

2019年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

2018年8月7日





- 1. 第1四半期決算概況** p.3
- 2. 第2四半期及び通期業績予想** 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1四半期決算概況

(百万円)

	18/3期 1 Q (実績)	19/3期 1 Q (実績)	前期比 増減	前期比 増減率
売上高	1,188	1,431	+242	+20.4%
営業利益	115	87	▲27	▲24.1%
営業利益率	9.7%	6.1%	-	-
経常利益	106	76	▲29	▲28.1%
純利益	69	62	▲7	▲10.7%

第1四半期実績は
計画に対する売上高101%、経常利益114%と計画を上回って好調に推移

19/3期
1 Q実績

- 首都圏や大都市の支店の売上増加、前期新規出店した札幌、岡山、茨城、東京西の売上増加等により**売上高は前期比20.4%増**。
- 前期繁忙期に生じた引っ越し難民による売上ズレ込みも想定どおり売上計上
- 営業利益・経常利益の前年同期比マイナスは、前期2Qから中長期債権削減への取組み本格化による**訴訟関連費用の増加**（42百万円増加。前期1Q実績は24百万円）
- 各種取組みにより**代位弁済回収率は95.7%に回復**
- 退職給付制度を終了し確定拠出年金制度を導入したことに伴い、退職給付制度終了益として**特別利益20百万円計上**



2. 第2四半期及び通期業績予想

(百万円)

	19/3期 2Q予想	前期比	19/3期 通期予想	前期比	18/3期 2Q実績	18/3期 通期実績
売上高	2,820	+20.4%	6,080	+21.0%	2,342	5,022
営業利益	150	▲20.2%	490	+20.2%	187	407
営業利益率	5.3%	-	8.1%	-	8.0%	8.1%
経常利益	130	▲23.4%	440	+25.3%	169	351
純利益	84	▲24.4%	310	+23.4%	111	251

第2四半期及び通期予想は**期初計画値を変更せず**

19/3期
計画

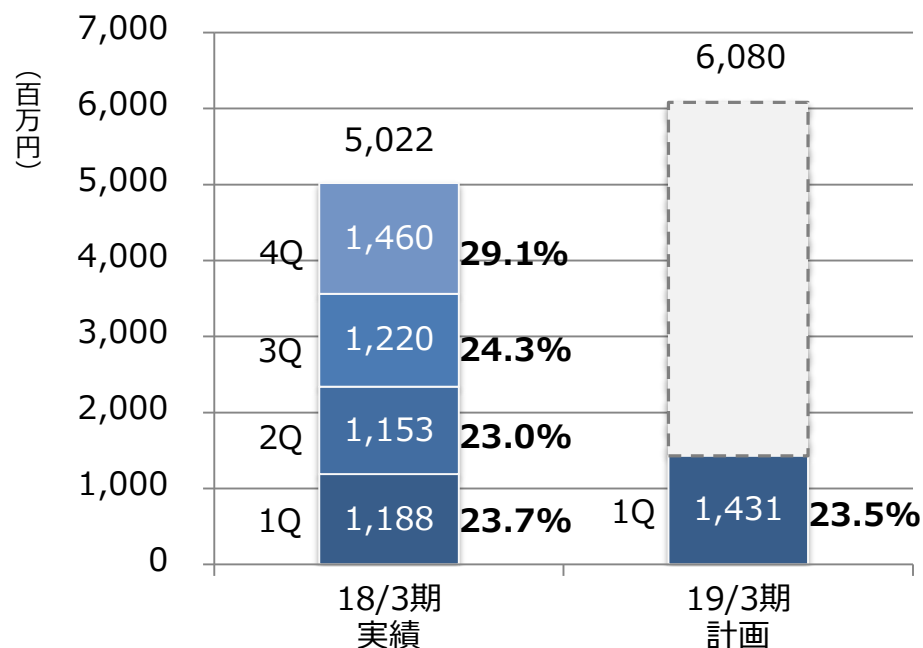
- 売上高は引き続き好調な推移を見込む
- 今期の新規出店は、静岡（6月出店済み）、京都（9月予定）、愛媛、石川、大阪南の5店舗を予定
- 中長期債権削減への取り組み、業務効率化・集約化への投資等による一時的な経費増加のため、**2Q時点の各利益は対前期比でマイナス**を見込む（中期で利益率の改善を図っていく）
- **通期計画**では、好調な売上拡大によって**前期比で各利益の大幅増益**を見込む
- 新規開始した医療費保証サービスは、医療機関からの問い合わせを多数受けており順次対応中。初年度は説明等に注力するため売上は計画計上せず

配当予想 中間3.6円 期末3.6円 計7.2円 （前期実績 計7.0円（株式分割考慮後））

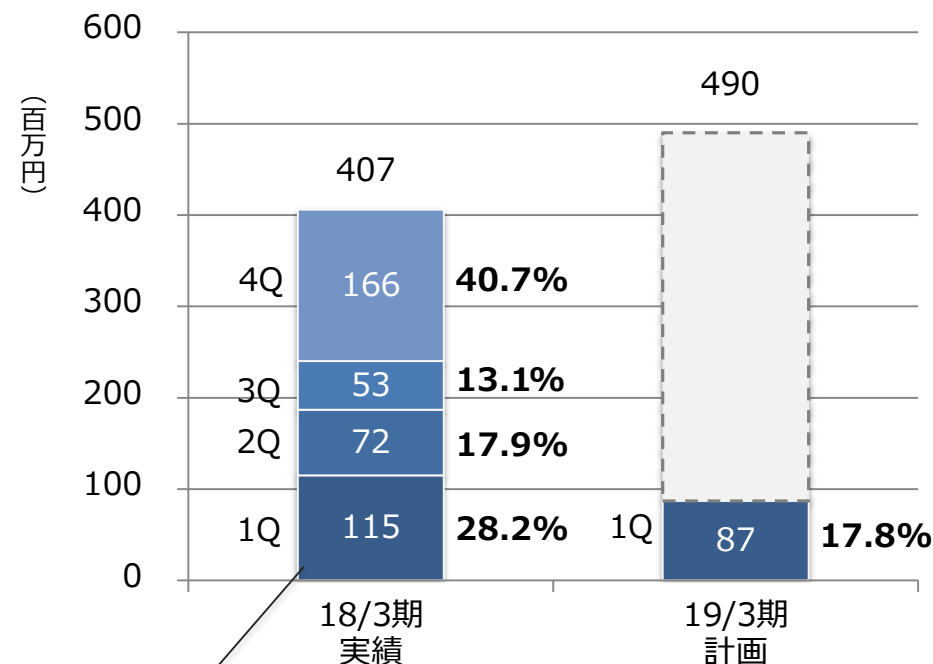


3. 通期計画に対する進捗状況

四半期別売上高内訳



四半期別営業利益内訳



前2Qから中長期債権削減への取組みを本格化

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（50：50）
- したがって、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
- 前期末に発生した引っ越し難民の影響による契約ズレ込みは每期発生することを前提に計画

4. 主な指標（家賃債務保証事業）

	19/3期 1Q実績	19/3期 通期予想	18/3期 1Q実績	18/3期 通期実績
協定件数（千件）	14	15	12	13
申込件数（千件）	42	189	36	168
受取保証料（百万円）	1,244	5,280	1,007	4,350
代位弁済発生額/月（百万円）	1,792	1,850	1,399	1,503
// 発生率（%）	7.0	7.1	6.5	6.6
// 回収額/月（百万円）	1,715	1,776	1,325	1,434
// 回収率（%）	95.7	96.0	94.7	95.3
店舗数（店）	25	29	21	24
従業員数（名）	336	350	297	308

- 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
- 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、債権管理業務の体制強化、与信システムによる与信精度向上等の各種取組みにより**回復傾向が拡大**（前期1Q 94.7%から当期1Q 95.7%に改善）
- 債権管理業務の集約化、店舗運営の効率化による営業力・回収力の更なる強化を図る

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（2020年4月施行予定）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

- 全国網の整備を推進（今期5店舗出店し29店舗体制に）
- 2020年度には39店舗体制、業界最大規模の営業ネットワーク構築
- 47都道府県で地域密着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拡大

⇒2019/3期は5店舗出店予定
(静岡、京都、愛媛、石川、大阪南)

②アライアンス展開（サービス拡充）

- サービス拡充のための各種アライアンス展開

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（14か国語）
- 外国人向け家賃保証サービスの拡大

⇒外国人の入居後の生活サポートサービス準備中

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

⑤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開始

⇒7月事業開始。多くの医療機関から問い合わせを受け、順次対応中

収益性の向上

①全社を通じた業務改善の推進

- 店舗網拡充に伴う非効率化に対する運営体制の見直し
- 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

⇒新規出店は営業特化型店舗
既存店舗も集約化にあわせ順次対応予定

②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）

⇒前期より取組み強化。代位弁済回収率も改善傾向（中期的取組み）

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。

