



# 2024年3月期第1四半期 決算説明資料

2023.08.08

ジェイリース株式会社

東証プライム：7187

01

## はじめに

社長あいさつ

P. 3

02

## 業績

2024年3月期1Q 業績推移

P. 4

2024年3月期1Q 業績サマリー

P. 5

四半期業績の推移

P. 6~7

主な指標 (KPI)

P. 8~9

2024年3月期 営業利益予想

P. 10

03

## 経営環境および成長戦略

アフターコロナ社会における機会とリスク

P. 11

事業ポートフォリオ

P. 12~14

未来投資 (人、システム、プロモーション)

P. 15

更なる成長に向けたスキーム

P. 16

サステナビリティ

P. 17

共創したい未来

P. 18

## 人的資本経営の実践、業績は計画を上振れ推移

皆さまには日頃より大変お世話になり、誠にありがとうございます。  
当社創業20年目となります、2023年6月の弊社株主総会・取締役会をもちまして、代表取締役社長の職に就任させていただきました中島 土（なかしま つか）です。

当社は、企業理念である「全社員と私たちに関わる全ての人の幸せを追求すること」、  
そして、未来ビジョンである「誰もが自分の人生をまっとうできる社会をつくること」を目指しています。

この実現のためには、株主の皆さまの一層のご支援とともに、私をはじめ全社員の更なる「成長」が不可欠です。

私は、社員一人ひとりを、当社の大切な人的資本と捉えています。  
だからこそ、社員が生き生きと働く環境を整えることは決してコストではなく、会社の更なる成長への投資です。

私たちの更なる成長が、当社の最大の成果を生み出し、もって株主の皆さまをはじめ当社に関係をくださる全ての皆さまへの恩返しが可能となると考えています。そこでこれからは、人材のパフォーマンスを最大限に引き出す「理念経営の実践」を加速させてまいります。

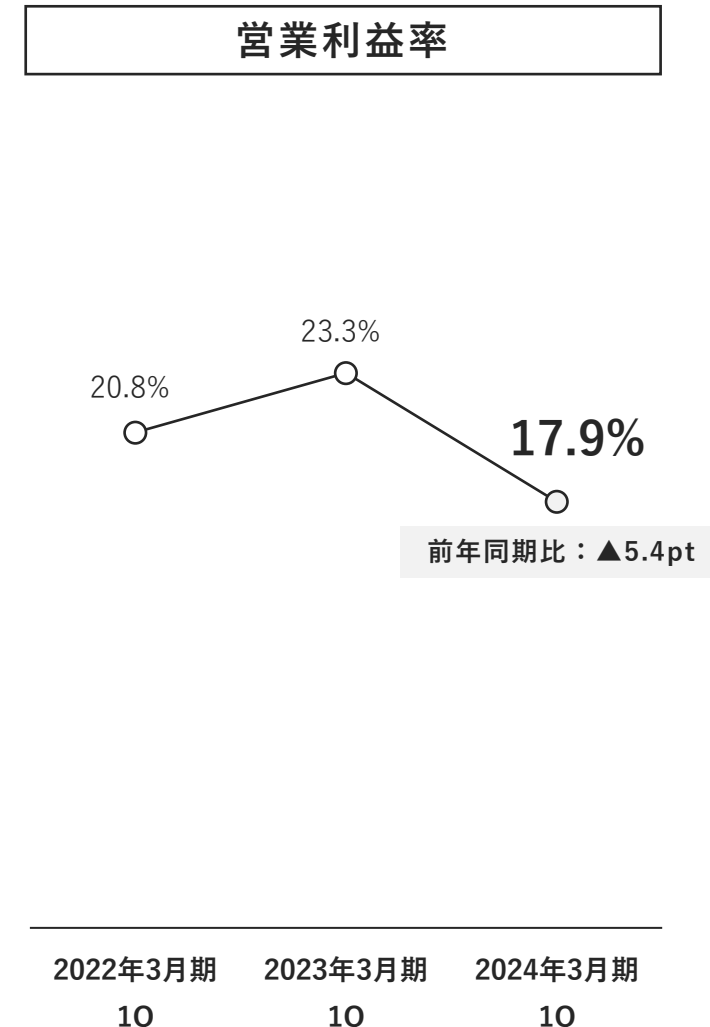
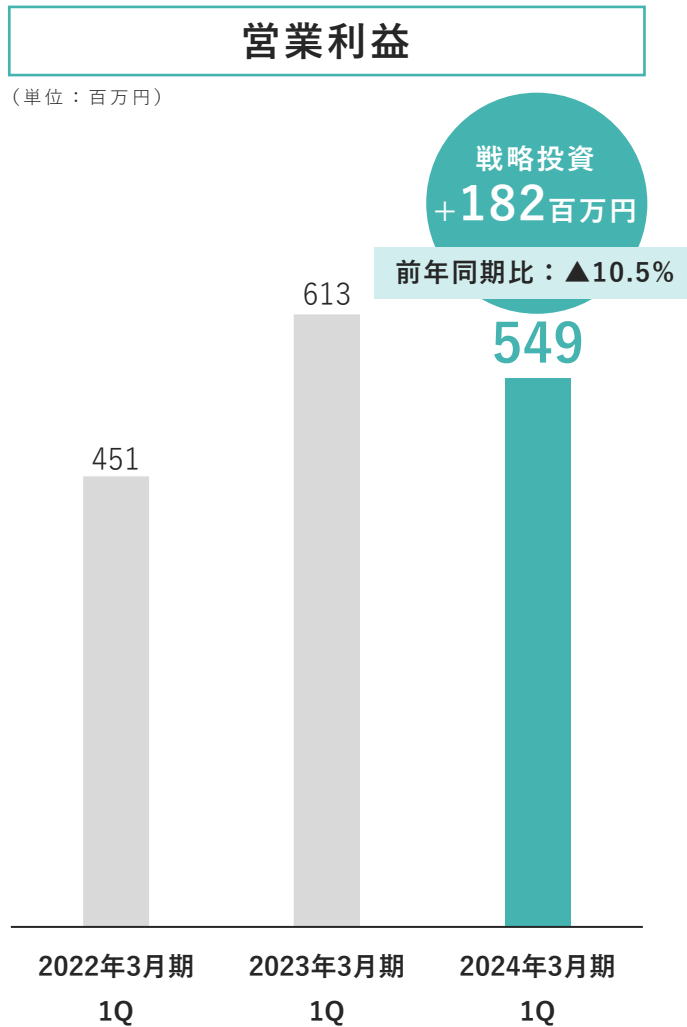
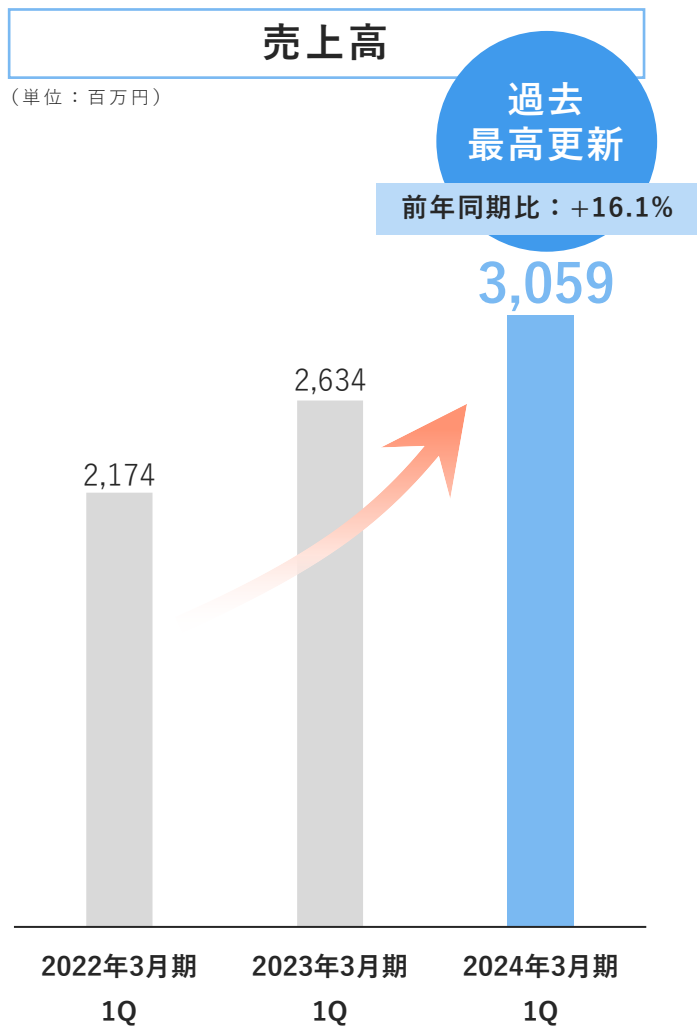
さて、第1四半期においては、協業先皆さまとの連携を通じた営業活動などが実を結び、売上、利益ともに計画を上回って推移しました。アフターコロナ社会の到来による人流の増加、賃貸不動産の流動化等、当社を取り巻く外部環境も追い風に、第2四半期以降も引き続き業績は好調に推移する見込みです。成長と成果の好循環をつくり、業績の更なる向上に努めてまいります。

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、社会への貢献と企業価値の向上に尽力してまいります。  
皆さまに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 土

売上は過去最高を更新  
利益は戦略投資により減益も、計画を上回って推移



## 売上は過去最高を更新、計画通り戦略投資を実行

(単位：百万円)

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	前年同期比
売上高	2,634	<b>3,059</b>	+16.1%
販売費及び一般管理費	1,416	<b>1,751</b>	+23.7%
営業利益	613	<b>549</b>	△10.5%
営業利益率	23.3%	<b>17.9%</b>	—
経常利益	609	<b>546</b>	△10.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	415	<b>349</b>	△15.9%

## 戦略投資

- ・プロモーション（テレビCM等）

+103百万円

- ・人件費（ベースアップ及び人員増）

+79百万円

▶ 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って堅調に推移

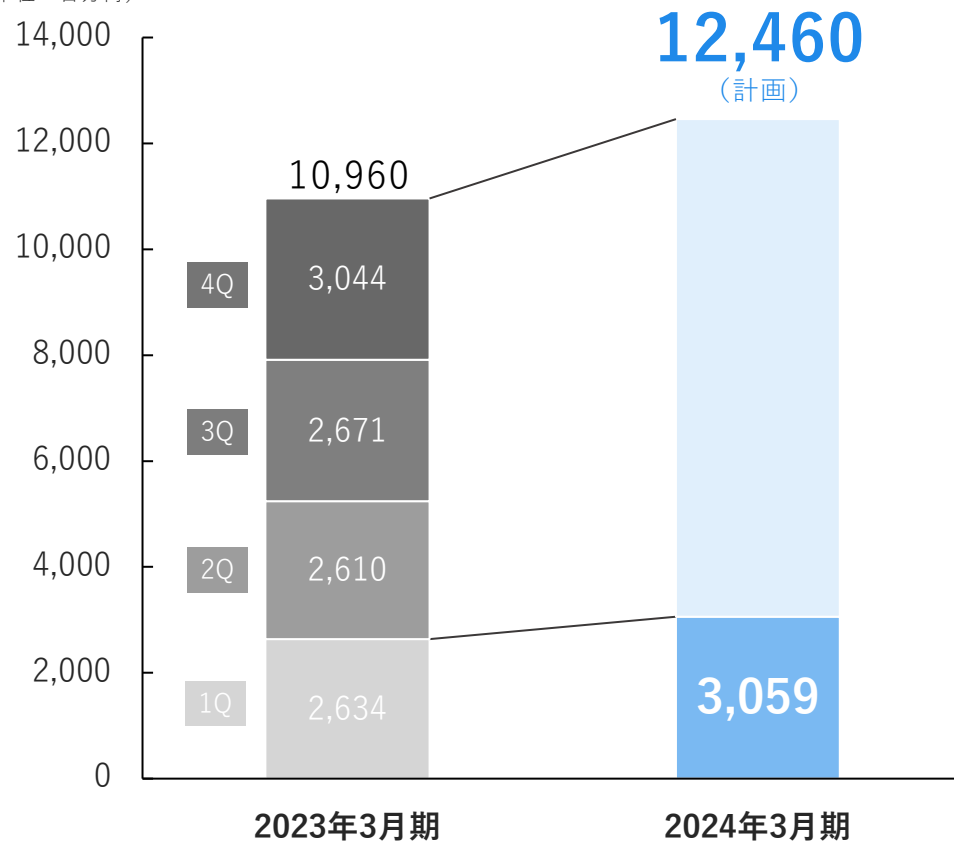
▶ 利益は、計画通りプロモーションや人件費等の戦略投資を行い減益（売上拡大により利益は計画を上回って推移）

## 売上、利益は計画を上回って推移

## 売上高

四半期別業績推移

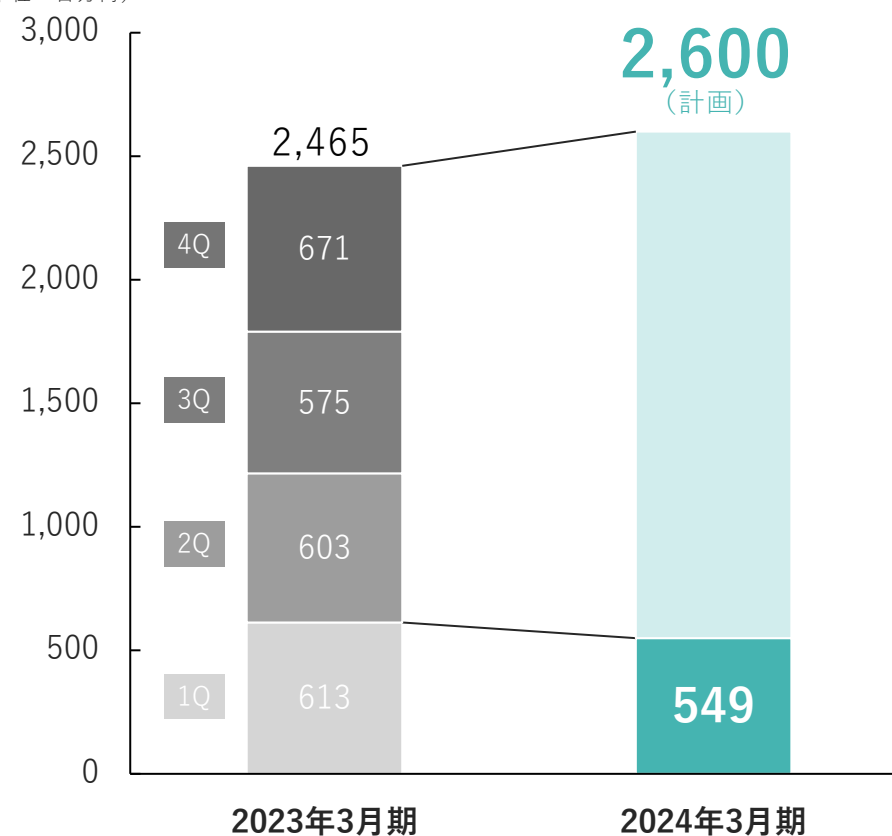
(単位：百万円)



## 営業利益

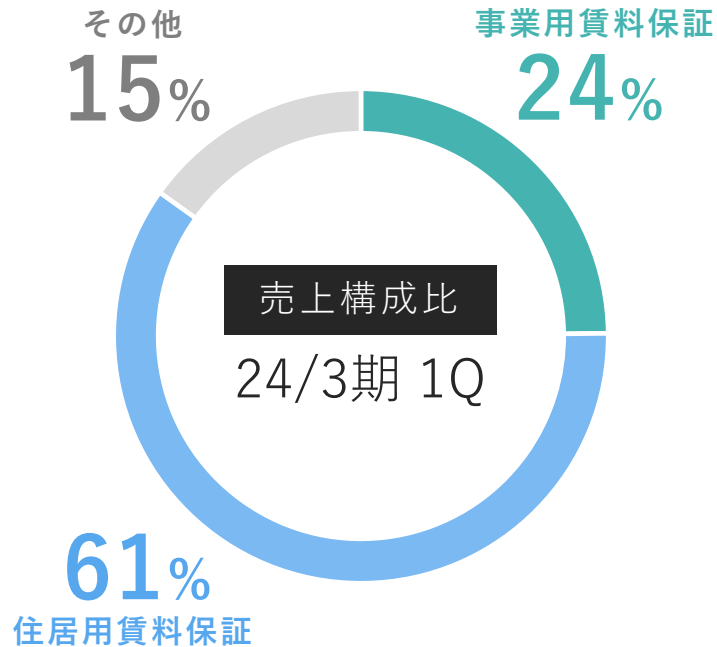
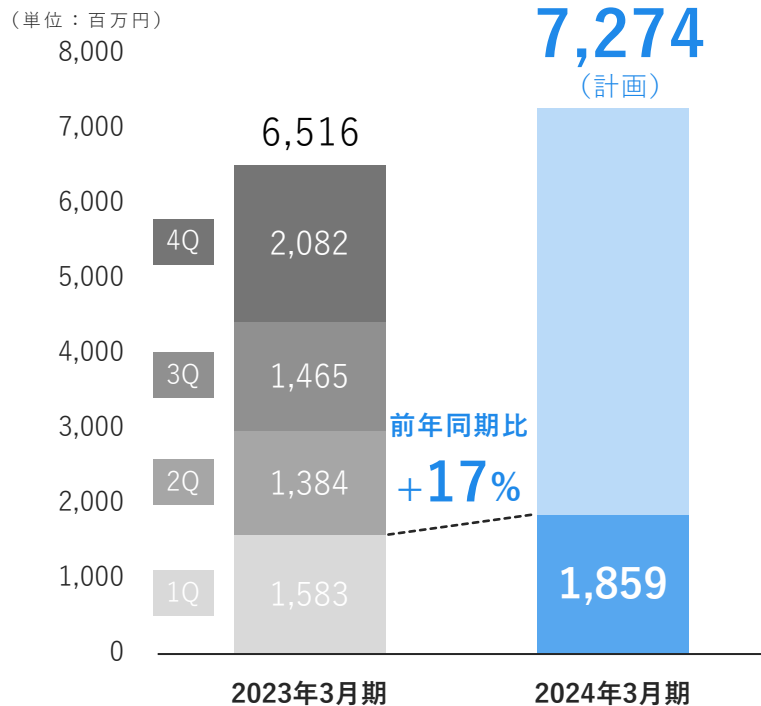
四半期別業績推移

(単位：百万円)

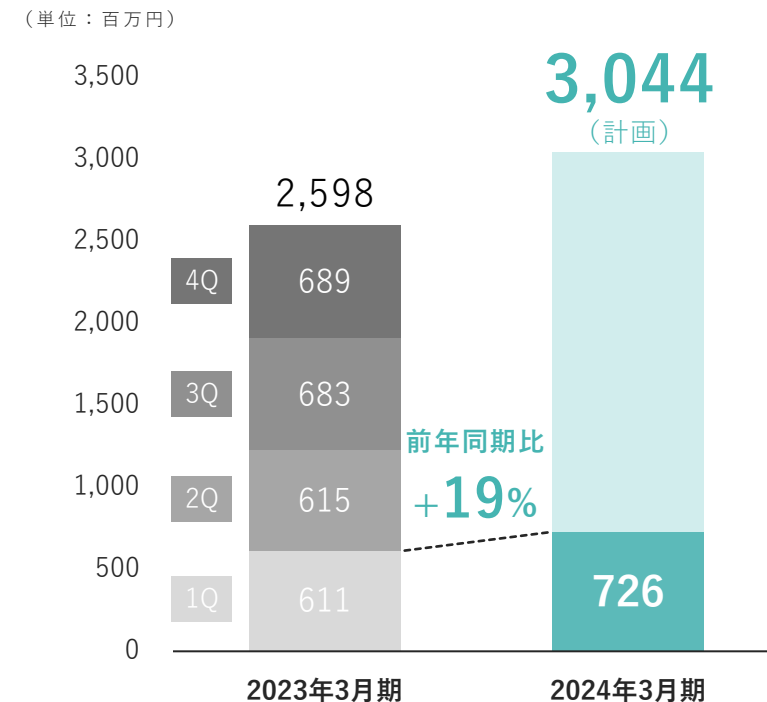


## 住居用・事業用賃料保証ともに2桁成長

### 住居用賃料保証



### 事業用賃料保証



#### 住居用賃料保証

外部企業や業界団体との連携が奏功、出店エリアでの顧客の囲い込み、地域密着営業やニーズへの対応等も進む。

#### 事業用賃料保証

市場が拡大する中、営業活動も順調に進み、堅調に売上拡大。

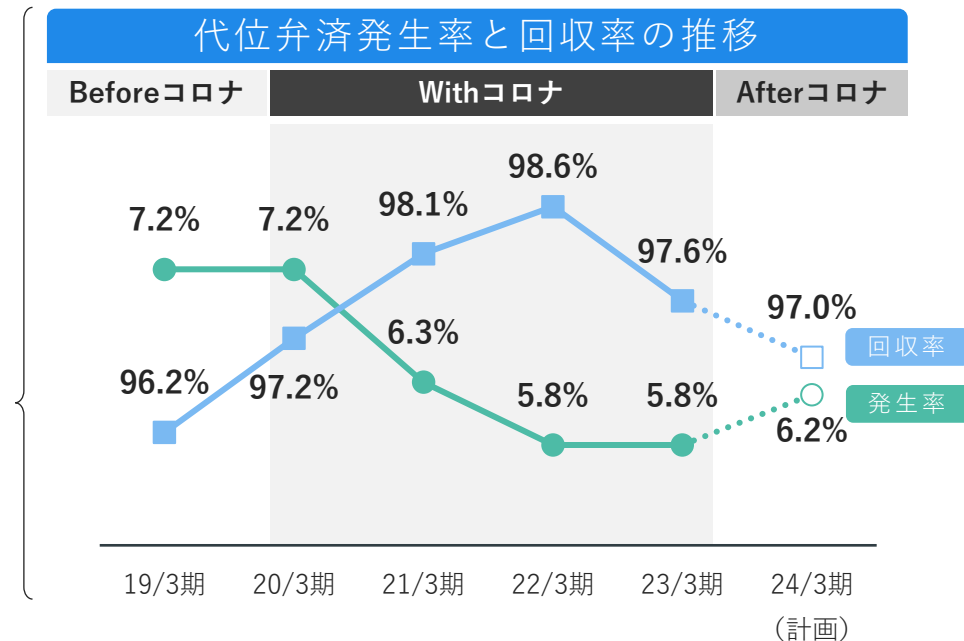
#### その他

代位弁済手数料、収納代行手数料、育成事業（医療費保証、子会社あすみらい〔外国人向け不動産仲介〕）等

## 代位弁済発生率、回収率ともに会社計画通りで推移

## 保証関連事業

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績
不動産会社協定件数 (千件)	21	23
申込件数 (千件)	50	56
保証賃料月額 (百万円) ※	39,022	44,767
代位弁済発生率	5.9%	通期計画6.2% <b>6.2%</b>
代位弁済回収率	97.8%	通期計画97.0% <b>97.4%</b>
店舗数 (店)	32	36
従業員数 (名)	369	383



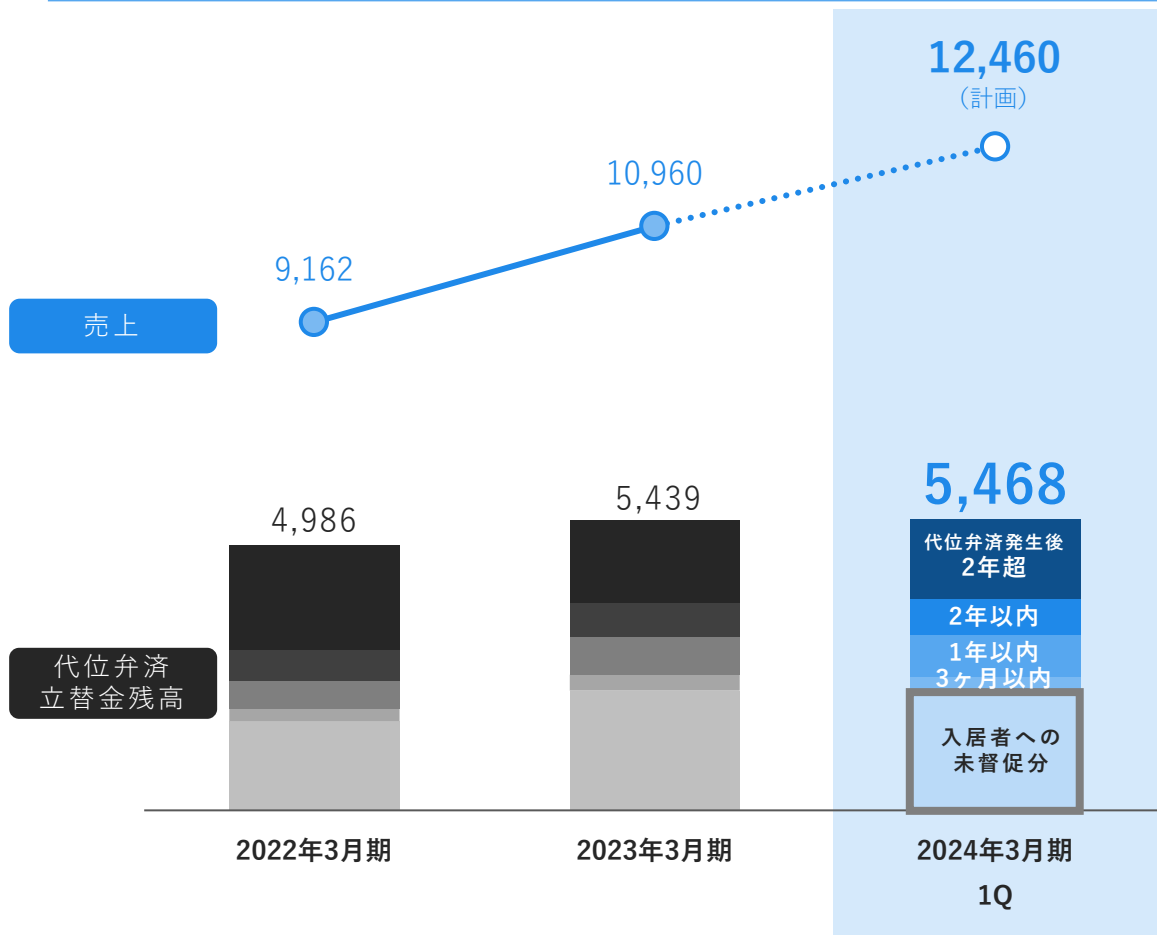
▶ 期初計画通りで推移、コロナ関連補助金効果の剥落等により代位弁済発生率は前年同期比0.3ポイント増加、回収率は同0.4ポイント低下

▶ 代位弁済発生率、回収率ともに徐々にコロナ前の水準に近づくことを織り込んで業績計画を策定



## 与信コントロールを効かせ、代位弁済立替金残高は小幅増

売上と代位弁済立替金残高の推移



コロナ禍の特殊要因の恩恵や数年前から実施している審査精度向上の効果が一巡し、契約件数の増加に伴い、代位弁済立替金残高も増加傾向

AI分析を導入し更なる審査精度向上により売上の増加と代位弁済増加の抑制の両立を目指す

### 3ヶ月以内の代位弁済立替金残高について

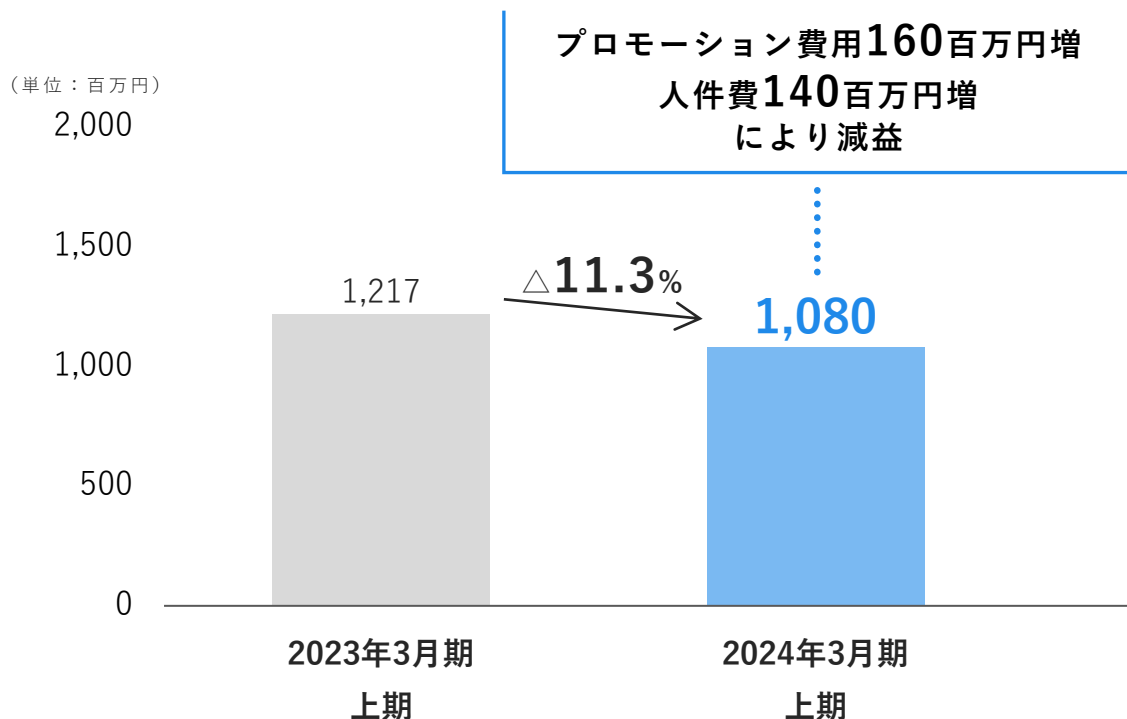
一般的な賃料の支払期日は、月末日又は月末日付近が多いため、月末日時点で延滞（代位弁済立替金の計上）となっても入居者への督促が開始されていない債権が8割超含まれる。営業拡大も相まって増加しているが、翌月以降の督促開始から回収可能性が高い債権。

**上期に戦略投資を実行、利益は下期偏重を計画** (5月9日公表計画から変更なし)

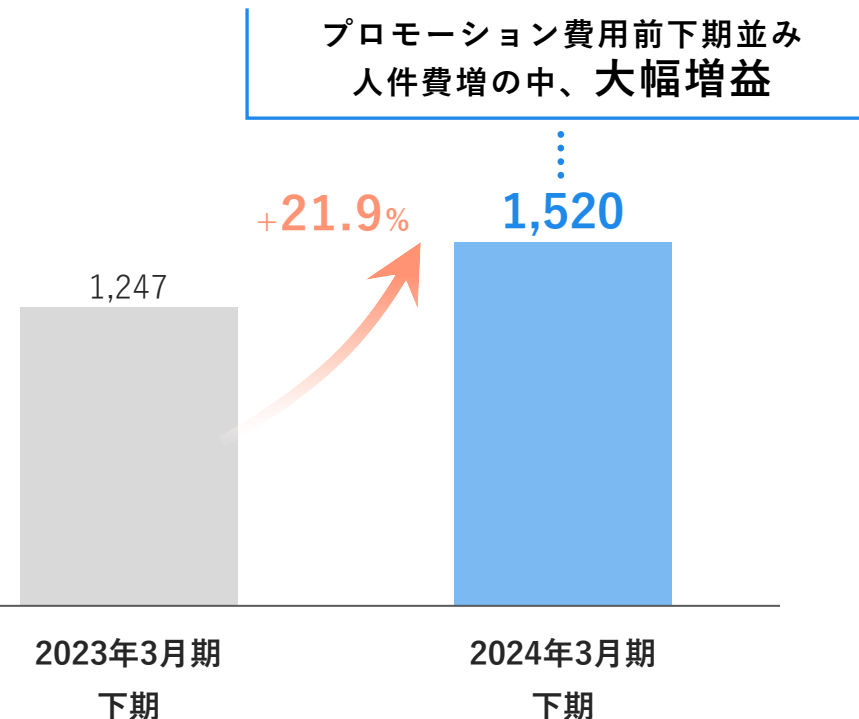
戦略投資

- ▶ 認知拡大を狙い、上期にCMの全国放送（認知効率の高い番組を選択）を実施
- ▶ 優秀な人材の定着・確保を目的に、2023年4月より賃金の大幅アップ。業績連動賞与は2023年3月期冬季賞与から導入済み  
(2023年1月13日リリース「新たな人事制度の導入に関するお知らせ」参照)

上期営業利益



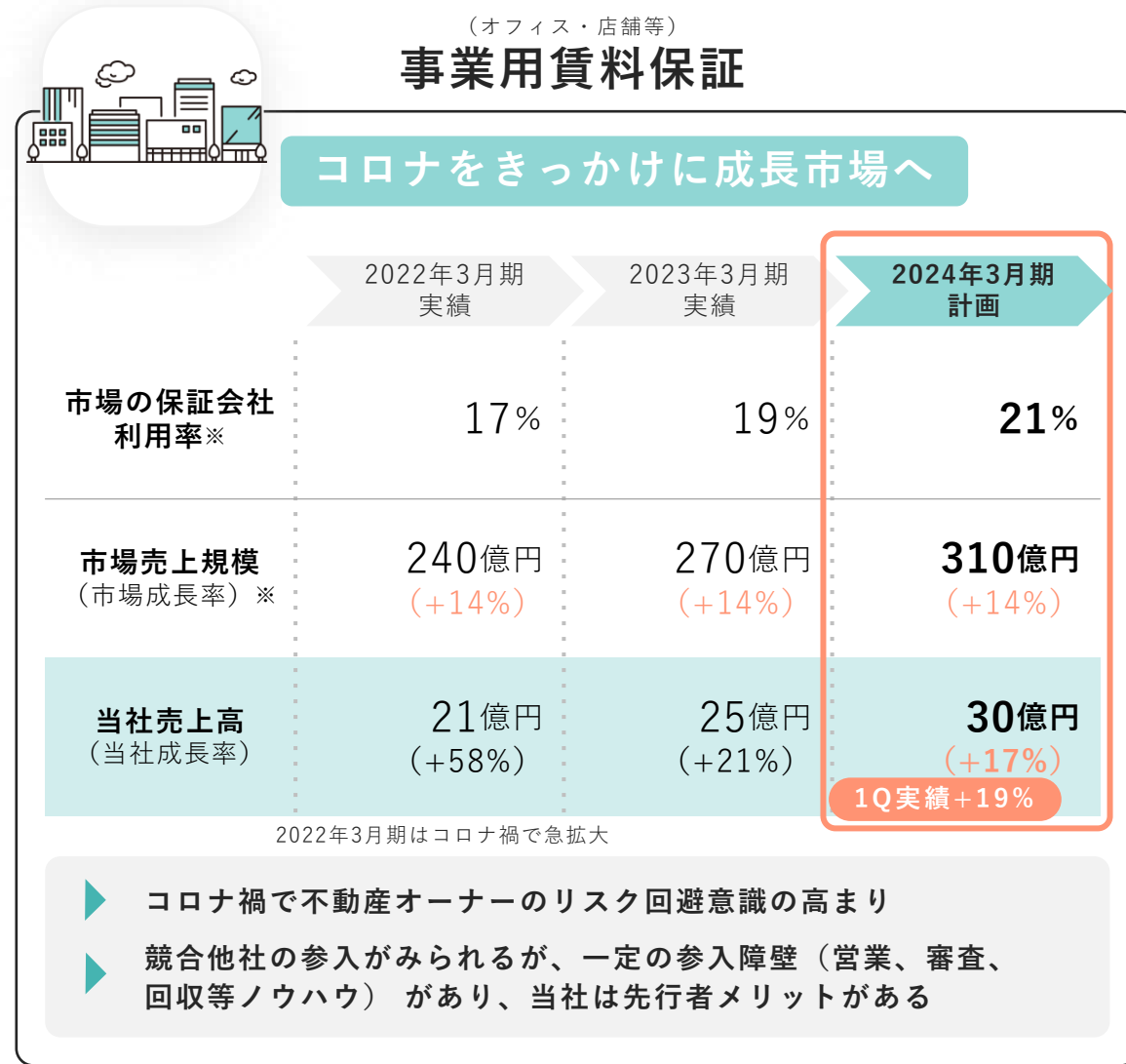
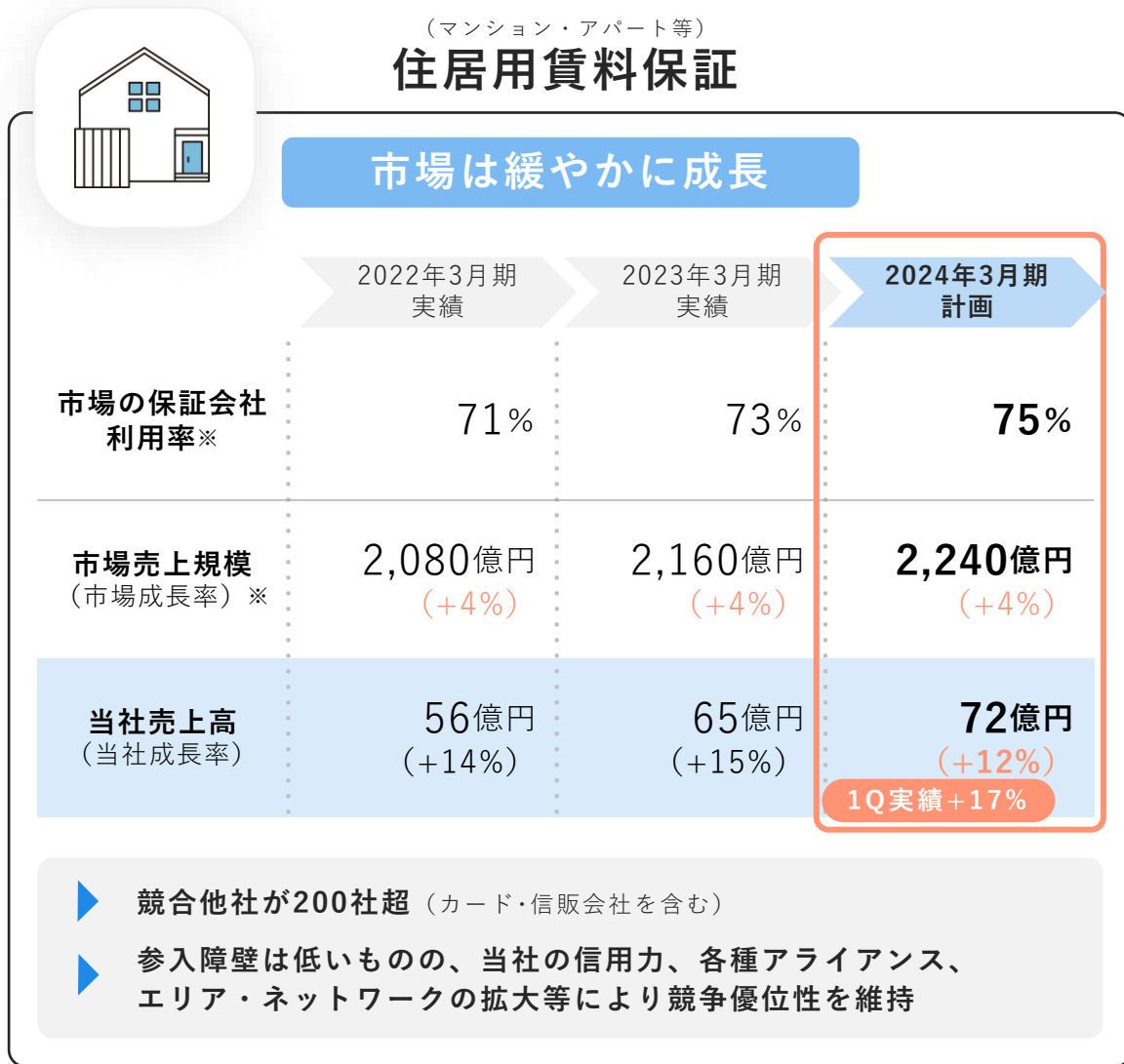
下期営業利益



アフターコロナ社会での事業機会を活かし売上・利益ともに過去最高を目指す

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等の増加により、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。

## 両市場において市場成長率をアウトパフォーム



## 事業用賃料保証市場における当社の強みを活かし、業界ナンバーワンを目指す

### 事業用賃料保証

- ▶ 保証利用率は2割程度（当社推定）と拡大余地が大きい
- ▶ コロナ禍や景気低迷など不安定な経済環境によるオーナーのリスク回避意識の高まりや、アフターコロナにおける経済回復に伴う出店等の増加による市場拡大
- ▶ 同業他社の参入が見られるが、当社優位性は不変

### 事業用賃料保証における当社の強み



#### 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ンネル
- ・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

### 2024年3月期の事業用賃料保証の戦略



#### 認知度アップ

▶ 全国ネットのTVCM等を使ったプロモーションの強化



#### ネットワーク活用

▶ 当社のアライアンスやこれまで築いてきた様々なネットワークを活用。投資系物件、大型商業・オフィス複合施設等への導入も進める



#### 人材活用

▶ 大幅なベースアップを実施し、優秀な人材の囲い込みと育成に注力

▶▶ 市場成長率を上回る成長を実現

## 医療費保証市場は拡大中、2024年3月期の売上は約1.5倍の100百万円を計画

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

2024年3月期計画：100百万円

医療機関に対する営業活動は順調に進捗

2024年3月期導入例

- ・日本赤十字社京都第一赤十字病院様
- ・日本赤十字社和歌山医療センター様 他

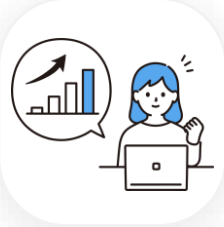
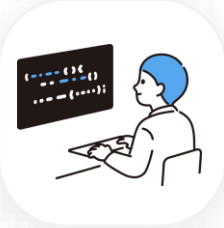

2022年3月期実績 37百万円

2023年3月期実績 67百万円

2024年3月期1Q実績 20百万円

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

## 「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 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</li> <li>・業績連動賞与の導入</li> <li>・等級・報酬制度の新制度移行</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>・中途採用の積極的な実施</li> <li>・労働時間及び休暇の制度充実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全国ネットワークを活かした営業の更なる拡大・深耕</li> <li>・理念経営の更なる浸透</li> <li>・採用と育成の好循環を生み出す</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（データ・DX） 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>・電子契約の導入</li> <li>・各種手続きの電子化、定型業務のRPA化</li> <li>・IT・システム本部の組織改編、強化</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>・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、与信審査におけるAI分析の導入</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 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>・WEB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> <li>・テレビCM効果検証と新戦略の構築</li> </ul>

## 独自エコシステムの創出により、高い成長率を実現

### 賃貸業界の有力プラットフォームとのシステム連携を実現

- ・賃貸業界プラットフォームとのデータ連携先数は保証業界トップクラス
- ・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



### 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



### 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・大手企業とのタイアップ

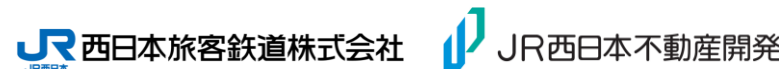
#### 公益社団法人全日本不動産協会

- ・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
- ・全日グループ「全日ラビー少額短期保険」ともデータ連携開始



#### JR西日本グループ

- ・JR西日本・JR西日本不動産開発と提携し、JR西日本が発行する「J-WESTカード」に家賃保証サービスを組み合わせた「J-WESTカードプラン」を開発



### 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）	孤独死保険を自動付帯	
集金代行（賃料・保険料等同時収納）	緊急時駆け付けサービス	
高齢者見守りサービス	多言語コールセンター	時間外救急窓口連携
賃貸ソフトとの連動	通電代行サービス	近隣トラブル解決支援

### 高度な与信審査モデル構築

- ・AIを活用した分析に基づく高度な与信審査モデル構築
- ・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





## 「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>保証サービスの提供</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>社内の各種取り組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多様な価値観を尊重し、社員のさらなる挑戦を促進する</li> <li>・社員の物心両面の満足を追求する</li> </ul>		
<p>各種アライアンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・様々な関係する団体等と連携し、地域の発展に貢献する</li> <li>・様々な企業とのアライアンスにより社会に新しい価値を提供する</li> </ul>		
<p>ESGへの取り組み</p>	<p><b>環境</b> 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> <li>・CO2排出量の算定、排出抑制策の実施</li> </ul>	<p><b>社会</b> 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> <li>・社会人サッカーチーム (ジェイリースFC)</li> </ul>	<p><b>ガバナンス</b> 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、信用を保証して安心を生み出し、  
誰もが「自分の人生をまっとうできる社会」を目指します

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

社員育成の継続実施



J-LEASE

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

## 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>

