

2023.5.9

# 決算説明資料

2023年3月期

東証プライム 7187 | ジェイリース



## 01 はじめに

社長あいさつ

P. 3

## 02 2023年3月期 実績

2023年3月期 業績推移

P. 5

2023年3月期 業績サマリー

P. 6

四半期業績の推移

P. 7~8

主な指標 (KPI)

P. 9~10

## 03 2024年3月期 業績予想

アフターコロナ社会における機会とリスク

P. 12

2024年3月期 業績予想

P. 13

2024年3月期 営業利益予想

P. 14

事業ポートフォリオ

P. 15~17

株主還元

P. 18

## 04 今後の成長戦略

エリア戦略

P. 20

未来投資 (人、システム、プロモーション)

P. 21

さらなる成長に向けたスキーム

P. 22

サステナビリティ

P. 23

共創したい未来

P. 24

## 過去最高売上・利益更新 / ポートフォリオ経営を通じた成長を継続

平素よりお世話になります、代表取締役社長の中島拓です。

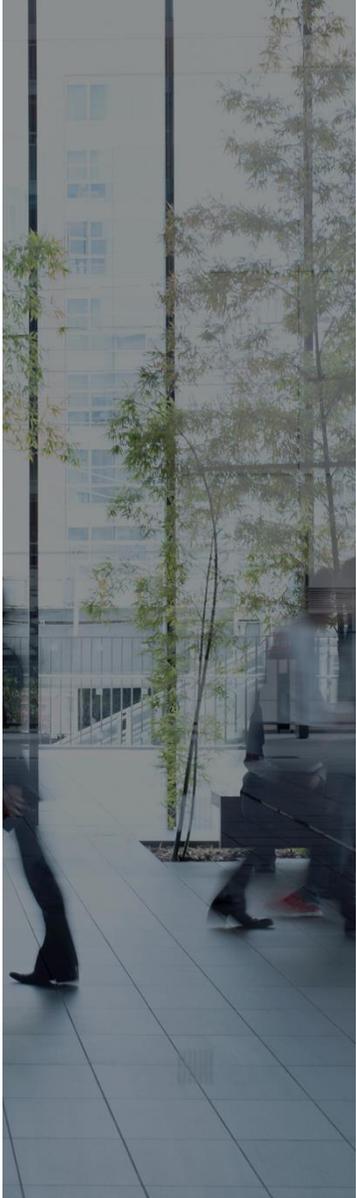
さて、昨年度を振り返りますと、大都市圏や新規出店エリアでの新規顧客の獲得に加え、ブランド向上に向けたプロモーションの実施、業績連動賞与導入による人的資本経営の推進など、次の成長ステージに向けて新たな試みにチャレンジした1年であったと考えております。

このような将来に向けた施策が推進力となり、当社は前期に引き続き過去最高の売上・利益を更新することができました。売上につきましては、当社の強みである地域密着営業が更に浸透したほか、外部企業との連携による顧客囲い込みなども相まって順調に推移いたしました。また、債権管理業務が計画通りに推移したことで、利益につきましても予想を上回る結果となりました。

2024年3月期業績につきましては、経済が正常化に向かう中で事業機会を最大化しリスクを最小化することで過去最高の売上及び利益を更新する計画です。事業機会に関しては、不動産オーナーのリスク回避意識の高まりによる家賃保証のニーズは引き続き拡大することが予想されているほか、人流回復による引っ越しの増加、就学・就労目的で来日する外国人の増加も当社の事業には追い風となります。リスクに関しては、コロナ関連の補助金効果が剥落することによるマイナス効果も業績計画には織り込んでいます。中長期的な視座をもった未来投資（賃金ベースアップ、プロモーション、AIを活用した与信審査データ分析）等を行うことにより外部環境に依存せず独自成長を可能にする企業を目指してまいります。

当社は引き続き、ステークホルダーの皆さまとの対話を通じて社会貢献と企業価値向上に努めてまいります。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 

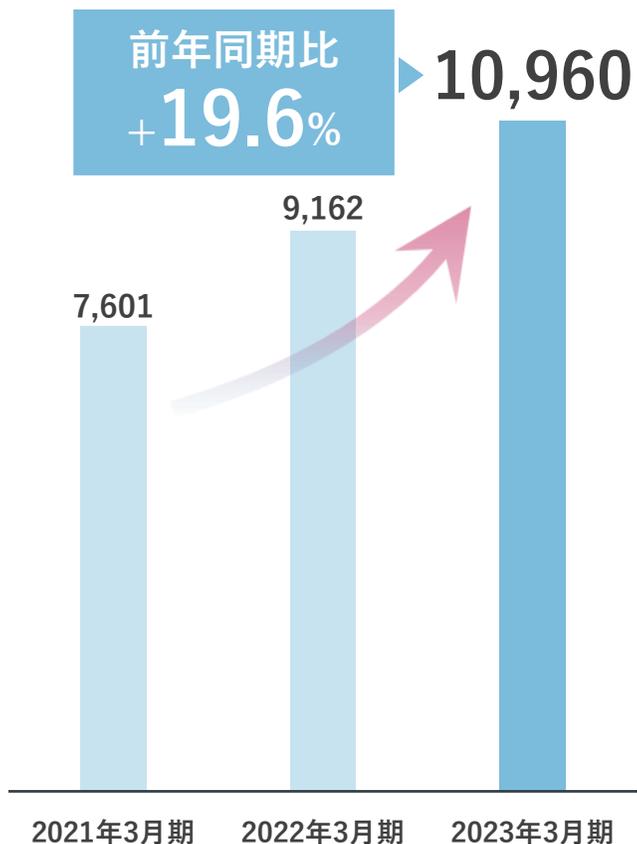


## 2023年3月期 実績

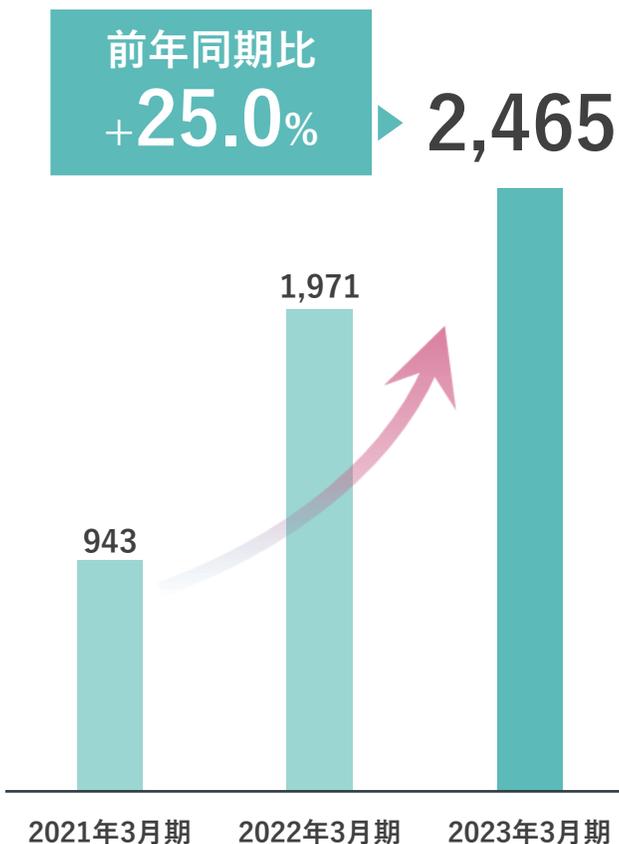
---

## 売上、利益、利益率ともに過去最高を更新

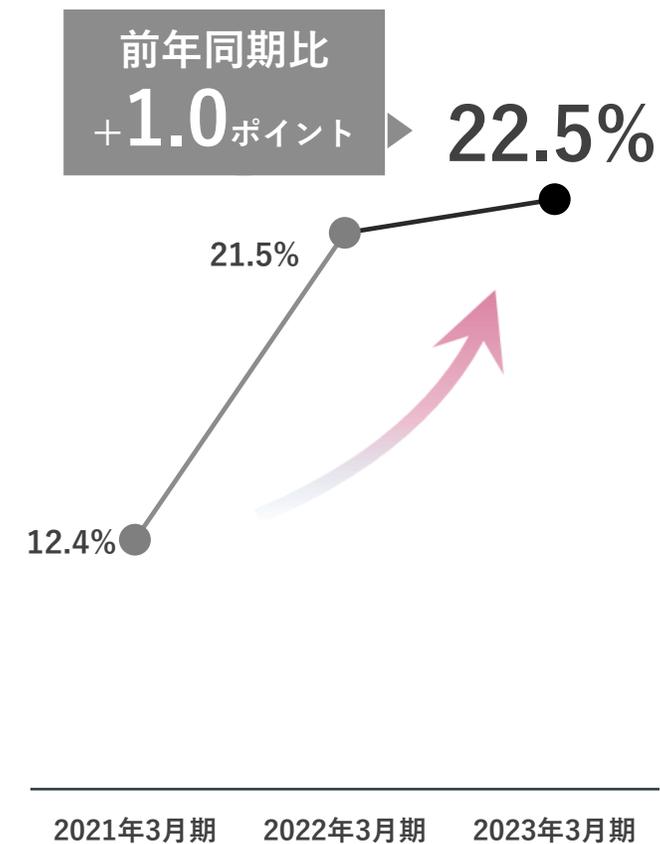
## 売上高 (百万円)



## 営業利益 (百万円)



## 営業利益率



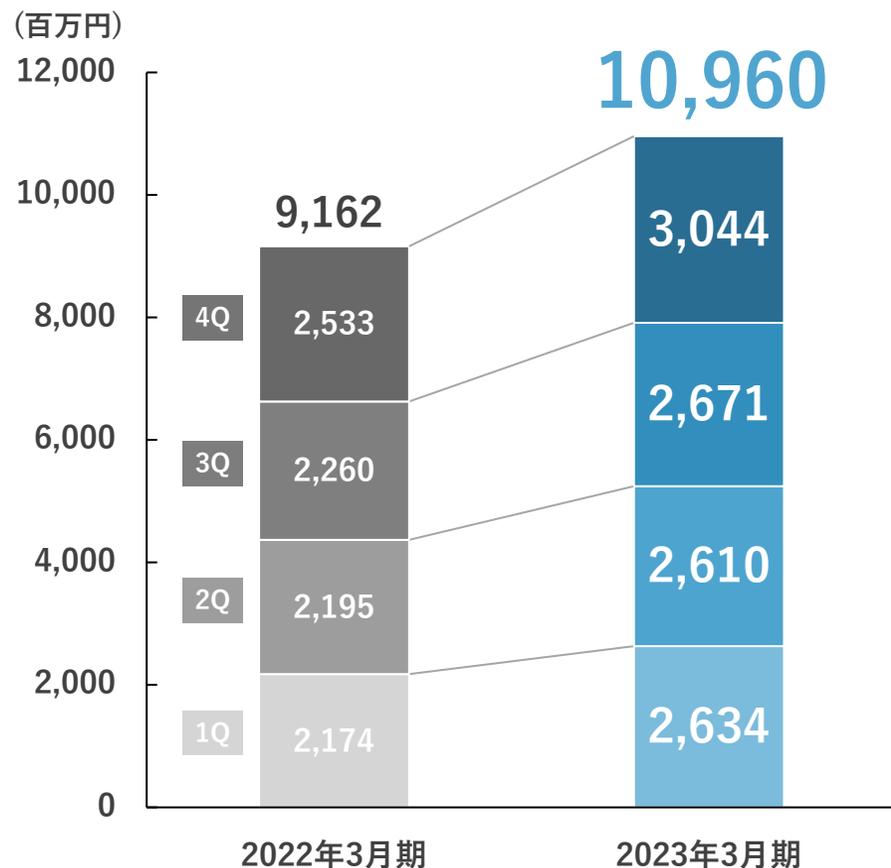
## 各指標ともに順調に推移

(百万円)	2022年3月期 前期実績	2023年3月期 実績	前年同期比
売上高	9,162	10,960	+19.6%
営業利益	1,971	2,465	+25.0%
営業利益率	21.5%	22.5%	—
経常利益	1,946	2,465	+26.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,340	1,667	+24.4%
営業キャッシュ・フロー	1,339	1,563	+16.7%
自己資本比率	26.9%	35.5%	—

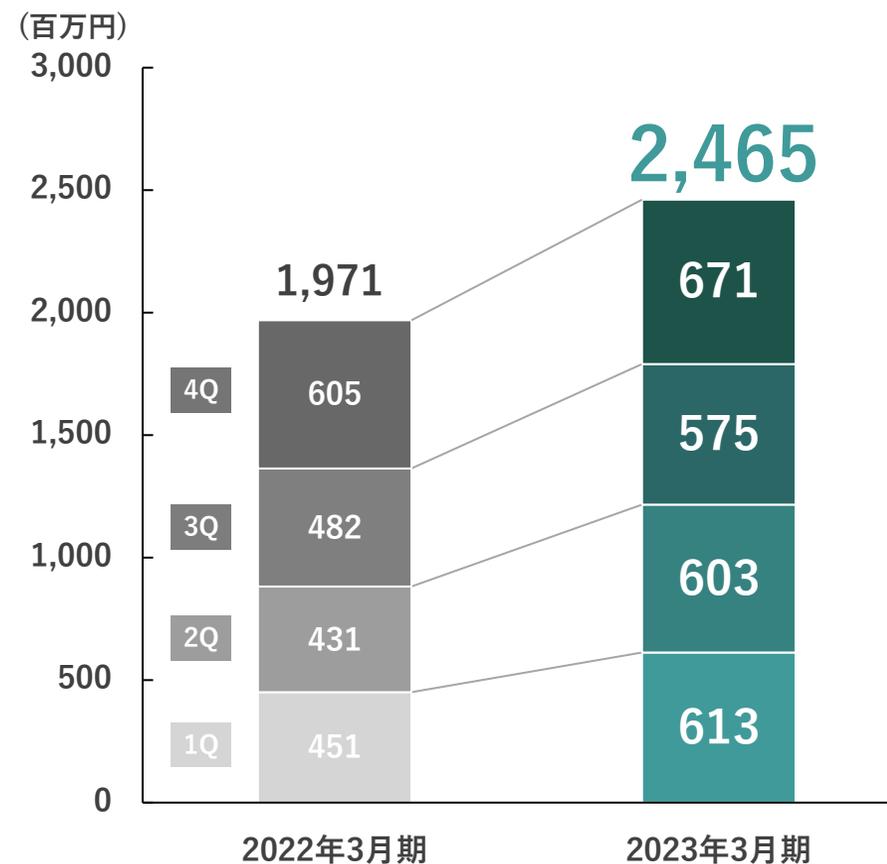
- ▶ 売上は、住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに堅調に推移
- ▶ 利益は、増収効果に加えて、与信審査及び債権管理業務等におけるコストコントロールが奏功し、大幅増益

売上は好調に推移。下期の人件費やプロモーション費用の増加を吸収し増益を継続

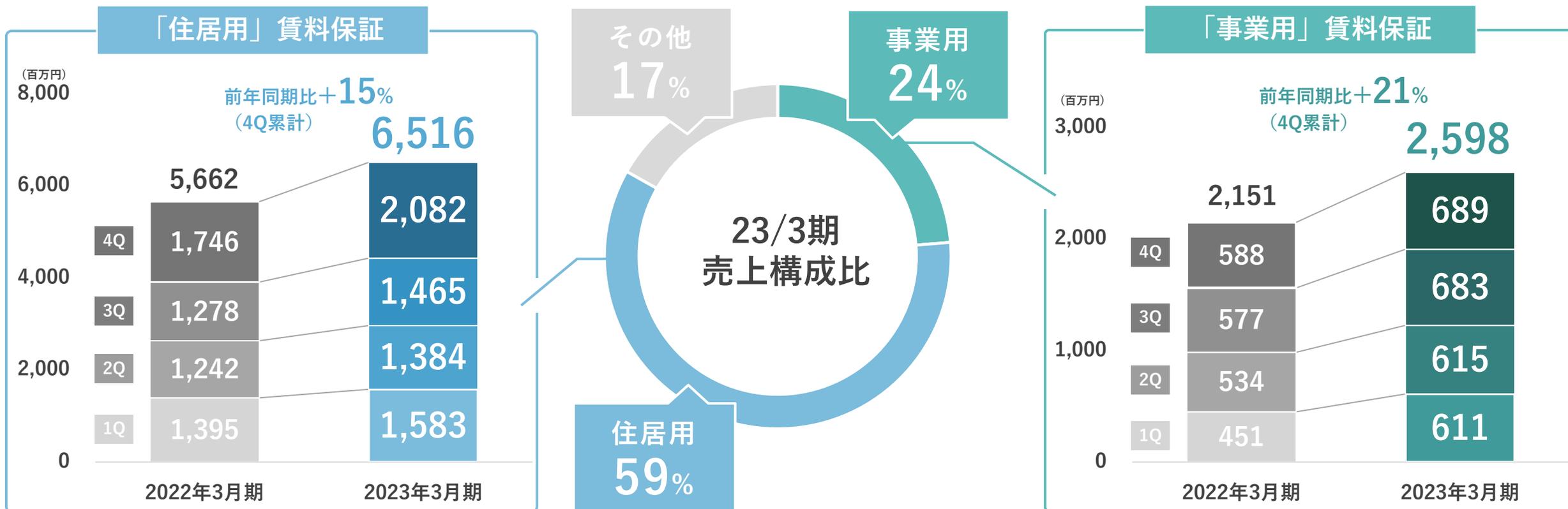
### 売上高 (四半期別業績推移)



### 営業利益 (四半期別業績推移)



## 住居用・事業用賃料保証とともに過去最高売上を更新



- ▶ **住居用賃料保証**は、出店エリアでの顧客の囲い込み、外部企業や業界団体との連携、地域密着営業やニーズへの対応等の継続により、順調に推移。
- ▶ **事業用賃料保証**は、市場拡大が継続。他社参入も見られる中、堅調に売上拡大。
- ▶ **その他**は、代位弁済手数料、収納代行手数料、育成事業（医療費保証、子会社あすみらい（外国人向け不動産仲介））等

## 代位弁済発生率、代位弁済回収率ともに会社計画通りに推移

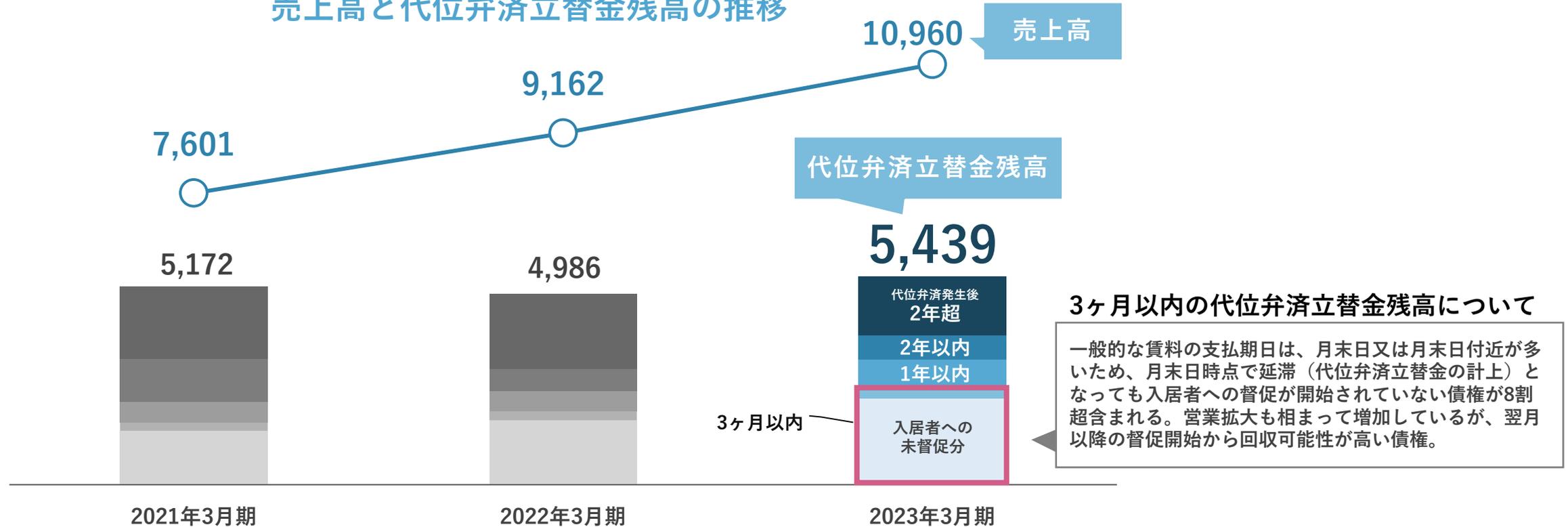
(保証関連事業)		2022年3月期 前期実績	2023年3月期 実績	
不動産会社協定件数 (千件)		20	23	
申込件数 (千件)		210	227	
保証賃料月額 (百万円) ※		37,600	43,173	
代位弁済	発生率	5.8%	5.8%	計画 5.8%
	回収率	98.6%	97.6%	計画 97.7%
店舗数 (店)		32	36	
従業員数 (名)		354	362	

※保証賃料月額：仮に代位弁済発生率が100%であった場合に代位弁済する額 (月間)

- ▶ 代位弁済発生率は、独自のデータベース活用等により、低水準を維持 (会社計画通り)
- ▶ 代位弁済回収率は、前年同期が非常に高水準であった反動から、前年同期比1.0ポイント低下 (会社計画通り)
- ▶ 2023年3月期は4支店を開設 (岐阜、高松、山口、沖縄)

## 売上高の大幅増に対し、代位弁済立替金残高は小幅増

売上高と代位弁済立替金残高の推移



▶ 数年前から実施している審査精度の向上が奏功し、引当率の高い2年超の残高が減少



## 2024年3月期 業績予想

---

## アフターコロナ社会での事業機会を活かし売上・利益ともに過去最高を目指す

### 機会

#### リスク回避意識

金利上昇等により景気低迷が進んだ場合、不動産オーナーのリスク回避意識が高まることで、住居用・事業用賃料保証のニーズが強まり、当社の事業機会が拡大する。

#### トレンド変化

人流の増加に伴う引越件数の増加や新オフィス・新店舗開設の増加により、保証件数の増加が見込まれる。金利上昇局面では、持家志向から賃貸志向への移行も見込まれる。

#### 外国人

入国制限の緩和等に伴う外国人労働者等の増加により、外国人に対する保証件数の増加及び外国人向け不動産事業を行う子会社のあすみらい(株)の業績向上が見込まれる。

### リスク

#### 金利上昇

当社の借入金の金額規模から直接的な影響は軽微。一方、借入れコスト増加による企業の出店増店の見送りや景気悪化に伴う引越しの抑制により保証申込が停滞する可能性がある。

#### インフレ

インフレによる原材料価格の上昇や景気低迷が進んだ場合、飲食店等のテナント企業の経営に一定の影響を及ぼし、当社の代位弁済立替金等に影響を与える可能性がある。

## 過去最高売上、過去最高利益の更新を計画

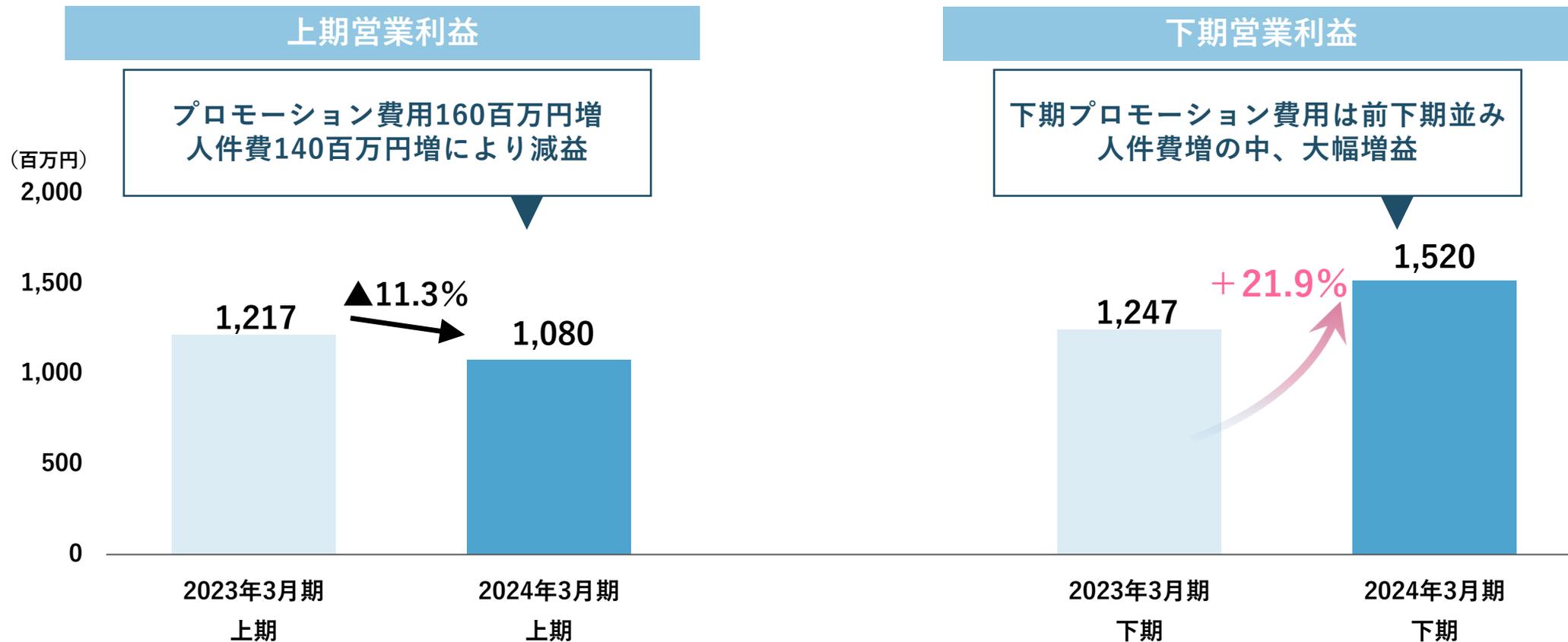
単位：百万円	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減率	増減	
売上高	10,960	12,460	+13.7%	+1,500	
売上原価・販管費	8,495	9,860	+16.1%	+1,365	
営業利益	2,465	2,600	+5.5%	+135	
営業利益率	22.5%	20.9%	—	▲1.6ポイント	
経常利益	2,465	2,570	+4.2%	+105	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,667	1,730	+3.8%	+63	
代位弁済	発生率	5.8%	6.2%	—	+0.4ポイント
	回収率	97.6%	97.0%	—	▲0.6ポイント

売上は引き続き堅調な成長を見込む

販管費は、各変動費増のほか  
 ・プロモーション費用160百万円増（上期）  
 ・人件費300百万円増（通期）

- ▶ 大都市圏における営業活動に加え、エリア拡大も売上成長のドライバーに
- ▶ 賃金の大幅ベースアップに加えTVCMを軸としたプロモーションを上期に実施するなど、繁忙期（4Q）の成長に向けた戦略を策定
- ▶ 代位弁済発生率及び回収率はコロナ禍での特殊要因（補助金など）の剥落を計画的に織り込む

## 上期に戦略投資を行い下期は大幅増益を計画



- ▶ 認知拡大を狙い、上期にCMの全国放送（認知効率の高い番組を選択）を実施予定
- ▶ 優秀な人材の定着・確保を目的に、2023年4月より賃金の大幅アップ。業績連動賞与は2023年3月期冬季賞与から導入済み。  
(2023年1月13日リリース「新たな人事制度の導入に関するお知らせ」参照)

## 両市場において市場成長率をアウトパフォーム

## 「住居用」賃料保証市場

対象物件：マンション・アパート等

## 市場は緩やかに成長

		2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画
市場	保証利用率 (※)	71%	73%	75%
	市場規模 (※)	2,080億円	2,160億円	2,240億円
	市場成長率 (※)		+4%(年)	
当社	当社売上高	56億円	65億円	72億円
	成長率	+14%	+15%	+12%

- ▶ 競合他社が200社超（カード・信販会社を含む）
- ▶ 参入障壁は低いものの、当社の信用力、各種アライアンス、エリア・ネットワークの拡大等により競争優位性を維持

## 「事業用」賃料保証市場

対象物件：オフィス、店舗等

## コロナをきっかけに成長市場へ

		2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画
市場	保証利用率 (※)	17%	19%	21%
	市場規模 (※)	240億円	270億円	310億円
	市場成長率 (※)		+14%(年)	
当社	当社売上高	21億円	25億円	30億円
	成長率	+58%※	+21%	+17%

※2022年3月期はコロナ禍で急拡大

- ▶ コロナ禍で不動産オーナーのリスク回避意識の高まり
- ▶ 競合他社の参入がみられるが、一定の参入障壁（営業、審査、回収等ノウハウ）があり、当社は先行者メリットがある

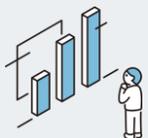
※保証利用率：賃貸借契約における保証契約の利用割合  
 ※保証利用率、市場規模、市場成長率は当社推定

## 事業用賃料保証市場における当社の強みを活かし、業界ナンバーワンを目指す

### 事業用賃料保証市場

- ▶ 保証利用率は2割程度（当社推定）と拡大余地が大きい
- ▶ コロナ禍や景気低迷など不安定な経済環境によるオーナーのリスク回避意識の高まりや、アフターコロナにおける経済回復に伴う出店等の増加による市場拡大
- ▶ 同業他社の参入が見られるが、当社優位性は不変

### 事業用賃料保証における当社の強み



#### 市場における 先行優位性

「営業」「与信審査」「回収」  
ノウハウが参入障壁

創業来事業用賃料保証を  
展開している当社に優位性



#### 業界No.1の 営業網

▶ 業界No.1の出店数、  
出店都道府県数に裏付けら  
れた全国の営業チャンネル

▶ 顧客に寄り添った対応



#### 事業用に 特化した与信審査

▶ 豊富な独自データを用いた  
与信ノウハウ

▶ 事業用与信審査に特化した  
専門部隊

### 2024年3月期の事業用賃料保証の戦略

#### 認知度アップ



全国ネットのTVCM等を使った  
プロモーションの強化

#### ネットワーク活用



当社のアライアンスやこれまで築い  
てきた様々なネットワークを活用。  
投資系物件、大型商業・オフィス複  
合施設等への導入も進める

#### 人材活用



大幅なベースアップを実施し、  
優秀な人材の囲い込みと育成に注力

▶▶ 市場成長率を上回る成長を実現

# 医療費保証市場は拡大中、2024年3月期の売上は約1.5倍の100百万円を計画

## 医療費保証ニーズの拡大

### 民法改正

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

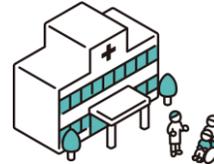
### 人員不足

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

## 多様なサービス展開

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



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

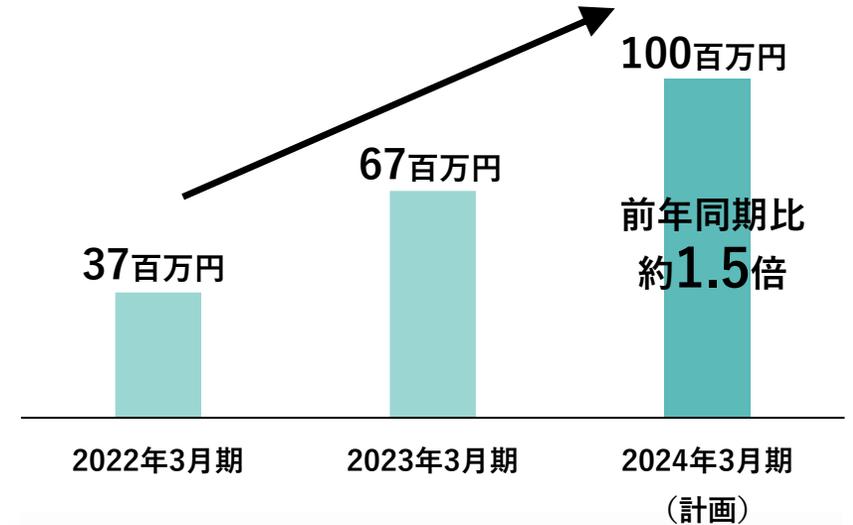


医療機関の滞留未収金に対する債権流動化サービス



## 実績及び今後の見込み

医療機関に対する営業活動は順調に進捗



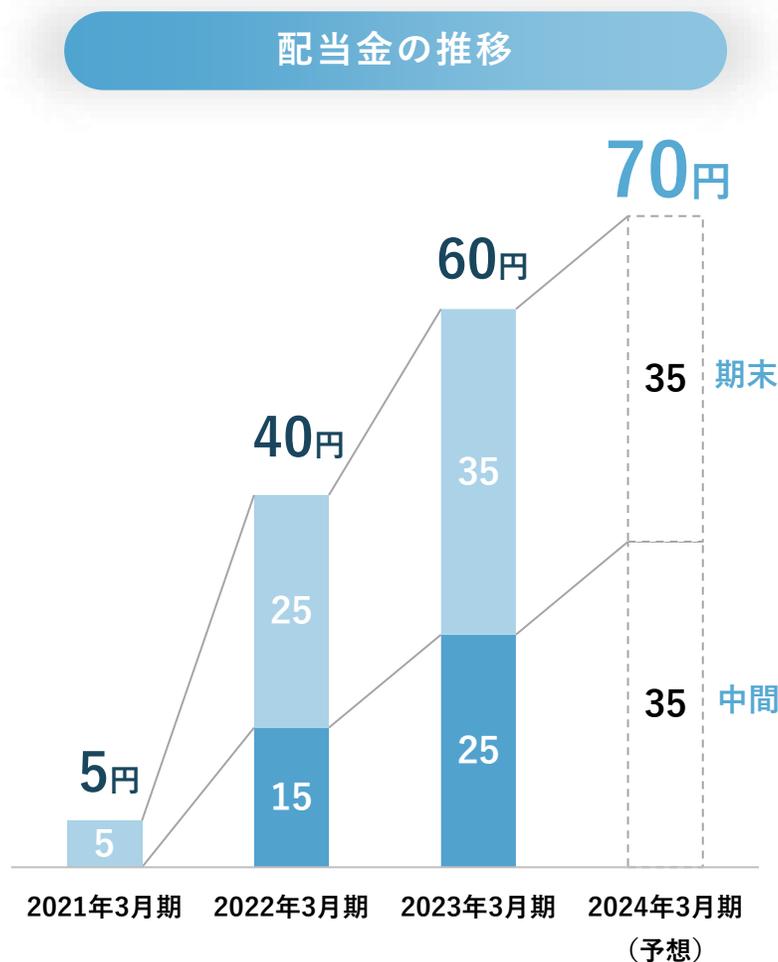
医療費保証市場のポテンシャルは大きく今後も継続して拡大する見込み

## 増配、配当性向は30%以上を継続する方針

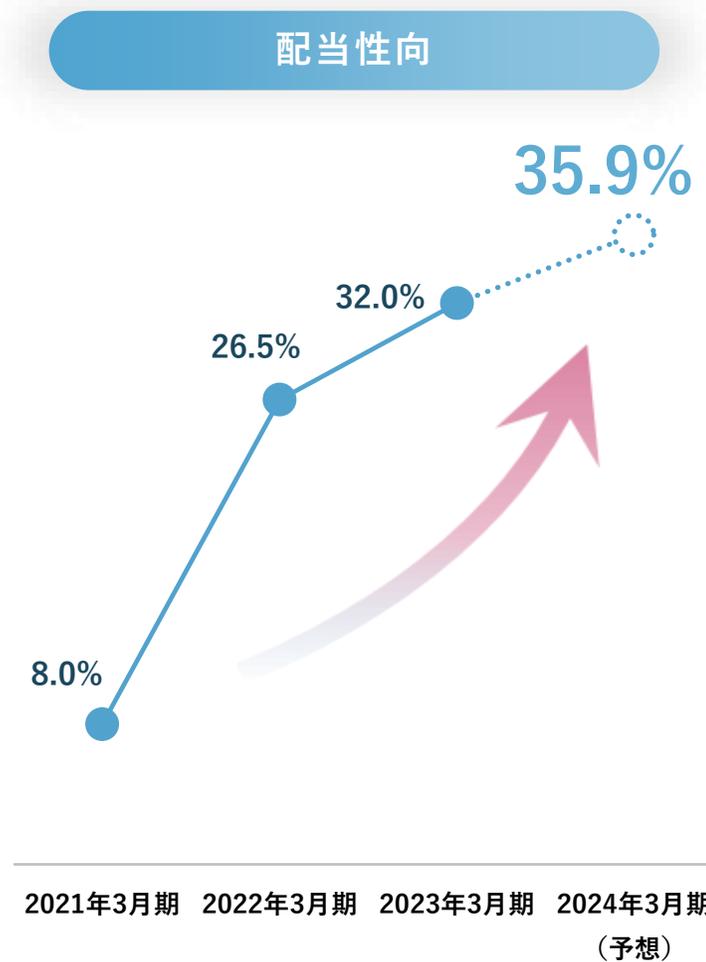
	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想
中間	25円	35円
期末	35円	35円
合計	60円	70円

- ▶ 配当性向30%程度を基準（配当基本方針）
- ▶ 株主優待はプレミアム優待倶楽部を継続

配当金の推移



配当性向





## 今後の成長戦略

---

- ・九州（創業エリア）は市場シェアが高く安定
- ・大都市圏ではまだ市場シェアが低く、拡大の余地が大きい
- ・全国各地で地域に根差した手厚いサービスの提供



守り | Defense

Offense | 攻め

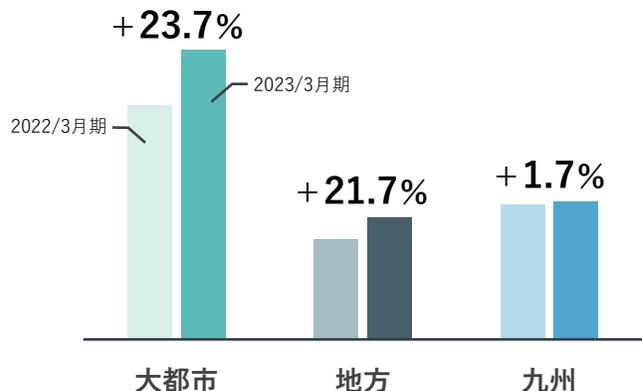
九州圏

フォロー営業を中心とした既存顧客の囲い込み

市場シェア**40%**  
各県**20~60%**

2023/3売上  
**+1.7%**

エリア別売上高及び成長率



大都市圏（1都3県+愛知、大阪）

新規顧客開拓を中心とした積極営業

市場シェア**3~4%**  
各道府県**3~15%**

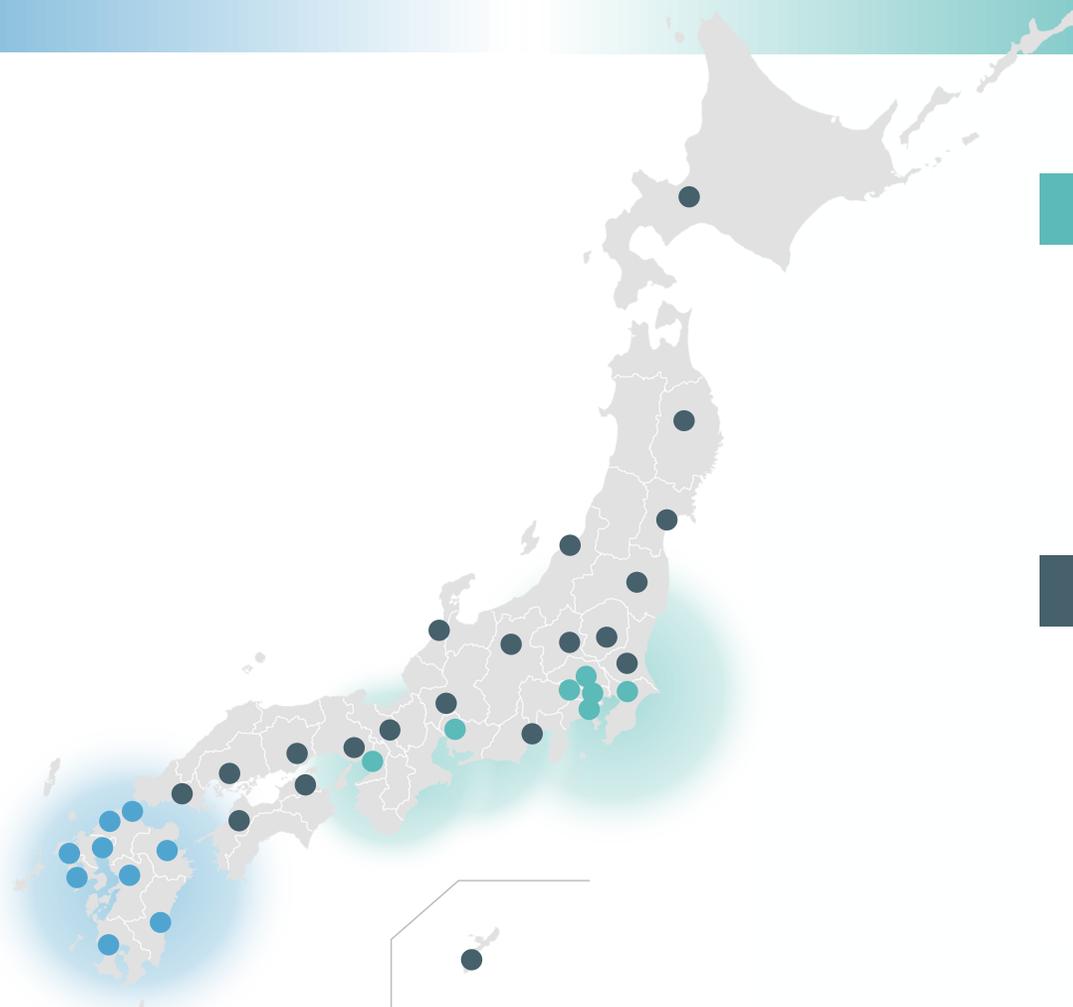
2023/3売上  
**+23.7%**

地方圏

新規顧客開拓を中心とした積極営業

新規出店、エリア拡大  
各県**0~20%**

2023/3売上  
**+21.7%**



## 「人」「システム」「プロモーション」を軸に成長投資

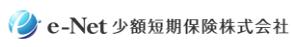
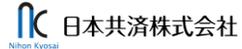
領域	成長投資の戦略	進捗(実施済み)	今後の計画
<b>人</b> Human Resources	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 人的資本経営を軸とした投資</li> <li>▶ 人材の育成・強化</li> <li>▶ 人材の戦略的配置（採用と異動）</li> <li>▶ 等級・報酬・評価制度の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 新人事制度（新評価制度）始動 業績連動賞与の導入</li> <li>▶ 新エリアへの出店による 全国ネットワークの拡大</li> <li>▶ 戦略的組織改編</li> <li>▶ 中途採用の積極的な実施</li> <li>▶ 労働時間及び休暇の制度充実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 等級・報酬制度の新制度移行</li> <li>▶ 新エリア出店による全国ネットワークの更なる拡大</li> <li>▶ 社員教育及び採用の積極的な実施</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 高度IT人材の採用</li> </ul>
<b>システム</b> (データ・DX) System	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 業務プロセス改革 (電子化・Web化・自動化)</li> <li>▶ 各種データの統合管理</li> <li>▶ 与信管理システムの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 与信審査、顧客データの分析</li> <li>▶ 保有情報のデジタル化推進</li> <li>▶ オンライン入居申込の提携拡大</li> <li>▶ 自動与信審査システム開発</li> <li>▶ 電子契約の導入</li> <li>▶ 各種手続きの電子化</li> <li>▶ 定型業務のRPA化</li> <li>▶ IT・システム本部の組織改編、強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 既存分野＋新規分野による情報量増加</li> <li>▶ 業務効率化の進展</li> <li>▶ 電子申込・電子契約の拡大</li> <li>▶ 各種データ分析の高度化、与信審査におけるAI分析の導入</li> <li>▶ 次世代基幹システムの開発</li> <li>▶ 独自DWH構築</li> </ul>
<b>プロモーション</b> Promotion	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ プロモーション強化</li> <li>▶ デジタルマーケティングの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 事業用賃料保証に関するプロモーション</li> <li>▶ テレビCM</li> <li>▶ ランディング広告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ データを活用したデジタルマーケティング</li> <li>▶ テレビCM効果検証</li> </ul>

# 独自エコシステムの創出により、高い成長率を実現

## 少額短期保険会社との連携

- ・少額短期保険との連携先数は業界トップクラス
- ・サービス連携に加え、取引先の相互紹介を実施

東京海上ミレア少額短期  
東京海上ウエスト少額短期



## その他の付帯サービス

- ・住環境に関連する企業とアライアンスによりサービス・利便性の向上

クレジットカード決済（初期費用、賃料等）

集金代行（賃料・保険料等同時収納）

孤独死保険を自動付帯

緊急時駆け付けサービス

高齢者見守りサービス

通電代行サービス

多言語コールセンター

時間外救急窓口連携

近隣トラブル解決支援



### 売上拡大

競合他社との差別化  
提携による相乗効果



### 利益拡大

リスクコントロール  
業務効率化

## 大手不動産協会とタイアップ

- ・全国不動産協会と提携し、全国で約3割の不動産事業者が加入する全日本不動産協会員向けに「全日ラビー保証」を開発



- ・グループの「全日ラビー少額短期保険」ともデータ連携開始



## 新たな与信審査モデル

- ・AIを使った高度な分析に基づく新たな与信審査モデル構築（本年夏頃稼働予定）
- ・適切な与信提供を通じた顧客利益の最大化と当社の収益最大化を目指す
- ・より戦略的・機動的なリスクコントロールが可能



## 賃貸業界の有力プラットフォームとのデータ連携を実現

- ・賃貸業界プラットフォームとのデータ連携先数は業界トップクラス
- ・利便性向上による顧客の囲い込み



オンライン入居申込サービス

電子契約サービス



「11 住み続けられるまちづくりを」をはじめとするSDGs達成を目指す

<p>01 保証サービス提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶誰もが人間らしい生活が営める社会をつくる</li> <li>▶人々の「信用」という財産を守る</li> </ul>	<p>1 貧困をなくそう</p>	<p>3 すべての人に健康と福祉を</p>	<p>10 人や国の不平等をなくそう</p>	<p>11 住み続けられるまちづくりを</p>	<p>16 平和と公正をすべての人に</p>
<p>02 社内各種取り組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶多様な価値観を尊重し、創造性あふれる社会をつくる</li> <li>▶社員個々のスキルアップを支援、活躍できる人材を育む</li> </ul>	<p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>	<p>8 働きがいも経済成長も</p>	<p>10 人や国の不平等をなくそう</p>		
<p>03 各種タイアップ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶行政と連携し、地域の発展に貢献する</li> <li>▶様々な企業とのタイアップにより便利で豊かな価値を提供する</li> </ul>	<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<p>11 住み続けられるまちづくりを</p>	<p>17 パートナーシップで目標を達成しよう</p>		
<p>04 ESGへの取り組み</p>	<p>環境 Environment</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶各種デジタル化による紙資源使用量の削減</li> <li>▶空調時間管理等</li> </ul>	<p>社会 Social</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶障がい者雇用</li> <li>▶女性活躍推進</li> <li>▶地域社会とのコミュニケーション</li> <li>▶社会人サッカーチーム（ジェイリースFC）</li> </ul>	<p>ガバナンス Governance</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶リスク管理体制の強化</li> <li>▶管理監督機能の強化</li> <li>▶内部統制プロセスの実効性確保</li> </ul>			

# ジェイリースは、保証を通して 誰もが「自分の人生をまっとうできる社会」 を目指します

## 出店数業界No.1による 地域密着ネットワーク

営業ネットワーク

お客さまに  
寄り添った対応

## 優秀な人材

人事制度改革

社員教育の継続実施



住居用賃料保証



事業用賃料保証



医療費保証



## 様々な保証ノウハウ

3つの保証事業

精緻化された与信審査

## 様々なサービス提供を 可能とする仕組み

アライアンスの拡大

柔軟なシステム対応

## 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](mailto:ir@j-lease.jp)

ホームページ：<https://www.j-lease.jp>