

2019年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

2019年2月6日





- | | |
|--------------------------|------------|
| 1. 第3四半期決算概況 | p.3 |
| 2. 通期業績予想 | p.4 |
| 3. 主な指標（家賃債務保証事業） | p.5 |
| 4. 成長戦略 | p.6 |

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3四半期決算概況

(百万円)

	18/3期3Q 前年同期実績	19/3期3Q 当期実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	3,562	4,356	+793	+22.3%
営業利益	64	120	+55	+86.1%
営業利益率	1.8%	2.8%	-	-
経常利益	36	88	+52	+144.4%
純利益	17	39	+21	+123.5%

売上高、各利益ともに計画を上回り順調に推移

19/3期
3Q実績

- 都市部や前期出店した札幌、岡山、東京西支店の売上寄与、事業者向けプランの順調稼働により**売上高は前年同期比22.3%増**
- 新規出店は、6月静岡、9月京都、10月愛媛を開設済
- 貸倒引当金繰入額は前年同期比139百万円増（288百万円⇒427百万円）、業務効率化や集約化の取り組みが進展、各種経費や人員増加を抑制し、**営業利益は前年同期比86.1%増、経常利益は前年同期比144.4%増**
- 東京証券取引所からの上場契約違約金徴求により、特別損失3,360万円を計上済



2. 通期業績予想

	18/3期 通期実績	19/3期 通期予想	前期比 増減額	前期比 増減率 <small>(百万円)</small>
売上高	5,022	6,110	+1,087	+21.6%
営業利益	19	220	+200	11.5倍
営業利益率	0.4%	3.6%	-	-
経常利益	▲37	170	+207	-
純利益	▲73	90	+163	-

売上は引き続き堅調に推移、各利益は第4四半期の繁忙期で増加を見込む

19/3期 計画

- 売上高は、引き続き堅調な推移を見込む
- 今期の新規出店は、6月静岡、9月京都、10月愛媛を開設済
今後の出店は引き続き、地域、営業効率等を検討のうえ実施する予定
- 人員配置及び増強等による債権管理体制の一層の強化
- 一層の中長期債権削減への取組み、業務効率化・集約化により、経費抑制、利益率向上を図る
- 貸倒引当金繰入額は542百万円を見込む



3. 主な指標（家賃債務保証事業）

	19/3期 3Q実績	19/3期 通期予想	18/3期 3Q実績	18/3期 通期実績
協定件数（千件）	15	15	13	13
申込件数（千件）	126	192	110	168
受取保証料（百万円）	3,628	5,280	2,955	4,350
代位弁済発生額/月（百万円）	1,861	1,917	1,473	1,503
// 発生率（%）	7.5	7.3	6.8	6.6
// 回収額/月（百万円）	1,772	1,825	1,401	1,434
// 回収率（%）	95.2	95.2	95.1	95.3
店舗数（店）	27	29	23	24
従業員数（名）	323	366	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%前後とほぼ同水準を維持
- 代位弁済回収率は、95%程度を維持。債権管理業務の体制強化、与信厳格化、中長期債権の回収強化等により改善を図る
- 今後の出店は引き続き、地域、営業効率等を検討のうえ実施する予定



4. 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（店舗展開継続）
- 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3支店開設済
(6月静岡、9月京都、10月愛媛)

②アライアンス展開（サービス拡充）

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）

⇒外国人の入居後の生活サポートサービス開始
外国人向け家賃保証プランに付帯し展開

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、申込・契約等、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

- 支店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
既存店舗も集約化にあわせ順次対応

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）

内部体制の強化

- 今般の過年度決算の訂正等を踏まえ、財務報告に係る内部統制の一層の強化
- 人材の確保、業務手順の運用徹底など、決算・財務報告プロセスの運用強化



売上高の拡大 利益率の向上



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。

