

2020年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

2020年2月12日





- 1. 第3四半期決算概況** 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3四半期決算概況

(百万円)

	19/3期3Q 前期実績	20/3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	4,356	4,845	+488	+11.2%
営業利益	▲183	125	+308	-
営業利益率	-	2.7%	-	-
経常利益	▲215	89	+304	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲220	0	+220	-

売上高は概ね計画通り、営業利益及び経常利益は計画を上回る。

20/3期
3Q実績

- 大都市圏における売上の拡大、**Sシリーズ及び事業者向け保証商品の順調な拡販**等により売上高は前年同期比11.2%増
- 保証料売上の按分方法の変更による影響は従来比▲114百万円
- 貸倒引当金増加額の縮小により、貸倒関連費用は前期比▲80百万円
- Sシリーズ導入、業務集約化及び効率化の進展により、各種経費や人件費の抑制により経費面は計画を下回る。**営業利益は前年同期比+308百万円**
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は、2018年12月及び2019年11月に実施した過年度決算訂正に関して証券取引等監視委員会からの課徴金納付命令の勧告がなされたため計上した特別損失44百万円を吸収して黒字を確保



2. 通期業績予想

(百万円)

	19/3期 通期実績	20/3期 通期予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	6,082	7,050	+967	+15.9%
営業利益	▲101	270	+371	-
営業利益率	-	3.8%	-	-
経常利益	▲146	220	+366	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲149	150	+299	-

通期業績予想は期初計画値からの変更なし

20/3期
計画

- Sシリーズ及び事業者向け保証商品が堅調に推移
- 申込全体に占める新商品Sシリーズ（11月開始）は1月時点で50%超。今期末までに70%程度を目指す
- Sシリーズによる**審査精度の向上及び業務効率化が急速に進む**
- 債権管理体制の一層強化による債権内容の良質化が進捗
- 役員退職慰労金受給権の放棄による特別利益21百万円の発生

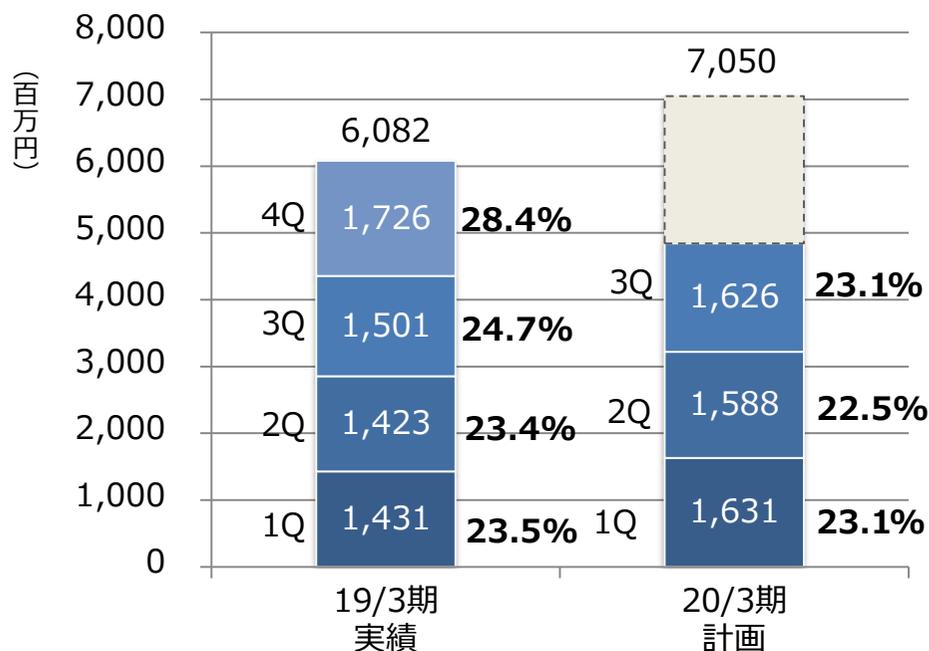
配当

- 今期の配当予想は無配であるが、可及的速やかな復配を目指してまいります（株主優待制度についての変更予定は無く継続）

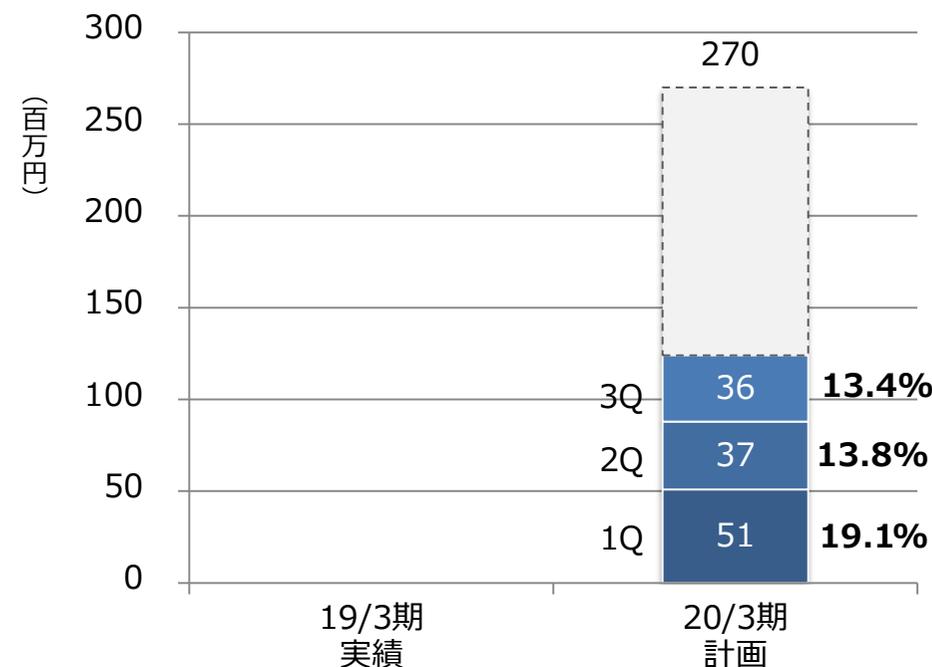


3. 通期計画に対する進捗状況

四半期別売上高内訳



四半期別営業利益内訳



※19/3期は営業損失であるため、グラフを作成していません。

事業の季節性について

- 新規保証契約は、引越シーズン（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）
当期より、4：6に変更（従来は5：5）、この変更による売上高影響（年間）は▲150百万円程度
- 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
- 3Qの営業利益は計画を上回って推移しており、通期予想については期初計画値から変更無し

4. 主な指標（家賃債務保証事業）

	20/3期 3Q実績	20/3期 通期予想	19/3期 3Q実績	19/3期 通期実績
協定件数（千件）	16	16	15	15
申込件数（千件）	119	180	118	177
受取保証料（百万円）	3,992	6,130	3,628	5,261
代位弁済発生額/月（百万円）	2,203	2,200	1,861	1,890
// 発生率（%）	7.1	7.0	7.5	7.0
// 回収額/月（百万円）	2,138	2,120	1,772	1,817
// 回収率（%）	97.1	96.4	95.2	96.2
店舗数（店）	26	25	27	27
従業員数（名）	327	328	323	319

※申込件数は再申込を含まない数値に定義を変更し、過去分も同定義にて算出した数値を記載しております。

- 基幹店を中心とした営業拡大により協定件数、申込件数の増加
- 代位弁済発生率はほぼ横ばいで推移、Sシリーズ販売拡大により足もとで低下傾向。一般的な賃貸住宅の初期滞納率7%前後と同水準を維持
- 代位弁済回収率は、97.1%に改善。債権管理業務の体制強化、与信強化等により、更に改善を加速
- 基幹店への業務集約により、東京西支店を東京本社営業部へ12月に統合（京都支店は大阪支店に1月統合）



5. 成長戦略

営業力の強化

①店舗網の整備継続、地域密着型営業の継続

- 既存の店舗網を活用した営業展開
- 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強化・拡大

②アライアンス展開（サービス拡充）

- Web申込、電子契約等とのシステム連係による利便性向上

⇒Web申込は昨年4月サービス開始

③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強化・拡大

⇒事業者向け保証料
対前年同期比15.9%増加

④外国人向けサービス展開

- コールセンターによる多言語対応（18か国語、審査・債権回収）

新事業の展開

①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展開（医療機関負担、年間契約）

⇒大手損害保険会社との商品連携
地域金融機関等との販売連携を展開中
今期契約保証料21百万円

収益性の向上

①全社を通じた業務改善の推進

- 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
- 基幹業務システム全面リニューアル（10月）による業務効率化
- 新商品Sシリーズ導入による審査精度の向上及び業務効率化

⇒売上成長を維持、債権内容の良化、業務効率化
各種経費の抑制による利益率の改善

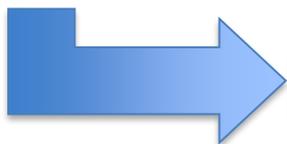
②債権管理の強化

- 債権管理業務の集約化、人員増強、経過期間毎の回収行動の最適化
- 中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との法的回収の連携強化・回収委託、貸倒償却）

⇒Sシリーズの販売拡大（11月開始）、基幹商品化を目指す

内部体制の強化

- 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。

