

2017年3月期 決算補足説明資料

2017年5月10日

～生活サポートの総合商社へ～

 **ジェイリース株式会社**
(東証マザーズ：7187)



- | | |
|------------------------|------------|
| 1. 2017年3月期決算概況 | p.3 |
| 2. 四半期ごとの収益実績 | p.4 |
| 3. 主な指標 | p.5 |
| 4. 成長戦略 | p.6 |

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. 2017年3月期決算概況

2017年3月期は計画通り大幅増収増益を達成。過去最高益を更新。2018年3月期も引き続き増収増益を見込む。

(百万円)

	16/3期 (実績)	17/3期 (計画)	17/3期 (実績)	前期比 増減率	計画比 増減率	18/3期 (計画)	前期比 増減率
売上高	3,209	3,952	4,121	+28.4%	+4.3%	5,069	+23.0%
売上総利益	2,637	3,288	3,259	+23.6%	▲0.9%	3,966	+21.7%
営業利益	207	329	337	+62.7%	+2.2%	396	+17.5%
営業利益率	6.5%	8.3%	8.2%	-	-	7.8%	-
経常利益	203	319	312	+53.5%	▲2.3%	360	+15.5%
純利益	87	213	220	+152.0%	+3.4%	247	+12.4%

17/3期

- 2Qに出店した横浜・埼玉支店を含む首都圏エリアにおける順調な営業拡大の継続により**売上高は前期比28.4%増**。
- 1Qに計上した一時費用30百万円（退職給付債務算出方法変更及び上場関連費用）及び熊本震災のマイナス影響を吸収し、**経常利益は前期比53.5%増**。
- 都市部での営業拡大に伴う売上商品構成の変化により、売上高（保証料）按分計上に対する税負担が縮小し、**純利益は前期比152.0%増**。

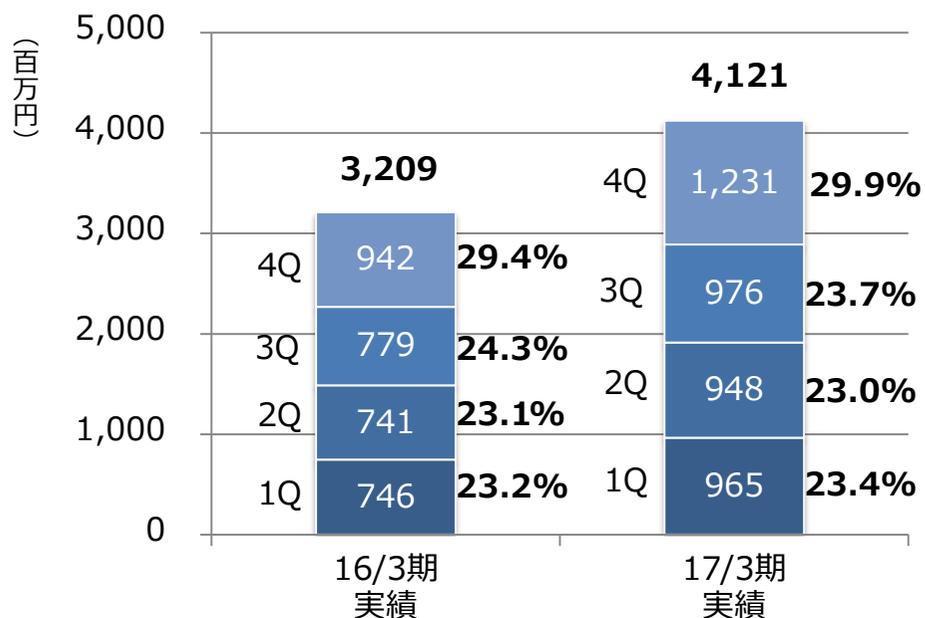
18/3期
計画

- 引き続き首都圏エリアで営業拡大が続く見込みであり、**売上高は前期比23.0%増の計画**。
- 代位弁済の増加を抑えるため中長期債権の削減に注力することから、**営業利益は前期比17.5%増を計画**。
- 5月に札幌支店開設、7月に岡山支店開設予定。

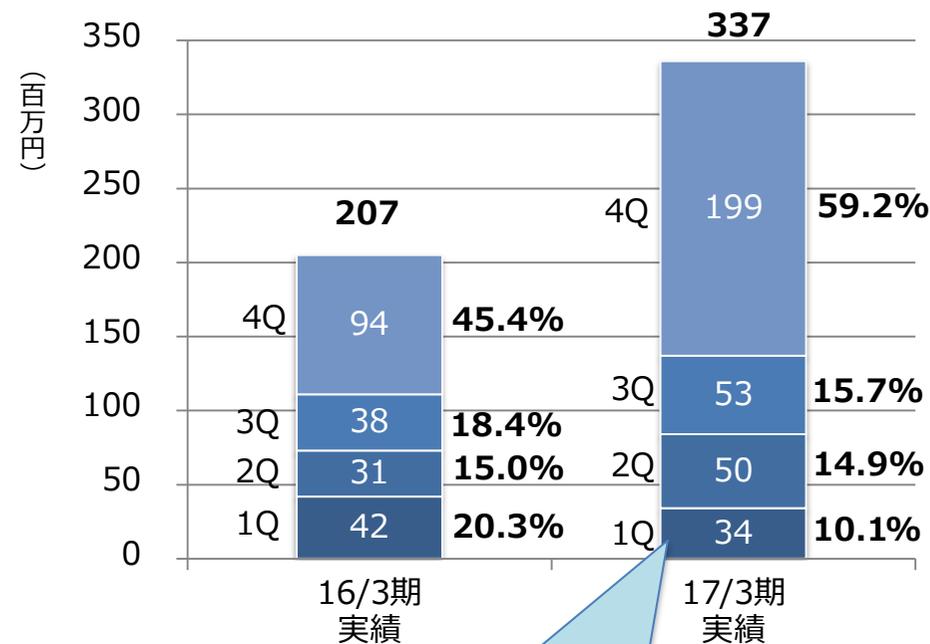


2. 四半期ごとの収益実績

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

- 新規保証契約は、引越しシーズン（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）
- 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



3. 主な指標

	16/03期	17/03期	前期比
協定件数 (千件)	9	11	+21.7%
申込件数 (千件)	123	151	+22.6%
受取保証料 (百万円)	3,001	3,772	+25.7%
代位弁済発生額 (百万円)	790	1,145	+44.8%
// 発生率 (%)	5.4	6.3	-
// 回収額 (百万円)	762	1,085	+42.3%
// 回収率 (%)	96.4	94.8	-

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

※ 2 代位弁済発生額、回収額はそれぞれ月平均額

- 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%前後と比しても低率
- 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、中長期債権の圧縮、与信システムの稼動による与信精度向上、さらに外部アライアンス（アプラス、ベリトランス）の本格稼動によって各債権管理指標の改善を図る



4. 成長戦略

<p>経営資源の集中</p>	<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
<p>営業力の強化</p>	<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（2017年度から2年で5店舗増の25店舗） ⇒ 2017年5月に札幌支店開設、7月に岡山支店開設予定 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（2017年3月サービス提供開始） <ul style="list-style-type: none"> ● 新サービス開発部門（営業推進部）を東京に設置 ⇒ 2017年4月設置
<p>収益性の向上</p>	<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 <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 ⇒ 2017年1月稼働開始 ② 債権管理の強化 <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 ● 中長期債権の圧縮（人員配置、弁護士等連携強化） 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（2017年1月提携商品販売開始） <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 <div data-bbox="1727 794 2141 911" style="border: 1px solid red; padding: 5px; text-align: center; margin-top: 20px;"> <p>繁忙期明けの今期4月から本格稼働</p> </div>
<p>事業基盤の強化</p>	<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。

