

決算説明資料

2022年3月期第3四半期



2022年2月8日

東証一部 7187

1.	はじめに／社長あいさつ	P.3
2.	業績及び計画	
	緊急事態宣言期間中の指標の推移	P.4
	業績推移（第3四半期）	P.5
	業績サマリー（第3四半期）	P.6
	四半期業績の推移	P.7
	事業ポートフォリオ	P.8～9
	主な指標（当社KPI）	P.10～11
	通期計画（上方修正）	P.12
	株主還元（上方修正）	P.13
3.	成長戦略	
	成長投資の進捗及び計画	P.14
	新規成長分野	P.15
	当社が共創したい未来	P.16

～アフターコロナの成長を目指した投資を加速～

平素よりお世話になります、代表取締役社長の中島です。

さて、当社の今年度第3四半期は、主力分野の住居用賃料保証の堅調な推移及び成長分野の事業用賃料保証の拡大により、計画を上回る増収増益となりました。

また、コロナ禍においても、適切な与信リスクコントロールやDX等による業務効率化の進捗により利益率の改善が続いておりますことから、第4四半期においても業績は順調に推移する見込みであると判断し、今回、通期業績予想及び配当予想を上方修正いたしました。

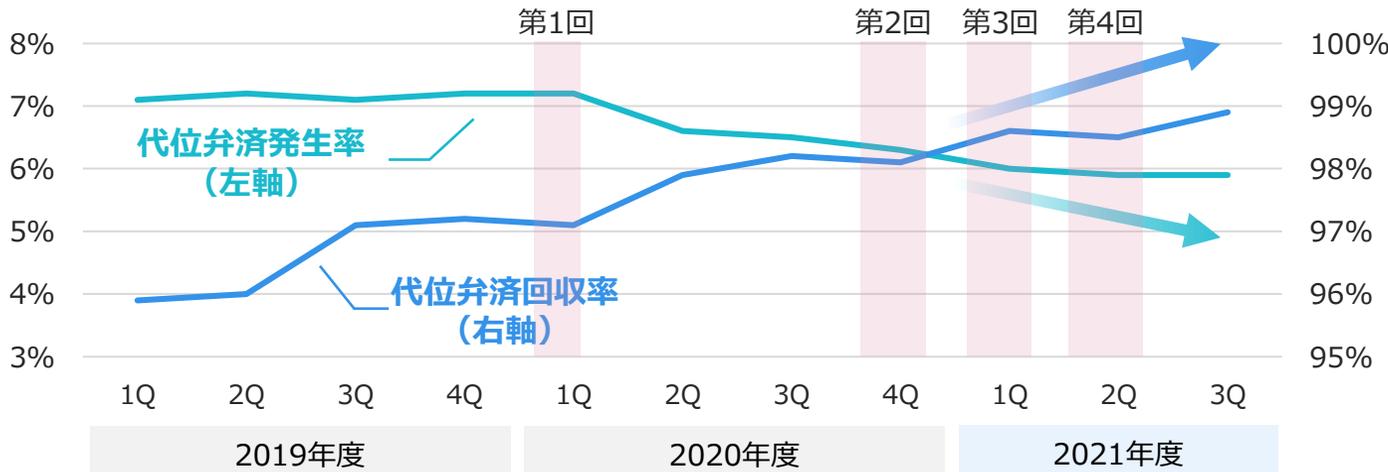
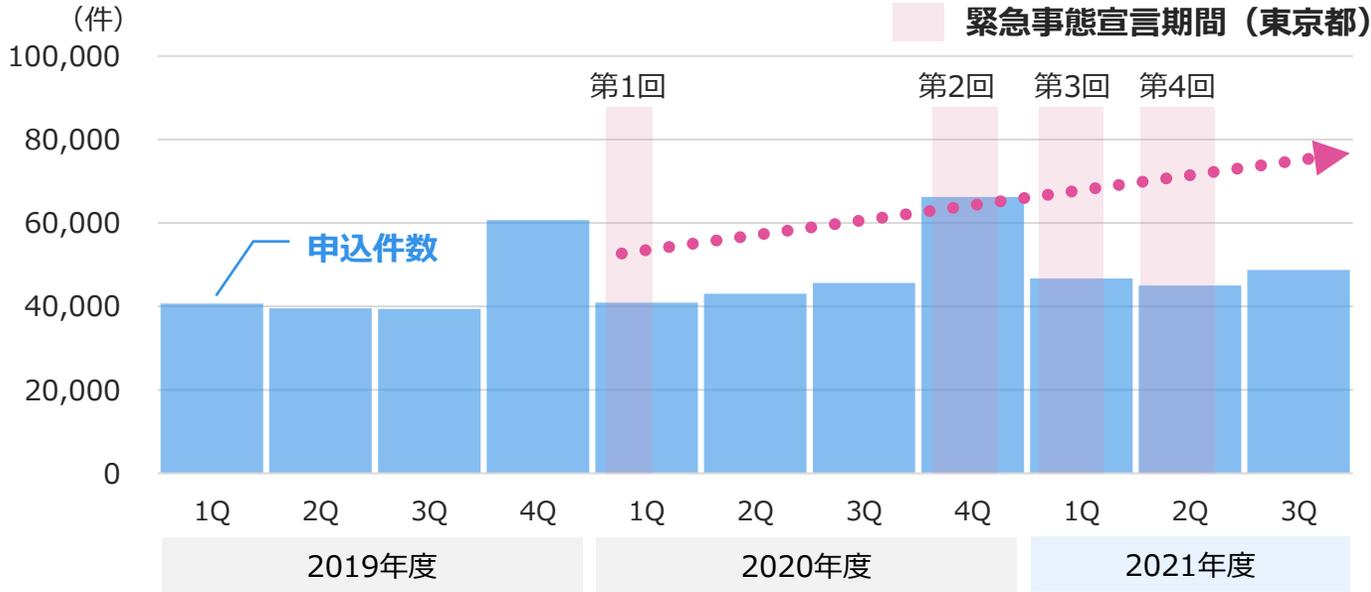
賃貸不動産業界では、コロナをきっかけに不動産オーナーのリスク回避意識が顕著に高まっております。また、オフィスや店舗等の事業用の賃料保証はアフターコロナにおいても継続的な伸長が見込まれるため、当社ではコロナ禍で顕在化した社会ニーズを事業機会と捉え、今期は昨年10月までに新店舗3店舗に加え、2月に3店舗出店(計6店舗)し更なる成長投資を加速させております。加えてDX投資も継続的に実施し、引き続き事業規模の拡大を行う計画であります。

当社は今後とも投資家の皆さまとの対話を通じた株主還元の拡充、更なる増配の検討や事業展開を通じて皆さまの期待にお応えできるよう力を尽くしてまいります。皆さまにおかれましては倍旧のご支援を重ねてお願い申し上げます。

代表取締役社長

中島 琢

コロナで顕在化した社会ニーズを事業機会と捉え成長



緊急事態宣言中における当社対応

- 第1回** 入居者の相談対応強化、経費抑制、当座貸越枠増額
- 第2回** 事業用賃料保証営業強化
- 第3回** 組織変更、債権管理業務強化、新規2店出店
- 第4回** DX化の加速



各種取組みにより、緊急事態宣言の影響を最小限に抑えるとともに、逆に事業拡大の機会と認識し、投資を加速。

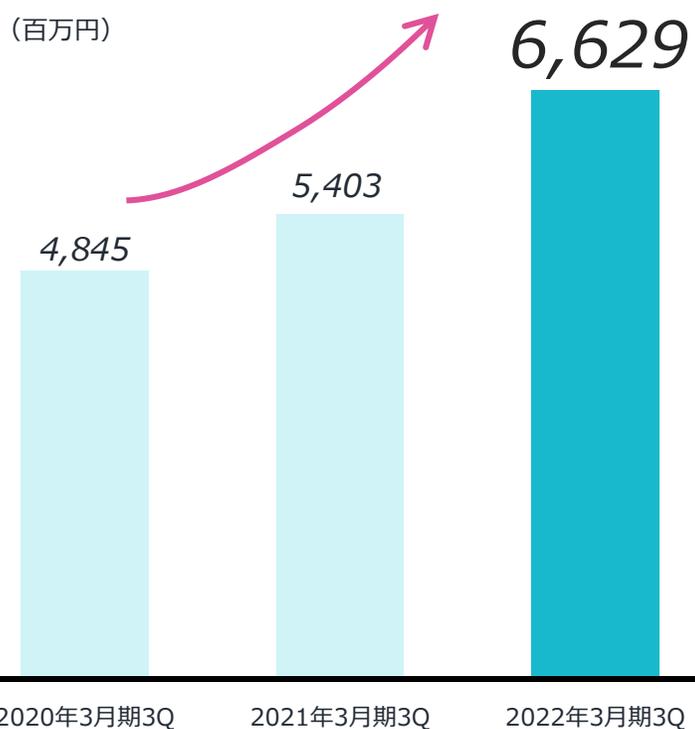
売上、利益、利益率ともに過去最高を更新

売上高

6,629百万円

前年同期比 +22.7%

(百万円)

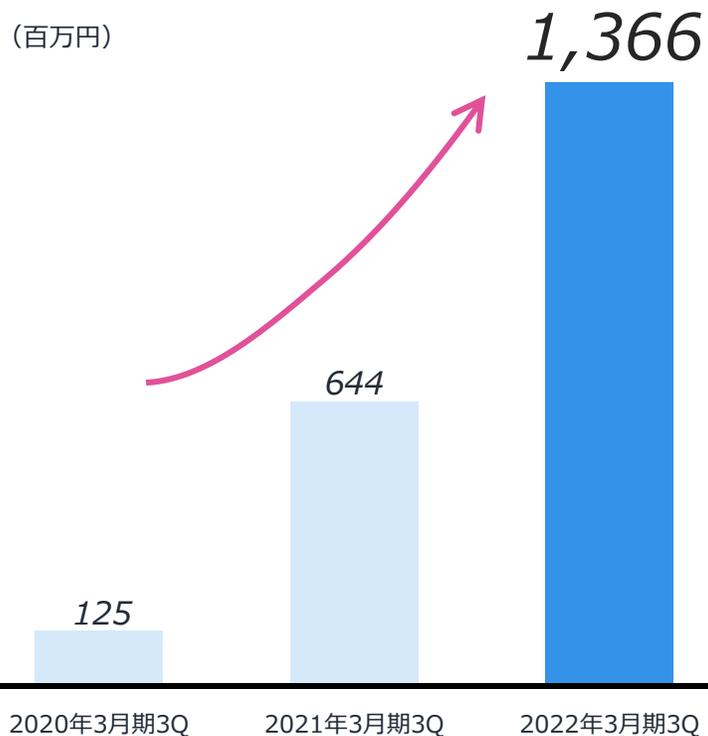


営業利益

1,366百万円

前年同期比 +112.0%

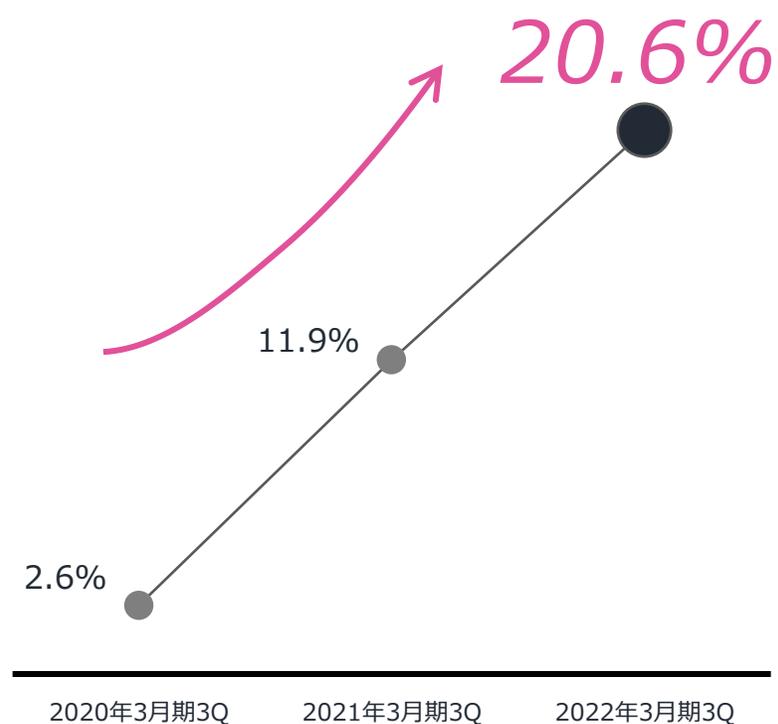
(百万円)



営業利益率

20.6%

前年同期比 +8.7ポイント



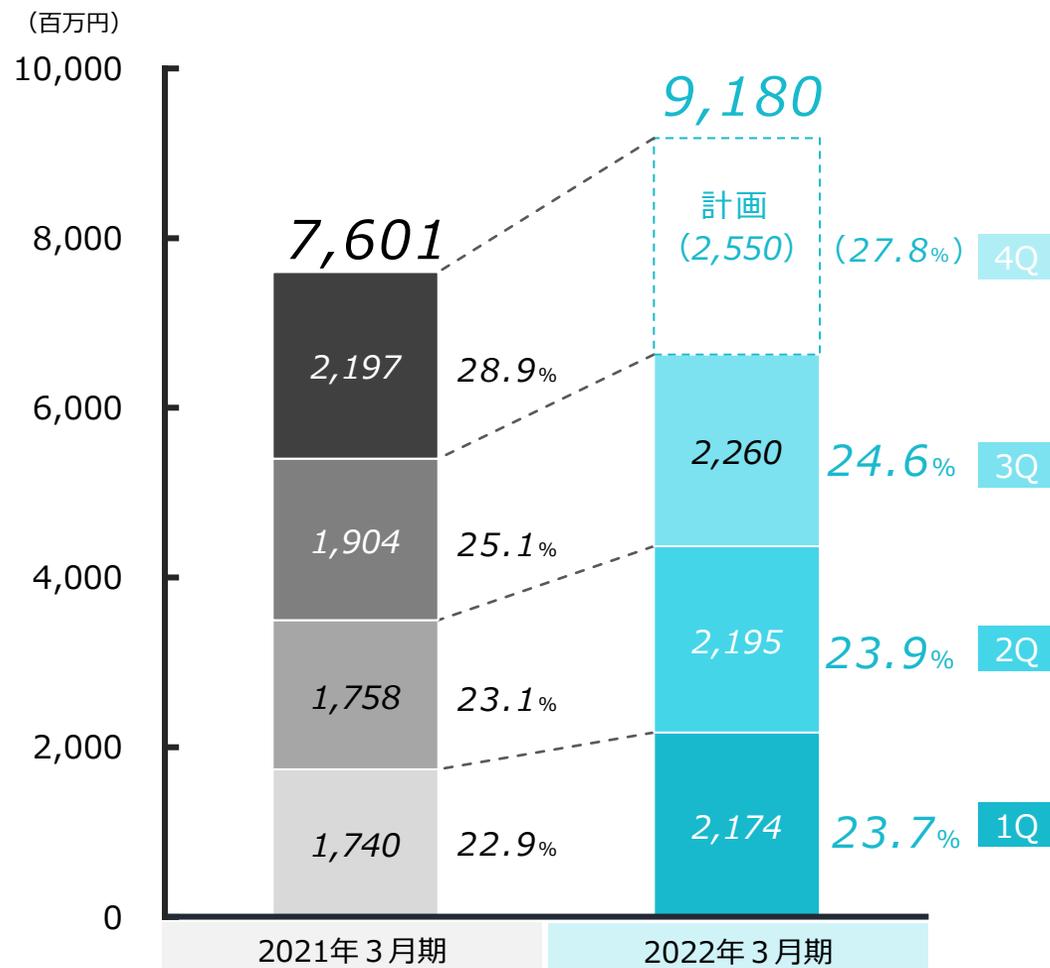
大幅増収増益、過去最高益を更新

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比
	3Q実績	3Q実績	
売上高	5,403	6,629	+22.7%
営業利益	644	1,366	+112.0%
営業利益率	11.9%	20.6%	
経常利益	615	1,344	+118.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	388	905	+133.0%
自己資本比率	13.6%	24.0%	

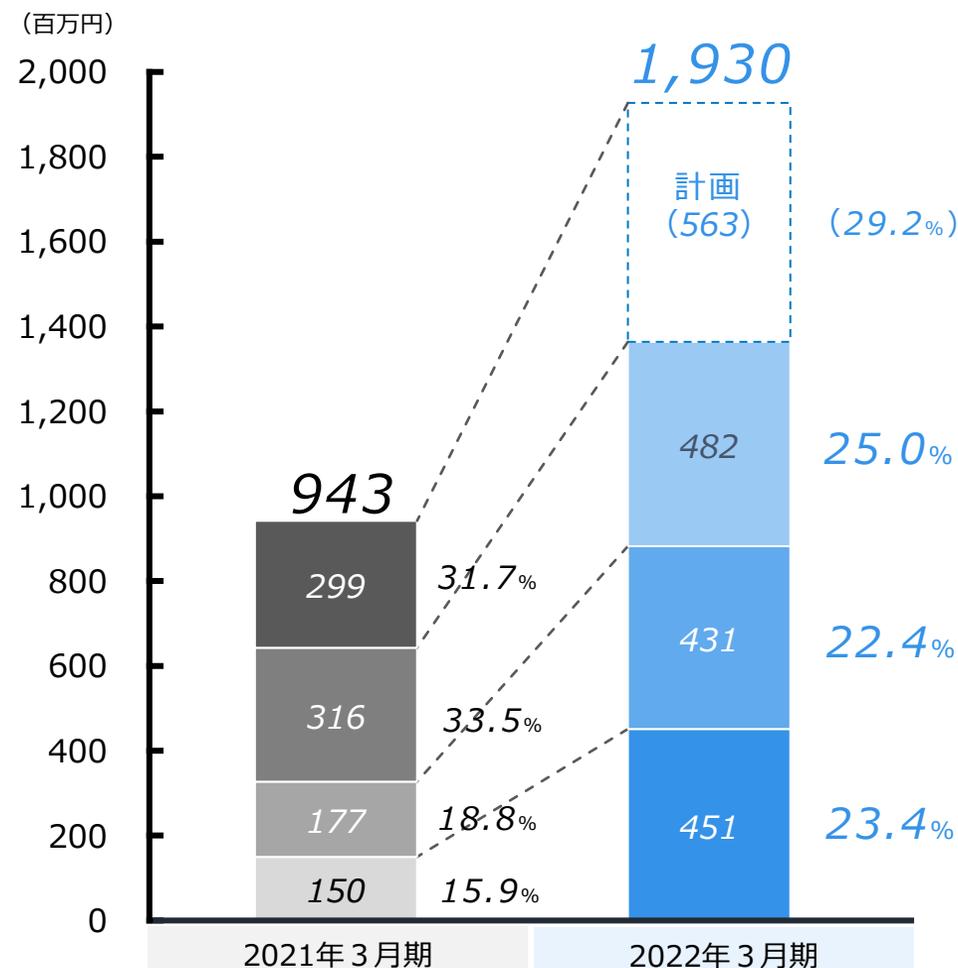
- 住居用賃料保証の堅調な推移、成長分野として注力する事業用賃料保証が継続して売上拡大に寄与
- 独自データベースを活用した与信審査、債権管理業務の強化策により、与信コストのコントロールに成功
- 今期3店目を金沢に出店（5月：広島、京都、10月：金沢）、地域密着の営業ネットワーク拡充

引き続き、売上、営業利益ともに堅調に推移

売上高 (四半期別業績推移)



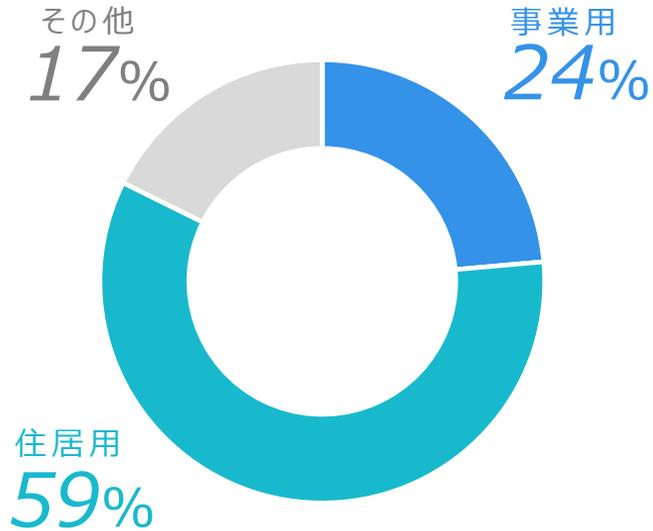
営業利益 (四半期別業績推移)



事業用賃料保証が成長ドライバーに

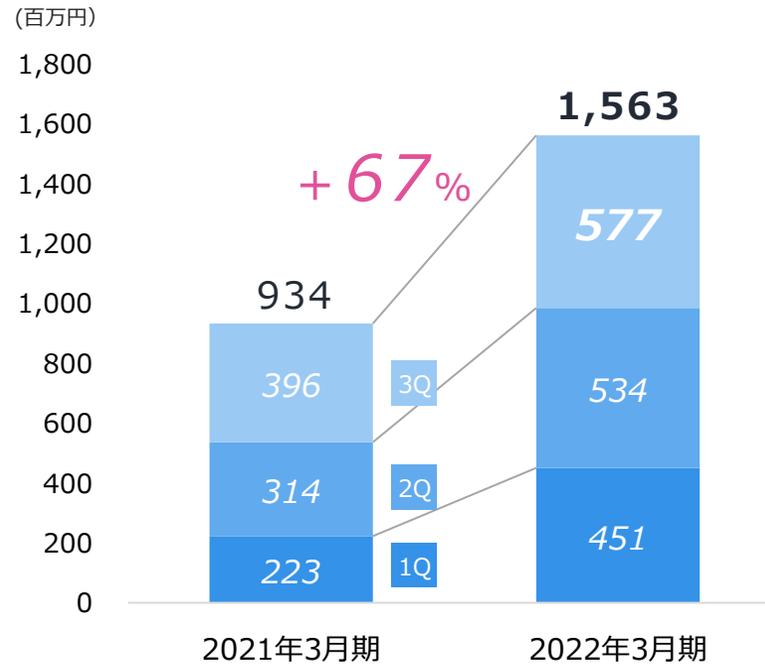
- 事業用賃貸契約における保証契約の利用率は低く、拡大余地が大きい
- 住居用賃料保証と事業用賃料保証のクロスセルによる営業シナジー効果も発揮
- コロナをきっかけとした不動産オーナーのリスク意識の変化により、事業用賃料保証のニーズが高まっており、アフターコロナにおいても継続伸長の見込み（詳細はP9参照）

売上構成比（2022年3月期3Q）

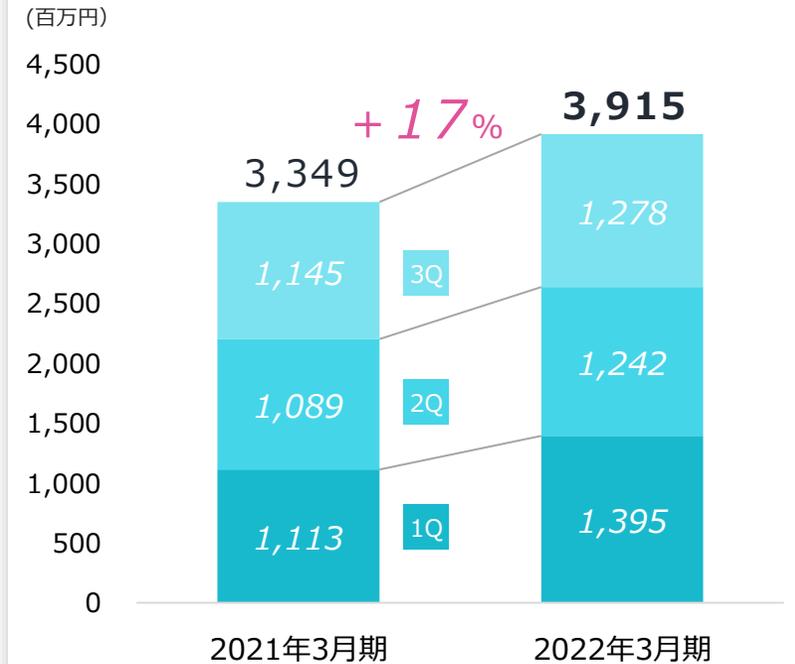


注：前3Qは住居用62%、事業用17%、その他21%

事業用賃料保証



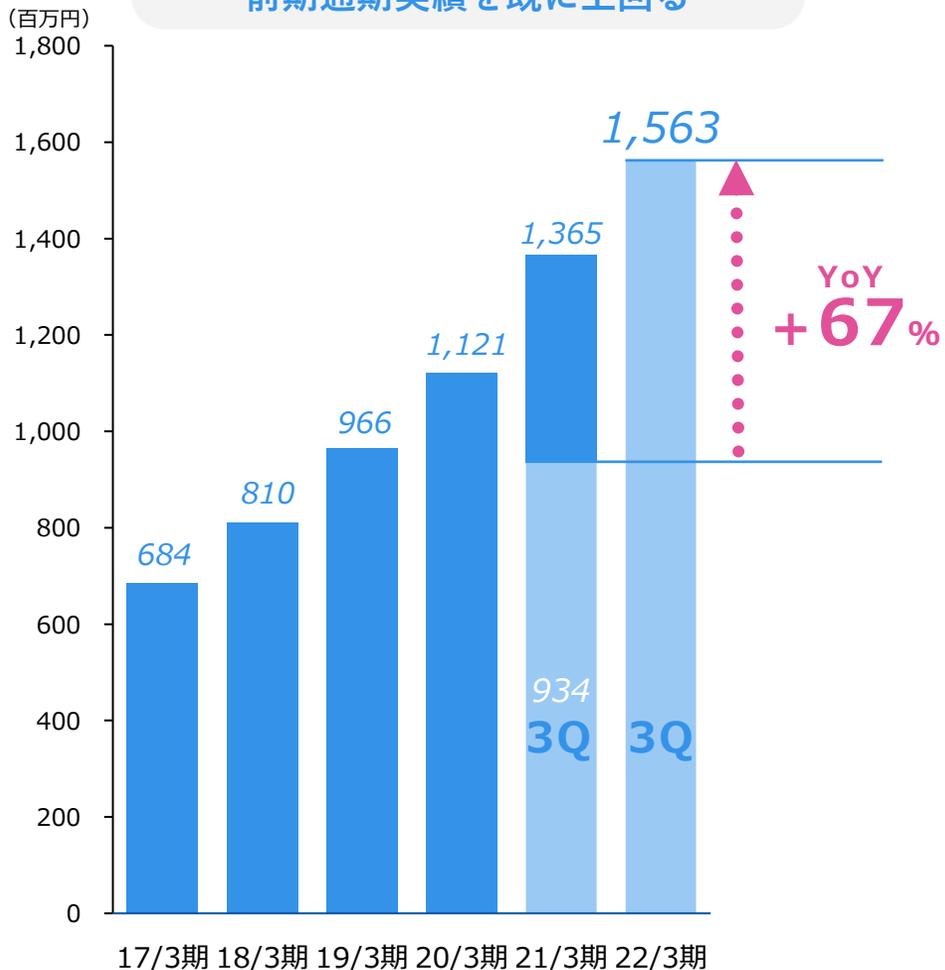
住居用賃料保証



店舗・オフィス賃貸における賃料保証はニューノーマルに

年度別事業用賃料保証料の推移

～前期通期実績を既に上回る～



01 不動産オーナーのリスク回避意識の高まり

新型コロナウイルス感染症の影響にて

- 入居事業者の財務状況、利益率の悪化
→不動産オーナーのリスクマネジメント意識向上による保証ニーズの拡大

02 事業用賃貸物件の流動性向上

- 入居事業者の入れ替わり
例：大手事業者が入居していた好立地オフィスに中小事業者が入居するなど

03 成長市場でのシェア獲得を進める

- 賃貸契約における保証契約利用率は15%程度と拡大余地が大きい
(当社の支店及び顧客ヒアリングをベースに算出)
- 当社は業界最大級の充実した保証内容の商品を有しており
同市場における優位性を発揮することが可能
- 業界ナンバーワンの出店都道府県数に裏付けられた営業チャネル及び
提案力をベースに事業用賃料保証の利用を促進
- 豊富な独自データを用いた与信ノウハウ

代位弁済発生率及び回収率の改善が継続

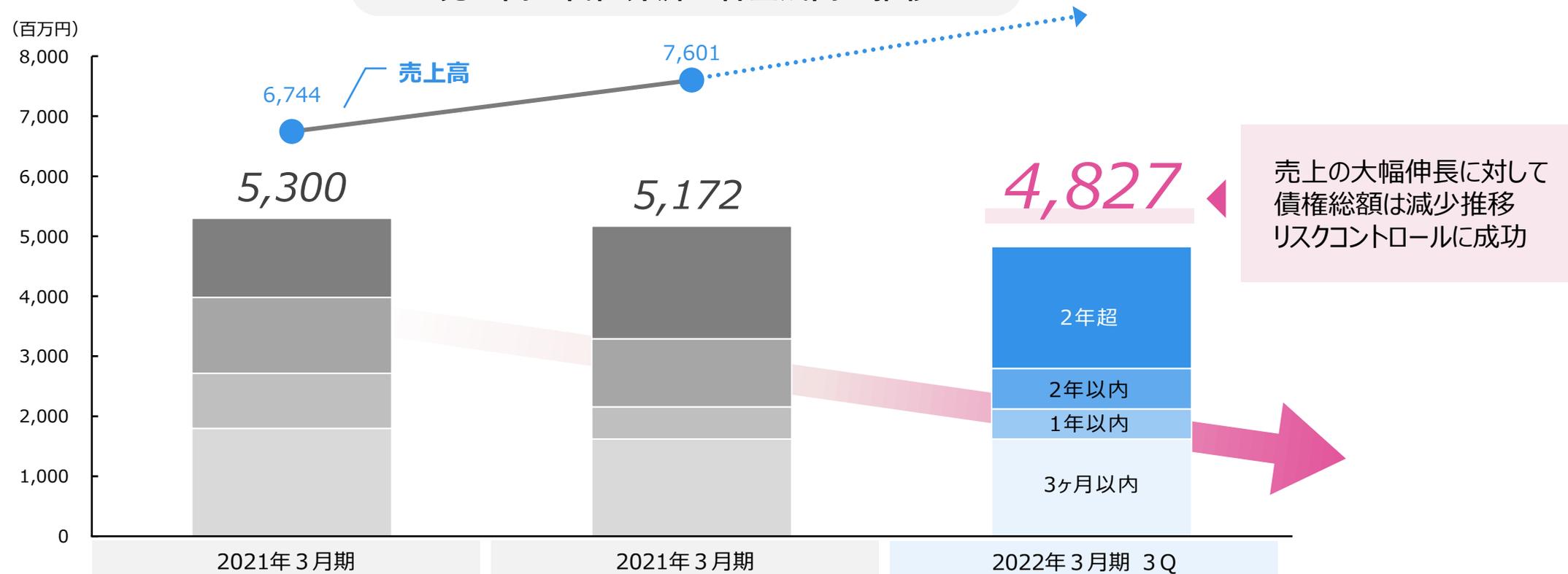
- 独自のデータベース活用等により、代位弁済発生率が前年同期比0.6ポイント改善
- 債権管理業務の強化等により、代位弁済回収率が前年同期比0.7ポイント改善

(保証関連事業)		2021年3月期	2022年3月期
		前3Q実績	3Q実績
不動産会社協定件数（千件）		18	19
申込件数（千件）		129	140
保証賃料月額（百万円）		31,306	36,005
代位弁済	発生率	6.5%	↓ 5.9%
	回収率	98.2%	↑ 98.9%
店舗数（店）		26	29
従業員数（名）		326	354

売上高の大幅増に対し、代位弁済立替金残高は大幅減

- 独自データの活用等による代位弁済発生率の低下及び債権管理業務の効率化等による回収率向上が寄与
- 代位弁済立替金残高は、会社計画を下回る水準で推移

売上高と代位弁済立替金残高の推移



通期業績予想を上方修正

(百万円)	2022年3月期		増減
	前回予想	修正計画	
売上高	9,000	9,180	+180
営業利益	1,660	1,930	+270
営業利益率	18.4%	21.0%	+2.6
経常利益	1,630	1,900	+270
親会社株主に帰属する当期純利益	1,060	1,250	+190

- 第4四半期も業績は堅調に推移することを見込み、通期業績予想を上方修正
- コロナ禍により顕在化した社会課題を事業機会に転換し、住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに拡大
- 代位弁済立替金残高の減少による貸倒関連コストの抑制を継続

配当は大幅増配を計画

2月8日に配当予想を上方修正

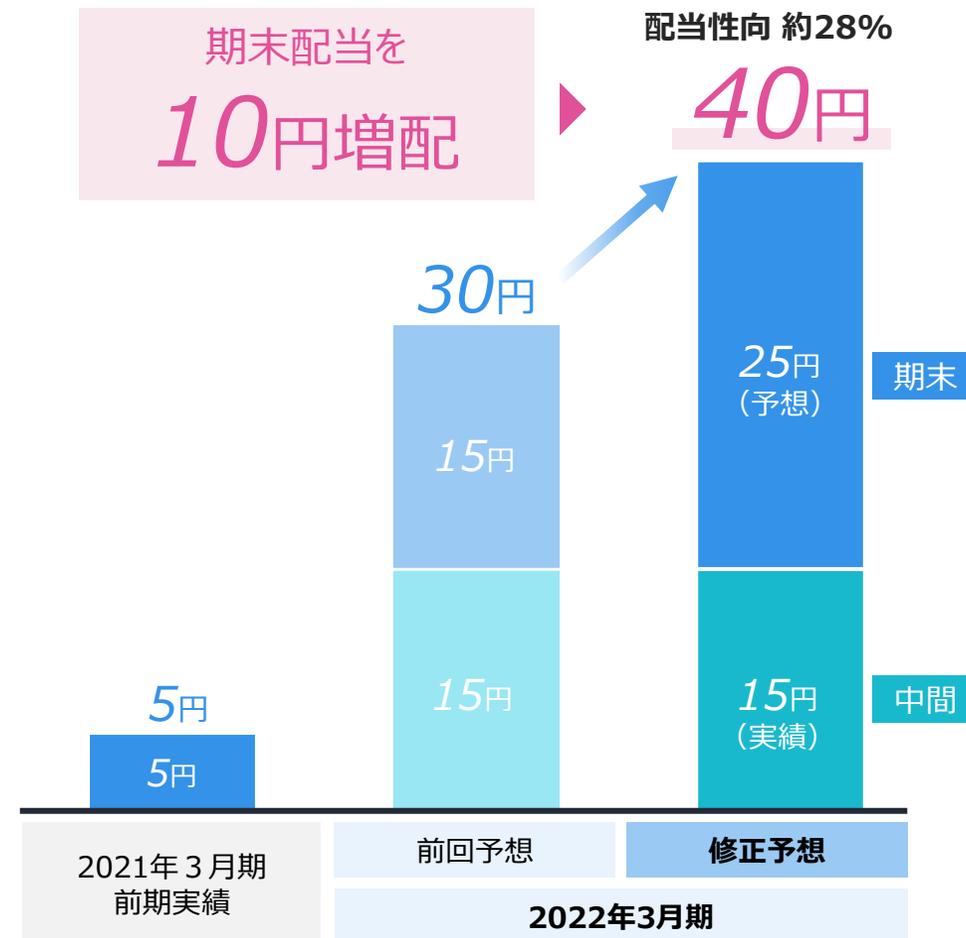
	前回予想 2021.9.15公表	修正予想 2022.2.8公表
中間	15円	15円
期末	15円	25円
合計	30円	40円

▶ 年間配当40円（中間15円、期末25円）

株主優待制度

→プレミアム優待倶楽部を継続

配当及び配当性向



※期末配当は、本年6月開催の定時株主総会に付議予定

領域	項目	進捗	今後の計画
内部体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> (1) 財務報告に係る内部統制の一層の強化 (2) IT統制、コンプライアンス体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・監査法人との一層の連携強化 ・全社員対象のコンプライアンス研修実施 ・内部監査の強化 ・リスク管理委員会の機能強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・改訂CGコードへの適応 ・コンプライアンス研修の継続 ・リスク管理態勢の高度化
人	<ul style="list-style-type: none"> (1) 人材の育成・強化 (2) 人材の戦略的配置（採用と異動） (3) 等級・報酬・評価制度の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ・新人事制度（新評価制度）始動「Team Up Project」の発足 ・戦略的組織改編（東西支社体制、法人営業統括部設置等）の実施 ・中途採用の積極的な実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・等級・報酬制度の新制度移行 ・新エリアへの進出による全国ネットワークの確立 ・営業戦力強化及び地域密着の深化による顧客獲得と定着
データ	<ul style="list-style-type: none"> (1) 家賃債務保証分野における拡大 (2) 医療費保証分野における拡大 (3) 異業種とのアライアンスによる新たなビジネス展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規契約の拡大 ・与信審査、顧客データの分析 ・新事業分野、アライアンスの拡大 ・保有情報のデジタル化推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・独自のDWH^(※)構築 既存分野＋新規分野による情報量増加 独自データの開発 データの年間増加率20%前後 <small>※高度なデータ分析のためのデータベース</small>
DX	<ul style="list-style-type: none"> (1) 業務プロセス改革（電子化・Web化・自動化） (2) 各種データの統合管理 (3) 与信管理システムの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・オンライン入居申込の提携拡大 ・自動与信審査システム開発 ・電子契約の導入 ・各種手続きの電子化 	<ul style="list-style-type: none"> ・業務効率化の進展 ・各種データ分析の高度化 ・審査精度の向上 ・営業キャッシュ・フローの拡大

新たな成長分野「医療費保証」へ注力

- 市場は黎明期であり、今後の事業拡大に向け注力

多様なサービス展開

01 医療機関に対する入院費等
未収金保証サービス

保証料病院負担型

(2020年3月期本格始動)

02 滞留未収金に対する
債権流動化サービス

(2020年3月期本格始動)

03 入院レンタルサービス付帯
未収金保証サービス

保証料患者負担型

(2021年9月期本格始動)



市場ニーズの拡大

医療機関の慢性的な未収金督促人員不足、働き方改革等を背景に引き合い増加

民法改正（2020年4月）により個人連帯保証への制限がかかったことで保証ニーズが拡大

利用開始に向けた交渉継続中の病院多数

ジェイリースは『笑顔をつなぐ』会社です。
保証を通じて社会の安心を共創します

地域密着の広範な
ネットワーク



様々な
保証ノウハウ



優秀な人材



様々なサービス
提供を可能
とする仕組み



当社は事業を通じてゴール11「住み続けられるまちづくりを」をはじめとする持続可能な開発目標（SDGs）の達成に貢献します



将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。
これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。
様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

IRに関するお問い合わせ先
ジェイリース株式会社 経営企画部

電話：03-5909-1245
E-mail：ir@j-lease.jp

ホームページ
URL：<https://www.j-lease.jp>