

2020年3月期第2四半期 決算補足説明資料

2019年11月14日





1. 貸倒引当金の計算区分の変更	p. 3
2. 第2四半期決算概況	p. 6
3. 通期業績予想	p. 7
4. 通期計画に対する進捗状況	p. 8
5. 主な指標（家賃債務保証事業）	p. 9
6. 新商品“Sシリーズ”販売開始	p. 10
7. 成長戦略	p. 11

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. 貸倒引当金の計算区分の変更①

変更の経緯

代位弁済立替金に対する貸倒引当金について、前回修正時には十分と判断しておりましたが、2018年7月に実施した組織体制の変更による債権管理体制の強化の結果、貸倒引当金の見直しが必要と判断したため、2019年3月期第2四半期に遡って計算方法を変更することといたしました。

これにより、貸倒引当金は十分かつ最善の見積り方法を設定できたと判断しております。

[昨年実施した対応変更]

- ①貸倒引当金の算定方法の変更（発生期間別区分→債務者別区分に変更）
- ②債権分析等を行う業務統括部の設置、計数管理・モニタリングの強化
- ③長期債権の発生抑制を図るべく、2018年7月に3ヶ月超の債権に対する専任部門の設置及び法的措置（明渡訴訟等）の強化を実施

貸倒引当金の計算区分について

【債務者別区分：同一顧客に対する複数の債権を名寄せした最も古い発生日を基準】

従来区分

- ①一般債権：1年以内
- ②貸倒懸念債権：1年超
- ③破産更生債権等：3年を超えて入金実績なし

入居者の退去・未退去が概ね分かれてくる1年を基準

変更後の区分

- ①一般債権：3ヶ月以内
- ②貸倒懸念債権：3ヶ月超
- ③破産更生債権等：3年を超えて入金実績なし

昨年からの法的措置の検討が強化された3ヶ月を基準





1. 貸倒引当金の計算区分の変更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)
2019年3月 (前期末)	代位弁済残高	4,370	4,370	-
	一般債権	2,497	1,625	▲872
	貸倒懸念債権	1,842	2,714	+872
	破産更生債権等	30	30	-
	貸倒引当金	1,135	1,493	+358
	引当率	26.0%	34.2%	+8.2%
	引当金前期末比	+317	+675	+358
2019年9月 (当中間)	代位弁済残高	5,060	5,060	-
	一般債権	2,807	1,883	▲923
	貸倒懸念債権	2,220	3,143	+923
	破産更生債権等	33	33	-
	貸倒引当金	1,365	1,723	+358
	引当率	27.0%	34.1%	+7.1%
	引当金前期末比	+229	+229	0

(注) 代位弁済残高には破産更生債権等を含む。

2019年3月期に貸倒引当金残高が是正されたこと、当期の貸倒懸念債権の増加が抑制されたことから、当中間の単年度損益への影響は軽微



1. 貸倒引当金の計算区分の変更③（今後の見通し）

(百万円)

	19/3期 実績	20/3期2Q		20/3期	
		実績	前期末比	見通し	前期末比
代位弁済残高	4,370	5,060	+689	5,867	+1,496
貸倒引当金	1,493	1,723	+229	1,995	+501
引当率	34.2%	34.1%	▲0.1%	34.0%	▲0.2%

代位弁済立替金の回収強化、増加抑制、貸倒リスクの圧縮

債権管理部門	<ul style="list-style-type: none"> ● 債権の経過期間ごとの回収行動の最適化 <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td style="padding-right: 10px;">初期債権（1ヶ月以内）</td> <td>コールセンターによる集中管理、各店舗回収</td> </tr> <tr> <td>中期債権（3ヶ月以内）</td> <td>各店舗での回収行動（連絡、訪問等）</td> </tr> <tr> <td>長期債権（3ヶ月超）</td> <td>主に基幹店に集約、法的措置等の強化</td> </tr> </table> ● 弁護士・司法書士と法的回収の連携強化とともに回収委託の活用 	初期債権（1ヶ月以内）	コールセンターによる集中管理、各店舗回収	中期債権（3ヶ月以内）	各店舗での回収行動（連絡、訪問等）	長期債権（3ヶ月超）	主に基幹店に集約、法的措置等の強化
初期債権（1ヶ月以内）	コールセンターによる集中管理、各店舗回収						
中期債権（3ヶ月以内）	各店舗での回収行動（連絡、訪問等）						
長期債権（3ヶ月超）	主に基幹店に集約、法的措置等の強化						
審査・営業部門	<ul style="list-style-type: none"> ● 外部の個人信用情報データベースの活用（“Sシリーズ”の販売強化） ● 与信最適化、採算管理の強化（顧客属性、取引先別） 						

与信強化等によって営業拡大に伴う代位弁済残高の増加をコントロールしつつ、回収行動の最適化等によって回収最大化を図り、**貸倒リスクを圧縮**



2. 第2四半期決算概況

(百万円)

	19/3期 2Q 前期実績	20/3期 2Q 実績	前期比 増減額	前期比 増減率	20/3期2Q 期初計画	計画比 増減額	計画比 増減率
売上高	2,854	3,219	+364	+12.8%	3,250	▲30	▲0.9%
営業利益	▲206	88	+295	-	60	+28	+48.2%
営業利益率	-	2.8%	-	-	1.8%	+0.9	-
経常利益	▲229	66	+296	-	40	+26	+65.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲196	31	+227	-	22	+9	+41.9%

19/3期 2Q実績は訂正後の数値を記載しております。

売上は引き続き好調を維持。各利益は計画を上回り推移。

20/3期
2Q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、ほぼ計画どおりに進捗し、好調を維持
- 保証料売上の按分方法の変更による影響は従来比▲77百万円
- 貸倒関連費用は貸倒引当金の増加額の縮小し、前期比▲111百万円の458百万円
- 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の抑制により経費面は計画を下回り、**営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益ともに計画を上回り推移**



3. 通期業績予想

(百万円)

	19/3期 通期実績	20/3期 通期予想	前期比 増減	前期比 増減率
売上高	6,082	7,050	+967	+15.9%
営業利益	▲101	270	+371	—
営業利益率	—	3.8%	—	—
経常利益	▲146	220	+366	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲149	150	+299	—

19/3期通期実績は訂正後の数値を記載しております。

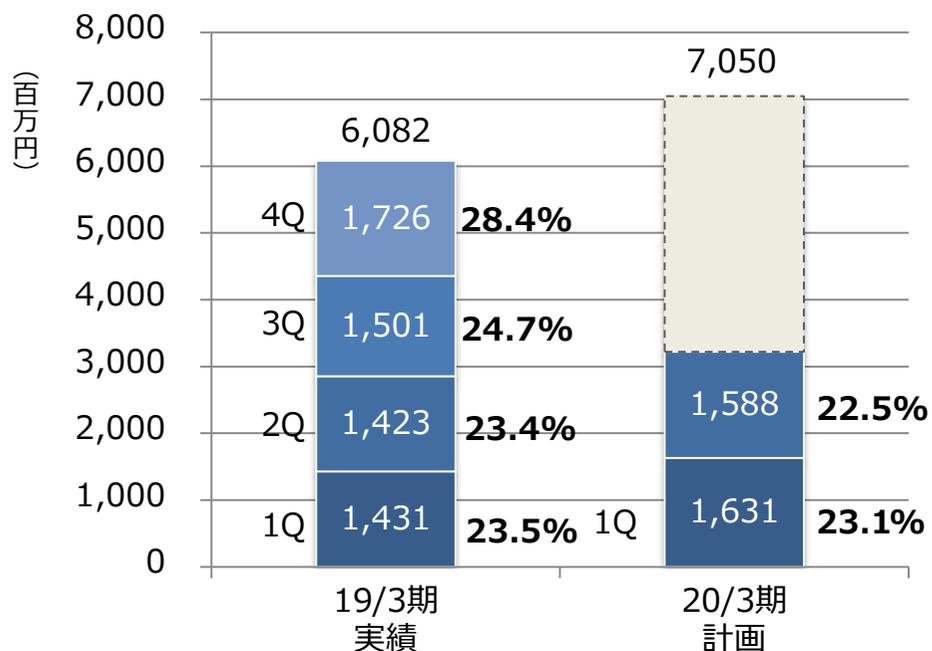
通期業績予想は期初計画値からの変更なし

20/3期 予想	<ul style="list-style-type: none"> ● 今後も売上は堅調に推移すると想定しており、また、業務効率化・集約化によって各種経費抑制が見込まれるが、新商品導入効果等を見極めるため、通期の業績予想については期首計画を据え置く ● 新基幹業務システムの稼働による業務効率化（10月稼働） ● 新商品導入（新与信審査システム）による審査精度の向上及び人員体制の効率化、債権管理体制の一層の強化による債権内容の良質化を図る ● 新商品“Sシリーズ”導入による顧客サービス拡充（審査スピード、精度、承認率）
配当	<ul style="list-style-type: none"> ● 今期の配当予想は無配であるが、可及的速やかな復配を目指してまいります (株主優待制度についての変更予定は無く継続)

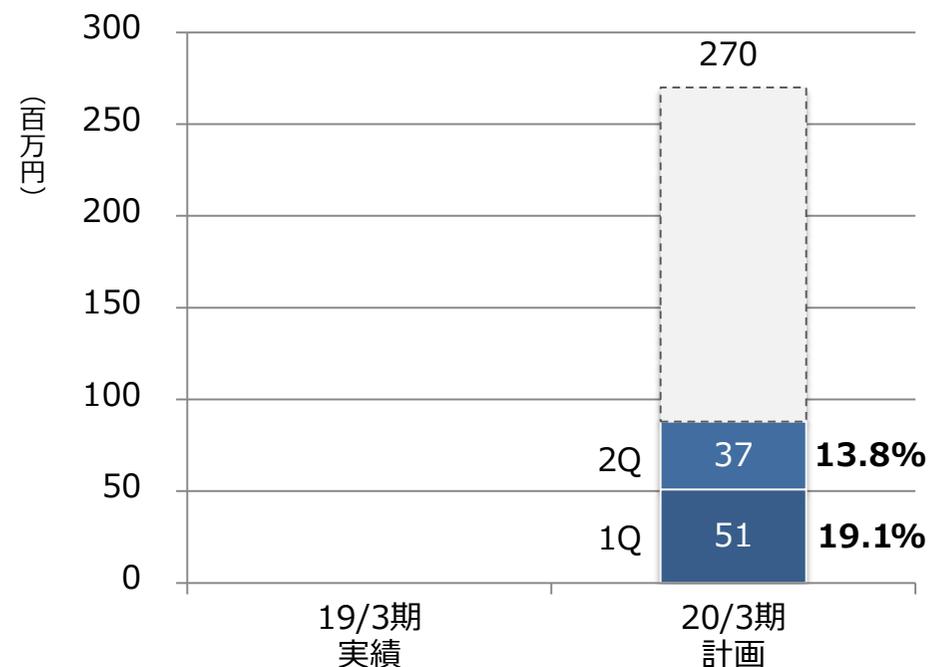


4. 通期計画に対する進捗状況

四半期別売上高内訳



四半期別営業利益内訳



※19/3期は営業損失であるため、グラフを作成しておりません。

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）、この変更による売上高影響は▲150百万円程度
- 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



5. 主な指標（家賃債務保証事業）

	20/3期 2Q実績	20/3期 通期予想	19/3期 2Q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）	87	209	84	190
受取保証料（百万円）	2,710	6,130	2,380	5,261
代位弁済発生額/月（百万円）	2,163	2,200	1,820	1,890
// 発生率（%）	7.2	7.0	7.5	7.0
// 回収額/月（百万円）	2,076	2,120	1,732	1,817
// 回収率（%）	96.0	96.4	95.2	96.2
店舗数（店）	27	25	26	27
従業員数（名）	328	328	345	319

※1 受取保証料は、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

- 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
- 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
- 基幹店への業務集約に伴う店舗網の見直し
（東京西支店は東京本社営業部へ統合、京都支店は大阪支店へ統合）



6. 新商品“Sシリーズ”販売開始

新商品“Sシリーズ”販売開始（11月販売開始）

- 新与信審査システム（3つのS）
 - ① **スピーディー**：原則20分以内の審査回答
 - ② **承認率UP**：精緻化した与信判断
 - ③ **審査精度向上**：外部の膨大な個人信用情報を用いた審査スキームの実現
- 取引不動産会社に対して、順次、従来商品からの切替えを進め、当期末には申込全体の6～7割を目指す（基幹商品化）

<メリット>

不動産会社：顧客拡大

入居者：入居可能性の拡大

当社：契約拡大、債権の良質化

家賃債務保証サービスの売上拡大への期待に加え、顧客層の良質化によって、将来的な展開可能性も拡大



7. 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強化・拡大

②アライアンス展開（サービス拡充）

- Web申込、電子契約等とのシステム連係による利便性向上

⇒Web申込は4月サービス開始

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24%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（18か国語、審査・債権回収）

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（医療機関負担、年間契約）

⇒大手損害保険会社との商品連携
地域金融機関等との販売連携を展開中
今期契約保証料12百万円

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
- 基幹業務システム全面リニューアル（10月）による業務効率化
- 新与信審査システムの導入による審査精度の向上及び業務効率化

⇒売上成長を維持、債権内容の良化、業務効率化
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、人員増強、経過期間毎の回収行動の最適化
- 中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との法的回収の連携強化・回収委託、貸倒償却）

⇒新商品“Sシリーズ”の販売拡大（11月開始）
基幹商品化を目指す

内部体制の強化

- 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。

