

決算説明資料

2023年3月期第2四半期

ジェイリース 東証PRIME 7187

2022/11/8

01 はじめに

社長あいさつ

P. 3

02 業績

2023年3月期2Q業績推移

P. 4

2023年3月期2Q業績サマリー

P. 5

四半期業績の推移

P. 6

事業ポートフォリオ

P. 7~9

主な指標 (KPI)

P. 10~11

配当予想

P. 12

03 成長戦略

成長投資の進捗及び計画

P. 13

事業展開とエリア戦略

P. 14~15

新分野 (医療費保証)

P. 16

アフターコロナ社会におけるリスクと機会

P. 17

サステナビリティ

P. 18

共創したい未来

P. 19

過去最高益更新 / ポートフォリオ経営を通じた安定的成長を目指す

平素よりお世話になります、代表取締役社長の中島拓です。

さて、2023年3月期第2四半期の業績は、地域密着営業やニーズへの対応の継続等により売上は堅調に推移し、滞納や回収に関する指標も計画通りに推移した結果、売上・利益ともに会社計画を上回り、過去最高益を更新することができました。

主力分野の住居用賃料保証は順調に拡大しており、成長分野である事業用賃料保証も第2の柱として着実に成長をしております。また、新規事業である医療費保証は第1四半期の流れを引き継ぎ前年同期比68%増と高い成長率を維持するなどポートフォリオ経営の注力分野として今後の成長に期待しております。

当社の今後の重点投資分野は、①人、②システム、③プロモーションであります。

- ①の人につきましては、有能な人材確保の強化、社員満足の向上を目途とし、賃金のベースアップと賞与の見直しを行います。また同時に、全国店舗展開を加速させるため人材育成を強化してまいります。
- ②のシステムにつきましては、優位性の強化を図り、次世代システム構築、DXへの投資を下半期も積極的に行ってまいります。
- ③のプロモーションにつきましては、より効果的な営業実現のため、広告宣伝費を増額し、併せてデジタルマーケティングの強化を図ってまいります。

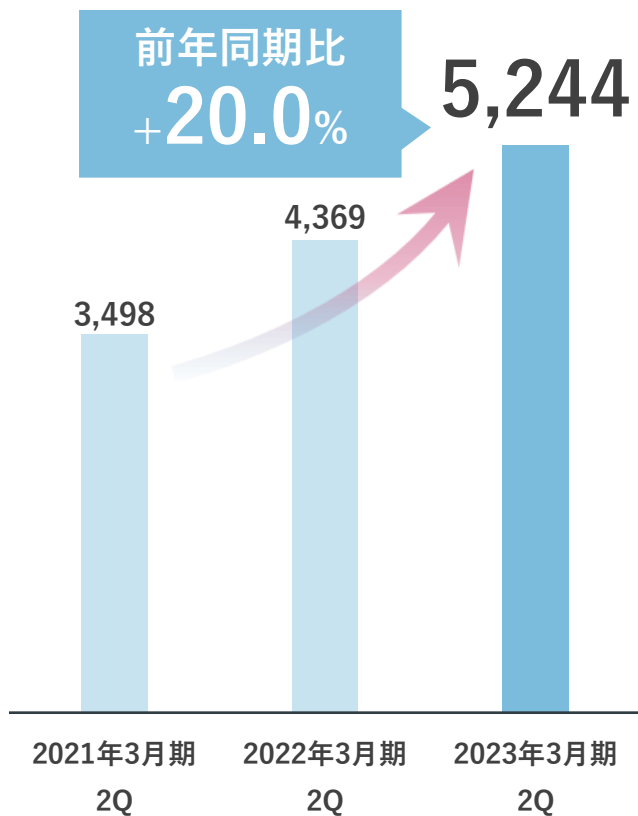
当社では、今後も事業の「安定と成長」の両立を目指し、既存事業の成長及び社会課題の解決を目指した事業育成を行ってまいります。加えて、引き続き全国に店舗網の拡大を行うことで日本中どこでも地域に根差した手厚いサービスをお客様に提供してまいります。

今後も、ステークホルダーの皆さまとの対話を通じて社会貢献と企業価値向上に努めてまいります。皆さまにおかれましては引き続きのご支援を重ねてお願い申し上げます。

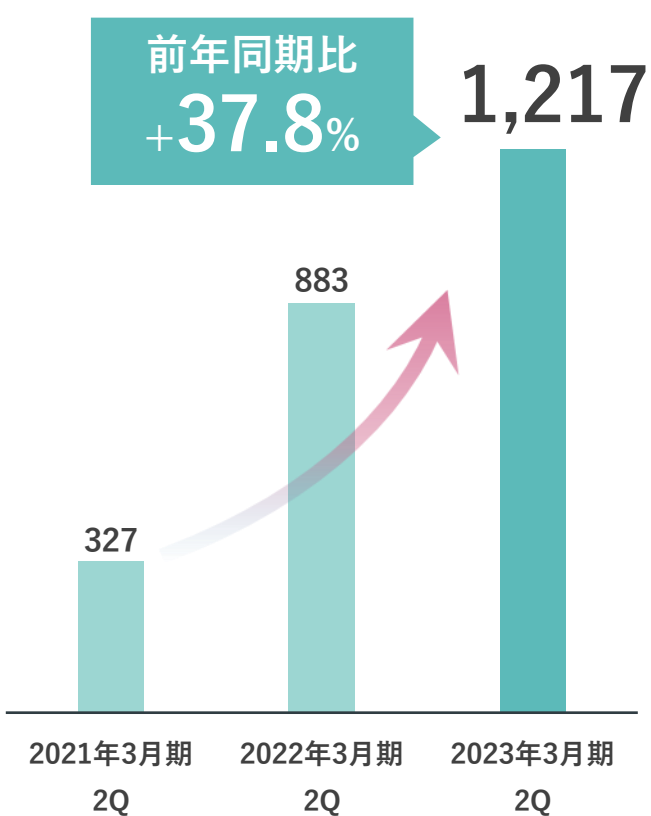
代表取締役社長 

売上、利益、利益率ともに過去最高を更新

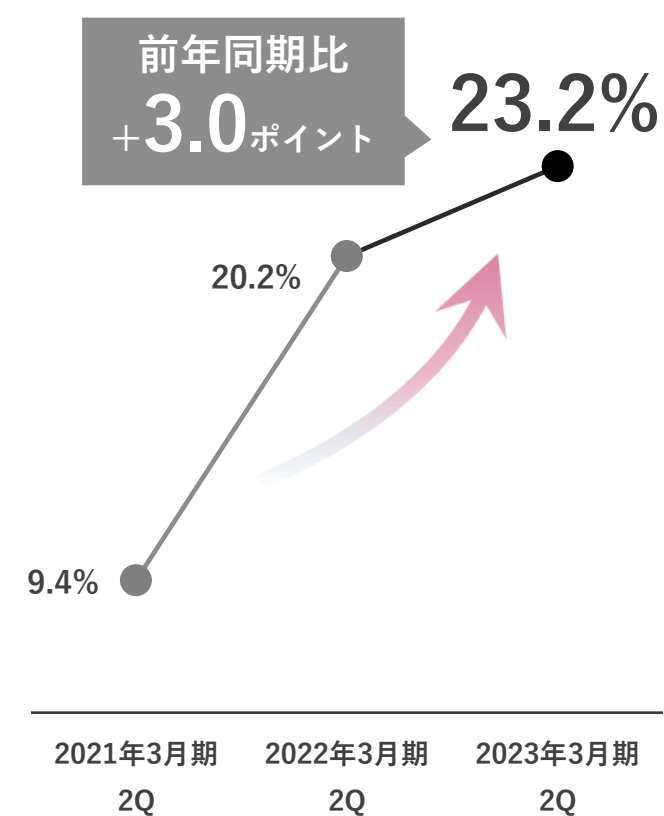
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



営業利益率



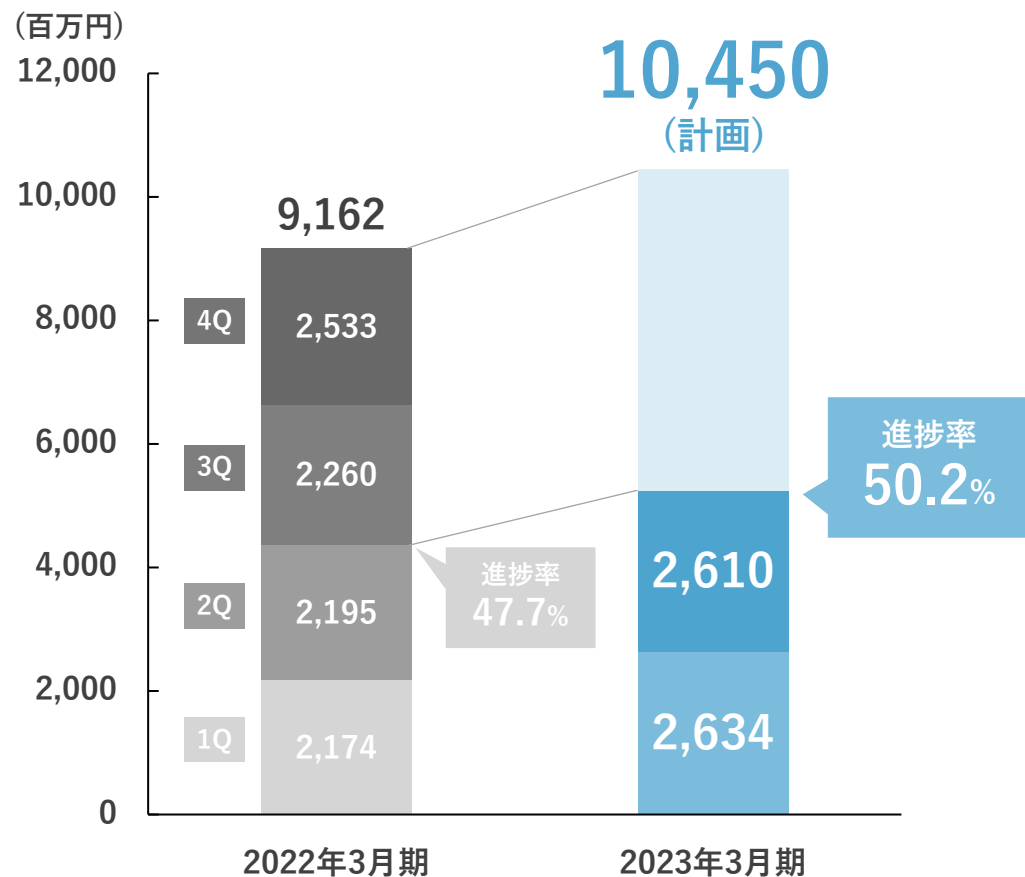
各事業が好調に推移、販管費コントロールが利益貢献

(百万円)	2022年3月期 前2Q実績	2023年3月期 2Q実績	前年同期比
売上高	4,369	5,244	+20.0%
営業利益	883	1,217	+37.8%
営業利益率	20.2%	23.2%	
経常利益	868	1,207	+39.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	582	839	+44.2%

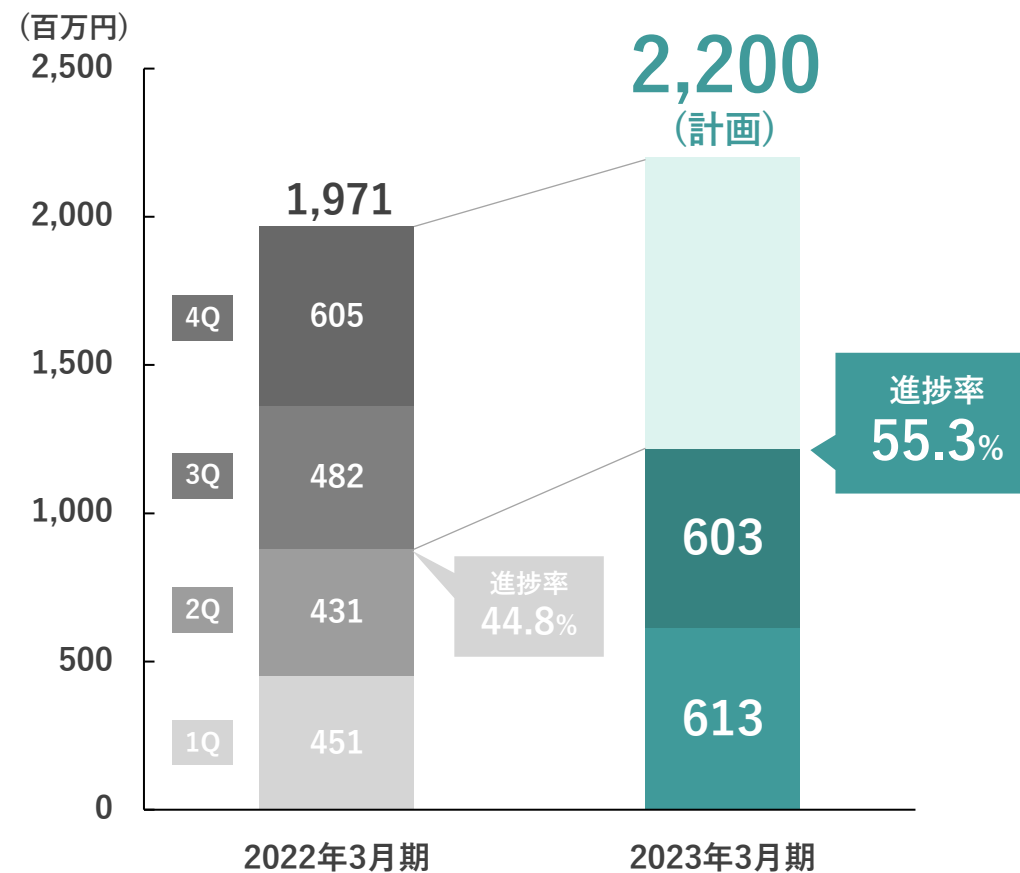
- ▶ 売上は、主力分野の住居用賃料保証、成長分野の事業用賃料保証が会社計画を上回り推移
- ▶ 利益は、増収効果に加えて、独自データベースを活用した与信審査及び債権管理業務が与信コストのコントロールに寄与

売上、営業利益ともに会社計画に対して高進捗で推移

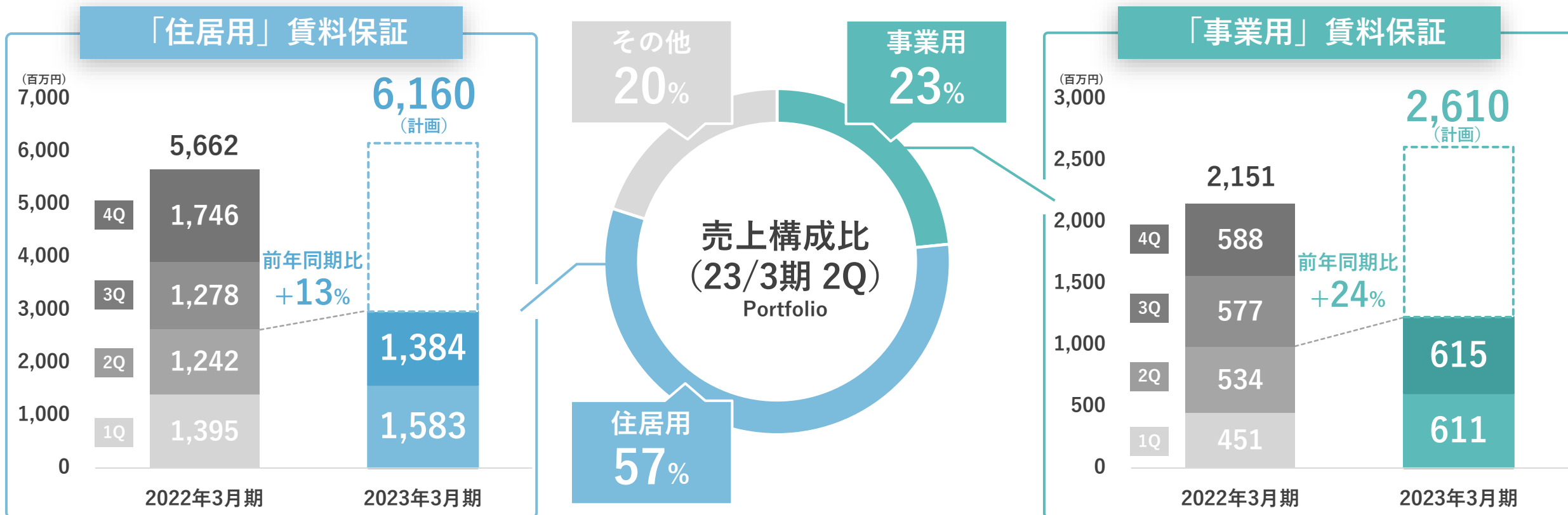
売上高 (四半期別業績推移)



営業利益 (四半期別業績推移)



住居用・事業用賃料保証ともに2桁成長



- ▶ 住居用賃料保証は、地域密着営業やニーズへの対応等の継続により、順調に推移生活様式の変化等による、住み替え需要の拡大や人流回復が追い風
- ▶ 事業用賃料保証は、新規市場開拓等により2桁成長を継続
2Qはコロナ第7波の影響（顧客のオフィス・テナントの開設・移転等の動きが想定を下回った）で、1Qと比べ増加率が下がったものの、申込件数は10月中旬以降回復基調（10月後半の申込件数は前期比+25%に回復）

両市場において市場成長率をアウトパフォーム

「住居用」賃料保証市場

対象物件：マンション・アパート等

市場は緩やかに成長

		2022年3月期 実績	2023年3月期 見込・計画	2024年3月期 見込・計画
市場	保証利用率 (※)	71%	73%	75%
	市場規模 (※)	2,080億円	2,160億円	2,240億円
	市場成長率 (※)	+4% (年)		
当社	当社売上高	56億円	61億円	67億円
	成長率	+14%	+9% (2Q実績+13%)	+9%

- ・ 競合他社が200社超（カード・信販会社を含む）
- ・ 参入障壁は低いものの、エリア・ネットワークを拡大し競争優位性を維持

「事業用」賃料保証市場

対象物件：オフィス、店舗等

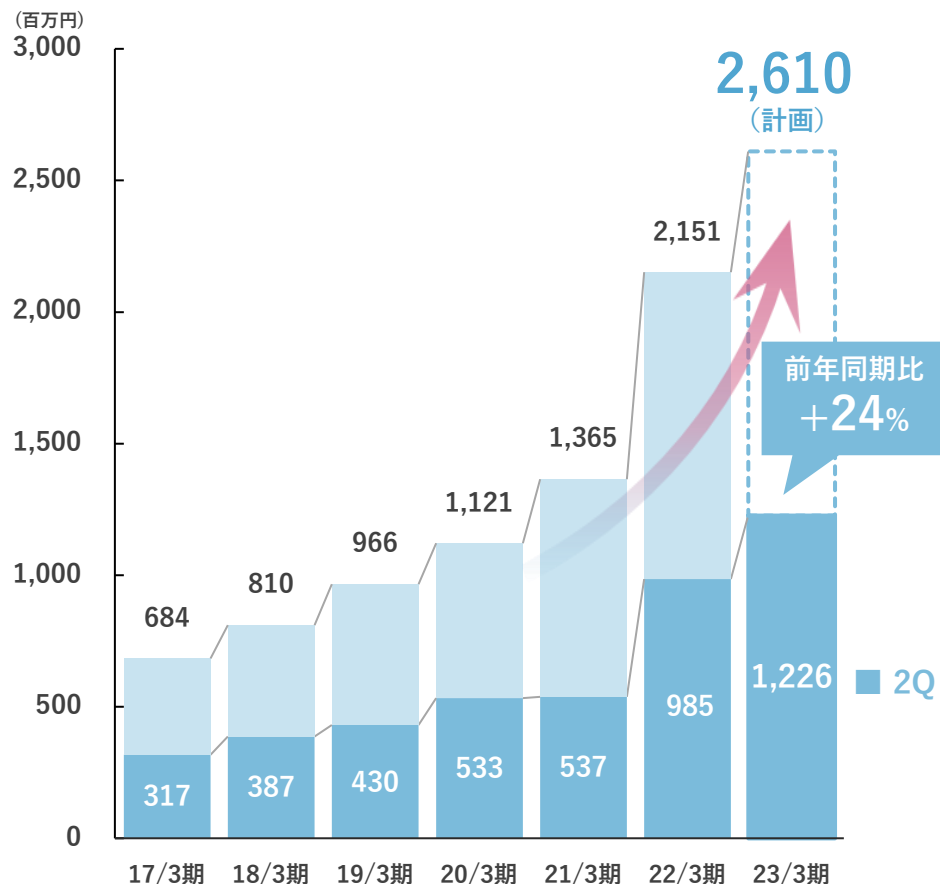
コロナをきっかけに成長市場へ

		2022年3月期 実績	2023年3月期 見込・計画	2024年3月期 見込・計画
市場	保証利用率 (※)	17%	19%	21%
	市場規模 (※)	240億円	270億円	310億円
	市場成長率 (※)	+14% (年)		
当社	当社売上高	21億円	26億円	32億円
	成長率	+58%	+21% (2Q実績+24%)	+23%

- ・ コロナ禍で不動産オーナーのリスク回避意識の高まり
- ・ 競合他社は少なく、一定の参入障壁（営業、審査、回収等ノウハウ）があり、当社は市場の先行優位性がある

事業用賃料保証市場における当社の強みを活かし、幅広く展開

事業用賃料保証売上高の推移



事業用賃料保証市場

- ▶ コロナ禍や景気低迷など、不安定な経済環境がオーナーのリスク回避意識を高め、市場拡大
- ▶ リスク保全手法が、敷金・保証金から賃料保証へ
- ▶ 保証利用率は2割弱（当社推定）と拡大余地が大きい
- ▶ 同業他社の参入が見られるが、当社優位性は強固（下記参照）

当社の強みを活かした戦略



市場における 先行優位性

「営業」「与信審査」「回収」
ノウハウが参入障壁

創業来事業用賃料保証を
展開している当社に優位性



業界No.1の 営業網

▶ 業界No.1の出店数、
出店都道府県数に裏付けら
れた全国の営業チャネル

▶ 顧客に寄り添った対応



事業用に 特化した与信審査

▶ 豊富な独自データを用いた
与信ノウハウ

▶ 事業用与信審査に特化した
専門部隊

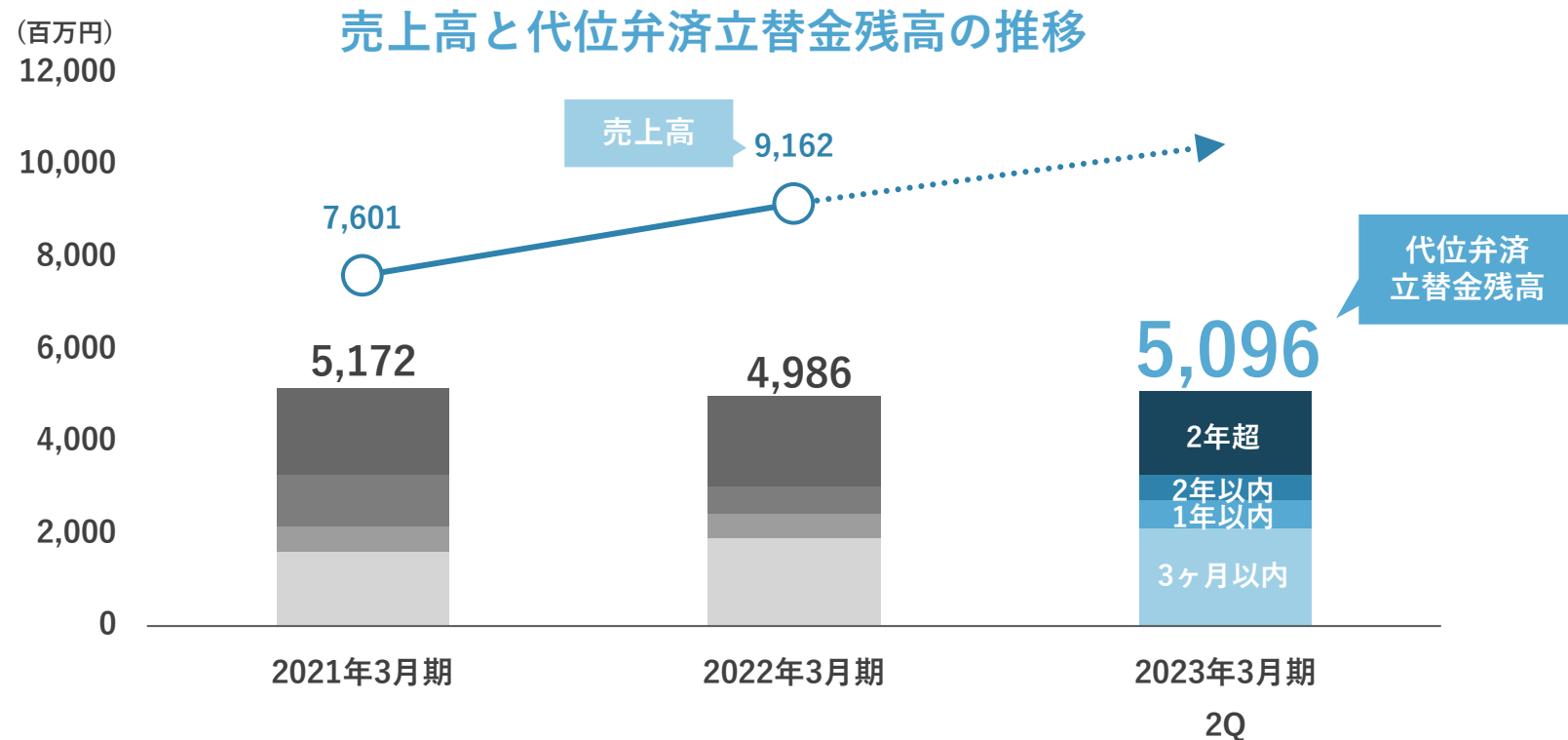
代位弁済発生率、代位弁済回収率ともに会社計画通りに推移

- ▶ 代位弁済発生率は、独自のデータベース活用等により、前年同期比0.1ポイント改善
- ▶ 代位弁済回収率は、前年同期が非常に高水準であった反動から、前年同期比0.8ポイント低下（会社計画通り）

(保証関連事業)		2022年3月期 前2Q実績	2023年3月期 2Q実績
不動産会社協定件数 (千件)		19	21
申込件数 (千件)		91	98
保証賃料月額 (百万円) ※		34,979	40,193
代位弁済	発生率	5.9%	5.8%
	回収率	98.5%	97.7%
店舗数 (店)		28	32
従業員数 (名)		354	357

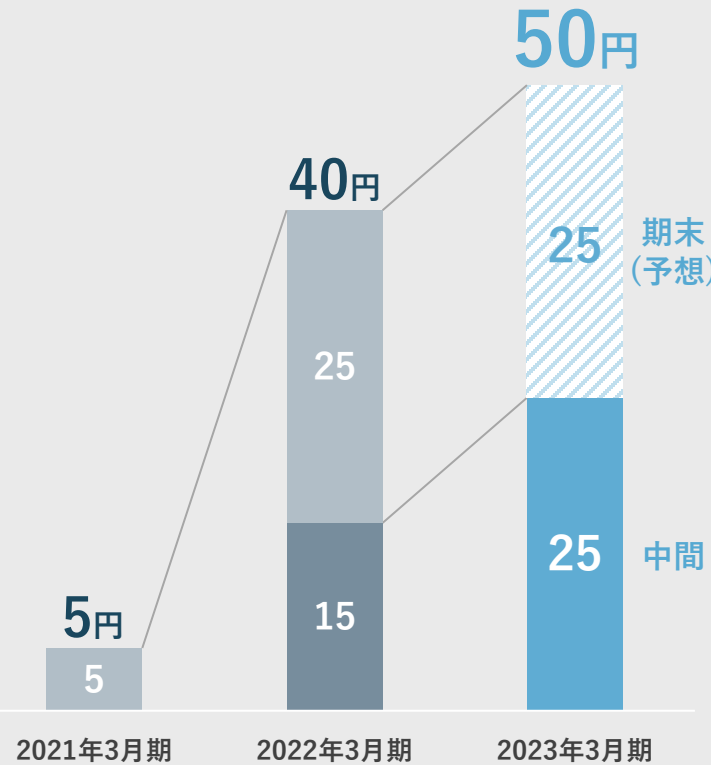
売上高の大幅増に対し、代位弁済立替金残高は会社計画通りで推移

- ▶ 契約件数は増加基調にある中、独自データベースの活用等により、リスクコントロールを行い、代位弁済残高は会社計画通りで推移

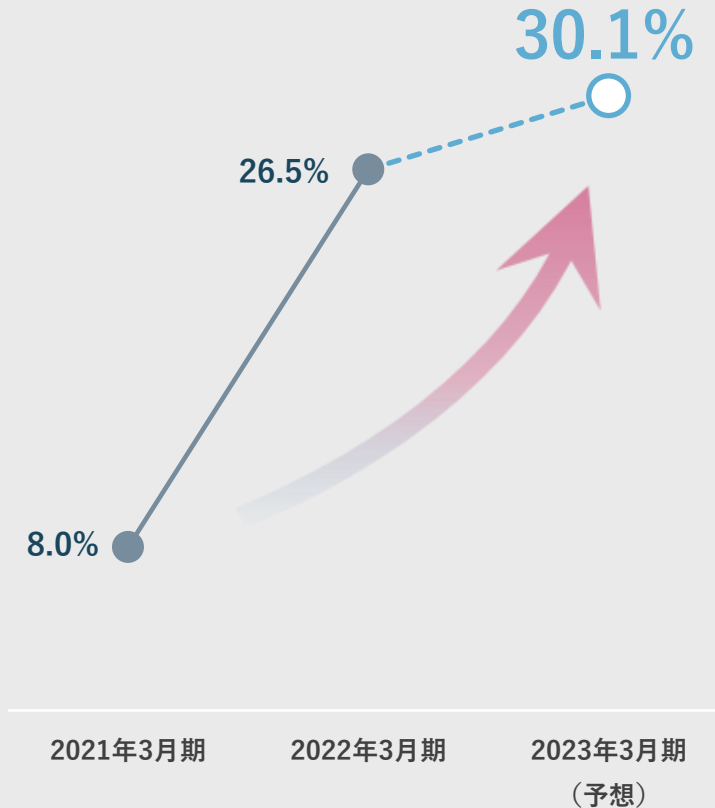


好調な業績推移により増配を実施

配当金の推移



配当性向



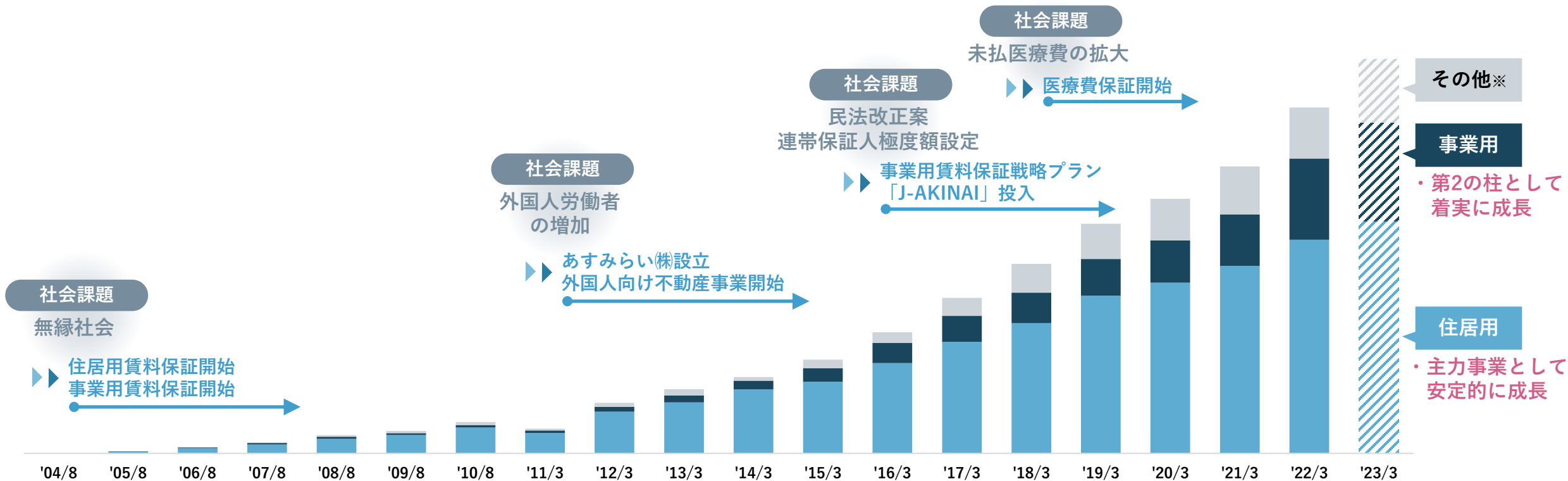
- ▶ 2023年3月期以降は配当性向30%程度を基準
- ▶ 株主優待はプレミアム優待倶楽部を継続

重点
投資分野
▶▶

①人	有能な人材確保の強化（報酬見直し、採用・人材育成）
②システム	優位性の強化、顧客確保・困り込みの強化（次世代システム構築、DX投資）
③プロモーション	効果的な営業活動の強化（CM広告、デジタルマーケティング、販促展開）

領域	成長投資の戦略	進捗(実施済み)	今後の計画
内部体制の強化 Corporate Structure	<ul style="list-style-type: none"> ▶財務報告に係る内部統制の一層の強化 ▶IT統制、コンプライアンス体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ▶監査法人との一層の連携強化 ▶全社員対象のコンプライアンス研修実施 ▶内部監査の強化 ▶改訂CGコードへの適応 ▶リスク管理委員会の機能強化 	<ul style="list-style-type: none"> ▶コンプライアンス研修の継続 ▶リスク管理態勢の高度化
人 Human Resources	<ul style="list-style-type: none"> ▶人材の育成・強化 ▶人材の戦略的配置（採用と異動） ▶等級・報酬・評価制度の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ▶新人事制度（新評価制度）始動「Team Up Project」の実走 ▶新エリアへの出店による全国ネットワークの拡大 ▶中途採用の積極的な実施 	<ul style="list-style-type: none"> ▶等級・報酬制度の新制度移行 ▶出店による全国ネットワークの更なる拡大 ▶社員教育及び採用の積極的な実施 ▶営業戦力強化及び地域密着の深化による顧客獲得と定着
データ Data	<ul style="list-style-type: none"> ▶家賃債務保証分野における拡大 ▶医療費保証分野における拡大 ▶異業種とのアライアンスによる新たなビジネス展開 	<ul style="list-style-type: none"> ▶新規契約の拡大 ▶与信審査、顧客データの分析 ▶新事業分野、アライアンスの拡大 ▶保有情報のデジタル化推進 	<ul style="list-style-type: none"> ▶既存分野＋新規分野による情報量増加 ▶AI分析の導入 ▶独自DWH構築 ※DWH=高度なデータ分析のためのデータベース
DX Digital Transformation	<ul style="list-style-type: none"> ▶業務プロセス改革（電子化・Web化・自動化） ▶各種データの統合管理 ▶与信管理システムの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ▶オンライン入居申込の提携拡大 ▶自動与信審査システム開発 ▶電子契約の導入 ▶各種手続きの電子化 ▶定型業務のRPA化 	<ul style="list-style-type: none"> ▶業務効率化の進展 ▶電子申込・電子契約の拡大 ▶各種データ分析の高度化、審査精度の向上 ▶営業キャッシュ・フローの拡大 ▶次世代基幹システムの開発

時代の変化に対応した事業育成により安定と成長の両立

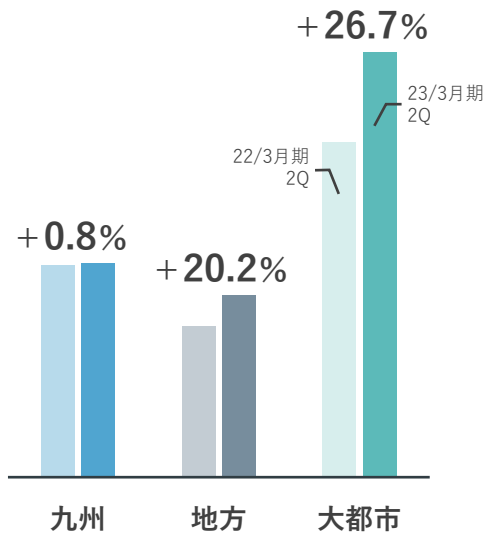


成長を支える当社の強み

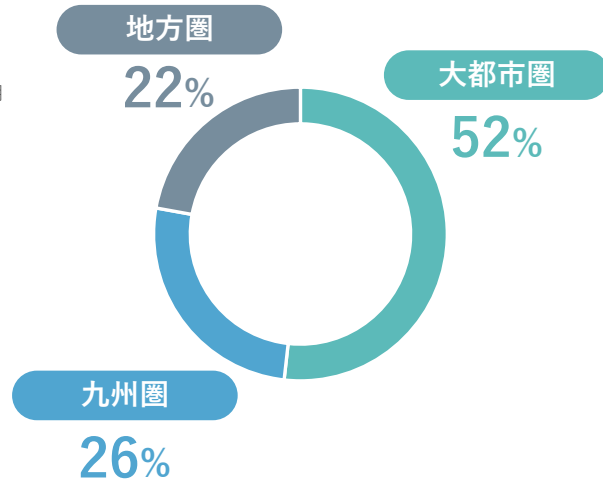
<p>出店数業界No.1の店舗網</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業ネットワーク ・地域密着対応 	<p>優秀な人材</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業、審査、債権管理のスペシャリスト ・人事制度改革、社員教育 	<p>様々な保証ノウハウ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3つの保証事業 ・精緻化された与信審査 ・蓄積データの活用、分析 	<p>様々なサービス提供を可能とする仕組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アライアンスの拡大 ・柔軟なシステム対応
--	---	---	---

- ▶ 大都市圏での営業強化によるシェア深耕
- ▶ 全国店舗網の拡大により地域に根差した手厚いサービスの提供

エリア別売上高成長率
(2Q比較)



売上高エリア構成比



地方圏（九州圏以外）

新規出店、エリア拡大
(各道府県0~20%)
当2Q売上+20.2%

九州圏

市場シェア40%
(各県20~60%)
当2Q売上+0.8%

大都市圏

(1都3県+愛知、大阪)
市場シェア4%
(各都府県3~15%)
当2Q売上+26.7%

→人員増強等によるシェア拡大

医療費保証市場は黎明期であり、今後の事業拡大に向け注力

医療費保証ニーズの拡大

民法改正

民法改正（2020年4月）により個人連帯保証への制限がかかったことで保証ニーズが拡大

人員不足

医療機関の慢性的な未収金督促人員不足、働き方改革等を背景に引き合い増加

多様なサービス展開

医療機関に対する入院費等未収金保証サービス

保証料病院負担型



入院レンタルサービス付帯未収金保証サービス

保証料患者負担型



医療機関の滞留未収金に対する債権流動化サービス



実績及び今後の見込み

- ▶ 2022年3月期はコロナ禍で医療機関の検討進捗の遅れもありほぼ横ばいで推移したが、今期は順調に推移

第2四半期は前年同期比+68%
（前期18百万円 → 今期30百万円）

- ▶ 利用開始に向けた交渉継続中の病院多数



医療費保証市場のポテンシャルは大きく今後も継続して拡大する見込み

リスク

為替

当社では海外取引は無いため、急速な為替変動による直接的な影響はない。

金利

現在の国内政策等を鑑みて金利水準は低位で推移する可能性が高いと見込んでいるが、仮に、想定以上の金利上昇が発生したとしても、当社の借入金の金額規模から経営への影響は軽微。

インフレ

インフレによる原材料価格の上昇や景気低迷が進んだ場合、飲食店等のテナント企業の経営に一定の影響を及ぼし、当社の代位弁済立替金等に影響を与える可能性がある。

機会

リスク回避意識

景気低迷が進んだ場合、不動産オーナーのリスク回避意識が高まることで、住居用・事業用賃料保証のニーズが強まり、当社の事業機会が拡大する。

アフターコロナ

人流の増加に伴う引越件数の増加や新オフィス・新店舗開設の増加により、保証件数の増加が見込まれる。

外国人

入国制限の緩和等に伴う外国人労働者の増加により、外国人に対する保証件数の増加及び外国人向け不動産事業を行う子会社のあすみらい(株)の業績向上が見込まれる。



「11 住み続けられるまちづくりを」をはじめとするSDGs達成を目指す

<p>01 保証サービス提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶誰もが人間らしい生活が営める社会をつくる ▶人々の「信用」という財産を守る 	<p>1 貧困をなくそう</p>	<p>3 すべての人に健康と福祉を</p>	<p>10 人や国の不平等をなくそう</p>	<p>11 住み続けられるまちづくりを</p>	<p>16 平和と公正をすべての人に</p>
<p>02 社内各種取り組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶多様な価値観を尊重し、創造性あふれる社会をつくる ▶社員個々のスキルアップを支援、活躍できる人材を育む 	<p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>	<p>8 働きがいも経済成長も</p>	<p>10 人や国の不平等をなくそう</p>		
<p>03 各種タイアップ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶行政と連携し、地域の発展に貢献する ▶様々な企業とのタイアップにより便利で豊かな価値を提供する 	<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<p>11 住み続けられるまちづくりを</p>	<p>17 パートナーシップで目標を達成しよう</p>		
<p>04 ESGへの取り組み</p>	<p>環境 Environment</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶各種デジタル化による紙資源使用量の削減 ▶空調時間管理等 	<p>社会 Social</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶障がい者雇用 ▶女性活躍推進 ▶地域社会とのコミュニケーション 	<p>ガバナンス Governance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶リスク管理体制の強化 ▶管理監督機能の強化 ▶内部統制プロセスの実効性確保 			

ジェイリースは「笑顔をつなぐ」会社です。

出店数業界No.1による 地域密着ネットワーク

営業ネットワーク

お客さまに
寄り添った対応

優秀な人材

人事制度改革

戦略的組織改編

社員教育の継続実施



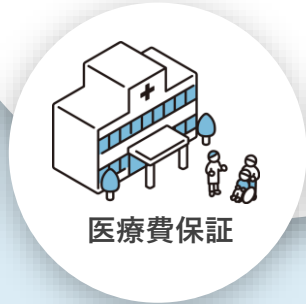
住居用賃料保証



J-LEASE



事業用賃料保証



医療費保証

様々な保証ノウハウ

3つの保証事業

精緻化された与信審査

様々なサービス提供を 可能とする仕組み

アライアンスの拡大

柔軟なシステム対応

保証を通じて社会の安心を共創します。

将来見通しに関する注意事項

本資料には、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。

IRに関するお問い合わせ先

ジェイリース株式会社 経営企画部
電話：03-5909-1245 E-mail：ir@j-lease.jp

ホームページ：<https://www.j-lease.jp>