

成長可能性に関する説明資料

2016年6月22日

家賃保証会社なら賃貸保証の

 ジェイリース株式会社



免責事項

- 本書には、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。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

① 社会構造の変化により、家賃債務保証サービスに対するニーズは急拡大

- 連帯保証人を頼める人がいない単身世帯、高齢者世帯の増加。団塊世代が高齢化し連帯保証人のなり手も減少 ⇒ 生活を守る「ライフライン」としての存在意義が高まる
- 賃貸オーナー、不動産仲介会社としても、家賃滞納による未払いリスクを回避できるなどメリットが認められ、家賃債務保証会社を活用するケースが増加

② きめ細かな営業・サービスと豊富な商品体系で差別化

- 大都市では後発の当社は、九州で培った地域密着のきめの細かい営業に強み
- また効率重視の商品体系の他社に対して、顧客のニーズに合わせた商品を弾力的に提供することで差別化を図る
- 厳密で精度の高い審査と丁寧な債権管理活動により高い回収率を維持し健全な収益・財務体質

③ 営業ネットワークの強化、商品力の強化を推進し長期持続的な成長を目指す

- 民法改正を機に、連帯保証人による「個人保証」から家賃債務保証会社による「機関保証」へのシフトが予想される
- 当社は今後、最大商圏かつ単身世帯数の伸びが期待される首都圏での拠点網を強化
- 得意とする地域の慣習に合った商品・サービスを追求することで、信用力・信頼性の向上を進め、シェアアップを図る



I	会社概要	p.5
II	成長戦略	p.18

I 会社概要

会社名 | ジェイリース株式会社 (J-LEASE Co.,Ltd.)

事業内容 | 賃貸不動産における家賃債務保証事業

設立 | 2004年2月27日

代表者 | 代表取締役社長 中島 拓 (なかしま ひらく)

従業員数 | 299名 (2016年4月末現在)

資本金 | 425,000千円 (2016年4月末現在)

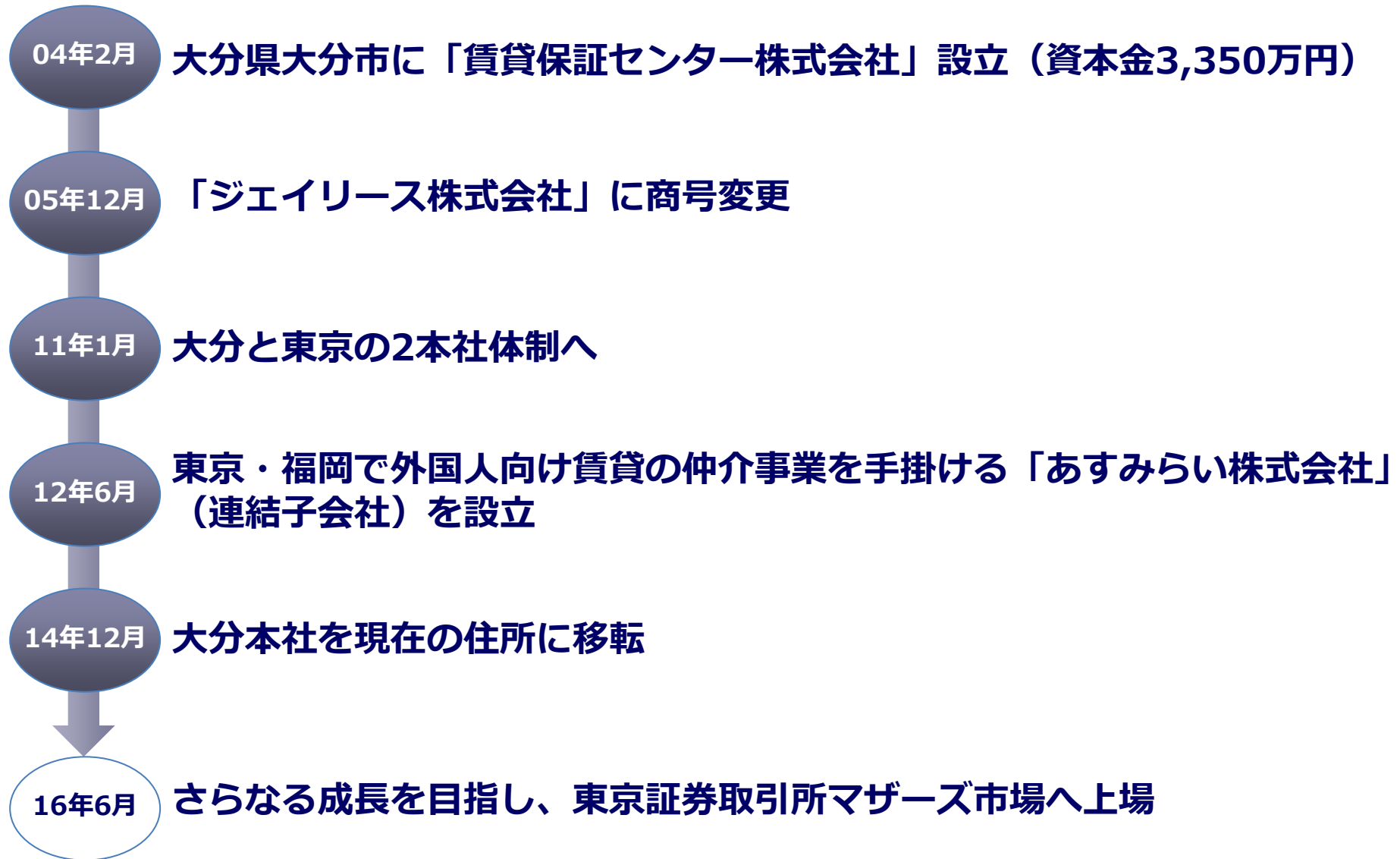
本社所在地 | (大分本社) 大分県大分市都町一丁目3番19号 大分中央ビル7階
(東京本社) 東京都新宿区西新宿六丁目22番1号 新宿スクエアタワー8階

営業拠点 | 18店 (大分本社営業部、東京本社営業部、支店16)

グループ会社 | あすみらい株式会社 (連結子会社)

企業理念

私たちは、社会の安定と発展に貢献する責任を自覚し、公正かつ誠実な企業活動を基盤とした創造的なサービスの提供を通して、全社員と私たちに関わる全ての人の幸せを追求します。

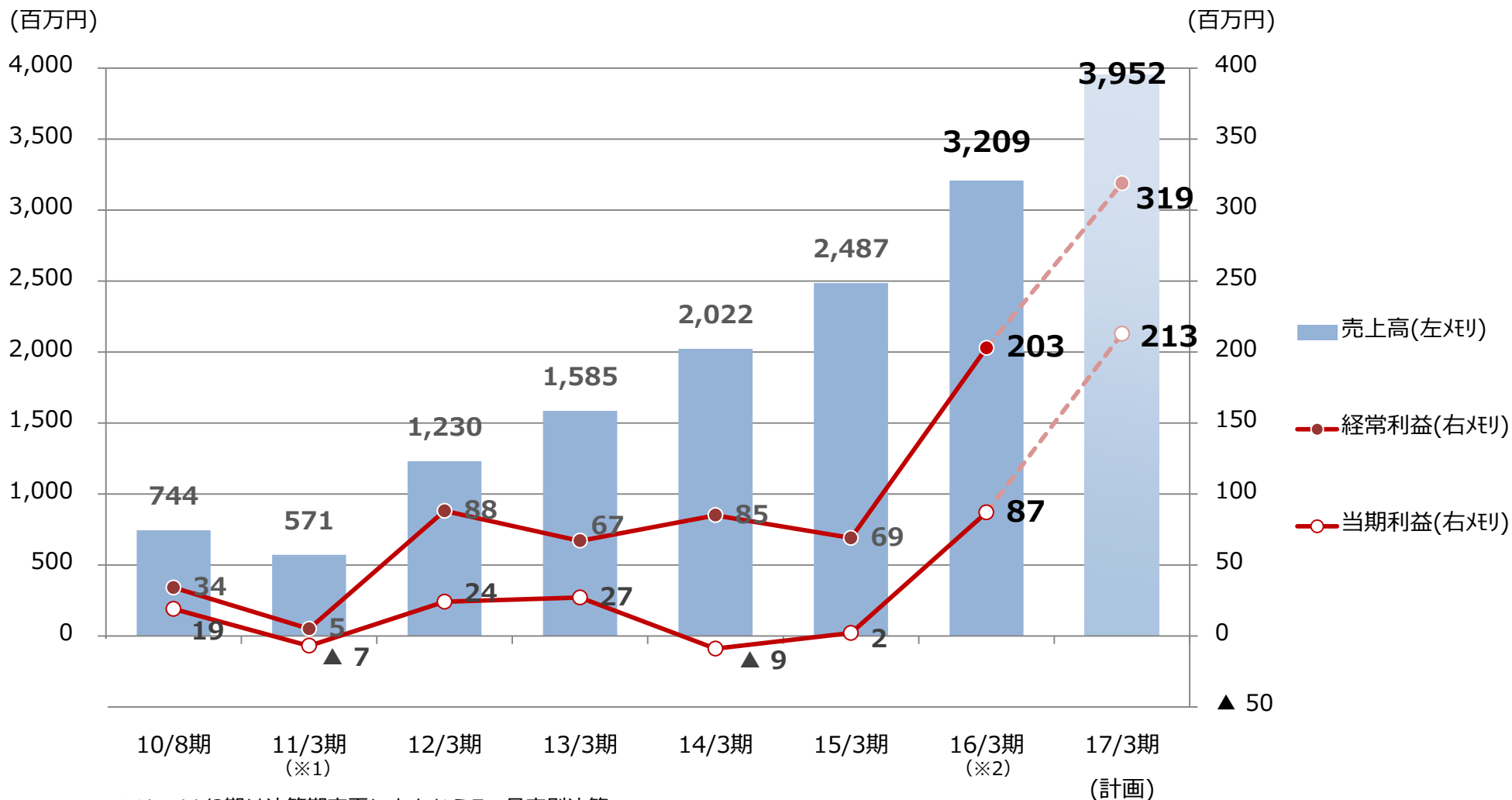




業績推移

売上高 積極的な支店開設を推進

利益 家賃保証の二ーズ拡大と相俟って順調に利益拡大



※1 11/3期は決算期変更にともなう7ヵ月変則決算

※2 16/3期は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません

単独業績

連結業績



家賃債務保証とは

賃貸入居時における連帯保証人をめぐる問題

- 核家族化、少子化、高齢化、外国人の増加、無縁社会の広がり
- 自立（個人）志向による家族関係の希薄化で肉親でも頼みたくない



契約時に必要な連帯保証人が見つけれず借りられない人が増加

+



できれば連帯保証人を頼みたくない人も増加

**借りる側だけでなく、
貸し手にとっても大きな機会損失**

連帯保証人が果たしてきた役割を、専門の保証会社等が担い、入居予定者－不動産仲介会社－オーナーの契約を円滑に行うための仕組みが **家賃債務保証**

入居者にとってのメリット

- 連帯保証人が確保できなくても入居が可能。物件の選択肢拡大
- 事故・病気により支払が遅延した時の円滑な立替払いにより、オーナーとの関係を良好に維持

不動産オーナーにとってのメリット

- 従来入居が困難だった人にも賃貸できるようになるため、空室率の抑制が期待できる
- 滞納発生時に保証会社の代位弁済により、安定的な家賃収入の実現

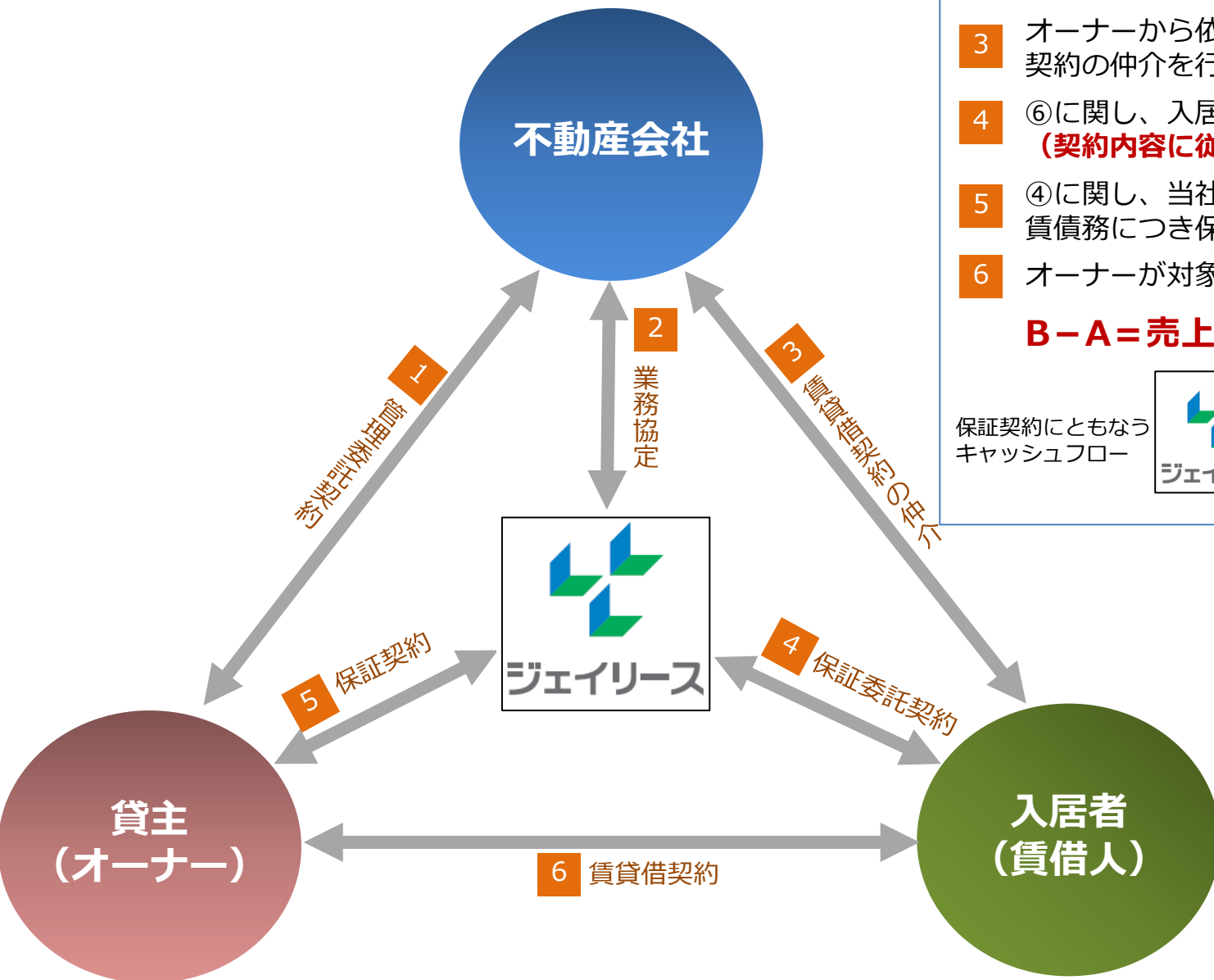
不動産仲介会社にとってのメリット

- 仲介料の増加が期待できる
- 新たな収益源として事務手数料収入が得られる

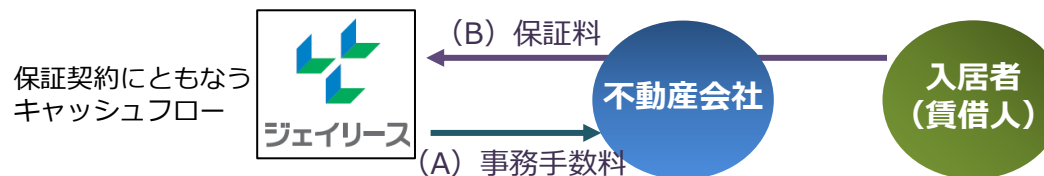


家賃債務保証の仕組み①

契約関係



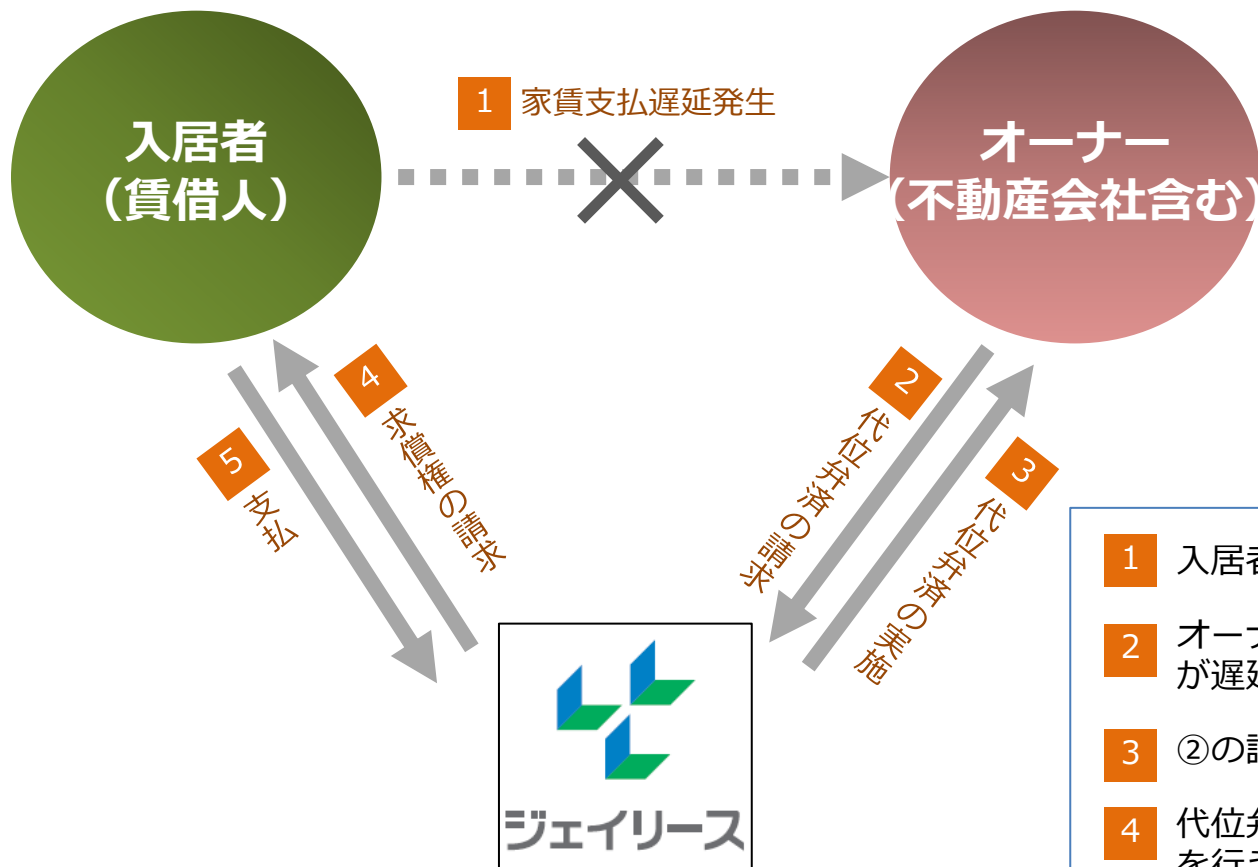
- 1 オーナーと不動産会社の間で締結する管理業務の委託契約
 - 2 ④および⑤の契約にあたり、当社の委託を受けて不動産会社が行うべき業務を約した契約 **(保証契約ごとに当社から事務手数料を支払う---A)**
 - 3 オーナーから依頼を受けた物件の入居者募集を行い、賃貸借契約の仲介を行う業務
 - 4 ⑥に関し、入居者が当社に家賃債務の保証を委託する契約 **(契約内容に従い保証料を当社に支払う---B)**
 - 5 ④に関し、当社がオーナーに対して、入居者が負担すべき家賃債務につき保証を行う契約
 - 6 オーナーが対象物件を使用させ、入居者が賃料を支払う契約
- B - A = 売上総利益**





家賃債務保証の仕組み②

家賃支払い遅延発生



- 1 入居者からオーナーまたは不動産会社への家賃支払遅延が発生
- 2 オーナーまたは不動産会社は、当社に、入居者からの家賃支払が遅延している旨を通知し、当該家賃の立替を請求
- 3 ②の請求に基づき、**家賃債務を代位弁済…A**
- 4 代位弁済の実施により発生した求償権を入居者に行使し、請求を行う
- 5 ④の請求に対して、**求償債務を履行…B**

A - B = 次月以降の管理債権

管理対象債権として管理・回収⇒およそ1年かけて回収できなかった債権を貸倒損失として処理



- ① **地域密着型の営業体制**
- ② **きめ細かなサービス、保証体系**
- ③ **厳格かつ迅速な審査と高い回収率**

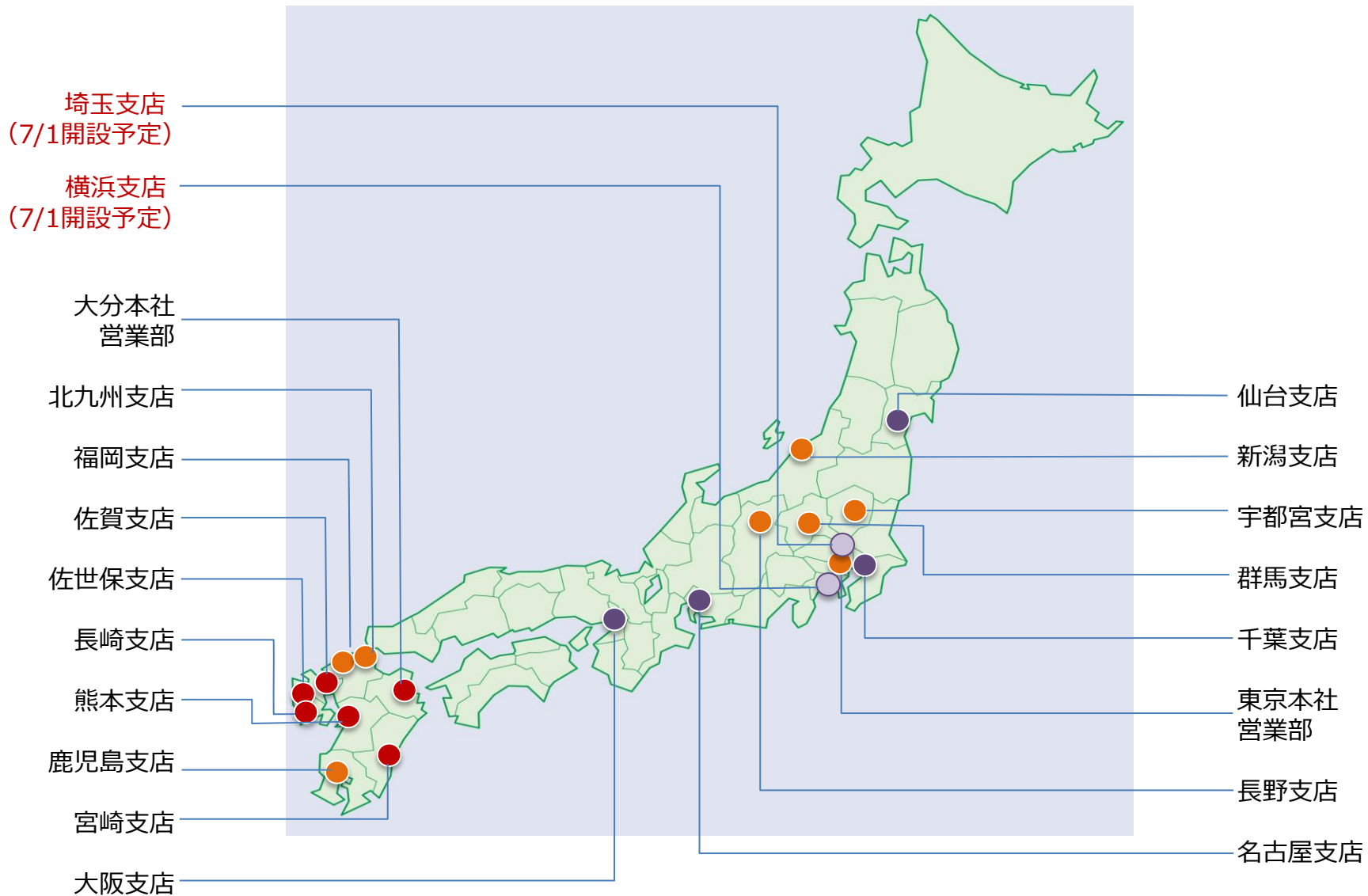


強み①地域密着の営業体制－営業拠点（2016年3月末現在）

- 創立～09年開設 九州地方での事業基盤づくりに注力
- 10年～12年開設 九州最大都市の福岡・北九州へ進出
東京本社を開設し関東圏にも展開
- 13年以降開設 大阪・名古屋等大都市に進出し全国展開



今後は、大都市圏、特に首都圏（一都三県）での営業強化（地域密着の実践）を推進





強み②きめ細かなサービス、保証体系 – 保証プラン

利用者の多様なニーズに応じた商品プランを用意



新生活のお手伝い!! 住宅用プラン

商品名	Jサポート	Jウィング	JフラットNEO	生活保護受給者向け※
保証料支払形態	一括支払型	毎年支払型	毎月支払型	一括支払型
初回保証料	1カ月賃料の80%	1カ月賃料の50%	10,000円	1カ月賃料の50%
継続保証料	–	毎年10,000円	毎月2%	–
保証限度額	月額総賃料の24カ月分			

※生活保護受給者向けの特別プランには利用にあたっての諸条件あり
※1カ月賃料には、家賃のほか、共益費等の毎月定額払いの費用を含む



新展開へのサポート 事務所・営業所プラン

商品名	Jサポート	Jウィング
保証料支払形態	一括支払型	毎年支払型
初回保証料	1カ月賃料の100%	1カ月賃料の70%
継続保証料	–	毎年10%
保証限度額	1カ月賃料の4カ月分	1カ月賃料の6カ月分



応援します!! 学生プラン

商品名	Jサポート
保証料支払形態	一括支払型
初回保証料	10,000円
継続保証料	–
保証限度額	1カ月賃料の24カ月分



特別プラン!! 駐車場・TRC[※]プラン

※TRCとはトランクルーム・コンテナ等の総称です。

商品名	Jサポート
保証料支払形態	一括支払型
初回保証料	1カ月賃料の50%
継続保証料	–
保証限度額	1カ月賃料の24カ月分



同業他社との比較

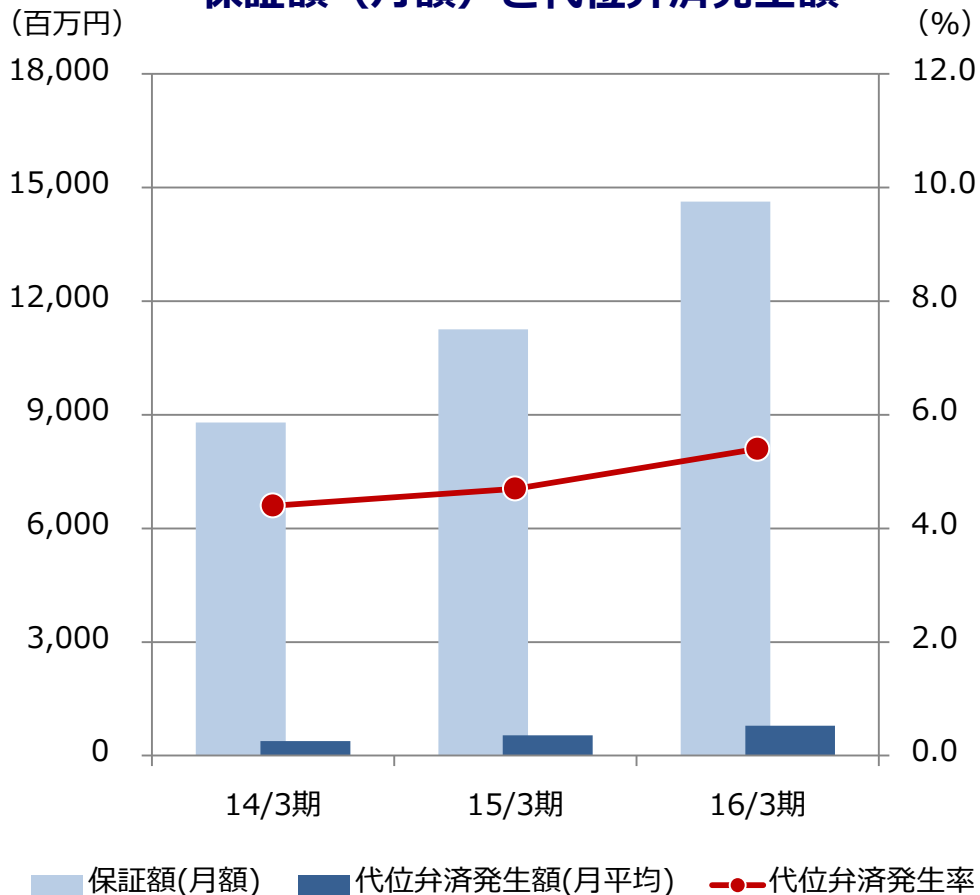
	当社	他社の状況
保証対象物件	住居、事務所、駐車場他	ほぼ同等
保証料支払方法	一括（80%） 年払い（50%+年1万円） 月払い（1万円+月2%） ※不動産会社からのリクエストによるサービス カスタマイズも積極的に実施	当社のように一括、年払い、月払いすべて揃えている企業は少ない
代位弁済支払日	3営業日後	月末や月2回、退去精算後等の企業もあり、当社は比較的請求からの支払いは早い
代位弁済免責日数	60日間	30～80日と各社各様
保証範囲	賃料24ヵ月 原状回復費 早期解約違約金 明渡費用 更新料	ほぼ同等 （原状回復費、早期解約違約金、更新料等は保証しない企業も）
当社の特徴・強み	地域密着のきめ細かさ（各地域の不動産取引慣習に合わせたサービス提供） 中堅以下の不動産会社との取引が多い ⇒大手不動産会社との取引は今後強化 厳格な審査、丁寧な債権管理活動により高い回収率	



強み③ 厳格かつ迅速な審査と高い回収率 – 代位弁済の状況

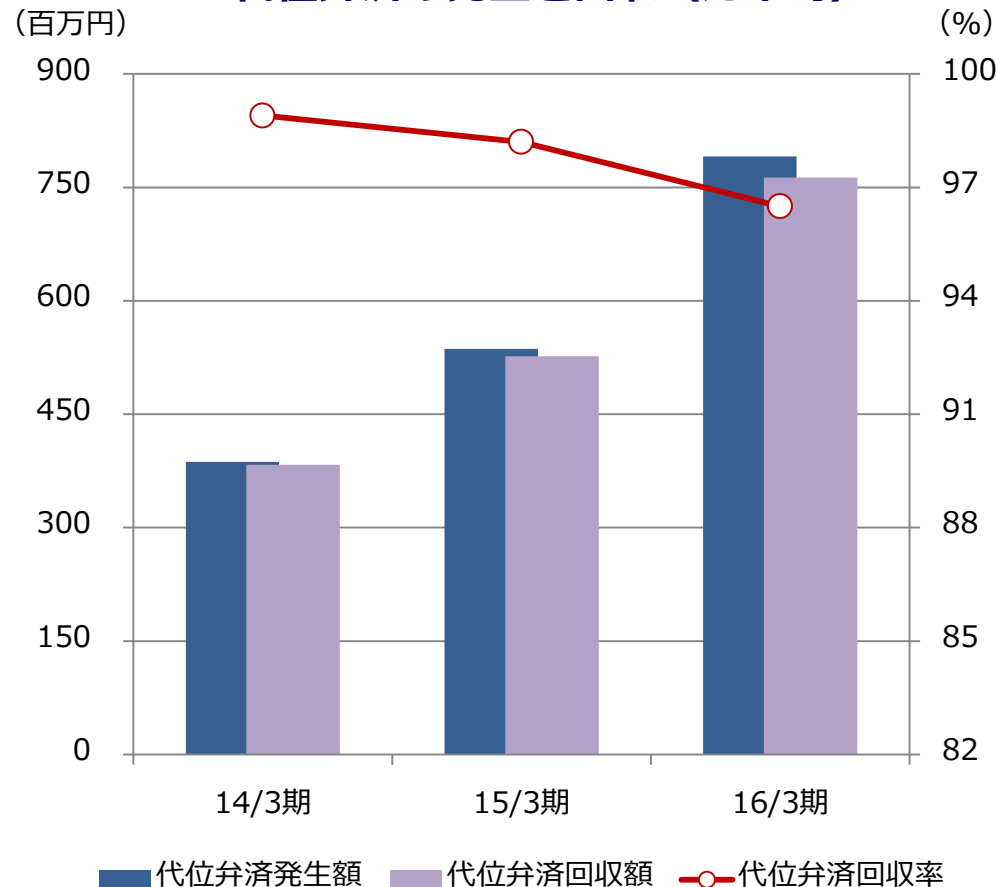
- 事業規模の拡大にともない保証限度額、代位弁済発生額、代位弁済回収額は増加
- 大都市圏の契約が増加したことにより、代位弁済の発生率・回収率ともにやや悪化。数値自体は極めて健全な水準

保証額（月額）と代位弁済発生額



参考：賃貸住宅の滞納率 7.3%
出所) 日本賃貸住宅管理協会「日管協短観」

代位弁済の発生と回収（月平均）



※代位弁済回収率は、当該期間において行った代位弁済発生額に対する回収額の比率であり、回収不能額とは異なる



貸倒リスク、機会損失の双方を最小化する高精度な審査体制

入居者 チェック

- 収入と賃料のバランス・・・ 賃料が収入の1/3程度に収まっているか
- 転居理由・・・ 家賃滞納や近隣住民とのトラブルでなく、一般的な転居であること
- 利用目的・・・ 事業目的の場合、性風俗店舗等、賃貸借契約外の事業でないか

外部DB 等による チェック

- 新聞記事検索・・・ 反社会的勢力及びその周辺者でないか、過去の悪質な犯罪歴がないか
- 裁判情報調査・・・ 明渡請求事件等不動産取引関係の裁判情報の有無
- LICC調査・・・ LICC（一般社団法人全国賃貸保証業協会）の管理する代位弁済情報において、過去に悪質な滞納はないか

※LICC 代位弁済情報（家賃情報）データベース

登録する情報と登録する期間

氏名、生年月日、旧住所、電話番号、免許証番号等の個人特定番号、保証対象物件名・部屋番号、保証対象物件住所、保証開始日、月額賃料、保証終了日、入金額、代位弁済残高等

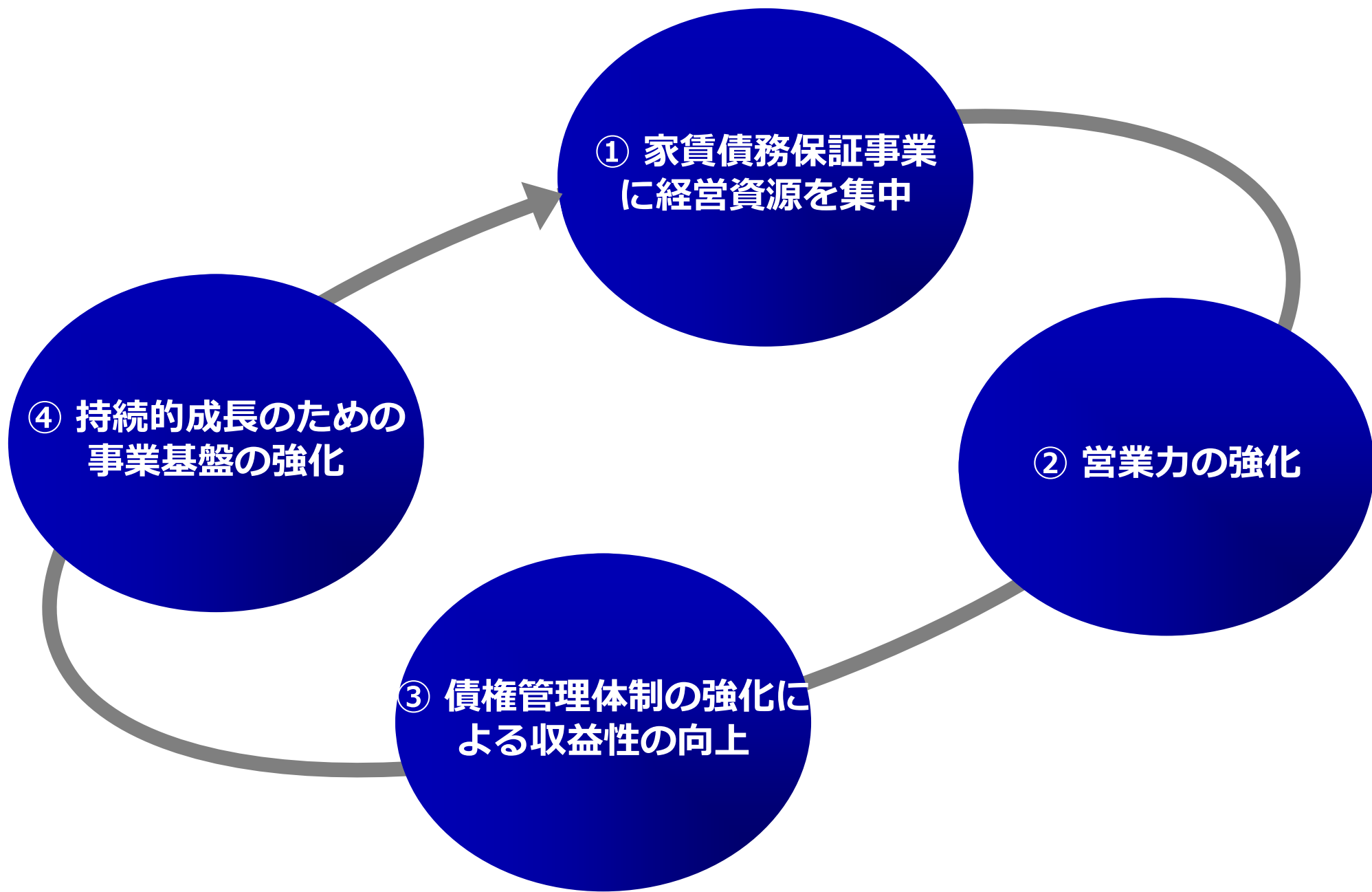
登録する期間

保証委託契約の終了から5年間(滞納があった場合は債務が消滅して5年間)

同意の取得

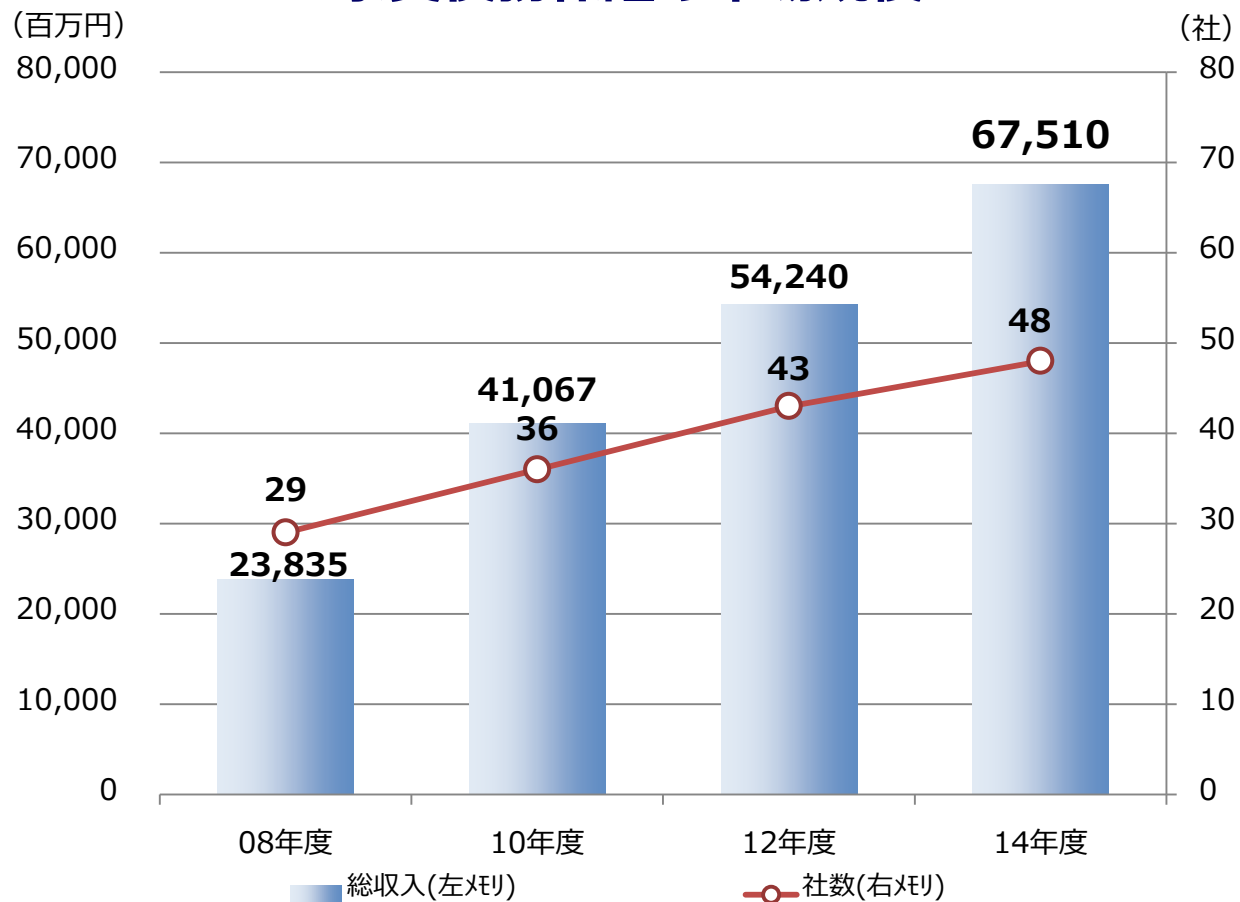
LICCでは、会員に以下の内容について申込者から同意を得ることを義務付けている
 氏名や賃料支払い状況等の個人情報等を当協会に登録すること
 登録された個人情報を当協会の会員が利用すること
 登録される情報の範囲、登録期間等

Ⅱ 成長戦略





家賃債務保証の市場規模



出所) 帝国データバンク公表資料より作成
 14年4月公表データ(12年度まで)及び15年10月公表データ(14年度)をもとに作成

13年度→14年度 増減収の状況

(単位:社)

収入規模	社数	増収	横ばい	減収
50億円以上	4	4		
10億~50億円未満	11	8	2	1
1億~10億円未満	25	19	5	1
1億円未満	8	5	2	1
合計	48	36	9	3



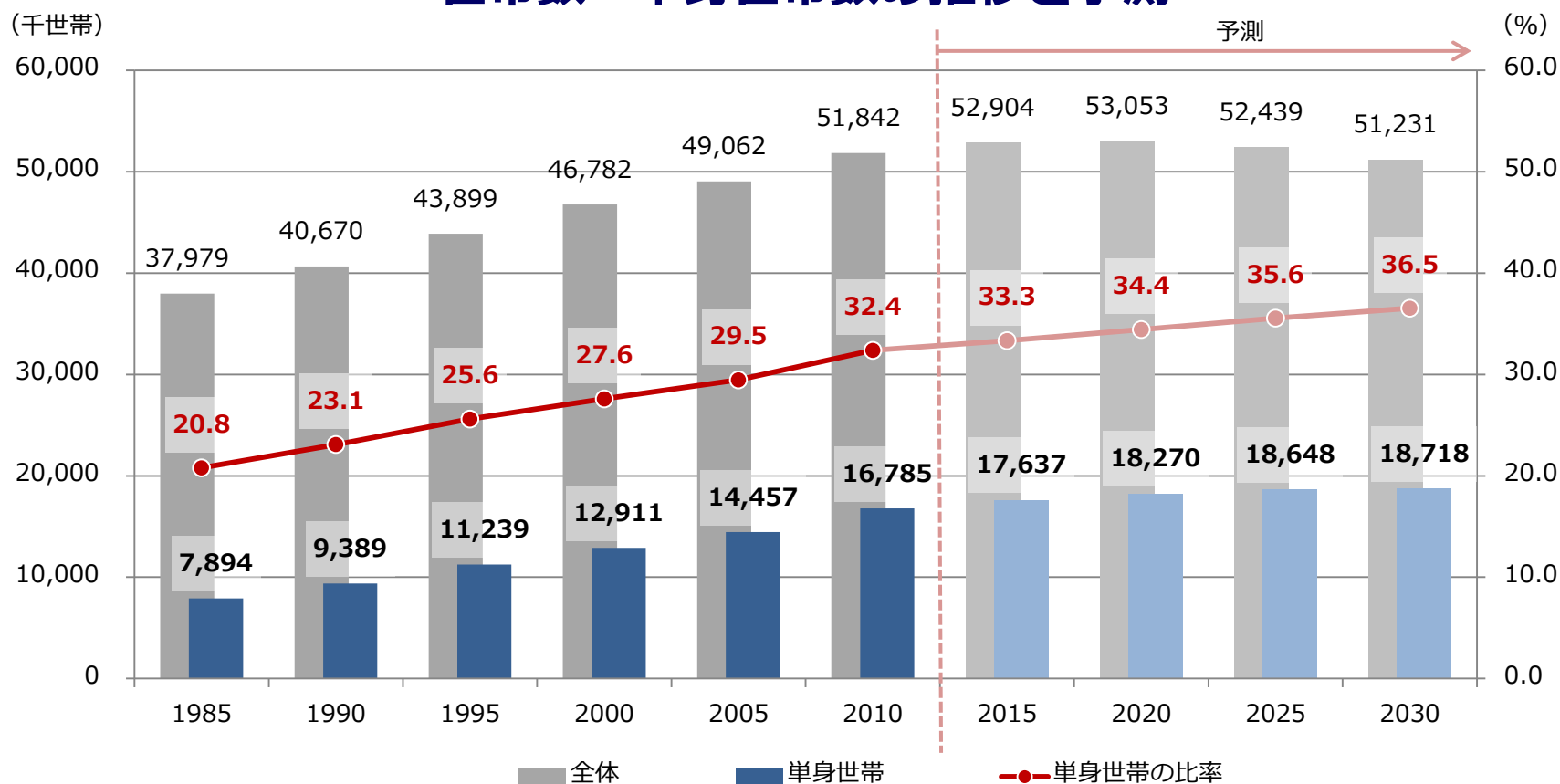
市場動向 – マクロ環境①

- 核家族化、晩婚化による単身者の増加により、我が国では人口増を上回る勢いで世帯数が増加
- 1985年→2010年までの増加率は、
総人口<世帯数<単身世帯数 となっている



- 人口は2015年にマイナスに転じたものの、世帯数は2020年まで増加、中でも賃貸住宅割合の高い単身世帯数の伸びは2030年まで続くと見られている
- 世帯数に占める単身世帯の比率は
2010年32.4%→2030年36.5% と上昇

世帯数・単身世帯数の推移と予測



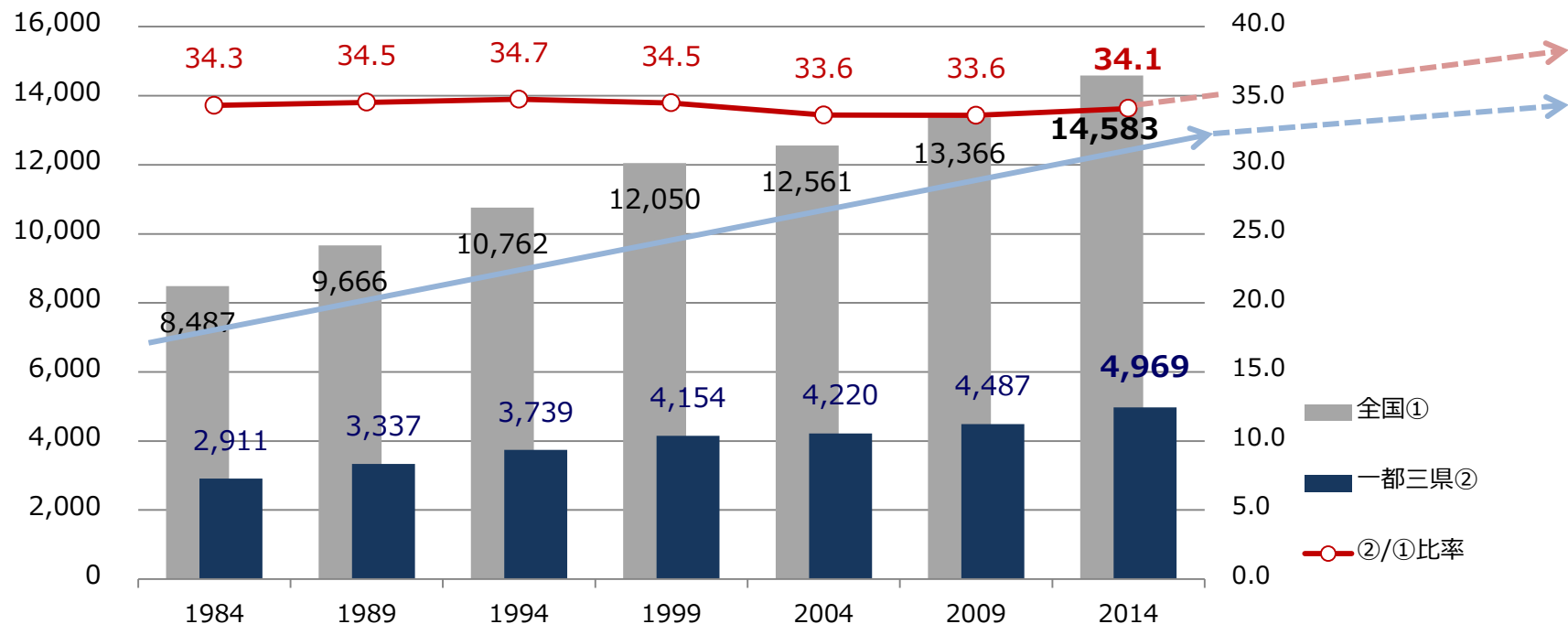


市場動向 – マクロ環境②

- 従来持家志向が高かったが、単身世帯数の増加などを背景に賃貸住宅の戸数も徐々に増加
- 今後伸び率は鈍化するとみられるが、緩やかに増加が続くと予測
- **首都圏（一都三県）**の賃貸住宅市場に占める比率は、1/3程度で30年間変わらなかったが、人口の首都圏への集中により今後高まっていく見込み ⇒ **今後の当社の重点市場**

民営貸家（全国）ストックの推移

(単位：千戸)



出所) 「住宅・土地統計調査」(総務省)をもとに作成



民法（債権法）改正

- 2015年3月31日「民法の一部を改正する法律案」が閣議決定、同日中に国会提出。早ければ2018年度中に施行が見込まれる
- 不動産賃貸契約に係る改正においては、連帯保証人に関する規定の改正、新たに敷金に関する規定などが盛り込まれている

連帯保証人 について

- 個人の連帯保証人については、「極度額」をあらかじめ書面で定めないと無効とされる
- 賃料が増額した場合に、増額分は保証額には及ばない

敷金 について

- 今改正によりはじめて定義を設けるとともに返還義務を明文化
- 通常使用による損耗や経年劣化に対する修繕費用の負担義務が賃借人になりことを明示

想定される影響

- ✓ (本来連帯保証人を保護するための改正だが) 極度額が設定されることにより、**連帯保証人(人的保証)の金銭的な担保価値が低下**

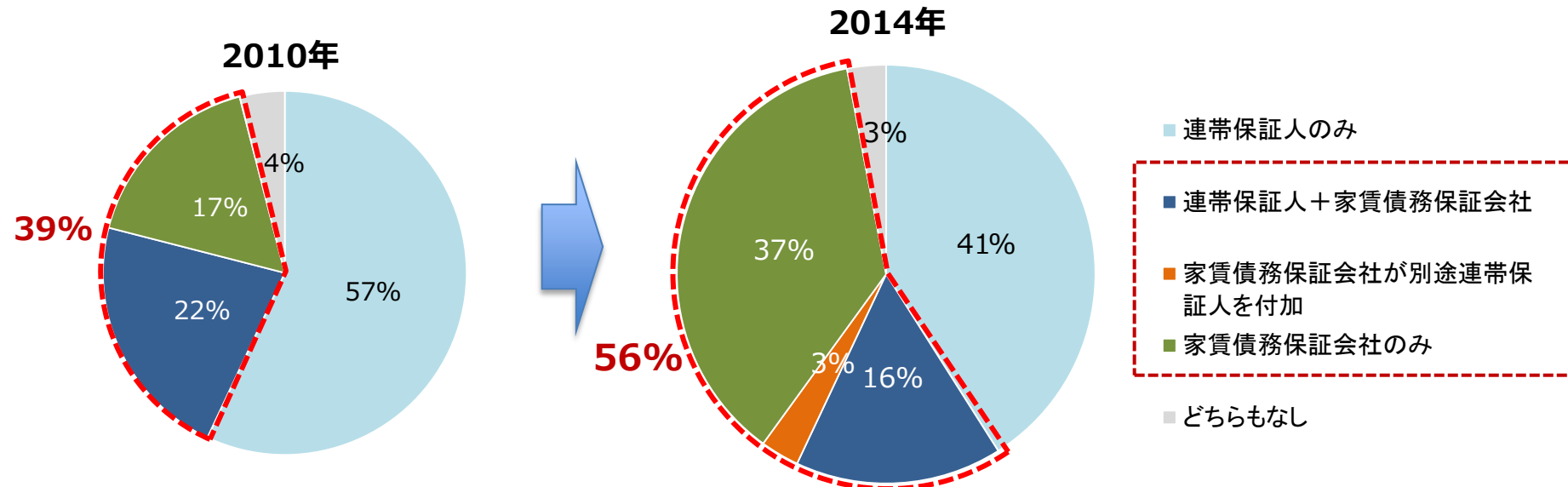


- ✓ 連帯保証人よりも家賃収入の確実な**家賃保証会社の利用を必須とするオーナーの増加**



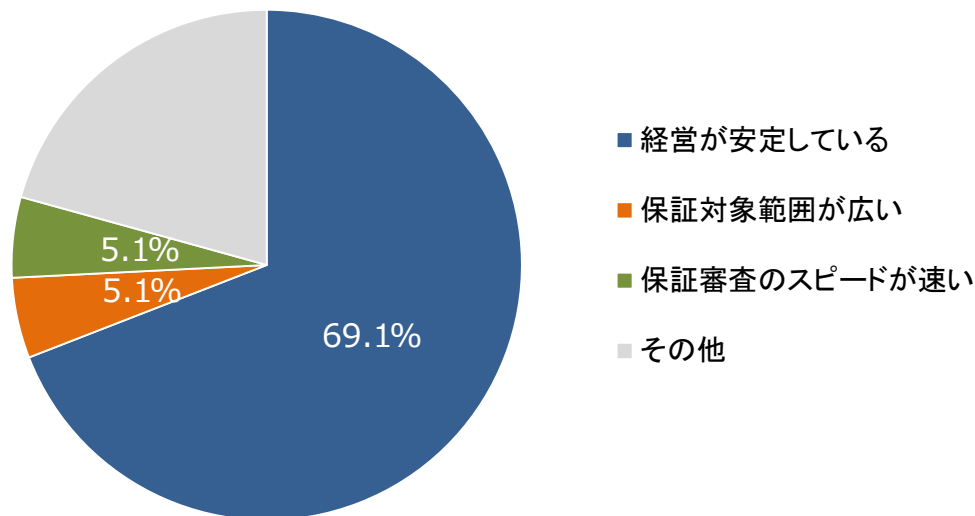
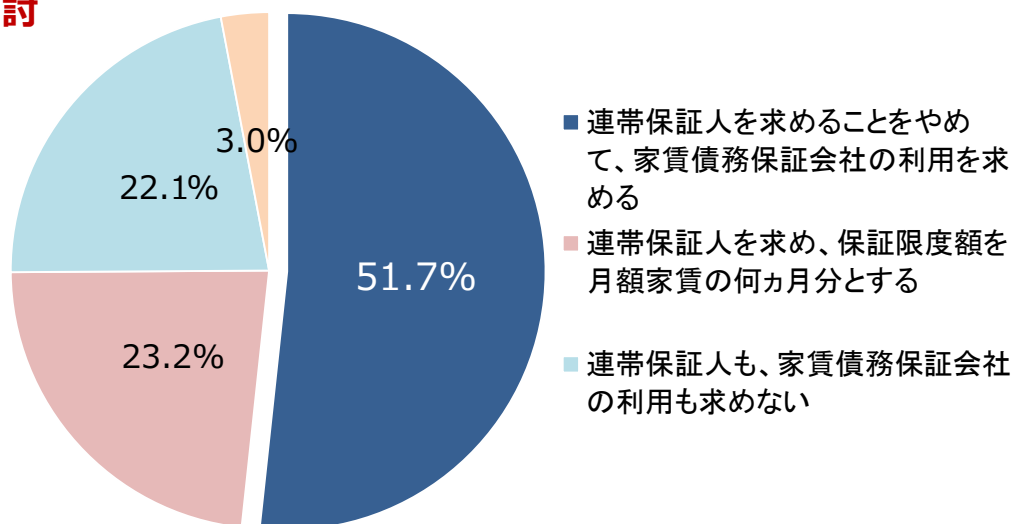
増加する家賃債務保証会社の利用

賃貸借契約において家賃債務保証会社の利用割合は4年間で17ポイント上昇



現在連帯保証人を必須としている貸主（オーナー）のうち半数が、民法改正により、「連帯保証人を求めることをやめて、家賃債務保証会社の利用を求める」ことを検討

不動産会社が家賃債務保証会社を選択する際、最も重視する条件については、「経営の安定」「保証対象範囲」「保証審査のスピード」が上位





営業強化①

① 新規拠点の開設

- ① 首都圏（一都三県）の店舗網の充実
 - ⇒ 7月1日に埼玉・横浜に出店予定。1都県1拠点体制を確立
- ② 関西圏/中京圏の強化、地方主要都市への出店
 - ⇒ 中期的に25店舗体制へ（現在4拠点の開設を具体的に検討）



② 拠点あたり売上高のアップ

- ① 営業員の増強/営業員一人当たり売上の向上
- ② 当社の得意とする地域密着型営業の実践による取引の深耕
 - ⇒ 業務協定件数の増加
 - ⇒ 協定先稼働率のアップによる保証契約の拡大
 - ⇒ 不動産仲介会社、不動産オーナーのニーズ発掘によるサービスの充実



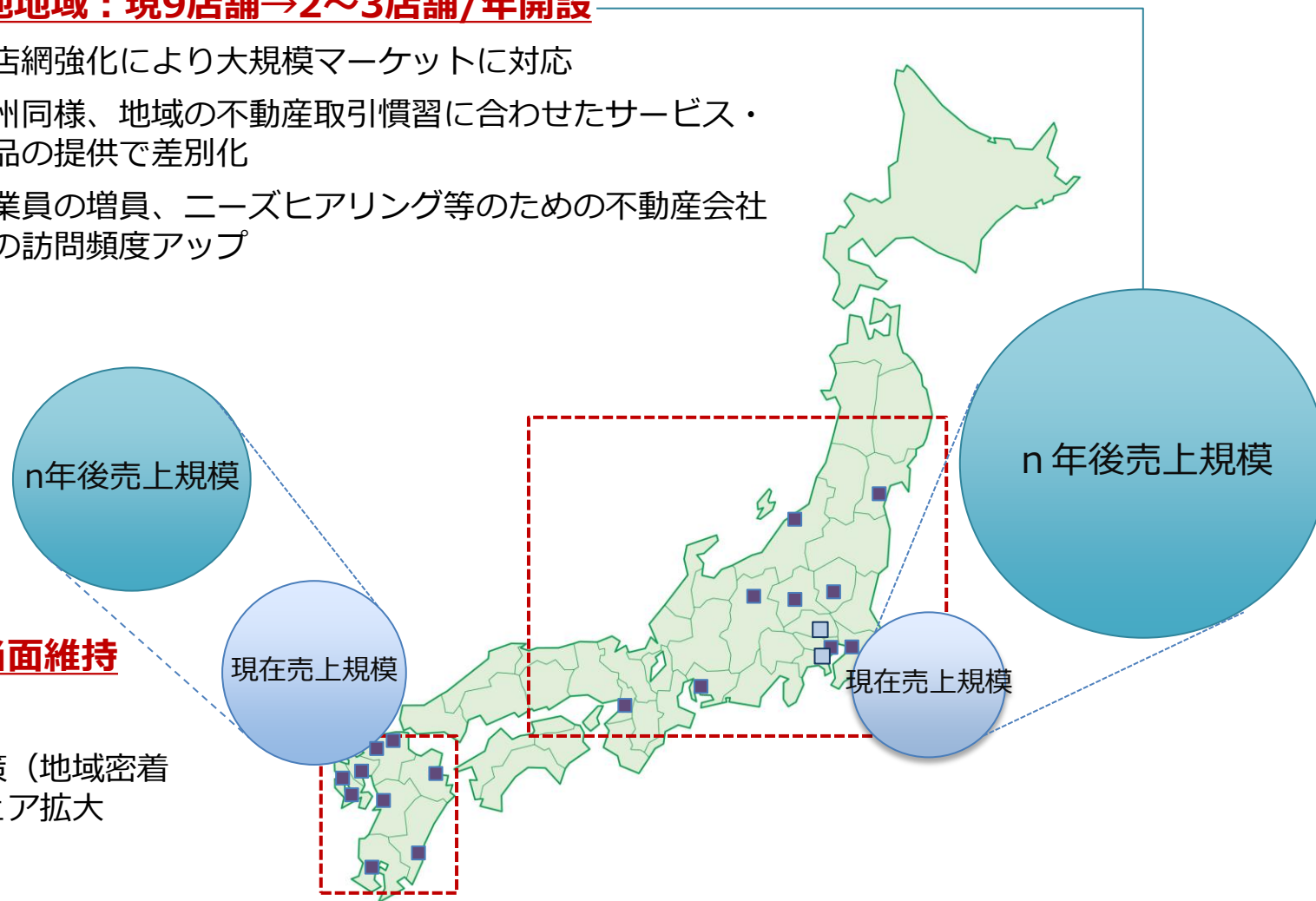
九州地区の増収を維持しつつ、九州以外の地域の売上構成をアップ

その他地域：現9店舗→2~3店舗/年開設

- 支店網強化により大規模マーケットに対応
- 九州同様、地域の不動産取引慣習に合わせたサービス・商品の提供で差別化
- 営業員の増員、ニーズヒアリング等のための不動産会社への訪問頻度アップ

九州地域：現9店舗体制を当面維持

- 店舗網としてはほぼ完成形
- 店舗売上拡大のための諸施策（地域密着のさらなる深耕）によるシェア拡大





生産性向上による経費率の低下

① 営業員一人当たり売上高のアップ

- 既存店舗の売上拡大（先行費用の回収）
- マーケットの大きい大都市への出店（平成30年には5店舗増の25店舗）

② 債権管理体制の効率化

- 新与信システムの開発⇒顧客属性の自動判定の導入等による審査業務の効率化
- コールセンターの機能を強化し延滞債権の集中管理
1か月未満の短期債権の回収業務の一元化による効率化

他業種とのアライアンスによる効率的な事業運営

- 外部リソース活用による決済機能強化やサービスの充実
- 上記による不動産管理会社の囲い込み



売上高営業利益率のアップ



① 高度なコーポレートガバナンス体制の構築

- 実効性のあるガバナンス体制の構築と運用
- 成長戦略を着実に遂行し、社員一人ひとりが目標達成に対する貢献する意識を醸成
- タイムリー・ディスクロージャーの実践
- 株主・投資家との積極的な対話による経営ビジョンの共有

② 事業基盤の強化

- 資金調達による財務基盤の強化
- 体力強化のための優秀な人材の確保・育成
- PRおよびIR活動による企業ブランド力の向上

③ 株主重視の経営の実践

- 公共性/社会性を前提に、収益性を重視した事業展開
- 成長ステージに合った株主還元の実施



ジェイリース株式会社