

# 2020年3月期第1四半期 決算補足説明資料

2019年8月8日





- 1. 第1四半期決算概況** p. 3
- 2. 第2四半期及び通期業績予想** p. 4
- 3. 通期計画に対する進捗状況** p. 5
- 4. 主な指標（家賃債務保証事業）** 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1四半期決算概況

(百万円)

	19/3期1Q 前期実績	20/3期1Q 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	1,431	1,631	+199	+13.9%
営業利益	11	55	+44	+380.6%
営業利益率	0.8%	3.4%	-	-
経常利益	0	44	+44	60.4倍
当期純利益	6	23	+17	+286.5%

**売上は引き続き好調を維持。各利益も計画を大幅に上回り推移。**

20/3期  
1Q実績

- 大都市圏における売上の拡大、事業者向け保証商品の順調な拡販等により  
**売上高は前年同期比13.9%増**
- 保証料売上の按分方法の変更による影響は従来比▲53百万円
- 貸倒関連費用が前年同期比66百万円増、訴訟関連費用が前年同期比18百万円増
- 業務効率化や集約化の取り組みが進展、各種経費や人員増加を抑制し  
**営業利益、経常利益、当期純利益ともに計画を大幅に上回る**



## 2. 第2四半期及び通期業績予想

(百万円)

	20/3期 2Q予想	前期比	20/3期 通期予想	前期比	19/3期 2Q実績	19/3期 通期実績
売上高	3,250	13.8%	7,050	+15.9%	2,854	6,082
営業利益	60	8.8%	270	+5.3%	55	256
営業利益率	1.8%	—	3.8%	—	1.9%	4.2%
経常利益	40	23.6%	220	+4.0%	32	211
当期純利益	22	5.4%	150	+27.8%	20	117

### 第2四半期及び通期業績予想は期初計画値通り

#### 20/3期 予想

- 今後も第1四半期に引き続き、売上は堅調、各種経費抑制が見込まれるが、業績予想については今後の推移を確認
- 売上按分方法の変更により従来比約▲150百万円の影響（期首計画に反映済み）
- 与信機能の強化並びに人員配置及び増強等、債権管理体制の一層の強化による債権内容の良質化
- 業務効率化・集約化により、経費抑制、利益率向上を図る

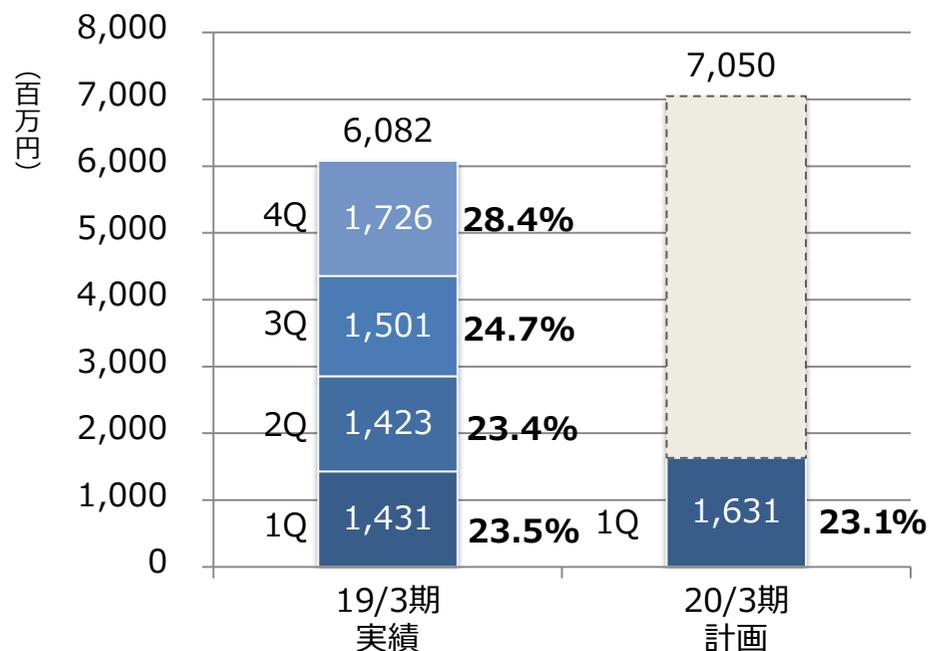
#### 配当

- 今期の配当予想は無配であるが、今後、可及的速やかな復配を目指す

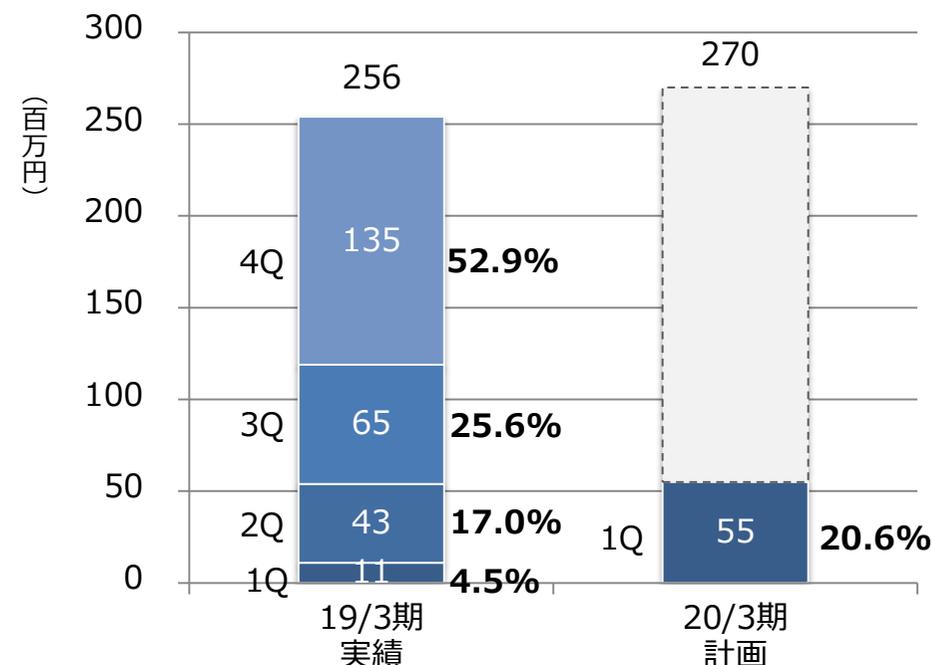


# 3. 通期計画に対する進捗状況

### 四半期別売上高内訳



### 四半期別営業利益内訳



## 事業の季節性について

- 新規保証契約は、引越シーズン（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（BS上の前受金は繰延額）  
当期より、4：6に変更（従来は5：5）
- 売上高（PL）に占める新規契約時の売上額と按分等による保証ストックからの売上額の構成比は、53：47
- 引越シーズンにより、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（家賃債務保証事業）

	20/3期 1Q実績	20/3期 通期予想	19/3期 1Q実績	19/3期 通期実績
協定件数（千件）	16	16	14	15
申込件数（千件）	44	209	42	190
受取保証料（百万円）	1,432	6,130	1,244	5,261
代位弁済発生額/月（百万円）	2,154	2,200	1,792	1,890
// 発生率（%）	7.1	7.0	7.0	7.0
// 回収額/月（百万円）	2,066	2,120	1,715	1,817
// 回収率（%）	95.9	96.4	95.7	96.2
店舗数（店）	27	25	25	27
従業員数（名）	337	338	336	319

- 基幹店を中心とした営業拡大により協定件数・申込件数の増加
- 代位弁済発生率は、ほぼ横ばいで推移、一般的な賃貸住宅の初期滞納率7%前後と同水準を維持
- 引き続き、債権管理業務の体制強化、与信機能の強化、中長期債権の回収強化等により回収率向上に努める
- 基幹店への業務集約に伴う店舗網の見直し



# 5. 成長戦略

## 営業力の強化

### ①店舗網の整備継続、地域密着型営業の継続

- 既存の店舗網を活用した営業展開
- 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

### ②アライアンス展開（サービス拡充）

### ③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強化・拡大

⇒事業者向け保証料  
対前年同期比28%増加

### ④外国人向けサービス展開

- コールセンターによる多言語対応（15か国語）

## 新事業の展開

### ①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展開

⇒大手損害保険会社との連携  
多くの医療機関から問い合わせを受け、  
申込・契約等、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

- 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
- システム全面リニューアル（2019年10月予定）による業務効率化
- 不動産賃貸借契約の電子化と連携推進

⇒売上成長、代位弁済発生率、  
回収率を維持しつつ、  
各種経費の抑制による利益率の改善

### 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

- 前期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。

