

2017年3月期 第2四半期 決算補足資料

2016年11月8日

家賃保証会社なら賃貸保証の

 **ジェイリース株式会社**
(東証マザーズ：7187)



- 1. 第2四半期決算概況** p.3
- 2. 通期業績予想** p.4
- 3. 通期計画に対する進捗状況** p.5
- 4. 主な指標** p.6
- 5. 成長戦略** p.7

本資料に掲載されている業績予想等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因により大きく異なる可能性があります。



1. 第2四半期決算概況

(百万円)

	16/3期2Q (実績)	17/3期2Q (実績)	前年同期比 増減	前年同期比 増減率
売上高	1,487	1,913	+425	+28.6%
営業利益	73	84	+10	+14.5%
経常利益	72	67	▲4	▲6.2%
純利益	30	38	+8	+26.7%

第2四半期実績は増収増益

17/3期
2Q実績

- 既存店が順調に推移。新規出店の横浜・埼玉支店も順調なスタート。売上高は28.6%増。
- 1Qでの一時費用計上（経常利益▲30百万円影響）及び熊本震災のマイナス影響を吸収し、ほぼ計画通りの利益を確保、当期純利益は26.7%増。
- 賃貸住宅の供給並びに入居需要が底堅く推移し、家賃債務保証サービスに対する需要が好調



2. 通期業績予想

(百万円)

	16/3期 (実績)	17/3期 (計画)	前期比 増減	前期比 増減率
売上高	3,209	3,952	+743	+23.2%
営業利益	207	329	+122	+59.3%
経常利益	203	319	+116	+57.2%
純利益	87	213	+125	+143.8%

通期予想は期初計画値を変更せず

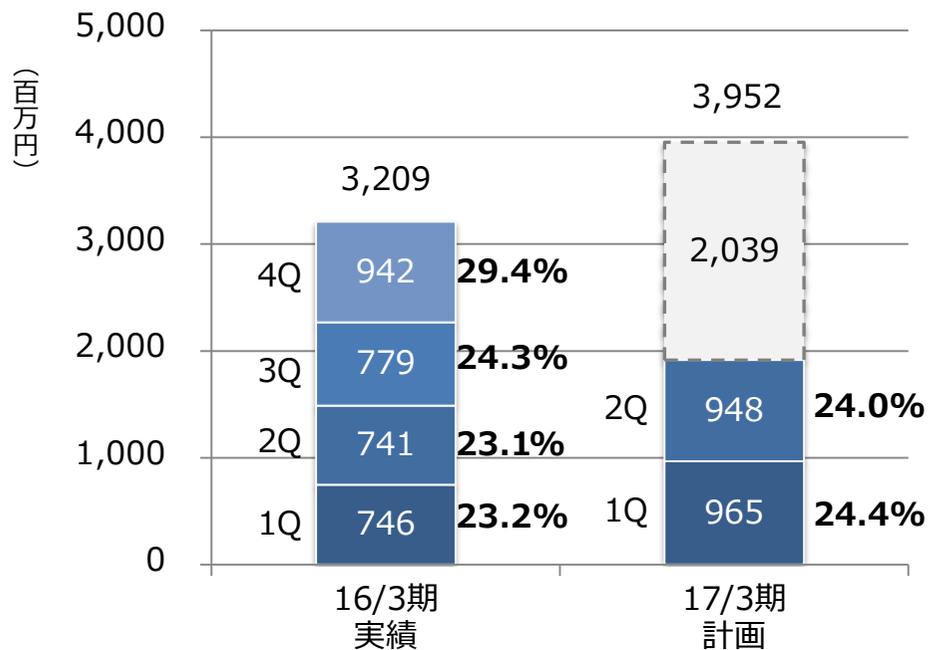
17/3期
通期計画

- 3Q以降も大きな環境変化は予見されず、新規契約は好調に推移するものと予想
- したがって、**業績予想の修正は行わず、全ての段階利益での計画達成を目指す**
- ベリトランス(株)との協業によるクレジット決済サービス導入、(株)アプラスとの協業など、**アライアンス展開が進展**

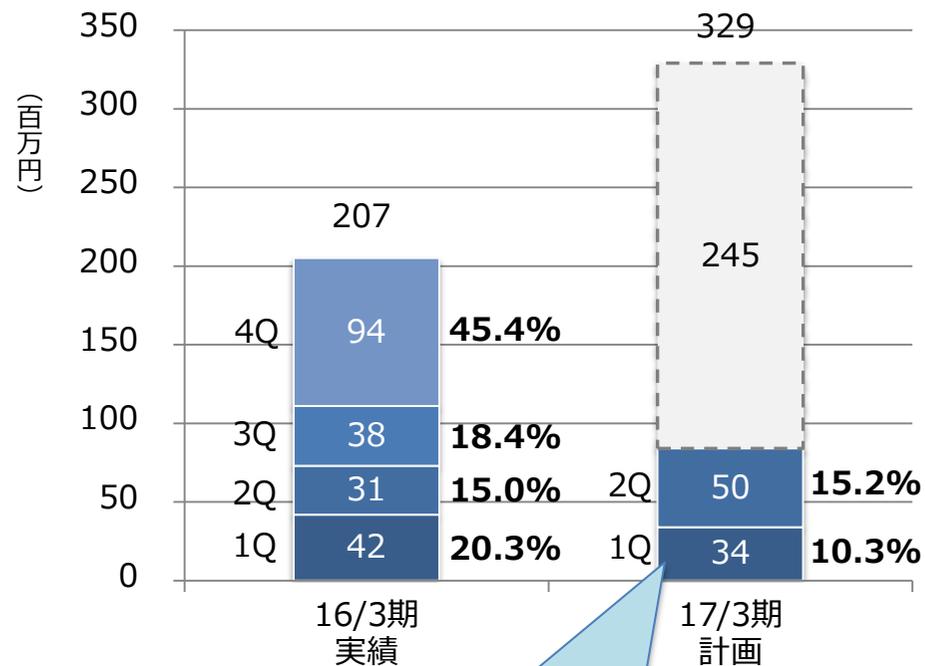


3. 通期計画に対する進捗状況

四半期別売上高内訳



四半期別営業利益内訳



1Qは退職給付債務の算出方法変更に伴う一時費用及び熊本震災の影響あり

事業の季節性について

- 新規保証契約は、引っ越しシーズン（2月～4月、主に4Q）に増加
- 売上高（保証料）の計上は、保証契約の契約時に信用補完相当分、残額を賃料保証相当分として保証期間にわたって計上（50：50）
- したがって、4Qの売上高は他の四半期よりも増える傾向があり、利益面では固定費が一定のため、さらに4Qに集中する傾向がある



4. 主な指標

	16/03期2Q	17/03期2Q	16/03期	17/03期 計画
協定件数 (千件)	8	10	9	11
申込件数 (千件)	51	67	123	142
受取保証料 (百万円)	1,368	1,716	3,001	3,609
代位弁済発生額 (百万円)	714	1,062	790	1,232
発生率 (%)	5.5	6.5	5.4	6.8
代位弁済回収額 (百万円)	687	1,003	762	1,176
回収率 (%)	96.2	94.4	96.4	95.4

※契約保証料は、契約時に受領した保証額であり、売上高（按分等による計上額）とは異なる

- 店舗網の拡充、新規エリア開拓により協定件数・申込件数の増加
- 代位弁済発生率は、都市部の営業拡大により上昇しているものの、一般的な賃貸住宅の初期滞納率7.3%と比しても低率
- 代位弁済回収率は、都市部の営業拡大によって低下しているものの、売上高との関係性からも特別懸念される水準ではない。債権管理業務の集約化等による体制強化、開発中の与信システムの導入、さらにクレジットカード会社、信販会社との協業等によって改善を図る



5. 成長戦略

経営資源の集中	<ul style="list-style-type: none">● 家賃債務保証事業に経営資源を集中● 単身世帯の増加による世帯総数の増加、民法改正案による個人保証規制の強化（個人連帯保証人の金銭的担保効果の低下）といった社会的背景を追い風に拡大
営業力の強化	<ul style="list-style-type: none">① 店舗網の拡充<ul style="list-style-type: none">● 大都市への出店（2018年には5店舗増の25店舗） ⇒ 2016年7月に横浜・埼玉支店開設② 各店舗での地域密着型営業を深化<ul style="list-style-type: none">● 個別ニーズの発掘によるサービス拡充、一人当たり売上高の向上③ 他業種とのアライアンスによる新サービスの開発 ⇒ クレジットカード決済サービスの導入等（9月7日付リリース）<ul style="list-style-type: none">● 時代の変化にあわせた顧客満足の追求（生活サポートの充実）
収益性の向上	<ul style="list-style-type: none">① 新与信システムの開発、審査体制の効率化 ⇒ 2017年1月稼働予定<ul style="list-style-type: none">● 顧客属性の自動判定システムの導入、効率化② 債権管理体制の効率化<ul style="list-style-type: none">● コールセンター機能の強化により債権管理業務の集約化③ 他業種とのアライアンスによる効率的な事業運営 ⇒ (株)アプラスとの提携（10月28日付リリース）<ul style="list-style-type: none">● 外部リソース活用による与信債権管理の効率化
事業基盤の強化	<ul style="list-style-type: none">● 内部管理体制の更なる強化● PRおよびIR活動による企業ブランド力の向上● 公共性／社会性を前提に、株主重視の経営の実践

売上高の拡大 利益率の上昇



家賃債務保証サービスを軸に、不動産オーナー、不動産会社、入居者に対して外部とのアライアンスを含め各種サービスの拡充を図り、**家賃債務保証事業を核とした『生活サポートの総合商社』**として企業価値の向上を目指す。

