,765</b>	25
(現預金)	7,423	<b>7,229</b>	△193	(前受収益)	1,271	<b>1,417</b>	145
固定資産	1,978	<b>3,214</b>	1,235	固定負債	6,542	<b>7,111</b>	568
(有形固定資産)	19	<b>18</b>	△0	(長期前受収益)	6,493	<b>7,059</b>	566
(無形固定資産)	49	<b>35</b>	△13	株主資本	1,527	<b>2,109</b>	581
(投資その他の資産)	1,909	<b>3,160</b>	1,250	純資産合計	1,574	<b>2,129</b>	554
(投資有価証券)	852	<b>1,076</b>	224	負債純資産合計	9,857	<b>11,005</b>	1,148
(投資不動産)	0	<b>761</b>	761				

現 預 金	投資その他の資産	前受収益・長期前受収益
<ul style="list-style-type: none"> <li>・潤沢なキャッシュを保有</li> <li>・有利子負債のない「無借金経営」</li> <li>・財務的に健全な経営状況</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・潤沢な資金を活かし、営業外収益確保のため、各種債権・株式の運用、収益不動産の取得を行う</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・負債の内、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</li> </ul>

# 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、収益不動産の取得に伴い減少
- 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増加要因

【百万円】



- 営業キャッシュ・フロー
  - ・ 新規契約社数・有効会員の増加
  - ・ BPO事業の本格稼働
- 投資キャッシュ・フロー
  - ・ 投資有価証券の取得 (301百万円)
  - ・ 投資不動産の取得 (767百万円)
- 財務キャッシュ・フロー
  - ・ 新株予約権行使による株式の発行による収入 (161百万円)
  - ・ 配当金の支払 (34百万円)

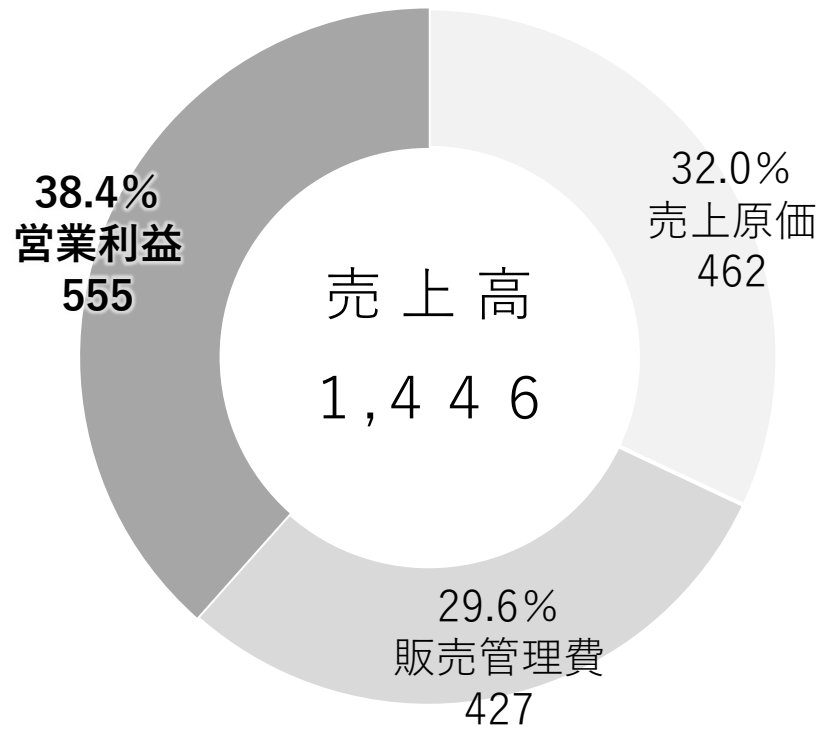
※過去に当社サービスに登録された全会員から保証期間が終了した会員を差し引いた、現時点で当社サービスの会員として有効な登録数



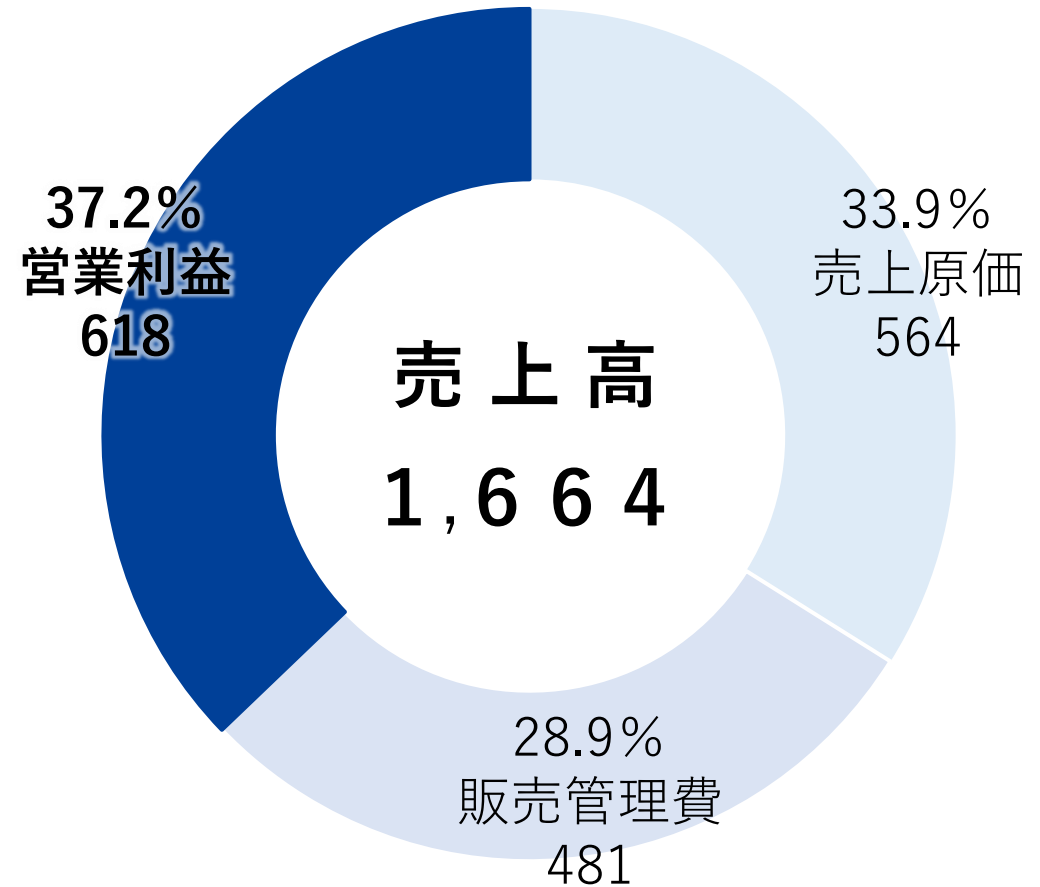
# 収益構造

- ▶ 売上高増加に伴い、売上原価・販売管理費も増加しているものの、高利益率体制を維持
- ▶ 売上原価率は付保会員の増加に伴う保険料増加等により+1.9%
- ▶ BtoBtoCモデル、自社コールセンターの活用、効率的な運営など、複合的な要因により高利益率のビジネスモデル

【百万円】



2022年9月期

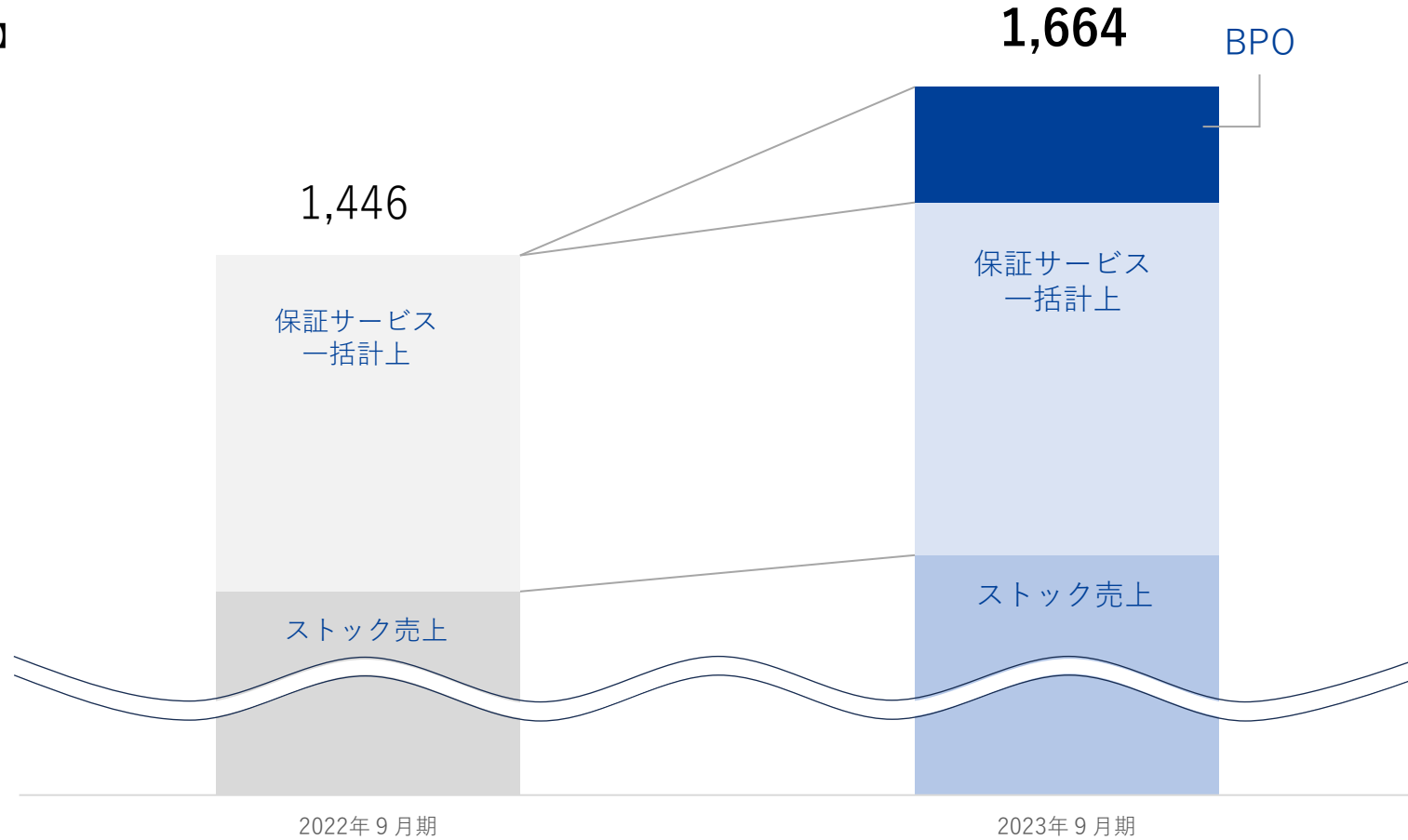


2023年9月期

# 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
- 4QよりBPO事業の貢献度が向上 今後は収益の柱へ

【百万円】

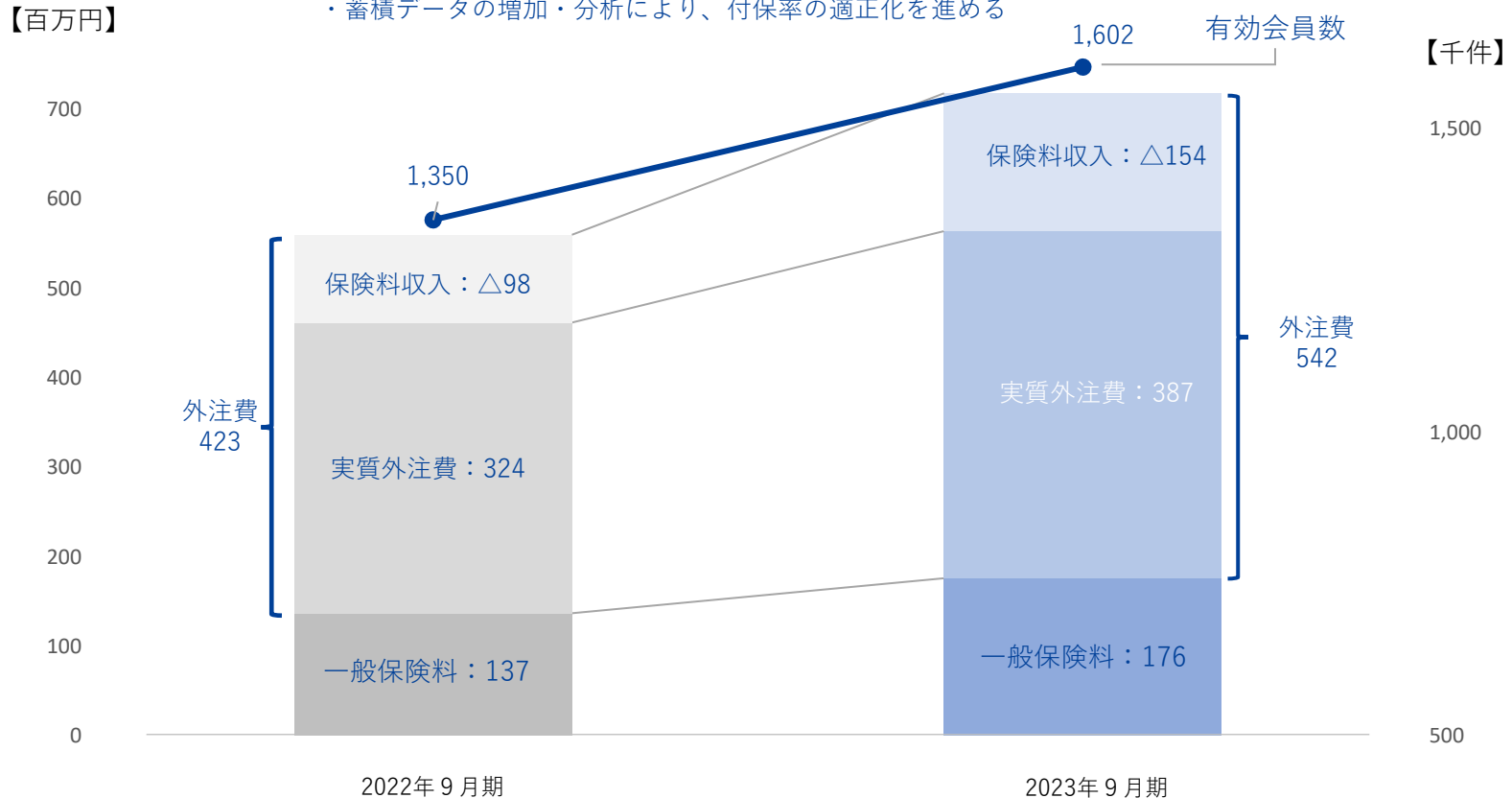


# 売上原価比較

- ▶ 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<sup>(※)</sup>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



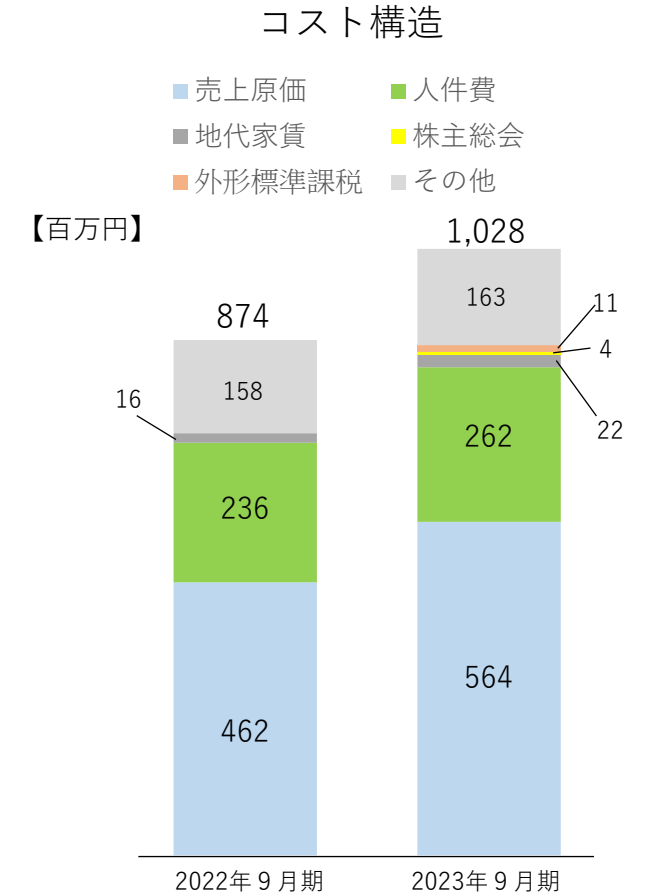
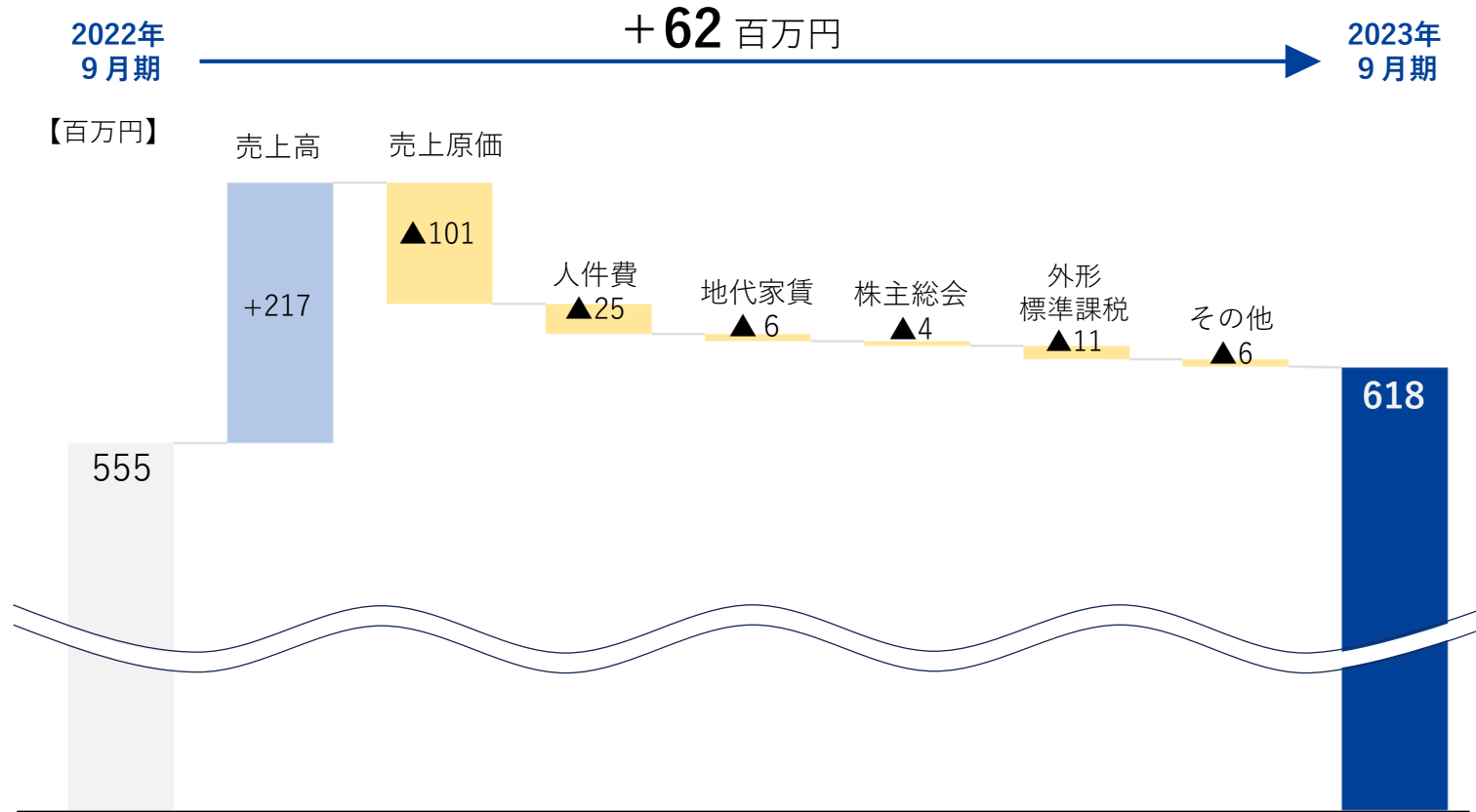
※売上原価の構成

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

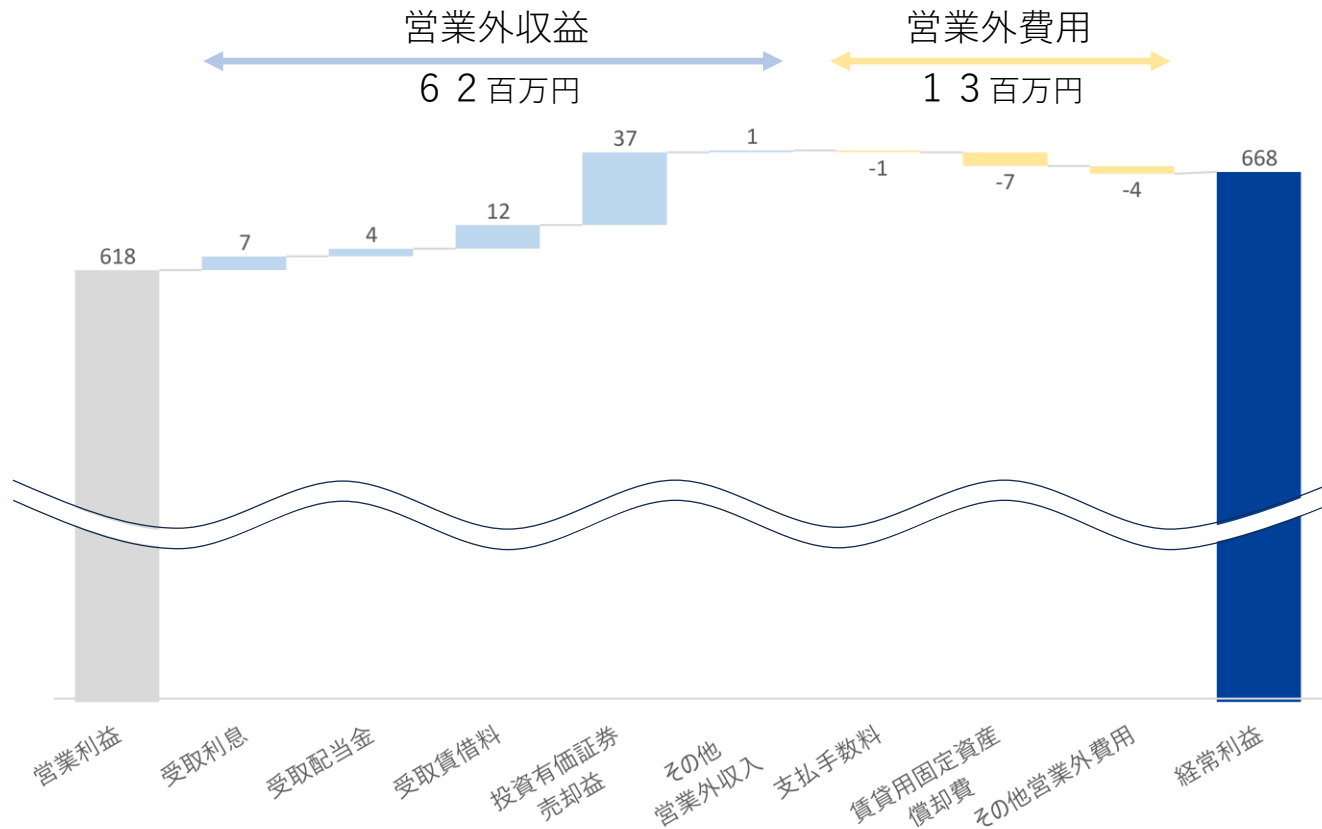
- 前年比**111%**と、軸である保証事業が引き続き 今後の成長の盤石な土台を形成
- 売上増加(新規会員増・単価横ばい)が営業利益増加を牽引
- 人員増加に伴う人件費増、CS拡大に伴う地代家賃増、株主総会費用・外形標準課税など、今期新たに50百万円以上の費用が発生する中で二桁成長を達成



# 営業外収益・経常利益

- 投資有価証券等の運用による受取利息・配当金、その売却益が営業外収益に大きく寄与
- 収益不動産を当期3Qに取得し、取得後家賃収入12百万円を計上 営業外収益に寄与
- 収益不動産による家賃収入が発生した一方、その償却費や管理費用が営業外費用として発生

【百万円】



## ○営業外収益

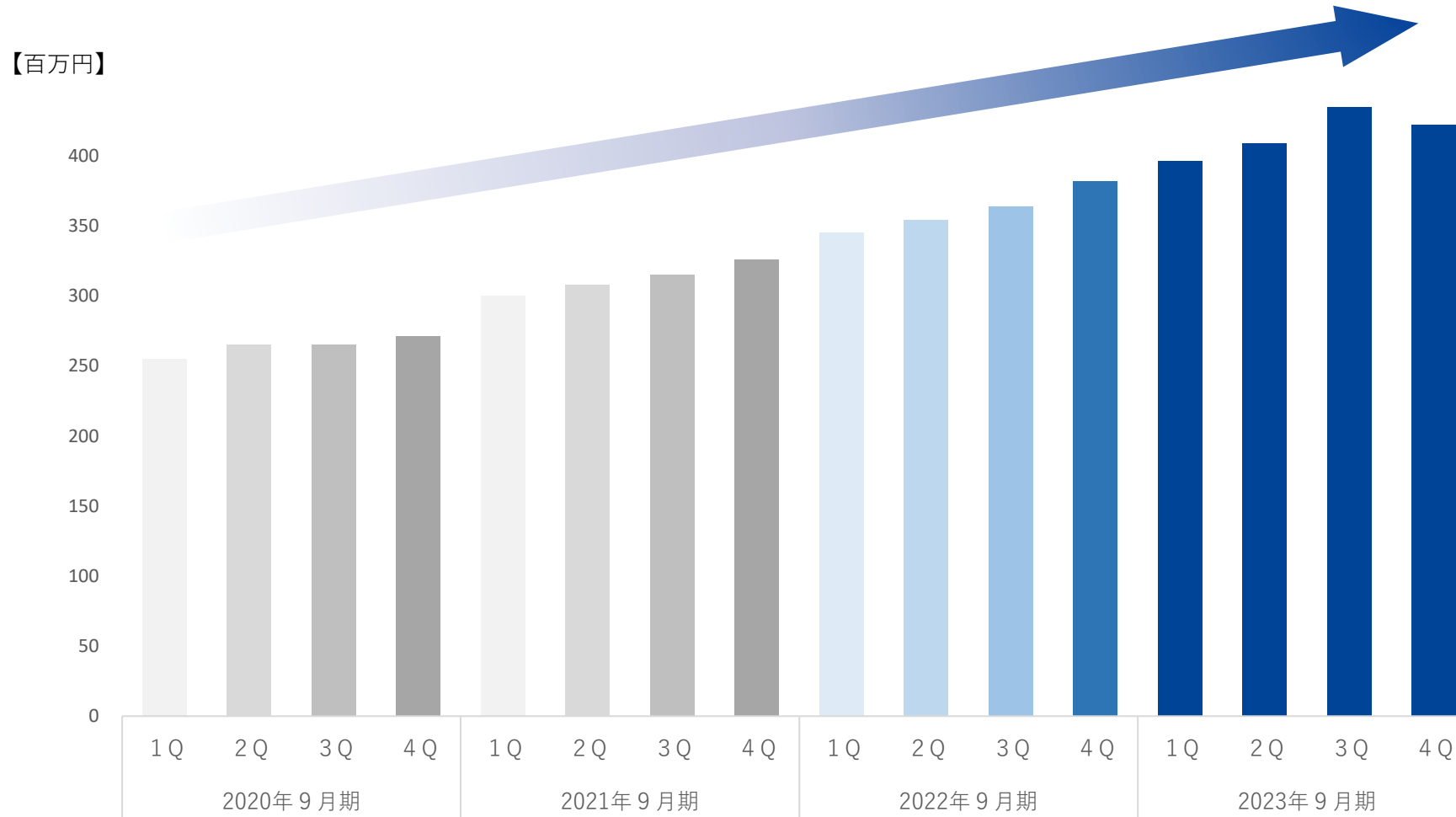
- ・ 投資有価証券の増加に合わせ受取利息が増加
- ・ 収益不動産の運用により、受取賃借料が発生 今後も安定的に発生見込み
- ・ 保有していた投資有価証券の売却に伴い、投資有価証券売却益が増加

## ○営業外費用

- ・ 収益不動産の償却費が今期より発生
- ・ 収益不動産の管理費用の発生等によりその他営業外費用が発生

# 売上高推移

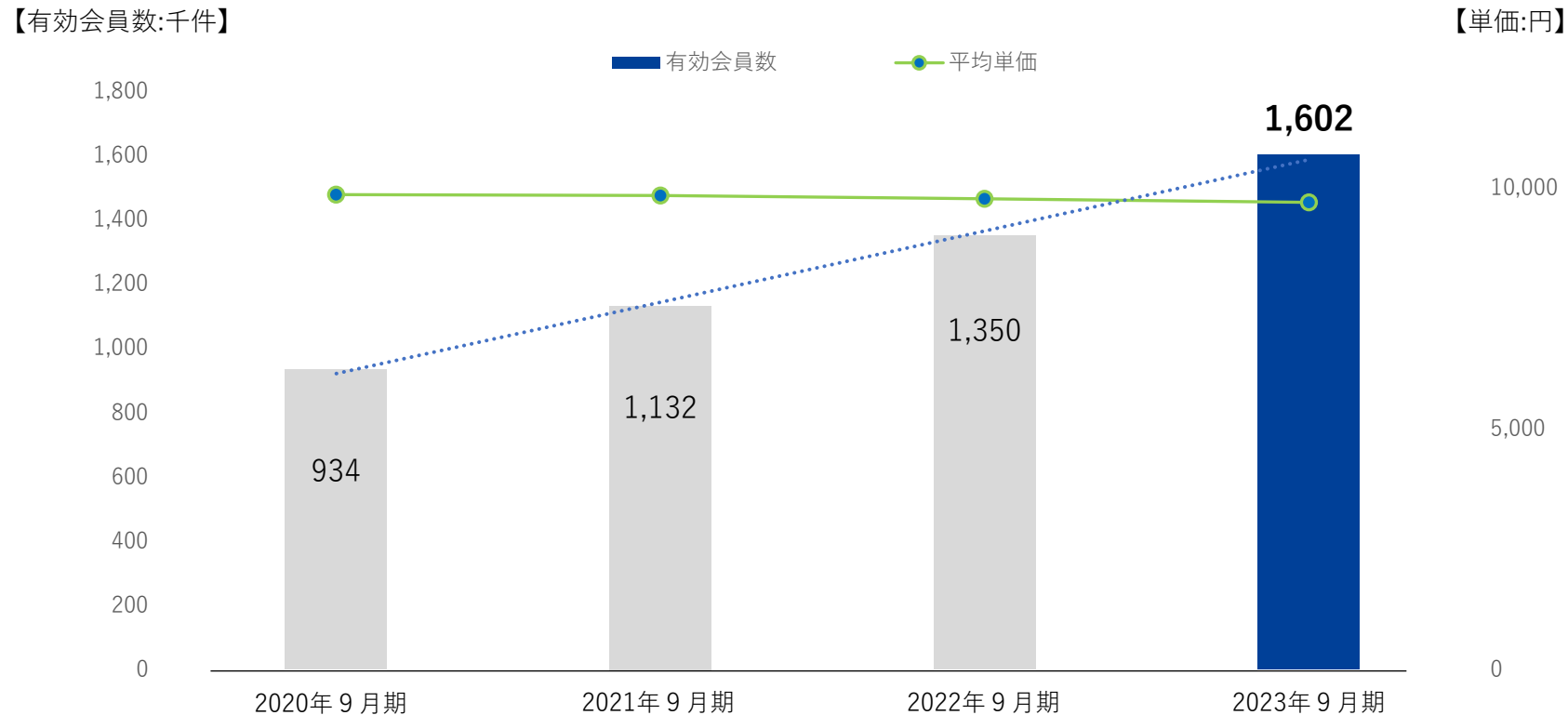
- ▶ 有効会員数の増加に伴い堅調に推移 今後はBPO事業の展開によりさらなる成長へ
- ▶ ストック型ビジネスのため、四半期ごとに売上高が増加していく(下期偏重)




※2020年9月期、2021年9月期、2022年9月期第1四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 252千件)
- ▶ 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りストック売上 (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



事業拡大 ➡ 大手企業との業務委託契約が進む 

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

事業拡大 ➡ 自社コールセンター、バックヤードの活用により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、独自ノウハウを持つ自社コールセンター、アドミ業務全般の対応が可能なバックヤードを活用したBPO事業を拡大

事業拡大 ➡ 住宅全般にかかわるアフターフォローをワンストップに 

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」の提供を開始。  
延長・長期保証、駆け付け、点検、リペア、BPO、コール業務をワンストップで対応

K P I ➡ 有効会員数 前年同期比19%アップ 

有効会員数が160.2万件に

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、DX推進に関する投資や営業外の投資運用拡大を実施

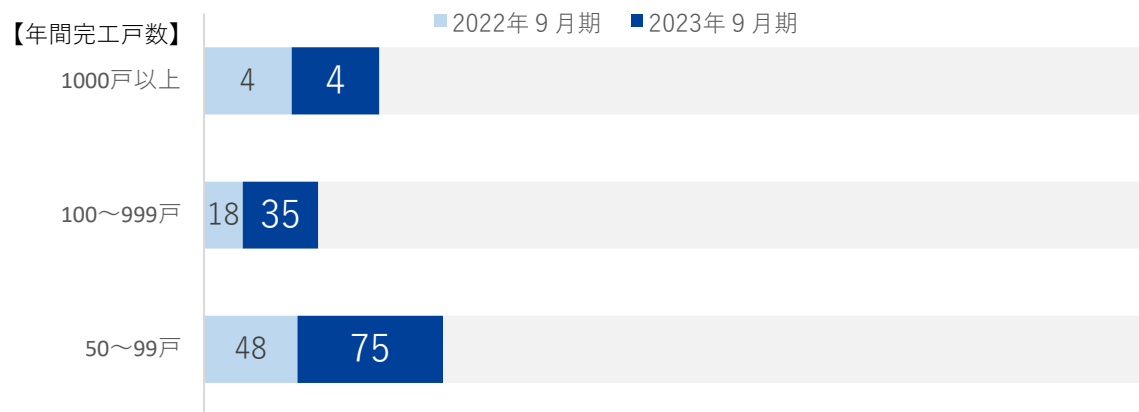
P / L ➡ 不動産・有価証券等の取得により営業外収益を強化  

3Qより開始された収益不動産の運用による家賃収入の他、引き続き有価証券等の運用により営業外収益を強化  
今後も運用資産の取得等積極的に検討し、営業外収益の底上げへ



- 新規ハウスメーカー契約数 **114社増** 住宅設備メーカー契約数 **20社増** BPO契約数 **52社増**
- 大手住宅メーカー、住宅設備メーカーへの積極的な営業活動を展開 今後も契約社数を増加させ、収益に寄与
- BPO契約も保証事業の既存契約先をはじめ、多くの企業に積極的に営業活動を展開 延長保証事業に続く収益の柱とすべく邁進

主要ハウスメーカー、ビルダーの当社シェア ※1



主要住宅メーカーにおける当社シェア ※2



BPO契約先新規契約数



➤ 主な新規契約先  
延長保証



株式会社アイ工務店



株式会社アンドパッド



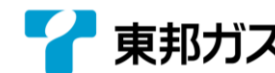
京阪電鉄不動産株式会社



株式会社ウッドワン



クリナップ株式会社



東邦ガス株式会社



株式会社大京



株式会社ツクルバ



北海道電力株式会社



一般社団法人  
日本PVプランナー協会



マックス株式会社

(一例) 50音順

※1 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  
 ※2 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

- 業務効率のさらなる向上を目指し、各種業務のDXを推進
- これまで蓄積してきたノウハウを活かし、チャットボットによる会員からの問合せ対応環境を構築
- 「会員自身に対応方法を検索できる」環境を整備し、問い合わせ時のストレス軽減、カスタマーサポートでのよりの確な対応へつなげていく



## ～ご自身でできるメンテナンス～

The image shows a maintenance guide for an air conditioner outdoor unit. It features three photos: a close-up of the drain pipe, a hand cleaning the pipe with a brush, and the outdoor unit itself. The text reads: "エアコン室外機のドレンホース つまり防止・お手入れ方法" (Air conditioner outdoor unit drain pipe clogging prevention and maintenance method). Below the images, there is a list item: "■ エアコンのメンテナンス方法" (Air conditioner maintenance method), followed by the text: "エアコン室外機のドレンホースのつまり防止・お手入れ方法" (Clogging prevention and maintenance method for the drain pipe of the air conditioner outdoor unit). A blue arrow points to the right at the bottom.

The image shows a maintenance guide for a warm water toilet seat. It features a photo of a toilet and two close-up photos of hands cleaning the strainer. The text reads: "温水洗浄便座 ストレーナーのつまり防止・お手入れ方法" (Warm water toilet seat strainer clogging prevention and maintenance method). Below the images, there is a list item: "■ 温水洗浄便座を快適に使用するためには" (For comfortable use of the warm water toilet seat), followed by the text: "温水洗浄便座のストレーナーのつまり防止・お手入れ方法" (Clogging prevention and maintenance method for the strainer of the warm water toilet seat). A blue arrow points to the right at the bottom.

## 4. 2024年9月期 業績予想

## 2024年9月期は今まで以上の飛躍へ

▶ 延長保証事業の強固な成長基盤は維持しつつ、BPOの拡大、DX推進による業務効率の向上により創業期から「成長期」へ



➡ 売上高・利益すべて**過去最高** + **大幅成長**を見込む

	前年増減	増減率
○売上高		
<b>2,150</b> 百万円	+ <b>485</b> 百万円	+ <b>29</b> %
○営業利益		
<b>903</b> 百万円	+ <b>284</b> 百万円	+ <b>46</b> %
○経常利益		
<b>933</b> 百万円	+ <b>264</b> 百万円	+ <b>40</b> %
○当期純利益		
<b>634</b> 百万円	+ <b>179</b> 百万円	+ <b>40</b> %

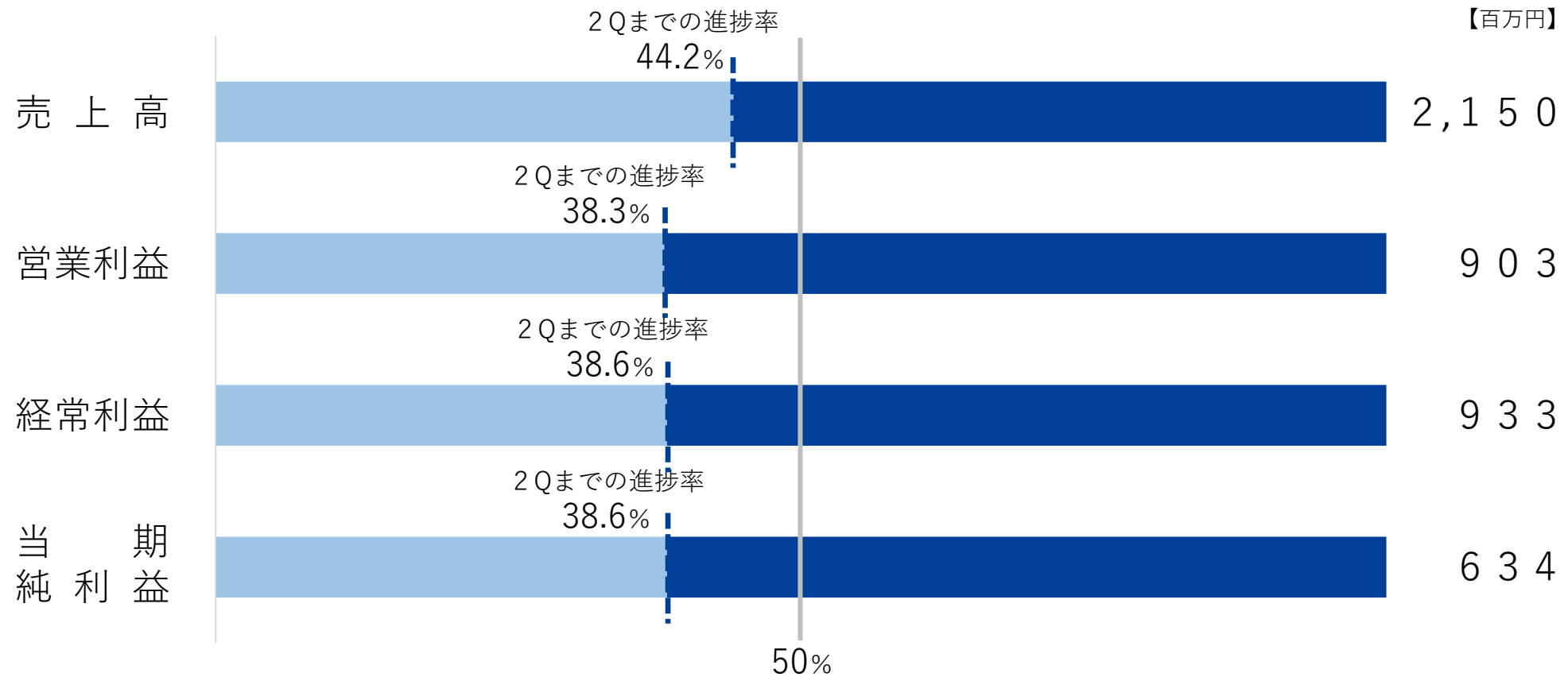
### 2024年9月期 事業環境

- + 住宅設備に係る延長保証サービスの認知度が上がり、付与率が増加
- + 再生可能エネルギーへの関心が高まり、太陽光発電システムや蓄電池、V2Hなどの関連機器の市場が拡大
- + 既築住宅数の増加に加え、経年劣化に伴う修繕需要や生活空間の充実を図るようなりフォーム需要の高まる
- 新設住宅着工戸数が人口・世帯数の減少に伴い漸減
- 物価高騰に伴う、修理費用の値上げの可能性

### 2024年9月期 重点施策

- ・大手住宅メーカー、住宅設備機器メーカーへの営業活動をより強化することにより、保証契約件数の獲得、BPOニーズの掘り下げ・獲得につなげる
- ・これまで積み上げてきた各種ノウハウの活用およびDX推進により、会員及び提携企業からの問合せ・不具合対応に関する工数・費用を削減
- ・既存住宅設備から太陽光発電関連設備など、住宅に係る各種機器を網羅する幅広い商品の開発

- ▶ 基幹事業である延長保証事業の売上の大部分はストック売上であり、毎月徐々に増えていく傾向にあるため、収益は4Qに向けて偏重する傾向
- ▶ 収益の柱を目指すBPO事業については今後契約社数が増加していく  
BPO事業の収益も契約締結から売上に計上されるまでに時間差が生じるため、4Qに向けて偏重する傾向



## 成長 ➡ 盤石な収益構造を活かし、成長期へ

基幹事業である保証事業により、売上/利益は盤石  
さらにBPO事業が本格稼働 保証事業に続く収益の柱として更なる成長へ

## 事業拡大 ➡ 住宅トータルアフターサポートへ

保証事業・BPO事業を起点に「住宅トータルアフターサポート」へ  
親会社であるジャパンベストレスキュー株式会社とのシナジーも活用し住宅に係るトラブル等を  
ワンストップで対応

## 事業拡大 ➡ 業界・ターゲットの拡大

賃貸管理会社向けへのサービスや、業務用利用(法人利用)等、業界・ターゲットを拡大

## 商品拡大 ➡ 建物・太陽光発電設備の長期延長保証サービス稼働による収益源の確立

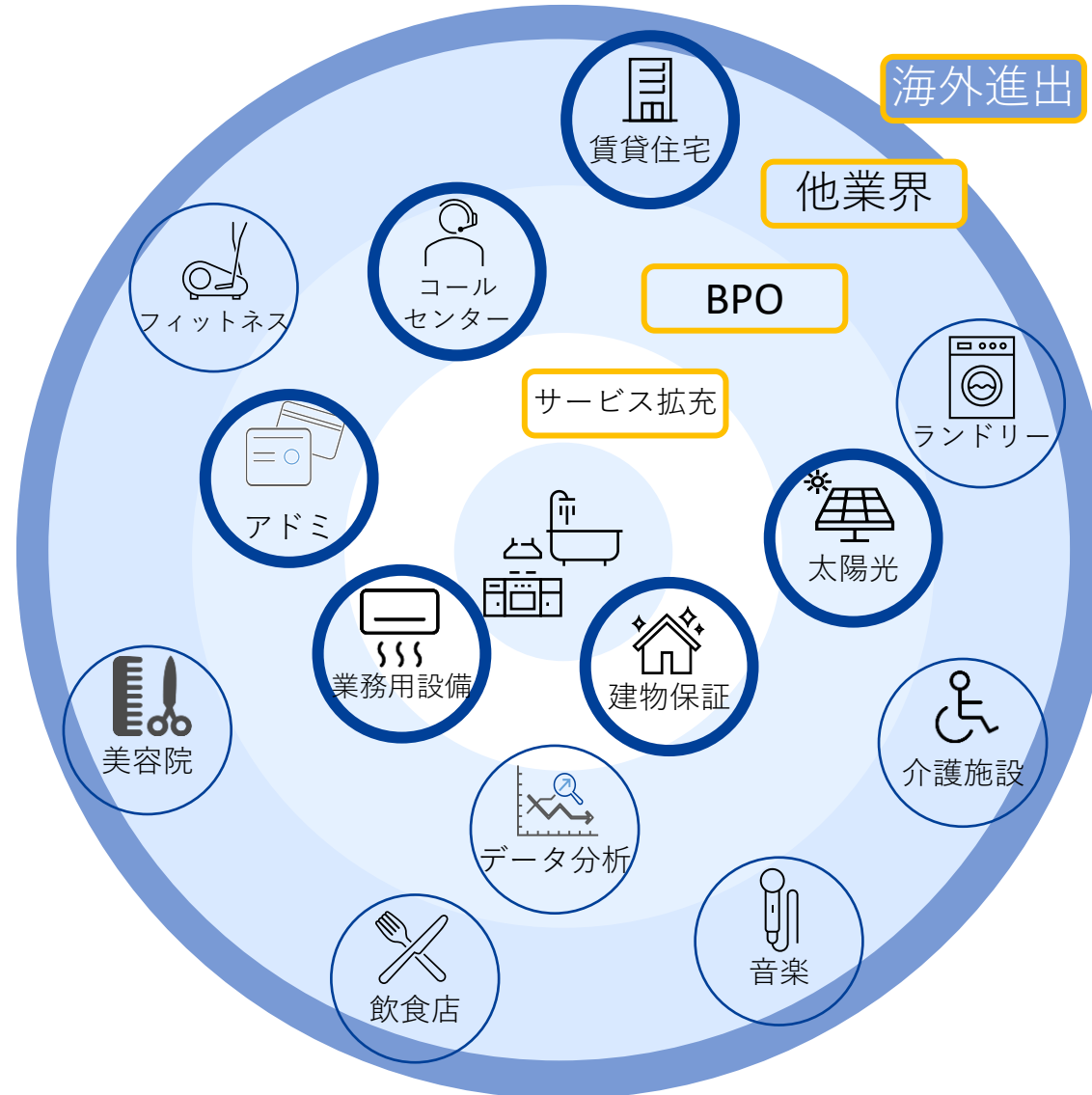
新たにリリースした、住まいの長期保証バックアップサービス「スマイノミライ」、太陽光発電設備・蓄電池の長期延長保証サービスの展開により、盤石な収益にさらに上積み

## P / L ➡ 営業外収益を強化

収益不動産取得による家賃収入が安定的な営業外収益として増加  
今後有価証券や収益不動産取得を検討し、営業外収益の増加を見込む

# 今後の展開

▶メインサービスである住宅設備機器延長保証サービスを中心に、その運営により培ったノウハウをもとにサービス拡充、BPOの拡大、他業界への横展開、海外進出による成長を計画



※一例  
太枠サービスはリリース済み



➡ サービスの進化と共に加速度的で持続的な成長を目指す

## ➡ 業務改善活動

作業内容の標準化・マニュアル化により、ムリ・ムダ・ムラを解消する  
業務効率向上とともに、従業員の労働環境の整備にもつなげていく

## ➡ 原価低減活動

自社でコールセンターを運営することにより蓄積された知識・ノウハウを活用することにより、  
会員・提携企業からの問合せや不具合対応において、内容・費用ともにより適切な対応ができる環境を  
強化していく

協力業者との連携を強化し、修理費用の低減へ繋げていく

## ➡ 業務DX化活動

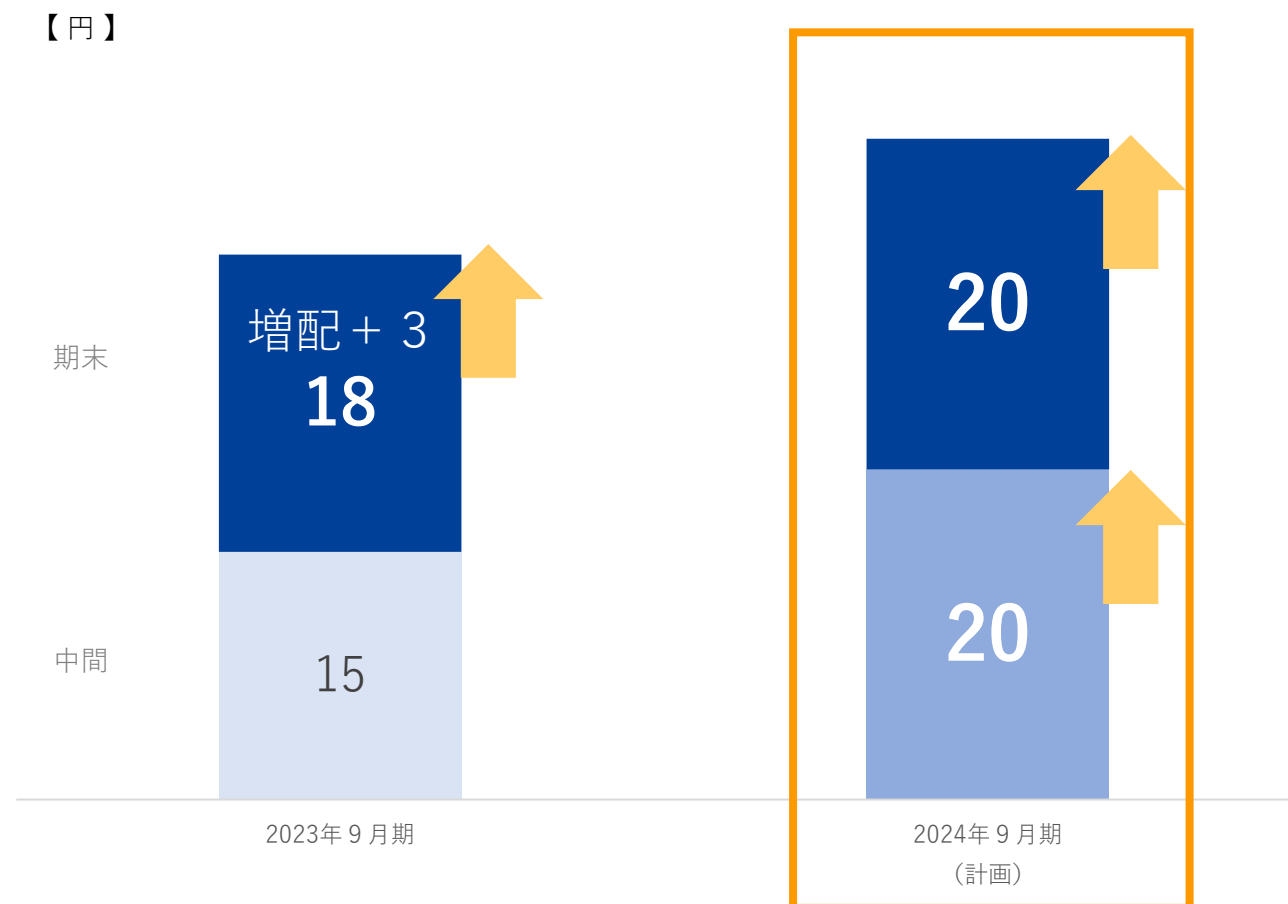
チャットボット・動画によるメンテナンス・不具合対策説明サイトを導入し、当社への問合せ前に  
「会員自身で対応できる」環境を整備していく

問い合わせ方法・窓口の拡充により、問い合わせ窓口を分散化させ、当社カスタマーサポートでの  
解決までのスピード感の向上、会員のストレス軽減へ繋げていく

## 5. 株主還元

## 株主還元（配当）

- ▶ 業績好調に伴い2023年9月期より配当を開始
- ▶ 2023年9月期の期末配当は、前回の配当予想額(15円)から+3円の**18円**に増配
- ▶ 2024年9月期は、業績成長に伴いさらに**増配(20円+20円)**を計画



# 株価推移

- 上場(2022年6月)から2023年9月末の株価推移
- 期間中 最高株価 5,100円 最低株価 1,211円
- 長期に渡る業績を意識した経営を行い、市場から適正な評価をいただけるよう、更なるチャレンジを実施していく



## 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！**

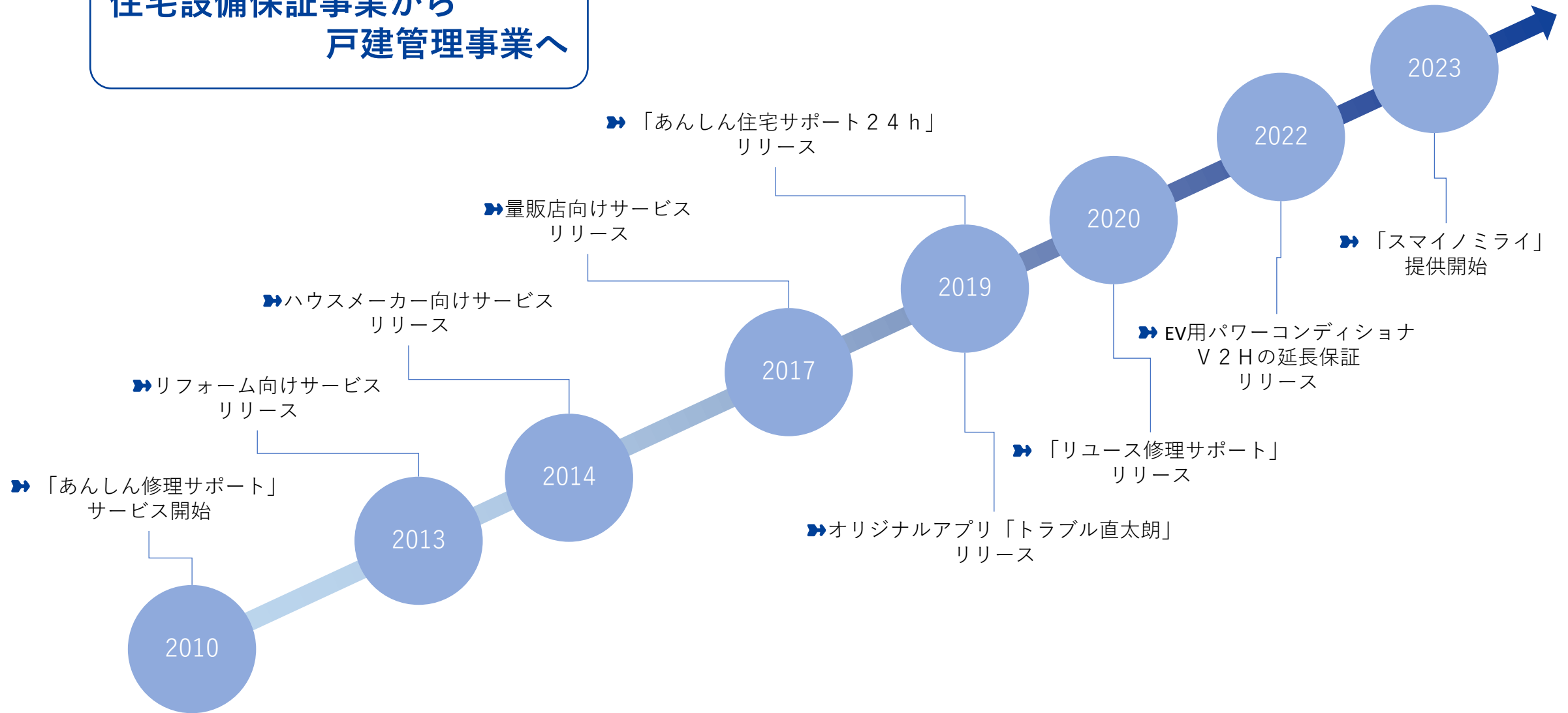
**ジャパンワランティサポート株式会社は、  
「ありがとう」といっていただける、  
安心・快適なサービスを提供することで  
社会に貢献する企業を目指します。**

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	164,432,570円 (2023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
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
	11月	健康優良企業「銀の認定」取得
	12月	EV（電気自動車）用パワーコンディショナ V2H の延長保証サービスをリリース
2023年	3月	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

## 住宅設備保証事業から 戸建管理事業へ





用語	説明
住宅トータルアフターサポート	当社基幹事業である長期保証サービスをはじめ、駆け付けサービス、BPO、点検・リペアサービスを組み合わせた、当社独自の住宅全体にかかわるアフターサポート体制
BPO事業	契約先企業内の業務プロセスの一部について、業務の企画・設計から実施までを一括して当社が受託する事業 (例：コールセンター、住宅設備以外の不具合受付)
ストック(型)ビジネス	仕組みやインフラを作り、契約によって継続的に収入を得られるビジネス 当社の場合、基幹事業である延長保証事業が該当
フロー(型)ビジネス	商品やサービスを販売・提供するときに売上や収益が都度発生するビジネス 当社の場合、BPO事業が該当
グループシナジー	当社の親会社であるジャパンベストレスキュー株式会社をはじめ、各グループ会社との連携を図り、新たな商品開発等を実施
実質外注費	①-②が実質外注費 ①当社よりメーカーに修理を依頼した際に発生した費用 ②保険適用により、保険会社より入金される保険金

## 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ていると考えている。

### ▶ 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。

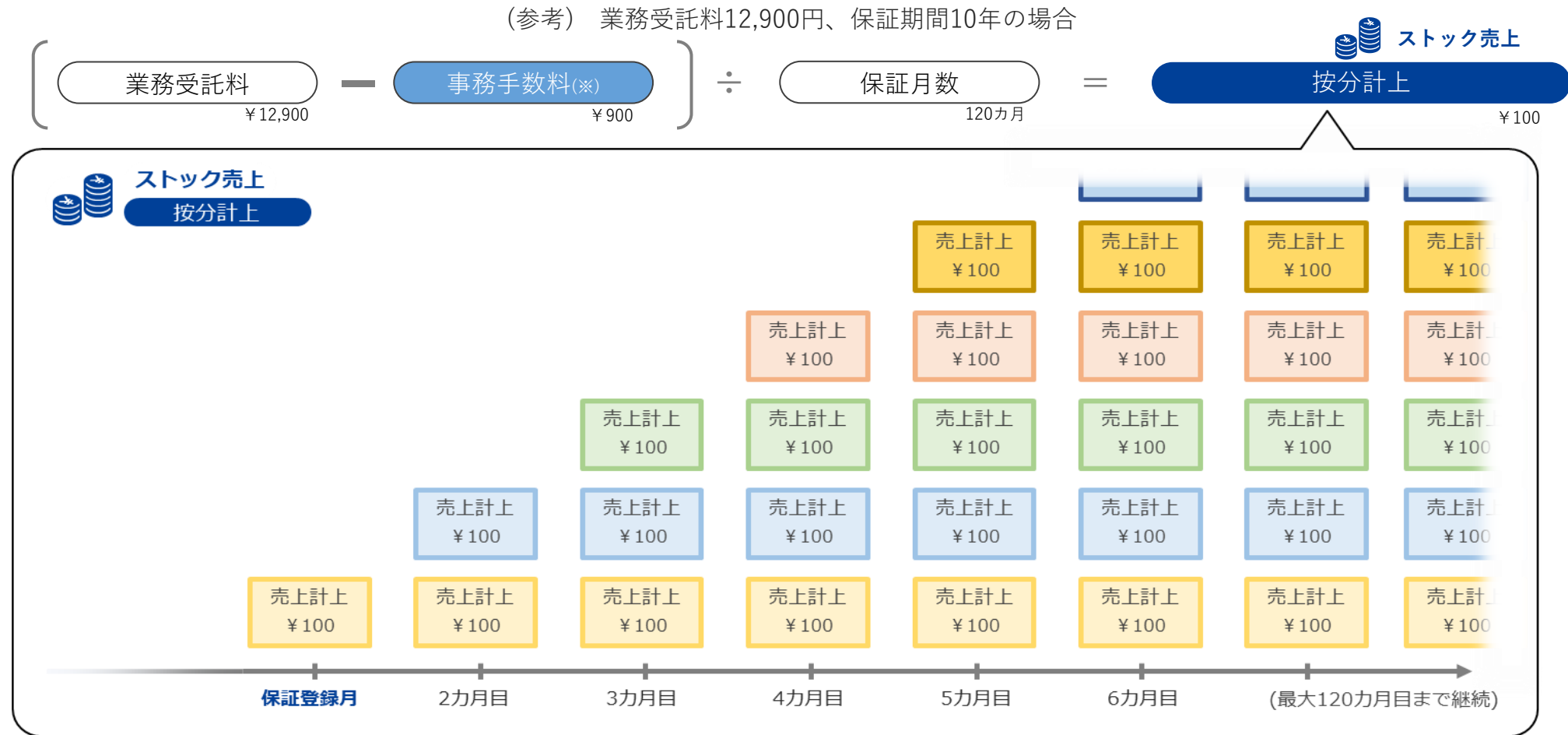
ただし四半期では上記の期間が分散するため、四半期ごとの業績へのインパクトは軽微。

### ▶ 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。

# 保証サービス売上構成

➡ スtock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



※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  
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  
※2022～2023年実績：ワクチン7名分相当の寄付を実施

## ESG情報

### Environment

#### < 環境 >

#### ▶ 森林保護方針

- ・紙面での会員証からデジタル会員証への移行、これまで紙を使用して各種連絡を行っていたFAXや各種入力業務をDX化し、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。

### S o c i a l

#### < 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「銀の認定」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。

### Governance

#### < 企業統治 >

#### ▶ 取締役会

- ・取締役会は、社外取締役2名を含む6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。

## 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](mailto:ir@jpwsp.jp)