

# ジャパンベストレスキューシステム | 2453

東証1部

## 再編から安定、そして成長へ

ジャパンベストレスキューシステム（JBR）は事業再編を終えて成長軌道に戻った模様だ。同社は日常生活のトラブルを解消する緊急修理などのサービスへのアクセスを提供している。過去4年間で利益は着実に増加し、主力の会員事業（売上高比：53%、営業利益比：75%）は、事業再編を経て、安定した収益をあげるようになった。「安心入居サポート」サービスは、パートナー企業との連携が奏功し堅調な伸びである。主要なクレジットカード会社や旅行会社と提携し、サブスク型の収益積み上げを目指している。保険事業（売上高比31%；営業利益比18%）は将来の成長ドライバーである。しっかりしたガバナンス、ESG重視、透明性のある開示が同社の特徴である。堅実なバランスシートを誇り、ネットキャッシュ（繰延利益調整後）が約50億円、自己資本66億円、ROEは20%を超える良好な財務パフォーマンスである。

百万円	売上高	営業利益	経常利益	純利益	1株益(円)	1株配(円)
連 16.9	11,552	823	878	27	0.8	6
連 17.9	12,396	889	952	886	27.3	9
連 18.9	11,776	1,430	1,644	1,192	38.1	11
連 19.9	12,010	1,638	1,967	1,639	51.8	15
会 20.9 予	11,500	1,200	1,250	600	18.9	16

### 安定した「ストック」ビジネス

会員事業は、2016年の約200万人から現在は230万人に成長したが、市場全体の広がりを見ると比較的ペースは遅い。これは、短期的な成長を犠牲にして収益性を改善するために事業再編に取り組んだことによる。その結果、現在同事業は営業利益全体の75%を占め、営業利益率は2018年以降10%を超えるようになった。会員事業の戦略はストック型の利益を得ることに重点を置いており、顧客の生活上の大きな変化をビジネスの糸口としている。例えば引っ越し、新しい学生生活、高価な家庭用品の購入などである。JBRはこれら個人顧客と接点のあるパートナー企業を強力な販売チャネルとして、顧客の成約時に同社のサービスを販売してもらうことで加入費を受け取っている。不動産会社、家電量販店、ホームセンター、ハウスメーカーなどが提携先であり、同事業の持続的な利益成長に貢献している。

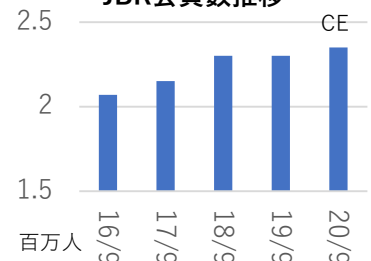
### 新たな成長ドライバー

保険事業は同社が積極的に開拓しているもう一つの成長分野である。保険は補償内容と価格の差別化が難しい分野だが、JBRは強力なパートナー企業を持つことで自社商品の販売を伸ばしている。その他会員事業において、クレジットカード会社との提携を強化するなど、よりサブスク型のサービスで継続的な売上の拡大が期待できそうだ。

### 経営陣は健全なガバナンス、透明性の高い開示、ESGを重視

現在のガバナンス体制は、数年前子会社の1つでガバナンスの問題が生じたときに導入された。現在、取締役会メンバーの5人のうち3人が社外取締役である。

JBR会員数推移



同社IR資料よりSESSAパートナーズ作成

### 主要指標

株価 (8/14)	894
年初来高値 (20/1/15)	1,215
年初来安値 (20/3/23)	460
10年間高値 (19/5/8)	1,712
10年間安値 (11/3/16)	124
発行済株式数 (百万株)	31.535
時価総額 (10億円)	31.2
20.3 自己資本比率	32.0%
20.3 営業利益率 act.	13.6%
20.3 実績ROE	23.5%
20.3 実績PBR (倍)	3.64x
21.3 予想PER (倍)	47.3x
21.3 予想配当利回り	1.79%



### ブル

パートナー企業との連携拡大とサブスクモデルへの転換スピードが速い

### ベア

既存のストック型ビジネスの成長鈍化。新型コロナウイルスの影響により駆けつけサービスの入電減少。法人営業のスピード鈍化

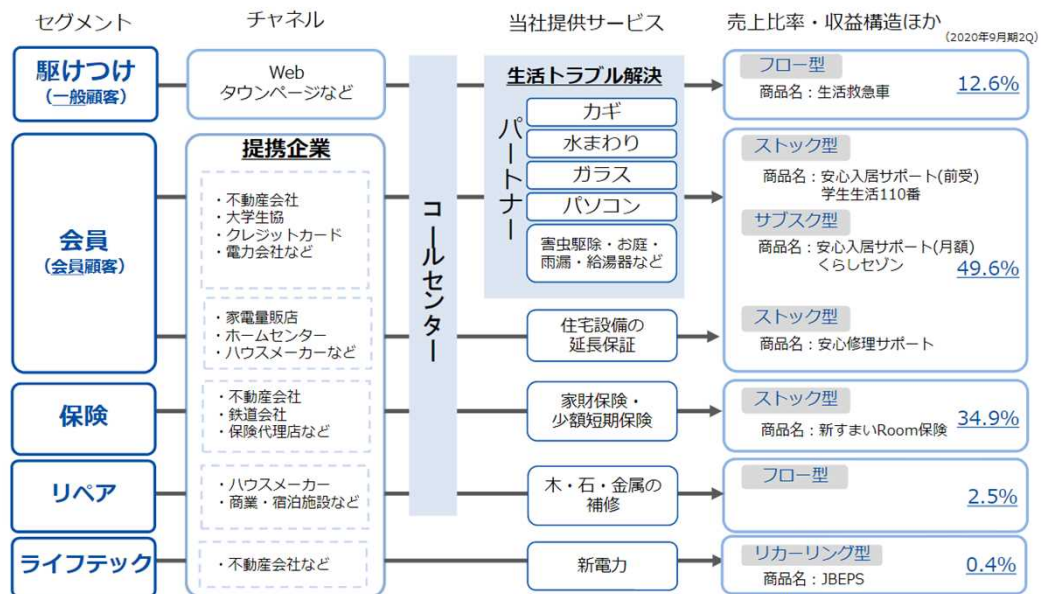
SESSAリサーチチーム  
research@sessapartners.co.jp

創業者でもある榊原CEOは同社の株式の31%を保有し、投資家からの信任は厚い。情報開示では、セグメント収益の詳細、会員動向、新しい取り組みに対する透明性の改善が図られている。また環境と社会問題へ取り組みESG重視の経営スタイルになった。まだ新しいガバナンス体制の初期段階ではあるが、2021年9月期にはこれらの対策の効果を数値化することで可視化したい意向である。

### 「安心」

20年9月期第2四半期では会員数が最高を記録した。大多数が「安心入居サポート」と「安心修理サポート」の会員である。これら2つのサービスはストック型サービスであり、うち安心入居サポートはマンションの賃貸契約時に入居者が前払いするものである。これらのサービスは、不動産エージェントや家電量販店などを通じて販売されるが、これらパートナー企業と提携関係が成長のドライバーとなっている。

### ビジネスモデル



出所: 同社FY2020/9, 2Q決算説明会資料

同社は今後、いわゆる「サブスク型サービス」の会員を増加させていくことを進めている。これにはクレジットカード会社や公共サービス企業との提携が必要であるが、JBRのサービス料金を毎月の他の支払いとまとめるパッケージである。クレジットカード会社とキャッシュレス決済企業間の競争状況を考えると、JBRのサービスをパッケージに入れることは彼らにとっても重要なセールスポイントになる可能性がある。サブスク型サービスは、他の多くの定期契約プロバイダーとのパッケージ販売が可能である。潜在的に大きな市場の1つが今年3月に提携を発表した「ゆこゆこ生活サポート倶楽部」である。同倶楽部は約85万人のアクティブな高齢者会員を抱えた旅行代理店であり、その会員にJBRのサービスを月額で提供するものである。その他、注目すべきサブスク型コラボレーションパートナーにニフティやスマモル（ガス会社）などがある。

### 健全なバランスシートと資本配分

JBRの繰延利益調整後ネットキャッシュは52億円で、株主資本である65億円の80%を占める。このような健全なBSがJBR株主への還元余力を生み、2017年9月期から2019年9月期まで毎年一株当たり配当金を引き上げている。今上半期も中間配当を1円増配し8円とした。これは公約としてきた安定配当と30%以上の配当性向の維持を確実にするためである。事業再編以降、ROEは純利益率の改善に牽引されて毎年上昇しているが、これは株主資本のコントロール以上の効果があると言えるだろう。

## LEGAL DISCALIMER

### ディスクレイマー

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都渋谷区広尾5-3-18

research@sessapartners.co.jp