

2023.2.7

# 決算説明資料

2023年3月期 第3四半期

東証プライム 7187

ジェイリース

## 01 はじめに

社長あいさつ	P. 3
アフターコロナ社会における機会とリスク	P. 4

## 02 業績

2023年3月期3Q業績推移	P. 5
2023年3月期3Q業績サマリー	P. 6
四半期業績の推移	P. 7
事業ポートフォリオ	P. 8~9
当社の強み	P. 10~11
主な指標 (KPI)	P. 12~13
通期計画	P. 14
配当予想	P. 15

## 03 成長戦略

成長投資について	P. 16
新分野 (医療費保証)	P. 17
サステナビリティ	P. 18
共創したい未来	P. 19

## 過去最高売上・利益更新 / ポートフォリオ経営を通じた成長を継続

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、当社は2023年3月期第3四半期の業績におきまして、過去最高の売上・利益を更新しましたことをご報告申し上げます。売上につきましては、出店エリアの拡大、外部企業との連携、地域密着営業等により顧客の取り込みに成功したことで、期初計画を上回る水準で推移いたしました。また、利益につきましても不安定な景況感の中、与信審査及び債権管理業務等におけるコストコントロールが維持できており、併せて滞納や回収に関する指標も計画通りに推移した結果、期初計画を上回り過去最高を更新いたしました。

昨今は人的資本経営の重要性が謳われておりますが、当社は、①人への投資（賃金ベースアップ、業績連動賞与の導入等）、②システムへの投資（AIを使った与信審査データ分析等）、③プロモーションへの投資（広告宣伝等のプロモーションの強化）といった「未来投資費用」を積極的に追加計上、執行しており、通期決算においてはこれらの追加費用を十分吸収した上で、更なる過去最高益を予定しております。

また、当社では、アフターコロナ社会においてビジネスチャンス（機会）が拡大すると予想しております。例えば、金利上昇局面においては不動産オーナーのリスク回避意識の高まりで家賃保証のニーズが増加すること、また、人流回復で引っ越しが増加することや持家から賃貸住宅に移るトレンドに拍車がかかることを想定しております。同時に、現在、多種多様な業界で人手不足が叫ばれていることから、今後は海外から日本への留学生に加え、労働目的で来日される方々が増加することも当社の事業には追い風となります。

当社は引き続き、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倍旧のご支援を重ねてお願い申し上げます。

代表取締役社長 中島 拓

## 機会

リスク  
回避意識

金利上昇等により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。

トレンド  
変化

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。金利上昇局面では、持家志向から賃貸志向への移行も見込まれる。

## 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。

## リスク

## 金利上昇

当社の借入金の金額規模から直接的な影響は軽微。一方、借入れコスト増加による企業の出店増店の見送りや景気悪化に伴う引越しの抑制により保証申込が停滞する可能性がある。

## インフレ

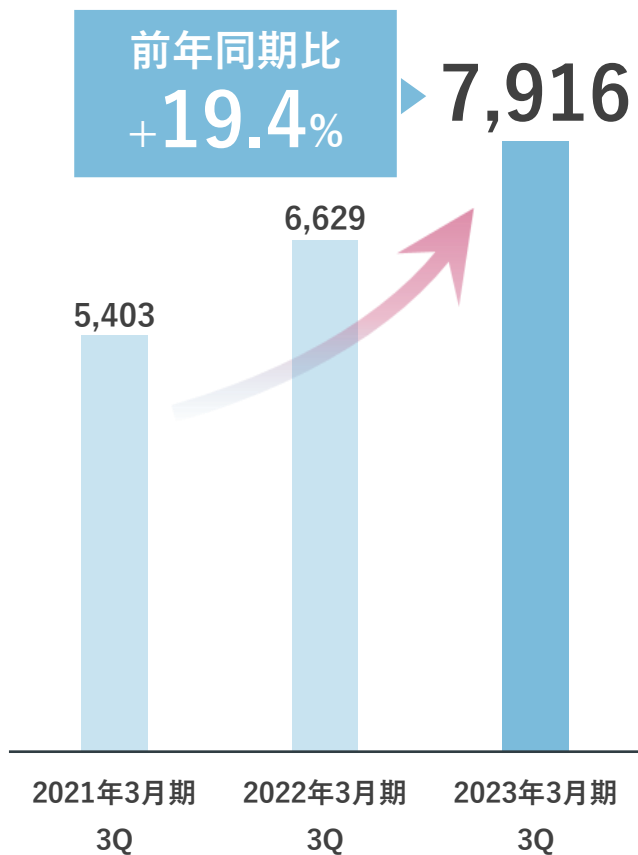
インフレによる原材料価格の上昇や景気低迷が進んだ場合、飲食店等のテナント企業の経営に一定の影響を及ぼし、当社の代位弁済立替金等に影響を与える可能性がある。

## 為替

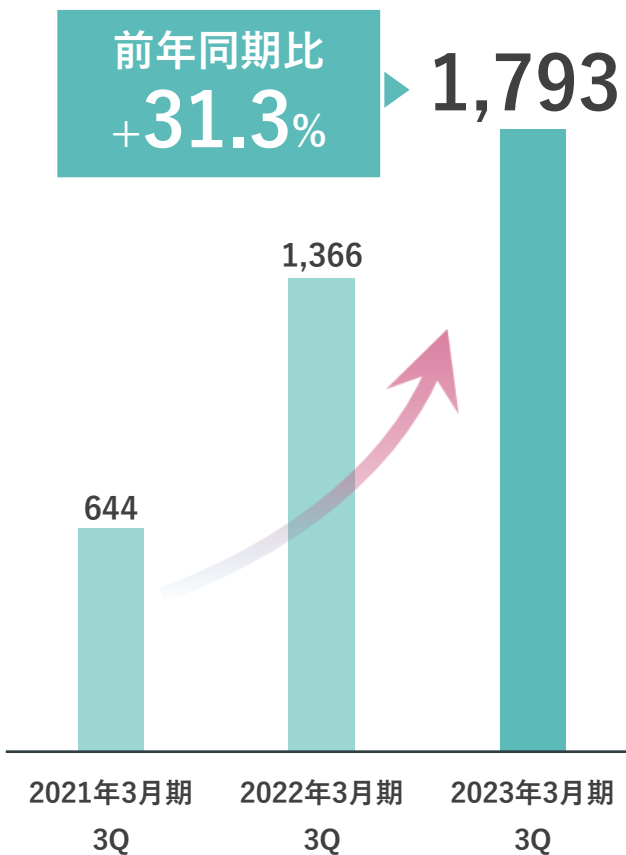
当社では海外取引は無いため、急速な為替変動による直接的な影響はない。

## 売上、利益、利益率ともに過去最高を更新

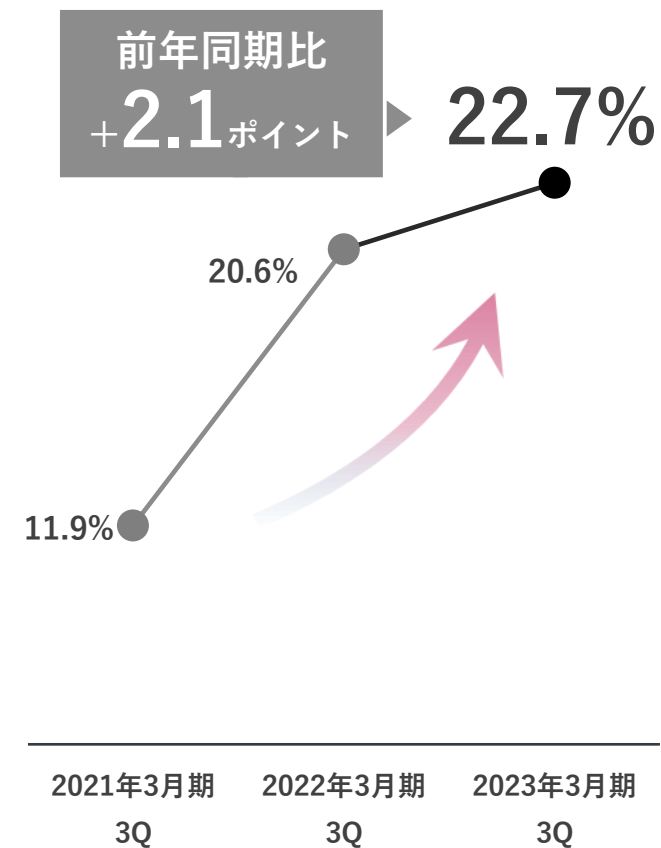
## 売上高 (百万円)



## 営業利益 (百万円)



## 営業利益率



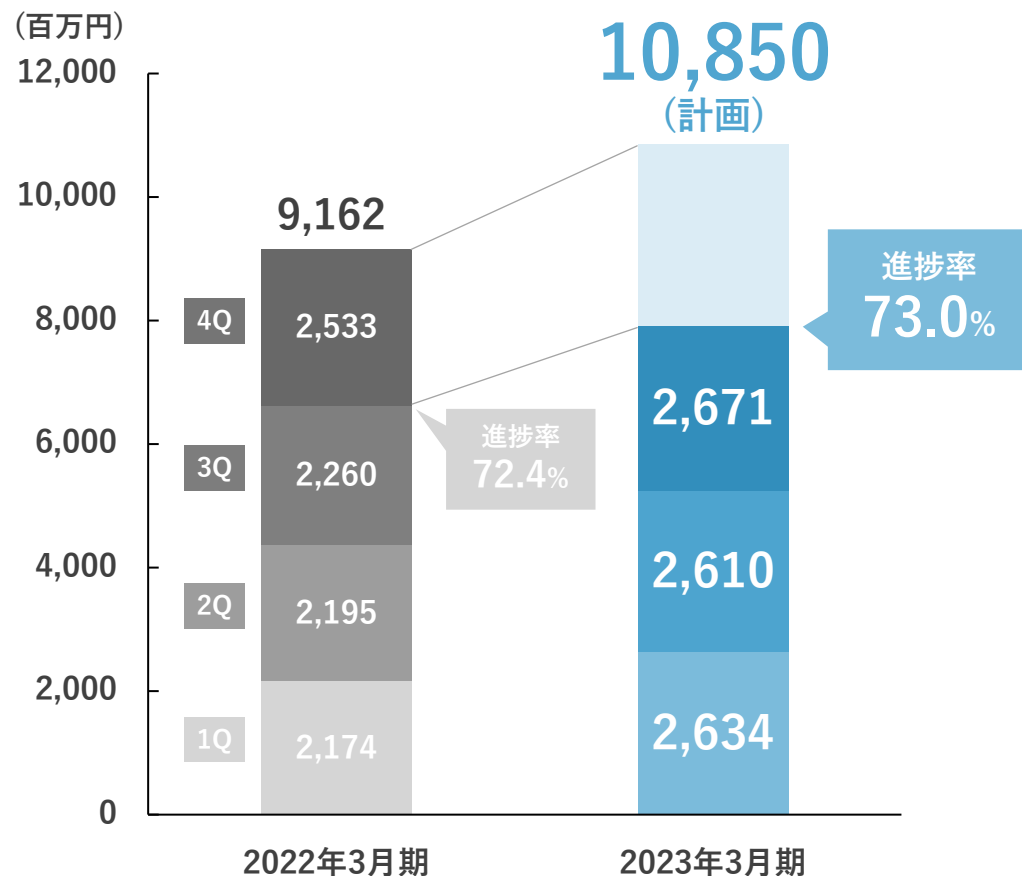
## 会社計画を上回るペースで売上推移、販管費コントロールも利益貢献

(百万円)	2022年3月期 前3Q実績	2023年3月期 3Q実績	前年同期比
売上高	6,629	7,916	+19.4%
営業利益	1,366	1,793	+31.3%
営業利益率	20.6%	22.7%	
経常利益	1,344	1,790	+33.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	905	1,234	+36.3%

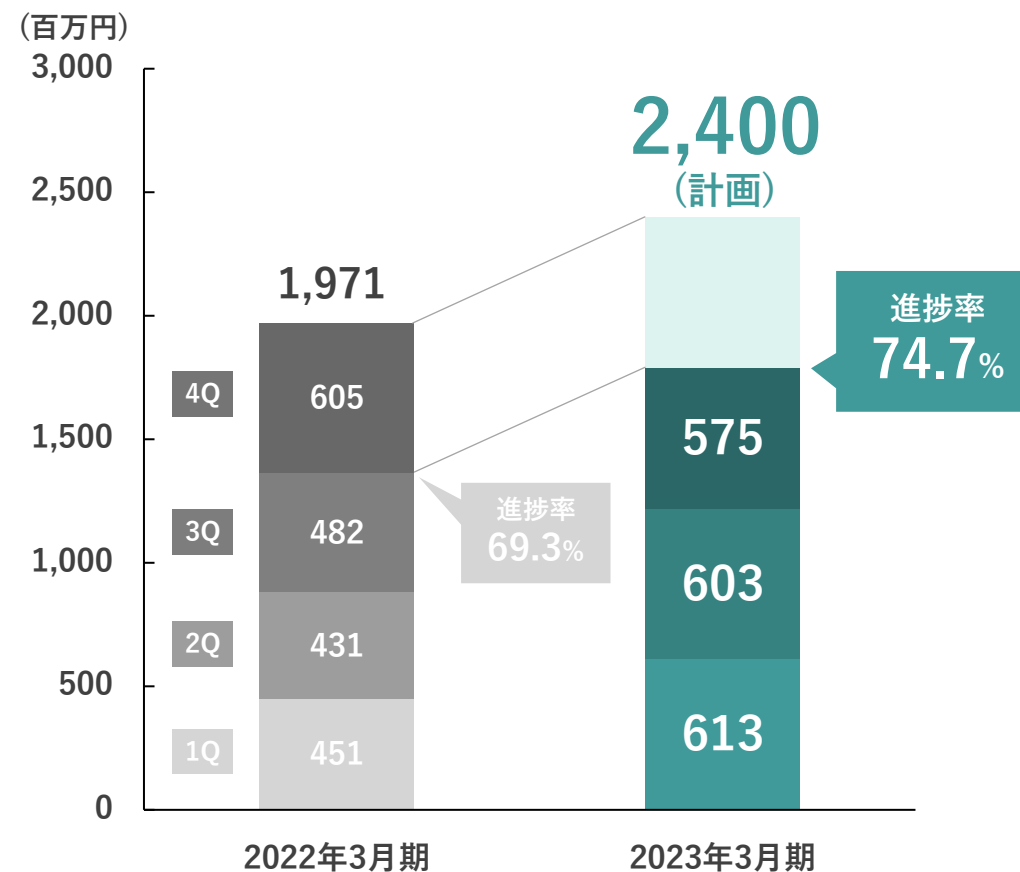
- ▶ 売上は、住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに会社計画を上回り推移
- ▶ 利益は、増収効果に加えて、与信審査及び債権管理業務等におけるコストコントロールが奏功し、大幅増益

## 好調な業績を背景に、4Qは先行投資を計画も増益を維持

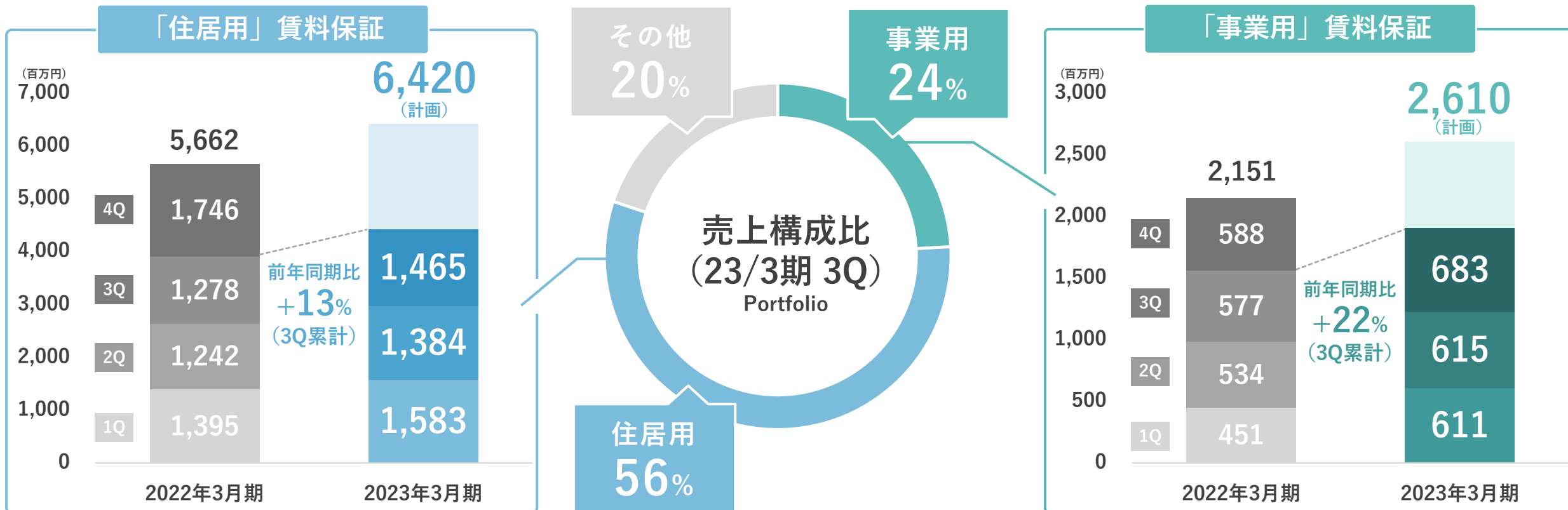
### 売上高 (四半期別業績推移)



### 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、出店エリアでの顧客の囲い込み、外部企業との連携、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。アフターコロナで人流の回復や住み替え需要の拡大が見込まれるほか、金利上昇局面においては持家指向から賃貸指向への移行が見込まれる。
- ▶ **事業用賃料保証市場**は、今後も市場拡大を予想。金利上昇局面において不動産オーナーのリスク回避姿勢が強まることが見込まれ、事業用賃料保証の認知拡大と積極的な地域密着営業を実施することで、売上2桁成長を継続する方針。



## 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
市場	保証利用率(※)	71%	73%
	市場規模(※)	2,080億円	2,160億円
	市場成長率(※)	+4%(年)	
当社	当社売上高	56億円	64億円
	成長率	+14%	+13%(3Q実績)

- ▶ 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、当社の信用力、各種アライアンス、エリア・ネットワークの拡大等により競争優位性を維持

### 「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
市場	保証利用率(※)	17%	19%
	市場規模(※)	240億円	270億円
	市場成長率(※)	+14%(年)	
当社	当社売上高	21億円	26億円
	成長率	+58%	+22%(3Q実績)

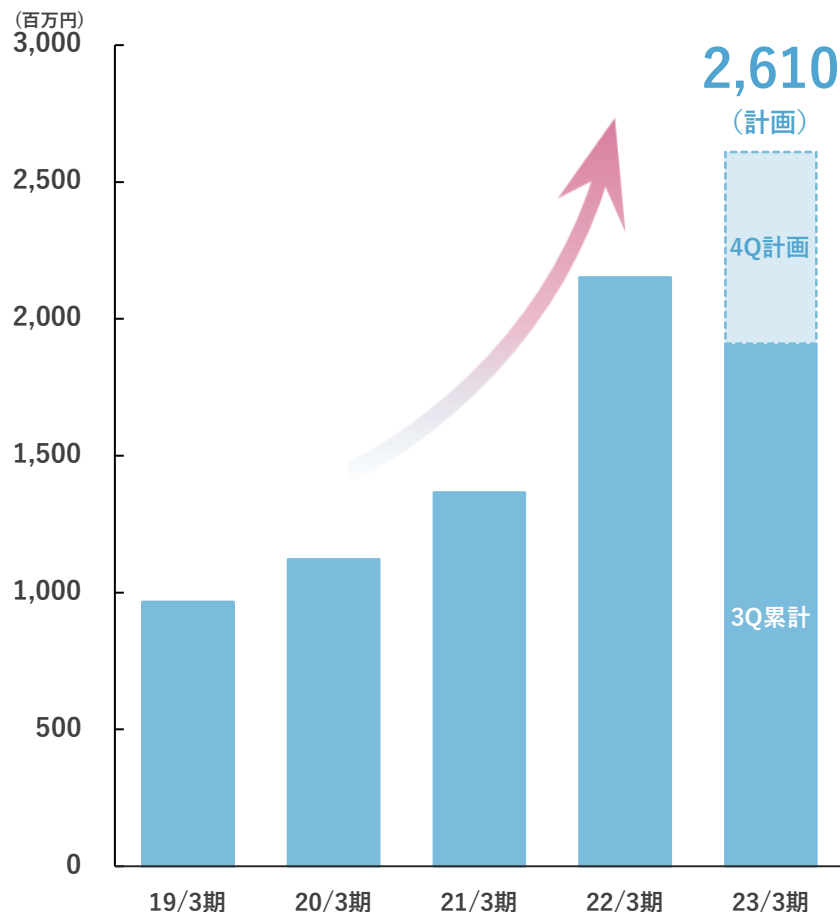
- ▶ コロナ禍で不動産オーナーのリスク回避意識の高まり
- ▶ 競合他社の参入がみられるが、一定の参入障壁（営業、審査、回収等ノウハウ）があり、当社は先行者メリットがある

※2023年3月期の業績の上方修正を実施したことから、住居用及び事業用の2024年3月期計画については再度策定中

※保証利用率：賃貸借契約における保証契約の利用割合 ※保証利用率、市場規模、市場成長率は当社推定

## 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

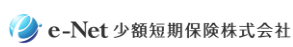
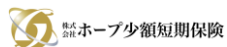
▶ 事業用与信審査に特化した  
専門部隊

## 独自エコシステムの創出により、高い成長率を実現

### 少額短期保険会社との連携

- ・少額短期保険との連携先数は業界トップクラス
- ・サービス連携に加え、取引先の相互紹介を実施

東京海上ミレア少額短期  
東京海上ウエスト少額短期



### その他の付帯サービス

- ・住環境に関連する企業とアライアンスによりサービス・利便性の向上

クレジットカード決済（初期費用、賃料等）

集金代行（賃料・保険料等同時収納）

孤独死保険を自動付帯

緊急時駆け付けサービス

高齢者見守りサービス

通電代行サービス

多言語コールセンター

時間外救急窓口連携



### 売上拡大

競合他社との差別化  
提携による相乗効果



### 利益拡大

リスクコントロール  
業務効率化

### 大手不動産協会とタイアップ

- ・全国不動産協会と提携し、全国で約3割の不動産事業者が加入する全日本不動産協会員向けに「全日ラビー保証」を開発



- ・グループの「全日ラビー少額短期保険」ともデータ連携予定（本年夏頃稼働予定）



### 新たな与信審査モデル

- ・AIを使った高度な分析に基づく新たな与信審査モデル構築（本年夏頃稼働予定）
- ・適切な与信提供を通じた顧客利益の最大化と当社の収益最大化を目指す
- ・より戦略的・機動的なリスクコントロールが可能



### 賃貸業界の有力プラットフォームとのデータ連携を実現

- ・賃貸業界プラットフォームとのデータ連携先数は業界トップクラス
- ・利便性向上による顧客の囲い込み



オンライン入居申込サービス

電子契約サービス

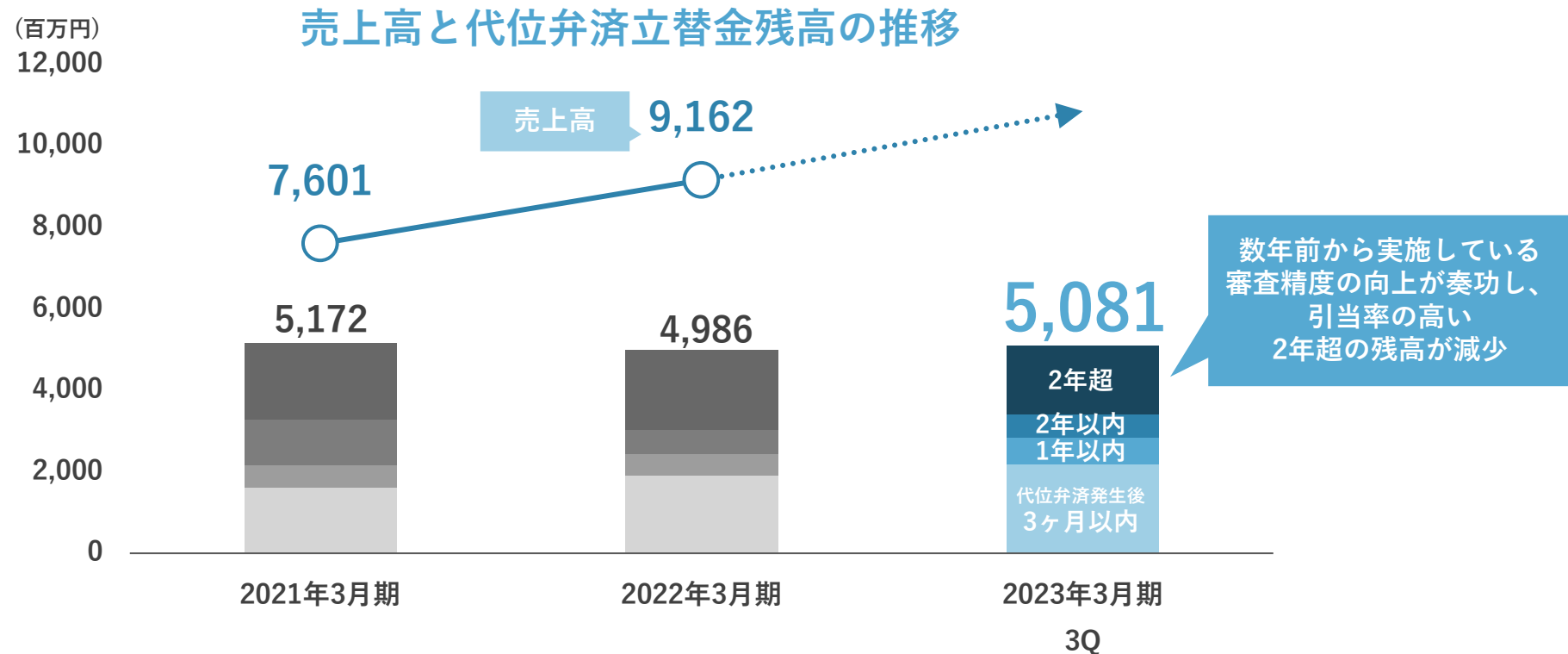
## 代位弁済発生率、代位弁済回収率ともに会社計画通りに推移

- ▶ 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**1.0**ポイント低下（会社計画通り）
- ▶ 2022年10月に3支店新規出店（岐阜、高松、山口）

（保証関連事業）		2022年3月期 前3Q実績	2023年3月期 3Q実績
不動産会社協定件数（千件）		19	22
申込件数（千件）		140	150
保証賃料月額（百万円）※		36,005	41,281
代位弁済	発生率	5.9%	5.8%
	回収率	98.9%	97.9%
店舗数（店）		29	35
従業員数（名）		354	361

## 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通期業績予想を上方修正（1月13日公表）

(百万円)	2023年3月期 前回予想	2023年3月期 修正計画	増減
売上高	10,450	10,850	+400
営業利益	2,200	2,400	+200
営業利益率	21.1%	22.1%	
経常利益	2,170	2,390	+220
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,480	1,610	+130

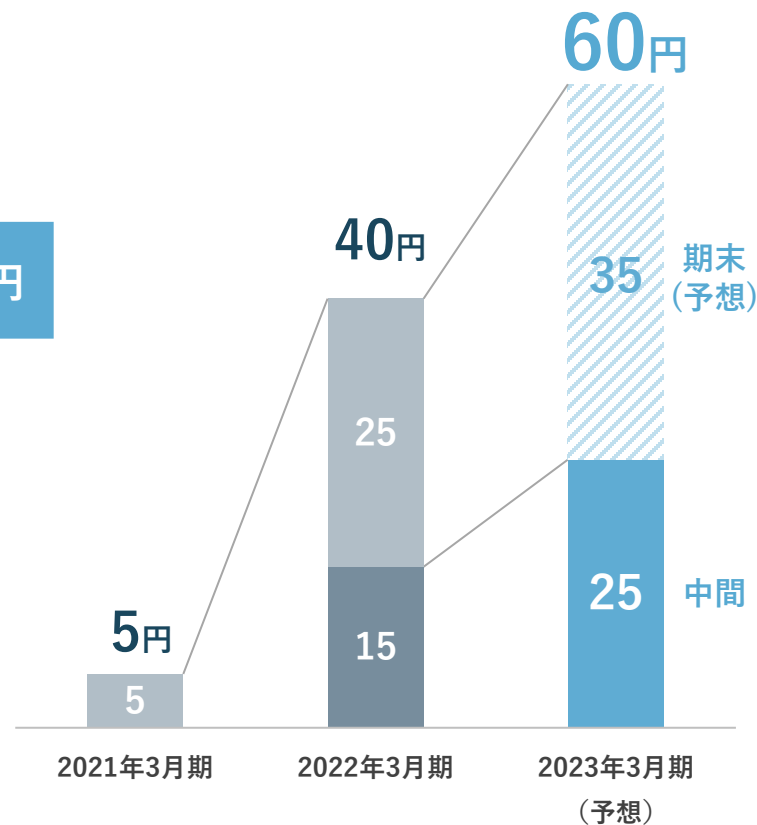
▶ 3Q以降においては、人・システム・プロモーションへの未来投資を積極化。未来投資費用を吸収し前回公表値を上回る利益計画

## 期末配当予想を上方修正（1月13日公表）

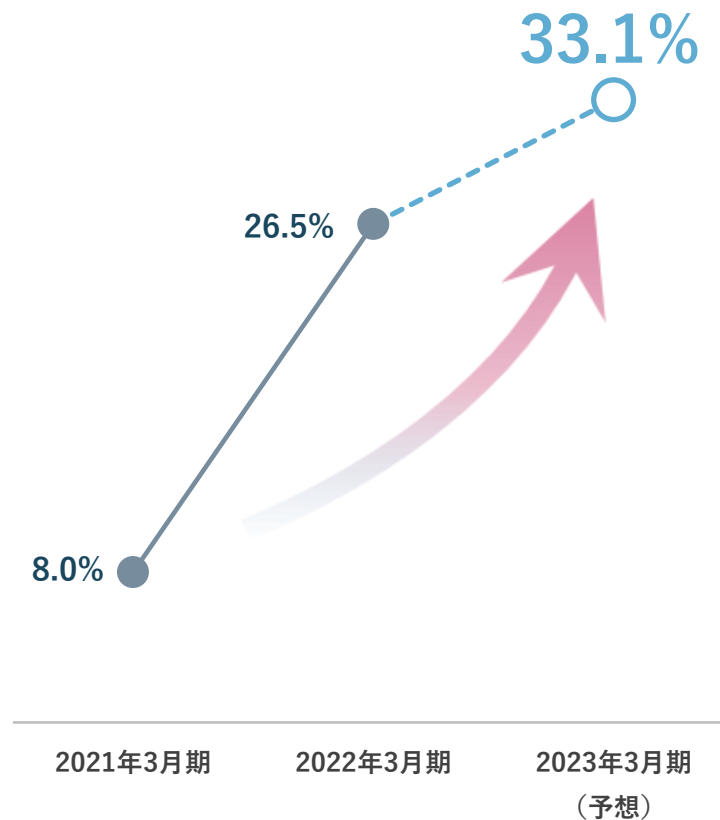
	前回予想 2022.5.6公表	今回予想 2023.1.13公表
中間	25円	25円
期末	25円	35円 <b>+10円</b>
合計	50円	60円

- ▶ 配当性向30%程度を基準（配当基本方針）
- ▶ 株主優待はプレミアム優待倶楽部を継続

### 配当金の推移



### 配当性向



## 「人」「システム」「プロモーション」を軸に成長投資

領域	成長投資の戦略	進捗(実施済み)	今後の計画
<p>人</p> <p>Human Resources</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 人的資本経営を軸とした投資</li> <li>▶ 人材の育成・強化</li> <li>▶ 人材の戦略的配置（採用と異動）</li> <li>▶ 等級・報酬・評価制度の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 新人事制度（新評価制度）始動 業績連動賞与の導入</li> <li>▶ 新エリアへの出店による 全国ネットワークの拡大</li> <li>▶ 戦略的組織改編</li> <li>▶ 中途採用の積極的な実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 等級・報酬制度の新制度移行</li> <li>▶ 新エリア出店による全国ネットワークの更なる拡大</li> <li>▶ 社員教育及び採用の積極的な実施</li> <li>▶ 営業戦術強化及び地域密着の深化による顧客獲得と定着</li> </ul>
<p>システム</p> <p>(データ・DX)</p> <p>System</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 業務プロセス改革 (電子化・Web化・自動化)</li> <li>▶ 各種データの統合管理</li> <li>▶ 与信管理システムの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 与信審査、顧客データの分析</li> <li>▶ 保有情報のデジタル化推進</li> <li>▶ オンライン入居申込の提携拡大</li> <li>▶ 自動与信審査システム開発</li> <li>▶ 電子契約の導入</li> <li>▶ 各種手続きの電子化</li> <li>▶ 定型業務のRPA化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 既存分野＋新規分野による情報量増加</li> <li>▶ AI分析の導入</li> <li>▶ 業務効率化の進展</li> <li>▶ 電子申込・電子契約の拡大</li> <li>▶ 各種データ分析の高度化、審査精度の向上</li> <li>▶ 次世代基幹システムの開発</li> <li>▶ 独自DWH構築</li> </ul>
<p>プロモーション</p> <p>Promotion</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ プロモーション強化</li> <li>▶ デジタルマーケティングの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 事業用賃料保証に関するプロモーション</li> <li>▶ テレビCM</li> <li>▶ ランディング広告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ データを活用したデジタルマーケティング</li> </ul>



## 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3四半期は前年同期比+70%  
(前期27百万円 → 今期47百万円)

- ▶ 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



「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"> <li>▶誰もが人間らしい生活が営める社会をつくる</li> <li>▶人々の「信用」という財産を守る</li> </ul>	<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"> <li>▶多様な価値観を尊重し、創造性あふれる社会をつくる</li> <li>▶社員個々のスキルアップを支援、活躍できる人材を育む</li> </ul>	<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"> <li>▶行政と連携し、地域の発展に貢献する</li> <li>▶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</li> </ul>	<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"> <li>▶各種デジタル化による紙資源使用量の削減</li> <li>▶空調時間管理等</li> </ul>	<p>社会 Social</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶障がい者雇用</li> <li>▶女性活躍推進</li> <li>▶地域社会とのコミュニケーション</li> </ul>	<p>ガバナンス Governance</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶リスク管理体制の強化</li> <li>▶管理監督機能の強化</li> <li>▶内部統制プロセスの実効性確保</li> </ul>			

# 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

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](mailto:ir@j-lease.jp)

ホームページ：<https://www.j-lease.jp>