

2019年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

2018年12月13日

 **ジェイリース株式会社**
(東証一部：7187)



- | | |
|--------------------------|-------------|
| 1. 貸倒引当金の算定方法の変更 | p.3 |
| 2. 第2四半期決算概況 | p.6 |
| 3. 通期業績予想 | p.7 |
| 4. 配当予想 | p.8 |
| 5. 主な指標（家賃債務保証事業） | p.9 |
| 6. 成長戦略 | p.10 |

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. 貸倒引当金の算定方法の変更①

変更の経緯

2018年11月13日付「2019年3月期第2四半期決算発表の延期及び四半期報告書の提出期限延長に係る承認申請書提出のお知らせ」のとおり、営業拡大に伴う代位弁済立替金残高の増加に伴い、監査法人から貸倒引当金の十分性に関する指摘を頂戴し、協議検討を重ねた結果、**将来に向けた財務の一層の健全化**を図るべく、貸倒引当金の算定方法の変更を行うことといたしました。

また、変更後の方法を過年度に適用した場合の金額的影響が大きいこと等から、過年度決算の訂正を行うことといたしました。

代位弁済立替金に係る貸倒引当金の算定方法について

従来の方法

債権の発生期間別（毎月の賃料等に係る代位弁済のそれぞれの発生日を基準とする）で区分し、貸倒実績等を用いて回収不能見込額を算定する



変更後の方法

債務者別（同一顧客に対する複数の債権を名寄せし最も古い発生日を基準とする）で区分し、貸倒実績等を用いて回収不能見込額を算定する



1. 貸倒引当金の算定方法の変更② (影響額)

(百万円)

期間	項目	従来の方法 (A)	変更後の方法 (B)	影響 (B-A)
2016年3月	代位弁済残高	1,095	1,095	—
	貸倒引当金	68	99	+31
	引当率	6.2%	9.1%	+2.9
	差額繰入額	9	41	+31
2017年3月	代位弁済残高	2,038	2,038	—
	貸倒引当金	115	346	+231
	引当率	5.7%	17.0%	+11.4
	差額繰入額	47	247	+199
2018年3月	代位弁済残高	3,146	3,146	—
	貸倒引当金	194	818	+623
	引当率	6.2%	26.0%	+19.8
	差額繰入額	79	471	+391
2018年9月	代位弁済残高	3,942	3,942	—
	貸倒引当金	313	1,088	+775
	引当率	8.0%	27.6%	+19.7
	差額繰入額	118	270	+151

(注) 1. 代位弁済残高には破産更生債権等を含む。

2. 過年度の比較を容易にするため、2016年3月期の代位弁済残高には、収納代行立替サービスに関連する代位弁済立替額422百万円を含めて記載しております。



1. 貸倒引当金の算定方法の変更③（今後の見通し）

(百万円)

	18/3期 実績	19/3期 2Q実績	18/3期比 増減	19/3期 見通し	18/3期比 増減
代位弁済残高	3,146	3,942	+795	4,800	+1,654
貸倒引当金	818	1,088	+270	1,360	+542
引当率	26.0%	27.6%	+1.6	28.3%	+2.3

代位弁済立替金の回収強化、増加抑制への取り組み

債権管理部門

- 中期以上債権を専属する債権管理 2 課を新設し体制強化（2018年6月）

立替から 1 か月未満	管理支援部（福岡コールセンター）
" 3 か月未満	債権管理 1 課（各店舗に配置）
" 3 か月以上	債権管理 2 課（基幹店舗に集約）
外国籍顧客	あすみらい（多言語コールセンター）
法的対応を要する債権	法務管理部（訴訟等対応）
- 弁護士や司法書士との連携による明渡訴訟、法的回収等の強化

審査・営業部門

- 債権の属性分析に基づく審査基準の厳格化（新規契約時の与信強化）
- 取引先毎の採算管理の強化（代位弁済発生率に最も強い相関）

今後も、営業拡大に伴い一定程度の代位弁済残高の増加は予想されるが、各種の取り組み強化によって、**代位弁済残高の増加抑制**及び中長期債権の回収推進による**引当率の圧縮**を目指す



2. 第2四半期決算概況

(百万円)

	18/3期2Q 前期実績	19/3期2Q 当期実績	前期比 増減額	前期比 増減率	19/3期2Q 期初計画	計画比 増減額	計画比 増減率
売上高	2,342	2,854	+511	+21.9%	2,820	+34	+1.2%
営業利益	66	55	▲11	▲17.6%	150	▲95	▲63.3%
営業利益率	2.9%	1.9%	▲1.0%	—	5.3%	▲3.4%	—
経常利益	48	32	▲16	▲33.5%	130	▲98	▲75.4%
純利益	26	20	▲5	▲20.9%	84	▲64	▲76.2%

18/3期2Q実績は訂正後の数値を記載しております。

売上高は順調に推移、貸倒引当金の算定方法の変更に伴う繰入額の増加

19/3期
2Q実績

- 都市部や前期出店した札幌、岡山、東京西支店の売上寄与により売上高は前期比21.9%増。
- 業務効率化や集約化の取り組みが進展し、各種経費や人員増加が抑制
- 新規出店は、6月静岡、9月京都、当初計画では上半期に4支店開設を計画していたが、上半期は2支店開設とし、下半期に変更
- 貸倒引当金の算定方法の変更により、貸倒引当金繰入額が従来の方法によった場合に比べ151百万円増加



3. 通期業績予想

(百万円)

	18/3期 通期実績	19/3期 通期予想	前期比 増減	前期比 増減率	19/3期 当初計画	当初計画比 増減	当初計画比 増減率
売上高	5,022	6,110	+1,087	+21.6%	6,080	+30	+0.5%
営業利益	19	220	+200	—	490	▲270	▲55.1%
営業利益率	0.4%	3.6%	+3.2%	—	8.1%	▲4.5%	—
経常利益	▲37	170	+207	—	440	▲270	▲61.4%
純利益	▲73	110	+183	—	310	▲200	▲64.5%

18/3期通期実績は訂正後の数値を記載しております。

売上は引き続き堅調な推移、貸倒引当金繰入額の増加を見込む

19/3期
計画

- 基本的な営業方針に変更はありません
- 売上高は、引き続き堅調な推移を見込む（10月、11月も計画を上回って推移）
- 今期の新規出店は、既に出店した6月静岡、9月京都、10月愛媛を含め計5店を計画。今後2支店について、地域、営業効率等を検討のうえ実施する予定
- 人員配置及び増強等による債権管理体制の一層の強化
- 一層の中長期債権削減への取組み、業務効率化・集約化による利益率向上を図る
- 貸倒引当金の算定方法の変更により、貸倒引当金繰入額が当初計画に比べ280百万円増加



4. 配当予想

1株当たり配当金

	前回予想	修正予想	前期実績
中間配当	3.6円	0.0円	5.0円 (2.5円)
期末配当	3.6円	0.0円	4.5円
年間配当	7.2円	0.0円	(7.0円)

(注) 前期実績の () は、株式分割の影響を遡及修正した金額であります。

貸倒引当金の算定方法の変更に伴い過年度決算の訂正を実施したこと及び業績予想の修正となったことにより配当可能利益が不足する状況となったため、当期の配当予想につきましては、誠に遺憾ではございますが無配に修正させていただきます。

なお、株主優待制度についての変更はありません。

(株主優待制度)

期末時点で1単元(100株)以上を保有する株主に対し、一律1,000円のQUOカード



5. 主な指標（家賃債務保証事業）

	19/3期 2Q実績	19/3期 通期予想	18/3期 2Q実績	18/3期 通期実績
協定件数（千件）	14	15	12	13
申込件数（千件）	84	192	73	168
受取保証料（百万円）	2,380	5,280	1,943	4,350
代位弁済発生額/月（百万円）	1,820	1,917	1,426	1,503
// 発生率（%）	7.5	7.3	6.8	6.6
// 回収額/月（百万円）	1,732	1,825	1,353	1,434
// 回収率（%）	95.2	95.2	94.9	95.3
店舗数（店）	26	29	22	24
従業員数（名）	345	366	301	308

- 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%前後とほぼ同水準を維持
- 代位弁済回収率は、都市部の営業拡大等によって低下しているものの、債権管理業務の体制強化、与信厳格化、中長期債権の回収強化等により改善を図る

6. 成長戦略

経営資源の集中

- 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（2020年4月施行予定）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価値の低下）、空き家の活用促進といった社会的背景を追い風に拡大

営業力の強化

- ① **店舗網の拡充、地域密着型営業の深化**
● 全国網の整備を推進（今期5支店開設、29支店体制に）
● 地域密着No.1を目指し、全国の不動産会社とのネットワークを更に拡大
⇒2019/3期は5支店開設（6月静岡、9月京都、10月愛媛、+2支店）
- ② **アライアンス展開（サービス拡充）**
- ③ **外国人向けサービス拡大**
● コールセンターによる多言語対応（14か国語）
**⇒外国人の入居後の生活サポートサービス開始
外国人向け家賃保証プランに付帯し展開**
- ④ **事業者向けサービスの拡大**
● 民法改正による連帯保証人の制限を踏まえ、事業用・賃料債務保証サービスの拡大
- ⑤ **既存ノウハウを活用した新サービス**
● 医療機関の医業未収金に対する保証サービスの開始
⇒7月事業開始。多くの医療機関から問い合わせを受け、申込等、順次対応中

収益性の向上

- ① **全社を通じた業務改善の推進**
● 支店網拡充に伴う非効率化に対する運営体制の見直し
● 同一業務の集約による効率化・最適化、営業特化型店舗の展開
**⇒新規出店は営業特化型店
既存店舗も集約化にあわせ順次対応**
- ② **債権管理の強化**
● 債権管理業務の集約化、審査与信システムの精度向上
● 中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との連携強化、貸倒償却）

内部体制の強化

- 今般の過年度決算の訂正等を踏まえ、財務報告に係る内部統制の一層の強化
- 人材の確保、業務手順の運用徹底など、決算・財務報告プロセスの運用強化

売上高の拡大 利益率の向上



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。

