

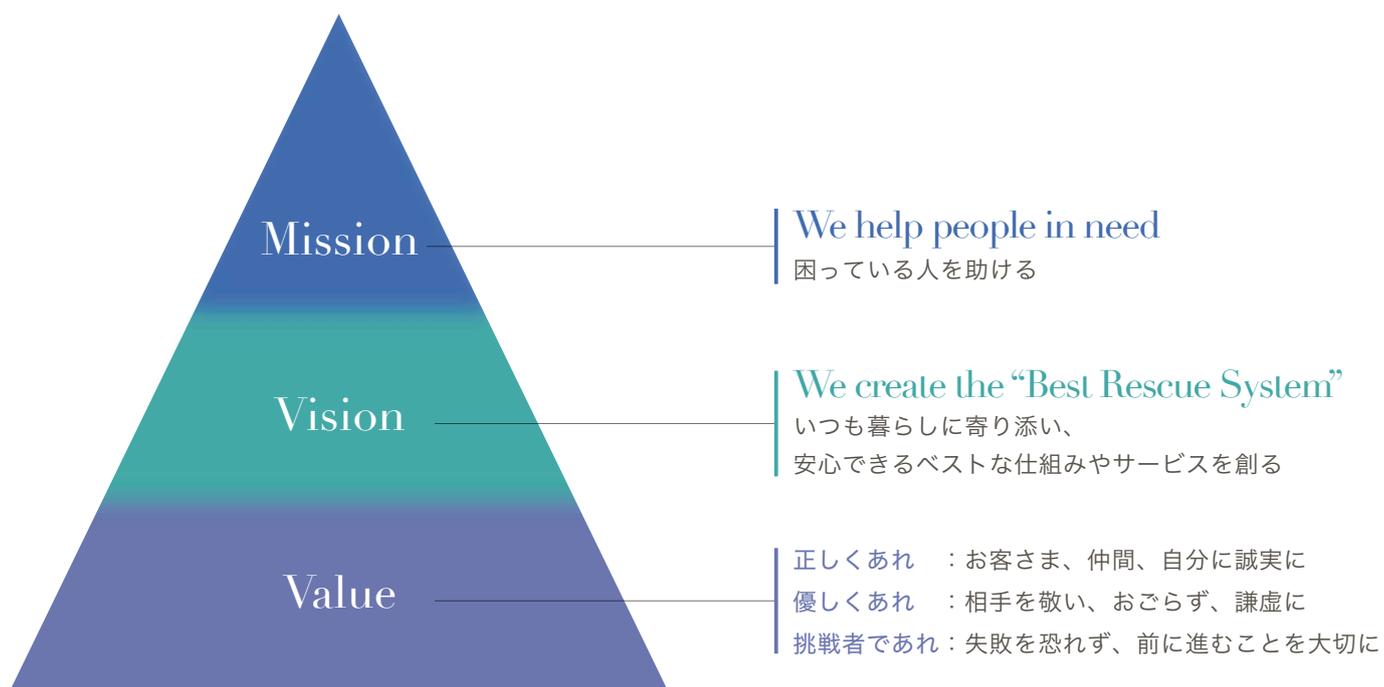


JBR

統合報告書
2022



ジャパンベストレスキューシステム株式会社(以下、JBR)は新中期経営計画(2022年9月期～2024年9月期)の策定に当たって、JBRグループが今後進むべき方向性、重視すべき考え方を全従業員の指針として共有するために、経営理念の再定義を行い、MVV(Mission, Vision, Value)の体系を新たに策定しました。



Contents

01	JBRグループの理念体系	第3章	サステナビリティ
02	ごあいさつ	25	サステナビリティ
	第1章 価値創造	27	目指すBest Rescue System
03	JBRグループの歩み	29	環境・人材への取り組み
05	パフォーマンスデータ	31	社会への取り組み
07	事業内容とビジネスモデル	33	コーポレート・ガバナンス
09	価値創造プロセス		第4章 データ編
	第2章 成長戦略	41	10か年財務・非財務情報
11	CEOメッセージ	43	業績・財務サマリー(連結)
15	新中期経営計画	45	株式・会社情報
19	COOメッセージ		



代表取締役CEO 榊原 暢宏

略歴

- 1989年 4月 株式会社アクロス入社
- 1994年 1月 有限会社ノア設立取締役就任
- 1997年 2月 日本二輪車ロードサービス株式会社
(現当社) 設立代表取締役就任 (現任)
- 2004年 4月 セコムウィン株式会社取締役就任
- 2008年11月 ジャパン少額短期保険株式会社
取締役就任 (現任)
- 2017年 5月 JBRあんしん保証株式会社
(現ジャパンワランティサポート株式会社)
取締役就任



1997年2月の設立から25年、私たちは「困っている人を助ける」という一つの目標に向かって歩んでまいりました。もちろん、困っている人を助ける行動を組織的に行うためには、組織を維持するための適切な対価が必要です。そうした対価をいただきながら、私たちは、困っている人を実際に助けにいく施工パートナー網を広げたり、安定的なサービス提供の基盤として会員を募ったり、いろいろな困りごとに手を差し伸べるためにサービスの幅を広げたりと、常に新たな挑戦と継続、そして進化を繰り返してまいりました。その結果、私たちが提供するサービスは、「生活トラブル解決」をキーワードに、非常に多くの皆様から日々「助かった、ありがとう。」の

お声をいただいております。

しかし、私たちの「困っている人を助ける」取り組みは、始まったばかりです。私たちの見えないところや気づかないところに、まだまだ多くの「困っている人」がいるはずで、「誰一人取り残さない」というSDGsの精神は、私たちの理念と高い親和性があります。次の25年に向けて、私たちは「困っている人を取り残さない」という大きな目標のもと、今はまだ気づくことができない「困っている人」を見つけ出し、手を差し伸べる新しい商品・サービスを開発していく挑戦を、これからも続けてまいります。



“困っている人を助ける” JBRグループの取り組みは、事業成長そのものが持続可能な社会の実現に貢献する歩みであると言えます。

当社グループは、1997年2月に、ジャパンベストレスキューシステム株式会社の前身である「日本二輪車ロードサービス株式会社」を設立しました（現社名への商号変更は1999年8月）。その後、設立から僅か8年で株式上場を果たし、「困っている人を助ける」ことに徹したサービスや商品の開発・提供に専念した歩みを続けてきました。拡大期・再編期という紆余曲折を経て、現在、第二創業期を迎え、成長軌道を歩んでいます。新たな未来に向け、当社グループは、これまでと変わらず、サステナビリティと直結した歩みを継続してまいります。

売上高(単位：百万円)

15,000

10,000

5,000

0

1997年2月
創業

2005年8月
マザーズ上場

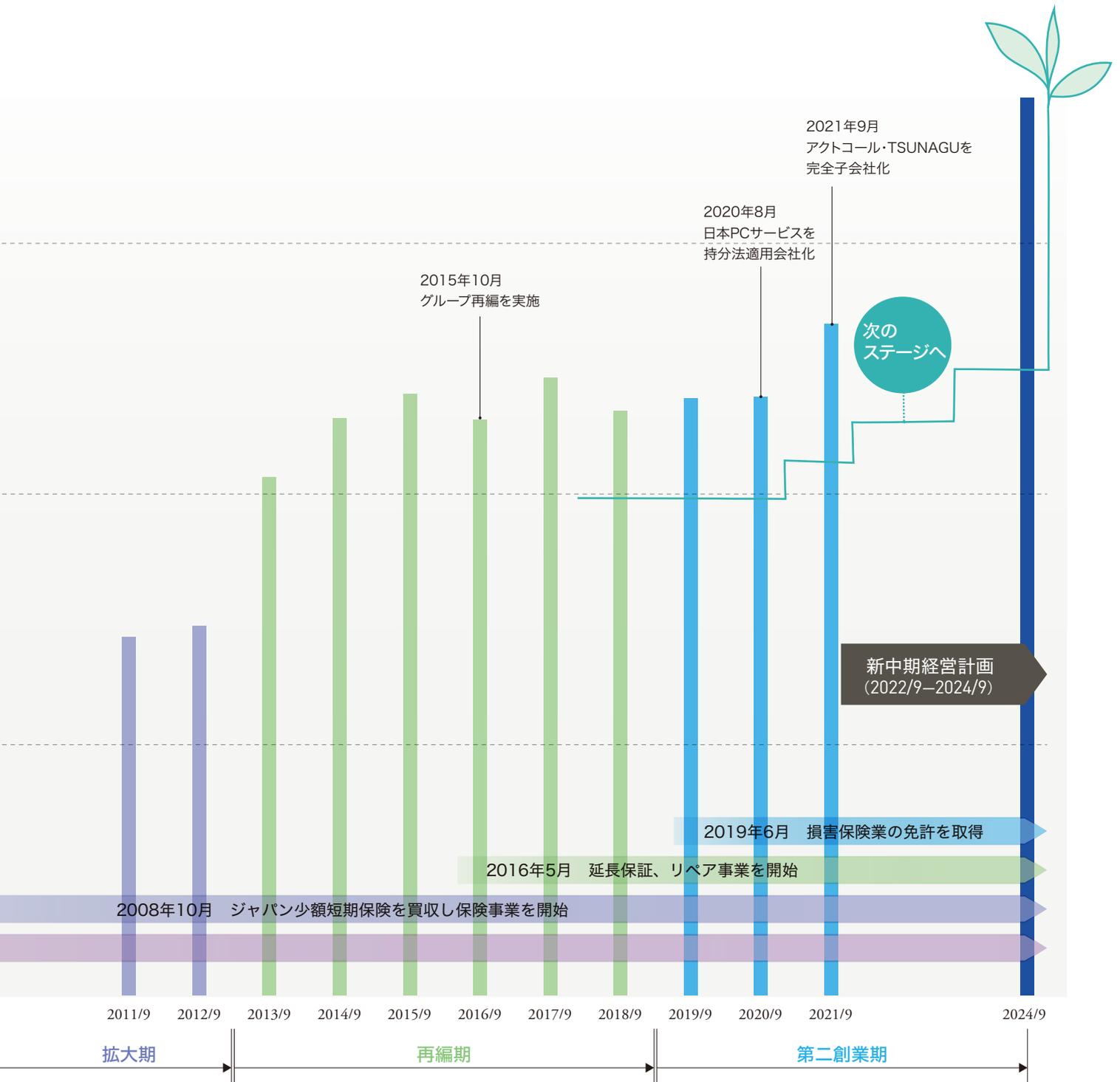
2007年9月
東証一部へ市場変更

2007年11月
名証一部へ上場

2005年2月 大学生協と提携し会員事業を開始

1997/9 1998/9 1999/9 2000/9 2001/9 2002/9 2003/9 2004/9 2005/9 2006/9 2007/9 2008/9 2009/9 2010/9

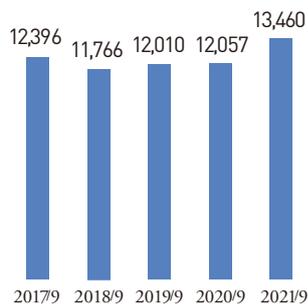
創業期



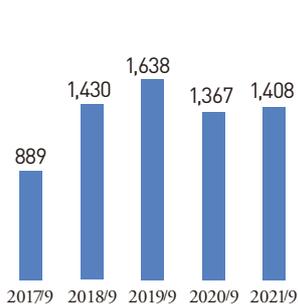


■ 財務ハイライト (連結)

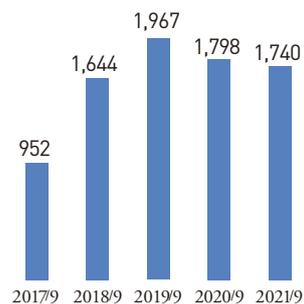
売上高 (単位: 百万円)



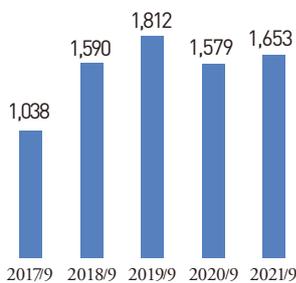
営業利益 (単位: 百万円)



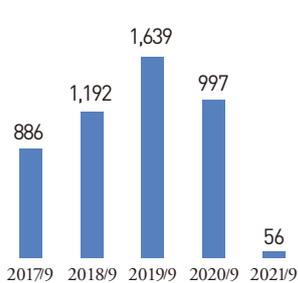
経常利益 (単位: 百万円)



EBITDA (単位: 百万円)



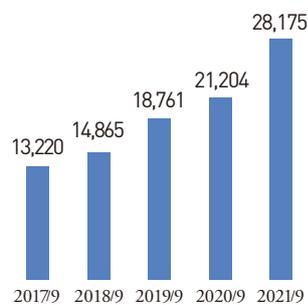
親会社株主に帰属する
当期純利益 (単位: 百万円)



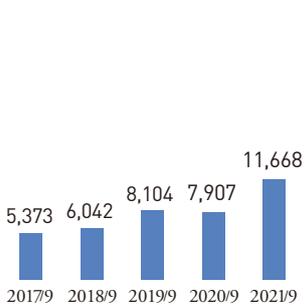
ROA (単位: %)
ROE (単位: %)



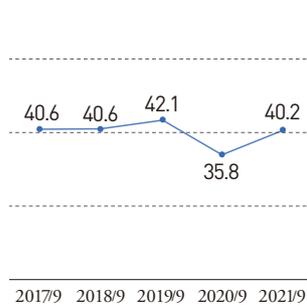
総資産 (単位: 百万円)



純資産 (単位: 百万円)

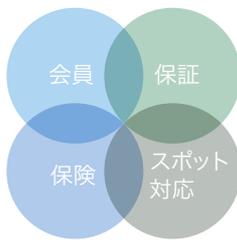


自己資本比率 (単位: %)



■ JBRグループの優位性

マルチなサービスフォーマット
であらゆるお困りごとに対応



損害保険業と少額短期保険業の
両保険免許証を自社で保有し、
多数の商品を開発



収益を安定的に計上できる
ストック・サブスク型の
売上構成比



様々な業種との
提携拡大により増える
サービス契約数

394万件

〔 会員事業 334万件
保険事業 59万件 〕

「困っている人を取り残さない」
JBRグループの挑戦！
困っていた人を助けた数

203,586人/年
(出動件数全事業合計)

ラストワンマイルをつなぐ
提携先数

約 10,000店

〔 販売パートナー 6,665店
施工パートナー 3,200店 〕

サービスノウハウを蓄積し
品質を担保！
コンタクトセンター

7拠点

パートナーシップを活かし
機能を集約して、最小組織で
効率的な事業運営！
従業員1人当たり売上高

3,901万円

※業界随一を誇る生産性の高さ

ガバナンスを強化！
社外取締役比率

60%

(取締役に占める社外取締役の割合)

※2021年12月24日には監査等委員会設置
会社に移行し、社外取締役比率は62.5%
(8名中5名が社外)

※市場第一部のうち 独立社外取締役が
過半数を超えているのは7.7%

*数字はすべて2021年9月期の実績

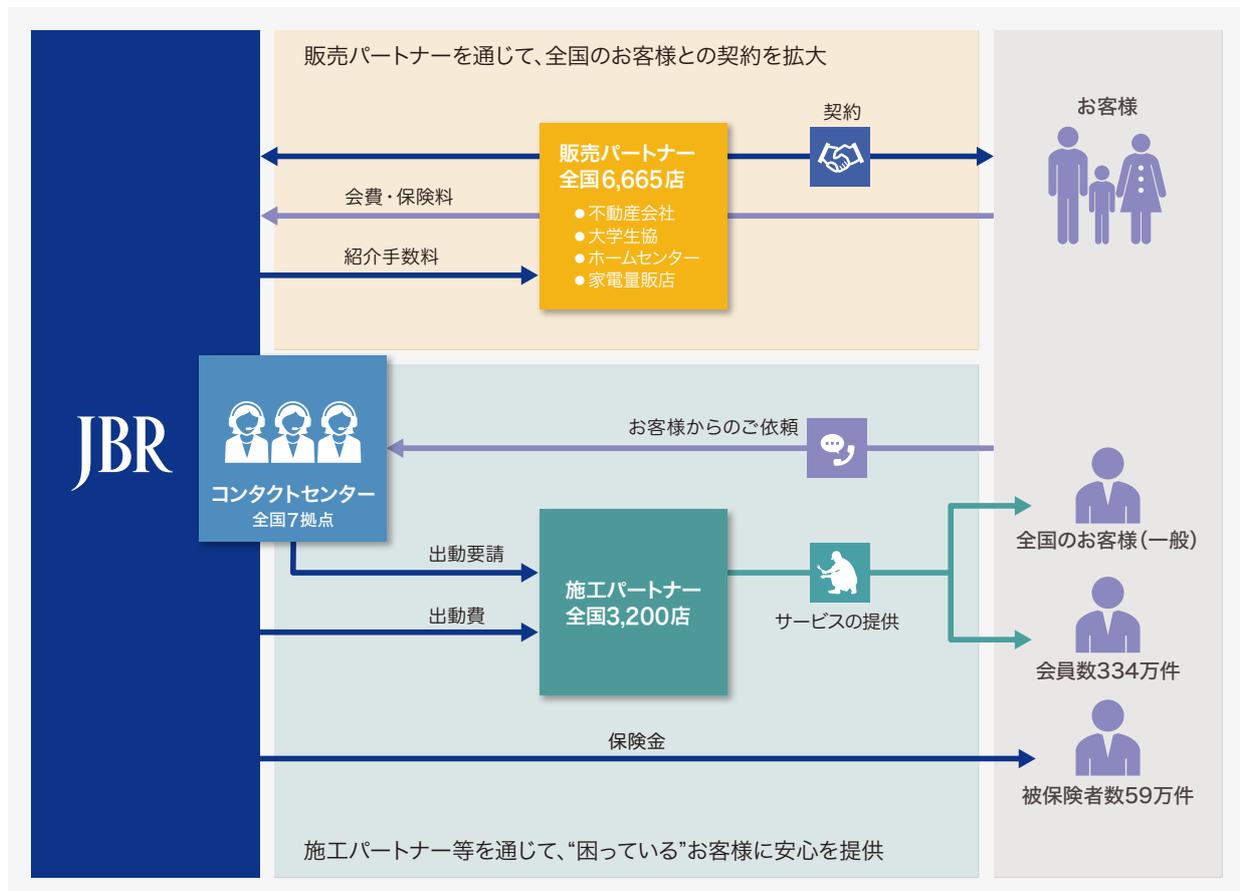
365日対応の総合生活トラブル解決サービスを全国で展開。

集合住宅市場ではトップシェアを獲得するなど、「困ったときに頼れる生活インフラ」として定着しています。

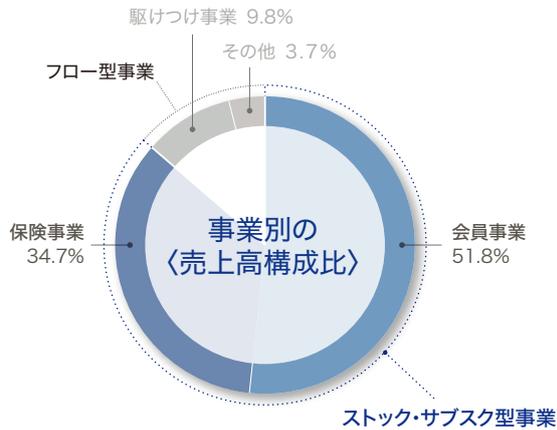


JBRグループは、
皆様のお困りごとに迅速に対応する
独自のレスキューシステムを開発・提供

JBRグループのレスキューシステム



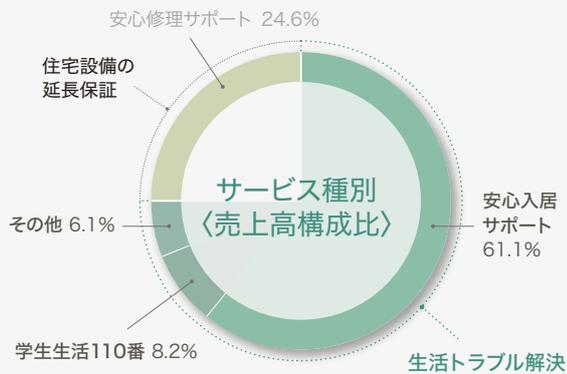
*数字はすべて2021年9月期の実績



収益モデル—〈事業別の売上高構成比〉

売上高の9割近くが、事業環境の変化に強いストック・サブスク型

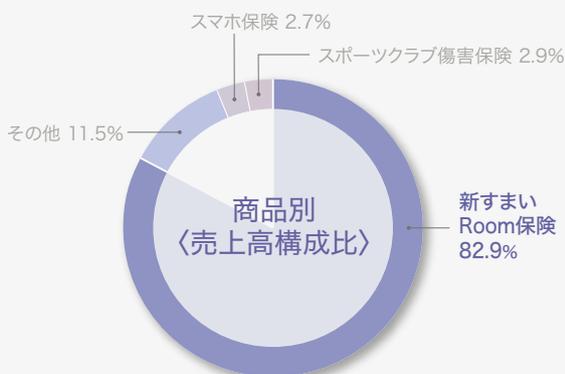
当社グループのビジネスモデルの最大の特徴の一つが、売上高の9割近くが事業環境の変化に強い「ストック・サブスク型」である、という点です。「困りごと」が起こってしまう前の段階から契約する形態が中心となっていますので、収益の安定確保を基礎としながら成長戦略を推し進めることが可能です。



会員事業—〈サービス種別の会費売上高構成比〉

幅広い業種との提携により、事業対象は日本全国の全世帯

会員事業では、「安心入居サポート」、「学生生活110番」、「安心修理サポート」の3つのサービスを中心に展開しています。これまで蓄積してきたノウハウに基づいた綿密な商品設計によって、幅広い業種との提携を可能とするとともに、会員事業の売上高営業利益率は20%超の高い収益性を実現しています。



保険事業—〈商品別の保険料収入構成比〉

不動産会社との関係を活かした家財保険を中心に、多様な商品を展開

保険事業では、家財保険「新すまいRoom保険」の安定収益基盤（保険料収入の8割強）のもと、さまざまな業界の提携企業のニーズに合わせて、多様な商品開発を行っています。少額短期保険と損害保険のグループ会社2社が中心となって、機動性の高いユニークな商品から、団体保険にも対応した規模の大きな商品まで、幅広く対応しています。

*数字はすべて2021年9月期の実績



全国約10,000店の提携先ネットワークとともに、「困っている人を助ける」というミッションの追求により、誰一人取り残さない社会の実現を目指します。

■メガトレンド

機会

- 人口減少に伴うアウトソーシングニーズの拡大
- 生活様式の変容、価値観の多様化
- サービス業従事者の増加予測
- 小規模・軽作業リフォーム市場の拡大
- 簡易事務作業・AI・省人化・6G・コネクティッド社会

リスク

- 人口・世帯数・新築件数の漸減
- 異常気象・自然災害リスクの増加
- 人材確保の難易度向上
- 事業のボーダレス化と人材の多様化

■取り組み

ビジネスモデル ⇨P07-08 へ

365 日対応の総合生活トラブル解決サービスを展開し、様々なお困りごとに対応

駆けつけ事業

会員事業

保険事業

リペア事業

■主な保有資本と実績

【社会関係資本】

全国に広がる
パートナー網

- 販売：6,665店
- 施工：3,200店



住生活と密接に関わる
豊富なサービス
コンテンツ



圧倒的なサービス

- 会員：334万
- 保険：59万
- 計 394万

■経営基盤 ⇨P33-40 へ

コーポレート・ガバナンス



コンプライアンス

成長戦略 ⇨P11-24 へ

「FY24 中期経営計画」(2022年9月期～2024年9月期)
の遂行により、顕在化した各種課題を潰し込む

経営理念の再定義

事業ポートフォリオ
の再構築

全社戦略の策定

組織体制の見直し

■目指す姿

■ Mission ⇨P01 へ

困っている人を助ける

■ 目指す Best Rescue System ⇨P27-28 へ

困っている人を取り残さない

■ 事業活動マテリアリティ ⇨P25-26 へ

- ▶ 少子高齢化社会への対応
- ▶ テクノロジー活用の推進
- ▶ 環境配慮とサービス品質の両立

■ SDGs への取り組み ⇨P25 へ

社会課題の解決を通じて事業
成長をする事で、持続可能な
社会の実現へ貢献します



【知的資本】

稼働実績：5,500万件

【人的資本】

従業員数：345人

【財務資本】

純資産：116億円

【実績】

困っていた人を
助けた数

203,586人/年

(出動件数全事業合計)

*数字はすべて2021年9月期の実績

アンス

リスクマネジメント

「困っている人を助ける」 Best Rescue Systemの追求は、 次のステージへ!

前中期経営計画の振り返り

「JBRとは何か」社名に宿る原点こそが 次なる成長への突破口

前中期経営計画(2019年9月期～2021年9月期)では、それまで構築してきた収益基盤を基礎に①新たな企業とのアライアンス、②事業間・部門間の連携による重層営業、③新サービス・新商品の創出、の3つの重点戦略を推し進めました。

その結果、この3年間の取り組みの過程で、課題が見えてきました。3つの重点戦略は、それぞれ一定の成果は上がってきたものの、思い描いたようなところまでたどり着けないといったジレンマが常に付きまとっていました。

たとえば、アライアンス先の選定や新しいサービス・商品の開発を行う際に、当社として持つべき「揺るぎない基準」がないことで、都度の判断に何かしらのブレが生じていたように思います。また、事業間・部門間に立ちはだかる壁が障害となり、新しいサービス・商品の開発に至らなかったことも少なくありませんでした。

このような課題の出所は、当社グループの成り立ちにありました。すなわち、当社グループはこれまで、様々な事業買収を行いながらサービス・商品を拡げてきました。そのため、組織は事業毎の縦割りで、いわば社内カンパニーの集合体でした。カンパニーの数だけ企業文化があり、組織のルールもそれぞれに異なるような状況にありました。多くの異文化が共存することで、新たな発想の芽が生まれやすいといったメリットもありましたが「我々は何者か」という核となるべきアイデンティティを見失いかけていたことも事実でした。



代表取締役CEO

榊原 暢宏

こうした原点的な課題を捉え、これを解決へと導き、次の成長の突破口にしていこう。そうした思いから、前中期経営計画が1年経過したところ、私たちは次期中期経営計画の策定に着手しました。「JBRとは何か、JBRはどこに向かっていくべきなのか」を明確化することに最も重点を置きながら構想を練り、約2年がかりで策定に至ることができました。

新中期経営計画の基本的な考え方と 経営理念の再定義

「経営理念」という原点を再定義

当社グループには、多様性のある人材が集まっています。これを最大限に生かすためにも、経営のベクトル

を一つの大きな方向にまとめていくような企業づくり・組織づくりが喫緊の最重要課題である、私たち経営陣はそうした結論に至りました。

新中期経営計画(2022年9月期～2024年9月期)は、まさに「JBRとは何か」という自らのアイデンティティを明確に認識し「JBRはどこに向かっていくべきなのか」という目標をグループ全社員で共有する内容となっております。

第一歩として、私たちは「経営理念の再定義」からスタートしました。変えることが目的だった訳ではなく「原点に立ち戻って、しっかりと基本を整理し直すところから始めよう」という考えからとった行動です。

「困っている人を助ける」というミッションは、まったく揺るぎませんでした。議論を重ねるごとに、これしかない!という思いが、中計策定プロジェクトメンバーの全員の間で深まりました。議論の過程では「困っている

人を助ける」という視点から生まれたサービスは現在も社会に支持を得て生き残っている一方で、その視点から逸脱したものはほぼ消滅している、といった大きな発見もありました。

結果的にビジョンとバリューは、見直すことにしました。]BRはどこに向かうべきなのかをビジョンに、グループ社員はどのような人物であるべきなのかをバリューに、それぞれ表現しています。

ビジョンは「いつも暮らしに寄り添い、安心できるベストな仕組みやサービスを創る」とし、事業を通じた社会とのかかわり方を明確にしました。ちなみに、2020年に新規参入した新電力事業が2期連続の大幅な赤字となり、2021年9月期で撤退を決断しています。今にして思えば、この定義に従っていれば、そもそも参入していなかった事業かもしれません。なぜなら「困っている人を助ける」視点で「暮らしに寄り添うサービスを提供する」という定義から見ると、電力販売は少し外れているからです。

またバリューでは「正しくあれ」「優しくあれ」「挑戦者であれ」というように、社員のあるべき姿を肯定的に表現しています。従来表現は、会社が混乱期にあった時代の名残から、否定的な言い回しで定義されていました。この反省から、真逆の表現方法をとりました。

経営理念の再定義を行ったことで、私たちのこれからの歩みは、新しいサービスや商品の開発にしる、アライアンス先の選定にしる、さらには、社員個々の現場での取り組みにしる、これまで以上にブレないものになっていくと確信しております。

戦略と組織の在り方を変える取り組み

全体最適を追求するための 全社戦略と組織づくり

当社グループはこれまで、カンパニー制による経営を行ってきました。そのため、グループとしての経営戦略も、各カンパニーの戦略をベースに組み立てられておりました。しかし、カンパニー毎の部分最適を足し込んでもグループの全体最適には決してなりません。

そこで、新中期経営計画では「戦略が組織を決める」という考えのもと、まず当社グループとして取るべき全社戦略の設定を行い、これを実現していくために最も適した組織体制へと見直しを行う、という原点に立ち返った改革を実行しました。

全社戦略の策定に当たっては、第一に、グループ全体最適の核となる考え方は何か、を明確化することから始めました。その結果、私たちにとってパートナーシップ戦略が引き続き最も重要かつ基本的な戦略であるという認識に至りました。私たちのビジネスモデルは、全国の販売パートナー&施工パートナーとのネットワークに支えられており、これなしでは当社の存在はあり得ません。今後もパートナーシップ戦略を核にしなが、最小の組織・資源で最大価値の発揮を目指していくことが、原点に立ち戻った経営であると考えております。

第二に“攻め”と“守り”のメリハリの利いた戦略を目指しております。“攻め”に当たる営業戦略では、パートナーシップ戦略の観点から積極的なアライアンス拡大を推し進めるとともに、M&Aについても「困っている人を助ける」という理念に合致した事業に対しては積極的な姿勢で検討していきたいと考えております。また、“守り”に当たる業務戦略では、最小の組織・資源で最大価値を発揮するための基礎として、新基幹システム(ERP)導入による業務の標準化・効率化を行いました。従来は、A社が管理する賃貸物件の入居者向けのサービスとB社が管理する賃貸物件の入居者向けのサービスとでは、対応の内容が微妙に異なるなど、契約する会社の数だけ対応パターンが存在していました。各社の細かいニーズに対応していくという考え方が優先された結果、効率は度外視された状態が続いていたわけでした。私たちはここにメスを入れました。契約企業一社一社に丁寧に確認しながら対応内容の標準化を進めることで、まず業務の標準化を実現し、これをもって非常にシンプルな基幹システムの構築につなげることができました。新中期経営計画をスタートさせる前に、この体制を構築することができた点は、今後の業務戦略を推し進めていく上で、非常に大きなアドバンテージを得ることができたと考えております。

次に組織体制の見直しについては、カンパニー制から機能別組織へと大胆に変革しました。組織は市場等

の変化に対応して常に変わっていかなければならないものですので、いずれまたカンパニー制を採用することもあるかもしれませんが、新中期経営計画では機能別の組織に立ち返ることとしました。理由は全体最適の追求に最適な組織と考えたからです。これまでは、いろいろなことが各カンパニー内で小さくまとまっており、閉じた状態でした。壁を取り去ることで、機能毎に情報の共有化、専門性やスキルの高度化、ノウハウの蓄積などを図っていきたいと考えております。

事業ポートフォリオの整理

持続的な成長に向けた、事業の見極め

新中期経営計画では、事業ポートフォリオの整理にも着手しました。私たちが今手掛けている事業やこれから手掛けようとしている事業について、成長性と収益性の観点から状態を押し量り、何をどのように伸ばしていくのか、また、どの事業はどのようなタイミングで見極め、場合によっては撤退という結論を出すのか、といった基準づくりをしています。

たとえば、主力の会員事業は「安心入居サポート」「安心修理サポート」「学生生活110番」を中心に非常に収益性の高い状態にあります。また、2021年9月にM&Aにより子会社化した同業の株式会社アクトコールの収益は現在悪化しておりますが、これは当社が5年前に経験した状態と同様であり、克服してきた経験をそのまま生かすことで、短期間で確実に当社と同程度の水準まで収益性を回復できると考えております。

一方、駆けつけ事業とリペア事業は課題事業と位置づけており、収益悪化の状態が続いています。時間軸を決めて改善に向けた取り組みを行っていますが、思うような成果が得られない場合は撤退という判断もしています。

事業ポートフォリオの見直しを常に行うことで、今後の持続的な成長につなげていきたいと考えます。

サステナビリティへの取り組み

サステナビリティと直結した 事業特性を十二分に生かした、 持続可能な社会の実現

当社グループの事業は、すべて「困っている人を助ける」ために生み出されたものであることから、事業活動そのものがサステナビリティに直結しており、事業拡大はサステナビリティ経営の拡大につながる、といった側面を持っています。

「2050年カーボンニュートラル」の実現に向けて、私たちは、企業市民として、サステナビリティ経営を追求し、持続可能な社会の実現に貢献していかなければなりません。サステナビリティと直結した事業の特性を十二分に生かしながら、グループ全社員が更に意識を高めていくことを目指して、私たちは重要課題(マテリアリティ)の特定を行いました。

事業活動を通じたマテリアリティの追求では、少子高齢化やデジタル関連技術の急速なイノベーションなど、世の中の大きな変化に対応しながら、次のBest Rescue Systemの確立に挑戦してまいります。

ステークホルダーの皆様には、引き続きJBRグループの経営にご支援賜りますようお願い申し上げます。



新中期経営計画の位置づけと前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画
[FY21中計]
2019年9月期-2021年9月期

新中期経営計画
[FY24中計]
2022年9月期-2024年9月期

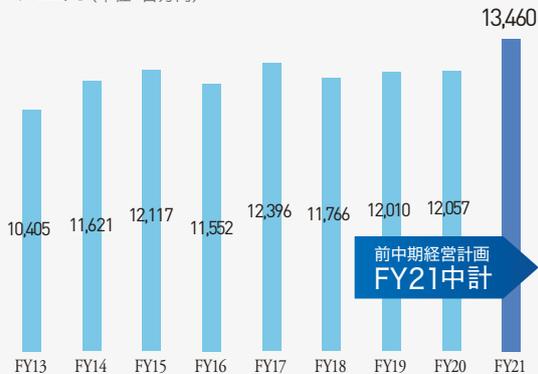
対内的には経営および事業の構造改革の推進、
対外的にはアライアンスの拡大に注力

前中計の成果を基礎に、原点に立ち返った経営体制の再構築を推し進め、成長戦略の本格化を推進

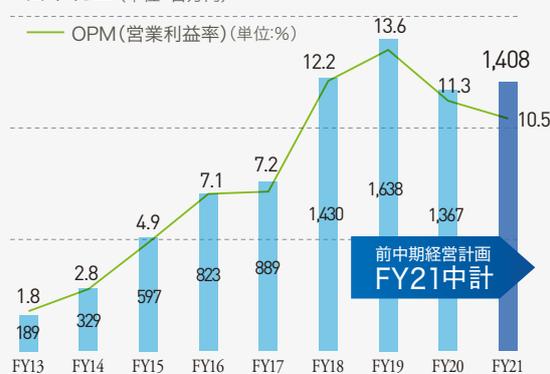
前中計の振り返り

- 積極的なアライアンス拡大を推し進めたこと等により、中計最終年度の売上高は過去最高を更新
- 不採算の整理、業務の標準化、生産性・効率性の向上等の取り組み効果により、収益性が向上
(コロナ禍や市場電力価格高騰等の逆風下でも、売上高営業利益率10%以上確保が可能な強固な収益基盤を構築)

売上高 (単位:百万円)



営業利益 (単位:百万円)



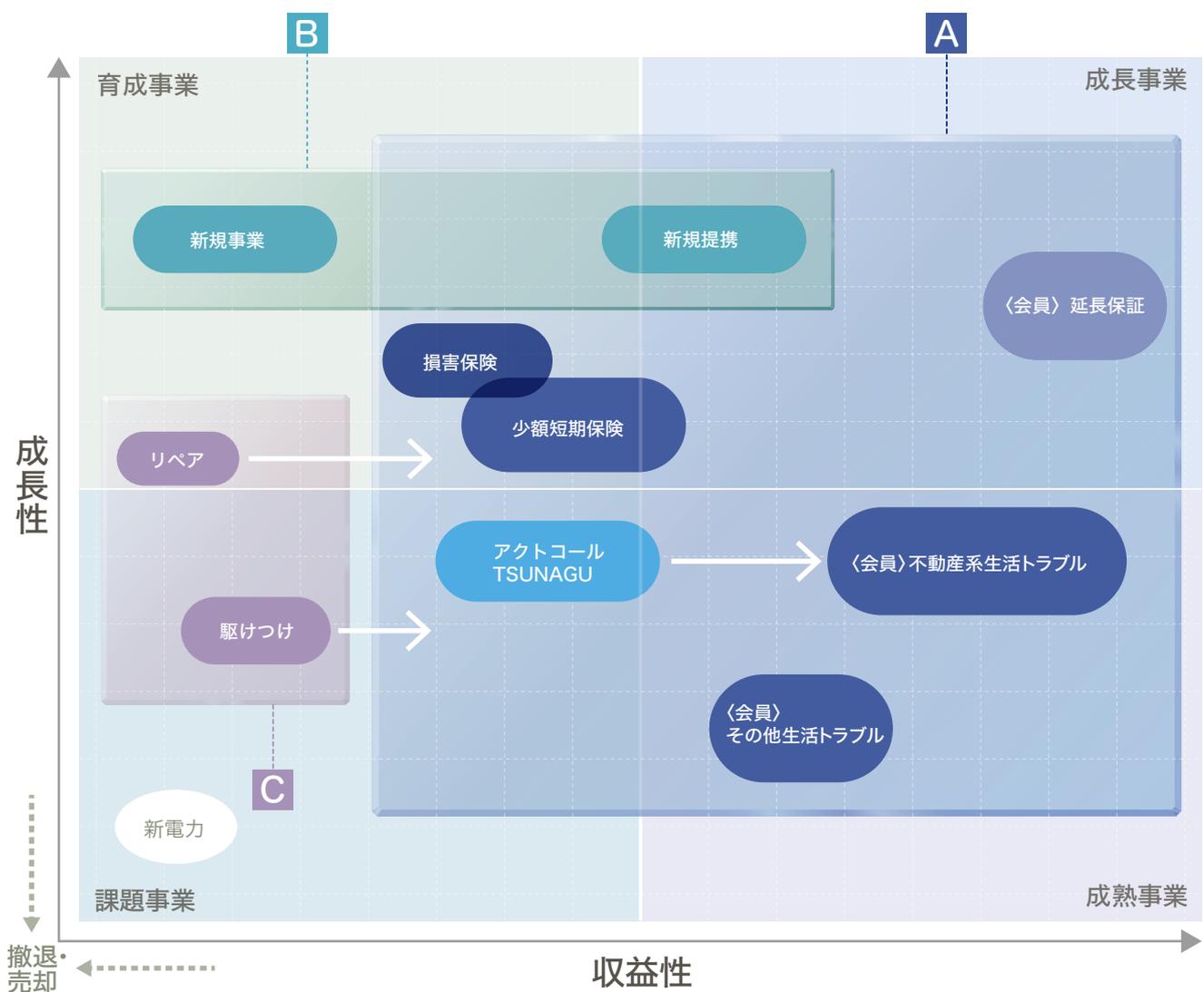
新中期経営計画 基本方針

前中計の遂行によって顕在化した課題に加え、今後の中長期的な成長に向けた重要課題に対応していくために、改めて経営理念の再定義を行うなど、原点に立ち返った経営を推し進めることで、今後の本格的な成長の基礎を築く。

- 基本方針 1 経営理念の再定義 P01
- 基本方針 2 事業ポートフォリオの再構築 P16
- 基本方針 3 全社戦略の設定 P17
- 基本方針 4 組織体制の見直し P17

基本方針 2：事業ポートフォリオの再構築

より戦略的かつ長期的な視点から当社グループの事業ポートフォリオ(事業の構成の在り方)の見直しを常に行うことで、経営の安定性・成長性・収益性を高めていく。これにより、経営資源の集中や再配分、戦略的投資分野の見極め等を行い、メリハリのある経営を推し進める。

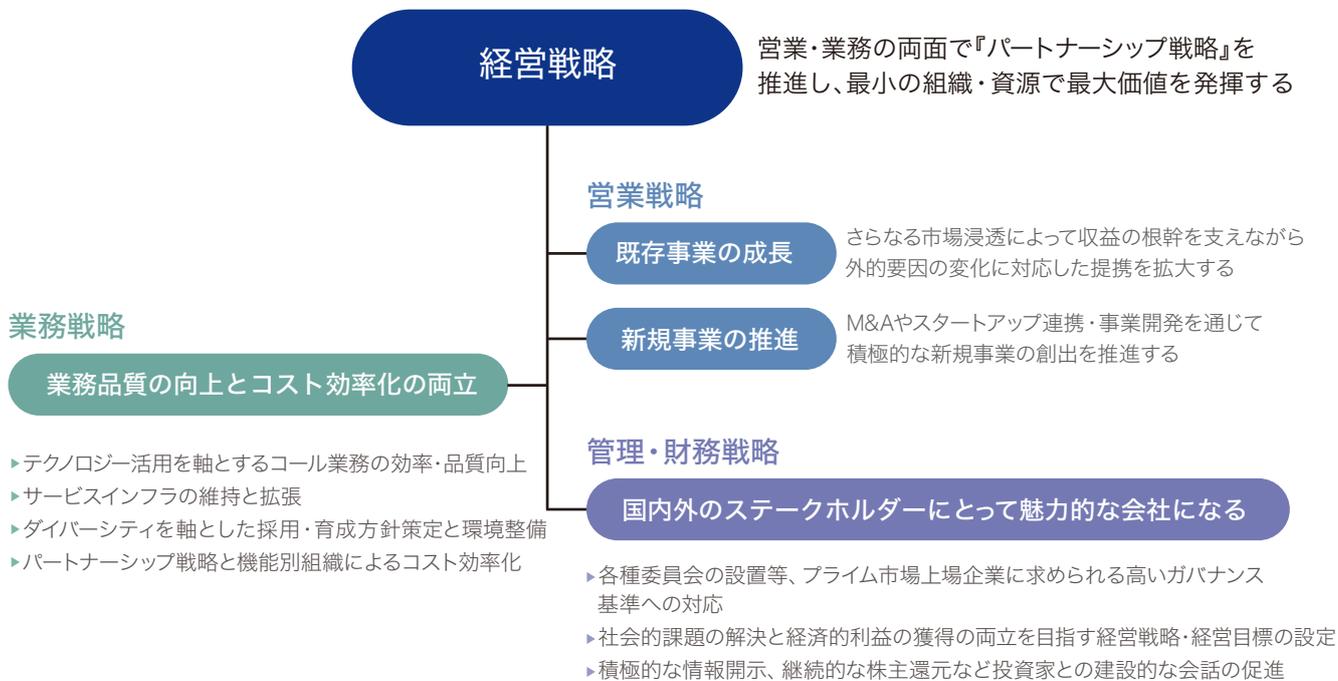


A … 収益性の高い事業は、市場浸透による拡大を図る他、M&Aにより獲得した2社の収益性を早期に改善する

B … リソースの投入によって、既存事業の新たな提携先開拓と、社内外で育成事業の創出を進める

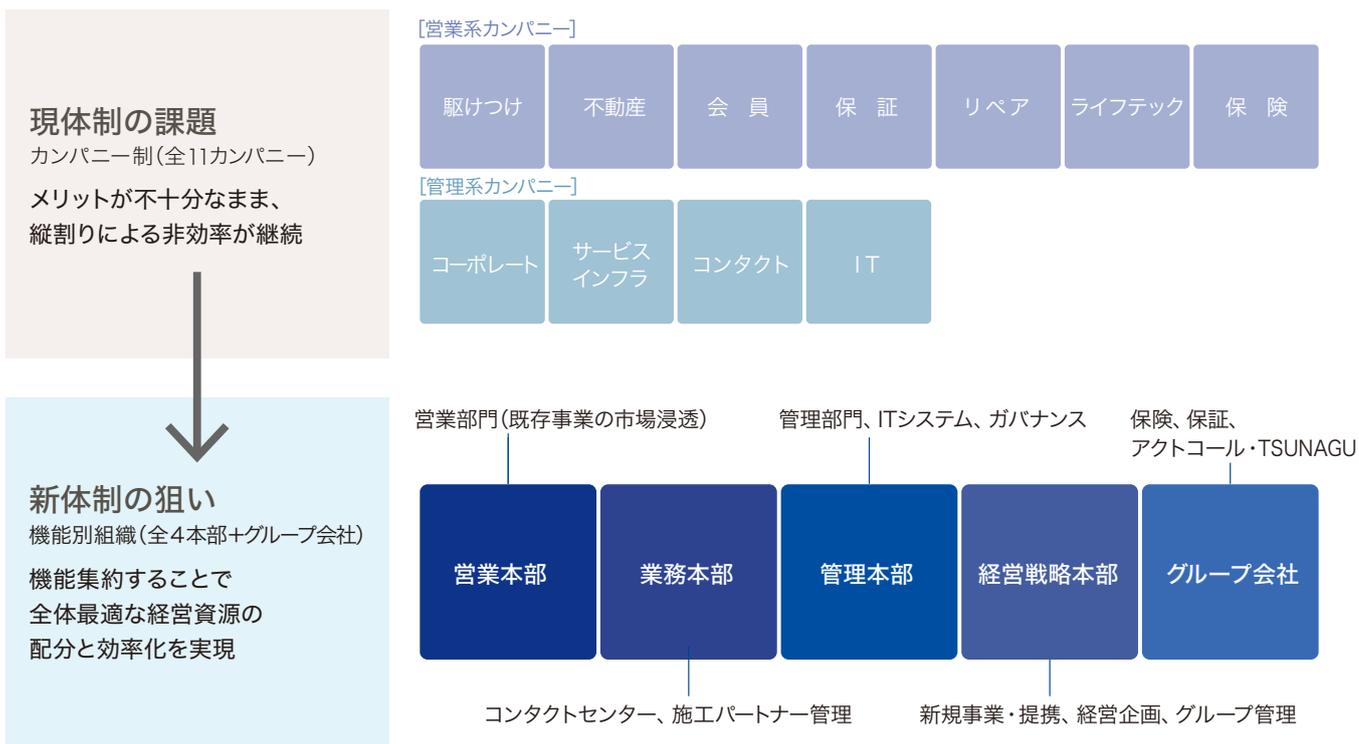
C … 成長・収益化が見込めない場合、収益性の低い事業は撤退・売却も検討する

基本方針 3：全社戦略の設定



基本方針 4：組織体制の見直し

「最小組織でパートナーシップを活かした効率的な事業成長」を目指し、その実現に最適な新体制に2022年1月より移行しました。



経営目標

数値目標 (単位:百万円)

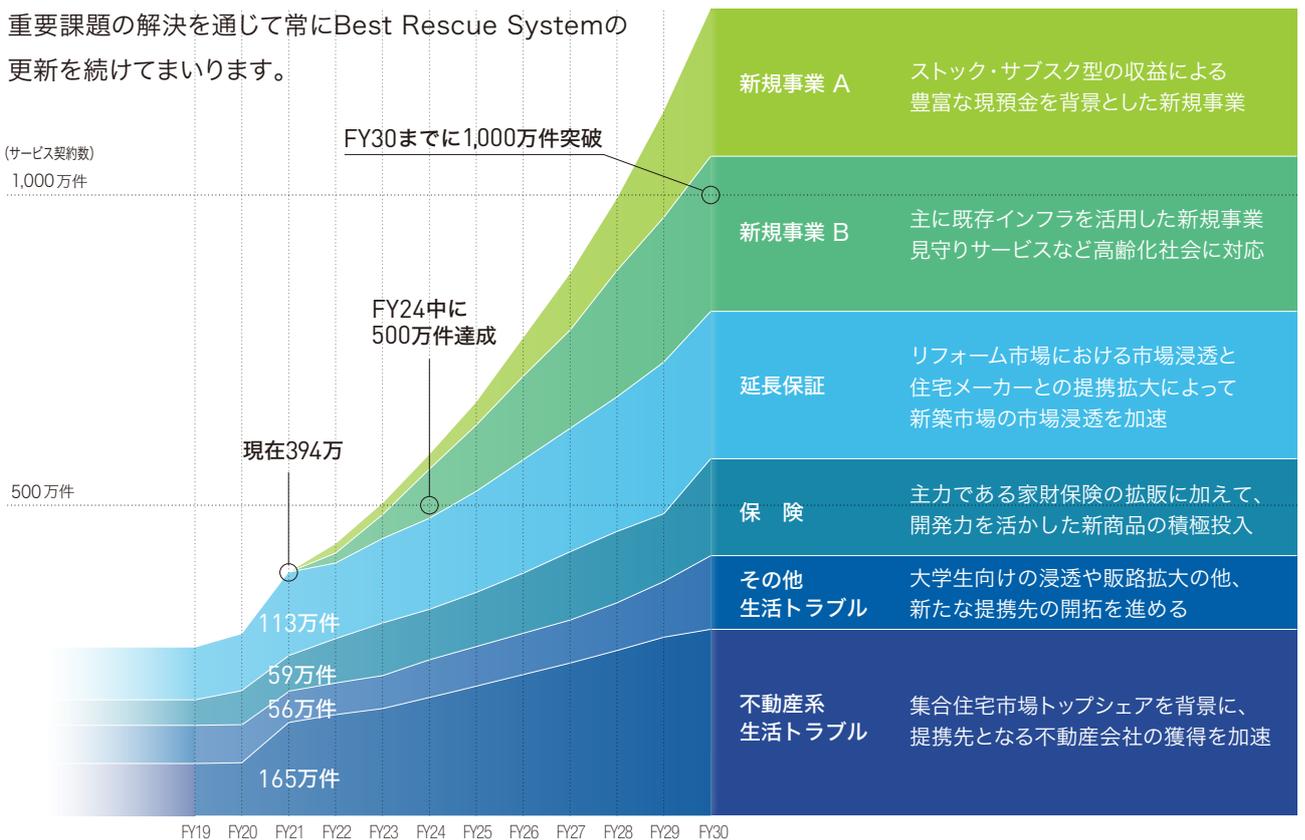
	FY21	前年比	FY22	前年比	FY23	前年比	FY24	前年比	FY21比
売上高	13,460	+11.6%	18,000	+33.7%	20,000	+11.1%	22,000	+10.0%	+63.4%
営業利益	1,408	+3.0%	1,730	+22.8%	2,000	+15.6%	2,500	+25.0%	+77.5%
営業利益率(OPM)	10.5%	-	9.6%	-	10.0%	-	11.4%	-	-
経常利益	1,740	-3.2%	1,900	+9.2%	2,150	+13.2%	2,650	+23.3%	+52.2%
純利益	56	-94.3%	1,200	+2,014.4%	1,500	+25.0%	1,800	+20.0%	+3,071.6%
EBITDA	1,653	+4.7%	2,309	+39.7%	2,644	+14.5%	3,185	+20.5%	+92.6%

重要KPI

サービス契約数(千件)	3,940	+33.6%	4,407	+11.9%	4,923	+11.3%	5,471	+11.1%	+38.9%
会員数	3,347	+39.5%	3,725	+11.3%	4,145	+10.8%	4,604	+11.1%	+37.6%
被保険者数	593	+7.8%	681	+14.9%	778	+14.1%	867	+11.5%	+46.2%
従業員数(人)	345	+41.4%	364	+5.5%	366	+0.5%	375	+2.5%	+8.7%
JBR単体	178	-8.7%	190	+6.7%	187	-1.6%	189	+1.1%	+6.2%
グループ会社	167	+240.8%	174	+4.2%	179	+2.9%	186	+3.9%	+11.4%

長期展望：将来のJBRグループ

「困っている人を助ける」JBRグループは、重要課題の解決を通じて常にBest Rescue Systemの更新を続けてまいります。





飛躍に向けた成長投資を推し進め、
独自の社会インフラ構築をリードする。



取締役COO
若月 光博

当社グループの業績推移

売上高は過去最高を更新、 営業利益率も引き続き10%を超える高水準

2021年9月期(以下、当期)の連結業績は、売上高が前期比11.6%増の134億円、営業利益が同3.0%増の14億円となりました。売上高は過去最高を更新しています。

営業利益については、想定外のマイナス要因が発生しました。当期は、新たにスタートを切った新電力事業の黒字化を計画しておりましたが、卸電力市場は調達価格が異常とも言える高騰を示す深刻な状況となりました。多くの事業者が経営難に陥り撤退する事業者が相次ぐ事態となる中、当社グループも赤字状態のままでの撤退の決断をいたしました。このため、営業損失計2億2,200万円という負担が生じましたが、この大きな特殊要因があった中でも、当期の売上高営業利益率は10.5%と、10%以上の水準を継続しております。

新電力事業を除くと、当社グループの事業展開は、ほぼ計画通り順調な拡大基調を示しております。事業撤退の決断を早期に行ったことで、次期以降の成長戦略にとって大きなプラスの効果が出てくるものと考えております。

本格的な成長軌道に乗り始めた主な要因

約3年間に及ぶ 徹底した構造改革の効果が発現。 当社グループは本格的な成長軌道へ。

新電力事業撤退に伴うマイナスのインパクトが発生したこともあり、当期の業績は実態を表しにくい状況となりましたが、当社グループは本格的な成長軌道に乗り始めたものと認識しております。その具体的な姿については後述するとして、ここではまず、なぜ成長軌道に乗り始めたのか、その要因を説明したいと思います。

「第二の創業」と位置づけた2018年頃から約3年間、

当社は徹底した構造改革を行ってきました。

たとえば、採算性に基づく取引先の整理を行いました。会員事業では、様々な不動産系企業と提携関係を結び、「安心入居サポート」を提供していますが、中には契約外のサービスを求める企業もありました。また、企業ごとに提供するサービスが少しずつ異なっていました。そこで、契約外のサービスについては正式にお断りすることとし、交渉しても改善できない場合は思い切って取引を中止する決断をしました。また、提供するサービスについても標準化することを基本目標に据え、個々の取引先と丁寧な交渉を続け、約2年がかりで標準化を進めました。

稟議や承認・申請の手続き・仕組みなど、カンパニー毎に異なっていたワークフローについても、一定の基準を設けて統一していき、リスク管理体制やコンプライアンス体制などを業務プロセスの中しっかりと組み入れていきました。いわば、強固なグループガバナンス体制の構築を推し進めることができました。

こうした取り組みの結果、採算性や生産性の改善が目に見えて急速に進みました。新規の取引先開拓についても、業務の管理・推進体制が整備されたことで、ある意味で恐る恐る走っていた従来の状況から、自信をもってスピーディに走ることができる状況となり、事業の横展開が一気に進むようになってきました。

そして、このような変化を目の当たりにした社員の意識も大きく変わってきました。今では「皆で数字を作っていこう!」という空気感が会社全体に漂っており「稼ぐ意識」が非常に強い集団になっています。たとえば、管理部門も例外ではなく、取引先の銀行や証券会社からお客を紹介していただく形で、積極的な新規開拓活動を行っており、時には営業部門を上回る結果を上げることもあるほどです。もちろん、営業部門も強い刺激を受けて「稼ぐ意識」がどんどん強くなっています。

当期は、こうした正のスパイラルが実際の成果となって顕著に出始め、いよいよ本格的な成長軌道に乗ってきたものと考えております。

成長の原動力となる独自のビジネスモデル

「転ばぬ先の杖」を
「サブスク型」で提供することで、
提携先の可能性が大幅に拡大

事業の横展開に勢いがついてきた背景には、実はもう一つとても重要な理由がありました。それは、当社のビジネスモデルが有する大きな可能性に気づき、その扉を開いたことです。

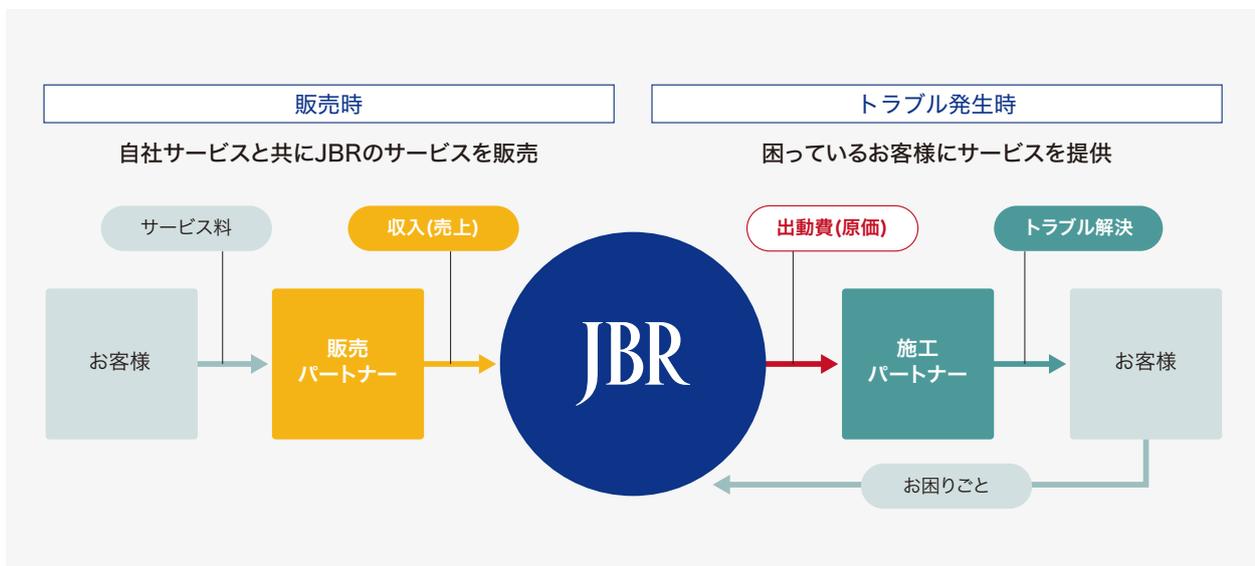
当社が展開している事業は、様々な生活トラブルに迅速に対応するためのサービスや商品を提供することで、実はそうした「困りごと」が起こってから接点を作る「駆けつけ事業」では収益の安定を欠くため、「困りごと」が起こる前にサービスに加入していただくビジネスモデルの展開を強化してきました。このビジネスモデルは、一定額を先払いしておくことで「困りごと」が起こった時に無料で助けてくれるという、いわば「転ばぬ先の杖」であり、極めて保険的なサービスです。そのため、海外機関投資家は当社を金融セクターの企業として認識するケースも少なくありませんでした。保険的なものなら、提携先を不動産系企業に限定する必要はないのではないか、といった気づきが生まれてきました。

当社は従来「生活トラブルは暮らしに係わるものであるから提携先は不動産系企業」といった決めつけを自然としておりました。しかし、このような先入観を取り去ることで、潜在的なマーケットがいかに多く存在しているのかに気づきました。いろいろな業界のサービスパッケージの中に当社サービスを内在させることで、サービスの魅力をより高めていただけるのではないかと考えました。

そこで、新たに「サブスク型」のビジネスモデルを積極的に展開していく方針に転換していきました。不動産系企業との提携では従来「お部屋探しの〇〇不動産 安心入居サポート」というように、提携先企業の名前を付けて当社サービスをそのまま販売していただくスタイルでしたので、販売はあくまでも当社サービス単独でした。これを、提携先企業が展開しているサービスに組み込んでいただける「サブスク型」とすることで、提携先の可能性を大幅に広げることができました。

たとえば、既にスタートした案件では「大阪ガス」との取り組みがあります。月々僅かな金額で安心・便利をプラスするサービスの中に「住まいの駆けつけサービス」が盛り込まれており、このサービスを当社が担います。こうした「サブスク型」の会員サービスの展開が今、急速に増えてきております。提携先企業のサービスに自社サービスを付加するモデルは、自社サービス単独での

JBRの基本的なビジネスモデル



販売に比べ解約リスクが非常に小さくなるといった利点もあります。

ちなみに「サブスク型」は、既存の不動産系企業サービスにおいても拡大をしています。家賃と一緒に毎月サービス料をお支払いいただくモデルなので、お客様は引っ越しの際に膨らみがちな入居費用を抑えて、サービスに加入できます。また、当社にとっても解約リスクと更新にかかる事務作業が減るメリットがあるので、積極的に転換を進めております。

会員事業の躍進

オーガニックグロースと M&Aの両輪で会員数が爆発的に伸長、 これからは本格的な成長期

当社グループの売上・利益の核を構成しております「会員事業」は、新たな成長フェーズに入ってきたと考えております。

約3年に及ぶ前述のような取り組みを土台として、2021年9月期において会員数が爆発的な伸びを示しました。2020年9月末の会員数239万件に対して、2021年9月末には334万件と一挙に100万件近く増加しまし

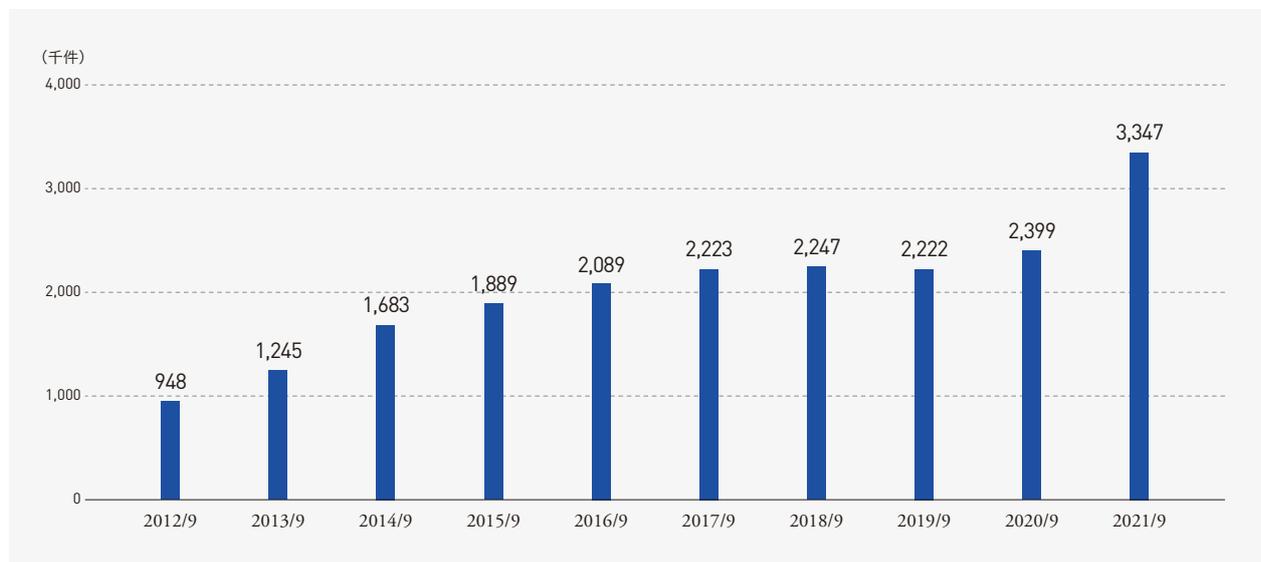
た。内訳としては「安心入居サポート」が10万件増、「安心修理サポート」が20万件増と、オーガニックグロースで30万件増、そしてアクトコール買収に伴うM&Aグロースで63万件増となっております。

今後、オーガニックグロース分がどこまで伸びていくについては、現段階では2022年9月末372万件と非常に保守的な計画を立てておりますが、新規開拓の勢いは続いておりますので、この計画よりもどの程度上振れさせることができるか、期待しているところです。

ちなみに、不動産系だけで見ても、2021年9月末現在の会員数は165万件となっており、業界第2位（非上場）の推計会員数が30万件程度ですので、当社は圧倒的No.1のポジションを占めております。

会員数は今後、不動産系を中心に順調な増加が見込まれますが、これに加えて、不動産系以外の新規開拓も順調に進んでいることから、これからの数年で会員の構成内容にも大きな変化が訪れる可能性もあると考えております。

コアビジネス(会員事業)における「会員数」の推移



保険事業の拡大

少額短期保険と損害保険の
二刀流を駆使して商品開発を加速

第2の柱となっている「保険事業」でも、保険商品の積極的な開発を通じて、被保険者の数を急速に伸ばしております。収益面では現在、家財保険「新すまいRoom保険」が安定的に積み上がってきていることから、保険料収入の安定化が図られております。2020年1月には、賃貸住宅オーナーや不動産会社向けに家財保険の包括契約販売を開始するなど、更なる事業安定化策も講じております。

この家財保険による安定基盤のもと、当社グループは、保険事業を通じた「困っている人を助ける」ための積極的な商品開発を、少額短期保険業者（登録制）という立場から展開してまいりました。当社グループは、全国100社超の少額短期保険業者の中でも飛びぬけて商品開発力が強く、少額短期保険協会の会長を約5年務めるなど、業界のリーダー的な存在となっております。しかし、様々な業界の企業との間で提携の可能性を探る中で、少額短期保険では受けきることのできない規模の契約ニーズが少なくありませんでした。そうしたニ-

ズにも対応していけるよう、2019年に金融庁より「損害保険業」の免許を取得し、新たにレスキュー損害保険株式会社を設立しました。近年では、スポーツクラブ損害保険やスマホ保険、さらには産後うつや不妊治療に特化した妊婦保険（→P31参照）などを開発し、世の中の「困りごと」に対して新たな一石を投じております。

そして、2022年1月には株式会社ミニミニグループと資本業務提携を締結するなど、不動産分野での新たな保険商品の開発に向け、更なる前進を図っております。

これにより当社グループは、機動性の高い少額短期保険と、より大きな規模での対応が可能な損害保険の、数少ない二刀流の企業集団として、あらゆる業界が抱える「困りごと」に対応していきたいと考えております。

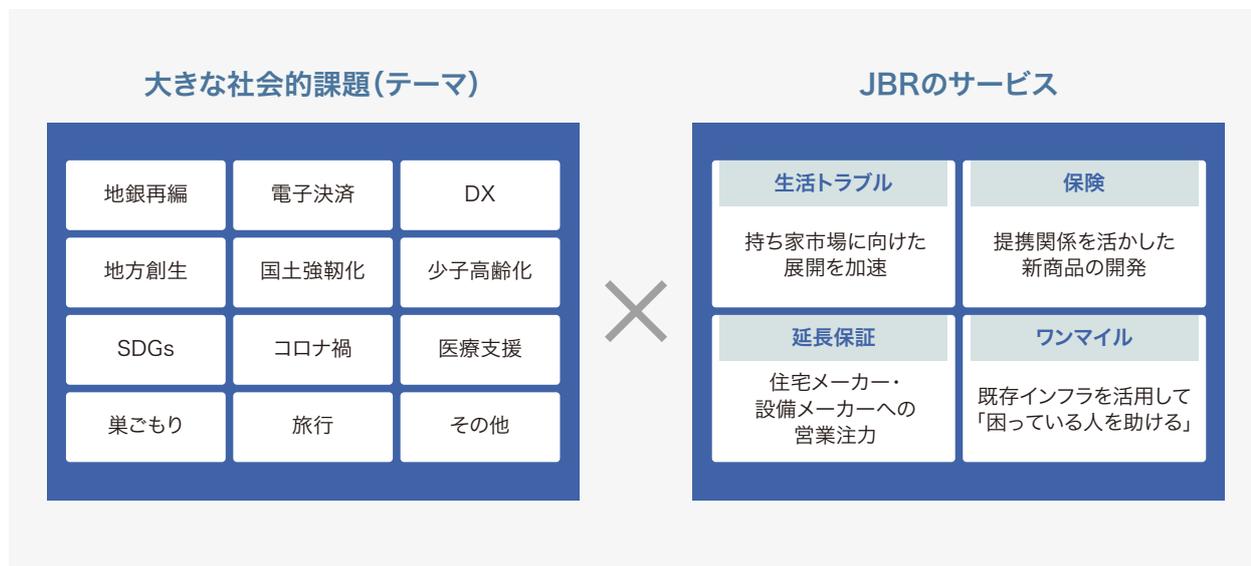
今後の新規案件と中長期的な成長イメージ

「四方よし」の仕組みをあらゆる業界に提供、
サービス契約数1,000万件の早期実現へ

当社グループのビジネスモデルは今、時代の要請という非常に大きな波に乗って、急速な拡大成長期を迎えつつあると考えております。

人々の暮らしには常に生活トラブルというリスクが付

JBRにおける新サービス・新商品・新規事業創出の基本的な構図



きまとい、いつもどこかで「困りごと」が発生しています。当社グループは創業以来25年「困っている人を助ける」という視点で「生活トラブル解決」「少額短期保険・損害保険」「住宅設備の延長保証」「リペアサービス」「見守りサービス」など、幅広いサービスや商品を生み出してきました。こうした「困りごと」に備えるための当社グループのビジネスモデルが、さまざまな業界から強く求められており、アライアンスに向けた多くの協議が進行中です。

当社グループとのアライアンスを求める企業には、ある共通点があります。それは、企業自体が「困っている」ということです。たとえば、2021年5月に地域金融機関との業務提携第一弾として福邦銀行との提携を公表しましたが、当社グループは現在、全国20を超える地域金融機関との間で提携の検討が進んでいます。その背景には、地方経済の沈下等による資金需要の鈍化などから本業の収益力が低迷し、従来のビジネスモデルが機能しづらくなってきている、といった事情があります。地方経済を支える新たな仕組みを模索する一環として、当社グループにお声がけいただくケースが増えております。金融機関のお客様の「困りごと」に当社グループが対応する訳ですが、実際に出動する施工パートナーには、新たに金融機関の取引先も加えます。彼らもまた、地方経済の沈下で仕事量が減って「困っている」企業です。こうした地元企業を施工パートナー網に加え、優先的に出動依頼します。これは、「困っている人」「困っている地元企業」「困っている金融機関」のすべてを「助ける」仕組みとなります。当社グループを含め、まさに「四方よし」の仕組みです。

大きな時代の転換点にある今、このような何らかの「困りごと」すなわち「課題」を抱える業界は少なくありません。そうした業界・企業に対して、当社グループは、「困っている人を助ける」に徹した独自のビジネスモデルを提供することで、多少なりとも課題解決に貢献できればと思っております。

2021年9月末現在の当社グループのサービス契約数は、会員事業・保険事業合わせて394万件です。当社グループはこれを、2030年になる手前で1,000万件に到達させることができると考えております。

日本の人口1億2,000万人をベースにすると、その10%近くを占める計算になりますが、実際のマーケット

サイズは人口が上限値とはなりません。集合住宅の生活トラブル解決サービスを受けている人が、家電量販店からエアコンを購入して延長保証サービスを受け、家財を補償してくれる保険サービスに加入している、といった構図ですと、一人が3件・4件のご加入をいただいていることとなります。今後は、こうした拡大が可能であると考えております。

2021年12月には、伊藤忠商事株式会社との間で資本業務提携を締結しました。この提携は、新規案件開拓を推し進めている他の提携とは全く異なる意味を持っております。マーケットイン発想で生活消費分野における事業開発を推し進める伊藤忠商事との提携によって、当社グループの主力事業である会員事業・保険事業の契約獲得や事業拡大が加速することに加え、カスタマーサポートの品質向上、効率改善やデータ活用における新たなサービス開発を推進することも可能であると考えております。さらに、水面下で模索してきた海外展開についても、今回の提携を機に、可能性の扉が大きく開いてきたものと感じております。

当社グループでは今、非常にたくさんの成長の芽が開きつつあります。「困っている人を助ける」という共通の目標を見据えながら、一つでも多くの成長の芽を育て上げ、広く社会課題の解決に貢献してまいります。

ステークホルダーの皆様の期待を超える経営を推し進めてまいります。引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。



■ サステナビリティに対する考え方

JBRグループの事業成長そのものが持続可能な社会の実現への貢献

様々な生活トラブルを解決するための商品・サービスを生活者にお届けするために、JBRグループは、販売ネットワーク（販売パートナー）とサービス提供ネットワーク（施工パートナー）を全国に幅広く展開することで、いわば、“生活トラブルを解決するための社会インフラの構築”を進めています。現在、販売・施工の両パートナーを合わせると、提携先は約1万店規模まで拡大しており、今後も、更なる拡充を図っていきます。

こうした事業構造から、JBRグループの日々の事業活動、そして将来の事業成長そのものが、サステナビリティ、すなわち、持続可能な社会の実現への貢献であると言えます。

JBRグループは、これからも、事業活動と事業成長を通じて、サステナビリティに貢献してまいります。

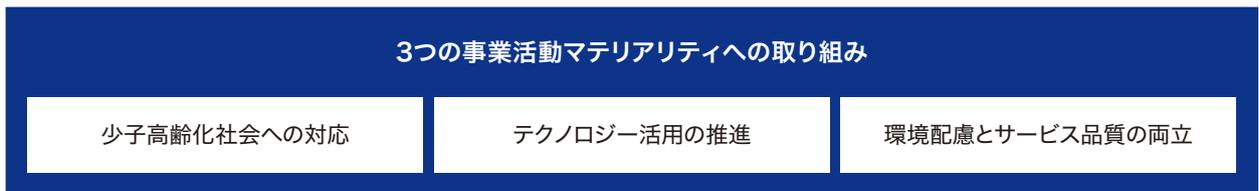
■ マテリアリティとSDGsへの取り組み

JBRグループは、誰一人取り残さない社会の実現を目指すべく、マテリアリティの特定を行いました。事業活動を通じて取り組む重要課題である「事業活動マテリアリティ」、経営基盤の強化に不可欠な重要課題である「経営基盤マテリアリティ」の2つの解決に向けた取り組みを行っていきます。これにより、JBRグループは、SDGs（持続可能な開発目標）達成にも貢献してまいります。事業活動マテリアリティへの取り組みでは、販売・サービス提供の両面で提携関係の構築が重要であることから、特にSDGs目標「17 パートナーシップで目標を達成しよう」を上位概念と捉えております。

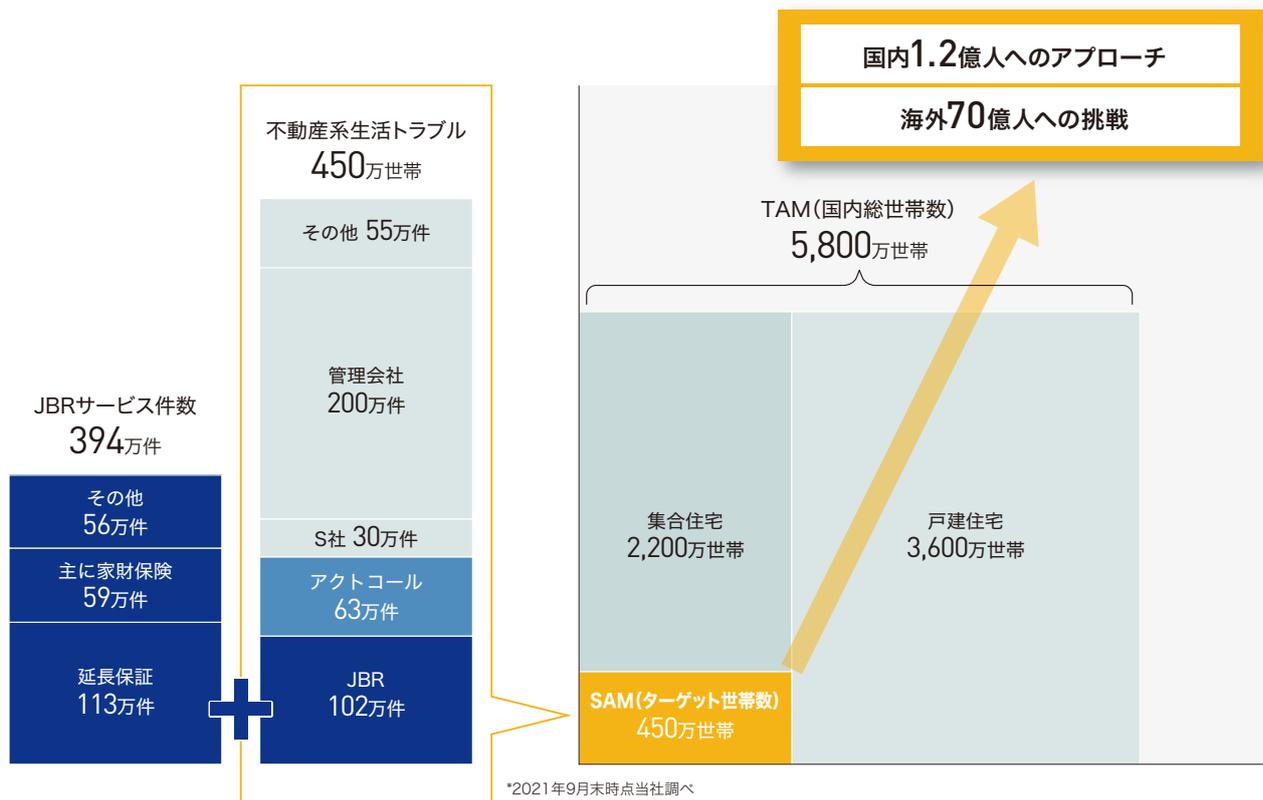
カテゴリー	マテリアリティ (重要課題)	マテリアリティ解決に向けた具体的施策	関連するSDGs
事業活動 マテリアリティ	少子高齢化社会への対応	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 労働人口の減少に伴い拡大するアウトソースニーズの取り込み ▶ 生活様式や業界の変化を捉えた新サービスの創出 ▶ 縮小リスクのある施工パートナー網の維持と拡大 	 17 パートナーシップで目標を達成しよう  4 質の高い教育をみんなに  8 働きがいも経済成長も  9 産業と技術革新の基盤をつくろう  11 住み続けられるまちづくりを  12 つくる責任 つかう責任  13 気候変動に具体的な対策を
	テクノロジー活用の推進	<ul style="list-style-type: none"> ▶ コンタクトセンター業務の効率と品質の向上 ▶ ERP導入によるITリスク最小化の実現 ▶ 稼働実績5,500万件のデータ活用によるトラブル予防サービスの開発 	
	環境配慮とサービス品質の両立	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 紙使用量の削減 ▶ 出勤の効率化推進 ▶ 社内に寄付型自動販売機を設置 	
経営基盤 マテリアリティ	より高次元なガバナンス構築	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 社会的課題の解決と経済的利益を両立する経営戦略・経営目標の設定 ▶ 監査・指名・報酬委員会、サステナビリティ・内部統制委員会の設置 ▶ 事業ポートフォリオの継続的な見直しと管理会計の充実による経営可視化 	
	BCP体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ コロナ禍・自然災害発生時の安定受電体制の強化 	
	ステークホルダーとの積極対話	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 投資家との積極対話 ▶ 和英同時開示 	
	働きがいのある職場づくり	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 社員の育成、ワークライフバランスの推進 	

■ 事業活動マテリアリティへの取り組みによる社会課題解決と成長戦略の両立

時代は今、大きな転換点を迎えています。市場環境を左右する大きなメガトレンドに「人口問題」と「環境問題」があり、もはやどの企業も無視できない大きな社会課題となっています。そして、もう一つの大きなメガトレンドが、AIやIoT、6G、さらにはDX(デジタルトランスフォーメーション)といったデジタル関連技術の急速なイノベーションの進展です。こうした大きな変化を捉え、私たちJBRグループは、「少子高齢化社会への対応」、「テクノロジー活用の推進」、「環境配慮とサービス品質の両立」を事業活動マテリアリティとして、積極的な対応を図ってまいります。



社会課題解決と成長戦略の両立



- 1 豊富な住生活関連サービスを持つ唯一の上場企業
- 2 業界2番手の買収により、圧倒的な市場シェア確立

- 3 労働人口の減少によるアウトソース需要刈り取り
- 4 提携業界の開拓による戸建住宅市場への進出



JBRグループは、Visionの追求とマテリアリティへの対応を通じて、
絶えず改善を継続し、より良い Best Rescue Systemの構築を目指します。

Vision

We create the “Best Rescue System”

いつも暮らしに寄り添い、
安心できるベストな仕組みやサービスを創る

[現在のBest Rescue System]

集合住宅市場でトップシェアを獲得

資源

- ▶ 住生活と密接に関わるパートナー網
- ▶ 少額短期保険業と損害保険業の免許を保有
- ▶ スtock・サブスク型収益による豊富な現預金

価値提供

- ▶ いつか起きる生活トラブルに備える安心を提供
- ▶ 管理会社に代わって入居者の生活トラブルを解決

[現在のBest Rescue System]

生活トラブルに
備える安心を提供

[Rescue Systemの原点]

トラブルに遭った
人を助ける

[目指す Best Rescue System]

困っている人を取り残さない

資源

- ▶ パートナー網の既存業界浸透、新規業界への拡大
- ▶ “ラストワンマイル”インフラ需要を深掘り
- ▶ 共同出資元の販売網を活用する新しい保険商品の開発

価値提供

- ▶ いつでも、どこでも、どんなことでも「困っている人を助ける」
- ▶ テクノロジーを活用したトラブル予防サービスの実現

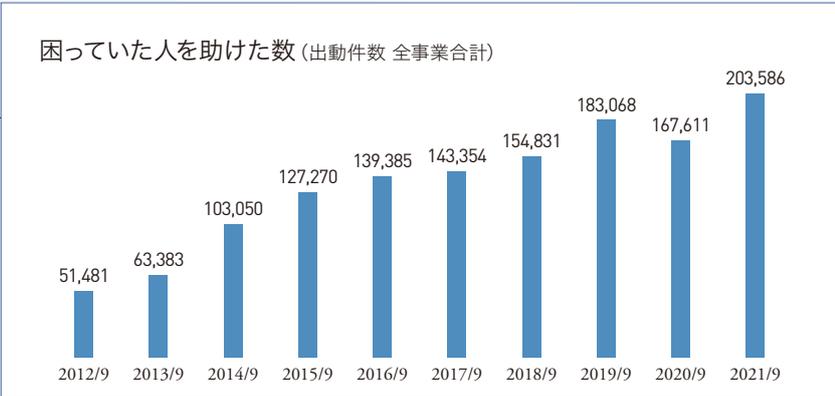
事業活動マテリアリティ

- 少子高齢化社会への対応
- テクノロジー活用の推進
- 環境配慮とサービス品質の両立

Visionの追求
重要課題への対応

[目指す Best Rescue System]
困っている人を取り残さない

(人)





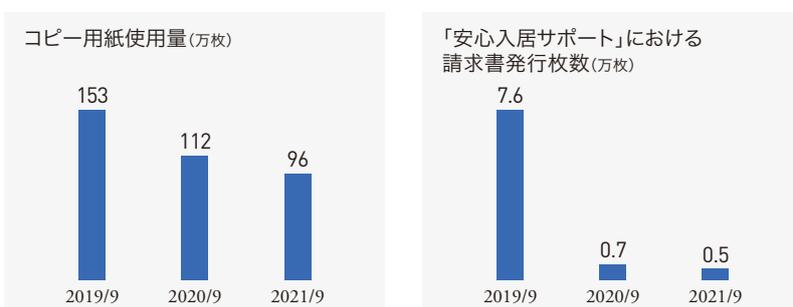
■ 環境に対する基本的な考え方

私たちは、企業活動全体で取り組む重要課題である「事業活動マテリアリティ」の一環として、環境への取り組みを行っています。紙使用量の削減や出勤の効率化推進など、省エネルギーとサービス品質の両立を視野に入れた活動に加え、環境保全団体への支援を通じた環境保全への貢献にも努めています。

環境配慮

紙使用量の削減

紙使用量の削減に向けた取り組みを推し進めた結果、2018年9月期に200万枚近くあった当社のコピー用紙使用量は年々低下し、2021年9月期にはほぼ半減しました。また、2019年10月頃より、請求書や支払書の発行をオンライン化したことで、主要サービスである「安心入居サポート」では、毎年8万枚近くあった請求書発行枚数が、数千枚まで減少しました。



出勤の効率化推進

当社は、生活トラブルで困っている人からのご連絡に対応する出勤の効率化に取り組んでいます。オペレーションの見直しに加え、新規ネットワーク(施工パートナー)の開拓により、生活トラブル発生現場近隣からの出勤件数の増加に努めております。こうした取り組みにより、出勤高速道路利用回数は、2019年9月期から2020年9月期に31%の削減を実現しました。2021年9月期は、「安心入居サポート」と「安心修理サポート」の会員数が合わせて約30万人増加したこともあり、出勤高速道路利用回数は増加しましたが、総出勤件数に占める高速道路利用割合は着実な減少傾向を辿っています。



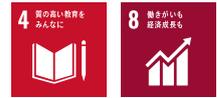
社内に寄付型自動販売機を設置

名古屋本社内に設置している自動販売機の売上の一部を、国際的な環境保全活動を行っている「公益財団法人オイスカ」に寄付しております。(2020年7月より開始)

自動販売機による寄付金		「公益財団法人オイスカ」とは…
2020年9月期	29,869円	
2021年9月期	92,278円	

本部を日本に置き、41の国と地域に組織を持つ国際NGO。日本国内での震災支援、森林保全活動、アジア太平洋地域の環境保全活動など、国際的な環境保全活動を行っています。





■ 人材に対する基本的な考え方

私たちは、最も重要な経営資源である人材について、「働きがい」を高めていくことを視点とした取り組みを行っています。JBRグループに属する社員のワークライフバランスの追求や教育・研修の充実に加え、JBRグループと共に事業を展開する施工パートナーの皆様との共通価値の追求など、幅広い人材価値の創造に努めております。

働きがいのある職場づくり

「一般事業主行動計画」の推進

▶ 詳細は、当社ホームページをご覧ください
<https://www.jbr.co.jp/corporate/actionplan/>

当社は、次世代育成支援対策推進法および女性活躍推進法(女性の職業生活における活躍の推進に関する法律)に基づき、「一般事業主行動計画」を策定し、計画を実行しております。具体的には、「女性の採用・就業継続はできているが、管理職が少ない」、「育児休業の制度内容周知や取得推奨に関する施策を打ち出せていない」、「一部の部署にて繁忙期の長時間労働が見られる」という3つの課題認識に基づいて、これらを解決する取り組みを行っています。

ワークライフバランスの推進、残業時間の削減

働き方改革の視点から、ワークライフバランスの推進に取り組む中、有休取得推奨、育児休暇や時間短縮勤務の充実を図り、2020年7月には男性の育児休暇制度を策定しました。また、「2022年9月期 月平均残業時間10時間以内」を目標に、残業時間の削減に取り組む中、2020年9月期に、事前承認システムを導入することで、時間外労働の適正化や業務効率化を推し進めました。これらの結果、育児休暇取得率、残業時間ともに、右グラフのような推移となっております。



社員の育成、施工パートナーの育成

社員の働きがいの基礎づくりとして、全社員を対象とした研修、人事評価とフィードバックによる育成制度の構築など、社員の育成に注力しております。ウェブ会議システム等の活用により、2021年9月期の一人当たり年間研修回数は4.7回と、コロナ禍の影響を受けた前期の1.9回から大幅に回復させることができました。今後も研修受講の制度化や管理職向け研修企画の検討・計画を進めてまいります。



施工パートナー店会議の様子

加えて当社にとって、販売・サービス提供の両面で施工パートナーのサービス品質の維持・向上が極めて重要なことから、JBRの教科書を作成し、育成に努めております。施工パートナー店会議では、事故やクレームの共有、マナーの啓発などを行っています。



JBRの教科書【水まわり編】表紙



■ 社会に対する基本的な考え方

私たちは、事業活動を通じた社会課題への対応に加え、企業市民としての様々な社会貢献活動を行っています。新ビジネスの育成においては、常に社会課題に解決の糸口を提供する視点を重視しています。また、社会貢献活動においては、「持続可能なコミュニティ実現」という視点を重視しております。

サステナブルな新ビジネス育成

産後うつと二人目以降の不妊治療に特化した妊婦保険を開発

当社は、「困っている人を助ける」というミッションに基づいて、常に社会課題に対応した商品・サービスの開発に努めております。その一環として、2022年1月には、当社グループ会社「ジャパン少額短期保険株式会社」が、株式会社カラダノートと共同で、日本初^(※)となる産後うつと二人目以降の不妊治療に特化した妊婦保険「子育て支えあい保険 子育てシェアリング」の提供を開始しました。本保険は、保険加入者であるママを子どもの年齢によってグルーピングすることでリスクをシェアし、もしものことが起こった際に支え合う後払い型保険です。

※:2021年12月末時点のカラダノート調べ

子育て支えあい保険

子育てシェアリング 3つの特徴

- 1 加入要件である妊娠中は保険料は0円、保険料のお支払いは出産月から
- 2 グループに保険適用者が発生しない月は保険料は0円
- 3 変動する保険料には上限が設けられているため、大勢の保険適用者が生じた場合でも安心

持続可能なコミュニティ実現

キッズニアオフィシャルスポンサー

当社は、「職業・社会体験を通じて、子ども達に生きる力を育む」というキッズニアの基本理念に賛同し、キッズニア東京・甲子園に「クライミングビルディング」というパビリオンを出展しております。



子どもの虐待防止のための電話相談窓口を運営している団体を支援

当社には、子育てをしながら仕事を続けている社員も増加しております。そうした視点から、子どもを守る活動への貢献を果たしていきたいとの想いから、子どもの虐待防止のための電話相談窓口を運営している「認定NPO法人CAPNA」に法人会員として入会し、寄付を通じた活動支援を行っております。



NPO法人
CAPNA
子どもの虐待防止ネットワーク・あいち
Child Abuse Prevention Network Aichi

名古屋市教育委員会の活動に賛同した取り組み

2021年7月、当社は名古屋市教育委員会が実施する「親学推進協力企業制度」に登録し、保護者である社員に対して「親学」に触れる機会の提供を図っております。具体的には、社員の残業時間の圧縮に継続的に取り組むことで、「家族一緒に食事をしよう!」に貢献できる様に啓蒙活動を行っています。

また、名古屋市教育委員会が後援する「小学生のためのお仕事ノート」に、当社の仕事内容や社員のインタビューなどを掲載していただきました。地域の企業の魅力を子どもたちにわかりやすく伝え、仕事への関心を育み、地元での就職を考えるきっかけとなることを期待しております。



小学生のためのお仕事ノート

AEDの設置

社員、ご来社のお客様、近隣地域にお住いの皆様の万一の事態に備えたいとの想いから、名古屋本社受付にAEDを設置しております。緊急事態に遭遇した際に人命救助の手助けができるよう、当社社員には、AEDの使用方法や人形を使った胸骨圧迫(心臓マッサージ)訓練等の研修を実施しております。



BCPへの取り組み

2019年7月にBCPプロジェクトを立ち上げ、大規模災害を想定したBCPを策定し、業務オペレーションに係るリスクやシステム関連のリスクなどに対応したルール整備や運用体制の構築を図っています。

基幹システムのバックアップ対策

事業継続に課題があった旧来システムから構成を見直し、新ERPシステムを2021年10月より稼働開始しました。同システムでは、クラウドコンピューティングの技術を活用することで、より確かなデータバックアップを可能とし、安定的な事業継続体制を構築しています。

安定受電体制の強化

受電体制の安定化に向けた取り組みでは、2020年9月期にCTIを活用したシステムの統合化とクラウド化を完了し、コール業務のリモート対応が可能な体制を構築しております。

投資家との対話

当社では、ステークホルダーとの積極的な対話に取り組む中、投資家に対しては、定期的な決算説明会の実施に加え、機関投資家向けには年間100回を超える面談を、個人投資家向けには年間数回に及ぶセミナーを、積極的に展開しております。

	2020/9	2021/9
機関投資家との面談	166件	218件
個人投資家向けセミナー	5回	5回



■ 基本的な考え方

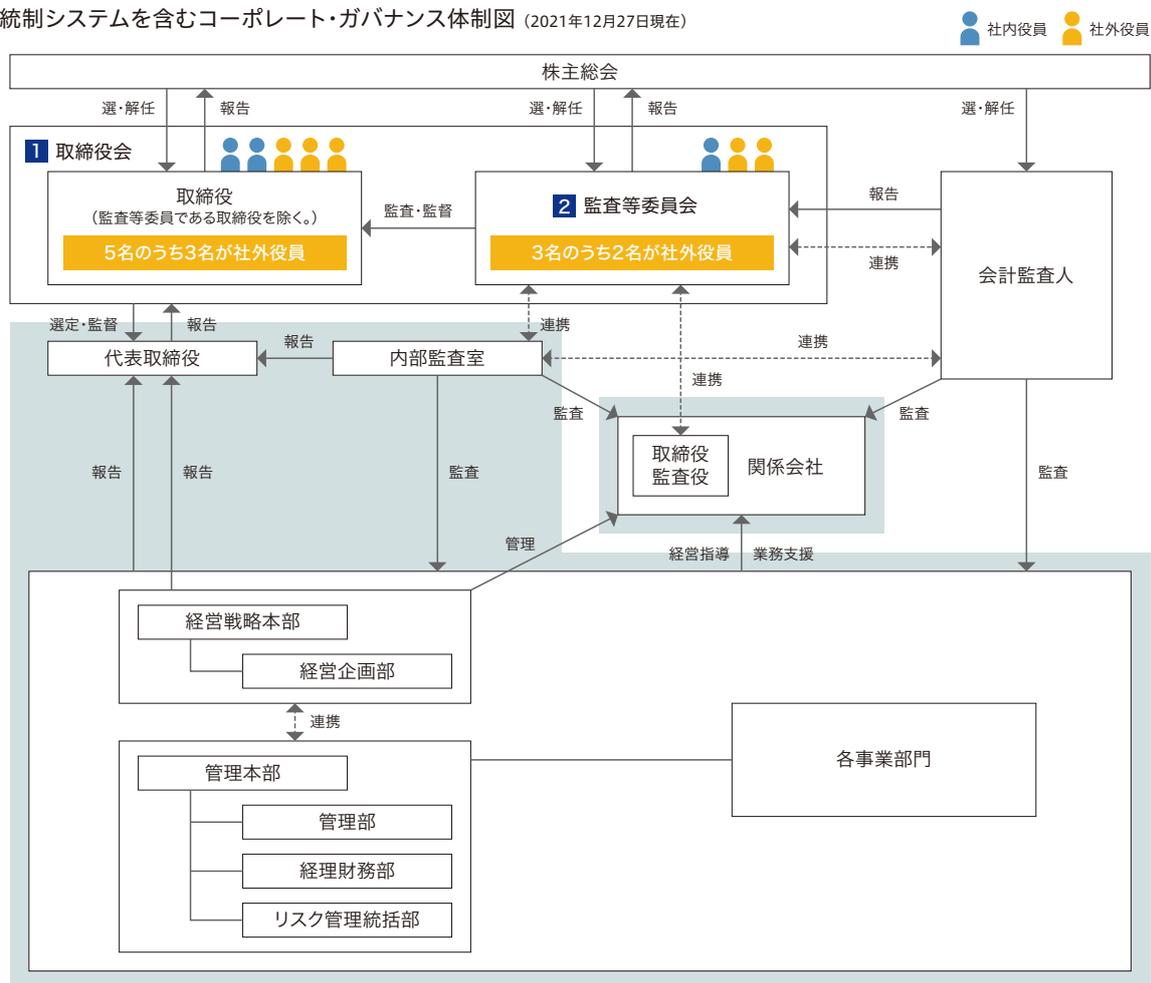
当社は、持続的な成長と長期的な企業価値の向上を実現するため、全てのステークホルダーと良好な関係を構築し、満足いただけるようなサービスを提供するべく取り組んでおります。

■ 企業統治体制の概要

当社の機関として、株主総会、取締役会、監査等委員会、会計監査人を設置しております。

当社は、取締役会の監督機能を一層強化することを目的として、2021年12月24日開催の第25回定時株主総会の決議に基づき、監査等委員会設置会社に移行しております。

内部統制システムを含むコーポレート・ガバナンス体制図 (2021年12月27日現在)



1	取締役会	原則毎月1回の定時取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催しており、重要事項の対策及び各種計画の検討等、経営環境の変化に対応するとともに、業務執行の監督を行います。社外取締役には、他社での経営や行政での要職に基づく豊富な経験、公認会計士やコンサルタントとしての豊富な経験と知識を有する者を5名選任しており、独立した客観的な立場から意見を述べるなど、当社のコーポレート・ガバナンスを強化する役割を担っております。
2	監査等委員会	原則毎月1回以上開催します。監査等委員会は、取締役会その他の重要な会議への出席等を通じて業務監査を行い、会計につきましても必要に応じ会計監査人から直接聴取し、取締役の業務執行を監査・監督する体制となっております。また、監査等委員会は、取締役(監査等委員である取締役を除く。)の指名及び報酬に関する意見陳述権を適切に行使します。

取締役会の実効性評価

当社取締役会は、東京証券取引所の定める「コーポレートガバナンス・コード」に基づき、取締役会の機能の向上を図ることを目的とし、取締役会の実効性に関する分析・評価を実施いたしました。

分析・評価の方法

2021年度は、新たに、社外役員を含む全ての取締役及び監査役に対し、第三者の視点から客観的に当社の位置づけを認識することを目的として、取締役会の構成、運営、議論、モニタリング機能、取締役・監査役に対する支援体制・トレーニング・株主（投資家）との対話等を質問項目として、外部機関によるWebアンケートでの調査、回収、集計を行いました。

分析・評価結果の概要

当社取締役会は、分析・評価の結果、概ね「取締役会の役割・責務を適切かつ実効的に果たしている」と結論づけました。

2021年度においては、取締役会に上程される議案について、資料や情報が分かりやすく整理・分析された形で提供され、建設的な議論や意見交換がなされている点につき、一定の評価がなされました。他方で、コーポレートガバナンス・コードの改訂を踏まえた今後の課題として、経営戦略や経営計画の実行過程において予想される、グループ全体におけるリスク・危機管理体制に関する議論の充実化や、内部統制基本方針に基づく子会社の監督・監視体制の拡充、ESGへの対応やSDGsへの取組みに関する事項の経営戦略への反映などを確認いたしました。

今後の対応等について

当社取締役会は、プライム市場への移行を見据え、上記の課題に積極的に取り組む中で、取締役会の一層の実行性向上に努めてまいります。

役員の報酬等

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬限度額は、2021年12月24日開催の第25回定株主総会において、年額200,000千円以内（うち社外取締役分は20,000千円以内）と決議いただいております。なお、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まないものといたします。

監査等委員である取締役の報酬限度額は、同定株主総会において、年額40,000千円以内と決議いただいております。

提出日現在において、これらの支給枠に基づく報酬等の支給対象となる役員は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）5名（うち社外取締役3名）、監査等委員である取締役3名（うち社外取締役2名）であります。

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)				対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (社外取締役を除く)	5,496	5,496	-	-	-	2
監査役 (社外監査役を除く)	9,270	9,270	-	-	-	1
社外役員	21,240	21,240	-	-	-	6

※左記には、2020年12月17日開催の第24回定株主総会終結の時をもって退任した社外監査役1名を含んでおります。
※当社は、2021年12月24日付で監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しております。左記の報酬額等の総額は監査等委員会設置会社移行前の当事業年度に関するものであります。

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬の基本方針

役員の報酬制度は、コーポレート・ガバナンス上、極めて重要であることから、当社は2021年12月24日開催の取締役会において、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を次のように決議しております。

- 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬は原則として固定報酬及び使用人分給与で構成し、支給いたします。
- 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬は、会社の経営成績及び個人の貢献度並びに期待される役割に照らして、毎年見直します。
- 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬の水準については、会社価値の増大へのインセンティブが高められ、又、優秀な人材を確保し得る水準を考慮し、併せて他社水準をも考慮しつつ設定いたします。
- 年度途中において、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬を増減させるべき事情が生じたときは、当該事情に照らして取締役会決議により変更を決定いたします。

■ 内部統制システム

取締役会は、原則毎月1回の定時取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会の開催も行っており、重要事項の対策及び各種計画の検討等、経営環境の変化に対応するとともに、業務執行の監督を行ってまいりました。従業員に対する教育としては、当社グループ全社従業員へのグループ企業行動基準、コンプライアンス・ガイドライン及び内部通報制度の浸透を最優先課題として掲げております。又、管理職を対象に、外部機関の研修等を適宜受講させております。原則監査等委員会も毎月1回以上開催します。

当社は、2021年12月24日、会社法第399条の13第1項第1号八に基づき、取締役会において業務の適正を確保するため、以下の体制(内部統制システム)について決議しております。

- [1] 取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
- [2] 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
- [3] 損失の危険の管理に関する規程その他の体制
- [4] 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
- [5] 次に掲げる体制その他の当社及びそのグループ各社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制
 - ・子会社の取締役等の職務の執行に係る事項の当社への報告に関する体制
 - ・子会社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制
 - ・子会社の取締役等の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
 - ・子会社の取締役等及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
 - ・その他の当社及びグループ各社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制
- [6] 監査等委員会がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項
- [7] 前号の使用人の取締役からの独立性に関する事項及び監査等委員会の当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項
- [8] 取締役及び使用人が監査等委員会に報告をするための体制その他の監査等委員会への報告に関する体制
- [9] 前号の報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを確保するための体制
- [10] 監査等委員の職務の執行について生ずる費用の前払又は償還の手続その他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針に関する事項
- [11] その他監査等委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制

詳細につきましては、有価証券報告書をご参照ください。▶▶ https://www.jbr.co.jp/ir_info/irlibrary_report/

■ コーポレートガバナンス・コードへの対応状況

プライム市場向けの内容を含めた2021年6月の改定後のコードに基づき、以下3点を除き全てを実施しています。

なお、当該3点を実施しない理由は以下であります。引き続き最適なコーポレート・ガバナンスについて、検討を進めていきます。

補充原則3-1③ サステナビリティについての取り組み

当社は「困っている人を助ける」という経営理念と強力なガバナンス体制のもと、持続可能な社会の実現に向け、事業そのもので社会的課題の解決を目指しております。特にSDGsの基本理念である「誰一人取り残さない」という考え方は、当社が事業成長を通じて実現するべき理想像と一致します。従って、サステナビリティへの取り組みは、当社の中長期的な企業価値向上に欠かすことの出来ない重要な課題であり、その情報開示・提供に向けた取り組みとして、サステナビリティ委員会を設置するなど具体的な検討を行ってまいります。

補充原則4-1③ 最高経営責任者の後継者計画

当社は、現時点においては、取締役社長である榊原暢宏が経営責任者として当社を牽引することは、経営におけるリーダーという存在のみならず、当社の企業価値の向上に資すると考えております。一方で、後継者の計画については重要な問題と認識しており、経営者の育成を目的とした役員人事制度を制定しました。本制度では取締役および執行役員の期待役割を明示し、昇格および降格、再任基準を明確にしました。また、組織のリーダーとして求められる行動特性および業績結果の両面から妥当性・透明性・公平性を担保した客観的な評価を行うことにより、経営者育成を推進いたします。

補充原則4-10① 任意の指名・報酬委員会の設置

当社は、独立社外取締役を5名指定し、取締役会の過半数に達する構成となっているため、現時点においては任意の指名・報酬委員会を設置しておりません。今後、取締役の指名・報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化することを目的として、独立した指名委員会・報酬委員会の設置を検討してまいります。

詳細につきましては、コーポレート・ガバナンス報告書をご参照ください。▶▶ https://www.jbr.co.jp/ir_info/governance/

■ コンプライアンス

当社では、コンプライアンス全体の総責任者に取締役社長を任命し、取締役社長の強いリーダーシップの下、企業行動基準、コンプライアンス・ガイドライン、コンプライアンス・マニュアル及びコンプライアンス・プログラムに基づき、取締役、執行役員及び使用人に対し、定期的かつ継続的にコンプライアンス教育・研修を行い、当社経営理念の精神及びその意味するところの意識付けを取締役、執行役員及び使用人に徹底することにより、コンプライアンスが当社企業活動の礎であることについて、取締役、執行役員及び使用人の理解を促しております。

コンプライアンス・ガイドライン

[1] お客様の信頼	[7] インサイダー取引	[12] 情報システムの適切な使用	[18] 利益相反行為の禁止
[2] 取引先との適正取引	[8] 株主情報の取扱い	[13] 正確な記録	[19] 良識ある行動
[3] 適正な経理処理と情報の開示	[9] 取締役の忠実義務及び競業取引・利益相反取引の制限	[14] 労基法遵守と差別の禁止	[20] 相談窓口
[4] 法令の遵守	[10] 反社会的勢力への利益供与の禁止	[15] プライバシーの保護	[21] 罰則
[5] 個人情報保護法の遵守	[11] 知的財産権の尊重	[16] 職場の安全性	
[6] JBRグループ・加盟店の法令遵守		[17] 社内規則の徹底	

詳細につきましては、右記URLをご参照ください。▶▶ https://www.jbr.co.jp/corporate/compliance_guideline/

■ リスクマネジメント

以下において、経営者が当社グループの事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えている主な事項を記載しております。又、必ずしもそのようなリスク要因に該当しない事項につきましても、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する積極的な情報開示の観点から開示しております。

<ビジネスモデルに関するリスクについて>

施工パートナーの確保とサービス品質の維持について

当社グループの重要なサービスインフラである施工パートナーは、現場でお客様と直接相対し、作業を行う重要なポジションであり、この施工パートナーが提供するサービス品質がそのまま当社グループのサービス品質及びお客様の満足度に直接結びついております。当社グループが施工パートナーに対して、お客様への質の高いサービス提供を求める一方、そのサービス基準を満たす施工パートナーの絶対数が不足し、十分なサービスインフラを構築できない場合は、当社グループの業務遂行に影響を及ぼすおそれがあります。

リスクへの対応策として、現場でのサービス提供を担う施工パートナーを選定するにあたっては、サービスインフラの網羅性に重点を置きつつ当社基準による審査、面接、与信管理等を行うとともに、定期的に面談やマナー・技術指導、場合によっては追加教育を実施する等サービス品質を確保してまいります。しかしながら、施工パートナーは当社から独立した経営主体であることからその指導監督に限界があり潜在的なリスクを抱えております。施工パートナーがお客様に提供するサービスにおける事故等については、保険によりそのリスクが一定程度担保されておりますが、事故等に伴うレピュテーションの影響により、当社のブランドイメージや信用を失墜し、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

競争に関するリスクについて

当社グループの事業は、お客様に対し十分なサービス提供が可能な程度の一定規模のサービスインフラネットワークが必要であることから、新規の参入が困難であり、現状においては過当競争等による重大な影響は受けておりません。しかしながら、市場の成長に伴って新規参入会社や既存会社との競争が激化し、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

又、当社が行う緊急駆けつけサービスは市場の参入において行政の許認可や特殊な資格、技術等を要しない性質であることから、事業範囲を一部の地域に限定する場合や、お客様に提供するサービスを一部のサービスに特化した場合には、短期間での事業展開は可能であり、当該地域やサービスにおいて、当社グループの経営成績に一定程度の影響を及ぼす可能性があります。

事業展開について

当社グループは、生活トラブル解決サービスにおいて、市場ニーズとビジネスチャンスを的確に捉え、果敢に挑戦していくことが課題であると認識しており、今後も当社グループのサービスインフラネットワークを更に活かした事業提携、新規事業及び新規商品の開発等を積極的に展開してまいります。

しかしながら、これらの事業提携、新規事業及び新規商品の開発等は将来における不確実性が高いため、当初の想定と乖離することで今後の当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。又、将来においてこれら事業提携が解消となった場合には、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。更なる業務・資本提携やM&Aによる事業領域の拡大についても、財務内容や契約関係等についての詳細な事前審査を行い、十分にリスクを吟味したうえで決定するよう対策してまいります。将来における事業の不確実性に加え、事前調査で把握できなかった問題等が生じることにより、のれんの減損処理を行う必要が生じる等、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

以降は項目名のみ掲載。詳細につきましては、有価証券報告書をご参照ください。

▶▶ https://www.jbr.co.jp/ir_info/irlibrary_report/

<組織のリスクについて>

人員計画及び組織について・競争に関するリスクについて

最高経営責任者の後継者育成について

<社内システムのリスクについて>

基幹システムについて

<その他のリスクについて>

ストック・オプションの行使による株式の希薄化について

個人情報の保護について

商標権について

激甚災害等について

新型コロナウイルス感染症について

コンプライアンスについて



■ 役員構成とスキル (2021年12月24日現在)

役員一覧

代表取締役



代表取締役
榊原 暢宏

取締役



取締役
若月 光博



取締役(社外・独立)
白石 徳生



取締役(社外・独立)
岩村 豊正



取締役(社外・独立)
濱地 昭男

取締役 監査等委員



取締役 常勤監査等委員
澤田 正勝



取締役 監査等委員(社外・独立)
吉岡 徹郎



取締役 監査等委員(社外・独立)
大信田 博之

役員スキル・マトリックス

当社は、当社の持続的な成長及び中長期的な企業価値向上に必要な取締役会全体としてのスキル(取締役特に期待する知識・経験・能力)を以下のマトリックスのとおり特定いたしました。

氏名	役位	特に期待する知識・経験・能力										事業内容に応じて求めるスキル	
		属性	企業経営	サステナビリティ	IR	財務・会計	投資・M&A	組織・人材	ガバナンス	イノベーション	法律・リスクマネジメント	国際性	営業・マーケティング
榑原 暢宏	代表取締役		●							●			●
若月 光博	取締役				●		●	●	●		●		
白石 徳生	取締役	社外独立	●		●					●		●	●
岩村 豊正	取締役	社外独立	●			●	●		●				
濱地 昭男	取締役	社外独立	●	●	●		●				●		
澤田 正勝	取締役(常勤監査等委員)				●						●		
吉岡 徹郎	取締役(監査等委員)	社外独立	●	●									
大信田 博之	取締役(監査等委員)	社外独立	●			●	●	●	●				

※上記一覧表は、各取締役が有するすべての知識・経験・能力等を表すものではありません。

社外役員の選任理由

氏名	選任の理由
白石 徳生	複数の企業の取締役を務め、長年にわたる経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、企業経営に精通していることから、選任いたしました。また、同氏は、証券取引所の定める独立役員要件を満たしており、当社と特別な利害関係は存在しないことから、一般株主と利益相反が生ずるおそれがないものと判断し、独立役員として指定をしております。
岩村 豊正	公認会計士として複数の企業の社外監査役を兼任し、豊富な経験や実績、幅広い知識と見識を有していることから、選任いたしました。また、同氏は、証券取引所の定める独立役員要件を満たしており、当社と特別な利害関係は存在しないことから、一般株主と利益相反が生ずるおそれがないものと判断し、独立役員として指定をしております。
濱地 昭男	長年にわたる経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、企業経営に精通していることから、選任いたしました。また、同氏は、証券取引所の定める独立役員要件を満たしており、当社と特別な利害関係は存在しないことから、一般株主と利益相反が生ずるおそれがないものと判断し、独立役員として指定をしております。
吉岡 徹郎	静岡県の要職を歴任しており、又、他の会社の代表取締役としての豊富な経験や実績、幅広い知識と見識を有していることから、選任いたしました。また、同氏は、証券取引所の定める独立役員要件を満たしており、当社と特別な利害関係は存在しないことから、一般株主と利益相反が生ずるおそれがないものと判断し、独立役員として指定をしております。
大信田 博之	コンサルタントとして豊富な経験と見識を有していることから、選任いたしました。また、同氏は、証券取引所の定める独立役員要件を満たしており、当社と特別な利害関係は存在しないことから、一般株主と利益相反が生ずるおそれがないものと判断し、独立役員として指定をしております。

■ 取締役メッセージ



持続的な成長には市場規模の拡大が必要不可欠です。当社のサービスは顧客パートナーとなる企業の既存サービスに容易に付加することができ、市場の拡張性・創造性が非常に高い点が大きな強みであると認識しています。私は、上場会社の経営者として長年培ってきた知見を「困っている人を助ける」ことに焦点を当てた当社の企業価値向上に活かしていきたいと考えております。お客様、施工パートナー、販売パートナー、そしてJBRの四者すべてがメリットを享受できる関係の構築を継続的に進める事で、今後も社会から必要とされるサービスを創出し続け、市場拡大と事業成長を果たしてまいります。

独立社外取締役 白石 徳生

私は、公認会計士としての経験・知識に基づき、JBRの企業価値向上に貢献してまいります。当社はこれまで常に新しいことに挑戦し続けてきたからこそ、今の姿があるのだと認識しています。新しい領域に踏み込むことは常にリスクを伴いますが、経営理念に寄り添いながら、今後も挑戦する企業であり続けてもらいたいと思っています。「困っている人を助ける」JBRは社会のインフラとして、とても重要な役割を果たしています。今後も企業成長を続ける中で、110番、119番に次ぐ第3のセーフティネットとして、社会を支えるような企業となることを心から期待しております。



独立社外取締役 岩村 豊正



企業の成長には他社と差別化された製品・サービスが必要ですが、一方で企業の存続にはしっかりした企業倫理の醸成と、内部統制システムやリスク管理体制の構築が不可欠です。また今企業にはESG、SDGsへの対応が求められています。新中期経営計画では「いつも暮らしに寄り添い、安心できるベストな仕組みやサービスを創る」ことをビジョンに掲げています。これはSDGsのひとつWell Beingの実現につながる着想です。私は、これまでの企業経営の経験を活かし、こうした新たな視点を加えながら、社外取締役として助言・監督することで当社の成長・発展に貢献していきたいと考えています。

独立社外取締役 濱地 昭男

これまで、監査活動の効率性を重視し、内部統制システムの構築・運用の監視、社内環境整備等、より実効性のあるガバナンス体制の構築に努めてまいりました。サステナビリティが重視される時代の中、「困っている人を助ける」という経営理念の追求は持続可能な社会の実現に直結すると考えています。私は今後も、取締役会及び執行役員の職務の執行の監査・監督を行うことにより、様々なステークホルダーの利害に配慮するとともに、ステークホルダーとの協働に努め、持続的な成長と中長期的な企業価値の創出を実現し、社会的信頼に応える企業統治体制の確立に貢献してまいります。

取締役(監査等委員) 澤田 正勝



コロナ後の世界、カーボンニュートラル時代の世界において、安心・安全を重視し効率的な経済生活を志向する消費者に対して、我々はどうのように対応し、どのような新しいサービスを創出・提供していくことができるかが、今後の成長戦略において最も重要なポイントであると考えています。私はこれからも、事業環境の変化に対応したガバナンス体制の在り方等について忌憚のない意見を述べるとともに、監査等委員として、常に新たな社会情報等の取得に心掛け、それを生かしたリスク管理、消費者に目線を置いた業務展開や組織の動き、従業員の動き等を注視していきたいと考えております。

独立社外取締役(監査等委員) 吉岡 徹郎

取締役(監査等委員)として、業務運営の適正性を確保することはもとより、成長機会の補足を視野に入れて業務運営の妥当性を確保していくことにも注力してまいりたいと考えております。そのために、自らの経験・知識を活かすとともに、急速に変化し続ける時代環境の中で常に研鑽を怠らず、社外取締役という独立した立場から積極的に貢献してまいります。特に、コロナ禍を契機として一気に進展しつつあるデジタル化の流れの中、当社としても戦略的視点からDX推進を図るとともに、それに伴って増大するリスクを的確に補足・管理することも重要な責務と認識しております。

独立社外取締役(監査等委員) 大信田 博之



■ 主要財務データ

	2012/9	2013/9	2014/9
連結会計年度 (百万円)			
売上高	7,438	10,405	11,621
営業利益	607	189	329
経常利益	544	141	278
親会社株主に帰属する当期純利益	259	-486	31
営業活動によるキャッシュ・フロー	576	-151	1,619
投資活動によるキャッシュ・フロー	157	-889	-1,407
財務活動によるキャッシュ・フロー	19	957	1,280
現金及び現金同等物の期末残高	6,376	6,293	7,786
前受収益及び長期前受収益の期末残高	961	1,461	1,962
連結会計年度末 (百万円)			
総資産	9,640	11,767	13,278
自己資本	2,727	1,834	5,426
純資産	2,860	1,968	5,595
1株当たり指標 (円)			
1株当たり当期純利益	8.14	-16.45	0.94
1株当たり配当金(年間) [※]	3	3	2
1株当たり純資産	87.17	64.03	157.99
財務指標 (%)			
売上総利益率	45.3	35.3	34.3
営業利益率	8.2	1.8	2.8
EBITDA (百万円)	871	507	718
販管費率	37.2	33.4	31.5
ROE(自己資本利益率)	9.4	-26.5	0.6
ROA(総資本利益率)	5.9	1.3	2.2
D/Eレシオ (倍)	164.6	334.7	69.3
自己資本比率	28.3	15.6	40.9
株価収益率 (倍)	19.2	—	314.9
配当性向	36.9	—	212.8

※配当金につきましては、2013年10月1日付で実施した株式分割(1株を5株)、2014年4月1日付で実施した株式分割(1株を100株)に伴う影響を加味して遡及修正しております。

■ 非財務データ

	2012/9	2013/9	2014/9
サービス契約数 (千件)	1,010	1,339	1,807
会員数	948	1,245	1,683
被保険者数 [※]	61	94	124
従業員数 (人)			
連結			
従業員数	136	184	189
外、平均臨時雇用者数	93	137	142
単体			
従業員数	94	108	123
外、平均臨時雇用者数	89	116	129

※被保険者数につきましては、2015/9以前は有効契約者数を表示しております。

	2015/9	2016/9	2017/9	2018/9	2019/9	2020/9	2021/9
	12,117	11,552	12,396	11,766	12,010	12,057	13,460
	597	823	889	1,430	1,638	1,367	1,408
	558	878	952	1,644	1,967	1,798	1,740
	-176	27	886	1,192	1,639	997	56
	1,316	1,666	1,670	2,177	1,659	2,191	1,654
	-568	490	-1,544	-303	-3,167	-2,981	1,061
	-2,421	-772	-1,268	-474	1,822	-165	-120
	6,113	7,498	6,356	7,756	8,071	7,115	10,975
	2,631	3,411	4,590	5,661	6,710	7,640	9,266
	11,930	12,328	13,220	14,865	18,761	21,204	28,175
	5,336	5,439	5,373	6,041	7,897	7,592	11,324
	5,404	5,439	5,373	6,042	8,104	7,907	11,668
	-5.12	0.81	27.30	38.05	51.81	31.82	1.83
	3	6	9	11	15	16	17
	154.78	158.65	170.50	193.12	246.94	245.54	333.70
	35.3	40.7	42.7	47.1	46.6	46.7	42.8
	4.9	7.1	7.2	12.2	13.6	11.3	10.5
	973	1,067	1,038	1,590	1,812	1,579	1,653
	30.4	33.6	35.5	34.9	32.9	35.3	32.3
	-3.3	0.5	16.4	20.9	23.5	12.9	0.6
	4.4	7.2	7.5	11.7	11.7	9.0	7.0
	27.1	16.4	13.0	11.8	21.6	38.2	34.4
	44.7	44.1	40.6	40.6	42.1	35.8	40.2
	—	270.4	15.8	32.6	20.3	32.8	689.6
	—	740.7	33.0	28.9	29.0	50.3	929.0

	2015/9	2016/9	2017/9	2018/9	2019/9	2020/9	2021/9
	2,049	2,336	2,496	2,522	2,482	2,950	3,940
	1,889	2,089	2,223	2,247	2,222	2,399	3,347
	159	246	272	274	259	550	593
	158	252	232	217	226	244	345
	153	167	186	160	233	158	330
	124	181	201	181	186	195	178
	146	156	182	153	228	154	133

■ 2021年9月期経営成績

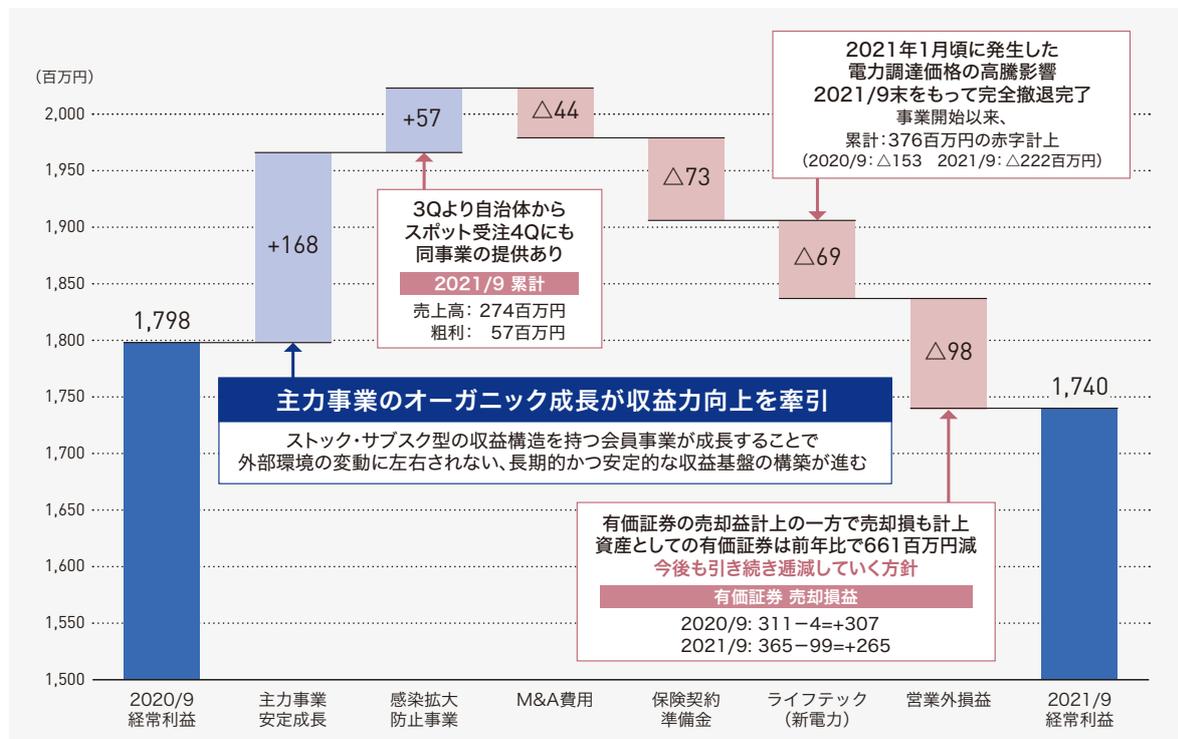
当期におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の長期化した影響により経済・社会活動は大きな制限を受けたものの、急速に進んだワクチン接種に伴い感染者数は減少し、徐々に日常生活を取り戻そうとしております。このような状況の下、当社グループは「困っている人を助ける」という経営理念に基づき、「ありがとう」と言っていただける、安心・安全・快適なサービスを提供することで、既存事業の強化と新たな成長基盤の確立に取り組んでまいりました。

当期における当社グループの経営成績は、売上高は13,460百万円（前期比11.6%増）、営業利益は1,408百万円（同3.0%増）、経常利益は1,740百万円（同3.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は56百万円（同94.3%減）となりました。

なお、当期の会員事業における有効会員数は3,347千人、保険事業における被保険者数は593千人となっております。



経常利益変動要因



セグメント別業績

- <駆けつけ事業>** 他社サイトを中心にWeb集客が減少したことにより、当期における当事業の売上高は、1,325百万円(前期比11.0%減)となり、営業損失は25百万円(前期は営業利益50百万円)となりました。
- <会員事業>** 主力会員サービスである「安心入居サポート」の販売が順調に拡大し、当初の想定を上回るペースで会員獲得が進んだことにより、当期における当事業の売上高は、6,974百万円(前期比15.1%増)となり、営業利益は1,644百万円(同6.5%増)となりました。
- <保険事業>** 主力の家財保険「新すまいRoom保険」の契約件数の拡大が好調に推移した一方、将来の保険金支払いに備えて積み立てる責任準備金を繰り入れたことにより、当期における当事業の売上高は、4,677百万円(前期比11.7%増)となり、営業利益は361百万円(同6.8%増)となりました。
- <リペア事業>** 施工技術を活かした高単価案件の比率が向上し単価の上昇が進み、施工単価の低い案件の整理を進めたことにより、当期における当事業の売上高は、266百万円(前期比0.6%増)となり、営業損失は72百万円(前期は営業損失77百万円)となりました。
- <ライフテック事業>** 電力小売事業において調達価格高騰の影響により収益性が低下したことを受け、2021年6月21日に開催された取締役会で決議され、開示した通り、事業撤退を9月末で完了し、当期における当事業の売上高は、230百万円(前期比169.7%増)となり、営業損失は222百万円(前期は営業損失153百万円)となりました。

■ 財政状態

<資産>

流動資産は主に現金及び預金が増加したこと等により、15,399百万円(前期末比4,502百万円増)となりました。固定資産は主にのれんが増加したこと等により、12,391百万円(同2,404百万円増)となりました。これらの結果、総資産は28,175百万円(同6,971百万円増)となりました。

<負債>

流動負債は主に短期借入金が増加したこと等により、7,519百万円(前期末比2,435百万円増)となりました。固定負債は主に長期前受収益が増加したこと等により、8,987百万円(同774百万円増)となりました。なお、有利子負債は3,900百万円(同997百万円増)となりました。これらの結果、負債合計は16,507百万円(同3,210百万円増)となりました。

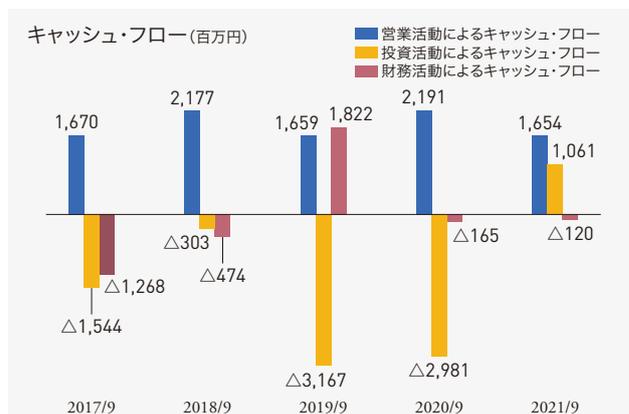
<純資産>

純資産は主に資本剰余金が増加したこと等により、11,668百万円(前期末比3,761百万円増)となりました。なお、自己資本比率は40.2%(同4.4ポイント向上)となりました。



■ キャッシュ・フロー

当期における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)の期末残高は10,975百万円(前期比54.2%増)となりました。当期における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は下記のとおりであります。



<営業活動によるキャッシュ・フロー>

営業活動により獲得した資金は、1,654百万円(前期比24.5%減)となりました。これは主に税金等調整前当期純利益737百万円の計上や長期前受収益が910百万円増加したことによるものであります。

<投資活動によるキャッシュ・フロー>

投資活動により獲得した資金は、1,061百万円(前期は2,981百万円の支出)となりました。これは主に無形固定資産の取得による支出526百万円があったものの、定期預金の払戻による収入1,145百万円や投資有価証券の売却による収入756百万円があったことによるものであります。

<財務活動によるキャッシュ・フロー>

財務活動により使用した資金は、120百万円(前期比27.7%減)となりました。これは主に短期借入金が950百万円増加したものの、配当金の支払額470百万円、長期借入金の返済による支出392百万円や社債の償還による支出210百万円があったことによるものであります。

■ 会社概要

社名	ジャパンベストレスキューシステム株式会社
代表者	代表取締役 榑原 暢宏
設立	1997年 2月
資本金	7億8,036万円(2021年9月30日現在)
従業員数	[連結] 345名 [単体] 178名 (2021年9月30日現在)
本社	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5F

■ 役員構成 (2021年12月24日現在)

代表取締役	榑原 暢宏
取締役執行役員 経営戦略本部長	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)	瀧地 昭男
取締役 常勤監査等委員	澤田 正勝
取締役 監査等委員(社外)	吉岡 徹郎
取締役 監査等委員(社外)	大信田 博之
執行役員 業務本部長	浦山 久美子
執行役員 営業本部長	江端 圭
執行役員 管理本部長	近藤 史隆

■ 株式の状況 (2021年9月30日現在)

発行可能株式総数	96,000,000株
発行済株式の総数	34,688,000株
株主数	12,445名

■ 大株主の状況 (2021年9月30日現在)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
榑原 暢宏	10,662,900	31.41
株式会社シック・ホールディングス	3,007,519	8.86
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,749,100	8.10
光通信株式会社	2,106,100	6.20
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,904,200	5.61
株式会社日本カストディ銀行(信託口9)	1,533,800	4.51
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS - MARGIN (CASHPB)	1,454,400	4.28
株式会社UH Partners2	1,218,800	3.59
住友不動産株式会社	1,000,700	2.94
株式会社日本カストディ銀行 (証券投資信託口)	901,100	2.65

(注) 1. 持株比率は、自己株式(750,822株)を控除して計算しております。
2. 持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。

株主メモ

事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	毎年12月開催
配当金受領株主確定日	期末配当金 9月30日 中間配当金 3月31日
基準日	9月30日 その他必要があるときは、あらかじめ公告 いたします。
単元株式数	100株

株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
上場証券取引所	東京証券取引所第一部、 名古屋証券取引所第一部
証券コード	2453
公告の方法	当社のホームページに掲載する。 https://www.jbr.co.jp/

グループ企業一覧

レスキュー損害保険株式会社

〒100-0004 東京都千代田区大手町二丁目1番1号 大手町野村ビル7F
法人向け約定履行費用保険の元受
<https://www.rescue-sonpo.jp/>

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

〒100-0004 東京都千代田区大手町二丁目1番1号 大手町野村ビル7F
住宅管理会社や仲介会社が代理店となり、賃貸住宅入居向け家財保険等を販売
<http://www.japan-insurance.jp/>

 ジャパン少額短期保険株式会社

ジャパンワランティサポート株式会社

〒100-0004 東京都千代田区大手町二丁目1番1号 大手町野村ビル7F
住宅設備機器延長保証サービスの販売・企画
<https://www.jpwsp.com/>

 Japan Warranty Support

株式会社アクトコール

〒160-0004 東京都新宿区四谷二丁目12番5号
賃貸住宅向け生活トラブル解決サービスの会員事業の販売、運営
<https://actcall.jp/>

 ACTCALL

株式会社TSUNAGU

〒160-0004 東京都新宿区四谷二丁目12番5号
主にアクトコールが運営する賃貸住宅向け会員サービスのコールセンター運営
<https://tsunagu-all.co.jp/>

 TSUNAGU

グループ企業一覧の最新情報はWebサイトをご覧ください。
<https://www.jbr.co.jp/affiliated/>



