

2018年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

2017年11月8日





- 1. 第2四半期決算概況** p.3
- 2. 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2四半期決算概況

(百万円)

	17/3期 2 Q (実績)	18/3期 2 Q (実績)	前期比 増減	前期比 増減率
売上高	1,913	2,342	+429	+22.4%
営業利益	84	187	+103	+122.8%
営業利益率	4.4%	8.0%	-	-
経常利益	67	169	+101	+149.9%
純利益	38	111	+72	+186.0%

第2四半期実績は大幅増収増益 売上高、各利益ともに計画を上回って推移

※10月19日業績予想の修正公表済み

18/3期
2 Q実績

- 5月札幌支店、7月岡山支店を開設。都市部を中心とする順調な営業拡大により**売上高は前期比22.4%増**
- 当第2四半期においては、外部アライアンス、審査与信システム、業務集約等による業務効率化が進捗したことにより、**経常利益は前期比149.9%増**
- 中長期債権の削減への取り組み強化により2Qから経費増加
- 多言語対応コールセンターを開設（あすみらい(株)、8月）、外国人保証申込の新規獲得営業の拡大
- 子会社あすみらい(株)（外国人を中心とする不動産仲介事業）の安定黒字化



2. 通期業績予想

(百万円)

	18/3期 当初予想	18/3期 修正予想	増減額	増減率	17/3期 通期実績	前期比
売上高	5,069	5,150	+81	+1.6%	4,121	+25.0%
営業利益	396	480	+84	+21.2%	337	+42.4%
営業利益率	7.8%	9.3%	-	-	8.2%	-
経常利益	360	430	+70	+19.4%	312	+37.8%
純利益	247	300	+53	+21.5%	220	+36.4%

通期予想は、第2四半期の上振れを踏まえ修正（下半期は、ほぼ計画どおり）

18/3期 計画

- 第3四半期以降の**売上高は、引き続き順調**であり、ほぼ計画どおりの推移を予想
- 来期の出店計画を前倒し、11月に茨城、1月に東京(多摩地区)を開設予定
- 3年後の39店舗体制（+15店舗）を目指し、人材育成、各体制の整備を進める
- 経費面では、業務効率化等の効果が上半期に継続して期待されるが、中長期債権の削減への取り組みを強化するため、第3四半期以降の**経費総額は、ほぼ計画どおり**を予想

配当予想

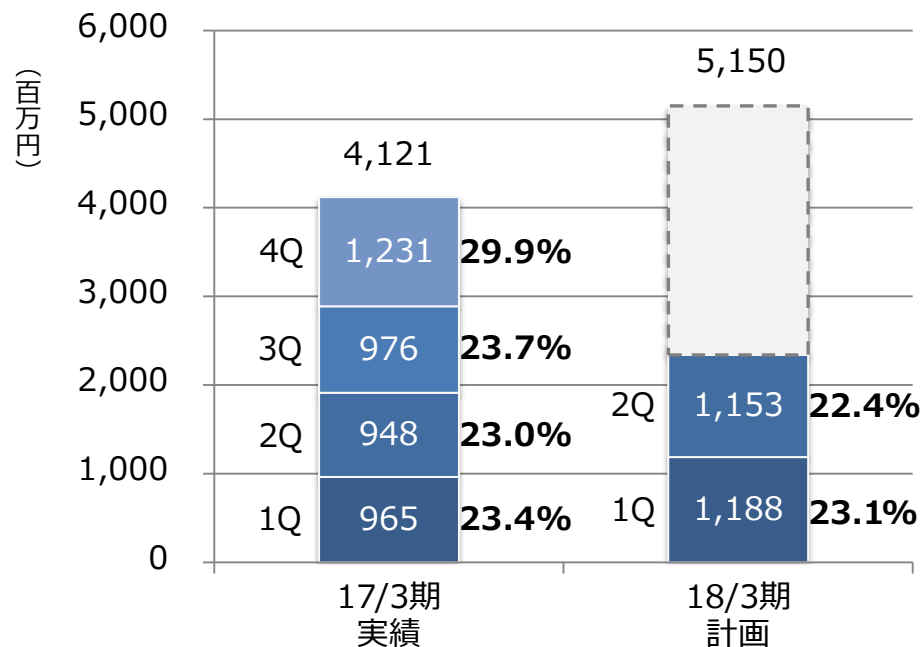
配当性向15%以上を当面の基準とする配当方針
中間5円、期末3.5円（11月末株式分割^(※)前基準では7円、2円増配）、配当性向17.3%

(※) 2017年11月末を基準日として株式分割（1:2）を実施予定

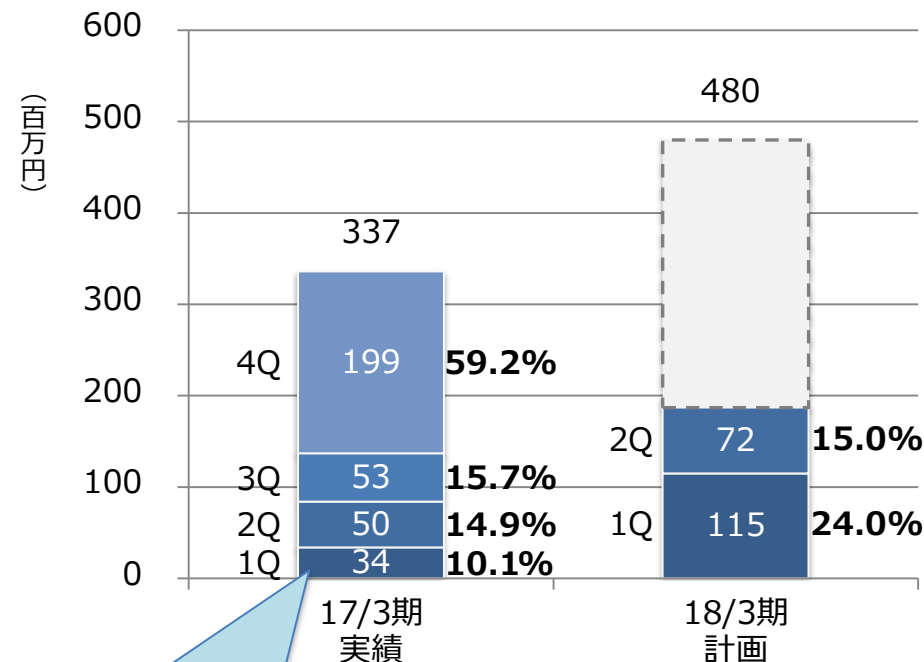


3. 通期計画に対する進捗状況

四半期別売上高内訳



四半期別営業利益内訳



前期1Qは退職給付債務の算出方法変更に伴う一時費用及び熊本震災の影響あり

事業の季節性について

- 新規保証契約は、引っ越しシーズン（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）
- 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、51：49（前期2Qは54：46、商品構成の変化によりストック売上が拡大）
- 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）

	18/3期 2Q実績	18/3期 通期予想	17/3期 2Q実績	17/3期 通期実績
協定件数（千件）	12	13	10	11
申込件数（千件）	73	171	67	151
受取保証料（百万円）	1,943	4,464	1,716	3,750
代位弁済発生額（百万円）	1,426	1,531	1,062	1,145
// 発生率（%）	6.8	6.7	6.5	6.3
// 回収額（百万円）	1,353	1,456	1,003	1,085
// 回収率（%）	94.9	95.1	94.4	94.8
店舗数（店）	22	24	20	20
従業員数（名）	301	310	286	276

※ 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

※ 3 代位弁済発生率は、月間の代位弁済発生件数と総保証件数の割合

- ・ 店舗網の拡充、新規エリア開拓により協定件数・申込件数の増加
- ・ 従業員の構成は、営業店：業務支援(審査、コールセンター等)：その他=6：3：1
- ・ 代位弁済発生率は、都市部の営業拡大により上昇しているものの、一般的な賃貸住宅の初期滞納率7%前後と比しても問題ない
- ・ 代位弁済回収率は、都市部の営業拡大によって低下しているものの、売上高との関係性からも特別懸念される水準ではないが、債権管理業務の体制強化、審査与信システムによる与信精度向上、さらに外部アライアンスの本格稼働によって改善を図る

5. 成長戦略

経営資源の集中

- 家賃債務保証事業に経営資源を集中
- 単身世帯の増加による世帯総数の増加、民法改正による個人保証規制の強化（個人連帯保証人の金銭的担保価値の低下）、空き家の活用促進といった社会的背景を追い風に拡大

営業力の強化

- ① **店舗網の拡充、地域密着型営業の深化**
 - 都市部への出店（当期4店舗出店し24店舗体制に）
 - 2020年度には39店舗（+15店舗）体制、業界最大規模の営業ネットワークを構築する
 - 地域密着型営業の推進により、全国の不動産会社とのネットワークを更に拡大

⇒**市場環境は強い追い風、店舗網を更に拡大**
当期：5月札幌、7月岡山、11月茨城、1月東京(多摩地区)
- ② **アライアンス展開（サービス拡充）**
 - (株)アプラスやベリトランス(株)との協業推進
 - サービス拡充のための各種アライアンス検討及び展開

⇒6月、家賃収納代行サービス分別管理信託
⇒10月、お部屋トラブル緊急駆け付けサービス
⇒10月、高齢者在宅みまもりシステム（取次）
- ③ **外国人向けサービス拡大**
 - コールセンターによる多言語対応（英・中・韓・越）
 - 子会社あすみらい(株)（不動産仲介）の事業拡大

⇒**8月、多言語コールセンター開設**
外国人対応を集約し、新規獲得営業を強化
外国人保証申込 6月727件⇒9月1,019件
- ④ **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拡大

⇒**10月、事業用保証サービスの本格展開開始**
保証内容を大幅に拡充した、戦略商品『J-AKINAI』

収益性の向上

- ① **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）
- ② **他業種とのアライアンスによる効率的な事業運営**
 - 外部リソースの活用による与信、債権管理の効率化

売上高の拡大 利益率の上昇



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。

